

TOKYO 商工連

とうきょう商工連プラザ

Plaza

2022

5

vol.365

商 工 会 は 行 き ま す 聞 き ま す 提 案 し ま す



CONTENTS

② 「令和3年度 第1回臨時総会」開く

コロナ後を見据え、事業変革による新たな環境への適応を目指すための支援を

③ 定期人事交流

④ 多摩地域商工会エリアの景況(令和3年度第4/四半期 1~3月) ・東京諸島アンテナショップ

⑤ 多摩ブルー賞を受賞 ティーフォース(T⁴/三鷹商工会員) 食品の瞬間乾燥粉碎システムを開発~成分を損なわずにパウダー化

⑥ <連載> 多摩おこし・島おこし(川辺農研産業/稲城市商工会) 特殊農機の市場をけん引、開発力に強み

⑦ <連載> 商店街の繁盛店(まるやす商店/小平商工会) 類似しないサービスと地域資源を活かした戦略が切り札

⑧ <連載> わが社の経営革新計画(ボニンエアー/小笠原村商工会) 小笠原で初のパラセーリング事業を開始

倉庫で出荷を待つゴボウ・ナガイモ用の
大型ロータリートレンチャー(溝掘機)
1m以上の深い溝が掘れる。

川辺農研産業

代表取締役社長 川辺 一成 氏

P6に関連記事「多摩おこし・島おこし」を掲載

令和
3
年度

第1回

臨時総会を開く

都商工連



▲Web会議方式で臨時総会

東京都商工会連合会（都商工連）は3月29日、「令和3年度第1回臨時総会」を開きました。新型コロナウイルス感染症防止のため、昨年度と同様、都商工連と各商工会をネットでつないだWeb会議方式で行いました。

臨時総会では、令和4年度の事業計画、一般会計収支予算など9議案を上

程し、全議案を承認しました。令和4年度の事業計画では、基本方針とそれを実現するための12の重点項目（別表）を示しました。

多摩島嶼地域の中小・小規模事業者をとりまく事業環境は、新型コロナウイルス感染症の長期化に加え、従来からの人手不足や事業承継の困難さなどの問題も依然として解消せず、また、生産性の向上という課題も残っています。加えて、カーボンニュートラル、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、新たな社会的な要請が高まってきています。中小・小規模事業者も、これにどう取り組むかが問われています。

一方、新型コロナウイルスの感染状況は、新たな変異ウイルスの出現など、先を

見通すことが難しい状況であり、中小・小規模事業者が、今後の事業を変革して新たな環境に適応しようとする動きも始まっています。商品、サービスの提供方法の変更や新商品・サービスの開発、顧客や販売先の変更などに果敢に挑戦しようとしています。

都商工連は多摩・島嶼地域27商工会と共に、「小規模事業者から理解され、信頼され、利用される商工会」を目指して、「2025年多摩島嶼商工会等ビジョン」の第Ⅱ期アクションプランである組織力の強化、支援力強化、人材の確保・育成、財務基盤確立の4つの戦略を掲げています。これらの方針を達成するため、以下の項目を中心に事業を進めていきます。

■多摩・島しょ経営支援拠点の支援をさらに充実

都商工連が設置している、専門性と広域性を備えた支援組織である「多摩・島しょ経営支援拠点」の活用を図りま

す。専門家からの直接のアドバイスや、事業者へ寄り添った商工会経営指導員による伴走型経営支援をさらに充実させ、事業変革に立ち向かう多摩・島嶼地域の中小・小規模事業者を強く支援していきます。

また、小規模事業者の事業承継課題となっている承継前後を補助するな

ど、地域の実態に即した実効性の高い支援を推進します。

■ビジネス環境の変化に対応するため、デジタル技術を活用

中小・小規模事業者がビジネス環境の変化に対応するためには、デジタル技術の活用による経営改善が不可欠です。情報技術の活用による経営力強化や人材育成などで新たな支援を開始し、「デジタルトランスフォーメーション」を推進し、生産性向上や新しい日常の定着化をはかっていきます。

■人材の確保や育成を支援

人材の確保や育成に課題を抱える事業者に対して「多摩地域人材ダイバーシティ推進ネットワーク事業」によって、多様な人材の確保、育成などを支援するとともに、外国人材の活用をモデル支援するなど「働き方改革」への新しい対応の方向を示していきます。

■大都市近郊にある自然と融合した多摩地域や、島嶼の魅力発信

大都市東京の近郊にありながら自然と融合した多摩地域や、島嶼の魅力を観光需要やビジネスに結び付け、地域の持続的発展と活性化につなげます。「多摩観光推進協議会」が、多摩を訪れて体験するプロジェクトや、多摩地域・島嶼地域が持つ魅力を海外や国内へ広く発信します。

令和4年度(2022年度)の重点項目

- ① 経営指導員等職員の支援力強化と商工会利用の促進
- ② 小規模事業者の持続的発展に寄り添う商工会組織力の強化
- ③ 2025年多摩島嶼商工会等ビジョンの着実な実行
- ④ 情報セキュリティと安全管理体制の強化
- ⑤ 高度化・多様化する経営課題に対応する相談、支援の充実
- ⑥ 消費税対策、働き方改革や生産性向上等に対する支援
- ⑦ 多摩地域の産業振興の推進
- ⑧ 島嶼地域の産業振興事業の推進
- ⑨ 財政力向上支援の強化
- ⑩ 多摩・島嶼地域の発展と多摩の観光・産業振興ネットワーク構築に向けた取り組み
- ⑪ 自然災害等に対する支援の継続
- ⑫ 政策提言及び意見活動

人事交流

東京都商工会連合会と各商工会は、4月1日付けで定期人事交流を行いました。

【4月1日】**【三鷹】**▽課長補佐(昭島市課長補佐)田頭寿晃▽係長(調布市係長)五十嵐健

【国分寺市】▽再雇用 主事 池谷主税

【日野市】▽勤務延長 事務局長 佐藤誠二▽課長(西東京 課長)遠藤幹夫▽再雇用 主事 小林稔

【清瀬】▽係長(東久留米市係長)熊田永▽再雇用 主事(狛江市 事務局長)古川裕朗▽新規採用 記帳 安藤大貴

【小平】▽係長(都連 組織支援課 課長補佐)小山崇

【西東京】▽係長(あきる野 係長)渡部順一▽主事(羽村市 主事)山崎幸子▽主事(業務)佐々木大介

【狛江市】▽事務局長(三鷹 課長)吉田千尋▽係長(昭島市 係長)溝淵慎之輔▽記帳(都連 企業支援課 業務)花岡怜佳

【大島町】▽勤務延長 事務局長 浅沼しのぶ▽係長(主事)河野敬太▽新規採用 業務 足立一樹

【調布市】▽係長(西東京 係長)内倉千明▽再雇用 主事 中村忠義▽再雇用 主事 富安光次

【福生市】▽記帳(都連 業務)川浦涼大
【東久留米市】▽主事(福生市 主事)千葉裕馬▽主事事務(業務)鮎澤智恵

【あきる野】▽課長補佐(都連 課長補佐)

齊藤政幸▽再雇用 主事 船木一男▽新規採用 記帳 中島里佳子

【東大和市】▽係長(日野市 係長)古賀茂樹
【八丈町】▽勤務延長 事務局長 山田滋▽課長(都連 地域振興課 課長補佐)白石徹

【稲城市】▽係長(主事)高桑康輔

【羽村市】▽課長補佐(都連 企業支援課)小山昌宏▽新規採用 記帳 高坂美紀▽新規採用 一般 高橋優貴

【三宅村】▽再雇用 事務局長 村上康▽主事(業務)浅沼なつき▽主事(記帳)木村友大

【瑞穂町】▽係長(東大和市 係長)比留間武▽主事(記帳)久松祥樹

【昭島市】▽新規採用 事務局長 武藤茂▽課長補佐(小平 課長補佐)須崎君江▽係長(狛江市 係長)指田英樹

【新島村】▽勤務延長 事務局長 前田明

【神津島村】▽再雇用 事務局長(主事兼務)土谷良顕

【小笠原村】▽勤務延長 事務局長 鈴木正久
【日の出町】▽勤務延長 事務局長 川島敏彦
【都連】▽事務局長 地域振興課長 事務取扱 清水晋▽勤務延長 多摩観光推進協議会 事務局 事務局長 駒治徳▽新規採用 事務局次長 総務課長 事務取扱 小林義浩

▽勤務延長 総務課 人事給与 制度担当 課長 渡邊敏政▽地域振興課 課長補佐(地域振興課 ダイバーシティ ネットワーク 事業担当 事務局長)森田陽一▽地域振興課 課長補佐(三鷹 課長補佐)栗原明生▽

総務課 係長(羽村市 係長)富永裕一郎▽組織支援課 係長(瑞穂町 係長)濱中敬二▽企業支援課 係長(企業支援課 主事)小

谷田学▽企業支援課 主事(狛江市 記帳)新田見奨▽再雇用 組織支援課 主事 高橋誠▽再雇用 組織支援課 主事 吉岡正▽組織支援課 主事事務(組織支援課 業務)菅原真弓

(3月31日)**【退職】**▽清瀬 主任 菊地さとみ▽清瀬 再雇用 主事 菊池武伸▽清瀬 再雇用 主事 伊藤彰彦▽あきる野 課長 石坂裕一▽あきる野 主事 山崎淳▽八丈町 係長 高野哲也▽羽村市 再雇用 主事 事務 杉村玉枝▽昭島市 勤務延長 事務局長 水野宏一▽都連 勤務延長 総務課 課長 齊藤彦明▽都連 勤務延長 地域振興課 課長 村野哲也

【〇〇】および【〇〇】内の地域名は商工会名、都連は東京都商工会連合会の略です。業務は業務支援員、記帳は記帳相談員、一般は一般職員の略です。

新事務局長



都連事務局次長
総務課長事務取扱
小林 義浩



狛江市事務局長
吉田 千尋



昭島市事務局長
武藤 茂

令和4年度 多摩・島しょ地域資源承継支援事業

多摩・島しょ地域小規模事業者等限定

多摩・島しょ地域資源承継支援助成金

※助成金の対象要件はホームページでご確認ください。
※受付状況によっては締切日を持たずに予告なく締め切らせていただく場合があります。

第1次受付締切 **5月31日(火)**
第2次受付締切 **7月29日(金)**
第3次受付締切 **8月31日(水)**

事業承継前・後の支援

A タイフ	承継前の支援	B タイフ	承継後の支援
3年以内に経営者交代による事業承継を予定している小規模事業者 事業の磨き上げに必要な費用など	助成対象者 現経営者 助成率 2/3以内 助成限度額 50万円 事業計画期間 3か年計画	3年以内に事業承継を終えた小規模事業者 承継後の経営基盤確立に必要な経費など	助成対象者 承継者 助成率 2/3以内 助成限度額 150万円 事業計画期間 3か年計画

経営資源引継支援

C タイフ	経営資源引継
第三者等による経営資源の引継ぎを予定している小規模事業者等(譲受者) 経営資源の引継ぎに必要な経費など	助成対象者 小規模事業者・創業予定者 助成率 2/3以内 助成限度額 100万円 事業計画期間 3か年計画

東京都商工会連合会 多摩・島しょ経営支援拠点 事業承継支援室

詳しくはホームページをご覧ください

検索

☎ **042-519-4380** 9:00~17:30(土日・祝日を除く) <https://t2base.tokyo/csj/index.html>

中小企業
景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

3年度
第4・四半期
1~3月

全業種の売上・採算・資金繰りDIが悪化
まん延防止等重点措置と仕入価格上昇が影響

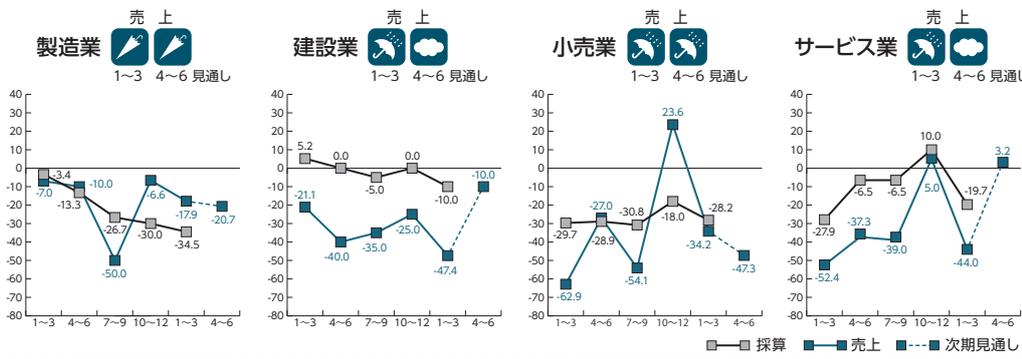
製造業 売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも悪化。採算期中DIの悪化は4期連続。経営上の問題点の第1位は10期連続「需要の停滞」。

小売業 売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも悪化。経営上の問題点の第1位は2期連続「仕入単価の上昇」。

建設業 売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも悪化。経営上の問題点の第1位は4期連続「材料価格の上昇」。

サービス業 売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも悪化。経営上の問題点の第1位は2期連続「需要の停滞」と「利用者ニーズの変化」が並び。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



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2. DIマーク ※:+30~ ☼:+10~+30 ☁:+10~-10 🌧️:-10~-30 🌩️:-30~
注3. サンプルは多摩地域150企業原数値採用。
注4. 採算は当期中の「好転」-「悪化」のDI値

調査企業の声

- *半導体や電子部品の不足で出荷できなくなることや、石油の値上がりによる仕入価格上昇の危機感がある。(工業計器製造業)
- *材料価格が上昇しており取引先に単価を上げていただかないと一層、経営状況が悪化してしまう。(タイヤ工業)
- *店舗売上が伸びていない。イベントの再開が待たれる。(食肉小売業)
- *コロナ自粛の長期化で、クライアントの成長意欲がそがれ、営業、広告などへの予算が出にくく状況が続いている。(広告業)

▲モリタウン(昭島市)で開かれた「東京諸島アンテナショップ」

東京諸島 アンテナショップ

11島から「島酒」が、「くさや」が「あしたば」が!

「東京」には11の島があるって知ってた? がキャッチコピーの東京諸島アンテナショップが2月16日から3月15日まで、東京・昭島のモリタウンで開かれました。

これまでのアンテナショップの中で最大の面積を確保、28日間で2600人のお客様を迎え、売上高も約450万円と過去4回開催した中で最高記録でした。島の珍味として底堅い人気の「くさや」、「赤いかり塩辛」、「うみかぜ椎茸」のほか、「島酒」「クラフトビール」などお酒類、さらに「青唐辛子醤油」など調味料、「椿油」「あした葉」といった定番商品も加わり盛況でした。

日本発明振興協会

締め切り
7月31日

交付決定
11月

あなたの発明・研究・特許を育てよう!

あなたの発明・研究・特許を育てよう!

日本発明振興協会(東京都渋谷区)は「第42回 発明研究奨励金」の交付申請の受付を開始しました。同奨励金は、中小企業や個人が発明考案を実用化する際の試験研究資金を支援する事業です。奨励金の交付対象となるのは①特許権として登録済みのもの②特許を出願し、既に公開され、かつ審査請求済みのもの(但し、係争中のものは除く)③実用新案は、登録済みで実用

発明研究奨励金 交付申請の受付を開始

新案技術評価書入手済みのものです。審査の上、交付決定者には試験研究に要する直接経費として1件につき100万円を限度に奨励金を交付します。

希望者は、同協会所定の様式の申請書・添付資料各2部他を同協会宛てに提出して下さい。締め切りは7月31日、交付決定は11月です。

申請要領・申請書 同協会のホームページ(<http://www.jsai.org/>)からダウンロードできます。

問い合わせ先 日本発明振興協会 発明研究奨励金交付事業実行委員会 (TEL 03-3464-6991)

多摩ブルー賞・
最優秀賞を受賞

食品ロス削減に真正面から挑戦！ 食品の瞬間乾燥粉碎システムを開発

食品を瞬時にかつ機能性成分を損なうことなくパウダー化



▲多摩ブルー最優秀賞を持つ坂田社長

株式会社ティーフォース
代表取締役 坂田 康二 氏

多摩地域の優れた技術や新たなビジネスモデルなどを表彰する「第19回多摩ブルー・グリーン賞」において、技術・製品部門に贈られる「ブルー賞」の最優秀賞に、株式会社ティーフォース（T⁴：三鷹市、坂田康二社長）が開発した「農産物の瞬間乾燥粉碎システム」が選ばれました。

多摩グリーン・ブルー賞は多摩信用金庫が主催し、東京都商工会連合会など企業支援機関が後援している表彰制度。T⁴は三鷹商工会の会員企業です。

T⁴が開発したのは野菜や果物、魚、肉など水分を含んだ食品を瞬時にパウダー化するシステムです。T⁴では「ターボドライシステム」と呼んでいます。国際的な目標値として提唱されているSDGs（持続可能な開発目標）でも「食品ロス」という非常に重要な問題の解決につながると期待されています。とくに生産者側で発生する未利用農水産物の活用にも有効だと見ています。

ターボドライシステムの最大の特徴は、わずか数秒で乾燥と粉碎を同時に行えること。これにより、例えば生野菜の場合、いわゆる乾燥焼けを起こさず、色鮮やかなパウダーを製造できるようになります。従来のプロセスだと、乾燥で1次（殺菌）2次（熱風乾燥）の2段階、粉碎でも衝撃式粉碎とジェットミルや高速衝撃式粉碎機にかける等の2段階を

必要とします。これに対し、ターボドライシステムでは、90℃の飽和蒸気下でブランチング（主に酵素失活のための短時間の熱処理）し、同時に瞬間乾燥粉碎機で90℃～95℃の環境で、数秒乾燥・粉碎します。これを数秒間でこなすことができるためパウダーの含有水分が4%以下となり保存性が高くなります。水分2%も可能としており、「5年以上持つ」（変質しない）（坂田社長）そうです。

さらに、野菜に含まれているポリフェノールなどの機能性成分は、体内の活性酸素を消去する力（抗酸化活性）があり、含有濃度が高いほど効果が高いとされています。ちなみに、ターボドライ法と従来の乾燥法を同社で比較したところ、ターボドライ法では、熱がかかる時間が非常に少ないため、通常の製法で作った乾燥パウダーに比べ、ポリフェノール、カロテノイド、ビタミンなどが壊れにくく、高濃度に凝縮され、含

有量が非常に高いことが実証できた
としています。

これだけのメリットを持つ「ターボドライシステム」の販売実績ですが「2019年に販売開始し同年に1台売れた切り。その後は新型コロナの影響でバタッと止まったそうです。「4～5台話があったけれど吹っ飛んだ」と坂田社長。コロナ禍にありながら豪快に笑い飛ばします。

現状は？と聞くと「2台目、3台目を受注した。2022年は3～4台程度を見込んでいる」と意外と樂觀的。

今、粉末加工場のネットワーク化や粉末製品販売網の構築を掲げて、他社や地域を巻き込んでの取組みを進めています。「ターボドライシステム」のネット構築に東奔西走中です。



▲ターボドライシステム



特殊農機の市場をけん引する
農業機械メーカー。
設計開発に注力。

川辺農研産業株式会社
代表取締役社長 川辺 一成 氏

多摩おこし・島おこし 稲城市

この人に聞く

No.29

—稲城との関りはいつからですか？

当社の創業者である父の川辺久男は、埼玉県鴻巣にあった農事試験場で農機具の研究をしておりました。20代半ばに、現在のよみうりランドの南側にあった農業機械メーカーに請われ、転職しました。住居は現在の当社があるところでした。

父は1959年に独立し「川辺農業機械研究所」を設立しました。自らの経験と実績をもとに、農家の役に立つ機械の開発を目指しました。翌60年に早くも、わが国初のトレンチャー（溝掘機）を開発しました。トレンチャーは、野菜栽培、とくにゴボウ、ナガイモ、ダイコンなどの根菜類の栽培床づくりや、収穫作業を機械化するもので、野菜農家から「これで重労働から解放される」と大いに歓迎されたそうです。

—トレンチャーと言われても、素人にはまったくイメージがわかりません。トラクターとか耕運機、コンバインなどなら多少は分かるのですが(笑)…。

そうですね。全然、一般的ではない。トラクターとか耕運機の後ろに接続して仕事をさせる機械です。われわれの間で「作業機」と呼ばれている特殊な農機です。

とくに創業後間もない時期にわが社が発売したトレンチャーは人気があったそうです。父の経験や知識、研究の成果が生かされたトレンチャーで、農家さんには「今までのトレンチャーとは爪の減り方が違う」、「トラクターの燃料消費も減った」などと支持されました。例えば、ゴボウやナガイモの栽培が盛んな青森県では、土を1mは掘るので「他社の機械ではできない。カワベでなければ」と定評がありました。父は「持っているノウハウが違う」と泰然としていたらしいのですが…。ちなみにナガイモの豊作で潤った青森県内には「ナガイモ御殿」と呼ばれる立派な家があちこちに建ったとか…。

当社は今、青森県十和田市に営業所を置いていますが、当社のファンである農家の皆様に対する農業技術や農機具の情報提供、機械のメンテナンスを、より近いところでキメ細かく行うためです。

—いわゆる「特殊農機」市場の現況はいかがでしょう？

現在、国内の特殊農機の市場には100社程度が参入しています。ニッチな市場で競争は激しいのですが、それでも、それぞれの得意分野で頑張っています。当社は、国内・海外の比率が95対5と圧倒的に国内が多く、海外展開を今後どうするのが課題になっています。東南アジアの見本市に出展したりしていますが、なかなか難しい。土壌、気候などから、その国の食生活までリサーチする必要があります。農作物の栽培で何か困っていることがあったら、是非お手伝いしたいと思っています。

国内の需要喚起策はやはり新製品の開発でしょうね。社員が30人程度の中で、贅沢なのですが設計開発要員として5人確保しています。東京でやっているとなるとコスト競争がありません。現状でも原材料がジワリ上がっているし、輸送コスト

も上がっている。そこは、新しい付加価値を付けた製品で勝負していくしかないと思っています。

少し質問から外れるかもしれませんが、最近、異業種の経営者の方々とも積極的に交流するようにしています。時折、「ハッ」とすることがあります。私とは180度違う目線で「経営」に対峙している方もいて、大きな刺激を受けることがあります。彼らはそれでいて、ちっとも偉そうにしない。コロナ禍というとんでもないシチュエーションにもかかわらず「忙しい、忙しい」を連発しながら走っている若手社長もいます。自分もあんな時があったかなあ、と少し反省させられます。

こんな刺激も、新製品開発や、新たな方向性の追求のために絶対に欠かせないと考えています。一つの考え方に固まってしまうと次の一歩が踏み出せませんから。

—稲城市商工会の副会長をされておられます。地元密着の経済団体の一員として、稲城をどう活性化していったらいいとお考えですか？

過去10年で、南武線が高架になり、尾根幹線という大きな道もできました。橋もつながり、人口も増えてきています。市内に駅が5つあり、自然も残っています。でも、まだ、これからです。ようやく町ができてつあるところだと思えます。

若者が好きな町がいいです。単なるベッドタウンではなく、祭りがあり、音楽や芸術があふれ、スポーツがあり、伝統芸能があり、果物が獲れ、美味しさが満ち、四季が身近に感じられる町（やや、欲張りすぎですか）になって欲しいと思っています。インフラができてつあるの、あとは行政の決断だけだと思いますが。どうでしょうか？



組立工場▶
(ゴボウ収穫機の組立)



◀独自開発の
「かぼちゃ集荷機」



類似しないサービスと
地域資源を活かした戦略が切り札

フレッシュ多摩まるやす
(株式会社まるやす商店:小平市)

専務取締役 安齋 圭太郎 氏



1976年(昭和51年)の創業。集合店舗の一角で乾物や食料品などの小売りから始めた。その後、顧客ニーズに合わせて生鮮食品、惣菜も手掛け、さらに、お弁当、各種オードブル、祭事・法事料理など加工食品の販売やデリバリーサービスへも業容を拡大してきた。また、ここ数年はケータリングサービスにも進出、市外へのサービスも増えてきていた。しかし状況はコロナで一変した。

フレッシュ多摩まるやす(以下まるやす)では、一昨年からコロナ禍の影響で、事業活動の約7割を占める“外販”がほぼ壊滅状況になってしまった。コロナ前には法事、あるいは学校や市民会館、文化スポーツ施設などで開かれる100人~400人規模のパーティのケータリング需要があった。それに加えて新年会、忘年会、組合関係と、それぞれの集まりのケータリングを「当たり前のようにやっていた」(安齋専務)。「これから、イベントやパーティに絞って事業展開しようと思っていた矢先だった」だけに、そのショックは大きかった。

売上が半分以下になった。もちろん、国の給付金などの支援も受けたが、飲食店営業許可を必要とする業態にもかかわらず、小売業もやっていたので外販の営業内容を自粛しても飲食店のような支援策は受けられなかった。「どん底まで追い込まれたが、だからと言って小売りだけでやるという気持ちにはなれなかった」と振り返る。

「当面はお弁当で食いつないでいく」と腹をくくった。苦笑いしながら「得意なお弁当による収益回復作戦を選択した」と安齋専務。主に小平市内全域と隣接市を対象としているが、コロナ禍のテイクアウト需要に合わせて増えているのが個人宅へのお届けだという。当日午前10時30分までに注文を受ければお昼までには届けるようにしているそうだ。

まるやすのお弁当には「こだわり」がある。最初に販売したのは、わずか6パックの手づくりランチセット(焼鮭、煮物、和え物3品盛りのパック)だった。手づくりの温もりが評判を呼んだ。本格的にお弁当に取り組み始めたのが30年ほど前。専務自ら調理師の資格を取り、栄養のバランスを考えたものを店頭に並べた。多い日は1日800食を越えることもあったという。産業まつり、市民まつりなど向けに、それぞれ個性的なお弁当を作ったのもこのころだった。

お弁当の評判が高まるにつれ、地元のJA東京むさし小平などから「地場野菜を使ったヘルシーなお弁当が作れないか」と声がかかるようになった。これが「地域に根差した商売も大事」と再認識することにつながった。こうした経験の積み重ねが、その後のまるやすの個性的な“特注弁当”の誕生にもつながっていく。

特注弁当の最たるものが「~小平健康物語~平櫛田中弁当」(税込1200円)だ。平櫛田中は「ひらくし・でんちゅう」と読む。大正・昭和初期の彫刻家で小平市には1970年から住み、107歳で亡くなるまで過ごした。同市学園西町には、小平市平

櫛田中彫刻美術館がある。まるやすは、平櫛田中氏の身の回りのお世話をなさったお孫さんであり、現在の美術館長の平櫛弘子さんから話を聞き、平櫛田中氏が愛した小平産の季節の食材をふんだんに使い“健康で長生きを”をテーマにした弁当を作り上げた。これを起爆剤にして、地域資源を活かした商品作り、観光まちづくりにもつなげていくのが狙いだった。

都心の高級ホテルで2年前に開かれたパーティでも「平櫛田中弁当」が採用された。数は約120個。また、時間を置いて大丈夫な「お持ち帰り可能な」ものも開発した。密な会場で食べるより、家に帰ってゆっくりと…。という需要を狙ったものだ。これは、コロナ禍でなければ出てこなかった発想で、今後はこうしたコンセプトの、少し高級なお弁当が増えそうだという。

また、一方でフードロス削減対策の観点から、地元の保育園で手作り弁当を保護者向けに安く販売している。まるやすは、JAファーマーズマーケットの中に売り場を持ち、ここで16時まで販売する。売れ残った分を今度は保育園に持っていく。保育園では19時くらいまで子供を預かるが、保護者からは子供の迎えのついでに夕食の準備ができてしまうとあって、評判がいい。ほぼ完売だそうだ。まるやす側にとっても「お弁当の値段が半額ほどになるが、食品ロスにならない」という効果が出る。両者にとってウィン=ウィンの関係となる。「売れ残ったお弁当リストを見て、登録した保護者が買っていきような形」と安齋専務。子育て支援と食品ロス軽減の一石二鳥だ。

最近、コロナで自宅療養している方への支援業務を市から委託された。「こうした事もいままでも地域に根差して続けてきた積み重ねだと思う。長くまじめにやらせてもらったことが今に生きている。厳しい環境だが、何とか頑張るしかない」と安齋専務。

「コロナが沈静化したら、一気に攻勢に出る」。競合と類似しないサービスの特色や地域資源を活かす戦略がその切り札になりそうだ。



◀ ~小平健康物語~
平櫛田中弁当

▶ 店売りのお弁当も
栄養バランスを考えた豪華版



〒187-0042
東京都小平市仲町611-1
多摩ビル1F
TEL/FAX:042-342-0554
<http://www.maru-yasu.com/>



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.25

新型コロナウイルスの影響が小笠原にも 来島者半減も

タンクチャージ事業は一定程度の収

小笠原は陸地の多くが国立公園に指定され、事業用の土地が限られている。このことは、島内の土地の取引価格が上昇する要因となっている。新規に独立したダイビングショップは独自の土地、設備を用意できず、既存ショップが提供するポンベを言い値で購入するしかなかった。これに対し平野氏の店「ボニンエア」は、新規店舗の第2の選択肢として、また既存店舗には故障時の緊急利用先としての立場を確保した形となった。

小笠原で初めて パラセーリング事業を開始 空から世界自然遺産を堪能



ボニンエア

代表
平野 悠介 氏
(小笠原村商工会員)

海ガイド事業に参入 パラセーリングで新たな顧客を 創出する

小笠原の観光の主体は海でのアクティビティツアーを提供する海ガイド事業だ。これまで、ダイビングをはじめ、スノーケリング、ドルフィンスイム、シーカヤック、スタンドアップパドル(SUP)などが提供されてきた。しかし、近年の小笠原は、海ガイド事業を担う事業者が減少し、受け入れ体制の整備も停滞している。「ポストコロナを見越した参入のチャンス」(観光関連業者)という見方も出てきているが、具体的な動きはなく、新たな計画を立てる事業者も出てきていないという。

平野氏は、パラセーリングを主体としたツアーを提供することで、小笠原の新たな魅力として観光客にアピール

益確保ができるものの、小笠原での市場は極めて限定的であり、収益はダイビング事業者の集客状況に依存する。特に2020年のコロナ禍は小笠原のダイビング業界へ大きな打撃を与えた。小笠原全体の観光客は前年の半数以下となり、タンクチャージも大口顧客であった学生ダイビングサークルの来島が全てキャンセルとなるなど、繁忙期の8月が前年同月比で51%減になった。次の手を打つ必要があった。タンクチャージ事業はダイビング事業者のツアー終了後からの稼働となるため、昼間に自由に使える時間がある。平野氏は創業前からこの時間の有効活用のための計画を温めていた。この計画を具体化するために経営革新計画への挑戦を決めた。幸い、昨年9月に承認された。

パラセーリングは、小笠原での これまでの経験が生きる選択

平野氏が小笠原に移住してから10年になる。その間に小笠原ホエールウォッチング協会職員として海ツアーやガイドの知識を5年間にわたって習得している。また、退職後も繁忙期にはダイビング船の船長として、5年余り海ガイド業に携わってきた。船置き場は、漁協や観光協会などに利用をお願いしており、予定している9月の事業開始に間に合わせるという。9月のパラセーリング事業開始に合わせて、現在は創業助成金の取得に向けて、東京都商工会連合会の経営指導を受けている。

また、パラセーリングの実施にあたり、

沖繩のパラセーリング事業者スカイウォーカーから、サービス提供のノウハウを得ることになった。スカイウォーカーはタンクチャージ事業開始前から親交のある事業者だ。パラセーリング事業は未経験の平野氏も、新たな技術の習得に意欲的だった。パラセーリング用のボートは新規に取得することになった。34フィートで旅客12人乗りのボートを選んだ。海外からの輸入の後、

メニュー作成も着々

おがさわら丸での輸送を経て父島への到着は7月の見込み。ボートの整備も遠隔・離島ということで通常のメンテナンスサポートは受けることができない。整備も自身で行うべく猛勉強中だ。

ツアー内容は、沖繩で主流のパラセーリングのみの単一サービス提供とは異なる形となりそう。午前半日でのツアー実施を主体とし、パラセーリングおよびドルフィンスイム、周遊ガイドツアーを行い、パラセーリングという付加価値を付けることでツアー単価を上げる作戦だ。また、午後はショートツアー、サンセットツアーを開催し、他社のツアーに参加後の空き時間を活用したツアープランで誘客する。

小笠原でのパラセーリングは、新規のツアー形態になるため、顧客獲得のスタートアップとしてクラウドファンディングを用いて資金の確保と広報活動を同時に行う計画だ。おがさわら丸船内での広報、定期船のお出迎え・見送りへの出船も行う。SNSでの露出も検討中だ。



▲サンセット・パラセーリング

住所: 〒100-2101
東京都小笠原村父島字清瀬10-2
TEL: 090-9519-3601
URL: <https://bonin-air.tokyo/>