

# 公益の風 #40



東北公益文科大学 准教授

広崎 心

私は大学を卒業後、長年医薬品業界に携わって来ました。その後、アカデミアの道に進み、現在東北公益文科大学経営コースに所属し教員としております。今回、縁があつて100年企業である株式会社本長の前社長(3代目 本間光廣氏)と現社長(4代目 本間光太郎氏)のお二方から多くのことを学ばせていただきました。

「特別セミナーb(庄内地域の課題解決と企業経営)事業承継を考える」での講演から  
本年6-7月に、大学院修士課程科目「特別セミナーb」を本学後援会と連携し、「庄内地域の課題解決と企業経営」事業承継を考える」をテーマに、公開講座とし

## 2つの視点から100年企業の荘厳さを学ぶ

て開講しました。受講生は大学院生・学部生、社  
会人の合計16人でした。  
事業承継とは会社経営の  
バトンタッチをすること  
で、多くは親子間で行わ  
れますが、最近では従業  
員や親族への譲渡、第三  
者、つまり全く知らない  
方への譲渡も徐々に増え  
ています。この地域が抱  
える重要な課題を設定し  
たことにより、様々な職  
種の方が参加され、地元  
の著名な経営者様や金融  
機関の専門部門の方に登  
壇いただき、大盛況にて  
終わることができました。

登壇者の皆様から事業承継の具体事例や課題についてお話を聞かせいただきましたが、なかでも100年企業である鶴岡市大山の老舗漬物企業・本長の3代目社長の講演には感銘を受けました。私の専門分野であるマーケティングでは、今をひたすら追いかける傾向があります。一方、本長の会社概要には、「庄内の自然の恵みを生かし、皆様の豊かな食文化の創造を貢献します」を社是に「創業以来かわらぬ製法で漬物造りを続けてまいりました」と記されています。3代目社長の講演は、真つすぐ伸びる100年杉のような荘厳さや実直さ、ぶれない強さを肌で感じられる内容でした。

新商品開発プロジェクトから

そして、偶然にも同じタイミングで、4代目社長のご厚意にて、学部ゼミの学生とともに新商品開発プロジェクトに参画する機会をいただきました。プロジェクトでは、4代目社長と私は必ずしも意見が一致するわけではありません。私自身、企業ではマーケティングや商品開発、事業開発といった仕事をして参りました。事業開発とは他社と交渉して、製造権や販売権を売買する仕事です。買取の際には、利益計算はもちろん、プロジェクト全体を管理しなければなりません。そのため、絶えず原価率や投資回収期間を意識する習慣がついており、ついつい製造原価を下げることを考えがちです。一方、100年企業の4代目社長はいつもどっしり構え、優良食材をふんだんに使った商品提供を重要視されます。確かに、私が考えた方が利益は増えるかもしれませんが、しかし、それは100年企業の信頼感と合致するものではありません。4代目社長からは多くのことを学ばせていただき心から感謝しています。また、公開講座に登壇された金融機関の方によると、100年企業の出現率は、山形県は京都府に次いで全国2位とのこと。本長の3代目・4代目のような懐の広い経営者を輩出する土壌だからこそ、100年企業が育つのかもかもしれません。

さて、本長と公益大によるコラボ新商品ですが、国産の生姜をふんだんに盛り込んだ香り高い素材型商品です。モニターをした学生やそのご家族曰く、「豆腐、焼きおにぎり、炊き込みご飯、唐揚げ、焼きなすなど、多くの食材を引き立てる逸品とのことです。庄内地域のスーパーや物産館などで見かけたら、是非ともお試しいただけると幸いです。」(商品名/漬物屋本気の味噌生姜タレ、発売予定日/11月14日)



漬物屋本気の味噌生姜タレ