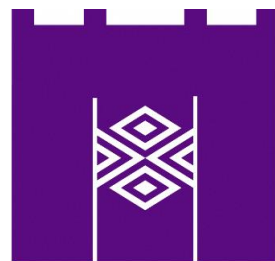


京都老舗の会 NEWS LETTER



京都老舗の会
Kyoto Company Century Club

令和6年度京都老舗の会
公開座談会を開催

Vol.41



京都老舗の会は、平成24年3月21日の発足以来、京都産業の発展に寄与することを目的に、京都の老舗ならではの「知恵の経営」の普及・浸透、国内外への発信に産学公連携のもとで取り組んでおります。今年度は、令和7年1月29日にANAクラウンプラザホテル京都において開催された京都老舗の会総会にあわせて、公開座談会を実施いたしました。

「京の老舗の若手後継者が考える未来」をテーマとし、老舗を引き継がれた若手後継者3名、京都老舗の会実態調査をテーマに卒業論文を執筆した大学生1名と京都府鈴木副知事が登壇し、事業承継やこれからの老舗企業の未来についてそれぞれの立場からお話いただきました。

株式会社ゑり善 代表取締役社長 亀井 彬氏

1584年創業の呉服専門店の代表。大学卒業後に東京のIT関係の会社で勤務。2013年に株式会社ゑり善に入社、銀座店、京都本店にてお客様担当の営業を経て2017年に専務取締役、2021年代表取締役に就任。京都染織青年団体協議会2024年度会長。

鶴飼商店 4代目 中上 倫子氏

1903年創業の鶴飼商店の4代目。日本酒は純米酒以上の厳選したものしか取り扱わないこだわりの酒販売店。店を継ぐことを決めた後、自ら三重県の森喜酒造で2シーズン修行。その後大学院で「酒育」を研究。現在4代目店主として引き継いでいる。

祇園内藤工務店株式会社 代表取締役 内藤 朋博氏

1916年創業の工務店の5代目。日本家屋の建築を多く手がけている工務店において、28歳で店を継ぐ。本物の伝統技術を未来へつなぐために、現代の暮らしに合わせた自社ブランド「心町家(しんまちや)」を展開している。

龍谷大学経済学部 4年生 平野 さと氏

鳥取県出身で実家はお寺。大学入学時に京都へ。京都老舗の会と龍谷大学のコラボ授業において、フィールドワークに取り組む。今秋に実施した京都老舗の会実態調査をテーマに卒業論文を執筆。

引き継ぐものたち

鈴木：京都は老舗の出現率が最も高い都道府県であり、歴史と文化だけでなく、経営者の努力が事業の継続に繋がっています。今日は若手後継者や学生の視点から老舗経営についてお話を伺う機会ということで、大変楽しみにしています。皆さんと共に、次世代に何を引き継ぐかを考えたいと思います。



亀井：私どもは四条河原町で呉服の小売りをしており、もともとは半襟を扱っていましたが、現在は呉服全般を取り扱っています。私は姉と妹がいる長男で、幼い頃から父の姿を見て着物の仕事を意識していました。

大学卒業後は東京でシステムの仕事をしていました。父からは「この仕事は続けられない方がいい」と言われましたが、東日本大震災をきっかけに自分のルーツを見つめ直し、父にあり善への入社をお願いしたことを今でも強く覚えています。以来、困難もありましたが、後悔はなく、老舗の長男としての責任を感じながら仕事を続けています。

中上：私は両親が楽しそうに働く酒屋の仕事に魅力を感じ、店を続けたいと思いました。大学卒業前に酒蔵で修行し、酒造りを学びました。大学院では「酒育」をテーマに研究し、現在の業務にも活かしています。

出産と子育てを経て酒屋を続けるのは大変ですが、良いお客さんや素敵な酒蔵に恵まれ、日々頑張っています。

内藤：祇園内藤工務店の内藤です。私は5代目で、幼少期から祇園町で育ちました。高校卒業後、プロサーファーを目指しましたが、父の仕事を手伝う中で職人のプロ意識に感銘を受け、大工の道に進みました。

父の急逝後、内藤工務店を継ぎ、集金や請求書の処理に苦労しましたが、母のサポートもあり、現在は町屋の建築に力を注いでいます。



平野：鳥取県の寺の娘で、京都の大学に進学し、京都老舗の会のプロジェクトに2年間参加しています。昨年度は柘屋旅館、今年度は鍵善良房にご協力いただきました。

老舗は地域の文化や習慣を伝える役割があり、若い世代が体験する場でもあります。事業承継は経営資源だけでなく、考え方や信念、土地の文化も次世代に引き継ぐことが重要です。現代的な課題として後継者不足や消費者ニーズの変化がありますが、長期的経営には課題に積極的に取り組む姿勢が大切です。

老舗の強みは信用や信頼であり、新しい取り組みも信頼関係があってこそ可能だと考えています。



先代からの教え

鈴木：亀井さんや中上さんの小売りの立場、内藤さんの工務店の立場から、それぞれの職人やものづくりへの思いが伝わってきました。京都は観光の街でありながら、ものづくりのまちでもあるという強みを再認識しました。

また、プロサーファーやIT企業での経験を経て家業を継がれた皆さんの話から、家族の仕事への愛情や継承の意志が感じられました。平野さんの経営資源や信念を地域に繋ぐという視点も非常に重要だと思います。

それぞれの経験や経営理念について、もう少し詳しくお聞かせいただけると嬉しいです。

亀井：亀井家には「無精もんようけ働く」という言葉があり、サボると余計に働かなければならないという教えがありました。これは仕事のプロセスをしっかりと経ることの重要性を示しています。

また、毎年、愛宕山に登るのですが、その際にごみを拾う習慣も父から伝承されるなど、細かいことを大切にしている教えが根付いています。

中上：私の父は晩御飯のときにお酒を飲んでいい気分になったときをお願いごとをするとOKしてくれたので、日本酒は人を優しくするものだと思っていました。

また、父から「店は見せびらかすもの」という言葉を聞き、自分のアイデンティティを表現する場だと理解しました。お店は売れるものを売るのでなく、自分が売りたいものを売るのが楽しいという教えも大切にしています。

日本酒も有名な銘柄だと勝手に売れているのだという考えがあり、有名無名関係なく自分が仕入れて発信して売ることが重要だと感じています。

内藤：父から事業を継ぐように言われたことはなく、自由にさせてもらいました。幼少期には父と一緒にお客さんのところに行き、集金も経験しました。父から「“大工”は“工夫”を“大きくする”から“大工”」と教えられ、困難を乗り越えました。父は「釘1本打ちに来てと言われてもすぐ行かなあかん」と言い、職人としての誇りを持っていました。

父は祇園町に溶け込み、お客さんに信頼されていました。父から「長男だから人前に立つように、よく考えて日々過ごせ」と言われたことが、今の自分に繋がっています。

鈴木：お三方のエピソードから、家族の言葉や日々のやり取りが事業承継に大きな影響を与えていることがよくわかりました。平野さん、信用や信頼が大事だと感じた具体的なエピソードや、調査結果から得た気づきがあれば教えてくださいませんか？

平野：信用や信頼が京都の老舗の特徴であり、地域社会との深い関係があると感じています。例えば、旅館のお茶菓子や飾り花、畳などが京都の企業と長年の取引関係にあることから、信頼関係が築かれていることがわかります。こうした関係が老舗のブランド力を支え、コミュニティの重要性を感じます。



これからの100年

亀井：「これからの100年を考える」というテーマは、とても京都らしいと思います。私たちは着物の販売をしており、隣には染めや織りの職人がいます。小売りとして着物の魅力を伝えることが重要です。今年で創業441年目を迎え、60年後の500周年を見据えています。

京都の街に着物を着た人がいて、町屋が残り、伝統と文化が続くことを願っています。京都の文化を楽しむことが、観光客にも魅力的な街を作る要因です。ものづくりの危機は昔からの課題ですが、業界を強くするために、リーダーや学生が仕事の魅力を伝えていくことが大切です。

中上：私が生まれた年から父が酒蔵を訪問し、酒造りを見学しては「酒蔵訪問記」を書き、お客様に配布していました。私も酒蔵で修行し、その経験を深めています。年に2回、自宅で日本酒の会を開き、日本酒の魅力を共有しています。

昭和58年から純米酒を集め始め、日本酒が無形文化遺産になったことを喜んでいます。純米酒が広まり、若い世代や外国人にもその魅力を伝えたいです。純米酒を通じて地方再生や農業の発展にも貢献したいと考えています。

内藤：今は新築の町家を建てられる工務店が無くなりつつあり、町屋の改修が主な仕事でしたが、4年前に新築の町屋を建てる方向に転換し、昨年約90年ぶりに新築の京町家を完成させました。職人不足が深刻な問題で、NPO法人を立ち上げ、寄付金を集めて大工や左官、瓦職人などの育成に取り組んでいます。京都を支えるために、職人育成の活動を広げていきたいと考えています。

その育成活動は、本来は国にして欲しいところですが、まずは京都から活動を始めたいので京都府様にも応援をいただき、100年どころか500年のように永続的に続くことを目指したいです。

平野：私は京都の老舗が変わらない場所であってほしいと考えています。フィールドワークで柘屋旅館や鍵善良房を訪れ、伝統を守りつつ現代のニーズに応える取り組みを見てきました。消費者としてその価値を理解し、興味を持ってもらうことが重要です。

フィールドワークを通じて得た新たな視点を大切に、社会人になっても一つのことにこだわりを持って取り組みたいと思います。実家のお寺の在り方も考え直し、地域に必要とされる存在であり続けたいです。



鈴木：皆さんのリアリティのあるお話を伺い、大きな気づきが得られました。共通して感じたのは、社業だけでなく次への広がりを考えていることです。

亀井さんは小売りの視点からもものづくりや業界全体を見ており、中上さんは純米酒の普及を目指し、地域や原料の生産にも視座を広げています。内藤さんは新築の町屋を建てる技術を継承し、職人の育成にも力を入れています。平野さんも老舗の価値を理解し、次のステージで生かしていくことを期待しています。

京都の強みを次の時代に繋げるため、皆さんと共に考え、ディスカッションを続けていきたいと思っています。