

越中富山売薬と農業

— 〈下〉農業指導員として地域貢献 —

作 家 遠 藤 和 子

薬売りたちは、人びとの健康を守るために山間僻地や離れ小島をもいとわず、薬を届けた。

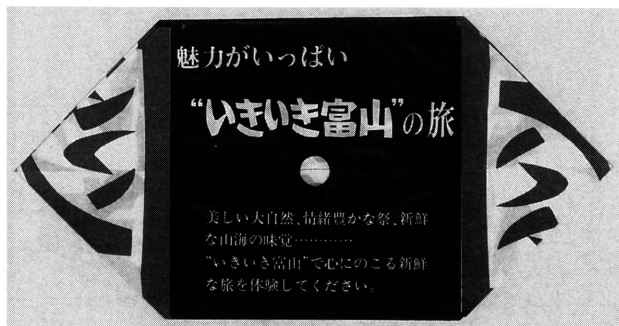
写真1. 売薬版画



それとともに、病いに対する悩みや、暮らしのなかでの相談に乗ってアドバイスをしたり、励ましたりした。浪曲や浄瑠璃、小謡などを語って楽しませることも多かった。

いまも子どものころに、薬売りから貰った紙風船で遊んだことを懐しむ人は多いが、1年振りに訪ねる挨拶代わりに、歌舞伎芝居の絵紙（売薬版

写真2. 紙風船



画)とともに配ったものである。それはまた、商いを続けさせていただいている感謝の気持ちをあらわした進物でもあった。

こうした薬売りたちの行為が、娯楽の少なかった時代の農山漁村の人たちを、どれほど楽しませ、慰めたか知れない。

このように、薬による「治し」だけでなく、「癒し」をも心がけていたのである。

しかしながら、なんといっても頼りにされ、尊敬されたのは、顧客や地域のために農業指導を行ったことである。

1. 北海道の開拓を支える

越中富山売薬が北海道に足を踏み入れたのは享保（1716～35）ごろであるが、本格的な商いは

写真3. 柳ごうり



明治初年、開拓使が置かれて屯田兵や士族集団、地方農民団体など、開拓移民の入植に伴い、進出した。また、終戦後北方領土や、中国などの大陸からの引き揚げ者が入植すると、その数は急増した。

図1. くふうされた柳ごうりのしくみ

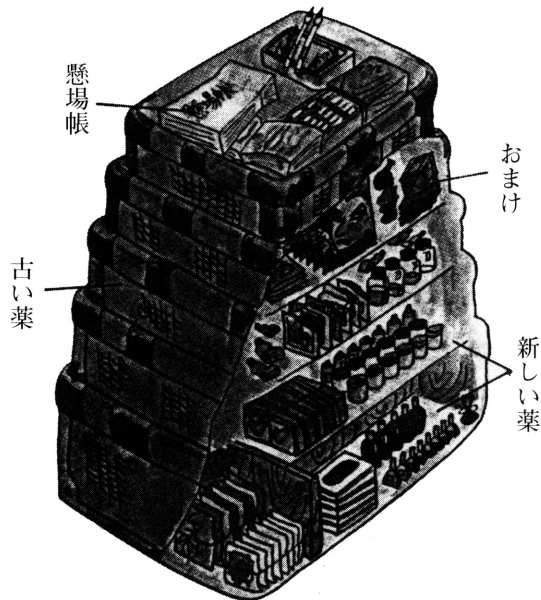
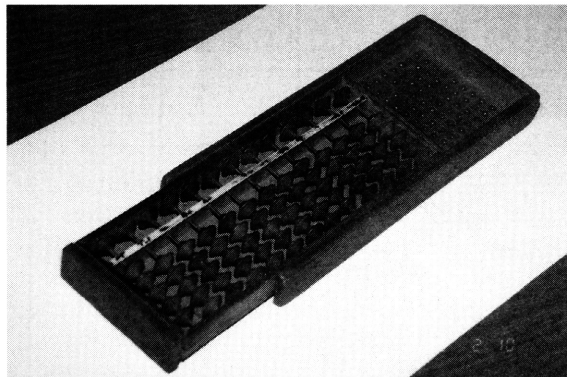


写真4. そろばん



しかし、冷害による凶作続きに、不漁や豊漁貧乏にあえぐ顧客が相手であるだけに、集金不能が多かった。しかも、交通費や運送費は内地の3倍で、宿泊料も内地の2倍はかかった。このため、宿泊費はおろか、家に戻る旅費にも困り、内地からの送金を待つて戻る者もいたという。

それでも彼らは、広大な原野に点在する開拓小屋や、沿岸地域の番屋（漁業小屋）を回っては薬を届けた。

開拓民にとって、牛馬は耕作の助力者であった。また、生活必需品をはじめとして、500米も離れている隣家へ行くにも、病人を病院に運ぶにしても、馬車がなければ用を足すことができなかった。それほど牛馬は、開拓民の仕事と暮らしに欠かせぬ命綱であった。

そのかけがえのない牛馬が病を起こせば、富山の薬が頼りになる。地獄で仏にあうような思いの尊く、ありがたい薬であった。それだけでなく、耕作のときに気付薬「神薬」を飲ませる。とたんに牛馬は元気づき、仕事の能率があがった。

写真5. 薬箱



写真6. 薬袋写真



牛馬は体が大きいので、薬の量は人間の3、4倍は必要である。このため薬売りたちは、薬の数を増やし、サイダー瓶ほどの大きさの瓶に入った神薬を何本も背負い、あえぎながら開拓民の許に届けた。

また戦後、北海道では酪農や養豚業が盛んとなったが、各地で、薬売りや農家の人が額を寄せ合い、いろんな方法を試みながら牛や豚の治療に励む姿が見受けられたという。

このほかにも、薬売りたちは薬を届けるとき、他の土地での開拓状況を知らせた。それを聞いた顧客は、自分よりも苦勞しているのに、がんばり抜いている開拓者のことを知って奮起する。農業技術にも示唆を受けて導入することも多かった。「新聞やテレビもない時代の情報屋さん。開拓者を元気づけた励まし屋さん。楽しませて心に明か

りをともししてくれた文化屋さんだった。」

こういって感謝する顧客が多い。

一方、薬売りたちの間で言い慣らわされていたのが

「貸しても、後を追わず」

「あるとき払いの催促なし」

開拓民や、牛馬の命を守る使者として「菩薩行」を行っていた薬売りならではの言葉である。

2. 農業における地域貢献

農民としての兼業売薬であるだけに、同業の顧客の仕事に関心がある。共通話題による親しみも加わり、農業への助力を惜しまなかった。

例えば、地力の弱い地域や、水温の低い地域、稲の植え付けから排水状態、肥料の与え方に温床づくりの奨励に至るまで、顧客の相談に乗り、アドバイスもした。

ことに、種モミやレンゲの花種を配り、斡旋し

た薬売りは数知れない。

江戸時代から薬売りたちは、重い行李を背負いながら種モミの入った袋を下げて旅先に向かった。そして、反当たり収穫の少ない地域には多収穫の品種の種モミを、稈が長くて倒伏する地域には、稈が短くて実いりの多い品種の種モミをと、それぞれの土地に適した種モミを配った。

単に届けるだけでなく、種モミの色や粒の形、重さなどを説明した後

「分蘖の多い品種なので、1尺5寸角に植えるように」

「晩生品種だが、鹿児島では早生同様に扱ってください」

などと、肥料の与え方から出穂期における雀の被害を少なくする方法に至るまで、こと細かく具体的に指示した。何しろ、顧客が、「稲の穂をつかんで実の状態を察知し、『何々の肥料が足らん』

表1. 富山県人の各地における〈レンゲ導入〉一覧

「日本農業発達史」より

県	郡(市)	町村(場所)	年代	経営(種子取寄先)	導入者	動機・目的	備考	資料の出所
秋田	県下	不祥	明治30~40	美濃?	売薬行商人	—	連続失敗	口伝, 聞取(中島高美)
〃	平鹿	福地	昭和4	富山売薬行商人	佐々木恭三	肥料対策, 試作	初めは失敗 漸次成功	平鹿地方事務所「紫雲英福地種の沿革」1952
〃	〃	陸合	〃	〃	佐藤三郎右エ門	〃	〃	中島高美調査
山形	庄内地方	不祥	明治30ごろ	富山	売薬行商人	肥料対策	赤茎種普及には上坂伝次が指導, 効あり	小笠原 璋調査
〃	西村山	高松	大正3	〃	上坂伝次	〃	上坂伝次の指導, 効あり	大沼作兵衛「吾家の紫雲英」(1923)
新潟	北魚沼	堀之内	昭和2	〃	真島要太	緑肥, 飼料	—	—
〃	〃	湯之谷	昭和6	〃	瀬下博敏 宮崎彦市	〃	宮崎彦市指導, 灌水栽培により成功	導入者自述
石川	石川	下林	文政7(1824)	越中 井波町	農, 仁平	肥料	失敗	「大日本農会報」34号
〃	能美	川北(三反畑)	文久年間(1861~64)	富山, 常願寺川付近	農, 伊左エ門	〃	稲は成功 但し収量少なし	古老口伝, 聞取(宮村達夫)
〃	〃	〃	慶応3(1867)	〃	農, 市右エ門	〃	〃	「石川県加賀国石川郡紫雲英栽培の景況」
〃	石川	松任	明治2	〃	富永屋与兵衛など	〃	〃	〃
島根	飯石	奥部地区	明治10~20	不祥	売薬行商人	〃	—	口伝, 聞取, 報告

と指摘された。」

と語るほど、専門家はだしの農業指導員であった。

レンゲについては「日本農業発達史」に、富山の薬売りが秋田や山形県などに運搬して、斡旋したことが紹介されている。誰が導入し普及させたのかは明らかでない。

おそらく、薬売りが一日の仕事を終えて泊まった定宿での四方山話に、同業者だけに農業経営に花が咲いた。たまたまレンゲの肥料効果を説いたことから、持参することになったのではなかろうか。

このほかにも、鹿児島県内に「田植え定木」を導入して、田植えの能率化を推進した薬売りの山形県米沢市には、明治期、置賜地方に馬耕機を導入して普及させた薬売りの顕彰碑が建っている。

写真7. 田植え定木

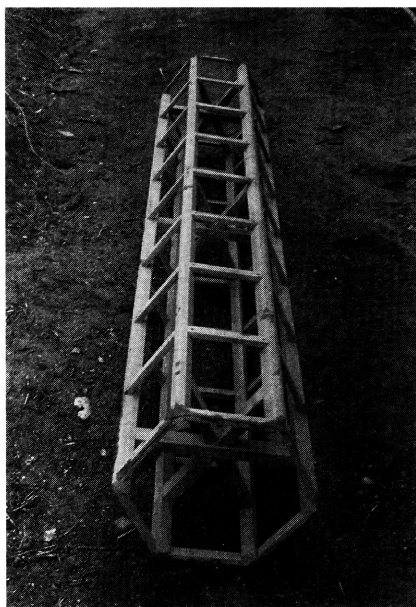


図2. 富山犁図

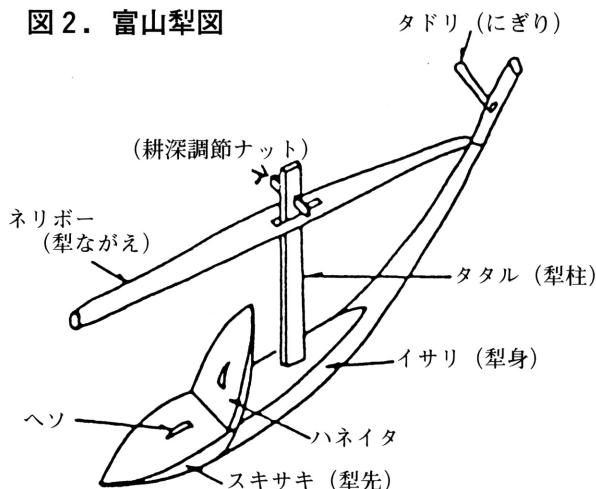


写真8. 記念碑



3. 農業先進県・富山

薬売りが各地で、農業による地域貢献ができたのは、富山県が農業先進県であったことも影響している。

江戸時代、越中国は加賀藩と支藩・富山藩とに分割されていた。越中一国としてまとまったのは明治16年(1883)富山県と命名された。このときからの県民の働きは目覚ましいものがある。

すなわち、明治3年(1870)の米生産高は約86万石であった。それが明治17年(1884)には127万石に、明治37年(1904)には170万余石と2倍もの収穫高を上げ、わが国屈指の米の移出県となった。

これは置県後、農業水利改良事業や区画整理、稲植え技術の改善、それぞれの地域に適した改良犁の開発による馬耕機の普及など、農業の生産開発に力を注いだためである。

馬耕機は江戸時代から採用されていたものの、ごく一部の豪農に限られていた。それが明治期に入り、福岡県の先進農法による馬耕機が取り入れられると、一挙に普及した。そして明治37年には、県内の馬耕普及率が75.6%にもなっている。

加えて、江戸時代から越中国は、良質の種モミ産地として知られていたが、明治期になると、様々な品種改良が行われた。

さらに、富山県で、わが国で初めて耐雪耐寒性

レンゲの花種が開発された。

レンゲは、地味を豊かにする肥料として栽培されていたが、温暖乾田地帯植物のため、寒冷積雪地帯での栽培は不適とされていた。それが明治期、富山県の上坂伝次らによって開発された。以降、生産量が増え続け、全国各地に移出されるようになった。

薬売りたちは、こうした優れた種モミを全国各地に、開発されたレンゲの花種を東北地方に運んだ。また、顧客の地域で、農業先進県・富山の農業技術を駆使して貢献したのである。

4. 兼業を生かした薬売り

兼業売薬であるだけに、旅先から戻れば農作業が待ち受けていた。しかし、来年に備えての商いの準備をおろそかにしてはならぬ。

まず、顧客台帳(懸場帳)を整理する。それが終わると、薬の製剤に取りかかる。

写真9. 和薬の種類



薬の製剤といっても、顧客の家の一人ひとりの健康状態から生活環境に至るまで、じかに接して得た情報をもとに、頭痛薬から腹痛薬、かぜひき薬、傷薬と、あらゆる病気の薬を用意しておかなければならなかった。幾種類かは仲間と一緒に造るものの、顧客の家の人たちの健康状態を見計らった配置が大事な仕事であった。

これらが終わると、顧客に約束した種モミやレンゲの花種を用意しなければならない。種モミといっても、土地の気候風土や肥料条件を考えて、それぞれ適切な品種を選ばなければならなかった。

このほかにも、絵紙(売薬版画)を渡すときに説明するために芝居の観劇をする。浪曲や浄瑠璃、小謡などの練習に、帳簿記入のための毛筆練習もあった。

忙しい農作業の合間を縫って、これらの準備をこなさなければならず、休む暇とてない日々であった。

これらを見事にこなして両立させたのである。

こうして、顧客の地域一帯に種モミが配られ、農業指導を行ったことで生産が向上し、富山の種モミの優れていることが知られるようになった。各地から富山県に、種モミの注文が相ついだ。以後、富山県は全国の種モミの7、8割を生産する「種モミ王国」となり、今日に及んでいる。

レンゲの花種も、昭和20年代までは「レンゲの移出県」として活躍していた。

また、薬売りたちは、富山の農業先進技術を各地に広めただけでなく、他県の先進的農法を富山に導入することにも、一役買っている。

その一つが犁耕技術の導入であろう。北九州を廻商していた薬売りが犁耕農法に目をとめ、富山に戻ると、それを導入した。これが近隣から県内各地に広がり、県も推進し、一挙に普及した。

「日本農業発達史」に、

「東日本で、孤立的に馬耕が普及していることは、了解に苦しむ」

という表現がなされているが、薬売りたちが導入したことを考えると納得できる。

写真10. 越中反魂丹の店



富山県を「種モミ王国」にし、農業先進県に導いただけでなく、全国各地の農業生産の向上に貢献した薬売りたち。その果たした役割は大きい。

「商売そっちのけで親身になって助けていただいた。だから頼りにし、尊敬していた。」

いずれの土地でも耳にした顧客たちの言葉。

310年、何代にもわたって続けられてきた商いの要因と底力を感じさせられる。