

その実習生として派遣する目的で、私が鈴木商店に採用されたのです。大正十三年七月、神戸出帆印度洋スエズ経由で、五十日かかつて渡英、ロンドンで高畠支店長、機械部担当の相原保氏にお世話になつて、マンチエスターに行き、メトローヴィック社の実習生となつた。それから二年間みつちり勉強して無事実習課程を終えたのですが、そこへ又本店から当時販売代理をしていた紡績機械会社、工作機械会社當を歴訪、勉強して来いという指令が来て半年余その方もやつた上で、又同じスエズ経由の船便で懐かしの神戸に帰り着いたのが、昭和二年三月末日、何ぞ計らんあの不幸な鈴木商店支払停止の直前であります。

その後海外代理店契約の事後処理は、神戸製鋼所が引継ぐことになつて私共関係者は、神鋼へ移管されました。併し、その後又メトローヴィック社の代理権は、東京の高田商会へ譲ることになつて、関係者もその方に行つたが、私だけは神鋼営業部に居残ることになりました。そのような成行で結局私は鈴木商店の仔会社神戸製鋼所と、その又仔会社神鋼商事株式会社で一生を過すことになつてしまつたのです。

前述のような訳で私が実質鈴木商店に居たのは極く短期間で、自然辰巳会の皆さんにも面識が少ないので、会合など機会ある毎に、お見知りおき願つてご支援をお願いする次第であります。

以上

わが人生Ⅱ尊敬する人と恩人



坂 本 寿

『坂本さんは、坂本龍馬と何かかかわりがあるのですか』、ぼくが土佐（高知県）の坂本ですと言うと、すぐ人はこう聞いてくる。言い訳をしても長くなるから、『まあその筋ですね』と、のんきに答えておく。時代は違つても郷土仲間であるのは事実だが、血筋は全然関係がない。

『郷土の仲間』というのは、単に故郷と同じくするという意味ではなく、大別された身分を指すのである。

土佐では、身分が上士と下士に分かれおり、上士は将校、下士を兵と表現することが出来る。山内家が土佐の大名として自分の一族郎党を引き連れてきた者が上士、土着の侍が下士である。

下士が刀を持っていてもふだんは差さず、商売をしてもよかつた。龍馬の家は酒屋だったから、身分は、ほくらと同じように低かつた。

土佐へ行つたことのある人なら、土佐人がいかに坂本龍馬を誇りに思ひ、尊敬しているかを存知だろう。旅行者の中には、『リョウマ』を『リュウマ』と言い間違える人もいるが、うつかりそんな間違いをしようものなら、軽べつされてしまう。また坂本龍馬と呼び

捨てにしようものなら、たゞでは帰れない。ぶんなんぐられるのが才だ。『坂本龍馬』は『坂本龍馬先生』と呼ばなくてはならない。少し冗談が過ぎたが、それほど龍馬に対する郷土の熱はあついということだ。

去年は龍馬生誕百五十周年記念が企画された。

ぼくも坂本龍馬については、先生という敬称をつけている。姓も同じだし、子供のころから信奉していたので、龍馬を語る時には呼び捨てにできないよう、おこそかな気持になつてしまふのである。とにかく、龍馬は偉かつた。

大体、土佐人は、言うことがオーバーで、調子がいい。屁理屈、小理屈を言わせれば、天下一。それを理想主義だの、気持ちが大きいだの、と勝手な表現をしているだけだ。口先よりも行動することが大切で、言つたことに実行が伴わなければならないのに、案外言いつ放しで終らせる。

その点について考えてみとも、坂本先生は立派な人物であつたと思う。

薩摩の西郷さん、長州の桂さんを説き伏せ、戦争は国内でやるべきだと言つてのけ、呉越同舟のようこの二藩の手を握らせた。

日本人同士の相克は許すべきでない、と江戸から九州の果てまで熱心に歩き廻つてゐる。

このことは大政奉還に大きく影響した。そして、『広く會議を興し、万機公論に決すべし』という五ヶ条誓文の本筋をなした、船中八

策を提出している。

坂本先生は、西郷さんと新政府の人選に当る時にも、ご自分の名前をそこには入れず、『役人みたいな堅苦しい仕事は嫌いだ。むしろ、外国と交流するような仕事で、日本を開放した国にしたい』と答えたそうだ。

ぼくも、書物で読んだ限りしか坂本先生のことは知らないが、土佐の田舎の大して学のない若い男が、なぜこれほどまでの大志を抱けたか、先見の明を持ち得たか、その業績を知るたび、つくづく感心する。

千葉道場で、剣道の免許皆伝を受けながら、人殺しを絶対しなかつた坂本先生に、彼の人生哲学を見た。

坂本龍馬先生を、郷土の大先輩にいたゞいているのは、心強いし、またぼくの人生の歩みの参考になつていても確かである。

『尊敬する人』と『恩人』は違う。金子直吉先生と坂本龍馬先生と母を『尊敬する人』というなら、ぼくを実業人として育ててくれた人が『恩人』だと思つていい。

これまで、随分たくさんの人々にお世話になつた。なかでも、鈴木商店で經理マンとして、みつちり仕込んでくれた楓英吉氏と、鈴木商店から日亜製錫に移つた時、メーカーとしての在り方を教えてくれた社長の田中徳松氏には、一生涯、感謝の気持ちが尽きない。

土佐出身で、高知商業の先輩であつた楓さんは『日発』の初代社長である。

昭和十四年芝浦スプリング製作所が、旧鈴木商店直系である日商（株）の資本を得て、その傘下の会社におさめられた時、社長となられた。楓さんが偉かつたと思うのは、社長の立場にありながら、自分は月一、二回顔を出し、総括的な注意を与えるだけで、細かなことは何一つ口出ししなかつたことだ。

昭和三十二年に亡くなるまで、日発の社長のいすに座つたのは、延べにして二時間くらいだつたろうか、顔を出すとすぐどこかへ飛んで行つた。

したがつて、会社のことは全面的に、ぼくと藤岡に任せてくれたのである。書類にハンを押すのもぼく任せで、一度も本人がハンを押したことはない。日発のスタートの時も『苦労するんだな』と一言いつたきりである。

しかしそこで信用を得るまでが長かった。楓さんのしごき方は、手取り足取りではなく、突き放し型である。内面は非常に人情の細やかな人だったが、それを顔に出さず、仕事の上では、この上なくきつかった。

人をテストするのも楓さん特有のやり方で、部下の顔を見つけると、すぐに質問した。

たとえば、鈴木時代、經理関係の数字を聞かれて、急いで帳簿を開こうものなら、『なぜ数字を頭の中へ入れておかんのだ。いちいち帳簿を頼るようじや駄目だ。数字をマスターする人間になれ』と、

怒鳴り声を雨、アラレのように浴せる。『確かに、〇〇万円だと思ひます』とか『概算では……』などと、大まかな数字を挙げようものなら、一日中、ゆううつになるほど、こつびどく怒られた。

日発に来て、ぼくもそうだが、四代目社長の藤岡も、五代目社長の池谷も、楓さんには鍛えられた。

池谷は、ぼくらよりも若かったから、楓さんと顔を合わさないよう、こそこそ、逃げ隠れしていた時期があつた。今では池谷も、会長になつたから、若い頃のエピソードを披露しても大丈夫だろうが、トイレで出会つた楓さんに、数字のことを聞かれて、泡をくつたという話も残つてゐる。

だから、皆、楓さんと同行することを嫌がつた。一緒に車で出張するときでも、お供の者が、事前に地理を勉強しておいて『あの川はなんという川か』なんて聞かれた場合にも、ちゃんと答えられるようにしておいたほどだ。何事もいい加減さを許さない。

ぼくは楓さんと出張する時には、あまり口を聞かなかつた。幼いころから鍛えられていたので、楓さんの性格を十分、知つていただら。『いつまでも、そんなもん答えられるか、わや（バカ）にするな』と強気にして、何か聞かれても、ブイと横を向いていた。楓さんも、それ以上追及することはなかつた。

人を試すような質問をする楓さんであつたが、彼自身の仕事に対するやり方は完璧に近かつた。大変な秀才だつたと思う。

自分で言うのもおかしいが、鈴木商店にいた頃から、ぼくの経理

マンとしての腕は、悪い方でなく、自信があつたと思う。それに磨きをかけてくれたのが、楓さんである。

お蔭で、数字に強くなり、現在でも国家予算をはじめ、色々の数字をたたき込んである。

過去に、『数字の神様』だと称される時代もあつたが、皮膚感覚で反射的に数字を理解出来るのも、経験を積み、鍛えられたお蔭である。

田中徳松さんの處でも經理担当だつたが、数字の理論を学んだ鈴木商店時代とは違い、ここでは、理論を超えたガメツさを学んだ。以上のような、尊敬する人、恩人のお蔭でぼくの今日があり、今后も感謝しながら生きて生きたいものと思う。

（日本発条（株）相談役名誉会長）