

TOKYO 商工連

とうきょう商工連プラザ

Plaza

2023

9

vol.373

商工会は 行きます 聞きます 提案します



CONTENTS

② 多摩に事業創造拠点を設置
優れた技術を活用し新たな成長分野への事業転換に取り組む中小企業を支援
東京都商工会連合会

③ ・CX・GXスキルを有する人材の再就職・転職を支援する事業を展開
東京都商工会連合会・多摩地域ものづくり人材確保支援協議会
・コロナ・ワクチン接種で都から感謝状
東京都商工会連合会

④ 女性部「リーダー研修会」を八丈町で開催／
青年部「青年経営者の主張発表大会」を開く／多摩地域商工会エリアの景況

⑤ 多摩島しょ地域のイベント(10月⇒11月)

⑥ <連載>多摩おこし・島おこし(近藤食品有限会社/瑞穂町商工会)

⑦ <連載>わが社の経営革新計画(有限会社サニーシステム/あきる野商工会)

⑧ <連載>商店街の繁盛店(滝山スズキサイクル/東久留米市商工会)

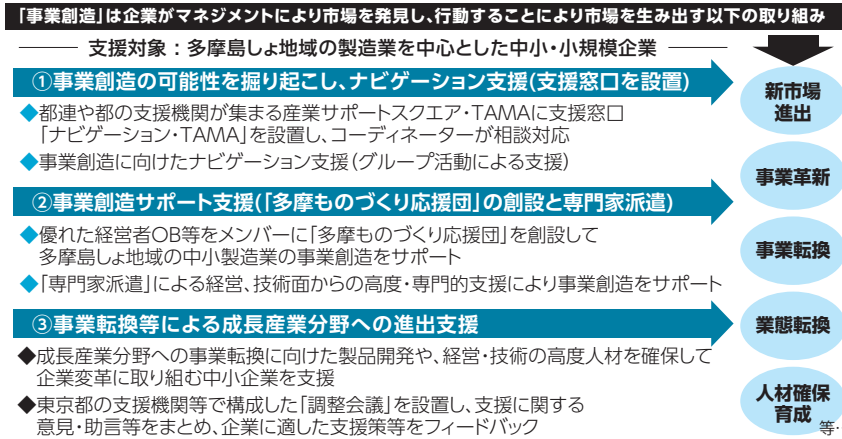
創業60年。
「瑞穂の恵みを食卓へ!」を合言葉に、
日本人の味覚に合うキムチを作った
漬物屋さん

近藤食品有限会社

社長 近藤 頼昭氏

P6に関連記事「多摩おこし・島おこし」を掲載

図 多摩・島しょ事業創造支援拠点(T²BizX「ティーツービクロス」)の支援



中小事業者の「事業創造」を支援する新拠点設置

東京都商工会連合会

コロナ禍と価格高騰やコスト負担増、依然として続く人手不足等に対応するため、多摩島しょ地域の多くの中小事業者は今後の事業の方向性を変えようとしています。東京都商工会連合会(山下真一会長)は、東京のものづくりを支える多摩島しょ地域の中小製造業における「事業創造※1」を支援するため、新たに「多摩・島しょ事業創造支援拠点(T²BizX「ティーツービクロス」※2)を設置しました。東京都や各支援機関等と連携して、優れた技術を活用した新たな事業展開の取り組みを支援していきます。

中小製造業の多くは、新市場進出、事業革新、事業転換、業態転換、人材の確保・育成等に取り組んでいますが、思い通りに進めることができていません。多摩島しょ地域の産業が脱炭素社会やデジタル化等に対応して未来を切り拓いていくためには、優れた技術をもつ中小製造業が「事業創造」に取り組む、地域や企業の成長につなげていけるよう支援していくことが喫緊の課題です。T²BizXは、多摩地域の中小企業の支援機関が集まる「産業サポートスクエア・TAMA」(東京都昭島市)に開設し、主な支援内容は図の通りです。

第1は「事業創造」の可能性を掘り起こし、ナビゲーションする支援です。「ナビゲーション・TAMA」という支援窓口を設置し、事業者からの相談に対して専門のコーディネーターが直接出向くなどきめ細かな

対応をします。また、「事業創造」への意欲を喚起し、ビジネスアイデアを創出するため事業者によるグループ活動を支援します。

第2は「事業創造」に向けたサポート支援です。多摩地域のものづくり企業の経営者OB等をメンバーに「多摩ものづくり応援団」を創設します。蓄積された経営ノウハウや技術、人脈等を活用して「事業創造」への挑戦をサポートします。さらに専門家を活用して各プロセスを経営、技術面から高度・専門的に支援します。

第3は事業転換等による成長産業分野への進出支援です。事業転換に向けた製品開発や、高度人材を確保して企業変革に取り組む中小製造業を支援します。東京都の支援機関等で構成した会議を中心に企業に適した支援策等のフィードバックを行います。また、優れた技術を活かして新たな成長産業分野へ参入・事業転換を行うための技術開発に係る助成金や、人材マッチング支援なども後押しします。

T²BizXは、多摩島しょ地域で事業を展開する「縁」を大切に、ものづくりに注がれる「情熱」と「技術」、そして「人」を繋いで一体化することにより、変化に対応して地域



人事交流

【異動】

(8月1日)マ福生市商工会主事 (昭島市商工会主事) 加藤めぐみ

おわびと訂正
会報7月号p4の「通常総会開く」の記事中、5行目に「島田哲郎理事(昭島市商工会会長)」とあるのは「島田哲郎理事(羽村市商工会会長)」の誤りでした。

※1 事業創造: 事業創造とは企業がマネジメントにより新市場を発見し、行動することにより市場を生み出すこと

※2 T²BizX「ティーツービクロス」: Tama Tousho Business Creation Growth Support Base

お問い合わせ
多摩・島しょ事業創造支援拠点(T²BizX「ティーツービクロス」)
東京都昭島市東町3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA
経営サポート館D棟2階
TEL: 042-519-4380
(平日: 午前9時~午後5時)

が、中小製造業が未来を切り拓けるよう全力で応援していきます。

DX・GXスキル

を
有する

人材の確保・育成も支援

多摩地域ものづくり人材確保支援協議会

多摩地域ものづくり人材確保支援協議会（鶴田和男会長）は6月に開いた「令和5年第1回協議会」で、2023年度から3年間、新たに「多摩地域人材ダイバーシティ・DX・GX推進ネットワーク事業」に取り組みことを決めました。従来の事業に、新たにDX・GX人材の採用・育成を加えた事業展開になります。

同事業は、労働力確保事業と処遇改善事業の2つの事業を中心に実施します。労働力確保事業は、就職希望の若者や、シングルマザー、高齢者等を募集し、ビジネスマナー等を学ぶ基礎研修と就職を希望する企業での現場研修の2つの研修によっ



▲令和5年度「第1回ものづくり人材確保支援協議会」の様子



▲挨拶する鶴田和男会長

て、多摩地域の中小ものづくり企業に直接雇用するもので、求職者の就業と多摩地域の中小ものづくり企業の人材確保を支援します。

今年度から、直接雇用人数の目標50人のうち、新たにIT・DX人材の採用目標を5人としました。また、多様な人材を採用できる力をつけたい企業10社に対して採用力の向上を支援します。

処遇改善事業は、従業員の定着・賃金上昇や正規化、生産性向上等を支援することを目的にしています。今年度から、「DX等の推進リーダー塾」を設置して、DXリーダーの養成を行います。

企業から推薦された従業員に対し、個々の企業が抱える具体的な課題の解決を通してDXリーダーを養成するもので、5社、5人を目標に養成します。

東京都商工会連合会
東京都から表彰

ワクチン接種センターの開設・運営で接種促進に貢献

東京都商工会連合会は、令和3年に都の委託事業として実施した「東京都中小企業ワクチン接種センター」の運営に対し、小池百合子東京都知事からの感謝状を贈呈されました。6月上旬、松本明子東京都産業労働局次長が都連を訪れ、傳田専務理事に感謝状を手渡ししました。

ワクチン接種センターは、コロナウイルス感染症が拡大した令和3年に、中小企業を対象にした大規模接種会場として計画され、東京都商工会連合会は、多摩センター会場、産業サポートスクエアTAMA会場の2か所を開設し、運営しました。



▲松本次長（左）と傳田都連専務

開設期間は令和3年8月から同年5月末まで。多摩地域の中小企業経営者・従業員とその家族を中心に、約4万6千人に接種を行い、接種促進に大きな貢献をしました。

職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン

東京都産業労働局

■職場のポジティブメンタルヘルスシンポジウム（オンライン）

視聴無料／事前申込制

ライブ配信 10月19日（木）14時～16時30分

オンデマンド配信 11月1日（水）～11月30日（木）

（株）サイバーエージェント 曾山哲人氏による基調講演、専門家及びポジティブメンタルヘルスシンポジウムに知り組む都内中小企業2社を交えたパネルディスカッションを行います。

■オンライン相談会 相談無料／要予約（定員18社）

職場のメンタルヘルス対策の進め方などについて、産業カウンセラー等による相談会を実施します。

日程、受付方法など詳細はHPをご覧ください。

青年経営者の主張大会を開く

東京都商工会青年部連合会

東京都商工会青年部連合会(都青連)は7月2日、昭島市のフォレストイン昭和館で「令和5年度青年経営者の主張大会」を開催しました。主張発表部門には14商工会の代表が参加、審査委員に、東京都商工会連合会の山下真一会長、傳田純専務理事、東京都商工会女性部連合会の佐藤和美会長、青年部連合会の木下智之会長、読売新聞社立川支局の杉原洋嗣支局長を迎えました。

各代表による、体験をベースとした発表が続ぎ、会場は大いに盛り上がりました。「今、行動することが未来の私を作る」など力強い言葉や意欲にあふれた主張に、審査委員からも「挑戦的、積極的な姿勢で青年部員が日々の活動や仕事に頑張っているようだ。頼もし

く内容も濃かった」(山下都連会長)など、高い評価を得ました。

最優秀賞に「今を生きる」がテーマの古内晶さん(東大和市商工会)、優秀賞に「まちのため、人のため、そして自分のため」がテーマの渡邊幸治さん(三鷹商工会)、優良賞に「商工会青年部へ出会いは宝・別れは成長」がテーマの小峰昇吾さん(瑞穂町商工会)がそれぞれ選ばれました。

古内さんは9月13日に水戸市で開かれる関東プロック大会に出します。



▲最優秀賞の古内晶さん

女性部リーダー研修会

八丈町で開催

東京都商工会女性部連合会

東京都商工会女性部連合会(都女連、佐藤和美会長)は6月初旬「女性部リーダー研修会」を八丈町で開催しました。都女連から佐藤会長ら11人が出席、八丈町からは商工会女性部員ら12人が出席しました。

朝、客船橋丸で島に着いた一行は、午前中、陣屋跡、玉石垣、八丈服部屋敷、黄八丈めゆ工房、ヘゴの森などを視察し、午後からは八丈町商工会女性部との意見交換会に臨みました。

最初のテーマ「八丈の歴史と地域づくり」では、八丈町商工会理事の浅沼隆章氏が八丈島の歴史と文化について話し、農産物の出荷額が都内3位であることや、黄八丈、観光業のコロナ禍前後の変化について説明しました。

次に峯元たけ子八丈町商工会女性部部長が「特産品づくり」をテーマに、八丈フルーツレモンのブランド化や、島とうがらしの商品化について報告しました。また、女性部員の鈴木初美氏が自身の経験を「女性部員事業所の事業承継」として話しました。

都女連と八丈町商工会女性部の間で情報の共有化が図れ、また、事業承継などの課題も身近に感じることができ、有意義な意見交換会となりました。



▲意見交換会の模様(八丈町商工会研修会)

多摩地域商工会エリアの景況

全業種の売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIが改善 次期見通しにも期待

5年度
第1・四半期
4~6月

中小企業
景況調査

製造業

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5期連続「原材料価格の上昇」。

建設業

売上高前期比DIと採算期中DIはゼロまで改善。資金繰りDIはプラスに転換。経営上の問題点の第1位は9期連続「材料価格の上昇」。

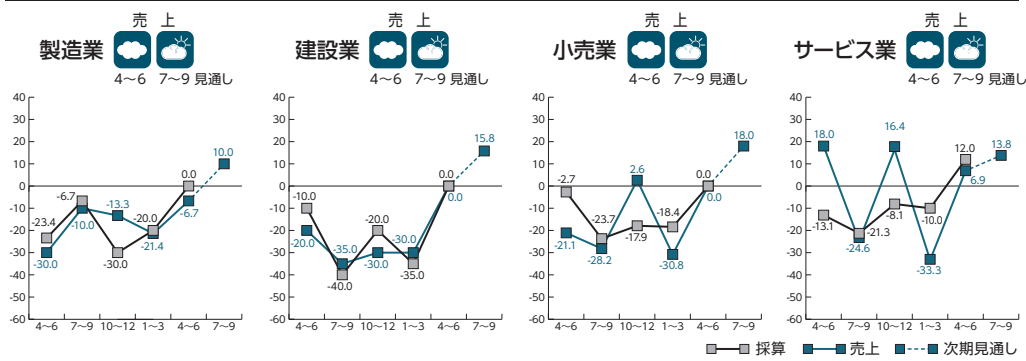
小売業

売上高前期比DIと採算期中DIはゼロまで改善。資金繰りDIも改善。経営上の問題点の第1位は7期連続「仕入単価の上昇」。

サービス業

売上高前期比DIと採算期中DIはプラスに転換。資金繰りDIも改善。経営上の問題点の第1位は5期連続「材料等仕入単価の上昇」。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



調査企業の声

- *ホテル業、飲食業が動き出したので受注が増えた。祭やイベントも同様である。(オフセット印刷業)
- *ようやく長期のデフレ不況を抜け出し、価格の上昇に遅れて少しずつ足元の経済まで好転していることを肌で感じる。(塗装工事業)
- *コロナが終息して、外出するようになるので今後、洋服も売れ出すと思う。売上増を期待している。(婦人服小売業)
- *コロナ明けで客数、客単価ともに上昇している。要会の予約も入り始めた。(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

10月11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・問合せ先
10月	8(日)～9(月) 調布市 第68回 調布市商工まつり 市内商工業者のPR・物販、お楽しみ抽選会	市役所前庭・たづくりむらさきホール他	調布市商工会(042-485-2214)
	14(土)～15(日) 小金井市 第51回 小金井なかよし市民まつり ステージショー、クラシックカー・フェスティバル、飲食コーナーなど家族連れで楽しめる	小金井公園	小金井なかよし市民まつり実行委員会(小金井市商工会内:042-381-8765)
	14(土)～15(日) 日の出町 第35回 日の出町産業まつり 商工業展、農業展、林業展、行政展、消費者展など	イオンモール日の出	日の出町産業まつり実行委員会(日の出町産業観光係:042-597-0511)
	15(日) 小平市 小平市民まつり 子どもみこし、ダンスパレード、演奏や各種パフォーマンス、食品・物品等の販売	あかしあ通り、仲町第2公園	市民まつり実行委員会(小平市役所内:042-346-9532)
	16(月) 小平市 サービスマスまつり「演芸大会」 小平市内のサービスマス業者を幅広く紹介する。人気落語家による寄席も開催	ルネこだいら中ホール	小平商工会(042-344-2311)
	21(土)～22(日) 小金井市 東京大茶会 2023 茶席や野点など、初めての方や外国の方から上級者まで、どなたでも気軽に茶道の文化を楽しめる大規模な茶会	江戸東京たてもの園	東京大茶会事務局(gtgc@artscouncil-tokyo.jp)
	21(土)～22(日) 稲城市 第22回 Iのまちいなぎ市民まつり びっくり市、工業展、建設業PRコーナー、稲城の太鼓判PRコーナー、農産物品評会、農産物直売、ステージイベント他	稲城中央公園および総合体育館	共催:稲城市商工会(042-377-1696)
22(日) 清瀬市 きよせ市民まつり2023 路上ステージ(音楽、踊りなど)、民謡踊り、各種模擬店、官公署コーナー、キッチンカーなど	けやき通り(清瀬駅北口から志木街道まで)	きよせ市民まつり実行委員会(042-491-6648、042-497-1803)	
11月	3(金)～5(日) 国立市 第56回 天下市 大学通り約100張りのテントを出店。市内の商店・企業が独自のセールを行う。日替わりイベントも開催	大学通り(JR中央線国立駅南口)	第56回天下市実行委員会事務局(国立市商工会内:042-575-1000)
	4(土)～5(日) 羽村市 はむら市民と産業のまつり2023 ステージイベント、展示(工業展、農業展、消費者展)、即売(商工会員、市民団体)、PRコーナー、名産品販売など	S&Dスポーツパーク富士見(富士見公園)	実行委員会事務局:羽村市商工会(042-555-6211) 羽村市産業振興課(042-555-1111)
	4(土)～5(日) 東大和市 第54回 東やまと産業まつり 市内商工業者による模擬店、物産展、製品展示。市内農産物の品評会および直販など	東大和市役所周辺	東やまと産業まつり実行委員会(042-562-1131)
	5(日) 国分寺市 第40回 国分寺まつり ステージショーや特産物の展示などがあり、模擬店も多数出店	都立武蔵国分寺公園	国分寺まつり実行委員会事務局(042-313-8182)
	11(土) 福生市 第2回 福生蔵開き 二蔵同時に蔵開きを行い、蔵見学や利き酒に合わせて、新たに開発した日本酒に合う商品をお披露目	田村酒造場 石川酒造	福生蔵開き実行委員会(福生市商工会:042-551-2927)
	11(土)～12(日) 東村山市 第62回 東村山市民産業まつり 市民および事業者のまつりへの直接の参加により、人と人との繋がりの場を提供する	市役所周辺および天王森公園	東村山地域創生部産業振興課(東村山市役所内:042-393-5111)
	11(土)～12(日) 日野市 第57回 日野市産業まつり 産業展、商工展、その他の展示。ダンスイベントなど	市民の森ふれあいホール周辺	日野市産業まつり実行委員会(日野市商工会内:042-581-3666)
	11(土)～12(日) 小平市 小平市産業まつり 小平市内の商工業者の模擬店および展示、農産物品評会など	小平市役所本庁舎、 立体駐車場など	小平商工会(042-344-2311)
	11(土)～12(日) 東久留米市 第41回 東久留米市市民みんなのまつり 農業祭・商工祭 農業祭(品評会、即売会、試飲など)商工祭(商品展示、即売会、模擬店など)市民祭(行政ブース展示、市民交流イベントなど)	東久留米駅西口・まろにえ富士見通り	東久留米市市民みんなのまつり農業祭・商工祭連絡協議会(東久留米市産業政策課:042-470-7743)
	11(土)～12(日) 昭島市 第53回 昭島市産業まつり 市内事業者の製品や取扱商品の紹介・販売・展示。農業者が生産する農畜産物の販売など、物販、ステージでのパフォーマンスなど	FOSTERホール(市民会館)・ 公民館	昭島市産業まつり実行委員会事務局(042-544-4134)
	11(土)～12(日) 瑞穂町 第50回 瑞穂町産業まつり 町内の農畜産物と工業製品の展示・販売、商工業者や各種団体の模擬店・展示、ステージでのイベントなど	ビューパーク・スカイホール競技場	瑞穂町産業まつり実行委員会(042-557-7633)
	12(日) 狛江市 第47回 狛江市民まつり 商工祭、農業祭、文化祭などでの店舗出店や催事、パレードなど	狛江市役所市民広場ほか	第47回 狛江市民まつり実行委員会(狛江市役所内:03-3430-1111)
	13(月) 昭島市 第53回昭島市産業まつり 連携イベント 市内事業者による体験会や工場見学など	市内全域	昭島市産業まつり実行委員会事務局(042-544-4134)
	22(水)～23(木) 日野市 たかはともみじ灯路 駅前街並みを灯籠で装飾	高幡不動駅周辺	日野市まちおこし連絡協議会(日野市観光協会:042-586-8808)
	23(木) 神津島村 神津島村商工業まつり ふわふわ、佐久市物産展、漁協農協物産展、商工会青年部女性部 模擬店、ビンゴ大会、神津島太鼓	神津島開発総合センター	神津島村商工会(04992-8-0232)
	25(土) 国分寺市 第4回ぶんじふれあい市 模擬店や国分寺の名物名産など子供たちが楽しめるイベントを予定	国分寺市役所駐車場	国分寺市経済課(042-325-0111)
	25(土)～26(日) 小金井市 夜間特別開園 紅葉とたてものライトアップ 紅葉とたてものものが織りなす色鮮やかな情景が、秋の宵闇に浮かび上がる。昭和を彷彿とさせる模擬店も出店	江戸東京たてもの園	江戸東京たてもの園(042-388-3300)



「東京都スポーツ推進企業」を募集中!

東京都生活文化スポーツ局
スポーツ総合推進部スポーツ課

東京都では、従業員のスポーツ実施、ラジオ体操や自転車通勤等を推奨する取組や、スポーツ分野の社会貢献活動を行っている企業等を「東京都スポーツ推進企業」として認定しています。認定有効期間は3年間で、現在、366社が推進企業として認定されています。

「スポーツ推進企業」になることで、社内外のPRに活用でき、取組を続けるモチベーションにつながります! また、手軽なストレッチから有名アスリートの直接指導まで、推進企業だけが利用できる従業員等向けプログラムを、豊富なメニューでご用意しています!

■ 詳細・応募

東京都スポーツTOKYOインフォメーション
https://www.sports-tokyo-info.metro.tokyo.lg.jp/company

■ 締め切り 10月31日(火)

■ 問い合わせ先

東京都スポーツ推進企業認定制度事務局(株大手広告通信社内)

TEL 03-5357-1843(平日9時～17時)

メール sports@post.ohte-ad.co.jp



創業60年。「みず穂の恵みを食卓へ…」を合言葉に
日本人の味覚に合う
「キムチ」を作った漬物屋さんが
次の目標を「全国ブランド」に定めた

近藤食品有限会社
社長 近藤 頼昭(よしあき) 氏

この人に聞く
多摩おこし
島おこし 瑞穂町 No.36

—1963年の創業と伺っております。今年で60周年ですね。振り返ってみていかがですか。

近藤社長: あっという間でしたね。私が父の会社に入って漬物に携わるようになって34年が経ちました。苦労に苦労の連続です。

薄利多売の漬物を扱うこと、天候に左右されやすい野菜を扱うことの難しさを痛感します。

私が生まれたのが1965年ですから、父からすれば私の成長と会社の成長は同じ時間軸で見ることができたと思います。父から事業を承継したのは2016年私が50歳の時です。

—これまで最も印象に残っていることは、何でしょうか？

近藤社長: 何といてもキムチ作りに進出したことです。ウチの会社は「みず穂の恵みを食卓へ」をモットーに、漬物一筋でやってきた会社です。年間を通じて旬の産地から新鮮な野菜を集め、さらに加工前に熟練者の目で厳しく選別されたものを使っています。

そんなふうにはやってきたのですが、暑さの中で漬物が売れなくて困っている時に、古くからの友人であり“多摩の漬物博士”の異名を持つ小川敏夫博士*の提案で、「キムチを作ったらどうか」ということになりました。両親がどうせ作るなら「日本人の口に合うキムチを作ろう!」と一念発起して、先生と一緒に韓国へ行き本場の製法を教わり、日本人の味覚に合うように、薬味たっぷり、かつおと昆布だしを効かせたコクのあるキムチに仕上げました。

—味付けの極意をオープンにして大丈夫ですか？

近藤社長: はい。大丈夫です。材料はともかく作り方は独特でとてもマネはできない。発売してすぐに「口当たりがまるやかで、コクと辛味がクセになる食べやすいキムチ」と評判になりました。

—今も進化し続けているわけですね

近藤社長: これまで、キムチと言えば白菜やダイコンを主材料にしたものが多かったのですが、これに加えて、新鮮なトマトをまるごと1個使ったトマトキムチをはじめ、胡瓜、キャベツ、長イモ、ネギ(小ネギ)、ニンニクまで多種多様なキムチ製品を作りだしています。また白菜のキムチの「はさみキムチ」は、職人が葉と葉の間にたっぷり具材を手作業で挟み込んだもので、ベテラン職人の指の動きを見ていると、おいしいものを作るノウハウが指先に宿っている感じです。

新製品の開発では、私と、妻(総務部長)と古谷さんという女性の3人でアイデアを出し合い、煮詰めます。私が専ら試作する係で、「これはイイ、これはダメ」は女性陣が決めています。OKが出るまで幾度となく試作の繰り返しです。開発といえば開発なのですが、まあ、味覚が8割、視覚が2割といったところでしょうか。でも、不思議と良く当たるのですよ。

—2012年に生まれた瑞穂町認定の商品「東京みずほブランド」にも選ばれています

近藤社長: 「みず穂のキムチ」ですね。はさみキムチとカクテキ(大根)キムチが認定されています。カクテキキムチにもこだわりを持っていて、大根を数日間天地替えしながら漬け込むことにより、コリコリとした食感で「食べ始めたらやめられない」という人気の商品です。

今日も、瑞穂町の公式キャラクターの“みずほまる”が応援に駆けつけてくれました。いいものをしっかりと作って、いい宣伝をし、たくさん売ればいいですね。

—今後、市場での競争力のウエイトをどこに置いていきますか？

近藤社長: 何にこだわっていくかでしょうね。基本は地元でできた新鮮な野菜を使い、加工して地元で売ることです。いつも「高い付加価値をつける」ことを意識しています。スーパーとは値段が違うので無理な競争は避ける。旨さでは絶対に負けられないという自負があります。

近ごろでは「贈り物でいただいて、とても美味しかったけど、どこで売っているのか分からない。それでネットで調べて直売所まで買いに来ました」というお客様が増えてきました。うれしい限りです。大切にしなければなりません。

▶キムチ製品をはじめとする漬物のラインアップ



3年前の春に、テレビ朝日の「林修の今でしょ!講座」で、「はさみキムチ」が紹介されました。放送直後から電話やネット注文が引きも切らず、それ以降は全国から注文がくるようになりました。今では多くの皆様から口コミで支えていただいております。

10月に「60周年感謝記念セール」を直売所・ネットで行う予定です。

*小川敏夫(おがわ・としお:1924~2006)。食品学者。東京都農業試験場の試験場長などを歴任。漬物を主とした農産物加工の研究・指導に従事。定年後に漬物研究所を設立した。農学博士。元全日本漬物協同組合顧問

〒190-1222
東京都西多摩郡瑞穂町箱根ヶ崎東松原6-1
TEL:042-557-0462
<http://www.kondo-foods.co.jp/>





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.32

「請負企業から元請企業」を実現させる
新しいビジネスモデルを
事業承継を行う前に実現させたい



有限会社
サニーシステム

代表取締役
藤井 智 氏
(あきる野商工会会員)

■ **新築市場が縮小。ハウスメーカーの
事業見直しが始まった**

1982年に創業し、会社設立は7年後の89年。以来、一貫してハウスメーカー向けの、セントラルヒーティングの施工、エアコンの隠蔽配管工事、セントラル換気システムの設計施工、床暖房の設計・施工などを手掛けてきた。2013年ころから大手ハウスメーカー経由の「全館空調システム(注)」導入工事で高い施工品質が評価され、請負事業者として順調に業績を伸ばしてきた。

しかし、2018年以降、大手ハウスメーカーが主戦場としている戸建て新築市場が縮小傾向になり、各ハウスメーカーとも事業の見直しが進んでいる。請負事業者の見直しや再編成も進

行しているという。市場戦略の見直しは、サニーシステムにとっても「待ったなし」(藤井社長)の状況。新築住宅市場の先細りに備えた元請業者の事業縮小、さらにはコロナ感染症による社会情勢の変化で、請負事業者の受注高が悪化している。これまでのように戸建て新築住宅中心のハウスメーカーからの請負だけを続けていくのは難しくなってきた。

そこで、同社は、解決策として、これまで蓄えてきた空調設備関連のノウハウと技術をエンドユーザーに直接提供していく事業者を目指し、「経営革新計画」を策定するという手法を選んだ。

(注) 屋根裏などに設置した室内機から家中にダクトを通して冷気・暖気を送る。洗面所やトイレの温度差がなくなり、快適な居住環境を提供できる。

■ **請負型受注から提案型営業による
空調設備・省エネ工事企業へ**

経営革新計画の核となる「今後取り組むべき具体的な新規事業」として、同社は次のような取組を挙げている。

- ① 「住宅環境測定サービス」の導入
 - ② 提案型営業の拠点となる「ショールーム」の開設
 - ③ 「太陽光発電設備・蓄電池」設置工事への参入の3つだ。
- これらの取組を通じて、単なる請負型空調設備工事企業から、居住環境の計測・解析による最適な空調設備や、

省エネの提案企業へと業務内容を広げていく。個人住宅は無論のこと、公共機関、工場や商業系ビル、オフィスなどにもアプローチしていく。

藤井社長は「これまでは直接ユーザーにサービスを提供してこなかったため、地域と繋がりにくかった。これからはユーザーの声が直接聴ける」とそのメリットを強調、新しい事業活動に期待する。

■ **新事業は太陽光発電や蓄電池がある住宅を普及させ、さらに各家庭でのエネルギーの自給自足を促す**

藤井社長によると「各家庭の居住環境を測定して最適なソリューション(解法)を示すサービスを提供できる地域密着の空調設備事業者は、現時点ではほとんど無い」という。しかし、これからはそれが空調設備事業者のスタンダードになると想定している。今、ハウスメーカーは必死にそうした事業者を探している。ハウスメーカーの優良請負事業者困り込みが始まっている。

住宅の快適性や安心感を訴求することはSDGsを巡る議論の中でも取り上げられる可能性が高い。それを旗印にする販路開拓は、今後の空調設備事業の方向性を占う意味でも新しい取組といえる。ただ、長期的な視点に立った経営が必要になり、コストもかかる」と想定される。

同社は「各家庭に直接的にサービスを提供できる元請企業に脱皮し、太陽光発電や蓄電池がある住宅を普及させ、さらに各家庭でのエネルギーの自給自足を促す」という計画の基本方針を打ち出した。

■ **事業承継を行う前に
ぜひとも実現したい**

また、この時点で「経営革新計画」を策定した理由の一つとして、後継者の存在がある。次男の敦取締役が同社を引き継ぐ予定なのだ。今回の経営革新計画の策定でも、企画・営業面で関わっている。「請負企業から元請企業」を実現させる新しいビジネスモデルを、事業承継を行う前にぜひとも実現させたいとの思惑が藤井社長にはある。



現在ショールームに改装中の部屋で、社員と(一番左が藤井智代表取締役 隣が次男の敦取締役)

住所: 〒197-0814 東京都あきる野市二宮1156-27
TEL: 042-559-5472
URL: <https://www.sunnysystem.co.jp/>



SNSを使い、顧客に寄り添った営業を展開

東久留米市
滝山スズキサイクル

代表 鈴木 栄一郎 氏



■3代続いた自転車店

祖父、父と続く自転車店の3代目。祖父が現在の東久留米市内に開業したのが1932年というから、今年で創業91年目になる。

日本住宅公団(現 都市再生機構)によって滝山団地が建設されたのが60年代末から70年代前半。父は、1970年に滝山団地の現在の商店街に店を出し、2015年には同じ商店街の表通りに移転した。ベッドタウンとしての滝山団地が熟成期を迎え、高齢化の波が忍び寄ってきた時期だった。「祖父のころの自転車は高級品で、納車もリアカーを使っていた。父の時代には、女性も簡単に扱える日常生活用自転車“ママチャリ”が量産された。一方で、この時代はレース用やサイクリング用などに特化したスポーツ車も各メーカーから発売されるようになった」と振り返る。自転車が実用、趣味、スポーツ用と多様化し始めた時期でもあった。

■電動アシスト車の売上は全体の2割

最近、自転車市場で注目されているのが「電動アシスト車」。出始めたのが約20年前というから、普及に結構時間がかかっているように感じられる。「まだ台数ベースで6割は一般車(ママチャリ含む)だ。電動アシストが2割、スポーツ車が2割というところ」と鈴木代表。電動アシストの割合は思ったほど高くない。「この辺はそれほど坂もないので電動アシストを使う必要に迫られていないのかも」と、笑い飛ばすが、電動の伸びの鈍さに少し首を傾げる。

また、最近の傾向として「欧州製や米国製の自転車を指名してくるケースが増えている」という。「ユーザーの外国製自転車志向が高くなり、より情報に詳しくなっている」と話す。そこで、海外のどのメーカーの製品が、どんな特徴を持ち、どのくらい生産され、価格はどの程度などの情報も大事と、知識の吸収に努めている。現在、スズキサイクルではイタリア、イギリス、台湾に加え、米国メーカーの自転車も扱い、顧客の幅広いニーズに応えている。

■ホームページや、インスタグラム、フェイスブックなどのSNSを使い、顧客に寄り添った営業を展開

滝山団地は、戸数3180、人口約11万6600人(2015年調べ)の大規模団地だが、高齢化も進んでおり、自転車購買層の減少は否めない。市場では、量販店が安い価格で中国製などの自転車を販売しているのが現状だ。ただ、こういった量販店の市場戦略に真正面から挑んでも「疲弊する

だけだ」と、鈴木代表はきっぱりと言う。

そこで、鈴木代表がとった戦略はネットを最大限に使っていくことだった。ホームページやインスタグラム、フェイスブックなどのSNSを使って顧客に徹底的に寄り添った営業を展開している。

ホームページやSNSを通じて連絡してきた顧客に対して「まず、(自転車の)使い方を明確にしてもらう。それから、提案する」という“手続き”を踏む。「希望をよく聞いていくと、ママチャリの使い方なのにスポーツ車を買うと言っているようなケースがある」。「通勤時も使いたいとスポーツ車を求める人には、荷物を背負って走るのかどうか、重さはどのくらいか、走行距離は？」などの質問をする。「そうした話し合いで十分に納得してもらってから購入していただく」と鈴木代表。これによって顧客との距離がぐっと近くなる。話し合いを何回か持つうちにユーザーニーズに合致した自転車のイメージが固まる。

販売後のサポートも万全だ。点検調整は無料、ブレーキの緩みの調整なども無料だ。また、タイヤの擦り減りなどトラブルを未然に防ぐ修理にも力を入れている。修理は実費だが、細かなバランスを大事にした修理となる。

■商工会員は他業種の方とも横のつながりができるのがメリット

商工会に入会している最大のメリットはと聞くと、鈴木代表からは「同じ商売をしている方はもちろん、他業種の方と横のつながりができることかな。市内の情報の精度がケタ違いに上がる。自分の特性が活かせるようならば、大いに協力していきたいと思う」という答えが返ってきた。

店頭のディスプレイ



〒203-0033
東京都東久留米市滝山5-1-18
TEL:042-473-3965
<https://suzukicycle.net>