

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

初のビニロン設備

この年、倉敷紡織は倉敷レイヨン(現クラレ)と社名を変更し、いよいよファイラメント日産五ト、ステール同互の商業プラントを建設する計画をまとめた。ところがこの建設資金十四億二千万円の調達見通しがつかない。そこで対日援助見返資金特別会計に頼ることにしたが、時の商工大臣榎垣平太郎と運輸大臣元常陸守三郎の「合成繊維はまだ日本にとっては贅沢品だ」という一言が難い。閣議了解が取れず、行き詰まってしまった。

二万田法王が協力

思い詰めた大原は日本銀行に乗り込んだ。日銀の総

裁は後に法王の頭名を奉られた二万田である。二万田は終戦を日銀大阪支店長で迎えたが、その大阪時代、関西財界で重きをなしていた大原と親交を結んでいた。とくに大原は昭和二十二年(一九四七)八月から八月まで政府の物産庁次長として経済の安定に努めた経験を持ち、国際収支の改善が経済の自立に大きな役割を果たすことを力説して止まなかった。そのためには国の中で十分に賄える資源を活用するべきだ。それには無尽蔵にある石灰石と水力発電でカーバイド・アセチレンを作り、それをPVA繊維にして国民の衣料とする事業を興すという所信を二万田に披露した。

ばかりが集まり組織のまとめ役としては適当だったのではないかと見る向きもあった。しかし、頑固で融通が利かないといっても相手によって気脈相通じれば結構、面倒見のいいところもあったことは事実のようだった。

日本最初のビニロンの商



ナイロン契約書に署名する田代氏(前列中央左)

業プラントは資金の手当てが二億ついただけで、当然時、カーバイドを生産していた昭和電工(富山工場)の一角を借り受けてカーバイド系アセチレンからPVAを作る設備を建設し、さらに重合、紡糸設備は自社の岡山工場に建設した。両工場とも完成したのは二十五年(一九五〇)十月であっ

た。「ビニロンに対抗するナイロン事業はどのような軌跡をたどったか。これまたかなりの努力の集積があったといえる。」

東レは戦後の昭和二十六年(一九五二)ナイロンの

開発者であるデュポンから当時の東レ資本七億五千万円を三億円も上回る十億八千万円という巨費を投じて特許権だけを買い取り、ノウハウは自社で開発することにした。この決断は当時の東レ会長田代茂樹によるものであった。自社技術にかなりの見通しを持っていたのは田代が三井物産時代に培った国際感覚だった。田代はデュポンが工業化しているナイロンは66タイプであり、東レは6タイプと異なることを承知の上で買った。この間、アメリカは物質特許が優先しており、どんなタイプであろうとアメリカにナイロンを輸出する機会が訪れた時、これが必ず特許係争上の問題を引き起こすと認識したのである。その根拠はアメリカでは戦前からナイロンは女性

の靴下や下着などを衣料として爆発的な需要を呼び、さらに一九四五年(昭二十)以降、十二月十五日を「ナイロンデー」として以来一層その需要は大きくなっていった。このことが田代の脳裏にあったとみられ、早くからナイロンの対米輸出に期するところがあった。

行動力豊かな人の三井

ただ、日本におけるナイロンは「東レの中興の祖」と敬称をもって呼ばれる田代が資本金以上の金を出してデュポン特許を買い取り、事業的成功を収めたところから田代の経営決断ですべてが大田田代のようにみている向きもあるが、ノウハウのつかない特許だけを買った東レがこの特許をフルに活用できたのは同社の戦前から血の出るような苦労が下地にあったことを無視することはできない。

一九三八年(昭十三)九月二十日、アメリカ・デュポンの「ナイロン特許」が公告された。その二日後、東レの研究課長種村功太郎と研究員野野平三井と研究員ニューヨーク支店から

その情報を受け取った。三井物産の世界的な情報活動はそれ以前から大変機能的ではあったが、とくに驚かされるのは、生産物資の売買という通常の商行為だけでなく、当時からすでに技術情報の収集という点においても優れた行動力を示したところである。同社のこうした情報収集能力は戦後「技術室」を組織して一段と磨きをかけ、わが国石油化学工業が外国技術に依存していた一時期を完全にリードしただけでなく、あらゆる産業分野の外国技術を三井系企業に提供し、商標の拡大に役立った商法が戦後の商社のあり方を位置付けた意義は大きい。

公示された文獻に従って種村と野野は研究所員とともにトレースを開始し、一年後に早くもナイロン66の合成とその紡糸に成功した。しかも溶融紡糸についてもかなりの手応えを得るまでになっていた。このようにもともと得意とするところであった。要するに人の三井である。(敬称略)

(筆者は梅野雄彦本紙主幹)

昭和と彩った

日本の石油化学工業

三井石油化学
相談役鳥居保治氏

初の溶融紡糸に成功

昭和十六年(一九四一)とが示唆されていた。そこに入ってドイツのドクター・ポール・シュラックの「カプロラクタム重合」の論文が、カプロラクタムの合成と重合技術を開発。しか
 抄録が京都大学教授の小田良平によって東に紹介された。これが東のナイロンの開発を決定付けたと言われる。というのもデュポンでナイロンを開発したのはハーバード大学の最優秀化学者といわれ、二十八歳の時にデュポンに招かれたウォレス・ヒューム・カローザスだが、彼が明らかにした反応条件では、カプロラクタムは重合しない、といふことになってい
 た。しかし、シュラック論文では反応条件をえ選べば重合する可能性のあるこ

をいれようとしたが、原料の関係から66の試作を中止せざるを得なかった。というのも、66ナイロンの原料であるジピン酸とヘキサメチレンジアミンを作る設備には耐腐食性の高い「ハニッケル・ハクロム系」のステンレス鋼が大量に必要であったこと、戦時爆薬などの資材として軍需の第一級物資であった硝酸酸を手当てする見通しが全くつかなかったことによる。
 東は6ナイロンの商標を「アミラン」とした。このネーミングはポリアミドの「アミ」と「ラン」語で毛を「ラン」といふところから、この二つを合成物にしたというわけである。この時期、東が試験的に生産した6ナイロンのテグスは漁網用として注目された。ナイロン製の漁網が重宝

されたのは麻や棉縮んだ漁網は乾かすのに時間がかかり、たたむのに骨が折れた。ナイロンは乾きが早く、軽いから水産・漁業関係者から大受けされた。農林省は東に対して原料を特別に増配するから増産に励むよう要請するほどになった。

戦後、直ちに東は再びナイロンの研究を再開し、滋賀工場の関係設備の改修に着手し、ようやく透明なテグスを作る見通しを得て、再び漁網市場の開拓を行った。産業資材としての需要以外に衣料用にも市場が期待できるという見通しのもとにデュポンの特許技術を購入するやいなや名古屋工場に日産五千の「カプロラクタム」の合成設備を建設、愛知工場にフィラメントの重合・紡糸設備を建設した。昭和二十六年(一九五



東の第十号ナイロン紡糸機

三八月、海軍航空本部からナイロン樹脂を電気絶縁材料として利用するの目的で、東に設備を作るよう要請され、資材や原料の手当てに悪戦苦闘しながらようやく昭和十九年(一九四四)十一月に完成したが、終戦までに約八割のナイロン樹脂を納入するという実績にとどまった。

「末のことである。しかし、成績はさうしなく簡単に上がらなかった。デュポンからノウハウを除いた特許だけを購入したのは東の作る製品が6ナイロンであり、デュポンのそれは66ナイロンだから、工程に関するマニュアルを買っても意味がない。6に開発済みだという自信もあつたが、いざ工業プラントを動かしてみたらや

はいろいろなトラブルに直面して研究員は毎日あせりを訴えるという事態となつた。
 特許買戻のツケ
 「ナイロンの製造法は重工業よりも紡糸工程が厄介だった。紡糸にはいろいろな金があつて押し出しもあれば引くものもある。昔、独自の技術でやつた頃はフィラメントの紡糸機で糸が乱れて、まるで屑糸を生産しているようなものだった」という東野の回想があるが、こうした問題はデュポンの引伸燃素機ステープル用のリンパーを輸入して解決をはかるなど、かなりの苦勞をきたり、また、織布、製綱、染色工程についてもデュポン特許の付属資料が大いに役立った。

このように製造する方は一応、地道に進んでいったが、売る方は大変なものだった。とりわけ、東がナイロンを本格的に売り出した時は名古屋支店の機械係主任で、担当地域から外すことができない重要な人材となつていた。(敬称略)
 (筆者は梅野操本紙主幹)

石田は昭和十一年(一九三六)ニューヨーク支店長から帰国して物産常務となった時、東から誰か優秀なエンジニアをくれという要請を受け、直ちに田代白羽の矢を立てた。石田が田代を思いついたのはニューヨーク時代に機転と力、実行力といふ抜群であつたことを覚えていたからである。
 田代は大正二年、明治専門学校機械科(現東工大)を卒業して物産に入り、こ

上の特許料を払つてくれたわけだが、今度はそのお釣りのような事態となつたことばなんとも皮肉な巡りあわせであつた。
 倉庫という倉庫には購買が山となつて、二十七年上期の同社決算はナイロン事業だけで十四億円前後の赤字を稼ぐ始末であつた。困り果てた田代に知恵を授けたのはかつて三井物産時代の上司であつた石田礼助である。

田代は昭和十一年(一九三六)ニューヨーク支店長から帰国して物産常務となった時、東から誰か優秀なエンジニアをくれという要請を受け、直ちに田代白羽の矢を立てた。石田が田代を思いついたのはニューヨーク時代に機転と力、実行力といふ抜群であつたことを覚えていたからである。
 田代は大正二年、明治専門学校機械科(現東工大)を卒業して物産に入り、こ

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

もう一つの合織

田代の転出に対して支店
あびでの反対運動が起った。

販売の神様・森

(後東社社長を引抜いて、
販売担当業務に据えた田代
の思惑が当たったというこ
とになる。)

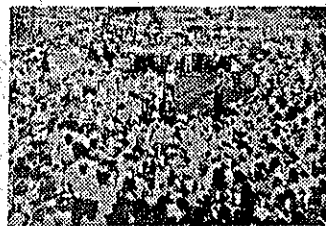
第十九章

こうした因縁のある石田
だから田代の困惑をみて見
ぬふりはできなかった。石
田は東レの経営危機を支え
るには何といたしても金融
証券の関係者の理解が第一
だと、田代をそうした
会合に連れて歩き、ナイロ
ンがいかに有望な事業かを
彼らに対して説く機会を与
えることに尽力した。

田代のこの理解を求める
行動と技術陣の努力によっ
てそれから一年も経たな
いものに東レの業績は目覚ま
しものとなった。もちろん
この業績はその間に三井物
産から販売の神様の異名
を奪られていた藤広三郎

倉敷レイヨンのヒニロ
ン、東洋レトヨンのナイロ
ンという合成繊維が国民の
衣料生活を補つものとして
位置付けられつつあった時
に、もう一つの合成繊維が
生まれようとしていた。し
かも、この合成繊維に取り
ついた企業はその後、それ
がもとで大きな辛酸を舐め
ながら新たに、しかもタイ
ミンクよと石油化学への道
を開いて行ったことは特筆
されていいのではなかつた
か。

この企業が昭和初期、三井
三愛などの財閥系化学企業
を向うに回し、時代的背
景をフルに活用して一大コ
ンツェルンを形勢した天才
的企業家であった野口遊の
流れを汲む企業であったと
いうだけでなく、野口のト
で事業と何かを徹底し
て叩きこまれた人達の創



工場前に結集した旭化
成延岡労働組

業者精神によってもたら
されたということができるだ
う。要するに「できるだけ
人に先駆ける」という単純
な発想が結実したといつて
いいのではないか。

昭和二十四年(一九四九
二月、旭化成延岡工場の会
議室で白熱した論議が展開
されていた。この会議に出
席していたのは社長片岡武
修、企画担当業務宮崎輝
化学、化学繊維、火薬、食品
などの担当役員に営業、研
究技術関係者であった。

この会議は同社のこれか
らの進路を決める重要な会
議であったが、それ以上に
同社にとってこの会議は意
義深いものがあつた。とい
うのも同社は昭和二十二年
三月(一九四六)から二年
半以上にわたって深刻な労
働争議を繰り広げ、しかも
に会社の将来を考へる会議
など開かれていかなかった。
会社の将来を真剣に考へよ
うといふこの会議はそれな
りに緊張感を出席者に与え
てはいたが、それでも、将
来計画を語ることはやはり
心の浮き立つものがあるだ

けに会議の雰囲気はそこか
和らぐものがあった。
宮崎の不逞な決意
同社が経験したその労働
争議は当時としてはかなり
深刻なものであり、一時は
組合に人事権は奪われる
わ、生産は管理されるわで
会社の経営権はここに
たのかという惨憺たる状況
にあつた。この会社側の敗
北に近い態勢を建て直した
のが当時、弱冠三十八歳で
取締役東京事務所長から人
事業務担当業務となつた宮
崎であった。

宮崎は部下の中から意志
が強固で弁舌がたつ、しか
も身体強健な男達を選んで
主戦場である延岡工場に送
り込み、組合組織の中には
十一月、骨肉の争いまでし
た第一組合と第二組合が合
併、旭労働組合連合会を
結成。ここにようやく経営
の健全化がはかられるに
至つた。(敬称略)
(筆者は梅野棟彦本紙主幹)
〔訂正〕前回、明治専門
学校(現東大)としたのは
(現九州工大)の誤りで
した。

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

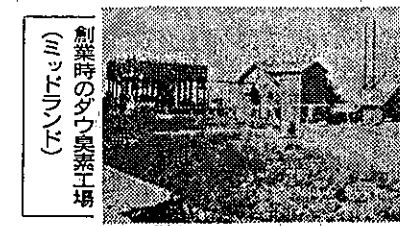
ナイロンかサランか

新生「旭化成」を標榜した同社がまず自指したのは八四〇年代にクロル・ビニレンの主力事業である「スパンブルク絹糸」と「レーヨン」といった化学繊維に次いで何をやるかという事であった。実際のところはこの会議がもたれるまでに社内の意見は「ポリアミド繊維」「ナイロン」か、それとも「塩化ビニレン繊維」「サラン」をやるかというところまで絞られてしまっていた。ナイロンはすでに知られていたが、塩化ビニレン繊維（サラン）はその頃あまり知られてはいなかった。しかし、合成繊維としては知られていなかったが、その中間体であるモノマーはかなり古くから化学の世界に登場していた。

発見したのはレノーと

その後、六年間にわたって研究を続けた結果、これが有益な有機合成物質の中間体であることを発見した。そしてこの樹脂をVCOプラスチックと名付けた。この樹脂は分子構造を少し変えるだけであらゆる成形が可能となり、さらに糸にして織物にすることができるとが分かった。

興やかなネーミング
タウ・ケミカルはこの塩化ビニレン事業の結びつきは一九三三年（昭八）同社の研究者達が石油系のエチレンに塩素を反応させてドライクリーニング用の塩素系溶剤を開発している時に副生物の中から見つけたことに始まる。彼らは



創業時のタウ臭素工場（ミツイプラント）

つ最大の価値があるように思えた。とにかく、社内の大部分の人がこのネーミングに好感を抱いたことである。ついでにタウの歴史にちよつと触れると十九世紀末、一人の若者がクリーブランドからミッドランドに移住してきた。このケース工科大学を卒業したばかりの若者は一八九二年（明二

十四この地方が埋蔵していた豊富な臭化カリから経済的に臭素を回収するアイデアをもとに、その近くの製粉工場で余っていた蒸気を使って電気を起こし、ユニックかつ実用的な電解槽も開発して臭素工場を運営した。その後、一八九七年（明三十）近郊の古井戸から塩水を汲み上げ、これを

電解して塩素から漂白剤を作るの前後してタウ・ケミカル・カンパニーを設立した。これが今日世界三十一カ国に生産拠点五百五十、研究所二十七、百六十の営業所を有し、五万三千人の従業員を擁してワールド・エントラープライズとして存在する同社のルーツであり、その若者が「ハーバート・ヘンリー・タウ」であった。

このタウが企業化しているサランか、デュボンが誇るナイロンのいずれかを旭化成の将来事業の柱にしようという討議が行われたという事は今日の旭化成の現状を眺めた時、これは全く歴史的な会議であったといわなければならない。

会議は先程から研究部長の角田吉男が「すでに当社は塩化ビニレンの研究開発を行っており、すでにかなりの水準に達しつつある。いまさら東レの後を追ってナイロンをやるなどという事は断じて認め難い」と篤断の決断を迫った。これに対して研究部長の有田秀男は「別に東レの後を追う必要はないのではありませんか。アメリカからの情報によればナイロンこそがこれからの合成繊維市場を制するものだとわかっています。とくに当社に現状からいえば、これはあまりリスクな事業に手を付けることは避けるのが上策と思いますが、いかがなものでしょうか」といつて譲らない。

独自の事業展開
たしかに延岡大争論が収束してから半年も経っていないこの時期に会社側が受けた損失は莫大なるものであった。それだけに有田の主張は社長片岡は無論のことその場にいた関係者に対してかなり説得力のあるものだった。しかし、角田はあえて反論した。

「別にナイロンをやることが悪いという意味ではありませぬ。わたしが塩化ビニレンに固執するのは当社には塩素という原料があり、ポリビニレンモノマーを作るのに必要なアセチレン用のカーバドはこの先の大牟田の電気化学から必要なら手当てすることができます。それに引き替えナイロンの場合は全く原料がない。東レは三井系企業であり、三井には三井鉱山という優秀な石炭会社があり、その豊富な石炭を原料にして同系の三池合成や三井化学が大牟田でコークスを生産し、副生する石炭酸をナイロンの原料として使うことができます。同系の中で原料が調達できるという事はコスト的にも有利だとみなければなりません。それ以上に石炭はいま全面的に不足しています。原料を安定的に手当てできる見通しはないと考えなければなりません。そういうところと競争するよりも独自の事業展開を考ふるべきではないかと思つたのです。塩化ビニレンを原料とした合成繊維はいまアメリカでタウ・ケミカルが「サラン」という商標名で売りだしています。われわれは研究を急がなければならないと思つますが、事業化を急ぐというのであれば、何らかの方策を講じてでもタウ・ケミカルから技術の供与を得るといふことを考えていいのではないかと思つた。」（敬称略）
（筆者は梅野樫本紙主幹）

たか

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

回収技術めぐる系争

角田の反論は簡単に聞かされた。要するに石炭が不足している時代に、副産物とはいえないが手当ではできない。塩素なら自前で調達できる。カーバイトは石炭ほくろと密結の問題はないというわけだ。

サラランにコーサイン

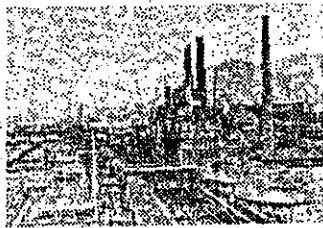
「外国の技術に依存するといふなら同じことではありませんか。サラランは繊維として見た場合、市場的にポリエーサーなものと言えませんが。市場性からみてもハンドバッグや紳士用ベルトのほかに座席シートなど特定の分野に限られていますが。それに引き替えナイロンはすでにアメリカで大き

な市場を形勢しています。とくに衣料分野では非常な伸びを示しているの聞いています。同じ技術開発を求めるとデューポンが適当だと思いませんか。」

有田も負けずナイロン事業の正当性を主張した。確かにこの会議が持たれていた時期は東はまだデューポンにコンタクトしていなかつた。だから外国からの技術導入となればタワでもデューポンでも同じことではあるが、とにかか方向としてはそれだ。いいでしょう社長、魚田君の提案を受け入れようじゃないですか。自給できる塩素を使って新しい合成繊維を事業化できればそれだけ投資効率はいいに決まっています。細か

い詰めはこれからのことにして取りあえず、このように見通しのもとに事業化するが、研究の状況なども含めて事業計画書を作成しなさい。」

突如、断を下すまじに発言したのは社屋片側の横でそれぞれの話に注意深く聞いていた企画担当常務の宮崎であった。



当時の旭ヘンベルグ工場

「よろしい、魚田君、そのタワがやっていると聞いてサラランでいい。具体的な事業計画についてはもうと話めていかなければならぬが、とにかく方向としてはそれだ。いいでしょう社長、魚田君の提案を受け入れようじゃないですか。自給できる塩素を使って新しい合成繊維を事業化できればそれだけ投資効率はいいに決まっています。細か

旭ヘンベルグ（現旭化成）に回された。だから法律が専門だったが、生業、何にでも強い関心を持つ性格があった。この性格で宮崎の存在を二回警告したのはいまにいたるも変わっていないのではなからうか。

もともと、この訴訟を宮崎の思つたままにまかせた旭の存在が今日の宮崎をつくらせたとみる向きが多い。宮崎は昭和九年（一九三四）から大企業を定期採用する制度を実施したが、宮崎はその一期生である。面接では法律問題が聞かれ、試験官の顔色を失わしめたため、一時は不採用になるところだったが、堀が気負った。是非取らうと、この時期、三井鉱山の入社試験に受かっていたから、堀がいなかったら今日の宮崎はない。いずれにしても堀は宮崎の鋭い資質を早くから認めていたといふことになる。

「この特許は案外が持っていたが、相手の主張は複雑であった。宮崎は会社の弁護士が技術的なことを知らなかつたため、自分で関係書類を購入して勉強をはじめた。この訴訟は当時、常務で総務、法務を兼掌していた堀朋近（のち社長）を指図官として会社の総力を上げたほどの事件であったが、宮崎の法的な知識と技術に対する知見がものをいって第一審で勝訴となった。法律屋に技術が分かつたままかという社内冷やかかな目が変わったのは当然のことであった。この係争は時局の緊迫とともに和解させられたが、この宮崎の好奇心とともいえる性格は

思い悩んだ末の選択 話しは横道にそれたが、昭和二十四年（一九四九）八月、魚田は宮崎の了承を得て、同じ社の外務部長堀を相手にアメリカのウ・ケミカルにアプローチする方法を相談した。角田

としては自分のやっている塩化ビニレンの研究成果はかなりの水準にあると思ふのだが、いまひとつ重合物の色が抜けない、加工性が優れない、良い可塑性、安定剤がないことも大きな要因ではないかと思ふ。有田の下でこの研究に取り組んだ小林祐二（後商社課理

社長）は企業化後、堀以上もたった頃「いまから思えばこうした技術的な行き詰まりは乳化重合法にあって、タワと同じ懸濁重合法で行つていれば問題は解決していた。しかし、それを知らなかつたのが堀には逆に幸した」といった。それはさうだ、それが解決していたらタワとの提携はもとより石油化学に進出する機会も失われていたであろう。

とにかく、魚田は塩化ビニレン事業における事業化のタイミングを考えると、もはや、アメリカ、タワと合併投資によって実現をはかるしかない」と結論付けていた。（敬称略）

（筆者は堀野操彦本紙主幹）

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

奇妙なコレポン

相談を受けた煙石は戦前、フシントンの日本大使館に勤務していたことがあり、日米開戦時に特使として日本から派遣された海軍大將野村吉三郎の秘書として働いた。特使のお供で対米断交を告げる外交文書をアメリカ国務省に提出した際、ハル国務長官が「世界の外交史上でこのような破廉恥きわまる文書をみるのは初めてだ」と激怒したのを聞いて何のことか分からなかった。しかし、帰りの車の中で日本海軍の真珠湾奇襲攻撃をラジオで聞いて初めて納得がいったというエピソードの持ち主である。この経歴が先へいって、タウと交渉するためアメリカ

プレジデント殿

煙石はアメリカでの生活が良かっただけに言葉はネイチャー並みに使え、アメリカ人のものの考え方についても十分わかっていて、角田がタウとの接触の糸口をつかみたいという希望を聞いて即座に筆を取った。

旭化成という企業の生い立ちから現在の状況、日本の組織、化学業界における地位、将来の可能性、さらには経営者としての考え方まで事細かに詳述した。とくに、なせ、当社がタウと提携したいかといえは、当社は日本

で有効の塩素生産者であり、その有効な事業としてポリ塩化ビニレン事業を選択したということ。そして自ら研究を重ね、ある程度のものできたが、これ以上のものを作るにはまだ相当な時間がかかる。しかし、日本にはサランで作った衣料や車両用座席シートなどの需要はかなりあるのだから、タウが当社と提携するならば大きな利益を得る可能性は高いというものであった。

煙石によれば「アメリカの経営者のほとんどはフロンティア・スピリットを尊重する。だから手紙の内容としては当社がいかに新しい事業にチャレンジしてきている事業にチャレンジしてきてたか、しかも、それら事業のほとんどを成功させてきた」ということを強調しま

した。といつても別に誇大誇張して言ったわけではありませんが、とにかくタウが少しでも興味を示すような内容にしたことは確かです」と述懐している。



時局緊迫下の日産レーヨン・ペンベルグ工場

「煙石は書き終わってから角田に「タウと離れて出すのか」と聞いた。聞かれた角田も改めて「タウ

ス・フー」のような紳士風があるから十分分かるが、そんなもの薬にしたくも無い頃の「タウ」二人はお互いに向かい合ったまっすぐな視線を交わすを得なかった。

「煙石さん考えてもラチのあへんではありませんが、とにかくフレジダンから、とにかくフレジダン、名前を替かすにたまた社長殿といつことにしましう。社長なら然るべきアイビジョンに手紙を回してくれるんじゃないですか」。

「返事は期待しないといながら、一方であるいはどいう気持ちも強まる中でボソボソ一カ月が過ぎようとしていたある日、煙石は外園からの書簡の発着名を見て驚愕した。それはまさにタウ・ケミカル本社からのものであり、差出人はハワード・ホール同社海外部長であった。内容は「資本にアメリカ人の習性を知る煙石は戸惑いの表情を隠さない。」

「でもその手紙と一緒に当社が試作したポリ塩化ビニレンのサンプルも同封して送るんですから一応は

然るべきところへ回っていいんじゃないですか。返事があるかないかの確率は半々、とにかく出して下さい。お願いします」。

「返事が来なくてもよくとくればめつけものといつ世にも奇妙な手紙はかくして太平洋を跨いでアメリカ本土はミシガン州ミッドランドにあるタウ・ケミカル本社に届けられた。

胸刺きのセールスマン

どうしたものかと思った。旭化成の中でタウと付き合いのある者はいない。第一、タウのこのアイビジョンがこじつけた問題を扱ってくれるのか。担当役員はたれなのか、皆目見当もつかない話であった。いままらさしめる人名録があり、アメリカなら「フー

返事は期待しないといながら、一方であるいはどいう気持ちも強まる中でボソボソ一カ月が過ぎようとしていたある日、煙石は外園からの書簡の発着名を見て驚愕した。それはまさにタウ・ケミカル本社からのものであり、差出人はハワード・ホール同社海外部長であった。内容は「資本にアメリカ人の習性を知る煙石は戸惑いの表情を隠さない。」

「でもその手紙と一緒に当社が試作したポリ塩化ビニレンのサンプルも同封して送るんですから一応は

それから二、三カ月の間に何十回となく書簡の往復があったが、それは専ら技術的相談に乗るといふタウ側の最初の回答から一歩も出るものではなかった。このため、煙石、角田は何とかしてタウに日本での投資を検討させる機会を作りたいと考えていた、その折りも折角、角田は関西系商社に勤めていた友人から「カナダ・タウの腕利きのセールスマンでソルタン・マーツァイというハンガリー系の男が日本にポリスチレンの売り込みに来ている。この男はカナダ・タウの販売を統括しているエリック・ハギンスの下にいてタウ本社にも顔が利くといふ話だから、それに会って話をしてみるのが一つの方法じゃないか」といわれた。

「筆者は梅野操本紙主幹

「でもその手紙と一緒に当社が試作したポリ塩化ビニレンのサンプルも同封して送るんですから一応は

それから二、三カ月の間に何十回となく書簡の往復があったが、それは専ら技術的相談に乗るといふタウ側の最初の回答から一歩も出るものではなかった。このため、煙石、角田は何とかしてタウに日本での投資を検討させる機会を作りたいと考えていた、その折りも折角、角田は関西系商社に勤めていた友人から「カナダ・タウの腕利きのセールスマンでソルタン・マーツァイというハンガリー系の男が日本にポリスチレンの売り込みに来ている。この男はカナダ・タウの販売を統括しているエリック・ハギンスの下にいてタウ本社にも顔が利くといふ話だから、それに会って話をしてみるのが一つの方法じゃないか」といわれた。

「でもその手紙と一緒に当社が試作したポリ塩化ビニレンのサンプルも同封して送るんですから一応は

それから二、三カ月の間に何十回となく書簡の往復があったが、それは専ら技術的相談に乗るといふタウ側の最初の回答から一歩も出るものではなかった。このため、煙石、角田は何とかしてタウに日本での投資を検討させる機会を作りたいと考えていた、その折りも折角、角田は関西系商社に勤めていた友人から「カナダ・タウの腕利きのセールスマンでソルタン・マーツァイというハンガリー系の男が日本にポリスチレンの売り込みに来ている。この男はカナダ・タウの販売を統括しているエリック・ハギンスの下にいてタウ本社にも顔が利くといふ話だから、それに会って話をしてみるのが一つの方法じゃないか」といわれた。

「筆者は梅野操本紙主幹

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

サランに不吉な予言

「マーツァイに会った角田は単刀直入に用件を切り出した。」

「日本でタウとサランの合併事業をやりたいと思っ
ていままに種々手を尽く
してきたが、どうもうまく
意思が伝わらず、われわれ
としては大変苦勞していま
す。何かいい方法はないも
んですか。とにかく、あ
なたが國へ帰って、タウの
首脳陣と会われるようなこ
とがあった時はどうか旭化
成との合併事業について真
剣に考えこんでくれるよう伝
えていただけませんか。」

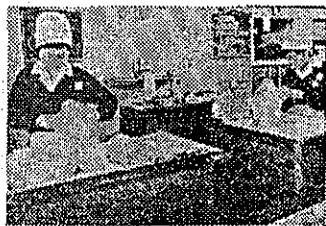
訪米使節団が出発

二人の話を聞き終わった
マーツァイが、言われる趣

旨はわかったが、ひとし
問があると言いだした。

「なまじ、合併事業はサラ
ンでなければならぬの
か。あなた方はサランを含
成繊維だというのが、わたし
に言わせればあのまうなも
のは糸ではない。まず磨耗
に弱い、比重も重し、吸
水性はない。染色も難し。
おまけにナイロンのような
極細の糸ができないから高
級な織物ができない。アメ
リカ本國では地下鉄や車の
シート、それにテントの材
料にしかなっていない。そ
んなものを合併でやっても
儲かるわけがない。だから
タウがやるならどういっ
けがない。それよりもわた
しがいま日本に売り込んで
もまうやく納得した。」

このマーツァイのサラ
ンに関する忠告は約四年後に
不幸にして的中すること
なるのだが、いままでサラ
ン、サランでできたのに、
まさかスチロールだといわ
れても角田、煙石には判断
のしようがない。それにス
チロールとならナイロ
ンの原料以上に遠慮い話に
なってしまう。ここはそ
ういふ問題もあるだろうが、
とにかく当社はサランなら
原料と技術にある程度見通
しがついているので何とし
てもタウの経営首脳陣が旭
化成との合併について前向
きに取り組むと協力して
欲しいと懇願、マーツァイ
もまうやく納得した。



検査工程のサラン繊維

マーツァイはそれから約
二十五年後にタウの社長、
会長を歴任する人材だけ
あって、納得した以上は誠
心誠意やるという、二人と
の別れ際にわたしの体には
半分東洋人の血が流れて
いる。だからこれかとも一
緒にやろうという二人
を感激させるひと幕もあっ

議員で後に駐日大使にも
なったマンスフィールドの
提案から「日米軍交流」
の一環としてわが國産業界
の労使の代表がアメリカの
労働事情を視察するといっ
ことになり、総勢約十五人
が選ばれ、宮崎もその中の
一人であった。一行の中に
は後に日本経営者団体連盟
や行政改革審議会の会長と
なった大槻文平の姿もあっ
た。

この訪米ミッションは一
カ月の日程であり、この後、
宮崎はあらかじめ日本を出
立する前にとり決めていた
通り、ワシントンで角田、
煙石と落ち合い、三人で
ミッドランドのタウ・ケミ
カル本社を訪ね、合併事業
について一挙に口説き落
そうという作戦であった。
しかし、宮崎がワシントン
に着いてみると角田はいた
どが、ネイチャー並みの語学
力を誇ったわれわれ煙石は
なかった。これではパーゲ
ンク・パワーを擁護するこ
とはできないとして煙石の
行方を調べたら「元外交官
の腹歴から好ましかるる
人物」だとしてカナダのト

ロントで足止めされている
ことが分かった。この問題
を解決するためにとった宮
崎の行動はいまも語り草で
ある。

勇気づけられた発言

宮崎はアメリカ國務省の
極東担当官をはじめ移民局
の担当官など少しでも入國
査証の発券に関係があると
思われる窓口に行つて煙石
の身分は決して疑わしいも
のではないという説明を
行った。とくに宮崎が使っ
た手法は用件を事細かに自
分で英文にまとめて、それ
を相手に読ませるのである
。問題が整理されている
から相手も呑み込みやす
い。

この手法は後に旭化成が
外國の政府や企業と交渉す
る時の手段として使われる
ことがよくあった。角田な
どは「あのやり方は外國人
にはかなりの効果目があ
る。自分はいれ以来、文書
で交渉することを覚えた」と
いっほどである。

ある時など旧知のライオ

ある時など旧知のライオ
ンクラブの会長を通じて
移民局の担当者に交渉した

ら先方が腹をきかせてブッ
シング・ツワー・マッチ」
(じつはいい、いい加減に
せよ」といった。これを後
でタウのワシントン事務所
の所長をしていたプランチ
に話すと「ビジネスにつ
こい」といってほない。そ
れは向こうが間違ってい
る」と言下に答えた。この
プランチも三十年後にタウ
の社長、会長となった男だ
が、「この言葉にはほんど
うに勇気づけられた」とい
つまでも宮崎はいっ。

煙石の入國査証は十日程

煙石の入國査証は十日程
かかってようやく解決し、
宮崎一行のミッドランド
交渉は開始の運びとなるわ
けだが、実際に合併事業が
成立するまでにはそれから
さらに二年もかかった。
なぜそんなに時間がか
かったか、タウ・ケミカル
にその気がなかったことが
最大の理由であらう。とく
に、つい四、五年前まで平
戈(かんか)横と鏢(せう)を交
える國であった日本の企業
と一緒に仕事をすることな
ど考えられないといっこと
もあった。(敬称略)

(筆者は榊野棟彦本紙主幹)

昭和と彩った

日本の石油化学工業

三井石油化学
相談役鳥居保治氏

経営決断で開運

ホワイト・ヘッドが書いた「タウ・ストーリー」の中で七〇年代のはじめに日米財界人会議の議長を務めたことのある同社社長のガースタッカーが旭化成との交渉がはじまった頃のことを回想している。それによると「あの頃はわずかの海外貿易をやっていただけで、それは全く片手間仕事のようなものだった。サランについては二、三人の日本人がやって来て自分たちが資金を出し、タウが製造ノウハウを出せば日本には潤沢の大きな市場があるから成功は疑いない」といった。しかし、あの時はイエスでも、ノーともいって気にはななかった。何となればわれわれはここに座っているだけで十分事業を伸ばすことができたから

「旭タウ」が発足

海外戦略のなかったタウが一九五一年昭二六に入ると突然のように日本との合併事業をやってみようという方針に変わった。それは創業者の娘婿であり、タウの社長であったレイランド・I・ドーンが「日本の提案には検討してみる価値がありそうだ」と判断したことに由来する。その変化の背景には日本でサランの合併事業をやろうという提案が旭化成からだけでなく、同じ日本の員羽化学からも出てきたからであった。

ドーンは自分の代理として研究部長チェンバレンを日本に派遣し、旭化成と員羽化学両社の工場をもよく見せしめてきたから

「旭タウ」が発足

通しなどについての調査を命じた。

日本にきたチェンバレンが驚いたのは日本の戦後復興の早さであった。もちろん朝鮮動乱の暴風雲勢に乗っていたこともあるが、彼が見た日本は急速に西欧化が進みつつあった。彼は帰国するなり熱心に日本とパートナーを組むことをドーンに建言した。そしてその相手は旭化成であることを受け加えることも忘れなかった。旭化成はパートナーに選んだのは員羽化学よりも規模が大きく、知名度が高かったからだと言われているが、それ以上に宮崎の迫力のあるキャラクターと将来に向けていとも何かやりそうな事業家らしい魅力がチェンバレンに強烈な印象を与えた結果だったといえる。

昭和二十七年(一九五二)七月、旭化成とタウは折半出資で資本金四億円、同社の社名から合成した「旭タウ」を称号とする合弁企業を設立した。出資の内容は、旭化成のサラン製造ノウハウを三億円に評価したものである。

「旭タウ」が発足

通しなどについての調査を命じた。

日本にきたチェンバレンが驚いたのは日本の戦後復興の早さであった。もちろん朝鮮動乱の暴風雲勢に乗っていたこともあるが、彼が見た日本は急速に西欧化が進みつつあった。彼は帰国するなり熱心に日本とパートナーを組むことをドーンに建言した。そしてその相手は旭化成であることを受け加えることも忘れなかった。旭化成はパートナーに選んだのは員羽化学よりも規模が大きく、知名度が高かったからだと言われているが、それ以上に宮崎の迫力のあるキャラクターと将来に向けていとも何かやりそうな事業家らしい魅力がチェンバレンに強烈な印象を与えた結果だったといえる。

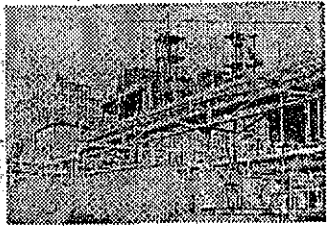
昭和二十七年(一九五二)七月、旭化成とタウは折半出資で資本金四億円、同社の社名から合成した「旭タウ」を称号とする合弁企業を設立した。出資の内容は、旭化成のサラン製造ノウハウを三億円に評価したものである。

「旭タウ」が発足

通しなどについての調査を命じた。

日本にきたチェンバレンが驚いたのは日本の戦後復興の早さであった。もちろん朝鮮動乱の暴風雲勢に乗っていたこともあるが、彼が見た日本は急速に西欧化が進みつつあった。彼は帰国するなり熱心に日本とパートナーを組むことをドーンに建言した。そしてその相手は旭化成であることを受け加えることも忘れなかった。旭化成はパートナーに選んだのは員羽化学よりも規模が大きく、知名度が高かったからだと言われているが、それ以上に宮崎の迫力のあるキャラクターと将来に向けていとも何かやりそうな事業家らしい魅力がチェンバレンに強烈な印象を与えた結果だったといえる。

昭和二十七年(一九五二)七月、旭化成とタウは折半出資で資本金四億円、同社の社名から合成した「旭タウ」を称号とする合弁企業を設立した。出資の内容は、旭化成のサラン製造ノウハウを三億円に評価したものである。



創業当初のサラン工場

「旭タウ」が発足

通しなどについての調査を命じた。

日本にきたチェンバレンが驚いたのは日本の戦後復興の早さであった。もちろん朝鮮動乱の暴風雲勢に乗っていたこともあるが、彼が見た日本は急速に西欧化が進みつつあった。彼は帰国するなり熱心に日本とパートナーを組むことをドーンに建言した。そしてその相手は旭化成であることを受け加えることも忘れなかった。旭化成はパートナーに選んだのは員羽化学よりも規模が大きく、知名度が高かったからだと言われているが、それ以上に宮崎の迫力のあるキャラクターと将来に向けていとも何かやりそうな事業家らしい魅力がチェンバレンに強烈な印象を与えた結果だったといえる。

昭和二十七年(一九五二)七月、旭化成とタウは折半出資で資本金四億円、同社の社名から合成した「旭タウ」を称号とする合弁企業を設立した。出資の内容は、旭化成のサラン製造ノウハウを三億円に評価したものである。

「旭タウ」が発足

通しなどについての調査を命じた。

日本にきたチェンバレンが驚いたのは日本の戦後復興の早さであった。もちろん朝鮮動乱の暴風雲勢に乗っていたこともあるが、彼が見た日本は急速に西欧化が進みつつあった。彼は帰国するなり熱心に日本とパートナーを組むことをドーンに建言した。そしてその相手は旭化成であることを受け加えることも忘れなかった。旭化成はパートナーに選んだのは員羽化学よりも規模が大きく、知名度が高かったからだと言われているが、それ以上に宮崎の迫力のあるキャラクターと将来に向けていとも何かやりそうな事業家らしい魅力がチェンバレンに強烈な印象を与えた結果だったといえる。

昭和二十七年(一九五二)七月、旭化成とタウは折半出資で資本金四億円、同社の社名から合成した「旭タウ」を称号とする合弁企業を設立した。出資の内容は、旭化成のサラン製造ノウハウを三億円に評価したものである。

「旭タウ」が発足

通しなどについての調査を命じた。

日本にきたチェンバレンが驚いたのは日本の戦後復興の早さであった。もちろん朝鮮動乱の暴風雲勢に乗っていたこともあるが、彼が見た日本は急速に西欧化が進みつつあった。彼は帰国するなり熱心に日本とパートナーを組むことをドーンに建言した。そしてその相手は旭化成であることを受け加えることも忘れなかった。旭化成はパートナーに選んだのは員羽化学よりも規模が大きく、知名度が高かったからだと言われているが、それ以上に宮崎の迫力のあるキャラクターと将来に向けていとも何かやりそうな事業家らしい魅力がチェンバレンに強烈な印象を与えた結果だったといえる。

昭和二十七年(一九五二)七月、旭化成とタウは折半出資で資本金四億円、同社の社名から合成した「旭タウ」を称号とする合弁企業を設立した。出資の内容は、旭化成のサラン製造ノウハウを三億円に評価したものである。

昭和と彩った

日本の石油化学工業

題字は三井石油化学
相談役鳥居保治氏

徹底した市場調査

いま、その合併事業は旭化成の中に吸収されてこの世に存在してない。しかし、旭化成が今日、合成繊維事業とて石油化学事業において最も業界有数の地位を築き得たのは社長から会長となり、いまも旭化成経営から目を離さない宮崎の国家館に根ざした鋭くこのない事業欲と優れた洞察力、先見性といった事業感覚がものをいっただけではたしかである。

だが、それ以前の問題として美におのサラシ繊維を選びかつ損失額の処理でみせた経営判断をタウが高く評価した結果であることも見逃してはならない。それ

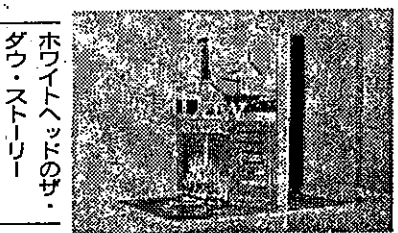
が、タウをして旭化成に世界で最も優れたメチレン製造技術を供与させ、さらに旭化成が高圧法ポリエチレンの企業化を希望するを当初は反対したが、その熱意にはだされてAOPPOプロセスとSDのエンジニアリングにタウのノウハウを組み合わせた全く新たな技術を供与するという好意の上に成立したものと見ても言い過ぎではない。

作れば売れるLS
もっとも、このメチレン事業への進出については当時の社内ではかなりのフリクションを伴うものであった。その頃の旭化成はセル

ロイド事業を手がけておりメチレン樹脂はセルロイドと同じ分野に消費されていた。このため、セルロイド事業の営業部長であった北田輝は「サラシの二の舞をやるかもしれない上に、その技術料を二億円も払って自分で自分の首を締めるというのか」といって旭化成社長北村忠義に詰めた。

だが、それは全くの杞憂に過ぎなかった。ポリスチレン事業はスタート当初からまるで製法に羽が生えて飛ぶように売れていった。そのため、作れば売れるという言葉がそのまま当てはまるような市場が現出したのであった。

サラシで悪戦苦闘した旭化成と旭タウがポリスチレン



ホワイトヘッドのサ・
ダウ・ストリー

ンと事業化で取った戦法は徹底的なマーケティング・リサーチであった。宮崎はタウ・ケミカルとの付き合いを通してアメリカでは新規事業を開始する前には必ず市場予測を行ってそれなりに科学的に、時には専門の調査機関を使

要予測などもそれに毛の生えた程度のものであったであらう。しかし、宮崎はそうではなかった。生産に先立ち二年前、昭和三十一年(一九五〇年)三月、東京、大阪に販売網を設け、九人の営業マンを配置し、全員にポリスチレンとはどのようなものか、どのようなところに使われるのか、競争する商品は何か、といった基礎的な知識をしっかりと頭に入れるよう命じ、さらにポリスチレンが使われそうなところを徹底的に調査するなども要求した。その先兵的な役割を果たしたのが東京販売課員の早水修(後旭化成肥料社長である。松尾博書の「日米ジョイントベンチャーの秘密」の中で「営業としてやりがいがあったのは、電機メーカーなどの工場へ行って目や光らせてどの辺の部品が、ポリスチレンに変わるかができるかを見つけたことであつた」といっており、その知見が営業にマーケティング・リサーチの成果となったことが明らかである。

川崎のポリスチレン工場建設に直接関わった旭タウの製造部長だった洲崎均も同じ著書のなかで「月産四百七十五トンは設備が大きすぎるかと思っていたら実際に生産を始めたら一年もないうちに倍増するようになった」といっている。いかにマーケティング・リサーチの効用があったかが裏付けている。

こうして一事業をなても宮崎の新しいものへの好奇心とやるからには用意周到といつ、いつてみれば「大胆にして細心」といふ事業家としての行動力がものをいっただけではない。

サラシについても繊維では惨敗の憂き目をみたが、これも救われる時がある。それは食品包装材料という形であった。

昭和三十五年(一九六〇)一月当時、鈴鹿工場技術課長であった平岡和一郎がタウのミッドランド本社に出張中、食品包装用のラップが非常に売れていることに

気が付き、その技術をくれと言ったら「日本には冷蔵庫がないではないか」と冷笑したタウの社員がいた。平岡はそんなことにお構いなく執拗にその技術の譲渡を迫った。日本ではその頃、電機洗濯機と電機掃除機と並んで電機冷蔵庫が「三種の神器」としてはやや売れつつあった。このタイミングにサラシラップは食品の衛生的保存という家庭にとっても切実な要求を満たすものとしてアツという間に受け入れていった。

旭化成とタウの合併事業の成功はタウが旭化成に経営を完全にかかせたということもあるが、いまひとつホワイト・ヘッドがタウストリーの中で指摘するところにタウは一九四〇年(昭十五)に全米プラスチック工業界で十五位であった。しかし、五七年(昭三十二)にはUCCに次いで二位となった。この躍進が大きく影響したことは否定できない。

(敬称略)
筆者は梅野棟彦本紙主幹

昭和と彩った

日本の石油化学工業

三井石油化学
相談役鳥居保治氏

石化事業の所管争い

第二十章

軽工業局vs鉱山局

旧軍の燃料廠の活用に関する処理方針が閣議了解事項として明らかにされたのは昭和三十年(一九五五)

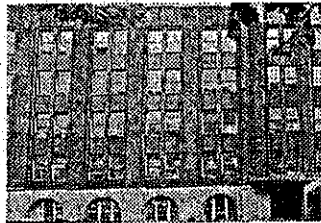
八月だが、その一年三ヶ月前の昭和二十九年(一九五四)五月二十五日に衆議院商工委員会が議員共同提案によって提出した「有機合成化学工業の振興に関する決議」に対する政府答弁で日本の石油化学工業はようやくその具体化に向けて官と民が力を合わせる体制を組むことになった。

育成と技術の振興に努力してきたつもりだが、中でも合成繊維、合成樹脂並びにこれらの原料製造工業、例えば石油化学工業に対して格段の推進措置を講じ、その急速な育成確立に努力する」と明言したのを受けた通産省軽工業局は大いに張り切るようになった。というのもこの新しい産業である「石油化学工業」の育成政策を立案し、推進する所管原局をどこにするかという問題が当時、省内で議論の的になっていた。この所管争いは鉱山局石油課と軽工業局有機化学課との間で起ったものである。

事の起りは石油化学は石油精製事業から副生する化学合成用排ガスを利用するのだから石油事業の一環だという主張が鉱山局から提議され、一方、原料問題は化学製品以外の何物でもない、故に「通産省設置法」にもとづく所管は当然、軽工業局だとする意見の対立であった。中でも事態をややこしくしたのは鉱山局が国会前からしばしば石油精製の排ガスを無駄に捨てていると指摘され、その対応も含めて石油精製各社を集めて「石油化学研究会」を組織し、調査にある程度、乗り出したという実績を振り回していたことである。

しかし、所管大臣である通産相石橋が旧軍の燃料廠の処理に關連して石油化学は有機合成の一環であり、

その施策に万全を期すよう関係各局に通達したことから鉱山局長吉岡千代三と鉱山局長川上為治が最終的に話し合い、昭和三十年(一九五五)八月、正式に所管を軽工業局とすることに決した。



当時昭31の通産省

識は鉱山局よりはるかに進んでいたことほだしかです「育成方針」の中でも最初から「広範な種類の石油化学製品の製造を目的としてこれを先行するのは、需要の点からみても、また技術導入および設備資金などの関係から至難のことである。したがって、当初は需要が安定している重要製品で、技術面からも比較的実施が容易な少数の製品を対象としなければ、きわめて慎重な姿勢を示したことは、いかに石油化学という事業が海のものと山のものとも皆目見当がつかなく、かつかを如実に物語っていたといつてよい。

この石油化学工業の最初の行政を見る上で欠かせないのが、当時の担当官人事である。局長吉岡は昭和二十九年(一九五四)七月、織屋局長から軽工業局に転出して来たが、同じ時期に有機化学課長になったのは宮沢鉄蔵である。

佐橋秘書課長の示唆
有機化学課という呼称は昭和三十一年(一九五六)四月一日付けで「有機化学第一課」と変わるのだが、このポストはいわゆる「バケガタ」という、いかにも専門職でなければ務まらないような世間一般の風潮もあってか、長いこと技術出身で占められてきた。しかし、石油化学という新しい産業を中心に化学工業行政を見直すというムードが省内に高まってくるとともに「有機化学課長」というポストにつく人材についても新しい酒は新しい葎袋に盛れといった感覚が人事当局者の間に出た。これは自然の成り行きであった。この「有機化学課長」ポストで最後の技術出身者となったのが「合成ゴムをアルコールから作る」ことに体を張って反対したので有名な入江である。

入江は異動の内示を受け、時、秘書課長佐橋に「有機化学工業行政は多少とも技術のわかる者でなければ務まらない」といってこれからは石油化学工業のような新しい技術を中心とした産業行政をやらねばならないことを考えたとその必要性は一層高い。再考して欲しい」と要請した。しかし、佐橋は「通産省の人事はあくまでも適材適所の原則に立って行っている。君のいうような技術出身者でなければ難しいのではないかと、これも理由としてはわかるが、これからの産業行政はもっと弾力的でなければならぬ」と考えている。自分としては化学工業に関する行政が内容的にどのようなものか、詳しいことは知らないが、新しい産業を育成するということになればなおのこと、専門以外のこともやらなければならないことになる。だからいままでのような慣例的な人事規定からは外れるが止むを得ないことだと思っている」と答えた。

「石油化学工業の振興に関する決議」の処理に關連して石油化学は有機合成の一環であり、

識は鉱山局よりはるかに進んでいたことほだしかです「育成方針」の中でも最初から「広範な種類の石油化学製品の製造を目的としてこれを先行するのは、需要の点からみても、また技術導入および設備資金などの関係から至難のことである。したがって、当初は需要が安定している重要製品で、技術面からも比較的実施が容易な少数の製品を対象としなければ、きわめて慎重な姿勢を示したことは、いかに石油化学という事業が海のものと山のものとも皆目見当がつかなく、かつかを如実に物語っていたといつてよい。

この石油化学工業の最初の行政を見る上で欠かせないのが、当時の担当官人事である。局長吉岡は昭和二十九年(一九五四)七月、織屋局長から軽工業局に転出して来たが、同じ時期に有機化学課長になったのは宮沢鉄蔵である。

佐橋秘書課長の示唆
有機化学課という呼称は昭和三十一年(一九五六)四月一日付けで「有機化学第一課」と変わるのだが、このポストはいわゆる「バケガタ」という、いかにも専門職でなければ務まらないような世間一般の風潮もあってか、長いこと技術出身で占められてきた。しかし、石油化学という新しい産業を中心に化学工業行政を見直すというムードが省内に高まってくるとともに「有機化学課長」というポストにつく人材についても新しい酒は新しい葎袋に盛れといった感覚が人事当局者の間に出た。これは自然の成り行きであった。この「有機化学課長」ポストで最後の技術出身者となったのが「合成ゴムをアルコールから作る」ことに体を張って反対したので有名な入江である。