

令和元年11月28日

松阪市議会議長 大平 勇 様

濱口 高志

令和元年11月18日(月)から11月19日(火)の間、行政視察を実施しましたので下記のとおり報告いたします。

記

1. 研修内容

松阪経営文化セミナー in 東京日本橋

第1部 令和の時代をどう生きるか ～松阪の商人の経営に学ぶ～

第2部 ある松阪商人の家の物語 ～本居宣長の誕生～

2. 視察内容

別紙のとおり

I. 松阪経営文化セミナー in 東京日本橋

1. 第1部 令和の時代をどう生きるか ～松阪の商人の経営に学ぶ～

(1) 講師 経済評論家・大阪経済大学客員教授 岡田晃氏

①令和を生き抜くための知恵とヒントが松阪と日本橋にある

日本経済は長期低迷から脱し本格復活に向っている。企業はこれまでの危機を乗り越え構造改革をして強くなった。訪日外国人の増加、東京オリンピックの経済効果は大きく、景気の裾野が地方、中小企業にも広がりつつある。

②三井家（越後屋呉服店）の経営

現金掛値なしと店前売りを始めた。これが今日の小売業の先駆けとなっている。チラシを配布、番傘貸し出しサービスという画期的な宣伝方法で大繁盛した。

現金商売なので今で言うキャッシュフローが向上し機敏に安い仕入れができた。また、従業員の教育にも力を入れ、高利の言葉は3男が残した「商売記」に残っている。

③小津屋（現在の小津産業）の経営

紙問屋としてスタートした。元禄時代に紙需要が増え、江戸一番といわれる蔵を持っていた。

明治以降は事業を多角化し、銀行、紡績、貿易に進出した。しかし、関東大震災で被災し、経営不振に陥った。そして店主は経営から手を引いたが番頭たちが出資して経営を引き継いだ。今で言う「マネジメントバイアウト」である。

④松坂商人の経営手法－現在に通じる経営の極意

松坂商人の経営手法は、「堅実経営」、「積極経営、進取の精神」、「地縁・血縁を重視」、「頻繁な情報交換」、「危機に陥っても乗り越えさらに強くなる」があげられる。

⑤日本の底力に自信を持とう！

日本人は危機に瀕して強くなってきた。幕末には各藩（特に薩摩、長州）で自力で産業を興し軍備を整えてきた。まさしく地方創生である。

自らの強みを再認識し、過度な悲観論を捨て、メディア報道に流されず、日本の底力に自信を持とう！

2. 第2部 ある松阪商人の家の物語

～本居宣長の誕生～

(1) 講師 旧長谷川治郎兵衛家等3館館長 松本吉弘氏

①伊勢の阿濃津

平家物語にも阿濃津は良港として出ており、日本三大湊の一つと言われた。当時は自然の防波堤があったが、明応大地震（1948年）に津波被害を受け、自然の防波堤が無くなり、良港としての機能が失われた。

②松阪と商人について

蒲生氏郷が当時松ヶ崎にあった城下を参宮街道の通る現在の位置に移設したことにより、大きな発展を遂げ、たいそう賑わった。これはまちぐるみの移動で、神社も移動した。また、前任地の日野から商人も移動し、現在の日野町となっている。伊勢の大湊からの移動もあり、こちらは現在の湊町となっている。

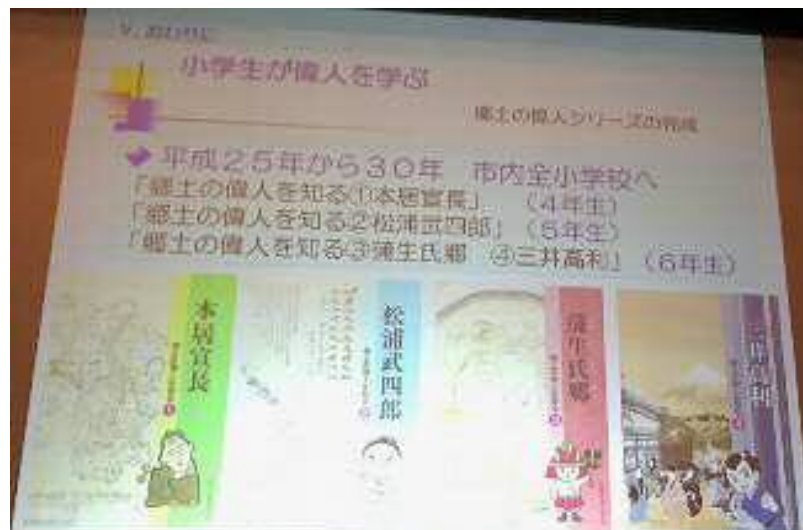
蒲生氏郷は商業活動の自由化、特産品の奨励（松阪木綿、日野椀、会津漆器）、千家茶道の存続、寺院・神社の保護等多くの業績を残している。

③本居宣長の誕生の意味

本居宣長は寛永年間（60～72歳）に16回も旅に出ている。刊行書籍は23種83冊におよび、入門者は341人である。

④おわりに

松阪市では小学生向けに、児童全員に松阪の偉人についての副読本を配布し学習している。本居宣長は4年生で学習している。5年生では北海道の名付け親である松浦武四郎、6年生では蒲生氏郷と三井高利を学習している。



3. 所感

日本橋での経営文化セミナーの開催は今回で7回目となる。今回も会場はほぼ満員で、約250名の参加者があった。

そのうち約半数の人は松阪に来たことがないとのことであった。にもかかわらずこれだけの人が参加するのはセミナーの歴史文化的な面白さにより固定客(リピーター)がついているためと思われる。松本館長の講義はシリーズ化されているようなので、来年もリピーターが期待できそうである。

また、講義の内容にさりげなく松阪市の観光的な魅力をちりばめられ、参加者の約半数の松阪に来たことがない人に対する良いプロモーションになったと思う。

司会者は講義後に事前に配布したチラシをもとに完全な松阪市の宣伝をしていることも本セミナーの重要ポイントだと思った。ただ、2割程の人が講義終了後に司会者の宣伝を聞かずに退席されたのは残念だった。

以上