

第4章

岩井商店

岩井勝次郎の訓示、日本橋梁の設立

訓示

一 幹部は各社長に對し時勢の變遷を指示し、競一的の方針を執り、その進路を定め、決意を固く、進路を定むるに當り、

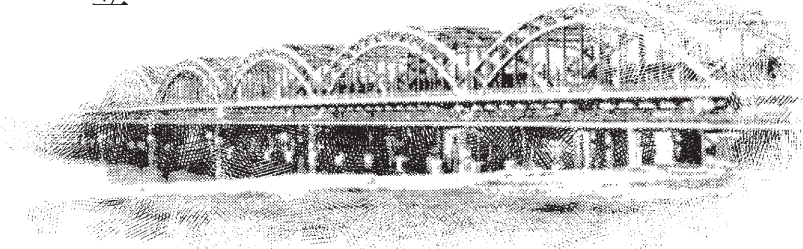
二 各社長は自己の是非を相手方と相対的に考慮せしむるを旨とし、

三 我實業界は殊に人と資金と兩者の均衡に注ぐべし、是は勿論恐慌の協會に對する準備を怠らざるべし、

一 南支の爲すは爲すの危険範圍は止むを得ざるに在る目的を以て、

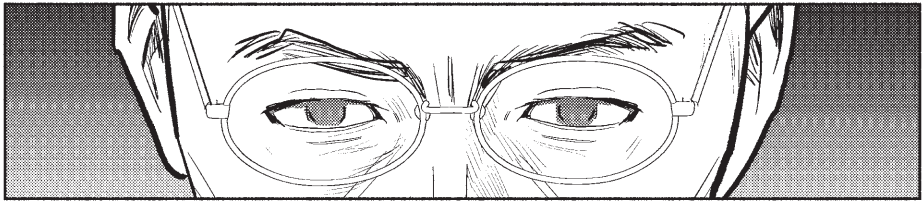
二 我實業界は殊に人と資金と兩者の均衡に注ぐべし、是は勿論恐慌の協會に對する準備を怠らざるべし、

三 我實業界は殊に人と資金と兩者の均衡に注ぐべし、是は勿論恐慌の協會に對する準備を怠らざるべし、



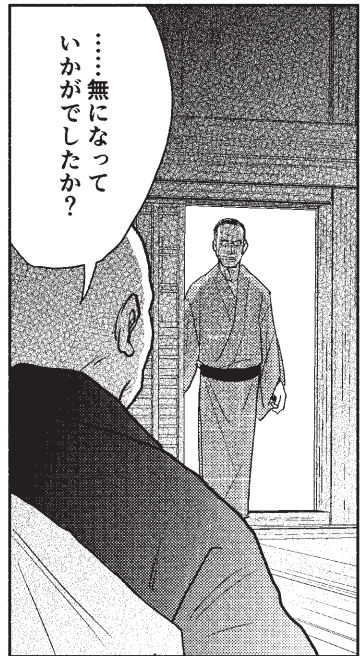


岩井勝次郎は
禅の精神を経営哲学に
採り入れたことでも
知られる



老師
今から言うことを
書き留めてもらいたい
第一次大戦が終結した
これから大きな荒波が
やってくる

岩井商店も大きくなり
社員をより統制してい
かなければなりません



……無になっ
て
いかがでしたか？

訓示

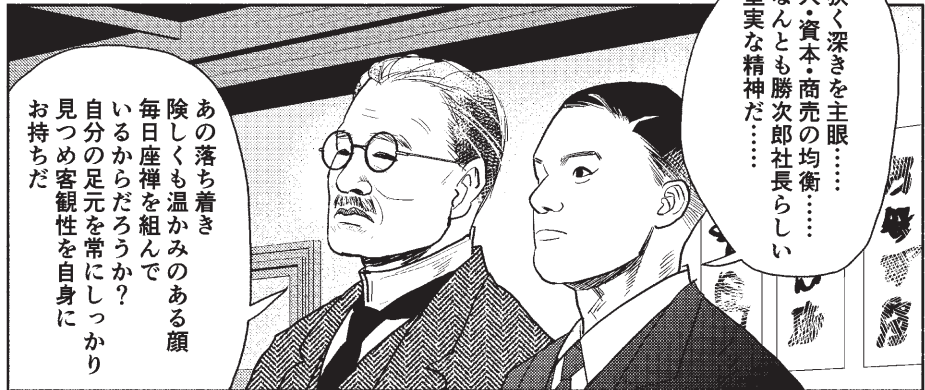
一 餘計な各社々々の時々の論議
 一 後手・後手の方針・方針
 一 先手・先手の方針・方針
 一 先手・先手の方針・方針
 一 先手・先手の方針・方針

一 我々貿易商は、殊に人と資金と商売との
 均衡に注意するは勿論、恐慌の場合に對する
 準備を忘るべからず。

一 我々貿易商は、殊に人と資金と商売との
 均衡に注意するは勿論、恐慌の場合に對する
 準備を忘るべからず。

一 我々貿易商は、殊に人と資金と商売との
 均衡に注意するは勿論、恐慌の場合に對する
 準備を忘るべからず。

岩井勝太郎



狭く深きを主眼……
 人・資本・商売の均衡……
 なんとも勝次郎社長らしい
 堅実な精神だ……

あの落ち着き
 険しくも温かみのある顔
 毎日座禅を組んで
 いるからだろうか？
 自分の足元を常にしっかり
 見つめ客観性を自身に
 お持ちだ



大戦景気で
 多くの成金が生まれたが
 長続きしなかった

岩井商店は
 彼らとは異なる
 経営哲学を持って
 いたのである



勝次郎さんは
 貿易屋の秘訣は先方を
 第一に考えることだと
 なるべく先方に儲けさせて
 そして自分の方も取る
 「与えて取る」と説いて
 おりました
 顧客第一主義ですね

そういえば最近よく本邸に来られる方はどなたですか？

関場茂樹という技師だよ
岩井商店の鉄の納入先に
日本橋梁建設合資会社
というのがあってそこの
共同経営者だな

東京帝国大学卒業後に
米国の名門橋梁会社で
五年間働いたエリート
らしい

自分の力をもっと活かし
世界に誇れる橋梁や鉄塔を
作って輸入品を駆逐
したいんです
工場を拡張する資金を
援助していただけませんか
でしょうか

大戦で鉄の供給が
不安定で
鉄鋼輸入の老舗である
岩井商店のお力を
お借りしたい

……輸入品の駆逐
私の目指すところと同じだ
この国はもっと力を
つけなければならぬ
まだ先進国とは名ばかり
だと

今後
電気が普及すれば
もっと鉄塔が必要になる
鉄道網が広がれば広がる
ほど橋が必要になり

自動車も増えれば高強度な
橋が必要となる……

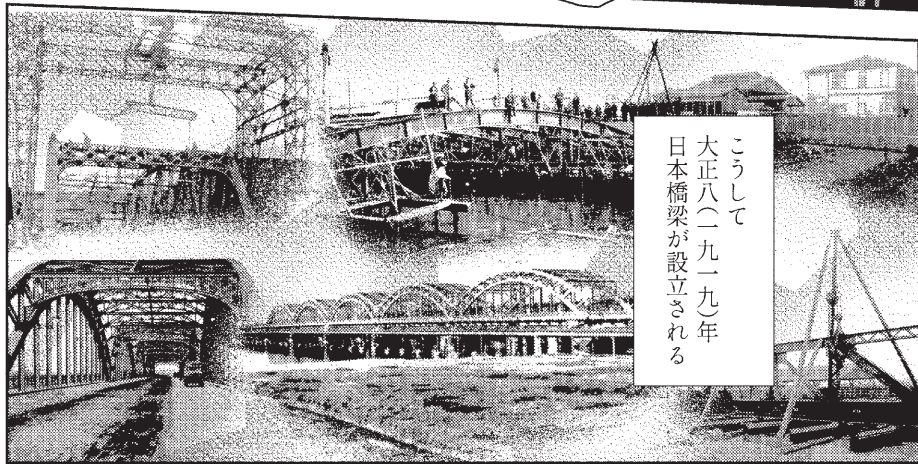
まさにまさに私が
考えるところと同じです！
では……

カッ
タッ

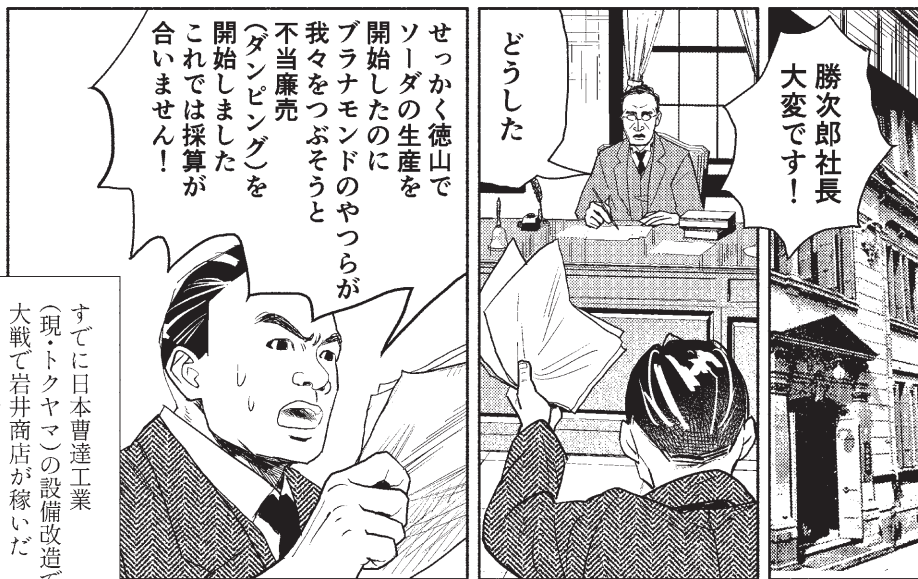


うむ任せておけ
資金だけではなく
岩井商店傘下で桜島にある
大阪鉄板の技師を派遣しよう
八幡製鉄所からも技師を
派遣してもらおう

私はこれまで
セルロイド・ソーダ・鉄板と
国が必要なものを作ってきた
国も聞いてくれるだろう



こうして
大正八（一九一九年）
日本橋梁が設立される

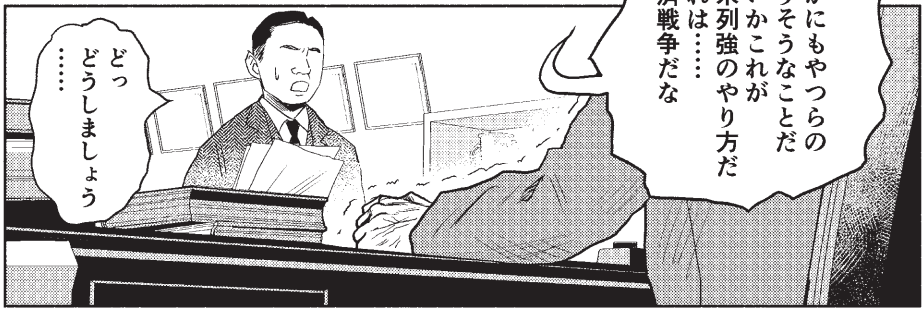


勝次郎社長
大変です！

どうした

せっかく徳山で
ソーダの生産を
開始したのに
ブラナモンドのやつらが
我々をつぶそうと
不当廉売
(ダンピング)を
開始しました
これでは採算が
合いません！

すでに日本曹達工業
(現・トクヤマ)の設備改造で
大戦で岩井商店が稼いだ
利益の半分を投入していた



どっ
どうしましょう
……

いかにもやつらの
やりそうなことだ
いいかこれが
欧米列強のやり方だ
これは……
経済戦争だな

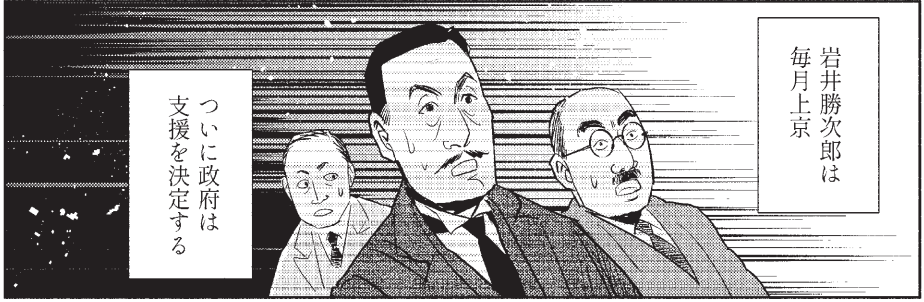


東京に
行くぞ!!



外国は日本が
産業発展すると
困るのです!
だから工業化に必要な
ソーダの自給を妨害
している

原料塩に対する助成と
不当廉売対策として
輸入関税を!



岩井勝次郎は
毎月上京

ついに政府は
支援を決定する

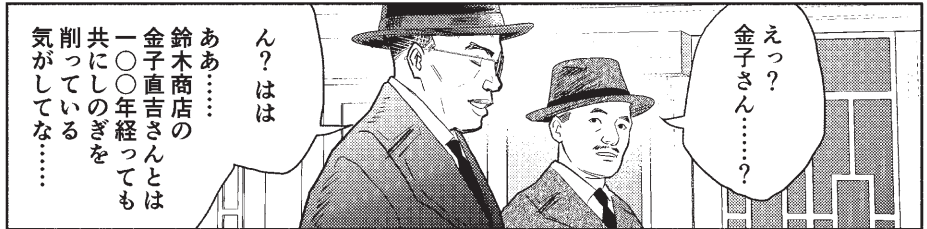


待っていますぞ
金子さん……



社長
そもそも日本は
欧米と違い
ソーダの需要がまだ
少ないのです
我々は時期尚早なの
かもしれません

いや大丈夫だ
今に日本のソーダ
需要は伸びる



えっ？
金子さん……？

ん？ はは

ああ……
鈴木商店の
金子直吉さんとは
一〇〇年経っても
共にしのぎを
削っている
気がしてな……

※ 昭和四三(一九六八)年、岩井産業と鈴木系の日商は合併して日商岩井となる。



そうか？
……だが
国を思う気持ちは
一緒だがなあ



ええっ？
「猛烈」の金子直吉さんと
「堅実」の岩井勝次郎は
正反対ですよ



勝次郎社長
大戦景気が終わって
セルロイドも需要が
急減しています
いっぽう国内にも
セルロイド工場が増えて
粗悪品を廉価で販売する
工場もあるようです

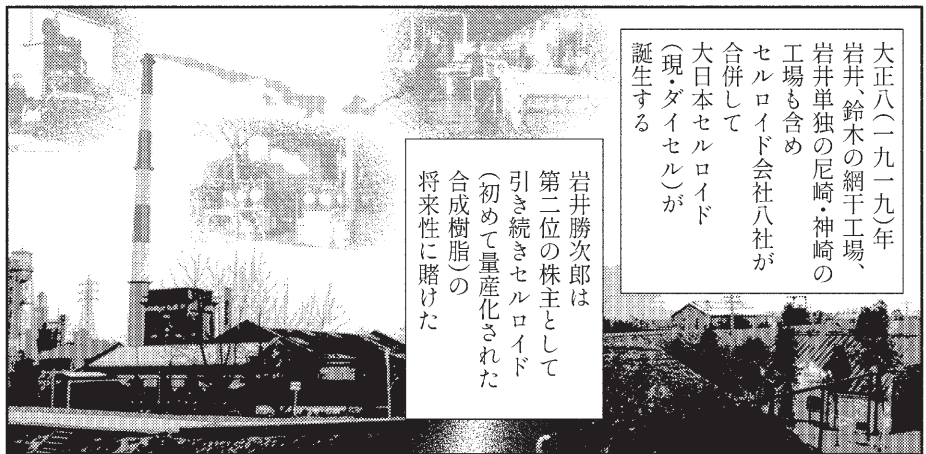
それは
台湾總督府専売局が
黙っていないだろう
台湾の楠木は大事な資源
大切に使わなければ

それで
皆で纏まって協力
するようにとの
提案です



分かった
これから大不況が
やってくる
いち企業ばかりのことを
考えても仕方がない

皆で協力しよう
じゃないか



大正八（一九一九）年
岩井、鈴木、網干工場、
岩井単独の尼崎・神崎の
工場も含め
セルロイド会社八社が
合併して
大日本セルロイド
（現・ダイセル）が
誕生する

岩井勝次郎は
第二位の株主として
引き続きセルロイド
（初めて量産化された
合成樹脂）の
将来性に賭けた