

朝日新聞で経済学部 柴田淳郎准教授が経済コラムを開始

■ 2021年9月13日掲載

「柴田先生の経済コラム「老舗」企業 世界が注目」

朝日新聞滋賀版で「柴田先生の経済コラム」を開始しました。

柴田淳郎准教授は比較経営論や地場産業論などを専門としています。

今回は「「老舗」企業 世界が注目」と題し、比較経営論の話に始まり、日本企業に特徴的な経営システムや、日本が世界的な研究の中心となりつつある長寿企業論について、日本が世界的に見て長寿企業大国である点に注目しつつ、経営学分野での世界の動向などを解説しています。

このコラムは隔週日曜日に掲載予定です。

■ 2021年9月26日掲載

「柴田先生の経済コラム 長寿企業 最多も最古も日本」

コラムの中で柴田准教授は世界各国の長寿企業数を比較して、日本がいかに「長寿企業大国」であるかを示しています。

さらに、日本が「長寿企業大国」として注目され、日本の老舗企業が世界で認知されつつある現状を紹介しています。

■ 2021年10月10日掲載

「柴田先生の経済コラム 技能継続あつての伝統」

日本はなぜ長寿企業が多いのか、経営学の視点から解説を試みています。

今回のコラムでは身近な例として彦根市にある彦根仏壇を挙げて、イノベーションを可能とする職人たちの技能の継続性に伝統工芸産地の長期存続の本質があるのではないかと説いています。次回のコラムでは彦根仏壇産業のビジネスシステムの紹介や長期存続の秘訣について解説される予定です。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2021年10月24日掲載

「柴田先生の経済コラム 垂直分業 技能を後押し」

今回のコラムでは高度な技能を継承して長期にわたり存続している彦根仏壇産業のビジネスシステムを紹介。キーワードとして「垂直分業体制」と「経営と技能の分離」を挙げています。

柴田先生によると「垂直分業体制」とは製品やサービスが生産されるプロセスで、必要とされる職能が分業化されていることを意味します。

そして、経営全般については問屋が受け持ち、生産(技能)は職人が受け持つことで、職人が技能の研鑽に集中できるシステムがあると説明されています。

次回のコラムでは彦根仏壇産業の問屋の役割についてより詳しく解説される予定です。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2021年11月7日掲載

「柴田先生の経済コラム 問屋主導で「長期取引」」

今回のコラムでは、経営と技能が分離した生産制度の中で、経営を受け持つ問屋が技能継承にも大きな影響力を持っていることを説明しています。彦根仏壇産業では「長期継続的取引」と呼ばれる独特な取引制度が発達しており、この制度について身近な例を挙げつつ解説しています。次回のコラムでは長期継続的取引の制度が、技能継承にどう役立っているかについて解説される予定です。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2021年11月21日掲載

「柴田先生の経済コラム 少数競争、職人を育成」

今回のコラムでは、前回紹介された「長期継続的取引」制度が技能継承にどう役立っているかを説明しています。

問屋と職人の取引関係が数世代にもわたり固定されることで競争原理が機能せず、一見排他的で不合理にも思える長期継続的取引制度ですが、よく観察すると実は、問屋が職人の家計を支えつつ、長期的な目線で取引関係を構築することで、優れた職人を育成する合理的なデザインでできていると解説しています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2021年12月5日掲載

「柴田先生の経済コラム 職人 家族中心に技能継承」

今回のコラムでは、工部七職の中でも最も複雑で技能が要求される塗師の職人育成システムについて、塗師の職人家族である秋道家を例に解説しています。

塗師とは、漆塗りを専門とする職人のことです。秋道家は3代にわたって血縁に基づき塗師職人の跡継ぎを育成していますが、技能継承自体は近隣の農家の子弟など血縁以外にも開かれています。秋道家も、農家であった秋道留吉が中谷善太郎に師事し塗師職人になったことを起源としています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2021年12月19日掲載

「柴田先生の経済コラム 需要に合わせ 職人を増減」

今回は職人を育成する経営システムの合理性について解説しています。

彦根仏壇は伝統工芸品であり、手工芸です。そのため、職人の人数に生産量が比例します。したがって、生産量の調整は、究極的には職人の人数を調整することになります。

需要が少ない時は、徒弟を独立させることで人件費を減らし、需要が多い時は、徒弟を迎えて育成することで生産量を拡大する。この「仲間型取引ネットワーク」が需要の量的変動に合理的に対応することを可能にしており、結果、産地の存続や技能継承に大きく寄与している、と解説されています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年1月6日掲載

「柴田先生の経済コラム 複雑な問屋の経営継承」

これまでのコラムでは職人の技能継承について紹介されてきましたが、今回のコラムでは、生産（職人）と消費（顧客）に介在し、市場ニーズに適合した商品生産を可能にしている商部（問屋）の経営継承の仕組みについて説明されています。

コラムでは彦根仏壇伝統工芸産地の中核企業である永樂屋と宮川仏壇を例に取り上げ、複雑な問屋の経営継承の仕組み（「スピノフの連鎖」）を紹介しています。

次回のコラムではこの「スピノフの連鎖」について解説される予定です。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年1月16日掲載

「柴田先生の経済コラム 分離独立し存続リスクを分散」

前回のコラムでは彦根仏壇伝統工芸産地における商部（問屋）の経営継承の仕組みが「スピノフの連鎖」という特徴を備えていることを紹介されましたが、今回のコラムでは「スピノフの連鎖」が持つ2つの重要な機能について説明されています。

この2つの機能が、商部（問屋）が長期にわたって存続し、暖簾（信用・格式）が世代を超えて継承されることを可能とする秘訣と解説されています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年1月30日掲載

「柴田先生の経済コラム 販売額が激減、未曾有の危機に」

今回のコラムでは伝統工芸品の継承が未曾有の存続危機に直面している現状を数値ベースで説明しています。

コラムの中で販売額、従業員数の過去と現在を比較、さらに販売額の減少率も参照されています。次回のコラムでは伝統工芸品の需要減少の原因と、それを食い止める策はあるのかを考え、伝統産業の危機対応について解説される予定です。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年2月12日掲載

柴田先生の経済コラム 世代超え 需要の変化に対応を」

今回のコラムでは、伝統工芸品の販売額減少の理由とその解決の糸口について説明されています。

柴田先生は、伝統工芸品の販売額が減少したのは「需要の質的変容」つまり、顧客の世代交代に対応できていないためだと分析し、伝統工芸産地に今必要なのは、世代を超えた「需要の質的変容」への対応ではないかと解説しています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年2月27日掲載

「柴田先生の経済コラム 伝統技能の継承 機能不全に」

今回のコラムでは、販売減少がなぜ伝統工芸産地の存続危機となるのかが説明されています。柴田先生は、伝統技能の継承システムが機能不全になることがその理由と解説しています。そして伝統技能の継承システムが機能不全になる原因として 1.仕事量の減少 2.現金収入の減少 を挙げ、販売減少が若手職人の育成を妨げ、顧客と職人の「二重の高齢化」に陥っていると説明しています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年3月13日掲載

「柴田先生の経済コラム 危機こそ伝統工芸が生む革新」

これまで伝統工芸産地が深刻な存続危機に直面している状況を解説してきました。そんな中、危機に対応し成長を実現している産地や企業について、日本各地の伝統工芸産地の例を挙げて説明しています。伝統工芸産地ならではの制約をいかして新たな時代に適応し、革新を生む可能性について言及されています。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)

■ 2022年3月13日掲載

「柴田先生の経済コラム 山中漆器 ニーズに応じ変遷」

今回のコラムでは北陸地方の石川県加賀市山中温泉周辺で生産されている山中漆器を例に挙げ、伝統工芸産地の発祥や変遷について解説されています。

次回は山中漆器がバブル経済の崩壊と共に極度の販売不振に陥るといった危機に対し、どのようなイノベーションを起こしたのか解説される予定です。

[記事詳細\(朝日新聞デジタル\)](#)