

八代商会 創業記



若くして事業を興した未熟である私でしたが、信頼してくれたユーザーの皆様、仕入先の皆様、社員、友人達、そして支えてくれた家族、八代に関わった全ての方に感謝いたします。

思えば八代商会の歴史は、わたしの歴史でもあり、喜びも悲しみも全てこの会社の中に凝縮されており、人生の大半は会社との関わりの中で生まれ、育ち、あるものは消えて行きました。

決して成功したものばかりではなく、時には失敗の連続やバブル崩壊期の立て直しなど、苦しいことも多々ありました。

そんな八代商会の創業時代を私の回顧録として少しお話ししたいと思います。



株式会社 八代商会
会長 松井 男



起業の時 1955（昭和30）年

「平塚に工具屋ができねえかなあ、今小田原や藤沢から買っているけど、品物が届くのに一週間から十日もかかってしまうよ」「そうだ、不便だなあ、平塚にだっけかなりの工場があるだろうから商売になるだろうになあ」。

兄の工場で事務を手伝っていた時、事務所で同業者たちが情報交換をしていた会話が全ての始まりだった。

大学卒業後、就職先である自動車会社 K 社のごたごたで、一方的に入社を延期されてしまった頃だった。高校、大学の友人達はそれなりに就職して頑張っていた。自分だけが置いてきぼりにされたような、また、社会から疎外された焦燥感で悶々とした日々を過ごしていた。

『平塚に工具屋』という言葉が耳に残り、胸に熱いものが込み上げてきた。それから、一週間位毎晩毎晩考えた。そして“よし、工具屋をやろう”と決心した。

自分自身の力で一からスタートして試したかった。金もなく、力も無く、社会的経験もない私だが、唯、「自立したい」という願望だけでどこまで出来るか、自分自身に挑戦して試したかったのである。

しかし、どんな形態で、具体的に何をどうするかは分からないが、やっていくうちに勉強していけばいい、とにかく工具屋をやろうと決心した。幸いなことに、工具のことは高校時代（平高機械科）での授業と兄の工場での経験もあり、多少の事は知っていたので入りやすいと思ったのである。

とにかく、何をやるにも金がなくては動かない。まず第一に軍資金を集めることにした。考えた末、大学の一年先輩 T さんが平塚の中部相互銀行に入っていたので、先輩を通じて、支店長を紹介してもらい、新規事業での融資相談を申し込んだ。四十半ばの品のある支店長で、私の話を良く聞いてくれた。そして、新規取引なので通常はお貸しできないのだが、T さんの顔を立てて、担保があれば貸してくれると言われた。

兄の工場はすでに銀行担保に入っていたが、幸い自宅は父親名義で担保は付いていなかった。私は、父に銀行から資金を借りるために、家を担保に入れさせてほしいと頼んだ。父はもともと、私の独立に消極的であったので、なかなか承知してくれなかったが、一生に一度の頼みとして聞いてもらい、何とか了解を取りつけた。

さっそく、権利書を銀行に持ち込み、やっとの思いで『金 20 万円』を借りる事ができた。当時、大学出の初任給が 8 千円～1 万円の時代、現在の価格にすると 500 万円ぐらいの額だと思う。

素直に嬉しかった。担保を出したとはいえ、若い私を信用してくれた支店長、心配してくれた父、母のためにも頑張っていこうと決意した。

銀行から借りたお金をトラの子のように、大事に大事に使うことにした。当面、店を持たず体を使って働こうと考えた。

11 月の約 1 ヶ月間は、東京に出て、工具の仕入れ先を調べて歩いた。客先へも挨拶をして回り、実際にスタートできたのは 12 月 4 日、有限会社松井製作所工具部八代商会という看板で始めた。2 つの会社名を合わせた変則的な名前だが、新しい会社登記をすると予想以上に金がかかったので、会社経理に詳しい友人に相談すると、「兄さんの会社の事業部としてやれば、定款変更だけで幾らもかからないよ」と教わった。1 円の出費も抑えたかったので、名目上、兄の会社の事業部として登録してもらい、決算の時だけ一緒に組込んでもらうことにした。

創業時代

この時代、便利屋という商売があった。お客さん回りをして注文を聞き、品物を届けて口銭くちせんを貰う商売である。東京～平塚間の電話は、交換に申し込んでから3、4時間しないと通じない。また、東海道線も1時間に1本程度で、平塚～東京を2時間くらい要する時代だったので、その不便さを利用して必要なものを買集めてくる商売が成立したのである。

私は、工具類を主とした便利屋に徹することにした。必要なものを届けるので、在庫を持たずリスクもないと判断した。始めは儲けなくともいい、損さえしなければいいんだという思いであった。

朝7時に起きて、食事を済ませ、身支度をしてすぐに市内の工場に自転車で注文取りに回った。幸い、兄の友人達（同業者）が応援してくれ、市内を一回りすると必ず何かの注文を貰うことができた。

工具の名称や用途の分からない物は、その都度教えてもらい、時には時間を惜しまず、丁寧に説明してくれた。人情の厚い思いを感じ、また工具の領域の深さに驚きや、難しさをも知ることとなった。

儲けよりも注文を多く貰うことに心掛け、午後2時まで御用聞き、3時からリュックを背負って東京に買い付けに行った。

かねてより、調べていた神田周辺にある工具の卸店を回って、受注した品物を買集めて帰ってくるのが日課になり、家に帰り着くのが夜の11時か12時になる。両手と背中のリュックいっぱいになった商品は、鉄物が多く見た目より重い物ばかりだった。

翌年の春、半年を過ぎる頃には少しづつ要領を覚えてきたが、勝手に読みして違った商品を持ち帰り、お客さんから叱られることもしばしばであった。また、受注した商品が見つからずに、お客さんの要望に応えられないこともあった。



だんだんとお客さんの心理も分かってきた。いい品を安く、しかも早く手に入れることができれば、必ずお客さんは喜んでくれると確信した。

行く先々で調べたことを手帳に書き込み、新しい工具の情報など、卸店の店主から聞いたりもした。注文取り、仕入れ、配達、集金、経理等すべて一人で行い、休みなく無我夢中で働き一年が過ぎていった。

便利屋の商売は原則、売りも買いも現金払いが決まりであったが、慣れるに従ってお客さんから「掛け払い」にしてくれ、「一ヶ月精算にしてくれ」との要望がでてきた。買う方も仕入れ先に頼んで月末払いを増やしていき、資金繰りのバランスを取るよう心掛けた。

店舗を構える 1957（昭和32）年

はじめのうち反対していた父であったが、私が仕事に真剣に取り組み、毎日休みなく働いている姿をみて、段々と協力的になってきた。

2年目のある日、父から「市内の八間道路筋に売り地が出ているから見てみないか」と話を持ち掛けてきた。早速、父と見に行った。前面の道路幅八間（15m）で、当時の道路では一番広い道だった。平塚駅から徒歩で15分、バス停も近く、角地で、南に道路、東が八間の県道、西と北に民家があるが商売するのに最適だと思った。

一目見て気に入った私は、購入の交渉に入ることにした。『広さ990平米（330坪）を一括購入、坪あたり2万円、総額600万円』であった（現在の評価で1億5千万円）。とてもそんな大金はできない、何とかその単価で60坪に分割してもらえないかと父に交渉を頼んだ。初めは一括売りでないと駄目だと断られていたが、父が何度も何度も粘り強く交渉し承諾を得た。久し振りに父らしい姿を見て、感謝とともに感動した。

60坪分、120万円（現在の評価3,000万円）でも、私にとっては大変な金額だったが、先々のことも考えてなんとかして自分名義の土地として買っておきたかった。

実は資金については予め、仕入れ先であるU商店の社長に下話をしていたのである。U社長から「必要な時には100万円だったら貸してもいいよ」と言われ、借用の了解を得ていたのである。私を信頼して無担保で大金を貸してくれたU社長は生涯の恩人として感謝すると同時に、その好意を裏切らないようにしよう、また、金利も付けてきっちり返済していこうと決意した。

建物は買った土地を担保にして銀行から融資を受ける目安が出来ていた。

2年前の借入とは違って、比較的すんなりと話がまとまった。2年間の実績と実のある担保を出したのが良かった。

建物にはあまり予算をかけたくなかったので、知り合いのS社にお願いして、20坪の店舗兼住宅を30万円で依頼した。もちろん、安普請であったが、これ以上借金を増やしたくなかったのである。雨露を凌げればいい、いずれ建て直しもできる。取り敢えず、自分の土地、自分の建物ができるのだから満足至極であった。

店舗建築の契約を済ませ、工事が始まると仕事の合間に建築現場を訪れ進捗状況をチェックしたり、毎日が本当に楽しかった。そして敷地半分を残して八代城が完成した。



昭和32年 店舗前にて
写真左から妻の艶子、社員の樋口勇、岡本悟、そしてメ男

成長 1960（昭和35）年

店舗を構え数年がたった頃、日本の経済も少しずつ立ち直りを見せ、平塚周辺にも工業団地が出来て来た。物価も上昇し、1万円紙幣が初めて作られ、街には活気が出始めていた。

しかし、工具業界には新しい商品が少なく、もっぱら中古品の売買が盛んに行われていた。仲介屋も多く、店には毎日二、三人が出入りしていた。

八代商会は、社員5人になっていた。

「松井さん、あるところに、掘り出しの中古機械があるんだが、買ってくれないかねえ」と持ち掛けてきた。メーカー、年式、程度等を聞いた上で最後の詰めで、「ところで、いったい幾らで売るのが?」と聞く。「先方は〇〇円で売りたいといっているんだが」「それは高いなあ、目一杯みても〇〇円位だな」「いや、物が良いので少し手入れして店に置けば倍には売れますよ」「ほんとかなあ、では実物を見てから決めよう」

店では、こんな会話が毎日のように行われていた。仲介屋の持ち込んだ商品でできるだけ値切り、安く買うのがコツだった。支払いは即現金だったので、彼らも喜んで話を持ってきた。小物から大物までリスクもあるが、儲けも大きかった。



1961(昭和36)年 増築し、40坪の広さとなる。



昭和36年の平塚市明細地図

放出物資を購入

創業して10年程の頃だった。茅ヶ崎のある軍需工場だったところから、大量のモンキースパナとヤスリの柄が放出されるという情報が飛び込んできた。

私は直感で『よし、買ってやろう』と思い、現地に行き入札に参加した。1tトラック2台分（約1000丁）のモンキースパナと1台分のヤスリの柄を買い込んだ。落札価格は市価の10分の1であるから、半値で200丁売れば元が取れる。身分不相応な商いであったが、旨くさばれば大儲けできると思った。

3日後、現金を払い運送屋を頼んで引き取ってきた。あまりの量の多さで置き場に困るほどであった。

「社長、これは何ですか?」「どこから持ってきたんですか?」社員達から、矢継ぎ早々に質問された。

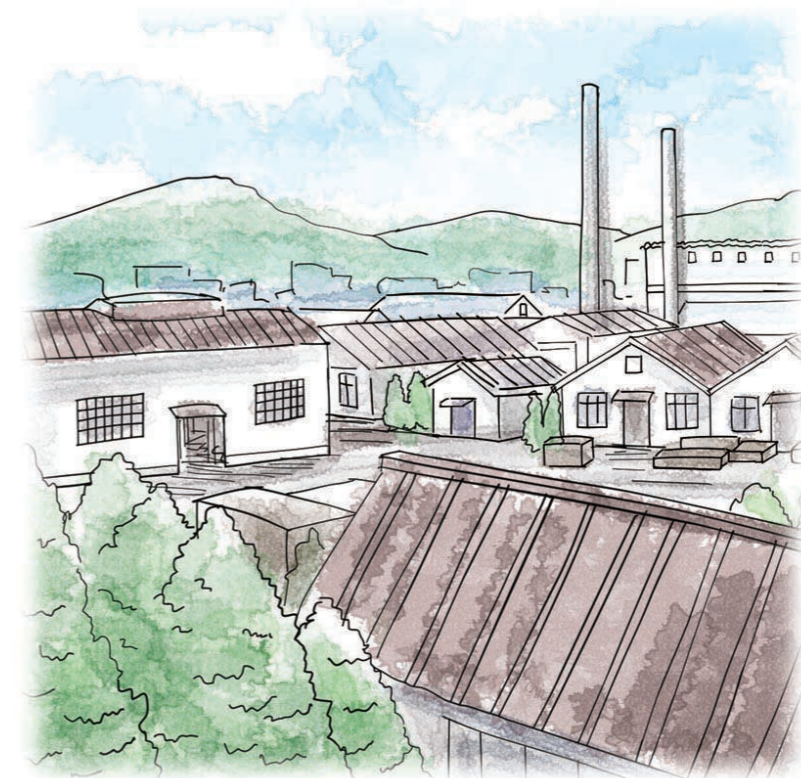
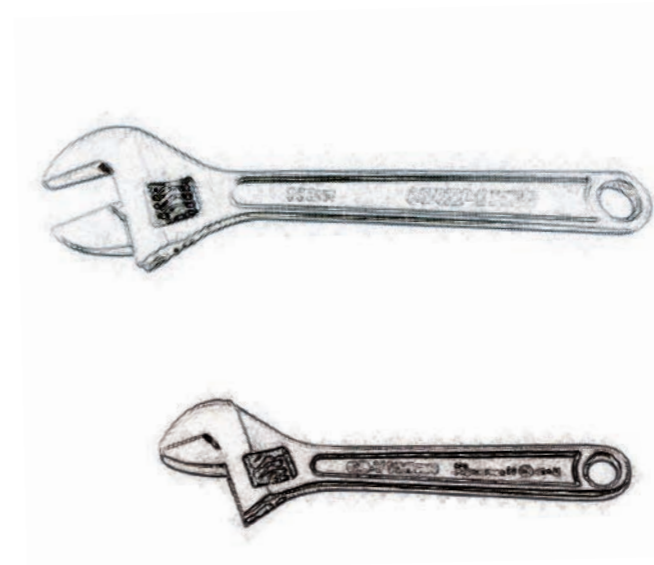
「これ買って来たんだよ。明日から君達に売ってもらいたいんだ。歩合を付けて、君達の給与を増やしてやるからな」私が説明しても、彼らは半信半疑であった。

売値は市価の半値で、社員達に利益の1割を歩合として付けることにした。お客さんも、販売社員も、店も三方が得することになり悪いはずがないと考えた。

しかし、販売開始から1ヶ月が過ぎても、売れ行きが芳しくない。皆を集めて聞いてみると、「値段は安いけど品質が良くない」とか、「品質の割に値段が高い」「使っただけで壊れてしまい、交換したものもあります」などのクレームが出てきた。取引先だけでも、すぐに300丁は売れると思っていたが、売れたのは50丁程で、まったくの不振であった。

私の考えが間違っていたのか? 品質の見極めが甘かったのか? 自問自答しても解決にはならなかった。このままでは、資金繰りにも影響してしまう。兄の工場に持ち込んでテストしてもらったところ、良くも、悪くもないとのことだった。

よし、それなら自分の責任で売ってやろう。色々試行錯誤した後、ある事を思いついて試みる事にした。一丁一丁売り歩いたのでは千軒歩かねばならない。それより、工作機械とか農機具メーカーを探して、セットとして付けてもらえば数がさばける筈だと考えた。



箱根越え

店に出入りしている卸屋に調べてもらい、三島、沼津地区に大きな工場群があると聞いた。

早速、知り合いの自動車修理工場から1トンの中古自動車を後日買い取る約束をして借りてきた。仕事の日程をやりくりし、モンキースパナ 500 丁を積み込んで、地図を片手に沼津の工場群を目指して、新入社員の友成君を連れて1泊2日の日程で出かけたのである。

小田原を過ぎ、湯本までは旅行気分であったが、宮の下あたりから車の調子がおかしくなってきた。

当時は道も悪く、重たい積荷と中古の自動車、悪条件で箱根峠を越える。今考えるとゾーとする思いである。強羅付近でボンネットから白い湯気が上がってきた。ヤバイ、エンジンが焼けてしまう。平地を探して何度も何度も休んで、エンジンを冷やしながら登って行った。

やっとの思いで、沼津に着いたのが午後3時を回っていた。予定より大幅に遅れてしまった。地元の人に名の通った会社を幾つか教えてもらい、予約なしの飛び込み訪問を開始したのである。



箱根宮下

飛び込みセールス



沼津工機（仮名）社員 80 名、中堅の工作機械メーカーだった。

助手の友成君を車に残し、一人で衿を正して受付で名刺を出しながら、「社長さんにお会いしたいのですが、いらっしゃいますでしょうか?」「どんなご用件でしょうか」「私は神奈川の平塚から来たのですが、社長さんに直接お目にかかり、商品を説明させて頂きたいと思ひまして」

丁度、いい終えたところに年配の男性が通りかかり、「私が社長だが何か、ご用?」「はい、私は八代商会の松井と申します。実は掘り出し物の商品をお持ちしまして、御社で買っていただけたらと思ひお伺いしました。」

社長は、頭から足の先まで私の体を吟味してから、「そう、じゃあ、こっちへ来なさい」と社長室に招いてくれた。

60 歳位のいかにも経営者らしい風格で、金縁のメガネをかけ、人柄も良さそうだった。「ところで、掘り出しの品というのは何だい?」「はい、このモンキースパナです。あるところから、大量に買ったもので、御社の製品にセットで付けて頂けないかと思ひまして。勿論、値段は飛び切り安く致します。」

「そうか、ちょっと見せてくれ」2 種類のモンキースパナを見ながら、「幾らで売れるのかね。」「はい、市価の半値だと思いますが、数をまとめて頂ければ、更に 1 割引させて頂きます。」「じゃあ、100 丁で幾らになるかね」「はい、100 丁買って頂ければ、更に現物を 1 割付けます。」「よし、分かった 100 丁置いていってくれ」ありがとうございます。精々 20 か 30 丁と思っていたところ、100 丁きたので、内心驚いた。深々と頭を下げ、急いで車から 110 丁のモンキースパナを友成君と工場に運び入れた。

工場長立会いで検品を受け、事務所で代金を小切手でもらい門を出た。やったと思わず声が出た。友成君もやりましたね、すごいですね。と言い、握手して喜んだ。その後、3 軒ほど歩いて 80 丁が売れ、この日、合わせて 190 丁の売上となった。

沼津駅近くの安宿を探して、二人で泊まることにした。夕食を食べながら、友成君が「社長は商売がうまいですねえ、よくあんなに売れましたね。」「商売のコツは、自分自身が商品を信じて、相手が得をするように話すことなんだよ。」

そして誠実に対応することが大切だと、若い友成君に理解してもらいたかったのである。

翌日、曇り空で今にも雨が降りそうな天気であった。早めに朝食を済ませ、朝 7 時半に宿を出て昨日に続き、飛び込み営業をスタートした。沼津地区は、戦前から工業が栄えた地で大小の工場が沢山集まっていた。

しかし、行くところ全てが前日のような訳にはならず、責任者不在であったり、こちらの思惑通りにはいかなかった。それでも、午前中で 150 丁、午後は 5 軒ほどで 50 丁、2 日目で 200 丁が売れ、昨日分と合わせ 390 丁をさばくことができた。残りの 110 丁も売れたかったが、帰りの箱根越えが心配だったので早めの帰路とした。

午後 3 時に沼津を後にし、平塚に向かった。三島を過ぎた頃から霧が出始め、段々と濃くなり視界が悪くなった。フォグランプをつけて、センターラインを頼りに進んでいくのだが、時折対向車とすれ違う時、接触しそうになったりして助手席の友成君は震えていた。悪戦苦闘の末、視界が開けてきたのは塔ノ沢を過ぎた頃だったと思う。助手席の友成君は「ああ、怖かった。死ぬかもしれないと思った」とため息をつき、事実私もこんな怖い体験をしたのは初めてであった。幸い車のエンジンは来る時難儀したのに、帰りは調子が良かった。積荷が軽くなったことと、冷たい霧風でエンジンが冷やされていたことが幸いしたのだと思う。会社にたどり着いたのが夜の 7 時過ぎで、店の者が全員で出迎えてくれた。

1 泊 2 日の成果は上々であった。持っていった商品の 80%を販売したのだから満足だった。出発前に考えたセット販売が功を奏したのだと思う。自分が買い込んだ商品だけに、自分が率先して売ろうとの思いで無謀な箱根越えをしたのである。

社員の販売分と合わせると半分近くを処分できたので、後は焦らずにゆっくりと売ってゆけば良いと考えた。しかし、私の行動に刺激された社員達は、その後数ヶ月で殆どを販売してしまった。

結果、採算は充分にとれ、中古自動車 1 台分と現金が少し残った。