

夢を！ 地域と共に

株式会社重富印刷

【九州糸島市】

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 重富 敢二郎 氏

明治維新が 「やってみようか」を創る

印刷業は、不況の真つ只中にある。その業界で生き残るための施策を確実に打っているのが、九州糸島市（福岡と佐賀の中間にある）の株式会社重富印刷（社長重富敢二郎）である。株式会社重富印刷の創業者重富興一は、安政五年の生まれであり、多感な少年時代を明治維新という動乱の中で過ごすこととなる。興一が10歳の時に、明治維新があり、身分制度もなくなり、日本全体で新規事業を興す気運が強かった時代であった。

の時に、家督を継ぐと、フリージア農園、レンガ工場の経営に手をつけるが、どれも失敗をしてしまうのである。

そこで明治25年に、重富活版所を創業することとなる。その背景には、次の様なことがある。明治22年町村制施行により、日本全国に町村が生まれた。この町村が通達・管理を行う上で印刷物を必要としたのである。

更に、明治29年には、郡制が施行され、重富活版所は順調に業績を伸ばすこととなる。

何とサンフランシスコへ

折からの日清・日露戦争の大勝により、日本人の目が海外を向くこととなる。明治40年代糸島地区からは米国に移民の気運が高まる。初興は明治43年に長男耕太郎、次男敏男を伴い、サンフランシスコに渡り、日系人向けの新聞印刷などを行うのである。

数年後、興一は単身帰国、大正9年に

死亡する。

これに伴い、サンフランシスコの事務所を閉鎖し帰国、重富耕太郎が大正9年に二代目を継ぐこととなる。当時は印刷だけではなく、新聞販売・支店の仕事も行っていた。また、ただ印刷をするだけではなく、印刷物の配布業務まで行っていた。これが後に重富印刷が印刷業務周辺の仕事までも行う提案営業の基礎となるのである。

戦中・戦後を 夫人が取り仕切る

話は変わるが、創業者とその長男がサンフランシスコで仕事をしている間に、重富活版所を取り仕切ったのは、長男の嫁ムメであった。ムメは商才のある女性であり、主人のいない重富活版所を確実に成長させていった。この背景には、印刷業の特性である細かい仕事が多いため女性に向いているということがあったようだ。

三代目重富俊平は、昭和15年耕太郎死去に伴い、社長となる。俊平は昭和12年に志願兵となり、以後北支那、満州、沖縄に出征し、終戦を宮古島で迎えることとなる。

このような状況であるから、実質的には戦中を生き残ったのは、俊平の妻サツキの奮闘によるものが多かった。

事実復員した後の俊平は、戦争中の無理がたたつたのであろうか、昭和28年に病氣となり、昭和32年に死去する。

そこで、四代目社長にはサツキが就任することとなる。7人の子供の中で3人の娘に仕事を手伝わせ、地域の人々の支援により細々と家業を継続するのである。

修業の余裕なく、入社再建

現社長五代目敢二郎が大学を卒業するのは、昭和41年である。敢二郎は、出来れば他の会社で修業をして、当社に戻ってきたかったと振り返るが、経営状況がそれを許さなかった。というのは、昭和30年・40年代というのは、日本経済が急成長している時期であり、人件費の高騰があった。そんな中、当社は細腕の女性経営者であるために、他社が急成長する中、現状維持が精一杯であり、ましてや社員給料を上げることが出来なかつたのである。このため社員

株式会社 重富印刷

本社・工場

〒819-1119 福岡県糸島市前原東三丁目 3-1-8

TEL092-322-0191 FAX092-324-2661

福岡営業本部

〒810-0075

福岡市中央区港 1 丁目 3-17 チュリス福岡 206 号

TEL092-741-2931 FAX092-751-6817



株式会社重富印刷本社



仕事風景

が一人辞め、二人辞めという中で残り数人となつてしまった。もうこれ以上持ちこたえるということが難しいという状況であつたのである。

もはや、敢二郎に修業をさせる余裕などないことを敢二郎自身が知つていたのである。入社後の敢二郎は、営業を中心に動き、傾きかけていた当社を再建することとなる。敢二郎は、創業以来継いできた、印刷以外のもので付加価値をつけるということから、地域、

情報新聞の刊行に力を入れることとなる。昭和49年に工場の新設、昭和59年に福岡市に進出する。そして、社内の経営近代化に踏み切るのである。

現社長は、32歳の結婚と同時に地域の青年会議所に入り、会員の拡大活動を行う。この時に、他業界の人と接することとなる。

他社の仕事を経験しないで社長となつた五代目敢二郎が、青年会議所のメンバーをまとめることに

より、人のまとめ方の難しさ・大

老舗経営と夫人の力

さて、当社の歴史を見るにつけ、社長夫人の役割が大きかったことにつくづく感心させられる。今日においても、海外で仕事をするの

切さを学び、これを社内に活かすこととなる。

また、平成に入り福岡中小企業家同友会での活動の中で、経営計画のつくり方について勉強し、これも社内で活かすこととなる。それ以前、敢二郎は、一生懸命働いてはいたが、それと経営の関係がよくわからなかった。それが、経営計画をつくることにより、経営の動きが見えるようになってきたのである。

「企業理念」

わが社にかかわる人々に、喜びと楽しさを作り出せる会社です。文化をつくります。

「目的」

わが社の目的は、お客様に情報伝達や販売促進の最適ソリューションを提供することです。

(ソリューション…業務上の問題を解決する物、方法)

「ヴィジョン」

「販売促進に強い情報企業になる。」

社内に掲げられている企業理念

が難しいと言われているのに、明治から大正にかけて本業を妻に任せ、サンフランシスコまで行つてしまふという決断は、なかなか出来るものではない。

二代目の妻ムメは、夫の考えを受け入れて、自ら経営の中心となつて会社を成長させることとなる。今日であれば、いつ帰るか分からない夫を待つということが出来る夫人がどれだけのいるだろうかと思うと、ムメという女性は今未来志向の芯の強い幕末の気質を持っていたのではないだろうか。

また、戦中三代目は出征し、後妻に任ず。それも、召集されたのではなく、志願兵としてである。その背景には、三代目は優秀な人であり、本来ならば上級学校に行きたかつたようだ。しかし、二代目の死去により、進学を断念して、家業を継ぐこととなる。そこで、何か世間に役に立ちたいと志願兵となるのである。よく考えてみれば、戦中の大変な時期を妻に任せることになるのだから、これまた今日では考えられないものであつた。本来ならば重富という名前は、戦中の統制により消えていたのであるが、主人が不在であることから、

100年続く 「老舗」 に学べ!

会社を統合する時にも、重富という名前を残したという。

そして、高度成長期に他社が拡大している時期に細腕経営で会社を存続させるといことは、大変な努力であったのではないかとと思われる。高度成長期に守りに徹することにより、生き残ることができたのはたいしたものであった。守りの経営は、低成長下では意味があるが高成長している時にはマッティングしない。そういう意味では、

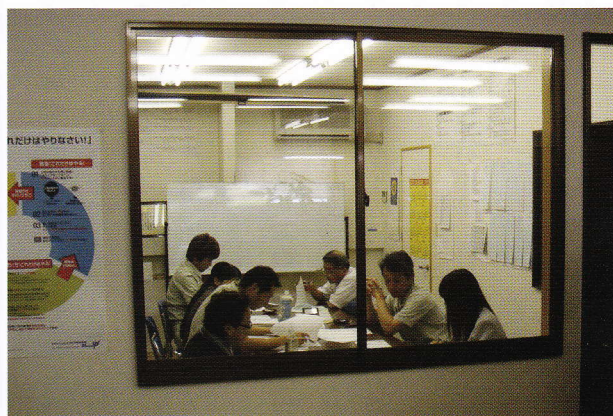


稼働頭の菊全四色印刷機

今後の日本経済が低成長であるということから、女性経営者で守りの経営に強いところが生き残っていくのではないだろうか。

現社長も営業中心で動いており、内部の管理は夫人が中心となっている。

当社に限らず、老舗経営においては夫人の存在感は大い。創業者から始まり、歴代社長の発想は良いが多く、失敗を繰り返して、それでも懲りずにチャレンジをしてきたことが当社では注目されることではないかと思われる。この場合、常に夫人が傍らにして失敗を支える・活かすということ



真剣な打合せ風景

所有と経営の分離は 本質的に正しいか

が今日の重富印刷があるのではないだろうか。

近代的な経営では、所有と経営の分離ということが声高に言われている。そして、経営学でもそれが当然のことと思われるのではあるが、これが本当に正しいかどうかは考えてみる必要があるだろう。

これまで著者が関わってきた老舗では、それが表面に出るか出ないかは別にしても、何らかの意味で夫人が関わってきた。特に、先代の病死などで次の世代に社長を引き継ぐ時に、必ずといっていいほど夫人が関わっているのである。

だから、老舗として生き残っているのではないだろうか。ただ、つくづく面白いと思うのは、社長夫人が苦労している時は、それが一般には知られていないで、何年か経った後で実はあの時はこうだったと言われるものが多いのである。

このようなことは、経営を機能的に見る傾向がある経営学では触れようとしないところではないだろうか。

しかし、ここにきて日本の産業が変わろうとしている現状を見るならば、社長夫人と経営の関係は無視できないのではないだろうか。

さて、六代目であるが、現社長の長男が社内で修業中である。長男は、大学卒業後、英国に留学し経営の勉強をしてきた。帰国後は2社で実務体験をし、現在社内では修業中である。印刷業は、技術革新の連続である。また、IT技術の進行により、印刷物の激減する状況にある。

では、印刷業は無くなってしまうのであろうか。そのようなことはない。ただカタチを変えながら展開していくことになるのである。

さて、株式会社重富印刷が五代目から六代目の引き継ぎの中で、いかに変わっていくかを見守りたいところである。



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、I-M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活動として、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強講座）（以上いずれも舎）など多数。