木と共に生きて

細田安治

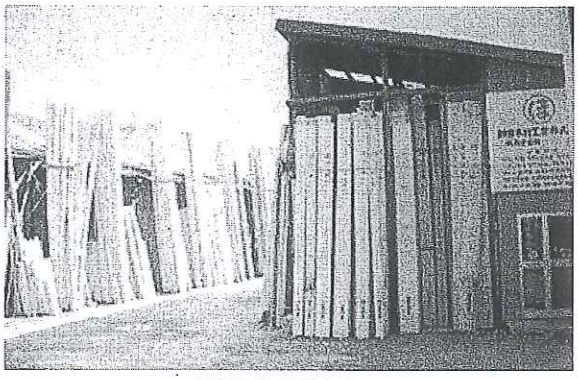
■■21■■

新東京への売り込み強化

この時期、相互と日榮の流通再編が急ピッチで進んだ。旧東南市場（相互市場）成子坂売り場の閉鎖と城南市場閉鎖が重なり、販売拠点がなくなると危惧したが、ここは新東京へ入る絶好のチャンスと前向きに考えた。成子坂中野センターを新東京中野へ、城南市場は新東京蒲田への入居をターゲットに2カ所同時加入を「なせば成る」精神であらゆる人脈を頼り攻勢をかけた。

蒲田市場へは大森支部長であり得意先でもある勝又木材の勝又東三氏に懇願した。勝又氏は本部への推薦を快く引き受けてくださった。勝又氏の助言で、先ず新東京の大森支部へ準組合員として加入し、次に正組合員になり問屋業の資格を得た。

通称、鬼足袋通り（今は医大通り）に面した新東京蒲田市場へは1982年（昭和57年）1月、6尺林場2林をやっとの思いで貸してもらった。お客さんは同じである。問屋組合長も同じく大勝商店の芹沢専務なのでやりやすいが、6尺2林場ではどうしようもない。



城南木材市場センター

新木場移転後の流通再編 ▽2

どこかを借りようかと土地を探し回った結果、第2京浜から一本入った池上本門寺梅園前の矢野製材所有の2階にアパートが載った倉庫を借り、9月にオープンした。

所長は引き続き白田彦夫、後藤藤雄の代わりに高瀬幸夫、留守番女性は竹埜伸子女史を近所から雇用し体制を整えた。この移転と人事が成功し白田、高瀬、竹埜の3人の活躍で、城南市場のお客様からそのまま御曹司を頂き信頼を得た。新東京の手数料に家賃が重複し負担が増えたが、全社挙げての応援と所員の活躍で負担をはねのけた。

◇**ここでの教訓**　人事とお客様の信頼が一番。

新東京中野へ

これで城南問題は一件落着したが、次の中野市場は一筋縄ではいかなかった。買い方の応援者は正人木材さんだ。自宅は高田馬場だが、平塚に売り場を持ち、建具材を手広く商う小売りの大手だ。

中野市場入居について、副理事長のF氏（目黒F木材社長）が窓口責任者だ。池袋の組合へ攻勢をかける一方、正人社長経由で問屋の田代オーナーに働きかけを懇請した。問屋組合長の東伸さんにも応援を懇請した。豊明商会佐藤社長、新聞社にもお願いした。このように考えられる限りの人脈を駆使し攻勢を続けた。

秋口になって、やっと新東京F副理事長より呼び出しがあった。池袋本部へ駆けつけると、F副理事長、S専務が条件を出してきた。月間売り上げ3000万円、手数料3%、プラス家賃。

とても呑めるような条件ではない。これは私を諦めさせる口実、断わらせるための条件だと思ったが、こんなことでくじけてたまるかとばかり、「はい、この条件で受けます」と即答した。お二人は吃驚したような顔で、本当に良いのかとなお念を押してきた。「男に二言なし。受けます」と言い切り入居が決まった。

◇**ここでの教訓**　「何事もなせば成る」悪条件などは物の数ではない。むしろ、「大きな目標を教えられた」と有難く思い達成に全力を尽くすことだ。悪条件は自分を向上させる鑑。

初番一番浜を貰った

中野市場の割り当て浜は、一番の鈴友浜の前に割り込んだ。鈴友社長は鈴幸の一番番頭、鈴幸市売撤退のあとを受けて引き継いだ商売人だ。以前、カポール4寸の3分3厘の羽目板、アピトンの縁甲板などで取引があり顔なじみであった。

当初は一番浜を譲ることに不満そうであったが、それでも気持ちを変えて快く味方になってくれた。

鈴友社長には大変お世話になった。

3000万円のノルマをこなし、3%の手数料と家賃を払い1年間頑張った。入居した初年度の新年会で最高売り上げの問屋に優良問屋表彰があった。このとき私は来年一番になるぞと心に決め、翌年の総会には最高売り上げで優良問屋として表彰された。

そして1年経過し、いくらなんでもこの条件は厳しすぎると本部に抗議した。「1年間やりました。ノルマは出来ました。組合との約束は十二分に果たし貢献度は200%です。ノルマを外し手数料も他の問屋並みにお願いします」と、強硬にF副理事長とS専務にかけ合いやっと許可を頂き、ノルマを外し手数料を下げてもらった。F、S両氏に深く感謝申し上げます。

この交渉成功を境に、74年（同49年）以来、販売力強化のため全力で走りまわった私の役目は終わった。20年来苦しんできた胃潰瘍が悪化した。代々木八幡の井上病院へ緊急入院した。

相互筑波市場

前後するが80年（同55年）8月、相互市場が次の大型販売拠点として筑波へ進出した。

今度の入居も大変だったが、吹上の実績を買われスムーズに事は運んだ。

ラワン屋はE木材、S木材が相手、S木材のI社長は茨城県、この近辺の出身で土地勘もあり、社員も地元から採用している。得意先のHは、土浦を本居地に谷田部、友部ほか数カ所に拠点を持つ大型小売店だ。このHにS木材は深く食い込んでいた。

製材工場閉鎖、吹上、筑波、八千代撤退

この年から、第2次石油ショックの影響で新設住宅着工数は、78年（同53年）の149万戸から81年（同56年）の115万戸へ激減した。バブル前の大幅な落ち込みである。細田はこのとき、急遽攻めから一転守りに入り、一時撤退し陣容の立て直しをしなければならぬとして、一挙に戦線の縮小を進めた。

創業以来の細田の大元である製材工場を閉鎖した。千石の遊休地を紙問屋I商事に売却した。家内のお付き合いのあった東洋信託銀行銀座支店の仲介であった。

◇**ここでの教訓**　「人は当てにできない、自分から動くべし」。

そして、木材センターの吹上、筑波、八千代の3センターから撤退した。山のような御恩を頂き、お世話になった西村定治オーナーに合わせる顔がない。

しかしこと一番とオーナーの目をそらさず真っ直ぐに見て、撤退の意思を申し出ると、オーナーも私の目を確り見つめ、嫌味一つ言わず「分かりました。次の機会にはまたお願いします」と言われた。流石に名経営者である。このときのオーナーのお顔をはっきり記憶している。八千代センターの布川オーナーは、センターの維持費は負担せよと言われた。

この製材工場の閉鎖は、新木場移転後3番目だ。もう1年待てば、国から廃業補助金が出る時期にあったが今が一番と決断した。

◇**ここでの教訓**　「撤退はスピード。小田原評定真っ平御免、補助金など当てにせず、自らの決断で実行せよ」。

＝次回は28日付＝

（細田木材工業㈱会長）