

Eパーソン

印刷製版を手がける高橋写真
製版(仙台市)の高橋健一郎社
長が、仙台経済界の経営者らに
インタビューを重ね、交流サイ
トのフェイスブックで公開して
いる。「100人の経営者から
哲学を伺う旅」と題し、話を聞
いたのは既に約60人。「出会い
でしか新しいものは生まれない
い」と手応えを語る。

(報道部・勅使河原真治)
—きつかけは。
「新型コロナウイルス禍で人
と会って話をする大きさを実感
した。影響で印刷業の受注額も
減った。円安や資源高、ロシア
のウクライナ侵攻などで変化は

高橋写真製版

高橋 健一郎 社長



たかはし・けんいちろう
秋田経法大(現ノースア
ジア大)卒。薬品会社勤務
などを経て、2000年高橋写
真製版入社。09年から社長。
仙台市出身。50歳。

激しく、中小企業がかじ取りを
誤れば致命傷になりかねない。
建築や製造、食品やサービスな
どさまざまな業種の社長に話を
聞けば方向性が見えてくると思
つた」

—何が見えてきたか。
「各経営者ともビジョンを定

経営者の「哲学」取材

め、時代変化に対応できるよう
にしていた。各社に共通する課
題は、人材確保と社員教育、働
き方改革だった」

「中小企業が採用で大手就職
サイトを使えば、100万~2
00万円はかかる。それなのに
すぐに辞められれば、経営への

負担になってしまい。採用でき
る層にも格差がある。少ない選
択肢の中から採用するので、新
入社員を教育するニーズが高ま
っている」

—登場した経営者同士がつな
がるなど、インタビューの「副
産物」が好評だ。

—自社事業の変革も進めてい
る。「DIY人気やリフォーム需
要の高まりに対応するため、創
業以来続けてきた製版事業を縮
小し、壁紙の販売を始める。培
つてきたデザイン力と印刷のノ
ウハウで新たな顧客を開拓した
い」

「例えば3番目に聞いた会社
の課題が、8番目に聞いた企業
の技術やノウハウで解決できる
場合がある。両社をつなぐ」と

で地域の困り事の解決につなげ
られる」

「仲介料は一切もらわない。
人と人が出会うことが醍醐味で
あり、その懸け橋になれればい

い。取材がきっかけで本業の契
約につながることも10回に1回
程度はあり、営業面でも効果を
発揮している」

「DIY人気やリフォーム需
要の高まりに対応するため、創
業以来続けてきた製版事業を縮
小し、壁紙の販売を始める。培
つてきたデザイン力と印刷のノ
ウハウで新たな顧客を開拓した
い」

「社員を最も大事にしている。
という点は共通している。「利
他」「感謝」という考え方や、
地域を大事にするという姿勢も
徹底させていた」