

報道関係者 各位

2014年10月16日

日経新聞、産経新聞で話題になった「本の要約サイト flier」に

『京都100年企業に学ぶ 商いのイロハ』が 紹介されました!

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/>)が刊行する『京都100年企業に学ぶ 商いのイロハ』(著・林勇作)が、現在、若手ビジネスマンや経営者から注目されている「本の要約サイト flier」で紹介されました。また本書は公益社団法人日本図書館協会様より「日本図書館協会選定図書」にも選ばれています。

■要約者レビュー

「京都の老舗」の本質とは何か? それは「会社を100年以上継続させている」ということに尽きる。どんな社会情勢においても、困難に立ち向かい経営を続けてきた「老舗の経営の秘訣」は、多種多様な業態・業種の企業にも大いに参考になるはずだ。

本書は、中小企業の経営者や後継者はもちろん、魅力あふれる京都に息づく文化や伝統に興味をもつ人にも楽しめる内容になっている。

企業経営コンサルティングの傍ら、京都100年企業研究会を運営してきた著者・林勇作氏ならではの洞察と、丹念な取材に基づいた豊富な「秘伝」が詰まった本書を読めば、企業経営の本質に自ずとふれられるのではないだろうか。(flierHPより抜粋)



■「老舗」になれる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ていること
- 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ていること
- ③「売り手よし、買い手よし、世間もつとよし」を実践していること

「変えるべきものは何なのか」、「そんな人材をどう育てているのか」、「世間『もつと』よしなのはなぜなのか」など、気にな

なる点ばかりである。読み進めるうちに、京都の老舗企業の本質が解明されていき、自分のビジネスに明日から活かせる実践的なヒントが身についていく一冊だ。設立した会社の90%が廃業もしくは倒産してしまう現状において、経営者・後継者の必読の書と言えるだろう。巷の経営書とは一味もふた味も違った京都老舗に根づく事業継続の秘訣を学んでほしい。(flierHPより抜粋)

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://100nenkigyoku.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

本の要約サイト flier(フライヤー)とは

「1冊10分でビジネス書が読める」をキーワードに、ビジネスパーソンがいま読むべき話題の書籍や名著を要約する新サービス。多忙なビジネスパーソンも、たった10分で、ビジネスに役立つ知識や教養を身に付け、スキルアップにつなげることができると、日経新聞や産経新聞をはじめ、その他メディアで話題沸騰！ [本の要約サイトflier フライヤーHP http://www.flierinc.com](http://www.flierinc.com)



■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……………本家西尾八ツ橋 創業325年 京菓子八ツ橋製造販売

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 / 柘家 / 鈴木松風堂 / 中村ローソク / 上羽絵惣 / 堀金箔粉

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の都 ・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

日本図書館協会選定図書

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