

私の仕事の履歴書—その 3



香取 良和 (東京江東クラブ)

いよいよ独立*1

昭和45年9月10日設立、女子事務員を含め社員3名、カブ3台、電話2台、得意先18社でスタート。

元の会社の妨害で掛け仕入れは2社、他は現金仕入。とにかく社員の給料、国金の返済、家賃、運転資金を稼がねば。社員の机は会議テーブル1台、私は英文タイプのスタンド、それでも夢に燃えていた。生前、父が「税金を払わない会社は、絶対伸びない」ととにかく税金を払える会社を目標に営業に励む。ダイダン(株)、名古屋テレビ、実業の日本社、農協観光、トヨタフォークリフト、トヨタ部品、新東京カローラ、三和銀行日比谷支店、東京銀行日比谷支店、東京仲卸協同組合など18社は中核として支援してくれた。当時銀行は、新入社行員が入ると、ソロバンを購入する、黒田国光堂(コクヨ)、千代田文具(プラス)、福井商事(ライオン)とそれぞれ社名変更した時代だ、技術系は計算尺(ヘンミ)、T定規、コンパスからドラフターへ、それでもまだアナログの時代であるから事務用文具は必需品のよき時代であった。あとは新規開拓である。範囲を中央区、港区、千代田区に絞り得意先を増やす。財務が苦しかったので、取引OKでも支払日でお断りした会社が後をたたなかった。開拓のモチベーションを上げる為、一社開拓すると、その夜は羽を伸ばす、独身で少し交際費が使えるようになると、誰憚る事もなくお決まりのコースだ。キャバレーは全盛だし、銀座のクラブもちょいちょい連れて行かれた。その勢いで3年間で88社開拓に成功。得意先が100社を超える頃、車も2台購入し余裕が出来てくる、

その結果新規は頑張らず、夜の遊びだけ頑張る。

調子に乗ってる3年目、当時JRや私鉄が労使紛争でストをやっていた。これ幸いと休みにして男4人でゴルフ行へ、東京方面への大渋滞をしり目に一日ゴルフを楽しみ、翌朝出社すると4~5社の間屋、メーカーが来ている、(株)プラスは車を待機させている。そうです、小切手が不渡りに、当時三和銀行がメインでしたが、得意先の紹介で住友の銀座支店に口座を作り、ある間屋へ13万円小切手を切る、月末で得意先に住友への振り込みを依頼するも、先方でいつもの三和へ入金、住友では何度か電話したが応答がないので回してしまっただ。天罰である。三和銀行・日比谷支店からすぐ来るよう電話があり、行くと支店長室へ、いきなり「うちに400万も残があるのに何で13万で不渡り出すんだ」「でも支店長、半年で2回出さなけりゃ・・・」「馬鹿な事言うな、向かいの紀伊国屋で小切手・手形の本を買ってきてここで読みなさい」支店長室で2時間勉強、失った信用の恐ろしさを知る。

次は、建設関係の技術資料の原稿を下請けの印刷業者がタクシーに忘れ紛失してしまった事。技術部の18名のスタッフが3カ月掛かり作成した資料。警察からタクシー協会から、出来ることは全てやるも出てこない。これは損害賠償で倒産するなど覚悟、担当部長が、大阪本店へ出張中なので腹を決めて大阪へ、行きの新幹線の中では何も喉を通らず、本店での会議終了を待ち、部長に事実を報告し謝罪「そんな事もあろうかと複写をしてあるよ」と笑って許してくれた。まさに天にも昇る気持ち、帰路、道頓堀でたこ焼きをつまみに、新幹線でのビールは最高。現代なら絶対許されない。

創業初期の頃*2

夜は毎夜のように飲みに行くが、今の江東クラブの若手の様に不純な気持ちではない。夜の接待も営業の一環である。得意先が魚河岸関係、建設・不動産関係、テレビ関係などがあり、「オッ今日の勘定は、あれに乗せておけよ」という、よき時代であった。しかし、この時代でもいろいろ倒産はある、「夕刊フジ」が徳間書房から、福島何某が経営を引き継ぎ、ここが不渡りを出した、その日の内にやむを得ず、机等の什器を持ち帰る。六本木のロアビルでワンフロア使用したクラブが半年で倒産の時は前日連絡があり、売掛金より多い機器を受け取る(M デパートは絨毯などの内装工事で4千万円損害)など、危ない会社はいつの時代でもある。

また創業8年目頃、2度目の税務調査があり6週間やられた。最後は喧嘩である、「幾らでも取れ、来期合法的に赤字を出し、還付請求で全額取り戻すぞ」、当時は10 誤魔化しても全部はバレない、そんな不埒な考えをもっていた。オイルショックなどあったが、まずは順調であった。

10年間茅場町で過ごしたが、田中貴金属の所有地で、立除きを打診され、家賃の10年分を貰い蠣殻(かきがら)町へ移転。ここも便利だが駐車場が高く、思い切って江東区へ移転した。この前後から世の中バブルなのか努力せずとも業績は上がる。そんな時、得意先の築地の仲買組合から、築地場内での包装資材の価格抑制の為の組合員向けの販売を打診された(付属商は数社あるが、価格を下げる努力をしてこなかった)。築地市場での勤務は止めたが、昔から好きな魚市場で、得意先も多いので二つ返事で快諾。縁あって築地場内で包装資材を販売する事になった。

築地今昔*3

さあそれからが大変だが、朝の魚河岸の雰囲気はいいねー。裸電球の灯りの下で何百種類の魚、飛び交う叫び声、行き交う人々の活気、大好きな空間である。しかし、包装資材は初心者、毎日朝5時に市場へ通い、この目で今の仲買さんは何を使っているのかを調べ、サンプルを集め、その仕入れ先を探す。プレハブで倉庫を造り、パートを5名雇いスタートする。5時から9時まで築地、約一年で200店以上得意先ができた。

当時は仲買が1000店位あり、行け行けで頑張る。私が価格表を配ると、翌日には既存の付属商が、それより値段を下げる。そんなせめぎ合いで価格抑制には貢献したが、場内の他の付属商の立場を考慮し、あまり強引な事は避けようと責任者を置き、早朝の築地通いを止めた。

その後、築地市場(水産)の生ごみ処理の経費節減の為(都内は生ごみを週2日回収。料理屋や魚屋が、毎日生ごみを築地で捨てる。この処理費用が大変な為)社名入りのゴミ袋を作成する事に。この名入れ袋は現在も続いている。築地市場も流通機構が変わり毎年扱ひ量、店舗数が減少し、話題は移転問題と初競りのマグロの馬鹿値ぐらい。徳川家康の時代から続いた日本橋の市場から、関東大震災を機に移った築地市場も老朽化が激しく、27年に豊洲に移転が決まっている。残念ながら水産物の扱ひ量は下降を続け、仲卸業者も、現在は600社台、移転後は400社以下になりそうで、市場というより物流基地の感が強くなりそうである。

ブランドの世界へ*3

築地進出から3~4年後、オメガ・ロンジンのスイス製の時計メーカーの日本支社から時計やブティックの物流を依頼される。江東区内に倉庫を借り、パートを5人採用しスタート。現在は製造

していないが、ロンジンブランドで鱈やクロコのバックから男性用ベルト・財布までを全国のデパートや販売店へ。時計はスイスからオメガ・ロンジン等が入荷する。それを開梱し、中身の品名、数量を確認し、待機している数社の時計サービス店へ渡す。

時々、梱包の段ボールにテープで穴を塞いでいる事がある。直ちにメーカーと保険会社に連絡し、立会いの上開梱するが必ず抜かれている。保険会社の調査では、どうやら成田到着後に問題があったらしい。当時は、物品税の関係で不良品は廃棄するが、時計は写真撮影後、金槌で叩いて壊す。プティクはスプレー塗料を万遍なくかけ、カッターで傷をつけ商品価値をなくし、その模様を写真で残す(でも時々、狙った商品をそっと一番下へ)。しかし、その後ロンジンジャパンがスオッチグループの傘下に組み込まれ、SMH ジャパンに社名変更される。最初は「SM にH かよ」と社員も戸惑っていた。帝国ホテルのインペリアルタワーにスオッチ時計のアンテナショップを出すことを日本支社が独断で契約したが、スイス本社の許可が下りず、日本支社長に押し倒され、私が出店する羽目に、、、

半年間の帝国ホテル*3

帝国ホテルのインペリアルプラザは、有名ブランドのアンテナショップが立ち並ぶ所。1千万の赤字は承知で6カ月の約束でオープン。初日は帝国ホテル始まって以来の徹夜組が出て230万円の売り上げ、二日目も200万と滑り出しは良好。向かいの宝塚の女優や、宮沢りえが来店。この店舗は全店レーザーシャッターで何も見えない。一度我慢出来ず、そっと指を差し入れたら警報が鳴りガードマンがとんできた。楽しんだが、高額な権利金を払わぬため、家賃は10坪で月300

万円、カードは5%負担、駐車券は500円負担。おまけに一年で二日しか休日が無く、女店員も5名採用。やはり家賃負担が大きく、6カ月に1300万の赤字で撤退。まだ景気が良かったから出来た遊びであった。物流もスオッチが加わり、市川の原木に倉庫を借りるがと打診されたが、当社の規模で対応できず、一部を除き日通で行うことになる。

変わる事務用品業界*3

本業の事務用品は、外資系の金融機関の日本進出が盛んになりだした頃、現HSBCやドイツコメルツ銀行、スイス銀行、オーストラリアコモンウェルス銀行等を日経の社員募集の記事や何々証券が日本進出等の記事により、当時の大蔵省証券局等に開設準備室の場所を聞き出し、訪問、開拓した。又、ホテルイースト21にJ社が移転してくるとの情報を得、この開拓に成功し、事務用品だけで相当額を売り上げた。J社との取引は、外資の厳しさと共に、常に最新のオフィス用品を此方が教えられ、時代の変化に曲がりなりにもついていった要因となった。しかし、インターネットの出現で、アスクルなどの通販が発達し、景気後退と共に事務用品業界も冬の時代となり、全国の事務用品業界が大きく減少した。

当然当社も厳しい環境に置かれたが、この頃から民から公へと軸足を移し、東京都や江東区、区内の小・中学校への什器、教材分野へ進出。これが今日、民、公が7対3の割合になり落ち込みを防いでいる。課題は、いつも藤井さん(江東クラブ)からシステム化を進めたら?・・・と常々言われ続けたが、確かに欠けていた。私が居なくとも回転する仕組みを作るため、遅まきながら人を育てる事に重きを置き、便利な中途採用をやめ、

新卒中心に切り替えた。

その成果が出始めたのは5~6年前位前から。私が前面に出ずとも、まずまずの成果が出始めた。築地市場の包装資材とSMHの業務委託、私と妻と長男でパート含め23名。二年前に社長を息子に譲り一歩退いたが、今年73歳、創業43年6カ月。振り返ると15歳から57年の仕事人生、紙器の工場、乾物の行商、卸、築地市場、広告会社、石川島、日進堂(文具商)から独立と節目での選択が良い方に展開し、「時代」と「人」に恵まれた。そして妻の存在は計り知れない。ある中小企業の会合で経営理念を聞かれたが、私は「大そうな理念はない。運と勘でやってきた」と答えたがその通りである。

私は、身の丈の会社を目指し、正社員は15名のスリムな会社であるが、大きくはしたくない。私の身に何かあっても妻や息子が継げる程度が丁度いい……。

終わりに^{*4}

ブリテン委員長から、「香取さんの仕事を書いて」の依頼に、今の事務用品業界の現状を書き始めたが、この半世紀に亘り一番激変したのがオフィス用品業界、ソロバン、ペン先、ガリ版からワープロ、コンピューター、そしてITのグローバルな発達で物流も含めて劇的に進化した業界。オフィスの机に文具などほとんど必要のない時代に、その変化に対応すべく、その事を書きつらねても未来が私の理解の領域を超えていく昨今、虚しささえ覚えて、昔の文房具をあれこれ思い出していくうち楽しくなり、あの懐かしい青春時代に何か忘れ物は無かったかなーで自然に「私の仕事」が「私の仕事の履歴書」になってしまった。

若い時から、あれこれやってきたが生来仕事そ

れも商売が好きでこの先の事は健康次第で分らないが、80歳で設立50周年を迎えるが、75歳で仕事にピリオドを打とうと思っている。あと2年を大事に少しは自分に厳しく働かねばと思っている。仕事面では創業10年目頃から手伝ってくれた妻に言葉に言い尽くせぬ感謝をしている。

*1 東京江東クラブブリテン:2012年11月号掲載

*2 東京江東クラブブリテン:2013年1月号掲載

*3 東京江東クラブブリテン:2013年2月号掲載

*4 東京江東クラブブリテン:2013年3月号掲載