

# 富士松さんと直吉どんの事ども

鈴木岩藏

とれば憂しとらねば人の数ならず

捨つべきものは文筆なりけり

と言いたい程書く事は頗る苦手の僕である。而し書かぬわけには参らぬ。

富士松さん直吉どんとは僕が物心ついた時以来呼び馴れた懐かしい名前である。本家とは煉瓦造りの砂糖倉庫を棟隔て、東隣の洋糖商會に柳田氏は起居したに反し金子氏は本家の店で他の店員と同じ居して居たのと魚釣に長じて狩猟等にも私と共通の趣味があったので行動を共にした事が多かった。

前者は大阪船場生まれの実直堅実な商人型の番頭さんであるに反して後者は高知生まれの荒削りの土佐ツボ丸出しの書生然として居た正反対の存在であったが両者共に仕事には中々熱心であった。金子氏は閑があれば読書して居たが僕の記憶に残って居るのは当時の青年に盛んに愛読された「国民の友」である。後年大里精糖へ同誌の主筆人見市太郎氏を迎えたのも或いは此辺の關係があったのではなかつたかと想つて居る。(勿論僕が米國遊学中の出来事であつたので真の事情は少しも知らないのである)

柳田氏は砂糖直輸入の大先達で一生を世界砂糖貿易にささげた程のエキスパートで鈴木商店を世界的砂糖商に仕上げた人であつた金子氏が次々と種々の新事業を發展させるにつれて氏のよき女房役として商業部門を擔當して金子氏に後顧の憂をなからしめたものである。青年時代の柳田氏が砂糖業界の新人で然も先覚者であつた事は当時東京海上保險会社大阪支店長であつた前の文部大臣故平生鈺三郎氏が関西に於ける事業發展に最大効果を得た事件の主人公が柳田氏であつた事をよく人に話された。其の事件と言うのは、我洋糖商

會が北國の或る得意先の荷物に荷主には内証で保險を付けて置いたのが物を言つたのである。現今では海上保險を付ける事は常識で商人の日常茶飯事であるが、其の頃田舎では保險の事など種種勤めても中々聴入れられなかつたのである。保險の先覚者であり進歩主義者の柳田氏はFOBで得意先に売つた様にして実はCIFで仕切つたのであつた。荷主は案内の荷物船が沈んだとの報を受取るや一家浮沈の一大事とばかり青くなつて飛んで来たのも無理はない。全財産を此の荷に掛けて居たのである。神戸に着くなり店へ来てみれば現実は予想に反し意外にも彼が投じた資金以上利益迄見込んだ金が待つて居たのである。此の規模の保險教育が北國商人仲間で大評判となり、平生、柳田両氏共に其の營業振の一大広告をしたのであつた。其の時其の荷主から贈られた記念品が僕の家に残つて居る。

金子氏の無頓着は有名であるが、小僧時代に朝着物を裏がえしたまま平気で其の儘使に行つたのには母も困つたものだとコボして居た。此の様な無頓着から起こつた逸話は中々多く例を挙げれば限がない。

嘗つて杉山茂丸氏が金子氏は此の頃煙突病にかかつていると評された如く、新事業を次々と起し事業に没頭して事業以外の道楽は殆ど無かつた如く想われるが水泳、釣漁、狩猟は仲々好きであり上手でもあつたが、多忙と持病の痔疾の爲め中止の形であつた。同氏の暑中の冬装束は右持病による極度の貧血の現れであつた。

記憶力の好い事は頭腦の明晰と共に金子氏の特徴の一つである。それが如何にして常に保たれて居たかと言うと、永年の間に養われた随時随所で五分でも十分でも熟睡することのできた精神集中力である。あの南船北馬席の暖まる暇なき大活動が出来た原因も此の辺

にあるのではないかと想われる。太閤の後に太閤なしの諺通り天才的人物の後に天才なしである。僕は野心を殺し成るべくジャマにならぬ様に心懸けたものである。

色々と両氏の思出をたどれば記すべき、又は筆に出来ない秘話も

(故人遺稿)

## 金子直吉と大正の企業家

城山三郎

(作家)

戦争景氣に乗つた悲劇の麒麟児。彼は企業家として人間能

力の限界を行く理想像を残した

三井を凌駕した売上げ

金子直吉が入店したときの神戸の鈴木商店は、店員は他に柳田富士松という男が一人。砂糖とドル相場をやるだけのささやかな店であつた。

それから僅々三十余年、鈴木商店は日本ではもとより、世界でも指折りの大商社となる。従業員三千。全盛期である大正八、九年当時の年間取引高は十六億。三井物産が昭和三年になつて十二億六千万——それが物産創立以来の最高記録だというのだから、金子がかねがね目標にしていた三井を凌駕してしまつたわけである。

しかも鈴木は単なる商業資本ではなく、その傘下にある製鋼・造船・金属・化学・繊維・製糖・製粉・製油・製塩・麦酒・製紙等の各種製造工業、五十余の関連会社を擁する一大産業コンツェルンを形成して居た。

いまから思えば、まるで夢のような出来事だが、時代にはその夢を許す余裕があり、金子には、その夢を体現する実力があつた。

星の数ほどもある同程度の小商店の枠から鈴木が抜け出したのは、樟腦・薄荷など独占度の高い、それだけに高利潤の商品を集中的に扱うようになったためである。

台湾のまだ軍政時代に、大工に化け人を送りこみ、樟腦製造にのり出したが、民政長官後藤新平に製腦官營の意図があり、さらに製腦業者の濫立傾向を察知すると、進んで製腦官營化に協力し、その代わりに官製樟腦の一手販売権を得る——時代より一步先を読み、名をすて実をとり、高収益なものに機敏に転換してゆくのだ。

ついで台湾での砂糖栽培から製糖へのり出す。製糖もまた独占度が高いというより、当時は日糖が完全な独占態勢にあり利益を壟断して居た。金子は新知識を生かして立地条件を厳選した上、北九州に大里製糖所をつくつて挑戦。その低コストによつてついに日糖にカブトを脱がせるが、日糖側からの合併申し入れは蹴つて、その製糖所を建設資金の数倍に上る六百五十万円という高値で引取らせる。ここでも名をすて実をとつた。

こうして飛躍のための資本蓄積を完了したところへ、第一次大戦が勃発する。このとき、金子は會計主任に次のように命じた。

「今日以後は鈴木氏の信用と財産とを充分に利用して出来るだけの金



を拵え極度の融通を図って貰い度い。又如何に行詰るとも自分の戦闘力をにぶらせる様なことは云って呉れるな、盲目滅法が驀地に前進じゃ、いよいよいかぬときは俺にだけソツと云え、鈴木の大を成すは此の「一挙にある」(白石友治編『金子直吉伝』)

三菱造船所に一度に一万トン級貨物船三隻を注文し、ロンドンにある二十代の支店長高畑に無限に近い権限を与えて鉄の買占めに向かわせるなど、一斉に買思惑に出る。そして、その思惑はことごとく的中する。

大正六年秋、金子はその高畑宛に長文の親書を送るが、その末尾には、

「今当店の為し居る計画は凡て満点の成績にて進みつつ在り 御互に商人として此の大乱の真中に生れ 而も世界的商業に関係せる仕事に従事し得るは無上の光榮とせざるを得ず即ち此戦乱の変遷を利用し大儲けを為し三井三菱を圧倒する乎 然らざるも彼等と並んで天下を三分する乎 是鈴木商店全員の理想とする所也 小生共是が為生命を五年や十年早くするも縮小するも更に厭ふ所にあらず 要は成功如何に在りと考へ日々奮戦罷在り 恐らくは独乙皇帝カイゼルと雖も小生程働き居らざるべしと自任し居る所也 ロンドンの諸君是に協力を切望す 小生が須磨自宅に於て出勤前此書を認むるは日本海々戦に於ける東郷大将が彼の『皇国の興廢此の一挙に在り』と信号したると同一の心持也」と述べる。正に意気天をつく感がある。

### 創意に富んだ「世界的商人」

ここで注意すべき第一のことは、金子が世間で伝えられるようないわゆる相場師ではないということである。

株や米など投機に手を出すことを、金子は再三戒めている。そして、相場物に手を出すときは、「まず買いかから入れ。短期はやらす、

なめてかかっており、土佐人金子を憤激させたのだが、いまこそ、胸のすくような反撃に成功したのだ。

金子が東郷大将の心境を引合いに出したのも、その意味においてである。

第三に、金子は、世界的商人であると同時に当時では最も開明な産業資本家であった。新知識を積極的に吸収した金子は、新商品の開発について、おどろくほど貪欲であった。

人絹を研究していた秦逸三、久村清太という無名の青年研究者を登用して惜しみなく研究費を与える。

『「どうもこれでは駄目です。これはどうも出来ない相談です」と、逸三が訴えにいくと、金子直吉はいつもきまったように、

『さうか、それは面白い。ひとが出来ないことをやるのが面白いのだ。出来ることなら誰でもやる』

そして、ここはかうやれ、ここはかうやってみたらどうかと言った調子でひた押しに押しつけてくる。技術上の問題など、技術者でない金子直吉には間違ひもある。しかし、金子の気魄に向ふと、逸三はひとたまりもなく押し切られてしまふ。圧倒された」

(丹羽文雄『秦逸三』)

明治四十年代のことである。

この後引き続き、アンモニア合成(クロード式窒素工業)、グリセリン・オレイン油製造(合同油脂)、製油・曹達製造等々、わが国で最初の事業にのり出して行く。

金子には「煙突男」の異名がつく。「突進してこしらえるばかり。一つ片づかぬ中に次をやる。ちょっと待って左右を見て、という気はない」という内部からの批判も出るほど、次々に各種工業へ進出する。進出せずにはおれないのだ。「損しても得してもいいが、事業家は生産をしなくてはいかん」と言い、「工商立国」を論ずる。

(橋本隆正氏談)

長期で行け。短期は期限でせめられるが、長期なら買ひならしでできる」という極めて穏当な考え方をしていた(住田正一氏談)。

そのためには、勘にたよるよりも、調査にもとづいた。各業種にわたって専門家を配置するとともに、早くから不相应な大金を投じて、電信暗号を買い、電信料には枠を設けず、世界各地からの商品の動きをキャッチし、通信社もない時代とて大新聞が訊きに來るといふ有様。そうしたデータにもとづいての買ひであった。決してイチかバチかの勝負に出たのではなく、運よく当たったものでもない。

第二に、金子は買思惑だけで当たった戦時成金ではなく、創意に富んだ「世界的商人」であった。

船価の安いときに注文し、自らも造船所を持ち、安く仕入れた鉄材を供給し、買ってもうけ、つくってもうけ、売ってもうけ、と二重三重に収益をあげる仕組みである。荷の動かし方にしても、日本品を輸出し、外国品を輸入するというありきたりのことだけでなく、たとえば、日本品をジャワへ、ジャワから砂糖をロンドンへ、ロンドンから雑貨をカナダへ、カナダから小麦を日本へ——というように時々刻々、不定期船の船腹を一〇〇%利用し、他国商品の売買をする第三国間貿易の先鞭をつけた。買主や荷揚港がさまらぬ中に出帆するのもしばしば。航海中に買手を探し出すわけであるが、それだけの自信が鈴木商店にはあった。既成の商社では思いもつかぬ離れ技術的な柔軟な取引で、世界中を手玉にとった感じであった。

金子は、国内の商売を「芸者と花フダをやるようなもの」つまり、同じ仲間の中で取ったり取られたりしているのに過ぎないとし、外国から金を獲得することこそ、商人の生甲斐としていた。買思惑だけの成金とは、まるで違うのだ。

金子の胸中には、外人商館から与えられた不平等貿易時代の屈辱の思い出がある。犬のように商館の外へ追い出されたり、砂糖の目方を測るとき公然と秤に足をのせた外人貿易商——彼らは日本人を

製造工業を盛んにすることにより、原料を買い製品を売ることに、商社としても利益になるわけだが、同時に、「国家がやらなくちゃいかんことを、鈴木がやっておる」という気概があった。いや、気概だけでなく、彼は各種工業への進出に当って、国家的利益を考えていた。人絹は日本にない天然繊維を補い、日本の繊維事情を好転させるものであり、空中窒素固定は天然資源に乏しい日本として必須の化学工業である等々。

### 天下のために米相場を動かす

土佐人金子には、天下国家のために——という気風があった。それは彼は経済界で果たそうとし、大正年間はその気持が花開くに十分な時期であった。世界を向こうに廻しての商業活動も、金という形で日本の国富を増やす事業であり、工業活動もまた前述のように国家利益に通じると考えた。

世間では金子は、後藤新平ら幾人かの大物政治家と親交のある怪物的な政商と見なされている。意図的にそうした像がつくられたきらいもある。だが、彼の場合、献金をして反対給付をもらおうといった、政治を私するタイプの政商ではない。

大正七年、鈴木商店は一挙に十人の帝大出、十三人の一橋出、三十人の神戸高商出を採用するが、帝大出に対しては次のように訓示した。

「帝大を出て、官界政界に沢山の先輩も居るだろう。然し鈴木商店が君に望むものは暮夜官吏の私宅を訪れて、百万円の山林を九十万円で払下げて貰ふ事を運動する事ではない。商売は虚業でなくて、実業だ、又そんなものが商売ではない」(住田正一『変わった行き方』)と。

彼は天下国家を論じ、天下国家に役立つという信念でもって政治家と膝をまじえた。後藤新平と知り合った因縁からそうなのだ。そ



して、そのことが鈴木木の利益にもなる。

事実、経済問題で窮地に陥った政府のために、金子はたびたび名案を献策し、日本経済の危機を回避している。

大戦中、英米が鉄輸出禁止の措置に出たとき、日本の政財界は何の対抗手段も知らず、絶望の淵に落とされたが、このとき金子は単身上京してアメリカ大使と会見、(船は売る。ただし代金は鉄でいた)と、この船鉄交換の条件を持ち出し、ついにこれを呑ませて、日本の重工業界の危機を救った(この功績で勲二等が授与されると聞き、金子は賞勲局まで出頭して、その下付を辞退した。このあたりにも、一介の実業人として生き抜く金子の心意気がうかがわれる)。

大正初年における米の対外輸出も、それによく似たケースである。米価は大正元年十二月の二十八円を峠に、大正五年まで十二円から十三円台を低迷。農村は不況になやまされた。政府が買い上げ等の緊急策をとってみても、一時的に二円幅ほど上がっただけ。

このとき金子は政府に進言し、海外市場を開拓して大々的に米の輸出を図った。鈴木だけで七十一万俵という大量を積み出し、一年足らずで米価を十六、七円台に回復させ、農村の危機を救った。そして米価の回復を見ると同時にこれを打ち切り、逆に、米価が騰貴し過ぎる傾向に入ると、今度は外米の輸入に当る。まことに国策的な商人なのだ(米騒動では、この間の事情が誤解され、また反鈴木派の煽動などによって焼打の憂目に遭った。金子にしてみれば、大いに心外なことであった)。

経済問題について、政治家にはまだ自信のない時代でもあった。「世界的商人」として練達した金子としては、腕を貸さざるを得ない気持であったろう。

そして、それらのことは、すべて鈴木木の利益になった。公益は私益となり、私益はそのまま公益となる。完全なスミスの予定調和の

半金は、それまで支店で秘密に蓄積していた資金の中から支払うといった有様。残りの半金をすでに金融難に陥っている本社がようやく送金してくるといふ状態であった(『金子直吉伝』)。

わたしは、鈴木商店関係者から聞き取りをしたのだが、それらの人々のすべてが、破綻四十年後の今日まで、慈父のように金子を敬慕し、鈴木を懐しんでいるのを知って、おどろかされた。そういう雰囲気であるから全社一丸となり、金子の手足となって離れ技を演じること可能だったのであろう。

#### 最初にして最後の「壁」金融

金子は「壁」を知らなかった。

成長期の企業者にとって「壁」はあると思えば存在する。ないときめてかかれれば、吹きとんでしまう。これまであげたいいくつかの例でも、それがわかっていただけたと思う。

金子がはじめて、そして、最後にその「壁」を意識したのが「金融の壁」であった。

一大コンツェルンを形成しながら、その傘の中には、銀行は地方銀行がただの一行。それも株の取得関係から入ったままで、金子は意識的に銀行を持つとしなかった。

金子は徹底した銀行ぎらいであった。日本は世界に類のない封建的資本主義。金融資本と産業資本がいっしょになっている。金融資本は産業資本といっしょになり、インフレ・デフレを交互に起し、両方でもうける。貸してもうけ、不景気には弱い会社を合併してもうける。どの国でも、金融資本と産業資本は別で、それ故に弊害もないのに——。こうした潔癖な考え方であるから、やれば可能であったであろうが、銀行と組むことを避けた。

「神様は本来吾人人間を最も幸福の裡に、平等無差別に暮して行ける様に、お拵へになったものである。然るに今日世の有様は何ふだ。

世界である。金子の頭の中では、おそらく、どちらが先という考えもなかったのではないか。(金子の鈴木か、鈴木の子か)と言われながら、金子はあくまで鈴木木の忠臣であり、一片の私心もなかった。破綻のとき、金子の許にあった唯一の財産が一の谷の自宅であったが、それは担保に提供し、しかも「お家再興までは」というので、旧鈴木商店関係者の申し出る援助も斥けて、借家住いを続けたのであった。給与は低く、夏も冬も同じ鼠色の黒ボタンの詰襟の服。鉄縁眼鏡にヨレヨレの中折帽。風采の上らぬ彼は、しかし、鈴木のために昼夜働き続けてやまぬ鼠のような存在であった(自らもまた白鼠と号していた)。

最も繁忙であった時期、月の中の二十日は汽車の中で眠ると言われた。日曜も祭日もなかった。「日曜はヤソ教徒のつくったものだから」と言い、「日曜日に休むと体の調子が狂う」と信じた。一日に二度も床屋へ行くこともあったが、床屋は金子にとって、ただ一つの休息の場所であったのだ。

金子がこの通りであるから、鈴木商店の中には活気が満ち満ちていた。

前述のように鈴木商店では大量の学卒者を採用したが、一方、これはと見こんだ少年社員は、休職させ給費生として上級学校に送った。「本と人間の価値は最も安い」という考え方であり、博覧強記の金子は、こうした形で苦手を通して新知識の吸収につとめた。帝人創設の例に見られるように、無名の青年技術者に大幅の権限と資金を与えるのも、しばしば。いや、鈴木内部においても、二十代の苦手に大幅の権限を与え、しかも責任は金子なり支配人西川が負うという建前であった。責任だけあって権限はないという既成商社の太刀打ちできない機動性がそこにあった。

例えば前述の空中空素固定法の特許権を買うに当り、ロンドン支店長高畑は独断で交渉。五十万ポンドという高額であったが、その

資産階級と云ふ連中が現れ、大きな家に這入って、多くの男女を召使ひ、一向働かないで威張り、反って贅沢を極めて居るかと思ふと、又其傍らに、貧乏人と云ふものが出来、二六時中汗水を垂らして働いても、尚ほ妻子を養ふに足らないやうな者も尠からざる状態である。

世相が斯くの如く、神様の御思召に反いて居るのは、何故乎と云ふと、即ち世の中に利息と云ふ白蟻の様な不勞所得を認めたからである。

という一文からはじまる『利益万能論』の遺稿。「英国の四朱、米国の三朱半、仏国の五朱、蘭国の四朱に対し、日本は八朱七厘五毛であるから、是れのみは真に世界の一等国と称するに足るのである。最高金利の一等国なる敬称が果たして国民の幸福なりと謂ふべきであらうか」

その著『経済野話』においても、また、その他の論説においても、金子はくり返し、高金利を攻撃する。銀行国営論をぶち、(日曜祭日は、金も遊んでいる。金利をとるな)という珍説も唱える。金子の悲鳴が耳にきこえるようである。

破綻の原因は、思惑買いの失敗であったが、関連各産業への龐大な設備投資に、資金が寝てしまったためである。それらは、帝人・神戸製鋼はじめ、いずれも後々に発展する有望な事業であった。事業の見込みにまちがいはなかったが、不況をのり越すだけの資金ぐりが出来なかつた。万年強気の金子としては、戦線の縮小への踏み切りが遅過ぎ、後退にかかると、さまざまな妨害に遭った。

鈴木木の息の根を締めたのは、三井銀行の池田成彬が一举にコールマネーをひきあげたためである。池田はその『財界回顧』の中で、ほとんど中傷に近い形で金子を罵っているが、それは逆に、いかに三井にとって、鈴木が眼ざわりな存在であったかを自ら物語るものだ。



金子は愚痴を言う人ではなく、他人の人格を云々することもなかった。ただ、遺稿にも見られるように、不労所得の上にあぐらをかき支配勢力に対する反感は消えなかった。ある意味では、彼は一生を勤労者として終わらせたとも言える。

勤労所得税は最大の悪税と攻撃、財産税の増徴を唱えた。大正年間すでにローマ字論を提唱しており、また、中国の革命軍に援助をしたり、その意味では新時代の人でもあった。

ただ、金子の眼は、あまりにも外を向き過ぎていた。その新知識を社内近代化にふり向けるのが、やや、おそきに失したようだ。株式会社への切替えもおそく、増資もおそい。金子の前には事業の拡大だけがあり、それだけに他からの制肘をおそれる気持も強かつ

## 天下三分の計

大正七年十二月、ちょうどクリスマスころだった。潜水艦用ジーゼルエンジン研究のため、スイスのある会社へ向う途中のことである。まず太平洋を船で渡り、アメリカ大陸を横断し、大西洋をやっと乗越え、二ヶ月も要して無事ロンドンまでたどりついた僕は、とるものもとりにあらず、鈴木商店のロンドン支店に高畑支店長を訪ねた。

高畑君は僕の顔を見るなり「金子さんはお達者ですか」といいながら、金庫の中から一通の封筒をとり出してみせた。それは金子さんが高畑支店長にあてて書かれた手紙である。開いてみると二年前の大正五年、戦争景気で忙しくなったロンドン支店を強化するため、神戸高商を出て間のない小川実三郎君を派遣することに決り、小川

ためだ。後継者と目した名支配人西川の急死により、より若い世代との年代的な断絶も生じる。業務の権限こそ大幅に移譲しておいたものの、組織は未確立――。

破綻後の金子は、お家再興をめざして、黙々と歩み続ける。そして、彼の最後の事業は、樺太のツンドラの資源化であった。不毛の地に新産業を起す――その夢は、ひとり老残孤影をひく身になって、変らない。彼の絶筆もまたツンドラに関するものであった。

事業から事業へ――。創業者的企業者として、人間能力の限界を行く理想像を、金子はわたしたちの前に残した。それは日本資本主義発展をとく一つの鍵であると同時に、今日にも通用する多くの教訓を提供してくれる。

## 浅田長平

(遺稿)

君はシベリア経由、ヨーロッパに向うことになった。神戸を旅立つ朝、小川君があいさつのため須磨の金子さんの自宅に何うと、筆を取ってさらさらと巻紙にしたためて「これを高畑支店長に渡してくれ」とじきじき手渡されたものであるという。

手紙は一丈余りもあつたであろうか、ともかく長文で、しかも名文、達筆の跡も鮮かに見事なものである。はじめの辺りは支店長に対して出された社命で、いわば公用文なのだが、僕は最後のところに非常な感銘を受けた。そのくだりはいまでも僕の脳裏に焼きついている。

「ドイツのカイゼルは今、英仏露はじめ世界の列強を向うに回し、独りよく戦っている。おそらく世界中で一番忙しい男であろう。と

ころが、私はそのカイゼルよりもさらに忙しい毎日を送っている。今の鈴木は「神戸の鈴木」だが私はこの戦争という絶好のチャンスをつかんで、日本一の事業会社に育て上げ、さらに「世界の鈴木」にのし上げたいのだ。もしそれが出来ないまでも三井、三菱と天下を三分し、その一つを取ってみたい。この夢を追う私はものすごく忙しい。君たちもそのつもりでしっかりやってくれ……」

金子さんはきくと三国志の故事を頭に浮かべながら、筆を走らせたに違いない。仕事一本に打込んだ男の熱情が長い巻紙の隅から隅までピーンと行き渡り、金子さんの異常なまでに激しい意気込みは読む者に強烈な印象を与えずには置かなかつた。金子さんとはこんな人だったのである。

## 商機の生神様

## 金子直吉

元合同油脂社長 長崎 英造

語る人・元国際汽船取締役・東京都副知事 住田 正一

### 天下の生き字引

大正四、五年のことであつたが、澁沢（栄一）さんが神戸に來られて、それを迎えた宴席上で、山下龜三郎さんが、金子翁を紹介して言ったものだ。

「この金子は、何から何まで知らぬことはない、天下の生き字引です。金子の知らぬことといえは数々ある商品のうち、まア、棺桶についてのことぐらいのもんでしょ。」

ところが、それまで黙ってかたわらに聞いていた金子さんは、この時、むっくり顔をあげて、ウンニヤ、と大きく首を振った。

当時の鈴木商店は神戸製鋼所はもちろん、帝人、豊年製油、桜ビール、大里製糖などざつと六十近い企業を抱え、一方では貿易において当時の金で、三井物産の十五億について、鈴木商店が年額十三億に達する巨額を手がけていた。三菱商事は五億円にも足らなかつたと思う。この膨大な仕事を金子さんは一人できり回し、号令を出していたのである。まさに偉大というほかにいいようがない。ともかくえらい人だつた。

破れ帽子を頭に、全く風采をかまわぬ仕事一本に生きた金子さん。こんな立派な人が神戸にいたことを忘れてはならない。私も金子さんの感化を受けた一人である。

(元神戸商工会議所会頭、元株式会社神戸製鋼所相談役)

「それは大いにちがう。」

「いや、御けんそんを……」

「ちがうちがう、その棺桶のことなら、他のものより一層よく知っているんだよ。実は台湾の方の店で、その棺桶までこしらえて賣らせていたんだが、台湾人の上層、中層を顧客とする棺桶は、重要商品の一つでね……」

と、山下さんからこれだけは知るまいと持ち出された棺桶について、棺桶屋ハダシのうんちくを傾け出して、満座の人々をあつけないとらせ、果ては大笑いとなつてしまった。