

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 139 回 「しまつして、きばる」～近江商人の基本理念

2006.3.5

～最近読んだ本で、どうしても書きたくなったので、今回はそれを紹介したい。～

「豪商」といえば元禄時代、紀州みかんの江戸送りで大儲けをした紀伊国屋文左衛門、あるいは同じころ、日光東照宮の改修工事で巨額の富を得た奈良屋茂左衛門を思い浮かべるかもしれない。しかし彼らは、一瞬の栄華を手にした後、いずれも一代で没落している。

一方同じ江戸時代に、今に語り継がれる豪商たちを多数輩出した地域がある。八幡や白野、五個荘などの「近江地方」であり、ここから出た商人達を「近江商人」と呼んでいる。

近江商人の特徴は地元だけで商売をする「地商い」ではなく、天秤棒を担ぎ、自分の足を頼りに行商に出る、朝まだ星の出ているうちに家を出て、日中はずっと売り歩き、再び星が出てから帰ってくるやり方である。

更にユニークなのは「^{のこぎりあきない}鋸 商内」といい、大変効率の良い商法をしていた事である。地方へ売りに行く往路は、麻布や蚊帳、木綿、呉服、薬種、油などを担いでいく。そして復路も決して手ぶらで帰ってこない。生糸や紅花など地方の特産品を買い込み、戻ってから売りさばくのである、いわゆる「^{きいと}産物廻し」と呼ばれた商法であった。今流に言えば、広域流通経済の発展に寄与し、地域の地場産品の振興に貢献したというべきか、当時の大規模流通経済を実践する担い手であったわけである。

この近江商人が尊重していた一つの理念がある。それは...

「しまつして、きばる」という言葉に象徴されている。

「しまつ」とは、儉約に励んで無駄なことを止め、支出を抑えて経済性を高めるということである。「きばる」とは、近江商人の最も優れた特質であった「勤勉さ」ということに他ならない。「しまつして、きばる」は、全ての近江商人の家訓というべき教えといえよう。

特に五個荘商人・二代目^{なかむらじへえ}中村治兵衛はその著『書置』の中で「ただそのゆく先の人を大切に思うべく^{そうろう}候」と記し、商いでは自分のことばかり考えてはいけないと諭している。そしてこの理念は、「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」の思想を醸成、近江商人の精神的^{いしずえ}礎となつている。(以上、山本眞功監修『商家の家訓』青春出版社、参照)

商売はやたら儲けばかりを目指すのではなく、お客様に喜んでもらい感謝されるためにどうするか、言わば顧客満足度アップの思想、それが地域と一体となり共感・共存してこそ真のビジネスであるという、つまり企業文化の構築、現代経営の究極的課題を、我々の先人達は、とうの昔に実践していた。脱法行為までして、自分だけ儲けようと躍起になっている一部の経営者、隙あらば分け前にあやかりたい政治屋ども、正に『国家の品格』が問われている今、先人たちの教えを^{しんし}真摯に見つめ直す時である。^{かつ}嘗ての日本人としての「誇り」と「プライド」を、今こそ取り戻す努力が必要であろう！