

商工連プラザ

3
VOL.352

商 工 会 は 行 き ま す 聞 き ま す 提 案 し ま す



1 チューリップ畑:根がらみ前水田には、毎年様々な種類のチューリップ約35万本が咲きます。2 羽村市動物公園:園内のサバンナ園にはキリンやシマウマ、ダチョウなどが混合飼育されているほか、モルモット、ヒヨコなどと触れ合うことができます。また、桜をはじめ四季の花も楽しめます。3 神輿の川入れ:例年4月の第2土・日曜日に市内神社の山車や神輿が市内を練り歩きます。とくに、稻荷神社(八雲神社)の神輿の川入れは壮観で、毎年多くの人を集めます。4 羽村の堰:玉川上水の出発点。承応2(1653)年に羽村から江戸まで玉川上水が開削され、多摩川の水が江戸市中の生活用水として使われていました。当所には玉川上水の開削を請負った玉川兄弟の銅像が建立されています。

▶ CONTENTS

2~3 多摩・島しょ事業承継フォーラム

《パネルディスカッション》M&Aによる第三者事業承継への理解を深めるために!!

4 多摩・島しょ事業承継フォーラム

《基調講演》小規模事業者から始められるミニM&Aのススメ
株式会社 トランビ 社長 高橋 聡 氏

5 都青連賀詞交歓会/都女連賀詞交歓会

・多摩地域商工会エリアの景況(令和元年度 第3・四半期)
・人事交流

6 <連載>「多摩おこし・島おこし」(すまいのフレスカ 滝島商店/羽村市)

<連載>「ぶらり訪問 商店街の繁盛店」(柿屋ベーグル/国立市)

7 ・多摩島しょ地域のイベントガイド

・武蔵野エリア産業フェスタ 開催

8 <連載>「きらり 多摩の女性社長」(コーダ電子・土屋さおり氏/西東京市)

羽 村 市 hamura

発掘! 商工会地域の観光資源

羽村市は、東京都心から西へ約45kmに位置し、多摩川周辺の自然や武蔵野の面影を残す雑木林などの緑につつまれ、住宅地と工業地域がバランス良く配置された都市です。面積は9.90km²とコンパクトさも魅力の一つ。新宿までは特別快速電車で1時間弱で移動でき、アクセスの良さも魅力です。

市内には多摩川が流れ、江戸時代に開削された玉川上水の起点である羽村堰は、その美しい景観から「羽衣の堰」と呼ばれており、玉川上水沿いの桜は古くから桜の名所として知られています。市内唯一の水田「根がらみ前水田」では、春は約35万本のチューリップが見られ、夏には大賀ハスが花を咲かせ、秋には豊かな稲穂を見ることができます。

キリンやレッサーパンダなど、かわいい動物たちと間近で出会える羽村市動物公園は、小さな動物園ならではのアットホームな雰囲気の魅力です。魅力あふれる花と水のまち羽村へ、ぜひお越しください。

多摩・島しょ事業承継フォーラム

〜未来へつなぐそれぞれのカタチ〜

M&Aによる第三者事業承継への理解を深めるために!!

多摩・島しょ経営支援拠点 (T²BASE)



東京都商工会連合会多摩島しょ経営支援拠点(T²BASE)は昨年12月に「多摩・島しょ事業承継フォーラム〜未来へつなぐそれぞれのカタチ〜」を開催しました。最近注目を集めている「M&Aによる第三者事業承継」への理解を深めることが狙いです。基調講演とパネルディスカッションで構成、フォーラム終了後は個別相談会も行いました。

事例から学ぶ第三者承継

〜私はこうして事業を引き継いだ〜



庭野氏

庭野 それではパネルディスカッションを始めます。パネラーとして他の事業者からM&Aで事業を引き継いだ、飲食店「帆

翔」社長の山本泰嗣さん、「アライ

パネラー	代表	山本 泰嗣氏
株式会社帆翔	取締役	
アライ電子株式会社	代表	佐藤 悟志氏
取締役	取締役	
落合和雄税理士事務所	代表	落合 和雄氏
コーディネーター	代表	庭野 勉氏
コンサルティングオフィス共創	代表	

電子」社長の佐藤悟志さんを、また、税理士の落合和雄さんにもお越しいただきました。早速ですが、山本さん、佐藤さんに、これまでの事業活動や、M&Aの経緯をお伺いしたいと思います。まず、山本さんから。

交渉は個人間の話し合い

金融機関に相談

山本 2009年に西東京・田無でダイニングバーを始め、2016年にはラーメン店から事業の引継ぎを打診され、承継しました。2017



山本氏

年3月に本店を、7月に2号店をオープンし、2018年には花小金井店をオープンしました。2019年の春に、親交のあ

った洋菓子店のオーナーから「引き継いでくれる人はいないか」との相談を受け自ら引き受けました。私の場合は金融機関も専門家も入れず、個人間で直接話し合って事業を譲り受けました。譲渡額も今後の運営も、話し合いで決めていきます。

庭野 洋菓子店は異業種。ご苦労があったのでは。

山本 分からないことばかりでした。でも、職人さんのこだわりである東久留米の小麦粉を使った低糖質のクッキーを、このまま無くしてはいけないと思い、前代表者に半年間残ってもらい、技術を含めた引き継ぎを受けています。

庭野 佐藤さんの場合は。

佐藤 ワイヤーハーネス加工機器などの販売・メンテを行うダイショーという会社を武蔵村山市で営んでいました。2015年の春ごろにワイヤーハーネスメーカーのアライ電子の社長から「高齢で後継者もいない。事業を継いでくれるところはない

か」との話がありました。2社ほど紹介しましたが折り合いがつかず、「ダイショーが引き継いでほしい」と伝えると、快諾してくれました。買い取り(株式譲渡)に向け、資金調達のため金融機関数行に融資をお願いしたところ、1行から翌日に「大丈夫です」との返事がきました。公認会計士の財務確認を経て、金融機関からの融資が得られ、2016年11月に株式をダイショーで100%買い取りました。

庭野 アライ電子さんには女性のパートナーさんがいたそうですが、引き継ぎはうまくいきましたか？

佐藤 苦労しました。「オーナーになったから改善する。まず整理・整頓から」といったら、反発が出ました。性急だったのかも知れません。商工会を通じて専門家に入ってもらい、工場の工程改善の指導を受けました。今は「みんなが少しでも幸せになるにはどうしたらいいか」と話し合っていますが、まだ道半ばです。

- **買い手の留意点は**
- **隠れ債務/債務資産価値の減損**
- **従業員の離散など**
- **売り手の留意点は**
- **買い手の見極め/適切な売却金額設定など**
- **落合**



落合氏

庭野 それでは税理士の落合さんから第三者承継の現状と課題についてご意見を伺います。

落合 第三者承継でM&Aを絡めないといけないケースが出てきています。中小企業のM&Aが現実的なものになってきました。買い手側、売り手側が気を付けるべき点をいくつか挙げてみます。

買い手側の留意点としては、隠れ債務の存在、資産価値の減損、前経営者個人に依存したビジネスの存在、従業員の離散、許認可業務の継続などがあります。このうち、隠れ債務や資産価値の減損などでは専門家に「資産価値」「リスク」「予想収益性」などを適正に評価してもらうことで、ある程度、解決できます。

一方、売り手側の留意点は、真剣な買い手の見極め、適切な売却金額の設定、自社の良さのアピール、専門家の支援を受けることなどです。買い手の見極めは大変です。まずは経験がないことですので慎重さが必要です。中には冷やかしもあり、どう見極めるかが試されます。売却金額の設定では、相手の様子を見なが

ら落としようところを探ることが求められます。

また、売る前に財務状況をしっかりとしておくことが大切です。直接、売却額に影響します。

現預金を退職金に充てることで、譲渡額を引き下げた〓佐藤

庭野 買い取り資金をどう確保することも買い手側の大きな問題です。佐藤さんの場合はいかがでしたか。

佐藤 売り手のアライ電子が提示した金額が想定していたより高かったため、金融機関に相談し、現預金を退職金で吐き出させる形にして少し下げてもらいました。また、個人ではなくダイショーとして買いました。専門家の知恵が生かされました。



佐藤氏

庭野 山本社長のほうは。

山本 知り合いからの声掛けが始まりました。ラーメン店の場合、事業譲渡の形で引き継ぎました。洋菓子店は「帳簿は見ない、信じるしかないか」といった気持ちでやりました。自分なりの値段交渉です。すごくいいオープンがあ

ったので、これは欲しいと…。ほとんどオープン代ですかね(笑)。手探りでぶつかりながらやっているという状態です。

庭野 事業の自身や設備に惚れて買ったということですね。

山本 「地元で愛される店がなくなっちゃいけない」という思いだけで買わせていただきました。

シナジー効果があるかどうかM&Aの決め手〓佐藤

庭野 落合さんにお聞きいたしました。一般的に買取価格はどのように決まるのでしょうか？

落合 利益を基にする方法と資産を基にする方法があります。利益で見ると、営業利益の3年分とか、経常利益の5年分とかです。資産で見るとは簿価ではなく時価になります。

最終的には数字の裏にあるものもちゃんと見て、折り合いをつけていくしかない。絶対的な方法はありません。

庭野 山本社長にお聞きします。今後、M&Aをやるとして、どのようにやっていきますか。

山本 M&Aをやりたくてやってき

た訳ではないし、事業を大きくするためでもありません。地域に愛される店を残したいという思いで、結果的に第三者承継、M&Aになったということですね。

庭野 M&Aの意義やコツについて、佐藤社長はどう思われていますか。

佐藤 シナジー効果があるかどうかですね。今回のM&Aでは機械商社と製造業とのギャップがありました。製品が売れない時に、製造業では人件費と固定費が大きく響くことが私には見えていませんでした。その経験を活かして、新しいことを試みたいと考えています。常にモノを作り続けていく、経営を残すことが大きな目的になりました。

庭野 皆さんからお話をうかがって、中・小規模企業でもM&Aが事業承継の手段として選択されてきたことが分かりました。金融機関さんに積極的な取り組みや支援をお願いするとともに、中・小規模企業の一番近くにいる診断士や税理士など専門家の活用も進めていただきたいと思います。

ご清聴ありがとうございました。

多摩・島しょ事業承継フォーラム ～未来へつなぐ それぞれのカタチ～

基調講演

小規模事業者から始められる ミニM&Aのススメ

株式会社 トランビ
代表取締役社長 高橋 聡 氏



■ トランビ創業までの経緯

外資系コンサルティング会社を退職し、長野で家業を継いだ。毎年のように後継者不足を理由に廃業する仕入先・取引先を見てきた。多くは黒字であり、中には高い技術をもった企業もあった。「もったいない、何とかしたい」という思いが強かった。

ただ、日本ではM&Aは「大手企業を対象にしたもの」という感覚がまだ強い。海外ではM&Aで事業を売ることは成功者の証（あかし）だが、日本では中小企業のM&Aというと、どうしても経営破綻など負のイメージがつきまとう。経営者がリタイア適齢期を迎える中小企業で、廃業を予定している会社のうち半分が黒字という調査報告もあり、国も事業承継に本腰を入れ始めている。承継に係る税制見直しや、事業引継ぎ支援センターの設置など支援メニューの拡充に乗り出している。

しかし、M&Aを使った中小企業の事業承継を引き受ける専門家はまだまだ少ない。中小規模企業のM&Aでは、コストに対して得られる報酬が少ないことが大きな理由だ。そのことが中小企業にM&Aは馴染まないという“常識”を生んできた。

中小企業のM&Aでは、ターゲット企業の選定と、ターゲット企業との交渉作業に長い時間とコストが費やされる。私は、このネックの解消を目指して、2011年7月にインターネット上で企業の売り手と買い手とを直接マッチングし、M&Aにかかる時間とコストを大幅に削減できる事業承継・M&Aのプラットフォーム「TRANBI」を開発した。中小企業のM&Aによる事業承継を活性化する一つの選択肢として有効なツールになると考えた。

2017年に日本銀行の支店で講演する機会を得たことがきっかけとなり、メディアでの露出も増え、知名度が一気に上がった。

■ 中小企業のM&Aが身近に

TRANBIは、簡単にいうとこんな仕組みだ。事業を譲りたい方（売り手）が案件をTRANBIに登録し、事業を引き受けたい方（買い手）がサイトを検索する。売り手は複数の買い手と条件交渉を行う。ただこの段階では、質問や、やり取りは匿名で行われる。双方の条件がほぼ合ったところで秘密保持契約を締結し、実名での交渉が始まる。M&Aが成約したところでトランビに報告していただく。売り手は無料。買い手からは譲渡金額の3%をトランビが受け取る。

従来型の専門家によるM&Aが買い手探しに3カ月～1年、その後の交渉や資産評価などに2カ月～6カ月くらいかかるのに対し、TRANBIを利用すれば買い手候補探しに10日、交渉・資産評価に2カ月～6カ月で終了する。50%から70%程度期間を短縮でき、専門家にかかるコストが下がる。

2019年11月末時点で、登録ユーザーが42,599人、累

計M&A件数が4,268件、累計マッチング数18,249件に達している。

信金・信組・地銀など金融機関との提携も急増し、現在約200行に達している。昨年5月には信金中央金庫グループと業務提携した。コンサル会社や会計士・税理士法人との提携も進みバックアップ体制が強化されてきている。

■ 事業者の意識改革とM&A専門家の育成が急務

TRANBIの特徴は、売却規模や個人・法人の区別なしで参加でき、地域・業種・業態を超えたビジネスの機会が得られる可能性があることだ。日本だけでなく海外からもアクセスが可能だ。買い手側の規模の大小を問わないので、個人が法人を買うこともあり、大手企業が赤字企業を買うこともある。個人にとっては創業するためのM&Aであり、大企業にとっては新規事業をゼロから立ち上げるより、短時間かつ低コストで入手できるというメリットがある。

売り手のリストがズラリと並ぶ様子を「会社のウインドウショッピング」と呼んだ方がいるが、まさにその通りだ。

TRANBIへのアクセスは昼間はもちろんだが夜間にも結構ある。買い手が帰宅後に今後の事業展開の策を練るために見ているようだ。M&A専門家が持つリストには出ていない「売り手情報」を含めて案件が1500件以上並んでいる。買い手は将来の会社のカタチを“妄想”しながら眺めている。実は、この妄想は、今後の具体的なイメージを作っていく上での重要なトレーニングとなり、買い手にとっては楽しい時間でもある。

しかし、残念なことに、中・小規模企業でキチンとした経営戦略や経営計画を作成している経営者は1桁にも満たないといわれる。決算書や財務諸表も会計士・税理士事務所任せきりの企業も多い。決算書や財務諸表には、PL（損益計算書）やBS（貸借対照表）などがあるが、M&Aを行うにあたって、より重要なのはBSだという認識もまだ十分でない。当社に来る質問も、売り手側からは「ウチが売れますか？」が、買い手側からは「なにを買っていいかが分からない」が一番多い。

金融機関やコンサル会社との提携が進んでいるが、今後、M&Aによる中小企業の事業承継ビジネスを普遍化し成長させていくには経営者の意識改革が絶対に必要で、それには支援するM&Aの専門家・コーディネーターの早急な育成がカギになる。従来、M&Aの専門家を育成するには10年かかるといわれるが、トランビはそれを早急にやり遂げたい。

事業承継にM&Aを活用するための環境が整い始めている。廃業を考え始めている経営者に「廃業する前に、M&Aによる第三者承継に一度挑戦してみませんか」と呼びかけていきたい。

（要旨）

人事交流

※地域名は「商工会名」都連は「東京都商工会連合会」の略。記帳は「記帳相談員」業務は「業務支援員の略」

【退職】(12月31日)▽八丈町・業務 関村千学▽都連・多摩観光推進協議会事務局・業務 深作雄太

【採用】(1月1日)▽八丈町・記帳 矢島みゆき
(2月1日)▽都連・地域振興課・業務 國井有生
▽都連・地域振興課・業務 細沼巧

【異動】(1月1日)▽八丈町・業務 (八丈町・記帳) 沖山冊▽都連・多摩観光推進協議会事務局・業務 (都連・地域振興課・業務) 岡田真樹

都青連

新年賀詞交歓会を開く

東京都商工会青年部連合会(都青連)は1月23日、昭島市のホテルで新年賀詞交歓会を開きました。来賓に、村越政雄都商工連会長、平畑文興昭島市商工会会長、廣瀬可世子都女連会長らを迎えました。各商工会から青年部員約90人が出席しました。

交歓会では、齊藤学都青連会長が「今年はいよいよ東京オリンピック・パラリンピック。多摩・島しょ地域を世界にアピールする絶好の機会。青年部の全パワーをそそぎたい」と挨拶しました。

続いて、村越会長が来賓挨拶で「青年部の皆さんは東京がいかに恵まれているかを自覚して欲しい。さし迫っているのが人口減、経済の停滞など。他の道府県に比べ東京ができる施策は多い規模も大きい。東京モデルを作っていくことになるが、それを担っていくのが青年部の皆さん。ぜひ、頑張ってください」とエールを送りました。



挨拶する齊藤会長

都女連

新春講演会/新年賀詞交歓会を開く

東京都商工会女性部連合会(都女連)は2月14日、立川市のホテルで新春講演会・新年賀詞交歓会を開きました。来賓に、村越政雄都商工連会長、傳田純専務理事らを迎えました。各商工会から女性部員約130人が出席しました。

新春講演会には、今年度の全国大会の主張発表で最優秀賞を獲得した河内正子さん(山梨県・南都留中部商工会女性部部长)が招かれ、「WelcomeでOMOTENASHI〜指さし会話集プリーズポイントが出来るまでの取り組みについて〜」のテーマで講演しました。

賀詞交歓会では、廣瀬可世子都女連会長が、河内さんの講演を受け「東京でもインバウンド対応で、こうした取組みができるように頑張りたい」と挨拶しました。また、村越会長は来賓挨拶で「今年にはオリンピック・パラリンピックもあり、忙しい年になりそうですが、女性部の皆様のきめ細かな心配りとおもてなしで、素晴らしい年にしたいです」と述べました。



挨拶する廣瀬会長

中小企業 景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

消費増税の影響はあるものの、小売・サービスの売上高DIのマイナス幅は縮小

元年度
第3・四半期
10~12月

製造業

売上高前期比DIは改善したが次期見通しは厳しい。採算期中DIと資金繰りDIは悪化。経営上の問題点の第1位は「従業員の確保難」から「需要の停滞」に変わる。

建設業

売上高前期比DIは下降もプラス圏を維持。採算期中DIと資金繰りDIも悪化。経営上の問題点の第1位は2期連続「従業員の確保難」。

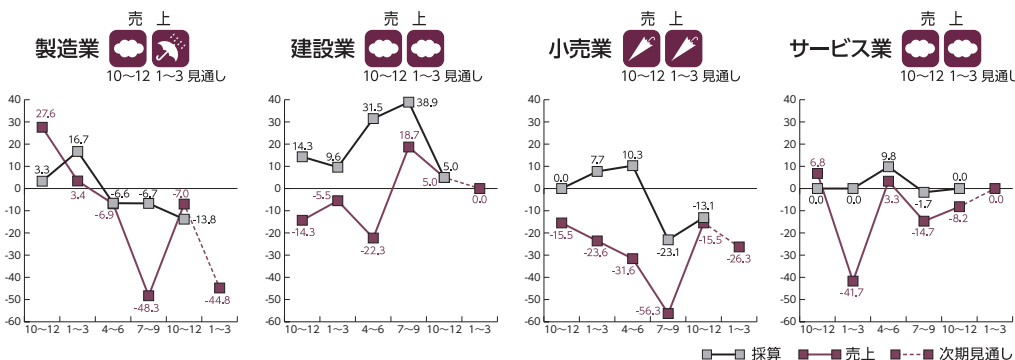
小売業

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19期連続「大・中型店との競争激化」。

サービス業

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4期連続「利用者ニーズの変化」。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



調査企業の声

- * 重産品の見通しが芳しくなく、新規獲得に向けて営業活動に力を入れている。(ガラス・同製品製造業)
- * 消費増税前の駆け込み工事が9月で完了し、10月以降の工事が減少している。材料等の輸送料が値上がりしている。(防水工事業)
- * 増税後の買い控えは思ったよりもない。キャッシュレス導入が計画通りに進んでいないので進めていきたい。(男子服小売業)
- * 増税になった10月の集客が急激に悪くなった。11月に入り集客数は戻ってきている。(中華料理店)

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



商工会が無かったら
今の自分はないし、
診断士さんの勧めが無かったら、
材木屋をやめる決断はできなかった

すまいのフレスカ 株式会社 滝島商店
代表取締役社長 瀧島 忠典 氏

多摩おこし 島おこし

この人に聞く

No.19 羽村市

—3代にわたって材木に関わるお仕事をされてきました。

材木との関わりは祖父が最初で、奥多摩の白丸で製材業を営んでいた。父が羽村の駅前に材木店を創業したのが1967年のこと。その後、住宅建築分野にも事業を拡大した。2007年には私が家業を継ぐ形で社長に就いた。高齢化もあって地場の工務店が減少傾向にあり、ハウスメーカーも進出してきた。私にとっては、材木屋をやりながら業界の変化を見ていた時期だった。社長就任と同時に「リフォームショップFRESKA(フレスカ)」を設立、リフォーム事業へも進出した。

—ホームセンターからリフォーム事業の譲渡を受け、業容を拡大されました。

2014年、福生市に本社をもつ中堅のホームセンターが、「リフォーム事業を譲渡したい」との相談をもちかけてきた。当社が家具付きリノベーション工事の企画を持ち込んだのがきっかけだ。2011年に木材の販売から撤退していたこともあり、業容拡大を考えていた私は、この提案をビジネスチャンスと捉えた。2015年秋にホームセンターからリフォーム事業の譲渡を受け、「新築住宅建設」と「リフォーム」を事業の両輪に据えることになった。当初は関東一円に10店舗あったホームセンターの商圏に対応していたが、現在は羽村、福生、瑞穂、青梅の4市に絞った地域密着型にしている。地域特性もあり、マーケティング手法が同一でいいのが大きな理由だ。

—今、関東地域の材木屋さんが集まる塾を主宰されているそうですね。

東京、埼玉、千葉、長野など近県の材木関係の仕事をやっている方が集まって勉強する「地域 家守り塾」というのを月1回のペースでやっている。自分の経験を次に続く人に生かしたい。ローカルベンチマークや経営デザインシートなど事業評価の手法も経営コンサルタントを囲んで学んでいる。口コミで広がってメンバーが14社ほどになった。

—瀧島社長にとって商工会はどんな存在ですか？

商工会がなかったら今の自分はないと思っている。元々が家族経営に近い形でやってきた。材木屋を辞める時も、リフォーム事業の譲渡を受けるに当たって、どうすればいいのかがまるで分からなかった。そこで頼みの綱である羽村市商工会に相談にいった。経営変革アシストプログラムを利用することになり、中小企業診断士さんの指摘によって課題が浮き彫りにされ、整理された。さらに事業計画を作成する重要性も理解できた。診断士さんの勧めが無かったら、第二創業も事業譲渡を受けることもできなかったと思う。

協力業者や
お客様とパーベキュー。
これこそ地域密着!

〒205-0014
東京都羽村市羽東1-12-54
TEL:042-554-2239



ぶらり訪問 商店街の繁盛店

JR国立駅の南口から放射状に伸びる旭通り商店会を4分ほど歩くと、白い店が角にある。うっかりすると見過ごしそうな小さな店だが、ここが欲しくてもなかなか買えないベーグルの店として毎朝行列ができる「柿屋ベーグル」だ。最近では、都心からもコアなファンが来店するらしい。午後1時半ころには完売となり、その日の営業が終了。しかも1人4個までという制限付きだ。

開業は2010年。開店初日から午後1時半には売り切れた。「おっかなびっくりで開店したのに、こんなにお客さんが来てくれて」と店長の多田さん。自身にとっては不思議な光景だったという。ノンビリやろうと思っていたらドツと来た。それが10年間近く続いていることに「地域の皆さんが可愛がってくれたから」と感謝も忘れない。

多田さんは長野や都内のパン屋さん8店舗でパンの製法を学んだ。自分の店を出すにあたって、「街並みがきれいで、住民も落ち着いた感じ」の国立で物件を探し、見つけたのがここ。「ベーグルでやろうと思ったのはこの店の狭さ。とても多種類のパンは作れない」。何と店の狭さがベーグル作りには走らせたことになる。

ただ、それだけでは10年間も繁盛店でやっていられるはずはない。地域一番のベーグルを作るために、素材からオープンまで十分に研究してきた。柿屋のベーグルの最大の特徴は「もちもち感」。それを出すために上質の小麦粉、こね方、さらにオープンにもこだわった。小麦粉は風味が良いことで定評がある北海道産の「はるゆたか」を使う。次にこね方だが、さすがにこれは企業秘密らしい。オープンは、日

国立旭通り商店会 柿屋ベーグル

地域密着型で、お客様に毎日健康的に食べていただくことが願い

多田店長▶



本では熱風循環型が主流だが、柿屋ではドイツ製の石窯タイプを使っている。ベーグル内部の水分が飛ばず、もちりとした仕上がりが期待できるという。

現在、提供できるベーグルは1日300~350個。15種類ある。ベーグルはパンと違って調理の途中で生地を表と裏を1分間ずつ茹でる必要がある。この分、手間がかかる。夫婦2人でやっていくのでは、この数が限界だという。「茹でる」については、こんな逸話もある。東欧系ユダヤ人が、パンに税金がかかることからベーグルを作り「茹でたらパンではない!」といって税金免除を願い出たらしい。今では米国人にも親しまれているベーグルだが、発祥が東欧とは。

「柿屋」の名は長野にいた時に、奥さんと二人でよく食べに行った上田の「柿屋うどん」からいただいた。地域密着型で、お客様に毎日健康的に食べてもらうという発想が共通すると思ったからだ。今後も、低カロリーで、健康にいいものを作っていきたいという。

店長 多田 和明 氏
〒186-0002
東京都国立市東1-15-1

この量が3回転すると営業終了▶



4・5月 多摩・島しょ地域のイベント

EVENT GUIDE

日程	イベント名	会場	主催者・問い合わせ先
3月	28(土)～29(日) 小金井市 小金井桜まつり 郷土芸能、和洋舞踏、生け花、茶席など	小金井公園	小金井市観光まちおこし協会(042-316-3980)
	28(土)～4月5日(日) 福生市 第37回 ふっさ桜まつり 多摩川沿いの500本の桜をライトアップ。吹奏楽、鼓笛隊・民謡パレード、アメリカンレイン運行、模擬店など	明神下公園ほか	ふっさ桜まつり実行委員会(福生市シティセールス推進課:042-551-1740)
	28(土)～4月12日(日) 羽村市 はむら花と水のまつり2020(前期:さくらまつり) 桜のライトアップ、足湯、大道芸等のイベントのほか、玉川上水に沿って模擬店が出店する	羽村堰周辺ほか	主催:羽村市。問い合わせ先:羽村市観光協会(042-555-9667)
	29(日) 国立市・立川市 春うらら: 国立・立川さくらウォーキング 国立・立川市内の桜を愛でながらウォーキング。郷土館で健康チェックや名産品の試食。ゴールで「お楽しみ抽選会」を開催	国立出発コースと立川出発コースの2コース	国立市観光まちづくり協会(042-574-1199) 立川観光協会(042-527-2700)
4月	4(土) 日の出町 日の出桜まつり ステージショー、模擬店、フリーマーケットほか	塩田グラウンド	日の出町観光協会(042-588-5883)
	4(土) 小平市 小平グリーンロード花まつり 模擬店、ポニー、和太鼓、吹奏楽、農産物直売など	たけのご公園	ハナテフふれあいロード・こたらい観光まちづくり協会(042-312-3954)
	4(土)～5(日) 稲城市 第10回 三沢川 桜・梨の花まつり ポンボリ点灯、模擬店、ミニSL、ご当地キャライベント、青淵神社獅子舞(市指定文化財)、観光大使によるステージ	稲城市役所駐車場ほか	主催:桜・梨の花まつり実行委員会(事務局:稲城市観光協会 042-401-5580)
	4(土)～5(日) 武蔵村山市 第5回 桜まつりぶら〜りウォーキングin武蔵村山 市制50周年記念桜植樹祭、さくら回廊ライトアップ、桜 JAZZ ナイト、ミニSL、花嫁行列など	横田児童遊園、野山北公園自転車道一部区間ほか	武蔵村山市桜まつり実行委員会事務局(042-560-0634)
	4(土)～5(日) 国立市 第43回 くになちさくらフェスティバル 桜が咲く中、趣向を凝らした模擬店や、舞台でのダンス・歌のパフォーマンスなど体験型イベントを予定。子供向けイベントも充実	谷保第三公園(富士見台2-34 さくら通り沿い)	第43回くになちさくらフェスティバル実行委員会(国立市まちなちの振興課内:042-576-2111)
	5(日) 瑞穂町 第41回 さくらまつり 狭山丘陵ウォーキング、お囃子、子供の集いなど	六道山公園	瑞穂町観光協会(042-557-3389)
	10(金)～20(月) 羽村市 はむら花と水のまつり2020(後期:チューリップまつり) 約35万本のチューリップが咲き誇る関東屈指のチューリップどころ。会場に展望台を設置。模擬店や写真コンクールも実施	根がらみ前水田(羽中4丁目、羽加美4丁目の水田)周辺	主催:羽村市。問い合わせ先:羽村市観光協会(042-555-9667)
	中旬予定 神津島村 神津えびね展 えびね愛好会によるえびねの展覧会	生きがい健康センター	神津島村産業観光課(04992-8-0011)
	15(水) 神津島村 長浜祭り 阿波命神社例大祭	阿波命神社	神津島村産業観光課(04992-8-0011)
	18(土)～19(日) 小金井市 小金井公園子どもフェスタ ミニSL運行、ミニ動物園、ステージイベント、風揚げ教室、竹馬体験、模擬店など	小金井公園	小金井公園子どもフェスタ実行委員会(042-385-5611)
	21(火)～22(水) あきる野市 大悲願寺・木造伝阿弥陀如来三尊像御開帳 国重要文化財「木造伝阿弥陀如来三尊像」の年1回の御開帳(21日は11時と15時、22日は13時と15時)	大悲願寺	大悲願寺(042-596-0141)
	25(土)～26(日) 東大和市 第9回 うまかんベネ〜祭 東大和市の食文化を通して住民が交流し、地域社会を元気にするお祭。ウォーキングイベント、フリーマーケットなども開催される	東大和南公園	うまかんベネ〜祭実行委員会(東大和市産業振興課商工観光係:042-563-2111)
	5月	9(土) 大島町 伊豆大島 ジオパークマラソン大会 50km、フルマラソン、10km、5kmの各コース	大島町内
9(土)～10(日) 日野市 第23回 ひの新選組まつり 9日 新選組隊士コンテストほか 10日 新選組隊士パレード、武道・武術披露ほか		9日 高幡不動尊ほか 10日 JR日野駅前甲州街道周辺	日野市シティセールス推進課(042-514-8461)
10(日) 瑞穂町 第11回 残堀川ふれあいイベント&ふれあいウォーキング ステージイベント、ポニー乗馬、ふわふわ、町内各種団体の模擬店など		狭山池公園および瑞穂武道館	瑞穂町産業課(042-557-7633)
16(土) 新島村 第29回 新島トライアスロン大会 新島を舞台にした、スイム、バイク、ランの鉄人レース		新島地内	東京アイランドシリーズ大会事務局(042-379-2585)
16(土)～17(日) 神津島村 第51回 ジュリア祭 江戸時代に神津島へと流刑になったキリシタン「おたあジュリア」を偲ぶまつり。流人墓地のお参り、ジュリア顕彰碑でのミサ、日韓芸能交流会、お別れ会など		神津島村内	神津島村産業観光課(04992-8-0011)
17(日) 国立市 LINK くにたち2020 市民・団体が様々なスポーツにチャレンジし連帯感・達成感を共有。リレーマラソン、わんぱく相撲、ダンス、障害者スポーツ体験など		大学通り(国立駅南口ロータリーから桐朋学園交差点間)	LINK くにたち2020実行委員会(国立市まちなちの振興課内:042-576-2111)
23(土)～24(日) 昭島市 第12回 あきしま郷土芸能まつり 市内で伝承されてきた神輿や伝統文化を一堂に集め、披露するまつり		昭和の森いちょう並木	あきしま郷土芸能まつり実行委員会(042-519-2114)

念のため、主催者に日にち・会場などをご確認の上、お出かけください(3月末からのイベントも収容しました)

第9回 武蔵野エリア産業フェスタ 開催

小金井市商工会、三鷹商工会、武蔵野商工会議所が主催する「武蔵野エリア産業フェスタ」が2月6日～8日の3日間、小金井宮地楽器ホールで開かれました。三鷹市、小金井市、武蔵野市に拠点を置く中小・小規模企業の受注拡大を目指す展示会です。7日の展示会・商談会には、製造業、IT関連、印刷業など37社と、支援機関10団体が出展しました。東京都商工会連合会からは、経営革新室と多摩観光推進協議会が出展しました。

6日には、造形美術会社ON-ART代表の金丸賀也氏の講演会があり、歩く恐竜プロジェクト「ディノアライブ」を世界展開するまでの苦労話や、今後のプロジェクトなどについて語りました。全長8mのテラノサウルスも登場し、子供たちは大興奮でした。

また、7、8日の両日には「最新技術展示イベント」が、8日には武蔵野エリアの逸品銘品などの即売会が開かれました。



▲フェスタではおなじみの「テラノサウルス」



▲多摩観光推進協議会は多摩の魅力PR



人生は二択。

選ぶならより難しいほう

きらり 多摩の 女性社長

04

コーダ電子株式会社
代表取締役
土屋 さおり 氏

西東京市

コーダ電子は計測機器をメインとした受託技術開発を行う企業。回路設計、基板設計、筐体設計をすべて自社内で行う。取引先にはソニー、NEC、東芝などの電気・電子大手がズラリ。「できないと言わない技術屋集団!」を社是にしている。海洋研究開発機構 (JAMSTEC) が所有する大深度有人潜水調査船「しんかい6500」のマニピュレーターやカメラの制御部の設計、さらには国立大学の小型人工衛星の制御用基板開発にも関わるなど、高い技術力を持つ。2013年に父から事業を承継した社長の土屋さおりさんは、持ち前の柔軟な発想と明るさを武器に、営業に駆け回っている。

土屋さんの前職は、なんと舞台女優。しかし、劇団が目指す方向の違いで解散したため、イベントの司会や運営スタッフ、製品のナレーションなどを経たのちに結婚し、しばらくは専業主婦だった。そのころに父の神野勉氏から頼まれ会社の事務を手伝うようになった。

ある日、突然、父から「引退する。ついては後を継いでもらいたい。1週間後に返事が欲しい」と言われた。さすがに「技術も経営も知らない私が、いきなり社長?」と戸惑ったそうだが、モットーにしている「人生は二択。選ぶならより難しいほう」と、社長に就く覚悟を決めた。頼りは父が残してくれた優秀な技術者と彼らが持つノウハウのみ。後に、父に理由を聞いたところ、「お前が出した業務改善の提案を見て、資質があると思った」との答えだったそうだ。勉氏は引退後、会社にも顔を出さないし、経営にも一切関わっていないという。

社長に就いたものの、右も左も分からない。交流会などに行っても一人浮いていて「変わった子がいるねえ」という感じだったそうだ。また、社員一人ひとりと面談を行ったが、技術用語が分からずに撃沈。それではと、3カ月かけて会社案内を作り、営業に回る。2カ月間で100人に来て自社の説明をした。メモを取って自らの知識の蓄積に努めるとともに、より専門的なことはその場で会社に連絡し、技術者に説明してもらった。なり振り構わずの突撃営業だったが、続けていくうちに「変わった子」が「面白い子」に、さらには「なかなかやるじゃないか」に変化していった。

そうなると、社内の見方も変わる。「きっかけさえ作ってくれば、後は自分たちが説明に行く」、「いつの間にか、新規のお客

様からの仕事が増えてきた」との声が…。土屋社長は「技術屋はどれもコミュニケーションが下手。意外と私が戦力になるかも」と自信を持ち始めた。営業と技術の歯車が噛み合ってきた。それとともに、先代が大切にしていたコーダ電子の「いいところ」にも気付くことになる。

「100人行脚。の際に相手先にいわれたことは「いいものを作ってくれる」、「技術者が直接、打ち合わせに入ってくれるので話が早い」、「デバッグできる環境があり信頼性が高い」、「大風呂敷を広げない。誠実だ」などだった。実際、使用する部品でも手を抜かない。高くついてもいいものを選ぶ。それを「コーダ電子の当たり前品質、と呼んでいる。家の1階でスタートした1984年からずっと引き継いでいるDNAだ。逆に、弱いと言われるのは「外への発信力」。

そこで、これまで余裕が無くて積極的に取り組んでいなかった「ブランディング」に今年は力を入れる。ホームページのリニューアル、ネット媒体との連携などのほか、色だけで分かる運送用の箱なども作ろうとしている。「できることから始めたい」と土屋社長。

土屋社長には夢がある。「日本のモノづくりをもう一度世界一にしたい」という夢だ。それも柔軟性とスピード感がある中小企業を中心となって引っ張っていく形で。事業ユニットが小さく大手が取り組みにくいもので、世界にインパクトを与えることができると思う。「海外のメーカーが日本の技術者を取り込んで、低価格・短納期の量産品で攻勢をかけるケースも目立つが、それも限界に来ている。本来のモノづくりとは何かをもう一度考えなければ」と真剣な表情で語る。

趣味はドライブ。黄色のアバルト(サソリのエンブレムのイタリア車)を駆って遠出もする。音が大きいところがお気に入り。「元氣な夏は、あと何回あるかなあ」と言いつつも、内心はやる氣満々。ずっとそのまま地域おこしを続けて欲しい存在だ。



▲笑顔が絶えない設計部門。右奥が土屋社長

- 188-0011
東京都西東京市田無町3-10-14
- TEL : 042-444-7333
- URL : <http://www.coder.co.jp>
- E-mail : info@coder.co.jp