

No.111 会社訪問

代表取締役 関谷 幸樹 氏

関谷理化株式会社



会社プロフィール

代表者：代表取締役 関谷幸樹

所在地：〒103-0022 東京都中央区日本橋室町4-3-5 日本橋室町ビル

TEL：03-3241-4781

創業：昭和8年（1932年）1月4日

設立：昭和19年（1944年）8月24日

資本金：1,000万円

事業内容：理化学医療用ガラス・機器・器具卸

URL：www.sekiyarika.com

聞き手：鈴木裕之（広報委員） 岡田康弘（事務局） 取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

理化学ガラスひとすじの老舗卸問屋
柔軟な視点で理化学ガラスの新しい価値を発信

— 御社の創業の経緯、主力製品や事業の特徴についてお聞かせいただけますか。

弊社の創業は昭和8年（1933年）です。函館から単身上京した祖父・関谷幸吉が、25歳の時に独立して創業した「関谷幸吉商店」が弊社のルーツです。10人兄弟姉妹の長男だった祖父は、家族を養うために父（祖々父）のすすめる道内の勤めを避けて新聞広告にあった「夜間通学も可」という募集を見つけ、

函館から東京へと弁護士を目指して上京してきました。なんでも突然、函館の実家から姿をくらましたようで、ひと月ほど経ってから家族に電話をかけ、ようやく東京にいることがわかったと叔母が語ってくれた事を思い出します。上京後は風呂敷片手に上野駅から日本橋を目指し、かつて「ヤマト科学」さんの番頭だった杉田藤太郎さんが経営していたお店「杉田藤太郎商店」に就職。広告通り夜学に通いながら小僧として働き、商売や理化学ガラスについてのノウハウを積んでいきました。経営状況が芳しくなかった杉田藤太郎商店の立て直しに協力することを決意し弁護士の夢を諦めることとなります。店が立ち直ったが故郷の親兄弟を呼べるほどの生活ではなかったことから独立を決意したようです。日本橋本石町三番地に間口五間、奥行き八間の敷地を借りて独立、理化医療用ガラス卸業の個人商店をスタートさせました。軍事関連の分野でガラス製品の必要性が高まるにつれ、事業も拡大していき、昭和19年（1944年）には社名を「関谷理化硝子器械株式会社」と改めました。創業以来、理



左：関谷幸吉商店 右上：昭和25年、本社前で荷を運ぶ社員

右下：昭和50年、本社前にて紋付袴姿の祖父・関谷幸吉社長（2列目中央）、父・関谷幸弘専務（2列目左）、本人・関谷幸樹（前列右から2番目）

経営資料

化・医療の分野で用いられるガラス機器を中心に販売を行ってきましたが、戦後は、製造・卸販売の方針を立てて「昭和理化硝子」を共同経営して厚物ガラスを、「東京ケミカル硝子」を設立して薄物ガラスや理化学用ガラス素材を製造するためにガラス工場を買収して東京・江東区に立ち上げました。アメリカから硼珪酸の硬質ガラス「パイレックス」が日本にやってくるといち早く取り扱い販売面を強化していくようになっていきました。もともとはパイレックスを輸入していた「岩城硝子」（現在の旭硝子）さんが国産化に向けて動き出すと、弊社もそれにともない販売に力を注ぎビーカー・フラスコといった理化学分野のガラス製品の販売に特化するようになっていきました。その後二代目関谷幸弘の時代に科学機器類、研究施設の付帯設備など取り扱う品目を増やし事業を拡大していきましたが、主力商品が理化学ガラス製品であることに変わりはありません。

現在の弊社の経営のスタンスとしては、理化学・研究向けのラボウェア事業とガラス職人・エレクトロニクス向けのマテリアル事業、そして東京・江東区の清澄白河にオープンした店舗「リカシツ」を含めた家庭向けガラス製品を取り扱うハウス事業の3つの事業を経営の柱としています。

ちなみに私と創業者である祖父・関谷幸吉の接点は小学生のころまでで、当時の私にとって、祖父はどちらかというと恐い存在で話もあまりできませんでした。生前の祖父をよく知っている業界の人たちによると、勘のいい経営者だったそうです。また、親しかったある方には「メーカーとして自社製造のガラス製品を売りたい」と工場を手放し卸専業になっていったことを悔しさをにじませながら語っていたこともあったようです。

小さいころから、ものづくりへのこだわりが垣間見える話として、函館の実家に残されていた祖父の絵には和菓子がよく描かれていたそうです。ひょっとすると、上京する前は和菓子職人になろうとしていたのかもかもしれません。

現在は、ガラス管などの二次加工という形で製造を行っていて、東京・江東区千石にある工場自社製品やお客さまから依頼のあったガラス製品の加工を中心に製造しております。

——江東区・清澄白河に「リカシツ」をオープンした経緯をお聞かせいただけますでしょうか。

まずは清澄白河という街についてご説明します。現在では、いわゆるサードウェーブコーヒーの代表格・「ブルーボトルコーヒー」の1号店のあるコーヒーの街として有名になった清澄白河ですが、かつては地下鉄の便も良くなく、フランチャイズの飲食店も撤退してしまうような寂しい街でした。ところが、20年ほど前に「東京都現代美術館」が開館したのを機に、アートなどに興味のある若者が多く訪れるようになったことや、インターナショナルスクールの開校をきっかけに外国の人たちが増加したこと、土地柄、材木店が多くあり、天井の高い建物は焙煎機を設置するのに適していたなど、さまざまな要素が相乗効果となり、コーヒーとアートの街として人々に認知されるようになっていきました。いい喫茶店があると、人と人のいい交流が生まれ、街を活性化させる効果があるようです。

私たちが清澄白河にやってくる「リカシツ」をオープンさせてまだ一年半ですが、地域の方々や周辺のお店とも、いいお付き合いをさせていただいています。「リカシツ」を始める前段階として、以前から理化学ガラスの職人さんの減少・後継者問題が大きな課題として業界内に横たわっていました。理化学用ガラス製品を供給するメーカーとして、その問題を解決するために理化学とは異なる分野で新しい仕事を作り出す必要がありました。それによってガラスに携わる仕事に新たな魅力や価値を見出すことができるのではないかと考えたのです。ある展示会で職人さんが作ったガラスの食器を出展したところ、ガラスの食器よりもディスプレイとして置いていただけの理化学ガラスの製品について、問い合わせが多く寄せられました。理化学ガラスが一般の方々に興味を持っていただけたことは想定外のことでした。

これをきっかけに、どこかで理化学ガラス製品を紹介、販売しながら理化学ガラス職人の技術を発信していける拠点があってもいいのではないかと考えるようになり、「リカシツ」の開店に向けて計画をスタートするようになりました。

出店する場所に関してはいろいろ候補が挙がり、検



清澄白河にオープンした「リカシツ」は、試験管やフラスコなど、理化学ガラス製品を生活に取り入れた理系ショップ。どこか懐かしい雰囲気漂う店には、ガラス製品がインテリアや雑貨として並べられ、オープン以来多くの人が訪れ、リピーターも多い。

討したところ、かつてガラス工場が多くあったこの清澄白河エリア（深川エリア）がびったりでした。ちょうど「ブルーボトルコーヒー」が清澄白河にやってくるのが話題になっていたころでしたし、コーヒーのサイフォンなどは耐熱ガラスを用いていることなどからコーヒーの街と理化学ガラスは相性がいいはずだと確信しました。出店をする建物の深田荘も、昔の学校のようなレトロな雰囲気がイメージにぴったりだったこともあり、こちらにお店を構えることを決めました。

お店をオープンすると、単に商品の販売や情報を発信するだけでなく、お客さまの要望を製品に反映することができ、結果として理化学ガラス職人さんの仕事を増やしたいという当初の目的もかなえることができました。おかげさまでオープン以来、多くのお客さまに足を運んでいただき、情報番組や雑誌の取材などにも、たびたび取り上げていただいています。

先日は横浜からお父さんに連れられて小学生の女の子が来店されました。女の子は理科好きの今はやりのリケジョのようでアルコールランプ、三角フラスコ、試薬瓶、乳鉢、実験セットなどを熱心に手に取り、最終的には1万5千円ほど商品をお買い上げいただきました。その女の子は理系の道に進むのが将来の夢だと言っていました。理化学に携わる者として、理科に興味を持った子どもが目をキラキラさせている姿を見て、とてもうれしく思いました。

今後は近隣のお子さん向けに実験のワークショップなども開催して、理科や実験の楽しさを子どもたちに広めていきたいと考えています。

— 御社の経営理念や経営方針などをお聞かせいただけますか。

経営理念は「理化学用ガラスに関して、これまでにない価値を広く世の中に提案する企業になる」です。私どもは、理化学用ガラスの耐熱などに優れた素材を使って新しい価値を世の中に提案していきたいと考えています。新しい価値を提供できるような仕事を作り出していくことができれば、理化学ガラス職人さんの仕事も自ずと増えていきますし、一般の方々の目に留まるような物を作っていくことで職人さん自身のモチベーションの向上にもつながっていくと思います。商品であるガラスを作る職人さんがいなくなってしまうことはこの業界にとって大きな打撃です。創業以来、理化学用ガラスで商売をさせていただいている企業として職人さんを大事にしていきたいと考えています。

一方、社訓として「個々の責任ある行動を全うするそこに繁栄あり」と「ミス一つ、苦労二倍、損三倍」というふたつの言葉を掲げています。これらは現在の会長が社長だったころより変わらずに掲げ続けているものです。「ミス一つ、苦労二倍、損三倍」は祖父の時代から継承している社訓で、祖父はこれを当時の本社の一階に貼りだし周知していたそうです。

— 昨今は海外で作られた安いガラス製品が多く出回っています。そういった中で今後、国内製品が生き残っていくための方策などがあればお聞かせください。

ガラス製品には、海外製でもできる加工と、国内製でなければできない加工があると思います。個人的には必ずしも国内製にこだわらなくてもいい加工に関し

ては、海外製品を取り寄せればよいと思います。ただ、国内でしかできない加工については、もっとそれを前面に出し、「MADE IN JAPAN」として海外に売り込んでいくべきだと思います。今後、輸入するものと、国内製でなければならないものをしっかりと見極めていきたいと思っていますが、理化学ガラスは国内の窯場や職人が減ってきておりますので結果として国外調達が必要な現状です。

— 関谷社長の座右の銘やモットーなどがあれば、お聞かせいただけますか。

好きな言葉は「強い者が生き残ったわけではない。賢い者が生き残ったわけでもない。変化に対応した者が生き残ったのだ」チャールズ・ダーウェイン。世の中の市況や法律など様々な要因によって経営環境は常に変わっていくのを日々感じています。特に変化が著しいこの時代、会社経営をしていくうえで、常に柔軟でなければならぬと考えています。柔軟さがあれば、どのような環境であっても対応して生き残っていけるはず。なにかに固執しすぎた結果、身動きがとれなくなってしまうことにもなりかねません。ですから、柔軟であることは会社を経営していくうえでとても大切な要素だと思います。「リカシツ」は、理化学ガラス職人の新たな仕事を創出することと興味を持った若者に技術継承していくこと、そして今までとは違う理化学の楽しみ方を提案していくわけですから、常にアンテナを張って、柔軟な対応ができるよう心がけています。

この清澄白河で新しく知り合った方たちの多くは街に根付いている飲食店やお花屋さんやアパレルなどの経営者です。彼らは皆、この街を良い街にしていきたいという同じ志を持っているため、業種は違っていても同じ経営者仲間として話していて、とても楽しいです。地域の魅力などの発信を目的に月に一回のトークイベント「コウトーク」を開催していて、私もゲストスピーカーとして参加させていただき、「リカシツ」をなぜこの街にオープンさせたのかをお話しさせていただいたことがあります。街を活性化していくプロセスの中で彼らと時間をともにしていると、既存の考え方や枠組みにとられない柔軟なアイデアをいただくこともあります。



トークショーイベント「コウトーク」でゲストスピーカーとして理化学ガラスづくりの工程をお話する関谷社長

— 関谷社長の趣味や、休日に楽しんでいることがあれば、お聞かせください。

長野県小谷村の山に分け入って、四季の移ろいを全身で感じるのが好きです。これからの季節はキノコ狩りをしたり、冬はスノーボードに春は山菜を採ったり夏は溪流釣りをするのが楽しみです。東京で生まれ育ったこともあり、自然の中に身を置くと、心がりセットされていくのがわかります。

最近では人が足を踏み入れていないような山奥の源流でのイワナ釣りに凝っています。一般的にイワナは非常に警戒心が強い魚なのですが、源流にはほとんど人が立ち入ってこないせいか、糸を垂らすと、たちまち食いついてきます。はじめてイワナを釣ったときはとても興奮しました。マンガ「釣キチ三平」のような世界が味わえたのですが、二回続けてバラしてしまうと、魚は警戒心を強めてしまい2-3日は釣れなくなってしまいます。アブやブヨなどの虫にも刺されますし、ヘビも出てきますが、自然の中であの興奮を味わってしまうとやめられません。普段は街の中で暮らしていますから、こういった自然との接点は大切にしていきたいです。



長野県小谷村の山には、すばらしい宝がいっぱい。休日にはイワナ釣りを楽しむ関谷社長

— 最後に当協会について一言お願いいたします。

今後ともよろしく願いいたします。