

元 氣 の 源 通 信

充実した人生を送るために心・技・体を磨き続ける
みんなが笑顔で幸せに暮らせる社会をつくろう

特定社労士・人事コンサルタント 深川順次
福岡市博多区比恵町 11-7-701
深川経営労務事務所・(株)グッジョブ
TEL092-409-9257 FAX092-409-9258

(今月の言葉) 地元・人・仕事にほれこむ

- ①幾多の艱難を創意と工夫で突破する
- ②本を売ってるんじゃない、感動を売ってるんだ
- ③情報収集と豊かな人脈づくり

2025年3月号(第247号)

「べらぼう」

今年(2025年)のNHK大河ドラマは、「金なし、コネなし、地位も名誉もなし」のないない尽くしの中で、心意気と創意工夫を発揮し、江戸時代の「メディア王」となった蔦屋重三郎を描いています。貴族や武士などの支配層の権力闘争を軸に人間模様を描いた大河ドラマには辟易していましたが、今回は実に面白い。面白いだけでなく、学びも多い。

中小企業はかつてないほど厳しい環境に置かれています。「採用難」「防衛的賃上げ」「後継者難」「物価高」、更に政府は追い打ちをかけ、中小企業の支援をやめようとしています。2024年の企業倒産件数は実に9901件(帝国データバンク集計)にのぼり、3年連続で増加しています。

かかる状況の中で、幾多の艱難を突破した蔦重(蔦屋重三郎の愛称)の「仕事への向きあい方」「人への向きあい方」に学ぶ意義は大きいと思います。

地元・人・仕事にほれこむ

■幾多の艱難を創意と工夫で突破する■

蔦重の出自は恵まれたものではありませんでした。両親が7歳の時に離別、吉原で茶屋を営む蔦屋の養子となります。その茶屋の軒先を間借りして細々と営んだのが貸本屋でした。

吉原は、幕府公認の遊郭の町ですが、飲食業を中心に商人たちも大勢住んでいました。だが、その当時、吉原は大火にあたり、他の岡場所(幕府の許可のない歓楽街)にお客が流れて、空き地が増え、遊女数も少なくなっていました。

寂れていく地元吉原を何とか復興したい! 立ち上がったのが、蔦重です。

【「では、おまえはしているのか?何か人を呼ぶ工夫を」】

蔦重はなんとかしようと引手茶屋の旦那衆に働きかけます。しかし全く相手にされない、あげくには「出る釘は打たれる」とばかりに、旦那衆から暴力を振るわれたり大樽の中に閉じ込められたりします。しかしくじけません。平賀源内を介し、老中田沼意次にも働きかけます。その時、田沼が、窮状を訴え支援を求める蔦重に突きつけたのが、上記の言葉です。(ドラマ「べらぼう」による)

は!と気づきます。旦那衆にも認められるような工夫をすればいいんだ。

【「吉原細見」の大幅な改良に取り組む】

まずやったのが「吉原細見」の大幅な改良です。「吉原細見」は、吉原のガイドブックです。吉原に遊びに来るお客たちにとっては大事な情報源。妓楼(遊女屋)や遊女の名前や位付け、料金などの情報が細かく記載されたものです。それがマンネリ化していました。編集に携わっていた蔦重は、吉原生まれの吉原育ち、その情報通としての強みをいかんなく発揮します。見やすくわかりやすくするためのリニューアルはもちろんのこと、当代一流の文化人、平賀源内などに序文を書いてもらうなど、改良を重ねていきます。

「細見」とともに、力を入れたのが洒落本(恋愛小説)や黄表紙(漫画)の発刊です。洒落本も吉原を舞台にしたものが多く、特に山東京伝の洒落本は大流行しました。また、恋川春町の黄表紙も大ヒットしました。

こうして、一流版元が並ぶ日本橋に進出、江戸屈指の地本問屋に成長したのです。

【幕府の弾圧にもしたたかに対応】

田沼意次が辞職し、松平定信が老中首座に就任すると一変します。いわゆる寛政の改革の始まりです。洒落本や黄表紙は「風紀を乱すもの」として、厳罰の対象となりました。作家たちは業界から離れ、恋川春町は死を選びます。山東京伝は50日間の手鎖刑に処せられ、蔦重も財産の半分を過料として没収されました。

しかし蔦重はめげません。新たな出版ジャンルに活路を見出し、すぐに行動を開始します。その一つが「美人大首絵」（女性の上半身の錦絵）で、大活躍したのが喜多川歌麿でした。また、「南総里見八犬伝」の滝沢馬琴、「東海道中膝栗毛」の十返舎一九などを発掘、育成し、大ヒットさせています。この馬琴、一九ともに若き日に蔦重の家に寄宿していた人物です。

■本を売ってるんじゃない、感動を売ってるんだ■

蔦重は、次々とヒットする人物を掘り当て、一世を風靡する作品を送り出していきました。その原動力は何だったのでしょうか。

【世襲社会への反骨心】

今でも、出自が将来を決めているところがあります。ましていわずや江戸時代は厳格な世襲社会、身分制社会でした。その世襲社会に対する蔦重の反骨心はすさまじいものがあったと思われれます。もちろん儲けたいとか一流の版元になるという立身出世欲もあったでしょう。同時に蔦重を動かしていたのが、「世間をあっといわせたい」「驚かせたい」「楽しませたい」という「感動」のクリエイターとしての気概でした。

【物、サービスを売ることは感動を売ること】

浮世絵師・写楽の売り出しは、衝撃的でした。「美人大首絵」と全く異なり、当時のスターである歌舞伎役者をデフォルメして描いたのです。賛否両論が巻き起こりましたが、寛政の改革でくさくさしていた人々に、大なる笑いと感動を与えました。写楽が描いた役者絵28枚を、壁や飾り棚を使って一挙にディスプレイしたことで、まるで芝居小屋にいるかのような臨場感を演出し、訪れた人々を感嘆させたのです。

今、「感動創造企業」と命名する企業も増えています。蔦重が起こした「耕書堂」はその先駆けかもしれません。

■情報収集と豊かな人脈づくり■

蔦重の最も大きな強みは、吉原で培った情報と人脈でした。

【どこにでも顔を出しリサーチ力を磨く】

当時の貸本屋は、借り手が店に来るのではなく、貸本屋が行商人のように得意先に出入りして、本のレンタルに依っていました。蔦重は、仕事柄、吉原中を歩き回り、人々と触れ合い、そのニーズを探求していたのです。更に町おこし（吉原復興）のプレーンとして様々な人に密にかかわりながら、人は何に興味を持ち、何に感動するのか、といったことを学んでいきました。それが多くの人を楽しませる作品づくりにつながっていったのです。

【バラエティーに富む人脈】

蔦重は、47年の生涯の中で、幅広い人脈をつくり、交流を深めました。吉原は文化サロンでもあり、多種多様な文化人が集まっていました。彼ら文化人と交流する中で、「おもしろい」「これを世に出したい」とアイデアが次々と生まれていったのです。以下、交流を深めた人物を挙げると

（浮世絵師） 喜多川歌麿、東洲斎写楽、葛飾北斎など

（狂歌師） 朋誠堂喜三二、大田南畝など

（文化人） 山東京伝、平賀源内、滝沢馬琴、十返舎一九、恋川春町、本居宣長など

こうした文化人と交流し、次々とヒット作を生みだし、またスターを育てていったのです。