

第2分科会

「商人商い（あきんどあきない）と栄ミナミの街おこし」

講師 株式会社森島羅紗店 代表取締役会長 深田正雄 氏



キラッ都なごやメイツの畠山まり子さんからご紹介いただきました深田正雄です。これから1時間半、漫談をさせていただきます、何かの話の種に使っていただければ、と思っております。

創業73年の森島羅紗店、もう一つが創業97年料亭蔦茂（つたも）のおやじをやっております。どちらの業種もCOP10という絶滅危惧種でございます。

今日は、二つの店がいかにして存続しているかということ、それから、町おこしについてお話ししていきたいと思っております。栄は名古屋駅前にやられっぱなしでございまして、昔からの住吉の元気を何とか、ということで厳しい経営環境の地域をみんなの力で活性化することを目指しております。

それから、今年は名古屋開府400年になります。実は、若宮八幡社での3大祭がございまして、今日（2月17日）は第1の祈年（としごい）祭を開催してまいりました。第2が5月15、16日は例祭、そして11月23日が新嘗祭という次第です。若宮八幡社はもともと今の名古屋城の南側にあり、北側には亀岳院万松寺があったのです。城づくりをするから徳川家康が万松寺のととも南に移転してくれということで現在地へ移りました。だから若宮も400年の歴史があるのです。4万人とも5万人とも言われます清須越えで人々が移動してきたのです。世界規模の町の大移転を2年間で行ったのです。50間四方・1町四方に豊臣恩顧の衆たちは1万石当たり1町のまちづくりをさせられたのです。そのブロックの中に25本から30本の井戸を掘っていきました。井戸の深さは33尺（10m）掘りますと、すばらしい木曾川の伏流水が流れております。そして井戸とともに家の中にトイレを作っていたのです。400年前、300年前、各住居に新鮮な水とトイレのあったまちは世界に名古屋をおいてございませぬ。当時から名古屋の衛星インフラは世界一だよ。という話を私は祖父さんに聞きました。その話は後ほどしたいと思います。

料亭蔦茂にも400年前からのものがあります。配布資料に掲載されている写真のコイは、こうした井戸の水で育っています。そんな環境豊かな社会であったということを開府400年にちなんでお話ができればと嬉しく思います。

正雄ちゃんは名古屋料亭蔦茂(つたも)の一人息子

昭和23年10月住吉の料理屋の一人息子として生まれ育ちましたので、変な生活習慣があります。周りにいるのは芸者衆、仲居さん、みんな美しい女性ばかりです。一人っ子で寂しいものだから誰彼となく話しかけるのです。私の変な生活習慣1 「女性を見るとすぐ褒めたがる。」これは未だに直っていません。それからもう一つ変な習慣があります。現在の栄二丁目つまり、本町通り、伏見通り、広小路、若宮通りに囲まれた土地にでっかいものがありました。ご存じですか？そうですね。アメリカ村が終戦直後より昭和33年までであったのです。私はこの近くに住んでおり、栄小学校へ行くとき、毎日、アメリカ村のそばをとおって通学です。アメリカ村にはゲートがあって、黒い肌のおじさんが鉄砲を持って立っとなります。みんな怖がりましてネ。でも正雄君は全然怖くありませんでした。料理屋・旅館をやっていたから、お客さんで、外人さんがいるんな方と来るのです。そうすると僕もうれしくて「ハロー」ニコッと笑って手を出すとハーシーのチョコレートがもらえたのです。ですから、衛兵が立っていると、僕もニコニコしながら「グッドモーニング」と言って手を出すわけです。そうするとリグレのチューインガム、ハーシーチョコレート、ラッキーストライク(タバコ)までもらっちゃいまして、僕はもうアメリカ人が大好きになりました。

そんなことで幼い時はこのアメリカ村が米国で、ここと戦争をして負けたのだと思っていました。それぐらいリッチな方々が家族で生活していたのです。仲よくなるとアメリカ村の学校で外人の子供たちと遊んだり、映画を見せてもらいました。そのときに初めてアメリカ合衆国というのはここではなくて、遥か彼方・海の向こうにあるところだと知りました。また、集団登校のときなど、チョコレートをもらい、女の子だけにお菓子をくばる正雄ちゃんは人木本でした。あるとき、8ミリを見せてもらったら、摩天楼とか出てきまして、本当のアメリカはとても大きく豊かな国だと教えてくれました。将来はアメリカへ行きたい、というのが子供のころの夢でございました。「外人を見るとすぐ手を出す。」これがいまだに直らない癖でして、お蔭でいいのか悪いのか外人の友達も多いです。女を見ると声をかける、外国人を見るとすぐ手を出すそんな子供でございました。

一人っ子でしたので、祖父さんがかわいがって常にあちこちへ連れていってくれました。祖

父は道楽おやじで最後の旦那衆と言われ、お遊びで料亭を大正2年に買ったのが蔦茂の創業になります。

もともと金融業や証券取引をやっていて、その交流場として料亭買ったのです。好きなのは、乗馬、鉄砲、魚釣り、この3つを徹底して僕に仕込むわけです。とにかく商売はやるな、芸事も余りやるな、人間と遊ばずに動物や魚と一緒に遊んどればよい、というのが祖父さんの徹底した考えでした。私も幼稚園のときに、朝、通園前に、馬丁さんが『お坊ちゃん馬に乗ってください』と言って、鶴舞公園を一周して幼稚園や小学校へ行った本当に変わった子でございました。子供のときから、私は違うのだ。違ってていいんだ。という価値観で育ちました。「人と違っていなくちゃいけない」と未だに思っている変人でございます。

それで、学校を卒業して夢のアメリカへ行きました。アメリカというのは本当に違いを認める自由なチャレンジ精神一杯の国でございました。「Yes, I CAN!」という言葉が私は大好きです。チャレンジ。その後、オバマ大統領が私のまねをしたわけじゃないけれども、『Yes, We can!』という言葉をつくったようでございますが、成功体験を味わう。チャレンジをする、そんなアメリカに私は学校を卒業して行って、結婚して、仕事をしておったわけです。仕事といっても日本人ですから余り話せません。どんなことをやったかという、ホテルへ就職してパン屋・ベーカリーを担当しました。ホテルの社長はドーナツが大好きなのを知っていましたので、揚げたてのドーナツをおやじに喰わせてやろう。MASAO's DONUTS とコメントして社長のところへ届けていたのです。実に美味くて、おいしいですヨ。当たり前だ、揚げたてですから。そのドーナツのお蔭でその社長が、『おい、おまえおもしろいこと言うな。(ドーナツ)うまいな。何を考えとるのだ?』『いや、ホテルというのはこうじゃないのですか?原価管理がおかしいですよ。あそこの労務管理はこうですよ、これはもう少しサービスよくしたらいいですよ』と、下手くそな英語でしゃべっていたら、結構気に入ってくれてネ。この日本人にいろんな仕事を与えてくれました。与えてくれたけれども、成功するわけがないのですけれども...その与えるというアメリカ人の心意気はさすがだな、といまだに感謝しています。

ミネソタ州にある本社で研修が終わったころ、和食がこれからおもしろいよ、と言って、日本食のPRをしようということで、ジャパニーズフェアをやりました。大成功を納めたかに見えましたが、最終日27名が入院をしました。食中毒です。もうこの町には居られなくなりました。そこで、近くの潰れかかったモーテルに転勤し営業を担当しました。よう繁盛しました。

1973年1月10日の夜中3時頃電話がかかってきました。「正雄！ファイアー、ファイアー」と言うから、ファイアードと言われると『首』という意味なので、僕が解雇？なんて思っていたら、火事だったのです。丸焼けになりましたネ。それでまたまた困ってしまいました。幸いなことに、フロリダのオーランドのコンドミニアムを買ってホテルに改装するプロジェクトがありました。北部にある会社ですから、一般の管理職者は南部は何となく文化が異なり、治安も悪いので躊躇していました。当時、ベトナム帰り或いはキューバや中南米の難民がフロリダに来ており、まちの開発が課題となっていました。しかし、オーランドはユニークですネ、税金が安いんです。ですから、どんどんみんな住んで投資をしました。

当時はニクソンの時代で投資特別減税というのがありました。新規投資額の1割を税額控除する制度です。それから、リミテッドパートナーシップ（有限責任組合）会社の損失を自分の費用として所得から合算控除できるという制度があって、そこに闇の組織、教会、労働組合等のお金流れ込み、マネーロンダリングをしながら新しい事業を起こして裏のお金を表に返す、という、とんでもないプロジェクトでした。それに携わったのです、わけもわからず。行ったらびっくり仰天、いろんなことがありました。しかし、オーランドは何にもない町だったのですが、そこにディズニーワールドが来ちゃったのです。もうどんどん町が発展して、今や世界一のリゾート地になってしまいました。35年前のことでございます。そんなことを実際の生活から体験しました。そのオーランドで私はホテルの運営責任者をしていました。たまにお客さんが来て、10人ぐらいで会議をしています。何をやっているの？と聞いたら、シティホールのミーティングをしているって言うのです。うちの会議室で議事をして、終わるとダイニングルーム割勘で食事しているのです。それがオーランドのボランティアによる市議会だったのです。10人位の市会議員がいました。でも忙しいので7人ぐらい、夕方或いは土・日曜に会議が開催されていました。ああ、こういう形で自治を行うのだと思いました。そしてもっとうれしかったのは、我々の言うことがどんどん地元で反映されるのです。不思議だったのは税金が安い割に固定資産に関連する税が高かったことです。いわゆるリアル・エステート・タックス（固定資産税）です。ホテル経営していると固定資産税が高いのは困ったものです。名古屋も高いですけれども、もっと高率の負荷でした。売り上げの7%ぐらいが固定資産関連税で巻き上げられたのです。でもネ、考えたら、その税金はほとんど我々が使ったのです。「地域委員会」という変な名前が名古屋にはあるようです。オーランドにはローカル・コミュニティーという名称で、そこで固定資産税の使い道をみんなで決めようというサークルがあるのです。ホ

テルですから、かなりの固定資産税を払っている代表者として、会議へ行くわけです。そこで街路灯をつけよう、ヒッピーが来るから治安を充実しなくちゃいかん。この前、またピストル事件があったからこうだとか。ディズニーが進出するから共同イベントをやろう、とかそういうことをどんどん皆で話し合います。はい議決して言う段になると変な議決方法がとられます。まず人数で決めます。それから、ケーラー社は100万分の0000の権利がある。何だこれは？と言ったら、固定資産税の税額が選挙権の比率です。いいでしょう？これ。そういう話を僕ら長い間・2-30年かけて今の河村市長さんといろいろ勉強して来ました。それが、現在、地域委員会という形になっているのかもわかりません。

何もないうちが世界一のリゾートになり発展しました。州税はゼロでした。ただし、固定資産税は高かった。そしてまちが人口5、6万人のまちがあつという間に20万人、30万人。そこに住む人が多くなれば税金が増える。使う税金がどんどん増えていく。これは300年前の名古屋の街の自治と同じだよということをのちほどお話ししたいと思います。

そんなことで、ホテル経営を楽しくやっておりましたのですが、1973年にオイルショックがありまして、オーランド・フロリダも大変厳しい経済状況になりました。失業率が2割を超えました。治安も大変悪くなりホテルの金も回らなくなりました。どうしよう？金回らん、と本社に言ったら、ホテル売って帰って来い、と。それで、結局ホテルをNYの不動産会社に売る話をして、私は本社へ戻らず日本へ逃げ帰ってきました。引き揚げ者でございます。そしてホテルオークラに勤務をさせてもらいました。ホテルオークラへ入りますと、私のキャリアとかが変わった経験から、「外人をたぶらかすペテン師」ということで、私はミスターイレブンと言われました。ミスターイレブンってわかりますか？ワン、ツー、スリー.....テン、イレブンは10(ジュー・ユダヤ人)の1つ上。ミスターイレブンということ。"YES, I CAN !!

CEO by 40" 40歳になるまでに社長になるぞ、という目標設定をしてむちゃくちゃ仕事をしました。やらせてくれたのです。ホテルをつくることをビジネスにしようやないかと。当時のホテルオークラは、泊まる人、食事する人、宴会する人がホテルのお客様ぐらいにしか思っていないませんでした。ホテルオーナーにプロジェクトとして、あるいはノウハウを販売する商売をやりませんか？と言って来たので実行させていただき、成果も上がってきました。オークラのトップもおもしろがって、いろいろ僕たちにプロジェクトやらせてくれました。当時、そのリーダーをやっていたので、とっても充実していました。しかし、上司とか周りは困りましたよね。上司なんかフラフラです。僕の後始末で...やり散らかして...変な部下を持つと上司が成長

するわけです。現在の松井会長は、当時の僕の上司です。たまにお会いすると、「まさお！おまえのお蔭？でおれは勉強になったワ」とよく言ってくれます。けれどもひどい社員だったです。

そのままホテル業界でやっていくつもりでしたが、森島羅紗店、服地をテーラーさん、洋服屋さんに卸す仕事をやっておりました。絶滅業種でございます。そこのおやじ・前の女房のお父ちゃんが社長をやっていたのですが、ガンで命が危ないって言うんです。困っちゃってネー、まあええ、誰か後継者が見つかるだろう、って放っておいたら、誰もおれへん。みんな逃げててまったのです。みんな担保に取られ住む家ものうなってる。何か隠し財産でもあるきゃ？なんて言いながら名古屋へ戻ってきたのが昭和58年です。何も分からずとにかくやり出したのです。

まあ、金が全然ありません。先程の講演の「ユニーの佐々木会長が言われたように『一番欲しいのは辞表と金』」と言われましたが、あの気持ちよう分かるワ。6月に帰ってきて、7月ボーナスあれへん、ゼロだわ。仕入れ先にも金がにゃあ、とやるわけです。金を生むものが何も無いのですから、支払いができません、万歳ですよ。これは代表者はやれんなー、と思ってたんですが、うちの社員たちが、『社長、ホテル詳しいでしょう。最近、クレジット業者も熱心で、個別割賦販売をやって売り上げを望んでいます。最近の服飾業では素晴らしい毛皮ブームです。女性が毛皮を着たがる。ホテルイベントでクレジット販売して、手形で仕入れてやれば、現金でクレジットで入って金が稼げるから、今月の手形決済・何千万これで落とせませ』と言うから、『毛皮がクレジットで売れるか？』『売れる』『じゃあ、やろう』とか言って、やるしかないのですよ。やらないと倒産ですので、それでまあ命を賭けて実行！やっぱり必死でやると、うちの社員たちもみんな頑張ってるね、売れちゃったんです。それで何とかお金がチョロチョロ回り出したのです。でも、経常的に利益が上がる体制ではありません。手形、手形と決済に・・・（追われました）。

おやじが10月に亡くなって。そのとき、事前にちょっと話はしてあったのですが、杉浦太っていう太っ腹な社長がおりまして、「深田さん、君とは蔦茂の縁がある、葬儀委員長ぐらいはやったるゾ」ということをちょろっと彼は言ったことがあるんです。その言葉を頼りに中日新聞に葬儀委員長 御幸毛織株式会社 社長・杉浦太って訃報広告を発注しちゃっていたのをころっと忘れていたんです。それで、ワアー出とるわ、って言って、あくる日、秘書室から「どうなっとるんだ？」と電話がかかってきまして、「ああ載ってましたか？済みません」

とか言って...

御幸毛織の代表が葬儀委員長をやる。あのつぶれかかった森島羅紗店が？っていうことになりまして、それから会社ががらっと雰囲気が変わりました。モリシマにはミユキがついとるって言って。代表者が亡くなったから、僕が代表者になったわけです、何もわからずに...

私のできたことは、挨拶と掃除と荷物運び。そうだね、ホテルしか分からへん。ただホテルを押さえてイベントで人を集めるのは得意だったんです。うちの会社は、全国の高級テラーさんに服地を卸していました。洋服屋さんは地方の名士で、また、そのお客さんも裕福な人たちが多かったので、ホテルオークラ東京など各地の著名ホテルへお客さんを集めて、毛皮をクレジットで販売したんですよ。『毎月コーヒー1杯の金額をクレジット36回ローン・60回ローンで80万円の毛皮が！毛皮の幸せ、あなたの喜び』ってやったら、何とか金が動き出しました。

そんなことをやっている、仲間たちが心配してくれました。初めの方でも述べましたが、中学、高校時代は東海という不良学校でも、変わっていることが生きがだったんです。目立たなくちゃ気が済まない。先生も仲間も、あいつはもうしょうがないということで...。何でも『はい』。クラス会会長は？『はい』と手を挙げるわけです。選挙？面倒くさいもんネ。どっちみち僕がやるわけだから。だから友達や仲間も多かったです。そんな仲間が心配してくれました。いろいろ気にかけてくれるなかで、ああそうか、金がないとき頼むのは友達だってということで、友達に、「毛皮買ってくれ。洋服買ってくれ。ヘルプミー」「お手上げ、万歳」って言って。「おまえ100万円毛皮買え、クレジットで月々3万円だぞ」とか、「森島の洋服3万9,000円でオーダーだから買ったれ、買ったれ」って、仲間がみんなに勧めてくれました。

羅紗屋ってというのは問屋商売で自分でお客様に直接、売ったことがないんです。人に売っていただく卸屋です。脱問屋をやり出した。古参社員は何事が起こったかとびっくり仰天です。でも反対できないです、そうしなくちゃもう駄目な状況でした。何とかそれでやり出したのが毛皮ビジネスでございます。他にいろいろやりましたが、失敗したほうが多かったです。でも何かやらないといかん状況でした。

商人商い / ビジネスモデル・社員研修と発想の転換

仲間が集まりモリシマをケーススタディとして勉強会もやり出しました。名古屋経営研究会という会でございます。今の市長もやはりメンバーでして、チリ紙交換やおればいいのに、『選挙に出るんだ。総理を目指す』なんて訳の分からんことを言い出しまして。選挙ぐらい手

伝わらないかな。自転車に乗って風呂屋を廻って大須を廻ろうってネ。25、6年前のことです。その中で私が先ほど申しましたアメリカでの自治、あるいは減税こそ政治だよと、そんなことをみんなで検討をしたことが、どう間違ったか一部の方にはご迷惑かけていますが…。減税日本とか、あるいは地域協議会。地域委員会とかいう名前になっているかと思います。

そのころ河村サンは春日一幸の秘書をやったんです。それで（私も）春日一幸さんと親しかつたです。その春日さんがゲートボール協会の役員をやっていたのです。それで、これからゲートボールの時代になる。ゲートボールのユニフォームを全日本ゲートボール協会何とかとかで作って売り込めば売れるよ、ということで、じゃあ、作れ作れって、ゲートボールのユニフォームをじゃんじゃか作りました。売れましたよ、最初は。倉庫いっぱいゲートボールのユニフォームです。そのうちに全然注文が来なくなっちゃってね、アレッと思ったら、春日一幸さんの協会グループが負けましてね、もう一つのゲートボール協会が主導権とって。どうするの、この規格外ユニフォーム？ってことになりまして、うちの4階に何千人分、数千万円分のユニフォームがあふれ困ってしまいました。結局、ホームレスの皆様などに全部配りました。それから、格好いい既製服をミユキブランドで売るから森島さん、代理店をやれと言われました。断れませぬよネ。いろいろご恩もありますんで、『はいはい』と言って販売したわけです。そうすると、またまた沢山作るんです。トラックで何杯も。うちの会社の倉庫へどっどこどっどこ入れる。ショールームも作ったんです。当初は売れました、売れたというか、出荷できました。伝票も切りました。でも、店舗でお客様に売れていなかったことが分かったのは2年後ぐらいです。次の商品を持っていくと前の商品と替えて戻ってくるんです。まあ、ミユキさん、億の単位の手形ジャンプしてもらったけれども、結構これ返さないかんでね。後この在庫どうするの？もう喧嘩です。でも、関連会社を精算しながら何とか生き残ってきたんです。

そんなときに、『他人の禪で相撲をとってばかりはいかんぞ』友人たちが言ってくれましてネ。『どうするだ？おまえんところ、本業は洋服屋だろう。洋服を売れ』先ほどのユニーさんのお話です。衣料品は5割ですよ、粗利が。スーパーなどのお店に納めますと5割を向こうさんがお取りになるんです。そして派遣店員や在庫負担。店舗改装するときは全部こっちの持ち出しです。そんなところとつき合うよりも、異業種の皆さんに5割と言わずに2割5分の粗利で売ってもらえばいいじゃんか。それで、うちがやってきた商品をPRして、異業種のお客様や友人に来てもらう『やる気塾』という名前で販売をするという商人商い（あきんどあき

ない)を企業さんに提案をして、そこで組織の活性化、顧客づくり、意識改革、ふだん営業したことの無い人が紳士服を販売体験いただく。そうしてああよくやったな、あんた3人も連れてきてくれたじゃないか。企業社員にデパートの外渉のような仕事をさせていただく。そしてお礼状を出す。お客様に満足いただいたか、また訪問する、そんなパターンを繰り返しながら、いろいろと業態転換をやりました。だれでも売っていただき、それを継続していくということが大切だということで、現在、その企画業務が本業となりました。新しいビジネスプランです。ぜひこういう時代、モリシマにご用命をいただきたい。商人商いのPRをさせていただきます。問屋の活性化を検討する勉強会で生まれた企画でございます。そして、スーツの10年保証の顧客サービスをつけながら・・・今、私どもの売り上げの大半がこの提携販売になってまいりました。絶滅危惧種も生き方によれば何とかやっていけるな、と思っています。

先週の日経ビジネスを見ておりました。「進化する変体企業、変わらない会社は2年で滅びる」と。本当にこのとおりです。変わった会社があるんです。変わったんです、この会社(森島羅紗店)もね。変わっていけば生き残れる、変化に対応するためにはチャレンジしないと行けない。新しい事をやれば「ぐちゃぐちゃ」反対を言います。でもそんなこと言っていたって生き残れない。今日のユニーの佐々木さんのお話の中で、本当に一番欲しいのは金と辞表だと、ええ言葉だと思います。ぜひそういった勢いでいろいろなことにチャレンジをしていただきたいと思います。

もう一つの絶滅危惧種の料亭の話もちょっと加えたいと思います。お話ししましたように料理屋で昭和23年に生まれております。戦前は住吉町には40軒以上の料理店・待合、浪越軒という芸妓組合があったんです。三業(芸者、置き屋、料亭)の街といわれます。その街の中心はやっぱり料亭ですね。料亭というのは日本文化の凝縮されたテーマパークみたいなものでして、こういったものを何とか守っていこうということでやっております。しかし、昨今は、全然接待もない中でどう生き残って、伝統文化をいかにPRするかというと、名妓連のゆき乃が人力車で(テレビに)出るようなことを一生懸命支援しております。また、芸者の料金の明瞭化を図りました。2時間2万5,000円、30分追加5,000円というようなことで、やっと料金の明確化をしました。ビジネスランチ、毎月のイベント、インターネットHP、最近はQRコードも作りました。そうやって新しいマーケットを開拓し、敷居を低くしています。2,000円から「お昼ごはん」をやっております。芸者衆入れて1人1万円チョットで忘年会もやっていただくというようなPRをして栄地区の最後の料亭を維持しています。

個性豊かな商人たちとまちづくり

こういう気楽なお話をやっておりますが、気楽になれたのはモリシマの会長になったからでして、佐々木さんと同じです。あとは料理屋のおやじを楽しむことでございます。

モリシマもいろいろ業態を変えてやってきました。在庫を持って、ショールームを持って、問屋でございますとって売る小売店は、もうなくなったんです。在庫は要らないんです。製造現場に置いて後はネットでやればいいんです。支店も要らないんです。もうからん既製服は止めればいいんです。事業を整理整頓、バランス良く縮小すると出てくるものがあるんです。仕事がアウトソーシングされると、土地が余ってくるのです。建物が余ってくるんです。矢場町ナディアパークの周り、今でこそ栄ミナミなんていいですが、昔は場末でございます。気持ち悪いし、夜暗いし、何にもないところ、だれも来ないところでございます。その証拠にモリシマもマンション開発しました。下層階をテナント募集したんですよ。僕が就任したときテナント収入ゼロですからね、だれも来ない。そこから、ああそうか。賃貸商売をするには、まちに人が来て楽しくなくちゃいかな と思い至ったのです。当たり前のことですネ。これ1人じゃ出来んです。じゃ、町全体でということで、私の変な習慣の一つの女性見ればすぐ挨拶「こんにちは、今日の髪型きれいだね、 さん」とやるでしょう。これをうちの社員がぼつぼつやり出したんです。そうするとまちが変わるんです。僕は服地のこと全然わからん。やれることは掃除と荷物運びとあいさつだから、僕が言うのは『仕事はどっちでもええ、掃除をやるう、整理整頓をしよう』と言ってきました。掃除をしているとコミュニティーができるんです。コミュニティーはセキュリティーになるんです。そんなことで、地域の連中がみんな声をかけ合い、とうとうホームレスの人たちも一緒に掃除をする、すばらしい街になってきました。

蔦茂も土地に余裕があって、料亭と言ったって、そうお客さんあれへんわネ。一部ちょっとテナントに貸そうとか、駐車場つくって2階をレストランや居酒屋にしようとかいう発想になりませ。そうすると、そこを活性化するには、地域が元気で安全で住みやすくてヤクザのいない街にしないといかんわけです。この町づくりをどうやろうか考えておりました。ちょうどパルコができて20年、ナディアパークができて14年ですか。大分、栄地区も変わりました。中央高校跡地開発が一つのきっかけです。名古屋市が経営主体だけれども何にもやらなかった。だからよかったんです。任せりゃいいんです、町の衆や入居企業や不動産開発業者に。そうすると活性化するんです。そうして街が少しずつ変わってきました。そのナディアパークをああ

いった形で民活にしたのは、伍味酉（ごみとり）のおやじの佐藤嘉晃さんです。あの方が中心リーダーです。僕は嫌だって逃げていたんですが、数年前とうとう栄中部を住みよくする会、栄3丁目の活性化の手伝いをやれということで、引き受けたのがきっかけです。

栄には変人が3人います。1人はゲインの藤井英明さん、変わってまっせ。『ケリー』という雑誌・名古屋で果たして売れるのかなと思ったら、やっちゃったんだね、やり切っちゃったね。しかし、成功したのはそれぐらいかな。でも仕掛けをするからまちが繁栄するわけで、一番いかんのは何にもやらんやつ。もっといかんのはやっている人を批判するやつ、足引っ張るやつ。それではまちは変わりません。もう一人が、藤井鉦業の藤井一彦さん。アイ・アンド・キューアドバダイジングという会社をやっています。有名なのはアサヒ堂カメラの卑わいな広告・コマーシャルね。『西によいパパ』とか『行かないかん』とか、ああいうコマーシャルをつくって一世を風靡した会社です。もう一人が、イベントの大好きな桑原宏司さん。サンデーフォークという会社を井上さんと立ち上げた人です。この3人が中心となって栄ミナミ文化フォーラムという変な会をやったんです。そこへJフードの新田君、ゼットンの稲本君、設計士の神谷利徳さん、そういう連中が加わって喧々諤々やっているんです。「おまえら何やとる。ワアワアよそ者が来て、ええかげんにしとけ！」と言ったんですが、彼らのこの栄に対する愛着と活性化に対する執念がすごいです。『何とかせないかんよ』と言うわけです。地元の僕たちには何も気がつかなかった。本当に恥ずかしかったです。でも格好悪いから、「お前らよそ者が来て、とろいことばかりやとるな。一緒にやるみゃあか」というのが一つのきっかけだったのです。それで、合唱団をつくったり、お掃除大会をやったりしていたんですが、サンデーフォークの桑原さんが、「ちょっとおれの顔で芸人を200人位集めるで、音楽祭やるか」というのが5年前の今ごろです。大騒動のうえ話がまとまってきました。その変人たちは、よそ者、若者、変わり者の人たちの力を借りてまちを活性化したわけです。会社も同じだと思います。変わり者を大切に、よそ者を大切にしてください。今まで加入した人で名古屋の土着民は誰もいません、僕だけでした。ゲインの藤井さんが栄ミナミとネーミングしました。その栄ミナミ地域活性化協議会というのを立ち上げて、街中で、300年前、宗春が町衆と一緒に楽しんだようにやろうやないかということで始めたのが元々のきっかけです。そして金集め。「おい、おれないよ、おれたち集められないよ、町内では」。「まあいいわ、町内はウン百万円で」あとウン万円はキンビールさん、アサヒビールさん、サッポロビールさん、のべつまくなし回り、1,000万円出してくれと頼みに行ったんです。そうすると大体その何分の1で収

まります。そんなことやるのは我々しかおらんです。嫌われませ。でも、**嫌われても平気。結果がよければいいじゃん。やろう**、継続して行こうと思っています。盆踊り、これも3年目です、今年でネ。それからスケートリンクもやっちゃったんです。うれしかったね。実は、栄ミナミ音楽祭のメインスポンサーはリクルートです。僕の合言葉はアイ・ラブ・ミュージック、アイ・ラブ・タウン、タウンワークと、これずっと言い続けているのです、1年間、これが僕の仕事です。継続できるかできないか、そのためには多くの人に来ていただかないとスポンサーが喜びません。ぜひ皆さん一杯飲んだ後、ちょっと見にきてください。

そしてもう一つは、町内の人たちのコミュニケーション・団結がこういったイベントを通じてできてきたと思っています。今度は白川公園に東洋一、世界一かどうか、何かこう丸いプラネタリウムもできるし、栄ミナミはこれから世界の栄に変わるよというところを、まずお知らせをしておいて、まちの宣伝にいたしたいと思います。

もともと、名古屋はユニークなのです！！元気の源は徳川義直より

私は一人息子で、お爺ちゃんが大変かわいがって連れ歩きました。その際、尾張名古屋の文化と歴史と流れを全く証拠も論拠も無いええかげんな話をしてくれました。今、語り部として語り継いでいますので、ええかげんな気持ちで信用せず、メモをとらずに聞き流してください。

テーマは名古屋の世界一についてです。一つはトイレです。300年前、400年前に便所が各家にあったなんて名古屋しかないでしょうネ。江戸ではとてもそんなことできません。パリ、ベルサイユだってトイレどころか、もうみんなたれ流しですからネ。

尾張というのは先ほど申しましたように、徳川家康が豊臣恩顧の家臣につくらせた新都市です。そして名古屋は義直が御三家筆頭リーダーの町だと。それで（御三家筆頭だから）名古屋は將軍家と一緒にだ。だからおれたちは好きなことをやるから、將軍さん、ええかげんなことを言っていかんよ、ということで、將軍家がつくった武家諸法度、それに類する法律というか律令というかお触れを全く無視して、好き勝手したのがこの尾張です。

具体的にどんなことが文化発展と産業発展になったかということ、産業や学芸に関するお触れのうち最も無視したのは武家の兼業禁止です。お武家さんはオフィシャルにアルバイトをしてはいけないということです。そう戦争もあれへんがね。薩摩も長州も攻めてこうへん。面倒くさいで、月1回お城へ来て記帳して、あと27日間は遊んどるか好きなことやっつれ、というのが名古屋・尾張藩のお武家さんでございます。それで、一番に簡単に小遣い稼げるのは学校やお寺で論語を教え、読み書きを教えるわけです。みんな読み・書き・そろばんができるよう

になっちゃったんです。250年前の名古屋の識字率は、男90%、女70%だそうです。本の在庫数は世界一です。貸し本屋の数も世界一です。庶民が本を借りたり買って読む、そんな習慣どこにありませ？また、お武家さんで変わったのがおり、市長の先祖が河村文会文庫という図書館をつくっちゃったんです、庶民のための。学校で文字教えたって読むものがなかったら無駄なの。そんなものは自然と一緒にやとったらいいいんですよ。識字率を上げたら、読むものがあるということで、そういった世界一があります。そして、アルバイトするところは寺子屋だけじゃなくて専門学校・いろいろ学問所があったようです。

それからもう一つは、お武家さんはやることがないから遊ぶわけです。武家諸法度では庶民と一緒に遊ぶな、というのが基本です。庶民と一緒に遊ばな規制緩和にならんでしようというのが宗春です。ですから、宗春も一緒に白い牛に乗って女郎屋へ女を買いに行くわけです。お武家さんの奥方も万松寺へ行って一緒に男を買うわけです。遊女の数、恐らく2,000名はおったと思います。2,000名の遊女をどうやって人口6万人、7万人のまちが養えるでしょうか？秘訣があるんです、養えるんです。6万人として男性3万人でしょう。元気な男性・2万人ぐらいに遊女2,000人か3,000人。えらい疲れるよね、楽しいよね、ええ町ですわ。

それからものづくり、今日、からくりと和時計の話をしていきますね。和時計をつくったのはそのの矢場のモリシマの前の時計屋のおやじでございます、あそこら辺は鍛冶屋町、その向こうが矢場町、伊勢町、これ全部お武家さんのお家でございます。下級武士の住まいで職芸で生活の足しにしておりました。下級武士は気楽に遊ぶし、寺子屋もやるけれども、器用なのが「からくり」つくったり本を書いたり、ものづくり、鍋釜つくったり時計つくったりしたんですね。これが矢場あるいは鍛冶屋町を中心とする物づくり文化。絹織物をたくさんつくる方法というのを考えたのも下級武士たちです。そしてこれが織機という技術につながり、産業革命につながるわけです。

それから、まちの中の寺の数、世界一です。徳川・尾張藩の要塞としてお寺があったわけです。お寺では学校と博打が盛んでした。シヨバ代のことを寺銭といいますよネ。これがお寺へ…。それからお寺で男を売ったそうで、かなりのマーケットがあったようです。詳しくは大藤元裕・万松寺の42世住職に聞いていただくと、おもしろいお話が伺えます。では、その豊かさはどこから出てきたかという、名古屋は税金が無かったのです。過少申告世界一です。尾張61万石・嘘ばかりです。太閤検地のとき、ええかげんな過少見積りで61万石と言ったわけで、実際は300万石あったようです。考えてみてください、加賀藩が100万石です。尾

張・こんだけ広くて何で60万なの？昔は駅の向こうなんか泥田ですからネ。あったのは津島と長島とあと勝幡ぐらいであと全部海ですよ。それが宝暦治水とか御囲堤で新田になっちゃったでしょう。あれ61万石に入っとらへんもんネ。米がバカバカできると米が余ります。余った米が腐ると秋田屋さん（酒類卸＝振興会会長）になります。米が余るから腐らせて酒にしたわけです。江戸の酒の半分は尾張産でっせ。もっと腐ると酢・味醂になります。これが醸造、酢の文化が大変発達しました。江戸前ずしの酢は、名古屋の余った米で彼らに教えた文化でございます。つい最近まで、みんな二食で昼御飯食ったことないんだから。尾張の町衆は三食、満身に食ったわけです、リッチですから、米が余るし酒も余るし、芸者もおるし、税金はないし、家賃はタダです。家賃の代わりに、みんないいもの食べるでしょう。税金がないのでお金が回りますから。そうすると新鮮なうんちやおしっこが出ますよネ。肥え桶を馬車に積んで、御器所、大曾根、中村、荒畑、荒子へ持って行くわけです。そうすると非常にいい野菜とか漬物できますネ。新鮮ですヨ。この下肥が家賃です。実質の家賃ゼロです。

江戸時代、一番産業のもととは材木です。特に木曾は徳川幕府の直轄領です。でも管理したのは尾張藩です。木曾では、黙って木を切ると命を取る、枝を切ったら腕を切るよ、と厳しい統括管理があったんですが、こちらは小遣い足らんと木を切って難波や江戸に売ったわけです。江戸は火事が多かったようです。燃えれば燃えるほど尾張藩は繁盛した。また、江戸で火事があると一番最初にオープンする呉服屋は伊藤呉服店・松坂屋です。1カ月ぐらいで最初に開店するんです。売って売って売りまくって、売ったら、はい、大丸さん、越後屋さん、ぼつぼつ作りましょうかとやるわけです。それで完成したころ、また火がつくというようなことで、大変名古屋の材木はよう売れたようです。

それから着る物、これも世界一です。余り米がとれるから手間がかからん農作物というのに桑があるんです。特に尾北・一宮、扶桑の方は、開墾して桑畑にし、お蚕を飼って繭をとって、お武家さんの職芸でできた機織り機（豊田自動織機のももらしいです）で絹織物にする。そして、江戸や難波で販売するわけです。その販売元は瀧兵さん、瀧定さん、糸重さんであり、春日井さんであり、そういう本町衆がそこで商売をしたわけです。

支配階級であるお武家様が自由に一緒に庶民と遊び暮らし芸能を楽しんだ。その究極がお祭りです。本町衆が那古野神社に奉納をする若宮祭りは、400年続いているお祭りです。（お祭りの）山車は10年に1台ぐらいつくるんです。今、山車をつくると何億です。昔でも何億です。それを材木やなんかでやっちゃうわけですね。この山車の文化も名古屋しかございません。

まして山車の上からくりが乗るなんていうのは当地だけです。名古屋の山車13両ありますが、全部からくりが乗っています。飛騨古川だと9両あって2両です。高山は半分ぐらいかな。半田もいろいろあります。もうこれ大変な文化でして、みんなこの名古屋・この若宮・この町衆たちがお祭りだ、お祭りだ、ってつくるんです。この山車も世界一でございます。そして、世界で一番古いからくりが現在若宮八幡社の住吉社にあります。万治の大火で燃えちゃった後すぐつくった人形が現在のご神体です。名古屋大空襲でここは全部燃えたのですが、燃え残ったのが3つありました。1つは料亭蓬莱さんの周り一帯。もう一つは末広町の蔵。もう一つが住吉町の蔵・若宮神社の北に今でもあります。その蔵の中に河水車（かすいしゃ）がありました。進駐軍が来てどうなるかわからん、住んどる人もおらんでこれ売ろうかということで、3万円で昭和23年に売り、からくりだけが残りました。僕が子供のとき、これをけ飛ばして遊んだものです。昭和34年に住吉社というのを住吉の皆さんでつくって（今もございます）ご神体にしてしまいました。世界で一番古いからくりが9体あの中にあることもご承知いただきたい。からくり人形の発祥、そういう文化が世界一ということでございます。

そんなことで、大変文化も発達しましたが、一番話題なのはやはり何といたっても見世物小屋、歌舞伎の文化でございます。若宮八幡には4つの舞台がありました。毎日、町衆とお武家さんが遊んでおったというようなことです。先ほどから申しますとおり、規制緩和によってお武家さんが一緒に庶民と遊んだこととおおいに町が潤って、お金を使うことが美德、遊ぶことが美德、楽しむことが美德、今の栄ミナミにこういった文化をもう一度ということで今まちづくりをやっておるのでございます。

そして、もう一つの支配者があらわれたんです。昭和20年9月に3万人の進駐軍が丸焼けの名古屋へ上陸しました。丸焼けになった名古屋は恐らく地域当たりの爆弾の量もこれ世界一だと思います。焼けた率も世界一ですね、この周り、何もありません。何もなければ世界一の道路ができたんです。まちは焼けたけれども、世界一のインフラがある、賢い、マナーもいい、きれいだ、すごいまちだ、ここに住もう。最初の132世帯がここに住んだんです。この支配者たちは進駐軍・GHQと言いますが、名古屋の人たちと一緒に遊び生活したんです。周辺は進駐軍景気でわき返りました。ミカド、クイーンメリー、アスターハウス、白菊、温泉パレス、ルナパーク、女の城等キャバレーが47あったそうです。お客の大半はアメリカ人じゃないですよ、日本人です。これで（キャバレーで日本人は）楽しめることが分かり、全国キャバレー界を名古屋の商人が制覇したのです。これは支配者のアメリカ人たちが一緒に庶民と遊んだ産

物です。同じように、電気工事、保安、ガーデニング、警備といった仕組みがアメリカ村で働く日本人によって全国に伝えられ日本の産業復興が一つずつでき上っていったんです。そして、昭和25年アメリカ村の発注本部から拳母の工場に自動車が発注されました。その発注書を持ってその拳母の工場のおやじは銀行で手形を割ってもらって、今、世界一の自動車会社になったわけでございます。すべての調達は朝鮮戦争資材供給でこの地で行われた。それだけのインフラが名古屋にあって発展したんです。そして庶民が外人と一緒に遊んだ。遊んだついでに料理屋の蔦茂に来て、僕に小遣いをくれ、ラッキーストライクをくれ、そしてリグレーのチューインガム、そしてまたハーシーのチョコレートでございました。大切なことは支配者とされる人が支配者ぶらない、一緒に遊ぶ、一緒に楽しむ、これが名古屋のすばらしい文化ではないかと思えます。

くれぐれも申します。皆さんが今日の話人を人に話すときは「変人の深田」が言うといったことにしてください。私はすべてお爺ちゃんが聴いたことということで終わらせていただきます。

どうもありがとうございました。（拍手）