

己を律すること。

世界と日本をつなぐ貿易専門商社の成長

(この記事は『やくしん』2021年1月号に記載された「経営に生きる、経営に活かす(第13回)」の記事を転載しております。役職等は当時のものです。)

三京物産株式会社取締役相談役 もりかわじゅんいち 森川純一さん



新東京・杉並区にある三京物産株式会社は、シームレス・ステンレスなどの特殊管を扱う専門商社。

かつては大手商社で占められていた鉄鋼貿易業界において、新規参入で四十五年の歴史をつくってきた。

一代で国内外の大企業と取引をする会社へと成長させた森川純一さんに、会社の発展につながった背景にどのような学びと実践があったのか、お話を伺った。

世界と日本の一流企業を

つなぐ貿易会社に



三京物産は、アジア諸国、北米、ヨーロッパ諸国を中心に、世界三十か国以上と取引を行なっている。鉄鋼業界においてシームレス・ステンレス鋼管・銅合金管・高合金鋼管・チタン管などの特殊管の輸出を専門に取り扱う貿易会社としては、国内最大規模を誇る。

現在、同社の相談役を務める森川純一さんは、五十三年前、貿易商社に勤めていた際に出会った

台湾プラスチックグループの総帥である王永慶氏から同社の指定商社として「日本から購入する商品を取り扱う輸出商社を設立してほしい」と話をいただいた。「台湾から来日された王氏をご案内している時に、同行者で日本語を話せる方がいなかったので通訳を買って出たんです。当時は中国語を話せる日本人も少なく、大変驚かれていたのをよく覚えています」と森川さんは王氏との思い出をふり返る。第一次オイルショックの影響で世界景気がどん底にあるなかで準備を行ない、森川さんが三十歳だった一九七五年に会社を設立した。



取引先は北米やヨーロッパ諸国、アジア諸国を中心に世界を相手に活躍する会社だけに、海外の業界誌に取り上げられることもしばしば。

「自分の会社を興すのならば、世界と日本の超一流企業をつなぐ貿易会社に」という思いを抱いていた森川さんは、有言実行の人だ。現在、販売先である世界トップクラスの石油企業（エクソンモービル、シェル等）に、日本製鉄やJFEホールディングスといった国内の大手企業の製品を届けている。同社の売上げは年間平均で八十億円にのぼり、二〇二五年の創業五十周年までに百億円を目指している。

森川さんは、外交官だった父に「武士道精神を发扬すること」「鋭い感性や知識を身につけ、豊潤な教養のある人になりなさい」と幼い頃から言われてきた。自分が何のために生まれ、何のために生きていくのか——。自分を探求する姿勢を父親から学んだ森川さんは、身につけた高い志と実学を経営に生かしながら会社を発展させていった。

伝道者であり、

求道者であること

創業四十五年の歴史のなかで、森川さんは経営者として幾度もの経済的困難を乗り越え、今日の三京物産をつくりあげてきた。主力銀行の倒産、さらにはイラン核開発の制裁による日米政府間協定下で三京物産の輸出が全面的に停止された時には、倒産も危ぶまれた。

現在は回復の兆しが見えてきているというが、昨年からの新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、売上高が六十パーセント以下に減少する事態に陥った。森川さんはこうした経験によって、世界を相手にした貿易商社は、常に政治や地政学的関係性を念頭に置き、事業を構築しなければならぬ、という教訓を得たという。

困難な状況に立ち向かう精神をつくったのは、立正佼成会、特に仏教の教えが大きい、と森川さんは話す。

「父は外交官を辞め、佼成学園の教諭になりました。佼成会の存在があったからこそ、今があります。感謝の気持ちを社会にお返ししていきたい」

仏教の学びは経営に大いに活かされていると語る。

それは難局に直面した際の身の慎み方や心のもち方だ。森川さんは佼成会の経典をはじめ、さまざまな仏教書を熟読し、その教えを自身の行動へとつなげている。ビジネス



継ぎ目のないステンレスパイプは、耐熱性や耐腐食性、耐高圧性に優れ、さまざまな産業で使用されている。



会社の成長を支えた妻の順子さんは、森川さんが尊敬し愛してやまない存在。込みは手間暇をかける。

はステークホルダー（利害関係者）に対して利益を還元することで生まれる循環の輪を通して、精神的にも経済的にも豊かになることであると学んできた。この学びを実践するにあたり、「私利・暴利を貪らずに社会へ公正・公平に還元し、分配する強い意志や哲学、信仰心を有することが重要である」と心に留め、経営にあたってきた。

「経営者はいわば伝道者のような立ち位置にいますが、同時に内省によるストレス耐性が要求されるため『禅定』の気根が要求されます。また経営者は、常に神仏を敬う姿勢を忘れず、世間、社内、取引先に好かれ、尊敬される人間にならねばならないと思っています」

さまざまな学びを実践につなげ、己を知り、己を律する姿勢を保つことができたからこそ、経営者として四十五年の歴史を紡いでこられたのだろう。経営者は伝道者であり、求道者でもあるのだ。

どんな時も、

謙虚であれ

二〇一九年に自身は会社の相談役となり、息子の浩通さんが代表取締役役に就任した。森川さんは社長就任時から交代時期を考えていた。「私が経営者になった時から、大きな時代の境目に交代を考えていました。天皇陛下の御代替わりがあり、平成から令和に年号が変わるタイミングであったことから、この時だと思い、取締役相談役になったのです」と森川さんは言う。

「経営判断を間違えることが怖くなった」のも交代を決めた一つの理由だと胸の内を語る。若く柔軟な発想をもつ人たちに判断を委ねていくことが、会社にとっての利益になると森川さんは判断した。「年齢を重ねて判断を誤り、社員たちを路頭に迷わせるようなことはしたくないと思いました。これは神仏のおはからいなのだと考え、思い切って息子に継承することにしました」。

会長ではなくあえて取締役相談役となったのは、新社長の成長と社外の目を考えてのことだった。

「会長がいると社長ではなく会長に目が向く人も出てくるでしょう。それでは社長は育たないと判断したのです。新社長の経営戦略に側面から可能な限り支援、協力することが私の役割と考えました」

森川さんは人の成長と会社の未来を見据えた決断をした。

現在は若手人材の教育にも熱心だ。世界を相手にする三京物産はグローバルな人材が

求められる。自分を売り込むことで取引先との縁をつくってきた森川さんは、海外で通用する人材として「日本人の誇りや哲学、伝統、エチケットなどを身に着けて、正々堂々と議論し、説得できることが大切」と話す。海外では、ふとした会話のなかにも自国の歴史や宗教などについて「あなたはどう思うのか?」と尋ねられる機会が多い。そんな時幅広い知識や教養は、ビジネスのうえで助けになると森川さんは考えている。そして「現場で悩むこと」が大事であると若手社員に伝えている。

「現場は正直です。現場では、多面的な考えの気づきや、多様性のある思考力が養われます。人を踏み台にしようとするのではなく、相手とwin-winの関係を築く謙虚な姿勢、いかにして好かれるか、他よりもいいものを安く提供できるかが生き残っていくために必要だと思います」

自分を律して、常に謙虚な姿勢で取り組んできた森川さんは最後に妻への感謝を言葉にした。

「会社が大きくなったのも、ワイフ（妻）の助けがあったおかげさまで。だから私は突き進んでくることができました。パートナーとして、妻として、母として大変な能力を持っている人であると思っています」

経営の最前線からは退いたが、今後は志をもった研究活動をしてみたいと精力的に動き始めている。森川さんの自己探求、そして恩返しへの取り組みは尽きることがないようだ。



●もりかわ じゅんいち

1944年生まれ。杉並教会所属。三京物産株式会社 取締役相談役。大学卒業後は貿易商社に勤務。そこで台湾プラスチックグループの王永慶氏に出会い、指定商社の依頼をうけ、30歳で創業。以来、幾度もの危機を乗り越えてきた。現在は、経営の第一線を退き、研究活動に関心を持ち、さらに長年会社を支えてくれた妻を労う時間をつくりたいと考えている。