



追悼『作原猛志先生』

進藤勝美

(一)

聖隷学園聖泉短期大学教授 作原猛志先生は、平成元年九月三日永眠されました。先生は同短期大学が開設された昭和六〇年四月一日に、「貿易論」担当の商経科専任助教として着任されました。以来四年余に亘って「貿易論及び貿易実務」「外国書講読」「専門演習」「商業英語」などの諸科目を担当されただけでなく、学生指導とくに就職の指導に大変熱心に取り組んでいただきました。何分知名度の低い新設短期大学のことゆえ、就職先の開拓は難事業でした。先生には産業界にも知人が多く、本学卒業生に適當した会社ないし事業所を沢山ご紹介いただき、大変助けられました。そして昭和六三年一〇月には教授に昇進、さらに平成元年四月の新学期からは商経科長に推挙され、その活躍が期待されて

いた矢先に、病魔のおかすところとなり、ついに不帰の客とられました。誠に痛恨の至りでした。

## (二)

作原先生は旧制大阪外国語大学（現在の大阪外国語大学）のフランス語部を昭和十八年九月に卒業され、直ちに「大日本紡績株式会社（現ユニチカ株式会社）」に入社されました。ニチボー（株）在職時の昭和二十六年に、終戦後はじめてのガリオア基金（GARIOA アメリカ政府による占領地救済基金）に応募し、二年間アメリカのニュージャージー州立ラトガース大学経営専攻科に留学しました。「このことは両親に内緒であったが家庭調査で発覚、一人息子のため母が猛反対したがあとの祭りでした。帰国時の母への土産のハンドバックはとても喜び、最後まで愛用していました。昭和二十九年に結婚、この頃はニチボー（株）海外事業部時代で、よくお酒を飲んで、タクシーで自宅前まで迎えるまでクラクションを鳴らし続けることが度々でした。」（節子夫人の回想記から引用）

同社は作原氏の学識と語学力に嘖目されたのでしよう。昭和三十九年三月、西アフリカのナイジェリヤ国との合併会社ARBEWA TEXTILE社に、氏を役員として派遣しました。作原氏はここで「建設及び経営全般を管掌」し、二年半駐在して所期の目的を立派に果たされました。「現地の人に尊敬され、帰国時には民族衣裳をプレゼントされてパーティで着用、新聞にも掲載されました」と夫人は書いておられます。送っていただいた同国の当時の新聞 NEWSPAPERIAN紙には、民族衣裳を着用された作原氏一家三人を囲んでの送別会の写真が大きく載っており、作原氏が「ナイジェリアを第二の故郷とも思うので、この地を後にして日本に帰るのは、よろこびと名残惜しさの入り混じった複雑な気持です」と挨拶されたことも記されています。（前頁写真参照）

## (三)

作原氏はナイジェリアのカデヌナ (Kaduna) に一年半おられて四十一年十月帰国し、本社の海外事業部に戻られました。ところが、ニチボーは四十四年十月、日本レーヨンと合併して「ユニチカ株」という総合繊維会社へと転換を試みるという大変な事態を迎えることになりました。そして作原氏は同年十一月に同社を退き、氏の海外での手腕を買ってくれた「笠野染工株」に迎えられ、海外事業部長兼同社子会社の常務取締役就任し、年数回ヨーロッパやアフリカに出かけていたようです。しかし不運にも、三年ほどして同社の業績が悪化し、四十七年十一月には会社更生法の適用を申請せざるを得ない状況に陥りました。そこで作原氏は直ちに同社を退任し、十二月には、「貿易及び海外事業のコンサルティング」を主たる業務とする「富士インターナショナル株式会社」を設立し、取締役社長として、自ら同社の経営を担当することになりました。以来十二年間、作原氏は自営業者として活躍してこられたわけです。

## (四)

作原氏が「富士インターナショナル株」を経営しておられました時の業務の一端が、「聖泉人文・社会科学論集」第一号の「資料」に掲載されました。△「桐」に関する体験的貿易論▽ から察知することができ、興味深く読ませてくださいました。以下はその一部です。

「われわれ日本人の生活に密着してきた桐との初めての出会いは、最大手の桐材專業卸業者の依頼を受けて渡米し、アメリカ桐を関西で初めてサンプル輸入した昭和50年5月にさかのぼる。自來約10年、アメリカ桐材(原木)の輸

入を手掛けてきた。」(上記論集二二九頁)「初めて買付けに行った昭和50年には、太くて年輪が密、しかも真直ぐな長い原木が予想外の安い価格で買付けができた。これはまだ当時アメリカでは、桐は雑木と考えており、立木の所有者は桐の大木を伐採してもらうことをむしろ望んでいた。すなわち売値は二の次であった。約二〇〇年前にアメリカ東部のフィラデルフィアに移住した一人の中国人がその庭に植えた一本の桐の種子が風にとばされて、アパラチアン山脈 (Appalachians) の広大な山野に自生にしたもので、当初は直径二〇〇cm、しかも高級家具に最適の密な年輪をもつ樹齡一〇〇年以上のものが風雪に耐えて立木として現存していたことは驚きの一語につきるものであった。」(一四二頁)

「やがて、このアメリカ桐材の優秀な材質と価格の安いことが、桐業界に知られるようになり、われもわれもアメリカ詣でをするようになり、今ではこれまで安売っていたアメリカの仲買人が日本の市場調査にきて輸出価格を毎年上げるようになり、最近ではかつてのアメリカ桐の魅力は影を潜め、輸入数量も減少の一途を辿っている。」

(論集二四二頁)

以上は前記論稿のごく一部分ですが「アメリカ桐」の貿易は、氏が富士インターナショナル社で手掛けられた海外事業のなかで、もっとも印象に残った忘れ難い体験であったことが十分推量できますので、あえて引用させていただきます。

(五)

既述のように、作原先生は大阪外国語学校のフランス語部出身でした。しかし一九五一年(昭和二十六年)九月か

ら一年間、29才から30才にかけてアメリカ留学をし、米語でみっちり「アメリカ経営学」を教え込まれたことと思います。そして帰国後のニチボーでのお仕事も外国事業部の担当分野であり、それが先生の語学力に一層のみがきがかかったことは疑いありません。そしてその成果が、経営学関係の外国書の翻訳にみられる見事な業績を生んだといってよからうと思います。どの経営学事典にも掲載されているアメリカ・コロンビア大学のニューマン (Newman, W. H.) 教授の主著である『Administrative Action, Prentice-Hall, 1951』の訳書『経営管理』(有斐閣、昭和38年)がそれです。「経営管理」翻訳中は毎晩二時過ぎまで、煙草を手に黙々と熱中しており、体のことを案ずる程でした」と夫人も書いておられます。この訳書の監修が著名な経営学者でありました「高宮晋教授」だったことも、いい勉強になったと思います。この本は後に改訂増補されましたので、再度高宮教授監修で訳出され、第2版として48年に同じ有斐閣から刊行されました。

このことを書きながら、作原先生はどういうきっかけで高宮教授とお近付きになられたのだろうかと思ひまして、不躰を承知でお嬢さんにかがってみました。そのときのお話では、作原先生が産経新聞主催の講演会で講演を頼まれ、その講演を偶然高宮教授が聴いておられ、終了後教授の方から聲をかけられて、それがきっかけでお近付きになり、ニューマンの翻訳の話しにまで発展したようですということでした。

作原先生には、他に聖泉短大の岡嶋元教授(現在岡山商科大学教授)との共訳書があります。『William T. Brook, High Impact Selling: Power Strategies for Successful Selling, 1988, Prentice-Hall』の全訳で、『セールスマンのパワー・アップ戦略』という表題で、マネジメント社から平成元年二月に発行されました。私も一冊頂戴しましたが、大変有益かつ実践的ない本だと思います。大阪の病院にかがったとき、この本の話しになり、「よく売れて

いるそうです」と嬉しそうに話しておられたお顔が忘れられません。

(六)

作原先生は学生が好きで、講義するのが楽しく、張り合いがあると申しておられました。夫人も、「主人は旧制中学生の頃から大学の教師になるのが夢だったと話しておりました」と、書いておられます。その夢が聖泉短大の教壇に立つことになって、果たされたわけです。先生はよく「大学の教師という職業はいいなあ」ともいっておられました。温厚で、心優しく、よく学生の面倒をみるかたでした。そういう先生に学生も親しみを感じ、作原ゼミは大変人気がありました。それにしても、折角の教壇生活がわずか四年というのは短かすぎました。「貿易論」の本も書きたいといっておられましたし、卒業した教え子の成長ぶりもみたかったです。夏のアメリカ研修旅行の引率者としても是非いってほしかったなど、数えあげればきりがありません。本当に惜しい方を失ったと慨嘆するのみです。先生のご冥福を心からお祈りして筆を擱きます。