

茨城県中小企業家同友会 第32回 定時総会

2017年4月18日(火)
ホテルレイクビュー水戸

記念講演

同友会活動と経営実践の両立！

～真の経営実践とは何か？～

講師

鋤柄 修 氏



(株)エステム 名誉会長
中小企業家同友会全国協議会会長
愛知県中小企業家同友会

はじめに

先ほど茨城のビジョンについてお聞きしました。中同協の活動方針、これをしっかりやっていただいたら、きっと素晴らしい同友会になると思います。私も立場上、全国に色々と行っていきますので、ちょっと比較的なことを言わせて頂きます。石川同友会、山梨同友会の前に、奈良同友会が青全交を開催しました。その時私は、奈良に全国大会が出来るだろうかと一番心配していました。

奈良同友会は茨城よりちょっと後に出来た同友会です。茨城は昨年30周年を迎えて、奈良はこれから30周年を迎えています。そんな中で会員数が500名になりました。やはり青全交での若手の力というのはすごい。茨城もぜひ若い力で青全交を成功させ、その勢いで若い人たちを会員に迎えて500名の同友会になってください。だいたい500名の同友会になると安定します。色々な行事が出来るし、時には全国的な交流会を誘致して、全国の色々な同友会の仲間が来てくれる。ぜひそういう同友会になって欲しいと思っています。

1. 我が社の概要と私の生き立ち

私は大学を出て、食品関係の会社に入りました。食品は、食えばぐれが無いからいいだろうということで、農学部を出て入社しました。3年少し勤めましたが、ビスケット会社の婿養子の話がありました。私は見合い結婚に一発回答しました。なんとなく経営者の道に行ってみたいなという気持ちが強かったというか、断るに断れなかったというところ。養子に行くのは嫌だという男性は多いですが、私は養子に行ってもかまわないという気持ちで、鋤柄の家に婿養子に入りました。

そしてビスケット会社で、全国にビスケットを売り歩く仕事もしました。実は今、ビスケット会社で生き残っているのはブルボンです。それから東ハトも生き残っています。東ハトは生き残ってはいますが、一度倒産しています。ただネーミングがブランドとして残っているし、商品も良いので生き残りました。あとのビスケット会社は全国に40～50社ありました。戦後は、食べ物を作っていると売れて、一発ヒット商品が出ると、笑いが止まらないくらい売れたそうです。日持ちもするので、名古屋にあった3社とも生き残っていました。ところが、大量生産でビスケットが焼けるようになってくると、あっという間に全国の市場の取り合いになりました。

ちょうど高校野球で言えば、県代表で出て、甲子園に出たようなものです。どんどん減っていくんです。決勝戦や準決勝まで残れるのは数校しかない。大量生産じゃない様な菓子を作っていたところは、未だに生き残っています。企業は生き残るためには色々な戦略を考えないとイケない。だからその地域に本当になくってはならない企業になっていく、またはそういう商品・サービスを作っていく必要があると考えていました。

いずれ社長か専務か、私もその気になっていました。しかし、第1回戦は見事失敗でした。その会社は、私が婿養子に行く前に勤めていた会社を買収する事になりました。今のM&Aです。ただ、借金はあまりしていませんでしたので、工場と社員は全部買い取ってもらいました。要するに内部整理というやつです。そうして少し残った金を経営者で分け、喧嘩もせずに会社が無くなりました。

29歳の時にM&Aの片棒を担ぐ経験をしました。うちの社員によく言いますが、29歳の時の肩書は販売課長で、社長から特命で「今ある在庫を全部現金で売ってこい」と言われました。3ヶ月で在庫を全部現金に換えました。そういう苦い経験もありましたが、今考えてみるとビスケット会社に入った時は販売もやりましたが、経理の勉強もしましたし、経営者の心構えというのを社長から教わりました。M&Aの前の会社に、今の会社ごとに行けば食いつなぐことも出来たのですが、私はやはり、人様を当てにしたということが間違っていたと思いました。自力で会社を作らないとダメだと思ったのです。