

(要約版)

横浜・神戸開港期における山城茶の輸出と国内販売

—京都府宇治田原町郷之口 潮見家文書より—

助成研究者 島津良子 (立命館大学 日本近代史)

共同研究者 中川博勝 (京都府精華町教育委員会 日本近世史)

1. 目的

京都府綴喜郡宇治田原町郷之口の潮見博司家(田丸屋)は、江戸時代から現在まで続く茶商である。同家に残された大型長持1杯、文政4(1821)年～明治36(1903)年の合計287点の帳簿史料には、これまで史料の乏しかった幕末から明治30年代にかけての山城茶輸出についての記載が含まれている。本助成金申請の目的は、田丸屋の事例を通じて初期山城茶輸出の実態について基礎的考察を可能にする数値データの作成とした。

2. 方法

本助成金では史料のごく一部をサンプル的に数値データ化することしかできない。そこで、輸出茶にとって重要と思われる時期で、仕入簿、販売簿、江戸(東京)・横浜・神戸への積出簿などが複数残存している、慶応元(1865)年、明治6(1873)年、明治13(1880)年を選んで、帳簿の記載内容をエクセルに入力することにした。

エクセルの項目設定については、①取引年月日 ②取引相手 ③仕入か販売かの区別 ④取引金(銀)額 ⑤取引品目 ⑥取引量 ⑦備考 の各項目を基本とし、取引相手の住所、原価と諸経費、運輸業者名、単位あたりの茶価、斤数等々、個々の帳簿の記載によって独自に立てられる項目があれば随時項目名を変更、追加した。また、長期にわたる取引で取引量も多く、独立の考察が加えられる大口取引先については、同一帳簿内の記載でも取引先ごとに別々の表を作成した。なお、帳簿表紙の年記が単年でも内容は複数年にわたっていたり、記載内容の不統一や粗密は前提である。

3. 結果

(1) 近世横浜開港(安政6年6月)以降の時期 —慶応元年の帳簿類から—

慶応元(1865)年から2年にかけて、田丸屋はすでに広い仕入圏をもち、宇治田原周辺の山城茶のほか、大和茶、近江茶などを仕入れている。仕入先の多くは嘉永6(1853)年の見立番付「城江銘茶製所鑑」の上位2段にランクしている地名に一致し、周辺地域における開港以前からの煎茶生産の確立があった上に、田丸屋の茶業があることをうかがわせる。この時期田丸屋は大部分の茶を江戸に出荷、江戸の長井利兵衛からの4450両余り、山本嘉兵衛からの1865両をはじめとして、慶応元年から2年にかけての約2年間に、江戸の4商人から合計7027両余りの内金を受け取っている。江戸に出荷した茶の品目はい

ずれも極上品で、田丸屋の江戸積出茶の販売は年間 3500 両以上の取引規模に成長、なかでも横浜港からの輸出茶の売込商人でもある長井利兵衛が最大の取引先となっていた。

(2) 近代神戸開港（慶応 3 年 12 月）以降の時期 一明治 6 年の帳簿類から一

明治 6（1873）年、田丸屋は京都府内の宇治田原町・宇治市・和束町・木津川市などのほか、滋賀県や三重県に及ぶ広範囲から上質茶を中心に仕入れていた。販売では、明治 6 年 12 月～明治 9 年 1 月までの約 2 年 2 ヶ月間で入金総額 7 万 6360 円余りが確認でき、田丸屋の取引規模は幕末の約 10 倍の年商 3.5 万円規模に急拡大している。

主な販売先は、横浜の茶屋（中条）順之助、入金 5 万 7803.5 円（全体の 75.7%）、横浜の井上三千多、入金 5500 円（同 7.2%）、神戸（もしくは東京）の中条瀬兵衛、入金 3724.1 円（同 4.9%）、東京の山本嘉兵衛、入金 874.6 円（同 1.1%）などであり、この 4 人だけで入金 6 万 7902.3 円、入金全体の 88.9%を占め、取引先の住所からも販売のほとんどが輸出茶用であることがわかる。神戸港はすでに開港しているが、田丸屋の取引は横浜が主力で、神戸の比率はまだ低い。積入簿から入金総額÷出荷総斤数×100 で 100 斤（60kg）あたりの売価を計算すると、横浜の茶屋順之助へは 100 斤単価 49.9 円で、横浜の津田達蔵へは 45.7 円、神戸の小野善助・奥田熊次郎には 52.3 円で売却している。100 斤あたり 50 円前後の売価は輸出茶の優等品の価格にほぼ等しく、明治 6 年前後の輸出茶用の積出は大きな利益を生んだと思われる。

(3) 茶輸出货量最初のピーク期 一明治 13 年の帳簿類から一

明治 13（1880）年、田丸屋は、郷之口の田村源右衛門、奈良県菅生の新芳造など特定の仲買人から茶を仕入れている。主要な販売先は神戸の中条瀬兵衛へと変化し、神戸港からの輸出茶が主力となっている。神戸の中条との取引は上質茶中心で、約 9 ヶ月間で本斤（1 斤=600g）の合計で 7 万 4148 斤、入金合計は、2 万 9770.2 円となり、入金合計÷取引合計斤数×100 で計算すると、100 斤（60kg）単価 40.1 円での売却となる。明治 6 年の売価からは 10 円前後の低落で、多くの取引が原価割れ、全体で 1223.6 円の損失を出している。一方、中級茶以下中心の山本嘉兵衛との取引は黒字である。そもそもこの年初めて、原価と代金とを取引ごとに確認する帳簿を作成していること自体、上質茶を仕入れての輸出茶業務が原価に対して引き合わないものになりつつあったことを立証している。

4. 考察

田丸屋が輸出茶の取引を爆発的に拡大したのは明治初年から明治 6（1873）年前後であり、郷之口は山城茶、大和茶、近江茶の集散地のひとつとして繁栄していた。しかし、日本の茶輸出货量が最初のピークを迎える明治 13（1880）年、すでに田丸屋は上質茶による輸出茶業務の原価割れを確認し、営業の転換点に立っていることが明らかになった。

これ以降の田丸屋の営業展開については、残りの帳簿のデータ化と、潮見家に残されている同時期の仕切書の分析をまたなければならないが、田丸屋はその後次第に国内販売に移行することで生き残りを図っていくのではないかと予測される。