

第 1 部 チャレンジの 4 5 年

NPO 法人日本アビリティーズ協会 会長
伊東弘泰

- 第 1 章 「保障よりもチャンスを！」
- 第 2 章 運動の根底にある少年期の体験
- 第 3 章 学生時代の貴重な体験
- 第 4 章 アビリティーズ運動の始まり
- 第 5 章 障害者による障害者のための会社
- 第 6 章 営業拡大に全力疾走
- 第 7 章 ハンセン病の人々と鈴木智子さん
- 第 8 章 労働大臣に面会
- 第 9 章 福祉機器事業の創業
- 第 10 章 商品開発の第一号は食器
- 第 11 章 海外メーカーとの提携
- 第 12 章 各地の拠点づくり
- 第 13 章 ブックセンター『スクラム』の开店
- 第 14 章 “旅、”で人生が変わる
- 第 15 章 ライフサポートプログラムの始まり
- 第 16 章 施設サービス事業の創業
- 第 17 章 障害者差別禁止法の制定をめざして
- 第 18 章 これからのアビリティーズ活動

第 10 章 「商品開発の第一号は食器」

●自分で食べられるように

手や指にマヒや変形があったり力が入らなかったりすると普通の食器は使えない。となると、食事のたびに誰かにスプーンで口に運んでもらったりといった介助をしてもらわねばならない。自分で食事をしているときは、「次は何に箸をつけようか」などと考えずに食べる。無意識のうちに魚を食べたり漬け物をつまんだりしている。気づかないけれど食べたいものを食べている。そこで食事がおいしくいただけることになる。

他人に食事介助をしてもらっているときはどうだろうか。自分が食べたいと意識するしないによらず、介助者の意思で口に運ばれる。

自立生活に向かう第一歩は、自分で食事ができるようになることではないか、と私は考えた。介助者がいなくても自分の食べたいものを自分のペースで食べられるようになることだ。自分で食べるようになると食事がおいしくなり食欲が出てくる。すると、次第に元気になり前向きになる。からだが自然と動き出してくる。これは実際にリハビリを体験した人の感想だ。

当社が本格的に福祉機器の仕事をはじめたとき最初に開発に取り組んだ商品は、握力がなかったり全く握れない人でも使えるスプーンや、皿の片方のフチが高くなっていて豆類等の細かいものでも皿から飛び出さずスプーンですくえる「すくいやすい皿」、倒してもこぼれないしかけの「こぼれないコップ」等であった。

また国内の食器メーカーに協力してもらい、和食の料理にも合う形のを製造してもらうことになった。さらにスプーンやフォーク類は、新潟県燕市の金物食器メーカーの協力を得て外国製品よりも優れたものをつくることができるようになり、一部はアメリカやヨーロッパに輸出するまでになった。



もちやすいスプーン、
フォーク、ナイフ



こぼれないコップ



すくいやすい皿

●採算を度外視して

食器類に続いて手の不自由な人のための歯ブラシや、くし、着替えのための道具、靴下をはいたりぬいだりするストッキングエイド、ボタンをはめたり外したりするボタンエイ

ド等、日常生活に必要な小道具を紹介していった。採算を考えればとてもやれないものだったが、不自由な人にとって生活を自立するためには欠かすことのできないものばかりだった。

アビリティーズの最初の商品是这样した自助具とかADL用品といわれるものが多かった。これらは製作に手間がかかるうえ、販売数も多くない。それぞれの方の障害や事情にできるだけ合わせようとするから、それだけたくさんの異なる種類となる。一つのアイテムで年に五個、十個しか売れないものも少なくない。大変な高コストとなる。当然販売価格も高くなる。ところが、買う側はスプーン一本がなぜ千円なんだ、と言う。たしかにその通りなのだ。遠く離れたリハビリセンターから食器数点の注文をいただいたが、総額でもわずかな金額だ。こちらはついでのときに納品させていただこう、あるいは郵送させてもらいたいと思っても、

「なんだ、お前のところはこんな小さなものもすぐ届けられないのか」と理学療法士（PT）、作業療法士（OT）の人たちから言われる。やむを得ず高速道路を使ってそれだけで納品に行く。結果は大赤字となる。にもかかわらず揚げ句の果てに、「アビリティーズは高い」と言われる。こちらの想いとは異なる評価を受けて、社員ともども嘆いたこともしばしばであった。

●シャワーチェアを開発

入浴やトイレ用品も我が社が力を入れてきた分野だった。

当社が这样した仕事を始めた頃、特別養護老人ホームでさえ、安全で、介護負担の少ない入浴方法がとられていなかった。なにも大型の機械を備えなくても、シャワー用の椅子の導入で介護はずっとやり易くなる。お年寄りや障害のある方には、すべりにくく安定性のあるシャワー椅子が必要だと考えた私は、提携先の海外メーカーの協力で「シャワーチェアA～E」という五種類のシリーズをアメリカ、イギリスで製造し、販売活動を開始した。合わせて数百台の商品をコンテナで大量に輸入した。昭和五十年頃のことである。

その頃には、四、五十頁の商品カタログもつくれるようになり、それらのシャワーチェアはカタログのトップを飾った。しかし、それぞれさまざまな機能をもっているにもかかわらず、カタログを発行して三か月以上もたつのに一向に売れなかった。

大量の在庫が資金的にも次第に重く感じられるようになってきた頃、私は一人夜遅くまでその対策に悩んでいた。不安が募っていた私は、深夜、車で倉庫に向かった。

当時、当社の倉庫は埼玉県和光市にあって、ごく小さなものであった。

真暗の中、ようやくスイッチを探しあてた。裸電球の向こうに浮かび上がったのは、梱包、出荷作業のためのわず



シャワーチェア

かなスペースを除いて、倉庫全体を覆うほどに積まれた在庫商品の山だった。大量に積み重ねられた箱入りのシャワーチェアを見つけるのは容易だった。数段に重ねられたその箱の上にはチリが積もっていた。

木造のバラック倉庫の、昼間でも電灯をつけなければ何も見えないような中で、長いこと置かれたままになっていたのだ。

●商品との対話

この光景をみたとき、私の心の中に何かグッとこみあげてくるものがあった。私はいくつかの箱のその上の厚いチリを手で払いながら、思わず大きな声をあげていた。

「申し訳ない。必要としているお客様の役に立ってもらいたいと、こうしてたくさんつくったのに、長い間暗い中にこんなほこりだらけで置かれていて申し訳ない。あなた方のことを知ってもらうためにあらためて一生懸命 PR します。役立ってもらえるよう頑張るから、今少し待ってください。すみません」

と在庫の山に声をかけた。私の心は重たかった。

ところが、である。数日して、私は意外なことを知らされた。社員から、「今朝一番でシャワーチェアの注文の電話がありました」と報告を受けたのである。

それから二、三か月は要したが、最初の輸入分はすべて売れてしまった。それからの数年間、これらのシャワーチェアは当社のヒット商品となり、他社からコピーも現われるほどになった。

●「想い」をこめてお届けする

この体験を今もときどき人に話すが、大抵の人は信じない。でも私自身が体験した不思議なできごとである。たしかにあの時、商品と私の間に通じるものがあったと思う。

いま我が社は数千種もの商品を販売している。たくさんのご注文をお客様からいただき、全国の営業所からお届けさせていただいている。しかし、一つひとつの商品にどれだけの心や想いを吹き込んでお届けしているだろうか。それぞれの商品が本当にお役に立つように願いを込めてご注文をいただきお届けしているだろうか。社員の皆さんが商品を運び、「お役に立ってください」と念じながらお客様にお引渡しすることが大事だ。

商品にも命がある。開発した人の想い、製造に手をかけた人々の想いが集積されている。その商品にはそれを受けてお役に立とうと思うエネルギーが詰まっていると思う。

一つずつ、苦勞しながら販売していたときと異なり、社員の人数が増え、次第に組織的に分業化されて仕事が行なわれるようになると、それに携わる社員はこうした「想い」を忘れていく。気が付かなくなる。商品はたんにお金に換えるための物としか意識しなくなる。私はそういったことを怖れている。一つひとつ「お役に立ってください」という願いを込めてつくり、お届けしていくことが大切である。

営業担当者にはお客様にお納めした後も、お役に立っているかどうか定期的に確かめにお伺いすることを義務づけている。営業とは口でお上手を言うことではない。営業の仕事は、お納めした当社の製品が正常に働いているかどうかを点検してくる、ウエスを常に携帯し、製品をきれいに拭き上げてくること、そして製品の状態をお客様に報告して、もちろん、お客様のお仕事にお役に立つこと、新しい機器、リハビリ、介護に関する情報をお届けすることなどである。

製造者、販売者の姿勢が、たんに売り、買いという商売的な感覚に陥ってはならない。アビリティーズの事業に関わる人たちに、この大事な理念がなくなったら、アビリティーズが存在する意義はない。

社内においても、土足で出入りする床の上に商品を置くことを禁じている。また展示会やお店では、商品がいちばん美しく見える姿で、誇らしげに陳列されなければならない。

第 11 章 「海外メーカーとの提携」

二〇〇〇（平成十二）年四月に公的介護保険制度が始まり、それまで国、県、市町村と社会福祉法人により行なわれていた高齢者の介護や福祉サービスが、企業や様々な団体にも門戸が開かれ、事業者は一気に増えた。わが国の高齢者人口は急激に増加し、介護のニーズが今後ますます拡大することがマスコミで喧伝されていたこともあって、これまで福祉に無関心だった企業もたくさん参入してきた。

わが社が福祉用具の研究、開発を始めたのが一九七二（昭和四七）年、正式に事業として販売活動を本格化したのが一九七四（昭和四九）年七月十五日であった。からだに障害のある人の、生活の不便を補うために日常生活用具を中心に作り始めたのが最初であった。なかなか利益のでない仕事であったからか同業者は極めて少なかった。

それが二〇〇〇（平成十二）年に介護保険が始まり、介護用具十二品目について貸出し（レンタル）、また五品目について購入の制度ができた。いずれ最大で一千万人くらいの要介護者のマーケットになるということで、これは儲かると読み、他業種から福祉用具事業にたくさん参入してきた。二〇〇六（平成十八）年に全国のレンタル事業者数は一万社を超えた。最近は様々な事情から減少気味で六千社程度と聞く。

介護保険のお蔭で、福祉用具がビジネスになる新しい時代となった。介護保険制度によって福祉用具事業を展開している事業者の殆どは、制度で定められた十七種の限定的な品目を主体に営業している。一方、アビリティーズは現在では四、五千品目もの膨大な商品群となっている。介護保険による福祉用具は、主として、車いすに代表される移動機器、あるいはトイレや入浴などの介助に使用する機器のような、家族やヘルパーによる介護を楽にするためのものと、要介護者自身の療養に必要なベッドや、歩行などの移動のための

杖といったものである。障害があってもできるだけ自立生活を高める、あるいは支援や補助するものはあまり入っていない。リハビリテーションの発想、真の理念は、介護保険制度全体から欠落しており、福祉用具に関しても同じことが言える。

だが制度全体を否定することは適切ではない。万全なものではないにしても、高齢者介護の支援策として重要であり、貢献している。

さまざまな福祉用具をうまく使うことにより、生活行動に支障をきたしている高齢者、障害者の自立レベルはもっと上がる。アビリティーズのリハビリ機器、福祉用具は、障害があっても他者の介護にできるだけ頼らず、自身の不自由をできるだけカバーして、自立した生活を可能にすることを目標に開発してきた。すなわち「自立生活のための機器」である。個々の事情や障害に合わせて商品開発を行ってきた結果、多くのアイテムへと広がっていった。

一九七二（昭和四七）年に商品開発を始めた当時、ヨーロッパでは機器の規準化、公的給付がすでに進んでおり、機器の展示や適応を行なうテクノエイドセンター、あるいは同様な機関が北欧、英国などで重要な機能を発揮していた。

アメリカではリハビリテーション医療が発達しており、社会復帰や自立生活の確保のために、電動車いすや、特別な装置の付いた自動車、自助具といわれるADL (Aids for Daily Living) 用具が普及していた。ADL用具については通信販売でも買うことができた。中でも車いす事業は大きなビジネスに発展していた。

日本ではちょうどその頃、労働省（当時）によって障害者の雇用制度が新しい法律として検討されていたときであり、障害のある人たちが雇用、就労の場に出られる、職業に就ける、そのため可能な限り自立した生活行動を実現する必要があった。福祉用具の開発、普及は急がれねばならなかった。

福祉用具に関するノウハウも不十分、また生産設備などのために投下する資本もない我々にとって、できる手っ取り早い方法は、海外の先行メーカーとの提携だった。図書館や各国大使館に足を運び、欧米の業界研究を行ない、これらと思うメーカーに次々に手紙を出した。送られてくるカタログや資料で、商品を学び、それぞれの会社の姿勢を確認した。そして、そのようにして見つけたメーカーを直接訪ねることにした。

●提携先選びは慎重に

一九七三（昭和四八）年から三年ほどはアメリカ、カナダを重点的に訪問、視察した。多くのメーカーは欧米のビジネス拡大に追われており、日本に対する関心は小さかった。

三年間にあわせて十回ほど、それぞれ一、二週間の旅でアメリカの業界各社のトップと会い、個人的にも親しくなった人たちもできた。日本でのビジネス展開に前向きな会社も出てきた。少しずつ日本向け仕様の商品を調達することができるようになってきた。

一九七六（昭和五一）年頃からはヨーロッパで同じような折衝を進めた。パートナー選

びは慎重に行なった。彼らの商慣習は、日本では想像できないくらいドライである。そういう文化に対して、私は経営トップの人柄や考え方を基準にビジネスパートナーを探していった。

商品はいつでもつくりことができるし、改良、改善もできる。しかしトップの考えや哲学は変わるものではない。思想や人格により経営哲学が形成される。経営哲学によって商品やビジネスは良くもなり悪しくにもなる。人格や哲学について尊敬できる人であれば信頼して一緒に仕事ができる。そしてお互いの信頼と信用こそ永続的な関係をつくり、真のパートナーシップを発展させることが可能となる。

私も相手方に自分の考え方を常に明確に語ってきた。アビリティーズ運動の哲学や経過、将来の理想や夢など、語った。だから私が親しくなった人たちはアビリティーズ運動のことをよく理解してくれている。一方、哲学の合わない人とは仕事をしないようにしてきた。

視察や商談のため、私の旅は過密なスケジュールだった。一度の旅でヨーロッパからアメリカ、つまり地球を一周したことも何度かある。

ワシントンのホテルをまだ暗い朝五時に出発、飛行機に乗り、朝のうちにオハイオ州クリーブランドのI社を訪ね、商談。午後にはまた飛行機でアリゾナ州ツーソンのV社の工場を訪ね、就業時間内に工場見学と商談を。夕方ディナーに招待され、深夜まで食事をしながら商談を続けた。東海岸のワシントンと西部のツーソンは距離にして四千キロ余り。三時間の時差を利用したからこそできたのだが、私は当時まだ三十歳そこそこで、若かった故に可能だった。

●すばらしい出会い

こうして知りえた人たちとは十年、二十年というつきあいになる。最長は三八年にもなる人もいる。アメリカのフレッド・サモンズ氏はそんな長いおつきあいの一人だ。

イリノイ州で三番目に作業療法士になった彼は、リハビリテーション・インスティテュート・オブ・シカゴ(RIC)等の有数のリハビリセンターで、治療にあたりながら、患者さんの自立生活に必要なさまざまな食器や器具を自分でつくり、提供していた。片手で指を使わずボタンを掛けはずしできるボタンエイドはとても好評となり、全国の病院から注文がくるようになった。やがて病院勤務をやめ、自らフレッド・サモンズ社をつくり、ADL(日常生活用具)のメールオーダービジネスを開始した。それが成功して世界的に有名な会社に発展した。二十年前に会社を売ってリタイアし、いまは、いくつかの大学で作業療法学を教えている。現在八四才である。

私より十五歳も上だが、兄弟のようなつきあいを今もしている。アビリティーズの事業に共鳴され、二五年前に大



フレッド・サモンズ氏

株主のひとりになってくれた。

また、オランダのリオ・クート氏。美しい小さな街、デルフトのすぐそばでシャワーチェアや手すり等、デザイン、機能ともすばらしい機器を製造しているリニド社の二代目社長だった。エンジニアだった父親のあとを継いだ。そしてオートメーションによる量産システムで全世界に輸出するようになった。

彼とは二五年前、ロンドンの展示会で知りあった。それ以来交流を深めた。そればかりではなく、一九八六（昭和六一）年からは東京での国際福祉機器展（HCR）のヨーロッパ・コーディネーターとして、絶大な協力をしてくれた。十数年前、彼もまた会社を売り、他の仕事に転じたが、今なお個人的にやりとりをしている。

例をあげればキリがないが、仕事を越えて個人的にも親しく交流できる何百人もの欧米の友人を得たことは、私の人生にとってもすばらしい、楽しいことである。こうしたたくさんの人たちとの出会いによって、当社のリハビリ、福祉機器のビジネスが少しずつ拡大してきた。

●つねにトップに会う

日本人の多くは海外とのビジネスには不慣れた。私もそういう経験もなく、教育も受けていたわけではない。日本人の場合、とくに英語という世界共通語に弱い。私も英語を中、高、大学と学んだが、外国人と直接話したことは学生時代には一度もなかった。はじめてアメリカに行ったとき、大ショックを受け、商談では通訳を頼んだ。しかし意を決して猛勉強し、海外との折衝は自分の心と言葉で行なうことにした。当社が海外提携を始めた頃から単身で訪問した。

仕事も個人的つきあいも、直接のコミュニケーションを大事にしてきた。これにより親しい人間関係ができ、長い取引のできる信頼関係が築けてきたように思う。今、当社の海外部門は十名のスタッフが十六か国八十社と貿易取引業務を行なっているが、仕事だけではなく、理解、信頼、支援といった、人として大切なものもあわせて育てているだろうか、と思う。

海外企業とのパートナーシップはこうして私自身で基礎をつくり拡大してきた。

最近の提携メーカーとの共同開発プロジェクトには、若い技術関係社員も一緒に取り組んでおり、私がこうした場面を仕切ることも少なくなった。若くても有能な社員にはこうした機会をできるだけ与え、刺激を受けて、成長してもらい、アビリティーズの将来の幹部に育てたいと考えている。

ところで、外国語は何年やっても難しい。新しい言葉や言いまわしに出あうと、そのつど単語帳に記録し、くりかえし勉強し自分のものにしていった。海外でパーティーがあったり講演など、たくさんの人前で話す機会もある。そのような時には臆せずに英語でチャレンジすることだ。大抵の日本人は恥ずかしがって、後ろに下がるがこれがいけない。

英語でジョークを言って相手が笑ってくれる、そのくらいになるよう外国語に取り組むことだ。

第 12 章 「各地の拠点づくり」

●広島への出店

日本アビリティーズ社が本格的にリハビリ、福祉用具の事業展開に入ったのは一九七四（昭和四九）年七月であった。渋谷区代々木五丁目のレデンプトール修道会の敷地の一角にショールームを建設させていただいたのが一九七九（昭和五四）年三月。日本で最初の、福祉用具のショールームであった。

その前年、広島そごうの営業部長（当時）の木下晴雄さんが当社をお訪ねくださった。広島市心身障害児（者）父母の会の橋爪国夫会長（当時）から広島市社会福祉協議会の森本亨会長（当時）を通して、広島そごうに福祉ショップ開設の要望が出され、それを受けて、

「そごうは地域社会に貢献することを目的に売場をつくりたい。ぜひ協力してもらいたい」

というお申し出があった。

当時、まだ当社の規模は小さく、まして東京から遠く離れた地に出店することなどとても難しいとお返事したが、くりかえし強いご依頼があり、結局お受けすることになった。

広島そごうさんは、当時全面改装を進めており、オープンは目前に迫っていた。当社から一名の社員を転勤させ、地元でさらに一名を採用、短期間で「福祉用品コーナー」を開設した。県や市からもご出席をいただき、テープカットでオープンしたこの売場は地元で大きな反響を受けた。一九七八（昭和五三）年七月のことであった。

その後二十年余りたってそごうさんの事情で売場はなくなったが、当社は広島市内の別の所に営業所を設け、また、福山市にもレンタルセンターを開設、今も活発に活動している。

●大阪営業所の開設

大阪営業所の開設は一九七九（昭和五四）年二月であった。その前年の十一月、日本アビリティーズ協会による「米国リハビリテーション施設視察研修ツアー」が行なわれた。それに参加された方の中に、大阪市城東区の東大阪病院・理事長の田中治先生がおられた。初対面であった。

そのツアーは十日間ほどであったが、最後の夜、田中先生が私を部屋に呼んでくださり、「伊東さん、大阪に進出したらどうや、協力するよ」と暖かい言葉をかけてくださった。

一か月程たって病院をお訪ねした。立派な病院だった。先生は、
「病院勤務の看護婦さんのための保育所の隣を貸すから、ここからスタートしなさい。
家賃の心配はしないでよろしい」
と言われ、自らご案内くださった。

オフィスといえるような見栄えはなかった。間口が二間ほどで、道路からドアを開ければすぐ土間があり事務所に使えそうだった。改修すれば障害のある社員も支障なさそうだった。先生は、二階を社員の宿舎として使ってよい、とまで言ってくださった。

アビリティーズの出発は、いつもささやかなところからあるべき、と考えていた私は、深く感謝し、ご好意をありがたくお受けした。

そして翌年二月、日本アビリティーズ社大阪営業所が開業した。スタッフは東京から転勤した所長と、前述の廣島そごうに勤務していた社員を再び転勤させ、二名で出発した。引き続いて地元から女子社員が入り、まもなく三名体制となった。

この小さな営業所は、十か月後、近くの国道一号線に面した京橋ハイツビル一階に移転して徐々に拡大した。さらに十数年を経て、大阪市から大東市に入ったところに移転、支店となりレンタルセンターを併設。城東営業所、泉州営業所、兵庫営業所を順次開設、さらに和泉市には大型のデイサービスセンター等も開設、従業員は百人ほどになり、発展している。

田中治先生が米国研修ツアーにご参加になり、「大阪へ来ないか」と声をかけてくださったことで、大阪での活動が始まり、拡大してきた。その後、田中先生は当社の増資の際には株主にもなってくくださった。アビリティーズにとって大事な後援者のお一人である。

● 渋谷晴爾氏との出会い

かつて西宮に営業所があり、これが発展して今、神戸ポートアイランドに兵庫営業所がある。アビリティーズが西宮で事業を行なうことになったのは、今は亡き、渋谷晴爾氏のお導きによるものであった。

氏は二十代早々の頃、脊椎カリエスのほかさまざまな病気で長く入院生活を余儀なくされ、三十歳まで生きられないと医者から言われていたそうだ。おからは細く、若い頃病身であったことをうかがわせていた。氏は戦後、兄上とお二人でビール、酒、薬等の自動瓶詰システムの渋谷工業を金沢市で創業され大発展し、その分野で世界一の会社になった。東京と大阪の証券取引所に上場されていた。

私が最初にお目にかかったのは、一九七四（昭和四九）年であった。そのとき氏はすでに社長職を後継者



のじぎく社。写真右から著者、渋谷氏

に譲られ会長職にあった。石川県金沢市の本社から離れ、子会社のある西宮市に在住しておられた。

「いつ倒れるかいつ死ぬか分からぬからだを大事にしながら、忙しい毎日を社長としてやってきましたが、後進に譲り会長となって実務から離れたら、すっかり時間が空いてしまいました。そして知ったのがアビリティーズの哲学でした。私はこれだ、と思いました」と氏はよくこう言われた。

アビリティーズの福祉用具の兵庫県での販売店として、また、アビリティーズ運動の実証企業として西宮に株式会社のじぎく社を設立、七名の身体障害者を採用した。当時、渋谷工業はすでに証券取引所に上場されている大手、優良企業である。その創業者で会長さんが、七十才に近い年齢でアビリティーズ運動にご参加くださったのである。

日本アビリティーズ協会の車いす使用等の、障害のある人たちのアメリカツアーの団長としてご夫婦で参加したときは、ニューヨークのアビリティーズでビスカルディ氏にも会われた。そこでガラス彫刻の仕事を知り、帰国後その業務も開始された。

一九七五（昭和五十）年、当協会がビスカルディ夫妻を日本に招待した際には、大関酒造の長部文治郎社長（当時）とともに大阪における歓迎会や講演会のすべてを全面的に引き受けて成功させてくださった。渋谷さんのご紹介で、長部社長さんにも古くからアビリティーズの株主になってくださった。

しかし、渋谷さんは八十歳を目前にした頃、西宮における活動を私に委ねたいと言われた。そこで、株式会社のじぎく社の業務を当社に吸収、西宮営業所とすることになった。

一九九三（平成五）年六月一日、氏は永眠された。八六歳だった。深い信仰をもち、つねに人を大切にされ、会社と社員のために一生懸命努力をしてこられた方であった。葬儀には大変多くの方が参列された。私はご家族より、弔辞を述べるようご依頼をいただいた。著名なご友人方がたくさんおられるのに誠に光栄なことであった。私にとって氏はアビリティーズの事業を通じて父親のような方であった。ご葬儀の当日朝、氏からいただいたたくさんのご指導を想いかえしながら弔辞を草稿した。

氏は生前、持ち株等の財産を寄付され、財団法人渋谷教育振興財団を設立されていたことを付記したい。この財団は、奨学資金等を多くの子供たちに出しておられる。

今アビリティーズの兵庫県内の事業所に、二十名ほどの社員が働いているが、これは渋谷晴爾氏との出会いによって始まったのである。各地にあるアビリティーズの事業所はそれぞれすばらしい方々との出会いによって始まっている。

当社の直接の地域展開とは別に、「福祉機器ショップを通して地域貢献したい」と当社を訪ねられた人たちにも、ずいぶんと協力をしてきた。開業前に従業員を当社に受け入れて教育研修をしたり、店舗づくり、品揃えをしたり、なかには自前で電話もひけない人のために名義を貸すことまでしたことがあった。

それぞれの地域で私も同伴外交をして営業拡大に協力した。しかし、中には、商売のや

り方を覚えたあとに、後足で砂をかけるようなことをしていった人も少なくない。

そんな苦い想いをしたお蔭で、騙されないよう、我々も少しずつ「商人」として利口になってきたのかもしれない。

(次回に続く)