

産業人 烈伝

20代の頃、「これは将来すごいことになるぞ」と直観して入った電子部品の世界。日本の商社も米国製の半導体をもてはやしていた頃から、この業界の将来性や面白さを身をもって感じ続けてきた。現在でも「今からが面白い」と感じるステージに入っている。今ではこんな会社はもう作れないとさえ思う、黎明期からの経験談を話したい。

「今からが面白い、電子部品」

明光電子・十川正明社長 ⑤

をどう描くのかもおぼつかなかったのを思い出す。酒を飲み歩いていたせいか、「こいつは営業にほしい」と役員の一人が目をかけてくれ、初任地の姫路で建機を売り歩いた。

新入社員なのにいきなり姫路営業所長。よほど将来を囑望されていたからというわけではなく、全く結果を出せない営業所だったので、駄目でもともと。失敗しても痛手のない新入社員に任せようということだったらしい。とにかくこれまで接触のあった顧客を訪ねていたら、営業所の半年のノルマだった2台をその年の9月と10月に売ってしまった。日本経済自体が成長期だったのであちこちで工事をしていった。当然そこで必要とされる建機も売れたのだ。

私の社会人としての第一歩は、建設機械の営業から始まった。「大学の工学部機械工学科を出たから」と言えば皆すんなり納得するのだろうか。しかし、実際の大学生活は合気道と友人たちとの遊びに満ちた日々だった。勉強はそもそもする気さえ起きなかったので、正直言って図面

でも、幸運に恵まれたのはここまで。石油ショックが起きてからは、販売先の不渡りばかり。土建業の世界は、なまやさしいものではない。技術の人間と現場に行き、夜中に建機を力ずくで取り返したこともある。そのうち自分の会社も厳しくなってきた。もう売れるどころじゃない。3年ほどで退社した。

「面白そうな業界はないかなあ」と探していたところに「電子」が目にとまった。マイクロナンピューターが日本に入ってきたころ。電子部品はこれからの産業だ。「これはすごいことになるぞ」。身震いしながら、販売代理店で約3年経験を積み、最後にいた福岡で独立した。31歳だった。



結婚式には大学の友人が駆けつけてくれた(右から3人目が本人)

(横浜市港北区新横浜3の18の9)

(全3回)