

第2回

私がなぜトラック運送業を始めたか

スタートはダンプの運転手だった。はつきり言って儲かった。しかし雨が降れば休業。あまりにも不安定だ。そこでダンプを平ボディ型のトラックに買い替えた。緑色の営業ナンバーを持たない「白トラ」ってやつだ。ところが、なかなか荷主は見つからない。そつだ。自分で荷物を作ればいい。と、青果物の仲介業に乗り出した。

勉強はダメ、悪知恵は超一流

私の出身は浜松市に隣接する浜北市。三軒先の家は浜松市という、ちょうど浜北と浜松の境目の町に住んでいた。実家はうどん屋だ。といつても出汁をぶっかけてお客さんに出すうどん屋じゃなくて、製麺のほう。昔なら何処にでもあった町の小さな製麺所で、親父とお袋が二人で切り盛りしていた。

男四人、女七人の十一人兄弟の一〇番目として生まれた。男兄弟の末っ子で、下に妹が一人。一番年上は現在八三歳だから、二〇くらい歳が離れている計算になる。親子といつてもおかしくない。

手の付けられない悪ガキだった。にもかかわらず、下から二番目ということもあって、両親や兄弟にはとても可愛がってもらった。

自営業とはいっても、田舎の製麺所。しかも子供が十一人もいるもんだから、絵に描いたよ

うな貧乏暮らしだった。勉強も得意なほうじゃなかったし、義務教育が終わったら、すぐに働こうと心に決めていた。働いて家族を支えるというよりも、当時は早く一本立ちしたいという意識のほうが強かった気がする。

仕事は何でもよかった。ちょうど私が中学生になった頃、地元ヤマハ発動機が進出してきた。どんな会社かも知らなかったけれど、自宅から歩いて通勤できるのはいいなと思って、ヤマハ発動機の採用試験を受けてみることにした。動機はそんな程度だった。

当時のヤマハ発動機は狭き門だった。十五、六人の募集に対して、約五〇〇人の応募があったらしい。それでも受かったちゃった。試験問題はスラスラ解けたし、面接官への受け答えもちゃんとできた。まあ優秀だったってことかな。

ウソ。もう五〇年も前のことで時効が成立している。だから本当のことを話すけど、実はヤマハ発動機の採用試験は替え玉受験だった。



おあすが、まさたか。一九四一年静岡県浜北市生まれ。五六年北浜中卒。ヤマハ発動機入社。青果仲介業などを経て、七一年に浜松協同運送を設立。九二年に現社名の「ハマキョウレックス」に商号変更した。二〇〇三年三月に東証一部上場。主要顧客はイトヨーカー堂、平和堂、ファミリーマートなど。流通の川下分野の物流に強い。大須賀氏は現在、静岡県トラック協会副会長、中堅トラック企業の全国ネットワーク組織であるJ-T-Pロジステイクスの社長も務めている。ちなみにタイトルの「やままいか」とは遠州弁で「やっつけてやる」の意味。

頭のいい友達がいって、そいつを脅して試験の答案用紙にオレの名前を書かせたの。五〇〇人も受験者がいると、誰が誰だか分かるわけがない。だろつと思つてね。勉強はダメでも、悪知恵を働かせることだけは超一流。見事に成功したときには笑いが止まらなかったよ。

にもかかわらず、ヤマハ発動機は半年も経たずに辞めちゃった。工場でバイクの組み立て作業を担当していたんだけど、上司とそりが合わなかった。偉そうなことばかりいうもんだから頭にきて喧嘩しちゃった。それでクビ。せつかく潜り込んだ職場だったし、大企業で労働条件も悪くなかった。色々と勉強させてもらった。今でも感謝している。もったいない気もしたけど、まだ若いし何とかなるだろつと楽観的に考えていた。

バッテリーナッツを発明

ヤマハ発動機を飛び出してからは、その日

暮らしの生活がしばらく続いた。土方もやっとし何でもやった。その中でも儲かったのは「バターピー」の仕事だね。ピールのつまみとして馴染みの塩バター風味のピーナツのことだよ。あまり知られていないけど、実はあのバターピーを発明したのは、何を隠そうこのオレなんだ。

当時、うちの兄貴が落花生を農家から買い付けて、皮を剥いて菓子問屋とかに卸す商売をやっていた。兄貴たちが使うのは粒のかたちが綺麗に揃った豆だけ。篩（ふるい）から落ちる豆はそのクズを何とか銭に替えることができないだろうかってずーっと考えていたんだ。

まず譲ってもらった落花生の実をお湯の中に入れ、次に水に浸して赤皮がきれいに剥けるような状態にする。そして、一つひとつ赤皮を剥いていき、それを油で揚げてみた。しかし油で揚げた豆は手でつまむとベトベトするし、食感もあまりよくない。

そこで、近所の染色屋から使っていない脱水機を借りてきて、油で揚げた豆をグルグルと回してみた。すると、油が遠心力で飛ばされて豆がカラッとするようにになった。食べてみると、まあまあ美味しい。ただし何か味が足りない。パラパラと塩をかけてみたけれど、油が飛んじやっているから豆に塩の粒がつかない。

どうしようかと悩んでいた時に思いついたのがバターだった。豆に軽くバターを塗ってから塩を振りかける。そうすれば塩がこぼれ落ちず

に豆にちゃんとくっつく。しかもバターは油よりも甘みがあり、豆の味にコクが出る。酒のつまみには最高だ。

こうして完成したバターピーを、最初に浜松の豆屋に持っていった。「これは美味しい」という話になって、早速買い取ってもらうことになった。これで味をしめて今度は豊橋の豆屋に売り込んだ。案の定、こちらでも好評。あれよあれよという間にバターピーの販売先が広がっていった。

それでもこのバターピーの仕事で一生食べていこうとはまったく思わなかった。というのも落花生は当時、秋にしか出回らない農作物だったから。バターピーでは秋の二カ月間を凌ぐのが、せいぜいだった。兄貴から原材料である落花生のクズをもらえるのは秋だけだからね。

今から思えば実用新案とか製造特許をおさえておけば、今頃は「バターピー王」として何不自由なく生活していたかもしれない。ただし当時まだ一六、一七歳でしよう？ 学校に行っていないから、特許なんて言葉も知らなかった。

結局、どこから聞きつけたのか、しばらくすると、大資本がバターピー事業をやり始めた。オレが使っていた染色屋の脱水機はどこかの企業が大金を積んで持っていった。そんなこともあって、いつの間にかバターピー作りもやめちゃった。

中部地区でバンタム級制覇

あっさりしたものだ。実はちょっとその頃、

ボクシングにのめり込んでいた。商売にはそれほど興味がなかった。両親に迷惑を掛けずに食べていければいい。いずれプロボクサーになるんだ。そんな程度にしか考えていなかった。

中学生の時から喧嘩というスポーツは大の得意だった。ボクシングを始めたら、めきめきと腕前が上達した。ランニング、縄跳び、スパーリングといった練習も全然苦にならない。喧嘩とは違って、合法的に相手をぶん殴れるわけだから。とにかく浜松にあるジムに毎日通うのが楽しくて仕方なかった。

センスはピカイチだったよ。ちょっと練習しただけで、あつという間に浜松では敵なしの選手になった。しばらくすると名古屋も制覇して、中部地区のバンタム級チャンピオンにまで登りつめた。でも、しょせんはアマチュア。それじゃメシは食えない。やはりプロになるためには名門ジムの門を叩かねばと思い、一八歳の時に単身上京した。

しかし、東京で職探しをしていると、ある時、兄貴がやってきて、こう言うんだ。「お袋から話があるから一度実家に帰ってこい」。仕事を探しているのに、何で帰ってこいというのか。意味が分からなかったけど、とりあえず実家に帰ってみることにした。

実家に戻ると、オレの顔を見た途端、お袋は突然泣き出した。「喧嘩を商売にしようなんてとんでもない」って。東京には誰も身元引受人がいなかった。面接試験を受けていた会社から実家に連絡が入り、どうもその時に会社が「お

宅の息子さんはプロボクサーを目指しているようだ」とお袋にしゃべってしまったらしい。心配掛けちゃいけないと思って、プロボクサーを目指すという話はしないで家を出てきたから、お袋はそれを聞いてビックリしたんだろうな。

お袋に泣いて頼まれたら断れない。オレはお袋にもすごく感謝していた。子供つくるのを七人とか八人で止めていたら、オレはこの世に生まれてこなかったんだからな。頑張つて産んでくれて、しかも妹までつくってくれた。そんなお袋を悲しませたらバチが当たる。だからプロボクサーの夢はきっぱりと諦めることにした。実際その日以来、オレはボクシングの試合をテレビで観ることもやめた。

ダンブ業から白トラに転身

浜松に戻ってきた時には一八歳になっていた。最初に自動車教習所に通った。運転免許があれば何か仕事にありつけるだろう。そんな考えだった。しかし会社勤めは性に合わない。だったら思い切って独立しちゃうと、ダンブカーを一台購入した。カネは全然持っていなかったけれど、当時は文具屋で売っている手形用紙に自分で金額書き込んでディーラーに持っていけば、ダンブが買えた。そんな時代だった。

ダンブの仕事はめちゃくちゃ儲かった。建設現場にダンブを持ち込んで仕事をもらい、指示された場所に土砂などを運ぶ。毎日休まずダンブを転がし続けていたら、あっという間に三台まで増えていた。しかし、この仕事は雨が降つ

たら休み。長く続ける商売ではないなと思ってた。他人様のことを言えた義理ではないのだが、ダンブの世界の荒っぽい水が、どうも肌に合わなかった。

そこでダンブ三台を手放して平ボディーのトラックに買い替えた。正確にいうとこの時がトラック運送業との出会いだった。といっても営業用の緑ナンバーではなく、自家用の白ナンバー。白トラの違法営業だった。

ダンブで簡単に儲けることができたから、こつちも簡単だろうと高を括っていた。が、現実はその甘くはなかった。荷主が全然見つからない。経済は右肩上がり伸び続けている時、荷物は腐るほどあるはずなのに、まったくダメだった。

こつなつたら自分で荷物を作っちゃおう。そう思って始めたのが青果物の仲介業だ。山梨や長野の農家から梅やぶどうを買い付けて、名古屋や大阪の市場に卸す。トラックも自分で運転する。人間はどんなことがあっても三度の飯は欠かさない。やはり食品は堅い。喰いっぱぐれる心配はないだろうという読みだった。

しかしこの商売も厳しかった。安く仕入れたと思っても、農家から商品を引き取って市場に運んでいる間に相場が動いてしまふ。儲かるどころか逆ザヤが発生して大損することも少なくなかった。やはり素人には無理なのか。苦戦する日々が続いた。

そんな時に願ってもない話が舞い込んできた。市場の相場ではなく、あらかじめ固定した価格

で青果物を買取ってくれる仲買人(問屋)が現れたのだ。場所は大阪。商品は白菜や大根、梅とぶどうの商売はさっさと捨てて、このおいしい話に飛びついた。

売値が決まっているから、後はいかに仕入れ値を安くできるか、それだけだった。長野の八ヶ岳の農協、オウム真理教で一躍有名となった山梨の上九一色村などの農家に出向いて、白菜や大根を安く仕入れる。それをトラックで運んで大阪の問屋に卸す。毎日この繰り返しだった。相手の問屋は現金で買ってくれた。その日いくら儲かるかは買い付けた瞬間に分かる。はつきりいつてボロ儲け。ウキウキしながらトラックを運転していた。

ただし、この商売も長くは続かなかった。次第に問屋の様子がおかしくなっていた。即日現金渡しだったのが、一週間後に。そのうち現金取引が手形取引にかわった。それでもパンパン野菜を買ってくれていたからさほど気にはならなかった。しかしそれが大きな落とし穴だった。大阪の問屋は遂に倒産に追い込まれてしまった。

それなりに儲けさせてもらっていたため、借金を抱えるまでには至らなかった。しかし仕事を失い、裸一貫になってしまったことに変わりはない。残ったのは平ボディーのトラックのみ。これしかない。トラック運送業として再出発する肚を決め、荷主回りを開始したのは二十一歳の頃だった。

(以下、次号に続く)