

# FES 便り

## 「講座・企業家学」—実施報告— 「企業家に聞く」—ブリーフ・レポート—

### 2024 年度 講座・企業家学 —実施報告—

今回の FES 便りでは、「講座・企業家学」の開講形式が、企業家研究フォーラム総会での承認を経て 2024 年度から変更されたことを最初に紹介したいと思います。

2023 年度までの同講座は、土曜日午後（14 時 30 分～16 時）に、年 2 回（6 月と 11 月）の各 4 回の講演シリーズとして開催されてまいりました。たとえば、2023 年度は、6 月に「大阪道修町と製薬業に関わる企業家」、11 月に「大衆市場を創る企業家」という共通テーマを設定し、それぞれ 4 名の講師に講演を担当していただきました。それを、2024 年度より、年 2 回（6 月と 11 月）の夜間（18 時半～20 時）に各 1 回の講演を実施する形式に改めました。

今回の変更は、企業人が仕事帰りに大阪企業家ミュージアムに聴講に立ち寄ることを可能とすることで、受講人数を増やすことを意図したものでした。そのために、2024 年度の講座については、現役の企業人にとって魅力のある内容とすることを特に意識しました。

具体的には、初回にあたる 2024 年 6 月の講演は、渡邊祐介氏（株式会社 PHP 研究所取締役執行役員、PHP 理念経営研究センター代表）に

「松下幸之助の奉公人時代—その企業家精神の源流を考察する—」というタイトルの講演を担当していただきました。

開講形式は、対面と配信のハイブリッド形式で実施しました。筆者も、講演当日は本務校での業務があり対面の講演には出席できませんでしたが、オンデマンド動画を後日視聴させていただきました。以下、その視聴に基づいて、筆者の視点から講演内容をご紹介します。

渡邊氏の講演は、松下幸之助が企業家となった背景を、彼の少年期の人との出会いに遡って説明するものです。

幸之助の企業家精神の背景としては、五代自転車商会での奉公生活での学びがあったことは知られています。しかし、講演で紹介された五代自転車商会主人の五代音吉の兄である五代五兵衛と幸之助の関わりについては、筆者は知りませんでした。五代五兵衛は、17 歳で失明したにもかかわらず、あんま業から身を起し不動産業で成功を収め、大阪盲啞院を私財で開設した明治期の社会事業家でもありました。さらに、幸之助の父である正楠は、大阪盲啞院で働いていました。そうした背景で五兵衛とのつながりを持った幸之助は、彼から商売人として成功するには「誠実な熱意」が必要なことを学び取ります。

また、幸之助が故郷の和歌山から大阪に奉公に出た後も、同じ大阪に住む父の正楠との繋がりがありました。幸之助は、その正楠との交流の中で、父が家産や家名を挽回する望みを自分に託していることを感じていました。こうしたことも、幸之助の企業家精神の源流となったで

あろうことは、大いにありそうなことです。

以上のような講演を視聴して、松下幸之助についての筆者のイメージの一部は大きく転換しました。

一方、2024年11月の講演は、吉村典久氏（関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科教授）の「スピノフで「親」を超えた企業家たち—事業・産業創造の1世紀—」というタイトルの講演を予定しています（本報告の執筆は2024年10月であり、現時点ではまだ未開講です）。関連する吉村氏の著書に『スピノフの経営学—子が親を超える新規事業はいかに生まれたか—』（ミネルヴァ書房、2023年）があることはご存知の方も多いと思います。経営戦略論の第一線の研究者である吉村氏の講演も、企業人にとって魅力的な講演となるでしょう。

なお、2024年度には企業家研究フォーラムの役員改選があり、これからの3年間の「講座・企業家学」は、総務委員の柴田淳郎（滋賀大学）、松原日出人（中京大学）、井上真由美（高崎経済大学）、伊藤博之（大阪経済大学）が担当します（敬称略）。この講座については、今後とも試行錯誤をしながら適宜修正を加えていくこととなります。企業家研究フォーラムの会員諸氏からも、企画内容及び運営形式についての意見を上記の担当者にお寄せいただければ幸いです。そして最後になりますが、「講座・企業家学」の運営を担当いただいている大阪企業家ミュージアム事務局、及び、講演を担当していただいた諸氏に、この場を借りてお礼を申し上げます。

伊藤博之（大阪経済大学教授）

2024年度

## 企業家に聞く 第1回

—ブリーフ・レポート—

開催日：

2024年7月3日（水）18：00～19：45

テーマ：

「街のみなどで食文化を提供—鮮度にこだわるビジネスで消費者の心をつかむ—」

講師：

大起水産株式会社代表取締役会長

佐伯保信氏

インタビュアー：

大阪大学大学院経済学研究科教授

廣田誠

2024年度第1回の「企業家に聞く」では、大起水産株式会社代表取締役会長の佐伯保信氏に、同社の創業以来のあゆみと、近年における同社の経営について、起業を決意した動機、職歴、社名の由来、他社との差別化、独自のブランド戦略、自助努力の重要性、信念を貫き通せた理由、昨今の円安や人手不足が同社の経営に及ぼした影響、コロナ禍を通じて学んだこと、などをキーワードとして縦横に語っていただいた。

大起水産株式会社は、愛媛県出身の佐伯保信氏が1975年11月、堺中央総合卸売市場内に塩干魚類の卸売を主要業務とする大起水産株式会社を設立したことに始まる。80年3月、同卸売市場内に鮮魚卸売の店舗を増設、営業を開始した。88年5月、大阪府堺市に堺活魚流通センターをオープン、鳥取県境漁港からの産地直送を始めるとともに、OBCラジオ大阪から産地市況の放送「新鮮活け活け情報」を開始した。93年8月、堺中央総合卸売市場の敷地内に活

魚流通センター（現在の「街のみなとまぐろパーク 堺本店」）を、96年4月奈良県奈良市に奈良活魚流通センターを、また2000年11月には奈良市に大起水産クイーンズマーケット（いずれも現在「街のみなと奈良店」と同社にとって回転寿司の1号店となる天然活魚回転寿司・だいすきや（現在「大起水産回転寿司奈良店」）をオープンした。2002年10月、大阪府守口市の京阪百貨店守口店に日本初の百貨店テナント回転寿司・とれとれ寿司（現在の「大起水産回転寿司京阪守口店」）を、また2005年8月、堺中央総合市場内に大型グルメ回転寿司「大起水産回転寿司堺店」をオープンした。その後も同社は順調に拡大を続け、2018年8月、街のみなと堺店を200坪から800坪へ拡張し、「街のみなとまぐろパーク 堺本店」をオープン、2019年7月には大阪市中央区に「天下の台所 大起水産 八軒家浜まぐろスタジアム」をオープンした。2021年7月には「街のみなと食堂奈良店」を改装し大起水産海鮮丼と干物定食専門店奈良店を、また2022年12月には大阪市中央区のなんばCITY本館1階に「本鮪と酒と肴 さかなびいき」を（「天下の台所 大起水産 なんばCITY店」をリニューアルして）、2023年12月には大阪府高槻市に「大起水産回転寿司高槻店」「街のみなと高槻店」「大起水産 海鮮丼と干物定食専門店高槻店」と大規模複合店舗を相次ぎオープンするなど、コロナ禍を乗り越えて発展を続け、2023年8月期決算におけるグループ年間売上高は約270億円、また店舗数は回転寿司30、水産物小売業28、その他飲食店舗12に達している（以上の大起水産のあゆみについては、同社HPの沿革 <https://www.daiki-suisan.co.jp/about/>、ならびに会社概要 <https://daiki-suisan.co.jp/about/>を参照した）。

廣田 誠（大阪大学教授）

#### インタビュー後記（記：廣田誠）

筆者（廣田）がはじめて佐伯会長にお目にかかったのは、2023年11月10日（金）午後には堺市内の大起水産本社で、関西企業家映像ライブラリービデオインタビューの撮影を実施した時である。当日は長時間にわたる収録作業となったが、1944年生まれとご高齢にもかかわらず、撮影スタッフの方々の熱のこもった撮影作業にも支えられて、インタビューの質問に終始穏やかな口調ながら熱のこもったお答えを続けられたことが印象的であった。また2024年7月3日の「企業家に聞く」の講演終了後、佐伯会長と日頃親交のある大阪の企業家の皆様との懇談の席に筆者もお邪魔させていただいたが、それぞれひとかどの地位を築いているとは言え年齢的に会長よりかなり若い方々と情熱的に昨今の世情や今後の事業経営について語り合われる佐伯会長のお姿には、「人生百年時代」における生き方の見事なお手本を見る思いであった。

ところで佐伯会長の事業経営について筆者なりの観点からその特徴を考えると、日本では伝統的にある道（仕事）に一筋に取り組むのが良しとされる傾向があるように見え、また佐伯会長も基本的には生鮮食料品、とくに魚介類を扱う仕事に専念されてきたが、その中で時代の変化を早くから巧みに捕え、それに合わせて事業の内容を幾度も転換してきたことが、比較的短い期間に大起水産が急成長を遂げた要因であるように思われる。郷里を後にして大阪の青果物商に就職されたが、その後機会を得て魚類商に転職され、そこで高校に学ぶ機会を得た佐伯会長は、塩干魚商として独立起業したが、鮮魚の扱いに成長の途を見出した。産直による流過程の合理化に取り組みられ、一時は蟹の取り扱いで名を馳せたが、その後主力商品をまぐろとし、またより付加価値の高い開店寿司等の飲食店事業を展開した。このことは戦後の日本における所得水準の向上にともなう食生活の高度化、ひとつには多少高価でもより新鮮な食材を

求める傾向と、できるだけ時間や手間をかけずに食事をすませたいという欲求の高まりとに合ったものであり、伝統を重んじる水産物流通の世界にありながら、変化を早めに察知し柔軟に対応してきたところに、同業他社中で抜きん出た成長を遂げた佐伯会長と大起水産の特徴が認められる。

またこのような事業展開における柔軟性は、佐伯会長における一貫した顧客重視の姿勢にもとづくものである。昨今の大起水産は以前にも増して外食部門に力を注いでいるが、これには高齢化社会への対応として、高齢者の家事の負担を軽くしてあげたいという佐伯会長の思いがこめられている。また佐伯会長は地域振興への関心も強く、2022年にはコロナ禍で打撃を受けた観光業復興の一助に、との思いから、京都府の伊根湾で養殖された本まぐろを京まぐろとしてブランド化し、またまぐろとセットで京丹後産の青果や伏見の清酒なども併せて販売し、京都の食文化の魅力を広く発信する試みを開始した (<https://www.daiki-suisan.co.jp/attempt/region/kyomaguro/>)。このように長期的かつ幅広い観点から事業を構想されている点にも、佐伯会長の企業家としての特徴を確認することができる。

以上、筆者なりの拙いまとめ方ではあるが、佐伯会長の企業家活動について思うところを述べてきた。「企業家研究フォーラム」HPにアップされた講演録を読まれ、「企業家に聞く」の内容を確認され、企業家に関する学問的研究や実際の事業活動に活用しようとする際、以上の整理がいさかかなりともお役に立てば幸いである。