鎧橋随想

故郷

新日本商品
専務　中村鉄太郎

我が故郷牛深市は、熊本県水俣市から高速艇で75分。隠れキリシタンで名高い天草下島の最南端に位置する。18歳の時に牛深を離れてから35年の月日が経つ。最後に戻ったのは15年前。生家はすでに無く、亡父の墓が残るだけ。牛深は現在日本に於いて最も人口の減少が激しい都市ランキング第一位である。

手つかずの自然が残っていて、風光明媚な土地で、珊瑚礁があるのも沖縄を除いてはここだけだ。牛深市は観光に尽力して来た様だが、それらも最早限界に近付きつつあるという。

過疎化の道をたどり、牛深市の行く末は暗いかの様に思われる。しかし下手な産業開発などをして税金を浪費するよりは昔ながらの風土が手つかずのまま残っている貴重さを或いは尊重すべきかも知れない。

そもそも、「町おこし」と称して各県で行われている急ごしらえの観光産業や名所等は大半が成果を上げていない。誰もが利を求めて邁進する事を余儀なくされる日本社会の中で、忘れ去られた様になった市がいくつかあっても、それはそれでさほど悪い現象ではない様に思える。それが昔のままの姿を留めている故郷とあれば尚更である。

ルーツ

トレックス
取締役　谷口　洋司

私は生まれも育ちも、愛知県春日井市という名古屋市の東北部に位置する、名古屋のベッドタウンです。

私のルーツを辿ると、戦国時代にさかのぼり、先祖は川並衆と呼ばれた野武士です。川並衆で有名なのは、豊臣秀吉の家来の蜂須賀小六です。私の先祖谷口智之進は小六の仲間であったようです。

あの一夜城で有名な、洲俣（墨俣）城築城には、木曽川筋七流に蟠踞する野伏り（野武士）が協力して多大な功績を挙げました。それまで織田信長は、美濃攻略の拠点として洲俣に橋頭堡を築こうと柴田勝家、佐久間信盛らに命じましたがことごとく失敗。

信長がこれを木下藤吉郎に命じ、藤吉郎は小六達、川並衆の協力のもと、勝家も信盛も考えなかった木曽川上流からイカダで木材を運搬、しかも事前に加工した木材を使用し、今様に言えばプレカット工法で見事一夜にして城を築いた。

私の先祖もこの作戦に従事していたものと思われる。歴史に残る事業に先祖が参加したという事に誇りを感ずると共に、今まで誰も考えなかった方法を用いた当時の川並衆の柔軟な発想は、私の仕事にも取り入れるべきものがあると思う。

ゲッツイン教授

東京コムウェル
取締役　松冨　拓見

昨今、スイス在住時代に聞いたローザンヌ大学ゲッツイン教授の次の言葉をしばしば思い出す。

「君たちは経営者なのだから、重要なことは、今、自分が歴史の流れの中の何処に立っているかを見定めて、地球上の何処がこれから栄え、何処が滅びていくのか、また、何処にお金持ちが集まるのかを予見することだろう。特に、滅びていく国に投資を続ける愚は避けなくてはならない」

手数料の完全自由化や法改正が意味するところを考えるにつけ、同教授が言う「滅びていく国」が私には「旧来のビジネスモデル」と聞こえてくる。

ところで、経済史を専攻する教授は、古代からの国家経済盛衰の歴史、とりわけ衰退時に見られる共通の事象を数々の事例を挙げて論証するのだが、ここでは紙面の制約上、「従順な大型人間から独立独歩の猫型人間が増え、実際猫も増える」という事象だけを話題提供してご紹介しておこう。

因みに、教授が顧問の職にある世界企業ネスレ社がこの点に着目し、経営陣の一部に顰蹙を買いながらもキャッツフーズを事業化して、今や同社の最も重要な収入源の一つとしていることは知る人ぞ知るなのである。

ビートルズ世代

大起産業
取締役　田中　弘晃

「ビートルズ世代」といわれる世代層がある。所謂、1960年代から始まる彼らの伝説を今も引きずっている人達を称していうのだろうが、斯く言う私も、彼らが日本武道館で公演して以来のことだから、立派な（？）「ビートルズ世代」の一員だと自負している。

その頃、私は中学3年生であった。当時はビートルズを信奉することに特に主体性があったわけではなく、むしろ時代の波に乗り遅れまいとする付和雷同的な状況からスタートしたものである。（実際、流行のものであれば何にでも興味を持っていた頃であった）。

スタートはそうであってもあれから38年である。今に至っては、日常生活の中から音楽的な要素が徐々に縁遠くなってきたのが現実だが、ビートルズだけは別であった。レコードもテープもCDもビートルズだけは残っている。

そして、今でもラジオから彼らの曲が流れてきたときは、自然にボリュームを上げているし、アルバムが発売されれば当然買い求めている。

つまり、ビートルズ世代にとってのビートルズとは、決して懐メロになることはなく、常に「現在」なのである。

上有天堂、下有蘇杭

ハーベストフューチャーズ
取締役　生方　正陽

蘇州へ行った。空港から移り過ぎる景色は、高層ビル群から田園風景となった。想い描いた「運河や橋」は、わからないし、騒然とした街中を走り抜け、城壁の様な宿泊地に着いた。

ホテルと隣接する「盤門風景区」を観た。昔は「蟠門」と書いたのだと聞いた。木彫の蟠龍を門に置き、越を鎮めようとしていたという。やや崩れかかった部分もあるが、石垣を登った。瑞光塔が眺められた。紀元前の歴史を感じた。余韻もそこそこに、寒山寺へと廻った。長命になるという言い伝えの鐘楼だ。私も鐘を3回打った。張継の詩碑を見た。あまりに有名な句だ。

杭州へ向かった。田園地帯の高速ドライブを満喫した。少し怖かった。西湖の畔で見た。蘇堤、白堤も遠くに。緑を増した柳と途切れなく続く料亭の並ぶ湖畔に、太平の御代故に争いごともなく、役所では専ら、堤に花を植えているのが仕事だ、という馬臻の心境を。現実とは全く逆の心境で、私は同感した。

さらに、岳王廟だ。「尽忠報国」、「還我河山」。南宋の武人を、西郷隆盛がなぞらえたのを、後に知って驚いた。後手に縛られた秦檜夫婦の像は自戒の念を強くした。

父と孫そして私

アルファコモ
理事　長内　秀之

先日「お爺ちゃんの気晴らしに、お花見にでも行きましょう！」との妻の提案に、娘の家族も加わり、葛西臨海公園の桜花爛漫の下でお弁当を広げた。1歳8カ月の孫娘から、今年90歳のお爺ちゃん（実父）まで！勢揃いでの「花よりダンゴ」のお花見風景……孫が配ってくれるお菓子を「ほおばり」ながら、ふと思う、自分の子育て時代は色々と忙しくて、余裕を持って係わり見てやることも少なかったなぁ——と。

でも、息子も娘も独立して、元気でやっているのでホッとしている。90歳の父もこの曾孫が遊びに来る毎に、元気のパワーを貰うらしい。今年も親子四代で桜の木の下での楽しい一時を過ごせて健康の有り難さをつくづく感じた。

関西に居る息子にもこの4月子供ができ、そのお祝いへの旅行を兼ねて、娘夫婦が老いた祖父を中心としたスケジュールを手配してくれた。大型連休には伊勢・伊良湖方面へ、このメンバーで繰り出すことになっている。孫、孫で名実共に私も「お爺ちゃん！」ではあるが、まだまだ元気な90歳の父に一喝されぬように背筋を伸ばして、シャキッと頑張らなければ！。子供達がこうした接点の中で何かを感じとってくれれば嬉しいと思う昨今である。

拝見 練達の油絵

大阪商取の歩み見守る

大阪商品取引所相談役
新井　真一

大阪商品取引所の応接室に刈り田の風景画が、事務所のフロアの壁には奈良の東大寺・大仏殿の屋根を遠景にした油絵がかかっている。いずれも新井真一相談役が、合併前の大阪繊維取引所の理事長（昭和59年～平成3年）当時に描いた作品だ。大阪商取の歩みをじっと見守っている。

大阪商取は、戦後再スタートした大阪三品取引所と大阪化学繊維取引所が昭和59年に合併、大阪繊維取引所に。さらに、神戸ゴム取引所と平成9年に合併、誕生した。新井さんは大阪繊取の初代理事長だ。

新井さんは、大阪の本町・北浜周辺を自転車で走った。帰宅時は時間を都合して途中下車、スポーツセンターのプールでひと泳ぎ。さらに、休日は趣味の絵画に精を出す。財界人とひと味違った生活ぶりで有名だった。だから、描く絵にも気取りがない。

その新井さんが理事長に就任した当時の大阪繊取は、繊維産業が構造不況色を強めたころで、極めて財政が厳しかった。すでに、新井さんは日曜画家として有名で、職員が海外取引所を訪問する際の土産品には自作の淡彩画を持たせた。

そうして海を渡った新井さんの作品は5枚を超える。心のこもったお土産だ。当時を振り返って新井さんは、「いずれの海外取引所も喜んでくれた。ロンドン金属取引所に行けば、いまでもその絵がみられるかもしれない」と。

新井さんの画歴は本当に長い。大正3年生まれで、子供の頃から絵を描くのが好きだった。昭和15年に商工省に入省。油絵と本格的に取り組むようになったのは昭和29年に、名古屋通産局商工部長として単身赴任してからだ。

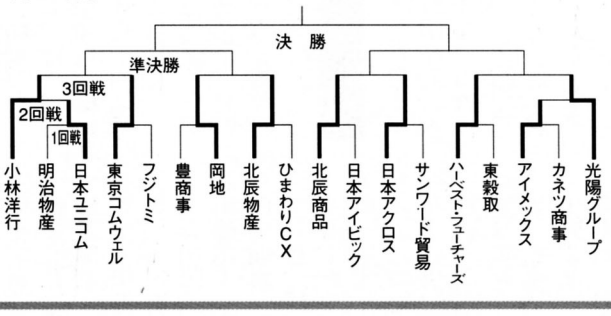
作品は齢とともに前へ進み続けている。昨年のチャーチル会に出品した絵は、桃とぶどうを器に盛った静物画。荒いタッチだが、質感を巧みに表現し、バックの明暗を分けた色使いに新井さんらしい技法がある。年齢を感じさせない力強い作品だ。

昭和60年に、勲二等瑞宝章を受章したのを記念して画集をつくった。5年ごとに新しい画集を重ね、平成12年で第4集を数える。来年はまた新しい画集をつくる年。「第5集を披露し、刊行記念個展を開くのを楽しみにしている」。

▲大阪商取応接室の「刈り田風景」

第13回商品取引員親睦野球大会

1、2回戦の結果（太線が勝利）。3回戦、準決勝は5月14日。



事務局だより

改正商品取引所法は、4月28日、参議院本会議で可決、成立しました。

衆議院経済産業委員会の審議における各党委員からの質問の大部分は、委託者保護の強化を求めるものでしたが、事務局にも、時折、取引に関するお客様からの苦情や、勧誘を受けている方からの相談の電話があります。

商品先物取引とは経済行為であり、経済行為というものには必ずリスクが伴うことをお客様にきちんと理解していただく。商品取引員も、経済行為をお客様に紹介しているのだという自負と自覚を持って営業を行う。

さすれば、次の法改正の際には、マーケットの発展を中心にした、より建設的な国会審議が行われることでしょう。