

伝統と変革を物語る

『専門店』700回 に祈る

日専連名誉講師
富山短期大学名誉教授
川中清司



『日専連』創刊第1号

松下幸之助が日専連メンバー 大阪・美津濃ビルに本部

「暮らしていよいよ明るい世の中をつくる」——この旗印のもとに七〇年前、志を同じくする商人たちが集まり、全日本専門店会聯盟を結成した。機関誌『日専連』の第一号が発刊されたのは、昭和二年九月五日。名簿には松下幸之助の名も載っている。それ以来、戦時中を除いて発行し続けてきた。聯盟の第二代会長は、スポーツのミズノの創始者水野利八さんで、大阪専門大店の代表も務めた。本部は大阪の美津濃ビルに置いた。



水野利八会長と美津濃ビル（日専連本部）

自力で更生 緊密連繫で進歩向上を

日専連の誕生は全国の注目を浴びた。「活躍の第一歩を踏み出した日専連」、昭和一年一月一〇日の中外商業新報は、大見

日専連会員の名簿。松下幸之助の名が見える

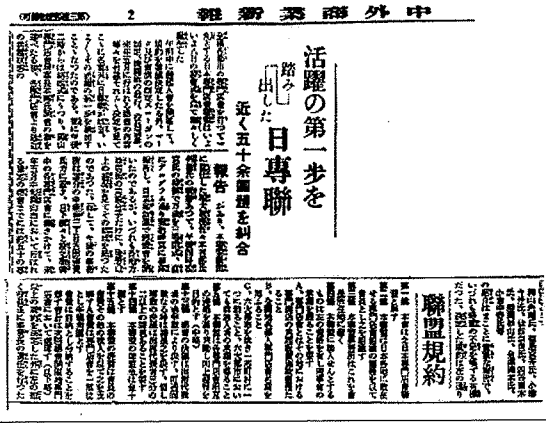
氏名	住所	氏名	住所
松下幸之助	大阪府大阪市東区美津濃	水野利八	大阪府大阪市東区美津濃
...

松下幸之助

出して発会式の様子を紹介し、事業内容や規約も載せている。

会旗を制定し、スローガンを決め、機関誌の発行を決議した。規約の第二条に「日本各地に散在せる専門店会組織の団体をもって会員とし之を組織す」とあり、創立当初から全国網羅を標榜していた。加盟金は一〇円で、会費は年三〇円で前納制だった。

水野利八会長は『日専連』の巻頭で、目的は「社会大衆の消費経済に貢献する」と宣言した。そのためには、
1. 全日本各地に散在する有力専門店の横



当時の中外商業新報 昭和11年10月10日発行

地方からの力 不況時にこそ強く

日専連は岡山から興った。大正末期から昭和にかけて、全世界を襲った大恐慌の最

1. 連絡を図る
2. 不断の努力と切磋琢磨により一大飛躍する
3. 専門店が各自により更生を図り、一層緊密な関係を保ちつつ進歩向上を図ると、実に明快な指針を示している。

中のことだった。不況は農村にまで及び娘を売った農家もあった。その中で志ある商人たちが全国で単会を立ち上げ、聯盟に加盟した。

昭和七年、北海道で小樽を皮切りに旭川、札幌、函館、帯広。東北では仙台、青森、関東では四谷、高崎、千葉、市川、水戸、横須賀。北陸では金沢、小松、新潟、福井、高岡、富山。東海では名古屋、四日市、桑名。近畿では大阪、京都。中国では岡山、津山、尾道、姫路。四国では徳島、高松。九州では小倉、熊本、大牟田、宮崎、門司、久留米、下関、鹿児島、別府、博多と続く。昭和一二年八月には加盟会四四、会員一〇〇〇店、全日本に結社を築いた。日専聯は地方から根を張り不況に強い組織を築き上げた。

今、北海道、東北、九州の会では力強い活動が進んでいる。一つの街でなんと八割ものお店が日専連に加盟している地域もある。日専連カード一枚で暮らしている。給料日までつないでいける。地域密着のカード力は素晴らしい。

結婚ご縁組みのお世話、市民マラソン大会、生協とのタイアップなど、地域貢献が進んでいる。「どうしたらお客さまのためにになれるか」、この一念こそがお店を支え単会を築き続ける。クレジット事業が激烈な競争にさらされる

中で、地域密着とお客さまの信頼こそが、日専連がよって立つ地盤にほかならない。

繰り返す歴史・戦った専門店 不死鳥のように甦る

一〇〇年に一度といわれる大規模な経済危機が、今、世界を襲っている。六九カ月も続いた日本の好景気も、アメリカ発の金融危機が引き金となってメガクライシスに巻き込まれている。

経済危機は今までも何回となく繰り返してきた。そして、いつも犠牲になるのは小売店だった。だが、そのたびに不死鳥のように甦ってきた。

世界大戦では夫を戦地にとられ、物資はすべて配給となったが、店の女たちは白いカッポウ着姿で店を背負い、家庭も町も立派に守ってきた。命をさらすような悪条件の中でも、商人はどっこい生きてきた。

事次同共の祖元で國全



たれば結に験経の年々五

業事大五の會本

共同炊事
株式會社設立
商品券發行
スタンプカードと
共同通帳
豪華版の催
共同廣告
（一ヶ月分八千円）
（休日に）

會店門專島徳

『日専聯』第1号の広告。昭和7年創立・株式会社で商品券発行など・徳島専門店会

それに比べて夢のように平和な今、情性とあきらめにうち沈んではならない。

お客さまの支持がある限り、あなたの店は亡びることはない。お客さまに愛される限り、あなたの店は繁盛する。『専門店』はその実証を七〇〇回にわたって書き綴ってきた。

不況は不況を恐れる 心が招く

「われわれが最も恐れなければならないのは、恐れることそのものだ」。八〇年前の世界恐慌のとき、経済状況を改革したルーズベルト大統領が一九三三年三月、就任演説の冒頭で述べた言葉だ。

原文を噛みしめてみよう。

「The only one thing We have to fear is fear itself」

今年一月二〇日、オバマ米大統領は就任演説でこう訴えた。「理念と計画が不況を克服する。たじろがずに進む中で明かりが見えてくる」。

そして「この日。恐怖より希望を、いさかいや不和より目的を共有することを選び、われわれは集まった」と。

日専連にとって全く同じ直言となる。厳しいクレジット事業と、加盟専門店の苦境の中でこそ、新しい進路を切り拓く栄光への戦いが待っている。

心を新たにして日専連の旗のもとに進まなければならない。

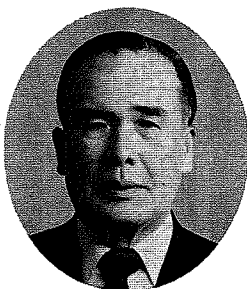
リーダー率先、足で回って 単会づくり

第八代会長の菅政春さんは、口癖のように「天の時、地の利、人の和」を唱え、先見性と行動力を信条とした。九州全体に二〇近い日専連・単会を作った。枕崎から種子島まで自らの足で歩き説得して回った。

大きい体格、剃りあげた広い額、太い声でゆっくりと話した。目は細かったが、話すときはぐっと相手を見つめていた。四国から漆器の行商で苦勞を重ね、金物、建設資材の商社、加根又本店を鹿児島市に築いた。九州、中国、四国に支店を置き、鹿児島県中小企業団体中央会会長となった。

菅さんが広げた九州地方連合会の組織を、事務局長だった高嶋一也さんが守った。背は低く、ずんぐりとしていた。メガネを額に上げて、豪快で細かいことは頓着しない日専連インストラクターとなり、九州全土をオルグして回った。

先祖は薩摩藩の上級武士で上之園町に家



菅政春 八代目会長

があった。旧制高岡高商の出身で、若いときにはスキーを好むスポーツマンだった。懇親会ではお湯割りの焼酎を酌

み交わしながら、日専連の未来を語り明かすこともあった。機関誌に「ペンでおじま」と題した随筆を書いた。

天職の小売店に誇りを持つ

商品とサービスと希望を差し上げるのが専門店だ。その街にその店があつて暮らしが楽しい。商店街は街の華だ。お客さまと地域のことを一番よく知っている。その街に住み、暮らしの中にとけ込んで市民同士の絆に生きてきた。

小売屋さんが賑やかな街には凶悪犯罪は起きない。どこの誰が何をしているかがよく分かる。心の通う助け合いが自然に生まれ、人情花咲く日本の良さが育つ。だから犯罪が起きないのだ。商店街は世の中のヨコ糸の役割を果たし、安全社会を織りあげていく。町の消防も警防団も、商店の息子たちが片棒かついだ。それで町は安心だった。ところが今、それが危ない。

クルマ社会で規模の大きさを誇る郊外S Cではマネのできない大事な機能は、商店街でなければ育たない。それを見落とした政策が今ようやく反省期に入った。国や自治体が政策として打ち出したコンパクトシティは、ほんの入り口にすぎない。もっと世直しが必要だ。小売店はそんな世直しには大事な宝ものなのだ。

誇りと生きがいを持つ。しっかりとこれからの社会を見つめて生きていこう。

本物のサービスを求めて

サービスは専門店の永遠の努力目標だ。毎日努力して一歩ずつ達成に向かって進む。

S E R V I C E の七要素とは何か。

S・・・シンセリティー・・・まごころ

なによりもお客さまにまごころを差し上げる。

「いかにしたらお客さまのためになり得るか」。これを探し続けるのが専門店の使命だ。

E・・・エコノミー・・・店の経済性

お店の健全収支が成り立つように。ムダのない経営を追求する。

R・・・リサーチ・・・調査・研究

マーケティング・リサーチ。客層の分析、品揃え、お店の計数分析など、経営資料を調査し、戦略に役立たせる。

V・・・バリュー・・・価値を差し上げる

店の信用は、良い品と、良い販売員にある。お客さまに価値を提供して喜んでいただく。

I・・・インタレスト・・・店の面白さ、楽しさ

楽しく、豊富な品揃え、また行ってみたくなる店。清潔、陳列、照明に気を配ろう。

C・・・コンサルティング・・・良いものを選ぶ力

顧客にマッチした商品構成、フィット商品をお勧めできる商品知識。知識と技を磨く。

E・・・エデュケーション・・・訓練

店員教育でプロへ。販売技術、しつけ、お

客さまとの良いコミュニケーションづくり。

新専門店会読本を作った伏見理事長・あふれる組織理念

昭和六十二年六月、第五代理事長の伏見亮さんは「新専門店会読本」を作った。日専聯創業の志を顕彰して、新しい理念を確立し、それを教育し、浸透すべきと考えたからだ。副題は「日専連の在り方と運営の指針」とした。要約版も作り、研修会などのテキストとしても使った。

執筆は大内秀明（東北大学教授）、上野光平、樋口兼次（拓殖大学教授）、大川健嗣（山形大学教授）、永渕泰清の皆さん（昭和62年当時）に私も加わった。

伏見さんは、フランスの詩人ヴァレリーの「人間は過去を見つめながら、うしろ向きに未来に入っていく」という言葉が好きだった。商業運動は地道で成果はなかなか期待できない。だが、へこたれずに粘り強く続けていくもの。「のれんとロマン」と題して仙台会の歴史も発刊し、その中でも足跡が記されている。

おおらかで豪快な人だった。いつもにこやかで包容力があつた。こと組織の哲学の問題となると、一歩も引かなかった。伏見流の理念を持っていた。

仙台会の専務だった高橋確さんに「確ちゃんや」と語りかけていた。「にっこり笑ってそう言われたら気をつけんといかん」と、高橋さんが冗談まじりに言っていた。



みやぎ生協と業務提携。右から高橋専務、伏見理事長（昭和59年12月7日）

みやぎ生協と業務提携を果たした。大型店問題を社会的構造課題と位置づけ、秩序の維持と調整の必要性を力説した。宮城県小売商近代化協議会を立ち上げ、見事にその機能を果たした。今、仙台の商店街が賑やかに栄えているのもそのおかげと云ってよい。

人づくりこそ組織の基礎 続けよう教育訓練

「専門店会経営講座」を開いた。日専連の歴史、日専連信条、商人哲学から始まっ

て、協同組合法、組織の運営管理、事務局長の職務、クレジット事業、計数管理などを網羅した「日専連学」である。

教育体系をきちんとつくり、テキストを完備した。日専連の構造を図解し、組織を理論と実際の両面から理解させた。日専連の末端の第一線で働く人たちのための塾だった。新任の事務局長は必ず受けるようにした。受講生はみんなよく分かってくれた。感激し明日からの希望が湧いて、各単会に戻っていった。

第一回は昭和四三年二月、湯河原温泉で全国事務局長会議と併せて開講した。途中に停電したが、ロソクのみかりで講座を続けた。以後、ほとんど毎年のように開いてきた。北海道や九州の地連でも行った。だんだんと課長、係長クラスも参加するようになった。修了生の数は、本部から証書を出した数だけでも六〇〇名は超えるだろう。

この灯は絶やしてはならない。一時ストップしているが、体系的に「日専連学」を教え、日専連人を育てる機能を消してはならない。今こそ、「米百俵の精神」で継続しなければならぬ。

活性化は指導から インスタラクター制度

組織は人がつくる。人は教育でつくる。日専連を強くするには指導者を育てなければならぬ。そう考えて「日専連インスタ

クター制度」ができた。連盟の専務だった宗像平八郎さんが、欧米のボランティア・チェーンに学び、組織を強くするには教育訓練が柱だと実感し、それを日専連に取り入れたのだった。

昭和三〇年から四〇年にかけて養成講座が開かれ、全国から志ある者が集まった。単会の事務局長らが中心だった。箱根に泊まり込みでSPB（社団法人セールス・プロモーション・ビュロー）の指導を受けた。

計数管理、店頭販売、訪問販売、管理者コースなど、経営実践に必要なコースが生まれ、一コース一週間程度の泊まり込みで、三〜四回繰り返して教育する。徹夜の猛訓も重ねた。

二〜三〇人が卒業したと思うが、今では仙台の高橋確さん、青森の蝦名文昭さんぐらいになってしまった。私も昭和三六年の冬、豪雪で国鉄が不通となった福井から、何日もかかって箱根の会場にたどり着いた思い出がある。

インスタラクターは、地方の現場できめ細かい指導を繰り返した。「いらしゃいませ」から商品説明の仕方、チラシ広告づくり、指示の受け方と報告、資金繰りから損益分岐点など、専門店独特のきめ細かい実践講座が繰り返された。そして、お互いに連絡を取り合い、日専連全国大会では指導事例の交換をして成果を積み重ねていった。

今こそ、これが欲しい。今、日専連人を育てなければならない。

日専連信条を説いて 釧路から種子島まで

櫻井輝隆さんは、昭和三六年の青年会長時代（当時三二歳）のときに機関誌委員に任命され、その後、機関誌委員長として今日まで、四八年の長きにわたって機関誌を守り続けてきた。

二年前の機関誌創刊七〇周年のインタビューでは、機関誌『専門店』の目指すべき方向性について、「現世を忘れず、久遠の理想」と述べている。

また、櫻井輝隆さんは「組織の強化は教育にあり」がモットーだった。全国に呼びかけて毎年、東京赤坂のダイヤモンドホテルや熱海のニューフジヤホテルなどで猛烈な研修会をやった。経済情勢から個店の経営問題、さらに日専連組織の運営まで、設題に取り組んで一晩中かけて議論した。結果を大用紙に書き上げ、翌朝それを発表、全員討論にかけて正しい結論を導き出した。今、大会で日専連信条を朗読するときに、青年会の若者三人が壇上に立って一節ずつ読み上げるあのやり方は、櫻井さんが青年会長時代につくったパターンだ。日専連役員に当時の日専連の出身者も多い。

網走から種子島まで、信条を大きな紙に書いて持ち歩いた。しまいには破れてしまっているので、シートのような大きな布に書いた。



機関誌委員長・第5代日青連会長・櫻井輝隆さん

歴史や理念、創設の時代背景、全国の繁盛店の事例も話し合った。

彼自身も東京の品川で大きな家具店を経営し、時代屋という骨董店も開いていて、『時代屋の女房』という小説にもなったほどだ。

マネージャーから政策マン 日専連を支えた人物像

日専連の単会には専従の理事長はほとんどいない。クレジット事業から政策立案まで、事務局長が担ってきた。

事務局長にもいろいろな人がいた。学究肌、事業家、事務屋、文学者肌などのタイプがいた。論客として火を吐く熱血漢もいた。連盟本部にも優れた人材がいた。

青森会理事長の蝦名文昭さん、仙台会前理事長の高橋確さんは、単会の名事務局長

として見事に事業も組織運営も共にこなしてきた。

東北地方連合会の事務局長だった佐藤栄三さんは、元電産労組の執行委員で闘士だった。やせ型で壮士の風貌があった。第七代理事長となった平松泰三さんと並ぶ顧客で、当時の大型店問題の理論的な組み立てや、日専連の政治問題を語り合っていた。佐久間充郎さんは、連盟本部の指導センターのキャップだった。中小企業診断士でインストラクターでもあり、全国を説いて回った一人だった。『専門店』には小説を連載で書いていた。それも商人の心情や事務局職員の苦労話なども書いていた。

正木研二さんは、編集長としてひたすら機関誌を守り続けてきた。日専連の生き字引で岡山結成以来の出来事や、全国の単会の事情にも詳しくあった。酒が強く全国から集まってくる同志の面倒見が良かった。それが機関誌を支える大きな力となった。印刷屋からの校正の帰り道に倒れ、帰らぬ人となった。楽しみにしていた海外旅行の直前だった。

正木さんの実兄は、深見透のペンネームで毎回欠かさず巻末に「商説見本市」を書き続けている。

機関誌の継続が組織を守る

機関誌「日専連」の前身は「商勵」だった。「日専連レポート」と一緒に全国に発行

して、各地にアジった」と、当時の小倉専門店会の大鬼優造さんが第一号に書いている。情報伝達と士気を高めるアジテーションに用いた。

情報は組織を流れる血液であり、機関誌は各単会に巡らされた血管なのだ。組織ってなんだろう。目的を掲げ、規則を守り、会費を納め、会議をもって決まったことを実行する。こうした基礎的なことが運営の基本だ。

理念を持つ。時勢に合った活動をやり続ける。機関誌を持ち、発行し続けることだ。活動にやりがいを感じるメンバーが、熱意を持ち続けて結束を強める。その歴史が伝統を生む。そこに団体の誇りを感じ、所属する価値意識を感じとる。

事業は時勢に適合した合理性、つまり需要と供給のバランスの上に立つてこそ継続できる。絶えず変化を見抜き、それに対応できる体制づくり、それに鋭い触覚を働かさなければならぬ。

クレジット事業は協同組合から株式会社へと大きく転換した。スペシャリストたちを中核に据え、激流の中を漕ぎ抜かなければならぬ。

組織をあげた全面的なバックアップが必要だ。そして、機関誌「専門店」が血管となって日専連のすみずみまで網羅し、有益な情報が血液となって流れ続けなければならない。