

# 日本橋老舗企業に学ぶ経営の知恵〜日本橋的経営のススメ〜

1

「創業は易く守成は難し」……十八史略（唐）より  
 日本橋は世界屈指の老舗集積地域。東京中央区の一地域でありながら、約二百社以上の老舗が現存する脅威の商業地域である。このコーナーでは各回二店舗ずつ老舗を取り上げ、老舗に共通する経営特徴から「経営の秘訣」を探る。

日本橋めぐりの会 日本橋アクティブガイド

遠藤梨栄

## 経営環境

「ぶよう堂」は地図の製作から出版、販売まで手がける創業百十二年の老舗である。地図需要は景気によって左右され、道路の新設や改建築が新しい需要を生む。バブル期の不動産需要とともに膨張した地図業界だが、電子地図の出現で、紙媒体の地図需要は激減したため、多くの関連企業は倒産や撤退を余儀なくされた。

また、「さるや」は、楊枝の加工から販売まで手がける創業三百四年の老舗であるが、こちらも景気変動のリスクを負う。というのも、高級木材黒文字から作られ、一本一本洒落

た紙に包まれた江戸情緒漂う粋な楊枝を取り扱うが、これら高級楊枝の主な供給先は高級料亭や旅館などからである。バブル崩壊後、高級店が激減し、経費削減のための安価な代替品が急速に普及した。

## 守りの戦略

両社に共通するのは、①景気変動の影響を直接被ること、②新しい技術や生活スタイルの導入・浸透により、既存市場が収縮する反面、こだわりを持った顧客層が経営を支えているということである。いわば、拡大成長期とは異なる適正な規模とスタイルの経営を行っている。

規模を含めた適正経営が重要である。

## 攻めの戦略

小規模地図専門店「ぶよう堂」が大書店「丸善」を前に生き残っているのは、一般書店にない、特殊で専門的な地図を揃えているからだ。現在、一層専門店化を進めるべく、改装中である。

また、「さるや」の顧客も実用品としての高級楊枝や廉価な代替品がほしいのではないため、他と競合してはいない。毎年限定販売の干支楊枝は、予約殺到の逸品だという。

絶えず変化する経営環境においては、リスク対応力が経営力に通じる。円高や原油高騰で倒産している老舗にはなれない。企業存続には、財務の健全性と事業

産業自体をも衰退化させる。老舗といえども中小企業、大企業に力や量ではかなわない。創意工夫と代替可能な商品やサービスが必要不可欠である。高度専門性と唯一性が、価値を認めてくれる質の良い客を引きつけるのである。

## 経営のポイント

①「馬上に居りて得たらんも、馬上をもつて治むべけんや」

…史記（酈生陸賈列伝）

需要の増減など経営環境の変化を事業不振の言い訳にはできない。円高や原材料費高騰、生活様式の変化は経営につきものリスクであり、環境に応じた適切な経営が長期継続には欠かせない。

②「百の欠点より一つの長所を伸ばせ」

…ルノワール（仏・印象派画家）

価格競争や規模の経済性では大企業にかなわれないが、代替可能な商品やサービスであれば、市場は競合しない。得意な領域を極め、深め、独自性を突きつめると唯一独自の存在になれる。

## 企業基本情報

### ①株式会社ぶよう堂

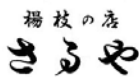
屋号：「ぶよう堂」  
 創業地：日本橋。初代の出身地は近江近くの伊良子  
 代表者：小島久武  
 事業内容：地図の製作、出版、販売  
 創業年：1897年（明治30年）  
 資本金：1,000万円  
 年商：3億円  
 社員数：9名  
 所在地：日本橋3-8-16  
 電話：0120-72-2410  
 URL：http://www.buyodo.co.jp

※同族経営の「武揚堂」は別会社であるが、HPは共通。



### ②株式会社さるや

屋号：「さるや」  
 創業地：日本橋  
 代表者：山本一雄  
 事業内容：楊枝の加工、販売  
 創業年：1704年（宝永元年）  
 資本金：1,500万円  
 年商：1億2千万円  
 社員数：3名  
 所在地：日本橋小網町18-10  
 電話：03-3666-3906  
 URL：http://www.inform.co.jp/saruya/index.htm



「ぶよう堂」の高橋部長さん



「さるや」の山本社長さん