

コンビニナートと歩んで

千葉県市原市 北豊 亮

配送用のトラックが数台駐車場に整列し、二人の運転手が談笑していた。車を降りた社長の柳沢陽平の顔を見るとその二人は慌てて姿勢を正して礼をした。

「ご苦労さん」

陽平は小さく頷きながら言うと、一ヶ月前に竣工した配送センターの中に入っていた。配送センターの片隅には木製のパレットとプラスチック製のパレットが数枚ずつ置かれ、その隣には台車がある。センターの奥ではフォークリフトがパレットに整然と積まれたダンボール箱を棚の上に運んでいた。センターの中に入った陽平は棚の上に置かれた小さなバルブを取り上げた。鈍い銀色のステンレス製バルブの重みを感じる。陽平はそれを手に取りじっと見つめた。社会人になって数年後、高校のクラス会に行った時だった。「柳沢、お前今、何やってるの?」「バルブの会社でサラリーマンやってる」「バルブ?なに、それ?」と同級生とやり取りした後、陽平がざっと説明すると「また随分、地味な会社に行ったな」と言われたことを思い出して思わず苦笑した。

思えば社会人となってからバルブに関わり、そのバルブを縁としてコンビニナートの仕事に携わることが出来た。多くの恩恵を受け、さらに会社のみならず自分自身をも成長させてくれたという

思いが沸々と込み上げてくる。一年後には会社創立五十周年を迎える。あと何年現役で続けられるか分からないが体の続く限り勤めたいと思う。そして・・・雄祐に後を継いでもらいたいという思いが未だに心のどこかにある。八年前、雄祐は大学卒業と同時に情報サービス関連会社に就職した。

再三説得を試みたが、雄祐の心を翻意させることは出来なかった。あの時のことは心の中では風化しているが、それでも時々雄祐への思いが頭をもたげてくる。

しばらくの間、センター内を見回した後、隣接の事務所の中に入ると、突然現れた陽平の姿に女性の事務員は緊張した面持ちで出迎え、事務所の奥にいた配送センター長の城所呼びにいった。城所センター長は陽平の予定外の来訪になんだろうと思った。

「近くまで来たんでね、寄ってみた。どうだね?」

陽平の目的を聞いてセンター長は安堵の表情を浮かべて、「今のところ大きなトラブルもなく、皆一生懸命やっております」とやや表情を崩して答えた。このセンター長は温厚篤実な人柄で剛健な男達が多い配送センターで果たして務まるかなと思ったが、さし当たって問題はなさそうだった。人望があるので思い切つてセンター長にしたが、良かったと思う。陽平は二、三気がついたことを伝えると、城所はいちいち丁寧な頷いて畏まって聞いていた。

センターを出ると間もなく国道十六号に出る。左折して南進する。国道十六号沿いの臨海部には京葉工業地域の工場が連なっている。

行き交う車が俄然多くなり、アルミバンやミキサー車などのトラックが目立つようになった。右側車線の大型タンクローリー車が、左側車線を走行していた陽平に威圧感を与えながら並行する。陽平は慎重なハンドル操作を怠らなかつた。

京葉工業地域は千葉県の東京湾沿いに形成された国内有数の工業地域である。市原市はその中核となる重要な位置にあり、臨海部の埋立地には石油化学コンビナートなど大規模な工場が集積している。京葉工業地域造成の発端となったのは、県財政の改善及び県民の生活安定、向上が企図され、そのためには工業県への転換が不可欠とされたからだ。しかし、漁業を生業とする漁民たちの漁業権の放棄や転職が問題となり、さらに海産物などの加工業や仲買商にも影響が及び工業化への大転換は必ずしも順調には運ばなかつた。

そうした中、次々と新工場の操業が進んでいった。

陽平の車は市役所入り口の交差点を左折して、市役所通りを心地よく進んでいく。配送センターの土地は先代の社長が取得したもので国道十六号の近くにあり、五井にある本社の旧倉庫が手狭になったため、配送センターを造設した。

問題は若干あるものの、順調にいつているようだ。配送センターからの帰り道、ハンドルを握る陽平の心は程よい充足感に包まれていた。

本社に戻ったが事務所に入る前に旧倉庫に向かった。まだ取り壊しはしていないが、社員も増えてきたので、旧倉庫

の跡に事務所を新しく建て替えようと思っている。

商品が配送センターに移送され、大きな空洞ができたようにランとした旧倉庫の前に立つと、一抹の寂しさを覚えた。

陽平が事務所に入ると、女性事務員が出迎えて、

「雄祐さんがいらつしゃってます」

と伝えた。雄祐が？なんだろうと思つて事務所の奥を見ると、営業担当者と歓談していた長身の雄祐が微笑を浮かべながら出て来た。

用件を聞くと、相談したいことがあると言う。

陽平は会議室に雄祐を招じ入れ、改めて用件を尋ねた。

「社史のことなんだけど、もっと資料がほしいんだ。できたら父さんとバルブとの出会いとか、今の会社に入った理由とか、苦労した話とか、いろいろあるんじゃないかな。親近感が湧いて皆の共感を得られるんじゃないかなと思う。それに俺個人としても父さんの今までの生き方っていうか人生に興味が湧いてきてね」

三カ月前、陽平が雄祐に映像による社史の制作を依頼したもので、陽平の会社のスタッフと定期的に会つて打ち合わせをしている。

「何もないね」

「そんなことないよ。創立五十周年まであと一年もあるし、俺に任せてよ。就職した頃からの話を詳しく聞きたいんだけどね」

「話を聞きたい」「何もない」の押し問答を何度か繰り返した後、最後には雄祐の熱意に負けて結局承諾し、陽平は話を切り出した。

大学四年の春のことだった。そろそろ就職活動をはじめようかと考えていた矢先、父に何気なく尋ねた。

「父さん、父さん営業でいろいろな会社回っているんだよね。どこかいところ無いかな」

過度の期待はしていなかったが、どこか一、二社は紹介してくれるかもしれない、そんな淡い期待があった。

「バルブ作ってる会社なんだけど、内容がいいんだ。人数も少なく、お前には合ってるかもしれない」

バルブがどういうものか、全く知らなかったが、就職活動にほとんど自信がなかったので父に一任することにした。

話しはトントン拍子に進み、四月末には父に連れられてその会社を訪問した。北原バルブというのが会社名で、面接は北原社長に常務、営業課長の二人が同席して行われた。

「柳沢さんのお子さんなら大丈夫でしょう」

北原社長のこの一言で、就職はあっさりと決まってしまった。父を見直した瞬間だった。早速、面接の時に貰った会社案内とカタログに目を通した。バルブとは、パイプの中を流れる水、空気、油などさまざまな流体を開閉するもので、住宅やビル、工場、プラントなど至るところで使われている、と面接の前に調べておいたのである程度は知ってはいたが、さらにいろいろな形や材質があり、サイズも小さいものから大きいものまであることが分かった。

翌年に入ってすぐ会社から、四月、五月、六月の三ヶ月間、工

場で実習を行っていたいただきますとの連絡が入った。

実習に行く工場は山梨県北巨摩郡の長坂町にあった。三月末のことだった。新宿から発った中央線は東京郊外から次第に山間部へと進んで行く。甲府を過ぎると勾配を上っていく感覚が車両を通して伝わってくる。はるか遠くに八ヶ岳が見える。車窓から見える田舎の風景に寂しさと不安を感じたが、同時に未知の世界への期待も膨らんだ。

長坂駅で下車したのは数人だった。小さな駅舎には売店があった。中年の女性が黒っぽいジャンパーを着た初老の男性と歓談していた。

「あの・・・すみません、道をお尋ねしたいんですが」

と言って、二人に近づくと、男性がジロリと覗き込むように見て、

「道？どけーいくでえ？」

とぶっきらぼうに言った。

「北原バルブの工場へ行きたいんですが」

「工場け？だったら、ぜんさんそっちへ行くずら、一緒に行ったらいいいじゃん」

と売店の女性が言うと、

「ほうだな」

女性からぜんさんと言われたその男性は、売店の女性に頷いて言った。

「ありがとうございます。工場、遠いんですか？」

「ほうだなあ・・・どのくれえかな、二十分ぐれえかな？」

と白髪頭を少し傾けながら言った。髭面の顔が少し笑ったよう

に見えた。甲州弁を間近で聞いたのは初めてだったが、それにしても随分荒っぽい言葉だなと思った。

工場へ行く道の両サイドには商店が軒を並べていてその意外なぎやかさに驚いた。工場は本社の規模に比べて思いのほか大きく、正門の脇にある受付を経て事務所に入ると、受付の女性にこやかに出てきて会議室のような部屋に案内してくれた。そこで総務課長から実習スケジュールや就業規則、三ヶ月間寝泊りする寮などについて一通りの説明を受けた。いよいよと思うと緊張感と高揚感が同時に湧いてきた。実習は七セクションあったが、印象に残っている実習は鋳物、鍛造、工作、発送だった。

鋳物工場に入ると粉塵が舞っているような臭いが漂っていた。鋳物の課長が「鋳型はね、砂が大事なんだ」と言ってみ握りの黒い砂を節くれだった指で摘まんで見せた。この黒い砂を固めて作った鋳型に、炉で高温で溶かされた金属の湯を流し込む。湯は火口で燃え盛る溶岩のようで、もの凄い熱気を感じる。この過酷とも思える中での作業を見た時、自分には到底出来ないと思った。

課長は茶色の砂の複雑な形をしたものを見せて、「これ中子つうんだけど、これを鋳型の中に入れんと、鋳物の団子になっちゃうからね。この意味分かるね？」

と言った。なるほど、バルブに限らず鋳物というものはこうして出来るのかと知って、目から鱗が落ちる思いだった。

昼食は工場内にある食堂で取るようになっていた。昼、やや遅れていくとすでに一杯だったがそのほとんどが女性だった。その光景にややたじろいだだが、明るく華やかな雰囲気は食堂中に漂っ

ているようだった。野沢菜が毎日食卓に並んだが、こんなにおいしい漬物は初めてだと思った。昼食を少しでも残すと「もつと食べろし。そうしんと体が持たんよ」と隣の女性が言った。

鍛造工程では七〇〇度を超える高温で加熱した黄銅の塊を鍛造機でプレスして成形する。鍛造の課長から「操作してみるけ？」と言われた。加熱器から黄赤になった黄銅を取り出して鍛造機にかけるのだが、加熱器の熱風が顔面にあたる。その熱さに思わず顔をそむけた。この作業を繰り返して行く。手先は軍手をしていたのでそれほど感じなかったが、作業が終わって軍手を外すと手の甲が赤くなっていた。知らないうちにやけどをしていたのだ。それを見た作業員が「なあに、そのうち慣れるさ」とこともなげに言った。

早くこの工程から脱したかったが、鋳物と同様夏はどうなるんだろうと思った。

工作は女性の多い職場で、工作機械を直接担当しているのは女性だった。緑色の大きな工作機械を女性が一人で切り回している。半日だけだったが、バルブのボディを切削する機械を担当させられ、機械につくことを躊躇していると、男性の係長が、

「加工は全部機械が自動でやってくれるから、出来るら」と言っ

て笑った。鍛造といい工作といい、実際に機械につくと緊張の連続だった。

実習の最後は発送部門だった。広い倉庫にはバルブを梱包した段ボール箱が天井に届かんばかりに積み重ねられており、倉庫の外には数台、大きなトラックが待機し

ていた。

「値上げの時はね、ものよっちゃあみんな出ちまって、いっさら残っちゃいんだよ。そりゃあ、すげえもんだ」

課長は大きな目をギョロつかせて大声で言った。小柄でやせているがその分、気魄きはくみなぎが漲みなぎっていた。

「これがバルブとの出会いだっただ」

「父さん、結構真面目にやってたんだ」

と言つて雄祐は笑った。

「それから本社に来たんだよね？で、それからどうなったの？」

「これから人生が少しづつ変わっていったような気がする」

陽平は当時を懐かしむように話しを続けた。

三ヶ月の実習が終わって本社勤務となった。本社は地下鉄八丁堀駅の近くにあり、四階建てのビルの二、三、四階を北原バルブが使っていた。本社は社長はじめ営業、経理含めて十五人でほとんどが長野か山梨出身だった。工場では何となく客扱いだったが、本社ではいきなり営業に出された。営業課長は矢島という人で、この課長から毎日のように注意され、怒られた。

入社して三年目のことだった。

「ステンレスバルブの売り上げが伸びてない、なんとかしろ」

と、矢島課長は毎日のように部下に発破をかけてきた。ステンレスバルブは工場で多く使われるのだが、代理店中心の営業なので、どこをどのように営業すればいいのか、経験がほとんどない

のだ。

「柳沢、お前はどう思うんだ？」

と営業会議で問われたので、販売店の営業担当者と一緒に工場にPRする必要があるのでは、と提案した。従来の代理店に頼った営業からその先の販売店、さらに実際に製品を使ってくれる工場への営業の必要性を提案したのだ。

「工場と言つたつて、沢山あるぞ。どこを狙うんだ」

と矢島は問い質してきた。

「京葉工業地域の工場を狙うべきだと思います。特に石油化学コンビナートへの営業活動が必要と考えます」と言うと、矢島は他の営業担当者の意見を聞いて少し考えていたが、

「よし、分かった。柳沢の言う通りにしよう。柳沢、お前が担当だ。一年以内に売上げを倍増してくれ」と、声高に言った。

従来の仕事にさらに大きな任務が加わった。しかし矢島課長の言葉に妥協はなかった。矢島課長は仕事に厳しく、言葉も荒かったが、面倒見がよく裏表のないこの上司が好きだった。

市原市の五井にある沖沢工機という販売店を拠点としてステンレスバルブの拡販を図ろうと考えた。沖沢工機は二十名ほどの会社で、現社長の沖沢修造は当初、住宅関連の配管資材会社に勤めていたが京葉工業地域における工場関連商品の需要に着目し、独立して立ち上げたのが沖沢工機だった。

月に三、四度訪問し、沖沢工機の営業担当者コンビナートの工場へ同行し、製品のPRを実施した。すると他の販売店から、

「うちだってお宅の製品を売っている。なぜ沖沢工機といくのか」「うちのほうが沖沢工機より先にお宅の製品を売っている。なに何故だ」というクレームが直接上司の矢島の下に飛び込んだ。た。

なかには会社まで怒鳴り込んでくる販売店もあった。営業課長の矢島はそのたび釈明していたが、その一方で「君は気にしないで、どんどんやればいい」と励ましてくれた。

販売店にとって商権は極めて重要である、ということに経験不足が故に思いが至らなかったのだ。

売上げが順調に伸びていくと、気を良くした沖沢工機の営業担当者が新しい顧客の名を上げて、

「柳沢さん、今度同行してほしいんですけど」と頻繁に言ってくる。そこは沖沢工機の弱い顧客で、なんとか、売上げを伸ばそうとしているのだが、ルートが明確でない場合は沖沢工機でもきっぱりと断った。すると沖沢工機の担当者は、

「柳沢さんも固いよなあ。他社の言うことなんか無視すればいいのに」と不満を露にした。

沖沢工機は北原バルブのライバルの会社の製品も扱っていて、その売り先は黙っていた。そのことを知っていたので、その工場へ同行するよう営業担当者に迫ると、営業担当者は最初は難色を示していたが、最後は要求を渋々飲んでくれた。

「これが沖沢工機に行った理由だよ。まあ、ここまではよくある話なんだけだな」

「話がだんだん佳境に入ってきたようだね。で、結婚はいつしたのかな？」

「結婚？ 話さなきゃ、ならんのか？」

「そりゃあ、そうだよ。一番興味あるじゃないか」

「もう忘れてしまったよ」

と言いながら、陽平は表情をやや緩めて話しを進めた。

沖沢工機の女性事務員は全部で五名いたがそのうちの一人が社長の娘の沖沢百恵で、年の頃は二十一、三歳くらいであろうか、おとなしく清楚な感じがした。何度か話していくうちに好意を持つようになったが、百恵のほうも同じような気持ちを抱いてくれていることを感じていた。沖沢工機に通い出してから一年ほど経った頃、社長の修造から夕食の誘いを受けた。これまでも何回かそういうことはあったが、今日、修造が連れて行ってくれたのは意外にも洋風レストランだった。

「たまにはこういう店もいいたらうと思ってね。気に入ってくれるといいんだが」

修造は細い目をより細くして笑った。しばらく業界の情報を話し合っていたが、修造は徐に姿勢を改めて、

「今日は他でもない、実は百恵のことなんだが、百恵を貰ってはくれないだろうか」と言う。さらに、

「いきなりこんなことを言って、さぞ驚いたと思うが、百恵は君のことを大変気に入っている。私も君なら安心して百恵を任せることが出来る。もちろん返事は今でなくていい。それに私として

も是非君にこの会社に来てもらって、ゆくゆくは私の後を継いで貰いたいと思っている」

と続けた。百恵は一人娘で他の兄弟もいなかったが、沖沢の名を継がなくてもいい、とも言ってくれた。

修造の胸中を聞いて正直嬉しかったし、百恵との結婚は望む所だったが、心に引つかかることがあった。北原バルブに残れば安定した生活の保証は得られるだろう。しかし沖沢工機に入ることと考えると期待より不安が先行する。思い悩んだが、仕事はどこでも出来る、よしやってみようと言う気持ちが油然と湧いてきた。矢島課長から課せられた目標も達成できている。沖沢工機で新しいことに挑戦してみる、迷いは無かった。

上司の矢島に百恵との結婚のことを伝えると、矢島から

「君が結婚することについては、大いに賛成する。しかし、今、抜かれるとな・・・どうしても向こうへ行くのか」

と将来のことも含めて再三慰留された。

「これからは販売店の立場として北原バルブに貢献していきたいと思つてます」と言うのと、

「そうか・・・分かった。向こうへ行つて、どんどん売ってくれ。期待しているぞ」

矢島課長は漸く納得したのか、そう言つて、握手を求めてきた。

「ということ、沖沢工機に入ることになったんだが、あの時ほど迷つたことは無かった」

陽平は感慨深げに言った。

「初めて聞いたよ。父さん、よく決断したと思う」

「不安はあったが、やってやるうという気持ちで湧いてきた」

「仕事にやりがいを感じていたんじゃないのかな。その後、どうなったのか、是夫聞きたいね」

沖沢工機に入つてみると、ほとんどの社員とは顔なじみだったが、娘婿という立場に社員の態度が微妙に変化するのを感じた。距離を置いて遠慮している社員がいる一方で、急に馴れ馴れしくなる社員もいる。仕方がない、と思いつながら、一日も早く仕事を覚えて社員と心を通じ合うようにならなければと思った。まずやらなければならなかったのはバルブ以外の商品の知識を一日も早く習得することだった。責任感と義務感が交錯したけれども、一つ、一つ焦らずにいこうと自分に言い聞かせた。

荷物の入荷が多い時は早朝から出社し、倉庫の係りと一緒になつて入荷してくる商品の荷降ろしを手伝った。最初は「娘婿がそこまでしないでいいのに」「やりにくいよな」と言われたこともあったが意に介さず続けていると、一番厳しかった木戸という倉庫主任が

「これはね、こうやって持てばいいんだ」

と言つて色々教えてくれるようになった。木戸主任は五十を過ぎたくらいであろうか、体も声も大きかったが、近くで接してみると案外親切な人だということが分かった。

顧客との信頼関係を築くこと、沖沢工機に入り営業に出てまず思つたのはこのことだった。北原バルブにいた時とは違って、同

じメーカーの製品を数社の納入業者で競合する沖沢工機では自身力量が問われる機会が多い。やりがいもあったが、恐さもあった。

自分一人の対応如何によつては会社に対する信頼関係までもが損なわれてしまう、そう思うと身が引き締まる思いがした。

テレビのニュースでバルブが原因か？という事故の報道が流れると緊張が走る。場所は？被害の大きさは？閉め忘れかそれとも漏洩か？バルブのメーカーは？という懸念が次々と頭を過ぎる。バルブと聞くと神経が過敏になってしまふのだ。

先代の修造社長が急逝したため、四十五歳にして社長を引き継ぐことになった。先代が始めた事業を自分の代で終わらせてはならない、その責任が両肩に重くのしかかってくる。同時にここまですべてを育ててくれた顧客の恩に報いねばならないと思った。修造が亡くなったことで、社長の業務に支障を来たすことはなかったが、顧客やメーカーとの付き合いはほとんど修造がこなしてきた。酒好きの修造が体を壊した原因の一つではなかったかと思う。

修造の時代から営業所も増え、社員も増え、業績も向上したが、今日までの会社の歩みを思うと修造の大きな働きがあったことを、今ひしひしと感じる。事あるごとに自分は修造の足元にも及ばないと常に心に言い聞かせてきた。コンビニートの工場に思いを巡らすと、迷惑を掛けたことや多大な恩恵を受けたことが脳裏に浮かんでくる。工場の人たちの仕事の妨げになってはならない、役に立ちたいという思いに支えられてきた。謙虚、感謝、信頼、挑戦、改めて社是を思い起こした。顧客の要求に十分に応えてき

ただろうか、顧客が満足できる仕事をしてきただろうか、社員の言うことに耳を傾けてきただろうか、その答えにはいつも疑問符がつく。

顧客から信頼され、そして顧客に提案できる会社になる、それが実現できる社員を育成する、これは信念であり、やらなければならぬことである。立ち止まるわけにはいかない。自分はこの石油化学コンビニートが好きだ。そのコンビニートで仕事ができる自分は幸せだと思う。

「大体、こんなところだ」

「父さん、いい話を聞かせてもらったよ。いろいろあったんだ、父さんも。いい社史が作れると思うよ」

そう言つて雄祐はやや微笑んだが、その後何か言おうか言うまいか迷っているようだった。その様子に陽平はなんだろうと思つた。

「父さん、俺・・・」

「なんだ？」

「これ、前から考えていたことなんだけど・・・俺、今の会社辞めようと思つてるんだ。今すぐつて言うわけじゃないんだけど、社史の仕事が終わつてからかな」

陽平は思いもかけない雄祐の言葉にどう反応していいのか一瞬迷つた。

「辞める？どうして？」

「社史を作っているうちに、実物をこの目で見て、手でさわり、

確かめ、それをお客さんに提供する、仕事の実感が物や体を通じて得ることが出来るっていいなと思ったんだ。それに今、父さんの話しを聞いて、また興味が湧いてきた」

「それで、なにをやるうと考えているんだ？」

「まだ決めてないんだけど、なにか新しい仕事に挑戦したいと思ってる。就職する時、父さん、俺の思いを聞いてくれたんだけど、俺、父さんの気持よく分かっていたんだ。好きな事をさせてくれて感謝しているよ。常に新しいことに挑戦している会社って魅力があるよね。そういう会社で働きたいと思ってる。今度は実際に物を扱う会社で仕事をしたいと思ってる。できればそういう会社で新規事業を立ち上げる仕事があれば一番いいんだけどね」

新規事業・・・沖沢工機にその計画はあるだろうか、頭の中に漠然としたものはあるが、口に出しているほどまだ整理されていない。雄祐が帰った後、陽平は雄祐の八年を思った。雄祐は自分が思っているよりもはるかにたくましく成長している。雄祐の胸中を聞いた陽平は微かな期待が膨らんでくるのを感じた。

陽平はふと更級日記の作者の父である菅原孝標が常陸介に任命された時のことを思い出した。

孝標は六十歳の時、常陸介に任命された。身分の高い男性に嫁ぐ娘の幸せを何よりも願っていたが、その思いも叶わず遠い東国に赴任することになった。陽平は孝標と同一年だ。現代とは比較にならないほど過酷な環境下で赴任しなければならなかった孝標

の心境、境遇を思えば陽平は負けてはいられないと思った。

新たな展開の可能性を信じて、体の続く限りこの仕事を続けていきたい。改めてそう思う。

陽平は新規事業の構想に真剣に取り組んでみようと思った。

(了)