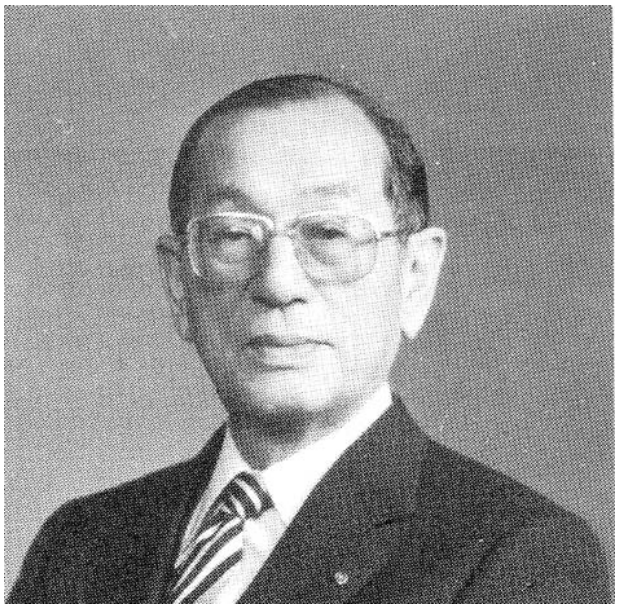
SME LIBRARY 11

日本の工作機械を築いた人々



野田　精一氏

碌々産業会長

ＳＭＥ東京支部

本稿は大河出版「応用機械工学」１９８９年８月号掲載

碌々商店の創業

――今回は，日本の工作機械メーカーの草分けともいえる碌々産業の野田精一会長にご登場いただくことになりました。野田さんは，碌々産業の創業者である野田正一さんのご子息で，非常に昔から工作機械にかかわってこられました。

碌々産業はとくにボール盤では圧倒的なシェアを持ち，そのNC化という点でもかなり早い時期から着手して，全機種をNC化したのは碌々さんが最初ではなかったかと思います。

野田会長ご自身も，戦後すべてがアメリカナイズされるなかで，あえてヨーロッパの工作機械技術を取り入れ，またヨーロッパに学ぶことを心がけられた。つまり，技術を地道にしかも確実に築いていくという，ヨーロッパ式の経営をしてこられたわけです。

それではまず，碌々産業の創業当時のお話からお聞かせいただきましょうか。

野田　私の父，野田正一（写真1）は，1875（明治8）年に横浜に生まれたのですが，6歳のときに父親を，その翌年に母親を亡くし，新潟の祖父に引き取られたのです。そして地元の高田中学を卒業すると，20歳の頃に同郷の親戚を頼って上京したわけです。その方が大蔵省の初代管船局長だった塚原周造という人で，父はしばらくその家で書生をしていました。

写真1　明治40年頃の野田正一氏

塚原さんは，その後「浦賀船渠（せんきょ）」（後に浦賀ドック）という会社をつくったのですが，父は中学時分からの英語力を買われて，その会社で外国製工作機械を購入する購買係として勤めることになったのです。当時の機械はすべて輸入でしたからね。それが1896（明治29）年だったでしょうか。父は相当英語を勉強したのでしょう，カタログを全部読んで知識を得ていたそうです。

当時の横浜には，「ヒーリング商会」，「アンドリュース商会」といった機械輸入商社があって，そこから機械を買っていました。そうした商社のなかに，アメリカ人のF.W.ホーンがつくった「ホーン商会」という商社があって，ホーン氏は英語が良くできる父を大変信用して，親しくなっていったのです。

ホーン氏が何にも増して信頼したのは，いわゆるコミッション（口銭），当時は「コミ銭」と呼んでいたそうですが，そのコミ銭を父が取ろうとしなかったことです。自分は仕事でやっているのだからと，絶対に受け取らなかった。それでホーン氏は，ますます父の誠実さが気に入ってしまったのでしょう，結局，当時の料8円の倍の16円出すからと，ホーン商会にスカウトされてしまった。今でいうヘッドハンティングですね。そのことを社長の塚原さんに申し上げたら、そりゃいいだろうと，塚原さんもまた度量のある方だったんですね。それで父は，1899（明治32）年 にホーン商会のマネジャー，つまり支配人になったというわけです。

野田精一氏

会長室にピアノを置き，ショパンを弾くという本格的なクラシックファンでもある．

1908（明治41）年，「碌々産業」（当時は碌々商店）創業者，野田正一の長男として東京に生まれる．1930（昭和5）年青山学院高等部英語師範科卒業後，アメリカ・ポモナ大学に留学．

1932（昭和7）年碌々商店に入社，1935（昭和10）年に系列会社「精研機製作所」社長に就任する．

1945（昭和20）年碌々産業社長となり，その後日本工作機械工業会監事や日本工作機械輸入協会理事の要職を務め，戦後の我が国工作機械産業の復興に果たした役割は大きい．

碌々産業を我が国屈指のボール盤メーカーに育て上げる一方，ヒューレ，HES、GSP他（フランス），タケラ，ロッコ，デュプロマティック，フィマット他（イタリア）など，とくにヨーロッパ系工作機械の輸入販売に力を入れ，1967（昭和42）年にはその功績を称えられてフランスから「シュバリエ国家勲章」を受ける．

1979(昭和54)年同社会長に就任．業界きっての外国通としても知られ，母校の青山学院理事，校友会会長を務めるなど，80歳を過ぎた現在も公私ともに精力的に活躍中．

そうなると父はますます仕事に励んで，浦賀ドックを始めいろいろな会社に，ホーン氏とともに売込みに回ったのではないでしょうか。

――当時の機械はどのようなものだったのでしょうか。

野田　主としてアメリカの工作機械で，旋盤，フライス盤，プレーナといったところでしょうか。「サンドストランド」，「シンシナチ・ミリング」といった会社もすでにあったそうです。ホーン商会のような機械商社は，当時は横浜以外にはなかったでしょうし，社員もせいぜい5，6人で，日本人スタッフはまずいなかったのではないでしょうか。

父がホーン商会から独立するときの話が，また面白いのです。4年ほど支配人をしておりましたら，ホーン氏が，日本での商売はやはり日本人がやるべきだ，自分はもうアメリカに帰るから，後はお前に任せるということになった。これが，碌々商店が誕生するきっかけになったわけです。しかし，当時父は28歳でしたから，とても工作機械を買えるようなお金はない。

そこでホーン氏は，金は要らない，自分がアメリカから機械をどんどん送るから，それをストックしておいて，売れた分だけ金を払ってくれればいいといったそうです。

――絶大な信用があったわけですね。それから独立なさった……。

野田　それで，1903（明治36）年に自分の会社をつくったわけですが，最初はその年にちなんで「三六商店」という社名を考えたそうです。でも，あまりにも単純だというので，6×6＝36という九九から，「六六商店」とすることにしました。そのときに，父と一緒に事業を始めた中村幹治という人がいて，この方は元ヒーリング商会の支配人をしていた，いわば父と同業でした。その中村さんと父とは性格が正反対で，非常にさばけた方だったそうです。

中村さんは父の性格をよく知っていましたから，才能に任せてやり過ぎるのを心配して，中国の「史記」にある“公等碌々人によって事を成す”，つまり，物事は平凡にやるのが良いといった意味の「碌々」を，「六六」に当てることを主張したのです。だから，それがなければ「六六商店」のままだったかもしれません。

碌々商店を創業するにあたっては，野田正一を始め，中村幹治，八木治三郎，塚原周造といった人たちが発起人で，ホーン商会のすべての権利を受け継いで，さっきいいましたように金銭面の心配はなかったのです。

最初は数人で始めたようですが，その後，横須賀，呉，小倉，札幌，大阪，名古屋などに支店や出張所をつくりました。当時，若いお使いさんを「ボーイ」と呼んでいたそうで，父は死ぬまでうちの若い社員のことを，ボーイを日本語に直して「子供」と呼んでいましたね。

――碌々商店が工作機械をつくり始めたきっかけは何だったのでしょうか。

野田　最初はアメリカの機械を輸入販売していたわけですが，そのなかにバーンズドリルという会社のボール盤があって，ひとつこれを日本でつくろうじゃないかということになった。

父の双子の弟に中川直二というエンジニアがおりまして，1909（明治42）年にバーンズに行き，2年ほどアメリカ式の最新の製造方法を学んで帰ってきたわけです。中川直二は父と顔もそっくりで，家の女中さんなんかはしょっちゅう間違えていましたよ。当社の監査役をしていた中川晃一さん（技術コンサルタント）は，そのご子息です。

それで，1912（明治45）年に東京の月島に工場をつくり，ボール盤を月産12台，注文があってもなくても生産を始めました。生産方法も何もすべてアメリカ式を導入して部品の標準化をはかり，段車式の枝型ボール盤をつくり出したわけですが，それがその後の日本のボール盤の標準になりました（写真2）。

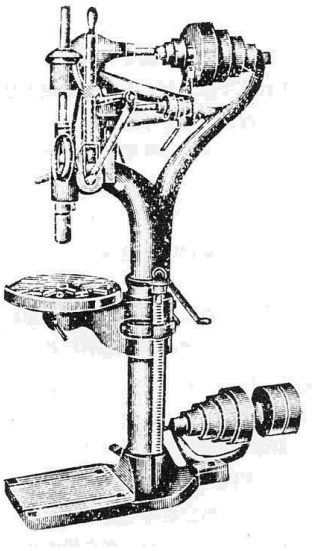


写真2　碌々商店の枝型ボール盤

段車の鋳物を治具に入れて，軸穴をボール盤であ

けてリーマを通す。それに心金を入れて，外筒を旋盤で削るという能率的な方法でした。しかし，鋳物が悪いと治具に入らないので，不良鋳物は全部返品してしまう。だから，鋳物屋泣かせだったでしょうね。

まあ，このように一事が万事すべて合理化で，当時でいえば量産を始めたわけですよ。いわば工作機械の外国技術導入第1号だったでしょうね。

――その量産方式でボール盤をつくったことが成功したわけですね。それまでは，どこも工作機械の量産はしていなかったのではないでしょうか。

野田　12台というのは当時でも量産でしたね。それに12という数字は，2でも3でも4でも6でも割れるから，10台よりもいい。

――その頃はボール盤だけを生産していたのですか。

野田　はい，そうです。月島工場でね。私も子供の頃によく見に行きましたが，工場動力はガスエンジンです。当時はまだ電気は使っていませんでした。碌々商店そのものは銀座（京橋）にあって，会社の看板も外国に注文してつくらせた琺瑯（ほうろう）引きで，紫地に白で社名を浮き出させた，おそらく日本で最初のものだったでしょう（写真3）。これがその後，国鉄，私鉄を問わず，駅名を示すあのプレートとして使われ出したのです。

写真3　碌々商店の当時の看板

現在の本社があるこの場所（東京都港区高輪）は，第1次世界大戦の最中に，沖電気の社長の家を買い受けたもので，今よりもずっと広くて400坪くらいありましたかな。それを社長の住宅にして，私も住んでいたわけです。今でも覚えていますが，商売上外人を接待するのに，東洋軒というレストランから料理人に来てもらい，よくパーティをしたものです。その後，1934（昭和9）年に会社の倉庫になりましたが。

私が青山学院の高等部を出てアメリカのポモナ大学に留学したときに，カリフォルニア州パサディナにあったホーン未亡人のお宅に呼ばれたことがあるのですが，それは立派なお屋敷で日本の灯籠や骨董品がたくさんあったのを覚えています。

――それはいつ頃のお話ですか。

野田　1930（昭和5）年です。ちょうど不景気なときでしたが，父は私がどうしても行きたいのならと許してくれました。日本郵船の浅間丸で太平洋を渡りましてね，1年間くらいでしたが，これは貴重な経験になりました。

私の父も，1911（明治44）年に最初に海外に出ていますが，なんと世界一周をしているんですよ。アメリカからヨーロッパに行くときは，大西洋航路の豪華船でしかも1等船客で，夜はタキシードを着たそうです。80年も前に，小柄な日本人がタキシードで英語を話していたのですから，周囲は驚いたでしょうね。

――戦時中はどのようなことを……。

野田　工作機械が売れたのは，昭和12年頃までしたね。1941（昭和16）年に戦争が始まると，民生用の工作機械をつくるどころではなくて，我々は航空機の部品をつくらされました。しかし，エンジンのシリンダを削るのに，段車旋盤を使って8時間もかかるのです。今のNC旋盤ならその何分の一かでしょう。これじゃ戦争に勝てるわけがない（笑）。それで，シリングのライナーをつくり始めたところで終戦になりました。

その当時，キャブレタのケーシングを加工するためにアルミの素材がたくさんあったのですが，戦争が終わってからそれを返さずに隠しておいて，後でその材料を使って鍋や釜をつくったことがあります（笑）。

それと残念だったのは，当時の金で前受金が200万円ほどあったのですが，それを正直に全部返してしまったのです。戦後のドサクサでしたから，どこかに隠してしまえばよかった（笑）。

碌々産業の社長に就任

――碌々商店が「碌々産業」になったのは，戦後になってからでしたね。

野田　はい，1945年（昭和20）年の10月です。そ

のときに社長になったのですが，最初は1935（昭和10）年に「精研機製作所」というボール盤や工具研削盤をつくる会社を任されて，それが戦後合併して現在の会社になったわけです。

――賠償指定工場の解除では，大変なご苦労がおありだったそうですが。

野田　終戦になってすぐに連合軍が進駐してきまして，まず日本の賠償問題が持ち上がりました。日本がそれまで生産，所有していた設備類をすべて取り上げるという話なのです。当社の工場も当然その対象になり，賠償指定工場になったわけです。

当時，外務省管轄の終戦処理事務局というのがその関係の仕事をしていまして，賠償指定を解除してもらうのに，そこに行けばいいのか，GHQ（連合軍総司令部）に直接陳情したほうがいいのか悩みましたね。

しかし，どうも様子を見ていると，その頃の日本政府は力がなくて，GHQのいうことは聞くがこちらの要望は伝えてくれない。それで私は，GHQに直接乗り込んだんですよ。

現在の農林中央金庫があるビルにGHQの経済科学局（ESS）があって，そこが賠償関係を掌握していると聞いたものですからね。ESSに行ってみると，出てきたのがローゼンベルグという年配の，以前は大倉商事にいたというかなりの日本通で，終戦直後に日本で徴用されたそうです。

私がローセンベルグさんに事情を話しますと，まず賠償指定を解除してもらうための嘆願書を出すようにと親切に教えてくれました。そして彼は，賠償の定義というか精神を説明してくれたのです。「賠償」とは，「ウォーベビー」つまり“戦争の落とし子”を取り去るのが目的である。だから，戦争遂行のためにつくった会社や工場などがその対象で，戦争以前から存在するものは対象外であるとね。

そこで私は，当社の静岡工場　（相川工場）は，確かに1944（昭和19）年につくっているが，その工場は1909（明治42）年から東京にあったものを閉鎖して，それを移転しただけだと理由を書いて，ローゼンベルグさんの指導に添って嘆願書を提出したのです。それが1946（昭和21）年の正月時分だったでしょうか。

それまで私は，商工省（後に通産省）や終戦処理事務局といったところには足を運んだことはなかったのですが，それで翌年の3月には何とか賠償指定の解除を受けることができたわけです。

そんなことから，ローゼンベルグさんとはすっかり親しくなりました。そして彼がいうには，自分はいつまでもGHQにいるつもりはない。いずれまた機械の商売をしたいので，野田さんの会社と手を握って仕事をしたいというわけです。

そこで，半日はGHQで仕事をして，午後はうちに来てアメリカの工作機械の輸入業務をするということから始めて，後には終日碌々産業で仕事をすることになりました。

会社の名前を「ホイット商会」ということにして，彼の友人がニューヨーク事務所の支配人になりましたかな。しかし，何しろ当時は不景気で，社長の私の月給が1万円なのに彼には4万円を払い，事務室と日本人の専従をつけることが社内で問題になってしまったのです。それで，1，2年でローゼンベルグさんも大倉商事に移らざるを得ませんでした。

当時，盛んに宣伝したのは，プラスチック射出成型機でした。しかし，その時期が早すぎて実らなかったものと思います。

1946年になると，戦時中からの精密機械統制会が解散になって，新しく工作機械の団体をつくろうということになった。これについては秘話がございましてね，当時の商工省の森雄二郎という課長が中心になって，1月のある日の午前中に精密機械統制会の解散式をして，午後は箱根の温泉で工作機械メーカー36社を集めて発会式をしてしまったのです。

当時，工作機械は許可事業でしたから，その36社を許可会社にしたわけです。戦時中から，許可会社以外は資材の提供を受けられませんでしたから，事実上36社の他は生き残れない。つまり，他の工作機械メーカーは潰してしまえというわけです。

――その36社を選んだのは，森さんという課長だったのですか。

野田　はい，彼と彼を取り巻く人たちだったわけです。

――ということは，その選定に客観的な基準がなかったということですか。

野田　はい，そういうことになりますか。当社も津上製作所も池貝機械も入っていませんでしたから。当社の場合，ボール盤では参加して当然でしたからね。

そこで私は，またローゼンベルグに相談しまして，実はこんな問題が持ち上がったのだけれども，今後

の日本の工作機械業界にとって由々しきことで,GHQの民主化政策に反するのではないかと再び嘆願書を提出しました。すると，その書類が公正取引委員会に回って，GHQ全体の問題になってしまったのです。

そこでGHQは森課長を呼んで，36社を選んだ選定基準を示せと追及したわけです。しかし 選定基準といわれても，まさか箱根で皆で酒を飲んだからというわけにもいかない（笑)。それで，結局この問題は取り下げということになりました，

もし，その36社だけが許可会社になって工業会をつくっていたとしたら，現在はまた違った様相を呈していたかもしれません。商工省の森課長の他に,森姓の中心人物が2人いて,GHQ側はこの3 人を“スリーモリズ”と呼んで，“アンデザイアブル・パースン”つまり，好ましからざる人物と見ていたようです。

そのような経過の後，1949（昭和24）年に誕生したのが「東日本工作機械協会」で，その後「西日本工作機械協会」が分かれて設立されました。これは,旧精密機械統制会のメンバー全員に自由意志で入会を呼びかけたのです。それが 1951年（昭和26）年には再び合併して，現在の日本工作機械工業会になったという経緯があるのです。

フランスとのかかわり

その当時,連合国の賠償委員として来日したのが,フランス海軍のドーレという技術少将でした。一方,日本側の当時の工作機械協会の会長が，早坂力さん（当時の池貝鉄工社長）でした。その2人の出会いがきっかけになって，その後フランスを中心とした工作機械の技術提携が盛んになっていったのです。

1950（昭和25）年の朝鮮戦争を契機に，日本の工作機械工業も活性化してきて，当社もその恩恵を受けましてね，フランスのレオン・ヒューレ社とフライス盤の輸入代理店契約を結ぶことから始めました。1953（昭和28）年のことでした。その後，1962（昭和37）年にヒューレと技術提携して，万能フライス盤をつくり始めたわけです。

当時，最も早く技術提携をしたのは，津上製作所とクリダン，昌運工作所とカズヌーブあたりでしょうか。それに，東芝機械とベルチェ，豊田工機とジャンドロンなども早かったですね。

こうした技術提携は，結果的には日本の工作機械工業にとって大きな貢献をしたと思います。こちらの技術開発に要する時間を短縮できたわけですからね。カズヌーブの旋盤などは，一時は月に100 台も生産したそうですから。

しかし，当時はフランス以外のメーカーとの技術提携はあまりなかったような気がします。たとえばドイツとかね。ドイツと提携して成功したという話はあまり聞きませんでした。

でも，こんなことをいっては申し訳ないが，今から考えてみると，フランスはすこし安易に技術を提供し過ぎたのではないかと思いますね。

工作機械技術は，ある意味では大事な宝物です。それをわずかなロイヤリティで売ってしまうというのはね。だからというわけでもないでしょうが，現在のフランスの工作機械は，まったくといってよいほど駄目になってしまった。

その逆の現象が，今の日本の工作機械業界でも起こっているのです。つまり，日本の技術を外国に売るというものです。私は，ある新聞に書いたことがあるのですが，なぜ日本は先生になりたがるのかということです。たとえば韓国に技術輸出して，いったいどこが成功しているでしょうか。

最近成功しているのは，ヤマザキマザックさんのように，自分から海外に進出して現地生産するというものです。金もかけずに知識だけ売って，それでシャンペンを飲んでいるようではいけません（笑)。

――先ほどお話のあったカズヌーブ旋盤は，スピンドルの回転数がそれまでの倍の3000rpm もあって，あの機械が登場したおかげで超硬工具が売れ出したということです。ただ，初期には2100～2200rpm付近で振動が起こるという問題もあったようですが……。

野田　カズヌーブのベッドは，鋳物を直接焼入れしていましたか，それとも鋼板を張っていましたか。

――たしか鋳物でした。当時，昌運工作所が自社内に鋳物工場を建ててミーハナイト鋳鉄をつくり始め，それを採用したと聞いていますから，鋼板を張るとかターカイトを張るという時期ではなかったと思います。

野田　フランスのエルノーソムア社の機械は，ベッドに焼入れ鋼板を張っていたのです。だから，ソムアともう少し早く技術提携していれば，その後の流れがやや変わっていたのではないかと思います。

というのは，エルノーソムアの考えは，振動は鋳

物で吸収して，摺動する部分は硬い鋼にするというものです。ベッド自体はザクザクの鋳物でかまわないというのです。そんな部分にミーハイトを使うなどはとんでもないという（笑）。これはソムアの技師長だったルランという人の意見でした。

鋳物はどんなものでもいい。巣があってもなんでもかまわない。振動吸収材のようなものです。それをミーハナイトを使って焼入れしたら，どこで振動を吸収するのだというわけです。当社でもエルノーソムアの旋盤を数多く輸入しましたから，よく知っています。

――野田さんは，とくにヨーロッパの機械を数多く輸入なさって，いろいろご苦労があったと思いますが……。

野田　当社は，ヒューレの他にもグラッフェンスターデン，ディフール，エルノーソムア，アビアック，GSP，HES などのフランスの工作機械を輸入販売してきました。もちろん，フィマットやデュプロマティックといったイタリア製の機械もあります。

それで，こんなことがありました。GSP 社が日本に送ってきた機械の梱包が悪くて，途中で壊れてしまったのです。こちらが GSP にそのことを手紙に書いて出したら，先方の返事はあの梱包方法は我が社の輸出梱包の標準だという。

それでよく考えましたら，ヨーロッパは地続きだから，ドイツに売っても輸出なのです（笑）。フランス人というのは，そういう考えかたをする。だから，本当に海外に出すのはあまりないのじゃないかと思います。良い機械をつくっても，それではいけませんよ。

機械の苦労といえば，日本のユーザーは昔から厳しい目を持っていますから，ヒューレ社のフライス盤などは，実はうちでずいぶん手直ししましたよ。とにかく，精度が出ていないんですよ。今だからいえますけれどね（笑）。

現在は製造一本槍ですが，当時は製造と輸入と両方やっていましたから，あるときアメリカに行きましたら，「お前は帽子を 2 つかぶっている，ツーハットだ」といわれました。しかし，この “ツーハット” の経験は大変貴重でした。両方の経験を，それぞれの仕事に生かせることができたわけですからね。

しかし，商社とは輸出でも輸入でも常に競争でしたよ。ライバルの商社などには，「碌々産業は，不景気になると自分のところの製品を売るのに精一杯で，とても輸入機械までは手が回らない」と陰口をいわれたこともあります。

エルノーソムアの機械は，うちでずっと扱っていたのですが，後から丸紅が参入してきて，丸紅が 1000 万ドル分の機械をストック買いするというのです。当時は 1 ドルが 360 円でしたから，全部で 36 億円ですよ。それでソムア側は，碌々さんもせめてその 1/10 くらいは買ってほしいというのです。それでも 3 億 6000 万円ですよ。しかし，うちではそんなにストックできませんよ。

そこで，うちがこれまでたくさん売ってきた実績のある機種，たとえば小型旋盤などは引き続き扱うことにして，これまであまり手がけていなかった大型機械は丸紅で扱うことになりました。ですから，うちではストック買いはしませんでした。その代わり，年間にそれだけ売ればいいだろうと納得させたのです。

――野田さんは，フランスから勲章を受けられましたね。

野田　ええ，1967（昭和 42）年に，シュバリエ十字賞というのを頂載しました（写真 4）。日本では，早坂さんに次いで 2 人目なのですが，これは碌々産業全体の，というより従業員 1 人 1 人に与えられた栄誉だと考えています。彼らの努力がなければ，今日の碌々産業はないわけですからね。

写真 4　フランスから勲章を受ける野田精

NC ボール盤の開発

――碌々産業が NC ボール盤を開発したのは，かなり早かったですね。

野田　当社が NC ボール盤を手がけたのは，最初は富士通信機製造（後に富士通）から，山梨大学向けの教材用として話があったからです。富士通にいた稲葉清右衛門さん（後にファナック社長）が中心になって NC を開発していた時期で，彼の協力があっ

て1965（昭和40）年に最初のNCボール盤を完成させました（写真5）。
その後，プリント基板穴あけ専用のNCボール盤を開
発して，いずれも当社の主力製品になっています。
　初めてNCボール盤を試作したときは，これこそ工作機械の革命だと思いましたね。私自身，8mmムービーでそれを撮影しましたよ。今でもそのフィルムを大切に持っています。

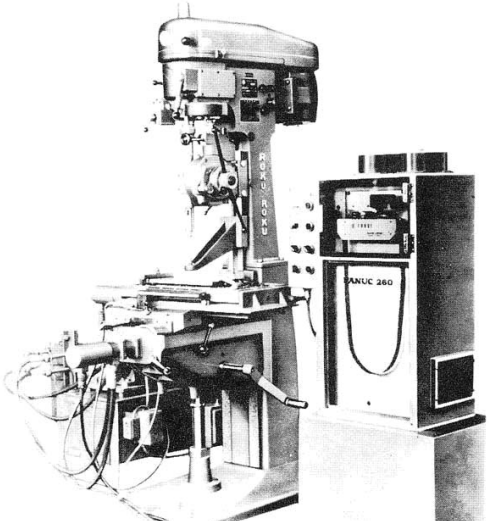


写真5　日本最初のNCボール盤「VSS500

――話は変わりますが，牧野フライス製作所の牧野常造さんが，若い頃に碌々商店におられたというのは有名なエピソードですが，牧野さんが入られたのはいつ頃ですか。

野田　牧野さんは，15歳のときにうちに書生として来て，早稲田大学を出て1928（昭和3）年に碌々商店に入っています。しかし，当時は不景気の真っ最中で景気が思わしくなかったので，父は優秀な人間だけを5人辞めさせたのです。
　つまり，彼らなら独立しても立派にやっていけると判断したのでしょう。そのうちの1人が牧野さんだったというわけです。それも，身内から先に辞めさせてけじめをつけたのだと思います。牧野さんは，若いときからうちで書生までした，大変近しい存在でしたからね。それが1930（昭和5）年でした。
　牧野さんは，その後あのように大成されて，日本の工作機械工業界に果たされた功績は，はかり知れないものがあります。日本工作機械輸出振興会，ご存じでしょ。最後には工作機械工業会と合併しましたが。輸出振興会の公益法人を，そのまま現在の工作機械工業会が引き継ぐことになった。逆にいえば，社団法人日本工作機械輸出振興会が工業会を吸収合併する形で，それで日本工作機械工業会が社団法人になったという経緯があるのです。
　その輸出振興会の初代会長をされたのが牧野さんです。そして，ご自分の会社の利益などは考えずに，長期的な展望に立ってよくやられたと思います。世界各地に支所もつくり，それが日本製工作機械の輸出が盛んになるきっかけになったといっても過言ではないですね。
　私も，1965（昭和40）年に振興会のアメリカ視察団長として，ロサンゼルスやサンフランシスコ，ニューオリンズ，それにメキシコなどを1か月以上見て回りました。しかし，その当時は日本に対する認識も低くて，カタログをたくさん持っていって説明しても，なぜ遠い日本から機械を買わなければならないのだ，アフターサービスはどうなんだと，冷ややかな反応でしたよ。それが今じゃどうですか。本当にこの二十数年の時の流れは感慨深いものがあります。
　牧野さんは，会長としていろいろ尽力されましたが，牧野フライス製作所には直接利益があるわけじゃないんですよ。輸出振興会のお客さんが見えると，全部自腹を切って接待しておられたのですから。
　あるときなどは，ソ連からの大勢のミッションをホテルに招待して，全員にカメラを土産に持たせたりしたのです。振興会自体には，そんなお金はありませんからね。
　牧野さんという方は，本当に日本の工作機械工業を見据え，先を見てやってこられた最大の功労者だと思いますよ。
　最近，私は方々でいい回っているのですが，もう“ギブ・アンド・テイク”は古い。今は“ギブ・アンド・ギブン”の時代だとね。そんなゆとりが欲しいですよ。しかし，今の若い人たちにはこれの真意がなかなかわかってもらえません。

――野田さんは，青山学院の英語師範科を出られて，アメリカに留学もなさっておられますし，お仕事柄ずいぶん外国に行っていらっしゃるから，言葉の不自由はないでしょう。

野田　いやいや，そうでもないですが，とにかくこちらは英語が下手なのだから，ゆっくり話してほしいといえば，相手はちゃんとゆっくり話してくれますよ。とにかくゆっくりと，はっきり発音することです。しかし，最近は若いアメリカ帰りでコロラド

訛りやダラス訛りでしゃべるのがいて，あれは気障(きざ)でいけません（笑)。カリフォルニアあたりでも独特の訛りがある。

とくに専門語となると，よけい難しいですね。私が経験したのは，フランスに行ったときに日本人のフランス文学の先生を通訳に頼んで工場見学をしたことがありました。

フランス語で「塔」のことを“tour”（トゥール）というのですが，専門語では 「旋盤」のことなのです。それで，工場に案内されたときに先方が 「ここには旋盤が100台あります」といったのを，「ここには100の塔があります」と訳してしまった（笑)。

以前，イギリスのチャールズ皇太子が日本に来られて国会でスピーチをされたのですが，あちらの方はユーモアがおありだから,「国王というのは世界で2番目に古い職業で……」と話された。しかし，日本の国会議員は何が一番古い職業かわからないので誰も笑わないと思い，通訳が気を利かせて「国王は，世界で最も古い職業といわれている“売春婦”に次いで古い職業で……」と訳したというのです。日本一の通訳かもしれません。

あちらでは，そうしたジョークは皆知っているので，そのつもりで話されたのでしょうが，その点，日本人のユーモアはまだまだですね。

――最近も海外に行かれましたか。

野田　はい，数か月前に世界一周をしてきました。35日間，家内と2 人で仕事抜きの観光100%の旅行でした。ロサンゼルス，メンフィス，マイアミ，リオデジャネイロ，サンパウロ，パリなどを回ったわけです。

マイアミからリオデジャネイロまでは，クイーンエリザベスⅡ号でクルージングをしました。このプランは，すべて私が計画した手づくりなんです。ブラジルは私も初めて行ったのですが，イグアスの滝は壮観でしたね。大小270もの滝があって，幅が4kmもある。

メンフィスでは，エルヴィス・プレスリーの家や彼の自家用機も見てきました。それもボーイング727なんですよ。それにヘリコプターも持っていたのですね。727の機内は豪華で，撮影は禁止なのですが,ベッドルームの写真を内緒で撮ってきました，

それとメンフィスには，世界一の航空貨物会社「フェデラル航空」の本社があるのです。最近,「フライングタイガー航空」を買収して，日本にも支社をつくりました。日本関係だけで40機以上，本国には250機くらいも貨物機を持っているのです。ちなみに，日本航空の貨物機は15 機だそうです。メンフィスには，成田空港の倍以上の専用飛行場があるそうですよ。何はともあれ，楽しい旅でした。

――大変興味深いお話を，長い時間ありがとうございました。

（1989年6月1日　碌々産業本社）

出席者（50音順，敬称略）
梅沢三造（SME東京支部事務局長）
佐藤　素(すなお)（SME東京支部長）
高橋　正（日本工作機械販売協会名誉顧問）