

低い生産性と利益率、  
昔ながらの労働環境にお悩みの  
老舗企業向けセミナー

全業種  
向け

# 100年つづく老舗企業は、 なぜ今も伸び続けているのか？

売上成長率

平均 **7%** (10年間)

営業利益率

毎年 **15%**

離職率

毎年 **2%未滿**

## ゲスト講演のココが聴きどころ!

- ①「辞めない人」を獲得する採用ノウハウ
- ②「1on1」に頼らず親密な組織風土をつくる方法
- ③7,000万円の売上を捨て、全体売상을向上させた手腕
- ④社員数が半減しても生産性でカバーできた理由
- ⑤赤字ブランドを再構築してV字黒字化

株式会社船井総研ホールディングス主催  
サステナブルグロースカンパニーアワード  
特別賞 受賞



特別ゲスト

創業108年  
世嬉の一酒造株式会社  
代表取締役社長 佐藤 航氏

東京会場

2026年 **5月20日** 水

14:00~17:00  
(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社  
サステナブルグローススクエア TOKYO

一般価格 税抜20,000円(税込 22,000円) / 1名様 会員価格 税抜16,000円(税込 17,600円) / 1名様  
【申込締切】・銀行振込み:開催日6日前まで ・クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長online  
プレミアムプラン(IB:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様  
様のお申込みにご利用となります。

主  
催

老舗企業が停滞を打破する「第二創業」の実践手法を学ぶセミナー

お問い合わせNo. S140254

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 140254

赤字だった老舗企業の第二創業期をどう作ったのか？

異端の4代目が導いた**売上3.5億円、毎年利益15%増**のイノベーション！

～そのリアルすぎる事業承継と組織再生成功ストーリー～

1918年創業の老舗4代目。  
倒産寸前の赤字経営を引き継ぎ、  
震災やコロナ禍を乗り越え売上3.5億円  
毎年15%の利益増を達成。

世界1位のビール開発や採用費ゼロの  
「3年連用日記」による組織づくりなど、  
独自の「時流適応」で次世代へ続く  
強い経営基盤を確立している。

世嬉の一酒造 株式会社  
代表取締役社長  
佐藤 航氏



## ◆ 同社の歴史的背景

世嬉の一酒造株式会社は1918年、岩手県一関市で「横屋酒造」として創業しました。当初から高品質な酒造りを追求し、皇室や靖国神社、明治神宮に酒を献上するほどの名声を集めていました。

## ◆ 「世嬉の一」命名の由来と精神的支柱

1920年に来訪した閑院宮載仁親王からの  
「世の人々が嬉しくなる一番の酒造りをしなさい」  
というお言葉が、社名の由来となりました。

しかし、4代目の佐藤氏が家業に戻った当時の蔵は、赤字と倒産の危機にありました。先代との衝突で一度は実家を離れ、再び戻った後も東日本大震災やコロナ禍などのピンチが続き、先代から「辞めてもいい」と言われるほどの窮地に陥ります。その状況下で実権を握った佐藤氏は、「**時流適応と生産性アップの改革**」を断行しました。

創業100年を超える老舗でありながら常に挑戦するベンチャー精神は、同社の経営理念「幸せの創造」に集約されています。

世嬉の一酒造株式会社 代表取締役社長 佐藤航氏のここがすごい  
～逆境を逆手に取る！すべては必然必要、ベストのタイミングでやってくる～

数字が証明する強さ  
赤字だった経営を売上3.5億円、毎年15%の利益体質へ。

## ➤ 自社醸造の復活とクラフトビール

41年ぶりに日本酒の**自社醸造を復活**させ、長期的な**ブランド化**に着手しました。  
アルコール離れにはクラフトビールやノンアルコール飲料の開発で応戦し、**世界的な賞を受賞**するまでに育て上げています。

## ➤ レストラン夜間売上7000万円を「捨てる」決断

スタッフの疲弊を防ぐため、夜間のレストラン営業をやめる（**売上7000万円を捨てる**）決断を下しました。昼営業に絞ることで離職が止まり、以前を超える**V字回復を達成**。板前不足の弱点も、地元の「もち文化」を看板に据えることで克服しました。

## ➤ 地域に密着した「もち文化」イベントの立ち上げ

板前不足を逆手に取り、郷土料理の「もち文化」を前面に打ち出すことで、遠方からの観光客を惹きつける**看板コンテンツへと昇華**させました。  
さらに「もちサミット」を自ら企画し、大成功を収めています。

## ➤ 強みを伸ばし、関連しない部門の整理

自動車学校などを売却して**自社の強みに投資を集中**し、財務を改善しました。  
無闇な規模拡大は追わず、永続的に経営するための**推進力**と、信頼される**ブランド力**をつけることに重きを置いています。

第1章：主力商品の再開発

倒産寸前の中、東日本大震災が発生し、疲労と不安を抱える先代を支えるため、佐藤氏は再び実家へと戻り、40代にしてようやく社長の座に就きました。そして、佐藤氏が取り組んだのは地ビールの取り組みでした。

いわて蔵ビール：クラフトビール界のグローバルリーダーとなる。

1995年に立ち上げられた「いわて蔵ビール」は画期的なブランドとなり、東北最古参のクラフトビールメーカーの一つとして、国内外のコンペティションで極めて高い評価を得ています。

国際的評価：ワールド・ビア・アワード (WBA) での快挙

いわて蔵ビールの品質は、本場イギリスで開催される「ワールド・ビア・アワード (WBA)」において、数年にわたり証明されています。WBAは、スタイルごとに世界一を決定する非常に競争率の高い大会であるが、いわて蔵ビールは4年連続でスタイル別世界1位を獲得するという、日本の醸造史上稀に見る成果を上げています。

受賞年	商品名	受賞実績
2024年	三陸牡蠣のスタウト	スタイル別世界一位
2023年	ショコラスタウト	スタイル別世界一位
2022年	レッドエール	スタイル別世界一位
2021年	禁酒時代のエール	スタイル別世界一位 ※ノンアルコール部門
2020年	レッドエール	スタイル別世界一位

第2章：弱点を武器に変える商品開発と、未来を見据えたブランド戦略

佐藤氏は、社内の「弱点」を次々と武器に変えることで、老舗企業に革新をもたらしました。

1. レストラン事業のリブランディング

- ①夜間営業による従業員の疲弊
- ②地域特有の板前人材の不足

2つの課題を抱えていたレストラン事業はランチ営業に特化し、離職率の低下と生産性向上を実現、また、職人を雇うのではなく郷土料理の「もち文化」を看板メニューに据え、遠方の観光客を喜ばせるキラコンテンツへと昇華させています

2. 若年層のアルコール離れへの対応

アルコール離れには、いち早くクラフトビールやノンアルコール飲料の開発で応戦しました。

工場長に抜擢した一人の青年を一から育て上げ、今では世界的な賞や知事表彰を受ける一流の職人へと成長を遂げています

3. 自社醸造日本酒ブランドの再興

41年ぶりに復活させた日本酒醸造では、豊かな軟水と「吟ぎんが」など4種の酒米を使い分け、南部杜氏の技を継承しています。

短期利益は追わず、10~30年かけて地元ブランドに育てる腰を据えた長期戦略を描いています

第3章：採用費ゼロ。自己都合退職者0。社員と向き合う「3年連用日記」

現在、同社の規模は売上約3.5億円。佐藤氏は無闇に規模を拡大することはありません。**最大の強み**は、採用にお金を一切かけず、口コミや紹介で集まった地元の人材で「**辞めない組織**」を作り上げている点です。

その根幹にあるのが、**全社員と毎日交換している「3年連用日記」**です。入社してくる社員は、必ずしも最初からモチベーションが高いわけではありません。だからこそ、AIやパソコンではなく、手書きの日記を通じ、佐藤氏自らが「今日何があったか」に対して共感の言葉を書き込み続けています。

この地道なコミュニケーションが、嘘をつかない、自主的に行動する、チャレンジする、素直な人材となっているのです。このツールを用いて、離職率を劇的に下げ、理念浸透が実践される強靱な組織を作りました。

第4章：毎年15%の利益成長と、次世代へのバトン

「会社を良くするしかない」その想いで**事業を絞り込み、人材を定着させた**結果、財務体質は**劇的に改善**されました。

あえて意図的に赤字を出すような投資のタイミングを除けば、**常に15%程度の利益率UP**を継続し、過去の借金を着実に返済しながら次の投資へと回す筋肉質な経営を実現しています。

現在54歳の佐藤氏は、65歳での引退を見据えています。  
**「新しい発想は若い人が作るもの。自分は次の世代が爆発力を発揮できるような、良い会社を作って渡すだけだ」**

100周年事業では、分厚い社史を作るのではなく、社員自身が考えたカフェで読めるような冊子を作成し、全社員で会社のビジョンを再構築しました。

決して焦らず、地に足をつけ、社員とともに歩む。無闇な規模拡大を追わずとも地域になくしてはならない「**コングロマリット企業**」へと見事な再生を果たしておられます。

最後に



株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 **土居靖**

**後継者による組織改革  
老舗企業V字回復のポイントを  
コンサルタントが解説**

ここまでお読みいただきありがとうございました。佐藤社長の取り組みの一部をご紹介します。

事業承継は、決して綺麗なだけの物語ではありません。「会社を良くしたい」という思いは同じはずなのに、先代と経営観が合わず激しく衝突してしまう。引き継いだ時にはすでに業績が悪化しており、何から手をつければいいのか分からない。そんな深い悩みを抱えていませんか？

本誌がご紹介した取り組みは世嬉の一酒造株式会社のほんの一部です。今回、本セミナーに佐藤氏をご登壇いただけることになりました。

- **事業承継**前後の経営者の皆様
- **組織改革**を検討している皆様
- **新規事業**を検討している皆様

上記の皆様を対象とし、ぜひともご参加いただきたいセミナーです。

本セミナーで学べる事

1. **先代との衝突**をどう乗り越え、実権を握るべきか？
2. 赤字・倒産寸前の老舗企業を立て直した「捨てる」**決断力**
3. 「3年連用日記」を活用した「**人が辞めない最強組織**」の作り方
4. 後継者が躍動する「**100年続く企業**」のブランド戦略

# 老舗企業の永續と成長性の両方を実現させる秘訣

## 第1 講座

- ①創業の精神を今の価値観に翻訳し、経営ビジョンを確立する
- ②若手が挑戦できる組織文化とリーダーを育てる
- ③地域社会や顧客との信頼関係を深め、持続可能な社会に貢献してファンを増やす

株式会社船井総合研究所  
地域コングロマリット支援部  
中右 有美



老舗企業が停滞を打破する「第二創業」の実践手法を公開。老舗酒造の成長戦略

## 特別 ゲスト 講座

- ①廃業寸前の蔵を継ぎ、震災・水害・コロナを乗り越えた経験
- ②「もちサミット」や「地ビールフェス」でいかに地域をファンを熱狂させたか。
- ③創業100周年を経て、コロナ化を機に決断した41年ぶりの清酒「横屋」復活プロジェクト
- ④世界ビアアワード受賞や、生産性向上による高収益体制への変革

世嬉の一酒造株式会社 代表取締役社長  
佐藤 航氏



業績の停滞から脱却し、永續と成長のために明日から実践すること

## 第3 講座

- ①ゲスト企業「世嬉の一酒造」から学ぶべきポイント
- ②“変えてはいけないこと”と“変えるべきこと”の具体的な整理
- ③明日から実践していただきたいこと

株式会社船井総合研究所  
地域コングロマリット支援部 シニアコンサルタント  
土居 靖



## 概要

開催日時： 2026年5月20日（水）14:00～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

開催場所： 来場開催：船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。  
また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。  
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

お申込み期日： 銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料： 一般価格：税抜20,000円（税込22,000円）／一名様

会員価格：税抜16,000円（税込17,600円）／一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

## お申込み方法



### ▶ QRコードからのお申込み

右記QRコードからお申込みください。



### ▶ PCからのお申込み

🔍 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140254>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）  
右上検索窓に「140254」をご入力し検索ください。



【お問合せ】船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。