

新年号企画:2024年新春座談会

「百年企業の抱負」

近年、事業承継を課題とする地域事業者も増えていきます。そこで情報化委員会では、日立市内で創業100年を超える、各時代の中で事業承継されてこられた会員事業所の方々をお招きし、これまでの百年、そしてこれからの百年について座談会を行いました。

◇座談会出席者(50音順)

赤津 浩史様 株式会社赤津工業所(創業105年)
 岩田 秀邦様 有限会社運平堂本店(創業156年)
 永井 敏子様 有限会社ホテル永野屋(創業139年)
 福地 修平様 有限会社福地石材店(創業147年)
 森嶋鎮一郎様 森島酒造株式会社(創業155年)

◇司会

小野崎久雅様 ㈱日立工業所(情報化委員会委員長)
 梅原 郁夫様 梅原材木店(情報化委員会副委員長)
 関山 干郎様 ㈱カーサービスセキヤマ(情報化委員会副委員長)

これまでの百年

——まずは、それぞれについてお聞かせください

森嶋氏 森島酒造の森嶋鎮一郎と申します。明治2年の創業で、私が5代目でございます。私の仕事は酒造りですが、これも、これは地域の皆様にお世話になりました。企業というより家業であるために今まで続いているのかなという風に思っております。



小野崎氏

小野崎氏 森嶋さんのところのお酒は「大観」というお名前ですけれども？

森嶋氏 昭和28年に大観とい

うブランドが誕生したのですけれど、たまたま、五浦においになった時、弊社の酒を届けた経緯がありました。茨城県の出身で非常に有名な方で、横山大観画伯という人はお酒も好きだし、命名して頂いたらいいだろうという話になりました。私の父親が兄弟3人で、当時熱海に住んでいた画伯の別荘に行きまして、大観というブランドでお酒を販売したいので、なんとかお許し願えますかと言いましたら、二つ返事でお許しください。大観という文字も書いてくださいまして、それを銘柄にしたのが沿革です。

小野崎氏 最近「富士大観」という銘柄も？

森嶋氏 今から4年前ですけれど、創業150年のとき、息子からの話で、横山大観画伯と言えば富士の山であり、私のところにも画伯に描いてもらったものがありますけれど、富士は日本一の山だからそれで富士大観にしたらいいだろうということ、その文

字は、高萩の鈴木赫鳳(かくほう)さんというロータリーのメンバーがおりまして、2000年に一緒にロータリーで会長をしたことがございまして、その鈴木赫鳳先生に書いていただきました。

岩田氏 運平堂本店の岩田です。私のところのお店は、和菓子。戦時中に一時、飴に切り替わった時もありましたが、ずっと和菓子作りに精を出しています。私が4代目、今の社長が5代目です。創業は明治元年です。うちはあんまり多くの種類は作っていません。10種類ぐらいですかね。その内の一つが大みか饅頭です。昔は、陸前浜街道で言ったら、松並木があつて。石名坂というすごい坂の先に大饗神社、その下のところに、お饅頭屋さんがあつたんだそうです。小さいお饅頭を販売していて、皆さんが汗かいて石名坂を登ってきたときに、そこで休んでそのお饅頭を食べたんだそうです。そのお店が辞めてしまったので、3代目が何か残したいということで、うちの

店で昭和26年に大みか饅頭ということを出させていただきました。



永井氏

永井氏 河原子にあります、ホテル永野屋でございます。私は直系ではなく、嫁なんですけれども、主人と私で7代目、創業は明治何年かではあるのですが、記録がなくて申し訳ないです。私の息子が8代目でございます。皆さんと違って、モノを作るのではなくて、私どもは観光業、宿泊施設なので、お客様にサービスとお料理を提供して、昔から海水浴の宿としてやっておりました。昨今は様変わりしまして、いろいろなものを取り入れまして、細腕繁盛記で

はないですけども、がんばってやっております。本日はどうぞよろしくお願い致します。

福地氏 福地石材店の福地でございます。当社は、明治10

年に初代が、おそらく納屋のようなところで石を刻み始めたところから、始まったといわれています。石は我々の人生よりはるかに(長く)残っていくもので、初代が建てたという明治の石が神社仏閣に残っています。

小野崎氏 石を扱う苦労というのはあったんじゃないでしょうか。今だったら、何するにも、切断だったらダイヤモンドカッターとか、運ぶにしてもトラックもありますけれど、昔はありませんから。

福地氏 おおよそ、このあたりのお墓の石の始まりは、常陸太田の町屋というところで取れる町屋石というのが、使用されることが多かったのです。そのころは太田から馬車に運

せて、こちらの海岸沿いに運んでいました。昔は人が持つ範囲のものでしか作らなかったで、人間の手で山から切り出して、鉄の鑿ではたいて、一つ一つ形にしていたというところだと思います。

赤津氏 赤津工業所でございます。うちは創業大正8年(1919年)に鍛冶屋として創業しました。その頃だと、農具、生活用具などを作っていたのではないかと思えます。その鉄を熱して成形させる技術を生かして、熱間鍛造という方法によりリベットやボルトなどの締結部品を作り始め、当時に操業されておりました日立鉾山や常磐炭鉱などに納めはじめたというのが今のネジ部品を取り扱う事業のきっかけとなりました。戦後、物が無い時期は、セメント瓦ですとか作れるものは何でも作って戦後復興の力になれるように取り組んだそうです。日本が高度成長期に入るとネジ部品類などの需要が高まり、自社だけでの製造では供給が間に合わないため、同業者と

連携し部品を取り寄せて販売する業務も行うようになりました。



——皆さんの会社に伝わっている行事、伝承されているもの、経営理念などありましたらお聞かせいただけますか。



森嶋氏

森嶋氏 私の父親(4代目)は親が亡くなった時に13歳だったんです。たまたまおじが手伝ってくれましたけれど、太平洋戦争では、昭和20年に蔵から全部焼けちゃいました。

終戦で何もかもゼロになって、父の代が一番大変だったのかなとそうに思います。それで、焼けたもんですから、火に強い蔵を建てようと、栃木県から大谷石を、半年くらいかけて、当時運んでもらいました。1年ちよつとかかりまして蔵を建て直しました。

けれど平成23年の東日本大震災によって大きな亀裂が入りまして、空が見えるようになってしまつて。今だからお話しできますが、実は当時酒屋を辞めようか、それとも他に移転しないといけないか迷いました。結局4カ月かけて直しました。

小野崎氏 津波はいかがでしたか。

森嶋氏 10〜15センチくらい、空瓶やパレットが、ずいぶん先まで道路に浮いて流れて。震災のときはほんとにどうしようかと思いました。ただ逆に考えて、投資をして設備を一新できた。これまで古いのを我慢して使っていたのを、少しずつですが、ビン詰め機

械、ビン洗い機械、タンク類も冷却付きのものを入れたりして、非常に商品づくりには理にかなつた設備が出来た。そういう風に思つて、震災が良かったとは言えないですけど、良いきっかけになつたと考えるようにしています。



岩田氏

岩田氏 先代もその前もそうだったんでしよう、うちでは添加物というのを使つていません。なので日持ちが短いです。そこで5代目現社長が、日持を望むお客様用として、真空パック包装に変え、6日以上持つようにしました。結果的に、遠くに送る方にも喜ばれました。受け継いで感じたのは、3代目は機械の改造

や、町工場に頼んで自分の機械を作るのが得意な人で、会社に入った時に饅頭屋さんなのにごういこともやるのかと思つたのですが、今となつては会社として大事な部分です。素材を活かす菓子造りをする為に、機械に商品を合わせるのではなく、商品に機械を合わせる。常に問題意識を持っていて、どこへいってもハツと気が付くことがあるんだと、そういう気持ちを常に持つていと先代に言われました。

あとは、政商とか、繋がりややる商売はするな、とよく言われました。政治が変わる、会社の部長が変わる、そういうことでコロっと売上が変わるから、そういう商売はできるだけ控える。

永井氏 河原子の南浜には、旅館が4軒あつたんですけど、すべて津波で浸水して。あの時はもう大規模半壊とかではなくてほぼ全壊に近かつたので、今でも十何年前のことを思い出すと、こみあげてくるものがあります。それでも皆

さんがんばつて手を取り合つて、現在に至つているので、そして今度はコロナで大打撃。本当にうちは直撃で。全く個人の客も団体、宴会すべてゼロ。ランチもやつているんですけど、パーティーションや黙食なんていって、だれも来る人がいなくなつちやいます。何とか立ち直ろうとしても、3年もあつたので、やはりなかなか人の流れが戻つてこないというところがありました。

これからの時代は、昔みたいに、待つていたらお客さんが来るよつていう時代ではなくて、どんどんいろいろ発信しなくてはいけない、ということをしひしひと感じて、とても苦しい、昨今はこんな感じでした。ただ息子も少しやる気が出てきて、サラリーマンをやつているので難しいんですけど、いろんな形の宿泊施設というのもありかなと思つたので、前向きに、先祖が残してくれたものなんだから、頑張つていきたいです。

福地氏 うちのほうはですね、



福地氏

実は2代目のときに、すでに後継ぎ問題がありまして、そこで途絶えてしまはずだつたんです。でも2代目は親戚伝いで養子縁組をしまして、代を繋げました。会社の企業理念とかではないですけど、そういうこともあつて、3代目に当たる祖父は、縁というものを大切にしていって。縁があるというのは、親がいることに感謝できるということ。自分の親に、育ててくれたありがとう、つていのはなかなか面と向かつては言えないですけど、そういう感謝、心の部分を大切にしています。お墓は『先祖代々』という言い方をするんですけど、ただ亡くなった方のお骨をそこ

に安置する場所では無く、そこにはありがとうねつていう、感謝できる心を持つてる場所を、お墓つていうものから作り出したい。我々もモノづくりで、確かにお墓を販売して商いをしますけど、お墓の石を売りつつ、代々先祖を供養するという心も、モノを売つて、供養するというコトも、ユーザー、顧客の方に伝えていって、みんながいい縁を繋いでいって、代々家族としてお互いに感謝していけるような、間柄を作つていく。人間として当たり前の事として、また次の世代に渡せるかなど。そういう縁をつなぐ、縁ということ仕事を大切にしていきます。

小野崎氏 震災のときは、福地さんのところも大変だったのでは？

福地氏 3・11の出来事では、われわれの石造物、代々かけてみんなで作つてきたものがほんの何分かの揺れで壊れてしまふという、人間の力ではどうしようもできない部分、

自然の力の怖さを体験しました。また、この時、墓はもういらなかなつていう方ばかりではなくて、お墓が壊れてしまつたことに対して、うちのご先祖様倒れちゃつたから直して欲しいつていう、先祖を大切にしたいつていう気持ちがあつた。たぶんあるんだなというところは感じました。日本人の供養の心は、マスコミなんかが騒ぐほどには、なくなつていないんじゃないかと。作業としては、もう寝る間も惜しんでというくらい、大変だつたんですけど。これから次の代に繋ぐときに、こういうことがあつたよという、ひとつの口伝、言葉で伝える、自分の代の経験かと思ひます。

赤津氏 引き継いだことは何かという事を、一言でいえば、信用だと思つております。お客さまと話の中で、先代、先々代の社長の話を聞くこともあり、信頼関係というのを今までの社長も積み重ねてきて、それが会社としての信用に繋がつていつたのだと感じます。わたしもそれを引き継いで、

さらにその信用を広げられるようになつていきたいと思つています。

小野崎氏 赤津さんの言うように、信用信頼つてほんとうに100年間続いてきても、何かそこでトラブルを起したり、たとえばですよ、警察沙汰とか、そうなつたらそこで一気に信用信頼がなくなつてしまいますから。我々にとつて、ニュースを見れば教訓はきりがありませんけど。

赤津氏 お客さんからいただいた仕事をちよつとごまかしたりなんかしたら、これまで積み重ねてきた信用がいつべんになくなりませぬ。個人としてもそうです。

小野崎氏 今まで100年以上続いてきたっていうのは、それだけ地元に対してもそうですし、従業員さんに対してもそうですし、とうぜんお客様も一番だと思えますよ。そうじゃないと、なかなかそんなに簡単に100年なんて言つてますけど、続かないって私な

んかと思つてしまつて。そういったところは、われわれは皆様の企業を見習わなきゃいけないという風に思います。



関山氏

関山氏 当情報化委員会では、昨今、情報化・IT化にもなつて、生産性、効率性の話が多くなるんですが、お話を聞いていると、それよりも人とのつながりであったりとか、信頼であったり、っていうのに重きを置いてるんだなと感じました。



これからの百年

—— 今後への想い、自己変革、抱負等を聞かせてください。

森嶋氏 うちの地域の皆様に支えて頂いておりまして、それを感謝しており、これからもずっと続けていって、また地域の行事などにもなるべく参加して支援していきたいと思つております。酒造りについては皆様に喜ばれる研究をして、大きな鑑評会で上位入賞をいただくことが出来ていきます。

私の父親の代くらいまでは、酒屋というのは、ご存じのように、新潟から働きに来ていた越後杜氏、岩手からきている南部杜氏、そういう方に全部酒造りはお任せで、昭和50年くらいまでは、作れば売れた時代でした。良き時代でした。いまは様変わりしまして、うちなんかの出荷状況を見ますと、非常に家飲みのお酒が増えてきた、このように思つております。

いま息子のもとで酒造りをしている人と瓶詰や配送をしている人が12人いるんですよ。新しい酒を搾ると全員で酒を味わうんです。一人1本持ち帰つてもらつて、飲んでもらうんです。みんなの前では話さないんですけど、一人一人に話を聞くと、いろいろ話してくれるので、感想を聞くんです。従業員でありながら消費者でもあるということ、息子は非常に勉強になると。酒造りの参考にしたいと思つているようです。またうちの酒ばかりではだめだということ、年に何回も、市場から気になるお酒を取り寄せて目隠しをしてスタッフときき酒をして。自分の酒の技術にもプラスになりますし、お客様の話を聞く際の参考になるんじゃないかということ、勉強しているそうです。

息子を見ていて思うのですが、従業員を大切にしているような気がしません。和を重んじるという少しオーバーですけど、チームワークがうまくいっているように私には見えるので、これがずっと続くように、私も陰ながら、息子の出来ないような援助を従業員に少しずつ向けることができれば、うまくいくかなと。家業ですから、1年でも長く続けられるようにと願つております。

永井氏 河原子は、母の前の代くらいときは、宇都宮、栃木・群馬県の方から、行李をもって、裕福なご家庭の方が、避暑地に使つていたそうなんです。海水浴で1泊2泊とかじゃなくて、1カ月も2カ月も滞在する。母が子供の頃です、かなり前の話だと思えます。母の代では、家業を手伝いながら夫が会社員をやつたという、当時河原子はそのスタイルがすごく多くて、旅館組合の方たちは皆さんサラリーマンでした。旅館は奥さんが仕切る場合や、娘さんがお婿さんを迎えて手伝うというパターンが多かつたみたいなんです。その頃は日立製作所の寮としても使われていて、宿もたくさんあつたと思うんですが、だんだん様変わり

しまして、一般の海水浴客を泊めるようになりました。河原子旅館組合も30数軒から、現在は5軒しか残っていない、そういう実情があります。

日立の人口がどんどん減っていて、わたしは、旅館とか食事をツールに使って何かできないかと、マリッジサポーターを委託されたんですけども、これから自分の旅館という商売だけじゃなくて、地域に密着しているんなことをやらないと。自分だけでいいわっていうんじゃない。もういい年なので商売は引退してもいいんですけど、震災のときに若い人がいっぱい来てくれて、まだ何も恩返しできていないから、ちよつとでも手助けが出来たらと思っていて。日立市に対する思いが年々強くなってきました。お陰様でこういう場でお話させていただけることも、こういう商売を長く続けてきたからかなと思いますので、これから何か地域の為にお役に立ちたいというのがこれからの抱負でございます。

岩田氏 昔、残業してでも親方の仕事を見て覚えるのが普通で、みんな我慢していたけれど、今の時代は、休みもきちんと取らせる、残業時間も少ない。これはいいことだと思っています。子供も日立の人口も減っている。でもいろんなところで、働く環境がきちつとしたら、日立に住んでみようと思うのかも。いいことはどんどん続けてやっていてほしいと思つてます。こういう時代ですから、売上げにしろとか、そういうことは間違つても言わないようにしています。みなさんでこれらの日立のことを、まとまつて何か考えないと、ほんとにどんだん人がいなくなつちゃうでしょう。15万人がもう目の前に見えてることだし。

梅原氏 わたしも永井さんと同じ河原子なんですけど、河原子は日立市が出来たときの12村の一つです。8000人の村に、1年間で5万人から人が来ていて、だからといってみなさんは半農をしていただんです。日立さんが来



梅原氏

て、まちを振興させてくれてありがたかつたんですけど、日立さんがあまりにも大きかつたんで、次に担う人、業種体が欠落している段階です。行政もいろいろ考えているんだと思つて、お金を注出していただいても、まとまつて大きくできる事業が今ないんだと思うんですね、日立に。わたしも地元で生きていながら思いますが、なんやかんや働く場所がなかつたら若い人が帰つてこない。

岩田氏 小野崎さんは町工場ですから、ご存じかと思つてますが、自分がやっていたころ、大みかにも大きな町工場があつたんです。町工場の注文が

かなり有り、売上が上がったんです。町工場が大みか、水木地区で大分少なくなりました。これはほんとうに大変ですよ。

小野崎氏 私どもは日立さんの下請け、完全な町工場ですけども、日立さんの再編の影響は大きかつたと感じます。

梅原氏 人口が減つてるといっても、ここで育つてある程度まで行った人たちが、何かの伝手で手を組みあいながら、新しい日立の構想ができるような話し合いの場がどこかに出来ればいいですね。財産が眠つていのではないかと思つて。河原子などは歴史を調べるとすごいです。

永井氏 河原子は、水木河原子ラインと言つて、委員会があつたんです。サーフィンの方、漁業の方、旅館業の方、いろんな業種の方が入つて、どうにか河原子水木のラインを活性化しよう。そういう委員会がもつと大きくなつて日立をどうにかしようとし

たらいいんじゃないかと。でも、第1弾で終わつてしまつて。いろんな地区から1人ピツクアップして、いろんな業種が集まつて、今まで出てきた会とかの中では一番よかつたなと思つていたのですが。

梅原氏 違う立場で見ても、えるから、気が付くことが多いんですけど。別な見方ができる視点が重要なんです。そういったことをいち早く構築していけないと、日立は(人口)13万人でいいんじゃないかと、あつというまに落つちてしまつと心配しています。

岩田氏 うちも長く続けて行つて欲しいけれど、こういう時代では、どうなるか分かりません。今、大甕駅の周りです。子供の声が聞こえないんです。今うちの町内会38軒あるんですけど、小学校に通つている子供は2、3人です。

小野崎氏 そこが一番の問題です。日立市では3・4年後に小中学校の統廃合がありま



ないんで、どんどんいなくな
ります。ここは我々事業承継
にも繋がってくるんですが、
社長は決まった、けれど社員
がいないんだというところに
高校、たとかいろんなところに
募集をかけるんだが、1人も
来ない。来ても3年持たない
と。

永井氏 若い方はどういうと
ころに行きたいんでしょうか。

小野崎氏 赤津さんはどの段
階で継ごうと思っただんです
か？

赤津氏 自分自身では、高校
に入る時。高校を選択する時
に、工業っていうのを選んだ
時点で、もうそっちだよなと
でも、子供のころから知らず
知らずに刷り込みをされてい
たとは思います(笑)。社員旅
行に連れていってもらったり、
忘年会と一緒に歌ったり。社
員とも家族みたいに生活して
きてそれがまた楽しかったん
です。そういう経験から俺が
やらなかったら誰がやるんだ
っていうふうな思いになった
と思います。

福地氏 ご自分のお子さん
も、そういうふうになされてる
んですか？

赤津氏 それが中々できてい
ないんです。時代といたら
それまでかもしれないですけ
ど、会社の忘年会や社員旅行
に子供も一緒に連れていくつ
ていうのはなかなか難しいで
す。でも先日、私の家族も社
員の子供も一緒に、うちの会
長が古希という事もあり、一
泊でお祝いをすることができ
ました。これからも仕事は大

変なだけじゃなく楽しいとい
う姿を見せられる機会を作れ
ればと思っております。

小野崎氏 福地さんのところ
のお子さんはどうですか？

福地氏 息子がやるやらない
はまだ自由ですけど、自分が
それだけのものを、背中を見
せておけば、自然にその年に
なったら言ってもらえるよう
な形であつたらと。まだ小学
生なんで、まだ何やりたい、
これやりたいっていうのがあ
って、でもたまにいうんです
よ。でも石屋さんもやらなく
ちやならないしなつて。気を
遣つて言うらしくて。



赤津氏

赤津氏 いいですね。成功し
てますね。刷り込み(笑)。

福地氏 正直、わたしも継い
では欲しいですけど、強制し
てやれとは言えない。それと、
3代目からずっと言われてい
ることがあつて、表現上良く
ないんですけど、商売は、い
つやめてもいい、ということ
は言われています。借金だけ
しなければ、商売はいつやめ
てもいいからなつて言われな
がら、ずっと続けているんで
す。借金するとやめられない
から、借金しない範囲で続け
ろと。隠れた家訓かもしれな
い。

梅原氏 このあいだ政策会議
があつて、常陸太田市では若
者の流入が多いと。けど、そ
れに対する補助金額で言つた
ら、日立市の方が多く補助し
ている。ところがどうもPR
がうまくいかない。いいもの
はいっぱいあるから、みなさ
んがいろんな場面から日立を
中心としたPRというもので
SNSなんかに出て、ある程
度知名度が上がってくると一

挙に人が来る、いい方向に向
かうんではないかと。

小野崎氏 なるほど、ありが
とうございます。今回の座談
会では、市内で創業から10
0年を超える会員さんにお集
まりいただきました。一言で
100年と言いますけれど、
そうそう続くものではないと
思います。100年の間には、
いろんな苦境があつたり、思
いがあつたり、当然バブル期
のようないいときもあつただ
ろうし、そういう中で続け
てきた。本日、いろいろなお
話をしていただいて、こうい
う経営をなさつてこられたん
だなというところを、皆さん
に少しでも触れて頂ければあ
りがたいなと思っております。
本日はありがとうございます。

