

経営の「こつ」を尋ねる 第3回 ダイバーシティの草分け 気負わぬ姿勢が 創業100年をつなげた



田中 登志子氏
メガネの田中チェーン社長

広島大付属高を経て、慶応大経済学部卒。1962年に米国へ留学。67年にカリフォルニア大オプトメトリー学部卒。オプトメトリスト(検眼士)の資格を取得し帰国後、メガネの田中チェーン営業部長、副社長を歴任して、74年に社長に就任、現在に至る。1938年9月29日生まれ、広島市出身。

永続する企業、伸び続ける企業には、職人的な勤務がある。月1回連載でインタビュー。一生懸命が、経営の「こつ」を尋ねる。

どこへ行っても、1人それが当たり前だった

今でこそ、女性経営者は珍しくないが、40年も前のことである。随分ご苦労されたらと尋ねると、意外にも、「そうでもなかった」と、気負わぬ答え。

確かに、どこに行っても男性ばかりで、会合に出れば女性は自分1人だけ。でも、大学時代から経済学部には女子は数人しかいなかったし、そんな小さなこと、気にしない、といった感じ。

同年代、いや、もっと若い世代の女性たちが、女性が働くことの大変さを訴える中、田中社長の寛容さには、正直、驚かされた。と同時に、自立した女性の真の強さを感じた。今年3月、メガネの田中チェーンは創業100年を迎えた。田中社長は3代目。同社の「続く理由」の根底を、垣間見た気がする。

6人姉妹の次女として 家業を継ぐ責任

創業は1913年(大正2年)。祖

るけど、だから、ちゃんとやろうとも思った」
それは、6人姉妹の次女として生を受けた田中社長が、ある意味、自然の流れの中で受け入れた宿命だったのかもしれない。

50年前 万歳で見送られた、米国留学

大学卒業後、アメリカへ留学したのは1962年。海外へ旅行するだけでも夢のような時代。日本を立つ時は、多くの人に「万歳！」と見送られたのだとか。

学校の英語の授業は教科書だけで、教師ですら英語をしゃべれない。もちろん英会話教室なんて無いし、発音が分からない。唯一、ラジオで学んだが、それだけでは現地の英語は聞き取れず、随分と苦労した。授業で使われる専門用語になると、なおさら。
「校庭で泣くこともあった」と田中社長。

生活のためにベビシッターのバイトもしながら、勉学に励んだ。決して楽ではなかったが、「ちゃんとやろう」と、そう心に誓ったからには、必死だった。

そして、検眼ドクターのライセンスを獲得し、29歳で帰国。営業部長、副社長を歴任して、74年、社長に就任。37歳の時だった。窮地に、「どっにかなる」と思える強さ

労働組合が活発だった当時、広島でも、いくつもの企業で労使関係が悪化、裁判になるケースまであった。当社も例外でなく、ピケ(社屋に座り込むなどのストライキをすること)にまで突入、10人ほどの解雇を出すまでに及んだ。

「当時は無知だった。きっと女性が上に立つことへの反発もあったでしょう」

「世の中の役に立つ」という商いの基礎を、幼い頃から培ってきた。「女で申し訳ないと思ったこともあ

(第3種郵便物認可)

と振り返る、田中社長。大勢に囲まれ、押し倒されるなど怖い思いもしたが、「どっにかなる」と思えたという。それは、祖父の代から築いてきた信頼があつてこそ余裕だった。実際、銀行、企業の社長、弁護士等の専門家など、多くの人がバックアップしてくれて、窮地を乗り越えた。続く企業、続かない企業、いろいろある中、社会に必要とされている企業、ならば必ず生き残る。田中社長の話をお聴きし、それは間違いないと実感した。

医療器具、だったメガネを 楽しいものに

幼い頃から強度の近視だったといふ田中社長。

当時は、眼鏡は見えにくいものを見るようにするだけの医療器具として使われていた。実験用のような眼鏡しか無かった時代だが、眼鏡屋の看板娘、がかけていたのは、ピンクの眼鏡。それは、父が、娘のために特別に探してくれたものだった。

その後、アメリカ留学から帰国し



た田中社長は、よく外国人に間違われたという。ポリウムのある眼鏡をサンングラスのようにかけ、パンタロンで闊歩…。時代の先端を行くカッコいい姿が、目に浮かぶ。そんな田中社長の

「メガネ美人をいっぱい創りたい」という思いは、79年にオープンした八丁堀のシャルム店で実現した。店の2階に眼鏡をコーディネートする場を作ったのだ。

キャッチフレーズは、「登志子の部屋。田中社長自らが、顧客と対話をし、カラーやデザイン、素材などをコーディネートし、眼鏡をおしゃれの1つとして広めていった。」

「女性のメガネは嫁入りキズとられた時代から、洋服とのコーディネートを楽しむ、目覚めの時代が近づいた」
当時の取材記事に、田中社長のそんな言葉がある。

大きく変化している今が踏み出す時
「自身をひとりで表すと…。本人いわく、
「気の小さい子猫のような虎」ドキドキして、頭が真っ白になることもあるのだとか。
「でも、訳が分からなくても、やるだけはやる」

静かだが、強い意志が感じられる口調で、田中社長は答えた。今、時代は大きく変化している。世の中の好みも多様化した。昔からの商売にも新しいやり方が必要とされる。
メガネの田中チェーンの強みである技術とサービス、これにもっと磨きをかけ、価格以上の商品を提供するのが、今後の要。
「変えていくための努力が必要」
まっすぐと前を見つめ、そう語る田中社長。
「世の中の人の役に立つ」
私には、田中社長が、先代の教えをかみしめているように見えた。
未来へつなぐ

広島のお老舗企業、メガネの田中チェーン。その100年をつないだ田中社長。
今年、2人目の孫も生まれる。

これから、をつなぐ人を求められる時期も、近い。田中社長のメガネにかなう未来の社長はどんな人なのか。どんな戦略、そしてどんな新たなサービスが生まれるのか。
今後の展開から、目が離せない。



「インタビュアー」牛来 千鶴

ソアラサービス社長。人肌感覚のクリエイティブ共同オフィス「ソアラビジネスポート」を運営。「広島に、あつたらしいいな」をカタチに」を理念に掲げ、地場企業とのコラボレーション商品開発や人材育成など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。

(第3種郵便物認可)