

FUKUHO

Media 福邦メディア

2008
SUMMER
夏号
Vol. 36

平成20年7月1日発行
年4回季刊発行
通巻36号

福邦メディア・特集

福井県の地域活性化——小浜市と大野市の事例——

岡田 豊

Business Portrait

株式会社エヌ&シィオウ

福邦クラブ・ビジネスマッチング

株式会社チカイ商事

有限会社服部ブロー

BLANCA

有限会社福滋興業

今すぐ役立つQ&A

三方良しの経営 株式会社 天彦産業

【大阪市住之江区】

IMコンサルタント代表 平松陽一

100年続く
「老舗」
に学べ!



代表取締役社長 樋口友夫氏(左)と樋口克彦会長(右)

経営は、
自分だけでは成り立たない

三方良しの経営という言葉が近江地方(現在の滋賀県)を中心にある。これは、売り手よし・買い手よし・世間よしというように、自分一人だけが良ければよいというだけではなく、会社に関係する人達に対しても良くなければならないというものである。株式会社天彦産業(代表取締役 樋口友夫)は、こ

の三方良しの精神を経営基本方針の一番目に掲げている。そして、三方良しの経営方針は、株式会社天彦産業の経営危機を何度となく救ってきている。

天彦が創業したのは、1875年(明治8年)のことである。その原点は、滋賀県甲賀郡(現在の甲賀市)水口町にある。当時この地区では、林業が盛んであり、その作業に用いられる鋸の需要があった。初代樋口房吉は、1860年に「天九」という鋸屋に弟子入りし、

1875年に独立している。初代は、独立と同時に名前を房吉から彦三郎に改名し、家業の発展を期するのである。独立してから2年後の1877年には、甲賀郡水口に住居兼工場を建設し、以前修業をした「天九」の天をもらい商号を「天彦」とするのである。

彦三郎の鋸職人としての腕は、飛び抜けており、近隣の評判は高まり、更に遠く関東・東北にまで鋸を背負って行商をする程となっていくのである。

国力に沿って海外にも進出

二代目長男樋口宗太郎(後に二代目彦三郎と改名)の時に、天彦は、大きく飛躍することとなる。

手紙を活用した通信販売により、販路を開き、遠く朝鮮・フィリピン・台湾・樺太へと日本の国力拡大と共に広げていき、京城市(現ソウル)に出張所を開設することとなる。

このように順調な時二代目が倒れてしまう。仕方なく、長男好彦(三代目)は入学したばかりの和歌山高商を退学し、自宅に戻ることとなる。

そして、3年間の闘病生活の末、二代目は他界してしまう。

これにより、好彦は三代目彦三郎となるのである。「三代続いたのれん」を降ろすわけにはいかない」という三代目を支えたのは、先代から勤めている職人達であった。三代目に対して厳しく仕事を教えるのと同時に、経営者としての立場を立てるのを忘れなかった。

いつの時代においても、企業の危機を支えるのは人財であるということに疑う余地はないようだ。

この三代目が人間関係のルート



初代より心血注いで製作され、受け継がれた「前挽鋸」。刻印に「天彦」と刻まれている。

株式会社 天彦産業

本社所在地 〒559-0032 大阪市住之江区南港南5-5-26

URL: <http://www.tenhiko.co.jp>

TEL06-6613-2361(代) FAX06-6613-2367

■天彦の歴史

- 1875年 樋口彦三郎前挽鋸業開業
- 1877年 商号を「天彦」とする
- 1916年 樋口宗太郎二代目彦三郎を襲名
- 1918年 フィリピン、台湾等に通信販売開始
- 1933年 樋口好彦三代目彦三郎を襲名
- 1952年 ベトナム貿易で窮地に立たされる
- 1983年 樋口克彦代表取締役就任(四代目)
- 2005年 樋口友夫代表取締役就任(五代目)
- 2007年 上海天彦祥商有限公司設立
- 2008年 TENHIKO INDUSTRIAL (TAILAND) Co.LTD.設立



天彦本社社屋



Tenhiko Industrial co.,Ltd.
玄関前に展示されている、明治40年、明治政府の後押しで開催された展示会に出品された「前挽鋸とその賞状」。

を作ることが得意であった。

その中で最も大きなものが、木下商店(木下産商 現三井物産となる)との関係づくりである。

戦時中は、国家総動員法により、一時鋸業界が統合されることとなる。やがて、戦争が終了し、有限会社天彦製作所として再スタートすることとなる。

この時、木下商店から後押しをされ、鋼材の販売をスタートすることとなる。

更に1947年には、大阪に進

出することとなる。

以後、順調に成長するのであるが、良いことはいつまでも続くものではない。

一難去つてまた一難の経営

昭和27年、ベトナムは南北分裂によりフランスの統治から独立した。この混乱時に、ベトナムへ輸出した商品が船ごとフランスに没収されてしまうのである。それにより、当時の年商の20倍の負債を抱え込むこととなってしまうのだ。

この危機を救ったのは木下商店のバックアップであり、これにより乗り切ることとなる。折からのインフレも幸いして、15年の歳月をかけて返済することとなる。

この時四代目克彦が大学在学中であったが、学校を辞めさせて会社を手伝わせようという意見もあったが、三代目の弟が「大学だけは出してやれ」という一言と、三代目は自分が学業半ばで退学し家業を手伝ったという思いから大学生活を続けさせることとなる。大学を卒業して4年間他社で修業をして戻ってきた四代目の入社により、第2、第3の危機を乗り切ることとなる。

この後、1963年に天彦最大の危機に襲われることとなる。三井物産が木下産商を吸収合併したのである。三井物産は優良取引先を残して、それ以外は切り捨てるというものであった。天彦は木下産商発足以来ということから取引の継続が決まるのである。その条件として、三井物産からは経営改善の要求が出されたのである。

これに奮起し、新分野に進出したり、需要が減少した鋸部門を閉鎖するということがあった。そして、社員を採用し、成長の糧を作ることとなる。

1975年100周年を迎えるのであるが、同じ年に石油ショックとなる。

そして翌年(1976年)に大口得意先が経営不振に陥り、天彦も多額の負債を抱え込むこととなる。この取引先が潰れてしまえば、当社も同時に終わることとなるといふ危機に、三方良しの精神で取引先の再建に乗り出すのである。

この時四代目は、体調を崩し、入院することになるのであるが、何とか再建を果たすこととなる。そして、1983年には樋口克彦が四代目社長となる。

100年続く 「老舗」 に学べ!

1987年には、大阪南港鉄鋼流通基地に移転をする。以後順調な天彦であったが、バブルが崩壊し、天彦もその影響を受けることとなりストラをせざるを得なくなる。が、天彦では人員整理などではなく、社員の能力を最大限生かした企業再構築の新しい経営指針を打ち出すのである。ふり返って見ると、「天彦入社以来の経営は楽しくなかった」と四代



天彦発祥の地にちなみ、社員の公募で誕生したイメージキャラクター「甲賀忍者「てんちゃん ひちちゃん」。

難去つて成長へ

目(現会長)は言う。実践の中で学んだ経営学により、ユニークな経営を進め、筋肉質の組織体へと変貌させるのである。現社長は、大学卒業後、四代目と同じ会社に勤めていたが、そこで一生を終えるつもりでいたために、実際には帰る迄時間を要し、1977年に戻ることとなる。天彦に戻つてからは、社員一人一人と心をつなぐことに注力する。そんなある日「友夫はまだ子供やから」という社員の声を偶然耳にした。これを現社長は、前向きに受け取り、公私の区切りなく仕事から個人の相談までの付き合いとなり、四代目と社員の間をつなぐ役割を果たすこととなる。



月1回、社員の投票により、月間ベスト社員賞が選出される。

企業理念

われわれは人類社会向上のベースたる働きをするものである。

経営基本方針

伝統の上に革新を

～「こだわり」と「お役立ち」の質と継続～

1. 我社は三方良し(売り手良し、買い手良し、世間良し)の精神を再認識する。
2. 我社にとって現状維持は死を意味する。常に時代を先取りし、社会のニーズに応え、グローバルな視点で領域を充実・拡大する。
3. 我社を人生創造の場と位置づけ、生き甲斐、働き甲斐を見出し、自己実現を図る。

ユニーク経営で次の時代へ

天彦の経営の中でユニークなのは、「ハツラツ委員会」「ヒラメキ委員会」「スッキリ委員会」「トキメキ委員会」の4つの委員会活動である。

ハツラツ委員会は、社員の心身の健康のためのものである。月・水・金曜日の週3回、朝7時半から会社の回りを3〜4km走るといふものだ。これにかかわらず天彦はとにかくよく歩く会社である。

ヒラメキ委員会は、テーマを決めて社員が勉強してこれを朝礼などで発表する自己啓発活動である。スッキリ委員会は5Sを中心に、交通安全のマナー習得や、掃除をして

気分よく仕事をしようというものである。トキメキ委員会は広報活動(H・P作成や社内報発刊等)を中心に企業ステータス上げようとするものである。読者の中には、何だそんなものかと思われるかもしれないが、著者が多くの会社を見てきて、この「そんなもの」が徹底し、継続してきている会社は案外少ないのである。

さて、六代目であるが、現会長の長男(樋口威彦)が取締役販売総括次長兼IT推進室長として社内での営業中である。

中国、タイへと進出している天彦は、販売技術の改革を行つていかなければならない。そのためには、IT技術を活用した三方良しの経営が次の天彦を創ることになるのではないだろうか。

ひらまつ よういち 玉川大学工学部経営工学科卒業後、経営コンサルティング活動(会社経営研究所)を経て、IMコンサルティング代表となる。現在、経営コンサルティングとして、指導業務、教育、講演を行っている。コンサルティング活動の傍ら、企業に入り管理職を兼務。主な著書「この老舗に学べ(フォレスト出版)」「必ず売れる営業マンになれる」「営業幹部のための指導力倍増講座」(以上すべて倉)など多数。