

美術印刷の思い出と企業整備

『スクリーン線 250』

史談会開催日

昭和42年(1967年)5月25日

■ 語る人

市川 憲次 氏
(元美術印刷専務)

■ 【市川 憲次氏略歴】・

- ・ 明治22年長野県松本市に生れる。
同42年横浜に薬種医療機械の卸商を開業。大正8年横浜油脂工業会社支配人兼務。同12年美術印刷会社入社、昭和8年専務取締役役に就任、同13年東京証券印刷会社常務取締役、同21年日本鉄道印刷会社代表取締役、同23年明和印刷会社取締役会長に就任。現在、熊谷印刷、横山印刷、大原出版などの顧問を務める。昭和7年東京印刷工業組合常務理事、同18年日本印刷文化協会東京支部長、同年総動員法による印刷業企業整備東京委員長、同20年東京都印刷産業復興委員、同25年通産省産業合理化調査委員

【印刷分野における業績】

- ・ 明手差機の時代にあって、初めて国産の自動オフセット機の製作を発注して生産性の向上を実現した。
- ・ オフセット印刷用紙の印刷適正研究で効果をあげる。
- ・ 当時初めて250線のスクリーンを採用して製版技術の進歩に貢献・オフセットグラビアの開発
- ・ 輸入に依存していた真空直焼製版を国産で完成させる。
- ・ 昨年12月印刷文化の進歩発展に寄与した功績により「野間賞」を受賞。

(1) 面影橋

「美術印刷は」は平版専門の会社で、オフセットだけしか持たなかった。大正3年に初めてオフセットが日本に導入され、オフセットの活躍が始まったが、その時代はまだ全部が書き版で、写真製版は使われていなかった。つまりHBというものが写真製版に使われるようになって始めて、写真印刷が盛んになったわけである。

そんな頃東京・早稲田に美術印刷株式会社が設立されたが、印刷に全く縁故のない石山賢吉さんがどうして始めたのか、おそらく不思議に思う人がいるかも知れない。ダイヤモンド社の社長である石山さんがどうして印刷を始めたか、それは結城林蔵先生との出会いが原因だと言ってもよいだろう。

結城先生と石山さんはその頃親しくされていたのだが、結城先生が、最近非常にりっぱに印刷できる製版方法がある。将来オフセット印刷は必ずこれになる、ということ印刷物を持ってきて話したそうである。そして石山さんに印刷の仕事をやったらどうだ、ということ言われたということで、それが石山さんが印刷界に入る動機になったわけである。その方法とは、つまりプロセス製版の方法だったのだが、まだ直焼は出来なかったが、当時としては非常に立派なものだった。

一昨年石山さんは印刷文化賞を受けたわけだが、どうして石山さんが…という怪訝な気持ちもこうした事があったということを知ればお判りになると思う。それは凸版の山田さんがよく承知しておられたんだが、美術印刷会社が印刷界に非常に貢献したということが、文化賞の受章になったわけである。

美術印刷は大正12年の暮れに設立されたが、実際に仕事に入ったのは12年からであった。ところが製版主任に豊室という人がい

たんだが、とにかく技術者が会社の全責任を負って仕事をやって行くことは当時としては無理であったらしい。それにその人が酒が好きだったということもあって、仕事のほうをサッパリやってくれない。石山さんも非常に困り、ダイヤモンドにいた宮川という石山さんの片腕といわれた人に美術印刷のほうを担当させようということになり、12年の春から宮川さんが専務取締役になったのである。そうすると例の大震災。東京はほとんどが焼け野原になったわけだが、美術印刷は早稲田からちょっと入ったところの面影橋というところにあって、幸い焼残った。

(2) 塞翁馬

私自身は長野県の生れで、子供の時分に横浜へ来てそこで育ったが、当時の富豪で木村利右衛門一家の人達と親類のように親しい仲間だった。その木村の跡取りが学校を出て何か仕事をしたいということで、会社を作ることになった。それを私に手伝ってやってほしいという話があり、私はその前から個人で医療機械の卸商をやっていたわけですが、それじゃ自分の仕事をやりながらお手伝いしようということで、横浜に石鹼の製造会社を始めたわけです。当時の日本の石鹼会社としては一番大きなもので、順調にやっていた。

それで私は9月1日の朝、横浜を出て、銀座4丁目の角をちょっと歩いた所で地震にあった。その日は日本橋の間屋に金を渡さなければならぬ日で、相当な金を持っていたんだが、そうこうするうちに火の手が上ってくる。とにかく金だけは渡してあげよう、自分は横浜へ帰ればなんとかなる、ということで日本橋まで歩いて金を渡した。ところがそうして歩いているうちに、各所から火があがって、聞いてみると一切の交通機関は止まり、電話も電報も何も通じていないという。これは横浜へ帰るのも大変だと自転車を借りて、それに乗って出たんだが、品川まで行くのに大変な時間がかかる。また六郷では橋が落ちて渡る事が出来ない。相当まごまごして横浜の高島山の所まで帰り着いたが、横浜は全市、火の海。自分の住いがあった所に帰り着いても、家族が何処へ行ったかわからない。家族と一緒にあったのはそれから6日目だった。自分としては会社も住いも全てが焼けてしまった。とにかく横浜での地震の被害は東京よりもひどかったのである。


その時考えたのは、事業をやろうとすればすぐ出来るが、しかしこんなにひどく痛んだのだから、横浜の再興ということは容易では

ない、ということで、その時私は35歳でしたが、この際に自分の将来というものを考え直そうと思ったのである。今までは無我夢中でガムシャラにやってきたけれども、こういうときにこそ少し考える事が必要じゃないかと思ったわけで、それからいろいろ調査しますと、横浜の港は当時として2千万年なければとても直らない、それから貿易会社を訪ねましても、本国から人が来てからでなければわからん、商船会社は皆神戸に移ってしまう、というような状態で、横浜の復興は容易でないと感じた。

水道とかガスとか地下に埋設したものは、3尺か4尺ごとにブスブス切れてしまって、これは地下からやり直さなければどうしようもないというので、色々な人の意見を聞いて、それを参考に将来を考えようと、実はその時ダイヤモンド社へ石山さんを訪ねたのである。

その時に石山さんは、早稲田で印刷工場が焼けずに今でも仕事をしているから見ていただいたらという様な事を言われたわけである。石山さんの震災後の復興についての意見は色々なものがありましたが、とにかく印刷所を見てくれというので、その美術印刷会社を見に行きました。

その時会ったのが、当時専務になっていた皆川さんだったわけである。見るからに立派な方で、堂々たる体躯の方で、しかし体は大きいのが、非常に穏やかで、何となく初めて会うということのを忘れさせるように感じられ、色々な事を話した。しかしその時は工場を見せてもらっただけで、別段どうという考えもなくお別れしてしまったわけである。



(3) 株主名簿

その後私は、郷里の者が心配しているだろうからと、信州へ帰ったわけである。そうすると田舎のほうへ石山さんから手紙がきて、ぜひ美術印刷と一緒に仕事をやってもらいたい、と言ってきた。皆川さんからもそういう話を受けている、というような空気で、その時実は私の親戚の者が専売局の相当の地位にいて、それが王子製紙へ入れというような事を勧めてくれていた。また、銀行の支店長の席が空いているからと、そんな話しも出ていたわけである。けれども石山さんからそういう話があるので、一応美術印刷へ行って詳しく話を聞いてきました。当時の美術印刷の設備は、菊全が1台、

それから全判が1台、オフ半裁が1台と印刷機械は3台しかありませんでした。印刷機械3台でしたが写真は立派な設備が揃ってありました。またその時にはカナダへ四六判のオフセット機を注文してあって、暫くしたら入ることになっている、という話を聞きました。

宮川さんからは、美術印刷で一緒にやらないかという事を強く勧められましたが、私がある時考えたことは、率直に言えば、実は今まで自分のやっていた石鹸会社のほうは百人近い人を使ってやっておりましたが、ここは規模として小さいなということを感じた。しかし、せっかくの話だから、十分に研究して決めなければいかんと思って、当時の株主名簿や生産表などを見せてもらったのである。

株主名簿などを見て、一番驚いたことは、株主が実業界の第一人者ばかりであるということだった。例えば福沢桃介さんといったような人ばかりで、株主はダイヤモンドを含めて全部で18人、こういう人達によって出来ているということで、深く考えさせられました。今でこそ規模は小さいが、自分が働いて会社が流暢に行くんだしたら、働き甲斐があるのではないかと考え、その時皆川さんに率直に聞いてみた。「私は印刷ことは全然解らない。今まで考えた事も無い。しかし私が働かせてもらえるようになった時、ただ社員として働くのか、またもう少し権限を与えてもらえて、経営というようなことについてどの程度仕事をさせてもらえるのか」皆川さんは「私はダイヤモンドから派遣されてきているようなもので、いつかダイヤモンドへ帰らなければならない。だから出来るのなら私の代わりにやってもらいたい」。しかし、私は印刷のことが全然解らないことが不安で、よく考えてみるということで別れたんですが、立派な方々が株主である、また石山さんというような人と一緒に働くということは、自分としても働き甲斐がある、ということで決心したわけである。今まで人を使った経験もある。他の方の仕事よりは小さいと所から作り上げるのがよからう、ということで肚を決め、返事をしたのが11月の半ばだった。12月1日から勤めるということになったが、泊る家のことが問題になった。それでは早く仕事を覚える為にと、昼夜兼行で機械を回している会社に泊り込むことになった。ところがその時は皆川さんも泊り込んでいて、ベニヤ板で囲ったような部屋と一緒に寝るようになったわけである。



(4) 飛躍への課題

その当時、美術印刷がやっていた仕事は、絵本のようなものとか、

それから実業の日本あたりの仕事もやっていた。東京都内の印刷業者は震災で痛手を受けて、潰れるとか焼けるとかして、その印刷工場にいた人たちも東京から離れて、関西方面に出かけるなど、あちこちで出稼ぎに出るように散らばっていた。その時、幸いに美術印刷で工場長をしていた人が、この人はなかなか腕の良い職人で、かなり顔も広い人だった。ですからこういう時に良い技術者を集めようということで、有名な技術者を幾人か集めて、私が入社した時はちょっと人数が多過ぎるということを感じたわけである。

ともかくも震災に恵まれたような形になって、良い所から次々と仕事に来て、第一流の出版社あたりの仕事もやるようになってきた。だんだん仕事が解ってきて、その時感じたのは、大会社といえども、一つの印刷機械を色々改良、駆使してそして発展して行く。単位はあくまでも1台1台の印刷機械だということで、やり方によれば美術印刷も大会社に互してやれるんじゃないかという考えだった。それから日々の仕事に一生懸命取り組み傍ら、「どんな得意先を掴んでいくか」「他の工場が復興し、仕事が減ってきた時の用意をどうするか」ということが私の大きな課題になってきた。

「どうしても大きな仕事をもらうようにしなければならない」、それ以前、12月の暮れに講談社から仕事 came 事があった。講談社から直接受けたわけではなく、ブローカーが仲に入っていた。しかし非常にまとまった仕事で、暮れの忙しい時、期日までに苦勞して納めたんだが、ブローカーには美術印刷で印刷したことを講談社に話してほしいとっておいたのである。どうしても大きい仕事をもらうようにしなければならないと考えた時、この講談社の仕事をまとめたということで、ひとつ講談社と取り組んでみたらどうかと思ったのである。

しかし大正12年あたりの講談社は新興の出版社で、新聞などでは非常に派手な宣伝をやっていて、それが何か力に余った宣伝をやっているんじゃないか、という心配もあった。色々な方面で聞いてみて、あそこは大したものだという確信を得、駆け出しの印刷人ではあるが、講談社の仕事をもらうことに専念してみようと、2月の初めに講談社を訪ねた。

12年暮れの仕事の事は向こうにちゃんと伝わっていて、大変喜ばれていた。きれいな仕事をやってもらえるから、仕事を頼みたいと思っている、という事で色々話しをした。その時強く言われたのは、仕事は期日に納めてもらうこと、約束はしたけれども遅れるようなことでは困る、ということであった。おっしゃることはもちろんだ、



ということで、結局少年倶楽部と少女倶楽部の表紙と口絵をやることになった。今の共同印刷がやっている仕事で、少年のほうの部数は25万、少女のほうは18万。実はその数にびっくりしたんだが、やり遂げようと、会社へ帰って報告し色々相談した。

これが講談社との取引の始めだった。この間の少年倶楽部にもあったが、それが13年の4月である。これから、部数も多いから設備を整えようと話しが進み、かねて浜田へ注文してあったオフ機を早く取り寄せようということにもなった。

(5)

当時のオフセット印刷はまだ描版式が多かったが、美術印刷の製版方式は凸版印刷や共同印刷と同じプロセス製版で、なかなか精巧に出来るので、営業陣が皆素人ばかりであっても、お得意先はいずれも一流会社で商売はなかなか繁盛していた。特に講談社との取引が始まってからは、大量印刷が増加して、工場は昼夜二部制を実施していてもなお、仕事が間に合いかねるようになったので、仕事を選別して、外注を利用する事もやり始めた。

会社では専門の計算係を置いて、各機械簿毎に生産高を記録して、会社の損益計算が毎日判然するような仕組みになっていた。これが会社経営の基本資料となって、印刷には全く素人の私にも、これからの会社の在り方に関して一応の方針を立てる事が出来た。

それはまず、生産性を高めて印刷料金を安くする、需要家がオフセット印刷を使い易いようにする、技術を向上させオフセットが原色版に代わるようにする、やがては活版印刷の分野までオフセットが進出して行くように考える、と言うことであった。そこで工場へは、各機械ごとに生産の基準数定めて、その基準数を越えるものに対して能率賞を与える事にして、工員の生産意欲を高めるようにした。

人の欲とは恐ろしいもので、少しでも余分に賞を得ようと競争心も働いて、工員は自発的に版待ち時間の無いようにと、刷版部との連絡を密にし、版の掛け替えと、ルーラーを洗う時間を極度に短縮したほか、あらゆる工夫を加えて機械の回転速度をだんだん速くするようにして、機械性能一杯の生産が上がるように努力した。それによって遂には手差し機械があたかも自動印刷機械に匹敵するような能率を出すようになってきた。

当時の雑誌や書籍は、殆どが菊五判であったから、菊全判で特別能率が上がる機械を作る事を浜田機械へ注文した。これは値段を安くつくるために従来の機械型式に捕われずに余分なものは一切省いて簡素な設計をすること、例えばルーラーなどは2、3本減らしても良い。機械の胴寸法も、菊判の紙が通れば良いので無駄に大きく造る必要はない。この機械は1色ものだけの専用にするのだから、出来るだけ安くして貰いたい。但し速度は速く、能率の点には十分注意して下さいという事で、1台5千円で2台製造して貰った。現今の機械代金に比べると1000分の1以下である。

この頃には美術印刷会社でも機械台数が10台近くになって、講談社への印刷値段も数次に渡って引き下げられていたが、更に一層生産性を高めてコストダウンを断行したいものと、今度は菊倍判の自動印刷機の製作を思い立ってその研究に着手した。

まず、浜田初次郎氏（浜田精機社長）を訪問してこの企画を相談した所、浜田氏は「アメリカ等では倍判機が相当使用されているが、日本では湿気が多いので、倍判の枚葉紙自動印刷は見当合せがなかなか上手くいかないのではないかと思う。特に講談社の雑誌の本文2色刷りなどは紙が薄いので、なおさら困難が考えられる。折角の企画だが、これは止めた方が良くと思う」という事で浜田氏は協力にに応じてくれなかった。そこで、この計画が全く無謀な冒険であるのか、それとも次第によっては可能性もあるか、この点を至急解決する必要があるので、日本で倍判オフセット印刷機械を使っている専売局の京都印刷工場を見学する事にした。幸い私の従兄が専売局の長官になっていたのも、その手引きで昭和3年2月皆川氏をはじめ印刷技術者の幹部など合計7名で出発した。

**(6)**

京都工場の責任者は那須氏であったが、長官からの指示があったので、非常に親切に総てを開放して便宜を図って頂き、質問については何事によらず惜しげなく研究の結果を披露し教えて下さったので、この見学は単に倍判印刷機械の問題だけでなく、印刷全般に渡って大きな収穫となった。

この見学の結果「倍判自動印刷機については確かに困難な点があるのだが、周到な準備を整えてやるのであれば、決して不可能ではない」という結論を得たのである。

浜田精機へは「印刷操作についての責任は美術印刷が負うから至

急、菊判自動印刷機2台製作してもらいたい」と正式に注文した。倍判のオフセット自動印刷機の製造はわが国ではこれが最初のものであった。

講談社から初めて受注した当時のオフセット印刷料は、菊全判1通し1銭2厘であった。わが社では種々の合理化を促進して、これをだんだん安くして、表紙は難しいから8厘、本文は1色か2色刷りだから6厘ということに定めていた。

この倍判自動機がいよいよ順調に活動するようになったので、改めて講談社に「倍判印刷機械の能力に見合うだけの仕事を新規にやらして頂きたい」と頼んで承諾を得たので、本文の印刷料金に限って、一挙に3厘5毛に引き下げた。講談社では拍手して喜んでくれた。これは前述のように、会社の損益計算が日々判るようになっていて、印刷料金を下げても、会社の決算はむしろ利益が増大する見通しがハッキリついていたからである。

倍判自動印刷機の次には、2色刷りの四六全判自動印刷機2台を浜田に注文したのである。これはオフセット印刷機の増設に平行して研究を進めたのは、オフセット印刷に適合した堅くてムケない印刷用紙の開発であった。

印刷量の増加によって、その生産能力に大きく影響するものは、紙が軟らかくてムケる事によって刷版を傷め、またインキ壺に紙の飛粉が入ってインキの使用が出来なくなるなどのことで、少量の印刷では判らない事故である。出版社の用紙は先方紙であるから、この実情を講談社に申し入れて用紙店へ交渉してもらったが紙屋としては「他の印刷所からは、かつてその様な要請を受けた事が無い。美術印刷だけにそのような特別扱いは出来ない」と断られてしまった。

しかし、これは印刷の能率だけではなく、製品の良否にも関する重大な問題であるので、そのまま放置するわけにはいかない。よって王子製紙の十条工場を訪問して工場長の西氏（後の十条製紙社長）に事情を述べて、講談社の雑誌の本文オフセット用紙に限り、特別の配慮を煩わしいと懇請した。西氏は親切に話しを聞いて協力を快諾してくれたので、早速翌日から印刷の実情を見て研究してもらう為に、技師を印刷工場へ派遣して頂いた。紙の改良と共に、インキに就いても色々研究の必要があるので、山本インキの柿沼技師にも毎日印刷工場へ出張をお願いした。



しばらくして約3カ月の後には研究の成果がハッキリ現れて、工場の印刷能率は上がり、製品は色彩が鮮明になり、光沢を増して、見違えるような出来栄えとなった。美術印刷の信用は益々高まってきたが、刷版はまだ転写式で、凸版、共同、秀英の3社が直焼き版を使用しているのに比べて、技術的に一步の差があった。我々はかねてからこの点を速やかに解決せねばと焦慮していたが、凸版のHB、共同のオグデン、秀英のパッシストと、いずれの機械にしても、1台が5、6万円を要する高価なもので、美術印刷のごとき小資本会社では到底手の届かない高嶺の花に過ぎなかった。

(7)

美術印刷では、この上いつまでも転写製版で通すわけにいかないのので、社内の技術者を集めて「一同の知恵を総合したら、HBのような高価を払わずとも同一効果の上がる機械が工夫出来ないものでもない。会社浮沈の大問題だから皆で努力してみようではないか」と話して、忙しい仕事の合間にも、それこそ一生懸命考えて、ともかく一つ的设计図が出来た。そこで小西六商店を呼んでさらに検討を加えて、至急1台試作してみることにした。

この機械は実に素晴らしい働きをした。あれから40年を経た現在なお市井に利用されている手動真空直焼機械というのがそれで、オフセット印刷界全般に貢献した功績はすこぶる大きいものであった。

当時のプロセス製版方式法は、3色に分解されたネガからポジを作って、これをレタッチして、黄、赤、藍、墨の版を作るので、このレタッチの技術が版の良否を決定する重要な作業であった。前述のように印刷はすこぶる進歩したが、製版にはまだ多くの問題が残されていた。そこで製版技術の向上のために、表紙、口絵を描いては第一人者であった斎藤五百枝画伯と、少年倶楽部の編集者数名を指導者として定期的に印刷の研究会を開くことにした。そのテーマとしては、

- 原画の味を崩すことなく最も正しい複製をすること。
- 従来6、7色使用しているものを、4色で纏めるよう製版すること。研究会は斎藤先生をはじめ徹夜をも厭わぬ熱心なものであった。

当時一般に使用されていたスクリーンは133線であったが、150線、175線などを使用してみると、133線とはよほど味が変わった効果が出てきたので、さらに200線、250線などを米国から取り寄



せて大いに製版効果を上げることが出来た。しかしボジを各色ごとにレタッチする事は何といても、画家が苦心して描いた絵の調子や味がかなり変化することは、避けられないことである。しかし絵に対して鑑賞眼のあるレタッチマンの製版したものは概して画家の気持ちを捕らえた作品が多い。そんなことから、レタッチマンに和洋の絵画について鑑賞眼を養うように斎藤先生にご指導をお願いすることにして、なるべく4色で無修正主義の版を作る事に努力した。

オフセット印刷の欠点は、水を使う為にインキの乗りが薄くなり、そのためどうしても原色版印刷のような、力強い調子が出ない。その解決の一方法として、昭和10年オフセットグラビア（平凹版の刷版）の実用化に成功したことはこの欠点を多分に補うことが出来たし、なおまた刷版の耐久力が数倍に強化されたことは当時のオフセット印刷に一大進展を示し得たのである。この時の作品は「印刷需要家年鑑」に掲載されている。

製版の研究にはマスキング法にも手をつけてみたが、「オフセット印刷で、水を使わないで刷れるようになったら、インキは厚く乗り光沢も出てそれこそ原色版印刷に劣らぬ立派な高級印刷が、粗面の紙にでも自由に出来るであろう、それは乾式の凸版オフセットを完成することだ」と凸版オフの研究に進んで遂に校正刷りまでは成功した。その製品は原色版より網目が細かい故もあって、原色版とは違った軟らかい味で、微細な調子が良く出た実に素晴らしいものであった。その印刷機械製作を浜田精機に相談して見たが、当時としては色々製作上の困難もあり、なおまた印刷需要の面から考えても、早急に必要だと言うほどでもなかったもので、そのまま時を過ぎて実用化には至らなかった。

このような経過を辿って、オフセット印刷の技術は大いに向上する一方、印刷料は却って半額以下に安くなったので、一般の需要は急激に増加して、雑誌には各誌とも本文にオフセット2色刷りのページを採用するようになり、原色版印刷は暫時に減少していった。



(8)

その頃の少年雑誌には付録として、別冊を付けたり、絵巻物、地図、名画集、その他各種の組立て物などをつけて、付録物のオフセット印刷量ははるかに本紙を凌ぐようになってきた。少年倶楽部の編集では、常に新しく、珍しい奇抜なものを考えるので、時には印刷では出来ない無理な案が飛び出す事もあった。その一例だが、エラ

ジウムという鉱物で夜光を発するものを、金付け印刷の方法で出来るなら、組立て物として、不夜城の名古屋城をやって見たいという案があった。しかしこのエラジウムは金銀粉と違って到底印刷で紙面に固定させることは不可能な物であった。けれども編集の強い熱意にほだされて、無理を承知で、何とかやって見ましょうと引受けてしまい、後で随分苦労したが、しかし窮すれば通じるので、どうにか期日までに完納して喜ばれ、大いに面目を施したのである。

ところがその後、技術的に困難な仕事ではないが、人手の要する物で、機械だけでは出来ない物、しかも大量であるために、全くどうにもならなくて窮地に陥ったことがある。少年倶楽部の付録で「飛行艇ドックス号」の組立て物で、四六全判のボール紙を銀色にベタ刷りして、墨一色をかける仕事だが、その数は50万部という大量であった。

四六全判の金つけ機械などほどの印刷所にも無く、もちろん手付作業より他に方法はない。当時は金つけ作業を専門にやる女工さんの組があって、そこへ必要な人数を申込みと、チャンと指導者のおばさんがついて来て仕事の指揮をしてくれるのである。会社では早速作業台を20程作って、いよいよやってみたところ、四六の全紙にベタに銀粉をつけるということはなかなか大変な仕事で、印刷機から下刷りした紙を運ぶ人、銀粉を手付けする人など50名の女工が終日かかって、やっと6千枚しか出来ない。それに3日付けたら1日は銀払いをせねばならないので、こんなことでは晴天でも（屋外での仕事だから）4ヶ月もかかることになる。外注しようにも引受け所は一軒もないので、何とか機械刷りする方法はないものだろうか。納期は一日一日と迫ってくるのである。

そこで東洋インキと山本インキに窮状を訴えて、大至急オフセット用の銀インキを作ってくれるように依頼した。数日して届けられたものは、両社とも似たような一種のニスで、これを銀粉に混ぜ合わせて使うようにということであった。早速やって見ると、刷れるのはどうか7、80枚で、それ以上のものは銀が薄くなって使いものにはならないのである。せっかく期待したのにこの有様なので、私は心配でたまらず機械について、銀インキの刷られる具合をジッと見ていると、インキ壺の内は次第にニスだけが減って行って、やがて壺の中には銀粉だけが固まって残るのである。この現象は要するに、ニスの粘りが弱いために銀粉をルーラーに運ぶ力が足りないからである。この事を東洋インキに話して再考して貰ったのだが、新製品も殆ど代わり栄えないものであった。



ここに至っては最早手段も尽き、納期も迫って来るのだから、残念ながら講談社に頭を下げて、半数だけは銀付けを止めて、鼠色にでも変更させてもらうことに泣きを入れてみようか、いやそんなことは出来ない、悶々の末葉屋へ行って、松脂、蠟、油などを買ってきて鍋で徹夜して自己流のニスを煮てみた。これは私がかって油脂工業会社にいて少しばかりこの方面の経験があったので、自信があった訳ではないが窮余の一策として試みたものであった。こうして出来た2種の品を会社持って行って、とにかく印刷機にかけて試験刷りをしてみたのである。

(9)

自製のニスが果たしてどうなるかと、機械を見つめる私の眼は真剣であった。ところが、機械を通して出た紙には予想以上に銀が上手く乗っているのである。ようし、これならいけるぞ！と確信が出来たので、早速知人が経営する石鹼製造会社へ走って、工場にある攪拌釜を使わせてもらう事にし、今度は材料の配合を新しくして、3日間昼夜を通じて煮詰めた。この製品が見事に役に立って、四六全判の銀刷りがスラスラ出切るようになり、お陰で50万枚の銀付け印刷が、期日に先立って楽々完納することが出来た。この時の嬉しさは、実に何物にも例えようのないものだった。

この製品は当時の印刷界を驚かし、諸方向からの問合せを受けた。わが国で重銀のインキが完成したのは戦後の事で、それに比べたらもちろん不完全で粗末なものであったが、10数年も早く先鞭をつけたことは思いがけぬ拾い物であった。

この銀刷りによると、手作業で銀粉を付けたものより、アルミ粉が紙面に倍以上も厚く層をなして付くので、水をかけても紙の中に浸透することなく、汚れたら石鹼をつけて拭き取ることも自由なほどに丈夫なものであった。よってこの銀刷りの上に模様を刷って、壁紙を作ったら面白いだろうと数種類の見本を作って社員住宅の壁や襖なかなか好評であったが、壁紙のサイズに印刷するには、特別の印刷機を作らなければならず、また販路のことも考えると軽率に着手も出来なかったのが、この計画は惜しまれながら中止した。その次は変わった仕事をやってみた。雑誌キングで紹介された恩賜賞授賞の発明家で河野という人が、横浜に立派に工場を持っていて、自分の発明を利用して高級な食卓、机、家具などの製造販売をしていた。私は偶然河野氏と親しい間柄であったので、氏が輸出していた、盆に美しい印刷をした新品を作って見ようではないかと相談し、外人の嗜好に合うよう絵画を選んで多色刷りしたものを盆に貼付け、



その上に無色透明の漆を塗ると絵が非常に美しく見え、なおまた水にも湯にも絶対変化を受けないものになるので、この新製品を数千個試験的に商社へ出してみたら、意外な反響で大量の注文がきた。

これに自信を得て、次には、良材の木目の立派なものを選んで、これを製版印刷して、机、卓、扉などに前述の加工を施してみた。当時はまだプラスチックなどの無かった昭和7、8年の事であるから、誰も本物の木目の品としか思われず、非常に珍重がられた。少数生産であり、且つ又漆加工を行うため原価も安くは出来なかったが、高級品として売価が高かったので、印刷はともかく河野氏の利益は極めて大幅なものであった。

河野氏の発明は立派な事業に成長していたが、不幸にも夫妻が死去してからは、参金会社社長の石川氏が継承したが、その後の消息は全くわかっていない。

講談社の色刷り原稿はいずれも立派なものであったが、一色刷りのニュース写真などには随分とひどいものがあり、製版のあと気に召さぬことが往々にしてあった。これをエアブラシで修正した後に使おうと、日本橋の画工社へ頼みに行った。その頃の画工社自動車とか機械とかのカタログ用の写真ばかりで、修整には充分の時間と費用を惜しまず支払ってくれる物だけを手掛けていた。従って当方のものは余り歓迎されない種の仕事であったが、押しの一手で無理にやってもらった。

画工社の修正は上手で、出来上がった写真を見ると大変結構に思えるのだが、レンズを通して製版すると、かなり調子が変わってしまうため、当方としては、修正する時に予めその変化を計算し、ブラシをかけてもらうのであれば困るのである。



(10)

そこで手数なことではあったが、お弟子さん達を会社に呼んで、みんなの前で製版し印刷して、どの様な変化が起こるのかを実際に見てもらい、今後の修正の参考に資するように指導して大いに効果を上げることが出来た。

画工社の主人松下正氏はその道の第一人者で優秀な技術者であった。私は松下氏に、一色の写真修整ばかりでなく着色修正を是非やってみないかと勧めた。そして講談社から雑誌の口絵の原稿に用いられるような写真を借りて、これに着色することを依頼した。この写

真は野間社長の姪御さんの舞姿であったが、仕上がった物は実に美しく、現在のカラー写真よりもはるかに色彩が鮮明で、自然味が少しも崩れず立派なものであった。講談社大変喜んで、早速少女倶楽部の口絵に採用した。

この写真着色は、元が写真であるから、仕上がったものに自然味が有り、それに不要なものは取り除き、また必要なものは何でも添加が可能で、且つ画家に支払う料金に比べて10分の1以下であった。更に作成期間は、画家に依頼するよりは短時間で出来るなどの便益があるため、これが契機となり、少年倶楽部などの編集では、盛んに写真着色を利用する事になったので、画工社は仕事に新しい分野が生まれて大繁盛した。また、一方ではオフセット印刷の需要拡大にも大きく寄与することとなった。

ここで松下氏の写真着色に関する感激の逸話をひとつ紹介します。皇后陛下が和装の礼服を召された写真を着色するように、講談社から依頼を受けたので、松下氏はその衣裳の色や織物の具合を知りたく、宮内省へご着衣を拝見させて頂きたいと申し入れた。ところがそれは許されず、「ここは赤、ここは青、ここは紫」とただ口で指摘されただけであった。しかしそれでは色の調子や濃淡などが全く判らない。元来ものが物なので、変に間違いがあっては甚だ畏れ多いことであるから、松下氏も手のつけようがなく2、3日ただ机に向かいジット写真を眺め暮らすだけであった。

そうしているうちに自然に精神が統一してきて、ホノカであるが、衣裳の色が眼で見えるように頭に浮かんで来たので、宮内省で指示されたように綿密に着色を進めていった。こうして出来上がったものを校正をお願いするため宮内省へ持参すると、「預かり置くから2～3日後に受け取りにくるように」と言われ、3日後に出頭すると「大層良く出来て、直すところはない、このままでよろしい」と下げ渡され、なお「これは内密であるが、あまりに良く出来ていたので、実は陛下にもご覧を頂いたのだ…」と言われ、松下氏はいたく恐縮したとのことであった。名人芸とはこのようなものかと私も感心したのであった。

会社では機械台数が増えるにつれて、印刷の残肉（インキ）が段々貯まり、工場内には石油缶に詰めた物が大量に積み上げられていた。これを何とか活用せねばならぬと思った。

その頃、婦人雑誌では主婦の友、婦人界の2誌が最も盛大であった。私は婦人界を訪ね、婦人界の本文に、活版輪転で刷っている広



告欄がある、それを16頁だけオフセットで印刷する事を勧めた。「勿論印刷料は特別に勉強します。しかし活版刷りとは同値には出来ませんが、オフセットの色刷りになれば、雑誌が美しくなり読者はきっと喜びます。広告の宣伝力も活版刷りとは全く違って来るので、その広告の料金も引上げ出来るでしょう。但し刷り色はオリーブかセピアを使用して頂きたい」と言ってみ積書を提出した。

(11)

金網常務取締役は、初め気乗りせぬ顔で話を聞いていたが、見積書をみて「オフセットがこんなに安く出来ますか」と驚いていたが、いずれ編集と相談の上ということになったが、結局は値段が引き合わぬと言う点で断ってきた。しかし、こちらは断念せず、たびたび折衝し熱心に説いて、ついには婦女界の用紙の仕入れを美術印刷に任せてもらうようにした。

そして、これまで婦女界と取引のなかった北越製紙へ行って、婦女界という良い得意先を獲得出来るのだから、特別に勉強して婦女界用紙を作って下さいと交渉し、この用紙の料金低下でオフの印刷代が、活版輪転印刷料に大差ないようにすることが出来、金網常務も納得して婦女界の広告欄16頁をオフセットの色刷りにさせてもらった。その結果は果たして他誌にも影響するような好評を博して、婦女界からは厚くお礼を言われ、北越製紙にも喜んでもらった。美術印刷もこれによって、工場に貯まった残肉を生かして使う事が出来て、三方損ではなく、めでたく三方得になったのは誠に愉快なことであった。

美術印刷には、優秀な技術者が集まっており、なおまた、研究会の成果もあって、もはや一流の大会社に比べて少しも劣らぬ優良品が出来るようになったし、経営の合理化によって印刷料金は自発的に次々と引き下げていったことから、オフセット業界に、一大旋風が起こり、ついには昭和4年には大会社から妥協を申し込まれた。共同印刷の専務吉谷専吉氏と、秀英舎の専務青木弘氏（後の大日本印刷社長）とが、突然会社に来られて、当時の社長皆川氏に面会して「美術印刷では、講談社の印刷料金を法外な安値にしているが、これをわが社並にとは言わぬが、いま少し適正価格に近い値段に改めてもらうわけにはいかないか、実は帳簿を持参したのでご覧の上で考えて頂きたい」とのことであった。

皆川氏は私に「どうしたものか…」と相談があったが、言下にこれを断った。皆川氏は困った表情で「大印刷会社の代表がお揃いで

来ての話だ、無下に断るのは失礼ではないか」と言われたので、「美術印刷は資本が小さく、素人達の経営で今日まで様々な困難を、血の出る思いで克服してきたのも、何とかして大会社に拮抗する印刷会社になりたいと、全社員が一丸となって、この一念貫徹を期して働いてきた。それでこそ今日の美術印刷になったので、もしここで両社の申し入れに応じたなら、会社の一同は魂の張りを失って、たちまち何の特色もない平凡無気力な印刷工場に成り下がってしまいますでしょう。私は会社のため、従業員のために、絶対に妥協をお断りしたいのです」と答えた。「では何と言って断ろうか」「それは簡単です。講談社の事は、一切市川が担当しているので、只今相談して見たが、どうしても同意しないから……と言って下さい」と、とうとうお断りしてしまった。

吉谷さん、青木さんは定めし「商法を知らない馬鹿な野郎だ」と呆れられたことと思いましたが、こんな失礼なことを思い切って言い得たのも、日頃の会社内部の結束と、講談社の支援が鉄のように堅かったからで、決して私の若気の至りという訳ではなかったのであります。

美術印刷では、実業の日本社、婦女界社、小学館などの定期刊行物の印刷もやっていたが、講談社の仕事が断然多く、全生産の6割を占めていた。昭和6年の記録によると、講談社の印刷通し数は、ちょうど1億通しとなり、なお7、8、9、10年と幼年倶楽部、少年倶楽部、少女倶楽部、婦人倶楽部各誌の発行部数が年毎に増加して、美術印刷の仕事もこれに伴いますます増大したのである。

(12)

印刷業は受注産業であるために計画生産ということが全く出来ないのが経営上の大きな悩みで、身を喰う様な採算割れの競争も、ほとんどこれが原因を成している場合が多い。特に定期刊行物に多い事例だが、納入期日に間に合わせるために、徹夜徹夜の犠牲を続けて、やっと仕上がった時にはあとの仕事が無くて、機械を止めたり、臨時休業をしたりせねばならなくなる。そうしたことから、せめて工賃だけでも稼げれば結構だと値段に構わずカブリつく。こうしたことから、印刷業はどうしても自主性が弱くなって、商売が卑屈になるのもまたやむを得ないのが実情なのである。

現今と違って、商業印刷の少なかった昭和の初期においては、大量印刷といえば定期刊行物以外にはなく、大工場となると、生産能力の6割以上が定期物で占められていた。この印刷が終わると、書



籍輪転は次の号まで毎月10日間ほど仕事が無く、工員を遊ばせて休んだものである。

ある出版社の社長は「印刷所というものは、少しゆとりのある時間を与えるなら、印刷料はいいなり次第で承知するものだ—出版は王様だよ」と放言していた。こんな訳だから、一流出版社でも請求書を見て、気に入らないものは、勝手に値引きして支払うのが当然なことようになっていた。印刷業者のほうにも非常識な者がいて、請求書には仕事名だけを記入して、料金欄は空白のまま「どうか適当にご記入をお願いします」と差し出すようなところもあったのである。

なおまた、その頃には、印刷業者もオフセットでは製版料金を請求しないことが習慣になっていた。しかし、美術印刷では、厳密な原価計算に基づいて引き合う限り自発的に印刷料を値下げしていったので、製版料は何としても別途に支払ってもらわなければならなかった。よって、講談社に対しても「プロセス製版は高度の技術を要する作業であり、材料も高価なものを使用していて、少なくとも5人手間はかかる仕事であるから、これが全然認められないと言う事は、随分と不合理でないでしょうか」と幾度か頼んでみたが、「他社が請求しないものを、美術印刷だけに支払うというのは、こちらにとっては不合理だと思うんだはネ」となかなか承諾されなかった。しかし、印刷料は他社に比べてはるかに安かったので、結局は承認してもらった。

共同印刷の初代社長大橋氏は「出版社では、何時使用するかわからない紙を、何千連も送り込んで来て、印刷所に保管させているが、甚だ迷惑なことで、これは適当な倉庫料を支払ってもらって当然である」と永年主張してきたが、これは実現しなかった。過去を顧みると、まるで嘘のようなことが数々あって、古い者から見れば、現今の印刷業は格段の進歩発展を遂げて、従業員も誠に恵まれた状態だと考えるのである。この辺で、美術印刷に最も関連の深かった講談社の事について、少しご紹介しよう。講談社は、明治43年、野間氏が雑誌「雄弁」を発行するために、大日本雄弁会を創立し、続いて「講談倶楽部」刊行のため講談社を創立した事に始まり、終戦まで大日本雄弁会講談社と称した。美術印刷で、初めて同社と取引が開かれた大正13年には、本社は団子坂にあって、雄弁、講談倶楽部、少年倶楽部、現代、婦人倶楽部、面白倶楽部、少女倶楽部の7雑誌を発行しており、その後、キング、幼年倶楽部の2誌が刊行され9雑誌となり、やがて日本の雑誌王国を築き上げたのである。野間氏は教育畑の出身であったためか、講談社の各雑誌には一貫し



て国民教育に深く意が注がれていた。徳富蘇峰先生が、講談社を「私設文部省」と言ったことは出版界では有名な話である。

(13)

私が講談社に出入りして驚いたことは、夕刻になると社員は三々五々、手拭いと石鹸を持って社の隣にある銭湯へ出て行く。これは定刻になり勤務が終わったので、これから一風呂浴びて退社するのだらうと思っていると、湯から帰った人達は、営業といわず、編集といわず、再び机に向かって仕事を始めるのである。随分変わった勤務振りだと思って尋ねてみると、大方は午後10時頃からポツポツ帰り始めて、11時、12時に及ぶものが相当あるからだということであった。

当時野間社長は音羽の自宅にいて、社へは何年も出た事がないのだそうだ。この社長不在の社で、社員は毎日深夜まで、何の不足不満も無く、時を忘れて働き抜いている。これは一体どうした事であろうか。

そればかりではない、世間とはとにかく社長を侮ったような陰口をしたりすることが多いものであるのに、講談社においては、全員が心から社長を尊敬し、信頼して一種の信仰を捧げているかのように思えるのである。私はこの世にも珍しく、美しい情景に強く心を打たれて、まだ社長には一面識も無いが、野間さんという方は余程偉い人物に相違ないと思ったのである。

野間社長はかねて、「渾然一体」「誠実勤勉」「縦横考慮」を3大社是と定めて、この3つのものは、互いに因となり、果となってさながら環の端なきように連なり働いてこそ、初めて完全な作用を為すものであると、社是を掲げて社員を指導育成しているのである。ダイヤモンド社社長の石山賢吉氏は、その著書で「講談社の野間社長は、人使いの名人で、鉛を銀にし、真鍮を金にして使っている」と評していた。

私は講談社の様子判るに従って考えた。この社長、この社員、講談社は将来必ず大躍進を遂げるに違いない。ようし…！ 美術印刷は一途、講談社と共に行くべきだと決心して、「わが社は営利追求を目的とするものではない。利益は結果として生じるもので、目的ではない」という考え方で、誠心誠意仕事に精進した。この気持ちは自然講談社に反映したと見て、年と共に信頼を固め格別の愛顧支援を受けたのである。

講談社が発展途上で、最も速度を上げてきた昭和2、3年頃に、しきりと「講談社が危ないぞ」「出荷した本が差し押さえられたそうだ」などの奇怪な評判が流れたことがある。そんな噂に動かされたのか、王子製紙から人が見えて「美術印刷では、講談社に非常に力を入れているが、講談社の企業状態をどの様にみえていますか」というのである。私は意外に思っ「講談社のことなら、王子製紙こそ一番確かな観測が出来きるのではないのでしょうか。例えばキング、少年倶楽部その他の各誌の用紙使用量の増減によっても簡単に計り知ることが出来ましょう。私はキング、少年、幼年この3誌だけでも大変な利益でありましょう。世間にどんな噂があろうとも、講談社は磐石であり、今後もますます盛大に趣くものと確信しています。と話したのだが、紙の消費では日本一のお得意先講談社を、王子製紙では心から信用し切れなかったのであろうかと、流言の恐ろしさをしみじみと感じたのであった。

美術印刷が、小さいながらも印刷界に雄飛出来たのは、全く講談社の強力な援護のお陰であったが、一般印刷業界としてもその発展に関して、講談社が貢献した功績は誠に偉大なるものがあったのである。我々業者、同社に対し厚く感謝せねばならないのである。

(14)

まだ話したい事が山ほどあるのに、もう規定の時間が来てしまったので端折ることにします。現在の印刷界は未曾有の繁栄をしているのであるが、しかしここに至るまでに、日本の印刷界は三度重大な危機に見舞われたのである。

その第一は、大正12年の関東大震災で、横浜、川崎の印刷業は全滅してしまい、東京では、9割近い印刷工場が倒壊または焼失して、工員達は職を失って、関西地方に離散して、東京の業者の復興に少なからず支障を来たしたのである。この天災を契機として、オフセット印刷機が諸方に設備され、続いてグラビアが実用化されるなど、印刷界はようやく生気を取り戻した感があったが、昭和2年、震災手形の影響から、台湾銀行をはじめ多数銀行の休業となり、モラトリアム緊急勅令の布告などとなって、いわゆる昭和の大恐慌が襲来し、加えるに用紙、諸資材の高騰などによって、印刷業は大小を問わず、その経営は全く危機に瀕するに至ったのである。

昭和7年には「凸版、秀英、共同、日清の4大会社の間に経営合理化推進のために大同団結すべきである」との意見が台頭し、増田義



一（秀英、日清両社の取締役）氏が中心となり、大橋（共同）、井上（凸版）、青木（秀英）が会合して、4大会社合併の協議を進めている」旨の記事が、読売新聞、中外商業新報などにでかでかと掲載されたことがあった。これが印刷界第二の危機であった。

しかし幸いにも、時を同じくして東京印刷工業組合が設立が認可され有資格工場 50 社を以って結成し、①印刷料金の協定②得意先の協定③機械その他の設備に関する協定などの統制を定めて、これを厳重に励行し違反者に対しては容赦なく過怠金を科し、中には3回の違反で1万円以上も徴収された者があった。当時としては随分重い処罰であった。

この結果、印刷界多年の悪弊であった無謀な競争、得意先の争奪などが影を潜めて完全に安定することが出来た。昭和 13 年凸版印刷が現在の志村分工場を作り、東京印刷と美術印刷が合併して、王子に東京証券印刷が生まれ、各会社がそれぞれ設備を拡張して、印刷業界が一回り大きくなったのも、全く東京印刷工業組合が諸統制を厳しく励行した功績によるものである。

第三の危機は、昭和 18 年「戦力増強企業整備」が決定して、印刷業は第一種工業に指定され、昭和 19 年に鉄、鉛、の供出と、企業合同、転廃などの整備を強行して、東京では5千の業者を千二百に縮小したところ、翌 20 年には戦火の罹災によって、印刷の機能が全く壊滅してしまったことである。これら、度重なる危機に遭遇しながらも見事これを乗り越えて、今や日本の印刷業は、世界一流の技術と設備をもって「印刷あり、文化あり」の地位を築くに至ったことは、もとより日本人の不退転の根性によるものとは言え、夢のような奇跡とさえおぼえるのであって、印刷界の前途は誠に洋々たることを心から祝福してやまないのである。

