

# 日本経済思想史 第4回

2004年度冬学期

武田晴人

‡:このマークが付してある著作物は、第三者が有する著作物ですので、同著作物の再使用、同著作物の二次的著作物の創作等については、著作権者より直接使用許諾を得る必要があります。

## 4. 市場と取引

- 市場は、特定の財や・サービスが貨幣と交換される場となる。そして、市場での効率的な交換の実現の手段として競争が有効だと考えられている。こうした経済学の考え方は、理論的な研究のために想定されているもので、現実の社会で通念となっている「市(いち)」という言葉が意味するものとは全く別のものである。
- 市が多様な商品の取引の場であるという以上に多様性・多義性を持っていることに気づく。伝統的な社会において市は、単に経済的な活動にとどまらず、「さまざまな形での人々の接触の場としての機能を果たしてきた」というのが適切のようである。

## 4-1 「晴れ」の場としての市

### ● 祭りとの一体性



近郊の農村の人々でにぎわう山形の初市。（山形新聞社提供） †

提供：山形新聞社



†



†

### 東京王子神社の凧市

北区ホームページ「KISS」

<http://www.city.kita.tokyo.jp/misc/kiss/spot40401.htm>

### 山形市の初市

Haruhito Takeda

# 魚河岸、露天商

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されていた  
「賑わう魚河岸 日清戦争の頃」  
の図版を省略させていただきます。

中村勝『市場の語る日本の近代』p.94 そしえて文庫 1980年



露天の野菜売り（鹿児島市）

†

宮本常一『生業の歴史』p.214 未来社 1993年

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されていた  
写真を省略させていただきます。

中村勝『市場の語る日本の近代』p.164 そしえて文庫 1980年

# 輪島の朝市

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されていた  
「輪島の朝市」  
の写真を省略させていただきます。



# 朝顔市(入谷鬼子母神)

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されていた  
「朝顔市」  
の写真を省略させていただきます。

# 酉の市

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されていた  
「酉の市」  
の写真を省略させていただきます。

# 羽子板市(浅草寺)

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されていた  
「羽子板市」  
の写真を省略させていただきます。

# 市の役割・市の多義性

北見俊夫『市と行商の民俗』（岩崎美術社、1970年、新装版1995年）

- 市には宗教的な祭祀の性格が色濃く残っているものがある。
- 東京の年末を飾る浅草の酉市もトリノマチと読み慣わしてきており、これも祭りにつながる市の意味を暗示している。
- 「東北地方では口寄せのミコをイチコといい、地方によっては神社に従属する巫女をイチまたはイチコという」のも、市の持つそうした性格を表している。
- 柳田国男の『山の人生』は「イチは現代に至るまで、神に仕える女性を意味して居る」と指摘。
- 人々が「祭り」で集まるところで、自然発生的な交換の場が発生したとすれば、祭りと市とは渾然一体としたもの。

## 「暮市と盆市」

●「暮市と盆市」とは、伝統的な祖霊信仰との関係から、年二回の二つの大きな折り目に対応するもの」で、「先祖の御魂祭りを  
行う機会と、古くからの商取引きの決済をすることとがからまっ  
て、民俗慣行として興味ある様相を呈している」。

### 長野県北安曇郡千国の勘定市。

●千国では、暮れの二〇日と二五日に市が立ち、「二十五日  
の市の方は勘定市と呼ばれ、近所の商人たちが出て、一年間  
の貸借、利子、小作料、店借、職人の払い、医者薬代、社寺  
僧侶の祈禱料などにいたるまでを、この市で清算したということ  
である。したがって、医者や坊さんまでが市に出て支払いを受  
け、戸毎に巡回する手数を省いたものだと伝えられている」。

## 4-2 非日常のなかの市の取引

### 外界からもたらされる情報

- 行商人と「嫁市」
- 取引とともに交換される情報

# 行商人の訪れ

- 行商人は、封建的な村落にいろいろな情報を持ちこんだ。うそもまじっていたが、外界を知ろうとする村人の知識欲に対して大きな刺激剤の役割を果たしてきた。
- 新潟県中蒲原郡で、タベトとよばれた行商人は、鶏卵や雑穀など、少しのものを買いにきたもので、明治初年まではこれが主婦たちの小遣銭とニュースの供給者であったっている。
- 以前の村方では、新知識は行商人から与えられることがまことに多かったもので、大正から昭和にかけては、新聞を購読するものも少しずつ見受けられるようになったが、それはたいてい村会議員とか区長とかいう人たちまでで、その他の村人の多くは新聞もろくに読まない状態であったから、行商人によって啓発される面が大きかったのである。

## 行商人の訪れ 2

- 村に入り込む行商人は、女中の口入れから女工に出る世話まですることが多く、また、相場で損するものがあることもたびたびきかれたが、その最初の動機は行商人の話に影響されていたらしい。そうした悪い影響をもたらす一面もあったが、また、農具の改良、手工業の奨励のごとき、彼らの勧説によるものも相当にあった。
- ……今日でも無駄話に時を過ごすことや、所用の途中で必要以上に時間を費やすことを”油を売る”というのは、婦女に髪油を売るものがゆっくり話し込んで商売したからであろう。
- 信州の鎌売りのごときは商いのかたわら、一夕を村人と歓談し、浄瑠璃や浪花節を語り、碁を打つという例もあった。

# 東京の郊外の「嫁市」

- 東京府下北豊島郡石神井村の三宝寺では毎年4月15日、同村谷原の長命寺では4月21日、同村関の本立寺では12月10日、大泉村の妙福寺では11月20日、保谷村如意輪寺では3月15日に、それぞれ御会式があり、同時に、安成三郎氏が「嫁市」と名付けた情景が展開された。
- この御会式の行われる日に寺の境内では農具市も開かれ、古着屋や苗木屋も出店し、村人はこの時に一年中に使う品物を取りそろえる習慣もあったと伝えられている。
- 宗教的な行事と市とが結びついていたわけだが、「嫁市」と名付けられたのは、市の当日、「寺を取り巻く村の農家に嫁いだのちの新婦が、婚礼当日の礼装のままを施して姑や小姑に連れられて出掛けてくる。市の群衆のなかをゆっくりと練り歩く」との慣習があったから。
- 伝承によれば、かつては若い男たちの嫁選びのためのものといわれているが、昭和の初めには「表面から見ると、嫁が市に出掛けるのは、正装を多くの人々に見せると同時に、村人になった挨拶をも兼ねているかに受け取れる」と評価されているように、嫁の披露というべき慣習であった。

## 4-2 非日常のなかの市の取引

### 外界等もたらされる情報

- 交換されているのは、取引の対象となるような「情報」とは限らない。「嫁市」の例でいえば、村人たちはこうした場で新しく隣家に嫁いできた嫁を知るだけでなく、あちらの家、こちらの家の近況を交換していたであろうことは、容易に想像できる。

### 市の持つ非経済的な側面

- 発生史的な面から見れば、市にはかなり多様な機能が含まれており、経済的な取引それ自体を目的としないような、「人々の接触の機会」としての意味も兼ね備えていたことが明らかになれば十分だからである。市は、商品やサービスだけでなく、さまざまな情報が取引に伴って行き交う場であった。

## 4-3 取引の形態

- 市が果たす経済的な役割に限定して考えてみると、経済的な機能は宗教的な側面が時代とともに薄れて行くのと反比例して明確化。
- しかも、その商取引の場としての市は、日本の歴史の中で見れば近世の初期から中期にはむしろ衰退に向かい、次第に店舗取引が各地の城下町などで商取引の主流となったというのが商業史の通説。
- 商品の取引が頻繁に行われるようになれば、この取引に専ら従事することでも十分に生活の手段となりうるから、店舗を構えた商人たちが町場に集まることになる。
- 近世の前半期には、「有力な城下町では定期市の退化現象が現れ、年数回の歳市(としいち)に変貌するのが一般的傾向となってきた」と指摘されている。とくに、関東・東北では依然としていくつかの市が栄えていたとはいえ、経済的に発展していたといわれる近畿地方の中心部である畿内では、近世期には市は衰退に向かっており、全国的に見ても明治の半ばころになると衰退期に入った。

- このような変化を念頭に置きながら、市・市場はどのような機能を果たしてきたのか、そのメカニズムとは何かを考える。
- ここでいうメカニズムとは、競争を意味しているわけではない。市場で現実には作用しているメカニズムを、競争に単純化することはできないし、競争は市の機能を実現する手段にすぎないからである。
- より広く、市場での交易・交換が果たしている機能を考えてみると、そこで商品とともに交換されるさまざまな情報も、個々の社会における円滑な日常生活のためには不可欠なもので、すでにみてきたように商品経済への依存度が小さい時代には、このような面で市の果たす機能は大きい。

- そうした情報を仲介する機能は競争を介して実現しているわけではない。
- さらに、「贈答」とか「互酬」などの文化人類学や民俗学の関心を集める領域を視野に入れれば、ますます市場のメカニズムは一元的には表現しにくくなる。従って、市場メカニズムと競争とは歴史的に見れば同義ではない。
- その場合、重要なポイントの一つは、それが祭りと同様に非日常空間での出来事であって、そうした非日常性、生活の中での例外的な出来事として行われていたこと、そのために、その取引の形態は、われわれの日常的な購買行動とは大きく異なっていたこと。

# 商取引の場としての市

- 民俗学者宮本常一氏による武蔵府中の大国魂神社の近くの野天市の情景。
  - 年一回であったが、いろいろなものが出品されたのでたいへんにぎわった。しかし、至極のんびりしたもので、客が金物屋に、
    - 「鍋が一つ欲しいのだが」
    - と声をかけると、
    - 「今年は持っていませんから来年持ってきてきましょう」
    - と約束する。一年くらい待つのは何でもないことであった。さて翌年になって持って来た鍋が大きすぎたので、
    - 「それではまた来年よさそうなのを持って来ましょう」
    - と金物屋は約束してくれる。三年目にいって見るとやっと思ふようなものを持って来ていた、というほどのんびりしたものであったという。

(宮本常一『生業の歴史』未来社 1993年 p.185)

## 近代の中央市場

● 中央市場に出入りする数万の荷車の先曳き、後押しはもとより、市場の商人、人足ら相手の笹屋、羅宇屋、看板書、菓子のの小店、下駄屋、古着屋その他の小稼ぎはみな直接、関係する者であり、このほか間接には、市場から日々はき出される端物を挽売りする各種みや棒手振り、すなわち下町に言う「方角師」、「宮物師」、山の手に言う「暖簾師」などの行商があり、かれらば、過剰の廉物を捨値で仕入れてはとくに方向を定めずに行商したのである。かれらが貧民街に帰れば、町屋の辻には夕河岸がたち、小八百屋の戸板には茄子、胡瓜、馬鈴薯、芋、蒟蒻、蓮根のくずばかりがならび、塩鮭、干鱈、乾鰯、鯖、鰻の干物に串柿を売る五十葉屋、荒物兼営の焼芋屋、漬物屋には、ヒネ沢庵、漬茄子、ラッキョウ、梅干の一山百文貫、隣りの居酒屋のまえには焼鳥、焼鰯、焼トウモロコシの匂がたちこめるといふ、昼の中央市場さながらの情景が、深更まで続く。

## 近代の中央市場 2

● なぜ貧民街にこのような夕市が賑うのだろうか。この疑問は、そのまま民衆にとっての生活市のありようにつながる。それは、・・・掌中の日銭は夕にのみかれらの飢えた口腹を癒すからであろう。かれらの購買力は、天候次第でいくらでも変わり、あるいは一般に昼三分夜七分の按配ではあったが、とにもかくにも一家の主が、夕刻に帰宅してはじめてその妻は、日銭を懐中に外へとび出して日用品を調達し得るのが習いであったからである。

(中村勝『市場の語る日本の近代』1980年 p.102-3)

著作権処理の都合で、  
この場所に挿入されて  
いた図版を省略させて  
いただきます。

# 信頼が支える取引

## 長野県北安曇郡大町の「アゲイチ」

●「この地方の山村には、農繁期の間だけ農家に馬を貸与する習慣がある。貸す方は大町山中の部落の者で、ふだん山路の運搬に使役している馬をつれ出し、借りる方は同じ大町の平坦部の農民で、田の代掻きに馬を必要とするからである。定めの日には貸し主が馬を曳いて大町の路上に集まると、借主は使いごろの馬を物色して賃料の取りきめをする。約束が成立すると借主はさっさと馬を曳いて立ち去り、名前も告げなければ証文も書かないのが旧来の方式であったという。馬を返すのをアゲイチといい、貸借を行った同じ場所で待合わせ、賃料の一部は藁で馬とともに返す。金の賃料は十日夜の市に再びそこで待合わせて勘定する。古例によれば、このとき貸主は馬を曳いて来て、ともに借主の家に寄れば、五月田植えに与った馬にその米で出来た餅が振舞われるという」。

(北見俊夫『市と行商の民俗』岩崎美術社 1970年 p.66-67)

## 4-4 取引の倫理

- アゲイチの事例に関連して重要なことは、年に一回の取引の機会にも係わらず、売り手と買い手との間に暗黙の契約がなりたっていたこと。
- 市でスムーズな取引が成り立つためには、このような信頼の関係が重要であった。つまり、歴史的な文脈で市の機能を見ていくと、そこには長い期間にわたって築き上げられた「信頼」の枠組みが大きな意味を持っていることが分かる。
- このような商売のあり方が、日本人の商取引についての考え方の中に大きな影響を残している
- 繰り返し頻繁に行われる取引の場合には、一度限りしか通用しない不正行為や「だましあい」を、中長期的には排除することになるかも知れない。しかし、そうでない場合には、機会主義的な行動は自らの首を絞める可能性が高いものであった。前章で見たような家業の永続性を求めていく事業観のもとでは、目前の利益ではなく、信頼に基づく長いつきあいの客先を確保することが重要であった。

## 店売りの取引での信用

● 「農民の生活にみられるような間に合わせ主義は許されなくなる。と同時に一人前以上のものが要求されることになる。しかも、すべての生産が人力によっていたのであるから、技の向上がいよいよ強く要求されることになりながら、商品そのものはその生産を無限に高めることはできなかった」。

(宮本常一『生業の歴史』未来社 1993年 p.212)

● 「職人たちのつくり出す品物も一般大衆を相手にして、つくっておけば誰でも買ってくれるというようなものは少なく、たいていは注文に応じて作ったものである。『商品は自由である』といわれるがけっして自由ではなかった。と同時に消費者と生産者の間には密接な関係があった。したがって、商人の間にあっては信用を第一にしていた。相手の気に入るものをつくらねば商品にならなかったからである」

(宮本常一『生業の歴史』未来社 1993年 p.213)

# 京都商人の歴史的な性格

- (安岡重明『近世商家の経営理念・制度・雇用』より)
- 「京都の老舗は大規模経営への志向は強くなく、経営規模の拡張も微温的である。そのため、営業が『注文生産的』になっている」。
- 「注文生産の特色は、生産者と注文者とは対面して、双方が相手を知っていることである。生産者は製品の使用者がはっきりしているから、無責任な製造はできない。製品売買は経済行為であるが、他方きわめて人間的な関係である」。

# 京都商人の歴史的な性格

● 京都における商人と消費者、製造業者と消費者(ときには商人)との関係は、現在ではもちろん市場生産であるが、この注文生産的關係を色濃く残している。注文生産における手工業者の態度は、利潤の追求ではない。人々にうしろ指さされることのない堅実な取引である。基本的には自己及び家族、使用人の生活を維持するに足る収入があればよい。すなわち家業的である。現在でも、生産数量・予定数を売り切ってしまったら、早々に店仕舞をする菓子屋・食品店が珍しくない。無理をして生産を拡張したり、間口を広げたりしない。自分たちの品物を十分に評価してくれる相手に、ひっそりと家業を守っていくというのが、かつての京都商人の姿であり、現在でもそういう商人、製造業者は少なくない。これは料理店や旅館などで一見の客を取らない店が多いことにもあらわれている。

(安岡重明『近世商家の経営理念・制度・雇用』晃洋書房 1998年 p.13)

## その場限りの取引

● もちろん、日本の商人たちが機会主義的な行動をとらななかったかといえ、そんなことはなかった。近世期に成長した商人たちには、近江・伊勢などの出身者が多かったが、彼らは、かげでは「近江泥棒、伊勢乞食」と軽蔑を込めて呼ばれたし、天下の台所を切り回す大坂の商人たちは「上方の贅六」と笑われたという。こうした呼び方は、士農工商の身分秩序によって育まれた商人観・商業観（賤商思想）に基づくだけでなく、商人たちの売り方のなかに、人々が何か胡散臭さをかぎ取っていたことを示している。

## その場限りの取引

- 「近江泥棒、伊勢乞食」
- 「商人と屏風は直うちや立たぬ」「商人と屏風は曲がらなければたたない」
- 「うそも元手のうち」
- 「商人はうそで固まる」

見立て番付「古今東西嘘八百」

- 「損になるという商人」「お徳用ですという商人」

大阪の枚方の八月一二日の市

- 「付近一里以上より人が集まるが、この市の商品は安物のみであるのに、高い値をつけて客の目を欺こうとするので、盲市（メクライチ）の名があるという。客もそれを知っているので対応の声が非常に喧しいということである」。

（北見俊夫『市と行商の民俗』p.66）

# その場限りの取引

● 職人たちは、「僅かばかりの得意を相手にしていたのでは生活が立たないので、見知らぬ世界にいる者の消費をねらった商品をつくったが、それらはいずれも粗悪品であり、粗悪品は市や地方の行商によって売りさばかれた」。

(宮本常一『生業の歴史』未来社 1993年)

## ・大阪の勝間商人の例

● 「大阪の南の勝間(こつま)は多くの行商人を出し、勝間商人と呼ばれていたが、この仲間は粗悪品を巧みに売りつけるので知られており、奈良県・京都府などの山中を歩いていると、『こつまの蚊帳でこの上なし』という地口(ぢくち)が残っている。勝間商人から『この上ない上等の蚊帳だ』といって買わされた蚊帳を吊ってみると天井がなかった。ひどいことをするものだと、その翌年やってきたから詰問すると、『だからいったでしょう、上がないと』と答えて平然としていた。そこでどうしようもないものを評するとき『こまつの蚊帳でこの上なし』というようになったという」。

(宮本常一『生業の歴史』未来社 1993年)

## ・日本橋堀留和泉橋付近

● 「この橋の付近がいわゆる柳原で、『引っ張れば糸の乱れる柳原』という川柳のように、安い粗悪な古着市のあったところ」

(白石孝『日本橋堀留東京織物問屋史考』p.67)

## ・1862年の横浜の商人社会

ヒュー・コータイツ『維新の港の英人たち』中須賀哲朗訳、中央公論社、1988年

### ● ”ヨーロッパのはきだめ” = 横浜

「・・・かなり大勢の人たちは、生計を立てるだけの資金や、できればその上になにがしかの準備金を所持することもなく渡ってきて、良心のとがめにためらいもせず性急に目的を達成しようとしたのだ。・・・」

著作権処理の都合で、

この場所に挿入されていた

「横浜開港」

の図版を省略させていただきます。

## ・1862年の横浜の商人社会

- しかし、かれらが商取引の相手にした日本人は、たいていは資金もなく、貿易の知識もない山師連中であった。契約の破棄や詐欺行為はけっしてめずらしいことではなかった。外国人は商品を購入するために、このような無資本の日本人に多額の金銭を前渡ししたが、その商品はけっして届けられなかった。あるいはまた、これらの日本人のために本国へ製品を発注したが、相場が下がった場合、彼らに損失をもたらすような商品の受け取りを拒否されたのだ。

著作権処理の都合で、

この場所に挿入されていた

「1862年の横浜商人社会」

の図版を省略させていただきます。

## ・1862年の横浜の商人社会 2

- 生糸には砂が混ぜられ、さらに重い紙ひもで梱包されたりしていたので、代金を支払うまえに中味の生糸の束をひとつひとつ念入りに検査しなければならなかった。一方、茶も見本どおりの良質品と信用してかかることはできなかった。ときどき、日本の商人もおなじような手口で仕返しされたが、両者の不正行為を天秤にかける日本人のほうがずっと悪かった。それで、日本人といえは不正直な商人と同意語であるという確信が外国人の間に根強くひろまったので、両者の友好的な感情など生まれるはずがなかった。
- 税関の役人どもはきわめて背徳的で、輸入税を免れようとする外国人にたいして、ますます賄賂の要求額をつりあげていった。」

# 安く仕入れて高く売る

- 商人たちが安く仕入れて高く売ることができるのは、どこでも同じ値段ではなかったからであった。しかし、高く売ることにより高い利益が得られたとしても、それ自体としてはその社会の生産性を上げることにも、社会的な富を増やすことにもならない。
- もちろん、需要や供給の地域的な偏りを是正するようなかたちで商取引が拡大していけば、それぞれの地域の特産品の生産が刺激され全体としてその社会の生産量は増えていく。従って、他の地域に売ることができるような生産物は、それぞれの社会にとってきわめて重要なものであった。
- しかし、近代社会が成立してくるときに、その経済的なメカニズムとして際だっていたのは、分業や協業の発展のなかで、機械の利用が進み、生産性が拡大し、大量に均一の製品が作られていくようになったことであった。

- 古典派経済学が着目したのも新しい経済システムのこのような特徴であった。彼らは、新興の産業資本家たちが機械制大工場のなかで、それまでの人類の歴史では実現できなかったような労働生産性の上昇を実現していることに注目した。
- 「安く買って高く売る」商いの方法＝商人資本的な行動、
- 生産性の上昇を実現するような生産方法の改善に富の源泉を求める事業方法＝産業資本的な行動
- この二つを区別すると、後者の方法が経済の成長の源泉。競争も、そうした行動を促す手段。

- このような基準から見ると、商業的な倫理を欠いた商人たちの機会主義的な行動は、富を蓄積する手段としては、近代社会の発展とともに次第に活躍の場を失って行くべきものであった。
- しかし、現実の経済発展は、必ずしもそうではなかった。

●たとえば、日本の近代化のなかで産業革命の主導的な部門となった綿糸紡績業では、多くの企業家たちが原料綿花の購買や製品綿糸の販売活動においていかに多くの商人的な利益を得るかに血道を上げていたことが、高村直助氏等の紡績業史に関する研究で明らかにされている

(『日本紡績業市序説』塙書房、1971年)。

●この紡績資本家たちの商人資本的行動によって、日本の紡績業は、「紡績産業・紡績工業ではなく、紡績商業であった」との指摘もなされている。近代的な産業発展を代表する産業ですらこうした状況であったから、明治期の日本の企業活動が、このような機会主義的な行動であふれていたことは容易に想像できる。

- しかし、これらの現象は別に日本に特異のものではなかった。第一次大戦期以後のイギリス紡績業の研究では、空前のブームのなかで紡績資本家たちが「資本水増し」と批判されるような方法を駆使して、企業を発起し、会社を売買して富を増やすことに狂奔していたことが指摘されている。日高氏は、この状態を資本家たちが出資者として**資本の管理責任を放棄**して目前の利益を追求したもので、これによってもたらされた大戦後の財務状態の著しい悪化が、世界の工場としてのイギリスの中心産業であった紡績業の国際競争力を失わせた要因の一つ、しかも最も重要なものと指摘している。

(日高千景『イギリス綿業衰退の構図』東京大学出版会)

- 同じ時期に、民族系の資本家たちによる紡績業経営が発展した中国でも、その経営の内実は、「**重商軽工**」と批判されていた。「重商軽工」とは、紡績工場の中国人経営者たちが、綿花や綿糸市場における売買活動を重視し、工場における生産の改善を軽視していたことを端的に表現したものであった。

# まとめ

- 商人資本的な行動は近代的な経済発展のなかで、どこでも見られた。商人たちの機会主義的な行動は、時代を貫いて商業活動とともに古いものであったが、同時に近代的な経済制度が市場での取引に依存する度合いを深めれば深めるほど、その出現の場を拡げていった。
- しかも、そうした市場取引の拡大をともなう経済発展のなかで商人の役割が増大する面がみられた。それまで、一定の顧客を相手に自らの熟達した技を武器に生活の糧を得ていた職人たちは、細々とした従来のやり方では営業ができなくなっていったからである。

# まとめ

- たとえば伝統的な鎌の製作が行われていた古間の里での聞き取り調査では、伝統を継承する職人寺田実次郎氏が「ひとり仕事で鎌を打っているようでは問屋さんのペースに合いませんから、商売にならなくなるのです」と語っている。
- 森清氏は、「問屋では、ある程度品質がそろった製品を、一定数量、つまり問屋が希望する数量をある期間内に提供できる鍛冶屋でなければ相手にしない。いくら夫婦で念を入れて打った鎌だとしても、あるいはたとえ品質がよくとも、量が少なくては何屋の商売としては扱えない。」と市場の拡大の結果として、職人たちが自立性を失ったことを指摘している。

(森清『町工場』1981年 p.16-17)

- 問屋による小規模な経営の組織化がすすむことになるが、それは、経済発展のもとで問屋商人たちが新しい役割を見出したことを意味した。