

あきた Biz⁺ 12

2019
December
Vol.551

頑張る経営者に聞きました
重視するのは「スピード感」と「挑戦性」



オーストラリアでの商談の様子 [山本合名会社の山本代表(右)]

近年の経営者を取り巻く環境は、消費税増税や軽減税率の導入をはじめ、ICTへの対応や人手不足など様々な課題があり、厳しさを増しています。

このような中で、中小・小規模事業者が経営を維持・成長していくためには、経営者の考え方や行動が大きなポイントとなります。

そこで今月号では、頑張る経営者100人にアンケート調査を行い、県内で頑張っている経営者はどのような考え方をもって、課題への対応や新分野への進出を行っているか分析しました。

その結果、頑張る経営者の多くに共通していることは、「スピード感のある経営判断を重視しており、意欲的にチャレンジングな事業に挑戦する気持ちは強い」でありました。

これらの結果を参考に、自身の経営を今一度見つめ直し、今後の経営を進めてみてはいかがでしょうか。

商工会は、頑張る経営者を全力で応援します。

頑張る経営者100人に聞きました!

頑張る経営者はどのような考え方を持って経営に取り組んでいるのでしょうか。その考え方を明らかにするために、県内商工会地区の頑張る経営者100人に対してアンケート調査を行い、その結果を分析しました。また、その中からチャレンジングな取組を行う5人の頑張る経営者に生の声を伺いました。



アンケート調査

「頑張る経営者100人アンケート調査」

- 実施時期: 令和元年11月
- 調査対象: 商工会が選定した経営者
- 調査方法: 個別聞き取り調査

	1位	2位	3位
経営において、重視することは何ですか。	→ 優秀な人材	収益性	地域・社会貢献
経営判断で重視していることは何ですか。	→ スピード感	挑戦性	過去の経験
経営者として自信があることは何ですか。	→ 技術力	商品・サービスの知識	人脈
現在抱えている経営課題は何ですか。	→ 人材の確保・育成	収益性向上	売上・シェア拡大
今後の経営についてはどう展望していますか。	→ 既存事業を中心に拡大	新規事業による拡大	現状維持
仕事とプライベートの関係はどのくらいですか。	→ 仕事中心	やや仕事中心	ほぼ均等
経営理念、社是等がありますか。	→ ある69%	●時代に合わせて変化に対応できるように挑戦し続ける事 ●トライ&エラー ●ものづくりを通じて多くの人々の感動を創出すること等	
経営計画書を策定していますか。	→ 策定している64%、策定予定13%		
経営者として今後の目標は何ですか。	→	●優秀な人材の確保と確かな技術力による事業の拡大 ●後継者を育てて事業を継続し、地域に貢献する ●秋田で食に関するトップメーカーになる等	
経営者として心掛けていることは何ですか。	→	●人とのつながりを大切にしている ●挑戦と感謝 ●変わることを恐れるな ●横のつながりを大切に、地域内同業者間の連携を図り、逆境に立ち向かう等	

アンケート結果

見えてきたこと

●経営においては「優秀な人材」を重視し、今後の展望は「事業拡大」を追究する経営者が多い。

●経営判断では「スピード感」や「挑戦性」に重点が置かれ、意欲的な経営者が多い。

●経営課題は「人材の確保・育成」が最も多く、人手不足に対する危機感がある。

●経営に対してしっかりとした独自の理念や計画をもって取り組んでいる経営者が多い。

●経営者として心掛けていることや理念をみると「人材」を重視している傾向が強い。

頑張ってますー経営を語るー

「そこに住み暮らす人々の幸福感ある暮らし」を実現することが最大の使命!

株式会社タカヤ

(眼鏡・携帯電話・食品等小売業、飲食業)

かつの



高谷 秀和(46歳)
経営者歴 6年

【活動内容】 外貨を稼げるようになって地域貢献したいという想いと小売業を主体としている以上、ある程度の人口が無いと商売はできないとの考えから、東北圏内に眼鏡等の小売業だけでなく携帯電話・食品等小売業や飲食業を多店舗展開している。

【経営者の声】 東京から帰って来た当時から人口減や高齢化に伴う町の変化に危機感を持っており、「このままでは会社も地域も衰退してしまう」と感じていました。東北の果てに生まれた地域会社だからこそ、地域社会の維持持続や発展には、地域固有の企業の成長と発展が必要であるという強い想いがありましたので、何歳まで何をやるというしっかりとした計画を立てて実践しました。地域に住み暮らす方々に常に時代の先を行く商品やサービスを提供することで、物質的にも精神的にも豊かになっていただけることを喜びとして経営を続けています。



商売の基盤となる地域への強い想いと明確なビジョンを持って多店舗展開を実現している。

国内外問わず、「売り手が勧めたくなる酒、
お客様に楽しく飲んでいただける酒」を造る!

山本合名会社(酒造業)

白神
八峰



山本 友文(49歳)
経営者歴 7年

【活動内容】世界中から取引のオファーを受ける中で、相手先に製造環境を見て納得してもらい、経営者の語学力を生かして積極的に現地に赴いて商品の管理状況や販売先を確認している。これらのプロセスにより取引が成立した輸出は現在11カ国となっている。

【経営者の声】自分が納得した企業とのみ取引をしています。これは国内外問わず、丹精込めて醸した酒も温度管理がしっかりしていないと味が変わってしまうからです。「売り手が勧めたくなる酒、お客様に楽しく飲んでいただける酒」を造るというこだわりがお客様に届くまで徹底しなければならないと思っています。また、個人だけでなく県内5つの蔵元の若手と「未来の秋田の日本酒業界は自分達が牽引する。」という強い気持ちで立ち上げた「NEXT5」も大変好評です。近況では蒸留酒づくりなどにも新たに挑戦しています。



経営者の語学力と人的ネットワークを生かして、こだわりの商品を海外展開している。

「自分を良くして、家庭を良くして、会社を
良くして地域を良くする」ための新分野進出!

菊地建設株式会社(建設業)
有限会社あぐり大内(農業)

由利
本荘市



橋本 一康(71歳)
経営者歴 19年

【活動内容】長年培ってきた建設業の経営基盤を生かして新たに農業分野に進出し、地元農家の高齢化や後継者不在などの理由から耕作放棄地となった休耕田で、水稻栽培を中心に農産物の生産や販売を行っている。

【経営者の声】公共工事が大幅に減少した平成22年に多くの建設工事関連会社は危機的状況にありました。また年々増加する休耕地によって失われる故郷の景観に寂しさを感じ始めていたこともあり、「会社と地域を何とかしたい」との思いから、農業分野への異業種参入を決意しました。私は、「自分と家庭、そして会社と地域を良くすること」を念頭に日々経営を行っています。建設業を維持しながら地域の農業環境の保全に寄与できたことを誇りに思い、真に人と環境の調和を目指す取組ができたことと自負しています。



経営のピンチは新たな取組を実現するチャンス。地域への思いを新たな経営につなげている。

需要開拓とコストダウンを重視し、
攻めの営業活動で海外展開を実現!

有限会社富岡商店
(伝統工芸品「樺細工」製造・販売業)

仙北市



富岡 浩樹(57歳)
経営者歴 11年

【活動内容】国内に止まらず、海外市場に向けてオリジナル商品の魅力を魅せていくため、フランスやドイツの見本市などに出向いて営業している。積極的な営業活動により大手海外ブランドとの取引も実現している。

【経営者の声】経営者として、収益性を高め会社を維持していくためには、需要開拓とコストダウンを重視することが重要だと考えています。需要開拓は地域で需要が縮小するのを待っているだけでなく、積極的に海外に営業活動を展開していこうと考えました。コストダウンについては、樺細工の原材料である桜皮の端材を活用し、デザイン等で付加価値を付けることで勝負しています。経営では本当に大変な部分もありますが、お客様に喜んでもらうことが自分の「生きがい」なので、やめられません。



需要開拓を視野に入れた時に、国境は関係ない。攻めの営業活動で海外展開している。

インバウンド対策は「地域全体での取組」
と「顧客満足度向上」が鍵!

乳頭温泉郷 妙乃湯、夏瀬温泉 都わすれ
グローバルプロモーション株式会社
(温泉宿泊業、インバウンド支援事業)

仙北市



佐藤 貢一郎(53歳)
経営者歴 7年

【活動内容】観光庁が発足した目的が国内需要の喚起ではなく、海外誘客が目的であるとの話を聞き、いち早く温泉旅館のインバウンド対策の取組を行った。また、温泉旅館を世界に発信していくことを目的とした新会社を設立し、活動している。

【経営者の声】温泉宿泊施設の経営を通して、海外から見た秋田の知名度は本当に低いと感じていました。そのためインバウンド対策を自分で進めるだけでなく、ビジョンを共有できる沢山の方々と協力し合いながら秋田、そして温泉旅館をPRし秋田ファンをつくるのが私のミッションだと考え新会社を設立しました。インバウンド対策は地域全体で取り組まなければなりませんし、外国人旅行者の数を追うのではなく満足度向上を図ることが最も重要だと思います。将来的にはこれまで培った人脈を生かして海外拠点を設け労働者誘致も図りたいと考えています。



インバウンド対策は1社ではできない。ビジョンを共有できる仲間づくりを重視している。

県選出国會議員・全国商工会連合会への要望活動報告

■ 県選出国會議員に対する要望活動

11月13日(水)に秋田キャッスルホテルで開催した「商工会創生プラン推進全県大会」において決議した、県内事業者が切望している最重要要望6項目及び重点要望13項目の要望活動を実施しました。

- ▽要望日: 令和元年11月21日(木)
- ▽出席議員: 金田勝年議員、御法川信英議員、富樫博之議員、緑川貴士議員、石井浩郎議員、寺田静議員
- ▽主な要望内容:
 - 1 消費税引き上げ等に伴う景気対策及び軽減税率導入に伴う支援策の強化
 - 2 事業承継補助金の継続・拡充
 - 3 小規模事業者持続化補助金のICT活用に対する支援強化など

■ 全国商工会連合会に対する要望活動

「商工会創生プラン」の着実な推進に向け、全国連との協働に関する要望活動を実施しました。

- ▽要望日: 令和元年11月20日(水)
- ▽対応者: 後藤準常務理事、苧野恭成事務局長、廣田実政策推進課長
- ▽要望内容:
 - 1 全国連・県連・商工会の三層間連携の更なる強化
 - 2 スケールメリットを追求した商工会運営支援の強化

■ 秋田県知事・県市長会、県町村会に対する要望活動

▽12月上旬に要望活動を実施予定です。

むらおこし特産品コンテスト 秋田産品が6年連続で入賞

審査員特別賞

いぶりたけのこハーフ
 <株式会社マルイシ食品
 /北秋田市商工会>
 比内地鶏スープ仕立ての
 新食感のたけのこ



審査員特別賞

ひねり髪すき
 <アートフォルム有限会社
 /かづの商工会>
 髪を梳かし頭皮マッサージが出来る櫛



Facebook「商工会あきた」フォロワー募集中!

商工会創生

～ 商工会活動強化による
 新たな可能性へのチャレンジ ～



秋田県商工会連合会と県内21商工会のFacebookがスタート!
 県内商工会地区の事業やイベントなど盛り沢山の情報を発信中♪

秋田犬

広告

万が一の時に備え、
 従業員やご家族を
 守ります



月々
 2,000円
 から

あなたも家族もまるごと守る! 頼れる補償の

商工会の福祉共済

全国商工会会員福祉共済



月々
 2,000円
 から



※この紙は再生紙を使用しています。

発行所/秋田県商工会連合会 〒010-0923 秋田市旭北錦町1番47号秋田県商工会館内 電話/018-863-8491(代)
 購読料/1部10円(会費を含む) 毎月1日発行 発行日/令和元年12月1日 (昭和45年12月3日第3種郵便物認可)