

商人修業、「番頭」「行商」

榎森 伊兵衛



「お客様というものは来て呉れないものです」「お取引先、仕入先の方々は、なかなか商品を卸して呉れないものです」「銀行は貸して呉れないものです」。イトーヨーカ堂グループ創業者伊藤雅俊氏の文章に出会ったのは十数年前であった。

私も母の教え、番頭修業と行商という経験から同じような想いを持ち続けていた。

1959(昭和34)年、立教大学を卒業と同時に家を引継ぐ修業のために東京・京橋の酒類食料品卸小売「ぬ利彦」(1717年創業)に番頭として御世話になった。銀座・築地・赤坂・浅草界限を配達、御用聞きに走り回った。あの頃はビール大瓶(633ml)3箱を背に運ぶことが出来た。いわゆる、当時森繁久弥の歌で知られた「おいらは銀座のすずめなのさ」の一員だった。宮内庁御用達でもあったので皇居にも御用聞き、配達そして園遊会のお手伝いの機会も得た。

その間に目にした江戸前の商人の心意気、心配りが忘れられない。浅草「駒形どぜう」の旦那様は月末最後の日の午後3時、事前に私どもが水を撒いてお迎えする店先に黒塗りのハイヤーで御来

店され、奥のテーブルに座られると紫の袱紗(ふくさ)に包まれた現金を差し出されて「お陰様で今月も商売をさせて頂きました」と丁寧に頭を下げられた。それを目の当たりにして、感謝のこもった礼節ある態度に、商人の迫力すら感じ得心させられた。

赤坂見附の有名な割烹料理の老舗辻留(つじどめ)で記念式典が催され、引物の袋詰めにお手伝いでお伺いした。ふと振り向くと御年配の方がにこやかに作業で出たゴミをきれいに片付けられ「御苦労でしたね」と言われて帰られた。後刻お伺いするとその方が御主人であった。手伝いの私どもにまでの心配りにはほとんど感心させられた。上から下まで、ことに見えない処で社会を支えて日夜汗している人々に接して、同じ人間として「威張るな」「見下すな」を痛切に知らされた。

山形「井筒屋」へ戻っての仕事は販売の拡張であった。若い私は想いだけが高く、現実には厳しい空回りの日々であった。店が造り酒屋から小売に転じたものの市内は昔からの小売の方に固められており、郊外の滝山・桜田・小立・平清水・青田、遠くは西村山郡平塩まで自転車に1箱(1升瓶10本)を積み行商に歩いた。西蔵王は急勾配の砂利道。冬になれば雪が積もり車の轍に沿って自転車を引いた。自動車とすれ違う時は荷箱を下して車をやり過ぎてまた積んでの繰り返しだった。1カ月位通いつめたある日、ようやく1軒のお宅でお酒を1本買って頂いた。本当にありがたかった。お金を頂き、お宅の前でしばらく深々と頭を下げている。母に「買ってもらった時のありがたさが身にして分かった」と報告すると一緒に涙して喜んでくれた。

先に縁あって、山形新聞紙上に「山形商人」を1年間連載する機会を得た。一番花開いていた江戸時代の各商家の歴史の存在を明らかにしたく、名著『近世日本国民史』で徳富蘇峰氏が表している「人間の価値は一番値段の高いところで見なければならぬ」との精神を根底に書いた。思いもかけず好評を得て本にまでまとめて頂き、望外の喜びとなった。

今、井筒屋は御先祖から引継いだ自宅敷地をベースに、長年御世話になった御近所の皆様にくらかでも恩返しが出来ればと、まちなかショッピングモールと賃貸マンションの複合施設を建設中。名称は「UP TOWN(アップタウン)256」。256は所在地の十日町2の5の6からとった。町の活気を蘇らせようと粉骨砕身、力を注いでいる。

(株)井筒屋代表取締役