

昭和43年3月卒業

山崎 秀秋

「やまちゃん、明日メダカ採りに行くよ。朝9時半ころに迎えに行くからね」という彼からの誘いの電話をもらったのがつい昨日のように蘇ります。互いに素人の試行錯誤のメダカ飼育で、幾度か全滅という失敗をしながら、その都度牧区の山へ何回か連れってくれましたね。よくこんな山道・畔道を知ってるね?と問えば、セールス時代にこの地域のお客さんの家に通いながら覚えたんだわねと言っていました。



社長の職を息子さんに譲り、重い荷物をようやく肩から降ろして、本当に柔和な表情で日常の生活を楽しみ始めて間もない訃報。約一年に及ぶ懸命の闘病努力も及ばず、これからのご褒美ともいえる自分のやりたいことが出来る楽しみの余生を、病魔とはいえ突然に近い形で閉じることとなり、本当に残念でたまりません。心よりご冥福を祈ります。ゆっくり休んでください。

「彼」とは、令和元年から高田商業高校同窓会長を担ってくれていた眞保正博君のこと。出会いは昭和40年入学の高田商業高校(南城校舎)で、同級生として3年間一度も同じクラスになったわけでもなく、部活や生徒会活動で一緒だったこともないのに、何故か今日まで60年近くの後述するような濃い友達として共に人生を歩んできました。



彼は人に分け隔てなく接することのできる人望厚い人柄で、3年次には生徒会副会長を担い真摯に諸課題に対応してくれました。特に当時数年前から男子生徒からの要望事項である頭髪問題では、会長と共に執行部数名で直接校長室に乗り込み、頭髪自由化のための校則是正を直談判する行動に出ました。結果は当時の松縄校長先生から「君達の気持ちはよくわかりました。ところで物事には順序というものがあります。まずは担当の先生とよく相談してくださいね。」と柔和な顔で優しく諭すように言われて帰ってきたとのこと。結果的には在学時には実現できませんでしたが、その数年後校則が改正され、男子生徒の頭髪自由化が実現しました。

高校卒業後、彼は新潟トヨタ自動車に就職し、私は東京の大学に進学しました。4年間はやや遠い関係を余儀なくされましたが、私が帰省するたびに互いの近況について連絡する間柄で、彼の仕事についても聞いていました。そして大学卒業時、宿を引き払うに際して彼がトラックを調達して、ほか数名の友達(同級生)を誘って文京区の私のアパートまで引越作業に来てくれました。当時ナビなどない時代、地図を片手によくも慣れない道を東京まで来てくれたものと、今でも感謝の念で懐かしく思い起こします。

彼は新潟トヨタ自動車に2年勤務、車販売の好成績を上げていましたが、昭和45年6月に惜しまれてトヨタカローラ北越に転勤しました。前社に引き続いてセールス面で益々磨きがかかり、昭和40年代のマイカー時代到来の波にも乗って、トップセールスの実績を重ねるようになりました。

一方大学を卒業した私は新潟県内に就職し、社会人数年ののち我が家にもようやく車を購入ということで父親と相談して、父方の親戚で自動車関係に就いている同い年でもある私の又従兄弟(またいとこ)から中古車を購入しました。

そしてその後2代目の車として、ようやく眞保君に連絡しこちらの条件を言って中古車を探してもらい、カローラを購入することとなりました。最終契約ということで自宅に来てもらい、父親同席のもと契約内容を確認し、最後に父親に「これでいいね」と確認して契約と相成りました。

後日彼曰く、「やま、この度はありがとね。勉強になったわ。」と短い言葉でのお礼の辞。彼の「勉強になった」旨の意味は？ 咄嗟に考えて、私が父親に同意を求めたこと、お金を払うのは私で主体的に使うのも私であるから自分一人で決めて良いわけだけれど、購入は家族(家)としても同意を得る(相談する)という、そういうお客もあることを知ったという意味で述べたことだろうと判断しました。

なんと謙虚で誠実な姿勢なんだろうと、身近な友ながら成績トップクラスのセールス実績を上げ続けている要因が分かったように感じました。

最初の車を買う時、親戚から買うことを簡潔に伝えてはありましたが、彼としては少々引っ掛かりがあったかもしれない。やはり世話になった友から買わなかったことについて内心忸怩たる思いがあった私でしたが、そんなことは全くおくびにも出さずに真摯にお客に向き合う姿勢から、私自身も学ぶところとなりました。彼が独立するまでの間に年間トップセールスのご褒美として、幾度も東南アジアへの表彰旅行に出ていたのも至極納得の出来事でした。

車のセールスの何たるやを十分に習得し、最良のお客さんも多く獲得して順風満帆の中、ある日独立するかもと聞いた時正直びっくりしました。本当

に大丈夫なの、トヨタという看板がある故のセールスもあるんじゃないのと聞いてみましたが、随分悩んだ末独立という険しい道を彼は選びました。

昭和51年10月にカラーラ北越を退社し、同年12月に北本町一丁目で自分の自動車販売店をスタートさせました。

やるからには地域一番になりたいという意から、「第一自動車販売」という社名とし、同級生で広告・デザイン関係の仕事に就いていた広瀬君に依頼して、「Be·in 1st」（ビーインファースト）という素敵なロゴを作成してもらいました。



実直な性格と誠実な対応は着実に信頼を獲得し、客から客への紹介の輪も広がって順調に顧客を増やしていきましたね。そして車の販売だけでなく修理部門も持つてお客さんとより多くかかわりたいということで、修理工場も設け更に並行して必然のように車検の業務も扱うこととなりました。それに伴って店舗もより広い所が必要になり、取引銀行からの紹介で現在地に移転しました。



平成6年、会社発展を決定的に位置づけた「車検のコバック」とのフランチャイズ契約に至ります。コバックのノウハウを十分生かすべく、修理技術者・事務販売員の増員、更なる用地と建物・機械設備等の拡充等を図り、平成8年に車検のコバック上越店として道路を挟んだ向かい側の現在地にオープンしました。以降、従前の車販売と並行して車検を主な事業と位置づけ、看板・チラシ・メディア媒体等を利用したの広告にも注力しました。



完全予約制をとって年間の繁閑を解消することが出来るようになり、事業計画も実績に応じて的確に立てることが出来るようになりました。顧客サイドからも予約制が無駄な待ち行列もなく、透明性ある費用体系で車の状態の説明と共に部品交換が必要の際は必ず選択の機会を提供、先行予約特典サービス等、客に優しいスタイルが多く顧客に受け入れられた要因と思います。また、主に事務・接客担当の女性社員採用において、母校高田商業から多くの卒業生を受け入れてくれました。適切な社員教育の下、女性スタッフの親切丁寧で明るい対応は会社全体への好印象に繋がっていると思います。

事業が拡大するごとに店舗を移転し、人員・店舗・機械設備等をその都度充実してきましたが、必要な資金は当然自己資金では足りず、銀行に何度も足をはこんだとのこと。

たまの彼との酒席では、話題が仕事に関することに及ぶ時、少し俯きながら「周りからは順調かと思われるけど、内心心配で不安が頭から消えることはないんだわ」「最近ちょっと眠れない晩があるんだわ」としみじみ話していたよね。コバックと提携して事業を拡大しているけど、銀行からの借金をキチンと返せるだろうか、万一失敗したら従業員とその家族を路頭に迷わすことになる。また、コバック仕様のビジネススタイルは同業他社から既存の顧客を奪うこともあるという目に見えないプレッシャーもあるとのこと。創業者ならではの大変な苦労があるんだと納得しながら、敢えて励ます意味でそれも肴にして飲んだよね。

また、君は常に世間にアンテナを張っていて、それが時には失敗の種となったこともあると酒の勢いで話してくれました。雪国の冬のスパイクタイヤが路面を削る粉塵公害により平成2(1990)年に製造・使用禁止になった頃、富山県の発明家がゴムに近い突起をタイヤに埋め込んで冷えるとスパイクのように固くなるタイヤ仕様を発明して、そこに資金を投資したとのこと。額までは聞けなかったけどその後のことは、実現の報を聞いたことがないので推して知るべしでしょうね・・・。

人に頼まれるとできる限り対応してくれる君に甘えて、同窓会の役員を依頼しました。平成28年に母校の創立百周年を迎え、川崎会長を副会長としてささえながら記念事業を学校・同窓会一体となって成功裏に実行してくれました。夕方からの祝賀会では参加者皆が学生時代に戻って大いに盛り上がり、改めて同じ学び舎で青春時代を過ごした同窓のつながり(縁)の良さ・有難さを実感しました。



百周年記念祝賀会

また平成30年6月に、高商43年卒の6クラス全員を対象に同期会として、「古稀を迎え卒業50年」を祝う集いを開催しました。15名程の幹事会を設けて約半年ほど前からの準備でしたが、県内外から懐かしい旧友が60名弱程参加して盛会裏に旧交を温めることができました。

この会の成功も実行委員長を引き受けてくれた君の人徳のなせる業。君が先頭に立ってくれたことが幹事役員の引き受け手依頼も、会計・渉外・総務等の各分担の仕事も何の支障もなく遂行できた最大の要因と感謝しています。



令和元年、川崎会長からバトンを引き継ぐ形で会長を担うこととなり、最初に取り組んだのが今後の同窓会の有り方・取り組み方の検討で、はがきによる会員の意見を聞くためのアンケート調査を実施しましたね。少数の回答状況ではありましたが、中には若い会員から大変真摯な意見をもらって感激していました。そしてこれからという矢先にコロナ禍に入り、同窓会行事も自粛せざるを得ない状況となりました。

彼が川崎会長から同窓会長を引き継いだ際、何時までやればいいのかねという問いに、110周年記念まではやってよと答えた記憶があります。しかし彼の気持ちの中には若い後継者を見つけて、これからは若い感覚で同窓会のかじ取りをしてほしいとの願望があり、若い人を見出すべく努力していました。また、これからは会員の皆さんにもっと同窓会を身近に感じてもらいたいと、同窓会独自のホームページ（HP）を作って情報を発信しようと動き出した矢先でした。

自身のこれまでの会長としての任期の殆どがコロナ禍という中で、毎年6月の同窓会総会開催は勿論、役員会も満足に開けない状況でした。また、仕事の面では会社を子息に委ねたとはいえ、EV時代の到来、車検制度の将来的展望等心配の種は尽きないようでした。そんな中でも冒頭のようにメダカの飼育やドローンの操縦、また趣味のゴルフと第2の人生を楽しんでいた矢先の、まさに晴天の霹靂のように病魔に遭遇し、様々な思いを残しての黄泉の国への旅立ちとなりました。会社のこと、家族のこと、同窓会のこと等、君のことだから「後顧の憂いなし」とは言えない心境だったろうと思います。

ここ何年か何かにつけてかかってくる電話が突然不通になった感覚で、日々の他愛のないやり取りも含めて彼の声が二度と聞けないという事実は正に心にぽっかり穴が空いたような心境でいます。

これまでを振り返ってみると、自身のこと家族のこと、そして仕事の面でも色んな場面でお世話になりました。改めて感謝の意を捧げます。

73歳はまだまだハナ垂れ小僧、同じ11月生まれでもう少し一緒に竹馬を共にしたかったのですが・・・。

そちらの様子は如何ですか？ 変な校則みたいのがあったら、私が行くまでに是正しておいて下さい。

改めて心よりご冥福を祈ります。お疲れさまでした。ゆっくり休んでください。



役員紹介／同窓会入会式