

「大阪の 繁昌担う 販売士」

# 大阪販売士

<http://www.daihankyo.jp/>


編集発行  
大阪販売士協会  
〒540-0029  
大阪市中央区本町橋  
2番8号  
大阪商工会議所  
人材開発部内  
電話06(6944)6430  
E-mail:daihankyo@osaka.cci.or.jp

## 年頭所感

### 「安心な日本社会は健全な流通社会から始まる」

—見直そう。商いの原点を—

理事長 土居年樹

新しい年を迎え今年こそと景気浮上に願いを込めてもう何年になるだろう。

私は改めて50年前の大阪(日本)を振り返ってみた。まだ、スーパーやコンビニが乱立していなかった頃である。年末には商店街に人が溢れかえり除夜の鐘が聞こえる頃によくお店はその年を終えることができた。

その理由の一つにお正月を迎えるのに家族のお茶碗・お箸は新しく、下着はマッサラのを着る。

これがお正月を迎える日本の伝統作法であった。

つまりみんなが節目を大切にしていたのである。

日本中の暮しが今ほど豊かでなかった時代だが人の気持ちはもっと豊かだった。

お正月の三ヶ日はお店は全部休み。おせち料理は我が家の「おふくろの味」で愉しんだものだ。

つまりお正月・お祭り・お盆などは「ケの日(普段の日)」を忘れて「ハレの日(安息日)」を愉しむ一日だった。家族が一同に寄って日頃の忙しさを忘れるけじめの日だった。「けがれ(ケ)を晴らす(ハレ)日」これが祭りごとと言われる様に「コトの日」だった。

「コトがあってモノが動く」これがモノゴトである。

こんなメリハリのある社会が失われてしまった感がある。私は流通の変革が「日本の社会の風習を破壊した」と思えてならない。

街は大型企業(企業商人)に独占されてしまい、街の安全・安心を守る零細企業(街商人)は衰退する。

本来社会人である人々は「消費者」という冠をかぶせられ流通の標的にされてしまう。こんな「流通日本」に未来があるとは思えない。

江戸時代、商都大坂を支えた商人は運河を掘り、橋

を作り誓文払い(文(ふみ)に誓って商品を払い出す)と称して季節の残り物を奉仕し社会に貢献したものだ。

正に近江商人の「売り手よし・買い手よし・世間よし」である。今は年中バーゲンだらけだ。

今「生物多様性」が話題になっている。小さい虫もその存在が自然の環境保全に役立っているといわれている。

日本の社会にも「流通多様性」が問われる時代ではないだろうか。

- 1) 大型企業や東京資本が流通の主流になる大阪
- 2) 田んぼの真ん中が流通の主役を演じ中心市街地が空洞化する社会
- 3) ふれあい難民・フードデザート(食の街)
- 4) 大阪らしさの消えた街

こんな現代社会を半世紀前の社会に戻したい。こんな社会もどしを目指す街あきんどが一人ぐらいいてもいいだろう。

消費者と言われる人たちも社会を見直す「世直し人」になってくれれば有難いと思っている。

「儲け」という字は信者と書く。金もうけだけに走る商人に「儲け」という字は当てはまらない。

ファン(信者)を持つ商人が必要な時代が必ず来ると信じたい。

「心の豊かな社会は分かち合いの精神」だと思っている。



こころまちつくろう  
KEIHAN  
京阪電車

あれ、ふしぎ。

散歩が旅になる沿線です。



伏見、月桂冠大倉記念館  
掃葉けい子(大学生)

## 京阪のる人、 おけいはん。

おけいはん 検索 [www.okeihan.net](http://www.okeihan.net)

京阪電車お客さまセンター ☎06-6945-4560

※おかけ間違いのないようにお願いたします。

【平日】9時～19時 【土休日】9時～17時 ※12月30日～翌年1月3日は休業

## 第2回公開セミナー報告

開催日：平成22年10月27日（水）

テーマ：創業180年を超える長寿企業  
歴史の舞台となった料亭「花外楼」に生まれて  
～不況を生き抜く知恵を「のれん」に学ぶ～

講師：花外楼 女将 徳光 正子氏

報告者：八木 芳 昭



▲徳光 正子氏

講師の徳光正子氏は、老舗料亭・花外楼の五代目女将である。紺色を基調とした地味な服装で、物静かな話しぶりの中に謙虚さを感じさせる方であった。趣味として絵画や山歩きをするが、特に得意な芸などもなく、唄なども歌えないと大変控え目に自己紹介された。

花外楼は、北浜の現在地に「加賀伊」と称して、初代「伊助」が、1830年代（天保年間）に料理屋を開いたのが始まりであり、創業180年を超える長寿企業である。明治8年、世にいう大阪会議がこの花外楼で開催され、大久保利通、木戸孝允、板垣退助、伊藤博文らが集まり、その協議の結果日本の立憲政体の礎が築かれた。この会議の成功を祝って、木戸孝允より「花外楼」の屋号が贈られたという。創業当時、花外楼があった現在の北浜の界隈は、八軒の船宿などが軒を並べていたことから八軒家浜と呼ばれ、京と大坂を結ぶ三十石船の往来で賑わった。坂本龍馬が活躍していた頃である。

立派な家訓もなく、他の船宿と比べてもこれといった特徴のなかった花外楼が現代に至るまで生き残ることが出来たのは、初代・伊助の「誠実さ」に尽きると徳光さんは話された。その例として、幕末、尊王攘夷派の志士が宿泊しているところへ、新撰組の近

藤勇が訪ねて来たが、主人自身の危険をかえりみず、その志士をあくまでも大切な顧客として天井裏に匿ったという。また何かにつけ金銭的なものを受け取らず潔癖であった。このような積み重ねが世間の信用を得ることに繋がったのではないかと話された。

徳光氏は長寿企業の秘訣として、祖父母や両親から言い伝えられて来たことやご自分の意見も含め、次のようなことを挙げられた。\*まずは親がやってきたことを守る \*継続は力なり \*企業が永続するには、優れた企業風土をつくるのが大切で、経営者がホームラン王になることではない \*信用などの形にならないものが大切 \*従業員や取引先を大切に \*世話になった人のことを忘れるな \*地域社会に貢献する、など。

また、新しい時代の変化に対応するための革新の必要性も説かれた。花外楼でも新しい時代への対応を絶えず考え、試みて来たということで、自社ビル・イル・モレ・コタを舞台に展開された女性のための茶室、花屋、パン屋、フランス料理、人の集いのためのギャラリーや落語、オリジナルな結婚式、などを挙げられた。これらは皆で知恵を出し合ってやって来たという。

最後に、「現在、料亭は岐路にある。今後何を残し、何を捨てるかを決めなければならないが、初代伊助の創業の原点に戻って頑張ろう」と考えていると話を締め括られたが、老舗企業の経営の真髄を多く学べた大変有意義なご講演であった。

### ◆◆◆今後の事業のご案内◆◆◆

#### ☆新年互礼会

日時 1月27日（木）18：30～20：30  
場所 レストランマイドーム

#### ☆第3回公開セミナー

日時 2月頃

#### ☆第4回販売士塾

日時 2月17日（木）18：30～20：30  
場所 マイドームおおさか 8階 第5会議室  
テーマ 「今、話題のコトラーのマーケティング3.0の解説」（仮題）  
塾長 横山昌司氏