

●●● エイゴヤ一家の店開きまで — ●●●

水上 龍郎

1964年、トランジスターラジオの輸出に沸いた日本の景気も一段落し、国際交易の促進に貢献した英文雑誌も色あせてきたかのようである。今日でいうリストラの波をかぶって（勤務先の）海外部も縮小となり、同僚の数が減った。私は、社長と相談のうえ、自分の才覚で翻訳事業を創始し、これをライフワークにするという構想をたて、同年4月に会社を退いた。悲壮感はなく、むしろビジョンにあふれた男の出航であると、あえて胸にたたみ込んだ。

上記は、OSTEC ジャーナル前号の拙文「アプレンティスシップ、悲喜こもごも」の終節である。今回は、良くも悪くも、私の以後の人生を決定的なものにした予備段階としての1年間、正確にはちっぽけながらも株式会社を設立してその代表になるまでの10ヶ月間（1964年5月から1965年3月、年齢上は32歳後半から33歳前半）について、記憶の糸を手繰ってみたい。

その1964年だが、この年は元号で表記すると昭和の39年。昭和39年と言えば、当時小学生より上の日本人なら、だれでも歴史に残る2つの出来事を想起するのが当たり前——つまり、あの東海道新幹線の開業と東京オリンピックの開催だ。ともに、10月だったから、私の〈出航〉からほぼ半年後になる。しかし、この時期、私は個としての生き方を決める戦いの真っ只中にあり、そのことが公の快挙を勝手に上書きしてしまったようで、いまにして思えば、そういう記念すべき年だったのかという程度の認識しかない。いかに気負っても笹舟は笹舟、翻訳事業という大海に乗り出してはみたものの、現実はいのほかぬしく、四六時中激しい風雨と荒波にさらされ、文字通り悪戦苦闘を強いられたのであろう、そして好むと好まざるにかかわ

らず、すっかり世事に疎くなっていたのであろう—この2大イベントの位相が私のささやかな出航ときれいに重なり合わない。

4月末、いきさつははっきり覚えていないが、だれか故郷の先輩の仲介があつて、私の初仕事の場は東京神田駅の北口ガードから20メートルばかりのところを決まった。(そのころ、私は中央線立川駅の先に住んでいたもので、神田までの通勤には90分程度を要した。)このあたりは木造・モルタルの2階建て小規模家屋が櫛比する間屋街になっており、私が入った事務所は、この地域では明らかに消防法に違反している木造3階建てビルの最上階5平米部屋だった。そこは片倉ハドソンという合弁会社がそのころ流行りのナイロン製ストッキングなどを神田界限に卸している臨時の出店で、人品卑しからぬ父娘ふたりが一切の営業を任されて黙々と働いていた。〈決まった〉〈入った〉と言うと、いかにも恰好良いが、私はその父親所長のご好意によりほとんどタダで机を置かせていただいたというのが正しい。いま当時を顧みると、私の野望は、日本の輸出産業におけるTRラジオの漸減カーブとナイロン靴下の漸増カーブがちょうどクロスオーバーするあたりで燃え始めたようだ。

この事務所への私の持ち込み品は、アンダーウッド手動タイプライター1台と研究社の英和・和英大辞典各1冊、それに数冊の専門語辞典だけだった。すべて、前月まで勤務していた会社の備品を餞別代りに永久貸与されたものである。機械も書物もかなりくたびれていたが、自分が会社で何年も使っていた愛用品だったので、違和感はまったくなかった。実際に私が新たに買いととのえたものは、当分必要とされる数量のタイプリボンとタイプ用紙(英訳作業のため)、それに原稿用紙(和訳作業のため)と文房具一式くらいで、金額もわずか数千円程度ですんだと記憶している。

電話は、発信用に既存の1台を共用させてもらい、ほかに料金の安い受信専用機を1台新設した。この金はどこから出たか、また電話料金を含めて電気代、水道使

用料などの生活経費はどのように支払ったか、などはすっかり忘れてしまい、いまさら追求のしようもない。まとまった資金がなかったために、物質面の節約を第一義にしたが、そういう私をじっと見守ってくれた大家の所長さんにはこの紙面を借り、あらためて感謝の念を捧げたい。

さて、私はこの神田には10ヶ月間、つまり翌年2月末まで、お世話になっている。この間にしなければならないことは山のようにあった。まず、独立したからには、外部に対して自分を認識してもらうための名称が必要である。もちろん、有限会社でも株式会社でもないのに、何々会社と呼称するわけにはいかない。元勤務先の教育雑誌編集長M.T.氏と副編集長T.I.氏は、私の独立を真剣に考えてくれ、さまざまの側面で助言と協力を惜しまない人たちであったが、このふたりの知恵を参考に検討した結果、最終的な呼称は<日本テクニカルサービス>となった。<翻訳>、あるいはもっと具体的に<技術翻訳>などの言葉を加味しないと、業務内容が半然としなのではないか、また頭に冠した<日本>は仰々しすぎないかという懸念も湧いたが、これは思い切って払拭することにした。(余談だが、何年かして<テクニカルサービス>という会社ができ、技術翻訳会社として最大手のひとつにまで上がったが、残念ながら10年ほど前に倒産している。また、私の<日本テクニカルサービス>は翌1965年3月に株式会社として発足させ、名称を(株)日本テックとし、旧名の内容をより簡潔化して踏襲した。)

名前は付いたが、あらゆる面で事実上の有効作業員はたったひとりである。翻訳の仕事は、旧職(英文雑誌の翻訳と編集)との関連で、2、3社の貿易営業担当者から断続的に「水上さん」個人名義での発注があり、当初はこれをひとりで消化して、何とか糊口を凌ぐことができた。しかし、この船出の目的は複数の人間たちを抱え込むことにある。つまり、ミザントロープとしてのエイゴヤを嫌って、エイゴヤたちのグループを形成することだ。そこで、同好の士を見出すとともに、新たなクライアントを獲得するためのタクティックスとしてPRが必要となる。神田での6月

は、その方向に私のエネルギーが燃焼した。

このタクティックスは、パンフレットを作成することから始まった。前掲の2氏はこの作業にも協力を惜しまない。はじめ、私は、パンフレットに金をかけるのはもったいない、シンプルで読みやすいものであればそれで十分という考えをもっていたが、これは真っ向から反対された。「事業を始めるには、何よりも先ず、印刷物によって責任者の信念と方針を明らかにし、これから展開する事業の意義と実際の手順を見込み客にはっきり提示しなければならない。とくに、まだ揺籃期にあるとも言える翻訳事業ではないか。少しくらい予算を超過しても、立派なパンフレットをつかって世に問うべきである」と言うのだ。私は自分の矮小さを恥じ、いさぎよく当初の情けない考え方を捨てた。

パンフレットに盛り込む内容としては、挨拶文、業務の範囲、発注と受注のメカニズム、料金体系、納入条件などがあり、これらの基本原稿は私が書いた。このほか、〈当社を利用することによって得られる客先のメリット〉を数字で裏付けたチャートを付け加えたが、この部分は欧米の雑誌に掲載されている広告の影響を受けて書いたものと思われる。レイアウトは、前記編集者2氏の能力と努力によるところが大きく、また印刷については、私が宮仕え時代にお付き合いさせていただいた某政文印刷会社の社長が格安で引き受けてくれた。最終的なパンフレットの体裁はA3アート紙を2つ折りにしたA4サイズの2色刷りである。印刷部数は1,000部だった。カバーページには、シルクハットの紳士がステッキを持つ右手を前にかざして何かを誘いかけているようなイラストが入っていたが、それを採用した意図も動機もいまはわからない。

念願のPR素材が完成し、次に迎えた神田の7月。いよいよ実際のPRオペレーションを開始しなければならない。机上に整然と積み上げたパンフレットを、いつまでも恍惚と眺めているわけにはいかなかった。配布の方法としては、見込み客へ

のダイレクトメールが一番手っ取り早いと思ったが、翻訳に係る会社の部や課は経験上特定できても担当者名がわからないので開封してもらえるかどうか、きわめて疑問である。一方、各社を足でこまめに訪問し、ターゲットとなる部課と担当者を突き止める方法は、実りはDMより数段多いかもしれないが、これはエリアが広範囲すぎてひとり商法としては時間的にも体力的にも無理を生じる。さらに、いずれもかなりの出費を覚悟しなければならない。そこで、一計を案じたのが総合商社への直訴である。

日本独自の商取引組織である<総合商社>は、そのころすでに「ラーメンから宇宙まで」というようなキャッチフレーズを掲げて順風満帆の商売をしていた。このフレーズから察知できるように、総合商社は有形無形ありとあらゆるものを扱っている、言い換えれば、20数階のビル1箱の中に異なる品目を扱う会社が少なくとも100社以上入っている勘定になるのである。私はここに眼をつけた。幸いなことに、編集者時代に4大総合商社のひとつであるS商事の航空機拠点部署に出入りしていたので、7月のある日、私はそこの航機3課を訪ねて課長から詳細な会社組織チャートを手に入れた。このチャートをもとに、最上階から最下階に向かってパンフを配りながら営業活動をしようとしてみたのである。私は、実際にこの<1週100社獲得作戦>を展開したのであるが、最初の1日目で惨敗の憂き目を見た。それは、アポイントもしないで目標をつかまえようとしても無理な話で、たいていは担当者不在とか会議中などの理由でパンフを置いてくることはできても、対話でアピールするチャンスはほとんどなかったからだ。

2日目に、組織チャートの中で<通信課>という部署を見つけたとき、私の頭にひらめいたことがある。時を移さず、その職務内容を訊ねてみると、この課は社内の各部署に郵便物などを配布するとともに、全社的な通達や指示事項をサーキュラーの形式で全階に流すというのだ。私は、通信課長に会い、パンフを見せながら、私どものサービスを貴社で利用していただくために、何らかのサーキュラーを回し

ていただけないかという図々しいお願いをした。課長は即答を避けたが、数日後に「当社はかなりの量の翻訳物件を外注しているが、外注先はまちまちで、トラブルも多く発生しているようだ。信頼できる業者を推薦して、できるだけ少ない業者に一貫した翻訳物を納入してもらうよう画策しているので、方針が決まり次第通知するから待機されたい」という旨の返答があった。この電話を受けて、私は運が向いてきた、と小躍りして喜んだのは言をまたない。

幾日かして、通信課では指名数社にトライアル翻訳を課し、合格した2社を推薦業者として全部署にサーキュラーを回覧した。日本テクニカルサービスはめでたくその1業者におさまり（株式組織でもないのによく審査が通ったもので、当時まだ翻訳というものが事業として確立されていなかった事実を語っているようだ）、私の目論見はみごとに成功したのだが、今度は発注件数が多すぎるというぜいたくな悩みにとり憑つかれたのは皮肉である。靴下屋さんの電話が俄然騒がしくなり、翻訳の分野も広がって、到底私ひとりの作業では受注に追いつかなくなった。

あるとき、私が自身で和訳した契約書が化学系の部署でクレームになった。担当者は、専門用語がきちんと使われていない、学生が訳したんじゃないか、と苦言を呈する。私は「この関係の訳者が病気で、やむを得ず学生にやらせました。早速、専門家に再訳させて明朝お持ちします」と、虚偽の言い訳をしてその場をしのぎ、掃路古本屋に寄って契約関係の書籍を1冊買い求め、その夜は徹宵して訳文の改善にあたった。翌日、「専門家の訳はやっぱりいいね」と担当者に褒められた私はなんとも複雑な思いでいっぱいだった...

名刺は「代表」「営業」「翻訳者」という3通りの肩書きを使い分け、睡眠は4時間を限度とし、生活の場をほとんど神田に置いた1964年も終わりに近づくころ、私の回りには10数人のエイゴヤ・シンパがうごめいていた。そして、株式組織にしよう、という共通意識が自然発生したところで、1965年が明けた。(以下次号)

(OSTECジャーナル 第9号 2000年10月)