

人生あおによし 山と仕事とボーイスカウト

学校法人白藤学園理事長の綿谷氏

火曜午餐会・7月第2例会は18日12時15分から当部5階大会議室で開催した。講師に書道用品メーカーの株式会社呉竹の前社長、学校法人白藤学園理事長の綿谷正之氏を招き「人生あおによし 山と仕事とボーイスカウト」をテーマに語って頂いた。綿谷氏は呉竹の成長について「筆ペンによって日本から羽ばたき、そして世界に羽ばたける形になった。筆ペンの開発に関わったことは幸せだったと思っています」と語った。講演要旨は次の通り。

明治35年、奈良では指折りの墨職人と言われていた祖父が、のれん分けをして頂き独立したのが呉竹の始まり。そして代々家業を継いできた。長男の子として生まれた私は、寝ても覚めても跡継ぎだと言われ育った。ところが中学では考古学に興味を持ち、将来は考古学の先生になるのが夢だった。そしてエジプト考古学の権威の先生がおられる関西学院大学へ入学するも、入学と同時に他大学へ行かれ考古学者への夢は飛び散った。楽しみは無くなったが、「山と旅クラブ」へ入部。

予想外に厳しかった登山訓練にも耐え、北アルプスや富士山など登山を体験するうちに没頭するようになった。

筆ペン誕生

大学卒業後呉竹に入社。3年目に当時トップセールスマンが独立され、その後任に社長から命ぜられた。会社の跡を継ぐ人間がトップセールスマンの担当地域をしっかりと回れば必ず売り上げ

は維持出来る。出来ないならダメだ、と言われた。担当地域は新潟、富山、石川、そして福井。片手には墨のサンプル、もう片手には衣類などを持ち鉄道で得意先を回る行商タイプの営業で、最低でも20日間は戻れなかった。

得意先だった越前和紙の里にある紙店のご主人に、「筆の軸に墨汁を入れて自動的に流れるようにすれば墨をすらなくても書ける。筆+ペンヤ」と言われた。最初は理解出来なかったが、この言葉がきっかけとなり「筆ペン」の開発が始まった。丸2年間研究を重ね、ようやくペン先に毛ではなくナイロン製の芯を使用したものが完成した。そしてまだ入社間なしで右も左もわからない営業マンの私に、販売方法などすべて任された。

そしていよいよ生産、販売開始となったとき、オイルショックが直撃。材料調達出来ず、生産も出来ない状況になった。そんな時知り合いだった奈良市の上林化学の社長から材料を調達していただき一時は乗り切れたが、生産活動が再開出来ず非常に悔しい思いをした。

経済が回復し、全国からも予約注文が来るようになった。生産が追い付かず、銀行から融資を受け、新工場を建設。また当時のテレビ宣伝の効果は凄く、当社もテレビCMを出すことに。当時15秒のCMを全国で3カ月流せば1億円。当社の売上は4億円ほどで、相当な覚悟が必要だったが社長は決断した。結果大反響を受け、筆ペン発売5年で2800万本販売。会社の規模も大きくなり、文房具メーカーの「呉竹」として全国的な会社に成長した一番の根本となった。

海外へ開拓

呉竹は海外開拓を目標に掲げた。そして1980年2月、開拓のヒントとするため世界中で開催している文房具の見本市ツアーに参加。まずシカゴ、ニューヨーク、ロンドン、パリ、そしてフランク

フルトメッセを視察。特にフランクフルトメッセでは世界中の文房具メーカーが一堂に会する規模と内容に圧倒された。日本からはパイロット、ペんてるが出品されていた。当社も出品するべきだと思い申し込んだが、4、5年待ち。しかし運よくキャンセルが出たため翌年に出品することが出来たが墨、筆に興味を示すところはなかった。帰国後、ドイツのステッドラー社から連絡がありドイツへ飛んだ。先方は、筆ペンをデザインやイラストの用具として使用したい。カラー筆ペンなら世界中で売れる、と言われた。そして150色は出来るとの約束をして帰国したが、工場からは「不可能に近い」と言われた。工場に懇願し、ようやく100色の筆ペンのサンプルが完成。先方からは色々な品質条件などあり、商談成立は2年後だった。そして最初の注文が3800万本。一番売れたのが年間6000万本。我々の会社始まって以来のことであり、文房具の世界があるのだとわかった。当社が筆ペンによって日本から羽ばたき、そして世界に羽ばたける形になった。

今までの人生に感謝し、引退後は、白藤学園理事長として、また、日本ボーイスカウト奈良県連盟長として、未来をにう女子教育と青少年育成に日々力を注いでおります。

