

回顧録

昭和 30 年前後の 建機リース業

建設機械・資材のリース・レンタルは、昭和 30 年代の後半から次第に脚光を浴び始め、今日に至るまで急速な発展を遂げ、いまや建設機械・資材における流通機構の革命児たらん、とするところまで大きく成長した。その基礎づくりは昭和 20 年代の後半に逆のぼる。そこで、組合の創立 20 周年を機にミ賃貸業の発祥、など、長老諸氏の話を中心に当時を振り返ってみた。

大阪が発祥の地

昭和 32 年に組合が発足して以来 20 年を経過したが、ひとくちに 20 年と言っても、その過ぎ去った中には山あり谷ありの様々な出来事が数多くあったに違いない。苦労したことも、かえってなつかしい思い出として、この 20 年を機会に今、それぞれの胸を走馬灯のように駆け巡っているのではないだろうか。

ところで建設機械のリースは、昭和 27 年ごろ大阪で始められたのが最初とされている。建設機械等を販売していた「田村商会」がユーザーの要望に応じて始めたもの。同社はすでに存在しないが、建機リースの草分として貴重な足跡を残したわけである。

同社は当時、現在の業界の長老諸氏がよく出

入りし、お互いが情報を交換したりするなど、言わば溜り場、でもあったようだ。また、同社出身の業界人も多い。

同社に続いて昭和 29 年には「扶桑商工」が設立された小田切治郎氏(現・相互土建機械社長)、志茂坂敏氏(現・関西機工社長)らの経営陣による同社の営業活動によって建機リースの基礎作りはさらにすすむ。扶桑商工の営業範囲は当時、遠く九州にまで及んでいたそうである。

その後、業者は次第に増え始め、昭和 30 年ごろには田村商会、扶桑商工をはじめ広津機械工業所、大阪船工(現・日商機械)、姫野商店(現・泰宏工業)、成松屋、富士建設機械、脇田機械、三和商会(現・三和リース)、東洋機工、大阪特殊パーツ、川島工業、成田商店、石井商店(現・石井産業)などが仲間入りし、同時に各社に

よって昭和 32 年に業界初の団体「大阪建設機械商協同組合」が結成された。

国産第 1 号のブルをリース

当時の機種は、ウインチ、ミキサー、コンクリートタワー、ポンプなどがリースの花形で、ポンプは水中ではなく渦巻やバーチカル等。扶桑商工は重機が中心で、戦車を改造した国産第 1 号のブルドーザー（D45 クラス）小松製作所が改造も保有してリースしていた。

リースの機種は、一時期において重機が栄えたものの、その後、発電機やコンブ・レッサー（ロータリー）などの出現のほか、リース業の体質などから次第に軽機へのウエートが高まっていった。軽機類で主なものをあげると、コンクリートミキサー、動力ウインチ、揚水ポンプ、サクシオンホース、モートル、発動機、発電機、コンプレッサー、運搬車、コンクリートタワー、簡易 2 本杭タワー、グランドホッパー、タワーシュート、シートパイル、ブロック、クラムセル、ドラグライン、オレンヂピールバケット、アースバケット、バイブレーター、プレーキクラッシャー、電気溶接機、スキップ・カー、簡易スクレッパー、ベルトコンベアーなどで、一部に消えて無くなった機種もあるが、大体において現在と大差はない。

このうちコンプレッサーは電源開発公社からの払い下げで、インガソールランド社など輸入品（600,900 クラス）やレシフ・ロコンフ・レッサーばかり、エンジンなど不良製品が多く故障が絶えず、このためトラックのディーゼルエンジン（スクラップ）を購入して改造したりした。ロータリーのコンブ・レッサーが北越工業で昭和 34、35 年ごろ開発されるまで、コンプレッサーにまつわる苦労話も多い。

コンクリートミキサーは巻き上げ式で 16 ~ 18 切もの大型機。荷馬車で引張って引き取りに行ったものである。また、コンクリートタワー

は当時の生コン揚げ機とも言えるもので、故障が多く、人がタワーに登ってバケットを傾けて生コンを流したりした。現在ではコンクリートポンプ車に代わっている。

部品の入手に半年かかる

とにかく、昭和 30 年代の後半まで全般的に国産機械はなく、輸入機の占める割合が非常に高かった。このため部品の入手には各社とも大変な苦労を重ねたようだ。輸入業者に全て頼るわけだが、新品だと入手するまでに半年はかかった、とある長老は当時を語る。何しろ昭和 32、3 年ごろまで進駐車の払い下げ機の展示会が各地で数多く開かれ、機械の確保はほとんどそれに頼らざるを得なかった時代である。

こうした中で、組合では昭和 36、7 年ごろ共同仕入れや機械の共同保有を行っていた。共同保有では当時めずらしがられたローラーのほか、重機の運搬のためのトレーラーなどで、大いに活用された。

地方の現場では大歓迎

一方、リースの需要先は中小の建設業者が多かった。何しろ、まだ工事は人力のウエートが高い時代であり、資金力や少ない機械の調達力に弱い中小業者にとって、リースは格好の合理的調達方法だったから。特に地方の現場では非常に待遇がよく、宿泊施設や食事の世話までして歓迎してくれたようである。大手の場合は、どちらかと言えば重機の利用が多かったが、リース機を利用する場合、体面上、リース業者名の代わりに「希望号」等の機械の愛称を差し込み式にして機械に付けた、という誠にはほえましい時代でもあった。