

トヨタ自動車・豊田章男氏が「私の教科書」といった男

会社はどうあるべきか。人はどう生きるべきか。

評伝 伊那食品工業株式会社 塚越寛

2024年
9月26日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は齊藤仁著『会社はどうあるべきか。人はどう生きるべきか。評伝 伊那食品工業株式会社 塚越寛』を2024年9月26日(木)に刊行いたします。

倒産寸前の長野の零細起業が、
名だたる経営者たちが手本とする「いい会社」になれた理由

「社員がしあわせを感じられれば、モチベーションが上がり業績も向上し、社会に役立つ企業へと成熟していく」という理念のもと、長野で寒天メーカーの経営を続けてきた伊那食品工業株式会社 最高顧問の塚越寛氏。本書は、豊田章男氏など日本を代表する経営者や日銀総裁にまで影響を与え、ウォール・ストリート・ジャーナル誌やカンブリア宮殿でも取り上げられた塚越氏の経営力はもちろん、人間性・人生哲学にも迫る一冊です。

タイトル:会社はどうあるべきか。人はどう生きるべきか。

評伝 伊那食品工業株式会社 塚越寛

著者:齊藤仁

ページ数:232ページ ISBN:978-4-86667-707-1

価格:1,760円(10%税込) 発行日:2024年9月26日

【目次】

プロローグ【悲運】～貧困と闘病の中で～

第1章【苦難と希望】～どん底からの出発(たびだち)～

第2章【挑戦】～社員のしあわせの実現を目指して～

第3章【飛躍】～責任と夢と覚悟と情熱～

第4章【信念】～つながり広がるしあわせのカタチ～

第5章【未来】～すべては人々のしあわせのために～

エピローグ【永遠】～いつまでも「まず社員のしあわせ」を考える会社であってほしい～

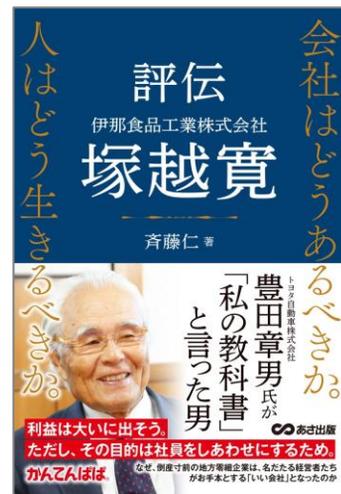
【著者・齊藤仁(さいとう・じん) プロフィール】

映像プロデューサー、ディレクター 人を大切にする経営学会会員。1956年群馬県伊勢崎市生まれ。20歳で映画スタッフを志し単身京都へ。幸運にも東映京都撮影所の録音部に職を得、『水戸黄門』などの時代劇制作に従事。その後帰京し映画監督新藤兼人氏に師事、脚本の指導を受ける。47歳で映像制作会社有限会社ジングを起業。59歳のときに塚越寛氏の講演を聴き感銘を受け、日本でいちばん大切にしたい会社DVDブックシリーズとして、『現場探訪編 伊那食品工業の年輪経営』『経営者インタビュー編 伊那食品工業株式会社 塚越寛会長 経営と人生を語る』(当時)を制作し、あさ出版から販売。

【伊那食品工業株式会社 最高顧問・

塚越寛(つかこし・ひろし) プロフィール】

1937年長野県駒ヶ根市生まれ。17歳のときに肺結核に罹患。3年間の闘病生活を送る。地元の製材会社への就職を経て、21歳のときに子会社である伊那化学寒天(現・伊那食品工業株式会社)に社長代行として出向。その後、社長・会長を経て現職。さまざまな困難を従業員と力を合わせて乗り越え、地方の一零細企業を寒天のトップメーカーならびに日本有数の「いい会社」として育てあげた。経営哲学「年輪経営」は経済界に多大な影響を与え続け、国内外規模を問わず「師」と仰ぐ経営者が少なくない。また、自社の発展のみならず、地元の発展にも注力。なお、長野県では一般向け主力商品の「かんてんぱぱシリーズ」が幼いときから身近にあり、親しみを感じるブランドとして浸透している。



毎年確実に少しずつでもいいから成長していく「年輪経営」とは

※以下本書より
一部抜粋編集

トヨタグループ各社、東京海上日動火災保険、パナソニック、帝人、村田製作所の役員や管理職が長野まで話を聞きにくる塚越の経営哲学

「必ずしも売上だけが成長の定義ではないと思います。社員のモチベーションが上がったとか、社会貢献が増えたとか、会社を訪れた人がこの会社なんだかいい雰囲気になってきたとか、そうしたことも立派な成長なんだと思います。ですから1年経過したら、多少の波はあったとしても、どこか良くなっているというのが望ましい会社の姿なのではないかと思うんです。売上ばかりにこだわるのではなく、そうしたことに視線を向けるのが、経営者として大事なことのひとつではないでしょうか。」

木が若い時には成長が早いため年輪の幅は広く、成長とともに幅を狭くしていく。幅が狭い部分は強く強いものになる。木は決して無理に成長しようとせず、ゆっくりと確実に自らを太くしていく。嵐が来ても成長した木は容易には倒れない。

企業経営も木の成長のあり方に、大いに見習うべきものがあるのではないかと。塚越はそう信じて経営に取り組んできた。「年輪経営」という考え方。それを根本においた経営こそが、経営者が進むべき正しい道だと、長い経験と先達の教えから導き出した塚越の答えである。



工場内部 1959年 (昭和34年)

意気投合する「売上25兆円」企業と「売上200億円弱」企業のトップ2人



トヨタ自動車と豊田章男氏と共に (前列右塚越、後列右英弘)

トヨタ自動車で行われた、豊田章男氏と塚越の交流

章男氏はトヨタの作業ジャンパーを着て塚越を迎えた。塚越が招待へのお礼をいうと、章男氏は開口一番、「塚越会長のファンですから」と言い、塚越も、「いえいえ私こそ、章男社長のファンですから」と返し、実に和やかな歓談が始まった。

章男氏は、「年輪経営というお考えはほんとうに素晴らしいです。私も社内で使わせていただいています」と改めて塚越に伝えた。章男氏はトヨタ自動車の労使協議会で、「私に“年輪経営”を教えてくださった伊那食品工業の塚越さん」と公の場で発言しているように、塚越の経営哲学は、巨大な企業体の舵取りにも重要な指針であると考えていた。

※両氏の肩書は、当時のものです

地域の人々のしあわせを考えて——地元・長野の発展に取り組む

集落の人たちの不便さを解消するため 行政に掛け合い道路を拡張・信号機を設置

「集落の人は今便利にその道路(伊那食品工業が2000万円の協力金を出して開通に至った会社近隣の道路)を使ってくれています。企業は地元を大切にしなければダメだと思いますよ。地元を敵に回したら、そこから悪評が広がっていくんじゃないでしょうか。会社のファンが少なくなり、やがて会社は衰退していく。そして倒産。絶対にやっちゃいけないですよ。」

近隣の人が集まり雪解け水が浸透した 地下水を汲んでいくガーデン



伊那食品工業HPより

◀本社のある「かんでんぱぱガーデン」には、四季を問わず多くの人々が訪れ、楽しめるスポットとなっている。

書評・著者インタビュー等のご検討をいただければ幸いです。情報掲載、画像提供の問い合わせ

齋藤 TEL: 03-3983-3225 saito@asa21.com

株式会社あさ出版 東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階