

不況時こそ斬新な 経営を

商工会には事業発展の
ヒントがある

出席者 **今井敏文**
坂本武典
鎌田敏夫
寺田範雄

ドッグカフェわんモア経営 (岐阜県下呂商工会)

有限会社坂本自動ドア製作所専務 (佐賀県諸富町商工会)

天草ありあけ株式会社取締役 (熊本県天草市商工会)

全国商工会連合会専務理事



寺田 事業には自社の経営資源を進化させ、前向き経営が求められますが、一〇〇年に一度といわれる現下の経済危機にあつては、斬新な考えで市場を開拓していくことがより求められます。

本日は、商工会の支援を活用し、経営革新に取り組むことを通じて、自社の強みを増すことに成功した会員事業所、商工会活動を通じて地域の資源を生かすことで起業に至り、地域の活性化に挑戦している事業所の代表にお集まりいただき、元気で前向きな話や、商工会の支援があれば頑張っていけるといってお話をしていただいて、会員企業と事業主を応援する立場の商工会活動の参考にしていきたいと思います。

初めに、出席の皆さんの自己紹介をお願いいたします。

今井 岐阜県の下呂温泉で、食パン屋モアと、犬の美容院を併設した犬と入れる喫茶店ドッグカフェわんモアと一緒に営む今井です。父が共同店舗型のショッピングセンター内でパン屋をやっています。サラリーマンを経てそれを手伝っていましたが、経営革新塾で学ぶうちに自分でもやっていけると思い立ち、妻と一緒に今の事業を立ち上げました。

下呂商工会の所属です。青年部の副部長を仰せつかって二期目となります。父はパン屋の前に自宅で食品店をやっております。商工会にはその当時からお世話になっております。

坂本 有限会社坂本自動ドア製作所で、自動ドア、ガラス、サッシ、シャッターなど建築関係資材の仕事をしています。家業に就いた二〇歳の時に諸富町商工会の青年部に入り、現在は佐賀県商工会青

年部連合会の会長をしています。商工会との付き合いは、祖父母が八百屋を営んでいた時からです。

鎌田 北九州で七年ほど電気技術関係のサラリーマンをしておりましたが、昭和四十一年に二五歳で電気設備関係の商売を始めました。商工会には事業のための資金手当ての必要性から入会しました。振り返ってみると、事業は順調で、四三年たった今、資本金は二〇〇万円に増え、従業員は三〇名に達しています。

四十七年に仲間を募って青年部を立ち上げ、初代会長になりました。二期七年やって定年を迎えましたが、青年部の仲間と離れるのがもったいなくてOB会を結成いたしました。皆から喜ばれております。有明町商工会の会長、合併して天草市商工会になってからは副会長をしています。

自動ドアのリース販売実現を目指す

寺田 皆さんはどんな事業展開をされているのですか。内容や経緯をお話してください。

坂本 自動ドアのリース販売の実現に取り組んでいるところですが、初期投資の負担を軽減したり、保証の期間を延ばしてお客さんのニーズに応えようという狙いです。昭和四十九年に父が自動ドアの九州代理店として脱サラ創業しましたが、メーカーの廃業に伴って、もともとエンジニアであった父が自動ドアを自分で作ろうと製作所としてあらためてスタートをしたという経緯があります。

自動ドアだけを作っておりますが、新築現場への売り込みが難しく、ガラスもサッシも手を



広げるようになりました。近年の景気低迷で新規の出店が少なく、既存のお店も売上の伸び悩みから設備に回すお金がないせいか、自動ドアの新しいお客が少ない状況です。

お隣の川副町商工会の青年部から、経営革新塾の参加者が少ないので諸富町商工会の青年部も参加してほしいと誘われまして、参加費が五〇〇〇円ならいいかという程度の意識と、同じ町内の同業の先輩が倒産し、このままではいけないという気持ちもあって参加をしました。

塾で経営革新に取り組むことで、自動ドアの販売にリース形態を取り込むこと、リース期間中はフルメンテナンサービスを行うこと、リース後の製品（スクラップ）を無償で引き取る（リサイ

クル）という三つの新規性を柱とした経営革新計画をまとめることができ、このリース形態の販売方法について著名ファイナンス会社と協議を続けているところでした。自動ドアのリースについては、以前もお客さんから要望がありました。ドアは不動産の一部とみなされ、リース対象になりませんでした。現在は、リースの道が開けそうな明るい兆しが見えてきています。

夫 婦でドッグカフェ併設の食パン店 に業態転換

今井 私も経営革新塾で学びました。両親と私でショッピングセンターでパン屋をやっていたわけですが、菓子パン、ケーキ、進物も扱っておりました。ショッピングセンターの客が減ると廃棄が多く、経営改善を図らなければという意識はありました。

受講した時はちょうど結婚を控えておりまして、妻と事業の将来についていろいろ話し合いました。そんな折、犬と泊まれる伊豆の温泉ホテルに愛犬とともに泊まったところ、その社長さんに「経営はアイデア次第。簡単にできるよ」と背中を押されまして、ドッグカフェ構想が生まれ、妻が犬の訓練士とトリマーの専門学校に通ってペット美容とドッグトレーナーの資格を取るなど急発展。一方、パン屋はショッピングセンターから退店、自宅を改造したホテル食パン、レーズン、ライ麦などの焼き立て食パン専門とし、平成二十一年にドッグカフェ、犬の美容院を併設した店としてオープンしました。

ドッグカフェは愛犬連れのお客さんや事情があ

って自宅で犬を飼えない人に、店にいる犬と楽しく過ごしてもらおうというものです。愛犬用のメニューも用意しています。パンのほうも喫茶部門で食べていただくという流れができたこともあって廃棄ロスがなく、大きく改善されています。

寺田 敏夫さんは地域おこしのため、電気設備からまったく新しい分野に取り組まれているわけですが、事業の中身についてご説明ください。

敏田 私どものところはタコのまちで、国道沿いに干しタコがずらつと並ぶんですね。それで、平成十六年からタコをテーマにまちおこし事業を展開、タコを使用した特産品開発や町内の国道を「ありあけタコ街道」と命名、地域ブランドづくりに取り組んできました。開発した「タコすてーき」が全国むらおこし物産展で中小企業庁長官賞を受賞しましたので、タコで頑張ろうとタコ街道のシンボルとして巨大モニュメント「タコ入道」をつくったところ、一躍大人気となりました。

続いてタコを供養する祈りタコ、そこにかけるかぎ付きの五多幸絵馬を作ったところ、また人気。タコに付加価値をつけようと、八月八日をタコの



敏田敏夫さん



坂本武典さん

日に制定、タコ丼、八つの料理から成るタコ八料理など名物料理を生み出し、提供する店にタコ街道の立て看板を立ててPRしたりしました。

グッズとして、タコの英語名をもじった「置くとパス」という「五多幸ストラップ」を商品化しました。五多幸というのは、合格祈願、商売繁盛、健康、恋愛成就、子宝の五つで、毎年地元の有明中学校の三年生に合格祈願の置くとパスをプレゼントしており、多くのメディアの取材を受けたことがきっかけで全国に広まりました。この合格祈願ストラップは全国から注文が入り、売り出したとたん一万个以上も売れました。

今年四月、天草の八商工会は広域合併し、天草市商工会となりました。タコによるまちおこしは有明町商工会で行ってききましたが、これをやめてしまうのはもったいないので、商工会員に呼びかけて出資を募り、資本金一〇〇〇万円の天草ありあけ株式会社としてスタートしたのです。

目指すところは、天草に眠っている商品を商工会でまとめて、ブランド商品として販路を開拓しようというものです。現在、タコめしの具、真空

パックのタコすてーきのコスト削減に取り組んでいるところです。

寺田 今井さんと坂本さんは経営革新を進めるうえで商工会をどのように活用なさったのですか。

今井 同じ地区内に住む商工会の職員さんに相談するうちに、エキスパートバンクのを知りました。ドッグカフェを併設した食パン屋は、両親が食品店をやっていた自宅に開設することにしたので、エキスパートバンクで専門家を紹介していただき、住んでいるところと店と行き来できるように店舗を設計していただいてスムーズにでき上がりました。

店は下呂の温泉街をちよつと離れた住宅街にあります。近所の方はエプロンをつけたまま気軽に来店していただいたり、食品店の頃のことを知っている年配の方がお客さんとして見えたり、ショッピングセンター当時のお客さんもタクシーを使って買いに来てくださったりしています。

坂本 私もエキスパートバンクを活用しました。私の目指す自動ドアのリース販売は、メンテナンスマドを含めたトータルサービスで、まだ世の中にないので、エキスパートバンクで弁理士の先生を紹介してもらい、新しいビジネスモデルとして確立したいと相談させていただいています。

車のリースでいえば、トヨタレンタリースが一番でよく知られるところですが、自動ドアリースとなった時にうちの名前が一番に出てくるようになるのが夢で、階段はきついです。商標を確立しようと弁理士の先生を通じて特許庁に登録の手続きを行っているところです。

また、佐賀県商工会連合会では経営革新をとら

れた事業主を集めて組織化していますので、そこを通してマッチングを模索しています。

天 草タコグルメで地域の盛り上がり

寺田 鍛田さんは商工会会長として新会社立ち上げに努力なさり、本業で培われたものを新事業にできるだけ生かそうとなさっているわけですが、国や県の施策を活用してどのように課題を克服なさろうとしているのでしょうか。

鍛田 商工会の会員皆で支え、盛り上げようとしている会社なので、何としても大きくしたいと思っています。くまもと挑戦ファンDのヒアリングも終わり、補助が受けられそうなので、まず商品開発としてタコスミを活用した料理、タコすてーきの天ぷら、新バージョンタコ焼きの開発と新しい食べ方の提供を行っていきたいと思っています。また、販路開拓としては、大規模居酒屋チェーンなどへの食材の提供、直径7cmのタコ焼き「びっくり焼き」の全国展開を考えています。

びっくり焼きはタコすてーきや玉ねぎなど八つの食材を使ったもので、イベントなどでテスト販売を行っています。すぐ行列ができるほどの人気です。タコ焼き機も考案しつつフランチャイジーで伸ばしていきたいと考えています。

明石のタコが冷害で全滅の危機にあった昭和三十八年、明石海峡に天草のタコを放流して危機を救った史実があるので、明石市との商品交流などで、明石のタコに負けない天草のタコを確立したいと思っています。

寺田 東京・有楽町にある全国連のむらからまち



今井敏文さん

から館では特産品のアピールがいろいろできますので、ご利用いただきたいのと、以前池袋で行っていた全国物産展が今年形を変えて復活します。で、こちらのほうにも積極的に参加していただきたいと思っています。

将来展望といいますが、これまでの取り組みを踏まえ、今後重点的に伸ばしたいところ、チャレンジしたいことをお話しください。

今井 先代が経営していた食品店として一〇年、ショッピングセンター内のパン屋としても一〇年、そして平成二十年のリニューアル後に今回のドッグカフェと、一〇年ごとに業容が変わってきました。新しいドッグカフェを始めてまだ一年なので一〇年後の具体案はありませんが、また変わったものをやっていききたいと思っています。

ドッグカフェの隣にドッグランがありますが、十分でないので施設の充実とサービス、商品の開発を進めていききたいと思っています。不況の時だからこそ、地域に密着していききたいと思っています。

坂本 一日も早くリリース販売をスタートさせ、佐賀はもとより九州から全国へと展開していききたい

か。

寺田 商工会に対する要望とか期待はありますか。

坂本 青年部員の中には商工会をイベントの事務局ぐらいにしか思っていない人が結構います。自分の商売のことを相談してほしいので、商工会を商売にうまく生かしていく流れを作りたいと考えています。商売がうまくいって会員が元気になるば雇用も生まれますし、地域も元気になると思います。

県青連の会長として県連に行くことが多く、県連の指導課からいろいろ適切な情報をいただき、身近な青年部員に伝えていますが、県連から受けたような情報が地元商工会からは伝わってこなくて、温度差を感じています。商工会には、会員として使えるサービスは会員が使えるように指導していただきたいと思っています。

今井 私も経営革新塾を参加させてもらったのを機に、商工会にいろいろ電話させてもらったり、

商 工会に適切な情報発信と会員指導を期待

と思っています。それと、父が製造するようになった当時をもう一度思い返し、メーカー色を強め、自社製品を作っていきたいと考えています。安く簡単に家庭に入っていけるバリアフリー製品も作っていききたいです。

鍛田 新会社できて半年ですが、良い商品を持つていけば消費者に喜んでいただけることがわかりましたので、びっくり焼きを熊本から福岡、さらには東京へと広げていきたいと思っています。そして、全国に天草のタコを発信することで地域を元気にしていきたいです。



寺田範雄専務理事

相談をさせてもらったりしていますが、青年部の仲間は商工会をまだまだ利用していないと思います。商工会への希望としては、講演会を主催されますが、その際、講演後にも講師の方々と相談できるような時間をとっていただきたいと思っています。

鍛田 企業そのものが革新しなければいけない時代です。これまでの商売の流れに乗っていきただけではなくて、脱皮し改革していかなければなりません。会員はそういう発想をしなければいけないし、商工会もそうした意識で活動し、会員向けにしっかりとした情報提供をするともに、助成金についても使う側に立った指導をしていくことが課題になると考えています。

寺田 商工会にはたくさんの情報がありません。それを単に右から左に流すのではなくて、ほしがっている人に的確に早く情報を送ったり、会員の立場に立った指導ができる商工会になってほしいということですね。貴重な提案と受け止めさせていただきます。これからも商工会をどんどん突っついてほしいと思います。