

## 第5講：165 「高う買うて」

## 1. 「大阪商人」とその人間関係の特徴

この逸話を讀むうえでまずおさえておきたいのは、商人という職能集団に対する教祖の眼差しである。「商売人はなあ、高う買うて、安う売るのがやで。」というお言葉は、逸話篇 104 「信心はな」にも見られる。そこでは、後に兵神真明組の講元になる富田伝次郎に対し、教祖はまず彼が蒔蕪屋であることを確認されたうえで、先のお言葉を伝えられている。一方、この逸話「高う買うて」に登場する宮田善蔵も同じく真明組につながる商売人であった。商人に対する教祖の視点は、農民を主体とする当時の大和の国とは異なる、商いや流通で賑わう大阪の繁華なイメージとも結びついたものであったと考えられる。

ところで、歴史家の武光誠は、江戸時代の経済発展を支えた存在として「大阪商人」を挙げ、その特徴として、正直を旨とし、取引相手に喜んでもらえるような商いをすることを心がけた点にあるとしている。また、大阪の商家ではきわめて家族的な経営がなされたため、店主と番頭、手代、丁稚とがきわめてつよい信頼関係で結ばれていたという。

実際に、こうした信頼関係の強さは、井筒梅治郎を講元とする真明組にも顕著に見られた。真明組のつながりから入信した宮田善蔵にとって、教祖のお言葉が真に胸に治ったのは、親神様のご守護を自ら実感するという体験はもとより、この信仰共同体における商人気質の関係性がその素地にあったからだとも考えられる。

## 2. 「儲けること」と「たすけること」

この逸話で興味深いのは、最初は今川聖次郎のお話に感銘しておぢばがえりをした善蔵の入信の過程が、いわば“段階的”に見える点である。一方で、この逸話では、善蔵が実際にどのような悟りによって「成る程と得心した」のか、その具体的な内容については触れられていない。おそらくそこには、彼がそれまでに聞いていた教えと自らの体験を繋ぎ合わせる何らかの悟りがあり、またその悟りは、段階的に深まっていったものと思われる。

自身の胃の病で医者から見放された善蔵は、まずは今川聖次郎による「元の神」である月日親神についての話に感銘を受け、彼の導きでおぢばがえりをするものの、教祖から頂いた「商売人はなあ、高う買うて、安う売るのがやで。」というお諭しの意味が分からない。教祖に対し不足を抱き、結局激しい上げ下しを起すことになるが、ここからは、善蔵がこの段階でも、商売を親神様の守護の世界とは別の領域として捉えていることが窺える。結果的に、そのことが彼自身の身上に表れた。つまりこの出来事は、親神様の思召と人間の商いの営みとが何らかの形で連関しているということを示唆している。この教祖のお諭しの意味について、井筒梅治郎は、問屋と顧客の両者を喜ばせ「自分は薄口銭に満足して通るのが商売の道や」と説いたが、これはまさに、“物を売って儲けを出す”という商いの営みもまた、“人々がお互いに扶（助）け合う”という、親神様によって求められる人間の本来的な営みであるという謂で捉えることができるだろう。

この点は、逸話篇 104 「信心はな」においても明らかである。ここでは、教祖から「商売人なら、高う買うて安う売りなはれや。」というお言葉を頂いた富田伝次郎が、その意味を井筒梅治郎に尋ねたところ、それが「共に栄える理」だと諭されている。真明組の悟りにおいては、商売において問屋も顧客も共に満足させることは、何よりも「人をたすける」ということに直結していた。またこの場合、梅治郎が前提としていたのはまさに「大阪商人」の特徴でもある信頼関係であり、それは彼自身が率いていた真明組の人間関係であった。自らの目先の損得よりも、お互いが扶け合いの精神で商いに勤しむことで、結果的にはすべてが「共に栄える」ことになる。伝次郎にとっても善蔵にとっても、商売をめぐる教祖のお諭しに対する信仰的な悟りが、ここで一段掘り下げられているのである。

## 3. 「儲けること」／「はたらくこと」／「たすけること」

こうした「儲けること」と「たすけること」をめぐる教祖のお諭しについて、さらに掘り下げれば、両者をつなぐ契機として、「はたらくこと」が位置づけられるだろう。逸話篇 197 「働く手は」では、「働くというのは、はたはたの者を楽にするから、はたらくと言うのや。」とお聞かせ下されたとある。この逸話の冒頭では、教祖がいつも「世界中、互いに扶け合いするなら、末の案じも危なきもない。(傍点引用者)」と諭され、さらに「陰日向なく働き、人を助けて置くから、秋が来たら襦袢を拵えてやろう、何々してやろう、というようになってくる。こうなると、双方たすかる。(傍点引用者)」と語られている。「陰日向なく働き、人を助けて置く」ことが、自ずと「双方たすかる」ことになるとは、「たすける」という能動的な行為によって、「たすかる」という“こと”が立ち上がってくる。「はたらく」ことによって「人をたすける」ことにつながり、それが「双方たすかる」ことにつながっていくというこの道理こそが、教祖によって語られる親神様の思召であろう。そしてこの思召こそが、宮田善蔵が「成る程と得心した」ことだったのではないだろうか。

## 4. おわりに：「たすけ」の具現化としての「高う買うて、安う売る」

以上のように、商売人としての宮田善蔵の信仰は、教祖から頂いたお言葉の含意を悟ることによって深まっていった。「高う買うて、安う売る」ことを心がけて「はたらく」ことは、視点を変えれば、「人をたすける」ことが「自らがたすかる」ことにつながっているということだろう。教祖が大阪商人に対して特別な眼差しを注がれていたのはもちろん偶然ではなかった。「高う買うて、安う売る」の真意／神意が善蔵の胸に治ったのも、同じ商人で、かつ信仰的な指導も仰いでいた井筒梅治郎から告げられた悟りを介してのことであった。宮田善蔵が井筒梅治郎の言葉によって得た悟りとは、次のお歌で説かれている真のたすけのありようだったのではないだろうか。

わかるよふむねのうちよりしやんせよ

人たすけたらわがみたすかる（三 47）