

TOKYO  
商工連

とうきょう商工連プラザ

Plaza

2021

9

vol.361

商工会は 行きます 聞きます 提案します

## CONTENTS

② 「東京都中小企業ワクチン接種センター」を開設  
東京都商工会連合会

③ 主張発表大会で小峰育子さん(瑞穂町)が優秀賞を受賞  
令和3年度 関東ブロック商工会女性部交流研修会  
・あきる野市のワーク・ライフ・バランス推進事業所に認定(あきる野商工会)

④ ・感震ブレーカーを「ふるさと納税の返礼品に」(稲城市商工会)  
・多摩地域商工会エリアの景況(令和3年度 第1・四半期)

⑤ <連載>多摩おこし・島おこし(麦酒堂かすがい/国立市商工会)

⑥ <連載>商店街の繁盛店(玉川製菓・せんべ味億/清瀬市商工会)

⑦ <連載>わが社の経営革新計画(四十雀/福生市商工会)

⑧ <連載>さらい 多摩の女性社長(あき電器/調布市商工会)

先代の夢を実現し、思いっきり、  
非日常の中で食事をしていただく

株式会社 草 舎  
麦酒堂 かすがい

取締役 大久保 哲 氏

関連記事:P5「多摩おこし・島おこし」

都商工連

東京都中小企業  
ワクチン接種センター

を開設

多摩・島しょ地域の商工会、商工会議所会員の従業員を中心に大規模接種を開始

東京都商工会連合会（都商工連）は、東京都の協力を得て、多摩島しょ地域の中小事業者向けの新型コロナウイルスの接種会場を、昭島市と多摩市の2か所に開設しました。8月2日から商工会、商工会議所会員の従業員を中心に大規模接種を開始しました。中小・小規模企業の経営、技術、人材育成などを支援する機関が、施設の提供などで連携し、多摩地域の中小企業で働く方へのワクチン接種の拡大を可能にしました。

## ■商工会員は予約を優先して実施

今回の接種では商工会、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向けに案内し、団体としての先行予約の期間を設けました。先行予約ができなかった場合でも一般枠から予約できるシステムで実施しています。また、会員の場合はワクチンの接種券が届いていない場合でも予



▲接種前の待機はエアコンの効いた観光バスで（商工会員会社がバスを提供）

約、接種が可能です。これらの優先条件は多くの会員から支持されました。

接種会場は昭島市の「産業サポートスクエアTAMA」内と、多摩センター駅に近い多摩市の「多摩センターペリビル」内に設けました。各会場の予定接種者数は1日500人。ワクチンはファイザー社製で、3週間を空けて2回目を同じ会場で接種します。

■要望に応じ23区内勤務にまで  
接種対象者の要件を拡大

東京都からは50歳代の方への接種推進への協力要請がありました。また、接種開始直後から23区内の中小企業に勤務する従業員から接種のコールセンターに「テレワークや在宅勤務」を理由とした多摩会場での接



▲接種後の経過観察待機場所は東京都のセミナー室

種希望が多数あり、8月7日予約受付分からは23区内勤務にまで接種対象者の要件を拡大しました。

■産業サポートスクエア会場は  
各支援機関が連携して対応

「産業サポートスクエアTAMA」は、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と当会が入る「経営サポート館」、中小企業を技術面から支援する「多摩

テクノプラザ」、農林水産業の発展を技術面から支援する「東京都農林水産振興財団」、職業能力開発・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」で構成されています。今回のワクチン接種では、各機関が会議室、執務室を接種のための会場スペースとして提供しています。また、東京都農林水産振興財団は駐車場を提供するなど、スムーズな接種が行えるように、産業支援機関が連携して対応しています。

## 最優秀賞に 志村泰宏 さんの

「商工会青年部の  
繋がり力が力となる時」を選ぶ

## 青年経営者の主張大会 都青連



▲熱演する志村さん

東京都商工会青年部連合会は7月18日、令和3年度の「青年経営者の主張大会」を立川市のホテルで開きました。各商工会青年部の代表16人が参加し、日ごろの研鑽の成果を競いました。

その結果、最優秀賞には志村泰宏さん（国立市商工会）が、優秀賞には北山剛さん（小平商工会）、優良賞に秋葉真理子さん（西東京商工会）がそれぞれ選ばれました。また、審査員特別賞に村上果優さん（小金井市商工会）が選ばれました。

最優秀賞の志村さんは9月15日に静岡岡で開かれる関東ブロックの主張大会に東京都代表として出場します。志村さんは積極的に青年部活動を推進し、青年部の仲間と地域を越えた組織の絆で、被災地復興支援などに取り組みました。

Leave behind your thoughtfulness, not your bicycle

# 自転車の代わりに置こう 思いやり

駅前放置自転車  
クリーンキャンペーン  
The 38th Bicycle Clean-Up Campaign  
2021年10月22日～10月31日

# 小峰 育子さんが 主張発表会で優秀賞を受賞

(瑞穂町商工会女性部)

令和  
3  
年度

## 関東ブロック商工会女性部交流研修会

令和3年度の関東ブロック商工会女性部交流研修会は6月24日、長野市のホテルメトロポリタン長野を主会場に開催されました。新型コロナウイルス感染拡大を予防するため、各県連とも主会場の出席者を数名に絞り、ネット経由でライブ視聴する方式を採用しました。東京都商工会女性部連合会(都女連)から、交流研修会に3名、立川市内のホテルに30名、商工会30名、事業所28名の計91名が参加しました。

主張発表大会では、関東ブロック商工会女性部1都10県の11名の代表者が①女性部活動に参加して②女性部活動と地域振興・まちづくり、の2つからテーマを選び、身振り手振りも入れ熱く語りました。その結果、瑞穂町商工会女性部部長の小峰育子さんが発表した～女性部活動の「継続の重み」を実感して～が、第2位に相当する「優秀賞」に選定されました。

小峰さんは、28年前、町に特別養護老人ホームができ

ると同時に始めた商工会女性部による老人ホームの「窓拭きボランティア」が、ここまで続いている「理由(わけ)」をユーモアを交えながら語りました。60歳以上が70%という「限界女性部」の面々が脚立に乗る恐怖にも負けず、ボヤキながらも続けてこられたのは「継続の重みを感じているから」だと結びました。

最優秀賞は、山梨県・南部町商工会女性部の遠藤洋子さんの「南部町の宝物見つけた!特産品「生姜」復活!」でした。10月20日、大分県で開催される全国大会に出場します。



▲熱演する小峰さん



▲村木英幸あきる野市長から認定証を授与される松村博文あきる野商工会会長

所となります。あきる野商工会は昨年末に、①ノー残業デーの設置②有給休暇取得50%以上③育児・介護休業規定の整備④勤務体系の改善⑤業務改善提案会議の実施など、ワーク・ライフ・バ

あきる野  
商工会

あきる野市から

## ワーク・ライフ・バランス 推進事業所 認定

あきる野商工会(松村博文会長)

は、あきる野市から「ワーク・ライフ・バランス推進事業所」として認定されました。同制度は、あきる野市内にあって、仕事と生活の調和を推進している事業者を認定する制度で、2017年からスタート。これまでに税理士事務所など3つの事業所が推進事業所に認定されており、あきる野商工会は4つめの認定事業所となります。

ランスを推進するために取り組んでいる内容を市に申請していました。

申請とともに、地域の総合経済団体として小規模事業者の模範となれるように取り組み、ワーク・ライフ・バランスに対する知見やノウハウを蓄積し、市内の事業者に波及させていくことを目指しました。また、職場環境の改善を「自分事(ごこと)」としてとらえ、仕事の順番や共有なども積極的に行うように努めました。

ワーク・ライフ・バランスの面でも、職員に「時間内に終わらせるためにどうするべきか」という意識が強くなったそう。自分たちの時間を大切にすることは、サービスの受け手であるお客様の時間を大切にすること」という意識を持つことにも繋がったとしています。

### 人事交流

- 【異動】▽(8月1日)▽東村山市・業務(昭島市・記帳)細沼巧
- 【採用】▽(8月1日)▽昭島市・記帳 鈴木達興
- 【退職】▽(6月30日)▽大島町・業務 水谷悟

# ふるさと納税では初、感震ブレーカーが返礼品に登場

## 安全・安心な住まいづくり、街づくりをふるさと納税で

稲城市商工会



ふるさと納税では、さまざまな地域産品が返礼品になっていますが、返礼品として防災用品である「感震ブレーカー（写真）」が初めて採用されました。そもそも防災用品が採用されること自体が珍しいのですが、「感震ブレーカー」は一般の方々には耳慣れない品物。さて、採用された理由は？

返礼品として「感震ブレーカー」の採用を決めたのは東京都稲城市。「稲城なしのすけ感震ブレーカー『一発遮断』」を6月から採用しました。震度5強以上で電気を遮断し、夜間の停電時でも自動点灯する「停電ライト」とのセットも用意しました。

稲城市は東京都（島嶼地区を除く）でただ一つ、東京

消防庁に消防業務を委託せず、自治体消防という形で消防本部・消防署と消防団で防災・防火を担っています。感震ブレーカーは、防災意識が高い稲城市にふさわしい、ふるさと納税の返礼品なのです。

感震ブレーカーは地震を感知し、電源を自動的に遮断することにより、地震によって発生する電気火災や通電火災（停電後の通電再開時に起きる電気火災）などを防止するものです。全国の自治体が広域火災の発生防止のため、普及に努めています。

大地震での脅威は電気火災による広域火災ですが、その火災の6割以上が電気製品や配線などが原因で起きていることが分っています。

「ふるさと納税で安心な住まいづくり・街づくり」への備えを進めていこうというのが稲城市の願いです。

詳しくはふるさと納税サイト「ふるさとチョイス」をご覧ください。

### 中小企業景況調査

## 多摩地域商工会エリアの景況

3度目の緊急事態宣言、酒類提供の取り止め、電子部品や木材の調達難など苦境続く

3年度  
第1・四半期  
4~6月

製造業

売上高前期比DIと採算期中DIは悪化。資金繰りDIは小幅に改善。経営上の問題点の第1位は7期連続「需要の停滞」。

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「従業員の確保難」と「材料価格の上昇」が並び。

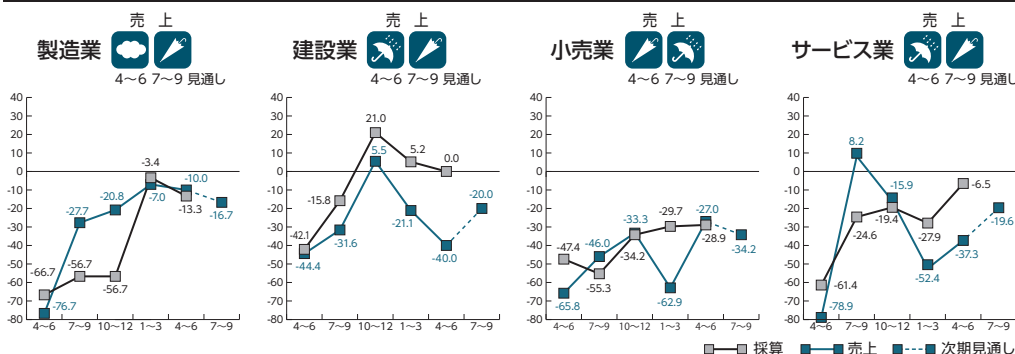
小売業

売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも改善。経営上の問題点の第1位は「消費者ニーズの変化」から「需要の停滞」に変わる。

サービス業

売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも改善。経営上の問題点の第1位は「利用者ニーズの変化」から「需要の停滞」に変わる。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



### 調査企業の声

- \* 新型コロナウイルスの影響で発注企業の部材の出庫が滞留し、生産の後ずれが発生した。(ユニット部品製造業)
- \* ウッドショックによって材料の仕入が困難になってきており、利益を圧迫している。(建築工事業)
- \* コロナ禍により店舗に来られるお客様は少ない。その代わり配達注文が多くなった。(花・植木小売業)
- \* 酒類提供ができず、かなり大きな影響を受けている。団体客の予約がほとんどない。(酒場、ビヤホール)

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



先代の夢を実現し、  
思いっきり、非日常の中で  
食事をしていただく

株式会社 草舎  
麦酒堂 かすがい  
取締役 大久保 哲氏

# 多摩おこし・島おこし 国立市

この人に聞く

No.26

一ビアレストラン「麦酒堂かすがい」がオープンしました。先代が若いころから「いつか和風のビアレストラン」を国立に作りたい」と言っていた夢が実現しました。本当に残念なことに、オープンを待たずに急逝されましたが、大久保取締役は、その遺志を継ぐことになりました。

決して目立つことはなかったのですが、父、関喜一の国立に対する愛情は強かった。困っている人がいれば陰で支えるタイプ。教育が大事といつも言っていて、大学など教育機関に寄付することも多かったです。消防団の仕事にも関わっていました。主に不動産の管理を行う「株式会社せきや」の社長であり、酒類の販社「せきや酒類販売」なども傘下に置き、国立の商業活動の一翼を担っていました。その父の望みが、「外観が江戸時代風のビアレストラン」だったので。もちろん、そこで提供するビールは料理に合った自家製のクラフトビール。そして「一流のもてなしをお手頃価格で」という注文がつかます。父は、外観は見ていたけれど、内装ができるまでは間に合わなかった。無念だったと思います。

## 一「麦酒堂かすがい」の外観は、なぜ和風？

外観の基本は江戸時代の長屋の雰囲気やどう醸し出すかでした。さらに蔵と火の見櫓を付けてバランスをどう取るかでも悩みました。長野・松本で古民家の移築などを多く手掛けている川上設計にお願いして、基本設計をしてもらいました。庭は京都に何度も通って決めていきました。蔵の「なまこ壁」は前社長のアイデアです。思いっきり、非日常の中で食事をしていただきたかったからです。

内装では、梁(はり)に古民家の廃材を使ったほかは、そんなに和風には拘らなかつたです。基本、椅子に座っての食事になるし、和室で日本料理にするという考え方は初めからなかつたからです。

## 一料理にもこだわりをお持ちになっているようですが。

一番の問題は料理とその価格でしたし、今でも大きな課題です。建築コストを考えれば、いくらか高い価格を設定したいところですが、父の考えである「一流のもてなしをお手頃価格で」が大きな壁になりました。そこで腹をくくって、想定客単価を3,800円(現在はコロナ禍でもあり、これより安い価格でやっているが)にしました。キラーメニューも開発中です。国立市は秋田県の北秋田市と友好都市なのですが、北秋田市では桃豚(ももぶた)という豚をブランド豚にしたいと力を入れています。そこで、角煮とか照り焼きとかにして、提供してみたいと思っています。それも麦酒堂でしか食べられない<sup>®</sup>創作料理、として提供することを考えています。

厨房も改革したいと思います。これまでは、料理長を置くケースが多かったと思いますが、あえて料理長を置かない形「ノーシェフ」でやろうとしています。料理長を外から招くと自分の息がかかった料理人を集めがちで、非常に扱いにくくなるのです。新しい形となりますが、料理長を置く代わりに、料理アドバイザーという立ち位置の人を採用していくつもりです。

一クラフトビールの醸造所「KUNITACHI BREWERY(くにぶる)」は昨年、麦酒堂かすがいに隣接した敷地内に完成しました。半永久的に稼働する設備を整えているとか。

「くにぶる」の設備設計は、ビール醸造設備の業界で実績のある方と、永年、醸造士をやっていた方々で行いました。設備選びの基本は輸入品で、主要設備のタンクはドイツ製。パイプはこまめにメンテナンスが可能な形としました。定番のビールもほぼ決まってきつつあります。「くにぶる」で醸造したビールは、現在、醸造所での直接販売は行っていません。「麦酒堂かすがい」か、国立駅南口の「SEKIYA TAP STAND」などで販売していますので、こちらでお求めください。

## 一どういった手法を使って国立市民あるいは他市からの来客を増やしていけますか？

近道はないですね。皆様に愛されるレストランにするためには、小さな感動の積み重ね、一步先のサービス、言われる前に動く、といった当たり前のことを当たり前にやることです。気配り、目配り、心くばりが大切ですね。



◀ビールに合うメニューの研究にも余念がない。上方が桃豚の応用例



小さいながら、京都の庭作りのエッセンスが詰まっている



◀16席の大個室(2F)

## 株式会社 草舎

〒186-0002 東京都国立市東3-17-28  
TEL:042-572-0100

## 麦酒堂 かすがい

〒186-0002 東京都国立市東3-17-27  
TEL:042-843-0990 HP:b-kasugai.com



会社の利益は従業員の幸せのために

## 清瀬市 玉川製菓

社長 玉川 昌一 氏

経営企画部長の長女も改革に意欲的



煎餅類を主に販売している玉川製菓は、清瀬市と埼玉県入間市に直営の店舗を持つ。それぞれを「せんべ味徳本舗清瀬本店」、「せんべ味徳本舗武蔵藤沢店」と呼んでいる。清瀬本店は志木街道、武蔵藤沢店は行政道路に面している。清瀬本店が1990年、武蔵藤沢店が96年の出店だが、地域では、品ぞろえと居心地の良さで、行列ができる店として認められている。

店名に入っている「せんべ味徳」が一番人気の煎餅である「揚げ煎餅」の名前「味徳」からとった。サクツとした軽い歯ごたえと、蜂蜜とウエの2種類の味が楽しめるのが人気の秘密という。

玉川製菓は1955年(昭和30年)、新宿区下落合でお菓子の小売りを始めた。これが同社の創業だ。65年に板橋区に移転。同時に卸売りに転換し、あられや煎餅を中心に都内小売店に卸売りした。事業拡大によって倉庫や車庫が手狭になったこともあり、現本社のある清瀬市に移転したのが70年頃のことだ。

創業から66年。現在、玉川製菓は、直営2店舗を主力販売拠点としているが、それに加え、スーパーや和菓子店など全国216店舗に同社商品を取り扱ってもらっている。ここまでの最大のけん引役は、社長の玉川昌一氏だ。父親の先代社長から引き継いだのが35年ほど前、30代後半だった。

清瀬に移って以降、菓子問屋の数が減り、コンビニやスーパーがメーカーと直に取引するようになった。玉川社長は卸売りだけでは持たないと判断。再度、小売りにシフトしていった。そして90年には直営店を出した。小売りは卸より原価率がよく、毎日現金が入ってくるのも資金の回転という点で有利。さらに玉川社長は、自分で煎餅にアレンジを施し、付加価値を上げることに取り組んだという。

玉川製菓に新しい風が吹き込んだのは5年前。長女の真奈美さんが、自ら「家業を手伝う」と言い出したのだ。大学卒業後に米国に留学、その後米国のアパレル会社で2年働き、日本に戻って大手商社で7年働いたキャリアの持ち主だ。家業に就いて5年経った。実は、今やっていることは、ほとんどが社長の仕事と言えそうだ。銀行との借入金交渉、税理士との決算業務、キャッシュフローの状況把握、ホームページの管理から広報宣伝まで受け持つ。一方で、手書き伝票をやめたり、有給休暇を取りやすくしたりした。職場環境を変

え、働きやすく風通しのいい職場にしていけることが、すごく重要だと気が付いたからだ。

ちなみに、経営理念として①高い品質基準で本当においしい煎餅をお客様にお届けする②居心地の良さを追求することにより、地域に根付き、地域に愛され、地域に貢献できる店舗を目指す③会社の利益は従業員の幸せのために使う、の3つを掲げているが、これも真奈美さんのアイデアだ。

真奈美さんは、入社後、経理を担当していて、現在は経営企画部長という肩書だ。結構、仕事の内容が分かったつもりではいたが、それでも、重要な経営判断である仕入れなどの対外折衝、商品の値付け、在庫と発注のタイミングなどの判断では、社長にはとても敵わないという。

なぜなら、これらの判断材料となるのは、すべて社長の頭の中に50年以上にわたって蓄積された不定形なデータに、季節や景気、社会の動き、趣向の変化などのパラメーターを独自の手法で絡み合わせた?ものだからだ。

真奈美経営企画部長は、ここ数年、普段の社長の発言をデータ化することに取り組み、ほぼ完成していると言う。ただ、「気を付けなければならないのは、煎餅の味について」と言う。真奈美部長に言わせると、社長は売れる煎餅をピタリと当てることができるのだそうだ。それも「ごく普通の煎餅なのに、どうしてヒットするかどうか分かるのだろうか?」というレベルらしい。

というわけで、しばらくは親子それぞれの特性を生かした共同経営の形で進みそうだ。「事業承継はいつごろですか」と聞くと、「社長が元気なうちは、ずっと現役でお願いする予定です」という答えが返ってきた。

〒204-0011  
東京都清瀬市  
下清戸5-863-1  
TEL : 042-493-3711  
URL : <http://ajjoku.jp>



▲せんべ味徳本舗 清瀬本店の店内

東京都

## 「社内外の短時間の社員研修」に活用できる助成金です!

スキルアップ助成金	社内型	民間派遣型
訓練内容	自社内で実施する短時間のOFF-JTの訓練	民間の教育機関等が実施する短時間の訓練に従業員を派遣して行う訓練
助成率	受講者1人1時間あたり430円	受講者1人あたり受講料等の2分の1
上限額	社内型、民間派遣型併せて年度内100万円 ※民間派遣型は1人あたり2万円まで	

東京都産業労働局雇用就業部能力開発課

社内型・民間派遣型スキルアップ助成金

検索



職能センターのイメージキャラクター



### 活用事例

#### 社内型

##### ◆営業提案力向上研修

受講者6名×7時間×430円=18,060円

#### 民間派遣型

##### ◆衛生管理者免除試験対策講習

販売店舗管理者 受講者4名 訓練時間12時間(2日間)  
受講料26,000円×助成率1/2×4名=52,000円



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.22

### 「イタリアンジェラート」を 福生の新名物に



しじゅうから  
四十雀カフェ

代表  
吉田 宏輔 氏  
福生市商工会会長

#### 元々はお寿司屋さん

父が1975年(昭和50年)に福生市内に寿司店を開いたことが飲食業に入ってきたきっかけです。店を継ぐため京都・祇園で修業。現在は店で板場と仕入れをやっています。コロナ禍で客足は伸びないものの、お得意様にも助けられて、何とか凌いでいます。

2015年(平成27年)に、福生市商工会の募集に応じ、市民会館1階の飲食スペースの運営を委託されました。福生市の市の鳥「しじゅうから」にちなんで「四十雀(しじゅうから)カフェ」という店名で開業しました。福生公園内にあつて採光が良く、車も入らないため静かで落ち着いた雰囲気の店です。

提供しているのは、定食と、パスタ、サンドイッチ、うどんといった軽食や飲み物。通常は、妻とパート2人で運営しています。新型コロナウイルス感染拡大前は、会館で行われるイベント参加者や、福生球場で開かれるスポーツの観戦者、市民の憩いの場である福生公園の利用者などが店を訪れ、市民会館内での高齢者のサークル活動が活発なこともあって、平日のほうがコンスタントに売上があるとい

う状況でした。

#### 新型コロナウイルスによる会館の利用制限が響き、売上高前年比50%ダウン

#### 新メニューの開発に取り組む

しかし、昨年春からの新型コロナウイルス感染症の拡大後は、市民会館の利用制限などがあり、客数、売上ともに対前年比で50%以上ダウンしました。こうした状況下で、新型コロナウイルス感染症の終息後に向けて生き残りを図るためには、幅広い年齢層にマッチし、気軽に購入できる新たな目玉となるメニューが必要だと考えました。

現在、店の売上の50%を占めている人気メニューが「四十雀定食」(900円)です。寿司職人のこだわりで、主菜、副菜とも化学調味料を使わない手作りです。その分、時間がかかります。こうしたメニューは会館利用者の多数を占める年配の方向けです。また、手作りなので1品当たり10数分かかり、注文が多いと対応できません。ただ、目玉のメニューを作るからといって現在ある常連客向けメニューを全部捨てるわけにもいきません。そこで、注文を受けてからすぐ提供できるものを新メニューの第一候補に、ということになりました。店の外で食べられるものという条件も重要です。このほか、食事ではなく間食、気軽に買える価格(高くて500円以下。ワンコイン)などの条件を加えました。

#### イタリアン・ジェラートが次期メニューの候補に

#### 温度管理が難しい

#### 本場イタリアでは小型ジェラート機革命が。次は日本?

浮上してきたのが「イタリアン・ジェラート」でした。売っているのは公園の中の会館、若い女性が陽光の中をジェラートを食べながら軽やかに歩き回っている。このシーンがすぐに目に浮かびました。何よりも私が無類のアイスクリーム好きであることがジェラートを選んだ最大の理由かもしれません。

早速、試作活動に入りました。フルーツ素材やナッツなどを試した結果、百貨店で販売されているものと同程度のものが作れました。ただ、大きなマシンで大量のジェラートを作ると、残ったものは冷凍で保存しなくてはなりません。売る時にはまた攪拌する必要があります。冷凍と室温での攪拌を繰り返すと、シャリシャリした食感になってしまつという難問にぶつかりました。必要な時に必要な分だけ作れる小型ジェラートマシンがあるというのだが、漠然と考えていました。いろいろ調べていくと、本場のイタリアでは、小型で小ロット生産が可能、かつ価格も1/3というジェラートマシンが販売されているとのこと。さらに、それが日本にも入ってきていることが分かりました。

#### 多摩地域では既に小型マシンを使ったジェラート競争が勃発?

それどころか、すでに多摩地域にも小型マシンを使った店が2、3店舗出ていて、それぞれ列ができるほど流行っているそうです。急がなければなりません。これまで、手探りでやってきましたが、新しい事業を行うためにはしっかりとした計画が必要です。商工会に相談していくと、経営革新計画の承認を目指したかどうか?と勧められました。

早速、指導を受けることになりましたが、最初に指導員の先生に「まず、頭の中で考えていることを文章にしてみました。大、中、小と話の部品を作り、それを組み立てていくのです」と言われました。先生には、こう指摘されました。「分かっているようで、分かっているつもりで、分かって一つひとつの問題のチェックをながしるにしてきたというわけです。」

文章にして整理してみると、課題が浮き上がってきます。初めはおぼつかなく私の文章も、書いているうちに余計な部分がなくなり、スッキリしてきたような気がしました。先生と二人三脚で数カ月、ようやく申請に漕ぎつけ、2月に認定されました。

策定した計画では、今年9月にはジェラートマシンとショーケースを購入することになっています。出来上がったジェラートの表面にできる空気の粒を封じ込めるショックフリーザー(急速冷凍機)も同時に導入する計画です。お金がかかります。補助金の獲得も真剣に考えていかなければならないと思っています。



▲四十雀の店舗内。窓に沿ってL字形に客席がある。店内に35席、テラスに8席

住所：〒197-0011  
東京都福生市福生2455 福生市民会館内  
TEL：090-3436-5839



## きらり 多摩の 女性社長

10

あき電器株式会社  
代表取締役  
稲垣 美佐子 さん

調布市

### コロナ禍の停滞は将来を 考えるのにちょうどいい時間

令和元年の5月1日。令和がスタートした日に、あき電器の稲垣美佐子さんは代表取締役役に就任した。「せっかくだから記念日に!」というノリだった。稲垣さんは父親である前社長の古池祥克会長の次女で、それまでは、まるで電気や機械などからは程遠い分野を歩いてきた。どこかで家業との接点ができるなんて考えてもいなかった。

学校を出て就職したが、仕事には没頭せずに、せっせとお金を貯めてはフラッと欧州や米国に。ユースホステルを利用する、トランク一つの旅にもよく行った。1日の食費は日本円で2,000円くらいに抑える。実は、こういう旅をしていると、旅先で、絶対に今日見に行こうとか、アレを食べてやろうとかという気持ちにはならない。時間観念が緩くなるし金欠は当たり前で「まあ明日いけばいいか」といった穏やかな気持ちでいられる(はずだ)。結果、パック旅行では味わえない印象的な旅になる。

実によく笑う。失礼を承知で言えば、天真爛漫なのか、過去にかなり苦しい時期を過ごしてきたのかのどちらかと思ったが、実はどちらでもないようだ。では、この明るさはどこから来ているのか? コロナ禍という現下の経済状況でも「こうした経験を社長業の早い時期でできるのはいいこと。部品不足など、サプライチェーンに深刻な異変が出ているが、これも2~3年のこと。自社に何ができて何ができないかを探すのにはちょうどいい時間」と受け止めている。ポジティブなのだ。背景には自社の事業がさほど傷んでいないこと、次のプランがある程度見えていることがあるのだろう。

あき電器は1961年、今の本社より深大寺に近い「深大寺元町」でラジオ用のコイルを製造する安芸弱電器製作所として設立された。会長の出身が広島県だったことから「安芸」の名を冠した。72年に、あき電器株式会社となり、東芝本社や府中事業所の仕事を受けるようになる。東芝府中といえば制御機器の工場として日本有数の規模をもつ。あき電器は、こうした環境の中で電子制御機器の設計・製造、ソフト開発などで事業域を拡大してきた。製品の企画・提案から回路設計、基板設計、組立配線、動作試験までワンストップで提供できることが強み。試作品・試験装置など特殊で高価な1点ものの電子制御装置でも高い評価を得ている。独自開発では環境関連を目指しているようだ。低炭素社会実現のための小型水力発電装置や、銀イオン

(Ag+)を使った消臭・除菌・抗菌装置などにも挑戦中だ。

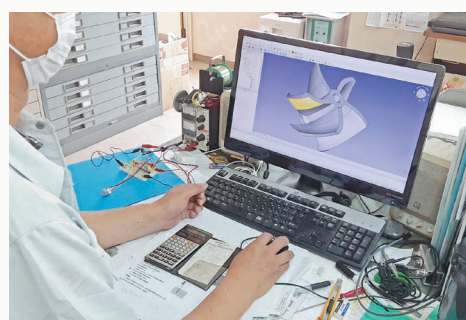
順調に事業展開中だが、稲垣さんは、父・祥克氏のいきなりの「社長を継げ」命令には、今でも怒りが鎮まらないらしい。その頃は既にあき電器の社員だったのだが、ある日突然「お前の好きなようにやっていいから」といって、祥克氏は社長業を投げ出した。稲垣さんは、技術系ではなく事業の内容にも詳しくないし、そもそも経営とは何かも分かっていなかった。一番心配なのは従業員がいること。路頭に迷わせる訳にはいかない。

結果的には、従業員が全員で稲垣さんを助けてくれたという。分からないことは時間をかけてマンツーマンで教えてくれたそうだ。「彼らがいたから、今、何がしかの仕事をやれていると思う」と稲垣さん。「父は、きっと何年か経って笑い話にしたいと思っているのかもしれないし、従業員が社長の私をサポートするように仕向けているのかもしれない。でも、厳しすぎるでしょう」と苦笑い。知り合いの事業者さんが息子さんを連れて「今度、社長になります。よろしく」と挨拶に来る。単純に「羨ましい」とボツリ。

また、社長業をやってみて、商工会に入っていたことが、いろいろな意味で助けになったと振り返る。「一番大きいのが人とのつながり。同業者、他の事業者と話ができるのが嬉しい。そのままではできないが、仕事のヒントになる。失敗が許される範囲内で試してみる。ちょっとずつでも前に進める。やってみようのきっかけになる」。

先だって、調布市商工会を通じて中小企業診断士協会の入会前会員による「製造業診断」のトライアルが同社で行われた。「外から当社を見た時の強み・弱みが見えたような気がする。すごくありがたかった」という。

さまざまな業種、さまざまな年齢の人と垣根なく付き合う。でも、決して、つま先が離れるような背伸びはしない。自然体で微笑んでいる。なかなか肝も座っている? ように見えた。



▲ 開発部隊は日々挑戦!

- 〒182-0013 東京都調布市深大寺南町3-11-4
- TEL: 042-485-3711
- URL: <https://akidenki.com>