

え～しばらくの間、おつきあいを願います。先月号にも書きましてんけど、昨年末に日本へ一時帰国しておりました。私の生まれは大阪ですんで、今回も大阪中心に滞在しておましてん。長引く不況などで特に大阪は景気が悪く、街自体も元気がないといわれてましてんけど、確かに年末という人が一番動く時期やったんですが、人混みははしれているように感じました。そんな大阪の昼の雰囲気ですが、夜はちゃいましたな。季節柄、忘年会があちらこちらで開かれ、夜遅くに上司に挨拶しながら地下鉄に乗っていく若いサラリーマンの姿など、昔ながらの光景も目にして、自分も若い頃はこんなやつたなあと思いでました。居酒屋などに入ってみますと、あちらこちらのテーブルで仲間同士が盛り上がり、鍋などつつきながら陽気に話してる姿はやっぱりええもんでした。そんなグループの中に「大阪のおばちゃん」が一人でも入ると、雰囲気が全然違います。何しろ初対面から3分で親しい口調になり、ちょっとしたことで「あめちゃん、食べへん？」と飴を差し出しコミュニケーションの円滑化を図ることを、本能的に持っている方々ですので、宴会では熱心に仲間に笑いのサービスしてます。一人でボケて一人で突っ込んで。ほんで回りの笑いを誘い出す。それだけとちゃいまっせ、大阪のおばちゃんは。乗ってくるとやたら他人を触ります。「おもしろいやろ、この話。アハハハ」と笑いながら、近くにいる人の肩をたたきますねん。これが始まったら笑いのたびに体をたたかれる気の毒な人も出てきます。決して悪気があるのとちゃいます。本能なんですわ、これが。それだけとちゃいまっせ。見てると吹き出す光景がいくらでもあります。だいたい、ものを買うとき、必ずと言うてもええほど、値段を店員さんに聞きますわ。値札がついてまんねんで。ちゃんと。それでも「にいちゃん、これなんぼ？」「なんぼて、9800円て売らしてもうてます」「それは値札に書いたある値段やろ。いったいなんぼにしてくれんの？」「9800円ですわ」「あかんなあ、高すぎるわ。もうちょっと勉強してえな」「かないませんなあ、これ一杯ですわ」「そんなことないやろ、他の店の方が安いんちゃうの？」「あほなこと言わんとってくださいや。こんな値段まで勉強してるのはウチだけでっせ」「怒らんでもええやん、勉強してるんはわかってんねん。そやからもう少しなんとかしてえな」「そしたらこれぐらいでどないでっか(と手持ちの電卓に金額を入れて見せる)」「やっぱり勉強できるやん。もうちょっと何とかしてえな、ウチこれ欲しいねんから」「かなんなあ、もうこれで勘弁でっせ(と新しい金額を入れた電卓を見せる)」「へえ～ここまでしかでけへんのお、もうちょっと…あっそうや、兄ちゃん結婚してんのお？」「なんででんねん？」「男前やさかい、結構モテて彼女ばっかりぎょうさんおって、結婚でけへんのとちゃうん？」と、突然値引き交渉にない世間話が出てくる場合があります。これは別に相手をほめて値引きさせようという魂胆ではないんです。値引き交渉に使えるネタを考えるために時間を引き延ばす、大阪のおばちゃんらしい交渉術なんです。元々商人の街やった大阪は、商取引のなかで会話を大事にします。なにしろ会話が終わると交渉も終わってしまいますんで、どうしても話のやりとりを続け、そんで落とすところを探り当て、両方が儲かるように考えてます。買い手と売り手がどちらも利益を独占せんように、どちらも利益がでて、また次の商売に繋がるようにとの思いから、一人勝ちは避けていたように思えますねん。しかし実は大阪のおばちゃんたちの値引き交渉はまだまだたいしたことありません。これは実際に私が体験したいことですわねんけど、割と大きな商売がありましてん。もう20年以上も前の話なんですけど、総額3億円ほどの商談がありましてん。どこの会社もこの話を契約したろうと、薄利の見積もりをだしてきましてん。最終的に、そんな安くない値段を出した商社がこの契約を取らしたんですけど、その舞台裏の話を聞いてびっくり返りそうになりました。値段は他と大して変わらんかったんですが、買い手さんが次に出してきたのが決済条件やったやそうです。決済条件によっては、与信枠を超えてしまうこともあるんで、あまり商談には使わへんのが当時の風潮やったんですけど、それもみんながびっくりするような決済条件やったんやそうです。その条件は「1年据え置きで60回の90日手形支払い」と言う、途方もない条件やったんですわ。ただでさえ手形決済は注意がいるんですが、それを60回降り出す、つまり60ヶ月間(5年間)振り出し、据え置き期間と最後支払い期を入れるとなんと、6年3ヶ月に渡る支払い条件やったんです。これを受けて契約に持ち込んだ商社の担当者とその名前は一躍大阪中の話題となったのは想像しでけると思います。これは買い手さんがどれだけ自分に信用があるのかを知りたかったからとちゃうかなと思います。結果的には、最後まで手形を落とし、少ないながらも商社には利益がでたと聞いてます。また支払いを問題なく行ったんで、買い手さんの信用もあがったと聞いてます。

長々と書いてきましたが、皆さんはこの話から「やっぱり大阪人はがめつい」「金銭感覚がはじめにありき」「大阪人と付き合い合うと全部持っていられる」との印象を持たはると思います。そやけど、大阪出身者としては声を大にして発信したいことが

すねん。本当の大阪人は「儉約はするけど、けちとちゃう」と言うことですねん。日頃の生活は儉約するんやけど、ハレの日にはとことん散在する、そんな生活スタイルが基本になってると思いますねん。古い話ですけど、江戸時代、大阪はお上が直接治める天領地でしてん。そんで、大阪城代以下、お役人さんは警察を含めて数百人の規模やったんやそうです。当時の人口が50万人弱と言われてるので、とても小さな行政やったみたいですよ。その大阪の名物の一つに橋があります。江戸時代「江戸の八百八町、浪華の八百八橋」と唱われてきました。ほんまは江戸に300以上の橋があり、大阪には200ほどの橋しかあらへんかったそうです。ところがなんで大阪の橋が有名になったかという「お上」つまり幕府が作った「ご公儀橋」はわずか12橋しかなかったんやそうです。それ以外の橋は全部、橋の回りに住んでる町民が、自腹でかけた橋やなんやそうです。例えば今大阪屈指の繁華街と言われる「心斎橋筋」ですけど、ここも長堀川を掘った一人、岡田心斎が川向こうへいくために自分でこさえた橋から名前を取ったんやそうです。それに江戸時代の豪商、淀屋言當が自分で作り上げた米市場に通うために、目の前の川に自腹でこさえた橋なんです。江戸の橋は全部ご公儀橋だったんやそうです。橋だけとちゃいまっせ。大正時代に株で大もうけした岩本栄之助はもうけの中から100万円をぽんと大阪市に寄付し、今も国の重要文化財として残ってる大阪中央公会堂を建てましてん。橋や建物だけとちゃいます。有名な「道頓堀」という堀も豊臣秀吉から依頼を受けた安井道頓がその弟とともに私財を投打って掘った堀なんですわ。もうけた財産を人のために使うだけとちゃいます。昔の商家(オタナと呼びます)はお昼、ご飯を主人から丁稚まで一緒に食べる習慣があったんやそうです。箱膳と呼ばれるお膳にお茶碗とお汁が乗ってたんやそうです。お店の景気が悪くなると、旦那さんや御料さんのご飯の盛りが少のうなり、ほんまにあかんときはお二人ともお水だけ飲んで、店のものに「しっかり食べて頑張るや」と言うてはったんやそうです。

古い時代の大阪のことを並べてみました。今では大阪もなにも、その地域の特徴が消えつつ有るような気がします。しかし自分が育った地域の良いところが消えていくのは寂しい限りだと思います。自分のふるさとはいつまでもふるさとで会って欲しいもんですね。

《 つづく 》