

真心と誇り 商人の道を築こう (2)

川中 清司

富山短期大学名誉教授
日専連名誉講師

日専連はこうして生まれた

◆明治末に相生会で結婚品展開催
専門店の始まりは、明治末期にさかのぼる。日専連を創業した一人、小倉専門店会の大鬼優造氏が、著書「専門店会の沿革」に書き残している。

一九〇九(明治四二)年の春、大阪の松屋町の博物館で京都の宮崎タンス店と大阪の渋谷利兵衛氏が「御嫁入り道具展覧会」を開き大盛況だった。この成功を目撃した高島屋から、われわれで会をつくり年中行事として、結婚に関する展覧会を開いたらどうかという話が持ち上がった。

尼伊(小間物)、てんぐ(履物)、植村(和楽器)、上田(屏風)、田中(漆器)、中原(タンス)、渋谷(祝儀用品)、高島屋(呉服)の八店で相生会が生まれた。その年の秋には、高島屋で総合の婚儀調度展覧会を開き、盛会で売上げも予想以上の数字になった。このころの高島屋はまだ百貨店になる前の呉服の大店だった。

◆三越で結婚用品陳列会 十合で高砂会をつくる

相生会は毎月七日に集まって婚

礼に関する研究や、互いの得意先の紹介などを重ねた。毎年、春に結婚品展覧会、秋には「婚陳」を華々しく開催して大阪の名物となった。

婚陳とは結婚調度陳列会のことだ。京都の美術工芸学校とタイアップして、デザインや新製品の開発にも取り組んだ。桃山から徳川時代の模様や調度品にヒントを得て、髪飾りから服飾品、履物などを考案して好評を博した。

この相生会に刺激され、三越でも結婚用品陳列会が始まり、十合でも高砂会が生まれ、それぞれ異なった業者で組織された。

◆初の専門大店会大阪で結成

大正の中ごろ、欧米の百貨店形態が日本にも導入され、高島屋も三越も百貨店に転進したため、それらの会は主力を失い解散に至った。

そこで渋谷利兵衛氏が「この際、婚礼中心ではなく、幅広い業種を多く入れた団体をつくらう」と、有力店に呼びかけた。大阪に進出した宮崎タンス店など二三店舗が賛同し、メンバーに加わった。

一九二二(大正一一)年三月に日本最初の専門店会が創設され、名称は「専門大店会」と決めた。

事業は連合陳列会のほかに、連合の広告印刷物、得意先の紹介などが進められた。

このころ、一般家庭に電灯が普及し始め、郊外には和洋折衷の文化住宅が流行り、近代的な生活様式が広がりを見せていた。店構えも畳敷きから陳列棚へと変わり始めた。都会ではモガ(モダンガール)と呼ばれる女性が、断髪に釣鐘型の帽子を目深に被り、ロイドメガネにだぶだぶのズボンをはいて登場した。

こうした時代の波に乗って専門大店会の催しはいつも盛況だった。



銀座を歩くモガたち・大正時代(『よくわかる日本史』学研より)

◆名古屋に名実会

岡山に研究会が発足

名古屋では同年二月に、下方佐郎氏らによって「名実会」が結成された。

- ・共通商品券等の発行
- ・名実せんべい、名実レコード、石けん、パンなどの製造、販売
- ・各店をつなぐ無料自動車サービ
- ・店主の研修を兼ねた販売広告講演会、各店巡視会
- ・共同宣伝、ウインドウの交換会

こうした事業のほかに、大須観音に大提灯を寄贈して街の評判となった。この名実会に刺激を受け各地に組織ができた。門司の商店会、鹿児島の日新会などが発足した。

大正一二年、岡山にも研究会ができた。中尾鹿太郎（赤飯・カマボコ店）が、親友の角南九八（婦人用品店）に持ちかけて小売店主八人が加わった。

中尾はひらめきが鋭く、企画が得意だった。角南は義理に厚い人情肌で組織づくりに向いていた。二人は小学校からの同級生で二五歳。よく気が合い、このチームワークが後に岡山専門店会へと発展していった。

◆長期不況と百貨店進出で

小売店は打撃を被る

このころ、日本経済は急速に大恐慌へと転げ落ちていった。

●第一次大戦（一九一四～一九一八）が終わり、戦争景気から一転して不況に突入。

●一九二三（大正一二）年には関東大震災が起きて東京・横浜はほぼ壊滅。震災手形、不良債権などで銀行が破綻し、日本全体が混乱した。

●さらに金（輸出）解禁の断行によって大恐慌に陥る。

●追い打ちをかけるように一九二九年、アメリカの株式市場の崩壊から全世界が深刻な大恐慌に巻き込まれた。

失業者が街にあふれ、農村の窮乏も深刻だった。消費も冷え込み、店の売上げは極端に落ち込んだ。そんな中、百貨店の地方進出が相次ぎ、競争が激化して多くの商人が店をたたむ苦難の時代となった。

◆自力更正目ざす組織を模索

岡山でも天満屋が呉服店から百貨店形態に改め大型化したため、街の小売店は大きな打撃を受けた。若い商人たちが危機感を抱いて立ち上がったのが、まさにこの時だった。「百貨店と一戦を交える」

という意気込みで、先進地や大阪の専門店会などを視察した。だが、どこも構成メンバーが大店ばかりで事業も大きく力がある。それに

比べ、岡山の商人の規模は小さく売上げも少ないので、イベントの規模も違う。どうしたらよいか戸惑ったが、躊躇は許されない。「岡山広告研究会」で議論を重ね、さらに実務を目ざす「岡山商談会」へと進んだ。

「百貨店に立ちむかう道はあるのか」

巨大な面積にいろいろな部門の売り場を備え、あらゆる商品を揃えている百貨店にお客さまはどんな吸い込まれていく。こちらは店が狭く、取り扱うのは一業種品しかない。それでどうして勝てるというのか。

「専門店の生きる道は何か」

研究会では、いつもこのことが論議となった。

◆行き着いた真商人の道

「専門店が横のパートナーをつくらう」理論派の中尾が提案した。

「わしら専門店は、商品知識では負けん。お客さまの好みもハッキリつかめる。満足いく品物を心を込めておすすめして、暮らしに役立ててもらおう。みんなの力を寄

せ合うんじゃ」

同じ気持ちの専門店同士が、つながりを強めて共同販売活動を進めようというのだ。

「うん、そうじゃ。わしらならやれるぞ」と行動派の角南が賛同した。

二人には仏教思想が根付いていた。小売商という生業を通じて、世のため人のために尽くさせていただけのだ。明るく暮らしよい世の中をつくらう。そう自らに言い聞かせた。

「わしらの仕事はゼニ儲けだけじゃない。商売で世の中に役立つんじや」と中尾が鉛筆でゆっくりと目標を書き始めた。何度も消してはまた書いた。

●お客さまを尊敬し、専門的な知識と美しい愛情の絆を差し上げる。

●お客さまに尽くす真心と隣人愛。いわば社会的愛情が基本だ。

●小売商人がその立場を通じて、社会の共栄の役割を果たす。

「そうじゃ、これでいこう」

若い商人たちの目は輝き、理想を掲げた「赤ちゃん会」の立ち上げが決まった。

トした。出産から赤ちゃんの授乳期までの必要品を共同で扱い、お世話をするグループ活動を始めた。具体的な企画は児島一夫が練った。玩具から幼児品の店を開き、素晴らしい発想を次々と出すアイデアマンだった。

・ 出産祝いには赤飯・蒲鉾を商う中
尾鹿太郎の店

・ 産着は三田呉服店

・ ベビー服・ケープはスナミ洋品店

・ 写真は安倍写真館

・ 玩具は高田の店

などが結束した。出産と聞くとすぐにお祝いに行き、名付けと姓名判断を行った。お七夜、誕生日などの機会をとらえて訪問。小児科の奥田医院と連携して、赤ちゃんの健康診断、新聞社と組んで優良児の表彰をした。「衛生舎」を立ち上げ、産婦の汚れ物の処理を無料でサービスした。

みんなで知恵を絞り、こうした活動を続けていった。お互いが連絡を密にして注文も取り次いだ。合い言葉は「親類付き合い」だった。やがてお客さまの間で評判となり、各店のお得意さまも増えた。

◆ 自覚した商人たちが

岡山専門店会を結成

こうした共同活動を積み重ねて

一九三〇（昭和五）年一月一六日、岡山専門店会が生まれた。表八ヶ月町五〇〇店から三〇店だけで結成した。理事長の伊藤佐太郎は八の字ヒゲを生やし、がっちりとした体格の持ち主で、数百年も続いた糸屋の老舗だった。創立総会で伊藤は、ゆっくりと太い声でこうあいさつした。

「お客さまのお役に立とう、そして明るい暮らしよい世の中をつくらう」

副理事長は金物商の本郷半次郎で三七歳。「小西郷」と呼ばれ、どっしりとした体格で美男子だった。岡山財界の大家・光藤亀吉の弟で、業界からも一目置かれていた。若手の言い分を理解し、いつも後ろ盾となった。この人が後に初代日専連会長となった。角南は総務部長、中尾は企画部長に就いた。創立後一年間は、宣伝と売り出しに終始した。

◆ 殴り倒された立会演説

しかし決して順風満帆ではなかった。旧来の商人勢力の猛烈な抵抗があった。町内会や業者との間で、紛糾に巻き込まれた。商工会議所副会頭の更井久正氏を先頭に、「岡山専門店会の解散要求」

を突きつけてきた。その理由は「商

店街の平和を乱す」からだという。どちらの言い分が正しいか、立会演説会を開くことになった。岡山の大福座を貸し切り、数百人が集まった。こちらは本郷半次郎、中尾鹿太郎、角南九八のたつた三人で乗り込んだ。

会場は解散要求派が長々と演説をぶち、「そうだー」と拍手が巻き起こった。続いて中尾が演壇に立った。

「皆さん、われわれは、真心で

お客さまにご奉仕し…」と専門店

会の理念を説き始めた。

「若さう黙れ」「バカヤロー」

一斉に怒号が起こった。と見る

や数十人が壇上に駆け上がり。中

尾の胸ぐらをつかみ、殴り倒した。

三人は必死で会場を脱出した。

その一年後の昭和六年、反対派

は有力店一〇店を集め「岡山百貨

貨サービス」を結成したが、一年

もたたぬうちに解体してしまっ

た。なぜか。「一店一店は優れていたが、

確固とした指導理念がなく、心と

心のつながり、同志的結合がな

かったからだ」と中尾氏は述懐し

ている。

◆ 地道な共同活動

専門店会は派手な外向けの宣伝から、地道なお客さま密着へと重

点を移した。各店から優れた店員を一人ずつ会に申告した。お得意さまに引越し、結婚、不幸などの出来事が起こると、さっぱりしたユニホームに専門店会のマークを輝かせて一斉に出動した。ペテラン店員だから気配りが利いて動きにぬかりがない。評判は上々、たちまち街の人気を呼んだ。

当時の東京読売新聞の記事には「さすがの競争百貨店も顔負けの体。商売を離れて」というところ

に精神上、大きい差が生じるのである」と称賛した。

昭和六年には、お買上伝票による掛売りとともに共同集金、謝恩スタンプの発行など、新しい企画を進めた。このスタンプこそが、今日のクレジットカードの源流である。

そして共同通帳、共同炊事、共同購入などの事業を起こし、地域に広げていった。志ある商人たちの活動は固い絆で結ばれていた。

◆ 創立期の指導者の信念と情熱

岡山専門店会は、このように若い店主自らが必死に考え、呼びかけ合っ

てつくった共生のネットワーク

ワークだった。それを拡大して日

本中に広げ、一歩一歩踏みしめながら築き上げていった。これが日

専連の源流なのだ。全国組織の日専連の誕生は、この六年後の一九三六（昭和一一）年である。

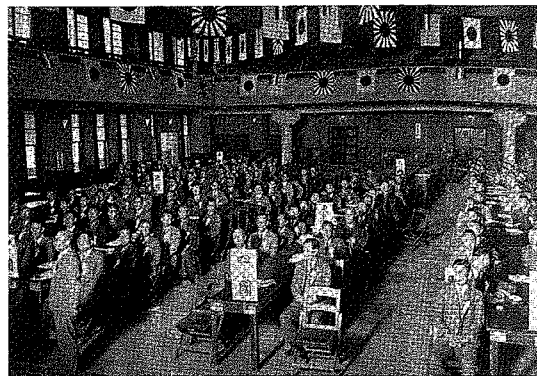
日専連の歴史を振り返るたびに驚くことは、草創期の指導者たちが実に優れた指導力を持っていたということである。人々を感激させ、奮起させずにおかない信念の強さと熱情。西に東に、夜を日に

継いで全国を駆け回っても、疲れを見せない体力。毎月の機関誌に堂々と論陣を張る文筆力。講演、座談、対話など、相手を納得させ

ずにおかない説得力があった。小売商の身でありながら「儲けることだけを生きがい」とする小売商の生き方に疑問を持ち、「真商道とは何か」を探究し続け、一つの哲学（真商道の理念）を打ち立て、「真商道の具現こそ日専連運動である」として、これを全国小売商の間に押し広げていった。

◆巡回で築いた指導事業

創立期の指導者たちは、巡回と文書や機関誌による啓蒙指導に没頭した。日専連に血を通わすためには、第一に本部の指導者と全国各会の同志がたびたび話し合うことによって、人間関係を深めることが必要だと考えた。それには巡回指導が最も効果的であった。



日専連第1回全国大会・昭和12年5月14日（岡山市公会堂）

岡山本部から遠くは北海道、東北、関東、あるいは九州へ、本部の乏しい予算で役員は身銭を切り、重い旅行カバンを提げて一〇日を超える旅を続けた。飛行機も新幹線もなかった時代だから、その苦

労は大変なものであった。また、当時の役員は、まことに筆マメであった。宿に着くと必ず本部事務局や親しい同志にハガキを書いた。往路、帰路の途中の会の親しい同志に電話をした。

「何時にそちらの駅を通過するから、顔が見たい」
当時の列車は、主要駅には五分〜一〇分ほど停車した。連絡を受

けた同志は、早朝でも深夜でもかまわず、新聞や弁当や飲み物などを差し入れ、日に焼けた顔と車窓越しに固い握手を交わし、巡回の苦勞をねぎらった。

◆昼夜兼行の地方遊説

地方遊説は昼夜兼行で続けられた。角南氏が昭和一二年一月に九日間に二一カ所を駆けめぐった記録が残されている。

一月二〇日 午前七時岡山発、福山、尾道を巡って広島着。

その夜は広島泊まり。

一月二一日 午前七時半に広島を出発。宇部、下関を巡って門司泊まり。

一月二二日 小倉、若松、福岡を巡って夜行で長崎へ。

一月二三日 早朝長崎に到着。

午後久留米に着いて一泊。

一月二四日 早朝久留米をたち、午前中大牟田をすませ、午後熊本着。

一月二五日 熊本から鹿児島をすませ、都城着。

一月二六日 都城から宮崎を遊説して別府着。

一月二七日 別府から大分に行き、再び別府に戻り船で松山へ。

一月二八日 松山から今治、高

松を巡って岡山へ帰る。

行った先々で真商道を説いた。昼は講演、夜は宿に呼び座談を重ね、盃を酌み交わしながら商人の道を語り合った。「友達を呼んでくるからもつと話をしてくれ」と話に熱が入り、引き留められ、旅程の変更を余儀なくされた。

こうした強行軍の遊説が、各地で大きな反響を呼んだ。巡回地のほとんどが日専連に加盟することになった。

◆同志の語らいで組織強化

地方を歩き、現地で同志が語り合う。巡回指導がお互いの友情と信頼を深めた。親類付き合い、同志愛の連帯感はいよいよ強まり、組織を強固にしていった。巡回指導は、戦後の日専連の再建と、その後の組織強化に休むことなく続けられ、伝統は守られ、受け継がれていった。

ちなみに、後に専務となった宗像平八郎氏は、昭和三五、三六年の各一年間に六七会を巡回したという記録を残している。

「手弁当でわらじ履き」。かつて近江商人も、日本中を歩いて商いの道を開いた。

そのひたむきな努力が、これからの日専連を築く。