

元来、「経済」とは「経世済民」即ち、世間の暮らしを良くし、民衆を救済するという高い理想を持つ事業活動の**はず**です。

近江商人は「三方良し」といい、売り手良し、買い手良し、世簡に良しを商いの基本としたのです。例えば、売手手が、適正な利益を得て、仕事が続けていける、次世代に承継できることが「商いの原点」の**はず**です。

それが、いつの間にか、合理性・効率性だけを求め、コストを徹底的に下げて、我が社の利益だけを最大化にすることが、理想的な、見本にすべき会社経営のようになってしまいました。その結果、街から小売店が姿を消し、アーケード街は、シャッター街になりました。仕事の喜びや、やり甲斐を無くし、商店主の顔から笑顔は失せてしまいました。

海外の安い人件費に惹かれ、海外の物を買ひ、ついに工場まで海外に移し、国内には廃業・失業が当たり前になりました。

食べ物も、高濃度の農薬や、成長促進剤が多量に含まれたものが、ただ安いという一点のため、健康や安全を犠牲にして、利益のみを追求してきました。

安ければ、いいのでしょうか。「食料安全保障」の面から、このままでいいのでしょうか。農業や漁業や、とりわけ林業に、若い人が従事しないのは、彼らだけの責任でしょうか。

先日、滋賀の造り酒屋の社長と話をして、ある銘柄の純米大吟醸が4合瓶で一万円を超えるので、どうしてこんなに高額なのか質問しました。社長が言うに、無農薬に近い形で作るには手間がかかり、どうしても高い値段で農家から買う必要がある。若い農業後継者を育てるには、農業が採算に合う魅力ある仕事でなければならぬ。だから、我々が、採算にあう値段で買ひ、我々が高く売る事しか正解はないと思う、とのことでした。非常に説得力があり、高い志と仕事観に惚れました。

消費者としても、考え直す時期に来たと思います。

そんな時に「脱コスパ病」さらば**自損型輸入**」小島尚貴著 育鵬社刊を読みました。その内容に、我が意を得たり！と感動しました。

日本人は、コスパ（コスト・パフォーマンス）病にかかっている。その為に、日本人が日本人の商人の仕事を奪ひ、心まで貧困になっている。異常な長期不況の根本原因は、自国にお金が落ちない消費に熱狂し、益々貧しくなっていることにある。今こそ、消費者が、特に女性が、地産地消の発想を取り戻し、日本の将来を希望のある国にしなければならぬと、訴えられています。

社長、安売り、薄利、貧乏から脱却し、「商いの原点」を取り戻しましょう。

今月のポイント

『商いの原点こそ日本人の心』

