

『企業が生き残るために』(6回シリーズの第4回)

老舗企業はどう生き残っているか

著者： 経営創研(株)

代表取締役会長 山口 庸一

第4回(6回シリーズ) 老舗企業はどう生き残っているか

松尾芭蕉が奥の細道の旅の中で確立させた俳諧の理念「不易流行」は、「不易を知らざれば基立ちがたく、流行を知らざれば風新たならず」とあります。新しきを求めて絶えず変化することこそ、永遠に変わることのない不易の本質。不易と流行とは根源的に一つであるという考え方です。

老舗企業について、帝国データバンクのレポートから、不易流行の視点で見ることになります。まず、老舗企業の4社に3社は、家訓・社是社訓を持っていることです。

家訓・社是・社訓は、企業の精神的支柱となり、経営方針の根幹をなす重要な指針です。これが、企業風土を醸成する大きな力となっていることは、4社中3社という数字からも判断できます。それでは、この家訓・社是・社訓には、どんなものがあるのでしょうか。

(1) ヒト

ヒト・モノ・カネという経営資源という切り口でみると、ヒトに関しての家訓・社是・社訓は、正直、謙虚、誠実に人間として生きることが商売の前に大事だというもの、信義を重んずべし、信用第一といった「信」の字を使った家訓も多いようです。

(2) カネ

カネにまつわる家訓・社是・社訓では、知足、腹八分、といった、暴利を貪ることを戒めるもの、投機・相場に手を出すな、本業に徹することを戒めているものもあります。

儉約を美德とする精神を推奨する内容、大きくするなといった手持ち資金で無理しない経営を志向する内容もあります。

このように家訓をまとめると、カキクケコに集約できると言えます。

「カ：感謝、キ：勤勉、ク：工夫、ケ：儉約、コ：貢献」のキーワードです。

日本古来の商道徳と西欧の合理主義が、現実の経済活動では、衝突し混乱している場面もありますが、不祥事防止の観点からしても家訓・社是・社訓は事業継続、発展の指針であり、

知恵であると言えるでしょう。

### (3) 変化すること

次に「変化すること」についての老舗企業の対応について見て行きましょう。

老舗企業は、一つの事業を続けているというイメージがあると思いますが、実際には事業転換をして成長を続けている企業が少なくないのです。創業時の主力事業を転換（一部あるいは、全部）した企業は、5割を超えています。事業転換をしたきっかけについては、

①大手企業からの協力要請、

②顧客からの提案、

③関連事業からの派生、

④市場変化への対応

が挙げられています。

J社は、足袋の留め具のこはぜ製造の会社でしたが、大手車メーカーの協力会社となり、車部品の製造が主な事業になっています。大手企業の事業所に近かったという立地が好条件だったこともありますが、長年蓄積された技術が評価されたことが、協力会社に選ばれた理由でもあるようです。

顧客からの提案が事業転換のきっかけになった事例には、次のような企業があります。精麦業を営んでいた会社が、戦後の農業政策の転換により、本業の精麦業が立ち行かなくなってきた時、顧客から使用していない倉庫を賃借してほしいという申し出をうけたことがきっかけになり、倉庫業に進出しました。現在では、大手荷主を顧客に持つ安定した経営を行っています。

H社は、和菓子製造販売の老舗企業で戦後すぐに、給食のパンの製造を手掛け洋菓子製造小売りにも進出しました。おまけ感覚でてがけたフランスパンを使ったラスク販売を始めたところ、売れ行きが好調でこの生産を拡大して今では、和菓子でなく洋菓子が主力製品の会社に変貌しています。

K社は、絹織物業を主体に創業しましたが、1970年代には出荷が逡減し衰退の一途をたどっていました。繊維でないもので、二本立てができる産業を目指し、1991年にプラスチック押出製造を開始してこの売上が、6割を占めるに至っています。

転換きっかけの半分は、「外圧」によるもので、決断を強いられた結果ですが、事業転換が奏功して業績は向上していったパターンです。

もう半分は、環境変化を感じ取り、自らの意思決定で新たな事業に参入して、業績向上につなげたパターンです。

この二つのパターンで共通することが一つあります。

それは、地域や他社からの協力、支えがあったということです。地元企業、同業者の協力、関係する企業の協力が事業立上げに好影響を及ぼしたのです。

===== お知らせ =====

■ボード型マネジメントゲーム：経営特くんゲーム リニューアルのオープン！！ 予告■  
61回の開催実績を持つ「経営特くんゲーム」のトライアルコース、インストラクターコース

今回構成内容を一新して再開します。

<対象者> インストラクターを目指す方。中小企業でOJT。税理士・診断士等で普及を目指す方。経営支援メニューをパワーアップしたい方。

◆◆◆◆本格的な経営特くんゲームを体感できます。◆◆◆◆◆◆◆◆

電卓およびPC機を持参ください。(エクセルによる自動決算を行うため)

- ・認定インストラクターとなって、Hosbizよりインストラクターの受託ができ、経営特くんゲームを普及できる方

インストラクター養成コース・トライアルゲーム 10:00~17:00

- 1) 第64回 平成18年03月08日(水)、19日(月) (2日コース)
- 2) 第65回 平成18年03月24日(土) (1日コース)
- 3) 第66回 平成18年04月21日(土) (1日コース)

●参加費用 1,000円(資料代)

●開催場所「経営特訓道場」

JR駒込駅南口 徒歩7分 東京メトロ南北線駒込駅1番出口 徒歩6分

●認定インストラクター登録後は、基本ルールを守りながら、自主的に講座を開設できます。  
(料金・ローカルルールを裁量で決める)

Hosbizが講座の運営を支援します。

\*\*\*\*\*

アマゾンから出版！！ (定価 800円(税別))

「世のため人のため」経国済民のイノベーション

◆◆◆ 理念経営のすすめ方 改訂版 /アマゾン版 ◆◆◆

「清貧」の時代から「清豊」の時代へ

中小企業で働く人々が幸せないと、日本は良くならない。

中小企業ファースト！

中小企業家、経営支援家、クリエイター、ライトワーカーのための  
ワクワクする生き方ガイダンス

著者 43年間倒産ゼロの実績を持つ経営支援家

Captain 平本 靖夫

=====

MSDN セミナー （詳細は下記の URL からチラシを参照ください）

◆ 講話 ◆ 理念経営のすすめ方の基本理念を解説（10回シリーズ：月に1回）。

あなたの魂に呼びかけます。私たちの存在理念は何か？ 生まれ来た意義は？

◆ 講師 ◆ 著者の Captain 平本 靖夫

- ・日時：第4回 2018年4月19日（木） 16時～18時。その後懇親会にて交流（別料金）
- ・場所： 中小企業マスターズクラブ 研修室  
160-0004 東京都新宿区四谷3-1-11 山一ビル 6F  
丸の内線 四谷3丁目 2番出口 地図は下記の UEL 参照ください。

URL：[http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf\\_1\\_130.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_130.pdf)

- ・参加費：1回当たり1,000円（税込み）、☆教本はアマゾンで購入してください

・日 程（毎月 第3木曜日）

- 第4回 2018年4月19日（木） ニューリーダーの条件
- 第5回 2018年5月17日（木） 企業の進化・発展・持続と理念経営
- 第6回 2018年6月21日（木） コマ型企業論と理念経営
- 第7回 2018年7月19日（木） 企業進化論と理念経営
- 第8回 2018年8月16日（木） 経営計画の構造と基本手順
- 第9回 2018年9月20日（木） 理念経営を体得する

- ◆2018年10月19日（金） 第5回 Next30 ビジネス交流発表大会
- 第10回 2018年11月15日（木） 人類の総意が世界の未来を拓く

下記の案内兼申し込み用紙に必要事項を記入の上、FAXにてお申込み下さい。

URL：[http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf\\_1\\_128.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_128.pdf)

\*\*\*\*\*

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通したマネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

=====

◆経営相談は

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業。Net

の「お問合せ」を開き、必要事項をご記入のうえ、送信してください。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1leind.com/stepmail/delf.php?no=300444>