



# 走り続けた半世紀 堅実経営を支えた心は 『常に一步前進』

山本 晴敏 (1926~2015年)



## ■山本ビニター 株式会社

本社所在地：大阪市天王寺区上汐6-3-12 従業員数：135名 資本金：8,500万円  
設立：1953(昭和28)年3月1日  
事業内容：高周波加熱応用産業機器及び医療機器の製造・販売

## 天性の商才と突然の転機

**晴**敏は奈良県の北東部に位置する月ヶ瀬村石打に生まれ、三重県立の高専を卒業すると同時に憧れの大阪に向かい、当時包装資材として広く使われていたセロファンセルロファンの老舗卸問屋に就職した。

当時、戦後の復興に弾みのついた日本の市場では、量産が可能で価格が安く加工しやすい新素材として塩化ビニール(PVC)が注目を集めており、卸問屋ではビニールをセロファンに代わる柱に育てようとしていた。仕事の飲み込みが早かった晴敏はすぐに社長の目にとまり、若くして新しい事業であるビニールの仕入れと販売の責任者に抜擢された。異例の人事に周囲は一様に驚いたが、短時間で指導者としての能力の高さを示し成功を収めた晴敏は、徐々に同僚や得意先など周りの人々の信頼を得ていった。

すべてが順風満帆に進行しつつあるかに見えていた矢先のこと、思いもかけぬハプニングが起こった。晴敏の義父が同社に乗り込んできて、晴敏の退職を社長に直訴したのだ。義父自身の経営していた履物問屋の店仕舞のために起こした行動であった。晴敏に全幅の信頼をおいていた社長は、あまりに突然の出来事に激昂したが、この騒動は結局、晴敏の退職で幕を降ろした。入社したからには最後まで勤めあげる覚悟で臨み、文字通

り心血を注いで取り組んできた仕事を取り上げられた晴敏だったが、その心は既に次なる未来に向かって進み始めていた。

## 事業家として踏み出した第一歩

**辞**職からわずか2ヶ月後、晴敏は新会社を設立した。「これからはビニールの時代がくる」という明確なビジョンを持っていた晴敏には将来に対する不安はなく、むしろ新しい分野に飛び込んで思いきり暴れてやろうという意欲に満ち溢れていた。

1953(昭和28)年3月、卸問屋時代の同僚4人を迎え、山本ビニール株式会社はスタートした。企業として何の実績もない山本ビニールに4人が付いてきてくれたのは、当時30歳に満たない晴敏の人間性に対する信頼——“将来を賭けるに値する人”という想いがあったからであろう。

## 『技術の山本』の礎となった 「電波を使ってモノを温める技術」

**戦**後の日本経済の復興を追い風に、ビニール原反の売上は日を追って上昇線を描いていった。晴敏は安堵の胸をなで下ろしながらも決して浮かれることはなかった。

「ビニールの原反を右から左へ卸すだけでは何の芸もない。」と考えた晴敏は、その第一弾とし



1953(昭和28)年、山本ビニールを設立。先端技術であった「高周波ウェルダー」に注目し、その開発をスタートさせた。



■設立当時の晴敏  
山本ビニールが創業した数ヶ月後、弟の寿次・五郎が入社した。信用と無借金経営を第一とする3兄弟の商法は評判となり、強い力となって業績伸長に寄与した。

て新しい技術を使った「ビニール製の雨ガッパ」の開発に取りかかった。当時の雨ガッパは生地を縫い付けるミシン穴が開いており、これが水漏れの原因となっていた。晴敏は雨ガッパにビニールを使い、ビニール同士の「溶着」によってこの欠点を克服しようと考えた。溶着には、当時の最新技術であった「高周波ウェルダ―」による溶着を採用することとし、高周波加工品の取扱いをスタートした。

晴敏は、軽く、湿気を通さず、色が鮮やかなビニールを使った加工製品を次々と世に出していった。フロシキになり、雨ガッパになり、玩具、文具と、まさにビニールが暮らしを変えたと言ってもよい時代がやってきて、社業も拡大の一途を辿っていった。

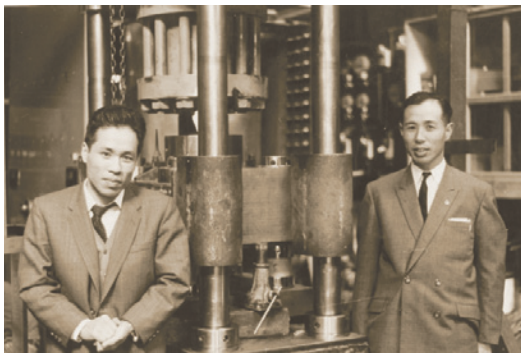
## 高周波ウェルダ―の トップメーカーを目指して

**高**周波ウェルダ―とは、高周波エネルギーの電界作用によって物質を内部から自己発熱させる加熱機器。欧米で生まれた当時の最新テクノロジーであり、日本製はまだ試みられたばかりであった。

「将来を考えると、やはり自分で機器を作る以外に生き残る道はない。」晴敏は、高周波による加工製品の販売だけに飽き足らず、技術を自分たちの手で開発し、機械を製造販売することを決断した。これまでビニール原反の卸売り、ビニール加工品の販売を生業としていた山本ビニールにとってどれほど困難なことか理解するのは難しくないだろう。決断は程なく、暗礁に乗り上げることとなった。

だが、晴敏は諦めなかった。高周波ウェルダ―の開発が会社の未来を切り拓くという確信のもと、現状を打破すべく、晴敏は日本を代表する大手電機メーカーへと向かった。

その狙いは、高周波技術の開発を担当していたある技術者をヘッドハンティングし自社へ招き入れることだった。



山本高周波研究所にて、  
弟の山本五郎氏と晴敏（写真右）

当時は終身雇用の考えが根強く、特に大企業からの転職に対し社会から白い目を向けられるような時代である。そんな状況で、日本有数の大企業から山本ビニールへ優秀な人材を引き抜くのは並大抵のことではない。しかし最終的にこのヘッドハンティングは成功し、山本ビニールの高周波ウェルダ―開発は加速的に進んでいくこととなる。

「この人について行こう」と思わせた晴敏の人間性があったからこそ、技術者はエリート街道を捨て、晴敏の下で新たな人生をスタートさせる覚悟を決めたのだろう。

新たな戦力を迎え、ついに山本ビニールの高周波ウェルダ―は実用化された。また、当時問題となっていた高周波による電波障害もクリアした新技術の開発にも成功し、特許を取得した。機器の上にテレビを載せて電波障害を起こさない性能の高さを示したユニークな展示を行いPRしたことから「技術の山本」の名前は広く浸透していった。

その後、山本ビニールの高周波ウェルダ―は、国内のトップブランドに躍進していった。この頃に自社ビルの建設も行うなど業績は右肩上がりに伸びていった。機器のブランド名「ビニター」が顧客に浸透したこともあり、社名を現在の「山本ビニター株式会社」へ変更したのもこの時期だった。晴敏と社員達は「まずはお客様に儲けてもらうことが第一」という顧客最優先主義の思想のもと、お客様の要望をとことん聞き入れ、100%の実現を目指し、片時も気を緩めることなく努力を続けた。出来上がった機器は外から見ると同じように見えるが、ユーザーに合わせ使う人それぞれの悩みを解決すべく、細やかな動きなどの仕様そのものが一台一台微妙に違う。まさに“使う人の目線に立ったもの造り”といえるだろう。

## 医療分野への進出 「がん治療装置」開発への挑戦

**高**周波ウェルダ―の開発で培った「電波を使ってモノを温める技術」により、ビニール加工分野から木材加工分野、食品加工分野をは



試行錯誤の末、業界に先駆けてテレビを直接乗せても映像が乱れない高周波ウェルダ―を開発した。

じめ様々な産業分野へ進出していった山本ビニターは、昭和52年に京都大学医学部の菅原努教授らと共に「がん治療装置」の開発をスタートした。この時、先陣に立ったのは晴敏の弟である山本五郎氏であった。五郎氏が、同様の装置開発を大手電機メーカーが断ったという情報を聞きつけ、「うちがやります」と菅原努教授を訪ねたのが始まりであった。

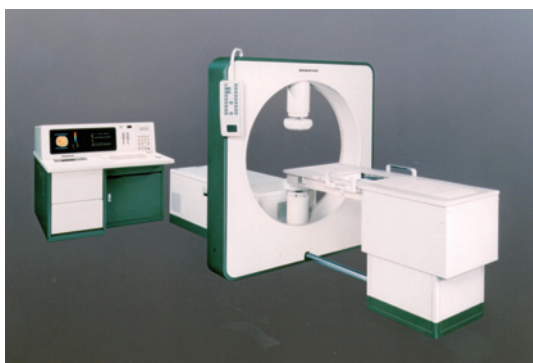
## 全社一丸となった開発の裏側

**ビ**ニールや木材のような均質の物体を温めるのと違い、人体のごく限られた範囲を正確に42℃～43℃に温めるのは非常に難しい技術であった。試作機を作ってはダメ、作ってはダメを繰り返すこと2年、生体への加温実験に使える本格的な装置が完成した。しかし、本当の苦悩はここからだった。

加温の対象が従来までのビニールや木材という物質ではなく生身の人間であったことから、万が一にも事故が起これば取り返しのつかないことになる。開発を主導していた五郎氏は臨床試験が繰り返し行われた数年間、安心して眠れない夜が続いたという。

同時に、社長の晴敏にも別の不安があった。医療機器の開発は厚生省（現 厚生労働省）の製造承認を取得するまでは一切収入にならないのである。日々膨らんでいく開発費は開発スタートから数年が経過した時点で、既に山本ビニターの当時の売上に匹敵する額となりつつあった。晴敏は「無事開発できたとして、果たして費用を回収できるのか」という不安と、「大学や社会からの期待を鑑みれば、ここで引き下がるわけにはいかない」という社会的責務の間で板挟みになっていたのである。

この頃、会社全体には常にピリピリとした緊張感が走っていたという。社員たちも、自分の会社がどのような状況下にあるかを感じ取り、より一層会社を盛り立てていかねばならないという強い想いを持って動き続けていた。



「サーモトロン-RF8」の治験用試作機

## がんと闘うすべての患者を支える 世界中に広がった「サーモトロン」

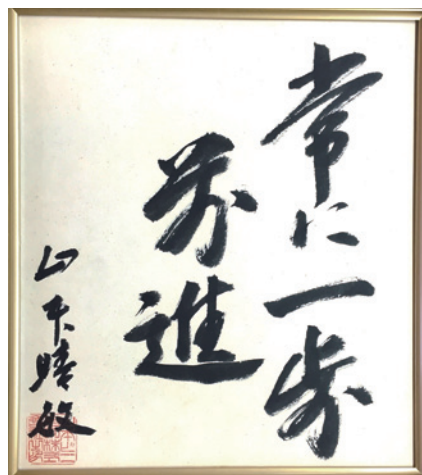
**開**発開始から約8年後の昭和59年末、高周波加温治療装置の4号機「サーモトロン-RF8」が日本初の高周波加温によるがん温熱治療装置として正式承認を受けることとなった。全社をあげて取り組んだ成果が実を結んだ瞬間である。

各報道機関がこのことを盛大に取り上げると、山本ビニターは全国からの大量の問い合わせを受けることとなった。その後、この「サーモトロン」は日本各地の病院・医療機関だけでなく海外へも輸出され、現在も世界中のがん治療の最前線でがんと闘う人々を支えている。

## 常に次なる「一步」を踏みしめて

**昭**和59年、永年にわたり山本ビニターを率い、社会に広く深く貢献する製品を送り出してきた晴敏は、58歳の若さで藍綬褒章を受章した。また、平成8年には、業界の指導発展に寄与したことにより、勲五等双光旭日章を授与された。さらに申告納税制度における遵法精神の普及のために設立された（公社）天王寺納税協会の会長職を20年に亘り努め、平成25年にはこれらの功績より国税庁長官納税表彰を受章している。

故郷の奈良県月ヶ瀬村石打を飛び出し、山本ビニールを立ち上げた晴敏。社是『常に一步前進』—山本ビニターと山本晴敏の半世紀を超す歩みを象徴するフレーズである。商売というものは一步一步の積み重ねであり、技術開発や営業活動、人材育成などすべてについて一步ずつ努力することが重要であるという意味が込められている。しっかりと足どりで歴史を刻み、社会へ貢献する山本ビニターの成長は今後も続いていく。



山本晴敏氏による自筆の書