老舗探訪 323

1901年創業 川口化成品 名古屋市

絵の具や工業用薬品販売 中部の大企業に販路開拓

粉体・液体塗料販売を手掛ける川口化成品（本社名古屋市中区）は、創業115年の老舗企業だ。塗料絵の具や工業用薬品販売でスタート。戦後は中部地域の工作機械メーカーなど大企業に販路を開拓して、事業を拡大してきた。現在は「工業塗装サービス業」を旗印に、塗装設備の設計・設置など工業塗装分野で業容を拡大している。

初代の川口浅次郎氏が、塗装絵の具や工業用薬品を販売する川口商店を創業。創業当時は、現本社に近い国道19号古渡交差点付近（中区古渡町）にあった。名古屋市は中区を中心に塗料を取り扱う会社が多いが、初代・浅次郎氏が、のれん分けした会社も複数あったという。4代目・川口洋平社長によると「樹脂や顔料を調達して塗料をつくっていた時期もあったようだ」と明かす。

創業5年後には現在地に移転。事務所の奥に住居がある典型的な長屋で、平成の初めまで80年以上にわたり、事務所として使用していた。川口社長は「自分自身も高校まで育った場所。物心ついたころから会社を継ぐ気構えがあった」と振り返る。

会社の礎を築いたのは、川口社長の祖父にあたる2代目・川口稔氏だ。戦前は軍需関連企業に塗料を販売し、戦後復興とともに工作機械メーカー向けに販路を拡大した。「2代目の時代は『三羽ガラス』と呼ばれていた3人の営業マンが、名古屋の名だたる企業に販路を開拓した。当時に取引を開始した企業とは、現在まで長くお取引いただいている」という。

2代目・稔氏は75年、川口社長が小学2年生の時に他界。父親で現会長の浅朗氏が、39歳で3代目に就任した。

現在の川口社長が社長に就任したのは、2007年12月。3代目と同じ39歳でバトンを受け継いだ。同年10月期は過去最高となる12億円を売り上げており、業績が順調な時期に経営を引き継ぎたいという、会長の意向があったようだ。

本社前で撮影した社員集合写真（1962年）

3月に稼働した松ノ木第3倉庫

川口化成品の歩み

1901年	中区古渡町で川口商店として創業
1906年	現在地に移転
1916年	合資会社川口商店となる
1941年	昭和塗料商事として設立
1943年	川口化成品に社名変更
1991年	本社所在地に「橘AKビル」建設
2014年	中川区松ノ木町に松ノ木第2倉庫稼働
2016年	松ノ木第3倉庫稼働

塗装設備の設計・設置も

ところが翌08年のリーマン・ショックで売上高は一気に半減した。「生きた心地がせず、精神的に不安定になった」と川口社長。先祖の墓参りを繰り返すうちに、歴史の重みを再認識したという。「社長就任当初は、歴史で飯は食えないと考えていた。しかし、リーマン・ショックの厳しい時期を乗り越えられたのは、自己資本が厚かったから。改めて内部留保の大切さを学んだ」と語る。

15年には、機械器具設置工事業の建設業許可を取得した。前10月期の売上高は14億円と、リーマン・ショック前の過去最高を更新した。塗料・溶剤の販売にとどまらず、塗装設備の設計・設置が可能な体制を整えている。「材料を納めている以上、手間がかかることを含めて、お客さまと深く関わっていきたい」と意気込んでいる。

祖父の志受け継ぐ

4代目社長・川口洋平さん

経営者としての祖父は記憶にはないが、社員や取引先から「厳しいが人情にあふれる人だった」と聞いている。「知恵を出せ。知恵のない者は汗をかけ」など、食堂の壁に標語をたくさん張っていたようで、今につながる社員を育成した。自分が社長に就任した際、この志を受け継がなければと思った。社長就任と同時に愛知中小企業家同友会に入会して経営指針書を作成したが、その際も2代目の考えをベースにした。塗料販売だけではなく、今後は塗装サービス業としてお客さまの役に立ち、次世代にバトンを渡すことが務めだと思っている。

不負の心 表示灯80年の軌跡 70

杉原　成幸

社名変更後からの10年間の業績

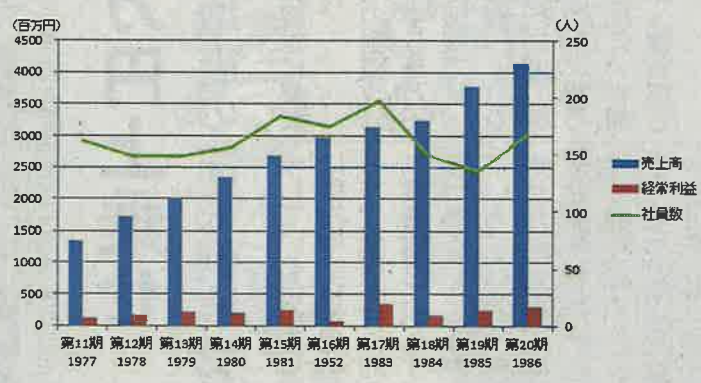
ここで日本交通表示灯から表示灯に社名を変えた翌年の1977（昭和52）年から創立20周年にあたる86年までの10年間の業績を見てみよう。

この時期の業績を見ると、売上に比べ利益幅が少ない。これは表示灯の主力商品、「駅付近優良商工案内図」の単価が低いためと思われる。この傾向は創立20周年以降も続く。表示灯のビジネスモデルの特長の一つは「薄利多売」と言えるだろう。

77年・第11期の売上は約13億円。南海電鉄で駅付近優良商工案内図の設置が始まったほか、国鉄・仙台鉄道管理局、千葉鉄道管理局でも設置。サイン（筆者注・誘導案内や設備案内表示のこと）事業も順調に推移した。78年・12期はサインを活発に受注。秋田空港の秋田県観光案内図や飛騨古川町観光案内図などを手掛けた。これ以降、サイン事業が活発化していく。

売上20億円を超えたのは80年・第14期。メディア広告としては中央相互銀行（現・愛知銀行）のメインディスプレイを手掛けた。一方、サイン事業としては阪急電鉄の自動改札表示、東京23区異常障害等案内板、堺市防災行政無線系統図、阪神百貨店避難誘導表示ほか、多くの案件を受注・施工した。

3年後の83年・第17期には売上30億円を突破。この年は富士急行、山陽電鉄に駅付近優良商工案内図を設置したほか、メディア・一般広告では阪急ポケット時刻表や石屋製菓（筆者注・「白い恋人」で知られる北海道の



1977年・第11期から1986年・第20期までの業績推移

14年前、金属加工業からの事業転換でセンターワンホテル半田をスタートした中川三郎氏は、オープンして約2年ほどで稼働率90％超えを実現するなど「絶頂」と言える好反響に手応えを感じていました。しかし、その直後に発覚した耐震偽装事件により、ホテルは休業そして解体と一転して「絶望」を味わうことになります。どん底の状況の中、厳しい再スタートを覚悟でホテルを再建。ニーズに合わせた数多くのサービスで事業を「再生」したのにもかかわらず、センターワンホテル半田の営業権を譲渡。これまでの経験を生かした新たな事業を立ち上げる

NCA完全独立を達成

45

端に、NCAにも米独禁法違反の調査が入った。嫌疑は00年4月以降、世界エアラインに求める姿勢をとっており、国際航空に関する協定は独禁法除護士を雇い、真摯に米司法省に協力することとした。過去に営業の責任者を