

TOKYO 商工連

とうきょう商工連プラザ

Plaza

2024

3

vol.376

商工会は 行きます 聞きます 提案します



CONTENTS

②～④

多摩・島しょ事業承継フォーラム～変化の時代に新たな挑戦～

■基調講演「二代目社長への軌跡“社長の娘”と呼ばれて」

講師 株式会社サンテック 代表取締役社長 日野 広美氏

■パネルディスカッション「事業承継を飛躍の契機とするために」

東京都商工会連合会 多摩・島しょ経営支援拠点

⑤ 経営人材育成研修会を開催(羽村市商工会)

⑥ 多摩地域商工会エリアの景況(令和5年度第4四半期)
4月～5月 多摩・島しょ地域のイベント情報

⑦ <連載>「多摩おこし・島おこし」(丸義商事有限会社/昭島市)

⑧ <連載>ぶらり訪問「商店街の繁盛店」(有限会社谷治新太郎商店/日の出町)

刺身は「鮮度」、果物は「糖度」で!

丸義商事有限会社

代表取締役 船木 竜太郎 氏

関連記事をP7「多摩おこし・島おこし」に掲載



▲日野広美サンテック社長の講演

半導体用シリコンウエハを中心にダイニング加工を行う株式会社サンテックの日野広美社長は、承継に至るまでの経緯と苦悩について講演しました。以下、その要旨です。

日野社長は父親である先代が1997年に設立した同社で、1999年からアルバイトとして事務を手伝

■基調講演

「二代目社長への軌跡」社長の娘と呼ばれて

事業承継フォーラム「変化の時代に新たな挑戦」
経験者が語るそれぞれの事業承継

東京都商工会連合会(多摩・島しょ経営支援拠点)は昨年11月、昭島市のホテルで「事業承継フォーラム」～変化の時代に新たな挑戦～」を開きました。

い、2001年には母親の定年退職をきっかけに正社員になりました。当時の呼び名は、「社長の娘さん」。特別扱いをされていることに納得がいかず、現場に入って皆が嫌がる雑用を先代で行ったそうです。機械の性能や製造工程などについて一つ一つ担当者に聞いて回るなど、行動を変えて次第に社員の一人として対等に扱われるようになったと言います。

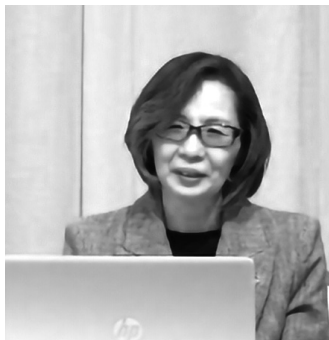
先代は「俺は死なない、100歳まで生きる」と常に言い、また当時は「跡継ぎは男性」という強い風潮があったため、一人娘である日野社長への承継は考えていなかったのですが、第三者の説得により2017年、代表取締役就任しました。

その後、先代が他界するまで株の移行などができずに大変苦労されましたが、周囲の助けもあり乗り越え

ることができたと語りました。

そうした経験を踏まえ、日野社長は参加者に向けて「準備は非常に大切です」と訴えました。

また、会場から承継を迎える経営者へのメッセージを求められ、「生涯現役という考えの方がいますが、現実的には難しいこと。もしもの時には、残された人たちが大変な思いをする。早めに行動を起こして欲しい」と強調しました。

株式会社サンテック
代表取締役社長 日野 広美氏
(瑞穂町)

強力なリーダーシップで会社を発展させた先代に対し、社内のコミュニケーション強化や作業の効率化に取り組むなど、新たなリーダーシップを発揮している。また事業承継を契機に、女性活躍の場を広げることやDX化、節電などの環境対策にも積極的に取り組み、2022年には東京都の「夏のHTT優良取り組み事業」に選定された。



多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会

本事業は東京都の「東京都小規模事業経営支援事業費補助金」を活用したものです。

「事業承継・後継者育成など」

専門家派遣

多摩地域・島しょ地域の小規模事業者限定

経営課題の解決に向けてサポート!

ご相談は、お近くの商工会へ WEB申込みもできます



東京都商工会連合会では、小規模事業者の事業承継をサポートするため、多摩・島しょ経営支援拠点を設置しております。

**事業承継のご相談は
お早めに**



最大12回
無料

■ パネル
ディスカッション

事業承継を飛躍の契機とするために

酒井 パネルディスカッションのコーディネーターを務めさせていただきまず法政大学の酒井です。今回のテーマは「事業承継を飛躍の契機とするために」ですが、事業承継をどのように行ったのかという点が皆さんの最大の関心事ではないかと思えます。それを中心として、その後の展開へと話を進めていきます。

ディスカッションを始める前に、簡単な自己紹介をそれぞれからいただきます。まず、三橋さんから。

三橋 とんかつ屋の店主でとんかつが大好きな三橋です。父親に食べさせてもらっていたプロのとんかつの味をお客さまにお伝えできればと思い、それをお出しできるお店を目指して研鑽を重ねています。

酒井 続いて、仁平さんお願いします。

仁平 稲城市の緑が豊かな場所、梨が有名な場所、造園業をやっています。よろしくお願いたします。

酒井 それでは山下さん、お願いします。

山下 山下と



▲三橋、仁平、山下の三氏(左から)

申します。元々サラリーマンだったので、昨年の4月にグリッターテクノを事業承継させていただき、先月には、石田インダストリーというファブレスメーカーを承継しています。それぞれ社員2名、スモールな事業承継、M&Aということで、珍しい形です。

酒井 ありがとうございます。先代からどのように事業承継をされたのか、その時にどんな苦労があったのかをお聞きたいと思えます。最初に三橋さんから。



三橋 一寿 氏
三橋 私が20歳のときに父親が他界したので、父親からとんかつを学ぶことができません。

でした。父親は古いタイプの職人で「俺が教えるのが甘くなるから、外に修行に行くのが当然」という考え方だったので、外で修行をしていました。

お店は父親の後、最初は母親が引き継ぎ、私も一旦戻って手伝いをしていましたが、人を使ってお店を回す方法や宴会料理などを学ぶため、再び、外で修業することにしました。今振り返ると、ここでの学びがとても役に立っています。

酒井 情報発信がお上手で、インスタグラムを使い、いろんなグルメサイトの評価も非常に高い。そちらのほうの取り組みはかなり頑張っているな、という印象を受けました。

三橋 親が高齢になり店に戻りましたが、私が戻っても売上が2倍になるわけではな

い。少しでもお店のことを知ってもらえれば来ていただける自信があったので、SNSなどをうまく使って、お客さまにウチのとんかつの情報を発信しています。

酒井 続いて仁平さんはいかがですか。

仁平 承継したのは30歳の時です。20代の頃から、父はお客さまのところに私を連れたい、交渉している姿や仕事に取り組んでいる姿を見ていました。「自分が継いだときは、自分で考えてやっていくんだぞ」という言葉が響きました。

酒井 その後、先代からのサポートは。

仁平 父は職人で書類関係や図面などが少し苦手だったので、私を造園の学校ではなく土木系の学校へ入れました。造園のほうは、職人さんから直接、教えてもらいたいというような形でした。

酒井 マウンテンバイクのコースを作られていると伺いましたが、土木系の勉強をされていたことが関係しているのですか。

仁平 趣味でマウンテンバイクに乗っていたのですが、日本にマウンテンバイクのちゃんとしたコースがない。3年くらい前に、「コースを造ってくれ」と頼まれて以来、現在もコース造りをさせてもらっています。

仁平 うちが造園の「見た目重視な点」と「曲線とか半円形とかに、堅いものを合わせて施工できる」という技術の両方を持ち合わせているので、やらせていただけることになりました。

酒井 山下さんの場合、事業承継も新しい形が出てきたという驚きとともに、実際にどういう苦労があるのかと興味があります。

山下 「経営者になりたいな」というのはずっと頭の中にありました。だから今は「サラリーマンのときより居心地いいな」とい

うのが正直なところです。

前職は、社員2万人くらいの外資。会社の狙いはなにかを日常的に考えていました。マネジメント層に対して少し批判すると、少し嫌われたというパターンもあり、いい従業員じゃなかったかも(笑)。ある日、個人で事業承継するという個人M&Aという概念があることを、本で知りました。その著者がウェブサロンをやっていて、読んで即日参加しました。



山下 悟郎 氏
その後、結局3年勉強させてもらい、結果として、その人脈が今すごく活かされています。

酒井 これまで経営を経験したことがない方に事業を譲るのは(譲渡側として)非常にためらわれるような気がしますが。

山下 その通りだと思います。最初にサラリーマンと言われると、「えっ」となるというのは、当たり前なのかな。実は1社目のグリッターテクノも、当初は企業しか相手にしていませんでした。知人に声を掛けてもらって面談までこぎ着け、そこから人と人の交渉。ここいっなら大丈夫だ」と相手に思われるかがカギになりました。

酒井 山下さんの場合は、これまでのキャリアとは全く違う展開で、単に思っただけで事業を買うという行為に移れるのかと。ある程度、自信があったのですか。

山下 根拠のない自信があったので、取りあえずやってみるかという感じでした。初期費用はそんなに掛からなかったですが、個人保証を付け替えて数千万円の借金が私の負担になるという形でした。変な例えかもしれませんが、マイホームを買って最悪

失敗したら、マイホームが土砂崩れにあってと思えば、そんなものだろうくらいに感覚でいました。

酒井 承継する事業はどういう観点で選ばれたのですか。

山下 前職が金属を扱う会社だったこともあり、ものづくりに興味がありました。自分で作れる工場があるほうがうれしい。卒業したのが機械工学科なので、ものづくりの基本は分かりますが細かいことは分からないという状態で、探す条件としては金属加工業。その中で縁が合ったのが「グリッターテクノ」でした。



酒井 理氏 ありがとうございます。仁平さんは先代から「これだけは引き継ぐんだーみたいなものはあります」。

ましたか。

仁平 「仕事は誠心誠意、手抜きはしない」「お客さまの事を思っている」ということは、いつも言われていました。「そうすれば仕事は自然と付いてくる」と。代が変わって、一時的に売上は少なくなりましたが、仕事を真面目にやっていたら、自然に新しいお客さんが増えていきました。今は8割方は新しいお客さんです。

酒井 三橋さんは、子供の頃からお店を引き継ぐことを決めていたのですか。またこの新しい展開を始めていたのは、どういったきっかけだったのですか。

三橋 僕は子どもの頃からゲームが好きで、プログラマーになると決めていました。高校時代に自分の将来について作文を書く機会があって、「自分の好きなことを仕事にしたい...」「好きなときに休み、ご飯を腹いっぱい食べたい...」と書いていた最中に、「あれ？これは、家を継いだほうがいいな」と急に考えが変わって。そこからはとにかく屋を継ぐことを決意しました(笑)。

今まで母親と二人で営業していたので、人を雇うことも考えていましたが、手続きや費用などで躊躇していたところ、商工会による事業承継の助成金で人件費の一部などを助成していただき、背中を押していただきました。

酒井 仁平さんは承継後、新たにセラミックス炭の製品販売を始められていますが、ご苦労はございませんでしたか。

仁平 手入れして出る剪定枝や伐採木、間伐材などが無駄になっていることから、炭化処理することでリサイクル商品にできないかを調べました。特許があったため、関西の会社と連絡を取り、東京でもその技術を使わせてもらえるように足を運びました。1年ぐらい技術的なことなどを教えていただき、剪定枝のリサイクル製品を作ることになりました。

酒井 新しいことを始めるという時に気になるのは、そのチャネル。これまでと全く違う取引先の開拓について少しお話しただけですか。

仁平 公共のお客さんをメインとしていたので、新しいリサイクル製品も公共を相手に売り込んで採用されれば、問題なく工場もフル稼働すると、少し甘い考えで始めました。

酒井 やはり営業のご苦労みたいなものがあったのですか。

仁平 この製品は活性炭の代替品なので、工場から出る排ガスの化学物質の吸着剤として、あるいは悪臭を出さないようにするための消臭剤として使っていたり、

なります。工場には化学薬品メーカーが既に納入されているので、それをうちの製品に切り換えてもらうというのは、なかなか一筋縄ではいかなくて。



酒井 勝弘氏 何をきっかけに、その部分をクリアされたのですか。

仁平 東京都に経営革新計画で「リサイクル製品を作る」という形で承認していただきました。その縁もあって西多摩衛生組合を紹介していただきました。西多摩衛生組合は、工場を使っている化学薬品については、リサイクル製品などを積極的に取り扱っている清掃工場です。様々なテストを繰り返し、うちの製品も初めてそこで採用していただけることになりました。

酒井 新しい取組みを始められたのは、従来の造園業だけでは難しいという危機感なのか、あるいは新しいことをやりたいのか、どちらですか？

仁平 公共の発注量は時代とともに下がりました。価格競争になると手を抜くか、どこかで時間的工数を減らさないと、従業員への給料を支払うのが難しくなります。ただ、当社の職人は、草刈り一つでも丁寧な仕事をします。それをやめて、お金優先だから、バンバンやってこいとは言えなかったの、何か付加価値が必要だと感じていました。

酒井 山下さんは、インターネットのプラットフォームを活用されたという話ですが、プラットフォームがあったからこそ、マッチングできたのでしょうか。また、次々と会社を経営されていますが、利点などはありますか。

りますか。

山下 探すという点については、プラットフォームがあったからスピードに進めることができました。プラットフォームは非常に役に立っていますが、公的にも様々な支援策が用意されているので、社会的に求められているというところかもしれません。複数社を経営する良さは、単純に言えば経費削減ができることです。仕事の平準化ができ、固定コストがなくなる。各々が持っているリソースのシナジーみたいなものがあるって、営業ではクロスセルで、こっちは製品をそっちのお客さまに売りたいなこともできるようなので、各事業のいいところをさらに良くてできます。

事業承継フォーラムの
全容は右記QRコードから
アクセスください。



飲食業

■パネラー

とんかつちがさき (羽村)

代表 **三橋 一寿氏**

47年前に父が始めた「とんかつちがさき」の味を守るべく、サービスやオペレーションの改善に向けた従業員や新メニューの考案など、家族経営からの脱却を目指している。
*料理は愛情を座右の銘に、丹精込めて常に最高の状態で提供している。

■パネラー

製造業

グリッターテクノ株式会社 (八王子)

代表取締役 **山下 悟郎氏**

サラリーマンとして技術営業を行っていたが、ものづくり企業への想いが強く、2020年にM&Aプラットフォームを通じて創業50年以上の精密機械部品加工会社を第三者承継する。代表就任後は社内のDX化を進め、業務効率化と業績回復を目指し、日々奮闘している。

造園業

■パネラー

株式会社 芝堅 (稲城)

代表取締役 **仁平 勝弘氏**

父が1970年代に創業した造園会社を引き継ぎ、2015年代表取締役就任。公共事業の街路樹剪定などで日々大量に集まる枝葉の再利用を考え、2021年に一般向けの脱炭素として「INAGI SUMI」の販売を開始。機能性だけでなく、サステナブル商品として注目を集めている。

■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。地域活性化のために、長年にわたってまちづくり分野にも関わっている。

羽村市商工会が 「経営人材育成研修」を実施

大企業向けをカスタマイズ。アセスメント研修を



▲研修の様相

マネジメント層の人材育成プログラムが、大手企業の社内研修などで盛んに採用されています。しかし、それはあくまで大企業向けの育成システムであり、小規模企業にとってはハードルが高いとされています。シンプルマネジメント代表取締役で経営コンサルタントの新居智臣（にいともおみ）氏は、発想を大きく変えて、様々な業種、業容が存在する小規模企業などで組織する商工会でも使えるようにカスタマイズしました。羽村市商工会（会長 島田哲一郎氏）は、このプログラムを使った「経営人材育成研修」を新居氏を講師に、昨年から始めました。

この研修の目的は、大きく分けると「経営者としての能力の向上（自己改革）」と、「現事業の課題や問題を解決し、事業を発展させる手段を作る（実効力ある経営計画の作成）」の2点です。プログラムの大きな特徴は、通常の座学中心の研修ではなく、体験型演習や個人面談などを通じて自分を客観的に評価するアセスメント研修であることです。アセスメント研修では、研修の中で実際の業務と同じ状況を作り出し、シミュレーションを通じて受講者の言動を確認しながら、能力や資質を評価していきます。

羽村市商工会では、研修を始めるにあたって受講者を募集しました。その結果、受講者は、運送業、牛乳宅配業、住宅リフォーム業、ITコーディネーター業、コーヒー小売り・喫茶業など女性を含む6人。年齢は20代〜60代と幅広く、令和5年9月、10月、12月、令和6年1月と4回の研修会を実施しました。研修会は9時30分

開始で17時までピシッリ。次回の課題も出るため予習も必要とのことでした。

具体的な研修内容を図表に示します。研修では、ひとり一人が取り組みを発表することや、グループワークで取り組んでいくことなど、学習↓検討↓発表↓評価というサイクルが何回も回ります。「これを繰り返すことが、自分の意見の定着や他のメンバーへの発信を経て、他人から見た自分を知ることになり、少しずつ自己変革に繋がっていく」と新居さん。新居さんは、多少間違っても、決して頭から否定はしません。修羅場を含め数多くの場数を踏んでいるので、指示も明確かつ興味深いものがあります。個々の受講者の立場に立った解決策を小気味よく提示していきます。

新居さんに聞くと「最初と比べると、受講者の皆さんは、論理の組立も、説得力も格段に上がっている。それを実際に使ってみて成功体験を得てくれるとうれしい」といいます。また、受講者同志のザックバランな話の中には「考えさせられる視点も多い」とのことです。

新居さんは「走りながらやってきた部分もあるが、プログラムの完成度は上がってきている。私のコンサルタントとしての生き様を示すものとして一冊の本にまとめてみたい。手間もかかったが、資料も十分」と、出版も視野に入れているようです。

一方、受講者から、研修に参加した理由を聞くと「経営計画の立て方を学びたかった」、「集中講座を受けたことが無く、一度しっかりと勉強

強したかった」、「経営に必要と思った」などの回答が、また自分の中で「変わった」と感じられることがあったか？の問いには「自他それぞれを客観視でき、足りない点を意識しながら仕事に生かされた」、「目標を明確に設定することを学び、仕事をスムーズに行えた」、「社員を大切に、話をするようになった」などの回答がありました。良かったこと、物足りなかったことなどについては「物足りなさは全くなかった。多くの気づき、学びをいただいた」、「財務管理の大切さを知った。大企業向けの（個人事業主向けではない）課題では苦労したけど」などの声がかれました。

■研修の全体像

第1会合 9月19日	第2会合 10月24日	第3会合 12月12日	第4会合 24年1月24日
自分を知る	事業の方向性	目標と方針	具体策と計画
1.アセスメント研修アセスメント手法を通じて自分の経営者としての能力の棚卸しを行う。	1.自己改革計画の実行状況の情報共有	1.自己改革計画の実行状況の情報共有	1.自己改革計画の実行状況の情報共有
2.概要 ・面接演習：部下とのやり取りについて。戦略立案演習：ケースを使い経営戦略作りを体験する。 *評点とコメントの送付	2.現状分析と自社の方向性について 会社の内外の環境分析の手法をケースを使い、考える (問題解決も手法含む)	2.具体的な目標と方針について 環境分析の結果と自分の理想から目標と方針をケースを使い、考える (部下育成手法も含む)	2.具体的な施策と計画について 方針に基づき、さまざまな角度から対策と進め方をケースを使い、考える (資金繰り方法も含む)
3.個人面談 1人15分前後の面談	3.事業構想シート作成ステップ1 4.個人面談 1人15分前後の面談	3.事業構想シート作成ステップ2 4.個人面談 1人15分前後の面談	3.事業構想シート作成ステップ3 4.個人面談 1人15分前後の面談
事後課題 自己改革計画書を作成させて、計画した内容を実践する。	事後課題 事業構想シート（現状分析）の完成 ※自己改革計画書の実行	事後課題 事業構想シート（目標設定、方針立案）の完成 ※自己改革計画書の実行	事後課題 事業構想シートを完成させ送付。コメントを返送 ※自己改革計画書の実行

中小企業 景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

5年度 第3・四半期 10~12月

サービス業は売上回復、採算DIのプラスも続く 製造、建設の持ち直しの動きは一服

製造業

売上高前期比DIは悪化、採算期中DIは横ばい、資金繰りDIは改善。経営上の問題点の第1位は「原材料価格の上昇」から「需要の停滞」に変わる。

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9期連続「仕入単価の上昇」。

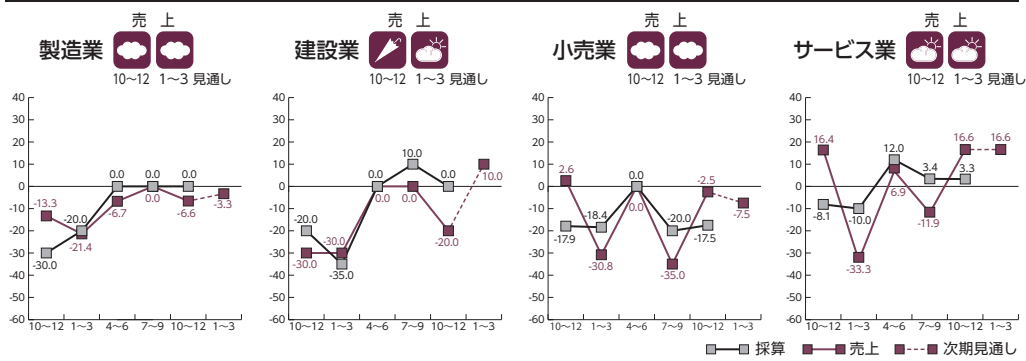
建設業

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11期連続「材料価格の上昇」。

サービス業

売上高前期比DIと資金繰りDIは改善。採算期中DIはわずかに下降。経営上の問題点の第1位は7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

- *現在の業況はよい状態で流れている。しかし、半導体関連の仕事は23年で終了した。(試験機製造業)
*引き合いは多いが、小工事が多く売上は下がっている。しかし、今後増加する可能性はある。(木造建築工事業)
*仕入単価の上昇がかなりの負担に。在庫調整を行い対応しているが、消費者の購買意欲がまだ感じられない。(靴小売業)
*イベントなどでの需要は拡大しているものの、人員確保に苦労している。人件費も上がっており、受注金額に転嫁することに苦労している。(警備業)

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

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・会場などを確認の上、お出かけください。

Table with 5 columns: Date, Event Name, Venue, Organizer/Contact. Lists events for April and May in the Tama and Island regions.

協会けんぽ東京支部の事業主及び加入者の皆様へ

令和6年3月分(4月納付分)からの保険料率についてお知らせいたします

- 健康保険料率 9.98% (令和5年度から0.02%の引き下げ)
○介護保険料率 1.60% (令和5年度から0.22%の引き下げ)

令和6年度の保険料額表を含め、詳細は協会けんぽホームページをご参照ください。 協会けんぽ東京支部



刺身は「鮮度」、
果物は「糖度」で!

丸義商事有限会社
代表取締役 船木 竜太郎 氏

この人に聞く
多摩おこし
島おこし 昭島市 No.38

—昭島市の住宅地の真ん中で果物と魚を売る店を営み、今、繁盛店です。

1960年くらいに、父が昭島に店を作りました。父の姉の嫁ぎ先が昭島で地の利があると思ったからだそうです。立地条件としては、表通りから離れた住宅地の中ですので、決して商売をやる上で良い場所ではなかったようです。

最初は魚の引き売りから始めました。もちろん、すぐにお客様が付いたわけではなく、とにかく自分が納得できる本当においしい物だけ売るという信念で、地道にコツコツとお客を増やしていったそうです。その思いは、今も一貫して続いていて、私が商売をしていく上でも考え方の根幹となっています。

—「刺身と果物の店」というのも珍しいのでは?魚屋さんと果物屋さんが同居していますよね。

野菜も魚も吟味したこだわりの商品を仕入れて販売していますが、より差別化ができるのは「刺身」と「果物」だからです。刺身は「鮮度」、果物は「糖度」ということになります。

刺身については、朝、活メにした魚を中心に投入しており、とくにマグロに関しては100本に1本しか出ないという脂の乗ったものを取引先の仲卸から仕入れています。

果物も各種、季節ごとに、最高糖度のもの、あるいは希少価値があるものを厳選しています。これらの果物はデパートやスーパーではあまり売られていない、あるいは、かなり高い値段を付けて販売されています。しかし、当店では抑えた値段で販売できるので、それが強みになっています。

—近くに大型スーパーが出てきた時はあおりを受けたと伺っています。

大変でした。でも、品物の品質を下げた安売りにシフトするのは避けました。本当においしいものを、他店ではまねの出来ないものを、今まで通りに売り続けていくことが、うちの店の最大の強みだと改めて思い知らされました。正直、きつかったです。我慢しました。

おかげで半年ほど過ぎたころから、お客様の「やっぱりおいしいね」という声を頂けるようになりました。売上もゆっくりでしたが、元にもどってきました。

—仕入れで最も気を遣うのは、どんな点ですか?コツを教えてください。

魚、野菜、果物には、すべて「旬」というものがあります。旬の季節に最高においしい状態のものをお客様にお勧めすることが大事です。我々は、一般の方には分からない品物から出る微細な「サイン」を見逃しません。魚なら一匹一匹、野菜や果物なら生産者まで追いかけて吟味します。それは長い経験値からくるもので、なかなか理屈では説明で

きないのですが、一番大切なところです。品物を吟味する点については一切の妥協を許しません。

—クリスマスやお正月前には刺身や果物の盛り合わせが売れるとか。

果物はなるべく試食をしてお買い上げいただいております。言葉だけでは味が伝わりません。実際に食べてもらってからお買い上げいただいております。フルーツの籠盛りやお刺身の盛り合わせも金額や大きさなど、お客様のご希望にそって、いか様にもお作りいたします。

—船木社長にとって、商工会とは?

商工会青年部時代の横のつながりは強いものがあります。情報をもらったり、イベントを企画したり、お客様と一緒に行事に参加したり、今でも会えばすぐ動ける仲間です。商工会は情報の宝庫だと思っていますし、長くお付き合いをしていきたいですね。

—数年前に新しいお店を中神駅前に出しました。

ええ。2018年に、季節の魚、刺身、果物、野菜を使った料理を提供する「一心」を開店しました。駅から2分です。1、2階合わせて90席あります。2階には個室もあり宴会も承ります。一心は丸義で売っている食材の中から、さらに厳選したものを使い調理しています。ご年配の方から、若者、ファミリー層まで幅広い世代から支持されています。とくに最近、女性のお客様が多くお見えになっております。



◀ 刺身と果物が旨い「一心」



▶ 看板には「刺身三昧」、
「果物三昧」とある

〒196-0025 東京都昭島市朝日町3-11-19
TEL/FAX: 042-541-2613
<https://www.at-ml.jp/72458/>



- ・卒塔婆供養文化を若い世代に伝える
- ・ECやSNSを駆使し高品質な商品に必要な分だけお届け

日の出町

有限会社谷治新太郎商店

六代目当主
代表取締役 谷治 大典 氏
(日の出町商工会員)



東京の西部に位置し、東京であることを忘れてしまうほど風光明媚な日の出町は、江戸時代より卒塔婆製造が盛んな町で、卒塔婆のシェアは全国の6割を超えています。卒塔婆とは、主にお墓に建てられている仏塔を模した五輪と呼ばれる独特の刻みが特徴の木の板で、卒塔婆を建てることで先祖を供養し、今を生きる私たちの功德にもなると言われています。

谷地新太郎商店は、他社に先駆けEC（電子商取引）事業に進出、卒塔婆通販「卒塔婆屋さん」を開設し、10年という歳月をかけて、現在では5,000件を超える全国の寺院に年間150万本を超える卒塔婆を販売するまでにEC事業を成長させました。

最近では、お寺同士の情報交換の場として、オンラインサロン「寺ハウス」開設、お寺に役立つ情報をワンストップで閲覧できるオウンドメディアの開設、EC販売の経験を活かした講演会講師、ECの総合情報サイトへの執筆など活躍の場を広げられています。谷治大典代表取締役にお話をうかがいました。

■大手企業に勤めていた谷治さんが、何故、卒塔婆の製造販売に関わるようになったのですか？

妻の実家が卒塔婆製造業を営んでいて、当時の社長である義父からお誘いを受け、新しいことにチャレンジするのも面白いと思い、あまり深く考えずに勤めていた会社を辞めて、こちらにきました。初めは工場で、卒塔婆作りを一から学び、配達なんかもやっていました。2013年に義父の引退を機に代表に就任しました。ただ、少子高齢化、檀家離れなどお寺を取り巻く環境は厳しさを増しており、卒塔婆の需要も右肩下がり。弊社の業績も年々悪くなっているという状況でした。

■「もうネットで売れるしかない」と。

そうですね。同業社仲間や社員からは「ネットで卒塔婆が売れるわけがない」と嘲笑されました。私も正直そう思っていました。しかし、残された道がECしかなかったので、まずはやってみてから判断しようと考えました。

そうは言っても、ECに関しては経験も知識もなく、ECサイトを作るマニュアル本が一番簡単そうなのを購入し、何とか2013年8月卒塔婆通販「卒塔婆屋さん」を開設しました。

■ECを立ち上げてどうでしたか？

当初は、全く売れず、最初の注文が入ったのが開設から2カ月後でした。注文が入ったときは感動しました。売れ始めると、他社もECに参入し始め、弊社のよりもデザインも機能性も洗練されていました。「もっと本気でECをやらないとまずいな」と危機感をいただきました。

ECサイトを改善するにあたり、関連書籍を大量に読み、セミナーにも積極的に参加し、テコ入れしました。そのかいあって、今ではサイトのプログラミングコードも自分で書けるまでになりました。

■これからの展望をお聞かせください。

おかげさまでEC事業部は、今では弊社の屋台骨になりました。より細かいサービスを実現し、さらに成長させるため、昨年ECのシステムの入替えを行いました。世界的なインフレで材料価格や電気料金なども高騰しています。これからは付加価値の高いサービスを提供し、安価ではなく適正価格で販売することが重要だと考えています。高品質は当たり前で特注品対応、小ロット短納期対応など他者がやりたがらない事に挑戦していく必要があります。

これらを実現するには、高度な生産管理・在庫管理が必要不可欠となります。

ITツールやAIによる販売予測システムへの投資は最優先で行っていきます。

一方で、お客様とのコミュニケーションを増やすアナログなところも強化していきます。

大変な時代ですが、裏方としてお客様と社会に貢献できる会社になりたいですね。



◀ 本社工場

〒190-0181 東京都西多摩郡日の出町大久野3318
TEL:042-597-0630
URL:<https://sotouba.net/>