

Life Starts At Retirement

(人生は退任したときから新しく始まる。)

壬生川のヒデの伊予ザル半生記

(にゆうがわ)

二〇〇六年(平成十八年)六月二十四日

清水英男 六十一歳

三十七年勤めたシャディ株式会社を退職するに当たり、
この書を書くこととしました。

たくさんの方にお世話になった感謝感謝の半生を総括して、
新しい人生を、報恩の心で平和で輝くようなモノにしたい
と考えています。

初めて書く下手な文章で失礼ではございますが、
お暇なときにでも読んでいただければ幸いです。

私の生まれ育った故郷は、愛媛県周桑郡壬生川町（ゆうがわちよう）蛭子町（えびすまち）二七八番地（現在は西条市壬生川町）である。

壬生川町は、北側に瀬戸内海の広い遠浅の海を持ち、後ろ南側に四国山脈の最高峰石鎚山を背景にして、そこからなだらかに広がる道前平野を持ち、海の幸、山の幸、畑の幸が豊富で人情味豊かな土地柄である。

私のそのイメージとは合わないが、我々の壬生川町を中心としたこの地域の人のことを、大阪あたりの人は「伊予ザル」というらしい。

私が大学に行くときに母から「『伊予ザルの歩いた跡には草が生えない』と言われるが、これは賢く一生懸命に仕事をしてお金儲けが上手だということだから、自信を持って、堂々と生きていくように」と教えられた。

伊予ザルに対する私のイメージは、好奇心旺盛で、何事にも関心を持ってすぐ手を出す、スピードと行動力が特徴というように考えている。

私は、そんな故郷の伊予ザルが、大好きで自慢だ。

いろんな機会にお会いした方の中で、話をただだけで、故郷壬生川の出身ではないかと判る方が沢山おられた。

靴下屋のダンの越智社長さんや日本一の酒屋になった新宿の一色さんなどは、お話をした瞬間に、お互いが顔を見合わせて「壬生川生まれと違うの？」と判るほど、伊予ザルの言葉や雰囲気の特徴があるものだ。

この地域は、日本の月賦販売（現在ならクレジット販売）の発祥の地だと聞いた。そのルーツはいつの時代か知らないが、隣の町の桜井町で作られる塗り物のお碗を、碗舟（わんぶね）という船で、大阪や広島や九州に売りに行き、毎月の再訪問時に、分割で集金をしたのが月賦販売の始まりだそうだ。

有名な月賦会社やクレジット会社はこの地域の出身者が多いと教えられた。

私の同級生も多数、東京や広島の月賦店に修行に行き、その後自ら月賦店を開いて成功している。

その壬生川町で私は、一九四四年四月四日に生まれて育った。

父は清水宗助。

地元の履物問屋清水本店の三男坊で、復員して直ぐに、ゴム長靴、地下足袋、ゴム草履の卸問屋の清水宗助商店を開いた。

母は富士子。

周桑郡周布村（しゅうむら）という、道前平野の真中の、典型的な農村の農家の長女として育った。

私はその両親の子供。

亮一、恵美子、忠司、正隆、陽子、明美の四男三女の四男坊である。

兄二人と姉ひとりが、早くに亡くなったので、大事に育てられたのか、私はすごく甘えた子供だったと思う。

典型的な甘えの記憶は、幼稚園で、先生に叱られると直ぐに、窓を開けて飛び出して逃げに行った。

家に逃げて帰ると両親から叱られるので、あるとき幼稚園の大きな楠に登って、頑として降りなかったので、木の下には、母など沢山の人が集まってきて、長い時間説得されて、やっと降りたことを覚えている。

お小遣い稼ぎの子供のアルバイト

小学校の低学年のころにはもう、商売が厳しくなっていたのだろうか、お小遣いが少なくなつて、駄菓子屋のカバヤのキャラメルが買いたくて、お小遣い稼ぎのアルバイトをするようになった。

このアルバイトには、いつも仲間がいた。

仲間の先輩には、喧嘩に強い親分肌の人物が多かった。

麩屋（ふうや）の兄ちゃん、中路自転車屋のテツちゃん、従兄弟の渡辺高英さん。そして同級生には、宇佐美の靖典、野島の克ちゃん、中川のゆうにい、小糸利夫、世良恒夫など生まれたときからの仲間が沢山いた。

このメンバーが、我が町から隣町、そして海の中まで歩き回って、アルバイトをす

るのである。

銅線と鉄屑拾い

アルバイトの一つは、銅線の切れ端と釘など鉄屑を拾って売ることである。

町中の道路を目を皿のようにして、落ちている銅線の切れ端を探して拾うのだ。

銅線を探し歩きながら、腰から紐で繫いだU字形の磁石を引きずって歩くと、磁石に鉄屑が吸い付けられるのである。

銅線や鉄屑拾いは、当時の子供は誰もがやっていたから、道に落ちているものはほとんどなくなっていたので、畑の中、グラマンに爆撃された工場や船の中など、あらゆるところを掘り返して、探し回って、手に入れたものだ。

集めた銅線や鉄くずを売って、皆で分配するのである。

電電公社の庭に、とぐろを巻いていた金色に輝く銅線の束を、塀の外から皆で、物欲しげに見つめていたのを覚えている。

皆、生唾が出るように欲しかったと思う。

海でのアルバイト

もう一つのアルバイトは、海の幸で金になる、渡り蟹とハマグリ貝、そして鰻を捕って、売ることである。

渡り蟹捕り

渡り蟹捕りは、胸くらいまで潮が退いたときに、桶を紐で腰に繫いで、海の中を裸足の足で、蟹を探りながら歩くのである。

足が蟹を踏んだら、その足で押さえておいて、手を海に突っ込んで捕って、桶に入れるという原始的な狩猟であった。

結構捕れるもので、一回に一人三十匹くらいは捕れたと記憶している。

ただこの狩猟方法は痛いことを経験する。

蟹に咬まれるのは慣れたものだが、たまに、強力な毒をもつオコゼの背中の棘を、裸足で踏むことがある。

死ぬのではないかと思うくらいの痛さが、全身に走って倒れそうになる。

しかし、ここで倒れたら溺れてしまうし、折角の蟹の戦果も失うので、三十分くらい立ったまま、うーんうーんと唸りながら我慢すると痛みが軽くなった。

仲間はその姿を見ただけで、オコゼを踏んだと判るのだが、慣れたもので、知らん顔をして渡り蟹捕りに勤しんでいた。

潮が退いて砂浜になる頃には、三人くらいで蟹を担いで売りに行く。

ハマグリ貝捕り

残ったメンバーは、潮が退いて広大なになった砂浜を、ハマグリ貝を探して砂を掘る。

砂浜をむやみに掘っても、ハマグリは数多く捕れない。

砂浜には、貝や小さな蟹がもぐりこんだ痕跡の、無数の穴がある。

その穴のカタチで、ハマグリか姫貝か蟹かを見分けるのである。

ハマグリが一番値が高く売れるのだが、それだけに生息数が少ないので、すごく広い範囲の砂浜を掘り返すことになる。

当然ハマグリを掘る砂からは、ハマグリより多くの姫貝やアサリが掘り出されるのだが、ハマグリだけで持ち上がらないくらいの量を捕らないと金にならないので、他の貝は捨ててしまう。

鰻（うなぎ）獲り

鰻捕りは、自転車のスポークをやすりで砥いで、戻りを付けたものに、どじょうをつけて、川の石垣の穴の中に突っ込んだら、パクツと食らいつくのである。

しかし、川で捕った鰻は臭いと不評なので、海で捕って売るのである。

海での鰻の捕り方は、大きな竹を一メートルくらいに切って、中の節を抜いた竹筒

というものを作り、それを何十本も紐に繋いで前日の夕方に、海に並べて置いておくのである。

翌日潮が退いたときに、竹筒を取り上げて、両端を手で押さえて、指の隙間から塩水を抜くと、中に鰻がいるので、それを魚籠（びく）に入れるのである。

ほとんどの竹筒には、うなぎが入っているから一回で五十匹くらいは捕っていたと記憶している。

海が汚れて貝や海老が捕れなくなった時代にも、鰻だけは沢山捕れて食べるのに不自由は無かった。

それだけ、鰻は生命力が強いと思った。

この壬生川の高須の遠浅の砂浜は、貝類の宝庫であった。

北海道のホタテの三倍くらいある巨大ホタテ貝。殻を剥いて干して火に炙って食べると、その美味しさが今も地元の名物になっている姫貝。ご飯のおかずに合うのは大きな油壺貝。砂浜にできた小さな穴に塩を少し入れるとヒュツと飛び出してくるマテ貝。マテ貝は男性のシンボルに似た貝で、私は食べる度に、子供ながら恥ずかしい気持ちでしていた。

アサリは、十分も掘ればバケツいっぱいになる。

砂浜と砂浜の間の、浅瀬になった潮のあるところには、天然記念物のカブトガニが、群れをなして泳いでいたものだ。

このように私の子供の時代は、結構、終戦直後の子供の生き方の絵になるような、生活だったと思う。

子ども時代のあそび

蛭子町は今帰ってみると、よくこんな狭い道に車が入れたなと思うくらいの、小さな商売人の通りであった。

百五十メートルくらいの通りに、塩屋、豆腐屋、自転車屋、鍛冶屋、駄菓子屋、麩屋（ふうや）、清水履物本店、清水雑貨部、ラムネ屋、風呂屋、清水宗助商店、散髪屋、銀行、うどん屋、陶器屋等がぎっしりと軒を並べていた町だった。

この小さな通りに、同年代の子供が何十人といった。

皆商人の子供なので、家そのものが店であった自宅には、のんびりして居られず、皆が集まって外で遊んだものだ。

遊びの種類は、大きくは戦いの遊びとモノを捕る遊びだった。

戦いのあそび

戦いの典型的なカタチは、チャンバラという時代劇の刀の戦いだった。

新川の堤防に生えていた柳の木の枝を切り、皮を剥いて白い刀にする。

この刀を各自が持つて、二人の大将を中心に、二手に分かれて戦いをするのである。本気で叩いているから痛いのだが、怪我をすることは無かった。

この通りの子供は団結力があって、小学校に行っても中学校に行っても、喧嘩には強かったと覚えている。

戦いの姿も少し進歩して、駄菓子のような小さな紙袋に砂を詰めて、それを投げ合って戦うようになった。

待ち伏せ部隊が木の上に隠れていて、敵が来たら上からこの砂玉を投げることを覚えてたが、逆に下の部隊が木の上をめがけて砂玉を投げたら、上の子供が木から落ちて怪我をしたので、その後は砂玉遊びは止めることになった。

モノを捕るあそび

モノを捕る遊びは沢山あった。

海の魚は、私の親父が、商売を母に任せて船を持った漁師をしていたので、魚には不自由はしなかった。

また、町の仲間も、親戚には必ず漁師がいるので、海の魚には不自由は無かった。子供が遊びで捕る魚は川や池の魚である。

いろんな捕り方があるので、一部を紹介する。

小さな川では、自転車の発電機を回して、プラスマイナス二本の電線を川に入れる

と魚が飛び上がって浮いてくる。

うなぎ、なまず、フナ、鯉などがいっぱい捕れる。

時代が少し進んで、ブリヂストンが、自転車に小さなエンジンを付けた原付自転車を発売して、それが我家にも入った。

これはスゴイ火花を飛ばす電力だと感動して、直ぐに店から引つ張り出して、電線二本を繋いで、友達にエンジンをかけてもらって、私は小川の兩岸に跨って、電線を川に差し込んだ。

すると、私が感電して気絶してしまった。

裸足の足を掛けた兩岸が、泥で水に濡れていたのが感電の原因だった。

これに懲りて原付は止めにした。

大騒ぎになったガスの漁

近所に中路の自転車屋があり、溶接に使うガスの素のカーバイドという白い石のうな塊があった。

このガスが魚を浮かせると聞いたので、少し別けてもらって、山の上の小さな池に投げ入れて、漁獲の実験をした。

これはすごい効果で、一斗袋五袋の魚が捕れた。

五人で、この袋をインディアンの戦利品のように自転車に積んで、意気揚々と町に帰ったら、町の中の人々が皆、近所の川に集まって大騒ぎで、魚を捕っていた。

山の上の池に入れたカーバイドガスの効果が、町の中まで流れてきて、魚という魚が死んで浮いたのである。

私たち五人がガスを入れた、ということが直ぐにばれてしまい、警察に、親といっしょに連れて行かれて叱られ、学校にも、親と共に呼ばれて叱られるなど、暫くは悪童として有名になった。

学校からの帰りのたべもの

小学校高学年になると近眼になるものが増えた。

私も近眼になりはじめたところに「めだかを生きたまま食べると近眼にならない」というような話が飛び交っていた。

それを信じて、学校からの帰りにめだかをいっぱい獲って、家に持って帰って一晩泳がせて、糞を出させた後に水洗いをして、生きたままコップに入れて、ごくごくと飲み込んでいた。

父兄から学校に注意がいったのだろう「めだかは近眼には効かないから食べないよに」と先生からお達しがあつて、めだか獲りは止めた。

また、川の中に産まれたアヒルの卵は学校帰りの栄養源だった。

慣れたもので中程度の川なら岸から川底にある卵が見えるので、それを捕って生で飲むのだが、見つかつて叱られることがあった。

どうして見つかるのかと不思議に思い、仲間の顔を見ると、口の周りに黄身がいつぱい付いているのだった。

お百姓さんに叱られたイナゴ獲り

秋の米の収穫時期になると、田んぼにいつぱい出てくるイナゴを捕る。

イナゴは、二日ほど籠に入れて飼っていると、糞を出して体が奇麗になるので、それを油でから揚げにすると、パリパリと美味しいおやつになる。

ある秋の収穫期に、小学校裏の田んぼに、イナゴが群生しているのを見つけた。

放課後に、同級生二十人くらいで、鶴翼陣形になって、一斉に田んぼに飛び込んで、走り回ってイナゴを捕った。

戦利品を抱えて、二十人で意気揚々とそれぞれの家に帰ったが、一時間もすると、学校の先生と何人ものお百姓さんが、家におしけてきた。

直ぐに私が呼ばれて、残りの友達とその親御さんたちと、五十人くらいの団体で町を歩いて、その田んぼに行った。

驚いたことに、青々と育った稲の波をイメージしていたその田んぼは、見るも無残に踏み倒されていた。

お百姓さんから「お前たちは大切なお米をこんなにしたのだ！悪いと思ったら天の神さんと田んぼの神さんに謝れ！」と言われて、友達二十人とその親と学校の先生が並んで天と田んぼの神様に向かってお詫びの礼をした。

それから親に連れられて家に帰る間の、怖くて心細い気持ちを今も強く覚えている。翌日には、親に連れられて鎌を持ってその田んぼに行った。

倒れた稲をみんなで起こして鎌で刈って一定の量毎に藁で結んで、それを田んぼに長く高く並べられた木の棒に架けて、許してもらった。

エスカレートした枯れ草焼き

秋が深まって、草花が枯れる時期になると、新川の堤防の枯れ草を火で焼く畑焼きという行事があった。

大人の監視の下で子供が焼くのが普通だった。

枯れ草焼きが終わった時期に、家の社員さんが、自動車のガソリンを、パイプを吸って抜いているのを見たので、私は真似をして、自分でガソリンを抜いてバケツに入れておいた。

そのガソリンを持って、新川の堤防に行つてガソリンを撒いて草を焼こうとしたが、もう枯れ草がなくて迫力が出ない。

そこで脱穀後の藁を、大きく家のように積み上げた藁倉が田んぼの中にあつたので、その藁を抜いて火をつけていたのが、次第にエスカレートして、その藁倉そのものにガソリンを撒いて、火をつけてしまった。

あつという間もなく、すごい勢いで火と煙を噴き上げたので、消防車が二台もとんできた。

またもや親と共に消防署に呼ばれ、田んぼの地主の家に行つて、お詫びをする羽目になった。

小学校最後のいたずら

私が小学校を卒業する間際に、大きな講堂が完成した。

翌日が卒業式という日に、講堂の舞台の裏に行つて、天井へ上がれる隙間を見つけ、てしまった。

数人で、天井に上がつて遊んでいたら、足を滑らせて、天井のボードを一枚、踏み抜いてしまった。

驚いて逃げて帰った。

翌日の卒業式に出て、上目遣いに天井を見ると、広い天井の一箇所のボードが、垂れ下がっていた。

それが気になって、折角の卒業式に、蛍の光を歌つても、涙が出なかったのを覚えてる。

小学校まではこんなに可愛い、いたずら盛りの伊予ザルだった。

私の家族

それではこの辺りで、我家の家族のプロフィールを紹介しておく。

父親の宗助は、住み込み社員さんが五人くらいと、通いの社員さんが十人くらいの卸問屋を、母といっしょに経営していた。

表側は大きな倉庫と事務所を持った構えであったが、裏の自宅は海の臭いがする船の網などの諸道具がいっぱいの家であった。

父宗助は、仕事はほとんど社員と母任せで、昼間は船で漁に出て、夜は外で、仲間たちとお酒を浴びるように飲んで、深夜に、大きな声を発しながら帰って来るのが、遠くから聞こえるような人だった。

飲むお酒は、戦時中に海岸の臨時飛行場だったところに隠した、飛行機の燃料だという、メチルアルコールを飲んでいたと聞いた。

だいぶん後から知ったのだが、このアルコールを飲んだ仲間の何人かは眼が見えなくなったり、足が立たなくなったということだったが、父は無事だった。

母は、この父の酒飲みが大嫌いだった。

父が酔って帰ってきてても、母はドアを開けないので、毎晩ドアを叩く大きな音と「開

けんかい！」という父の大きな声を聞いた。

散々じらして開けた後に「黙って静かに寝んかい！」という母の大きな罵声で父は突然しゅんと静かになった。

商売人の夫婦は、よく喧嘩をするが、真に仲が好い

ちなみに当時の家族の布団の並びは、一部屋に、左から母、恵美子姉さん、妹の明美、私、忠司兄ちゃん、父というように六人が一列に並んで寝ていた。

父と母が両端で、仕事の話をしながら突然興奮して喧嘩状態になり、大きな声といっしょに、枕やタバコや何かが、私達子供の上を飛び交うのが、日常であった。

この環境の中から私は「商売人の夫婦はよく喧嘩をする。」と思うようになった。毎日を夫婦喧嘩の場面で育ちながらも私は、父と母は誰よりも仲が好い夫婦であると100%の信頼と安心感を、子供心に持っていた。

「商売人の夫婦はよく喧嘩をするが、商売という共有の仕事と共有の関心事で喧嘩を続けられるので、商人の夫婦はお互いを真に理解し、真に思い遣る、真に仲の好い夫婦になれる」という信念が私の心に焼き付けられた。

だから、私はずっと「商人の夫婦ほど素晴らしい夫婦はない」と言い続けてきた。私は一生、商人のご夫婦が大好きである。

この「商人の夫婦の喧嘩と大の仲好し」を確信したエピソード

十年位前になるか、山口県柳井市のアドの、小野社長さんの長女さんの結婚式に、他の販売店の社長さん多数と出席した。

式の終わりに花嫁が挨拶をした出だしの言葉、「私のお父さんとお母さんは世界一仲の悪い夫婦だと思っていました。二人はいつも喧嘩をしていて、私は妹たちと、カーテンの陰に隠れて泣きながら見ていました。」という言葉に、式場は一瞬、しゅんとなった。

しかし続く言葉「自分が結婚することになって初めて、私はお父さんとお母さんが

世界で一番仲が好い夫婦であると確信しました。私達はお父さんとお母さんのような夫婦になりたいと思います。」という挨拶に、周りの仲間の商売人は、自分の身につまされて、目を赤くして大拍手をしたものだった。

その新婚夫婦は望んで、両親が若いときに生活した同じ店の上の部屋で、新婚生活をすると聞いた。

商人の夫婦とその子供の、そんなドラマは、何よりも素晴らしいと私は思った。

商売をする父宗助

私の父は、商売に関しては熱心だったかどうかは定かでないが、メーカーさんの招待には、よく出ていたように記憶している。

私もそのお陰で、町では初めて、宝塚歌劇や宝塚遊園地を経験した。

また父は、皮ジャンを着てバイクに乗って走り回ったり、プリンス自動車が発売したときには、最初にその乗用車を買って運転していた。

そして、春の花見には、トラックの荷台に、近所の人や家族を二十人以上も乗せて、桜の名所の西山さんや桜三里の峠に桜を見に行ったものである。

また正月には、トラックの荷台や三輪車の荷台に、初荷ののぼりをいっぱい立てて、初荷の商品といっしょに、社員や家族を積んで、松山や今治や西条、新居浜など各市町村を、グルグルと走って販売店さんを訪問した。

販売店さんに着くと、全員が整列してお店の皆さんに向かって、父の大きな発声で「明けましておめでとうございます。商売繁盛の初荷を持って参りました。今年もごひいきをお願いいたします！」と挨拶をして、初荷を降ろしたことを懐かしく思いだす。

夏のおかげん祭には港のある海岸で大きな花火大会があった。

その花火大会では必ず、清水宗助商店提供の花火があつて、それが子供の目から見ても、一番立派に見える花火だった。

内情は苦しいのに、おもての顔はエーカッコするような、父宗助は、商売上は、すごくエーカッコシーの商売人だったと思う。

漁師の父宗助

漁師の顔の父宗助は、すごく逞しい海の人だった。

いつもエンジンルームに頭を突っ込んで、焼玉エンジンを吹かして出て行く姿が、すごくカッコよかった。

私も母など家族も誰も、この焼玉エンジンの船には、乗せてもらったことがないと思う。

焼玉エンジンの船は、遠くの深い海に出て行くので、子供が海に落ちても、助けられないから乗せないのだと聞いた。

その代わりに、五メートルくらいのも、手漕ぎの伝馬船は、自由に使わせてくれた。

伝馬船は、重い木作りの漁船で、長い櫓を船の後ろに置いて、櫓を8の字に漕いで、前に進める船である。

小学生のときから、この櫓を漕いでいたので、若いときの私の身体は、誰も信じないが、逆三角形の筋肉ムキムキマンであつたと、私はそう信じている。

父は、漁の成果は、漁協でセリに出していたのだと思うが、夕方には沢山の魚やカニ、海老を持って帰って、ご近所に嬉しそうに配っていた。

私や兄貴も、新聞に包んだ魚を、どこそこの家に持って行けと言われて、走って配っていたのを覚えている。

漁師の父宗助は、やはりエーカッコシーだったかもしれない。

五十四歳の若さで亡くなった父宗助

父は、一九五九年一〇月一〇日私が中学三年生のときに、五十四歳の若さで亡くなった。

あの飛行場のメチルアルコールが、肝臓を蝕んだのだと思う。

父がこの若さで亡くなったことは、私をして、人生は五十五歳だと意識させて、すべての仕事の目標を、五十歳までを到達点にして、余命を自由に生きるという感覚に導いた。

父に関する思い出はそんなところなのだが、当時の従業員さんたちが、その後もずっと命日に集まって話している言葉を聞くと、親分肌で、人を懷に引き込むことが上手な、そしてお祭り好きな人だったと想像できる。

母富士子

母富士子は私が言うのもおかしいが、かなりな才女で判断力と決断力があって、商売と家族をしっかりと守り通すだけのチカラがあった人だと思っている。

私がまだ四、五歳だったときに、妹をおんぶした母に手を引かれて、徳島刑務所にいる父に、会いに行ったことを覚えている。

父が死んだときに母に、刑務所のことを聞いたら、脱税で追及されたが、自白しなかったので、税金の代わりに、労役になったのだと言っていた。

商売は誰も助けてくれないから、どんなことをしてもお金を貯めておかなければならないのだ、と教えられた。

だから私は、父の刑務所行きを誇りに思っている。

母は、先々のことにまで気配りをして準備をして、そつが無かったので、仕事も家庭も近所つきあいも、販売店さんやメーカーさん、そして従業員さんとの関係まで、しっかりとした関係を築いていたと信じている。

商売を身売りした母富士子

父が亡くなったときにも、親戚の皆が「富士子がいるから大丈夫だ」というのを聞いたものだ。

その母が突然「息子には跡を継がさない。」と言って、当時一番大手の仕入先だったタイヤメーカーさんに、身売りの話を持って行った。

その時のタイヤメーカーさんは、兄の忠司に継がせるべきだと言って、大学にいる兄を説得して跡を継ぐことを決意させたそうだ。

それに危機を感じた母は、会社はそんなに大きくはないが、取り引きが一番長く懇

意にしていた広島のコム草履メーカーさんに話しを持って行って、身売り契約をしてしまった。

代金が入ると同時に、駅前通りの田んぼを二反（六百坪）ほど買って、そこに自宅と借家とハム会社に貸す冷凍倉庫と事務所を建てて、さらに百坪ほどの畑を作ってさつさと引越してしまった。

「こんなに辛い商売を、息子にはやらせたくないかった」というのが母のことばだった。

そのことばの影には、一番の伸び盛りであったタイヤメーカーさんは、近代経営をするので、問屋を排除して直営支店から小売店への直販卸を始めることを、機敏に察知したらしい。

タイヤの卸売りがなくなって、コム長や地下足袋という斜陽商品だけでの事業継続への夢が無くなり、会社がガタガタになる前に身売りをしようと決意したようだ。

コム長靴や地下足袋といった履物は、戦後復興期にはたいへん重宝された商品だったから、私の小学校時代までの七年くらいは華やかな商売だったようだが、小学校高学年にはもう斜陽商品になっていた。

こんなところから私に、商売は良い時代は長くはないから、変化への対応が大切だという意識が植え付けられた気がする。

商売には在庫が敵・集客商売の怖さを知った原点

父が生きているときに、父と母が、倉庫のコム靴の天井までの在庫を見ながら、「これさえなければ楽なのにねえ！」と言っている言葉を中学時代の私は聞いた。

このときの両親の深刻な暗い言葉から、私に「在庫は商売の敵」と考えさせるようになった。

また当時の壬生川は、モーターの発祥の地として、突然モーターブームになった。母と母の兄弟はそのブームに乗り遅れたので、空白地であった海の向こうの広島呉市にモーターを作り、母が常駐するようになった。

母は帰るたびに叔父さんたちと「モーターは儲かるなあ」と話しているのを聞いて

いたが、二年もたたないで店じまいして引き上げるという話になった。

子供心に聞いていると「競争相手が出てきたら客が減った。勝とうと思うと更なる投資をしてリニューアルをしなければならない。これを繰り返したら直ぐに潰れる。」という内容だった。

私はこのことから、集客商売は客を呼び続けるためのリニューアル投資や集客のための宣伝広告費の掛かる、リスクの高い商売だという考えが身体にしみこんだ。在庫と集客が中小店の安定経営を難しくする元凶だというこのときの感覚が、私のシャディにおける「いくいく戦略と売ってから仕入れる体制」の思想になった。

子どもと孫のために生きた母富士子

私達兄弟姉妹四人は、姉は高知市、兄は愛知県、妹も愛知県、私は大阪というように県外に住んで、誰一人壬生川に残ることは無かった。

母は七十一歳で亡くなるまで壬生川に住んだ。

だから、どんな困難なときにも私達兄弟姉妹は、毎年の盆と正月には、欠かすことなく、家族全員で母のところに帰省した。

母は百坪の畑にみかんやイチジク、ぶどうなど果実とスイカやイチゴ、とうもろこしなど野菜類をいっぱい育ててくれた。

我々の子供はそれを採って食べるのが大好きだった。

孫の覚えている母のイメージはミカンを採ったおばあちゃんという覚え方である。

また年に二回は私達子供の家を巡回して、各家に平等に一週間ずつ滞在した。

母は、一度も海外旅行をしたことが無かったので、一度はさせてあげたいと考えていたが、心臓が弱いので無理だった。

沖縄に私と二人で行ったのが、最後の旅行になった。

弱音をはかない人だったので、元気そうに鍾乳洞に入ったが、体力的にはそうとう無理だったようだ。

壬生川に帰って直ぐに、不整脈の悪化で入院し、まもなく亡くなった。

母 富士子の遺言書

一義様 恵美子様

忠司様 晴子様

英男様 トヨコ様

信夫様 明美様

長い間優しく労わってくれまして有難う。

色々とお心遣い下さいまして楽しい日々を送らせて貰いました。

私は良い夫に、良い子供達、良い孫達に恵まれほんとうに幸せな一生だったと思います。

神様に深く感謝しているこの頃です。

貴方達もいつまでも夫婦仲良く健康に留意して、孫達を何よりも優しい思い遣りのある子供に育ててください。

皆様の幸せを心からお祈りしております。

尚いつまでも兄弟姉妹仲良くしてくださいさる様衷心より御願ひいたします。

なお、お願いの件

孫たち名義の保険は各自に渡してください。

尚、長患いしなくてお金が残りました節は左記の通りにご分配くださるようお願いいたします。

さようなら さようなら

母

周布のおばあさんが結んだ親戚の団結

周布村で、母方の青野のおばあさんが、一人でお百姓をしていた。

その頭領であった、青野太郎おじさんが大将になって、春秋の田植えと稲刈りには、大人も子供も赤ちゃんも自転車を手繋いで、何日も泊りがけで、おばあさんの家に行ったものだ。

母の弟妹にあたる、青野太郎おじさんや青野辰男おじさんそして豊子おばさんは、お互いを「たあにいさん。たつにいさん。とうねえさん」と呼んでいるので、私達子供連中もこの大人たちを「たあにいさん・・・」と呼ぶようになり、その呼び方は大人になった今も変わらない。

もちろん、私の母富士子の呼び名は「ねえちゃん」であった。

曾我部に嫁に行った、母の妹が、幼い三人の子供を残して、早くに亡くなったので、周布のおばあさんが、その子供たちを育てていた。

幹子ねえさん、和信さん、宏さんの三人だ。

その三人のいとことほぼ同年代であった、私の兄弟姉妹四人と、青野太郎おじさんの四人の従姉妹は、学校の休みの前の日には必ずといってよいほど、子供だけで自転車で二人乗りをして、おばあさんの家に三人のいとこと遊ぶために行ったものだ。

恵美子姉さんの自転車の後ろに乗っていた私が、途中で居眠りをして落ちたのに、誰も気が付かず、おばあさんの家に着いてからいないことに気がつき、皆で探しに戻ったら、道路の真中でぐっすり寝ていたということを知った。

今なら大変な事故になったと思うが、当時はそんな、のんびりとした時代だったのだ。

楽しい世界、おばあさんの家

おばあさんの家は子供にはムチャクチャ楽しい世界だった。

家の庭というか、畑も田んぼも庭も繋がっていた、そんな広い敷地の中に、二メートル幅の小川があって、山から透きとおった冷たい水が流れていた。

この川は膝下くらいに浅いので、子供が水遊びをするのには絶対的に安全なので、子どもたちはこの川を中心に遊んでいたものだ。

この川はシジミがいっぱい捕れた。

また、どじょうも沢山捕れたので、シジミ汁とどじょう汁が日替わりで出てきた。

この川の両岸には、大きなイチジクの木が川を覆うように何本も立っていた。

この木にロープをかけて、ターザンの真似をしたり、木の上に板を張って寝床にして遊んだ。

夏には、大きなイチジクの葉が太陽の光をさえぎってくれて涼しくて、春や秋は葉がまったくなくなつて、明るい太陽が小川に降り注ぐ。

子供ごろくに、イチジクは人間にやさしい木だなと思ったものだ。

夏休みが終わるころになるとイチジクの実が熟してくる。

そのまま食べても美味しいものだが、いつときに、食べきれないほど沢山実るものだから、おばあさんは、大きな鉄鍋で、イチジクジャムを作ってくれた。

孫たち男女十人以上の人数でイチジクの木に登ってイチジクを採って家に持って入

り、そのイチジクを皆で丁寧に皮を剥いた。

おばあさんは両手で持つ大きなしゃもじで、何時間も、ぐつぐつと煮えたぎったイチジクをまぜていた。

冷えたら、おばあさんに、ジャムをお玉ですくってもらって食べるのだが、そのときのジャムのおいしさを超えるジャムを、私は未だに味わったことがない。

その経験から、私は秋になってイチジクが手に入ると、食べないで必ず、ジャムにするようになった。

中学時代

中学時代も高校時代も、同じ町で、同じ仲間で生活していたので、大きな事件などの記憶がない。

壬生川中学校の時代は、バレーボール部をやっていた。

また相撲も盛んで、対外試合があるときは、呼ばれて臨時に相撲の選手にもなった。

勉強はあまりしないほうだったが、絵を描くのは好きだった。

絵の描き方が特異なタッチなので、絵の担任の竹田先生が「清水君は画家になったら良いよ」なんて言ってくれた。

調子に乗って描いていると、その内の一枚が県展で金賞になったというので、家族や親戚がトラックの荷台に乗って、松山の三越デパートまで見に行った。

その後、意識して上手に描こうとしたら、まったく描けなくなってしまって、画家のコースは終わった。

素人の間は良いが、半プロ意識になるとダメになるといわれるが、そのとおりだとも思う。

高校時代

高校は平々凡々と、校区内の県立小松高校に入った。

隣の小松の山の上にあった。

江戸時代からの藩校だったところということで、男子はこの高校に行く者が多かった。

ただ、壬生川から汽車に二十分くらい乗って、汽車を降りてから、険しい上り坂を上がるので、しんどい通学だった。

女性はこの坂を上ると足が太くなるということで、隣の丹原高校へ行く者が多かったと記憶している。

私の姉や妹そして従姉妹たちも皆、丹原高校へ行った。

高校では、希望で進学コースと就職コースに分かれるようになっていた。

就職コースが三組あるのに対して進学コースは一組だったから、今考えるとまだ進学する人は多くなかったように考えられる。

進学コースで模擬試験を受けても、大学に合格するような成績でなかったので、少し真面目に勉強をするようになった。

しかし、英語がまったくダメで、高校三年のときの先生の進学指導は、かなり格下の大学を受けるように言われた。

兄の忠司に相談すると、少し話をただけで、私のチカラの無さが分かったのか「今から中学一年の英語の教科書からキチンと勉強せよ」という提案だった。

中学の教科書を開いてみて、少しずつ分かるようになったことも確かであった。

大学受験

受験大学は、一期校を長崎大学経済学部、二期校を小樽商科大学経済学部、私立は同志社大学、立教大学経済学部、明治大学商学部であった。

日本列島の南の端と北の端と真ん中の東京、そして京都というように、まるで離れた大学を選んだ理由が自分でも思い出せない。

同志社大学は、どこよりも早い時期に、同じ四国の中の高松市で受験ができるので、誰もがここは受けることになっていた。

長崎大学は、大阪の天王寺で受験をしたが、初めて一人で四国を離れた旅だった。

東京の受験で初めての経験

東京の受験では池袋の、のどや旅館というところに、一部屋に三人の相部屋で泊まった。

どこから来た生徒か忘れたが、相部屋の二人は遊びに行くのが好きなようで、ヒマがあれば近所の喫茶店に入っていた。

私も連れて行かれたが、喫茶店は初めての経験で、何故こんな暗い場所に入るのだろうかと思った。

そして注文してくれたのがコーヒーだったが、これも初めての飲み物であったが、「こんなまずいものをよく飲むな」と思った。

そして、支払いをするときの、百円の金額を見てまた驚いた。

ラーメンが一杯五十円くらいのときの、コーヒー一杯百円は信じられなかった。

また西武百貨店の広さにも驚いた。

エレベータは見るのも乗るのも初めてで、降りるときには、どうして止めるのだろうかとすごく心配した。

横断歩道も、それまで信号を見たことが無かったので、どうして渡るのか知らなかった。

今の中国のモンゴルの奥地で育った人間が、上海の町に突然降ろされたのと同じような感じであった。

この東京でのショックが、私を行くなら東京の大学にしようと決心させた。

結局、私は同志社と立教と明治には通ったが、長崎と小樽の国立は滑った。

迷うことなく立教大学への入学を決めた。

あの東京の喧騒の中に、静かに緑の木々に囲まれて、赤いレンガ造りの建物で統一された小ぶりなしゃれたキャンパスが気に入ったのであった。

それともう一つの理由は、立教ボーイはもてそうだという夢を見たのであった。

立教大学入学の前の事件

東京には母に連れられて、入学の一週間前にきた。

下宿を探すのも、布団など生活用品を選んで買うのも、すべて母がやってくれた。

私は何をすることもできない、まったく生活観の無い人間だったのだ。

石神井公園の畑の真中の、間借り部屋を借りてくれて、布団や電熱器、鍋、陶器、箸、炊飯器まで揃えてくれた。

そして、間借りの部屋にいっしょに一日泊まって、ご飯を炊いておかずも作って、夕食と朝食を食べて、母は壬生川に帰った。

私は、その後はその炊飯器に触ることなく、お鍋一つでインスタントラーメンを煮てそれに野菜をたっぷり入れた食べ物だけで生活をした。

夏休み前に、初めて炊飯器の蓋を開けたら、残りご飯がかびているのを見て、恐ろしくて、そのままダンボールに詰めて、客車便で壬生川に送った。

東京で初めてのサイクリング

入学の二日ほど前に、大家さんの自転車を借りて乗ってみた。

故郷では、自転車で、高い山の上の神社に行ったり、峠を越えて山向こうの池に魚を釣りに行ったりしていたので、私は自転車には強かった。

大きな道をドンドン走っていると行き先が新宿だと分かった。

東京で知っている地名は新宿と池袋と渋谷と神田くらいなものだった。

東京はすべての道が平地だから、何の苦労もなく新宿に着いた。

たぶん、甲州街道と青梅街道の大きな交差点だったのだろうと思うが、その広い交差点を斜めに走っていたら、交差点の真中で、交通整理をしていたお巡りさんが走ってきて、荷台を持って止められた。

信号無視だと叱られたが、私は、信号は人が渡るときだけの合図の信号だと信じていたので、そう言い張ったら交番へ連れて行かれた。

事情聴取されて、私がポット出の田舎者である事が分かり、信号の見方などを教えられて開放された。

ところが、交番に入れられたショックで、今来た方向がさっぱり分からなくなつて、

どの道を帰ったら石神井公園に帰れるかも不安になったので、もう一度その交番に帰って、どうしたら良いかと聞いた。

日が暮れそうになっていたのもう電車で帰ったほうが安全だと言って、新宿のJRの駅まで連れて行ってくれて、駅員に頼んで池袋まで、自転車といっしょに電車に乗せてもらった。

池袋ではメモに書いてもらったJRの駅員さんが、西武線に頼んで乗せてくれて、なんとか石神井公園まで帰れた。

そんな典型的な田舎者の入学

いよいよ入学式の日が来た。

簡単な入学式が終わって講堂から出ると、いっぱいの人が新入生を勧誘していた。何を勧誘しているのかと見ていると色々なクラブの勧誘であった。

私はクラブというものは体育系しか考えてなかったが、旅行クラブや演芸クラブなど予想してなかったクラブが沢山あるのに驚いた。

とりあえず、いっぱい勧誘広告をもらって、下宿で詳しく見ていった。

これが良いと見つけたのが、茶道部であった。

茶道部への入部

翌日大学に行って、茶道部の勧誘しているメンバーを見ると、美しい女性が多かった。

勇気を振り絞って、その女性のところに行って、入部を頼んだ。

非常に親切に説明してくれて、ふくさやなつめなど、揃える道具を教えられて、それらの予算も確認して、入部することを決めた。

ただ、週に一回の、赤坂の裏千家か表千家か知らない茶道の先生のところで、お茶の練習するのはしんどかった。

私は直ぐ、しびれがきれるので、なかなか茶道にならなかった。

立ち上がって倒れそうになって、女性の上に覆いかぶさるような危機もあった。

ふすまを破りそうになって、先輩に支えられたこともあった。

しかし私も案外しぶとくて、石原裕次郎の赤いハンカチを赤いふくさに替えた、茶道歌を作詞して歌ったりして、結構可愛がられるようになった。

片思いの女性もできた。

彼女が毎日朝早く、チャペルに行っているということを聞いたので、私も二日酔いの日以外は、チャペルに行ってアーメンをした。

立教がクリスチャンの大学だということを知らないで入った無信心者が、意味も判らずカタチだけひざまずいて、アーメンを言っていることを、神はお見通しだった。

夏になって、長野の野尻湖に合宿に行った。

モーターボートを借りて彼女たちを乗せて、初めて走らせたが快適だった。

茶道部の女性は品が良いので泳がないが、私は泳ぎが強いので男性仲間と泳いでいた。

ある日泳いでいると、手漕ぎボートが近づいてきた。

見ると、片思いの彼女と先輩が乗っていた。

私はボートの下にもぐりこんで、ボートを持ち上げて、ひっくり返してしまった。

これが懲罰になって、茶道部をやめることになった。

酒とたばこ

入学してからの目的に、酒を飲む、タバコを吸うことがあったので、入学と同時に両方とも始めた。

茶道部のメンバーはあまり酒を飲まなかった。

やはりお茶を飲む人たちなのだと思った。

私のタバコは最初のうちは、ゴホンゴホンと咳をしながら覚えたが、直ぐに二箱くらい吸うようになった。

お酒は、クラスの仲間で酒を飲みたいものがなんとなく寄り集まるもので、私の下宿に入れ替わり立ち代り出入りしてお酒を飲んでいた。

これに我慢できなくなった大家さんが「隣の学生さんはいつも静かに勉強しているのに、貴方の息子は毎晩酒を飲んで大声を張り上げている。早く出て行かせて欲しい」と母に手紙を書いた。

母から、引越し費用が送られてきて引越しをした。

この騒がしい生活はいつまでも続いたので、私の大学生活五年の間には、同じような理由で、下宿を五回も替わることになった。

次に入ったクラブ

夏休みが終わって秋になって、次に入ったクラブは日本拳法部であった。

茶道部と違って汗臭く、血が噴き出すような男の世界であった。

このメンバー、は酒もよく飲むし、勉強にはあまり熱心でないので、私には向いていた。

防具をつけず、素手でやるカタ重視の少林寺拳法と違い、日本拳法は、面と胴をつけて、ボクシングのグラブで、本気で相手を殴ったり蹴ったりするのである。

試合もボクシングのリングの上で戦うのだ。

私は結構弱くてよく負けた。

いちばんひどい負け方は、青山学院大学の校庭にリングを張って試合をしたときだった。

相手は青学の大將だったから、殴られるは、足を持って引き倒されるは、最後は思い切りパンチを食らって、気持ちよく失神してノックアウトされた。

剣道のような面と胴をつけても、よく失神するものだった。

このクラブを三年生まで続けたが、三年生になると、クラブの同期もクラスの仲間も、就職活動に専念するようになった。

私は、就職するということを考えていなくて、「清水宗助商店を復活して商売をするぞ」と子どものように考えていたので、親に相談したら、「そんな夢のようなことを考えないで、しっかりした会社に就職しなさい。」といわれてなすすべもなくなつた。

六月ころふと、北海道で牧場をしたいなと考えるようになって、北海道地図を見て、市や町の市長さんや町長さんに宛てて往復はがきで「将来牧場をしたいので、食事と寝るところだけ用意してくれたらよいので、勉強できる牧場を紹介してください」と出した。

返事が来たのは十勝国池田町の丸山町長さんだけだった。

北海道がどんなところかも知らなくて、半そでカッターシャツを着て、完全夏服だけで行った。

帯広駅から乗り換えて一時間くらいコトコトと電車に揺られたら、高島の駅に着いた。

駅以外何もないところだったが、駅員さんがいたので「大森生産農事組合共同畜舎はどちらの方ですか」と聞いたら「この道を真っ直ぐ行つて見えてきた建物です」と言われた。

安心して、のんびり景色を見ながら歩いていたが、いくら歩いても何も見えてこない。

三時を過ぎて、何か寒いひんやりとした空気になってきた。

一時間くらい歩いて、これ以上行つて日が暮れたら、熊や狼に食べられるから駅まで帰ろうか、と考えたときにその建物が見えた。

喜んで走つてその建物に入ったら、人も牛も何もいなくて、風だけがヒューと吹いていた。

大きな声で「こんにちわあ」と叫んでも誰も返事が来ない。

もういちど駅まで帰ろうと考えたときに、騒がしくなつて牛の団体が牛舎に入ってきた。

いっしょに帰ってきた逞しい男性が、これからお世話になる高橋道明さんだった。

高橋さんのお宅はお爺さんの道吉さん、おばあさんのかうさん、娘の和江さんの四人家族だった。

共同畜舎といいながら今は高橋さんだけの経営になっていた。

牛は五十頭くらいいたと思う。

牧場の仕事は、朝四時ころ起きて直ぐに畜舎に行つて、牛を放牧場へ放す。

牛のいなくなった牛舎を掃除する。

この掃除がたいへんだ。

おしっこは自動的に地下タンクの中に流れているが、すごい量の糞は牛舎の中にいっぱい落ちたままになっている。

その糞を、大きなスコップですくって一輪車に積んで、四十センチ幅の上下にゆれる板の上を、一輪車を押して糞タンクまで運んで落とすのである。

この板は、長靴を履いていてもつるつると滑る。

私は五回、滑って糞を撒いた上に落ちて、頭から全身糞だらけになった。

糞がなくなったら、ホースで水を撒いて残りの汚れを流して、二階の牧草置き場から牧草を運んできて、牛の前の餌箱に入れる。

それが終わって放牧場の牛に「入れ（はいれ）」と大きな声で合図をすると、整列して粛粛と帰ってくる。

入ってくる順番は首輪の順番ではないが、牛は自分の立つ場所の首輪を見分けることができて、絶対に間違いをすることはなかった。

牛が帰ってきて、餌を食べ終わったところに、搾乳である。

この牧場も乳はバキュームで吸引していたから、素人の私でもできたが、最初は上手く乳首に持っていけず、乳房の柔らかいところにキューと吸い付かせてしまい、思い切りチカラを入れて引かないと外れないので、牛に痛い思いをさせたこともあった。

農協のタンクローリーが来て、搾乳をした牛乳を吸い込んで持って帰って、九時ころ、やっと自分たちの朝食である。

朝食が終わったら直ぐに、ホレンジャーという大きな草刈機械戦車を走らせて、牧草畑へ行く。

ホレンジャーは、牧草の畑をどんどん走って、刈った草を一メートル円で長さ一メートルくらいの草の塊を作って、転がしていく。

その草の塊を、私たち人間が、大きなホークで突き刺して、トラクターが引っ張る大きな荷車に投げ込むのである。

それはすごく重いのだが勢いで投げ込むことができた。

しかし、午後三時を過ぎると中止になる。

この時間を越えると霜が降りてきて、草が二倍くらいの重さになって、腰を痛めるということだった。

三時を過ぎると、牛のおしっこを積んだタンクローリーが出動して、刈り取った後の畑に撒いて回る。

それが終わったら牛舎に帰り、牛に餌をやって終わりである。

要するに昼食はなく、夜の食事が五時ころと早いのだ。

食事は、ほとんどニラを自家製のバターで炒めたものであった。

肉けはほとんどない。

二日に一回くらい卵が出るだけだった。

月に一回くらい道明さんが、高島駅の近くにある農協ヘスクーターで行って、ヒツジの肉を買ってきて、バーベキューをしてくれた。

醤油とコシヨウだけで食べるのだがこれは美味しかった。

魚はまったくといってよいほどなかった。

たまに魚を出してくれたが、ほんとうに臭くて、食べられないような代物だった。

聞くとホツケだと言われた。

室の中に塩をまぶして保存しているが、その間に発酵して保存食になるそうだ。

最初は鼻をつまんでも食べられなかったホツケが、その後に出てきたら美味しいご馳走だと思えるようになった。

牧場経営のたいへんさ

三ヶ月くらい過ぎたころ、大森のご近所の方が、乗用車で阿寒湖と温泉に連れて行ってくれた。

八人で二台の車で行った。

お風呂で気がついたが、首にロープで巻いたような黒い跡がある人が二人いた。

聞くと、牛の病気が流行って牛が死んでしまつて、生きていく金がなくなつて、死ぬとしたということだった。

だから牧場経営の人は、目の前で肉牛を飼っていても、最後の最後まで、殺して食

べないのだそうだ。

高橋さんのお食事の質素なことはこれを教訓にしていると思った。

結局私はこの牧場に翌年の四月までいた。

四月に大学から出席不足で落第の通知が故郷の母のところに行ったので、母が友達を探して行き先を突き止めて、親戚のおじさんと迎えに来た。

「牧場をしたいのなら自由にさせてやるから少なくとも卒業だけはしなさい」ということで復学をした。

運命的な就職活動

四年生の春には就職活動を始めた。

成績も悪く、試験を受けてもほとんどできなかった。

結局母の手助けを求めたら、遠い親戚に、安宅産業の秘書課長がいるから頼みに行こうと、大阪の箕面の自宅まで訪ねていった。

了解ということで安心して帰った。

十月に健康診断書を送るようと言われて、立教診療所でレントゲンを撮ったら、医者から「ひどい結核だから直ぐ入院しなさい」と言われた。

母に電話をしたら、私の兄を結核で失っていたのですごい驚きで「何もかもそのままして今晚の夜行で帰ってきなさい」と言われてその晩帰って、翌日から新居浜の結核病棟へ入院した。

医者が一年は入院しなければいけないと言うので、母は安宅産業に事情を説明して就職を断った。

毎日ストレプトマイシンをお尻に打つだけであつたので、退屈なのと朝起きたら亡くなっている人もいたので、怖くて早く出たいと思った。

本気で、無事に退院できたら、ニコヨンしてでも頑張るぞと思っていた。

ところが、一月になると、医者が「貴方は若いから早く就職した方がいいですよ」というようになった。

母に話して、詳しく聞いてもらうと「結核の痕跡がなくなっている。何かの間違いがあつたと思う。就職は差し支えない」という話になった。

またまた母のチカラで、壬生川出身で新宿の伊勢丹前で大きな酒屋さんを経営していた一色さんに会いに行つて、大関酒造への就職をお願いして入れてもらった。

大関酒造の一年半

大関酒造の仕事は東京支店勤務で、営業の仕事であつた。

営業といっても、マツダのダイナという二トン車に、二十本入りの木箱を百箱積んで、千葉や茨城の間屋さんに行つて、問屋さんの外交さんを乗せて酒の小売店さんを回つて注文を貰つて置いて帰るという「置き回り」という営業であつた。

大関の社員は、酒造会社の息子さんが多かつたと記憶している。

それだけに気の良い男が多かつた。

ただ、このような営業に根気がなくて、辞める人が多かつたことも確かだつた。

私もこの大関で初めて、世の中の大人と仕事をし、夜は水天宮のおでん屋で寮の先輩や仲間と毎晩飲んで、いろんな話ができた。

そして毎日、三十軒くらいの小売店を回つて酒を売つた。

買つてもらつたら、倉庫を掃除して在庫を積みなおしたりして、買つてもらふということは大変なことだということを覚えた。

地方の酒のように弱いメーカーは、問屋や小売店からあらゆるサービスを要求されて、それでも満足に買つてもらえない悔しい姿をよく見た。

ビール会社でも当時のアサヒビールがテレビコマーシャルを流すと、酒屋はキリンビールを発注するという姿も露骨に見た。

当時は、アサヒやサッポロの宣伝を見た消費者は、キリンビールを飲みたくなるのだと聞いた。

そのときのアサヒの外交さんが、問屋を出た駐車場で「悔しい」と言っていたのを見出し出す。

世の中は不思議なもので、キリンとアサヒの立場は今は逆転しているように感じる。

奢る平氏は長くないと感じると共に、企業は一番になれば社員も惨めになるということを感じた。

大関を退職

大関酒造では翌年の新人はほとんど採用しないことになった。

東京支店の置き回りの営業社員はかなり辞めていてほんの数人となって、倉庫の社員を派遣してくるようになった。

大関の仕事の発展性に疑問を感じて、私はゴールデンウィークに田舎に帰り、青野タオルのおじさんに相談した。

これからは新しい業種に入って、その事業で独立する方が良いということで、シャディを紹介してくれた。

大関酒造の紹介者の一色社長さんに説明して、大関への断りを頼んで退職をして、布団袋一つを持って大阪へ来た。

シャディに就職一九六九年（昭和四十四年）七月七日（二十四歳）

布団袋を天王寺の手荷物預かり所に預けて、勝山通りのシャディ（当時は、ハヤシシンチェーンタオル）へ行ったが、最初に目についた角の、ハヤシシンカレンダーに入った。

挨拶をすると「うちじゃないよ。ハヤシシン産業じゃないか」と言われて、さらに裏のハヤシシン産業へ行った。

ここでも「うちじゃないよ。タオルではないか」と言われてやっと、ハヤシシンチェーンタオルに行き着いた。

会ってくれた方が毛野滋部長だった。

「若いのだから苦労する仕事の方が良い」と大阪PRギフト(株)に入るように言われた。

どこにあるのかと聞いたら、指を差して「ここだよ」と言ったところを見ると、カ

ウンターに名刺くらいの小さな紙に社名を書いていた。

社員は森本部長と記村課長、女性は中元さん中川さん大木さんというメンバーだった。

「ダンプの運ちゃんしたほうが、ここより給料がよいから、何も心配しないで頑張ったらよい」とも言っていた。

企業PR品直販の大阪PRギフト㈱に配属

営業のカタチは、大阪市内近郊の企業のPR品や景品を獲る仕事だと言われた。企業のPR品や景品と言われてもどんなものか、私には何一つ、想像だにできない話だった。

面接の間に林社長も来られて話しに入ったので「売り先はどこにあるのですか？」と聞いたら「ギフトは看板が上がっているところは皆お客様になる。」と言った。大関酒造では、酒の看板が上がっているところしかお客でなかったもので、これはすごい商売だなと私は夢を大きくした。

夕方、森本部長と記村課長が帰ってきたので挨拶をした。

「早く売り先を回りたい」というと、直ぐに上野カバンさんに電話をして、シヨルダーバックを二つ揃えてくれた。

それにカタログを三十冊ずつ計六十冊を入れて用意してくれた。

そして近所の岡本印刷に電話をして、名刺を二百枚作ってくれた。

「看板の上がったところは皆お客様」と信じて新規開拓

私は一日だけ、記村課長に連れられて得意先の開拓に回った。

林社長が言ったような「看板の上がっているところは皆お客様」という話とはだいぶ違う回り方なので驚いた。

いっぱい看板が見えるのに、ほとんど通り過ぎていくのであった。

大阪のような大都会は、車で回るのが無理なんだと思った。

翌日からは完全に徒歩で、勝山通りのシャデイの向かいの看板が上がっている材木屋さんから回った。

ちんちん電車の通りを北に、森之宮の方向に向かって歩き始めた。

六十軒の訪問は、本社のある勝山通りから鶴橋までの二キロくらいの範囲で回ってしまえるのだった。

名刺を受け取らない会社もあれば期待をさせてくれる会社もあったが、会社には電話が殺到しているのではないかと、うきうきした気持ちで帰った。

そつと中元さんに「どう、電話なかった？」と聞くと「何もないよ」と返事。

「そんなに簡単に来るわけがないよ」という先輩女性社員の言葉に励まされて明日も回ろうと決心したものだ。

六十日間、三千軒近くを回って、注文も反応もゼロ

この営業の仕方を私は、七月七日から九月十日まで約六十日根気よく続けた。

配布したカタログは三千冊にもなる。

毎日毎日会社に帰るときには「今日こそは電話が来ているだろう」という淡い期待を持って帰るが、事務所の重い鉄のドアを開けたときの雰囲気で、今日も坊主ということが分かった。

七月も反応ゼロ。

八月の中頃には大阪市内にはもう回るところが無くなっていたので、とうとう淀川を渡って尼崎、西宮に入った。

尼崎は大きな工場や小さな工場が沢山看板を上げていた。

大阪市内の事務所関係と違い、同じ苦労する労働者として親しく会ってくれた。少し元気が出てどんどん回った。それでも八月も成果ゼロ。

九月に入ると、今月ダメならもう給料をもらえないなと覚悟した。

このときにはもう西宮に入り、白鹿や白鷹、白雪など酒造会社に入るようになった。

運命の九月十日、白鶴酒造で初注文

もう少し歩くと大関に着くなあ、大関には行きたくないなあと考えていたら、夕方に白鶴酒造に行き当たった。

五時を過ぎていたが、門の守衛さんに「ギフトをご案内に来たんですが」といったら「それなら組合へ行ってください。」と言って白鶴労働組合を教えてくださいました。

労働組合の事務所に入って運命の出会いになったのが、尾田猛さんだった。

尾田さんは「ちようどよかった。運動会の景品を用意してくれ。明細はこれだ」と言って、種目優勝 五千円7個 二等千五百円7個・・・参加賞五百円百個などと書いた一覧表をくれた。

私は初めて見る内容なので「のし紙の優勝てなんですか」と聞いた。

「ギフト屋がなんで知らんのや」というので「私は今初めて注文を貰うところの人なんです。会社は何でも知っていますから絶対に迷惑をかけないでやり遂げます。私のところは日本一のギフト問屋ですから」と言ったら「二十万円の予算で明後日までに企画を持ってくる。キチンとしてくれたらあんたの初仕事にしてやる。」と言ってくれた。

その日は環状線の電車の中でも嬉しくて涙が出て止まらなかった。

会社に帰って森本部長にその一覧表を見せたら、もうその日のうちに商品リストと価格と商品サンプルを用意してくれた。

翌日に私は、記村さんの自動車で白鶴酒造まで行って、即座に成約していただいた。

人生で一番嬉しかった白鶴酒造の初ご注文

人生で一番の恩人になった白鶴酒造の尾田猛さん

この注文は、私の人生で絶対的に一番嬉しい注文になった。

そして人生で一番大切な恩人はこの尾田猛さんになった。

この注文がなかったら、私のシャディは無かったし、今の妻とも販売店さんともシャディの社員とも何も縁がなかったはずだ。

最後のチャンスを引き当てて、宝くじに当たったような喜びも手に入れられた。

白鶴酒造さんとは、私が東京営業所を開設するまでの四年間、緊密な取り引きが続

いた。

直ぐ後に、尾田猛さんが用度課課長になったので、白鶴の得意先や大口料飲店へのサービス品関係のタオル、手ぬぐい、枡、石鹸など用度品をほとんどすべてを、当社が管理して納めるようになった。

尾田さんは、年末になると、ヌードのカレンダーを、社長や役員幹部に差し上げることを恒例にしていたので、私は毎年年末に、百部を仕入れて差し上げることにしていた。

持っていくと、社長も専務さんも同じフロアーにいた事務所に、連れて行ってくれて、「例のものをハヤシシンの清水君が届けてくれました」と紹介してくれた。

そのお陰で、私が結婚したときには社長さんからお祝いを戴いた。

商取引がなくなった後も毎年年末にはカレンダー百部を届けるようにしていた。

尾田猛さんはその後定年になり、五年ほど白鶴駐車場にいたが、病気をされて自宅療養をしていた。

お見舞いに行っても、私の顔もわからないほど深刻な状況だった。

ところが、私がビフランクカタログで、酒井和歌子さんと対談しているダイジェスト版を発刊したところ、それを見て、筆書きのしつかりした文字で「カタログで懐かしい顔を拝見したので一筆したためます」と書いてきてくれた。

その後五ヶ月くらいで亡くなられたのだが、奥さんから電話があつて、「自分が死んだら直ぐ清水君に電話するように」と言い残していたので電話をくれたのだった。

私は当社の東田部長と直ぐ飛んで行き、お葬式の段取りすべてをさせていただいた。

人生にはこんな人幸せにしてくれる出会いがあるのだろうか、と感じさせられた尾田猛さんとの十五年のお付き合いだった。

何年か後で落ち着いて考えてみると、企業ギフトでは、七月、八月は多分、何も注文がない時期だったんだろうと考えるようになった。

それが九月に入ると企業ギフトが一斉に動き出すタイミングだったのだと思う。

七月の注文が無い時期に入社し、七月、八月という仕事がない暇な時期に、三千軒という大量な見込み客を回れたから、その後の忙しさがあつたと考える。

正に幸運であつたのだ！

だから、白鶴の初注文の後には、毎日引き合いが殺到してきて、商品手配、のし紙印刷手配、内職手配、配達手配などが何重にも重なって、寝ている夢の中で、仕事が輻輳して、大混乱している夢を見て、うなされるようなことになった。

先日のＪＲ尼崎事故で有名になった日本スピンドルさんやアマテイさんなど、尼崎の工場関係さえジャンジャン注文が来るようになった。

ほんとうに、私のシャディ入社が七月でなければ、尾田猛さんとの出会いもなく、感動もない人生になっていただろうと思った。

強烈な個性を持っていた大阪PRギフト側の

森本保雄部長（後シャディ副社長）のパワーと根性

大阪PRギフトの四年間で、いつも危機感を持たされたのは、先輩の森本保雄部長（後のシャディ副社長）と東田堅士先輩だった。

森本部長は、お得意先の担当者を、強引にでも注文に引き込んでいくパワーを持っていた。

また、機を見るに敏で速さと実行力があつた。

森本部長が一番早く、大きなチカラを発揮したのは、昭和四十五年の万博だった。万博記念の金杯を作ろうと考えたら、鍍金では一番有名で信用のある三井金属工芸と取り引きをした。

さらに、実際に金杯を製造している、下請けの土井鍍金工業から直接商品を引き取ることを認めさせた。

当時は、万博金杯をいろんな会社が作っていたが、三井金属の名前は絶対的な信頼があつたので、全国の会社や農協の万博見学記念のお土産は、この金杯が採用された。

問題は商品の確保であつた。

森本部長は、勇気を持って五万個の発注をかけていたので、私たちは毎晩、土井鍍金に入り込んで、できたものをどんどん持ち出した。

ライトバン一台分を持ち出せば、二百万円くらいの売上になる面白い販売だった。この金杯だけで一億円の卸価格になる売上げをした。

その後万博記念アルバムもヒットさせた。

高松塚古墳の壁画額も直ぐに取り込んで、大ヒットさせた。

札幌オリンピックでも記念メダルを発売して、ヒットさせた。

私はこの当時の森本部長（副社長）によって、売る商品は作るもの、また、商売のタイミングや話をする順序の組み立てや押しの強さの必要性などを教わった。

粘り強く注文を積み上げていった東田堅士君

東田堅士君は、見かけは、派手さとか器用さを感じる人ではなかった。

しかし注文に持ち込むときには、すごい粘りを見せた。

誰が見ても、私のほうが商売は上手いと思うはずなのだが、その実私は、常に東田君の足音が後ろに來ているのを感じていた。

私が上新電機で大口注文を取ると、その一カ月後には、同じ電器の量販店の中川無線で注文を取る。

私が白鶴酒造で注文を取ると彼は次には京都の松竹梅を落とす。

先を越されることもあった。

彼は日華油脂で当時最大の大口注文、シール容器で千三百万円の注文を獲得した。

私は負けてなるものかと油脂会社を探して丸善石油とか日本石油へ行った。

日華油脂の話をしてこれらの方の会社の人はキョトンとしているだけなので、初めて方向違いに気がついた。

調べたら、日清製油や豊年製油や吉原製油があることが判った。

絶対の執念でこの三社を夜討ち朝駆けしたら、吉原製油が乗り始めた。

私は新潟のプラスチック工場に日華のシール容器と同じものの中に、一回り小さな容器をもう一つ入れたものを作ってもらって、たった十円だけ高くして出したのだ。

東田君の受注に約一ヶ月遅れで、少し負けたが千百万円の受注をした。

この注文から、執念は必ず通じると自信をつけた。

私が菓の日本商事の大口を取ると、次には東田君は日本臓器を獲得するといったように、彼と私は四年間神経をすり減らすような戦いをした。

東田君は私のすごいライバルであり、素晴らしい戦友だった。

そして、支店を作るために私が東京へ、彼は林社長の後に岩見沢支店へ行った。

その後いっしょに食事をして「これからは少し楽になるな」とお互いの健闘をたたえあった。

人間改造された「半泊五日の猛烈特訓」

七月七日の入社から間が無い八月中ごろに、宝塚の山の中の聖天さんという神社で、辻泰彦先生による半泊五日の特訓があった。

何故半泊五日かという、毎日一時間しか寝させてもらえないから、四泊で四時間の睡眠なので半泊なのである。

この特訓では、二人に分かれて辻先生にぶつかるように飛んで行って、売り込みをかける攻防戦があった。

勝つと休めるのだが、負けると次の人と戦うのである。

私は毎日、最後まで残されるほど、売り込みの力はなかった。

また、三分間スピーチがあった。

私は一言もしやべれなくて、みんなから「歌でも歌え」とやじられたが、歌も知らなくて「チーチーパッパ」を五日間続けた。

ぺらぺらとしゃべれる他の人と比較して「自分の頭の中は何の言葉も入っていない空っぽだ」と落ち込んだ。

この惨めな経験と、そのコンプレックスを克服するために、やっと新聞や本やシャディのニュースを読み始めた。

人の運命は分らないものだ。

大学からシャディへ来るまでの数年で、大きく人生が変わるという運命というものの不思議さを感じた。

例えば、レントゲンで異常を発見していなければ、安宅産業に入社していたのだが、

あの安宅の倒産劇で、私はどのような運命になっていたか想像もできない。

また、居心地がよくて大関酒造にずっといたら、こんな面白い人生を経験できたか疑問だ。

大関という古い企業に行ったから、そこから抜け出すことができて、シャディに入ることができたのだ。

シャディでも小さな大阪PRギフトに入らせてくれて、森本部長や東田君がいてくれたから、いつも胸がキュンと苦しいほどの厳しい競争関係を維持できて、墮落しないですんだのだと思う。

寝ていたり、仕事をサボっていたら、一円も注文が来ない大阪PRギフトの営業。寝ていても注文が自動的に来るシャディ本社に、若いときに入らなかった幸運。

希望の商品を、希望の日に、希望の価格で出さないと、一円も注文しない大阪PRギフトのお客様。

どんなことをしてでも、お客様が希望する品を手に入れて提供するパワーを必要とした大阪PRギフトの営業。

今年の実績は来年はゼロのはず、と覚悟しなければならぬ企業直販で、売上高を毎年維持して伸ばす逞しさを必要とした大阪PRギフトは、私の仕事へのチカラを生んでくれたと確信する。

妻トヨコとの出会いと結婚 昭和四十五年（二十五歳）

私は地方から来てアパートに住んでいる当時のシャディでは珍しい存在だった。

だから会社の四階に住んでいた林信二郎当時の会長は、私が食べるのに困っているだろうと、夕方になったら食べにおいでと呼んでくれた。

その家にトヨコはいたのだ。

多分顔をあわせたのは十月ごろだったと思うが、ふつくと可愛い品のよさを気に入っていた。

十二月ころに、私の叔父の青野タオルの青野辰男おじさんが仲人になって婚約をし、翌年の昭和四十五年五月に結婚をした。

これもすごい幸運な運命だと感じる。

シャディ（当時ハヤシンチェーン）東京営業所開設

一九七三年（昭和四十八年）一月四日（二十八歳）

問屋不要論に対応するための企業直販であったが、その伸びより、チェーン店卸の方が伸びるような潮の目の変化を感じたのが、一九七三年の一月三日の天王寺よしや旅館での販売会議だった。

何の予告もなく、林信一郎社長が「そろそろ東京に支店を作ろうと思うがどうだろうか」という課題を投げかけた。

話がまとまらないときにまた林社長が「誰か行く者がいるかなあ」と言った。

私は即座に「私を行かせてください」と言った。

「あ、そうか、行くか。今なら寝台特急の瀬戸に間に合うから、誰か二十万円渡してやってくれ」ということで突然東京へ行くことになった。

林社長からそつと「九月までは発表しないから、単身で行ってダメだったら帰ってきたらよい」と言ってくれた。

私は東京に着いたが、何をどうするかが分からなかった。

とりあえず事務所を借りなければならなかった。

私の得意先であった大阪桃谷の小林工務店の社長に、東京駅の公衆電話から電話をして、どこか紹介して欲しいと頼んだ。

即座に「今息子がマンションを立てているから、銀座の事務所へ行って聞いてくれ。」と教えてくれた。

息子さんに会ったら、今なら間に合うということで、地下鉄に乗って見に行った。

東京営業所 港区南青山二丁目 フジハイツ一階

南青山二丁目の青山通りから青山墓地に入った消防署の隣に、進藤石材店という墓石屋さんが建っている緑色のマンションだった。

そのマンションの一階の車一台分のスペースを「今なら事務所にしてあげる。」という事で、約七坪の事務所を借りることにした。

ついでにその三階の住居も借りることにした。

完成するまでのしばらくは新宿の一泊八百円のビジネスホテルに泊まっていた。

十日くらい掛かるということで、私はその予定に合わせて机とか電話の手配をした。岡本印刷に頼んで名刺を五百枚直ぐに作ってもらって、翌日にはハザマビルの前の公衆電話の中の職業別電話帳をカッターで切って持って帰って、新規開拓に歩き始めた。

一日六十件回ろうと思ったが、今度は対象の業種目的をもった新規開拓なので件数は少なかったが、確実な取引きに結びつく開拓であった。

私の母が、夫婦はどんなときもいっしょでなければいけない」と言ってきたので、女房と電話で話しをして、早々に東京へきてもらうことにした。

仕事が入手く行かなくておめおめと大阪に帰れる訳がないので、背水の陣を敷くことにした。

善は急げと、その週の土曜日の夜行で大阪に迎えに帰った。

そして日曜日の夜行で一歳の長女の陽子をおんぶして東京へ向かった。

マンションは完成したのだが生活の準備は何もしていないので、東京に着くと直ぐに東横デパートへ行き、コタツと布団を買って、コタツに三人が足を入れて寝ることにした。

食事の道具も何もなく、水は水道の蛇口に手を添えて飲んでいた。

女房が電話を受けてくれることになったので、仕事に張りが出てきた。

東京営業所初めての注文

開拓を始めて一週間くらいたったとき、上野の銀座線の地下鉄乗り場から女房に電話をしたら「水道橋のユニソンという会社から戦国鍋を百個注文」と言った。

天にも昇る気持ちになって、上野の地下の安い食堂で酒を三合くらいグイッと飲んで帰った。

翌日直ぐに手配して、ついでの在庫として五十個発注をかけた。

そして、今まで回った得意先候補に、在庫が入ったとハガキを出した。

初めての在庫と初めてのニュースだった。

残念ながら、その在庫の戦国鍋は、その後一つも売れなかった。

入谷へ引越し、両国へ引越したときにも在庫がそのまま残った。

捨てる運が逃げるようで、それが怖くていつまでも残してしまった思い出の品だ。

東京営業所で助けてくれた方

東京は都会なので、社用自動車は不要だと考えて買ってなかった。

ところが、当時はシャディの商品の納期が不確かなので、夜になると平和島や高島平のトラックターミナル止めにして、引き取りに行つてそれを配達することが多かった。

少ない荷物なら電車で運べたが大きな荷物はターミナルにタクシーを呼んでもらつて運んだ。

そんな引き取りをしていたら、高島平のトナミ運輸の若い運転手さんが「青山は自宅が近いから帰りに持つて行つてあげるよ」と言つて、それからは自家用車で、青山の事務所まで持つて来てくれることになつてすごく助かった。

また、台東区寿のエイコーの辻社長さんは古い軽四輪のトラックを使つていいよと貸してくれた。

競合する同業ギフト問屋さんが助けてくれた。

東京では、企業ギフトの名入れの注文が多かったのに、本社の名入れの納期はずいぶん遅かった。

東京の販売店さんは、企業ギフトの引き合いが多いので、名入れをしたサンプルを急がれた。

遅いと声もかけてくれなくなる。

そこで私は、同業の東栄産業の高田社長さんを訪ねて行って、名入れ屋を紹介してほしいとお願いした。

「我社の仕事にも影響があるので、名入れ屋を教えるわけに行かないが」と言って、膠（にかわ）と金粉と筆をくれて、名入れの仕方を教えてくれた。

ガラスの上で伸ばした膠に名入れのゴム印を押して、そのゴム印を商品に押して、その上に金粉を筆でふりかけて、乾燥してからその金粉をふくと金色の名入れができる。

私は、近所の判子屋さんで、ロゴ文字でも一時間くらいで作ってもらって、それで直ぐに名入れ見本を作って届けたので、ずいぶん可愛がられて、どんな引き合いでも一番早くお声がかかるようになった。

もつともつと頼まれやすい人間になるために、サンプル商品も、頼まれたその日にお届けしたいと考えた。

そのために、東栄産業さんだけでなく、鈴木産業さんや吉田産業さんなど同業者さん、さらに浅草橋の間屋さんなどに、お互いの商品を売り買いすることを提案して受け入れられた。

それからはサンプル提案が飛躍的に早くなったので、航空会社や生命保険会社など大手のクライアントを持つPRギフト企画業者から声がかかるようになって、注文が大きく伸びた。

直ぐに名入れの注文が増えて、対応し切れなくなったのでまた、東栄産業さんを訪ねて「名入れ屋さんを紹介してほしい」と頼んで紹介されたのが、深大寺の共栄商会の中尾さんだった。

この中尾社長さんにはずいぶんと恩になった。

営業所の最初の男子社員になった菅野二二男君を入れてくれた。

菅野君はその後活躍して、広島支店長や東京支店長を勤めた。

脳梗塞になって長く寝込んだが、その後回復して、今も整体師として活躍している。

また、現在の阿部弘美執行役も、この中尾さんから紹介されて入社したのだ。

新規開拓に明け暮れた南青山時代

東京営業所青山時代は、新規開拓に明け暮れて、なお販売店さんのサンプル要望に徹底して応えた一年だった。

お得意先名簿が三百店を越えた。

東京には、シャディの本社の販売店の主力になっていたカレンダー屋さんという業種はほとんど無かった。

だから、今まで考えられない業種に当たるしかなかった。

数打つために、新規客の作り方を単純化した。

一、歩いて小売店舗（ケーキ屋でも本屋でも陶器屋でも布団屋でも何屋さんでもよい）を見たら直ぐ寄る。

二、カタログを見せて「お客様にカタログを見せると売れますよ」「買うといわれたら直ぐ電話をいただければ商品をお届けします」「面白い商売になりますよ」と言った。

三、何か興味を持ったなと感じたら、「カタログを五十冊送っておきますから一度使ってください。」と言って店を出る。その間は十から二十分くらい。

四、帰社後に見込み客名簿を作り、本社に手紙でカタログの送付を依頼する。

五、電話係の女房には「この客から電話があつたら、判りました直ぐ手配します。納期は折り返し電話をします。」とだけ答えて本社の林裕子さん（当時の東京担当）に電話をするように言い含めてあつた。

六、林裕子さんにも「品切れしていても無いと言わないで必ず、一格も二格も高いものを選んで『こんな値段の高いものを同じ値段で出します』と女房に言うてやってほしい」と頼んでおいた。

七、電話が掛かってきたらこちらのものである。

「のし紙分かりますか？包装紙ありますか？」などと初めての注文に戸惑う問題を解決してあげる。

するとお客様は次には、安心して注文を受け始めるものだ。

桜見物の歩行者天国になる南青山から、台東区入谷に引越し

青山は三月の桜の季節になると青山墓地の桜見物の歩行者天国になった。

お墓参りの季節にも営業所の前の道路には車が通れなくなり、運送会社も入れない。お客も沢山できたので、年内にもう少し広いところへ引越そうということになり、年末の十二月に台東区入谷に、念願の倉庫兼車庫付きの事務所を借りて引越した。

一九七四年（昭和四九年）一月、入谷の三十坪営業所スタート（二十九歳）

念願の倉庫付きの三十坪の営業所ができて、「これで東京一の売上げになれる」と思った。

当時のギフトは、企業のSPギフトが華やかなりしときだった。

しかし、当社の東京の販売店さんは、小型の企業が対象であった。

同業の間屋さんでは、すごい大口の注文が獲れたという話をよく聞いた。

スチール棚が何本も入って沢山のサンプルを置けるようになったので、今なら大手の引き合いにも対応できると考えた。

ところが私にはその業者がどこにいるのか分からなかった。

大企業のPRギフトが獲れるようになった切っ掛け

そんな時に、シャディアサヒの古家会長さんが入谷に寄って、そこから電話で三井銀行の景品の注文を獲っていた。

三井銀行の本店や支店にも連れて行ってくれて、注文をいただいている姿も見た。そういえば古家会長さんの豊中の店も店らしくなく、普通に見ただけでは何をしているか分からない姿である。

この形態の店を見つけるのは難しいと考えたが、ふと、古家会長さんが三井銀行の関連会社で室町〇〇という会社の担当者に、仕入先はどこのと聞いて教えてもらっているのに気がついた。

そこで気がついたのは、企業PRギフトを使う大企業そのものに行って売り込めば、

出入りの業者を教えてくださいと考える。

それから、当時の男子社員の、菅野二二男君やその後茨城の明野町でギフト店を開いた古宇田博君とが別れて、JALや第一生命、ブリヂストンタイヤなど名前の通った大企業を歩き回った。

そんな大企業の受付に「こんな珍しい、面白い商品があるの？と思われるような商品をデパートや電気店で探して隠し撮り」をして、その商品にデパートの半値ぐらいの値段を付けて、見せかけの「写真を貼り安い価格を書いた手書き企画書」を持って行くと、その大企業の受付は、内線でその企画を担当者に説明をする。

すると、必ず、宣伝広告の担当者が見に降りてきた。

そして「面白いなあ」と話しに乗ってくるが必ず「直の取り引きはできないから〇〇商会に行つて・・・」と言う。

これがチャンスで、〇〇商会に行つたときには、その時の企画やその大企業の話は何もしないで、初めて訪問してきたように振る舞い「どんな要望にも直ぐに応えますから何でも言うてください。」と言うに留めた。

そんな道からJALの企画会社のフョーインダストリーさんや第一生命の第一物産、京王百貨店の下請けの利研さんや大手新聞社などに強かった日本宣材さん、ブリヂストンの子会社のスポルディングさんなどにたどり着くことができた。

重要なのは、その企画会社から電話があると直ぐに持つて行くスピードが競われた。

だから当社の女子社員の大釜純子さんや兼子きい子さんは、電話があると、男子社員と同じように、サンプルをすぐ倉庫から選び、また足りないものは、近所のギフト問屋や浅草橋の錦堂さんなどから調達して、その企画会社に電車やバスに乗って自ら持つていったものである。

そのスピードが速かったので、企画会社さんからはずいぶん重宝されて、引き合いが沢山きたし、大口の成約もあつてすごい成績を残せた。

その上に、これらの企画会社の社長さんからはお休みの前の日には、自宅に招待を受けて社員皆がバーベキューでご馳走になったり、千葉の別荘に招待を受けたりしたものだった。

沢山の冬眠業者を起こして回った阿部弘美君（現執行役）

たくさんの企業ギフトの企画業者を作ったが、一回だけの注文や引き合いだけで、その後音信不通の冬眠している企画業者さんも沢山できた。

ところが私たち三人は、沢山の引き合いを抱えていたので、惜しいと思っていなかった。

そんなところに、カップトロフィーの販売のプロという触れ込みで、阿部弘美君が前に説明した中尾さんの紹介で、当社に入ることになった。

営業所で、ギフトを少しでも触ってきた社員は阿部さんだけだったので、私は躊躇することなく、この冬眠業者の名簿を見せて「この冬眠会社をタタキ起こしてくれたら、貴方の大きな財産になるよ」と地図と名刺といっしょに渡した。

それから何日も阿部さんは営業所に顔を見せなかったが、なんとなく「阿部さんいますか？」という電話が来るようになった。

そして阿部さんはいつの間にか、別注大口注文では営業所一の偉そうなギフト名人になっていた。

私がすごいなと思った注文に、西武の下請けをしていたトップさんの注文で「寿桂抜き何万個」の引き合いがあった。

本社に手配を頼むと「関の金属は間に合うが木の柄ができないから納期は絶対に間に合わない」と軽い返事。

しかし阿部さんは、サンプルを持って静岡に飛んで、メーカーを回って木製の柄があつという間に作り上げて、その柄をスバルサンバーに積んで、関の小阪刃物まで走って間に合わせた。

阿部さんのこの「どんなことをしても間に合わせる姿勢」は企画業者さんに頼りになる人として、引き合い殺到の状態になった。

直輸入する旅館タオルを販売

シャディニュースに、林社長が中国から百匁の旅館用のタオルを輸入すると書いて

いた。

私も売りたいなと考えたが、どこに売ってよいか判らなかった。

そこで、神田や後樂園の旅館を回った。

聞いたら教えてくれたのが東都産業さんだった。

いくらなら買うかと聞きに行ったら、指値があったので、チェーンタオルの中井部長に電話をすると「その価格でOKだが、もう品切れでない」と言われた。

その後は船積みの時期と数量と買値を聞いておいて、船が着く前に、東都産業さんや阿部さんの開拓したサンヨウ商会さんなど旅館業者に売り込んだ。

タオルの着荷前に売ってしまっているの、本社の販売からは「汚い」と怒られたが、売ったものの勝ちだと思った。

その後年数がたって、私は輸入にずいぶんと興味を持ったが、このときの経験から「リスクがあるが、着荷の前に売ってしまえば問題がないのだ」と思うようになった。

そんなに上手く行くことはなかったのだが、一つだけこれに近い例がある。

国際部の坂本部長と、ニューヨークに美術館の絵のポスターを買いに行ったことがある。

市内をぶらぶらと歩いているときに、大きなビルの玄関にキャノンタオルの看板が目についた。

私はそれまでに、スーパーマーケットなどで買って使って、キャノンのバスタオルはすごく安くて丈夫で長持ちすると惚れていた。

そこで直ぐに飛び込んだが、受付で相手にしてくれない。

五時の終業時間が近づいてきた。

明日の朝にはロサンゼルスに飛ぶのもう待てない。

私は思い切って「WE BUY US\$一、〇〇〇、〇〇〇（百万ドル＝一億円）」と書いて渡したら、副社長が出てきた。

直ぐに黒人女性とショールームに入り、ロイヤルファミリーのバスタオルを八色で一億円になる一色千五百打×八色計十四万四千本を発注した。

ホテルに帰って坂本部長と二人で、売り方を考えて、帰国するまでに注文を取って

しまおうと計画をした。

千店の販売店さんに、展示と在庫を頼んだキャノンバスタオル販売戦略

幅九十センチ、高さ百八十センチの棚を作り、キャノンのショールームの展示に似せて、各色三枚計二十四枚を二列四段の棚に展示をし、下の戸袋の中には平らに折った八色各九枚七十二枚を在庫してもらう戦略を考えた。

棚のカタチを絵で書いて、ホテルから伊藤建設にFAXして、一万円で売るべく作ってもらった。

「世界で有名。戦争で鍛えられたアメリカの綿花から取れた丈夫で長持ちするキャノンバスタオルを、日本製のペラペラバスタオルよりズット安い一枚上代千五百円卸九百円で販売」をキャッチフレーズにして、展示セット「幅九十センチ×高さ百八十センチ奥行き四十五センチのキャノン風展示棚にバスタオル八色各一ダース九十六枚付けて合計九万円で先着千店さんに提供」することをNYから各支店にFAXを流して売り込みを頼んだ。

感動だったのは一週間後に帰国したときには、ほぼ千セット、約八千万円が予約になっていたことだ。

直ぐにタオルのシャディ中忠とも相談して、ギフトセットも同時発売しようと思画したから在庫が足りないの、直ぐに五千万円をキャノンの副社長にオーダーをした。

驚いた副社長はシャディを訪ねてきて、間違いの無い注文、間違いの無い売り先であることを確認して、当社に対する全面協力を約束して帰った。

東京営業所の時代に気がついて、守ろうとしていること

東京営業所の時代の私は毎晩よく酒を飲んでいた。

酒が余り飲めない菅野君や阿部君や古宇田君そして女性の大釜さんや兼子さんや愛ちゃんを連れて、営業所の前の焼き鳥屋や御徒町に飲みに行ったものだ。

そこで例によって仕事の話や上司を非難する話などをクドクドとしていたと思う。

あるとき、御徒町からタクシーに乗ろうとして、フト後ろを振り返ると、六人が私を蹴るようなしぐさで車に押し込もうとしていた。

このとき初めてハッと気がついた。

「私は彼らと同じ同僚だと思っているが、彼らからしたら私がうつとうしい上司であり、さっさと帰ってもらって、同じ飲むなら自分たちだけで、上司の私の悪口をいいながら飲みたいのだろうな」と感じた。

そのことから私は、「飲むときは仕事の話は一切しないで置こう」と決心した。

それ以降も、相変わらずよく飲んできたが、飲んで仕事の話はしないように今も気をつけている。

業者が集まる台東区入谷の営業所は、新規客が向こうからいっぱい来た。

入谷はギフト現金卸の鈴木産業さんや清光さんや吉田産業さんのような企業ギフト問屋さん、そして、大和商会さんや高岡徽章さんのようなカップトロフィーの大手卸業者さんが沢山いた。

入谷近辺そのものが東京下町の人情のある町だったので、そんなギフト卸の同業もお互いがそれぞれの販売店さんの行き来を許してくれていた。

しょっちゅう鈴木さんなどから「こんな商品あるか？あるならだれそれを行かせるから売ってあげてください」と来る。

こちらのお客にも、それなら清光さんに行ったらあったと思うから聞いてあげると言って電話する。

お向かいの高岡徽章さんなんかは、毎日すごい人数の業者が来て、プレートに名前を彫ってもらったり、サンプルを取りにきたりしていた。

その息子さんはシャディが好きで、必ず「安心できるお客さんですよ」とこちらに紹介してくれたものだ。

鈴木さんにしてもこの高岡さんにしても東京の卸業者さんは、お客さんを座らせるスペースが無い店が多かった。

だから、来てくれれば必ずコーヒーや冷たいお茶を出す、シャディの入谷の東京営

業所は、いつの間にかお得意先が勝手に来て増えた。

下町人情を垣間見た入谷の人々

直ぐ近くに肥田木梱包という梱包機械屋さんがあった。

手で巻くような古い梱包機械を、無料のような価格で借りていただけだった。

ほとんど運送会社を頼むことが無い営業所であつたので、テープなどもほとんど買っていない。

しかし、困ったらどんなことでも助けてくれる。

今で言えば、松原の伊藤建設の伊藤社長みたいな人だ。

ヤクザが営業所に入ってきて、本を買え、会費を払えと言ってきたときも、肥田木さんに電話をしたら直ぐに来てくれて、腕を引っ張って外に出して、二度とこないようにしてくれた。

引越しやブロック大会の展示会の人手を頼んだら、平日なのに、中学生や高校生を何十人と集めてくれて指揮をとってくれた。

翌々年に墨田区に引っ越して、お取り引きの縁がなくなった後にも、電話をするとブロック大会の人手を集めてくれた。

毎朝朝礼前に、釣りたての魚を届けてくれた大手洋傘会社の会長さん

ある朝、倉庫前の、ゴミ箱にしていたダンボールを見ている老人がいた。

自転車に来て、古着のような服を着て、腕の折れた木製の仏さんを手にとって見ていた。

私が行くと「これ別けてもらえるかね」と言つたので「捨てるつもりですから持つて行ってください。」と言つたら折れた腕といっしょに喜んで持つて帰った。

数日後の朝、また来た。

何が欲しいのかと思ったら「魚は好きか？」と聞かれたから「大好きです。」と応えたら、魚籠（びく）を開けて「どれでも取れ」と言つた。

ボラとチヌが入っていたので、「このボラは刺身にできますか？」と聞いたら大丈夫というので、ボラをいただいて、その夜刺身にして食べた。

三日後にまた魚を持って来られたので「先日のボラは刺身にしてすごく美味しかった」とお礼を言った。

そうするとその後三日毎に魚が届き、それは墨田区両国に引っ越してからも続いた。二年後に私が大阪に転勤になった後も、たまに大釜さんに届けてくれると聞いたので、「清水が食べたいと言っている」と伝えてもらったら、沢山送ってきてくれた。ただ私が三日ほど出張中だったので、冷蔵庫には入れておいてくれたのだが、懐かしくて刺身にして食べたなら、食あたりした。

お礼の手紙に、その事情を少し書いたら、その後には干物にして送ってくれるようになった。

というように、東京の下町は、卸業者にとっても小売業者が集まる場所として、また住民もすごく人情味が厚い、商売最適の場所だと思った。

一九七五年（昭和五十年）は意識改革をさせられた発展の原点（三十歳）

昭和五十年一月五日、故郷愛媛への帰省から入谷に帰り、事務所の机に座った。何か変だ。

いつまで経っても電話がチリンと鳴らない。

みんな夕方まで机に座っていたが、鳴った電話は数本だった。

「東京の人は仕事始めが遅いのだな！」と話し合った。

しかし、その状態は翌日もその翌日も同じ状態だった。

私は恐ろしくなって林社長に電話をして「お客様に捨てられた！どうしよう」と言

った。
林社長は「不況が来たんだ。心配ないから今までどおり一生懸命働いておれ」と言

オイルショックは企業ギフトを根こそぎ無くしてしまった。

後で考えたことだが、電話が鳴らなかったのは、企業そのものが大変動に見舞われて、自己防衛に汲々として、PRギフトを出すようなゆとりが無くなっていたのだと思う。

私も多分阿部さん達社員も、不況がどのように影響を持つのか分からなかったはずだ。

私は「もう一度、既存店の挨拶回りと新規開拓から始めよう」と言って、手分けして回った。

女性だけを残して男性は、一ヶ月くらいはほとんど会社には出なかったように思う。そうすると新規販売店さんがどんどんではじめた。

新規ができる頃には既存の販売店さんも元気に電話がかかるようになった。

このときの売り言葉は「単品元払い」であった。

単品元払いとは、それまでの問屋の納入体制が「梱包単位着払い」だったものを、その前年にシャディ本社は突然「単品元払いでやる」と宣言したので、それを売り言葉にした。

販売店の誰も信じなかったが、私達東京社員は「絶対に信じよう。信じたほうが結果はよくなる」と言って対応した。

単品荷造り対応は支店の僅かな数量でもたいへんだった。

メーカーさんから入荷する荷物は、二十個入りの単位で来ていたが、それを送るときには、一個だけ出して荷造りをして、十九個は残るのである。

毎日在庫が溜まって行って、すごい量になった。

この在庫を捌くために、毎日在庫情報を販売店さんにFAXと速達で流した。

不思議なもので、この在庫情報が呼び水になって、お客様は増えるし、注文もどんどん入って大賑わいになった。

客数が増えて、引き合いが増えたら、梱包割れの在庫程度は小さなモノになっていた。

その後、その年の新年のニュースを読み返してみても、なるほど気がついた。

「大振動に耐え抜く力を！ギフト業の経営基盤を作る年…林信一郎」

激動期こそ、強固な基盤を作ることができる。

今は少々減速しても、合理化を積極的に行い、コストを引き下げ、効率的に経営をすることを心がける。

水溜りでも水の量が増えていけば池になり、さらに増え続けていけば海になるように、量的拡大は質的变化を促進する。

しかし、肉体が大きくなっても精神がついて来なければ、肉体がその負担に耐えられなくなる。

私は、この量的拡大に対応するために、合理化というメスを使って、質的变化を成し遂げる。

と書いていた。

正月に読んだときには余り意識しなかったが、後日これを読んで「量的拡大は質的变化を促進する」という言葉は私の信念にもなった。

この単品元払い方式は「企業ギフト崩壊への対応策として
家庭ギフトへの転進ののろし」であったと後から理解した。

昭和四十九年のオイルショックのただ中で、単品元払いをやろうと決めたのはすごい決断だったと思う。

しかし家庭へ売り先を転回させるためには、一個から必要量だけに対応しなければならぬのだから、たいへんな苦勞を伴う。

単純に考えても、今まではメーカーが届けてきた梱包に荷札を張ればすべて出荷できたものが、これからは二十個入りが入ってきても、そこから一個を取り出して新たに梱包をして、元払いで発送するのである。

その上、その後には同じ大きさの梱包が残るのである。

その苦勞も覺悟して林社長が「不合理、非効率なものも、量的に拡大すれば、

合理的、効率的なものとして質的な変化をもたらす」と言っているのをよく聞いた。

だからシャディはどこよりも早く強力に、オンラインネットワークシステムや近代的な物流センターを構築できたのだと考える。

この年（昭和五十年）はシャディの創業五十周年の年であり、
八月二十一日から二泊三日の大ゼミナールが成田で開かれた。

成田空港開港前の山の上の成田ビューホテルに全国のほとんどの販売店さんが集まった。

斉藤栄三郎先生、ドクトルチェコ先生、河野洋平先生、石山四郎先生、大山康晴先生、邑井操先生、坂本二郎先生などが三日間、びっしりと教育をしていただいた。

テレビや雑誌で見る当時では超有名な先生方のお話を聞いて、何を聞いたか覚えていないわけではないのだが、「シャディはこれから大きく成長する」と自信を持たしていただいたゼミナールだったと考える。

事実、その年の販売店さんの頑張りはすごくて、伸び率五十五%、その翌年は六十一%増、その翌年も六十二%増という大発展をもたらせた。

一九七六年（昭和五十一年）に墨田区両国に引越し。
百二十坪の規模で現金卸を始める。（三十一歳）

ここも相撲の町だけに人情味があり、台東区から近いということで、小売店さんにとつてもたいへん便利な場所であった。

ここで初めて、一階の三十坪の事務所三十坪の商品棚と二階の六十坪の商品棚を使った大型（当時はそう思った）の現金卸のシャディデパートを始めた。

菅野店長と大釜さんが担当し、業界誌の百貨通信に「シャディ現金卸デパート開店」と宣伝したら、予想もしないたくさんの新規客が来られるので驚いた。

東京だけでなく関八州といわれる地域から、ワザワザ現金を持って買いに来てくれた。

大阪で始めたシャディデパートが、すごい勢いで売れているとニュースで聞いていたが、それを目の前にして驚いたり、感動をしたものだ。

いつの間にか、営業の掛売りの販売店さんの売上げと、肩を並べるくらいまでになった。

売れば売れるほど、待たされる苦情や、社員の対応が悪いというお客様の苦情の声を聞くようになった。

阿部さんや古宇田さんと相談して、都内の販売店さんはそのまま現金取引に残して、地方の販売店さんは訪問して、よければ掛売りにしようと決めて、三人で手分けをして訪問して、掛売りを増やして、デパートのサービス低下を回避した。

シャディデパートはその後、浜町や帝国倉庫に規模を大きくして引越した。

シャディの東京管轄の販売店さんの多くは、この現金問屋で結びついたご縁を継続していただいているお店が多い。

また、大阪のシャディデパートでも同じようなことを聞いた。

今後のシャディの販売店さん開拓には、同じように、気軽に来易い場所、気軽に買い易い現金卸の店を作り、ギフトだけでなく生活に密着する商品を仕入れられるようにすることで、より気軽にシャディに参加する方が増えるのではないかと考える。

昭和五十一年末にはその後販売部長などで大活躍し、現在関連会社の副社長をしている本田正雄君が東京営業所に入社した。

一九七七年（昭和五十二年）一月正月明けから松原本社に着任（三十二歳）

入社して八年目、初めての本社勤務であった。

営業部次長であった。

着任早々に林社長から、九州へ行くから付いてくるように言われた。

弁天栈橋から関西汽船で福岡県の荏田に着いたと思う。

船の窓から外を見ていると淡路島なのか、堤防で沢山の人が釣りをしているのが見えた。

林社長がひとこと「のんびり釣りができていいなあ」と言ったのを覚えている。

仕事の鬼のような人でも、心ではゆったりのんびりしたいと思っているのだなと感じた。

船を下りてからは弾丸のようなスピードで販売店さんを訪問して話をして次に移る。小倉の共栄商会さんから博多の渡辺日進堂さん、島原の村里さん、船に乗って玉名に着いて走ってバスに乗ってJRに乗って水俣のサワハタさんに行った。

あまりにも慌しい回り方だったので、その後どこをどう回ったか記憶喪失である。着いたらパツパと話してから直ぐに、車の中で話しましょうと言って駅まで送ってもらって、その車の中で話をしていた。

電車の時間はキッチンと把握していたので、常にぎりぎりで間に合った。

私はこのときの林社長のこの回るスタイルを真似することで、非常に沢山の販売店さんを訪問することができて、人間関係という大きな財産をいただいた。

本社と営業所の注文の電話対応の違いに驚いた。

当時は営業部長が商品部長を兼ねていたので、森本営業部長は商品部の方に重点があった。

私が着任したときの本社営業部は販売店さんからの注文を電話とFAXで受ける業務であった。

着任したときの営業部は、朝から晩まで電話が鳴り続けであった。

よく見ていて気がついたのは、電話に出ている前線には、私の先輩などベテラン社員が電話の応対や納期の連絡をしていた。

沢山いる若い女性陣は、FAXの返事を書いたり、納期短縮を調達部へ頼みに行く役割だった。

少しずつ男性が話している電話の内容が聞き取れるようになると「この商品は十二個入りですから、十二個にしてもらえませんか！」という私には理解ができない内容であった。

単品元払いの精神は本社には無いことに気がついた。

この対応振りでは、鳴り続けている電話を処理することは、到底できないと考えた。

大阪PR以来の仲である森本部長に相談して、「販売店さんの注文は数量に関係なく、納期にも関係なく受け続けて、電話が鳴らないくらいにするから、調達にはどんな納期、どんな数量にも文句を言わないで対応して欲しい。」と頼んだらOKであった。

女性社員さんに「テープレコーダーになつてほしい」と頼んだ。

翌朝に早速体制を替えてもらった。

沢山いる女性社員さんが電話を担当する。

女性には「テープレコーダーのように、販売店さんの声を聞いて、その通りに受注メモに書くだけにして、後ろの男性に回すだけが仕事だ」と頼んだ。

ベテラン男子社員はその後ろで、女性から回ってくる受注メモを見て、メーカーに直接電話をしてでも、販売店さんの希望に応じるようにする。

どうしても納期が間に合わない場合は、男性が販売店さんに電話をして、代品に代えていただくなど対応するようにした。

この年は前年比較で五六億円から六十%増の九十二億まで対応ができた。

ここでも量的拡大は質的变化をもたらすことを感じた。

このベルトコンベアーのように電話を受け続ける仕組みは、仕事を早く終わらせるのに役に立った。

その後には、林社長が外国で見つけてきた、ヘッドホンとマイクが付いた電話機を使った。

電話が女性に平等に割り振られる仕組みで、電話が掛かると目の前でランプがともるのだ。

両手が空いているので、カタログを見るのも楽になって、品番間違いなども無くなった。

しかし、女性社員の前の総合版カタログは手の汗を含んで、三センチの厚みのカタログが、十センチ以上の厚みに膨らんでいた。

ただこの方式は相当効率的な電話対応ができた。

午後五時にはほとんど電話が鳴らなくなって、女性たちは五時早々に帰れるようになった。

男性も残りの始末だけで終われるので、当時の営業部も商品部も仕事は早く終わるので、幹部も社員も皆で、夜はよく酒を飲んでいたように覚えている。

この年、奈良の五条で小松産業さんが五十坪の大型店舗を開店した

ことは、企業PRギフトで育った私には意識革命の記念すべき年

この年の春に、ギフトショップが、奈良の五条で開店するので、お祝いに行くように言われた。

行って見ると、私が始めてみる立派な店舗だった。

沢山のコンパニオンが来た華やかな開店セレモニーであった。

私はものすごく感動した。

同時に、どんなことをしても潰してはならないと決心をした。

翌日、営業部の徳原健一君や岸野利一君などに「店舗を作ると潰れるといわれるが、この店はどうなことがあっても潰してはならない。」と言った。

その話が後日、小松幸嘉社長さんに伝わって「清水は小松が潰れると言ったらしい」と言われるようになった。

しかし、現実には、納期に間に合わせるために、徳原君や岸野君、杉山君などは毎晩といってよいくらい小松さんに持込みをして包装まで手伝って帰った。

私も奈良の郡山に住んでいたので、夜遅くなる荷物は私が担当して運んだ。

この小松産業さんが昭和五十二年初年度で八千万円を売った結果、

昭和五十三年のシャデいの営業はごろりと変えて、店舗推進にまい進

営業次長の私は、真実、小売そのものが判らなかった。

問屋の子供であり、シャディという問屋の社員である私が、小売業のことを知ったかぶりで話す勇気もなかった。

だから、小売業のことは、成功する小売業の方に教えていただくのが正しいと考えた。

小松産業さんの成功状況を逐一、小松社長さんのお話としてすべて客観的に書いたニュースを、支店からの情報としてジャンジャン発表させていただいた。

支店や本社営業には「店舗作りを希望する販売店さんは、大阪まで来てもらったら、清水が小松産業さんにご案内する」と販売店さんにお知らせするように徹底した。

毎日全国の沢山のご販売店さんが大阪まで来られた。

私はこの方たちを、毎日と言ってよいくらい、五条の小松産業さんへご案内をさせていただいた。

小松社長さんと奥様は、親切に店舗運営の説明をしてくださり、お昼には必ずご馳走までしていただいた。

この小松産業さんの店舗研修訪問によって、速いスピードで年内に五十社近いと思う数のシャダイのギフト店舗が全国にできて、それが呼び水になって、さらにどんどん店舗が増えた。

このときに小松産業さんを見て店舗を作った若い販売店さんが、その後の成功モデルになって、この時代から参入し始めた陶器店、金物店、布団屋さんなど異業種店がギフトショップへ転換する促進剤になった。

それは翌年五十四年も同じように続き、岩見沢営業所から大阪の営業に帰ってきた池田仁人君が大阪営業課課長として小松さん詣でを続けてくれた。

当時販売次長であった私の実感として、小松産業さんの店舗作りから始ったスピーディーな店舗作りの全国展開が、その後毎年五十億円以上の販売の伸びを、七年間続けさせていただいた原点になると考えている。

そういう意味で、小松産業さんと小松幸嘉社長さんご家族には、私はたいへんご恩を受けていると思っている。

しかしこのご恩にまだ何もお返しできていないのが、心苦しく感じるところである。

初めて東北の秋季キャンペーンに参加

私は中村君という若い新人の社員と大阪から車で、宮城県古川市のあさやさんからスタートして岩手県水沢市の立野屋さん、花巻市の山口商会さん、盛岡市の中儀商事さん、久慈市のとだて膳写堂さん、秋田市のハセベギフトさん、能代市の商栄社さん、青森黒石市のハヤシシン青森販売さん、青森市の信行商会さんを回った。

東京でのキャンペーンしか知らなかったので、本当にお店が在庫を買ってくれると思ってなかったのに、車のサンプルを出して、汗を流しながら下手な説明をしたら、いっぱい買ってくれた。

このときのキャンペーンで私は初めてトップ賞を獲った。

このあと楽しい苦労があった。

キャンペーンの車の引継ぎは新潟の白新商会さんでボタンタッチして、私達は新潟から飛行機で帰阪する予定であった。

ルンルン気分で新潟の白新商会さんに着いたら、引き継ぐ予定の社員は車で来ていた。

しかたなく、高速のない地道を日本海に沿って延々と日本海の景色を見ながら、大阪に帰ることになった。

このキャンペーンには後日談がある。

キャンペーンが終わって数日したときに「すんずこうです」という聞きなれない方言のきつい電話が来た。

出てみるとすごく怒っていた。

ほとんど意味は判らなかったが、何か「キャンペーンで来ると思って待っていたがいつ来るのか？」という怒りだった。

私は名簿に載っていなかったが咄嗟に「明日の朝行きます」と応えて、直ぐに車にキャンペーンサンプルを積んで一人で出発した。

翌朝3時頃に鈴広さんの店の前に着いた。

遅くなったのを謝って、キャンペーン売込みをして、その後飲みに行って、それが鈴広さんの鈴木東吾社長さんとの生涯のぼん友となるスタートである。

私の営業部での仕事は新規開拓であった。

新規開拓は商売においては必需のものであり正義だと私は思っている。

商いの衰退の原因はすべて「高齢化」にあると私は考えている。

そして、この高齢化を打破するものは若返りという新規開拓だと考える。

事業継続による高齢化は、ヒトとモノに発生する。

ヒトに関しては、自社の経営者、社員さん、販売店さんの経営者と社員さん、メーカーの経営者と社員さん、そしてお客様である消費者という、関係者すべてに高齢化が起こる。

モノに関しては、商品、包装紙など資材関係、宣伝手法、店構えなどすべてに高齢化が起こる。

ヒト、モノすべての高齢化に対応して新規開拓をし続けることが事業継続の基本であり、正義だと考える。

これらの高齢化に対応する新規開拓を怠り、過去の栄光に慢心して、そのままにしていくことによって、消費者の支持を失い、大企業といえども、この世の中から抹殺されることが起こる。

消費者は自ら新規開拓をして若いヒトを生み出してくる。

高齢消費者も快適な社会生活を求めて、自ら新規開拓をして若返りを図る。

そして買い場を新規開拓して高齢化した店舗から去って、若い店舗に移る。

その消費者の若返りの変化に対応するために、新規開拓をして最も自らを若返らせなければならぬのは、シャディそのもののヒトとモノである。

私のこのたびの退任は、自らをシャディのヒトの新規開拓（若返り）のシンボルと位置づけている。

販売店さんも高齢化する。

中小店の高齢化を打破するものは、自らの若返りとお客様の新規開拓である。

さらにお歳を召された場合の若返りは、後継者さんへのバトンタッチである。

しかし、ご子息が後継をしない場合も多い。

その場合には、閉店の歳を定めて、平安に店仕舞いをして、幸せな老後を暮らさな

ければならない。

シャディは、そのお手伝いもしなければならない。

また、シャディが販売店を継続的に新規開拓するのも、大切な若返りと将来への基
礎固めである。

シャディへの若返りの圧力は往々にして、新規の若い販売店さんからもたらされる。
昭和五十年代にシャディが大きく若返り、発展したのは、当時の新規開拓先であつた
小松産業の小松社長さんや小林ギフトの小林社長さん、アドの小野社長さん、コスモ
の堀部社長さん、ベルヴィの宮崎社長さん、ピノキオの村田社長さん、宝産業の有賀
社長さん、キクヤの遠山社長さん、ハマリビングの伊夫伎社長さん、ナカガワの中川
社長さんなど、やる気満々の若いパワーと研究心を持った方々が、ドンドン意見を言
つて、シャディに若返りへの圧力をかけてくれたからであつたと私は考えて感謝して
いる。

私はシャディのチェーン店さんの将来発展のためにも、新規開拓によつて若い販売
店さんの血を入れることは必要であり、組織全体の商売を継続していくためにも必須
のものとして、商売上での正義であると考えてる。

シャディの発展をもたらせたものは何か？

それは、商品の新規開拓だ！

シャディの発展は、販売組織の強化から始まったのではなく、商品力の強化が先に
あつて、販売組織の強化がなされたのだ。

昭和四十年後半の、メーカー組織によるオリジナル会で、五重塔の古都など独自商
品を大ヒットさせたパワーはもう忘れ去られているのか？

今、セブンイレブンやアスクルがいうところの、メーカーとのコラボレーションな
んてものはシャディにおいては遠い昔になされていたのである。

陶磁器や金物、布団、食品、アズユーライク、ビフランなど、異業種の商品をどこ
よりも早く強力に取り込んでいったから、販売力が強化されて、組織も強固に団結し
たのだ。

陶器や金物やタオルなどの産地に、リスクを覚悟で進出したからこそ、販売の主力が五大商品（陶器、金物、漆器、タオル、ブランド品）の時代には、新参者でありながら、圧倒的な強さを持って他を蹴散らしながら伸びてきたのだ。

シャデイの若い社員は、新しい商品をドンドン取り入れて、それを育てていく（売りを建てていく）責任が自分にあるのだと自覚していけば、シャデイの商品力は大きく伸びると確信する。

販売社員は、商品への関心を九十%持つべし、

商品社員は、消費者と販売店という買う人への関心を九十%持つべし

販売社員は、販売店さんに喜んでいただきたいと考えて、人的なサービスをしようと考え勝ちだが、販売店さんが一番喜ぶのは「売れる商品の提供」だと私は考える。商品部門の商品力が頼りなければ、自ら商品を開発して売りに出す気持ちが必要で、販売店さんを喜ばせることはできない。

この場合の販売店さんの喜びは、消費者が喜んだということになるのだ。

商品社員は、常に売りの前線を意識して商品開発をすべしだ。

内輪とメーカーさんだけの顔を見ているだけでは、発展は望めない。

昭和五十年前半は、販売店さんの新規開拓の時代だった。

昭和五十三年に名古屋支店を作った徳原健一支店長は、全国で最下位とブービーであった長野県と三重県を、ゼロから作り上げて全国有数の販売力のある県にした。すべて新規開拓のパワーであった。

昭和五十四年に、若干二十六才で新規開拓課長になった本田正雄君は、あつという間に、九州の大半の販売店さんを新規開拓で作り上げた。

今の常任幹事さんはほとんど彼の開拓の結果である。

彼は、九州を作り上げると次は関東に広げていったものだ。

正式な販売店さんが四十店でその傘下のサブ店が四百店あるという、ゆがんだ組織

の北海道に、正規店の増加に奔走した昭和五十五年の岸野利一支店長の新規開拓や翌年からそれを引き継いだ樋田泰治支店長などが北海道の改革に奔走した。

支店が他の支店の地域の販売店を開拓することもあった。

私の東京営業所の例では、何故か駒ヶ根のシューワ美術さんは私が訪問してお取り引きを始めていただいたのだ。

たまたま、私の妹が結婚して愛知県の豊川に住んだので、そこへ行く途中に、ふらっと駒ヶ根駅に降りて、町の人に「ギフト売っているお店がありますか？」と聞いて教えてもらって寄ったのがこの店だった。

小判額をいっぱい掛けた店で奥さん一人、井坪社長さんは隣の平屋の家で、長火鉢でキセルを吸っている。（なんとなく覚えてるイメージ）

店も奇麗でないし、敷地は土間のまま、前の小川は石積みで、蛇が顔を出しそうなイメージ。

そして、社長さんの運転で奥さんが小さな子ども一人を連れて、どんどん山の上に行って行っていたのが五平餅屋さんだった。

生まれて初めて五平餅を食べさせていただいております。

たった一日のその出会いが、そのお店は常任幹事になり、お店はすごい盛業店になり、奥さんは、女性シャディ会のリーダー的存在になった。

この時代の支店長は、自分の販売店さん、自分の将来のための販売店さんを作る意欲が高かったと思う。

新規開拓した販売店さんには「大きくなっていただく意欲」を

強く持とう。

その後、サラダ館チェーンに交代を余儀なくされている面もあるが、現在と当時の支店長の心意気の違いは「新規開拓先を自分のために大きくなって欲しいと育てる意欲の強さ」の違いではないかと考える。

「作ったら育てる。」大切な精神だと考える。

ギフトの小売チェーン経営に特異な新規開拓（革命）をなした
社歴百三十年の、陶器のたかやなぎ、高柳金作社長さん

静岡県御殿場市の陶器のたかやなぎさんは、陶器という斜陽業種であり、百三十年という古い社歴を持つ殻から抜け出して、一種の小売革命を起こされた。

何が革命かというと、「十五坪前後という小さな店舗で、店舗改装にあまり金をかけないで、立地もそんなに良くて、駐車場も満足になくて、さらに、店舗の運営は店長も含めて女性パートさんだけでなし、そして経営者は月に一回しか店を訪問しない」という店を十四店舗も経営されて、大きな売り上げと大きな利益を上げるネットワークを、静岡県の三島、裾野、清水、沼津という小商圈に密集して作られたということだ。

シャディのサラダ館が提唱する「明るくて楽しくて夢のある店舗」とは、少しかけ離れた店舗であったが、パートさんの独立心を尊重して、「お客様との人間関係を、明るく楽しく、客とパートさんとの間に共感という夢を持てる親切的な店」にすることに成功したのだ。

この十四店舗のお店のパートさんは、誰が店長さんか分からないくらいに、どんな仕事に精通していて、お客様との対応もてきぱきと正確で早い。

流通業の有名な先生と私が訪問して、「どうしてそんなにがんばるんですか」とパートさんに聞いたことがある。

「スーパールのレジを打ったりすることより、ずっと楽しいからがんばるんです。」と答えていた。

一店舗が夜中に火事になったことがある。

消防署から連絡が入ったその店の店長は直ぐに店に行き、消防員の制止を振り切つて、火が回るであろう店内に飛び込み、注文書類を持って出てきたという。

それを消防署員から聞いた高柳社長さんが「危険なこととはしてはいけない」と注意をしたら、「だって、明日の祝いの商品を待っているお客様がいるんですから」と答えたそうだ。

パートさんが、これだけ、店を自分の店と考えていることが成功の秘訣だと考える。

このたかやなぎさんに、今年に入ってから私は無理を言って、営業不振の他の販売店さんの支店など二店舗の運営を引き受けていただいた。

店の改装には手をかけず、パートさんもそのまま引き継いで経営しているが、私の見る限り、パートさんを指導する姿勢には徹底したものがあるのを感じた。

営業成績も上がり、パートさんの顔も活き活きとしてくる変化に、高柳革命を感じた。

シャディのチェーン店さんは、独立心が高いだけに、よく訪問して見ると、なるほど、こんなにも上手い手があるのかと感じるような、商売上の工夫をしているお店が多く、よく知ること、シャディは、更なる発展に結びつく組織だと私は自信を持っていた。

新規開拓で販売店さんと騒動になった二つの事件

一つは、販売店さんの数が極端に少なかった東北に新規店開拓のために、赤いダンボールに総合版を入れたお取引きの案内状を送付した。

もちろん、当方は空白と信ずる地区の商業者に送ったのである。

直ぐに、青森の信行商会の廣澤社長さんからシャディ会会長名で「秋田市の〇〇ホテルに岩手、秋田、青森の販売店が集まるから、赤いダンボールの説明に来て欲しい」という内容で案内があった。

私と当時の仙台支店長の谷村君と二人で出向いた。

広い和室に、よく知っている大手の販売店さんが三十人くらいおられた。

私と谷村君は真中に正座して座った。

最初に代表から「三県の総意でこの新規開拓は中止することを要望する。」と読み上げられた。

「これは必要な新規開拓であり、空白地に作るのですから、止めるわけにはいきません。」と応えた。

「お前は、他人の台所に土足で上がってきて食べ物盗っていく泥棒猫だ」というようなことを一時から五時まで延々と言われた。

谷村支店長も「支店としてはどうしても作りたいんです。許してください」と言い続けた。

一時から五時までの正座は足が死んでしまったようになって、もう痛さを感じなくなっていたのを思い出す。

五時が近づいた頃、ハセベギフトの奥さんが「秋田の市場を守ってきたのに悔しい」と言って泣き始めた。

すると、廣澤社長さんが私の横に来て立った。

しばらくしゅんとしたが、廣澤社長さんが突然男泣きに大声で泣いた。

そして言ってくれた。

「この二人はよく頑張った。武士だ。もう許してやろう」と。

私も谷村君も泣いた。

その後解散になったが、廣澤社長さんとハセベギフトさんは残って、「夕飯食いに行こう」と言って料理屋さんへ連れて行ってくれた。

新規の話は一切しないで、戦争の話や会津藩の話やシャディとの出会いの話などをずっとしてくれて、飲みにいった件数は四軒で朝方までだった。

このときから私は、廣澤信行社長さんを、親父のように慕うようになった。

もう一つは、福井県に作った新規先騒動である。

福井県には今でもあるが、販売店さん全員が参加する団結力の強い福井シャディ会を結成していた。

どう頼んでも新規を許可してくれない。

私は、小さな穴でも開けたいと考えて、駅前のお土産店さんに新規お取引をお願いしてから、福井シャディ会に許可を求めた。

返事は「NO」であったが、私は「やります」と主張した。

話が林社長のところまで行ったので、どうしても作りたい事情を説明した。

林社長の提案で手打ち式をしようということになって、芦原温泉のホテルに宴席を設け、芸姑さんもそろって宴会のスタートになった。

最初に当時のシャディ会会長だった坪田社長さんが立って「新規先とは取り引きは

止めてもらえるのですね」と言った。

私は林社長の顔を見たら「応えろ」という目つきだったので「取り引きを許していただきたいと願います」と言った。

その瞬間に、メンバー全員が立ち上がって帰ってしまった。

残されたのは、手につけない料理と林社長と私と芸姑さんだけであった。

二人とも黙って立って、支払いを済ませて電車で大阪へ帰った。

林社長もその時何も言わなかったから、何を考えていたか判らないが、寂しかった。

しかし、福井シャディ会は意地と面子を通したとして、その後はこの新規取引の件は何も言わず、解散した宴会の話が今も楽しい思い出話になっている。

一九七八年（昭和五十三年）は優秀な人材の入った年

この年は、シャディは伸び盛りであったが世間はまだ不況で就職難だった。

そのお陰で、その後の幹部になる沢山の優秀な新入社員が入った。

現在の大平社長、香川管理本部長、関係会社の糸社長、中国上海で小売店舗チェーンを展開している藤田総経理、上海謝迪礼品工場の植村総経理、潮州で陶磁器工場の謝迪双田窯の樋田副総経理など、シャディの重要ポストで活躍している。

彼らの入社時期は、まだ物流センターが小さなもので、注文の伸びに追いつかない状態であった。

そのために彼らは研修という名目でその日から倉庫に入って、荷造りと出荷業務に就いた。

彼らの出荷業務は一年以上続いたように記憶している。

あるとき、倉庫の隅に彼らに呼ばれて「いつになったらほんとうの業務に就けるのですか」と言われたときが一年たっていたときのように思う。

彼らの前後の年にも社員は入っているが、この長期出荷の経験が彼らに、前後の年代とはちよつと違った大きさを感じさせる。

一九七九年（昭和五十四年）取締役販売部長に就任（三十四歳）

私の販売部長時代は、大物販売社員の布陣で、何事も積極的に販売を伸ばすことができた。

北海道には岸野利一所長、東京には上谷所長と本田正雄君、名古屋には徳原健一所長、大阪には池田仁人課長、広島には阿部弘美所長、九州には三木武所長が布陣された。

彼らは頼りになる同僚であり、頼りない私でも、勝手に販売を伸ばしていつてくれた。

当時の所長など販売部門の幹部は、何事も部下任せにせず、自ら販売店さんに積極的に接していたし、困った問題はいち早く、自ら解決する姿勢でいたので、販売店さんからずいぶんと信頼されて親しまれていたと思う。

生産部長の森本常務と繊維部の藤田専務という両巨頭が商品についてもかつちりと調達してくれていたので、販売のパワーとあいまって、その後十年間、中二年で百億円を伸ばして次の台の百億円に乗るような体制になった。

この年の一月にその後の私の大きな支えになった大切な出会いがあった。

この年のブロック大会のショーの催しは、赤坂のミカドという大きなキャバレーを借り切って行われた。

お食事とショーが終わって最後に私と名古屋所長の徳原健一君が外に出たところ、暗がりで見えぬ人の販売店さんらしき方がおられた。

それが当時、岐阜商事大黒営業所（現：株式会社コスモ）という十六銀行の関係会社の堀部正勝専務さん（現：コスモ社長）と森さん（現：コスモ常務）など五人くらいの社員さんだった。

「どうされてるんですか」とお聞きすると「遊びに行くところが分からない」とのこと、私が営業所時代の馴染みの店が新宿にあるので、そこへ行きましょうということになった。

所持金が少なかったので上谷東京支店長から借りて行った。

新宿まで行ったのに休みだった。

新規開拓しようと、探して入った店がすごくよかったので、初めての関係であったが話が弾んで、何か幼馴染のように親密になった。

借りた金之余っていたので、翌日も行こうということになって再度その店に行った。このときのしつこい関係が、堀部正勝社長さんとは、その後何かあるときに助けてもらえる関係になって、私の仕事上も個人の悩みにも大きな心の支えになった。人の出会いはいつどこで生まれるか判らないものだと感じる。

昭和五五年～五六年も営業的には順調であったが、

五七年になると林社長が「ギフトプラスアルファ」を求め始めた。

順調なときこそ、新しい商売の種を育てなければならぬという考えで、当時の当社顧問の辻泰彦先生を交えて会議を繰り返していた。

山ごもりをしようということで、その年の秋に宝塚に籠もって会議をした。

その時に出てきた案が「通信販売をやろう」ということであった。

誰がやるかという段になって、一番若かった私がやることになった。

通信販売をいっしょに始める同志として、池田仁人大阪営業課課長と

カタログ出版部の信田嘉弘次長にお願いをした。

三人ともまだ現業を持っていたので、昼間は打ち合わせができず、お互いにお酒をよく飲むほうなので、酒の席でどのような形にするかを打ち合わせたものだった。

三人とも考えることは非常に単純な方なので、当時一番売っていたデynosを真似することからだった。

カタログサイズと文字の体裁を真似することにした。

価格は定価と特価表示の二重価格表示にする。

商品は基本的に総合版から選んで、定価の三割引を基本に販売店さん粗利率を二十五%にすることを定めて、役員会の承認を受けた。

カタログ名称はファミリーカタログと決めた。

一九八三年（昭和五十八年）

ファミリーカタログ春号（後のビフラン）を発刊（三十八歳）

カタログ作りの一番大切な一月のほとんどの日を、私と池田君はブロック大会で全国を回っていた。

そのために、実際にカタログから商品を選んで切抜きをしたのは、私の女房と池田君の奥さんだった。

その切抜きをした商品に、キャッチコピーを付けたり、価格設定をしていったのは信田次長であった。

私はブロック大会で、大きな声で「ポストにポトリと入れれば黙って売れる」とファミリーカタログを宣伝したから、当時としては破格の部数の三十万冊の注文があった。

しかし、カタログ代を販売店さんに三千万円も負担してもらったのに、実際に売れた金額は五百万円くらいだった。

二重価格を付ければ飛ぶように売れるはずだと、高をくくっていた私達は愕然とした。

もう誰も相手してくれなくなって、会社にいられなくなるということを恐怖として意識した。

それまで担当した販売部が、寝ててもどんどん売上げが伸び続けた気楽な立場だったので、予想もしない突然の転落した立場に、夜も寝られないほど恐怖した。

「良いことは長く続かない、悪いことも長く続かない。潰れるから」という思いが現実のものとして心に焼き付けられた。

次の三月末に発刊の初夏号は、池田君と私と信田次長と配属された女子社員の和田さんが情熱を込めて作った。

しかし、これも同じく三十万冊で五百万円しか売れなかった。

ギフトの総合版商品をいじっただけでは、通販としては売れないのだということ

痛感させられた。

同時に絶望感にさいなまれたが、三回の失敗を続けたらいくら販売店さんでも、怒って私たちを捨てるはずだから、とりあえず進行していた三回目の夏号を中止して、誰かに教えてもらって秋号に賭けようと考えた。

三号目の夏号の発刊を止めて、通販会社に教えを請うた。

四月に入ると井出さん、藤永さん、嘉田さん、宮下さんの四人の新人女性と中西君、中山君の二人の新人男子が配属になった。

この新人には、他社通販の売れ筋らしき商品のメーカーを探すのに専念させた。私は教えていただこうと、名のある通販を訪問した。

最初に教えていただいたのが難波の百貨店の通販部長さんだった。

他社の真似をした商品を採用して、それを少しでも安く売るか、同じ商品の更なる良さを見つけて他社より良いところを表現すれば、価値観が上がって売れるはずだと教えられた。

これは勉強になった。

その後の私の商品つくりと表現の仕方の基本になった。

それでも、なかなか通販の商品のメーカーが分からなかった。

東京の通販協会に紹介してもらって大手の通販に行った。

その通販会社では、あちらこちらと挨拶に行ったが、最後に、新企画のカタログを作っていた企画部長さんに出会った。

私より年上だと思ったが「大阪弁が懐かしい」と言って応接間に通してくれた。

「会社がギフト業であり、通販を二回発刊したが無残な結果で、このままでは次の号を出したら首になる」というようなことを言った。

「こんなカタログでは売れるわけがない。よし応援をしてあげよう」と言って、

自分の知り合いの商品企画のプロの女性を紹介してくれた。

それが広沢由美子先生だった。

救世主メシアのような広沢由美子先生

さっそく、広沢由美子先生が状況調べに来てくれた。

社員皆と三時間ぐらい会議をした。

社員の悩みなど手に取るように分かる、実戦家の先生だったので、社員の疑問や悩みにも適切に答えられるので、女性も含めて皆がいつぱいの話をしたと覚えている。

終わってから、桃谷駅前の桃谷ガーデンでいっしょに飲み会をした。

我々が作ろうとする通販に初めて、仕事をよく知る人が来てくれた安堵感。

我々を成功の世界へいざなってくれる救世主メシアを得て、私も社員も初めてののびやかに酒を飲めた一夜であった。

広沢先生もすごくよく飲む方だったので、いっぱい飲んで話をして「私はシャデいの貴方たちが可愛くて好きになった。絶対に助けてあげる」と言ってくれたので、さらに盛り上がり、カラオケに行って夜明けごろまで皆で大フィーバーをした。

広沢先生は、カラオケも好きで歌手のようにすごく上手だった。

それからは急ピッチで秋号の制作に掛かった。

広沢先生は他社通販の売れ筋商品とメーカーリストを持っていた。

直ぐに秋号の商品ラインナップ表を作り、集めた商品をそれに当てはめていった。

アパレルメーカーも揃えてくれた。

アパレルのモデルは一流にすべきだという先生の意見で、婦人雑誌を沢山買ってきてみんなで選んだ。

それぞれ好みがあったので、好みは無視して、表紙に載ったモデルや、本文で一番大きく扱われているモデルを選び出して印刷会社頼んだ。

そして通販カタログの名称を社員皆で考えて、「ビフラン」と決めた。

「一点で百万円も売れないような商品は載せるな！」の教えが、

その後の通販ビフランが、輪転が回る最後の最後まで執念で、

商品を入れ替えるようになった原点のことばだ。

先生は、社員が選んだ商品のチェックカードをすべて見て、疑問の商品を見つけると担当者呼んで「これはほんとうに百万円売れると思いますか？」と聞いた。

「絶対に売れます！」と答えたら、そのチェックカードに、絶対に売れると書かされてサインをさせられた。

東京の所属している通販では、カタログ一冊当たり一点三円売れないと採算が合わないから、そんな商品を掲載し続ける不良MDは排除されると言っていた。

だから、当時の当社の通販の発行数が三十万冊だから、三十万冊×三円で九十万円であるところを百万円と言っていたようだ。

私や社員は、その場合は気軽にサインをしたのだが、自分が選んだ商品の中には不安な商品が沢山あるもので、いつも頭の中で「大丈夫かな？」と疑問が駆け巡っていた。

だから当時のMDは毎日毎日、今掲載しようとしている気になる商品より、もっと売れると思える商品を探し回っていた。

よりよい商品が発見されると直ぐに入替を頼む。

それが輪転が回る寸前まで続いたが、完成の納期は厳守して欲しいと無理を言っていた。

だから印刷会社はビフランの印刷にはすごい神経を遣ったと聞いた。

しかし、それによってその後売上げが上がり、発行部数も三百五十万冊になるまでに増えたので、印刷会社の担当者さんも許してくれたと信じている。

その年の盆開けに、シャデイトップ販売店さんの

常任幹事会の席で、ビフラン創刊秋号を発表！

宝塚グランドホテルの三十人くらいの会場の机の上に、ビフランの創刊秋号を置いて、説明者に東京の通販の企画部長と広沢先生をお願いをした。

「このカタログは私から見てもよくできている。必ず売れると確信していますから皆さんも積極的に推進して欲しい」という話しをしてくれた。

その話の中で「私は今朝一番に、郵便局に三億円の支払いをしてから大阪へ来た。

我々通販は一円も売れないときに、カタログ費用と郵便料金を前払いする。

私は今、ビフランを褒めているけど、自分のカタログが売れなければ会社も潰れるし私も首なんですよ」と言っていた。

私は、それは本音だと思った。

その通販とは逆に、本社と二千店の販売店さんがカタログ費用を分散して負担し、郵便料金を使わない我々有店舗通販は、非常に有利だと自覚した。

万が一、一円も売れなくても一店一店の負担は限定的な低金額であり、本社も覚悟の内の負担で収まるから、誰も潰れることがない有利な通販だ。

これは他の通販よりダイナミックな展開を行うチカラにはなるが、甘えの構造になることも心配した。

だから私は、一冊当たりの販売店ご負担のカタログコスト率をどんなことがあっても5%以内に収めなければならないという覚悟を自分に課した。

だから、その常任幹事会の席で、私は、カタログのご負担を一冊七十円と決めて、販売高千五百円を目指す約束をした。

我がことのように喜んでくれた常任幹事様

三十人くらいの常任幹事さんと社長以下役員幹部だけの会合なので、当時の夜の宴会はお座敷だった。

「ビフランをよろしくお願いします。」と順にお酌をしながら回った。

皆さんがほんとうに優しく「よく頑張った。」と声をかけてくれてその都度拍手をしてくれた。

玉浦商栄社の玉浦社長さんは「お前の苦労や苦しみは、ここに来ている商売人は皆よく判っているんだ。よく頑張ったな！」と言って泣いてくれた。

私はそれからは、ずっと泣きながらお酌をして回った。

その時以来、私はシャディとのお取り引きが大きな常任幹事さんは、真にシャディを我がことのように考えてくれる一蓮托生の関係なのだと自覚するようになった。

そして、上司の意向で心が揺れるサラリーマンと違い、商人は、人の心を素直に理解してくれる信頼すべき方々だと考えるようになった。

その秋には、(株)コスモの堀部正勝社長さんのご支援で、

岐阜のアパレルメーカーと直接取り引きを開始

秋号ではアパレルがものすごく売れた。

売れたけど納品する弾がなかった。

仕入先は問屋さん系統が多くて、リスクは少なく用意してくれたが、沢山売れるともう永遠に追いつかないことになった。

リスクを覚悟して、見込み数を作っていこう、ということになって工場を探した。調べていくと工場は岐阜市に集中していると聞いた。

躊躇なく、コスモの堀部社長さんに電話をして「アパレルは岐阜にあると聞いた。どこ取り引きをするのがよいか十六銀行に聞いてもらえないか」と頼んだ。

数日すると「翌々週の〇日に長良川のグランドホテルにメーカーが来るから来なさい」とお電話をいただいた。

池田次長とアパレル担当の澤君と三人で当日行った。

四、五社くらいだろうと考えて行ったら、大広間に百社以上来ていて満席だった。

十六銀行に「恥にならないように集めるように」と堀部社長さんが声をかけて、皆でメーカーを訪問してくるよう頼んでくれたと後から社員さんに聞いた。

当社の状況と希望を説明して、関心があるところは堀部社長さんに連絡を取っていただいたら後日訪問すると約束をして解散した。

それからの数年、堀部社長さんはビフランの現地生産管理責任者

沢山のメーカーさんから訪問の依頼が入り、毎日、堀部社長さんに連れられてメーカー回りをさせていただいた。

その中から、スーツのコウワやパンツでは日本一だといわれたシンガポールなど大ヒットメーカーが沢山出現した。

コウワの一万円スーツなどは五万着を越え、シンガポールのパンツなどは十万本を

越える受注数量になったので、五千着くらい用意した在庫は直ぐに品切れで、大騒ぎになった。

毎日、堀部社長さんが工場に付きっ切りになって、尻を叩いてくれた。

夜中にご自宅まで電話をして、「明日の朝にどうしても二十着欲しいのだが、今から在庫を確認してきてくれないだろうか」などとズーズーしいことを頼んだりした。

奥様はお怒りだったと思うが「分かった分かった」と走ってくれて、「在庫あるよ」と電話をいただいたら「明日の朝に〇〇販売店さんに佐川で送ってもらえませんか」と頼むようなひどいずーずーしさであったと反省している。

私や池田次長や澤君が、企画打ち合わせや生産フォローのためにメーカーを訪問するときには必ず、堀部社長さんが同行してくれた。

雪の降る夜遅くまで打ち合わせをして、最終に間に合うように岐阜羽島まで送っていただいて、私達は暖かい新幹線で帰った。

堀部社長さんは、その後、真っ暗闇の、長良川の堤防の雪でつるつる滑る道を「なんで俺はこんなことをしなければならないのかなあ？」と考えながら走ったものだとその後もよく言われたものだ。

どうして、問屋のそれも仕入先のためにこんなにまで、身を粉にしてまで、ご支援をいただけるのかと私は今も思い続けている。

シャディビフランチェーン店（SVC）つくり

奔走して頂いた常任幹事販売店様

ビフランを発刊して売上げが上がったが、採用していただいている販売店さんは当初は五百〜六百店くらいであった。

販売部で確認すると、「ギフトが忙しくて手が回らない。ビフランにチカラを入るとギフトが下がる」という話であった。

このままではいくら売れるカタログを作ってもメーカーが驚くような売上げにならない。

バイイングパワーがないとどうしても大きくなれないと思った。

そこで、当時のビフランは独立会社のシャディビフラン株式会社だったので、この会社のチェーンを作ろうと考えた。

作るにしてもシャディの販売部を使うと問題が大きい。

そこで考えたのが「地区本部制」をとって地域の有力販売店さんにチェーン店を作ってもらうことを考えて、有志の方の協力を求めた。

いくら協力的な販売店さんでも、地域にシャディのチェーン店さんが沢山いる地域は無理だと考えて、無難な地域の販売店さんをお願いした。

山口県のアドさん、兵庫のベルヴィさん、大阪の大トウさん、岐阜のコスモさんなどであった。

この方々のパワーはすごいものがあつた。

三ヶ月くらいで、一つの組織になるような二百を超えるSVC（シャディビフラン店）ができた。

SVCは、ビフランという通販商品を売るチカラは、チェーン店さんと遜色のない販売力を持っていたので、ビフランの販売高はぐんと伸びて、メーカーの協力も大きなものになり、商品力もついた。

ビフランを大きくしたのは、ユナイテッド航空（UA）の機内誌

ビフランを飛躍させた商品に「アメリカの機内誌」の存在が大きかった。

商品の日本調達では、どこの通販も同じ商品になる限界を感じていた。

そこに、たまたま、ハワイからユナイテッド航空（UA）でロサンゼルスへ行く機会があつた。

初めての一人旅で、話す相手がないので、機内誌を見ていたら、すごい商品がいっぱい掲載されていた。

パパさんチェアやロッキングチェア、エアベッド、ジャッキ、車載エアークンプレッサーや二つ折りの電話機等々。

日本ではカタログに掲載されたのを見たこともなく、すごく面白いと思った。

ロスに着いて直ぐに、シャディアメリカのバイヤーのバートさんに機内誌の商品を

見せて「メーカーが判るか」と聞いた。

バートさんは「これは全部台湾製だ」と教えてくれた。

一九八四年（昭和五十九年）初めての台湾ビジネス（三十九歳）

私は早々にロスから帰国して、台湾へのビザを申請して、池田君と共に台湾行きの準備をした。

通訳がいないので、名鉄観光の北地さんに頼んで、日本語の判る人に空港まで迎える頼んでもらって出発した。

持って行ったものは、U Aの機内誌を五冊だけであった。

通訳に連れられて、貿易センタービルに行った。

そのビルには、ショールームが何百とあったが、それが問屋さんなのかメーカーなのかは分からなかった。

一軒ずつ回りながら、機内誌を見せて、「この商品あるか？」と聞いても、誰もNOであった。

ビーチボールのショールームがあったので、そこで、エアベッドの写真を見せて「これできるか？」と言ったがNOの返事。

私は、通訳が商品の理解がなくて、説明できないのだと思って、座り込んで、大きな紙にエアベッドの絵を書いて、「このビーチボールを大きくして、ここを熱着したらできるやないか！」と大声で喚いていた。

困ったそのショールームの女性がどこかに電話をしていた。

藩玉燕さんとの出会い

三十分くらいして、日本語が分かる女性が来てくれたのが、藩玉燕さんであった。機内誌を見せて「これとこれと・・・これが欲しい」と言ったら、「任せなさい。どれもできるよ」と言って、サンキスという、復興南路にある自分の事務所に連れて行ってくれた。

そこには、相棒の朱（しゅ）さんという女性がいるだけの小さな事務所だった。しかし、仕事は速い。

直ぐに、あちらこちらに電話をして、夕方までには、すべてのメーカー回りの計画書ができていた。

朝の六時の電車で台中へ行き3軒の工場を回り、夕方に新竹の工場を一軒回って台北に帰ってきた。

翌日、台北の工場を3軒回って、すべての希望商品が揃って、注文計画も完了した。電車賃と日当として一万円を渡したら、これでは儲からないからと言って、屋台で食事をするようになった。

藩さんは、家で幼稚園を経営していて、今も、台北市の女性リーダーの一人になっているような人だが、いつも質素な方で、儲かるときは、梅子というレストランで海老の踊り食いをするのだが、儲からないと一人百円くらいの屋台の食事であった。

星条旗アメリカの通販で大ヒット！！（台湾製）の

大タイトルで打ち出し、ビフランも大ヒット

このときの商品をビフランの四ページを使って、大々的に売り出した。

頭に付けた大きな星条旗に、消費者さんは驚いたのか、毎日毎日リピート発注をするような、大ヒットになった。

決して、良い商品だけでなかった。

車用の油圧ジャッキなんかは、車を持ち上げて、後ろを振り返っている間に、油圧が抜けて、自動車が降りてきてしまうような商品もあった。

商品の試用実験は厳しくやっていたので、カタログ発刊前に、売り切れ中止を案内した。

それにしても大量に売れたものである。

藩さんとは、このことが切っ掛けとして、長い期間、年間二十億円くらいの大きな商いになっていくのである。

藩玉燕さんの良さは「できない」の言葉はなく「任せなさい」だ。

その後も、ビフランの目玉は、アメリカの通販カタログや機内誌を集めて、そこから商品を選んで、藩さんにFAXをする。

すると夕方には、「準備できたからいつでもいらっしやい」と返事が来る。

いつでも台湾に行ける数次ビザを持っていたので、翌日には飛んでいって、直ぐに商談し、モノにできたスピード感が、素晴らしかった。

同年一九八四年（昭和五十九年）にアパレルを中国で大量生産開始

この年の秋号用に、アパレルで、大ヒットを飛ばす商品を作りたいと考えた。

日本メーカーでもヒット商品を出してはいたのだが、当社には新しい企画をするデザイン力が皆無であった。

だから、メーカーさんが提案してくれる企画商品しか、売れるものができなかった。

見ていると、メーカーさん提案商品は、いつの間にか、どこの通販にも掲載されるようになるので、利益が取れないでリスクがあるようになった。

オリジナル性のあるものを、指値で作りたいと考えた。

しかし、デザイン力や感性がないので、デザイナーに書いてもらっても、それが売れるものなのか、他社でボツになったデザインではないのかなど、いろんな疑問がわいた。

澤さんや池田君と相談して、大メーカーの売れ筋商品を真似して作ろうと考えた。

採用条件を左記のように決めた。

条件一、日本人誰が必要とする、コメディイ商品であること

条件二、有名な大メーカーが作って売っているもの

条件三、価格が店頭価格の半値以下で売れて、さらに、いっぱい儲かるもの

日本メーカーさんは、対応できなかった。

選んだ商品は、当時誰もが買おうとしていたトレーナーズスーツであった。

当社でも、二千九百八十円という当時では価格破壊の後染め製品を大量に継続的に売ってはいたが、世の中は、もっと良いものを安く欲しがっていた。

そこでデサントやアシックス、ミズノという大メーカーの製品を買い集めて、その中から選ぶことにした。

それらのメーカーさんの店頭価格はおおむね、九千八百円か一万四千八百円。

その中で選んだ商品をそのままニット工場へ持っていったら、大メーカーの下請けをしている工場が多くて、受けてくれない。

山形まで足を伸ばして探したが、どの工場も怖がって引き受けてくれなかった。

そこで、中国で作ろうと決心したのだった。

小高君という中国人が、アパレルの中国生産ですごいチカラを発揮

その三年位前の年に、私は、中国語が少しだけ分かる当社の東田堅士君と、中国蘇州にシルクハンカチを買いに行ったことがある。

ホテルでシルク工場を聞いて、工場に行って交渉したが、どうにも話が通じない。

紙に、十万元（百三十万円）買うから・・・と書いたら、一時間くらい過ぎて、若い男を連れてきた。

彼が、小高君だった。

三十歳だったと思うが、中国残留孤児の子どもで、お母さんが日本人ということで、日本語も上手いし、そして迫力のある説得力のある男だった。

商談が上手くいったので、蘇州のホテルで夕飯をご馳走するということ、奥さんと二人の小さな娘さんを連れてきた。

「家族で日本に住みたい。日本に呼んでくれたら、コネがあるので、日本移住の手続きができる」ということで、私が身元引受人になって、翌年一月のブロック大会への招待状を出して、日本に来た。

こういう手続きを踏んだのか知らないが、この年昭和五十九年一月には日本国籍を手に入れていて、家族も日本に呼んでいた。

そこで、この小高君を使おうと考えて、東京へ行って話をしたら、大感激をしてくれた。

彼に、サンプルを持たせて、経費を渡して、メーカー探しに上海方面へ行かせた。二週間くらい後に、中国工場で採った生地とサンプルを持って帰ってきた。元のサンプルと見比べても、違いが分からないくらいの出来栄であった。

直ぐにアパレル担当の澤さんに、いっしょに行ってもらって、間違いのない工場であることを確かめた。

売価五千八百円で、ドンアリブのDAマークをつけることで、五万着の生産に掛かることにした。

五万着は直ぐに売り切れの状況が予測されたので、追っかけて五万着を発注した。これも品切れしたが、そこで中止した。

小高君とはその後十年くらい、中国取り引きに役立っていただいた。彼がいたお陰で、いろんな挑戦ができた。

「カシミヤのセーターを一万円で売って価格破壊をして、世の中を驚かしてやろう！」と計画したら、バツチリと揃えられた。

今でこそ、カシミヤセーターがユニクロあたりで五千円台で出るようになったが、当時は、三万九千八百円か四万九千八百円の時代だった。

十八年も前に、ビフランはこんな派手なことができていたのだ。

その成功に味を覚えて昭和六〇年春に、今度は、「七万八千円のカシミヤコート」を卸価格四十％で作ろうと考えた。

当時の価格は、二十万円を越えていた。

高島屋に行つて、男女別MLサイズ別のロングコートを各二着計八着、一着二十五万円、計二百万円を値切つて百十万円を買った。

各一着を小高君に渡して、「生地の重さ、打ち込み、毛足の長さ、裏生地、ポケット、縫製方法をまったく同じに作る」ことを指示して中国へ渡らせた。

出来上がったサンプルは、洋服屋の本職に見せても「素晴らしい出来だ」と言われるような出来栄であった。

男女合計一万着を売ったのだが、クレームはなかった。

翌年一月のブロック大会には、シャディの販売店さんの社長さんや奥さんが皆さんが、濃紺のこのカシミヤコートを着て来られたので、身内への販売が三千着くらいあったのだなあと分かった。

小高君はビフランプパネルにはたいへんな貢献をしてくれたのだが、その後、収入が増え、豊かになったのか、家庭的には少々不良の生活をするようになった。

奥さんから、「しみずさん、もう絶対に、小高に金が儲かるようなことをさせないでくれ」と厳命されて、小高君に取引きの縁切りをした。

彼の奥さんは、すごく頭がよい人で、日本語を覚えることも早く、自立できる実力を持っていた。

また、お嬢さん二人も、上智大学に入り、バイトでファッションモデルをするほどに、美しい才媛で、幸せな結婚をしながら、中国関係の仕事に従事している。

小高君は、もうエーおっさんになっていて、奥さんと仲良く、幸せに暮らしている。

どんな仕事も、頼りになる「ひと」との出会いがあることで、
何にでも挑戦できて、面白い商売ができて、伸びると確信した。

私のシャディビフランプ時代は、同僚には、池田仁人君、信田嘉弘君、澤浩義君、志村雅之君、中西敏之君というような、頼り甲斐いっぱいの猛者がいた。

女性も、頼りになる平岡輝子さんを代表とするパワフルな女性MD陣がいた。

そして社外応援団には、堀部正勝応援団長と広沢由美子先生、岡本千秋マネージャーがいた。

海外には、台湾の藩さん、中国の小高君という、超頼り甲斐のあるエージェントがいた。

これだけの人物が揃ったら、どのような仕事でも上手く行くだろうというくらいの組織であった。

だからこそ、シャディで、私のいちばん楽しかった時代はビフランプ時代だ。

結果的に一九八五年（昭和六〇年）には、参加店数二千店、カタログ部数一回三百五十万冊、四回発刊し年間部数千四百万冊、年間売上高はシャディ卸百七十億円、お

店の売上高約二百三十億円、一冊当たり売上高一六五〇円の通販に成長した。

その後も、スタッフの頑張りで売上げを伸ばし、そして維持して行っただが、伸び続けた通販時代に影がさしたのと時期を同じくして、ビフランも衰退していった。

一九八六年（昭和六十一年）に生産本部長として本社に帰任

ギフト商品企画に専念する。（四十一歳）

初めて、ギフトの商品企画を担当した。

最初にしたものは、通販のビフランとは違う企画だなということだった。かなり合理的にやれば、事務的に早くカタログ発刊ができる部門だと思った。

返礼ギフトが主体なので、買う人のリピート性がなく、さらに、「一万円戴いたから五千円お返ししよう。」というような、予算が先にある販売であると思った。

また、自分をお客様に置き換えて見てみると、返礼ギフトとは、買ったことのない、どうしていいかわからない買い物だということ。

要するに、消費者が買い慣れていない、売り手の誘導が効く買い物だと思った。

ギフトカタログの制作方針を、左記の二つに別けて作ることを考えた。

①データに基づいて、迷うことなく自動的に選定した商品を掲載。

②MDが自分で探して、面白い売れると信じた商品を掲載

当時の返礼ギフトは、シャディチェーンの根幹を成す販売だから、根幹を揺るがすような冒険は危険である。

しかし、消費者には、新しさと面白さを見せていかないと、楽しくない買い物になる。

データを見ると、掲載商品の五十%の点数を残せば、前年売上げの九十%以上をクリアーできることが分かった。

過去五年間のカタログを見比べてみると、商品と掲載のイメージに、そんなに大差がなく、どのカタログが新しいのか古いのかも分からないことが分かった。

現在のカタログでも、それは同じだと思う。

そこで、データで、残すと決めた商品は、MDは一切関係することなく、写真も、キャッチコピーも変えないで、自動的に残すことにした。

それでも売上げの九十%を確保できると信じた。

継続商品のコピー等を変更したいときは、新商品を含めてすべての商品ラインナップが揃ってから、最後に触ればよいのである。

MDの仕事は往々にして、継続商品から先にいじりまわして、時間を消耗してから、新商品探しに入ることが多く、身の入った新商品開発にはならないと考えた。

だから私はMDに「継続すべき商品は、もう貴方たちの手を離れ、会社の財産になったのだから、今後はコンピュータが選ぶから、貴方たちは一切触らないでよいから新商品開発に専念して欲しい」と言った。

継続品を触らない商品MDは、仕事が無くなり、手が空く。

だから、新メーカー、新商品を開発することに、全力を注げる。

そうになると、MDというものは、まったく仕事が無くなってしまふのだ。

もう、新規商品を探すか、自らの企画で作り上げるしか方法が無くなる。

当時のギフト商品企画の社員は現在の半分くらいの人数だったと思う。

それでも、手が空いてしまふ。

だから、当時のMDは、新規メーカー探しに奔走した。

私も、三井銀行さんに支援してもらって、保谷さんや佐々木硝子、鳴海、マルチグラスなど新規メーカー開発に女性社員と飛び跳ねていた。

それでも手が空いてしまふ。

だから当時の女性MDは、自分のハウスブランドを持って、ヒマな時に、そのブランドの商品を作り上げていた。

正井有子さんのピアンタ、寺島さんのテララーズ、石本さんのフローラルシーズン、荒井さんのエスニクラブ、そして立花さんが開発したマルチグラスや吉田千代子さんが、シャディに初めて取り込んだリーベのぬいぐるみなど、感動した商品ばかりだっ

た。

寺島さんのテララーズは、当時大流行したベネトンをやっつけようと考えて発売したものだっただ。

私と国際部の坂本洋二君は、ベネトンの販売権を獲得したいとサンフランシスコの本社まで行った。

三日間通ったが、THE GAPと合併するという話になっていて、どうにも話に乗ってくれなかった。

だから、企画に帰ってから「悔しいよ」と言ったら、寺島さんが「私が作ります」といって、そのブランドを自分で付けたのが「テララーズ」だった。

ベネトン以上のアメリカンカラーで展開したテララーズは、カタログと店頭を明るくしたものだっただ。

それは、返礼ギフトの時代には余り売れるものではなかったが、「ベネトンをやっつけよう！」というシャディの心意気は、社内にも販売店さんにも伝わった。

自分のブランドを持った女性MDは、自分の子供を育てるような気持ちで、ブロック大会や内見会で説明するので、それは、力強く、明るくて、販売店さんまでがそれに乗って元気が出たものだ。

正井有子さんの「そんじょそこいらのポットと、私のピアンタはちよつと違いますよ」という説明での呼びかけが人気になった。

販売店のピアンタに対する注文の仕方が「そんじょそこいらのピアンタ五ケース頂戴」というように評判を呼んだ。

一九八八年のピアンタポットの売上げは、象印のポットの中でもトップクラスの売上げになったということで、正井さんは、象印からは韓国旅行、シャディからはニューヨーク旅行がプレゼントされた。

商品企画に配属になった社員は、一般社員も、管理職も

新人の心で一から、基礎の仕事を覚える姿勢を持つべし！

本来シャディの商品企画は、大人しい男性MDが多いのだが、そんな中に、一九八

八年に森下一君が、調達部から入ってきた。

彼は入社三年くらいの若造なのに、何かしらリーダーシップを取りたがる、生意気な男であった。

そういえば、それまでは商品調達部にいて、ブロック大会では、大きな声でマイクを持って、何百人の社員とメーカーさんを、取り仕切っていたことを思い出した。

まあ、直ぐに、頭を打つわと見ていたら、不思議に、素直に、正井さんなど先輩女性に、チェックカードの書き方などを教えてもらっていた。

これは、ひよつとすると、モノになる男だと思った。

男性MDが大人しくなる原因には、知った振りをして、基礎の仕事を覚えないうことにあると考える。

MDの仕事は、他の部門で何十年やつても、分からない仕事が増山あるのだが、大体の男性は、知ったかぶりをして、基礎をやらないから、結局は、下の社員や女性に仕事を振って、偉そうにすることが多く、実力が備わらず、いつの間にか大人しくなるのだと思う。

私は、男性MDが例えば管理職であっても、新人の気持ちになって、メーカーさんと会って「企画は新人でよく判らないので、色々と教えてください。」と常に教えてもらう姿勢でいることが大切だと考える。

早く現場の基本仕事を覚えたら、三ヶ月後には、女性より発想の広がりがある、素晴らしい男性MDになると思っている。

特に、新配属の管理職は、徹底して、社員MDと同じ現場の基礎から入るべきだ。メーカーさんに向かって、「俺は管理職だ」なんて態度はおくびにも出さないことが大切だ。

こちらはシャディしか知らない井の中の蛙だが、相手は沢山の厳しいクライアントと折衝している猛者だから、内心では馬鹿にされるだけで、得するものを得られない。そんな、社員の現場の仕事が判る管理職は、社員MDのそのときその時の仕事の状況が把握できて、MDに対して、仕事を加重にしないで、楽しく仕事ができる仕組みを組み立てられると思う。

最近でも、この時代のある女性MDから、「森下主任の時代は何をしても楽しかつ

たです」と言われて、さもありなんと思ひ、中国潮州にいる森下君に報告をした。

森下一君はその二年後に、上海の検品加工センターを作り、初代の総経理になり、中国語はペラペラのシャディーの中国通となり、現在は、広東省の潮州市に、陶磁器工場の潮州謝迪双田陶磁公司の建設にも活躍している。

シャディーには、役員間で販売競争をする習慣があつた。

販売店さんに多大なご迷惑をかけた

「名古屋支店林OG担当」と「東京支店清水担当」の戦い

いつの年だか忘れたが、前年まで、東京支店が名古屋支店より売上げが多かつたのだが、何かひたひたと追いつかれそうな、マラソンランナーの気持ちを感ずるようになった。

二月末の数字を見ると二億円くらいの差に縮まっていた。

三月に入ると両支店とも必死の販売競争になった。

勝負は、三月三十一日の出荷の金額に掛かつてきた。

物流センターの期末在庫から三億円分を用意した。

「商品を勝手に送つてすみません。四月一日からお詫びに上がります。東京支店担当専務 清水英男」というFAX用紙を用意して、無断で三億円の商品を関八州の百六十店の販売店さんに発送した。

そしてFAXも送信した。

一店のお詫び時間十分以内で店を出て、一日二十五店訪問して、七日間で百六十店を回りきる計画であつた。

神奈川県から回る計画を立てていたので、三十一日は小田原に泊まって、翌朝一番に、担当の北村勝也君とチンチン電車に乗って、足柄山の高橋巖商店さんからお詫び行脚のスタートを切った。

高橋巖商店さんは金物屋さんだった。

店に行くと高橋勉社長さんが出てこられたので、大きな声で「勝手に商品を送つてしまい申し訳ありませんでした。お詫びに上がりました。」と言って社長さんがあつ

けにとられてポカンとしている間に、店を出ようとしたら、錆びた釘が目についた。

言わなくてもよいのに「釘が錆びてますよ」と言ったら、どこから弘子奥さんが出てこられて、「錆びた釘で悪うございましたね」と言った。

「ひゃー、こわ」と思ったので、「失礼します」と逃げるように飛び出した。

それからバス電車タクシーを乗り継ぎながらほんとうに百五十九店を一週間で回った。

皆さんが「ひゃー、ほんとうに來たんだなあ」と声の大きさとスピードに、呆氣に取られただけで非難のことばもなかった。

多分、言いたいことは沢山あったのだと思う。

事実、その後の返品量は多かったのである。

しかし、返品の日付は翌期の日付であるから、勝負の年度の売上げ実績は残ったままである。

このお詫び訪問で、残念ながら一店だけを回り残したお店があった。

それが、藤沢市の常任幹事のギフトのシバタさんであった。

神奈川県二日目の訪問予定であったが、私が北村君に無理を言って、今晩は箱根で温泉に泊まろうと「帰りに寄ります」とドタキャンして、そのまま忘れて寄らなかったのだ。

柴田社長さんからは会うたびに「お前はあのときに、うちの店だけ寄らなかったんだから・・・」と恨みごとを言われている。

社員に言っておきたいこと「約束は死んでも守れ」だ。

名古屋と東京支店の勝負はどうなったかは「同点引き分け」ということにしておく。

そのお詫び訪問から三カ月後に突然「高橋巖商店ですが、店を奇麗にしたのでお越しく下さい」という奥様からの電話があった。

行って見ると、じゃーん、奇麗なサラダ館になっていた。

「さーこれでどーだ！」という顔をしていた。

負けん気な奥さんだと思ったから私も「錆びた釘はどこに隠しました？」と言った。

高橋巖商店さんのご夫妻とは、その後、仕事か個人か分からないような、親しい関

係になった。

一九八八年（昭和六三年）シモナカマーケティングの

下中登先生の「アメリカ西海岸商業視察」に同行して、

衣料品の協同組合 互磨の会の中尾清隆事務局長と出会う。（四十四歳）

この年の六月に、下中先生主宰で、衣料品小売業の奥様方の二〇人位のグループで、アメリカ西海岸の商業施設を研修に行った。

ウイリアムソノマなど色々見たが忘れてしまった。

ただ、シャディチェーン店さんとはちよつと違って（ごめんなさい）、着飾ったおしゃれな感じの奥様方が参加していた。

男性は少ないので、若い私は、お世話役のようになって、楽しい旅行にしようと盛り上げ役であった。

しかし、ファッションの人とギフト業の壬生川のヒデとでは、どうも話も波長も合わなかった。

その中に、白髪ですらりと背が高く、パンダのような私とは違って、英国紳士然とした男性がいた。

その人が、その後ずっと、腐れ縁になった、中尾清隆さんで、私と同じ歳だった。

中尾さんは、ファッションとはいえないと思うが、それでも、グンゼと福助のイメージ程度の衣料業界にいたので、女性陣と話しが合っていた。

だから私は、中尾さんの添え物のような立場で、金魚の糞のようにくつついて歩いて、女性陣に見捨てられないようにしていた。

ロサンゼルスに行ったときに、「ここで一発かましてやろう」と考えて、下中先生にお願いして、ロスの郊外のトールランスにあった、当社のシャディアメリカの本社と物流センターを見学コースにもらった。

そして、その帰りに、隣町のガーデナにあった当社のプール付きの豪邸を見せた。

当時この豪邸には、今のシャディ社長の大平さんとご家族が住んでいた。

突然の訪問だったが、女性陣の好奇心の的であった家の中を、大平さんの奥さんが

丁寧に説明をしてくれながら、見せていただいた。

そしてプールがある庭、バーベキューのセットが常備されている姿を見て、女性陣の私を見る目と話す言葉が違ってきた。

こうなれば私の勝ちである。

毎日夜の食事時には、酒を飲みながら、シャディの店の話、これから作るサラダ館の全国展開の話、サラダ館は下中先生が設計から運営計画まで計画していただいている話を繰り返したものだ。

帰国するころには、下中先生とも、サラダ館のファサードはウィリアムソノマの白い格子がいいですねと合意していた。

そして、参加メンバーの女性陣も、サラダ館を検討すると約束するまでに、マインドコントロールをして分かれた。

その後、ファッションの奥様方を私が訪ねて行ったり、本社に来ていただいたりしてサラダ館を検討していただいた。

しかし、各店を訪問して気がついたのだが、この西海岸を研修旅行するようなファッション店さんは、ほんもののファッション店であって、結局は、少し泥臭いサラダ館とは相容れなかった。

サラダ館の一号店は、中尾さんの互磨の会メンバーの土山店さん

それに反して、中尾さんが統括する互磨の会の八十店ほどの店は、ほとんどが、町の衣料品屋さんというイメージのお店が多くて、時流からも取り残されそうで、みんな将来を悩んでいたグループだったのだと勝手に想像していた。

中尾さんが、シャディ本社を初めて訪問してくれた日に、下中先生から、ウィリアムソノマのファサードのサラダ館のモデルが届いていた。

当時、サラダ館の推進役になっていた伊藤昭一常務の机に、そのモデルがあった。

中尾さんは、「このモデルを見てサラダ館をやろうと決めた」とその後に話してくれた。

中尾さんは伊藤昭一常務ともすごく気があって、またシャディを信じていただいて、

とんとん拍子に、協同組合互磨の会の衣料品店メンバーさんに、サラダ館を併設するように勧めてくれた。

互磨の会のサラダ館は今では、兵庫県と岡山県、鳥取県に七十一店という規模になって、参加のメンバーさんからは、「サラダ館によって夢を持てるようになった」と喜ばれている。

サラダ館は設立当初のメンバーさんが、我がことのように、そのシステムを改善して行ってくれた。

サラダ館を本格的に展開されたのは、大阪豊中市の二号店のサラダ館春日店の西川実芳社長さんと奥さんだった。

銀行マンとANASチューワーズ出身の夫婦で、大阪でも少々お高いお客様が多い豊中で、さらに悪条件は駐車場がないサラダ館でどうなることかと心配したが、几帳面に家庭を回り、来られたお客様を「この店に来てよかったわあ」と思わせるスッチーさんの高度な応対が、不利な店舗と難しいお客様をこんなにまでファンにしているのだと思う。

この春日店のご主人の西川社長さんは5年位前に、豊中とはまるで違う「大阪で最後まで残った村」と言われる山の中の能勢町でサラダ館を経営してこれも成功させている。

この西川実芳社長さんと、サラダ館を通じて友人になった、東京のサラダ館白鳥店の大木光生社長さんご夫妻と島根のサラダ館平田店の平野裕二社長さんご夫妻が、サラダ館を好きになり、サラダ館のために、あらゆる経験やノウハウを提供していただいて、その発展に尽くしていただいたのだ。

この方々だけでなく、サラダ館は全国のサラダ館さんすべての方が、自分のこととして、この事業を大きくしようと情熱を燃やして、あらゆる情報を提供していただいたことが、今日の発展に結びついたと、私はほんとうに感謝している。

サラダ館の展開に、情熱を注いだ伊藤昭一常務

伊藤常務は、その十五年も前に、若い時代の林ＯＧとのご縁で、三井銀行からシャディに入った方で、長くシャディの管理本部長をしていた。

非常に計数に強くて、積極的な經理をする人で、私などが考える銀行マンとはちよつと違って、破天荒な発想をしたり、酒をよく飲んで、社員を元気に発奮させてくれる人だった。

そんな伊藤さんが、六十才になって、サラダ館推進本部長になった。

伊藤さんは「サラダ館システムは絶対に成功する」と信じていた。

だから、私にも「最後の奉仕に、若い社員への財産として、サラダ館を成功させてやる」と情熱を燃やして話していた。

住まいが、私の家と同じ団地の、百メートルと離れていない場所なので、私の出張がない日は、朝晩の出勤のアッシー君を私が勤めた。

そして、二十年間、伊藤さんは、息子を育てるように、私を支えてくれて、元氣付けてくれた。

会社からの帰りには、ほとんどの日に、誰か社員を誘って、家の近所の飲み屋で飲んだものだった。

そんな席で、伊藤さんは「サラダ館が百店舗できたよ」と言っては泣いた。

「ビフランが売れないからサラダ館の売上げが上がらないのは腹が立つ」と言っっては怒った。

サラダ館さんたちも中尾さんも、情熱を身体から発散させるそんな伊藤さんが大好きで、本社に来たときは必ず私も誘われて飲みに行ったものだ。

これは余談になるが、岩手県のサラダ館大船渡店の鈴木東吾社長さんが、私の大好きな、生きたアワビとウニを持って、私の家に来ていただいた。

直ぐに、鈴木社長さんも親しい伊藤さんと呼んで、家族といっしょに美味しく戴いた。

九時頃、女房が布団を敷くといったので、ちよつと伊藤さんところへ行ってくるわと言って出て、近所の飲み屋に入った。

ビールとお酒の空瓶が、店の中を一周するくらい飲んだ頃、伊藤さんの奥さんが店

に来て、「あんたら何をしているの。清水の奥さんから電話があって心配していたよ」と言うので慌てて帰った。

三時を過ぎていた。

ふすま一枚の隣の部屋に鈴木社長さんに寝てもらったが、その間女房は、私をわいわい怒っていた。

私は慣れているので、寝たが、起きて隣の部屋をそつと見ると、布団が折りたたまれて、鈴木社長がいなかった。

布団のしわを見ても寝た感じがしない。

携帯電話がない時代なので連絡の取りようがなく、生きているかな？と心配していたら、電話があり、「今、伊丹空港です」と言う。

「いつ家を出たの？」と聞くと、「あんたが叱られているのを聞いたら怖くなって、塀を乗り越えて、道路を歩いていたらタクシーが来たから乗った」とのこと。

これ以降、鈴木東吾社長は、私の女房と会ったら、身を小さくして「もう飲みませんから、飲みませんから」と言うようになった。

私は、酒の飲み過ぎで失敗したことが多々あった。

昭和五十三年、三十三歳ころの一月の岩手県花巻温泉でのブロック大会での出来事。

当時のブロック大会は、販売店さん三十〜五十名くらいで、温泉旅館で前の日に宴会をして、翌朝から説明会と販売店さんとの会議と少しの展示品の説明をするスタイルだった。

私は東北でのブロック大会は初めてのことで、座敷での宴会でお酌をして回り、お調子に乗ってしまい、深夜まで飲まされる（自ら飲んだと思われるが）量は尋常ではなかったと思う。

終わってから皆さんとお風呂に行き、私だけは、風呂の前の廊下の長椅子に、すっぽんぽんで寝てしまった。

朝方目が覚めて、当時は、林OG以下社員五名位が雑魚寝をしている部屋にあわて

て帰り、布団にもぐりこんで寝た。

目が覚めたら、周りの布団は、もぬけの空だった。

浴衣を羽織っただけの頭はぼさぼさのまま、林OGや社員たちを探した。

声が聞こえる襖をスーと開けて首を出したら、「ワッハハハ」というたくさんの声が聞こえた。

目をこすって見ると、販売店さんが私を指差して大笑いをしていた。

ふと殺気を感じたので左を見ると、黒板に向かって説明をしている林OGが、私に向かって、今まさにチョークを投げようとして、「帰れ！」「帰れ！」と怒鳴っていた。

もう恐ろしいその後のことは言いませんが、それ以降の私と東北の販売店さんとの仲は、まさに、裸のお付き合いになったのだった。

こんな私を、酒をセーブさせて、タバコもやめさせてくれたのは、

全国シャディ会会長の新潟の白新商会の金澤多聞社長さんだった。

私が五十歳になったときに、「誕生祝をしてあげるから出てくるように」と言われて、宗右衛門町の割烹日本に行った。

その席には、副会長であった広島の玉浦商栄社の玉浦社長さんがおられた。

「酒を飲んで元気そうに見えても、酒飲みは五十歳を過ぎると病気をしたりして、ガクツと弱る姿を見ているだろう。貴方の酒の飲み方はまさにその飲み方だ。健康で元気に、社長になることを望むから、注意する」と言ってくれた。

そして、当時五箱も六箱も吸っていた煙草に関しても、やめるように諭してくれた。

私は、二十年もお付き合いしてきたお二人が親身になって言うので、本気で言うことを聞こうと考えて、「お酒はセーブ。煙草はやめる」と約束をした。

二人は「ここに誓約書を書け」と箸袋を広げて私に書かせた。

そしてその箸袋を細く折って、私の左指に巻いて、「明日の朝まで取らないで朝食のときに見せよ」ということで風呂も入らず寝た。

翌朝、朝食のときに見せたら、すごく喜んでくれた。

その後私は、酒は極端までセーブした。

しかし、今の私の飲み方を見た人は誰も、私がセーブしているとは思わないと感じるが、私は立派に十分の一くらいまでセーブをしている（はずだ）。

そして煙草だが、これは完全にやめた。

その後、検査入院という名目で、住友病院の特別室に十二日間入院してやめた。

多分、四十万円くらい掛かったと思うが、一年で取り返したと考えている。

この時のお二人の警告を大切に聞いたことが、父の寿命の五十四歳を超えて、なお、六十一歳の今も健康でいられるのだと、お二人には感謝している。

一九九九年平成十一年六月、親父が死んだ以上に寂しかった、

伊藤昭一常務の死 （清水五十五歳）

その後、伊藤常務は、定年退職された。

ご家族がキリスト教の信者だったので、退職後の伊藤さんは私に「これからは、女房を連れて、エルサレムやサウジアラビヤなどを巡礼に回るんだ」と夢を語ってくれた。

それらの土地を巡礼されたと信じているが、あるとき、相談があつて伊藤さんの家に行ったら、ロッキングチェアに座っていた。

あの元氣な伊藤さんの雰囲気がない。

「具合悪いの」と聞くと、「どうもあかんかも分からん。一度、中尾さんと呼んでくれるか」と頼まれた。

私は出張があつたので、阿部弘美君に案内を頼んで、中尾さんに伊藤さんに会いに行ってもらった。

その後、二ヶ月くらいで伊藤さんはお亡くなりになった。

私は羽曳野病院の庭でワンワン泣いた。

歳とったら、辛いことが増える。

支えになってくれる人や居るだけで安心な人が、一人ずついなくなる不安と寂しさを、伊藤さんの死には、ほんとうに強く感じた。

一九九四年（平成六年）チカラが抜けた池田仁人君の退職（清水五十歳）

シャディにおいて、当時取締役であった池田仁人君ほど、私の中で存在の大きな人はなかった。

販売のときも、ビフランのときも、遊んでいるときも、会社をサボるときも、ヤクザに囲まれて脅されたときも、販売店さんと喧嘩をしたときも、いつもいっしょだった。

絶対に嘘を言わない。絶対に逃げない。絶対に裏切らない。

そんな池田君を私は、丸裸で信じて、いっしょに泣いたり笑ったりした。

だから、安心して頑張れたのに、その年の春に「年末には辞めようと思う」と言うてきた。

ビフランが伸びないことへの自責の念もあったかもしれない。

「お母さんが病気で外に出られないので、家の近くで、女房と一緒にやれる仕事をしたい」ということだった。

彼の埼玉の叔父さんが、焼き鳥の大吉のチェーンを作って成功しているから、それをすると思うということだった。

私は、頭が破裂するくらい辛かった。

池田君ご夫婦には、お子さんがいないから、二人で仕事をするほうが幸せだろう。

奥さんも、池田君も絶対的にお客様を大切にするから、大吉も絶対に成功すると信じられる。だけど辞めて欲しくない。

私は、何日も何日も、引き止めたくて悩んだ。

しかし、自分の身に置き換えてみたら、私なら、女房と二人で仕事ができる大吉をとるだろうと考えた。

「池田君、自分の大切な人生だから、自分の思うようにしたらいいと思うよ」と私はエーカッコを言った。

池田君は、その秋に退職をして、自宅の近くで大吉を開いて、盛業させた。

そして、池田君のお母さんがお亡くなりになったら直ぐに、妹の夫婦に大吉を譲っ

て、奥さんのお母さんがいるサツポロに移り、そこで新たな大吉を開いた。

今年の春に連絡したときには、「女房のお母さんと一緒に生活しているが、もう少ししたら、テレビでよく見るような、郊外で、牛や馬や犬を飼って、牧場と畑を持ったのんびりした生活をする」と言っていた。

一九九四年（平成六年）五十歳。自分の人生計画通り、

漁師になる準備として、淡輪のヨットハーバーに

マンションを買い、淡輪漁港の組合員になる申請をした。

先にも述べたように、私の父は、五十四歳の若さで亡くなった。

だから私は、五十歳を越えたらいつどうなるか分からないから、手遅れになって、後悔をしたくないという気持ちを、いつも持っていた。

私の後悔の無い人生の最後は、漁師の真似事をして、畑を持って小さなお百姓をすることだと考えていた。

女房も賛成してくれて、実行した。

船を買う前に、仕事が忙しくなり、直ぐに社長にもなったので、淡輪のマンションには、年に二、三回しか行けなかった。

また、クルーザーを持つこともできなかった。

私はそのマンションを、大平現社長に引き取ってもらって、漁師への夢を閉じた。

一九九六年（平成八年）社長に就任（五十二歳）

私が社長になって唱えたことば

① 現場第一主義

② 全社販売体制

③ 開発挑戦型企業

を社内に唱えて、社長にしていたのだ。

私自身の姿勢は常に「率先遂行型」である。

当時の状況としては、返礼ギフトも低下傾向、通販のビフランも長期低下傾向、カタログギフトのアズユーライクも競争が激化してきた状況で、中元歳暮が健闘して、販売がバランスよくゼロで止まった状況であった。

だから私は、こういうときは原点に返って、基本の徹底をしようと考えた。

私の基本の徹底とは、

- ① 率先垂範で現場第一主義に徹して、販売店さんと社員の信頼を勝ち取ること
- ② 大企業病のセクショナリズム化を排して、全社を一つにまとめるために、「全社販売体制の錦の御旗」に団結すること
- ③ 開発挑戦型企業として、常に新しいモノ、新しい世界に挑戦することである。

シャディには、他の業者には真似ができない「インフラの強さ」がある。

シャディのインフラとは

- 一、商品の品揃えの豊富さがある。（消費動向の変化に対応し易い）
 - 二、その商品を一個からジャストインタイム（必要な商品を必要な数量だけ必要な時に届ける）の物流力がある。
 - 三、全国どこにでも、どんな商品でも、包装して低料金で宅配をして送るチカラがある。（通販的宅配だけでなく、贈りもの宅配ができる幅の広さ）
 - 四、全国のお店から、シャディの在庫や納期をリアルに見えるコンピュータネットワークがある。（全国の本部の在庫すべてが、店の在庫として扱える）
 - 五、新しい商品をどんどん開発して売り出しても、店のリスクにならないことは、凄く冒険ができる組織である。（まさに、開発挑戦企業になりうるインフラ）
- このインフラを基礎にして、本部と販売店さんの団結とパワーを結集すれば、どこにも負けない組織になりうると信じている。
- しかし、チカラ及ばず、私の二〇〇〇年までの社長5年間では、販売を九十億円しか伸ばせられなかった。

二〇〇〇年（平成十二年）十二月 社長を退任し会長に就任（五十六歳）
最後のロマンを中国に求めた。

会長になって夢を持ったのは、やはり中国だった。

そして、商社仕事ではなく、何かモノを作り上げるロマンのあるものを残したいと考えた。

そんなときに、私の元三井銀行でお世話になった、川口光彦さんの子息の川口秀彦君が、シャディ上海から中国人の奥さんのタンナさんをめとって帰国してきた。

数ヶ月すると茶筆筒を買って、食器をいっぱい集めていると聞いた。

中国人の食器事情に興味を持って、シャディ上海の金淑媛さんや李明さんなどスタッフに、食器の全社員と仕舞っている写真を撮ってもらった。

全員の家庭の食器は種類が非常に少なく、大皿、取り皿、湯呑、小碗程度で、それも無地の白色だけであった。

仕舞っている姿は、全員の家庭が、流し台の下の棚に、整理して重ねて入れている程度であった。

この姿とタンナさんの食器に対する好奇心を見て、これから発展する中国では、食器ブームが来ると私は思った。

今、上海ではスターバックスなどコーヒーチェーンはおおはやりだ。

価格は一杯四百円くらいするのに、店はいつもいっぱいだ。

コーヒーの関税が贅沢品として高いのが原因で、空港ではどこでも一杯四十元（五百二十円）だ。

しかし、関税なんて間もなく撤廃されると考えると、国民全員がコーヒーを飲むのが当たり前の日本のようになると考えられる。

貴方の家庭のコーヒーカップは全部で何個ありますか？

それが中国では、ゼロなのだ。

十三億人全員が、コーヒーカップを持てば、十三億個のコーヒーカップが出る。

柄のついた茶碗が欲しいと考えるようになったら、何億個出るか想像も付かない。

上海や深センという都会では、日本以上に大きく立派な作りの、各種のレストランチェーンができている。

しかし、そこで出てくる食器は皆同じ、白無地だ。

料理の違い以外の差別化に、違いのある食器が使われる時期は間もなく必ず来る。

日本の買い場として大きな位置を占めるようになった、コンビニエンスストアには、陶磁器が一つも置かれていない。

知恵を働かせて、コンビニ御用達の現代人好みの陶磁器を作れば、日本にもまだまだ需要はあるはずだ。

そんなロマンを夢見ているときに、岐阜の陶器の産地の土岐市で、窯元さんに集まってもらう機会があり、その席で私は、中国での陶磁器生産のロマンを語った。

「いっしょに中国で陶器を作りたい」という窯元さんがあった。

それが、双田窯の楓理事長さんだった。

双田窯さんは、土岐でも大手の近代設備を持つ窯元だが、やはり、中国に夢を持つ小林副理事長さんと松本さんという技術者を出して、シャディとの合弁工場を作ることに決めた。

シャディの取締役会でも賛同を受けて、広東省の潮州市に、一万坪の土地に三千七百坪の規模で、中国でも有数の近代的陶磁器工場を建設している。

デザイナーとしてはやはり中国市場に夢を持つ若いデザイナーの桑下雅美さんが現地にデザイン工房を設立して、中国人のデザイナーを十人くらい育てている。

シャディからは、本来言いだしっぺの私が行くべきであったのだが、執行役商品部長の樋田泰治君と森下一君が行ってくれた。

今年二〇〇五年七月に、火入れ式があり、本格稼動する。

私のシャディの最後の夢の成功を心から願っている。

二〇〇六年（平成一八年）六月二十四日（六十二歳） シャディを辞任

もう少し書きたいと考えていたが、この執筆に費やす日を、今日、六月十九日（日）までと決めていたので、未練を残しながらも、ここで締めくくる。

覚悟をしていたこととはいえ、三十六年間、平穩に守られて生きてきた、シャディという傘から抜け出て生きていくことには、不安もあれば、寂しさもひとしおである。

しかし、仕事においても人生においても、キッチンとけじめをつけることは、会社に

も自分にも、お互いに大切な行事だと考えて退任をする。

これからの壬生川のヒデ

しばらくは、静かに、体重の減量に努めて、
ゴルフを覚えて、釣りをして、畑を耕して、
妻と子供達夫婦と孫達のご機嫌をとって、
中国語を覚えて、社会の勉強をしながら、
シャディの社長であったことに恥じないような、
社会貢献をしたいと考えています。
皆さま方には、個人清水英男として、
今後とも、親しくお付き合いをいただけますように、
伏してお願い申し上げます。

清水英男

清水英男 メールアドレス

shimizu@e-ba.jp