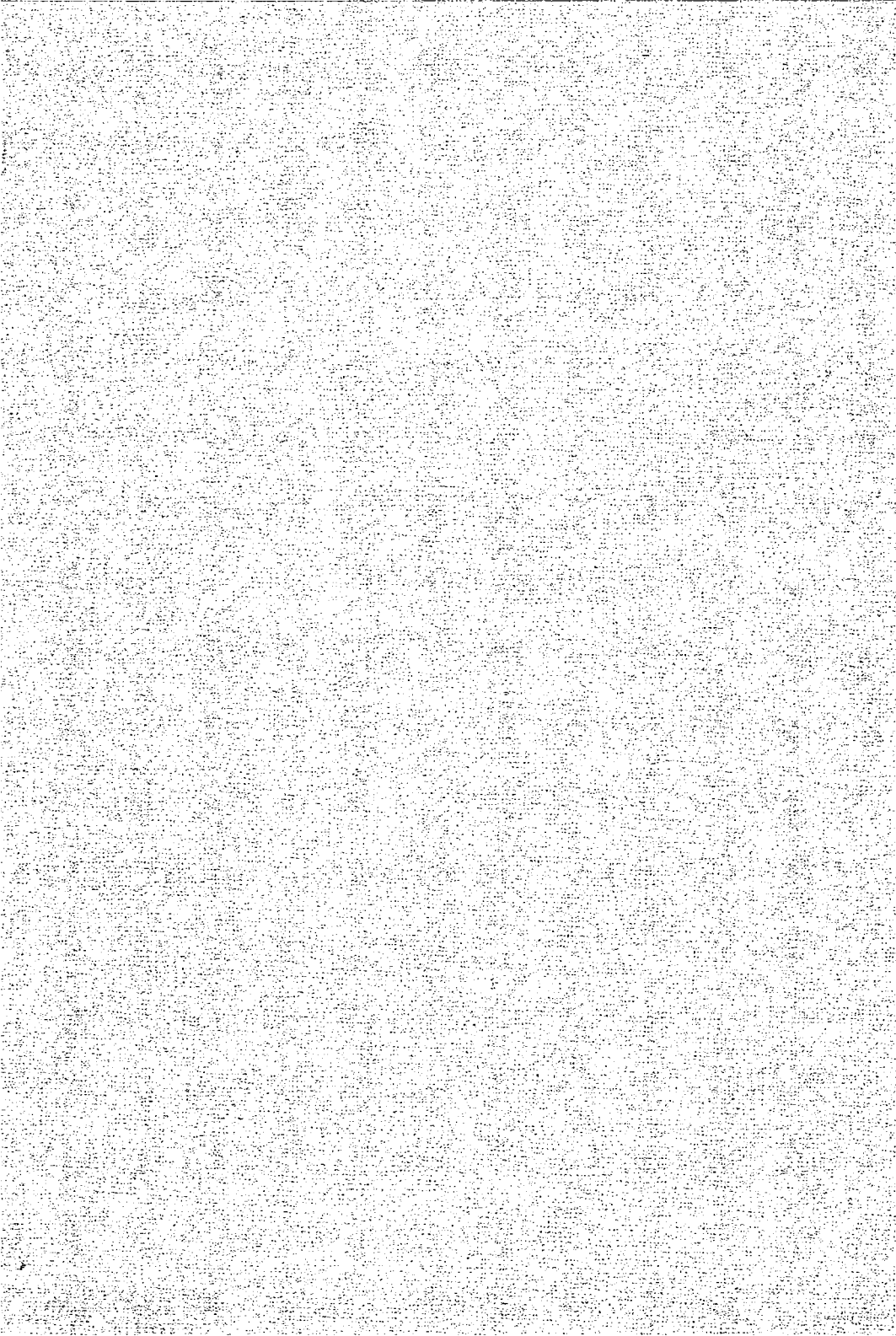


轍

わだち 3

日本自動車界のあゆみとヤナセ

梁瀬次郎



轍

わだち

3

目次

ヤナセの歴史 第四部 昭和三十一年～昭和四十年

……九

新しい時代の幕あけ

……九

父の死 前へ進め 逆境下の第一歩 もはや戦後では
ない 高度成長への船出 神武景気 岩戸景気
太陽の季節 ロカビリー 衣食住の安定 経済優位
スーパーマーケット時代 安保騒動 レジャー・ブ
ーム 金融引締め政策

販売体制の確立

……三

新たな出発 銀行の協力 販売拠点の拡充 赤坂管
業所 札幌出張所 札幌時代 トンガリ帽子の鐘の
音 熊の話 静岡ヤナセ 失った西日本地区 仙台
営業所 横浜出張所 名古屋支店 大阪支店 広島
営業所 神戸京都 福岡支店

ハウ・トゥ・セール

……壺

プリンスの取扱い スカイラインの販売 販売開始
販売のノーハウ 当時の国産車 スカイラインの改
良 日産とプリンスとの合併 鈴木自動車 ボルボ

の販売 地方販売店拡充の歩み

輸入自動車業界の動き

…… 九

自由貿易の原則 輸入は悪の時代 外国乗用自動車
輸入制限に関する陳情書 第十一回総会 輸入車業
界 輸入自動車協会

変動する業界

…… 七

輸入業界の戦国時代 日本貿易振興会の発足 トル
の差別制限緩和 第一回外車ショー 外車写真展覧
会 一般自動車用外貨割当 一般入札の開始 巡航
見本市船さくら丸 所得倍増

日本のモーターゼーション

…… 三

歩行者優先 交通よもやま話 環境の整備 道路交
通法の改正 使い方に問題 交通安全推進協議会
焦げたトースト 自由化の機熟す 国産車メーカー
の不安 川又克二氏の挨拶文 自由化対策 関税と
物品税の推移

自動車の完全自由化

…… 二三

ディーラーの体制づくり 国産メーカーに悪影響な

し 輸出の振興に大いにプラス 頭が痛いのは輸入
業者 ビッグスリーの進出 自由化延期論 完全自
由化 J A I A 創立

若い世代の抬頭

レジャーの時代 ファッションの変転 スポーツ奨
励 アイスホッケー ラグビー 福岡支店ラグビー
部について オールヤナセ事業所対抗野球大会 盛
り上った名古屋大会 金の鏡 『和苑』の大会リポー
ト 社内報『和苑』の発刊 チームワーク

新社屋落成と創立五十周年記念行事

ネットワークの完成 未曾有の大型景気 本社新社
屋の設計 ハトさん、ごめんね 会長胸像除幕式
記念行事準備委員会 新社屋落成 五十周年記念式
典 レセプション 過ぎし五十年 花嫁の父

高度成長の十年

ヤナセの基礎造り 吉田茂元首相とベントツ 業界の
再編成 軌道にのるモーターゼーション 一億テレ
ビ時代 ケネデイのアメリカ テロと台風 東京オ
リンピック

……二四

……二四

……二四

いいものだけを世界から

……一九

売れる商品マーチャンダイジング

……一九

商品開発のアイデア ブルーフレーム 類似品の出
現 ウェステイニングハウス マリーン事業 バハマ
島訪問 シーボニア ウニモク ウニモクの手柄話

石油事業の変遷

……二〇

鉱油販売権 梁瀬商会 石油界の黎明期 戦時開店
休業 スタンダードバキューム社

新しいアイデアの時代

……二二

オートラマ ショーに賭ける 展示会場 テレビ放
映 流通革命 スーパー方式 モーパード第一号

青雲の志

……二四

海外進出への夢

……二四

一人相撲の志 ハワイの知友 青年会議所の誕生
遠山直道君との交友 ハワイのオフィスビル パシ
フィック・イレブン 計画断念 タヒチ処女飛行

タヒチ ホテルベレア買収計画書

……三三

南海の楽園タヒチ島 ミクロネシア、メラネシア、
ポリネシアについて ソシエテ諸島について タヒ
チ島について 海外投資の理由 タヒチ島の現況と
海外投資先をタヒチに選んだ理由 タヒチ島に於け
るホテル買収並に運営に係る計画 ホテルベレア買
収の件 ホテルベレア売買約定書について

ヤナセ五十年の歩み

中岡敏夫

……三六

戦前の歩み

……三五

梁瀬商会の誕生 公共用自動車の時代 ヤナセ号の
製作 大震災と大恐慌 戦時下の苦難の日々

戦後の歩み

……三七

敗戦と再出発 G M社とO A S業務 国産車業界の
動き 販売権の選択 創業者の死 三協会の併立
紆余曲折の外車業界 業界の一本化

ヤナセ・自動車関係史年表

……三二

あとがき

……三〇

轍

わだち

3



ヤナセの歴史 第四部

昭和三十一年～昭和四十年 高度成長時代

新しい時代の幕あけ

父の死

わが国の経済事情、社会事情が戦後の復興時代を終えて成長時代へと変わり、これにともない、いろいろと激しい変化を始めた昭和三十年代の初め、即ち昭和三十一年六月十一日、父会長が死去された。わが国が大きな時代の流れの変化を迎えたのと同じように、われわれの会社も会長の時代から私の時代へと変ったのである。あらかじめ主治医から注意があり、父の最期は予測していたものの、いざ会長と永久の別れをすることになると、これまでの永い間のさまざまな想い出が、頭の中を走馬灯のように駆けめぐった。

六月十一日午前一時、会長が静かに息をひきとられるのをみとってから、一人で庭に出て、夜空を仰ぐと、入梅の頃とは思えぬほどに空が澄みわたり、満天の星が輝やっていたのを今でも瞭の底にはつきり記憶している。お通夜や社葬、また長男としてしなければならぬ雑用に追われる日々がつづき、自分に与えられた責任のいかに

大きく、これからは自分で考え、自分でそれを実行し、自分で責任を負わねばならない、という思いがひしひしと胸にのしかかってきたのは、七月にもなろうという頃であった。

当時の日本政府の方針は輸出第一主義であり、これがためにはいかにして国際収支の赤字を減少させるかというところから、不用不急の外国品の輸入は極度に制限されていた。このような逆境下、川の流れにさからって舟に棹さす苦しみと辛さは、会長を失ったばかりの私にとって、まことに大きなものであった。

前へ進め

昭和三十一年は、ちょうど私が四十一歳であり、前厄の年であった。会長は、亡くなられる一月ほど前に、番町の会長宅の寝室で夜中に目をさまされ、「次郎にすぐ会いたい」とのことので私

が呼び出され、枕元でしばし二人だけで話し合ったことがあった。

会長は静かに「今までの君の親孝行に対していかに感謝しているか、率直に有難うと言いたいと思つて来てもらった」と、私の手をとつて強く握られた。生れて以来、それまで父からほめられたことも、礼を言われたことも、ほとんどなかった私にとり、それは涙の出るほど嬉しいことであった。そして会長は、

「会社の経営に当る姿勢としては、守ろうと思つてはいけない。二代目だからといって、先代の創つたものを守る、という気持は、即後退を意味する。会社を潰してもちつとも構わない、そのぐらいの気持で、前へ、前へと進むべきである。会社はそう簡単に潰れるものではない。その結果、万一しくじつても仕方がない。思つた通りに、思いきりよく仕事をしてほしい。ただ、もしも私がいなくなった後、君が仕事を成功させた時に、誰も心からほめてくれる人がいないということの淋しさを痛感することであろう。失敗すれば皆が悪口を言い、嘲り笑うことであろうが、成功した時に本当によろこび、心から賞讃してくれる者がいなくなるということは、非常に寂しいことであろう。どうか、後に残る母に、最後まで十分に孝養をつくしてもらいたい。残念ながら、私は自分

のすべての力と時間と財産を、会社に捧げてしまったために、自分個人の財産はこの番町の五〇〇坪の土地と、小さな木造の家一軒だけである。君には何も残してあげることもできず、今後金の面で苦勞すると思うが、どうか自分の財産を作ることよりも、自分自身の幸せを得るよりも、会社を立派にすることが本当の仕事であり、男としての幸せであるという私の考えを理解して、できれば同じ考え方で今後進んでもらいたい」

このように語ると、よほどつかれたのであろう、いつの間にかすやすやと眠りにつかれた。私はそっと枕元を離れ、目黒の家へ帰った時は東の空が早くも白んでいた。

昭和五十七年十月二十一日、ご本人の九十九歳の白寿のお祝いを、奥様の八十八歳の米寿とともにホテルオークラで祝われた後、間もなく他界された原安三郎日本化薬会長が、ちょうど父の亡くなる三日前、朝の出社前に番町の家に立寄られた。「ぜひとも会って元気づけたい」とおっしゃって下さったが、最後まで人に負けたり、弱っているところを見られるのを嫌っていた父は、自分のやせおとろえた姿を、知人、友人に見られることを好まず、その友情と御好意に厚く御礼申し上げて、「ただいま眠っておりますから」とお断りしてほしいと言うので、私が原会長にその旨お伝えして、お引取り願ったことがあった。父のそういう強い信念と負けじ魂について、私は頭が下る思いであった。



原安三郎日本化薬会長

六月十一日の一週間前から、私は番町の父の家に泊りきりで、できるだけ父の枕元に静かにすわり、何か私にだけ言い残したいことがあればと思っていたが、私にもらされた言葉は「有難う」というまことに静かでおだやかな言葉だけであった。六月十日の夜九時頃から容態が急変し、主治医の近山先生も直ちに駆けつけてくださったが、六月十一日午前一時、父は静かに安らかに一生を閉じたわけである。

逆境下の第一歩

私は会長を失い、自分が最高責任者の立場に立ち、これから全従業員とその家族の生活を守るために、陣頭に立って、会社を経営してゆくことを心に銘じ、仕事にとりかかったわけであるが、世の中の環境は決して私にとっても会社にとっても有利ではなかった。会長、社長という公的な立場と、父と子という私的な立場との両面から、仕事の運営については、たがいによく議論もし、意見も異り、言い争いもあつたけれども、会長は私よりもむしろ積極的、進取的であり、最後には必ず双方が合意したものである。しかし、これからは、無事安泰をねがい、波風の立つことを好まない大勢の取締役の中で、文字通り孤軍奮闘せねばならず、真の相談相手は井上治一取締役一人となった。

前述のように、政府は輸出促進にしゃにむに走り、このため輸入制限は極端に強化された。世間では、輸出業者は愛国者で、われわれ輸入業者は国賊であるかの如く扱われていたが、私は、こんな時代がいつまでも続くはずがない、いつか必ず自動車の輸入、即ちわれわれの本業が政府からも奨励され、忙がしくにぎやかになる時代が訪れる時が来るであろう、と固く信じていた。そのような時代が万一来なければ、父が亡くなる前に言われた通り、敗れても仕方がない、その時はいさぎよく腹を切るべきである。したがって、私が必ず来ると信じている輸入拡大の時に備えて、今から準備、用意しておくべきである。つまり、日本全国にわたる販売網の設置と販売力の拡充に、今から着手せねばならない、と結論を下し、逆境に向って第一歩を踏み出したのであった。

私がこの目標に向って第一步を踏み出した昭和三十二年は、戦後の復興時代が終り、日本経済が高度成長への第一步を踏み出した年といってもよいであろう。この年は、二月二十三日に石橋湛山首相が病氣のために退陣して岸信介首相となり、日本は国際社会への復帰のスタートを切った年である。

五月二十日、岸首相は世界各国との理解と協力を促進するため、東南アジア六ヶ国を訪問し、六月には米国を訪問するなど、徐々に日本は国際社会へ復帰の歩みを進めつつあった。南極大陸のオングル島に昭和基地が誕生したのもこの年の一月二十九日であり、三月二十二日には、慶応大学後輩連中がダークダックスを結成して、初めてリサイタルを開いたことなども想い出される。

もはや戦後ではない

ところで、戦後の混乱と復興といわれた時代が終り、日本の経済の発展が緒についたところで、戦後の社会を、少しくわしく振り返ってみたい。

昭和二十九年つまり一九五四年頃から、日本の経済状況は次第に上向きになり、昭和三十年以後は「高度成長」といわれる時代に入ったわけである。この時期は単にGNP（国民総生産）が伸びただけではなく、産業の質が根本的に変化をした時期であった。

重工業部門、特に鉄鋼部門では、朝鮮戦争による特需ブームのおかげで、既に昭和二十六年以来、鉄鋼合理化第一次五ヶ年計画にもとづく大規模な設備投資計画が実行されていた。ここではストリップミル（連続式圧延機）の導入によるオートメーション化を中心とした技術革新が行なわれ、昭和三十年に始まる第二次合理化計画の実施にともない、爆発的な投資額の急増という形で引継がれていたのである。その結果、旧来の八幡製鉄、富士製鉄、日本鋼管に対し、新設備をもって建設された川崎製鉄千葉工場はオートメ化による高能率の設備を誇り、これに刺激された八幡製鉄も高能率工場を北九州戸畑に建設するなど、次々に設備投資競争が始まったのである。

鉄鋼と並んで、電力、石油を中心とする化学工業、家電工業等の設備投資も積極的に行なわれた。かつては軽工業中心であった日本の産業構造は、急激に重工業中心に変化して行った。さらに、この重工業の内容も、エレクトロニクスや石油化学といった最先端技術を駆使する高度なものが増えていったのである。

昭和三十一年、一九五六年七月十七日、経済企画庁は『経済白書』において、終戦から昭和三十年に至るまでの日本経済の成り立ちをこまかく分析して「今後の課題は近代化を通じて安定した伸び方をする事である」と指摘し、「もはや戦後ではない」と結論した。『経済白書』によれば、昭和三十年度の日本経済は、貿易を除いて、戦前の水準を大幅に上回り、生産設備は昭和十年度の二倍と推定され、戦後十年間に実質国民所得は年平均一％、工業生産は二二％、輸出は四五％の割合で伸びたとのべられている。このような急速な経済拡張は、西ドイツを除いて、世界に例をみないと言われた。

また、消費動向については、一般に景気がよくなっても収入がなかなか伸びず、収入が増えても消費がすぐには伸びないという傾向があるが、昭和三十一年度は国民の消費水準が約五％伸びたにとどまり、その消費の内容は、娯楽、行楽などの雑費や、家具、住居の面での伸びの割合が大きく、ヤミ米や衣類にとびついていた頃の消費の型が大きく変化してきた時代であった。

昭和三十年以後の日本経済は、世界的な好況の中で飛躍的な発展を示し、いわゆる高度成長期を迎えたのである。

高度成長の主な要因となったのは設備投資であった。設備投資の増加率は、昭和三十年から三十六年までに年平均二三・六％であり、これにより国内産業の生産額における重工業部門の割合は、昭和二十五年までは五〇％ぐらいであったのが、昭和三十二年頃には七〇％にまで成長した。

神武景気

昭和三十一年から三十二年にかけて猛烈なブームが日本経済に訪れた。この好況は、タンカーの受注急増による造船ブームがきっかけとなったが、「神武以来の好景気だ」と人々は語り、ジャーナリズムはこれを「神武景気」と名づけた。

しかし、昭和三十一年の熱狂的な設備投資、さらにその年十月のスエズ動乱による原料価格の急上昇をまえにして、原料の思惑的輸入が、著しい輸入超過と輸入価格の暴騰を招き、昭和三十二年には、貿易収支の赤字十四億ドル、外為収支赤字五億ドルという国際収支の悪化を招き、政府は対抗的に金融引締めと輸入抑制に努めた結果、それまでの好景気は一転して不況となり、「ナベ底景気」といわれる状態が昭和三十三年いっぱい続いた。昭和三十一年、三十二年の神武景気が、わずか二年たらずでナベ底景気になってしまったということを見ても、当時の日本経済の底の浅さがわかるであろう。

岩戸景気

しかし、その後すぐに再び設備投資のブームが起り、昭和三十六年末頃まで続いた好況は、神武景気より大型であるということから、天の岩戸以来という意味の「岩戸景気」と呼ばれるようになった。

こうして、日本の産業構造の中で、工業部門が急速に伸びるのと反対に、農業部門は衰退していった。農業人口は、昭和三十年から三十五年の間に一九四万人減少し、さらに三十五年から四十年の五年間に四三三万人が減少したが、この急速な減少は都市の商工業部門に労働力を吸収されたことが原因であった。この結果、日本の農業は減少した労働力をおぎなうために機械化され、施設型農業へと変化していったのである。

このような生産面での変化と同時に、消費の面でも大きな変化が起りつつあった。昭和二十五年頃から始まった電化ブームは、その後の神武、岩戸という好況でさらに拍車がかかり、テレビ、電気冷蔵庫、電気洗濯機の内

いわゆる「三種の神器」と言われた電気器具が多くの一般家庭に普及していった。特に、昭和三十三年十一月二十七日、皇太子妃に正田美智子さんが決定し、その御成婚の模様を見たいため、テレビの需要が飛躍的に増加したことも、消費ブームの一つの原因であったと言われている。

太陽の季節

ちょうどこの頃、石原慎太郎氏の小説『太陽の季節』が発表された。これについて文芸評論家 巖谷大四氏が『一億人の昭和史』（毎日新聞社刊）第六号の中で次のように述べておられるので、引用させていただきます。

*

『太陽の季節』は好むと好まざるにかかわらず、とにかく画期的な作品であった。

芥川賞選考委員会も意見が対立して、大いにもめた。終始芥川賞を与えることに積極的に賛成したのが舟橋聖一氏と石川達三氏の二人で、真向から反対をとなえたのが佐藤春夫氏、丹羽文雄氏、宇野浩二氏の三人だった。

井上靖氏、中村光夫氏、川端康成氏、滝井孝作氏の四人が一応賛成の方にまわったので、六対三で『太陽の季節』の受賞がきまったのである。

この決定後、舟橋聖一氏は《私は若い石原が世間を恐れず、素直に生き生きと「快楽」に対決して、その実感を容赦なく描き上げた肯定的積極感が好きだ。また彼の描く「快楽」は、戦後の「無頼」とは異質のものだ》と述べたのに対し、反対派の佐藤春夫氏は《僕は『太陽の季節』の反倫理的なのは必ずしも排撃しないが、こういう風俗小説を文芸として最も低級なものと思っている上、この作者の鋭敏な時代感覚も、ジャーナリストや興業者の域を出ず、決して文学者のものではないと思うた》と述べている。

*

石原慎太郎氏は、昭和七年に神戸に生れ、子供の頃から海軍士官か外交官になることを夢見ていたとある。その後、神奈川県逗子に移り、中学は湘南中学、高校も湘南高校と進み、一橋大学へ入学し、南博先生のゼミナールで社会心理学を学ぶかたわら、スポーツが好きで、サッカーと柔道に励んでいた。南博教授は、戦前超一流の名医として有名な築地の南胃腸病院の院長南大曹先生の子息であり、南先生は私の父とは医師と患者以上のお付き合いが長い間つづいていたので、私にとっても懐しい想い出の人であった。そのご子息のお弟子さんが書いた本ということで、特に関心をもってこの小説を読んだものである。

昭和三十年頃の日本は、相対的安定期にさしかかり、革新勢力や学生運動は昭和二十七年の「血のメーデー」を境に急激に衰微し、消費生活は前述したように上昇し、生活は贅沢になってきた。青年達は夢を失い、鬱積したものを持ちつづけ、どう生きてよいかわからない、八つ当りの非行少年少女が増え、人々は何かショックングなことを待望するようになっていた。まさにその時、大人の現状維持的な古いモラルを嘲笑し、砂漠の花のように乾いてあけつばなしの性の風俗と本能を若々しく主張し、道徳の彼岸にある、何か新しいものを求めてドライな調子の文体で書かれた『太陽の季節』が出現し、大人達は驚きのまゆをひそめ、青年達は自己の世代の文学的表現、主張を見出し、共感し熱狂した。

当時はまだ最高の贅沢品であったマイカー、ヨット、ナイトクラブをはじめ、夏休みを湘南海岸でのガールハントで過す、といった、翻訳小説か外国映画の中でのみ覗きみられる欧米風の世界が、自分達のすぐそばにあることを知って、同世代の若者は共感した。これがいわゆる「太陽族」ブームとなったわけである。太陽族ブームは、一つの自然現象であったかもしれないが、今日現在の日本の姿の出発点であったといっても、決して誤りではないと思う。

戦後に成長したためぐまれた若い世代のドライな性行動と大胆率直な生活が描かれているので、戦後世代の若い人々に歓迎されたのは当然であったが、この作中人物の無軌道な生懸について、相当大きな批判が生じたのもまた当然のことであった。「太陽族」の生みの親である石原慎太郎氏は、現在国会議員であり、この映画に端役で顔を出していた弟の石原裕次郎氏はその後日本映画界の代表的なスターとなり、現在にいたるまで根強い人気を得ている。

ロカビリー

昭和三十三年二月、日劇で開かれたウェスタン・カーニバルの大当りを契機として、ハイティーンの間吹きまくったのがロカビリー旋風である。山下敬二郎をはじめとして、ミッキー・カーチス、平尾昌章、関口悦郎、岡田朝光、中島そのみなどが当時の人気の中心であった。ロカビリーの元祖はアメリカのエルビス・プレスリーであるといわれているが、もとはといえば西部開拓時代のカウボーイ音楽で、これに黒人特有のリズムとロックンロールを取り入れたのが大流行になったのである。アメリカから当時人気第一といわれたポール・アンカが来日し、日本の若者を夢中にさせたのが昭和三十三年九月六日であった。

昭和三十三年の秋、ロカビリーがようやく下火になりかかった頃、まるい輪の遊びのフラフープが流行しはじめ、これが日本の新聞で取りあげられたのが、その年の十月八日であった。昔のヨーヨーの大流行をしのぐ勢いで全米の老若男女が熱中する有様を報じると、早くも十日後には日本に上陸し、直ちにテレビを通じて日本中に広がったのである。

衣食住の安定

経済状況としては、戦後の復興経済が終り、神武景気、岩戸景気とブームが続き、生産も消費も日を追って拡大され、社会情勢は若い人々を中心として、恵まれた生活の中で、次第に自由がエスカレートし、戦前の日本人には考えも及ばぬ新しい日本社会が生れつつあったのがこの頃であったと

思う。各地にマンモス団地が林立しはじめ、食生活は一変し、アメリカナイズされ、戦前の米食率八六%を大幅に下まわるようになった。衣類はナイロン、ビニロン、テトロンの合成繊維時代となり、俗にいう「トースト食べて、ナイロン着て」の時代が昭和三十四年であり、衣食住のうちすくなくとも「食」は問題がなくなった。昭和二十五年（一九五〇年）の朝鮮戦争後に「電化元年」を迎えた家庭電器産業は、昭和三十年のトランジスタの発明により、ますます勢いを得るようになった。これに加えて電話の普及発達はめざましく、昭和二十年の東京市内五四一、九五三台が昭和二十四年には一、〇七一、二七二台と急激に増加し、昭和三十年には二、一七五、一五九台、昭和三十四年には三、〇三四、〇〇〇台と世界二十一位にまで発展したのである。

経済優位

一方、経済的發展とは裏腹に、新しい日米安保条約に反対する市民運動がひろがり、なかでも全学連の巨大化は昭和三十五年（一九六〇年）を頂点としてすすみ、六月十日のハガチー米大統領新聞係秘書官の羽田到着阻止の大騒動は、遂にアイゼンハワー大統領の来日を不能ならしめてしまった。

日米安保条約改定をめぐって、昭和三十五年（一九六〇年）は政治的には殺伐な年であったが、経済優位の時代であり、池田勇人内閣では高度成長計画、所得倍増論が下村治氏グループの意見として取り入れられ、日本は重化学工業の先進国、輸出国を目指して成長を続けたのである。かつては粗悪品の代名詞ともなった日本製品はマスプロによるコスト安、技術の向上、品質の優秀さに裏づけられ国際競争力を身につけていった。昭和三十四年八月には日産自動車からブルーバードが発売され、昭和三十五年四月にはソニーからトランジスタテレビが発売された。

自動車の占める社会的地位は次第に増大し、昭和三十八年（一九六三年）七月、名古屋―神戸間を走る名神ハイウェイが一部開通した。東海道新幹線も昭和三十九年十月一日に開通した。昭和三十八年の自動車の生産状況

を見ると、昭和三十四年度の約四・八八倍となり、そのうち輸出は昭和三十四年の一四、九二八台が、昭和三十八年には九〇、二七五台となった。さらに昭和五十年年度の自動車生産総数は八五〇万台で昭和三十四年の三二・二倍、昭和三十八年の六・六倍に当り、輸出三、七〇九、六〇八台、保有台数一九、二九二、九九六台となり、ハイウェー、新幹線等の交通機関の発展により、流通構造が大きく変化してきた。これを「流通革命」とも呼んでいる。

当時の主要交通機関利用状況の推移は左記の通りである。

	国鉄	海運	自動車
昭和三十年	52%	36%	12%
昭和三十八年	33%	44%	23%
昭和四十年	25%	52%	23%

また、自動車の生産台数も飛躍的に増大していった。

昭和三十四年	二六二、八一四台	〔内訳〕	乗用車	七八、五九八台
			トラック	一七七、四八五台
			バス	六、七三一
昭和三十八年	一、二八三、五三一	〔内訳〕	乗用車	四〇七、八三〇台
			トラック	八六二、七八一台
			バス	一二、九二〇台

スーパーマーケット時代

商業分野では、店舗が大型化し、流通経路の省略、大量仕入、低価格の大量販売を旨とするスーパーマーケット時代が始まる。スーパーマーケットの父ともいわれ

たアメリカのマイケル・カレンは、一九三〇年（昭和五年）に巨大店舗、地価の安い土地条件、十分な駐車場、セルフサービス、低マージン販売をモットーとして開業した。日本でも、戦前に高島屋デパートが均一店丸高を設けたりした。これが日本におけるスーパー店の第一号であり、戦後は青山の紀ノ国屋食品店がスーパーマーケットの第一号であろう。その後、ダイエーが関西で開店した。

消費生活はさらに伸長し、レジャー時代到来の症状が明らかに見られるようになった。昭和三十六年（一九六一年）ごろには、ボーリング、バス旅行、海外旅行とレジャー産業は国民各層の間に幅広く発展し、社会風俗としては、シームレス・ストッキングが街にあふれ、音楽部門では昭和三十六年にドドンパ、昭和三十七年にはツイストが流行した。昭和三十九年（一九六四年）にはオリンピック大会が東京で開催され、一五〇億円の投資によって国立競技場をはじめ都内の道路が整備された。いわば日本経済の成長繁栄の頂点時にオリンピックが開催されたのである。

しかし、岩戸景気といわれ、国民が豊かな生活に浮かれているさなかにも、大きな災害があった。昭和三十四年九月二十六日には伊勢湾に史上最大といわれる台風（伊勢湾台風）が上陸し、死者、行方不明者五、〇四一人を出す悲惨な出来事があった。昭和三十四年から、昭和三十五年十二月二十日までに、参加者四二八万人といわれ、日本を二分するような日米安保条約反対運動がおこった。この時代を象徴する政治的な出来事であった。

安保騒動

一九六〇年は日米安全保障条約の改定の年であり、これに反対する数多くの労働者、学生などが、暴動とも思えるようなはげしい反対運動をくりひろげた。太平洋戦争敗戦の後遺症ともいえる大

きな政治的な争いが国会を中心として行なわれたのである。

当時は岸信介首相、藤山愛一郎外相が安保問題の日本側最高責任者として折衝に当たったのであるが、その頂点となったのは六月十日、アメリカのハガチー米大統領新聞担当秘書官が来日し、羽田で反対派のデモ隊に囲まれて立往生し、ヘリコプターで脱出した時であった。しかし、六月十九日には時間切れによって新安保条約は自然承認され、六月二十三日に発効した。岸首相は辞意を表明したが、七月十四日右翼に刺され、七月十五日に岸内閣は総辞職し、池田勇人内閣が発足した。

レジャー・ブーム

昭和三十年代には、家庭内における新しい消費財に対する支出が急激に増加し、電化ブームなどが起つたのであるが、その後、娯楽、教養などレジャー的なものに購買力がふり向けられるようになり、いわゆるレジャー・ブームと呼ばれる現象が生じた。それまでレジャー産業の中で主役を演じていた映画、演劇、スポーツ観賞といった受動的なレジャーが次第に減少し、かわってボーリング、ゴルフ、旅行、登山等自らが行なうレジャー、即ち能動的レジャーが主役となって登場してきたのである。

本格的なレジャー・ブームが始まったのは昭和三十七年以後であるといわれるが、昭和三十年代は「生活を楽しもう、とにかく遊べ、遊べ」という、男も女も余暇を楽しむレジャー時代を迎えつつあったのである。若者がスピードとスリルを求めて、マフラーをはずしたオートバイをとばし、カッコイイところを見せ始めるようになったのもこの頃であった。

つまり安保騒動がどうやらおさまった昭和三十五、六年頃から一億総レジャー時代がおとすれたわけで、高度成長政策のわけまえがようやく一般国民のふところへまわってくるようになったということであろう。いずれにしても、昭和三十年代はまことにめまぐるしい変化の時代であった。

金融引締め政策

経済環境でいえば、ついこのあいだまで神武景気で一億国民が浮かれていたかと思うと、うってかわったナベ底景気となり、そうかと思うとすぐにまた岩戸景気などという大型のブームがやってくるという乱高下の状況であった。投資ブームにより、経済拡大が世界一のテンポで進むにつれて、景気過熱の現象が経済の各部門に現れた。毎月累積される国際収支の赤字はついに金融引締め政策への転換を余儀なくし、その後のわが国の経済基調は急変した。生産は供給過剰となり、国際収支のバランス回復のため輸入の抑制と輸出の促進に政府の最大努力が払われた。フランス、オーストラリア等との通商条約の締結、または輸出手続としてのコム（対共産圏禁輸リスト）の緩和策などが実行にうつされた。昭和三十三年七月にはIMF（国際通貨基金）から一億二千五百万ドルの借入れを行なったにもかかわらず、外貨予算は逼迫し、重要機械類の輸入についても予算限度が設けられ、重点的な外貨割当方法がとられた。

また産業政策では鉄鋼等隘路産業の拡充から一転して設備投資のくりのべ等、財政は引締め政策に変わり、産業の基盤、体質の改善のため、長期的観点から基幹産業部門に対する資金の確保に努め、設備の改善、強化、外資の導入、税制上の優遇措置などが講ぜられた。

販売体制の確立

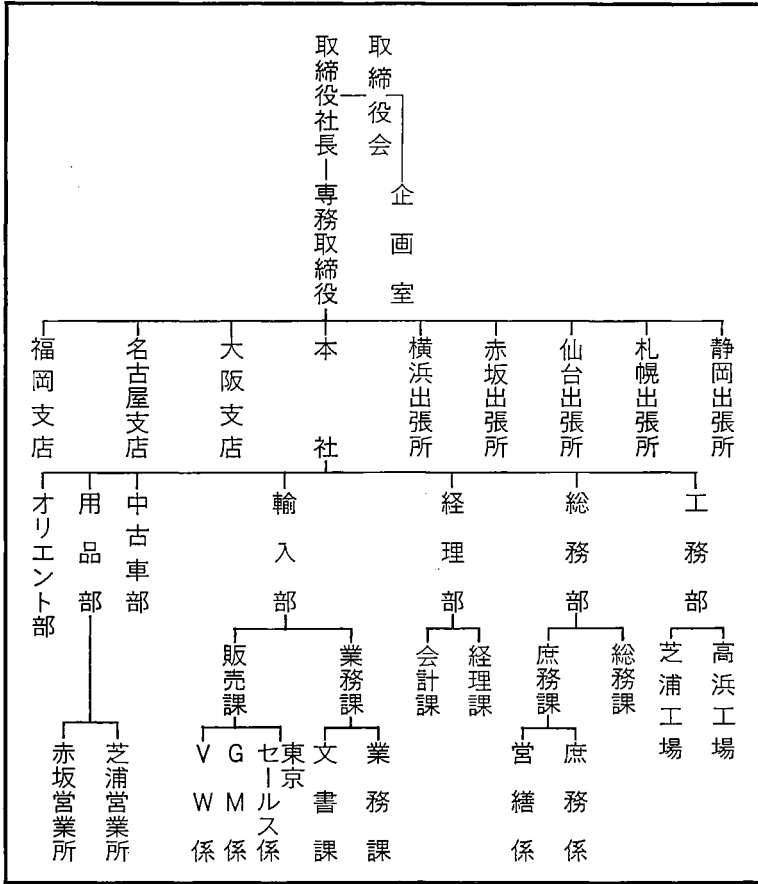
新たな出発

会長が亡くなり、私が会社の最高責任者の立場に立たされた当時（昭和三十一年夏）の梁瀬自動車株式会社の組織、役員、人員構成及び事業所は別表の通りであった。

事業所別人員表

事業所名	役員	顧問	事務員		現場員		嘱託事務員		嘱託現場員		合計
			男	女	男	女	男	女	男	女	
梁瀬自動車(株)	11	1	183	69	252	2	31	3	9	2	563
東京本社	9	1	61	27	9	1	8		1		117
芝浦工場	1		5	7	60		1		5		79
高浜工場			33	6	103	1	2		1		146
大阪支店	1		18	6	23		4		1	2	55
福岡支店			36	9	28						73
名古屋支店			23	13	29		5				70
赤坂出張所							4	1			5
横浜出張所			5	1			1		1		8
仙台出張所			1				1				2
札幌出張所							2	2			4
静岡出張所			1				3				4
梁瀬商事(株)	7	2	40	21	14	2	5	2	5		98
東京本社	6	2	31	15	1	1	2	1	5		64
芝浦給油所			2	1	8						11
板橋給油所			1	2	5	1					9
大阪支店	1		5	3			1	1			11
横浜出張所							2				2
赤坂出張所			1								1
ウエスタン自動車(株)	9	1	8	4	5		2				29
梁瀬高分子産業(株)	4		1	1							6
中央梁瀬オート(株)	7		8	4			2				21
東北梁瀬オート(株)	7		15	3	14	1	1		2		43
静岡梁瀬オート(株)	9		13	11	25				2		60
北海梁瀬オート(株)	7		7	3	10		1				28
中国梁瀬オート(株)	7										7
合計	68	4	275	116	320	5	42	5	18	2	855

梁瀬自動車株式会社職制機構表



▽梁瀬自動車株式会社役員

取締役社長	梁瀬 次郎	同	松本 慶弘
専務取締役	漆山 一	同	田村仁三郎
取締役	井上 治一	同	田島要次郎
同	大原当一郎	常任監査役	大沢 喜市
同	中島 玉置	監査役	橋本萬之介
同	野坂 光雄	顧問	梁瀬 喜作
同	青木 節一		

従業員数はオール梁瀬グループで八五五名、梁瀬自動車の事業所は本社をふくめ全国十一ヶ所に設置されていた。

梁瀬自動車株式会社の第四十七期、即ち昭和三十一年四月一日より同年九月三十日までの損益計算書及び期末の貸借対照表は次の通りであった。

▽第四十七期決算報告書

◎損益計算書（自昭和三十一年四月一日
至昭和三十一年九月三十日）

○支出之部

売上原価		円
販売原価	六二一、七七〇、六三四	
製造原価	一七五、九八三、一八五	

	計	七九七、七五三、八一九
	一般管理費及販売費	一一三、六四一、七一七
	支払利息	一五、八二二、六九五
	雑損金	四、二七一、八六〇
	割賦販売未収益金繰入	六、二六五、六四七
	価格変動準備金繰入	二一、〇〇〇、〇〇〇
	退職給与引当金繰入	一、一四四、三六九
	貸倒準備金繰入	三、五〇〇、〇〇〇
	計	一六五、六四六、二八八
	当期利益金	八一、四七八、八九八
	合計	一、〇四四、八七九、〇〇五
	○収入之部	
	売上高	円
	販売売上高	七〇五、一九一、五六四
	製造売上高	二一七、四八四、三三五
	計	九二二、六七五、八九九
	受入利息	六、六二一、一二四
	収入地代及家賃	七、四二二、四五八

雜益金	八六、三七七、〇六七
割賦販売未収益金戻入	三、四一八、五〇八
価格変動準備金戻入	一五、八〇〇、〇〇〇
貸倒準備金戻入	一、八三四、九四九
債權償却引当金戻入	七二九、〇〇〇
計	一二二、二〇三、一〇六
合計	一、〇四四、八七九、〇〇五
◎貸借対照表（昭和三十一年九月三十日現在）	
○資産之部（借方）	
現金及預金	九五、九四二、九六九
受取手形	二一一、九六〇、四三九
売掛金	一一八、一七八、二四八
受取手形	二〇、九七九、一五七
有価証券	四、一〇六、七七三
前渡金	五、九五〇、〇〇〇
仮支出及預託保証金	一七、〇八五、五六〇
商品勘定	一六〇、四四四、一二〇
材料及半製品	五三、六七二、〇七二
	円

不動産勘定	一五二、八四八、七六七
機械工具及營業用什器	一九、二六一、一五二
車輛運搬具	一七、四七四、一五九
建設仮勘定	一六、六一二、一七八
組合出資金	五二、〇〇〇
関係会社有価証券	一五、八九八、六三二
関係会社貸付金	一七、九二〇、〇〇〇
梁瀬商事株式会社勘定	一三、四〇〇、〇〇〇
合計	九四一、七八六、二二六
○負債之部(貸方)	円
支払手形	一〇一、一一五、〇七六
借入金	二三九、二一四、七五七
割引手形	六八、三九六、七二九
買掛金	一三六、三〇六、四七二
支払未済	三二、二一七、三九四
前受金	三、一八六、三四二
仮収入及受託保証金	一〇、五六二、三五九
未払配当金	七、四〇〇

諸税引当金	八、九五七、六五六
割賦販売未収益金	六、二六五、六四七
価格変動準備金	二一、〇〇〇、〇〇〇
退職給与引当金	一九、七六七、四三四
貸倒準備金	八、六六三、四三三
資本金	五〇、〇〇〇、〇〇〇
再評価積立金	六一、五三八、六〇一
利益準備金	一三、〇〇〇、〇〇〇
別途積立金	五二、〇〇〇、〇〇〇
配当準備積立金	一〇、〇〇〇、〇〇〇
退職準備積立金	一一、五七一、四一一
前期繰越金	五、五三六、五七七
当期利益金	八一、四七八、八九八
合計	九四一、七八六、二二六
昭和二十九年十月一日 最低限度額以上の再評価を次の通り実施致しました。	
再評価資産の再評価後簿価総額	六四、一三三、〇五三
要再評価資産の再評価限度額の合計額	七九、〇四三、二〇〇

芝浦の本社屋は戦前からの古い部品倉庫を改造した木造の建物を使用しており、その一階を富士銀行に貸していたが、昭和三十一年七月に同行が東京港口の都電停留所の前に移転したため、ようやく全館を使用できるようになった。これによって、全部門が芝浦に集結することになり、空家になった高浜工場事務所は日本テレビジョン株式会社が使用することになった。

神武景気より一まわりも二まわりも大型の岩戸景気が到来したなかで、相変わらず経済の中心は生産第一、重工第一であり、輸入、特に消費財の輸入にいたっては陽の当る見通しはほとんどなかった。

販売網の整備を第一に考えていた私は、昭和三十一年六月に会長を失ったのちの、新しい梁瀬自動車の運営に当るに際して、輸入自由化の到来を予測して、販売網の整備と販売力の拡充こそ最後の勝利につながるという信念を強く抱いていた。経験の浅い私ではあったが、その信念だけは変らなかつた。

当時の会社の財務状態から考えて、それはすこぶるリスクの大きい経営上の冒険であると思われるのは当然であつたと思う。にもかかわらず、昭和二十七年に開設された日本勧業銀行芝支

店の歴代の支店長諸氏の当社に対する一貫した協力的友好的な態度は変わらず、「将来必ず花が咲き実を結びます」という私の言葉を信用して、大変な先行投資に対し終始協力して下さつた。戦前の勧業銀行はあくまでも政府銀行の性格が強く、特に地方では農業振興銀行的な性格が強かつたが、戦後は市中銀行に変わり、商業銀行となり、いわゆる系列を持たない、他からの支配を受けない自由な経済活動のできる銀行になっていった。もしこの当時私が系列または大きな重工業あるいは生産工場と密接な関係のある都市銀行を取引き銀行として選んでいたならば、今日のヤナセはなく、全日本にまたがる当社の販売網を整備し、セールスの力を充実させることは不可能であつたらう。そう考えると今さら背筋が寒くなる思いがする。その後、勧業銀行は第一銀行と合併し、第一勧業

銀行と名称が変ったが、私の同行に対する感謝と、恩返しをしたいという気持ちは全く変っていない。早いもので、芝支店も開設三十年を迎え、歴代の支店長、一人一人にそれぞれ数多い想い出がある。

▽芝支店歴代支店長及就任年月日

大柳 悦男氏	昭和二十七年十二月十二日	中島 大八氏	昭和四十三年四月十五日
石坂 一郎氏	昭和二十九年六月五日	杉 俊夫氏	昭和四十六年二月十七日
佐々木菊丸氏	昭和三十年七月二十三日	三好 久夫氏	昭和四十九年五月三十日
大村正之助氏	昭和三十三年一月四日	宮本 英明氏	昭和五十二年一月五日
乗杉 恒氏	昭和三十三年六月六日	岡田 昭三氏	昭和五十三年一月九日
船山 悌二氏	昭和三十五年四月一日	古川 宏氏	昭和五十四年五月四日
高野 英夫氏	昭和三十七年五月三十日	石崎 昭芳氏	昭和五十五年九月二十九日
倉羽 信也氏	昭和三十八年五月一日	小林 五郎氏	昭和五十七年十月四日
塚本 忻一氏	昭和四十年十一月一日		

以上が歴代十七支店長の方々である。また、第一勸業銀行とともに大いに協力応援して下さった銀行に、三菱銀行がある。三菱銀行金杉橋支店長松浦慎氏の時代、即ち昭和四十三年からはそれまでにまして積極的な協力をいただいた。その後、昭和四十八年十二月に国電田町駅前新店舗を移転され、同時に田町支店と改称され、今日までひきつづいて御協力をいただいている。

▽田町支店歴代支店長及就任年月日

新家 力三氏 昭和十八年四月一日

井坂 英司氏 昭和三十六年七月二十日

猪瀬 美計氏 昭和十九年十一月十六日

堀 孝氏 昭和二十一年五月十五日

安達 則良氏 昭和二十二年四月四日

永井 信氏 昭和二十五年五月六日

鈴木新兵衛氏 昭和二十七年七月二十九日

山田 哲二氏 昭和二十九年一月二十二日

山田 弘明氏 昭和三十年十月一日

安藝 悌一氏 昭和三十三年九月一日

堀内 弘司氏 昭和三十五年五月二十日

長野 茂氏 昭和四十年十月十五日

吉岡小三郎氏 昭和四十一年十月七日

松浦 慎氏 昭和四十三年五月十三日

堀 昭史氏 昭和四十五年十月十五日

青木 徹雄氏 昭和四十九年五月二十日

中野 和明氏 昭和五十年四月四日

茶村 貞男氏 昭和五十三年十月二日

斎藤 浩氏 昭和五十六年五月三十日

隈部 安正氏 昭和五十八年四月

以上の歴代支店長に大変お世話になった。それに加えて住友銀行には、日比谷支店の代々の支店長に格別の御配慮をいただいた。はじめは日比谷営業所といていたが、昭和十四年に大阪ビルに移られてから日比谷支店と改称された。歴代の支店長は次の方々であった。

▽日比谷支店歴代支店長及就任年月

平井 勇次氏 昭和三十八年五月

志村 秀夫氏 昭和四十一年六月

吉田 国夫氏 昭和四十二年十月

鈴木 久五氏 昭和四十三年十一月

永戸 一朗氏 昭和四十七年四月

松村 正一氏 昭和四十八年四月

小松 健男氏 昭和四十九年十月

中西 一貴氏 昭和五十二年四月

小椋 雄市氏 昭和五十五年四月

若林 淳一氏 昭和五十七年十月

この当時の主たる営業は、進駐軍に対するHDO (Home Delivery Order) であったので、昭和三十二年八月一日に、青森県の米軍航空基地のある三沢に連絡所を開設、昭和三十三年四月五日には、大阪支店管轄の岩国出張所を開設、というぐあいに、販売網の拡大につとめ、六月一日、福岡支店佐賀営業所、九月八日岡山営業所、昭和三十四年十二月十日には本社管轄の横田営業所、昭和三十五年十月二十八日には北海道の月寒(つきさつぷ)に札幌出張所をそれぞれ開設していった。いずれにしても、大きな資本投下はできないので、ほんの仮事務所的な、一つの橋頭堡としての足場づくりを始めたのである。

販売拠点の拡充

昭和三十二年当時の芝浦本社は、何といっても東京の中心部ではないという地理的なハンディキャップが大きかった。それで私は、故会長には大変申しわけないことながら、日本橋の旧本社建物を売却して他により発展性の大きい土地の買収を考えた。ビジネス街の中心をつらぬいて銀座、京橋、日本橋をつなぐあのメインストリートは交通量が多すぎて、自動車販売業には不適當であった。一方、日本橋の建物を売却しなければならぬほど資金が欠乏していたことも事実であった。

そこで私はまず第一番に赤坂に営業所を開設し、日本橋の商事部を移転させた。赤坂に新築した営業所は、ホ



三沢営業所

テル・ニュージャパンのまん前、現在の喫茶店アマンドがそれである。昭和三十二年二月一日、そこに日本橋から商事営業部を移し、商事を中心とした営業活動を開始したのである。戦前からの同業者で本社を日本橋においたのは、梁瀬とエンパイヤ自動車、赤坂においたのは日本自動車、八洲自動車であった。

赤坂営業所

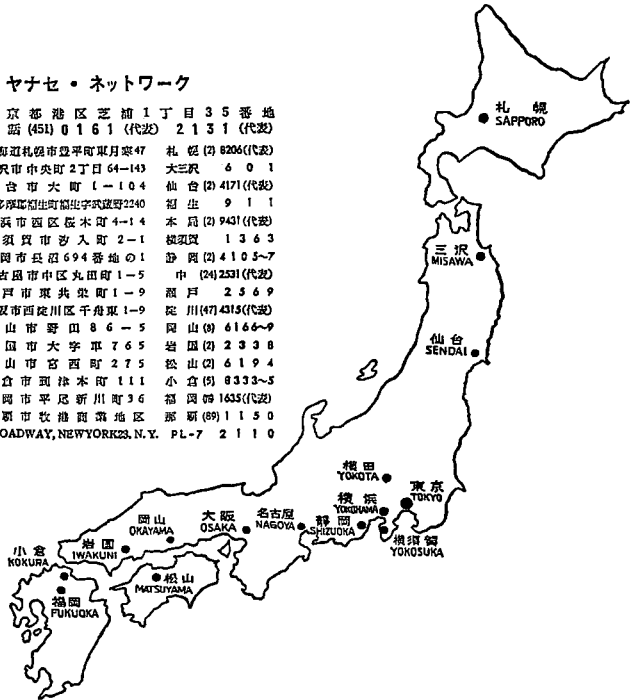
赤坂営業所は昭和二十六年に中央梁瀬アウト株式

会社の名で、私の義弟の伊藤八郎氏に経営を任せ、小さなショールームを開いたのが始まりである。そこで経理を担当していたのが、梁瀬一郎君（現ヤナセ群馬取締役）であった。

その頃、赤坂営業所にチャーリー・タカハシという男性が働いていた。彼はアメリカの二世で、駐留軍の一員として日本に滞

ヤナセ・ネットワーク

本社	東京都港区芝浦1丁目35番地 電話 (451) 0161 (代22)	2131 (代22)
札幌	北海道札幌市豊平町東月寒47	札幌 (2) 8206 (代22)
三沢	三沢市中央町2丁目64-143	大三元 601
仙台	仙台市大町1-104	仙台 (2) 4171 (代22)
横浜	西多摩郡相模原市大字武蔵野2240	相生 911
横浜	横浜市西区桜木町4-14	本島 (2) 9431 (代22)
横浜	横浜市市野入町2-1	横浜東 1363
静岡	静岡市浜沼694番地01	静岡 (2) 4105-7
名古屋	名古屋市中区丸田町1-5	中 (24) 2531 (代22)
瀬戸	瀬戸市東共栄町1-9	瀬戸 2369
大阪	大阪市西淀川区千舟東1-9	淀川 (47) 4315 (代22)
岡山	岡山市野山86-5	岡山 (9) 6166-9
岡山	岡山市大字車765	岡山西 (2) 2338
岡山	松山市宮西町275	松山 (2) 6194
小倉	小倉市西津本町111	小倉 (5) 8333-5
福岡	福岡市平尾新川町36	福岡 (9) 1635 (代22)
沖縄	那覇市牧港商業地区	那覇 (85) 1150
ニューヨーク	BROADWAY, NEWYORK23, N.Y.	PL-7 2110



在中に兵役が終了し、民間人となった後もそのまま日本に住みたいということで、赤坂営業所でセールスマンとして伊藤氏の下で働いていたのであるが、ある日、一人のアメリカ人が「ミスター・タカハシはいるか」と言っており、営業所に訪ねて来た。彼は一人の可愛らしい女の赤ちゃんを抱いていたが、チャーリー・タカハシが何事かと応対したところ、「私はたった今アメリカから到着したばかりであるが、私がアメリカで、ある女性と結婚したところ、六ヶ月ばかりしてワイフがこの女の子を産んだ。顔を見たらどうみても日本人である。ワイフに聞いたところ、「実は日本でチャーリー・タカハシという男との間にできた子だ」と白状した。居所を調べてやって来たのだ。シー・イズ・ナット・マイン。シー・イズ・ユアーズ」と言っており腕に抱いていた女の子をタカハシ君に手渡すと、彼は少しもあわてず「オー・サンキュー」と言っており受けた。彼は独身だったので、その赤ちゃんを会社に一緒につれてきたりしていたが、とても可愛い子だったので、社員の間で人気があった。きっと今頃は美人になってどこかのタレントにもなっており暮していることと思うが、その当時の赤坂営業所の愉快な思い出である。

赤坂の「中央梁瀬オウト」は現在レストラン・スチューケトルのある場所で、古我信生君（現ヤナセイインター



横田営業所

ナショナル(常務)が経営していた葵自動車の隣りであったが、そこに、日産建設に依頼して四階建てのビルを建てたのである。その赤坂営業所の隣りには凹凸舎というタイヤの修理工場があり、これは故会長の遠い親戚の平出和夫氏の経営するものであった。

赤坂営業所は、昭和三十八年、会社が創立五十周年を迎え、芝浦の本社屋が新築された際に、芝浦に移転することになり、喫茶店のアマンドに建物を買却した。アマンドは四階建てのこのビルを六階建てに増築し、現在もコーヒーショップとして繁盛している。

現在赤坂の土地は大変な高価格になっていることから、なぜ持ちつづけていなかったかという後悔の念もあるが、当時は売却して得たお金をとりあえず銀行に返済することで、次の先行投資の資金をお願いするといった、目のまわるような資金ぐりの忙がしきだったのである。

札幌出張所

昭和三十五年十月二十八日に月寒営業所をオープンしたが、札幌に対する進出はこの月寒営業所が初めてではなく、昭和二十四年に当時札幌で材木商を営んでおられた高橋勇太郎氏と当社が共同出資し、高橋氏が社長となり、札幌市南十条西一丁目北海梁瀬アウト株式会社を設立、同時に同年十月十五日、札幌市北二条東一丁目札幌出張所を開設したのが始まりである。

高橋社長は温厚なお人柄で、酒をこよなく愛し、また仕事にも熱心な好紳士であったが、自動車の販売という特殊な商売にはむいていなかったようであった。酒がとりもつ縁か、本社の故漆山一専務とは特に親交が厚く、二人で楽しそうに酒をくみ交わされていた姿は、今でも臉に浮んでくる。

その後事務所が次第に手狭になり、ショールームには自動車が一台しか入らず、サービス工場も一杯になってきたので、もっと広い場所を求めて、札幌の街から千歳空港に向う国道沿いに土地を物色した結果、月寒に営業

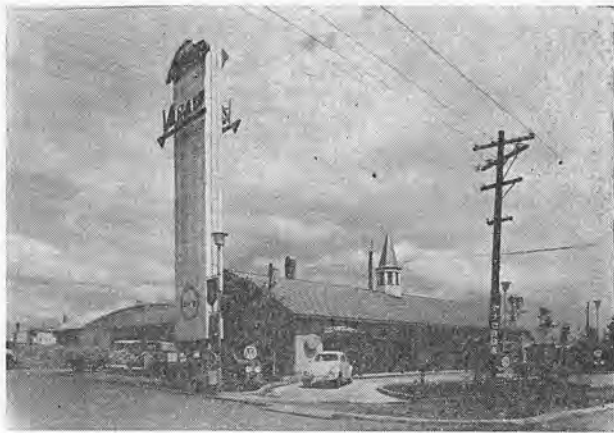
所を新設することが決つたのである。

その当時は自動車販売の拠点としてはむしろ札幌国道（札幌—小樽）が有望視されており、東邦モーターズも札幌支店をこの国道に設置していたが、私はあえてこれを避けて、札幌—千歳間を結ぶハイウェイに目をつけたのである。当時は豊平川を渡つたあたりから月寒の出張所までは人家もまばらで、出張所の周囲はリング畑と野原で、開業当時は事務所の敷地内に馬や羊がまぎれこんだり、リスが事務所の中をとびまわるような、まことに自然色豊かな雰囲気であつた。

そして、事務所の中央に赤いトンガリ屋根を造り、そこに鐘をぶらさげ、日本航空の送迎バスが前を通るたびに鐘を鳴らし、札幌に來た人、札幌から発つ人々に挨拶をすることから仕事を始めたわけである。

その当時は、札幌便は、一日一、二本であつたが、何かの小説の中に、札幌への帰途、千歳空港からバスで家路をいそぐとき、ヤナセの鐘の音を聞いて、家に帰つて來たという安堵感が自分の心を和らげてくれた、というようない節があつたほど、ヤナセの鐘のガラーン、ガラーンという音が旅する人々に強い印象を与えていたようである。

昭和三十五年十月二十八日、月寒営業所の開所式には私も出席したが、寒い中、日本勸業銀行芝支店の船山支



札幌出張所

店長がわざわざ来道され、支店長の首頭で小雪降る広場で万歳を三唱したことを記憶している。

初代の所長は田島要次郎氏（現監査役）であり、当時、次長として在任していた漆山裕君（現ファッション商品部長）の想い出話を聞いて見た。

札幌時代

漆山 裕

トンガリ帽子の鐘の音

千歳から札幌市内を結ぶジャリ道は、戦後間もなく、米軍の手によってアスファルト道路にかえられた。平原の中をまっすぐに伸びる道路を、アメリカ人の運転する車が飛ぶように走る様子から、当時の人々が「弾丸道路」と名づけたと聞いている。その弾丸道路を千歳から走り出して小さな村をいくつか過ぎる頃、丘陵地帯にさしかかる。そのあたりから豊平川の対岸に札幌市をはるかに見わたすことができた。

なだらかな丘陵地は羊ヶ丘の名の通り、牧羊地と果樹園のひろがるのどかな景色で、一枚の外国の絵葉書を見る想いであった。この羊ヶ丘の一隅に新社屋を作り、移転するようにと社長から指令を受けたのは、私（漆山）が札幌出張所に転勤して数年後であった。牧羊地と果樹園に囲まれた美しい自然の中に自動車会社の社屋と工場を建てるためには、建物のデザインに相当神経を使った。

昭和三十五年七月ついに待ちに待った新社屋が完成した。「緑の丘の赤い屋根、トンガリ帽子の時計台……」と思わず『鐘の鳴る丘』の歌が出て来るような夢のある建物であった。羊がのどかに草をはむ丘の上に突然出現したトンガリ帽子の赤い屋根の新社屋は、自然の背景に見事にとけこみ、当時は大変な評判であった。星のない夜などは足元も見えないような暗い場所に、ヤナセの社屋ができて、近所の農家の人達から「明るくなった」と喜

ばれたことが思い出される。社屋前の「弾丸道路」を通る車は今と違って少なかったが、数百頭の羊の群が道路を横断するのを車が待っている光景などは、オーストラリアかどこか外国にいるみたいに感じられた。

新社屋は大型車が二台入るくらいのショールームを持っていた。

ある日、何を間違えたのか、サービス工場の入口から羊の群がまぎれこみ、ショールームに入ってしまった。羊はとじこめられたと思つてショールームのガラスに向つて突進する。私達は何とかショールームから追い出そうと羊のあとを追いかける。実際に羊と立ち向つてみると仔牛ほどにも感じられた。ショールームの中で羊を追う私達、車のまわりを逃げまどう羊たち——もうこのような光景を見ることもないだろう。古く、そして懐かしい札幌の想い出である。

私（漆山）が熊の話をする、人が笑う。どうしてだろう。面白いのか、私の話はいつも大げさだ、と思う

のか。どうも後者のようだ。皆は動物園の熊しか知らないからだろう。野生の熊を目の前で見たら、誰も立ってられないのではないだろうか。腰がぬけるかオシッコをもらすかするのは間違いない。髪の毛が逆立つともいわれている。

私が熊に最も近づいたのは、山の中でバッテリーと会った時と、アイヌが飼っていた三歳くらいの熊と立ち会っ



羊の遊ぶ札幌営業所

た時だ。

アイヌが飼っていた熊は檻の中にいた。空手で鍛えた目と身のこなしに多少自信のあった私は、そこで熊の腕力と身のこなしの早さをためしてみることにした。棒でさんざん熊を怒らせておいて、顔を近づけて行った。熊は檻の横木に手をのせてにらみつけていた。「バサッ」私の帽子がずたずたになって飛び散った時にはシリモチをついていた。

爪をのばし、横面を張るように熊の手が動いたのが、まったく見えなかった。私はそれ以来熊には近づかないことにしている。

*

静岡ヤナセ

ここで札幌から目を静岡に転じてみたい。静岡ヤナセの前身は、終戦直後の昭和二十一年に自動車販売整備を業として、富士市吉原町に設立された芙蓉自動車であり、深沢恒夫氏が社長であった。

この芙蓉自動車は、ヤナセが戦時中に製作していた天然ガス装置の静岡県の販売店の指定をうけ、業務に協力してくれていた。天然ガスは静岡県庵原郡高部町と焼津沖の海底からとれた。戦争が終了し、ガソリンが一応潤沢になるにつれて、天然ガスの需要がなくなってきたので、むしろ自動車の販売整備の仕事に力を入れるべく、昭和二十四年十二月に店舗を増設し、翌二十五年七月に静岡梁瀬アウト株式会社と社名を変更した。資本金も六〇万円から一五〇万円に増資し、名実ともにヤナセの一翼となったのである。

当時は輸入制限のため、ヤナセ全体としてもわずかしか外車が入ってこないため、中小都市の拠点にまで配車することがなかなか困難であったので、関係会社は関係会社で、時機が到来するまでは、なんとか他の仕事で生

きていかなばならなかった。当時の静岡梁瀬オウトの責任者は、深沢氏の親類の藤田勝氏であり、専務として経営にあたられていた。

昭和二十五年十月、静岡梁瀬オウトはタクシー業の免許を取得し、十二月から営業を開始した。現在ヤナセ静岡の責任者である井上公司氏は、その翌年、昭和二十六年十月にこの会社に入社され、また現在同社の経理部長の小川容信君は昭和二十九年四月に入社、以来静岡でがんばってくれている。

昭和三十二年十二月に静岡の街から少し清水よりの長沼に社屋を新築し、本店をここに移転し、それまでの日ノ出町の社屋はタクシー部門の専用とした。昭和三十四年に社名を静岡ヤナセと改め、タクシー部も二十六台の車両を擁するようになったので、昭和三十五年四月に分離して、商号を日ノ出タクシー株式会社とした。当時としては高級車であったフォルクスワーゲンの「かぶと虫」をタクシー車として使用したので、話題となったものである。

専務の藤田勝氏は元日本陸軍の憲兵中佐で、自動車の販売もタクシー業の経営もすべて戦術と戦略を最重視するという軍人タイプで、まことに面白い考え方を持つ、愛すべき人柄であった。小柄で、精悍そのもので、神出鬼没、ユニークな人であり、その下には営業担当として藤田氏の義弟の三沢郁夫君（現在トヨタビスタ東静岡社



静岡ヤナセ

長)がいた。藤田氏が退任されて中山幸吉氏が常務になり、その後安川信雄氏(安川電機社長安川寛氏の弟で東京大学在学時代は有名なテニスの選手であった)にかわり、その後矢島武雄氏となり、昭和三十六年井上公司氏になったのである。また、藤田元憲兵中佐の關係から、戦時中連隊長として活躍された鈴木高塚大佐、寺平忠輔大佐が営業部隊に加わり、自動車の販売に努力されていた。

失った西日本地区

『轍2』でのべたように、戦後すぐに当社はゼネラルモーターズ社の全モデルの全日本販売権を獲得していたのだが、ゼネラルモーターズ社の日本駐在代表スチーブンソンの考えで、販売権が東日本地区と西日本地区に分割され、ヤナセは西日本地区には全く手が出せなくなつた。その後さらに追打ちをかけるように、東日本地区のシボレーの販売権が大洋自動車に移り、オールズモビルが東邦自動車に、ポンティアックが新朝日自動車にそれぞれ移り、ヤナセはキャデラックとビュイックだけを東日本地区で販売することになった。このような事態に、若かつた私は、煮え湯を飲まされたような思いで毎日を通した。

スチーブンソン氏は自分本位の方針を貫くために、各ディーラーに勝手な要求をつきつけ、時には私のもっとも嫌いな行為を強要されました。私はじつところえてはいたが「今に見ている、必ずゼネラルモーターズの全商品の全日本販売権を掌中に収めて見せるぞ」と心にかたく誓った。まさに臥薪嘗胆の日々であった。

常に私のそばにいて指導をして下さった井上治一氏も、また私の良き相談相手であった青木節一氏も、ゼネラルモーターズ社の理不尽な仕打ちに対しては激怒されておられたものの、二人が口をそろえて私に言われたことは、「社長、我慢して下さい」の一言であった。次から次に、身体からはぎとられるように失っていく販売権を、じつと我慢して見送っていたこの時期は、いま思い出してもまことに苦しい時であった。しかし、一生涯を通じて

て、我慢ということの大切さをこの時習得できたのではなからうかと考えると、今ではむしろ感謝の気持ちさえおきてくるようになった。

中小都市といえども東日本地区にゼネラルモーターズの販売権がある以上、ある程度の設備投資はせねばならず、また反面ゼネラルモーターズの販売権を失った名古屋以西の西日本の拠点の経営がまかなえるような仕事も考えねばならず、東と西の両方に同時に手をうっていかねばならぬ苦しみは当時の私の力の範囲内では不可能なことであり、力以上の、多少無謀と批判されるようなこともあえて実行せざるをえなかったのが実情であった。同時に、ゼネラルモーターズ社だけに頼っていくことの不安感から、または外貨の割当という制度に対処するためには、自動車の種類による販売権よりも、むしろ外貨の種類による販売権ということを考えて、西ドイツのフォルクスワーゲンに加え、メルセデス・ベントツの販売権を獲得し、ヨーロッパ車に力を入れ始めたのもこの頃であった。正確に言えば、フォルクスワーゲンの販売権は昭和二十八年、メルセデス・ベントツの販売権は昭和二十七年にそれぞれ獲得したのであるが、ゼネラルモーターズの販売権を東日本だけに制限されたうえに、シボレー、ポンティアック、オールズモビルの販売権を失ったおかげで、ワーゲン、ベントツが得られたことを考えると、禍い転じて福となつたわけである。

仙台営業所

次に東北地方についてのべてみたい。東北地方といえば、何といつても中心は仙台市である。

仙台には昭和二十三年十二月に設立された宮城モーターズ株式会社(資本金一〇〇万円)があった。社長は土地の素封家の柏崎氏であり、その下には米山正一氏がおられた。現在当社の顧客相談室長の伊藤民雄君は米山氏の義弟である。

群馬県高崎市に観音像を建てた井上工業の仙台営業所があった仙台市芭蕉町のその場所を借りて、店舗をかま

え、主に三沢、古間木の米空軍キャンプと仙台の青葉城に駐屯していた米陸軍のHDOとDSO (Direct Shipment Order) の受注活動を行っていた。柏崎社長は、駐留軍人相手の商売にはどちらかといえば不向きな人柄であり、むしろ、不動産の売買などで利益をあげることに関心をお持ちのようであった。米山氏は昔のタイプの自動車屋、即ち企業の組織の一員というよりも、一匹狼的な人で、一人で車を売って商売をするタイプであった。

昭和二十五年十月十日、この宮城モータースを東北梁瀬アウト株式会社と改め、初代の責任者として戦前仙台出張所におられた根元五郎七氏が専務に就任された。

その頃東北地方で最も力があったのが、ガソリン販売を一手に取扱っていた亀井商店であり、フォードの販売権を持っていたため、東北地方ではフォードが根強い勢力を保持していた。一方、シボレーは太平洋自動車の仙台営業所に、戦前ヤナセの仙台営業所に勤務してシボレー販売の経験のある渡部市太郎氏がおり、その間にはさまれて営業を始めた東北梁瀬アウトの経営は決して容易なものではなかった。

当時は、ゼネラルモーターズ社の日本駐在員のスチーブソン氏のおともで、仙台地方の販売促進のため、兵藤伸子君（現創立七十周年記念行事委、事務局員）や増田嘉武君（現ヤナセ本社取



仙台営業所

縮役、自動車事業本部副本部長）とともにたびたび出張したが、その頃の仙台の駅前はやミ市の露店がギッシリと道の両側に並び、木の扉で囲まれた小さな仙台ホテルや、小ちんまりした青木ホテル、そしてその斜め前には仙都ホテルがあり、その先に「大町」というおいしいトンカツ屋があった。当時は高いコンクリートの建物などは全くなかったが、昭和五十七年に新幹線が開通し、仙台駅前は近代的なビルが林立し、その頃の面影は全く残っていない。

横浜出張所

横浜は戦前から輸入車の船が着く場所であり、重要な拠点であったが、空襲により市内は壊滅状態となり、バラックがポツポツ建ち始めたのは昭和二十四年頃であった。

この中で、HDO、DSOの注文をはじめとする貿易業務を開始して将来にそなえねばと考え、まず関内にあった私の友人の加藤信三君の家業である加藤清樹商店の一角を借りて、横浜出張所として開業した。初代の所長をつとめたのは三輪公氏であり、その下に三人の所員がいるだけの小さな出張所であった。三輪氏はその後監査役もされていたが現在は隠居され、元気に晴耕雨読の毎日を過ごされている。

その後関内は進駐軍の制約や保税倉庫の問題が生じたため、横浜と桜木町間の国電の高架線の前、国電桜木町駅から歩いて五分の、通称紅葉坂の角に一五〇坪の土地を求め、出張所を移転した。それが昭和二十六年一月



横浜支店

のことであつたが、その年の四月二十四日に出張所前の高架線上で国電がまる焼けになり、乗客多数が焼死するという、いわゆる桜木町事件が発生した。その時の無残な様子を当時横浜出張所に勤務していた金子潔君（現GM事業部パーツ部長）から聞かされたのを、昨日のこのようにおぼえている。

横浜出張所は、昭和三十五年五月に支店に昇格したが、いかにも紅葉坂の事務所は手狭になり、どうしてもサーピス工場のある広い場所に移転することが必要になってきたので、昭和三十七年に、横浜バイパスと第三京浜をつなぐ三ツ沢に四〇〇坪の土地を求め、移転して現在にいたっている。

これで、東京、横浜、仙台、札幌、静岡と、東日本地区には、将来への布石として、小規模ながら販売網の基礎ができたわけである。

しかし、GM車以外の車、即ちフォルクスワーゲン、メルセデス・ベントツを取扱うことになる、東日本だけでは不十分であり、西日本地区についても早急に販売網を整備することが必要になってきた。東が終わればすぐ西と、この当時はまさに東奔西走の毎日であつた。

名古屋支店は、話が昔にさかのぼるが、大正五年に名古屋市中区南大津町の、現在の丸栄デパートの前に開設された大変歴史のある支店である。初代の支店長は庄司襲四郎氏であつた。

昭和七年に南大津町の土地の借用期限が切れたので、大震災の後に車が非常に売れて、お金をしまふ場所にするぐらい儲かった時に、その金で大正十三年に千早町に二四〇坪の土地を買い求め、そこに支店を移転した。しかし、昭和十九年春、名古屋大空襲により、千早町の事務所は直撃弾を受け、すべてが焼失してしまつた。

戦後間もなく、昭和二十三年に名古屋支店再開の方針が決まり、台湾から引揚げてこられたばかりの館野松十

氏を支店長とし、まずとにかく店を開けば売れる物は何かあるだろうと、名古屋市末広町のバラック三軒長屋の中の十坪の店を借り、店員三人で開店した。雨戸のような板の上に、サナギ油の石鹼や、ブリキの玩具、あるいはペンチ、スパナといった自動車の工具をならべて売っていたが、その年の五月に丸田町に二十四坪の事務所と二十八坪の工場を建築し、やっと自動車の修理が開始された。しかし、土地が非常に狭かったので、私と館野氏とで、裏と横の土地をどんどん買い増していった結果、現在では約六〇〇坪となっている。

館野支店長は不動産投資には大変関心が強く、当時東山地区が坪二〇〇円で十万坪買えるという話があり、私と支店長が、これは絶対買っておきたいと役員会にはかったのは、まだ会長が存命の頃であったが、当時の経理担当取締役であった大原当一郎氏の強い反対で実現しなかった。

丸田町の支店の隣接地の買い増しについても、ほとんどの場合、本社の大原経理部長から会長に報告されるたびに、私と館野支店長が呼ばれて叱られた。しかし、叱られても儲かった方がいいと、二人で会長に無断で買い増しを続けた。現在名古屋の東山地区はおそらく坪一〇〇万円近くするのではなからうか。

名古屋に限らず、大阪、東京にも同じような話はたくさんあり、いつも後悔することになってしまったが、や



名古屋支店

はり銀行から金を借りても不動産は買っておくべきであるという私の意見と、借入金を増やすことは根本的に反対であるという一部の役員の意見との間で、常に猛烈な衝突があったのは事実であった。

大阪支店

大阪では北区桜橋にあった支店が戦災で焼失し、バラックを建て、松本支店長が「ビュイック」というレストランを始めていたが、その後間もなく、自動車関係の仕事はすべて西淀川のサービ

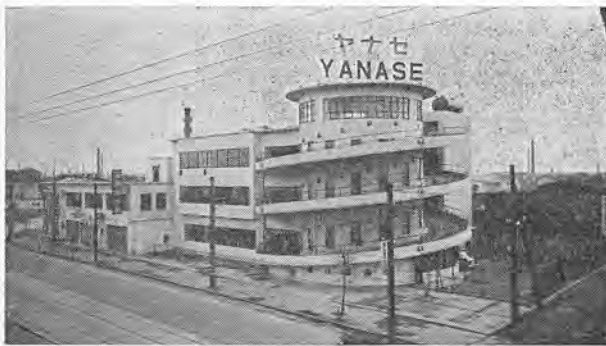
ス工場の方へ移ることになった。

歌島橋の自動車関係部門は中村種太郎氏が支店長として統括し、桜橋は商事関係の仕事を行なうため、松本慶弘氏が担当していたが、間もなく東海銀行にこの土地を売却し、商事の営業はそのビルの中に入ることになった。輸入が徹底的に抑制され、外貨が割当制の時代に、将来を見越して販売網を拡大し、販売拠点を増設していくことは、一つの博奕であり、勇気のいるスペキュレーションであった。

西日本については、GMの販売権が分割され、西日本で商売ができなくなったので、西日本の販売権を戻して貰うようゼネラルモーターズに頼むよりも、西日本でゼネラルモーターズ車の販売権をもっている会社を買収した方がてっとり早いと考えはじめた。そこで手を打ったのが、広島であり、神戸であった。

広島営業所

中でも、一番時間をかけ、丹念に根まわしをして獲得したのが広島、即ち中国地方であった。西日本のシボレー



大阪支店

の一手販売権を手に入れたのは大阪の豊国自動車であり、社長は元ヤナセ大阪支店長をされていた梅村四郎氏であった。

梅村社長の下には宇沢藤三郎氏や西村初太郎氏等がおられたが、この豊国自動車の広島地区の代理店としてシボレーの販売店をやっていたのが、自研工業株式会社であった。自研工業社は、昭和二十二年七月八日に資本金六〇万円で広島市に設立された。社長は石田豊氏であったが、同氏は豊国自動車の広島支店長をも兼ねておられた。

その後、昭和二十六年十二月二十九日に商号を山陽モーター株式会社とし、同年十月には、ゼネラルモーター社と直接中国地区特約販売店契約を結び、豊国自動車から独立したのである。

昭和三十年八月には、会長として中尾健五氏、社長には五十嵐嘉四郎氏が就任され、さらに昭和三十二年には稲葉昇氏が代表取締役となられた。商売の先の見通しに明るい稲葉氏は、富士重工社とラビットスクーターの販売契約を締結された。

その後GM車の販売はあまりうまく行かず、責任と義務ばかり重かったことから、稲葉氏はこれに見切りをつけ、昭和三十三年十月にGM社との契約を解除し、全力をラビットスクーターの販売に集中した。しかし、それだけでは何となく物足りないと感じられたのか、昭和三十六年六月十日に梁瀬自動車とフォルクスワーゲンの特約販売店契約を締結し、ウエスタン自動車とはメルセデス・ベンツの、そして北欧自動車とはボルボの特約販売店契約をそれぞれ締結した。これは、私が稲葉社長と個人的に親交があったので、二年がかりで根回しした結果であった。これによってヤナセは中国地方に拠点を設けることに成功したわけであり、昭和三十九年十月二日に私が社長に就任した。

神戸京都

兵庫県ではゼネラルモーターズの販売権を独自に獲得することは容易でないと考えて、ポンティアックの販売店であった尼ヶ崎自動車店の奥村専務に協力をお願いした。全株式をオーナーの鳥飼皇徳次郎氏より買受け昭和三十八年七月一日神戸ヤナセと社名を変更し、奥村平蔵氏が常務として就任した。

神戸ヤナセの概要はおおよそ次の通りである。

資本金五百万円、従業員三十八名、所在地尼ヶ崎市長州本通一丁目四七番地、役員は取締役社長梁瀬次郎、専務取締役田村仁三郎、常務取締役奥村平蔵、取締役漆山一、同藤田稔、同内田弘、同増田嘉武、監査役中山幸吉、同成毛信次であった。

全額ヤナセの出資であったが、役員一名および従業員のほとんどは尼ヶ崎自動車より移籍したものである。

京都は将来性のある重要な市場であったが、祇園で料亭をやっておられた井上さんの女婿である近田菊雄氏がぜひ京都の代理店をと希望され、業務を開始してはみたものの、とても商売の出来る人ではないので、一時業務を中止していた。それにかわって同志社大学在学中自動車部で活躍された東一夫氏が、それまでやっていたダイハツの販売を中止してヤナセの販売店となり、その後、関係会社に発展したのである。

福岡支店

九州の拠点の要である福岡支店は大正五年十月二十五日、梁瀬商会博多出張所として福岡市上呉服町に創立され、初代所長新谷英治氏のもとに鉱油販売をおこなっていたが、大正六年十月に博多支店に昇格、自動車の販売を開始した。

昭和十二年四月に福岡市薬院堀端に移転し、同年十二月に梁瀬自動車福岡支店と改称した。昭和二十年八月九日夜大空襲にあい、事務所および工場の一部を焼失したのち、バラックのような事務所を建て営業を続けていたが、ショールームもサービス工場も設置できなかったたので移転を考えた。当時福岡へ出張した私が夜、岩永支店

長と同道し、自動車で約四時間、町中を走りまわって、その頃は
まだ畑の真中であつた平尾の土地を選定したことを覚えてゐる。

昭和三十一年二月、葉院堀端の四五〇坪の土地を三星自動車
(株)へ売却し、平尾新川町の約三五〇坪の土地へ移転し、さらに
隣地二五〇坪を借用しサービス工場を建てた。

昭和三十二年一月福岡支店ビルを新築し現在に至っているが、
麦畑の真中だつたその場所も今では非常に交通が混雑し、むしろ
便利すぎてかえって不便を生ずるような状態である。

そのころ、西ドイツでは大衆車、国民車と称されているフォルク
クスワーゲンが、大都市で集中的に売るより、人口十万以上の小
都市にまでショールームとサービス工場を設置して販売数をふや
すよう要求してきた。

しかし、地方の中小都市にまで販売網を設けるためには、とて
も自己資金のみではまかないきれないので、特約販売店及び指定
販売店制度を設けることにした。それが昭和三十五年のことで、第一号は宮園自動車であつたと記憶している。

▽フォルククスワーゲン輸入台数の推移

昭和28年	四五二台	昭和35年	九四〇台
昭和29年	四五一台	昭和36年	一、〇九六台



福岡支店

昭和30年	一五一台	昭和37年	八九八台
昭和31年	三三六台	昭和38年	二、三三九台
昭和32年	四〇六台	昭昭和39年	三、七八六台
昭和33年	六五五台	昭和40年	三、二五一台
昭和34年	八一三台		

ハウ・トゥ・セール

プリンスの取扱い

それまで日本の貿易は、外貨獲得のため、輸出のみという一方通行的状態であった。しかし、そんな変則的なことが国際的にいつまでも許されるものではない。私は輸入拡大を必要とする時代の到来を固く信じていたとはいえ、やはり万一そのような時代が来なかった場合、どうやって全従業員とその家族の生活を維持することができるだろうか、ということも考えざるをえなかった。

その頃、つまり昭和三十二年、戦前の中島飛行機株式会社は、戦後新しく生れ変わって富士精密工業となっていたが、ブリヂストンの石橋家の協力を得て、かつての中島飛行機時代の優秀なエンジニアを集めて、乗用車の製作を開始していた。

荻窪に本社及び工場があり、村山には広大なテストコースも設けられた。会長は石橋正二郎氏、社長は団伊能氏、副社長には美術骨董の売買をされ、石橋家とも関係の深かった鈴木里一郎氏が就任され、営業担当の常務は鈴木氏の女婿外山保氏であった。富士精密工業が最初に製作した乗用車はプリンス・スカイラインと称し、当時

としてはむしろ大型の車であった。エンジンはさすが第二次大戦中米英を震撼させたほどの航空機を作製した人達の作りだしたものだけあって優秀であったが、エンジン以外の部分はまだまだで、先駆者であるトヨタ、日産の後塵をあげざるをえない状態であった。

団伊能氏は、有名な三井合名の団琢磨氏のご長男であり、ご子息は音楽家の団伊玖磨氏であり、令嬢が石橋幹一郎氏の令夫人でもあった。ヤナセの輸入部長であった青木節一氏とは昔から親しい間柄であったので、団氏から青木氏を通じてプリンスの販売に関する相談があったのが昭和三十二年の春頃のことであった。

この申し出を受けるか否か、ずい分悩んだが、思いきってお受けすることにした。プリンスの販売は昭和三十二年七月一日からであったが、ヤナセが国産車を取扱うことについては、たまたまその頃私が輸入自動車協会の会長を辞任したため、そのことと何か関係があるのではないかとさまざまに取沙汰されたりしたが、そのようなことはまったく関係のないことであった。

故会長は生前から、自動車の普及発達を図るためには需要を上昇させることが第一で、これをくりかえすことにより自動車は発展するのだと常々言っていた。当時は国産車が質量ともに向上しはじめた時代であったので、故会長の考えを思い出し、顧客層の拡大をねらい、販売をうけもつことにしたわけである。

その頃、プリンス以外の既存の国産車メーカーからも販売協力の要請がないわけではなかった。しかし、私があえてプリンスを選んだ理由は、まだ乗用車の生産台数も少なく（昭和三十二年は年間わずか四七、〇四五台）、それに対する需要は非常に大きく、販売店の経営者は、メーカーからいかに車を早く、たくさんもらえるかというのに全力をあげていた。車の配給さえあれば、苦勞なくして売ってしまうという時代であったので、このような風潮がヤナセのセールの諸君達に伝染してしまえば、将来の輸入車の販売力の増強、または販売の勉強に

はならない。むしろ最新参であり、最も未知のもので、最も売りにくい車を選ぶことがセールスマンの勉強になり、訓練にもなると思つたからであつた。

プリンスの販売の責任者には秋口久君（現ヤナセ取締役、ウエスタン自動車専務）を任命し、黒瀬周君（現山陽ヤナセ専務、岡山プリンス社長）、漆山裕君（現ファッション商品部長、上野和雄君を配し、新たに伊藤恒夫君（現ヤナセ横浜支店長）、福山芳太郎君（現ヤナセ東京支店外車部長）、吉田和正君（前ヤナセ東北専務、現ヤナセ関連商品部副本部長）といつた人達を採用し、プリンスの販売に充当した。その後西尾侃君（現ヤナセ取締役、社長室長）、井上孝夫君（現ヤナセ広報室次長）、井上祐君（現ヤナセ東日本販売部長）、佐藤寿昭君（現ヤナセ企画室担当部長）、斎藤修君（現ヤナセ栃木常務）達がこれにかわつたのであるが、やはり私の考えていた通り、今日現在日本のヤナセの販売力の中心となつてくれてるのが、これらのかつてプリンス時代に苦勞した人達である。プリンス自動車の販売についてはさまざまな苦勞話やエピソードがあるので、秋口君に頼んで當時を思い出してもらつた。

スカイラインの販売

秋口 久

販売開始

『轍』の第一巻に続いて第二巻を発売された、日常の業務多忙を極めておられる梁瀬社長が寸暇を惜しんで時間を割かれ、第三号の原稿作りに挑戦されておられる様子をうかがうにつけ、何かお手伝いできることはないかと考えていたが、折もおり、社長より「ヤナセが、プリンスの取扱いを開始したときの初代のプリンス自動車課課長であつた君に、その当時の思い出話を何か書いてもらいたい」との話があつた。既に二十五年有余を経た昔のことであり、最近とみに記憶力が衰えつつある私にとっては、大変ハードなこ

要請であったが、できるだけ当時の事柄を正確に述べることが、多少なりともお役に立つことになるのではないかと思う。

三十七年間にわたり一日も休まず綴ってきた私の日誌が、今日幸いにして正確な日時を教えてくれ、またそれをひもとくことによって当時の有様を浮び上げらせてくれたことは、大変有難いことであった。

昭和三十二年六月十一日（火曜日）

本日故長太郎会長の一周忌を期していよいよ「プリンス・スカイライン」の取扱いが正式に開始される。

午後三時、社長室において「営業部プリンス自動車課課長を命ず」との辞令を拝受する。小生何も国産車を売る為に梁瀬自動車に入社したわけではないが、外国製乗用車輸入に対する政府からの外貨割当が、我々の期待に反し非常に厳しく、会社のトップとされては、やがて来るであろう外国製乗用車輸入の自由化時代に備えて、国産車の中からプリンスを選ばれ、自動車の真のセールスとはいかなるものか、勉強の機会を作られたものと考え。新たに与えられた任務に全力投球する決心を固める。

夕方五時半より東京会館において会長一周忌の法要が開かれ、財界、政界の名士多数参集され、数多くの方々より会長の思い出話をされる。社長よりご挨拶あり、その中で、「本日より当社でプリンスを取扱う」旨発表され、いちはやく一般の方々へのPRをされる。

六月十二日（水曜日）

朝から、新たに設けられたプリンス自動車課の部屋を作るため、机の配置他大移動開始。

六月十九日（水曜日）

午後プリンス自動車販売株式会社より（当時）山崎東京支店長、山口第一販売課長、柳田第三課長来社、販売

課員を中心として二時間以上にわたり、「プリンス・スカイライン」の販売に関し話を聞く。

……と日記風に書いてゆくと限度がないので、エピソードを書くこととする。

販売のノーハウ

ごく最近（昭和五十八年四月）日産自動車よりスカイライン・シリーズにFJ20T型エンジンを搭載したスカイラインRSターボが発表された。二〇〇〇ccクラスでは最高出力

一九〇馬力という国内最高のパワーを誇り、かつてのスカイライン神話がより近代化された型で再びよみがえってきたと報ぜられている。

ヤナセが当時取扱ったプリンス自動車は、二十六年の間に、技術的にも性能的にもここまで進歩したのかと思うと、非常に嬉しく、日産技術陣の方々のご苦勞を賞賛したい。

しかし、昭和三十二年当時のプリンス自動車工業株式会社が四年の歳月をかけて開発したスカイライン一五〇〇は、スタイルこそ誠に斬新であり、時代の先端をゆくスマートな乗用車ではあったが、品質は誠におそまつといわざるを得ぬものであった。

われわれが正式に営業を開始したのは、昭和三十二年七月一日（月曜日）。当時会社入口の正面にあった通称六号工場にプリンス・スカイラインの展示会場を設け、販売の幕を切って落としたといつてさしつかえないであろう。戦後再びGM車やVW及びベンツ車を



大阪支店でのプリンス展示会

販売して来たといっても、米国人、軍属または第三国人が主たる顧客であり、一時期特別の外貨割当によって日本のユーザーにお買上げ頂いた時もあったが、いずれも完全な売手市場の立場にあり、自動車販売とはいかにあるべきかのノーハウについては、全く無知に等しいといってもよかった。このような状況にあって、急に国産車の販売を開始するといっても、何をどのようにすべきか、まず大きな問題にぶち当たったのである。さっそくながらそろそろ流行し始めていた「セールスセミナー」に参加して、一週間さるところにカンヅメになり、厳しいハウ・トゥ・セールを勉強した。それに加えて軍隊時代修得した海軍精神、スパルタ教育を加味し、セールスの技術と精神面の育成に努力することにした。

当時の国産車

セールスの第一段階においてはまず「自分を売り込め」さらに「製品に自信を持つ」とあるが、前述のとおりこの製品には残念ながらもまだ自信を持つことが出来る段階でなく、私を大いに悩ませたものである。当時のプリンス・スカイラインのリヤアクスルは、ド・デオナクスル方式といってデフの部分が直接ボディーに取りつけられており、技術的には優れたものであり、地上高を高くするためにも効果的なものではあったが、いかんせんデフの仕上不良、ボディーに伝わる騒音はお話にならぬほどひどいものであった。

さらにドア、フロント、ボンネット、リヤートランクリフト等の建付けのひどさは、全くお話しにならぬ始末であった。ある時セールスが苦心さんたん注文をとってきたお客様のお嬢様の結婚式に初乗りということでご自宅から花嫁衣裳で乗り込まれたお嫁さんが、式場に到着したのは良いが、いかにしても両側のドアが開かず、式の時間は迫ってくるし、気はあせり、涙と汗でお化粧は流れ、消防車を懇請し、ドアをこじ開けて救出したこともあった。また、各ドアやトランクの雨洩れは日常茶飯事のことであった。雨降りの翌朝は会社へ苦情電話が殺

到し、出社後は電話のベルが鳴る度に、お客様からの文句ではないかと、受話器に手を伸ばすのがこわくて仕方なかったことを思い出す。お客様からは、「ヤナセは車と一緒に傘も売れ」という痛烈な皮肉もあった。

その他種々の部品の欠陥が多く、問題が発生するたびに、サービスマンとともに走りまわり、お客様を説得するのいかに時間を費したことが。しかし、前にも述べた通り、たまたま外国製乗用車の輸入が非常に不自由な時代でもあり、今後に備えて、大変良い勉強をさせて頂いたものと、今では感謝の念すら抱いている。

自動車のメーカーとされても、これらの苦い経験を反省材料として、より良きものを求め、挑戦し、新技術の開発をされてきたものであろう。今日日本の国産車は世界に輸出をされ、各国においてその高品質、高性能が認められ、確固たる地位を築くにいたっている。当時の苦い経験を生かした研究の賜物といってよいのではなからうか。

*

スカイラインの改良

このプリンス・スカイライン一五〇〇型の試作車が完成した当時、ブリヂストンの社長の石橋正二郎氏からの要請で、一日村山のテストコースにおもむき、石橋さん、伊能さん、外山保さん、そして中島飛行機時代からのテストの責任者の新山春雄専務（後のプリンス自販社長）等が立合われて、私が試運転を試してみたことがあった。

私は勿論エンジニアではないので「一切ボンネットはおあけいただけなくて結構です。ただ私はユーザーとして、そして車を売る商人として、どうやったらお客様が使いやすいか、どうしたら車を売りやすいかということだけについて、遠慮なく意見を申しのべさせていただきます」と言って、灰血の位置、サイドブレーキのレバーの位置、ライターの使い勝手など二十八ヶ所について意見を提出したところ、なんと驚くなかれ、全部これが採

用され、次の試作車ではすべて改良されたことを憶えている。

その後、スカイライン一五〇〇は大変な人気を集め、販売が上昇し、大成功したわけであるが、私も少しはお役に立てたのではないかと自負している。その頃のプリンス自動車取締役社長は住友銀行常務から新任された小川秀彦氏で、大変お人柄のよい、心から親しめる好紳士で、万事楽しく仕事をさせていだいた。

日産とプリンスとの合併

外車輸入の完全自由化が目前に迫った昭和四十年五月三十一日、日産自動車とプリンス自動車工業は両社の合併覚書に調印した。第二位と第三位の国産メーカーの合併ということで、日本の自動車工業の歴史の上でも画期的な出来事であった。

かねてから通産省は、近い将来実施が予定されている外車輸入の完全自由化にそなえ、国産メーカーの競争力強化のため業界を再編成する構想を明らかにし、トヨタ、日野の合併工作などもすすめられていたようであったが、これは不調におわった。

その後プリンスのメインバンクであった住友銀行の努力や桜内義雄通産大臣の強い働きかけで、日産とプリンスの合併が成立したのである。

住友銀行は、プリンスは優秀な技術力を持っているが販売力が弱いので、合併により体質強化を図りたいと考え、最初は系列下の東洋工業が候補としてあ

1957年プリンス・スカイライン諸元表

(カッコ内はデラックス

全長	4,290mm (4,280mm)	最小回転半径	5,400mm
全幅	1,675mm (1,675mm)	最高時速	120km/時
全高	1,535mm (1,535mm)	エンジン	1,484cc. 水冷4気筒
ホイールベース	2,535mm (2,535mm)	圧縮比	7.5 : 1
重量	1,285kg (1,310kg)	最高出力	60馬力/4,000回転
定員	6名		
登坂能力	42%		
価格	スタンダード 93万円	デラックス	120万円

げられたらしい。また、通産省もプリンスの合併を積極的に考え、トヨタ自動車工業との合併工作をすすめていたが、いずれも不調に終り、結局、日産との合併が実現したのである。

昭和四十年五月三十一日に発表された「合併の要領」は次のとおりであった。

一、合併の時期

合併は遅くとも昭和四十一年末までに可及的速やかに行なう。

二、合併比率

両社の正味資産、収益情況、株価等を勘案して両社協議のうえ正式手続を経て決定するが、現在の情況で判断すれば、おおむね一対二程度であろう。

三、合併委員会

合併に関する細目はそれぞれ代表者による合併委員会（仮称）を設置し、検討のうえ決定する。

四、合併に当り留意する事項

①プリンスの車名並びに車種―プリンスの車名は、合併後もこれを継承し、永久に残し、合併会社においても「プリンス」車種の発展を図る。現在のプリンス車種の生産改良を継承することはもちろんである。

②従業員に対する配慮―合併後の会社においては旧日産系、旧プリンス系の融和を図り、従業員の差別は行なわない。

③代理店、協力工場に対する配慮―代理店、協力工場の商権は尊重し、合併にともなう混乱を生じないように配慮する。

この合併により日産は業界第一位のメーカーとなったのである。合併工作は両社のトップと銀行筋の間で極秘

裡のうちに進められたため、発表は寝耳に水であったが、特にプリンス自動車関係者にとってはショックであったようだ。

この合併により、資本的にも人的にもメーカーとつながりのない、いわゆる外様といわれていたディーラーのひとつであった当社は、プリンスの取扱いを中止するのか、あるいは日産の他の車種も販売するのかなど、いろいろ取沙汰されたが、直接的变化はなかった。

両社の合併を機に、通産省はメーカーの合従連衡をリードしようとし、編成を進める工作が色々行なわれたが、その後これといった動きもないまま、この当時の業界再編成は終わったのである。

なお、自動車の完全自由化が実現した昭和四十年は前年末からの不景気が深刻化し、三月には山陽特殊鋼が倒産したが、これは戦後最大の大型倒産であった。

鈴木自動車

たしかプリンスの車の販売を開始する以前であったと思うが、浜松の鈴木自動車が小型の乗用車を製造し、社長の鈴木道雄氏からぜひこの車を試運転して、意見をきかせてほしいとお話があった。

鈴木社長自らフロントシートに座られ、エンジンに運転させて、午前十一時頃浜松を出発し、夕方芝浦のヤナセの工場に到着される予定であったので、当時のサービスの主任であった多田晋三君とそのスタッフが待ち受けていたところ、途中で故障したとのことで、結局芝浦に到着されたのは夜中の十一時頃であった。もちろん私も皆と一緒に鈴木社長の到着をお待ちし、さぞかしお疲れのことと思ひ、あたたかいうどんを用意させたことを憶えている。

当時は、夜中の十一時頃になると、芝浦の周辺は車一台通らない。まことに静かな、恰好のテストドライブの

場所となるので、多田晋三君をはじめ私もわかるが、そのニューモデルの試運転を行ない、終了したのは午前
三時頃であった。その結果、皆の意見をまとめたところでは、エンジンは非常にパワフルであるが、ボデーが
いかにも鈍重であるので、なんとかボデーを軽くすることを考えになったらいかがでしょうか、ということ
であった。ドア、シートの改良についても提案した。

朝になって、鈴木社長は大変感謝されて浜松へ帰られた。そんなことから、現在の軽自動車の黄金時代をみる
と、当社も何かしら少しはお役に立ったのではないかという気がしている。

ボルボの販売

昭和三十五年のある日、プリンス自動車の社長で、日本スウェーデン協会の会長をされてい
た団伊能さんから、当社の青木専務を通じて、スウェーデンで生産しているボルボという自
動車があるのだが、ぜひこれをヤナセで取扱ってもらえないか、というお話であった。地味なスタイルではある
が、安全性、堅牢性が自慢の中型車で、ドイツ車に見られない面白味があった。

私はこれを引受けることにし、その年の十月一日に北欧自動車株式会社を設立した。資本金は一二五万円で、
私が社長になり、青木専務が常務に就任された。設立当初のスタッフは土屋英夫君、西尾昭彦君（現東京支店次
長）等であった。

最初に扱ったのは次の四車種であった。

PV544	一五八〇cc	八五馬力
122S	一五八〇cc	八五馬力
P1800	一七八〇cc	一〇〇馬力
PV445	一五八〇cc	六〇馬力

この仕事の関係で、私はスウェーデンのゴーテンベルグにあるボルボ本社を数回訪問し、エンゲロウ社長とも非常に親しく、気持ちの好いおつきあいをさせていただいた。いかにもスウェーデンの一流の財界人らしく非常にすぐれた経営者で、製品の堅実なこと、安全性、耐久性に対する熱意と研究心の強さには、頭が下がる思いであった。まもなく青木常務の下でプリンスを担当していた秋口久君がボルボの営業関係を担当することになり、彼とともに訪れたゴーテンベルグでのエビの味は今でも忘れることができないほど美味なものであった。

エンゲロウ社長は私同様ご子息がなく、お嬢さんばかりで、長女のお嬢さんのギルハンマー氏が保険会社からボルボ社へ移り、後継者としてボルボ社の社長になったのは、昭和四十六年のことであった。

ボルボ社のエンゲロウ社長からは「日本でボルボの販売を始めるにあたり、ボルボは量販を好まない。本当にその良さを理解してくれる客に、一台一台ていねいに販売し、喜んで使ってもらいたい。したがって、初年度は数台から出発してほしい。そして、毎年漸増する方向に進んでもらいたい」と依頼され、私はそれを着実に実行した。

その結果、顧客間の人気上昇し、販売も順調に伸びていった。ところが、二代目社長のギルハンマー氏の考



ボルボ P-1800 初入荷

ポの看板をおろしたの

え方は前社長と多少異なっていた。大変アメリカが好きで、アメリカ式市場調査に興味の深い彼は、科学的市場分析をハーマン・カーン博士のハドソン研究所に依頼した。同研究所の報告は、日本市場でのボルボ車の販売は年間一万台は容易である、との結論であった。その頃来日されたギルハンマー社長は「ミスター・ヤナセ、来年五、〇〇〇台、明後年一万台を販売してほしい。これは不可能な数字ではなく、世界一流の研究所の調査で可能とされたものである。どうだろうか、引き受けてもらえまいか」とたずねられたので、私は「積み重ねによってようやくここまで増えてきた今日、いきなり五、〇〇〇台に、そして一万台に飛躍することは、とても不可能であり、無謀である」と答え、先方の申し出を拒絶したところ、「日本のさる一流企業の社長さんが、年間一万台くらいの販売は決してむずかしくない、責任をもってお引き受けしましょうと言われているが、販売権をその一流企業に譲渡してもら

ボルボ販売台数推移

	モデルイヤー	販売台数
↑ ヤナセ取扱期間 ↓	昭和36年(1961)	10
	37 (1962)	25
	38 (1963)	50
	39 (1964)	101
	40 (1965)	168
	41 (1966)	253
	42 (1967)	296
	43 (1968)	370
	44 (1969)	419
	45 (1970)	484
	46 (1971)	550
	47 (1972)	653
	48 (1973)	818
	49 (1974)	814
	50 (1975)	700
	51 (1976)	1,024
	52 (1977)	982
	53 (1978)	1,302
	54 (1979)	1,712
55 (1980)	1,244	
56 (1981)	814	
57 (1982)	811	

えなにか」と話は思わぬ方向に進み、私の「どうぞ」の一言で当社とボルボ社との関係は切れることとなった。残念ではあったがしかたのないことである。と、全国の店からボルボの看板をおろしたの

である。その大企業とは帝人であり、約束されたのは故大屋晋三社長であったわけである。

帝人に移ってからのボルボの販売台数は別表の通りであり、今日現在、残念ながらまだ五、〇〇〇台にも到達しておらず、現吉田社長（故吉田秀雄元電通社長令息）が大変御苦労をされている。

販売拠点の拡大、サービス網の整備に
対しては、第一勸業銀行の多大な協力

があった。しかし自己資金だけでまかなうのはきわめて困難であったので、現地の地元資本との協力を考えないわけにはいかなかった。

初代の特約販売店部長は上野和雄君であった。

特約販売店の設定は非常にむずかしいもので、おいしい仮想の話で相手を誘いこむわけにはいかない。将来いつか外国車の輸入が自由化したら協力して下さい、と正直に安易な仕事でないことを説明し、理解して協力してもらおうように話しあわなければならなかった。

群馬県に戦前のクライスラーを取扱っていた経験のある美沢為之助氏がいた。美沢氏との話し合いで特約店となることが決り、その後本社から資本援助を行なって株式会社ヤナセ群馬となった。現在専務取締役として活躍されているのが美沢為之助氏（すでに故人）の長男美沢延夫氏である。



ヤナセ群馬

発足当時の群馬ヤナセは前橋市石倉町三丁目十一番地に本社を置き、資本金五〇〇万円（一万株）役員は次の通りであった。

取締役会長 梁瀬次郎

取締役社長 美沢為之助

常務取締役 美沢延夫

取締役 藤田稔 熊谷茂 内田弘 美沢孝利

監査役 鈴木朝夫

埼玉県では熊谷の名菓五家宝の製造元御一家から希望があり、事業を始められたものの、結果が思うにまかせず、本社で買い取って株式会社ヤナセ埼玉となったのである。

栃木では東照モータースの伊沢正作社長の協力希望により、特約販売店となったのが昭和三十七年の春のことであった。東照モータースはその後当社の関係会社ヤナセ栃木となって現在に至っている。

特約販売店の一覧表は次の通りである

▽店名	所在地	契約年月日	種別（契約時）	旧会社名
宮園オート株式会社	東京	35・12	指定サービス工場	宮園自動車
鈴木自動車株式会社	東京	36・6	指定販売店	
株式会社石原自動車商会	帯広	36・11	指定販売店	
株式会社ミヤノオ	松本	37・10	指定販売店	
株式会社上田商会	松山	37・11	指定販売店	

ロイアルモーター株式会社	秋田	38・1	指定販売店	
山陽ヤナセ株式会社	岡山	38・1	指定販売店	
有限会社協立	横須賀	38・3	指定サービス工場	
新潟オート株式会社	新潟	38・9	特約販売店	
みずび自動車株式会社	長野	38・9	特約販売店	
富士自動車販売株式会社	甲府	38・9	特約販売店	山梨新菱
株式会社欧米	高知	38・9	指定販売店	欧米自動車
株式会社後藤モータース	山形	38・10	特約販売店	
茨木ヤナセ株式会社	水戸	39・3	特約販売店	オリンピックモータース
近藤満株式会社	岐阜	39・3	特約販売店	
株式会社相模グラージ	座間	39・7	指定販売店	
ナトリオート株式会社	静岡	39・7	指定販売店	
浜松モーターズ株式会社	浜松	39・7	指定販売店	
富士自動車株式会社	豊橋	39・11	指定販売店	
株式会社ニューパールモータース	四日市	40・1	特約販売店	
株式会社石井	和歌山	40・2	指定サービス工場	
四国外車株式会社	徳島	40・4	特約販売店	
藤沢自動車株式会社	石川	41・6	特約販売店	

株式会社小林モータース	福井	42・5	特約販売店
吉本自動車株式会社	熊本	42・6	特約販売店
有限会社オーケーボディ	長崎	43・1	特約販売店
西日本自動車工業株式会社	大分	46・10	特約販売店
株式会社チューガイ	東京	48・9	特約販売店
株式会社コスギ	岡崎	48・9	特約販売店
日米電装株式会社	宮崎	48・10	特約販売店
株式会社ビッグサンガレージ	東京	49・12	特約販売店
東部振興株式会社	鳥取	53・4	特約販売店
青森グリーンモータース株式会社	青森	55・5	特約販売店

これで全国的販売網の形だけではできあがったわけであるが、これら販売店に利益を得て繁栄してもらい、ヤナセと手を組んだことを喜んでもらわなければならない。ヤナセに課せられた責任は重いものであった。

輸入自動車業界の動き

自由貿易の原則

この原稿を書いている昭和五十八年現在、日本と米国あるいはヨーロッパとの間の貿易摩擦はますます激化し、日本と西欧諸国の対立は感情的なものにまでエスカレートし、まるで昭和十六年の日米開戦当時のムードを感じさせるほどである。

私はここ数年来、日本と欧米の貿易のアンバランスを憂慮し、今日の状況を予測して、社内外で、機会あるごとくに危機を訴え、すこしでも外国商品の輸入をふやすこと、そして特に米国民の感情をやわらげるのに最も効果的な自動車の輸入をふやし、輸出とのアンバランスを是正するよう主張してきた。一部マスコミではこれを「我田引水」とか「利己的」であるなどと受け取ったようであるが、私はそんな了見の狭いことを言っているのではない。輸出がなければ日本の経済はなりたたない。輸出をふやし、それを恒久的に永續させるためには輸入をふやさねばならぬ。人に売るためにはわれわれも買うというギブ・アンド・テイクが自由貿易の原則であるということ、昭和三十年前後の頃から今日まで、約三十年間一貫して主張しつづけてきた。長い経験を通して得た信念にもとづく意見なのである。

輸入は悪の時代

昭和三十年当時、われわれ自動車輸入業者は迫害といってもよいくらい厳しい取扱いをされてきた。「外貨節約」「国産品愛用」「贅沢品排撃」などのスローガンが当然の如く叫ばれ、輸出業者は正義の味方、愛国者であるのに対し、輸入業者は国賊とすら批難された。私は、このような一方的な輸入制限はいつか諸外国の不信を招き、反撃される時が来ると確信し、輸入の促進、貿易の自由化を叫びつづけてきたのである。第二次大戦で壊滅状態になり、全く立ち遅れていた国産自動車工業を育成するために、ある程度やむを得ない措置であったことはもちろん否定しない。そしてその後、外国の圧力などによって徐々に貿易の自由化が進められてきたのも事実である。

しかし、国産自動車が性能的には外国車を凌駕するようになった現在でさえも、安全性のため、あるいは公害規制のため等の美名理由をかりて、全く意味がないと思われるような、滑稽とも思えるような、イヤガラセ的な規制や、世界に比べて複雑きわまる審査手続などがいまだに残っている。三十年前の当時から、単に日本の産業

保護という理由のほかに、日本人の島国根性というか、国際感覚の欠除が原因となって、輸入品イコール贅沢品イコール悪というような考え方、あるいは感情が、潜在的に根強くあって、それが非関税障壁という形になって現われ、誤解されるのではなからうか。これが欧米諸国をいらだたせているのである。

前述したように貿易はあくまでもギブ・アンド・テイクが原則であり、一方的なことは許されない。この単純な事実を本気で理解しようとせず、総論賛成各論反対という態度をあいもかわらずとりつづけていると、今に日本は大変なことになると私は心配しているのである。

しかし、昭和三十年頃には、今日のような国産自動車の繁栄など誰も予想しえなかったことは事実である。当時の政府の厳しい輸入制限政策が効を奏した結果とも言えるかもしれないが、われわれ輸入業者にとっては、辛い厳しい時代であった。

その頃の輸入制限の様子などについてすこしふれてみたい。

昭和二十五年から始まった外貨予算制により、自動車の輸入については毎年外貨の割当が行なわれていたが、昭和二十八年後半からこの割当が著しく削減されてきた。昭和二十九年頃から、「国産車愛用」「外貨節約」の方針のもとに、輸入車に対する規制はますます厳しくなってきた。昭和二十九年から高級車（気筒容積四、五〇〇cc以上、ホイールベース一二〇インチ以上）の輸入を禁止されることになった。これについて、昭和三十年三月二十日、政府は「外貨予算による乗用車の正常輸入について、三十年度以降は協定貿易によってやむをえない場合を除いてすべて削減する」と発表した。

このような政府の国産車保護、輸入車排除の方針に対し、われわれは業界をあげて反対し、昭和三十年三月にはGM自動車販売店協会（会長井上正明氏）は次のような陳情書を政府宛に提出した。

▽外国乗用自動車輸入制限に関する陳情書

昭和三十年三月

GM自動車販売店協会 会長 井上 正朋

今日我国に於いては「輪距一二〇インチを超え且つ気筒容積四、五〇〇ccを超える外国自動車は所謂高級大型車として之に対して輸入外貨の割当をしない」という閣僚審議会の申合せ事項に基づき、その輸入が停止されていますが、これは全く不合理且つ不公平な措置と思われるので、これを撤廃又は改正せられ度、左の如く理由を申し述べてお願いいたす次第であります。

一、第一に本措置を撤廃せられ度

1・所謂高級大型車といえども、降雪地用、外国人観光用、国際的な体面保持等、その用途に応じて必要であります。

2・完成外国自動車輸入の為の外貨は今日極めて少額であり、その中より高級大型車に振向けられる額は更に僅少なるべく、従ってこれが目立つ程大量に輸入せられるおそれは当分考えられず、その程度の台数は前項の用途に応じて必要であります。

3・この制度措置に不拘、所謂高級大型車は無為替輸入車の日本人への譲渡が認められていることにつけ込み、商品として公然且つ大量に輸入せられ、徒に軍人軍属及びブローカーを利得せしめています。これは日本人業者の有する代理権を侵害し、その正業を圧迫することを助長する全く不公平な措置であります。

4・近年米国車の馬力は次第に増加し、五十四年度に於いては輸入せられていた最もポピュラーな中級車に至るまで、本年度は制限に引掛り、残るは殆ど大衆車のみとなりましたが、大衆車と余り価格の違わないこの種の

中級車に特に期待せられるとき、前記1・2・3の理由をも併せ考慮し、この際本措置を撤廃することが最も望ましく考えられます。

二、第二に本措置の撤廃がどうしても不可能の場合、現行の制限基準を改められ度

1・米国の自動車は概ね価格を基準として大衆車、中級車(下)、中級車(上)及高級車の四に大別するのが常識であり、各製造会社は各クラス毎にたがいその性能乃至価格を競争しています。

ところが我国現行の基準によれば、制限に引掛るのは高級車と中級車(下)は論外として、中級車(下)のクラスの中では最もポピュラーなゼネラルモーターズ社車種のみであつて、他は助かることになりません。換言すれば米國に於て年間僅かに一、二万台しか作られていない割高の中級車が一二〇インチ以下又は四、五〇〇cc以下という理由のみで輸入を認められているに反し、大会社がマスプロ方式により極めて割安に製造し、毎年数十万台の売行を示しているものが、単に型がほんの一寸大きいという理由で輸入を停止されているという、これ程矛盾した話は他にありません。

2・蓋し輪距の長さ、乃至気筒容積の大きさは価格に比例するものではないのに不拘、この両者を基準としたことが、こういう矛盾撞着を生んだのであります。

そもそもこの輸入制限は我国の現状では贅沢過ぎる高級車を対象としたものなのですから、それならば価格を基準にすれば、最も簡単であり、又何も問題はないのであります。

3・価格を基準とすることについて、その困難を喋々する者があるようですが、そういう人は現在中古外車に對して車種別、型式別、年式別に数百に上る課税基準価格が設定され(しかもそれは三ヶ月毎に更新されています)これに基づいて輸入税と物品税が徴収されている事実を御存知ないと思われまふ。勿論、新車の価格設定は

これに比べれば遥かに容易であつて、何故これを躊躇するか全く不可解であります。例えばC I F 価格を用いることは最も妥当且つ容易でありましょう。

なお蛇足ながら、諸外国に於て関税率累進の基準として価格を用いている国は屢々あり、また重量を用いている国も若干ありますが、輪距や気筒容積を用いている国は未だ耳にしたことがないことを附け加えておきます。

*

第十一回總會

昭和三十一年九月十日、第十一回の輸入自動車協会の定時總會がプリンスホテルにおいて開催された。私はその年の七月の臨時總會で会長に選任されていたが、この定時總會の挨拶として次のように述べた。

*

終戦後進駐軍人用乗用車の輸入販売業務はP Xを通じてなされていたが、これをわれわれの手にとりもどすことに成功し、帰米軍人からアメリカ本国で受渡する業務を受注することで莫大な外貨の獲得に成功した。その後中古車の日本人向け販売、使用が許され、漸次自由に販売できるようになったのであるが、この間に四年の歳月を費している。その後外貨事情と国産品愛用の名のもとに、われわれは苦しめられてきた。商品のない商人として、通産省が生んだわれわれディーラーは国賊扱いをされ、苦しい思いをしてきた。しかしかにかくに辛い思いをしても、これはわが国産自動車育成という国策の前に甘受してきた。立派な国産自動車が出来るとは、心から喜びをもって協力してきたし、一日も早く立派に育成されることを楽しみに、われわれは我慢もした協力してきたのである。しかし、もはや国産車育成の第一段階は終った。今後は、外車の輸入を抑制することにより、国産車が国内需要のみで満足しているのでは眞の發達は望めない。もはやこんな考え方をしている人は少ないだ

ろうとは思ふが、これからは第二段階として、輸入へ進むべきである。

軍備がなく、武力もない日本の現状では、通商貿易により、輸出により、国の経済を隆盛にする以外に生きる道はない。輸入をやめ、鎖国的に「買いません。売りたい」というような考えでは、外国と共存共栄の道は歩めない。むしろ国産愛護の美名の下に、鎖国的政策を取ることこそ非国民的行為といわざるをえない。輸出に役立つ商品は日頃から政府が応援してきた。関税保護や国産愛用の政策は、その商品を輸出できるような立派な商品とするためにとられてきたのである。外車輸入を抑制したから売れるという発想ではわれわれとしては我慢のしようがない。これに加えて、外車を輸入しないで、つまり国産車を外国車と競争させないと、性能、価格の点で国際商品化できない。現在の国産車が立派になったのも、われわれが外国から見本となるような車を輸入したことで、ハイヤー・タクシー業界がこれを育てたからである。もはや自動車を贅沢視する人はいないだろうが、日本の経済立国は、国産商品を良くし、価格を安くすることのみが必要であろう。現在のようないたして、悪質な第三人やプロカーの好餌となってしまうのである。

欧米諸国はいずれも輸出に懸命である。わが国としても多少の輸入は行なつて、そのかわり輸出を増した方がよい。輸出の見返りとしてウイスキー、酒、煙草、化粧品、時計、チョコレートなどを買うよりは自動車を買った方が先方も喜ぶだろうし、日本国民にもプラスである、観光事業もまた、重大な国策の一つである。これにはまず受入れ態勢が必要である。また、新聞報道関係、医者、貿易関係者、外国より重要な客を迎える大会社の接待用にも外車は必要で、われわれとしては自動車の正しい普及発達と貿易立国の一翼を担うてゆきたいと思つている。

*

輸入車業界

昭和三十一年の日本経済は神武景気といわれたほどの未曾有のブームが到来し、高度成長に向って大きく飛躍した。

国産自動車業界は夏枯れを知らぬ景気で造れば造るほど売れた年であった。

昭和十四年頃から、自動車の輸入は禁止され、国産車の生産も、トラック重点であったから、乗用自動車に対する需要は強大なものであった。加えて、進駐軍の家族が靴がわり、下駄がわりに自動車を気やすく利用するのを目のあたりに見た日本人の間に、自動車に対する購買欲は増大する一方であった。

これに対し輸入自動車は昭和二十八年頃から外貨の割当の削減や無為替輸入などにより、売る車がほとんどないという状態で、外車販売業者は別に事業を始めたり、国産ディーラーに転向するものも現われてきた。昭和三十一年三月末の閣僚審議会で、完成車の輸入外貨予算はわずかに対英通商協定で輸入を義務づけられていた一〇万ドルのみを計上しただけであったが、その後、前述した陳情書等により外車の輸入を増やすべきであるという声が高まり、五月頃運輸省、通産省が話し合った結果、「七五〇台程度の外車を輸入しよう」ということが決った。需要者としては、観光客用としてハイヤー・タクシ業者と報道機関の両者に限定された。観光用としては十二月二十四日に五六六台が割当てられたが、車種別台数はフォード一六〇台、ダッジ一〇八台、オペル九十六台、シボレー六十九台、プリムス五十四台、コンサル三十四台、ポンティアック九台、ベントツ七台、モリス六台、その他二十三台であった。

ヤナセの取扱車種キャデラック、ビュイックは全滅の状態であった。報道用としては翌昭和三十三年三月に決定されたのであるが、新聞一一二台、NHK十五台、民放三十四台であった。昭和三十三年は前年の神武景気による設備投資の急伸により、物資の輸入が増加し、わが国の実質外貨保有高は三億ドル近くまで悪化したため、

外車の輸入規制はますます厳しくなることが予想されたが、昭和三十二年度の外車に対する外貨割当が昭和三十三年二月に発表がのぼされた結果、その間に輸出が好転し、国際収支が下期になって著しく好転したため、むしろ前年よりやや増加することとなった。観光用として六八一台、報道用として二二三台、計九〇四台であった。昭和二十八年から昭和三十三年までの五年間の輸入外車台数は次の通りである。

	28年	29年	30年	31年	32年
アメリカ	一、八六六	一八一	二四一	五一四	三六八
イギリス	一、一七〇	三六	一五〇	八一	八一
西ドイツ	二、〇〇七	一四六	一五四	一三二	四五三
フランス		四七九	五		二
イタリヤ	三五七	二			
計	五、八七九	三七〇	五四五	七二七	九〇四

しかし、このほとんどがフォード、シボレー、ポンティアック（日本交通関係）、コンサル、ダッジ、オペルが主流で、ヤナセの割当は皆無に等しかった。フォルクスワーゲンの販売権はあっても、観光用、報道用には見向きもされなかった。この頃は米車天国の時代で、ニューエンパイヤ、国際興業、太平洋、八洲が指導力を持ち、ヤナセの存在は影のうすいものであった。

輸入自動車協会

アメリカ車の輸入の指導的立場を占める人々の間では、むしろ欧州車をいっしょに輸入協会の中に置くことは邪魔であるというような考え方が起きてきた。米車だけの協会を作り

たかったのである。

そこで、昭和三十二年（一九五七年）五月二十七日、第十二回輸入自動車協会総会において、輸入自動車協会を発展的に解散した。そして有働正身氏が主張する観光自動車振興会と米国自動車輸入協会、欧州自動車輸入協会それぞれの創立総会を開いたわけである。さらに、日を追って六月五日には自動車部品輸入協会を創立し、輸入自動車協会は四つの協会に分離されたわけである。したがって私は昭和三十一年七月二十三日の臨時総会において輸入自動車協会の会長に就任はしたものの、昭和三十二年四月六日の緊急理事会で会長を辞任し、そして五月に輸入自動車協会が分割されたわけである。米国自動車輸入協会は、フォードを扱っていたニューエンパイアの吉岡照義社長が会長になり、副会長にはシボレーの日通商事太平洋モータースの鈴木康一氏が就任し、加えてクライスラーの大阪交通の坂本城夫氏も加わり、そして専務理事には川口開三氏が就任した。欧州自動車輸入協会は会長に朝日自動車の酒井右衛門氏、そして副会長にウェスタン自動車の専務取締役小林万寿夫氏ならびに大阪の坂本城夫氏が就任し、そして専務理事は米国自動車協会同様川口開三氏が当たった。つづいて新しくできた自動車部品輸入協会は、会長は吉岡照義ニューエンパイヤ社長、副会長は酒井右衛門、坂本城夫両氏、専務理事が川口開三氏であった。しかしその後間もない六月七日、第二回の理事会で川口開三氏が辞任し、その年の十二月三日にニュー大阪モータースが入会をするなど、入会退会の動きがきわめて頻繁であった。

変動する業界

輸入業界の戦国時代

これらの動きを見てもわかるように、昭和三十二年（一九五七年）頃から、輸入自動車業界はいわゆる戦国時代に突入したといってもいいと思う。

自動車に対する急激な需要の拡大、増大によって、数多くの企業が輸入外国車の販売に興味を持ち、また利益も大きいのではないかと期待して、輸入外国車の販売権を入手、獲得することに努力し始めたのである。しかし、なかなか実績が上らず、外貨の割当は僅少であり、いつまで待てば輸入が自由化されるのか、見当がつかなかった。最後まで持ちこたえることができずに転廃業をするところもあり、その出入りが相当激しかった時代であった。

しかし、日本経済は全体としては景気過熱の状態で、その結果、国際収支が極度に悪化し、遂に金融引締めへと政策が転換され、その後の一年間にわが国の経済基調は急変した。通商政策においても、輸出入の貿易バランスを是正するため、輸入の抑制と輸出の促進に努力が払われ、輸入業界にとっては非常に苦しい時代であった。輸入自動車業界を構成する企業は、大きく三種類に分けることができると思う。即ち、戦前から輸入自動車販売に従事していた企業、一般商社、それと電鉄会社である。この三種類の企業が輸入自動車業界の地図を構成していたわけであり、この頃は戦前から輸入自動車の仕事にたずさわっていた企業が指導性を持ち、有能な指導力のある経営者、または担当者が多く見受けられた。

フォードのグループでは、ニューエンパイヤの吉岡照義社長、有働正身専務、そして、その下には佐藤氏などがあり、この有働専務が虎ノ門の公園をニューエンパイヤの本社として活用することに成功した。これにより国産興業の小佐野賢治氏とも深い関係が生じ、その後間もなく大阪の福田自動車（戦前のフォード業者）からフォードの販売権を獲得した近鉄モーターズの代表者となり、その独特の説得力と行動力によって、業界を支配する大きな勢力となった。

また安全自動車から別れたクライスラーの八洲自動車の佐藤喜美治社長の下には丹原佳年専務がおり、GM系

では、戦前のシボレー販売店の大洋、朝日などが一体となり、日通商事系の大洋モーターズを設立し、井上正朋社長の下に鈴木康一専務、藤井清太郎常務、そして大森誠専務が独特の政治力を発揮し、会長に自由民主党の三木吉氏をいただき、政界に力を持っていた。

協会は、新たに加わる人あり、辞めていく人あり、めまぐるしい動きが毎日くり返された時代であった。

一方、日本の外貨事情はなかなか好転せず、外貨の割当は一般用には割当ワクが与えられず、ハイヤー、タクシー用または報道用、観光用の割当が大半を占め、また割当てられる車はほとんど全部がアメリカ車であった。このため、輸入自動車協会の全会員の平等なしあわせを得ることはできず、ヨーロッパの車を扱っている業者は仕事がほとんどなかった。この頃はアメリカの車、特に大衆車を扱っている輸入商社が実力、指導力を持ち、日通大洋、ニューエンパイヤ、近鉄、八洲、国際の時代であった。

そこでこの際、アメリカ車と欧州車、そして部品部門と協会を分割した方が良いのではないかという強い意見が出て来たのが、昭和三十二年であった。

当時アメリカ車に関してはGMのキャデラックとビュイックの東日本地域のみ輸入販売権をもっていたヤナセは、これがハイヤー、タクシー用、報道用、観光用に不適當な車種であり、加えて、西独のメルセデス・ベンツ、フォルクスワーゲン車もその当時の割当制度では不適當な車種であったから、次第に輸入台数が減少していった。主役はフォード、シボレー、ダッジによって占められるようになり、ヤナセの指導力は次第に弱められていった。従って、このフォード、シボレー、ダッジ三車を取扱うニューエンパイヤの吉岡社長、日通商事の鈴木康一専務、近鉄の有働社長、国際興業の小島忠社長が輸入協会の主導権をにぎるようになった。このまま推移すれば、ヤナセは露と消えるのではないかとさえ世間では囁やかれていた。

前年の昭和三十一年に、梁瀬長太郎会長が他界された直後であり、長い間この業界の最長老として、常に煙たがられていた人が亡くなられたことも、競争相手から見れば好いチャンスであり、後継者の私は世間から見れば未だ若いケイオーボーイであり、仕事ができるのかできないのか、全くの未知数であったことから、打倒ヤナセの気運が盛り上ってきたのである。

私にはとても業界の五強に立ち向う力はなく、気力もなく、本当に苦しい時代であった。この時、対外的に大きな力になってくれたのが青木節一常務（当時）であり、対内的に私を支えて下さったのが井上治一氏であった。青木さんは外務省出身だけに、猛者を相手によく私をサポートしてくれた。

井上さんは、「社長、正しい者が必ず最後の勝利を得ますから我慢してください」とはげましてくれた。この当時、青木さんの片腕となって、対協会関係の仕事を担当していたのが熊谷茂君であり、現在は当社の専務取締役自動車事業本部長として、会社を代表して、対日本自動車輸入組合の仕事を担っていただける。

日本貿易振興会の発足

昭和三十二年度の乗用車の輸入割当は、年を越して昭和三十三年二月二十六日に発表になったけれど、申請者の資格権は前回と全く同じで、ただし転売禁止の期間が三ヶ月に延長された。

前年の昭和三十二年からの金融引締め政策から景気後退にはいつていた日本経済は、停滞状態に推移したが、昭和三十三年下期に入って少し明るさを取り戻し、生産活動は上昇するとともに、物価は堅調に転じた。経済は回復過程をたどり、その間国際収支も著しく改善され、黒字を記録するようになった。そのため、経済の健全な発展を図ることを課題として、輸入振興、経済協力、経済外交がいつそう推進され、海外貿易振興が強化され、日本貿易振興会が発足したのがこの昭和三十三年であった。

昭和三十三年一月二十一日にはドイツのタウンナスの販売権が十番街モーター株式会社から北海自動車株式会社に移り、十番街は退会した。二月に入りジャガー、プジョーを扱う新東洋企業、スタンダードを扱う三信モーターが加入してきた。また四月十八日には米国自動車輸入協会及び欧州自動車輸入協会主催の第二回総会が赤坂プリンスホテルで開かれた。米国自動車輸入協会は会長にクライスラーの八洲自動車の佐藤喜美治氏、副会長に坂本城夫氏がなり、欧州自動車輸入協会は会長が酒井右衛氏、副会長が小林万寿夫氏であった。

少し遅れて四月二十五日、自動車部品輸入協会の第二回総会が行なわれ、会長にはニューエンパイアの吉岡照義氏、副会長には酒井右衛氏、坂本城夫氏、理事長に佐藤半蔵氏がなった。

この年の七月に日本貿易振興会（JETRO）が発足したが、十月には大阪のフォード取扱いの福田自動車が、販売権を近鉄モーターに移譲したために退会し、また大阪交通の坂本城夫氏は大阪交通が国際興業に買収されたことよって退会することになった。

昭和三十四年、一九五九年は前年の後半から回復に向かった日本経済が世界的好況を背景にして、内外の旺盛な需要に支えられ、目覚ましい発展を示した年であった。いわゆる岩戸景気が到来したわけであり、鉱工業生産は三〇％増進し、先進国中第一位の伸びを示し、しかも国民総生産をはじめ各経済指数はいずれも堅調に伸び、物価は安定し、国際収支も黒字基調をつづけた。これらはさきの昭和三十年の神武景氣にくらべ、日本経済のスケールが大きくなったことを示している。

その反面、日本の経済の上昇に対する諸外国からの要請も強くなり、貿易為替の自由化が徐々に行なわれてきた。十月に開かれたGATT（関税および貿易に関する一般協定）の東京における総会で自由化論議が盛んになり、昭和三十五年一月の貿易為替自由化促進閣僚会議の設置となったわけである。

ドルの差別制限緩和

この年からドルの差別制限が大幅に緩和され、西欧通貨の交換性の回復に伴い、ドル以外の指定通貨でも決済が可能となったのである。そして一ドルが三六〇円。一ポンドが二・八〇ドル、つまり一ポンドは一〇〇三円。一マルクが〇・二三八ドル、すなわち一マルクは八六円。一フランが〇・二〇三ドル、七三円。一クローネが〇・一九三ドル、七〇円。一スイスフランが〇・二三三ドル、八四円と決められた。

そして三月六日には昭和三十三年度分の観光用、報道用の自動車の輸入割当が発表になり、輸入協会は欧州の車に対しては、賦課金が一ドル二円五十銭。アメリカの車に対しては賦課金が一ドル五円と定められた。

なお三月十九日には大阪近鉄モーターズが入会し、そして四月二十九日には自動車部品輸入協会の第三回総会が開かれた。ついでニュー大坂モーターズが退会し、五月には米國自動車輸入協会ならびに欧州自動車輸入協会共催の第三回総会が開かれ、米國自動車輸入協会の会長には日通モーターズの井上正朋氏、欧州自動車輸入協会の会長には酒井右衛門氏、副会長には小林万寿夫氏が就任し、その年の六月二十九日に東邦モーターズが入会し、また八月三日にはポルシェを取扱う三和自動車が入会した。

この三和自動車は、戦前は赤坂溜池の角地で、バックカード車を取扱っていたのだが、藤原俊文社長が、戦時中三菱重工に全株式を売却し、三菱の製品を販売していた。戦後、ふたたびバックカード車を取扱うため、三菱から全株式を買戻したいという相談があり、藤原氏に資金ができるまで、一時ヤナセが肩替りして全株式を買取り、預っていたことがある。その後藤原氏はこの株を奥村昌美氏に売却し、奥村氏はポルシェの取扱いを開始した。

その年の十月十六日、米國自動車輸入協会の井上正朋会長が太平洋自動車を退社したため、会長を辞任され、ひきつづき太平洋自動車専務取締役の鈴木康一氏が会長に就任した。十月十六日、大阪のキャデラック、オールズモ

ビル取扱いの協和自動車が入会し、十月二十二日にはフィアット取扱いの日本自動車が入会した。

この年に日本ではじめて個人タクシーの営業が許可され、十二月三日東京で一七三人に許可がおりた。一方、アメリカにおいてはハワイがテリトリリーから第五十番目の州となった。

昭和三十四年度の乗用車輸入割当は、またもや年を越し、輸入割当の発表は昭和三十五年二月十七日に行なわれた。観光、報道用については申請者の資格、発注、諸条件等すべて前年度と同じだったが、新しいひとつの動きとして、はじめて皇族用に二台が特別に加えられた。

諸外国からの強い要請もあり、貿易収支も黒字であるということから、次第に貿易自由化の気配が進展してきたが、その一つの現われとして十一月三十一日、一車種一台、合計四十四台について、展示用のサンプル・カーとして特別に輸入外貨が割当てられた。

第一回外車ショー

昭和三十五年（一九六〇年）は、前年から始まった大型の好況、いわゆる岩戸景気がつづき、国際収支は黒字となり、明るい見通しがでてくると同時に、貿易、特に為替の自由化が論議されるようになった。輸入業務に対しても、今までのような、全くこれを無視して不要なものとする考え方が、多少なりとも変りはじめてきた。

このような日本経済全体の転換の時期、昭和三十五年五月十四日に、日本で初めて第一回の外国自動車ショーが日刊自動車新聞、日本モータリスタクラブの協賛によって開催された。今考えてもまったく理解に苦しむことであるが、監督官庁から「外車ショーを東京都内で行なうと、国産車に悪影響を与えるので、都外で開催するよるに」との指示があり、しかたなく神奈川県江ノ島海岸で開催することになったのである。

江ノ島の東急レストハウスで行なわれたこの外車ショーは、入場者十万人、展示車は一九六〇年モデルの米國

車十四台、英国車十九台、西独車九台、フランス車三台、オーストラリア車一台、チェコ車一台、合計四十七台であったが、いかんせん屋外であり、海から風がまともに吹きつけるので、春とはいえ、大麥肌寒い中で行なわれたショーであった。しかし何か輸入自動車業界の幕明けを感じ、われわれ関係者一同は非常に力強く思ったものである。

この外車ショーの開催について、日刊自動車新聞の社主であられた木村正文氏が、「今後、国産車を技術的にも性能的にも、また外観的にも向上させるためには、やはり輸入車を大いに参考とすべきであり、一方的に国産車の育成のみを養護する日本政府の考え方は将来必ず問題を起すであろう」という非常に先見性のある見解を述べられたのであるが、私は同氏のこの勇氣に心から敬服したものであった。

従来の新聞、観光用という観点に立った外貨の割当制のほかに、一般用の輸入自動車についても何かよい案はないかということ、監督官庁である通産省から相談を受けたのもこの昭和三十五年である。それまでは、ハイヤー、タクシー、新聞報道、観光用の外車に対してのみ外貨の割当があったものが、ここで一般用輸入自動車の問題が論議されるようになったということは、たいへん大きな進歩であった。

輸入品が日本の国内で非常に少なく、希少価値によって高く売れるため、こ



第2回東京オートショー

れによって輸入業者が得た差益金の一部を通産省が徴収していた品物があつた。それは、バナナ、パイナップル、時計、鮭の卵、コンニャク、雑豆等であつた。そこへ一般用自動車の輸入問題が論議されるようになり、その結果、通産省は一般用輸入車の割当方法について、JETROを通じ差益金制度を利用する方法について、問い合せてきたのである。

これとは別に、昭和三十五年度の新聞報道、観光用自動車に対する割当は四五〇万ドルであつた。

外車写真展覧会

客観情勢が大分明るくなってきたので、協会は外車の展示会の開催を計画したが、当時は東京都内で外車の現物を展示することの許可が通産省からおりなかつたので、十一月十一日に、アメリカ及び欧州の六十五車種におよぶ写真展示会を銀座の松屋で開催した。つづいて名古屋の名鉄デパート、大阪の高島屋で展示会を行なうなど、各地で積極的に催し物を行なつてムードを盛上げた。

一般自動車用外貨割当

前述したように、その頃までは、観光、報道用自動車として、外貨が割当てられており、顧客の発注にもとづいて輸入業者が輸入を行なつていたのであるが、そのために輸入外車は希少価値をよび、横流しがおこなわれたり、進駐軍の払下げ自動車（無為替輸入車）等が不当な高値で取引されていた。このような情勢下で輸入を行なうには、これらのヤミ価格をどう処理するかが最大の問題となり、その対策として、一般入札制が決定し、その差益は輸出振興に向けられることになった。

即ち、一般の需要者が買う値段と、われわれ輸入業者の販売する価格との差益金がJETROを通じて通産省に入り、これが輸出振興のための国際見本市船「さくら丸」建造の費用にあてられることになったのである。この計画の発表は翌年、昭和三十六年一月に行なわれた。その大要は次のようなものであつた。

即ち、一般入札制による差益は、巡航見本市船建造費に充てることとし、初年度は四億円が予算として見込ま

れた。外貨予算は、観光、報道用の残りとし、小型九七万ドル、大型七〇万ドルを予定し、四、五〇〇ccまたはホイールベース二〇インチをこえるものは輸入が認められず、この競売はJETROが行なう。購入希望者は一切制限しない。入札は一車種を一単位として行なう、というものであった。

その結果、四月二十七日に一般輸入車の入札業務をJETROに対し輸入自動車協会から依頼し、そこで決定をみたわけである。

同時に、この年、昭和三十六年四月一日から、輸入自由化品目が拡大され、A・A制の輸入が一、八七〇品目となり、自由化率が六二%となった。

五月二十四日、第五回米国自動車輸入協会及び欧州自動車輸入協会の共同で総会が開催され、その結果、米国協会の会長には国際興業の小島忠社長、副会長には有動正身氏と私が選任され、欧州協会には引続き酒井右衛氏が会長で、副会長は小林万寿夫氏がつとめられることとなった。

会長の小島忠氏は、社主小佐野賢治氏の永年の指導のもと、個性すこぶる強く、協会会長の仕事に異常な興味と関心を持たれ、協会のために献身的努力をされたが、そばで副会長として働いていた私にとっては、決して氏の考え方をすべてが納得、賛成できるものばかりではなかった。この時代は、小島忠会長の一人舞台であり、近鉄の新妻浩社長、東邦の大森宏英専務、北海自動車の高薄敏男専務らが小島会長のプレーン・スタッフとして大いに活躍していた。

一般用外国自動車入札経過

	総数	大型車 (2000cc以上)	小型車 (2000cc以下)
入札対象台数	1,106	568	538
落札台数	460	276	184
差引残台数	646	292	354
落札総額(単位千円)	1,514,853	1,157,422	357,431
取扱業者価額	992,219	716,405	275,514
差引予定差益	522,634	441,017	81,617

一般入札の開始

この年の六月二十四日に、はじめて東京で第二回外車ショーが開催され、六十四モデル、七十四台を展示し、入札の下見会とした。

七月十日及び十二日、東京晴海の国際貿易センターで一般需要者向けの入札が行なわれた。応札者はわれわれの予想に反して意外に少なく、一、〇九四台の入札対象車に対し九九〇名であった。この一般入札は日本貿易振興会（ジェトロ）が主管し、七月四日までに大型車（二、〇〇〇cc以上）については六十万円、小型車（二、〇〇〇cc未満）については四十万円の預託保証金を指定銀行に振り込んだ法人、個人を対象に行なわれたものである。

われわれは、初めて一般の人々が外車の入札に参加できるということで、おそらく五、〇〇〇人以上の応札があるだろうと予想していたのであるが、午前十時からの受付に対してほとんど入札者が現われず、やっと午後になってポツポツ来場されるという程度で、広い会場は閑古鳥が鳴くような淋しさであった。低調の原因としては次のようなことが考えられた。

1・会社、官庁などは、外車が欲しくても落札価格の見当がつかず、稟議しにくく、予算が組めないため、応札できなかった。

2・貿易自由化の機運がたかまってきたため、高いプレミアムを払って今無理に買わなくても、じきに自由に買えるようになるとの予測のもとに見送られた。

昭和35年度一般用自動車の入札差益額

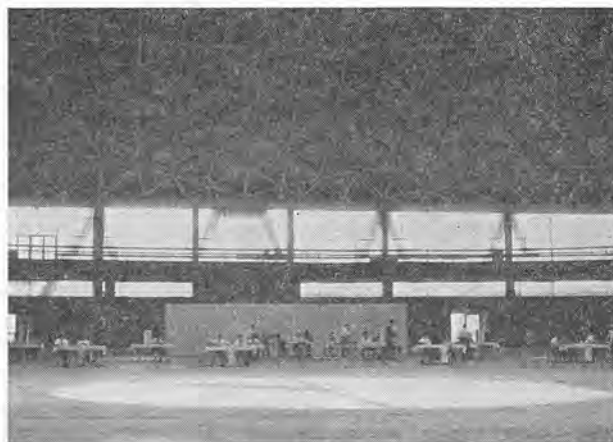
	日 時	対象台数	落札台数	差 益 額
第1回	36年7月10日 ～12日	1,106	459	(千円) 515,437
第2回	36年8月16日	772	325	230,996
第3回	36年9月26日	485	218	52,264
第4回	36年11月1日	267	267	43,247
			計	841,944

3・輸入差益金をピンハネして見本市船の建造費に充当するという通産省の構想が財界などの反感を買った。入札の低調なことから価格もさほど高くはつかぬだろうと思っていたところ、結果は意外に高値を呼び、ペンの三〇〇Dが最高値の一、五〇〇万円で落札された。

第二回一般入札は、東京ではプリンスホテル、大阪では国際見本市会場で行なわれ、入札対象台数は七七二台、落札されたもの三二五台であった。また九月には第三回の入札が行なわれ、四八五台中二一八台が落札された。

巡航見本市船さくら丸 昭和三十七年、五月二十八日の、第六回の総会において「米国自動車輸入協会、欧州自動車輸入協会、自動車部品輸入協会の、三つの協会を発展的に解散して、自動車輸入協会として普通りに一本化する」という方針を決定し、ただちに創立総会を行ない、自動車輸入協会の初代会長には小島忠氏、副会長に大森宏英、高薄達雄氏が専任された。入札制にしろあるいは観光、報道用の割当台数に

いたるまで、進んで自分自身でペンをとって行なわれた小島忠氏は、自分の仕事がしやすいように、全くとお仲間グループを副会長に専任されたわけである。ところがまもなく、七月二十三日、いろいろな問題が派生して、会長の独善独断の批判が会員の中に出てきた。その結果、小島会長が辞任をし、私（梁瀬次郎）が会



関古島の鳴く一般入札

長に就任することになった。副会長には、公平無私な中谷保平氏(安全自動車)、金井伴都氏、中原一成氏を専任し、専務理事には通産省の輸入課課長補佐であった水谷巖氏を指名し、小島前会長に相談役を委嘱したわけである。

新発足した協会の方向は当社にとっては不利なもので、「打倒ヤナセ」の協会であるといっても決して過言ではなかったと私は思った。

その年の十月十日に、シボレーの販売権を得たことで、西武自動車販売が入会し、またオペル、オールズモビル、シボレーの販売権を得たことで、四国モーターズが入会をされたわけである。

その年、従前通り、観光、報道用外車として三百五十万ドルの割当があり、一般用としては八百九十六万ドルが割当てられ、

ヤナセ関係外車入札情況一覽表

車名	型式	最高	次点	最低入札 基準価格	公表価格	入札 台数	応札 総数	落札 台数
ビュイック スペシヤル フォルクスワーゲン	デラックス	5,051,000.—	4,888,000.—	4,324,000.—	2,570,000.—	14	21	6
フォルクスワーゲン	デラックス	1,543,000.—	1,411,900.—	1,210,000.—	950,000.—	71	22	7
フォルクスワーゲン	カルマンギア	2,422,222.—	2,411,000.—	2,054,000.—	1,450,000.—	9	24	7
フォルクスワーゲン	デラックス マイクローバス	—	—	—	1,700,000.—	1	1	—
メルセデスベンツ	180	3,227,000.—	3,150,000.—	2,710,000.—	1,997,000.—	4	3	2
メルセデスベンツ	190	3,952,500.—	3,750,000.—	3,273,000.—	2,075,000.—	27	19	12
メルセデスベンツ	220 S	8,600,000.—	8,200,000.—	7,140,000.—	2,438,000.—	19	50	12
メルセデスベンツ	300d	15,000,000.—	9,080,000.—	10,234,000.—	5,455,000.—	2	7	1
ボクゾール	ピクチャー スーパー	1,330,000.—	1,285,000.—	1,200,000.—	1,200,000.—	24	4	4
ボルボ	P-122 S	2,050,000.—	1,950,000.—	1,700,000.—	1,480,000.—	10	10	8
合計 (参考)						181	160	59
シボレー	インバラ	4,550,000.—	4,520,000.—	3,854,000.—	2,670,000.—	61	90	31
シボレー	ベルエア	4,110,000.—	4,100,000.—	3,489,000.—	2,600,000.—	25	9	4
フォード	ギヤラクシー	4,716,000.—	4,700,000.—	4,001,000.—	2,665,000.—	58	66	19
プリムス	フューリー	4,560,000.—	4,285,000.—	3,759,000.—	2,650,000.—	35	57	35
オペル	カピタン	4,010,000.—	4,005,000.—	3,406,000.—	1,830,000.—	56	40	9
オペル	オリンピア	2,405,500.—	2,360,000.—	2,025,000.—	1,290,000.—	61	59	21
コンサル	レコード4Dr. デラックス	1,715,000.—	1,700,000.—	1,500,000.—	1,270,000.—	46	5	5
タウナス	17M スーパー デラックス	2,110,000.—	2,030,000.—	1,759,000.—	1,473,000.—	67	59	35
ダッジ	フエニクス	4,510,000.—	4,380,000.—	3,778,000.—	2,670,000.—	24	27	24
ダッジ	バイオニア	4,000,000.—	4,650,000.—	4,016,000.—	2,620,000.—	50	33	10
ポンティアク	ヴェンチュラ	5,600,000.—	5,550,000.—	4,738,000.—	3,220,000.—	12	20	12
チームズ 800	エスティート マイクローバス	—	—	—	1,605,000.—	8	—	—

そしてこれがまた、入札によって割当てられることになったわけである。

しかし、その年の十二月二十日、産業構造調査会自動車部会の意見を反映して通産省は政策を変更し、一般用の八百九十六万ドルが一千百二十万ドルに増額されることになった。そして、国として「差益金の徴収は今後行なわない」ということに決定した。ここで外国車の輸入業務は大きな発展を見ることになった。

外国輸入車は高いものであるとのイメージを定着させたくない、という考えから、私はもともと入札制の差益金徴収制度には反対であり、また、従前の観光用または報道用の実績が重要視されることは、欧州車を重点的に取扱っているものに対する差別的な制度である、ということから、平等な割当制度を要望していた

ヤナセ関係一般用輸入外国車一覽表

車名	型式	輸入台数	公表価格 (円)	参 考 事 項			
				車軸距離 (mm)	気筒容積 (cc)	馬力	附 属 品
ビュイック スペシヤル	デラックス	13	2,500,000	2,844	3,525	145HP/4600 rpm	ラジオ ヒーター オートマチック トランスミッション 白タイヤ (4ブライ)
シボレー	インバラ	2	2,600,000	3,023	3,859	126HP/4000 rpm	ラジオ ヒーター 白タイヤ (4ブライ)
フォルクス ワーゲン	デラックス セダン	71	900,000	2,400	1,192	40HP/3900 rpm	ヒーター 黒タイヤ (4ブライ)
フォルクス ワーゲン	カルマンギア	9	1,400,000	2,400	1,192	40HP/3900 rpm	ヒーター 黒タイヤ (4ブライ)
フォルクス ワーゲン	デラックス マイクロバス	1	1,650,000	2,400	1,192	40HP/3900 rpm	ヒーター 黒タイヤ (6ブライ)
メルセデス ベンツ	180	4	1,805,000	2,650	1,897	78HP/4500 rpm	ラジオ ヒーター 白タイヤ (4ブライ)
メルセデス ベンツ	190	27	1,890,000	2,650	1,897	90HP/5000 rpm	ラジオ ヒーター 白タイヤ (4ブライ)
メルセデス ベンツ	220S	19	2,285,000	2,750	2,195	125HP/5200 rpm	ラジオ ヒーター パワーブレーキ 白タイヤ (4ブライ)
メルセデス ベンツ	300	2	5,230,000	3,150	2,996	180HP/5500 rpm	ラジオ ヒーター オートマチック トランスミッション パワーブレーキ 白タイヤ (4ブライ)
ポグゾール	ピクチャー スーパー	8	1,130,000	2,490	1,507	55HP/4200 rpm	ラジオ ヒーター 白タイヤ (4ブライ)
ベッド フォード	ドルモビル マイクロバス	2	1,500,000	2,591	1,507	55HP/4200 rpm	ヒーター 黒タイヤ (6ブライ)
ポ ル ボ	P-122S	10	1,350,000	2,600	1,580	85HP/5500 rpm	ラジオ ヒーター 白タイヤ (4ブライ)
		168					

わけである。この点については私が、七月、自動車輸入協会会長に就任してから努力した結果、一千百二十万ドルつまり前年の二倍の一般用外貨の割当を得ることに成功し、加えて入札制の差益金を取られることもなくなった。

そして、十二月二十一日に、乗用車の輸入実績が六〇%、全協会員各社に対する均等割当が二〇%、そして車種別の均等割当が二〇%というものであった。

なお、十二月もおしせまって、日通系の新潟臨港海陸運送がシボレーの販売権を得たとして入会し、さらに愛知モーターズ、広島モーターズ株式会社も輸入協会に入会し、また、BMCとして柳沢商店が加入し、ここで会員数が五十五社になった。

結局この入札制度のおかげで、輸入協会では差益金十二億五千八百四万二千円を作り、これを巡航見本市船さくら丸の建造費にあてられたわけである。輸出増進に寄与貢献ができたということである。

また、第四回「六三年東京オートショー」が一月十一日から二十二日まで、東京体育館にて行なわれ、入場者は二十三万を数え、ここに初めて輸入自動車の春を迎えることができた。昭和三十八年を境に自動車輸入協会は一つの新しい歴史を迎えることになるのである。

通産省の構想によると、専用船は全長百五十七・七メートル、幅二十八メートル、高さ十一・九メートル、総トン数一万一千八百トン、航海速力十七・五ノット、乗員八十名、乗客百二十名というものであった。この「さくら丸」が就航したのは昭和三十八年一月であった。

所得倍増

昭和三十五年の日米安全保障条約反対運動が収まった頃から、世の中は左右のイデオロギーの対立が少なくなり、経済優位の時代となっていた。これは主として、池田勇人内閣の打ち出した

高度成長計画によるものであった。池田首相はこの計画を大衆に向って、「所得倍増論」「月給二倍論」として宣伝した。安保闘争というイデオロギー闘争、政治の暴力化にいや気がさしていた国民は、これを歓迎したのである。企業もまた池田内閣の政策的リードによって高度成長に向って走り始めた。

この池田首相の経済成長計画については、開発銀行理事の下村治氏が指導的ブレーンとして大活躍されていたことは周知の事実であるが、成長率を毎年一〇%から一六%ずつ伸ばし、日本を重化学工業の先進国、輸出国たらしめることが第一の目標であり、そのためには財政投融资、金融機関融資により、企業が設備拡大、技術革新を行なわねばならない。成長率を十年間伸ばし続ければ、生産は現在の四倍に達する。その時の商品は大量生産によるコストダウン、技術の向上による高品質となり、その結果国際競争力がつき、輸出が拡大し、企業は高利潤をあげ、借金の返済もでき、なおかつ従業員の給料は倍増できるというのが下村氏の高度成長構想であった。

毎日新聞社刊『一億人の昭和史』第七巻に、高度成長政策に関する下村治氏の談話が掲載されているが、その中で下村氏は「高度成長のねらいは当時の政治的不安を解消させることであり、政治の安定がさらに高度な経済成長へつながる結果となった」と述べられている。

日本のモータリゼーション

歩行者優先

昭和三十四年の岩戸景気が到来する前、私は今後の日本における自動車の急激な発展に大きな期待を抱くと同時に、自動車の発展が国の経済、文化、あるいは個人の幸福に寄与するために、正しい自動車の使い方、正しい運転方法について、今のうちに抜本的な改革をしておかないと手遅れになる

のではないのかと思ひ、交通問題については常に積極的に、率先して発言を行なっていた。

丁度その頃、毎日新聞に『歩行者優先』という随筆を書いたところ、その「歩行者優先」という言葉と考え方を自動車屋が言うところが面白いと文藝春秋誌で評されたことがあった。昭和三十四年の十月に私は『交通よもやま話』と題して講演を行なつたが、その頃の私の自動車と交通問題についての考え方として、ここに紹介させていただきます。

交通よもやま話

環境の整備

現在、世界中で一番大きく取上げられている問題、また心配されている問題として、ティーンエイジャー、即ちハイティーンの人々——青少年をいかに善導するかということが、大きく論ぜられております。日本の国内においても、戦後の青少年の問題は、いろいろな方面からまた種々の角度から検討されたり、心配されたりしておりますが、だいたい戦後の傾向として、一般家庭においては、親としては「話のわかるいい親だ」とほめられたいと考えるためか、昔われわれが子供の頃にうけたような教育はしていないようです。加えて学校に行けば、これまた先生が、生徒から「これはいい先生だ」というようにいわれたためかどうか、あまりスパルタ教育をしない。こういうふうに育てられた青少年が、社会人として、会社または職場に入った場合、主任さん、係長さん、部長さんが「いい上役だ」といわれたいためか、あまり新入りの社員の教育というものに厳格ではないという状態であります。戦後の青少年は無責任だとか、物事をあまりにも知らなさずぎるというようなことを、大人が批判するような傾向が多く見られますけれども、むしろこれは、青少年の罪ということより、そういうことを教育しない大人の方に罪があり、または環境の罪というものも考えなければいけ

ないのではないかと思います。

この青少年、ハイティーンというものと同じような立場にあるのが、日本における、交通の諸問題、特に自動車ではないかと思われれます。

戦後、道路整備とか交通道徳の高場とかいうような受入れ態勢が完備されないうちに、自動車の数量が急激に増加したという結果が丁度、凶体ばかり一人前に大きく発育して、背丈は親を超越すばかりになったけれども、その大きな凶体や体力に比べて、智恵や常識に欠ける青少年たちと同じことであります。このアンバランスをそのまま放置しておいたら、日本全体、特に大都市における交通問題は一体どうなるだろうと、心配しない人はいません。いいかえれば全部の識者が心配しているところであります。大きく成長しすぎた凶体を今さら小さくすることが不可能であると同様に、すでに増加した自動車を減少させることも不可能であります。

自動車の増加はその国の文化経済に直接、間接に関係のあることで、その増加は喜ばれるべき性質のものであることは申すまでもありません。

要は自動車の増加を憂慮するより、これを正しく包容し、使用されることが最も大切なことであり、この点に最重点がおかれるべきであります。

道路交通法の改正

おくれればせではありませんすけれども、かかる時期にようやく、警察庁が道路交通法の改正という問題に本腰を入れて立ち上られたということは、まことに時宜をえており、真に当をえた近來珍らしいホームランとも賞すべきことではないか、と思われれます。アメリカにおいても、ヨーロッパにおいても、ほとんどの歩行者が自動車の運転が出来、そして、免許証を持っているために、交通の整理、運行の円滑化に協力している歩行者は、交通道徳を充分知っている人達であります。その立場が、車の上か、自分

が歩くか、という、その時の都合による差異だけではありませんが、日本の場合、自動車に乗っている人が優越感を持ち、歩行者は自動車に敵意を持つという状態であるのは、恥かしいことでもあります。

道路とか自動車とか、交通の諸問題については、自分達とほとんど無関係のような、他人様の話のような気持ちで考えていたのが、正直に申し、日本の現状でありました。ところが、近頃のように、日本人の大半が車を運転し、一日に三十人以上の善良な人間が自動車によって殺されたり、数多くの負傷者がでるといふような状態になつてくると、もはや他人様のこととして笑ってはすまされなくなってきました。

いろいろな交通による災害が、われわれの身近、ほんの身近に及んできたということで、このままの交通の状態で果していいものかどうかということについて、皆が真剣に議論し、そして考えるようになってきたということは結構なことだと思います。同時にこのチャンスをとらえて、思い切った根本的な道交法の改正を断行して、すべての交通規則、ものの考え方や常識を一変して、少なくとも文化国家といわれるような交通状態の国家になる絶好のチャンスだと思えます。

現在の交通の最大の欠点は、一般警察官の交通取締りに対する関心がうすいことではないでしょうか。交番の眼前で、一時停止を怠った車を注意する情景はほとんどみられません。警察署長さんで、自動車の運転のできる方もほとんどおられないのではないのでしょうか。これは、換言すれば、前述の学校の先生が生徒から良い先生と思われたために、きびしい教育をしないということと全く同じで、話のわかる警察官といわれたいからといって、交通取締りを甘くすることは、かえって国家の姿を乱す原因になり、正しい交通を励行している者は、正直者が損をするという印象を得て、一人一人がいい加減な自己本位的な運転をするようになり、そうでなくともせまい道路が目茶苦茶な状況に乱れてしまうのではないのでしょうか。悪い運転は厳格に取締り、正しい者が損をし

ないように交通整理をしていただきたいということは、全国民が、全善良運転者が、希望していることであります。

日本の交通問題を論ずる場合に、よく道路の狹隘をとり上げてその責任にする人がありますが、道路は広ければ広いに越したことはありませんけれども、今の程度の運転技術と交通常識で、道路がアメリカ、ヨーロッパなみに立派であつたなら、自動車による死傷者は数倍化すること必至と考えます。道路などどうでもよいという意味ではありませんが、道路の拡張よりも正しい自動車の使い方を徹底して教えることの方が肝要なことであります。

使い方に問題

あるアメリカ人が「日本人は五十年前に汽車の作り方を覚え、その後世界で一番正確にそれを走らせる方法も学んだ。しかし残念なことには、その汽車に乗る方法を学び知ることを忘れてしまった」といいました。まったく、土曜日の東京駅発「いでゆ」号に乗りこんでいる会社の慰安旅行団体から修学旅行にいたるまでの光景を見ていると、この言に同感せざるを得ないのでありますが、自動車もまた汽車と同じことがいえると思います。

造り方、売り方、修繕は覚えただけでも、最も大切な使い方、走らせ方を学ぶことを忘れてしまったのであります。自動車はおもちゃではありません。一步間違えば、尊い人命を傷つける兇器ともなるのであります。自動車の一般大衆化は、国民生活の機械化、文明化として大いに喜ばしいことではありますが、あまりに親しみすぎて軽々しく考えられると困ると思います。近頃では事故を起した場合でも、賠償や罰金をはらいさすればいんだらうということで、罪をおかしたという観念が全くなくなっていると思われませんが、悪いことは悪いこと、罪は罪として、厳格に取扱うべきであり、むしろこれを心ある一般ドライバーは望んでいるのであります。

この度の道交法の改正は、あくまでもその立法精神において、正直者が損をしない、正しい運転をしている者が損をしない、というようなことが一貫して通されているのではなからうかと思えます。いろいろな細目にわたってのむつかしい議論はあるかもしれませんが、現在日本人は少くとも我國の交通状態がこのままでいいと思つてゐる人は一人もいないと思ひます。今こそこれを何とかすべきではないかということは、みなが考へてゐることであろうと思われまゝ。一方、自動車は、現在の日本では、造つたり輸入をするのが通産省、走らせるのが運輸省、走らせる道路の管理が建設省、取締るのが警察庁、というふうにはばらばらに諸官庁が監督をして來ました。その結果が、時代遅れといひましようか、世界の水準から非常に立遅れてしまふ現状をつくつたのではないかと思われまゝ。

今日の日本は、死傷者の数から見れば、交通事故によるものが一般犯罪によるそれよりもはるかに多いのではないかと思われまゝ。かかる現状より考えれば、この際交通警察の確立こそ最も望まれるのではないかと思われまゝ。また、一般民間人が一層の協力が出来るような態勢をつくり出し、官民一体となつて、交通の円滑化に努力すべきでありましよう。

この度の道交法の改正によつて、狭い道が個人の気ままに占有使用され、ますます道路を狭くし、交通を妨害するような光景がなくなり、道路がその本来の目的である交通のために使用されるようになることを心から願うものであります。いずれにいたしましても、今回の道交法の改正こそ混とんたる日本の交通事情に涼風をそそぐ最良のものであると信じて疑いません。これが一日も早く実施され、日本國中の交通が整然と走行することを心より願つてゐるのは私一人ではないと思ひます。

しかし、いかに立派な法律でも、自動車と同様、運用するのは人間であります。法律を運用する警察官も、ま

たこれを守る一般国民も、法的一条一句の文字のあらさがしや欠点拾いなどをせず、この立法精神をよく考え、皆で協力して日本の交通事情を世界の水準にまで向上させることに力を努力すべきではなからうかと思えます。われわれが一生逃げ出すことも出来ず、どうしても住まなければならぬこの日本で、日本人同士が欠点を探し合い、悪口を言いあつてもつまらないことだと思えます。一人一人が身近なことから一つ一つ良くして、日本を住み良い国に一日も早くしたいものであります。

*

交通安全推進協議会

当時、日本のモーターゼーションがこれから発達していこうとしている時に、もっとも大切なことは、メーカーの技術の進歩、素材の進歩、設計等の斬新さもさることながら、自動車業界の正常な発展、発達のための流通、即ち販売業界が確立されなければならないと、私は声を大にして主張しつづけていた。徳川時代からひきつづいた士農工商という身分差別の精神が相も変らずまかり通っている日本で、自動車産業がモーターゼーションの波にのつてますます拡大し、各メーカーがますます強くなっていくならば、やがて流通部門が圧迫され、販売業者はメーカーの従属的な家来の如き立場となり、このままの状態で推移するならば、最後には大きなデメリットがメーカー自身にはね返ってくると言いつづけたのである。

昭和三十一年に東京警視庁官内により設立された交通安全推進協議会という機関があった。この協議会のメンバーには民間人が八名選ばれていたが、私もその一人に名を連ねていた。昭和三十三年の五月にその年の春の交通安全運転の催しが行なわれたが、その時のアンケートに私は次のような回答をよせた。

▽自動車業界人の関心高めよ（一九五七・五・一 交通毎日）

交通事故の防止についてまずいいたいことは、交通業界人の関心が薄いこと、日本人全体の公徳心の欠如をあ

げたい。自動車業界に生活する人が自動車を粗末に扱い、一般の人から自動車が嫌われるということは淋しいことだ。目先の利益にとらわれず、業界の将来のことを考えるなら、自動車が人々に愛されるよう、業界の人々も、運転者も、もっと深い関心と注意を払うべきである。

そもそも日本人には公德心が欠けているようだ。メーデーやお花見の後の紙クズの山をわれわれはよく目にするが、あれが公德心の欠如を如実に物語っている。道路を通行するのに譲り合う精神がないのも、公道を私道のような顔で無謀な操縦をするのも、これと共通した心境だと思う。

一方、道路条件も交通道德もともなわずに自動車だけが発達してしまった日本の雑然さにも一因はあろう。日本の現状は折つめの中に雑然といろいろなものをつめ込んだようなもので、最初からキチンと並べて入れれば、二倍も三倍もの量が入ると同じだ。自動車はますます発達するだろうが、罪のない自動車が人々から嫌われないうよう、重ねておたがいに注意したい。

*

焦げたトースト

メーカーとユーザーの間にはさまれたわれわれディーラーの立場について、私は昭和三十年三月、出張先のニューヨークから『焦げたトースト』と題する次のような一文を日刊自動車新聞に寄稿した。

*

いまから五年くらい前、毎月第一水曜日に高輪のプリンスホテルに国産自動車の販売店首脳部が集まり、お互いの情報の交換やら、知識の交流をはかるための会合をもち、それを名づけて「一水会」と呼んだように記憶している。その席上、東京日産の吉田会長、東京トヨタの九里専務の両先輩と、われわれの立場についての意見が

まったく一致した。

それは、自動車の販売店というものは、外観上、まことに派手で、仕事がきれいで、かつ利潤をあげやすいように思われている。しかし実態はそんなになまやさしいものではなく、メーカーとお客との間にはさまれた販売店は、ちょうどサンドイッチのうすいハムみたいなものである。両側のパンが薄く、中身が厚くかつおいしいなければ、上等なサンドイッチとはいえず、現状をいえば、われわれ販売店は厚いパンにはさまれた、すきとおるように薄いハムみたいなものであり、その薄いハムも、年を追ってますます薄くなるだろうと思われる。

私はサンドイッチを食べる度に、つくづく自分達の立場を考え、少しでも中身の豊富なサンドイッチに、業界を正しく発展させねばならぬと痛感している。

昨日までのように、メーカーは販売店を自己の従属的家来の一人と考え、一方お客はデパートなどで買物をしても決して値切らないのに、自動車を買うときは値切らねば損という考えをもっている。このような両者にはさまれた販売店は、苦しい歩みを続け、経営内容は弱化の一途をたどっていたが、最近ようやくわが国のメーカーが、生産も大切であるが、同時に販売も決して軽視すべきではなく、販売店はメーカーのよき友であり、協力者でなければメーカーも繁栄することはできないなどと、まことに有難い認識をもち始められたことは喜ばしいことである。これが単に言葉の上からのものだけでなく、一つ一つの行ないを、これに徹してもらえるようになるにはまだ時間がかかるであろうが、傾向としてはまことに結構なことといえよう。

この一水会の集まりが東京自動車販売店協会となり、これが全国的に拡大されて、自販連として今日活躍している。自販連が販売店の繁栄のため、そして業界発展のために、いろいろな仕事をなしとげてくれていることは、いい出しっぱの私にとってたのしい限りと喜んでゐる次第である。

この協会も、次第に国産車中心主義から外車販売業者をふくめ、真の販売業者の集りと発展することを期待している。世界の販売店会議に、国産車のみ取り扱っている協会役員だけが何回参加出席しても意味は少なく、むしろ外車販売業者とともに参加すべきである。

三月、嫌いな飛行機にゆられて、また欧米へ来なければならぬ羽目になった。子供も一年見ないと、見違えるほど成長するのと同じように、いやそれ以上に、世界経済も少しの間をめまぐるしく移り変わるものである。

一言でいえば、欧米即ち全世界で、自動車業界が戦国時代に入ったということを今度の旅で強く感じた。欧州市場においてはフォルクスワーゲンの牙城に、アメリカ大資本のゼネラルモーターズ、フォードがこれをたたくべく、オペル、タウナスをもって真正面から戦いをいどみ、一方、フォルクスワーゲンもアメリカの二大会社の決死の攻勢を敢然と受けて立ち、また超一流品のメーカーとして独自の道を歩んで来たダイムラー・ベンツ社も、遅れじとこの決戦に身を挺して飛びこんできて、四社四つどもえの戦いが開始されたように思える。

この姿を見て、なにか身辺に殺気を感じさせられ、身のひきしまる思いを強く受けた。欧州共同市場ができて、予想以上に経済成長したイタリアも、急速な経済の発展のため、国民所得が増大し、購買力が大幅に増加したためか、自動車の需要は増す一方、イタリアの代表的なフィアットはまだ生産が需要に追いつけぬ状態である。加えて、イタリアの輸出の過半をしめるこのフィアットが、国内であまり売れてしまうため、逆効果として輸出が伸びず、国際収支の赤字を招く結果となってしまった。そこで、イタリア政府は急拠、すべて自動車を買うときは、一五%の税金を従来より余計にかけることにより、国内の消費をおさえ、その分を輸出にまわし、国際収支の改善をすることにしたが、これがいかなる結果をもたらすか、今年の秋の楽しみではなからうか。

一方、わが国では、自由化をさげび、開放経済を唱えながら、突如として輸入担保率を五%から三五%に引き

あげた方策を見比べると、まことにおもしろい感じがする。開放経済、すなわち、貿易の自由化の直後には、多少の輸入超過、国際収支の悪化ということが一時的には起きるであろうが、私は決して長期的現象とは思わない。世界中から疑惑の目で見られぬような、信用を失墜するような拙速的なことは考えず、がっちりと落着いた長期的な方策を考えるべき時にきていると思われる。

日本の自由化は欧米の各自動車メーカーから非常に注目されており、私はこれら各国のメーカー首脳に対し、彼らの期待の大きさに警告を發し、日本の購買力、道路事情などからその誤りを声を大にして説明した。理論的にはみなわかってくれたが、決してうれしそうな顔はしなかった。

昭和三十八年になって自動車の輸入台数のみがようやく自由化された。それまで私は「たとえ輸入台数が自由化されたとしても外車が急激に増加するという心配はない。年間輸入される外車の数はせいぜい一、二〇〇〇台位である」と主張してきたが、昭和三十八年度の実績は一一、九六九台であったので、私のいうことがあまり実際と違わなかったということ、不本意ながら認識を新たにしてくれたように思われる。完全自由化後も一五、〇〇〇台位と考えているが、現在もこの説を變える根拠を見出せないでいる私である。

誰でも自分が可愛いし、日本人である私は、人一倍日本が可愛いわけであるが、日本の現在の経済力を考えると、その程度のものである。外車の需要も世間でいうほど大きいものとは思えない。しかし、完全に戦国時代に入った現在、各国すべての自動車メーカーはそれなりに日本の市場に夢をもち、多大の圧力をかけ、自己の自動車が一台でも多く輸入されるよう懇願することは火を見るより明らかであろう。

日本が最も苦手とすることの一つは「ノー」といえないことである。先に「ノー」と、敢然といえれば、後は大変楽である。この「ノー」をいうについては大きな勇気を要する。下手をすると、最初から「ノー」と断言

すると、嫌われるおそれもある。私のように……。従って欧米のメーカーから強要された日本の販売店はむずかしいことは承知の上で、不可能なこととは知りながら、ある程度の妥協をしなければならぬ立場に立たされる結果となる。しかし、ここで自主性を失い、最初から不可能であると思いつながら、いい加減にこれを受けることは、将来に多大の困難な問題を残し、命とりになるおそれすらある。

国産車の取扱店は、ノルマと称する命令を強制され、受けねば販売権をとりあげられることをおそれて、無理とは知りながら受けて、その結果、経営の主体をメーカーに譲らねばならぬことがしばしば見られるが、これは経営者のみの首のすげかえであるからまだよい方で、外国のメーカーは販売店が破産しても、決して助けもせず、人を派遣して経営を行ない、従者員やその家族を保護するようなことは決して行なわれない。

従って経営者があやまちをおかせば、その全従業員と家族はただちに職を失ない、不幸になることは必然である。この実態を考えた時、外車の取扱い、販売店は国産車の販売店とは異り、経営者は、もし会社が左前になったら、退職金をもらえるだけもらって辞めればすむというものではなく、その背後には大きな社会問題があることを認識すべきである。外車販売店の首脳部が、より一層自己の責任を痛感し、自主性をもった経営を考えねばならぬゆえんである。

東京からのたよりによれば、早くも春が訪れ、そろそろお花見に浮かれたす時であろうが、まだ寒い欧米の地にいると、他の産業界はいざ知らず、わが自動車産業界においては、お花見酒をくみかわし、これに酔いしれている時ではないように思える。

われわれの目前に大きな暗雲がおおいかぶさっていることを、一日も早く一人でも多くの人が自覚すべきである。自由化という問題にからんで、やれ外車だ、国産車だというような小さな問題にとらわれず、全自動車界は

己れの立場を深く考え、全従業員とその家族の幸福のために長期的な、健全な経営方針を樹立すべきである。将来のことを考えることなく、現在のみを無事に過ごせばよいという、いわゆる三等重役的な考えではこの難局を乗りきれないと思う。

サンドイッチはますます薄く、前方がすけて見えるほどのハムであっても、サンドイッチはサンドイッチとして、価値ある存在である。今回欧米の自動車メーカーの首脳部と対談してみても、サンドイッチのハムの厚さを問題としていたのは昨日までのことで、すでにメーカー、販売店がそれぞれの立場を主張し合っているほどには自動車業界の余裕がなくなってきたことを痛感した。

正しく業界を発展させるためには、むしろサンドイッチから脱皮して、独自性のあるバターのほどよくしみたトーストになることが必要なのではなからうか。しかし、このトーストも、焼き方によってはなかなかおいしいものではあるが、いったん焼き損じ、黒焦げにしたトーストくらい始末の悪いものはない。私はこの焦げたトーストにはなりたくないという気持をもって帰国し、来たるべき戦国時代に処していきたいと思う次第である。

*

自由化の機熟す

昭和三十七年十月八日、ゼネラルモーターズ社よりGM各車の全日本販売権が再びわれわれの手に与えられた。過去において、商道徳を全く逸脱する方法で名古屋以西の販売権をとり消されて以来、名古屋、大阪、福岡ではGM車を販売できないという、いわば下半身が自由にならない中風のごとき状態であったのが、やっとまた全国どこでも販売できるようになったのである。したがって、ビュイックを扱っていた福岡の国際モーターズは当分の間併売、大阪でビュイックを扱っていた豊国自動車およびキャデラックを扱っていた協和自動車は販売中止、ボクゾールおよびベッドフォードの四国の南海自動車、京阪神の尼

ケ崎自動車は併売することになった。

昭和三十八年に入ると、乗用車の完全自由化の要望が内外でますます強まり、いよいよ機が熟してくるのが感じられた。

昭和三十九年四月には、日本はIMF（国際通貨基金）八条国に移行し、その結果、為替事情を理由に輸入の制限を行なうことができなくなったため、従来から行なわれてきた外貨予算制度はようやく廃止されることになった。四月二十八日にはOECD（経済協力開発機構）に正式加盟するなど、昭和三十九年は日本が国際経済社会に本格的に仲間入りした年であった。

このような情勢の中で、自由化の実施時期がわれわれの大きな関心の的となっていたが、産業構造調査会の乗用車政策特別委員会が自動車の自由化は昭和四十年三月までに実施すると答申を行なったので、一応の見当はついていた。昭和三十九年三月六日の参議院大蔵委員会で、福田赳夫通産大臣は、質問に答えて「わが国の乗用車は価格面ではほとんど国際水準に近づいているため、年末までに自由化は可能だと思う。外車の輸入は年々増しており、本年度は二、三〇〇万ドル程度になる見通しであるが、輸入してもなかなか売れない実情で、自由化後も大きな影響はないと思う」と語ったが、この発言により自由化のスケジュールは早まるのではないかとわれわれは感じた。

乗用車の自由化を目前にひかえて、通産省や国産自動車メーカーは、外車の日本市場に与える影響がどの程度ものか、大変心配されているようであった。話が少し前にさかのぼるが、昭和三十八年の始めに日本経済新聞社の稲葉秀三氏の司会で、日産自動車の川又克二社長と私と通産省の担当局長の三人が日本テレビで一時間のテレビ討論会を行なった。もし現在外国乗用車の輸入を完全に自由化した場合、一体何台ぐらい日本に入って来る

だろうかということ、加えてこれが国産自動車産業にいかなる影響を及ぼすであろうか、ということがこの会談の中心的な話題であった。

川又社長は「せっかくなこまで戦後伸びてきた国産自動車産業が、今外国自動車自由化され、十万台くらいが一挙に日本に入ってきた場合、国産自動車産業は壊滅的打撃をうけるであろう」との意見であった。これに対して通産省の担当官は「もし自由化されても十万台は無理で、六〜七万台がいいところではなかるうか。同時にそれくらいの数、ここまで成長発展した日本の自動車産業に致命的な悪影響を与えるとは思えない」と語られ、稲葉氏も同様な意見であったと記憶している。

私がその時、強く主張したのは「もしも昭和三十八年に売れるだけの車を輸入したとしても一三、〇〇〇台を越すことはまずありえない。価格の面、外国メーカーの生産能力からみて、そう急激に増えるものではない。むしろこれが国産メーカーの技術的な研究資料ともなり、今後国産自動車が性能的に向上するためにもむしろメリットがあると思う」ということであった。

この放送後、間もなく四月一日から輸入制度は、完全自由化ではないが、台数割当制となり、われわれが希望する台数が輸入できることになり、大きく前進したのであるが、これまで輸入制限のおかげで輸入車の絶対台数が少ないのをよいことに、販売網も整備せず、少数の車を高いマージンで販売し、高利益を得ていた輸入自動車業者にとっては、大変なことであった。すなわち、車が大量に入ってくるようになったため、従来のようにどんな車でも輸入しさえすれば売れるということがなくなり、お客様のニーズによって、売れる車と売れない車にはっきりと明暗の差がつくことになったのである。

結局、昭和三十八年四月一日から昭和三十九年三月三十一日までに輸入された車は、一一、七〇三台で、私の

予想に近い数字であった。

国産車メーカーの不安

昭和三十年代後半からの日本の自動車工業は、強力な政府の保護により目覚ましい発展をとげ、全自動車生産台数では昭和三十七年にイタリアを追い越して世界第五位となり、昭和三十八年の生産台数は百万台を突破し、一、二八三、〇〇〇台であった。これは対前年比二九・六％増の数字であった。しかし、まだ乗用車だけについてみると昭和三十九年の実績でも全自動車生産台数の三二％、四〇七、〇〇〇台にすぎず、先進国にはとても及ばない状態であった。各メーカーの規模も小さく、世界自動車メーカーの売上順位ではトヨタが第十一位、日産十三位、一社当りの乗用車の平均生産台数でも米国（五社）一、三九〇、〇〇〇万台、ドイツ（十社）一九五、〇〇〇台、イタリア（六社）一四六、〇〇〇台、フランス（十二社）一〇六、〇〇〇台にくらべ、日本は上位九社平均で三〇、〇〇〇台にしかすぎない状態であった。

このようなことから、各メーカーが自由化に対し不安を持っていたのは無理からぬことであった。昭和三十八年秋、第十回全国自動車ショーが晴海で開催されたが、当時自動車工業振興会の会長をされていた川又克二氏（現日産自動車会長）は、ショー開催にあたり主催者として『自動車ガイドブック』に挨拶文を寄せられたが、その中で、自由化について次のように述べられている。

川又克二氏の挨拶文

現在、日本の自動車工業は、その技術においても立派に国際水準に達していると諸外国の間でもいわれているようではありますが、このような見解は決して的をはずれていないと、われわれはひそかに自負しております。しかし、もとよりその自負の上に安閑と留まっているわけではありません。乗用車の貿易自由化は近々に迫っておりますが、われわれにとって、自由化との対決は大きな試練となるであります。また、輸出産業として伸びてゆかなくてはならない使命を持つ自動車工業の在りかたも、

決して生易しいものとは思われません。輸出の実績は着々と上っており、今後の見通しも明るいことは確かであるに相違ないと思われまますけれども、自由化の波を乗り越えるのも、世界の市場を目指すのも、すべてわれわれの覚悟と努力のいかんにかかっているわけでありまます。

このような諸般の情勢に対応し、且つは十年という歴史の第一頁を結ぶに相応しい年数のことなどを考えて、記念すべき第十回のショーが終ったあたりで、そろそろ全日本自動車ショーの性格を変えて、外国車も加えた国際ショーとしての Tokyo Motor Show に発展させてはどうか、という声も出ておりますので、われわれ主催者として、篤と構想を練りたいと考えております。

*

自由化対策

一方、通産省は、国産自動車業界が自由化を前にして過当競争を行ない、混乱状態に陥ることを避け、自由化に対応する準備をさせるため、行政面から対策を講じてきた。昭和三十七年、産業構造調査会の乗用車政策特別小委員会が自動車工業の育成策について答申をまとめたが、その骨子は国際競争に対処するためには集中生産体制を確立することが先決であるとして、

- 1・車種の増加を抑える。
- 2・新規メーカーの登場を抑制する。
- 3・メーカー間の合従連衡を進める。

などの具体策を示したものであったが、各メーカーはこれに対し、これらの対策を実施するのは時期尚早として、むしろ車種の抑制が実施される前に新車種を発表してしまおうということから、昭和三十八年の第十回全日本自動車ショーは、空前の新種ラッシュとなり、このショーでモデルチェンジも含めて、コルト一〇〇〇、デボ

ネア（新三菱重工）、ベレット（いすゞ自動車）、スカイライン一五〇〇（プリンス自動車）、コンパノ・ベルリーナ（ダイハツ工業）、クラウンエイト（トヨタ自動車）、ルーチェ（東洋工業）、スズライトフロント（鈴木自動車）、新ブルーバード（日産自動車）等がいつせいに発表されたのである。

外車を迎えうつ国産各メーカーのあわただしい動きの中で、勿論、輸入自動車業界もじっとしていたわけではなかった。外国のメーカーは、日本の高度成長に注目し、日本を有力なマーケットとして関心を持ち始め、積極的に進出しようという動きが活発になってきた。その一環として米国ビッグスリー（GM、フォード、クライスラー）が日本に出先機関をあいっいで設置し、市場調査などを開始した。また、欧米メーカーの系列強化の動きも活発になってきた。

関税と物品税の推移

一口に自由化といっても関税率や物品税の問題をぬきにしては単純に推しはかれないというのが私の持論であったが、ここに参考までに日本における乗用車の関税、物品税の推移を整理してみたい（日本自動車輸入組合刊『外車の歩み』より）。

▽関税（輸入税）

昭和13年1月11日	乗用車	70%
昭和26年4月1日	乗用車	40%
昭和30年9月10日	大型乗用車WB2540mm以上	35%
	小型乗用車WB2540mm以下	30%
昭和36年4月1日	大型WB3048mm以上	35%
	普通WB2700~3048mm	35%

昭和41年4月1日	関税が申告納税制度となる	小型WB 2700mm以下	40%
昭和43年4月23日	課税評価で最高2% (1・5%) 課税額に付加 (5月1日実施)		
昭和43年7月1日	KR (関税一括引下げ) 始まる	大型車、普通車	28%
		小型車	36%
昭和44年4月1日	KRの繰上げ	大型車・普通車	17・5%
		小型車	34%
昭和45年1月1日			
昭和45年5月1日	KRの繰上げ	小型車	20%
		大型車・小型車一率	10%
昭和46年4月1日			
昭和47年4月1日	乗用車 (円対策として) 暫定		8%
昭和47年11月15日	乗用車 (工業製品一率20%カット) 暫定		6・4%
昭和20年9月	乗用車WB 2890mmを超えるもの		100% (旧120%)

▽物品税

	昭和24年5月1日	小型乗用車WB2890mm以下のもの	20%
	昭和25年1月1日	普通乗用車	30%
		小型乗用車	20%
	昭和29年4月1日	①高級乗用車WB120インチまたは 気筒容積4000ccを超えるもの	50%
		②普通乗用車①③以外のもの	30%
		③小型乗用車	15%
	昭和34年5月1日	①高級乗用車WB3050mmまたは 気筒容積4000ccを超えるもの	50%
		②普通乗用車①③以外のもの	30%
		③小型乗用車WB2540mm以下で 気筒容積1500cc以下のもの	15%
	昭和36年4月1日	①高級乗用車WB3050mmまたは 気筒容積3000ccを超えるもの	50%
		②普通乗用車①③以外のもの	30%
		③小型乗用車WB2700mm以下 幅1700mm以下で 気筒容積2000cc以下のもの	15%

昭和37年4月1日 ①高級乗用車同右

②普通乗用車同右

③小型乗用車同右

昭和40年4月1日 小型乗用車

昭和41年4月1日 小型乗用車

昭和48年4月20日 租税特別措置法による暫定

大型車・普通車

小型車

昭和48年4月26日 物品税法の基本改正

大型車・普通車

小型車

40%

30%

15% (基本20%)

16%

15%

20%

15%

30%

20%

30%

20%

自動車の完全自由化

ディーラーの体制づくり

昭和三十九年当時の各ディーラーの動きについてふり返ってみると、五月一日に伊藤忠商事がクライスラーの代理権を獲得、フォードの近鉄モーターズが東京、

名古屋、大阪の關係三社を合併、GMの太平洋自動車は大阪の豊国自動車、名古屋の名古屋太平洋モーターズを吸収合併し、さらに日通商事を発足させ、日通商事太平洋自動車と命名した。一方小規模ディーラーの販売権は次々に

大手商社が獲得する動きが目立った。すなわち、三菱商事Ⅱ西欧自動車（フィアット）、丸紅飯田Ⅱ丸紅モータース（フォード）、伊藤忠商事Ⅱ伊藤忠オート（クライスラー）等が外車販売に進出してきたのである。このように、各ディーラーが自由化の体制づくり躍起になっていた一方で、これに対応しきれず脱落していくディーラーもあつた。リンカーン、マーキュリー、タウンাসなどを九州、中国地方を中心に販売していた日米モータース、フォードのニュー大阪モータース、スチュードベーカーの日新モータースなどが次々に外車販売から手を引かれ、また昭和四十年前半の不況のあおりを受けて倒産、廃業されたディーラーも数多く見受けられたのである。

私自身は自動車の輸入完全自由化については、十年も前から、いつか実現の日が来ると確信し、周囲の反対を押しきって、前述したごとく全国に販売網を拡げたり、サービス施設を建設したり、その他いろいろな面で自由化に備えて着々と手を打ってきたので、いよいよ出番がまわってきたという気持が強く、大いに張りきっていたのであるが、当時の国産メーカー各社の過剰反応気味の動きや、輸入業者の対応の姿勢について感じたことを社内報『和苑』の昭和四十年九月号に、『十月自由化決定に思う』と題する次のような一文を発表した。

*

国産メーカーに悪影響なし

長い間業界において論議をつくされてきた乗用車の自由化について、八月十七日、政府は十月一日から実施するという方針を発表した。この乗用車の自由化のもたらす本質的な意義がほとんど皆無であつたとしても、受ける感じからなにか大きな変化があつたような気がする。したがって、この十月一日の乗用車の自由化をわが国自動車業界の歴史的な観点からみれば、一つの大 きなできごとであるといつても過言ではあるまい。

しかし、これがもたらす本質的な影響は、国産自動車メーカーに対してはもちろんのこと、輸入自動車を取扱っている業者にも、たいして大きな変化はもたらさないものと思われる。むしろこれで国産メーカーも安心して、きたるべきものがついにきたという感じで、腰をすえてじっくりと将来の計画がたてられるという点からも、喜ばしいことではないかと思う。

私は過去数年、同じことをくり返していったが、自由化という事態に対して、想像によってひとつの絵を描き、その絵に向かって各社がコストダウンを図るためには、量産体制を確立しなければいけないとして、設備投資を行ない、コストダウンに努力されてきたことは立派であるが、その目的や目標を「自由化に備えて」という一事にしばって計画されたことについて、私はつねに異議をとなえてきたところである。

自由化までというものは、たいして大きな影響があるものではないが、むしろこれにおびえての過剰な設備投資により、生産があがり、コストがいかにか下がったとしても、日本国内の需要をはるかに上回る生産をあげたならば、この苦しみは販売業者におよび、ひいてはメーカーも自分の首を締める結果になることを指摘してきた。

昔、水鳥の飛び立つ音に驚いて兵を動かしたあわて者の大将の話は、誠に有名なことであるが、なにかしら同じような共通点があるかのような気がする。なにか自由化という門が目前にある。その門が開かれた場合を想像し、いろいろな想像を追って計画されていた不安定な国産車メーカーの計画が、これによって、自由化されてもほとんど影響がないこと、ひとつとして悪い影響が国産車メーカーにないことが示されれば、国産車メーカーにとっても誠に喜ばしい結果になるものと思う。

輸出の振興に大いにプラス

完成車の輸入に対して根本的に反対されたメーカーもなかったようだが、自由化になったといっても関税率に変わりがない限り、輸入台数が急激に増えるな

どということとはまったくあり得ぬことであり、私が常にいつている当面最高一万五千台の線は自由化になってもほとんど変わらないものと確信している。

今回は許可されなかったが、ノックダウンの話にしてもそうたやすく行なわれるわけではなく、さらに外国メーカーの資本進出などということもいわれているが、それほど外国メーカーも甘い考えはもっていない。またメーカーとディストリビューターの相互分業ということを面然と分離して考えているために、販売にまで金を貸したり、資本的に援助してまでも売らせるということはまず考えられないことである。

わが国の乗用車全生産台数の三〇％にも至らないわずかな輸入車のことに目の色をかえて騒ぐよりも、輸入車の二十倍以上にもならないとする国産車の輸出が、この自由化によって諸外国にいい影響を与え、またいい印象を与え、さらにはいつそう輸出が伸びた方が国家的にはるかにプラスであるということはいまでもない。日を追って発展する国産自動車の世界各地に輸出されているが、これを阻害する理由とエクスキューズが、こんどの自由化によって諸外国がいえなくなったとも考えられる。そこでむしろ輸入車の二十倍にも相当する輸出の振興に非常に大きな貢献をもたらすのではないかと思われる。

頭が痛いのは輸入業者

この自由化によって、もっとも頭が痛いのは輸入業者ではなからうか。個人が諸外国から車を持ち帰ることも自由となるであろうし、また、一時の利潤を追求する人達によって、お客さんに対するアフターサービスや、完全なパーツの補給ということを一切考えない無責任な中古車輸入なども当然計画されることと思うが、これによって輸入業界が混乱し、輸入秩序が保てなくなる恐れもある。

どんな業界においても統制には賛成できないが、秩序の確保ということは大切なことであると思う。その点か

ら考えて、われわれ輸入業者はいかにして輸入業界の秩序を今後も守っていくかということが、あすへの大きな課題であり、また大いに研究もしなければならぬ問題ではないかと思う。

さらにわれわれ輸入業者も、むしろこの自由化によって栄えるのも自由であり、ほろびるのも自由であるといふことに心をいたし、よほど勉強をし、努力を払い、そして働かなければ、経営はますます苦しくなるであろうということを目覚めなければいけないと思う。長い間、外貨の割当制という、どちらかといえば恵まれた環境にあり、またそのなかで育ってきた輸入業者は、これからは自由に仕事ができる半面、よほど努力しなければ営業がなりたたないことも自覚し、お互いにしっかりと協力しあい、そして助け合い、さらには輸入業界の秩序を自由という美名によって攪乱されないように努力をすることこそ大切なことではないかと思う。いずれにしても、もはや自由化によって微動だにしないままで確立された日本の自動車工業界には、同じ日本人として心からの尊敬の念を抱いているものである。

*

ビッグスリーの進出

これは私が永年輸入の仕事をしてきたことから得た、まったく個人的な感想なのであるが、もともと米国の工業品のメーカーは、国内の需要が膨大なため、これに応えるのに忙がしく、国外に輸出してまでも売る必要がなかったせい、輸出マインドというものがあまりないのではないかと私は思っていたのであるが、それはいろいろなアメリカ商品を見ても感じられたことなのである。もともとこれは昭和三十年代当時のアメリカのことであり、昭和五十八年現在のように輸出に躍起になっている姿からは想像もつかないことかもしれない。

そんなことから、私は自由化が国産自動車業界にそれほど大きな悪影響を与えることはないと思っていたので

あるが、その当時の米国のゼネラルモーターズ、フォード、クライスラー、いわゆるビッグスリーが生産力、販売力等すべての点で群を抜いており、国産メーカーにくらべるとケタ違いの大きさであったので、国産メーカーや通産省が心配するのは無理もなかった。このビッグスリーの各社が直接日本に資本進出するのではないかと取沙汰されたのもその頃（昭和三十九年）であった。

昭和三十九年三月には、フォード社の首脳らが次々に来日し、国内のブレーキ、オイルシールメーカーの工場を視察したり、ローシェ副社長、ドーン副社長、ラッセル副社長などGM社の首脳が日通商事と日本でのGM車組立について話しあいを行なったと報道されるような動きがあったり、四月には、日本の訪米経済使節団がデトロイトの現地記者会見の席上で、乗用車の輸入自由化についてふれ、「乗用車の輸入自由化の際はノックダウン方式による米国の企業進出もありうるだろう」と語るなど、日本進出のムードが高まっていた。特にGMと日通の自動車組み立て生産の提携についてはかなり具体化しつつあったようであるが、昭和三十九年六月十日の読売新聞は「これについて通産省が反対の態度を表明しており、実現までにはかなり曲折が予想され、場合によっては政治問題化する恐れもある」と報じている。結局この話は流れたのであるが、これもその当時の大きな動きのひとつであった。

私は、ノックダウンの問題について昭和三十九年八月二十五日の日刊自動車新聞社の記者会見で、特に個人的な見解として、次のように述べた。

「外車のノックダウンが取沙汰されているが、いろいろ調べた結果、私としては不可能という結論に達した。例えば、フォルクスワーゲンにしても、完成車の輸入とノックダウン方式での価格は全く同じである。資金面を考へても、世界的な例からみて、日本だけに特別にメーカーが販売資金を融資することはありえないと思う」

自由化延期論

昭和三十九年の十月頃に早まるかと思われていた自由化は、結局実現されないまま、昭和四十年を迎えることになった。この頃になると、実施の具体的な時期をめぐって早期実施論、時期尚早論が渦巻くようになってきた。

昭和四十年一月五日、自動車関係各社の新春名刺交換会が行なわれたが、その席上桜内義雄通産大臣は「乗用車の自由化を遅らせることはできない」との発言をした。これは昨年までの自由化に対する消極的な姿勢を逆転させる発言で、諸外国の強い圧力がうかがわれたが、いよいよ自由化が近づいてきたことを感じさせた。続いて二月十九日に石田退三トヨタ自工会長が、「自由化は部品工業も含めた国産自動車業界の態勢が整うまで当分延期すべきである」と国産自動車業界としての見解を表明された。

三月十六日、自動車工業会と通産省の自由化についての懇談会が、東京ヒルトンホテルで行なわれ、通産省側は、

一、自由化は、昭和四十年度上期中に実施したい。

二、国産メーカーは、体質強化をはかるべきである。

三、過当競争を避け、輸出を促進する体制を整備すべきである。

との意見を述べられたのに対し、自動車工業会は、完成車の自由化については、現行関税率を変更しないことを前提に、上期中の実施について了承した。

三月頃には自民党内でも時期について意見の対立がかなりあり、あるいは来年度にさらに延期されるのではないかと、との観測も一部にあったが、結局八月十七日の閣議で、十月一日実施が決定したのである。

完全自由化

昭和三十一年から、乗用車が完全自由化されることになった

昭和四十年までの十年間の輸入台数の推移は別表のとおりである（自動車年鑑昭和四十一年版より）。

昭和三十一年の外貨予算廃止により、乗用車の輸入は実質的にはほとんど自由化されていたといえるが、これで名実ともに完全に自由化されたわけである。この日からわれわれはいつでも必要なだけ外車を輸入販売することができるようになったのであるが、自由化は外車業者にとってメリットばかりではなかった。一定のワクの中で希少価値により高い利ザヤを稼ぐことに全力を傾け、拠点やサービスネットワークの整備を怠っていた一部の外車業者にとっては、むしろデメリットの方が大きかったともいえよう。また、年々倍増してきた外車マーケットも、昭和四十年頃には頭打ちとなつてきており、輸入すれば何台でも売れるという状況ではなくなつてつあつた。一方海外の

昭和31年～40年の外国乗用車輸入状況の推移

期別	国別 区分	アメリカ		イギリス		西ドイツ		フランス		イタリア		スウェーデン		オーストリア		その他		計		
		台数	金額	台数	金額	台数	金額	台数	金額	台数	金額	台数	金額	台数	金額	台数	金額	台数	金額	
31	観 報	光道計	405	947	51	30	106	159											566	1,169
		用計	195	260	30	37	26	42											161	338
32	観 報	光道計	514	1,207	81	63	132	201											727	1,508
		用計	318	800	45	65	316	522	2	3									681	1,390
33	観 報	光道計	50	137	36	56	137	252											223	445
		用計	368	937	81	121	453	774	2	3									904	1,833
34	観 報	光道計	323	853	82	135	142	267											547	1,255
		用計	96	100	29	47	81	151											146	298
35	観 報	光道計	526	1,399	13	25	175	321					21	54					693	1,553
		用計	46	124	26	45	86	151					3	5					735	1,793
36	観 報	光道計	2	6															2	8
		用計	574	1,529	39	70	261	472					24	59					898	2,130
37	観 報	光道計	864	2,394	5	10	86	170											955	2,574
		用計	60	158	20	35	70	137											152	334
38	観 報	光道計	451	946	296	406	406	950	63	106	21	46	10	17	2	2	4	4	1,287	2,213
		用計	1,375	3,498	321	456	1,117	2,121	68	108	21	48	10	17	2	2	4	4	2,374	5,127
39	観 報	光道計	909	1,886			176	425											1,085	2,311
		用計	86	184	3	5	61	125							1	2			158	316
40	観 報	光道計	1,004	2,870	505	942	877	1,571	68	108	24	57	25	51					2,503	5,599
		用計	2,006	4,940	508	947	1,117	2,121	68	108	24	57	25	51	1	2			3,749	8,226
41	観 報	光道計	310	907	7	9	44	103											361	1,022
		用計	68	186			87	188											154	421
42	観 報	光道計	1,992	5,146	1,325	2,198	2,151	3,350	157	228	92	169	36	61	11	21			5,764	11,173
		用計	2,368	6,249	1,332	2,207	2,282	3,679	157	228	92	169	36	61	12	23			6,279	12,616
43	観 報	光道計	1,157	3,619	883	1,413	1,299	2,161	109	154	66	114	38	75	20	32			3,572	7,568
		用計	1,616	5,296	1,758	2,948	2,437	6,588	133	200	153	284	73	149	21	38			8,131	15,300
44	観 報	光道計	2,773	8,915	2,641	4,358	5,676	8,749	242	354	219	398	111	224	41	70			11,703	23,068
		用計	2,070	7,136	871	1,471	1,120	4,425	89	108	44	90	119	228	20	36			6,354	13,516
45	観 報	光道計	1,644	5,483	1,295	2,295	3,953	6,383	166	224	87	141	57	123	1	4			7,223	14,668
		用計	3,742	9,519	2,166	3,766	5,073	10,315	255	332	131	231	176	351	20	40			11,788	24,532
46	観 報	光道計	2,807	8,335	2,057	3,740	5,797	9,056	227	336	310	547	226	423	41	81			11,788	24,532
		用計	4	12			7	23											17	52

() 内はカナダで内数 () 内はベルギーで内数
 (註) 40(上)のうち見本市用に輸入相当したものを含む(イタリア6台、チェコ1台)

メーカーは自由化に大きな関心と期待を持っており、「待ってました」とばかり、いっせいにディーラーに対し拡販・増販のプレッシャーをかけたためたのである。

私がこの時にそなえて十年前から全力を注いで手を打ってきたことは前述したが、自由化により輸入台数が急増することを予測し、大規模なデポイが是が非でも必要になると考え、早速実行した。そのひとつが昭和三十九年十一月に完成した小牧デポイである。この小牧デポイは西日本のサービス、配車及び部品のセンターとして現在の東名高速道路の小牧インターチェンジの近くに総工費約一億五〇〇〇万円をかけて建設したものであり、面積一〇、八〇〇平方メートルの敷地に建築面積二、五四〇平方メートルの工場を建て、分解整備作業場、板金作業場、塗装作業場、部品倉庫、新車整備場、完成車車検場等をそなえた、外車業者としては画期的な規模の大きさのデポイであった。

この小牧デポイに続いて、さらに昭和四十年二月には横浜にデポイが完成した。これは当時まだ建設中であった第三京浜国道の港北インターチェンジを降りた所で、約五、〇〇〇坪の土地に、一日三〇台のVW車を整備する能力のある新車整備工場、パーツ事務所、パーツ倉庫等を建設し、本邦唯一の西ドイツ製高性能熱風乾燥炉をそなえるなど、最新の工場であった。さらに、販売面でも、自由化後の競争の激化に対処するため、強化の必要があると考え、昭和三十七年十二月に「日本自動車金融会社」を設立した。当時、国産車の販売ではようやくオートローン（自動車消費者金融）が普及し始めた頃であったが、外車業者としては初めてヤナセが実施に乗り出したのである。

第二次大戦以来、自動車の自由化への道はながかった。戦争によって荒廃した日本経済のたてなおし、国産車の育成といった階段を一步一步登りつめるのに二十年の歳月を要した。その長い道のりをふりかえてみると、

感慨深いものがある。

昭和24年8月 日本在住の連合国軍人・軍属に対する米國製自動車の販売許可。

昭和27年4月 欧州車の販売許可。

昭和36年4月 バス・トラックの自由化。

昭和37年1月 一般用乗用車の入札実施。

昭和37年12月 産業構造調査会が外車の輸入拡大を答申。

昭和38年11月 登録後三年間転売禁止措置の全廢。

昭和39年3月 輸入担保率の引上げ。

昭和39年4月 IMF八条國に移行。台数割当制の実施。

昭和40年8月 十月一日より乗用車自由化を決定。

昭和40年10月 乗用車自由化の実施。

昭和三十九年六月にはこれも自由化に対処すべく、社内機構組織の大幅改革を發表した。この組織改正は、自動車事業部の組織を事業部制、すなわちタテワリ組織にするものであった。これにより各車種別に販売からサービスまで一貫して責任が明確化され、仕事がスムーズに流れることを狙いとするものであった。さらに新しく、常務会、企画部を設置するなど、自由化にそなえ万全を期したのである。

さらに自由化対策として、昭和三十七年九月二十七日、自動車会社、商事会社両社の取締役会を開催し、両社の合併を決議した。十月二十四日には臨時株主総会を開催し、正式に承認されたのである。

もともと自動車会社と商事会社は同じ梁瀬商会であったが、大正四年に、それぞれ自動車部門と砥油部門に分

かれて別会社になっていたものであることは前述した。その後昭和五年頃、両社は再び一時合併した事があったが、昭和七年に再び分離したのであった。いろいろな商品が次々に自由化されるようになってきたこの機会に両社は合併し、体質を強化して総合的な輸入商社としてさらに飛躍発展することを目的とするものであった。合併の態様は次のとおりであった。

- 一 合併期日 昭和三十八年二月一日
- 二 新会社名 株式会社「梁瀬」
- 三 合併後の資本金 一億六、〇〇〇万円
- 四 合併比率 一対一

J A I A 創立

自由化により、メーカーの要請が強まり、市場が混乱することも考えられたので、われわれは業界の結束を強め、連携を確立するため、自動車輸入協会は解散し昭和四十年十一月一日、通産省令の組合法にもとづく日本自動車輸入組合（J A I A）を同日に設立した。これによって、以後通産省の指導、協力が受けられるようになった。

この創立総会は十一月一日新日本会館で開催され、当日行なわれた第一回の理事会で私が理事長に選ばれた。副理事長には、新妻浩氏（近鉄モーターズ）と丹原佳年氏（八洲自動車）、相談役理事に小島忠氏（国際興業）、専務理事に通産省から出向の水谷巖氏がそれぞれ就任し、理事に藤井清太郎氏（日通大洋）、窪田英夫氏（伊藤忠）、小川浩正氏（日本）、岡本有三氏（日通大洋）、大森広英氏（東都）、高薄達雄氏（北海）が就任した。

昭和四十年メーカー別乗用車生産台数

- 一 G M（米） 四、九四九、〇〇〇台

二	フォード(米)	二、五六六、〇〇〇台
三	クライスラー(米)	一、四六八、〇〇〇台
四	VW(独)	一、四一五、三〇〇台
五	フィアット(伊)	九四七、〇〇〇台
六	BMC(英)	六七一、〇〇〇台
七	オペル(独)	六一五、〇〇〇台
八	英フォード(英)	五〇四、五〇〇台
九	ルノー(仏)	四七〇、〇〇〇台
十	トヨタ(日)	二三六、〇〇〇台
十四	日産(日)	一七〇、二〇〇台
十八	東洋工業(日)	八一、三〇〇台

若い世代の抬頭

レジャーの時代

昭和三十年代は戦後学窓を出た若い人達が続々と実社会に参加し、責任のある立場につき、活躍を始めた時代であった。戦後の混乱期が終わり、高度成長の時期に青春時代を迎

えたこの若者達は、石原慎太郎氏の小説『太陽の季節』に描かれた、いわゆる「太陽族」と称する若者達で、一部の大人からは批判を浴びた世代ではあったが、そののびのびとして自由奔放な生き方は、全面的に賛成はしか

ねたものの、私はこの若い人々に好感を持ったのである。

慶応の福沢先生がある本に「国家の大変革期にあたるに際しては、愛国心と若さと、そして未経験という三つの要素をそなえた者が勝利をうる」といわれておられたが、私も会社が戦後の新しい歩みを踏み出すにあたり、この若いエネルギーが原動力となるべきであると考えた。

当時の若い世代の代表者が米国のケネディ大統領であった。若さと純真さと誠実さをもって、自分の描く理想に向って、真一文字に突き進んでゆく姿は、若い者の憧れの的となっていた。全世界の若い者はケネディ大統領の、世界の平和と全人類の幸福を旨とする理想主義に向っての突進に、心から賛意を表し敬意を払っていた。この若い人達の代表選手であったケネディ大統領が暗殺されたのが昭和三十八年十一月二十二日であり、三十年代の最大の事件の一つであった。

世相も次第に若い人達にアピールするものに変化しつつあった。戦後の民主主義教育を受けた若者達は高度成長の中で思いきり羽をのばし、次々に新しい遊びを考え出していった。国民の所得も伸び、レジャーブームの時代がやってきたのである。私はこのレジャーブームの風潮について、その頃ある雑誌に感想を書いたことがあるが、その一部をここに紹介させていただきたい。

*

戦後まことに立派に民主化された日本は、わずか二十年の間に、レジャーの合い間に働くというほど、レジャーが発達してしまった。たしかに人生とは一回ぼつきりで、長いようで、まことに短いものだ。そのたった一度の人生を楽しく過ごしたいために働くという考え方が、いまの日本の若い人々の間に普及してきたような気がする。たしかにこれも一つの理屈であろう。まったく納得しないわけではない。こういう世相の動向にうまく合致

し、また、これでもかこれでもかと、これを盛り上げるレジャー産業が年を追って発展し、こうして、ますます日本人はレジャーに重きを置き、楽しみに重きを置く国民となってきた。欧米のレジャーの発達が、日常生活や仕事に悪い影響を与えない一つの原因は、彼らは切りかえがじつに巧みなことである。たとえば土曜日、日曜日が休みの場合には、金曜日の夜は、おそくまで家族と楽しく食事をし、また一泊どこかへ旅行などしても、日曜日はほとんど家にとどまり、レコードまたは読書など、それぞれの楽しみにおいて静かな生活を送り、すべてのエネルギーの蓄えを月曜日から義務の遂行と活動に当てるように心がけている。ところが、日本人の場合には、月曜日の朝までギリギリにレジャーを楽しむと同時に、全精力を土曜日、日曜日に使いはたし、再び月曜日から金曜日までにエネルギーを蓄えて、温存されたエネルギーを、土曜日、日曜日に消費する。ここまでくれば、むしろ、レジャーのありかたが、逆な立場になるおそれがある。月曜日から金曜日まで、うつとおしそうな顔が、土曜日になると、目が光り輝いてくる日本人の数が、案外に多い。もともと、私なども、ウィークデーよりも日曜の朝が釣りだ、ゴルフだ、といちばん早起きであることから考えても、一がいに若い人ばかりを責めるわけにはいかないであろう。ただ、レジャーもここまで普及発達したら、そろそろ分に応じたレジャーというものを考えるべきだと思う。若い人たちのエネルギー的行動が、年寄りの分野へ侵入し、年をとった人たちは、若い人たちに押しまくられ、遠慮しながら余生を楽しんでいるような光景が、じつに多く見受けられる。若い人には、金で買えない若さがあり、自由という得がたい財産があるはずである。その人々が、大人と同じような英国製の生地の洋服を着て、大人以上のいい自動車に乗って、若さのほとばしるままに行動されたのでは、老人こそいい迷惑である。仕事が終わって、ホッととして、ビヤホールで一ぱいのジョッキを傾けるのも、ひとつのレジャーであろうし、またゴルフの練習場でひと汗かくのも、レジャーであろうが、一軒くらい、五十歳以上のお客

さまに限るといふバーができてよさそうなものである。レジャーにもいろいろな動向があり、流行があることは、いうまでもないが、ひとつうれしいことは、近頃は日曜日に家族ともども一緒に楽しむというレジャーの姿が、非常にめだつてふえてきたことである。道路の状態もよくなり、自動車も手軽に手にはいるような状態になったためかもしれぬが、欧米のレジャーのレベルに、もはや到達し、ある部分では、はるかに凌駕したような観がある。このように、ありとあらゆるレジャーが、われわれの身辺を取り囲んでいるなかで、よほどの強い意思と正確な計画を持たなければ、仕事を全うすることは、むつかしいのではなからうか。家に帰れば、テレビが待ちかまえ、女のくどきかた、人の殺し方までも、ていねいに教えてくれる。また、レジャーの性質が変わつたために、一時斜陽視されていた映画も、なんとかその状態を挽回せんがために、親子では気恥ずかしくて見に行けぬような作品を制作している。もつとも、これも一時的な現象であろうと信じたいもので、近ごろ、真面目な映画が当たたりをしているという新聞の報道を見て、一時行き過ぎた日本のレジャーの姿が、ようやく正しい軌道に乗り始めたかと、うれしく思っている。

急激に発展、発達したレジャーブームが、よりいっそう国民の生活を豊かにし、国民をしあわせにし、明日からの活動力のもとになる正しいレジャーに、一日も早く進歩することを願っているのは、けつして私一人ではないと思う。

*

ファッションの変転

スキー、登山、ヨット、ボーリング等のレジャーが、現在から見ればどうということもなく、また規模も内容もお粗末なものであったが、当時は戦後の暗い時代が明けていっせいに花が咲いたような、まことに新鮮な思いがしたものである。人々の服装もはなやかなものに変化して

いった。「ファッション」という言葉が一般化したのも三十年代ではなかったかと思う。昭和二十九年頃までは流行といってもせいぜい「真知子巻き」とか「落下傘スタイル」といった程度のもだったが三十年代になるとにわかにはファッションは賑やかになってきた。人々の関心がやっと「食」から「衣」へ移るだけのゆとりがでてきたのであろう。クリスチャン・ディオールのAラインとかYラインがもてはやされ、若い男性はマンボスタイルといわれた極端に先の細いモモ引きのようなズボンと細襟の上着で風を切って歩く姿がやたらに目についた。

昭和三十一年は、やはりディオールのXラインとかマグネットライン、あるいはカリプラインなどといわれるものが流行した。

昭和三十三年はサックドレスの流行、またこの頃から下着ブームがやってきた。昭和三十四年は皇太子ご成婚の年でミッチーラインが流行し、テニススタイルやヘアバンドがはやった。

昭和三十六年にはシームレスストッキングがブームとなり、ホンコンシャツが流行、三十七年はみゆき族スタイル、シャーベットトーン、三十八年には、プレタポルテ、バカンスルック等が流行した。

三十年代は目まぐるしく新しいファッションが生れた時代であった。若者はこのような世相の中で青春を謳歌する反面、ありあまるエネルギーのハケ口を政治に向けて爆発させようとした者もあった。

昭和三十年代の前半は政治的にはまことに不安定な時代であった。その中心となったのが日米安保条約であったが、その前の昭和二十七年の血のメーデー事件いらい、吹田事件、内灘、砂川等の米軍基地反対闘争、そして警職法改正反対運動と次から次へと大きなストとかデモが続き、政治的には嵐の時代であったといえよう。

スポーツ奨励

かねてから私は、会社の若い人達のもつエネルギーを発散させるためスポーツを多に奨励しようと考えていた。私は学生時代からスポーツが大好きであったが、父はスポーツが大嫌

いであった。「運動がしたいなら庭でもはいてる」といったくらいで、スポーツをやるような奴にろくな者はいない、という考え方であった。私はそんな父の考え方にかえて反発し、意地になってスポーツに励んだのである。野球、ラグビー、テニス、スケート、スキー、と何でもやったが、私が好きになったスポーツは個人プレーを競うものよりチームワークを重視する野球、ラグビーといった団体競技であった。

そこでスポーツにおけるチームワーク、それがそのまま会社内のチームワークをそだてることになると考え、社員にスポーツをすすめたのである。チームワークの重要性は私が学生時代ラグビーをよくやっていたことから知ったものであるが、私は「会社はラグビーのチームのようなものである」と考えている。即ち、個人がいくら秀れていても、その会社はうまくいくものではなく、会社がうまく運営されるためには会社全体のチームワークがとれていなければならないのである。私は父のあとを継いで会社の責任者となって、一番力を注いだのは会社の「和」であり、「人と仲良く遊べないものは人とうまく仕事もできない」というのが私の考えであり、この「和」を保つために会社のチームワークを作り上げることにつとめたのである。

そのため毎日の昼休みや週末には会社の社員、工員の人々と野球、水泳、スキー、テニスとあらゆるスポーツをやった。社員と



社内ソフトボール大会

いわず工員といわず、また重役、社長等のへだたりなく、一緒に遊び、そしてファイティングスピリットを養なおうと考えたのである。

新入社員の採用にあたっては、私は学校の成績が多少悪くても、スポーツを一生懸命やっていた若者を積極的に採用した。私の期待にこたえて、当時入社してきたスポーツマン達は現在会社の中堅となって活躍してくれている。

アイスホッケー

当社のアイスホッケー部が誕生したのは、昭和三十六年十月であった。発足当初は私もスティックを持ってプレーしていたのであるが、チームの実力が向上してくるに従い「ご遠慮願います」ということで応援の方にはまわされてしまった。チームの発足のキッカケは、安全自動車の中谷保社長と伊勢丹デパートの小菅丹治社長に偶然会った時に、三社対抗で、何かスポーツをやらうじゃないか、ということになりアイスホッケーをやることになったのである。このアイスホッケーチームは東京実業団リーグ戦で上位の成績を収めたり、西武鉄道の前身である品川クラブと互角に戦うなど大活躍をしたのである。昭和三十六年のアイスホッケー部創立時のメンバーは次の面々であった。

総監督 梁瀬次郎

部長 漆山一（故人）

監督 堤正夫

主将 児玉孝正（現GM事業部長）

マネージャー 竹内達雄（退社）

選手

フォワード

高橋茂人

石井照夫（現広報室長）

山本忠雄（現ヤナセ設備工業営業部長）

木田秀（退社）

荻根沢浩一（現自動車事業本部）

三堀太郎（退社）

京極保（現札幌支店次長）

栗田達雄（現ヤナセ栃木支配人）

川上靖治（現自動車事業本部業務部担当次長）

平川元美（現VWアウディ事業部担当次長）

和田達彦（退社）

尾藤泰之（退社）

堤正夫

児玉孝正

上沢賢二（現アフターセールス管理室担当部長）

ゴールキーパー

上野和雄（退社）

牧野健策（退社）



発足当時のアイスホッケー部

ラグビー

アイスホッケーとともにヤナセのスポーツが全国的に名を轟かせたものに福岡支店のラグビー部がある。福岡支店にラグビー部が創設されたのは昭和三十六年の春であった。

もともと九州はラグビーの盛んな所で、その頃福岡支店には全九州のレギュラーメンバーとして活躍していた内藤勇策君、佐倉為成君等がいたことが、ラグビー部設立のキッカケとなったのである。

この頃の事情について、当時福岡支店に勤務し、現在は取締役大阪支店長をしている堀定良君に思い出してもらった。

福岡支店ラグビー部について

堀 定良

昭和三十五年四月、竹末長人君（現福岡支店VW部長）、佐倉為成君（現日産プリンス福岡販売取締役）の両名が九州の大学ラグビー界の名門西南大より入社するやいなや早大OBでパーツ課勤務の内藤君を中心にして着々とラグビー部発足の準備が進められた。当時は現ヤナセ設備工業社長の和田さんが支店次長として在任中だったが、スポーツ好きの人だけにいろいろと支援していただき、やっと昭和三十六年三月に結成の日を迎えたが、和田次長はその日を待たずして、ジャージの色を決めたところで東京に転勤となってしまった。部員として十五名ほどが名を連ねたが、ボールを持った経験のある者は内藤、竹末、佐倉の三名のみで、他の連中は学生時代は柔道やら陸上競技やらで、おおよそラグビー部とは縁遠い連中ばかりであった。

福岡社会人クラブに入会したものの、試合する度に惨敗で、あまりファイトが出過ぎて往々にしてレフェリーから注意を受けるなど、散々の態で、三人の苦労はさぞかしと思われたが、気にもせず全員一体となってグループで当る、すなわち、そこにはヤナセの活動の基盤である意気と熱と人の和が徐々に醸成され培われ始めてきた

と思われた。

和田さんの次の次長として現製造事業部長の中山さんが赴任されるや、毎週日曜日には冷たい玄界灘から吹き上げる寒風ものともせず、応援に来られては若い部員一人一人に「オイ大丈夫か」、「シッカリ頑張れよ」と声をかけられるなど、このラグビー部から何かを引き出そう、何かを作り出していこうというような気持が当時の若き中山次長の心の底にあったのではなからうかと今思い出される次第である。

昭和三十七年には、西南大学からナンバー8として活躍する後藤君、フロントローでファイトの塊の様な赤司君等が続々と入社してきて、福岡支店黄金時代への基礎が出来上った。

昭和三十八年、三十九年と七人制ラグビーにBクラスとはいえ優勝し、当時の岩永取締役、鈴木支店長を中心として歓喜の声をあげたのである。

次第に九州ラグビー界にも「ヤナセ強し」の声が聞かれるようになり、大分県では大分教員クラブと、また大牟田では三井染料と対戦する等、各地に遠征も多くなってきて、遂には当時大学ラグビー日本一の同志社大と対戦する機を得たのが、昭和四十年五月のことであった。対戦の場所は京都の京都大学グラウンドと決まり、メンバーは次の人々が選ばれた。



昭和39年9月九州大学グラウンドにおいて
7人制ラグビー優勝

	部長	堀定良 (現大阪支店)	7	平田長明 (現自営)
	監督	内藤勇策 (現保険代理業)	8	後藤紀昭 (現日産プリンス)
	主将	竹末長人 (現福岡支店)	9	山根正 (現自営)
1		稲水秀勝 (現自営)	10	坂井三彦 (現福岡支店)
2		赤司泰祐 (現県木材市場)	11	印昌喜 (現神戸電機)
3		梶原一彦 (現城島産業)	12	岡部秀年 (現自営)
4		糸井重登 (現日産プリンス)	13	橋爪勇誠 (現自営)
5		大庭正夫 (現福岡支店)	14	伊藤之雄 (現自営)
6		佐倉為成 (現日産プリンス)	15	竹末長人

当日は大阪支店からも大勢の応援を得て、奮戦の結果、遂に十六対八でノーサイドの笛を聞いたのである。翌日は京都市役所と対戦したが、雨中のゲームとなり、強力フォワードの前に免を脱いたが、これなら全国大会も夢ではないと自信をつけて、福岡に帰ったのである。

昭和四十一年十一月には北九州と南九州から一チームずつ出場出来る全国大会予選戦がおこなわれた。当時の八幡製鉄はシードチームとしての出場なので、われわれの相手は日本の強豪九州電力であった。これを倒せば大阪の花園ラグビー場だと、希望にもえて戦ったが惜しくも敗れたのである。あと書きになるが、われわれが七人制に優勝したとき、現商事事業部長の館野さんは、よほど嬉しかったのか、ある日、こんな歌ができたからあとを続けてくれ、と渡されたのが次のような歌詞であった。

1・青い空にパントが上る

ダッシュだダッシュださあ行こう

今日の相手は手ごわいぞ

ヤナセ、ヤナセのフィフティーン

という調子のもだった。会社のモットーである「意気と熱と和」をもちこんで、
と思ひ、四番までをつぎた
したのが次の歌である。

2・栄えあるマークを胸にして

意気に燃え立つ若人の

ガッチリ組んだスクラムは

ヤナセ、ヤナセのフィフティーン

3・ゴールはそこだ、もう一おしだ

ファイトだファイトだ頑張ろう

熱い腕に血がかよう

ヤナセ、ヤナセのフィフティーン

4・いざや汲まん勝利の美酒を

今日のトライは人の和で

獲ち得た歓喜類いなし

ヤナセ、ヤナセのフィフティーン

*

オールヤナセ事業所対抗野球大会

昭和三十六年の五月二日と三日の両日にわたり第一回オールヤナセ事業所対抗野球大会が開催された。ところで、この野球大会の具体的な話が

初めてもちあがったのは、昭和三十四年の暮の本社野球部の納会の時であった。私は本社野球部の名誉監督兼プレーヤーとして、この納会に出席していたが、ふと思いついて、西と東の中間の名古屋あたりで全事業所対抗の野球大会をやりたいと話したところ、全員大賛成で「ぜひやりましょう」ということになったのである。予算等の問題があり、いつの間にか立ち消えになりかかっていたところ、昭和三十五年十月にプリンス自動車の代理店対抗野球試合が開催され、そのチームを激励するための会の席上、再度全国野球大会の開催を要請し、やっと実現の運びとなったのである。

準備は本社野球部長の中山総務部長代理（現製造事業部長）を中心に総務部の平賀勇君（退社）等が着々と進め、各チーム十五名、交通費、宿泊費本社負担、場所は結局東京にきまり、早速各店へ招待状が発送された。

問題になったのは札幌出張所をどうするかということであった。なにしろ店全体の人数も少なく、場所も遠いので、果して仕事に支障なく出て来られるだろうかと心配したのであるが、札幌出張所より「社内報で野球大会開催を知り、ぜひとも参加すべく、休日を返上して仕事をやるつもりである。皆たのしみにしております」との

連絡があり、参加が認められたのである。五月二日午前九時に、各地の事業所のチームが碑文谷の勸銀グラウンドに集合した。参加チームは、北から札幌出張所、東北ヤナセ、東京本社、芝浦工場、高浜工場、梁瀬商事本社、ウエスタン自動車、横浜支店、静岡ヤナセ、名古屋支店、大阪支店、山陽ヤナセ、福岡支店、参加者は総勢二百十名であった。二日間にわたり熱戦がくりひろげられ、結局決勝戦は本社と福岡支店の間でおこなわれ、1対0で本社が優勝したのである。決勝終了後直ちに閉会式をおこない、表彰をおこなったのち、「ヤナセの歌」を全員で合唱して大会の幕を閉じたのであるが、今思い出しても本当に楽しい意義のある大会であった。

表彰されたチーム、選手は次の通りである。

チーム賞

優勝

東京本社

準優勝

福岡支店

個人賞

最高殊勲選手

小林則昭(本社)

最優秀投手

子石原詩(福岡)

最優秀打者

渡辺幸男(福岡)

敢闘賞

高山政雄(静岡)

監督賞

森山知彦(本社)

盛り上った名古屋大会

第二回野球大会は翌年東京で行われ、第三回目になって、やっと最初に開催地として考えた名古屋大会が実現した。大会を東京以外の地で開くことについては、さま

さまざまな困難がひかえていたが、名古屋支店の全員の協力により非常に盛り上り、楽しい大会となり、大成功を収めたのであった。

この名古屋大会の様態等について当時次のような一文とリポート記事が社内報（昭和三十八年六月号）に掲載されているので紹介しておこう。

金の鯨

梁瀬 次郎

第三回オールヤナセ野球大会は名古屋にて四月二十八、二十九の両日に行なわれた。

第一回、第二回はいずれも東京で行なわれ、地方へ移したのはこれが初めてである。

指定された開催地の支店はさぞかし大変であろうとは思いますが、通常、出張の殆んどない現場の青年にとつて、たまには旅行することは楽しみであろうし、支店を見ることも今後の仕事の上からも大きなプラスと考えて、思い切つて第三回を名古屋へ持つていった。正直にいつて内心多少の心配はあった。

結論として、第三回の大会は実に立派であった。名古屋支店の今村支店長、館野さんを始めとして全員でよく一致協力、立派に之を成し遂げてくれた。野球部員に限らず、全店あげての協力には頭が下がる思いがする。

開催二日前、本社より平賀、大西、寺岡の三君が応援に名古屋へかけつけたが、殆んど何もすることがなかったと嬉しそうにボヤいていた。うれしい悲鳴である。

さて、当日の参加人員は応援団を含めて約三百人。予定の二百六十人分の弁当もあわてて追加した始末。この弁当はトヨタ食品、初寿司、お菓子はデッチョウカン店大須ウイロー店、何れもVWのデリバリーバンまたはベントをお買上げ願つたお客様ののみ。徹底した商魂を見上げたもの。

また、選手一同がお腹をこわさぬようにと生水を飲むことを止め、二台のブルーフレームをグラウンドに持ち込み、これで湯を沸かして茶を接待していた。今年の冬も名古屋支店はブルーフレームを沢山売ることだろう。

グラウンドは市営グラウンドを三面確保したが、この予約は一ヶ月前の午前九時受付のため、前日の昼から行列を作って並んで漸く獲得したもの、この苦勞、努力は筆では書きあらわせない大きなものである。

宿舎は名古屋観光会館に全員宿泊。各チームの部屋に名古屋支店女性従業員で組織されている名古屋女性会からお花が各所属に配られていたなど、細い心づかいに遠くからはるばる来名した青年の心には氣持よく感ぜられたに違いない。良いことをしてくれたものだ。また全国から参加した各野球部は、その郷土の小さい土産を持ち寄り、交換したことも心暖まるヤナセならではの感じであった。

勝ち負けはどっちでも良い。どの店が勝っても同じヤナセの兄弟であるとはいえ、各チーム全力をふりしぼって良く戦った。

東京本社チームが一日の長あり結局優勝し、準優勝は福岡であった。

正直にいつて各チーム皆ドングリの背くらべであるが、あの少人数の静岡出張所があれだけ敢闘したのは賞讃されて良からう。また漸く雪が溶けた札幌のチームも、遠路の疲れを吹きとほして、あれだけ戦ったことは見事であった。

全試合終了後、あいかわらずのグラウンドの清掃は本社チームが音頭をとって行なっていたが、この本社チームがいつもリードしてくれるので大変助かりましたとの名古屋の連中の言葉を素直にうけとりたい。

本社チームは常に模範を示さねばならぬ。重要な責任のあることを改めて痛感した。審判の判定に係わるトラブルも一度もなく、間違った判定に対しても一度もクレームもなく、立派なゲームの連続であった。これは鳥海

審判長の功績であろう。彼はヤナセの至宝との声をアチコチで聞く。二十数年彼を知る私にとって誠にうれしい言葉である。

二十九日の夜の懇親会は、また実に見事であった。若さが一杯。和の心が一杯。食堂が割れんばかりの、日比谷の杜の合唱。札幌野球部全員のソーラン節等、陸続とつづいて、それを迎えて全員の拍手子。同じ釜のメシの友情が一堂に満ちたパーティー。

全員の宿舎であった名古屋観光会館は全国から団体が参集する所。この支配人さんが、こんなにマナーを心得、そして皆さんが仲良く規律を守られる団体は当館開設以来初めてです、と手放しで賞めてくれた由。名古屋の連中は鼻高々であった。全国の野球部の選手が、名古屋支店の大きなPRをしてくれた。こんなうれしいこと、有難いことはないと喜んでた。

名古屋の野球部の主将の斎藤明君は、大会に備えての練習中、十日程前に鎖骨を折ってしまい、ギブスをはめられたが、一日も会社を休まず、加えて大会の準備に病体を押



して努力してくれた。うれしい男意気である。こんな素晴らしい成績をあげた名古屋の全員の苦勞を汲んだ神様は、天気予報に反して、二日間を野球日和にしてくれた。

グラウンドのマウンドの正面にあの名古屋城がクッキリ雄姿を見せ、その両翼には金の鯨がキラメいて、夕暮の中をまた来年会おうぜとサヨナラのエールを交換している三百人の若人の明日をより仕合わせにと見つめているかの様である。

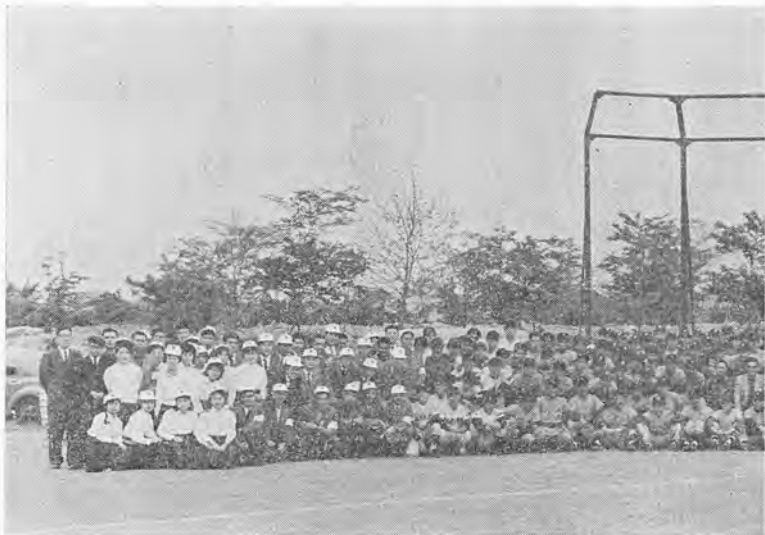
さあ、この意気で働こう！

この心意気で頑張ろう！

来年の当番店、仙台さん、しっかり頼みます。宮城ふそ
うとガッチリ手を組んで。

この全国大会に参加して明日のヤナセの飛躍がこの若人の力によって必ず成し遂げられるであろう。

昨年まで毎年出場した私は腕が痛くて始球式がワンバウンド。こんなさびしい想いをしたことはかつてなかった。どのチームからもスカウトの話もなかった。やはり年のせいでとションボリしている時、ウエスタンの今井主将から



社長、一発ピンチヒッター頼みます」といわれた時の嬉しさは中老の者のみか知る喜びだ。その上ヒットが打てたその嬉しさ。俺はまだ若いんだ、大丈夫だと自信が出来たその喜び、言葉では一寸いえない。私は是非来年も打たして欲しいものだ。お情けでなく。

『和苑』の大会リポート

第三回オールヤナセ各事業所対抗野球大会は会場を初めて東京以外の地、名古屋に移して去る四月二十八日、九の両日盛大に開催された。幸い、天候にも恵まれ北は札幌、南は福岡から集まった約二百五十名の若人達は、各事業所の名誉をかけて力一杯のプレーを展開し、熱戦の末、優勝は本社チーム、準優勝は福岡支店チームがそれぞれ獲得、また一回戦で不幸にして破れたチームで構成された第二部では東北ヤナセチームが優勝し、地元名古屋支店チームが準優勝を飾った。

このオールヤナセ野球大会の意義は単に勝つ事が目的ではなく、常日頃顔を合わせる事もない各事業所の者同士が一堂に会して参加し、野球という共通の趣味を通じて親睦をはかる事にあるわけで、この点については会場その他の準備をされた名古屋支店の努力と相俟って大成功であった。そして次回は仙台(担当東北ヤナセ)で開催される事も決定した。

四月二十八日午前八時、参加者全員が天下の名城として名高い名古屋城横の名城公園グラウンドに集合、名古屋支店女子事務員が持つプラカードに先導されて入場、開会式にのぞんだ。開会式は、今村名古屋支店長の開会宣言、本社和田総務部長の挨拶に続き、本大会の為にわざわざ来名した社長から、この大会を単なる大会に終わらせる事なく相互の親睦とヤナセの人間としての人格形成に役立たせてほしいとの訓話があり、全員で記念写真を撮

影の後、芝浦工場対日本テレビジョンの試合から大会の幕は切って落された。試合方式は所謂ヤナセ方式ともいえるトーナメント、第一回戦での勝者を一部、敗者を二部として二日間に亘って行なわれるわけであるが、スケジュールの関係で、第一日目で二回負けると第二日目には全く試合のないチームも出て来る。昨年は第一日目で姿を消してしまったチームが大阪、福岡、札幌の各チームであったが、今年は日本テレビジョン、横浜、札幌の各チームが、不運にも第一日目でグラウンドから姿を消してしまった。そして親睦試合ということからしても、さほど執拗な抗議もなく、また、攻守の交替、試合運びもキビキビやったお陰で、予定より早く第一日目のスケジュールを終了、全員宿舎に帰り、熱戦の汗を流して六時から開かれた懇親パーティーにのぞんだ。

懇親パーティーは宿舎である名古屋観光会館の地下大食堂にバイキングスタイルの料理が盛られ、大会参加者全員がそれぞれ同一事業所員がかたまることなく、テーブルに配置され、試合を離れ大いに親睦を深めた。

宴たけなわになる頃より、余興も始まり、各事業所より郷土色豊かな歌などが飛び出し、さしも広い会場も二百五十名の若人の熱気に満ちあふれていた。そして最後にヤナセの歌を全員で声高らかに合唱、八時三十分、明日の健闘を約して散会した。

第二日目は各チームとも一応相手チームの手のうちを研究しているの、自然、木目のこまかい作戦を樹て、試合を進めた結果いづれも接戦となり、午後三時、東京本社対福岡支店の試合が始まる頃には大会も最高潮に達し、既に試合の終わったチームも全員が観客に廻り、一投一打に盛んな声援を送っていた。

そして結局第一部は4-1のスコアをもって東京本社が福岡支店を降し、第二部では東北ヤナセが地元名古屋支店を6-5の僅少差で退け、優勝した。

午後五時、全試合を終了、閉会式が行なわれ、各チーム及び優秀選手の表彰が行なわれ、「来年は仙台で会お

う／＼と約して、多彩な名古屋大会の幕を閉じた。

なお、表彰チームおよび優秀選手は次の通りである。

▽チーム賞

第一部 優勝||東京本社チーム 準優勝||福岡支店チーム

第二部 優勝||東北ヤナセチーム 準優勝||名古屋支店チーム

▽個人賞

最高殊勲選手賞||山室宏造(東京本社) 最優秀投手賞||阿部征二(東京ヤナセ) 最多ホームラン賞||山森秀雄(名古屋支店) 打撃賞||佐藤智尔(東京本社)、相沢和雄(東北ヤナセ) 優秀監督賞||森山知彦(東京本社)、二階堂克衛(東北ヤナセ) 敢闘賞||横田(本社)、小堤(東北)、安永(福岡)、高桑(名古屋)、蘭地(芝浦)、喜多(横浜)、岩本(宮城)、羽島(大阪)、伊東(TCJ)、山沢(札幌)、杉山(静岡) 美技賞||宇佐見(本社)、杉浦(名古屋) 最年長選手賞||成毛(高浜) 最年少選手賞||酒井(高浜)

今年のオールヤナセ野球大会はその会場を初めて東京以外の地、名古屋に移したので種々困難な問題も多かった。しかし今村支店長以下、支店全員の努力により、参加者全員が「よくもここまで準備してくれた」と感謝の意を表していたが、なかでも、宿舍とグラウンドの獲得には相当骨を折った模様で、その苦心談を大会のこまかなこと一切を切り盛りした、名古屋支店総務係岩間主任に聞いてみた。

「東京大会の場合は参加チームの約半数が在京チームであります。地方の場合は地元を除いて全チームが遠征チーム。今大会も二百五十名もの人を出来ることなら一所にと思い、名古屋で大会が開かれると決定した昨年の大会直後から物色し始めました。それに費用の点、設備の点も考慮に入れなければならず、また名古屋にはそん

なに大きな宿泊設備が多くあるわけでもないし、ちょっと自信がなかったのですが、たまたま戦後駐留軍が使用していたアメリカ村の跡に、新しく名古屋観光会館という、割に設備のよいホテルが完成しましたので、早速出掛け、強引に予約したわけです。早目（十ヶ月も早く）に申し込んだのがよかったのでしよう。

グラランドもあまり宿舎より離れず、また、同時に数面使えるところと思い探したのですが、丁度連休のためこのグラランドも貸してくれない。やっとの思いで獲得したグラランドも、急に改装するからと断わられたりして、全く青息吐息でした。そこで残るは名古屋市中で管理している市民用の野球場だけ。ところが、利用希望者があまりに多いので、毎月一日、その翌月の使用者を先着順に受け付けるとのことなので、もし、これをのがしたら大変と過去の実績などを調べると、二晩位前から徹夜しなくてはならぬとのこと。二月末とはいえ夜の冷え込みはまた格別、ちょっと無理かと思つたら、名古屋支店の面目にかけても獲得しましょう、と若手組が交替で頑張りを、確保した次第です。学生アルバイトを多勢雇って並べたところもありましたよ」

今度の大会に一番遠くから参加したチームは、札幌だろうかと、福岡だろうかと、話が出たが、名古屋―福岡間は八四〇キロ、名古屋―青森間で一一〇〇キロ、文句なく札幌に軍配があがったが、その札幌が不運にも第一回戦で優勝候補の東京本社とあたってしまった。雪のため練習も出来ず、少人数の中から選ばれ、加えて長旅の疲れも加わって健闘及ばず破れはしたものの、そのファイトたるやすばらしいもの。一時は本社もあわや、と思わせる場面もあった。

それに試合開始前本社チーム全員に小さな木彫りの熊と北海道の案内書をプレゼント。この大会の主旨である「親睦」に対する積極さは見上げたもの。試合には負けたものの、他では完全に本社を圧倒していた。

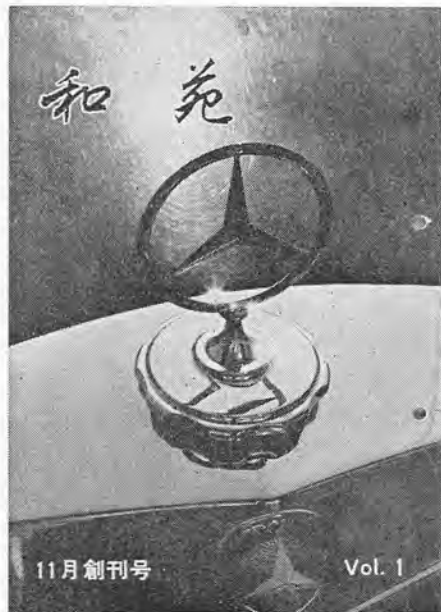
名古屋支店には「女性の会」なるサークルがあり、お花、お茶を初めとするお稽古事から、職場における女性

の問題に至るまで大いに話し合い、知性と教養の昂揚に努めているが、今度の大会にも是非何か会としてお役に立とうと考え、遠来のお客を慰めようと、殺風景な宿舎の各部屋にお花を活けてくれた。男ばかりの殺伐とした部屋に、きれいな花がかざられたが、その花の美しさ以上に優しい名古屋支店の女性の心に、皆ほのぼのとしたものを感じざるを得なかった。その他、入場式には揃いの服装をして選手を誘導してくれたり、お茶の接待なども実に行き届いたもので「嫁さんは名古屋にかざる」なんて冗談が飛び出すほどであった。

社内報『和苑』の発刊

社内ですポーツを奨励するいっぽう、社員の文化的交流を盛んにし、われわれのモットーである「人の和」の精神を養い全国的な和を強固にし、おたがいが理解し合うことが必要であると痛感し、かねてから考えていた社内報を発刊することにした。第一号が発刊されたのは昭和三十五年十一月のことであった。名称は当社のモットーである「人の和」から『和苑』とすることとし、題字を故井上治一氏にお願いした。当初は新聞紙スタイルのものにしよとの案もあったが、私はどうせ作るからには金をかけて、紙も上質なものを使うよう指示した。最初の担当者は当時総務部の平賀勇君であった。

『和苑』は創刊以来一度も休まず、現在（昭和五十八年八月）で二六七号になるが、その内容の性格もスタイル



も変ることなく続いており、これは平賀君のあとを引継いだ歴代の編集担当者、原田清吾（現広報室担当次長）、井上洋一郎（現文書課長）、今井エミ（退社）、山田昌宏（退社）、河野誠男（退社）、谷口菊江（退社）、落合妙子（現文書課）、そして現在の木村浩二（現文書課）の諸君の努力によるところが大きい。

チームワーク

野球大会はその後数回行なわれたが、いつの間にか姿を消してしまった。アイスホッケーやラグビー、テニス等も、それぞれ現在でも本社や支店でクラブ活動は続いている様子であるが、昔のように私も含め、役員や社員が全員で参加、応援するといったことはなくなってしまった。

これは会社が発展し、組織も大きくなり、社員の考え方も変わってきたためと思うし、それはそれで結構な事であるが、私としては正直なところ寂しい気がしないでもない。暗い時代が終り、若い力が盛り上っていたあの頃は実に楽しかったと思う。会社も若く私自身も若かった。会社全体が一つにまとまり、働く時も、遊ぶ時も全員が心を一つに合せて行動していた。時代や会社の規模といった条件が丁度良かったのかもしれないが、会社の最も望ましい姿であったように思う。

どんなに会社の状況が変化しようとも、チームワークは重要であり絶対に欠かせぬものであり、大企業意識やセクショナリズムは何



ヤナセ大運動会

としても排除しなければならないと思う。現在の当社には、あの頃あった「何か」がどうも欠けているような気がする時がある。名古屋大会の社内報の記事を読むと、野球大会を盛り上げ、成功させようと、全員が力を合せた、あの時の思い出が鮮明によみがえってくる。あれこそヤナセのスピリットであると思う。

当時野球やラグビーに夢中になってプレーし応援した人々も、今では会社の中堅となって毎日忙しく働いているが、時々当時を思い出して、あのチームワークやファイティングスピリットを若い人々に伝えてもらいたいと思うのである。

新社屋落成と創立五十周年記念行事

ネットワークの完成

自動車の輸入が不自由で、将来の見通しも困難であった昭和三十一年頃から、私は自由貿易が再開される時がいつか必ず到来することを確信していた。その日に備えて、全国の販売、サービスネットワークを拡大し、施設を整備することに全力をつくしてもきた。札幌出張所の新社屋完成をもってそれが一段落したので、いよいよ懸案となっていた東京芝浦の本社屋の全面的な改築について考え始めたのが、昭和三十五年の暮頃であった。

芝浦の土地は大正八年より昭和三十四年までの満四十年を期限として芝浦土地株式会社より賃貸していたものであったが、この土地の所有権を獲得することが絶対必要と考えて、当時砒油部長をされていた梁瀬喜作氏（現ヤナセ社友）の大変な努力の結果、昭和三十三年九月に無事売買契約が成立し、土地は当社のものとなったのである。取得価格は八、三七四万円であった（『轍1』三十一頁参照）。

日本橋通り三丁目の本社時代には芝浦工場としてサービスを主としていた事務所を戦後は本社として使ってきたが、そこにはショールームすらも完全なものではなかった。全面改築は長年の念願であった。新本社建築には約十億円の資金を必要とした。

とりあえず日本勸業銀行（現在の第一勸業銀行）の芝支店から融資を受け、かわりに日本橋の旧本社屋を売却し、さらに高浜工場の土地の一部を当時ソニーの社長をされていた井深大氏に茅ヶ崎のゴルフ場スリーハンドレッドクラブのお風呂の中でお願ひして、ソニーに買ってもらったとき、そのお金で返済することにしたのである。その時、高浜の土地の時価が値上りするまで返済を待ってくれるという特別の配慮を下さったのが、当時の勸銀芝支店長で現在当社の相談役をされている乗杉恒氏であった。

善は急げということで、年内に早くも第一段階の工事として芝浦工場長室及び砥油部が研究室として使用していた建物の取壊しが始まった。この工事にもなって本社正面から通路の両側の植木を社員の希望者に競売で頒布することにしたところ、お昼休み時、構内が植木市のようなになったのも懐しい思い出である。

未曾有の大型景気

その当時は、神武景気よりも大型ということで岩戸景気と名づけられた好況下にあった。実質経済成長率をみても、昭和三十一年の神武景気の時六・二%であったのが、昭和三十五年は十二・五%となり、継続期間も神武景気が三十一年夏頃から約一年間であったのにくらべ、昭和三十三年六月頃から実に四十二ヵ月間も続いた未曾有の大型景気であった。この岩戸景気の主役は何といっても活発な民間設備投資であり、「投資が投資を呼ぶ」という形で、三十六年度には、四兆二〇〇億円の規模に達したが、これは昭和三十二年の二倍以上の金額であった。

個人消費はもちろん盛んになり、街にはさまざまな商品の新製品、新型が現われ、人々は快適で文化的な生活

(昭和40年2月10日現在)

	区別	地 域	社 名	代 表 者	住 所	電 話	管 轄
近畿地方	△	大阪府	(株)堺 マ ツ タ	杉本 実	堺市大仙中町10	堺 (7) 1441	大阪支店
	△	〃	治田自動車(株)	治田茂利	大阪市東区本町2-52	大阪 (941) 3618	〃
	△	滋賀県	(株)林オートサービス	林 泰三	大津市山上町73	大津 (3) 2986	〃
	△	兵庫県	西叡モータース	西叡久行	大和高田市大字高田1444-1	大和高田 2062	〃
	△	奈良県	夙川モータース(株)	辻田重雄	西宮市神楽町46	西宮 (2) 4875	〃
△	兵庫県	笠木サービス	笠木徳次	姫路市今宿神子岡前1465	姫路 (22) 1318	神戸ヤナセ	
中国地方	○	岡山県	山陽ヤナセ(株)	黒瀬左膳	岡山市野田86-5	岡山 (2) 6166	本 社
	○	広島県	山陽モータース(株)	梁瀬次郎	広島市千田町2-793	広島 (41) 4811	〃
	○	山口県	佐々木モータース(株)	佐々木源蔵	宇部市中央町一丁目7-22	宇部 (2) 5000	福岡支店
四国地方	○	愛媛県	(株)上田商会	上田卯平	松山市宮西町271	松山 (3) 6308	本 社
	○	高知県	欧米自動車(株)	弘田実徳	高知市棧橋通3-94	高知 (3) 3490	〃
	○	徳島県	東四国産業(株)	戸山正新	徳島市論田町大江26	徳島 (3) 5141	〃
九州地方	○	宮崎県	金丸商事(株)	日高匡幸	宮崎市高千穂通り	宮崎 8 2 0 8	福岡支店
	○	鹿児島県	鹿児島プリンス自動車(株)	上野善一郎	鹿児島市高麗町129	鹿児島 (4) 1195	〃
	○	大分県	(有)岡本自動車	岡本 肇	大分市大手町一丁目1-42	大分 (2) 2606	〃
	○	〃	渡辺自動車工場	渡辺 寅	中津市大字福頼321-2	中津 0 4 9 0	〃
	△	熊本県	吉本自動車(株)	吉本栄一	熊本市磯浜町78	熊本 (2) 3062	〃

ヤナセ・ネットワーク



ヤナセ全国販売・サービス網一覽

	区分	地域	社名	代表者	住所	電話	管轄
北海道	○	北海道	(有)梅森モーター商会	梅森富雄	釧路市新栄町16	釧路 5 6 9 5	札幌出張所
	○	"	(株)間藤自動車工業	間藤眞男	旭川市六条通13丁目右6号	旭川 4 2 5 5	"
	○	"	(株)石原自動車商会	石原正光	帯広市西13条北1-1	帯広 6 3 6 4	"
	○	"	(株)福地工業所	福地弘	北見市屯田町29	北見 2 9 8 4	"
	△	函館地区	(有)小野自動車整備工場	小野まさ子	函館市千才町12	函館 (3) 2063	"
東北地方	○	山形県	(株)後藤モーターズ	後藤啓之助	山形市十日町1-1-33	山形 (2) 2835	本社
	○	秋田県	ロイヤルモーター(株)	河村周吉	秋田市八橋字一黒塚98-1	秋田 (2) 6601	東北ヤナセ
	○	青森県	(株)ブルーモーターズ	長谷川進	青森市大字寺町4-1	青森 (2) 8171	"
	○	福島県	(株)ホゴウ	須佐啓仁	郡山市宇城清水63	郡山 (2) 6405	"
	△	岩手県	双葉自動車(株)	小笠原秋実	盛岡市葉園1-151	盛岡 (2) 7688	"
	△	秋田県	(有)川村自動車整備工場	川村二郎	秋田市牛島町大野中道下段20	秋田 (2) 7701	"
△	青森県	(有)吉野自動車商会	中山安吉	青森県三沢市上久保31	三沢 2 7 7 0	"	
関東地方	○	東京都	西武自動車販売(株)	堤清二	豊島区池袋駅2-19西武百貨店別館	東京 (981) 5151	本社
	○	"	鈴木栄二	港区東麻布1-9	東京 (583) 7181	"	
	○	"	富岡自動車販売(株)	佐々木正孝	中野区富岡通り3-13	東京 (362) 7551	"
	○	群馬県	群馬ヤナセ(株)	美沢め之助	安中市板鼻町180	安中 (8) 0086	"
	○	埼玉県	(株)埼玉モーターズ	田端栄世	熊谷市北大通り984	熊谷 3 1 4 9	"
	○	茨城県	オリビックモーターズ(株)	輪谷嗣司	水戸市千波町海邊付1987	水戸 (2) 7218	"
	○	栃木県	東照モーター(株)	伊沢正作	宇都宮市上横田町770	宇都宮 (4) 6301	"
	○	千葉県	千葉モーター(株)	布施利明	市原市八幡老川2222	市原 0 3 4 7	"
	○	東京都	ゼネラル自動車(株)	渡辺保	港区赤坂青山北町5-31	東京 (408) 4649	"
	○	"	大和自動車整備(株)	五十嵐清吉	文京区西片一丁目17-11	東京 (812) 5231	"
	○	"	京王自動車(株)	岡元貞義	新宿区西大久保2-250	東京 (369) 3111	"
	○	"	三興通商(株)	木下光二	港区芝浦久保原町11昭和ビル	東京 (503) 0918	"
	○	神奈川県	特静自動車工業(株)	杉山実	神奈川県横浜河原町宮上348	横浜 4 7 4	横浜支店
	△	東京都	(株)松本自動車修理工場	松本辰雄	江東区深川清澄町3-1	東京 (641) 7923	本社
	△	"	吉成自動車(株)	吉成誠弥	杉並区下高井戸4-971	東京 (311) 0908	"
	△	"	三益自動車(株)	梁瀬次郎	港区麻布市兵衛町2-70	東京 (481) 5158	ウエスタン
	△	"	中央自動車整備工場(株)	大盛義男	中央区新川1-6	東京 (551) 5752	"
	△	"	(株)三枝研究所	三枝久治郎	港区赤坂新町5-34	東京 (481) 3313	"
	△	"	三起工業(株)	豊崎三郎	渋谷区世田1-53	東京 (361) 6146	"
	△	"	(株)白金自動車工場	吉田喜八	港区芝三田老増町3	東京 (441) 0757	"
△	"	林動機(株)	林角三	日野区上目黒6-1312	東京 (711) 1414	本社	
△	神奈川県	(株)鈴木自動車工場	鈴木福三郎	横浜市中区本牧3の谷17-5	横浜 (20) 3694	横浜支店	
△	"	(有)協立自動車工場	小林直吉	横浜真市本町1-25	横浜 50 3271	"	
△	"	(株)相模グラーフ	糸亮一	相模原市上鶴岡4893	町田 (22) 2819	"	
中部地方	○	山梨県	山梨新菱自動車(株)	榎孝雄	甲府市太田町81	甲府 (3) 8194	本社
	○	長野県	(株)宮ノ尾自動車商会	宮ノ尾秀仁	松本市国府町214	松本 (2) 2014	"
	○	"	みすゞ自動車(株)	塚田登明	長野市岡田町8	長野 (2) 1800	"
	○	新潟県	新潟オート	渡辺一男	新潟市礎町1の丁1967	新潟 (2) 3327	"
	○	富山県	ノールモーターズ(株)	山口仙太郎	富山市東田地方町1	富山 (4) 3801	"
	○	石川県	九協自動車(株)	金田虎雄	金沢市増泉町2-111	金沢 (41) 5106	"
	○	岐阜県	近藤源(株)	近藤源	岐阜市金園8-11	岐阜 (3) 0101	名古屋支店
	○	静岡県	浜松モーターズ(株)	鈴木武	浜松市和田町639	浜松 (3) 6951	静岡ヤナセ
	○	"	ナトリオート(株)	名取寛二郎	静岡県豊田郡清水八幡17-1	三島 (5) 4491	"
	△	愛知県	成部自動車工業所	成部一樹	一宮市北神明町2-22-1	三島 (2) 6479	名古屋支店
△	"	協栄自動車(株)	大久保正一	名古屋市中区丸の内通1-50	名古屋 88 4762	"	
近畿地方	○	大阪府	高島屋大阪支店	飯田新一	大阪市灘区新地6-14	大阪 (631) 1101	大阪支店
	○	京都府	(株)アツマモーターズ	東一夫	京都市中京区千本通出世橋筋小橋電停前	京都 (84) 3756	"
	△	大阪府	東邦自動車(株)	巖邦雄	大阪府浪速区元町2-82	大阪 (641) 4322	"
	△	"	東邦自動車工業(株)	油井辰次郎	門真市大字門真960-1	大阪 (991) 4510	"
	△	"	ニューマリカンモーターズ(株)	平井寛二	大阪府北区北同心町1-75	大阪 (351) 0246	"

(注) ○印……特約販売店 ○印……指定販売店 △印……指定サービス工場

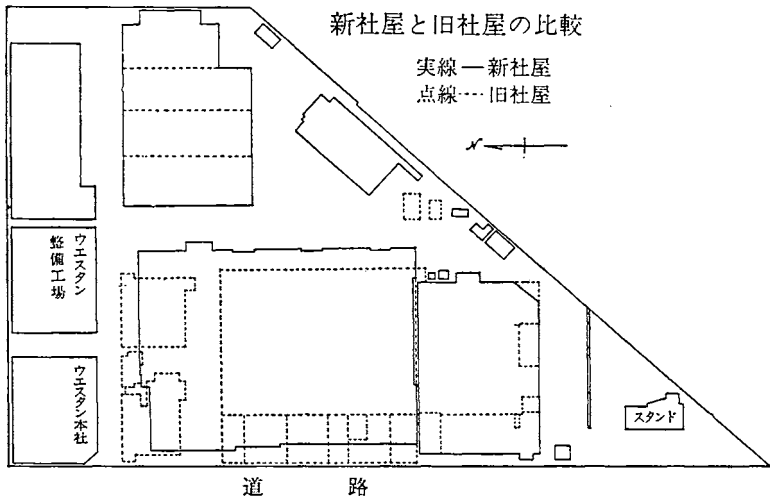
を望んでそれらの商品を買求めた。昭和三十五年十月には池田内閣から「国民所得倍増計画」が打ち出され、ブームにいつその拍車がかげられた。今から考えても、この時期はまことに活気のある、そして世の中がめまぐるしく変化して行くのが感じられる時代であった。「レジャーブーム」という言葉ができたのもこの頃であったと思うが、若者たちは夏は海、冬はスキーと青春を謳歌し、終戦直後の暗い苦しい時代の名残りはすっかり消えて、忘れ去られてしまったかのようにであった。

本社新社屋の設計

昭和三十六年五月であったが、概要はおおよそ次のようなものであった。敷地五、五四九坪、延建坪八、二九五坪、地下一階、地上四階の鉄筋コンクリート造りで、一階は道路に面して自動車及び商事会社取扱品のショールームがあり、営業部及び用品部の事務室、二階の大部分は中古車展示場となり、他に男女別々の休憩室がある。三階には社長室、専務室を始めとして総務部、経理部の事務所、四階は商事会社の事務室及び一〇名以上を収容する食堂となっており、サービス工場は、本館

昭和五十八年現在われわれが使用している本館ビル設計の詳細が決定したの

新社屋と旧社屋の比較



東側に二階建とし、屋上を駐車場とした。二階及び三階へ車をあげるために、工場側面にランプ（通路）がつけられることになっていた。

このビル設計は朝吹四郎氏にお願いした。朝吹四郎氏は、戦前の三越の社長をつとめられ、財界一の紳士といわれていた朝吹常吉氏の四男に当る。長兄英一氏は木琴で有名な方で、四郎氏は慶応大学普通部では私の一級先輩であった。普通部から英国のケンブリッジ大学へ進み、建築設計を学び、朝吹一級建築事務所を開かれていたので、どうせお願いするならば古い友人にということで設計をお願いした。施工は白石建設に依頼した。

昭和三十六年六月十三日に本社屋の地鎮祭が行なわれ、いよいよ本格的な工事が開始されることになった。七月には旧本社事務所の取壊しが始まる一方、前年末より建築にかかっていた芝浦工場の厚生施設が竣工した。

その間の社内のあわただしい雰囲気と、取壊しにまつわる鳩の一家のエピソードを、当時の『和苑』に私が書いている。短い文章なので、ここに転載してみよう。



新社屋完成図

ハトさん、ごめんね

梁瀬 次郎

東京本社は戦場、火事場のようにテンヤワンヤである。こわして、つくつてという同時作戦で、職場もせまぜま、ゴタゴタで、不便はなはだしく、能率も自らあげにくい。

しかし、この不便な職場で、ホコリと騒音の中で、今期も成績を下げまいと努力してくれている本社職員、芝浦工場の諸君には頭が下る。一人も不平をいっていない。この協力精神こそ本当の愛社精神のあらわれではなからうか。

新しいものが出来るのはうれしいことである。反面古いもの、特に四十五年も苦楽をともした旧社屋の柱一本一本にも強い愛着を感じる。これと永久に別れるのかと思うと、さびしい気持がする。古いアルバムを焼き捨てる気持であろう。

しかし、こうした感情を克服して前進することにより進歩が生れるのである。

人間は万物の霊長といわれるだけに、物事を割切つて考え、納得できるが、今度の本社工事で一番あわれなのは、社長室の窓の外に巣をつくっている鳩であろう。

今から何年くらい前からか、正確には覚えていないが、社長室と総務部との間の軒下に野鳩が巣をつくりはじめ、私が毎朝出社すると、窓の外から「オハヨウ」と挨拶してくれる。鳩は平和の象徴でエンジのよいものといわれているので、会社の将来の明るい希望を告げてくれているような気がして、一日鳩の顔を見ないと、病気ではないか、と心配したものである。近頃はすっかりヤナセの一員となり、タイプの小山女史の手からエサを食べ、所属は庶務課となっている。

最近可愛い小鳩も生れ、一見幸福そうに見えたこの鳩にとって、最大の不幸事件は本社の新築工事であつたろう。

工事はいよいよ本社の事務所の取りこわしにかかり、総務部も屋根からだんだんこわされてきた。あと二日もすると、鳩家の家庭も崩壊の憂き目にあうので、取りこわしの人夫さんに頼んで、鳩の巣を取りこわさぬように社長室の軒に静かに移した。

毎朝出社する私は、社長室に入ると「ハトさん、ごめんね」といつも口の中であげてしまう。しかし鳩たちも会社の発展をきつと喜んでくれるだろう。

*

『和苑』昭和三十六年七月号

会長胸像除幕式

新社屋の工事は順調に進み昭和三十七年七月には第一期工事が終了した。ほとんど完成した本社ビルの屋上からは、現在と違って周囲に高い建物がなかったから、東京湾の出船入船がシネラマでも見ているように見下すことができ、さらに勝鬃橋（かちどきばし）、御台場（おだいば）、そして富士山を背景に東京タワーをはじめぼんやり霞む山ノ手方面を一望のもとに眺めることができた。

本館の正面ロビー（現在のGMシヨールーム）の中央には、故会長の胸像レリーフがはめこまれているが、このレリーフは社員一同から寄贈されたもので



新社屋からの眺望

ある。

昭和三十七年は故会長の七周忌に当たっていたので、その記念行事として、新装なった本館ロビーで、壁像除幕式が七月十八日に挙行された。幕が開かれた後、来賓の原安三郎氏（日本化薬社長）、佐藤尚武氏（参議院議員）、斯波孝四郎氏（元三菱重工業社長、日経連顧問）等の挨拶があり、つづいて新社屋の四階食堂及び重役室において、故会長をしのいでカクテルパーティーが行なわれた。

除幕式に先立って、たしか昭和三十七年の三月頃、つまり建築工事がこのまま進めば十一月末には全館完成するという目途がついた頃から、落成記念行事についていろいろ考え始めたのであるが、たまたま翌年の昭和三十八年が「故会長が自動車を取扱われてからちょうど満五十年目」即ち創業五十周年に当たるといふことで、新社会成記念行事と五十周年記念行事とをあわせて行なおうということになった。

五十周年記念、即ち Golden Jubilee は会社の歴史のひとつの大きな節目なので、私としてはぜひとも盛大に行ないたかった。

会社の創立二十周年に当る昭和八年には、会社の大恩人である三井物産の全役員をお招きした。引出物は、竹製のバスケットの中にピックニック用のナイフ、フォーク、スプーン、お皿その他を銀器で作らせて格納してあった。向井忠晴、南条金雄、安川雄二郎、阿部重兵衛、武村貞一郎等の諸氏約二十名がおおいになった。その時、写真を一枚も撮っておかなかったことは「大変残念であった」と故会長は後悔していた。

記念行事準備委員会

創立三十周年は戦争中で行なわれず、四十周年記念行事は昭和三十年に椿山荘で行なわれた。その時、次の五十周年記念行事も父が元気なうちに行なえることを念願していたのであるが、父は待つてはくれなかった。やがて記念行事準備委員会が社内を設置され、委員長には青木節

一常務（現ヤナセ顧問）、事務局担当に松井満夫総務主任（現システム農業部長）が任命され、委員として次の人々が任命された。

○自動車会社

漆山一専務、故野坂光雄常務、藤田稔業務部長（現開発室長）、熊谷茂営業部長（現専務取締役）、和田裕経理部長（現ヤナセ設備工業社長）、鈴木朝夫総務部長代理（現ヤナセインターナショナル常務）、石井出雄宣伝課長、飯田栄一庶務課長（現人事部長付）、佐々木信雄総務課長代理（現取締役総務部長）、松井満夫総務主任（現システム農業部長）、松井篤子業務主任

○ウェスタン自動車

小林万寿夫専務、秋口久営業部長（現ウェスタン自動車専務）

○商事会社

大島仁夫常務（現ヤナセ常務）、梁瀬喜作砥油部長（現ヤナセ社友）

委員会はただちに活動を開始し、まず行事日程が決定された。記念行事期間は昭和三十八年一月二十六日（土）一月二十七日（日）の二日間とし、第一日目の二十六日は重要関係筋の招待、第二日目の二十七日は社員及び家族の招待日とすることが決まった。

各委員の努力により準備は着々と進められ、各界の招待客のリストアップ、記念事業、記念品の選定等々具体的な事が次々と決められていった。委員会が特に気を使ったのは式典当日のマナーの問題であった。宮家をはじめ、国内外のVIPの方々を多数ご招待するため、失礼のないよう、接待方法について外務省儀典課の教えを乞うなど、万全の準備を行なった。

新社屋落成

昭和三十七年はあわただしさのうちに終り、翌昭和三十八年を迎えた。五十周年記念行事に先立ち、一月二十五日に新社屋の落成式が行なわれた。式典は新社屋の四階の食堂で、午前十一時より挙行され、会社関係者のほか、社屋建設に従事した白石建設、朝吹一級建築事務所、上杉工業等の代表者が列席された。落成式のあと、日本勸業銀行から贈られた寄贈樹（槇）の奉植式が行なわれた。槇の木は故会長が非常に好まれていた常緑樹である。場所は現在の本社と新館の間の入口のところであったが、その後ウエスタンビルを改築するときに、第一ゲートの奥に移植された。

昭和三十八年には、四月一日から「一般需要者向けの外車が自由に、希望するだけの台数を通産省に輸入申請することができ」ようになり、輸入方法は割当制ではあったが、実質的には準自由化されたわけである。したがってこの昭和三十八年はわれわれの会社にとって「時ようやく来たれり」ともいうべき重要な転期であった。これこそ「ヤナセ」の再出発ともいうべき年であったことは前述したが、このような年に当社が Golden Jubilee を迎えることになったのは、まことに意義のあることであった。



新社屋地鎮祭

五十周年記念式典

一月二十六日、創立五十周年の当日は、記念すべき日にふさわしい晴天に恵まれた。午前十一時の定刻がせまる頃には、来場者の車が会社の前の道路にあふれ、交通整理を引受けて下さった三田署の警察官の方々も汗だくで整理に当っておられた。

式典の会場には、新しい梁瀬ビル一階のショールームがあてられた。正面の故会長レリーフの前に、一九二六年のモデルのビュイックが置かれ、ハワイから空輸したアンセリウムの花が飾られていた。

来賓の方々は、高松宮、同妃殿下、並びに三笠宮、同妃殿下、東龍太郎東京都知事、ディットマン西独大使、ハリススイギリス商務官、リリーオーフックスウェーデン代理大使御夫妻、フランク・ワイスGM社外国配給部担当重役、鈴木錦澄GM社駐日代表、ヘルムート・マースVW社代表、アーノルド・ビシヨデルダイムラー・ベンツ社副社長、エバーハート・ヘルツォクダイムラー・ベンツ社極東地域部長、ハンス・ウットケプリンクマン銀行代表取締役、ジエームス・サージェントアラジン社副社長、H・K・パッチロクロスフィールドプロダクツ社社長夫妻、F・D・ケリーウエスティングハウス副社長、P・K・ヒクソンモータービル石油副社長、原安三郎日本化薬社長、三井八郎右衛門氏、安田一氏、古河従純氏、大倉喜八郎氏をはじめ、財界報道関係、



創立50周年式典受付

業界関係など各方面の代表者約一〇〇名であった。

開会式の前に、男女社員で構成された杉本彰司君（学生時代コーラス部員、現企画室担当部長）の指揮で社歌『日比谷の杜』が合唱され、司会は西尾侃君（現取締役社長室長）が当り、英語の通訳は石尾章君が担当した。

当日式典において述べた私の式辞と、各来賓の方々から賜った祝辞をここに掲載させていただきたい。

式 辞

社長 梁瀬 次郎

本日、当社の創業五十周年記念、ならびに本社の新館落成記念の式典を催しましたところ、高松宮、同妃両殿下、三笠宮、同妃両殿下のご台臨を仰ぎ、加えて公務ご多用のところを、西ドイツ大使閣下をはじめといたしまして、アメリカ、イギリス、スウェーデン各国の代表者の方々、また東京都の東知事殿のご臨席をいただきましたことはまことにありがたく、われわれといたしましてこの上もなく光栄と存じ、厚くお礼を申し上げる次第でございます。

また、アメリカ、西ドイツ、イギリスの各国からゼネラルモーターズ会社の代表者、ダイヤモンド・ペンツ会社の代表者、アラジン会社の代表者の方々が、非常にお忙しいのにもかかわらず、遠路はるばるこの式典にご出席のためにおこしいただきましたことを、私は心から感謝申しあげたいと存じます。

かえりみまずと、当社の創立者でございます故梁瀬長太郎が、今からちょうど五十年前に、わが国の経済ならびに文化の発達には自動車も最も大切なものと考えまして、仕事を始めましてから、本年でちょうど五十年を迎えることができました。この間いろいろな苦難や種々な困難もたくさんございましたが、故梁瀬長太郎は一生をこの自動車の普及発達に務めまして、不肖私が昭和二十年のあの戦争の最中にこの任務を引き継ぎまして、親

対して泉下で厚くお礼を申し上げていると思います。加えまして、今日のわが社の発展に常に交らないご交誼とご友情、ご協力を賜りましたアメリカのゼネラルモーターズ会社、ドイツのダイムラー・ベンツ会社、またフオルクスワーゲン会社、イギリスのアラジン会社、アメリカのウェスティングハウス会社、アメリカのクロスフィールド会社、またモービル石油会社、日本におきましてはプリンス自動車株式会社、三菱電機株式会社、大阪金属株式会社など、諸会社のご協力の賜物であることは申し上げるまでもございません。

戦前の努力はあの戦争によりまして全く水泡に帰してしまいました。戦後いつの日か必ず今日あることを予期いたしました。あの敗戦の混乱時代からちょうど十七年、一筋に自動車をもちまして国家の再建にご奉公をすることに邁進いたしてまいりました。おかげさまで、ようやく全国の販売網を確立いたし、支店出張所の再建も終了いたしました。一番最後に本社の社屋の完成をみました今日、幸いに貿易の自由化が自動車の自由化といわれわれの本来の業務にとつて最も幸せなチャンスにめぐりあうことができました。またこの好機に五十年の祝いを迎えることができましたことは、まことに幸運なことだと常に感謝をいたしております。

戦前は自動車の普及、発達に最も力を入れて努力をいたし、創業者でございます会長はバスの仕事から、トラックから、サービス工場から、ガソリンスタンドにいたるまで、いろいろと日本に初めてのものを作りましたパオニアでございますが、特にあの大正十二年の関東大震災のあとで、あのとときの市民のあしをゼネラルモーターズ会社から大急ぎで輸入いたしました。シボレーとビュイックをバスのボディに変えて市民のあしに供したとか、いろいろと戦前は自動車の普及に力を入れてまいりました。

戦後は輸出をするようなものがまだ日本で生産できなかった頃、何とかして外貨をかせごうという目的から、アメリカのゼネラルモーターズの製品を日本に頂戴いたしております。そしてアメリカの軍人軍属に大いに売り

まくりまして、莫大な外貨をかせいで、これを日本政府に納め、食料品の輸入に貢献をいたしましたことは、決して忘れることのできない大きなわれわれの仕事であったと考えております。

また外国車を国民に一人でも多く、少しでも安く供給をするということによりまして、日本人の心の隅から隅まで自動車の需要を喚起いたしました。そしてその結果、日本国内で自動車に対する需要が非常に盛んになりましたことが、今日のように立派な国産自動車を多量生産する、すなわち量産できる大きな要因をつくったという、うぬぼれた気持も持っております。国産自動車にも多大な貢献をいたしましたことも自負をしている次第でございます。

本日五十年の歴史を迎えましたわれわれの胸中は、いつでも長い歴史とか、のれんに甘えているべきでないということを反省しております。また、現在までの歩みに決して満足しておりません。私をはじめといたしまして全部の役員、全部の従業員が本日から心を新たにいたしまして、一歩から再出発をいたすつもりでおります。日本国中に自動車が増えられているこの現状から考えてみまして、今までの数の面からの自動車の普及ということはほとんど目的が達成されたと思えますので、これからは正しい自動車の取扱い方の普及、すなわち自動車の普及の質の向上ということに努力をいたしたいと考えております。

また、来る二月一日をもちまして、当梁瀬自動車株式会社に梁瀬商事株式会社を合併いたしました「株式会社梁瀬」という名前に変える予定であります。そして今までの名前によるところの「のれん」とか信用とかに甘えませんが、新しい会社を作って、もう一ぺん本当に第一歩からやりなおすつもりで、今後仕事をしていきたいと考えております。

二月一日に総合商社梁瀬として出発いたしましたからは、自動車に関することのほかに、ご家庭のいろいろな

品物とか、船舶のエンジンならびに車輛のエンジン、産業機械などの仕事をしてまいります。あとは皆様方が自動車をお使いになるためのご便宜をはかりまして、大きな四本の脚でしっかりと安定させまして、今後仕事を運んでいきたいと考えております。できますれば日本国内の狭いところだけに限らず、いろいろなチャンスを狙いまして、外国にも今後は進出したいと考えております。

私どもは本日の五十周年を迎えまして、心を新たにしてお出発をいたしますので、どうか本日この式典におこしをいただきました皆様方も、従来におとらぬ、今までにも増したご指導とご鞭撻ご協力をいただきますように、心からお願い申し上げます。私の五十周年記念式典に際してのご挨拶を終了したいと思います。ありがとうございます。

祝 辞

ゼネラルモーターズ社代表 フランク・ワイス

高松宮殿下、妃殿下、三笠宮殿下、妃殿下、各国大使、梁瀬夫人、御来席の方々、梁瀬社長殿、本日は貴下並びに貴下の会社にとり非常に意義ある記念すべき日であるだけでなく、ゼネラルモーターズ社にとりましても記念すべき日であります。

はじめにゼネラルモーターズ社会長フレデリック・ドナー氏よりのメッセージを讀ませて戴きます。

親愛なる梁瀬社長殿、梁瀬自動車株式会社の五十周年にあたり、心よりお祝いの言葉を申し上げます。われわれゼネラルモーターズ社にとりまして素晴らしい貴社との友好的なおつきあいが、本年で四十六年になることは大きな誇りであり喜びであります。このおつきあいは相互の深い理解と好意に支えられた最も喜ばしいものであ

りました。われわれの従事する事業の将来を推察するにその見込は非常に明るいものがあります。私は貴社が前途にあるこのような大きな好機を十分に生かし発展されることを信じて疑いません。私は貴社の次の半世紀に遂行されるあらゆる事業に成功されるよう衷心よりお祈り申し上げます。

フレデリック・ドナー

さて、一九一三年梁瀬長太郎氏により設立された梁瀬自動車株式会社の五十周年記念日の席に出席できることは、私の最も喜びとし名誉とするところであります。ゼネラルモーターズ社は梁瀬氏と取引することの価値並びにその大きな将来性を速やかに確信して疑いませんでした。そして一九一七年に梁瀬氏と数車種の販売権を契約いたしました。一九二三年には関東大震災が襲いましたが、梁瀬氏はその先見の明により、その状況を洞察して適切な処置をされ、この重大な不況を救う大きな役割を果されました。一九二七年までに、梁瀬自動車株式会社はゼネラルモーターズ社の全車種の販売権を獲得いたしました。終戦後梁瀬長太郎氏は会長となられ、梁瀬次郎氏は父長太郎氏を継いで社長となられました。この動きはゼネラルモーターズ社で非常に歓迎されました。しばらく前に、ゼネラルモーターズ社の扱い車種の販売権が調整された時、梁瀬自動車株式会社はビュイック及びキャデラックの



会場の高松宮殿下御夫妻

全日本販売権を確保し、かつボグゾール及びベッドフォードの全日本販売権を獲得しました。加えて現在東北二県にシボレーの販売権を契約しております。実際ビュイックと梁瀬自動車株式会社とは長い間の深い関係があるので、どちらの名前が先なのか言い難いのであります。

この長い期間中に、梁瀬自動車株式会社は輝しい記録を打ち立て、非常に満足すべき方法によりゼネラルモーターズの製品を販売されました。梁瀬自動車株式会社はわが社の海外にある販売代理店の中で最も古く、半世紀もわが社を代表されていて、わが社において最も高く信頼され、尊重されております。

この新しい美しい梁瀬ビルは、故会長並びに現社長の健全なる判断力と経営方法により完成された輝しい象徴であります。私は特にこの機会に梁瀬次郎社長、重役の方々に私個人のまたわが社の衷心よりの感謝の言葉を述べさせていただきます。私はまたこの偉大な組織の設立者である梁瀬長太郎氏に、われわれゼネラルモーターズ社員全員が恩恵にあずかったことを、決して忘れるものではありません。ゼネラルモーターズ社は梁瀬自動車株式会社がますます繁栄し、大いなる自信と希望を持って、偉大なる国家日本の発展に歩調を合わせて成長されるよう祈ってやみません。

わが社は、梁瀬自動車との間に存在する誠に素晴らしい友好関係をいつまでも持ちつづけたく、あらゆる点で協力したい所存であることを繰返して申し述べます。

梁瀬社長殿、貴下並びに梁瀬自動車株式会社に対して、わが社の深い尊敬の念をもってこの記念すべき日に、ゼネラルモーターズ社から記念品を贈りたく存じます。

祝 辞

ダイヤモンド・ベントツ社代表

アーノルド・ピシヨデル

高松宮殿下、妃殿下、三笠宮殿下、妃殿下、各国大使、御来席の方々、今般梁瀬自動車株式会社社長梁瀬次郎氏より同社の新社屋落成式を兼ねた五十周年記念祝賀式に出席するようにとの御招待にあずかり、ダイムラー・ペンツ社を代表して、はるばるドイツよりやって参りました。

梁瀬次郎社長とは既に十年以上もおつきあいしておりますが、梁瀬氏は初めてお会いした時から、最も有能で信頼できる実業家であると存じておりました。そしてダイムラー・ペンツ社の親しい、素晴らしい友人でもあります。

日本との商取引をふりかえってみますと、戦前は皇室用の数台を含む非常に少数のペンツが輸出されたのみでしたが、一九五二年梁瀬次郎氏を社長とするウエスタン自動車株式会社と販売契約をしてから、三、七〇〇台ものペンツが日本へ輸出されました。そして一方、私達の事業の将来はどうかといたしますと、貿易の自由化等により非常に明るい見通しであります。

私達は梁瀬社長、重役の方々、社員の方々が日本にペンツの素晴らしい販売、整備組織をつくられ、ペンツの顧客に非常に良くつくされたと存じております。私はこの記念祝賀会の席で梁瀬社長が特にペンツの普及と日本の自動車界の発展につくされた功績を賛えたく存じます。



会場の三笠宮殿下御夫妻

梁瀬社長及びその社員の方々に對して、ダイヤモンド・ベッツ社を代表して、お祝いの言葉を述べると同時に、われわれ両者の協力を一層親密にして、ますます繁栄したい所存であります。

本日の五十周年記念の席で、梁瀬社長にダイヤモンド・ベッツ社より黄金のメダルを贈呈したく存じます。最後に梁瀬社長及び全社員の方々にくりかえし私個人のまたベッツ社のお祝いの言葉を申し述べます。

祝 辞

東京都知事 東 龍太郎

本日、高松宮殿下、妃殿下、三笠宮殿下、妃殿下のご来臨のもとに梁瀬自動車株式会社の創業五十周年をお迎えになると同時に、新しい社屋の落成ご披露をも兼ねた記念の式典を行ないますにあたりまして、お祝いを申し上げる機会を得ましたことは、私の最も光栄と存じ、また深く喜びとするところでございます。

本社は大正四年に先代社長の個人の経営のもとに発足せられまして、爾来社会の進展に伴う経済界の幾多の変動にもよく耐えられ、またこれを克服せられまして、ここに榮ある五十周年をお迎えに相なりました。同時にこのような近代建築の粋を誇る、まことにみごとな社屋をも新たに完成せられまして、いよいよ社運の隆昌をみて、今日斯界に雄飛せられるに至っておりますことは、まことにご同慶にたえない次第でございます。

この間本社はたえず時代の趨勢と業界の大勢を洞察せられて、特に外車界のパイオニアとしてその社会的使命を果されながら、わが国における自動車産業の発展、あるいは社会活動の能率化、社会生活の利便等に寄与せられてまいりました。その業績はきわめて大きなものであると存じます。

また、現在の社業伸長は、先代社長は申すにおよばず、現社長のすぐれた経営の手腕によるものであることはもちろん、社員の方々の平素におけるたゆまざる努力とすぐれたチームワークの賜物であると存じ、深く敬意を

表わすものであります。

どうか本日のご意義ある日を契機といたしまして、事業がさらに一層向上、発展をせられますとともに、ひいてはわが国の繁栄のためにますますご尽力あらんことを切に期待いたしましたしてご祝辞といたします。

祝 辞

日本化薬株式会社社長 原 安三郎

きょうの佳き日にご祝辞を申し上げる機会を得まして非常に光栄に存じます。

梁瀬商会という名において、大正四年に日比谷で呱呱の声をあげたときから、いろいろの關係を持っております先代長太郎さんが、日本にその当時まだ外車もございませんし、自転車、三輪車の時代で、わずかばかりの外車が国内に動いているときに、三井物産をよされて、あそこにお店を持っていました。その時から教えて今日五十年、ちょうど半世紀でございますが、この間に梁瀬關係が梁瀬グループと称してぐんぐん伸びられたわけですが、けれども、今日をその時代と併せ考えますと、全く夢のような感じがいたします。

梁瀬さんの今日までの五十年を私なりに二期に分けてみると、三十年が長太郎さん時代、あるいは一応長太郎さんの支配下にあった時代、第二期はご令息の次郎さんがその後の二十年を引き受けられたと思えます。次郎さんが学校卒業後、梁瀬自動車会社の工場の作業員として芝浦工場に入られたのが、今から数えると二十四、五年前になるわけです。ですから、三十年と二十年にお父さんの経営の時代とご令息次郎さんの経営の時代に分れるわけです。

お父さんの時代の三十年は、なかなかむずかしい時代が続きました、日本の国が経済上、政治上、外交上いろいろな面において苦しみ抜いたことはどの業種でも、もちろんわれわれの生活そのものも非常な変化をうけまし

た。この中であって、一応日本に外車の輸入ならびに乗用車、貨物自動車、乗合バスなどあらゆる場面に梁瀬長太郎さん、すなわち会長として数年前になくなられた長太郎さんは、パイオニアとしてのこの方面における義務を課せられたご自身お仕事のみ一身を捧げる、いわゆる一業を励むチャンピオン・ワン・トレールでこの仕事を貫き通しておやりになりました。

そういう面からもう一べん時代的に考えますと、終戦までは先代のお仕事で、基礎を築かれ、終戦後は次郎さんがお引受けになって、大いに拡張されました。そしてその間に、ただいまご祝辞をいただいたGMとの関係は相当古いのですが、次郎さんはお父さんのやられたGMとの関係を完全に確保しながら、その他のアメリカ以外の外国車の輸入に努力をされ、ベンツさん、フォルクスワーゲンさん、ボルボさんなどの方面まで拡張されたのであります。一方には終戦直後のいろいろな問題がございましたが、また最近は国産奨励的な考え方もあり、この仕事を国家的なところから進めていくには相当骨が折



勢ぞろいした外国自動車会社代表たち

れるのです。

お父さんの創設時代の苦しみ、むずかしさは先ほど申し上げましたが、次郎さんがお父さんのお仕事を引継がれてのちのむずかしさは、より大きく、幅の広いものであったのです。これをよく克服し、拡張されたと思えます。その拡張精神のうちには、慎重に慎重を重ね、いたずらに拡張され、努めるということではなく、よくお父さんのお考えを理解してお仕事を進められたと思います。

最近は関係会社のいろいろな産業車、またはトラックまで輸入の仕事を進め、その他さつき次郎社長から披露のあったように、家庭用品に至るまで、日本の国内に役立つものを輸入して、商売とともに日本人の文化生活を進めようとされ、今後はまた隣接の地区にも輸出しようという大きな考えをお持ちになっているわけです。

梁瀬自動車、梁瀬商事を合併して二月一日から「株式会社梁瀬」とし、そしてこのビルディングに梁瀬の名前を冠して、ますますこれを大きく経営されるということに、非常な喜びを感じます。ことにこの会社は梁瀬イズムというか、梁瀬精神というか、これが従業員の方々の中に行き渡って、勤勉と親和を第一にしているわけです。家庭的な会社のようにみえてしからず、いわゆるヒューマンリレーションの關係は非常に徹底して、適材適所に配置される。また仕事が多くなるに従って、それに即応したお仕事を進めておられることを、非常に嬉しく感じております。

今後ますます株式会社梁瀬がどしどしこの面においての長所を発揮され、社会国家に役立つことを疑うところがございます。どうぞこれをまた一転機としてますますご発展をお祈り致します。しかし、今までの次郎社長のお考えをそのまま進められて、同時に大きな意味においての国の産業、あるいは国の文化に寄与するという面をあわせ進めながら、この一連の企業の進展を、切にお願いいたしました私のお喜びの言葉といたします。

レセプション

約一時間にわたって行なわれた式典が無事終了した後、式場に隣接してショールーム内に設けられた会場においてレセプションが開催され、高松宮殿下のご発声で乾杯が行なわれた。

昭和三十年に小石川の椿山荘で行なつた四十周年の記念行事は、なごやかな雰囲気の中にもまた戦後の名残りが感じられた会であつたが、この五十周年記念パーティーは三十年代の高度成長の絶頂期にふさわしく、レセプションもまことに華やかで、豪華な雰囲気がい、参列者の服装からも車からも、もはや戦後を感じることはできなかつた。今思い出しても、五十周年式典は活気があふれ、明るく華やかだつた三十年代を象徴する出来事だつたとつくづく感じるのである。

午後からは引き続き祝賀カクテルパーティーが開催され、原文兵衛警視総監、高村象平慶応義塾大学塾長など各界の名士が多数来場され、ジャズバンドの演奏もあり、賑やかな会となつた。私も当時まだ四十歳台であり、新橋、赤坂、銀座などに顔がきく時代であつたので、新橋、赤坂の超一流の美妓とエスポワール、ラムール等のとびきりの美人が勢ぞろいしてくれた。

新社屋内には会社の歴史を示す資料展示室や取扱商品を陳列し、係員が説明に当つた。第一日の最後の催しは当社取引先の業者の方々を招待してのパーティーであつた。約三〇〇名の方々が来場され、日頃の御協力に感謝し、社員総出でおもてなしをし、午後五時半、第一日の全ての行事が終了した。

翌二十七日には社員祝賀式典並びに慰労会が行なわれた。社員祝賀会は、社員の方々の日頃の苦勞をねぎらう意味で、管理職者が世話係りとなり、接待に当つた。

十時三十分祝賀会が開会された後、永年勤続者の表彰が行なわれた。ついで野坂常務より、故会長の胸像の目録が私に渡された。これは、社員一同がこの五十周年記念を祝い、日頃の感謝の念を表するため、有意義な記

念物を会社に寄贈しようということになり、一口百円の寄付を社員につのったところ、約九十万円が集まり、これをもとに、新社屋正面玄関入口に故会長の胸像レリーフを制作したもので、現在でも当時のままに飾られている。

この後、三国一朗氏の司会で芸能人のショーや余興、社員の隠し芸などが披露され、楽しい会が夕方までつづいた。私もとびいりて『When you smiling』を歌って三国一朗さんに賞められたのを覚えている。こうして無我夢中のうちに二日間が過ぎ去ったのであるが、この盛会のうちに終った記念行事を、父にも見てもらいたかったという気持が胸の内に強く残った。しかし母はこの時は元気で、二日間の会には、朝から夜まで実に楽しんで過してくれた。この時のことを母は『過ぎし五十年』という題で社内報（昭和三十八年二月号）に感想を寄せているので、ここに紹介させていただきたい。

過ぎし五十年

梁瀬 ちゃう

あられ干す日もやゝ永きのき端かな

節分もすぎた今日この頃、すっかり春らしくなり、木の肌も青みて、芝生に集まる山の鳥も日々に数を増して来た。五十年のお祝い事も無事に終了し、係の皆様方の並々ならぬご努力のお蔭と厚くお礼を申し上げます。

厳肅な祝賀会に参列した私の喜びと満足に胸ふくらました心の内は、筆紙にはあらわしがたい。独立して五十年とは余りにも月日の立つ事の早いのに呆然としてしまった。初めて我身の老いを鏡に写して見た。やはり老人姿で、何時の間にか七十五歳もすぎ、白髪の婆となってしまうた。会社が五十年になれば、自分も老いるは道理である。今年は吉例により年女をつとめ、家中豆をまいて風の神を追い払った。

節分や双手にあまる豆のかず

思わず口ずさんだが、ちょっと淋しかった。

今度の祝賀会についてはただの祝い事がある位に思っていたが、ある時ちょっとしたことからふと、今回の祝い事には一番自分が古い関係者であることに気づき、故人のためにも社長や皆様のためにも、見苦しからぬようにと、前々より風邪をひかぬように身体を大事にして、健康な姿で皆様にお目にかかり、会場に参列した。

まず高貴の方々をお迎え申し上げ、有名人の方々のご入場を願い、敵として咳一つする人もなかった。国歌を吹奏して一同起立、涙のにじむ思いだった。ついで社歌の四重奏はとても美しく、よく揃った合唱だった。段に立った社長のご挨拶は、とても自然の声で、静かで、言葉も明瞭で、立派だった。ご挨拶の頃から、私の前には故会長のやさしい顔がポーッと見えたような気がした。社長のご挨拶の声音も姿も、父かと思うほどに良く似ていた。父子一体となって喜びのご挨拶をしたように思われた。

外国より遠路わざわざ参列されたゼネラルモーターズの代表者のご挨拶、ダイヤモンド・ペンツ社の副社長のご挨拶について、東龍太郎都知事のご挨拶、原安三郎氏のご挨拶、と立派な方々の心からの祝福をうけ、夢のような光景だった。ああ、何という有難い光栄のきわみであろうか。

今日の祝賀に列した自分はあまりにも過分の幸福に万感胸にみちて、ともすれば落ちそうな涙をくいとめるのに骨を折った。過去五十年、風雪にも良くたえて戦いつづけたことは、ただただ感謝と嬉しさで一杯である。

今日の栄ある日は、社長のなみなみならぬ努力は申すに及ばぬことながら、戦後入社されて来た社員ご一同の大変なご苦労と大きなご活動によって得たもので、過去の皆様のご苦労を思えば、ただただ感謝の心で一杯である。

世間の方々は、親父のあとを夢のように気楽に思われたいだと思われたい人多々あると思う。けれども、それは何代

もつづいた名家の云い条で、わが家はもともとはだか一貫で、信用と努力によって出来上った家で、巨万の宝があるはずもなく、社長自身陣頭に立たねばならぬ。後を継いだ二代目社長の苦勞はなみ大抵ではなかったことを一番良く知り、一番同情出来るのは、古い重役の方々と母の私であると思うのである。

二代目は良いにつけ悪いにつけ、蔭口がたえまなく、よほど心を寛大に持たねば勤まらぬものである。社長も最初はさほどに苦勞も無いと思っていたようだが、歳月を経るにしたがい、つぎつぎと苦勞が生じ、あれこれと考えた結果「やはり親父は偉かったなあ」と思われ、せっぱつまった時は親父の夢を見た、と云われるようになった。新社屋建築に当り、父親の胸像を表に飾り、心を一つにして活動する心意気に、私はただただ満足にみちて、亡夫の胸像に向い、心から「社長と協力して下さい」と祈った。

月一回、亡夫の親友であった方々より何かとお教えを受けていると聞き、まことに有難く、厚く感謝申し上げます。これも仏のお引きあわせかとさえ深く想う。かくて今日の祝賀の催しも出来るのであり、何と有難く、感謝してよろしいやら、母として心から手を合わせてお礼を申し上げます。

一言の静かできびし福寿草

私の鎌倉の庭には黄色いあざやかな福寿草が清らかに咲いている。私は五十年の夫婦生活に、夫より教えられた日常生活、人の歩み方を一つの教科書として利用し、無事の日々を暮らせていただいている。

この後もなにとぞよろしくとお願い申し上げて仏前に焼香をした。
戸を開けて桜の香入るる仏間かな

*

なお、当時交通毎日新聞の編集次長をなさっていた中岡敏夫氏がわが社の五十周年を祝して『ヤナセ五十年の

歩み』と題する一文を草された。簡潔にして要領よくヤナセの歩みを語っておられる。巻末二六四頁に一章を設けて転載させていただいた。二八二頁にはじまる『ヤナセ・自動車関係史年表』と併読されれば、五十周年にいたるわが社の足跡とその時代背景がご理解願えるものと思う。

花嫁の父

昭和三十九年、夢中で働き家庭の事は一切家内にまかせていた私を驚かせたのは二人の娘、長女弘子が二十三歳、次女公子が二十二歳に早くも成長していたことであった。弘子は聖心女子学院卒業後アメリカのベネットカレッジを卒業して帰国したが、二年間の寄宿舎生活で自立心と忍耐の訓練が出来たためか、一回りも二回りも大人に成長してくれたことは嬉しかった。

弘子の留学については、女の子のアメリカ一人滞在ということに賛否両論にぎやかな話題であった。家内の従姉妹に当る鈴木治雄氏(当時昭和電工社長)の夫人糸子さんも長女直子さんがアメリカへ留学を希望していることで、ある夜私の家で鈴木夫妻と四人で娘の留学を許すべきや否や、深夜にわたる討議が行なわれた。その結果、不許可にしようかと結論が出たが、両家ともいつの間にかこれが許可に変わり、結局弘子と直子さんは一緒に飛行機で手を取り合って羽田から出発したのである。家内は、弘子が残して行った歯ブラシを見ては涙をこぼし、大変さびしがっていたが、次女公子が一人で母の気をまぎらすように元気に振舞ってくれたことは母への思いやりで有難い親孝行であった。



弘子が留学から帰ると、次はそろそろ結婚という大事業が待ち構えていた。御縁があり、稲山嘉寛氏の三男稲山孝英君と縁談がまとまり、昭和三十九年十一月三十日、当時新日鉄会長の小島新一氏の御媒酌で式をあげた。

丁度この時帝国ホテルの、ミスターライトの設計のあの思い出多い茶色のタイルの旧館を取りこわし新館を建てるのが決定し、着工の寸前で、娘の結婚式が旧館孔雀の間の最後の宴会となった。犬丸徹三社長、犬丸一郎氏の特別の御好意で大変心のこもったパーティーができたことは今でも感謝している。パーティーには三笠宮並同妃殿下の御臨席を戴き、乾杯の音頭をとって戴き、新郎側から石坂泰三氏の御祝辞があり、無事式も披露宴も終了した。

何か胸にポカッと穴のあいたようなさびしい安堵感、時のたつのが早いこと、人生の歩みの早いこと、早くも娘が嫁いだという実感が徐々に心の中に広がってきた。それを見こされてか、遠山直道君、牛尾治朗君など若手の友人がわれわれ夫婦と次女の公子を帝国ホテルの帰り、新橋の金田中に招いてくれ、バーで陽気に夜半まで騒いでくれ、われわれのさびしい気持ちをやわらげるような心あたたまる思いやりのあるもてなしをしてくれた。

竹谷町の家に親子三人で帰りつくとか何か一つ忘れものをしてきたようなおかしな気持で夫婦は一言も口をきかず、公子一人が一生懸命母の心をやわらげるよう努力していた。

私の家族は姉二人妹二人の女系家族であったが、姉や妹の結婚披露宴から帰宅した父と母がいつも、口争いをしてきたのが思い出され、娘の結婚は父親にとって大きな責任がやると果せたというホッとした喜びと、掌中の珠を失ってしまったような寂しさがまざりあって何とも複雑なものであるということを、この時初めて実感として味わったのである。

会社創立五十周年と娘の結婚は、私の人生の中で何か一つの大きな区切りを感じさせる出来事であった。

高度成長の十年

ヤナセの基礎造り

昭和三十年代とはどのような時代であったかについて、いろいろな表現のしかたがあると思うが、それは季節にたとえるなら復興の時代の春が過ぎて強烈な太陽の照りつける夏の時期であったように私は思う。

この時代は苦勞の多い反面、とにかく明るく活発な時代であったという印象が強く残っている。

輸入自動車業界は自由化問題に明け暮れた時代であり、そしてわれわれの会社は拠点整備に全力をあげた十年間であり、新しいヤナセの基礎作りの時代であった。

また、この三十年代は可能性に満ちた時代であったとも言えよう。人々や企業は次々に新しいことに挑戦し、成功が得られた時代であった。

経済的、物質的には「もはや戦後ではない」と言われたように、敗戦のキズがすっかりなおり、明るいムードのあふれる時代であったが、政治的には不安定で嵐の季節であった。その中心となったのは日米安全保障条約の改定問題であったと思う。そしてこの政治的不安を解消することを目的としてとられたのが高度成長政策であったことは前述した。

この十年の景気の流れを振り返ってみると、朝鮮動乱ブームの反動による不況が昭和二十九年末頃に終り、輸出の増大などにより次第に好況となり、昭和三十一年になるとピークに達した。これがいわゆる「神武景気」であるが、このブームは昭和三十二年十月頃まで続いたのち、「ナベ底景気」となった。しかし、この不況は立ち直

りが早く、次にやって来たのは神武景気よりもさらに大型の「岩戸景気」であった。この時は、技術革新のための設備投資と池田内閣の所得倍増政策などが重なり、超大型のブームとなったのである。岩戸景気は昭和三十六年十二月頃にピークに達したのであるが、この反動で昭和三十七年頃は国際収支改善を目的として引締め策がとられたため不況となったのであるが、昭和三十八年頃には早くも立ち直りをみせ、いわゆるオリンピック景気が到来したのである。この大きな経済のうねりの中で会社の業績も順調に伸び、昭和三十八年七月一日に当社は増資を行ない、資本金は三億二千万円となり現在に至っている。

昭和三十年代は基本的な通商政策として貿易自由化の時代であったといえるが、神武、岩戸といった大型のブームの到来のたびに、国際収支が悪化し、その対策として国産品愛用の声が高まり、われわれ外車輸入業者はなにかと苦労が多い時代であった。

政府が外貨獲得策の一つとして観光事業振興五ヶ年計画を決定し、その結果、外車需要の中心は外人観光用自動車となり、昭和三十七年まで続いた。

吉田茂元首相とベント

昭和二十七年に創立された輸入自動車協会は昭和三十二年五月に米國、欧州、部品
の三協会に分裂し、いわゆる三協時代を迎えたのであるが、これは外貨事情による
ものであった。

この時代の業界の顕著な出来事は昭和三十六年の一般用自動車の入札制の実施と、その差益金による巡航見本市船「さくら丸」の建造であろう。この一般用入札に関連して楽しい思い出がある。

昭和三十八年の十月のある日突然大磯の吉田茂元首相から昼食の御招待があった。何ごとかと思つたところ、
こういうことだった。

吉田元首相がまだ在職のころ、西ドイツを訪問された際、アデナウアー首相に、ベンツを買うことを約束されたが、その頃は輸入制限があつて、首相といえども、購入が不可能であつたのである。吉田さんはうっかりそのことをお忘れだつた。あとになつてこれに気づかれた吉田さんは、この約束が空約束となることを非常におそれられ、一般用の外車の輸入、並びに販売ができる時を首を長くして待つておられた。そのまま年月が経ち、ようやく昭和三十六年に一般用の入札が行なわれるようになったので、早速ベンツをお求めになろうとされたのであるが、入札で千五百万円という高い値段を呼び、マスコミで騒がれそうになつたので、あきらめてしまわれた……というお話を二月にうかがつていた。それではと、丁度メルセデス・ベンツの三〇〇Eという大型の車が間もなく発表されることになつていたので、その第一号車をお納めすることを約束し、九月に入荷したその車を大急ぎで準備して、九月二十二日の吉田元首相のお誕生日の当日にお手元に届けることができたのである。

吉田さんは「これでアデナウアーさんとの約束を守ることができた」と子供のように喜んで下さり、その時のお礼ということで御招待いただいたわけである。

秋晴れの大磯でお話をいろいろうかがい、楽しい半日をすごしたのであつた。

吉田さんはベンツが納入された日に早速アデナウアー氏に「われ約束を果たせり。新しいベンツに本日から乗っている」という旨の電報を打たれたところ、アデナウアー氏からただちに「約束をお守りいただいたことを心



吉田茂元首相の購入したベンツ

から感謝する」という返事が入ったそうである。

業界の再編成

自由化の動きがますます進み、ヨーロッパ通貨の二国間決済制も廃止されたので、三協時代は終り、昭和三十七年五月に業界は統一され自動車輸入協会が設立されたのであるが、この頃になると外貨割当も観光、報道という用途別の割当制は廃止され割当量も増加し、実質的にはほとんど自由化された時代であったと言えよう。そ

して昭和四十年十月、乗用車の輸入が完全自由化されたのを機に、輸出入取引法に基づく輸入組合に改組したのが昭和四十年十一月一日であった。協会設立の主な目的は、自由化により、外車業界の前途は必ずしも楽観は許されず、幾多の障害が予想されるので、今までの任意団体として果してきた機能をより一層積極的に強化、公的団体として再発足し、合理的な秩序ある輸入と販売体制を確立し、業界全体の繁栄を図る、というものであった。



吉田元首相（左）と筆者

日本自動車輸入組合の創立総会は昭和四十年十一月一日、新日本会館において開催された。組合設立の主旨に同意して集った会社は五十七社であった。私が発起人代表として議長をつとめ、通産省の中村自動車課長、牟田口輸入企画課長、高橋輸入業務課長、運輸省の松浦管理課長等の出席のもとに定款、規約等を承認したのち、引続いて第一回の理事会を開き、次の通り役員が決定した。

理事長 Ⅱ 梁瀬次郎、副理事長 Ⅱ 新沼浩、丹原佳年、相談役理事 Ⅱ 小島忠、専務理事 Ⅱ 水谷巖、理事 Ⅱ 藤井清太郎、窪田英夫、小川浩正、岡本有三、大森宏英、佐藤国光、高薄達雄、監事 Ⅱ 石田常次、中原一成。

軌道にのるモーターゼーション

昭和三十年代の外車の主役はなんといってもアメリカの車であった。日本だけでなく世界的に経済は成長期にあり、アメリカはゴールドデン・シックステイといわれた華やかな時代で、乗用車市場は七百万台の水準を越え、空前のブームといわれていた。そういうムードを反映してアメリカの車は大きく、力強く、豪華で、まさに当時のアメリカを象徴していた。

当時のアメリカ車は技術的にも世界の自動車工業を大きくリードしていた。ピンととがったテールフィンをつけた車が主流となり、二重曲面のウインドシールド、エアコン、オートマチックトランスミッションは常識となり、そのほかにも次々と新しい機構や装置が開発された。一九五九年型のキャデラック・クーペ、ビュイック・エレクトラ等はこの時代の米車の典型的なモデルである。

日本の乗用車が飛躍的に発展したのは三十年代の後半であるが、昭和三十年に国産メーカーも始めて本格的な乗用車としてトヨペットクラウン、プリンスなどを市場に出した。この時を境にわが国の自動車工業は急速に伸長し、生産台数は六万九千台、そして昭和三十四年には二十六万台、昭和三十八年には百二十八万台と、十年たないうちに十五倍以上の規模になり、自動車工業が機械工業の首位を占めるまでになったのである。国産車の

対米輸出がはじまったのは昭和三十二年十二月からで、その年の輸出台数はわずか十二台、翌昭和三十三年の輸出台数は千六百七十八台であった。国産乗用車が三十年代の後半に急激に伸びる原動力となったのは自由化であったと思う。

前述した如く、昭和三十年代の後半になると貿易自由化のムードがますます高まり、最後の自由化品目と考えられていた乗用車の自由化がいよいよ目前に迫ってきて、国産車メーカーは黒船到来のような危機感を抱き、少しでも日本の自動車のレベルを国際的なものに近づけようと、量産体制を確立し、合理化に努め、コストをひき下げるべく、昭和三十五、六年頃から先を争って生産設備増強を進め始めた。

その結果、過当とも思えるような競争が始まり、品質も急速に向上したのである。このようにして大量生産された車を販売するため、国産各社は宣伝に躍起になった。丁度その頃、急速に発展しつつあったテレビのコマーシャルでも、派手な自動車の広告が目立つようになった。日産のブルーバードとトヨタのコロナの激しい競争はBC戦争などといわれた。

高嶺の花と思われていた自動車が急に手のとどく所にあるように人々が感じ始めたのも、昭和三十五年頃であった。

星野芳郎氏が『マイカー』という本を書かれ、ベストセラーにな



日本全国巡回外車キャラバン

ったのであるが、これを機にマイカー時代という言葉が広く使われるようになった。自動車メーカーのしのぎを削るような競争をテーマにした梶山季之氏の『黒の試走車』という小説が書かれたのが昭和三十七年であった。モータリゼーションが急速に発達し、マイカー時代となり、自動車はもはや珍しいものでも、贅沢なものでもななくなりつつあった。

昭和三十九年四月に当社は第一回のフォルクスワーゲン・ラリーを開催した。フォルクスワーゲンのオーナー百二十名が参加し、東京―箱根―横浜間、約百六十キロのコースをいろいろな趣向をこらした問題を解きながらの楽しいラリーであったが、そのほかにも、当時は、外車をつらねて日本全土を巡回する「キャラバン」を行なった。外車の普及に懸命の努力をしたものである。

一億テレビ時代

自動車とともに急成長したのがテレビであった。

昭和三十一年十一月、テレビ受信契約数は五ヶ月前にくらべて十万件増加し、三十万件を突破、昭和三十三年六月には五十万件に達し、昭和三十五年五月には遂に百万件を突破した。ラジオの受信契約数は昭和三十三年十一月に千四百八十一万三千件で最高を記録したが、これを境に以後次第に減少傾向をたどりはじめた。

このテレビブームに拍車をかけたのは、昭和三十四年四月十日の皇太子の御成婚と昭和三十九年の東京オリン



フォルクスワーゲン・ラリーのスタート

ピクであった。

昭和三十五年四月にソニーが世界で最初のポータブル・トランジスタテレビを発売（八インチ、六万九千八百円）したが、テレビ受信機の技術もこの頃から日本が世界をリードし始めたのではなからうか。この年の八月には受信契約が五百万件に達している。そして昭和三十七年三月には一千万件を突破し、普及率が約五〇％に達したのである。

昭和三十九年四月にはNETテレビ（現テレビ朝日）で『木島則夫モーニングショー』の放映が開始され、モーニングショーブームの先駆けとなった。昭和三十年代におけるテレビの国民生活に対する影響はまことに大きく、流行とか世相がテレビによって動かされる時代、大宅壮一氏によれば「一億総白痴化」の時代となったのである。テレビのおかげで流行とか世の中のさまざまな出来事が日本全国に短時間で拡がるようになり、時代の変化のスピードが非常に早くなり、生活のテンポもあわただしくなっていたような気がする。インスタントラーメンが出現したのが昭和三十三年であった。

セルフサービス、スーパーマーケット等が普及し、人々は団地、マンションのマイホームにあこがれたのであった。目黒の柿ノ木坂に鉄筋三階建ての当時としては近代的なヤナセの社宅が完成したのが昭和三十九年九月であった。

このように、三十年代はアメリカ文化の影響がまことに強い時代であった。二十年代はアメリカ的生活は日本人にとってまったく現実離れした夢でしかなかったのであるが、三十年代の高度成長によりそれが身近なものになってきたのである。スポーツでは、やはりテレビの影響で、プロレスが大人気を呼び、力道山がヒーローとなり、プロ野球も黄金時代を迎え、長島茂雄、王貞治といったスター選手が続出した。

ケネディのアメリカ

一九六一年、昭和三十六年一月に彗星の如く現われたジョン・F・ケネディ氏がアメリカの大統領に就

任し、ニューエコノミックス政策を打ち出し、アメリカの経済は活気づき、完全雇用が実現するなど、明るい時代を迎えた。「黄金の六十年代」といわれたのであるが、日本人は『パパは何でも知っている』『アイ・ラブ・ルーシー』といったアメリカのホームドラマを通じて、当時のアメリカ的生活に強いあこがれをもっていた。私が終戦直後にアメリカに行き目つけたコココーラもスーパーマーケットもスコッチテープも昭和三十年代になって急速に日本中に拡まったのである。

当時アメリカで流行し、日本でもはやったそのころのポピュラーソングは時代のムードを反映してか、甘く、楽しい曲が多く、今でも時々テレビなどで当時の歌を聞くと、あの三十年代、グッド・オールド・デイズの思い出がなつかしくよみがえってくる。当時のアメリカの主要ヒット曲を列記しておこう。

▽米国主要ヒット曲（一九五六年～六五年）

一九五六年 Singing the blues ブルースを歌って

Heartbreak hotel ハートブレイク・ホテル

Love me tender ややしく愛して

一九五七年 Lovelovers in the sand 砂に書いたラブレター



アメリカの黄金時代を象徴するブイック・エレクトラ

Diana ダイアナ

一九五八年 April love 四月の恋

Tom Dooley トム・ドリー

一九五九年 Smoke gets in your eyes 煙が眼にしみる

The three bells 谷間に三つの鐘が鳴る

一九六〇年 Greenfields グリーンフィールズ

一九六一年 Are you lonesome tonight 今夜は一人

一九六三年 Dominique ドミニク

Hey Paula ヘイ・ポーラ

一九六四年 Hello, Dolly ハロー・ドリー

一九六五年 Yesterday イエスタデイ

A taste of honey 蜜の味

アメリカのミュージカル映画も『オクラホマ』『ウエストサイド物語』『サウンド・オブ・ミュージック』等の楽しい作品が次々に上映された。

テロと台風

昭和三十年代の大きな事件、災害としては、昭和三十三年八月の小松川女高生殺し、翌年三月八年三月の吉原ちゃん事件などがあるが、この時代は安保改定などにより政治的に不安定であったことから、昭和三十五年頃を中心として著名人暗殺などのテロが続発した。昭和三十五年六月、社会党の河上丈太郎氏が刺さ

れ、つづいて七月十四日、岸首相が刺された。そして昭和三十五年十月十二日、日比谷公会堂で演説中の浅沼稻次郎社会党委員長が刺殺されるといふことにショックな事件が発生した。この時代はデモやテロがはびこり、政治的には騒然としていた。

あの頃は毎年のように大型の台風がやってきたような記憶があるが、特に昭和三十三年九月の狩野川台風、昭和三十四年九月の伊勢湾台風、そして昭和三十六年の第二室戸台風による被害が大きかった。伊勢湾台風と第二室戸台風のときは当社も大きな被害を受けた。伊勢湾台風のときは名古屋支店の従業員ほとんどが被害を受け、名古屋支店もネオンサインが倒れたり、建物がこわれたりした。

昭和三十六年の第二室戸台風のときは、大阪支店が被害を受けた。九月十六日午後七時頃、支店近くの神崎川の堤防が決壊し、支店社屋、倉庫等が約七十センチ浸水した。大阪支店の損害は約七百万円、従業員二十名が被災したのであった。

国際的な動きに目を向けてみると、昭和三十年代、即ち一九五五年から一九六五年は東西両陣営の雪どけムードに始まった時代であった。

昭和三十一年十月に日ソ国交が回復、そして日本の国連参加が実現し、日本は再び国際社会へ復帰した。アメ



伊勢湾台風の被害

リカでは昭和三十六年一月に若いケネディ大統領が就任するなど、国際的にも明るい時代であった。しかし、このようなムードも昭和三十八年十一月二十二日のケネディ米大統領暗殺を機に、世界の情勢は暗い方向へ変化していったのである。

東京オリンピック

昭和三十年代の掉尾を飾った出来事は東京オリンピックであった。

リンピックは九十四ヶ国、約五千五百人の選手が参加して盛大に行された。

このオリンピックに関連して大規模な建設工事が行なわれ、その総額は一兆円を超えるものであった。名神高速道路、東海道新幹線、首都高速道路等が次々に建設され、日本の街並は見ちがえるように近代化されていくのである。

ウエスタン自動車はこのオリンピックを記念して「ベント・スペシャル・ショー」を十月十一日〜十八日まで開催した。これを担当したが、当時の石井出雄宣伝課長であり、彼は寝食を忘れてこのショーの成功のために努力してくれた。現在石井君は家業の秋焼きと美術館の仕事をして、故郷の萩で静かに暮しているが、今でもなつかしい友の一人である。このショーの開催にあたって、西独のダムラー・ベント社は大変な力の入れようである、このショーのため、



東京オリンピック記念ベント・スペシャル・ショー

いまだかつて門外不出であったベンツ博物館所蔵の世界最初のガソリン・エンジン自動車である一八八六年製のベンツ車をはじめ、数々のスピード記録を樹立した気筒容積六八リッターのスポーツカー「S」等を日本に運んで展示してくれることになった。

この「Mercedes-Benz in Tokyo」と名づけられたショーは、当時の自動車ショーとしては画期的なもので、ベンツ社の首脳部の方々をはじめ、フランキー堺さん、三橋達也さん、鳳八千代さん等のスターや、ドイツやフランスのオリンピック選手達も姿を見せ、豪華なショーとなった。

東京オリンピックが大成功のうちに無事終了した昭和三十九年十一月、高度成長の主役を演じた池田首相が病気のため退陣したが、これは、高度成長の昭和三十年代が終り、四十年不況、そしてその後の石油ショック、世界的不況、安定成長へと時代が大きく変化していく前兆のような、象徴的な事件であった。

いいものだけを世界から

売れる商品マーチャンダイジング

商品開発のアイデア

日本勧業銀行（現在の第一勧業銀行）の中村孝士調査部長は、数多い学者、経済評論家が工業、即ち生産に重点を置いている中で、流通、販売に詳しく、また十分に研究されていた銀行家であった。よく街を歩かれ、店をのぞかれ、物価の動向、色彩の流行、ファッション等、ご自身の肌を通じて研究されていた。

この中村部長の講話がしばしば日本勧業銀行の芝支店で行なわれたが、そんな時には、私はノートとペンを持ってかならずかけた。

ある時、中村部長は、これから売れる商品は「西欧化」「高級化」「能率化」の商品であることを強調された。ちようど会社の研究テーマを考えていた私は「これだ」とばかりとびついて「いいものだけを世界から」を当社のテーマに決めたわけである。

われわれ商人にとって、何といつても、最大の財産は顧客であり、この有難い顧客をいかに大切に守るかということが重要な仕事であると同時に、時代の移り変りによって、若い年代層の新しい顧客を無視することはできず、たえず顧客の層の厚みと、範囲の拡大を考え、努力しなくてはならない。

四十歳以上の人々の購買力はむしろ減退傾向にあり、自動車の販売も、若い世代の人々の関心を重視して行かなければならない。いかに有難い顧客といえども、毎日、毎週、毎月、毎年車を買って下さる方はおられない。平均二年半で買い替えられると考えるのが常識であろう。この二年半の間に顧客とほとんど接触できないのはまことに不安定で危険である。

二年半の間に顧客の情況環境が大きく変化することもありうる。この顧客たちに、何とかヤナセの庭で遊んで頂こうと考えたのが「いいものだけを世界から」のモットーのもとに探し求めた自動車以外の商品であった。

戦後の顕著な傾向として、女性の立場、発言力、影響力が強くなったことは見逃すことのできない現象であるので、まず家庭用品、台所用品に力を入れたわけである。輸入業者の宿命は、世界のどこからか良い商品を探し出し、これを日本市場に紹介し、日本人の生活の向上、文化の改進に寄与、貢献することであり、需要が拡大されると日本のメーカーがこれを学び、生産を開始する。輸入業者は日本のメーカーに新しい商品を紹介し、新しい工業を提供したこととなり、ユーザーの希望を十分くみこんだマーチャンダイジング（商品開発）の早さに加えて、品質の向上と大量生産によるコストダウンにより「後のカラスが先」になり、遂には輸出されるようになる。この段階で輸入業者はその使命が完了するわけである、と私は考えていた。

たとえ最初のアイデアが外国から入って来たものとしても、これを日本人の好み、サイズに合わせて、次から次へと創意工夫して商品化する早さにかけては、実に日本は世界一の国であろう。

ブルーフレーム

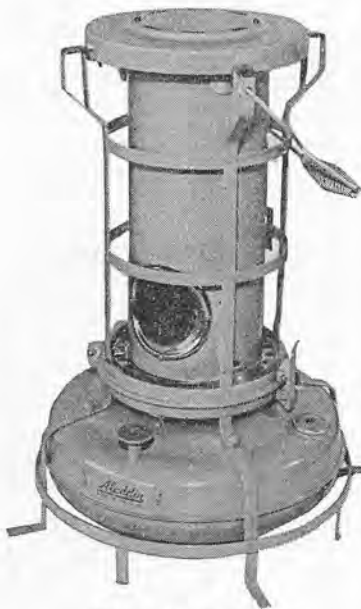
戦後の混乱が治まり国民の生活水準がやっと向上しはじめた昭和二十七、八年頃、電化ブームが生じ、消費が活発になり、日本人の生活はアメリカの影響を受けて変化してきた。

冬の暖房には従来の炬燵（こたつ）と火鉢にとつてかわって、ガス、または電気ストーブが普及しつつあった。

石油ストーブ（オイルヒーター）が姿を見せはじめたのはその頃からであったと思うが、当時の国産の石油ストーブは大変取扱いがむずかしく、臭いが強く、安全性も低いもので、実用にはほど遠いものであった。そこでわれわれが英国のアラジン社製の「ブルーフレーム」という名のオイルヒーターに目をつけたのが、昭和三十二年頃のことであった。

カタログで一見したところ、あまりスマートともいえず、性能がどんなものか見当がつかなかったが、ともかく一台サンプルを送らせた。これを担当したのが商事部の金子忠一君であった。彼は現在アルファレコード会社の専務取締役である。

数日後に到着した実物は、カタログで見たよりもずっと親しみやすいものが感じられ、さっそく点火したところ、「ブルーフレーム」の名の通り、青い透明な炎が静かに音もなくもえ、石油の臭いも煙もまったくなく、われわれは「これが石油ストーブなのか」と驚いたものであった。それは従来の石油ストーブのイメージを一変させるようなすばらしいヒーターであった。ブルーフレームは一



好評のブルーフレーム

見シンプルな構造で、特別な仕掛けもないような形をしていたが、熱効率の良さ、燃費の良さ等、その設計の妙にはまことに感心させられた。

このブルーフレイムの本格的な販売は、貿易の自由化にともない、オイルヒーターが自動割当品目に指定される昭和三十三年の冬から開始することにし、八月中旬にアラジン社に発注した。その第一便は十月二十日、日本橋から移転した赤坂営業所に到着した。赤坂営業所はホテル・ニュージャパンの前で、今は洋菓子店のアマンドになっている。

当日は、冷たい雨が降りしきる中で、担当課員が繰出で品物の荷おろし、解梱を汗だくで行なったが、雨中の作業のため、なかなかはかどらず、経理課の連中も全員で応援した。解梱されたブルーフレイムは待機していたトラックに積みこまれ、次々に各デパートに向かって出発して行くという、まことに活発な光景がくりひろげられたのであった。都内は勿論のこと関西方面にも出荷したところ、またたく間に売りきれ、なお注文が殺到する状態であった。

ブルーフレイムは、六畳から十畳くらいの部屋が中心の日本家屋の暖房器としては最適であり、従来の「石油ストーブは臭くて取扱いがやっかいなもの」というイメージを一変させることになった。日本の一般住宅の暖房の中心が石油ストーブとなるキッカケになったといつてもよいほど、画期的なものであった。ヤナセは暖房の面でも、パイオニア的な役割を果たしたと私は自負している。

このブルーフレイムは『暮しの手帖』誌でもとり上げられ、いろいろな角度からテストされた結果、他の国産石油ストーブにくらべ、圧倒的な好成绩をあげ、一躍有名になったのである。ちなみに、この時のテストの結果

石油ストーブ性能テスト

	能率	におい	安全	取扱
A	△	×	×	×
B	×	○	×	△
C	○	△	○	×
D	△	△	×	△
E	○	×	○	△
F	○	△	○	×
ブルー フレイム	○	○	○	○

は別表のとおりであった（AとFは国産石油ストーブ）。

類似品の出現

ブルーフレームが一種のブームともいえるほどの売れ行きを示すと、案の定、つぎつぎに国産類似品が出現した。その出現の早さには驚かされたが、三重県の業者の製品で、その名も「ブルーファイアヒーター」というものは、見かけはブルーフレームに酷似しているが、性能はまさに似て非なるものであった。

さっそく英国大使館から、

一、デザインをそのまま盗用している。

二、仕様書もそのまま模倣している。

三、商品名もまぎらわしく真似している。

の三点について、国際商業道徳を踏みにじるものであり、ひいては日英通商関係にひびを入れる結果になるという嚴重な抗議が業者に対して行なわれた。

ブルーフレームの爆発的なブームに刺激されて、国産石油ストーブはその後どんどん改良され、良質のものとなった。この頃から日本政府は安全性、特に地震に対する耐震装置を附置するよう要請し、法制化したのが、地震の全くない英国では、なかなか地震そのものに対する理解がうすく、非常に苦労した。その後震動により自然に消火する装置が完成されたが、コストは自ら高くなり、多量に販売することがむずかしくなってきた。そこでアラジン社は日本でアンダーライセンスで製作することを考えはじめ、大日本インキ株式会社と手を組んだ。

原則的に輸入に重点をおいていた私は、大日本インキの製作したブルーフレームの販売から次第に手を引いていったが、日本にはじめてブルーフレームを紹介し、拡販増販にわれわれと一緒に協力をしてくれたミスタ

ローズは、私が一生忘れることの出来ない一人である。現在では暖房器市場はほとんど国産品で占められているが、このブルーフレームは昭和五十五年に大日本インキ銜により国産化されるまで当社で販売したのであった。

ウエスティングハウス

当社が米国ウエスティングハウスの家電・空調部門の日本における総代理権を得たのは、ブルーフレームのオイルヒーターの販売権を獲得したのと同じく、昭和三十三年である。

当社がウエスティングハウスの商品を取扱ったのはそれが初めてではなく、その時までにはグリフィス社という外国の商社を通して、販売を行っていた。私は、何とかウエスティングハウス社の総代理権をもらいたいと思いい、梁瀬商事の沢田常務（現ヤナセ社友）とともに、ウエスティングハウス社東京駐在代表のストラウザー氏と交渉を重ねた結果、暫定的な措置として、グリフィス社を通さずに、直接ウエスティングハウス社と取引することが認められた。

その当時は、まだ外貨がきびしく制限されており、輸入家庭電器製品は、駐留軍、外交官向けのみ枠が認められていたので、梁瀬商事の営業担当の連中は、主に駐留軍のベースキャンプを中心に、朝から晩まで歩きまわってセールス活動を行っていたのであるが、米軍立川基地の将校宿舎に三百台の大型冷蔵庫を納めることに成功したことで、ウエスティングハウスの信頼が強まり、正式に当社が日本における総代理権を与えられることになったわけである。

昭和三十八年になると、家庭電器製品の輸入制限はかなり緩和され、一般家庭向けの販売も次第に活況を呈してきた。日本の電化ブームが始まったのは昭和三十一年頃からとされているが、戦後の混乱から電気器具業界が

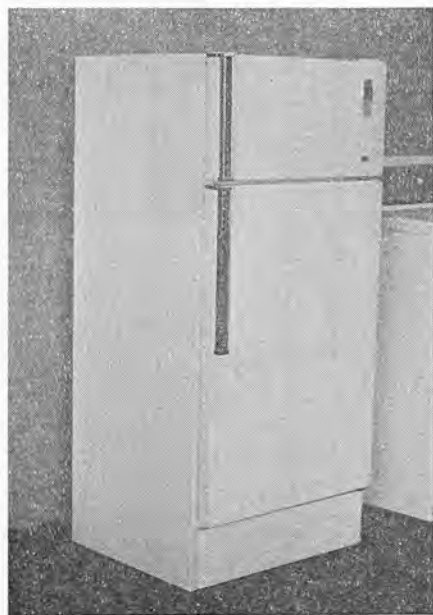
立ちなおりはじめたのは朝鮮動乱が勃発した昭和二十五年頃であり、その当時の業界全体の生産実績は三百三十億円であったものが、昭和三十年には千九百二十四億円と、五・八倍に伸びたのである。この大伸長の大きな原因は、弱電、即ち家庭電化製品の伸びであった。

終戦直後、停電つづきのせまい部屋で、うす暗いろうそくの光の中で雑炊をすすめるような生活で毎日をすごしていた都会の人々は、映画や駐留軍人の生活をつうじて、アメリカ的生活に強いあこがれと羨望を抱いていたのであろう。そして生活がやっと安定してきた昭和三十年頃になって、夢に手がとどきはじめていたのである。

電気洗濯機、テレビ、電気冷蔵庫は当時「三種の神器」と称されていた。昭和三十四年には、都市ではテレビが四・二世帯に一台、電気洗濯機が三世帯に一台、電気冷蔵庫は十七・五世帯に一台の普及率となった。

われわれの販売したウエスティングハウスの家電製品の中でも、特に大型冷蔵庫はアメリカンホームの象徴ともいふべき商品で、当時は国産化もされず、ずいぶん売れたものである。ウエスティングハウス社との取引は昭和十五年までつづいた。

残念なことに、ウエスティングハウス社の人々は、冷蔵庫はただものを冷やしさえすればいいという考え方で、商品開発にほとんど意を用いなかった。たとえば扉ひとつとりあげても、同じ一枚



ウエスティングハウス社冷蔵庫

扉の一方開きである。これを日本の家庭用に二枚扉にするとか、その他いろいろ改良部分に関する意見をのべ、「このままの状態がつづけば、やがて国産品に駆逐され、日本市場を失うことになる」と提言したが、遂にとりあげられることもなく、結果的には日本市場から姿を消した。

ゼネラルモーターズ社が製造していた冷蔵庫フリデアーも、終戦直後、アメリカントレーディング社が輸入し、ヤナセの商事部で取扱っていたが、その後伊藤忠が扱うことになり、ウエスティングハウス社同様姿を消してしまつた。

マリーン事業

たしか昭和三十九年頃であつたと記憶している。ある日、日産建設の会長をされていた北村洋二氏が二人の外人をつれて私の事務所を訪ねてみえた。一人は、アメリカで一番大きな船舶用のエンジンを製造しているアウトボードマリーン社の代表取締役会長ミスター・ブリッグスであつた。この会社の製品がジョンソンとエビンルードであり、株式のほとんどを彼が所有していたのであつた。

北村洋二氏は、若い頃仙台の二高で稻山嘉寛氏ならびに当社の故漆山一氏と同級生であり、私とは昔からの知り合いであつたが、その後、北村洋二氏の令嬢が私の甥の漆山裕君の夫人となつたわけである。

もう一人の外人は、ニリー君というアメリカ人であつたが、私はこれほど日本語の上手なアメリカ人にそれまで会つたことがなかつた。彼は第二次世界大戦がはじまると同時に、アメリカ海軍の日本語学校に入学し、終戦後も日本に駐在し、落語、講談などのラジオ番組の検閲をGHQで担当していたとのことであつた。

北村氏は「実は、ミスター・ブリッグスから、日本で船舶用エンジン、即ち今後日本でかならず発展すると思われるマリーンレジャーのためのモーターボートエンジンを取扱う代理店を紹介してほしいとのことであつたので、これは昔から自動車を輸入販売している梁瀬さんが最適であると思ひ、今日おつれたわけです」と来訪の

目的を語られた。

いろいろお話をきいていると、ブリッグス氏は会社のオーナーであると同時に大変なワマンマンであり、言われることは非常に明確で、人間的にもすばらしい人で、十分もしないうちに、あたかも十年来の友達であるかのようになり、意気投合し、二人で手を握り合って「ではアウトボードマリナー（OMC）の日本における輸入販売の努力をしてみましよう」と約束をしたのが、ヤナセがマリナーの仕事を手がけるようになったそもそもの始まりであった。

日本は周囲を海に囲まれており、三浦半島をはじめとして、瀬戸内海など、今後海のレジャーがかならず発展することを予測した私は、このマリナーレジャーのためのポートならびにエンジンを購入されるお客様はヤナセの自動車を買って下さるお客様と共通の方々であると思いい、マリナービジネスは将来相当面白くなるのではないかと考えた。

バハマ島訪問

その頃のOMC社の本社は米国のフロリダ州マイアミから飛行機で三十〜四十分の、英領バハマ島ナッソーにあった。昭和四十年にこのバハマでOMC社の世界中のデистриビューターが集まって会議が開催され、初めて私はバハマ島を訪れる機会をえた。マイアミから飛行機でバハマ島に向う間の海上はサンゴ礁が点在し、海の色がブルーというよりむしろグリーンに染まり、いまだかつて見たこともない美しい光景であった。



ジョンソンの監視艇

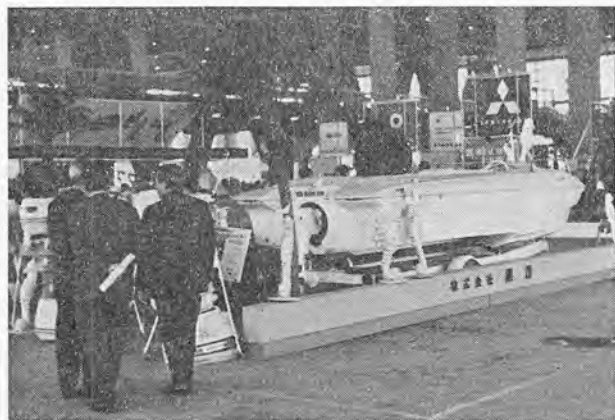
バハマ島滞在中はほとんど毎日ブリッグス氏の邸宅に招かれ、もてなしを受けた。真白な砂浜には南国独特の木が茂り、島のまわりをブリッグス氏のクルーゼンゲボートで案内された。海のレジャーというものがいかに健康的で、楽しいものであるか、いつの日にか日本でもこういう海の楽しみを若い人々が求める時代がくるのではないかと感じた。

バハマ島の帰りにカリフォルニア州ロスアンゼルス郊外のニューポートビーチのマリーナに立ち寄り、その規模の大きいこと、そして設備の立派なこと、また停泊している船の数の多いことにまったく驚き、日本でもこんなものが果してできるものであろうか、ぜひ造ってみたいものだと思感したのであった。

昭和三十九年十月一日、機械事業部にジョンソン部を設置し、米国のアウトボードマリーナコーポレーションの代表的な商品であるジョンソンボート、ジョンソンマリーナエンジン、エビンルードマリーナエンジンの輸入販売を開始することになった。

米国では、その当時マリーナレジャーが急速に伸びつつあり、わが国でも近い将来きっと発展するであろうと考え、ジョンソン製品の販売権獲得を決めたのは前述のとおりである。

この商品も自動車と同様、アフターサービスが要求されるため、機械部は輸入および卸しを行ない、販売とア



東京ボートショーのヤナセコーナー

フターサービスのために新たに株式会社関東マリンサービスという会社を設立した。関東マリンサービス社は、資本金二百万円で、昭和三十九年十一月十二日より営業を開始した。私が取締役会長となり、社長にはマイコクラフト社の中村幸社長が就任され、取締役として藤田稔氏（現ヤナセ開発室長）、上野和雄氏、浜村敏夫氏（マイコクラフト株式会社専務）が選任された。

いざ、マリンビジネスを始めてみて、まずおどろいたことは、日本の海というものが、日本国民のものではなくて、漁業組合のものであるということであった。何をしても組合の許認可が必要であり、ほとんど魚がいないような所でも、組合がさまざまな権利を、既得権としてしっかり握っていた。

昭和二十八年頃、私はよく三浦半島へ魚釣りにでかけたものであった。その当時はまだ新入社員であった森山知彦君や上野和雄君をいつもつれていった。

三浦半島の小網代湾を見るたびに、私は何とかこの一部を埋め立てて、アメリカのニューポートマリーナを小さくしたようなマリーナを造りたいと思っていたが、その当時同じような夢を抱いていた一人に松平守光君がおり、この小網代湾の油壺で二万坪を埋め立ててヨットハーバーを造る申請を行ない、間もなく認可された。大林組の手で工事が行なわれ、付帯設備の建物やマンションが建てられたが、その途中から「梁瀬さん、一つ協力してください」という話があり、ヤナセマリンとしてその場所にサービス工場とガソリン給油所を設けた。このマリーナは「シーボニア」と名づけられ、今日も多数のマリンレジャー愛好家の人々の艇でにぎわっている。「シーボニア」が完成してしばらく後、松平氏親子による経営が行きづまり、経営は西武グループの手に移ったが、社長の堤清二氏からの依頼で、昭和五十年頃、私が社長をつとめたこともあり、今日現在も取締役として在任していることなどを考えると、私のマリンビジネスの歴史もかなり永くなったとつくづく感じるのである。

シーボニアは経営が西武に移ってから顕著に営業成績がよくなり、最近では下田に新しいハーバーとマンションを建てる計画もあるが、昭和四十年頃私が夢見ていたマリーンレジャー即ち海のスポーツが、ようやくにして花開き実を結びつつある、とつくづく感じている。

ウニモク

西独ダイムラー・ベンツ社が一九四五年に農耕、森林および奥地開発、牽引作業用その他定置用産業機械の原動力として使える万能トラクターを完成し、これをウニモクと名づけて発売したところ、世界中から大好評を博した。当社がこのウニモクの販売を開始したのは昭和三十四年五月であった。PRのために日本全国でデモンストレーションを行ない、その万能ぶりを披露した。

このウニモクについて、当時札幌営業所で取扱いを担当することになった西川満君（現札幌支店長）にその頃のことを思い出してもらった。

ウニモクの手柄話

西川 満

産業用フォルクスワーゲンエンジンが北海道の山々にもその力強い響きを上げはじめたのは昭和三十五年頃からであった。

昭和三十四年九月、北海道をおそった台風十五号によって、大量の木が倒され、その量は通常の搬出方法によるならば数年を要するであろうというほどの膨大なものであった。

この時期を境に、林業関係にも機械化による近代化の波が急速に高まった。

昭和三十五年三月に当社が西独に発注した五台のウニモクが入荷し、そのうち四台が北海道に（札幌管林局一台、帯広管林局三台）、一台が青森管林局へ納入された。

飛ぶ鳥も落さんばかりの力のある営林局との商談は、当時まだかけだしの私には荷が重く、二月のマイナス二〇度を超す厳寒の帯広へ熊谷部長（現ヤナセ専務）にわざわざ来ていただき、短い時間で担当者を得得した時の様子を今でも鮮明に記憶している。

四月五月の道東は現在では想像できないようなひどい道路状況であった。凍上作用（凍結によって地下から表面を押し上げる作用）により、国道も通行禁止になるほど道路は泥濘化していた。

ウニモクの納車の日のことであった。ダイヤモンド・ベント社からモール氏、通訳の土屋さん、機械部から畠山忠氏等が来道し、営林局の人達と帯広を朝出発、通常であれば四十分程度の距離の所を、国道が通行禁止のため、迂回して目的地に向った。

途中一台の車が立往生しており、その車には屈足（くつたり）町の病院に必要な血液を積んでいるとのこと。そこでわれわれは営林局の方から許可を頂き、ウニモクを使って血液を無事病院に届けることができた。

翌朝の十勝毎日新聞に大きな見出しでこの記事が掲載された。ウニモクの最初の日本での仕事は人命救助となり、まことに有意義なスタートであった。

標茶（しべっちゃ）町のパイロットフォーレストで活躍したウニ



積雪地帯で真価を発揮したウニモク

モクは多くのエピソードや記録を残し、林野庁で製作された記録フィルムの中に、随所にウニモクの姿がおさまられている。このパイロットフォーレストは、四十メートルの望楼の上から四十倍の望遠鏡で三百六十度を見ても、望楼の近くの営林署の作業場のほかは人家は何一つ見えない広大なものであった。

営林局、王子製紙、本州製紙等の山林の作業だけでなく、ウニモクの活躍の分野は土木関係、市町村関係へと拡がっていった。特に東北、北海道は雪の猛威や自然の力になすすべもなく過してきたが、これらの雪や冬の不便を何とかしようという動きが始めてきた。

この時期、ウニモクは西独シュミット社の除雪機、スノーカッター等を装備して雪との戦いに挑んだ。

札幌近郊で最も雪が多く、重要な道路であった中山峠はその当時は降雪期（十一月末から四月末）の間は通行禁止となり、道民は大変な不便を余儀なくさせられていた。この中山峠の冬期の開通をめざし、種々のメーカーが競ってテストを行っていた。

当社も社長はじめ、ダイムラー・ベンツ社からヘル氏、シュミット社からシュミット氏等の応援をいただき、ついにウニモク四〇六の導入により、長い間の夢であった中山峠の冬期開通に成功したのである。

その他、このウニモクを南極基地で使用して頂くことが決まり、村山越冬隊長とともに、大雪山系の山奥で一週間のテストをしたことも懐かしい思い出である。

石油事業の変遷

鉱油販売権

石油事業は、当社の関連事業の中で最も歴史が古く、大正四年の会社創立の時から始められた事業である。以来六十余年にわたり着実に伸展し、現在ではモービル石油、昭和石油等の代理

店として、今や関連事業の中の重要な柱となっている。

ヤナセ石油事業の歴史は自動車販売とやらんで重要なものであり、時代がさかのぼり『轍1』『轍2』と重複するところもあるが、この際ここにまとめ、記録として残しておきたいと思う。

幸い、当社の歴史については文字通りの「生字引」であり、在社六十五年の歴史を有し、ご自身も昭和二十六年〜三十九年まで石油事業にたずさわられた梁瀬喜作氏（当社社友）がまとめられた『梁瀬商事事業部の歴史』という小冊子があるので、この中から石油事業に関する部分をここに紹介させていただきます。

*

梁瀬商会

大正四年、故梁瀬長太郎会長は三井物産株式会社より、輸入自動車と砥油類の一手販売権を譲渡してもらい、日比谷公園前に梁瀬商会を創立し、米国バルボリン石油社の商品の販売を始めた。

バルボリンオイルの種類は、エンジンオイル、シリンダーオイル、タービンオイル、トランスフォーマーオイル、スピンドルオイルであった。

商会主梁瀬長太郎氏、営業部長橋戸義雄氏、経理部長鈴木武平氏、大阪支店長梅村四郎氏、名古屋支店長庄司豊四郎氏といった人が発足時の主要メンバーであった。

主要納入先は次の通りであった。

三池炭坑会社（佐賀）	エンジン油他
田川炭坑会社（佐賀）	〃
北海道炭坑（北海道）	〃
日本製鋼会社（室蘭）	〃

王子製紙会社(苫小牧)	シリンドラ油他
釜石製鉄所(釜石)	エンジン油他
八幡製鉄(北九州)	エンジン油他
住友別子銅山(四国)	〃
東京電灯(東京)	トランスフォーマー油
東京市電気局(東京)	〃
全国発電所及電灯会社	〃
陸海軍工廠	潤滑油類
古川電工横浜工場	トランスフォーマー油
住友電工大阪工場	〃

バルボリンオイル会社よりの輸入商品の販売は、大正四年より大正十二年関東大震災まで継続した。大正十三年より大正十四年の一ヶ年間は、米国タイドオートター石油と特約契約を結び、ビードル油(潤滑油)を販売した。従来長年にわたり販売していたバルボリン油愛用者にビードル油を売込むことは当時なかなか困難な仕事であった。

次の大正十五年の一ヶ年間は米国ウェバリー石油と販売契約を締結した。バルボリン油、ビードル油の代品として、ウェバリー油の販売に三転したので、非常に苦心の体験を味わった。

その後は長期契約により市場の安定策を考え、米国シティーサービス会社と次の通りの条件で長期契約締結に成功した。

条件

一、契約成立後一ヶ年間の成績の結果次第により、当方が拡販出来る見通しがつきたる場合は更新することができる。

一、シティーサービス社の原材料を使い、添加剤を加え、調合して、前記のビードルオイルに対抗するためのタイオナオイルを作り販売すること。

一、ウェバリーオイルに対抗するため、シティーサービス社の原材料に早山石油社製品（国産）を混合し、濃度を #20、#30、#40 に調合してウェリコの名を付し販売してよろしいこと。

この方法により出来た国内向けの商品は、市場に受容られて売行きがよく、販売成績が上った。その理由は輸入品より税金が安いため、格安に販売できたためであった。

この加工調合をする作業場は深川区猿江町にあった三井物産の旧砥油倉庫を使用させてもらった。約八百坪の工場を利用し、出荷にはうらの小名木川に舟を利用、隅田川駅より積出した。

時は昭和の初年であった。

大阪支店長代理であった柴田瞭三氏が、独立後再度入社し、鉱油部長に就任、総務部主任に保坂万一郎氏が就任した。

石油界の黎明期

昭和八年六月当時は石油界の黎明期ともいうべき時代であったので、当社も石油精製業に着目した。

外国油輸入販売だけを営業とする外に、外国油並びに国産原油の精製は国家的見地からも非常に必要なことであり、将来の石油需要量の事を考えた時は重大なる意味のある事を調査し、新たに会社を設立し、精油事業を開

始することになった。

新会社の概要は次の通りである。

会社創立 昭和八年六月

資本金 十万円

社名 東洋商工石油株式会社

取締役社長 野口栄三郎

常務取締役 山崎欽助

取締役支配人 薄井久男

取締役 梁瀬長太郎

〃 柴田瞭三

〃 保坂万一郎

〃 城地淡

監査役 大沢喜市

技師長兼工場長 杉本保也

昭和八年春、鶴見海岸に精油所の売物が出たのでこれを買収した。

原油は米國原油を輸入し精製を開始した。

製品は市場性のあるものができたが、中に採算点に達するには困難な事情があったので、活発な製造には踏切れない有様であった（当時は昭和七、八年頃で、浜口内閣の不景氣時代であった）。

国内で製油業を盛大に成功させる事ができれば、将来のため前途は明るい見透しのある事は明瞭であったが、大正、昭和の内では想像以上の深刻な不景氣風が吹き荒れ、出資に出資を重ねなければ継続不可能の状況におかれたので、残念ながらその時相手方の野口栄三郎氏の強い望みを入れて、全権利を譲渡して国産精油事業を断念するに至った。

然し、従来のタイオナオイル及びウェリコオイルの製造販売は続けた。

その後東洋商工石油株式会社はこの困難の時代を乗り切り、昭和十六年五月には社名を改め、現在の興亜石油株式会社となった。

昭和初年より昭和十六年頃までこの業務が続いたが、当時外国商社として日本国内に販路を持ち活躍していた商社は次の通りであった。

米ロスタンダード石油社

米ロバキューム石油社

米ロテキサコ石油社

米ロシエル石油社

昭和十二年には新たに昭和ガソリン商會を設立した。

資本金 五万円

商會主 梁瀬長太郎、関赫治、柴田曠三、保坂万一郎

監査 大沢喜市

書記 小林忠衛

梁瀬商事株式会社は、シェル石油会社のガソリンその他の潤滑油の販売所として、柳橋スタンドを建設、営業を開始した。

戦時開店休業

昭和十一年には板橋スタンドを建設、昭和十三年には昭和石油会社の製品販売所として戸越スタンドを建設した。

昭和十三年より昭和十九年、戦災に遭うまで継続したが、従業員の出征又は徴用により開店休業の状態になってしまった。

商會社は、昭和十六年末より昭和二十年八月の終戦までに、社員は次から次に兵役にとられ退社していったが、昭和十七年十二月三十日に、葛飾区本田川端町にある渡辺人造皮革会社の工場を使用して、人造皮革の製造を始めた。

昭和十六年十二月八日大東亜戦争の開始と同時に、外国油は一滴も入荷しなくなり、油の一滴は血の一滴となり、自動車その他燃料油に代って木炭自動車、薪自動車、天然ガス自動車等の代用燃料による気化器の製造により、自動車を動かす様になり、松の根より松根油を作り、ガソリンに混入して、飛行機を飛ばす状態に立ち至った。

この様な燃料不足になったので、早稲田大学の小林教授の指導のもとに畑中技師をして弘前の「サルケ」(霞の根の理草)を燻製釜にて炭の代用炭を作る計画を立て、設備に多額の出資をして、燻炉を完成したが、弘前より原材料の輸送不能と製品不出来等にて自然消滅してしまつた。

次に茂原の天然ガスの充填所を芝浦に建設し、ガスポンペは大阪住友金属に一口五千本の単位で発注、天然ガス自動車に供給販売したこともあったが、戦災により芝浦工場一部焼失の時、天然ガス充填所も焼失してしまつ

た。

戦後も国産油（新潟又は秋田）以外の砒油類はなかなか入手できなかった。

スタンダードバキューム社

昭和二十一年頃より、米國スタンダードバキューム社と契約が成立したので、芝浦の天然ガス充填所の焼跡にガソリンスタンドを新築し、また板橋スタンド

を改築した。

昭和二十六年の役員会の席上、社長より、砒油類の販売は中止してはどうかとの提案があった。私（栗瀬喜作氏）はこの席に出席していたので、「何の事業でも、その仕事に適合する人を得れば成功するものと思えますので、調査研究してはどうか。廃止には賛成できない」旨発言したところ、社長は数分間考えられた後、廃止反対を唱えた私に、砒油部長を引受けるように命令された。これに拍手をもって賛意を表されたのは故井上治一重役一人であった。私は当時日本橋の本社、芝浦工場、支店出張所の戦災後の復興事務と、土地購入の仕事に従事していたため、簡単に引受けかねる事情があったので、次の通りの条件付で兼務することを承諾した。

- 一、経営上多難な時代故、漆山常務を担当重役として協力を願うこと。
- 一、従業員の整理等のため一切を一任して貰うこと。

全面的に諒承され、引受けることになった。

終戦直後の商社会社の社員は、

▽本社

佐渡島平四郎、大沢幸一、伊達智雄、下道宗平、笹尾泰江、鈴木美恵子、竹内敏子

▽大阪支店砒油部

松本慶弘（支店長）、神野智礼、伊藤正保、法伝重美、塩川与一、高松勝代

以上の人事構成を次の通りの陣容に整え、営業方針も改め業務を開始した。

▽本社、砥油部営業部

梁瀬喜作、松井義勇、大沢幸一、磯江和夫、福長哲三

▽芝浦給油所

浅井万寿夫、満武乾一、米原郁雄、星野秀夫、橋正

▽板橋給油所

伊達智雄、下道宗平、太田時好、竹内敬、塩谷富子

▽五反田給油所

矢島武雄、芋生鉄雄、岡田末三、浅見貞蔵、竹内茂夫

昭和二十六年十一月には五反田に約三百坪の土地を購入、五反田給油所を建設、スタンダードバキューム社のサインボードを掲げた。

昭和二十六年四月、私が自分で実際に手を付けて見ると、見聞した事と実際とは大変な相違があり、その跡始末には数年の歳月を費したが、現在居られる社員と一致協力、社長はじめ各重役の方々の理解と御指導により、難局を切抜ける事が出来た事は感謝に耐えぬ次第である。

新しいアイデアの時代

オートラマ

長い間待ちに待った一般のお客様に対し輸入外車が発売できる日がきたとき、その方法がたとえ入札であろうと、差益金をジェットロを通じて、さくら丸の建造のため納入することになろうと、これとは別にいよいよ本業が始まるのだぞという気持が全社内になぎり「戦機到来、いざ出陣」という気持で皆が心を湧きたたせたものであった。

そこで昭和三十六年三月二十三日午前十時から午後九時まで、東京赤坂のプリンスホテルで、会社始まって以来、また戦後初めての大規模な自動車ショーを開催した。これを名づけて「ヤナセ・オートラマ」と称した。

われわれにとって、待ちこがれていた春がやってきたような気持で、オートラマの会場では、セールの諸君はもちろんのこと、全社員が総出で働いた。オートラマを私は従来に見せるショーから買っていただくためのショー、「見せまショー」から「売りまショー」として運営しようと強く主張し、この考え方は今日現在行なわれているヤナセの毎年のハイグレードフェア、スプリングフェア等にも一貫して流れているのである。

自動車にとどまらず、商社会社からは英国性のオイルヒーター「ブルーフレーム」やウェスティングハウスの家電商品等が出品され、ヤナセの商品の幅の広さも披露したのである。当日の来場者は



オートラマVWコーナー

約四、〇〇〇人で、高松宮様をはじめとし有名人も多数来場され、午後八時から三十分間フジテレビの『ジョッキー街へ行く』という番組で全国に中継放送されるほどの大盛況であった。

このヤナセのショーの原型ともいうべきオートラマを、何が何でも成功させねばと思い、オープンまで全社員が夢中になって力を合わせて準備をしたのであった。当日の模様について、社内報の『和苑』（昭和三十六年三月号）にくわしく書かれているので、ここに引用させていただきたい。

*

ショーに賭ける
 ショーの前々日、オートラマ各係の責任者全員が集って、細部にわたり打合せが行なわれ

たが、その席上、社長は、

「今度のショーを開きたいために今日まで歯を食いしばってがんばってきた。また一方、このショーを成功させるか、不成功に終らせるかによって、今後のわれわれの運命も決するといっても過言ではない」

と話されるなど、今度のショーに対するなみなならぬ決意のほどがうかがえた。

一ヶ月ほど前にショーの開催が決定すると同時に、青木常務は、若い者を大勢集めて、今度のショーの目的を話され、ショーの形式、方法について、何かよいアイデアはないかと相談され、若い者なりのいろいろな奇抜な意見が出されたが、新しい行きかたとして、大いに歓迎されたものである。そしてまた、そこで出されたアイデアも、いくつか今度のショーに採り入れられたわけである。

ショーの前日は午後六時、きれいにみがかれた全出品車十台が芝浦を出発、会場の赤坂プリンスホテルへ。さつそく、石井宣伝課長の指揮で飾りつけが始まったが、何しろ会場がホテルの豪華な大広間、エンジンをかけるわけに行かず、皆でエッサエッサと押して所定の場所に並べて行かねばならぬので大変である。社長も手伝いに

見え、皆と一緒にになって車押し。しかし誰の顔にも明るさがある。この明るさは、仕入れから販売まで自分達の手で出来るようになったからであろうか。

一応、飾りつけも終えて全体を眺めると、どうも気に入らない。一台動かす……すると、となりも動かさねばならぬといった工合で、ホテル側との約束の十時を過ぎてしまう、何とかなだめすかして十一時までかかって、どうやらこれでOKという所までこぎつけた。細かな所はまた明朝と、一同解散、しかし夜中にもし火事でもあったらと石井課長を始めとして、十三名の若い者が近くの旅館に宿泊、待機することになった。

展示会場

ショーの当日の二十三日は、午前八時から活動を開始、前日出来上らなかつたところを念入りに仕上げる。九時にすべてを完了、十時の開会を待つばかりとなった。

展示会場に入る前のロビーに受付けが出来、重役、女子事務員等がお客様をお迎えする。受付けを通過して展示会場に入ると、右手にズラリ、ベテランが並んで自動車相談所を開設。左手にイタリアン・ブルーのカールマンガア、ついで六十一年独特のカラー、パステルブルーのVWセダンが並んでいる。そしてその横にはVW産業用エンジン、いわばワーゲンコーナー。そして正面には今後の伸びが大いに期待されているビュイック・スペシャル・デラックス・セダン。ついで、北欧自動車扱いの典雅な感じのする黒塗りのボルボ一二二S、そのとなりにVWマイクロバス・デラックス。スライディングゲルーフを開け、ジュースなど積んであると、誰しも「こんな車でグループ旅行を」なんて考えることだろう。

通路をへだてて梁瀬商事コーナー。人気者ブルーフレームやウェスティングハウスの携帯用テレビなど、ちょっとした人ばかり。通路をへだてて梁瀬商事の前がペンツコーナー。グレイの二二〇S、やはり人気の中心である。そしてライトグリーンのペンツ一九〇SLクーペ。記念撮影はこの車の前が一番多いのも無理のない話。そ

の横がボグズール、クレスタ、手頃なそして親しみやすい車である。

以上七台が室内の部、この広間のテラスには、ゼネコンカークーラーを取つけたプリンス・スカイライン、内張りの豪華なプリンス・グロリア。クラシッくなベンツのよさを維持しているベンツ一九〇セダンと並び、さらに輸入制限サイズであるため参考出品として展示されたベンツ三〇〇、ビュイック・エレクトラ、そしてキャディラック六〇Sと、まさに世界の最高級車がずらりと並んだ。会場全体に流れる音楽は、ソニーの提供によるステレオミュージック、自然と「オートラマ」の雰囲気がかもし出されてくる。

午前十時から午後二時までは、一般のお客様（新聞広告その他でお知りの方）。従って、買うためというより、観にきたという感じの方が多く、値段を聞いて驚いたり、さわってみて楽しむ？ 感じのお客様が多かった。そして自動車相談所の方も比較のおヒマの様子。

一般公開の部は二時で終了。ご招待の部までの時間は飾りつけをなおしたり、テレビ中継のためのカメラ、照明器具の搬入を行ったりして、いよいよ三時より「ヤナセ・オートラマ」佳境に入るといった寸法。黒の上衣に縞のズボン」の正装で社長を始め、各重役もこの頃には全員勢揃い。田村大阪、館野名古屋両支店長の顔も



オートラマ会場の高松宮

見える。

すべて準備完了、予定通り三時ちょうどにご招待の部を開く。その時はすでに百名くらいの方が、外で開場を待っておられた。

今度は一般公開の部と違って、お客様も皆真剣、自動車相談所も大変な繁昌ぶり、どうしても話題の中心は、落札価格がいくらくらいに落ちつくかということである。カタログ片手に二、三人集ってヒソヒソ話されている姿も真剣そのもの、どうしても落札したいという気持がありありとわかるようである。

一般公開のときも、比較的広い駐車場も満員で、係員が汗だくで整理していたが、会場が満員になる頃には、車が道路にはみ出してしまい、整理のしようもないほどの混雑ぶり。急拠向い側の麴町中学の校庭を借用して、臨時駐車場にする始末であった。

四時頃に高松官様がお見えになり、社長とご歓談、青木常務の案内で熱心に各車を見てまわられる。特にカーマンギアは大変お気に召したか、シートに座って、座り心地などを試される、ちなみに、高松官様は昨年ビュックをお買い上げになった当社にとっては大事なお客様でもある。

この頃になると場内は超満員、今度のオートラマは「サロン風に上品にやる」とっていた石井宣伝課長の意気込みもどこへやら、人混みに車が埋まってしまう程である。お客様にサービスするために手伝いにきたキレイドコロも、何をしていいのか、ただまごまごするばかり、結局、皆壁にくっついて見ているだけといった無用の長物となってしまった。見ていて気の毒なかぎりである。

俳優さんも何人か見えている。ザンバラ頭に和服を着、ちびた草履をはいている人が目についた。誰かと思っただけなら作家の五味康祐氏。あのスタイルでベンツ一九〇SLにお乗りになったら、ちょっとイカスのではないかな

んで想像する。

テレビ放映

かくしているうちにテレビのリハーサル、小島正雄氏担当の大丸提供『ジョッキー街へ行く』で「今日は外車ショーを鑑に行きましょう」とやって来るところ。歌手の西田佐知子嬢が相手役を務め、児玉外車第二課長、秋口プリンス自動車課長がお話することになっている。

リハーサルも終って、いよいよ八時から本番開始。カメラは要領良く次々と車を写して行く。児玉課長は小島正雄氏とは古くからの友人でもあり、スムーズに説明も進み、児玉課長も盛んにヤナセのPR。スタジオとの二元放送になっているので、スタジオからシャンソン歌手の石井好子さんも参加、車談義に花をさかす。ボルボの説明は秋口課長の担当、国産車販売の鬼も、ボルボの説明にはちよつと戸惑った感じであるが、そこは日頃のセールスできたえた腕前の見せ所、難なくボルボの優秀性を説明された。

テレビの中継が八時半に終り、やれ一段落と思っていたら、まだまだ、お客様は、どんどんお見えになる。車のそばの説明係も最後の一ふんばりと頑張つて、盛会裡に午後九時終了した。終つて気がついてみたら、ほとんどの説明係の人達は夕食を食べていなかった。空腹を感じさせぬほどの忙しさであった。

夕食が食べられた人が数人しかいなかったという以外、何ら事故もなく、まずは大成功の「ヤナセ・オートラマ」であった。

終了後の後片づけも、大勢で力を合せてやったので、またたくうちにまたもとの豪華なフロアに早がわり。いつもながらヤナセの後片づけはたいしたものである。

一日立ち通しで足は丸太のようになり、身体は綿のように疲れ切つてはいたが、全力をあげ、協力し合つてこのオートラマを成功に導いた喜びは誰の心にも深い感銘を与えたことであろう。

そして努力した後に来る心地よい虚脱感を胸に抱いて、家路に着いたのは人通りもまばらになりかけた頃であった。

朝早くから、夜遅くまで本当にご苦労様でした。

*

流通革命

池田首相の所得倍増、経済優先そして高度成長計画は、安保闘争、政治の暴力化などにいやけづいていた国民に歓迎された。神武景気は日本経済の高度成長への第一歩であった。

昭和三十四年の八月には日産自動車がブルーバードを発表した。また昭和三十五年四月にはソニーがトランジスタテレビ受像機を発表したが、モーターゼーションの発達や高性能の電気製品の出現などは、高度成長が軌道にのったことを示していた。したがって、池田首相が高度成長計画を発表する以前に、すでに日本経済は高度成長に向って動きはじめていたのである。

高度成長政策の動きを数字的に見ると、昭和三十六年から四十五年までの十年間に経済指数は五倍の伸びを記録している。

国民一人当りの所得は昭和二十六年には一七九ドルであったのが、高度成長計画実施の四年後の昭和三十九年には八一〇ドル、さらに昭和四十五年には一、三〇〇ドル、アメリカについて世界第二位になったのである。特に輸出の成長率は年率一六・九%で、この十年間に四・八倍になったのであるが、アメリカは二・一倍、西ヨーロッパは二・七倍であった。

この高度成長計画により社会資本は充実し、東海道新幹線、高速道路等公共施設も整備された。昭和三十年代の高度成長期は、日本の歴史の中でも、一つの画期的な時代であったといえよう。

こうした高度成長の中で運輸手段の発展の主役を演じたのは自動車であった。交通手段の発展にもなつて起つたのが流通革命である。

林周二氏の著書『流通革命』により初めてこの言葉が使われたのであるが、店舗を大型化し、流通系路を省略し、大量に仕入れを行ない、これを低価格で販売する、という方式が出現したのである。要するに高度成長にもない、アメリカの流通システムが日本にも入りこんできたのである。

スーパー方式

私が昭和二十五年、つまり戦後間もなくアメリカに行き、一番強い印象を受けたのは、町中の家々の屋根に林立しているTVアンテナと、もう一つはスーパーマーケットであった。三月月間ニューヨークに滞在し、ほとんど毎日スーパーマーケットをのぞいて歩いたのであるが、その当時はアメリカのスーパーマーケットといえども、ほとんどが小規模なものであった。その多くは街の中心から離れた場所で、住宅地と中心部を結ぶ線上に存在していることに、非常に強い関心を持ったものであった。

紀ノ国屋さんが昭和二十八年に青山に戦後初めてスーパーマーケットを開店された時、私は頭を殴られたようなショックを受けたことを憶えている。その時紀ノ国屋さんに先を越されてしまったが、今からでもスーパーマーケットを始めたいという気持が強かった。しかし、自動車屋は自動車の販売に全力を投入すべきであるという会長の方針から、役員会の支持を得ることができなかった。

一時は、自動車の販売にもこのスーパーマーケット方式から何かとり入れることはないかと思ひ、一生懸命考へてみたが、都心を離れ、地価の安い場所に広いスペースを確保するというマイケル・カレンの考え方は、拠点展開のうえで参考になつた。

セルフサービス方式のスーパーマーケットは、果せるかな高度成長の波にのつて爆発的な発展をとげたのであ

る。消費者にとっては、それまで物を買う店は高級大型専門店またはデパートと日用品中心の安直な零細店の二つのタイプしか存在しなかったのが、セルフサービス、チェーン店方式の大型スーパーマーケットが出現し、革命的な変化が起ったのである。

消費生活全般が昭和三十五年から昭和三十八年の四年間に著しい成長をした中でも、代表的なのはテレビ受像機の急速な普及であろう。昭和三十五年八月には国内の保有台数が五〇〇万台を超えるにいたった。この急速な普及の原因の一つはテレビ受像機のメーカーが昭和三十九年のオリンピックを「テレビで見よう」と宣伝につとめ、またNHK、日本テレビなどがオリンピックにそなえて昭和三十五年九月十日からカラーテレビの本格放送を開始して、テレビ熱をおおったことであつた。

しかし、基本的には、大衆の所得増によりテレビ受信機の購買力が伸びたことが原因であつた。

モーター第一号

ぜひともやりたいと思つていたスーパーマーケットはなかなか実現できなかったので、私はこれとは別に住宅産業に目を向けた。ちょうど岩戸景気がはじまる直前、昭和三十

四年頃であつた。

私はこれからかならず日本のモーターゼーションが大きく前進し、自動車と住宅が切っても切れない関係となると考え、ガレージ付きのアパート、即ち自家用車を持つてゐる人が、車の上に住居を持つて便利さについて考えた。つまり、割合低額なアパートをつくり、一階をガレージにして、その上を自家用車の運転手用の住居として、御主人を自宅へ送つて自分の家へ帰つて来れば、そのまま車がしまえるということになれば便利なのではなからうかと思ついたのである。そこで「モーター」と名づけて、目黒の清水町に第一号の建築を始めた。昭和三十四年の末に完成したが、賃料はガレージを含めて月額二五、〇〇〇円であつたと思う。

私はこれを日本中に拡大してゆきたいという考えを持っていた。この当時はまだ秀和さんも森ビルさんもなく、全く他に類を見ることのない時代であったので、この仕事に非常に強い熱意を持っていた。

ところが、最初の第一号が完成しても、残念ながら直ちに満室とはならなかったため、私が海外出張中に賃料を下げてしまった。その結果直ちに満室にはなったのであるが、一度下げた料金を値上げすることが難かしかった。多少時間をかけても月々三万円ぐらいで貸し、満室になれば次にまた建てるという方法を私はとってきたのであるが、第一棟の費用を全部償却してから次を建てようという消極的な方法が役員会の多数を占めており、第二棟を造るべく適切な土地を物色することもなかなかできなかった。従って、現在でも、日本で最初のグレイジ付アパート「モーパート」が目黒に一棟あるだけで、結局後が続かなかったことは今でも残念に思っている。

その後、高度成長の波にのって、東京はもろろんのこと、日本中に高層マンションが林立し、今でも続々と建設されているが、アメリカのゼネラルモーターズ社で、世界的に有名なビュイック車を設計したミスター・ビュ



モーパート第一号

イックは、あれだけの名車を作りながらも、晩年は西海岸の小さな町で、無一文で淋しい生涯を閉じたといわれている。とかく一番最初に考えついた人は、案外成功率が低く、二番目、三番目の人がうまい汁を吸うケースが多いのはまことに皮肉な現象であると思う。

青雲の志

海外進出への夢

一人相撲の志

私は人生の最も貴重な二十歳から三十歳までの約十年間を、日支事変にはじまる第二次世界大戦の中で明け暮れてしまった。もし生き残れたらという淡い望みが、毎日の生活のなかで唯一のよりどころであった。

昭和二十年八月、戦争が終った時は満二十九歳であり、小なりといえども一つの会社の社長の重責を負わされていた。三十歳から四十歳までの十年間、敗戦による果てしない荒れ地の中をさまよいながら、何とかして会社の従業員とその家族の生活を維持してゆかねばならず、ただ夢中で過ごしてしまった。もちろん、外国に留学する機会もなく、外国に住むチャンスもなかった。商用でアメリカを訪れた回数も数えきれないが、いまだにナイヤガラの滝もグランドキャニオンも見ることがない。昭和三十一年に父会長を失い、一人で歩かねばならぬ時が来たとき、このまま一生を終わってしまうことの不甲斐なさを強く感じ「青雲の志」が湧きあがってきた。

外国で製産されている一流商品を輸入販売する事業（家業）を決して軽視する気持はないが、毎年商品を仕入れ、そして一年間働きつづけて、全部売り切れれば万々歳、在庫が残れば大頭痛。これのくりかえしを毎年行なっている自分の姿があわれに思えてきた。何か残したい。不動産でも仕事でもと考え、海外に飛躍する夢が胸一杯にひろがってきたのが、ちょうど昭和三十二年頃であった。私自身にとって、これは自分なりの「青雲の志」であったが、今日かえりみると、結果はすべて失敗であり、最後につかんだのはネズミの尻尾だけであったという思いがつよい。

この経験で得たものは、「仕事は一人ではできない。良いスタッフと自分の強い意志が必要である」ということであり、それに気がついた時は、すでに還暦をはるかに越えており、新しいものに挑戦する気力がうすらいできた時であった。人生とは、時と運が左右し、一度しかない人生としては悔いの多いものである。当時私の「青雲の志」を危険視する役員幹部はいかにしてこれを阻止せんかと結束を固め、本業中心の安全な道を歩むことのみを願ったが、これも考えようによれば、当然のことであつたらう。私の青雲の志は一人相撲であつた。

ハワイの知友

私が初めてハワイに飛んだのは、まだ占領下の昭和二十五年十一月二十四日であつたが、生れて初めてのプロペラ飛行機で二十時間以上もかかって着いたホノルルの町は、私にとって強い刺激であつた。絵や写真でしか見たことのなかったヤシの木、花は咲き乱れ、本当に地上の楽園のように思えた。ワイキキにはロイヤルハワイアン、モアナ、ハレクラニ、ニューマロー（現ヒルトンハワイアンビレッジ）などのホテルがあり、ダウンタウンにはヤングホテル、日本人むけには小林旅館の六つしかなかった。ゼネラルモーターズのハワイ代表駐在はフランク・ワイズ氏であり、サービ担当がバンカード氏であつた。主にバンカード氏が、私の滞在中、いろいろ気をつかってくれたが、間もなくホノルトラベルサービスの吉岡さん（二世）

が訪ねて来てくれた。当時のホノルルの街には日本人観光客の姿は全くなかったから、日本人の二世に会って、ホッとした気持になった。

彼は完全な日本語を話したが、それも道理、ホノルルで生れ、日本の明治大学に学び、ボクシングの選手として活躍したことのある人であった。明治大学の松本瀧蔵先生を師と仰ぎ、戦後はハワイで多くの日本人の世話をしてくれた人である。この吉岡さんの紹介でアルバート秋元氏との交友関係が生れ、その夫人の甥の白木儀一郎氏と知り合い、この白木夫妻にはその後私の二人の娘も大変お世話になり、今日まで長い友好関係がつづいていく。

友人関係は時と仕事により幅が広がり、数も増えるもので、その後フォルクスワーゲンのデイストリビューターであるホノルルのフォルクスワーゲン・オブ・ハワイの社長ミスター・マッケイに会い、ハワイにおけるフォルクスワーゲンの仕事やアメリカ式販売法をいろいろ教えてもらった。当時同社のゼネラルセールスマネージャーとして働いていたのが、スタンレー姫野氏であり、それから彼との友好関係が始まった。彼は大学時代、野球、フットボールの選手の経験があり、事業欲も旺盛にして、企画計画に富んだ青年であった。昭和三十八年、姫野氏から「ホノルルに投資する意向はないか、大変面白い計画があるが」と持ちかけられたのがちょうど私の「青雲の志」が燃えていた時であった。

青年会議所の誕生

昭和二十四年、日本に青年会議所（J.C.）が誕生した。現在では会員数は五八、〇〇〇人を超え、全国六八三の都市で活発に活動が続けているが、設立当時はわずか四十八名の会員数であった。

第一回目の会合は昭和二十四年九月、大蔵省主税局の原税制課長のシャープ勧告についての講演会であったと

思う。当時の青年会議所の年齢制限は三十五歳であったので、私は参加するとすぐに、会員名簿が作成される前に、退会せざるを得なかった。生れたばかりのJ.CにはO.B会もなかった。初代の会長は三輪善雄君（現ミツワ本舗会長）、二代目が黒川光朝君（現虎屋社長）であったと記憶している。

私はJ.CのO.Bの如くであり、また正式にはO.Bといえるかどうか判らないが、日本青年会議所のO.B名簿の中には最年長者として名が残っている。三輪、黒川両会長の後から石川六郎君、山崎富治君、遠山直道君等の日本の経済の中堅となる連中が次々と会長として名をつらねているのである。

遠山直道君との交友

私よりも年代の若い人々を、その頃私に紹介し、また友好関係を保つべく温かい手を差しのべてくれたのが、故遠山直道君（日興証券副社長）であった。遠山直道君の誕生日のパーティーが行なわれる時は、必ず招待され、そこで秋田の辻兵吉君、ウシオ電機の牛尾治朗君、グレラン製薬の柳沢昭君、京都の小谷隆一君等の青年事業家達を次々と紹介してもらった。それらの若い連中とコミュニケーションを保つためのアドバイスなどをしてくれたのも遠山直道君であった。

その後遠山君は昭和四十八年三月五日、フランスのナント近郊で航空機衝突事故故に遭難他界されてしまった。日興証券にとってはもちろん、日本経済にとっても大きな人材を失ったことであった。私にとっても現在のJ.Cを中心とする若い人との友好関係をつくってくれた恩人として、遠山君の逝去は一大痛恨事であり、非常に大きなショックであった。あの旅のスケジュールは、最初の訪問地がカナダであり、その後アメリカ、ヨーロッパとなっていたと記憶しているが、出発前日の午後一時頃、私の事務所に来られ、人生の問題やら、仕事の話、政治の動向などについて、夕方の五時過ぎまで話し合ったあと、「では行ってきます」と言われて別れたのがつい昨日のことのように思われる。

たしか昭和三十九年七月のことであったが、遠山直道君と私の事務所でいろいろ雑談していた折に、これからの時代を背負う若い実業家は目を国外に向け、国際的な経済活動に力を入れるべきだということで意見が一致した。遠山君は将来の大きな海外プロジェクトは、一人や一社でこれを行なうことは資金的にもむずかしく、また独占すべきものでもないもので、できれば清潔な環境の中に育った、正しい考え方、正しい生き方のできる青年実業家たちと、将来好機到来の時にはともに活躍できるような仲間を作っておくべきだということを熱く語っていた。

私もこの意見に大いに賛成し、さっそく第一回の会合が行なわれることになった。七月十五日に遠山君の推薦で瀬木博親氏（前博報堂社長）、牛尾治朗氏が参加し、四人が集まったのである。瀬木、牛尾の両氏に賛同され、この四人が核となって同志を募ろうということになった。この頃から牛尾治朗氏はその発言が常に一本の筋が通り、独特の社交性と明晰な判断力を持ち、はるかに年上の私も彼に心服するところ大であった。そして必ずや将来日本を背折う大器となる人物と信ずるようになった。

ハワイのオフィスビル

ハワイのスタンレー姫野氏から提案があったのはちやうどその頃だった。姫野氏のプロジェクトは次のようなものであった。

当時、ハワイのデニンハムという実業家がホノルルの中心にあった湿地帯を安く買収し、そこに七、〇〇〇台の駐車スペースを備えた大ショッピングセンター、即ち「アラモアナ・ショッピングセンター」をオープンしたばかりであった。このショッピングセンターの真うしろの、中国系米人ドクター・ヤップ所有の土地に、米国の一流設計家ドクター・ペイの設計による三十階のオフィスビルディングを建設する計画があり、ドクター・ヤップは「これをぜひ日本の若い人達と協力して実行したい」と言明していた。

このプロポーザルが、われわれが手がける最初のプロジェクトとして適當かどうか、まず現地を調査すべきであるということになり、昭和三十九年八月五日に私と牛尾氏がホノルルに向って出発し、現地の銀行家、財界人あるいは政治家と面談し、この仕事の将来性は明るいものであるという結論を得て帰国した。八月十三日にハワイ出張報告会を設け、牛尾氏と私が具体的な説明をした。ハワイにおける牛尾治朗氏の行動力と觀察力に頭の下る思いが多々あった。私の彼に対する期待感と親密感はずますますふくれ上って行つた。

ハワイで調査をしていた時に、この話とは別にヒルトングループからハワイアンビレッジホテルの隣接地の沼地(ラグーン)にコンドミニウムを合弁で建てようという話もちあがり、その他にもイリカイホテルのオーナーのチンホウ氏からイリカイホテルの隣りに駐車場ビルを造る話などもあった。まさに、われわれが海外進出を考えているさなかに、この三つの計画がもちこまれてきたわけである。

ドクター・ヤップの土地に建てるビルの設計をうけもつたベイ氏の構想は、一九六三年の全米ビルディング設計コンクールで第一位を獲得したものであり、まことに美しいビルであった。その当時、ホノルルには十階以上の建物は一つもなかったため、これが完成すればホノルルのど真ん中のアラモアナ・ショッピングセンターにホノルルで一番高いビルが出現することになるわけであった。設計者のベイ氏は「すべて日本の資材を使うこと。日本の建設会社が施工すること」に賛成してくれた。

パシフィック・イレブン

現地調査説明会の翌日、八月十四日に竹中工務店の故竹中宏平副社長と面談し、われわれの計画を説明したところ、一応の興味をもたれ、原則的に賛成された。

しかし、設計がアメリカ人であることと必要資金が莫大な額におよぶことなどから、実現には非常に大きな困難がともなうであろうとの悲観的意見をのべられた。われわれはこの意見を参考とし、八月二十一日山王飯店で遠

山氏、瀬木氏、牛尾氏そして私が今後の計画について相談した結果、建設工事については鹿島建設にも参加をよびかけることとなり、同社の渥美健夫副社長（現会長）に相談しようということになった。

また、メンバーの増員についても話し合った。そして、最終的には正式メンバー（敬称略）として次の十一人を決定したのである。

遠山直道 牛尾治朗 瀬木博親 福本邦雄 竹中宏平 渥美健夫 郷古雄三 服部礼二郎 原田昭 和田大計
司 梁瀬次郎

メンバーが十一人、最初の事業がハワイということで、この会の名称を「パシフィック・イレブン」とし、株式会社とすることになった。資本金はとりあえず二〇〇万円とすることを全員で承認した。会合するたびに各十人のお人柄、仕事に対する熱意、考え方がわかり、私にとっては大変良い勉強となった。

ドクター・ヤップの話を受けるか受けないかは別として、このパシフィック・イレブンを将来の国際的な発展のための基礎としようということで意見が一致した。

アメリカの事情にくわしいニューオリエントエクスプレス社の和田氏から、設計者のドクター・ペイは米国の一流建設会社のゼッケンドルフ社が育てた、当時アメリカで非常に囑望されている一流の設計者であることが明らかにされた。

八月三十一日に福本氏により通産省の担当官と遠山、牛尾、福本の三氏と私が会談することができた。続いてその夜、遠山、竹中、和田、原田、郷古、牛尾の各氏と私が打ち合せを行なった。この時も竹中氏から日本建設業者がアメリカで仕事をする事の難かしさ、一、〇〇〇万ドルという金額は大きすぎる、という意見が出され、侃々諤々の議論がかわされた。

九月四日にハワイからバンク・オブ・ハワイの佐々木副頭取、土地の所有者のドクター・ヤップ、姫野氏の三人が来日され、われわれの仲間と会合した。問題はビルの完成後に事務所のテナントの申し込みがはたしてあるのか、絶対に大丈夫という予測はできないのではないか、何ら確固たる成功の見通しがあるわけでもなく、不安定の感なきにしもあらず、という意見が次第に強く、支配的になってきた。

わざわざ来日されたドクター・ヤップは、日本の若手財界人の意外に慎重で消極的な態度に接し、大きな失望をおぼえられた様子であった。

このままの状態でドクター・ヤップを帰国させることはいかにも礼儀に反すると考え、同氏の帰国の前日に、ヤナセの本社において瀬木、福本、牛尾の各氏と会合をもった。そしてこの事業の将来の見通しの明るい展望について異論はないが、現在の日本側の状況のもとですぐにこれを引受けることは時期尚早ということから「一応ご辞退しておくべきではないかと思う」ということを申しあげた。

これに対してバンク・オブ・ハワイの佐々木副頭取から「資金面は全面的にバンク・オブ・ハワイが見ましよう」との提案があり、またドクター・ヤップからは「全館満室になるまでは地代は一銭もいりません。それならば皆さんも御心配はないでしょう」との非常に好意的なお話があった。そして同氏は「皆さんの準備ができるまで、とりあえずビルの設計図だけでも買っておかれてはいかがでしょう。そうなれば私の土地は皆さんの御都合がつくまでは売らずにとって置きます」という提案もされた。

バンク・オブ・ハワイの佐々木副頭取は「ハワイにおけるオフィスビルの需要は、日本の皆さんが考えるよりはるかに大きく、建築が始まればすぐに満室になってしまおうでしょう」と意見をのべられた。結局その時は結論が出ないまま、お二人は帰国された。

計画断念

しかし、残念ながら、その後九月七日から私が会社の用件で渡米し、九月二十六日に帰国したところ、依然としてパシフィック・イレブンの設立の手続は進んでおらず、設立を見合わせた方がよいという意見があることを知った。私は牛尾氏、遠山氏と話し合った結果「数が多いということは、力が強くなるという反面、物事がまとまりにくくなるということを学んだ」ということで意見が一致した。そこで一応パシフィック・イレブンの設立を断念し、この会を解散して当分の間様子を見ることに決めたのであった。

これからの時代をリードする若い力を結集して海外に進出することの意義と重要性については、十一人の同志が賛成し、考えることは同じであったが、この同じ志を持った人達ですら、一丸となることがいかに難かしいかということをつくづく思い知った。故竹中宏平氏の「日本の建設業者のアメリカ進出は不可能である」との意見は専門家の意見として、メンバーの気持をぐらつかせる大きな要素であった。かつて、鹿島建設の渥美健夫氏も「アメリカのことは同社の高瀬氏が専門であるから、同氏の意見をきいてほしい」とのことであり、いずれも専門家はアメリカの建設会社を下請として利用するという考えはなく、むしろ消極的な考え方であった。

しかし私は、このパシフィック・イレブンの一応の終結によって海外進出をあきらめたわけではなく、むしろますますその気持が燃え上ってきたのである。

やはりその頃のことであるが、ニューヨークのヒルトングループから「ハワイのカウワイ島に日本人の設計で日本の資材を使い、日本の建設業者によりホテルを建築し、ヒルトンと共同で経営しないか」という申し出があった。しかしこのプロジェクトをバンク・オブ・ハワイの佐々木副頭取に相談したところ、カウワイ島ではホテルの仕事はリスクが大きく、賛成できないとのことであった。佐々木氏は「むしろドクター・ヤップのオフィスのビルの方がリスクが少なく、これをやめてリスクの大きいホテルの仕事をするには反対である」と言われ、

この話も断念せざるを得なかった。

中国系米人ドクター・ヤップは人格者で、温厚な紳士であり、われわれに対して非常に好意的な条件を出してくれたのである。彼は「できれば、アメリカ人の投資より、同じ東洋人である日本人の投資の方が望ましい」という考えに立っていて、その点でも何かと心が通じ合う人物であった。

ホノルルのオフィスビルはその後アメリカの資本により完成し、オフィスビルとして大成功を収めた。建築開始とともにすぐ完売となった。もし建物完成後なら、建築費の五倍の値がついたであろうと佐々木副頭取から聞き、残念であったという気持をいまだに拭い去ることができない。

私の「青雲の志」の第一はこうして挫折したわけである。「船頭多くして舟山に上る」の先哲の言の如く、十一人の同志は多すぎたことを後日牛尾治朗君と後悔したが、もちろん私一人の力ではとうてい出来なかった。しかし、海外進出の「青雲の志」はこれにより消滅したりはしなかった。もっとも、ヤナセの他の役員諸氏はこれで胸をなでおろしたことであったろう。

タヒチ処女飛行

昭和三十八年（一九六三年）ハワイのホノルルからフランス領タヒチまで、パンアメリカン航空会社が直行便を出すことが決り、この第一便でタヒチへ行っ



タヒチのパピエテ飛行場

てみないかとホノルルのスタンレー姫野氏からさそわれた。彼はその前の年、ホノルルのバスケットボール・チームを引率してタヒチを訪れたので首都パピエテの市長さんと顔見知りであった。最も魅せられたのは、フランス領であるため、アメリカ人による投資（土地建物）は一切不許可で、日本人の場合は考慮してもよいとのことであった。

ホノルルで姫野氏に会い、パンアメリカンの処女飛行で十二月二十八日タヒチに着いた。姫野氏の説明によれば「タヒチはまさに二十年前のホノルルの姿であり、アメリカ人の資本投下が可能になれば、ホノルルのように発展するであろう」とのことであった。

暑い炎天の好きな私にとっては、夢のような三日間であった。その三日間、精力的に駆けまわり、山からビーチまでの土地をふくめて六十万ドルで売ってもいいというホテルベレアを見つけた。私にはホテルを経営する考えはまったくなく、一時所有して、アメリカ人の投資が可能になったら売却すればよいという計画を立てた。帰国後、ただちにヤナセの役員会に稟議すべく計画書を提出し、研究を開始した。その計画書が保存されていたので紹介することにする。

タヒチ ホテルベレア買収計画書

南海の樂園タヒチ島の話 昭和三十九年一月二十九日
フランス領ポリネシア、タヒチ島における海外投資の件

序

ゴーガン、ロティ、モーム等の名をあげるまでもなく、少なからぬ画人が、文人が、文明の生活に倦怠を感じた人々が、地球上の最後の楽園にそこをいだいで来ました。そしてこの傾向はかなり長期にわたって続いております。続いているというより、今日では急速なる交通の発達にうながされ、簡単に行けることにより、一層拍車をかけられているというべきだと存じます。

このような情勢のなかで、私は正月の休暇を利用してフランス領ポリネシアの東部ソシエテ諸島の中のタヒチ島にその近況を視察に行つて参りました。もとより単に近況をつぶさに分析し、種々の検討を行ない、帰国いたしました次第であります。

それでは簡単に、このタヒチ島の現状ならびにこれに対する海外投資の概略をご説明いたしたいと存じますので、腹藏なきご意見、ご批判を賜われますれば幸甚に存じます。

第一章 南海の楽園タヒチ島

一、ミクロネシア、メラネシア、ポリネシアについて

本論に入る前にまず第二次世界大戦の戦場となった太平洋上に点々とするこの島々の地理的説明が必要ではないかと思ひます。

太平洋上の島々は二つの種類に分類されます。一方には日本列島をはじめフィリピン諸島やニューギニア島の如く、大型で大陸にも接近しており、地質構造からも大陸と密接な関係をもつ陸島に属するものと、他方には大

陸とは遠く離れて洋上に孤立し、すべてが火山またはさんご礁からなる洋島に属するものと、二つに大別するところが出来ます。

まず太平洋の地図をひろげてみますと、そこには大小無数の島々が点在しておりますが、実際には地図にはないような微小な群島が非常にたくさんあり、その実数は正確につかめておられないようであります。

これらの島々のうち、日本やフィリピンをのぞいたものがいわゆる太平洋諸島であります。この太平洋諸島はミクロネシア、メラネシア及びポリネシアの三つの地域の島々からなっており、これらは欧米各国の植民地になつてゐるか、信託統治となつておりますが、その多くは今日なお未開のままです。

A ミクロネシアというのは小さな島々という意味で、戦前は日本の委任統治領であり、日の丸の旗が炎天下ひるがえつていたところであります。即ち北西部のマリアナ、南西、中南部にまたがるカロリン、東部のマーシャルの三大諸島に大別され、さらにマーシャル諸島から南方のギルバート諸島、エリス諸島がそれで、まさにミクロネシアの典型的なものであります。ここにおける住民はアジア大陸の種族と関連があると考えられており、ポリネシア人よりいくらか黒く、頭髮は直毛あるいは波状であります。

B メラネシアとは黒い島「皮膚の黒い人間の住んでいる島々、あるいは樹木が黒々と茂っている島々」という意味で、ニューギニア、ソロモン諸島、ビスマーク諸島、ニューヘブリデス諸島、ニューカレドニア、フィジー諸島などを含んでおり、今でも火山活動のはげしい島々が多く存在いたしております。メラネシア人の體質的特徴は、身長がかなり大きく、ちぢれ毛または羊毛状の毛髪をもち、皮膚は暗褐色をしております。

C ポリネシアというのは太平洋の中部から東部に存在し、北はハワイ、南西はニュージージーランド、南東はイースター島を三頂点とする巨大なトライアングルの範囲がこのポリネシアと呼ばれるもので、元来はギリシャ語

で多数の島々ということであり、事実ここにはエリック、サモア、トンガ、フェニックス、クック、ソシエテ、パーモツ、マーケサス、ハワイ、イースター、タヒチ、ボラボラ、ニュージーランド等数々の島々がみられます。しかし、これらの島々を合わせた総面積はハワイとニュージーランドをのぞくとわずか二六、〇〇〇平方キロメートルにすぎません。温帯圏に属するニュージーランドは別として、他の島々はすべて熱帯、亜熱帯に位置し、年平均気温は赤道に近い島々で摂氏二十六〜二十八度、亜熱帯圏の島々で二十〜二十四度で、赤道に近いフェニックス諸島、ライン諸島、マルキーズ諸島をのぞいて、他の島々はいずれも貿易風の影響下にあり、夏から秋にかけて特に雨がが多いようであります。

ポリネシア人がいつどこから、どういう経路でいま住む島々にやって来たのかという疑問は、さまざまな専門家による久しい研究にもかかわらず、依然として解明されておられません。

しかし、今日までにおおむね明らかにされたところでは、ポリネシア人はもともと東南アジアのどこかに発祥し、いつのころか東方へ移動を開始し、メラネシアを経由し、紀元前八〜五世紀ごろサモア諸島、トンガ諸島などの西部ポリネシアへ到達し、さらに紀元前二世紀前後に東部ポリネシアの島々へ移民を送り出し、ここを基点として中部、東部のポリネシア諸島へ移民を送り出したと考えられております。タヒチからハワイ諸島へ植民が行なわれたのが十一世紀、同じくタヒチからニュージーランドへ最初のマオリ族が上陸したのは十二世紀のことであるようであります。

ポリネシア人はメラネシア人と異り、日本人とも共通するモンゴロイド系の人種的特徴をかなりそなえておりまして、皮膚の色が明褐色であり、毛髪が直毛であります。こんな点からも、彼等のアジア起源がある程度推測されますが、いづれにしても、はるばる東南アジアからカヌーに身を託して海を渡って来たこのポリネシア人た

ちは、優れた海洋民族であり、彼等の生活は今日なお漁労に多く依存しております。陸地での彼等の生活では、彼等が故郷からもたらしたタロイモ、ココナット、バナナ、パンの木などの栽培が行なわれ、自給自足の性格が強い島々がいまだに存在しております。しかしヨーロッパ人と接触するようになってからは、ココヤシ、バナナ、オレンジ等のプランテーションが開始され、今日では貨幣流通経済の枠の外におかれている島は全くなく、徐々にポリネシアの伝統的文化は失われていくということは、残念ながら事実であります。

ポリネシア文化の変容は経済面のみならず精神生活の面からも進展しており、島民の大部分が今日ではキリスト教に教化され、彼等の古来の神々やそれをめぐる儀礼の数々は失われてしまいました。

ポリネシア独特の大家族的、同族的な親族組織や貴族と平民とに分化していた階層制も、いまや解体しつつあり、ポリネシア全般的には物質、精神両生活の変容に板ばさみにされて、伝統的な社会組織もまさに崩壊ということになります。かつてヨーロッパ人の到来する前、サモア、タヒチ、ハワイなどでつくられたポリネシア古王国も、これら諸島の植民化とともに変容をとげております。以上でミクロネシア、メラネシア、ポリネシア三域に大別される太平洋諸島の地理的特徴は概略ご理解頂けたかと存じます。



ポリネシアの少女

それでは次に私のまいりましたフランス領ポリネシア、タヒチ島につき、もう少々くわしくご説明申しあげたいと存じます。

二、ソシエテ諸島について

さてこの項においてはポリネシアの東部に存在するソシエテ諸島に関する地理的なご説明とそのソシエテ諸島における最大の島、第二のハワイといわれ、観光客がぞくぞくつめかけて来ているこのタヒチ島が、地図の上では一体どこにあるかという点をご理解頂きたいと存じます。

ポリネシアの東部にはタヒチ島を中心とするフランス領の五つの群島があります。タヒチ島を含むソシエテ諸島、その南方のツブアイ諸島、東方のツアモツ諸島、北東部のマルキーズ諸島、そして南東方のガンビエ諸島がそれでありませう。

これらの諸島は二〇〇万平方キロメートルにおよぶ広大な海域に散らばっておりますが、島々をあわせた陸地の総面積は四、〇〇〇平方キロメートルにすぎず、人口も一九五六年全島で八万人とされております。この八万人の人口のうち、ほぼ七万は原住民、ポリネシア人の血を引くものとされており、これらの諸島ではヨーロッパ人に発見された十六世紀以来ヨーロッパ人との混血が複雑に進められ、今日では純血なポリネシア人はむしろまれなくらいになっております。残りの一万のうち八千余が中国人、その他二千がヨーロッパ人となっております。

さて、この五つの諸島の中でタヒチ島のあるソシエテ諸島は一般には南東部の風上群島と北西部の風下群島に分けられます。南緯一五度四八分〜一七度五三分、西経一四八度五分〜一五四度四三分の島々がそれで、一七六九年イギリスの王立協会（ロイヤルソサイティ）の命令で来航したキャプテン・クックにより、協会の名にちな

んで命名されたものであります。風上群島はタヒチ、モーレア、メヘティアの火山島とテティアロア、マイアオの二環礁とからなり、人口は約四万五千を数えますが、大部分はタヒチ、モーレア南島に集中しております。風下群島はファヒネ、ライアテア、タハア、ボラボラ、マウピティの五火山島とトウパイ、モペリア、フェヌアウラ、モツオネの四環礁を含み、一万六千余の人口を有しております。

火山島は玄武岩からなり、山頂は二、〇〇〇メートルに及ぶものもあり、豊富な雨に浸蝕されて、しばしばはなはだ幻想的な稜線を描き「南海の楽園」のイメージをいやがうえにもかきたてております。

この火山島は住民環境の上では環礁の比ではなく、ほとんどの人口がタヒチ、ライアテをはじめとする火山島に集中しているのも当然なことと考えられます。雨量は年一、八八〇ミリメートル前後で、気温の年平均は摂氏二十五度で、熱帯海洋性気候に属します。

三、タヒチ島について

ソシエテ諸島のほぼ中央に位置するこの南海の楽園タヒチ島はソシエテ諸島だけでなく全フランス領ポリネシアのなかで最大の島であります。単に最大の島というだけでなく、全フランス領ポリネシアの政治、経済、文化の中心をなす島でもあります。

このタヒチ島の中心的性格はヨーロッパ人がこの島を発見するかなり以前、即ち紀元前三〜二世紀頃からすでにそなわっていたものらしく、前述の如くこの時代にすでにこのタヒチ島から放射的にハワイ、ツアモツ、クック、ニュージールランド群島に植民が行なわれていたものと考えられ、ハワイ語、ツアモツ語、クック語、マオリ語（ニュージールランド）などはいずれもタヒチ語から分れたものと考えられるのもその証拠であると存じます。

この島にはマラエと呼ばれる石造の大きな祭礼遺跡の数々がありますが、かつてこれはこの島にかなり高度の文

化が榮えていたことを物語っております。

ヨーロッパ人のなかのだれが最初にタヒチを発見したかは、いろいろ議論がありますが、スペイン人の Pedro Fernandez がこれを *Islad'AMAT* と呼んだのが最初とされておりますが、十六世紀の初期すでに *Lasagittaria* という名前ですでにスペイン人には知られております。

一七六七年、イギリス人のキャプテン *Wallis* がジョージ三世の命令でこの島にやって参りまして、まずタヒチの所有を宣言し、*Newytheria* と名づけました。ついで一七六九年にはキャプテン *Cook* もこの島に来ております。

一七八八年からはヨーロッパの船がしばしば来るようになりましたが、一八三四年には *Dupetit-Thouars* の指揮するフランスの軍艦がやってきました。一八四二年、当時のタヒチの原住民女王ポマレ四世の同意のもとにフランスの保護領になりました。一九〇三年、フランス領オセアニアの名のもとに、行政的に単一の植民地となり、一九五八年フランス第五共和国の成立の時住民投票が行なわれましたが、引き続きフランス領にとどまるという結果に終わりました。しかし、この機会に植民地から海外領土へと地位が変り、名称も従来のフランス領オセアニアからフランス領ポリネシアに変更され



タヒチの海

ました。

さて一、〇四二平方キロメートルの広さをもつこの島は、狭い地峡でつながれた大小二つの火山からなり8の字形をしております。深い谷に刻まれたけわしい峰々は海拔一、〇〇〇メートルを越えるものも多く、最高のオロヘナ山は二、三二二メートルに達しております。山も谷も豊かな緑におおわれて、山すそには狭いながらも土壌肥沃な海岸低地が島の全周をとりまき、島をめぐるリーフには熱帯の明るい日ざしのもとに、エメラルドグリーンに輝く礁湖をたたえており、荒い外洋の波浪をさえぎっております。大古カヌーに身を託し、千里の海路をのりこえて東進してきたポリネシア人の祖先は、この島を見出したとき、おそらく永遠の楽土をみる思いであったのではないかと思えます。いや、古代ポリネシア人のみならず、現代人であるこの私の飛行機からみたタヒチの印象は、全くそれと大差ないものであります。

第二章 海外投資の理由

前章で、南太平洋に浮かぶ夢の島タヒチがだいたいどんな島であるかいくぶんなりともご理解頂けたかと存じます。

しかし、この島のもつエキゾチックなロマンチズムは私の筆ではとうてい表現できないことはいうまでもありません。タヒチの政治、経済、文化、交通に関するご説明は、ひとまず後章にゆずりまして、この章においては、私がなぜ海外投資に関して真剣に考慮をはらったかをご説明したいと存じます。

もとよりわが国において、この海外投資を考慮し、それを実行している者は、私一人ではないことはいうまでもありません。

特に最近では、この海外投資が非常に活発に行なわれておるようであります。ここで私は、もちろん今回私が海外投資を真剣に考えたその根本的理由をふくめまして、海外投資（特に観光事業に関する海外投資）の、現在のわが国における必要性を、次の如く定義づけたいと思います。

一、日本経済における国際収支の不安

本年の経済は曇り空の景気情勢の中に明けました。経済の基調自身は一応着実な上昇過程にあるとはいえ、何か好況感なき拡大ムードに支配されているようであります。これは、国際収支の不安も一つの大きな原因となっていると思います。そして、これが打開策として、輸出の振興の意義と役割が常に論じられ、その重要性は何人も知らない人はないと思います。しかし、一向にこの国際収支の不安は解消されそうもありません。

二、輸出振興策を推進させるべきであるがこれが非常に困難である

国際収支の不安解消のための輸出振興策が強く叫ばれるのは当然のことであり、この重要性を否定するつもりはもとよりありません。しかし、この輸出振興策という短い言葉を良く考えてみますと、単に輸出の役割を外貨の供給源と考えたり、有効需要として掌握するだけでは不十分であると思います。

わが国が直面している開放経済体制のもとで、世界経済というひとつの大きな市場のなかで、他流試合に耐える実力を企業がつける、いや企業のみならず国民全体が身につけることによって、はじめて永久的に輸出が経済全体に活力を与えることになると思います。経済全体の飛躍を可能とさせる活力が輸出に見い出せるということは、これは非常に大きな問題であり、一朝一夕に可能ならしめることは不可能であると思います。

三、輸出産業の新興は非常に困難である

当社は輸入が主力の商社であります。もちろん微力ながら輸出に寄与いたしてもおりますが、それが当社の大

きな輸入額をカバーできないことはいうまでもありません。

国策の見地からも、この輸出産業をわれわれの手で育成してみたいという考えは、もちろん私の念頭からはなれたことはありません。しかし、それではこれを実行しようとなると、これには想像を絶する困難がともないます。世界の商品貿易構造はますます多様化並びに高度化され、加えて一流先進国の貿易の繁栄に比べ、わが国の交易条件はかなり悪化しております。

四、今後の国際収支のバランスを少しでも良くするため、観光事業は非常に有望である

前述の通り、この輸出市場の獲得は非常に困難をきわめます。これを逆の方面から考慮すると、輸出市場はすでにそこにあるのではなく、創意と工夫により新しくつくり出されるものであると思います。そこで私は、国策の見地から国際収支のバランスを良好にし、しかもわれわれがあまり困難をともなわない事業について注意を払いました。私は現在のわれわれが比較的スムーズに外貨が獲得できる事業は観光事業が最も優れているという結論に達しました。

五、観光事業における一番有利な方法は日本に外来客を招致すること

もちろんこれに優るものはないと思います。しかし特に本年の如くオリンピックが開催される年は別として、外貨を大量に獲得できる観光資源がわが国に十分存在するかといえますと、私は決して十分かつ永久的観光資源が日本にあるという意見には同意しかねます。加えて観光資源を大切にし、日本をより美しいものにし、観光によつて外貨を獲得しようとする、例えばスイスの国民の如き国民性は、日本人には皆無であるといつて過言ではないでしょう。また、日本特有の日本の風味は年を追ひ西欧化され、その独自性を失いつつあります。

六、日本人の国民性を変えるより、国外に観光資源をもとめる

私の結論はまったく上記の一言につきまます。現在のわが国のあらゆる客観情勢を考慮したならば、現在において私の手で外貨が大量に獲得でき、国際収支にいく分なりともプラスになる要素をもつ事業は、この海外に観光資源をもとめる方法が最良の方法であるということでありまます。

第三章 タヒチ島の現況と海外投資先をタヒチに選んだ理由

前章では私が海外投資による外貨獲得を真剣に考慮した過程をご説明申しあげましたが、次に私の見てまいりましたタヒチ島の現況をご説明いたし、加えて海外の投資先をなぜこのタヒチ島に求めようとしたかを述べたいと存じます。

すでにご承知の如く、羽田からハワイまではジェット機で約六時間余りの時間しか必要といたしません。サンフランシスコからは約四時間三十分でこのハワイに行くことができます。北太平洋上の楽園、美しいワイキキの浜辺、レイ、フラダンスなどのキャッチフレーズで、今ではこのハワイのすばらしさを知らないものは、だれ一人としていないのではないでしょうか。アメリカのある広告会社の調査でも、太平洋地域で最も行きたいところはハワイで、次にタヒチが第二位、それら



タヒチの民家

について日本、ホンコン、オーストラリアの順になつてゐるようですが、太平洋上の中間にあるこのハワイが各航空会社の重要な寄港地にならないはずはなく、その結果上記のようにハワイが観光地として大いに発展したわけであります。

私は一九四九年、はじめてこのハワイに出かけて以来、十五年の間、毎年少なくとも二回はこのハワイに立ち寄つておりますが、ハワイを訪れるたびに、その発展ぶりには目をみはるものがありました。最近になって国際興業の小佐野賢治氏はホノルルの代表的ホテルの一つとされている Princess Kaiulani, Moana, Surfrider の三つのホテルを買収されたと聞きました。おそらくこれは非常に大きな資金を必要としたでしょうが、日本人が海外においてこのように活躍されることは同胞として非常に喜ばしいことであると存じます。しかし、私の見たところでは、すでにハワイにおける投資はタイミングとしては少々おそ過ぎた感がしなくてもありません。すでにハワイの発展にともなう土地の値上りも頭打ちであります。加えて物価の上昇と同時に労働問題も非常に複雑化しております。このように交通が発達し、観光事業が活発化し、商業化すればするほど、この太平洋上の楽園は文明世界にひきよせられ、その実態はキャッチフレーズにそむいたものになつてゆきます。

以上のことから、観光事業としてハワイに海外投資をするのは不適當であるという結論をくだしました。これを逆に裏返せば、私がタヒチに投資先を求めた理由にもなるはずで、すなわちこれを簡条書きいたしますと、

1 ハワイはすでに商業化され過ぎてゐる。

2 ホノルルのワイキキビーチが非常に商業化されたとはいえ、交通が便利であるということで、まだまだ観光客は年々増加している。このことは逆にもしハワイのように交通が便利なところがあれば、そこもハワイの如く発展する可能性がある。

3 ハワイは旅行案内にある如く、風光明媚ではあるが、文明人が期待する *Native* な自然美は失なわれている。

4 ハワイの土地の値上りは頭打ちであり、物価も上昇し、労働問題は複雑化している。以上であります。

さて、前回私がハワイを訪れた際、パンアメリカンのハワイのマネージャーが、一九六三年の十二月にはハワイからタヒチに定期航路が設置される、ということを私に教えてくれました。私はこの時、これがタヒチの将来の発展を決定づける出来事であると思いました。事実、パンアメリカンの職員の人達も、このことには非常に興味を持っている様子であります。

また、一九六四年の五月には、ロスアンゼルスからタヒチまで無着陸の定期航路ができるという情報も得ました。そうなりますと、アメリカの観光客が直接タヒチにやってくる可能性もあるわけです。事実すでに、ウエストコーストからタヒチまで一〇〇ドルというキャッチフレーズで、現在観光客が続々とつめかけております。

そうなりますと、タヒチもハワイと同様、太平洋上におけるジェット機の重要な寄航地となることはまちがいありません。ロスアンゼルス、サンフランシスコからハワイ経由でタヒチに、またパリからロスアンゼルス経由でタヒチに、そしてニュージールランド、シドニーへゆくにも、タヒチに立ち寄りなくてはならなくなると思います。

わが国においても、観光渡航の自由化により、一人五〇〇ドルの割当があるとすれば、日本人もこのタヒチに出かけることが可能であります。

そこで私がタヒチを選んだ第五番目の理由として、

5 交通が経済に及ぼす影響は大であり、パンアメリカンがタヒチへの定期航路をもうけたことは、タヒチが第二のハワイになる可能性をより可能にすることになる。

さて、昨年十二月二十八日ハワイからタヒチに向うパンアメリカンの第一便に乗るべく日本を出発いたしました。この飛行機のリザーベーションがなんとしてもとれず、やむなく第二便にてタヒチ島に飛びました。

タヒチ島の地理のご説明は、第一章で申し上げましたので、ご理解頂けたと思いますが、パピエテのFAAA空港に降り立ち、ハイビスカスの花を贈られ、はじめてタヒチの地に足を踏み入れた時、その美しさは私が予期していた以上のものがあり、私自身その美しさにまったくとまどってしまった次第であります。平和と静けさの中に住民の熱帯的な陽気さ、そして海と陸の形容できない美しい色彩、おそらく私のこのタヒチの第一印象は、永久的な喜びと驚きの思い出として長く持ち続けることができると思います。

さて一七六九年、当時キャプテン・クックにより十二万人と推定されたこのタヒチの人口は、今日では約四万にすぎません。しかし、これはフランス領ポリネシアの総人口八万の半ばをしめるものであり、タヒチの中心的



タヒチの子ども

な地位を良くしめしております。この四万の人口のうち一万八千がこのタヒチ島の北西部の港町パピエテに集中しております。このパピエテはフランス領ポリネシアの首都として、文字どおり政治、経済、交通、文化の中心であり、東部ポリネシア随一の近代都市であります。濃い緑のかけにハイビスカスをはじめ色あざやかな南海の花々が咲きみだれ、バナナ、パイヤ、オレンジ、マンゴー、ヤシ、グレープフルーツ（タヒチ特有の赤味をおびたもの）など果物がいたるところで得られます。

この小ぢんまりとまとまった西洋ふうの町並みの小都会パピエテは、同時に活気あふれたタヒチの商業の中心地でもあります。コプラをはじめとし、りん鉱石、バナラ、真珠母貝、コーヒーなど島々の産物はすべてこの港町パピエテに集積されますし、付近の島々に供給される日用雑貨のすべてがこの港から積み出されます。港には島々をつなぐスクーナーやアメリカ、ヨーロッパ、オーストラリアなどからの大型貨物船やヨットの去来がほとんどたえまなく、さらにそのあい間をぬって、欧米からくる観光豪華船が旅客をどっとはき出します。店々のウインドには、パリ直輸入のモードをはじめ、およそ文明国で手にはいるものすべてが並んでおります。一九六一年の資料によりますと、タヒチには五千台ものトラックや自動車走っており、地下鉄や汽車こそありませんが、バスは非常に発達しております。

しかし、このような近代化の中でも、南海のエデン、最後の楽園といわれるタヒチ本来の美しさは少しも失われず、現地政府が観光事業に力を入れた結果、ジェット機発着可能の空港もひらかれ、最後の楽園を夢みて、このタヒチを訪れる欧米からの観光客は年々増加一方の傾向をたどり、その数も一九六〇年には三千人、一九六三年には一万五千人、一九六四年には約三万人が見込まれ、加えて現在フランス軍隊が千七百人、フランス原爆実験に関係のある要員が七千人も滞在しております。

そこで、私がタヒチを選んだ第六番目の理由は次の如くなります。

6 文明生活に倦みつかれた人々の最大のあこがれは、タヒチの如き非文明的、非商業的な、最後の楽園である。

機械文明がらん熟し、時間や空間の尺度が急速に変化し、破壊や戦争を何度も経験した現代人の心からなる安らぎの場所は、南海のエデンに優るものはないのではないのでしょうか。現在のタヒチは私が最初にハワイを訪れた一九四九年、今から十五年前のハワイの状態に良く似ております。

さて、私がこのようにしてタヒチに対する海外投資の腹案をいだいてタヒチを訪れる前に、私はハワイにおいてタヒチに関する情報をできる限り集める努力をいたしました。

私の期待に反し、Bank of HAWAII の Mr. Max Piliard, Hilton Hotels の Edwink Hastings などの銀行家または実業家の返事は、タヒチに海外投資を行なうのは絶対に不可能であるとの返事でありました。すなわちタヒチ政府の従来の方針が消極的であり、外資の導入を拒絶していたためであります。

ホノルルの銀行家または実業家をはじめ、ヒルトン、シェルトンも過去数回の交渉を行なっておりますが、結果はすべてだめであります。従って現在では過去数回にわたって熱心な交渉を行なったこれらの人々も、完全に諦めているのが実情であります。

アメリカ人として唯一人タヒチ進出に成功した Mr. Spence Weaver も自分以外にタヒチに進出することのできる人間は一人もいないと断言しました。

この Weaver はホノルルに二十軒に近いレストランを持つホノルルの実業家ですが、彼のタヒチ進出を可能ならしめた理由は、自分の妻を離婚し、タヒチのプリンセスと結婚したために、特別に許可されたものであり、現

在タヒチで一番良いホテルである Tahiti Hotel を経営しております。

しかし、前述の Mr. Pilliard は種々の紹介状を私に手渡してくれながら、あなたがタヒチに進出することは不可能であると思うけれども、もし万が一これが成功した場合は、絶対に実行すべきである、と助言してくれました。

それでは現在、アメリカの巨大な資力をも拒ばんでいるタヒチのホテルが、現状で十分であるかというのと、とんでもありません。現在タヒチには別表の如きホテルがあります、すべてヤシの木の三分の二の高さを越えない、という規制に従い、二階建が大部分であります。従って合計の室数も三八五室であり、最近そのうちの二〇〇室を火災で失い、現在は二八五室しかありません。

このような状態でありますので、三日おきに来る定期便が到着すると、前の飛行機で滞在している観光客は強制的に飛行機に乗せられてしまいます。す

HOTELS IN TAHITI

HOTEL ARAHIRI	10bungalows	3 $\frac{1}{2}$ miles from Papeete
HOTEL FARATEA	12 "	40 "
HOTEL IORANA VILLA	26 " 28rooms	8 "
HOTEL PRINCESSE HEIATA	11 "	2 $\frac{1}{2}$ "
HOTEL STUDIO MOANA	8 "	2 $\frac{1}{2}$ "
HOTEL TAAONE	36 "	2 $\frac{1}{2}$ "
HOTEL TAHITI	18 " 48rooms	1 $\frac{1}{2}$ "
HOTEL BEL AIR	19 "	4 "
HOTEL TAHITI VILLAGE	16 " 5rooms	10 "
HOTEL TEMEHANI		12rooms Right in Papeete
HOTEL TIKI TAPU	17bungalows	1 mile from Papeete

なわち、現在は三日より長くタヒチに滞在ができない状態であります。

従つて、これらのホテルは本年中は全部予約済という状態で、現在ホテルの不足数はタヒチで約二〇〇室、隣接のボラボラ島で八〇室のホテル室数が絶対的に不足している現状であります。

さてこのように消極的、鎖國的なタヒチの政治が、どのような方法で運営されているかを簡単に述べますと、タヒチ島民のうち二十一歳以上の男女の投票によつて三十名の地方議会が構成されており、この議会は自治権をもとより、強力な立法権をもつており、この三十名が五名の政府委員を指名いたします。

フランス本国のこのタヒチ政府に対する財政援助は相当なものであります。

さて、私は限られた三日間にパピエテ市長をはじめとして政府の要人に手当り次第に面会を申し込み、私のタヒチへの投資案を説明いたしましたところ、その結果は意外にも、あなたに許可しようという返事であり、今度は私の方が自分の耳を疑つてしまいました。

ややしばらくして、落ちつきを取りもどしてから考えますと、これは簡単なことであります。タヒチ政府の方針が變つたにすぎません。従来、外資導入を拒み続けて来た方針を、観光事業発展のため、いく分なりとも外資導入を認めるように變更したわけであり、この變更がなされた直後に出かけて行つた私は、まことにラッキーの一言につきるわけでありますが、おそらくまだホノルルの銀行家も実業家もこのことは知らないでしょう。この例外的措置をとらざるを得なくなった理由は、すぐに思い当ります。すなわちタヒチの経済は輸出に依存しております。

この全輸出量の三分の一を占めるのがりん鉱石であります。この産業も十年以内には資源が掘りつくされてしまうと考えられております。コプラによる収入も長い間重視され、原住民の唯一の収入源であることは變りあ

りませんが、特に近年は観光事業による収入が増大して参りました。このため政府はパピエテにジェット機の発着陸可能なFAA空港をつくったほどであります。このため急激に観光客の数は増加したものの、観光施設の増加がこれにともないません。これにはまた一つの理由があります。即ちパピエテには銀行が一行のみで、しかも貸付期間は一ヶ月というまことに短期の貸付より認めません。そこでホテルの建設の資金不足が表面化し、やむをえず例外的な外貨の導入を考えざるを得なくなったのが今日の実情であります。この例外として、タヒチ島のホテルの買収並びに投資が認められれば、これはまたとない絶好のチャンスと思ふ次第であります。幸いにこれならばと思われる適当なホテルを得、これの買収の可能性をタヒチのパピエテ市長に相談したところ、直ちに、よろしい、許可しよう、と快諾を得ました。以上で南太平洋の最後の楽園タヒチ島の近況と、このタヒチに対する海外投資案をご理解頂けたものと存じます。空から見た南太平洋は特に美しく感じます。さんご礁はあざやかなコバルトブルーに輝き、目もさめるようであります。このさんご礁が次第に発達し水面上に隆起し、たちまち植物が育ってゆきます。また水面下のものは深度に応じ、色調が変化しております。

そのような光景の中にあるこのタヒチは、水泳はもちろんのこと、サーフライダー、つり、狩猟、ヨット、ゴルフ、それに音楽



パピエテ市長（左）とバンパリエージュ市長代理

と踊りなどあらゆるレジャーが楽しめることはいうまでもありません。太平洋地域で最も行きたいところというアンケートで、タヒチが第一位になるのもそう遠い将来ではないと存じます。

結 び

一九四九年のハワイから最近のハワイの急激なる発展はまことに目ざましいものがあり、ホテルは次々に建設されるものの、常にこれらの室は一年を通じほとんど満室である事実から、世界の人々が高度の文化生活からのがれ、自然のなかの生活により人生を享受しようとする気持がいかに強いかがわかるのであります。このハワイの急激な発展の理由は交通機関、特に飛行機の発達、運賃の低廉化が根本的理由といっても過言ではないと思えます。

今回第二のハワイと思われるタヒチにパンアメリカンが一九六三年十二月二十八日ハワイからタヒチへ、また一九六四年春からは米国本土ロスアンゼルスからタヒチへ直行便のジェット機を飛ばすことによつて、タヒチはホノルルと同様な発展過程が見られるのではないかと思われます。

私は二三年前よりタヒチに関係を持つべく努力いたしてまいりましたが、今回非常に短い滞在でありましたが、別紙の如き事業計画並びに仮契約を結ぶことができました。関係各位のご賢察とご支援によりぜひひでもこれを実行いたし、ますます増加するアメリカ本国からの旅行者、フランスをはじめとする欧州からタヒチを訪れる超贅沢な旅行者から外貨を稼ぎ、わが国の国際収支に多少なりとも寄与したいと念願する次第であります。

またこれら積極的外貨獲得と同じに、近い将来、日本人の渡航が許可された暁には、この旅行者のうちでタヒチを訪れる希望者も案外に多いと思われますが、これらに使用する外貨を還元することにより、消極的外貨の節

約にもお役に立てると思われず。

ホテルの買収と経営が実現されれば、これに付随する種々の商品が、日本から輸出されることも当然であり、特にタヒチの交通機関の主なるパーセントをしめるオートバイ、モーターバイク、自転車をはじめとし、トラック、乗用車等は日本製品が相当に使用される望みが強いと思われず。

例外措置として外国人による投資が私に認められたことはまことに幸運なチャンスであり、ぜひとも実現に向け努力をしたいと思えます。

以上

タヒチ島に於けるホテル買収並に運営に係る計画

▽事業計画

昨昭和三十八年十一月タヒチ島のパピエテ市長代理パンパリエーシ氏よりタヒチにおけるホテルの買収の可能性についても付言されていた。その報告に基き買収の第一候補をタヒチビレージにしたが、今回現地における調査の結果、下記の理由によって、このタヒチビレージを、買収するホテルとしては不適格と判断した。即ち、

- (1) パピエテ市からの距離が非常に遠すぎることに。
- (2) 昨年放漫経営がたたり、破産し、目下のところ休業中なるため、島内における一般の風評もあまり芳しくないこと。
- (3) 土地の買収が不可能であり、従ってリースであること。加えて地代が低廉でないこと。

以上の如き理由から、このタヒチビレージとの交渉を中止し、新たに他の候補であるホテルベレアとの交渉を行なった。

一、ホテルベレア買収の件

第二候補としてあげられたこのホテルベレアは、パピエテ市よりわずか四キロメートルという非常に近距離の所にあり、飛行場からもジェット機の発着陸の際の騒音に影響されるほど近くもなく、といって前述の如く不便を感じるほど遠距離でもなく、旅行者にとっては絶好の場所にあり、非常に便利である。このホテルベレアは鳥瞰図の通りであるが、くわしくは次の如き規模のものである。

- (1) 面積 三ヘクタール七七アール 八三〇A (約一一、三五〇坪)

内訳

- イ 山地 一ヘクタール九三アール 六〇A
 ロ 現在のホテルが建っている土地 一ヘクタール一〇アール 四二〇A
 ハ 埋立地 二三アール 五〇A
 ニ 埋立地 五一アール 三〇〇A
 合計 三ヘクタール七七アール 八三〇A

(2) ホテルの室数

- | | | | | | |
|---|------------|----------|----|----|-------|
| イ | コンクリート建ホテル | 二寝室 | 居間 | 浴室 | 台所 |
| ロ | メインビルディング | バンケットルーム | 食堂 | バー | レストラン |
| | | | | | 事務室 |
| ハ | バンガロー 九 | 九寝室 | 居間 | 台所 | 浴室 |
| ニ | バンガロー 二 | 二寝室 | | | |
| ホ | バンガロー 一 | 六寝室 | | | |

合計

十九寢室

以上がホテルベレアの規模の現状であるが、このホテルベレアの買収並び経営の具体的方針は次の如くA及びB案が考えられる。

A まずこのホテルを買収し、現状のまま使用する案で、既存のホテルの土地、建物、設備営業用什器すべての買収並びに営業権及び借地権の取得に必要な資金はP/F四〇、〇〇〇、〇〇〇〇(\$四四〇、〇〇〇) ¥一六〇、〇〇〇、〇〇〇)である。

B さらにB案としては、これら既存のホテルを買収し、さらにホテルの増築を行なうというもので、具体的には水泳プール及びレストランの拡充並びに二〇客室の増設である。この既存のホテルを拡充するに必要な資金はP/F九、〇〇〇、〇〇〇(\$一〇〇、〇〇〇) ¥三六、〇〇〇、〇〇〇)が必要である。

さて、次にこのA及びB案における予想損益を算出してみると、

▽A案の予想損益計算

まずこのホテルの土地、建物、設備、営業用什器のすべての買収並びに営業権及び借地権の取得に必要な資金は前述の如く\$四四〇、〇〇〇でありそれに加えて約\$六〇、〇〇〇の不動産取得税が課税されるものと予想されるので、総必要資金はちょうど\$五〇〇、〇〇〇になる予定である。

一年間の予想売上高

(1) 宿泊料

一日の宿泊料を一室一日\$一八とすると、

一日の宿泊料売上高は \$三四二

一ヶ月の宿泊料売上高は \$ 一〇、二六〇
 一ヶ年 \$ 一二三、一二〇
 となり、この約八〇%の売上が達成されたと考えると、一年間の宿泊料の総売上高は \$ 一〇〇、〇〇〇となる。

(2) レストラン

一室に四人を収容するとすると、一日の最大収容人員は七十六人となり、この七十六人が一日二回の食事をすると考えると、一日の給食は一五二人分となる。この一五二人の八〇%がレストランの使用率とすると、一日レストランは一二人の食事の売上が計上できる訳で一食平均 \$ 三とすると、

一日のレストラン売上高は \$ 三六三

一ヶ月 \$ 一〇、九〇〇

一ヶ年 \$ 一三〇、〇〇〇

となる。

(3) バー

これは一日約 \$ 五〇の総売上を見込むと、

一日のバーの売上高は \$ 五〇

一ヶ月 \$ 一、五〇〇



ホテルベレアのバンガロー

一ヶ月 〃 \$ 一八、〇〇〇

となりこの三つの部門の総売上は一ヶ月間約\$二五〇、〇〇〇となり営業利益率を二〇%見込むと、年間約\$五〇、〇〇〇の営業利益が計上できることになる。

▽B案の予想損益計算

前述の如くB案においては\$一〇〇、〇〇〇の追加資金を必要とするため、不動産取得税をふくめて総資金量は\$六〇〇、〇〇〇となる。さてこの\$一〇〇、〇〇〇の追加資金は次の如く使用する計画である。即ち、

- (1) 二〇客室の新築 (一室約\$四、〇〇〇として二〇室で\$八〇、〇〇〇)
 - (2) プールの建設\$二〇、〇〇〇 (現在このプールは既に着工済であとは仕上をすれば完成する)
- 以上合計\$一〇〇、〇〇〇の資金が必要となるわけである。

一年間の予想売上高

A案に於ける総売上高約\$二五〇、〇〇〇に、さらに加えて、新築の客室を一日\$一二とすると、

(1) 宿泊料

一日の宿泊料売上高は \$ 二四〇
 一ヶ月 〃 \$ 七、二〇〇
 一ヶ月 〃 \$ 八六、四〇〇

となりこの八〇%を見込むと約\$七〇、〇〇〇となる。

(2) レストラン 新築の客室は収容人員は一室二人とし、合計で四十人が収容できる。この八〇%を見込むこととし、一日三十二人を収容すると仮定すると、これが一日二食の食事を必要とし、一食\$三平均とすると、

一日のレストラン売上高は \$一九二

一ヶ月 \$五、七六〇

一ヶ年 \$六九、一二〇

となり、一ヶ年間のレストランの売上は\$七〇、〇〇〇となる。

(3) バー 同様にバーにおいても一日\$一〇〇の売上増加を見込むと、

一日のバー売上高が \$一〇〇

一ヶ月 \$三、〇〇〇

一ヶ年 \$三六、〇〇〇

となり、B案においてA案と比較し、売上増加高は\$一七六、〇〇〇となりB案における総売上高は\$四二六、〇〇〇となり、A案と同様二〇%の営業利益率を見込むと、\$八五、〇〇〇の営業利益が計上できることになる。

▽A案とB案の比較

今かりにこのホテルを経営する新会社を設立したとすると、総必要資金量から考えてA案、B案いずれを行なうにしても\$八〇、〇〇〇、〇〇〇(\$二二二、〇〇〇)程度の資本金を必要とするであろう。するとA案においては総必要資金\$五〇〇、〇〇〇のうち\$二二二、〇〇〇が資本金でカバーできるので、借入金は\$二八〇、〇〇〇を必要とし、B案においては同様に\$三八〇、〇〇〇を必要とすることになり、これらの借入金利並びに諸経費を年一〇%見込むと、

A案においては金利諸経費は年\$二八、〇〇〇

B案 \$三八、〇〇〇

となり、前述の予想営業利益からこれを差引くと、A案における最終利益は年\$二二、〇〇〇（純利益率八・八％）となり、同様にB案においては年\$四七、〇〇〇（純利益率一一・〇％）となり、B案の方が利益率が高いことになる。加えて、B案の場合、もし売却するような場合にも、A案の場合より高価に売却できるのは当然である。なお、この場合、第一年度においてはA、B案いずれにしても約\$一〇、〇〇〇の創業費（含広告宣伝費）を必要とすると考えられる。

さらに有利なことは、現在タヒチにおける埋立工事は一平方メートル約二五〇P/F（\$二・八〇）の費用を必要とする。この内容は政府からの土地の払下げ料P/F五〇、埋立工事代金P/F二〇〇であり、現在ホテルベレアが政府より埋立の認可を得ている土地は一六、九四〇平方メートル（五、二三三坪）あり、これが埋立に必要な費用は約\$五〇、〇〇〇を必要とする。しかし、埋立完了の土地は現在一平方メートル\$一二の地価であり一平方メートル約\$一〇のふくみ資産を有することになる。年々計上される利益でもってこの埋立を行ない、かつその上にさらにホテルを建設すれば、このホテルベレアの業況はより活発になるのではないだろうか。

二、ホテルベレア売買約定書について

現在のホテルベレアの所有者である Villienne 氏の依頼による公証人 M. Lejeune 氏より、去る一月十五日、書簡でホテルベレアの売買約定書に関して概略次の如き報告があった。

売買約定書の主な内容

一、売買契約実施の日時はヤナセ側で定めること。ただし一九六四年三月二十日までに契約を行なうこと。それまでヤナセ側から何らの通告がなき場合は、自動的にこの商談は無効とする。

二、契約者は梁瀬次郎個人でも、または法人でもよい。ただし売買代金の支払いに関しては梁瀬次郎の個人保

証を必要とする。

三、ヤナセ側がこのホテルを購入するという意志表示がホテルベレア側にあった日から四ヶ月以内に、ヤナセ側は日本政府の正式認可を得ることを必要とする。なおこの期間中に認可が不可能な場合は、売手側はこの契約を無効とする権利を有する。

四、ヤナセ側は、ホテル購入の諸手続の最終的許可が得られた月の翌月の一日より、ホテル経営におけるすべての権利を得ることができる。

五、ホテルベレア側はヤナセ側にこのホテルを譲渡する際、このホテルを担保としたいかなる抵当権の設定なくして譲渡する際、このホテルを担保としたいかなる抵当権の設定なくして譲渡する際、このホテルを担保としたいかなる抵当権の設定なくして譲渡することを確認する。

六、ホテルベレア側よりすべての権利がヤナセ側に譲渡された以後は、このホテルにおける営業利益並びにリスク、税金、保険の他すべてその責任はヤナセ側にある。

七、現在売手側が契約を行なっている火災保険及びその他の保険並びに電気電話の契約はそのまま継続して行なってもらいたい。

八、ヤナセ側は譲渡を受けた日より、ヤナセ側自身のリスクでこの経営を行なうも、現在の従業員の給料の支払いは責任をもって行なってもらいたい。

九、売買価格はP/F四〇、〇〇〇、〇〇〇とし、売買契約書の正式調印と関係官庁の正式認可があった時に、この代金は受渡しされるものとし、この調印はパピエ市の公証人立合のもとで行なわれること。尚登記料その他の雑費は買手側が支払うこと。

以上である。

これに対して直ちに前述の Villeneuve 氏宛に返信を送り、日本政府の認可を得るため、ホテルベレアの一九六三年の決算報告書並びに不動産評価証明書を送付するよう依頼するとともに、先方におけるホテル従業員の給料等の明細並びに所有権移転の登記の際の登記料の額など、当方において多少の疑問点に関し照会を行なった。

以上

なお、この報告書は、松井満夫君（現システム農業部長）によって作成されたものである。残念ながらこのプロジェクトは、結果としては実現できなかった。

未知の国タヒチに対する投資計画は、予期した通り、当社役員たちの一人の賛同も得られなかった。最大の理由は、ホテル経営の無経験という点であったが、私は自分で、あるいは会社で、経営する考えは全くなかった。資本と経営を分離し、単なるオーナーとして、近い将来アメリカ資本がタヒチに進出してきた時には売却してしまうつもりであった。その間、地元の今までの経営者にそのまま経営させておけばいいと考えていた。事実、二年後に、ヒルトン系の資本が、六〇万ドルの数倍の値段で買いつたと聞いている。

ホノルル、タヒチへの投資計画の夢ははかなく消え去ったが、私の「青雲の志」は全く消えたわけではなく、なおあきらめずに、次の機会を狙っていたのである。

ヤナセ五十年の歩み

昭和三十八年、創立五十周年記念パンフレットより

中 岡 敏 夫

梁瀬自動車株式会社の歩みは、そのままが国自動車業界の推移を象徴しているように思う。この半世紀は歴史的に見てもわが国の大転換期にあたり、産業経済の根底を揺さぶる事件が次々に起った。特に、戦争という泥沼のような動乱に直面して、国家の疲弊も著しかった。この中を生き抜いて来ることは容易でない。しかし、梁瀬自動車はこれらの難関を突破して、今日の記念すべき年を迎えたのである。

長くもあり、短くもあつた五十年——この間にあつて梁瀬自動車は三段階にわたる発展過程を経て来た。すなわち、第一期は会社創立から終戦までの期間。第二期は戦後から五十周年を迎えるに至つた十七年間。そして、昭和三十八年二月一日から姉妹会社である梁瀬商事株式会社と合併し、総合貿易商社として再スタートする時期を第三期と呼んでいる。

第一期はいうまでもなく、わが国における自動車の黎明期にあたり、モーターゼーションの普及発達が漸次浸透しつつあつた時代である。故梁瀬長太郎氏が個人商會を設立して、自動車の販売のみならず、バス、タクシーなどの公共運輸事業に先鞭をつけた英断は、時代の背景を知る意味でも記憶されてよいと思う。

第二期は敗戦のドン底から立ち上がって、今日の梁瀬自動車および数多くの関係会社を築いた時代であり、現

社長梁瀬次郎氏の事業手腕が存分に發揮され、第三期へ飛躍する基盤をがっちり固めた十七年間ということが出来るだろう。波乱万丈を極めた外車業界にあって、たえず自由化による自由競争を前途とし、ネットワークの完成、人材の養成、セールの訓練を怠らなかつた成果が実を結んだのであり、米國ゼネラルモーターズ社との關係を復活させたり、西独フォルクスワーゲン社の販売權を獲得したり、あらゆる面で現梁瀬社長の新しい經營理念が具体化されている。

さらに自動車部門と商事部門を合併して発足する株式会社ヤナセの發展が第三期を象徴する。すでに具体的構想もまとまり、世界のヤナセへの發展が期待されている。

このように過去の伝統と将来の構想で支えられたヤナセが、業界をリードしつつ、新生面を切り開いて行くのは、一つの使命であると思う。いま、小史の頁をひもとくにあたり、過ぎ来し歳月を顧みると、いっそうその感を深くするのである。

戦前の歩み

梁瀬商会の誕生

明治の後半から大正にかけて、わが国にもようやく自動車の声が聞かれるようになった。

そのキッカケを作ったのは、皇室や一部の好事家であり、欧米諸國から当時の新型車を輸入し、その魅力を街中に振りまいたからである。これに刺激された発明家が国産自動車の製造に乗り出したことは自動車史に明らかどころだ。

故梁瀬長太郎会長が独立して自動車業の經營に着手したのは、そんな氣運の起りかけた時代——大正四年のこ

とである。故会長は明治三十七年に東京高等商業（現一橋大学）を卒業、ただちに大阪商船に入社したが、一年後に三井物産に替った。商人の苦勞を嘗めた方が将来のためになる、と決心したからだという。しかし、物産に入ってもチャンスはなかなか訪れなかった。十年目にサラリーマン廃業の決意を固めた時、三井の山本条太郎氏（後の梁瀬自動車相談役）が激励してくれ、物産で覚えた鉱油類の販売を扱いながら自動車営業に携わることにした。日比谷の梁瀬商会はこうして誕生した。

発足はしたものの大正四、五年頃の経済不況はひどく、事業として自動車を販売することの難しさを連日のように痛感させられた。記録によると、一年に五台しか売れなかった年もあったらしい。いまでこそ、笑い話のタネだが、青雲の志を抱く故会長にとっては真剣勝負そのものの連続だったようだ。従って、自動車の売り込みに関連して、当時の社会情勢を物語る面白い逸話がたくさん残っている。

公共用自動車の時代

当時扱った車は米國車ビュイックで、一九一二年のモデル。側面にドアが開いていて、馬車のように飛び上がって乗る車だった。ヘッドライトはアセチレンガスを灯していたので非常に臭く、電球に取り替えたといういわくつきのもの。それでも原価が二千五百円という高価な代物だったから、政財界の限られた人たちしか購入出来なかった。

当時の自動車輸入額はわずかに十六万五千円。しかし大正三年に勃発した第一次世界大戦が拡大するにつれ自動車の需要も急激に増加し、五年には七十一万二千円、六年には二百六十六万円、七年には七百六十六万円、八年には一千万円を突破する輸入額とはね上がって来た。故会長の念願は徐々に実を結びかけて来たのである。

ここでちょっと自動車販売を離れ、運輸事業について触れておく必要がある。当時は自動車を作ってもコストが高く、コストを安くするためにはマस्पロが必須条件となり、これを支える需要層の拡大が望まれていたが、

とどのつまりは国民の経済的地位を高め、自動車を買いたい気持ちに誘いこむことが大切だった時代である。いはば、モーターゼーションの初期であつて、こういう風潮の中でバスやタクシーという公共事業に先鞭をつけた故会長の情熱は並々ならぬものがあつた。

まず、伊豆の東海自動車を設立し、伊豆半島一円にバスを通す一方、土浦乗合自動車、大津自動車、京若自動車、濃飛自動車、愛媛自動車、相武自動車、隅田乗合自動車、臨海自動車、参宮自動車など多くのバス事業を創業し、その土地の人々に交通の近代化が如何に大切であるかを認識させた。従つて、これらのバス会社は土地の有力者にまつたくの安値で譲渡し、梁瀬が直営したのは相武自動車、隅田乗合、白浜温泉自動車、小浜自動車などであつた。さらに後になつて、日比谷のヤナセ車庫を営業所とし、東京―富士五湖―箱根―東京の帝都遊覧バスを運行している。これは観光バスの先駆として興味ある試みである。

また、タクシーでは京都タクシー、神戸市街自動車を経営したが、最終的にはバス事業同様手を引いてしまつている。いかにも、故会長のパイオニアらしい淡々とした態度が偲ばれるが、いまから考えると、個人会社であつたために資本や人材の不足も一因ではなかつたかと推測される。

ヤナセ号の製作

大正六年、日比谷から呉服橋際に社屋を移転、一步発展に踏み出した。「自動車のヤナセ」という広告塔を屋上に掲げたのも、この時期である。商売は景気好転で上昇気運を辿り、この勢いに乗つて大正九年一月、個人商會を株式組織に改組、資本金五百萬円の「梁瀬自動車株式会社」を設立して、米國ゼネラルモーターズ社ラインの各種自動車を販売することになった。また、鉱油、雜貨を扱うための「梁瀬商事株式会社」も資本金百萬元で同時に発足した。芝浦工場もその時設置された。

このような英断を強氣一方と解釈した人も多かつたが、實際は故会長の深慮がそうさせた、といつてよいだらう

う。つまり、遠からず訪れるであろう不景気にも、会社組織を固めておけば、どうにか切り抜けられると洞察したのである。規模は違うが、自由化を前にした自動車業界の方向と似てはいないだろうか。

大正年間の自動車業界は勃興期にあり、明治時代には自動車輸入もごく限られたブルジョア階級の趣味にすぎなかったものが、次第に個人色を失い、企業へと発展して行った過程に大きな特色がある。東京瓦斯電気工業株式会社がT・G・E車の試作に成功したのは大正六年だし、大正九年には石川島造船所の自動車部で英国製ウーズレー乗用車の試作を行なっている。フィアットをモデルにした三菱フィアット号（大正十年）、株式会社白陽社のオートモ号（大正十一年）などが続々生まれ、関東大震災後には日本フォード自動車株式会社が横浜に設立されて話題を呼んだ。

こんな動きの中で「ヤナセ号自動車」が製作されたのはちょっとしたトピックだった。これは大正七年から八年にかけて試みられたもので、大きさはいまの小型乗用車なみといったところ。エンジンも梁瀬で製造された純粹な国産乗用車だった。故会長の思い出話によると、ヤナセ号は生産計画が十台で、その半分の五台だけを製造して中止のやむなきに至った。理由は極めて簡単、六千五百円の原価に対し、販売価格三千円という破天荒な算術を敢えて強行しなければ売れなかったのである。これは外国車のモデルをスケッチしなかつたため、この教訓から故会長は国産自動車の生産に手を染めなかつたと述懐している。

大震災と大恐慌

大正十二年は故会長にとって大わらわな一年であった。五月に夫人同伴で欧米自動車界視察に旅立ち、その途中で関東大震災のニュースを聞いた。そこで、ニューヨークのGM本社にかけつけ、ビュイックの四気筒小型乗用車と一九二三年型シボレー乗用車合わせて二千台の輸入契約を結んだ。東京復興に乗用車が必要と考えたからだ。このうち船積した五百台分は帰国後たちまち売りつくし、後の分

も翌年の三月までに処分してしまった。需要の急増から一台五百円のプレミアムもついた。呉服橋の社屋を焼失したので、芝浦工場が拠点となっていたが、あまりにも車が売れるのに銀行が閉鎖しているのでお札の始末に困り、床下に穴を掘って札袋を入れ、交替で見張りをしたというエピソードもある。

しかし、やがて第一次世界大戦と震災の余波が経済界の不況となって押し寄せて来た時、故会長は大阪、名古屋、博多を除く各地の支店出張所を閉鎖するとともに、資本金の減少をはかって、次に来たるべきチャンスを待った。これはなかなかいよくして出来ない英断であったと思う。

こうして昭和を迎え、日本橋の本社時代が幕を開ける。まず初期の大きな出来事はGM車販売権の放棄であった。これは大阪に日本ゼネラルモーターズ株式会社が設立された結果、販売車種と販売テリトリーの問題でGM社と梁瀬自動車間の話合いがまとまらなかったためである。そして、スチュードベーカー、アースキン、フィアット、オースチン、オペルなど主として欧州車の代理権をとって四年間GM社製品と競争した。しかし、双方ともあまり芳しい成績とはいえず、加えて昭和四年の大不景気に直面して、GM社の方から再び話が持ち寄られ、結局、シボレー以外の車を販売することになった。この関係は第二次世界大戦まで続いた。

昭和に入ると、さすがに自動車界の動きは活発となり、外車販売のみならず、国産自動車工業の芽生えもあちこちで見られる気運となった。ちょうど昭和八年頃から昭和十二年頃までの間に、いまのトヨタ自動車、日産自動車、いすゞ自動車などのメーカーが誕生している。

その頃の梁瀬自動車はもちろん外車販売の大勢をリードしていたが、各方面から国産車の生産にも手をつけたりどうかという話がずいぶんあった。鮎川義介氏（元日産自動車社長）もその一人だったが、故会長は自説を曲げず、逆に鮎川氏に自動車製造を勧めたという。「ヤナセ母」の苦い思い出もさることながら、日本では小型車

とディーゼル車以外の車は育たないという見通しを持っていたからだ。昭和十二年に小型乗用車「オオタ号」の販売会社を設立したのもこのような考えに則ったものであった。

戦時下の苦難の日々

昭和も初期のうちはとも角、日支事変を境に中期へ突入する頃になると、輸入自動車業者の苦難時代がはじまる。梁瀬自動車もこの例に洩れず、一九三八年型ビュイックをGM社から大量輸入した昭和十三年をもって、華やかな輸入車時代に別れを告げた。これは為替管理が強化されたためで、梁瀬自動車の業務も昭和十四年から大きく転換して行った。

すなわち、それまでに販売した各種自動車の修理とボディ改造に重点を置く一方、日本瓦斯自動車株式会社を設立して薪炭ガス、天然ガスなどの諸機械を製作加工し、自動車の前部と後部に取付けた液化瓦斯自動車を販売するようになった。

いま第三の燃料と騒がれている液化ガス（LPG）が当時すでにガソリンの代用として注目され、立派な成績を挙げているのは興味深い。

梁瀬次郎現社長が芝浦工場に見習社員として入社したのもこの昭和十四年である。芝浦ゴルフ場を買収して高浜工場を新設し、特殊ボディの製作に乗り出したのはその前後で、梁瀬自動車はようやく戦時体制の段階にきたのである。

昭和十六年に太平洋戦争が勃発、日を追うごとに戦局は熾烈となり、わが国の敗色も濃くなりはじめた昭和二十年五月、芝浦工場が被災する一方、天然ガスの統制がきびしくなると、梁瀬の主力は高浜工場のみ集中された。こうした中で第五十一期の総会が開かれ、梁瀬長太郎氏の会長就任、並びに梁瀬次郎氏の社長就任がそれぞれ決定されたのである。

戦後の歩み

敗戦と再出発

戦時中、外車が輸入出来なかつた時代を、天然ガス、液化ガス、特殊ボディの製作などでどうやら凌いで来た梁瀬自動車ではあつたが、敗戦直後の苦しさは筆舌を越えるものがあつた。焼土と化した大都会の惨状を目前にして、自由とか解放とかいう空虚な言葉は一向に現実感を呼び醒まさなかつた。生きることが先決であり、生きんがためにどんな仕事でもした。

梁瀬自動車が高浜工場の一隅でフライパンを作つたり、ブローチを名古屋のデパートに一個十円で売り捌いていたのも、この例外ではない。ただ、このようなその日暮しを強いられていた間にも、ファイト満々の若い梁瀬次郎社長は将来業界のリーダーシップを完全に掌握しようという理想を放棄しはしなかつた。すなわち、人材の養成と企業の社会性——とが今後の梁瀬自動車を支える二つの柱だと痛感していたのだ。これは故会長が個人企業であるが故になしえなかつた課題であり、そこに着目した現社長は増資ごとに株を社員に公開したり、個人企業の時代は剣道や柔道のような個人プレイも許されたが、これからはラグビーのようなチームプレイが必要だとして、学校出の未経験者を重点的に育成するなど、最終目標に向つて立ち上がったのである。現在、梁瀬自動車及び各関係会社で活躍している幹部社員はその初期の優等生たちである。

さて、昔懐しい日本橋本社と芝浦の一部を米軍に接收され、仮事務所を高浜に置くという恵まれない環境にあつた梁瀬自動車であるが、昭和二十二年に入ると高浜工場はバス・ボディ工場として発足し、芝浦工場の復旧も成つて、自動車修理の仕事がふえて来た。ようやく人々の間で希望の芽が萌した時期である。第二期の飛

躍を念願とする梁瀬自動車がこのチャンスを逃す筈はなかった。GM社との関係復活は戦後の梁瀬自動車の手がけた最初の大きな事業であった。

GM社とOAS業務

昭和二十三年二月頃からGM社との再取引問題が具体的にになって来た。暫く会社の第一線を退いていた会長も積極的に活動し、現社長と手をとって、あらゆる障害を打開して努力を続けた。その結果同年八月二日GM本社の極東支配人が我国の実状調査のために来日し、ついに九月二十日付をもって戦後再びGM社のオール・ラインの自動車総販売権が許与されたのである。あたかも十年ぶりにこの通報を手にした故会長、現社長をはじめ梁瀬自動車関係者の喜びとそして満足は、想像するに余りあるものがあつたことであろう。

こうして戦後の第一号車は翌年の二月末、梁瀬自動車に到着した。入荷した車はビュイック五台、オールズモビル二台の計七台であつたが、第二期への発展を画す新しい門出だけに、関係者は涙を流してこれを迎えたといわれる。

次に、梁瀬自動車の経済的発展の基礎を作つたといわれるOAS業務について説明しよう。この業務は日本駐在の非占領軍——つまり、バイヤーであるとか、トレーダーとか、第三国人とか——を対象に、自動車の輸入販売、サービスを日本人の商社が取扱うというもので、まずフォード系がエンパイヤ自動車株式会社を指定したことから、GM系が梁瀬自動車、クライスラー系が安全自動車株式会社と各々契約を結び、事実上の外車輸入が実現したのであつた。しかし、形は輸入であっても、結果は輸出と同じ内容を持ち、貴重なドル獲得の一翼をになつていたのである。

さて、GMラインの総代理店に返り咲いた梁瀬自動車は、昭和二十四年に芝浦工場でシボレー、オールズモビ

ル、ビュイック、ポンティアック、キャデラックなどGM社の誇る世界的名車を展示して、華やかなショーを開催した。高松宮、三笠宮両殿下もお見えになったこの催しは、単なる自動車の展示会ではなく、雰囲気盛り上げるための飾りつけや音楽を背景としたカクテルパーティー風のもので、いわば、近代的自動車ショーのハシリであった。

このように変則的な輸入ではあったが、ともかく商売の道具が与えられた以上、ディーラーとして施設を拡充する必要があり、札幌、古間木（いまの三沢）、静岡などに出張所を開設する一方、戦災を蒙った各支店の復旧を急いだ。日本橋本社も米軍の接収から解除され、翌年ヤナセストアとして開業した。高浜にあった本社仮事務所も芝浦に移された。

昭和二十五年からは従来日本政府取扱貿易の形式を持っていたOAS業務が民間貿易に切換えられ、ディーラーの実力競争時代に入った。もっとも、日本人向けの商売が再開される昭和二十七年までには間があったが、この期間中に整えた諸体制が後年の梁瀬自動車の発展に大きな役割を果している。

さらに注目すべきことは、GM社系である英国製ボクゾール中型乗用車、ベッドフォードトラックおよびバスの販売権を獲得した事である。これは英国車の特殊性を尊重したためで、戦後の梁瀬自動車が欧州車の分野に進出した経過を知る上にも興味深い。

国産車業界の動き

これらの動きと並行して国産自動車はどうであったかという点、戦前、戦時から引続きトラック生産によってトヨタ、日産、いすゞ(当時のデーゼル自動車工業)、日野などの各メーカーは細々と命脈を保っていたのが実情である。乗用車生産はGHQの命令で全面的に抑えられ、昭和二十四年の生産再開時、年間一千台ちょっとという淋しさだった。従って、各社ともトラック、バスの技術開発に

重点を置いた結果、乗用車の発達をかなり阻害したといわれている。世の中の有様を見ても、需要の喚起を招くような明るい材料もなく、あちこちで労働争議の風景が見られる始末だった。それを払拭したのが朝鮮戦争による特需ブームである。もし、突発的なこの事件がなかったら、自動車工業の伸長率はもっと低くなっていたのではないかとさえいわれている。

このような国産自動車界の歩みのなかに、外車界にも一つの転期がやって来た。それは昭和二十七年六月でOAS業務が一応終幕したことに起因する。この業務によって取扱った乗用車台数は一万台近く、業者数も五十二社にのぼっていたから、その影響打撃は大きく、早急に業者の協力体制を確立しなければ難局を乗り切ることが出来なくなっていた。輸入自動車協会はそうした使命達成を目的に同年八月結成されたのである。初代会長には故梁瀬長太郎氏が就任し、活発な政治運動まで展開した。協会の創立総会で決議された宣言文を見ると「外貨予算上の制約を廃止せんことを期する」とか「国産保護に急なるの余り外国乗用車の輸入を制限又は防遏せんとするが如きは、わが国現下の実情を無視するものであって……かかる偏狭なる政策に対しては吾々はあくまでその妄をひらくことに努力する」などという思い切った文句が羅列されており、外車ディーラーの直面した苦況をあまりとこなく伝えている。このあたりから国会での自動車論争が熱を帯びて来て、政府自体も外貨予算を真剣に考える気運となつて来た。が、一口にいつて、昭和二十七年頃は米車抑制のムードがあつて、上期の外貨割当が米欧軍とも三百万ドルだったのに対し、下期には米車が減らされ、欧州車がぐんと増えて来ている。梁瀬自動車がフォルクスワーゲン、ベンツなど欧州の一流車種に着目し出した理由も、これでよく判らるだろう。

販売権の選択

もう少し突つこんで梁瀬社長の考え方を検討してみると、今日の梁瀬自動車を招来したいいくつかの要因の中で、販売権の選択に見せた英断ほど目立ったものはない。つまり、GM社と

の關係に固執しているなら、外為事情が悪化した場合、輸入台数も減少し、商売の成否を左右しないとも限らないというリスクがある。これを回避するためには、従来の車種による販売権から貨幣の種類による販売権に切り換える必要があるわけだ。そこで、故会長の猛烈な反対を押し切つて、ドルのみならず、ポンド、マルク、後には円までの販売権を拡大していった。米はキャデラック、ビュイック、英はボグズール、ベッドフォード、独はフォルクスワーゲン、ベンツ、日本ではプリンスといった遠大な布陣が、これを契機に固められたのは衆目の知るところである。事実、米軍に関しては車種制限があつたりして、たちまち梁瀬構想の成果が現われたわけである。長太郎翁は昭和三十一年、人に惜しまれながら物故したが、販売権の選択で次郎社長の意見が梁瀬を動かすようになつた時、すでに時代は移つていたのである。

まず昭和二十七年に販売権を得たフォルクスワーゲンだが、この時は日本の各企業がずいぶんVW社に働きかけたといわれているし、競争も熾烈だったようだ。それが梁瀬自動車に落着いたのは、当時日独貿易で名を売つていた三菱商事がフォルクスワーゲンの販売権を一時引受けたことがあり、その關係で梁瀬自動車の名前が挙げられたのである。折柄、VW社の代表者ドクター・ノルドホフが来日、フォルクスワーゲンの全日本販売権を梁瀬自動車に与えることが決定した。GM社の許可を得て、フォルクスワーゲンとの併売が開始されたという次第である。

ベンツの場合も三菱商事が仲介に入つた事情はフォルクスワーゲンと同様だが、形の上で少し違つている。梁瀬自動車はワーゲンの販売権を獲得して、日本全国各地で売り捌いて来たが、関西方面では米車を販売出来ない格好になつて来た。これをどうにか解決しようとして設置されたのが、大阪に本社を置くウェスタン自動車株式会社である。つまり、日本の西部地区をテリトリーとし、米車パッカードを販売した。パッカードはその後生産

が中止され、ウェスタン自動車株式会社は昭和二十九年にダイムラー・ベントツ社の日本総代理店となった。と同時に、大阪に本社を置いている必要がまったくなくなり、東京に本社を置く現在の体制に切り替った。

昭和二十八年には日産、いすゞ、日野がほとんど時を同じくして欧州車の国産化を開始したので、完成車輸入がいくぶん不利な立場に立ち、その傾向は年を重ねることに顕著となって米車、欧州車を問わず、昭和二十九年度下期からは外人観光客用のハイヤーとか新聞社、放送会社など取材用の自家用車という特例を除いては一切輸入禁止となってしまうた。これが実に昭和三十四年度まで続いたのだから、外車ディーラーへの圧迫は不当に苛酷であったといえるだろう。政府は国産自動車工業の育成と外貨節減を大義名分としてこの措置に出たのだが、外車の果した役割、輸入業者の在り方を軽視したのは遺憾であった。もっと早く国産自動車工業を世界の冷たい風にさらしておけば、いま自由化の幻影に怯えなくてすんだかもしれない。

創業者の死

昭和三十一年六月十一日、梁瀬長太郎翁は食道癌のため麴町三番町の自宅で逝去した。単に輸入自動車界の草分けとしてのみならず日本自動車史に残した足跡は真に偉大なものであった。

故会長によって自動車の文化的使命が認識させられ、また自動車産業の有望性が知らされたと行って言い過ぎではないだろう。正六位勲五等瑞宝章が追贈された。

戦後一時息を吹き返した外車界は、世界に類を見ない輸入抑制措置で、たちまちドン底へ沈みかけた。各ディーラーがこぞって国産車販売に活路を求めたのは自然の成行きであった。こうした中で梁瀬自動車は外車ディーラーの本道を歩きながらも、着々と他部門の確立を目指して努力を怠らなかつた。例えば、高浜工場をバス・ボディ製造業務から特種車体の製造業務に移行させたり、芝浦工場で自動車用冷房装置「ゼネコン」を製造販売したり、また昭和三十二年にはプリンス自動車販売株式会社と代理店契約を結び、東京、大阪、名古屋、福岡、

横浜、岡山の各支店出張所を通じて国産車プリンスの本格的販売に乗り出した。プリンス側にとって強力な販売網を持つ梁瀬自動車と手を携えることが出来たのは、百万の援軍を得た気持であつたらうし、梁瀬側でも顧客に提供出来るよい商品を選んだ満足感があつた。梁瀬社長は「お客さんの好む商品を提供することが、ほんとうのサービスだ」と口癖のようにいつているが、その意味でも国産部門への進出は一本筋の通つた経営理念の現われではなかつたらうか。その積極性には故会長をしのぐ「明哲な判断力」が感じられる。梁瀬長太郎の個人商会から「日本の梁瀬」に仕立て上げた手腕もそのへんに隠されているように思われる。

いま、梁瀬社長のカンの良さ、見通しの深さにふれたが、それを裏づける好例として、欧米視察の帰朝報告がある。過去いくどか外遊し、その度に貴重な収穫を持ち帰つたが、世界をみつめる鋭い眼があつたればこそである。昭和二十八年、第二回の欧米旅行から帰つた社長は、米国における欧州車の進出の著しい傾向を認識して来たり、西独の復興が極めて健康的である点も見逃しはしなかつた。しかも、それが単なる視察談に終らず、梁瀬自動車及び関係会社一連の事業に着々と生かされていった。

三協会の併立

外車界として必ずしも健全でなかつたこの時期に、輸入自動車協会が分裂し、米国自動車、欧州自動車、部品の三協会が誕生して、従来の業務を各々で引きつぐことになった。外貨割当が、ドル、スターリング、オープンアカウントの各地域別に行なわれている以上、一つの協会で意見をまとめることが事実上困難になつて来たせいもあるし、功労者、実力者がひしめく業界のあり方、協会の運営から見ても、適材を適所に配してより円滑な発展を望むことが妥当であるという結論に達したからである。この三協会併立の形態は昭和三十七年五月に自動車輸入協会が発足するまで続き、苦しい時代の外車界を三本の足で支えて来たのである。

ちなみに昭和二十九年頃から数年間は一般用の外車が締め出されていたことや外人観光客用ハイヤーや新聞社用自家用車の三年間転売禁止という制約などから、駐留車の払下げ外車をめぐって闇ブローカーが巷に暗躍し暴利をむさばる嘆かわしい事態まで発生した。キャデラックの中古車が一千五百万円から二千万円といわれた時代だ。こういうニュースが報道されると、正常な取引きをしている真面目な業者にも世間の冷い眼は向けられるようになった。商売は自由に出来ない上、一般国民の偏見に囲まれて身動きもとれなかったディーラーの実情を、自由化論議の盛んな今日（昭和三十八年）、どのような視点で捉えたらよいのであろうか。

ここで再び梁瀬自動車の動きに眼を移すと、他ディーラーにみられない特質が同社発展の基礎を築いていたことに気づく。それは幸運に違いなかったが、やはり、よい車種を持っていたことの結果であろう。すなわち、外貨割当が激減して来た時期に継続されていた特需の恩恵がそれである。キャデラック、ビュイックなど米国の高級車はちょうど外交官向きの車であったし、ベンツやフォルクスワーゲンなど欧州車は米軍人が狙っていた車なのであった。

なぜかという、無税の上、兵隊割引きの特点があるから、日本で購入して帰国の際持ち帰る者もいれば、それを日本人に転売して儲ける者もいたからだ。前述した外車の闇売買も、この盲点を利用した狡猾な方法であった。この商売が一種の特需であり、梁瀬の外車販売部門を活気づけたのは、恵まれた取引き条件のせいである。代金先払いの下取りなしという夢のような内容だったから、販売資金の調達に苦労しないで売りまくることが出来た。そして、最盛期には月間百五十台位の販売実績を挙げた。これは昭和三十六年二月に声明された米国のドル防衛、バイ・アメリカン政策で急激に下降カーブを描くことになったが、それと同時に、外車のマーケット・プライスが低くなったためでもある。

紆余曲折の外車業界

しかし、曲りなりにも昭和三十五年度からは一般用の枠が認められ、再び外車界は陽のあたる場所へ顔をそつとのぞかせることになった。もちろん種々の制約を了承しなければ、外貨は割当ててもらえなかった。その中でいちばん目立ったのは差益金である。これは過剰利益を見込まれる輸入品——すなわち、バナナ、パイナップル罐などに対し、監督官庁が正常な利潤以上の差益を徴収する制度であって、長い間の空白期間を経て輸入される外車もその顕著な商品と判定されたわけだ。業者側がこの措置に協力し、昭和三十八年産業巡航見本市船「さくら丸」の建造を実現させたことは衆知の通りである。

一方、輸入方式も在来とは変り、グローバル方式を採用した結果、日英通商協定の範囲内でこの地域からも輸入出来る体制となった。そして待望の一般用の外貨割当は二百二十万ドル、一千二百六十九台と決定した。このうち、米車が四百五十一台、西独車四百九台、英国車二百九十六台、仏国車六十三台、伊国車二十一台、チェコ車十五台、スウェーデン車十台、濠州車四台がそれぞれ輸入された。観光用は二百五十七万ドル、九百五十五台、報道用は三十三万ドル、百五十二台を獲得した。特に、一般用の販売方法として初の入札制度が採られたことは注目される。これは顧客へのデリバリーを公平にし、不当な高値を防止するとともに、差益金を確保するという一石三鳥の狙いがあり、また、その結果によって、わが国における外車の需要動向が把握出来たのである。差益金は八億円にのぼった。

この方法は引続き昭和三十六年度も踏襲された。一般用外車枠は五百六十五万ドルに増加され、二千五百三十三台の新车が入荷した。このうち、梁瀬自動車及び関係会社が輸入した台数は一般用だけでも五百四十台にのぼり、観光報道用を含めると七百三十一台の多きを数えた。一般用の内訳はGM車が六十三台、フォルクスワーゲンが二百十七台、ポグゾールが七台、ウェスタン自動車関係のベンツが二百二十八台、北歐自動車関係のボルボが二

十五台となり、観光用ではGM車四台、フォルクスワーゲン一台、ベンツ百四十八台、報道用ではGM車八台、フォルクスワーゲン三台、ベンツ二十七台であった。この台数は前年に比べると等比級数的な増加であつて、梁瀬自動車力をまざまざと見せつけるサンプルになりそうだ。これでも判るように、梁瀬自動車のはか子会社のウェスタン自動車、それから昭和三十五年にボルボ販売のため設置された北欧自動車が一體となつて親会社梁瀬自動車に協力体制をしいている。いかにも梁瀬らしい布石だと思う。

さて、輸入外車業界は昭和三十六年度にも八億円という巨額な差益金を捻出したものの、一般的に見て、人気車種以外の売れ行きは芳しくなく、在庫を抱えて吐息をつく業者も出て来る始末だつた。梁瀬自動車及びその關係会社が割当分をたちまち売り切つてしまつたのは、たしかに人気車種を持つていた強味に違いないし、それが他社の追隨を許さない原因にもなつてゐるが、やはり半世紀の伝統というものは恐しい。故会長が大正、昭和兩時代にわたつて、GM社との繋がりを保つて来たように、現社長は新しくベンツ、フォルクスワーゲン、ボルボを開拓した。そればかりではない。これらの有力な商品を素材として、近代経営の実践に成功した。それは現社長長のフレキシブルな感覚と絶間ない努力によつてもたらされた成果であろうが、もう一つ「梁瀬イズム」を忘れてはならない。勤勉と人の和をモットーとしたヒューマニズムは、一度ヤナセに籍を置いたことのある人なら、誰しも心の隅々にまで浸透してゐるはずである。

業界の一本化

梁瀬自動車は外車界の草分けであり、いかなる時代でも業界とともに歩んで辛酸を嘗めて来た。だからこそ、自動車輸入協会が一本化され再発足した昨年八月から会長の重責を負つたのである。自由化を控えて業者の共存共栄を説く梁瀬会長の決意がこでもしのばれるし、また梁瀬氏が会長として最適任者であると業界が認めたからに他ならない。それほど自由化対策は国産自動車工業のみならず、外車

界にとつても焦眉の関心事であつた。梁瀬協会会長の持論によれば、自由化になつても日本市場の外車の需要は九千台がマキシムであり、一万台を輸入するようなことになれば自殺行為に等しい、といふのである。長い苦しい時代を共に生き抜いて来た業者が一社でも脱落しないために、この試練をみんな耐えて行かなければならぬ。協会会長としての信念はこうした思想を基盤に醸成されたものである。その意味でも梁瀬自動車にはこれから進むべき外車ディーラーのパターンを業界に示す使命が与えられたわけだ。梁瀬自動車はその責任を全うしつつある。ヤナセビル完成に伴う諸施設の完備という大事業の中で……。

昨年十月にはビュイック、キャデラック、ボクゾール、ベッドフォード四車種の全国販売権を獲得したし、いよいよ五十周年を契機としての飛躍が期待されている矢先、昭和三十八年の二月一日から梁瀬自動車は梁瀬商事と合併し、新しく株式会社ヤナセが発足することとなった。これは自由化に臨む梁瀬の態度を明確に打ち出したもので、自動車、商事両部門のほか、フォルクスワーゲンの産業用エンジン、ベンツのトラクター「ウニモク」と同エンジン、マイバッハのディーゼル・エンジンなどを主体にした機械部門、ガレージ部門の四本柱で総合貿易商社ヤナセをダイナミックに動かして行こうという意図である。ここには世界的視野に立ったヤナセの大きな姿が浮き彫りにされている。この時にあつて、梁瀬社長は全社員を前に劇的な訓辞を行なつた。その言葉を締めくくりにして、小史の頁を閉じたいと思う。

「梁瀬自動車にとつて、戦前までが第一期、戦後から五十周年を迎えるまでが第二期、五十周年をエポックとして第三期に入りました。これまでのノレンとか伝統とかは一さい無いものと考え、株式会社ヤナセを盛り上げて行くため、皆さんと一諸に努力をしようではありませんか。名実ともに「世界のヤナセ」を築き上げる責務が私たちにあります。それが半世紀を歩み、今日を迎えた私たちの前に示された最大の課題ではないでしょうか」

ヤナセ・自動車関係史年表

▽印はヤナセ関係 ○印は業界関係 ▼印は社会的事件

大正四年（一九一五）

5・25 ▽梁瀬商会創立、商会主梁瀬長太郎、社員

自動車部十余名、砥油部五〇六名

5・25 ▽本店設置（東京・麴町区有楽町三―三）

三井集会所の一部二百七十坪を借受け一階
を自動車部、二階を砥油部で使用

10・― ○米國シボレー社設立

○日本自動車協会設立、名誉会長大隈重
信、会長フレージャー、理事大倉喜七郎、梁

瀬長太郎

○米國パッカード十二気筒車を製作

大正五年（一九一六）

10・25 ▽博多出張所開設

▽車体架装業務開始

▽各種自動車用品の取扱い開始

○米國ナッシュモーター社設立

大正六年（一九一七）

1・28 ▽本店を呉服橋に移転（麴町区錢瓶町二）

組織改正〓本部、経理部、営業部、自動車
部、工務部、日比谷工場▽乗用車オーバン号、マーサ号、貨物車コ
ーラ号取扱い○三菱日本重工、ふそう乗用自動車（三菱
A型）の製作に着手

○米國リンカーンモーター社設立

11・7 ▼ロシア革命

大正七年（一九一八）

4・― ▽東京市街乗合自動車（特）の注文によりクラ

スデールバスのボディ一五十台を納入（一台一万円）

11・11 ▼第一次世界大戦終る

7・1 ▼商会発祥の土地を三井物産に返還し日比谷分工場は有馬家より借用の千坪（麴町区内幸町）に移転、一部を「梁瀬本店」として使用（日本最初の貸しガレージ）

▽芝浦工場完成

大正八年（一九一九）

1・11 ○内務省、自動車取締令を公布、取締りの全国統一を行なう

3・28 ▼芝浦埋立地五千九百四十一坪借地契約

3・1 ○東京市街乗合自動車（株）開業（芝田町九丁目―浅草稻荷町間、十銭）

9・1 ▼純国産乗用車ヤナセ号、堀久氏らにより試作車完成

▽技術者、工員等十二名を海外留学させる

○帝都遊覧バス（東京―大垂水―富士五湖―箱根―東京）の営業開始

○（仏）シトロエン社設立

○浅野物産、ヴィーナス車を製作

大正九年（一九二〇）

1・7 ▼芝浦工場竣工

1・30 ▼梁瀬商会を改組し梁瀬自動車株式会社設立、資本金五百万円

▽宮城出張所、秋田出張所、京都出張所、

仙台支店、大仁出張所開設

11・10 ▼仙台支店、仙台出張所と改称

○東京府、道路改良計画立案（本格的な自動車のための道路）

○交叉点のロータリー出現

○石川島造船所、英国のウーズレー車国産開始

大正十年（一九二一）

11・15 ▽芝浦工場内私設保税倉庫開業

▽英国ウーズレー車、米國プレミアム車取扱
扱い

○米國GM社、事業部制開始、フルライン
ポリシーを採用

○三菱、フィアット製作販売

大正十一年（一九二二）

8・30 ▽ヤナセ号第一号完成、以後十二月までに
四台製作

▽わが国最初の中古車オークション開催
（芝浦工場）

大正十二年（一九二三）

9・1 ▽関東大震災により本店（呉服橋）横浜支
店焼失

大正十三年（一九二四）

1・27 ▽本店、新社屋（呉服橋）に移転

3・1 ○石川島造船所の軍用車ウーズレー号の第
一号車完成

5・18 ▽日本橋に自動車ショールーム開設

9・1 ▽大仁出張所廃止

11・23 ▽東京市営バスへボディを納入

この年以降故梁瀬長太郎社長は日本各地の
有力者と共同出資で乗合自動車事業を始め
る

筑波乗合自動車、川越乗合自動車、白浜温
泉自動車、登別乗合自動車、東海乗合自動
車、雲仙小浜自動車、別府乗合自動車、大
津乗合自動車、京若自動車、濃飛自動車、
愛媛自動車等

大正十四年（一九二五）

6・1 ○横浜子安に日本フォード自動車(株)設立

11・1 ○米國GMエクスポートカンパニー東京支店開設

○米國GM社、日本GM社を設立

大正十五年（一九二六）

6・1 ○(スウェーデン)ボルボ社設立

6・28 ○(獨)ダイムラー社とベントツ社が合併、ダイムラー・ベントツ社となる

9・26 ▼京都出張所開設

9・1 ○大阪の実用自動車製造會と快速前進社が合併、ダット自動車會を設立

10・10 ▼広島出張所開設

10・15 ▼京城出張所開設

10・31 ▼松山出張所開設

○米國GM社、ポンティアック車を発売

昭和二年（一九二七）

1・10 ▼日本ファイアット會設立、資本金百万円、

社長梁瀬長太郎

2・4 ○大阪にゼネラルモーターズ會設立さる

4・1 ▼米國GM社製品の日本総代理權を返還、

ステュードベーカー、ファイアット、オペル、レオトラック、オースティンの販売權を獲

得

5・30 ▼ファイアット部を新設

6・1 ▼芝浦工場の事務所、倉庫新築落成

12・18 ▼本店京橋千代田館へ移転（京橋区南伝馬町）

昭和三年（一九二八）

5・31 ▼仙台出張所廃止

▼レオバスの一手販売權獲得

○米國クライスラー社プリムス、デソート車を発表

▼この年不況のため社員の昇給ストップ

昭和四年（一九二九）

1・21 ▽広島出張所廃止

10・1 ○東京自動車商組合設立

▽相武乗合自動車（株）の営業を引受ける（杉

田—金沢—戸塚—弘明寺）

▽隅田自動車の営業権を金三〇、〇〇〇円

で徳川義親氏へ譲渡

10・24 ▼世界大恐慌はじまる

昭和五年（一九三〇）

7・16 ▽梁瀬自動車、梁瀬商事合併

昭和六年（一九三一）

1・1 ▽G M社と再び総代理店契約締結

○ダットサン号完成（ダット自動車（株））

8・20 ▽本店新社屋へ移転（日本橋区通三丁目、

新社屋はライト直門の遠藤新博士の設計に

よるライト式建物）建築費五四、八〇〇円

9・18 ▼満州事変はじまる

昭和七年（一九三二）

8・1 ▽京都出張所廃止

8・6 ▽横浜支店廃止

12・20 ▽日本フィアット（株）、梁瀬商事と改称

○三菱日本重工B四六型バス「ふそう号」

製作

○（仏）パリ自動車ショー

○（独）アウトウニオン社設立

昭和八年（一九三三）

▽博多支店、九州小型自動車商會を設立、

ダットサンの九州の販売代理店となる

○汽車製造（株）、ローランド車を試作

○太田製作所、オオタ号製作開始

○戸畑物産自動車部を分割し、日産自動

車（株）とす

昭和九年（一九三四）

- 9・21 ▽大阪工場、室戸台風の被害を受ける（ビ
ユイック五〇〇台が高潮で塩水をかぶる）
〇（仏）シムカ社設立
〇国産自動車部品組合はフォード車を手本
に国産トラック「聖母」を完成

昭和十年（一九三五）

- 6・25 ▽創立二十周年記念
〇GM海外事業部発足
〇日産、ダットサンセダン一号完成
〇トヨタ、G一型トラック発表
〇池貝鉄工所、イケガイ号（ディーゼル）
試作

昭和十一年（一九三六）

- 2・26 ▼二・二六事件がおこる

- 4・6 ▽大阪支店歌島橋サービス工場、ショール
ーム落成

- 5・1 〇自動車製造事業法制定

- 6・29 〇三井物産㈱の融資により高速機関工業㈱
の品川工場が操業開始、同社は太田製作所
（オオタ号）を買収したもの

- 10・12 〇フォルクスワーゲンの原型完成

- 〇新潟鉄工所、「ニイガタ」ディーゼルトラ
ック試作

昭和十二年（一九三七）

- 4・1 ▽柿ノ木坂テニスコート開設

- 5・17 ▽博多支店を福岡支店と改称

- 5・1 〇（独）VW公社設立

- 〇東京自動車工業㈱（いすゞの前身）設立
▽この年一九三八年型ビュイックを大量に
輸入（戦前における最後の輸入）

- 7・7 ▼日中戦争はじまる

昭和十三年（一九三八）

- 8・1 ▽梁瀬高分子産業㈱設立
- ▽梁瀬式天然ガス自動車完成
- ドイツVW一号車完成

昭和十四年（一九三九）

- 6・7 ▽高浜工場開設（芝浦ゴルフ場、一三、〇〇坪を買収）
- 9・1 ▼第二次世界大戦はじまる
- 12・15 ▽日本瓦斯自動車㈱設立、社長梁瀬長太郎
- 12・1 ▽高浜鑄工所㈱設立

昭和十五年（一九四〇）

- ▽マキ自動車製造㈱の代理店となり陸式瓦斯発生機の販売を開始
- ▽人造皮革製造所開設

昭和十六年（一九四一）

- 10・1 ▽梁瀬式圧縮ガス使用装置の特許を取得、商工省の性能試験にガソリン車以上の成績をあげて合格

▽社名を梁瀬自動車工業㈱と改称

▽高浜工場において特種車体製造及び液体ガス自動車用燃料機の製作を行ない、電気自動車及びオートバイならびに中古自動車の販売を開始

▽ビュイック四〇年型をヒットラー型に改造し東条首相に納入

- 10・1 ○総動員法により、商工大臣より自動車統制会設立の閣令指示公布

○政府、日本GM㈱及び日本フォード㈱の閉鎖を命ずる

- 12・8 ▼太平洋戦争はじまる

昭和十七年（一九四二）

昭和二十年（一九四五）

- 昭和十九年（一九四四）
- 1・1 ▽本社は、自動車工業を専業とすることとし、販売業務の一部を梁瀬産業に譲渡
- 2・6 ▽本社事務所を高浜工場内へ移転

- 昭和十八年（一九四三）
- 10・1 ▽梁瀬モーターズを梁瀬産業と改称
- 10・1 ○商工省、高級乗用車の国内供給のため日産、トヨタ、デーゼルの三社に試作を委任
- 12・31 ▽大阪支店、名古屋支店、福岡支店廃止
- ▽風船爆弾の材料製造

- 5・1 ○全国的に自動車の速度制限始まる
- 11・1 ○ガソリン配給制実施
- ▽陸海軍の徴発した自動車の修理業務開始
- ▽梁瀬電機製作所設立

- 3・19 ▽名古屋支店、横浜支店、空襲により焼失
- 5・25 ▽空襲により芝浦工場一部焼失
- 5・25 ▽大阪支店桜橋事務所、空襲により事務所焼失
- 5・31 ▽第五十一回株主総会において代表取締役会長に梁瀬長太郎、代表取締役社長に梁瀬次郎選任さる
- 5・1 ▽梁瀬車庫、戦災により焼失
- 6・13 ▽製造部吉井工場開設（九月三十日閉鎖）
- 6・19 ▽福岡支店、空襲により事務所焼失
- 8・15 ▼第二次世界大戦終る。連合軍日本に進駐
- 10・1 ▽日本橋事務所GHQに接收され進駐軍用郵便局となる
- 高浜工場は進駐軍のパン工場となる
- 芝浦工場は一部接收され婦人兵宿舍となる
- 終戦直後の営業Ⅱかまど製造、ブローチ、玩具製造（名古屋丸栄デパートへ納入）、下駄製造、化粧石鹼仕入販売

昭和二十一年（一九四六）

- 2・26 ▽自動車部品の販売を再開
- 6・30 ▽梁瀬本社、梁瀬産業㈱より同社の大阪、名古屋、福岡三支店の営業及び財産一切を譲り受け、大阪、名古屋、福岡各支店を開設

10・1 ○日本輸入自動車連合会組織

11・1 ○右側通行の対面交通実施

▽芙蓉自動車工業㈱設立

▽梁瀬貿易㈱設立

この頃の営業種目中古トラックの販売、オリエント号三輪車、アカツキ号電気自動車の販売、自動車修理、バス車体製作、自動車部品販売

昭和二十二年（一九四七）

4・1 ○富士重工がスクーター「ラビット」の生

産開始

5・3 ▼新憲法施行

6・3 ○GHQより小型乗用車、年間三百台の組立て許可さる

7・8 ▽山陽モーターズ㈱設立

12・15 ▽梁瀬産業と梁瀬貿易合併

▽大阪、福岡、各支店新築落成

昭和二十三年（一九四八）

1・1 ○(独)VW社工場返還され、ノルドホフ氏が最高責任者となり、VW1200生産開始

1・1 ▽名古屋支店再開

8・1 ▽芝浦工場の別棟建物を安田銀行（現富士銀行）に賃貸

9・1 ▽GM社製品の日本総代理店となり、全車種の販売権を獲得、HDO業務開始

10・28 ○商工省、自動車工業基本対策を発表、国

産自動車工業の方針を示す

12・25 ▽宮城モーターズ設立

▽名古屋、大阪、福岡各支店において三井
精機のオリエント号三輪車を販売

昭和二十四年（一九四九）

1・1 ▽名古屋支店移転（名古屋市中区丸田町）

3・1 ▽ビュイック五台、オールズモビル二台初
入荷

3・5 ▽第一回GM社各車の展示会（芝浦工場）、
マッカーサー夫人来場

3・11 ▽資本金百二十五万円を五百万円に増資

3・28 ▽本社事務所高浜工場より芝浦へ移転

3・1 ○OAS業務開始

6・1 ▽横浜出張所開設（横浜市中区北仲通加藤
ビル内）

8・1 ○駐留軍人、軍属に対する国内販売許可

8・15 ▽仙台出張所開設（仙台市大町）

8・17 ▼松川事件おこる

9・1 ▽日本橋社屋接收解除

10・15 ▽古間木出張所開設（青森県上北郡三沢、

札幌出張所開設（札幌市北二条東一本間ビ
ル）

12・1 ▽静岡出張所開設（静岡市・日ノ出町）

昭和二十五年（一九五〇）

1・1 ○OAS業務が民間貿易に切り替えられる

2・1 ▽天皇御料車として一九五〇年型キャデラ
ックを納入

2・4 ▽梁瀬商事、日本橋ヤナセストアを開設、

米国デュポン社製ペイント、フリージア社
製冷房装置、電気冷蔵庫を輸入販売

6・25 ▼朝鮮戦争はじまる

7・25 ▽松山出張所開設（松山市南立花町）

7・1 ▽芙蓉自動車工業㈱、静岡梁瀬アウト㈱と

改称

- 10・2 ▽輸入自動車等販売業者として通産省より指定さる
- 10・10 ▽宮城モーターズ(株)、東北梁瀬アウト(株)と改称
- 11・24 ▽社長第一回米国出張
- 12・16 ▽ウエスタン自動車(株)設立、資本金二百万円、本社 大阪市北区梅田町、パッカード車の西日本における販売を行なう

昭和二十六年(一九五二)

- 1・24 ▽横浜出張所新社屋落成(横浜市西区桜木町)
- 2・7 ▽日本橋営業所廃止
- 6・9 ○外国自動車譲受規則公布
- 6・27 ▽ウエスタン自動車、一九五一年型パッカード車の展示会開催(大阪)
- 6・1 ▽パッカード車初入荷
- 9・8 ○自動車型式指定規則公布

- 9・8 ▼第二次世界大戦対日講和条約調印
- 10・4 ▽京都連絡所開設(京都市東山区四条通)
- 10・8 ▽広島連絡所開設(広島市舟入町)
- 10・22 ▽赤坂出張所開設(港区赤坂田町)
- 11・30 ▽中央梁瀬アウト(株)設立、資本金百万円
- 12・3 ▽立川連絡所開設(立川市錦町)
- 12・1 ○木炭自動車本年限りで禁止となる

昭和二十七年(一九五三)

- 1・1 ▽増資、新資本金二千万円
- 1・7 ▽日本橋ヤナセストア、一般日本人に解放さる
- 4・1 ▽日本文化放送より当社提供音楽番組放送開始
- 4・10 ▽古間木出張所廃止
- 5・1 ▽ウエスタン、メルセデス・ベントツ車の日本全国における輸入販売権獲得
- 6・30 ○OAS業務終了

- 昭和二十八年(一九五三)
- 8・1 ○輸入自動車協会設立、初代会長梁瀬長太郎
- 8・6 ▽立川連絡所廃止
- 9・1 ▽メルセデス・ベンツ車初入荷
- 10・3 ○乗用車の技術提携及び組立て契約に対する取扱い方針決定
- 10・5 ▽日本テレビジョン(株)設立、資本金五百万円
- 12・4 ○日産自動車が英国オースチン車の組立て製造に関する技術援助契約を締結
- 12・6 ▽中央梁瀬オウト(株)、日欧自動車(株)と社名変更
- VW社長ノルドホフ氏来日、VW車二台サンプルとして持参
- 1・16 ▽VW車一般公開(於BSビル)、来場者六千人

- 2・13 ○いすゞ自動車(株)が英国ルーツ社とヒルマン車の組立て・製造に関する技術援助契約締結
- 2・1 ○日野デゼル工業がフランスのルノー公団とルノー車の組立て・製造に関する技術援助契約締結
- 4・1 ▽西独VW車の日本全国販売権を獲得(ただし、当分の間不二商事を通じての輸入)
- 4・15 ▽日欧自動車(株)、中央梁瀬オウト(株)の社名に復帰
- 5・1 ▽国際収支悪化のため不要不急品の輸入抑制策により高級外車の輸入販売禁止措置が実施され、これによりパッカードの輸入不可能となる
- 7・16 ▽小倉営業所開設(小倉市清水町)
- 11・20 ▽増資、新資本金五千万円
- 11・23 ▽新潟連絡所開設(新潟市宮浦町)

昭和二十九年（一九五四）

- 4・20 ○第一回全日本自動車ショー（国産）開催
 5・29 ▽本社所在地（登記上）移転
 6・1 ▽ウエスタン自動車、本社を東京芝浦に移
 転

6・5 ▽創立四十周年記念式典挙行

7・1 ▽大阪、名古屋、福岡各支店、ウエスタン

自動車の営業を譲り受け業務開始

7・17 ▽大阪支店、新社屋へ移転（大阪市西淀川

区千舟東）

○トヨペットクラウン、マスター生産開始

○商社、外人プロカーによる無為替輸入

増加

昭和三十年（一九五五）

2・21 ▽新従業員就業規則制定実施

3・25 ▽久留米連絡所開設（久留米市明治通）

5・1 ▽芝浦工場において自動車用の冷暖房装置

「ゼネコン」の製造を開始

10・5 ▽京都連絡所廃止

▽ヤナセストア二階にヤナセギャラリー

（画廊）開設

昭和三十一年（一九五六）

4・1 ▽大阪金属工業㈱（現ダイキン工業）の特

約販売店となる

6・11 ▽梁瀬長太郎会長死去

6・14 ▽故会長社葬

7・23 ▽梁瀬社長、自動車輸入協会会長に就任

9・21 ▽米国GM社より名古屋地区のビュイック

の販売権を獲得

○米国GM社コンパクトカー、コルベア開

発

昭和三十二年（一九五七）

2・1 ▽ウエスタン自動車、中央梁瀬オウトを合

併

- 3・5 ▽増資、新資本金一億円
- 3・1 ○富士精密工業㈱においてプリンス・スカイラインの生産開始
- 4・30 ▽久留米連絡所廃止
- 5・27 ○輸入自動車協会を発展的解散
- 5・28 ○米国自動車輸入協会、欧州自動車輸入協会創立
- 6・5 ○自動車部品輸入協会創立
- 6・1 ▽富士精密工業社製プリンス・スカイラインの東京地区における販売開始
- 7・11 ▽目白営業所開設（豊島区目白町）
- 8・1 ▽三沢連絡所を開設（青森県上北郡大三沢町）
- 9・19 ▽米国ウェスティングハウス社の日本総代理店となり家電機器を販売
- 12・16 ▽赤坂出張所、赤坂営業所と改称
- 12・20 ▽英国アラジン社の日本総代理店となりオ

イルヒーターの販売開始

- 12・31 ▽新潟連絡所廃止
- 12・1 ○国産車の対米輸出始まる（十二台）
- ▽沖繩仲介貿易開始
- ▽VW産業用エンジンの取扱を開始
- 米国フォード社エドセルを発表
- 昭和三十三年（一九五八）
- 1・1 ▽三菱電機の特約店となり空調機、エレベーターの販売開始
- 2・11 ▽久留米営業所開設（久留米市東町）
- 2・11 ▽福岡支店、プリンスを販売
- 3・5 ▽山口連絡所廃止
- 4・5 ▽広島出張所廃止、岩国営業所となる
- 6・1 ▽佐賀営業所開設
- 7・7 ▽赤坂営業所廃止（自動車部門）
- 8・25 ▽横須賀連絡所開設（横須賀市汐入町）
- 9・8 ▽岡山営業所開設（岡山市西中山下）

10・8 ▽大阪、名古屋、福岡各支店は関西総支配

人の管轄下に入る

10・8 ▽大阪支店、プリンスの販売開始

11・15 ▽大牟田連絡所開設（大牟田市本町）

11・22 ▽東北梁瀬オウト、東北ヤナセ（株）と改称

昭和三十四年（一九五九）

5・1 ▽西独ベントツ社製ウニモクの販売開始

7・1 ▽三沢連絡所、三沢営業所と改称

8・1 ○日産、ダットサンブルーバード発表

11・2 ▽瀬戸連絡所開設（瀬戸市東共宮町）

12・1 ▽ヤナセモーター開設（目黒区清水町）

12・7 ▽梁瀬商事深川工場開設（江東区深川猿江

町）

12・10 ▽横田営業所開設（西多摩郡福生）

12・18 ▽梁友社設立、資本金五十万円

○米國フォード社エドセルの生産中止

昭和三十五年（一九六〇）

1・31 ▽目白営業所廃止

4・1 ▽ウェスタン自動車、新工場落成

4・1 ▽静岡梁瀬オウト、日ノ出タクシー（株）と改

称

5・1 ▽日米安保条約反対騒動

5・10 ▽大牟田連絡所廃止

5・14 ○第一回東京オートショー（外車ショー）

神奈川県江ノ島海岸にて開催、入場者十萬

人

5・21 ▽横浜出張所、支店に昇格

7・1 ▽静岡ヤナセ（株）設立、資本金百二十五万円

9・1 ○小型自動車の規格、千五百cc以下から

二千cc以下となる

9・24 ▽高浜工場敷地のうち約六百坪を首都高速

道路公団へ売却

10・1 ▽北欧自動車（株）を設立、資本金百二十五万

円、スウェーデン、ボルボ社との間に販売

昭和三十六年（一九六一）

1・17 ▽大阪支店サービス工場落成

代理店契約を締結、ボルボ車の販売を開始

10・19 ▽札幌出張所、北日本総支配人の管轄下へ入る

10・26 ▽GMシボレー車の東北六県における販売権獲得

10・31 ▽本社及び芝浦工場敷地（借地）五千五百四十九坪を買い取る

11・11 ○外車フォトショー、銀座松屋にて開催

11・18 ▽名古屋支店が豊国自動車のサブディーラーとして中部及び北陸地区のシボレー車の販売開始

11・25 ▽社内報『和苑』創刊

12・1 ▽芝浦工場改築開始

| ▽新社章決定

| ○トヨタ、コロナ発表

1・27 ▽ベンツ・ジゼルエンジンの販売権獲得

1・28 ▽四国ヤナセ佛設立

3・20 ▽ニューヨーク事務所開設

3・23 ▽第一回ヤナセ・オートラマ開催（赤坂プリンスホテル）

4・15 ▽山陽ヤナセ新整備工場落成

5・2 ▽第一回オールヤナセ事業所対抗野球大会

6・13 ▽本社本館増改築工事開始

6・24 ○第二回東京オートショー（晴海）

7・1 ▽宮城ふそう自動車佛設立（東北ヤナセふそう部より分離）

7・1 ▽三星自動車設立（目黒）

7・10 ○第一回外車一般入札実施

9・16 ▽第二室戸台風により大阪支店被害甚大

昭和三十七年（一九六二）

1・12 ○東京オートショー（千駄ヶ谷）

3・2 ▽横浜支店新社屋落成（横浜市保土ヶ谷区

(岡沢町)

- 3・22 ▽赤坂営業所、田村町へ移転、新橋営業所と改称
- 5・28 ○自動車輸入協会発足
- 7・15 ▽梁瀬商事、芝浦へ移転
- 8・1 ○梁瀬社長、自動車輸入協会会長に就任
- 9・1 ○自動車保管場所の確保等に関する法律施行
- 10・8 ▽GM社のキャデラック、ビュイック及び英国ボクソール、ベッドフォードの全日本販売権を獲得
- 昭和三十八年(一九六三)
- 1・21 ▽岡山営業所廃止
- 1・25 ▽瀬戸連絡所廃止
- 1・26 ▽創業五十周年、新社屋落成記念式典挙行
- 1・1 ○巡航見本市船「さくら丸」就航
- 2・1 ▽小倉営業所を北九州営業所と改称

- 2・1 ▽梁瀬自動車と梁瀬商事が合併、株式会社梁瀬と称号変更
- 2・5 ▼日本、IMFより八条国移行の勧告を受ける
- 7・1 ▽神戸ヤナセ(株)設立(神戸市葺合区磯上)
- 7・15 ○名神高速道路、尼崎―栗東間開通
- 9・1 ▽増資、新資本金三億二千万円
- 11・18 ▽神戸出張所開設(神戸ヤナセ内)
- 11・22 ▼ケネディ米大統領暗殺
- 12・14 ▽群馬ヤナセ(株)設立(群馬県安中市)
- 昭和三十九年(一九六四)
- 4・1 ▼日本、IMF八条国へ移行
- 4・23 ○自動車輸入、数量割当制に変更
- 5・1 ▽オールヤナセ運動会開催
- 9・25 ▽柿ノ木坂社宅完成
- 10・10 ▼東京オリンピック開催
- 10・11 ▽ウェスタン自動車主催オリンピック記念

「メルセデス・ベンツ・スペシャルショー」

開催

- 11・2 ▽関東ヤナセマリーン設立
- 11・11 ▽名古屋支店小牧デポ完成
- 11・24 ▽ウエスタン自動車新整備工場完成
- 11・31 ▽一宮連絡所廃止
- 12・1 ▽東北ヤナセ新社屋完成

昭和四十年（一九六五）

- 2・12 ▽横浜デポ落成披露
- 3・1 ▽東北ヤナセ岩手出張所開設
- 3・11 ▽長崎連絡所開設
- 4・1 ▽世田谷営業所開設
- 5・4 ▽山陽モーターズ(株)、広島ヤナセ(株)に社名変更
- 5・31 ○プリンス、日産合併発表
- 6・30 ▽横須賀連絡所廃止
- 7・1 ▽大阪南営業所開設

7・1 ▽東北ヤナセ、郡山出張所開設

7・26 ▽川崎営業所開設

9・29 ▽月寒サービスステーション開設

10・1 ○外国完成乗用車輸入自由化

10・10 ▽自由化に対応し、本社自動車事業部の組織を大幅に変更

10・21 ○日産が大型プレジデントを発表

11・1 ○自動車輸入協会は発展的解散し日本自動車輸入組合を創立

11・6 ▽関東ヤナセマリーン、(株)ヤナセマリーンに社名変更

あとがき

昭和五十八年は気ぜわしく忙しい年であった。日本を取り囲む国際環境は次第に緊張の度が高まり、国防、貿易と厳しい年であり、それにつれ、対米輸入アクセスミッションの一員として九月渡米し、アメリカの政治家の対日感情の一端にもふれることができた。

十月の東京のモーターショーには多数の外国メーカーの代表者が来日し、目のまわる忙しさのなかダイヤモンド・ベント社のプリント社長が五十四歳の若さで突然逝去されたため、急拠御葬儀に出席するため渡独するなど、いろいろのことに追いまわされるなかで、『轍』の第三巻をなんとか年内に書きあげてしまいたいものと少ない時間をさいてまとめることに努力した。

『轍』の第一巻はヤナセの創業から太平洋戦争の敗戦（大正四年～昭和二十年）まで、第二巻は敗戦後の混乱期（昭和二十年～昭和三十一年）であったが、第三巻では昭和三十一年から四十年の日本経済の高度成長段階における輸入自動車業界の動きなどを主として書き残して置きたいものと念願して筆をとった。しかし、今日静かに自分の歩んで来た人生を回顧すると、ほとんど九割が失敗の連続で、残りの一割で生き残って来たことを痛感する。

せっかくここまでまとめてきたからには、第五巻まで何としても書き続けたいと念願しているので、正月休み

から第四巻に着手したいと考えている。しかし、九割の失敗の、悲しい、苦しい思い出からつい愚痴が出てくることを恐れ、すんだこと、過ぎたことにはあまりとらわれずに、くやしがらずに筆を進めていきたい。嘘は書かない、人の悪口は言わない、自慢話は書かないの三原則は今後も貫いて行きたいと思っている。

古稀を迎える昭和六十年の会社創立七十周年には全五巻を完成したいものである。

毎度のことだが会社総務部の入江宏君や図書出版社の山下三郎社長の絶大な協力と支援がこの本を完成させたおおきな力であったことに心から感謝している。

▽参考文献

- 『事件百年史』 榎本捨三著 図書出版社
- 『一億人の昭和史』 毎日新聞社
- 『外車の歩み』 日本自動車輸入組合
- 『自動車年鑑』 日本自動車会議所 日刊自動車新聞社
- 『わが国自動車工業の史的展開』 国立国会図書館



轍 わだち 3

1984 ©

昭和59年1月26日 初版発行

著 者 梁 瀬 次 郎

資料提供 株式会社 ヤ ナ セ

編集制作 株式会社 図書出版社

発行人 堀 越 忠 義

発行所 株式会社 ティー・シー・ジェー

東京都港区芝浦 3-20-4

電話 (03) 455-1751

印刷所 株式会社 光文社

