

「役立つ仕事」で事業をつなぐ

戦時中、ラジオは大切な情報源で、ラジオ修理の技術は貴重でした。それを見て育った私は、技術が人々の役に立つことを子供のころから実感しています。まさに「役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し」の通りです。昭和30年代初め、テレビの時代になりつつある頃、父はテレビ技術の習得を高校生の私に託しました。私は時流に乗り事業を拡大することが出来ました。父は、時代の変化を見極めて適切な事業承継をしたと思います。事業承継は自分だけのことではありません。四つのテストにも「みんなのためになるかどうか」とあるように、従業員、顧客、仕入先、金融機関など、すべての関係者に大きな影響があります。

海野家は代々続く商家で、私は創業者から数えて13代目に当たります。扱う商品は青苧に始まり、炭、桑、金物、ラジオ、テレビ、エアコンと消費者のニーズの変化と共に変わりましたが、常に地域の人々の生活と共にありました。

大江町史に、「大正のころ、雪道に重い炭を背負い、はんばき藁靴姿の男たちが何人も、何人も一列に並んで左沢の街通りを歩いて、横町の海野炭問屋に入って行く光景は左沢の一つの風物詩でもあった」と記されています。初代伝兵衛は朝日町の能中から出てきて左沢で能中屋を開業し、1714年に没しています。仮に20歳で開業し60歳で没したとすれば、能中屋の創業は1674年となり、創業以来今年で351年続いたこととなります。

過去帳の内容を表にしてみました。すると、そこから見えてくるものがあります。初代から4代目までは没年の間隔も長く、代々伝兵衛を襲名しています。商売がうまくいっていたのでしょう。立派な墓石も作られています。5代目からは没年の間隔が狭くなり、つまり短命になり襲名もなくなりました。墓石も粗末です。それでも家督が続いているのは、曲がりなりにも商売を続けて来られたからでしょう。

そこで事業承継の条件を考えてみました。ご先祖様たちから学ぶことは、健康長寿が大切だということです。元気であれば能力を存分に発揮できるし、子との並走期間が長くなれば商売のコツを伝えることも出来ます。更に二馬力で働けば成果も上がります。

父が態度で私に教えたことは引き際です。私に仕事を任せた後は一切口出ししませんでした。私も経営を息子に継いで社長職を退いてからは、当初は請われて月に一回出社していましたが、1年後には出社するのをやめました。

私が社長時代に心がけたことは会社のルールと経営の仕組みづくりです。仕組みが出来上がってれば、誰が社長でも会社は動きます。伯父が編纂した工用語辞典にフル・プルーフという言葉を見つけ、それが参考になりました。

カイン電器は大正15年に父が始めたラジオ店を前身として、来年2026年には創業100周年を迎えます。後継者には、ご先祖様たちのように時代に合わせたしなやかな経営で、役立つ事業を末永く続けてほしいと願っています。