

# 「もっと使いやすく高品質の文房具を」 コクヨの創業者

くろだ ぜんたろう  
黒田 善太郎



## 立山に誓った夢

いつか、自分の店を持ちたい。その夢をかなえるために、黒田善太郎さんは、大阪に出て働く決心をしました。

善太郎さんは、マツチを扱う大きな店に生まれたのですが、洪水の被害にあつたり、お父さんが亡くなつたりするなどの不運が続いていました。

善太郎さんは、商人として修行するために、商いの町としてにぎわっている大阪へ行って、がんばつてみようと考えたのです。

いよいよ富山を出発する日のこと、善太郎さんは、家族や親せきの人々に送られて、呉羽山から歩き始めました。

「見たところ、大阪へ行かれるようですが、どうかこの越中とやまの名誉のために、がんばってください。ふるさとの仲間として、応援していますよ」



ふるさとの誇りとなれるように  
精一杯、がんばろう。  
そして、いつか絶対に  
自分の店を持つんだ。  
お父さんがやっていたような店を。

私も、コクヨのノートを持っているわ。

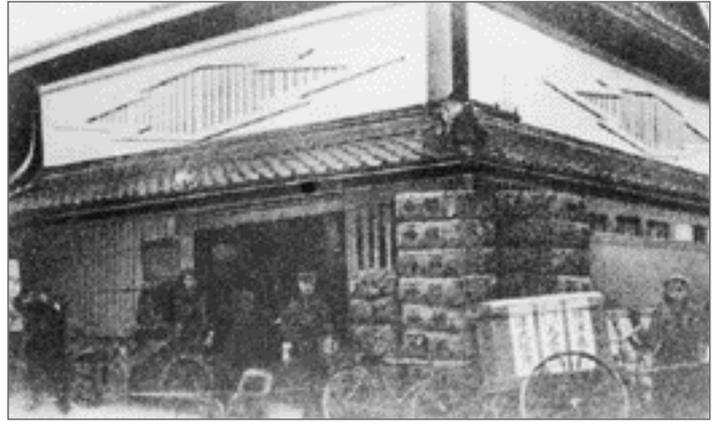
コクヨという、文房具の会社を知っているかな？

知っています。その会社を作った人が、黒田善太郎さんですね。

### 3 仕事を起こそう

#### 黒田善太郎さんの三二年表

西暦	年齢	
1879年		富山市長柄町に生まれる
1891年	11歳	お父さんが亡くなり、奉公に出る
1898年	19歳	大阪へ出て、さまざまな仕事をする
1901年	21歳	小林表紙店で働く
1905年	25歳	独立して「黒田表紙店」をおこす
1914年	34歳	店名を「黒田国光堂」とする
1917年	37歳	商標(商品のマーク)を「国誉」に統一する
1961年	81歳	会社名を「コクヨ株式会社」に変える
1966年	87歳	亡くなる



黒田国光堂。「国(郷土)の光であること」という善太郎さんの信念が込められていました。

突然、見知らぬ紳士が善太郎さんに話しかけ、五十銭銀貨を握らせてくれました。がっしりと両手を握る紳士の目を見つめるうちに、善太郎さんは、心に熱いものがこみ上げてきました。

「ぼくは、このことを絶対忘れない。越中とやまの誉れ(誇り)になれるように、力一杯 がんばろう」  
善太郎さんの瞳には、立山連峰が雄々しく映っていました。大空に向かって堂々とそびえたつその力強い姿。心が洗われるような真っ白な雪。それは、今、まさに夢に向かって歩き出そうとする善太郎さんの姿そのものでした。

#### なつかしい富山

はりきって大阪へ出てみたものの、19歳の善太郎さんをやとってくれるところなど、どこにもありませんでした。

善太郎さんは、仕事があれば、運送店の手伝い、マッチの包装など何でもやりましたが、やがて、小林表紙店に奉公することになりました。小林表紙店は、昔からの商家が使う大福帳を作つて、販売していた店でした。

善太郎さんの仕事は、この大福帳の表紙を作るために、和紙を何枚も張り合わせ、最後にそれを茶碗でこすってツヤを出すことでした。

善太郎さんは、早く仕事を覚えようとがんばりました。しかし、和紙をうまく張り付ける作業は、大変難しく、失敗ばかり続きます。



つらい子ども時代に「負けるものか」とくやしさをこらえる善太郎さん。(富山市立呉羽小学校4年 毛利久三志さん)

「富山へ帰ろう。みんなの所へ帰りたいたい」  
そんなとき、善太郎さんはこっそり店を出て、梅田駅に向かいました。駅の時刻表で、目に飛び込んできた【富山行】の文字。それをじっと見つめて、立山への誓いを思い出すのです。  
ふるさとは、ぼくを応援してくれる人たちがいる。こんなことで、くじけてはいけない。  
そうすると、不思議なことに悲しさがつらは吹き飛び、善太郎さんはすっかり落ち着きを取り戻すのでした。

#### 天が与えてくれた仕事

それからの善太郎さんは、さらに一生懸命働きました。また、商業や経済の本もたくさん読んで、勉強もしました。

「産業や商業がもつとさかんになると、ますます大福帳が必要になるだろう。本によると、これからは西洋でよく使われている帳簿というものが、広がるようになるはずだ」





ほくは、16歳ごろ、農家から卵を集めて、問屋へ売る仕事をしていたんだよ。  
(富山市立呉羽小学校4年 森永健斗さん)

善太郎さんは、いつの間にか、仕事に夢中になつて取り組んでいることに、気づきました。  
これまで、いろんな仕事をしてきたが、これほどまでに打ち込める仕事はなかった。きつとこの仕事は、天がぼくに与えてくれた仕事にちがいない。そう考えた善太郎は、いよいよ自分の店を開く決心をするのでした。

## 「国誉」(コクヨ)の誕生

善太郎さんが初めて開いた店は、「黒田表紙店」でした。しかし、同じような商売をする店は、たくさんあります。

その競争に勝つためには、他の店にはない工夫をしなくてはなりません。

善太郎さんは、同じ値段で、少しでも良い製品を作るために、夜もろくに寝ないくらいに苦心して、じよつぶで美しい表紙を作ることに成功しました。

「買う人の身になって、真心を込めて良い品を作る」

これが、善太郎さんの信条(しんじょうモットー)でした。

善太郎さんの努力をわかってくれる人は、一人また一人と増え、黒田表紙店の売り上げは、順調(じゆんじょう)にのびていきました。

やがて、世の中の大福帳は、善太郎さんの予想通り、西洋の帳簿(か)に変わっていききました。善太郎さんがこつこつ研究していたことを活かせる時代が、とうとう来たのです。

善太郎さんは、帳簿の製造(せいぞう)に取りかかると同時に、店の名前を「黒田国光堂(くろだくにみつどう)」とし、商品のマークを「国誉」としました。

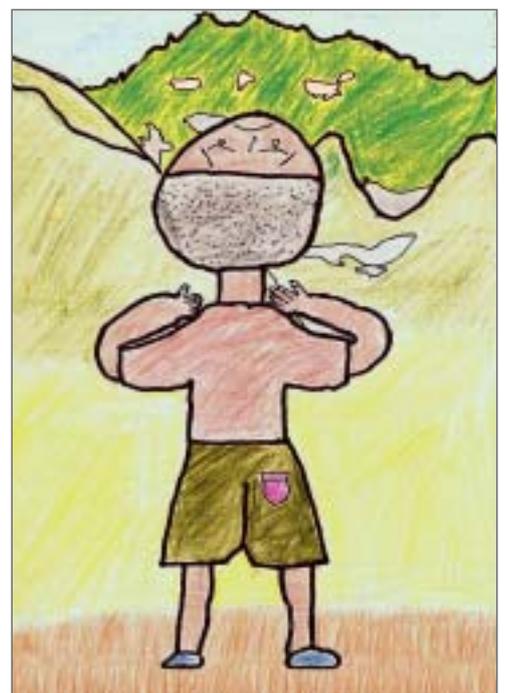
「いつかは、越中の国の光となり、誉れとなるように、カ一杯(か)がんばろう」

呉羽山で家族と別れたときに立山に誓った決心を、善太郎さんは15年たってもなお、忘れていなかったのです。

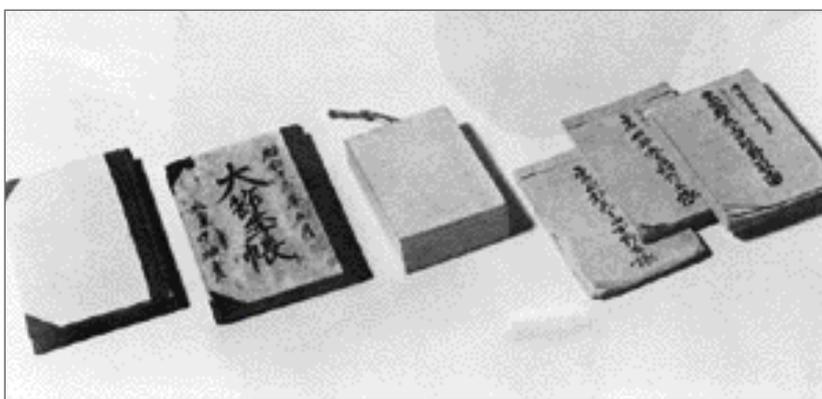
## 人々が必要とするものを

善太郎さんは、その後も、工夫と研究を重ねて、紙製品を開発していききました。日本で初めて帳簿の大量生産を手がけたり、製紙工場と協力して日本製の用紙を作ったり、どんどん新しいものに挑戦していったのです。

時代の流れを読み、人々が必要とするものを提供すれば、その努力は利益(りえき)になって返ってくる。



「いつか自分の店をもってやる」と立山に誓う善太郎さん。(富山市立呉羽小学校4年 庄司修人さん)



**大福帳** 大福帳とは、たて半分に2つ折りにした和紙50~300枚と厚い表紙を合わせて、ひもでつづったものです。大福帳は、江戸から明治時代のころ、商店が商売の記録に使っていたものです。写真は、善太郎さんが工夫して作った大福帳。



**善太郎さんとふるさと**：善太郎さんは、ふるさとをととても大事に考えていた人でした。1957年には、とやまの後輩たちを立派に育ててほしいという願いから、富山大学に講堂を寄付しました。



身の回りで見つけたコクヨ製品。  
 (富山市立呉羽小学校4年の土井貴生さん 左 と中家景子さん 右 )

善太郎さんは、そう信じてがんばりました。  
 太平洋戦争で、工場がほとんど焼け落ちてしまっても、苦勞の連続の中でがんばってきた善太郎さんは、決してくじけませんでした。  
 こうして「黒田国光堂」は、「コクヨ」という会社として、世界に通用するまでに成長したので。  
 善太郎さんは「いつかぼくの店を持つてやる」という夢を、何があってもあきらめず、新しい挑戦を続けて、現実のものにしたのでした。

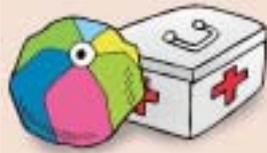


現在のコクヨでは、文房具のほか、机やいすなども取り扱っているんだって。

立山に誓ったことをずっと忘れなかったのが、すごいと思います。

薬売りを奨励した  
 富山藩主

前田 正甫



富山の発展に尽くした大先輩に、2代富山藩主の前田正甫公がいます。

正甫公は、江戸城での出来事をきっかけに、富山の薬を広める努力をして、富山藩の財政を立て直そうとした藩主でした。実は、江戸城で、こんなことがあったのです。

正甫公が、江戸城で他の大名たちと話をしていたとき、突然、大名の一人が腹をおさえ

て苦しみ出しました。その時、正甫公が「反魂丹」という薬を出して飲ませると、まるで痛みがスツと溶けてしまったかのように、アツという間に治ってしまったのです。  
 「反魂丹」の名前は、「一躍有名になったのでした。」

「ぜひこの機会に、薬をわが藩の特産品として全国に売り出したいものだ」

正甫公の言葉に、家臣の一人がこんな提案をしました。

「薬種問屋の商人から、『先用後利』という言葉を聞いたことがございます。お客の都合を第一に考えて、薬売りが先に薬を届け、後から使った分だけお金を受け取り、また新しく

薬を足してゆくという方法は、いかがでしょうか」

「なるほど。客は使った分だけ支払えばよいし、商人も長くつきあう客が増えるというわけか。それは良い方法じゃない」

正甫公は、この案を取り入れ、薬売りに力を入れました。薬の商売に力を入れていた藩はほかにありませんでしたが、富山のユニークなやりかたは人気を呼びました。

正甫公のおかげで、今でも富山県は、「薬のとやま」として、全国に知られています。

時代に合った新しい商品を、次々と開発していった善太郎さんのように、新しい仕事を創り出した先輩はほかにもいます。その一人が、次のページで紹介する金岡幸二さんです。