

報道関係者 各位

2014年7月30日

京都老舗 南禅寺 瓢亭 / 三嶋亭 / 山ばな 平八茶屋 / 本家西尾ハツ橋など全20社に直接聞いた!

会社を100年続ける3つの秘訣

69.2%の経営者が事業を継続させたいと考えています

株式会社コミニケ出版(本社:大阪市西区 代表取締役社長:下井謙政 <http://kominike-pub.co.jp/>)は、日本の中小企業を100年企業に導くために活動をしている、株式会社センチュリークリエイティブ代表取締役・林 勇作氏の
新刊『京都100年企業に学ぶ 商いのイロハ』を7月30日に刊行しました。100年以上事業を継続させている、京都の老舗20社に直接取材し、「継続」の秘訣を見つけ出した1冊です。

経営者の69.2%が願う「企業の継続」を実現させる!

京都の老舗といえば、「一見さんお断り」「伝統と格式」「高品質」などが挙げられますが、本質はもっともっと単純なことにあります。それは**京都の老舗が「会社を100年以上継続させている」**ということです。株式会社野村総合研究所の調査によると、69.2%の経営者が事業を継続させたいと考えています。しかし、夢と希望を持って、会社を設立したとしても、**創業10年を迎える企業はたった10パーセントしかありません**。90パーセントの会社が廃業、もしくは倒産してしまいます。

そこで本書では、京都の老舗20社に直接取材した結果から、「**会社を100年以上継続させるための3つの秘訣**」をお伝えします!

■ 会社を100年以上継続させるための3つの秘訣!

- 1 「残すべきものと変えるべきものを明確に分ける」(P29)
- 2 「将来のビジョンを経営者が示し、その達成のために必要な人材を自ら育てる」(P53)
- 3 「売り手よし、買い手よし、世間もっとよし」(P85)



著者は「京都100年企業研究会」代表の林 勇作氏



中小企業診断士/MBA(経営管理修士)

林 勇作 Yusaku Hayashi

株式会社センチュリークリエイティブ代表取締役。京都100年企業研究会代表。1965年生まれ。同志社大学商学部卒業後、京都老舗の会計事務所ひろせ税理士法人に24年勤務。税務を基礎とした財務コンサルティング、組織・人事改革コンサルティングを行い、これまでに30数社のコンサルティングを行う。2013年に株式会社センチュリークリエイティブを設立独立開業。現在は京都老舗企業の研究を通じ、企業継続の秘訣を中小企業の経営者・後継者に提供し、100年企業を目指す企業継続コンサルティングを提供する。京都100年企業セミナー、京都100年企業研究会、老舗訪問ツアーなどを企画、運営。また同時に女性起業家支援のため、京都市伏見区竹田に女性起業家専用シェアオフィスを立ち上げる。 [オフィシャルHP http://100nenkigyuu.hp4u.jp](http://100nenkigyuu.hp4u.jp)

取材受付中

お問い合わせは下記 井上まで

本件に関するお問い合わせは下記担当までお願いいたします(見本誌の送付・取材など)。

株式会社コミニケ出版 出版部 井上 TEL:06-6534-4311 FAX:06-6534-4105 メール:inoue@kominike-pub.co.jp

本書でしか読めない老舗20社の「継続」秘話!

アポイントを取ることすら難しい、京都の老舗20社の当主に取材をし「継続」の秘訣を直接聞いてきました。この秘話は本書でしか読めません!

- **リレーランナーのようにバトンをつなぐ経営** …………… 南禅寺 瓢亭 創業340年 京懐石料亭
- **従業員との距離を縮めるために言い続けた一言** …………… 三嶋亭 創業141年 すき焼きの元祖料亭
- **ブランドはおもてなしの心からつくられる** …………… 伊と忠 創業119年 創作履物販売 和雑貨販売
- **経営者感覚を持つ従業員が店を守り、危機を救う** …… 山ばな 平八茶屋 創業438年 京懐石料亭
- **老舗の存在意義は文化を創出し、守り続けること** …… 本家西尾ハツ橋 創業325年 京菓子ハツ橋製造販売

他15社!!

高蔵 / 宇佐美松鶴堂 / 本田味噌本店 / 中村軒 / 傳來工房 / 佐々木酒造 / ちきりや / 三木竹材店
日吉屋 / 八代目儀兵衛 / 柵家 / 鈴木松風堂 / 中村ローソク / 上羽絵惣 / 堀金箔粉

老舗のご当主座談会も掲載!!

- 長年、老舗企業のトップとして活躍した会長・社長 …………… 本家西尾ハツ橋 / 山ばな 平八茶屋 / 中村ローソク
- 近年、老舗企業のトップを引き継いだ若手社長 …………… 佐々木酒造 / 山ばな 平八茶屋 / 伊と忠

BOOK DATA

京都100年企業に学ぶ 商いのイロハ

著者:林 勇作 発売:2014年7月30日

価格:本体 1500円+税 ISBN:978-4-903841-11-3

【目次】

第1章 古きものと、新しきものが融合する町、京都

- ・100年企業の4.5パーセントは京都にある ・全国から匠が集まった京都 ・京都の会社が元気な理由
- ・老舗の町～京都と日本橋の共通点～ ・京都のおもてなし ・暗黙のルールに厳しい京都人

第2章 企業継続の秘訣1 残すべきもの、変えるべきものを明確に区分する

- ・安定だけでは100年間も続かない ・変えてはいけない「屋号」「教え」「のれん」「心」
- ・家訓「陰徳を積み、子孫が繁栄する」 ・「おくどさん」のよさに気づく心 ・老舗企業が「変えたもの」
- ・海外に飛び出す老舗企業 ・永年続いた出汁を変える ・新たな価値の創出とインターネットの融合

第3章 企業継続の秘訣2 将来のビジョンを経営者が示し、その達成のために必要な人材を自ら育てる

- 【後継者育成】 ・企業を継続させる理由 ・100年継続させるのは4代目 ・親の「背中を見せる」 ・骨肉相争わせないために ・老舗企業を支える「超家族的経営」
- 【従業員育成】 ・従業員は家族の一員 ・4つのさせる「考え」「発言」「行動」「反省」 ・経営者・管理者への戒め ・老舗企業の内を支える従業員

第4章 企業継続の秘訣3 売り手よし、買い手よし、世間もつよし

- ・「三方よし」は「win・win」を超える ・「三方よし」に「もつと」を加えて ・京都の伝統産業を守るお店 ・従業員を裏切らない旅館
- ・同業者は1つの組織体 ・老舗料亭としての共同体

コラム 老舗の判断基準

- 事例1 先方が約束の時間に遅刻した 事例2 恩義ある人からの借金のお願ひ 事例3 出店依頼が舞い込む
- 事例4 長年使用してきた建物の改装 事例5 後継者の意識はどこまで高められるか

第5章 「京都の老舗」と呼ばれるには

- ・リレーランナーのようにバトンをつなぐ経営 — 南禅寺 瓢亭 創業340年 京懐石料亭 —
- ・従業員との距離を縮めるために言い続けた一言 — 三嶋亭 創業141年 すき焼きの元祖料亭 —

第6章 京都老舗のご当主座談会

- ・長年、老舗のトップとして活躍した会長・社長 ・近年、老舗のトップを引き継いだ若手社長



帯あり



帯なし

見本誌の送付・取材など

☎06-6534-4311

※担当 井上

本件に関するお問い合わせは下記担当までお願いいたします(見本誌の送付・取材など)。

株式会社コミニケ出版 出版部 井上 TEL:06-6534-4311 FAX:06-6534-4105 メール:inoue@kominike-pub.co.jp