

# 「軍神」から「戦犯」へ、戦後の大逆風下で“小さな大企業”を育てた元軍人の生き様

秋山謙一郎：フリージャーナリスト

ライフ・社会 Lifestyle Analysis

2023.8.22 12:30



戦後、軍人たちはどんな道を歩んだのか。写真は沖縄県の旧海軍司令部壕 Photo:PIXTA

## 知る人ぞ知る有名企業を創業したのは「トラ・トラ・トラ」を発案した人物？

人は時として時代や社会の渦に巻き込まれることがある。そうしたとき、どんな逆境も跳ね返し、与えられた人生を生き抜く。そして社会への貢献を怠らない。それが真のエリートなのかもしれない。

港町・神戸。地元企業が居並ぶ工場街にして下町として知られる、神戸市兵庫区。ここに吉岡興行株式会社という地元企業がある。機械業界界隈では知る人ぞ知る、エンジニアリングを専門とする商社だ。その創業者の名は吉岡忠一という。この名を目にして、もしかするとピンとくるものがある人がいるかもしれない。

もし、そうした人がいたならば、その人は、よほどの海軍通、とりわけ昭和時代の日本海軍の事情に精通している人だろう。

1941年12月8日、太平洋戦争開戦時、日本海軍は米国ハワイの真珠湾を攻撃した。このとき日本海軍機が発した、今日でも伝えられる有名な暗号電文がある。

「トラ・トラ・トラ（ワレ、奇襲二成功セリ）——」

この暗号電文を発案した一人といわれるのが吉岡忠一海軍少佐（当時）、その人である。開戦時は攻撃部隊である第一航空艦隊航空参謀として、攻撃部隊の航空作戦における仕切り役のひとりとして知られる、歴史の一コマに名を残す人物だ。最終階級は海軍中佐だった。

1945年の敗戦を、吉岡中佐はフィリピン・ルソン島で迎える。そして帰国後、現在の吉岡興行の前身となる吉岡商会を設立。後に吉岡興業の創業経営者として辣腕を振るい、後進にその途を譲った。明治、大正、昭和、そして平成の世を生き抜いた吉岡は2000年にこの世を去る。

それにしても、真珠湾攻撃の立役者のひとりとして知られる歴史的な元海軍将校が、なぜ地元で企業を創業するに至ったのか。その道のりをなぞると、平和な時代に生きる私たちが忘れていた何かを思い出させてくれる。

太平洋戦争の敗戦で、旧陸海軍は解体、消滅した。これにより職業軍人たちの多くは、それまでの階級、実績を問わず、実質、丸裸に。何の身分保障もない状態で、戦後の混乱著しい世の中へと放り出された。吉岡もまたその例外ではない。

戦前から戦後へ。価値観が一変した世相のなかで、かつての職業軍人への風当たりは強く、また冷たかったという。

もう30年以上も前の話で恐縮だが、かつて記者は、この吉岡と同じ海軍兵学校卒で、吉岡よりも少し先輩にあたる期の人から、終戦直後の時代の苦労話について聞く機会を得た。

その元海軍将校曰く、「口さがない人のなかには旧軍人、元職業軍人という経歴を明かすと、『戦犯（戦争犯罪人）』と罵る者もいる。もっとも戦犯指定はされなくとも、公職追放で、まっとうなところには勤められなかった」という。

## 「軍神」から「戦犯」へ 一夜にして変わった軍人の評価

いつの時代でも、市井の人々は、世論というよくわからないものに迎合する。戦前の時代は「軍人さん」、はては「軍神」と旧軍人を持ち上げていた者が、戦後になると一転、その旧軍人を「戦犯」「人殺し」と罵声を浴びせる。

こうした世相の激しい変化についていけなかった旧軍人のなかには、世を拗ね、刹那的に生きた者も少なからずいたという。

こんな話がある。ある元海軍将校は、戦地から復員後、家でブラブラして過ごしていた。たまたま家を出るのは日雇い仕事に出るときくらいだ。もちろん大した収入はない。戦場を渡り歩いてきたゆえか、あまり父になつかなかった娘が、父である元海軍将校にこう話した。

「ろくに働きませず——」「ろくに家にお金も入れず——」

立腹した元海軍将校は娘に手をあげた。

これは娘の側に立ってみると、確かに元海軍将校は「ろくに働きもしなかった」し、事実、「家にお金を入れなかった」のだろう。だが元海軍将校の側に立ってみると、公職追放や、当時の人々の軍人への厳しい目もあり、「ろくに働けなかった」ので、「家にお金を（入れたくても）入れられなかった」のだ。

この元海軍将校もまた、太平洋戦史に名を残す歴史的な軍人である。

戦場の英雄も、戦後の世に馴染めず、そして再起ならず。そのまま失意のうちに世を去った者も決して少なくないという。

確かに戦後の世相を考えると、公職追放とは関係のない、それこそ日雇い仕事でも、旧軍人、ましてや陸軍士官学校や海軍兵学校出身の元将校の雇入れを嫌う企業もあっただろう。時の権力者であるGHQ（連合国軍総司令部）に付度してのことである。

## トラック運転手からガリ版刷りまで 家族を養うには仕事を選べない

もっとも元職業軍人、元将校ら、そのすべてが戦後の世に馴染めず、刹那的に生きたわけではない。

「軍人はね、どんなに卑怯の非りを受けても、他人から見て情けなく、みっともなくとも、最後まで生き残って、国のために尽くさなければならぬ。だから命あるうちは生き抜くものなんだ」

かつて記者が録した元海軍大佐の言葉である。実際、戦後も生き残った元将校は、苦勞を強いられながらも、やはり軍人らしく逞しく戦後の世を生き抜いた者も数多い。

たとえば将官クラスまで進んだ元陸軍将校は、復員後、その翌日からトラックの運転助手の働き口をみつめて、かつての部下よりも若い人たちに混じって働いていたという。海の将官だった元海軍将校は、当時の印刷方法である謄写版（俗にいうガリ版）の清書や写字を行う筆耕業で生計を立てている。

先でも触れた記者が録した元海軍大佐は、戦後すぐの頃から5、6年くらい後の数年間の時期を振り返り、次のような話を聞かせてくれたことがある。

「元職業軍人に厳しい時代、雇ってくれる会社もない。だから日雇い仕事で食いつなぐ。実家で家業があるならばそれを手伝う。あるいは商売をするしか家族を養う方法がなかった」

戦後、元職業軍人が商売を始めたのは、何がしかの目的があつたことではなく、こうした背景による止むにやまれないものであつたとみるのが妥当かもしれない。商売を始めるしか生きる術がなかったのだろう。

ちなみに後に陸上自衛隊となる警察予備隊、海上自衛隊となる海上警備隊が、旧軍の元将校を隊員として募集するのは、戦後も6年を越えた1951年以降のことである。

復員後、神戸に居を構えた吉岡は、ビジネスの世界へと身を投じる。この吉岡を含め、ビジネスの世界に身を投じた元将校は少なくない。だが、その多くはあまり成功したという話を聞かない。やはり元軍人の素人商売はうまくいかないのだろうか。

ある元将校は、自ら仕入れた整髪料を、戦後しばらくの間動めていた勤務先と同僚や知り合いに売り歩いたが、それがまがい物で、つけると髪が変色するというシロモノだった。本人が知らなかったこととはいえ、大いに信用を失うことになったという。

また別のある元将校は、かつての同僚である元将校の口利きで自宅の庭に養鶏場を作ろうと画策。確かに鶏卵は採取できたが、とても生計を立てられるような収入は得られず、結果的に商売は挫折という結果に終わったといわれる。

## 本来、ビジネスには向かなかった 「指示されたことをする」軍人たち

今となつてはその真偽もまことしやかなところもあるが、これらの事例をみると、そもそもビジネスを真剣に行うのであれば、かつての同僚らに、その商品性をよく調べもせず売り歩く、言葉を交えれば「売りつける」ようなことはしないだろう。ましてや元将校、軍人としての誇りがあれば、とてもそんなことはできないはずだ。

他人に迷惑をかけないという点では、自宅での鶏卵業は間違つてはいないのかもしれない。しかし、ビジネスにおいて他人から聞いた話を鵜呑みにし、それをなぞるだけで生計が立てられるのなら、誰も苦勞はしない。有り体に言えば、楽して儲けようという意識が丸見えなのだ。

得てして軍人は、上は陸軍士官学校や海軍兵学校卒のエリート、下は二等兵に至るまで、「指示されたことをする」「与えられたことを愚直にやる」という教育、訓練を徹底されるせいか、自ら新たに何かを行うということを得不得とするところがある。

対して、戦後、ビジネスの世界をはじめ各界で成功したといわれる元将校、軍人の多くは、それまでのキャリアを活かしつつも、それを表に出すことなく、与えられた場で、自ら行動を起こした人々だ。

吉岡に限ってみれば、元海軍将校という経歴が通用しないビジネスの世界で一から地歩を築いていった。

《午前にはリュックを背負い自転車に乗ってお得意先を回って注文をとり、午後は大阪の問屋さんと商品を仕入れ翌日配達するという毎日を続けるなかで（以下、略）》（出所：吉岡興行株式会社HP）

極めて真つ当な商いである。かつての同僚にモノを売りつけたり、どこか楽をして儲けようとしたという意識が微塵も感じられない。このように地道な努力を愚直にできる人だったからこそ、吉岡は戦後の世でも成功したのだろう。

## 頭を下げ、注文を取り、仕入れて配達 エリート軍人からの発想転換

もっともこの吉岡の行動は、ビジネスで成功するには基本中の基本、当たり前なことだと言う人もいるかもしれない。確かにそうだろう。しかし戦前の世ではエリートとして選ばれていた職業軍人が、価値観が大きく変わった戦後の世の中で、いざ、こうした行動が取れるかどうかどうかということを考えてみて欲しい。

営業などしたことのなかったエリート軍人が、頭を下げ、注文を取り、仕入れて配達、そしてまた注文を取り……戦後すぐのことである。軍人に厳しい世相のなかで、頭を下げて営業活動に走りまわる——。かつて、自らが就いていた地位を鑑みると、なかなかできることではないだろう。

これができるか、できないかが、成功か否かの差かもしれない。

戦後すぐの世と令和の今と、その時代も社会も異なるが、あえて吉岡が属した旧海軍の正当な伝統継承者を自認する組織、海上自衛隊の1等海佐に「もし今、国が占領され、海上自衛隊が解体。これにより貴官はすべての身分保障、年金などを一切取り上げられて在野に放り出されたら、どう行動を取りますか」と訊いてみた。

するとこの防衛大出身の1佐は、武人らしく鋭い眼を記者にやり、心なしか姿勢を正しつつ、こう話した。

「気力も衰えて、腐っているだろう。国防に携わる身として、精神面も日々鍛錬している。だが正直なところ、それは生活面での保証があるという前提だ。いきなり路頭に迷えといわれて、生き抜くだけの精神力はあいてく私には持ち合わせていないと思う。もちろんそうした状況でも最善の努力はするが……。他の人（大勢の自衛官の意味）はわからない」

実に率直な告白ではないか。戦前の元将校、令和の時代の自衛隊エリートと違いはあつても、同じ軍事エリートの言である。この1佐の言葉は、そのまま冒頭でも触れた「不成功に終わった軍人の素人商売」の元将校たちが、時代を越えて語った言葉と捉えられよう。

## 今や地元の小さな大企業 元海軍将校に学ぶ処世術

さて、吉岡興行のHPには、創業者・吉岡忠一について、こんな一文がある。

《海軍兵学校、海軍大学を首席で卒業、旧海軍を担う逸材として将来を嚆望されながら、37歳の時点で、その輝かしいキャリアを敗戦とともに無に帰した》（出所：吉岡興行株式会社HP）

2023年の今年、吉岡興行は創業72年を迎えた。本社を置く兵庫県神戸市を拠点に、東京、大阪、名古屋、広島……と、全国にビジネスを展開する。

現在、資本金5000万円。年商38億円。社員数48名。その社員採用は通年制で、新卒、中途の枠のほか、「ひきこもり採用」——ひきこもっているときに没頭していたものを個性として評価するという、独自の社員採用枠も設けている。

今や業界界隈、地元神戸でも知る人ぞ知る「小さな大企業」といったところだ。

戦後、何もなかったところから起業、創業72年にして、これだけの発展ぶりをみせた企業の礎を吉岡は築いたのである。軍人としての輝かしいキャリアこそ、敗戦により無に帰したが、一軍人でいる以上に、結果として社会に貢献したのではないだろうか。

令和の時代に生きる私たちも、いつ何時、職を追われ、何も無い状態から、生き抜かなければならぬ場面に遭遇するかもしれない。

そうした場面にあつて、自らの志は曲げず、でも、時代や社会に柔軟に自分を合わせていくことで、新たな道が切り開けるのかもしれない。

海軍将校、専門商社創業者と二つの人生を生きた吉岡忠一の足跡をみるにつけ、その思いを余計に強くする。

（敬称略）

【参考文献】吉岡興行株式会社HP <https://www.yoshioka-kogyo.co.jp/kokorozashi01>

『特攻の総括—統一戦線母の脚に』（深堀道義・原書房刊）

『戦艦 搭載員たちが見つけた太平洋戦争』（神立尚紀、大島隆之・講談社）

（フリージャーナリスト 秋山謙一郎）