



前だけを見つめて
く 共栄印刷の歩み く

前だけを見つめて

(昭和四十二年から五十二年)

く 共栄印刷の歩み く

目次

はじめに 1

第一章 幼年期から小田原時代 4
(昭和十五年～三十八年)

第二章 一冊の本との出会い 11
(昭和三十八年～)

第三章 猪苗代での修業時代 17
(昭和三十九年)

第四章 共存共栄の願いを込めて 24
(昭和四十二年～四十七年)

第五章 高度経済成長期の郡山と印刷業 30

(昭和四十年代)

第六章 黎明期にお世話になった方々 44

第七章 活版印刷からオフセット印刷へ 55

(昭和五十年～)

第八章 二十坪から三百五十坪へ。中央工業団地移転 61

(昭和五十二年)

はじめに

私は太平洋戦争開戦前の昭和十五年に生を受けた。今年（平成二十六年）の十月十五日で七十四歳となる。これまで私は過去を振り返ったことはなかった。印刷方法が活版印刷からオフセット印刷へ移り変わったときも、写植からデジタルへと移行したときも、「過去」となった機械を捨てた。過去を振り返っても何にもならない。前を向いて進むのみと思い、ここまで来た。

だが、社長や常務は「印刷会社を創立した者として、自分の歩みと昭和の印刷史を出版物として残すことも重要なのではないか」と口を揃えて自伝の執筆を勧めたのである。口説かれるうち、私もこれからの時代を担う者達に、昭和から平成を生きた私の体験を伝えることも大切ではないかと考えるようになり、重い腰を上げた次第である。

今は未来の見えない時代といわれる。バブル崩壊後の長引く不況。それに追い打

ちをかけたリーマンショックによる経済の冷え込み。安倍政権が推し進める経済政策「アベノミクス」により経済が活性化するというが、その効果は中央の大企業に留まり、地方の景気は未だ冷え込んだままである。本格的な少子高齢時代の到来により、いずれ労働者の確保も困難な時代が来るだろう。

しかし、時代が移り変わるにつれ、物事が変化するのは当然ではなからうか。印刷の業態も活版からオフセットとなり、更にデジタル化が進んだ。かつて印刷業は経済産業省の印刷課に属していたが、現在は情報課に属している。冷房がなく、インクの匂いが充満した手狭な店舗で、滝のような汗を流しながら活版印刷機を動かしていた時代を知る者としては、まさか印刷業が情報産業に分類される日が来るとはという思いである。

さすがに終戦直後の記憶はおぼろげだが、私はその後の目覚ましい復興と高度経済成長の時代、バブル経済とその崩壊をリアルタイムで体験してきた。確かに現在に比べ、当時の日本人は成長を、未来を信じるのが容易であったろう。だが、その頃も成功は確約されたものではなかった。中には夢破れた者も多いのである。

では、なぜ、夜間高校しか出ていない私が印刷所を起こし、郡山中央工業団地に工場と店舗を構えるまでになったのか。その理由の一つに、私が「過去を振り返らない性分」であることが挙げられるかもしれない。

これから綴る私の半生が若い方々の参考になれば幸いである。

今回は郡山市小原田の小さな貸店舗に「共栄印刷所」の看板を掲げた昭和四十二年から、郡山中央工業団地に移転した昭和五十二年までの約十年間を振り返る予定である。その日から既に四十七年の歳月が過ぎた。当時の郡山市内や印刷業界の様子などは資料を紐解いたが、中には記憶違いもあるだろう。関係各位への非礼もあるかもしれないが、ご容赦願いたい。また、昭和五十二年以降については、いずれ書き記す日が来るだろう。

第一章 幼年期から小田原時代（昭和十五年～三十八年）

昭和四十二年三月一日、私は郡山市小原田の商店街に面した店舗に「共栄印刷所」の看板を掲げた。妻と二人だけの開業である。個人経営だから、法務局などの手続きも特になく、「今日から印刷屋を始めます」と看板を掲げるのみであった。

しばしば尋ねられる社名の由来だが、これは私が勤務していた小松電子金属株式会社（現コマツ電子金属株式会社）の協力会社の一つだった共栄製作所から頂戴したものである。印刷業は印刷を通して商工業の発展に寄与し、自社の売り上げだけでなく、取引先の売り上げにも寄与する。「自分だけ栄えるのではなく、共に栄える。共存共栄」という意味で、印刷屋にもふさわしい名前だと思った。後に知ったことだが、共栄印刷という名前の印刷所は全国にかなりあるそうだ。どの会社も社名に込めた思いは同じではないだろうか。

さて、昭和四十二年からの私の人生を記す前に、なぜ、神奈川県小田原市で育っ



小原田にあった頃の共栄印刷。
法人化してはいたが、まだまだ小さな「町の印刷屋」であった（昭和50年頃）

た私が、郡山市で印刷会社を起こすに至ったかを語らねばならないだろう。

私は昭和十五年、東京麻布で生を受けた。太平洋戦争勃発の前年である。その後、戦火が激しさを増したため、猪苗代町川桁に疎開した。昭和十九年、私は四歳であった。それから昭和二十八年に猪苗代町立長瀬小学校を卒業するまでの幼少期を猪苗代で過ごすこととなった。

幼かったこともあり、戦争中の記憶はほとんどないが、終戦直後は食べ物に不自由した覚えがある。今でもふかしたサツマイモを見ると、幼年期を思い出す。また、磐梯山や猪苗代湖を見ると、小学校まで三キ

口の道のりを歩いた記憶が蘇る。ゴム長靴が買えず、冬は藁で編んだ「げんべい」という靴を履き、雪道を歩いた。真冬は良かったが、雪解けの時期になると、融けた雪で靴の中が濡れて「びしょびしょ」になり、よく足の指にしもやけを作ったものだ。

後に会社を構える郡山市には学校の遠足で訪れた記憶がある。煙を上げる蒸気機関車に乗り、電電公社を見学したり、麓山公園で遊んだりしたと思う。破傷風になりかけ、太田病院で治療を受けたこともあった。その頃の郡山市は人口十万人にも満たない小さな市であった。

昭和二十八年、私は父の仕事の関係で猪苗代から神奈川県小田原市に転居。昭和三十一年、小田原市立城南中学校を卒業した。

昭和二十年代後半から昭和三十年代は高度経済成長へ向けて、日本全体に活気が漲っていた時代である。だが、多くの若者は中卒や高卒で職に就いて一家の家計を支えるのが常であり、四年制大学はもちろんのこと、高等学校に進学する者すらごくわずかであった。地方では中学校を卒業した若者の多くが就職列車に乗り、東京

へ向かった。

その頃の私の夢はサラリーマンであった。銀行や商社に就職し、事務員になるという夢を抱いていた。いわゆるホワイトカラーに憧れていたのである。中学校時代の成績が悪くなかったこともあって高校進学を希望していたが、学費を工面することができず、中学を卒業した翌年、有限会社孔芸社という、主にガリ版印刷を手がける印刷会社に就職することとなる。十代の後半は、高卒の資格を取得したいと思い、昼間は工場でガリ版を刷りながら、夜は定時制の商業高校に通い、商業知識について学ぶ日々を送っていた。

ガリ版は孔版印刷の一種で、謄写版とも呼ばれる。明治二十七年、堀井新治郎という発明家が考案した。少数の本や端物を得意分野とし、官公庁は無論のこと、企業や学校でも使われ、印刷の事業としても成り立っていた。

ガリ版の仕組みを簡単に説明しておこう。用紙にロウなどを染み込ませた「ロウ紙」と呼ばれる原紙をガリ版専用の「やすり板」の上に乗せ、「鉄筆」と呼ばれる先の尖った専用のペンを押し付けるようにして「ロウ紙」に文字や絵を書く。する

と「ロウ紙」の表面の塗料が削られ、細かい孔が空く。それを版として印刷する。修正する場合は、その部分に薄いニスのような液を塗って孔を埋める。

刷るときは、細かいシルクスクリンを取り付けた木枠の下に製版の終わった「ロウ紙」を置き、インクを付けたローラーを手前から転がしていく。すると、鉄筆で削った部分のみインクが通過し、下に置いた用紙に文字や絵が印刷される。電力を必要とせず、「ロウ紙」と「鉄筆」、用紙とインクさえあれば印刷ができたが、デジタル化が進んだ現在の印刷とは違い、全て手作業であった。

毎日ガリ版に携わり、印刷の工程を習得し、夜は高校で為替や手形の仕組みなどを学んでいたが、その頃の私には自分が後に印刷会社を起こすなど、思いもよらぬことであった。とにかくお金を得るために必死だったのである。

入社して四年後の昭和三十五年、私は十九歳で高卒の資格を取得し、孔芸社を退社した。同年、孔芸社はオフセット印刷機を導入し、主にアルバム卒業文集を手がけるようになる。昭和四十八年に社名を株式会社アルファと改め、現在に至っている。私の退職後は、後に盟友となる岡部佳生君よしなり、社員の中で最も勤続年数の長い浜

津茂樹君が同社でオフセット印刷の技術を学ぶ。我が社とは縁のある会社である。

私が転職先を選んだのは半導体を製造する小松電子金属株式会社であった。同社はブルドーザーを手がける小松製作所の子会社として、昭和三十五年に創業したばかりであった。当時最先端だった半導体を扱っていたこともあり、社内は活気にあふれていた。私が退社してから二十年後、東証二部に上場したが、その後はTOBにより小松製作所を離れ、SUMCOの連結子会社となったようである。

私は同社の第一期の募集に応募し、採用となった。最初は神奈川県平塚市の工場に勤務したが、一年後、商業科卒で経理に詳しいこと、そろばんができることを買われ、物品を購入する資材課に配属となった。資材課は全国各地、ときには海外から半導体の製造に必要な資材を仕入れる部署である。そこで資材に関する専門知識や情報を深めた。この時代の経験は印刷会社を起こしてから役立っている。

しかし、そこで私を待っていたのは、高卒者と大卒者との「格差」であった。平塚市の工場時代は、同僚の多くが中卒・高卒だったが、資材課、総務課、経理課の

同僚の多くは四年制大学の出身であった。同じ二十一歳でも、大卒者の初任給は二万円、高卒の私は一万二千元である。高卒者がどんなに働いても、大卒者以上の給与が支給されることはなかった。当然ながら出世への道も閉ざされている。大卒の先輩に囲碁を習ったり、同僚と麻雀をやったり、野球をやったりと親しくつきあってはいたが、私は次第に「このままでは先がない」と焦慮を感じるようになった。少年時代の「サラリーマンになる」という夢を叶えたのにも関わらず、「頑張っても報われない」という忸怩たる思いを抱いた。

第二章 一冊の本との出会い（昭和三十八年）

確か、昭和三十八年のことだったと思う。二十四歳の私は、たまたま立ち寄った書店で一冊の本に出会った。誰かに貸したら、返ってこなかったこともあり、残念ながら正確なタイトルや著者名は忘れてしまったが、タイトルは『経済学入門』。著者は藤原という姓の東京大学の教授だったと記憶している。故人となったが、東大卒業時、原稿用紙七百枚もの卒論を書いたということで当時はかなり有名な人物であった。

商業科卒で経済に関心があった私は興味を覚え、その本を手にとった。内容は経済学者が商売のコツについて記したもので、現代でいえば「起業」に関するヒントをまとめたような本である。

タイトルは忘れてしまったが、その本を読んだときの「商売とは、こういうものか」という思いと、「俺にも会社を起こせるのではないか」という直感にも似たひらめきは今でも覚えている。

その本を読み終えた後、私は確信した。これからは印刷業が発展すると。

印刷業はあらゆる分野の業種に関わる。どこの町のどの商店でも、商売には請求書や納品書などの伝票が必要だ。顧客を呼び込み、売り上げを伸ばすには売り出しのチラシが必要になる。どの会社でも営業マンは名刺を持ち、会社名を記した封筒を使う。折しも日本は高度経済成長の渦の中。日本経済が発展すれば発展するほど、名刺やチラシが必要になる。十代の頃に勤務したガリ版は役所のページものが多かったが、当時主流であった活版印刷なら、伝票でも封筒でも名刺でも刷ることができる。これからは活版印刷の時代なのだ。

活版印刷の印刷会社を起こそう。その本を読み終えて、私はそう決意した。

では、どこで？ 既に大手の印刷会社が工場を構える東京や神奈川では難しいだろう。まだ、大きな会社が進出しておらず、しかし、発展の可能性を秘めた土地……。私は幼少から少年時代を過ごした福島県、そして、国の「新産業都市」に指定されただけの郡山市に注目した。

昭和三十五年、当時の池田内閣は日本列島の経済開発を積極的に推進して国民所

得を倍増し、過密弊害を緩和することを狙いとする「所得倍増計画」を国家経済計画として国民に示した。

その中で、大都市周辺に密集していた大小工場を地方に分散し、地方都市の経済開発を活性化しようとした。これが企業誘致を中心とした「新産業都市」建設の契機となる。その後、自治省（現総務省）が「地方開発基幹都市構想」を、建設省（現国土交通省）が「広域都市建設計画」を、通産省（現経済産業省）が「工業地域開発構想」を示し、日本全国で広域合併の促進と、広域機能都市を建設しようという気運が高まっていき、「新産業都市建設促進法」制定へとつながっていく。

昭和三十七年、国は「産業の立地条件及び都市施設を整備することにより、その地方の開発発展の中核となるべき都市」として、「新産業都市建設促進法」を定め、全国四十四地域を候補地とした。国の狙いは新たな産業基盤の整備と共に、その頃衰退しつつあった国内の鉱山・炭坑労働者の受け皿をつくることにあった。

昭和三十九年一月、全国の候補地の中から北海道道央地域、青森県八戸地域、秋田県秋田湾地域、宮城県仙台湾地域など十五地域が「新産業都市」の指定を受けた。その中に、福島県郡山市も含まれていた。郡山市はいわき市と共に「磐城・郡山地

域」として指定を受けたのである。

郡山市は昭和三十四年から「百万都市づくり」の構想を打ち出していた。それとともに「新産業都市」の指定を受ける準備を整え、市開発公社を設立。その頃には知る由もなかったが、郡山市が工業誘致に備え、阿武隈川の東で中央工業団地の造成を始めたのも、この頃のことである。

福島県郡山市。その頃、上野―郡山間は電車で四時間かかったが、東京とは直線で結ばれている。「新産業都市」の指定を受け、周囲の田村町（現郡山市田村町）や安積町（現郡山市安積町）、熱海町（現郡山市熱海町）との合併も進み、今後の発展を予感させた。

郡山市で印刷会社を起こし、自らが経営する。私の夢は膨らんだ。父母が会津若松市、伊達市の出身であること、少年時代に疎開していたことなどもあり、縁も感じていた。

当時の郡山市の人口は十万人。それがいまや三十三万都市である。同じく人口十万人の市だった会津若松市の人口は現在も十二万人である。人口の増加をみれば、

「新産業都市」指定後の郡山市の発展は明らかである。

だが、「小松電子金属を退職し、郡山市で印刷会社を始める」。そう告げると、両親は猛反対した。「県内に親戚がいるとはいえ、郡山など西も東も分らない土地だ。無謀にも程がある」と両親も親戚も口を揃えた。いくら私がかからの日本経済の動向と「新産業都市」の可能性を説いても耳を貸してはくれなかった。

その上、大卒者とは格差があるとはいえ、小松電子金属の給与は当時としては破格であった。しかも賞与は年に二回、金額も一回に二・八カ月分も支給された。就労条件も良い。勤務時間は一日七時間。土曜日出勤の企業が多い中、土曜日は半日のみの勤務、いわゆる「半ドン」である。残業はあったが、きちんと手当が支給された。両親の反対は当然といえば当然であった。

しかし、夢をあきらめられなかった私は両親の反対を押し切り、昭和三十九年三月、小松電子金属株式会社を退社した。東京オリピックが開催される年のことである。

私が退社した夜、小松電子金属の同僚や先輩が送別会を開き、寄せ書きしたワイシャツを贈ってくれた。一人の先輩が寄せてくれた言葉が今も記憶に残っている。

『断行鬼神之避』
だんこうきじんこれをよまざる

「自分の信念で事を起こせば、鬼や災いも避けて通る」という意味である。いい言葉だと思った。後年、福島民報、福島民友新聞から「成人の日」や卒業式の協賛広告を求められた際には、『座右の銘』として引用させていただいた。

「起業家」という言葉があるように、現在も自分で会社を起こし、新しい事業を始める若者達はいる。しかし、当時の若者には、現在の若者以上に「自分が会社を創る」という気概があったように思う。百人の若者がいれば、十人は独立起業の夢を抱いていたのではないだろうか。私と同じように印刷業を目指した者も多い。私を知る限りでも十人ほどがいたが、残っている者はわずかである。

第三章 猪苗代での修業時代（昭和三十九年）

昭和三十九年四月、私は郡山市での起業を見据え、郡山駅に降り立った。そこで磐越西線に乗り換え、猪苗代町へ向かった。町内にある二葉印刷所で働きながら、活版印刷の技術を一から学ぶためである。

活版印刷の修業は、原稿に合わせて鉛の活字を活字棚から一本一本拾うことから始まる。これを「文選」または「採字」という。活字の種類が少ない欧文の場合、活字棚から活字を拾いながら文字を組み上げることは容易だが、日本語の「文選」は大変な作業であった。日本語はひらがな、カタカナ、漢字と種類が多く、活字の数は百万本にもものぼる。その中から原稿に従い、一本一本活字を見つけ出し、版を組まねばならない。

活字を収納したケースを立てかけて、「文選」しやすいようにした棚のような台を「文選架」、または「ウマ」と呼んだ。棚に立てかけた活字のケースが馬のたて

がみに似ていることから名付けられたようである。オフセット印刷になり、写植機が登場するまで、どの印刷所も手作業で「ウマ」から活字を拾っていた。熟練の職人が活字を拾っていくスピードには目を見張るものがあった。

活字は「にんべん」や「ごんべん」など部首別に並んでいる。読書が好きで文字を目にする機会が多かったこともあり、活字の配置を覚えるのは早かったと思う。だが、活字は一種類ではない。活字の大きさごとに号数があり、「ウマ」には一号、二号と号数ごとに活字が並んでいる。その位置も覚えねばならなかった。

活字拾いの後は「組版」である。文字や図版などの要素を配置し、紙面を構成していく作業で「組み付け」ともいう。その名の通り、版を組むことである。「組版」の名称は、拾った活字を並べて、結束糸で縛ったものをそう呼んだことに由来するという。

当時の技術では、活版印刷は毎時三千枚の印刷が限界だった。現在我が社のオフセットの印刷枚数は毎時一万〜三万枚前後である。隔世の感がある。

小さな会社だったため、文選、組版、印刷、製本、そして、組版に使った活字の糸を解き、活字を元にあった場所に戻す「解版」まで、全ての工程を担当しなければならなかった。解いた糸は捨ててはならない。紐をきちんとまとめて再利用に備えるのも仕事のうちであった。

昭和四十一年九月、独立に必要な印刷技術と知識を習得したと思い、私は二葉印刷所を退社した。私が退職を申し出ると、社長は「もう少し働いてくれないか」と引き止めてくれた。だが、「夢がありますので…」と頭を下げると、「そうか」と頷き、それ以上引き止めようとはしなかった。

その年の十一月、私は妻のアヤ子と結婚した。そして、その一週間後、妻をともない郡山市へ向かった。

最初の住まいは富久山町の小さな借家であった。そこに私は二葉印刷所から譲り受けた中古の手フートを持ち込んだ。手フートは手動式の平圧印刷機で「テキン」ともいう。主に名刺やハガキなどの端物印刷に用いる機械である。最初はそれを使い、自宅で年賀状の印刷を手がけた。二葉印刷からは中古のスクーターもいただいた。これは納品や印刷用紙の購入に大変役立った。

しばらくは手フットによる年賀状印刷で食いつないだが、それでは商売にはならない。自宅で商売をするのではなく、どこかに店を構えなければと思い立った私はすぐに物件探しを始めた。

郡山駅前にはいくつもの商店が並び、賑わっていたが、既に何軒もの印刷所が店を出し、商店の多くは馴染みの印刷所を利用していているようであった。新参者の上、外から来た私が入り込む余地はないように思われた。

私は郊外の小原田を考えた。小原田は奥州街道の宿場町の一つで、郡山宿への入り口として江戸時代から栄えた町であり、通りには、魚屋、肉屋、八百屋、雑貨屋、薬屋、文房具屋、お菓子屋と、ありとあらゆる店が軒を連ねていた。お寺があり、産婦人科があると、まさしく「ゆりかごから墓場まで」である。

中心市街地にはうすいデパート（現うすい百貨店）や丸光デパートがあったが、今のように大型駐車場を完備した郊外型のショッピングセンターなどは影も形もなかった。オートバイに乗る者は増えていたが、市民の交通手段はもっぱら徒歩やバスである。そのため、商店街には食料品、日用品、衣類などの店をはじめ、理髪店

や薬屋などの個人商店が並んでいた。それはどこの街でも同じで、小原田に限らずどの街のどの商店街も賑わっていた。

小原田を選んだ理由はもう一つある。当時の小原田には印刷所が一軒もなかった。商店街が賑わっているにも関わらず、競合相手がないというのは、新しく印刷所を始める者には好条件であった。私は「この町なら、すぐに注文が入って来るのでは」と考えた。近くには印刷機やインクなどの材料を販売する吉田印刷機材株式会社（現ヨシダコーポレーション）があり、機械や活字の購入が容易であったことも大きい。

翌年の昭和四十二年一月、私は小原田に足を運んだ。以前から気になっていた物件を見るためである。小原田の商店街にある円寿寺の入り口にいつ見てもカーテンが閉まっている家具屋があった。張り紙はなかったが、空き店舗と思われた。近所の人から土地は寺の所有だが、店舗の裏に大家さんが住んでいると聞き、その足で訪ねた。

大家の渋川さんは私より十歳程度年長だっただろうか。話をして、空き店舗だと確認できたが、私が「印刷所を始めるので、店舗として貸してほしい」と言うと、

渋川さんは私を見つめ、「貸せない」と言う。当時の私は二十六歳の若輩である。「商売を始めるには若過ぎる」というのが理由であった。このままでは、いくら頼んでも貸してはくれないだろう。これは父に頭を下げるしかないと思い、日をおかず猪苗代町に住んでいた父を呼び出し、渋川さん宅を再訪した。

父を伴った私を見て、渋川さんは少し安心したようだったが、今度は私の顔をまじまじと見つめ、「貸すのはいいけど、いわく付きの物件だよ。これまで誰がどんな商売をしても長続きしなかったんだけど、大丈夫かい？」と私の決意を試すように尋ねてきた。渋川さんとしても不安があったのだろう。

だが、私は不安など微塵も感じなかった。若い頃も今も、私は占いや迷信の類いを信じたことはない。自宅を建てるときも、ある人から「方角が悪い」と言われたが、全く気にしなかった。そんなものを気にしていたら、何事もなし得ない。物事を成功へと導くのは、己の信念と努力のみである。完成した自宅で暮らし始めてから既にかんりの年月が過ぎたが、私は無事にこうして生きている。成功するもしないも己れ次第である。成功しなかった場合は己れの努力が足りなかったのだ。

まさしく『断行鬼神之避』。自分の信念で事を起こせば、鬼や災いも避けて通るのである。

第四章 共存共栄の願いを込めて

(昭和四十二年～四十七年)

こうして私は昭和四十二年三月一日、共栄印刷所の看板を掲げることとなった。当時の店舗は間口四間、建坪は十二から十六坪程度だったと記憶している。平屋の一階建てである。商店街の通りに面しており、印刷屋というよりも、商店の趣であった。間口四間とその奥の二間が店舗で、その奥が自宅である。店舗は活字を並べる場所、機械を置く場所、組版する場所、断裁機を置く場所程度だから、大した広さは要らなかったが、自宅は食事をする場所も寝る場所も一緒であった。もっとも当時はまだまだそうした家が多かったのだが…。月の家賃は店舗と自宅合わせて一万五千円であったと思う。

電話は同居していた選挙事務所が使っていたものを半年から一年ほど借り受けた。実は最初の一、二カ月程度は選挙事務所の隅を間借りしての創業であった。

当初、洪川さんには「すぐには貸せない」と言われていた。当分、市会議員の候補者に選挙事務所として貸すことになっているというのである。「選挙が終わるまで待つて欲しい」と言われたが、私は待てなかった。「選挙事務所の隅でいいから貸して欲しい」と頼み込み、半ば強引に間借りしたのである。創業して間もなくは印刷の仕事も少なく、選挙活動の邪魔になるようなことはなかったと思うが、その候補は残念ながら落選であった。

印刷機や断裁機は吉田印刷機材を通し、東京で中古を探してもらい、購入した。吉田印刷機材はその後、ヨシダコーポレーション株式会社と社名を改め、アナログのオフセット印刷が主流になった時代に大きく成長した。オフセットが主流になってからは、カラー印刷を手がける印刷会社の多くがヨシダコーポレーションに製版を外注していたと思う。

機械を購入するための金は自分の貯蓄のほか、親戚にも借り、三十万円を用意した。最初に揃えた機械がいくらだったのか正確な数字は覚えてはいないが、おそらく二十万円程度ではないだろうか。

機械は中古だったが、活字は新品を揃えた。一本何銭という小額だったが、用意しなければならぬ活字の種類はかなりの数にのぼった。特に必要だったのが、案内状などに用いる「様」である。現在はパソコンを使い、何度でも打つことができるが、活版印刷では、例えば百名の名前を記した案内状を印刷する場合、「様」という活字も百本用意しなければならなかった。その中に十人の「有賀」がいたら、「有賀」という活字も十人分必要であった。

最初に何本の活字を揃えたか、覚えてはいないが、万単位では足りなかったと思う。その後も必要な活字が出てくるたび、吉田印刷機材に足を運び、活字を購入した。必要な活字を少量ずつ販売してくれた吉田印刷機材には随分助けられたものである。

印刷用紙を販売してくれた富久株式会社さんにもお世話になった。後述するが、現社長である十五代目齊藤久之丞さんの母君には、大変親切にしていただき、感謝してもきれない。富久さんはその後、中町から喜久田町の卸センターに移転されたが、現在も印刷用紙の八割を購入させていただいている。

店舗を構えてから最初に請け負った仕事が、どこからで、どんな仕事だったのか、残念ながらはつきりと覚えていない。おそらく小原田の商店街の仕事だったと思う。最初に「ここなら黙っていても注文が入ってくる」と見込んだ通り、印刷所の看板を掲げると、挨拶まわりもしないうちに「これ、頼むよ」と納品書、請求書、名刺などの発注が次々に舞い込むようになった。



共栄印刷黎明期に活躍した手写真
(共栄印刷零号機)

掲載した写真は、昭和四十四年頃から五十五年頃まで我が社で活躍した「共栄印刷零号機」である。実際は二号機か三号機と思われるが、我が社に現存する最も古い機械なので、「零号機」と呼んでいる。活版からオフセットへの移行が進んだ頃、活版印刷に関する機械のほとんどを処分したが、この

手フットだけは現在も社内にある。動かすことはないが、現在も印刷可能であり、記念として残している。

手フットで印刷するときは、手前にある口を空けた部分の上部に活字もしくは版をセットし、下部に用紙をセットする。名刺のような小さなサイズは厚紙を台紙とし、用紙をピンで止めて印刷した。奥にある丸い盆のような部分にインクを塗り、機械の左側にあるレバーを上げ下げして、ローラーにインクを付ける。そうすると、同時に版にもインクが付く。さらにレバーを上げ下げすると、インクを乗せた台が少しずつ回転し、版に万遍なくインクが付いていく。左側のレバーを最後まで下げると、用紙をセットした台が閉じる。その圧力で版の文字が用紙に印刷される仕組みである。そうやって一枚一枚、手作業で印刷した。

用紙のセットもインクをローラーに付けるのも、レバーの上げ下げも全て手作業である。一人が一日作業しても、名刺十箱が限界であった。当時の価格は散髪代が三百円、名刺百枚も三百円であった。

同時に中古ながらB4の活版印刷機も購入した。価格は百五十万円ほどだったと思う。印刷物に写真を入れる場合は、吉田印刷機材にお願いした。また、ポップライターにイラストや文字を描いてもらうこともあった。ポップライターとは、マジックペンなどで手描き文字を描いたり、イラストを描いたりする専門職である。かつては、店頭ポップや値札などの作成などで活躍したが、パソコンの普及と共に少なくなっていたようである。

昭和四十四、五年頃に人を雇うまで、昼は注文を取ったり、印刷物を納品したりし、夜になると機械を回す日々であった。

妻には留守番を頼んだが、ほどなく妊娠したこともあり、猪苗代町から私の両親を呼び寄せ、仕事の手伝いを頼むこととなった。妻は昭和四十二年九月、寿泉堂病院で無事に長男を出産した。「隆々しく、心広く」という意味を込め、「隆宏」と命名した。仕事が順調だったこともあり、小原田町内にアパートを借りたのも、隆宏が生まれた頃である。

第五章 高度経済成長期の郡山と印刷業

(昭和四十年代)

その頃の郡山市の様子についても記しておきたい。

前述したように郡山駅前には賑わっていた。用事で駅前へ行くときは、「街へ行ってくるから」と人に告げ、中古のスクーターに乗って行った。今でこそ、「音楽都市」をキャッチフレーズとする郡山市だが、その頃の異名は「東北のシカゴ」である。治安が悪く、駅前で発砲事件が頻発する危険な町であった。駅前には小さな飲み屋がずらりと軒を連ねていたが、駅前の発展に伴い、「見た目が悪い」という理由で撤去され、表参道沿いの文化マーケットと呼ばれる長屋に強制移動させられた。その頃の二大繁華街は陣屋と堂前であった。どちらもかつての賑わいは見られなくなってしまった。当時を知る者としては、寂しくてならない。

道路の整備も進んではいなかった。さくら通りは拡張されておらず、車の通行は郡山駅方面のみの一方通行。駅前から開成山方面へ行くときは、麓山通りの一心坂

を上らねばならなかった。新さくら通りは影も形もなく、現在の内環状線沿いには田畑が広がり、高いビルが少なかったため、さくら通りから那須連峰が眺められたほどである。さくら通りが活気づくのは、昭和四十二年、現在の合同庁舎にあった市庁舎が朝日町に移転してからのことである。文化通りの郡山市民文化センターは建設前で、専売公社の建物があった。郡山商業高校や郡山女子校（現郡山東高校）の通りも舗装されておらず、凸凹で赤土が舞う有様だった。自分が見込んだ土地ながら、「本当に発展すんのかなあ」と懐疑的になったこともある。

しかし、数年経つうち、私は郡山市の発展を確信するようになった。

工場誘致も盛んで、「新産業都市」の指定を受けたこともあり、首都圏の工場誘致と地元産業の新興のため、既に工業団地の造成も始まっていた。郡山中央工業団地には日立製作所、松下電工、日本ビクターなど大手企業が誘致された。今も残るクラリオン、日本タバコ産業などが工場を構えたのも、昭和四十年代だったと思う。

『郡山市の歴史』によれば、郡山市の商業は昭和四十年以降、昭和四十五年までに二百店増加し、商店数・従業員数・販売数とも増加。中でも卸売業の大きな伸び

が特徴であり、郡山市の商業が次第に店舗を大型化していく傾向がみられるようになったという。

また、新産業都市の指定以降、工場誘致や支店・営業所の開設などによって、市内の小売業について商品の流通が進み、市内と周辺市町村からの購買により急速に発展。昭和四十五年から十年の間に商店数で二十八・一％、従業員数で二十九％、販売額に至っては三・八倍と増加したとある。

小田原の小さな書店で出会った本を読んで、直感した通り、商工業の発展に伴い、印刷所も少しずつ増えていた。

一番規模が大きかったのは、やはり不二印刷さんだろう。工場があった場所は駐車場が変わってしまったが、当時は中町に自社ビルを構えておられた。その他、石井印刷所さん、石橋印刷さん、大戸印刷所さん、坂本印刷所さんなども店舗を構えていた。その後、柳沼印刷さん、東洋特殊印刷さんが次々と創業した。市内には大なり小なり、五十から六十社ほどの印刷所があったと記憶している。それが現在では三十社程度になってしまった。福島県全体でも減少している。昭和四十年に福島

県印刷業組合に加盟していた会社は百八十社。平成十九年の組合員数は百九社である。時代の波に乗れなかった企業も多い。ちなみに我が社も昭和五十四年に福島県印刷業組合に加盟させていただいた。

共栄印刷所の商売も順調で、創業して二、三年後の昭和四十四年、四十五年頃には、自分と両親の手伝いだけでは手がまわらなくなり、従業員を雇う必要に迫られた。その頃の求人募集は新聞の折り込みチラシであった。といっても、現在よく見かける合同求人情報紙などはない。新聞に求人募集のチラシを折り込むのである。人づての紹介や口コミ、店頭の張り紙も多かった。

募集で集まったのは、ほとんどが印刷の経験者であり、「雇ってもらえないか」と飛び込みでやってくる者も多かった。中には素行が目には余る者もいたが、私は滅多に叱責しなかった。「こんなに小さな会社だし、給与も十分とはいえない」という思いがあったからである。日本が高度経済成長を迎え、商店も企業も人手不足であった。「うちのように店舗を間借りしているような会社で働いてもらって、申し訳ない」という気持ちもどこかにあったのかもしれない。

昭和三十代から、近代的な大きな工場が増え、環境も改善されたが、戦前から終戦直後にかけての「印刷屋」は社会的地位が高い職種ではなかった。昭和十六年に発足した福島県印刷工業組合によれば、県内でもそれは同様で、昭和二十二、二十三年頃には印刷の需要が急激に増え、黄金時代を迎えたが、その後、経営を悪化させ、倒産する印刷所が多数あったという。また、競争が激化し、需要は伸びたものの、ダンピングする会社もあり、経営は容易ではなかったと聞く。昭和三十年頃までは、収支が「トントン」であればよいという状態だった。（『福島県印刷工業組合創立五十周年記念誌』より）

そこで働く者は肉体力労働者、いわゆるブルーカラーであり、その多くが中卒者であった。郡山市でも学歴のある若者たちは銀行や商社への入社を目指した。冷暖房が整っていない狭い工場で、夏は扇風機で風を送り、ランニングシャツ一枚で汗だくになりながら、冬はストーブで寒さをしのぎながら、ひたすら機械を回す仕事である。工場内には鼻をつくインクの匂いが充満し、印刷機が回り始めると、店舗に「ガターン、ガターン」という音が響き渡る。近所から苦情が来たことはないから、近隣に迷惑はかけていないと思うが、店舗内は会話が満足に聞き取れないような轟

音であった。給与も環境も恵まれているとは言いがたかった。

また、戦前の印刷業は一日十時間労働が当たり前で、経営者も労働者も時間や環境にはルーズであったと聞く。その後、日本全体の経済状況が好転してからは印刷業界の基盤も安定に向かい、設備の近代化、充実が進んだ。戦前は「水商売」といわれ、金融機関からの信用はゼロに等しかったという。それがようやく銀行の融資の対象となるまでに成長したのは昭和三十年以降のことである。その頃から、印刷業も事業をただ儲けるための手段とするのではなく、経営を合理化して、事業に従事している者により良い生活が出来るように考え、実行しなければ伸びない時代になった。厚生施設、労務管理に気を配り、働く者の待遇を改善して、印刷業界に働く喜びを労使が一つになって受ける時代となったのである。（『福島県印刷工業組合創立五十周年記念誌』より抜粋）

私は創業当時から労働条件の改善に力を入れた。その頃の共栄印刷所の就業時間は、朝八時三十分から夕方五時十五分まで。これは今も同じである。だが、当時は仕事があれば、当然のように夜遅くまで機械を回した。今のように週休二日制では

なく、土曜も通常通り営業し、日曜日もし事があれば機械を回した。

また、当時は職業意識の低い就労者も多かった。私は絶対に禁じていたが、個人経営の印刷屋では一升瓶を脇に置き、酒を飲みながら機械を回していたところもあったと聞く。

その頃の仕事は至急が多かった。印刷を発注する側の商店の多くは受注産業である。現在のように販促計画などはなく、「年末だから売り出しをしよう。そのためチラシを刷らなくては」という具合である。そのため、印刷物の発注はいつもギリギリであった。近所の商店の店主が「明日までに売り出しのチラシを作ってくれ」、「伝票が切れたから、大至急刷ってくれ」と店舗に駆け込んで来るのである。特に「明日までに名刺を刷ってくれ」という発注が多かった。

年賀状や初売りのチラシが増える師走は特に多忙を極めた。仕事があれば、大晦日であっても機械を回した。共栄印刷所と同じ通りに理髪店と表具屋があったが、暮れは「どこが先に灯りを消すか」と競い合っていたものだ。伝票、チラシ、名刺のほか、今は式場側が用意するが、結婚式の案内状や喪中のハガキの依頼も多かった。

た。

自分で営業し、活字を組み、仕事があれば休日でも機械を回す生活だから、ゆっくり酒を飲んでいる時間などはなかった。ごくたまに堂前や線路際の飲み屋で一杯やる程度であった。ようやく落ち着いて酒を楽しめるようになったのは、中央工業団地移転後のことである。

発注側も受注側も無計画で多分に行きあたりばったりではあったが、のどかで町中が成長のエネルギーにあふれた時代でもあった。商店主の顔も活気に満ちていたように思う。

小原田での日々は概ね順調だったといえるが、無論、悔しい思いも味わった。創業して間もない頃は詐欺に遭いそうになったこともある。

昭和四十三年のある日のこと、私は「三日で仕上げてほしい」という大特急のチラシの依頼を受けた。当時の金額で十五万円から二十万円。一カ月分の給与が一萬二千円の時代だから、大仕事である。私は不眠不休で機械を回し、依頼通り三日で相当な枚数のチラシを刷り、納品した。

しかし、約束の期日になっても印刷代が入金されない。困り果てて、父の従兄弟で検事をされていた桑名小新吾さんに相談すると、「こいつは札付きの悪（ワル）だ。俺も以前事件を担当したことがある」と言う。「俺が電話してやる」と言うので、対応をお願いした。翌日入金があり、安堵したが、金額が金額だけに一時期は肝を冷やしたものだ。桑名さんには随分かわいがっていただいた覚えがある。このときも本当に助けていただいた。

後から新聞で知ったことだが、私を騙した人物は昭和四十二年に二億円の詐欺を働いていたそうである。過去を振り返らない私が、今でも忘れられずにいる事件である。

法人化して間もない昭和四十七年、四十八年頃には、信じていた友人に不渡り手形をつかまされたこともあった。当時の金額で七十万程度だったと思う。これは売り上げにかなりの打撃を与えた。この友人はその後、詐欺罪で逮捕され、刑務所行きとなった。だめな人間はいつまで経ってもだめなのだと思わされた。

昭和四十八年にはオイルショックが起こり、街の店舗からトレットペーパーが姿を消す騒ぎとなった。印刷業界でも一時期、印刷用紙の入手が困難になり、「紙パニック」と呼ばれた。用紙をまとめ買いた会社もあったが、私は「こんな時代、そんなに長続きするはずがない」と思い、まとめ買いはしなかった。注文すれば用紙が手に入ったこともあり、「大した騒ぎにはならないだろう」と感じたこともあるが、正直言うと、まとめ買いでできるほどの資金がなかったのである。案の定、騒ぎはすぐに収まったが、中には普段使わないような用紙を大量に購入した会社もあると聞く。我が社に資金がなかったのは不幸中の幸いかもしれない。

この頃、記憶に残っている出来事といえば、昭和四十四年の「アポロ十一号の月面着陸」である。同年七月十六日、アメリカのケネディ宇宙センターから打ち上げられたアポロ十一号が月の軌道に乗り、七月二十日、本体から切り離された着陸船が無事に月面に到着。アームストロング船長と操縦士のオルドリンが歴史上初めて月面着陸に成功した。

その瞬間は全世界にテレビ中継された。私もテレビの画面に見入ったものである。

ロボットのよう宇宙服を身に付けたアームストロング船長が月面に降り立ち、その足を一步大きくゆったりと振り上げた瞬間を全世界の人々が見守った。今、自分は人類が月に降り立った歴史的な瞬間をリアルタイムで見ているのだという表現しがたい感動は、アームストロング船長の「小さな一步だが、人類にとっては偉大な飛躍だ」という言葉と共に今も鮮明に思い出される。

昭和四十年代は学園闘争が激しさを増した時代でもある。特に昭和四十三年から四十四年にかけては、日本各地の大学で、学生が大学や学部を越えた組織を結成し、バリケードストライキなどを行い、マスコミも連日のようにその様子を伝えた。特に激しかったのが、昭和四十四年の東京大学安田講堂事件である。全共闘および新左翼の学生が安田講堂を占拠。大学から依頼を受けた警視庁が封鎖解除を行い、激しい攻防となった。

また、昭和四十七年、連合赤軍メンバー五人が人質をとって軽井沢の保養所「浅間山荘」に立てこもり、警官隊と銃撃戦を展開した浅間山荘事件も衝撃的であった。警官隊が強行突破のために巨大な鉄球で山荘を破壊する映像を目にした方も多いた

ろう。現実の事件とは思えない程、衝撃的な映像であった。

テレビが一般家庭に普及したのは、昭和三十四年の皇太子殿下（今上天皇陛下）ご成婚のテレビ中継からだという。だが、当時のテレビは十五万円から二十万円する高級家電であり、誰でも手に入るものではなかった。私達は人がたくさん集まる駅や銭湯、街頭などに設置されたテレビの前に集まり、画面に映し出される映像に釘付けになったものである。

郡山市内の出来事で鮮烈な印象を残すのが、昭和四十四年に起きた磐光パラダイスの大火である。磐光パラダイスは磐梯熱海温泉随一の大型ホテルだった磐光ホテルの付属施設として、昭和四十三年五月にオープンした。総工費は八億円。鉄筋コンクリート三階建て、延べ七千九百メートル。温水プール、怪獣天国、大ロードショー劇場などを備えた一大レジャーセンターだった。

昭和四十四年二月六日付けの「福島民報」によると、「二月五日午後九時十五分頃、磐光パラダイス一階大広間から火を出し、折からの風速二十メートルの猛吹雪にあおられ、火はたちまち燃え広がって、隣接した磐光ホテル本館、新館合わせて

一万七千平方メートルを全焼した」とのことである。

出火当時、警光パラダイスの大広間では同施設の目玉である金粉ショーが行われていた。出火原因はショーの小道具である松明であった。男性ダンサーが松明の両端にベンジンを染み込ませた布を取り付け、石油ストーブのそばに立てかけたところ、ストーブの火が引火。一瞬のうちに控え室の衣装や建物に燃え移った。

居合わせた客はパニック状態となり、逃げ惑ったが、館内が迷路のような構造の上、避難経路が確保されていなかったこともあり、大惨事につながったという。二月七日付けの福島民報には「六時間後の六日午前二時過ぎようやく完全鎮火したが、(中略)泊まり客や従業員ら三十人が焼死、重軽傷者三十二人という多数の犠牲者を出した」とある。

他にも失敗や思い出となるような出来事はあったのだろうが、記憶に残っているのはこの程度である。私は過去を振り返らない。それが前へと進む原動力になっているのかもしれないが…。

ともあれ、昭和四十二年の創業から法人化までの四十七年までの五年間は「食う

ために必死に働いた時代」だったといえるだろう。

第六章 黎明期にお世話になった方々

郡山市の発展に伴って共栄印刷所の売り上げも伸び、昭和四十年代半ばには六人の従業員を抱えるまでになった。私は次第に法人化を考えるようになった。

最初は有限会社でも構わないと思ったが、将来的なことを考え、株式会社とした。郡山市は今後益々発展し、大手企業の誘致が進み、地元の中小企業も発展するだろう。当然、競合相手も増える筈である。その際、個人事業主と法人では、取引先に与える安心感やイメージが全く違う。また、事業拡大のためには、しっかりした組織の構築が必要である。自分が代表取締役となり、事業を発展させたいとも考えた。いずれは間借りの店舗ではなく、自社工場を構えたいという思いが芽生えたものこの頃である。

昭和四十七年九月、「共栄印刷所」は資本金百万円で株式会社として登記し、社名を「共栄印刷株式会社」と改めた。夢に向かって一歩前進である。また、昭和

四十五年には次男を授かり、親父の名前から一文字をもらい、「真治」と名付けた。

ここで、郡山中央工業団地移転までにお世話になった方々を紹介すると共に感謝の思いを伝えたい。

我が社の歴史を語る上でなくてはならない人物の一人が、昭和四十七年から平成十七年までの三十三年間、専務取締役兼工場長として、私の右腕となり、共栄印刷を支えてくれた岡部佳生君^{よしなり}である。

岡部君とは夜間の商業高校時代に出会った。高校卒業後も親交が続き、小田原時代は彼と私を含め五人の仲間で良く遊んだものである。うち三人は中学時代からの仲間である。青年時代は五人で山に登ったり、飲んだりしたものだ。一人っ子の私にとって、彼らは兄弟のような存在であった。

岡部君は登山が趣味で、昭和四十二、三年頃、小田原山岳会の仲間と共にアンデス山脈の六千メートル級の山を踏破し、その様子がNHKで放送されたこともある。いわゆる「山男」であった。

少し変わったところのある男で、毎日サンダル履きにジャンパーという出で立ちで会社に来て、そのままの格好で営業にも行く。背広は持っていなかったのではな
いか。彼の出で立ちに戸惑った取り引き先もあっただろうが、話が上手く、不思議
と人好きのする性格だった。小田原時代は二人で良く飲みに行き、自宅にも遊びに
行ったものである。

「郡山で一緒に働かないか」。そう岡部君に声を掛けたのは、共栄印刷所を開業し
て間もない頃のことである。起業する決意は決して揺るがなかったし、『断行鬼神
之避』との思いもあったが、事業について忌憚なく意見を交わせる仲間が欲しいと
いう気持ちもあった。彼は一風変わったところ、少々頑固なところもあったが、物
事を先まで見通す力や洞察力に優れており、性格も気持ちの良い男であった。彼が
一緒に働いてくれたら、心強いと考えていた。

その頃の彼は理容師の免許を取得し、地元の床屋で修業しながら、独立開業を目
指していたが、私は「おまえ、店の中でじっとしているのは性に合わないだろう。
おまえの趣味の山登りだって、床屋になったら不可能だぞ。そもそも、三日も四日

も店を空ける床屋があるものか」と口説いた。

私がそう言うと、彼はしばらく考えていたが、私が猪苗代町に居を移した後、小
田原市内の印刷所で修業を始めたという連絡があった。勤務先は私が夜間高校に通
いながら勤務した有有限会社孔芸社である。岡部君が入社した頃は既に社名を株式会
社アルファと改め、オフセット印刷によるアルバム卒業文集を数多く手がけていた。

その後、岡部君は反対する奥さん押し切り、アルファを退社して私のもとに駆
けつけてくれた。当初は奥さんと生まれたばかりの赤ん坊を小田原市に残しての単
身赴任であった。

彼は大きな仕事を共栄印刷にもたらしてくれた。アルファ時代の人脈を通し、小
学校・中学校の卒業記念文集の仕事を持ってきてくれたのである。詳しくは後述す
るが、彼が持って来てくれた文集の仕事と彼がアルファで習得したオフセット印刷
やカラー印刷の技術は共栄印刷発展の礎となった。

彼はその後、病魔に蝕まれた。それでも病氣と闘いながら、平成十七年まで専務
取締役兼工場長として勤務し続け、私を支えてくれた。彼の存在なくして、現在の



友人であり盟友である岡部佳生君と共に（平成14年頃）

共栄印刷株式会社はないだろう。彼は現在、夏は郡山、冬は小田原で静かに療養中である。岡部君の快復を心から祈っている。

岡部君以外の学友達も近年まで株主として資金面から私を助けてくれた。法人化に必要な資本金百万円のうち、半額の五十万円は私が、残りの五十万円は岡部君が三十万円、友人達が二十万円を出資してくれた。当時としてはかなりの高額である。学び舎を共にした旧友達にも感謝したい。

昭和四十年代から今まで、私と共に共栄印刷株式会社と印刷業の変遷を見てきたのが、勤続して四十一年になる浜津茂樹君である。

浜津君は郡山市の出身で、日本大学工学部近くの徳定に住んでいた。私が日大に出入りしていた頃、知り合いを介して出会い、しばらくアルバイトとして共栄印刷所で働いてもらったが、十七歳のとき、岡部君が勤務していた株式会社アルファに入社した。後に聞いたら、共栄印刷所の狭い店舗で活字を組みながら、「まるで『男はつらいよ』の世界のようだ。このまま、ここで一生を終えるのか」と考えていたそうである。若者らしい都会への憧れもあったという。

浜津君は二年ほどアルファに勤務した後、地元へ戻り、十九歳で我が社に入社した。岡部君同様、浜津君が身に付けたオフセット印刷の知識や技術も我が社の発展に寄与してくれた。

会社を辞することを考えた時期もあると推察するが、あれこれ乗り越えて、私と共に歩んでくれた。現在は製造部課長として、印刷課と製造課をまとめるリーダー役を担っている。

新しい機械が入り、印刷の方法が変わっても、印刷所の仕事は変わらない。彼の姿を見ているとそう感じる。他社の方々から「共栄印刷は社員の結束力が強い」とお褒めの言葉をいただくことがある。例えば、製版を手がける部署が残業している

場合、先に仕事を終えた印刷課が手伝いに行く。我が社では当たり前のことだが、他社ではなかなか見られない光景と聞く。リーダーの浜津君がそうした雰囲気をつくり出してくれているのだろう。この場を借りて感謝したい。

彼は今年十二月で六十歳となり、定年退職となる。その後五年間は契約社員として、一年ごとに契約を更新してもらう予定である。今年の新年会では、日頃お世話になっているお客さんや機械屋さんを招いたが、その席で「若いときは一年先、二年先も会長や岡部専務と一緒にいたいなと漫然と考えているだけだったが、現在は最後まで共栄印刷を見届けようと思っている」と挨拶してくれた。長く勤務してくれたことにも感謝の言葉を贈りたい。

浜津君にはぜひ六十五歳まで勤務してもらい、ガリ版、活版、オフセット、そして、デジタルと、印刷業の変遷と共に歩んだ経験を後進に伝えて欲しいと思っている。

共栄印刷の郡山中央工業団地の移転のために尽力してくれたのが、東邦銀行南支店次長だった三橋重光さんである。私より五歳か六歳ほど年長で、明るく、面倒見

の良い方であった。連れ立って飲みに行ったり、旅行にお誘いしたりしたこともある。三橋さんがいなければ、我が社が工業団地に移転することはなかっただろう。

三橋さんは昭和五十三、四年頃まで東邦銀行南支店に勤務し、その後、県内各地の支店の配属となり、最後は塩川支店長を務められたと聞く。現在も年賀状のやり取りが続いている。文面と筆跡からはお元気そうな様子がうかがえる。喜ばしい限りである。三橋さんについては、詳しく後述したい。

昭和四十七年の法人化では、古川会計事務所の古川一紀さんにも大変お世話になった。古川さんは私より四歳ほど年長であり、昭和四十五年、円寿寺の裏に事務所を構えられた。近くだったこともあり、法人化の手続きは全て古川さんをお願いした。後年、私が郡山南ロータリークラブに入会できたのも、古川さんからのご紹介があったからである。

古川さんとは今もおつきあいが続いている。現在は日本マーケティングマネジメント研究機構の一員としてご活躍である。平成十五年には福島増販増客情報センターも開設された。

前述したが、紙屋の富久株式会社さんにも大変お世話になった。印刷物が少なかった創業当初は中古のスクーターに乗り、当時は中町にあった店舗まで出かけていた。印刷物が増えてからは配達もしてくださった。

用紙の購入は無論のこと、現社長の母君である十四代社長の奥様が開業したばかりの私にかけてくださった言葉は今も忘れられない。

「少ない枚数でも構わないから、いつでも買いに来てね」

優しい言葉に新参者の二十六歳の若造は感激したものだ。現社長の十五代目齊藤久之丞さんも大変人柄の良い方で、酒を飲んだり、ゴルフをご一緒したり、個人的におつきあいさせていただいている。用紙については、市内の宮川紙店さん、安齋紙店さんにもお世話になった。

また、取引先の方々にも感謝申し上げたい。

仕事だけでなく、夜通し雀卓を囲んだり、魚釣りに行ったりと、公私ともにお世話になったのが、室蘭に本社を構え、昭和四十年代、郡山に進出された檜崎造船の皆様である。営業へ行き、たくさんの発注をいただき、大いに助けていただいた。

昭和五十年頃からは、郡山市に進出してきた日豊通信工業株式会社（現日立製作所）さんの仕事も入るようになった。郡山市内だけでも社員千人以上を雇用していた大企業である。名刺、伝票などの発注を大量にいただいたほか、図面の印刷の仕事もいただいた。ここでも岡部君の技術と知識が役立った。最初は岡部君が日豊通信工業へ赴いて指導していたが、技術的に難しいということで、我が社に発注が来るようになったのである。

日豊通信工業さんはその後、株式会社日立テレコムテクノロジーと統合され、株式会社コミュニケーションテクノロジーとなり、現在は日立製作所の郡山地区通信ネットワーク事業部となったが、おつきあいは現在も続いている。

小原田時代からおつきあいが続く福島総合警備保障株式会社の皆様にも感謝したい。最初に仕事をいただいたのは、福島総合警備保障さんが郡山に進出して来られた昭和四十七、八年頃だったろうか。その頃、印刷物の発注を担当していた古川さんという方が、「名刺を印刷して欲しい」と小原田の店舗に駆け込んで来られた。その後も名刺や伝票など定期的に印刷物を発注していただいた。当時は古館交番近

くのビルを借りて営業されていたが、今では喜久田町卸町に自社ビルを構えるほど大きな会社に成長され、喜ばしい限りである。

古川さんは退職されたが、担当が代わってからも、名刺、伝票、パンフレットなどの発注をいただいた。『福島総合警備社史』も我が社が印刷したものである。十年、二十年、三十年、四十年と節目ごとに発注をいただいた。そこには福島総合警備保障さんの発展と共に共栄印刷のあゆみも記されている。時代を追うごとに印刷のクオリティが高くなり、技術の進化が感じられる。

福島総合警備保障さんには我が社のセキュリティをお願いするなど、現在も良いおつきあいが続いている。我が社も代替わりしたが、今後も末永くおつきあいいただければ幸いである。

そのほか、黎明期の「共栄印刷所」を支えてくれた小原田の商店街の方々にも、この場をお借りしてお礼を申し上げたい。時代の変遷を乗り越え、私が今、ここにこうしていられるのも、皆様方のご協力あつてのことである。

第七章 活版印刷からオフセット印刷へ

(昭和五十年)

昭和四十年代後半、印刷の形態に変化が起こる。それまでの一本一本活字を拾い、文字を組む活版印刷からオフセット印刷への移行が始まったのである。

岡部君が小田原から郡山へ来てくれたのは、我が社が法人化した後の昭和五十年頃だったと思う。岡部君にはすぐに専務取締役就任してもらった。

郡山へ来た岡部君は「文集の仕事がある」と言う。前述したように、彼は小田原の株式会社アルファに勤務していた頃の仲間を通し、小学校・中学校の卒業記念文集の仕事を持ってきてくれたのである。そうした仕事があるとは聞いていたが、まさかそれを持ってきてくれるとは思わず、「それは有り難い」と喜ぶ私に、彼は言った。

「この仕事をするためには、オフセット印刷機が必要なんだ」

当時作られていた文集は、小中学生が手書きで書いた原稿を製版し、オフセット印刷機で印刷していた。だから、これまでの活字を拾う活版印刷機では対応できないのだという。

オフセット印刷は水と油の反発現象を利用した平版印刷の一種である。平版印刷にはアルミ製のPS版など表面が平らな版を用いる。版にはインクの付く画線部とインクの付かない非画線部があり、版に水を付けると非画線部に水が吸着し、画線部は水をはじく。その後、版面にインクを付けると、画線部のみにインクが付着する。その後、ブランケット版（ゴム版）と呼ばれる版にインクを転写する。そのインクが紙などの印刷体に転写される仕組みである。

専門的で少々分りにくいかもしいないが、活版印刷との大きな違いは、版から直接紙に印刷するのではなく、インクをブランケット版に転写することにある。版が直接紙に触れないため、耐刷力を飛躍的に伸ばせ、また原稿を転写したフィルムやPS版を保存しておけば、増刷も容易であった。現在は平版印刷のほとんどがオフセット印刷で行われている。また、活版とは違い、活字を組まず、タイプライター

で打ったり、手書きしたりした原稿を写真と同じ仕組みで版に転写し、印刷することも容易であった。

オフセットが主流になる前、学校の先生方は自分たちでガリ版をつくり、それをガリ版印刷機にかけて印刷していたが、オフセット印刷が発達したことで、生徒や先生の手書き原稿を印刷所で大量に印刷することが可能になったのである。

文字を組んで印刷するときは、「版下」と呼ばれる原稿を用意した。写植機で指定された文字を指定された大きさに打ち、接着剤で台紙の上に貼付けていき、レイアウトを組む。文字を重ねたり、抜いたりすることも可能であった。後にはCMYK（シアン・マゼンダ・イエロー・ブラック）の四色からなるカラー印刷も普及した。岡部君はアルファ時代にカラー印刷を手がけるAAPにも属し、「これからはカラーの時代だ」と確信したという。残念ながらカラー印刷機はすぐには導入できなかったが、単色オフセット印刷機はすぐに導入した。

最初に導入したオフセット印刷機は卓上型のA三判であった。それに合わせてモノクロの写真製版機も購入した。岡部君が言う通り、オフセット印刷機を導入したことで、首都圏からの文集の発注が舞い込むようになり、我が社の売り上げは飛躍

的に伸びた。私と岡部君の地元の小田原だけではない、神奈川県や静岡県、中には東京の仕事もあり、最盛期は年間二百件ということもあった。

余談だが、東北で初めて丁合機を導入したのは我が社である。ドイツの見本市で機械を見て、導入を決めた。中央工業団地に移転した昭和五十二年頃のことだったと記憶している。

それ以前の製本は手作業であった。多くの方が会社の企画書作成などで経験されていると思うが、大きなテーパーなどの上に印刷した用紙をページごとに並べ、そこから一枚ずつ順番に紙を取っていき、綴じて一冊にするのである。平綴の場合は背の部分にボンドを塗り、背表紙を作った。技術のいる仕事であった。文集はほとんどが二百ページ程度だったが、中には三百ページというものもあった。そのため、文集の受注が集中する一月から三月はアルバイトを雇い、文集の制作にあたらなければならなかった。

文集の仕事が増えたとはいえ、当時の主流はまだ活版印刷であった。活版はオフ

セットにくらべ、工程はかかるが、材料は活字とケイのみである。対してオフセットはPS版にフィルム、薬品と材料が大量に必要であった。また、名刺やハガキ、案内状などを印刷する活版の仕事も途切れることはなかった。オフセット印刷機を導入したことで、建坪二十坪の共栄印刷の店舗はあつという間に手狭になった。

そこで私は店舗から少し離れた小原田一丁目に二軒目の店舗を借り、こちらをオフセット印刷の専門店とした。店名も「共栄印刷プリントショップ」とし、看板

に「10分のできるコピー印刷」とキャッチコピーを掲げた。昭和五十年のことである。オフセット印刷機の導入は、郡山市内の印刷会社では早いほうだったと記憶している。

売り上げが伸びると、当然印刷に使う紙も大量になる。ページ数



オフセット専門店として開業した共栄
プリントショップ(昭和50年頃)

の多い文集の仕事が多かったこともあり、印刷物を納品まで保管する場所も欲しくなり、小原田町内に倉庫を二カ所借りることとなった。

私は次第に小原田の商店街の一角では、商売を続けられないと思うようになった。紙置き場もなく、倉庫を二軒も借りているようでは、賃貸料がかさむばかり。機械がひしめく狭い店舗では、作業の効率も悪くなる。岡部君とも「いつまでもここで商売は出来ない。どこかに移転しなければ。百坪から二百坪くらいあるところに引越したいものだ」という会話をかわすことが多くなった。移転先のアテは全くなかったが、「ここを出なければ…」との思いは日増しに増すばかりであった。

東邦銀行郡山南支店の三橋次長が声をかけてきたのは、その頃のことである。

第八章 二十坪から三百五十坪へ。 中央工業団地移転（昭和五十二年）

「有賀さん、いい話があるんだけど」

三橋さんがそう切り出したのは、いつ頃だったろうか。多分郡山中央工業団地移転の二、三カ月前だと思う。移転したのは昭和五十二年五月二十八日だから、その年の二月か三月頃と思われる。

その頃、私は三橋さんを訪ねて、東邦銀行へ足を運んだり、ときには酒を飲みに行ったりしていた。おそらく何かの用件で東邦銀行を訪ねた折、切り出されたのではないかと思う。

三橋さんは言った。「郡山中央工業団地内にいい物件があるんだけど、買わないか？ 敷地面積は三百五十坪。東京の機械工場が購入したんだけど、撤退してしまっただ」

正直なところ、最初に感じたのは戸惑いだった。確かにもっと広い場所に移転しなければと考えるはいたが、店舗面積わずか二十坪の小さな印刷会社が、いきなり三百五十坪の敷地である。売り上げは右肩上がりに伸びていたとはいえ、大手とは比べようもない。しかも聞けば、三橋さんが勧める敷地の坪単価は八万円という。オイルショックの余波を受け、地価は値下がりしてはいたが、今の売り上げでは難しい。残念ですがと、私は首を横に振った。

「いいお話ですが、うちに三百五十坪は広過ぎます。そこまでの売り上げもないですし」

そう答えると、三橋さんは「じゃあ、残りの半分は他の会社に売ればいい」と言う。「売る会社も俺が見つけるし、融資計画も立てるから」とあくまで敷地全体の購入を勧め、「これだけ貸すから」と具体的な数字まで提示してくる。あの頃は、後のバブル時代ほどではないにしろ、高金利時代だった。昭和五十二年頃は、確か四、五%ではなかっただろうか。電電公社の債券が十年で二倍になった時代である。

三橋さんがなぜ、その話を私に持ちかけたのかは分からないが、店舗が狭くて困っていることを知り、親切心から話を持ちかけてくれたのかもしれない。



三橋さんに案内されたときのものか。玉工業の看板が見える（昭和52年）

三橋さんに返事をしたのは、それから何日後だったろうか。明確には思い出せないが、おそらく岡部君に相談した上で、数日後に東邦銀行郡山南支店へ足を運び、「お世話になります」と三橋さんに挨拶したのだと思う。

当時の我が社の売り上げは年間六千万円。三橋さんが勧める物件は土地と建物で五千万円。それを十年で返済する計画を立てた。考えた末、敷地の後方は法人名義で、前方は個人の名義で購入することにした。半分を個人名で購入したのは、会社の資金面を考慮することである。現在も敷地の約百五十坪は私の名義である。

三橋さんが勧めた土地と建物を見たときの

記憶は残っている。三橋さんの案内で、岡部君、浜津君と一緒に中央工業団地内に入り、物件を見た。三百五十坪の敷地は想像よりも広く、その端のほうにポツンと工場が建っていた。内部は「ガラン」として、床には埃が積もっていたが、三橋さんが言う通り、少し造作すれば使えそうだと感じた。

経営者としては、建物付きの非常に有り難い物件だった。資金をかけて工場を新設せずに済むからである。印刷機の購入に加え、工場の新設となれば、資金がいくらあっても足りなかっただろう。

駐車スペースもあり、準工業地ということで、工場裏に住居もあり、両親も喜んでくれた。敷地面積が広過ぎることを除けば理想に近い物件だった。

物件購入に必要な手続きを三橋さんと交わした後、二十日から一カ月程度かけ、暑さ対策のため屋根を二重にするなど、内部の改装を行った。また、後年に日豊通信工業さんが分工場を閉鎖されたとき、工場用の大きな暖冷房機を譲り受けて設置したことで、労働環境は更に改善された。クーラーのない時代、暖冷房機には随分と助けられたものである。

当時の社員は十人程度だったと思う。皆に「郡山工業団地に移転する」と伝えたとときの反応は記憶にないが、広い敷地へ移るということで、喜んでくれたのではないだろうか。共栄印刷所とプリントショップに人員を振り分けても、二十坪の店舗に五人が働いていたのだから。

こうして、昭和五十二年五月二十八日、私は社員十名と共に、工業団地への移転を果たした。

移転した初日のことは、やはり覚えてはいない。工場に掲げられた看板を見て、感慨深いものを感じたかもしれないが、特別覚えていることはない。くだらないことは覚えているくせに肝心なことは記憶に残らない。損な性分なのだろう。浜津君の記憶によれば、印刷機は吉田印刷機に運搬を頼み、その他の備品はトラックを借りて社員総出で中央工業団地まで運んだそうである。二店舗分の機械や活字の「ウマ」はかなりの量だったという。

移転前、店舗を貸してくれた大家の渋川さんにご挨拶した。渋川さんは我が社の

成長を喜び、新たな門出を祝福してくれた。十年間、お世話になった渋川さんにも感謝の思いである。

渋川さんは、私達が移転した後、店を借りた人に「ここで立派に成長した会社がある」と言ってくれたそうだが、商売が上手くいかず、程なく店を閉めたと聞く。小原田の商店街の並びで、道路にも面しており、立地は悪くないのだが、不思議なものである。現在一軒目の店舗は更地に、二軒目のプリントショップはシャッターが降りていると聞く。

工業団地に移転したことで、評判が変わったということはないが、「よく郊外でやれるね」という声は度々頂戴した。当時はほとんどの印刷所がいつでも発注を受けられるようにと、取引先の多い商店街に店を構えており、郊外に工場を構える印刷所は少なかった。工業団地に入った印刷所は、東洋特殊印刷さんが先で、我が社が二番目だったと記憶している。

しかし、時代は変わりつつあった。活版印刷からオフセット印刷へ。個人商店の名刺や伝票から企業や官公庁のパンフレットやリーフレットへ。印刷部数も増え、

機械も次第に大型化していった。

変わりつつあったのは印刷の形態だけではない。昭和四十四、四十五年頃から日本全体が大きく変わろうとしていた。東京オリンピックが開催された昭和三十九年頃から都会を中心に発達し始めていたモーターゼーションの波が地方都市にも及び、郡山にも到来したのである。

それまで物資の輸送には主に鉄道が使われていた。最寄りの駅まで荷物を運び、貨車に荷物を積み、目的地近くの駅で下ろし、そこから車に積み替えて運ぶのが一般的であったが、それが道路と大型トラックに変わり始めたのである。

マイカーを購入する一般家庭も増え、郡山市内でも道路整備が進み、駅前が中心だった賑わいは次第に郊外へと向かっていた。

昭和四十二年、小原田の小さな店舗に「共栄印刷所」の看板を掲げたとき、私は「これからは車の時代だ」と感じた。その四年前、二十四歳の私が「これからは印刷の時代だ」と感じたようである。

私は運転免許取得のため、印刷機をまわす傍ら教習所に通った。車を購入したの

は、免許を取得してから三、四年後だったと思う。最初はホンダの軽自動車の中古で購入した。工業団地に移転したときは、既に社用車を二、三台保有していたと思う。電話で連絡を受け、車で打合せに向かい、印刷して車で納品する。郊外に移転しても打合せや納品、集金に困ることはなかった。

私自身はそれほど、「時代の先」を強く意識したことはない。なぜ売上げを伸ばすことができたのか、なぜ生き残れたのかといえ、もちろん、営業努力もあったが、日本が経済成長期で発展した時代だったからである。オフセット印刷の技術と知識、文集の仕事を持ってきてくれた岡部君や中央工業団地への移転を勧められた三橋さんをはじめ、周囲の人々の協力を得ながら、自分でも気付かぬうちに時代の波に乗っていたような心地もする。

冒頭でも述べたように、私は過去を振り返ったことはない。「共栄印刷所」の看板を掲げてからずっと、私は「自分と家族が食っていくため」「社員を食わせるため」に必死であった。この自伝に掲載するため、常務から「写真を探してほしい」と言

われたが、呆れたことに家族写真すら残っていない。写真を撮影し、思い出として残しておこうという余裕すらなかったのだろう。

今回、私は初めて七十四年間の人生を振り返った。そこで、改めて感じた。もしかしたら、過去を振り返らないことが、前へ前へと突き進む私の原動力になっていたのかもしれない。過去を振り返らず、己の信念に基づいてのみ生きる。まさしく『断行鬼神之避』の精神である。

最後に『断行鬼神之避』に並ぶ、私のもう一つの「座右の銘」を記しておきたい。

『従流志不変』

「時代の流れを良く見て的確に対処することが大切である。だが、立てた志は絶対見失ってはならない」という意味である。三洋電機の社長、会長を務められた井植敏氏が失意の際、大徳寺の立花大亀老師から教えとして受け、「座右の銘」とした言葉である。アーカンソー州知事時代のビル・クリントン氏が井植氏を訪ねた折、その言葉の意味を知り、感じ入ったというエピソードでも知られる。

本宮市で鉄鋼業を営まれた国分庄三郎さんが私の古希の祝いとして、『従流志不変』の文字を刻字してくださった。現在、私の「座右の銘」として、社長室の壁に掲げさせていただいている。

どんな事業もどんな企業も、時代の波に乗っただけでは、やがて衰退していく。己の信念に基づいて生きる者、いつ、いかなるときも、決して志を見失わない者だけが、時代を越えて生き残る資格を持つのである。

共栄印刷は間もなく五十周年を迎える。残りの人生も思い出しながら筆記したい。次は昭和五十二年から六十二年までの十年間を考えている。

●おもな参考文献

- 『郡山の歴史』 郡山市（平成十六年）
- 『福島県印刷工業組合創立五十周年記念誌』 福島県印刷工業組合（平成十九年）
- 『印刷技術』 全日本印刷工業組合連合会（平成二年）
- 『改訂 誰でもわかる印刷のできるまで デジタルワークフロー版』 富士フィルム グラフィックシステムズ株式会社編・株式会社印刷学会出版部（平成十九年）

前だけを見つめて

く 共栄印刷の歩み く

昭和四十二年から五十二年

(非売品)

平成二十六年五月 発行

著者 有賀善吉

編集 須田麻智子

印刷 共栄印刷株式会社

福島県郡山市田村町上行合
字西川原七一五