

老舗の家訓・商道に学ぶ

熊谷「大和屋」地域貢献と質素儉約を旨とした商家の掟

老練をも含めた数々の企業不祥事を前に、経営側のモラルや信念、倫理観が問われている。我々消費者もまた、自らを守るために積極的に企業と関わり、情報と知識を得ていく必要があるのではないが。そんな中、文政七年（一八二四）に熊谷番で材木商として創業し今年で一八四年を迎える「大和屋」が常に業態を変化させながら営業を続けている。活力の源泉に何があるのか。初代の精神が息づく「家訓」を軸に、今に生きる商家の紐を採った。

利益還元の哲学

初代大和屋小源治は、店鋪焼失など数度の騒ぎを経機を乗りこえ財を成した努力家であったという。天保元年には忍藩松室家の御用商人となり、名字帯刀を許されている。

近頃で水害や事件、大火や干ばつなどがあると、
 薩の要領で飢饉・施米を行い、飢饉の際には難儀
 する者を助けるために積極的に活動した。

一方、相場に手を出し膨大な利益を得た後に物價の暴落により破産を余儀なくされた同業者たちを見て「天道善く之はつ（罰）を請」（天の罰を受ける）と感じたことが日記に記されている。創業当初から、地域があるからこその特産であるという感懐の認識や地域貢献の重要性を認識していたのかもしれない。

以來、黒田家は家康である。当家戸主は小治を名乗る」と、家訓としての「匪事は一切禁ず」「倭人は引き受けるな」と同様、「地域への貢献」が、お題目ではなく歴代当主によって時代に合わせて幾度か行われている。

社員よりも質素に

初代が三十二年間日記を書き続けた（『讀日記』
「(一)物価の変動をはじめとする諸事を書き
記す日記帳」）が現されている。商売の記録だけ
ではなく、江戸時代の商家の様子や人々の暮らし
も記されており、歴史的研究の方面からも注目さ
れるこの日記は、六代目が現代語訳し、書簡化し
た（『非売』）。

そこは一代で御用商人として名を上げた人物
らしからぬ質素な暮らしと、商道を見つめ続
けた儉約を旨とする一商人の姿がある。



初代小堀治政記
した藍色日記帳(上:
原本、下:現代複製版)



概算額を鑑み、埼玉県建設社（大宮区）の新設工事を具
より請負る。昭和九年三月完成。

良いものを食べていいなんて快まりはない。むしろ社員よりも質素な服を、しまりのある生垣、簡素な食事をしてはじめて認められるものだ」と、祖父や父から教えられた気がする」と。

商道を極める者の本来の姿がここにある。地味に根付き、自らも地味に暮らす経営者ならなおさら、自身の欲や甘えを許してはならない。

この数年、彼を絶えない企業不祥事の根底には、経営者の姿勢が少なからず影響している。

本業に徹する

初代小源治について特筆すべきは、どんなに働かせることが分かつていても決して本業から外れた商いには手を出さない、その堅実さだ。

大創興が二世紀近くも続いてきたのは、時代と共に業態を変化させたながらも、あくまでも本業は木材業であるという歴代当主たちの考えに依るところも大きい。

大和屋は十年ほど前に、木材の特性を活かした住宅を開発するため、世界各国の住宅を調査・研究し、新しい商品を発表した。「木の魅力を感じる」と評判のこの家は、徐々に地域に定着しており、大和屋の主力商品のひとつとなっている。このように、現在では住宅から駐車場運営まで

しい事業を生み出し、企業を成長させてい

縛られない世襲制度

も一世近くも続く企業は多くはない。ではなが
一八四年も家系と事業を続けられたのか。

三代目小源治は、十九歳で二代目に養子継ぎし、南无を学んだ人物だった。皇子である四代日は生来弱病であり、家督相続は困難と西に判断し、二十七歳で「御託書」を提出し、家督の相続

を辭退している。製糸工場などを継世したが、数年後、本人の申立てで麻織の手續きがとられ、分家した。三代目が亡くなった際には、四代目の長

男が長男として家業を継ぎ、小淵の老翁とした。一般的冬後継問題に多く見られるのは、「直葉が子孫を継ぎなければならぬ」とかたくなに考へ、結果、肝心の家業が継続できないパターンだ。大淵の家庭環境には、「すべき」という「べき論」が存在しない。時代、環境、事情によつて柔軟に対応し、家業が存続できる最良の方法を考へ

ええ。目的と手段を混同しない考え方が、ここに、現代の経営者が頭を悩ませる後継問題のヒントが隠されているのかもしれない。

売りに走らない

大正三年、五月日小淵治の頃に關東大震災があり、復興のために木材を賣う客が東京から大勢した。売切れても客が引かぬほどで、相場の利益を上げたが、売切が落ちる頃、俄さうに大體に仕入れてしまひ、結局、利益と同等の損失を出した。忙しい思いをしただけだった。今後このような時には強固つて仕入れないよう心掛けるべきだ、という言葉が伝えられている。利益を減らすことだけに専念すると成功しない、という教えた。

周囲が好景気に沸き、取引の商売でも儲かった時代にも、歴代当主たちはそのスタシスを崩すことがなかった。「無難は通っても無難」である無理がたつて苦情の嵐に押しつぶされる者たちの姿も、先代たちはしっかりと見てきたのだらう。現在の大和屋も、住持部門では事業所から片



橋本を上げるにあたり、被災や神主などが神を祀り、祭典の安全を祈る上機式。写真は市内の国分館の機力もの。

道一時間以上かかる環境は基本的に受けない。メシテナンスやフオロ・ネ・カメリアにたのことが難しく、建てる間より住み始めてからの付き合いを大切にしたいからだといふ。新しい時勢になんと優雅な、と思うが、本書の誠意を感じるかは人それぞれだが、この姿勢は周知されたものではなかつた。二世紀近くも続けられてきたもののなかで、



昭和3年、昭和天皇御世に際し、戦田村を10トン単位で積み上げた奉安殿の前で御臨幸。店員一同で祝った。

好奇心と変化力

初代が日記に残した数々の経験が子孫への教訓となつたように、歴代の山王たちにはあらゆる物事から教訓を得ようとする意識が強く見受けられる。情報にも敏感に反応する。七代続く商家らしい勘のよさと旺盛な好奇心も受け継がれている。

また「変化」も大衆の大きな要求の一つであらう。簡単に木材を消費するだけでなく、販賣先の工場中にも留まらずに力を注いだり、自ら住宅販賣を手がけるなどの柔軟性を持ち、時代のニーズに合わせ、不動産管理を行うなど、業態の変化は順えす行われている。

経営者の好奇心と、変えられざる強さである「変化力」。老舗は歴史があるから続けるのではなく、時代の変化に対応できずから続いていくのだ。

拠り所がある生き方

「世に近くもの國、藝谷で當業を続けてきた者、
 御金屋をそれ、その角度から分析してみた。そこ
 には、「掘り所の大切さ」があらわれている、と
 はいえないか。

大和屋のそれは「家訓」であり、先代たちが積み重ねた経験である。いかなる場合でも判断の拠り所となりうる「家訓」と経験が残されているからこそ、この老舗企業は迷うことなく進化を続けていくのだ。

それには一個人に置き換えてみても同じではないだろうか。大和屋のように、何代にもわたる家業ではなくても、携り所となるものは必ずある。それが、企業であれば創業時の「精神」であり理念である。家業であれば先祖代々の言い伝えや受け継がれてきた風習であろう。自分一人が悩み携り、迷ったところで考えられる客層は限られる。そこに、携り所となる先輩の知恵や経験からの法則があれば、大きな道筋を定まずに進めるのではないか。

一八四年という長い歴史を歩んだ一企業のあり方には、現代の企業も、また一個人としても、学ぶべきものが数多く潜んでいる。我々も今一度、いにしへの教えや教訓を見つめなおし、過去から未来を学ぶ手がかりにしたいものだ。

[illegible]

大和屋の歴史展



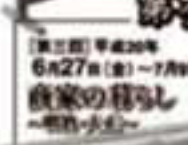
第貳弾
【第二回】平成20年
4月11日(金)～4月23日(木)
材木屋の昔と今



第参弾
【第三回】平成20年
6月27日(金)～7月9日(木)
商家の暮らし
～昭和・大正～

第壹弾
【第一回】平成20年
2月22日(金)～3月5日(木)
繻まつねに包んで
～江戸時代～





2月22日○～3月5日○
4月11日○～4月23日○
6月27日○～7月9日○



★ くまがや館
〒104-0044 東京都中央区銀座4-1-1
TEL 03-5561-4625

初代小治政が独立・国開きをした文政七年（二二四）は開元、創製文政の「四二九十九日」四年に一度過ぎたことになる。今年には、創製から四十六回の開元、大和國にとつて開元となるこの年に、「大和國の開元」と稱して、代々伝わる江戸時代の古文書や村木類の道真類などを一檢お願する（入道類行）。

中でも注目的是第一「御まつり」にちなんで「江戸時代」で展示される開元だ。初代の漢であり三代目「事」に「が」十三で最薄の奥女中になり、御所から拝問した徳興の轡をお披露する。その他にも初代がつづいた文書の数々や明治・大正の頃の年譜道真など、江戸の暮らしよりがうかがえる漢詩もみられる。

江戸時代から熊谷の商業を支えてきた商家に選された品々に触れ、地元歴史に思いを馳せるきっかけにしてはいかがでしょうか。



大正5年落成。駒谷市旗波の「大和屋材木之第二製材工場」