



## 「知恵の経営」 認証企業インタビュー

株式会社河波忠兵衛

# 次の世代にきちんとバトンをつなぐために

## 「知恵の経営」のススメ 2018.3-4版

### 「知恵の経営」とは？

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材、や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ「報告書」にまとめる中で、知恵を使って課題をまとめる中で、知恵を使って課題を克服し、経営を発展させるための支援を行っています。

### 「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。  
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・ 知恵の評価  
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・ 知恵の把握と活用  
(強みを活かした戦略の実現性・市場適合性)
- ・ 知恵の開示  
(強みの説明可能性と成長戦略の具体性)

### 「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>

メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの御社の広報、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために  
自社の魅力を  
どう伝えるか！

事業承継を  
どう進めるか！

来るべき景気の波に  
備え採るべき戦略は  
何か！

問い合わせ先 京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはウェブ「京都府の産業支援について」へ

## ～石と共に存在しつづける家業～

## 将来の事業承継を見据えて取り組み、自社の真の強みを発見

株式会社河波忠兵衛（京都市山科区）の河波舞さまにお話をお伺いしました。

### 石を通じて、人と人を繋ぐ

－まずは、御社の概要を教えてください。

河波) 弊社は安永5年（1776年）に創業し、墓石や累宝塔の施工・販売をメインに、石材全般を取り扱っております。現在は父・河波忠兵衛（継承10代目）が代表を務めており、「カウンセリング」「コミュニケーション」「カスタマイズ」「コストダウン」これら4Cを経営理念として、お客様に信頼され、愛される店づくりを心がけております。

－どのように事業展開されているのですか？

河波) お墓づくりは人生でそう何度も経験するものではありませんので、墓石の適正価格や納骨の手順など、お客様にとっては分からないことばかりで当然です。そのため、お客様にご納得いただけるまで、「お墓ディレクター」の資格を持ったスタッフが、親身になってお話をお伺いし、安心して何でも話せる「信頼関係づくり」を最も大切にしているのです。

墓石タイプ・予算のご相談、製図、石の加工、施工、そしてアフターサービスまで、一貫したサポートをさせていただきます。また、お墓づくりに限らず、お寺の慣習やお墓の引っ越し、墓じまい、ペット墓など、あらゆるご相談にもお応えしております。

お墓には、そこに込められた人それぞれの思いがあります。私たちの仕事はまさに「石を通じて、人と人を繋ぐ」仕事だと考えています。



大正2年建立  
7代目忠兵衛作



平成28年建立  
10代目忠兵衛作

－平成28年に「知恵の経営」に取り組んでいただきましたが、そのきっかけは何だったのでしょうか。

河波) 京都商工会議所の方のお話を聞いて、「知恵の経営」について初めて知りました。「知恵の経営実践セミナー」を受講し、そこで会社の強みや弱みなどについて考えるのが楽しかったので、セミナー終了後も本格的にやってみたいと思ったのです。

－「知恵の経営」報告書の作成の目的は何でしたか？

河波) 私自身、当時入社2年弱で、会社の歴史や強みについてあまり考えたことがなかったので、それらを今のうちに把握しておきたいという思いと、将来の事業承継を見据え、「知恵の経営」報告書の作成を通じて、社長と会社の今後を話すきっかけになればという思いがありました。「知恵の経営」報告書の作成は、社長とお互いの考えを話し合いながら、また、京都商工会議所の経営支援員の方のサポートを受けながら、進めていきました。

### 事業承継を見据えた「知恵の経営」への取り組み

－「事業承継を見据えて」とのことですが、会社を継がれることは、もともとお考えだったのでしょうか？

河波) 家業を継ぐことについては、当初は全然考えておりませんでした。むしろ家の仕事が好きではなく、その反発で別の仕事に就いた面もあったかと思えます（笑）

しかし前の職場で働き出してしばらく経った頃、実家の仕事が気になるようになり、6年目で転職することにしました。先代が60歳で亡くなっておりまして、現社長である父がその歳に近づいたこともあり、「家業を継ぐ」ということを意識し始めたのだと思います。

前の仕事との共通点も多く、意外とすんなり馴染むことができました。

－実際に「知恵の経営」に取り組まれていかがでしたか？

河波) 社長や経営支援員の方との議論を重ねる中で、強みや弱みを深く掘り下げて分析し、文書化することは本当に大変でしたが、普段会社のなかで、社長とは「親と子」ではなく「社長と一社員」の関係で、社長と今後の会社の話をする機会がなかなかありませんでしたので、「知恵の経営」への取り組みは、社長とのコミュニケーションを図るのに非常に良いきっかけになりました。

また、「ホームページでプラン例の金額を明示」することや、「（お墓はご先祖様の家という考えから）保証書を発行」することなど、これまで当たり前に取り組んできた事が、実は会社の強みだったと知ることができ、その中で社員との絆や会社の成り立ち・歴史の深さなどを改めて認識することができました。

－そうなのですね。

河波) 「知恵の経営」は、紙面に残すことで、「会社の説明書」として、営業ツールで役立てられるだけでなく、社員と共有することで、会社の方向性を社長・社員で確認し合うこともできます。また、自社の真の「強み」を発見することで、新しいビジネスチャンスの獲得にもつながるかもしれません。

正直、途中で心が折れそうになることもありましたが、経営支援員の方の手厚いサポートもあり、出来上がった「知恵の経営」報告書は、後世に伝えていきたいことを明確に紙面に残したものであるとして、弊社にとって凄く大切な意味のあるものになったと思います！

