

Hankyu and Kobayashi Ichizo #1

For people living in Osaka and its vicinity,	大阪とその周辺に住む人々にとって
Hankyu is more than just a railway company.	阪急は単なる鉄道会社以上の存在だ
The sound of “living along the Hankyu Line” evokes a subtle ambience of sophistication and cultural refinement,	「阪急沿線に住む」という響きには、何かちょっぴり高級で文化的に豊かなニュアンスを感じる
and the beautifully unified maroon-colored trains have established its unique brand perception.	統一された美しいマルーンカラーの車両が独自のブランドイメージを確立している
The de facto founder of Hankyu Corporation is Kobayashi Ichizo.	阪急の事実上の創業者は小林一三だ
He brought a holistic view on his railway business.	彼は鉄道事業に包括的な視点を持ち込んだ
Beyond simply carrying passengers,	単に乗客を運ぶだけでなく
he integrated the railways with urban development along the lines,	沿線の都市開発と一体化させることで
aiming to enrich the quality of the residents’ lives.	住民の生活の質を向上させることを目指した
He was also a pioneer of the amusement industry,	また、彼は娯楽産業の先駆者でもあり
creating the famous Takarazuka Revue and the film company Toho.	宝塚歌劇団や映画会社の東宝を創設した
He was arguably the most prominent business leader in prewar Japan.	戦前日本において最も卓越した実業家の一人といえるだろう
When he was young,	若い頃
he had no connection to entrepreneurship,	彼は起業とは無縁で
but rather desired to be a writer.	むしろ作家を志していた
However, his management is regarded as “the textbook of private railway business,”	しかし、彼の経営は「私鉄経営の教科書」と評され
and Hankyu Corporation has shaped the lives of people in the Kansai area.	阪急は関西の人々の生活を形作ってきた
How did he build Hankyu’s success?	彼はどのようにして阪急を成功へと導いたのか？
What does his business philosophy look like?	彼の経営哲学とはどのようなものなのか？

Hankyu and Kobayashi Ichizo #2 1/2

Kobayashi Ichizo was born in 1873, 5 years after the Meiji Restoration.	小林一三は明治維新から5年後の1873年に生まれた
After he graduated from Keio Gijuku at age 20,	20歳で慶應義塾を卒業した後
he spent 15 years of ordinary life working for a bank.	銀行に勤めながら15年間平凡な生活を送った
He admitted to himself that he was not a capable, promising bank clerk.	自分は有能で将来有望な銀行員ではなかったと認めている
It was purely by chance that he became involved in a railway business.	鉄道事業に関わるようになったのはまったくの偶然だった
In 1906, he was invited by his friend to the establishment of a new securities company in Osaka.	1906年、友人から大阪で新しい証券会社の設立に加わらないかと話を持ちかけられ
He accepted this offer,	その誘いを受けることにした
and in January 1907, he resigned from the bank	そして1907年1月、銀行を辞め
and moved to Osaka with his family.	家族とともに大阪へ移り住んだ
However, on the very day he arrived at Osaka,	しかし、大阪に到着したその日
the stock market collapsed,	株式市場が大暴落し
making it impossible to start the securities company.	証券会社の設立が不可能になってしまった
The father of two children suddenly lost his job.	二児の父である彼は突然職を失った
After spending several months unemployed,	数ヶ月間の失業期間を経て
he received an offer from another acquaintance to join the founding team of a new private railway company,	別の知人から新しい私鉄会社の設立メンバーに加わらないかと誘われた
which later became Hankyu.	この会社が後の阪急となる

Hankyu and Kobayashi Ichizo #2 2/2

This railway had a huge disadvantage from the beginning.	この鉄道は最初から大きな不利を抱えていた
Usually, a railway was built between or within densely-populated cities so that they could expect many passengers and large fare revenue.	通常、鉄道は人口の多い都市間や都市内に建設され多くの乗客と運賃収入が見込めるものだった
However, his railway connected downtown Osaka with underpopulated areas. Nobody was hopeful of the success, except Kobayashi.	しかし、彼の鉄道は大阪の中心部と人口の少ない地域を結んでいた成功を期待する者は誰もいなかった。ただ一人、小林を除いては
He integrated the railway construction with suburban development.	彼は鉄道建設と郊外開発を一体化させた
Instead of building a railway through populous areas, he thought of increasing the population along the line.	人口の多い地域に鉄道を通すのではなく沿線の人口を増やすことを考えた
He purchased large tracts of land along the railway for future residential development while the expectations were low and prices remained cheap.	彼は鉄道沿線の広大な土地を将来の宅地開発用に購入した期待値が低く、土地の価格が安いうちに
He took advantage of his literary talent and issued pamphlets to advertise the beauty of suburban life.	彼は文学的才能を活かし郊外生活の魅力を宣伝するパンフレットを発行した
He also expected a demographic push, such as increasing population and growing demand for a comfortable life in a suburb.	彼はまた人口動態的な追い風も予期していたまた、人口増加や快適な郊外生活への需要拡大といった
His groundbreaking idea of a railway company managing residential developments laid the foundation for Hankyu's success.	鉄道会社が住宅開発を手がけるという彼の革新的な発想は阪急の成功の礎となった

Hankyu and Kobayashi Ichizo #3 1/2

Today in Japan, department stores are typically located adjacent to major terminal stations.	現在の日本では、百貨店は主要なターミナル駅に隣接していることが一般的だ
This idea was also invented by Kobayashi Ichizo.	この発想を生み出したのも小林一三だった
Hankyu Department Store was the first terminal department store run by a railway company.	阪急百貨店は鉄道会社が経営する初のターミナル百貨店だった
At that time, traditional department stores originated from kimono stores in the early modern period,	当時、伝統的な百貨店は近世（江戸時代）の呉服店を起源としており
and their locations were usually not well-suited to the modern traffic environments.	その立地は近代的な交通環境には適していなかった
They had to spend a lot of money to attract customers,	百貨店は集客のために多額の費用をかける必要があり
including transportation services and hosting events.	交通サービスの提供やイベント開催などを行っていた
These expensive costs were only possible with a high profit ratio,	こうした高額なコストは高い利益率によってのみ賄うことができた
which in turn meant	それはつまり次のことを意味した
the high cost of attracting customers ultimately translated into a financial burden on the customers themselves.	顧客を引き寄せるための高いコストは最終的に消費者自身の負担となっていた

Hankyu and Kobayashi Ichizo #3 2/2

This contradiction inspired him to come up with the idea of a terminal department store.	この矛盾が彼にターミナル百貨店の発想をもたらした
Umeda station, the terminal of Hankyu, had hundreds of thousands of passengers everyday.	阪急の終点である梅田駅には毎日数十万人の乗客がいた
Placing a department store next to the station will naturally attract many customers with little cost.	駅の隣に百貨店を置けば、大きなコストをかけずに自然と多くの客を集められる
The costs saved were passed on to customers in the form of lower prices.	節約できたコストは価格の引き下げという形で顧客に還元された
He said, “Profit should be returned to customers, then they will bring it back to us.”	彼はこう語った。「利益はお客に返しなさい。そうすれば、お客はまた利益を持ってくる」
The point is that this follows the opposite order to the typical “high volume, low margin” model.	重要なのは、これが一般的な「大量販売・薄利多売」の順序とは逆だったことだ
It was not low margin in order to sell a lot;	多く売るために低価格にしたのではなく
he secured the condition to sell a lot first,	まず大量に販売できる条件を整え
and then lowered the prices to return the profit to customers.	その上で価格を下げ、利益を顧客に還元した
This strategy represents his philosophy to realize a better society through business.	この戦略は、彼の「事業を通じてより良い社会を実現する」という哲学を示している
By offering quality goods at lower prices,	質の高い商品を低価格で提供することで
people living along Hankyu lines could live a reasonably good life.	阪急沿線に住む人々が豊かな生活を送れるようにした
He didn’t only seek to increase the revenue and profitability of each store;	彼は単に店舗ごとの収益や利益率の向上を目指すだけでなく
he had a holistic vision of enriching the lives of people along the line,	沿線住民の暮らしを豊かにするという包括的なビジョンを持ち
and integrated each business into this larger view.	すべての事業をその大きな構想の中に組み込んで考えた

Hankyu and Kobayashi Ichizo #4

Kobayashi Ichizo was more than just an industrialist.	小林一三は単なる実業家ではなかった
He was a visionary entrepreneur who aimed to build an ideal society by achieving commercial success.	彼は商業的成功を通じて理想の社会を築こうとした先見的な起業家だった
In other words, we can say	言い換えれば、次のようにも言える
that a great thinker seeking a better society happened to pursue it through private business.	より良い社会を求める偉大な思想家が、たまたま民間企業の経営を手段とした
This is clearly seen in his entertainment businesses.	この姿勢は彼の娯楽事業に顕著に表れている
He is the founder of both Takarazuka Revue and Toho, a film company with the highest revenue in Japan as of 2025.	彼は宝塚歌劇団の創設者であり、2025年時点で日本一の収益を誇る映画会社・東宝の創設者でもある
What's consistent in these 2 artistic ventures is his conviction to deliver different styles of amusement.	これら二つの芸術事業に一貫するのは、新しいスタイルの娯楽を提供するという信念だ
He believed that a healthy, prosperous democracy required the existence of a refined middle class.	彼は健全で豊かな民主社会には洗練された中産階級が存在が不可欠だと考えていた
For this to happen, sophisticated and dignified entertainment must be made accessible at an affordable price.	そのためには、品格のある娯楽を手頃な価格で提供することが必要だと信じていた
He said, "A play for the public must not ignore the living standards of the public."	彼は言った「国民の見るべき芝居は、国民の生活状態を基礎としなければならない」
He started with the price at which he wanted to offer	まず提供したい価格を決め
and then considered the scale and cost structure by counting backwards.	そこから逆算して規模やコスト構造を設計した
He determined the capacity of the theater and the frequency of the play	劇場の収容人数や公演回数を決定した
to make it possible to offer the price without sacrificing quality.	品質を犠牲にせずに提供可能な価格を実現するために
He was pleased when he read an autobiography by Henry Ford, an automobile magnate in the US,	彼はアメリカの自動車王ヘンリー・フォードの自伝を読んだときに喜んだ
and found parallels with his own business philosophy.	自身の経営哲学と共通点があることを発見して
Ford set the price of his automobiles at \$350,	フォードは自動車の価格を350ドルに設定した
considering the financial capacity of the average middle-class worker at the time,	当時の中産階級の労働者の購買能力を考慮し
and optimized the production system to make the price feasible.	その価格を実現するために生産システムを最適化した
Kobayashi saw business the same way.	小林も同じ視点で事業を考えていた
To make society better,	社会をより良くするために
what service should be offered at what price?	どのようなサービスを、どの価格で提供すべきか
How can we do it with commercial effort and ingenuity?	それを商業的努力と工夫でどう実現するか

Hankyu and Kobayashi Ichizo #5

Hankyu is more than just a railway company,	阪急は単なる鉄道会社ではなく
and its founder was an entrepreneur with vision and moral compass.	その創業者はビジョンと道徳観を持つ起業家だった
The company has developed residential areas along the line, invited schools,	同社は沿線の住宅地を開発し、学校を誘致し
and enhanced shopping and entertainment around terminal stations,	ターミナル駅周辺の商業や娯楽を充実させ
enriching the lives of people, which, in turn, results in larger fare revenue.	人々の生活を豊かにすることで結果的に運賃収入を増やしてきた
Since it was founded in 1907,	1907年の創業以来
they have created and preserved the brand awareness that a life along the Hankyu Line is fine.	「阪急沿線は住みよい」というブランドイメージを築き、守り続けている
They have been making an effort to create a brand,	同社はブランド構築に尽力し続けており
and the most iconic is their beautiful trains.	その中で最も象徴的なものは美しい車両だ
Their symbolic vehicles are always kept in a gleaming, uniform maroon color.	阪急の象徴である車両は、常に光沢のある統一されたマルーンカラーで保たれている
Maintaining this elegant mirror-like exterior requires a significant amount of labor and cost.	この優雅で鏡のような外観を維持するには膨大な労力とコストがかかる
Also, interior lighting is beautifully concealed,	また、車内の照明は美しく隠され
the walls are decorated with wood grain-pattern panels,	壁には木目調のパネルが施され
and the seats are covered in comfortable golden olive-colored fur.	座席は快適なゴールデンオリーブ色のモケットで覆われている
They have exclusively chosen designs that fit their philosophy and aesthetics,	すべて阪急の哲学と美意識に合うデザインが選ばれ
and spare no expense for maintenance.	維持管理にもコストを惜しまない
Each of them reflects their intention to offer passengers a comfortable time in a beautiful environment.	どの要素も、乗客に美しい環境の中で快適な時間を提供するという意図を反映している
Let us conclude with the modest little flower beds on the platform of Osaka Umeda Station.	最後に、大阪梅田駅のささやかな花壇についての話で締めくくろう
Seasonal flowers are beautifully arranged,	季節の花が美しくしつらえてあり
which give a moment of comfort to commuters returning home after work.	仕事帰りの通勤客にひとときの癒しを与えている
Kobayashi famously enjoyed a tea ceremony,	小林は茶の湯を嗜んだことで知られる
in which they arranged a seasonal flower in the space to host the guests.	（茶の湯には）客をもてなすために、空間に季節の花を生ける文化がある
It is not sure that the flower beds represent the spirit of the tea ceremony,	この花壇が茶の湯の精神を表しているかは定かではないが
but one thing is certain;	一つ確かなことは
he aspired to make people’s lives rich both physically and mentally,	彼が人々の生活を物心両面で豊かにしようとしたこと
which still continues today	その志は今も受け継がれ
and adds a bit of color to the days of residents along the railway.	沿線住民の日々にささやかな彩りを添えている