

第1章 プロローグ

「明日からカナダに行ってくれ」

1990年3月22日。春分の日明けの始業前、当時日邦電気・電子コンポーネントグループのトップであった黒田本社支配人（役員待遇）の部屋に突然呼ばれて言い渡された言葉であった。

電子コンポーネントグループは、半導体以外の電子部品、すなわちタンタルキャパシター、プリント基板、リレー、表示デバイス、電子管、受像管などといった多様なデバイスを製造・販売するグループで、当時私はこのグループの販売事業部計画部長という任にあった。グループが扱う製品のマーケティング戦略立案・遂行、販売予算編成・管理、販売部門の諸システムの企画・管理や人事管理などを統括する立場にあり、日邦電気の中ではマイナーな事業グループではあったものの、個人的には大変責任の重い立場にあると認識し、また充実した恵まれた会社人生を歩んでいるとの自負もあった。

各種電子コンポーネント製品の当時の市場は国内が7割、輸出が3割で、輸出先はアジア、ヨーロッパ、それにアメリカ。カナダは全くビジネスとしては縁の無い国であり、ヨーロッパやアメリカに出張の機会を多く作り、好んで海外を飛び回っていた私にとってもそれまで一度も足を踏み入れたことの無い国であった。

「カナダに行けて、いったいどういうことですか？」

私の質問に対する黒田本社支配人の返事はあらかし次のようなものであった。

カナダ太平洋岸の街バンクーバーの郊外に Moli Energy というリチウム金属二次電池を生産するベンチャー企業がある。日邦電気は北米向け専用モデルの“Ultra-Light”というノートパソコン用電池として、この Moli Energy 製電池を採用していた。他の主要ユーザーとして、国内最大手の通信会社である日本通信が携帯電話にこの電池を採用していたが、一昨年（1988年）夏以降、この携帯電話で十数件の発火事故が発生し、ユーザーが火傷を負うなどの問題が起こった。発火事故は搭載されていた電池に根本原因があることが判明、この結果 Moli Energy は事業継続のための資金繰りが付かず、1989年末に倒産した。

Moli Energy はカナダでは有望なベンチャー企業と見なされていたため、地元のブリティッシュ・コロンビア（BC）州政府から多額の融資を受けていたことに加えて、カナダ政府そのものも融資保証などを行っていた経緯があり、現在同社は最大の債権者である BC 州政府主導で再建の道を模索している。

当初は、カナダ国内で新たな出資者を募ったのだが、残念ながら有力な出資企業は現れず、BC 州政府は Moli Energy の株主の一つで、日本通信や日邦電気向け電池の販売総代理店を務めていた東洋物産に、日本の資本および技術の注入による再建を打診してきた。東洋物産はこの要請を受けて、自社と、グループ内の電池メーカーである湯川電池、および電池のユーザーである日邦電気との3社合弁による Moli Energy の再建を計画、湯川電池と日邦電気に Moli Energy への出資および人材派遣を求めてきた。

日邦電気はそれまでエネルギー関連事業には手を染めないという経営方針があったが、エレクトロニクス製品のモバイル化の動きが現実になりつつあり、ノート PC や携帯電話などに大きなビジネスチャンスが期待される状況下で、カスタム要求に応じられる電池のサプライヤーが身近に欲しいという機運も社内に高まってきた。

東洋物産からの合弁事業提案を受けて、トップの指示のもと、全社の事業企画部門を中心とした検討チームによって事業参画可否の検討が鋭意進められ、中央研究所の技術者による現地調査も行われた結果、日邦電気の重要な事業方針を審議する場である経営会議においてこの電池合弁事業に参画する決定が既になされていた。

問題は、日邦電気内のどのグループがこの事業を担当するかであった。電池は、元々日邦電気には要素技術がほとんど存在しない事業であり、またこのような形での合弁事業参画は日邦電気にとっても初体験という事情もあった。

事業主体としては、本社直轄の特別プロジェクト、電池のユーザーであるセット事業グループ所管、または研究開発グループ管轄といった幾つかの選択肢があった。

「私の電子コンポーネントグループが担当します、と手を上げたのだ」

黒田本社支配人のその日の話は、ほぼ結論に近付いていた。

“電池事業を、将来の電子コンポーネント事業の中核に据えたい”
黒田本社支配人の一つの夢、大きな夢であったのかもしれない。

そして黒田本社支配人は続けた。

「日邦電気からカナダに送り込む人間はお前に決めた。この事業はどう転ぶか分からない事業だ。成功するかもしれないし失敗する可能性も大いにある。合弁事業の形態についても大半はこれから決めることになる。不案内なカナダに一人で住むことも含めて、こんな不確実な仕事に送り出せるのは、私の周りではお前しか見当たらなかった」

そして、最後にもう一言付け加えた。

「ただ、俺はこの6月に退任し関連会社に転出するので、今後お前の面倒は見られない。俺の後任は現在日邦アメリカ社長の中村

常務だが、厳しい人だから覚悟しておけよ」

まさに晴天の霹靂^{へきれき}。ある意味で私を認めて頂いた有り難さ以上に、あまりにも唐突な人生転換の指示に驚きを禁じ得なかった。

前途に多くの困難が待ち受けているであろうことは予測されるものの、幸いなことにほとんど不安は感じなかった。むしろ全く未知の新たな仕事に取り組めることに、そしてまだ見ぬバンクーバーという街に住む新しい生活に大きな希望を持った。

「分かりました。やらせて頂きます」

私はその場で即答した。

その夜、自他ともに夜の帝王と認められる黒田本社支配人のお供で銀座を飲み歩き、町田の自宅に戻ったのはとうに12時を過ぎていた。それでも寝ずに待っていた妻に黒田本社支配人とのその日の話の内容をごく簡単に伝えた。

「近いうちにカナダに出向することになったよ。詳しいことは週末にでも子供たちを交えて相談しよう」

「そうですか」

それほど驚いた風も無く妻は短く答えた。

その週末の土曜日の夕食後、長女の尚子と長男の剛とを交えた一種の家族会議を開いた。

当時の私は、仕事のことしか頭に無く家庭のことは全て妻任せで、後に尚子に、「父に育てられた記憶は無い！」などと言われる始末の、まさに典型的な企業戦士だった。幸いと言うよりも全て妻のお陰で、子供たちは大過なくすくすくと育ち、尚子は市ヶ谷にある私立大学に、剛は駒場の国立大学付属高校にそれぞれ在籍中だった。尚子は付属女子高時代から熱中している演劇サークルの活動に忙しく、剛もまたエスカレーター式の付属中学以来の

友人たちとの付き合いに夢中で、それぞれが学生生活を謳歌^{おうか}しているようだった。いつも夜遅く、そしてその半ばは酔って帰ってくる父親の存在は、彼らにとっては必ずしも必要と思われていなかったのであろう。

一方妻は、子育ての負担が軽くなったことと、他方ではこれから更に負担が増えることが確実な子供たちの教育費を補填するために、既に取得済みの“消費生活アドバイザー”の資格を活かして、4月から週4日のパートタイムの仕事に就くことが内定していた。予定勤務先は飯田橋にある労働省（当時）の関連団体である“（社団法人）全国求人情報誌協会”で、業務内容は各種の情報誌に掲載された求人情報に関する求職者からの苦情処理相談員であった。つい半月ほど前に行われた面接の際に、協会の常務理事から、「関さん、ご主人の転勤ですぐに退職するなんてことは無いでしょうね、と釘を刺されたばかりだったのよ」と妻は言った。

それぞれが自立した家族の間では、私のカナダ赴任内定の報はそれほど大きな驚きとしては受け取られなかった。先行き不透明な出向先の事情と、このような家庭の事情とが相まって、当面私がバンクーバーに単身赴任することが結論となった。

「夏休みや冬休みにカナダに遊びに行けるね！」というのが、私の人事処遇に対する子供たちの反応だった。2年後に大学受験を迎える剛に、「バンクーバーにはブリティッシュ・コロンビア大学というカナダでもトップクラスの有名大学があって、日本人留学生もかなりいるらしいよ。お前も留学を考えてみたらどうだ」と水を向けてみたが、「僕は英語が必ずしも得意ではないから日本の大学の方が良いよ」とあっさり却下されてしまった。

比較的平静に受け取られた家族の反応とは裏腹に、翌週月曜日に開いた定例部内会議はかなり紛糾した。批判の急先鋒はこれまで私が右腕と頼んできた渡里課長だった。

「関さん、たとえ黒田本社支配人の夢であり、命令であるとしても、我々を見捨てて、一人で出て行ってしまうのですか。残された我々はどうすればいいんですか」

彼の言に積極的に賛同する部員、発言しないまでもその意見に頷く部員が少なくとも半数以上に上った。大変嬉しいことだった。しかしこの場は彼らの意見を汲み上げる場ではなく、会社組織としての決定事項を伝達して、必要な善後処置を検討し、速やかにその実施に取り掛かるための会議であった。

「皆さんのお気持ちは嬉しいけれど、今回の決定は計画部という一部門への影響という狭い視点ではなく、電子コンポーネントグループに“電池”という未知の、しかし将来に大きな可能性を秘めたビジネスチャンスを取り込むための大きなチャレンジと受け止めてくれないか。私自身はその先兵に選ばれたことを誇りに思い、電池事業の成功とその電子コンポーネント事業グループへの寄与を実現するために精一杯頑張ってくるつもりなので、皆さんもこの私の気持ちを汲んで心から応援してくれないか」

こう伝えて、何とか定例会議を乗り切った。

その日から、公私にわたる身辺整理を急ぐことになった。当面は出張ベースで新事業の勉強や諸調整に取り組み、実際のカナダ赴任は夏ごろと予定されていたが、従来担当していた仕事は早急に手放す必要があった。

私自身が育て上げ、活気に溢れ、誇り得る素晴らしいビジネスチームと自負していた部門、そしてその部門に所属する気心の知れた部下たちとの別れにはさすがに後ろ髪をひかれる思いを禁じ得なかったが、そうした思いを封印して身辺整理を急いだ。

中には、部下の一人である家村君の結婚の仲人を、急遽関口課長夫妻に代わって頂くといったハプニングまで含まれていた。

第2章 バンクーバー初出張

バンクーバー赴任の実質的な内示を受けた3週間後の月曜日に、私はバンクーバーへの機中に身を置いていた。

成田からバンクーバーまでのフライトは約8時間。夕方4時過ぎに成田を発ち、同日の朝10時過ぎに降り立ったバンクーバー空港上空は抜けるような青空だった。清冽とも言える4月のやや冷たいバンクーバーの空気が、飲みすぎで寝不足の頭を目覚めさせてくれた。ウッディーな、観光地にしてはやや古めかしいターミナルの出口には、知人の出迎えらしい大勢の人々の姿があり、その様子は一見香港風に思えた。後で知ったことだが、香港の中国返還を間近に控えた当時、周辺都市を含むグレーター・バンクーバーの人口約200万人のうち、およそ3割に及ぶ多数の香港系中国人がバンクーバー周辺に生活の拠点を構え、高級住宅地の多くをこれらの香港人が買い占めているという、言わばバブルの状況下にあった。

「日邦電気の関さんでしょうか？」

出迎えの人々の中から、一人の精悍な風貌の青年が私に声を掛けてきた。

「東洋物産の角川です。よくお越し下さいました」

後に、仕事の良きパートナーとなり、そして何よりも、西も東も分からぬ私のあらゆる意味でのバンクーバー生活の師匠となる角川氏との出会いであった。

「お疲れでしょうから、まずはホテルにチェックインして頂き、午後には東洋物産のバンクーバー支店関係者をご紹介します」