

## ＜ 営業所めぐり ＞

“ハ イ、今日わ … …。”

東京営業所の巻

河見泰成

## 勝負どころは売込みの巧拙

## 現地では、押しつ、押されつの大激戦

製造工業の“勝負どころ”は、売込みの巧拙によって決まると云って良いだろう。肥料製造工業として、決してその例外ではない。どんなにイメージ・アップされた企業であり、優秀だと自負するに足る肥料を抱えていようとも、売込みに成功しなければ、残念ながら最終的に果実を上げたという訳に行かない。

「全農」の銘柄指定を受けていると云ったところで、売込みに熱中しているのは、何も自分の会社だけではない。現地では押しつ、押されつ……、中には機動力に富む県内メーカーもあろうし、それこそ毎日のように、何社かの肥料メーカーの間で、陣地切り崩し戦が行われている訳だ。

激しい肥料売込みに成功する条件としては、イメージ・アップされた企業であることが必要であろうし、魅力的な肥料がバックにあることも必要だろう。しかし、最終的に売・買双方の間を取持つ決め手が、どうも“対人関係”にあるらしいから妙だ。

と云ってしまえば簡単だが、足場に恵まれた県内メーカーや、県外メーカーであっても複数の県担を派遣している会社もある。こういう面々を向うに廻しての逐鹿戦に明け暮れている県担の皆さんのご苦労は、筆者などが想像する以上のものがあろうと思う。

これまで随分長い期間にわたって、チッソ旭肥料(株)の当該地区営業所の県担の方々の案内で、各県のいろいろな産地を視察し「現地訪問」の型で本誌に掲載してきたが、その都度驚いたのは、“よくもまあ、こんなところまで自動車に乗入れるもんだなあ。”という経験を何度も繰返したことであった。

“こんなところ”とは“どんなところ、”かーと云うと、人っ子ひとり通らないような真夏のミカン山の中であったり、ごろごろ、くねくねした山路を右に左に曲って行った、トンでもない所にあったスイカ畑であったり……。商売と云えばそれまでだが、ときには感嘆を通り越して、あきれ返ったこともあった。

つい最近まで栃木県を担当されていた江口さんが、“エへへ…、東京から栃木へはどう行ったら良いか、こ

と栃木県についちゃ、僕は県内のどのタクシー運転手諸君より通交路を知ってますよ。何故って、連中は営業順路しか走らないのに、僕の車はそれ以上に、イヤそれこそ県内の隅々まで入ってますからね…”と云われたことがある。

また九州では“帰社する途中で、台風何号ですか…に遭遇しましてね…、幸い中心ではありませんでしたが、自動車がズルッ、ズルッーと横すべりするのです…”というスリリングな話を聞いたこともあった。

そこで、“現地訪問”はまたの機会ということにし、ここ当分、各営業所の県担の皆さんの活躍振りを“営業所めぐり”シリーズにまとめることになった。

“気鋭のサムライがおるし…”

## 高度化成の見通しを語る別府さん

東京の営団地下鉄日比谷線「東銀座駅」を地上へ出て、万年橋傍から築地方面を見ると、左前方に黒みがかった13階建の「コンワビル」が見え、その9階にチッソ旭肥料(株)がある。

エレヴェーターを降りて正面玄関を入ろうとすると、パネル越しに別府(東京営業所長・関東北総括)さんの賑やかな声と、新名(全所長代理・関東総括)さんの、いとも豪快な笑い声が響いてきた。珍らしいことに、今日はこのほかの県担の見なれた元気な顔が、全部揃っているようだ。

新肥料年度を迎えて、電話に、来客との応接にと、何かにつけて忙しい別府さんに時間を割いて頂く。

“何んや「営業所めぐり」とかいうのを書くそうや



なあ。そんなこと云うて、ここに何か材料になるものがあるのかいなあ？入社？昭和22年一景気の良うない時でなあ、チッソに入社した者は4人よりおらへん。その時の試験官が今のうちの社長児玉義忠さんや。入社後の6年は水俣暮らし、37年から4年間チッソ・ポリプロに転じたが、このときも随分と苦労したわなあ。チッソの肥料部へ転じたのは40年、牧村さんの後任としてや。

“そんな訳で、肥料界に入ったのもつい最近のことと思うとったが、気いついてみると、だいぶ古顔になった

と見え、今年度も関東北部会長（化成肥料協会の）はお前がやれーということになった。もっとも今年から児玉社長が化成肥料協会会長になられたので、そのせいであるかも知れんけどね。”

と、別府さんは苦笑い。

“余談はさておき、国際的に食糧、農産物の増産要請が強いので肥料に対する需要はますます旺盛、この傾向はわが国の場合でも同様で、特に高度化成の場合にその傾向が強い。”

と、別府さんが云われる高度化成の需要動向を“普通化成肥料のそれと比較してみると、次の通りである。

化成肥料の需要動向（肥料年度）キトン

	45肥実績		46肥実績		47肥見込		48肥想定	
	数量	前年比%	数量	前年比%	数量	前年比%	数量	前年比%
高度化成	2,417.1	103.6	2,505.3	103.6	2,641.4	105.4	2,775.4	105.1
普通化成	982.3	92.0	903.6	92.0	869.9	96.3	829.7	95.4

この表でみて判るように、48肥料年度の伸び率は高度・普通化成ともに47肥料年度に比べて0.3、0.9%それぞれ低くなっているが、これは今年の稲作減反動向が、昨年度と変わらないとみでの想定であって、実際的には米の主産地における増産熱の高まりと、転作の定着化から、高度化成に対する実需はまだ伸びるものと見られている。

“こういう訳で、これまでやったら関東は畑作主体、東北は水稻中心と割切れたのが、転作の定着化から、東北でも小さいながら園芸の産地化が進むので、高度化成には相当期待が持てると思うてます。もちろん気鋭の面々が揃うておることやし、特に心配することはないけど、35万トンからの肥料をこなすと云うことは、なかなかの事やで…。幸い、うちには性格が割合ハッキリしとる肥料が多いので、この点大いにやり甲斐がありますわな…”

#### 豪快な一面、細かい配慮

##### あけっぴろげな新名さん

別府さんと話をしている後で電話をかけている声が、東北弁になったと思うと、栃木或は茨城弁が暫らく続いたあと、今度は重い感じ？の九州弁が飛び出し、その合間に“アッハッハ…”と、軽いものなら吹き飛んでしまうかと思うような豪快な笑い声に変わり、広い事務所をゆすぶっている。所長代理（関東総括）の新名一生さんである。

“あなたの話し方を聴いていると、とても豪快で、手放しに明るくて、内証話はできませんね”と云ったら、“そうでもねえさ、これで結構お淑（しと）やかな所も持っておりますよ、アッハッハ…”。また大きな笑い声



が返ってきた。

“それでいて、存外、細かい所にも気がつくんでしょ？”と訊き返したら、“どう致しまして、生まれついでから攻撃がたの人間でして、退くことを知らん武骨もんですタイ…ウッフ…”と、含み笑いで煙幕。この人にしてなお、照(て)れることがあるとみえる。

宮崎県東郷町の生まれ、25年9月、旭化成工業（株）に入社、以来34年12月に肥料部（東京）に転ずるまで、延岡工場在勤。

“ヴェテランという訳で

はねえが、関東、東北関係で、肥料販売を担当しなかったのは、新潟、秋田、宮城の4県くらいのもんかなあ？”

だからあとの都県は殆んど回ったと云うことになる。これまで新名さんが走破した距離は、いったいどのくらいになるだろう？

“趣味は酒？ではなくて釣。それも川、海どっちでもいいが、この頃はあまり出ない。大方の想像とは逆に、至って無趣味の方で、ゴルフも“月1ゴルフ”をやるくらいなもんですタイ。イヤ根が無器用なもんでゴルフも一向に上手にならんけん。それで月に1回ぐらい出かけるとです、それを“月1ゴルフ”と申します。アッハッハ…”と、また暑さを吹きとばすような豪快な笑いが響いた。

#### 販売戦線に活躍される

##### 皆さん達のプロフィール

別府さん、新名さんとのインタビューを終ったあと、ちょうど居合せた児玉（埼玉担当）、小坂（長野担当）、光吉（茨城担当）、末吉（東京、長野担当）、栗崎（群馬担当）、実川（千葉担当）、真崎（神奈川、山梨担当）、後藤（栃木担当）、川端（技術サービス）の“9人のサムライ諸公”の気炎（きえん）などをメモすることができたので、ここにご紹介しよう。

“あくまでマイ・ペースで…”

##### 児玉光弘（埼玉担当）の意見と抱負

31年3月＝大分県佐伯市豊南高校卒。全年旭化成工業入社。（延岡工場事務部業務課＝労務関係）37年11月＝肥料部（東京）へ、その後1年間化成部品管理課へ転じたが、39年12月再び肥料部へ復帰し、約1年間長野県担、39年12月＝群馬、栃木両県を担当。約半年後には群馬県のみ担当となり、



1969年9月以後埼玉県担。

これが、肥料にタッチして11年という、児王さんの経歴であるが、開口一番、わが児王さんはこう云ったものだ。

“わしの方針として、自分がメーカーであるということ、意識せんことにしとるのです。つまり、メーカーの売り子であるが故に、買うてもらうために、卑屈な態度になったり、いらんことを口にしたり…こういうことは一切せんてです。要するに「攻撃型マイ・ペース」というのかな？”

“熟柿を待つというのではなくて、もっと積極的に、常に前へ、前へという姿勢と方針で処理して行く。場合によっては、相手が考えて居そうなプランニングは、こちらで先に決めておいて話を進めると云った工合に…。もちろん、そのために周囲が少々にぎやかになる場合もあるが、これも止むを得んでしょう…。要するに相手の組織にゆさぶられちゃ駄目なんで、こっちが相手の組織をゆさぶらにゃいかんのですよ。何しろね…、12のメーカーの売り子が入るとるが、売り子1人というのはわが社だけで、他はいずれも複数の布陣、中には毎日のように機動力を発揮している県内メーカーもあると云う訳で、うかうかしとれんのですよ。”一と、大きな目王をギョロリ。男は敷居をまたげば7人の敵がいる一と云われるが、なる程大変なものだ。柔道(四段)のほか、ゴルフをととき。根はやさしい由。

#### “セールスに臨む3つの信条”

小坂谷義(長野県担当)さんの生活と意見

昭和32年3月=大分県鶴崎工業高校卒業と同時にチッソ(株)に入社。以後34年から37年まで水俣工場にあって製造関係の、また41年から45年8月チッソ旭肥料(株)へ転出するまで、水俣工場にあって分析関係の仕事を担当した。

“県担という仕事をやって行くうえで、わたしは3つの信条を持っています。”と云って話をして呉れたそれは次の通りである。

① セールスに撒すること、② おべっかを云わぬこと、③ あくまで自分が納得できる方法で対処する。

“長野県を担当して3年になりますが、この3年間に感じたことは(長野県だけではないかも知れませんが)肥料を配給のルートにのせるには、あくまで筋を通さなければならぬと云うことです。そのルートというのは、県施肥協議会→郡段階(展示圃)→農協であって、このコースを通らぬものは絶対に駄目です。”

いつもニコニコと、得(とく)な人である。今年6月 はじめて1児(男子)のパパとなった。



#### “農業環境激動のなかを行く”

光吉善美(茨城県担当)さんに訊く

“33年3月、福岡の大堀高校を出まして、同年5月5日旭化成に入社、以後46年8月16日にチッソ旭肥料(株)



東京営業所に転出するまで、福岡営業所におりました。前任者の上原さんが手堅く基盤を固めて行かれたのと、技術指導に当られる方々或は農協の皆さんのご支援を戴き、私なりに努力しているつもりです。ただご承知のように、鹿島臨海工業地帯周辺をはじめ、茨城県の農業と農業環境がどのように変貌して行くのか、そのほか県内における肥料配給事情も非常に複雑なものがありますのでねえ…。今後を予測することはなかなかむずかしいところ。ただ何と云ったってやるだけはやりませんとね…”

静かな風貌のうちに、光吉さんの闘志がひらめいた。児王さんと同じ柔道四段の強者。

#### “短気にくせに、急がずじっくり”

末吉政雄(東京、長野県担当)さんの哲学

“生れは栃木県の佐野市の田沼というところ。だが東京者同様です…。旭化成入社は30年5月。化成品販売部



(食品・肥料)におりまして、チッソ旭(株)には44年12月に参りました。はじめ約2年は東京、山梨を担当、その後1年ほどは群馬県を担当しておりました。現在は、今年の3月から東京

と長野を担当しておりますが、群馬県担時代に一度現地へご案内したことがありましたね。肥料と取組んでちょうど4年になりますが、はじめは随分まごつきました。が、現地の農協や普及所の皆さんのご指導で、まあまあということでしょうか。元来短気な性格なんです、またジックリ構えるところがありましてねえ、マイ・ペースでやって行きます。”と云い、“余談になりますが、私はタンゴやワルツが好きでしてね、レコードも何枚か集めてるんですよえへ…。と笑った。“どうです見掛けによらないでしょう…。”といかにも末吉さんらしい語り口。“見かけによらぬ”と云えば、段位こそないが15、6才から鍛えあげた剣士でもある。

#### “セールスはまだまだ勉強中”

栗崎実(群馬県担当)さんの手堅さ

“やあどうも、私を取材?何しろ27年4月に旭化成に入社してから、延岡、松戸で10年、東京、岐阜で10年とおったですが、殆んどどの事業所でも勤労関係でしたので、ここに配属されてセールスに変身とは意外でした。勤労関係の相手のよ



うに、法律であったり、複雑な人事関係であるのと違って、セールスはどこかカラッとしたところがあります。つまり、やり甲斐があるということでしょうか。これで半年を経過した訳ですが、小学校の1年生、目下、まだまだ勉強と吸収するのに一生懸命ですわ。”

“セールスは自分の志望ですわ。”

#### 後藤武士 (栃木県担当) さんは語る

35年3月大分工業高校工業科卒業、全年4月チッソに入社し水保工場在勤。9年後の44年2月東京本社へ転じたが、1年8カ月で再び水保へ復帰。47年8月チッソ旭



肥料(株)に入るまで水保暮らしが続いたから、10年以上を水保工場で暮したことになる。

“工場では常に何か新しいものを完成しては、次のものの開発・研究に移るとい生活の繰り返しです。私は常にそうした環境にいたい。ですから江口さんの後任ではありますが、セールスは自分の方から志望したのです。が、栃木県を実際に回ってみて驚きました。よくまあ、あすこまで当社の肥料を売り込んだものだと思うと同時に、あらゆるところに連絡をつけてあるもんだと感心しましたね…。イヤ本当云うと、数量を落しちゃ大変だし、気が重いです。それがまた励みにもなる訳で、大いに張り切ってる訳ですよ。”

“趣味と云うて、わしゃ不趣味の方で…”と云ってなかなか口を割らなかったが、後藤さんが10年以上にわたり茶道(表千家)に精進されてきたことを、筆者ははじめて知った。

“47年度を検討中です。”

#### 真崎之男 (神奈川、山梨担当) さんのこの1年

“前任の高橋さんがこまめに開拓されたあとを任されたのは光栄ですが、それだけに気重い感じがなかなか



取れませんでした。1年経ってみてやっとこの頃コツが呑み込めたというところでしょうか。当社に来るまで、チッソでは専ら資材、それも包装材料の管理関係の仕事をやっておりましたの

で、肥料のセールスとはあまり関係ありませんでした。神奈川、山梨両県ともに経済連さんが非常に積極的なので、やり甲斐があります。統制率も上っておりますね。

出生地は東京の下町=足立区の西新井大師の附近の由  
“趣味と云えば嫌いなものはないが、謡曲、弓術、麻雀が好きだとしておいて下さい。”とのことであった、

“農家にほめられた時は愉快だね”

#### 実川寛治 (千葉県担当) さんの感慨

群馬県前橋生まれ。37年4月チッソに入社し、全年8月

に肥料部に配属されてから、現在まで(チッソ時代から46年6月まで主として受渡業務)肥料関係だけを歩いてきた。46年7月から、前任の中島さんの後を受けて千葉県を担当して今日に及んでいる。



“受渡の仕事をやったから、全然無縁ではない訳ですが、それでも実際に現場へ出るとなるとやはり緊張しましたね。今となれば、農協や普及所の皆さんとのやりとりも、どうと云うことはありませんが、はじめはなかなか自分の思うようにしゃべれず弱ったものでした。千葉県を担当して2年になるが、どうやら開発に成功した地域で、しかも良い成績が出たと云って、農家にほめられたときほど愉快なことはありませんね。”とこの10年選手は目を細めた  
“趣味は?”と訊いたら、“麻雀一方…”と云いかけて、“麻雀とパチンコとしておいて下さいよ。エヘ…”と笑った。

“土をいじるのが大好きで…”

#### 川端辰彦 (技術サービス) さんの信条

信州大学農学部で植物病理を専攻した、土をいじるのが好きで好きで、仕様がないう人である。40年12月チッソ(大阪)に入社し、41年2月6日に東京に来てからも肥料一と筋に歩いてきた。この間44年7月から47年



3月まで、群馬県担となったが、現在のはもっぱら“技術サービス”として、あちこち飛び歩いている。

“苦労したと云ったら、チッソで技術サービスをやってた頃、CDUやCDU化成とはどんなものか、社内への理解や、社外へのPRのほか、農事試験場その他との連絡に骨が折れたこと、それと44年以後は県担をやりましたが、製品の売込みは始めてのことなので、自分にこれができるのかと、非常に心配したものでした。良いことでの記憶はあまり残っておりませんね…”とのこと。

32才という年齢に似ず、どこか老成した風格をただよわせながら、ひと言(こと)ひと言を噛みしめるようにして話をする一塵何不思議な魅力の持主である。

あとがき いよいよ本格的な暑さになりました

皆様いかがお過ごしですか、お見舞申し上げます。農業、食糧事情も国際的に揺れ出しました。慢性的な飢餓時代の到来を、どうしても覚悟しなければならぬのかどうか、われわれもしっかりしなければならぬようです。

7月号以後の発行手順は至極く順調に進んだのですが、余儀ない事情から全農連の三橋会長から頂戴する予定の原稿も、次号送りの止むなきに至りました。お詫び申し上げます。(K生)