

創立32周年記念

日本洗淨機株式会社

社長就任祝賀会に寄せて

取締役会長

中川公明

昭和44年に日本洗淨機を創業したとき、私は39才で結婚後10年を経過し、一男一女を儲けておりました。

当時住んでいた住居は戦後間もなく建てられた都営住宅であり、それはひどいものでした。台所は土間にコンクリート造りの流し台がおいてあるだけ、風呂などはもつてのほか、トイレは話の外としても、玄関は土間でドアはギシギシと軋み、壁ひとつで背中合わせの隣家からは時計のチクタクの音まで聞こえ、ネズミが夜な夜な天井裏で運動会を始める始末。取り得は家賃がタダみたいに安いことと会社へ歩いて行けることでした。

こんな家でしたから、新しい家を買うことが結婚してからの最大の夢で、そのためにボーナスは全部貯金し、遅くまで残業し、さらに二、三の会社の技術指導までして稼ぎまくっていました。

ようやく当時のお金で5百万円、一軒家を買えるくらいの貯えができて、土地などを物色しはじめていたそんなときに私が「独立したいけど、そのた

めにはこの資金を少し使いたいんだが」と切り出したのです。私の妻はこのとき、どのように答えたとお思いでしょうか。普通ならば「そんなことを言ってもこの家はひどすぎる。安い家でもいいから買うなり借りるなりしてから、その余ったお金で独立したら」と言うでしょうが、私の妻は違っていました。「あなたが貯めたお金だから、全部あなたの思うように使ってください。あなたが独立して成功しないのであれば、だれも成功する人はいないでしょう」と、この貯えたお金のすべてを元手にして当社はスタートしたのです。

独立後11年間、通算21年間はこのオンボロ家での家族4人の生活が続くことになりました。したがって新社長はこの家で生まれ、高校時代までをこの家で過ごしたことになります。

新社長がまだ1才の頃、私は無線機やオーディオに凝っていて、日曜日など暇を見つけては当時出始めたトランジスタを使って移動用無線機を設計し

て作っては数kmの交信ができたということに喜びを感じていました。みかん箱の机の上で回路を設計し、プリント板を設計して組立てて実験をするというものでした。息子が私の周りをよちよち這い回っては何か口の中に入れていた様子に妻が指先で取り出して見ると、なんとトランジスタが二、三個口の中に入っていたりということもたびたびでした。

私が独立したとき、新社長は小学校2年生だったと思います。下の娘は幼稚園でした。独立当初のひどい借り工場では女子事務員など採用できるはずもありません。それまで働いたことのない妻に電話受けだけでもということとで事務を引き受けてもらって以来、妻は27年間に亘って事務員として働くことになったのです。

妻にとって育児と家事と仕事の三つをこなさねばならなかったのですから、私以上に大変だったかもしれませぬ。特に息子の中学受験は家族にとっての大事業であり、当時の受験競争を勝ち抜くために、日曜日には毎日母子二人

三脚での進学塾通いでした。その甲斐もあって東大合格率トップの東京教育大学附属駒場中学に合格。合格と同時に進学塾でトップクラスだった父兄の肝いりで「東大を目指す七人の侍」なるグループを結成し、特訓教室がスタートしました。そして中学2年の夏休みには七人揃っての英国オックスフォード、高校1年には米国ミシガン州での語学研修などもこなしながら、東大へ七人全員が見事合格したのにはまったくびっくりしました。わずか2時間半で組立てたブレハブの、焼けつくような勉強部屋での猛勉強の結果でした。

新社長はその後東大大学院で情報工学を修め、卒業してポストンコンサルティンググループに入社し6年間の経営コンサルタントの実務を経て、工場を国内に持たない異色の通信機メーカー、ユニデン株式会社の財務部次長としてコンピュータの管理ネットワークを築き上げるために海外の三つの工場を飛び回っていました。

彼がやっていることは中小企業の泥臭い経営とはレベルが違いすぎるので、

彼は彼なりの世界で自分の能力を伸ばしていけばよいと考えておりましたが、平成7年の10月、私は病に倒れ、延べ3回の入院手術と半年間に及ぶ闘病生活で私自身、これで死ぬかもしれないという状態の中で、急遽息子に会社に入ってもらうことでピンチを切り抜けることにしました。いま新社長は39才で、まだ青二才のように感じますが、自分が独立したときの39才はもう後がない、40才になったら体力的にも遅すぎると感じたことを思い起こすとき、今が社長交替の時期だと感じていました。

ひるがえって私の青少年時代を思い起こすとき、筆舌に尽くせぬ苦勞の連続であり、私はこの苦勞の中で鍛えられたように思います。

昭和21年10月、父母と1歳上の姉、2歳づつ下の妹ふたり、さらに2歳下の弟の家族7人は、財産はすべて没収され中国の北京からの引揚者として身ひとつ、山口県仙崎港へ引き揚げてきました。引揚船はLSTという米軍

の戦車を運ぶ上陸用舟艇であり、とても人間を運ぶ代物ではありませんでした。この船に身体を伸ばすこともできないほどに詰めこまれての2週間の船旅でした。人いきれで天井の甲板からはポタポタと水が落ちてきて、鉄板の上に敷いてある唯一の財産ともいえる毛布もびしょびしょになるといっひどさです。しかし仙崎港についた時の故国の緑の美しさは今でも瞼の底に焼きついています。「国敗れて山河あり」とはまさにこのことでした。船で待つこと2日間、ようやく上陸できるとDDTの洗礼で頭の前からつま先まで真っ白になって、一人わずか千円を支給されて追い立てられるように散っていかざるを得ませんでした。

帰る家とてない私たち家族7人が辿り着いた先は新潟県柏崎市の父の親戚の家でした。誰もが食べることさえやつとるときに、半ば強引に居座った私たちにとって住み心地はよいはずはありません。それでも何とか六畳一間に

親子7人の雑魚寝の生活が始まりました。

父は国鉄に復職できるはずもなく、翌日からヤミ屋とかカツギ屋をするしかありませんでした。長野の農家からリンゴを買ってきて売るとか、統制品である米を農家で買って東京へ運んで売るとか、北海道の海産物を担いできてヤミ市で母が売るなど、家族7人が生きていくためのやむを得ない商売でした。

私は高校に何とか転入できたものの、ときどきカツギ屋の手伝いで夜行列車で東京へ行ったついでに、秋葉原でラジオの部品を買って真空管式携帯ラジオを組立てたり、5球スーパーラジオを組立てたりで超忙しい生活でした。ですから勉強する暇とてなく、両親は当然高校を卒業したら、ヤミ屋になるだろうと思っていたと思います。

ところが私は汽車で一時間かかる長岡にあった国立新潟大学の工学部を受験してみたのです。高校の担任の先生も「お前には無理だ」と言っていたの

にどういいうわけか精密機械工学科への合格通知がきましたが、両親はまったく相手にもせず、喜んでくれる人は誰もいませんでした。

私は学費や自分の生活費ぐらいは何とかラジオの組立てで稼げると考えていたので通いはじめました。普通なら週6日間の授業ですが、私は必要最低限の単位を1日8時間で4日間に詰め込み、あとの日曜を入れた3日間はヤミ屋の手伝いをしました。その他に自分のアルバイトのラジオや電蓄を組立てて、周辺のお金持ちの農家に売るということで結構な収入を得ることができたのです。

この大学生活で得た最大のものは北沢くんとの出会いであります。北沢くんは長岡の自宅から通学する恵まれた学生でしたが、他の学生とは一風変わっていたところがあり私はそれにひかれたのだと思います。北沢くんは、普段はあまり学校へ出てこないで何をしているかというところ、麻雀とかパチンコで稼いでいるようでした。しかし試験とか卒論とかの大事なときには出てき

て、いい成績をとってしまうのです。彼はもともと文学青年で、文科系志望で新聞記者になりたかったのですが、地元の長岡にある工学部に入るように進路を曲げられたようです。そして卒業実習には北沢さんと2人で東京にある北沢くんの叔父さんの工場へ行くなどを契機に親友付き合いが始まりました。

昭和29年にすれすれの低空飛行でなんとか卒業した私は、これもどういうわけか、今は横河電機に吸収された北辰電機に就職することができました。おそらく大学時代にとった特許の話や、電気もできる機械屋だということがきいたのだと思います。初任給は9千7百円でした。当時は深刻な就職難で、相当優秀な学生でも就職できずに「先生にでもなるか」と三分の一は先生になる時代でした。

北辰電機は工業計器のメーカーとして戦時中は航海計器や航空計器を製造

していたため米軍の爆撃を受け、私が入社したときも建物の半分は瓦礫の山でした。私は工業計器の製造から設計へと進み、下丸子にあつた寮に入つて残業で稼ぎまくつて9年を経過したとき、傍系の日本電子機器 現在の横河電子機器 への転籍を命ぜられました。日本電子機器は防衛庁御用達の軍需会社でしたから、民需への転換を計るために超音波応用の食器洗浄機を私が設計課長として設計することになったのです。

何しろ工業計器と違つて台所で素人が使う機械ですから、経験に乏しい私がかつても満足な機械ができるはずがありません。商社が東北の観光旅館などに売つてくるわけですが、一月もたたないうちに壊れてしまうのです。改良を重ねるうち、製造課長を命ぜられ、さらにはサービスマまで持たされてしまいました。

私のファミリア800に部品とサービスマ員を積み込んでのサービスマ回りは苦勞をしました。まだ高速道路のない時代ですから、夜中に走つて目的地

近くで車中で野宿して、昼間サービスをするのです。男鹿半島の根元や岩手県の花巻温泉近くでの野宿も、今となっては懐かしい思い出です。

そうするうち一向に売上が上がらないのは製品が悪いからだ、お前が売ってみろということになりました。そしてまったく未経験だった営業の課長となって販売代理店の設定からはじめ、何とか売れるというところまで漕ぎ着けました。

営業をやってみた結果、超音波式ではなく、欧米で主流の回転ノズル式洗浄機に将来性が充分にあると感じはじめました。まだ大きなメーカーはまったくない状態で、今のサンヨーやホシザキ、IH Iの影もなかった頃です。

大阪万博を翌年に控え、人類初の月面着陸、東大の安田講堂占拠などで騒がしくも活気ある昭和44年、私は全財産をはたいて日本洗浄機を創業しました。売れるあてがあつたわけではありません。あつたのはひとりで設計し、

ひとりで外注へ部品を発注し、ひとりで組立てて、ひとりで納品するのだから月に一台売れば食っていけるはずだという、まことに心細い計画だけでした。創業半年後、自分が設計したまったく新しい洗浄機ができたときは嬉しくて、注文もないのに小型トラックに乗せて走り回ったものでした。

創業間もなくまだ社員がひとりもないときから広告だけは一人前に、業界最大発行部数であった月刊「食堂」にカラーの1ページ（広告料は2人分の給料相当）、場合によっては見開きの2ページで大々的に広告を打ちはじめました。広告代理店の早川さんが前の会社を断って私の会社に鞍替えをしてくれて以来、今日に至るまで月刊「食堂」の前付カラー3ページ目に32年間一回も落とすことなく出し続けています。おそらく早川さんは、これはえらい事になった、潰れないでくれよと祈り続けておられたことと思います。

そのお陰もあり、前の会社の商社も売ってくれたりしたことであつて徐々に売上は増えていき、創業3年目には18坪のトタン屋根の借り工場から隣地の40坪の土地を買ってプレハブ工場を建て、5年後にはプレハブから鉄筋に建て替え、大阪営業所を開き、さらに3年後には鶉の木に80坪の土地を買って本社ビルを建てるなど順調に推移しました。昭和50年代はファーストフードとファミリーレストランがチェーン展開により急伸展し、それまでは水商売と思われがちだった外食産業が成長産業として認知されはじめた時代です。

創業3年目の昭和47年、まだ吹けば飛ぶような工場を後にして、日本厨房工業会の最初の米国視察ツアーに参加し、米国の外食産業と厨房設備を見て回りましたが、あらゆる分野において世界のリーダーとしての自信をもってダイナミックに成長しているアメリカの姿に圧倒されました。また日本の外食産業も厨房設備も10年以上遅れていることを感じ愕然としたものでした。

このとき見たことをヒントにして、帰国後すぐに食器ディスプレイを製品化しました。するとこの広告を見た会津若松のラーメン屋のオヤジさんから電話があつて、これから取りに行くから売ってくれというのです。ラーメン屋で使うなんてよほどの物好きな人だと思つていましたが、朝早く車で買いにきてくれました。以後、継続的に買つていただいているうちに洗淨機もぎょうぎ焼き機も採用され、あれよあれよという間に大きくなつて平成9年に店頭上場を果たし店舗数120を超えるチェーン店となりました。これがかの東北一のラーメンチェーン、幸楽苑であり新井田社長とは戦友のようなお付き合いをさせていただいております。

また米国視察ツアーで一緒だった日本調理機の開発部長、村山さんが6年後に日調を辞めて日本洗淨機九州販売株式会社として独立し、九州地区の専売店になるとは夢にも思つておりませんでした。

昭和58年には、二部上場会社の機械メーカーで、倒産後安月給で再建に努力していた親友の北沢くんを営業部長として迎えることができました。

北沢くんが入社して2年目のある日、吉野家の幹部が当社ショールームに新しい調理機の見学に来社されました。吉野家も倒産してから再建中で、その頃は160店ぐらいの規模でした。北沢部長はこのチャンス逃すことなく吉野家に日参し、吉野家が衛生レベル向上のために洗浄機導入を計画中であることと、その場合の価格帯と機能を聞き出してくれました。それを聞いた私はコンパクトで超薄型ブラスターを一体化し、ドアは小指一本で軽く開閉でき、値段も安くできるまったく新しい洗浄機を夜に日をついで設計し、約一ヶ月の超スピードで作り上げて目黒店にテスト導入してもらったのです。その結果それまでテスト的に使っていたダイキンやIHIやサンヨーの製品に比べ価格、機能ともに優れていることが実証され、翌年130店に入れてもらえることになりました。

これに勢いを得て昭和62年には京浜島に5百坪の土地と工場建物を購入し、さらに4年後には同じく京浜島に4階建ての工場を購入して現在に至っています。

弊社の創業と前後して雨後の筍のようにできた中小メーカーは15年のうちに消滅し、残ったのはホシザキ、IHI、サンヨー等ブランド力のある兼業メーカーと、総合厨房メーカーでした。いずれも当社より後発でありタニコー、マルゼン等は当社製品の販売会社でもありました。私の出身会社である横河電子機器も軍需との兼業であり、専業メーカーとして大メーカーに伍しているのは当社のみとなりました。

その理由は一にも二にも技術開発力にあります。洗浄機では常に業界のトップにあり、屋根形ルーフトアモダイレクトマウントポンプも、4ローター回転ノズルも、
2.2 L (リットル) すぎを実現した4バルブ4アームすぎ

方式も、真似したくても特許でがっちりガードされているため、他の追随を許すものではありません。自動調理機の代表製品でありますゆで麵機についても前例のない独創的な高効率熱交換器とタッチダウン式モーターリフトで他を寄せつけない、はるかに高いレベルにあります。

これらの製品すべてに共通に流れている技術思想は「シンプル・イズ・ベスト」であります。私が最も尊敬しているホンダの創業者、故本田宗一郎さんも2輪から4輪に進出するときに選んだのは、この思想から出た前輪駆動と横置きエンジンでありました。ホンダが先陣を切ったこのFF方式は余分なデファレンシャル機構が不要で重量も軽くなり、室内を広くすることができると、トヨタ・日産といえども結局はその後を追うしかなかったのです。

私どもの製品もこれと同じで、競争していけば最後に辿り着くであろう究極の構造を、いち早く実現しているにすぎません。ですから同じ洗淨機でも

他社製品と比べ重量は20%、40%も軽くできています。ほとんどステンレスでできているのですから、材料費からみてもこれは大きいことです。北沢くんは、この思想のよき理解者であり自らも技術者であったため、その説得には独特の迫力がありません。

私は経営トップの社長であっても、大事にはいつも彼と相談しながら対処してきましたが、ひとつだけ、その彼に対しても相談することなく私が孤独な決断を下さざるを得なかったことがあります。

それは平成3年、当社の業績が10%、15%と右肩上がりに伸びていて、数年先には京浜島工場だけでは間に合わなくなるだろうと予想していたときのことでした。新潟県が日本海側最大の工業団地を造成して売り出していました。当時は人件費もどんどん上がり、都内で工場を営むのが難しくなり、地方への工場の移転が盛んに行われていたときでした。中小企業金融公庫の

新潟支店長が私の妻のいところであったこともあつて締切最後の分譲に間に合うことができ、3千坪の工場用地を格安価格で入手することができました。工場を建てるとなると土地価格の3〜4倍の6億ぐらいはかかるということでしたが、銀行はほとんど貸してくれましたし、いけいけという雰囲気の中で平成4年の秋には設計も終わり、すつたもんだの末に工事会社も決まり、地鎮祭は一週間後のいつが良いかという問い合わせがきていました。

私は今まで右肩上がりだった当社の売上カーブが平成4年の春から3〜4ヶ月、平行線になった動向が気になっていました。ひよつとすると、これは不況の前触れかもしれない。しかし、北沢営業部長も当時の工場長も、まだ伸びるというムードの中、私はとにかく来週に迫った工事の着工は中止というところで苦渋の決断を下しました。そのときにはすでに建築会社は手配した材料を刻んでしまつており、その損金千数百万を支払つても中止することを強行しました。今振り返ってみると、もしもあのとき工事を中止しなかつ

たら、過大な投資負担と工場が二分されたことによるムダな費用とで、バブルの泡と消えていたのではないかと冷や汗が出る思いです。

この土地は平成9年まで持つていましたが、一向に景気の回復が見えないため県に買い戻してもらいました。当時工場用地は軒なみ半値以下に下がっていましたが買値が安かったため、逆に買値の40%増で引き取ってもらったことができ、その利益で京浜島に第2工場を購入することができました。

業績が順調に伸びていた昭和58年頃、輸出の話もボツボツとあつたりしました。昭和60年春のある日、東京地方裁判所から私あてに分厚い封筒が配達証明つきで届けられました。びっくりして開けて見ると、どうもサンプル輸出した機械で火傷をしたから損害賠償しろという弁護士からの告訴状で、その賠償額がまた5億円というとてもない額なので冗談だろうと思いましたが、念のため輸出商社に聞いてみると自分のところも訴えられて驚いている

というのです。当時PL訴訟という言葉はまだ耳新しいものでしたが調べてみると、アメリカに進出した日本の自動車メーカーは軒並み莫大なPL訴訟被害を受け、昭和電工もトリプトロンという精神安定剤で何百億という賠償金を払ったなどということが分かってきました。あわてて訴状の内容をよく見てみると、当社がサンプル輸出したスーペイスペンサーの排出ホースからの熱湯で作業員が火傷をしてびっこになり精神的傷害まで負ったので、その治療費、休業補償費などで約6千万円、こういう製品を作ったことに対する懲罰的制裁として5億円を要求するというものでした。

さっそく輸出商社と日本の国際弁護士に相談すると、これは放っておくと欠席裁判でむこうの言い分が通り、むこうの要求する賠償金を払わねばならなくなるとのこと、こちらも防戦のために立ち上がらざるを得なくなりました。むこうは製品の設計上安全配慮に重大な欠陥があったと主張し、製品検査書、設計図書、部品の規格書を提出しろだの、サンフランシスコの裁判

所で召喚尋問するからこいなどということになり、サンフランシスコに出かけたりもしました。そして被害者という青年が大げさにびっこを引いて歩いている姿を窓越しに見たものでした。

しかし戦っていくうちにこれはどうも悪徳弁護士の仕事に掛けた賠償金欲しさのデッチ上げではないかということも感ずるようになりましたが、被害者が痛いといつてびっこをひいていたり、精神的傷害があると主張しているのをウソだと証明することは極めて困難であり、陪審員制度による本裁判になつたら勝ち目がないと言われ、示談交渉に持ち込むことにしました。

アメリカにも弁護士を雇い日本の国際弁護士との連携作業をしてもらうのですから毎月相当の裁判費用がかかり、しかもPL訴訟で負けた場合のことを考えると夜も眠れない日が続きました。長い長い嫌な日が続き2年間にわたる示談交渉の結果、拍子抜けするような、千5百万ぐらいで妥結しました。その日の空の青さが目にしみたものでした。

企業経営32年の間には山もあり、谷もありました。経営者に点数をつける
とすれば、それは決算書の数字でありましょう。どんなに立派なことを言っ
ていても決算が赤字であつてはダメです。弊社の場合過去32年間、一回も赤
字決算がなかつたことは、まことにラッキーなことでありました。これは洗
浄機メーカーひと筋の道を貫いたことと、販売方法も代理店販売に徹したこ
とが主因であり、また長引く平成不況の中にあつて、わずかも利益を出し、
シェアを拡大してきた背景は、一にも二にも技術開発にありました。私自身
が社長業よりもむしろ日夜新製品の開発に没頭し、その結果として洗浄機か
らゆで麺機、食器デイスペンサーに至るまで、すべての製品はこの2、3年
間に特許を出願している新製品であり、日本はもちろん世界に誇るべき内容
を持つものばかりであります。

特に2.2L機の誕生は、まさに劇的なものでありました。

2年前ある日の部長会で、最近輸入洗浄機が月間レンタル料1万円ポツキでレンタルされるようになり、当社シェアも荒らされているということが話題になりました。私はこれに対抗するためには何か大きなインパクトのある製品をぶつける必要があると考え、時あたかも環境負荷が何かと話題になっている時勢に鑑み、今は一回あたり4L使っている洗浄機のすすぎ湯を、半分の2Lにしたらランニングコストは半分になるし環境負荷も半減する…これだ！とやったのです。会議の参加者も最初は呆然としていましたが、私の説得に徐々に正気に戻って、よしやろう、ということになりました。

さっそく技術課長の太谷くんを呼んで、すすぎ湯を半減することに決めた。その実現方法のヒントは4ローターでやったように、角形ラックの中だけをすすぐようにすれば今までムダになっていた4つの三日月形の面積は約35%だから一気に35%は減る。あとの15%は回転軸受けのすき間の水漏れ

を少なくすれば50%に軽減できるはずだ。角形にスプレーする方法は、君達技術課の研究テーマだ」と指示しました。週が明けた月曜日、工場に行くときっそく大谷くんが回転軸に4個の弁を設け、4本のアームのうち、長い方のアームの先端につけたノズルをラックの角にきたときだけスプレーすればよいという構造を提案してきました。即刻試作に入り、やってみたところ原理通りうまく作動し、最初複雑だった構造も試作を何度か重ねるうちに簡単化され、実装テストの段階では今までよりもハードルを高くし、NSF基準をクリアすることを目標にしました。

何度かの実装テストと改良試作を行った結果、ちょうど半分の2.0Lは無理だが2.2LならばNSF基準をクリアできることを確認し、2000年のホテルレストランショーを期して発表発売することにしました。

それまでの半年間は特許出願、カタログ制作、広告原稿まで含め文字通り開発戦争ともいえるものでありました。この例でも分かるように、技術課長

である大谷くんが私以上の開発技術者として立派に育ってきたことの表れとして大いに心強く感じております。

この製品は発売以来なんと旧形機の40%増の販売台数を記録し、この不況の中にあつて当社の売上増に寄与しております。しかし私はまだまだこの程度では不満であります。もしもこの機械が正当に評価されるならばシェアはもっと高まるはずであります。

例えば自動車業界でガソリン消費量が半分の車ができたとすればどうでしょう。売上台数は2〜3倍に跳ね上がるのは必至でありましょう。残念ながら厨房業界では今まで誇大広告が多すぎて、まともな広告であつてもまともに受け入れられない素地があります。それと私どものように中間業者が存在する場合、その業者にとつて儲かる方を勧めるといふ傾向もあつたりして、また買う側でも初期設備額が安ければオレはいいんだという担当者もおりま

す。しかしそのような不条理はいずれ解消されるでしょうし、そのために
も私たちの啓蒙的な営業活動を強化する必要を痛感しております。

そしてここに、ご招待させていただきました日本有数の七社に及ぶ業務用洗
剤メーカー各社にも、この活動にぜひご理解とご協力を賜りたく思っており
ます。

洗剤メーカーさんも、私たち機械メーカーと共に環境負荷をできるだけ軽
くするという社会的責任を負っているはずです。ですからすすぎ湯が半分にな
ると洗剤消費量が半分になって売上が減るとお考えになる前に、今のアル
カリ洗剤から、たとえ価格が高くなっても環境負荷のより小さい新洗剤の開
発に力を注いでくださいますよう、ケミカルの専門家としての力に期待して
おります。

私たちは他の洗浄機メーカーがしているように機械と洗剤の両方で儲けよ
うと洗剤まで販売するなどということはこれから先もあり得ず、環境負荷の

更なる軽減に洗剤メーカーさんと一緒になって努力していきたいと考えております。

2.2 L洗浄機と同時に発売したガス式の自動ゆで麵機は、他社製品や当社旧形機が熱効率50%以下であったものを熱交換器の開発により一気に70%まで高めたものであり、世界でも初めてのタッチダウン式リフトを装備し、お客さまのニーズに合った製品として大手チェーン店に数十台単位で納入中があります。その他、アンダーカウンター式洗浄機に代わるSD68形自動工ブロン式洗浄機も、これからファーストフード店などで愛用されるべき内容を備えております。これらの新製品についての特許申請はこちらにご出席の柏木特許事務所を經由して毎年5件、10件と出願しており、その件数は私どもの規模の会社としては異例ともいえますよう。

そしてその納入先は吉野家をはじめとしてジヨナサン、藍屋、幸楽苑、Co

Co吉番屋、アトムボーイ、安楽亭、銀座アスター、和食のさと、王将チエーンなど数え切れない数に達しております。特に九州に基盤をもつジョイフルは九州販売の村山社長のご努力の結果、納入台数はすでに九州だけでも380台に達し、なお全国展開中であります。

さてこのようにして新製品がヒットして売上が増えても、一向に「利益が上がらない」というのが昨今の問題点であります。ご存知の通り400円の牛丼が250円になったり、ハンバーガーが半額になったりといった値下げ競争の中で、ユーザーも初期設備額を抑えようとするのも当然の成り行きです。したがって洗浄機も定価はあつてなきが如しで半値8掛けといった商売がまかり通る時代となっています。

いかにランニングコストが半分になる新製品を作っても、他社製品との価格競争に打ち勝つていかなければなりません。当社のこれからの課題はいか

に実売価格を競争力のあるところまで下げられるかにあります。

当社の場合、部品の製作はすべて外注に頼っております。今までも何度かの納入価格の引き下げにご協力いただいておりますが、私が会長に退いたあとは貝塚工場長、中島製造課長、長谷川電気課長とともに、更なるコストダウンに力を注ぐつもりでありますので、何卒ご協力のほどをこの機会に伏してお願ひする次第であります。

実はそのような魂胆もあつて今回のご招待客の半分以上は常日頃ご協力をいただいている協力会社各位のトップの方々であります。とはいえ私どもの基本的な考え方は共存共栄であり、これからもこの路線の上で各位のご協力をお願い申し上げます。

さてここで私どもの販売の最前線にあつて厳しい販売戦争を繰り広げている戦士を紹介させていただきます。まずは販売戦の総指揮官ともいえる新家

部長であります。彼はこの春まで名古屋の営業所長でありましたが、名古屋でありながら東京にも迫る売上を上げてきた実績を持ち、これからの当社の営業力を強化させるため、単身赴任で今春本社に着任したばかりであります。またお膝元の本社は営業の酒井課長とサービス課の上野課長ががちりと支えております。

大阪の長谷川支店長も早くから取締役として当社の経営の一翼を担いながら、大阪支店を陣頭指揮しております。

この春 新家部長の転出の後を引き継いで名古屋営業所長に任ぜられました後藤くんは、若手のホープとして期待されております。

次に仙台営業所長としてキャリア十分な沼野所長であります。東北6県を押さえての活躍は一層の磨きがかかって参りました。

新潟営業所長の山田くんは長野までその営業範囲を広げ、新潟県人特有のネッチリ形営業で除々に業績を上げつつあるツワモノであります。

冒頭にも申し上げましたように私は極貧の少年時代を経て這い上がり、なんとか人並みの青年時代を過ごすことができました。その中でたくさんの人との出逢いがありましたが、私の人生を変えた最大の出逢いは妻との出逢いでありました。

結婚してからの私は、妻を通じて家族の暖かさを知り、自然の美しさと豊かさを知り、女性のもつ能力の素晴らしさも知り、何にも増してさらにたくさんの人との出逢いを大切に生きてくることができました。

妻との出逢いは北沢くんの仲立ちがあつてできたのですが、なんと初対面からゴールまでがわずか3ヶ月の電撃結婚で、それはもうラッキーとしか言いようのないものであり、私の人生の本当の意味でのスタート点でありました。以来私は自分の好きなことをやり、自分の持てる能力を100%発揮することができ、そしていま皆さんに祝福されながら私が育てあげてきた大切な大切な日本洗淨機を息子に引き継ごうとしております。

今まで何度かのピンチに見舞われたとき、私を奮い立たされてくれる精神的なバックボーンがあります。それは一種の仮定を立てる思考法でもありませんが、このように考えるのです。もしも自分が5年前に生れていたら、戦時中のある日、赤紙（召集令状）一本で明日の生命も知れぬ戦場へ駆り出されていたはずです。

そんなことが絶対にならないこの平和な世の中、戦場へ駆り出されるのに比べたらどんな苦しみも辛さも軽いものとなり、力が湧いてくるものなのです。そして今の平和がどんなにありがたいものであるかを感謝しながら生活することができるようになるのです。

さて私は、自分でも信じられないのですがいつの間にか71才となりました。愛用していたホンダのスポーツカーのNSXも、ついこの間手放しました。かつてはNSXを駆ってツインリンク茂木や鈴鹿サーキットをぶっ飛ばした

ものですが、ペースメーカー装着により、いまやいつ倒れるかもしれない一種一級の身体障害者である以上、妻からのブレークが入るのも当然でありま
す。そして海外旅行も自制している今は、生死を共にした兄弟5人と、私の
妻と弟の妻の7人組で年に二、三回和気あいあいの国内旅行を楽しんでいま
す。

話は変わりますが、私にも息子の理解できない面がひとつあります。それ
は私がNSXを持っていた8年の間、い子どもハンドルを握らせてくれと言
わなかったことでもあります。息子は車以上にコンピュータに興味があつて、
ことコンピュータに関してはこの業界広しといえども右に出る者はいない能
力をもっているようです。

ITは私にはまったく歯の立たないものでありますが、これからはITな
くしてはいかなるメーカーも発展していくのは困難です。私が築き上げてき

た世界に誇るべき製品の数々も、ITの洗礼なくしてトップの座を確保していくことはできません。このことは経営・販売のすべての面においてもいえることであります。

いま私は安心して新社長にこの日本洗浄機を委ね、最高の幸せの中で、技術に賭けた32年間に及ぶ経営者としての人生の幕をおろそうとしております。

どうか第2世代の若い日本洗浄機に、これからも皆様の変わらぬご指導ご協力を賜りますよう、伏してお願いたしました。私共の挨拶に代えさせていただきます。

本日は大変お忙しいなか、私どものささやかな会にご出席いただき、まことにありがとうございます。

(平成13年5月15日蒲田ア・ペアにて)

昭和37年、趣味の無線機を製作中の私の邪魔をしている新社長

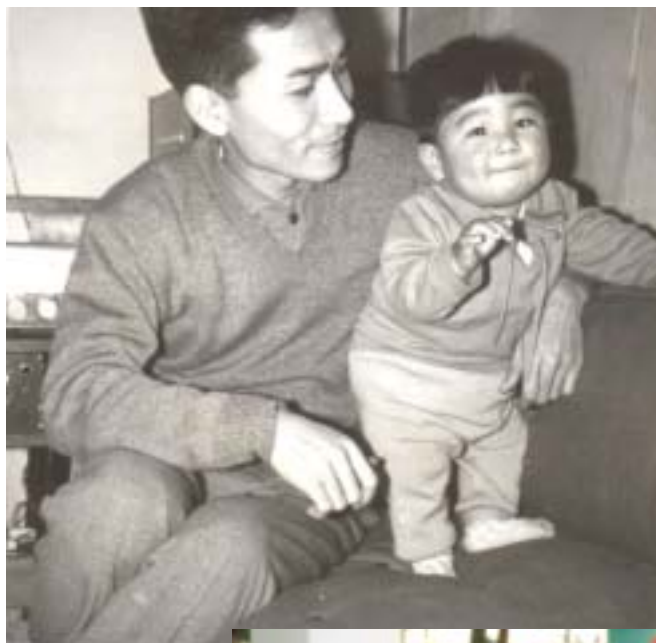


昭和44年、大田区多摩川に18坪の倉庫を借りて創業



創業直後、まだ社員数ゼロのがらんとした社内設計中

ようやく1歳、やんちゃで目が離せなくなっ
たちび社長と



平成5年のホテル・レストラン
シヨールにて、常務取締役営業部長
であり、親友である北沢さんと



平成6年、4ローター
ノズル洗浄方式を開発し
国際特許を申請した頃

平成7年、ツインリンク
茂木サーキットを愛車
ホンダNSXで疾走後



本洗浄機株式会社 社長就任



平成13年5月15日の
社長就任祝賀会にて、
社長夫妻と私と妻

追記 私の幼年時代

私は昭和5年2月22日に北海道の函館で生れたことになっていますが、函館での記憶はまったくなく、記憶にあるのは北海道の長万部（おしゃまんべ）町の海辺にあつた国鉄の官舎での生活からです。長万部にいつ移り住んだのかは定かではありませんが、官舎といつてもバラック建てのような粗末なもので水道もついていなかったため、小学校2年生の頃から朝の水汲みは私の日課になっていました。

朝の凍てつく寒さの中、海から吹きつける吹雪に晒されながら家からかなり離れた共同井戸に行つて、ふたつのバケツに手押しポンプで汲み上げた水を天秤棒で担いで数回往復するというものでした。その他、母が起きる前にストーブに火をつけたり、薪を割ったり、果てはネズミ捕りにかかったネズ

ミを始末するのも私の仕事になっていました。

一方 長万部では楽しいこともたくさんありました。

何といつても山と海に恵まれていたので、夏は焚火をしながら海に近い河口で泳いでは、川蟹を捕らえて家から持っていったジャガイモと一緒に焚火に放り込んで蒸し焼きにして食べたり、川のほとりを歩きながらザリガニや甲虫を捕ったりと、夏の北海道の自然は魅力に満ちたものでした。

冬、雪で覆われた裏山の通称 坊主山に、父が姉と私をスキーに連れて行ってくれたことがあります。スキーといつてもゴム長靴にスキー板を縛りつけたようなもので、リフトなんていう代物のない時代ですから山の上へ上がるのがやっとで、滑るのを楽しむどころではなかったのですが、山小屋で熱い牛乳を振舞ってもらったり、立木に激突して失神し、危うく凍死するという目にもありました。また冬の夜、家には風呂はなかったので駅舎の共同風呂に行った帰り道、棒のように凍りついたタオルを竹刀代わりにしてふざけた

ものでした。

父は5人の子供を抱え、この子供たちにそれぞれ教育をつけるのは自分の安給料ではとてもできそうにないので、当時日本が満州や中国に侵攻後の満鉄や華北交通に軍属として志願し、リスクと引き換えに高給を得ようと考えたのでしよう。私の小学校3年の頃、単身中国に渡りました。

1年後家族を迎えるために戻ってきた父は、長万部から家族を連れて引き揚げる列車の窓から身を乗り出しての見送りの知人や同僚への挨拶で、自分は子供の教育のためやむを得ずこの地を離れるのだと悲痛な声を張り上げていました。

2週間にも及ぶ長い長い鉄路の旅が始まりました。

長万部から函館、函館から青函連絡船で青森へ、青森から本州を縦断して門司へ、門司から船で韓国の釜山へ、釜山から再び鉄路で朝鮮半島を北上し、揚子江を渡って当時の満州を西へ横断して更に西へ西へと進み、辿り着いた

先はなんとあの「徐州徐州と人馬は進む」という軍歌で名高い徐州だったのです。

住む家は父があらかじめ建ててあった煉瓦造りのチャチな家で、12畳くらいの広さの部屋にアンペラ（竹の皮で編んだ敷物）が敷いてあって、その一部屋で寝食を共にするので、長万部よりもっとひどいものでした。しかし棟続きであと2軒の貸家を持つオーナーだったので父は得意顔でした。

徐州の街は人力車が行き交い、混沌の中にも復興の活気にあふれていました。日本の軍隊が要所要所に駐屯していたので、友達と学校の帰りがけに遊びに行くととても可愛がられたことを覚えています。

でも家のすぐ近くには当時まだ公認だったので、しょうが阿片の吸引所があったりして、いつも数人の客が横になって阿片をランプの炎で溶かしながら吸っていました。そして女性は結婚すると纏足（てんそく）でよちよち歩い

ているという奇妙な風習のある異国の地でした。特にお葬式の風習がまた変わっていて、銅鑼を叩きながら延々と何十人ものプロの泣き女と泣き男が街中を練り歩くのには驚かされました。

徐州には塾のような日本人学校はありませんでしたが中学はなかったので、姉は北京の女学校へ入るために北京の知人の家に預けられ、一年後、私の中学進学を前にして北京へと一家で移転しました。北京では初めて立派といえる家に入ることができました。

しかしながら父は北京から鉄道でかなり奥へ入った青龍橋という万里の長城に近い駅の駅長をしており、単身赴任をしていて家に帰ってくるのは数か月に一回でしたから、相変わらず私が母より早く起きての七輪の火起こしとか薪割りやたどん作りなどを一手に引き受けて働いたものでした。

中学1年の頃、私は私の人生を変えたかもしれない一冊の本にめぐり合い

ました。それは、本の名前は正確でないかもしれませんが「やさしい電気の知識」というものでした。私は夢中でこの本を繰り返し読むことで知識としての電気のすべてを知ることができました。電気や電波は目に見えないものなので、これを本当に知るためには実験をしなければなりません。私はわずかな小遣いを全部、実験材料の購入に注ぎ込み、ブザーやモーター、鉸石ラジオから、真空管ラジオ、電話機や無線機などの製作で充実した毎日を過ごしていました。今のように組立てキットなんてない時代ですから、モーターひとつ作るにも材料集めが大変で、材料加工も全部自分ですながら組立てていくのです。

我ながら電気に対する興味は異常ともいえるもので、抑えても抑えきれない情熱のようなものを感じていました。頭は電気で一杯にあふれているのに学校へ行くと軍事教練が待ち構えていて、匍匐（ほふく）前進や銃剣装着でわら人形に突撃するなどの訓練で鬼軍曹教官にしごかれるのにも耐えなければ

ばなりませんでした。

夏休みになると兄弟5人と母とで父の赴任先へ行つたものです。

中国も奥地に入ると緑も多く、山間を流れる小川の水も清冽で美しい自然がありました。しかし毛沢東の率いる共産ゲリラが活動していたので治安はそれほどいいというものではありませんでした。たまに近くの村の村長が私たちを食事に招待してくれたので、父母と兄弟の七人が村の道を歩いていくと、日本人ははじめて見るので珍しいのでしょう、村の子供たちがぞろぞろと30人くらいついてきて、村長の家でご馳走を食べている間にも今度は大人の村人が入れ代わり立ち代りに窓からのぞきこむやらで騒ぎになりました。そのときの中華料理の美味しさは忘れることもできないくらいでした。

私が中学2年の頃、戦局は厳しさを増し、私達は親元を離れての学徒動員

に動員され、北京から汽車で6時間くらいかかる山中の日本軍の弾薬庫へ連れて行かれ、対戦車手投げ爆弾の火薬詰めを命じられました。火薬は黄色火薬といい、数日間の作業で手足の皮膚から顔までが黄色く染まってしまうというひどい作業でした。回りが火薬だらけですから作業場の中はもちろん火気厳禁ですが、靴の底の鋸が鉄レールなどに当たったときの火花からでも引火して大爆発になるとのことで生きた心地とてなく、今死んだら犬死だから死にたくないと言いに神に祈りつづけました。

身体に対する黄色火薬の害を中和するためなのでしょうが、一日に2回砂糖水を飲まされました。食事は軍隊と同じで炊事当番が運んでくる麦飯やスイートンをむさぼり食べたものでした。

終戦の玉音放送は、むせ返る暑さの中、火薬庫の外庭に集められて聞きました。ラジオが雑音でよく聞き取れないのでよく分からなかったのですが、

一緒に聞いていた軍の教官たちが議論したりただならぬ様子から日本が負けたことを知り、数日後火薬庫を後にしました。

北京へ帰るとデマが飛び交っていて何を信じればよいか分からないという状況でした。日本へ帰ると男はみな去勢されるとか、まもなくソ連軍が攻めこんできて女はみな連れて行かれるとかで、実際父は中国に残ることも考えないでもなかつたようですが、とにかく家族全員で家も財産も捨てて日本へ引き揚げることになり、身ひとつで列車に乗り込み天津を経由して北京から最も近い渤海の港町の塘沽（タンクー）にあった、旧日本軍の兵舎に集結しました。

終戦によって中国は立場が逆転して戦勝国となったので、中国の民衆や軍隊が日本人に対して略奪行為を行うのではないかと心配していましたが、それは杞憂に過ぎませんでした。確かに家や財産はすべて没収されましたが、

生命の危険を感じたりしたことはまったくなく、それまで交際していた中国人との別れは悲しく、再会を誓ったものでした。中国人は広い国土からくる寛容性をもつ国民で、そのバイタリティーとともに私の大好きな人たちであります。

これに反し、当時の満州にいた日本人は戦後命からがら満州の原野をさまよい死の逃避行をしたと聞きます。若い女性は男を装うために坊主頭になつたそうです。これは終戦直前に参戦したソ連軍が怒涛のごとく満州になだれこんで日本人に対して暴行、略奪をしたからであつて、決して満州の中国人の仕業ではなかつたのです。ですから残留孤児は中国本土ではなくて旧満州での必死の逃避行の結果発生した、悲しむべき現象なのでした。

さて塘沽に集結した民間人の何千、何万という老若男女の群れは、あたかも軍隊のように寝場所が割り当てられ、炊事当番が定められての集団生活は

見事に統制がとれていました。男の中学生以上は夜の不寝番を割り当てられ、武器こそ持ちませんでした。が昼夜を問わず輪番で警備にあたったものでした。私たち家族は梯子で出入りする二段ベッド式の上段に、ひとりあたり一畳くらいのスペースと毛布一枚づつが割り当てられての生活でした。

すぐに船に乗って帰れると思っていたのですが、どういうわけかこの基地で待つこと8か月も経った頃、やっと乗船許可の知らせがきました。私達は祖国へ帰れるという希望というよりもむしろ、日本でどんな生活が待ち受けているかの大きな不安を抱きながら船に乗り込んだのでした。

(平成13年5月19日記)

平成 13 年 5 月 24 日発行

 **日本洗淨機株式会社**

東京都大田区鵜の木 2-43-14

電話 03-3750-4451 FAX 03-3750-4890

<http://www.nissen.com> info@nissen.com

Copyright©2001 Nippon Senjoki K.K. All Rights Reserved.