

協和医科器械  
60周年 特設Webサイト

# 池谷定回顧録

【全文版】

02	波乱のスタート
03	東京への買出し
04	念願の店舗を構える
05	結婚そして商売が軌道に
06	人集めの苦勞と面白かった商売
07	規模拡大から協和医科器械設立までの経過
08	浜北出身者で会社の基礎固まる
09	社屋建設、初めての慰安旅行
10	沼津・浜松に営業所開設
11	代理店制度も発展の一助
12	戦後の復興期のインフレと景気回復
13	年末→集金→ボーナス
14	バブル崩壊→当社への影響
15	時代の移り変わり
16	創立35周年記念ハワイ旅行を終えて
17	会社としての旅行の思い出
18	永田幸夫氏の結婚式に招待される
19	結婚式当日のこと
20	仲人その数33組

## 波乱のスタート

今から約40年前、私どもが勤めていた『長谷川医療器械店』の主人が死亡されたことにより、私と平山が解雇されてしまった。

当時、『フジ医科』『大江器械店(現在のオズ)』の2社から来ないかとの誘いもあったが、今さら人に使われるのもどうかとの考えから、昭和27年、私が24才・平山が18才という若い2人が『池谷医療器械店』を開業した。

開業といっても店舗はなく、巴川千歳橋ちかくの『平岡薬品』に居候で商売を始めたが、資金力のない私どもにとっては苦労の連続の毎日であった。

2人で自転車に乗って注文取りに廻ったが、注文は取れても資金が続かない。

若い2人では、メーカーにも信用がない。

ないないづくしの私どもには2~3年経過して実績がないと貸し売りはしてくれない。

お金に困っても、浜北の兄貴には開業資金を出してもらっているので頼みにもいけない。

仕方がないので姉に借りたり、静岡の診療所の院長に泣きついて借りて、何とか急場をしのいできたのが実態である。

今にして思えば、本当に有難く忘れることのできない思い出である。

## 東京への買出し

現金を持って東京の本郷へ1人で買出しに出かけたが、夜中の12時に静岡発の鈍行列車に乗り、東京駅を経由して御茶ノ水駅に着くのは翌朝の8時。

現在なら新幹線で1時間、スピード時代になったものだ。

当時のメーカーは、バラック建てで、リュックサックを背負った私の現金払いには魅力があったのか、地方に発送する商品を廻してくれた。

帰りは東京駅を4時頃の汽車に乗り、清水に着くのは夜中の10時頃でハードな買出しだったが、金銭の苦勞以外は現在では何か《楽しい思い出》として甦ってくるのは何故だろうか。

## 念願の店舗を構える

当時は全く信用がないため、月末払いで取引ができたのは、『太専紙業』、『山田注射器』と『湯浅注射器』の3社だけだった。

2～3ヶ月して清水仲町に借家を見つけ、初めて店を持つことができた。

店を開いていても留守番がないので、往診帰りのドクターが時々店に寄ってくれ「カルテ3冊」、「注射器3打」とかをメモを残して買ってくれた方も2～3人あった。

その頃、必要上で銀行取引を始めたが、『拾万円定期の月掛けで満期になれば倍額は貸しますよ』との銀行員の誘いに、定期積み立てに入り、やりくりして積み立て満期になって喜び勇んで借りにでかけたら、『担保もなく保証人もない者には元金以上は貸せませんよ』と言われた当時の悔しさは、生涯身について離れ難い苦い思い出のひとつである。

そんな時、悔しさから巴町の診療所につい愚痴をこぼしてしまった。

『世間から喜ばれる商人になりなさいよ』と言われ保証人になってくれた。

おかげで拾五万円の借り入れができた。

【渡る世間に鬼はない】…この感激と感謝は終生忘れることのできない有り難い思い出の一コマである。

## 結婚 そして商売が軌道に

翌年、結婚して女房に留守をまかせて商売に一層の時間をかけることとなったが、何にしても女房は商品の知識がないため、よくお客さんに叱られて随分苦勞をかけてしまった。

月日も経ち子どもも生まれたが【石の上にも三年】のことわざのように、得意先にも、またメーカーにも信用ができ、現在まで面白く、楽しい商売を続けることができたことを感謝している今日この頃である。

## 面白かった商売 人集めの苦労と

得意先もだんだん多くなり、店員の募集を始めたが、静岡・清水には知人も少なく、なかなか来てくれる人はなかった。

そこで、浜北の親戚等に依頼してやっと採用した1人目が、伊藤光猪氏(元取締役)である。

彼も当時は友達も少なく淋しかったのか、自転車の荷台にダンボール箱を付けて、その中に息子を入れて配達に出掛けて行ったことなど、懐かしい思い出として甦ってくる。

当時は、現在のようなディスポ製品は全くなく、血圧計のゴム袋やマンセッタのゴム球まで修理していた。

注射針は砥石で研いで何回も使っていた。今考えれば、随分恐ろしいことをしたものである。

しかし、その頃は利益も良かった。

自転車で一軒一軒、得意先廻りをするのが、実に面白くて楽しかった。

## 規模拡大から 協和医科器械設立までの経過

知人が中学の教員で、浜北市になる以前の赤佐村中学校に勤務の頃、2名を紹介してくれた。

その頃、村松道夫氏（元取締役）、永田幸夫氏（元代表取締役社長）が静岡で開業したことを知り、清水市（現、静岡市清水区）内の病院にて事務長をしていた元監査役の佐藤さんが、『同じ釜の飯を食った同志が商売仇になることもないよ。一緒に共同で会社を設立したら？』とアドバイスされた。

そんなこともあって、昭和34年7月に協和医科器械株式会社の設立の運びとなった。

## 浜北出身者で 会社の基礎固まる

先に述べた教員の知人が浜北市（現、浜松市浜北区）の中学校に移り、伊藤博氏、鈴木伸氏、平野清氏（元代表取締役社長）を送ってくれた。

その後、中学校では良い人材がないと言われたがさらに2名を紹介してくれた。

会社形態になっても、複式簿記のわからない私を手助けしてくれた人がいた。

それは、清水市（現、静岡市清水区）内の病院勤務の帰り、夜中の12時から1時まで帳簿を手伝ってくれたり、教えてくれたりした、野田仁氏（元取締役）である。

## 社屋建設、 初めての 慰安旅行

昭和34年の会社設立を契機として社員も増加し、得意先も増やし伊豆地区・富士・沼津地区、榛原・志太地区のお客さんも増えてきた。

そこで、静岡・清水の中心地に店舗を持ちたいと考えて、本社を現在の草薙の地に150坪の敷地を求め、建物70坪を建設した。

現在は道幅も広く舗装されているが当時の道幅は3m位で舗装もされておらず、今思えば全く無茶な計画であった。

商売も社員の努力で順調に伸展し、働くばかりではと社員の慰安旅行を計画し、昭和41年、総勢10名程で出掛けた。

当時では豪勢にも二泊三日の思い出に残る【南紀の旅】であった。

名古屋から勝浦まで座席がなかったが、たまたま、永田幸夫氏の実兄が名古屋駅に勤務しており、『一等座席ならなんとかなるよ』と言われ、生まれて初めて一等席で【心うきうき】と楽しく熊野・勝浦・串本・白浜を巡った。

今から20数年前のことで社員一同、【殿様気分】で満足一杯の楽しい旅であった。

## 沼津・浜松に営業所開設

昭和40年、沼津市松長に沼津営業所を開設した。当時のスタッフは、平山泰氏（元取締役）、伊藤光猪氏、平野清氏ほか5～6名で、富士川以東を受け持った。

昭和43年、浜松市萩丘に浜松営業所を開設、永田幸夫氏とほか1名で営業を始め、現在の基礎を固めた。

その頃、沼津と違い、浜松はまだ土地が安いと知り、前にも記したが、銀行には担保物件がなくてはという事が、いつも私の頭にはあった。

そんな事も考えながらとにかく浜松に適当な土地をと探した。

現在の篠ヶ瀬町の四辻の150坪の角地に目を付けた。

店売りする事もない当社の店舗としては場所的に良すぎるとも思いつつ、銀行に相談したら、『壱千万円まで金を出すから、ついでに店まで建てたら』と即、貸付を認めてくれた。

銀行は会社の業績をよく見ているなと痛感した次第である。

現在は20倍はする土地価格ではと思うが、この時、私は40歳で【借金も財産の内】という諺を初めて体験した。

今思えばバラックの建物でも、努力によって業績は確実に上昇していったのである。

沼津営業所は、雨漏りのする古くさい住宅で社員には大変申し訳なく思っていた。

しかも、広い地域で、その上効率の悪い営業を良く頑張ってくれた。このような社員一同の営業活動の成果に現在があることに改めて感謝の念を覚えるものである。

## 代理店制度も発展の一助

社員皆さんの日頃の努力の蓄積が認められ、この時期から国内の各メーカーが代理店制度を各県に設置する時流に乗った。

当社がメーカーの代理店・特約店となり、ますます仕事に対するファイトに結びついていった。このことが、協和医科の発展に大きく寄与し、現在につながっているものである。

## 戦後の復興期のインフレと 景気回復

昭和30年頃は、世の中はまだまだ荒れていた。

インフレは続き、医療器械も2~3ヶ月で5%は値上がりをしていったものである。

従って、一面では商売のやりにくさもあった。

今は清水の夜の街は、大変寂しいが、当時は港周辺の工場【日本鋼管】や【日本軽金属】等の景気の上昇に伴って、街は歓楽を求める人たちで賑わい、《赤線》や《料亭》では、芸者の三味線の音で夜更けの2時・3時まで賑わっていた。

【軍国主義】の時代から解放された安堵からか、『明日は明日の風が吹く』といった風潮は私だけでなく、世の中の人々みんながそんな気持ちでその日を送っていた時代であった。

年末  
↓  
集金  
↓  
ボーナス

12月は皆さん楽しみなボーナス月。

他の会社・官庁では12月5日頃から支給されているが、ご存知の通りわが社では創業以来から月末支給となっていた。

当時は入金が遅れ気味で支給する現金は乏しかった。

従って、一時的に借金するしかなかったのだが、銀行にはまだ信用がなく、メーカーは15日に締め切って年内に集金に来るので、その支払いを済まして残った残金で給料とボーナスを一緒に支給していた。

こんな状態でも、時代というのか皆さんは文句の一言もなく、集金に社員一丸となって『真剣勝負』であった。

また、会社の資金を増やすことなど全然考えないで、皆さんの苦勞に報いるため残金を社員一同で分けあった。

私も年齢と共に、会社の安定と発展の大切さに気づき、現在の年間で5~6ヶ月として、15日に給料・月末にはボーナス支給の習慣が現在に続いている。

## バブル崩壊 ↓ 当社への影響

バブルが弾けて3年余、テレビ・新聞で毎日のように報道されているが、日本経済は昭和20年から大きな浮き沈みが何回もあった。

こうした背景の中で、これまでは当社への悪影響は殆どなかったが、今度はちょっと様子が違うように思われる。

静岡県の場合、当社の取引先は国・自治体・病院が大半で安心して商売をしてきたが、他企業の業績悪化で税金収入が著しく減少していると報じられている。

従って、消耗品は患者がある限り心配はないが、備品の買い替えが遅れ気味となり、予算も少なくなるものと思われる。

何時でも当社が、トップの成績となるために、今こそ皆さんの力で新しい商売にも進出する時期であり、仕事のやりがいを見出す時ではなかろうか。

## 時代の移り変わり

バブルの崩壊もさることながら、昨今は稲作の大不況で我が国の主食である米の不足を補うため、米の緊急輸入が話題を賑わしている。

ご飯が茶碗一杯30円、缶ジュースが110円の時代、私にはなぜか割り切れない思いがする。

若い皆さんには想像できないだろうが、戦後の【食料難】の時代は、毎日の主食はカボチャやサツマイモで米粒など見たこともなかった。

食い盛りの18～19歳の頃は下手をすれば栄養失調にもなりかねなかった。

今は金さえあればパン類でも麺類でもいくらでも食べられる。

米について輸入禁止とか、米の値段が上昇しているなどと騒いでいるが、昔の一升の値段が基準となり、他の物価が決まった時代と変わらないのかと不思議に思われる。

## 創立35周年記念 ハワイ旅行を終えて

過日、ハワイ旅行に出かけ、私なりに感じたことを綴らせていただきます。

海外旅行は会社として初めての催しで心配しましたが、一番手間をとらせたのが私で、自分が恥ずかしい思いをしています。

ニューヨーク・ヨーロッパ・香港と出かけていますが、ハワイは2回目で、海外旅行が一番慣れていると自信を持って出かけたのに、皆さんの『行動力』は活発で、それぞれにハワイ旅行を楽しんだ3日間だったようですね。

私は二度目のハワイで別な喜びと、今まで知らなかった各支店の社員と気心を知り合うことができ、旅行の楽しさと皆さんとの心の融合等、いつまでも語り草となる事でしょう。

## 会社としての 旅行の思い出

会社としての旅行の思い出として、以前、紀州の白浜・勝浦等を記しましたが、《日本三景》のひとつ『松島』を見物した時のことを紹介します。

『飯坂温泉』での一泊、『吾妻磐梯スカイライン』から『五色沼』の探索、五つの湖の水の色の違い、スカイラインの紅葉、『野口英世』の生家を見学した楽しい思い出は未だに脳裏に鮮明に残っています。

当時は、まだ新幹線もなく、上野発午後九時か十時頃かと思いますが、ホームに新聞を敷き座席を待っている間、[花札]や[トランプ]で《旅の恥はかき捨て》と、わが世の春を楽しんだ事が思い出のひとつとして残っています。

## 永田幸夫氏の結婚式に招待される

協和医科器械(株)設立より35周年、この間、数々の想いが浮かんでくる。

その中でも一番の思い出といえば、永田幸夫氏の結婚式に招待された時のことである。

なにしろ生まれて初めて結婚式に招待されたのである。

「披露宴で祝辞を」、と頼まれ簡単に引き受けたが、経験もないことだけに、今で言う《リハーサル》が大変だった。

1カ月も前から、原稿を書いては消し、消しては書くということの繰り返しだった。

夜中の練習、トイレでの練習…と、今考えると随分熱心に一人でリハーサルに励んだものであった。

## 結婚式当日のこと

さて、その結婚式当日である。

披露宴会場は、私が入った事のない料亭であった。

いよいよ紹介されて私の出番である。

何回も練習をしてきたが、喋り始めたら、嫁さんの顔など見る余裕など全然なかった。

自分でも何を話しているのか、冷や汗をかいた思い出と、嬉しそうな永田氏の顔が目の前に浮かんでくる。

名前は忘れたが、嫁さん方の祝辞で女房を新車に例えて、

『運転手である亭主に責任がある。1ヶ月で快適な車にするか、1年かけるか。乗れば乗るほど味の出る愛車にしてください。』

と結んだ。

ユーモア溢れたあの時の祝辞は忘れられない。

## 仲人その数33組

人前で格好良く喋ろうとするあまり、硬くなってトチったりするものである。

祝辞を述べるのにも、紹介をするのにも本当の良さを喋れば良いのであって、自分の格好など考えず、「人間誰でも良い所があるから」と教えられ、これまで多くの仲人を務めてきた。

野田仁氏が一番最初で、数えて見れば何と33組の仲人を務めてきた。【一生に3組の仲人を】と言われていたが、私の場合、計算上では何と11人分の仲人を引き受けてきたわけである。

いまだに老いた私に仲人の依頼があるが、お断りをしている昨今である。



今日の協和医科器械の基礎を築き上げた創設者のひとり、池谷定(いげや さだむ)氏が、社内報掲載のために書き下ろして下さいました“回顧録”を掲載しました。

この回顧録は、池谷定氏が1993年から1994年にかけて書かれた当時の原稿を元に一部改訂して掲載しております。

したがって、故人、退職された方なども含まれております。

---

#### 池谷定回顧録

2020年1月 発行

発行：協和医科器械株式会社

© Kyowa Medical Corporation. All rights reserved.

◎本書の無断複写複製(コピーなど)は、特定の場合を除き、著作者の権利侵害になります。