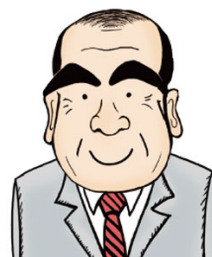


よしだ
たかのり
吉田 高法

(株式会社 美作 代表取締役)

貧乏だいきらい。 貧乏ありがとう物語

その日は平成23年5月14日土曜日。五月晴れの眩しい午後でした。私は、古希を迎える中学校の同窓会に出席するため、はるばる故郷の津山を訪れました。54年ぶりに思い出の津山駅に降り立つと、言いようの無い、深い感慨を覚えました。駅周辺の景色、美味しい空気、草花の匂い等々。
踏み締めた靴底から、プラットホームの、あの夜



吉田 高法(よしだ たかのり) ©森 宥綺

1941(昭和16)年、兵庫県生まれ。岡山県久米郡で育つ。津山市立秀実中学校卒。親類を頼り16歳で上京、実業家を志す。町工場を皮切りに幾多の職業を経験。港区芝の家具会社に数年間奉公し、職人として独立。これが縁となり、リビング業界・建築業界・百貨店業界に仕事の足場を固め、年齢28歳にして、(株)美作工務店を創業する。特にインテリアコーディネーター国家資格制定の立役者で、同産業協会の重鎮＝島崎信先生に師事して40年、多方面のクライアントを獲得。数多の著名人邸の戸建て・マンションの新增改築等を手掛ける。中でも鎌倉雪ノ下にある料理研究家・辰巳芳子先生の住宅建築・内装は、(株)美作40周年の歴史の中で「一流の職人が一流の素材を生かし切る。しかも誠実に」の大方針で臨んだ「設計・施工力の試金石」の代表事例であり、御施主様からの高い評価を得て、現・工務店事業発展の貴重な礎となっている。

【株美作】〒117-0041 東京都練馬区石神井町7-9-5
TEL 03-3995-2326(代表) / FAX 03-3995-2302
E-mail:yt333-2@mimasaku.co.jp

の思い出が鮮やかに甦る。全てが懐かしい。険まふだの母が、そこに居るようで胸がキュンと締め付けられる。「ああ、あの時の、そのままだ」
駅舎は昔のままで少しも変わっていません。私は凍り付いたかのように、感動で、その場から暫く動けませんでした。およそ30分。私は、胸に込み上げて来る「切なく懐かしいシーン」に浸っておりま

した。

母と涙の別れを交わした場所を探す。確か姫路方面に行くホームだった。

走馬灯のように、幼かったあの時の悲しい思い出が次々と浮かんで来ます。まるで古里行きのタイムカプセルに乗っているようで、夢心地でした。

「そうだ、あの日、あの時から私の永い企業家人生の旅が始まったのだ」

脳裏には、15歳での出発の日の記憶が、鮮やかに甦ってまいりました。

私、吉田高法の生まれは神戸三ノ宮。育ちは岡山県久米郡久米町です。「久米の仙人が出たと言われているところ」で、今で言うなら里山に囲まれた閑静な土地柄で、日本地図上では美作地方と呼ばれるエリアです。

父・吉田正雄、母・茂子の長男として生まれ、弟の芳行・姉の史子の計5人家族でした。元々は瀬戸内の小島暮らしであった家族が戦争被災を避け、叔

父を頼って疎開して出て来たのが、この土地・久米町でした。

父・正雄は測量士として神戸は六甲山の道路開発に携わった一人です。叔父の紹介に拠る「臨時雇いの俄か技師」です。したがって定年まで働けるような保障は何もありませんでした。「金持ちの叔父がいたから得られた仕事」でした。そんな事情もあり、父の仕事は日雇いに近い日給支払い方式です。雨が降ったら仕事にならない。もちろん給料も出ない。天気次第で安定しない仕事でした。しかし父は、どんな仕事でもこなす「器用さ・真面目さ・几帳面さ」を持っていました。

また、母・茂子は助産婦であり、栄養士であり、かつ看護婦というように、母親役と女房役も含めれば一人五役をこなす今で言う「スーパーウーマン」でした。久米郡周辺では多くの赤ん坊を取り上げた名助産婦として村長（町長）から表彰されるなど、誰からも尊敬され好かれる「自立した働き者の女性」でした。私も、そんな母を「母ちゃん」と慕い、

心から誇らしく思つて尊敬しておりました。

こんな両親の元での暮らしを、当時の私はどう感じていたのか、お話しします。

極貧の子ども時代

家族が生活していた一軒家は、金持ちの叔父が借りてくれたモノでした。しかし家とは名ばかりの「粗末な、とても家とは言えるような代物」ではなく、田んぼの中の一軒家は、雨戸も無い障子紙しょうじがみ一枚しか貼られていない細い材木で出来た今にも風で吹っ飛ばような小屋でした。そんな造りの頼りない小屋だから台風でも来たら一溜まりもありません。朝、目覚めると障子紙は雨水で溶けてしまい、障子の棧さんしが残らない想像を絶する酷ひどい家でした。

山間部に近い久米郡は積雪が多く、冬は耐え切れないほど寒くて辛い時期です。隙間風の吹き込む我が家は寒くて凍えてしまいそうになりますが、生きるために耐えなければならぬ。「貧乏が骨身に沁しみみる」とは正にこの事でしたね。戦前戦後の世の中

では、このような窮乏生活に皆があえいでいたが、一際厳しい生活環境で生き抜いていた、というのが吉田家の真相だったと思います。

毎日の食生活は麦と大根を混ぜ水で炊いた「雑炊ずい」が主です。固形物を探すのが難しいくらい粗末な食事で、米などは殆んど口には出来なかつた。当然、甘いお菓子類なども全く無い「飢えを凌しのぐだけの生活」でした。

お金さえあれば、もう少し楽な暮らしが出来るのに。両親が必死に働いても楽にならない。「なんて辛いのだろう。貧乏は、つくづく嫌だなあ」と子供にも貧乏暮らしが身に堪こたえました。

私が小学校時代、昭和25、26年ころの事でした。当時は近所の農家のご老人たちの手伝わすいをして僅わずかかながら小遣い銭を手にしていました。その小銭を手で勉強道具類を購入し必死で頑張りました。苦勞もろしながら働いているが貧しい両親からは小遣いを貰もらうことなど、まったくあてに出来ない中で、自分自身が働くことで糧かてを得る原体験をしていたのです。

この頃、家では私の大嫌いな「役割分担」がありました。父の稼ぎ、と言っても農家の手伝いで得る日当200円程度の金です。これを集金しに行く仕事でした。自分で行けばよいのに父はこれが出来ない。自分で働いた金を貰いに行けない。

「たかのり、〇〇家に行って手間賃を〇〇ほど貰って来てくれ」

お鉢が廻って来るのは何時も私にでした。なんて嫌な言い付けだろう。母も仕事で大変なことを知っている私は文句も言えず「集金係」を引き受けざるを得ませんでした。

夕暮れから夜になると辺りも暗くなる。ポツポツと農家の明かりは灯っているものの暗がり路は怖い。また、集金に行く金持ちの家には決まって番犬がいる。大きな犬に「ワンワンワン、ウオン」と吠えられると命が縮まる怖い思いがします。父の書いたメモを持っての集金係は、辛くて辛くて、嫌で嫌で、堪りませんでした。この時分の辛い気持ちは私の胸の中に傷となって残り、消えることはありません。

それでも母に代わって、私は勇気を振り絞って集金に出向きました。分限者ぶんげんしゃ（岡山の方言で「金持ち」の意味）の家近くまで行っても、なかなか「ごめんください。集金に来ました」と言えない。いざとなると言葉が出ない。近くまで行つては引き返す繰り返しでした。人の気配を感じた分限者宅の家人が出て来て、「あらっ。たかのりちゃんじゃない。何か御用かしら」と言われて初めて、父親から頼まれた「日当の集金」が出来るのでした。今でも、当時の嫌な体験がトラウマになっています。私自身も今もって人にお金を貰いに行くのが大嫌いです。母も常々言っていました「たかのり。貧乏は、懲り懲りじゃない」私の耳に、心に、この頃の「貧乏の辛さ、厳しさ」が今でも深くこびり付いています。

私が中学2年のある日のこと。学校の体育館で映画会が開催されました。20円か30円だった映画代を当日集金する旨を事前に担任の先生から聞かされていたのですが……ところが、私は親に映画会の金をちようだい、と言い出せない。どうしようか迷っ

ている内に忘れて学校に来てしまった。体育館入り口で担任の先生から呼び止められて「おい、吉田！ お金、お金」と催促されてしまったのです。咄嗟^{とっさ}に私は「忘れしました。すみません」と返事したら、「それじゃあ終わるまで外で待っていなさい」と、ピシヤッとドアは閉められ、無情にも映画は始まってしまいました。私一人だけ会場に入れて貰えず2時間半ちかく体育館脇の階段でうずくまっています。今でも何の映画だったか記憶にありません。音声しか聞こえない無念の階段下で「二度と貧乏したくない」という思いを抱きました。

しかし、このような「辛い極貧生活での耐える体験」が、私の血肉となり、その後の人生において、「東京で頑張る、辛抱するための折れない強さの原動力」になってくれたことを考えれば、「貧乏」とは、私にとって「必然的な試練」であったとしか言いようがありません。

一方で私はただ、貧乏に打ちひしがれるだけではなく、自分で言うのは、おこがましいのですが「貧

乏を克服して楽しむノウハウ」を身に付けて行ききました。腕白だった小中学校時代的一幕をご紹介します。ていただきます。

「魚獲り・鳥捕り名人」

遊びに使えるお小遣いなど全く無い状態だった私は、家の近くの川で「素手で魚を獲って」帰るのが日課でした。綺麗な水に生息する川魚は敏感で人間が近付くと急転回して素早く逃げる。とても常人の手に負える代物ではありません。しかし私は自然に魚を素手で捕まえてしまいます。その極意を明かしましょう。

まず川の水に自分の体温を馴染むまで漬けておく。魚に敵と感じさせないよう気配を断つのです。水に馴染んだ手で魚に接近する。じつと気配を消しながら。そして魚に触るか触らないかくらいまで近付き、万全な態勢になってから「瞬間一気に」掴み獲るのです。川原の石ころと同様に感じていた人間の手が急に敵になるのだから魚も逃げる暇がありません。

「ぎよつ」とした時には私の手の中です。

こんな楽しい魚獲り経験は、私に「仕事も、お金も、追えば追うほど逃げて行くのだ」ということを教えてくれましたね。この経験・ノウハウは、その後の私の人生に大きなプラスになっています。

もう一つは豊糸たみいとの仕掛けによる鳥捕獲技。地元語では「てんこぶ」と言います。森や林の中で、先ず鳥たちが近寄りそうな樹木を設定します。二本の樹木の間には豊糸をバネのようにしてキツく張った「ネズミ獲りのような仕掛け」を施します。そうして鳥たちが好みわなえさそうな罨餌わなえさを付ける。鳥の場合は南天なんてんの実や稲穂が餌となるし、肉食系の百舌もずなら、どじょうを餌に仕掛けるのです。野生の鳥なら殆どほとが、この仕掛けで捕獲出来ました。

しかも「何時いつ何の鳥が掛かったか？」が分かるのです。これはきつと「鳥語」だと思えます。鳥たちは鳥たちで天敵に遭いながらも、生き抜く知恵として仲間内での意思伝達言葉を持っているのでしよう。一羽が天敵・人間の罨わなに掛かってしまった時、危険

を知らせる言葉を発します。瞬時に仲間の危機を知った群れは、危険な場所から大挙して飛び去ります。遠くに居ても鳥たちの動きを熟知している私は、居ながらにして飛び去る群れを観ることで、「鳥を捕まえた」ことを知るので。

こうして遊びにも科学を取り入れていたので、よ。こうして「金が無ければ知恵を出せ」という今の経済界での金言を自ら考案して飢えを凌いでいました。甘えを知らなかったあの頃です。

近所の人たちから、「高法ちゃん、りこうだね」と言われたことがありました。

他人から見れば「魚獲り名人」「鳥捕り名人」と言われ得意になっていた頃です。このような能力は「持って生まれた天性だろうか」と自分では思っていました。しかし、貧乏が故に「生き抜くために必要な能力を身に付けていったのでは？」とも感じます。そして何事にもオリジナルアイデアを盛り込まなければ気が済まない私の性格にも拠るのでは、と思います。

貧乏な環境に負け、不貞腐れて不良化してしまう人間も多かった時代にあつて「逆境を糧に生き抜く小さなノウハウ」を生み出し、不屈の闘志で頑張れた源は、尊敬する両親、特に「母の無償の愛あつたればこそ」と、しみじみ思い出します。

このような時代背景や家庭環境の中で私は貧乏に負けず育ちました。勉強よりも手技・足技を身に付けて行くような「生きる遊び」が益々好きになっていきました。前述したような得意技もあり、私は友達の間でも一目置かれるリーダー的存在になっていきました。

故郷の美作みまさかの自然は、まさに「うさぎ追おいし彼かの山、こぶな釣たりし彼の川」でした。逞たくましく生き抜くための基礎や応用能力を豊かに育んでくれたのでありました。

ところが、いよいよ中学も終わりに近い15歳のあの日、母親から呼ばれ、こう告げられます。

「たかのり、お前も知つてのとおり家は貧乏だか

ら、お前を高校にやりたいが行かせられない。可哀相だが知り合いに頼んだから東京へ働きに出てくれないか」

父母の毎日の苦勞と貧乏生活を見て育つた私は親の気持ちも痛いほど分かります。とても、嫌だ俺は東京へは行かねえ……などとは言える筈もなかったのです。

いよいよ東京に向かう日のことでした。慣れ親しんだ「津山駅」のプラットホームで大好きな「母ちゃん」から一枚の紙切れを渡されました。知人宅へ行く案内状のようでした。

「金がありさえすればお前を東京まで送って行ってあげたいが叶わない。しっかりやっておくれ。たかのり、貧乏は懲り懲りだろう。真直ぐ生きていっておくれ」と言われました。

私の手になけなしの五千円を握らせた母は、ホーム上で、ずっとお辞儀をしたまま、夜汽車の影が見えなくなるまで見送ってくれていました。いつまでも、いつまでも。涙枯れるまで泣いてくれていたの

でしよう。ほんとうに辛い別れでした。東京まで蒸気機関車「SL」で丸々一昼夜掛かった時代です。母と切ない別れをした私は、夜汽車の中で涙を拭いながら、こう決意したのです。

「俺は、東京で絶対会社を興すぞ。そして絶対に社長になるんだ」そして「社名は生まれ育った美作にするんだ」ということを。

一方、私は母の言った「真直ぐ生きる」の言葉の意味が分かりませんでした。

東京暮らし第1弾「地獄の二丁目」

夜汽車に揺られ揺られて東京に着き、初めて向かった場所。それが母から預かったメモ・紹介状にある赤羽稲付町あかばねいなつけちょうでした。

私の初仕事は、赤羽の大きな鍍金工場めっきだったので。心弾む思いでやって来た東京。しかし地獄のような工場。ここで約半年間働くことになりました。

メッキ工場には、金属のメッキ用に化学薬品「劇薬・猛毒」が、昔は無造作に積み重ねていました。苛

性ソーダほか塩酸・硫酸などなど。まともに肌に触れたら一溜りもありません。危険極まりない作業環境にいきなり置かれたのです。子供心にも「ここは危ないな。長居するところじゃあないぞ」と、危機感を感じました。

メッキ工場では水とか薬品類を大量に使うため前掛けをして長靴履きで働くのです。猛毒の薬品が前掛けに沁みこんでくる。長靴を履いた足にも入り込んでくる。胴体が、脚のふくらはぎが、ボロボロになって穴が空くのです。怖い！

先輩から「あんちゃん、永くここに居れば慣れるから大丈夫だ」と言われます。

作業に従事する時間は「朝7時から夜6時ころまで」でした。とてつもなく永く感じます。作業に従事している従業員は50名ほどで独身20人。食事付きの住み込み作業員が働くタコ部屋でした。昔は、このような働き口しかなかったものです。宿舎は2階建ての屋根裏部屋です。しかも新米の居場所は部屋の出入り口付近の最も騒々しい、最悪の場所にされ

るのです。先輩が夜、用足しに起きては頭の上を通り、顔に足がぶつかる、踏まれる。酷い状況でした。汚い、五月蠅い、想像を絶する環境でした。そんな劣悪な環境下で歯を食いしばって、ともかく我武者羅に働きました。

仕事にも少し慣れてきた入社3カ月後くらいのこと、突如私は40度以上の高熱に見舞われました。高熱が、しかも3日間続いて下がりません。余りに酷い容態を見て、従業員からこの事を聞き付けた工場の社長が飛んで来ました。

「こりゃあヒドイな。早く医者を呼んでやれ」となって医者が慌てて往診に駆けつけました。

工場のメッキ用の化学薬品は猛毒が私の身体に大量に沁み込んでしまったのです。私のかいた汗は、寝ている布団を通り抜けて下の畳まで沁み込んでいたほど酷いものだったのです。来た医者から「あと一日熱が下がらなかつたらこの人は助からんな」の言葉が枕元で聞こえます。この時ばかりは流石の私も「俺はこんなところで死んでしまうのか。本当に

悔しくて、残念でならない」と悲壮な気持ちになりました。

しかし、私は、持ち前の生命力で、翌日から奇跡的な回復を果たしたのです。

忘れ得ない「危ないメッキ工場での二度目の経験」を、お伝えしましょう。

新人・新米は日曜日も休めない低労働条件の会社から働き、午後2時頃に終わる。体が休まるのは夜だけです。平日フル稼働の工場ではメッキの廃液を濾過する日が日曜日なのです。墨の粉を通してキレイに濾す仕事でした。濾過機を動かすモーターのメンテナンスも新米の仕事でした。

たまたま動力のモーターを私が修理している時に、先輩が外に遊びに出掛けるタイミングがありました。「おい！ あんちゃんご苦労さん。しつかりガンバレよ」の声とともに壁付近のブレーカーをイタズラで上げてしまったのです。すごい電流が流れました。普通ならバチーンという衝撃的な大音響とともに火

花が散って大爆発大惨事になるところです。私は動力線に触れてはいましたが、偶然その時だけ瞬時に手を離していたので奇跡的に助かりました。動物的な勘でした。手の爪は真っ黒で、頭は真っ白。二度目の死にそんな体験でした。このままここに居たら寿命が持たないと悟った私は、この地獄のメッキ工場を半年で去ったのです。

東京暮らし第2弾「朝星・夜星」

地獄のメッキ工場から脱出した私は、6歳上の姉（嫁ぎ先）を慕って、港区芝に現在も存続している家具の老舗会社に丁稚奉公をすることとなりました。当時、東京タワーが工事着工したばかりで、脚廻りの基礎工事をやっている真っ最中でした。木工所の目の前に東京タワーが建ったのです。

当時私は17歳。食事付き、住み込みで月給が五百円。休みは1日と15日の月2回のみでした。労働協約などあるわけもなく、「朝星・夜星」という過酷な労働条件です。朝といっても星が未だ見える夜明け

前の暗い時間に起きて、夜は星が光る日没後までです。クタクタになるまで働きました。こんな住み込み時代は先輩や同僚に馬鹿にされたり、色々惨めな思いも、沢山経験しました。

それでも自分の腕に職を付けて、自分の会社を興すんだ、という夢があったので決して辛くはありませんでした。来る日も来る日も木を切り、削り、磨き「商品としての椅子」を創り上げるのです。メッキメキ腕を上げた私は厳しい修業丸3年。「明日から職人として扱う」と親方から言われた時は嬉しかったですね。ようやく一人前の家具職人になれた瞬間でした。

親方に付いて木工技術を学ぶ傍ら、私は社長が乗る黒塗りのトヨペットクラウンの洗車係も仰せつかっていました。毎朝隅々までキレイに洗い上げ、ピッカピカになるまで車を磨き上げます。これも決して楽ではないのですが、私は持ち前の前向き精神で「車磨き」をしていました。ある日、木工所の大得意先であるT百貨店の方が工場に見えた時です。そ

の男性社員は女性同伴でした。しかも女性は超美人です。「社長さん、小用があるのでちょっと車貸してくださいますか」とイケメン男性が言ってきたのです。私の頭の中にガンと衝撃が走りました。「そうだ。乗る車はいい車、つきあう女性はいいい女……じゃなければ、絶対いい男とはいえないぞ」これが東京に来て経営者としての下地作りを始めた私に与えられた最初の教訓でした。

家具職人としての地歩も固め、5年で港区芝を去ることになります。私の最高傑作が何かと聞かれたら即座にこう答えます。当時絶頂を迎えていた岸総理大臣の事務所からの注文が舞い込んで来ました。赤坂にあるホテル・ニュージャパン内にあった事務所の応接家具の注文です。10人ほどいた職人の中から「吉田君、君が担当してくれ」と社長から直々の指名だったのです。職人としての初勝負仕事でしたので忘れもしません。無垢の胡桃材をふんだんに駆使して創作した作品が見事に出来上がりました。我ながら出来映えも素晴らしい。肘掛椅子が二脚と長

椅子が一脚でした。歴史に残る安保闘争を経て、米国からの沖縄返還を成し遂げようと「命賭けの、歴史に残る総理大臣が座る椅子」だったのです。心震える思いで真剣に一品一品に対峙しました。一匹狼の家具職人・吉田高法、若干21歳。今にして思えば普通の家具メーカー業界の常識では考えられない「願っても無い僥倖」であつたと感慨ひとしおです。

時は、戦後の貧しい復興過程にあつた世相を反映し、戦勝国からの呪縛から脱したいと願う国民が大きなデモで団結し自力で国に逆らつた時代でもありました。

東京暮らし第3弾 「独立開業の夢は実現したものの」

港区芝の木工所を5年で卒業した私は、次に母方の叔父を訪ねて田端の会社に縁あつて入社しました。保険会社の指定業者で内装業を営んでいた叔父に「空いている工場が武蔵小山（目黒月光町）にあるから、そこで家具を作ってみたらどうや」と勧められ

たのです。こんなラッキーな話は滅多に無い。即座に「やります。やらせてください」と返答したのは勿論でした。私が上京して「初の会社興し」です。「やったぞ母ちゃん父ちゃん。とうとう俺に運が向いて来たぞ」心躍る毎日が約束されたような甘い気分

に浸ったものです。得意先は上野入谷の大手家具店でした。2年ほど下請けとして家具を造っては卸おろしが続きました。父親似で器用貧乏的な性格の私でしたが、働けど働けど我が暮らし楽にならざる――の石川啄木いしかわたくぼくを地で行った生活に陥ってしまいます。ジリジリする心の中に「このままじゃあ駄目になる。一匹狼職人じゃ行き詰まる」と焦るような思いが込み上げてきます。このままじゃ駄目だ何とかしなくては。目黒の坂道から入谷のデコボコ道をリヤカーに注文の重い家具を積んでは右往左往する毎日。汗だくで辛い日々が続く。造るのにも心血を注ぎ、運ぶのにも全身を使わなければならない重労働です。その割には受注単価が上がる訳でもなく苦しい生活は果てしなく続く

のでした。

この頃、世間では坂本九の「上を向いて歩こう」が流行っていましたが、辛くて悲しくても、溜まった涙がこぼれないように笑顔で跳ね返して強く生きに行こうよ、という歌そのままに、私も歯を食いしばって、上を向いて働いていたある日。それはとうとう起こりました。悲惨な交通事故でした。疲労困憊ぼいの身体で運転していた50ccのスーパークラブ（当時流行した単車）に乗って石ころだらけの電車路に差し掛かった時、バランスを壊して転倒してしまったのです。無残にも前歯は折れ、意識不明になる。血圧が200以上になり、生涯3度目の死ぬ思いをさせられてしまいました。

この体験で私は、一匹狼の家具職人の限界を悟ったのです。「小手先だけの職人家具屋では時代遅れになってしまう。俺の事業は失敗だったのか。俺はこのままで終わってしまうのか」

危機感ばかりが募り、悶々とした日々が続きました。実は、この当時「4度目の死ぬ思い」交通事故

にも遭遇しましたが、ここでは省略します。この頃は、まさに「貧乏神と死神が交互に付き纏う日々」でした。

しかし、守護神がいたのです。私は見捨てられませんでした。相変わらぬ厳しい毎日を送る中、上得意先の上野入谷の店に出入りしていた一人の男性が私をじつと観察していたのです。後に就社する事になる荻窪の「中央装備株式会社」の社長でした。

東京五輪以降、高度成長路線に乗って住宅環境が目に見えて改善され、リビング業界に多くの需要が発生し、成長産業に育っていきます。「これからは注文家具などは時代遅れになる。需要の量に追いつき追い越すような幅広い供給パワーへの転換を図るにはインテルナ全般を志向しなければならぬ」を持論とする社長は、私の働き振りを見て、人柄と手腕を見込んでくれたのでしょうか。「我が社へ来なさい。待っているよ」私は「よし、ここで舵を切ろう」と決意し、「よろしくお願いします」と即答しました。私が一匹狼の家具職人から青年実業家になりました。

なっていく過程でもたらされた貴重な教訓と出会いました。この時23歳、「人生の大きな転機」だったと思っています。

東京暮らし第4弾 「インテルナとの劇的な出会い」

翌年、心機一転し、晴れ晴れとした心境で荻窪の中央装備の門をくぐりました。今まで家具しか知らなかった私にとって、インテルナのカーテン・カーペット・クロス等などの知識や技術情報は新鮮で、とても刺激的でした。貪欲な吸収力で幅広い経験・知識を蓄えていきました。当時は未だインテリアという言葉すら無かった時代です。「インテルナ」が当時の常識的業界用語でした。一芸にしか興味関心の無かった私の成長にとって、インテルナは大いに役立つことになっていきます。

勤務先は、上得意にT百貨店を持っており、私は社長命で、その窓口担当者として通い始めることになりました。家具業界しか知らなかった私にとって、

百貨店の売り場や百貨店顧客の住まいを見る度に、心から新鮮な驚きを感じ取りました。「なんて素晴らしい店舗だろう。なんて豊富な品揃え、綺麗な装飾で彩られた売り場なのだろう」また買い物に来ている客層の良さ。「東京は山の手の、今で言うセレブたちのファッション・出で立ち」に感動しました。そんな別世界は、見るモノ全てが新しく刺激的でした。「こんな人々に囲まれて家や家具やインテルナを提供する仕事に関わりたい」と念願するような心境になっていったのです。

私に大きな影響を与える人物との「運命的な出会い」

上京してから初めて実業界の土俵に巡り合った私は、自称「持ち前の話術と人なつこい接客術」を思う存分駆使して人脈形成に励みました。

一人は島崎信氏しまざきのぶ。知る人ぞ知る「日本のインテリアアコーデイナー」の国家資格制度を企画立案成就させた張本人の方です。当時はT百貨店の家具装

飾売場の係長で新進気鋭の社員でした。欧米、特にヨーロッパのリビングマーケット調査を早くから専門的に行い、わが国においてはインテリア産業協会の重鎮じゅうちんとなり、常にフロントランナーを務められた先駆者です。ちなみに、当時の「インテルナ」なる業界用語も先生の発案です。後に教授となり、今現在も武蔵野美術大学名誉教授の重職にあられる先生です。

「吉田さん、これからは、まさしくインテリアの時代が到来しますよ。精進してリビング全般の供給業者になりなさい。陰ながら応援しますから、しっかり頑張りなさいよ」と常に励まされ、彼の教育的指導のもとで数々の客層の住宅インテリア現場や特注モノを経験することとなりました。その厳しくも暖かい御指導により、私にインテリアの基本から教え叩き込んでくださった大恩人の方なのです。

もうお一人は、榎原龍一氏えのらはら。彼も島崎先生の同僚で、T百貨店で家具装飾売場の係長でした。多彩な才能を持った榎原氏は、中でもヨーロッパを中心と

したインテリア商品の仕入れ・買い付け担当として
 辣腕らっわんを發揮されていた方です。彼からは、大きい家
 具だけで家全体を巧くまとめることは難しい。イン
 テリア雑貨小物のような脇役の存在を重視していく
 ことも大切だと教えていただきました。彼の出身が
 私と同じ岡山県であったことも人間関係の深化に役
 立ってくれました。

10代の頃の色々な苦勞が実を結び、20代中盤から
 ようやく恵まれた「働く環境・人脈」を得た私は、
 水を得た魚のように心躍らせてT百貨店通いに励み
 ました。この百貨店通いを通じて得たものは、私の
 その後の人生に多大な影響を与えてくれることと
 なったのは言うまでもありません。

特に「良質な客層をつかむことの重要性」「人々の
 ライフスタイルの研究」そして最も重要な「良質で
 誠実な仕事を通じた信頼・信用」、この3点がポイ
 ントです。百貨店ゆえに、無理難題を吹っ掛けて来
 られる裕福な顧客もありましたが、最終的には良質
 で誠実な仕事を提供することで「信頼・信用」が得

られました。T百貨店との取引、数々の先輩方との
 出会いと経験は、私の血肉となつて、その後の会社
 経営に不可欠な「事業感覚」を目覚めさせてくれま
 した。

心楽しく明るく百貨店通いに精を出して約4年。
 そんな仕事振りの一方で、会社の労働条件は相変わ
 らず、低賃金高労働低待遇の連続でした。口八丁手
 八丁を自認する私は、その強い責任感で周囲を圧倒
 するくらい猛烈な働き振りを見せていました。良い
 成果を出して会社に多大な貢献をすることも少な
 くなかったのですが、一方で会社の方は安月給で良
 しとする安易な態度を取り続けていました。貢献度
 と給料のアンバランスには、私も同僚従業員も口には
 出しませんが、少なからず不平不満を感じており
 ました。私は社長に意見を述べる機会を窺うかがっていました。

入社して2年目。いよいよ、私は結婚を決意しま
 した。驚くなかれ。なんと、結婚式当日の午前中も
 仕事に就かされていたのです。今の世の中では信じ

難しいことだが本当なのです。会社も会社ですが、本人も本人です。この「異常さ」は、自分の責任感が、そうさせたと当時は思っていたのです。

社長には、自分を拾ってくれた恩義を感じていたのかもしれませんが。とにかく理不尽でしたが、私たちは文句一つ言わず仕事のあと結婚式を挙げました。

しかし、28歳の夏、堪忍袋の緒が切れる日が、とうとう来てしまいます。しかも同時期に「二度」も起きるのですから、運命とは何とも過酷なものです。

私を救ってくれた雇い主である社長に直訴する日が来てしまいました。日頃の「社内待遇に関するアンバランス」を指摘して待遇改善を真剣に求めました。「人への投資をしなければ誰も社長に付いていきませんよ」と迫りましたが、社長からは適当にあしらわれ否定されてしまいました。軽侮^{けいぶ}の態度を目の当たりにして、これで俺の勤務は終わつたな、と感じた私は、その場で直ちに辞表を叩きつけたのです。

ところが、この談判を傍らで聴いていた社長夫人

が涙ながら言うのです。「あなた、この件は吉田さんの言う通りですよ。彼の言うことは正論です。吉田さん、会社を辞めさないで」妻から思いがけない批判を受けた社長も反省したのでしよう。その後何度も何度も会社に残って欲しい、と慰留^{いりゅう}してきました。しかし会社トップ夫妻からのとりなしも私にとって遅きに失しました。会社のために身を粉にして働く重要なパートナーである部下の従業員が、真剣なシグナルを送ってきた時に、トップも重要性を真に感じているなら「真剣に・誠実に・迅速に」受け止めねばなりません。30歳までは石に齧^{かじ}り付いてでも一カ所で勤め上げる、と心に決めていた私でしたが、そんな状況下、自分の意思より少し早い決断を止むを得ずしたのです。

中央装備を去って3カ月目くらいか、後日談が飛び込んできました。それは元の会社仲間からでした。「吉田、君社長に何を言ったのか？ 何をやったのか？」という言葉である。よくよく聴くと、給料は上がるわ、賞与は上がるわ。私が去った後に

従業員の待遇が劇的に改善された、と皆が喜んで
いるのです。

きっと社長は、あの一件で目が覚めたのでしよう。
心無い経営は大切な人材を失う原因になる。骨身に
沁みて悔い改めたのでしよう。「良かった」と思いま
した。あの時、勇気を振り絞って社長に直訴した私
の思いは、これで報われました。

独立・金策・信用

このような失意を乗り越えて、1969（昭和44）
年、28歳の9月、真の独立を果たしました。T百貨
店に零細工務店「美作」^{みまさく}の口座開設が実現したので
す。辞表を叩き付けて辞めた会社から得た退職金が、
手元に「36万円也」ポッキリ。これが唯一の軍資金で、
「美作」の全ての始まりでした。

これを元手に早速プリンスのライトバン車を購入
しました。資本金とか何とかの会社経営の体^{てい}を成し
ていない出来立てホヤホヤの工務店です。「さあ！
これからだ。頑張って稼ぎまくるぞ」と決意こそ勇

ましい。美作^{みまさく}（社名の読み方は「みまさか」ではなく
「みまさく」にしました）という社名より「空元氣^{からげんき}」
との表現が相応しい^{ふさわ}ような船出でした。

一國一城の主となってから私は、仕事を求めて意
気揚々でしたが、そんな意気込みは直ぐに萎^{しぼ}んでし
まいました。一見、順調なスタートのように見えた
会社経営でしたが「運転資金と人手がない。たちま
ち会社経営は行き詰まる」ことになりました。経営
の「け」も分かっていなかった。ただただ幼いとし
か言いようがなかった。手の打ちようが全く分から
ないのですから。

そんな苦境の中。守護神からの情報が舞い込んで
来たのです。T百貨店の島崎氏、そして檜原氏から
でした。「自分たちが君の仕事と人格を見込んで推
薦する。君の会社を信用し、当社で取引口座を開く
から一緒に仕事を始めよう」との耳を疑うような夢
心地の話でした。昭和46年6月1日、資本金50万円、
株式会社「美作」の始まりでした。

それからは順調に仕事も舞い込み、充実した多忙

な日々を送るようになっていきました。ところが生来の貧乏性が抜けないのか、貧乏神が付き纏うのか、仕事は増えても手に残る現金はなかなか増えていきません。生活費にも事欠く日々が多くなってきました。何とか家族の食い扶持ぶちくらいは賄える程度しか現金がないのです。百貨店取引業者にはなれたものの、会社経営とは、やってみれば「金策が8割から10割」に近い事がようやく分かってきました。

「仕事量の確保」「人間関係の円滑さ」「家庭を守る」——この繰り返しの中で会社経営をしていかなくはなりません。会社の運転資金が命綱なのです。当時は生命保険に何とか加入し、自分の命と引き換えに経営を行っていた時期もあります。冗談でなく「真剣に、落ちやすい飛行機会社は何処か探していた」と思い出しては苦笑しています。会社経営とは何と凄まじい厳しさを要求するのでしょうか。

T百貨店の取引開始後に、大恩人のお二人から口を酸っぱく言われていたこと。それは「死んでも百貨店の信用を守り切れ」の教えでした。

「何よりも金策がメインである。それが社長の最大優先の仕事」と悟った私は、一にも二にも資金繰りのノウハウ習得に死にもの狂いで向かっていきました。当時、条件が破格に良いと言われていた百貨店でさえ「半手半金」が常識でした。半分が現金ではなく手形で振り出されるのです。金融知識が全くない素人経営者の私は必死の形相ぎょうそうで新聞に見入っていました。「手形割ります」の金融広告です。とにかく、いただいた手形を現金化しなければ経営が来ない。どんな手段でも良いから現金に換えなければならぬ。新聞広告にあった今で言う街金融会社を訪ねることになりました。一念発起での挑戦です。そこは机一台が置かれた粗末な事務所でした。部屋に似つかわしくない大型の金庫がドーンと鎮座しており扉は全開されていました。金庫の前には札束さく（紙幣）が山積みされていました。後に見せ金であったことが判りましたが、ヤクザの兄さんたちが凄みのある表情で発した第一声。「おい！ アンちゃん。何の用だい？ おっ手形か。見せな！」でした。

ビビった私は思わず後ずさりしそうになりましたが、怖かったので手にしていた手形をヤクザに渡し、しまったのです。一瞬「しまった！ このまま取られてしまったら明日から食うにも食えなくなってしまう」と後悔しましたが、既に後の祭りでした。

私から強引に奪った手形を見るなりヤクザは言いました。「こんなモン、割り料が幾らも貰えねえ。こりゃあT百貨店のホンモノだぜ」相手も流石さすがにプロです。当時のTグループ総帥そうすいは泣く子も黙る財界の大御所・G氏が代表だったのです。こうして、割引手数料の8%を引いた残りが、あっさりと現金で手渡されました。

「おい！ アンちゃん。金持って帰れ。こん次俺んとこ来る時は、もうちょつとヤバイ手形を持って来いや」こんな命懸けの、ヤクザとの折衝せつしやう経験もありました。この時ばかりは怖さより、現金化出来たことの方が有難いと心底思いました。同時に百貨店の信用の凄さを思い知りました。死ぬかと思うような壮絶な経験を数回積むこととなりましたが昭和

46年からの10年間は、華やかさとは無縁の、それこそ口では言い表せない苦勞の連続でした。しかし、どんな時でも私は「人様に出来て自分に出来ない事など無い」と思い続け、何とか走り続けることが出来ました。

職人の間では信用が徐々に高まっていきましたが、金融機関からの資金調達には難航を極めました。信用金庫だけが頼りでした。何しろ都市銀行からはまるで相手にして貰えませんでしたから、信金さんの支援は本当に有難かったです。

また、ご縁をいただいていたT百貨店との取り組みは、私の成長過程で、切っても切れない特別な影響力を与えてくれました。特に一緒に営業を担っていた大西係長の存在も忘れられません。立場から言えば大西さんも私のお客様なのですが、彼からは「誠実に徹することが信用もとの素」と教えられました。

また、お得意様との「触れ合いの機会」を与えていただいたお蔭で、色々「たいせつな事」を学ばせ

て貰いました。ハイクラス・ハイレベルなお客様からは、その教養から滲み出るような「品の良い挨拶」や「礼儀作法」「気配り」などもそうです。特に職人風情の私に対しても「差別無く公平」に扱ってくださるのです。優しい言葉も掛けて貰いました。とても感激し嬉しかったことを思い出します。

逆に気難しい方もいらっしやって「わがまま」や「約束事の二転三転」は年中経験しましたが。言葉で反論したりせず、仕事を通じて「最後まで誠実にやり遂げて」結果的に信用していただだけファンになってくださったというケースが多かったですね。職人の身で考えたら感謝感激の得難い経験ばかりでした。本当のサービスとは「お客様から教えていただく」のだ、と痛感したものです。

忘れ得ぬ人々

私がT百貨店との取り組みを始めさせていただいて早40年間以上が経ちますが、その中でも特に感服し、薫陶を受けた「おふたり」を、謹んでご紹介させていただきます。

その、おひとりがおひとりが「私の生涯の憧れの女性・上羽秀うえはひで(※1)さん」です。

彼女は銀座8丁目に「おそめ」という日本初の会員制倶楽部くらぶを創業された歴史的人物でもあります。昭和50年代は日本中が列島改造論に沸き、わが国が戦後最も活気のあった時代です。当時の「おそめ」の客層は、政財界ほか各界のお歴々ばかりです。黒塗りの高級外車が引つ切り無しに往来していました。その点を観

※1 上羽秀(1923～): 京都生まれ。1948年に、バー「おそめ」を京都高瀬川沿いの木屋町に、1955年には銀座3丁目(後に8丁目へ移転)にも開店。文化人、政治家、経済人に絶大な人気を誇った。京都と銀座の店を飛行機で毎週往復する生活を送っていたことから「空飛ぶマダム」と呼ばれた。川口松太郎の小説『夜の蝶』、および同名の映画のモデルとなった。ほかに、大佛次郎『帰郷』『宗方姉妹』『風船』、瀬戸内晴美『京まんだら』、川端康成『美しさと哀しみと』などに多数取り上げられ、近年では、石井妙子 著『おそめ』(羊泉社、2006年刊)に詳細が記されている。

るだけでも銀座の「おそめ」は日本一の名店の誉れ高い高級倶楽部でした。

この上羽様、いや「おそめさん」は、T百貨店の帳場の大得意様でした。彼女のご亭主は東映の敏腕プロデューサー俊藤浩滋さん。あの緋牡丹お竜を演じた余りにも有名な「富司純子さんのお父上様」です。今で言う夫婦別姓を昔から地で行っていらっしやいました。「おそめさん」はT百貨店の大口顧客となっており、仕事にお召しになる着物や雑貨・宝石・絵画などのご用命を通じて、私は大西係長に同行する形で、邸宅へのお出入りが許されておりました。

私が「おそめさん」と接したのは、彼女の億ション（億円レベルのマンション）のリフォーム工事の縁からでした。マンシヨンの内装工事から、特別注文家具の製作。その他絨毯・カーテンまで。設計から施工に携わっておりました。その時の私は常に「ご期待以上」の気持ちを込め、一心不乱に仕事に打ち込みました。

そんな仕事をしている時、彼女と一対一での接点が出た。訪れるのです。すると、「ごくろうさま」の一言を添えて必ず祝儀「心付け」が振舞われます。お出入りの誰であろうと、何の職人であっても「公平に」です。その時の気風の良さは、颯爽としていて実に華やかで、実に「粹」なのです。余りの格好良さに酔い痴れ、惚れ惚れしてしまつたことが幾度もありました。しかも職位とか地位とかは全く無関係なのです。誰彼の差別など無しに、そこに居る職人たちに暖かく優しく接して下さるのです。「自然体」で「さりげなく」しかも「品良く」で、素晴らしい心尽くしでした。俺も絶対に将来は「おそめさん」のようにになりたい、なるんだ、と心に言い聞かせたものです。

マンシヨンの仕事を通じて私は、随分「おそめさん」から可愛がっていただきました。一体何処が評価されていたのか考えてみました。彼女は職人たちの技能の水準も見極める見識を持ち、更に人間性まで見抜いていました。「どうすれば自分が人様を動

かせるか？」究極のマネジメントに通じる感覚を持つていた方です。ですから私の提供技術とか、期待以上に励む姿勢を見てくださっていたんだなあ、と思います。また、私の口の堅さも重要視されたように思えます。

その後10年の歳月を経て、あの不動産バブルもすっかり弾けてしまい、青山の億ションも、万ションに値下がりし、誰も彼もが散り散りバラバラに逃げるようにマンションから去って行きました。資産価値が大きく目減りしてローンが払えなくなった人々も多数おりました。数百戸の内、残ったのは彼女のマンションだけ。段々に東京都内も住みにくくなってきておりました。そんな折り、そろそろ京都に移り住もうかの計画が持ち上がってきたのです。

新居の建築計画は、御亭主の俊藤さんの設計で、東山市内という形で進んでいきました。新居のプランは地下1階・地上4階。家だけで百坪は優に超える大邸宅です。そんな「おそめ御殿」の建設に当

たる建築会社は当然、大手のゼネコンか、または著名な建築家に相場は決まっている。そうとばかり思っておりまして。ところが、何と「おそめさん」は、私に新居建設の御指名を仰ってくれたのです。

「あなた、京都の新しい家は吉田さんに建てていただきますからね」

この鶴の一声で全てが決まりです。私には「立派なお能舞台を頼みますよ、吉田さん」の一言だけでした。あまりの嬉しさに、飛び上がって驚きました。感謝感激、夢心地の話でした。常識では考えられない判断です。東京は練馬区の零細工務店「美作」に、このような大仕事が発注されたのですから、思わず頬をつねってしまいました。

新居完成まで幾度となく東京・京都を往復いたしました。いつも微笑みを絶やさず、格別な「心尽くし」を以って私に接してくださいました。訪れる度毎に振舞われる心付け。宿の手配から食事・遊び処まで。何もかも自然体なのです。手配された超一流の料亭。宿。お茶屋。見聞する全てがお手本にな

りました。

どのような付き合い方をしたら「他人様が自分のために働いてくれるか」を考え尽くし、「究極のサービス精神とノウハウ」を会得された達人こそが「おそめさん」その人なのです。昭和の栄華を彩った女優の一人として、その後彼女をモデルにした映画が制作されました。そんな素晴らしいお客様から直々に薫陶くんたうを受けた喜びは、私の「掛け替えのない財産」となっています。

紙幅の都合もありますが、もう一人どうしてもご紹介いたしたいお方が居られます。「西村克彦様」が、その方です。一般の方で私が最も尊敬している大恩人です。

知り合ったのは、私が30歳の頃でした。一般の木造住宅を初めて一軒まるまる注文いただいた最初のお客様です。百十坪大の家の建築でした。この邸宅の実績は、その後の呼び水となって「モデルハウス」の役割を果たしてくれた方で、幾ら感謝してもしきれません。西村家では、仕事で信用をいただくには、

奥様から信用されなければ駄目なことを教えていただきました。

また、この頃まだ私はワゴン車に大工道具や建築関係資材一式を常に積み込んでおりましたが、西村さんから厳しい指摘を受けました。「いつまでも職人兼業の社長じゃあ駄目だよ。今の姿勢では君が成長が出来ないぞ」と教えを受けたのです。私もよく考えました。そして以来、道具は一切車には積まないことに決めました。このような経緯で、西村さんから「ゴルフ」のお誘いを受けました。

「吉田君、君も社長業の勉強になるからゴルフをしてみなさい」と、名門コースばかりに、毎月毎月連れて行ってくれました。勿論私のワゴン車の荷台にはゴルフ道具しか積まなくなっていました。ゴルフを覚え始めてから、それ以降はトラックから乗用車に乗り換えて営業の仕事に励むこととなっていったのです。

こうして、お客様との交際を本格的にスタートしました。ゴルフを始めたお蔭で仕事上の人間関係も

順調に回るようになっていきました。月に2、3度のゴルフは「仕事100%ではなく遊びも交えながら円滑な人間関係を作っていく」効用がありました。今思いますと、ゴルフ抜きでは仕事も考えられないほどです。西村様との出会いがなければ到底到達出来なかった境地で、心から感謝しております。

こうして、美作工務店は創業20周年記念式典を盛大に行うことが出来るまでになりました。センチュリーハイアットホテルで挙行了した祝賀会は近い方が150名ほど集まってくれました。勿論、私が敬愛して止まない「おそめさん」も京都から駆けつけてくださいました。宿泊のホテルには、彼女がこれしか召し上がらない「オールド・パー」(※2)のボトルを、そつと置くよう依頼し、恥ずかしながら私なりに「おもてなし」の真似事をさせていただきました。

この式典で美作工務店の業界での評価は、有難いことに高まりました。皆さんの私を見る目が明らかに変わりました。それ以降、美作にいただく仕事の

質量が飛躍的に高まったことは言うまでもありません。

それから20年。一昨年6月に開催させていただいた創業40周年記念式典の主賓には、インテルナの島崎先生と、これまた長年ご懇意にさせていただいてきました料理研究家の辰巳芳子先生(※3)をご招待させていただきました。

ここで、苦闘の数十年間に経験した経営哲学を、誠に恐縮ながら披露させていただきます。

(1) 職人との工事取り決め金額は、決めたら1円の単位まで値切らず支払う。

(2) 職人への支払いを心を入れて例え夜中でも直接本人に感謝を添え手渡す。

※2 オールド・パー：スコッチ・ウイスキーの銘柄。152歳(1483~1635)まで生きたといわれるイングランド人、トーマス・パー(Thomas Parr)の異名「オールド・パー」にちなんで名づけられた。岩倉具視が欧米視察の土産に持ち帰った。

※3 辰巳芳子(1924~)：料理研究家、随筆家。東京生まれ。父は辰巳芳雄(大成建設常務取締役)、母は辰巳浜子(料理研究家)。母の志を継ぎ、家庭料理、西洋料理の研鑽を重ねる。高齢の父への介護食「いのちのスープ」に代表される家庭料理の大切さを、近年は安全で良質な食材を次世代に残すためにNPO活動を通して「命に直結した食の大切さ」を訴え続けている。

(3) 職人仲間、とりわけ工種のリーダーボス格の者の影響力を重視する。ボスが見た雇い主の人格や支払いの「綺麗・汚い」信用情報を大切に
する。

(4) 施しは水に流せ。恩は石に刻め。

(5) 仕事とは「予測・実行・反省」の三つを成して始めて仕事となる。

(6) 想念は必ず実現する。

(7) 感動と「ときめき」を忘れない。

(8) サービス・接待は、相手に悟られないよう最後まで細心の気配りで。

一軒の家を建てるには少なくとも「約30業種の職人仕事」が集積されています。工務店経営者は肝に銘じて、身体を張って技術提供してくれる職人の「心意気」と「腕」と「信用」を尊重しなければ成り立ちません。

30業種の親方衆及び各職人さんたち。そして、その家族の皆様。有難う。あなた方の献身的な仕事なくして美作公務店はあり得ません。喜怒哀楽を共にし、お互いを思いやって「お客様への奉仕」を第一に実践し、また新たななる「お客様創造」を末永く継続していくことを誓いたい。心より、そう思っております。

そして、最も信用に関して厳しいと言われる百貨店業界との接点を経験してきたことが「新参工務店・美作」の背骨を太く強くし、財産として熟成・結実させてくれたと確信しています。

一朝一夕に成らず。コツコツと信用を積み上げてきた成果です。以来、工務店経営は成長軌道に乗り、順調に業績を挙げていくことができました。

今年5月15日に、私たち秀実^{しゅうじつ}中学校「古希祝い」同窓会が盛大に挙行されました。そのメンバー数は25名。久々に旧交を温め合う機会を得て会は盛り上

がっておりました。宴もたけなわとなり、いよいよ締めタイミング。何と、幹事から私がトリの挨拶の指名を受けたのです。最も遠方の東京から参加したこと、最も頭髪が薄いこと——この2点が大締め発声指名の理由ですね、と冒頭で申しました。私は、54年前の童心に帰りつつ次のような挨拶をさせていただきました。

●何歳になっても「トキメキと感動を忘れない若い心」を持ち続けたい。

●再び今日の参加者が誰一人欠けることなく再会出来るよう「健康」に留意と感謝を。そして「掛け替えのない友・多くの人に支えられていること」に心からの感謝を。

私の拙い思い出話を綴ったつもりでしたが、どうやら脱線し、自慢話に終始してしまったのでは、と深く反省しております。読者の皆様の忍耐と寛容に心より敬意を表し筆を置かせて頂きます。御精読、誠に有難うございました。

