



田村 佳之

(有)田村滑石工業所 代表取締役



石井 悦志

(有)田村滑石工業所 専務取締役

共に『田村滑石工業所』の舵を取る田村社長と石井専務は、同志だ。  
得意とするタルク製造を軸に、時代に呼応した事業展開を見据える。  
60年以上にわたって紡いできた歴史と蓄積したノウハウを基盤に、  
しかし枠にとらわれない発想を大切にする2人。  
互いにビジョンを共有し、並んで同じ方向を見つめ、  
自分たち次第でどこまでも広がる可能性を前に期待を膨らませている。

「発想次第で、可能性は広がるはず。  
新たな展開に私たち自身が楽しみます」

# 60年以上にわたって培った技術 タルク関連事業及び付随業務で

# を軸に 社会に貢献



品質管理により、原鉱石の調達から、その粉碎、分級、圧縮までの製造工程で、安全で高純度な材料を創出。その他、受託加工。



田村 佳之  
代表取締役



石井 悦志  
専務取締役



野村 将希  
タレント

樹脂・塗料・肥料など、様々な産業で使用されているタルクを製造・販売する『田村滑石工業所』。1959年の創業以来、徹底した品質管理と技術力で高品質のタルクを提供してきた。その歴史を支えるのは、タルク製造におけるノウハウと自信だ。時代も業界も変化し続ける中、歴史ある企業として柔軟な姿勢が求められる今、同社を牽引する田村社長と石井専務両名。本日は、そんなお二方にタレントの野村将希氏がお話を伺った。

——早速ですが、田村社長と石井専務が社長・専務として『田村滑石工業所』さんを牽引するようになった経緯からお聞かせください。

(田) 当社は、1959年に私の祖父が創業した会社で、祖父の後を父が継ぎ、私は三代目です。私は大学で理数系の分野を専攻し、卒業後は電気会社で5年ほど勤務。父親も私が家業に入ることを望んでいましたし、私も長男なので後を継ぐ心構えで当社に入社したんです。学生時代にアルバイトとして当社の仕事を経験していましたが、後継を前提に入社したことで責任感が増えましたね。父が会長に退き、私が代を引き継いだのは、約10年前のことです。

(石) 私はもともと全くの異業種である宝石販売を手掛ける会社に勤務していました。入社当時より店舗展開を図っており、50店舗ほど展開するようになったのでしょうか。私もやがて店長という立場で店舗を切り盛りしたり、新店舗のオープンに関わったり。また、ゆくゆく

は和歌山・兵庫・大阪・京都の拠点を分離させる話が浮上し、その時には和歌山の代表をという打診をいただいたんです。仕事は楽しかったのですが、多忙なため家族との時間を確保できないことを悩み、思い切って退職しました。そして入社したのが、当社です。現会長の時代で、自ら面接をしてくださり、即採用。翌日から勤務がスタートしました。それが、1996年のことです。

——社長・専務が入社されてから長年が経過しましたが、当時と比べてやはり業界の様相も大きく変化しましたか。

(石) 特にここ3年ほどは激動と言っても過言ではないほど、業界も当社も変化してきました。

(田) 当社は約60年にわたって、大阪にある会社の100%専属として注文に応じてタルクの製造を手掛けてきたんです。つまり製造に特化していたのですが、3年ほど前にその会社との事業提携が終わりを迎え、当社は自社で営業活動を行うって仕事を確保することになったので

す。また、お客様と直に接する機会もなかったのですが、お客様にタルクを販売する商社的な仕事もはじめましたし、事業の存続と継続のためには事業柱を増やす必要があり、自社製品の販売にも着手しました。

——それは大きな変化ですね。

(石) 当社は中国から原鉱石を輸入し、その粉碎、分級、圧縮までを一貫して手掛けているのですが、輸入の仕方さえも分かりませんでした(笑)。昔はこの近くの山で採石でき、それを粉碎して販売したのが当社事業の起りだったようです。今は日本で採れる石の品質が良くないため中国から輸入しており、原鉱石を輸入して粉碎するか、粉碎されたものを輸入して当社で精製して販売しています。

(田) タルクと言ってもあまり皆さんには馴染みがないと思いますが、昔、アスファルトに白い石で絵を書いたりしませんでしたか？

——やりました！ 家の前の道路に絵を書いて親に怒られてね(笑)。

(田) それがタルクで、一般的には蠟石という呼び名で知られています。

(石) 品質管理を徹底し、安全で高純度な材料を生み出しています。

——御社は、そのタルク製造において豊富な技術を持つ企業なのですね。

(石) そうです。タルクは化学的安定性や耐熱性、電気絶縁性に秀でており、紙・

パルプ、塗料、ゴム、電子部品、化粧品、医薬品などの配合充填剤として使われていて、また樹脂の強度や弾性率の向上に貢献します。それはタルクの優れた特性なのですが、現代は樹脂やプラスチックの削減を進める時代なので、タルクの使用量が減ってくるんです。

——それは、また次なる一手が必要になりますね。新たな事業展開を求められるのはプレッシャーも大きそうですね。

(石) これまでとはまた違った仕事を経験できるので、楽しんでますよ(笑)。依頼に対して期待に添う仕事でできてきた実績があるからこそ当社の今があるのですが、製造だけでなく事業の幅を広げられるのは楽しいものです。

——前向きな姿勢が良いですね！ 今後については、どのような展開をお考えで？

(石) 時代に合わせて事業を変えていく柔軟性が大切だと考えています。私は今、県内企業の技術支援などを行っている『和歌山県工業技術センター』で、勉強し経験を積んでいます。県内の大手企業なども在籍しており、環境保全に対する高い意識やSDGsへの貢献が求められる中で、SDGsと脱プラスチックの関係などについて考え、当社も事業を通して社会に貢献していきたいですね。かつてお付き合いのあった大阪の会社を退職された方々の協力も得られており、また中国・韓国企業との付き合いもあるので、色々な方と手を組んでタルク関連にとらわれ

ない事業展開を図っていきたいです。

(田) 私もこれまでタルク製造で培ってきた技術やノウハウを活かして新たな展開ができればと期待しています。プラスチックや樹脂は、フィラーと呼ばれる物質を混ぜ合わせることで強度や耐熱性、各種耐性を高められるんですが、フィラーの取り扱いを増やすことを考えています。そして専務が言いましたように、企業としてSDGsに貢献したいですし、製造業という枠で言えば、ここ紀の川市は県内随一の農産生産高を誇る地域なので農産物の加工業にも関心があります。

——柔軟で、攻めの事業展開を期待しています！

(2022年9月取材)



「時代が変わり、タルク製造だけでなく事業の幅を広げていかなければならないとお考えですが、根底にあるタルク製造への誇りと自信が垣間見えました。同じ考えや想いを共有されているお二人が手を携え、御社をどう導いていかれるのか、そのご活躍を期待しています！」 野村 将希・談

column : タイプの違う2人だから

「営業の経験がなく、また営業向きではないので、営業経験豊富な専務の存在に助けられている。それに自分は熟考の上で決断するタイプですが、即行動に移せるスピーディーさが必要な場面もあり、その点でも行動力のある専務は頼もしい」と田村社長。一方の石井専務も、「自分は体育会系ですし、とにかく行動してみようというタイプ(笑)。その点、社長は理数系で数字に強く、計算した上で行動するので安心感があるんです」と社長の強みを分析する。時に社長の背中を専務が押し、時に専務が行動を起こして社長がブレーキをかける。慎重派と行動派という全くタイプの違う2人だからこそ、相手にない部分を補い合うことができているのだろう。互いの存在があればこそ自分の持ち味も出せる。それが、社長と専務の関係性なのだ。