

## 「全鍍連」 2016年 9月号 理事長のよこがお

福井県表面処理工業組合 理事長 黒田 一郎 (アイテック(株) 代表取締役社長)

### 「メガネ産地鯖江と当社の歩み」

私の会社は亡き父、黒田豊が昭和 22 年 9 月に満州より故郷である鯖江に引き上げてきて、鯖江の地でめがね作りが盛んであり、メガネへのめっきが当時は地元で充分に対応が出来ていなかったのを見て、学生時代に冶金を学んだことから、めっきについても少し聞きかじっていたということでめっき事業を始めようということで、東京のめっき工場に飛び込み、一年程丁稚奉公をして、鯖江で兄弟の応援を受け昭和 23 年 9 月に創業した。そうした中で、福井県の眼鏡産地の発展と共に業界の皆様が育てられて事業を発展させることが出来た。私は昭和 45 年に父親の会社に入社し、33 歳の年に社長として事業を継承した。

当時は高度成長の時代でもあり順調に事業を成長させることが出来たが、日本経済のバブルがはじけるとともに産地におけるメガネの生産高も縮小に転じた。その後、徐々に生産高は回復に転じたが、平成 12 年 2 月に東京の下北沢において中国製の眼鏡枠及び韓国製のレンズの組み合わせによる安価なメガネのスリープライスショップがオープンし、当時のデフレ経済の下で若い世代を中心に人気を呼び、デフレ経済を象徴するお店ということでマスコミにも取り上げられ、大変に人気を呼んだ。

そうした状況を見て、色々なる業界より眼鏡小売市場に参入が相次ぎ、眼鏡小売大手も負けてはならじと言うことでカジュアルなスリープライスショップ市場が一気に拡大し、それまで国内市場の 7～8 割のシェアを占めていた国内商品、とりわけ国内生産の 90 パーセント以上を占める福井県の眼鏡産地にとっては大きな打撃となった。当社はメガネの表面処理を専業で事業とし、市場シェアも 6～7 割を占めていたことから大変に厳しい時代を迎えることになった。以来、産地の生産高は縮小を続け、ピーク時には産地の出荷高が 1,250 億円程あったものが、今日では 530 億円程度にまで縮小することとなった。

当社は売上げが減少する中でメガネの表面処理で培った技術を横展開する中でデジタル家電関連の仕事を中心として売上げを回復し、愈々これからという段階でリーマンショックの打撃を受けることとなった。当時、当社の売上げの 25 パーセントを 2 年半で失った。まさに市場が蒸発するといった感じであった。幸いメガネの仕事は堅調に推移していたので何とかこうした危機を乗り切る中で新技術の開発で新商品・新市場・新事業の開発に取り組んできた。

また、眼鏡産地は安価な市場での競争は体力消耗戦以外の何者でもなく、産地ブランドの開発や産地統一ブランドの育成に取り組んできた。特に 2008 年 9 月には東京南青山に福井県の眼鏡産地のショールーム兼アンテナショップを

オープンさせ、産地の情報発信に大きく貢献することが出来た。そして 2010 年 3 月には福井県の眼鏡産地の中心地である鯖江市にあるメガネ会館内にメガネミュージアム及びショールームとアンテナショップをオープンさせた。そして本年 5 月 27 日～29 日にかけて「サバエメガネメッセ及びメガネフェス」の名の下に産地において展示会を開催し、大きな話題となった。こうした取り組みの中で産地の名が徐々に広まり日本製のメガネに関心を集めることとなり、徐々にではあるが産地の生産高も回復の兆しが見えてきた。

我々は 111 年の歴史ある福井県のメガネ産地を後世にしっかりと引継ぎ発展させていきたいものと懸命に取り組んでいるところである。「めげず」・「へこたれず」・「あきらめず」常にチャレンジして参りたいものである。

(アイテック株式会社 代表取締役)