



第 35 回 吉田稔さん

陶磁器貿易商社営業マン

サプライヤー！

輸出貿易業（サプライヤー）であった合名会社伊藤幹三商店に私が入社したのは、昭和 29 年（1954 年）、その年、中日ドラゴンズが優勝しました。時の監督は天知俊一でした。

当時は、名古屋地区では陶磁器商品の輸出業務が多忙を極め、春と秋にはバイヤーが殺到し、連日バイヤーと瀬戸地区のメーカーを訪ねていました。勿論、多治見から土岐、下石、妻木、駄知、瑞浪、関に及んでおりました。四日市、常滑も同様、時には信楽にも訪れるバイヤーもありました。



昭和 30 年冬 イランのバイヤーと伊藤幹三商店社員



昭和 33 年春 イランのバイヤーと伊藤幹三商店社員

名古屋では東区に多くの貿易会社がありました。伊藤幹三商店は東区芳野町、向かい側に科野ブラザーズ、近くにはエンパイヤ貿易、ジャパントレーディング、日本物産、丸栄蜂谷商会、三栄コーポレーション、協陶貿易、そして平田町に茂木商事と数多くの貿易屋が多忙な日々を過ごしておりました。

日々の業務は社内での営業は無論のこと、メーカーを訪ね具体的な打合せをするために自動車を運転して廻りました。当時の車にはクーラーは付いておらず、夏は暑い車内、冬は暖房がないため寒い車内でした。

昭和 30 年代、40 年代は活気に満ちた日本で輸出貿易は多忙を極めておりました。当時は 1 ドルが 360 円の固定相場でした。瀬戸のメーカーの社長の多くは外車（特にアメリカ車）を利用しておられました。

輸出商品はメーカーから直接、乙仲の倉庫に納められておりました。当時、伊藤幹三商店の輸出業務は中川運河の小栗橋運輸（現在の名古屋通関株）で処理され、通関業務後、小船で荷物は名古屋港に運ばれておりました。当時は木箱詰め荷物も多くみられましたが、次々と段ボール・カートン詰め荷物に変わりました。

通関業務に必要な書類には、布池の日本陶磁器輸出組合の認証を受け、関係銀行（東海銀行赤塚支店）外為部門の承認印を受けた後に、仲の通関業務に移りました。当時はコンピューターはもとよりなく、海外の客先との急ぎの連絡は電報を利用し、通常の場合は Airmail による郵送でした。TELEX が活躍し始

めたのは昭和 50 年頃だったと思います。現在、伊藤幹三商店は伊藤幹三株式会社となり、伊藤幹三氏の孫の伊藤幹弘氏が社長、その弟の伊藤けんじ氏が専務とのことです。

伊藤幹三氏は昭和 52 年（1977 年）7 月末に 87 歳でこの世を去られました。お世話になった伊藤幹三商店を辞め、私が独立したのは昭和 53 年（1978 年）、その一年間は独立し輸出貿易を仕事とすることを海外の客に伝えましたが、無業績でした。その翌年から輸出業務が順次増加し、多忙を極めました。

昭和 58 年（1983 年）、突然円高になり 1 ドルが 250 年ほどに高騰したため、陶磁器を含め軽工業商品の輸出はみるみるうちに減少し、それまで春、秋に訪れていたバイヤーは日本を通過し、台湾、韓国、香港を直接訪れ、買い付けを始めました。

それを契機に日本の陶磁器メーカーは、それまでとは全く異なった業務状態となりました。店を閉じる業者も刻々と増加し、昔日の状態とは完全に異なった状態となりました。中国の陶磁器商社が日本に代わり多忙を極め始めたのは平成 5 年から 6 年（1994～1995 年）頃かと感じられます。

私は独立してから昭和 60 年（1985 年）頃までは北米を主要輸出先として活動できましたが、その後の輸出業は皆無に近く、体験したこともない国内業務を行い、結果、平成 6 年（1995 年）秋に倒産に至りました。多くの迷惑を皆様に及ぼし全く申し訳なく己の努力不足をつくづく感じております。その後、平成 8 年（1997 年）から中国を訪れ、輸出貿易を深土川から北米に直接始めることに努めました。

さて、伊藤幹三(株)は、三代目の幹弘社長が務めておりますが、現時点ではすべて輸出商品を日本国内販売しているようです。輸出業務は皆無とのことです。1918 年の創業以来、やがて 100 年の記念日を迎えるのも 10 年以内です。現社長幹弘氏の一層の奮闘を願い期待しています。

・・・伊藤幹三商店時代の思い出・・・

伊藤幹三商店の社員であった頃、初めて私は幹三会長、博社長から海外出張を命じられました。昭和 44 年（1969 年）7 月 5 日羽田空港から日本航空でサンフランシスコに出発しました。その当時は成田空港はなく、ジャンボ機もあ

りませんでした。機内は中央に通路、その両側に 3 席ずつ並んでいました。当時は機内で飲むアルコールは有料でした。7 月 5 日午前中にサンフランシスコに到着、ロスアンゼルスから取引先の United Commercial (UCT) の広瀬社長、社員の神谷氏、中村氏が出迎えてくれました。その日の午後および翌日は彼らがサンフランシスコ市内および近郊を案内してくれました。

初めてのアメリカ！私にとってすべてが大きく感じられました。サンフランシスコ→ニューヨーク→デトロイト→ダラス→ヒューストン→ロスアンゼルス→ホノルル、8 月 2 日に帰国しました。

日本航空は当時「日付変更線通過記念証」を往復時に配付してくれました。今となっては懐かしい思い出の一つです。

第 2 回目の北米出張は昭和 47 年（1972 年）7 月 17 日出発、この時同伴されたのは現社長の伊藤幹弘氏（当時は 20 歳代の一社員）、それに瀬戸の取引先ヤマセ協栄商店の川本社長、赤津の露仙商会の社員加藤氏、瀬戸クラフトの加藤幸武氏（現在のセトクラフト社長）と工場長の山田氏、そして東洞の（有）イワツキの岩附氏の皆さんでした。



昭和 47 年 7 月サンフランシスコ空港にて

左から岩附氏（イワツキ）、吉田さん、加藤幸武氏（セトクラフト）、川本氏（ヤマセ協栄商店）、加藤氏（露仙商会）、伊藤幹弘氏、山田氏（セトクラフト）

ディズニーランドのフロリダオーランドに新たにディズニーワールドができた年でしたので、取引先のディズニーランドとディズニーワールドを訪問しま

した。テキサス州フォートワース Pier1（ピアワン）本社を皆で訪問、ロスアンゼルスでは UCT を訪ねました。

当時伊藤幹三商店が取り扱っておりました輸出商品は陶磁器食器が多く、伊藤博社長が力を注いでおられたのはクリスマス商品、クリスマス電気装飾用品などが主だったものでした。瀬戸の取引先の同伴は西海岸地区を私たちと訪問した上で先に帰国されました。伊藤幹弘氏と私は東海岸地域の取引先を訪問し 8 月 24 日に帰国しました。



アメリカのバイヤーのご家族と
カリフォルニアビバリーヒルズのバイヤーの家にて

第 3 回目の北米出張は、昭和 50 年（1975 年）1 月 1 日、この時は既にフォートワースの Pier1 に滞在中であった伊藤ケイジ氏とデトロイトで再会し、2 月 16 日に帰国するまで一緒に各地を廻りました。ロスアンゼルス→デトロイト→ニューヨーク→シカゴ→ケンタッキー→サウスカロライナ→ニューヨーク→シカゴ→フォートワース→ロスアンゼルス→サンフランシスコ→シアトル

当時を振り返って思い返せば、日本は戦後の最大の全盛期時代であったことが実感できます。

伊藤幹三会長、伊藤博社長に私の若かりし頃大変お世話になり、輸出貿易の業務を広く深く指導教育されたことが身に染みて感じられます。日本はその後、経済成長を成し遂げたとはいえ、状況は変化し始め平成 20 年（2008 年）、21 年（2009 年）に及んで世界的に経済不況に見舞われ未だに世界最低の不況下にあるにもかかわらず、中国はいち早く不況時代から脱却し、今にも世界一好況な国家を目指しています。人生も同様、良い時期、悪い時期は決して永劫に続くことはなく、良い、悪いは繰り返されるのが人の世の常です。良いことのみ奢ることなく、悪しき時も挫けることなく、前向きな気持ちを持って努力す

ることが大切なのだとは自覚することこそ必要です。一度や二度の失敗に挫けることなく気持ちを強く持ち、明るく健全に過ごすことこそ幸せを招く人生を築くと信じます。

仁・義・礼・智・信の五常に沿った人としての根性ある生涯を過ごしたいものです。

*「業界人のお話」第35回 平成28年3月31日掲載

*このお話は、吉田稔様より2010年に取材したものです。