

天の恵み! 人が支え、後継者を育てる。 井上天極堂【奈良県・奈良市】

IMコンサルタント代表 平松陽一



井上天極堂5代目社長 井ノ上昇吾氏

経営姿勢は「天の恵み」

井上天極堂の天極とは「天の恵みを極める」にある。

井上天極堂は、店祖の井ノ上羽衛門が1854年、吉野葛の集荷仲買を始めたことに始まる。1870年、井ノ上清吉が吉野葛の製造を始めるのであるが、この年を井上天極堂の創業年としている。

店祖、井ノ上羽衛門を別格扱いとしているために、本来2代目の井上清吉を初代として現社長井ノ上昇吾氏で5代目となる。

井上天極堂は葛の老舗として知られているが、樹木の皮や葉類、

冷凍野菜、ベーストの製造販売なども手がけている。2代目井ノ上栄造が始め、4代目井ノ上昇が柏葉の輸入生産を拡大した。

現社長は冷凍野菜ベースト部門を拡大し、1996年には一般向けの直営店として天極堂奈良本店を開店、更に2005年には2号店となる一福茶屋を開店するなど、新しい分野も開拓している。春日大社や奈良公園を散策し井上天極堂奈良本店に伺ったが、ここでいただいた本葛の味は、何とも心地よいものだった。

京都に比べ小規模な奈良は、JR奈良駅から三条通りを春日大社に向かつて歩く

と、その周辺に名所や旧跡が点在しており、バスや地下鉄で移動しなければならぬ京都よりも散策には向いている。

少し葛について紹介しよう。葛湯を飲むと体が温まり血行が促進、発汗を促すので葛は昔から体に良いと言われてきた。

それは、イソフラボンの誘導体であるダイゼン、ダイズイン、ペラリンなどの成分が葛粉の中に含まれているからだ。イソフラボンは血中のコレステロールを低下させ、体内カルシウムのコントロールを助けることから骨粗鬆症や更年期障害の予防に良いとされている。

周りの人が自然に思い込ませる

井上天極堂では、ごく自然に後継者を決め、育てるという社内体制が伝統としてある。

長男が跡取りになるということは、無言のうちに決められていた

のではないかと現社長は言う。小さな頃から周りの人(社員、家族)が跡取りとしての位置づけをしてきたから、自分が社長になることを「いつから」ではなく、「いつの間にか」意識するようになっていたそう。

この跡取りの意識づけを露骨にする逆効果になることがある。

代替わりの経験がない経営者は、「お前は俺の後継者なのだから……」と豪語して、後継者の反発を買ってしまうことがある。親と子はライバル関係にあることが多いので、その親が直接言えば、かえって反発を招くことになってしまう。

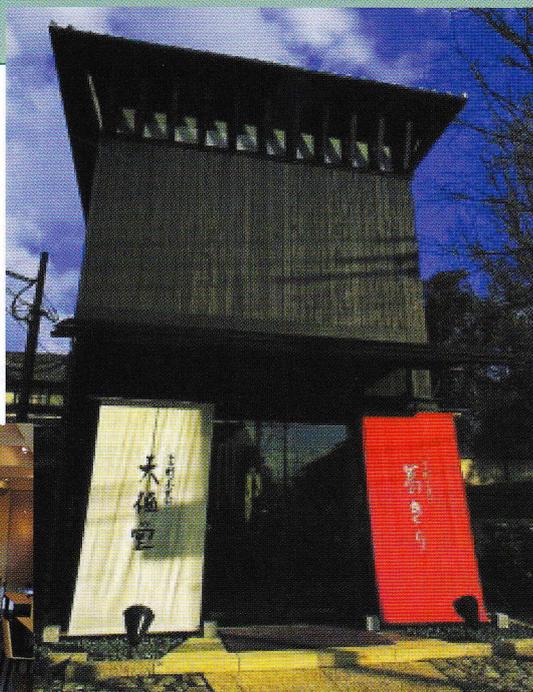
両親から「跡を継げ」と言われたことがない現社長が本格的に跡を継ごうと意識したのは、高校を卒業して東京の大学に入った時だった。大学生活の4年間で、つくづく奈良県の葛育ちの自分には都会は合わない、故郷の奈良に帰って仕事したいと思ったそうである。

それでも大学卒業後、急成長していた東京の食品商社に入社し4年間勤めた経験がある。今振り返ると、大学を卒業してすぐに井上



一福茶屋は井上天極堂の2号店で、築100年近い町屋を改装して2005年3月に開店。葛菓子とお茶が楽しめる。

株式会社 井上天極堂(本社)
 〒639-2251 奈良県御所市戸毛107
 FreeDial:0120-888-170
 URL:http://www.kudzu.co.jp
 E-mail:tengyokudo@kudzu.co.jp
 井上天極堂 奈良本店
 〒630-8273 奈良県奈良市押上町1-6
 TEL.0742-27-5011 FAX.0742-27-3822
 一福茶屋
 〒630-8382 奈良県奈良市公納堂町10
 TEL.&FAX.0742-24-5056



創業130余年。奈良県御所市旧葛村で吉野本葛を作りつづける。天極堂奈良本店は、東大寺の西大門跡地に位置する葛専門店、四季折々の景観と葛料理や葛菓子が味わえる。



本店にある葛の展示物

天極堂に入るのではなく食品商社に入つてよかつたと言う。それは他人の飯を食うということもあるが、それ以上に企業は儲けなければならぬということが理解できたからだ。

事実、井上天極堂は付加価値

をつけて儲けるということをしてい
 る。例えば、現社長の祖父は日本
 全国の山を歩き、木の葉を集め、
 これを商品化している。木の葉を
 商品化するという着眼点が鋭い。

経営は本質的にどこも一緒だ

振り返ってみると、当時、東京の
 企業規模は大きいと思つたが、経
 営に関しては本質的に変わらない
 と現社長は言う。

本質的にとは、商売は儲けなけ
 れば潰れてしまうということだ。
 経営は戦いであり、利益を出すこ
 とが正しいことだと気付くまでは、
 儲けるということに違和感があつ
 たそうだ。

多くの経営者と接して思うの
 は、若い頃は学生運動などで、経
 営者とは正反対の行動をしていた
 人が、何をきっかけにして経営者と
 して目覚めるのである。いろいろ
 な経験を重ねてきた経営者こそ、
 経営に対しても視野が広くなるの
 ではないか。

現社長が東京から井上天極堂
 に戻ると、工場のみつちり1年間
 製造工程を経験し、営業、配達な

どの業務も行った。井上天極堂は
 老舗ではあるが、規模としては決
 して大きくない。この規模では組
 織として〇〇担当などと決めるの
 ではなく、広い視野で仕事を見る
 必要があつた。

もう少し規模が大きくなると部
 門制になるので、各部門の責任者
 としての経験も有効である。更に
 規模が大きくなると担当者や部
 門責任者ではなく、もつと全体が
 見えるような部門での修業が必要
 になる。具体的には、経営企画室
 や社長室などの部門である。

周りの人が盛り立てる

井上天極堂では、現社長に小規
 模経営の利点を活かし、何でもや
 つてみるという立場をとらせた。
 その結果、周りの人が後継者とし
 て盛り立て、認めることになつた。

では、どのようにしたら認めら
 れるのか。それは周りの人に「一生
 懸命やつている」「たいしたものだ
 ！」と思われれること、具体的には
 体を使うことだ。事実、現社長は
 井上天極堂に入社以来34歳まで
 休日はなかった。

その背景には、井上天極堂の商
 品構成の核となる葛は家業であ
 り、これをどう引き継ぐかにあつ
 た。この家業を続けるには、トップ
 自らが体を張らなければならぬ
 ほど重要なことなのだ。

現社長には、1男3女がおり、
 長男は中学3年生で多感な時期
 である。そこで、次の後継者問題
 について聞いたところ、長男に後継
 者としての位置づけを周りの人に
 してもらえようバックアップして
 いきたいと言つていた。

現在は、現社長が跡を継いだ当
 時に比べ、その規模・質において大
 きく異なる。果たして自分の後継
 者としてのプログラムが息子にも通
 用するかどうかは未知数である。

天の恵みを大切にす井上天
 極堂の、次の世代へのバトンタッチ
 に期待したいものである。▶

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、Mコン
 サルタント代表となる。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(以上すば
 る舎)』など多数。