

豪胆さで成長企業に

時流の先へ

中部財界ものがたり

扇子や陶磁器を荷造りする、小さな事務所の床に積もったほころがもつもうと舞い上がる。一八七九(明治十二)年、東京・銀座の森村組(現森村商事)。新入りの村井保固は、汗まみれで輸出する商品を仕分けしていた。慶応義塾の同窓で、後に「憲政の神様」と呼ばれる尾崎行雄が訪ね、華やかな外国貿易のイメージと

はかけ離れた地味な姿を見ると、哀れむ。「かわいそうに村井は落ちぶれた」「ここは君の来る所じゃない。帰れ」。村井は気色ばんで尾崎を追い返す。それから間もなく村井はニューヨークに渡り、森村ブラザーズで働き始める。

二年後の八一年末ごろ、骨董品の小売りが中心だった森村ブラザーズに年若い



古参の番頭役として森村組の成長を支えた村井保固

第6部 陶磁器を世界へ 〈番外編〉

森村組の大番頭・村井保固 ①

た女性が訪れる。女性が望んだ一対の掛け軸がなく、村井は店中の商品から二時間もかけて似た絵柄の掛け軸を探し出す。売値は五十万円だった。

「二時間で五十万円にしかならないのか」。あきれた村井は、森村グループ創業者、森村市左衛門の弟で店主の豊に持ち掛ける。「店の発展を考えるなら、わずかな人手で大量の商品をさばける卸売りに転換すべきだ」。豊は拒んだ。「小売りは現金取引で利幅も大きい。不景気で大量の在庫を抱える危険も少ない」

それでも村井は一步も引かない。豊はついに日本にいる市左衛門に裁定してもらおうと言いだす。それぞれの主張をしたためた手紙を日本へ送ると、市左衛門は村井に軍配を上げた。森村商事の社史によると、市左衛門は手紙に「豊さんの意見にも一理ある。しかし、日本の商品を大いに海外に

出して国家に貢献するのが業へと成長する第一歩となる。村井は日米で活躍し始めた。森村グループは翌八二年、百貨店などを相手にした卸売専門店に衣替えする。これが、日本の対米陶磁器輸出の大半を扱う大企業 村井が故郷の愛媛県宇和

日本ガイシ相談役 柴田氏に聞く



柴田 昌治氏(しばた・まさはる) 1937年、名古屋市生まれ。名古屋大法学部卒。59年日本ガイシに入社。社長、会長を経て、2011年4月から現職。02年から4年間、日本経団連副会長を務めた。

森村グループの一員である日本ガイシの相談役で、元日本経団連副会長の柴田昌治さん(モスは本紙のインタビューで「明治の初めにニューヨークに出店した森村組の進取の精神を大切にしている」と語った。(聞き手・石井宏樹)

「森村グループの各なかりは。社に共通する考えは。「われわれは森村グループである」という意識。よく、常に革新を識は常にあるが、資本考える。一業一社の精は一緒ではない。独立神で専門分野を磨き、しているけれども親近世界を見据えて行動す 感を持った親戚関係。それを規範とし 歴史的にセラミックスで、それぞれの会社が 中心としてグループが発展していった」
「今日のグループのつ ってきたので仲良くや

進取の精神大切に

で、一九五四(昭和二十九)年に幹部の懇親会が始まり、今でも続いている。懇親会をきっかけに気の合った社長とは、製品統合なんかの話もした」

「今後の森村グループはどうあるべきか。「グループ会社を統合したらどうかと言われることもあるが、社風も違うし、簡単ではない。セラミックスの技術をグループの各社が大切にして、独立して研究開発を進めていけばいい」

島市に開いた幼稚園を運営する学校法人理事長の赤松嘉進(あしか)はたたえる。「福沢諭吉や創業者に一步も引かない村井の豪胆さが、日本の洋食器を世界に広める原動力だった」(文中敬称略)