# 今月の御教え

商売をするなら、買い場、売り場というて、もとをしこむ所と売り先とを大事にせよ。人が口銭を十銭かけるものなら八銭かけよ。目先は二銭損のようでも、安うすれば数が売れるから、やはりその方が得じゃ。体はちびるものではないから働くがよい。

……金光教祖御理解　第七十九節……

解説　商売をする場合は「仕入れ先」と「消費者」を大切にせよとの御教えであります。普通考えられるのは、仕入れを買い叩いたり値切ったりして安く仕入れ、高めに売れば儲かるように思いがちですが、ところが教祖様の教えは、その逆ではあります。即ち「仕入れる時は、仕入れ先に損をさせぬよう『言い値』で買い付け、その商品を売るときは消費者のために他より安く売るようにせよ」との事でありますが、それでは儲けるどころか損をするように思われます。しかし教祖様は、利率は少なくても、骨身を惜しまず大いに働いて、たくさん売るようにすれば儲けが出てくると言われるのであります。そのように人に喜んで貰い、一生懸命働けば、損はさせないとの事であります。余談ではありますが、商法で言えば奇しくも今日の小売市場を席巻しているスーパーマーケット商法の「薄利多売」に合致しています。教祖様の「天が下の人間は皆神の氏子（愛子）」との思いから、全ての人の立ち行きを願う在られ方が、ひいては極めて合理性を持っていることに驚きを覚える御理解であります。