

# 海の向こうを目指した半生 〜40年余イギリスに

林修 (高13回)

四方を高い山々に囲まれた信州伊那谷で生まれ育った者にとって「あの山の向こうに何があるか？」と言うのは幼き頃の大きな関心事であった。自宅の裏山に登り遠く飯田の街の方角を眺めると風越山が真正面に大きく聳え立っていて、その麓を天龍川が流れていた。自分はいつかこの地を出ていくのだろうが将来何になれるのだろうかと考えていた。初めて海を見た時の水平線は山育ちの少年の度肝をぶち抜いてくれ、それはいつか海の向こうに行ってみたいと思うようになっていた。

## 商社の駐在員でロンドンへ

学卒後に就職した東京に本社を持つ貿易商社の配属先は国際商品の数々を取り扱う物資部で、そこで毛皮と出合い商社時代の大半をこの商品と取り組んだ。入社した頃は小規模の取扱高であったが日本の経済が拡大してい



●はやし・おさむ  
龍江村（現・飯田市龍江）出身。  
明治大学商学部卒業。野崎産業  
入社、ロンドン支社へ。数年後  
ロンドンで独立、ロンドン毛皮  
（株）、ジャパンU.K.プロパティ  
各代表。高校時代、園芸班／化  
学班、趣味…ゴルフ、山歩き。

く中で、女性が身を飾り生活を楽しむ余裕が出来るほど大きく伸びて行った。1960年代の景気が上向き、住宅ブームが起きた時代に家のリビングに敷くムートン（羊毛の敷き皮）の売れ行きが好調で、その原材料の羊毛皮を北米、豪州、NZに買い付けの出張が始まった。同時にフォックスの襟を付けたコートが広く婦人層に売れた。この時代、日本の毛皮商は海外のオークションでユダヤ人のエージェンツに口銭を払い買い付け、輸入手続きと製品化するまでのファイナンスを商社に頼っていた。この取引は自分に向いているのではと新規商材として会社に提案すると、毛皮取引の中心であるロンドンの支社に駐在するようにとの命が下った。あこがれた海外に行くチャンスがこの毛皮が実現させてくれた。

オークションでの買い付けとその輸入もすべてを自社で行う事により、中間コストの削減が可能だから利益はでビジネスを立ち上げてやって行ける程世の中甘いものではない。それが他国でという事になれば尚更だ。家族に打ち明けると、「一度だけの人生好きなようにやれば……」と。突き詰めれば多方面で不安ばかりであったが、若さがそんな不安を打ち消し、背中を押してくれた。

自分の会社を立ち上げ、初めはヨーロッパの毛皮オークションで日本市場向けに買い付けるエージェンツ業から。独立した86、87年は東京でも一冬に29日間も降雪があり、世界的に寒波に見舞われた年であった。世界の毛皮業界の流通経路から、製品の大半が一掃された。原毛皮のオークションは11月末から北欧のスカンジナビア諸国を皮切りに始まるが、そのオークション前に本場欧州大陸や北米市場の状況を自分の目で見ておかねばと海外の主要市場を回った。実際に訪問した大手原毛皮のデパートの倉庫はどの都市も「ものの見事に」空であった。この確認が出来ただけでも買い付けの方針を立てるのに十分だった。そのシーズン初めのヘルシンキのオークションは早々から前年比大幅高で始まったが、自分が貰い受けた客先の買い注文は指値が低く全く買い付け可能値に届いていなかった。どうしようかと迷った時、先の主要都市で見た毛皮デパートの空の倉庫が脳裏に浮かんだ。

海の向こうを目指した半生 ～40年余イギリスに

## 独立後は買い付けエージェンツ業

ロンドンでの暮らしは冬に雨が多いという点を除けば何も不満はない。いや、不満はないというよりこの古い都が本当に気に入ってしまった。いっそ此処で独立して自分でビジネスを始めようかと考え始めた。齢は40を少し回っていたが体力は問題なさそうだ。生活を保障されたサラリーマン



ブルニが見  
たいスコ  
ットニ  
ウイ  
ンダイ  
ン  
の家の高  
台からロ  
ンドンの  
下を望め  
た

客先の指値を無視して玉確保を優先して成り行き買いに徹し、買いの手を下ろさなかった。オークション終了後に玉の手当てが出来なかった客先は、丁重に当社の買い付け分から分けて欲しいと頼み込んできた。断り切れず、結局自社の利益を二の次にそれぞれの注文に応じて各客先に全てを配分した。この事実がその後の毛皮の商売のことを真剣に考えさせてくれた。天候や流行の変化が原料相場的大幅な乱高下を起こすことは経営にも大きな不安定要素だからだ。

## 毛皮業から不動産業へ転業

不動産業の経験は過去に全く無いが、商社でのビジネスの経験は何のビジネスにも応用が効くという自信が自分の中にあり、前に進めたがそれは毛皮のビジネスの不安定さに比較しての事だった。不動産業はエージェンントに徹すれば相場の変動や大きな資金的风险は回避できる。独り立ちして始めたばかりの毛皮業を不動産業に舵を切ることに決め、テニスで有名なウィンブルドン・ハイストリートの真ん中にオフィス



独立後にウィンブルドン・ハイストリートに構えたオフィス

を持つている事で、それが徐々に知れ渡り家主が良い物件を扱わしてくれるようになり経営が安定した。そんな時英国のEU（欧州連合）離脱という大きな問題が起きた。2016年の国民投票の結果52対48と言う僅差で離脱と決まった。英国内の海外の企業の欧州本部が大陸内の都市に移動して行くと当然駐在員もロンドンから大陸に。EU離脱か残留かは、投票前の世論調査では常に僅差ではあるが残留の方が多数派であったが、結果は逆。

EU離脱決定後、商社勤務時代に親しくなった古い英国の友人の一人に離脱はビジネスには不利だから、「当然キミは残留派だよね？」と同意を求めた時、返ってきた彼の言葉に驚いた。彼は時たま、日本市場の閉鎖性を揶揄する発言をしていたので聞いたのだった。「今後は移民の急増を止められる」「EUの指示に従わなくて良くなる」「（揺り籠から墓場までの）手厚い社会保障は我々のもので他国からの移民が享受するのは許せない」式の言葉に本音と建て前を上手く使い分ける英国（人）のしたたかさを感じたものだった。その後、建築現場は人手不足、農産物が収穫出来ずに農場に放置され腐る作物が増えた。離脱は失敗だったと改めて感じた英国人も多い筈だ。もう後戻りは出来ないだろうが、これらの問題を英国は今後どう解決していくのだろうか？これは人口

構えることにした。

後日談になるが、そのシーズンの原毛皮相場は前年の倍近くまで上がり続けたが翌年から又下げに転じ、温暖化、養殖毛皮の増産、安価で軽量のダウンジャケット、コート流行もあって日本の毛皮業界はその年、最高の売り上げを記録したが、その後は下がる一方で業況が好転することが無かった。毛皮業から不動産業への転換は正に英断だった。

今迄は自分一人ですべてをやりくりしたが、不動産業ではそうはいかない。英語、日本語以外の言葉を話す社員も雇わなくては、エージェント業はロンドンでは不可能だ。「顧客を満足させる」のモットーを社員全員に徹底させ、それ以降励んだ。日系企業の駐在員の住宅斡旋が初めは主な仕事になった。当社の場合は日本人以外の社員の採用がその後の発展に大いに寄与してくれた。さすがに国際都市ロンドンには高級な賃貸住宅を求めるビジネスマンは多く、訪れる客は嬉しいことに当初の予想をはるかに超え年を重ねるごとに増えて行つた。

## 英国のEU離脱 (Brexit)

ロンドンの南西部を地盤とするわが社の地元の業者以上の強みは、日本も含め海外からのビジネスマンの顧客

が今後確実に減少していく日本にも近い将来必ず起こりうる問題だから注目すべきだ。

## 会社のクローズはM&Aで

80歳まで仕事を続けたいと思っていたが、その直前にコロナのパンデミックが起こり対面でのビジネス交渉が禁止となり、先行きの判断を迫られた。テナントも家主も過去最多の数になっていた。会社は否応なしに続けなければならぬ。勿論、全社員に給料も。同業者にこちらから頭を下げてテナントと家主を引き受けてくれないかと交渉をも考えていた矢先、大手の不動産会社がロンドンの小規模の不動産会社を次々と買収しているとの話を業界の集まりで知った。経営者が高齢になり後継者がいない会社は日本では大変だが、その点英国ではM&Aが後押ししてくれた。全くすんなりと日本人従業員も含め一人も首を切らずに引き取ってくれ、晴れて会社を売却出来た。振り向けば40年余の歳月が流れていた。イギリス滞在中幸いにも大病もせず交通事故にも遭わず、それに倒産の憂き目にも合わず仕事を楽しんでロンドンで過ごせたのは……、幸運の女神に微笑まれ見守られたのとしか言いようがない。一昨年、帰国。これから自分の新しい人生だと思つた残りの人生が又楽しみだ。