

NO.137 会社訪問

会長 白井 義則 氏



東京硝子器械株式会社

会社プロフィール

代表者: 代表取締役社長 白井 一夫
 本社: 〒101-0055 東京都千代田区鍛冶町2丁目5-10
 TEL: 03-3252-3461 FAX: 03-3252-5458
 営業所: 東京 / 〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町2丁目5-14
 大阪・名古屋・札幌・福岡・仙台

設立: 昭和33年9月

資本金: 6,000万円

従業員: 70名

事業内容: 理化学器械器具の総合卸、理化学医療用硝子器・理化学器械器具、分析器械器具・化学磁器・ポリエチレン製品・テフロン製品・ゴム製品・計量器等の製作、販売、輸入。
 毒劇物・医療器具の販売、理化学医療用硝子器・ポリエチレン製品・テフロン製品の加工 等

U R L: <https://www.tgk.co.jp/>

聞き手: 岡田康弘 (事務局長) 取材・撮影・編集: クリエイティブ・レイ株



「科学機器総合カタログ」で知られる理化学器機・総合卸商社のパイオニア
 膨大なラインナップで、全国のディーラー様にベストマッチの製品を提供

「TGK」の名で知られる御社は、理化学機器業界では老舗の存在です。今回は2代目の社長を務められた白井会長にお話を伺います。

御社の主な事業内容についてお聞かせください。

弊社は、理化学器機を中心に5万点に及ぶ製品を取り扱う総合卸商社です。取扱製品は、消耗品と言われるビーカーやフラスコなどの硝子器機から、汎用品の試験機・測定器、さらにはグローブ・マスク・防護服などの医療器機まで多岐に渡ります。

営業拠点は東京・大阪・名古屋・札幌・福岡・仙台、そして東京物流倉庫では、北海道から沖縄まで全国各地のディーラー様からのご要望にお応えしております。

社名は「東京硝子」ですが、時代の変遷もあって、現在の硝子製品の取り扱いは約30%と縮小しています。

また、1975年(昭和50年)頃より45年間、「Fine」というブランド名でOEM製作した弊社独自の理化学製品も展開しています。

「科学機器総合カタログ」は、理化学業界の製品流通に多大な貢献をされて來たと思います。創刊はいつ頃からでしょうか。

1962年(昭和37年)に5,000部を創刊号を発刊。以来58年に亘り、皆様のお役にたてて来れたことは嬉しい限りです。カタログの形態が確立したのは、8年後の1970年(昭和45年)頃と記憶しています。

それ以前も業界カタログはあったのですが、掲載内容が規格などにとどまり価格が載っていました。そこで創業者の白井正義は、流通価格付きのカタログを作成しようと考へたわけです。また、ディーラー様の名前をカタログに明記することで、ディーラーの皆様がビジネスしやすいであろうと配慮をしたものでした。

年々カタログの情報量が膨大し、冊子が分厚く重かったのですが、昭和50年代には東京・晴海で「科学機器展」を開催した際は、まだ宅配便が発達していなかった時代ですので、社員全員で1万部を展示会場に運び込んで配布した懐かしい思い出があります(笑)。

現在は、インターネットで情報が入手しやすい時代になりましたが、当時はメーカーにご協力いただき、ただいて得た最新の情報が載ったものでした。



経営資料

掲載していた会社は数百社にも及ぶので、毎年多くの情報が変わると、新製品の開発テンポも速くなり、毎年改訂してきました。このTGKカタログを発行して来たおかげで、コンピューターに載せる時に大変役立ちました。

創業から今日までの歩みを簡単にお聞かせください。

創業は1958年(昭和33年)で現在62期目となります。創業当時は学校教育商材を扱い、社長・専務・荷造り・営業・事務の5人でスタートしました。

私の父である創業者の白井正義は、福島県猪苗代出身で野口英世と同じ小学校を出ました。若くして海外雄飛し、1937年(昭和12年)にインドネシア第2の都市で貿易港として栄えたスラバヤで医療器具を取り扱う「白井商会」を創業しました。

その後、第二次世界大戦中に従軍した経験を経て終戦後に復員、独立することを頼まれる形で代表に就任、ここ東京・神田北乗物町で(株)白井松製作所を再建しました。最盛期には30人ほどの社員を擁していたと聞いています。

当時は、試薬瓶からビーカー・フラスコ・シャーレ・投薬瓶まで、何でも硝子製で、硝子製品が一番の商材でした。そういう硝子消耗品から始まり、少しづつ乾燥機や攪拌機、その他のpH関係商品などの汎用機に広がっていきました。

私は1971年(昭和46年)に父の会社に入社しました。当時はまだ物資がない時代で、掛け売りをしてもらえず現金取引を求められました。荷物が届くとその紐をきれいにほどいて繋ぎ合わせて、糸巻きのようにして保存しておき、発送時に再利用したり、届いた封筒を切って広げて、裏面をメモ書きにするようなことが日常でした。「門前の小僧習わぬ経を読む」といった感じで、誰に言われるまでもなく、父や先輩の後ろ姿から多くのことを身に着けていましたね。

やがて高度経済成長期前後の盛況は、とても印象的なものでした。千客万来といった感じで、弊社前に納品する車や出荷する車が大渋滞し、500m進むのに20分ほど掛っていました。会社裏の私道は商品の山で埋まるほどでした。

また、会社として発明振興協会を通して「ガン基金」に寄贈させていただき、その褒章を田中角栄氏や歴代

内閣総理大臣からお受けしました。また、高松宮殿下・妃殿下が弊社に御台臨いただきて、お言葉を賜る光栄にも浴されました。

私が2代目の社長に就任したのは1999年(平成11年)時代の移り変わりに対応すべく、それまで東京にしかなかった営業拠点を全国5ヶ所に広げていきました。

そして、2017年(平成29年)白井一夫が3代目の社長に就任しました。



創業者 白井正義

まさに日本の社会と科学技術の発展を下支えしてこられたわけですね。

今、ネットを介したビジネスが多くなっていますが、コンピューターやネット時代のメリットやデメリットをどのように感じていますでしょうか。

1971年(昭和46年)頃に、業界でもいち早くユザックというコンピューターを導入しました。それ以前は手書き伝票で、経理はそろばんの達人でもない限り誤差が出ることが頻繁でした。また、紙の伝票ですから紛失もあり50万円、100万円という多額の伝票を失くしたら大変なわけですが、実際に起こっていたのです。それではいけないということで早々にコンピューターを導入して、業務の効率化を進めました。

ただ、アナログ時代のノウハウは、とても大切だと思います。一例をあげると、コンピューターに桁の入力を間違った時に「おかしい」と気づく感覚がないといけません。仮に厚さ1mmの硝子製品が1円で作れるから、10mmの値段は10円と考えてしまうと、とんでもないわけです。そこには100倍、200倍の値段が当然掛かって來るので。そういう数字や値段の感覚は、日々培つておかないといけません。

紙とそろばんの時代は、何にしても誤差が出ることが日常でしたので、数字の違和感に気づく感覚を養う場は多かったかもしれません。私の父はコンピューターではないですが、伝票を1つ見て「これは何かおかしい」と気づくことに、すごく長けていましたね。

経営資料

まさに商売を体で覚える、ということですね。

硝子ならではの仕入ノウハウもたくさんあります。硝子製品は冬場に生産量が多く、夏場には激減するのが常だったのです。なぜかというと、硝子製造の窯場は輻射熱で4~50度になります。塩を舐めながら作業するという現場なので、夏場は生産量が落ちます。つまり冬場の生産量が多い時期に仕入れておかないと夏場の需要に対応できないのです。実際、温かい季節は食中毒などが起こりやすいため、消耗品の硝子製品の需要は高まります。

さらに、特注品の硝子製品を100個という注文があった場合、100個すべてをきちんと製造出来るのは限らないことを念頭に置く必要があります。

硝子は製造時に徐冷庫という500度ほどの場所に寝かせて歪みをとるのですが、その時に割れてしまうものが出でます。逆に、壊れることを見越して多めに作ったものの、すべて割れることなく多めに出来る場合もあります。その事を見越してお客様と打ち合わせが出来ていないといけないです。多めに出来た分は引き取れないと言われたのでは、特注品なのでただのコストになってしまいます。そのようなことを事前に納得いただく商売が出来ることが、誠意ある形に繋がるわけです。

今まで経営者として喜びを感じた事や、逆に苦労や困難だったことなどをお聞かせください。

一番印象に残っているのは2008年9月に発生したリーマン・ショックです。弊社がちょうど50周年を終えた翌年だったと思います。

理化学業界は景気の上下に左右され難いと言われていたのですが、年を越した1月から毎月売上げが10%



数々の感謝状や表彰状と白井会長

ずつ下がり出しました。通常なら年度末の残予算などの影響で本来は需要が増える時期なのですが、これは前例のない異常なことが起きていると感じました。従業員の給料に手を付けるわけには行かないでの、まずは私を含む役員報酬を引き下げ、最終的に私の給料も半分に引き下げました。

それから広告宣伝費の削減です。お付き合い出費していたものが多数あり、見直して絞り込み、経費を50%に削減しました。また、卸という業種の性格上「仕入れた支払いは早く」、「販売した売り上げの入金は遅い」のです。小さい会社ですが何億という金額でもものを動かしていますので、資金繰りも非常に難儀をしました。販売したディーラーが倒産して入金が滞ることもあり、一時は会社の存続を思うと緊張しっぱなしの日々でした。

雇用を守るのに精一杯であったのですが、従業員の昇給を見送らなければならないなど、苦労をかけた時期でもありました。影響は2年ほど続きましたが、なんとか切り抜けられたことに大変感謝しています。

この経験を経て、今、新規のお客様からは保証金を預からせていただいています。お客様にそのようなことを求めるのは心苦しいことではあるものの、何事も気遣いばかりをして逃げていては、出来うることも出来ないと思い導入した次第です。

御社の経営方針や会社理念をお聞かせください。

「社是」と「仕事の心得」があります。社是は3項目あり、1つ目が「三者共益」：取引が第三者の視点から見たときに公正に見えるかどうかを重んじなさいということです。2つ目は「知徳一体」：知恵だけでなく徳を身につける、目先の利益ばかりでなく何よりも人の道を外れないことを基本とすることです。3つ目は「創造」：時代とお客様のニーズにあった新しいものを生み出していく態度で、商談や商売を進めていくことを徹底するということです。

仕事の心得は、先代が折に触れ良く口にしていました。「働くというのは、傍(はた)を楽にすること」「商いとは飽きずにやること」。さらに「ダラリの法則」「利は元にあり」です。

ダラリの法則は、それぞれに「ム」を付けると「ムダ・ムラ・ムリ」が出る、それをしてはならないということです。利は元にありとは「原価は一定ではない」ということです。

経営資料

需要があれば値段は上がる、減れば下がる、需要が低い製品を高い原価で仕入れてしまうと、私たちが卸したディーラーが市場で競争出来ないということです。それはやがて、ブーメランのようになれば、弊社に返ってきて会社は立ち行かなくなるわけです。「原価は一定ではない」ということは先代に「我々は専売公社じゃないのだぞ」という言葉と共に徹底的に叩き込まれました。

石は石、米は米で役に立つが、石と米が混じてしまえば、なんの役にも立たない。用途用途で使い分けをしなければいけないということも、創業者から口酸っぱく言われました。

御社の今後の課題、展望をお聞かせください。

今、世間一般ではGAFAがガリバーとして話題になるように、ネットを介した物流、通販が隆盛となっています。理化学業界でも通販の勢いは強まっています。

弊社も通販業者とお付き合いさせていただいているが、通販業者とメーカーの直接取引がますます多くなると、我々の立ち位置が危うくなることも起こりうると思っています。

また、エンドユーザーの購買力自体が減っています。となるとロットが少ないので、多少高くても通販で頼もうという事例も出て来ます。そういった点も非常に難しいところです。

そうした中で、弊社も効率化の一環として本社の移転を予定しております。まだ正式な発表は行っていないのですが、事務の一体化と合理化を勧めることで、家賃関係も年間1000万円ほどの節約を目指みつつ、変化に速やかに対応する体制を整えつつあります。

白井会長の座右の銘や、尊敬している歴史上の人物、愛読書などがございましたらお聞かせください。

長年取り組んで来た剣道の「守・破・離」という言葉を心がけていました。まず師を真似て、次は自分の想像で壁を破っていく、そして最後は師から離れて行き、自分のものを作っていく、という意味だと自分自身で捉えてきました。今は現役を退きましたが、五段まで取得し良い人生修行になったと思います。

また、戦中・戦後を生きた創業者・白井正義の生きざまは、直接に間接に聞いて心に残っています。第二次世

界大戦が勃発してインドネシア・スラバヤから帰国したのちに従軍したのですが、戦場で非常に悲惨なさまを見たようです。その体験から三省堂の辞書を頼りに猛勉強して通訳になり、前線を逃れたと言います。「自分は通訳になつたので生き延びれた」ということを語っておりました。

「岩をも通す雨しづく」ではないですが、何事も一滴一滴、貴く思いでやらねば成し得ないということを教えられたのも、非常に印象に残っております。

白井会長の趣味などをお聞かせください。

趣味は、もっぱらゴルフか小学生の孫の相手ですね。

最後に、当東京協会の元理事であられた会長に伺います。当協会へのご意見やご要望がございましたら、お聞かせください。

昔は月に1回だった理事会も、今は2ヶ月に1回というのは寂しく感じます。東京の会員数は最盛期500社でしたが、現在330社と聞くと時代の変遷を感じてしまいます。展示会についてもJASISの冒頭の挨拶を隔年にして、1年ごとに科学機器協会が挨拶するのが筋だと思っているのですが、やや、歯がゆく感じるところもあります。

また、名称も東京科学機器協会ではなく、日本科学機器協会と名乗るべく押し切って欲しかったと思っています。最盛期より活動が鈍化しているように思い、時代の流れではあると思いますが、先輩方も色々な形で努力されて來たので、これからは若い方々に奮闘していただきたいと思います。



白井会長(前列右側)と事務スタッフの皆さん