

「印刷業の発展を祈る」(塚田益男著)より

## まえがき

2年ほど前、ある業界紙の編集者に、戦後印刷界の思い出を執筆しないかと依頼された。私はご存知のように24歳で小さな印刷会社の社長になり、今日なお業界人として籍を置いている。もう52年である。その間28歳で東印工組千代田支部役員になり、31歳で支部長、34歳で本部常任役員、36歳からは全国組織の常任役員として第1次中小印刷業近代化事業の計画委員長を兼務し、その後も長い間、構造改善事業を指導した。その一方、昭和42年には日本印刷技術協会を設立し、専務、会長職を長らく勤め、現在でも最高顧問として職員の相談相手になっている。たしかにこんなに長く業界運動をした印刷人は私の周囲にはいないし、しかも中小印刷界の大きな変革の時には、常に業界の舵取り役をしていたのだから、業界紙のエディター氏が言う通り、業界の思い出話を書くには私は適任かも知れない。ところが、頭の中ではそう思いながらも実際には全然ペンを持つとうという気持ちにはならなかった。

もう一人の私は、お前はもう76歳だから将来の話は止めて思い出話を結構だと思ふべきだという。他のもう一人の私は、思い出話はつまらないという。業界50年史、100年史、自分史、社史など立派なものが作られているが、書架や図書館の飾り物に過ぎないし、自分史のような自家出版は、家族、縁者だけの30部もあれば足りるもので、いづれも世に問うたり、人に読んでもらう

ものではないだろう。そして業界の思い出と言っても所詮は塚田の自分史の延長線になってしまうものだから、同じようなものになるだろう。

たしかに私はこの50年の間に沢山の文章を書いてきた。書籍も10冊になる。私の恩師で有名な学者だった先生がこんなことを書いていた。出版にもいろいろある。小説やマンガ本なら一万部以上売れるものはいくらでもある。しかし学術書や専門書では1,000か2,000部売れば良しとしなくてはならない。それでいて別の次元かも知れないが、専門書を書く学者のエネルギーは大変なものだ。出版社にとっては商売をしているのだから、定価を決める時は一頁いくらという紙価が基本になるのは当然だ。著者のエネルギー、部数、定価などを考えると何としても矛盾を感じてならない。……私の本は印刷経営者用のものだから、はじめから1,000部売れば充分だと思っている。私の友人は一般書として出版したらと言ってくれるが、私は印刷の「一卷の人」を信条としてきたし、著者として生計を立てたり、売名をしようなどと一度も考えたことはないので矛盾などは感じないできた。多くの学者も矛盾だろうと矛盾でなかろうと、そんなことにお構いなく論文や著書を書き続けている。何故だろう。それが学者に課せられた学問に対する愛情であり、ほとぼしるエトスなのだと思う。私の執筆活動も印刷経営や印刷産業に対する印刷人としての愛情の表現であり、義務感だと思っている。

## ・戦後の中小印刷界と業界組織の体質

さて、話を少し違う観点から進めよう。今日の印刷界を50数年前と比べたら、DNAが全く異なる業種のように思えるだろう。当時は印刷用紙がない、インキがない、活字地金がない、油がない、電気がない、印刷機は焼け出されたものを修理した中古品、裸電球と鼻メガネの文選植字作業……そんな中で昭和24年中小企業等協同組合法が施行され、東京印刷協同組合が設立された。戦後の混乱の中から少しずつ印刷事業所も経営体らしくなっていた。昭和33年には全国印刷工業健康保険組合が、続いて年金基金が設立され、今日の中小印刷団体組織の基礎が作られた。戦後、昭和20年～30年の10年間の先輩たちの活躍は大変なものだった。大手では佐久間長吉郎、北島織衛、井上源之丞、山田三郎太、大橋義雄、貞雄氏らの顔が浮かんでくるし、中小では高橋与作、向喜久雄、田畠久男、新村長次郎、伊藤 集、敢えて私の父、塚田十五郎も仲間に入れてもらうが、当時の先輩たちの名前が次々に浮んでくる。地方では大阪の重政、兵庫の福田、京都の宇野、福岡の久野、宮城の今野氏らの名前も忘れられない人たちだ。

戦後の焼け野原の中から一つの産業が育って行ったのだが、勿論、印刷事業所の経営者やおやじさんたちの努力は筆舌につくせないものだった。しかし個人がバラバラに金儲けに努力するだけでは、その個人も経済人として評価されないし、産業組織もできるものではない。産業組織ができ、統計数字も整備され、**国の労基法や税法などの諸法令も伝達されるようにならなければ**、印刷

事業所が会社になれない。その中で、印刷会社が社会的存在として認知され、レーゾンデートル（存在理由）も明確になってくる。もし団体組織がなかったら、その会社は経済界の中で野ざらしになった雑草のようなものになってしまう。よく、組織のメリット論が出されるが、本来、業者団体は組合員にメリットを与えるために組織されるのではない。会員会社の社会性を高めるために団体組織が用意した統計数字や業界情報など業界団体が提供する特殊なサービスがあるから、それを自分の方から近づいて利用するのである。社会的な認知も、プライドも、仲間付き合いも、情報も不要だと思えば、踏みつけられる雑草として独りで自社を守れば良い。私たちは業者組織があるから印刷業者として社会的な認知を受けている。

さて、こうした業者組織は自然発生的にできるのではない。勿論、政府の勧告のようなものもあるだろうが、そんなものより、先輩たちが行ったような、特定個人の自主的、自発的な努力がなければ組織なんかできるものではない。まして役員諸子は無報酬の上に、沢山の業者の異なる意見をまとめなくてはならないし、その上、組織の目的、運営方針、事務局の人事など管理、運営は大変な仕事だ。それだけに業界運営における新しい組織作りや事業化は、少数の特定な個人の理想と意欲がなければ実行できないものだ。そうした意味からも私は業界組織のためにご努力下された先輩諸氏に常に深甚な感謝を捧げている。

たしかに私はそうした先輩の下で業界運営のお手伝いを2番バ

ッターとして行ってきた。たまたま、業界の近代化、構造改善、日本印刷技術協会の設立などという、業界体質を全く変態させるような大事業が私の時代に次から次と発生したので、業界の舵取り役として長期に亙り奉仕させて頂くことになった。一般の会社組織でも同じことだが、出来上った業界組織の運営期の執行役員なら、できるだけ多くの人びとに経験して頂く方が組織運営上は良いことだと思っている。しかし組合や会社の創立期や変革期には役員は大変な理想とエネルギーを必要とするので、特定した個人の出現がどうしても必要になる。高橋氏、伊藤氏、向氏、浅野氏そして長宗氏も、新村氏もその後の理事長各位もみんなそうだった。私も業界運動をしている時は、あらゆる障害を排除するのに夢中だったから、自分がどういう立場かなど考える余裕もなかった。今から考えると業界ではでしゃばりで、鼻持ちならない特定の個人だったのだろう。理想や目的達成の方法も個人的なものだから、同志は必要だったが、大変な仕事を人に依頼し、責任転嫁をしたり、後任者を育てるなどということはできないことだった。

このように考えてくると、創立期を終え発展期に入ろうとする印刷業者団体にとって、中小印刷界が今日のように発展し、進化してきた動力として、私は特定の個人の一人であったし、そして長い業界運動の中で私自身が進化したのも事実である。もし、私自身の進化がなかったら、業界の相次ぐ変革期に業界指導の大役を果せなかったと思う。その意味で、これからペンを走らせよう

と思う項目は、私個人の進化の態様に関する問題や、私の目から見た業界進化の節目などが中心になることをお許し願いたい。勿論、私の進化プロセスの中で、私の生き立ちなど必要な個人的な出来事にも記述がおよぶことになるが、私自身の印刷人体質を作る上で必要なことなのでご寛恕願いたい。

2002.9月より執筆

錦明印刷(株) 相談役

日本印刷技術協会最高顧問 塚田益男