

本誌に掲載する商品情報には原則としてメーカーの「希望小売価格」あるいは「標準的な小売価格」を明示するようしている。「商品情報」である限り購入の目安となる価格は最も重要な要件の一つであるからだ。しかし、この読者の目安とするための「価格表示」に消極的なメーカーがある。

組織への流通依存度の高い肥料、農薬の業界では今だにメーカーの自己規制が強い。それも、弱小で世間知らずの販売業者がそれをいうならまだしも、建て前として農家の利害を守るためにあるはずの農協系統の購買事業にかかる者が、新聞や雑誌にメーカーが「メーカー希望小売価格」を出すことについてクレームを付けるケースが多いと聞く。もちろん、自分が売っている値段よりそれが安いことがお客様の手前「具合が悪い」からだ。

僕はそこに農協を中心とする農業関連流通業界の保守性、いや農業界という日本の中の「統制経済」社会が生んだ異常さを感じざるを得ない。とりわけ、ユーモザーにそれを「知らしめまい」と横槍を入れる中心人物が、他でもない組合員の利害を守るべき農協組織人たちである場合が多いことは「おそるべき頽廃」だといわねばならないのではないか。いつま

ユーチャーに標準的な価格が知れていなければ、それをいいことに、法外な値段を付けて販売するようなケースもあるのを知つてゐる。僕はそれを「悪」だとは思わないが、商売人としては愚かなことだと思う。「価格破壊」や「流通革命」といわれる現象は、価格決定の仕組みがメーカー主導から流通業界主導になることで結果として低価格化が進行することである。

が守られると思っているのであろうか。一方、業者においても余りにも姑息な商売をして自ら顧客の不信を買っているような人もいる。顧客に販売する価格をいくらにしようとも誰も文句は言えない。運賃や各種サービスの必要からその店が必要とするコストや利益を見込むのも当然であろう。ただ、理屈に合わない価格なら買って貰えないだけだ。しかしながらユーザーに標準的な価格が知りていなければ、法外な値段を付けて

どの業界でも 価値を売り物にする
ディスカウントショッピングの隆盛の一方
で、価格だけでなく提供するサービスの
質や量によってこそ競争に勝ち残り、安
定した顧客を得て いる専門店も存在す
る。どんな時代でも健全な競争の中で顧
客に必要とされる者が生き残れるのであ

しかし、わが農業界では流通の一部を担うというより農家（というユーチュア）の利害を背負つてはいるはずの農協組織が率先してユーザーに不利益を与えるような事態を招いているのである。

本誌10・11号で紹介した(株)アレフの庄司社長は、「どこにも嘘がない」という状況を作るのは、商売としていちばん難しいことだ。でもなくさなければならぬ。だから、「毎年一つずつ悪徳をなくしていこう」という標語を掲げて私たちは戦う」といつておられた。

僕もそうでありたい。仕事でも人生でも。そして、この「悪徳」から自由になることこそが本当の豊かさというものなのではあるまいか。

の意識改革は進んでいる。むしろ僕たちの会社を含めた農業関係者の意識改革の遅れが、その足手まといになるようなどすらありえる。僕自身を含め、その関連業界関係者が、あらためて農業あるいは顧客に対する自分の存在理由を問い合わせてみる必要があるのではないか。農業

か。その中の樂な商売が商人を堕落させ、農協組織の購買事業の建て前も、單なる組織維持の手段となることで組合員の其感を得られなくなつてきただのである。顧客の無知に付け込む「嘘」はやがて露見する。ましてや情報流通を妨害して利益を得るなんてことが、現代に通用すると思うこと自体、時代錯誤なのだ。

「農業問題」とは、実は、行政、農業団体の行政改革と農協を含めた農業関係業界のリストラをいかに進めるかが、最

り、その競争が業界を健康にするのだ。
農業に落とされてきたさまざまな資金や地縁関係に守られて、業界は経営努力力を怠つてきたりといつて言ひ過ぎだら

江刺の稱

「江刺しの稻」とは用排水路に手刺しされ、そのまま育った稻。全く管理されていないこの稻が、手をかけて育てた畦の内側の稻より立派な成長を見せている。「江刺しの稻」の存在は、我々に何を教えるのか。土と自然の不思議から農業と経営の可能性を考えたい。

第12回 本誌編集長 昆吉則