

# 輝け 商店街

近江商人の道・6

日専連名誉講師 富山短期大学名誉教授  
川中清司

「三方よし」は、近江商人の根本であった。  
売り手よし、買い手よし、世間よし。この三つ  
を貫きながら、利潤は惜しみなく地域社会に還元  
した。

世間よしは、今流に言えばソーシャル・レスポ  
ンシビリティ（社会的責任）で、すでに数百年  
も前に実践していた。

企業は公器であり、社会的な役割を果たすべし  
という経営のあり方を、ちゃんと理解し、実践し  
ていたのである。

今、ひずみ社会の中で、その真価が求められて  
いる。

他国へ行商するも  
総て我がことのみと思わず  
其の国一切の人を大事にして  
私利を貪ることなかれ

これは、滋賀県・五個荘の商人  
中村治兵衛が残した家訓である。

近江商人は日本中の広い地域で  
営業活動を展開した。水知らずの  
遠い他国で、よそ者としてはじか  
れることなく、活動ができたのは、  
その地域の人々の利益や要求に耳  
を傾け、それらを踏まえる形で、  
事業を展開したからである。

企業が社会の公器であるという  
考え方が、日本商業の原点として、  
近江商人の活動のなかに見られる  
ことは、実に畏敬の念を禁じ得ない。  
「皆人よきようにと思ひ、高利  
望み申さず、とかく天道のめぐみ  
次第と、ただその行く先の人を大  
切におもうべく候」

この一文は、宝暦四年（一七  
五四）、孫にあてた直筆の遺言書  
のなかにある。平成九年に発見さ  
れた二四箇条の長い文書のなかの  
一部である。

## 顧客、取引先との 誠実な関係づくり

顧客や取引先に嘘をつくこと。

不当な価格を提示すること。物品  
が必要とされているときに売り惜  
しむこと。こういう行為は、決し  
てしてはならない。これをやれば、  
取引が短命になり、自社の利益を  
も損なう。と、近江商人は考えた。  
一気に高い利益を得るよりは、  
少しずつの利益で、良好な関係を  
維持しつつ、持続的な相互関係を  
重んじた。

## お客さま、世間さま 自己努力

「三方よし」は、「買い手よし」、  
「世間よし」から始まる。

一、なにを売ればお客さまに喜ば  
れるか、「買い手よし」。まず買い  
手にとって利益がなければ、高い

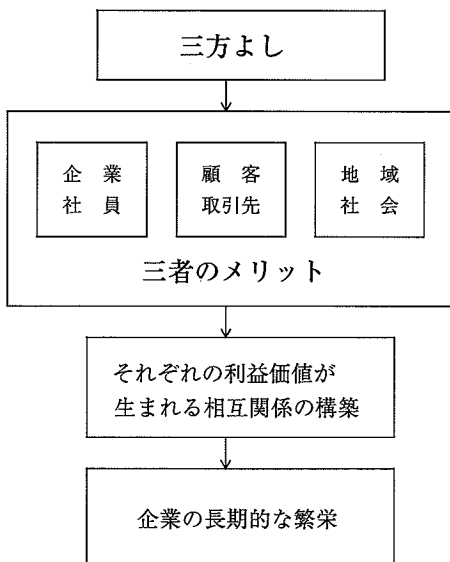
は成り立たない。  
二、どうすれば、その地域に愛さ  
れるか、「世間よし」。その地域や  
社会の利益を考えなければ、企業  
として存続できない。  
三、それらを実行できる売り手に  
なるべく身を挺して自己努力する。  
「よい売り手」となって、初めて  
利益がいただけ「売り手よし」と  
なる。

## 滋賀県CSRの基本に 三方よし

こうして、三者間の誠実な相互  
関係を構築し続けたのである。

「三方よし」の精神は、今も滋  
賀県経済界で受け継がれている。  
彦根市（鳥井本町六五八）の「N

誠実な相互関係の構築



PO法人三方よし研究所」では、機関紙「三方よし」を発行し、研修会など多彩な行事を行っている。

滋賀経済同友会は、「滋賀CSRモデル」を平成一六年の春に策定した。その中で、近江商人の「三方よし」を中心に据え、この理念は歴史的財産であると位置づけている。

多くの企業がそれを実践し、経営活動に取り入れている。

## 企業が果たす社会的責任・CSR

企業は金儲けのためだけに存在するのではない。企業の目的は、利益をあげ、役員や従業員に報酬や給与を支払って生活を支える。株主に配当する。税金を納めて、国や地方自治体を支える。資本を維持、増加して発展させるということにある。

これらが、基本的な目的であることは論を待たない。しかし、そこからさらに大きく踏み出して、社会に対する責任を果たさうというのがCSRである。

CSRは直訳すれば、Cはコーポレートで企業、SRはソーシヤル・レスポンスビリティで、社会

的責任をいう。

つまり、企業も社会の一員として、積極的にその責任を果たすべきだ、という考え方をいうのである。

## 自己診断に活用

「滋賀CSRモデル」は、実際に自己診断に活用するように提案している。

その中の「顧客、取引先との誠実な関係の創造と維持」の項目に、次のようなチェックリストが準備されている。

- 顧客・取引先との人間関係において、「尊敬の心」を基本としているか。
- 金銭の授受だけでなく、真の相互関係を意識した、長期にわたる良好な関係の維持が重視されているか。
- 透明性の追求と積極的な情報開示を行っているか。
- 顧客満足度を高めるための効果的な仕組みを持っているか、実施しているか。

いずれも企業経営にとって、欠くことのできない基本的なポイントである。

## 企業風土と社会の評価

企業は、まずトップの理念を明らかにし、果たすべき役割と目標を打ち出すこと。企業は社会的公器であり、単なる利益を生み出す個人的なものであってはならない。その理念のもとでこそ、社員からの敬意が集まり、組織全体としての共感と協力が得られる。

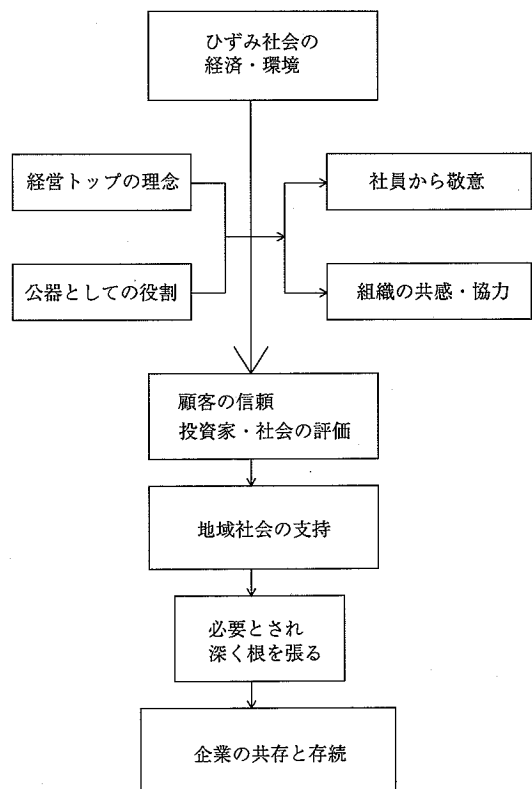
その中から顧客の信頼が生まれ、投資家や社会からの評価が得られることになる。

こうした企業風土のもとで、はじめて企業の継続が可能となる。

## ひずみ社会の中の積極貢献

今の世の中は、格差が拡大し、中小企業の経営は極めて厳しい。大企業に利益が集中し、中小零細の分野が著しく侵されている。特に、小売店の数は加速的に減っている。住民の生活に支障を与え、地域社会が壊されている。

裕福な層と貧困な層との格差が広がっている。ワーキングプアと呼ばれる低所得者が増えている。ニートと呼ばれる、働くところがなく、研修にもいけない、そういう人達が増えている。



社会の秩序が乱れ、いろいろな事件が起きている。情報社会のひずみと犯罪の多発。家庭・親子関係の脆弱化。結婚せず、片親の子どもが増えている。

倫理感が極めて薄くなっている。ごまかし、背信が横行し、テレビの前で頭を下げる経営者が毎日のように出ている。企業の反社会的な行為。国際的なテロの頻発。

こうしたなかで、企業が社会の一員として、いろいろな役割を果たすことが求められてきた。

騒音、ゴミ、交通渋滞を防ぎ、環境を守る。CO<sub>2</sub>削減と温暖化防止。積極的に地域社会に加わって役割を分担する。この考え方をさらに発展させ、より積極的に社会に貢献しようというのである。

## 日本企業に求められる 共存意識

グローバル化の時代、日本企業が世界各地に進出している。しかし、必ずしも、その地域に受け入れられてはいない。その原因の一つに、この「三方よし」の精神が欠けていることが挙げられる。

企業が短期的な利益追求だけに偏った事業展開は、やがては、社会の反発を受け、支持を失い、共

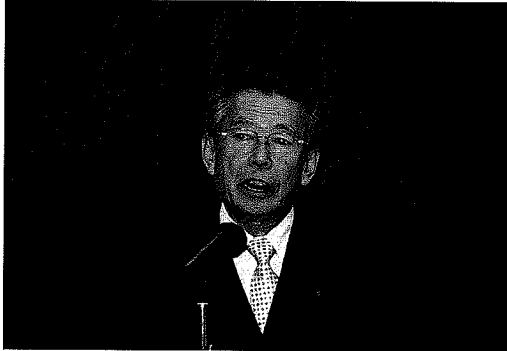
存的繁栄を困難にする。

企業が公器としての役割を果たす。地域社会の支持を得られ、必要な存在として認められ、深く根を張り始めて、持続が可能となるのである。

## 三方よし実践で二桁成長 日本システムバンク

「三方よし」の実践企業に、日本システムバンク(株)がある。同社は、一〇〇円駐車場を全国的に展開した。

小さいことを地道に確実にやり、積み重ねた。今、売上高五五億円、資本金四億五六〇〇万円、自己資本一三億五〇〇〇万円に成長した。



第25回かわなか塾で講演する野坂弦司会長  
(2008年7月18日、グランディア芳泉にて)

福井本社をはじめ、東京本社のほか、札幌から沖縄まで一六支店を持つ。

会長の野坂弦司さんは、一二年前、五九歳で会社を立ち上げた。

設立時に、バンクという社名は、

「銀行でもないのに」と登記をいぶかられた。「システムを売る」バンクだと説得し切った。退職金すべてを注ぎ込んだが、一年たらずでなくなった。しかし、銀行の融資はなかった。

「三方よし」をさらに発展させて、「十方よし」を会社の理念に掲げている。

禅の思想を取り入れた。お客さまに喜んでもらう。

「喜びの種、幸せの種をまこう」これをテーマにして「地べたにはいざり回った」。失敗の連続にも屈せず、信念を貫いた。遂に、二桁成長を達成し、その実績を守り続けている。

目標「日本一美しく、世界一礼儀正しく生きる」のとおり、会社を訪問したとき、全社員が起立し、キチンとあいさつし、笑顔で迎えてくれた。

CSR活動も熱心で、福井県のふくいブランド大使になった。商店街活動、地蔵まつり、まちなか

コンサートや、ヘルシープラザ・健康長寿の里づくりなど、多面的に展開している。

## 専門店の理想は三方よし

人々は生活に必要な商品を、安く便利に供給されるスーパーなどを望む。それと合わせて、人間的な趣味、教養を満たす、文化的な生活を求めている。これに応えるのが、専門店の使命である。

所得の増加と生活様式の向上に従って、ますます専門店の使命は増大していくのである。

専門店が時代にはきかなくて、お客様に生き甲斐のある人生、人間らしい豊かな生活を提案するためにある。そのための商品、技術、ノウハウを提供するものなのである。

目指すところは明るく、暮らしやすい社会を築くことである。まさしく、近江商人の三方よしの理念と合致する。

## 日専連の強化は 個店が輝くこと

日本専門店会連盟(日専連)は、全国の有力専門店を組織する単会の全国組織である。

日専連を組織している細胞は、個店である。個々の店が、理想を失い、使命を忘れてたら、日専連の組織価値も見失われてしまう。

日専連の活性化は、個店が理想に燃え、生命をかけて店の経営に輝くことから始まる。

そのキラキラ光る個店たちが、明るい暮らしよい社会を作ろうという、社会意識に目覚めたとき、日専連は生き生きと輝いてくる。

閉塞感にとじこもってはならない。地域の個店一軒一軒が息を吹き返そう。志を抱いて輝き始めよう。

## 地域からの草の根活動から始まる

日専連は単なる民間の私的企業でもなく、業界団体のひとつでもない。その誕生のときから、地域の商人の地位向上と、地域社会への貢献を旨とする運動体であった。中央からではなく地方から、流通の「草の根」から、商業革新の運動体としてスタートした。若手商人たちの自己革新の運動であった。

自主的な研究と、経営の実践の中から、地域の主体的な協力のネットワークの中から、地域に密

着して、商業共同体を形成しようとしたものであった。

彼等は高い志を持ったエキスパートであり、エリートであり、スペシャリストとして運動に参加したのだった。何よりも誇りと使命感に燃えていた。

それは全く自主的な運動であり、自発的な参加であった。エゴと孤立と対立を越えた、地域共同社会に向けての連帯の運動の絆で結ばれることができたのだった。

## 岐路に立つ重大決意

日専連六三回全国大会が、二〇年六月一九日、浅草ビューホテルで開かれた。一五の単会が離脱し、極めて厳しい環境の中で、新しい第一歩を踏み出した大会であった。

総取扱高五〇〇億円に達するクレジット事業と消費者金融が、経済の動脈だった日専連は、大きな岐路に立たされた。昨年一二月の貸金業法の第二段階の施行で、小規模なクレジット事業の継続は、事実上困難な事態に追い込まれた。

さらに、第三回施行までに多くの単会は、消費者金融事業からの撤退を余儀なくされる。その上、割賦販売法の改正によって、大き

な変化が予想される。

これらに対応して生き残るためには、事業統合を大胆に進めて、事業の効率化を図らねばならない。

## 事業会社化と新たな約束

日専連は大転換の舵を切った。従来の連合会組織ではなく、大胆に事業部門の会社化を目指す。新しい「日専連の店からのお約束」を掲げた。こうして、再出発を誓いあった大会であった。

クレジット事業を発展させたものは、組合員の結束と信頼であった。強い組織体制が経済活動を持続発展させた。どんな事態であろうと、組織を守り強化せねばならない。

### 日専連の店からのお約束

- 一・ 誠実な気持ちで、安全・安心な商品・技術をお届けします
- 一・ 楽しいお買物をしていただくための努力を常に心がけます
- 一・ お客様のご満足を得られる環境づくりを目指します

当たり前のことを、当たり前に

実践する。一見簡単なようで困難なことを、日専連の総ての店で共有し、実践することだ。それが日専連の店の素晴らしさを、地域生活者に理解され、活気溢れる日専連組織の再生を果たす唯一の道だ。

## 日専連倶楽部の始動へ

通常総会の事業報告で次のように述べられた。

「今までは、日専連から脱会した元組合員は、個人の資格でも日専連に残ることはできなかったが、本年度、日専連から離れていった元組合員にも呼びかけ、将来、日専連組織の再興を図ることを目標に『日専連倶楽部』を立ち上げる」

日専連にとって最大の課題は、組織の維持・拡大であり、そのために具体的な組合活動に取り組みすることである。組合員が求める組合活動を、一つずつ実現するために、組合員の協力を訴えた。

## 原点に帰って草の根活動を

かつて、日専連を創設した二〇歳代の若い青年商人たち。その燃えるような情熱が、今求められている。たとえ脱会しても、日専連

精神を掲げて生きていこうという商人がたくさんいることを忘れてはならない。

組織して行くにはリーダーが必要だ。各地にグループを作り、残していただきたい。五人、一〇人、二〇人といった、同志のまとまりを保ちつづけてもらいたい。

全国のそういった商人たち呼びかけ、機関誌を軸にして、手弁当、わらじ履きで語り合う座布団グループが必要なのだ。志半ばに単会はいえ去ったが、まごころ商人の火を絶やすことなく掲げ続けたい。

日専連機関誌に投稿しあう。ちよつとしたいい話を語りあう。こうした活動を積み重ねて、一日も早く「日専連倶楽部」をつくり上げねばならない。

## 日専連人よ

もつと歩け

語り合え

## 一年に千里を歩行した 近江商人に学べ

この項の終わりに全国を足で切り開いた近江商人の姿を掲げておきたい。

滋賀県神崎郡川並の太物商・奥

井万吾が、明治二年（一八九三）に書いた記録には、「その昔一カ年間に、奥州へ二度出かけ、木綿仕入れのために出雲・伯耆（鳥取県）に一度下がったので、合計千里（四〇〇〇キロ）歩行した」と書かれている。

「われはやうやくにして一年に千里を歩行す、全く此の脚絆きはんは切要によりなり、今日より之を顧見れば誠に迂遠のことというべし、おそるへし かんすへし」とし、これからは、西洋から汽船鉄道や電話電信などの方法が伝わってくれば、「千里互に相話し鬼神も及ぶべき事にあらず、よくよく試案を致し西洋にもおとらぬ様、工夫出精一日も油断これある間敷候」と述べて、時勢に応じた創意工夫をするように戒めている。

\* \* \*

商人の組織を守り、高めていくためには、自らが体を動かし、足で各地を行脚して、同志を糾合し語り合い高めあうという、基礎活動が絶対に必要である。

近江商人の歴史、日専連創始者の足跡、それらが示すものは、生命をかけて商いを守った人間の活動の鉄則である。