

# 山路来て

1973-1993

藤崎 稔

まえがき

「独立」サラリーマンには特別な響のある言葉

「希望と夢」が無限大に広がり享受出来ると私は信じ、確かな事業計画もないまま「一生は、一度しかない」と三十二才でとび出した。この勇気が決定的になる。

昭和四十八年の二月であった。

この年にオイルショックが重なり経済は大混乱だが、元へは戻れない。阿波の地で「外者」も人の情けや家族に励まされ、ひたすら働いた。

「いろいろな人との出会い」で事業は展開。多くの方々のご支援で少しずつ夢が実現に向かう。

『山路来て』（私と会社の生いたち）はこの二十年前に歩み出してから、道に迷ったり、道草しながら、やっと頂上が見える所まで来た。

もう一度身支度をするため、点検と反省のため、記録に綴ってみることにした。

平成五年十一月吉日

目次

- たった一人車庫からの「出発」 1
- こんなはずじゃなかった「辛抱、辛抱」 4
- 素晴らしい「出合い」そして大きな仕事 7
- 五周年を迎え自分への「プレゼント」 11
- 「責任」中身が問われる 15
- 海外技術研修生受入れの苦楽 19
- 物づくりの決意と迷い 27
- システム模索の期 33
- インド仏跡拝記 40
- 平成好景気で沸くというのに 44
- あとがき 52

山路来て

藤崎  
稔

## たった一人一車庫からの出発

昭和四八年〜四九年

初めに、振り返ることは好きでない。でも一生懸命取り組んできた経過が風化されると、大きくなるであろうこの会社の創業思想が何であつたか誰にも伝わらなかつたとしたら、

私としても責任を感じる。

昭和四十八年二月十五日、十三年勤めた神崎製紙株式会社原動課電気係を退職した。三十二才の冬である。動機は誰にでもある会社を興こしてみたい、独立したいという願望が強くあつたからで、思い切つて実行できたと思う。

私は山口県の百姓の六男として生まれた。どうしても世界の国が見たくて国立大島商船高校に行きたかつたが、どうしても行かせてもらえず、父親の勧めで当時一番難関であつた



宇部工業高校の電気科に入学した。私の電気との出会の最初である。親父の先見性のようなものも今頃になって、感じている。

神崎製紙に入社し、受入れ検査から修理まで、最新鋭の製紙の電気設備の運転保守係を担当し「第三種電気主任技術者」など多くの資格取得、また業者の監督業務、メーカーとの折衝など思い切り任せてもらった。当時登山ブームで長期休暇を取り、信州へ出かけた。り同盟系の組合を批判して労働運動するなど上司からみれば、決して快い部下ではなかったようだ。

でも私自身は制御技術や人間関係等、数多くのことを経験させて頂いたことを感謝もし、十三年間勤めた神崎製紙を誇りに思っている。独立する際、後輩が二人申し込んできた。全く勝算がないのでお断りした。

固定的な仕事の約束がある訳でもなく、何の準備もないたった一人での独立出発であった。自宅の土間に木の机を置き事務所とし、車庫にブロックを置き製材の損板を敷き、プラスチックのコンテナに材料を入れ工具を揃え一応準備ができた。二月二十二日「藤崎電気商会」として電気工事ができる手続きを完了した。この時経験年数等が足らず、当時南

部工事組合の林理事長、理事の東条社長にはお世話になった。

大志を抱き、自動制御関係の工事をしたいと思って独立したのにその分野の仕事はなく、全く未経験の、電気工事職人として不安のスタートが始まるのである。

こんなはずじゃなかった「辛抱、辛抱」

昭和四九年頃

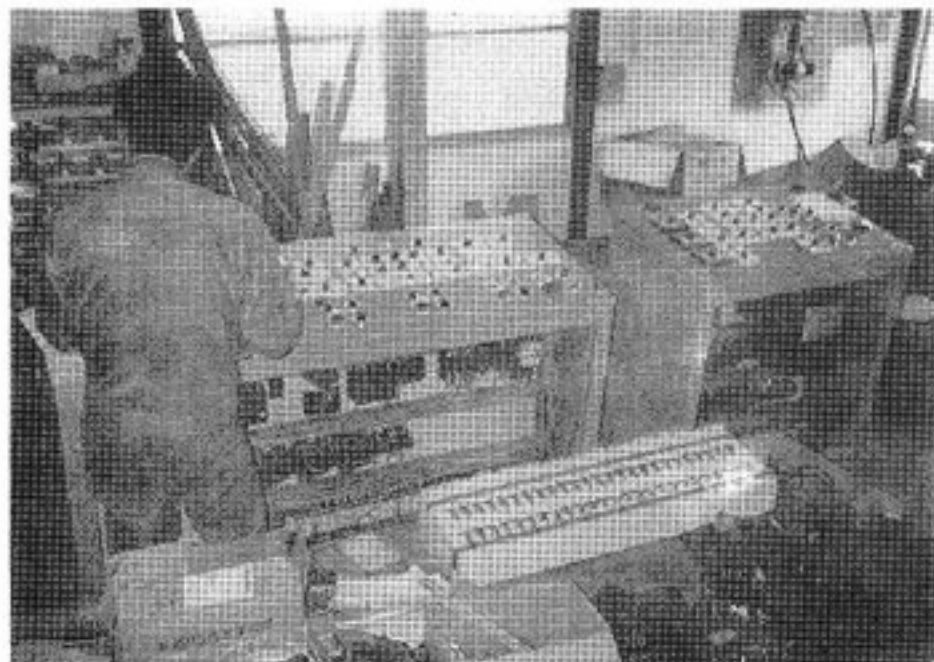
長兄が言った事が今更のように思い出される。

「何か勘違いしてるのではないか。人からちやほやされ認められているように思うのは、お前の実力ではない。バック（神崎製紙）の力であって、『独立』など甘い考えだ。」

その時はその通りと聞いたが俺も三十二才、少しは人脈もあると思った。

でも予想よりはるかに厳しく、人脈は、何一つ商売に結びつかなかった。あらためて身が引き締まり、厳しいぞと思った。最初の仕事は飲み先輩の金本電気商会の社長からの紹介で、民家の改築電気工事だった。ススで服も顔も汚れたのを覚えている。また甲ノ浦の灯台の事務所の工事で山の上までかついだパイプが重く、施行方法が解らず同業者のやり方を盗み見しながらの仕事で能率も悪く、「朝は朝星、夜は夜星」で一生懸命完成させた。俺は畑違いの事をしている。





プレハブ工場の制御盤組立

こんな仕事をするはずじゃなかった、と自問しながら歯をくいしばった。(当然収入は前の勤めの三分の一にもならなかった)

辛抱と思いながら、半年経った頃、西川電気の近藤所長(故人)が四国電力、坂出發電所の仕事がある、心臓部に当たる開閉器の点検だ、待ち望んだ制御技術も生かせる、感謝の気持ち一杯で仕事をしたのを覚えている。

この時、吉原君他二名の社員、合計四名になっていた。安全面、報告面でお誉めを頂き、この仕事から昭和電業社との長い付き合いが始まる。最初の仕事は二ヶ月の出張で、当時住宅電気工事も、みよう見似ねで少しづつ慣れ、初めてまとまった仕事を持つていた。

「坂出發電所の仕事は断れない、この方向に進むのだ」と、両道することになり、阿南と坂出を三時

間半かけて一日おきに通勤し、何戸もある建て売り住宅の電気工事を、家内に初めて手伝いをしてもらった。大の親友である井村建設の社長から昼間仕事をしてくれと再々クレームがついたのはこの時代だった。

悪戦苦闘の中で久原和郎さん（現専務）と出会い、語り合い、意気投合し会社の基礎が出来ていくのである。



制御盤の嫁入り

目覚し時計が場違いの所でけたたましく鳴る、それは『もう二人の話はやめて早く帰ってちょうだい』と言う、スナック「あざみ」の憲子嬢の午前十二時店じまいのサインである。久原専務との出会いは、自宅作業場から富岡玉塚のプレハブ事務所に移ってまもなくであった。自動制御盤の外注をしてもらったのが知り合ったきっかけで、この人と仕事をしたらうまくいくと直感で思った。

うちに来てもらえないか。一緒にやろう。」  
と自宅に毎日のように押し掛け、やっと半年後に承諾

してもらった。本当に嬉しかったのを昨日のことに覚えている。

この時既に阿南発電所三号機の建設工事が始まっていた。ヨーロッパ一人旅をして帰ってきた桑内君（現在大塚製薬勤務）、押しかけ（知人の同業社からの転職）の西平君（現西平電工社長）、笑顔でみんなを迎えた紅一点の福岡広子嬢（現柴田さん）、また専属外注第一号の佐野君（現コトブキ電気社長）等で、にわかには人員も増え出した頃である。

「久原さんは制御関係を見てくれ、私が工事を見る。」

と分担を決めた。そしてお互いの報告打ち合わせが「あざみ」のカウンターであった。飲むほかに話しもはずみ、大きな会社にしようと夢を語りあった。それが三年くらい毎晩のように続いた。当時健康を心配してくれ



創業当時紅一点ヒロちゃん



昭和54年当初の同級生



大手会社納品記念

た家族には迷惑をかけたと思っ

振り返ってみると、仕事も大き

強いものはない。二十三万Mのケーブル引、制御盤から出

ている山のような操作

線のつなぎ込み、十ト

ンもの配管工事など。

いま思うととてつもな

いポリユームのある仕

事をもの見事に片付

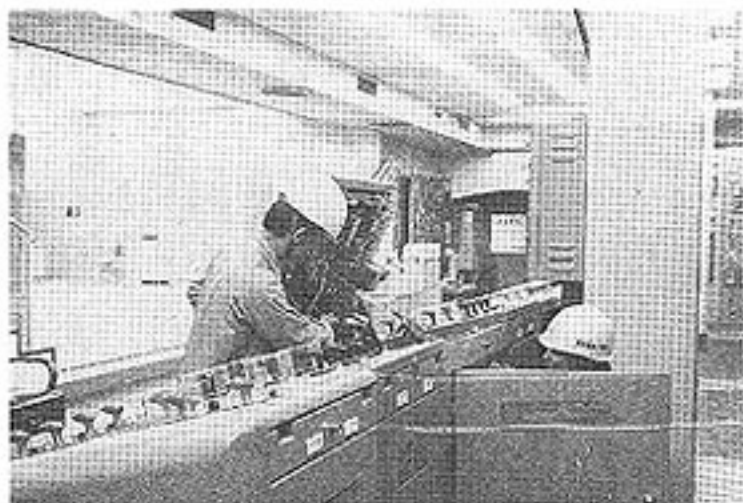
けた顔、顔、顔…。

その中には、師匠役の老電工の小笠さん（故人）、それに

食らいついて頑張った西平君、また外注の豊産業さん、大

阪からのイズミ電工さん、また椿町や山口町からのケー

ブル引き作業員さん等、ピーク時は百四十名もの人が仕



四国電力定期作業

事についていた。時代も良かったが、組織もないのによくこれだけ多くの人が集まったものだ。皆に助けられ私も社員もやればできるということを身をもって体得した。

このような大きな仕事を任せて下さった昭和電業社の白濁所長には、今の仕事の基礎を作ってもらったと思っている。

このケーブル引きの作業員に混じってUターンの森君がアルバイトに来ていたのもこの頃である。大きな声と毎日出てくる真面目さで、いつのまにか責任者になっていた。

一方久原専務は公害関係のプラントの制御盤を片付けていた。神崎製紙では徳工からの計装工事が始まるうとしていた。久積君、水口君など多数の人材が集まってくるのである。

## 五周年を迎え自分へのプレゼント

「脱サラしてもう五年が来る。よう頑張った！」

とは誰も言ってくれなかった。三十六才の夏、生まれて初めて自分自身にプレゼントすることに決めたアメリカ視察旅行であった。海外旅行は子供の頃からずっと抱いていた夢で、商船高専への進学を希望したが、母と姉の猛反対で行けず、電気屋の道に進んだ。余裕はないけれど自力で海外に行けることが嬉しかった。

「海外、ことにアメリカはできるだけ若いときに行き見聞する方が良い。」

と聞いていた。

サンフランシスコに降り立つ群立する摩天楼、二〇車線もある



昭和五三年～五五年

であろうフリーウエー、ホテルのロビーの広くて美しい空間、見るもの全てが、「ビッグ」で「スピーディー」で「ビューティフル」であった。明治維新の人が欧州を見たときの気持ちがよく分かった。月並みだがよくこんな国と戦争をしたものだと思つて改めて思つた。

好奇心のかたまりで、自分と同業の規模の小さい電気設備会社はどうしているのかと聞いたが、日本の様な形でなくユニオン（同職種組合）で参考にならなかつた。作業現場を見学したが、資材倉庫・現場事務所は全てトレーラーの移動式で、合理的に出来ており感心した。その半面作業者は非常にラフなスタイルで、安全面等の管理は、日本の方が質的に数段上のように見えた。電工が時給平均六ドル、マネージャエンジニアが時給一二ドル位と聞き高給なのに驚いた。

製造工場も緑に囲まれた広い団地の中で、公園工場のすばらしい環境であつた。その強烈な印象は、私の将来の夢となつて残っている。余談だが、ラスベガスもグランドキャニオンも行き、夜は寝る間も惜しんで、思い切り遊んだ。自分に少し幅が出来たように思つたから、旅とは不思議なものだ。

これを機会に海外には再三であることになる。自分自身への投資だと思つている。





仕事は相変わらず忙しく神崎製紙内の徳工に森君、久積君、水口君、山原君（現AWA計装社長）が計装の仕事で常駐することになった。大きな現場、特に装置工場の計装設備工事のイメージを学び取り、指導的立場の人間の基礎作りになるのである。昭和五十四年には狭子君、原田君（退社）の新卒者二名を始めて入社させることになり、仲間も正社員一五名位になっていた。

五周年を迎え、ブレハブから本社工場の建設に取り掛かったが、私の主張する長方形でプルーの薄鋼板を横に張るという件で、井村建設の社長と意見が合わず、強引に私の意見を通した。アメリカで見た緑の中の工場のイメージがあったのかもしれない。

徳島相互銀行の登支店長（当時）は創業時から、会社をいかかぶってもらい、思い切った融資をしていただき自信を持たせて頂いた。今でも感謝してい



5周年、工場落成記念祝宴

る。

五周年は工場の落成式をかね、前吉原市長、お客様、外注さん等を招待しどちらかといえ  
ば、見栄えでの記念行事だった。

現在の経営理念や社是が出来たのもこの頃  
であった。阿波銀行の白浜氏から鳴門市のA  
社との業務提携の件でまた、松下寿電子工業  
からビデオのカメラ量産の件など、全く経験  
のない分野での苦勞が始まるのである。

## 「責任」 中身が問われる

昭和五年〜五七年

「この忙しいのに今日も社長は選挙事務所に行つとるのか。どうせするなら勝つ方を応援すればいいのに。」

と、現場から社員の声が聞こえるくらいよく選挙運動をしたものだ。

「政治が変わらんと我々の事業もよくならん。」

と平尾勲雄氏（現徳洋工業社長）の呼掛けで、阿南市に住み一代で事業をしている、三十歳代の若者が集まり、政治経済研究会「若生会」が出来た。私は事務局のようなものを引き受けた。会の行動は、マンネリ化した現状の政治打破が中心であった。もちろん保守系ではあるが、この頃は仕事よりこの運動の方が主であったようにも思われる。身内に糸林県議会議長、前吉原阿南市長がおられたからなおさらであった。いま思えばいい人脈・友人作りの時であったようにも思う。この会で多くのことを教わった。酒もよくのみ、商売

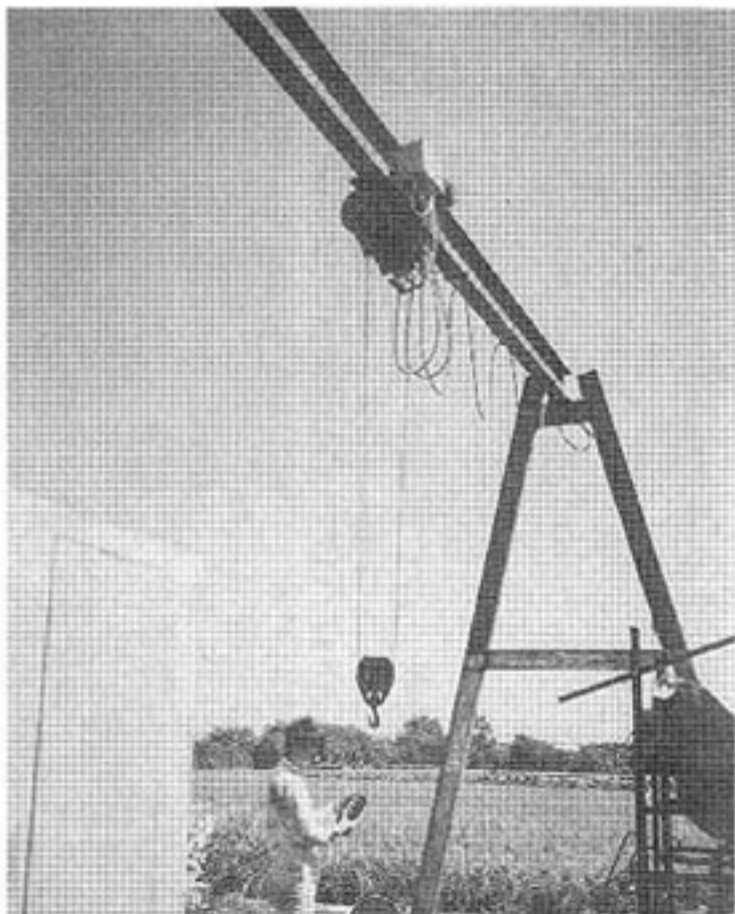


友人、平野君、高井君、北岡君と万里の長城にて

のことや政治のことを議論した。私自身からサラリーマン根性や県外人意識が薄れたのは、この頃からであった。

商工会議所の議員、公害審議会議員等に他薦されますます中身と責任が、問われるようになった。

仕事は忙しいが各種研修会にはよく出かけていた。如何に自分が知らなすぎるか、小さいか思い知らされた。そのころ阿波銀行の呼掛けで、県内の中堅製造業者の経営勉強会『飛翔会』があった。私も白浜英治氏（阿波銀行経営相談所）の強い勧めで入会した。ここで、すばらしい人達との出会いが始まる。中でも徳島大学の沖津先生（故徳島大学工学部長）にはとてもかわいがられ、大学へも自由に出入りさせてもらうことになった。また友人では、高井一憲君（高井木工社長）、平野敬太郎君（平野鉄工所社長）、北岡秀二君（現県議会議員）らに出会うことになる。



クレーン無線操縦テスト

「社員のため、自分のためよい会社にするのは当然だが、何よりも事業するからには社会に認めてもらえる企業、世に役立つ企業を造るぞ。」と、決心したのもこの頃であった。

藤崎電子工業（株）の創立八ヶ月折りもあり、阿波銀行から、鳴門市にあるベンチャー企業A社が、会社経営で行き詰まっている。藤崎電機と一緒に

なったら、成功するだろう。ついては仲人する、とお話があった。今風に言えばM&Aである。専務と一日考えて決心した。二人が株主（現在もそうであるが）になって、私に社長をせよと要請があったが、まだ母屋の藤崎電気の方が出来ていなというのと、A社の技術社長のやる気をそがないように、という配慮で、私は営業担当専務になった。

しばらくして大型商談が舞い込んできた。以前にやっていた自動車遠隔始動装置「カー

リモコン」が、当時通信販売の最大手であった日本ヘルスメーカー（株）からルームランナー、美顔パスタの次のヒット商品として売りだしたいとう、夢のような話であった。初年度十億円、次年度二十二億円という仮契約的な話が進んだ。私は毎月数回は東京のど真ん中の新宿まで打ち合わせに行つたものだ。ところがである。新商品発表会の前々日、五台の内二台がトラブルを起こした。受注はとりやめ。まさに天国から地獄、挫折感は言葉では表せないものであった。今にして思えば、品質不良もあるがマーケットリサーチの答えが、「ノー」であったと思われる。

後処理の難しさ、辛さ、この経験は、金では買えない貴重なものになった。粘り強い交渉と担当者の深いご理解で、決着がついた。かろうじて二社の危機は避けられたのである。私はA社から手を引くことになる。一年と八ヶ月の間であった。夢もいよいよ足元を固めることの大切さを実感した。本来の仕事を又一段と堅実に進めることになるのである。

## 海外技術研修生受け入れの苦楽

昭和五七年（六一）年

第一回研修生トト君が「帰りたい、ワーカーとして来たのではない。勉強したい為に来

たのだ」と大きな充血した目に涙を浮かべ日本語で精一杯、

訴えている。

窓の外は鉛色の冬景色。

ホームステイを受け持ってくれた天野君と同様に涙し、途方にくれたものだ。紺碧の海、南の国フィリッピンから来た、十九才の若者、その上会社も何の経験もない初めての受け入れである。

せめて『期間中は責任がある』フィリッピン通の野中さん（阿南装飾社長）や久米川さん等の友人に支えられ制御盤の



研修生受け入れ歓迎会

組立、図面の解説などを久原専務に教えてもらって、九ヶ月の研修を終えクールに帰国した。

安堵とともに研修生の受け入れ「慎重にしよう」と本気で思ったものだ。帰国して一ヶ月もしない内に、送り先の会社からお礼にご招待したい旨の手紙を受け取った。トト君からも「良い経験になった、先生方有り難う」と世話になった人の名前がずらりと書いてある手紙も同封してあった。

私と家内がこの研修生の裏方世話人（OISCAフィリッピン駐在）の古川外男さんや中国系フィリッピン人のMrエディ、Mrウイルキー両家族とはじめて逢ったのはセブ市の中華レストランであった。もちろんトト君も同席である。Mrエディ、古川さんと長いおつき合いが始まるとは、この時は予想も出来なかった。

南洋特有、背の高いヤシの樹、青い海に、白い砂浜、



Mrエディ・Mrウイルキーご夫妻とセブ市にて





インドネシア研修生ウタマ君（右）と兄のダニエルさん

は出来ない。（その後、彼はいとこのいる人民兵になったとか、アメリカに渡ったとか聞くが「ある事件」から後連絡は途絶えた）

二人目は中国系インドネシア人ややさしい性格のウタマ君。トト君との感動を通じて、もう一度研修生受け入れの「目標を成功させたい」と久原専務、久積部長等の理解のもと、全社員が協力してくれることになる。

電機関係は制御から電気工事までのプログラムをなんなくこなしていった。それに、加

ピンク色のブーゲンビリア。言葉は通じないが、思いやりのある気配り、今まで日本では体験しようもない、もてなしを受けた。彼等は大変な金持であること、貧富の差が激しいことなど『王者と私』の映画シーンのような南洋での休日であったが、セブ市滞在の何日目かの真夜中「カジ、ガジ」とドアを叩く音に目をさますと、ドアのすき間から白い煙がもくもく。トト君が必死で私達を起こしてくれた。責任感のある行動と日本語での「火事、火事」と云った彼を忘れること



前ビルマ大統領モンモン博士来社記念



ビルマ大使ご家族来社

茂谷農協の中田組合長に、みかんや野菜の栽培を学んだり、日曜日毎に我が家を訪れ、社長としてのリーダーシップ、事業展開のことなどメモする勉強ぶりは日本語も含め、どんなに努力したことか。私も多めに刺激された。日本の野菜の「種」や多方面のカタログなどをお土産に『星影のワルツ』を全社員で合唱し、別れを惜しみ「サヨナラー」の大きな

声と共にタラップに消えた。彼は友好ということを爽やかに

残してくれた。国際交流はこんなものか、小さい会社だからきめ細かく世話が出来たのだとおおいに自負したものだ。本心は『もうこれで研修生の受け入れは終わりにしよう』と思っていた。しかし社会的にもお世話になっっている親父のような片山さん（太陽高速印刷社長）からピ



さざんかの記念植樹

ルマ友好の為、是非にと拝み倒され昭和五十九年三人目のマング君が来日する。見るからに品格があり、もの静かだ。研修も要領が良くなりプログラムもスムーズに進んだが、研修以外に大変なことが起こる。

彼はラングーン大学の秀才であるばかりか、父親はビルマ政府の要人で俗に云う大物だ。ビルマに関係している、日本中の偉い人が会社に押しかけて来る。ビルマ大使までが表敬訪問をしてくるなど対応に大変だった。彼はというと黙々と励み、特に鉄工仕事を覚えるため野上工業で野上社長はじめ佐藤課長には大変お世話になる。地味な仕事の出来る人だった。今でも私宛に彼のお父さんから格調の高い（訳してくれる人が云う）便りを頂く。どの便りにも、友好と感謝の気持ちを書いてある。研修も終わりに近い頃、もう一年研修したいと申し込みがあり、承諾することにした。「研修機関として、十人まで研修生を受け入れて同窓会でもするか」と豪語したものだ。彼の父親は、ビルマの大統領にまでなられた。その後ご夫婦で来社頂き、会社挙げて歓迎した。県知事、阿南市長にも、表敬訪問

された。今も記念の植樹の木に、時が来ると白い花が咲く。研修生受け入れで、こんなご縁が出来るのかと私自身信じられないことであった。

四人目はラザ君、初めて外人を受け入れた感じがした。彼はインド人、肌の色も性格も今迄とは違う。どの研修生も共通だった自国と自己に対してのプライドの高さは、日本人の比ではないがラザ君は又格別高かった。横柄な態度、自己主張、何かにつけても社員の気障りになることばかりだった。「ここは日本だ、こちらの方針で研修する」と高圧にでたのも始めてだったが、かえってそれからスムーズに運ぶことが出来た。一番手こずらせた研修生だったが、彼との別れが一番辛かった。



だんじり体験ウタマ君



お花見モシマシタ。マンガ君

送っていった飛行場で、彼の大きな目から落ちる涙で、新調のグレーの上着が濡れたのが鮮明に記憶に残っている。(そんな彼からの「会社の発展と、

世話になった社員の皆さん有り難う」という便りを最後に消息は途切れている。

「社長の趣味もいいけど、会社の方はどうなっているのか」の声が、お客様や社員の中から聞こえても当然だった。内容の方は、工事は昭和電業、制御は北野エンジニアリングのメカトロ盤、機械配線。

特に狹子君のチームは西ドイツへ、韓国へと海外出張が多く国際化のマスコミとラップしていた。業績はまずまずだったが、仕事内容の変革の必要性は見えはじめていた。

五十七年に小松島第一工場を徳島県鉄鋼協同組合の山本理事長の勧めで購入した。工場進出の動機真意は、久原専務と私だけの「秘密」だ。マンガ君とラザ君が帰り、県の受け入れ機関的になっていた、初期の目的は終了したと思っていたら、一年



ミッチさん県知事より修了書授与



ミッチさんご結婚おめでとう

おいた六十一年、フィリッピンの女性、ミッチーさん（エディさんの愛娘）が来る。トト君の時世話になったエディ社長のたつての申し込みだ。「コンピュータの研修をしたい」徳島大学の沖津先生にお願いし、坂本先生の教室に入学させて頂く。久米川さん夫妻に日本の親代りとして、良く手助けしてもらおう。特に女子社員、遠藤さん、西崎さんには、女性としての心くばりをして頂いたものだ。家内も娘達もよく協力し友人になり、その後、長女真美も次女裕子もホームステイに招待された。今でも身内のように結婚式など招待したり、されたりしながら家族付き合いが続いている。

研修生の指導、歓送迎会、父兄の幾人もの来日、案内、「エネルギー」を出せた皆に感謝したい。この友好体験は、大きな会社の財産となった。研修は一休みしているが、二段階目としてビジョンの海外政策実現のための研修生十人受け入れの自分との約束を守りたいと思っっている。

ささやかな我が社の国際貢献はひとまず終わり、社員と会社発展のため、中期計画が昭和六十年、FP・5としてスタートするのである。



S59仕事納め来年からのFP-5にかけよう

昭和五十九年十月の秋日和、北野亮子社長（北野エンジニアリング（株））『十周年記念おめでとうござい  
ます。（中略）私共の電気制御は、全て藤崎電機さんで  
お世話になり：（中略）この徳島県で百億円企業にな  
りましょう：（以下略）』。お客様の（株）昭和電業社、  
西宏之支店長（現専務取締役）等の祝詞は続く。そし  
て来賓として徳大の沖津泰工学部長（故人）のユニ  
ークな発想の拍手を頂く。

司会の久原専務「うちの社長は今までゴルフコンペ  
でなかなか賞品が当たらなかったようなので、賞品は

後の方になっております」笑い……和やかで晴れやかな十周年記念の一コマである。

一心に『会社理念』お客様の立場で皆んなよく働いた。それだから現在があり、このように可愛がられても来た。が、将来、どのような会社にするか、確たる青写真が見つからない。研修生に教えながら、会社の「固有技術」がないのも知り過ぎていた。又「小さなパイの中での受注（下請）事業は義理があり先は見えている。」といくら思い悩んだことか。会社飛躍に向かって、中期計画をたてようと六十年四月、FP・5計画、（藤崎電機、パワーアップ（力強く前進）5ヶ年計画）が、スタートするのである。

数字はポンポンと並ぶが、戦略が具体化しない。物づくり即ちメーカー部門を作らねばならないことだけは解っている。商品が開発できる技術力、組織力、支援策を考える。そのためには現業部門の拡張成長も折り込むものだった。受注事業にどっぷりつきながらの開発製品のテーマ探しの難しさ。

FP・5計画の二年目「力率改善装置が省エネブームで売れている」社内からの提案情報で、制御盤技術も活かせる、製品の特徴やコスト面で差別化を図れば、従来の制御と工事の技術でいけると即判断した。

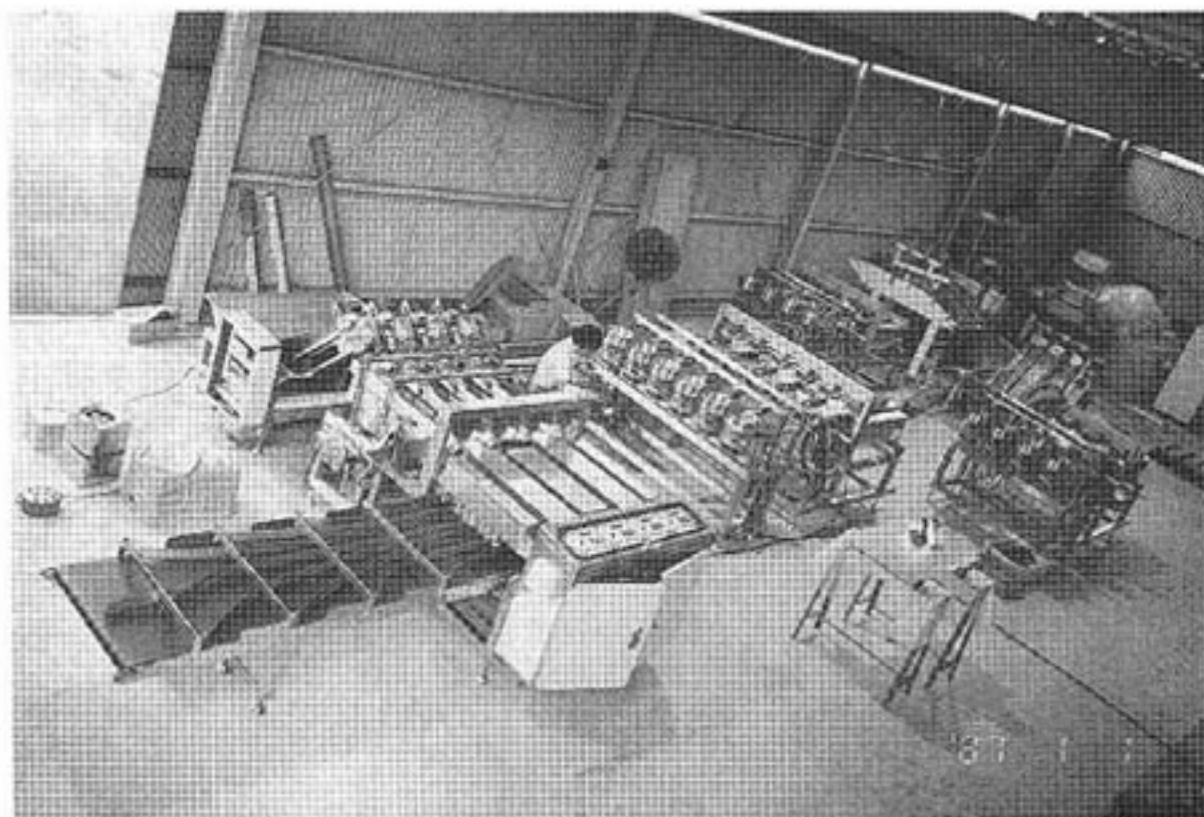


電子回路設計の出来る、柏原君（退職）が入社、同種の商品は数社が売り出していたが、力率が瞬時にデジタル数値で表示され、改善前後が一目で解る、業界はじめてのものが木村君リーダーのもと完成した。CCコントロールの誕生である。「カタログさえあれば販売はできる」と安易に考えていた。

一号機は、高井木工（株）に設置して頂いた。近くでメンテナンスが出来る範囲内で、社長営業が主で数台が売れた。販売のシステムを考えなければと思っていた矢先、「名電工事件」で、この商品の開発創始者がマスコミに叩かれ、電力会社も基本料金の見直しをはじめ製造中止に追い込まれる。（法令に左右される商品はだめだと知る）

六十年、計画通り大阪営業所が開設された。単身赴任の山原所長（現AWA計装代表）から、小松島工場へ制御盤の納期の催促が慌ただしく、久原専務、天野事業長、木村主任等が、夜遅くまで、必死に対応する状態が続いた。

阿南の本社工場では、修理部門の「フジメンテサービス」を組織して、井関君（退職）らが、日立製作所の産業機や製材、缶詰工場等の設備機械の修理に追われていた。当然のように私も修理のピンチヒッターとして現役であった。折りも折り、新野農協加工部の蔭



マルチフィーダーから完成のc c w選別機

山工場長から「面白い物があるから見に来て。」とのこと『クリのメカ式重量選別機』との初対面である。

「この選別機にいちいち手で乗せているクリを、自動供給して欲しい、何台もあるゾ」お客様からの情報第一号である。ちょうど機械設計がしたいからと入社して来た武市君（現田村係長）が、ハモの皮切機から手が離れていた。武市君の担当で設計が進められ、当初簡単と思っていたが案外奥が深かった。二個乗り防止はベルト方式からスクリーン方式へ変えていった。完成まで二つのシーズンの時間を費やし、マルチフィーダーは完成した。

森事業長が「この装置は下請けじやないか主体性がない。」その通りだった。コピーが出廻り、工業所有権の手続きもこの頃から始まるのである。

予想通り、選別機より値段の高いマルチリーダーは、思うよう売れなかった。(シーズンは売りにくい、機械に主体性が必要) ほぼこれと平行してバイオ科学(株)の奥谷社長から「『しいたけの蠟付器』を共同開発しないか販売は任せて欲しい。」の誘いがあり、「営業をしてくれるのなら製造は任せて」とばかり天野君リーダーで開発が進み、小型基板での温調、又型どりなど苦戦しながら要求の物は出来た。テストの結果、従来の手動式の方が効率がいいとの結論で、一台も世に出ない開発であった。(自社でマーケットリサーチしないで開発するのは危険)

大塚グループの大塚テクノ(株) 亀井部長(取締役)との出会いは野上工業社長の紹介だった。開発の話をする、ずーっと温めているものがある「病院等で使う合成樹脂のポトルを細かく破碎する機械を1000Vで百万円以内で音が小さいものを」具体性がある話なので目が輝いた。「この人とおつき合ひさせて頂きたい」が開発のきっかけだった。その後、開発の苦悩と、明るい展開のおつき合ひが始まるのである。

小松島工場ではだんだんと、商品開発のプロジェクトに関わることが多く、その結果、小松島工場の売り上げ、一人当たりの生産性も、計画から大巾に落ち込むことになる。

昭和六十三年、広島県から佐藤所長が入社。新しい大阪営業所長兼小松島工場担当の二足のわらじをはくことになる。

社内で、開発商品を模索しながら「日本ソイビング」「神戸オプト」と業務提携を進めようとしてもメーカー部門設立へと執念を燃やすのである。

「うちの会社の良い点は伸ばしたいが、新鮮な目でみて改善しなければならぬ事など素直に何でもいいから具体的に提起してくれや。」入社間もない、佐藤所長との話である。中途採用者にはこれに似た言葉はよく云うが、今度は幹部社員としてなので真剣で熱が込もっていた。

『FP・5』も三年目が過ぎ、売り上げ高等大巾な未達で、ジレンマに落ち込んでいた頃である。「うちのハイレベルの設計を、営業の前面に押し出しましょう。設計者を国定化し、効率を上げる為に女性も（コンピュータで描ける）キヤドを使えるようにしましょう。設計者が増員され、キヤドも木村君、佐々木（真）君等の働きですでに軌道に乗せて実用化（新聞にも佐々木（真）君が報道される）は早くからされていたものを、更に増加し環境も一新した。

組織は第一工場、第二工場が統合され管理者も交代が行われた。佐藤所長は軌道に乗せるため大阪と小松島の兼任仕事の期間が続くのである。私も口出しを慎むことになる。

企業として人材が不可欠と総務人事担当の西崎君は、大学廻り、ロコミ等特に力を入れて、昭和六十一年島君、壁内君、田村君、谷本君（退社）、昭和六十三年には余保君、日下君、佐藤君と続々小松島工場の将来を託す人が集まった。

工事部では、六十三年久積取締役誕生、蔭山君、曾我井君、長尾君が入社し、組織も若返りを計っていた。「人の出入りも少なくない、給料はじめ不満もあるようだ。専門家を入れて現状を調査し、見直しをしよう。」総務係西崎君が担当で、経営コンサルタントの日本経協センター齊藤社長の指導のもと、職能型賃金体系はじめ賞与、退職金、出張規定、就業規則の見直しなど一通りの整備ができた。

その頃財務では平井先生、労務では仁木先生が我が社のコンサルタントとして見て頂いていた。社内のコミュニケーション報・連・相を徹底させるため、社内報「翔」と「フジサキ月報」もさらに充実することになる。

メーカー部門（商品開発）も迷いあえぎながらも「食品関連」にと絞り込みが決定され



全社員研修

方針も見えて来ていた。例外として大塚テクノ（株）との共同開発、破碎機は暗礁に乗り上げていたが、森君（制機部長）が「早いこと決着をつけます。」と、担当を買って出てくれた。ここから大塚グループと大きく関わることになる。

平成元年県からの勧めもあり、「CCコントロール」を県工業展へ出品することになる。西崎茂美さん、ミッチーさんが展示場で担当する。商品としてPRしようということ以後ずっと続くことになる。「売れる物をつくり、売って下さいヨ」と皆んなが強く待ち望んでいることは百も承知していた。売上げがほしい躍進させたい、そんな時、大阪で貿易業をしいる福本君（フジ貿易をしていた相棒）から「私の友人が、神戸オプトロニクスを売りに出している、ホットなニュー

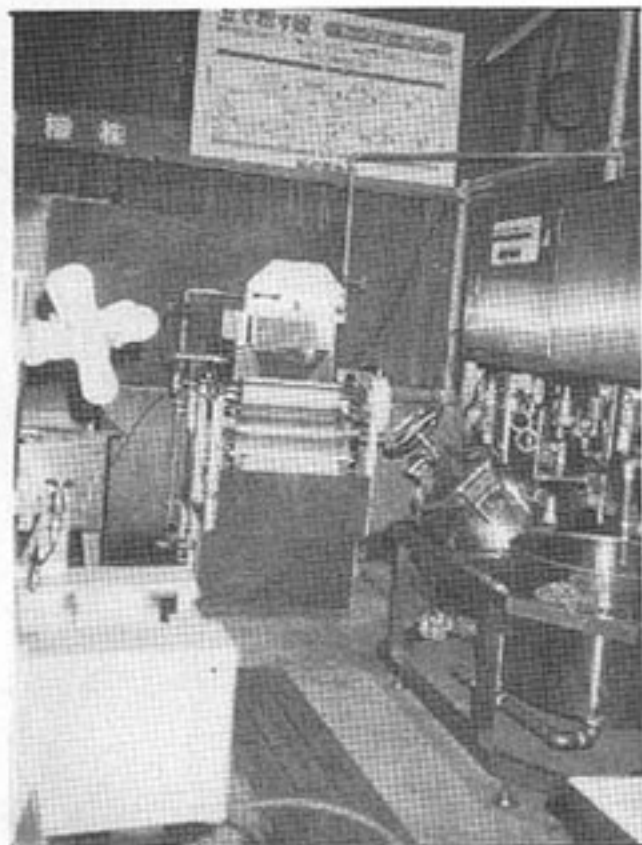
「すだ。」話しを聞くため久原専務と洲本市で原田社長に逢う。主力商品の立体駐車場の光電管と電装品を三菱のMHI（三菱立体駐車）に納めている。（他に開発物件を数多く持っている）

阿波銀行の河野支店長（当時）神戸での情報調査、コンサルタントの平井先生には財務等を会社に取り込んで、調査して頂くが、答えはすべて「NO」であった。すでに私がほれ込み、手付金として一部支払っていた。（土足では入れない）と、甘い考えではあった）回収には難儀をしながら今尚おつき合いはしている。

同じようなことは続くもので、平成元年十月頃、中学生時代の同級生岩本太郎君（日本ソイビング（株）社長）が「四国に営業に来た」と立寄った。懐かしさ一杯で話しを聞くと、故郷から京都に移り、「大豆の生の活きた粉を大量につくることに成功したので、制御盤の仕事を受け持つて欲しい。」と云う。うちの方針が『食品関連』ということもあり引き受けることにする。

「今、アメリカのミネソタ州へ大阪の昭和貿易を通じてソイビングのプラントを輸出する計画が進められている。製作可能なら機械の方もどうだろうか。」と、おいしいビックな





食品機械豆腐メイキング

話してである。まず大阪の、昭和貿易の野末社長、中道部長にお逢いする。原理に不明な点もあるが、前向きであることは理解できる。何回も検討し、日本の大豆の権威者である、東北大学の久保一良教授を訪ねた。結果「活きたパウダーは運送で酸化はさけられない、又現状での豆腐用原料も不透明さが残る。」話しは流れた。しかしこの結論が出るまでに時間がかかり過ぎ、メーカーとしての部門を持ちたい、それも食品、ビッグな仕事がしたい、ミニ豆腐製造機を製作したのもこの関連のためであった。エネルギーの消耗は大きかった。

昔から「うまい話に乗るな」の格言通りであり、良くリサーチすることの重要性は多に体験になった。

お祝い事は延ばしてもいいと云うが、一年、二年遅れで十五周年を祝うことになる。(本当は六十二年だ) FP・5終了の年など、理由はあった。(折しも昭和六十四年一月七日、昭和天皇が崩御される)



記念行事として、実行委員会へは

『ロマンの確認』をテーマに平成元年

七月一日記念植樹、七月五日お客様招待の晴天のゴルフコンペ。メインは翌年七月十三日より四日間全社員、そして何よりも嬉しく思ったのは何かと協力して頂た役員の奥様招待のハワイ旅行だった。皆んな爽やかなココナツの風の中「ロマンの確認」のたくさんの思い出をつくり楽しんでいた。

「ハワイでクルーザーに乗るのとフジサキコンペをするのが、夢」の念願かない「キャホー キャホー」とカートでビールを飲みながら（不謹慎）は

しやぎ、南国のフラワシヤアの咲きみだれた木々の並ぶゴルフ場でのプレーは最高に楽しかった。

久積グループは、クルージングで背たけ以上の「かじきマグロ」を釣り上げた。ハイライイトが数々出てきた。「思い切り遊ぼう」全員で確認したものだ。

FP・5計画は平成二年三月、終了した。堂々と完了宣言は出来なかった。売り上げ高は当初4倍をかかげたが2倍にとどまり、すべての項目が、大巾に未達に終わった。トツプとしての、戦略の甘さ、何よりも組織を活かし切れなかったこと、特に営業面の大巾な立ち遅れ不備など鮮明に浮きぼりにされることになるが、後で想えば、力がついていたことは事実だった。

世間は平成景気（バブル景気）に沸きかえるが、我が社は沈黙のまままで原点に帰り、地に足をつけようとするのである。

## インド仏跡拝記

平成二年二月二日～二九日

我々日本人の心のよりどころ、仏教の開祖『釈迦尊』の生誕の地ネパール、ルンビニから悟りを開いたブダガヤ、入滅されたクシナガラまで、デリーから飛行機で千キロメートル、過酷なバスで千六百キロメートル走破の修行の旅を終え、人々の営みを私の目に映つ

たまま雑感として綴つてみた。

『常識では考えられない国』とまず入国から私の目は確かめた。延々と時間のかかる手続き、荷物チェックで盗難と思われる係官の行為、デリーで最高級ホテルと云われるのに、カギなし部屋で一夜、真夜中の夕食……断片的に見ても私には不都合なことばかりである。



同行の高井君と

多様と云えば簡単だが、上限下限に際限がない。『インドは人間生活の博物館』と云う。汚れたサリー一枚の路上乞食生活者もいるかと思えば、宝石を散りばめ身を飾った気品高



象働くぐさく道

い人もいる。壁にトタンをさしかけた住まいもあれば、広大な緑の庭園、白い大理石の宮殿のような家もある。公共施設も、倒れかけの小さな木造病院から広大な城を思わす堂々たる国会議事堂まである。まさになにもかもが混在している。しかし私の目には不快にではなく自然に映ったから、とても不思議だ。

北インドはちょうど乾期の終わり、もう雨期の兆候でスコールに見まわれ、道路に汚水の水溜まりがおびただしくでき、蚊・ハエが沢山いた。だが人々は一向に気にしない。乾燥すると砂風が吹き、目・口はほこりだらけになる。サリーが必



早朝の沐浴

要なのは納得する。また、心和む風景もたくさんある。延々と続く菜の花を思わずからし畑、巨木の並木道では、オウムであろうか、色とりどりの小鳥がさえざり、リスの顔も見える。動物と人間が融和している。

ヒンズー教では、牛を大切にすると聞くが、都会でも田舎でも牛が、のんびりと人間同

等に往来をかつぽしている。家々には、牛の食器があり共に食事をしている。又、自然の営みか、ハゲタカが牛の死体を処理している様子を、人々は黙然と見守っている。人々と動物と自然、時間と空間が一体となり壮大な

ものを感じさせられる風景だ。仏教の生まれた原点から遠く離れた日本との生活との差は何故だろうか？自然の厳しさはうなずける。あまりにも貧しい人々が多すぎる。物乞いをする幼児、老人のやせ細った体、寂しく悲しい眼光、この地で人々を救う宗教『仏教』が生まれたのは、自然なような気がする。恐らく千五百年前の釈迦尊の時代も、貧しい人々は同じだったであろう。何故この地で生まれた宗教がこの地で、ほとんど滅んだのだろうか。「人間は正直に現生を大切にしなさい」簡単な教えがこの地では難しいのだろうか。インドの商人は、世界一の「凄腕商人」と世界中からいい印象は持たれていない。一例だが、お土産売り場の出来事で、物の相場を知らずに、安易に買えない事を経験した。定価の半分でも高すぎる。商人に、「欲しい」という心理を読まれると高買いせざるを得ない。どうでもいいと思えば、十分の一、二十分の一になると言う…嘘のような本当の話だ。

商習慣と云えばそれまでだが、正直な日本人の商道德が、世界中で信頼を生み、より豊かな生活ができるようになったと、遠く仏教生誕の地で、日本国民の良さを確認した。

『幸福の科学』が、大躍進するので、自分を賭けてみたいのです。お世話になりましたが、退職させて下さい。」谷本係長が夫婦で我が家に訪れ、別離の申出。今迄にも幾度とな



作業風景

くこの種の言葉を聞き、自己嫌悪に落ち込んだことか、『因果応報』だと出来る限りの範囲で、対策を繰り返して来たが、「今度はちよつと違うぞ」と腹に据え直した。予感した通りだった。機械係の大半と連動して七名の社員が退社。会社を支持しない何かがある。今迄は「郵便ポストが赤いのも、すべてトップの私が悪いのよ！」的な片付け方が事実であった。これを機会によく聞き、よく見るなどして、根本的に見直しを計らなければならぬと強い決意で臨むこ

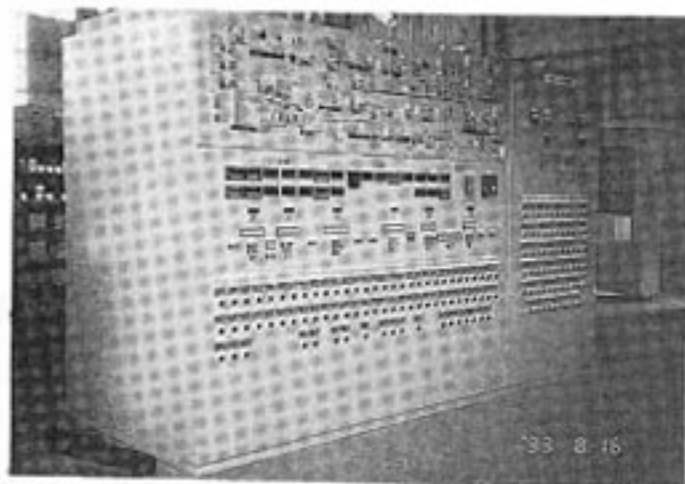


とになる。

FP・5計画の反省点につき対策案件が進行中だっただけに、ショックは大きかった。次の長期計画まで『待遇改善』が最重要課題になる。世はまさに平成好景気の真盛り、マスコミは人手不足で、「初任給高騰、週休二日制」が当然のように報じていた。計画は目立たないものになっていたが、地味に『信頼』を大切に進むことになる。「うちの管理者は、技術屋で先輩から管理について教わったことがない。」だから……。最も大切な幹部社員教育に、エネルギーを使うことになった。

日本経協センターによるコンサルティングで最初は『経営理念』の再考が真剣に討議され、原点の確認だ。「人間成長」優先又日々の行動、

- 一、よい仕事をしよう
- 一、よく勉強し、技術を磨こう
- 一、明るい挨拶をしよう



我が社の製品「計装盤」

が皆んなの手でつくられた。新生藤崎電機の『会社理念』を全社員に配布、改めて周知、ベクトルの一致を小冊子で目ざすことになる。

慣例で今まで行なっているシステムの内不必要と思われるものは切捨てよう。

幹部が現場へ出て定時間に会議に出席出来ない為、幹部全員集合の十二年も続いた早朝幹部会を終了させた。(火曜日ごとの朝七時集合は、ことに冬は修業の場でもあった。つらい時もあったが、現在の会社があるのは、この早朝幹部会を続けていたからのように思えてならない。家族の方「早朝から有難う」)

次の時代を担う「リーダー会」「主任者会」は月一回「早朝の修業の場」を引き継ぐことになる。(やはり捨てがたいのか社員を巻き込むことになる)

『下請けだから専従の営業はいらぬ。いい仕事をしておけば必ず仕事は向こうから来る。』

「売上げ(収益)高至上主義」の右上がり成長計画は新規開拓なしでは出来ないのに、専従の営業社員もいないという矛盾が続いてたのだ。「営業成績が出るまで時間はかかるが、この際専従の営業担当者を組織しよう。強く望めば叶うものである。Uターンで東京で営

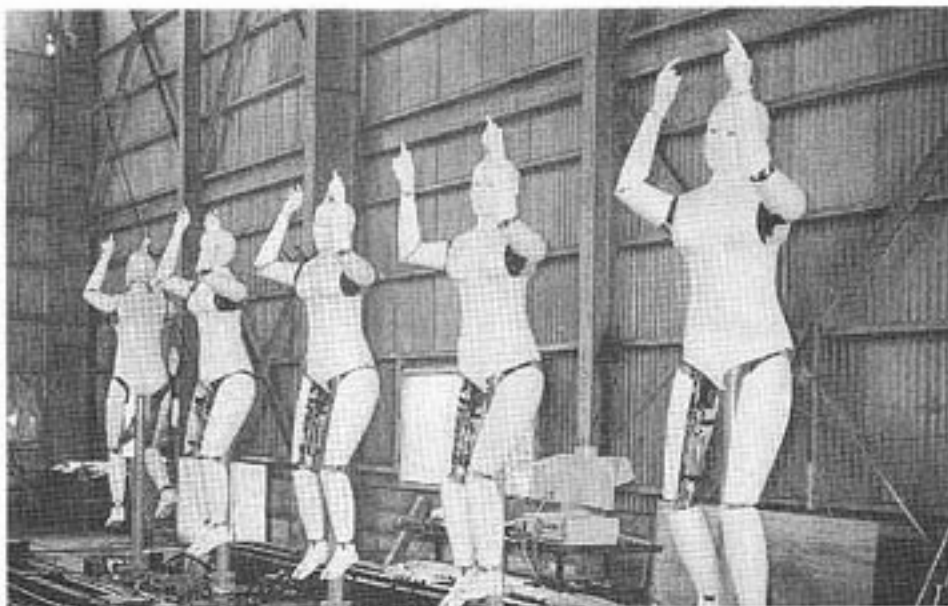


ドイツのF. Q. 社から来社

業経験のある大前君が入社する。総務係から西崎君が、営業課長として担当することになる。その上佐藤所長も小松島工場兼任的な仕事からも外れ、大阪、東京営業に専念、新しい方向を目ざすことになる。会社始まって以来の営業の「型」だけは出来た。皆んなの期待を背中一杯に受けての船出であった。

平成の好景気にもかかわらず、売上げ高は伸びず足踏みをする。儲かる時なのに新しい体制づくりの実行や又意図的に顧客選択を大幅に行なっていた。「帰れと云われるまで、現場に二人張り付けますヨ！」森部長から大塚製菓の驚敷工場のザ・カルシウムラインの一部を受注し、試運転が無事終了したと報告と同時の相談があった。「何があってもすぐ対応したい」旨が、良く解った。「頼むその線で、いってくれ」

「お客様を大切にしたい」を態度で示した。結果は、営業以上のものを認めて頂き、次のザ・カルシウム



女踊りのオドロット

ラインや、大塚テクノ□他大塚グループから引き続き仕事を頂き誇りにしている。

東京の(株)オルガノから「設計技術」が確かなことを認めて頂き大型プラント計装盤が定期受注の方向になるプラント盤のノウハウも少しづつ蓄えることになる。

「改善出来る技術があるなら一式造つてくれ」従来  
のクリ重量選別機の大改造修理を終え、新生食品(株)  
神原社長から『効率がよくなった』とお誉め頂き、一  
席設けて頂いた時だった。料亭で飲まして頂いた上、  
次の仕事まで頂き感激と感謝の気持ちで一杯だった。

開発テーマが基本方針の『食品関連』と一致してい  
たから尚更であった。マルチファイダーの開発を活か  
して機械設計は田村係長、ソフトは、入社間もない奥  
野君が担当し、県の工場技術センターの香川技師のア  
ドバイスを受けながらの開発で六ヶ月というハイスピ  
ードで完成した。が、現地でワークを流すと問題が起

り、野口君、吉原君、天野課長らの夜通しの応援で立ち上げ、完了した。

『我が子のように可愛ゆく』新生食品(株)の工場までよく足を運んだ。

工業所有権、マーケティングリサーチ等を(株)テクノ・ソフトの西村先生に指導を受け、今後は開発物件は、深く掘り下げることになる。「開発する自信」を実感する。

工事事業部は官庁工事のめぐり合わせで、東四国国体の銃剣道の会場、阿南工業高校体育館の電気設備、阿南市の野球場照明工事など県南一ビッグな仕事をこなせる現場代理人が育っていた。業界他社は売上げを倍々ゲームで増し、我が社の「県の指名、特A級」危うしという事態になり、「箱物、テナント」含む事業領域拡大方針で除々に実績をつくることになる。

「高松の国税局から立入り検査が来ています。社長に至急連絡を取るよう指示がありましたので、帰って来て下さい」

買ったばかりの携帯電話に經理の遠藤さんから、ただごとならぬ声が飛び込んできた。

「税務署だろう」

「違います。国税局です」(口はガラガラに乾いていたが落ち着きを装い)

「目的は何ですか」

「資料集めと指導です」

『査察』と云わなかった。紀本税理士さん立会いで、過去七年間の調査が時間をかけ延々と行われた。工業簿記の必要性、又短絡的な減価償却、何年も続いた次期送り処理法に終止符を打つ。苦しかったが得るものは沢山あった。

人事係も新人の猿瀧さんが担当で「四大生確保」の為め徳島新聞社の「就職ガイドキャンペーン」[COMOME]でPRするなど、活発な求人活動が行なわれるようになる。月報も「仕事自慢」が表紙を埋め、全社員の家庭へ配布することにもなった。

平成三年夏、阿波踊りは「阿波踊りロボット『オドロット』」を全マスコミが大々的に取り上げ、フィリップンでも放映されたのか友人エディ社長までもが「アワオドリロボットテレビデミタヨ」と国際電話でかけてくるなど、大きな話題になった。女踊りの制御は天野課長が、蔭の立て役者で活躍、確かな技術が認められ引続いて、アステイーとくしまの人形浄瑠璃ロボットも制御関係を手伝うことになる。

技術で社会に貢献することの誇りを一人一人が意識する場づくりを拡大しつつあった。



独立時の小2長女も結婚

《私くし事ではあるが、片山さん（県保護司連合会会長）の推薦で法務省から「保護司」を任命され更生者の就職の世話など指導にあたっている。業界では『電機工事士の資格講

習講師』をするなど、ささやかではあるが、仕事以外の社会貢献をしなければならぬ五十才の年令になっていた。

平成三年九月二十一日は、長女真美も良き伴侶、小山耕治君と名古屋で挙式した。皆んなのお蔭で海外留学まで行かせてもらい、良縁に恵まれたことは本人が一番よく知っていると思う。》

大きな節目、二十年目の大人の「新生藤崎電機」はこれまでの貴重な基盤のもと、長期計画『FUJISAKI 二〇〇一ビジョン』がスタートし、ビッグなドラマが、待っていることであろう。

創立より二十周年間「私と会社の生いたち」を強烈に想ったことを（五）までは既発行の社内報「翔」に連載した。以降の文は、二十周年の一つの区切りとして、また次のステップのためにも、書きとめる必要を感じ、社員ひとりひとりに、知ってほしい思いもあり、取り組み書き終えたが、真意を十分表現できる文章にならずフィーリングとして感じ取って頂きたい。

拙文を読み返してみると、試行錯誤の連続なのに「実に美しい」「自分の器が解る」「先が見える」等、錯覚するから不思議だ。改めて感じるのは「人との巡り会いですべてが成り立っている」素晴らしい先輩・友人・社員の皆様に心からお礼を申しあげたい。



なお、文中で紹介できなかった、多くの人との出会い、ご指導も数多くあり皆様に、あらためてお礼を申し上げたい。

この会社をみんなの手でさらに意義ある人間成長の場として、この会社に関わるみんなが豊かに幸せになるためこの会社を更に成長させたい。

この小冊子を発行するに当たり協力して頂いた会社の皆さん、太陽高速印刷の片山毅さん、有難うございました。

藤崎稔

平成五年十二月吉日

山路来て

何やらゆかし

すみれ草

(芭蕉)

## 山路来て

---

発行日 平成5年12月9日

発行者 藤崎 稔

藤崎電機株式会社

徳島県阿南市上中町中原15-1

☎22-6156

印刷 太陽高速印刷㈱ ☎22-0268