

TOKYO 商工連

とうきょう商工連プラザ

Plaza

2022

3

vol.364

商工会は 行きます 聞きます 提案します



CONTENTS

② 新年賀詞交歓会を開く 東京都商工会連合会

③ 東京都の中小従業員向けに「ワクチン(3回目)接種会場」を開設 都商工連、東京都など

④～⑥ <連載>多摩おこし・島おこし(PARITALY/小金井市商工会)

⑥ ・寒い冬の熱いイベント「はむら激辛フェス」開催
・多摩地域商工会エリアの景況(令和3年度第3/四半期)

⑦ <連載>わが社の経営革新計画(マルベリーフィールド/昭島市商工会)
「新しい交流が生まれる場に立ち合いたい」

⑧ <連載>商店街の繁盛店(井上/福生市商工会)
「100年もつ秘訣は、ディフェンシブに手堅く、いいものを提供する」

地元の野菜は地元で消費!
“収穫されない野菜”をなくす

PARITALY

代表 江頭 みのぶさん

P4、5に関連記事「多摩おこし・島おこし」を掲載



▲新年賀詞交歓会の様子

東京都商工会連合会（都連）は1月11日、立川市のパレスホテル立川で新年賀詞交歓会を開きました。国会議員、東京都議会議員をはじめ、東京都、関東経済産業局、商工会議所などからも来賓を迎えました。新型コロナウイルスの感染拡大の中での開催となり、例年の約半分の90数人に出席者を抑えるとともに、食事は持ち帰りにするなどの対策を講じました。

賀詞交歓会は、込山雄茂都連副会長の開会の辞で始まり、続いて山下真一都連会長が主催者挨拶をしました。

山下会長は、中小・小規模企業の現状と、今年度の都連の取組みについて

2022年 3つの 取組みを推進

東京都商工会連合会

- 事業継続支援のさらなる強化
- 脱炭素社会への対応と中小・小規模企業のデジタル活用推進
- 観光振興に向け「多摩観光推進協議会」を中心に多摩の魅力発信

新年賀詞交歓会を開く

「コロナ禍の長期化による甚大な影響に加え、人手不足、生産性向上、事業承継など従来からの課題が継続しており、不透明感が一層増している」とし、

①事業継続支援のさらなる強化 ②脱炭素社会への対応と中小・小規模企業のデジタル活用推進 ③観光振興の3つの取組みを推進することを明らかにしました。

事業継続支援のさらなる強化について、山下会長は「都連は、小規模企業の事業承継や事業継続を専門的かつ広域的に支援する『多摩・島しょ経営支援拠点』をフルに活用していく。支援ニーズを的確にとらえ、伴走型支援をさらに強化して、事業を様々に変革し新しい環境に適応しようとしている中小・小規模企業を支援していきたい」と述べました。

▲3つの取組について話す
山下真一都連会長

また、脱炭素社会への対応やデジタル活用の推進などについては「情報技術の活用による経営強化や人材育成などの新たな支援を開始しDXの推進に力を注ぐ」とし、「社会的課題の脱炭素社会、デジタルトランスフォーメーション（DX）、持続可能な開発目標（SDGs）などに、どう取り組むかが問われる」と意欲を示しました。

観光振興に関しては、「広域的なネットワーク『多摩観光推進協会』を中心に、多摩の魅力を国内外に発信し体験型のプロジェクトを展開していく」とともに「多摩地域を観光や国際的な起業・創業の拠点となるように取り組む」と、力強く語りました。

来賓挨拶では、濱野幸一経済産業省関東経済産業局長や森義久全国商工会連合会会長からのご祝辞をいただきました。また、参議院議員の丸川珠代氏や都議会議員、多摩地域の市長からもお祝いの言葉をいただきました。

濱野幸一関東経産局長は「商工会、連合会の皆様には、日ごろ、経済産業



▲「カーボンニュートラルへの取組みには連携が不可欠」と述べる濱野幸一関東経済産業局長



▲「頼りにされる商工会であるように全力を尽くす」と語る森義久全国商工会連合会会長

行政にキメ細かくご対応いただき感謝している。経産省は今年も地域企業の事業継続のため、イノベーションの加速化、デジタル化の進展や人材の育成に積極的に取り組む。とくにカーボンニュートラルへの取組みは産業構造の变换にもつながるので、全力でサポートする。そのためには連携が不可欠。地域経済の活性化につながるため、連合会、商工会の皆様の一層のご活躍を期待している」と語りました。

一方、森義久全国連会長は「新型コロナウイルスの感染拡大に翻弄される中、全国連は関係各所に要請を行い、中小・小規模事業者が利用できる支援策を求めてきました。環境は厳しさを増していますが、会員あつての商工会であり、頼りにされる商工会であるよう全力で尽くしていきます」と述べました。

人事交流

【採用】（2月1日）▽都連企業支援課・業務 花岡怜佳
（都連は東京都商工会連合会の略。業務は業務支援員の略）

東京都の中小従業員向けに

「ワクチン接種会場」を開設

3回目のワクチン接種推進に向け、都商工連・東京都・都医師会が連携

東京都商工会連合会（都商工連）は、東京都、および東京都医師会の協力を得て、2月28日から4月28日までの2カ月間、東京都昭島市の「産業サポートスクエアATAMA」で新型コロナウイルスワクチンの3回目の接種（ブースター接種）を開始しました。2回目のワクチン接種から6カ月以上を経過した商工会や商工会議所の会員中小企業を中心とした都内中小企業の従業員が対象、急がれているオミクロン株の感染を防止するとともに、感染した際の重症化を阻止するのが目的です。

都商工連が、産業サポートスクエアATAMAにワクチン接種会場を設けるのは2021年夏（8月2日〜9月30日）に続き2度目です。また、今回のワクチン接種では商工会、商工会議所の会員企業を中心に実施することから、接種実施の内容を商工会から会員に案内し、団体としての先行予約の期間を設けました。

接種対象となるのは、2回目の接種から6カ月以上経過し、かつ3回目「接種券」を保有している方です。モデルナ社製のワクチンを使用し、1日あたりの接種人数は500人です。会場運営にあたっては、医療面から東京都医師会の支援をいただいています。

日本では、新型コロナウイルスの感染拡大に対応し、ワクチン接種が

比較的順調に進みました。しかし、

3回目については遅れが目立っています。すでに2回のワクチンの接種効果が薄れてきているのではないかとこの報告もあり、早急に3回目の接種による感染防止や重症化防止などの効果を得ることが期待されています。

都商工連では、新型コロナウイルス感染対策の一環として、東京都内の中小企業の従業員向けに3回目のワクチン接種を、産業サポートスクエアATAMAに入る支援機関と連携して推進することにしました。

産業サポートスクエアには、都商工連とともに中小企業を経営面から支援する「東京都中小企業振興公社多摩支社」、技術面の支援を行う「多摩テクノプラザ」、職業能力開発や人

材育成を支援する「東京都立多摩職業能力開発センター」などがあります。

今回の「3回目」のワクチン接種会場の設置では、各機関が会議室な

どの提供で協力。また、隣接する東京都農林水産振興財団は駐車場を提供するなど、支援機関が協力し合いながら対応しています。

公労使による「新しい東京」実現会議

BCP（事業継続計画）、テレワーク、人流抑制がテーマ

「感染をとめる、社会はとめない」ためには、
地域の実情と企業活動の現場に即した取組が重要、と山下真一都連会長

東京都は1月24日、「公労使による『新しい東京』実現会議」を開きました。オミクロン株の急拡大を受け、感染や濃厚接触で、医療分野をはじめ、運輸、流通など社会活動の基盤が揺らぐことが懸念されています。会議はウェブ開催となり、東京都商工会連合会の山下真一会長は、都連会長室からリモートで出席しました。

小池百合子東京都知事の挨拶のあと、各委員が「職場を挙げたBCP（事業継続計画）の取組」、「テレワークの一層の普及」、「働き方改革を通じた人流抑制」の3つのテーマで、それぞ



▲意見を述べる山下会長

れの立場から取組みや意見を述べました。

山下都連会長は「2年を超えるコロナ禍の影響は大きく、中小・小規模企業や地域の産業がこれまでなかった形で傷ついている。知事の持論『感染をとめる、社会はとめない』の実現が重要」と述べました。

会議では、東京都、東京都労働局、各団体が連携・協力して推進するための「緊急共同宣言」を取りまとめ、採択しました。

出席者

▽三村明夫 東京商工会議所会頭▽山下真一 東京都商工会連合会会長▽大村功作 東京都中小企業団体中央会会長▽冨田哲郎 一般社団法人東京経営者協会会長▽杉浦賢次 日本労働組合総連合会東京都連合会会長▽小池百合子 東京都知事▽辻田 博 東京労働局長



地元の野菜を地元の人に！
小金井の畑で“収穫されない
野菜”をなくす！

パリティリー
PARITALY
代表 江頭 みのぶ さん

この人に聞く
多摩おこし
島おこし 小金井市 No.28

—長野生まれの小金井育ち。様々なお仕事を経験されたと同っています。

生まれは長野県(母の実家近くの助産婦さんがいる養蜂場)で小金井育ちです。高校から地元を離れました。栄養士の専門学校を出て、そろそろ就職しないと…と、考えていたのですが、受かったのが英国の自動車ジャガーの正規ディーラーでした。何年か後に、好きなイタリアに近づけるような場所で働きたいと、イタリア人スタッフのいる青山や六本木のイタリア料理店で働きました。お金を貯めては旅行やアグリツーリズムでイタリアへは何度か訪れました。「素材の味を愉しむ」ことをその時に体験しました。

その後、手に職をと思いい興味のあったWeb(HP制作)を空き時間にネットの学校で学び、原宿・青山・銀座に店を持つ美容室の広報担当として転職しました。

—そんな江頭さんが、小金井で作られている野菜の地産・地消費サイクルを作ろうと思われたのは、どういった理由からですか。

野菜や畑に携わる仕事があったからです。ただ、初めから、地産・地消費を目指したのではなく「自分の背丈に合った仕事で、地元の皆さんが喜び仕事したい」と漠然と考えていました。

祖父母が長野で作る野菜やお米を幼少期から当たり前のように食べて育ったおかげで、野菜の鮮度や味の濃さ、当たり前と思っていたものがスーパーや近隣ではなかなか買えない、手に入らない、ということに驚きました。小金井市内にも農地はまだまだあり、「朝採れ野菜」は条件が合えば買えます。

疲れた時ほど、おいしい野菜の力(パワー)がカラダには純粋に必要で、それは高価なものではないのですが、タイミングを逃すと全く買えません。同じように考える方がたくさんいらっしゃるのでは?と思いました。

そこで、「誰よりも自分自身が毎日おいしい野菜を食べたい!」と、細々とですが始めたのがキッチンカーで野菜を売ることでした。最初は1軒の農家さんからでしたが、知り合いの農家さんも増え、品数も増えました。でも当然、売れ残りが出ます。それを惣菜や焼菓子などに加工して売るには許可が要ります。時には野菜を無駄にしてしまうこともありました。ただ、仲良くなった農家さんが手間をかけて作った野菜を無駄にはしたくない!という意識がどこかにあり、何とかしたかったのです。

—いつから本格的に始められたのですか?

2016年です。その翌年、ご縁があって小金井市商工会で4年くらいパート勤務をしていました。これは、現在まで事業を継続

する上で経済的に大きな力になりました。商工会員が利用できる支援を知り、中小企業診断士さんから専門的な話を聞いたり、商工会の創業塾などに参加したりする機会をいただきました。起業初心者の私ではとても作り切れない「事業計画書」を2年かけて先生と作成し、初めて自分流の計画や改善すべき課題が納得できる形で仕上がりました。「もう頑張るしかない!」。可能性が盛りだくさん含まれていました。

小金井市内の地場野菜の流通事情とえば、収穫し、野菜を洗い、袋詰めして出荷する。これをすべて農家さんが行います。これを1人でやっているのと収穫量は時間との戦いになります。また、人を雇って作業を分担したとしても野菜の値段は「相場」に左右され不安定です。

どうしても少し手のかかるB品(規格外の農産品)や加工用の野菜は収穫されず畑でそのままということもあります。ある時、農家さんから「これ何か活用できない?」と提案され、販売用の野菜を仕入れる際に、割れや傷がある野菜も一緒に仕入れ、加工するようになりました。

市内の保育園や幼稚園の子供達が芋掘りをしに畑に来てくれます。ただ、堀残されたサツマイモは大きくなりすぎたり、形が独特であったりして、販売するには少し難しく近隣に配った残りは廃棄されることも。

それなら子供達の芋掘り体験の後、一般の方にサツマイモを堪能してもらえイベントを行えたらと考え、観光まちおこし協会さんと農家さんと共に開きました。生産量を増やすのではなく、収穫されずに畑に残っている野菜を1つでも多く市民の皆様に届け、小金井市という小さな地域で、今生産されている野菜を、より多く収穫し販売する環境作りを、農家さんでない私の視点から挑戦してみようとの思いからでした。

農家さんから採れたての野菜を受け取り、様々な形で大切に届けたいのです。生活スタイルに合わせ、季節の野菜を楽しんで欲しいとのメッセージを込めてお届けしています。

—現在は、販売チャネルも複数できて、すっかり小金井に欠かせない存在となっています。

今、PARITALYの小金井野菜をお届けする販売チャネルは4つあります。ひとつは「福菜屋」でやっているテイクアウト事業です。今、人気急上昇中なのが「オリジナルハーブ惣菜」。地元の野菜を使って、シンプルな下ごしらえと、ほんの少しの味付け(主に酢、塩、オリーブオイル)で提供しています。「仕上げはやっぱり自分の味で」というお客さんや、お医者さんに「塩分を控えるように」といわれている方々にはピッタリの惣菜です。また、いろいろ

ろな味を少しだけ欲しいお年寄りの皆さんや、野菜を色々食べさせたい子育て中の方などにも喜ばれているようです。もちろん、料理の時間短縮につながることも請け合いです。



福菜屋の「オリジナルハーブ惣菜」は、今、人気急上昇中です

2つ目が移動販売。毎週日曜日の午前中を中心に、市内の軒先・介護施設などに来店しています（コロナ禍で、現在介護施設はお休み中）。出店時は駐車スペースに止まると3時間くらいは移動しません。お客様とおしゃべりしたりしてお待ちしています。名前も「あんまり移動しない移動販売（笑）」。地元野菜を中心に、焼き菓子や瓶詰めの販売も行っています。



小金井市内の軒先・介護施設などに来店している移動販売車。

3つ目が「丸田ストア」内の地元野菜専門店「PARITALYやおや」。築60年、様々なお店が入居退居を繰り返してきたストア内に、前任の八百屋さんが移転されるのをキッカケにお誘いいただき、地元野菜専門の店を開きました。旬の朝採れ野菜が並びます。

最後が「朝採れ野菜のお届けサービス」で、産直の地元野菜や地産商品を宅配するサービス。構想はあったものの、なかなか踏み出せず、一昨年の4月に、初めての緊急事態宣言を受けて始めました。週に1回、木曜日に配達しています。

築60年の「丸田ストア」内に作った地元野菜の専門店「PARITALYやおや」朝採れの地元野菜が手に入る



一次のステージに向けて、体制が整ったということですか？

そうですね。器と道具がやっと整ってきたという感じです。最近、畑に農家さんを訪ねても、同じ目線で野菜の廃棄課題や今後の展望について話ができるようになりました。天候により野菜の収穫量や価格帯は大きく左右されます。それでも手塩にかけて育てた野菜が様々な形でちゃんと売れる。「去年より、野菜の廃棄が少なかった」と言われるとすごく嬉しいです。「廃棄野菜ゼロ」が私の目標ですから、まだまだやること、きっとやれることが多いのですが、一歩一歩というところです。

今年、トライしたいのが「パリ弁（おすそ分け弁当）」と「ベジブロス」です。お弁当のほうは、今、福菜屋で1つ880円で売っている弁当を毎週金曜日だけ1つ500円で販売します。また「誰かにおすそ分けチケット500円」もご用意します。お弁当を買うついでにチケットも購入いただき誰かに渡していただいてもOK、福菜屋に預けていただいてもOKです。

お腹いっぱいご飯を食べることが最優先にできない時、生活費で精一杯の学生さんや、給料日前の社会人、子育てでちょっと疲れてしまった方、他にもお腹が空いた金曜日を迎えている方に、そのチケットとお弁当を交換致します。

小金井の農家さんが育てた旬の野菜もりもりのお弁当を、金曜日の夜くらいお腹いっぱい食べて欲しい。野菜って結構すごいんです。

野菜をたくさん仕入れてお弁当や惣菜を作っても、誰かが食べてくなくてはPARITALYは成り立ちません。何より皆さんのお腹を小金井の野菜でいっぱいになりたい。試行錯誤しながら胃袋をつかんでいきたいと思います。

ベジブロスは、野菜を顆粒やペースト状にして調味料にしたものです。まずは野菜を顆粒（パウダー）にするところからですが、準備が順調に進んでいて、心強いチームができそうです。

一取り組まれている事業を大きくするために、法人化する計画はありますか？

いや、「小さく泳いでいきたい」ので法人化は考えていません。社名のPARITALYですが、「パピコやポッキーは明るいイメージを与える。パピコやポッキーなど」という話を聞き、そうかと思って使いました。下のITALYはイタリア好きナだけ。単純にPARI（パリ）とITALY（イタリア）でPARITALY（パリタリー）です。

収穫体験



PARITALY

〒184-0004
東京都小金井市本町5-39-23

(表紙参照)

寒い冬の熱いイベント「はむら激辛フェス」開催!! 羽村市商工会青年部

▶ 激辛フェスは年々盛況に



多摩地域の冬の風物詩としてすっかり定着した感があるのが2015年に始まった「小作駅前のイルミネーション」。ただ、燃える青年部の名を轟かせている羽村市商工会青年部はそれだけでは物足りなかったようです。「何もない羽村に何かを創り出そう」と、翌16年のイルミネーション開催に合わせて「はむら激辛フェス」をスタートさせました。

来場者の店舗への誘導を目的に、激辛料理を制限時間内に完食したお客様に無償提供したのが最初の形でした。

17年には15店舗が参加し、羽村市農業後継者クラブの協力を得て“羽村産唐辛子”を使用したメニューを開発。この年から現在のスタンプラリー形式になりました。スタンプラリーは激辛フェス参加店のシールを集めるもので、今年は3店舗でキーホルダーを先着280人に、10店舗で羽村市商業協同組合の商品券2千円分+羽村産唐辛子のセットを先着15人に、25店舗で3人に羽村市商業協同組合の商品券1万円分を、全店で1人に商品券2万円分をそれぞれプレゼントしました。

激辛フェスは年を追って順調に拡大してきましたが、2020年にはコロナ禍により本体のイルミネーションのイベント自体が中止になりました。激辛フェスも実施すべきかどうかを

巡って議論になりましたが、「このまま下を向いていたのでは、どんどん暗くなっていく。何とか街を元気にしたい」という青年部の熱い想いで、単独で実施しました。激辛の女王といわれている歌手の鈴木亜美さんにも青年部員が粘り強く出演交渉を行い、実際に食レポした映像をYoutubeにアップ。4万回を超える再生回数で注目を集めました。

今年も、オミクロン株が急拡大し、まん延防止等重点措置、さらには緊急事態宣言が出ることも想定されました。しかし、青年部は昨年も宣言下で実施を決め、アルコール無しで早い時間の飲食やテイクアウトなどで乗り切りました。今年も参加店舗が34店舗に大きく増えるなど“寒い冬の熱いイベント”「はむら激辛フェス」開催に対する熱は高く「飲食店の営業の全面停止にならない限り、実施する」と早々に宣言していました。

今年は羽村の農家に世界一辛いトウガラシと言われる「キャロライナリーパー」を試験的に栽培してもらいました。

キャロライナリーパーは、その形から、大型の鎌を持った死神と名付けられています。揮発性があり喉や目を傷めるため、取扱いには手袋、防護マスク、ゴーグルが必須の「世界一危険なトウガラシ」です。

いったい辛さはどれほどのものだったのでしょうか?

(2月1日～28日開催)



▲キャロライナリーパー

中小企業 景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

緊急事態宣言が解除され消費回復
小売、サービスの売上高前期比DIがプラスに

3年度
第3・四半期
10～12月

製造業

売上高前期比DIは大きく改善、採算期中DIと資金繰りDIが悪化。経営上の問題点の第1位は9期連続「需要の停滞」。

小売業

売上高前期比DIが急上昇、採算期中DIと資金繰りDIも改善。経営上の問題点の第1位は「需要の停滞」から「仕入単価の上昇」に変わる。

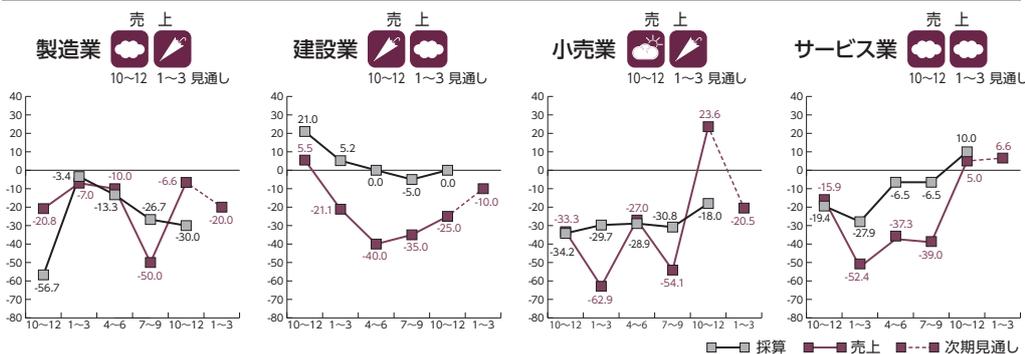
建設業

売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのすべてが改善。経営上の問題点の第1位は3期連続「材料価格の上昇」。

サービス業

売上高前期比DIと採算期中DIはプラス圏へ上昇、資金繰りDIも改善。経営上の問題点の第1位は「需要の停滞」と「利用者ニーズの変化」が並ぶ。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



調査企業の声

- * 衆議院選挙が公示され、一時的に広報物の仕事が増大した。(オフセット印刷業)
- * ベトナムがロックダウンとなり、衛生製品に納品遅れがある。基本的には業績は良い。(給排水・衛生設備工事業)
- * 10月に入り、多少客足が戻ってきたように感じる。(時計・眼鏡・光学機械小売業)
- * コロナが落ち着き始めたことで、ディナーの動きが非常に良くなった。酒類の提供ができることはやはり大きい。第6波がくることを予測して顧客も動きが早い。(日本料理店)

注1. DI値(景気動向指数)のプラスは好転、マイナスは悪化とみる。
注3. サンプルは多摩地域150企業原数値採用。

注2. DIマーク ※: +30~ ☺: +10~+30 ☹: +10~-10 ▲: -10~-30 ▼: -30~
注4. 採算は当期中の「好転」-「悪化」のDI値



新製品・新事業への挑戦で、さらなる飛躍を!

わが社の

経営革新計画 PART2 No.24

意を決して始めた新事業が、新型コロナウイルスの感染拡大によって翻弄される。マルベリーフィールド代表の勝澤氏は、父から受け継いだ老舗書店を2013年にブックカフェにした。書店だけでは早晚、行き詰まると考えたからだ。ただ、ブックカフェという業態もお客様が本を読みながら長時間過ごすため、決して回転は良くない。学生がノートPC持参で長時間滞在することも多いという。

一つの交流が呼ぶ新しい交流が
生まれる場に立ち合いたい



ブックカフェ
マルベリーフィールド

代表
勝澤 光氏

それではと始めたのがサンドイッチのテイクアウト事業。店舗の横を通る道路側に開口部を設け、ショーケースからお客様に直接手渡してできるようにした。幸い、周囲に競合店もなく、「手軽に食事がとれるし、おいしい」と評判も上々、あつという間に同店の収益の柱の一つになった。

もう一つの事業の柱を

実は勝澤氏は、もう一つ事業の柱を作ろうとしていた。書店の業態転換を図っていく中で、ずっと温めていたものだ。こちらの方が本命かも知れない。それは、スタツフルムとなっていた20㎡ほどの広さの地下室を使ったサービス。これを全体の事業の重要な柱として組み入れる。スペースを自由に、かつ多目的に利用できる「レンタルホール」の運営を目指したいという。2019年の年明け早々に経営革新計画として申請し、6月に承認された。「カフェサイドギャラリーM」と名付け、オープンさせたのが、その年の11月。MはもちろんマルベリーのMだ。ギャラリーMは、部屋全体が白色。床は木製、壁は漆喰、間仕切りの壁などはなく、天井のライティングレールで照明の位置を自由にレイアウトできる。2020年の2月〜3月には既にイベント開催の予定が入り、レンタルホール事業として第一歩を踏み出していた。

コミュニケーションの場や 文化振興の場を提供

勝澤氏は店の経営理念に「豊かな心と健やかな体を作る」ことを掲げている。カフェの機能を保ちながら、街の文化振興に貢献できれば…と考えていた。最近のブックカフェの利用者は「物質的、貨幣的な充足感」よりも「心の安定感」を求めつつあると感じている。「街カフェ」の役割から派生するコミュニケーションの場の提供や文化振興など、様々なニーズに対応できる「多目的レンタルホール」の新設に踏み切ったのは、「温めていた思いを実現することによって得られる人との交流で、次の交流が生まれる…。一つのコミュニケーションが呼ぶ新しいコミュニケーションが生まれる場に立ち合いたい」という欲求だ」と語る。

さて、勝澤氏は「多目的レンタルホール」を使った具体的な事業展開として、3つの事業領域を挙げる。参考までに、それぞれの領域でのレンタルホールの稼働率と平均月商の想定値も示す。

①カルチャースクールや手作りワークショップ開催者への貸出し。創業予定者のチャレンジショップとして貸出しと創業支援
【想定される稼働率と平均月商…月3回利用 一万四千四百円】

②文化振興目的として多摩地域で活動しているアーティストクリエイターに対して、ギャラリーとして貸し出す
【想定される稼働率と平均月商…月4回利用 十二万円】

③既存ブックカフェのコミュニティスペースとしての機能拡大
【想定される稼働率と平均月商…月1回利用 一万円】

動きは出てきた。 ピンチはチャンス

経営革新計画を作成するにあたっては、東京都商工会連合会の指導員の指導を受けていた。しかし、まるで狙われたように新型コロナウイルスの感染拡大が起きた。地下の部屋のような狭いスペースで

のイベント開催は、最も感染拡大につながりやすい。事業は控えざるを得なかった。換気に気を付けて、単発のイベントや1階の店内でのイベントもやった。しかし、結局はコロナの猛威の中で中止に追い込まれていった。

コロナ禍の2年間を振り返って勝澤氏は「我慢するしかなかったが、よく考えると、これまでブックカフェ化、サンドイッチのテイクアウトと色々な業態に挑戦してきた。それが今、すごく助けになっている」という。それぞれの事業がしっかりと育ってきて、店員も頼もしくなってきたと感じている。経営数字のシミュレーションをしてきたが、売上高は想定範囲内で推移している。

レンタルホールの予約も入り始めてきているようだ。「11月は3分の1くらい埋まっている、12月は3本入っている」。動きは出てきた。「ピンチはチャンス」。積極的に打って出る構えだ。



▲地下のレンタルホール

住所: 〒196-0022
東京都昭島市中神町1176-36
TEL: 042-544-3746
URL: <https://mulberry-field.com>



ディフェンシブに手堅く。いいものを提供する

福生市
株式会社 井上
代表取締役 谷川 栄一 氏



100年もつ秘訣は「半医半商」。半分医療で半分商売だとか。お客様のためになることをやる

2016年に100周年を迎えている老舗だ。今年で創業106年になる。創業したのが1916年(大正5年)。そのころから時計を扱っていたそうだが、そもそも時計は許された特別な人が持つもので、誰もが自由に買えるものではなかったという。「当店が西多摩における時計供給の拠点だったと聞いたことがあります」と谷川栄一社長。その後、4代にわたって時計・眼鏡を中心に息の長い商売を続けた。

社名と社長名が違うのは、谷川社長が先代社長に見込まれて事業を承継したからだ。元々プログラマーだった谷川社長が井上に転職したのが2000年のこと。旧西友福生店メガネサロンを皮切りに、姉妹店のメガネの井上、井上本店の店長を経て、2013年に社長に就任した。先代が難病を抱えていたこと、また、先代には息子さんはいなかったが、医師の道へ進み家業を承継しなかった。そこで、谷川社長が株式を買い取る形で社長に就いた。

谷川社長は「学生の頃は、あまり社交的ではなく、人見知りな方だった」と言う。自費で茅野(長野県)まで行って時計の修理を学んだ。これが2級時計修理技能士の資格取得につながる。また、眼鏡の方も認定眼鏡士SS級の資格をもつ。趣味は昆虫採集やカメラ。休日は時間があれば野山を駆け回るアウトドア派だ。

先代社長に経営を託された時に言われたことは「身の丈に合った経営をすること。無理する必要はない」だった。これは、今でもしっかり守っている。100周年の時も、様々な方面から声がかかったが、やったことは「ホームページ(HP)のリニューアルくらい」と苦笑いする。

派手なことを避けてきた谷川が成長の基礎としているのが、眼科医院との連携だ。眼鏡を作る時に眼科医から出される処方箋に指定されることが売り上げの確保・増加につながる。近隣の眼科医院との普段からのお付き合いの中で、信頼され指定店とされる関係を時代のニーズが変遷する中で作り上げてきた。現在でも週1回

は眼科医に行って検査員としてお手伝いしている。

身の丈に合った経営をと先に諭された時に、言われたことがもう一つある。それが「半医半商」だ。眼鏡屋の心構えを表す言葉で“半分医療で半分商売。お客様のためになることをやる”ことを指す。今後も脈々と受け継いでいきたいという。

「眼鏡を作りにいっしょのお客様は補聴器などのお客様にもなる。孫に時計を買ってあげるかもしれない。高齢化が進む中で、お客様の生活がより豊かになるように支援していくことがこれからは求められる。白内障や緑内障など各種眼病について、健康面からのアドバイスができるよう日々勉強中だ」と語る。

ただ、谷川社長は迷わず言い切る「ディフェンシブに手堅く。いいものを提供する。これが私のスタイルです」と。



▲時計修理の店が少なくなり、たくさんの依頼が舞い込む。細かな作業は大好きだ

〒197-0011 東京都福生市福生1047
TEL:042-551-0363
URL:<https://kabu-inoue.jimdofree.com>