

平成二十六年四月二十五日発行 / 編集人：原 淳 / 御意見・御要望はサイボウズにて「会長追悼号」

巨星墜つ… 故相談役お別れの会 厳かに



弔問客を迎える、社長、監査役、専務



たくさんの生花に囲まれて



右・生前に授彰された、環境大臣表彰
左・当日授与式が行なわれた、福島商工会議所からの感謝状



各方面から、大変多くの弔電がよせられた。



お別れ会のあと、監査役、社長より御挨拶を頂くスタッフ



生前を偲ぶ、思い出の品・写真の数々。
(一部、写真を加工している部分があります。)

▼平成二十六年四月十二日、故紺野相談役のお別れ会が、福島市のホテル辰巳屋八階ホールでしめやかに行なわれた。当日会場には、開会前から大変多くの方が弔問に訪れ、開始予定時刻の二時半を三十分ほど早めたうえで、会場に御案内、皆様からお別れの御献花が奉げられた。また、会場の一角には、昭和から平成にかけて、故相談役が社長として活躍されていた当時の思い出の写真や、創業期の思い出の品々等が数多く紹介された。弔問に訪れた方々は、それぞれの想いを胸に、故相談役を偲んでおられた。▼今号は、故相談役追悼号として、編集・発行致します。▼次頁には、株式会社紙業タイムス社様の創業六十周年を記念して発刊された「紙バルブ産業六〇年史」に掲載頂いた、紺野会長(当時)のインタビューを掲載致します。この掲載にあたっては、当社、そして故相談役と深い親交があった、同社高橋社長から、当時の貴重な原稿をお借り致しました。また今号掲載写真も、全て高橋社長からご提供頂きました。紙面を借り心より感謝を申し上げます。有難う御座いました。

インタビュー「肉声で綴る、その時、人は会社はどう動いたか」 2010年4月発売「紙パルプ産業60年史」掲載



▼会長は二代目経営者になれるが、入社はいらぬ。

一九六〇年で、個人創業九年目の年。一九五七年から有限会社になった。父、嘉吉は東洋産業という銅線や真鍮など非鉄金属を扱う商社の専務を務めていたが、その会社が倒産。青果物販売業を営んでいた祖父の友人、鑑・青などを扱った古物商の古関氏の助言で、経験を活かし非鉄金属の回収を手掛けるようになった。しかし当時、非鉄金属などはなかなか集まらず、古関氏の勧めでスクラップやビン、ボロなども扱うようになり、やがて新聞、雑誌、色上といった古紙の回収も始めた。私はもともと銀行マンになりたくて、そのための勉強もしていたが、六人姉弟の長男として家庭の苦しい事情も理解していたので、やむなく家業を手伝うことになった。昔の苦い思い出として残っているのは、祖父は新鮮さが売り物の青果物を扱い、その隣でクズ物を商を父が営んでいた。商売を巡って喧嘩が絶えず、まだ小学校高学年だったが、長男である私が親子喧嘩の仲裁に入らざるを得なかった。こんな家庭環境は、私が入社してから暫く続いた。

祖父はお酒を一滴も吞まず、父は毎晩晩酌を欠かさなかったが、父は婿養子でその苦しい心情をお酒で紛らわしていたと、今となっては理解できる。私自身は、家がクズ物商をしていることで中学時代はずいぶん虐めにも遭った。この体験は私の人間形成に大きな影響を与え、今日まで私が頑張ってきた理由であり、人には負けないという人格形成にも繋がっている。このようなことを今言えるのも社業が順調に推移し、過去を振り返る余裕ができたからで、当時は将来のことなど考えも及ばず、ただ毎日の生活のために、仕事は家族が生き延びていくうえで切実な手段であり、そのような生活・家庭環境から一家の長男が何をなすべきかを否応なしに学び取ったような気がする。

▼今の盛業ぶりからは想像もできない苦労があったようだが、この仕事に前向きに取り組むようになった転機は。入社後七年ぐらいは嫌々働いていたような気がする。社長の息子は人の五倍ぐらい働くのが当たり前と言われ、朝早くから夜遅くまで三百六十五日働き詰めで、土日などは休日なのに、なぜ自分だけがこんな作業をしなければならぬか。父と祖父の争いが今度は私と父になり、母親が泣きながら仲裁に入ってくれた。転機となったのは青年会議所(JCC)の存在。私が二十三歳の年に福島にJCCができることと新聞で紹介され、当時の私は公民館で青年運動の会長をしていた関係で、その館長からの勧めもあり、一般応募で入会した。一九六三年八月発足の会員は六〇名で独身者は四名。当然、私が最年少で、私以外は地元トツプ企業の御曹司が大半。雲の上の存在のような方々ばかりで何でも勉強にならな。お蔭で皆さんから可愛がられ、私の懐が苦しい事情も知っているので随分と馳走になった。JCCに入会したことで、仕事に追われる毎日から少し世界が広がったような気がした。加えて仕事に前向きに取り組むようになった要因は二十五歳で結婚し、家庭を守る責任が生じたため。この仕事に自分の人生を掛けることと決めてからは、一転して福島、東北で先になる可能性のある書店や大手商店

すべてに手紙を出して、一割程度ではあったが認められて取引をすることができた。また設備投資にも意欲的に取り組む福島で台貫を二番目に導入、三方締の梱包機は初めて導入。このような積極性を発揮できたのも立場を超えて多くの方と話ができたJCCのお蔭と思う。

▼一九七三年に笹木野に福島営業所を開設、社名を(株)こんのに改称、資本金を三千万円に増資された。

一九七三年は第一次オイルショックの年で古紙価格が暴騰、一億円以上の利益が出た。それまで本社は三河北町にあり、会社の前の車道で古紙の積載を行っていたので、いつも地元の警察から注意を受けていた。当時の私の夢は自社ヤード内で荷物の積み込みをすることだったが、予想外の利益が出たため念願叶って福島営業所の土地六〇〇坪を購入することができた。翌年の四月一〇日に郡山に営業所をオープンしたが、タイムミングが悪くその月の初めから通産省の通達で古紙価格が全国一斉に一〇円/Kg下げられ、オープン当初郡山に多量の在庫を置いていたのが、納入先の丸三製紙に「下げずに購入してほしい」と懇願し、幸い元価格で購入してもらえた。助けてもらったことを今でも感謝している。

▼最初に取引されたメーカーは。この地区では北上製紙だが、その前から千住製紙(一九八三年に十條板紙と合併、工場は翌年に閉鎖)と取引していた。当時、東北地区で古紙を使うメーカーは北上、丸三、相馬丸三、日新工業の四社しかなく、当社は後発だったので直納になるのが難しく、東京の大手問屋数社に手紙で取引の申し入れをして、新井商店、片岡商店(後の片岡製紙)がメーカープライスより高く購入してくれられることになった。しかも、これらの問屋は、果実の袋用に新聞残紙を東北地区へ運搬しており、その車に古紙を積んで帰るので、店頭バラ積みでもよいことになっていた。ところが片岡商店が経営危機に瀕しているとの情報があり、当時のお金で八〇万円の未収金があったことから急いで上京、一日中粘って何とか回収することができた。継続しての取引を約束させられたが、現金取引に限るという形では事象を収拾した。その後、片岡運輸との取引に移行し、千住製紙の資材部長に可愛がられたこともあって、取引を順調に拡大することができた。

▼先代・嘉吉氏から家訓のようなもの、考え方で受け継がれたことは。父から言われたのは「扱うものはクズでも、心までクズになるな」で、社会に認められるような存在になること。これが私の経営に対する心構えの基本になっている。まず身なりに気を遣って、JCCの会合にもネクタイ着用で出席していたが、業界の集まりに同じ服装で行くと、そんな格好ではこの商売はできない、お客は来ないと馬鹿にされた。また商売の駆け引きで騙されるようなこともあり、不信感で業界の集まりからは遠ざかるようになってしまった。その時から業界としてのレベルアップが必要と思っていたが、現在はようやくクリサイクルや環境問題に対する関心の高まりで社会的にもこの業界が認知され、業界としてのレベルアップが図られている。

▼会長が社長に就任されたのが三十三歳の時。六〇歳になって、現在の道昭社長が三十三歳の時に社長の座を譲られた。その時何か特別に言われたことは。私の時代と今では背景が全く異なる。私がこの仕事を始めたのは生きるためで、やがて日本経済が発展し生活水準も高くなって大量消費や大量生産が進み、その後のバブル時代とその崩壊過程を経て、地球環境の保全という観点からリサイクルの必要性が社会のニーズになってきた。そこがちやうど私と息子のバトンをタツチの時期で、現在は私などよりもよらなかつたグローバル化が進展している。これは私の経験にはなく、予想できなかったことだから教えようもない。現社長が自らの力で切り開いていくしかないと思う。会社で言えば、数人で始めた事業が現在グループ全体で一六〇人規模になっている。規模で百人までならオーナー経営、超ワマン経営でも成り立つが、百人を超えるとそうはいかない。個人商店で家業としての「こんの商店」から、企業としての「(株)こんの」は適材適所に人員を配置した組織を形成し、それがいかに効率的・機動的運営していくか、また中長期ビジョンを打ち立て、その実現に向けて今何をすべきかを学ぶ必要がある。社長によく言っているのは「企

業は、そのトップの器までしか伸びない」ということ。だから自らの器を大きくしない限り企業の発展は望めない。上に立つ者として視野を広く持ち、夢とロマンを掲げて熱く社員に語りかけ、社員の意識を絶えず鼓舞していかなければならない。それともう一つ言っているのは、この業界がどう変化していくかを予測して経営しなければならぬが、私の時代のように感覚や勘に頼ってできる商売ではなく変わっている。そういう研鑽も積んでほしい。古紙が国際商品になった現在は、世界を視野に入れたビジネスを考えれば、そこにまた私などの世代とは違った働き甲斐も見出せると思う。

▼ロータリークラブのガバナーなどを務めて地元経済界でも活躍され、地域や社会に貢献されている。

先にも述べたが、JCCなどで自分よりレベルの高い人や知名人に会うことが自己啓発にもなり、そういう人達と対等に話ができるようになったことで喜びを感じた。それが自信に繋がって、見聞きして学んだことは会社に戻って皆に話し、自分流にアレンジして経営にも取り入れた。そのお蔭で事業も軌道に乗ったので、ますます積極的に活動するようになった。JCCの延長がロータリーであり商工会議所での活動で、業界外に多くの知己を得ることができた。本業のリサイクルについても、一九七七年の福島県産業廃棄物処理業協会設立に携わり、その後の福島県産業廃棄物協会の設立にも注力し、長年副会長として協会を支えてきた。お蔭で望外のことながら、業界の資質向上と適正処理の推進に尽力した功績により、二〇〇九年一月、循環型社会形成推進功労者等環境大臣賞・産業廃棄物関係事業功労者部門に授与された。今年の新春の集いで、私は事前に何も聞かされていなかったのだが、社員一同から記念の囲碁セットを頂戴した。予想もしていなかったのが驚かされたが、私のために皆がお金を出し合ってくれたのだと思うと、感激するとともに社員の変化を実感した。

以上、インタビューを当時のまま掲載させていただきました。故相談役のご冥福を心よりお祈り申し上げます。