

平成25年度知事と県民の意見交換会概要

テーマ：次世代の地域経済を担う企業とは

日時：平成25年9月6日（金）15：10～17：00

場所：県立大曲技術専門校 講堂

※意見交換に先立って、株式会社響屋にて、花火の製造工場を見学。

(知事あいさつ)

今日は若い経営者等の皆さんにお忙しい中参加いただきお礼申し上げます。技術専門校の生徒の皆さんが傍聴されており、これまで行ったことのない非常にユニークな形なので、短い時間だがいい時間にした。

今、秋田では人口減少・少子化など様々な重い課題を抱えているが、今後、東京も含めて全国同じ状況になる。怖いのはそれに伴い経済活動も縮小してしまうことである。人口減少が進んでも経済規模が変わらなければ一人当たりの分け前は増えることになるので、いかに経済を縮小させないよう活性化を図るかが大事である。それには二つしかない。一つは、県内の産業がより付加価値を高め外へ売り出していくことであり、もう一つは、外からお客さんを秋田に呼んでくることである。これらの蓄積の中で製造業、卸売業、最終的な消費という流れで金が回り経済が成り立つ。

本日は地域の中堅企業、特に次代を担う若い方々に参加していただき、どのような考えを持ち、何をやっているか、将来の夢、課題、悩みなど、いろいろ聞かせていただきたい。我々も本格的に県内の企業、様々な業種に対し、よりきめ細かな支援をするため「中小企業・地場産業振興条例」を制定する準備を進めている。そちらへも参考にさせていただきたいと思う。

(A 氏)

実家が花火屋で、平成19年に信号用花火（運動会、学芸会などの合図用花火）の製造をメインとして独立し、全国へ卸している。

平成16年に九州の花火工場で大きな事故があり、これを契機に国内メーカーが信号用花火の製造を敬遠するようになった。そのため、海外から輸入するようになったが、平成17、18年に打上げ中に手を失ったとか、失明したという事故が起き、安全性の高いものを自分でつくりたいと思ったのが起業の理由である。

会社の基本方針・モットーは、温故知新である。花火は、新しい物をつくっていかないと客に飽きられるし、古い物を大事にしないと新しい物が生まれにくい。夜用花火も海外からかなり入ってきているので、そういった風潮に歯止めを掛け日本のいい花火を上げるために、夜物の製造工場も新たに建設している。夜物の中でも手の込んだ多重芯や難しい花火を後世に残していくために取り組んでおり、力を入れていきたい。

若い人は夢や希望を持っているが、諦めている人が多いと思う。今は金融機関でもやる気を見てくれる。どんどん勉強して自分のやりたいことを見つけて、手応えをつかんでこの地で起業していく人が増えればいいと思う。

(局長)

国内では有数と思われるが、海外展開の意向はあるか。

(A 氏)

昨年はタイへも輸出し、北京オリンピックでも打ち上げた。その際、輸出にあたっては全国の花火屋から集めて送る形であったが、今後はどんどん輸出できると見込んでいるので秋田港から輸出できるよう協力していただきたい。火薬の輸出は難しく貿易会社に依頼してしまうが、秋田港利用でその態勢を整えてもらいたい。

これまで花火屋は売上の9割が夏季にあり、季節変動が大きいことも雷専門で起業した理由の一つでもある。雷であれば比較的年間を通して仕事の量を維持できる。

(B 氏)

今の話を聞いていて、海外の花火大会を県内に持ってくるのも一つのビジネスチャンスではないかと思った。

当社は曾祖父が創業し、祖父が会社組織にした。物心ついた頃から後継者と言われるのがとても嫌で、会社を継ぐ気は全くなかった。はじめに就職した場所で感じたのは、ものをただ並べただけでは売れないということで、工夫を凝らして売れたときの喜びにやりがいを見出した。これほど面白いのであれば実家に戻って父親と一緒に仕事をしてみたいと思い始め、東京のスーパーで経験を積んだ後、実家に戻った。

自分の本意でない仕事であっても、仕事の責任を果たしていく中で、やりがいを見出すことができる。まずやってみるかという気持ち、その場で一生懸命やることが大事。また、やってみることに挑戦することも大切である。

当社では地産地消に力を入れているが、自社の売り上げを伸ばすだけでなく、最も大切なのは周りの方が豊かになることだと思っている。もっと地域の方々の商品を販売することで地域貢献していきたい。

また、「弁当の日」の導入を各小中学校に呼びかけている。子どもが親に手伝ってもらわずに自分で弁当を作って学校に持ってくるという取組で、13年前に香川県の先生が始め、全国で約1,300校が実践している。県内で取り組んだのは去年現在で一校だけであった。宮崎県では教育長が音頭を取り、85%もの学校で実践している。弁当づくりを通じて食の大切さを学ぶとともに、食事をつくることの大変さを学べ、食に携わる人、料理をする人への感謝の気持ちが醸成される。全国で普及されてきている活動であるので、県内にも広げていきたい。県を通じて広めるきっかけをつくって欲しい。

(局長)

あるものを単に売るだけでなく、これからは開発も必要だという話を以前聞いていたが、大学や研究機関と商品開発などに関する研究を行っているものか。

(B 氏)

消費者と対面しているのは我々であるから、消費者の要望を生産者側に伝えることの重要性は認識している。先日、県内の小売業者、大学の先生などと秋田県の農業で地産地消を拡大していくためにはどのように取り組んだらいいか戦略を話し合ってきたところである。夏場であってもレタス、キャベツ、大根などは県内の生産量が少なく、他県から仕入をして販売していることが多くなっている。鳥海山麓を産地にするなど、県内で販売する分を県内で生産できるような取組を行ってほしい。

(C 氏)

昭和57年に、県の誘致企業として先々代が電子部品のメッキ專業社として進出した。当初は大手電機メーカーの100%メッキ外注子会社として創業し、10年ほどはそのお陰で経営は成り立っていた。しかし、電子部品を含めて製造業界は非常に苦しい業界で、秋田県も電子部品の製造は縮小している傾向にあると言わざるを得ない。残念ながら現在は当初の顧客からの受注は0%となっていて、県内外60社ほどと取引がある。県内は2社のみ、売上比率では県内が3割で残りは県外。そのような状況が構築できた理由としては、プリント基板、コンデンサ、ダイオードといった従来型の加工のほかに、セラミックなどの新しい素材へ挑戦してきたことによる。

製造業ではよくQCDと言われるが、秋田はデリバリーに物凄くハンディキャップがある。物流は関東を経由することが多い。新潟へ運ぶのも北海道へ運ぶのも東京経由となるので、物流の改善をしてもらえれば県経済、製造業も発達・発展するのではないか。

7年ぐらい前から大量生産では海外との競争に負けると考え、研究開発型へ舵取りをし直した。6、7年ほど前からLEDに着目し研究開発をし、県の後押しをいただきながら、最終的にはルーブル美術館にも納品されたという実績ができた。

技専の訓練生から見れば、本日の出席者は2代目・3代目が多い、分社が多いと思うかもしれない。あるものを継ぐのさえ厳しいが、やろうと思えば何でもできる。現在リサイクルに着目し会社を設立した。これまで日本では精製してもペイせず埋め立てしていた汚泥を処理することにより、有価物を取り出し海外に輸出している。

困っていることとしては、当社は立地条件もあり認知度が低く人を集めることが難しいことである。毎年、新卒を採用し、最近ではAターン採用も行っている。働いてみたい方はいつでも会社見学できる状況である。

(局 長)

物流の改善に関してアイデアはあるか。

(C 氏)

東日本大震災の2日後に県庁を訪れ、北陸側の鉄道を運行するよう要望した。大阪への荷物は、陸送であれば翌々日になってしまうが、北陸側の鉄道を夜間使えば翌日には到着する。

(D 氏)

明治時代から下駄屋の樺細工の加工を始めたと聞いている。小さい頃から父親が従事している姿を見ていたが、樺細工は古いもの、高齢者が使うものというイメージで見えていた。しかし、秋田を離れたときに、秋田の田舎でつくっている樺細工がとても特色のあるものに見えてきて、年を重ねる毎に、どうして気付かなかったのかという思いが募り樺細工づくりの門をたたいた。

昔は下駄、小箱、茶筒などが主流であったが、父の頃から試行錯誤を繰り返し様々な商品をつくるようになってきた。昔からある茶筒のようなものの良さを守り残しつつ、商売するにあたっては、加えてニーズのあるものを絶えずつくっていくことも必要。そうした中、iphoneの樺細工ケースを思いつき、独自に試作した。その後会社全体として取り組むこととなり、販売にこぎ着けた。「常に探求眼をもってどんなものがつくれるか考える」というのが社長の指導であり、アイデアだけは持ち続けていたのが結実した瞬間で

あった。アイデアを形にする実行力、意欲、希望、未来を見通した予想、毎日そういうことを考えて、未来のために自分が何ができるか、と考えて仕事に励んでいる。全国ニュースに取り上げられ、県外や若者からも問合せが殺到した。権細工を知らない人にも存在を知ってもらえるきっかけになり、少しは役に立てたかと思っている。

(局 長)

伝統工芸では人材、後継者は十分にいるのか。

(D 氏)

師匠の元で技術の修得をするというのが一般的なパターンであったが、辞める人が多く、技術的指導ができる人そのものが少なくなっている。

(E 氏)

祖父が農家の副業として始め、来年60周年を迎える。当時、収入の不安定さに悩まされており、少しでも安定させたいとの思いから農産加工の試行錯誤をし、何とかモノになったのが納豆製造であったと聞いている。当初は、市場規模が大きく、縄張り意識の影響の少ない秋田市をターゲットとしたり、出稼ぎ時期は売上の落ち込みをカバーするために、関東へバッグに納豆を詰めて売りに行くなどして苦境を乗り越えてきた。

人口減少、高齢化という問題と同時に、年を取ると食が細くなる傾向があるため、秋田県だと商売にならなくなることに問題意識を持ち、大消費地の近くであり納豆の本場である茨城県に平成8年に工場を建設した。これにより、夕方に注文を受け翌朝までに店頭と並べるという時間的制約も乗り越えることが可能となった。

技専の皆さんにアドバイスできることは、課題を乗り越えてこそ他社と差がつく、他社がついてこれない領域まで到達できれば生き残る道が拓けてくるということ。起業するにせよ、就職するにせよ問題にぶつかったときは、回避することを考えるのではなく、乗り越える方策を考え、強い気持ちで取り組んでいただきたい。

会社を継ぐきっかけは、親との賭に負けたことである。小さい頃から会社を継ぐよう言われ、高校時代までは反発していたため、ある大学に合格したら継がない、そこに行けなかったら継ぐというものであった。しかし大学で経営学や工場の生産管理、在庫管理、管理会計などを勉強するうちに商売というものが面白く思えてきた。

客のニーズやマーケットの特性などを良く理解して、客の声を聞いてそれに合わせ、マーケット・インの発想で商品を開発するのが当社の考えである。自分のつくりたいものをつくって商売できればいいが、これからは買ってくれる方と対話してものをつくっていくという発想に切り替えれば違ってくる。

年商の9割は納豆であるが、平成16年から豆腐や豆乳、豆乳と乳酸菌でつくった豆乳ヨーグルトを製造・販売している。その中で、ある酵素に血圧の上昇を抑制する効果が認められることを県の総食研との共同研究で発見した。現在は臨床試験を行っている。先進国では予防医学により医療費を抑制しようとする傾向があるので、当社も特殊な効果を持った豆乳を開発して、いずれは特保を申請し、付加価値の高い商品を開発しようとしている。

(F 氏)

創業は6社の中で最も遅い平成19年である。資本金は500万円であるが、当時は300万円であった。毎月25,000円ずつ貯めると10年で貯まる。今20歳の人が、30歳には起業できるだけの資金を準備できる。技専の訓練生も起業は夢ではない。

冬の灯油代をなるべく抑えられるようにということで、地中熱を温風や温水に活用して冬のエネルギーに換える機械をつくって販売している。このご時世では自社工場を設けるのは大変なので、自社では技術開発をし提携工場に機械を製造してもらい、最終的には当社で施工し付加価値を付けて販売している。

自社で実証施設として菌床しいたけの栽培施設を持っている。灯油暖房機を使わず地下水熱をエネルギー変換して暖房することにより、面積は200坪ほどあるが、灯油だと冬期間で300万円ぐらいかかるところ、120万円ぐらいで済む。これにより、雪が降らない地域と農業の競争ができるスタートラインに立てる。

県外の事業でも採用されており、宮城県にある6千坪ほどのトマト栽培の温室に機器を納入した。当初は35円/ℓの重油で暖を取っていたが、重油の価格が2.5倍ほどになり経営的に厳しくなり、地下水が豊富な地域であることから、外気温と地下水温の差を利用し暖をとることで、年間3,400万円ほど削減できる見込みである。

現在、美郷町から廃校となった小学校を借用し製造などを行うこととしている。行政には、農家への普及のために、導入に係るイニシャルコストへの補助制度を創設していただければと思う。

(局 長)

補助金ではなく、低利の融資制度でも良いのではないか。

(F 氏)

それでも農家にとっては十分助かると思う。3年間で元が取れる計算なので、その間をまかなう制度が望まれる。

(局 長)

アワビ養殖にも取り組んでいるのか。

(F 氏)

廃校を利用した閉鎖型のアワビ養殖のシステムについて、補助金を活用して開発している途中である。こちらも自社のヒートポンプを活用している。

(局 長)

元々は建設業であり、業としての信頼性があるから、エネルギー部門を独立させたと聞いている。

(F 氏)

建設業は受注産業であり、与えられて、元請けから下請け・孫請けといったように厳しい状況にあるので、ものづくりの会社が強味を発揮できなければいけないと考えた。

(知 事)

花火については、私の県職員時代に関わったことのある業種で懐かしく思っている。Aさんは敢えて難しい部門に挑戦しシェアを得ることができたが、そこに至るまで、決断するには強い気持ちがなければできなかつただろう。現状に甘んじることなくチャレンジするという精神が今につながっているのだろう。

Bさんのところについては、利用することが多く、状況はよく理解している。小売店は

単に物を並べて売るだけではなく、消費者のニーズを生産者に伝える、或いは生産者の思いを消費者に伝える、その情報のキーステーションである。競争が激しい中で、貴社については全般的にレベルが高く良いものがあるというイメージ。

Cさんのところについては、場所が分かりづらく苦労しているかもしれないが、今日のような場を活用してPRしていただきたい。輸送に関しては、大震災以後、太平洋側だけでは不足であることが明らかになった。高速道路はようやく新潟まで着工したが、鉄道については青森～新潟は弱い。日本海側各県で人の流れが良くなり経済の結びつきが強くなると、それに伴い鉄道のニーズも出てくる。簡単ではないが、我々としては状況を認識しているので一生懸命頑張っている。

伝統工芸は、戦後にプラスチックが全盛になったため落ち込んでしまい、なかなか大変な状況にある。伝統工芸というのは飾り物になりがちだが、そもそも樺細工や漆器、瀬戸物というのは日用品である。そういう文化を取り戻さなければならないことから、川連では給食のお椀をプラスチックから換えたりしている。繰り返しの需要が生じることにより、職人も根をつけていける。すばらしい一品物をつくるのも良いが、日常的に地域の方が使うのが大事である。樺細工は漆器や陶磁器と違って全国に一つしかない。我々も「中小企業・地場産業振興条例」として、文化というものも一緒に古い産業も大事にしたいと考えている。

Eさんのところについては、冷凍納豆や茨城進出など、新しいチャレンジを全て承知している。茨城進出の際には、水戸納豆の地に秋田の納豆を持って行ってどうするんだという企業批判の声もあり難しかった。一つの信念を持って打開しなければならない中で今を築かれた。

Fさんのところは、最先端のエネルギー分野ということで、試行錯誤の部分が非常に大きいと思うが、農業分野も含めていろんな面で伸びる分野である。ただ、基礎技術をしっかきりして、どのようにマーケティングし、市場をどう捉えるか、頭を柔らかくしてかかる必要がある。我々も農家への設備支援として後押しすることができる。国でも施設園芸に対する大きなもの、或いは県のメガ団地構想の冬対策が出てくるので、頑張ってください。

昨日「ものづくりシンポジウム」を秋田市で行い、「カイゼン方式」を取り入れて成功した会社、利益を上げた地元の会社の発表会があった。今、カイゼンは小売業、流通業界、証券会社でも取り入れられている。これは問題発見と解決のプロセスである。問題がないという会社は問題が発見できないので、組織として未来がないということである。一つの問題を解決するとさらにもう一つの問題が出てくる。次々出てくる問題をどこまでも追究していくというのがカイゼン方式である。カイゼンが標準的となり世界の産業用語となるなど、絶対的な品質の信頼性があるからこそ、世界で売れるのである。

ある程度の年代になると次代に先送りしがちである。若い方々は問題を見つけてどうチャレンジするかが次のステップの大きな足がかりになると思う。勉強したり実験したりする中で、全て順調に進むなんてことはあり得ない。学校で習ったことが全部頭に入っているなんてことはあり得ず、頭に入っていると思ったら終わりである。まだまだ勉強することがあると認識していただきたい。

今日は若い人たちの若々しい意見、希望のある話を聞いた。厳しい世の中ではあるが、次の地域を担う人材なので頑張ってください。

(終了)