



「天下の台所」に学ぶ ネットワークと 豊かなまちづくり

景気が停滞する現代日本の都市とは対照的に、
活気を極めた近世の「商都 大坂」。

京都でも江戸でもなく、
大坂が当時「天下の台所」になりえたのはなぜか。
組織や社会集団を中心に、横断的にネットワークの
構造と影響を考察する社会ネットワーク分析に従事する安田雪氏と、
経済活動を通じたソーシヤル・イノベーションを
研究テーマとする稲葉祐之氏に、
江戸期大坂に学ぶべきまちづくりのネットワーク「交」について
お話を伺った。

奥山晶子 構成
宮村政徳 撮影

対談

〔関西大学教授〕

安田雪 Yasuda Yuki



稲葉祐之 Inaba Yushi
〔国際基督教大学上級准教授〕

大坂はこうして「天下の台所」になった

稲葉 大坂は江戸期を通じて日本経済の中心地となり、後に「天下の台所」と呼ばれるまでに繁栄しました。なぜ大坂が商業都市としてあんなにも栄えたのか。それは時期的な要素がかなり大きいといえます。今の大阪に初めて大都市が生まれたきっかけは、本能寺の変の後、1583年に豊臣秀吉が大坂城の築城を開始したことです。場所は畿内一向一揆の中心地であり、廃墟と化していた大坂本願寺寺内町でした。

秀吉は荒れ果てた土地で、画期的なまちづくりを始めます。実は、寺内町は淀川・琵琶湖の水運や京都への街道を持ち、堺や兵庫など貿易都市にも近い要衝に位置していました。秀吉は交通の便を利用し、帰順した大名に材料や人夫を差し出させて城とまちをつくらせていったのです。遠隔地から大量の物と人が集められるまちづくりは、全国に例を見ない試みでした。こうして大坂城近辺に物が集中するようになると、水運と街道を駆使して物のやり取りが盛んになっていきます。

安田 その状態から「天下の台所」を初めに仕掛けたのは、どういった人たちだったのでしょうか。
稲葉 それは、大量の物や人と一緒に全国から集まってきた商人たちです。物を集め、流通させるには、商品を一時保管しておく場所が必要です。そこで登場したのが、もともと人が住んでいなかった土地に蔵を建て、貸し出し、手間賃をとる商人たちでした。中世までの問や問丸の発展形といえるでしょう。彼らは新しい土地でも、運送や倉庫を兼ねる問屋というビジネスを行ったのです。しかしやがて、大坂の商人たちは保管業以上の

ビジネスを始めることになります。安いときに物資を買って置いて、商品価値が高くなったらそれを売る。物をもっと戦略的に販売するようになり、ビジネス形態は中世の問屋から差益商人としての近世の問屋へと変化しました。こうして問屋という流通の根幹となる仕組みが誕生し、また問屋を他の都市に先駆けて集積させたことで、大坂に多くの商品が集中するようになりました。

なお、江戸幕府が誕生すると、問屋は頻繁に江戸へ物資を送り始めます。するとそこでまた新たなビジネスとしての廻船問屋が登場しました。こうして、問屋が商社的な意味合いを持つようになったのです。また当時の日本では地域によって金貨と銀貨が流通しており、遠隔地間で決済に使われる金貨と銀貨の両替商が次々に生まれて大いに繁栄しました。このように、統一された日本経済の中で次々と新たなビジネスを行っていたのが大坂商人でした。時代の流れに沿って都市ビジネスが高度化していったことが、大坂が「天下の台所」となっていったきっかけだと考えています。

安田 まさにイノベーターともいえる大坂商人たちが、日本や世界を相手にして商売を広げていったダイナミックな活躍は、素晴らしいの一言です。一方で、地域に根付いた商人たちが「自分たちの大坂を盛り上げていこう」と言わんばかりに利益をまちへ還元し、橋をつくり、文化の要となる学校をつくっていったというの、大坂が発展した要因のひとつであると思います。商人でありながら書物を著した山片蟠桃のように、商売しながらしっかり文化やインフラに還元する人たちがいたことが、大坂を盤石な都市へ育てていったのではないのでしょうか。大きな商いをする一方、まちや学問をしっかり支える人もいたということ



右/堂島川北岸の高架下にある堂島米市場跡記念碑。かつてここは「天下の台所」を支えた大坂3大市場のひとつだった。
左/大阪・天満橋にある八軒家浜船着場。江戸時代、淀川の荷客輸送にあたった船の発着場として賑わい、熊野詣の陸の拠点としても知られた。



江戸時代、「天下の台所」と言われた船場。現在は80年前につくられた御堂筋が大阪市の中心部を南北に縦断する。

に注目すべきだと思います。

私は近年、天神橋筋商店街をフィールドワークしており、そのあたりには大阪天満宮を支える集団としての「講」が機能しています。講とは、もともとは神社や寺院を参詣する人々で組織する団体です。日常的には何らかの拘束があるわけではないのですが、祭りのときには集まって、祭りの担い手としてそれぞれが仕事をします。

その講もお金のつながりではあるのですが、大阪ではネットワークに必ずお金が絡むなど感じることはありません。例えば、アメリカのソーシャルキャピタルなどは、お金を介しないからこそ信頼があり、ネットワークと人々のつながりがあるという考え方をします。「災害時などにはお金を介さずに資源や社会的ネットワークを提供し合う」と、お金が絡まないネットワークが美しいとされています。しかし、講などは必ず経済的な基

盤、経済的なチャンスがベースになっていて、それは特殊なことだと思っています。コマースベースのソーシャルネットワークの強さが、大阪の底力の根幹にあるのではないのでしょうか。

経済的信頼関係にもとづいたソーシャルキャピタルが根付いていて、天神橋筋商店街の取材からは「私たちはただ隣り合わせただけの商店街じゃない。ななああの仲良しクラブじゃなくて、みんなでまちをつくっていくんだ」という気概が感じられます。私は「しがらまない絆」と呼んでいますが、そこには経済的合理性を考えたスツキリとした関係性がある。「家族だから」「仲間だから」という絆のなかでは、しがらみが生まれてしまいますから。ある種ドライな「しがらまない絆」の中で、お金が貯まったらそこに橋をつくる、文化をつくるというあり方が、商都大阪を形成していった要因のひとつになっていると思います。

あい。こうしたネットワークが幾重にも重なって商都大阪を形成していったといえます。継続性と新規性のバランスがうまくとれていたのでしょう。**安田** 私は、ネットワークにはふたつの形態があると考えています。「結束」と「橋渡し」です。「結束」とは、「この商店街をみんなの力で盛り上げていこう！」というような、体育会系のガッツリとした内向きのネットワークです。「橋渡し」とは、直接的にはつながっていない遠くの人に橋をかけるようなネットワークです。

「結束」と「橋渡し」のふたつのコンビネーションがつけられると、非常に強いネットワークが生まれます。しかもその得手不得手は人によって違います。内輪での強いつながりに安心できる人もいれば、「それだけでは発展性がない」と外へ飛び出していく人もいます。1人か2人が外へ飛び出して行って、ほかの業種や地域に橋をかけていくことができれば、そのネットワークは強靱かつ広範なものになります。

このネットワーク理論は、ヒット商品の開発などにも活用できるものです。1カ所でブームを起こすと、方々で小さな山火事を起こすように広めていくのとどちらがよいかという議論があります。また、テロ組織のように、広めてはいけないネットワークを封じるためにはどうするかという議論でも使えます。

大坂には、同業者や地域のネットワークをしっかりとつくり出すという人たちと、橋渡しをしようというエネルギーが豊富な人たちが共存したからこそ、経済的に面白いことができたのかなと思います。

稲葉 濃い紐帯をつくり、一方で橋渡しもするというのは、まさに江戸時代の商人のあり方だと思います。

います。水路のネットワークを駆使し、堺、伏見や神戸といった周辺都市ともネットワークを築いて、今の大阪都市圏に通じる経済地域をつくり上げていきました。

「東洋のベニス」にあふれたエネルギー

安田 水路のネットワークは、大坂の特徴的なものだと思います。江戸時代の大阪を表すのに、「東洋のベニス」という言葉がありますね。

稲葉 はい、その言葉は、当時の大坂をよく表している言葉だと思います。中世のベネチアも、人口が10万人くらいしかない都市国家でしたが、地中海貿易では非常に大きな優位性を有していました。国はとても小さく、しかも水上の都市で、魚と塩くらいしかとれない。のちにベネチアングラスもできますが、情報を通じてしか生き残れなかったのです。東は黒海から西はジブラルタルまで、縦横無尽に商いをしたベネチアの姿は、江戸期の大阪と似ています。

大坂の商人がどんどん外へ出ていこうとした要因にも、大坂の人口の少なさがあったと考えています。江戸時代には、江戸には100万人、京都は40万人以上の人口がいたにもかかわらず、大坂は最盛期でも40万人、少ないときには26万人しかいませんでした。恐らく後背人口の少なさが、廻船を使って遠隔地へいろんなものを回すビジネスを盛んにしたきっかけかと思っています。経済的に安定すると文化も発展するところも、大坂とベネチアの類似点です。両都市ともお金を文化や学問に使うことができ、それがさらに人を呼ぶことにつながっていきました。

安田 今の大阪も、十分に水の都だと思いますよ。

「結束」と「橋渡し」

継続性と新規性を支えた

稲葉 ビジネスライクな関係性という意味では、株仲間の発展も注目すべきところですよ。大坂という、諸国からみれば遠隔地でビジネスをするので、そこでは何より信用が重要視されています。規制のための組織が必要で、そのために株仲間が誕生しました。株仲間はビジネス契約を守らなかつた場合の規制があるし、過度な競争も防ぐ仕組みであるため、ビジネスを長期的に進めるうえで重要でした。

それに加えて外のネットワークに関しても、大坂の商人には大きな強みがあったと考えられます。長崎や富山から業種を持ってきて大坂で売るといったネットワークをはじめ、蝦夷や東北といった地方を経済的に開拓していきます。そして商品作物を全国に広めていくという新規性を持ち合わせていたのが、大坂商人のユニークさだったのでしよう。

そういったネットワークの力が、なぜ大きく発展していったのか。私の考えで言えば、外へ積極的に出ていくことで情報のアンテナが張り巡らされたことが大きかったのだと思います。外へ行けば、新しいビジネスのアイデアが出てくる。戻って「今度はこれをやろう」と挑戦する。その繰り返しが、爆発的なネットワークの力に育っていったのではないのでしょうか。

そしてまちの方へ目を向ければ、同じ土地から来た人や同じ業種の間屋仲間が600ものまちを形成していました。外部から来た人たちが、協力し合って橋や学校をつくっていった。

株仲間、講、外部との交流、そしてまちのつき

高層ビルなどから街並みを眺めると、淀川はもちろん、さまざまに入り組んだ水路や運河が本当に綺麗で、「このまちは人々が思っているよりもはるかに美しいところだ」とハッとさせられます。内部の人たちが発するエネルギーと、外部からのエネルギーを自由に行き来させているのは、まさに水のネットワークなのだなど、感慨深くなります。

どこへどのように橋をかけるかで、人や文化、そしてそれに伴うエネルギーの流れが変わりますね。このような水路を含めたネットワークを、大阪はもっと現代に活かせるはずだと思います。「天下の台所」のイメージを、現代でもっと発揮できるはずだと感じます。



天神橋筋六丁目商店街。商店街のある天神橋筋は、古くから天満宮の表参道として栄え、江戸期には天満青物市場や歓楽街として賑わった。

「天下の台所」が萎んだ理由

稲葉 江戸時代は国内に統一市場ができた頃なので、発展の余地が多くありました。それにうまく乗ることができたのが大坂で、だから「天下の台所」となれたのです。しかし、明治期になると、江戸時代のような開発はみられなくなり、大坂も、今までは違う発展のしかたを考えなければならなくなった。いわゆる近代化、産業化へと踏み出さなければならぬのですが、産業化を起す起業家たちは、江戸期の大坂のように1カ所に集まることがありませんでした。さまざまな場所で起業が行われるようになると、江戸期のような大坂の発展はなくなっていきます。

また、工業化に重点を置くにしても、江戸時代のように米などの建値市場を獲得しようには、工業製品の市場を握ることはできませんでした。工場をつくってしまえばどこでも物はつくれますから、大阪は工業都市としても非常に栄えました。が、江戸時代のような優位性はなくなり、また軽工業には強いが、重工業へのシフトチェンジがうまくいきませんでした。とりわけ電話電信の発達で、水のネットワークを駆使したハブとしての地域優位性も薄れていきます。

安田 「天下の台所」というイメージと、工業や大規模なもののづくりのイメージとは、すり合っていない気がします。やはり流通機能がしっかりしているという大阪の良さを、もっと出していかないと、商売人気質のDNAを活かせるようなしつかりとしたインフラづくりのテコ入れが絶対に必要なのではないでしょうか。

江戸期の大坂は、最初に問屋を始めた商人などイノベーターたちが大坂でイノベーションを起していったことが、都市としての成功につながりました。現代でも、社会起業家やソーシャルエディター、NPOの立ち上げ人などがたくさん生まれるところは、人のアイデア交換や情報交換が豊かです。意識してそういった場をつくる試みがあるとういと思います。

安田 梅田のグランフロントには、ナレッジキャピタルという知的交流を目的とした場があります。さまざまな分野のクリエイターや研究者を集め、イノベーションを生み出す場として開設されたようです。まだまだ関西ならではのものという空気は薄いですが、もっともつと地元の人たちを取り込んで、交流の輪が広がるような取り組みをしてくれるように期待しています。

聞けば、関西の国立大学の大学院などはアジアの学生が多いですね。また、最近では大阪の都心の土地を中国のデベロッパーが取得しているという話を聞きます。東京よりも大阪の方が1時間フライト時間が短いという大阪の持つビジネス上の地理的優位性に、彼らは気づいているということなのでしょう。

稲葉 江戸期の大坂は外からどんどん人が集まってきたて発展の原動力になったので、外国人ビジネスマンたちがたくさん大阪に来て活躍してくれるというのはいいことだと思います。最近ではそうやって越してきた外国人の子どもが増え、大阪は

日本の仕事のつくり方

稲葉 現代日本の経済発展について考えると、大阪だけが伸び悩んでいるわけではありません。東京も勢いがありませぬ。東京も大阪も、考えなければならぬことは同じです。江戸期の大坂は、経済発展のフロンティアに商人たちが挑んで日本全体を発展させていきました。「商都大坂の勢いをもう一度」と考えるなら、アジアなどに対してフロンティア精神を発揮させることができれば、もう一度羽ばたくことも可能かと思えます。例えば、環境問題などテクノロジーに関して、発展途上国やアジアにアクションをかけるようなことです。

それに、今はインバウンドの勢いがすごい。多くの外国人観光客が関西に来ています。そういったチャンスをもっと取り込むイノベーターがいればと思います。

安田 外国人観光客に何かを仕掛けていくとしたら、サービス業に従事している人の地位と評価をもっと上げなければならぬと思います。日本では、サービスに従事する人の地位が低すぎます。お給料は安いし、お店はアルバイトを使い捨て扱いですし、それでは働く本人たちのやる気は低下するばかりでしょう。

また、私のところの学生を見ていると感ずるのですが、大阪のような大都市ですら、働けるところが少ない。希望する大阪で就職口を見つけれずに、土地勘のない東京へ出て行って疲労してしまっている若者がたくさんいます。全体の求人数が増えているとはいえ、大企業の募集は増えていないという今の状況は、学生にとって辛いものです。こと大阪に限って見ても、東京より中国や韓国

今の日本に足りない「交」のあり方は

安田 そういった環境で育った子どもたちが大人になれば、グローバルビジネスの土壌が根付くのかもしれません。東京は、まだそこまで進んでいない気がします。実は、私の姪が外国人との間に生まれたハーフなのですが、「東京の方よりも、大阪や京都の方が、ずっと開放感があつて住みやすい」と言っていました。ほんの小さな子でも敏感に感じ取れるほど、寛容度、国際度が高いというのが、「天下の台所」であった大阪の潜在能力なのでしょう。

大阪ならではの笑いをとる文化には、とにかく人を楽しませたいという意識があらわれています。大阪が外に対して見せるフレンドリーさと熱心なサービス精神には、日本が世界にもっと羽ばたいていくために学ぶべき点が多々あると思えます。また、江戸期の大坂商人にあった広い視野が、どうも今の大阪には感じられず、大阪の繁栄を中心に考えているような印象がありますが、どうでしょう。商都大坂は、自分たちだけの利益を考えるのではなく、周囲を、ひいては日本全体を盛り立てていこうという意志の力が働いていたからこそ栄えたと思うのです。大阪に限らず、ビジネスに関わる全ての人たちに、ぜひ日本全体に対する責任感を取り戻してほしいと思います。

稲葉 江戸期の大坂は商都として独立しているけれど、江戸幕府ともよい関係を築いていました。豊臣氏が滅んだ後も、幕府の経済的政策の中にしっかりと大坂が組み入れられていたのです。しかし、そこで単に中央からの保護へ依存するのは



土佐堀川と堂島川に抱かれた中之島の中央公会堂とその周辺。豊かな水路ネットワークから、商都大坂は「東洋のベニス」と称された。

により近いという地の利があるわけですから、アジアと結べるような商取引やサービスをもっと展開し、仕事をつくっていくことに希望があると感じています。

イノベティブな場づくりの必要性

稲葉 学生の就職状況でいえば、東京にも問題はありません。私のところの学生は、就職はできるのですが、すぐに転職してしまう傾向があるように感じます。若い人たちが希望を持って働けるためにも、大阪のみならず日本全体において、新たなビジネスモデルやイノベーションにおける成功例

なく、非常に高い自律性を持ちながら、ビジネスチャンスを活かして協調戦略を編み出していきました。それが、大坂繁栄の理由のひとつでもあり、現代へのヒントにつながると思います。

今は規制が厳しいなどさまざまな条件があるとは思いますが、しかし、発展するためにはさまざまな戦略を駆使し、飛躍しなければなりません。飛躍のためには、ある種のエネルギーが必要です。そのエネルギーが出てくる人の集まり、つながりが日本には必要だと感じています。ナレッジキャピタルのようなイノベーション施設や、各大学にもそういったことが期待できる場があります。そういう場がただあるだけではなく、生まれたいアイデアをビジネスとしてスムーズに展開できる仕組みが必要です。その仕組みが、早く生まれたいと思っています。



安田雪

やすだ・ゆき

関西大学社会学部教授。1963年生まれ。国際基督教大学社会学部卒業後、コロンビア大学社会学部研究科修士課程を修了(M.A.)。東京大学大学院経済学研究科・ものづくり経営研究センター准教授などを経て現職。著書に『ルフィと白ひげ——信頼される人の条件』『パーソナルネットワーク——人のつながりがもたらすもの』など。



稲葉祐之

いなば・ゆうし

国際基督教大学教養学部上級准教授。1970年生まれ。横浜国立大学経営学部卒業後、神戸大学大学院経営学研究科修士課程、ケンブリッジ大学大学院博士課程を修了(D.Phil.)。共著に『キャリアで語る経営組織——個人の論理と組織の論理』『大阪新生へのビジネス・イノベーション——大阪モデル構築への提言』など。