

千年続く技術集団 株式会社傳來工房

【京都市南区】

100年続く
「老舗」
に学べ!

IMコンサルタント代表 平松陽一

伝来という言葉の重み

『外国から伝わってくることを「伝来」という言葉を使う。この言葉にはもう一つ、「先祖から代々伝えられてきたこと」という意味もある。

この「伝来」を社名にしているのが、株式会社傳來工房(代表取締役社長橋本和良)である。平安時代、弘

法大師が遣唐使として唐に修業に行き、帰ってくる時に文化・技術を持ち帰った。その中の一つに、青銅蠟型鑄造技術があると言われてい

る。この時一緒に中国から連れて来た職人集団が京都葛野に住み着いたようである。この技術集団のことをやがて「傳來」と呼ぶようになったのである。以後、この集団では最高の技術を持った者を「傳來」として継承してきたのである。京都では、一

子相伝が圧倒的に多いので、不思議



代表取締役社長 橋本和良氏

その成長期の後期に傳來を橋本和三郎(23代目と言われている)が継承することだ。

に思われる読者がいるかもしれないが、実はこうだ。鑄造技術は武器・貨幣を造るには欠かせない技術であった。そのため、常にトップレベルの技術が要求されたのである。この技術を継承していくためには、技術的に一番レベルの高い人材に跡を継がせるのがごく当然として千年続いてきたのだ。

『傳來』が今日まで知られているのは、江戸時代まで京都・奈良の著名な大寺院・神社の大型青銅製裝飾金物を扱ったことにある。

実は成長産業寺院・神社

そして、明治に交通が発達し、全国の有名な寺院・神社も手がけるようになるのである。どうして寺院・神社からの信頼で仕事が成り立つのかというと、実は寺院・神社は長年に渡り成長産業であったのだ。

大本山の多くは京都にあり、ここから全国に展開していく、一見してチェーンの組織化が続いたということだ。

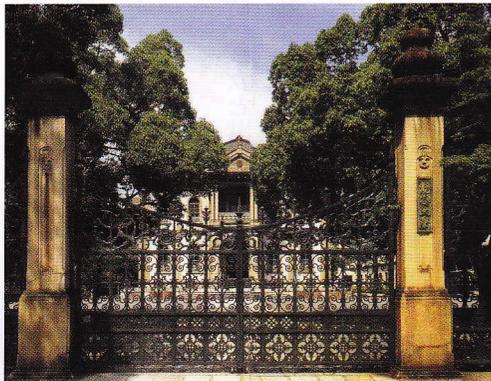
るのが大正7年である。

以後、地道に商売を維持するのであるが、第二次世界大戦により、青銅製品は溶かして、軍事物資にするという厳しい状況になるのである。

この時期に、仕方なく機械金属製品を扱うようになる。そして、戦後は自動車・電機部品をつくることとなる。更に、昭和46年には、鑄造技術を活かし、建築美術工芸製品に進出する。これまでの技術を活かしたバキュームプロセス(真空を使って砂を固める技術)を世界で始めて昭和47年に実用化し、これが飛躍の原動力となり、以後、順調に業績を伸ばすこととなる。

外の会社でトップになれ

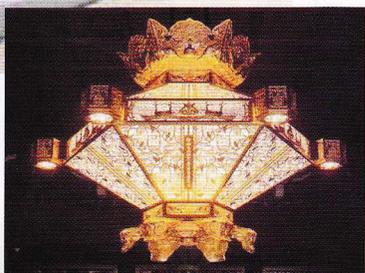
現社長は大学卒業後、製薬会社へと就職する。それは、先代社長から上場会社に就職して、そこで足跡を残してから後を継ぐようにと言われていたためだ。その言葉通り、製薬会社では、営業の仕事でトップクラスの成績を残す。3年半勤め、傳來に入社することとなる。退社のきっかけは、これ以上製薬会社にいると、重要なポストを与えられ、辞めにくくなると思われたからだ。傳來に入社後、10年間・製造現場を体験し、営業部門を担当するこ



龍谷大学門扉



皇居



西本願寺菱灯籠



迎賓館



最高裁判所

株式会社傳來工房

〒601-8317

京都市南区吉祥院新田貳の段町45番地

TEL 075-681-7321 FAX 075-661-5332

○創業は平安時代初期と伝えられる。弘法大使(空海)が唐より持ち帰った鑄造技術を受け継ぎ、以来、技能の一番優れた一番弟子が代々「傳來(でんらい)」の銘を継承し、今に至る。



ととなる。入社後、前の会社でやっていた営業職でなく、製造現場をみっちり体験したことが実際に営業部門で活かされ、そして社長のベースとなるのである。

傳來は鑄造技術を生かして、大手エクステリア会社の外注工場をしていた。その当時、社長が感じたことは、今の状況であるならば、いつまで経っても下請けであり、経営が安定しないということであった。結局は、大手の総合エクステリア会社に牛耳られてしまい、よい時はそれなりに仕事量があるが、ダメになると



傳來工房の家 施工例

ディーズガーデン アルミ鑄造門扉

一気に落ち込んでしまうのである。

それなら自社で家を作る

そこで思い切つて平成11年自社ブランドの注文住宅「傳來工房の家」に進出する。そのきっかけとなったのは、社長自身が大手住宅メーカーで自宅を建てた時のことで、大手住宅メーカーなので安心していたので、契約をするまでは営業が親身になって相談に乗ってくれたが、いざ工事となるとお客様の声を聞くこともない。完成した後もフォローをしてく



ディーズガーデン デザイン物置

ディーズガーデン ポスト・表札



傳來工房の家 施工例(室内)



れない。「おそらく自分と同じ思いをしている人が他にもいるはずだ。それならば、ニーズがあるはずだ。」と考えたのである。

「傳來工房の家」は、地域限定の京都地区のみを対象とした。それは住宅産業はクレーム産業であり、いかに早くお客様に対応することが勝負となるからである。一般に、営業活動では買ってくれるお客様がいるならば、どこまでも広げるといのが常識かもしれない。しかし、当社はそれとは別の方向でお客様に接することを大切にしている。一度取引願ったお客様には、定期的な訪問を繰り返している。口コミを重視するという営業活動を行っているのである。

平成15年には一般住宅向け「Garden(ディーズガーデン)」をスタートさせるのである。

これまで大手エクステリア会社の下請けをしていたが、それではお客様の顔が見えない。お客様の生の声を生かしたエクステリア製品ということからスタートしたのである。

そのために「Deals Garden」は、全国に特約店を展開しようとした。この展開で苦労したのは、そのルー

トを全く持っていなかったことである。一件一件社長・社員自らが出向いて、特約店を展開していくことになる。この時、傳來が一番重視したのは、価値観の一致ということである。目先の利益や販売ボリュームに追われるだけでなく、長く傳來と付き合い、エンドユーザーの立場で親身になって仕事を進めて取れるところということだ。

そのために、年に2回特約店の人達に京都に集まってもらい、勉強会を行っている。ここでビックリするのが当社の社員の対応にある。著者もこれまでに多くの会社を見てきたが、社員の対応の良さはトップクラスであると判断している。

一般に、特約店向けの研修会というものは、どちらかと言うと一方的で、押しつけのものが多く。しかし、傳來工房の研修会では、一つ一つ具体的に説明し、相互に意見を交換し合うというものであり、参加者の多くから礼状、再度参加したいという声を多く聞くことができるのである。

やはり京都は強い

傳來工房が生き残ってきた背景には、京都で物を作っていたという

100年続く 「老舗」 に学べ!

これは、和服で洗い張りをしながら、親子何代にも渡って同じ着物を着ていただくことは、その作品を作った人達の金銭に変えられない喜びがあるというのと似ている。この集団は、これを千年に渡って体験し

てきたのだ。そのような技を支える根底にあるものが、従来の環境整備である。とにかく、ここまで徹底している環境整備は著者が今までに目にしたことのないレベルである。

自負がある。傳來工房に限ったものではないが、京都の老舗で働く人達は、京都ブランドに自信を持っている。これは、著者の偏見かもしれないが、私のような東京人から見ると寄せ集めの東京人というところがあり、何となく京都に対して劣等感を持っているのではないかと思うところがある。

今、バブルが崩壊してわかつてきたことは、実は企業を支えてきた人材は、多弁でなくても、プレゼンテーションが得意でなくても、コツコツ仕事を進め、飽きずに仕事をするという人材だったのだという事実だ。このような人材は、環境整備を確実に実施していくことによつて育てることができるとだ。

これまでも著者が見てきた老舗の教育の特長は、仕事を教える前に本人を見極めるための『しくみ』を持っているということだ。ちなみに、適性検査などは使っていない。

と環境整備を徹底してさせるようにしている。この間に本人が嫌になつて辞めてしまうのであれば、それは仕方がないということであると考えている。最近では、職人ブームということもあり、一方的な見方だけで老舗に入つてくるといふ社員を見掛ける。たいした決心もないのに、百年・二百年と続く老舗での仕事が勤まるわけがない。勤めるということとは、就社ではなく、就職だということを考えなければならぬ。

これは、一度仕事についてしまえば本人に適性が無かったり、会社

の考え方が納得できないで、そのまま勤めているということは、まかり間違えば本人の人生を狂わせてしまうことがあるということを経年の体験から知っているからである。

さて、現社長の後継者であるが、今のところ明確でない。それは、傳來という伝統ある組織が真に実力のある人を後継者にしてきたところにあるのではないかと著者は思う。また、関西では、息子を外に出し、娘に婿をとるといふことを行っている。つまり、組織を存在させるということに優先しているということにあると言えらる。しかし、そう遠くない将来には答えを出さなくてはならないことである。

ものづくり基本方針 — 傳來合言葉 —

新しく変わったものを創れ
京のものづくり

知恵と技 磨いて目指せ
豊かな心 豊かな暮らし

後の世に誇れるものを送れ
傳來ものづくり

環境整備

環境整備とは、礼儀・規律・清潔・整頓・安全・衛生の6つです。

1. 礼儀

- (1) 挨拶は、明るく、元気にはっきりと言います。
- (2) お客様には笑顔で接し、『感謝』の気持ちを込めて挨拶します。
- (3) 必ず相手より先に挨拶します。

2. 規律

- (1) 決められたことを必ず守ります。
- (2) 指示・指令は必ず文書又は電子メールで行い、期日を明示します。
- (3) 結果は必ず期日に報告します。
- (4) 時間を守ります。(5分前厳守)
- (5) 資料、提出物は必ずチェックし、ミスをなくします。

3. 清潔

- (1) 必要な清掃用品は揃え、必ず決まった場所に置きます。
- (2) 社内をピカピカに磨き込みます。
- (3) 汚い、不潔な個所をなくします。

4. 整理

- (1) いらぬものを捨てます。いらぬ物は捨てません。
- (2) 仕事に最も便利のように、ものの置き場所、置き方を決め、管理責任者を決め、表示します。(定位置・定品・定量=3定の徹底)
- (3) 印をつけて一直線、水平、垂直、平行、頭揃えに並べます。

5. 安全

- (1) 危険な作業個所をなくします。注意の必要な個所は表示します。
- (2) 車両は毎日整備します。安全運転を徹底します。

6. 衛生

- (1) 不衛生な個所をなくします。特にトイレはピカピカに磨き込みます。
- (2) 砂やビニール屑は絶えず清掃します。

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、MCM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タ
ンクとして、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
導力増進講座)(以上すべて含)など多数

京都・千年・傳來という中で、現社長は伝統にあぐらをかくだけでは商売ではない。次に新しいものを切り開いていくのが、本来の傳來ではないかと思う。次の千年で、傳來のメンバーが何を残すかを期待したいところである。