



絵・文 熱田親憲

御堂筋のあたり

気付いたのである。

商売の永続性を考えた時、このように商売できるのは、神と仏のご加護と先祖のお陰であり、お天道さまがちゃんと公平にみているからだ。だから与えられた仕事を天職と思い、誇りと責任をもって当たるべきである。自分の身の程を知り、二

一方、自分の力の程、つまり「分限」を知れば、その範囲内の仕事を通して家業に奉公でき、家業の暖簾を汚すことなく体面を保つことができる。この考え方には、石田梅岩の説いた「石門心学」があるようだ。

このような自覚を持つ、

才覚、算用の経営管理を徹底していけば、不況には事業を縮小し、好況の時は拡大していく扇形商法が船場商法の極意であり、平成胸算用かもしれない」と結んでくれた。

和田会長は、三休橋筋商業協同組合代表理事としても活躍中。その舞台は、御堂筋のすぐ東側を走る三休橋筋1丁の街並みをレトロなプロムナードにする夢の街づくり計画で、ガス灯、電柱の地下埋蔵、梅檀の街路樹などアイデアでいっぱい。注目すべきは大阪市、

「知足安分」が商売の極意

これまでのインタビューで、船場商人の起業家としてのサクセスストーリーを聞くにつれ、船場の商人道とは何かを知りたくなった。船場で長く商売をされ、今は会長職の傍ら、出版活動や街づくりプロジェクトなどで業界、大阪市民のために

活躍されている寝装メーカー「和田哲」の和田亮介会長を訪ねた。

まず船場商法を説いてもらった。江戸初期から元禄にかけての政商「淀屋」は、宝永2(1705)年、せいたくが目に

分の余裕を持って変化への対応力をつけること、つまり「知足安分」が大切だ。そうすれば、商売をさせてもらっていることへの感謝の念がわき、物事を謙虚に見ることができて、恐れを知る感性が生まれるものである。

て店員が奉公に努めれば、店の暖簾は永続性をもつ。そのためには、店全体として計画と目標を決めてスタートし、実行に当たってはアイデアと創意工夫、才覚を施し、算用をチェックして始末をつけ、次の計画に反映させていかねばならないという。まさにPDCA(計画、実行、評価、改善)管理の船場版という感じで、井原西鶴の「世間胸算用」につながっていったのだろう。始末、今日の仕事を終えた。

まず船場商法を説いてもらった。江戸初期から元禄にかけての政商「淀屋」は、宝永2(1705)年、せいたくが目に

結果であってカネもうけを目的にしたら駄目④世間の目は誤魔化せない①—と思うようになった。今でいう企業の倫理性に



取材後、三休橋筋を北に歩き、ぱっと視界の広がった丸紅さんの前でスケッチをし、気持ちよく