

平素は、弊社商品にお取り組み頂き、
まことに、ありがとうございます。
月間通信 8月号をお送り致しました。
何卒、よろしくお願い致します。



ついこの前、7月号を書いたと思っているのに、もう8月号を書いている。画像は夏の様相を呈しているが、これは6月の12日だったか、未だ入梅前の風景になる。中澤佐江子が撮った画像で、私たちが『稔子姉さん』と呼んでいる稔子・ウイルソン女史と、そのhusbandである Mr. ERIC。これが最後の日本になるという事で、20日間ほどの帰国で、めいっぱいあちこち縁のある人たちの間を飛び回っていた。そんなtoughな日程の中、2日も割いて小豆島を訊ねてくれた。彼女は昭和のひとなので『小豆島と言えば、二十四の瞳』しかも高峰秀子のだという。それで、その撮影が行われた映画村に行った。その浜辺でのひとコマだが、夫婦で何を視ているのか、同じ物を観ている様子に雰囲気がよく出ていて、私のお気に入りの一枚となっている。ちょうど、左奥の山の連なる辺りに麦わらの帽子が映っているが、二人を置き去りにとっとと自分の行きたいところに歩いている私の姿が映っている。

本来は、私的に親しくなる間柄ではなかったはずだ。日本経営コンサルタントという、かつてあった企業の米国視察セミナーに参加した時、米国在住の日本人流通コンサルタントをされていて、講師と生徒とに過ぎなかった。都合4回、毎年秋に参加していたが、その初回の最初の朝、出会いとなる彼女の講義があった。

会議室に入ると、勝手に分からない私たちを尻目に、予定より30分も前にセミナーは始まっていた。

見渡すと最前列のかぶりつきの席しか空いていなかった。バツの悪いことこの上ないが、そそくさとその席に座った。

彼女はもう45年も米国に住んでいるらしい。講義の中で『適切』と表現すべきところを『适当』と言った。みんな気づいたようだが、誰も指摘はしなかった。私も単なる言い間違いかも、とも思った。ところが、もう一度似たような場面で『适当』と言った。これは日本語が覚束なくなっていると思い、僭越ながら『適切』と壇上に向かって声を掛けた。彼女は悪びれる様子も無く、『ああ、そうそう』と訂正した。その軽さに私も救われたが、そんな事で此处までになる訳はなく、その後、いよいよ決定的なセリフが出て来た。

Conscious capitalism である。日本語訳では『意識の高い資本主義』との意味だそう。この言葉に私は痺れた。インターネットで調べるといっぱい解説が出て来るので、一度調べてみてほしい。当時、私が事業をしていて規範としていたのは、今年の初めに書いた長本兄弟商会のナモが言った『客にへつらうな、仕入先に威張るな』で、これは分かり易く、大切な教えた。人間関係の基本で、ビジネスだからと言って特別な関係は無く、互いに敬意を以って接すべきだと感じる事が出来た。ビジネスなら、どんな考え方も許されるとなると、革命の為には・・・と同じである。

先日、そんな事を思い出しながら、青森のおいらせ町に出張していた。一日に4本もの航路を乗り継いで伊丹空港に戻ってみると、何といつもの通路の掲示板に住友電気工業のメッセージに『五方よし』なんて、あまり語呂を褒められない言葉が出ていた。立ち止まって読みはしなかったが、おそらく『客』『仕入先』『従業員』『地域社会』『投資家・株主』と順不同で書いているのだろうと思うが、これを今少し、そんな風に逃げないで考えて順をつけてみると、どうなるのだろう。

先日、久しぶりに会った愛知県の社長は『従業員が一番だ』『次に仕入先、客は最後だよ』と言っていた。想像するに、客は自らの意志で来店していて、別に見さんお断りでもないだろうから、常連となってくれはするが、やはり目的の共有が希薄となってしまうのか。この目的という事を中心にその濃淡を捉えると、この順番になることは納得がいく。そうすれば、『地域社会』と『投資家・株主』はどんな関係なのだろう。

弊社は株式を一般公開している訳じゃないので分からないが、仮に事業にタッチしない株主は、配当が目的となる。事業は必ず利を求めなければならないが、そういう意味では汗水たらす従業員とは提供しているものの性格が違う。考えれば、この国がまもなくお札の肖像になる渋沢栄一氏が導入したビジネス形式の株式会社では、未だ歴史が浅く、しかもこの国の内部から出来上がって来た発想でもない。つまり、会社の利は従業員の利が先で、その後の利を配当の対象とするので、そこに順があって当然だと思う。客も株主も事業の為には無くてはならない存在だが、特段祀り上げる対象でもない。でなければ『**金がものを言う**』**以外は薄まり、時流を見失う。**

今月末に始まる、『恋するマロン』という南瓜の、いづれ伝説になるだろう生産者は、利を求める事は当然だが、その上で純粋に北海道という、その中でも特別に気候風土に恵まれた苫前地域で育つ美味しさを、本州やその他の地域の人たちに、『より多く知ってもらいたい』と必要以上の値上げを好まない。少なくとも、私どもの顧客であるスーパーマーケットはともかくも、彼と私のなかでは、利を分け合っている感覚がある。

叶う事なら、スーパーマーケットさんとも、その先の個人のお客様ともその理想を貫きたい。Conscious capitalism の話しである。この言葉は、米国で一時代を築いた Whole Foods Market の創業者 John Mackey 氏が 1970 年代後半に提唱したそうだ。何でもその講義に参加していた人たちは殆ど知っていたらしい。もっと言うと知らぬは我が身だけだったのかも。

講義が終わるやいなや、稔子・ウイルソン女史の壇上に詰め寄り、ノートの裏表紙に彼女にその英単語を書いてくれと頼み込み、書いてもらった。後になって彼女はこの時の事を『あなたが怖かった』『何者か全然わからなくて』『だって、他の人と全く違う目をしていた』らしい。そういえば、少し引いていたような印象は残っている。その隣でこの遣り取りを聞いていた株式会社東武の太田専務は、いたずらっ子のように『クスクス クスクス』と笑いが止まらない様子だった。

別にその事にいのちを掛けている訳ではないが、知識ではなく、出来る、出来ないは別にして、本気で実現しようとしている自分は、知らずに気が集中していたのかも知れない。確かに自由は求めているし、その求める世界観に、躊躇は無い。

その世界観に近い価値を企業として創出している姫路のヤマダストアーさんは、出店する店、出店する店が消費者から人気を博している。世界観は思想となり、具現化すれば哲学となるのかな。

最近、その新店にも行く機会に恵まれないが、この企業の代表者とも米国視察に何度か出掛けていて、彼には、その Whole Foods Market の店に掲示してあるパネルのいちいちに、その内容の解説を求められた。つまり哲学を理解しようと努力していた事を知っている。ところが、店に来られる当の視察の方々には、そういうところは見ておられないような気がする。お客さんの来店動機は安さでも無ければ、商品の美味しさでも、珍しさとか、そんな移り気な事ではない。遠慮なくもっと言わせてもらうなら、**もっとも貨幣価値から遠い所の価値が、此处では、ものを言っている** ように思う。