

SAMPLE

わたるはる!

SAMPLE

SAMPLE

仕事に賭ける一途な心で、デツカイ運を掴む

「まいど おおきにー！」

この言葉、商いのまち大阪の、昔ながらの気質が残る商売人が客の前に、小さく腰を折りながら口にするあいさつである。

馴染みの客だけではない。お初の客に対しても、八百屋の大將などは店先で顔を合わすと「まいど」、

ニンジン一本でも買ってもらうと、古新聞の包装紙でくるくる巻いて手渡し「へ

イ40円」

10円玉4つを受け取りながら

「まいど おおきに」

である。今は、滅多に耳にすることがなくなつたけれど、「こんにちは いらつ
しゃい」、「買い上げありがとう、またよろしく」くらいのものだ。

が、古い時代になるとそうではなかった。特にのれんを掲げる老舗などは、使
用人に、この言葉を巧みに使い分けて客を気持ちよく迎え、また気分よく送り出
す才覚がなければ、いくら長い修行を積んでいても店先を任せなかつたという。

この本の主人公である山本猛夫やまもとたけおこと《猛もうやん》が大阪・立売堀いたちぼりの機械工具卸商
に丁稚奉公した1935（昭和10）年頃は、まだ「まいど おおきに」は重い言
葉で、修行のイの一番に叩き込まれるあいさつだった。来る日も来る日も、大声
を挙げて唱和させられたんだとか。

上手うまければ、一歩でも半歩でも客に近づく仕事を与えられる。見習いの丁稚に

は《一人前》になることがまずは最大の目標であり、少しでも客に近づくことは「運」を掴むに等しかった。

猛やんは、その能力に長けていたんだろう。それに、人一倍努力をした。当時、誰もが三年、四年かかるとされた《おおきに》の所作をすぐに覚え、見習いを二年で《卒業》し外交（営業）に出ている。後の事業家としての成功は、ここに一つの分かれ目があったと、猛やんを知る友人が語ってくれたことがあった。

丁稚仲間の誰よりも早く運（チャンス）を掴んだのである。猛やん本人も、そのことは否定しなかった。いや、運には独特のこだわりがあった。後述するが、何より出兵した沖縄の玉砕戦で奇跡的に生き残ったのが猛やんだった。

それに、運に関しては事業家特有の、という側面もあった。なにせ世の事業家、経営者は理詰めの合理主義者が多いにもかかわらず、運へのこだわりがあきれるほど強い。事業的に大きくなればなるほどその傾向が一層強くなる。

半世紀を超える編集者としての取材でお会いした経営トップは数千人に上るけれどおしなべて、運や縁起に無関心だった人はあまり記憶にない。

何より、同じ丁稚から一步を踏み出したのが、猛やんより30年近く早く、苦勞の末、世界企業を育て上げた大事業家、松下幸之助が運へのこだわりが強い人だった。

経営を後の人たちに託し、一線を退いても《我が子（会社）》が気になって仕方がなかったのだろう。経営者候補の名簿を手にとると、夜半に電話し、色々仕事の話をした後で「君は運が良い方か悪い方か」と訊ね、「そうか」と一言言って電話を切ったと言う。

「悪い」と答えた候補の昇進にためらったのである。松下幸之助は、人それぞれが持ち合わせた小さな運を問題にするような人ではなかったが、大松下の経営を担う人物は、取引先や家電を愛用する一般の人たち、製品製造の協力企業、それに社員、家族を併せると一つの事業で何十万、何百万、もしかすると何千万人

の人生を左右することになりかねない。その人物が自ら「運が良くない」と認めることは本人の能力に関係なく気がかりだったのである。

あれだけの人だから、見る目も鋭く的確、良しと判断すれば驚く決断を瞬時に行う。

猛やんが育て上げた生産財と消費財の専門商社 山善が大阪証券取引所（大証）第二部に上場したのが1962（昭和37）年10月。発端はその数年前の話である。

山本が関西の財界人の中で一番に尊敬していたのが、若かりし頃、同じ丁稚で苦労を重ね成功を遂げた松下幸之助だった。一度は会って話してみたい、話を聞いてみたいと思っていたが、当時、山善機械器具は松下電器産業と取引がなく、面会したくて二度、三度と申し出るがかなわない。面会がかなうとすればナショナル製品を扱う代理店になることと人を通じて助言され、早速、大手代理店に頼み込んで傘下の代理店に加えてもらいナショナルブランドのモーターを扱うこと

になった。

ここは山本のこと、やるからには恥ずかしいことはできないと販売に力を入れ、短時日に驚くほどの売り上げ記録を達成した。そのがんばりぶりが松下幸之助の耳に届き、何度か松下の本社や代理店会の席で面会が実現した後、松下幸之助自身が山善を訪ねることになった。山善は急成長会社としても、巷間、こうかん話題になり始めた頃だった。

山本は丁重にお迎えし、《経営の神様》のご高説を夢見る面持ちで拝聴した後、会社の箔をつけるため、断られて元々とはかり「山善は近い将来、東証・大証の第一上市場を目指します。松下さんに、わずかでも株を持っていただけませんか」と話したところ、松下幸之助は指一本を立てて「これくらいは持ちましよう」と返事が返ってきた。

当時、山本は言うに及ばず、陪席した松下電器産業と山善の社員誰もが、指一本をせいぜい1万株か多くて10万株と判断したのだが、結果はケタが違う

100万株を引き受けてくれたのだった。

山本を、うわさに違わぬ商売熱心で見込みある人物、仕事も運も全力でつかみ、将来に活かせる人物、この人物の手腕と運を信頼して株を買ったということだ。

これら松下幸之助と松下電器産業にかかわる話は、山本から後日、自慢話として詳しく聞かされた。得意になって少し誇張がはいっていたかもしれないが、山の旧本社ビル屋上にデカデカとナシヨナルの広告塔が輝き続けていたことでも、信頼は厚く、山本が語った話の大筋は間違いないと思われる。

ことほど左様に事業家や経営者はつかみ取る運にこだわった。猛やんも一見、大胆で何も恐れず、やりたいことを強引に推し進める経営者に見えて、一面デリケートな神経を持ち合わせ、運にもこだわり続けていたのである。