

企業を育て 地域を伸ばす 商工会議所

3・4 はんえい

発行・編集◎京都商工会議所中小企業経営相談センター／〒604-8186 京都市中京区烏丸御池南東角 アーバネックス御池ビル西館3階 TEL075-212-6460

本所は、「企業価値の向上」をテーマに「2007 京都・ビジネスマーケットプレイス」を、二月二十二日に国立京都国際会館で開催した。昨年に引き続き二回目の開催となる今回は、京都府と（財）京都産業21が主催する京都ビジネス交流フェア2007と併催で実施。

講演会では、独立行政法人宇宙航空開発機構の近藤史生主幹が、「JAXAにおける品質確保の取り組みについて」と題し、高レベルの製品品質を維持するため



また、講演後、少人数のグループによるワークショップを開催し、講演から得られた「気づき」を再確認しようとした意見交流が行われた。

さらに、本所が支援するベンチャー企業十五社による企業展示も同時に開催した。自社事業を多くの来場者にアピールする絶好の機会とあって、各社とも並々ならぬ力を入れようであった。

2007 京都・ビジネスマーケットプレイス 企業価値を高めて経営革新を

本所は、二月二十三日、市内のホテルで地域活性化推進委員連絡会議を開催した。



地域活性化推進委員は、京都経済を支える多くの小規模・中小企業と、経営改善支援や地域活性化などの諸事業を行っている本所との間をつなぐ窓口として、各業界団体や商店街の役員などに委嘱し、本所事業の普及のほか、さまざまな場面で活動していただいている。今回の連絡会議では、本所が実施している融資制度や経営支援制度、共済制度など、経営改善普及事業の説明を行い、事業への理

解と協力を求めた。その後、京都三条会商店街振興組合の上田照雄理事長より、商店街活性化への取り組みについて事例発表があり、また京都橘大学の井口貢教授からは、「地域活性化のまちづくり」と題した講演が行われた。出席した推進委員らは、制度への理解を深めるとともに、それぞれの組合や商店街の活性化の参考になればと、熱心に聞き入っていた。

連携して京都経済活性化を目指す

地域活性化推進委員連絡会議



若手経営者の交流組織として 活発な事業を展開

— 京都商工会議所青年部 —

京都商工会議所青年部（以下、京都YEG〈Young Entrepreneurs Group〉）は、平成3年の設立以来、ビジネス交流事業、研修事業、地域貢献事業など、さまざまな活動を通じて地域経済に貢献してきました。

青年部は全国の約400の商工会議所に設置され、約2万6,000人の仲間がいますが、その中でも京都YEGは、会員338名と全国でも最大規模の青年部として活動しています。各地青年部との交流の場として、全国大会をはじめ、近畿地区、京都府内単位で大会が毎年開催され、京都YEGからも多くのメンバーが参加しています。また、他の青年団体との横のネットワーク構築も活発です。

京都YEGの主な活動としては、年間2回の会員総会を含め、各年度のテーマにそった全会員が集まる全体事業のほか、所属する部会でさまざまな事業を企画・実施し、相互交流を図っています。また、各種サークル活動も盛んです。

平成19年度は「スマイル～元気になれるYEG～」をテーマに、楽しんで事業に取り組み、参加する仲間がさらに元気になれるような事業を展開する予定です。このような青年部活動で培った知識や信頼関係は、それぞれのビジネスの世界でも役立つと自負しています。

ぜひこの機会に、京都YEGへご入会いただき、若手経営者間でのネットワークを広げ、自己研鑽やビジネスにお役立てください。

入会規定

- * 京都商工会議所の会員事業所の経営者、もしくはその後継者で、満20歳以上45歳以下の方
- * 入会金6,000円 年会費24,000円（京都商工会議所とは別会計で運営）

▼お問合せ

京都商工会議所青年部 事務局
京都市中京区烏丸御池南東角 アーバネックス御池ビル西館3階
TEL 075-212-6461 FAX 075-256-9743
E-mail yeg@kyo.or.jp URL http://www.kyoto-yeg.jp



マル経 資金融資

小規模事業者のための経営改善資金融資制度



経営のご相談はお気軽に

ご相談はすべて 無料です

■お問合せ・ご相談
京都商工会議所 中小企業経営相談センター
※事業所のある行政区の各支部へご相談ください。
（上の地図参照）

無担保・無保証・低金利（手数料無料）

融資の条件

- 融資限度額550万円（設備・運転を併せた限度額）
- 返済は元金均等月賦返済。（残債方式で、利息は毎月減額）
- 信用保証協会による保証も不要。
- 融資限度額の範囲内で、マル経の借り換えの利用もOK。
- 返済期間は、設備：7年以内 運転：5年以内（いずれも6カ月以内の据置可）
- 利率＝年2.20%（平成19年3月13日現在）

※ご相談の内容によっては、ご希望に添えない場合があります。

利用の対象

- 従業員数が20人以下（商業・サービス業では5人以下）の事業者の方。
- （ただし、法人役員、家族従業員、パートは除く）
- 従前から商工会議所の経営指導を受けている方。
- 所得税・法人税・事業税・住民税を完納している方。
- 京都市内で、最近1年以上営業している方。

経済環境変化経営改善貸付 へんけい貸付

金利・返済期間等はマル経と同様です。

マル経融資と併せて1,000万円までご利用いただけます。ただし、貸付条件については一部制約があります。詳しくは相談窓口でお尋ねください。（取扱期間は平成19年3月31日まで）

融資限度額 550万円



融資限度額 450万円

備えあれば憂いなし

中小企業のための事業承継対策セミナー

本所は、二月二十二日、中小企業のための事業承継対策セミナーを開催した。

本セミナーは、少子高齢化社会の到来に伴い、中小企業の喫緊の課題となっている事業承継について、より理解を深めていただくよう開催したもので、辻本税理士事務所の辻本真也氏を講師に迎え、昨年六月に中



小企業のためのホームページコンテスト京都2006 HPで魅力を発信

本所は、二月二十八日に「中小企業のためのホームページコンテスト京都2006」の表彰式を開催した。

コンテストは、中小企業のホームページの資質向上と新たなビジネスの創造促進を目的に毎年開催している。今回は四部門に合計百六十七件の応募があり、ブログの活用やデザイン面での工夫により、見て楽しいサイトが多く、リピーターを確保するための努力が感じられる、レベルが高かった。

最優秀賞は、法人の部では、（株）京阪エンジニアリング（http://www.handinhand.jp.com/）、団体の部では、京都府菓子協会（http://www.fruit-kyoto.com/）が選ばれたほか、優秀賞に（株）千真工芸、堀川商店街（協）、TEAMWORKS、福知山醸造（株）が、審査委員特別賞には（株）ヤマモリ、三味（株）、大將軍商店街（協）、食堂大江山がそれぞれ選ばれた。



NEWS FLASH FROM BRANCHES

思い思いの作品を作った後、試食会が催され、各自果物のおいしさを味わいながら、それぞれの個店の活性化に向け決意を新たにしていた。



最初に、講師の笹井氏から「衛生的なキッチン管理」「フルーツカットに適した包丁の選び方」などについて講義があり、参加者は真剣に聞き入っていた。その後、調理室に移動して、全員エプロン姿になり、調理を開始。難易度①のフルーツパフェの調理では、「おいしい生クリームの絞り方」「立体感のある盛り付け方法」などを体験。続いて、難易度③のタルトづくりにも挑戦した。

当日は午後六時から、大和学園ラ・キャリエール河原町校の研修室に理事長をはじめとした組合員四十五名が参加し（調理実習は四十名）、午後九時近くまで実習を楽しんだ。

今回の研修は、組合員である果物小売店の活性化に向け、店頭におけるフルーツパフェなどの販売により、店の特徴を出し、集客につなげるヒントになるようにとのねらいで企画したものである。

去る二月九日に、フルーツパフェ・タルトの調理実習研修会を開催した。

本 部

調理実習研修会を開催

京都果物商業協同組合

地域フラッシュ

NEWS FLASH FROM BRANCHES

洛北支部

「新大宮ふれあいホール」をご利用ください

新大宮商店街振興組合



新大宮商店街振興組合（金藤利治理事長）は、今年一月十五日から京都市の委託を受け、市民の身近なまちづくり活動の拠点とするため、同商店街内にある組合事務所を、北・暮らしの工房「新大宮ふれあいホール」として開放することになった。

同ホールは安価で会議スペース（約三十平方メートル、定員二十名）が利用できるほか、会場利用者は、パソコン・インターネット、カラープリント、職員による文書作成などのサービスが有料で受けることができる（ラミネート、白黒コピー、印刷は有料で随時利用可）。

開館時間は平日午前九時から午後九時まで、土・日・祝日は午後一時から午後九時まで。利用資格は北区内において非営利かつ公益的な活動を行っている、事前に利用登録（無料）が済んでいる団体（登録時に審査有り）。

同組合事務所は、「このホールは商店街の中にあるため、分かりやすく親しみやすいと利用者から好評を得ています。会合を開きたい、工房を活用して新たなボランティア団体をつくりたいなど、いろいろな集まりにご利用ください」と話している。

お問い合わせは、同組合事務所（北区紫野上門町九三）
☎075・491・8914
URL <http://www6.plala.or.jp/sin-oomiya/office.html>まで

洛南支部

吉祥院商店会の「すてき」を伝える

吉祥院商店会

南区の吉祥院商店会（早師洪会長）では、吉祥院小学校が総合的な学習の一環として実施している「たんばぼ学習」の体験販売などを通じ、学校と地域のつながりを深め、まちの活性化に役立てている。

昨年の十一月から十二月にかけて開催した招福祭では、手作りの招き猫を各店に飾り、その中に交じっている金の招き猫を二匹見つけた児童には、ハンカチやボールペンなどの景品を贈った。

また、歳末大売出しでは児童が店を手伝い、大きな呼び声で商店会を盛り上げた。そして、吉祥院商店会の「すてき」について買い物客らにインタビュ調査を行い、児童それぞれが発見した「すてき」をイラストや作文にまとめ、商店会に感謝を込めて「すてき」を伝える発表会を開いた。

一月三十日には「お世話になった地域の方へのありがとう会」を、二月一日に「ありがとう商店会すてき・なかよし会」の会、六日に「心あったかすてき会」を開催。お世話になった商店会の店主をはじめ、お客様や地域の女性会、老人会の人々などを招待し、路上で吉祥院音頭やリコーダ演奏を披露したり、昔遊びやゲームを行ったりと、商店会は大賑わいであった。



吉祥院商店会では、西国街道に面した商店街で会員数は少ないが、地域に根ざした商店会づくりを行っており、今後も一層まちの発展と活性化に寄与する事業に取り組んでいく。

本 部

ゆかりの地域との交流物産展で大いに賑わう城下町

京都二条城下町振興会・二条駅界隈活性化プロジェクト実行委員会



堀川から千本までの御池通にある事業所が中心になって組織する京都二条城下町振興会（小泉光太郎会長）では、地域の活性化を図るうと、歴史や史跡など地域の持つ魅力の広報を中心に活動している。設立四年を迎えた今年度は大きく変化する二条駅周辺の開発に対応するため、振興会内で活性化事業の実行委員会

「二条駅界隈活性化プロジェクト実行委員会」を立ち上げ、振興会設立後初めてとなるイベントを実施。二条駅は京都府北部を含む山陰地方の玄関口であることから、JR嵯峨野・山陰線沿線地域との交流を兼ねた物産展を神泉苑で開催した。

第一回目となる十月二十一、二十二日は、城下町をテーマに亀岡、福知山、福井県小浜から出店。振興会事業所による出店も加わり大変な賑わいをみせた。また、二月三日には、神泉苑の節分祭にあわせて第二回目の物産展を実施。神泉苑は源義経と静御前が初めて出会った場所と伝えられており、その静御前の誕生の地といわれる旧網野町（現京丹後市）と振興会事業所の出店、さらに振興会による大根炊きが行われた。

今年度実験的に行った活性化事業には、地域住民からも賑わいを歓迎する声が多く寄せられており、また、府内を中心に各地からも出店を希望する問い合わせがあるなど、次の事業実施に向けた大きな手ごたえをつかむ成果となった。

URL <http://jyokamachijp/>

洛西支部

商店会内のコミュニケーション強化を図る

ラクセーヌ商店会



ラクセーヌ商店会（中川敏逸会長）では、去る二月二十日、商店会の店休日を利用して滋賀県長浜市にある黒壁スクエアとその周辺商店街への視察研修を実施した。五十三名の参加者は、視察に向かうバスの車中で中川会長から黒壁スクエアおよび周辺商店街の簡単な説明を受け、到着後は各商店が抱える課題ごとに分かれて商店街内を視察し、商店街の町並みの整備状況や、商品の陳列状況、従業員の接客態度等について学んだ。

ラクセーヌ商店会では、洛西ニュータウンの中心地にあり、四十八店舗が入店している商業施設であるが、個店間のコミュニケーションが希薄で連帯感が育ちにくいという課題を抱えていた。そこで今回の研修では、そういった状況を踏まえ、会員相互のコミュニケーションを図り、交流を深めようという意図が含まれていた。

昼食時の自己紹介や視察研修時に行動を共にすることによって、参加者の間には徐々に和気あいあいとした雰囲気生まれ、研修を終える頃には各店頭の悩みを話し合える仲にまで交流が深まった。

今回の研修は、会員相互のコミュニケーションを図る上で大きな成果をもたらした。今後の円滑な商店会運営に役立つ事業となった。

本 部

「はんなりと そぞろ歩きの 桜道」下木屋町らしいまちづくりをめざして

木屋町会



四条から五条までの約九百メートルの木屋町通（通称「下木屋町」）の事業所で組織する木屋町会（田中博会長）では、地域イメージの向上を図るため、さまざまな活性化事業を積極的に展開している。

夜間営業の多い当地域の会員店舗前と高瀬川の一部区域に照明器具を設置し、地域の一体感の演出とイメージアップの向上を目指した「下木屋町花灯籠」事業は、昨年九月中旬からと十月下旬から、それぞれ約一カ月間実施され、地域住民や事業者、来訪者に好評を得た。十月下旬実施時の一部期間では、地域の中学校が実施する高瀬川友禅流し事業において、ライトアップの協力を行うなど連携も行った。今後も、通りにふさわしく斬新な内容の事業を実施していく予定だ。

また、木屋町会エリアの高瀬川沿いには約二百本の桜並木があるため、例年三月下旬から四月上旬の桜の開花時期に合わせて夜間のライトアップを実施。街中にありながら、まとまった桜並木と落ち着いた雰囲気好評で、年々来訪者が増加中である。

同会ではこれらの事業や会員店舗情報をいち早く発信するために新たにホームページを開設。下木屋町界隈の魅力発信によるさらなるイメージアップを期待している。

URL <http://www.simokiyamachi.com>

あしだや 中山人形店

創業 一六五七(明暦三)年

創業以来、伝統的な有職人形（ひな人形・五月人形など）を連綿と受け継ぎ、今に提供している老舗。何代目か記したものが定かではないが、同店には二十二条からなる『商人ノ教訓』というものが伝わっている。店舗をどこに構えればいいのか、顧客にはどんなふうに対処すべきか、不景気にはどのような指針がまもられていたか、最もユニークなのは「商売では相手を信用してはいけない……」（第二十一条）の文言だろう。「信用できる人、モノとつき合いなさい」という意味だと考えています」と話すのは専務取締役の中山順平さん。売れるからといって、適正価

格を無視した高値で販売したり、品質的に問題があるような製品を取り扱って、顧客が離れていく。『商人ノ教訓』を守り、信用を失うのは一瞬のこと、何百年も前から知っていたのだらう。商訓はさらに続く。「自分一代限りで店をつぶすようなら、早く死んで、次の代に店を譲りなさい……」（第二十二条）。のれんを継ぐ、看板を守るには、これほどまでの覚悟が必要だということだろう。「どれだけ時代が変わろうとも、納得したものしか売りません」と中山さん。ひな人形の装束一つにも、黄櫨染など伝統色や伝統模様こだわりの、京都で育まれてきた「ほんまもん」を大切にしている。こうした伝統文化の担い手としての姿勢が、顧客から大きな支持を得るのだから。



株式会社 中山人形店

所在地 京都市下京区土町正面前下ル
 代表者 中山光子
 事業内容 京人形の製造・販売
 TEL 075-371-0680
 URL <http://www.nakayamadoll.com/>

京の老舗の“家訓”に学ぶ

～そこには永続・繁栄の“知恵と秘訣”があった

特集

京都には、何百年も続く老舗がたくさんある。そして、その多くは、今なお伝統を守りながら、顧客ニーズを取り入れた製品やサービスを提供している。では、その永続と繁栄の秘訣とはどのようなものだろうか。老舗の経営に目を凝らしていると、そこには支柱となるべき“家訓・商訓”が存在していることがわかった。先人たちの知恵と工夫が凝縮された、“生身の経営指南書”といえるだろう。グローバルな時代を迎えた今、私たちが目指すべき経営のあり方とは？今回は老舗の家訓・商訓にそのヒントを探りたい。

※本特集の“家訓・商訓”については、取材させていただいた企業のご了解をいただき、その一部を抜粋して紹介・掲載しています。

家具の宮崎

創業 一八五六(安政三)年

使う人の
気持ちになれ
後世に残る
いいものを作れ

◎後世に残る商品を作ることは、容易なことではない。常に顧客の視点に立ったものづくり、サービスの姿勢が、新たな付加価値を生み出していくのだと、先人たちは説いている。

「他店より、いい品物をこしらえてたら、お客さまはきちんと評価してくれます」と話すのは、五代目で現会長の宮崎弘夫さん。素材や技術に徹底的にこだわりの、手間ひまをかけて生み出した家具を販売するときは、「大切な娘を嫁に出すような気持ち」だという。ある地方が水害に見舞われたとき、同店で買った桐タンスの中を着物

株式会社 宮崎

所在地 京都市中京区奥川通堺町西入ル
 代表者 宮崎弘夫
 事業内容 家具の製造・販売
 TEL 075-231-9997
 URL <http://www.miyazakiagu.com/>

だけは何かの被害も受けなかったという話も伝わっている。親子三代にわたって家具を愛用しているというファンも少なくない。創業当初、店の前には「品質優良」「価格低廉」という看板が堂々と掲げられていた。こうした先達たちの「あきんど」としての心得は、今なおしっかりと引き継がれているようだ。「いいものは後世に長く残っていきます。それが店の看板につながっていくのかもしれない。また、同店では伝統を大切にしながら、現代ニーズを取り入れた家具づくりも積極的に行っている。一流建築家のデザインを取り入れて開発された桐タンスは、洋室などにインテリアとしてもマッチする新感覚の家具。若い人たちが買っていくなど、客層のすそ野を広げることにも成功したという。「伝統と革新を調和させることが大切」と専務取締役の宮崎真里子さん。同店の歴史を振り返って、竹内栖鳳や上村松園、堂本印象など、その時代を代表する芸術家とコラボレーションしながら、常に最先端の家具を生み出してきた。最近では、ソファやテーブルなど洋家具の取り扱いも増えている。「その革新がさらなる伝統へとつながっていくように、いいものを提供し続けたい」と話す。

半兵衛麴

創業 一六八九(元禄二)年

先義後利

◎古代中国の思想家、荀子の言葉を家訓にしたものだという。義の定義は時代によってさまざまだが、石田梅岩の教えをもとに、歴代当主がそれぞれ解釈を加えて実践してきた。

京麴・京ゆばを中心に、京都ならではの伝統的な味を提供している。同店の家訓は、石田梅岩（京都商道の開祖）の孫弟子だった三代目が残したものだ。という。「義」とは正しい人間の道、「利」とは強欲。十一代目で現会長の玉置辰次さんは、父親の背中からそれを学んだという。戦争中、良質な原料が手に入らなくなったとき、「先代

は「お客さまに顔向けできないような商品はつくらない」と老舗の看板を置くことも考えました」。目先の利益にとらわれず、顧客に対する「義」を貫こうとする姿勢が垣間見えるようだ。近年、何事にも利益を優先しようという風潮があるが、「あきないの根本は、品物の売買によって社会に役立つこと」と話す。同店では、単に価値あるものを提供するだけでなく、顧客との触れ合い、出会いを大切にしている。商品を包装しているわずかな間でもお茶をお出しし、「今日は寒おすな」と京都弁で会話を交わす。また、顧客が見えなくなるまで、店の外に立ってお見送りをする。これらは決して見返りを求めているわけではない。「わざわざ遠くから、私たちの店を選んでお越しくださった。その感謝の気持ちがあるので、自然とお客さまに頭が下がるのです」。今でも、玉置さん自ら店頭立ち、率先して接客サービスにあたる。どれだけ素晴らしい企業精神や理念があっても、それを飾っておくだけでは意味がない。一人ひとりの社員に浸透させていくためには、トップが身をもって実践する必要があると考えているからだ。「先義後利」の気概は、今もここに生き続けている。

株式会社 半兵衛麴

所在地 京都市東山区間屋町通五条下ル
 代表者 玉置辰次
 事業内容 麴・湯葉の製造・販売
 TEL 075-525-0008
 URL <http://www.hanbey.co.jp/top.html>

変わらへんもんがあっても、いいんとちがいますか。

丹嘉／伏見人形窯元

全国に90種類以上ある土人形のルーツといわれる「伏見人形」。お稲荷さんの狐や布袋さん、饅頭喰い人形など、どこかユーモラスで表情豊かなのが魅力だ。「その時代の風俗や文化を象徴したものが多くですね。庶民的な素朴さが感じられます」と話すのは、7代目当主の大西時夫さん。かつて、伏見街道には約60軒もの人形店が軒を連ねていたという。しかし、今では江戸時代から続く老舗は大西さんの店ただ1軒となってしまった。「何でも

かんでも進化
 していいもん
 やない。“ちょ
 っとも変わっ
 てへんな”と
 言ってもらえ
 るのが一番嬉
 しいんです」。
 伏見人形は、



型どりから型押し、窯入れ、彩色など、さまざまな工程を経て作られる。なかでも、人形の良しあしを印象づける彩色は、職人の腕の見せ所といえる。膠を溶いた昔ながらの泥絵具にこだわり、年季の入った刷毛さばきで一つひとつ丁寧に絵付けをしていく大西さん。すべてがスピード化された現代において、“不易”の部分を大切に守り続ける姿勢が、消費者から信頼を得ているのだろう。お稲荷さんの



行き帰りに、立ち寄る参拝客も少なくない。「ええもんを作ってたら、お客さんは認めてくれはるんですわ」。そのひと言に、伝統職人の魂が凝縮されているようだ。

⑪ 丹嘉

創業は寛延年間（1750年ごろ）、江戸時代から続く伏見人形の老舗。ユーモアたっぷりの伏見人形はインテリアなどとしても人気が高い。お茶席の香合なども製造・販売している。

DATA—
京都市東山区本町22-504
TEL 075-561-1627
URL <http://www.tanka.co.jp/>

専門相談のご案内

小規模事業者の皆様の経営上のご相談に、各専門家が適切なアドバイスをします。
相談は無料、秘密は厳守致しますので、お気軽にご利用ください。

■各種專門相談日程

相談分野	時間	相談日	相談場所
法律	午後1時～午後4時 受付は午後3時30分まで	毎週(火)	本部
経営	午後1時～午後4時 受付は午後3時30分まで	毎週(水)	本部
店舗運営管理	(事前予約制)		洛南支部
不動産関係 ・資産運用	午後1時～午後5時 受付は午後4時45分まで	第3(木)	本部
税務	午後1時～午後5時 受付は午後4時45分まで	第2・4(木)	本部
		第1・3(月)	洛北支部
		第2・4(火)	洛西支部
		第2・4(水)	洛南支部
共済・過年移行・ 退職金準備・保険見直し・ 賃金関係	午後1時～午後4時30分 受付は午後3時30分まで	第2・3(金)	本部

お問い合わせ

京都商工会議所 中小企業経営相談センター

本部 TEL 075-212-6460

洛南支部 TEL 075-611-7085

洛北支部 TEL 075-701-0349

洛西支部 TEL 075-314-8771

◆法律

取引上のトラブル
手、売掛金回収、契約・登記、金
銭貸借、不動産売買など。その他
交通事故、相続、保証人等の法律
問題。

◆ 経営

財務、労務、生産管理、マーケティング、情報化など。

◆ 店舖運營管理

外装（看板、ショーウィンドー）
配置計画、商品陳列、照明、色
彩、POP各種表示、その他商店街
の活性化や個店の活力アップの方
策など。

◆不動産関係・資産運用

不動産の実勢価額や公的評価を参考に、低金利制度の中で資産価値を高める運用方法など、関連する税制面を踏まえながらアドバイス。

◆ 稅務

所得税(事業所得、譲渡所得など)、
法人税、事業承継
税、事業税、固定資産税、消費税、
確定申告の仕方など。

◆ 共済・適年移行・
退職金準備・
保険見直し・
貸金関係

平成24年3月31日に廃止される「適格退職年金」の制度移行問題、退職金準備相談、共済並びに貸金制度など。

老舗の家訓に学ぼう

老舗の家訓・商訓には、経営の核心を端的に表現したものが多く、わずかに数行の言葉であっても、その内面に込められた意味を読み解くことで、新たな道筋が見えてくるだろう。ここでは、さまざまな老舗の経営哲学を取り上げて紹介したい。

福田金属箔粉工業

創業
一七〇〇
(元禄三)年

忍の字は
身の内の主なり
不断に
七情の客来あり

福田金属箔粉工業株式会社
所在地 京都市山科区西野山中区町20
代表者 林孝彦
事業内容 金属箔・金属粉など製造
TEL 075-581-2181
URL <http://www.fukuda-kyoto.co.jp/>

◎正しいときもある、
怒りたいときもある、
だるさ。経営はこう
した。情に流され
ず、堪忍の精神が父
要だと語っている。

宇佐美松鶴堂

創業
一七八一〜一七八九年
(天明年間)

九分は足らず、
十分はこぼるる
と知るべし

株式会社宇佐美松鶴堂
所在地 京都市下京区西中筋通花屋町下ル堀町98
代表者 宇佐美美秀
事業内容 表具、文化財修復
TEL 075-371-1593

◎欲望、欲求という
のは、正しく、
判断を正し、
足るを十分と
知ることが
大切だ。

株式会社七味家本舗
所在地 京都市東山区清水二丁目221
代表者 堀真仁 氏
事業内容 七味など香辛料の製造・販売
TEL 075-551-0738
URL <http://www.shichimiya.co.jp/>

七味家本舗

創業
一六五五〜一六五八年
(明暦年間)

これからの高いは、
どうして大きくするかより、
どうしたら永続きするかを
考えること

◎老舗の和風が凝縮
された家訓。利益を
優先するのはなく、
市場や顧客に目を向
けた実際の経営の大
切さを説いている。

株式会社象彦
所在地 京都市左京区岡崎豊寺町10
代表者 九代目 西村彦兵衛
事業内容 京漆器の製造・販売
TEL 075-752-7777
URL <http://www.zohiko.com/>

京漆器象彦

創業
一六六一
(寛文元年)

家業を専らにし、
怠ることなく、
万事その分限に
すぐべからざること

◎分限とは、身の
ほど(を知ること)とい
ふこと。経営の礎とい
うか。しっかりと見極
め、その本質から目
を背けてはならない
と言っている。

千鳥酢 村山造酢

創業
一七二六〜一七三六年
(享保年間)

誠は天の道にして
国家社会の根本なれば、
人に移して仁となり、
社会に移して和となる

村山造酢株式会社
所在地 京都市東山区三条大橋東入三丁目2
代表者 村山忠彦
事業内容 食酢の製造・販売
TEL 075-761-3151

◎「天の道」とは、自然
の摂理・道理のこと。
誠実なものであり、
サービス心を心がけれ
ば、社会的な評価は
必ずと高まっていく
はずだ。

木村卯兵衛

創業
一七三八
(元文三年)

主人、
せいぜい利口に買入れ、
先方へも
薄口銭にて売り渡し、
高利は一切無用

◎目先の儲けばかり
に目が行くのは、
けな。売り手は、
せつ利。他の精神を持
て、利口な投法
ではないだろうか。

木村卯兵衛株式会社
所在地 京都市上京区今出川通大宮東入ル
代表者 木村卯兵衛
事業内容 西洋織製品の卸
TEL 075-441-0131

「売家と唐様で書く三代目」という古川柳がある。三代目になると甘やかされて育ち、商売がわからずに身代を潰してしまふ。しかし、教養はあるから「売家」という字が達筆で書ける、と皮肉っているわけだ。老舗という言葉に、はつきりとした定義はない。また、ただ古くて歴史ある店がその条件を満たしているかという、それだけでもないだろう。市場ニーズや顧客の嗜好を敏感に感じ取りながら、本当に求められている商品やサービスを提供してきたからこそ、何代にもわたって看板を保ち続けることができるのだ。家訓・商訓には、歴代の店主が厳しい訓練を乗り越えて体感した、経験値のようなものが詰まっているのではないか。そこには、どれだけ時代が変化しようとも、本質的に変わらない「不易」の部分があるはずだ。そうした先人たちのメッセージが読み取れるに違いない。

老舗の家訓・商訓を見渡すと、「正直」「勤勉」「知足」「誠実」など、誰もが納得するような平易な表現で用いられていることがわかる。近年、企業のCSR（社会的責任）がクローズアップされているが、京都では特別なことでなく、何百年も前から意識されていたことだ。だからこそ、京都のものづくりやサービスが高く評価されてきたのだろう。今回の取材で感じたことは、繁盛している老舗の多くは、家訓・商訓を金科玉条として仕舞い込むのではなく、その定義や意味を今という時代に置き直して理解し、社員一人ひとりの共通理念として実践しているということだ。経営の知恵やノウハウを学ぶのに、これほど最適で身近なテキストはないだろう。すべてがグローバル化の時代、あらためて「あきない」の根っこの部分を見直し、老舗の家訓・商訓から何かをつかみ取ってほしい。