

# TOKYO 商工連

とうきょう商工連プラザ

# Plaza

2023

3

vol.370

商工会は 行きます 聞きます 提案します



## CONTENTS

②~③

多摩・島嶼 事業承継フォーラム  
パネルディスカッション「事業承継のカたちと課題」  
・島嶼地域資源PR事業 事業報告会議

④~⑤

<連載>「多摩おこし・島おこし」(東京裏山ワンダーランド/あきる野市)

⑥

・4~5月のイベント情報  
・多摩地域商工会エリアの景況(4年度第4四半期)  
・都青連賀詞交歓会/都女連賀詞交歓会

⑦

<連載>「わが社の経営革新計画」(山下商事/東久留米市)

⑧

<連載>「ぶらり訪問 商店街の繁盛店」(フラワーショップみねぎし/武蔵村山市)

地域の資源を活用して  
ワクワクの遊び場に変えていく

株式会社 東京裏山ワンダーランド

代表取締役 神野 賢二 さん

代表取締役 神野 路子 さん

関連記事:P4~5「多摩おこし・島おこし」



# 事業承継フォーラム

## パネルディスカッション 事業承継のカタチと課題

▲パネルディスカッションの様子

### 「やるもの」 「やるしかないもの」 「やりたいもの」



### 承継する側の気持ちも 三者三様

多摩・島しょ経営支援拠点では、令和4年12月13日に昭島市のフォレスト・イン昭和館で事業承継の経験談から今後の承継に向けた気付きを与えることを目的に事業承継フォーラムを開催しました。

基調講演には、10年前に事業承継した(株)相馬光学の浦信夫会長・明子社長が、パネルディスカッションでは事業を継いだ3人が登壇し、体験談を語りました。

今回はその中からパネルディスカッションの内容をお伝えします。

またフォーラムの詳細は、都連ホームページで公開しています。

多摩・島しょ経営支援拠点 (T+BASE)  
— 東京都商工会連合会  
2022.12.13



酒井 理 氏

特有の多様性がある  
ます。お聴きになる  
皆様方も多様です。  
何らかの参考になる

**酒井** 本日のパネルディスカッション「事業承継のカタチと課題」のコーディネーターを務めさせていただきます。法政大学キャリアデザイン学部の酒井です。パネラーとして、有限会社「カンノ・カンパニー」代表取締役の菅野契也さん、有限会社「谷治新太郎商店」代表取締役の谷治(やじ) 大典さん、「スナック水中」代表の坂根千里さんのお三方をお迎えいたしました。それぞれ、規模も、承継の形も、事業そのものも異なる中小企業

と思われる点を見つけていただけると幸いです。まず、菅野さんから自己紹介をお願いします。カンノ・カンパニーという会社は1990年に父が三鷹市に設立したシステム開発会社です。今は中小ものづくり企業向けのWeb動画の企画・撮影・編集・配信や、Webマーケティング企画などを行っています。私は2006年、18歳の時に入社。父が一人でやっている会社で、「うちに来な」で一緒にやることに。週には、3歳の時にMacに触り、ゲームをしたり、お絵かきソフトをして遊んでいました。入社から4年半、いきなり父と家族から「イタリアに行って料理人になれ」といわれイタリアに。話すとき長くなるので理由はいい

ませんが、仕事の面で「父親が知らない分野で働いた」というのは自信になっています。商工会からの力添えもあって、2020年に32歳で代表交代しました。

るのかと…。ママさんという「超属人的な事業モデル」で、承継するものの大部分がママの頭の中です。



坂根 千里 氏

「打ち上げ花火的なプロジェクト」とか「エモーショナルな事業承継」とか言われますが、既存顧客と新しい顧客ともミックスさせて売上を1.5倍にする事業承継モデルをこの1年間、試行錯誤しながらやってきました。

**谷治** 私は1999年に大学を卒業して大手流通会社に入社しましたが、縁あって付き合っていた彼女の家に婿入りしました。結婚前に彼女の家に挨拶に行くとき、いきなり料亭に連れていかれ、しこたま酒を飲まされ、もう断れる雰囲気じゃなくなってしまう。初めて会った彼女の父に「継ぎます」と言ってしまう

ママは人の心をコロコロするのが上手で2年くらいアルバイトしていた私に「そろそろ継いでみない」なんて言うのです。「何言っているの」って感じでしたが、よく考えてみると「これって悪くない話かも」と思い直し、事業承継しました。

事業は卒塔婆の製造。お墓の後ろに立っている木のフダです。結婚後2年目には「お前が継げ」と言われ2013年に代表取締役。承継後に会社の数字を初めて見たら、よくある「どんぶり勘定」と身の丈に合わない「福利厚生」に驚きました。

私は、ママがこの場所で25年間営業して、家賃もきちんと払い続けていたという信用をもとに不動産屋と契約して金融機関から借入ができたわけです。これが新卒の私が「新規開業」ではなく「事業承継」をした主たる理由です。



谷治 大典 氏

名ばかりで実際は未入金。また、社員旅行として会社持ち出しの海外旅行がありました。「パスポートだけ持っていけば、後は何でも会社が払ってくれる」というもの。そこで改革を断行。役員報酬をカット、海外旅行もやめ、業界ではタブーだったEC(電子商取引)を始めました。「卒塔婆を誰がネットで買うんだ！」と猛反発を食らいましたが、結果は売上倍増につながりました。今、全国のお寺4200寺と取引があります。

酒井 事業承継はビジネス的なものを継ぐものですが、中小企業の場合は、それぞれのキャリアの大きな転換点というか、交差点になり得る。菅野さんの場合は「やるもの」で何の疑問もなかった。谷治さんは「やるしかない」。坂根さんの場合は「やりたい」。それぞれの気持ちに違いがある。不安は無かったか？リスクは？これをどう克服されたかを伺います。

**酒井** 続いて、坂根さん。お願いします。  
**坂根** 今年、3月に大学を卒業し4月から「スナック水中」を開業しました。事業承継という意味では、私は「第三者承継」に当たります。

不安はありませんでしたが、イタリアから戻ってきたときにはITシステムの仕組みが変わっていました。写真から動画の時代になって、事業として動画製作の依頼が増えているときに私が帰ってきたので、「おまえ

もやれ」ということだ。

**谷治** 事業承継する期間があまりにも短くて、不安を感じる暇がなかったですね。名や住むところが、会社も変わるという経験を1年間でやってしまった。ただ、代表取締役の一番の仕事は決断することだと思っていて、結構、自分の性(しょう)に合っていた。自己責任で決められるというのは魅力的でした。

**酒井** 坂根さんはどうですか？

**坂根** 不安定で結局見えないから不安なんですよね。そこで私は収支計画を数字で示して安心させ、副業という逃げ道を作りました。出版社とM&Aの伴走支援をする会社を掛け持ち、スナックがダメでもキャリアを終わらせないようにしました。

ママとは、ビジネスライクなところもありましたが、コミュニケーションのやり方はウエット。今でも月1回のランチで打ち合わせ。世間話で30分、その後で「そういうよね」という感じで本題に入るといって、信頼関係を築いています。

**酒井** なるほど、三者三様ですね。では「何を引き継ぐか」なんですが、残すもの、残るべきもの、残したいものといった、やや精神的な部分になるかも知れませんが、物質・精神的なもの全てを含めてお三方にお聞きしたい。

**菅野** 志ってところは一番大きいかなって。生まれた時から教えられてきたことだし。それと、引き継いだ時に「次はどうするかを考えながら承継しないとダメだよ」と言われていましたね。

**酒井** 谷治さんはどうですか？

**谷治** 設備と従業員、創業明治15年というブランド価値、志ですね。ただ、基本的には斜陽産業ですから、いろいろ考えます。今は

が非でも「もう一本の柱」を立てなければと思っています。今後、日本のマーケットは間違いなく縮むと判断しているので、伝統文化産業も縮む。いろんなことを想定して今、動いています。

**酒井** 坂根さんの残すべきものは？「昭和の文化」みたいなものなんですか？

**坂根** 多分、それに近いかも。スナックは全国に10万件あり、ちなみにコンビニの数は5万件だから2倍あります。そこにコミュニケーションがひとつとひとつある。

**酒井** さて、ここまで向ってきましたが、「承継を拒むもの」について、お話をいただきました。と思います。

**菅野** 手続き関係ですね。両親が株を持っていたので、その株の譲渡をどうするかというのがあったんですけど、それは多摩・島しょ経営支援拠点のほうでサポートしていただいて、株価の算出などをやっていただいた。

そこがクリアになったから、志の共有はずっとしてきたし、実務面ではそこだけかなってうのはありますね。承継したあとも、父は小言とかそういう感じでは言ってこない。「任せたら任せ」という感じでいてくれる。今は自分の趣味に没頭しています。



菅野 契也 氏

**酒井** 谷治さんはどうですか？

**谷治** 最初は、先代側についていた従業員の抵抗に会いました。まず嫌だ。とにかく気に食わない。「なんだ。あの若造はー」ということになる。当時、今後を見据えたIT化、電子化を断行したのですが反発が多く、「付いてこれない人は辞めてください」とまで言いました。今では反対の急先鋒だった人が一番使いこなしていますけど(笑)。「とにかく

変わりたくなかった」というだけかもしれないですね。

**酒井** それでは坂根さん。

**坂根** 3つありました。1つは「ママさんと個人と個人の承継なので口約束になりがち」だったこと。これは商工会の方に仲介してもらい覚書を書くことでクリア。うまくいったのが「引き継いだら屋号を変える」ことを承諾させたこと。ママは悲しい顔も見せましたが、その後はノータッチでした。

大変だったのは顧客の引き継ぎ。でも、3カ月くらいで離れていく人が分かりました。スタッフには店が100年続いたために「サービスのやり方を変えましよう」と言っています。スタッフに女性も男性も入れていて、従来の「スナック接客」をしているスタッフには注意します。「それはうちのサービじゃないから」と。

事業承継フォーラムの全文は右記QRコードからアクセスください。



**コーディネーター**  
法政大学キャリアデザイン学部  
教授 酒井 理 氏  
東京都の商工指導所で中小企業、主に小売りサービス業や商店街の経営診断、産業に関する調査研究および経営白書事業などを経験。長年、地域活性化のためにまちづくり分野にも関わる。

**パネラー**  
有限会社 カンノカンパニー  
代表取締役 菅野 契也 氏  
父が設立したシステム開発を行うカンノカンパニーに18歳で入社。その後イタリアでの料理修行を経て、企業PR動画を製作する事業を新たに始める。「1000年続く会社」という理念のもと父は創業当時から息子への承継を考えて育成計画を実施。

**パネラー**  
有限会社 谷治新太郎商店  
代表取締役 谷治 大典 氏  
大手流通企業に勤務していたが、結婚を機に転職。明治15年創業の妻の実家が営む卒塔婆製造の谷治新太郎商店に入社し、6代目代表に就任。業界のタブーに切り込み、卒塔婆のEC(電子商取引)サイト「卒塔婆屋さん」を立上げ。

**パネラー**  
スナック 水中  
代表 坂根 千里 氏  
大学2年生の時、初めて入店した「すなっく・せつこ」でせつこママからの誘いをきっかけに働き始める。店を継いでほしいというママの思いに応え、大学卒業を機に、すなっく・せつこを引き継ぎ「スナック水中」をオープンした。

### 島嶼地域資源PR事業 事業報告会議を開催

東京都商工会連合会

東京都商工会連合会は2月8日、港区のホテルで「令和4年度 島嶼地域資源PR事業報告会議」を開きました。同会議を開催するのは4年ぶりです。第1部の島嶼商工会等連絡会議では、島嶼地域6商工会から現状と課題について報告がありました。事業者数の減少に伴う会員数の減少、事業承継の難しさなど島嶼地域に共通する課題が明らかになりました。また、第2部の事業報告では、都連から令和4年度の島嶼地域資源PR事業の実績報告と5年度の事業計画の説明があり、質疑応答を行いました。

#### 各島の現状と課題

- 三宅村** 観光業は今年は前向きにとらえている。雄山観光は、現在は島民のモニターだが7月から島外のお客様にも開放できる見通し。
- 神津島村** 宿泊施設が減少し昨夏には宿が不足した。物価高に対応しプレミアム付き商品券や商工会員限定の買い物券発行。産業祭も3年ぶりに開いた。観光面では「ダークスカイアイランド神津島(星空保護区の国際認証)」があった。民間キャンプ場も今春オープンの予定。
- 新島村** 昨年43件の問い合わせがあった「新島・式根島ロケーションボックス事業」に加え、ブランド認定商品(47品目)にQRコードを付け島内外への発信・周知。島内での飲食を促すため「目くアウトルスト2022」も作成。
- 大島町** 課題は各島と同様。観光のパターンが変わっている。コロナ禍終盤になって創業者が増加している。テレワーク、地方移住、2拠点生活など

働き方が多様化したせいか。町役場が「認定特定創業支援等事業」を商工会、七島信用組合と連携して実施している。

- 小笠原村** 会員数が213事業所(263事業所中)とコロナ禍の3年間で8事業所増えている。全国の道の駅や世界遺産繋ぎの商工会等に呼びかけ、デパートやスーパーで、小笠原の観光PRやブランド新品の販路開拓を行った。
- 八丈町** 青年部の減少が気になり。今年度予算では、八丈島夏祭り、ふれあい交流事業費、八丈島フィルムコミッションなどの予算を要望し、昨年度比181万円増。飲食店、日用品の宅配などを行うデリバリーサービス実証実験を行っている。ドローンによる配達も実験する。八丈島近海が舞台の映画「黒鉄の魚影(サブマリン)」の上映で聖地巡礼の来島が増えることを期待。



4年ぶりに開かれた事業報告会議





- ・秋川渓谷～檜原村は可能性に溢れた東京の秘境であり穴場
- ・地域の資源を活用してワクワクの遊び場に変えていく
- ・夫婦はチーム!夫は遊びの天才、妻は全体のプロデューサー
- ・電動自転車のレンタルと新しい公共空間づくりで新たな旅と遊びの形を提案

株式会社  
東京裏山ワンダーランド  
代表取締役 神野 賢二さん  
代表取締役 神野 路子さん

多摩おこし。この人に聞く  
島おこし あきる野・檜原村 No.33

一東京裏山ワンダーランド、あるいは店名の「東京裏山ベース」のほうが通りがいいかもしれませんが、ここに至るまでの経緯を簡単に…。

賢二さん:私は四国・愛媛の新居浜の生まれで、大学進学で東京に出てきました。多摩地域の大学(一橋大学)だったのですが、中学のころから自転車で四国の野山を走り回っていたので、すぐに東京にも西の奥の方にはちょうどいい山と川があることに気づきました。これは絶好の遊び場を見つけた!という感じです。毎週のように地図を片手に東京の西の奥のほうに走りに行って、奥多摩でもなく高尾山でもなく、武蔵五日市の秋川沿いの素朴で美しい風景と「ちょうどいい田舎」の雰囲気愛着を持つようになりました。

観光地としての知名度が高いわけでもなく観光開発もあまりされていないエリアですが、人の暮らしと自然との絶妙な距離感と秋川の美しさは、東京でありながら知る人ぞ知る穴場感があり、これからの可能性を感じてワクワクしました。その後大学院に進学して社会学の非常勤講師をしていた時期もありましたが、2011年、博士課程在籍中にそれ以前から事実婚状態だった妻と移住し、2016年には退路を断って「この地域でアウトドアアクティビティの拠点を作る仕事を!」という覚悟で拠点を立ち上げ、今に至っています。

店舗開業時に行ったクラウドファンディングでは、当時はまだ今ほど賑わっていなかった武蔵五日市駅前に「地域観光とアウトドアアクティビティの拠点=東京裏山ベース」を立ち上げよう!と呼びかけ、235人の方から327万3000円の資金を集めることができました。五日市・檜原村地域に対する熱い期待を感じました。店はJR武蔵五日市駅の目と鼻の先にありますが、住んでいるのは裏山ベースから秋川を上流に少し進んだ檜原村です。夫婦と子どもふたり、4人家族で暮らしています。

一「東京裏山ベース」とは、いったい何をやるどころですか。

賢二さん:簡単に言えば、地域全体をまるごとテーマパークのように楽しめる「東京裏山ワンダーランド」と見立て、その入口・受付が駅前の「東京裏山ベース」というイメージです。駅を降りたらまず寄ってもらえば、カフェや更衣室・荷物預かり、この地域での遊び方のガイドやチケット販売、各種レンタル品の貸し出し、戻ってきたら食事や乾杯ができてシャワーも使えるという、まさに山と川で楽しく遊ぶために必要なものがギュッと揃った拠点です。今ではあちこちに「〇〇ベース」というお店が増えた気がしますが、地域全体を遊びのフィールドに見立てて地域観光や自然遊びを提案する拠点というコンセプトは私た

ちがその原型を作ったと思います。

もちろん私たちの活動は店舗運営だけではなく、ハイキングやサイクリング、川遊び等のエコツアーガイドとして地域を案内したり、ファミリー向けの自然体験プログラムや自然の中で楽しめる謎解きコンテンツなども企画から制作まで自分たちで行なってきました。一見「何も無い」ように見える地域にも、実はキラリと光る面白い観光・体験資源があちこちに眠っています。私たちは、それを再発見して楽しい遊びに変える仕掛けを作り、体験商品(アクティビティ)にまとめ上げていきます。ひとこと言えば、「地域にすでにある資源を活用してワクワクするような体験の仕掛けを作る」ことが仕事です。それは地域の活性化やまちづくり、サステナブルな観光に向けた提案にもつながっていきます。



▲溪谷どんぶらこ:  
巨大なチューブで川下りする夏の大人気アクティビティ

一常連の方からは「ジンケンさん」と呼ばれていますね。

賢二さん:ジンノケンジ、の略ですね、昔から私のことをみんなそう呼びます。本名を知らない人の方が多いかもしれませんが(笑)。名刺にもジンケンと書いてあるし。そのほうが、こっちもしっくりきます。初対面でも、そう呼んで欲しいくらいです。

一路子さんはどういったきっかけで、賢二さんと出会い、一緒に地域おこしをやることになったのですか?

路子さん:私は東京・杉並区出身で、一橋大で夫とは研究室が一緒でした。町で育ちましたが、だからこそ自然への憧れや可能性は感じていました。結婚前から吉祥寺と一緒に暮らしていたジンケンに、自然の近くに引越そうと最初に提案したのは私なんです。

夫は私から見ても遊びの天才で、勝手にどんどん面白そうなことを思いついて走り出します(笑)。ただ、私たちには子育てや地域社会でのさまざまな活動もありますか

ら、そちらも持続可能でなくてはならない(笑)。仕事と家庭の共同経営者として、全体のバランスを考慮して言うべき時には躊躇なく意見を言います。それは私のプロデューサーとしての役割ですね。

賢二さん:だから、うちの社長は妻なんです。こういう個性の異なる2人がタッグを組むからこそ実現できるものがあると思っています。しょっちゅうケンカもしますが、たいてい悪いのは僕です(笑)。

路子さん:夫はこれまであれこれ新しいことや興味のあることを次々やってきて、それでも何となく形になって進んできたのは、サポートして下さる方がいるからでしょう。アイデアが浮かんで本人がワクワクしていると、なぜか応援したり支えたりしてくれる方が集まってきたりします。幸せな人ですね。

一ご両親は路子さんのことをどう見ていらっしゃいましたか?

路子さん:とくに仕事にも、夫のことにも口は出さなかったですね。学生の頃から、割と信じてくれていました。今は孫ができた(現在5年生と年少)ことで、会う機会が増えたと言っています。

ただ、これからは、普通の生き方というか、大学を出てキャリアパスを積んで、ライフステージを計画的に決めて…という生き方はできないんでしょうね(笑)。でも、この生き方に納得しています。なんだかんだ毎日が変化に満ちていて楽しいですから。

一今年積極的な動きが見られそうですね?

賢二さん:はい、今年はこれまでの取り組みの挑戦の集大成になります。例えば、駅からの2次交通という地域課題を発展的に解消する電動自転車のレンタル事業「東京溪谷サイクリング」。これは2年前に東京都が西多摩エリアで実施したシェアサイクル実証実験の後、私たちがその名称を引き継ぎました。電動自転車なら、立体的な地形と地域資源がエリア全体に散在する秋川渓谷で、移動そのものをアトラクションのように楽しめます。スタート地点とは違う場所(ポート)でも返却できるので、バスやタクシーといった既存の交通機関との連携が可能で、今年それをさらに活用してサステナブルな観光への提案として「秋川渓谷といえばまずこれ」という地域の看板となるような日帰り体験、そして1泊2日の旅行商品を作ります。昨年末に地域限定旅行業の許可も取得しました。



▲東京溪谷サイクリング:  
電動自転車のシェアサイクルで川沿いの田舎道を行く

路子さん:これまで、様々なアクティビティを提案して秋川渓谷の楽しみ方を広げてきましたが、今年はその魅力の本質とも言える清流秋川の水辺の清々しさ、美しさにギュッとフォーカスしていきたいと考えています。電動自転車はそのためのツールです。この地域ならではの魅力は、都心から1時間ちょっとのアクセスの良さと、手軽に清流の水辺に降りて特別な非日常感と解放感に身を委ねることができること。裏山ベースでは「軽食をテイクアウトして自転車で水辺を軽くサイクリングして川に降りて椅子を出してのんびり」といった手軽だけれど特別な体験をわかりやすく提案していきます。感覚としては、東京の裏山と溪谷の水辺という「自然豊かな公共空間を旅する」こと、そこで自分らしさを回復させること。そんな体験がその人の日常に小さな風穴を開けるきっかけになればいいなと思います。

地域の公共空間を活用して、そこで価値ある体験を設計して提供することは、今都会でも都市計画や公園や河川空間の活用としても大きなトレンドになってきたよね。秋川渓谷でその先進事例の一つを作れたらいいなあなどと思っています。



▲溪谷チェアリング:溪谷の川辺で椅子に座り何もしない贅沢

賢二さん:さらに今年は、これまでの私たちの取り組みのノウハウを他の地域にも活かしていく、地域観光と体験プロデュースのアドバイザーとしての活動にも力を入れていきます。私たちのノウハウや発想を応用することで、それぞれの地域の実状に合った提案ができます。今年と呼ばれれば全国どこにでも行きますよ。忙しくなるけど、楽しみです。



▲東京裏山ベース:  
JR武蔵五日市駅前すぐの立地

東京裏山ベース

〒190-0163東京都あきる野市館谷219-7

TEL:050-1417-6751

URL:https://ura-yama.com/

MAIL:info@ura-yama.com

(表紙参照)



# 4月5月 多摩・島しょ地域のイベント

中止あるいは延期されることもあります。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。

日程	イベント名	会場	主催者・問い合わせ先
4月	3月18日(土)~9日(日) 八丈町 第57回 八丈島フリージアまつり 観光客のみ花の摘み取り1人20本まで。八丈太鼓演奏&体験など	八形山フリージアまつり特設会場がメイン会場	主催:八丈島フリージアまつり実行委員会 問合せ先:八丈島観光協会 (04996-2-1377)
	3月25日(土)~9日(日) 羽村市 はむら花と水のまつり2023 前期さくらまつり 水上公園などに模擬店出店。桜づつみ公園(大正土手)の桜を愛でながら飲食などを楽しむ	桜づつみ公園(大正土手)、水上公園など	主催:はむら花と水のまつり実行委員会。問合せ先:羽村市観光協会(042-555-9667)
	1日(土) 日の出町 令和5年 第33回ひの桜まつり 模擬店ブース30区画/ステージはユネスコ無形文化遺産「下平井鳳凰の舞」ほか、和太鼓演奏など「和」をテーマに実施/桜のライトアップは3月24日~4月7日(18時~22時)	日の出町民グランド	日の出町観光協会(042-588-5883)
	1日(土)~2日(日) 武蔵村山市 第8回「桜まつりぶら〜リウォーキングin武蔵村山 さくら回廊ライトアップ、桜JAZZナイト、ミニSL、飲食展示販売、桜川柳コンテスト、にぎわいイベント、桜の枝プレゼント	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)
1日(土)~2日(日) 稲城市 第13回 三沢川 桜・梨の花まつり お花見や模擬店の実施。地域の農産物の販売を行う	第一会場:稲城市役所駐車場及び周辺 第二会場:東京南農業協同組合稲城支店駐車場	主催:桜・梨の花まつり実行委員会 問合せ:稲城市観光協会(042-401-5580)	
10日(月)~20日(木) 羽村市 はむら花と水のまつり2023 後期チューリップまつり 水上公園などに模擬店が出店。根がらみ前水田のチューリップを愛でながら飲食などを楽しむ	根がらみ前水田、水上公園など	主催:はむら花と水のまつり実行委員会。問合せ先:羽村市観光協会(042-555-9667)	
5月	上旬予定 大島町 伊豆大島ジオパークマラソン フルマラソンなど	島内全域	伊豆大島ジオパークマラソン実行委員会 大島事務局:大島町観光課内(04992-2-1446)
	13日(土)~14日(日) 東大和市 第9回うまかんベネ〜祭 地域住民の交流と東大和の魅力ある食文化を活かし、地域社会を元気にすることを目的に開催される祭。東大和市で採れる農産物やひがやまと茶うどん、森永製菓(株)の「クープ」を課題食材としたグルメコンテストを実施する。	都立東大和南公園	うまかんベネ〜祭実行委員会(東大和市市民環境部産業振興課観光係(042-562-2111))

### 賀詞交歓会を開催

東京都商工会青年部連合会

東京都商工会青年部連合会は1月26日、昭島市のホテルで「令和5年 賀詞交歓会」を開きました。コロナ禍の影響もあり3年ぶりの開催。

冒頭の会長挨拶で河合敬則会長は「コロナ禍での挨拶する河合会長 活動は簡単ではなかったが、今年度は比較的活発に動けたと感じている。とくに全国大会の主張発表大会で、峰岸さん(国立市商工会)が最優秀賞を獲得したことは、今後の活動に勢いを与えるものだ」と、挨拶しました。

来賓として招かれた、東京都商工会連合会の山下真一会長、昭島市商工会の平畑文興会長らが応援の挨拶。また、乾杯の後、木下智之都青連副会長(羽村市商工会所属)が次期会長候補として紹介されました。

3年ぶりで開かれた賀詞交歓会。懇談の輪が会場のあちこちで広がりました。

### 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

東京都商工会女性部連合会は2月10日、立川市のホテルで3年ぶりに新年賀詞交歓会を開きました。挨拶に立った佐藤和美会長は「雪が降っても何があってもへこたれない「たおやかな心」をもち、一步一步前に進んでいきましょう」と、抱負を述べました。

また、賀詞交歓会に先立って行われた新春講演会では、株式会社ii(いい)社長の上久保瑠美子さんが「新型コロナウイルスに負けない会社になる〜地域密着型の集客・営業術について〜」をテーマに講演しました。「Withコロナの時代には、実際について顔を見て話して直接紹介をもらえるアナログ手法こそ、顧客の信頼が得られる」との主旨で、出席した女性会員も思わず膝を打つような内容でした。

## 多摩地域商工会エリアの景況

32年ぶりの円安で原材料価格の上昇が続く  
個人消費はコロナの行動制限解除で持ち直し

4年度 第3・四半期 10~12月

<p><b>製造業</b></p> <p>売上高前期比DIと採算期中DIは悪化。資金繰りDIはわずかに改善。経営上の問題点の第1位は3期連続「原材料価格の上昇」。</p>	<p><b>小売業</b></p> <p>売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも上昇。経営上の問題点の第1位は5期連続「仕入単価の上昇」。</p>
<p><b>建設業</b></p> <p>売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも上昇。経営上の問題点の第1位は7期連続「材料価格の上昇」。</p>	<p><b>サービス業</b></p> <p>売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも上昇。経営上の問題点の第1位は3期連続「材料等仕入単価の上昇」。</p>

### 売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移

**製造業**

**建設業**

**小売業**

**サービス業**

**調査企業の声**

- \* 今後の木材等の入荷不足と価格上昇のため、無理して入荷している。円安も重なり資金面も大変だ。(製材業)
- \* 材料の値上がりが見通しが立たず、見積が難しい。(木製建具工業)
- \* 素材が輸入品のため円安の影響を大きく受けており、厳しい業況にある。また、今後の仕入単価の上昇を懸念して在庫を多くしているため、資金繰りへの影響も出ている。(茶類小売業)
- \* コロナ感染対策も浸透してきたことから、個人の消費が増え続けている。原材料の仕入単価が上昇して価格転嫁が課題となっている。(エステティック業)

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



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.29

山下商事は、山下雅章社長の父、山下政雄氏が1969年に空ビンのリサイクルを行う目的で、東久留米市内に設立された。時代の変化に伴い空きビンの減少したため、廃棄物収集運搬業の許可を取得し、2019年には雅章氏が社長として事業を承継した。

就任前に、中国での廃棄物輸入規制問題が起き、これにより国内の処理量が急増して大きな影響があった。山下社長は既存の収集運搬だけでは事業継続は難しいと判断し、廃棄物処理・リサイクル事業への進出へと大きく舵を切った。

翌2020年の10月には「廃家電リサイクルプラント導入による自区内(東久留米市内)資源リサイクルシステム構築」というテーマで東京都の経営革新計画の承認を目指し、翌月には承認された。現在は、リサイクルシステム全体のフローの設計を行うとともに、

企業理念は  
「循環型社会を実現し、  
地域社会・環境に貢献する」



有限会社  
山下商事

代表取締役  
山下 雅章 氏  
(東久留米市商工会理事)

地域の中でどう資源リサイクルに効果的に取り組むかを日々議論している。

「循環型社会を実現し、  
地域社会・環境に貢献する」を  
実現するために

山下社長は、廃家電リサイクルシステムの構築を決めた理由として、同社の企業理念「循環型社会を実現し、地域社会・環境に貢献する」を挙げる。環境に対する意識が高まる中、循環型社会実現のために、小型家電リサイクル法の着実な施行による廃家電・廃小型家電リサイクルの推進が課題になってきているからだ。「廃棄物の収集運搬事業者」から、「処理まで行って有用な金属をリサイクルする事業者」への転換を図ることは、山下社長が唱える企業理念の実現に一步も二歩も近づくことになり、さらにお客様へのニーズに近づくことを確信している。

地域資源循環ソーリーションを  
提供する事業者を目指す

廃家電に含まれる有用金属には鉄、銅、鉛、アルミなどの「ベースメタル」と、リチウム、インジウム、プラチナなどの「レアメタル」がある。こうした金属は金属資源が乏しいわが国にとつては貴重な資源であり、廃家電に含まれる有用金属を「都市鉱山」とも呼ぶようになってきている。

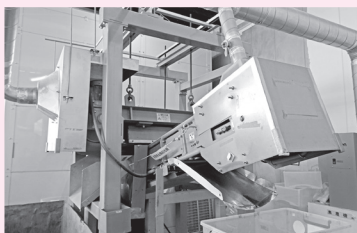
同社はこれまで廃棄物処理業の許可

を得ていなかった。そこで2020年末に、東京都の「産業廃棄物処理業許可」を取得し、リサイクルシステムを本社内に設置した。

東京都は廃棄物処理計画において、廃小型家電の回収による「都市鉱山」の開発を重要課題としており、そのための処理業者・リサイクル業者の育成を急いでいる。山下社長は「経営革新計画の推進により、地域の課題解決に貢献し、地域に根差した廃棄物処理事業者として地域経済の循環を促進する。地域資源循環ソーリーションを提供する事業者」を目指したい」と語る。また、これまで同社が置かれていた「廃棄物収集運搬のみに依存している経営基盤の脆弱性」や「自社処理ができないことによる付加価値の流出と低収益性」などネガティブな部分を一気に解消し、さらに従業員教育により、処理プラントの安定的な運転、稼働ノウハウ、スキルと、顧客満足度の向上を図っていく。

市内や他の収集運搬事業者と  
連携し廃家電処理事業を  
高付加価値化

廃家電・廃小型家電リサイクルシステムの構築では、2022年12月に同社工場内に切断機、破碎機、磁選機、ナゲット製造機を導入している。機械破碎↓ナゲット製造機による機械選別・金属再資源化処理により、手選別



▲廃家電リサイクルプラントを構成する装置・システム②「パソコン・OA機器を分離しながら破碎する分離破碎機」



▲廃家電リサイクルプラントを構成する装置・システム①「銅アルミなどの高純度選別とナゲット加工ができる装置」

では回収できない金属資源を高純度・高品位で銅ナゲット、アルミナゲットや、基板として回収できる。再資源化の向上が図れるとともに、高品位の有価資源物として付加価値も向上する。

今後、市内および他の収集運搬事業者と連携することで、発生した廃家電処理をスムーズにリサイクルを行い、行政が抱えている廃棄物処理の課題解決と同社の廃棄物処理事業の高付加価値化を同時に実現していくことを目標に掲げている。

住所：〒203-0042 東京都東久留米市八幡町1-5-25  
TEL：042-473-3761



## 技巧には走らず、素材をいじらずに生かす

武蔵村山市  
フラワーショップ  
みねぎし

代表取締役 峰岸 喬 氏



周りが造成中だからか、一軒だけスツと建った白い店は目立つ。ここが「フラワーショップみねぎし」。12月に完成したばかりでまだ開店3カ月の新しい店だ。店に入ると新築らしく木の香がすかすかに残り、それが花の香りと混ざり合って何とも言えない雰囲気を出している。

店主は峰岸喬さん(46歳)。花屋として28年のキャリアを持つ。父親から店を譲り受けたのが33歳の時。持ち前のセンスと柔らかな対応力は生来のものかも知れない。

高校を卒業後は迷うことなく「花の道」一直線。2年制の花の専門学校を卒業した後、結婚式場で様々な花業界の基礎やデザインを学んだ。

3年間の結婚式場勤めを終わると、父が経営する店に戻る。13年前に父から店を承継した。店売りはもちろん、ブライダル、葬儀、レッスンなど花に関わることを総合的に手掛ける。

武蔵村山市には古くからの典型的な商店街は少ない。青梅街道、新青梅街道の道沿いにはブローサイド店と言われる流通大手の店が並ぶ。なかなか個人経営の花屋が入り込めるスキはない。

峰岸さんは「だからって手をこまねいてばかりではいけない。武蔵村山から都心へ発信していくくらいの勢いがないと!」と意気軒高だ。果たして秘策はあるのか? 「新しいもののトレンドを押さえて、都会的なものを提供していく。逆説になるかも知れないが、技巧には走らず、素材をいじらずに生かす。花を綺麗に見せる方法を極めるべきだ」という。

一方で、お客様の話を良く聴くことが大切とも。「十分に納得するまで話し合う。そのうえで創っていく」。「真似ではなく創る。そういった姿勢をお客様一人ひとりに伝えられたらいい」と考えているという。

現在は店売りが60%という。この場所で店売りが6

割あるということにまず驚くが、やはりフラワーショップみねぎしファンが多いのかも知れない。今、店売りだけでなく、積極的に外へも打って出ている。以前からやっていた「フラワーアレンジメント教室」に加え、「老人ホーム」や、子育て中で時間がないママ向けの「出張型のデザイン教室」を展開している。商工会女性部主催のレッスンも開いている。また、新店舗の2階には教室を開けるアトリエのようなスペースを確保した。

いろいろなモノの値段が上がっているが、花も上がっている。「10~20%は値上がりしている。でもネットを使った仕入れもできるようになり、いろいろ工夫しながら、やりくりしている」という。

「峰岸さんにとっての商工会とは」と聞くと「私たち個人商店と地域とを繋げて、問題解決のヒントを与えてくれるところ。これから花を素材にして何ができるかを考えたい。福祉だったり、祭りだったり、そうした地域に根付いたイベントで街を盛り上げたい。そして、もっと気軽に花を楽しんでいただきたい」と結んだ。



新築の店内▲

〒208-0002 東京都武蔵村山市神明1-37-4  
TEL:042-564-4187