

あきんど一年生として

【あきんど】、漢字で書けば【商人】だが、私にはまだひらがなでちょうどいい。

八百屋の家に生まれ、土日もなく、旅行は友達の家族に同行する、そんな幼少期を過ごした。反抗期も重なり、一七歳には家を出ていた。しかし、もうすぐ実家を離れ、ダブルスコアになろうとしている私はそんな両親と同じ家庭環境を築いた。

父を否定し、いままでの人生で父と会話した時間の合計が二四時間には満たないだろうという私だが今はその父を尊敬し目標にしている。

昨年、長年お世話になった会社を退職し事業を立ち上げた。もちろん、自営業だ。私は自営業の良さの一つに決定権が代表者に委ねられていることがあると思う。法人のように一つの案件を決定させるのに多大な時間を要するのに比べスピーディーに物事を進めていくことができる。しかし、たくさんの人たちのディスカッションがない分、リスクもある。

今春、実店舗、暮らしをたのしくする雑貨セレクトショップ Roger/ロジェを善光寺門前にオープンした。妻が店長として、店舗の運営を進めているが、少々あきんどとしての実践を交えさせてもらった。それは「消費税増税」対策だ。

「消費税増税」、消費者としても、あきんどとしてもあまりいい響きではない。私は先進国のなかで財政状況が最悪といわれる日本は「消費税増税」から逃れることはできないと予想している。たとえ、先伸ばしにしたとしても財政再建する案を世界に示さなくては投資家からの日本に対する信任が失われ、もっと経済が混乱してしまうのではないかと考える。

地方都市の一小売店として持続可能な対策とはなにか。以前、日本は消費税を増税した。その当時のこと思い出すと、大手小売店は消費を凍結させないために増税の分だけ一定期間、割引をした。そして、いつの間にか増税は日常に溶け込んで行った。今、5%という数字に違和感を覚える人は稀だと思う。だからといって施行されてから大手小売店と同じことをやっては敵わない。そこで、私が考え実践しているサービスのひとつが「エコ割」である。当店のオリジナルトートバッグを購入していただき、次回のお買い物時にトートバッグを持参して頂くとお買い物総額から5%を割引するというものだ。もちろん、リスクとしては利益の減少ということになるが、消費税が増税されたときの消費の落ち込みを考えると、あきんどとしての先行投資のひとつではないかと考えている。

【あきんど】から【商人】、【商売人】から【経営者】といえるように日々、精進していきたい。