

伊田テクノス株式会社【埼玉県比企郡】

IM コンサルタント代表 平松陽一

100年続く
「老舗」
に学べ!

塾での勉強が経営の礎となる

今年100周年を迎える建設会社伊田テクノス株式会社（代表取締役社長 伊田登喜三郎）が埼玉県にある。創業者となる初代伊田勘三郎は、明治22年に埼玉県比企郡で生まれた。高等小学校卒業後、浄土真宗大谷派了善寺の住職、嵩古香の春桂塾で漢字や和算を勉強することとなる。



代表取締役社長 伊田登喜三郎 氏

春桂塾は、いわゆる寺子屋とは異なり、大学課程レベルの教育をしていた。教育内容は、四書五経を中心に、書道・和算の講義もあり、専門の教師がいたそうである。ここでの創業者の学習が、後の当社の経営思想に大きな影響を与える

こととなる。

初代社長は、土木の将来性に着目し、15・6歳の頃、地元役所の土木事務所の見習い職員となる。土木事務所といっても、これといった技術を持った人がいたわけではなかった。何かあるごとに、試行錯誤で進めるというのが現実であつたようである。

やがて、若い技術者が主席として着任してきたのである。元々、技術習得を目的にしての勤めであつたために、この若い技術者の下で水を得た魚のように初代は働いたのである。

ある日、この若い主席に呼ばれ、「君はよく勤めているが、学歴がないための将来は、あるところまでしかない。請負業者になるべきだ。」という助言をさ

れる、これを受け入れ、独立の道を歩むこととなる。

独立の道へ

まずは、請負人見習いとして弟子入りすることとなる。弟子入りの条件は、1年に米5俵を謝礼として納めるものであつた。仕事を

教えてあげるのだから、金を出せというのであるから、今からは想像がつかない時代であつた。

そして、明治43年に伊田組を創業する。伊田勘三郎21歳の時であつた。以後、少しずつ業績を伸ばすこととなる。

次のようなエピソードがある。大正12年9月1日の関東大震災で死者14万人といわれる大被害を受けた。この時、朝鮮人が暴動を起したという流言飛語により、数万人の朝鮮人が暴動で殺されるという痛ましい事件が起きてしまった。この時、避難してきた朝鮮人十数家族を身を張って自宅に收容するということをする。後に、この人達が、東松山駅前の区画整理で働くことになり、以後も伊田組を支える集団となる。

創業者は、面倒見のよい人であつた。人工出し（人を提供するサービスマン）から始まった当社は、この創業者の面倒見の良さが飛躍の基礎となつている。

弱点を活かした経営

二代目勘三郎（栄三郎改め）は、実は次男であつた。兄の広は、工

業専門学校卒業後、間組を経て、当社に戻ってきた。広は、土木技術と持ち前のリーダーシップで戦中戦後の動乱期を乗り切つた。その無理がたたり、昭和22年に30歳の若さで世を去ることとなる。それは、昭和21年に伊田組が株式会社伊田組へと組織変更した1年後であつた。短い時間であつたが、広が当社に残したものは大きい。

二代目勘三郎は、学徒出陣中に受けた古傷のため、入退院を繰り返しながら社長業を送るようになる。人というものには不思議なもので、自分の欠点を逆手に取つて活かす人がいる。一病息災とはよく言つたものだ。二代目は、自分が先頭に立つて働けないために、管理技術を導入したり、社員教育により組織の強化を計るのである。

これが、当社を不況に強い体質を作るのである。その代表的なものが、昭和41年のコンピュータ導入である。昭和39年のオリンピック開催後の不況の時代に、コンピュータのシステムを導入するというのは、大きな賭でもあつた。30年後半から40年度初頭は、やつと大学工学部でコンピュータの導入された時期であり、今日のI

伊田テクノ株式会社

本社 〒355-0014 埼玉県東松山市松本町 2-1-1

TEL.0493-22-1170



本社ビル

Tブームからは想像できないものでもあった。昭和40年から始まった導入、プロジェクトは41年に至り、役員会議で合意が得られず、2回目の役員会議でやっと承認を得る。それ程までに地方の中小企業が導入するには、過大な投資であった。

コンピューター導入は、まず関連会社である東和産業株式会社から始めた。そして、見事に軌道に乗せるのである。その東和産業株式会社で、コンピューター導入メンバーで残った者が中心となり、30

年後に建設資材受発注システム(通称つみに君)の基礎となる。このシステムは、一日400台のトラックを時時刻刻と変化する工事状況に合わせて誘導するシステムである。ここで、東和産業株式会社に就いて触れよう。

同社は、昭和29年に株式会社伊田組の建設資材販売事業として設立された。今日では、関東地方を代表する建設資材総合商社として注目されている。その飛躍の1つの要因が、つみに君システムなのである。



二宮神社

報徳の教えが支える

二代目が残したもう一つが人材育成である。この規模の会社の割には、人材がいるのに驚かされる。二代目は、報徳教育を徹底して行なった。これは、創業者が座右の銘としていた『二宮翁夜話』の影響を受けたようだ。ここに、春桂塾での教育が生きている。

ここで、報徳の教え4

大原則とは次のようなものだ。

- 1 至誠(誠心を込めて力一杯やる)
- 2 勤労(ただ働くだけではなく、社会のために役立つように働く)
- 3 分度(収入を基にして計画を立て暮らす)
- 4 推譲(働いて得た余分は将来の自分のために貯えたり、社会のために進んで譲ること)

昭和49年から61年に渡り、社員に徹底した教育を行ったのである。

今日でも、新人社員には二宮尊徳の伝記を入社前教育として読ませるということを行っている。また、

同社敷地には武州報徳二宮神社がある。

あり、人材育成のよりどころとなっている。

著者のように、経営コンサルティング業界にいる者にとり、日本最初の経営コンサルタントと言われる二宮尊徳は、敬愛する人物の一人である。また、不況の中にあり、経営の見直しを考えている読者の方には参考になると思うので、二宮尊徳に関する伝記等の一読をお薦めしたい。

企業内運動部のあり方

更に、当社の特筆すべきところに、昭和23年に剣道を通じ、青少年を人間形成、心の修練を図るため、松山尚武館道場を建設する。その後、明徳館となり、今日まで60年以上続いている。

これまでに全国実業団大会優勝、関東実業団大会優勝などの数々の戦跡を残してきた。しかし、著者が注目したのは、戦跡ではなく、企業内剣道部としてのあり方だ。一般的に実業団運動部となると、仕事をそつちのけで練習を行うということをしているが、同社剣道部ではそのようなことはない。他の社員とは区別せず、仕事を

100年続く 「老舗」 に学べ!

さて、三代目現社長であるが、幼少から誰に言われることなく、

どんぶり勘定からの脱皮

い、その後で夜間密度の濃い練習を行っていた。営業職の剣道部員は、試合前日まで接待ということもある。剣道部の見学は自由という事なので、読者諸氏も問い合わせて訪問してみたいかがだろうか。試合に勝つこと・知名度を上げることだけが目的となつてしまっている昨今、本来あるべき企業内運動部のあり方の基本が、この会社にはある。



関東実業団剣道大会

低収益が当たり前だったのだ。

どんぶり勘定の時代であり、工事をやってみなければ利益がどれだけ出るかわからないというものが多かった。そのために、

3代目としての位置づけがされ育った。大学で土木工学を勉強し、大手建設会社を経て、昭和53年に当社に入社する。入社後、建設事業部で総括副部長として、工事部門を取り仕切ることとなる。この時、先代は最初から現社長を他の社員と横並びにするのではなく、経営者としての位置づけをはつきりとさせるということをしている。



剣道場明德館

現社長は、外部のコンサルタント会社と一緒に業務改善に取り込むこととなる。というのは、当時の土木業界はどんぶり勘定の時代であり、工事をやってみなければ利益がどれだけ出るかわからないというものが多かった。そのために、

上場廃止、そして何を残す

現場に身を投じ、収益を向上させ、管理体制を強化することにより、三代目として社内に認知されるようになる。そんな時、当社にとって大きな出来事が平成元年に起きる。平成元年に長男伊田勘次郎(当時東和産業株式会社副社長)、二代目伊田勘三郎の二人が世を去ったのである。以後、株式会社伊田組のみならず、グループ経営を三代目の双肩に担うこととなるのである。

平成6年には、社名を株式会社伊田組から伊田テクノス株式会社へと変更する。そして、平成12年には、株式会社を上場する。更に平成20年には、株式上場廃止という手を打つ。

算の開示などにより、維持費が高額になったために上場を廃止することとなる。余程のことがない限り、株式上場廃止は、その会社の体力を弱めることとなる。当社が、そうならなかった背景には、老舗企業としての信用度、財務基盤としてグループ全体の結束力があつたと言える。

今、当社が取り組んでいるのは、建設業の中で何を専門としていくかである。もはや、「何でもやります」「何でも間に合えます」はセールストークには、なり得ない時代となった。そんな時、先代が残した、「人を育てるには、深い井戸に雪を投げ込むことと同じだ」「中小企業と出来物は、大きくするとつぶれる」といった言葉を現社長はかみしめるのである。間もなく、次の世代への引き継ぎとなる。その時に、三代目が残すものを見極めたい。

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、経営コンサルタントとして、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) (以上すずる舎) など多数。