ひと・クローズアップ

起業家さん一ん群像

◇26◇

逆境からの船出

〈中〉

小松電機産業　小松　昭夫社長（八雲）

大阪で手探りの商売模索

地元の大手農機具メーカー・佐藤造機（現・三菱農機）に就職、技術者として社会に踏み出した小松昭夫社長だったが、入社八年目に同社が会社更生法の適用を受け、一カ月後に辞職。起業家の道は逆境の中から始まった。

技術者なら研究開発

父親は電力会社の総務の仕事をしていたが、終戦後に九州から復員すると、土地は取られ、家族はその日食べるものにも困っていた。手に職がないといざという時にどんなに大変かと骨身にしみたようで、子供は技術者にすると決めていたようです。父も私も六人兄弟の長男。家計に余裕はありません。中学生でラジオ部品を買っては完成品に仕上げ売っていました。

佐藤造機に入ろうと決心したのは松江工業高校の機械科に進む前からでした。島根県内では珍しい研究開発型の会社だったからです。製品開発を手掛ける中央研究所に配属されました。ほかの機械製品と違い外国にモデルがないからゼロから自分たちで考え、オリジナリティーを追求せざるを得なかった。そんな環境で仕事ができたことは非常に良かった。

昭和四十六年三月、会社更生法の適用を受ける事態に陥りました。農協の全国組織である全購連と取引したことで、そう販売努力をしなくても大きくなれた。成長ではなく膨張してしまったと思います。

両親、祖母、兄弟の生活もかかっています。「早く仕事を」という思いはありましたが、図面ばかりで伝票一枚ろくに書いたことはありません。とにかく勉強して商売を見つけようと大阪へ向かいました。

見本市を見て歩く

ビジネスのタネを見つけようと、手探りの中で始まった大阪での生活。設計の図面書きのアルバイトで生活費を稼ぎながら大阪、名古屋、四国と見本市を見て歩く日々を重ね一年後、機械商社に入社したのがきっかけです。水があるところ人がいる。ポンプの仕事は田舎にもあると考えたのです。

十人ほどの会社で、社長は下水の水中ポンプを初めて国産化したメーカー出身の技術者。高速フェリーが急速に普及していた時代で、その会社はフェリーの横腹につけるステップ（階段）の市場を開拓していました。乗降階段は中小企業が入り込めるすき間があったのです。エンジンや油圧機など心臓部の部品は新品を使うが、ハンドルやタイヤは中古品を使って価格競争力を付ける。アイデアによっては大手に十分勝てることを身をもって感じさせてくれた会社でした。

旗揚げ前に呼吸困難

大阪へ出て二年後。昭和四十七年十二月、大阪で電気制御の仕事を覚えてきた光雄専務と帰郷。二人の失業支度金三十万円と中古車一台を資本にポンプ修理業の開業に向け準備を始めた。

まず自宅の納屋を仕事場に改造しました。金がないから酒瓶を運ぶ木箱を解いて桟（さん）の材料に使う。材料の調達先は叔母の嫁いだ酒屋です。仕事場の大工仕事をしながら「どうやって二月から商売しようか」とばかり考えていました。

ポンプの修理業といっても、周辺の情報がないから頭の中で商売の絵が描けないのです。そうするうちに頭がショートサイクルを起こし、開業を直前に控えた二月のある夜、突然呼吸困難に陥りました。後で病院で検査したのですが何ともありませんでした。人間というものはデータの少ないところで突き詰めて考えていくと呼吸系統に支障をきたすようです。

その時、専務が「兄貴、いろいろ考えても仕方ない。とにかくやろこい」と言ってくれた。その言葉に今でも感謝しています。「そうだ。やってみよう」と振っ切れた。私が二十八歳、専務が二十五歳の時です。

それから松江の電話帳を開き、「ポンプの修理はありませんか」と片っ端から電話する日が続きました。いつかは研究開発型の事業をという夢はありましたが、まずはとにかく食べていくためと必死でした。

（聞き手は本社経済部・金丸晃記者）

ポンプの修理、販売から制御盤の生産へと事業を広げたころの全社員でのひとコマ。前列中央が小松社長。左隣は来社したボクシング元世界チャンピオンのファイティング原田氏＝昭和55年、同社玄関