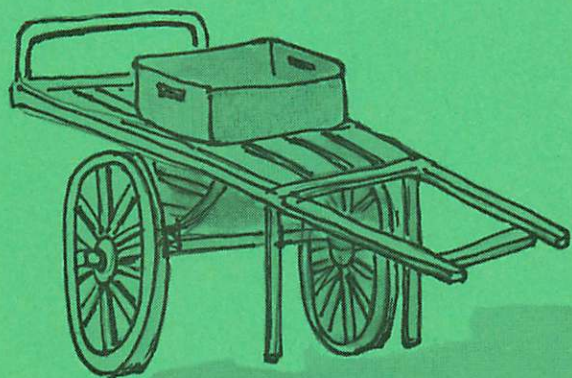


---

古老の語る尾張町今昔 その弐

---

人を引き付ける引力を持つために



表紙絵 村上隆氏(村上洋品店社長・尾張町商店街振興組合副理事長)

## 目 次

はじめに	2
丁稚入りの頃	3
店頭から見た尾張町界隈の風情	5
日々の仕事	8
独立の頃のこと	10
自分の道を歩み始めて	12
苦しかった戦後の頃	14
商工まつりから百万石まつりへ	16
商売の姿勢を振り返ると	17
あとがき	20

## はじめに

ちょっと尾張町を歩いてみませんか。片側2車線の車道とインターロッキング歩道の両側に、古い店舗が数多く点在しながら遺っています。歩く速さが、人の考える早さと合うのでしょうか、車で通り過ぎていた時とは違い、いろいろなことに気付かされることでしょう。

ほら、大屋根の上にもう一つ立ち上がる、小さな天守閣のように見える明り取りの“天窗”。2階の軒下屋根の両袖にある、風雪防火用の“卯建[うだつ]”。昔の間口当たりの税金対策のために、狭目の店構えの反対に奥を深くしてある建て方。店の中を覗けば、冬場の雪を表通りに運び易くする中庭からの土間造りの“通り庭”。

その姿は、日々の情報の波に晒され[さらされ]ている私達に、歴史を創り上げて来た商人達の知恵を語り掛け、文化の香りすら醸[かも]し出しているようです。

一方で、高度情報化社会といわれ、日々革新される機能性の中で、私達は、つい何かを忘れ去り、犠牲にしているのではないのでしょうか。ここまでは来た、そしてもっとこれから先へ進まなければいけない。でも、前ばかり見ずに、ちょっと後ろを振り返った時.....

大店法の改正で、もしも世の中の全てが郊外式の大型店舗になり、小売商店がまったく無くなったとしたら。私達は本当に生活出来るのでしょうか。車を運転出来ない人達は、どうやって郊外まで出掛けて行って毎日の買い物をしたら良いのでしょうか。理屈だけでは割り切れない現実の生活を忘れてはいけませんようです。

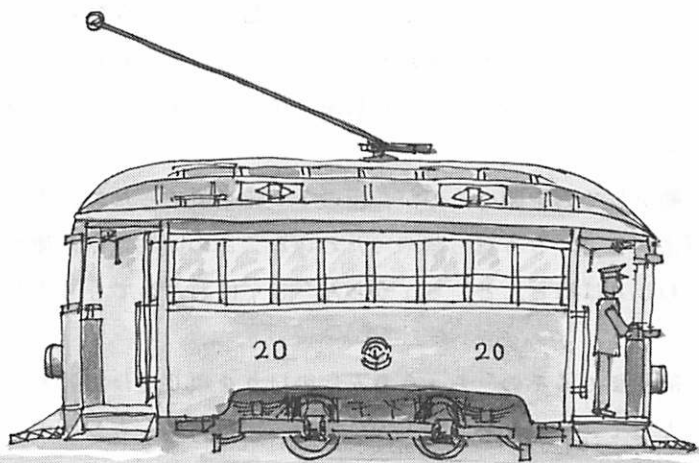
やはり、商人である私達は、時代に流されず、いそがず、先人の知恵を積み重ねて、日々のお客様のために商い(鮎きない)し続ける信念こそが大事なのだと思います。

今回は、尾張町で創業店主の座を勝ち取った古老の話を聞きましたので、その辺の心意気を基礎にして、現代に通じるものを感じ取りたいものです。

## 丁稚入りの頃

わしの生まれた浅野川上流の俵[たわら]の在所の家は、農家で、7人兄弟の末っ子やったがや。そのせいか、あの頃は学校を卒業すると、すぐに丁稚奉公に出なならんかったわいね。

最初は、必ずあそこへ行きたいという当てもなかったし、何となく他の店へ行ったりしていたこともあったがや。でも、これではいかん！と思うて、「口入れ処」(現在の職業安定所の民間版)に頼り、唐物店(洋品店のこと)をしていた尾張町の三口屋さんに仕事の縁が結ばれたんや。



ちょうど、市電が駅前から尾張町を通過して、上胡桃町の車庫まで初めて開通した年(大正8年: 1919)のはずやった。とにかく、尾張町というんは、商いを

目指す者にとってはひとつの憧れの処やったし、あそこへ行けばキッチリした修業が出来る、と思うとった。賑やかで、華やかな街の、名の通った店へ行けるっちゅうので、ちょっと嬉しさも混じっとったね。

三口屋とか、ハイカラもんの三田洋物店と呼ばれた店に、住み込みで入ったのは確か18歳の頃やった。いくら立派な処やいうても、親元を離れて一人で暮らすのは、そりゃもう淋しくないといったら嘘や。家から担いで行った布団だけしか自分のものはないし。

住み込みは、わしを混ぜて5人程やったやろか。あとネエヤ(お手伝いさん)が2人程いたはずやった。

朝の7時には、玄関の大きな戸を動かして店を開くことから1日が始まるがや。ところが、その戸が重とうて重とうて往生したもんや。なにしろ、木枠に鉄板を打ち付けてあるもんで、ちょっとやそつとで動かんし、枚数も10枚以上にもなるので、なかなかはかどらんがや。それでも、旦那さんが起きて来るまでに店を開けとかんと怒られるし、一生懸命になって汗を流したことが、今では懐かしいことや。

その戸を動かして店を閉めるのが、夜の10時半頃やったね。裏の2階にある丁稚部屋に戻ると、もう真っ暗やったわいね。あの頃は電気が使われ出したばかりで、わしらはほとんど“ちょうちん”しか使わさしてもらえなかった時やわ。

住み込みの部屋まで、その“ちょうちん”の灯りを頼りにして昇ると、下でネエヤが待って、すぐ“ちょうちん”を持って行ってしもうがや。そやさかい、本なんか読めんかったし、それ以上に疲れとったさかい、すぐ寝てしもうた方が多かったようや。

今と違って、どこの店でも無駄なことをせんと、余分なことをつつしみ、何でもきちんと始末するという儉約の気持が行き渡ったからやろ。厳しかったけど、あれくらいのことがなかったらお金がたまらんかったはずや。

### 店頭から見た尾張町界隈の風情

店はハイカラ洋物店やったけど、番頭や店員はみんな和服姿やったね。白足袋を履いて、前掛をして「あんやとございみす」と言って、お客さんの相手をしたもんやった。少し余裕が出来ると、着物仕立ての残り地を使った前掛にしたこともあったがや。白色でなく、ちょっと他と違った色や柄を付けていると、粋に見えたもんやった。

そんな店に入って来る、洋服を着ているようなお客さんは、ほとんどが金持ちの旦那さんやったことを覚えているわ。ちょっと気の利いた女の方は、まだまだ和服が表向きの恰好やったもんで、呉服屋へばかり行ってたからや。女の人の小間物も、ほとんど呉服屋で扱っていたさかい。そんな意味では、色気が少なくてアイソムナカッタ(寂しかった)ね。

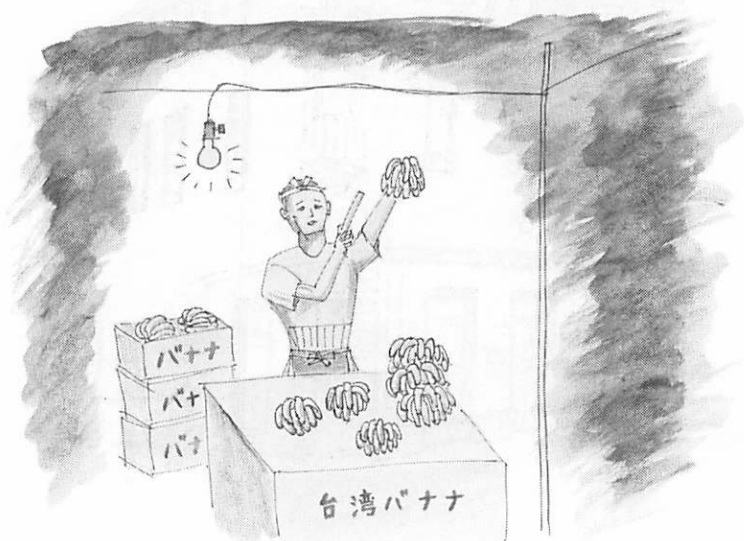


洋物店としては、肌着や旅行用靴、カシミヤのセーターとかの高級品、時には輸入品もあったわいね。自分で買おうと思うても、なかなか手が出んかったけど、いつかは自分で仕入れて売ってみたいと、心に決めとったね。

店頭に立って前を通る人を見ていると、本当にいろんな人が目に入るんやね。そして、通る人の絶えることがなく、夜になっても結構賑やかだったのが、今から考えると楽しかったわいね。

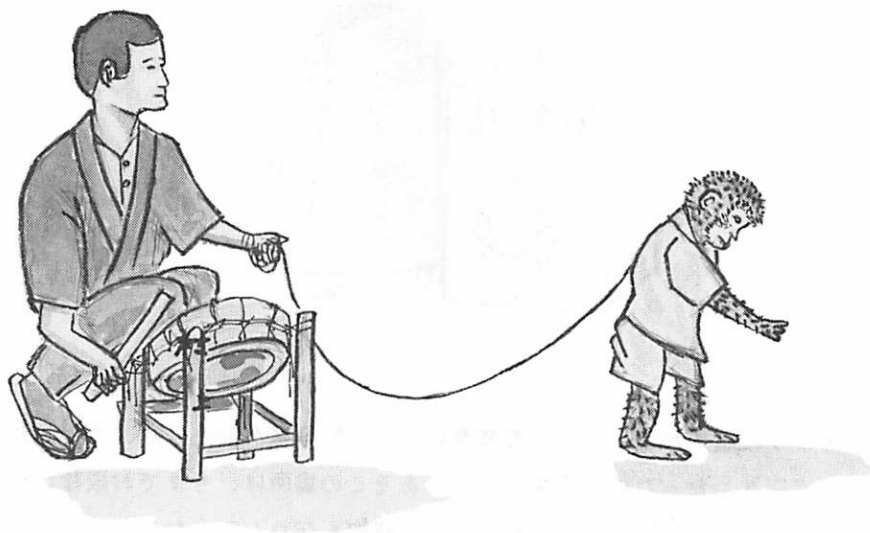
あの頃は、電気の始まりかけで、まだガス灯も残っていたことを覚えとる。夕暮れ近くなると、専属に灯を点ける人がハシゴを持って回り、一台ずつガス灯に登って明るくするのが見えると、時間を知ることが出来たもんや。

いよいよ夜が耽ると、懸作り[かけづくり:現在の橋場町]の近くの料亭で一時を過ごしてから、東[ひがし]や主計町[かぞえまち]の芸者さんらしい娘を連れて、ふらりと店に入って来るお客さんが来て、見栄もあるんか高いものを思い切りよく買ってくれて嬉しかったね。





考えてみれば、そんなに物があるでなし、みんなが素朴やったんやね。ちょっこし平常と毛色の変ったことがあると、すぐに人がワァーッと集まって来たもんや。そんな黒山の人だかりが、あっちの方にも一つ、こっちの方にも一つ、と幾つも出来るんやさかい。今のようにテレビがあった訳でなし、目の前で本物の猿廻しの大道芸人、バナナのたたき売り、がまの油売りありと、そりゃ華やかやった。



芝居小屋では、江戸時代の十返捨一九に掛けたと言われる、竹本一九の始めた“一九席”がすぐ隣にあったね。そういえば、店に入った翌年(大正9年)に新築されて、確か落語の三遊亭金馬がこけら落としに招かれて、そりゃもう大した人出やったのを覚えとる。

その他にも、上尾張町には第二菊水倶楽部があり、向かい裏の新町には第四福助座があり、浅野川沿いには尾山倶楽部があり、いやでも人通りに拍車を掛け

るようやったがや。



あまりの賑やかさに、金沢警察署の中の新町分署が独立して、大手門から真っ直ぐ突き当たった処に出来たんや。あその場所は、今までお殿様の真っ正面やちゅうて、恐れ多くてこれといった建物も作れなかったのに、これも時代の勢いなんかね。

夕方から夜になると、今度はカフェの騒々しさが耳に入ってくるんや。白いサロン前掛をした綺麗な女給さんが歌を唄ったり、レコードを鳴らしたり、みんなでダンスをしているのが手に取るように分かると、若いもんで何やら血が騒ぐようで、鎮めるのに一苦労やったわ。

#### 日々の仕事

どんだけ賑わいがあっても、店で仕事をしている者は、お客さんあつての繁

盛だと、いつも大旦那さんに言われていたことだけは肝に銘じとったね。自分まで、みんなと一緒に遊んでいたんでは、元も子もない。

何とか独立して、自分の名前が付いた店を尾張町で張り、有名になりたいと思うことが張り合いやったね。いまに見ている、わしだって！と、自分を励まして、まじめに黙々と仕事に精を出していたことはハッキリ覚えとるわ。

休みは、盆の墓参りの時の1～2泊と、正月の時しかなかったけど、自分に思うところがあったさかい、何も辛いとは思わなかった。一日の仕事が夜遅く終わった後、疲れた体で銭湯へ行って来ると、もう真夜中になっとったかも知れん。それでも、さあ明日もまた頑張るぞ！と、気力が出て来たね。

中には、けしからん者もいて、下町へ遊びに行ったのをごまかすために、風呂へ行ったと言うんや。そして、辻つまを合わせるために、浅野川の河原で体を濡らして帰って来るような豪傑もいたね。

そやけど、まじめに勤めることこそが、後になっての成功の秘訣やね。中途半端に遊んだり、口先だけ恰好の良いことをいって自分で後始末の出来ん人は、その場は楽しいかもしれんけど、いつの間にか続けられんがになって、姿を消してしまうわいね。

気がついたら、上にいた率公人が誰も居らんがになって、店の要の役どころになってしもうとったがや。

そりゃ、率公することは自分の時間を取れんくらい忙しいし、厳しかったけど、規則正しさはキッチリ身に付けられたことは感謝しとるね。キチッと正座して、お客さんに不快感を与えないこと。お陰様でという気持で、人様に素直に頭を下げられ、尚その上にいろいろ教えてもらって、商いさせてもらい、お金まで儲けさせてもらい。と順を追って考えると、こんなにありがたいことはない、何でみんなこんな簡単なことが分らんのやろと不思議やったね。

ともかく、考えようによっては勉強になることばかりやった。それも体を動かしていることが大事やね。盆・暮れにならんと払わんという半年決済の家がほとんどで、集金に行くのなんか、どうして全額もらうかとの駆け引きも大事やったけど、体力も必要やったんや。

その日になると、丁稚車[でっちぐるま]を店の小僧さんに引かせて、番頭のわしが付いて行くんや。ところが、何故かほとんどがお札でなくて硬貨やったんや。始めのうちはまだしも、だんだん後になると、集金した小銭が重たくなって、二人がかりでもなかなか車が動かんようになるんや。

仕方ないといえばそれまでやけど、本当に汗をよくかかされたね。お陰で冬でもそんなに寒い思いはせんで済んだのは助かったけど。

昔、聞かされた話やけど、ある大店[おおだな]の養子があんまり理屈でなく(使用者にならず)て暇を出した時、手切れ金を要求されたんだそう。そこで、旦那さんが一計を案じて、手切れ金を全部硬貨にして渡したんやわ。すると案に違わずあんまり重くて持てなくなり、結局その暇出し養子にはほとんど払わんで済んだとか。人間あんまり欲張ったらいかんがやね。

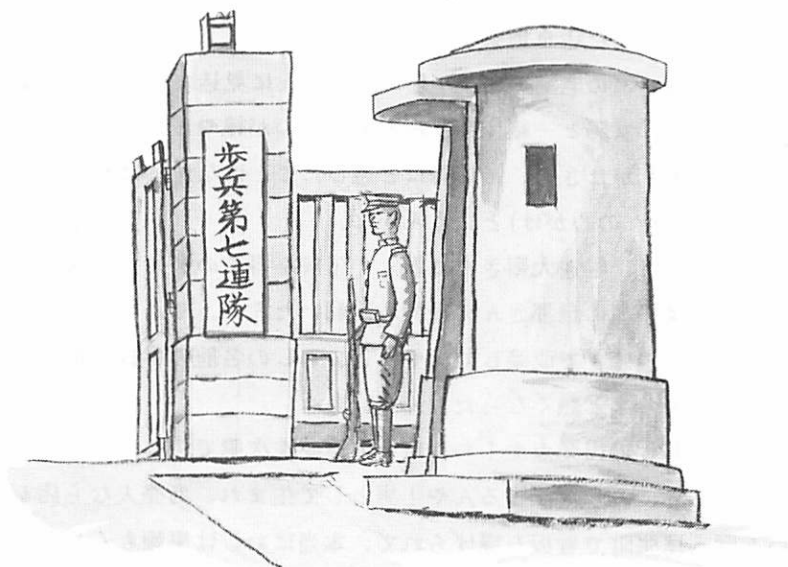
そういえば、加賀藩のお殿様が、江戸と金沢を行ったり来たりした大名行列の、本陣なんかへの支払いもみんな大判小判の金貨だったとか。わしらとは桁の違う金額やったと思うけど、支払い係の人はどんな苦勞して大判小判の金貨を持っていったのか。丁稚車のような便利なものもなかったろうし、大変だったやろうね。

### 独立の頃のこゝ

男が、これと思って頑張る時には、しっかりとした家庭がないとあかん。給料は3円ほどで、あの頃の先生の給料の8円には及ばなかったけど、所帯を持つには充分やったわ。

25歳(大正15年:1926)の年には女房と結婚して、ようやく二人の住まいを持たせてもらうたわいね。それからは、何でも二人一緒になってやるもんで、やっぱり心の中がほのぼのとした気持になって楽しかったね。

確かあの年は、お城の中の七連隊が、前の年にちょっと寺町の奥の野村兵營へ行ったりしてたのがやっとこちらに帰って来た頃やった。まだ町中の騒々しさも収まらん時やった。翌年には大正天皇がお隠れになり、昭和が始まるという目まぐるしさや。そんな世の中を横目に見ながら、いつかはわしの時代を作る



うと、そりゃ毎日がアッという間に過ぎてしまうようやった。

昭和2年(1927)4月の彦三の大火、6月の浅野川振興会の旗揚げ。そして、昭和5年に、いよいよ三越金沢店が武蔵ヶ辻に開業するんや。片町でも負けじと宮市大丸が開業して、金沢市内で手広く商いをしていた呉服屋や洋物店が押され気味になる時代に入ったんやね。

なにせ、一部の金持ちの旦那さんや、気の利いた奥さん娘さんをそれぞれの店で相手にしているのと違い、百貨店は誰でもが気軽に入れることがチョウホウ(便利)がられたんやね。それに、男も女も一軒の店で全て用が足りるし。確かに上辺の見せ掛けに引かれて、簡単な気持で人は流れて行ってしまってたね。

時代の流れの変わり目というのは恐ろしいもんやね。こうした変化を見切って、とうとう昭和9年に店は廃業の決断をしたんや。

すでに番頭になっていたわしは、今こそが育てて戴いた恩を生かす時期やと思

うたね。そうして又、長年の自分の思いを実現するためにも、尾張町のこの場所にわしの名を付けた店を創業することにしたんや。

ちょうど、向かいの老舗の和菓子屋の旦那さんに見込まれて、今の場所を紹介してもらって、女房と一緒に移り住んでいたのが縁やったね。人に信用してもらうことのありがたさを、あの時ほど感じたことはなかったわいね。やっぱり、平生強情(日々の心がけ)というんかな。

借家だったもんで、早速大屋さんに頼んで了解を得るのがまた一騒動やった。ここでも、和菓子屋の旦那さんの後押しが利いたんや。そんなこんなので、住まい家から店舗に大急ぎで改築して、やっと、わしの名前の看板を揚げた時は、何か目頭がじんっ！と熱くなったもんや。

“これが、わしの出発点や！わし自身の甲斐性次第で、この店を大きくするも小さくするも、みんな決まるんや！男として生まれ、商売人なら店を張ってみたいと願う尾張町で看板を揚げられて、本当にわしは果報もんや。”  
何より、これは、わし一人の力で出来たんではない。外には、わしを見込んでくれた人達、内には女房がいた。自分以外はみんな師匠やと思うたね。  
よし！みんなに報いるためにも、恥ずかしくない商売人として頑張らないかんと、心に誓ったもんやった。

### 自分の道を歩み始めて

自分の責任で商売を始めて、最初に思ってたことは、どうしてこの店を繁盛させるかということだった。やっぱり、“人に勝る時は、人よりあらゆることで努力せないかん”と信じて、ただもう、まっしぐらに前を向いて働いたね。

まず“年中無休”をうたい、“どこよりも良く、どこよりも安い”とうたうことで、お客様第一の姿勢を貫いたわいね。そやから、最近の駅の分からんカタカナの夜売り店なんか、わざわざ何時でも営業している等と宣伝してるのを見るわいね。けど、わしの店はあの頃には、もう夜遅うまで店を開いておるのは、当たり前やったし。

また、あの頃は実際に何時まで店を開いていても、それなりにお客さんが店に

顔を出してくれ、ひいきにしてくれたから出来たし、頑張れたんやろね。ありがたいことやった。

何より、女房がしっかり横に付いておるもんで、本当に大助かりやった。わしも男やさかい、時には「ええい、何をもたもたしとる！」なんて言ったこともあった。それでも、必ず後で心の中ではそっと「すまん！」と謝まっとったね。男では気の付かんことでも、女の神経では気の付くこともあって、内心勉強させられたしね。

雇われている時と一番違うたのは、儲けの考え方や。これと思うものを買付けて、商品のほとんどが売れてしまうと、これで上出来やと済ますんが今までのこと.....。

でも、買い付けたもののほとんどが売れたと言っても、多少は残っているものがある訳や。その商品も全部売れてこそ、初めて本当の儲けにはなるんやと気付かされたことや。

雇われている時は、ただ目先の物が売れば、それで事足りたと満足していたから、天と地ほどのえらい違いやった。自分が旦那の身になって、ようやくこんな簡単な、そして大事なことを知りだしたことが恥ずかしかったね。

要は最初から最後まで、まんべんなく気配りして、やっとな報酬として儲けが生まれるんや。そうそう、お客様に満足して戴く商品を差し上げても、そのお客様から代金をもらわなけりゃ、何の意味もないしね。

それでも、お客様はわしら商売人の生活を支える神様やし、驚く程いろんな無理難題を言うもんだと昔から相場が決まっとるもんや。

まず、お客様の言いたいこと、したいことをじっと聞いてあげるんや。その上で商いをしている立場から、お客様に便利なことを口添えさせてもらうのが本筋なんや。自分が自分がと言ってこれを逆にしたら、何の意味もないことになってしまうことに、最近の若い者は気が付かんみたいやね。

尤も、お恥ずかしい話ながら、わしにしても自分で店を切り盛りし始めてから、ようやく気が付いたことやし、また我慢強くなったんやから。前の店で、いくら番頭やと言ってても、こんな立場を分かっとらんかったから、旦那さん

はどう思うとったかね。今から考えると、冷や汗が出るわいね。

やっぱり、その立場にならんと分からんことが一杯あるんやね。何もかも分かったような気持というんは、実は一番分からんことなんや。と、気が付くと毎日が勉強で、あつという間に過ぎて行くようやった。

そうして年の始め。12時の除夜の鐘と一緒に、尾張町中のお店が一斉に初売りの店開きをするんや。各お店なりに趣向を凝らして、昼間のような明かりを点けて、精一杯の掛け声をあげるんや。こんなに人がおったんかと思う程の人垣を前にして、「いらっしゃいませ！あんやとごぞいみす！」と声を出していると、本当に清々しい気持になれるんや。“ああ、商いを続けていて良かった”これが幸せという気分か.....。

### 苦しかった戦後の頃

尾張町へ尾張町へと商い人が目指すのは、やっぱり何んといっても金沢一番の賑わいがあるからやろうね。

ここは、ずっと昔に凹市[くぼいち]という市場が開かれてから、この辺一帯の“商い”の中心になって来とった。そりゃ、時にはあんまり人に言いたくない暗い時期もあったと聞いてはおる。でも、いつも何か人を引き付けるものはあり続けとった。

そやさかい、例えば前田のお殿様と商いさせてもろうとった頃に嗜んでいたお謡やお茶なんかを、わしも手習いで真似させてもろうとった。又、回りの商人人を見るとみんなが嗜んでおって、知らんと話が合わんかったからね。優雅な時代やっただと言えるね。

それが、今度の戦争や。負け戦さで、お殿様の代わりにみんなを引き付けておった第九師団・七連隊も無くなってしもうた。商いのために、何かを仕入れようと思うても、どこからも仕入れられん程に物が無いんや。お金を持つとつても、何の役にも立たんし。どうして食べて行ったら良いかと思う毎日やったね。

頼りにしようと考えとった若い者も、ほとんどが戦争に取られてるし。それも、

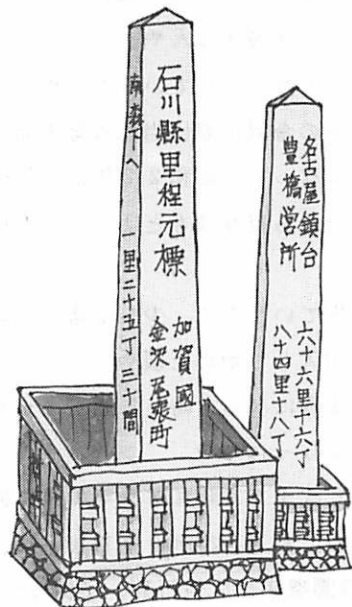


生きているのやら、死んでいるのやら……。ポツポツと復員兵は帰って来るけど、何がどうなっているのか、世間のことが皆目分からんもんで、本当に不安やったね。

金沢は、隣の富山や福井のようなこともなく、幸いにも爆弾が落ちなかったと言われとる。まあ、京都に次いで文化都市やったお陰もあるんかね。

ただ、やたらに無傷の建物ばかりが残っていると、第九師団・七連隊にいる兵隊さんに会いに来る人も居らんものになってるし、却って人の少ないのが目立ってしもうがや。寂しくて、物足りなく感じたね。毎日が苦しくて苦しくて必死やったね。

こんな時は、仕入れも、店の賑わいも、何もかも全部が、わし自身の器量というか甲斐性次第やと思うたね。“虎の威を借る狐”やないが、軍人さんなんという他人を当てにすることなく、この“わし”が人を引き付ける力を持たな



あかん。単に尾張町で商売している店でなく、他の誰でもない”わしが居る店”として、魅力を持つことに努力したし、工夫もしたね。

### 商工まつりから百万石まつりへ

わしが独立する少し前の昭和2年(1927)には、金沢で最初に尾張町と橋場町が力を合わせて、昭和初期の不景気を吹き飛ばそうと勢い良く浅野川振興会を旗揚げさせたんや。

昔から言われていた「江戸の華は日本橋、おやま(金沢の古称)の華は懸作り[かけづくり:橋場町界限]」の繁栄を呼び戻そうと、皆んなが頑張ったもんね。

ちょうど、この頃からか一つ一つの店の力もそうやけど、商店街全体として動くことも多くなって来たんや。あっちの商店街が今度あんなことをするんやったら、尾張町の商店街ではこんなことをしてみよう。絶対にこの案だったら、もっと人を呼べるはずや。と、ワクワクしながらいろんなことを考えとったね。

それが、とうとう金沢市内みんなの商工業者が団結して”商工まつり”を行なう(昭和11年)ことにまで発展するんや。

.....敗戦後の苦しい中で商いをしていると、やっぱりそんな以前の頑張った頃が懐かしかったね。昔の金沢市祭に当たる尾山祭りが早速行われたのに負けじと、商店主達が中心になって、昭和22年から”商工まつり”を復活させたんや。お陰で商店街のわしら自身はもとより、金沢の人達の気持も明るくなったようやね。

ようやく店も安定して来ていたので、少しは皆さんのお手伝いでも出来ればと、わしも商工会議所に出入りし始めた頃やった。しばらくして職員にもなり、回りのことが多少見えるようになった時、”商工まつり”と金沢市祭が一緒になって、もっと大掛かりになったんや。

名前も”百万石まつり”と改まり、昭和27年の第1回は、今の時期と違くて4月に行列を進めとったね。百万石行列、加賀獅子舞、四廓(主計町・東・西の他に北もあった)合同祇園囃子、広告行列、子供カーニバル行列等々と、そりゃ賑やかやった。わしも女装して、ちょこっと参加させてもろうたのを覚え

とる。



そうそう、尾張町にネオン灯が完成して、街中が明るくなったんが、その翌年やった。一つ弾みが付くと、何もかも良くなるもんや。浅野川振興会も石引から武蔵・横安江町までの20商店街に広がり、勢い良くなったし。

確かあの頃、行列の中心の前田利家公の役は、浅野川振興会と犀川振興会の1年交替に務めさせてもらってたね。第22回には浅野川振興会の一員として晴れ舞台を務めさせてもらい、第31回には息子までも務めさせてもらい、人様にお世話をしていたありがたさを感じたね。

#### 商売の姿勢を振り返ると

お陰様で、今では息子が店を全部キリモリしてくれるので、わしは奥の事務所に陣取るだけのことで済んだるんや。年寄りが、シワクチャの顔して店先に

出るより、若い者が顔を出した方が、お客さんかて気持ち良いやろし。  
そやけど、幸いにも体だけは今でも丈夫で、自信を持てるのが自慢やわ。

まあ、長生きの秘訣は、一にも二にも昔たき込まれた規則正しい生活やろね。わしの場合は、そのほか朝風呂に入ることと、酒は一合しか飲まんこと、要は“ものを八分目にして、何ごとにも行き過ぎず、そこそこにする配慮”とでも言うんかね。

出すぎたことはしない代わりに、自分の仕事に対してすることはキッチリと責任を持って行なう。後を引き継ぐ息子に、無言の教えを体験させることになるし。

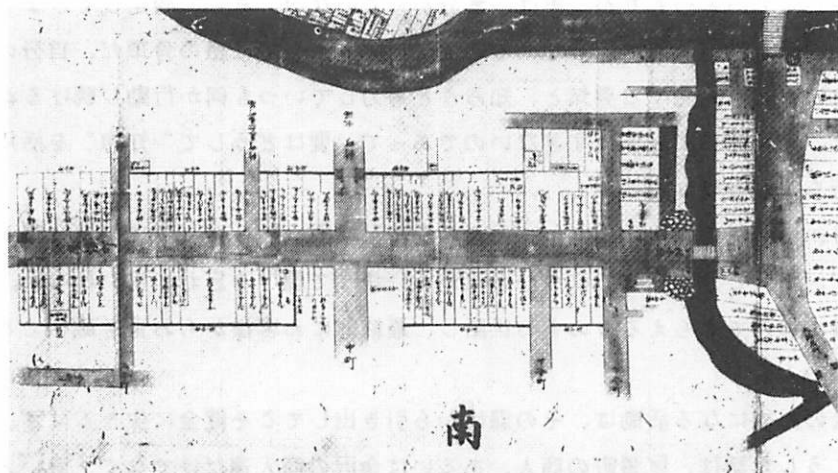
商売人とは、人を引き付ける「引力」みたいなものが必要なんや。ただ、お金ばかり掛けて店を飾ったり、コケ威しの品物を並べることやない。そんなのは芸のない人間がやることや。

第一に、地道でも善いから正直な道を歩んで、まず人様に“信用”してもらうことが肝心なんや。

考えてみれば、そんなに立派な学問を積んで来なかったんが、かえって幸いしたんかね。商いを通じてお付き合いさせてもろうとる人は、何んらかの意味で勉強になると謙虚に思えたし。いわば、人様は皆んな人生の師匠ということやね。

商売人は、どこでどんな人がお客様になるか分からん。そやさかい、いつでもどこでも決して気を抜いたらあかん。どんな風に見られているか、それが自分一人だけで済むのでなく、店の信用、ひいては尾張町という街の信用にも繋がるんや。

わしらの時代の商売人は、それを恐いと感じて、ピーンッと気が自然に引き締まったね。後始末もよう出来んことは口に出すことも出来んかった。男が一端、自分の口から出したことは、必ず実行することが当然やったね。



### 村上甚太郎翁 略歴

明治三十四年六月十日生。俵の農家の7人兄弟の末っ子で、学校を卒業してすぐ丁稚奉公に入る。昭和九年に村上洋品店の創業社長となり、以後商工会議所のお世話等を長年続ける。昭和四十八年、百万石まっりの利家役となる。

## あとがき

口先だけでない実行力とでも言うのでしょうか。“商い”を通じて、長い人生体験を積み重ねて来た古老の話には、その筋道に於いて確固たる信念が伺えます。

分かっているつもりが、実は一番分かっていない。そこで満足してしまって、自分の頭が良いなんて思っているのは、商売人としては愚の骨頂だ。自分の知らないことを発見する勇気と、知ろうと努力していつも何か行動し続けること。また、知識は単に記憶にすぎないのであって、要はどうして“知恵”を活用して行くかが大事なこと……。

毎日、お客様のために役立つことを一心不乱に思うことが、逆に儲けに繋がるはず。だけど慈善事業ではないのだから、決して儲けを忘れてはいけない。お客様に喜んでもらえるものをお世話し、最終的にお客様からお金を戴いてこそ商い人。

社会のためになる活動は、その儲けから引き出してこそ健全に生きるはず。

こうした話は、尾張町の商人、あるいは金沢の商人達だけでなく、商い人全般に通じる根本的であり、かつ時代を超えて普遍的な姿勢を教えてくれるものでした。

実際、いつの間にか感情移入してしまい、古老の口を借りてしまった処もあります。ですから、これは尾張町商人の姿を代表する一つの物語りと思って頂ければ幸いです。

著者自身が、尾張町の商家で生まれ育っただけに、小さい頃より体に染み込むようにして身に付いていたことが、まざまざと蘇るようでした。店先で祖父に抱かれながら聞いた話、父の仕事する後ろ姿を見ていた小さい頃等々の原体験が重なって来るのです。

どんなに商業を取り巻く環境が変化しようとも、人が主人公である限り中身は同じはず。基本は常識の中にありと申せましょうか。今後も、お客様第一を願う尾張町商店街振興組合を宜しくお引き立て下さい。

発 行 = 1991年11月吉日

著 者 = 石野 琇一

さし絵 = 村上 隆

発行所 = 金沢市尾張町1丁目11番8号

尾張町商店街振興組合

尾張町若手会