HOKUGA 北海学園学術情報リポジトリ
学校法人北海学園
北海学園大学
北海商科大学

タイトル	北海道開拓政策史異論 ： 開拓に関わったビジネス・マンたちから学ぶ
著者	黒田，重雄; Kuroda，Shigeo
引用	北海学園大学経営論集，11(3)：329-370
発行日	2014-03-25

Hokkai-Gakuen Organization of Knowledge Ubiquitous through Gaining Archives.

北海道開拓政策史異論

── 開拓に関わったビジネス・マンたちから学ぶ ──

黒　田　重　雄

目　次

はじめに（北海道の明日はどうなるのか）
1．ビジネスと流通がなおざりにされてきた
1-1．北海道経済の現状
1-2．産業政策先行でビジネスがなおざりにされてきた
2．企業人の役割を過小評価してきた
2-1．道産子気質の形成
2-2．企業人の登場
3．北海道の開拓はどのようなものであったか
3-1．開拓使はどこへ依頼したか ── 長野県は除外されていた ──
3-2．上諏訪（長野県）では北海道開拓をどうみていたか
4．北海道は経済活性化のためにはこれからどうすればよいのか
4-1．第二次産業の振興策が中心
4-2．現今の経済政策の方向性
4-3．北海道のどこに問題があったのか
4-4．北海道はこれからどうすればよいのか
おわりに（北海道は交易を活発化させるべきである）
注と参考文献

はじめに（北海道の明日はどうなるのか）

北海道がいつごろから日本に組み込まれたことになるのか筆者には定かではないが，歴史書には北海道に居住していた人たちは奈良時代には東アジア交易圏に組み込まれており，道外や海外と活発に商品の交易を行っていたと書かれている。

1000年以上時代を下った現代では，この要素が完全とは言わないまでも，北海道からほとんど消えてしまっていることに愕然とするのは筆者だけではあるまい。日本全体としては，資源の乏しいこの国は，外国から資材を輸入し，完成品を外国に輸出するしかないことから，貿易を積極的に推し進める貿易立国として自他ともに認める状態にある。したがって，日本全体では貿易収支は黒字でなければやっていけない国なのである。

一方，北海道では，移輸入が移輸出を完全に上回る域際収支の赤字が常態化している日本にとっての輸入貢献地域なのである。当然のこととして，本道の貿易収支は赤字である。

なぜ，北海道はこうなってしまったのか。本拙論は，そうしたことになった原因を探る一方で，現状を踏まえたときに，これからどうすればよいのか，についても検討してみたいと考えている。

昨年（2013年）6月，新聞に「北海道産品の輸出」の見出しの記事が一面に大きく載った[1)]。これは筆者にとっては久々の朗報であった。これまで北海道経済活性化については，道内産品を道内にしっかり回わすべしとする「地産地消」説が一つの有力なものであったが，筆者は，北海道の活性化の決め手は道産品の輸出であると述べてきた[2)~17)]。また，そのため，ものを運ぶことに関する流通の整備が欠かせないことも訴えてきた。

最終的に，筆者としては，道産品を一手に束ねて輸出専業の商社「北海道株式会社」の

設立を考えている。

実は，このことは 30 年も前から発言してきたことではあったが，国，道，市といった政策当局者のみならず，民間にも中々伝わっていかない状況が続いてきている。それが今回の北海道開発局を中心とする「小口輸出」方式によってやや現実味を帯びてきたとの感想を持っている。

本拙論は，この「小口輸出」方式の考え方と実践を中心に，さらなる北海道経済活性化の問題点や方向性についての筆者の一つの見解を述べてみたものである。

1．ビジネスと流通がなおざりにされてきた

1-1．北海道経済の現状

2008 年 7 月の北海道洞爺湖サミットが終わって世界中が北京オリンピックに湧いていたのも束の間，日本経済は，これまで 1960 年代後半の「いざなぎ景気」を超えたという 6 年以上にわたる長期の好景気が続いていたが，今は後退局面に入ったと言われ出した。

その大きな理由は，サブプライムローンを原因とするアメリカの景気の低迷と世界的な金融市場の混乱が続く中，原油や食料品価格の高騰で日本の企業活動や家計に大きな影響が出てきたからである。

直近はどうかと言うと，日本総合研究所㈱の 2013 年 8 月発表の「日本経済展望」では以下のような見解をあらわしている。

> わが国景気は，昨年末を底に回復傾向が持続。5 月下旬以降の株安・円高を受けて，景況感や消費者マインドの改善は一服したものの，7 月に入り以降，株安・円高に歯止めがかかるなか，マインドの改善基調は維持される見通し。

これは，日本全体に「アベノミックス」の効果が出てきたと言われる，この頃の状況を現したものと受け取ることができるのであるが，北海道経済の方はこれまでの景気のよいときでもあまり恩恵を受けている感じはしなかったが，やはり今回も，道民の間には北海道経済が持ち直しているという実感は出てきていない。

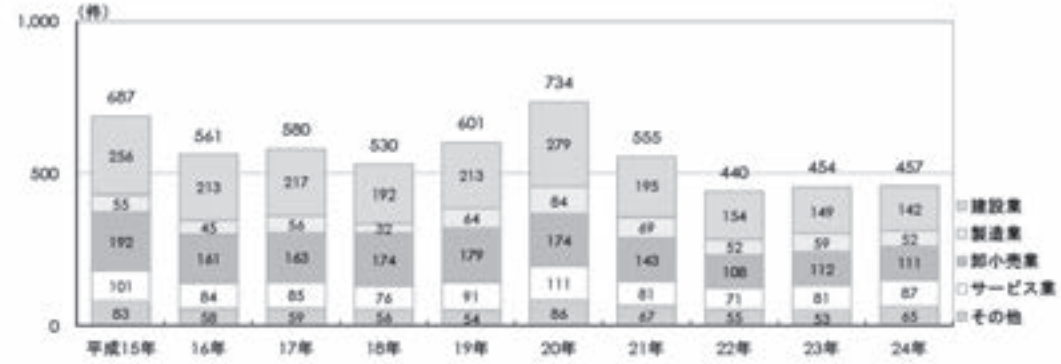
筆者の所属する会合から案内状が届いた。「近隣諸国との政治的摩擦による経済への影響をはじめ，急激円安傾向や，TPP 参加への足固めのために，矢継ぎ早な政策展開が想定されている。北海道も大変なので，これらについて勉強会をしたいので（2013 年）8 月○日参集されたし。特に食品に関する国内外の動きなどについて少し勉強をしたいので」というものであった。

北海道には，こんなに良いモノが豊富にあるのに，なぜ経済状態が悪いのか。企業の状態が芳しくないのか。道内地場企業も，新しい製品作り（道内産の素材を用いた加工品，地域ブランドとして）や販売方法（インターネット販売やマーケティング技術）などを，官や金融機関等の支援・指導の下，懸命に取り入れようと努力している。しかし，なかなか盛り上がらないばかりか，地場の有力企業や活性化期待企業も倒産に追い込まれるケースが跡を絶たない【図表 1】。

では，ただ景気が浮揚するまでじっと待つしかないのかというとそうでもないような気がしている。マーケティング的発想で乗り切る手もあると考えている。これについてはこれまでも提言の形で説明してきた（特に，注と参考文献 11）12）13）参照）。

悪い指標はさまざまなところに現れている。まず，北海道の財政指標である。財政力評価ではこのところ 47 都道府県中 30 位台と低迷し，5 兆 5 千億円強の長期債務残高を抱えておりながら（道民 1 人当たり約 100 万円の借金となる），毎年 3 千億円以上の道債を発行しなければならないなど赤字再建団体（財政

【図表１】企業倒産件数の推移（北海道：年計）



出所：北海道経済部「北海道経済の現状と課題　経済活性化に向けた取組方向」，平成23年7月。（注：㈱東京商工リサーチ北海道支社調べにより作成。）

破綻を示す）への突入も間近の状況にある[15]。これに小泉内閣の「三位一体」改革により地方交付税の減額がなされた結果，（不足分を補うと見られた所得譲与税もそれほどでもなく，道債発行も限界で）自主財源に一層の比重が掛かることになっている。

北海道経済全体が沈滞ムードの中で，ついに夕張市が財政破綻した。同市が発表した財政再建計画をみていると，市民には，これから，ますます苛酷な日々が待ち受けているという印象である。

最近の北海道の経済状況については，北海道経済部「北海道経済の現状と課題　経済活性化に向けた取組方向」（平成23年7月）に述べられている【図表２】。

本道の景気は，好調な輸出や設備投資に支えられて回復が進む道外地域と比べて，回復が遅れています。このような本道経済の厳しい状況は，第Ⅱ章でも触れましたが，名目GDP（道内総生産）の減少が続き，全国シェアが総人口シェア（4.4%）を大きく下回って4.0%を割り込んでいることや，平成16年度の経済成長率が名目ではマイナス0.1%（第35位），実質でも0.7%（第41位）と低い水準が続いていること，さらには「地域の経済2006」（内閣府政策統括官室―経済財政分析担当）で示された2006年11月の「全国地域別景況判断の状況」でも，aの「力強く回復」とされている東海地域をはじめ，全国11地域中9地域がcの「緩やかに回復」以上の段階にあるのに対して，本道は全国で最も低いeの「持ち直しの動きが緩

【図表２】北海道経済の姿

		全国シェア
□ 総面積8.3万km²（H 22）		22.1%（1位）
□ 総人口551万人（H 22）		4.3%（8位）
□ 道内総生産（名目）	18.4兆円（H 20）	3.7%（8位）
農業産出額	1.0兆円（H 21）	12.2%（1位）
□ 製造品出荷額等	5.1兆円（H 21）	2.0%（18位）
卸売業販売額	11.7兆円（H 19）	2.8%（6位）
小売業販売額	6.2兆円（H 19）	4.6%（6位）

やか」という段階に止まっていることなどに表れています。

1-2. 産業政策先行でビジネスがなおざりにされてきた

北海道経済活性化をどのようにして達成させるかといった場合，今日，日本全体の経済活性の高まりを待って達成させると考える人はいないだろう。

つまり，アベノミックスによる政策が日本全体に良い効果をもたらしてきていてもである。景気の良い時でも，北海道の景気はそれほどよくはなかったし，全体が悪い時は，かなり落ち込んだ経験があることを知っているからである。

北海道には日本全体とは違った独特な要因が存在すると考えられるからで，そうした点を踏まえた活性化策が必要であることは確かなのであるが，そうした点の手当てが成されてこなかったと考えられることもあろう。一方では，分析の甘さも指摘される。

とはいえ，これからの北海道の方向性を考えるに当たって，経済的観点からの分析は欠かせない。とりわけ明治期前後からの本道の歴史的経緯を振り返ること，開拓の状況や，産業構造の変化，経済政策の考え方や実際の施策などを明らかにすることは重要であることは言うまでもない。

本節では，経営やマーケティングの観点からこれについて考えてみたものである。従来は見られなかった，北海道のマーケティング史といえることがらとなる。

つまり筆者としては，今日ある北海道の状況を見るにつけ，従来，なされてこなかった，歴史的考察を必要としていると考えてのことである。

北海道の開拓にとって，一体全体，何が最も重要だったのか。筆者は，二点に絞って考えている。

⑴　ビジネス（実は，商業のこと）がなおざりにされてきたこと。

⑵　ビジネス・マン（企業人）の役割を重視してこなかったこと。

1-2-1. 商業（実は，ビジネスのこと）がなおざりにされてきた

⑴　北海道の商史

北海道の商（ビジネス）の歴史に関しては，黒田（2010）で検討している[18]。

①　北海道の商史の概観

北海道は，道外とは違った歴史を持っている[19][20]。これらを総合すると，北海道の文化は，縄文文化の後は，続縄文文化，擦文文化，オホーツク文化に区分されている。

北海道の先住民は，7 世紀頃，東アジアの商品経済圏に足跡をしるしていたことは分かっている[21]。

では，縄文時代はどうであったのか。紀元前 1200 年前の中空土偶や恵庭の織物は，北海道独自のモノか，交易で得たモノか，どこかのものを真似して作ったモノか，といった問題点が残っている。

北海道の擦文文化期（オホーツク文化）（7 世紀～12 世紀）は大体奈良時代後期から鎌倉時代前期あたりに当たっている[22]。アイヌ文化期（13 世紀～17 世紀）は鎌倉時代後期から室町戦国時代（江戸時代前期）までに当たっている。

日本における商の活発化の時代は，鎌倉・室町・安土桃山・江戸初期であるが，その時期，北海道ではほぼアイヌ文化時代に相当している。アイヌ文化期のころ，貿易は活発に行われていたとある[23]。

北海道においては，少なくとも明治期前期までの主要産業は，漁業であった。近世以来の鰊漁を中心とした漁業であり，道民の多くは，出稼ぎ者（季節労働者）を含めて漁民であった[24]。

北海道の水産業の発展にとって，松前藩の

存在は大きい[25]。松前氏は，日本で初めて異民族の住む蝦夷島にできた藩の主であるが，江戸幕府の大名として正式に本領安堵され，家康より蝦夷地の支配者として交易の独占権を認められた人物である。

山下昌也は，『北海道の商人大名』というかたちで松前藩の交易に果たした役割を強調した[26]。

司馬遼太郎は，街道シリーズ(15)の『北海道の諸道』で「松前氏の成立」の項を設け，相当数のページを割いて松前藩について書いている[27]。

② 北海道と関係の深い商人（藩）

道外の商人は早くから，北海道に渡ってきていた[28]。近江商人は北前船商いの元祖とも言われている[29]。鎌倉時代がはじまりという近江（滋賀県）商人も，江戸時代には，北前船を利用して松前を中心に全道的に水産物交易を活発化させていた。北前船とは，江戸時代から明治にかけて，日本海海運で活躍した北国廻船（ほっこくかいせん）のことであるが，近江商人は，それぞれの地場特産品を道産品と交換して莫大な利益を得ていた。「身欠きニシン」や「カニの缶詰め」などは彼らの発明と言われる。

高田屋嘉兵衛，銭屋五兵衛，西川伝右衛門なども北前船で利益を上げた代表的商人とされている。

北海道でも，漁民にしても，商人にしても基本的には個人であったが，「藩」がかりで北海道と貿易していたところもある。

江戸時代に，越前国大野（現福井県大野市）を居城とした大野藩は，幕末の頃，深刻な財政難に直面したが，第7代藩主土井利忠(1811-68)（石高4万石）が，莫大な負債(約80万両)（石高の約20年分）を返済するため，抜本的な藩政改革に乗り出した（天保13年（1830））。藩営の商店「大野屋」や洋式帆船「大野丸」をつくり，改革は大成功を収めた。藩内にある米以外の産業を奨励し，品質を高めるようにして，土地の産物を大阪その他の都会へ売り出す商店「大野屋」を開いた（第1号店は大阪でその後全国展開）。また，蝦夷地の調査を行い，物価が内地（このころの北海道は外地であった）よりも3，4割高いこと，ニシンや数の子など珍しい産物があることなどから，安政5（1858）年，函館に大野屋を開設し，蝦夷地との交易のための洋式帆船「大野丸」を建造した（建造費の最初のいい値は，1万5千両とのこと（石高の37.5%に相当））[30]。

小説家大島昌宏は，貧窮の越前大野藩を蘇生させるべく，刀を捨て，天賦の商才と経済感覚を武器に改革する侍，内山七郎右衛門良休を主人公にした小説を書いている[31]。

自藩を救うため，立ち上がった侍，内山七郎右衛門良休。藩直営の特産店『大野屋』の設立，流通革命，価格破壊を施し，蝦夷地への開拓投資など奇策をもたらして藩を復興させた新しい経済武士藩の危機を救った一人の〝そろばん侍〟の生涯を描いている。

薩摩藩も松前の海産物の密交易をやっていたとある[32]。

(2) 明治の開拓と商業 ── 北海道では何故商業が不活発になったのか

これまで見てきたように，少なくとも明治前期までは北海道の交易（貿易）は活発であったといえよう。それがどうして停滞していったのであろうか。

明治8年（1875）からの生産価格表示による産業別生産額の比率の推移の表がある【図表3】[33]。

1985年ぐらいまでは水産業が圧倒的である。明治33年（1900）あたりから農業に逆転されている。

これは，明治中期までは北海道日本海沿岸で漁を始めとして，北海道の水産業への依存率は高かったことを示す資料であり，また同

【図表 3 】産業別生産額の推移

産業別生産価格の推移（比率）	年次	農業	畜産業	林業	水産業	鉱業	工業	合計(%)
	1875	4.6			95.0	0.1	0.2	99.9
	1880	4.2			95.3	0.4	0.1	100.0
	1885		13.3		82.0	4.6	0.1	100.0
	1890		12.1		72.7	3.9	11.2	100.0
	1895	20.2	0.5	0.3	49.6	15.0	14.4	100.0
	1900	35.9	0.7	2.5	31.9	14.3	14.6	99.9
	1905	38.6	1.7	5.5	22.2	14.2	17.8	100.0
	1910	42.5	1.3	8.7	22.9	9.3	15.2	99.9
	1915	35.9	1.6	7.6	21.7	7.0	26.2	100.0
	1920	24.1	2.0	9.8	19.3	14.8	30.0	100.0

・斉藤　仁「旧北海道拓殖銀行論」農林省農業総合研究所　1957/P 20～21
・伊藤俊夫編「北海道における資本と農業」農林省総合研究所 1958/P 8
・逸見謙三「北海道の経済と農業」御茶の水書房　1982/P 97
・原資料は「北海道庁統計書」※原表を一部修正した
・1895 年から農業の分類が細分化されている。

出所：関秀志・桑原真人・大庭幸生・高橋昭夫（2006）『新版・北海道の歴史下』，北海道新聞社，p.115。

時に発展した水産加工業が，北海道の工業の基盤ともなっていたことを証明するものになっている。

日本経済史を研究する中西 聡（1998）も，明治前期には三井・三菱等の巨大資本が政府の保護によらずに国内市場で経済活動を活発化させたが，とりわけ北海道の鯡魚肥市場へ積極的に進出し大きな利益をあげたことが特筆されるとしている[34]。

ここにその後の北海道経済の発展状況をあらわす記述がある[35]。

> このように近代北海道の産業は水産業から始まり，その衰退とは逆に農業の比率が増加していき，そして最後に鉱工業が首位の座を占めるという傾向をたどってきた。こうした傾向について，農業経済学者として有名な湯沢誠は，「一見したところでは，まず在来の水産業が首位に立ち，次いで新たに移植された農業が代り，その展開のなかから工業が形成され首位に立つに至り，辺境新開地における一般的発展の経路をたどっているようにみえるが，果してそのようなものであったのか否か」（伊藤俊夫編『北海道における資本と農業』農林省農業総合研究所，1958 年）とやや懐疑的とも取れる発言を残している。北海道におけるこのような産業構造の推移は，全国の場合と比べてもほぼ同様の傾向を示していたが，両者が決定的に異なっていたのは，全国に比べて北海道は工業の占める比重が低いという点であった。このことは，工業以外の農林水産業の比重が大きいということを意味している（西尾幸三『北海道の経済と財政』，東洋経済新報社，1953 年）。

として，以下で近代の北海道を彩るこうした諸産業の興隆と盛衰の実態を，漁業・農業・工鉱業の各部門を中心に概観している。

この説明にあるように，北海道というと，まず農業・工業（鉱業）・製造業等が取り上げられる。商（業）や商人については全体を議論する中では大部分 2 次的取り扱いになっている。

結論的に言えば，研究者の間でも北海道における「商」の役割についての議論はほとんどなかったと言っても過言ではない。

【注】商について

(a) 商と商業について：

日本語での「商」と「商業」とは区別する必要がある。商はもともと英語のコマース（commerce）としての内容をもっている。コマース（commerce）は歴史的に13世紀から18世紀前半あたりまで使用された言葉である。モンテスキューの「法の精神」やアダム・スミスの「国富論」には，commercial worldなどして頻繁に登場する言葉である[36]。このころのコマースは，ビジネス全体（農業を除く）を指していた。Commercial worldには，貿易商人を中心として，一般の商人やモノづくりの職人も含まれていた。この世界は，個人商人の活躍の場であった。

そして，18世紀前半には東インド会社があらわれ，個人から組織が中心となり，18世紀後半あたりから，欧米では，コマースは，ビジネス（business）という言葉に取って代わられている。

ところで，わが国の場合，統計整理上，商は，なぜか「商業」という言葉となり，定義として「卸・小売業」など流通業に矮小化されてしまっている。

言葉の定義であるから，どうでもよいようであるが，「商業」は「商」であり，本来，「すべてのビジネス指す言葉」であったとすると，話は違ってくる。本来，「商業活性化」ということは，ビジネス全体の活性化となる。しかし，日本では卸・小売業の活性化問題となるからである。

「商・工業」という言い方もある。そうなると，商業より工業の活性化の方が重要という意見も出てくるのである。

ただ言えることは，商も工もすべからく「ビジネス」である。

(b) もともとは北海道の商（ビジネス）は盛んであった。北前船の活発化。松前藩や大野藩など。

(c) 明治に入って，北海道の商も商業と理解され，明治政府の殖産興業政策と北海道開発の目的から，開発では農業に代わって工業優遇，統計上の商業は低迷する。今日でも変わっていない。卸小売業の衰退，貿易の不活発化。

アベノミックスでも，基本的構造が変わっていないので，これからも衰退は続くであろう。

2．企業人の役割を過小評価してきた

2-1．道産子気質の形成

北海道開拓の3本柱といえば，開拓使，屯田兵，開拓会社ということになろうか。そして，彼らによって北海道のパイオニア精神は生まれたのだという説が一般的である。

ここに，NHK世論調査所がまとめた『日本人の県民性』（1980年）という調査報告書がある。それによると，47都道府県の比較で浮き彫りにされた「北海道人の特性」が4点にまとめられている。すなわち，

① しがらみがない，②宗教心がない，③男女平等意識が強い，④競争心がない。

であり，全体として自他共に認める「おおらかさ」の気質である，とされている。

われわれも，この分析結果にはつい納得してしまう。つまり，厳寒の荒々しい原野を切り開くには，出身地のこだわりを捨て，人を押しのける心根を捨て（競争心があってはだめ），皆分け隔てなく老若男女一致団結する，つまり多くの人々の協力があってこその北海道開拓であったに違いない。したがって，それらの伝統を「どさんこ気質」として子孫たちは受け継いでいるはずだ，と日頃考えていることと一致するものがあるからである。

この「どさんこ気質」は，開拓魂の代名詞として時に「パイオニア精神」と呼ばれ，新しいものに挑戦するときの精神的バックボーンとしても活用されている[1]。

一方で筆者は，当初は札幌市域の開拓や開発も中央区や琴似，白石などほぼ全域にわたって開拓使の計画に沿った屯田兵や開拓社の募集に応募した人たちにによって行われてきたと考えていた。

要するに，われわれの頭の中では，単独での開拓などはできなかったと考えているということである。つまり，個人で北海道くんだりまで開拓にやってきて成功した人がいることは端から捨ててしまっている感があったと

いうことである。

実際はどうだったのか。確かに，多くの人々の協力は必要であったろうが，その開拓に協力する人は開拓者たちその人でなくてもよいのである。たとえば，お金さえあれば，多数の人夫を雇うこともできたはずだからである。

考えてみれば当然のことであるが，開拓・開墾といえども結局は個々人の力が前提ということである。実際に調べていくうちに，宗教心や競争心もあり，しかも独立進取の気性に溢れた個人が開拓に携わっていたし，そうした個人の創意工夫によって大きく開拓されていったところが存在していることが分かってきている。

特に，寒冷地のため屯田兵にも禁止されていたが，後にその重要性に鑑みて明治 20 年代入って解禁された米作を，札幌で初めて成功させたと考えられるのは，これら個人の開拓者たちであった。

こうしたことから，筆者としては，「北海道という鬱蒼たる原野（の開拓）は，今日いうところの「常に新しいことに挑戦する〝企業家精神〟（アンテルプルナールシップ）に満ちた人々の活躍場」として見る観点が，これまでは，やや欠落していたのではないかと考えるようになっている。

2-2. 企業人の登場

単独で開拓することは無謀な業と考えられることをやり遂げたのが，明治 10 年に札幌にやってきた上島正（以下，上島）という人物である[37)38)39)40)]。

彼は，信州信濃の上諏訪（長野県諏訪市）の武家の出である。諏訪の譜代高島藩の普請奉行を勤める嫡男であったが，17 歳で江戸へ出て江戸・明治期の激動の中，脱藩を決意し，その後，町人になったり，行商人になったり，と職をいろいろ経験している。

上島は，39 歳で札幌にやってきたが，職を転々とするうち，明治 4 年に地租改正があったので測量士になったのが札幌へ来るきっかけとなった。弟子に札幌出身のものがいて，札幌についての知識を得ることができた。この話に興味を持ち，札幌にやって来たのであった。早速お手の物の札幌周辺の測量を行っている。早速，当時必要性の増してきていた米作りをやってみようと考える。しかし，米は屯田兵が作れなかった作物であった。屯田兵が作ると罰則もあった。役人から個人で出来るわけがないと猛烈な反対を受けている。

上島といえば，札幌歴史資料館の「札幌の歴史を築いた先人達」として黒田清隆や新渡戸稲造などと一緒に名前の挙がっている 46 名中の一人である。その功績は「花園・東皐園」を作った人，「札幌諏訪神社」を創設した人とあるが，調べていくうちそれ以上のことを成している人だということが分かってきた。

つまり，当然一般の人が米作りなど出来ない業であった。札幌で米作りのゴーサインが出たのは明治 20 年代に入ってからとなっている。しかし，上島は来札した年に高橋某とともに役人の反対を押し切って米作りに果敢に挑戦し成果を出した。その成功で郷里の人たちにも分かち与えようと明治 15 年上諏訪へ戻り，大勢（30 名以上）の人々を連れてきた。来た人たちは皆それぞれ単身ないし家族持ちであったが，郷里の土地，家屋，家財道具一切を売り払い，持参した金子も現在の貨幣価値に換算して 600 万円から 1 千万円であったという（上島の日記より）[41)]。これだけの金子があれば，広い土地や多くの人夫を雇うことができたはずである。

彼等のうち，ある者は市内の土地を買ったり，養蚕をしたり，果樹園など農業や酪農をしたりと多様な事業を始めているが，そのうち比較的資金の乏しい 8 名が厚別地域の開拓に入ったのである。隣の白石地域にはすでに

宮城県からの屯田兵が入植していたが，白石の人々からは厚別は，鬱蒼たる原始林で泥炭地であり，とても開拓には適さないところと見なされていたのではないかと思われる。しかし，そこで厚別入植者たちは上島のアドバイスがあったからであろうが，殆どがいきなり米作りを始めて成功している。彼等はそこを「信濃開墾地」と呼び，「北海道信濃會」を作り，いろいろなところに郷里の名前「信濃」を冠したというわけである。

明治45年に道庁から出された資料には，長野県出身で「顕著なる移住者及び企業者」として上島のほか，札幌村で玉葱栽培の武井総蔵，札幌区で果樹栽培の宮坂坂蔵，圓山村で農業と園芸の藤森銀蔵，資力乏しいなかで開墾に従事し艱難辛苦の末資産家となった白石郡厚別村（当時）の河西由造等の名が挙がっているが，これら大部分は上島が連れてきた人々である。

札幌の開拓には，屯田兵（または，兵役を終えた人たち）でもなく，開拓社の求めに応じたのでもなく，そして故郷では特に貧しかったわけでもなく，単純に自己の意志という形で来ていた人が大いに貢献しているということを改めて知らされるのである。しかも，厚別では，畑作や酪農でもなく，申し合わせたように一斉に稲作（米作り）を始めている。

ここで重要なのは，札幌の発展の陰には厚別のみならず，札幌全域にわたって上島に同行した人々の功績があったと考えてもあながちおかしくない状況にあったのではないかということである。

上島という人物とその仕事ぶりについて，黒田重雄（2011）では以下のように述べている[42]。

おわりに（上島　正は札幌の企業家第一号とも言える人物であった）

これまで，上島の札幌で成した二つ点，

〈1〉単独で米作りに成功したこと（札幌で最初の米作り）。

〈2〉上島の故郷（信州信濃の上諏訪）から大勢の人々を連れてきたこと。

を中心に考察を進めてきた。

改めて「上島　正」の波瀾万丈ともいえる生き様を考えてみる。

現在のわれわれが，かつて北海道を開拓した人たちに描く大半の印象は，艱難辛苦の生活歴であろう。しかしながら，上島には，当時の開拓者の例としてよく挙げられる依田勉三などと違って，悪戦苦闘した開拓者のイメージはほとんど湧いてこない。

彼の日記からは，開拓を楽しみながら実践した様が浮かんでくるから不思議である。

今日の札幌の地で高橋亀次郎等とともに，はじめて成功したと思われる稲作についても苦労の末という感じはでてこない。田畑を耕し，花卉を愛でる一方で，時に詠い，時に描く（書く），何とも活動的な人生を送っている。日記の最後に悔いない人生を送って来たという自負も覗いている。こんなことはお釈迦様でも分かるまいと言っている。

日記でも「気楽で年を経て行く塩梅はマア佛家でいう極楽世界とでも申しましょうような私は全く楽天主義でござりました」という感想を吐露している。

上島自身，先述されたように，誰にも仕えなかった気楽さについて書いている。

諏訪市・諏訪市教育委員会編（1985）の『諏訪藩主展』（パンフレット）の「はじめに」の冒頭に以下の記述がある。

> 諏訪地方には，他に例をみない独特な歴史的風土が存在する。それは今なお，この諏訪の地と人々の中に脈々を息づいているのであるが，歴史を顧みるならば，この風土の形成過程において最も重要な位置を占めるのは，諏訪神社の発展に代表される中世の諏訪と，諏訪藩（高島藩）の成立と繁栄に代表される近世の諏訪であろう。

諏訪の歴史は多くの名もなき私たちの先祖たちが担ってきたのであるが，歴史書に名を残している人々の活躍も，時の支配者階級の在り方や個人の役割を表わしているばかりでなく，各々の時代性を示すひとつの象徴としても重要である。中世の諏訪では諏訪神社上社大祝として，近世の諏訪では諏訪藩主として，古来一貫してこの地における領主家であったのは，神（みわ）氏（のちの諏訪氏）である。近世における諏訪藩主家十代の居城であった高島城の復興十五周年を記念するこの「諏訪藩主展」は，藩主という時代のひとつの象徴を通して，諏訪の歴史的風土の形成について問い直してみようとするものである。

歴代藩主に直接関係する数々の展示品は，私たちに江戸時代の諏訪をより身近なものをして感じさせてくれる。

として，歴代（1代～10代）諏訪藩主（高島藩主）たちの業績が綿々とつづられている。

結局，高島藩とはどういう藩であったのについて要約してみると，

① 書画，俳諧を積極的に取り入れた

② 高島藩は譜代であったが，幕末期，時局が複雑に動く中，最終的に倒幕派や官軍についた。

10代藩主忠礼（ただあや）は版籍奉還後，藩知事，県知事とうつり，華族に列せられ子爵を授かり，のち指令によって忠礼は東京に移り，ここに高島藩は終止符を打った。

筆者は，上島にこうした背景を被せてみている。

江戸期の幕政改革には，享保の改革，寛政の改革，天保の改革という3大改革がある。いずれも「倹約令」中心の緊縮財政改革である。

大岡越前なども日本初という流通政策（価格政策）を打ったりしている。将軍吉宗の享保期に町奉行であった「大岡忠相（越前守）」は，物価安定のために流通政策に取り組んだ最初の役人とされている。幕府の財政が苦しくなったとき，貨幣を悪鋳・増発したが，物価は騰貴し，財政はさらに悪化していった。幕府は，通貨統一と流通量の収縮を図ったりしたが，このときの相場で儲けたとされる両替屋を，忠相が摘発し，罰している。

以後，忠相は，日本型流通システム，とりわけ問屋から仲買（二次卸と考えてもよい）を経て小売業へと商品が流れる仕組みの成立に，深く関わっている。商人の過剰利潤をなくす，買い漁り競争を防ぐことによって仕入れ価格の高騰を防ぐというものであり，その後の「物価引き下げ令」へとつながっている。適正利潤は1割5分，価格操作で超過利潤をむさぼった場合は，忠相によって摘発された。

江戸期では，それに先立つ室町・安土桃山期で栄えた自由競争を押さえつける政策を取り続けたということにほかならない。とにかく，流通経済を沈滞化させたことは間違いない。

上島としては，特に，幕末期，天保の改革では借金で首の回らなくなった武士を救うべく「借金帳消しの令」を出して札差を混乱に陥れるなどの暴挙に出た。借金帳消しで喜ぶのも情けなく，そんな人間を救わねばならない武家政治にも愛想が尽きたのではないか。

そうした商（ビジネス）を抑えつける政策を取り続けたところへもってきて，幕府が出版物や絵画など芸術関係までも規制するに及んで，人々の楽しみや夢までもなくしていった。

とにかく，上島は，幕末期の混乱の中で，権威を失った武士に見切りをつけた。幕府側（佐幕派）と勤王攘夷派（倒幕派）に分かれて血で血を洗う抗争の姿を見て武家に嫌気がさした。

そうかといって，国元へ帰っても，もともと武家の出身であってみれば状況がもっと悪

くなることは必定である。

先がどうなるかも誰も分からない。武士でなければ何でもよいと考える。自活していけることは何か。一体何をすればよいのかと考えたとき町人だったということではないか。

しかし，あまりにも早い転職の決断である。江戸へ出てから半年で町人になっている。どういう判断があったのか。国元と相談したのか，はたまた，国元の命令だったのか。

いずれにしろ，その後は江戸・大坂間の行商人をやり，さらに測量士になって札幌へやってきて開拓者になっている。

考えてみれば，上島のような時代を見通す力，変化の方向性の読みの鋭さ，決断力の早さ，変わり身の早さ，自らの手による新しい世界の開拓をしようとする者にとって，北海道開拓はうってつけの場所であったといえるのかもしれない。

かくして，上島は，札幌に安住の地を見出した。そして，自身の経験に基づいて，上諏訪へ出向き人々を連れてくる。

もっとも，上島には一つの〝志〟が芽生えていたのかもしれない。一度捨てた故郷・上諏訪である。残された人々もあまり幸せそうでもない。何とか彼らのためにも今一度この地札幌で再興・再挑戦させてやりたい。同郷の人々と新しい一村を作りたいという願いである。その思いが故郷へ走らせたのかもしれない。結局，そのことを理解し説得に応じた30名ほどを連れてきた。

結局，一村（上島部落といったような）の夢は果たせなかったが，札幌でそれぞれ散らばった人々がその地で成功を果たした。

いずれにしろ，上島について開拓使大書記官調所廣丈が「百芸に通ず」といったというように，短歌，俳句，南画，専門書を著す。何でもござれのスケールの大きな人物であったことは想像に難くない。かつて武士であったことなどおくびにも出さない。町人になったり，行商したり，常に迷わず前向きにして，積極的行動派，何事にも果敢に挑戦（チャレンジ）する。

事に当たって，細心にして探求心もあるとなると，これはもう完璧ビジネスの世界の人間である。上島（正）こそベンチャー・ビジネスを実践した人であったと言えるのではないか。

明治の時代には新しいタイプの人物が，とりわけビジネスの世界では，渋沢栄一，岩崎弥太郎などの名前が出てくるが，上島はそれらに比肩する要素を持ち合わせている。

とにもかくにも，混沌とした世界にぱっと飛び出したスケールの大きい一人の新人類であったと同時に，北海道（札幌）におけるビジネス・イノベーションの先駆け人と言えるのではないか。

そうした人物が故郷（信州信濃の上諏訪）へ戻って，自身の成功を伝え北海道移住を勧奨した。それを受けた人々が挙って従った様子が当たり前のように目に浮かぶ。

そして，上島の果敢な精神を受け継いで厚別に入植した連中8名もまた，開拓者というより今日言うところの「企業家（ベンチャー・ビジネスの実践者）」たちであったと考えてもあながち間違いとはいえないであろう。

上島は，大正8年（1919），82歳で反乱万丈の一生を終えた。

北海道の開拓などは単独ではとても叶わないと考えられるのであるが，実は企業家精神に充ち満ちた人々によっても担われていたことをもう少し検討してもよいのではないかと考えるようになっている。

少なくとも，札幌全域の開拓は，企業家の事業の結果という観点からして見直してみることも大事ではないかと考えるのである。

3．北海道の開拓はどのようなものであったか

3-1．開拓使はどこへ依頼したか ── 長野県は除外されていた ──

文献によると[43]，

> 北海道開拓の歴史は明治維新とほぼ同じ，明治 2 年（1869）札幌に北海道開拓使が設置されてからでした．当初明治政府は北海道の地勢，あるいは亜寒帯と言う気候から，北海道においては西洋式畑作の大規模農業を目指していました．「少年よ大志を抱け！」で有名なクラーク博士はそのために札幌農業学校に来ていたのです．
>
> 当時の日本は明治維新による混乱期で，官軍（朝廷側）でなかった藩はとりつぶされ，禄（「ろく」藩主から与えられていた土地やこめなどの武士の収入）を失った士族（武士）や貧しい農民達が社会不安のもとになっていました．そこで，明治政府は北方の防備と開拓という 2 つの使命を担った「屯田兵」（とんでんへい）を北海道に植民させることになりました．当時の屯田兵村の位置をみると北海道の政治の中心である札幌とロシア人が来港することの多かった根室付近の海岸部に集中していることが分かります．始めの頃の屯田兵は士族が多く，北海道を防備する要素が強かったといわれています．しかし，明治 24 年からは一般平民の入植も盛んになり，屯田兵の性格も開拓を中心としたものに変わってきました．

とある。公的な形で稲作が始まるのはもっと後になってからのことである。すなわち，実質的な稲作のゴー・サインを出したのは，明治 25 年（1892）北海道庁の財務部長として着任した酒匂常明が，稲作試験場を作ったときからであり，そして明治 35 年（1902）に「北海道土功組合法」を発布し本格的な水田開発に乗り出したとされている。

一方，開拓使から，長野県へは開拓が命ぜられなかったことは，信濃の国の『満州開拓史　総論』に載せられている[44]。

> 16 世紀以来シベリアを東進したロシアは，17 世紀に太平洋側に達した。安永 7（1778）年，ロシア船は蝦夷地に来航している。幕府は，寛政 11（1799）年蝦夷地を直轄領とし，享和 2（1802）年には箱館奉行を設置して蝦夷地の防備にそなえた。明治元（1868）年箱館奉行を箱館府としたが，翌 2 年 7 月 8 日，明治政府は，箱館府（同年 9 月に函館と改称）を廃して，太政官の下に，諸省と同格の開拓使を設置した。同年 7 月 22 日，政府は，「蝦夷地開拓之儀先般御下問モ有レ之候ニ付，今後諸藩士族及庶民ニ至ル迄志願次第申出候者ハ，相応之地割渡シ開拓可レ被二仰付一候事」（『太政官日誌』）と布告して，開拓に着手した。
>
> これは，ロシア南下の脅威を防ぐためと，戊辰の内乱後の士族の救済策でもあった。
>
> 明治 2 年（1869）8 月 15 日，蝦夷地を北海道と改称し，11 か国 86 郡に分け，同月 28 日，「北海道開拓之儀ハ兼而被二仰出一候通リ即今之急務ニ而，追々御手ヲ被レ為レ着候処，何分全国之力ヲ用ヒズンバ成功無二覚束一，依レ之今般別紙地所其藩へ支配開拓被二仰付一候間，桔据経営実効相立候様，可レ致事」』（『太政官日誌』）と，金沢藩ほか 8 藩へ達した。開拓使は，北海道の重要な土地をみずから支配し，他はこのように各藩に分割して開拓を命じたが，信濃国の藩は開拓を命ぜられなかった。

3-2．上諏訪（長野県）では北海道開拓をどうみていたか

(1)　長野県からの移住は少なかった。

まず，長野県地方ではどう見ていたか。実際に，長野県から北海道への移住が少なかっ

た。その理由として筆者の考えは以下のようなものである。

(a) 長野県へは開拓使からお呼びが掛からなかったことが挙げられる。

開拓使は，8藩に命じた。（金沢・鹿児島・静岡・名古屋・和歌山・熊本・広島・福岡・山口の9つ（鹿児島が早々と離脱したので，8つ）の大藩に分領支配を強制させ，とくにロシアに近い天塩・北見・根室・釧路などを割り当ててロシアの南下への防備を考慮することにした。

とにかく，明治25年から同29年における長野県民の北海道移住者数は，明治31年3月4日，北海道庁から長野県庁へ送付された参考資料によると，下（1-5）表のように，年間122人から290人，合計943人であり，これは全体として少数で下位県に属している【図表4】[44]。

すなわち，長野県の北海道移住者数は，5か年計で府県別第35位であった。移住者の多い諸県は，5か年計が3万人以上の青森・石川両県をはじめ，1万人以上は，新潟・秋田・富山・福井・岩手・徳島・香川の順で，東北・北陸の日本海沿岸に多く，岩手と四国の諸県がついでいた。中部諸県では，愛知県が5カ年計5,077人（府県別第15位）と比較的多い。

家族移住が一般的であったと推定されるが，26年には，集団移住の可能性もうかがえる。

【図表4】
第Ⅰ-5表　長野県からの北海道移住者

年	移住者数	移住戸数	1戸平均
	人	戸	人
明治25	173	54	3.2
26	290	56	5.2
27	190	66	2.9
28	168	90	1.9
29	122	63	1.9
計	943	329	2.9

「29年北海道来住往住戸口表」
『明治31年北海道移住一件』（長野県庁蔵）より作成

(b) 特殊部落は，中部地方では長野県に多かった[45]。

当時は，「部落民を蝦夷地開拓へ」といった議論も出ていたらしい。『長野県満州開拓史　総論』（1984）によると，そうした状況に対し，政府の公儀所への建白もあった[44]。それは，当時は，「穢多非人」の差別的身分解消のために，「蝦夷地等へ御移シ」になるという風評に対し，それに反対する内容であったという。

特殊部落については，明治5年に「壬申戸籍」が出来，姓名を名乗ることになったが，華族・士族以外は「平民」とされたが，部落民は「新平民」となっていたとある（差別意識は依然として継承されていたということか）。

われわれの視察でも，訪問した先での，「うちの家系には，400年間外へ出た者はいない」という言葉に込められている感じがした。

(c) 長野県下の郡市長にあっては，明治30年を過ぎても北海道移住には消極的であった

同じく『長野県満州開拓史　総論』（1984）明治31年8月19日，長野県内務部長は，内務省からの照会のあった「北海道移住民ニ付取調の件」を，県下各郡市長にあて，至急回答して欲しい旨の照会をした（『明治31年北海道　移住一件』長野県庁所蔵）。

照会事項は，(1)「本県ハ，北海道移住民ナキニ非ルモ，他府県ニ比シ甚ダ少シ。依テ移住ヲ企ツルモノノ原因ト移住ヲ企望セザル理由」，(2)「将来ニ於ケル北海道移住者ノ傾向」の二つであった。なお，このさい，内務省から海外出稼についても照会があったが，「海外出稼ハ本県ニ於テハ最モ少数ニ付，取調ヲ要セザル見込ミ」として，各郡市長への照会はとりやめとなった。

長野県の北海道移住者について，郡市長の

回答は，「従前移住者無ㇾ之」（下伊那），「本郡人民ニシテ北海道移住ヲ企ツルモノ未ダ一名モ之レナク」（下高井）と報告したもの，「従来僅々数名ニ不ㇾ過」（北佐久），「是迄移住ヲ企テタルモノ鮮ク」（南安曇），「本郡内ニ於テ北海道へ移住シタルモノハ是迄数人に過ズ」（下水内）と述べたものが，一般的傾向を示していた。

移住者が，移住を志した動機については，「資産ナク生計ノ途ニ窮シ，北海道ニ移住シ生計ヲ立テントスルモノ」（南佐久），「事業其他失敗ノ為メ，破産者等ノ無ㇾ拠移住スル」（北佐久）など経済的理由が，最も多いと報告された【図表 5】。

ここでは，「諏訪」地方の動機に「開拓で過分の収利を期待」が出ていることに注意する。

南佐久郡長は開拓を国益とする人々がいたと回答したが，埴科郡長は，「国利ヲ増進スル等ヲ提言スト雖ドモ，其実ハ然ラズ。概ネ家屋ヲ蕩尽シ，親族ノ相ヒ幇助スルモノナク，窮迫ノ極移住スルモノ，或ハ不時ノ災厄ニ遭遇シ，糊口ノ道ヲ失ヒタルモノ等二外ナラズ」と，国益は建て前にすぎないと指摘した。下水内郡長は，「従来農家ニシテ，多少ノ野心アル輩ガ，企業ノ失敗ヨリシテ貧困二陥リ，其村内二於ケル信用地ヲ払へ（イ），如何トモ為シ難ク，去トテ彼等ハ地主ノ前二叩頭シテ，終生粗衣粗食ノ小作百姓ヲ以テ甘ンズル如キハ欲セザル処ナレバ，同ジク恥ヲ晒ラスナラバ，寧ロ未開ノ北海道ニ至リテ，一擲運命ヲ試ムル方，万一意外ノ僥倖ヲ得ル事有ルヤモ知レズ」といった考えが，移住原因の大部分とまで，言い切っている。

【図表 5】
第Ⅰ-6 表　北海道移住の動機

動　　機	郡
生計の途に窮す	南佐久，北佐久，諏　訪 上伊那，南安曇，上高井 上水内，下水内，埴　科
開拓で過分の収利を期待	諏訪，上水内
拓殖事業に従う	西筑摩，南安曇
開拓商業など試験視察	北佐久
開拓を国益とみる	南佐久
進取の気象，永遠の希望	南安曇
前途希望の土地	小　県

『明治 31 年北海道移住一件』（長野県庁蔵）より作成

北海道移住を希望しない原因については，北海道に関する知識・情報のないこと，固守的で進取の気象に乏しく，先祖からの土地を離れることをきらう人情などが指摘されているが，もっとも重要な原因として，養蚕・製糸業が盛んなこと，人口に比して山林原野が多く，経済的に移住の必要性が乏しいことがあげられた。将来における北海道移住の可能性については，人口増大による耕作地の不足，北海道開拓への理解の進展と奨励などで増えることも考えられるが，農蚕業などの振興が郡内ですすんでいる（下伊那）などで，移住の希望者はほとんど皆無であろう（上高井，北安曇，上水内，長野市）と答える郡市が多かった。これらを要約した「北海道移住者ニ関シ回答ノ件」は，県第三課戸籍係が起案し，内務省内務部第一課にあて，31 年 9 月 30 日，次のように回答された。

一，北海道へ移住ヲ企ツルモノノ原因ト移住ヲ企望セザル原因

本県ヨリ北海道へ移住セルモノノ内ニハ，多少ノ財産ヲ有シ，確実ナル目的ヲ以テ，熱心拓殖二従事セルモノナキニアラザレドモ，十中八九ハ商業其他ノ事業二失敗シ，窮迫困乏ノ極，一定ノ資本井（？）目的モナク，漫然移住シ，一身ノ生計ヲ立テント欲スルモノニシテ，未ダ一身ヲ挙ゲテ全道ノ拓殖ニニ（ママ）委タネントスル遠大ノ志ヲ有スルモノ少シ。是ヲ以テ，移住後，意ノ如クナラズ一層ノ困難ヲ告グルモノ，主トシテ北海道ノ事情ニ明カナラザルノ致ス所ナリト錐モ，近

年県下養蚕製糸ノ業，益盛大二趣(ママ)クニ伴ヒ，細民糊口ノ道ヲ得ルノ容易ナルト，前述無資力者渡航後ノ失敗ニ鑑ミ，容易ニ墳墓ノ地ヲ去り遠ク他郷ニ移住セントスルノ企望ヲ起サザルモノノ如シ。

一，将来ニ於ケル北海道移住者ノ傾向

前顕ノ如キ実況ナルヲ以テ，将来天災地変等，著シキ変異ヲ生ゼザル限リハ，多数ノ移住企望者ヲ生ゼザルベシ。然レドモ，他日北海道ノ事情ニ明カナルト共ニ，社会ノ状態漸ク複雑ニ趣(ママ)キ，従テ生活ノ困難ヲ感ズルニ至ラバ，或ハ団結移住等ノ企望者ヲ生ズルナラン。

長野県民の北海道移住が成功したとはとらえられておらず，将来も移住拡大の可能性は薄いとみている。

明治政府からの質問に対する返答をみると，時の為政者の研究不足，情報収集不足が窺えるが，長野県から石狩国へ移住願を出し，認められなかった事例があった。

『長野満州開拓史　総論』には，以下のような記述がある。

明治16年4月，長野県上伊那郡小野村の平民・農業土田某は，戸長・郡長の奥印をとり，本人・父・妻・長男・弟2人のほか同居2人の計8人連名で「荷物四箇但四拾銭，今般北海道札幌県石狩国札幌郡白石村字厚別，番外**百瀬松五郎**方江送籍移住シ，農桑ノ業ニ就事仕度志願ニ付，横浜ヨリ小樽港ニ至ル渡航ノ儀，御保護被二成下一度」（『明治12年～15年　庶務雑件御指令書綴込』**上伊那郡辰野町役場蔵**）と，北海道への渡航願いを農商務卿西郷従道に提出したが，5月12日付で当分の間，聞届け難いという返事が出た（武田安弘「明治期における北海道移住民」，地方史研究協議会編『北海道―歴史と生活』）」とある。

開拓不成功例は集めたが，成功例はあまり把握していなかったことが考えられる。とにかく北海道開拓へ人を出すことに消極的であった。

例えば，明治16年十勝へ入った依田勉三のバッタの大襲来による失敗などは，北海道開拓に対する負の有力情報として入っていたのかもしれない。

しかし，実際には，これらの判断とはかなり違った実態もあったのである。

例えば，札幌へ入った上島の日記（書き物）の「想い出の記」には，以下のような内容のことが書かれている。

上島は，明治10年に単身でやってきて米作などで成功を収めたので，ひとまず帰国し財産を悉く皆売り払って東京より随行の一家族とともに明治11年6月にやってきて開墾を始める。

1年目に，1反半耕して300円（現在の貨幣価値で約300万円）の収穫あり，2年目に6反耕して300余円獲得，3年目に1町5反耕して300余円を得ている。

（明治13年に，藤森銀蔵，藤森万吉，上嶌助（いずれも長野県出身である）の3戸がやってきている）

5年目に，上島は，牛山民吉の開成会社が人員募集しているというに応じて，信州へ行き旧諏訪から30余戸を連れてきたが，東京で牛山に面会すると約束と大いに相違することが分かったので牛山と破約して，札幌で別に1村を作る計画でやってきた。

彼らのうち，「当時国許から来た連中は普通移住とは違って少なくとも7，8百円，多きは千円以上（現在の貨幣価値に換算すると，700～1,000万円程度）の金子を懐中して居りました，で結局随意に地所を買うことになりました」とある。

以上のような事柄を，上島が一時帰郷して話したに違いない。これに呼応した上諏訪からの入植者たちの「開拓で過分の収利を期

待」する程度は相当のものであったことが想像できるのである。

また，昭和 13 年（1938）に書き記された若林　功の論文もある[46]。

> 二十余戸の一行は月寒，圓山，琴似，篠路，白石等に土地を求めて分散した。國を出る時財産処分で得た最少二百圓，最多一千三百圓の金で新懇犁や，再懇犁や果樹の苗木等を求めて携行し，之を以て二十余戸の中七戸は他の仲間の者より薄資であったに拘らず未開地の開墾を有利なりとして今の厚別の駅附近に一戸一萬坪ずつの未開地を借り受けた。後明治十九年に貸付，払下の制度が出来て既墾地は給興せられ更に一戸に付十萬坪を限り追加貸付されたが防風，薪炭用の林地を出願しても遂に許されなかったことは今日でも遺憾としている。

(d)　養蚕・製糸業が活発化して人手を必要としていた

明治期，上諏訪は，ことのほか養蚕・製糸業が盛んで，女工哀史「ああ，野麦峠」の郷としても有名である。

⑵　上諏訪から北海道へ移住者の出た理由として考えられることがら：

(a)　北海道開拓には大金持ちになる夢があるという投書もあった

明治 14 年（3 月 31 日）の『松本新聞』の投書に，「無産ノ民北海道へ移住スベキノ論があった。「土地ヒヨクニシテ五穀豊カニ熟シ漫々ノ海中魚産多シ，嗚呼天与ノ土地ト云フベシ」とし，ヨーロッパ人民は剛毅勇敢で，コロンブスがアメリカ州を発見したのも，「皆ナ競フテ新地ニ移リ，風雨多年，雪霜幾苦年，其国ノ為メニ土壌ヲ開キ，其身為ニ棒莽ヲ拓キシニアラズヤ」と述べた。「今ソレ北海道ノ地タルヤ，亦猶彼ノ米ノ如シ，而シテ米ヨリ亦猶易キモノアリ」とし，北海道の移住を，いわゆる「新大陸の発見」以降のヨーロッパ人の北アメリカ移住になぞらえている。アメリカでは「土着民ノ頑民」の抵抗があったが，「今我北海道ハ幸ニ此難ナキノミナラズ，政府ノ注意保助モ亦厚シ」とし，「蹶然去テ北海道ニ行ケ，行テ犂鋤ニ従へ。必ズ美田ヲ得ン。必ズ金庫ヲ得ン」と呼びかけたものであった。

(b)　一旦県外へ出た人が，北海道開拓へ関心をもった

厚別への移住関係では，上島　正（長野県諏訪郡湖南村（現在の諏訪市）出身）が特筆される。もともとは武家の出だが，東京へ出て武士を捨て町家の丁稚に入っている。商人として東京と大阪を行き来した経験もあり，測量士の資質も備えており，明治 10 年北海道の可能性を探りに札幌にやってきた。そこで，米作に成功の可能性を感得し，一旦故郷へ帰って家財道具一切を売り払って（郷里の土地の広さは，300 坪程度だが周辺では最も大きいようである），札幌へやってきて終の棲家とする。親類縁者も続々やってきて上島家は皆札幌へ渡っている。こうして実際に成功を収めたことから，開拓会社の勧めもあり，人々に移住を勧めるため単身直接故郷へ出向く（明治 15 年）。

このとき数人が上島に賛同して同行する（一攫千金を夢見たものが多かった。その証拠にそれぞれ数百万から一千万円を所持していたという。平民であったし，決して食い詰めた人たちではなかったのである）。途次，東京へ寄ったときに北海道行きを決意していた河西由造等数人も同行する（由造は，明治 14 年に札幌にやってきて周辺を視察していった可能性が高い）。

(c)　兵役を逃れる途であった可能性も高い

明治 6 年（1873）の徴兵令「常備兵免役慨則」に各種免役条項があり，北海道（沖縄

も）の場合は，兵役よりも開拓事業が優先されることで，徴兵制度の枠外に位置付けられていた。

(d) 民間の開拓会社が勧誘した。

(3) 低い移住熱への対応と開墾事業の推進

明治19年1月26日，北海道庁が設置され，三県一局は廃止された。明治17年ごろから農村は不況におちいり，労働力が非常に低廉で豊富に得られるようになったので，資本家はこの労働力を北海道に移して開墾企業を営もうと希望するようになる。

岩村北海道長官は述べている。

> 渡航費ヲ給与シテ，内地無頼ノ徒ヲ召集シ，北海道ヲ以テ貧民ノ淵藪ト為スガ如キハ，策ノ宜シキ者ニ非ズ。自今以後ハ貧民ヲ植エズシテ，富民ヲ植エン。是ヲ極言スレバ，人民ノ移住ヲ求メズシテ，資本ノ移住ヲ是レ求メント欲ス」（『新撰北海道史』第4巻）

明治19年6月29日，「北海道土地払下規則」を公布（閣令）し，同時に，明治5年の北海道土地売貸規則等を廃止した。従来の土地売貸規則は，願出があれば一定の土地が払下げられ，一定の期間内に着手しないものは返還させるとしたが，1万坪うち，1～2坪を開墾して着手したとし，他日地価高騰を待って売却して巨利を得ようとしたものもいたからであった。そこで，この北海道土地払下規則は，土地を貸下げ，事業成功の後この地代金を徴収し，地券を下付するというもので，その面積はやはり一人10万坪を最高とした。

ただし，この制度外の土地を必要とし，かつ，その目的が確実であると認めた大きな事業は制限をこえることができた。払下げ代金は1,000坪に付き金一円とし，成功の後これを払下げ，その翌年から20か年後にならなければ，地租および地方税を賦課しないとした。（前出『北海道・拓殖要覧』）

こうして政府は，もつばら経済的・社会的施設の充実に努力し，道路の改さく，植民地の選定，鉄道の付設，港湾の修築，電信電話の常設，国有未開地払下法規の改正などを行った。（以上，長野県民資料）

政府のおこなった施策の一つに殖民地区画法があった。広大な殖民地を処分する一方法としてきわめて便宜な方法であった。一時に多数の移住者が押し寄せてきても，きわめて迅速に土地の処分ができた。明治十九年から殖民地選定事業が着手され，22年までに，まず大原野の選定が完了した。

以上の検討より，筆者は，企業人（ビジネス・マン）による開拓の業績を今まで以上に研究してみるべきではないか，そして，こうしたビジネス感覚をもってこれからの北海道経済活性化を目指すべきではないかと考えるようになっている。

4．北海道は経済活性化のためにはこれからどうすればよいのか

これまでの分析を踏まえてこれからの北海道経済の活性化の方向性を展望してみたい。

まず，これまで採られてきた考え方や経済政策にはどのようなものがあったのか，である[47]。

4-1．第二次産業の振興策が中心

明治の初期から，北海道の基幹産業として栄えた石炭鉱業は，1960年代の最盛期を境に，急速なエネルギー革命の結果と海外炭との価格競争の影響により，ついに95年の歌志内市の空知炭鉱の閉山によって姿を消した。

今また，開拓以来，日本の食料基地としての役割を果たしてきた北海道の基幹産業であ

る農業，酪農業を中心とする農林水産業の停滞・衰退をみるにつけ，石炭と同じ運命を辿ってしまうのではないかと感じているのは筆者だけではないであろう。

こうした第一次産業の農林水産業の衰退傾向にもかかわらず，これまでは，北海道の産業構造上，第一次産業と第三次産業の肥大化，第二次産業の劣勢にあることが指摘されてきた。

したがって，政策当局は，道民と一体化する形で，第二次産業の，特に製造業の活性化を第一に掲げて体制立て直しを図ってきたといえる。その旗印は，「北海道経済自立のための具体的方策」であった。

これまで，北海道に登場した「大型プロジェクト」を列記してみよう。

青函トンネル建設，札幌オリンピック，石狩湾新港建設，苫小牧東部工業基地建設，世界臓器移植センターの設置，ロケット発射宇宙基地の建設，北海道新幹線の建設，東日本国際エアカーゴターミナル基地の建設，北方圏国際農業技術研究所の設置，石炭液化超大型パイロットプラントの建設，東南アジア難民収容センターの設置，サハリン天然ガスの導入とメタノール工場の建設，日高山脈大壁画モニュメントの建設，北方圏テレポートシステムの設置，西暦二〇〇〇年のオリンピック開催，噴火湾海底トンネルの建設等々である。

このうち，構想途中で消滅したもの，これからのものなどあるが，すでに着手されたプロジェクトでは，民間活力の導入を骨子とする，第三セクター方式で多くの事業が実施されてきている（この項末にある**注**）。

観光の振興も盛んに行われてきた。北海道では，2005 年に「知床」が世界自然遺産に指定されたが，高橋はるみ北海道知事が顧問，辻井達一北海道環境財団理事長が会長を努める「北海道遺産構想推進協議会」では，平成 16 年までに，「次世代までに遺したい北海道の宝物―北海道遺産」として，52 件を選定している。例えば，

自　然　編：摩周湖，霧多布湿原，層雲峡，ワッカ原生花園
伝統・文化編：いはらぎ大神宮祭（江差町），アイヌ文様（平取町）
歴史的建造物：ピアソン記念館（北見市），旧札幌農学校・模範家畜房（札幌市）

などである。観光立県を謳い文句に，北海道それ自体の雄大な自然の紹介のみならず，自然景観の活用にも力を入れてきている。

「一村一品運動」や「産業クラスター」運動も行われている。インターネットによる北海道の一村一品の初期データは，約 660 件収録という盛況でしたし，産業クラスター構想の方は，平成 8 年に「北海道産業クラスター創造研究会」が発足。同研究会は「アクション・プラン」を提示して活動を終了し，平成 10 年にそのプランを中心として推進する組織として，HOKTAC 内にクラスター事業部が設置されて活動を始めている。

北海道もこうした動向に合わせて，「新規成長分野産業振興ビジョン・北海道」を出した。また，最近話題になっている地域活性化策には，「道州制」，「市町村合併」，「構造改革特区」，「一村一雇用おこし支援事業」がある。このうち，「道州制」の方は「政治システム」の問題であり，「構造改革特区」の方は「経済システム」の問題である。

それぞれの問題の動きはこうであった。

「政治システム」は如何にあるべきか

「道州制」についてみてみよう。主務官庁は，内閣府（地方制度調査会）であるが，北海道は「北海道企画振興部地域主権推進室（地域主権・支庁制度グループ，道州制グループ）」が担当部署となっている。

平成 12 年 4 月 1 日，「地方分権推進計画」の内容に沿って取りまとめられた地方分権一

括法の施行により，国と地方が対等・協力の関係へ移行し，分権型社会へ向けての実質的なスタートが切られた。国においては，「三位一体の改革」として，「国庫補助負担金の改革」，「地方交付税の改革」，「税源移譲を含む税源配分の見直し」についての具体的な内容の検討が行われたりした。

道州制は全国をいくつかの大きなブロックに分けて，「道」または「州」という名称を付した広域的な地方自治体を設置しようとする構想であり，これまで国や経済界などから道州制に関する様々な提言がなされている。

道では，経済，生活文化，住民意識などの面で一定の完結性と独自性を有するブロックを形成する北海道なら，全国における道州制のパイロット地区としての役割を果たしていけるのではないかと考え，1999年度から検討を進め，2004年4月に，「道州制推進本部」を設置した。

このような自治体の動きに対し，北海道経済同友会は，「道州制導入が北海道の経済自立，ひいては将来の北海道の環境を左右する分水嶺になる」とし，「環境」の切り口から見た道州制導入のフレームワークを提示している。

しかしながら，一方では，「道州制」を行って，実際に，具体的に何をするのか，北海道の方向性についてのイメージが湧かないという声がある。「市町村合併」ついても同様のことが言われている。

「経済システム」をどう作るか

「構造改革」の方も，主務管庁・内閣府である。「構造改革特区推進本部の設置について」（平成14年7月26日，閣議決定，10月11日，一部改正）では，「構造改革特区制度を推進することによって，規制改革を地域の自発性を最大限尊重する形で進め，我が国経済の活性化及び地域の活性化を実現するため，内閣に構造改革特区推進本部（以下「本部」という。）を設置する。」としている。

その主旨は，新たな日本を作る個人や企業，地域コミュニティの創意あふれる取り組みが大きく育っていくための環境整備を行うことである。端的には，「規制緩和」と「官業の民営化」を推進することであり，特区に指定されるとかなり自由に経済活動が行えることになっている。

これに呼応して北海道でも各地域で「構造改革特区」に応募している。認められたのは，平成17年時点で延べ52地域である。

内訳は，国際物流（含む国際交流）―3地域，産学連携―3地域，IT推進―1地域，都市農村交流―1地域，教育―6地域，幼保一体化推進―8地域，生活福祉―29地域，環境・新エネルギー―11地域などである。

これらの地域の活性化が期待されるところであるが，こうした考え方で依然として問題なのは，何をするのかである。

多岐にわたる大型プロジェクトも大部分のものの進捗状況が思わしくないと言うことから，1978年，北海道は「北海道環境影響評価条例（環境アセスメント条例）案」を提出し，78年施行条例が施行されている。その結果，かなりの数の計画が条例に係って消えました。特に，事業の大部分が，道外の大手製造企業の工場誘致を狙ったものである場合は，例えば，苫小牧東部工業基地の停滞をはじめ，FAZ（輸入促進地域）を運営してきた北海道エアフロント株式会社など第三セクター方式の企業も「時のアセスメント」に係ったりして続々中止に追い込まれた。その他のほとんど企業誘致策も順調にいっているとは言い難い状況にある。

道州制とか市町村合併という財源確保の観点から枠組みを作る前に，どこそこの地域は一体化して経済活性化を図るという観点が欠かせないのではないだろうか（十勝地方とか，オホーツク地域とか）。

北海道経済全体を盛り上げるには何をどう

すればよいのか，そのため地域をどう括（くくる）かから入る必要があるということである。「経済特区」についても同様である。現行の行政区域を前提にしていたのでは，全体の盛り上がりとの連携をどう考えたらよいのか分からないのである。

北海道の経済活性化のためには，現在言われている官など上からの発想でなく，下から，つまり地域からの発想でなければならないというのが筆者の考えである。その意味で，北海道においては，今こそ「逆の発想」が必要と言いたいのである。

企業誘致と支店経済への期待感

これまでの製造業活性化策については，大きく 2 通りの考え方で実施に移されてきていたと考えている。一つは，やはり農林水産関係の既存製品販路拡大や新製品開発であり，もう一つは，道外の大手製造業者を中心とする企業誘致である。

はじめの頃は，後者が推進された。活性化のテコ入れには道外で成功している企業にきてもらうことが手っ取り早いと考えられたからのようである。苫東，臓器移植等の大型プロジェクトとなって開始された。「土地は広大で空気も良く地代も安い」が謳い文句であった。しかし，誘致事業は上手くいかなかった。これにはいろいろ理由が考えられるが，ときあたかも，企業の国際化が活発化しだしたころとぶつかったことも大きな要因であったと考えられる。

筆者が，1988 年に札幌青年会議所所属の企業人と一緒にアメリカ視察した際，アメリカ各州の日本企業誘致戦略のもの凄さを実感させられたことがある。「土地は広大で地代も安いです（ここまでは北海道と同じ），税の優遇措置も講じます，また，日本から来られる方々が一番困るのは子供の教育でしょうから，学校も建てます」という調子であった。

また，1994 年，筆者等が中国ビジネスの最前線を知るべく，中国において現地の学者や日中のビジネスマンに面接してきた。大連にある経済特区を訪問した際，そこに進出していた日系製造企業のＡ社の総経理（社長・日本人）から，「自社の新工場を建てるとき，北海道へ行くか，中国へ行くかの選択で悩んだ末，結果的に，中国における経済特区の受け入れ条件の良さと非常に低廉であった労賃とから中国を選択しました（当時は，日本の平均賃金の 20 分の 1）」との説明を受けたことがある。

このように，欧米や中国からの企業誘致も魅力的であり，また，それらの国々との当時の貿易摩擦を和らげる意味も手伝って，多少無理をしても問題解決を図りたいという企業戦略の上からも，海外への進出を図る企業が多くなっていて，北海道進出を選択できなかったのかもしれない。

これらの経験により，来て欲しい道外企業が北海道へ工場をもってこない理由を強く印象付けられたことは確かであった。

また，実際に北海道に進出した大型リゾートであるアルファ・トマムも，創業者である道外企業が経営不振から撤退したこともあった。

道外企業に期待を掛けたのは，企業誘致ばかりではなく，道外企業が道内に置く「支店」に対してもあったと考えられる。今ではあまり聞かれなくなったが，ひところ，「北海道は支店経済」であると言われたことがあった。

その点について，札幌商工会議所が，平成 5 年に行った（やや古くなったきらいはあるが）調査報告書がある。報告書のコメントによると，「札幌支店は，営業販売機能を中心に強化，計画策定・情報収集機能も高まる。その従業者の三分の一が営業職である。道外に本社のある札幌支店では，道内からの原材料等調達率は低い（地元からの調達率は低い）」となっている。また，道内企業との交

流は，「取引先の紹介」「市場動向のアドバイス」程度で，活発に行われているとはいえない状況にあると結論づけていた。

こういう過去の経験から見ても，今後は，道外企業の支援頼みは止めにした方が良いのではないかというのが，筆者の考えである。

他力本願はいい加減にしておいた方がよいということである。仮にそれが失敗したとしても，自らの力で盛り上げを図る方がよいと考えるからである。

もう一つの，農林水産関係の既存製品販路拡大や新製品開発に関しては，今でも推進されている。

かつての「一村一品運動」から生み出された地域特産品をはじめ，「産業クラスター構想下での産学官連携」によりIT（情報技術）やバイオテクノロジー（生物工学）関連の新製品が続々登場している。現在でも，依然としてバイオテクノロジー，ナノテクノロジーなどの製品や製品化構想が脚光を浴びている。しかし，後に見るように，これらの製品化構想は，北海道にとっても将来に大いに期待を持たせるものであるが，こうした新製品が北海道経済全体の活性化に資するようになるまでには，まだまだ時間が掛かるというのが関係者の一致した意見というところである。

【注】

第三セクター方式とは，「官」と「民」が共同出資により事業主体を設立し，社会資本整備を行うもので，公共部門が民間事業者の経営力・資金力・技術力の導入を目的として設立する手法である。

4-2．現今の経済政策の方向性

北海道では，これからどのような経済政策が採られようとしているのかを，北海道が出している『新・北海道総合計画（ほっかいどう未来創造プラン）』で見てみよう。

この《ほっかいどう未来創造プラン（新・北海道総合計画）「新・北海道総合計画――北の未来を拓くビジョンと戦略――」》は，平成20年度からスタートした道の総合計画でである。計画期間は平成20（2008）年度からおおむね10年とされ，これからの10年間にわたる道政の基本的な方向を総合的に示すことを謳っている。

そこでは，おおむね以下のことが記述されている。

北海道の独自性・優位性～北海道の価値を確認する

「私たちの未来を展望するためには，北海道ならではの独自性・優位性，すなわち「北海道価値」を見つめ直すことが大切です」として以下の項目が挙げられている。

> 地理的優位性，冬・雪・冷涼，広大な土地資源と3つの海，優れた自然環境，豊かな水と森林，高い食料供給力，多様なエネルギー資源，多様性に富む地域，独自の歴史・文化，フロンティア精神と寛容な気質

となっており，そして，「めざす姿」は，「環境と経済の調和を基調に，人と人，地域と地域が支えあい，個性や可能性を最大限に発揮して，いきいきとした暮らしが営まれる北海道。多様な連携と交流のステージとなり，世界に躍進する産業が展開し，国内外に貢献していく北海道。道民の皆さんとともに，こうした未来を実現していきます」であり，その「政策展開の基本方向」は，以下の5つとしてそれぞれに具体化を図るとしている。

1．経済産業
2．暮らし・ライフスタイル
3．環境エネルギー
4．人づくり・情報・科学技術
5．社会資本

また，「地域づくりの基本方向」として，

3 点をあげている。

1．連携・相互補完を強める。

2．地域の個性や魅力を最大限に生かす。

3．「地域のことは地域で決める」，地域主権型社会をつくる。

そして，「計画推進上のエリア設定」として，拠点性の高い都市を中核とする 6 つの「連携地域」を設定し，地域の活性化を図り，暮らしの安全・安心を確保するとしている。

その 6 つのエリアとは，「道北連携地域」，「オホーツク連携地域」，「道央広域連携地域」，「釧路根室連携地域」，「道南連携地域」，「十勝連携地域」，となっている。

それぞれの連携地域ごとに，地域のめざす姿や地域で重点的に取り組む政策などを盛り込んだ「政策展開方針（仮称）」を策定し，地域に根ざした政策を展開することを考えている。

また一方，北海道経済部が進めようとしている平成 23 年度より，4 年間の計画・施策を「ほっかいどう産業振興ビジョン（平成 23 年度～26 年度）」を見てみる。

そのテーマは，「ほっかいどう産業振興ビジョン～潜在的な可能性に磨きをかけて未来を拓く～」となっており，これは，『新・北海道総合計画（ほっかいどう未来創造プラン）』と基本的に連動した内容をもつものと考えられるが，若干の特徴を 2 点に見ることができる。

(1) 施策展開方針

・本道経済にとって，懸念される要素や乗り越えなければいけない課題とともに，チャンスともなる経済社会環境の変化が進展。

・道外の需要を獲得する移輸出型産業を強化するとともに，道内の需要を道内の供給で賄う域内循環を高めることが必要。

・このため，「力強い地域経済づくり」とともに，本道が優位性を有している「食」及び「観光」「国際」「環境・エネルギー」分野を対象に重点的に施策を展開。

⇨

めざす姿…経済波及効果の高い様々な産業群が重層的に展開する持続可能な自立型経済産業構造

(2) ビジョンの位置付け

(a) 地域における施策の展開

「政策展開方針」等に基づく，各地域の経済産業の活性化に必要な施策と併せて実施。

(b) 新・北海道総合計画における位置付け

「強みと可能性を生かした力強い経済・産業」分野における特定分野別計画。

(c) 他計画等との関係

一次産業や雇用など関連する分野の計画等と連携。

結論として，本道経済の成長力強化に向けた取組の推進と取り上げるものは，

(1) 食の総合産業化による食産業立国の形成

(2) 地域における魅力ある観光の新展開

(3) 世界の中の北海道を意識した海外市場の開拓

であるが，特に(3)では，以下の（ア）（イ）（ウ）を推進するとしている。

ア．**海外への販路拡大**

…ビジネス展開支援や人材・企業等のネットワークの構築など

イ．**海外からの投資促進**

…海外からの産業投資を促進するための検討及び取組の実施

ウ．**交通・物流ネットワークの構築**

…北東アジア・ターミナル構想を策定し，最適な輸送サービスを提供など

4-3．北海道のどこに問題があったのか

悪い指標はさまざまなところに現れている。まず，前述された北海道の財政指標である。

財政力評価ではこのところ47都道府県中30位台と低迷し，５兆５千億円強の長期債務残高を抱えておりながら（道民１人当たり約100万円の借金となる），毎年３千億円以上の道債を発行しなければならないなど赤字再建団体（財政破綻を示す）への突入も間近の状況が続いていると言わざるを得ない。

北海道経済全体が沈滞ムードの中で，ついに夕張市が財政破綻した。同市が発表した財政再建計画をみていると，市民には，これから，ますます苛酷な日々が待ち受けているという印象である。夕張市のみならず，これからも続々財政破綻地域がでてきてもおかしくないし，北海道自体もあやういのである。

域際収支の大幅赤字と流通システムの欠陥

北海道の経済指標で次に問題のある指標は，「域際収支の大幅赤字」である。北海道総生産の４分の１が移輸出されている一方で，北海道総支出の３分の１が移輸入されている。この差額が「域際収支」となるが，Ｈ14年までは毎年２兆円強の赤字を計上してきた【図表６】。

ただし，その後の経過については，平成23年の北海道経済部「北海道経済の現状と課題　経済活性化に向けた取組方向」によると，18年以降は，１兆５千億円程度になっている，としている【図表７】。

同報告書では，こうなっている理由を以下のように説明している。

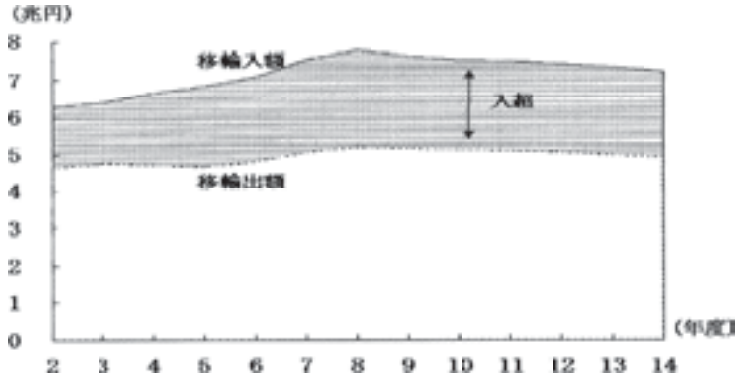
○域際収支は，Ｈ20年度で1.6兆円の入超となっているものの，この５年間は概ね減少傾向

○その要因としては，次の要素がともに貢献：（過去５年で約6,000億円減少）

①移出・輸出額の増加：（過去５年で約5,000億円貢献）→鉄鋼や電気機械などの製造業，商業などサービス産業の増加。

②移入・輸入の減少：（過去５年で約1,000億円貢献）

【図表６】財貨・サービスの移輸出入額の推移



出所：北海道企画振興部「北海道経済要覧2005」（平成17年度版）。

【図表７】財貨・サービスの移輸出入額の推移

	Ｈ15	Ｈ16	Ｈ17	Ｈ18	Ｈ19	Ｈ20	（Ｈ20-Ｈ15）
移輸出	51,684	52,408	54,820	57,914	58,302	56,918	5,234
移輸入	73,566	71,941	72,270	72,823	73,106	72,531	▲1,035
域際収支	▲21,882	▲19,533	▲17,451	▲14,909	▲14,803	▲15,613	▲6,269

（出典：北海道経済産業局）

結論を先取りすると，こうした構造的な赤字体質を改善しない限り，北海道の景気はいつまでたっても良くならないという認識が必要なのである。

域際収支の大幅赤字を解消するためには，入ってくるモノを少なくするか，出ていくモノを多くするかが考えられるが，入ってくる方を少なくする（生活を切りつめる）には限度がある。とすれば，北海道から出すモノを多くしなければならない。つまり，出す方の北海道地場企業の活発化が必要となりが，どんな企業でもかというとそうではない。

ひところ，「北海道現象」という言葉が出されたことがる。北海道の流通業で不況期でも売上や利益が二ケタの伸びを見せた会社のことが全国的に紹介された。

北海道の産業構造では，これまで第2次産業の劣勢と第3次産業の肥大化が言われてきている。一方モノを消費者に届ける産業は商業である。商業といえば，一般的に卸売業や小売業である。統計的には，平成15年度の全国の商業の販売額は全産業のそれの13.3%，北海道も14.3%であまり目立った状況にはない。

ところが，具体的には，北海道総合政策部統計課「平成19年商業統計調査結果確報（北海道分）」によってより具体的にみてみると，若干の特徴がでてくる[20]。

卸売だけに限ってみると，北海道は全国に比して，大規模事業所が少な目である。平成11年から14年にかけて，北海道卸売業事業所数の減少は全国を上回っている。就業者規模別に見ても，5～9人規模以外は軒並み二桁の減少率を示しており，4人以下の小規模事業所では，13.1%も減少した（全国，9.9%減少）。また，100人以上では，5分の1強の21.3%も減っている（全国は，5.7%減）。

平成19年度の概況は以下の通り。

⑴　事業所数

事業所数は，5万8,236事業所（全国7位）。

前回に比べて，9.7%減（全国は，8.7%減）。

卸売業は，1万3,687事業所で，前回に比べて1,926事業所減（12.3%減）。

小売業は，4万4,549事業所で，前回に比べて4,309事業所減（8.8%減）。

⑵　従業者数

従業者数は，46万3,793人（全国7位）。

前回に比べて，7.7%減（全国は，4.0%減）。

卸売業は，12万5,636人で，前回に比べて1万7,003人減（11.9%減）。

小売業は，33万8,157人で，前回に比べて2万1,740人減（6.0%減）。

⑶　年間商品販売額

年間商品販売額は，17兆8,194億円（全国6位）。

前回に比べて，9.7%減（全国は，1.8%増）。

卸売業は，11兆6,628億円で，前回に比べて1兆5,001億円減（11.4%減）。

小売業は，6兆1,565億円で，前回に比べて4,086億円減（6.2%減）。

特に注意されるのは，販売額の推移である【図表8】。

表中の年間販売額の19年では，16年に比して北海道は卸売，小売ともマイナス（それぞれ，△11.4，△6.2）であるが，全国では，両方ともプラス（それぞれ，2.0，1.1）である。北海道と全国の比較において，北海道商業がますます劣勢になっている様が浮き彫りになっている。

以上のことをもう少し敷衍すると，道外産のモノを持ってきて販売する業種（例えば，小売業）は伸びている（北海道現象を起こし

【図表８】

事業所数の推移

（単位：事業所，％）

項目		平成３年	平成６年	平成９年	平成11年	平成14年	平成16年	平成19年
北海道	総数	82,431	77,174	71,872	71,980	66,506	64,471	58,236
	（前回比）	(2.4)	(△ 6.4)	(△ 6.9)	(△ 8.0)	(△ 7.6)	(△ 3.1)	(△ 9.7)
	卸売業	19,045	17,656	16,200	17,584	15,499	15,613	13,687
	（前回比）	(8.2)	(△ 7.3)	(△ 8.2)	(△ 6.1)	(△ 11.9)	(0.7)	(△ 12.3)
	小売業	63,386	59,518	55,672	54,396	51,007	48,858	44,549
	（前回比）	(0.7)	(△ 6.1)	(△ 6.5)	(△ 8.5)	(△ 6.2)	(△ 4.2)	(△ 8.8)
	全国比	4.0	4.0	4.0	3.9	4.0	4.0	4.0
全国	総数	2,067,206	1,929,250	1,811,270	1,832,734	1,679,606	1,613,318	1,472,658
	（前回比）	(0.5)	(△ 6.7)	(△ 6.1)	(△ 7.0)	(△ 8.4)	(△ 3.9)	(△ 8.7)
	卸売業	461,623	429,302	391,574	425,850	379,549	375,269	334,799
	（前回比）	(9.1)	(△ 7.0)	(△ 8.8)	(△ 5.2)	(△ 10.9)	(△ 1.1)	(△ 10.8)
	小売業	1,605,583	1,499,948	1,419,696	1,406,884	1,300,057	1,238,049	1,137,859
	（前回比）	(1.8)	(△ 6.6)	(△ 5.4)	(△ 7.5)	(△ 7.6)	(△ 4.8)	(△ 8.1)

従業者数の推移

（単位：人，％）

項目		平成３年	平成６年	平成９年	平成11年	平成14年	平成16年	平成19年
北海道	総数	523,590	540,385	521,721	547,818	516,518	502,536	463,793
	（前回比）	(4.6)	(3.2)	(△ 3.5)	(△ 2.7)	(△ 5.7)	(△ 2.7)	(△ 7.7)
	卸売業	189,655	182,574	166,088	171,164	148,077	142,639	125,636
	（前回比）	(9.1)	(△ 3.7)	(△ 9.0)	(△ 8.4)	(△ 13.5)	(△ 3.7)	(△ 11.9)
	小売業	333,935	357,811	355,633	376,654	368,441	359,897	338,157
	（前回比）	(2.2)	(7.1)	(△ 0.6)	(0.0)	(△ 2.2)	(△ 2.3)	(△ 6.0)
	全国比	4.5	4.5	4.5	4.4	4.3	4.3	4.2
全国	総数	11,709,235	11,965,549	11,515,397	12,524,768	11,974,766	11,565,953	11,105,669
	（前回比）	(4.7)	(2.2)	(△ 3.8)	(△ 0.5)	(△ 4.4)	(△ 3.4)	(△ 4.0)
	卸売業	4,709,009	4,581,372	4,164,685	4,496,210	4,001,961	3,803,652	3,526,306
	（前回比）	(10.2)	(△ 2.7)	(△ 9.1)	(△ 5.9)	(△ 11.0)	(△ 5.0)	(△ 7.3)
	小売業	7,000,226	7,384,177	7,350,712	8,028,558	7,972,805	7,762,301	7,579,363
	（前回比）	(1.2)	(5.5)	(△ 0.5)	(2.6)	(△ 0.7)	(△ 2.6)	(△ 2.4)

年間商品販売額の推移

（単位：百万円，％）

項目		平成３年	平成６年	平成９年	平成11年	平成14年	平成16年	平成19年
北海道	総数	24,761,277	23,422,041	23,943,919	22,300,001	20,247,834	19,728,125	17,819,365
	（前回比）	(19.4)	(△ 5.4)	(2.2)	(△ 14.9)	(△ 9.2)	(△ 2.6)	(△ 9.7)
	卸売業	17,682,964	16,257,233	16,452,303	15,182,736	13,571,643	13,162,939	11,662,826
	（前回比）	(18.8)	(△ 8.1)	(1.2)	(△ 17.3)	(△ 10.6)	(△ 3.0)	(△ 11.4)
	小売業	7,078,313	7,164,808	7,491,615	7,117,266	6,676,190	6,565,186	6,156,539
	（前回比）	(21.1)	(1.2)	(4.6)	(△ 9.8)	(△ 6.2)	(△ 1.7)	(△ 6.2)
	全国比	3.5	3.6	3.8	3.5	3.7	3.7	3.3
全国	総数	713,802,802	657,641,928	627,556,411	639,285,131	548,464,125	538,775,811	548,237,119
	（前回比）	(27.2)	(△ 7.9)	(△ 4.6)	(△ 9.3)	(△ 14.2)	(△ 1.8)	(1.8)
	卸売業	571,511,669	514,316,863	479,813,295	495,452,580	413,354,831	405,497,180	413,531,671
	（前回比）	(28.4)	(△ 10.0)	(△ 6.7)	(△ 9.7)	(△ 16.6)	(△ 1.9)	(2.0)
	小売業	142,291,133	143,325,065	147,743,116	143,832,551	135,109,295	133,278,631	134,705,448
	（前回比）	(22.5)	(0.7)	(3.1)	(△ 8.0)	(△ 6.1)	(△ 1.4)	(1.1)

注１）平成６年の産業分類改定に伴い，平成３年の数値は新分類に組み替えており増減率とは一致しない。
注２）平成11年調査において事業所の補足を行っており，前回比（増減率）については時系列を考慮して算出している。

ている）が，こちらから持っていく業種（例えば，卸売業，運送業）が活発化していないことを表していると考えられる。もし，そうだとすると，もっと道外へ出して行かねばならないことが示唆されるのである。

こうして，北海道では，モノを持ち出すことにかかわる「流通システム」に欠陥を持っているということができるのである。これをそのままにしておいて「新しいモノづくり」を行っても景気の好転につながらない道理なのである。

4-4. 北海道はこれからどうすればよいのか

北海道も北海道経済活性化については，できる限りの手を打ってきたと考えられる。企業誘致や新しい産業振興など数え上げられないほどの施策を編み出し，実行してきた。しかし，そのほとんどが思うような成果を得られない形で進行しているとの感がある。

しかし，まだ万策が尽きたというわけではないと筆者は考えている。それは道産品の輸出振興である。

世界的に食糧不足，食の安心・安全が大問題となっている今こそ，日本の食料基地と言われ，食料自給率201%（カロリー・ベース）の北海道は，経済活性化のまたとないチャンスと捉えるときではないかということである[21]。また，道産品にとって日本市場が成熟する中，海外に活路を見出す絶好の状況到来であるという認識も欠かせない。

道産品販売体制におけるイノベーションの必要性

しかし，ここでまず大事なことは，モノ作り企業は「モノ作り」に専念し，「運び手」が市場開拓や拡大に精を出す仕組みがあってこそ経済活性化につながるのだということである。モノづくり手が販売まで行うとなると「モノ作り自体」も中途半端になるからである（最近流行のインターネット販売にも限界のあることが分かってきている）。

筆者は，道産品の販売体制に最大の問題があると見ている。つまり，前項でも述べたように，ビジネスを行うには欠かせない社会的基盤（インフラ）である流通システムに問題の根元ありということである。具体的に言うと，モノを運ぶことに係わる産業（流通関連産業）が十分にその機能を発揮していない（させられていない）ことが上げられる。

モノづくり企業（メーカー）にとって最大の問題は，買い手の存在（市場）の有無である。市場もなしに（分からずに）いくら良いモノを作っても，宝の持ち腐れとなり，利益に結びつかない。したがって，市場性のあるモノ（ありそうなモノ）を作るという発想が必要であるが，それだけではダメで，そのモノを「運ぶ」機能も充実していなくてはならない。現在の北海道の流通過程では，メーカーが作る方も運ぶ方も兼務しているという状況が大半です。したがって，メーカーが一層よい製品作りに専念し，運び手（流通業者）が運ぶ機能を存分に発揮するような仕組みづくりが，まずもって，必要ということである。さらに，モノは出来る限り遠くへ運ぶことが肝要である。そうすると関わる産業・企業も多くなり，したがって全体の産業の活性化を促すことにつながるからである。

北海道の場合，流通システムにメスを入れ，できれば販売優先にイノベーション（革新）することが肝要であるということになる。

北海道（庁）も北海道経済活性化については，できる限りの手を打ってきたと考えられる。企業誘致や新しい産業振興など数え上げられないほどの施策を編み出し，実行してきた。しかし，そのほとんどが思うような成果を得られない形で進行しているとの感がある。

しかし，まだ万策が尽きたというわけではないと筆者は考えている。それは道産品の輸出振興である。

世界的に食糧不足，食の安心・安全が大問

題となっている今こそ，日本の食料基地と言われ，食料自給率201％（カロリー・ベース）の北海道は，経済活性化のまたとないチャンスと捉えるときではないかということである[21]。また，道産品にとって日本市場が成熟する中，海外に活路を見出す絶好の状況到来であるという認識も欠かせない。

道産品販売体制におけるイノベーションの必要性

しかし，ここでまず大事なことは，モノ作り企業は「モノ作り」に専念し，「運び手」が市場開拓や拡大に精を出す仕組みがあってこそ経済活性化につながるのだということである。モノづくり手が販売まで行うとなると「モノ作り自体」も中途半端になるからである（最近流行のインターネット販売にも限界のあることが分かってきている）。

筆者は，道産品の販売体制に最大の問題があると見ている。つまり，前項でも述べたように，ビジネスを行うには欠かせない社会的基盤（インフラ）である流通システムに問題の根元がありということである。具体的に言うと，モノを運ぶことに係わる産業（流通関連産業）が十分にその機能を発揮していない（させられていない）ことが上げられる。

モノづくり企業（メーカー）にとって最大の問題は，買い手の存在（市場）の有無である。市場もなしに（分からずに）いくら良いモノを作っても，宝の持ち腐れとなり，利益に結びつかない。したがって，市場性のあるモノ（ありそうなモノ）を作るという発想が必要であるが，それだけではダメで，そのモノを「運ぶ」機能も充実していなくてはならない。現在の北海道の流通過程では，メーカーが作る方も運ぶ方も兼務しているという状況が大半です。したがって，メーカーが一層よい製品作りに専念し，運び手（流通業者）が運ぶ機能を存分に発揮するような仕組みづくりが，まずもって，必要ということである。さらに，モノは出来る限り遠くへ運ぶことが肝要である。そうすると関わる産業・企業も多くなり，したがって全体の産業の活性化を促すことにつながるからである。

北海道の場合，流通システムにメスを入れ，できれば販売優先にイノベーション（革新）することが肝要であるということになる。

道産品を，誰が，どこへ，どのようにもっていくのか

1）誰が（北海道株式会社を設立する）

現存の「運び手」地場企業に急にその機能を果たせと言っても無理がある。これから述べる幾多の機能（活動）を付加するには，新しい組織である「北海道株式会社」を作らねばならない。

では，「北海道株式会社」が持つ機能とはどのようなものなのか。まず，「マーケティング」を実行しなければならない。マーケティングとは，「組織（一般的には企業）が，持てる活動を目的に向かって結集する」ということである。目的は，「買ってくれる人や集団」（これを市場という）を探し，そして実際に購買してもらうことである。

次いで，経営方式は「ファブレス経営」である[22]。すなわち，企画・設計と販売を行う企業ということで，こうした経営方式の代表には，米国のデル社，日本の㈱ミスミ，イタリアのベネトン社などがある。

デル社（Dell Inc.：パソコン通信販売）の場合，顧客の注文に応じて各種部品を調達して組み立てるのです。《開発―設計―製造―販売―サービス》という一連のプロセスにおいて，デルの担当するのは「設計」と「販売」である[23]。

ミスミ社（精密機械部品販売）の経営方式も，「ファブレス経営」と考えられるが，ミスミは，自らを「購買代理商社」と称し，流通プロセスにおける卸売業者としての位置づけを行うとともに，「持たざる経営」を強調

している[24]。いわゆる企画部門のみが本体であり，製造をはじめ総務，研究開発，経理，人事，販売といった会社組織における通常の部門をアウトソーシング（外部委託）している。

一方，ベネトン社（Benetton：アパレル製造販売）の場合は，ファブレス経営方式に加えて，これまで一般的であった先染め方式でなく後染め方式という「製造工程上の変更」（プロセスの変更）を行っている[25]。それによって，現代消費者の早く手に入れたいという欲求に応えるべく，注文から納品までの期間短縮を成し遂げ，一層同業他社との差別的優位性を発揮することができたのである。こうした製造工程変更によって，差別的優位性を達成することを「リエンジニアリング」（顧客徹底対応方式）と呼んでいる。

このベネトン社のような経営方法は，地域活性化にとっても有効な方式であると考えられている。すなわち，例えば，北イタリア地方には，服や靴など製品ごとに企画・製造・販売企業が集積した地域（「産地」と呼ばれる）が数多くある。また，それぞれの産地にはコーディネート企業（インパナトーレ）が存在している[26]。インパナトーレは，製造を行わない点に特徴があるが，そうかといって単なる調査会社でも販売会社でもない。その両方を合わせ持った企業である。インパナトーレ自身が職人企業を専門職ごとに束ね，その有する情報網を駆使し，世界的視野で取引相手（市場）を探し，それに見合った商品を企画設計し，適切な職人に製造を依頼し，それをすみやかに顧客に提供するという意欲的な企画力と販売力をもった企業（株式会社）なのである。イタリアでは，業界ごとに数多くのインパナトーレが存在し，インパナトーレ同士が競争するシステムとなっている。こうしたシステムが，イタリアを世界第 7 位の国内総生産国に仕立てる原動力になっている。

2）どこへ（この会社の取引先（市場）は，出来る限り遠い方がよい）

出来る限り遠くへ運ぶのは，道内企業全体がうるおうと考えられるからである。流通過程とは，モノを作っている人（メーカー）から，卸へ，そして小売へと渡り，最終市場（消費者・購買者）へ届けられるという過程のことである。つまり，メーカーと消費者の間には，中間業者（流通企業）が入っているが，実は，この流通企業（広い意味では商業です）には，産業（企業）の大部分が属している。要するに，商業と言った場合，「卸・小売業」だけではなく，モノの流通にまつわる全ての企業（例えば，広告業，通信業，運送業，倉庫業，金融業，保険業，さらに，賃貸業，不動産売買業など）がかかわっているのである。

したがって，モノはそうした商業者の手を経て市場へと移送される仕組みになっているわけである。換言すれば，物が運ばれない限り「商業」は活性化しないということであって，また，遠くへ運ぶことにより，より多くの商業者が介在することが予定されるのである。

その点を「玉送り理論」として図解して説明する。運動会などで「玉送り」といって一列に並んで頭の上で次々に後ろに玉を送ってゆく競技がある【図表 9】。

そのときに途中で玉を落としたり，玉を運ぶ人がいなかったりした場合は，当然，玉は

【図表 9】運動会の玉送り

後ろに送られていかないということになる。まさに，流通過程において中間にいる商業の役割も同じで，物を運ぶという機能を十分発揮していなければスムーズに消費者市場に渡っていかないということである。

特に，遠くの消費者ということになると，次々に玉が受け継がれていかなければならないことを意味することとなる。

現在，北海道は，この玉を送るべき商業，わけても卸売業が，ほんの一握りの企業を除いて，非常に力が弱く，動きも鈍いのである。全国的には，この卸の活性化の度合いが高いが，北海道ではこの部門がきわめて劣勢となっているということである。

一方では，卸売業は構造的不況業種だから悪くなるのは仕方がないとか，流通コスト切り下げの面から見てもそういうところは飛ばした方が効率的で安上がりになるとか言われている。しかしながら，卸がなくなっていくのは時代の流れと受け止めておいてよいものであろうか。そうすると，モノが後ろの方に，また遠くの消費者に渡っていかないということを認めることになってしまうのである。

筆者は，北海道は，出来る限り遠くにモノを運ぶため，この部分を盛り上げる，活性化させる必要があると考えるものである。

これまでは，産業連関表やマクロ経済モデルなどを作成して経済予測を行ってきているが，こういう手法は，過去のデータを前提としている関係で，これまで悪かった産業はさらに悪く予測される可能性があることになり，まったく新しい仕組み作りを考えねばならないときに過去のデータに拘（こだわ）るような考え方は採るべきではないであろう。

従来の予測方式に代わって，モノが人から人へ（産業から産業へ）渡っていく（したがって，それに携わった人や産業が潤う）という観点での「玉送り理論」を提唱する所以である。この考え方は，経済発展理論で著名なO.ハーシュマンの「後方連関・前方連関効果」と同じものと考えられる。

ところで，北海道では，生産から卸までが大部分小規模零細経営となっている。

すなわち，

メーカー（小規模）→ **卸**（小規模）（→ 小売 → 市場）

その結果，（小売＋市場）も小さくならざるを得ない状況にある。出来る限り大きな市場に対応しようとすると，卸を束ねる必要性も生じてくる。

結果として，一つの可能性が明らかとなる。

メーカー（小規模）→ メーカーを束ねる・卸を束ねる → **卸**（大規模）→ より大きな市場をカバーする。

北海道においては，小売り部門には大規模なものが相当数出現してきているが，今後は卸部門の大規模化が重要となる。例えば，東アジア（約人口19億人）のような巨大市場に対応するような場合，取り扱い企業には「商社機能」を有する必要性が出てくるということである。

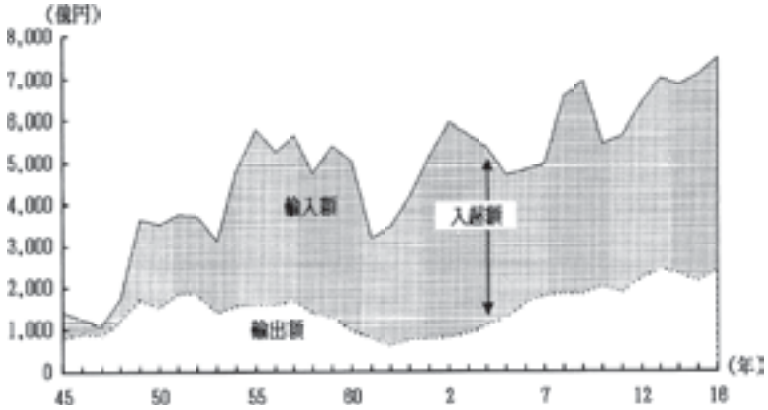
3）何を（道産品とは）

観光の若干の好調さに比して，道産品出荷の方は芳しいものとはいえない。「域際収支」（道内と道外との取引）における2兆円弱の赤字に見るように，依然として，出ていく方が入ってくるより遙かに少ないからである。こうした背景には，

a）北海道の産業構造の特徴である，全国に比して，第1次産業・第3次産業に比率が高く，したがって，第2次産業の比率は低いが，その産業内においても，「建設業」の比率が高く「製造業」が低いことが上げられる。

b）製造品出荷額は，農水産品を加工する「食料品製造業」が最も多い（北海道開発局の策定報告書では，製造業における

【図表 10】北海道の貿易額の推移



（注）貿易統計（財務省　函館税関調べ）による。
出所：北海道企画振興部「北海道経済要覧 2005（平成 17 年度版）」。

売上の約 8 割が中小企業で占められている）。

c）域際収支のうちでも，特に，道内と海外との取引状況を表す「北海道の貿易収支」の赤字が顕著である【図表 10】。

最近の状況を，経済産業省北海道経済産業局「〝目で見る北海道貿易 2013″ の取りまとめについて」（平成 25 年 8 月 1 日）でみると，そのポイントは以下の通りとなっている[28]。

2012 年の北海道の貿易額は，輸出が 4.7％増の 3,848 億円，輸入が 8.0％増の 1 兆 6,543 億円となり，輸出入額ともに前年を上回ったが，全国の貿易額と比較すると，輸出で 0.6％，輸入で 2.3％と極めて小さな割合。

輸出額では「鉄鋼」，「自動車の部分品」，「船舶」，「原動機」，「甲殻類及び軟体動物」が増加，輸入額では「原油及び粗油」，「石油製品」，「魚介類及び同調製品」が増加。

北海道の輸出相手国は，アメリカが最も多く，次いで韓国，中国の順。輸入相手国は，サウジアラビアやアラブ首長国連邦等の産油国が上位を占める。

2012 年の食料品輸出額では，「ほたて」や「乾燥なまこ」，「冷凍さんま」，「ながいも」，「チョコレート類」，「ミルク及びクリーム」，「アイスクリーム」が増加。国別では，香港，中国，アメリカ，タイ，台湾向けなどが増加している。

このあたりの北海道経済の動向を「北海道の公式ホームページ」から，『平成 24 年度版北海道経済の動向』で見てみよう。

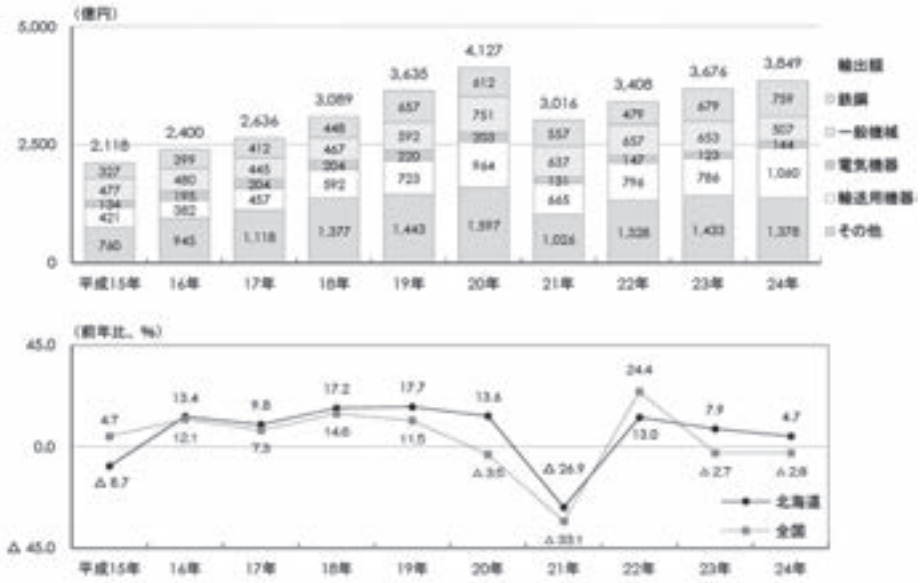
これによると，輸出入の動向について，輸出入額をみると，平成 24 年の輸出額は，3,849 億円で前年比 4.7％増，輸入額は 16,544 億円で同 8.0％増といずれも 3 年連続で前年を上回った，とある【図表 11】。

輸出は，鉄鋼，船舶など金額の大きな物品の有無により大きく増減する傾向にあり，5 月，9 月は前年を大きく下回ったものの，年間をとおしてみると前年を上回った月が多く推移しました。

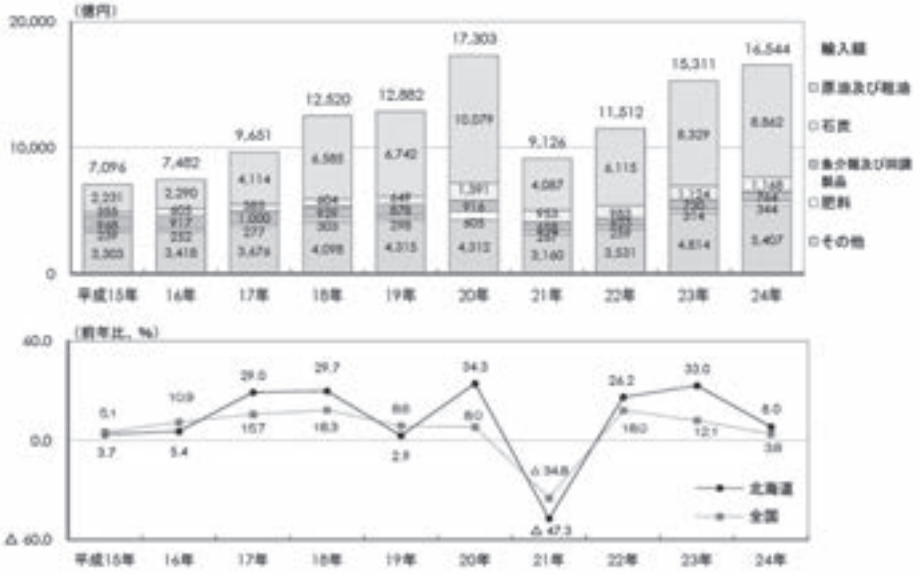
輸入は，製油所の点検に伴う原油・粗油の輸入減が影響し 5 月に 14.3％減と 29 か月ぶりに前年を下回りましたが，一年を通じほぼ前年を上回って推移しました【図表 12】。

北海道の輸出入の動向では，対全国比で見ても，全国同様景気動向と軌を一にした動き

【図表 11】輸出額の推移（北海道：年計）



【図表 12】輸入額の推移（北海道：年計）



（注）財務省「貿易統計」及び函館税関「北海道貿易概況」により作成。

であり，また，北海道の輸入地域としての特性はあいかわらずであり，したがって北海道では，輸入が輸出を上回って推移しているということである。何ら輸入超過構造には変化はないと言えるのである。

こうした点を考え合わせると，域際収支赤字解消のための最大の方策は，「道産品をより多く海外を含めた道外へ出荷していくべき」ことが帰結されるのである。

しかしその場合，根本的に横たわる「どのような道産品を，何処へ（買い手市場），どのような方法（輸送手段，流通ルート）で持って行くのか」の問題がクリヤーされねばならない。

では，道産品とは何か。北海道（経済部地域産業課）の定義によると，「道産品とは，道内で生産又は加工が行われたもので，かつ道内で最終加工されたものをいう」となっている[10]。この定義で注意を要するのは，「道産品」とは，単に作られたモノ（製品）を表しており，したがって，「商品」（売れたモノ）になる前のモノを意味している点である。つまり，「道産品」とは，単に作られたモノに過ぎないのであり，それが売れるモノであるかどうかは，まだ分からないという状態を指していることになる。

一方で，これまた道産品と呼ばれる「新製品」も，どしどし開発されている。かつての「一村一品運動」から生み出された地域特産品をはじめ，「産業クラスター構想下での産学官連携」によりIT（情報技術）やバイオテクノロジー（生物工学）関連の新製品が続々登場している。現在でも，依然としてバイオテクノロジー，ナノテクノロジーなどの製品や製品化構想が脚光を浴びている。

例えば，バイオテクノロジー研究で注目される製品化の動きがあります。北海道でたくさん採れるもののうち，これまで利用価値のないものとして捨てられてきたモノの有効活用を図れないかというものです。

このうち，筆者が注目しているものに千歳科学技術大学を中心とする「ホタテ貝のアラの遺伝子から繊維を抽出する技術開発」がある。これは世界的な発明との呼び声もあるほどの価値ある開発であるといわれているものである。また，「農産副産物される‘デンプン粕(かす)’や‘規格外小麦’が含む糖分を材料としてエタノールを製造して，それをレギュラーガソリンに混合して自動車燃料（E 3）化」，「太平洋沿岸地域において，カニとツブ漁に際に混獲される，しかし全く価値がないことから膨大な費用を掛けて処理している「ヒトデ」の有効利用」なども現実味を帯びてきている。

これらの製品化構想は，北海道にとっても将来に大いに期待を持たせるものであるが，こうした新製品が北海道経済全体の活性化に資するようになるまでには，まだまだ時間が掛かるというのが関係者の一致した意見でもある。

製品が購入されて（市場に受け入れられ），はじめて，製造（作り手）企業の存続が可能となる。市場あっての企業なのである。市場化されない製品をいくら作っても宝の持ち腐れとなる場合が多いということである。

実際，新しい製品を待つまでもなく，北海道にはこれまで実に多種多様な良い製品が存在している。まずもって，これらの製品を必要としている人々へ手渡していく（売ること）から考えるべきではないだろうか。「これまでの製品が売れずして，これからの新製品が売れようか」と言われてもしかたがないのである。

4）どこへ（市場は東アジアと南アジア）

これまでの域際収支の赤字のうち，【図表10】でも見たように，海外との取引である貿易収支も大幅赤字である。日本の貿易収支が大幅黒字だったときも，北海道は大幅赤字で推移してきた。

たとえば，日本の輸出額は総生産の10％とすると，北海道のそれは高々１％に過ぎないのである。

今後，海外市場に活路を求めることが必須となる。現代世界で最も魅力ある市場は，19億人の人口を擁する東アジア地域である。この地域の市場特性を調べてみると，道産品輸出の可能性大であることが分かっている。これまでも，上海，香港，台湾，シンガポールなどでの北海道物産展は大にぎわいであったという実績もある。

特に，13億人ともいわれる中国をはじめとする東アジアや，成長著しいインドを中心とする南アジアも視野に入れる必要もある。東アジア，南アジア合わせて人口は，約30億人である。

５）どのようにして

物流は海上輸送

つぎに，このような地域にどのようにして運んでいったらよいのであろうか。

北海道から東アジアへ道産品を持って行く場合，これまで以下のような難点が挙げられていた。

(i) 東アジアの食料品はじめ一次産品は，価格面で太刀打ちできない。

(ii) 東アジアは距離的に遠いので，物流コストが余計かかる。

(iii) 生鮮品は，時間が勝負であるが，北海道からでは保たない（腐ってしまう）。

(iv) 採算性を考えると現在のような少量では無理だ。

(v) 道産子企業には，遠くにある東アジア・ビジネスは，とても刃が立ちそうにない。

等々の理由で，大半の人々や企業が二の足を踏んできたのが現状である。

そこで，これらの問題をクリアするには「モーダルシフト化」や「大型クールコンテナ船の配備」の観点が重要となる，ということについてはこれまでも筆者によって検討されてきている。関連資料は，［参考文献11）～14）］にある。

組織形態は〝公益優先型株式会社〞（産学官連携と組織化）

これまで北海道庁（以下，北海道）がイニシアティブを取って行ってきた運動や事業は多岐にわたっている。一村一品運動，産業クラスター構想，IT化，観光立国，地産地消，コミュニティ・ビジネスがあり，最近では，経済特区構想，一村一雇用創出，道州制，市町村合併等々である。

そして，これらの事柄を内容に応じて，さまざまな「組織」を活用しつつ展開してきた。

その組織形態は，北海道直営（企業局）をはじめ，北海道が何らかの出資者となる公社，第３セクター，財団法人，社団法人，委託事業など多様な形を取ってきている。

また，北海道経済活性化の起爆剤にということで，道外からの有力企業誘致も行ってきた。苫小牧東部開発株式会社（現・株式会社苫東），千歳の輸入促進地域（FAZ：Foreign Access Zone）などがそれに当たっている（これらは最終的にいずれも廃止されている）。

以上のことから，これまでなされてきた方式では，北海道全体の活性化をもたらすにはほど遠いとか，また，「既存産業のバランスある発展を考える積み上げ方式」では経済活性化は望めないなどの声が上がりだしている。そして，北海道を豊かな地域にするべく新しい考え方や手法が模索されはじめている。

近年，地域活性化に経営の手法を導入する動きがでてきている。道内企業の場合はどうであろうか。いきなり全国を視野に入れた市場開拓を考えることは難しいというのが現状である。したがって，地域の人々がその企業を育て，実績を積ませることが必要となる。その意味で，地域産業振興に悩んでいる地方

自治体は，まず，公共施設や商店街等に何らかのビジネス（チャレンジ・ショップ，コミュニティ・ビジネスなど）を誘導することが初歩的に必要であるという説もある。

そうした考え方をシンプルな形に表現したものとして「産学官連携で事に当たる」という言葉がある。この場合，事柄の性質上，北海道（庁）も中心メンバーの一角を占めなければならない。その上，道は，側面援助・叱咤激励する側ではなく，道自らもビジネス行動の先頭に立たねばならないのである。ここで，かつての日本が「日本株式会社」と呼ばれた，すなわち当時の通産省が先頭に立って輸出振興を図り，貿易黒字を生み出していった，あの方式を踏襲するということにほかならない。

今でこそ米国のシリコンバレーは，ハイテク産業創出の産業集積地として押しもおされぬ地域であるが，誕生から今日の隆盛の歴史をみると，国である米国連邦政府の買い手としての役割を見逃すことはできない。ベンチャー企業がテイクオフするかどうかの決め手は，初期のまだ一般に認知されない段階で，買い手（市場）が存在するかどうかにかかっている。仮に，誰がみてもすばらしく見える製品が出来たとしても売れなければ宝の持ち腐れとなってしまうのであり，シリコンバレーの製品の場合，政府が買い手役であったということである。産と官の一体化，特に売り手と買い手の関係における一体化が，今日のシリコンバレーの隆盛を生み出した原動力であったといっても過言ではないのである。

いかなる製品でも，市場の存在が最大の問題であるが，道産品とても例外ではない。とはいえ，今日のような財政状況下で，国や道・自治体が購入の役割を果たせと言っても無理な相談であろう。したがって，市場性あるモノを考慮して，市場開拓・拡大に全力を傾げることが北海道株式会社にとっての最大の課題となるのである。

北海道をじり貧から救うためには他からの揶揄にも構わず行動しなければならない。言うまでもなく，これまでの道の体質・縦割り行政の中での道職員だけではできない。北海道全体の挙（こぞ）っての参加の形，今日言うところの「産学官連携体制」を取る必要がある。したがってまた，北海道の問題を具体的に解決していくために，「産学官連携」を前提とする「組織」が形成されねばならないのである。

北海道株式会社を「株式会社組織」にするのは，民活，そしてマーケティング力を最大限発揮するためである。公益性優先という足かせのある事業組織，たとえば，社団法人などではマーケティング力を発揮できないからである。とはいえ，公益性を忘れてはならないことから，民活導入方式を検討することになると考えるものである。

このようなことから，組織を設計するに際しては，マーケティングを積極的に展開する要素を持ち，かつ「収益性」を第一とする「株式会社」とした方がよいのである。

その結果，地域経済が思うように盛り上がってこない状況に業を煮やした「自治体が自ら先頭に立って経営する株式会社」が出現しているし，また，株式会社と合わせて，その利益の分配については，公的部門へ回されるものとする「非営利株式会社」も登場している。非営利型を謳った株式会社の設立例が増えてきている状況にある。

ただし，「非営利株式会社」の名称は「非営利」という文言が誤解を招きやすいことから，本拙論では，「公益優先型株式会社」とすることとしている。

おわりに
（北海道は交易を活発化させるべきである）

(1)

筆者としては，これからの北海道は，「全体の経済活性化と個々の地域の街づくり」の

二つを同時に達成させるという方向性を持たねばならないと考えている。

特に，全体の経済活性化が第一である。そのためにはビジネスの活性化が欠かせないことは言うまでもない。ところが，現状では，道民や北海道企業には望めない状況になっていると言わざるを得ない。長い間の歴史によって作り出されたシステムがそれを阻んでいると考えられるからである。

明治以来の北海道開拓の考え方が未だに引きずっているからである。「製造工業優先の産業政策や公共事業依存政策」と「劣勢な流通システムの存在」と「活力源である個々のビジネスの存在の軽視」に集約されるものである。

結局，官依存体質が出来上がっている。何事も，国や道の描く絵図面通りに動くしかない構造になってしまっている。最早，旺盛な創業者精神を持った個人のビジネスは，付け入るスキはないといった感じである。

一方，北海道の各市町村は，「経済活性化と街づくり」に悩まされている。財源を確保しようとして借金することにより，街づくりがおろそかになってしまうばかりか，かえって，人びとの生活環境や状態を益々悪くしてしまっているという二律背反に陥っている。

しかし，筆者は，悪いことばかりではないと考える。経済活性化には，ビジネスの活力は絶対に必要である。こういう状態や構造であっても，ビジネスの活力は引き出せるのである。現在ある個々の企業では難しいが，筆者の提起する，道産品の海外輸出専門商社「北海道株式会社」の設立することによって問題を回避できると考えている。

ただし，こういう大きな組織を作ることは，それ相当の資金が必要となる。しかしながら，国は，やる気のある地域にはそれ相当の財源（資金提供）は用意すると言っている。したがって，国をはじめ，道・市町村が経済活性化のために使っていた従来の財源を集約し，「大会社」を設立し，ここに道産品を集荷し，束ねて海外へ輸出することを図るべきである。そこで，得られた莫大な（と予想する）利益を各市町村の財源にするべく配分するわけである（この配分には「経済学」に担当してもらう）。

そのことで，各市町村は，経済活性化と街づくりの両輪政策の前者から解放され，街づくりに専念できる。

(2)

元大学教授で，戯曲作家や文藝評論家としても名高い山崎正和氏の大著『世界文明史の試み ── 神話と舞踊 ──』を読んで，その構想力の壮大さに，筆者も大いなる刺激を受けている[48)]。

山崎氏は，身体には，「する」身体と「ある」身体の二つの位相がある。対他と対自といってもいいだろうが，後者が神話，舞踊，言語の起源と目される。

特に，示唆を受けたのは，以下の２点。

１）知性発展の背景―交易

２）新しい「道徳感情」が芽生え

山崎氏は，世界史の中で「交易」が重要な役割を果たしていることと，21 世紀のとば口に立って，人びとの間に新しい「道徳感情」が芽生えるという予言をしている。

また，「あとがき」で以下のように書いている。

> いうまでもないことだが，歴史には観察の対象となるべき客観的な事実というものはない。特定の歴史的現象であれ，特定の時代の区分であれ，語られる対象はすべて研究者がみずから発見した産物であり，彼の解釈と評価の産物にすぎない。かりに近代化を近代に始まる文明の諸現象と定義したところで，その近代とはいつのことかと反問されれば，研究者はたちまち答えに窮してしまう。結局，それは文明の近代的な変化が始まったときだ

ということになって，論理は完全にいわゆる解釈学的循環に陥るほかはないだろう。

この難題に直面したとき，歴史家のとりうる対処方法には二つがあって，現に従来の歴史学界の傾向は二つの学風へと分裂してきたように見える。一つは，研究の対象をできるだけ狭く限定し，史料に照らして客観的事実に近いと見なされる対象だけを扱うことである。近代化などという茫漠たる問題は頭から度外視して，ある村のある旧家で発見された古文書の解読に集中するという方法である。じつはここでも解釈学的循環の難題は払拭されるわけではないのだが，少なくともそれは最小限に抑えられるように見えるため，現代の学界の大勢はこちらに傾いている。

もう一つは，これとは逆に学問を世間の常識から始めようという態度であって，現に社会が近代化について一つのイメージを抱いているなら，それを当面の対象としたうえで，その含蓄をできるだけ厳密に精査しようという方法である。これは自然科学を筆頭に多くの学問が実行している方法であって，一つの現象をかりに常識的に枠づけたうえで，それをなり立たせている「近接原因」を徹底的に細かく分析し，できるだけ解釈を一義的な厳密さに近づけようという態度である。

この本で私は隠れもなく後者の方法をとったのだが，その結果，勉強を進めるにつれて私の近代化論は膨張をつづけ，ついに世界文明史の様相をおびるどころか，人類史の一部にまで踏みこむことになった。厳密な歴史学の目にはこれはジャーナリスティックな仕事に映るだろうが，そう評価されることを私はむしろ率直に名誉と感じている。あのカントを含めて啓蒙主義者の業績はすべてジャーナリスティックだったし，現代においてもあえてこの方法に挑戦し，世界文明史を書こうとする研究者が必ずしも少なくないことは，巻末の参照文献表が示す通りである。

前述したように，ヨーロッパにおいては，18 世紀に入って，『法の精神』を書いたモンテスキューがその著書の中で交易商の重要性に関してかなりのページを割いているし，また『国富論』のアダム・スミスは一国の富を増大させるため貿易やそれに携わる商人を重要視して，こうした商人の貿易活動に何らかの政策的配慮や手心は加える必要はないと，いわゆる重商主義政策に反対した。モンテスキュー，アダム・スミス両者は，基本的に商人に任せておけば「見えざる手」によって秩序が保たれるという「レッセーフェール」（商人自由放任主義）の考えをもっていたようである。

とはいえ，アダム・スミスの時代の重商主義には川出良枝（1996）が言うようにそれなりの意味があった[49]。

> 「重商主義」（mercantilisme）という概念のレリバンシーには周知のように戦後疑問が呈されてきた。批判的な論者の主張するように，たしかにそれは主義（isme）と名付けられるほど首尾一貫した理論体系ではなく，多分に状況に規定された個々の**政策の集まり**にすぎなかった。しかし，そこにある一定の傾向 ── 貿易バランスにおける黒字の追求，マニュファクチュアの保護・育成，特権貿易会社の創設，植民地の建設，海軍増強 ── を見出すことは可能であり，その意味での重商主義を議論することには意味がある。

モンテスキューやアダム・スミスの言う交易や貿易の問題は「商の世界」（commercial system）の問題であるが，商人の自由は国益に適う限りのレッセーフェールであった。商人の行動の自由はその時代に当てはまるものであっても，いつの時代にも当てはまるとはいえない。

世界的に見ても最近のビジネスの振る舞えや横暴振りは目に余るものが結構報告されて

いるが，日本においても例外ではない。

日本では，中世から商人が活溌に動き出している。特に「行商」についての文献は鎌倉・室町あたりのものが多々ある。このころのものとしては，利益を求めて遠距離を活き活きとして往来した商人たちの姿を克明に描いた，笹本正治（2002）の『異郷を結ぶ商人と職人』がある[50]。

一方では，あくどい商人・悪徳商人の問題はいろいろ取り上げられてきた。

阿部謹也は，平安時代に問題の商人の「〝世間〟にとらわれない商人」が誕生していたと指摘している[51]。

> 永承七年（1052）が末法時代の始まりとされているが，鎌倉仏教が起こってくるのはそれから200年ほど後のことである。その頃すでに浄土信仰にたった聖達が数多く活動していた。念仏勧進を行う聖達の活動は日本全国に及び，貨幣経済の展開が全国的規模で見られるようになっていった。その一つの例として藤原明衡（989～1066）の『新猿楽記』を見てみよう。その27に「八郎の真人　商人」がある。
>
> 八郎ノ真人ハ，商人ノ主領ナリ。利ヲ重ンジテ妻子ヲシラズ，身ヲ念フテ他人ヲ顧ズ。一ヲ持テ万ニ成シ，壌ヲ博ッテ金トナス。言ヲ以テ他ノ心ヲ欺惑シ，謀ヲ以テ人ノ目ヲ抜ク一物ナリ。東ハ俘囚ノ地ニ至リ，西ハ喜界ガ島ニ渡ル。交易ノ物，売買ノ種，称テ数フベカラズ。――
>
> 「八郎の真人は商人の親方である。商売の利益ばかりを追求して妻子のことを構わず，自分ばかりを大切にして他人を顧ない。一を元手にして万の利益を積み立て，土塊をころがして黄金としかねない。甘言を弄して他人の心をとろかし惑わし，謀略をめぐらして，他人の目玉を抜きかねないようなしたたか者である。必要とあれば東は東北未開の蝦夷の地にも出かけるし，西は九州のかなた，喜界が島まで船で渡る。商売の品物，貿易の物資はたくさんで，数え切れないほどだ。――」（藤原明衡『新猿楽記』川口久雄訳注，東洋文庫，1983年）

江戸時代になると，商人の悪者振りを現すものとしては，井原西鶴の『世間胸算用』（前田金五郎訳注，角川ソフィア文庫）に出てくる「奈良の庭竈」が典型的なものと言えよう[52]。要約すると，

> 「奈良で24，5年も鮹（たこ）だけを行商して生計を立てていた男がいた。この男，鮹専門の行商人で「鮹売りの八助」といえば知らない人はいないくらいの結構評判の行商人であった。ただ，鮹の足は8本であるが，最初から今まで7本にして売っていた。ばれないのをいいことに，ある日6本にして売ったところ，ひょんなことからこれが露見してしまった。すると悪いことは出来ないもので，誰が噂するともなく世間に広まって，なんといっても狭い奈良という場所柄，隅から隅まで，「足切り八助」と評判にされて，一生の暮らしができなくなった。」

最近にいたっては，枚挙に暇がない。なかでも，2006年1月，IT時代の寵児と持て囃されていたライブドアのホリエモンこと堀江貴文が証券取引法違反で逮捕されたことが近年の事件の典型的なものであった。株取引における「偽計取引」や「風説の流布」があったという理由であった。本来のITではなく，株操作の「ビジネス・モデル」を構築していた結果らしい。外国人記者を前にしたスピーチで，「みなさんは株のことをもう少し勉強して下さい。そうしないと，狡賢（ずるがしこ）い人に騙されますよ」と警告を発していた本人が騙し

ていたことになる。皮肉と言うべきか，だましのテクニックを自らが身をもって実践した格好である[53]。

以上，見てきたように「商」活動であっても，それを全くの自由放任に任せるのか，あるいは，完全な統制下におくのか，という単純な二者択一の問題ではない。適切に生かすということである。そのため，国や地域，そして時代に即応した商人やビジネスの適正なチェックとその活用を図る政策誘導や適切な施策がもっとも重要ということになろう。

こうした意味合いにおいて考えてみると，明治になってから北海道で商（商業）が問題になったことはほとんどない。「商」の付く字はあった。それも昭和 40 年代以降に大規模小売店地方都市進出問題，地域商店街問題などである。これも全国的な問題の一環としてであったに過ぎない。

北海道では，明治の開拓以来一貫して，農業，炭鉱など鉱業，工業などの振興が中心であった。

昭和 25 年北海道開発法が成立して，昭和 27 年に第一次五カ年計画が出されている。

北海道をどうするかという研究面からの提言も，「北海道独立論」を含め盛んであった[54]。

例えば，当時の第三期北海道総合開発計画の見直しから新しい長期計画を策定するに当たり，提言したものに読売新聞北海道支社編（1975）『世界の中の北海道を考える（上）（下）』がある[55]。

「食糧・エネルギー基地・人材養成・国民保養の地にするといった国民的要請にこたえると同時に，人間と自然が共存し，隣人愛に満ちた物心共に豊かな道民社会の建設と香り高い北方的文化の創造をめざすものでなければならない」としている。（「あとがき」）

その後，1980 年には，北海道未来総合研究所が経済専門家の稲葉秀三を中心とする研究会を設け，書物をあらわしている[56]。ここでは，北海道開発の今後のあり方を考える中で，これまでの北海道開発の再評価を行う一方，「21 世紀に向けて，また真の地方の時代への先見性，創造性，実現性を北海道が持ちうるとすればそれは何か，という基本的な問題を，主として「工業化」という視点から見つめ直し」ている（「はしがき」）。最近も，北海道活性化のための公共事業の必要性が叫ばれている[57]。

開拓や振興など内なる開発の必要性を認める筆者としても，道外（海外）への移輸出を活発化させることが，まずもって欠かせないと考えている。そのためには，まずもって北海道と道外との交易（貿易）額（域際収支）の赤字の解消を目指すことである。とりもなおさず，食料自給率（カロリーベース），200％を超える北海道の生産物を移輸出することが先決であると考えている。

これを言いかえると「商」の活発化にほかならない。商といえば，総務省統計局の「商業」の定義「卸売・小売業」を連想するが，元来は，それのみでなく「コマース（commerce）」（これは後にビジネス（business）に代っている）の意であり，「物づくり」（製造業）を含む全事業を指している。

現実に照らしても，卸売・小売や運送業など流通業が停滞したり，滞ったりすれば，背後にある物の製造が行き詰ってしまうことは明らかである。

だから，作り手が卸売りを飛ばして取引することを考えればよいのだ，という短絡的な考え方もされる。現代のような広域圏を相手にする場合には，中小メーカーには限界がある。されば，地産池消をもっとという説もある。しかし，これでは元の木阿弥であって，北海道全体の嵩上げは遠くなるばかりである。従来の議論の根底にあった，個々のビジネスを活性化して，しかる後に，全体の活性化という構図を変えた方がよいであろう。

全体を活性化させ，しかる後に，個々の事業の活性化を，というようにである。

筆者の「北海道株式会社」構想もそうした観点から提言してみたものである。

今日の道民一人ひとりは，能力もあり，活性化の意志を持っていたとしても，北海道には歴史的にその活用を許さない仕組み（システム）が出来上がってしまっているのだ，と考えた方がよいと筆者は考えているということでもある。

ところで，現在では，物づくり（製造）が先にあって，しかる後に販売があるという考え方である。現在では，買い手がいてこその物づくりでなければならない。それを仲介する商業が活発化しなければならないのである。

現在でも，北海道経済活性化では，農業や工業振興，企業誘致が謳われる。そこで作られた物は道外へ出していかなければ活性化につながらない。「地産地消」だけではだめなのである。「商」の重要性を今一度考えてみる必要性がある。

実際，日本全体でも「商」ということに対する認識が薄い。歴史の教科書でも「商」が表舞台に出てくることはほとんどといって言いほどみあたらない。

信長，秀吉の商を活発化させ税を納めさせる「楽市楽座」ぐらいである。日本は農耕社会中心であったと強調され明治維新の入欧脱亜で工業化が進展したのだとする調子である。

近年，日本史の世界でも新しい見直しが始まっている。

日本では，古代よりずっと農民社会ではなく海民社会であったこと，中世以来「重商主義」でやってきたこと，などである。これは世界史の世界でも同様のことである。

北海道でも明治以前は，歴史の文献に現れて以来，東アジア交易圏に組み込まれた貿易の活発化した地域であった。それは，擦文文化やアイヌの人々によってなされてきたものである。これを明治の開拓政策ががらりと変えてしまったといえるのではないだろうか。

(3)

今，北海道では，TPP 加入問題で賛否両論（反対が多いようにみえるが）の大荒れの状況になっている。

筆者としては，もともと貿易，特に北海道の産品の海外への輸出，を活発化させることには賛成の立場である。それは地域の活性化には他地域との貿易の活発化は欠かせないと考えているからであるが，それは当該地域の状況や条件によることと考えている。つまり，北海道地域の貿易を活発化には，まだ，その条件が整っていないということである。北海道にとって輸出問題の解決が第一であるが，そのためのはこれまで述べてきたように輸出活性化のための仕掛け，仕組みが必要である。

そのためには，例えば，1）何を（道産品），2）どこへ（東アジアと南アジア），3）どのようにして（物流は海上輸送，大型クールコンテナ船の配備），そして，4）誰が（組織形態は〝公益性株式会社〟），を組み込んだ仕組みが必要である。

したがってこういう仕掛け，仕組みなしに貿易活性化はやっても元の木阿弥の輸入超過が加速するだけの地域になってしまうと言わざるを得ない。

そういうことなので，筆者は，現状のままで TPP には賛成できない立場をとっている。つまり，これに加入することによってますます輸入増加地域に拍車がかかることは必定と考えるからである。

それにつけても，道産品の新製品づくりも同様の状況にある。北海道にはこんなに沢山良いものがありながら売れなかったのに，新しいモノを作ったって売れるわけがないと言いたいぐらいである。

IT やバイオは息長く，全体に効果が波及するまで長時間かかる。そこへいくと今ある

道産品は市場さえ見つかれば出していくことはそう難しいことではないであろう。

「ほっかいどう産業振興ビジョン（平成 23 年度～26 年度）」の中の，「(3)世界の中の北海道を意識した海外市場の開拓」に大いに期待がかかるのである。

それにしても，筆者の大量輸送の方式には未だしの感は拭えないが，そのきっかけを思わせる今回の小口輸送の考え方と実現化の第一歩に拍手を送らねばなるまい。

注と参考文献：

1)「官民で推進・小口輸出」『北海道新聞』，2013 年 6 月 21 日（朝刊，1 面）

2) 黒田重雄（2002）「道産品のマーケティング ── ‘試される大地・北海道’ を試す ──」『学園論集』（北海学園大学），第 113 号，pp.123-143。

3) 黒田重雄（2002）「商店街の機能に関する一考察 ── ふれあい広場の導入 ──」『商店街研究』（日本商店街学会会報），No.16，pp.1-10。

4) 黒田重雄（2004）「北海道経済活性化の戦略的要素を考える ── その 1．北海道では卸の弱さが活性化の阻害要因であること ──」『学園論集』（北海学園大学），第 121 号，pp.107-134。

5) 黒田重雄（2004）「地域の国際マーケティングに関する一考察 ── 北海道における貿易活性化の必要性をめぐって ──」『経営論集』（北海学園大学），第 2 巻第 3 号（通巻第 7 号），pp.55-73。

6) 黒田重雄（2005）「北海道経済活性化の戦略的要素を考える ── その 2．道産品とは何か・その市場はどこか ──」『学園論集』（北海学園大学），第 123 号，pp.25-68。

7) 黒田重雄（2005）「北海道経済活性化の戦略的要素を考える ── その 3．道産品をどのようにして遠くへ運ぶか ──」『学園論集』（北海学園大学），第 124 号，pp.87-115。

8) 黒田重雄（2005）「北海道経済活性化の戦略的要素を考える ── その 4．産学官連携による経済活性化のための組織をどうつくるか ──」『学園論集』（北海学園大学），第 125 号，pp.17-42。

9) 黒田重雄（2005）「北海道経済活性化の戦略的要素を考える ── その 5．経済分析方法に関する一考察 ──」『学園論集』（北海学園大学），第 126 号，pp.23-30。

10) 黒田重雄（2005）「北海道経済活性化の戦略的要素を考える ── その 6．連載に一区切りをつけるに当たって ──」『学園論集』（北海学園大学），第 126 号，pp.31-39。

11) 黒田重雄（2007）『北海道をマーケティングする』，北海道新聞編集局（自費出版）。

12) 黒田重雄（2007）「北海道をマーケティングする ── 道産品を海外に売り込む‘北海道株式会社’の設立を ──」『国際的魅力のある〈創造的コミュニティ・北海道〉への方策』（dec 技術資料，Vol.0025，2007.12.1）第 2 章所収，pp.26-47。

13) 黒田重雄（2009）「北海道をマーケティングする」『北海道発流通・サービスの未来』（北海学園大学経営学部㈱ニトリ寄附講座記録），中西出版，pp.110-142。

14) 黒田重雄（2010）「北海道における商の不活発化に関する一考察」『開発論集』（北海学園大学開発研究所報），第 86 号，pp.97-123。2010.9

15) 黒田重雄（2010）「北海道と北陸地方との比較 ── 資料から見た北陸から学ぶもの ──」『開発論集』（北海学園大学開発研究所報），第 86 号，pp.55-75。2010.9

16) 黒田重雄（2010）「北海道では商がないがしろにされてきた ── 北陸に学ぶ ──」『商店街研究』，No.22，pp.17-39。2010.10

17) 黒田重雄（2013）「北海道経済活性化への序章 ── 小口輸出のはじまり ──」『開発論集』（北海学園大学開発研究所紀要）第 92 号，pp.119-140。（2013 年 9 月）。

18) 黒田重雄（2010）同上論文（「北海道における商の不活発化に関する一考察」『開発論集』（北海学園大学開発研究所報），第 86 号（2010 年 9 月），pp.97-123。）。

19) 桑原真人・川上　淳（2008）『北海道の歴史がわかる本』，亜璃西社，p.11。

20) 財団法人アイヌ文化振興・研究推進機構（2005）『アイヌの人たちとともに ── その歴史と文化 ──』，平成 17 年 1 月発行，pp.28-29。

21) 三浦昭憲（2003）「今日の話題・交易の進化」『北海道新聞』，2003.3.8（引用文献：大塚和義編（2003）『北太平洋の先住民交易と工芸』，思文閣出版。）

22) 鈴木琢也（2006）「第 2 章　古代北海道における物流経済」『アイヌ文化と北海道の中世社会』（氏家　等編），北海道出版企画センター，pp.19-34。

23) 舟山直治（2006）「カモカモの形態と利用からみたアイヌ民族と和人の交易と物質文化」『アイヌ文化と北海道の中世社会』（氏家　等編），北海道出版企画センター，pp.217-250。

24）関　秀志・桑原真人・大庭幸生・高橋昭夫（2006）『新版・北海道の歴史下』，北海道新聞社，pp.70-76。
25）松前藩：（http://www.k3.dion.ne.jp/~kamishin/HokkaidoName.htm）
26）山下昌也（2009）『北海道の商人大名』，グラフ社，pp.46-50。
27）司馬遼太郎（2008）『北海道の諸道（街道をゆく 15）』，朝日文庫。
28）http://www.k3.dion.ne.jp/~kamishin/HokkaidoName.htm
29）NPO 法人三方よし研究所（2008）『近江商人ものしり帖（改訂版）』，サンライズ版，p.59。
30）竹内　均（2003）「幕末の大野藩 ── 財政難を切り抜けた独自の藩政改革 ──」『Newton（ニュートン）』，2003 年 4 月号，㈱ニュートンプレス，pp.102-113。
31）大島昌宏（2000）『そろばん武士道』，学陽書房。
32）井上勝生（2009）『開国と幕末変革』（日本の歴史 18），講談社学術文庫，pp.268-270。
33）関　秀志・桑原真人・大庭幸生・高橋昭夫（2006）『新版・北海道の歴史下』，北海道新聞社，p.115。
34）中西　聡（1998）『近世・近代日本の市場構造 ── 〝松前鯡〟肥料取引の研究 ──』，東京大学出版会，pp.247-273。
35）関　秀志・桑原真人・大庭幸生・高橋昭夫（2006），前出書，pp.116-117。
36）川出良枝（1996）『貴族の徳，商業の精神 ── モンテスキューと専制批判の系譜 ──』（Aristocracy and Commerce），東京大学出版会，p.39。
37）黒田重雄（2011）「札幌の偉人・上島　正に関する一考察 ── なぜ，上諏訪（長野県）の武家の嫡男が札幌を開拓する企業家となったのか ──」『開発論集』（北海学園大学開発研究所），第 88 号（2011 年 9 月），pp.128-166。
38）黒田重雄（2011）「札幌の偉人・上島　正 ── 武士の身を捨て単独で北海道開拓に挑戦し一代を築いた企業人 ──」『経営論集』（北海学園大学），第 9 巻第 2 号（通巻第 32 号），pp.77-95。
39）**「札幌の歴史を築いた先人達」（札幌歴史資料館）：**
（http://www.justmystage.com/home/moiwa/sapporo-siryoukan/lekishibunko/rekisi/index.htm）
【挙がっている先人たちの名前】
浅羽靖・戸津高知，安達喜幸，我孫子倫彦，阿部宇之八，荒井金助・早山清太郎，伊藤一隆，伊藤亀太郎，今井藤七，岩村通俊，ウイリアム・クラーク，ウイリアム・ホイラー，**上島正**，上田万平・善七，宇都宮仙太郎，エドウィン・ダン，大滝甚太郎，大友亀太郎，小田良治，黒田清隆，佐藤考郷，佐藤昌介，サラ・クララ・スミス，重延卯平，島義勇，志村鉄一・吉田茂八，水原寅蔵，助川貞二郎，鈴木豊三郎，高岡直吉・熊雄，対馬嘉三郎，中村信以，新渡戸稲造，橋本正治，古谷辰四郎，ホーレス・ケプロン，松本十郎，三木勉，宮部金吾，村橋久成・中川清兵衛，山田幸太郎
（以上，46 名）
40）**「各府県移住民概況 5 ・長野県」『殖民公報』（北海道庁殖民部殖民課），北海道協会支部，第 66 号，明治 45 年（1912）5 月。（阿部敏夫氏提供）**
顕著なる移住者及び企業者（人：7 名，郡民・農場：5 件）
商業向井嘉兵衛　札幌屈指の商店
商業逸見小右衛門　函館の商店
札幌附近の諏訪郡民　明治十年諏訪郡の民**上島正**なるもの札幌に移住し開墾に着手す同十四五年の交同郡の民数十戸団結して移住せしか率先者の詐偽に罹り遂に団結を解き各自民札幌附近に於て土地を購ひて土着し又其の内の一部は白石村字厚別に於て未開地を出願し水田を開き此処に新部落を成せり同地に信濃開墾地の名あるは之か為なり，要するに此移住民は着実業に従ひ概ね成功して現今屈指の農家となれり今其主なるものを左に挙けん
上島　正　札幌区に於て著名なる花園業者なり其園を東皐園と称し牡丹，芍薬，花菖蒲，ベコニヤ，萩其他和洋花卉数十種を栽植又種苗を販買賀せり
武井総蔵　札幌村で玉葱栽培。
宮坂坂蔵　札幌区で果樹栽培。
藤森銀蔵　圓山村で農業と園芸，長男：馬牧場，次男：牛牧場を十勝の國で経営。
河西由造　移住の際は資力甚た乏しかりしか白石村字厚別に入り開墾に従事し今や水田 55 町歩畑 25 町歩を有し村内屈指の資産家となれり
41）**上島　正（1900）『想い出の記』，明治 33 年作成，全 38 頁。**
上島は，63 歳の時【明治 33 年（1900）】に『想い出の記』と題する日記風の読み物を現している（全 38 頁）。この読み物は日記調であるが，上島の自伝と言っても過言ではないものになっている。しかも，その筋立ては象牙生という人が上島との問答形式をとりながら進行するという体裁になっている。このようなストーリィにしていること自体，ある意味，風流人としての面目躍如と

いったものになっている。

42）黒田重雄（2011）「札幌の偉人・上島　正に関する一考察 ── なぜ，上諏訪（長野県）の武家の嫡男が札幌を開拓する企業家となったのか ──」『開発論集』（北海学園大学開発研究所），第 88 号（2011 年 9 月），pp.128-166。

43）玉川学園・玉川大学「石狩平野の米作り」：（http://www.tamagawa.ac.jp/SISETU/kyouken/rice/ishikari/index.html）

44）長野県開拓自興会満州開拓史刊行会（1984）『長野県満州開拓史　総論』，東京法会出版㈱，昭和 59 年 3 月 31 日発行，pp.19-33。

45）高橋貞樹（2008）『被差別部落一千年史』，岩波文庫。

　部落の数は，中部地方では，長野県が比較的多かった，とある（p.187）。

46）若林　功（1938）「農村史・創業の人びとを語る ── 厚別開拓の父　河西由造 ──」（故河西由造小傳）『北海道農會報』，第 38 巻，第 453 号。

47）黒田重雄（2007）『北海道をマーケティングする』，北海道新聞編集局（自費出版）。

48）山崎正和（2011）『世界文明史の試み ── 神話と舞踊 ──』，中央公論新社。

49）川出良枝（1996）『貴族の徳，商業の精神 ── モンテスキューと専制批判の系譜 ──』（Aristocracy and Commerce），東京大学出版会，p.39。

50）笹本正治（2002）「めぐり歩く商人 ── 利益を求めての旅 ──」『異郷を結ぶ商人と職人』，中央公論新社，pp.87-125。

51）阿部謹也（2004）『日本人の歴史意識 ──「世間」という視角から ──』，p.76。

52）井原西鶴（1692）「奈良の庭竈」『世間胸算用』，（前田金五郎訳注，角川ソフィア文庫，2000 年刊）。

53）『北海道新聞』，2006 年 2 月 1 日付け（夕刊）。

　号外までで た逮捕劇の後は，あれほど持て囃されたホリエモンとライブドアに対して，マスコミや識者も手のひらを返したように叩いている。もちろん，なかには「ライブドア事件が語るもの」として，ビジネスの在り方や日本に巣くう病巣などとの関連性を追求するような冷静な評論を載せているものはある。例えば，新聞記事の見出しに，「広がる失望と戸惑い」，「ホリエモンと寝た日本社会」，「ライブドア事件・受け止め方に温度差 ── 捻れた感情を抱く若年層 ──」，「小泉改革への反応と酷似」などとなってあらわれている。

54）梅棹忠夫（1990）「北海道独立論」『梅棹忠夫著作集　第 7 巻』，中央公論社，pp.107-172。

55）読売新聞北海道支社編（1975）『世界の中の北海道を考える（上）（下）』，株式会社太陽。

56）北海道未来総合研究所編（1980）『自立経済への挑戦 ── 北海道開発の新視点 ──』，日本経済新聞社。

57）小林好宏（2003）『公共事業と環境問題』，中央経済社。