

## 戦前・戦後の肥料取引

——株式会社サカモト社長・酒本信夫氏へのインタビュー——

坂 口 誠

### 1. 解題

本稿は1998（平成10）年8月15日、埼玉県越生町の株式会社サカモト応接室において行われた同社社長・酒本信夫氏に対するインタビューを資料として発表するものである。

インタビューにもあるように、酒本氏は1928（昭和3）年生まれ、79歳で、肥料卸商として現在も活躍されている。筆者が酒本氏と初めてお会いしたのはこのインタビューが行われる少し前、同年春と記憶している。当時、筆者は埼玉県川越地方を事例とした肥料市場・肥料流通に関する研究をしていて、その研究を深めるために越生で肥料商の資料調査をしていた。その折、川越の肥料商の肥料販売先として名前の挙がっていた改農園という肥料屋を訪ねたところ、昔のことはサカモトで訊いたほうがいいとのことで、筆者は何のアポイントメントもなくサカモトに飛び込んでいった。今思えばかなり失礼・無謀なことをしたように思うが、酒本氏から丁寧な応対を受け、話をするうちに大学の先輩・後輩ということで意気投合した。さらに、研究に資するのであればということでこのインタビューに応じていただいたという次第である。

インタビューを実施した当時、筆者は戦前期の肥料流通に関心を持っていて、そのため質問事項は戦前に関することが多いが、戦前

のこととなると酒本氏もご幼少のころであり、記憶には限界がある。したがって、戦前に関してはご幼少のころのご自身の体験やお父上であり創業者である酒本幾三氏から聴かれた話が主体であるが、戦後についてはご自身の商売上の体験やお考えを述べられている。

近年、肥料商を取り巻く経済環境は厳しい。代替わりとともに肥料商が相次いで廃業するなかで、酒本氏は後継ぎとなる長男・次男とともに現在も商売を営まれている。酒本氏自身は幾三氏から事業を受け継いだ。肥料商を天職と考え、「農商両全」の思想の下、「生涯一肥料商」を目指して健康が許すかぎり仕事を続けたいと考えておられる。肥料業界ではおそらく最長老であろうから、酒本氏は過去の肥料商売について最も熟知している一人であるといえる。その意味で、酒本氏に対するインタビューの記録は貴重であり、このように発表することで今後の商品流通史研究に資するところがあればと考えた。しかしながら、インタビューの進め方が稚拙であることは否めない。発表が遅れたことは筆者の怠慢による部分もあるが、適切な場と機会をこれまで得られなかったことも大きな要因であった。最初に、今回発表の機会を与えてくださった立教大学経済学研究会に厚く感謝申し上げる。

インタビューテープの文字起こしは収録直後、当時、慶應義塾大学大学院経済学研究科修士課程に在籍されていた須藤みさきさんに

お願いした。このインタビューが活字になるのは、献身的に文字起こしに取り組んでくださった須藤さんのおかげである。また、立教大学経済学部老川慶喜教授からはインタビューを資料としてまとめる際に適切なアドバイスをいただいた。ここに記して多大なる謝意を表したい。なお、今回の掲載に当たって酒本氏にもインタビュー内容を確認していただいたが、ありうべき誤りは筆者の責任である。また、文意を明確にして読みやすくするため、話の趣旨を変えない範囲で語順を変更・整理し、語彙を補足・変更した箇所があることをお断りしておく。最後に、インタビューに応じていただいた酒本氏に感謝するとともに、今後のご健勝と更なるご活躍を祈念する。

## 2. 酒本信夫氏インタビュー

坂口：今年でいくつになられますか。

酒本：私は昭和3年の1月23日生まれですから、ちょうど70歳ですね。辰年です。

坂口：肥料の販売に従事されたのはいつからですか。

酒本：旧制の慶應の経済学部を昭和25年の9月に卒業しました。あの時は新制大学に移行するところで、3月と9月に2回、卒業式があったのです。父親が戦前東京の板橋で大正5年に肥料商を始め、戦争中は実家の越生に疎開しておりましたから、そこで肥料の商売をしていたわけです。学生時代にも小遣いをもらいに帰ると、「お前、うちの仕事手伝え」なんていわれて、夏休みも手伝っていました。この近村、だいたい今でいうと鳩山町とか玉川村で肥料商売をいくらか手伝っていたので、肥料のことは若干は知っていたわけです。そこで、卒業するとすぐ、仕事に入ったわけです。戦争中は肥料が統制

経済だったのですが、昭和25年の8月に肥料が自由化されました。僕は9月卒業ですので、「よーいドン」で肥料業界に入ったわけです。戦後肥料が自由化した時から私はすぐに肥料商売に出ているから、肥料の歴史を全部知っているとよくいっています。現在までちょうど48年間肥料一本です。福澤諭吉先生ではないけど、「一業一生これ美しきかな」、って書いてあるからね。福澤精神を受け継いでいるのだと自負しているわけです。

坂口：酒本さんのお宅が肥料を商い始めたのはいつですか。

酒本：私の父親は越生の出身で、独立の10年前に川越に奉公へ行っています。大正5年に独立しました。父親が高等小学校を出て、川越に「仲亀」という肥料屋があったらしいのです。中村亀太郎っていう人でその中村が、私の父親のおばさんか誰かが嫁に行っていた家なのです。10年間そこで修行をして、大正5年11月20日に東京の板橋に土地を手当てして、酒本肥料店を創立したわけです。

坂口：この近辺ではやろうと思わなかったのですか。

酒本：この近所では肥料の商売はしていなくても、本人は「配合肥料の製造をやりたい」ということで出た。だから、配合肥料を造り始めたのです。

坂口：配合肥料は、成分を配合しなければならないと思いますが、格別な知識が必要なのですか。

酒本：配合肥料に入れるのは、硫酸と過燐酸石灰と硫酸カリだったらいいです。それと大豆粕とか魚粕です。昔は「完全肥料」といったのですが、有機配合肥料ですね。昔はカリが高かったから、成分費は窒素が7%、燐酸が5%、加

里が3%とか、こういう成分だったらいい。今は逆にカリは、成分の割合に比べて単価が安い。今はオール7%などです。(窒素)7:(リン酸)7:(カリ)7とか、8:8:8とかね。配合肥料も昔よりは成分がぐっとあがっています。でも、中身そのものはほとんど変わらない。だから肥料業界というのは、非常に古い。みなさんよく肥料業界は伝統があるっていいます。うちは85年目ですが、日本中にはもっと古い店がたくさんあるわけです。100年にならないうちは、まだ小僧っ子だ、なんてよくいわれます。

坂口：3成分の中でもやはり、窒素は特に重要だということはないですか。

酒本：簡単にいうと、窒素は栄養成長するものであって、大きくなるものなのです。リン酸は、普通、根を張ったり体を造ったりするものです。「実肥え」といっています。カリは、葉っぱを強くしたりします。天候不順の時にカリ分がある程度入っていないと、健康に強く固く育たないというので、水田では追肥に使ったりします。特にこういう凶作の年には、リン酸とカリを補強するなんてことはありますね。それが3要素です。ところが、うちの父は非常に変わった人でした。肥料商だったけれども学究的なことも好きな人で、クリスチャンだった。板橋に大正5年に酒本肥料店を創った後、仕事が最初は非常に順調だったらしいのです。その時に、うちの父は日本で初めて苦土、マグネシウムが肥料に必要だということを主張した。実際に自分が発見したのではなくて、新潟県の農業奨励官が何かを

した人で、技術優秀な梅邑<sup>1)</sup>っていう方だそうです。その方々を呼んできて研究室のようなものを板橋につくって、日本で初めて苦土の勉強をして売り出したのです。父親は「3要素から5要素の時代へ」というスローガンを掲げていました。窒素、リン酸、カリのあとに石灰が4番目の要素として必要だというのがわかっていたらいいんですよ。ところが苦土っていうのは全然その頃、わからなかった。たまたま川越の在に、今の新河岸の付近だと思うのですが、雪平氏という篤農家がいましました。さつまいもを作る時にカリを使うのだけれど、硫酸加里苦土っていう肥料があったわけです。その頃は硫酸加里苦土は売られていなかったのですが、うちの父親がその篤農家に使わせてみたらしんです。ところが、渡した方も使った方も施肥後忘れていたわけです。秋になって川越金時を掘っていたら畑の最後の方の3分の1が、とにかく断然出来がいいってわけです。篤農家はおかしいなあよく考えてみたら、普段施肥している硫酸加里がなくなっただけで、酒本さんから硫酸加里苦土をテストで使っていていわれて使っていたことを思い出した。そこだけ抜群に出来がいいわけです。それから梅邑技師がすぐに飛んで行って調べた。硫酸加里苦土は硫酸加里に硫酸マグネシウムが18~20%ついている肥料です。今では「サルボマグ」という名前で三井物産、三菱商事から出ています。苦土というのがそんなに大事なものかなあ、ということで父親が梅邑技師に勉強させたところ、これは大変なものだということがわかった。それで3要素ではなく5要素の時代、窒素・リン酸・カリ・石灰・苦土ということで、店の

1) 酒本氏によれば、宇都宮高等農林学校(現・宇都宮大学農学部)出身とのことである。

中に日本五要素研究所というものをつくったのです。

坂口：苦土は、どういう効果があるのですか。

酒本：石灰は、酸性土壌を中和します。苦土、マグネシウムは、「燐酸の運搬者」といわれていて、燐酸をよく効かせて葉緑素の形成に不可欠なものです。研究してそういうことがわかりました。これが燐酸と苦土両方の相乗効果、掛け算になっているのですね。だから篤農家は必ずこの苦土と燐酸を使います。この頃は、全国的にもマグネシウムは認知されている格好で、美味しい米はマグネシウムの含有量が多い。

坂口：お父様が販売されていたのも、マグネシウムだけの肥料なのですか。

酒本：当時は高級ないいものが入ってこないもので、父親が考えたのは苦土石灰でした。石灰は普通は真っ白い石灰なのですが、栃木県の葛生に日本一のドロマイト、苦灰石があるんです。栃木県の葛生は、苦灰石といってマグネシウムが入った石灰があるんですね。それを焼きます。

坂口：焼くのですか。

酒本：焼くのと焼かないのと両方あります。父親は焼いたのを発売したのですね。粉末で、父親が「オスミット」「カルミット」という名前を付けて、全国へ発売したのです。

坂口：早くから配合肥料の方に注目されていたということですが、大正期だと、明治後期からさまざまな肥料が出てきて、配合肥料は注目されている肥料になっていたわけですか。

酒本：私も子供の頃ですからね。だから物心がついてわかったというのは、昭和10年か15年頃のわけです。配合肥料というのは、割合に当時としては貴重な肥料だったような気がします。だから

「完全肥料」といっていた。要するに窒素・燐酸・カリです。単体に比べると3要素に有機質が入っているから確かにいいですね。配合肥料は随分売れたらしいですよ。

坂口：創業当初は、配合肥料だけでやっていたのですか。

酒本：配合肥料を製造して、埼玉県を中心に都下も練馬、石神井、田無のあたりも結構畑とかあって売っていたんですよ。小売店に配合肥料を卸していたのです。そういう仕事もやっているし、うちのお店の人でセールスマンが10人くらいいたと思います。うちの2階にみんな寝泊まりしてしていました。昔は番頭さんって呼んでいましたが住み込みで、みんな高等小学校くらい出て来ました。ほとんどこの近所、現在の埼玉県の越生町、鳩山町、それから坂戸市、玉川村（現・ときがわ町の一部）からうちの父親が連れてきていました。昔は奉公に来るわけだよ。支店をいくつもつくってました。今でも上板橋、練馬、石神井、朝霞、それから今の富士見市鶴瀬にかつて支店だった店が残っています。練馬は三田さん、和田さん、石神井の山崎さん、それから富士見市は酒本といってうちの一族です。それから朝霞は吉原さんで、今でも朝霞の吉原肥料店っていうのはあります。練馬の和田さんっていうのは今でもやっていますね。その和田肥料店からの孫店が田無と大泉にある。田無は飯島といったと思いますが、和田の支店です。そういうふうにして支店が6つと孫店が2つ。今の西武線沿線、東上線沿線にうちの支店が、2店か3店は今でも肥料を売っています。

坂口：肥料屋への卸していたのですね。

酒本：そうです。支店は10年20年奉公しても

らうと、みんな暖簾分けしました。6つも7つも建てていました。その他に東上線沿線に上福岡、川越、坂戸とかへ肥料を卸していたのです。

坂口：地域の農家にも小売りをしていたのですか。

酒本：支店が出ましたから、最後の方は小売りをほとんどしていなかったと思うんです。支店にみんな200軒、300軒というように農家を分けて、その地区に渡すわけですからね。

坂口：酒本さんのご記憶では、昭和11年頃にはもう小売りはしていないですか。

酒本：いくらかはしていたと思います。大正5年から10年くらいはものすごい勢いで商売が上手くいったけど、昭和初期の恐慌の時に波をくらって、ほとんど倒産寸前のようなこともあったらしいです。親父は随分苦労したそうです。

坂口：それぞれの肥料は、どこから仕入れてくるのですか。

酒本：当時は肥料の問屋、小型の商社みたいなのがあったらしいです。小西安（小西安兵衛商店）とか、今でも深川に奥村商事っていうのがあります。

坂口：そうした問屋は、各種の肥料を扱っているわけですか。

酒本：そうですね。そういうところから買っていた。今の東上線の下板橋から大山へ行く途中に駅がもうひとつあったのです。金井窪っていう駅です。その下板橋と金井窪の間が広がっていて、原っぱでした。こっちから池袋に向かって行くと下板橋駅の左側に貨物列車が到着するホームがあり、構内の前に酒本の肥料工場があったわけです。そこに豆粕、魚粕、硫酸とかが貨車が入ってきて配合していた。工場が線路にくっついていたので、すぐそこで担げる。

坂口：全部深川から買っていたのですか。

酒本：深川筋から買っていたね。注文すると鈴鹿商店とかの深川筋から、朝鮮大羽粕や朝鮮窒素の硫酸とかが貨車が入ってくる。もちろん船でどこかに着いてから、貨車で来るのでしょね。

坂口：深川の問屋自体は倉庫を持って、直接発送したりすることはないのですか。

酒本：そういうこともあったみたいです。深川で自分の倉庫に入れていました。それを親父のところは配合工場だから貨車単位で買います。深川の人たちは配合工場も持っていたから、配合したものを、トラックで関東各地の肥料商に売っていたみたいです。

坂口：それはいつ頃ですか。

酒本：大正の終わりから昭和初期です。深川筋の配合工場を親父の時代からやっている人はたくさんいますよ。何社もあります。

坂口：深川の問屋には直接肥料に関わらなくて、契約をして何処へいくつ運べと指図をするだけの人もいたのですか。

酒本：もちろんいます。うちは今は三菱商事、住友商事の特約店です。三菱の特約店ですから埼玉県を中心として関東一円に特約品というものがあって、この商品は関東一円売っていいとか、これは埼玉県だけですとかあります。そういう肥料は縄張りがありますね。縄張りを未だに重視している業界で、テリトリーが非常に難しい。こういう時代だからだんだん変わってきていますが、でも、ブランドの強い商品に対しては未だに全部特約販売です。

坂口：特約店に指定されることには、メリットとデメリットがあると思うのですが。

酒本：そうですね。今まではメリットの方が多いですね。うちは宇部興産の肥料とか、住友化学の肥料とか、多木化学の

肥料とかの優秀な肥料は各々商社、またはメーカーから直接買っています。きちっとした区分けをして、小売店を県内に起用しています。

坂口：特約店になると、それ以外の肥料は売れないとかいうことはないのですか。

酒本：いや、そんなことはないですよ。私共だって三菱商事がメインですけど、住友商事の肥料も売っているし、三井物産の肥料も売っているし、多木化学は直接買っていますしね。他にもいろいろなメーカー、三菱系だとコウノシマ化成という有名な名門のいい肥料を造っている会社もあります。それを自分のこの地区で売って下さいといわれる。埼玉県と群馬県の大部分と山梨県と茨城県もいいといわれれば、その地区で比較的手薄の場合は、そっちへ売れる見込みがあるところへ売らせる。うち茨城の内原町に茨城肥料という系列会社を持っていて、結構大型の小売店です。だからそこへは三菱商事の肥料、コウノシマ化成とか中央化成とかありますけど、優秀な肥料をみんな持って行って、売ってもらっているわけです。

坂口：デメリットはあるのですか。

酒本：私のうちの場合は全然ないです。当社は福澤先生ではないけど、「自主独立自尊」だから。「当社は酒本の方針でやるんだ」と。商社やメーカーの言う事をいちいち聞いているようでは中小企業は生きていけません。他系列では特約ということで縛られているようなこともあります。あくまでもこれは力関係になってきますからね。要するに経済的に面倒みてもらえば向こうの言うこと聞かざるを得ない。だから中小企業は絶対、自主独立路線でなければだめだと思いますね。当然、資力というのがありますけどね。

坂口：特約店が展開するのは、やはり化学肥料の普及が大きい理由だったのですか。

酒本：大きかったですね。あなたがデメリットの話をなさるからいうんですけど、ある名門の肥料の系統の特約店があり、あまりにもその歴史が古くて、その割合に特約に縛られていて、そのためにあまり大きくなれないというのはあります。

坂口：その特約関係の体質自体が古いということですか。

酒本：結局そういうことでしょう。だからかつてはその古い名門の会社の特約だけで、十分生きていけたのだと思うんです。昔は作物というのはお米か麦か、この辺でも桑か、あとは野菜です。東北や北関東なんていえば、米や麦や桑しかないんだから。だから肥料の種類もあまり必要なかったわけだ。現在、関東地区の場合は園芸作物が増えているわけです。ハウスで自然環境に左右されないで、冬でもキュウリ、トマトがなる。うちの地盤とする埼玉県、群馬県、栃木県は、ハウスが相当あるんですよ。埼玉県の南の方は少ないですけど、埼玉県北部、群馬県南、栃木県南、茨城県の真ん中から下（太平洋側）はハウスが多いです。

坂口：東京を市場としているのですか。

酒本：東京だけではないんです。館林というところがありますけど、うちの地盤です。そこは日本一のキュウリのハウス栽培地なんです。そういうところはオイルショックの直前直後あたりから猛烈にハウスが増えてきたんですが、液体肥料というのを使う。水肥や液肥は住友化学が日本で初めて発売しました。うちも住友の特約店でしょう。液体肥料は高くて売りにくいなんていっていたけど、当社は特約店だから一番先に

埼玉県，群馬県を中心に売った。片っ端からハウス農家を持っている小売店や農協へですよ。

坂口：住友肥料が液体肥料を発売し始めたのはいつですか。

酒本：住友に聞かないとわからないですが，かれこれ30年近く経つような気がするんですけどね<sup>2)</sup>。

坂口：肥料の歴史からいえば新しいですね。

酒本：結局，ハウス栽培が始まることによって，住友の液体肥料の需要があると見込んで，全部調べ，それで一気に出たんだと思う。現在でも液肥では，住友化学がダントツです。いろんなところが追隨してきたけど，未だに液肥といえれば住友化学ですね。

坂口：最近は液肥ということですけど，酒本さんのお宅では戦前からの流れでいいますと，販売する肥料は相当変わってきているんですか。

酒本：戦前は私が覚えている範囲ではほとんど配合肥料だったと思います。化成肥料というのも出ているはずですよ。大日本人造と大日本特許のものです。大日本人造が今でも千代田化成，今の日産化学です。大日本特許が現在のトモエ化学です。肥料では日産，千代田，トモエで，これは今でも売っています。それと多木ですね。私の聞いた範囲では，うちの父親が配合肥料を売っている最中，大日本特許の特約を東京府と埼玉県を任せるといって，小西安が元売りだったと思うんですけど，そこから話がきたそうです。大日本特許のトモエ化成は鈴木千代吉という有名な人がつくったらしいんですけど，それを

全国へ販売するのに特約店を起用することになったわけです。たまたま酒本が東京と埼玉に支店が6つも7つもあるし，あの一帯の販売網を持っているから酒本に2府県下を任せられた方がいいっていうので，親父のところへ来たそうです。これは私が直に父親から聞いたことですけど，そのちょうど昭和のその頃（昭和恐慌）じゃないかと思うんですよ。持って来られて，当時営業がなかなか苦しかったらしいです。店員は親父のことを「大将」と昔はいつたらしいけど，「大将，トモエの販売権をせっかく持つんなら，売ってこれで儲けましょう」って言われたらしい。うちの父親は，クリスチャンであいう人だから，配合肥料に比べて成分的に高いというんだ。販売価格が倍近くしたのかな。それで良心的には売れない，こんな高いものは農家のためにならないと。それで最終的に断ったらしいよ。その時，番頭さんというのがいましてね。東京都の練馬に今でも店やっていますが，あくまでもそれを推奨していて，ちょうどその頃独立したらしいです。東京府下といたってその頃，随分肥料が売れたわけです。だから東京府の府下一円の権利を持ってもらいました。うちの親父は別にあんたがやりたいんなら，全部あげますって。うちの親父はそういう人だったから。それで自分ではやらない。小西安は，埼玉県は10軒くらいに細かく特約店を起用しました。今でも川越にもありますよ。

坂口：販売する肥料は，ほとんど配合肥料だったんですか。

酒本：その時から化成肥料が出てきて，そういう新しいものでメーカーも力を入れるし，妙味もあるから，みんな一生懸

2) 後日，住友化学に問い合わせたところ，住友液肥は1960（昭和35）年に発売されたとのことである。

命猛烈な宣伝をしました。それで化成肥料が配合肥料と市場を二分するような格好になったんですね。それが戦前までの歴史ではないかと思えますよ。

坂口：仕入先とか販売先について変化はありましたか。

酒本：それは随分あるでしょう。ただ、親父の時は、私は子供だったから全然わからないからね。だいたい小西安とか、そういうところから色々な原料を買っていたということは聞いています。

坂口：暖簾分けした店には販売先を与える形で、本店の方はその店に卸す、その農家とは直接は取引しないようになっていったということですか。

酒本：そういうことでしょうね。昭和25年5月ですけど、父に言われて長兄と一緒に10日間くらい北海道へ魚粕を買いについていったことがあります。利尻島へです。私の父親は8人くらいの兄弟の末っ子で、上から2番目の父親の兄貴が、順天堂医専を出て北海道医になった。クリスチャンじゃないけど、医者になった人だから立派な人でね。無医村の利尻島で私は医療をするといって博愛医院っていうのをつくって、今の東利尻に医者としてずっといたわけです。昭和25年というときまだ戦後の混乱期で、食料事情もものすごく悪い。行くといっても夜行列車で大変でした。青函連絡船に乗って海を見ていたら、どこかの人が「慶應の学生さんですね」と訊いてきましたので、「そうです」と答えました。「何をしに行くんです？」とさらに訊いてきましたので、「利尻島で伯父さんが医者をしているんで、魚粕の仕入先を紹介してやるからといわれているので」という事情を説明しました。伯父は医者だから、地元で信用があります。現金を持って行かなく

ても、博愛の先生の信用で、魚粕を積んでくれたんですよ。青森から船で一緒だったその親父さんに「あんたが気に入ったから帰りにうちに寄ってくれ」と言われました。その人が偶然にも坂本という苗字なんです。その人とは函館で別れて利尻島へ向った。列車で稚内まで行くのも大変なんです。旅館に着いたらちょうど「やませ」の頃だった。それで海が荒れていて3日間船が出なかった。その間、麻雀をやったんだけど、ついちゃって大勝しました。麻雀の相手だった宿屋の主人は「勝ち逃げは許さない」と言うんだけど、私は仕事に行かなければいけない。それで全部勝ったのをまけるから、向こうも宿賃タダ、ということになった。それで「兄貴、これは幸先がいいんだ。これは上手くいくぞ。こんなにマージャンがついていれば」といって、利尻島へ行きました。魚粕の仲買人は医者伯父さんの信用でいくらでも肥料の魚粕送ってあげます、何千俵でも送ってあげます、ということになった。お金は向こう（越生）に着いてからでいいです、と。だからお金をある程度用意していても、その10倍も伯父さんの信用で買えた。肥料自由販売になる直前で、やっぱりついていました。昭和25年の時にそういうことがありました。帰りに、その船で別れた親父さんと約束したから、長万部の坂本さんのところに行ったら、その人が網元で船を持っている。魚粕の工場もありました。

坂口：鯨御殿ですか。

酒本：鯨御殿といっても、すごいんだ。大勢人を使ってね。それで、一晩泊めてもらって、うんとごちそうしてもらってね。いくらでも魚粕送ってあげます、と言われた。これは鱒粕なんだ。それ



を越生に持って行って、うんと儲けた。もう飛ぶように売れるんだから。

坂口：当時は、化学肥料はないですからね。

酒本：硫安なんかほとんどない。メ粕は貨車で積むんだけど、1俵24貫です。鯨粕とホッケ粕というのがあるんですけど、利尻島のもは26貫くらいある。それを荷運びする人に頼んで、馬車で運んだ。10俵か15俵ずつ載せて、この近所にみんな直売しました。

坂口：何に入れて運ぶんですか。

酒本：俵。26貫だから私なんかは全然担げなかった。鰯粕は小さいんですよ。これも15～6貫ありますからね。鯨粕は約100キ口ですよ。鰯粕の方が約60キ口。他に風袋も結構重いわけです。

坂口：そうした仕入れのお話ですけど、仕入れの実務、例えば相場とか、取引単位とか、決済とかについて知りたいんですが。

酒本：当時、10トン車といって貨車が10トンです。10トンということはね、100俵しか載りません。1俵24貫ですけど、正味24貫詰なんですよ。だから26貫くらいあるわけです。約100キ口ですよ。10車くらいいっぺんに買っていたから、1000俵になります。

坂口：化学肥料とかに比べたら全然高いでしょうね。

酒本：いや、そうでもない。あの頃は化学肥料の方が割合高かった。その頃はもう落ち着いたから硫安なんかも下がったけど、終戦直後くらいは、硫安が10貫目1俵で1万円くらいしました。メ粕はやはり2～3万しますよね。それで今では考えられないくらい儲かりました。なんととっても、肥料がないんだから。農家も拜むようにして、「うちへ持ってこない」って怒っているんだから。玉川村とか鳩山町へ行く

と、どうしてうちへ寄らないんだということ、喧嘩です。持っていくとワーって来て、みんな買われてしまう。

坂口：普通、メ粕といった場合は、鰯粕ですか鯨粕ですか。

酒本：一番代表的なのは、鯨粕といていますが、実際は鰯粕の方が多かったね。それから、ホッケ粕というのがあります。うちでは鯨粕がなかなか手に入らない、もうその頃は鯨が獲れなくなっていた。ホッケ粕が主体です。鯨粕は少なかった。

坂口：それはいつ頃ですか。

酒本：昭和25、26年頃です。三陸沖からは鰯粕を大分買ったのです。これも親父のお供して行ったことがある。石巻から買いました。

坂口：大豆粕はもうなかったですか。

酒本：私が覚えているのでは、配合工場の時に豆板というのがありました。よく覚えているけど、あれを粉碎していました。あの頃はもう豆板はあんまりなかったね。豆粕はもう食料に回っていたんじゃないでしょうか。豆粕は肥料としては、あの単体で売った覚えはあまりなかった。やはり魚粕が多かったね。

坂口：魚肥はいろんな成分入っているのではないですか。

酒本：だいたい窒素が多いです。魚も身粕、荒粕といって、身粕は身の方ですが窒素が8%から10%あって、リン酸は3%か4%しかありません。逆に荒粕は骨が多い。粉末にきれいにしてしまうと使えるんだけど、窒素が5%か6%で、リン酸が逆に8%くらいある。

坂口：糠はどうですか。

酒本：糠も結局、肥料として使っていたんですね。今はほとんどないけど、それでもたまに米糠は今でも絞っているところがあって、注文がくる時があります

ね。

坂口：戦前はあまり扱ってなかったんですか。

酒本：糠は随分扱っていたと思うよ。

坂口：硫安とか過磷酸石灰はどこから仕入れていたのですか。

酒本：昭和25年は戦後の財閥解体後で、都商事というのがありました。今の三菱商事の前身です。それがまた合併してね、いくつか合併して不二商事になって、さらに東京貿易とか三菱系の会社が4つあって、それが一緒になって三菱商事になったのですね。都商事から主として買っていました。

坂口：仕入は掛けて買っていたんですか。

酒本：昭和25年前後は親父が金を払っていたから、私も現金だったか掛けだったかかっていうことは、あまりよく覚えてないです。ある程度、サイトとって、1ヶ月、2ヶ月とって買っていたと思いますね。

坂口：大正15年の史料<sup>3)</sup>で埼玉県の場合ですと、短いと2週間程度ですけれども、戦後もそういう取引だったということですか。

酒本：自由販売直後はそんなもんだったと思いますね。それがだんだん長くなってきました。「引換証付き」というのを聞いたことがありますか。北海道から麦を積むと貨車が出ます。それで、送り状というのが出ます。貨車に番号がついていて、貨車番というコンテナ番号があるわけです。貨車が出ると、それが下板橋駅へ稚内港から3日くらいかかって来るわけだ。引換証というのは証券みたいなものが金券で付いていて、お金を持っていった時に荷主に引換証と引き替えで渡すことになって

います。だから現金と同じです。麦粉なんてほとんど全部そうだった。金額がはるから。

坂口：引換証は誰が発行するんですか。

酒本：売り先が銀行を通して発行する。だから銀行へ行って金を払って、証明をもらって駅に行けば駅で送り状と品物を引き換える。これは肥料界では有名な仕組みだったらしいですよ。初取引は全て引換証付きです。だから、絶対にひっかからない。戦前はやっぱり月末なら月末で払っていたのではないのでしょうか。1ヶ月くらいみたいです。

坂口：戦前の場合ですと、販売農家とか小売商に対する決済方法はどうでしたか。

酒本：ほとんど掛けです。金がなくては肥料屋は出来なかった。だから、肥料屋というと地方では旧家で資産家が多い。

坂口：地主が肥料商をやっているとか、肥料商が地主になっていくとかいうパターンがあると思いますが。

酒本：戦後はそんな形はないけど、戦前はあったかもしれないね。小売店に売る場合、資産家だと1ヶ月か2ヶ月貸すわけです。その小売店は農家には「盆暮れ勘定」で、今でもやっています。

坂口：今でもそうなんですか。

酒本：全部ではないけど、「盆暮れ」というのは相当多いよ。埼玉県でも南の方ではほうれん草とかチンゲンサイとかで1年に5～6回回転するものを売っているから、そういうことはない。北の方は米麦、こんにゃく、養蚕地帯というのが多かったから、今でもそう(盆暮れ勘定が多い)です。

坂口：農家にはどのくらいの単位で売るので

酒本：化成肥料が30袋と、その他に苦土石灰みたいなのが20袋とかです。だいたい1回の注文では50袋くらいで、1トン

3) 農林省農務局編『主要販売肥料二関スル調査』(農務局報第48号), 1926年, 198頁。

になります。そのくらいが多い。もっと大きいものもありますが、平均すればそんなものでしょう。実際1年で買う人はもっと買うよ。200袋、300袋は買うでしょう。

坂口：そんなに買うのですか。

酒本：野菜農家というのは、1年間にほうれん草を5回も6回も作るんだからね。普通は2回です。春のゴボウと秋の白菜とかは、2回です。だいたい1反歩に10袋は使うんですよ。ほうれん草はそんなに使わないけど、ゴボウはだいたい、約10袋使う。ということは、2回やると20袋でしょ。2町歩だと400袋になります。その他に堆肥とか鶏糞とか化成肥料、苦土石灰とかを買うから、500袋くらい買うよ。

坂口：1袋がいくらでしたか。

酒本：末端農家渡して高いものだと2000円以上するからね。苦土石灰は400~500円。鶏糞は300~400円だ。平均して、1000円から1200円の間です。化成肥料は1000円以下というのはほとんどないからね。1500~1600円の肥料が多い。川越付近の野菜農家だと、化成肥料は300袋くらいだろうけど、苦土石灰100袋とか鶏糞200袋とか買うから、1軒で70万~80万円は買うと思う。農薬を50万円くらい買うと思う。もっと買うかな。農薬と肥料で150万円は買うでしょう。年間100万円以下ということはない。農薬は相当使う。同じくらい使うからね。

坂口：質問の性質が変わって、肥料屋さん同士の関係をお伺いしたいんですが。近隣や遠隔地との肥料屋さんとの交流はあるのですか。

酒本：肥料商は、メーカーの系列になっているわけです。要するにその商品を50年も70年も売っている。うちだって85年

目なんだからね。住友商事と宇部興産と三菱商事の特約店です。住友商事は昭和30年代くらいからだから、まだ30~40年だけど、ずっと40年も同じのものを売っているわけだよ。それで、縄張りがものすごくうるさい。だから、研究会は1年に何回もあります。三菱会、住友会、多木会とかいう会合になってきて、この間も住友会、東京住商会っていう住友商事の会合がありました。埼玉県が2店とか茨城県が3店とかで、関東東北で40何店も集まっている。そういう会合では割合と棲みわけがうまくいっているけど、近所で銘柄の違う、系列の違う肥料とはやはり競争相手なわけです。全肥商連（全国肥料商連合会）という全国の肥料商の集まりがあって、埼玉県部会ではたまには集まって話したりするけど、とおり一遍の話しかしていない。彼らは競争相手だから。

坂口：戦前は、そういう会合はないですか。

酒本：なかったと思うよ。トモエと千代田はあったんじゃないかな。今でも日産化学は日星会があります。トモエの方は日東肥連とって、今でもやっていますよ。1年に1回か2回、会議したりして集まっているけど、効力のあるような会合はないね。このごろは景気がよくないからあんまりみんなやらないけど、アメリカと一緒にったり、三菱会はヨーロッパ10日間研修旅行をやるうとかね。アメリカだったらアメリカのカリフォルニアの工場を見ようとかね。カリフォルニアだったらカリフォルニア米農場見学とかです。結局ライバルだから、本当にとおり一遍の話です。ノウハウは教えたら自分の商売にマイナスではないですか。

坂口：卸と小売ではどうですか。

酒本：卸と小売はあります。うちは小売店を1年に1回くらい集めています。住友会とか三菱会とかっていいね。住友化学、住友林業とかの住友系列のメーカーが2～3社と住友商事がきて、去年は長瀬で研修会をやりました。埼玉県、山梨県、群馬県も一緒に、小売店20～30店を集めてやりました。三菱会も勿論別に開催しています。

<酒本信夫氏略歴>

1928 (昭和3) 年1月

東京府板橋区生まれ

1950 (昭和25) 9月

旧制慶應義塾大学経済学部卒業

1951 (昭和26) 3月

同大学研修科修了

1951年4月

埼玉県越生町、酒本肥料店 (のち(株)酒本幾三商店に改称) 入社

1975 (昭和50) 年1月

(株)酒本幾三商店代表取締役社長就任

1990 (平成2) 年6月

(株)サカモト設立、代表取締役社長就任、現在に至る