



次世代へ繋ぐ「丸文ス。ピリッツ」

History of 60th Anniversary

丸文通商ヒストリー 創業・設立期

創業秘話 戦後混乱期からの飛躍

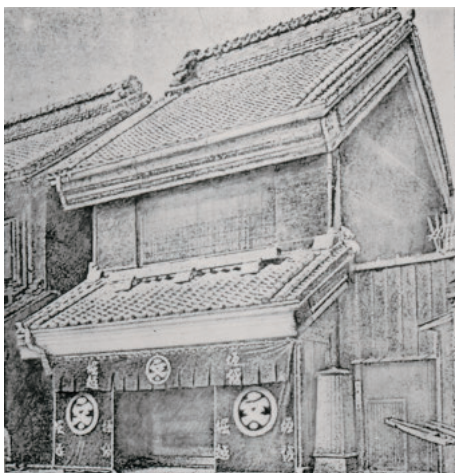
丸文の起源



創業者 初代 堀越角次郎

上野国碓氷郡藤塚村（現在の群馬県高崎市）より江戸に出た初代堀越角次郎は1844（弘化元）年、38歳の若さで呉服太物の問屋「堀越店」を江戸通旅籠町（現在の中央区日本橋大伝馬町）に構えた（呉服とは絹織物、太物とは綿織物をいう）。

角次郎は鋭意商売に励み、着実に家業を繁栄させていく。さらに独立して16年ほど経った1859（安政6）年、鎖国を貫いてきた江戸幕府が外圧に屈して行った横浜開港という歴史的な出来事に直面する。角次郎はこのチャンスをいち早く捉え、横浜に支店を設け率先して舶来織物を取り扱い始める。攘夷論が盛んなときで、「外国人と商売をするなんてけしからん」と貿易商を脅し、中には攘夷を掲げる志士の毒手にかかった人もいたようだが、度胸と腰の座った男はそんな脅しにはビクともせず、逆に「俺はこれから外国と商売をするんだ。俺こそ本物の攘夷家だ」と言って志士を説き伏せてしまう。角次郎はモスリン（薄く織った毛織物）を輸入し、同時に故郷で産する生糸を輸出するなど貿易商としてその才覚をいかんなく発揮、相当な財を成していく。角次郎は一代で莫大な資産を蓄積。その資産を土地などに投資したほか、積極的に社会事業に寄付をした。福澤諭吉と非常に親交が深かったことはよく知られ、初代、二代の角次郎の墓誌名は福澤諭吉が書いている。福澤諭吉は、初代、二代を通じて堀越を「商人として大変な人物だ。非常に信用できる」と信頼し、「現金が手元に余ったので預かってくれ、足りなくなったので貸してくれ」と堀越家を銀行代わりに使っていたというほどだった。



呉服太物問屋「堀越店」

このように、幕末から明治維新という激動の時代に生き抜いた初代角次郎。初志を貫く気概と優れた洞察力で成功をつかみとり、晩年は時代の先覚者、福澤諭吉と親交を結び、国を啓蒙するための教育事業に共鳴して巨額の資金を寄付し、慶應義塾の設立に協力するなど、数々の社会教育事業に貢献した。特に、この教育事業に対する支援の精神は代々受け継がれている。

その精神を受け継ぎ、丸文株式会社が「堀越店」発祥地に設立さ

れたのは、第二次世界大戦の終戦から2年後、1947(昭和22)年7月のことである。堀越合資会社と中善商事株式会社が合併、改組してのスタートだった。新憲法が施行されたのは同年5月3日。終戦混乱期の真ただ中にある当時の日本はまだGHQ(連合軍最高司令官総司令部)の占領下にあった。

戦後混乱期に金沢出張所

設立から1年後の1948(昭和23)年6月には丸文株式会社金沢出張所が発足、金沢の地で営業を開始している。京都支店、名古屋駐在所、神戸出張所に次いで5番目の営業拠点だった。

発足当初、丸文株式会社初代社長・会長(故人)である堀越善雄の伯父・松本寅吉^{*}の関係で、株式会社島津製作所から北陸3県の代理店権を得て、理化学機器、計測機器の販売を開始したが、しばらくは赤字が続いた。北陸3県の小・中・高等学校には理科教材を工業試験場・金沢大学工学部などに各種試験装置の販売を行ったが、思うような需要を掘り起こせなかったこと、売上が年一度の予算化時期などに集中し、年間を通して安定した収入を確保できなかったからである。

その後、1951(昭和26)年に日本油脂株式会社と販売権契約を締結、油剤製品を中心とした化成品部を設置する。当時は戦後の経済的混乱が余波として続いていた時期で、物資部として洗剤、活性剤、家庭用石鹼、食用油脂、製パン資材の取り扱いなど、年間を通して安定した業績を上げ、黒字経営に転換した時期であった。

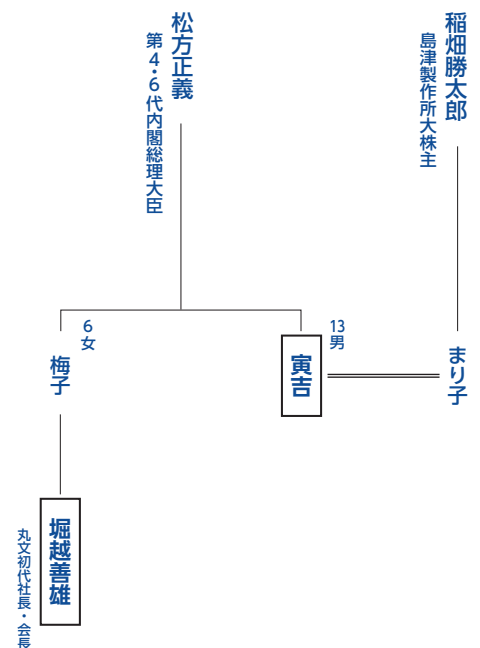
その背景には1950(昭和25)年、北朝鮮が韓国に軍事侵攻して勃発した朝鮮戦争もある。この戦争が日本にもたらした「朝鮮特需」が戦後復興を、そして丸文を後押ししていく。このころ、洗剤や油脂類を配達する交通手段は、自転車、50ccバイクが主であり、それらは新入社員が朝出社してから玄関に出し、ピカピカに磨き上げるのが仕事だったという。

MARUBUN TRIVIA 丸文通商トリビア

松本 寅吉

明治期、内閣総理大臣を2度(第4・6代)務め、日本銀行を設立した松方正義の13男(のちに松本家と養子縁組)。堀越善雄の母・堀越梅子は正義の6女で、寅吉とは兄妹。寅吉夫人のまり子は島津製作所の大株主・稲畑勝太郎の娘で、その関係で松本寅吉が満州から引き揚げてきて甥が経営する丸文株式会社に入社することになった。その際、島津製作所から北陸3県と兵庫県の一部(武庫川以西)の代理店権を持ってきた。寅吉は後に神戸支店長などを歴任する。

堀越家略系図



History of 60th Anniversary

丸文通商ヒストリー 創造期

高度経済成長とともに分離独立

医療機器で幸運を掴む



丸文株式会社金沢出張所・支店時代の看板

1954(昭和29)年ごろから本格的な経済成長が始まり、3年近くに及ぶ空前の好景気は「神武景気」と呼ばれた。1955(昭和30)年にはGNP(国民総生産)が戦前の水準を超え、経済白書が「もはや戦後ではない」と記したのは1956(昭和31)年のことである。そんな時代の追い風を受けて、丸文株式会社金沢出張所が支店に昇格したのは、1957(昭和32)年10月であった。

成長の大きな原動力となったのは、現在の取り扱い製品の基礎を築いた医用放射線部門の先駆者高本昭二(のちの第2代社長・会長)であった。

当社が医用放射線の取り扱いを始めたのは1950年代半ばのことである。朝鮮戦争による特需や日本経済の復興を反映して、1950年代に入ると病院が増加していく。この時期、各機械メーカーが生産量を回復。さらに病院・診療所が新しい機械を導入する時期が重なり、北陸地区では東芝が子会社を買収して東芝医療電機株式会社として市場を席巻していた。

一方、ライバル会社である株式会社島津製作所は北陸3県の有力医療器械店を特約店としていた。島津製作所といえば、明治時代からX線装置の開発に乗り出し、1909(明治42)年に日本初の医療用X線装置を完成させたパイオニアである。ところが、この当時は東芝の専門販売店に翻弄され、島津の担当者は困り果てていた。

そこで理化学機器の代理店である丸文を活用しようと毎朝事務所に顔を出し、「だれか私と一緒に病院回りをしませんか。営業は私がしますから一緒に付いて来てくれるだけでいいですから」と懇願。しかし社員たちは自分の仕事に精一杯で、だれも素知らぬ顔で気の毒な日々が続いたという。高本はそんな担当者を見るに見かねて「では、今日だけお供します」と同行、それが幸運の端緒となる。



興津安長氏(丸文株式会社金沢支店、1960年ごろ)
「島津製作所北陸総代理店」の文字が見える

顧客第一主義の基盤築く

それから毎日同行するようになり、やがて大型装置を受注。三浦喜一郎支店長はじめ同僚らから感謝された高本は俄然、仕事が面白くなっていく。レントゲンは不況下でも影響が少ないなどのメリットもあり、以後、本格的に取り組むようになる。

こうして、その後不滅の名機といわれ、医師・レントゲン技師の憧れのX線装置となる桂号(500mA型)が主に官庁、報国号(300mA型)が主に開業医へと予想以上に売れ、業績はさらに伸びた。小笠原昭二、久保俊策など営業担当を増やすとともに、医療機器修理業者(現岩崎医療電機製作所)と提携、興津安長が転籍するなど全面的に修理部門を引き受けてもらうことで、販売・アフターフォローが一体となって付加価値の高い当社ならではの顧客第一主義の基盤を構築していく。

市場における評価もうなぎ登りで、小西六写真工業株式会社(現コニカミノルタ)とX線フィルムの石川県エリアの販売代理店契約を締結、小笠原昭二が担当することになる。

1960(昭和35)年に発足した池田勇人内閣が看板政策として「国民所得倍增計画」を打ち出した翌1961(昭和36)年3月1日には金沢支店より分離独立し、丸文金沢株式会社を資本金1000万円で設立する。この年、国民皆保険制度が成立し、医療ニーズが飛躍的に高まった時期である。分離独立は地域の特殊性から本社と金沢支店の取り扱い製品に融通性が少なく、人事交流もほとんどないための決断であった。堀越善雄(社長)、三浦喜一郎(専務・総務課長兼務)、山博孝(機械課長)、高本昭二(放射線課長)、久保省三(化成品課長)他、21名(うち役員3名、監査役1名)という陣容で船出した当社には、高度経済成長黎明期の日本と同様、前途洋々たる未来が広がっていた。



社有車第1号 ブルーバード



三八豪雪 金沢市内の街並み(1963年)

1961(昭和36)年丸文金沢発足時社員名簿

役職・所属	氏名
社長	堀越 善雄
専務(経理担当)	三浦喜一郎
取締役	松本 虎吉
監査役	安宅 重雄
化成品課 課長	久保 省三
化成品課	宮本 光雄
化成品課	長原 俊之
化成品課	小西 淳一
化成品課(事務)	直江 章子
放射線課 課長	高本 昭二
放射線課	小笠原昭二
放射線課	久保 俊策
放射線課(技術担当)	興津 安長
放射線課(事務)	玉谷 和子
機械課 課長	米森 昭
機械課	山 博孝
機械課	綱 直
機械課(理化学機器担当)	山本 弘
機械課(事務)	相川 裕子
経理課	上田 稔
経理課	中山 洋美

History of 60th Anniversary

丸文通商ヒストリー 成長期①

3本柱を確立、顧客第一主義を実践

切磋琢磨して成長



富山事務所開設の案内 (1967 年)



開設当時の福井事務所 (1969 年)

東京オリンピックが開催されたのは1964(昭和39)年である。戦後の混乱から再出発し、豊かな暮らしを夢見て奮闘してきた日本人にとって、戦後復興の総仕上げであった。当社は経済成長の集大成と言える「いざなぎ景気」のさなかにあった1967(昭和42)年、富山事務所を開設し富山県下の開拓を本格的に始める。

宮本光雄所長(のちの副社長、副会長)が機械課新鋭の小島宗能、奥野信男を、放射線課から後出秀茂、堀内義行、笠松雅明を伴って赴任する。宮本は化学・製薬企業を開拓(製薬は後に城戸隆が幅広く開拓)、奥野は工業試験場など官公庁や不二越を中心として開拓、本村雅司などが参画し販路を広げる。その後、酒田長昭(のちの第3代社長・会長)が非鉄金属(アルミ)・化学大手企業などを担当し全員で次々開拓していく。

また、放射線部門は後出が営業を担当、富山県立中央病院、富山市民病院、黒部市民病院などの官公立病院を中心に大手私立病院、開業医へと販路を広げていくが、これもまた機械課同様、多忙を極めたため、金沢より国見洋二が赴任しこれを補佐していく。当然のことだが、サービスの笠松はその施設のアフターフォローを本社の興津安長などの支援を受けながら丁寧に遂行していく。

1968(昭和43)年、日本のGNP(国民総生産)は50兆円を超えついに西ドイツを抜いてアメリカに次ぐ世界第2位となった。当然のことながら京浜・阪神工業地帯を中心に今の中国をものぐ光化学スモッグ(p_m2.5)が日本上空を覆っていたが、人々はそれを誇りに思ったくらいだった。

このころより、高本昭二が放射線部門責任者、山博孝が機械部門責任者と、両輪体制を組み会社発展に大きく貢献していく。

2年後の1969(昭和44)年には福井事務所を開設。初代所長に綱直(機械課)、久保俊策(放射線課、のちの取締役)らが赴任し、機械課寺尾健一、放射線課前田幸三郎を新規採用し、事務を含む5人体制で民家1階広間を借りての開設だった。特に久保は福井地区全般

の開拓、富山地区の混乱期を含め北陸3県を知り尽くした豊富な経験と知識で医用部門の発展に多大な功績を残す。その後技術センター長として、営業部門より独立後の技術センターの発展に尽力する。こうして当社は社員たちが切磋琢磨しながら、新規市場・新規顧客を意欲的に開拓することで業績を大きく伸ばしていったのである。

サービス部門が3本目の柱に

厚生省(当時)が1976(昭和51)年に発刊した『医制百年史』によると、1946(昭和21)年に4000弱だった病院数は1971(昭和46)年に約8000を数えるまでになった。そうした市場の変化に対応し、医用部門では、それまでの放射線部門中心の取り扱いから、病理検査、生理検査、人工透析部門へと進出するにあたり、医用2課を立ち上げることとなり、1972(昭和47)年小笠原昭二が課長に就任する。1975(昭和50)年には宮本光雄にバトンを渡し、また翌年に中井勇が機械課より異動、病理・生理検査部門の専任担当になる。中井は既に実績を積んだ金沢医科大学開学時に培った経験を活かして、金沢大学医学部、薬学部、がん研究所附属病院などを開拓、のちに眞柄修蔵、南恵一が加わり発展を遂げていく。一方、人工透析部門は櫻谷外志雄が放射線関連部門より配属となり、主に金沢市内を中心として開拓、技術部の小杉外喜雄との強力な連携を築きながら、破竹の勢いで新市場を開拓していく。

それに伴い、関連のサービス部門を大きく整備、従来よりの医用系部門(画像診断機器、治療機器、自動現像機、透析機器、臨床検査機器など)、機械系部門(科学計測機器、分析装置など)と、部門別に責任体制を強化シフトした統括するサービス部は、医用部門・機械部門と並び、当社の3本柱を担うまでになっていく。

販売とサービスが密接に連携して当社のDNAとして永く受け継がれている【顧客第一主義】はこの時期に地歩を固めたのである。



金沢市泉野町へ移転当時の本社(1971年)