

電線と共に半世紀

大川喜代春

目次

まえがき	(3)
第一章 修業時代	
天商を出て九鬼商店へ	(5)
九鬼為三氏の思い出	(8)
地獄坂を自転車配送	(11)
第二章 活躍時代	
抜擢され上海に向	(14)
独立して船場は大川商店	(17)
満州へ飛行機で出張	(19)
第三章 統制時代(その一)	
摘発の嵐に耐える	(22)
電線に燃やす執念	(25)
世の中、仏も神も	(26)
第四章 統制時代(その二)	
戦前問屋の群像	(29)
電力統制の余波	(31)
第五章 兵役時代	
苦境に追い討ち召集令	(34)
復員しサラリーマン	(36)
第六章 勃興時代	
再び独立、新会社	(40)
28年、大川商店を設立	(41)
特約店、解除と復活	(42)
第七章 七和会時代	
日立の爆弾声明	(46)
関西電販の誕生	(46)
大阪が協組化リード	(50)
海外旅行	(51)
第八章 転機の時代	
業界全体の発展こそ	(57)
電材店と専門問屋と	(58)
提言 決意と実行を	(61)

まえがき



人生五十年、いや人生八十年が正しいかもしれない。

人は様々な人生を歩むものである。私も昭和初期の大不況期に、縁あって電線流通業界にお世話になることになった。

当時、時代の背景もさることながら、現今と違って、新しく社会に出た若者にとって、実に過酷な労働条件であった。

もっとも住込み社員とは言うものの、朝六時に起床、夜十一時就寝まで勤務時間である。休日は月の第一・第三日曜だが、

その内どちらかは当直と言う名において出勤するから、

実質月一回の休日だけである。それでも当時は就職できたことに感謝はしても不平不満に思ったことはない。天商で就職が決まったとき、下河内校長から、之からの人生に君がどんなに富を得ようと地位なり名誉を得ても、苦は増えても減るものでない。世の中は総てが苦の世の中であると諭されたからである。

私の父は宗教心の強い人であった。或る日、父が私に、もし橋の欄干が腐っていて隣りの子供と自分の子供がその欄干にもたれていたため、欄干が壊れて子供が二人とも川の中に落ちそうになった時、どちらの子を先に助けるかと聞かれたので、即座に自分の子供から先に助けると言つて父に殴られたことがある。

父は隣りの子供を先に助けると、自分の子供は神様が助けてくれると言つたが、私はそうは思わない。と言うのは学校で孔子の教えを聞いて、孔子は人情論者である故に自分の子供を先に助けて時間に余裕があれば他人の子を助けてあげなさいと、之が人情である。爾来私は孔子の教えの「過ぎたるは及ばざるが如し」また「中庸は徳の至れるものなり」と言われるように要はバランスを失することなく人生をわたりたいと心に誓つた。

元来私は売人タイプでもなし、平凡なサラリーマンで終わるかと思つていたが、戦争が私を売人に仕立てあげた。統制経済である。之をまともに受けた自分に反骨精神が燃え上がった。前述のバランスを失したからである。恐らく戦時中以来、生を得ている者は、皆闇米で命をつないだのである。法は守るものであるけれども、立場上その法を守る事に依つて栄養失調で命を絶つた山口判事や渡辺大学教授のことも戦前の方ならご存知であろう。私は電線業界に世話になつたが、また一方でひどい仕打ちも受けた。何くそ、一生涯自分は電線で生活をするんだと決意して、ささやかながら現在に至つていいる。

私は歌舞伎が好きである。六代目菊五郎は実に傲慢な役者であった。昔の大阪歌舞伎座（千日デパートの前身）ビルの五階にアイススケート場があつたが、夏場、この氷の冷却を維持するため電気が大量に使用され、その騒音のため一階でやる菊五郎の芸が出来かねるとの物言いがつき、菊五郎劇団の関西興行には一カ月間、アイススケート場は休場した。

私も関西人なら鴈治郎が第一人者である事を知っているが、彼の場合でもアイススケート場は休まない。それだけに菊五郎に対して腹がたつた。しかし名優なれば凡人ではない。

これまた女優ナンバーワンの水谷八重子と菊五郎が舞台の中央で後向きに娘道成寺の白拍子を演じる女形を観た時、さすが名優菊五郎の後姿の方が名女優八重子より色気の点、容姿など、はるかに上手であつた。

その踊りの巨匠菊五郎の辞世の句に「まだ足りぬ踊り踊りて冥途まで」とあったのを読んで、人間は死後まで勉強だと言う気迫が偲ばれて感銘するとともに、さすがは名優である者の非凡さを見直した。

私の「電線と共に半世紀」をこの小冊子にまとめました。皆様方のご一読を願えれば光栄に存じます。なおこの取材製本にお力添え下さいました産業新聞社の玉木正豊編集局長と武川哲也記者に厚く御礼申し上げます。

昭和五十八年九月

大川 喜代春

第一章 修業時代

天商を出て九鬼商店へ

生粹の浪速っ子 私は生粹の大阪人である。大正二年三月十七日、南区難波新地四番町八番地で生まれた。今の新歌舞伎座の近くである。小学校は精華小学校で、今でもミナミの真中にある名門校だ。ここを出た私は天王寺商業に進んだ。

天王寺商業は、当時、「天商」と呼ばれて、年輩の方はご存知であろうが、大阪では市岡商業と一、二を争う存在であった。卒業が昭和六年。昭和不況も、まさしく、ドン底の年である。卒業式の当日まで、就職できたのは四人という惨状だった。

戦前の中学校、商業学校は五年制で、年齢からいうと、今の高校だが、当時は、この中等学校への進学率が約二五%。「高校全入」の現在と比べて、卒業生の“値打ち”は、いささか高かったはずだが、当時の不況は生やさしいものではない。私は幸運にも、その就職の決まった四人のうちの一人だった。入った先が、大阪有数の電線問屋・九鬼商店で、これが以後五十年に及ぶ私の電線生活のスタートとなった。

卒業式の当日、就職できた私達四人は、とくに校長室に呼ばれ、「君たちは、卒業生百五十人のうち、わずかに就職できた四人である。あとの諸君はまだ仕事を探している。君たちは母校の名誉にかけて努力してもらいたい」との訓示を受けた。この話は私の脳裏に深く刻み込まれて、今でも、おりに触れて思い出されるのである。

九鬼商店は当時、古河電工の大阪における唯一の特約店で、住友電工の特約店である影久商店（現・住電商事）と並ぶ有力問屋であった。別に縁故があったわけではない。学校の紹介で試験を受けた。

当主は九鬼為三氏といって、後に近江電線を創立した立志伝中の方だが、当時は三十七、八歳の働き盛り。厳しい人であった。商人としての感覚も自ずと斬新で、新卒を定期的採用する。それも天王寺商業と市岡商業から一人ずつ採用するのが基本方針で、私の時も、両校から合わせて八人が試験を受け、二人が採用された。

何しろ不況の最中だから商業学校卒といっても、事務も現場もない。とにかく就職した以上は、どんな仕事でもするのは覚悟のうえだった。

それが当時の社会風習でもあったのだが、入社ของさいは、父がわざわざ九鬼の主人・為三氏にあいさつにおもむいた。

「お宅に採用していただいた以上、一切をお任せします。煮て食おうと焼いて食おうと何の不足もございません」と、まずは型どおりの口上。時代がかってみえるかもしれないが、これが当時のスタイルだった。

次いで振りかえって私には「お前はもう九鬼さんの店の人間だ。帰るところがあると思ふな。」実際、家に帰るところではなかった。住込み店員として、月給二十円の生活が始まった。

父と澤田正二郎

九鬼商店入社にあたっての父の口上が、やや時代がかってみえたのは、

あるいは仕事柄であったかもしれない。実は私の父というのは、どういう縁であったのか、当時、新国劇に所属していて、といって役者ではなく、庶務マネージャーというか、劇場内の売店の差配をするような仕事をしていた。

新国劇の創立者・澤田正二郎は昭和四年に亡くなっていて、もう島田・辰巳の時代だつたらうが、壮烈な殺陣（たて）の伝統は生きていて、父も引続き刺激を受けたに違いない。

父から聞いた澤正の風貌の一端はというと、それは人と接するのに相手の肩書や服装では絶対に差別をしない。楽屋を訪れる人は誰であれ、みな迎え入れて話を聞く。あとは人間そのものの判断でつきあつていくとの姿勢だつた。そこに、当時なお“河原者”とさげすむ社会風潮への、役者としての反骨を読みとることができらう。

その澤正について、大正末年から全国で芝居を打って回るような仕事をしていたから、父の気性にも激しい面があつた。もともとは気の小さな、真面目なだけの人間だつたと思われるが、時に鬱屈すると、「なゝに、俺だつて学問さえあれば新国劇の支配人にはなつてゐる」と、まだ少年だつた私に漏らしたこともある。私をあえて商業学校に上げたのも、そんな思いがあつて、私に望みを託したのかもしれない。

幼い私をつれて、よく新世界の通天閣に上つたりしたが、下に広がる大阪の街を見下しながら「この広い大阪に俺は自分の家を持つていない。自分の土地は三坪もないのだ」といつた嘆きを聞かされた思い出がある。私への期待であり、激励だつたのであろう。

そんなわけで私も勉強はよくした。もともと小柄なところに、小学校のころは、どうも今でいう虚弱体質で運動が苦手。マラソンをすればビリ、相撲は最下位、懸垂はできずで、いやなのは体操の時間だつた。私は今でもゴルフをしない。

ただ不思議と算数が好きで、この成績は良かった。体操の時間の不満は算数で解消した。記憶力は自慢するほどではないが強いほうで、他の学科も人並みにはこなしていたから、「天商」にも入れたのであろう。

大阪高商は断念 天商時代も私は真面目な生徒だつた。当時の天商は、好敵手・市岡商業の校風がきわめて厳格だつたのに対し、自由を認め、生徒の自治を尊重する雰囲気があつた。そのころ「慶応ボーイ」のスタイルがはやって帽子のツバを長くするのを競つたところがある。市岡はもとより厳禁。ところが天商ではクラス五十人のうち四十人は、この「慶応ボーイ」の帽子だつた。

いくら天商でも、時には服装検査がある。ところがある時、帽子のチェックをした先生が何を勘違いしたのか、正規の帽子をかぶつてゐるほうの生徒を列外にひっぱり出して横面を殴つたことがある。私も殴られた組だつた。五十人のうち四十人が違反組なのに、先生はそれに気付かず、単純に少数派を違反組と思ひ込んだのだ。

そんな学校生活の中で、何となく私は商売人に向かないような気持がしていた。そのことには後に触れるが、自分の性格からすると別の環境にいたら、あるいは医者とか弁護士になるコースを選んでゐたかもしれない。ただ当時はそこまでは考えず、自分のおかれた条件の中で、真面目に勉強してゐた。

もつとも、卒業の近づいたころ、とりあえず、もうひとつ上の学校に行きたいとは思つた。大阪高商（現・大阪市立大学）である。天商から大阪高商に進むのは一つのコースだ

第三章 統制時代（その一）

摘発の嵐に耐える

15年6月にマル公 軍需景気のアダ花を咲かせながら、日中戦争はしだいに泥沼化していった。経済統制も年ごとに厳しくなる。繰り返しになるが、昭和十五年六月一日に、いわゆる「マル公」が設定され、電線についても公定価格の第一回公示があった。この価格以上で、売ってはいけない 買ってはいけない 契約してはいけない—ということだ。

でも、そんな杓子定規で市中の取引を規制できるものではなかった。前にも記したように、あれだけの物資不足の時代で、お互い電線問屋は、商いの八〇%を「マル公」以外の闇商売でヤリくりしていたのが正直なところだ。

しかし一方、経済の統制化と平行して、その違反を取締まるため、経済警察なるものが発足していた。たしか大阪では地区の特色に応じて、経済警察にも専門の分担があった。東署は織維、天満署は米という具合だ。電線は中津署（今の大淀署）ということだった。

経済警察といっても、お偉方は知らず、実際に調査にあたるのは昨日までスリやコソ泥を追いかけていた刑事連中だ。もとより電線のデの字もご存知ない。しかし時代の風潮もあって、「とにかくくしょっぴいて来い」というのが当時の警察だから、我々の業界も一波乱は免れなかった。

六月の「マル公」公示からおよそ五カ月、警察側も、それなりに内偵を進めていたのだろう。がぜん十月から電線問屋のいっせい摘発が始まった。闇でなければ商売できないのだから皆やっているが、今のように「みんなやれば恐くない」のではない。

大阪だけで、百数十人の電線問屋が取調べを受けた。仲間うちの融通もあるし、販売先も限られているから、どうしてもイモヅル式にやられてしまう。実際、大阪の電線問屋は、“全滅”状態となった。十四年に独立し、大川商店を経営していた私も、こうなると例外ではありえない。この取調べで、人並みの苦勞はしたのであった。とくに私の場合は恩義のある九鬼商店に迷惑をかけるわけにはいかなかったから、そこに人に言えぬ苦痛があった。

中津署に呼び出される 「電線と共に半世紀」は、私が自然に思いついたこの小冊子のタイトルだが、この半世紀にわたる電線への執着を決定づけたのが、統制違反摘発をはさんでの、いくつかの出来事であった。「電線でこれだけ苦勞した」という、その時の思いが、「一生、電線で生き抜いてみせる」という執念になったのだと、今ふりかえって思うのである。

昭和十五年十月からの電線問屋摘発の嵐の中で、私もいつかは、この波から逃れられぬと覚悟を固めていた。悪法は悪法でも法は法である。百数十人の電線問屋が取調べを受けたのだから、九鬼商店から大川商店への製品の流れがチェックされたのは当然であろう。

翌十六年二月七日、忘れもしない午後二時すぎ、中津署から呼び出しの電話があった。

「ただちに出頭せよ」という。私も思えば若かった。もともとは店主のやっている商売で、自分はいわば代理人。それに闇だ闇だと言うけれど、買い手さんだって喜ぶ商売、人に迷惑をかけたわけではない。いま警察に呼ばれるのも商売人としては向こう傷だ—くらいに思った。

ったし、自分で言うのもなんだが、成績からすればスンナリ入学できたと思う。

しかし父が反対した。反対だけでなく「ゼイタク言うな」と怒ってしまった。大多数の人が小学校だけで仕事につくのが当時の常識だったから、それもムリはない。私も納得したのだった。

住込みで月給20円 さて、九鬼商店は、大阪の二大電線問屋のうちの一軒である。中等学校卒は月給三十円、住込みは飯代（はんだい）に十円引かれて二十円だが、九鬼の採用条件は「住込み」であった。小学校卒の人は「住込み」が当然で、月給は五円である。

ところで電線といっても、当時の常識は頼りないものだ。私自身にしても、格別の知識はなかった。ただ漠然と、「これからは電気の時代」という風潮を少年ながらに感じとり、電線問屋に入れたことを嬉しく思った。周りの人にとって電線とは、当時、鉄線をそう思うのが普通で、これは電柱の根巻や支柱などに鉄線が使われていたからだろう。後年、電線問屋に私が育ってからも、たとえば私の母などは九十二歳で没するまで、「電気こたつ」というものを使わなかった。すべて、煉炭あるいは木炭の「あんか」である。電気に対する昔の人の恐怖心のようなものを示す身近な一例である。母が亡くなったのは昭和五十年だから、皆さんからすると、そんな電気恐怖症は笑い話だろうが、私にとっては、こんなことにも、ある種の感慨がある。そんなわけで当時は、電線問屋といっても今の感覚からすると電材店に近く、場合によっては、電気工事店のようなものであった。私の同級生なども「大川は電気屋に就職するそうだな」と話していたものだ。

今でいえば、若者が、光ファイバーなどに、何となく新しい未来を感じているようなものだったろう。こうして幸運に就職も決まり、入った先もよかったのだが、時代が時代だけに、やらされたこともきつかった。

商業学校卒といえば、当時の社会では中堅階層で、インテリ扱いされたものだ。しかし九鬼商店では、いったん入社してしまうと、そんなことは一切抜き。とにかく現場で仕事を叩き込まれた。文字どおり「電線屋の丁稚」である。

私は同級生の中でも、珠算が達者で、九鬼商店の試験に合格できたのも、学科は横ならびでも、算盤で差をつけることができたからだと思っている。とにかく八歳のころから塾に通い、当時、肩から下げる算盤袋を地面に引きずって歩いて、「まアこんな小さなお子が……」と笑われたことがあるくらいだ。暗算にも自信があった。

しかし、仕事は初日から電線運びである。入社から一年間、まず商品知識を憶える。それから配達をする。雑用をする。新米社員が机の前で算盤をおくなど、とんでもないことだった。小学校卒は厚司が決まり。商業学校出は背広を着てもいいとのことでも入社を祝って、父に大丸で二十三円のを一着つくってもらっていたが、そんないい格好などできるものではない。仕事はやはり厚司だった。

当時の電線といえば、まず四種線（銅線に錫メッキし、白黒二層のゴム被覆をしてテーパーングの上に編組したもの）。一・六ミリの一把三百^ル巻、重量が九^キだった。これを左右の肩に二把ずつかつぐ。つまり四把三十六^キの電線を一度にかついで電線メーカーから馬力で運んできた現物を倉庫に運び込むのが最初の仕事だった。馬力一台分を片付けようとすると、何回も倉庫と往復しなければならぬ。ゆっくり歩いては叱られる。我々店員は、誰もが足や腰を一度は痛めたものであった。

九鬼為三氏の思い出

古河電工とお家さん　ここで、私が最初に仕事を教えてもらった九鬼商店の主人・九鬼為三氏のことを少し記録しておきたい。

九鬼氏は明治二十七年生まれ。早くから、大阪・北浜にあった松重電気商会（今も都島区にあつて電気工事業を営む）に奉公していた。二十五歳で独立し、九鬼商店を創業したのが大正七、八年のころである。午年生まれで、これは松下幸之助氏と同年。そのせいでもあるまいが、とにかく目八シのきく人であつた。



氏の中、打ち
三迷を
為混略
九なら、戦
・主な経営
店主なであ
店健全であ
商今日によ
鬼今どのよ
九今どのよ

当時の電線流通業界というのは一都市一特約店制である。大手メーカーとしては、古河電工、住友電工、藤倉電線、日本電線、大日電線の五社があり、これら各社が東京なら東京、大阪なら大阪に、それぞれ一社だけ特約指定店を持っていた。

私が入社した当時、九鬼商店は前にも記したが古河電工の特約店。あとは住友 影久商店、藤倉 山田電機、日本 美笠電気、大日 乾電気の組合わせだった。

もつとも、九鬼商店が古河の特約店になったのは、私の入社した昭和六年から、さほど前のことではないらしい。というのは、もともと古河の大阪での特約店には、竹田商店というお店があつて、東区・本町に店舗を構えていた。ところが、ここが昭和不況のオアオリで経営が行き詰まり、古河が、急きよ九鬼商店を指定したイキサツがあるようなのだ。

あとで聞いてみると、九鬼が特約店になれたのは、当主・為三氏の経営の才腕は勿論だが、陰ながら、御母堂の援助もあつたかのようである。というのも、不況の中での電線商売、一般に支払いは手形だったが、九鬼では、古河電工に対してだけは現金で支払いをしていた。この律気さと努力ぶりを古河が評価したのだろうが、実は、この支払いをするのに御母堂がヘソ繰りをはたいて支援したこともあつたという話である。いわゆる浪速女のひとつの典型だったのであろう。

それだけに、私達店員にとつては、いささか煙たい存在で、「お家さん」（大奥さんという語感）は敬して遠ざける傾向があつた。

何しろ大阪商人だから、切りつめるところは切りつめる。しかも家計をみるのは、この母堂であるから、我々店員のハシの上げ下しにまで目がとどく。食事の時など漬物に少し醤油を多くかけたりすると、そこが大阪風で、「あんさん、漬物に行水させる氣イかいな」と辛辣であつた。

しかし、その辺は九鬼氏は立派で、「店員のことには口を出してくれるな」と、母堂ともよくやり合つていた。九鬼さんは、考え方が近代的で待遇は十分する、その代わり仕事は十二分にさせるという風だつた。

九鬼商店では晩飯にスキ焼きをすることもあつたが、そんな時、心臓の強弱で不公平があつてはいけないと、肉は一人五〇匁ずつ、竹の皮につつんでお膳につけてくれた。これ

も店主の考えによるものである。

店歌に応募して落選 どうも食い物の恨みは恐ろしい。スキ焼の話で九鬼為三氏の思い出を終わっては申し訳がない。九鬼氏が偉かったのは、何より近代的な経営センスと先見性であったと思うからだ。

二十五歳で独立して、着々と店を広げていったが、店員の採用にあたっては、当時よくみられた親戚縁者の中途採用は絶対にしなかった。必ず新卒をとる。

新卒ならどこの店の風にも染まっていけない。自分が自分の思うように染めてみせる。そう、しばしば語っていた。仕事で鍛え、才能を引き出す自信があったのだらう。また自己より学歴の高い商業学校卒を採用して丁稚として使いこなすのも経営者としての器量だし、先見性である。

先見性といえば、昭和六年という不況の年に、私を含めて五人を採用した(商業学校卒二人、高小卒三人)。次の年は三人だ。相当な見通しがないと、こう人はとれない。電線市場が大きく成長するのは、この後、昭和九年の室戸台風の復興需要と、それに続く工業近代化、軍需ブームが契機となったが、九鬼氏は、この時代の流れを先取りしていたといえるだらう。台風は別にしてまだ。

母堂に抵抗して、家は家、店は店と、はっきりしてくれたのは私達を勇気づけたし、今風に言えば資本と経営の分離ということを、経営者のカンで考えていたのだらうと思われる。

これだけの経営者で、後に近江電線を創設したほどの人だから、氣宇壮大なところもあった。私達五人を採用して店員が十一人になり、次の年は三人入って十四人、これが二十人ほどになった時だ。九鬼氏が皆に「店歌」をつくれ、という。なかなかモダンな話だった。

これで私は、あとあとまで「お前は気が小さい」と店主にからかわれたのだが、私にすれば、浪速っ子の意地もある。店内で応募するのだが、「浪速に伸びよ、九鬼商店」といったような詩句を考えて提出した。九鬼氏も自ら作詞したが、こちらは「日本に伸びよ九鬼商店、津々浦々まで九鬼マーク」といった趣で、「何や、大阪みたいな狭いところで満足する気か」と私共にカツを入れたというわけだ。もちろん店歌には、この九鬼氏の作詞が当選した。

また近代的といえば電話の活用だ。電話は当時、商店でも一軒に一台が普通だった。しかし九鬼氏の考えは新しかった。

「どうも様子をみていると、せっかく注文がかってきても、こちらに電話が一台しかないから話し中になってしまう。客は、すぐヨソの問屋に電話するだらう。そんなことで客を逃しては、この不況の中では命取りになる。よし、電話を社員一人に一本ずつつけよう。これでウチにかけてくる客を全部つかまえよう」との方針だ。こうして不況の最中に、九鬼商店は七本の電話を引いた。すぐに効果は出なかったが、経営者として見事なアイデアだったと思うのである。

進取の気性と英語教室 九鬼氏とはかく頭の回転の早い人で、それだけ社員教育の重要なことを知っていた。当時から「輸出」のほうにも目を向けていたのだらう。電話作戦

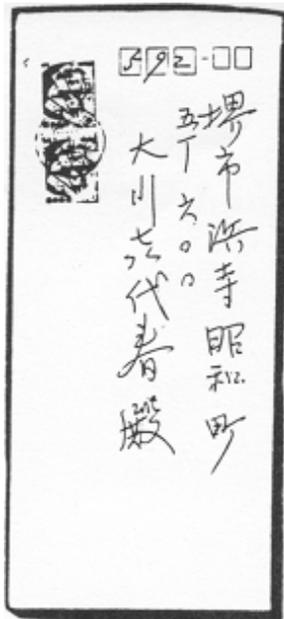
を展開する一方、店内で英語教室を開いた。「これから英語くらい読めないで商売ができるか」というわけだ。

ご本人は小学校しか出ていない。どちらかという小柄で、私より少し背が高い程度だが、なにしろ店が伸びざかりの時でファイト満々。どうやって勉強したのか、とにかく独学で旧制中学三年レベルの英語を読みこなしていた。筆をとると、これまた達筆で、いま見ても感心させられる。

店には、小学校卒の人も多いわけで、夜になると週に二回ほどだったか、倉庫の二階に皆を集めてABCから勉強させた。先生は、わざわざ専門家を頼んでくる。机などは有りあわせのミカン箱を使っていたが熱気があった。

考えてみると、この進取の気性は実に見上げたものだ。いわゆる「問屋のオヤジ」とは全く次元の違う発想だった。店員も私が入ってから七年ほどの間に十倍にもなっている。昭和不況から抜け出して日本経済が重工業化する時期、電線は、成長性のきわめて高い、いわば当時の「最先端産業」のひとつだったのだ。

九鬼為三氏の筆跡。小学校しか出ていないが、これだけの達筆だった。独学で旧制中学レベルの英語も読みこなしていた。



「後を向いたらアカン」 進取の気性、前向き姿勢といえ、九鬼氏は店員にもその点は厳しく、たとえば仕事の上でミスをして、その後始末にまた時間をかけるといったことを極端に嫌った。それが後向きの仕事だからだ。店でよく「傘屋の丁稚」という叱責を聞いた。これも大阪風の表現で、ココロは「ホネを折って叱られる」。苦労しても、それが後向きの仕事なら意味がない。どうせ骨を折るなら前向きの仕事をせよとの意だ。

この点は徹底していて、日常生活でも、とにかく後戻りをしない人だった。九鬼さんは市電に乗っても、決して後の乗降口は通らなかつた。客を訪ねる時もそうだ。たとえば得意先がある市電の駅と次の駅の間にあるとする。距離としては次の駅まで行って後戻りするほうが近い。しかし九鬼氏は決してそんなことはしない。遠くとも必ず手前の駅で降り、前へ進む。後戻りはしないのだ。

「人間は後を向いたらアカン」物事は前へ向かって進めなければならぬ」これが九鬼氏の口癖であった。

大阪の電線問屋で電話を何本も引いたのは九鬼商店が一番、配送にオート三輪(「バタ公」と呼んだ。バタバタとエンジンの音がするからだ)を採用したのも一番。自家用車も、あるいは電気冷蔵庫も大阪で一番早く使いこなしたのは九鬼さんではなかつたらうか。

地獄坂を自転車配送

1人で電線40貫 店主がこうしたアイデアマンで仕事を次々に思いつくから、店員の苦労も大変だった。なかでも、誰もが思い出すのは、自転車での配達だろう。前にも記したが、メーカーからの引取りは、量がまとまるから、馬力を使う。少ない時でも肩引き車だ。だが、九鬼商店は卸商だから、市内の小売店に電線の“配達”をしなければならぬ。リヤカーもあったが、主役は自転車だった。

自転車といっても運搬用の特製自転車だ。タイヤは太く、荷台は大きく、ハンドルはぐつと下げた状態。運ぶのは電線一把が九貫。まずハンドルの左右に三把ずつ引っかけ、これで六把五十四貫。さらに後の荷台に十把九十貫を積む。尺貫法の時代だから、この合計四十貫の電線を自転車で運ぶなければ電線屋の店員として一人前に扱ってもらえず、「月給泥棒」とののしられ、先輩に殴られたものだ。

大阪市内では、下寺町から谷町九丁目に上る坂が一番きつい。電線屋のボンさん(丁稚)たちは、ここを地獄坂と呼んだ。また、天満から谷町六丁目にかけての坂も難所だった。このあたりから上町台地になるからだ。

それでも私達、商業学校出はまだよかった。年も十八になっているから、二六インチの自転車でも地面に足がとどく。気の毒なのは小学校を卒業して、すぐ店に入った人達だった。まだ何といつても子供だから足がとどかない。交差点で信号が青ならいいが、これが赤に変わったら、四十貫の電線を積んだまま、自分で転んで止まるほかはない。

九鬼商店は北区南森町のあたりにあった。ここから自転車で南に走る。交差点は北浜二丁目に始まって本町二丁目、長堀橋、日本橋一丁目、三丁目、恵美須町と続くが、運の悪い時は、交差点にかかるたびに赤信号。電線問屋の店員でケガをしないでずんだ人は一人もいなかったはずだ。

交差点で自転車ごと転倒する。あちこちスリむく。ケガはいいが積み荷の電線がバラバラになる。腹が立つやら泣きたいやら。だが当時は街を行く人々も親切であった。すぐ走り寄ってくれる。

「あんた、どこのボンさんや。しっかりしいや」と慰めながら、一緒に荷を積み直してくれ、最後は荷台を支えて、後から押してくれる。

「さあ、気張って走りや」

そうした街中の人情のこまやかさが、苦しい仕事の中での救いだった。

雨の難波橋で涙 休日には月二回。第一日曜日と第三日曜日ということだったが、これも“当直”があつて、実際には月に一回しかとれなかった。というのも、電気知識の乏しい時代だから、街には「活線」工事のできる技術者が少ない。電力会社が日曜日に「停電日」なるものを設定し、この間に街の工務店が仕事をする。だから週末に電線の注文が入り、問屋は休めない。

どういふものか、土曜日になると、兵庫県の明石、西脇あたりからも電気工事屋の親方達が大阪まで電線や工具を買いに来る。こちらは夜半までかかって、注文の品を取りそろえなければならぬ。店にとっては大事なお客だが、私達には正直、この親父さん達の顔

が、鬼のようにみえたものだった。

そんな、ある土曜日の夜、私は南区の安堂寺橋通まで工具を買いにやらされた。生憎と雨である。店主は工事屋の親方達と料理屋に行っている。何しろ言い値のままを買ってくれる上得意だから接待も必要だったろう。

九鬼氏は遊ぶことも遊んだらしい。そこはエネルギーシユな「英雄」であって、世の外ではない。ただ店で仕事をしているときは、そんな面を一切みせない。これも徹底して立派だった。店では仕事一本槍、「暑いですな」という挨拶すら「そういうたら涼しくなるんか」という調子で省いてしまう人であった。

だが、私ももう子供ではないから、自分がこうして土砂降りの中、暗い街を自転車で走り回っている時、店主がどこで何をしているかくらいは分かる。それを考えると腹が立つた。

その夜も安堂寺橋通から重い自転車を漕いで、私が北浜まで帰ってきたのは、すでに深夜も一時ごろになっていた。難波橋の上で私は自転車をとめた。気持が激する。「えい、意地でも遅く帰って、少しは心配させてやれ」・・・びしょ濡れのまま橋上に突っ立って、見上げる暗闇の空。私の頬を伝っていたのは雨だったか、涙だったか。

時代史メモ

(1)

昭和は不況で始まっている。十二月に年号が変わって翌二年の三月十五日、東京・日本橋の「東京渡辺銀行」が倒産した。これが金融恐慌の引き金となる。四月には台湾銀行が行き詰まって、取り付け騒ぎが全国に広がった。

四年十月にはニューヨーク株式市場が暴落、世界不況につながっていく。しかし、今思えばどういふ判断か、時の浜口内閣・井上準之助蔵相は、その二カ月後、五年一月に「金解禁」を断行し、緊縮財政下、不況はさらに深まった。旧平価のままの金本位復帰は、日本経済の実力を見誤った円の「切り上げ」だったとされる。

経済は沈滞し、就職難が続いた。「大学は出たけれど」という映画まで制作された。昭和五年の内務省調査によれば、大企業三二五社のうち、新卒者を全く採用しない会社が五二・八%もあった。労働争議が続発し、煙突によじのぼって要求貫徹まで頑張る「エントツ男」も現われた。

農村も疲弊した。六年に東北、北海道で凶作。ＴＶドラマ「おしん」さながら、女の子は現金収入のための「売り物」になった。

年表

昭和2年	金融恐慌始まる(3月) 田中義一内閣(4) 高橋是清蔵相がモラトリアム(4) 芥川龍之介が自殺(7) 不安な時代
3年	最初の普通選挙(2)
4年	共産党員いっせい検挙(3) 三・一五事件 浜口内閣誕生(7) 井上蔵相が緊縮財政 ニューヨーク株式市場が暴落(10)
5年	金解禁を実施(1) 「世界恐慌が波及、昭和不況に」 浜口首相狙撃される(11)
6年	重要産業統制法公布(4) 満州事变(9) 犬養内閣発足、高橋是清財政(12) 金輸出再禁止(12)

第二章 活躍時代

抜擢され上海に向

“洋行”の意気込み どうも仕事の厳しさばかりを想い出して書いたようになっていた。しかし、それは実際にそうであったので、私は最近の不況だって、昭和初期のそれに比べれば「何のこれしき」と思っている。それに一方で、私の入った九鬼商店は、そうした店員の苦勞に対して酬いることも甚だ厚かったのである。

昭和六年の暮れ、その春に入社したばかりの私への賞与が、忘れもしない二百円であった。給与の十カ月分である。いま、これだけの賞与を新入社員にまで出す企業はあるまい。

昭和不況の真っ只中で、それだけのことをしたのは、やはり店主・九鬼為三氏の経営者としての手腕であるし、不況の中でも従業員と労苦を共にし、これに酬いるのが経営者たるものの責任と考えていたのであろう。九鬼氏は人を“酷使”もしたがよく信用してくれ、思いきった仕事をさせてくれた。もちろん、そうなるまでには段階がいくつがある。当時のことだから、たとえば小学校卒の人には「丁稚名」がついていた。九鬼商店の場合は「吉」である。私なら名前が「喜代春」だから、さしずめ「春吉」。大阪風に言えば「ハルキットン」と呼ばれるところだったが、私は商業学校出だから、一応最初から一人前の扱いで、本名で通った。もちろん呼び捨てで「大川君」などとは誰も言ってくれない。「おい大川」「こら大川」である。

私は仕事はした。新人なら一年はかけて覚える製品の商品知識と値段を、私は大体半年でこなした。そうなる自分と自分で商売をしてみたい。見積もりをしてみたい。ある日、先輩が出張している時に注文があつて、これはチャンスとばかり、私が見積書を出しておいた。ただ、この時は店主から叱られた。後で、もしトラブルが起こったりすると、お前の名前ではまだ信用がない、勝手なことをするな、というわけである。

なるほど年期が必要かと思ひ知らされたが、そのへん私も意固地だ。それからも自分で仕事をしていた。クソマジメなのと、暗算の早いのが私の取り柄だ。人の計算の遅いのがまどろこしい。後輩には大きな声を出し、「お前が大将ではない」と先輩からたしなめられたりした。それでも仕事は積極的になした。

店主もみていてくれたのだろう。入社して二年、私は数えで二十一歳でしかない。その私に九鬼氏は、上海に共同出資で設立した電球会社の経理責任者として出向せよと命じた。昭和八年のことである。

話のイキサツはこうだ。九鬼商店の近く、南森町に福井電気貿易という会社があつて、当時、中国向けに電球の輸出をしていた。しかし日中関係の、ようやく険悪になってきた時期である。昭和六年に満州事変、七年に上海事変が起こっている。

中国での抗日機運が高まって、電球の輸入にも関税を十割にするという決定を下した。事実上の日本品締出しである。しかし電球の部品 バルブ、ベース、フィラメントなど一の関税は据置かれた。

対応策は現地生産しかない。福井氏から相談を受けた九鬼氏はそう結論し、出資にも応

じた。工場は上海に建設することになり、福井さんのお店と、日本の電球会社から十人ほど現地へ出すことになった。しかし出資者としての九鬼氏は経理が気になる。そこで弱冠二十一歳の私に上海出向を命じたわけだ。私も仕事をする人で人に遅れはとつていなかったが何しろ入社したばかりだ。ここまで信用されているとは思わなかった。私は意気軒昂として神戸から出発した。客船である。当時は上海に行くのも「洋行」と称したものだ。私の意気込みも察していただけだろう。

徴兵を免れる　ところで、私は数え年で二十一歳、となれば徴兵検査が待っている。上海へ向け出発したのが昭和八年の七月三日、検査は八月十日の予定である。一カ月でトンボ返りだ。九鬼氏は、「いや一カ月もすると日本に帰りたくなるころだからちょうどいい」などと笑っていたが、初めての外地で、しかも経理責任者としての仕事はきつい。八月に一時帰国したとき、私の体重は八^キも減って四十二^キしかない状態だった。親切な友人が「徴兵忌避」と誤解される、と心配してくれたほどだ。もっとも私はもともと小柄だし、この時は徴兵されずにすんだのである。

徴兵を免がれた私は、上海に舞い戻った。もつともこの時、多少のトラブルがあった。八^キもやせて帰国した私をみて、父親が立腹したのである。入社する時は九鬼氏に「煮て食おうと焼いて食おうと……」とあいさつした父であったが、久しぶりに私にあって、いかに何でも思ったのであろう。そこは肉親の情である。九鬼氏にねじこんだ。

話のイキサツは省くが、とにかく私は、白浜にあった九鬼氏の別荘で一カ月ほど静養して、九月十八日に上海に帰った。

ところが、その上海での生活は同じ年の年末まで続かなかったのである。十二月に本店から帰国命令が出たからだ。これには伊津政夫氏が絡んでくる。伊津氏は、現在の新伊津政電気社長、ご存知のとおり業界一方の雄である。

内地に呼び戻される　伊津氏は、九鬼商店で私の二年先輩であった。市岡商業の出身で九鬼さんの奥さんの弟さんである。在学中から店の手伝いをしていたそうで、九鬼氏がその才腕を見込んだのだろう。それに新卒だから、コネ採用をしない原則にも抵触しなかったとみえる。頭が切れるうえに責任感強い、実行力はある。私が入社したところ、伊津氏はもう立派な番頭格であった。暇ができると、まず後輩から息抜きに遊びに出してくれる。自分は日曜日でも、あるいは夜でも一人留守番をして仕事をこなす。間違っても後輩に仕事を押しつけるようなことはなかった。

仕事が出来るところから向こう意気も強い。それだけに独立して自分の店を切り回してみたのか、と想像する。後で聞くと、伊津氏は義兄の九鬼氏に対して、「この店を任せて欲しい」と申し入れたそうだ。伊津氏ならではの自信だ。自信政治家といえば九鬼氏はもとより人後に落ちない。「いかにも若い。三十歳になったらノレン分けをするから、それまで待て」という返事だった。

伊津氏は当時二十三歳。隠居しろといわれた九鬼氏が四十歳だから話はモツれる。とうとうケンカ別れの形になったの



だが、両雄並び立たずで、あるいはやむを得ない仕儀であったか。伊津さんは昭和九年一月で退社ということになってしまった。伊津氏は上には強く、下にやさしい人柄だ。我々店員の言いたいことをよく代弁してくれた。

その伊津氏が退社する。代わりの番頭が必要だ。そこで急ぎ、私にお鉢が回ってきたのだ。こうして私は大阪に帰ってきた。中国での生活はわずか五カ月で終わってしまったわけだ。

と言つて、これで私と中国との縁が切れてしまったのではない。その電球製造会社(「中国電燈泡廠」と言った。「泡」は「球」の意味)も、現地で長らく生産を続けていた。

戦後、五十五年になって私は中国を訪れ、上海にも立ち寄った。ガーデンブリッジのあたりを散歩して往事を偲んだのである。とまれ私の青春をいどる、あわただしいエピソードであった。

第一次電線ブーム 伊津政夫氏の“独立”にアオられて、私は早々に中国から帰ってきた。当時、九鬼商店の営業は市内部と地方部の二本立である。というのは、大阪市内でこそ電線だけの商売ができるが、それでも付属品がけっこうある。地方向けになると、さらにそうで、電線問屋であるよりは、電材問屋であることが必要だったからだ。地方部では、電線のほか、配線器具はもちろん、電球まで含めて諸材料を一通り揃えていた。

その地方部担当の番頭は当時、吉谷馨氏。この方が伊津氏のと市内部担当に回り、私はその地方部の後任として呼び戻されたわけだ。吉谷氏は伊津氏より、さらに二、三年は先輩。現在は摂陽工業(株)会長として活躍である。電線管メーカーとして、あるいは鉄鋼業界でのほうが著名かもしれないが、九鬼商店のご出身だ。

当時、電気工事では、電線と電線管(コンジット)で資材コストの七〇%前後を占めていた。照明や空調が中心の現在とは異なる点だ。やがて、この電線管の伸びが順調なのをみて吉谷氏が電線管を独立の部にするように進言、そのへんはヨミも計算も確かな九鬼店主が「それなら別会社にしてやってみたら」と決断して吉谷氏が独立するということになったわけだ。摂陽工業の誕生である。しかしそれは、昭和十二年になってからで、私が帰国して地方部の担当になった昭和九年より少しあとのことだ。

ところで、その昭和九年だが、私の実感では、この年が、電線販売第一次ブームの始まりとなった。キツカケは室戸台風である。九月二十一日早朝、関西地区を襲った猛台風の被害は甚大で、今でも数多くの悲話、哀話が伝えられているほどだ。電線メーカーでも、住友、大日の工場が浸水、生産が一カ月以上もストップする事態となった。

記録を見ると、この時、電線メーカー大手五社は、価格高騰を防ぐため肩代わり生産を実施したり、あるいは連名で全国紙に「便乗値上げはしません」と広告を出したりしている。

しかし市中の実態は、そんな生やさしいものでなかった。とにかく現物が無いパニックの状態だから、チャチな商売の迷惑など超越して、売れに売れたーとしか、私などは記憶していない。二番番頭になったばかりのところ、ずいぶん立ち働いたものだ。

当時、九鬼商店にも買い手が殺到したが、印象に残っているのは何と云っても松下電器と鐘紡だ。先がみえたのか、この二社の動きは早かった。電線なら何でもいいから買う。地金もよし、スクラップしかないならスクラップも買う。あるものはみな分けてくれーと、

話は殺気だつてすらいた。

中でも松下電器は徹底していてトラックで買い付けにきた。馬力や自転車が幅をきかせていた時代でトラックは珍しい。即金だ。まさか松下幸之助氏が自ら出馬するほどではなかったが、指令は出されただろう。三、四年後には経済統制が始まるのだから偉い人は違う。その後の松下の急成長ぶりには全く目をみはったものだった。

独立して船場に大川商店

九鬼で一番番頭の実績 室戸台風の復興需要で電線業界は滞貨を一掃、さらに品不足を現出して活気づいたが、一方で、世情はだんだんと厳しくなっていた。昭和十二年には支那事変が起こり、経済は急速に戦時統制へ移行する。十三年には国家総動員法が発令され、続いて暴利取締令が出された。

この難しい時期に私は、九鬼商店の一番番頭となり、市内部、地方部の両方を統括することになった。前に記したように、先輩の吉谷氏が分離独立されたからだ。

私も九鬼店主に、いろいろ相談を受けるようになった。統制がからみだすと商売は仲々むずかしい。第一に電線の主材料である銅は第一級の軍需物資だ。それに当時の絶縁・被覆はゴムと綿糸だったが、これまた重要資材で、一番先に統制の対象となった。

国内の電線生産は、十二年に九万八千^トを記録して戦前のピークに達したと史料にあるが、市中は慢性的な品不足だ。九鬼商店でも、入ってくる品物は第一に軍需関係の工場に納入しなければならず、現物の手配に苦労した。

これだけ物がないと値上がりするのは当然で、中でも非鉄の上昇が目立った。電線の取引でも現物のヤリクリに苦労する半面、相当なマージンが取れたのは事実である。九鬼商店のような卸問屋では、それまで口銭五%というのが常識だったが、昭和十二、三年当時は二〇 三〇%は軽くとれたものだ。暴利取締令が出されたし、九鬼店主は心配顔をすることもあったが、若い私は押しきって商売をしていた。

なに、食堂をやっている友人に聞けば「仕入れの倍の値をつける」と言うし、三〇%くらいはおとなしい。取締令そのものが、戦争による経済情勢の変化を後追い、後追いで公布されるのだから、市中の実態から全く遊離してしまうのだ。

昭和十四年秋には物価停止令が出た。価格を、この年九月十八日の線で凍結して、それ以上の値上げは認めない(「九・一八ストップ令」と称された)というもので、これが翌十五年六月一日の公定価格制「いわゆる「マル公」に移っていく。しかし一方で物資不足は続くのだから、これでは政府自身が闇商売を奨励するようなものであった。

統制強化で高利潤 九鬼商店の収益は飛躍的に伸びた。何といっても、古河電工の、大阪では唯一社の特約指定店である。昭和十三年に店主・九鬼為三氏は、大阪府下で多額納税者のベスト10に入った。その所得が百十万六千円。この年、松下幸之助氏と同列である。

ところで当時、税金にどの程度とられたかという点、実に九十七万円であった。あるいは今以上の高累進課税だったろうか。これには九鬼氏もネを上げたが、そこは頭の回転の

早い人で、すぐに対応を考える。一社単独で百万円も利益を出すから九十七万円の税金をとられる。これを二社に分けて五十万円ずつの利益とすれば、納税額は合計しても七十五万円くらいですむ」という計算だ。

「大川、資金は出すから独立して別会社をつくってはどうか」
これが私の独立する発端となった。

十四年十一月一日、大川商店が船場に誕生して、私は代表取締役となった。残念なことに、これより先、昭和十二年に父・仙太郎は五十三歳で没して、私の晴れ姿をみせてやることはできなかった。広い大阪で自分の家を持てぬ悲しみを口にしていた父は、私の独立をどんなにか喜んでくれたろうに、と思う。

この父の死を機に、私は住込み店員から通勤社員に変わっていた。独立を一番よるこんでくれたのは、やはり母・サトであった。業績も上がったし、体力・気力とも充実し、すべり出しは、まさしく順風満帆であった。

織維の街で電線商売

こうして大川商店は発足した。私は二十六歳である。店は南久宝寺町一丁目十八番地に構えた。

大阪に詳しい方は、きっと奇異にお感じだろう。なにせ南久宝寺町である。ここは船場の中心、それも小間物屋、今でいう装身具関係の問屋さんが集中しているところだ。井池の織維問屋街とも交



私旅行安慰社員の大川商店の社員旅行。私は八番二番目から右列の後半で、当時の流行のハンチング姿だ。

差していて、電線問屋が顔を出すような場所ではない。電線問屋は由来、南森町周辺と相場は決まっている。

だが、これは九鬼店主の命令だった。九鬼氏は税金がよほどこたえたのだろう。北区の税務署は地元で電線問屋が多いだけにゴマカシがきかない。その点、久宝寺町あたりの税務署は織維が専門で電線はご存知ない。東区で店舗を探せ」というわけである。

南久宝寺町で私が見つけたのは間口二間、奥行き二十間という、細長い店であった。船場で店を持つのは大阪商人の夢とされるが、ひょんなことで私はその身分になったわけだ。しかし周りの店の人達は驚いたことだろう。堺筋を少し東に入るところだ。朝早く運んできた電線のドラムを荷台からおろすと地面が揺れる。ドラム一巻で六十貫から七十貫はあるし、おろすといつても実際には落とすのだから、下にムシロを敷いていても、響くことはたしかに響く。

早速、町内会長が飛んできて、「そんな重いものを、ドスン、ドスンやってもらうと、道が傷んで皆が困る」と一悶着あったが、そこは売人同士のことだ。「町内会費をやりこませてもらいますさかいに」で、了解してもらった。

大川商店を独立させた九鬼氏の考えは、ただの税金対策といった単純なものではなかったと思う。社員も四十人ばかりの中から十人を引き抜いて、私につけて出している。大きな商売の差配は、もとより九鬼氏自らがあたる。つまり、この別店で自由な商売をやってみようとの考えだったと想像する。

九鬼商店は大阪有数の老舗。配給切符の融通もきくし、軍需工場への顔も広い。しかし同時に、古河電工の特約店という体面がある。マル公の商売もいいが、それだけでは、みすみす儲けを逃がしてしまう。今から考えると、言葉は悪いが、独立・大川商店は、実は九鬼商店のトンネル会社でもあったのだろう。

十五年六月一日に、電気銅とともに電線の公定価格が決まった。銅地金はトン千八百円とされたが、市中相場（これが闇価格ということになる）はすでに六、七千円はしていた。電線だつて、市中はマル公の四、五倍が普通で、私の知っている範囲で、七倍にまで達したことがある。これでは九鬼氏ならずとも、まともな特約店の経営はしておれなくなってしまう。

当時、電線取引の八〇%までは闇商売 というのが実態になってきていた。

満州へ飛行機で出張

汽車に乗りづめ50時間 昭和十年代に入つてしばらく、一方で戦時統制色を強めながら経済界が活況を呈したのは事実である。これには満州向けの輸出が大きく寄与していた。

満州（現在の中国東北）の建国は昭和七年、当時はここを日本の生命線と呼び、大がかりな重工業化計画が、国家をあげて推進された。電線の輸出も急増する。

私は九鬼商店で一番番頭となつた昭和十二年当時から、満州、朝鮮にかけて輸出商談のため、しばしば出張した。朝鮮には二カ月に一回、満洲には半年に一回のペースである。

当時、満州の奉天（瀋陽）に行くには汽車で四十時間以上かかった。大阪 下関、関釜連絡船、朝鮮鉄道、そして満鉄の例の特急「あじあ」号を利用するのだが、何しろ満州に入つてからは広大な原野だ。これだけ何もないと、日本から五百万人の農民を移住させ、同時に重工業を発展させようというのだから、なるほど電線もいるはずだ、と私は「あじあ」号のゆったりとスペースをとつた車窓から外をながめて感じいったものだった。

しかし、四十時間以上もかかつてはムダも多い。やがて私は飛行機を利用するようになった。当時は伊丹空港から福岡、京城（ソウル）と乗り継いで奉天へ飛ぶ。大阪を朝の九時に立てば、午後三時半には奉天に到着した。

大阪 福岡間は客が六人という小型の複葉機で、今だと博物館に展示されるような代物だが、その分、高度も七、八百フィートが限度で、瀬戸内海など、文字どおり箱庭のようで、手にとるように俯瞰できたものだ。思い出してみると、この飛行料金が片道百二十円。汽車で行くと一等で六十円、三等なら二十円だったから、割高には違いないが、この出費が問題にならないほど商売のほうが大きかった。

「満州電線」の発足 満州には昭和十一年に大手電線メーカーの共同出資で「満州電線」（現在も「瀋陽電纜廠」として健在）が設立され、現地生産を始めたが、とにかく需要は次から次に出てくるし、あらゆる素材が不足していた時代だ。日本からの電線輸出は続いていた。ちなみにこの満州電線は発足時の資本金が五百万円、それが終戦当時には四千万円にふくれあがるという急成長だった。敗戦で設備は全てソビエトが接収した。

ところで私の商売のほうは植民地のアマチャア問屋さん相手だから、奉天に一泊して商談をまとめれば、ユトリは十分だった。

一方、朝鮮は植民地として満州より古いから、それだけ販路も安定している。九鬼商店でも、もともと地方部の担当で、私がよく出張していた。京城（ソウル）には影久商店が一番先に支店を出し、九鬼商店も、たしか昭和十三年に支店を設置した。

そんなわけで私は満州専任ということになり、大川商店として独立してからも、こちらの商売は私が引受けていたのである。

満州行きは商売としてもおもしろく、現地の風物を楽しむことができ、思い出せば懐かしい。ある時は飛行機でなく汽車で帰ってきたが、大阪に着くと九鬼さんから、そのまま東京まで行ってくれーとの命令で、たしか古河電工の本社に用談に訪れたことがある。この時は新京（長春）から東京まで汽車に五十時間乗りづめで、これが、わが生涯の記録となったーという今になれば笑い話だ。

昭和恐慌からの脱出を図ったのは犬養内閣の高橋是清蔵相であった。就任後、矢継ぎばやに政策転換を打ち出し、農村救済のため、「時局匡救費」として、昭和七年度から三年間で八億六千万円を投入した。これは当時の国家予算の一四％に当たる。

一方、七年三月の満州国成立を契機として軍事費の支出も急増した。軍需産業による重化学工業化の進展である。これが農村救済策と合わせ、景気回復へのテコとなっていた。ドン底だった昭和五年に比べ、十一年には工業生産は倍増した。

満州への進出も目ざましかった。植民地国家として末路は無惨だったが、当時にあつて“満州開拓”は国民的なスローガンであった。昭和十二年から二十年間に農家百万戸、五百万人を移住させるのが政府の計画だった。

一方、鉄鉱石や石炭など現地の豊富な資源を生かそうとしたのが「満州重工業」であつて、十二年末に設立された。「満州電線」の発足も、この現地重工業化の線上にある。満州の重工業化は計画経済、統制経済として進められ、次の段階で始まる日本戦時経済のモデル、実験台とされた。

年表

昭和7年	井上準之助暗殺(2月) 満州国建国(3)
8年	犬養首相暗殺(5)五・一五事件 日本、国際連盟から脱退(3) 「米国でニューディール政策」
9年	室戸台風、関西を襲う(9)復興需要
10年	天皇機関説問題化(2)
11年	二・二六事件(2)
12年	芦溝橋事件・日中戦争に(7) 企画院設置(10) 満州重工業設立(12)

第三章 統制時代（その一）

摘発の嵐に耐える

15年6月にマル公 軍需景気のアダ花を咲かせながら、日中戦争はしだいに泥沼化していった。経済統制も年ごとに厳しくなる。繰り返しになるが、昭和十五年六月一日に、いわゆる「マル公」が設定され、電線についても公定価格の第一回公示があった。この価格以上で、売ってはいけない 買ってはいけない 契約してはいけないということだ。

でも、そんな杓子定規で市中の取引を規制できるものではなかった。前にも記したように、あれだけの物資不足の時代で、お互い電線問屋は、商いの八〇%を「マル公」以外の闇商売でヤリくりしていたのが正直なところだ。

しかし一方、経済の統制化と平行して、その違反を取締まるため、経済警察なるものが発足していた。たしか大阪では地区の特色に応じて、経済警察にも専門の分担があった。東署は織維、天満署は米という具合だ。電線は中津署（今の大淀署）ということだった。

経済警察といっても、お偉方は知らず、実際に調査にあたるのは昨日までスリやコソ泥を追いかけていた刑事連中だ。もとより電線のデの字もご存知ない。しかし時代の風潮もあって、「とにかくくしょっぴいて来い」というのが当時の警察だから、我々の業界も一波乱は免れなかった。

六月の「マル公」公示からおよそ五ヵ月、警察側も、それなりに内偵を進めていたのだろう。がぜん十月から電線問屋のいっせい摘発が始まった。闇でなければ商売できないのだから皆やっているが、今のように「みんなやれば恐くない」のではない。

大阪だけで、百数十人の電線問屋が取調べを受けた。仲間うちの融通もあるし、販売先も限られているから、どうしてもイモヅル式にやられてしまう。実際、大阪の電線問屋は、“全滅”状態となった。十四年に独立し、大川商店を経営していた私も、こうなると例外ではありえない。この取調べで、人並みの苦勞はしたのであった。とくに私の場合は恩義のある九鬼商店に迷惑をかけるわけにはいかなかったから、そこに人に言えぬ苦痛があった。

中津署に呼び出される 「電線と共に半世紀」は、私が自然に思いついたこの小冊子のタイトルだが、この半世紀にわたる電線への執着を決定づけたのが、統制違反摘発をはさんでの、いくつかの出来事であった。「電線でこれだけ苦勞した」という、その時の思いが、「一生、電線で生き抜いてみせる」という執念になったのだと、今ふりかえって思うのである。

昭和十五年十月からの電線問屋摘発の嵐の中で、私もいつかは、この波から逃れられぬと覚悟を固めていた。悪法は悪法でも法は法である。百数十人の電線問屋が取調べを受けたのだから、九鬼商店から大川商店への製品の流れがチェックされたのは当然であろう。

翌十六年二月七日、忘れもしない午後二時すぎ、中津署から呼び出しの電話があった。

「ただちに出頭せよ」という。私も思えば若かった。もともとは店主のやっている商売で、自分はいわば代理人。それに闇だ闇だと言うけれど、買い手さんだって喜ぶ商売、人に迷惑をかけたわけではない。いま警察に呼ばれるのも商売人としては向こう傷だーくらいに思った。

だが同時にそれなりの覚悟はした。今夜は帰れぬと思ったから、中津署への途中、梅田の阪急百貨店大食堂で、とにかく腹一杯になるまで食事をして出頭したのを憶えている。ドタン場では度胸のすわるほうである。

だが、警察は一枚上手だった。出頭した私をみるなり刑事課長はただ一言「おお、これはヤミをやつとる顔じゃ、放り込んでけ」。当時のことで人権も何もない。翌朝から苛酷な取調べだった。この時、はじめて留置場生活なるものを体験したのだが、最初は約一週間で、二月十二日に一応の取調べが終り釈放された。それから、中津署に連日呼び出され、起訴と決まったのは一年後の十七年二月である。ここで検事局に出頭、改めて拘置所に収監された。いわゆる「未決」である。一審判決まで約四十日、最初の留置と合わせて、ほぼ二カ月の間、私はいわゆる臭い飯を食う経験を持つことになった。

獄内に学ぶ人間像

この中で私はさまざまのことを知った。ひとつは人間の頼りなさである。「臭い飯」と言う。たしかに臭い。それも半分、糊になったような飯で、あとはヒジキの煮物が漬物がつくだけ。入った当日の夜など、気の昂ぶりもあつて全く食べる気持にもならなかった。だが、中津署の留置場にも、ちゃんと牢名主はいた。私が食べないとみると、さつそく取り上げて分配してしまふ。皆ガツガツと食う。よくこんな粗末なものを、と私は内心軽蔑した。

しかし私が我慢できたのは二日間だけである。三日目からは、これに手が出るようになって。喉も通る。人間に五欲ありというが、中で食欲は他の四欲と異なり、絶対のものだ。私はそれを自分の体験から認める。

たとえば人は、街を歩くルンペンをみ、ゴミ箱を漁る姿を指さして、いかに困窮しようとして、自分にはあはならないと言う。しかし、それは経験のない、愚かな思い上がりでしかない。そう私は断言することができる。

拷問も辛かった。私は商売でも記憶力を発揮していた。帳簿上はすべて「マル公」の取引。実際の買い値、売り値は全て私一人の頭の中にあつた。つまり警察には証拠がない。私に「自白」させるしかないのだ。

殴るくらいは何でもない。水風呂にも放り込まれた。何しろ二月の厳寒である。たちまち歯の根が合わなくなる。刑事のリンチには「俵ころがし」というのもあつた。「戎さん」の玩具で知っておられる方は連想できるだろう。私を部屋の隅に正座させ、一人の刑事が、ぐつと私の頭を持ち上げるなり強く殴り倒す。人間の頭は重いから前にごろり、ごろりと転がる。不思議に転がる。もう一人の刑事がそこを待ち受けていて、力いっぱい尻を蹴とばす。また、ごろりと回転して前の刑事のところに戻る。そこで頭を持ち上げながら、さらに殴り倒す。これをやられると、四、五回で意識モーローとなったものだ。

悪法も法であるーと行って、闇を一切拒否し、戦後、餓死した山口判事のような人もいるが、我々庶民にすれば、悪法は悪法であつて迷惑を受けるだけだ。全く庶民はいつも被害者である。

だが一方で強い人間もいた。私が未決に入っていたとき、風変わりな看守がいて、裁判に出廷したあと、私を連れて自分の担当している独房の前に立った。大本教の出口王仁三郎教主であつた。小さな覗き窓から私は中を見たが顔も上げない。悠然と読書をしている。

看守が言った。人間はみな弱いものだ。普通、看守の靴音がするだけで、房内に、ある動揺が感じられる。出廷への怯え、釈放への期待。さまざまだろう。だが出口王仁三郎は全く反応

しない。周囲にとらわれず、自分だけの世界を持っている。不敬罪で起訴され、その時、拘留すでに七年、判決は五年と出たが、あくまで無罪を主張して控訴している。五年の判決を認めれば、拘留期間からいつて今すぐ釈放になるのに、頑として控訴して動じない。あるいは看守の目に、経済事犯の若い私は神経がビリビリしているように見えたのだろう。信仰者は強い。私も落ち着こうと思った。

強いといえば思想犯もそうだ。これも未決で実見したことだが、共産主義者と自ら名乗っていた人が、飯の分量についてクレームをつけた。定量は二合三勺であるが、どの世界でもゴマカシはある。私などのところには、どうみたって二合三勺もの飯は出なかった。

ある日、その共産主義者が看守を呼びつける。この飯の盛り方は何事か。私は共産主義を是と信じて、その活動をした。しかし警察はそれを法に触れるとして逮捕・拘留している。それなら二合三勺の法のほうは何故守らないのか。はっきり返答せよと迫る。思想犯といえば私以上に残酷な拷問を受けただろうに、不正をみればそれを見すこすことができないう不屈の闘志、これはこれなりに立派なものだ。そう私は感心した。宗教も政治ともに信じるところから出発するからだろうか。

裁判の中で孤立　ともあれ裁判の進行につれて、私は自分が孤立していることを感じないわけにはいかなかった。

第一に頼みといていた九鬼為三店主は「触らぬ神にタタリ無し」というのか、私の救済に尻ゴミしてしまって、差入れもしてくれない。大川が一人でした商売、との態度だ。九鬼氏の側の弁護士はもっぱら実利を説き、ここで君が九鬼さんをかばって罪を引きかぶっておけば、将来悪いようにはしないだろうと、話はムキツケでさえあった。

第二は警察の圧力というか圧迫感である。直接証拠がないものだから、中津署は取引先を呼び出して傍証から固めていく。大阪の電線問屋は全滅状態なのだから、皆さん自分の店の始末で精いっぱい。どうしても警察の誘導に乗ってしまい、結果的には私に不利な証言を強要されることになる。

裁判では証人台に立つてもらいそれを否定していただきたいのだが、これには誰だって怯えがあったらう。

第三は私自身の若さである。いまふりかえれば無知といってもよい。店主の指示でした商売だから私自身の責任は軽い。いずれ店主が救済してくれるものと気軽に考えていた。体刑など思いもしない。それに闇といっても皆がしていること。取引先との信頼関係もある。ムリをして現物をヤリくりし、得意先に納入するのは問屋の義務との考えもあった。裁判所にはそんな点を含め、私が商業学校卒業以来、この仕事でいかに努力してきたかを便箋用紙八十枚にまとめて上申したが、裁判の前にそんな論理は通用しない。

私は店主が救済に動くと思ひ、店主は私が防壁になってくれると思う。私は商売に取組んできた努力が評価されると信じ、裁判所は闇商売の取引高によってのみ審決する。私の世間知の無さが審理の進行につれて私を苦境に追い込んでいった。

電線に燃やす執念

救いの神、街の法律家 私は苦悩した。しかし世の中は広い。控訴にあたって私を助けられる人がいた。当時、市内八幡筋で骨董屋をしていた小西さんという方だ。法律に対して強い関心を持ち、本業のかたわら、裁判の傍聴を趣味とする風変わりな“街の法律家”だった。この小西さんは、やはり経済統制の裁判で苦勞した業界の先輩の方が紹介して下さった。

小西さんは私に言った。

「大川さん、あなたは法律とはどんなものか、裁判とはどんなものかをご存知ない。裁判では、ただ私は正直です、私は努力して仕事をしてきましたーでは通用しません。裁判には裁判の論理がある。それを十分理解して法廷に出なさい」

小西さんの説明には、いろいろ教えられることがあった。小西氏は、最初に警察、検事局、裁判所では役割が違うことを強調した。

警察は「あばく」ところだ、とまず言う。だからいきなり呼び出して拷問にかけ、とにかく自白させようとする。元来が荒っぽいところだ。ここで何かを“自白”しているとしても絶対的なものにはならない。

次に検事局は「調べる」ところだ。拘留する時、検事は大川さんをお客扱いしたでしょう。これは起訴できるとの心証を持ったからです。拘留する時、裸にさせて身体検査をするが、これも自ずと懲罰のひとつ。看守達は、ここが地獄の一丁目と言ったでしょう。いちいち思いあたることがばかりだった。検事局は「あなたの悪いことを調べるだけで、良いことを調べるのではない」と小西さんは言う。

「それから裁判所は…」と話は続いた。裁判所は暴かれ、調べられた人を裁くところ。だからここが最後の正念場だ。青年の書生論は通じない。あなたは八十枚もの上申書を書いたそうだが、そんなもの何の役にも立ちはない。裁判には裁判の場で通用する論理で立ち向かってこそ効果がある、と小西さんは強調した。表から説き裏から説く。

「経済事犯の裁判を何回も傍聴したが、どれもこれも恐ろしく紋切り型だ。刑事事件と審理の進め方が全く異なる」と小西さんは教えてくれた。話は続く。

「裏からみると、裁判官だって統制が悪法だと思っていることがよく分かる。法廷でよく『被告はこれこれの闇行為をしたのか』と裁判官が聞いているが、あれは、『いえ、しておりません』との返答を誘導しているのだ」と、街の法律家の分析は大胆だった。

「だが同時に経済事件の判決はきわめて紋切り型だ。闇行為の金額によって、単純かつ機械的に料率、罰金、体刑の区別をしている。つまり情状酌量の余地はないということだ。いかに弁護士が熱弁を振るっても刑事事件におけるような効果はない。要するに判決の基準は闇行為の金額だ。ところが大川さん、あなたの場合は、さすがに西日本第一の電線問屋・九鬼商店と組んでの仕事だけに金額が大きすぎる。これでは部分的に否定しても体刑は免れない。あなたがこの裁判を切り抜けようとするなら、裁判所で、つまり最終の裁きの場で、あなたの容疑を全面的に否定することしかありません」これが小西さんの結論だった。

難関、ぶじ乗り切る 私は逡巡した。長期間の取調べで、中津署の刑事とですら、ある人間関係はできている。検事は紳士的だった。それに、ここが商人向きでない自ら思う所以な

のだが、私はゴマカシのきかない人間である。いったん口から出したことを否定するのは卑怯であろう。主家を守りきろうとする青年の客気もあった。

小西さんは微笑しながら、しかし真剣に話してくれた。

「大川さん、あなたは若い。世間を知らない。統制が悪法とは誰でも知っている。その悪法のためにバカ正直に全て認めて、あなたは体刑を受け、前科者になるんですか。主家を守るうとする態度は立派だ。だがここであなたさえ決心すれば、あなた自身も刑を受けずにすむ。主家も守れる。たしかに再拘留されるでしょう。拷問も受けるでしょう。裁判で刑事と対決しなくてはならないでしょう。しかしそれは一時の我慢だ。ここで決意して忍耐しておいたら、もともと、あなたには何の証拠もない。あなたは無罪になる。私はそう確信します。あなたの一生のことだ。自分で決心しなさい」

不幸にして戦中戦後の混乱の中、小西さんの消息は分らなくなってしまったが、私の一生を思うとき、まことに大恩のある方である。

この明快な指示によって、私は経済統制違反とその裁判という一大難関を無罪で乗り切ったのであった。

しかし、この裁判が十九年六月、私が召集令状を受ける時まで続いたのは、その間の私の動揺を物語っている。そしてその都度、小西氏は知恵を授けてくれ、あえて裁判引き延ばしの手立てさえも講じてくれたのだった。

世の中、仏も神も

税務官の温情に涙 統制違反は、こうして何とか無事に決着した。しかし、もう一方では税金だ。東税務署は繊維専門で電線商売にはウトかるうーなどという目論見は見事に外れて査定はきつい。太平洋戦争が始まった昭和十六年から十八年まで、私は、この問題でも苦闘した。ただ、人間、どんな窮状にあっても、誠心誠意ことに当たれば道は開けるものだ。

この時、税金の問題では、担当の税務官の温情によって私は窮地を脱することができた。大川商店として独立したあと、昭和十五年は商売も順調に伸びていたから、十六年春の課税決定額は十七万一千九百円に達していた。私はこれを過大とし、十二万円とする再審請求を出していた。

しかし十六年二月に私は統制違反で留置され、間もなく釈放はされたが、裁判の見通しは暗かった。それに精神的ショックは大きく、九鬼店主がオジ氣づいたこともあって、闇商売からは手を引いた。取引高も利益も激減する。私のこの年度の申告所得は一挙に二万円に落ちた。だが税務署の課税決定は十万三千七百円と出た。とうてい払いきれぬ額ではない。しかし、払わないのなら破産宣告の申請をするぞ、と税務署は通知してきた。

私は税務署に出頭した。この決定は事実をみない無法というしかないものだ。私の統制違反にからむ裁判も見通しは暗い。かりに有罪となれば、私は入所しなければならぬ。商売はもうできない。それではあとに残る家族が税金支払いに困るばかりだ。いっその際、税務署がそういうのなら破産宣告をしてもらってもかまわない。私は破れかぶれの気持になって、そう申し立てた。私は前科一犯になるかどうかの瀬戸際、破産宣告など何でもない。ただ家族のこ

とだけを考える。私自身は破産の宣告を受け、また、もし入獄することになっても、そこはそれを契機に人生を出直すつもりだ、とタンカを切った。無い者の強味である。

これには税務署も参つたらしい。それに税金をとりすぎたために破産というのでは、行政よろしきを得ないという批判が出よう。担当官が同情してくれた。

まず昭和十五年度分所得については、私の十二万円とする審査請求をそのまま認めてくれた。これで約三万五千円が還付される。次いで十六年度分については査定を四万円まで下げてくれた。納税額は約二万八千円。したがって還付額との差七千円でもって、私がかかりに有罪になつても、家族の生活は保証されようとの涙も血もある決定だった。家族四人で月に二百円あれば生活できた時代の話である。この還付金三万五千円については日銀小切手で支払われ、私は中之島の日本銀行まで受け取りに行った。さらに税務官の心づかいであつたのだらう、納税すべき二万八千円については、とうとう督促状が来なかつた。あの担当の方が握りつぶしてくれたのだと思う。だから、この三万五千円で、私の家族は、私がある後、出征したあとも生活できたのだつた。まさしく世の中には神もいれば仏もいるのである。

昭和十八年に船場の店は閉め、家は関目に引越した。私には失意の時代だったが、同時に新しい世界を知る時代でもあつた。

頼るべきは自分一人、自分だけで物事を判断する知識と決断力が必要だ。また自分がそれに徹すれば、自ずと助けてくれる人も出てくる、これが私の得た教訓だった。

今に悪名高い「日銀引受け」の赤字国債発行に踏み切ったのが、昭和不況からの脱出に力あった、時の蔵相・高橋是清であったことは歴史の皮肉である。しかし高橋蔵相は、この危険を十分知っていた。中国侵略に目を向ける軍部に抵抗して軍事費を押え、財政の生命線を守るうとした高橋は、十一年の二・二六事件で殺害される。

こうして時流は戦争へと急速に進んだ。十二年七月支那事変が勃発。日中両国は全面戦争の泥沼にはまり込んでいく。経済も戦時体制に移行した。十三年に国家総動員法。統制経済の始まりである。

この法律は、「戦時二際シ、国防目的達成ノ為、国ノ全力ヲ最モ有効ニ發揮セシムル様、人的物的資源ヲ統制運用スル」(第一条)のが目的であった。軍備拡張のため民需を計画的、組織的に削り取るもので、市民の日常生活は不自由になる。統制強化は違反を呼び、これを取締まる経済警察が十三年八月に設置された。米の配給通帳ができたのは十六年四月である。

年表

- 昭和13年 国家総動員法公布(4月)
電力管理法公布(4) 電力国家管理へ
興亜院設置(12)
- 14年 ノモンハン事件(5)
国民徴用令公布(7)
価格等統制令(10) 物価凍結
電力調整令(10)
- 15年 石炭配給統制法(4)
銅、電線など公定価格「マル公」決定(6)
砂糖・マツチの切符制実施(6)
米、航空機用ガソリンの対日輸出禁止(7)
日独伊三国同盟(9)
大政翼賛会創立(10)
大日本産業報国会設立(11)
「経済新体制確立要綱」発表(12)

第四章 統制時代（その二）

戦前問屋の群像

和やか更和会メンバー 経済警察による全面摘発という事件をはさんで、大阪の電線販売業界でも、統制経済に見合った体制づくりが進んでいった。

いま史料をみると、昭和十三年に西部電線問屋組合が発足、さらに十四年に電線共販組合が設立され、西部電線問屋組合はこれに加入した一となっている。

しかし、私の記憶にあるのは、この共販組合が十九五月に「電線配給統制株」に移行したころからだ。この時は、代表者を決めるのに、電線メーカー、問屋のどちらから出すかで多少議論があり、結局、中立の立場から、京都にあった草川電機（スイッチ・メーカー）と昵懇であった池田逸雄氏（現・星屋電業社長）が、美笠電気の湯浅丈之助社長の推薦で就任された。

この統制会社には、各問屋から二、三人ずつが出向して実務に当たったものだが、私は間もなく兵役にとらえたので詳しくは知らない。

考えてみると、私が史料の言う西部電線問屋組合などについて記憶していないのは、当時これに先立ち、電線問屋の懇親の場として「更和会」があったからではないかと思う。この「更和会」は、大手メーカーの「懇話会」（昭和六年発足）とともに、懇親の場とはされたが、実質的には市場を強力にコントロールしていた。統制移行とともに新組織はできても、その印象が私に強く残っていないのはこのためだろう。

「更和会」の構成メンバーは、九鬼商店（古河電工）、影久商店（住友電工）、山田電機（藤倉電線）、乾電気（大日電線）、美笠電気（日本電線）の五社である。

ここでは扱い実績から九鬼商店がリーダー格だったが、会の運営は実になごやかなものであった。皆さん、実直で真面目な方達だったが、中で異彩を放っていたとすれば影久商店の影久伊瑛人氏だったと思う。影久商店は、いま住電商事になっているが、当時、隆々たる問屋の雄で、当主の伊瑛人氏もスケールの大きな、みるからに豪放磊落な人柄であった。

派手なこともしかたしかに派手で、何事もトップを切るのが好き、前に記したが京城（ソウル）に支店を置くのも九鬼商店より早かった。敗戦後、肺結核で亡くなられたが、療養をなさっている間に一念発起して、結核（当時なお国民病であった）追放の一助にと、私財を投じて診療所を設立された。そんな実行力のある人で、大阪の電線問屋業界史上、九鬼為三氏とともに長く記憶されるべき方だと、私は思っている。



山田 福寿氏



影久 伊瑛人氏

が、この方については私はよく存じ上げない。美笠電気は湯浅丈之助氏が当主で、地味な方で

山田電機の当主は山田福寿氏、乾電気は梶川社長だった

あった。

店としては、あるいは山田電機が一番古かったかも知れず、当主の福寿氏は「更和会」の中で、最年長であったと記憶する。風格のある方であった。ご承知であろうが、満電の前社長・森三郎氏は、この山田電機から昭和五年に独立して、今の社を設立された。

今につながる人脈 今になって、こうした人間模様を思い出すと、その後の業界の消長について、いささかの感慨なきを得ない。満電は、今や女性社長・森さきさんの名とともに経営内容の良さで知られるが夫君の故・三郎氏は、先に紹介したように山田電機の出身だ。昭和五年に独立された当時は、九鬼商店との取引もあって、この商売はその後ずっと、私の担当になっていた。



若き日の 森 三郎氏

恐らく本家の山田電機からは藤倉の製品を手当てし、九鬼には古河の製品を注文して商売の幅を広げておられたのだろう。昭和六年に九鬼に入社して、偶然、この満電向けの業務を引継いだだけの私を森氏は長く徳として下さり、後年いろいろと親切にして頂いた。

電線業界というのは、昔から「お上意識」の強いところで、メーカーの力が強い。ともすれば「売ってやっている」といった態度がちらつきがちなもの、若き日、気鋭の森氏が、そんな不満を、若輩の私を相手に漏らさ

れることもあった。

しかし店を大きくする人は、やはり、どこか人と違う点を持っている。森氏なども、私がない思議に思うほど、九鬼時代の私の商売を評価して下さった。

人脈という面からみると、九鬼商店も豊富だ。これまでに触れた吉谷馨、伊津政夫両氏のほかに浜田三喜男氏がいる。浜田商店の現社長だが、九鬼時代、私の後輩であった。若いころから商才に富んだ人物で、古河電工とのつながりからすると、九鬼商店の流れを一番よく受け継いでいるのが同社である。ただ、業態がかつての電線問屋とすっかり変わってしまったのは時代というものであろう。

ともあれ、かつての「更和会」メンバー五社のうち、今に存続して独立性を保持するのが山田電機のみというのは、いずれ後に触れる戦後の混乱の結果と考えるほかはない。たしかに競争をはさんでの何年間かが、大きな変革を生んだのだった。

大阪商法の明暗 余談になるかも知れないが、こうした古いお店が、失礼ながら戦後の時流にいわば乗り遅れたのには、昔風の商人気質が邪魔をしたと思われるフシがある。

当時若輩であった私の記憶でも、かつての大阪商人は手形での買い付けを非常に卑下したものである。利子を払い、割高の価格を押し付けられながら、なおかつ現金で支払えないことを恥とした。これでは、戦後のインフレ経済を奇貨とした借金経営の時流には乗りきれない。

また老舗としての体面もあつただろう。戦後は冒険の時代であった。一度は失敗しても再び立ち上がって、今日の隆盛を築いた戦後派経営者は多い。しかし大阪の商家といのは、そうした投機的な商売を代々いましめてきたものである。

万事手堅く手堅くという大阪商人の伝統が、戦後の混乱期にあつて商勢を伸ばす点でウラ目

に出たのも、時流の厳しさということであった。真面目なことを第一に強調するのが本来の大阪商法である。だが、もう一つの側面である商いの機略性が、より前面に出る時代だったのだ。

電力統制の余波



近電工・初代社長 佐竹 則翁氏

「近電工」誕生の裏話 話を統制時代に戻そう。十六年に始まった太平洋戦争は十七年のミッドウェイ敗北以来、早くも形勢が悪化し、内地でも、それは物資の回り状態に如実に反映されるようになっていた。

電線も、品不足からずいぶん粗悪品が横行した。横行したというより、そんな規格が認められたというのが正確だ。われわれ電線問屋が扱うのは、当時でいう四種線が中心であるが、この規格がだんだん甘くなってきた。

物資が不足し、統制が始まった昭和十三年に、実は「暫定規格」というのが決められていた。これは四種線の編組の上の耐水塗料を、それまでの「赤色」から「黒色」に変えるものであった。黒い塗料は品質も落ち、安価で、従来は、屋根裏や屋外線にしか認められていなかったものだ。それがさらにひどくなったのは昭和十九年。今から考えると、戦局はすでにピークを越し、日本が敗戦に向けて坂を転げ落ちはじめていた時だった。「経済決戦体制」などと言っ言葉が呼号されていた。

今度は「戦時規格」という。とうとう四種線も編組なし、テーピングだけでやることになった。これでは三種線なみ、まったく落ちるところまで落ちたものである。「電線配給統制株」はできたが、扱っているのはそんな粗悪品だったのだ。

ところで電線の入手に困っていたのは我々だけではない。我々の得意先である電気工事店はもつと困っていた。政府としても電線の効率的な供給はひとつの課題だ。そこで、電線配給会社を発足させたのだが、その一方で、工業業界に対しては、昭和十九年四月に軍需省（商工省を改編）が電気工業整備要綱に基づいて地区ごとの企業統合を指示、電線配給の受け皿づくりを行政指導した。電力統制と工事一元化は国家的課題だ。これに先立ち十七年には全国九配電会社体制が出来上がっている。工事会社の統合は軍需省が指導し、各地区の配電会社がバックアップする形となった。

この時生まれたのが、大阪では今の近畿電気工事である。実を言うと、大阪には当時、電気工事会社として栗原工業、大阪電気暖房、ヤマト電気商会の大手三社があった。ところがライバル意識が強い。新会社社長の座をめぐる統合の話合いは難航した。

ここで登場するのが佐竹則翁氏である。佐竹氏は当時、立花商会電気工事部の責任者であった。立花商会は、大手三社に比べると大分ランクは落ちる。しかし佐竹氏には先見の明があった。大手三社が三すくみになっていく間に、中小以下の電気工事店を糾合し、さっさと「近畿

電気工事株」を設立、社長に就任された。

こうなると電線配給会社は、ここに一括支給する。取り残された大手三社は「マル公」で資材手当てができず、すっかり後塵を排することになってしまった。佐竹氏から敗戦後にきいた裏話だ。

戦時経済統制が始まったのは日中戦争と同じく昭和十二年ごろからである。「輸出入品等臨時措置法」と「臨時資金調整法」(ともに同年九月成立)がそれで、輸入品を中心に政府が物資の配分に乗り出すとともに、必要な産業に重点的に資金を回すことになった。

これと機を同じくして「銅使用制限規則」が公布され、翌十三年には「銅製品製造制限、鉛、亜鉛、錫等使用制限」実施(七月)へと進む。

一方で価格の騰貴を抑えるため、十四年十月に全物価を凍結(九・一八ストップ令)、ついで多少の値上げを認めながら「公定価格」(マル公)制度に移行した。しかし、十六年春には、その「マル公」商品が四十七万八千種類に達する状況となり、これでは順守できるはずもなかった。

太平洋戦争の開始で統制はさらに強化される。鉄鋼統制令を皮切りに、非鉄、軽金属、石炭、電気、機械など主要産業は全て組織化され、国家管理された。各統制会は、生産量や資材の配分を決定するのはもちろん、下部の販売組合を通して、製品の販売先、値段をまでコントロールした。

こうしたムリが、品物の横流し、買いだめなど、いわゆるヤミ行為につながり、同時に品質の低下を招いた。たとえば「金魚酒」という悪名がついたのは、メーカーから小売店まで、こぞって「水増し」をしたため、その中で金魚が泳げるようになった日本酒のことである。

だが一般市民は、そんな粗悪品であっても手に入れるためには行列しなければならなかった。

年表

昭和16年	米に配給通帳(4月)
	日ソ中立条約調印(4)
	貿易統制令(5)
	米英蘭三国、日本資産を凍結(7)
	重要産業団体令を公布(8) 指定業種に「統制会」
	太平洋戦争はじまる(12)
17年	衣料に切符制(2)
	食料管理法公布(2)
	ミッドウエー海戦で日本大敗(6)
	大東亜省設置(11)
18年	鉄鋼、石炭、軽金属、船舶、航空機を五大重点産業に指定(3)
	国民総動員実施要綱(5)
	軍需会社法公布(10)

第五章 兵役時代

苦境に追い打ち、召集令

和歌山24部隊に入営 統制摘発と、これに続く重税の支払いに呻吟していた私に召集令状が来たのは昭和十九年六月一日だった。否も応もない。和歌山の二十四部隊（第六十一連隊）に入営した。衛生兵である。

もともと私は丙種合格だった。昭和八年の徴兵検査の時は体重が四十二キロしかなく、これを計量しただけでもう失格、後の検査は受けなくてよろしいとの扱いだっただが、戦局が傾くにつれて、若い現役兵が不足し、お鉢がこちらに回ってきたのだろう。「第二国民兵」というわけだ。私は三十二歳になっていた。

実は、これより先、統制違反で私が苦境に立たされたのに同情して、取引先であった山田電気工業（電線問屋の山田電機とは別の会社）から「ウチの広島営業所にしばらく行ってはどうか」とのお話があった。私もその気になって、ちょうど六月一日に大阪を出発する予定にしていたのだが、そこに「赤紙」だ。せつかくのご親切に申し訳なく思ったが、何ともやむを得ない。

しかし、例えば、この広島営業所も、翌二十年八月六日の原爆投下で壊滅している。召集令状が来たときには正直、悪いことが続くとうんざりしたが、ふりかえってみると危うく難をのがれていたことになる。追いつめられながらも、これが私の運の強さかもしれない。

さて兵隊生活だ。このとき応募したのは三百五十人。全員が衛生兵要員だが、最初の三カ月は基礎訓練で、これは普通の初年兵と同じ。お定まりの内務班生活で、何事も「星の数と飯の数」の世界だから、実際バカになりきらないとやっていけない毎日だった。

しかし、そうは言っても手を抜いてはいけない。与えられた場所と条件のなかで、とにかく全力を傾注することが大事だ。これは私が、自己の兵隊生活から学んだ、ひとつの教訓である。

衛生兵だから、それだけの専門知識が必要だ。軍隊式のツメ込み教育だが、私は真面目にやった。ある日、突然、試験がある。人体の骨格図が出る。人間には裏表九十六の骨があるが、その正式の呼称を記入せよというわけだ。

臏頂骨、損臑骨と記入していくのだが、皆さんも多分おわかりになるまい。頭のとっぺんと、横の部分の骨のことだ。この時、九十六カ所をすべて正確に記入できたのは、三百五十人中、わずか二人だった。私はその一人である。

二十年になって、二十四部隊からも、南の前線へ出動した。衛生兵も三百人が選抜され、輸送船で運ばれていった。由来、軍隊では選抜派遣するというが、これは成績のよくないほうから他の部隊に出していく。運の分かれ目である。

無器用な衛生兵 ここで兵営生活のエピソードをいくつか記録しておこう。

元来、私は無器用なほうだ。骨の名前や薬品を憶える学科の成績はよかったが、注射などの実技はもうひとつだ。衛生兵として兵隊から採血検査などすることもあったが、私はなかなか一度で注射針が腕の静脈に入らず、兵隊たちも痛がって、私の列は、いつも「人気」がなかつ

た。

もつとも当時は医療器具も不足しており、手術などでも、ずいぶんひどいメスを使っていたから、私の注射が痛かったのは、技術以前の問題だったかもしれない。

無器用といえば「気を付け」というのがある。「休め」の姿勢で班長などの訓話を聞いていても、その話の中で「天皇陛下」という言葉が出てくると、とたんに命令がなくなるとも「気を付け」をしなければならぬ。

自分で言うのもヘンだが、私はスジ目を通すほうだ。あるとき、「天皇陛下」が出てきたのに「休め」のまま話を聞いていた。別に「気を付け」とは命令されなかったという理屈だ。さすがにこの時は相当に殴られた。スジを通すのも無器用なわけだ。

軍隊は当時の日本社会の縮図だから社会勉強もできた。入営した当日、点呼があつて、学歴調査も行われたが、我々三百五十人の中で、中学・商業（今の高校）卒業者が九十人、大学・高商・専門学校卒は十八人だった。残りは小学校卒なわけで、進学率など実地に見聞したことになる。

いい指揮官もいた。昭和二十年六月、和歌山は大空襲を受けた。当時私は、和歌山陸軍病院に勤務していたが、患者の救護が第一の任務だ。私達はそれこそ必死になって重症患者をタンカで運び出した。二百人以上もいた歩行のムリな患者達を営庭に運び出すか出さないうちに病院の建物は炎上した。みんなホツとしたが、すぐ蒼くなった。内務班に置いてあつた銃の持ち出しを忘れていたからである。銃架に並んだまま、みな燃えてしまった。

しかし、中隊長は賞めてくれた。「患者救護こそが衛生兵の本分である」との訓示だったが、銃を焼いてもいいというのは、当時としては勇氣ある発言だったろう。

最後は、衛生兵三百人が戦地に出動したときのことだ。この日は全員三百五十人が整列するなか、まず五十人の氏名が読み上げられ、列外に出よと命令された。私も入っている。続いて残り三百人は召集解除。残留する五十人は、除隊組の装備整理など使役につけーとの下命だった。

何とアホらしい、なまじ勉強したのが仇になって、こちらは残留みんなは除隊かと不満だったが、実はこの召集解除、家族と最後の別れをさせるための措置であつた。この三百人は、その後、半月から二十日のうちに再召集され、そのまま外地に送られてほとんどが戦没した。

我々の部隊の場合、コツコツ努力していた上位五十人がやはり幸運をつかんだことになる。

敗戦、冷静に受け入れ 敗戦の玉音放送は和歌山陸軍病院で聞いた。戦勢は日を追って窮迫していったし、天皇陛下のお声もはつきり聞き取れたから、敗戦の勅諭であることはすぐ分かった。病院ということもあるのだろうが、全体に平静で、むしろ来るべきものが来たと、素直に敗戦を受け入れる感じだった。

たしかに十六年十二月八日に英米に宣戦を布告したときは国民も沸きに沸いて「聖戦」に意気こんだものだったが、本土が連日空襲され、果ては艦砲射撃まで受けるようになってはもう駄目だ。わずか四年の間に、局面はすっかり変わっていた。

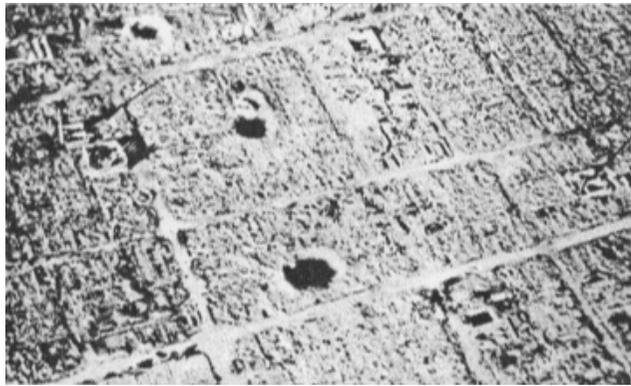
戦後になっていろいろ言うが、開戦当時は国民も戦意さかんだった。召集だって皆が覚悟していたことで、町中が、あげて送り出したものだ。もつとも、私のような兩種合格まで狩り出すようでは、どうも戦争もいけないのではないかいー大きな声では言えないが、私に召集令状が来た十九年ごろから、そんなウワサが流れていたのは事実である。

応召して衛生兵になってからも物資が不足しているのには驚かされた。陸軍病院ですら医療器材が底をつき、手術の縫合にも三味線系のようなものを使っていた。メスがなくて、ナイフで代用しているのも実際にみた。

武器も乏しかった。たびたび書くが、我々の僚友三百人が前線に出動するときのことだ。銃はあるか、帯剣すら二人に一人しか当らなかった。それも抜いてみると竹光である。いかに衛生兵でも、これではひどすぎた。

戦局が日本に非であることを実感したのは、しかし、これより先、大空襲直後の大阪をみた時だった。第一回空襲は二十年三月十三日深夜だったが、私は翌日、たまたま神戸に使役に出された。神戸の病院から患者を二十人ほどトラックに積んで金岡の陸軍病院に移送する任務だった。

神戸から大阪市内に入って御堂筋を走る。無惨に焼き払われている。トラックから見わたしても、建物らしいものは何も残っていなかった。わずかに中之島に市役所と日本銀行がみえるだけだ。あとはミナミまで一望千里。はるか向こうに十合と大丸のビルが煙にかすんでいた。



文字どおり「完膚なきまで」焼きつくされた大阪の市街。月面のクレーターのようなのは1トンの爆弾の跡。

御堂筋は余塵もうもう。路上に電線が切れて垂れ下がり、銀杏並木も焦げついている。まだ窓から煙を出しているビルもあった。それでいて、人がぞろぞろ歩いている。避難先を探しているのだろうか、半ば放心状態なのか、視点も定まらない感じだった。行方なくさまよい歩く、この時の人々の表情を私は決して忘れることができない。

ともあれ戦争は終わった。しかし我々は衛生兵だ。患者を放り出して、すぐ復員というわけにはいかない。それぞれ手配して全員を故郷に送り出し、私がようやく兵営から解放された時には、二十年も十一月に入ろうとしていた。

復員しサラリーマン

即決で近電工に入社 昭和二十年十一月に復員した私は、とりあえず九鬼為三店主のところ
に相談に行った。戦時中の苦難で家も金もなくなったが、なに、学校を出てから十五年、電線
の商売で鍛えた腕と顔がある。むしろ再出発のチャンスだ、くらいに私は気楽に考えていたが、
九鬼氏の意見は違った。

世の中変わった。君の認識は甘いよーということだろう。「しばらくは一服しなさい」との
話だった。あるいは九鬼さんの側に、例の統制事件の記憶が負担になって残っていたのかもし
れない。

「ちょうど近畿電気工事株のほうで購買の腕ききを探している。君は電線はもちろん、電材

にも詳しいから、ひとつ入ってみたらどうか。商売のカンを取り戻すにもいいだろう」という。近畿電気工事は前にも触れたが戦時中の企業統合で誕生した会社だ。ここには私の取引先だった電気工事店も多く参加している。話を聞いてみると、電線の商売も、いまや昔の「メートル」単位の扱いでなく、「把」単位になったそう。なるほど応召以来、世間と没交渉になり、復員も遅れた私のカンは鈍っているかもしれない。トレーニングが必要だ。私は早速、近畿電気工事を訪れた。

窓口になってくれたのは旧山田電気工業出身の細川郁太郎氏だった。後に取締役となり、神戸支店長をとめられた方だ。話は即決し、その場で入社が決まった。九鬼商店に勤め、弱冠二十六歳で独立、自分の店を持つていた私も、戦後はこうして一サラリーマンとして再出発した。生活はかかっているし、当時、職選びなどする余裕がなかったからである。しかし、こんな経過で近畿電気工事と御縁のできたことが、その後の業界での生活で、私には大きな支えとなってくれた。

担当は購買、身分は一課員である。しかし仕事については、いささかの自信があった。言うてはなんだが西日本最大の電線問屋・九鬼商店の一番番頭である。電気工事屋さんには売ってあげていたのだから、買手に回れば相手の手の内は見通した。問屋仲間でも顔は広い。それがありがたいことに、戦時中の統制事件については、主家に累を及ぼさなかったということ、業界の皆さんは私に同情もし、かつ評価を下さっていたのであろう。戦後の物資不足のなかで、さまざまな便宜をはかって下さる方が多く、資材調達で面目をほどくことができた。当時、近畿電気工事は、梅ヶ枝町（北区）の宇治電ビル九階にあった。本社の社員は百人たらずだったろう。今は大淀区に壮大な本社ビルがある。戦後急成長した代表的な会社のひとつである。

社長の佐竹氏は明敏な人で、「なに、ボクは座っているだけで、社員一人一人が何をしているか分かるヨ」と常々話しておられた。学識も豊かで、座右銘は「誠、根、努」であると伺った。

「あの大川か」と特命 近畿電気工事(株)で、私は一課員としては、ちょっと仕事をしすぎたようだ。私にしても、今さら、千円、二千円の商売をして、いちいち主任、係長、課長、部長と、ハンコを順にもらっているようでは間尺に合わない。素人扱いをされては困るのだ。

そんな私を生かして使ってくれたのが当時、呉営業所長だった若山繁氏である。申すまでもないが、現社長として活躍しておられる。立花商会の出身だから佐竹社長の直系。私も戦前から取引があつて存じ上げていた。

「おお、あの大川が入ってきたか」ということだろう。「じゃあ呉の資材調達は、大川に一任するから頼む」と、さすがに太っ腹の注文だった。

若山氏にしてみれば、資材は皆、大阪で取り上げられてしまい呉まで回って来ない。そこに旧知の大川が入社したので、渡りに舟と、ルートづくりをされたのだろう。戦後すぐで何しろ物がなく、呉など地方営業所では仕事はあるのに資材がなくて引き受けられない状況だったからだ。

私は若山氏の知遇に感謝したが変則は変則だ。この仕事があまくいくほど、社内での風当た



岡本 繁一氏



若山 繁氏

りもきつくなってきた。もちろん、本来の業務にも精励していたが、人の口に戸は立てられぬ。いささか居づらい心境になってきた。

ここで私に接触してきたのが九鬼商店での後輩・津村武雄氏である。一緒に電材店をやらぬいか、との打診だ。これが実は、私の次のステップである「三興電材株」の設立につながるのだが、この話は次章に回すことにしたい。

ともあれ、私の近畿電気工事は、二十一年十一月から二十三年二月十日までだった。短い期間だが、いろいろと勉強させていただいた。ここでの仕事で、私は古河電工以外の大手メーカーさんとも、おつき合いが始まったし、とくに地元ということ、住友電工との御縁ができた。いま私の社が住友電工の特約店となっているのも、その当時の取引が発端といえよう。近畿電気工事は現在、もとよりお取引をさせていただいている。

創業社長の佐竹氏については何度か記したが、今日の同社の隆盛についてはブレインというか、昔風の言葉を使えば番頭さんたちの力も与って大きかったろう。

中でも岡本さん（繁一氏、現会長）は購買の達人。大メーカーに強く、中小問屋に優しい人柄に、私は深く考えさせられるものがあつた。

朝日を拝む人は多いが夕日にそうする人は少ない。私は逆に夕陽を拝むタイプの人間だ。弱い立場、逆境にある人にこそ親切でありたいものである。

太平洋戦争は所詮、勝ち目のない戦いだっただ。米国の国力は当時、日本と比べ鉄鋼が一二倍、石炭九倍、アルミ五・六倍、重要物資平均で七八倍もあった。石油に至っては五二八倍の生産力があつた。信じられないほど無謀な開戦だ。

そのシワ寄せは市民の生活に押しつけられた。当時の「衣・食・住」の実態はどうであつたか。

衣料切符制度は昭和十七年二月から実施された。国民一人が、この切符で一年間に買える衣料は一〇〇点、ワンピース十五点、子供服十二点、もんぺ一〇点、靴下二点である。あとは切符の発行を減らせば民需は圧縮できた。二十年には発行打ち切り。

食糧は十六年四月から配給制。基準量は一人一日二合三勺。副食の豊かな現在の食生活と違うから、この量の少ないことは経験者でないと実感できない。この配給も戦局の悪化とともに十八年ごろから代用食に変わる。飼料用の大豆カスも食べた。やがて遅配、欠配。

住宅は米軍の空襲で焼き払われた。消火ができないのだから完全に燃えつきる。敗戦までに国民の二〇%が家を失った。降伏もやむを得ない。

戦後は闇市が隆盛をきわめた。「闇市派」「焼け跡派」の誕生である。

年表

昭和19年	サイパン陥落し東條内閣総辞職(7月)
20年	米軍が内地大空襲(3) ポツダム宣言を受諾、日本降伏(8) 連合軍進駐 GHQ、財閥解体を指令(9) 農地改革指令(12)
21年	金融緊急措置令(2) 新円発行、預金封鎖 物価統制令(3) 新憲法公布(11) 傾斜生産方式決定(12)
22年	二・一ゼネスト、GHQが中止命令(1) 独占禁止法公布(4) 第一次経済白書(7)

第六章 勃興時代

再び独立、新会社

「三興電材」に参加 私のサラリーマン生活は短い期間だった。「三興電材(株)」設立に参加したからだ。この話を持ってきたのは九鬼商店の後輩・津村武雄氏だった。市岡商業の出身で、伊津政夫氏と同窓になる。

津村氏は幸運に兵役にも取られることなく、戦時中は京都に居を移して商売をしていた。どういうルートがあったのか、名古屋鉄道向けに電線や電材を扱っていて、相当の実績をあげていた。

昭和二十二年も押し迫ったある日、近畿電気工事を訪ねてきて、「大川さん、一緒に商売をやりませんか」という話だ。

「大川さんは、私が丁稚の時代に商売も教えてくれたが、遊ぶことも教えてくれた仲間じゃないですか。名鉄相手に少しは儲けたが、これからの商売は京都ではダメ。どうしても大阪に出たいが、それにはパートナーがいる。大川さん、先輩として、ぜひ頼みます」と熱心に説く。私も正直なところ、近畿電気工事では仕事も気重くなっていたので、耳を傾けた。ただ、話がウマすぎるのだ。資本金も、当座の商品も津村氏が提供する。しかし商売の中心は貴方だから大川さんが社長、利益は折半にーという。私は出資しようにも手持ちの金がない。まだ統制の時代だから、あるいは私を経済警察への防壁にするつもりか、とも疑ったが、ここは決断のしどころだ。

このままサラリーマンを続けていても、電線問屋として再起できるチャンスはなさそうだった。ここで思い切って自立し、この話に乗って、自分の電線販売の腕をためしてみようーそう私は決心した。

津村氏は待ち兼ねていた。返事をすると、もう準備はできてますからすぐ発足しましょうという。昭和二十三年二月十一日のことだった。店は宇治電ビルの下、北区神明町に置いた。「三興電材」という社名は、私と津村氏のほかに、津村氏の弟さんが加わったからだ。「三人で興す」との意気込みだった。

津村氏は名鉄向けに実績があるし、私は大阪で地盤がある。この両輪を動かしていこうというのが、新会社発足にあたっての基本路線だった。狙いは的中した。

三興電材は、間もなく、住友電工と直接取引できるようになった。私とすれば本来、九鬼商店以来の顔がある古河電工から手当てするところだが、当時はどうしたって統制に闇が絡む。しかし、そうなると今度は出先の大坂支店ではラチがあかない。いきおい地元・大阪の住友電工で、となるのが話の成り行きだった。

配給切符はあるし、取引は現金だ。本来なら、住友ともあるところだが、そんな駆け出しの会社を相手に直接取引などするはずもないのだが、そこが戦後の混乱期である。切符と現金が何より物を言って、もともと古河グループ育ちの私が、こうして住友と御縁のできることになった。不思議なものである。

朝鮮特需に沸く。しかし、三興電材は出足こそよかったが、すぐ壁に突きあたった。発足した年の二十三年十二月、アメリカは経済安定九原則を提示して、戦後インフレの収束を図るよう、日本政府に命令した。当時は占領下である。翌二十四年にはこれに基づき、いわゆるドッジ・ラインが強行された。為替レートが一ドル三六〇円に固定された時である。

この強硬策により、たしかに物価は下がったが、中小企業の倒産や失業者の増加で、世間は深刻な事態となった。当時、通産相だった池田勇人氏が国会で「中小企業の一つや二つ倒産しても仕方がない」と放言して論議を呼んだものだ。

三興電材も、いったん傾きかけたが、この時はまだ津村氏の強運も衰えていなかったのだろう。二十五年に朝鮮動乱が発生、そのうえに、ジエーン台風が関西地区にまともに上陸する事態となった。いわゆる朝鮮特需が、日本経済蘇生へのカンフル剤となったことはいうまでもない。そこにジエーン台風による復興需要だ。被害者の方達には申し訳のない言い方になるが、一つだけでも十分な景気の刺激材料が二つもそろったのだからたまらない。とにかく、いつべんに儲かった。二十五年から二十六年にかけては電線も売れに売れた時代だ。すでに二十四年末までに経済統制も徐々に解除され、二十五年からは「自由経済」に移行していたところだったから、このブームの中で電線価格は高騰した。三カ月で三倍になるといった調子である。

三興電材の利潤も回復した。また波に乗ったわけだ。当時、大阪の電線問屋は軒並みに一千万円程度の利益を出したと私はみている。今の一千万円とは値打ちが違うから、商売をすっかり甘く考える人の出てきたのはやむを得ないことだった。

それはともあれ、このころになると、業界の内部体制も整ってきた。統制撤廃に伴って特約店制が復活したが、この時、三興電材は、すんなり住友電工から指定していただいたのである。三興電材社長としての私を認めて下さったということであろう。

また問屋組織としては、当時すでに「電線販売業者会」があり、三興電材は発足後間もなく入会させてもらった。この時は戦時中の電線配給統制会社の社長だった池田逸雄氏に紹介していただいたが、入ってみれば戦前からの知己も多く、互いに「やアやアお元気で」くらいのこと。何だか発足当初からの会員のようであった。当時の会長は大興電業の奥野栄一氏で、まと春風駘蕩の人柄というか、名会長であった。

しかし山があれば谷ありの理くつで、この朝鮮動乱ブームは反動も厳しかった。振り返ってみるとピークは二十六年三月。あとは一気に下降線をたどり、二十七年から例の長期不況が訪れる。

28年、大川商店を設立

経営観で埋まらぬミソ 三興電材のパートナーは津村武雄氏だったが、設立のイキサツからいうと、津村氏がオーナーであって、私は経営担当のスペシャリストである。うまく両輪が回っている間はいいが、これが狂い出すと、互いに困ったことになる。

思えば津村氏も若かった。私よりも五年後輩だから、昭和二十五年当時は三十歳を出たくらいのところだ。それが商売で当たりに当たるのだから、誰だつて感覚に変調をきたす。冷静に考えれば、いかにも異常なこのブーム、いわばアブク銭の商売で、長続きするはずはないのに、

した以上、大川商店、三興電材ともに、特約店としての安定取引に不安がある一との理由だった。

住友電工の側にも、なるほど、大企業として、いろいろの考え方や社内事情があったであろう。三興電材の商売に住友側からみて疑問がなかったとは私も思わない。しかし「大川とも取引を続ける」と言ったのは住友電工である。

当世風に言うなら、全く「なぜだ」である。私はスジ目を通して理由を聞いた。家のあった堺・浜寺から五時三分の始発電車に乗って、豊中市まで行き、当時の福田営業部次長に話を伺ったこともある。また斎藤営業課長（晋一氏、現日本ダンロップ会長）にも食いついた。斎藤氏は当時から名うてのやり手で、商売人としての私を認めて下さってはいしたが、これは社の決定だと譲らない。

とにかく大川商店の住友電工特約店としての資格は取り消された。しかし私にも意地がある。私は死に物狂いになった。ここで窮地の私を救って下さったのが中国電気工事の購入窓口であった長氏である。当時、資材部長と経理部長を兼任、のちに取締役昇進、現在は悠々自適の生活を送っておられる。

大川商店を特約店から外した住友電工は、系列問屋である影久商店、阪根産業、あるいは住友商事を通して中国電気工事に売り込みを続けようとした。しかし長部長は一蹴した。

「中国電気工事は別に住友に義理はない。しかし大川にはこれまでずっと世話になってきた。金銭上で問題を起こしたのならともかく、そうでないのに窓口を外すのはスジが通らない」

この一言こそ、私が終生忘れないものである。長氏は企業統合前は三和土木の出身。昭和六年、私が九鬼商店に入り、地方部の仕事を始めて以来の取引先であった。

「大川には二十年世話になった義理がある」この長氏の言葉を、私は涙なしには聞けなかった。私には、いわゆる商才はないと、自分で思っている。ただ、ひたすら真面目に仕事をしてきた。そこをきちんと見てくれていた人がいる、私はうれしかった。

とはいえ大川商店は形ばかりの会社だ。設立登記は昭和二十八年五月八日だが、仕事はもう少し早くから始めている。北区大工町十番地にあるビルの一室というよりは、その一室にある机ひとつを借りて細々と出発した。

住友電工にも庇護者 住友電工の内部にも私の庇護者はいて下さった。たとえば経理課長の高橋氏だ。後に東海ゴム社長になられたが、この高橋さんが心配して、配慮して下さった。住友電工の特約店として私は「首」になつたわけだが、支払い債務は残っている。手形を落とさなければならぬ。その面で温情ある提案をして頂いたのだった。私は感激した。幸い、これも中国電気工事の長部長が、特別の配慮で大川商店には現金支払いに切り替えて下さったので、私は住友電工に対し、高橋課長のご提案よりもずっとスッキリした形で、債務の清算をすることが出来た。

私のパートナーだった津村氏は住友の通告にすっかりムクれてしまい、その後もトラブルが続いた。津村氏には悪いが、そんな比較もあって、住友側の私に対する心証はだんだんと良くなったのだろう。中国電気工向けのルートが混乱しかかったこともあってか、二十九年四月に住友電工の特約店として大川商店は復活した。追放解除まで、ほぼ十ヵ月かかったわけである。

現在、私は関西地区の住友電工特約店十二社で組織する「泉友会」の会長をつとめているが、

時代をさかのぼると、実はそんなイキサツもあるのである。日本広しといえども、住友からいったん特約店を解除され、また復活したのは大川商店くらいかもしれない。

この復活までの十ヶ月間、私は三興電材からついて来てくれた二人の従業員とともに、販売先を確保するのに全力をあげた。



壺屋町に移転当初の大川商店。二度改築して現在のビルにした。このころは配達にオート三輪やオートバイを使っていたものだ。

窮境にあった私に同情して下さった方は他にもいた。正栄電纜の金丸栄一社長だ。戦前からの取引先で「大川がまた失敗したか」という顔で、「その事務所では如何にも気の毒だ。壺屋町に倒産した電線問屋があつて、いま売りに出ているから話を聞いてごらん」とのことだ。「君が来てくれたら天満のへんも賑やかになるから」とも言い添えて下さった。

私は無一文だ。キャッシュを一部、金丸さんにお借りし、あとは手形で手当てしたのが今の社屋（その後、二回改築した）である。苦境の中で大川商店は、なんとか会社としての形を整え二十九年一月、ここに移転した。

もつとも、住友電工から「お宅とは縁が切れているのに一体どこからウチの製品を手当てして中国電気工事に納入しているのか」と調査に来た。移転当時、まだ気分はすっきりしていなかった。たのは、この社屋に移ってからだったから、移転当時、まだ気分はすっきりしていなかった。ともあれ、敷金二万円、家賃五千円の事務室を出て、私は再び店舗を構え、改めてスタートすることになったのである。

壺屋町は、その後の町名整理で天満三丁目となったが、九鬼商店のあつた南森町から、さほど遠くはない。天満橋の北詰になり、大川沿いには、公園もあつて、春は桜、初夏には柳の新緑を楽しむことができる。また大阪夏の風物詩・天神祭は、今は船渡御も大川上流で行なわれるから、私の店の屋上など、すっかり一等席になってしまった。

荒廃した敗戦日本。インフレは昂進した。公定価格ですら昭和二十年八月から十二月までの間に二倍になった。ヤミ価格は公定価格に対し、小売が二十九倍、即売りが七倍にハネ上がったとの記録がある。政府は急ぎ新円への切り替えと預金封鎖を断行したが、これも市民の預金を目減りさせる一方で、産業界にはインフレ利得を恵むヒズミを生んだ。

そうした中で米政府は二十三年十二月、日本経済を安定させるための九原則を指示した。これを実施するために来日したのはドッジ公使で、一ドル＝三六〇円の単一為替レートが二十四年四月に決定された。

財政援助の「竹馬」を切り落とし、均衡予算を組むドッジ・ライン。そしてこれを裏付けたのがシャウプ税制だった。たしかに物価は鎮静したが、デフレ政策が経済界に及ぼした圧力は深刻だった。

ここで降ってわいたように発生したのが朝鮮動乱である。この特需が日本経済にとって、まさしく起死回生の薬となった。ブームは「糸へん」から「金へん」に及んだ。二十六年九月サンフランシスコ講和条約。

年表

昭和23年	経済安定九原則を米政府発表（12月）
24年	ドッジ・ライン勧告（3） 単一為替レート実施（4） シャウプ税制勧告（8）（この年ドッジ不況） 中華人民共和国成立（10）
25年	朝鮮動乱勃発（6）特需ブームとなる
26年	電力再編成により九電力発足（5） サンフランシスコ講和会議（9）
27年	日本、IMFに加盟（8）
28年	朝鮮休戦協定調印（7）

第七章 七和会時代

日立の爆弾声明

37年の電線百日戦争 この章は、少し視覚を変え、戦後における関西電線問屋団体史をまとめることにしたい。

さて、問屋団体史を語る上でも“フシ目”になったのは、昭和三十七年七月の日立電線による爆弾声明であった。日立電線は三十一年に日立製作所から独立、それ以来、大手メーカー七社（古河、住友、藤倉、昭和、日立、大日、日本）の一角を占めてきたのだが、電線業界というのは由来、封建的かつ排他的な面のある世界だ。

大手七社といっても、トップ・グループは古河、住友、藤倉の三社ががちり固め、官公需を軸とする大口物件は、電力向けを含めて水も漏らさぬ体制が出来上がっていた。後発メーカーには針一本させるものではない。

一方で各社の設備近代化は急速に進む。三十年代は日本の産業界があげて大量生産に移行した時代だ。いくら技術の日立でも製品が売れなくてはどうにもならない。そこで日立が旧来の販路シェア変更を申入れ、これが他の各社によって拒否されたのを不満として、「A団協定」、「マルは」と称される）から脱退を決意したのが事件の真相であったろう。

日立電線はこの声明によって、販売の独自性を主張し、わが道を往く意向を強烈に表明した。こうなると流通も混乱する。市中でもみるみる値崩れが表面化して、一時は五五%引きというケースまで出てきた。これでは問屋も困る。私は新しい問屋組織が必要なることを痛感した。

関西電線販売業者会は二十八年に解散、再編して電線協和会になっていたが、メーカーに物申すだけの活力を失っている。第一、構成メンバーを見ると、古河系のトップ問屋である満電をはじめ、住友系では影久も阪根も入っていない。

私は、まず大手七社の各特約店がグループごとに結束するよう呼びかけた。これをさらに新組織に一本化し、メーカーと話合える場をつくる、これが私の狙いであった。

事態は急を要する。その年十一月、私達は堂島の中央電気倶楽部に集まった。発起人は、(株)満電、丸新商事（古河）、山田電機（藤倉）、三和電業（昭和）、松本電業（日立）、大興電業（大日）、和光商事（日本）、大川商店（住友）である。こうして「七和会」が誕生した。参加四十五社、私は初代の委員長に就任した。「七和（ななわ）会」命名の意味は分かって頂けよう。

我々のこうした動きも一助となったのか、さしもの混乱も年末には鎮静に向かった。メーカー七社のトップ会談で、日立のシェアがそれなりに、「認知」されたのであったと思う。電線業界の「百日戦争」だった。

関西電販の誕生

税金対策でスタート 「七和会」の誕生をまず取りあげたが、問屋団体としては、もちろん



昭和35年の電線協和会総会(つる井)。前列中央が、長らく会長をなさった和田定夫氏。私は2列目左から3番目。

これに先立つ歴史がある。内容が重複するが、改めて触れておきたい。

戦後の混乱のなかで最初に発足したのは「電線販売業者会」だった。二十一年のことと聞く。これは税金交渉の窓口とでもいう性格のものだった。同様の団体が、東京や名古屋でも発足したので、ほどなく「関西電線販売業者会」と改称した。会長は創立当初から大興電業の奥野栄一氏である。

私が三興電材を設立してここに加入したのは二十三年二月だが、当時、名称にはすでに「関西」が頭についていたし、またこの時には「全日本電線販売業者連合会」も組織されていた。会長は松啓電機(東京)の松本啓蔵氏である。もともと全国組織といっても親睦の場としての性格が強く、このへんは、公式の記録と私の実際の記憶が食い違う点もありそうだ。

さて「関西電線販売業者会」は、二十八年四月になって、「電線協和会」に衣替えした。朝鮮特需ブーム後の反動不況が深まる中で世代交代論の高まったのが契機となった。この時、C団メーカー品を扱う電線問屋団体「商友会」と合体している。この世代交代を「内紛」ムードにせず、新しい組織につないだのは奥野栄一会長の人柄だった。

電線協和会の会長は、和光商事の和田定夫氏が長らくつとめられた。会のリーダーは和田氏のほか播州電機の有本高久氏、泉州電業の西村敏一氏、昭和電気の松原勇三氏らで、あえて色分けすれば、戦後新興の実力派だったといえよう。出発が税金対策だから、スジ目のいい、戦前からの大手問屋では入っていないお店もあった。

私はと言えば、ちょうど協和会の発足が三興電材を退社、大川商店を設立したての時期で、取引先との関係もあり、しばらく遅れてから加入させて頂いた。それでも二年後の三十年四月からは理事をしているし、すぐに溶け込んだわけだ。

しかし、協和会は、その構成メンバーから言って、メーカーに対する影響力に限界があった。若手主力に切り替えたが、結局は年に二回ほど親睦会を持つ程度で活力を失いかけていた。

発足してほぼ十年、三十七年に前に触れた「日立声明」が出され、流通サイドも混乱したが、協和会はこれに十分に対応しきれなかった。メーカーに申入れをするだけの基盤と実力が不足していたというほかあるまい。そこで誕生したのが「七和会」で、これは協和会と並立する組織だった。

七和会の設立には、実は協和会内部で反対論が多かった。協和会ベースで話合えばよい、とする新組織無用論だが、現実にはメーカーが相手にしてくれないのだから仕方がない。最後は皆さん納得して大手七社の特約店八社(古河から二社)が発起人となり、誕生にこぎつけたわけである。「七和会」の名称は私の提案だった。

戦前派問屋にも道開く 話が一巡して、また「七和会」のことになる。由来、電線流通業界では、「一社一看板」であって大手メーカーの系列は区分されている。だからこそ系列グループごとの問屋の団結が必要なのだし、そこで個別にメーカーに話を通せば「子供が親に頼む」

ようなものだ。メーカーも耳を傾けるに違いない」というのが七和会設立に動いた私の確信だった。七和会は四十五社でスタートしたが、代表的な問屋さんは全て網羅していた。

その意味では、協和会に加入していなかった戦前派の問屋にも新たに業界活動の“舞台”が出来たことになる。つまり旧大手問屋の復権にもなったわけで、これが七和会に対する共鳴と反感を同時に招いた原因だったかもしれない。

ともあれ七和会はすぐ活動に入った。グループ問屋ごとにメーカーに働きかけ、発足早々、七和会とメーカー側代表（各社部課長クラス）との話し合いが開かれた。さしずめ「製販懇談会」のハシリである。

ここでメーカー側も協調体制の肝要なことを認め、「問屋側の努力を多とする」態度を表明、いわゆる「日立騒動」は鎮静化したのである。すでにメーカー内部で話し合いがついていたのだが、七和会の発足とタイミングがうまく合い、この実績のおかげで七和会への内部批判も消えた。

大阪での、こうした問屋の動きは全国的に注目された。流通の混乱は大阪だけでなかったからだ。東京からは、さっそく松啓電機の松本啓蔵社長がおみえになった。

「大阪がそこまで固まっているなら全国組織を復活させようではないか」との提言だ。「東京にも名古屋にも電線販売業者会が残っている。大阪は協和会への切り替えで、長らく販売業者会は解散の形になっていたが、いまは全国一本化のチャンスだ」と力説された。

実はこれより先、三十五年の池田内閣誕生 高度経済成長時代から、大阪の電線問屋の東京市場への進出が目立っていた。ありていに言うと、関東市場で大阪商法の評判が悪かったところだ。東京側では、そんなこともあって全国組織復活の要望が強かったのだろう。

しばらく準備期間を置いて、三十九年十一月に全日本電線販売業者連合会が再発足した。会長は松本氏、私はほどなく副会長に就任した。この時、大阪からは、七和会、協和会とともに巻線業者会も全電連に加盟した。巻線の流れは、我々の扱う一般電線とは異なる。私も七和会創立準備のときに初めて知ったような次第であった。会長はずっと船場商会（現・船場電気化材株）の井上長永氏である。

とはいえ東京は関電販、名古屋は中部電販でスッキリしているのに、大阪だけが三団体の並列加入。この解決が次の課題であった。

名実とも関西電販

再発足した全日本電線販売業者連合会には、関西から七和会、協和会、巻線業者会が並列して加入した。それなりの理由はあるのだが、これは外部には分かりにくい。

昭和四十年代に入って、通産省が物流の見直しに取組んでいた。高度成長下での流通整備のためである。電線業界に対しても実態ヒヤリングが東京で行なわれた。誰の目にも、大阪だけが同じ組織の中で、“三本立”なのはおかしいと映ったのだろう。当時、七和会の委員長に再任していた私に対し、上京のうえ通産当局に説明してほしいとの要請が関東電販の松本氏からあ



昭和43年の全日本電線販売業者連合会総会。箱根の天成園で。東京、名古屋、大阪から参加した。

った。

七和会は初代委員長が私、あとは輪番制ということで、丸新（古河）、山田（藤倉）、大栄（昭和）と各社一年ごとに交代していたのだが、四十年には一方で戦後最大とされた山陽特殊製鋼の倒産があり、経済情勢は厳しかった。そんなわけで七和会も体制見直し論が台頭し、委員長は輪番制から選挙制に変わり、四十一年秋に私が再任されたのであった。協和会のほうも和田氏から泉州電業の西村敏一氏に会長がバトンタッチされていた時だ。巻線業者会は井上氏で不変である。

この時も関東代表の松本さんから強い希望が述べられ、関西電販としてスッキリ一本化してはどうか、とのことで私も、もつともなことで了解して大阪に帰ってきた。

しかし、そのへんの呼吸は難しい。一面でいうと、七和会の誕生は協和会を割って出た（メンバーは協和会会員としても籍は残してあり、実際、私は協和会の理事のままだったのだが）とみる人もあっただけに、私が帰阪して三団体統合論をぶつと、がぜん勝手すぎる一として異論が沸騰した。これでは仕方がない。私は断念した。

しかし大阪業界としての体面もあれば、東京、名古屋への配慮も必要だ。三団体の考えはそれぞれ別としても大阪の地位向上では基本的に一致する。そこで妥協案として合意したのが、大阪の三団体は、外部に対しては「関西電販」として一本化する。しかし実際の運営は従来どおり三団体が個別に行なう一という苦肉の策だった。四十二年秋のことで、対外的な窓口は私ということになった。

しかし、こんな「子供だまし」の状態が長続きするはずもない。多少の曲折はあったが、とにかく大阪業界として名実ともに一本化しようとの機運が固まった。

43年5月に創立総会 「関西電線販売業者会」が本当の意味で新生スタートしたのは昭和四十三年五月六日である。ちょうど完成したばかりの大阪商工会議所で設立総会を開いた。これに先立ち、七和会、協和会、巻線業者会は、四月三十日付けで解散した。

私はこの創立総会で関西電販の初代会長に選任された。自分の長い電線業界での生活を振り返って、いささかの感慨を覚えたものである。



昭和44年5月に箕面で開いた関西電販総会。私は前列右から6人目。和田、伊津、西村、因幡、青山ら各氏の顔がみえる。

大阪が協組化リード

箭内・松本体制で発足 さて、関西電販が法人化に踏み切り「関西電線販売業協同組合」として発足したのは昭和五十年四月一日である。初代理事長は住電商事（旧・影久商店。同社は影久商店 影久電線 影久電工を経て四十七年に住電商事となった）社長の箭内章氏であった。関西電販は四十三年の新生発足当初から四十七年三月まで私が会長をつとめ、あとを伊津政電気の伊津政夫氏に一期、つづいて箭内氏に一期お願いしていたわけで、協組移行は、ちょうど箭内氏の任期中だったことになる。時期的には例のオイルショックに絡んで物価が高騰、パニック状態の中で「電線よこせ」デモなどがあつたあとである。

もともと協組化については、通産省が物流調査に乗り出したところから、強い示唆を受けていた。いうまでもないが独占禁止法との関連で、任意団体のまま恣意的に共同行為をしているというように解釈されてはマイナスだから、ここはすっきり法人化して、法に基づく組織にするほうが好ましいとの考え方だ。

そんなわけで、もともと関西電販の内部でも、法人化移行について認識が固まりつつあつた。おりしも箭内会長、松本副会長という名コンビが誕生、一気に具体化したわけだ。

箭内氏は住友電工で役員までなされた円満かつ良識ある人柄。また松本武夫氏（松本電業社長）はこうした問題についての知識が豊富で、またとない参謀役。このお二人のリードで大阪の協組化が実現した。全電連の中でも大阪が初めてのケースであり、業界内での先見性と指導性を示すものとして注目されたと思う。

もともと非鉄業界にあつては、協組化が五十年代に入ってからというのは遅いほうだ。「それだけ電線問屋はユトリがあるから」などと言われるがそうではない。私の考えでは、全電連八支部といつても、地方に行くと電線単体でやっていけるほどの市場がなく、電材問屋さんのメンバーも多い。したがって、こちらは早くから別の組織で協同組合に加入しているというのが実態なのだろう。

また内実からみれば、電線業界ではメーカーを頂点とするタテ割り系列が強く、問屋同士の横の連絡に乏しい風土であることも事実である。前に、住友電工の泉友会について触れたが、他の大手メーカーにも古河〓錦城会、藤倉〓藤友会、昭和〓纜（ともづな）会、日立〓山水会、大日日本〓星の和会といった会合があつたものだ。こんな会の名前をご存知ない方も、今は意外に多いようだから記録しておこう。

さて二代目理事長は泉州電業社長の西村敏一氏が就任された。五十一 五十二年で、この時はパニック後の不況期。高度成長が行き詰まった時だ。電線業界でもVVF、VVR、CT三品種について不況カルテルが実施され、西村氏も理事長として苦勞をなされた。

私はそのあと五十三年四月から三代目理事長をお引き受けし、現在に至っている。以上、関西電販の歴史に触れてみた。

海外旅行

五大州くまなく 関西電線販売業者会が名実ともに一本化し、さらに協組化へ進む過程は、ちよūd高度成長期にあたり、例のオイルショックを迎えるまでは、業容も順調に拡大し、電線問屋としても業績の安定していた時代だった。

大川商店も地道ながら販路を広げ、昭和三十八年に広島出張所を開設(四十二年に営業所)、四十七年に本社を改築、四十九年に資本金を二千四百万円に倍額増資、続いて五十年に東京出張所(五十一年営業所)開設という足取りをたどっている。

私はこの期間、何回か海外を訪れ、見聞を広げることができた。四十一年に香港・台湾、四十二年アメリカ・カナダ、四十四年ヨーロッパ、四十六年オーストラリア、五十年南米、五十二年韓国・台湾、五十三年アフリカ、五十五年中国といった具合いで、こうしてみると世界五大州にすべて足跡を残している。世界各地各国のありようを自分の目で見ることもできたのは何よりの収穫だった。

印象に残っているといえば、例えば南米。私は、何よりその広大なことに驚嘆した。自然にしても例のイグアナの滝。我々は小学生の時代から滝と言えばナイアガラと教えられてきたが、イグアナを実見すると、ナイアガラは影が薄い。あるいはチリ、ペルーの銅山。ただ、ここでは長年にわたって実質的に資源を支配してきた米国企業に対する不満が根強く、賦存の豊かさ比べて労働意欲の低いことが指摘されていた。

それは支配階級への不満でもあるのだが、そうした社会制度の効率性という点では別の機会にモスクワに三日間滞在したことで、いろいろ経験させられたものである。むしろ、マイナスの意味であるが…。

国民性という点では、英国の植民地統治の徹底ぶりをケニアで感じた。奥地は別として首都ナイロビなどは完全な近代都市で、ホテルなども一〇〇%英国式だ。文化と生活そのものを移植しきっている点は流石だと思った。独立後もその影響力はゆらいでいない。

もっとも、アフリカや南米となると、少しく我々の感覚では理解できない世界もあった。東南アジアあたりでも庶民の生活は貧しい。しかしそれは我々にも理解できる貧しさであって、同時に現地の人達自身もそれを貧しいと感じている態のものである。しかし南米やアフリカでみた貧しさというのは少し次元が異なる。ある部落を、こちらは観光バスで訪れる。ぞろぞろと女子供が出てくるが、顔にはいっぱい蠅が止まっている。だが、それが自然なのであって、彼らは蠅を追いもしない。顔にとまって離れない蠅は、もう顔の一部になっている感じで、彼らは少しもオカシイと思わないし、まして生活が貧しいとも思っていない様子であった。

幸い当時の旅行記が残っているので、この章では、それをそのまま掲載することにした。この一連の海外旅行は、実は因幡電機産業(因幡彌太郎社長)の主宰なさる「因幡電機海外電機業界視察団」(イナバ・エレクトロカル・マーケッター・サークル「略称EMC」)に参加してのものである。意は十分つくしていないが、当時の新鮮な印象が今に思い返される。

パリ島訪問（昭和四十六年）

三月四日午前十一時シドニー空港を定刻に出発、約六時間半の飛行の後、夢の島バリ島に到着。ここで時差三時間の切替えのため午後三時前の到着となり、日本時との時差二時間とてぼつぼつ一同疲れがはじめて居る折柄、先年アメリカ旅行で時差に悩まされた当時を思い出す。併せて旅行社の説明ではインドネシアは対日感情云々にて税関ホテル等兎角の不便あるやに聞かされ若干心配したが、空港に着いて歓迎の広告、税関のフリーパス、タクシードライバーのサービス振りやバリホテルの偉容、行き届いた出迎えに一同ホッとして各部屋に落ち着いた。しかし時差の関係で些か空腹のため、因幡氏の好意に依り夕食までに日本から御持参のスキヤキ缶詰、赤飯の缶詰、超特級の日本酒等、三一四号室の盛大？パーティーは故郷の味を満喫出来た感あり。殊に深甚の敬意を表する次第であります。

さて例に依って土産物にとびつく者、海水浴に興ずる者、憩を執る自重型等、夕食までの時間を過ごし七時の夕食。最初のスープでオヤオヤこれは日本のラーメンに似ているなど思いきや、これまた因幡氏持参のラーメンをインドネシア式にアレンジして出て来たとの事、一同二度ビックリ。御蔭様で楽しい第一夜を過ごす事が出来た。

第二日は午前八時三十分出発がビザの手続きで九時過ぎ。交通機関にバスがないため一同タクシーに分乗、ヒンズー寺院、アンダー博物館等の見物に出かけたが、面積四国の三分の一、人口二百万、デンバサル人口十万、日本人は皆無に等しい状態で、なるほど稲作は盛んで果実は実に豊富にあり、其の香りをかぎながら町らしき町も無くただ広漠たる椰子、バナナ等の樹木や田畑の道を、終日見物と土産物の買い入れに終始した。

沿道の島民の生活は一人平均日に百五十円見当と言うから我が国と比べ相当に低くランクされている。売店などでは、木彫や更紗等まず半額から三分の一程度までのディスプレイはOKとあって、「アナタ」「アナタ」には御互に悩まされたがそれでも十分楽しく、ひやかしやら買入れやら恐らく此町に来て一同の土産物もクライマックスとなり、荷物の持ちなやみに一苦労は免れられん情勢となった。

宗教的行事の多い此の島は他島と違ってヒンズー教徒の島で、私ども寺院への奉納には必ず日本流に言えば清めの帯とでも云うのか、更紗の腰紐を一本巻かされて、この代金をとらないところが何か神に対する島民の純心さを物語るようで感じが良かった。夜ホテルの料理はやはり私共には一寸ためらうものだったが、羊肉の串は十分頂けた。

六日午前中は自由行動とて、十一時半の昼食までホテル裏の眺望絶佳の海水浴場にヨットを楽しみながら愉快的な半日を過ごし、ハワイのワイキキの浜とは違った自然の中の楽園気分になる事が出来た。午後ジョグジャカルタに到着。ホテルに小休止の後、当地の人口三十八万、うち学生三分の一とてバリ島とは全然違った活気で、町並みも都会らしき様相を呈し、ガイドに日本語の流暢な青年を得たのは幸いだった。

彼の話によれば、教育は日本と同じ六三三制で高校も同じ、大学だけは五年間との事。彼は日本語を三年習い、読み書きも出来るとの事、大変親しみを感じた。しかしながら外語の第一は英語。オランダ、フランス、ドイツに次いで日本語は第五番目に位するとの事、些か物足りぬ感あり。また当地はバリ島とは違い回教徒が九〇%を占め、酒や豚肉は食せぬ由。軍隊は極秘のため一般人は一切ノーコメントと徹底している。

フランパンン回教寺院見学後、ジャワ更紗工場見学。経営者の豪華な邸宅に引きかえ、工員

の粗末さに貧富の差の大きさと一般人のあきらめ感に私どもと比較して矛盾を感じた。夜は本場の踊りを十分楽しませてもらったし第二夜も終わる。第三日はボロブドールの遺跡の見学に午前中を費し、ジャカルタへの出発時に大雨に遭遇、一同ヒヤヒヤものであったが、さすがに過去の外遊にも言わせ、悠々首都ジャカルタへ向かった。

以上ありのままの所見を述べたが、ホテルは両方とも日本の賠償に依るもので、バリ島はアメリカ人、ジョグジャカルタは日本人の経営との事で、旅行者はオーストラリア人が第一位、次いでオランダ、フランス人等、まだまだ日本人の海外への関心は薄いようだ。また当地小学生の私どもを慕う気持ちや、附添いの先生方から過分の礼を言われたのには深く感じるところがあった。

私の見た南米

(昭和五十年)

メキシコ・ブラジル・アルゼンチン・チリー・ペルーと視察してまず感じた事は、私ども日本人に対して非常に敬意を表して迎えてくれた事で、これは大変嬉しかった。一樣に教育程度の低さ、生活レベルの低迷等広大な土地と無尽蔵な資源を有しながら開発が遅れているわけで、まだまだ将来へのすばらしい希望をもてる国々であると思われる。むしろ自然に恵まれた環境こそが却って彼等の文明を阻害しているのではないか。スペイン語に「明日がある」と云う言葉があると聞いたが、私ども日本人の徳川家康ではないが十四歳がまたあるかと言うように、明日を待たずに今日片づけられる常識は通用しない。リマでのトランク紛失事件も前記の教育の低さから無学文盲の空港従業員の善意の間違いであつたらしく、少々我々にはピンとこない。

ブラジリアの首都建設にはオーストラリアのキャンベラと似通つてる点が面白い。キャンベラはシドニー、メルボルンの首都争いから、その中間の位置に政府をもってきたが、ブラジリアは土地の中心。これを選んだ当時の大統領(クピチックー一九五五年)は実に偉大な人物らしい。幸いにブラジル日本商工会議所会頭の広川氏に会う事が出来て、この旅行中最大の勉強をさせてもらった。氏は東京外語でスペイン語を修得、昭和十三年商社マンとしてブラジルに赴任、爾来骨を埋める覚悟で日伯親善につとめ、七〇万日系人の陣頭指揮を堂々とやっているとの事、世界唯一の門戸開放の国、移民歓迎の国へ一億日本人の八〇%が移住しては如何と喝破されたのには驚ろいた。

田中全首相が訪伯の時は熱狂的な歓迎風景だつたらしく、首相また涙を流して出迎えの人々に握手をしたとの事、帰国後首相退陣のための恐ろしさの涙か、又々嬉しい限りの感激の涙だつたか小生にはわからない。何れにしてもブラジルの政界人の中には泥棒はするが大事業を成し遂げると豪語する人物も居るらしく、我が国とのスケールの違いをまざまざと感じさせられた。

日本の二十三倍の土地を有し、人口は我が国より少し低いが約七〇年以前より日本人の農業移民に依る農産物の開発は現在のブラジルの発展に大きく寄与した事実は私どもに会う人毎に感謝の言葉として返ってきた。今や二五〇社の企業進出も年内には三〇〇社を突破するらしく、電線工場も日本、アメリカ、オランダの合併で建設され四月より稼動する由、住友の駐在員も近々赴任するそうで、大変喜ばしく感じた。

要するに頭初のように教育、生活の低さに比べて我々日本人は誇りを持って親善につとめる

べきで、年間アメリカ、ヨーロッパ訪問五〇万人に比べ南米一万人とは余りにも少な過ぎる感あり。大いにハッスルして南米へ南米へとなびいて相互の視野を広く、人間関係のこの上なき大切な事を知らされた、非常に楽しい三週間であった。

当時は、まだ海外旅行が珍しいころだったし、一日一日が新しい体験だった。中には一カ月近い大旅行もあって、ユトリのある時代だった。

時代史メモ

(7)

昭和三十年代から日本経済は高度成長時代に入った。消費ブームが訪れる。主役は「三種の神器」テレビ、洗濯機、冷蔵庫だった。この時代のテレビはまだ白黒である。この三種の神器は、やがてカー、クーラー、カラーTVの「三C」に移っていく。三十五年六月、騒然たる安保闘争の中で岸内閣は倒れ、池田内閣が登場した。「寛容と忍耐」を説きつつ、所得倍増計画がはなばなしく打ち出された。「政治の季節」から「経済の季節」への変換である。

計画の期間は三十六年から四十五年までの十年間。産業界はいつせいに設備投資に走り、たちまち計画のペースを超える投資ラッシュが起こった。同期間中の年平均実質成長率は、計画の七・二%を上回る一〇・五%となり、日本はまたたく間にGNP大国にのし上がった。量の時代、「重・厚・長・大」の時代だった。「大きいことはいいことだ」。三十九年の東京オリンピックと東海道新幹線の開通は、経済大国へひた走る日本の象徴となった。その後、多少の波動はあったが、四十年代に入ってからもお高度成長が続いていた。しかし四十八年十月、第四次中東戦争に端を発したオイルショックからは、日本も免れることはできなかった。そして、いま低成長時代。不況は長い。

年表

昭和30年	民間単産が春闘方式の採用決定(1月) 日本、ガット加盟(9)
31年	経済白書「もはや戦後ではない」と記述(7) 「神武景気」30年上期 32年上期 「なべ底景気」32年下期 33年上期 「岩戸景気」33年下期 36年下期
35年	安保条約強行採決(5) 国民所得倍増計画を決定(12)
39年	日本、IMF八条国に移行(4) 東海道新幹線営業開始(10) 東京オリンピック(10)
40年	山陽特殊製鋼、会社更生法(3) 日銀、山一証券に特別融資(5)
42年	欧州共同体(EEC)成立(7)
43年	金の二重価格制決定(3)
45年	新日本製鉄誕生(3)
46年	沖縄返還協定調印(6)
47年	ドル・ショック、円変動相場制に移行(8) 「日本列島改造論」発表(6) 日中国交回復(9)
48年	第四次中東戦争、OPECが石油戦略(10) 「オイルショック」

50年 49年度のGNPマイナス〇・二%と確定(12)

戦後初のマイナス成長

(以上、時代史メモと年表は「昭和経済五〇年」(朝日新聞社)を参考にしました)

第八章 転機の時代

業界全体の発展こそ

低成長期の問屋経営 日本経済が四十年代後半までの高度成長から一転して安定成長に移行しているのは御承知のとおりである。この間、大川商店は一貫して堅実経営をモットーとして努力してきた。

とにかく人様に迷惑をかけない経営を第一として自分の城を手堅く守っておれば、業界全体が伸びる中で大川商店も存続し、発展するーというのが私の基本的な考えである。

七和会を創設し、電線問屋を広く包括する組織としてから二十年、いまは関西電線販売業協同組合に変身・成長したが、この二十年のうち十三年を私が委員長あるいは理事長としてお世話してきたのも、この考えによるものである。

さて大川商店は、昭和三十八年に広島営業所を開設した。言うまでもなく、中国電気工事との関係を重視してのことだ。もともとこれには住友電工の貴重な助言があった。中国電気工事は、実はつい七、八年前まで、大阪で購買業務をしていた。私もムリをして広島に営業所を出すことはなかったのだが、住友電工の考えは違った。中国電気工事ほどの会社が、いつまでも大阪で買い付けを続けるのは不自然、いずれ本社購買に変わるから、大川さんも早く出張所か営業所を出したほうがいいですよーとのことで、私も軽い気持ちでそうしたのだった。

おかげで昭和五十年になって中国電気工事が、広島本社での購買一本に切り替えたときも慌てずにすんだ。この間の地代や経費の高騰を考えると、住友電工の先見の明は、さすが大したものだ。

また住友電工さんには、その後、東京に営業所を出したときも大変お世話になった。それに、これより先、四十六年からは、住友電工大阪流通センターに大川商店も参加している。この茨木にある流通センターには住友系の問屋で住電商事、光電舎、昭和電気、大川商店の四社が入っているが、曲がりなりに共同配送も軌道に乗って、需要家さんにも喜んでもらっている。

また、この流通センターで成功しているのは、問屋間のサイズ別分担である。ケープルなど、たとえば細物を昭和電気、太物を光電舎、中間を大川商店 というふうに行っているのが、在庫負担がずいぶん軽くなった。金利まで計算すると大変なメリットだ。こうした流通センターも住友が先鞭をつけたもので、考えてみると、特約店指定解除で一モメしたことなど、本当に昔話になってしまった。

住友というところは、節度のある会社で姿勢正しくスジを通す。また自分がリーダー会社だけに、流通側に対しても、業界のまとめ役をしている会社は、これを大事にする社風なのである。

電材店と專業問屋と

「大川電商」に社名変更 大川商店は、昭和五十七年一月一日付けで、社名を「大川電商」に変更した。新しい時代への期待と意気込みを感じ取っていただければ幸いである。

大川電商では、五年前から四人の取締役を選任、合議制で経営を進めるよう指導してきた。いつまでも私のワンマン体制では、個人商店から脱皮はできない。社名の変更には、そんな意味もあった。その新取締役の一人が、いま企画部長している次男の隆弘である。長男はタイプが違って、商売はイヤだと言ったが、次男は自分から家業を継ぎたいと名乗り出た。よし、それなら大学に行く必要はない。職場がお前の大学だ。私は倉庫の仕事から見習いをさせ、広島営業所にも出した。入社して、もう今年で二十年になるが、息子と言ったって腕がなければ人はついて来ない。とにかく皆が納得するまで現場で鍛えるのが私の方針だった。

ある。半面、能力主義でもあって、一人一人が、経営者のつもりで仕事に取組んでくれと、日ごろから話している。私の座右銘の一つは「日々これ闘争」というのであるが、実際に私自身、従業員との間でも日々、勝負をかける気持ちがないと、能力をフルに引き出したりできるものではない。

そのかわり、成果があればこれには酬いる。十年勤続者、二十年勤続者には、ちょっと、他のお店にはない方式で特別賞与を出しているが、これは皆も喜んでくれているようだ。いま私が大川電商の将来の構図として、四人の取締役に期待しているのは次の点だ。

一つは非電線部門の強化である。我々が扱っている、いわゆる「強電」部門はもう限界にきている。問屋だけがいくらもがいても先は見えていない。いま売上高比率三〇%の非電線部門を五〇%にすること。そうすれば利益率はもっとよくなる。

二つは電線でも新しい分野の勉強だ。光ファイバーはもちろん、エレクトロニクス関係でも日進月歩の技術開発に問屋もついていかなければならない。同時に、そのような新知識をもつて問屋の現状を見た時、そのあまりの格差に失望することのないよう、問屋としての体質を強め、経営者としての責任を自覚しなければならぬ。

三つは若手の育成である。実をいうと、大川電商従業員の平均年齢は、いま三八・三六歳である。一年もたつと四十歳。当世風にいうと「オジン」会社になってしまう。



本社正面入り口の「大川電商・銘板」。社章は大川商店以来のもので頭文字を圖案化した。

どうしても若手の人材が必要である。社名を大川電商と改めたのも、そうした意味でイメージアップを図ったものだ。これは私が自分で大学を回り、決断した。

四つは蓄積だ。あらゆる意味で蓄積に努力すること。知識を蓄積し、経験を蓄積し、資金を蓄積する。自立の基盤がなくては、正当な意見すら主張できなくなるからだ。

産業功労賞を受ける 私は五十三年四月以来、関西電線販売業協同組合の理事長をお引き受けしてきた。私事にわたるがこの間、五十四年五月に大阪府知事から産業功労賞を頂いたりしている。それだけに責任を感じるし、少しでも業界にご恩返しができればと思うのだが、それにしても電線流通業界は、現在、あまりに多くの問題を抱え込んでいるのではなからうか。第一は、言い古されていることだが過当競争である。これはメーカーの問題でもあるのであって、例の三十七年の「日立騒動」以来いったんは鎮静化したシェア競争も、その後は潜航しながら続いているというのが実態であろう。

日立電線の経営管理は全く徹底したもので、その実力の充実は目をみはらせるものがあり、同社を軸に大手メーカー間の追い上げと巻き返しが今も続いている。なしくずしの過当競争といえるだろうか。電線業界は何度も書いてきたように「タテ割り社会」だから、これに問屋も巻き込まれてしまう。

加えて戦後の特徴は矢崎電線の台頭である。いまや「矢崎抜きで電線の市販は語れない」というのが私の意見だ。

つまり第二の問題は電線流通の再編が、これもなしくずしの形で進みつつあり、電線問屋が、これにどう対応するかであろう。

矢崎電線はご承知の通り、戦後、ワイヤーハーネスで自動車産業とともに急成長し、市販電線にも進出した。しかし、ここで特筆されるのは、矢崎が電気材料店という固有の販売ルートを確立したことである。電線専門ルートは戦前から大手メーカーが完全に抑えている。だからこそ矢崎は、その周辺にあった電材店に食い込んでいったのだが、これが今となっては「正解」であった。

電線大手はいま、矢崎に習って電材店向けのルートを広げようとしている。いわゆる「件名」だけでなく、「市販」にまで手を伸ばそうというわけで、これは専門問屋にとって大きな問題だ。端的に言って、専門問屋の「地位低下」につながるからである。

第三は、こうした状況の中で、電線問屋の収益性が落ちてきていることだ。徒らに売上げ競争に走っている間に、電線問屋の収益率は、調査にくる税務署の係官が驚くくらいの低水準になってしまっている。マージン回復は電線問屋の急務である。

ただ、以上のような状況の中で、私が期待しているのは、先ごろ正式に法人化組合として再出発した関東電販の活動である。もはや大阪経



私どもの中国地区の拠点。中国支店（広島市中区西白島町）

済の地盤沈下は認めざるを得ない。共同事業といっても関西電販だけではあまりに限界が明らかだ。ここは一気に東京の法人化実現をテコとし、中部電販もこれに同調して下さることによって、何とか、電線問屋としての活路を求める“場”を固めたい。そう関西電販は期待している。

曲がり角の専門問屋 前に少し触れたが、電線専門問屋と電気材料店との関係が、これからの業界で新しい問題となつてこよう。戦前の商売と比べ、キワ立つて変化したのがこの点であり、あるいは今後、電線流通ルートの再編、さらには業界団体の再編にまでつながる可能性を秘めているからだ。

戦前の思い出話で一度書いていたが、昭和十年当時は、電気工事のなかで、電線そのものの占める比率がきわめて高かった。電線と電線管で七〇%から八〇%を占め、他は“付属”的なものであった。だからこそ電線の値決めがポイントで、あとの品目は“サービス”でもあったのだ。

しかし戦後は違う。最近の高層ビルなど、電線の比率は一〇%もないだろう。最近、まず照明器具、次いで変電・配電盤、空調設備と続き、防災・防火が重視され、公害防止設備も比率が高い。電線が顔を出すのはその次で、材料費比率の順位でいくと、第六位でしかない。

こうした実態の中で、電材店が電線を自ら扱うようになったのは当然だが、それはまた付属品としての電線扱いであることが問題なのだ。一方では電線専門問屋もこれに対応して、十年ほど前から照明器具や配電盤を扱うようになってきた。“專業脱皮”の指向である。しかし収益性はどうか。電線問屋は、なるほど電線の売上げでは数量、金額とも電材店より断然多い。当たり前の話だ。電材店は電線の売上比率が一〇%、多いところでも二〇%までだろう。しかし、ここに対してはメーカー、問屋が入り混って売り込みを図る。電材店にすれば電線はもともサービス品だ。買い叩きは厳しい。こうして企業としての収益力は、いまや電材店のほうが上位に立ってしまった。

失礼ない方になって悪いが、電線を“サービス品”とする企業の収益性が高く、電線を大事に扱う専門問屋の地歩は低下する。しかも大手メーカーの販売戦略が電材店のルートづくりにあるとすれば、専門問屋として余りに情けない現状ではないか。

私が残念なのは、こうした状況の中にあつて、専門問屋の反応がどうも鈍いことだ。地元が悪口は言いたくないが、そこが大阪商法のよくない一面で、「自分のところさえよければ…」といった風潮がある。「現状では自然淘汰しかない」とか「どの業界も問屋の数が多すぎる」といった声まで聞くが、では皆さんは、その自然淘汰を待ち望んでおられるのかと反問したい。そして、そんな時、自分の会社だけは生き残れると考えておられるのだろうかとも。

経済原則は、そんなに甘いものではあるまい。自分の会社が生き残れるように、業界全体の発展を考えるべきだ。私は素朴にそう思っている。

大川電商は小さな会社だが、だからこそ声を大にして訴えたいと思う。それが理事長として、私の第一の仕事でもあると考えるのである。

提言 決意と実行を

私の回想記もこれで終わらせて頂くことになった。最後に、業界への提言をまとめよ、との産業新聞社の希望であった。今さら、肩ヒジをはってーという気持ちもするが、電線生活五十年、いささかの御恩返しにでもなればと思つて述べることにする。

四十七年に二度目の改築を終わつた本社ビル。社名も大川電商と改め、次代の飛躍を期待する。



最近の業界をみて思われることの第一は「無気力」なことではないか。流れに身を任せて、その日その日を送っている。業界全体が「協調」よりは「競争」に傾き、自らを窮地に追い込むような商売をしながら、解決を他人の力に頼るうとしている。

自分の問題は自分で解決するーそういう「自助努力」の気風が薄れ、大手頼みになってしまつては、次代を拓く活力は生まれまい。最近ようやく具体化した「切取り配送」問題ひとつにしても、問屋自身、取組みに迫力を欠いてきたのは、

そのためだ。

一方、メーカー側に要請したいのは「安定価格制」の実現だ。銅加工製品の共通した弱点は価格変動の激しすぎることだ。需要家には、これが一番迷惑だろう。

銅価三万円、できれば五万円を変動の許容幅とし、最低三カ月でも同一価格で電線販価を安定させる方式をぜひ考えていただきたい。電気工事に占める電線の比率は戦前に比べるとずっと下がっている。その意味でも意識の変革が必要だ。

最近銅価が下がれば買いたたかれ、それでいて上がった時は値戻しができない状況だが、これも安定帯価格を実行すれば解決できる。要はメーカーの「やる気」である。

メーカー、流通サイドとも、今ほど徹底した現状分析、真剣な本音の論議、そして断乎たる決意と実行が必要な時はない。

メーカーへの要望といえば、生産品種の分野調整も課題ではなからうか。EVなどは戦後の技術革新で、どこも製品も同じようなものだ。それが現在なおA団、B団で格差がつけられ、これが価格混乱の一因となっている。汎用線のA、B団価格差は不要とするのが私の持論だが、それは生産分野を調整すれば解決するのだ。

一般に事なかれ主義の「平均点サラリーマン」がふえている。これでは企業のトップにまで、日々の商売の実態は伝わらないのではないか。また電線市場で価格の地方格差なるものがある時に問題になるが、これもそれなりの背景があつたことだ。上の人にも、もっと勉強してもらいたい。

ただ、「サラリーマン化」は問屋の間でも進んでいる。オーナー会社が減るにつれて、問屋経営者のスケールも小さくなった。といって私としては、あれこれの意見を、いわゆる「二

世経営者」の年代の人達に押しつける気持はない。第一、「電線専業を守れ」と呼びかけられる状況でもないと思うからだ。新しい経営は新しい世代の方達に委ねるしかない。

しばらくは中小企業経営者に苦難の時代が続くだろう。自らが創業社長の覚悟をもって精進してほしい。努力は必ず酬われるはずだし、その努力には限界がないのだから

（おわり）

大川 喜代春（おおかわ・きよはる）は、大川電商(株)社長。関西電線販売業共同組合理事長、全日本電線販売業者連合会副会長。大阪府産業功労賞受賞。電線生活50年、表裏を知りつくした提言は直截スジを誤らず、信望を集める。大正2年生まれ。本書は、個人史をタテ系に、合わせて業界史、時代史を伝えようとするもの。電線流通業界では初めての出版である。

電線と共に半世紀

昭和五十八年九月一日 発行

著者・発行人

大川 喜代春

大阪市北区天満三 二 三