

真心と誇り 商人の道を築こう (1)

川中 清司

富山短期大学名誉教授
日専連名誉講師

連載「経済危機の構図」の感想をたくさんいただいた。今の経済社会の混乱は明治維新にも匹敵する。これを取り切るには精神的な支柱が必要というご意見が多かった。一七回にわたって連載した内容は経済や政治、バブル経済の歴史や実体、天災と経済危機、危機を救うべく立ち上がった人々を挙げた。さらに幕政時代の一揆や昭和恐慌、最後に明治維新の群像を書いた。その前にも「近江商人の道」を六回連載した。こうした歴史観を通じて今、商人として何を考えなければならぬかを結びつけたからだ。いただいた貴重なご意見を参考にしながら、連載のまとめも兼ねて、商人が目ざすべき方向などを考えてみたい。

商業者の在り方



日専連
平松泰三 元理事長

今年ももしドラがベストセラーとなり、一七二万部も売れて話題となった。この本は「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネージメント』を読んだら」(岩崎夏海著・ダイヤモンド社)で、ドラッカーの本を間違って買ってしまった女子高生が、部活動に経営理論を取り入れて、仲間と甲子園を目ざして頑張る姿を描いている。

ドラッカーはプロフェッショナル(職業能力)についてこう言っている。

・ナレッジワーカー(企業に対して、知識によって付加価値を生み出す労働者)として、二一世紀のビジネス環境に生き残り、成功するには、

- ① 自己の長所や強み、自己がいかに変化すべきかを知ること。
- ② 自分が成長できない環境から、迅速に抜け出すこと。
- ③ 新しい挑戦こそが、プロの成功に貢献する。

- ④ 検討は到達点志向で行い、知行合一(知って行わないのは、真に知っていないのではない。「知」と「行」は表裏一体)であること。

◆問題解決の専門家

これからの商業者の在り方について、元日専連理事長の平松泰三さんは、

・ピーター・ドラッカー博士の、次の言葉を贈る。

- ① 経営者は、問題解決の専門家であらなければならない。
- ② 経営者は、変化対応の専門家であらなければならない。
- ③ 経営者は、変化創造の専門家であらなければならない。

◆新しい挑戦こそ成功の道

『ドラッカーの言葉』(講談社)には、時代の変化に応じて今、何をなすべきかを明快に示した言葉が盛り込まれている。その中で「機

◆消費者から必要とされる店に

商業者同士が連携し地域貢献
日専連理事長の岡本勝さんは、
消費者から必要とされる店となる
(品揃え、価格、アフターサー
ビス、お客さまへの対応、特に
高齢者の話を聞くなど)。
日専連仙台理事長の山口哲男さ
んは、



日専連
岡本 勝 理事長

①商いに励み、お客さまに商品・
サービスをご購入・ご利用いた
だくことに真面目さをもつて行
うことはもちろん、特段これか
らではなく、古来当たり前のこと
とをさらに理解し、行動するこ
とが大切だと考える。

②お客さまの声をよく聞き、その
ことを正しく認識し、行動に移
すことに努める。

③お客さまのために、地域環境の
整備促進に貢献するよう常に努
める。

④商業者同士の連携を強めること
で、その安定・発展と地域にお
ける存在の一層の確立に努める。

◆いかに変化しようと正直に

大原則は「店はお客のために」

日専連青森理事長の蝦名文昭さ
んは、

①非対面での取引が常識化しつ

ある。商売の環境は劇的に変化
を遂げている。だが商売の手法、
ツールなどがいかに変化しよう
と、商業者はお客さまにも自分
にも正直でなければ繁盛はかな
わない。

②商業者は成功のために「店は客
のためにある」という大原則を
優先させること。

③「日専連信条」の精神をいかに
実現させるかを追求すべきだ。

あなたの人生観

◆仕事は天職、小売業は環境

適応産業、誇りと自己革新

商業という仕事に携わっている
あなたは、一体どのような人生観
を持っているのか。そしてその答
は何か。

蝦名文昭さんは、

・五〇年間にわたり、組合従事者
として中小小売業者の支援を通

じ、地域経済の振興を図るべく、
自分なりに努力してきた。
おかげで、さまざまな仕事に携
わることができ、大変幸せに感
じている。
こうした仕事は天職であると思
えるとともに、誇れる仕事だと
自負している。

・小売業は環境適応産業でもある
から、自己革新がなければ衰退
は避けられない運命にある。
・組合活動を通じて、常に新しい
情報を発信し、組合員の皆さま
に自己革新を促すとともに、事
務局改革にも取り組んできた。

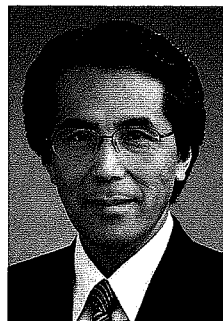
・「日専連信条」のように、変え
てはならないものもたくさん存
在している。「不易流行」こそ、
自分の生き方、仕事の進め方の
基本にしてきた。

・岡本勝さんは、
去年今年貫く棒の如きもの。(虚
子)
・商いの道をただ肅々と歩んでい
く気持ち。

◆日専連同志の結びつき

もう一度真剣に研究を

山口哲男さんは、
・七〇年前の精神をもう一度真剣
に研究し、商業者としてあるべ



日専連仙台
山口哲男 理事長

き姿の実現に向けて行動。

・お客さまのための商業者の在り
方。
・地域環境への商業者の在り方。
これらを通じて、日専連同志の
結びつきの強化と助け合いが重
要。

・広く他の商業者団体をはじめ、
お客さま(市民)への思いと活
動を同じくする方々との連携が
大事。
・船橋一正さんは、

・特に中小小売業者は全国規模の
商いの方法を考える。
・小回りを利かせたサービス、同
業者の組合や商店街の衰退を考
える中で、日専連は最後まで残
さなくてははいけない組合だ。ポ
イントは「専門店」だ。

◆愛と敬と信

平松泰三さんは、

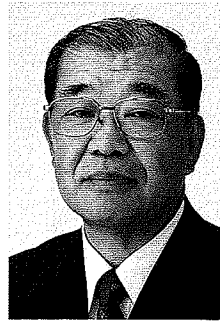
・愛(和の心を以て優しく接する)
・敬(先輩を敬い、常に感謝の心

を持つ)

・信(約束を守り、裏切らないよ
う心掛ける)

・座右の銘「直にして温」(筋を
通せ、しかし、情味を忘れるな)

日専連への提言



日専連青森
蝦名文昭 理事長

◆日専連信条の哲学を 日本再生に活かそう

これからの日専連の方向につ
いて尋ねた、その答えは…。

蝦名文昭さんからは、

・「日専連信条」という普遍的な
哲学が存在している。原点に帰
り、その具現化に実直に取り組
んでもらいたい。

・確かに個店の継続がなければ、
運動体としての体をなさないか
もしれない。すぐにお金に結び
つかなければ、相手にする人は
いないかもしれない。しかし、
人はパンのみで生きるのではな

い。生きる意味を実感できる「日
専連運動」に期待したい。

・世間で言われるように、現在の
日本は世界全体から見ても、その
プレゼンスの低下が激しいよう
だ。

・その原因の一つとして、昔の日
本人(幕末・明治あたりか)が
当たり前にもっていた「徳目」
[愛国心(公の精神)]などの欠
如があるのではないか。

・日専連加盟の若い商売人の方々
が、本来日本人が有していた「誇
るべき精神」を引き継ぎ、日本
再生、日専連再生に邁進してほ
しい。

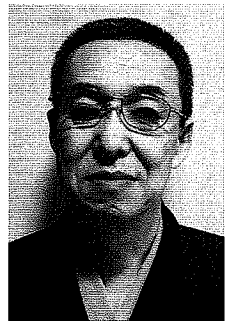
そしてこれからの執筆の内容に
ついて、

・商売に直接関係しなくとも、「自
己犠牲を顧みず社会的に意義あ
る仕事をなした人」「外国人か
ら称賛された昔の日本人の考え
方・生き方にふれる逸話」など
を焦点に当ててほしい。

との提案をいただいた。

◆地域にしかない特殊な品を 初心・真商道と協力を忘れず

船橋一正さんは具体的に、
・日専連の生き残る道はホーム
ページの活用だ。



名古屋専門店協会
船橋一正 前理事長

・安価で取り組み、地域にしか
ない特殊な品を会員間で買ひ物
する。責任あるアフターフ
ローは日専連として後押しする。
岡本勝さんは、

・日専連の七四年持続してきた先
輩方の活動の重みを、自らのも
のとして次代を目ざしていく。
平松泰三さんは、

・初心(真商道と協力の心)忘れ
るべからず。

◆不易流行ー変わらない理想ー

蝦名さんの掲げる「不易流行」
は芭蕉の言葉だ。芭蕉は俳句を通
じて四季の変化だけでなく、大自
然の真理を描いている。世の中は
絶えず変わるが、真理は変わらな
い。芭蕉はこれを「不易流行」と
言い句に詠んだ。

「古池や 蛙飛び込む 水の音」
—— 静寂な池と一匹の蛙の動き。
動と静のコントラストで自然の大
きさを讀え、移り変わる世の中で

変わらない真理を表した。まさに俳
聖といわれる由縁だ。

日専連信条は、商業というもの
を通じて、暮らしよい社会を実現
するという理念である。普遍的な
真理であり、芭蕉の理念とも合致
する。その大きな目的を理解し、
進む人々に喜びと誇りを与えてく
れる。

◆維新の志士だった渋沢栄一

渋沢栄一は商人の道に道義を説
いた。ドラッカーも渋沢を「勃興
する日本資本主義の父」として評
価している。

明治維新のころは攘夷派の志士
だった。一八四〇(天保一一)年
に現埼玉県深谷市の富農の家に生
まれた。武士と農民の身分差別な
どに反感を覚え、アヘン戦争での
イギリスの横暴を知り、尊王攘夷
と倒幕の思想を抱いた。

横浜の外人居留地焼き討ち計画
で、同志が幕府に捕らえられ、渋
沢は逃れて京都に移って一橋家に
仕えるが、一橋慶喜が將軍の座に
就いたので同家を去る。

その後パリ万博使節団の一員に
加えられ、一年余りのヨーロッパ
生活を体験するが、これが渋沢を
変える原動力となった。

・商人と政治家、官僚が対等であり、自由に経済活動が行われている。

・会社組織で営利事業を進めている。

・銀行を中心とした金融システムが経済の潤滑油となっている。

こうした異文化に強い感銘を受け、日本でもこんな社会をつくろうと決意する。

◆道義を持つ商人になれ

渋沢は二つのことを基本に据えた。その一つは、道義として論語を置いた。論語（道義）とソロバン（経済利益）は一致するという信念だった。二つ目は組織づくりである。大蔵省の機構改革、株式会社・銀行の設立と育成にあたり、東京商工会議所（当時は東京商法会議所）の初代会頭となる。

官僚を辞めて実業界に入ろうとしたとき同僚から「官界にいても将来有望なのに、商人になって金もうけしなくても」と忠告された。「金もうけのために役人を辞めるのではない。私は『論語』の半分で身を修め、半分で実業を正したい。先を見てくれ」と断言したという。

渋沢は、「経済活動で得た利益は、

即ち他利に通じる」という公益の追求者だった。

◆論語とソロバンを一致させよ

渋沢は明治六年に、初めて第一銀行を設立した。そのとき行員に次のように訓示した。

・銀行業務はソロバンが主務だ。諸君はソロバンに熟達してもらいたい。

・だがソロバン勘定ばかりに夢中になると、いつか人の道に反するようなことをしかねない。これは絶対に禁ずる。

・論語とソロバンを一致させよ。
・人の道を守るためには、「論語」を常に机の隅に置いて暇があつたら読め。

日本の銀行の創始期の有名な逸話だ。渋沢栄一は熱心な儒教信奉者であつた。儒教は徳川幕府三〇〇年の間、武家社会のバックボーンとなり「日本の道義」の根本となり、石田梅岩らの指導者や近江商人をはじめ、多くの江戸商人の精神的な土台となった。渋沢はこれを明治期において開花させた。商売には理念が欠かせない。理念を持たないで、「利」のみを追う商業者は浮き草のようなもので、やがて方向を見失う。