



園 佳士

三重県津市商工会青年部
やまちょう



渡邊 重信

山形県商工会青年部連合会会長
有限会社山重渡邊建築



吉武 秀悟

福岡県商工会青年部連合会副会長
武屋株式会社社長

学びの場としての商工会青年部

～新時代に立ち向かうための経営革新のすすめ～

新時代の到来に、事業者はひるむことなく突き進まねばならない。その一翼を担うのが、後継者・経営者である青年部員だ。経営革新を軸に新たな挑戦を始めた吉武さん、園さん、経営革新塾を青年部主導で熱心に推進する渡邊さんに、青年部と経営革新の活用について語ってもらった。

寺田 自己紹介からお願いします。

渡邊 山形県青連の会長を務めています。小国町商工会に所属し、住宅建築業に携わっています。青年部を卒業する一年半後の事業承継に向け、目下研鑽中です。青年部歴は約一〇年になります。

園 三重県の津市商工会から参りました。家業は一三〇年続く個人商店です。婦人服や贈答品を中心に取り扱っています。青年部歴は三年ほどです。吉武 福岡県青連の副会長を務めています。家業の建設業では専務を務めながら、菓子製造業を立ち上げ三年目になります。青年部歴は一年です。寺田 では、それぞれの家業についてお聞かせください。

渡邊 大工だった父が、四〇年前に職人仲間を集めて創業した会社です。私は大学卒業後、大手ハウスメーカーの営業職に就きました。東北で売上トップになるなど順調ではありましたが、結婚を機に家業を継ぐことを決意し、一九九七年に地元に戻りました。その二年後、地元の先輩から「地域貢献をしろ！」と商工会青年部を勧められて入部。入ってみると、地域貢献はもちろん、後継者育成や事業承継など、これから自分が家業を継ぐにあたって必要な心得や知識がしっかり学べると

ということがわかりました。これを活用しない手はないと思ひ、父である社長に「青年部で自分を鍛えてから事業承継をしたい」と伝え、青年部卒業後に正式に家業を継ぐことになっています。

園 私は娘婿として、今の商売に入りました。結婚後しばらくは兵庫県でサラリーマンをしていましたが、妻の両親に誘われ、「誰でも経営者になれるわけではない。せつかくだから挑戦してみよう」と一念発起。二〇〇七年から三重に移りました。義父が四代目として社長を務め、私が継げば五代目となります。

地域に頼られる店を目指し、送迎や配達など、価格以外でアピールできるソフト部分の強化に力を入れています。

吉武 家業は、約二五年前に父が創業しました。建設会社として社員一六名を抱えておりますが、年々公共事業が減り厳しい状況に。雇用を守るためにどうするか非常に悩んでいたとき、ある人に「うちの仕事を引き継いでくれんか?」と誘われたのが、今の私の商売となった「白いたいやき屋」です。

寺田 そこから、吉武さんの経営革新のお話に入っていくわけですね。では続けて、白いたいやき屋を始めた経緯についてお聞かせください。

建設業から「白いたいやき屋」に

吉武 その方はもともと父の知り合いで、近所に小さな店を構え、白いたいやきを売っていました。まだ今のようにブームになる前のことです。私もその味を気に入っていましたので、営業に行くこと

きにはいつもお土産にしていました。そんなわけで話を持ちかけてくれたのですが、私の家業は建設業。仕事一件何千万円という世界の人間ですのて、「白いたいやき一つ二〇〇円(当時価格)の商売なんて」と初めは思いました。しかし、売上や原価を聞いてみると、妻一人分の給料くらいにはなりませんでした。それならと、挑戦することにしました。少ない融資を有効活用するべく、田んぼの真ん

青年部座談会

【司会】 寺田範雄 全国商工会連合会専務理事



中にある当社の敷地内に、プレハブの小さな店を建てました。こんなところにお客さんが来るんだろうかと不安の中オープンさせましたが、なんとあぜ道に行列が。初めの頃は、白いたいやきを購入したお客さんが「これ本当に焼けとうと? 真つ白よ」と店に戻ってくるが多々ありました(笑)。うちが火付け役となって、今や全国的に白いたいやきブームになりました。

寺田 建設業のプラスになればと考えて始められたのですね。では、経営革新に至るきっかけは何だったのでしょうか?

吉武 商品の味には自信がありましたので、販売戦略を相談しようと商工会を訪ねました。すると勧められたのが経営革新だったんです。よくわからないまま、指導員さんの指導のもとに進めていったら、事業計画が完成。ブームで終わらないよう、材料や素材にこだわり味を守りながら多店舗展開をしていく方法で、経営革新の承認を受けることができました。現在は、筑後、福岡を中心に、一五店舗を展開しています。建設業の方でも、地下水位制御システムの導入による営農土木工事の開発で、経営革新の承認を受けました。

きっかけは「後継者育成塾」

寺田 園さんが経営革新に臨んだきっかけは何ですか?

園 全青連が主催した「後継者育成塾」への参加です。その中で、自社の経営を見つめ直しステップアップさせるためのワークシートを作成する講義がありました。実はこれ、完成させるとそのま

ま経営革新の書類になるというものでした。そんなこととは露知らず、シートを埋めることに必死だったのですが(笑)。研修を終え、そのプランで経営革新の承認を受けることができました。

具体的な内容ですが、当店では衣料品が毎年前年割れしており、これをなんとかしたいという経営課題がありました。そこで考えたのが、着用品の提供です。当店で衣料品を買いお客さまの多くは、お出かけや行事などを控えた方ばかりでした。ですので、それをお手伝いしながら、衣料品も合わせてコーディネートするというワンストップ



園佳士さん

ップサービスを提供することにしました。当社で調べたところ、そういったサービスはあまりなかったもので、きつと強みになると思えました。独自のサービスを提供し、お客さまに何度も足を運んでもらうことを一番の目的としています。

寺田 後継者育成塾を受講されて、いかがでしたか？

園 後継者育成塾では、経営革新や国の施策を活用して事業を展開していくことを学びました。普段仕事をしているだけでは身に付かない知識や

新たな気づきを与えてくれ、非常にすばらしいカリキュラムだったと思います。また、受講生はほとんどが同じ立場の人たちですので、切磋琢磨しながら良いネットワークが築けました。

経営革新塾を県連役員も応援

寺田 山形県青連では経営革新塾の開催を熱心に進めているとのことですが、取り組みの現状をお聞かせください。

渡邊 もともと、県内の青年部員を対象に経営革新塾を開いていましたが、市内での開催には不便な人も多く、なかなか人が集まりませんでした。そこで、少しでも多くの部員が参加できるよう、地域ブロックごとに幹事青年部を決め、テーマや講師の選定、日程調整や青年部への声かけなど、企画立案から青年部で取り組むことにしました。県内各地で開催されるため選択の幅が広がり、何より参加者である青年部員の主体者意識と学ぶ意欲が高まります。当初、商工会は青年部主催で経営革新塾を開くことに懐疑的でしたが、年々参加人数が増え、青年部員が増えた商工会も出てきたことで、今では大変応援してくれます。会長や副会長の方々も「やる気ある若者をもっと応援しよう！」と、勉強会を開いたり講師を連れてきたりと全面的に協力してくれるんです。

また、青年部員が登場するテレビCMを県内の民放四局で放送しました。これも商工会青年部の事業継承や経営革新への取り組みを広くPRすることができました。現在、県内青年部で経営革新の承認を得ているのは一四名と聞いていますが、

経営革新塾を通して増やしていければと思います。

寺田 イベント開催などの活動費は年々減ってきているのが実情ですが、商売を強くするための国の支援はたくさんあります。そういったものをうまく青年部の活動として取り入れるのはとても良い方法だと思います。地域ブロックでテーマを変えて開催するという工夫も、参加者にとっては嬉しいでしょう。

福岡県青連では、経営革新推進に向けて取り組んでいることはありますか？

吉武 九州大会のときに経営革新についてのパネ



吉武秀悟さん

ルディスカッションを行うなどして、積極的に推進していく方針で動いています。

また、福岡県内四ブロックのうち私の所属するブロックでは、三年前から青年部主催による大規模な商談会を行っています。これがすごく好評で、昨年十一月には県青連で大々的に開きました。このときは青年部員に限定せず、OBの方や賛助員の方でも参加できるようにし、非常に盛会でした。
寺田 青年部員の立場からみて、商工会への意見・要望はありますか？

迅速で熱心な指導を求める

渡邊 県内の商工会で、部員や会員への想いに関わることが残念です。例えば、経営革新をたくさんとれる商工会、とれない商工会が分かれるのはそういうことだと思います。商工会も広域化が進み、職員のみなさんが大変なのはすぐわかります。しかし、休日に関係なく青年部員の相談に熱心に対応してくれる職員さんもいるんです。



渡邊重信さん

そこまでみなさんに求めるわけではないですが、それくらいの想いを持ってほしいと思います。青年部員にも、「わからないことはどんどん商工会に聞きに行け。自分が変わらなないと相手も変わらななんだ」と論じています。

園 私のような一会員でも、青年部や商工会が全体としてどこに向かっているかをタイムリーに知れるような仕組みがあればいいなと思います。全青連の理事会の議事録が数ヶ月経っても商工会HPに上がっていないだったりすることもありますが、そういった情報を簡単に入手できるようにすれば、

自分たちはどうすべきかもっと考えられるようになるはずですよ。

吉武 商工会組織の強みは、やっぱり「巡回指導」。経営指導員さんは、地域に根差した経営コンサルタントだと思っています。だからいろんな情報、提案、助言をしてほしいんです。それから、元気のある青年部員や会員の成功事例が、もつとメディアを通してPRされればいいなと思います。実は、先ほど渡邊さんがお話ししていたテレビCM、僕も富山大会の際に拝見しまして、すごくいいと思いました。全国メディアで発信できれば、もつと広がりがあるはずです。

また、青年部のポータルサイト「クラブ・インパルス」については、IDの取得や情報更新の仕組みが、より一般の方にも使いやすいものになればと思います。全国にはさまざまな業種の青年部員がいますので、大手ポータルサイトのようなより魅力的なサイトに発展させることもできるのではないのでしょうか。

経営革新へのチャレンジは自社の基盤固め

寺田 最後に、商工会あるいは青年部員へ、メッセージをどうぞ。

渡邊 青年部を卒業した部員は、経営者でなければ商工会会員にはなれません。四、五〇代の一番働き盛りの方々が、商工会の活動に参加しないのは非常にもったいないと思うんです。新たなチャレンジをしたい方や後継者として磨きをかけた方はたくさんいる。ぜひともOB会のような組織を作ってもらって、商売をやめるまで商工会会員

なんだと思えるようにしてほしいですね。

園 以前、当社と同じように婦人服販売をされている他県青連の方に、突然でしたが「三重県津市商工会に所属する園と申します」と連絡したところ、親身に相談にのってくれました。商工会会員になれば、家族経営では得られない情報やネットワークがたくさん手に入ります。こんなに使える組織なんだということをしっかり発信して、小規模事業者がより頼りにできる組織になってほしいと願います。

吉武 私は、せっかくだので経営革新について青年部員にメッセージを。経営革新における事業計画作成にあたっては、目標は大きすぎても小さすぎてもだめです。毎年、少しずつクリアできる数値目標を立て、越えていくことが大事。つまりこれが、事業の土台を作り、固めていくことになるわけです。経営革新は、自社の状況を見つめ直し、もう一度経営の基盤固めに取り組みむことのできる、とてもすばらしい取り組みです。ぜひとも多くの青年部員に受けてもらい、確かな土台を持った経営につなげてほしいと思います。



寺田範雄全国連専務理事