

企業経営にプラス^{plus}するワンポイント情報誌

あきた Biz^{plus}

秋田県商工会連合会報

Akita Prefectural Federation of
Societies of Commerce and Industry

1

2020
January
Vol.552

若手経営者新春座談会 キラリと輝く若き経営者たちのあくなき挑戦



佐藤食品(株)
佐藤 賢一 氏

(株)佐藤商事
佐藤 慶太 氏

旬菜みそ茶屋くらを
鈴木 百合子 氏

佐藤勘六商店
佐藤 玲 氏

(株)あおい装飾
佐々木 亮 氏

新しい時代の幕開けから2年目となる今年は、経済効果が30兆円を超えと言われる東京オリンピック・パラリンピックがいよいよ開かれ、本県にもその好影響が及ぶことが期待されています。

こうした大きな出来事があるとき、時代が大きく変化するときにはビジネスチャンスのあるときでもあり、前向きな姿勢で様々なチャレンジを仕掛けていくことが大事です。

今月号では、時代の潮流をいち早く察知し、他企業や地域を巻き込んで活躍している「キラリと輝く若き経営者たち」にお話を聞き、未来(夢)についてそれぞれの想いを語っていただきました。

輝く若き経営者たちは様々な課題をピンチではなくチャンスと捉え、前向きに自身の経営や地域のために全力で活動しています。

新しい年が希望に満ちた年になるように、商工会はこれまで以上に事業者のチャレンジを応援していきます。

年頭所感

秋田県商工会連合会 会長 村岡 淑郎



令和2年の年頭にあたり、謹んで新年のお祝いを申し上げます。

今年、商工会は昭和35年の商工会法制定から60周年の大きな節目を迎えますが、昨年5月に小規模事業者支援法が改正され、商工会の役割が大きく変わろうとしています。

具体的には、金融・税務など個別課題解決型の経営改善事業から、経営戦略まで踏み込んだ総合的な経営発達事業への転換です。これにより、商工会活動が事業者にどのような効果をもたらし、どのように地域経済へ波及しているかといった成果がこれまで以上に問われています。

また、市町村と共同しての「経営発達支援計画」の作成や、事業者の災害対策である「事業継続力強化支援計画」の作成が法律で定められ、商工会にはより高度で専門的な課題解決能力が求められています。

このような中、県連合会と商工会は、改正支援法により課せられた役割をしっかりと受け止め、商工会創生プランに基づく取組を一層強化し、会員の皆様の期待に応えられるよう全力を尽くしてまいります。

商工会創生プラン推進から4年目を迎える令和2年度は、次の3項目を活動強化の重点推進事項として、具体的な成果を積み重ねていきたいと考えております。

1 消費税の引き上げに対応した経営指導の強化

増税を機に、キャッシュレス導入による販路拡大など経営の付加価値を向上させて、企業の前向きな取組を支援する。

2 商工会ならではの事業承継の更なる取組強化

承継を機に、現経営者のサポートを受けながら、後継者が新たな視点の経営に挑戦することで、将来の可能性を拡大することを支援する。

3 変化に対応できる経営基盤づくりの支援強化

人手不足対策や働き方改革の実現に向けた取組の加速と、ICTの活用による生産性向上、災害対策などの経営課題解決を支援する。

県連合会と商工会は、会員の皆様が、新たな可能性を切り拓く力強い企業活動を将来にわたって展開できるよう支援してまいりますので、商工会を活用くださるようお願いいたします。

結びに、会員の皆さまや関係各位にとって、新しい年が更なる飛躍の年となりますようご祈念し、年頭のあいさつといたします。



年頭の ごあいさつ

秋田県知事 佐竹 敬久



新年明けましておめでとうございます。

皆様におかれましては、健やかな新春をお迎えのことと、心からお慶び申し上げます。

昨年は元号が「令和」に改まり、新しい時代の幕開けとなりました。振り返りますと、9月には、天皇陛下御即位記念を冠した「第39回全国豊かな海づくり大会・あきた大会」が天皇皇后両陛下御臨席のもと、全国から大勢の参加者をお迎えし盛大に開催されました。

また、県内景気は緩やかな回復傾向が続き、有効求人倍率も概ね1.4倍と改善の動きが見られた一年となりました。

商工会連合会におかれましては、商工会創生プランに係る戦略・施策・事業評価の実施や、小規模事業者等を対象としたICT体験フェアの開催、経営実態調査を踏まえた人手不足研究会の立ち上げなど、さまざまな取組により地域の経済活性化を牽引していただきました。

さて、我が国では、小規模事業者支援法が改正され、商工会に求められる役割も多様化するなど、環境は急速に変化してきております。

県としましても、小規模事業者の持続的発展は重要な課題であると認識しており、「第3期ふるさと秋田元気創造プラン」及び「秋田県中小企業振興条例」に基づく施策を着実に推進するとともに、小規模事業者の経営発達に向けた支援を強化してまいります。

県連合会及び21商工会の皆様におかれましては、県経済活性化の牽引役として、今後ともリーダーシップをもって、伴走型のサポートに取組んでくださるようお願い申し上げますとともに、会員企業の皆様には、商工会との連携を深めながら、事業活動を推進していただきたく期待申し上げます。

結びに、新しい年が皆様にとって、希望に満ちあふれた飛躍の年となりますよう御祈念申し上げ、年頭のあいさついたします。



若手経営者新春座談会

新春座談会として、県内で地域を巻き込みながらチャレンジングな取組を実践している5人のキラリと輝く若き経営者たちに、お話を聞きました。

劇的な環境変化に対しスピーディーな対応が求められるなか、企業・地域との連携を図り、自社の強みを生かして取り組んでいる活動内容や今後の夢について、大いに語っていただきました。

佐藤賢一 (35)



佐藤食品株式会社 代表取締役社長（湯沢市）。佃煮の製造・販売。地元佃煮製造4社の若手経営者で「スメルト（英語で「ワカサギ」の意味）」を結成。楽しく佃煮の魅力を発信し、地元業界を盛り上げることが目的に精力的に活動中。

佃煮若手経営者集団の結成

佐藤慶太 (44)



株式会社佐藤商事 代表取締役（湯沢市）。川連漆器の製造卸販売。積極的にコラボ商品の開発や海外展開に挑戦し、ヨーロッパを中心に自社商品及び川連漆器全体の知名度向上のために活躍中。伝統工芸品の未来に向けて後継者育成にも尽力。

「川連漆器」の海外展開

①なぜ新たな挑戦をはじめたのですか

佐藤賢一 人口減少もあり年々佃煮を食べる層が減っていると感じていました。業界としての危機感はある程度共有されていたので、同業他社の若手4人で「スメルト」を立ち上げました。まずはお互いの工場を視察したのですが、これまではそのような機会もなかったため、たくさんの発見がありました。今は今後の共同事業や商品開発を目標にアンケート調査を行い、10年先の事業継続を目指して戦略を練っているところです。

佐藤慶太 佃煮業界と同じように我々が製造している川連漆器も使用する方が減少しており、同業種で連携しながら様々な取組を行っています。最近では食洗器の使用割合が急激に増加しており、それに対応できるように研究しています。時代のニーズに合わなければモノは売れません。主たる購入者である女性が求める「優しい・きれい・かわいい」を取り入れたキティちゃんとのコラボ商品は、顧客へのアンケート調査を参考に製作した商品です。同様に、ヨーロッパは本物志向で漆器の需要が高いことから、積極的に海外展開を進めています。

鈴木百合子 本物を知るということは私も本当に大切だと思います。県外にいた頃に体調を崩してしまい、一度実家で療養することになりました。実家が蕎麦屋（こうじや）であったため、普段何気なく食べていた食事を改めて食べた時、「生きてる」という実感がありました。そして食べる人を思って作る料理には命が吹き込まれているので、食文化を継承しているお母さんたちは地域の宝だと思います。そこで移住を決意し、実家で所有していた蔵を活用して飲食店を開業し、食文化を地域のお母さんたちとともに継承していくことにしました。

佐藤玲 私も地域を元気にしたいと思い帰郷しました。実家はお酒などを取り扱う商店でしたが、地域に「大竹いちじく」がありましたので、それを普及させていきたいと考えました。当時インターネットの時代が来ると言われ始めていたので、どこにいても良い商品を作れば認められ

て、販売することもできるという思いもありました。しかし、いざ始めてみると「大竹いちじく」は全滅に近いひどい状況で、地域内に自分を知っている人も少なかったため消防団に入ったり農業者との交流を深めるところからのスタートになりました。

佐々木亮 まずは地域や多くの人に認められたい、と私も常々思っていました。私は家業の内装業を継いだのですが、売上単価が低く、苦労が続いていたのが実情です。その中であって10年後はどうなるのかといった漠然とした不安があり、趣味でもあったドローンを本格的に業にできないかと考え始めました。とても悩みましたが、多くの人たちからの後押しがあり、ようやくスタートラインに立つことができました。



②実際に取り組んでみてどうでしたか

佐藤玲 先ほども触れましたが、いちじくのブランド化は、地元にはなかなか受け入れてもらえませんでした。努力して、自分で販売を軌道に乗せてきたところで、県庁や市役所から協力を得られるようになり、地元の生産者にも理解が進んでいきました。3年前から地元で開催している「いちじくいち」によって、さらに理解してもらえるようになりました。最近は地元の高校生にも参加してもらい、いちじくを通じて、地域の輪が広がったり、この土地の文化が根付くように働きかけています。

秋田を活かし変わりながら前進したい

鈴木百合子
(46)



「旬菜みそ茶屋くらを」女将(横手市)。飲食店。実家は大正7年創業の米麴専門店「羽場こうじ店」。増田の旧勇駒酒造を改装し開店。地元のお母さんたちと地域の食文化継承への貢献と女性活躍の場を創出するため奮闘中。

地域食文化伝承で女性活躍

佐藤玲
(45)



佐藤勘六商店 代表(にかほ市)。いちじくの加工・販売、地酒小売。市と「大竹いちじく」の地域ブランド化と生産者の意識向上のため、国の「地理的表示(GI)保護制度」に申請中。生産者等の連携により活動の幅を拡大中。

「大竹いちじく」の地域ブランド化

佐々木亮
(42)



株式会社あおい装飾 代表取締役社長(由利本荘市)。内装(インテリア)工事。ドローン事業に参入し「あおいドローンサービス・SkyLink秋田」を新設。ドローン関連の販売・指導、測量や農業散布の請負等を展開。地元高校で体験講習を実施。

事業承継を機にドローン事業参入



佐藤賢一 地域産品はやはりこれからも魅力あるものだと思います。佃煮においても甘納豆が入ったものは他県にはなかったり味付けも全然違います。共同事業の一環として調査した結果、ワカサギのから揚げは30年以上販売しているのにあまり知られていませんでした。私たちもメディアをもっと活用して、まずは取組を知ってもらうことが重要だと感じています。

佐藤慶太 メディア戦略は極めて重要です。現在海外展開を行うにあたってマスコミへのプレスリリースを行うと必ず効果が出ます。知名度も上がるしフィードバックもある。資金面でも限界があるので、これは必要なことだと思います。また、海外市場は魅力的ですが、利益を出せるのは僅かな企業だと思います。支出を抑えながら販路拡大し利益を得るのは本当に難しいことです。

佐々木亮 ドローン事業に参入するにあたり、初期投資が莫大にかかりました。収益を出すために、ドローン販売だけでなく、測量や農業散布を行っています。私は事業承継を機に新事業に参入したのですが、早期決断だったこともあってこれからより一層の理解を得るためにも収益をしっかりと上げなければいけないと思っています。

鈴木百合子 私も多くの利益を生み出している訳ではありません。ただ、家業である麴の魅力が伝えられていることに誇りを持っており、便利な食べ物でなく歴史ある食文化を伝えていきたいと日に日に考えるようになりました。作り手のお母さんたちも年代によって作れない料理もありますので、食文化の継承に貢献していきたいと思っています。

③これからどう進めていきますか

佐藤賢一 佃煮も1社だけが残っても継続していくことは難しいと思います。各社がそれぞれの特色を持つことが大事です。また、同業他社を知ることで各々がレベルアップできると思います。「スメルト」での活動を継続し、お互いに切磋琢磨して全体のレベルを上げていきたいと考えています。そして、守るのではなく、変わりながら残っていけるように、積極的に活動を続けていきます。

佐藤慶太 漆器の仕事は分業制で2km半以内に職人全員が住んでいます。分業制は大量生産に向いており昔はよかったのですが、現在は「モノ」から「コト」の需要に変わっており、時代のニーズに合わせた生産体制が求められています。職人の考え方も様々ですが、常に使う人の立場に立ち、顧客のニーズに合わせた製品づくりを心掛けています。将来、川連漆器事業の承継が息子の選択肢になってほしいと思っています。海外展開もそうですが、人マネじゃない、自分にしかできないことに対して、とにかく前進していきたいと思っています。

鈴木百合子 自分の店では、子供をおんぶしながらでも、勤務時間が短時間でも、働ける店にしたいです。仕事をしながら、子供の帰りを待つことができる場、その子供にとっても楽しめる場になれば良いと思っています。実家の麴屋では職人も減ってきていますので女性の職人に活躍して欲しいと思います。そして食文化を次の世代、そのまた次の世代へとつないでいきたいと考えています。

佐々木亮 ドローン事業は、今のところ県南のお客様が中心ですが、地元(本荘)では当社の本業である内装業のイメージが強く、お客様はまだ少ない状況です。地元でもドローン事業などの新しい仕事を認めてもらえるように頑張りたいです。これまで、農業や測量など分野を絞らないことで、自身の技術発展につなげてきましたので、今後も様々な分野に挑戦していきたいと考えています。仲間を増やして秋田の産業発展に貢献したい。秋田で若い人材も育てたいと思っています。

佐藤玲 現在は「モノづくり」より「コトづくり・人づくり」を進めていきたいと考えています。秋田県という単位で、関連する人づくりの輪を広げていきたい。そのためには、県内外の仲間づくりが重要です。一人では限界があります。秋田の物事をどう活かすかを考える仲間を増やしたい。その中で、自分は地酒といちじくを任せてもらえるようになりたいと思います。地元との関係性が深くなると、自分の取組を理解してくれるようになります。秋田のことを想い、地元楽しい仲間を増やしていきたいです。

商工会への労働保険(労災保険・雇用保険)事務委託はメリットがいっぱい!

労働保険は、農林水産業の一部を除き、労働者を1人以上使用する全ての事業主が加入することが法律で義務付けられています。

商工会では、労働保険手続きの事務委託を受けており、事業者には次のメリットがあります。

商工会への事務委託<3つのメリット>

- 1 労働保険の申告や納付などの面倒な事務の手間が省ける!
- 2 保険料の額に関わらず3回の分割納付ができる!
- 3 事業主や家族従業員も申請により労災保険(特別加入)に加入でき、業務上の労災補償給付が受けられる!

加入手続きは、最寄りの商工会へご相談ください。



キャッシュレス・ポイント還元事業の加盟店登録受付中!

キャッシュレス・ポイント還元事業 加盟店登録は、2020年4月末まで申請可能です。

2019年10月から2020年6月まで、加盟店でキャッシュレス決済をした消費者に対して最大5%のポイントが還元されます。国の経済対策として、中小・小規模事業者を対象としています。

3つのメリット

- 1 決済端末導入の負担なし!
- 2 期間中の決済手数料は実質2.17%以下!
- 3 消費者還元で集客力アップ!



キャッシュレス・
ポイント還元事業
ホームページ



お問い合わせ先

ポイント還元窓口 中小・小規模事業者向け 0570-000655 (IP電話等用042-303-4203)

受付時間: 平日10:00~18:00 (土・日・祝日を除く)

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

貯蓄 商工貯蓄共済
保障
融資 3つの特長

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(会費に含む) 毎月1日発行 発行日/令和2年1月1日
(昭和45年12月3日第3種郵便物認可)