

三愛会・会誌

1958. No. 18

33年

San-ai

理研光学工業株式会社増築落成記念号



もつとも 苦しかった時の 憶い出

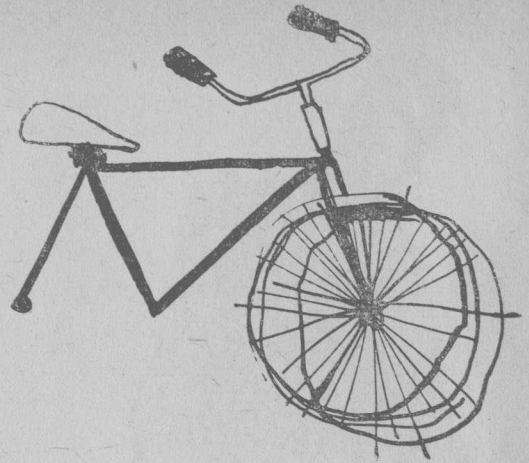
会長
市村清

理研光学の前身、吉村商会をはじめたころの話をするようにとの御希望ですが、私の上海時代までのことは大体御承知でしょうから（私の歩いた道参照）きようは、丁度上海から引揚げて保険の募集員になつた頃のことをセールスをしている皆さんに、多少参考になることがある、と思うのでありのままを少しくお話してみたいと思います。

上海から引揚げて、しばらく長崎に住んでいたが、このままでは、どうにもならぬので長崎や東京の方に就職の運動を試してみた。何分にも昭和二年ベニツクの後の不況時代のこととて、自分達の生活を支えるような月給を出してくれるところがありません。父親は非常に変つた人物で、経済的には、ことに無関

心というか我儘というか、いつこうにたよりにならぬのみか、当時私は妻と亡くなつた義兄の男児をかかえ、三人の弟達を扶養教育せねばならぬので、その頃の金で最低月百円は入用である。たしか運送会社で五〇円というところがあり、また東京には講談社の高木さんのお世話で百十円というのもあつたが、いろいろ考えた末、扶養家族の多い自分は、努力次第で収入の多くなる保険募集員になろうと決心したわけです。

そこで、このことを身近な人達に相談すると、まず家内の母が「保険の募集員と聞いただけで身ぶるいがする、それになりなざるか」と云つて反対、さすがに父親の方は、「一生保険の募集をするわけでもあるまいか



ら」という。そこで私は言葉をあらためて「いや、一旦、男が決心をした以上は一生やります。もしそれが意に満たぬようでしたら幸い、家内には子供もいないことですし、今後はどんな苦しい生活をせねばならぬかわからぬから家内を引取つていただきたい」と申出ると

「相当の覚悟も出来ているようだ、やつてみたらよからう」と言われた。また家内には

「お前の実家は相当裕福ではあるが、今後一銭たりとも補助を受けてはならぬ。それでもなおついてゆけるか、いやならば別れても良い。この際よくかんがえるように」と云い渡し、私はかねて自分を大変可愛がつて下さつていた佐賀在住の田中虎三郎弁護士に相談に行つた。この小父さん、小母さんがまた家内の実家同様に反対である。特に小母さんは強く反対し「保険の募集員になるのか？ わたしはゆすり、やたかりよりもきらいだ」とまで云われる。然し小父さんは

「覚悟は出来ているのか」

「人間がやると決心してやれないことはない」と云う自信を持っています。やる以上は一生懸命にやりとげます」

「ところで、いつたい何処でやるのか」

「誰も知人のいないところ、熊本でやります。自分は、よく紹介状をもつてやつて来たいわゆる募集員が嫌いでした。一切、見ず知らずの土地に行つて理想募集をやる決心でございます」

田中の小父は話を聞きながら私の目をじつと見ておられたが

「十分の覚悟も出来ているようだから、よからう」とはじめて賛成してくださつた。

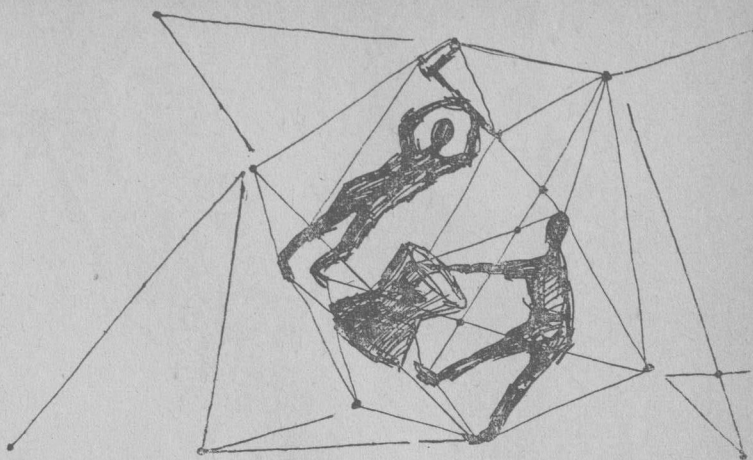
いよいよ単身、見ず知らずの熊本にのりこんで間借をした。そして金六十五円也を投じて自転車を買つた。忘れもしない昭和二年十月十五日のことです。私は富国徴兵保険の福岡支部に属する募集員として出発したのです。(徴兵保険というのは、子供が五、六才ぐらいから加入し、徴兵適齢期の二十才になつて保険金額が支払はれる仕組の保険だつた)

早速翌十六日から、勧誘して歩く家を丹念に電話番号簿で調べ、訪問の道順も無駄のないように調べた。熊本は学都といわれる程学校の多い土地なので、医大、五高(旧制)高工(旧制)、などの教授や、教育関係のインテリ層ばかりを目標にして毎朝十時から、夜は八時まで、各家庭をまわつた。昼食はもつばらカケうどん一杯である。帰宅後と、早朝は必ず勧誘先にイチイチ丁寧な手紙を書いては出すようにし実行した。

それから一週間経つたころに

「決心がつきました」と家内が長崎から出て来たので漸く家を一軒借りました。

まもなく十一月十五日。まる一ヶ月経つたのに一口の契約も出来ぬのです。何処に行つ



ても知人はなし、したがって紹介状なし、というのですから誰も相手にしてくれない。至極簡単にことわられてしまう。一ヶ月もたつと同じ家をもう五、六回は廻つたということになりました。

十二月十五日。まるまる六十日を経過してしまつたのに、いまだに一口の契約も出来ません。然しうむことなく同じ努力を繰り返したのです。

「田中の小父さんはじめ、皆の人たちに、ああいう風に言いきつて来たのだが、人間には矢張り出来ることと出来ないことがあるのだろうか」と考えこむようになってきた。

暮も押しつまり、その頃になるともう、あちらこちらで餅搗がはじまり、目指す家の前でも、三、四軒共同で餅をついている。そうしたところへ行くと

「ホラ、またあのノッポの保険募集員が来たヨ」などと若い奥さんやお嬢さんたちが目をひき袖をひいて、ささやき合っているのが耳に入ってくる。私は、そのころまだ二十六才位、若かつたので恥かしくてならぬ。また、この忙しい師走に、いつたい何をしてゐるんだといったげな、胡散臭そうに私をデロデロ見るような露骨な態度の人もいる。こうして流石に自分もウンザリし、心身共に疲れはてて精根のつきる思いでした。あれ程はりつめていた気持がグラグラ動揺してき、保険の勧誘に行くのが非常につらくなつてきた。

十二月二十三日、ちようど仕事をはじめて

六十八日目になつていましたが、相変ず一口の契約もとれぬまま、夜十時頃帰宅して

「この保険募集志望は、まつたくの失敗だつた。何としても見込がたないから、まだ売るもののある今のうちに家財をはらつて東京に行き、自分は屋台の車でもなんでも挽くからお前は玉つきのゲームとりでもやるか?」と家内に東京に出る相談をした。

すると家内が

「まだ一口も出来ませんね。いつたい何がおつらいのですか?」という。

「なにを言つている。お前は出歩かないからわかるまい。この頃は餅搗をしているところなどを通るとコソコソと蔭口をささやき合われたりする。どうにも身を切られるような思いだ。これ以上身のすくむ思いをするよりもいつそのこと東京へ行こう」

「あれ程強い御決心をなさつたのでしよう。それに田中の小父さまはじめ皆様にもあれ程自信と覚悟をハッキリ申されました。せめて一口だけとつてお止めになつたらどうでしょうか? 十二月三十一日の午後十時ギリギリまで頑張られて、それでもなお駄目でしたらおつしやる通り東京に出ましよう。どうせ東京へ行くつもりなら熊本の土地の人に恥かしい、ということはないでしょうが……」
私は妻のいうことを聞いて思わずハツとしたのです。

「かみ」
 乞食と
 保険勧誘員
 入るべからず

あけて翌二十四日は日曜日でしたが、私はいつものように、朝十時、家を出まして熊本市内で自宅から半里位の道程の九品寺というところに、当時大江高等女学校の校長をしておられた竹崎五十雄氏のお宅を訪ねるべく自転車のペダルをふんだのです。ちようど校舎の右側に先生の舎宅があつた。

おもえば、この竹崎氏宅への訪問は、今日ですでに、たしか九回目である。さすがに気がひけて呼鈴を押そうとしたが思わず躊躇した。今日は日曜日でもあるし、また女中さんから居留守をつかわれるのが関の山だろうと実に嫌な気がし、ひとりすごすご引返し門のところに戻つてしまつた。と、ここで私は昨夜の、妻との会話を思い出したので。

あれほど強い決心をしてきたのに、横手町から三十分も自転車をとぼして、一体自分はどこに何をしに来たのか？ かういうことでは将来何をやるにしても駄目だ。私は激しい自己嫌悪を感じたが、つぎの瞬間には勇気をふるい起し、再び玄関に引返すと、今度は力強くまごころをこめて呼鈴をグツと押したので。

すると、顔見知りの女中さんが出てきて「どうぞお入り下さい」というではないか。「オやつ」と私はしばらくポカンとして立つていたことを覚えています。いつもとは違う。玄関に入るとまもなく障子が開いて竹崎先生が出てこられた。

「来ましたね。待つていましたよ。さあ、お

上り下さい」私はそのとき、ほんとうに何うして上つてよいのかさえわからぬ思いでした。対座して先生のはじめのお話が

「あなたのような勧誘の仕方では何うですか保険に加入する人がありますか？」

「いいえ、ありません」

「イヤ、そうでしょう」と云われるので

「先生、それは何ういうわけですか？」

「あなたが勧誘に来られる、当方は加入の意思がないからと断わると、すぐにアツサリ帰られる。その後、必ず手紙をもらうが何うせ

「保険は絶対に必要である」とか「わが社の保険は非常に有利である」とか月並な功德が

書いてあるんだらうと読みもせず捨ててしまふ。又見えるが女中に「留守だといえ」と

命じて断わる。するとあなたはアツサリ帰つてしまわれる。少しもネバリというものがありませんね」

「……」

「たしか、あれは五回目位のお手紙でしたか、私は初めてあなたの手紙を読んでみたので

す。ところが、文に嫌味がなく、誠意が紙面に溢れている。幾度もすげなく断わつたにもか

かわらず、あなたは「お邪魔して済みません、済みません」と書いておられる。それから

七回目の手紙を拝見し、文といい、字といい、立派なものだ、あの人は人品も決して卑

しくないから「どうだ、一口入つてやろうか？」と家内に相談したので。ところが、

「……」



家内が、あの調子で「紹介もなしに、図々しく来るところを見ると、きつと前科者か、何か曰のある人でしようヨ。そんな人の勧誘で保険に入るなんて真つ平……」と反対。なるほど云われてみるとそうかも知れぬと実は加入を見合せていましたが、余りに熱心にみえられるので遂々あなたの熱意に動かされ一口契約するように相談し、あなたのおいでになるのを実は待つていたところだす」

先生はあのと、私を心待ちに待つていてくださつたのだ。私が気弱くも心滅入つて玄關の前に竦み、門まで引返したとき、「もう来る頃だ」と待つていてくださつたのだ。あのと、とき引返して呼鈴を思いきつて押さず、帰つてしまつていたら、恐らく自分の運命は大きく変つていたでありましょう。人生の転機は実に紙一重のところにあるということをつくづく感じます。ところが先生は話をつづけ「あなたの熱意に対し、加入するにはするが家としては無理なので、あるいは一年ぐらいでかけすてるかも知れませんが御承知おき下さい」と言われた。

「折角でございますが、それではこままります。御承知のように私は紹介状一つ持たず、保険の理想募集を致して居ります。加入者の方に無理をしていただき度くはないのです。又加入者の方の損になることも絶対にしたくありません。かけすてなさればあなたの御損になり、私の今までの信念にも背くことになりますのでお断わりします。御家族が、映画

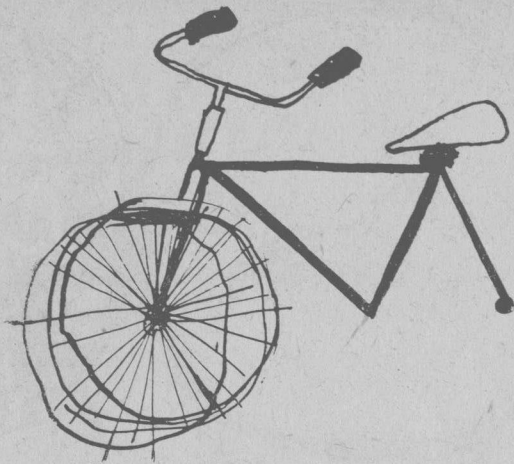
を月三回御覧になるのを一回になさり、或は外で食事をなさるのを家でなさるよう御儉約いただいで六十四円（一年の掛金）をずつとつづけて下さるのならば、喜んで是非加入していただき度いのですが……」実際、私ははじめて千円の契約をとつたと、これほど嬉しかつたことはなかつたのですが、「かけすて」ときいて心底からがっかりしたのです。すると意外にも先生がきちんと居ずまいを正され

「私は教育者として世にでて何十年かになるが、たかが保険の一募集員と軽蔑していたあなたから、いま身をもつて生きた教訓をうけました。非常に嬉しい。実のところ、六十四円位は何とでもなります。かける以上はつづけてかけましょう」と言われた。この千円の一口をとつた時が私の一生で一番嬉しいことであつた。終生忘れることが出来ません。

先生はそのうえ

「今日はとても感激しました。五高の教授に私と相許す親友がいるからひとつ紹介してあげましょう」とわざわざ巻紙をとり出され今日までの経過、どうして自分が保険に加入したか、この人は決して怪しいものでないどころか、まことに立派な人物である、ことなど詳しくしたためて下さつた。私は勿論大に喜び勇みその足で約一里、黒髪の高教授のお宅へ出向きました。

竹崎先生の紹介状を読み終られた、豪傑肌風の教授は



「外ならぬ竹崎氏の紹介だが君『保険』だけは勘弁してくれたまえ」と大袈裟で、滑稽な身ぶりでお断わりになった。当然、とれるものと期待していたアテが外れてがっかりしながら引き返そうとすると

「マテ、マテ、マテ。君、そうアツサリ帰らなくても良いじやろう」

「イヤ御無理をなさらないで結構です」

「そういうな。実は僕より家内の方が保険嫌いデネ。しかし家内が帰つて来たらよく相談してみよう」

「先生、ほんとうに、お互に無理は止めに致しましょう」

「今日は断わつたが、明日の昼休みに、学校に来たまえ。同僚の教授たちにすすめてあげよう。あんたは、もう大抵の家は廻つているだろうが、マア保険嫌いの奥さんばかりいるわけでもなからうから」

私は明日五高へ先生をお訪ねする約束をいたしました。この教授宅の帰り途に、もう一軒熊本高工の若い先生のお宅に寄ることにしました。この先生の母堂は、私と同僚の佐賀の出席で、いままで私がお邪魔する都度、佐賀方言で、いかにも懐しげに話しかけて下さつていた極めて気の優しいお人であつた。この日は丁度、餅搗きをなさつている最中で、取混んでいたが、お母さんが奥から飛んでこられて「サア、ひとつ餅を食べていきんさい、(行きなさい)」といつて下さいました。

「お手伝いいたしましょう」と私は喜んで餅

をいただき、お手伝いをしていると、母堂は若い先生御夫妻を顧みられ

「おまえ、もう保険に入らじにや……(もう保険に加入しなけりや)」と仰有つた。

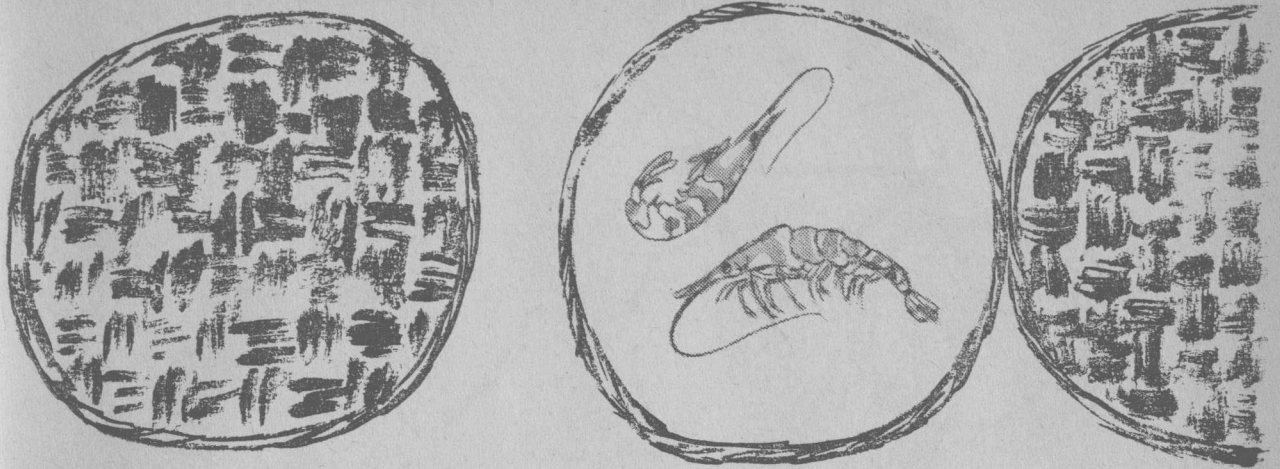
かくて、思いがけなく、二千元という契約をいただくことが出来ました。

私は、それこそ鬼の首でもとつたように、宙を飛んで家に帰り、家内に、これこれしかじかと今日のことを話し

「昨夜、お前が云つてくれたことが本当に良かった。七十日間の努力が実つて、この通り三千元もの契約がとれた。今日ほど、人生なに事によらず、成るも成らぬも、実に紙一重のところにあるのだ、ということに身にしみて感得したことはなかつた。明日からは、ウンと元氣を出して廻るぞ」私は決意を新にし勇氣と自信が油然と湧いてくるのを覚えた。翌日、五高に自転車を乗りつけると、前述の教授も、同僚の教授も加入して下さり、十二月三十一日ギリギリまで走り廻つて一万三千元という契約が出来ました。

こんな有様でしたから、苦しかつた熊本時代には、色いろ憶い出話が沢山あります。いま憶い出したその一をお話しましょう。

私の家内は、医師の末娘で、可成り裕福な家庭に育つた、いわば世間知らずの女でしたから、俄に、右も左も知らぬ土地で、収入のあてのない外交員の家計を切り廻わさねばな



らなくなつたから大変な苦勞を嘗めたわけ
です。

ある日の夕餉どき、例の如く一日の外廻り
から、疲れきつて帰宅すると、元気に迎えて
くれる筈の妻が、電燈も灯けず、室内でシク
シク泣噓つている。いつにないことなので驚
ろいて

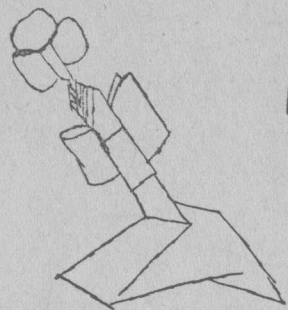
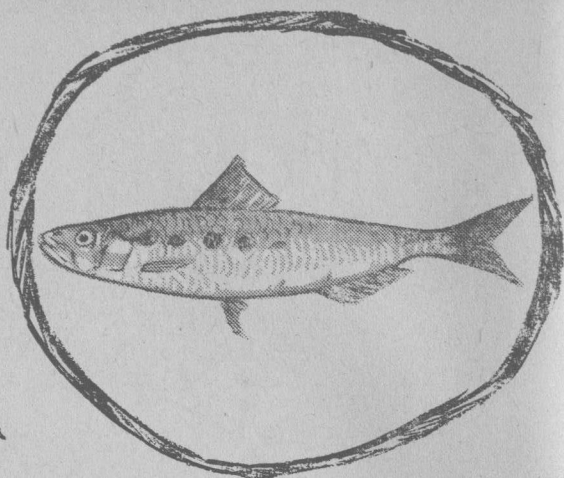
「いつたい、何うしたというのだ？」とわけ
を問ひ糺すと、ようやく涙を拭い、つぎのよ
うに訴えました。

貧弱ではあつたが、私どもの借家は、市の
住宅区域にあり、毎日のお総菜をととのえる
ためには、いやでもかなり離れた町中の、あ
いにくその辺ではたつた一軒の魚屋に通わね
ばならぬ。ところが収入がないどころか、少
しばかりの持金も目にみえて乏しくなる一方
ですから、女心の心細さで、いつも買う魚と
いえば、もつとも安い鰯一点張ということに
なる。それもせいぜい五銭か三銭という零細
な買物だから、決して良いお客とはいえな
かつたろうが、その魚屋の親父というのがよ
ほど因業な奴だつたらしく、早くから買ひに
来ている家内を後廻しにして、つぎつぎに後
から来る奥様だの女中さん達に愛嬌をふりま
き、見よがしに鯛、海老、比目魚など高価な
魚を売る、鰯オンリーにきまつている家内な
ど眼中になくてんで相手にしてくれない、そ
んな毎日が続いていたのだが、今日という今
日は、わずか十銭たらずの鰯を買うのに、意
地悪く一時間も、イヤ一時間半も待たされ余

りの口惜しさ情なきに遂々泣けてしまつたの
です。というわけだ。

ずつと後になつて、当時の憶い出談が出た
とき、家内が

「あの時分は、今日も鰯、明日も鰯と、明け
暮れ鰯ばかりしか買えず、随分苦しい思いを
いたしました。よく考えますと、そのお蔭
で、まことに有難い体験を得たと喜んでおり
ます」といつた。つまり、いくら安くても、
栄養価の高い鰯でも、毎日いただくのに、た
だ焼く、煮るといふだけでは、二、三日で見
るのも嫌になつてしまふ。贅沢な鯛のお刺味
といえども、朝、昼、晩と毎日続いては飽き
るにきまつている。ところが、おなじ鰯の調
理にしても、懸命に工夫研究をしてみると、
五ツ通りも、六通りも調理法があつて、結構
毎日飽きずに美味しくいただけることが解り
ました。それのみか、鰯料理に苦心をしたお
蔭で「料理」というものに非常な興味をもち
はじめ、なべての「料理」に通ずる呼吸とい
うか『コツ』というものを会得させて貰つた
ように思います、という次第である。この話
などは、いかにも尋常茶飯の、些細なこと
ようですが、私はこのことで、人生いかなる
面におきましても、創意工夫というものが、
いかに貴く、大切であるか、そして至難不可
能と見ゆることも、之を懸命に究明するとき
途は豁然と拓けるし、演繹すれば、人はいか
なる困難にめぐり会おうとも、決して恐れひ
るむべきではない、ということを知びとられ



るのではないかと思ふのであります。

あけて正月の五日、富国徴兵の福岡支部に赴き、小さくなつて保険料金を差出した。というのは十月の半から募集をはじめているのにタッタこれッばかりの成績で恥かしいという気持ちで一杯だつたからです。

支部長は、しばらく契約書類に目を通して見たが

「これは君大変なことだよ」

「あの優秀な第一生命の渡幸吉君が（当時、日本一の保険募集外交員として盛名を馳せていた）熊本だけには手を焼いているのに……熊本は全国で一番保険募集の困難なところになつてゐる。しかも、君はその難しい熊本で厄介なインテリの契約ばかりをとつてゐるではないか。誰も成功しなかつたところでこれは素晴らしい成績だ」と感心され、激励をうけたのには私の方が喫驚りしてしまつた。

こうなると、いよいよ勇気が出まして、急いで熊本に帰り、まだ松のとれぬ六日から廻りはじめ懸命に努力した。それからというものは月一万五千円以下ということはないほどの成績をあげました。いまは知らぬが、当時熊本というところは「乞食と保険勧誘員入るべからず」という立札があつちこつちに見受けられたぐらい保険募集という仕事の難しい土地柄だつたのだが。

こうして、私は全く見ず知らずの土地で、ある月は五万円以上もの契約をとり、会社

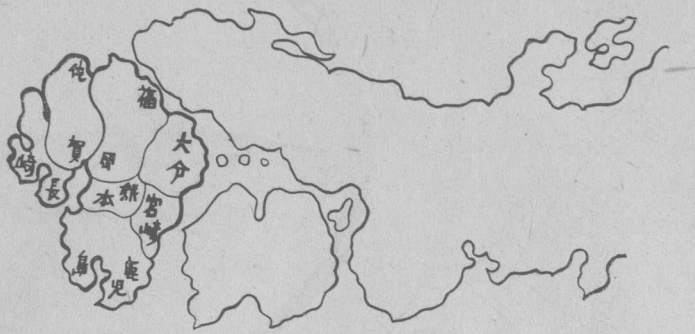
一の成績をあげ、記念の掛軸を貰つたこともあります。そのころ月に三万円の契約が出来れば月収五百円以上になり私の生活も豊かなものになりました。（坪八〇円も出せば檜作りの家作が建てられた時代です）ほんとうに人間の誠意と努力というものは大切なものであります。その結果が次第に各方面に現われはじめ、陸軍中将の銜方さんのように「宅は無人だけれども、外に孫たちが沢山いるから」といわれ、奥やん自身が私を連れてイチイチ廻つて下さる人までがでてきた。

勿論、その間、いろいろと苦勞も辛いこともありました。「五月蠅ッ」と呶鳴り、私が差出した名刺を眼の前で破り投げつけた人などにも会いましたが、もうその頃には可成りの修養も出来てい、そんなに腹もたちませんでした。

ある日のこと、福岡の支部から呼び出しの連絡があり、本社の伊豆専務が一介の募集員である私に至急会いたいとのことである。

いつたい何事だろうと早速出向くと、専務は

「君は、見ず知らずの土地で、よくこれだけの成績をあげてくれた。会社では大変な評判で君のことが話題にのぼつてゐる。調べたところ君の郷里は佐賀だね。ついでには、佐賀では大田君の第一徴兵（当時、富国徴兵に對抗していた競争会社）におかれて、わが社は一向にのびず困つてゐる。知らぬ土地で、しかも最も困難なところで好成绩をあげた君のこ

九州地方の
地図

とだ。郷里でならば更に大きな成果をあげ得ると思う。それで、今度は監督として五十円の固定給も出すことにするから佐賀行を承知してくれないか」という。私は佐賀と聞いて、思わず

「折角のお言葉ですが御免蒙ります。郷里の佐賀にまで行つて恥晒しをしたくありません」と

すると、専務は期待外れで気抜けしたように

「はあん？ 君はその程度の人物だったのかね」

「というと、それは何ういうことですか」

「イヤ、あの様に凶破抜けた成績をあげた君のことだから、さだめし、しつかりした、立派な信念を持つて、誇りをもつて保険の仕事をやつているものとばかり思つていたのに、恥をかきたくない、などという。フンあんたはその程度か」

正に言われる通りである。私は瞬間ハッと

して「そうだッ」と気を取り直し

「わかりました。やります。佐賀に行つて必ずやりとげます」と力強く返事をいたしました。こうした次第で、苦闘一年八ヶ月ののち熊本の方の事務引継を済ませ、佐賀に転任したのであります。（当時佐賀の富国徴兵代理店は商工会議所会頭で醸造業を営んでおられた後述の吉村吉郎氏が経営していた）

佐賀では、前に述べた、親身な田中の小父やん、身ぶるいするほど保険が嫌いであつた

小母さんまでも「熊本であれだけ成績をあげていたのだから、佐賀では一そう出来るように、私達も一生懸命に手伝わねば」とばかり皆さんして協力してくださる。熊本で理想募集をモットーとした貴重な体験を得ていたおかげで、佐賀ではまことに順調な成績をあげることが出来ました。といつても、五里位の道程のところを自転車で廻り、おむすびを頼ばつて頑張つたものであります。

そうしているうち、無理が祟つたのか、風邪をこぢらせて、十日以上も寝込んでしまつたことがありました。すると募集成績ががた、と落ちてしまつた。私は愕然とし、すつかり考えこんでしまつたのです。いつたい、日頃あれほど努力していても「あなたの会社の保険に入ります」といつて先様から申込んでくれる人は一人もいません。これは、少しも自分の努力が蓄積されぬ、ということではないか。このことに気がつきますと、一生やり通すときめていた保険募集の仕事に大きな疑問を抱くようになり、責任の重い自分に相応しい、なにか平生の努力が蓄積されるような仕事はないものか？ と考え出したのです。

丁度そのころのこと、佐賀市長から紹介状を貰つて、楊柳亭という、市一流の料理屋の主人に会いに行つたことがあります。

「あなたかくなりました」と挨拶をすると

「春じやもん（春だからナ）」と素つ気なくいう。まるでとりつくしまもない。余りのことに暫く茫然としたが、それでも、ひるまず

その頃の新聞



朝日新聞昭和二年元旦号



同 昭和三年元旦号

に

「お宅様などは、あつちこつちにお義理もありで、保険にも入つておいででしょうが……」と続けると、終りまではいわず

「そう思うならサッサと帰れ」ときた。

そこで私は又グツとつまり大変腹がたつたが、なにか主人の気魄といつたものにおされ、応答の言葉も出ぬままに

「ああそうですか」と思わず立上つてしまい、すぐそこ長い廊下を玄関の方に戻りました。するとその主人が御丁寧にも玄関まで見送つてきている。弱い女を喰い物にして成功していると思いつた無礼千万な奴、余程「この無礼者！」と呶鳴りつけてやろうかと思いましたが辛うじてこらえたものの、靴を履きながら不覚にも口惜し涙がポロリとこぼれたことでした。

「あの時、どうして主人に何とか云えなかつたのだろう？」 「あんな風にあしらわれて一言も応答出来なかつたのは？」 料亭の門を出て私は歩きながら考えました。そうだ、ながい病臥中に、あれこれ考えて、挙句、この仕事に疑惑を持つようになった。いままで、保険募集をおのれが天職と心得、信念を持っている間は少々のことに出会つてもビクともせず、また口惜しいと思つたこともなかつたのに、心が動揺していたばかりに、料理屋の主人輩に軽くあしらわれ簡単にオッポリ出されてしまつたのだ。とようやく悟ることが出来た。そして何ごとによらず信念をもつと

いうことが如何に大事であるか、ということがはつきりわかつたのです。

それからというものは、旧に倍する勇氣と信念に燃え奮闘しましたから、成績は面白いように昇り、世間の信用も得るようになってた。

さて、保険代理店の吉村さんは、同時に、理研感光紙の九州総代理店をも兼ねて経営していられた。というのが、当時の理化学研究所で、吉村氏の実妹である黒田ちか子女博の研究室と感光紙の桜井博士がたまたま隣あわせだつた関係からでした。

吉村商会での感光紙の焼付は、養子息子の勉さんの受持で、私は時々面白い仕事だなど興味をもつてみていたのです。

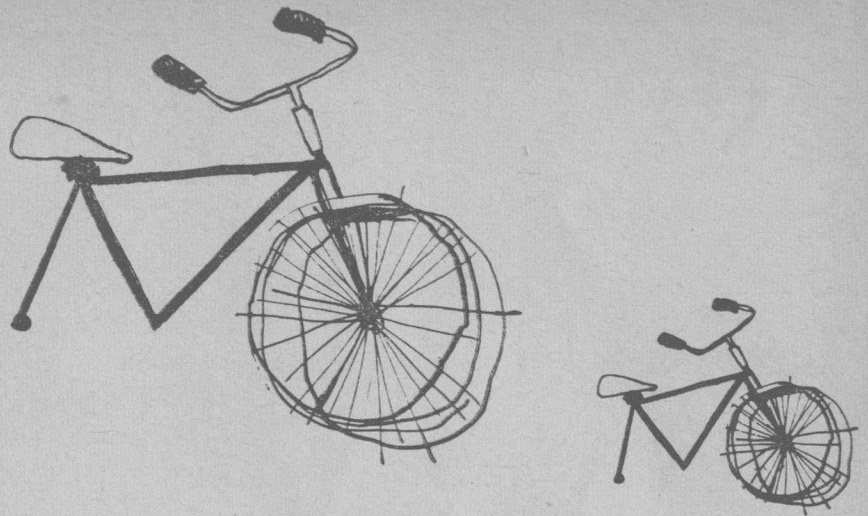
或る晩のこと、十時すぎに帰宅すると、吉村さんが私を待つていた。何しに見えたのだろうと思つていると

「市村さん、あなたは何時までも保険の募集をしてゆく積りですか？」

「ええ、やり通しますよ」

「実は、私がやつている理研感光紙の仕事だが、商売を外交員を備つて、させているが薩張成績があがらず、まことに困つてるところだ。あんたならば、必度出来ると思うから、感光紙販売の外交をやつてお下さらんか」

保険勧誘の仕事に疑問をもち、気が動揺していた折も折とて、吉村さんからの、この依頼話は実に嬉しかった。 あな



たも御承知の通り、自分は多くの扶養家族をかかえていますから……」

「よく知っている、利益折半ではどうかしら。」

「と、いいますと?」

「利益のうちから、諸雑費を差しひいた残を半々にするわけかただ」

「宜しいようですね。よく考えて御返事いたしましょう」

その晩はそれで別れたが、私は「この仕事ならば、仮令、自分が病気をして、すこしばかり寝込んでも、自分で開拓したお得意は、必要が生ずれば、向うからドンドン注文も来るはずだ、自分の努力は皆自分のものとして蓄積されてゆく、なかなか良い仕事だ」など思いました。

翌日、勉氏に会い

「昨夜、養父さんが見えて……云々……」と話し、引受けた方がよいか何うかを相談すると、言下に

「それは止めなさい」という。

「なぜですか? あなたが焼付の仕事をやつていられるからですか?」

「いや、いや、そんなことではない。あなたが苦勞してドンドン成績をあげても、おやじは、あんな風だから、あれも経費、これも経費と利益から差引いて、うまい汁を吸われるのが関の山ですよ。あんたは、おそろしく潔癖家だから折角得意を開拓して成績をあげても、挙句の果は喧嘩別れということになるに

ちがいない。自分も養子の身だが、おやじの吝嗇にはどうにも我慢がならず、飛び出そうと思つているところだ、悪いことは云わぬからやめた方がいい」

云われてみれば、なる程そうだ、私も、すでに一年以上粉骨砕心して働らき相当な成績をあげていたので、吉村氏の収入は、保険の代理店だけでもいまは大変なものである、それなのに、かつて一杯のお茶を出して私を糶らつたことのないようなお人だ。良い仕事だ、とは思つたが、結局お断わりしました。

それから少し経つた晩に、こんどは勉君がひよつくり私を訪ねて来た。

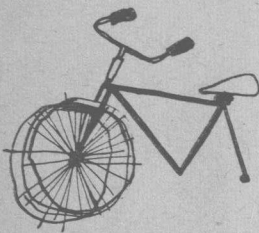
「市村さん、あの話は有望になつて来ましたよ」

「どうしてですか?」

「先日、おやじが、あんたに相談したのは理研の方から、余り成績があらぬので解約する、という最後の通牒がきたためらしいのです。今後は、どうやら福岡の平助筆の本舗とやらに、九州総代理店をやらせると云つてきているので、おやじすつかり周章しているらしい。成績をあげれば、まことに面白い仕事だから、あんた、この際思いきつて権利一切買上げてしまいなさい」私はほんとうにオヤ、オヤと思つた。

「と言つても、金がないのだが、どのくらいで譲ると云われるでしょうか?」

「慾ばりだから、高いことだろうが、愚図々々していると、理研から解約されて、そ



れこそ一文にもならぬ、という瀬戸際なのだから、うんと押せ、押せ……」という。交渉相手の養子息子さんが、すっかり私の味方になつてくれたのだから面白い。

翌朝、まだ吉村氏が寝ているうちに出向いて

「先日は利益折半というお話だったのでお断わりしましたが、権利を全部私に譲つて下さい」と申し出ました。吉村氏も前述の事情だつたので、譲ろうということになつたが、その権利金なるものが想像通り仲々高い。

はじめは一万円を主張してゆずれられなかつたが、だんだん交渉して五千円、それでも自分には金がないからと、とうとうギリギリ結着のところ二千円というところで話がついた。実際、当時、例によつて、経済的な觀念が全くない、といつていいほどの父親が、私に一言の相談もせず、弟の嫁を決めてしまい、婚礼の費用があるからといつては、三百円、五百円と、なけなしの貯金をもつていつている頃である。二千円を整えるためには大変な苦勞をしましたが、金策にあつちこつちとかけずり廻つてゐる途中で、フト、吉村氏は私に権利を譲ると言つてゐるが、肝心の、理研の方が、一介の保険外交員にすぎぬ自分を代理店として認めてくれるであらうかと？と気がついた。その旨吉村氏に話すと

「もつともだ。自分はよいが、理研が、あんたを認めるかどうか……」とすこぶるたよりない。そこで、私は当時往復旅費の五十円を

工面して上京したのです。

早速、理研に行つて稲垣支配人（故大河内先生の異母弟にあたられる人）に面会し、意向を伝えると果して

「駄目、駄目。きのうまで保険の募集をやつていたものを、天下の理研が相手にするとも思つてゐるのかい」と軽く断わられてしまつた。考へてみると支配人の云う通りだ。危惧は現実となつて私の前に立ちふさがつたのである。私は全くがっかりしたが、

「このまま、吉村商会の名前で、三年間だけやらせて頂けないでしょうか。必死になつて働き、必ず成績をあげて御覧にいます。そして成績がよければ、その成績を認めて、ひき続きやらせて下さい」と必死に頼みいりました。支配人は

「だいたい君は感光紙だけで、やつてゆけると思つてゐるのか？」

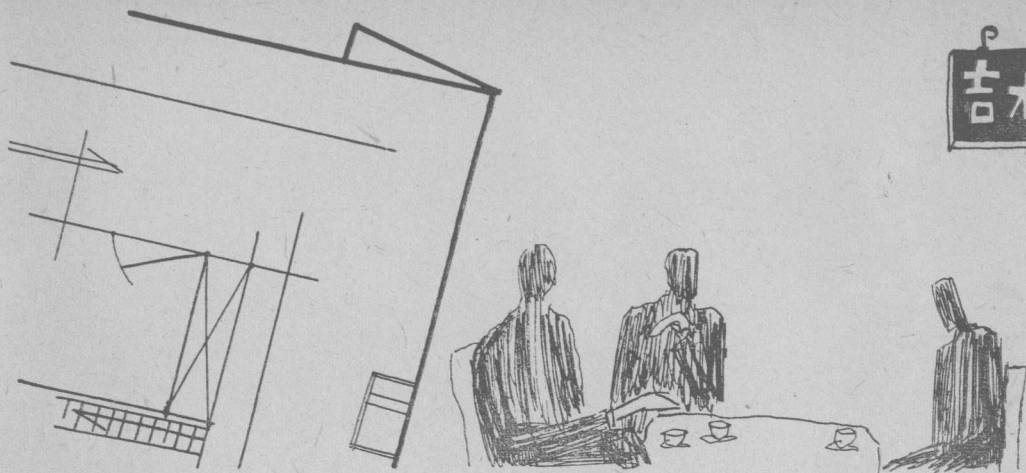
「支配人、それはどういう意味ですか？」

「感光紙は君、利益も少ないし、値段も高いのだ。それに、よい点もあるが、青写真に較べると欠点も多い、桜井商店でも星名刺や青写真をやつており、吉村氏も本職の醸造業の片手間に理研の陽画感光紙をやつてゐる状態なんだ。だから君なんか、これだけでやつてゆこうというのが土台無理な話だ」

私は、さきほどから支配人の、余りにも傲慢で、人を小馬鹿にした態度にムカムカしていたので、ついに

「では、いつたい理研のカタログにはいい加

吉村商会



滅のことを書いていますのですか？」とつめ寄った。

「カタログに、いいことを書くのは当り前じやないか。何を生意気なことばかりいうのだ」

支配人は、いつそう気色ばむでき、双方興奮してどうも雲行が物騒になりそうになつた。

この時まで、黙つて、二人の間答をかたわらで聞いていた感光紙課長の常谷氏が

「支配人、私はどうもこの人なら、やりとげそうに思います。感光紙課長として、私はこの人と少し話をしてみたいと思いますから、おひきとり下さい。私に考えがございませう」といふ。支配人が不承不承立ち去つてから常谷氏と二人で話をしました。

「どうもあんたは非常に生一本なところがむしろつよすぎる。が「熱」がある。どういふところで感光紙をやる気になりました？」

「実は二、三年来、保険募集をやつてきましたが、最初、全く見ず知らずの、しかも日本一困難な熊本で理想募集を標榜し、ついに目的を達成して自信を得ました。私が考えますに、なるほど理研の感光紙には欠点もあるがカタログにも掲げられているように数多くの特長があります。この商品ならば絶対に成績をあげ得る自信があるのです」

「イヤ私もあなたに大に期待する、が、いま直ちに理研とあなたとの契約は難しいから「吉村商会」の名前をお借りなさい。こつち

の方は私が責任をもつて、大河内先生や稲垣支配人を説伏する。吉村さんが名前をかして下さるなら三年の契約を結びましょう」

こうして常谷氏から大変元氣をつけられ、急ぎ帰つて、このことを吉村氏に交渉すると

「とんでもない。理研が認めないあんたがもし損でもしたら、ことごとくわしが弁償せねばならん、とんでもないことだ」

「吉村さん、この話は解約されてしまつたら一銭にもならぬことになるでしょう。御心配ならば、限度を決めて、二千元以上欠損をしたら、いさぎよく止めますから……」

「そんなことを言つたつて、途中でズルズルとどんな風になつてゆくか判らん……」

ここで私は膝を正し

「吉村さん、あなたは、私とおつきあいしてもう二年近くになります。その間、私がどんな男であるか、あなたはよくおわかりのはずです。男として、一旦お約束をした以上は、決して御迷惑はかけませぬ」

やつとのこと吉村氏を説得し、吉村商会の名前をかりることに成功しましたが、あくまで要心ぶかい吉村氏は二名の保証人を立てよとのことである。それで早速、一人は田中の小父にお願いし、もう一人は野口という叔父に頼むことにしました。田中の小父はすぐに承知してくれたが、野口の叔父からはすげなく断わられてしまつた。叔父がいうのには「昭和二年の恐慌このかた、何んな事業でも仲々思うようにはゆかぬというのに、サラリ

「マンや保険の勧誘をやつていた者が、はじめての感光紙商売なんかやつても失敗するに決つてゐるではないか。第一、六十余年の、わしの人生経験のあいだに、青写真とかいうものを見たことは、いつだつたかの村のお宮が建つというときに、ただの一回きりしか見たことがない。そういうものをやつて、たちゆくはずがない」

「叔父さん、長崎の造船所などでは感光紙を一日に何千枚も使うのですよ」

「ほほう……しかし儲かるのかい？」

「いまやつてゐる保険の仕事よりは、ずつと良いでしょう」

この叔父以外にはさしあたり保証人になつてくれる、これという人もいないので、この様な話を、くり返し根気よくつづけて頼みましたが、金持ではあるが大変な頑固親爺で、なかなかオイソレと印を押してはくれない。

ある日のこと、叔父が用件で、長崎に出かける、ということを知つた私は車中で叔父をどうしても口説き落し、長崎に着くまでに印を押させようと決心をしました。長崎までの切符を買い、汽車に乗りこんで攻め落そうというわけです。

「ねえ叔父さん、この事業に、疑念があるのでしたら何でも聞いて下さい。いつも叔父さんは忙がしい忙がしいと言つて話を聞いてくださらぬので、今日は長崎に着くまでの間に必ず御納得のゆくように、よく説明いたします」これには流石の叔父も根負けし、長崎の

二つ三つ手前あたりで

「よしよし、保証人の印は押してやるから今日はお前、汽車を降りて帰つてくれ」

「いや、ここで今すぐ押してください。明日になつたら、またどうお氣が変るかも知れませんが」

「肉、契約書類をとり出した。これには叔父もすくなくからず驚いていましたが、とにかく保証人も吉村氏の要求通り二名揃いましたので契約が出来ました。本来ならば、はじめから「市村商会」ではじめたはずですが、以上のような経緯で「吉村商会」でスタートしたわけです。

さて、どうせ仕事をやるからには九州の中心である福岡でやろうと決めました。このとき資金は一切合切で二百円余で、家賃もできるだけ安い、筋向いが質屋という、住宅街の裏通りで三十五円というのを借り受け「理研感光紙九州総代理店吉村商会」という看板を掲げたのであります。私は自ら、外交、配達そして荷造りを担当し、家内は会計兼焼付係そして女中といつた有様で商売をはじめた。

開店の当日、日本建鉄の木村さんが見えて焼付の初註文をくださったときの感激は、いまもつて忘れ得ません。

ついでに、当時の想い出話をいたしました。開店と共にスツカリ資金をハタイてしまひ、この商売にどうしても必要な電話をかうことが出来ませんでした。いたし方なく、その頃保証金をとつて電話を貸す貸電話屋があ



りましたので、私は毎日この電話屋さんにご参した。保証金なしで、たしか月二円だったかの電話を、どうしてもかりようという、まことに無理な交渉を粘りに粘つて続けたのです。しまいには、電話屋の御主人も、私の底知れぬ根気強さに音をあげ

「あなたの熱心なのはホトホト感心しましたよ。いかにも保証金なしで貸しましょう。その代り文句を言わないでください。実は四四四四という、四（死）が四つ続く電話が、いまだに買手も、かり手もないのである。それを貸しましょう」

「いや、これは四四四四で、大変縁起がよい是非お願いいたします」と大喜びで手続を頼んで帰りました。ところが四日待ち、五日待ち、一週間経つても、電話の取付はおろか、電話屋から何の音沙汰もない。待ちきれずに電話屋に行き詰問すると

「イヤすみません、すみません。実はあなたと約束したすぐ後に、お寺の坊さんが見えましてね、四四四四なら、人が死死死死で、お寺にとつて商売繁昌のよい番号じやと申されすぐ買いとつて行かれました」

楽しみにしていた電話取付がオヂヤンとなつたかと、がっかりしていると主人は

「あなたはどうも成功しそうな仁だ。なるべくその近くの番号のものを探してあげます」「必ず成功してみせますよ。電話の件はくれぐれもよろしくたのみます」

こうして間もなく、四四〇四、四四〇四、四が

一つ足りない電話があつたから、といつて店に電話を取付けて貰いました。

この記念すべき四四〇四番が、戦災で焼けるまで、ずうつと理研光学工業福岡支店の電話番号でした。古い方は御記憶のことと思います。

さて、以上の話を通じて、みなさんに汲みとつて貰い度いと思うのは、人間のまごころと努力と熱というものは、必ず如何なる人も動かし、悪条件を克服して立派に実るといふこと、又いかなる場合でも人間は正しくなればならぬ、ということにつきるのです。

目先の要領だけよく、一時は、いかにもうまくいつているように見えても、不正な行為は何時かは暴露する、横道ばかりを歩いておりますと、いつかそれが習となり、人生の落伍者になつてしまう。

どうか、春秋に富む諸君は、あくまでも正しく、真心をもつて、弛まぬ努力と熱とをもつて、つき進んで行つて下さい。

(完)