

企業は人なり（百年企業の取組）

宮田 玲*

弊社は明治23年（1890年）創業の製版会社である。創業以来、製版のみで事業を営んでいる。現在はフレキソ印刷用の樹脂版を製版している。用途は主にパッケージ（ダンボール・紙器）でラベルや軟包装の製版も行っている。また、近年では建築資材やエレクトロニクスに向けての製版やホビースタンプ版まで、フレキソ樹脂版の製版技術を基軸にして多用途展開をしている。

創業時（明治時代）は大手新聞社の挿絵彫刻版を製版していた。事象があると新聞社の記事とともに弊社ではイラストを描き手彫りで印刷版を製版していた。創業期は新聞を中心とした挿絵彫刻版、大正時代に入り紙袋やダンボールが世の中に出てきてパッケージに表示が必要となり、弊社の事業は新聞からパッケージ向けの製版に転身していった。パッケージにおいても手彫り彫刻の時代は長く平成初期（2000年）頃まで手彫り彫刻士が弊社で活躍していた。

近年はグラフィックデータをPCでデータ処理をして樹脂材料から光学処理をして樹脂版を製版している。パッケージ印刷メーカーとも長年お付き合いしているのはもちろんのこと、その先のブランドオーナーとも長年にわたりお付き合いさせていただき信頼関係を構築している。

礼儀からお金の価値、よい人間関係まで

弊社の名前「渡辺護三堂」は創業者・渡辺千代の姓と「愛情・技術・信頼」の三つを護ることから命名されている。

私（宮田玲）は直系5代目の経営者で、私は

祖父の近隣に住んでおりよく祖父の家に行っていた。幼少期のころから祖父に商売の哲学を教えてもらった。まずは礼儀から、挨拶は商売の基本であること、挨拶をキチンとしないで祖父の家を訪問するともう一度出直して来いと言われていた。

商品やお金の価値を知ること、人やものの見目を養うこと、お金は大切に使うこと、商売は常に正しく行うこと、良い人間関係を築くことなどを大人に教えるように私が子供の頃、常に祖父に教えてもらった。それは言葉だけでなく一緒にお店に行ったり、ひとりで買い物申し付けられたりして、それを報告して対話して実践で学んだ。そしていつも最後には「お前は渡辺家の5代目だから、将来家業を引き継ぐためにしっかり商売を学びなさい。」「いまは学業・スポーツに励みなさい。」と言われ続けていた。

幼少期のころは素直にこれを知り、私は商売への関心は高く早く大人になって商売をしたいと子供心に思っていた。しかし、いつ行っても会うごとに繰り返し祖父は私に言ってくるので、高校生くらいになると、ほとんどこれを受け入れず、次第に「自分の人生は自分で決める」「家業は引き継がない」と思うようになった。大学で就職活動は家業を考えずに金融機関に行く道を選んだ。サラリーマン生活はいたって順調で自分の選んだ道は正しいと思い充実した社会人生活を送っていた。

しかしながら、祖父が亡くなり、祖母も高齢になるときに親戚からも「これまで育ったのは自分の力だけじゃないよ。」「大企業は人材が豊富だから代わりはいるが中小企業には経営者人材は限ら

れる。」「家業はいまいる会社より古い会社ということわかってるか。」というふうにごとあるごとに論され、私は悩み考えた末に30歳の時に家業を継ぐ決断をした。

愛情・技術・信頼

渡辺護三堂に入り先代の父から言われたことは、「社は経営理念を自ら身につけ実践し商売の基軸とすること。」「表面のテクニックだけで商売をしないように。」ということだけだった。弊社名の護三堂は「愛情・技術・信頼の三つを護る」ことから命名されている。

「愛情」は人に対する思いやりで自分中心にならず常に相手の立場に立って考えること。

「技術」は絶え間なく高い品質を追求しお客様においてに高く評価されるものをつくること。

「信頼」は人間関係、ものづくりにおいて築き上げたものを護ること。

社は弊社で最も大切にしていることだ。社内では会議や行事があるときだけでなく部署の朝礼など日々の活動において社是について取り上げて全社員でその意志を共有している。

失敗から学ぶ

ものづくりは一見機能性や価値価格を重視されがちだが、その根底のものをつくっているのは人であることを忘れてはならない。良いものは良い

人たちから生まれる。弊社は業歴130年過ぎてもまだまだものづくりの課題は多くある。歴史が長い分、多くの失敗も経験している。歴史ある会社が現在存続しているのは、その失敗から学び改善をし続けていることだ。同じく人間関係の課題も多くあり、何かことが起ると解決するために仕事以上の苦勞をする。その課題と向き合って改善していき、より良い人間関係を構築することができる。常に人間関係を良くするために何をすべきかということを考え取組をしている。

深い信頼・人間関係

社会において若手人材が不足する中で、幸いなことに弊社では人材採用にあまり苦勞をしていない。その要因の一つは、社内外においての人間関係を何より最重視していること、人材育成に企業規模の割には時間を注いでいることだと思う。その結果、離職が少ないだけでなく、入社においても親子や兄弟、友人の紹介入社が多く、深い信頼関係で社内の人間関係が構築されている。長く続く会社には長く働き続ける社員も多くいて、社員や人間関係を何よりも大切にすることを経営者として決して忘れてはいけない。

いくら仕事ができない人が入社しても、その人が3年、5年、10年と月日が経つと成長してくる。仕事は単にお金を稼ぐための手段だけではなく、社会的な意義があることを教育により強く感じていただくことが必要である。

みんな目の前の仕事に日々追われると何のために仕事をしているかを忘れがちだ。弊社の製版の仕事はパッケージにおいてなくてはならない仕事である。パッケージには表示がないと人の手に取ってもらえない。物流においては表示がないと国内のみならず世界に商品が届かなくなる。私たち製版でパッケージに表示が入り、印刷されてパッ



フレキシ製版工場の一部

ケージになり、その中にもものが入る。一つひとつの私たちの仕事はものづくり企業や物流において不可欠であり、日々行っている作業が社会的な役割を担っていることを全社員に深く理解してもらっている。

日本文化も大切にす

弊社では愛国心も大切にしている。それは政治的な意味合いでなく日本文化や歴史を深く理解をして、この素晴らしい日本をさらに愛そうということである。年始には全社員が関西に集

まり神社参拝をする。神社で心を清め日頃の感謝を神様にお伝えする。神様はいつも見ていると社員にも話をし、また自身の心にもいつもそう言っている。

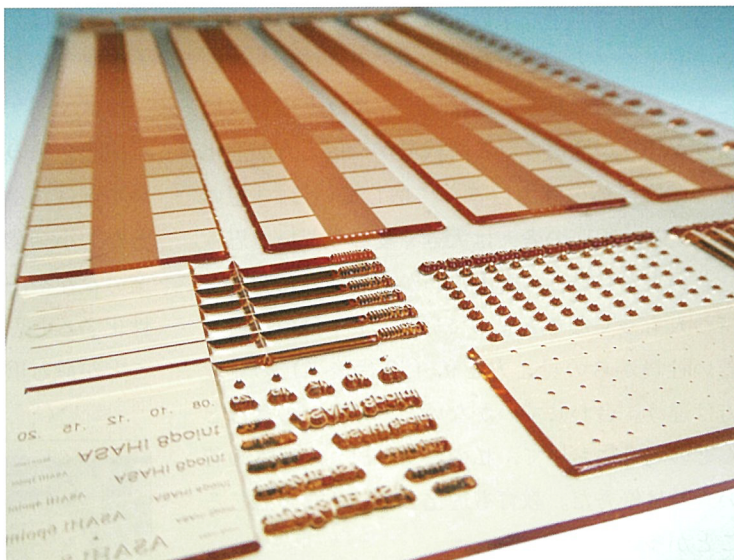
日本には良い文化がたくさんある。弊社では日本の素晴らしい風景や社寺仏閣に社員みんなで出かける。それらに直接触れること、その感動を同時にみんなで体験すると何か通じ合う心ができる。

文武両道も大切なことだ。目の前の仕事だけをするのではなく多くを自身でも学ぶことまたスポーツをして体を鍛えることも重要で双方において会社が個人のスキルを上げるために様々な支援をしている。健全なところは健全なからだづくりから。ものづくりは人づくりだと考えている。

人間関係を大切にすることは決して社内に限らない。社外においてはお客様だけでなく仕入先様とも良い関係を築くことを大きな課題としている。弊社は長年にわたりお取引をしている仕入先様、お客様が多いことが特徴である。良い関係を築くことにより良いものづくりができると考えている。

仕入先もお客様も

関西には近江商人の三方善の精神が有名だが、いつも自社のことだけを考える企業は良い会社と



微細なフレキソ製版にも対応

言えないし、そのうちに衰退して消えていく。それは世の必然と考える。社業は仕入先様やお客様とタッグを組んで進めていくべきものだし、自社が儲かったら携わった業者さんだけでなく社会に還元をしないといけない。これが本当の商売だと思っている。良いことばかり書いているが、弊社や私はまだまだ発展途上で課題だらけだ。

経営者としては、この先も長く会社が発展するように努めていかななくてはいけない。昨今は経済環境が目まぐるしく変わっていくが、どのような状況になっても未来に向けて活性化できるように最大限の努力が経営者として必要である。

歴史ある会社は多くのお客様とある程度の売上があるかと思う。ただそれに甘んじてはいけない。伝統にしがみついている現状維持では必ず衰退する。歴史が長いだけでは未来の商売は成り立たない。時代の変化に対応していかにその時代に合った商品を創出し提供ができるか、進化する時代とともに進化に対応する人づくりができるかが経営としての課題である。常に社会は進化する。この業界も同じだ。

素晴らしい印刷業界

私はいつもこの印刷業界は素晴らしいと思って

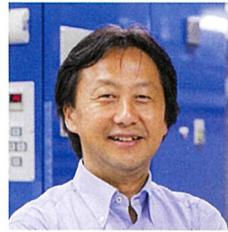
いる。決して派手な業界ではないが、想いを活字やデザインで表現しそれを多くの人に伝えることに大きな魅力を感じる。インターネットの普及によりWEBが活用される時代だが、伝え方が進化して印刷媒体の魅力はさらに増している。「想いを伝える」根底の考えは大きく変わらないと思う。

若い人たちもこの魅力がわかると業界に興味を持つ人も多くなると思っている。1年目の社員や若い社員からの見え方と私（50代後半）の見え方は違う。合わせていかないといけないのはほとんどの場合において、私の方だと思う。日本の若い人材は優秀だ。教育も進化しているなど感じることが多い。

いま日本は大企業が経済を主導しているように見えるが、これも決してそうではないと見ている。大企業は多くの中小企業から製品やサービスを供給されて成り立っている。優秀な大企業にはそれを取り巻く優秀な中小企業が存在する。また売上はいかに世間の役に立っているかの指数だと考え

る。利益は会社においてみんなが努力をした結果だと考える。

マスマーケティングは大企業が得意で、ニッチは中小企業の範疇である。中小企業にしかできないことはたくさんある。新しいビジネスのほとんどが中小企業から生まれる。日本における中小企業の存在や印刷業の存在がさらに注目を浴びて活性化すると思っている。そのためには人を育てることが最も重要であります。 ■



* MIYATA Akira
株式会社渡辺護三堂
代表取締役
〒535-0004 大阪市旭区生江 1-8-14
a-miyata@gosando.com