

# か いぎしよ

5 May  
2022/No.737



## 4p トップの部屋

### 生産者と消費者をつなぎ食文化を守る

株式会社大寿 代表取締役社長 大野 孝将 氏

## 22p テナント募集 川崎商工会議所最上階

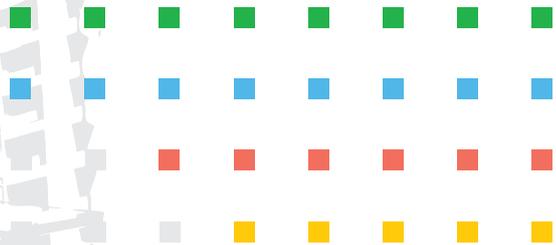
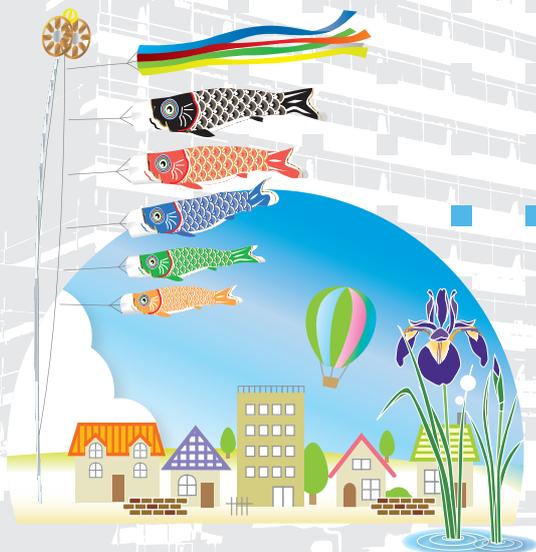
## 30p 音楽情報

ミューザ川崎シンフォニーホール&東京交響楽団  
名曲全集 第177回 5月15日(日)ほか

## 31p シネマ情報

「大河への道」 5月20日(金)公開

KAWASAKI



★印があるページは読むことができます。  
それ以外のページは本誌でお楽しみ  
ください。

## event

30p  
音楽情報

MUZA  
KAWASAKI  
SYMPHONY HALL

ミューザ川崎シンフォニーホール&東京交響楽団 名曲全集  
第177回  
5月15日(日)ほか

31p  
シネマ情報

109 CINEMAS



©2022「大河への道」フィルムパートナーズ

大河への道  
5月20日(金)公開

## ★ 2 トップの部屋 生産者と消費者をつなぎ食文化を守る

株式会社大寿 代表取締役社長 大野 孝将 氏

## 8 連載 加来耕三の先人に学ぶ経営の極意

6 暑中見舞広告掲載のご案内

7 令和4年度 事務局役職員配置表

## ★ 10 会員ひろば 森学習塾 大島教室[川崎区] (株)リベラルコーポレーション[高津区] Lucy+K[多摩区]

22 テナント募集 川崎商工会議所最上階

24 布野雅一の税務Q&A  
免税事業者及びその取引先のインボイス制度  
の対応 税理士 布野 雅一

## ★ 26 儲かる! 商売に役立つ ワンポイント kintone活用のすすめ

中小企業診断士・当所専門相談員 渋谷 雄大

28 ネットワーク社会のサイバーセキュリティ入門  
パスワードはどのようにつけて管理すべきか?  
中小企業診断士・当所専門相談員 村上 知也

14 中小企業・小規模事業者向け支援施策のご案内

17 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口のご案内

42 小規模事業者経営改善資金 ～新型コロナウイルス対策マル経のご案内～

16 第9回力強い産業都市づくりに向けた意見交換会  
18 CCIレポート  
20 インフォメーション  
21 新入会員のご紹介  
23 川崎商工会議所「WEBセミナー」  
29 テレワーク相談窓口のご案内  
30 EVENT

## ★ 32 情報NOW 新シリーズ! Tを事例からひも解く/トレンド通信

34 ガンバレ! フロンターレ!  
35 オンライン経営相談のご案内  
36 川異研通信  
38 川崎商工会議所「土業研究会」のご案内  
40 低CO<sub>2</sub>川崎ブランド・川崎メカニズム認証制度対象製品等を  
募集します!

13 新会員をご紹介ください  
27 女性会 会員募集中!  
37 ビジネス総合保険制度のご案内  
41 パソコン教室 受講生募集中!  
44 小規模企業共済  
46 専門相談制度をご活用ください  
47 テクノ・プラザをご存知ですか?  
52 会議所行事等予定表・編集後記

□ 会員優待サービス券  
■ 審美巡礼  
(解説 廣川 守 公益財団法人泉屋博古館 館長)  
★ ■ かわさき発 日帰りぶらり旅

### 5月1日～10月31日実施 夏季の省エネルギー 対策のお知らせ

所内会議等にご出席の皆様には  
ノーネクタイ・ノー上着での軽  
装にご協力ください。また、当所  
職員につきましても、同等の対  
応とさせていただきますので、ご理解賜  
りますようお願い申し  
上げます。



# トップの部屋

第90話



## 生産者と消費者をつなぎ 食文化を守る

大野 孝将 氏

(Takamasa Ohno)

株式会社大寿 代表取締役社長

1936年創業の“よろずや”を、戦後、他に先駆けてセルフサービス方式のスーパーに変えた創業者。その先取の精神を受け継ぎ地域密着スーパーとして地元で愛され続けて86年。再開発が進む武蔵小杉周辺で、客層が変わりつつある状況を肌で感じる4代目社長は各店の立地状況を踏まえ、「食のセレクトストア」という新たな業態にチャレンジして大手や近隣競合との差別化を図るとともに、生産者と消費者をつなぐ役割に社会的意義を見出す。

## 川 崎・横浜で地域に根ざしたスーパーを展開

—スーパーマーケットや食のセレクトストアを展開されていますね。会社の成り立ちから教えてください。

**大野** 私の祖父の大野孝治が1936年、武蔵小杉で「<sup>すみたや</sup>寿美多屋」という商店を立ち上げたのが始まりです。塩や醤油の量り売り、石炭などの燃料を中心に、日々の生活に必要な品物を幅広く商う“よろずや”でした。

太平洋戦争に出征し、商売の中断を余儀なくされましたが、戦後に苦労して再開し、1954年に合資会社大野屋を設立しました。その3年後、1957年スーパーマーケットとしてリニューアルした大野屋（現・武蔵小杉店）はセルフサービス方式を取り入れ、初めてのころはカゴを持ち帰ってしまうお客さんも大勢いたそうです。



1960年頃の店舗

—セルフサービス方式のスーパーの始まりは1953年の紀伊国屋と言われています。ずいぶん早く始められたのですね。

**大野** 残念ながらどんなきっかけがあったのかは聞いていませんが、祖父が新しもの好きだったのかもしれませんが。飲食店に酒や飲料を卸す事業も並行して行っていたそうです。そして1981年に株式会社大寿を設立し、元住吉店（中原区木月）、長尾店（多摩区長尾）、菅田店（横浜市神奈川区）を開店し、地域に根ざすスーパーとして今日に至っています。

—創業者のお孫さんということは3代目でしょうか。

**大野** いえ、4代目になります。祖父の後は私の叔父にあたる大野省吾が継ぎ、2代目社長となりましたが、60歳で経営から退き、協同組合の副理事長や駅前通りの振興組合理事長など、精力的に地域振興活動に打ち込むようになりました。3代目を継いだのが省吾の弟である、私の父、大野和夫です。叔父と父は年が10歳離れていて、父が社長になったのは51歳の時でした。

## 魚 好きを通してスーパーの魅力を知る

—祖父から長男、次男、そしてその子へ。いずれ後を継ぐという意識はありましたか。

**大野** 今思えば、子どものころや学生時代に思い描いていた将来像とはまったく違いますね（笑）。でも少年時代から魚が大好きで、魚に関わる仕事をしたいとは思っていました。漁師とか、水族館とか…。結局、父のアドバイスを受け、水産物販売の大手で百貨店などに直営店を展開している中島水産株式会社に入社しました。

—デパ地下でよく見かけます！魚好きにはたまりませんね。

**大野** 横浜の高島屋、奈良の近鉄百貨店、立川の伊勢丹などに勤務して、経験を積みました。入社して3年半くらい経ったころ、父から「人手が足りない」と頼まれ、戻る事を決めました。リーマン・ショックの前で、バブル崩壊後の景気が緩やかに回復していた時期でした。

—中島水産での経験は役立ちましたか。

**大野** 中島水産では、いくつかの部署で、魚を捌く一通りの技術と鮮魚の目利きや対面販売を経験し、鮮魚部門に勤め、良い品を沢山見てきました。ところが手前味噌になりますが、自社の商品の質、特に鮮魚の質の良さに驚きました。私自身、百貨店で働いていた者としてスーパーの品ぞろえを下に見ていたところがありますが、鮮度もよく処理もすごく丁寧にやっている。百貨店とは明らかに価格差があるのにこれはすごい。改めて「参った！」という感じでした。

—スーパーの良さを再発見、再認識されたのですね。

**大野** セルフサービス方式を取り入れた店は、当初は地域に1店だけで、先行の利を享受した時期もありますが、今ではスーパー激戦区。お客さまはデパ地下とスーパーを使い分け、生鮮3品（鮮魚・精肉・青果）を扱うコンビニやディスカウントストアも登場しています。小売の業態が多様化する状況の中で、セレクトストア、セレクトショップというスタイルに魅力を感じました。

一食のセレクトストアを始めたのはいつですか。

**大野** 武蔵小杉周辺の再開発が進み、武蔵小杉駅直結の商業施設として「武蔵小杉東急スクエア」がオープンした2013年、テナントとして「大野屋商店」の名前で出店したのが最初です。全国から発掘したこだわりの食品、グローサリーを中心に、現在はビーンズ武蔵中原（中原区上小田中）、MARK IS みなとみらい（横浜市西区）、桜木町コレットマール（横浜市中区）との4店舗。いずれも商業施設のテナントという形態で展開しています。

## 他 店との差別化に 知恵を絞る

一食品スーパー、食のセレクトストアという二本柱ができた。

**大野** 地域内や他業種との競合という外圧に加え、お客さま・生産者・従業員に喜んでもらえるためにどんなスーパーであるべきかという自発的な問いかけもセレクトストアを導入した要因のひとつです。



大野屋商店 武蔵小杉東急スクエア店

一「大野屋商店の「セレクト」にはどんな思いが込められていますか。

**大野** 国産・添加物不使用を大前提に、食の安心・安全を担保した上で、最も重視しているのは「おいしさ」。

それから生産者の思いやストーリーが感じられる商品を選んでいます。たとえば宮崎県児湯郡川南町の六車農園は120年を超える歴史を持つ製茶業者で、栽培から加工までの全工程を自社で行い、しかもJGAP認証（持続可能な農業につながる基準を定めた農業生産工程管理の基準）を取得しています。

ペットボトルのお茶を飲む人が増えていますが、急須でお茶

を「淹れる」おいしさを忘れてほしくない。セレクトストアの商品は高いと思っている人も多いと思いますが、作り手の思いのような潜在的な価値やおいしさが伝われば、相対的に安いと感じてもらえると信じています。

一それだけに商品の仕入れが重要になりますね。

**大野** 大野屋商店のコンセプトは、ひと味違う個性的な食品や、楽しい商品、珍しい商品、旬の食材をセレクトし、豊かで楽しい「食楽文化」を提案すること。私も含めたバイヤーが全国各地へ足を運び、生産者や地元の人を通じて横のつながりを育てていますが、本当に日々発見がある。生産者の真摯な思いを汲み取り、「セレクト」にふさわしい価値をできるだけ多くの消費者に伝えていきたいと思っています。

一もうひとつの柱である食品スーパー「大野屋」の今後について教えてください。

**大野** 競合店との差別化が重要になると思います。2017年にリニューアルした元住吉店では、悩んだ末に思い切って惣菜売り場をなくしました。限られた店舗のスペースの中で何を優先すべきか考えた結果です。

産直野菜やこだわりの調味料の品ぞろえを充実させて、家庭での調理を楽しんでもらいたいというメッセージを込めました。元住吉店はブレーメン通り商店街にあるので、お惣菜を買える店は他にたくさんある。そうした立地状況も考慮しました。従来のお客様は3割ほど減りましたが、新たな顧客が5割増えたのは狙い通り。他の大野屋でも周辺住民の嗜好や購買動向に合わせ、細やかに対応していくつもりです。



牛肉の視察にて

## 生産者と消費者をつなぐ存在に

—今後の目標を教えてください。

**大野** 娘が小学生だったころの運動会の昼食で、周囲にコンビニおにぎり、ファストフード、焼き鳥などを並べる家族がいました。おいしい、手軽、子どもが喜ぶなど、理由も事情もあると思いますが、「家庭の味はどうなってしまうのだろう」という危惧を感じました。

私にとってこうした「ハレの日」の食事は楽しい思い出のひとつですが、今は年中行事や誕生日の食事にも既成の味が入り込んでいる。それを悪いというのではなく、親から子へ受け継がれていく味や、伝統的な調理法から生まれる豊かな「食」を大切にする社会であってほしいと思います。

食品スーパーは生産者と顧客がいなければ成り立たない商売です。天候や災害で収入を左右される生産者を守りながら、豊かな食生活を望む消費者とつなぐ。そんな役割を果たしていきたいと思います。

—そうした夢を支える人材面へのこだわりはありますか。

**大野** 現在の正社員は約40人で中途採用者も大勢います。私自身もそうですが、他社や他業種の経験は財産になると考えています。パート・アルバイトは時期によって増減があり、だいたい300人前後。大野屋商店で働く人は「食」に興味を持つ人が多く、社内の試食会でもなかなか手厳しい声が返ってきます。

社員教育は良い意味での「ほったらかし」。自発的に行動することで個性を発揮し、やり甲斐を感じてもらいたいからで、店員が自ら店頭のPOPを工夫し、お客さまの疑問に丁寧に応える姿勢につながっていると思います。

—最後に趣味を教えてください。

**大野** 音楽が好きで学生時代はパンクロックに熱中しました。今はもっぱら食べること、おいしいものを探ること。それが仕事でもあるので幸せ者です。

—全国を食べ歩き、印象に残った「食」はありますか。

**大野** 日本は行く先々に本当においしいものがたくさんあり、豊かな食文化を持っています。いちばんおいしかったものと訊かれると迷ってしまいますが、いちばん驚いたものをひとつ上げるとしたら久米島のヤギ汁（ヒージャー汁）。祝い事のたびに食べられる「ハレの日」の食事ですが、肉の臭みを和らげるため、ヤギの血液を肉全体にまぶしてから、ヤギの脂で炒めて煮込み、仕上げに長命草（サクナ）というセリ科の植物を散らします。ある

種の獣臭さがあり、脂も浮いていて、言いようもなくクセのある味で、食べられない人も多いとか。私もあまりの匂いに、最初は店員さんに食べさせてもらいましたが、止まらなくなりました(笑)。



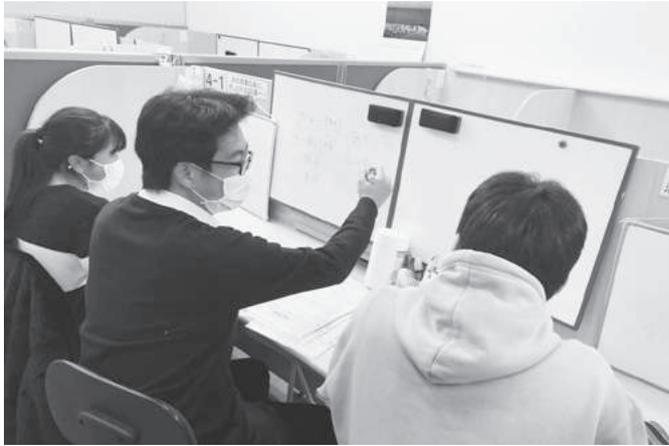
最初の一口は、勇気が出なかった

株式会社大寿  
川崎市中原区井田杉山町31-18  
電話 044-798-0802

## profile

**大野 孝将 氏** (おおの・たかまさ)

1980年 川崎市中原区生まれ  
2001年 日本大学法学部 卒業  
中島水産株式会社 入社  
2004年 株式会社大寿 入社  
2016年 代表取締役社長 就任



無料体験授業  
受付中!

1対2の個別指導で全3回授業を体験いただけます。  
残り席数も少なくなってきましたので、お早めにご連絡ください!!



## 森学習塾 大島教室 [サービス業部会]

# 「やればできる!」という「自信」の大切さ 1対2の個別指導塾

川崎区

森学習塾は、川崎鶴見臨港バス 追分停留所から徒歩1分の教室で、高校受験を目指して指導を行っている学習塾です。

森学習塾の指導は、講師が塾生の細かい変化や反応にも気が付く1対2の指導で塾生1人ひとりに合わせた個別カリキュラムを提案して、努力を確実に結果へ繋げ「やればできる!」という自信を育てます。

また、「内申点」を重視し、勉強面以外での、内申点アップ指導や、提出物の作成指導も行っています。特に提出物はテスト期間と重なる為、テストに向け、十分に勉強を行えるようマネジメント致します。

希望の保護者様には、授業毎にメールにて日報でお子様の進捗状況・改善点等をご報告致します。

大島教室は今年で開校10年、今まで多くの志望校合格実績を出す事が出来ました。

たくさん頑張ってくれた塾生たちや保護者の方の努力の賜物です。これからも「通って良かった」と信頼いただける塾であり続けるよう努めて参ります。



### 照会先

森学習塾 大島教室  
塾頭 山下 達郎  
〒210-0834 川崎区大島2-6-12-202  
TEL 044-589-6871  
受付時間 平日16:00~21:00  
URL <https://morigakusyuu-juku.jimdo.com/>

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



TOKYO AUTO SALON 2020



店内



(株)リベラルコーポレーション [第2工業分科会]

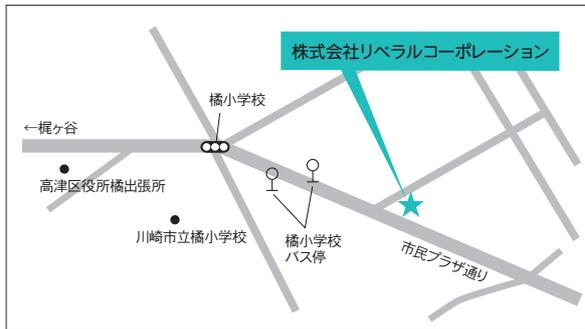
クルマのお悩み事なら  
お気軽にご相談ください!

高津区

高津区千年の市民プラザ通り沿いにあるカーショップです。38年前に創業し、3年前に二代目にバトンタッチして心機一転あらゆるクルマのお悩み事の相談を承っております。

- 購入、修理、車検、カスタマイズなどお気軽にご相談ください。
- 並行輸入車も得意としており、珍しい車両の納車やクルマの祭典である東京オートサロンには毎年出展しており各種カスタマイズも得意としております。

スタッフ、ショップの雰囲気はぜひYouTubeチャンネル“リベちゃんね”をご覧ください。



照会先

株式会社リベラルコーポレーション  
 代表取締役社長 青木 康洋  
 〒213-0022 高津区千年792-1  
 TEL 044-753-0180 FAX 044-753-0188  
 E-mail info@liberal-aero.com URL http://liberal-aero.com/  
 営業時間 10:00~18:00  
 定休日 水曜日 ※祝日は営業する場合があります。

掲載ご希望の方は企画広報部 TEL 044-211-4112まで、ご連絡ください。



▲サステナブルなインド発ライフスタイルブランド「the shop」  
西武池袋 POP UP SHOP:2022/6/8(水) ~6/24(金) 予定



▲自社通販サイト  
「ジジとババ ONLINE SHOP」

Place where you meet cats  
猫と出会う場所



▲保護猫応援企画  
「Place where you meet cats ~猫と出会う場所~」



▲長野市中条地区  
自治体との味噌仕込みや農業体験ツアーの企画



▲ペット防災の知識を啓発する展覧会「いっしょに逃げてもいいのかな?」の企画 (LEONIMAL / 株式会社ドリーム)

## Lucy+K (ルーシーケイ) [サービス業部会]

### アートやデザインを通し、より豊かな世界を目指します

多摩区

Lucy+Kは、広告デザインやイベント・展覧会、書籍出版物の企画・制作など、幅広い事業を手掛けております。創業時に、アーティストと共に活動する雑貨屋「gg(ジジ)」を代官山にOPEN。実店舗閉店後に通販をスタートし、現在は「ジジとババ ONLINE SHOP」としてリニューアルしています。

クリエイティブな活動が持つパワーを、様々な仕事につなげ、アーティストやクリエイターにとって働きやすい環境をつくっていくこともLucy+Kの目標です。今回は活動の一部をご紹介します。

#### ◆インド・オディシャ州文化の紹介

インド政府公認のオディッシーダンサー・小野雅子氏に感銘を受け、川崎市とは「ラタジャトラ(山車祭り)」でゆかりのあるオディシャ州の伝統工芸やダンス等を紹介する展覧会やイベントを開催。以降インドのデザインや文化に興味を持ち、今年6月にはインド発のサステナブルなライフスタイルブランド「the shop」のポップアップショップを西武池袋本店にて開催予定。

#### ◆動物福祉の支援

・保護猫、保護犬のアートプロジェクト  
保健所や動物愛護センターに「保護」された犬たちの運命を、写真やアートの力で多くの人々に訴えるプロジェクト

を継続的に企画。写真展や音楽ライブなどを通して動物愛護の啓発活動に携わっています。

今年は猫の日(2月22日)にちなんで、売り上げの一部が保護活動団体に寄付される商品などを取り扱うポップアップショップ「Place where you meet cats ~猫と出会う場所~」を開催しました。

#### ◆長野県長野市中条地区 里山文化の発信

・「BaBa(ババ)」プロジェクト

古くから続く暮らしの中に、人間に欠かせない大切なものがある。「まめったい(=元気な)暮らし」をテーマに、長野市中条地区と、そこに住む元気な高齢者たちの暮らしを発信しています。地元のお祭りの手伝いや、伝統的な発酵食作りを体験できる自治体とのツアーやイベントなど、里山の文化・伝統を見守り交流する様々なプロジェクトを展開中。

#### 照会先

株式会社ルーシーケイ  
代表取締役 小山 奈天子  
【川崎本店】  
〒214-0037 多摩区西生田4-3-29  
【東京営業所】  
〒111-0051 東京都台東区蔵前4-14-11ウグイスビル301  
TEL 03-3687-5508  
URL <https://lucky-clover.jp/>

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



## kintone活用のすすめ

中小企業診断士・当所専門相談員 渋谷 雄大

kintone (キントーン) というサービスをご存知でしょうか。最近、テレビCMで流れているサイボウズのクラウドサービスですね。当社でも約半年前からkintoneを導入し、業務改善に取り組んでおりますし、コンサルティングでも導入しており中小企業の業務改善には非常に強力な武器になるツールです。

DXという言葉が登場してから、SNSやネットショップなどの販売促進にややかたよっているように感じていましたが、DXによって業務の無駄を省くことも、収益を改善させるために重要な取り組みとなります。企業によっては、売上づくりよりも先に取り組んだほうが良い企業も多いと感じています。

kintoneというサービスですが、非常に安価(1ユーザー/1,500円)であることと、特別なプログラミングせずに様々な機能を追加できることが中小企業にとって大きなメリットとなります。ですので、一度構築したシステムも従業員が日々改善することも可能で、現場にとって使い勝手の良いシステムを柔軟に構築できます。

実際に当社では、見積作成、受注管理、請求書作成、顧客管理、営業管理、TODO管理、メルマガの送付などこれまでエクセルなどで行ってきた手作業の業務のすべてをkintoneに置き換えることで業務効率を大幅に改善することができています。

ただし非常に自由度が高いシステムですので、放っておくとバラバラになっていく危険性があります。kintoneはあくまでも手段のひとつであり、まずは自社の業務を棚卸して不要な業務はないか、DX化することで効率が高くなる業務はないか、と自社分析を行うことが非常に重要となります。

とはいえ、kintone導入はそれほど難しくありません。ひとつ事例をご紹介します。これまでは原価管理を全くせず、棟梁の勘と経験で仕事をしていた工務店がありました。エクセルを使って見積書を作成し、それぞれの担当が個別に作成して営業していたため、利益管理がまったくできていなかった。それをkintoneを使って見積書作成できるようにしたのと、外注への発注書としてkintoneに入力することで、案件ごとに利益が一目瞭然で見えるようにしました。システムとしては非常に簡単なもので、無料のフリープランで作ったシステムなのですが、これがキッカケで利益率を意識するようになり、大幅に営業利益が改善しました。

勘と経験で仕事をしているような業界にこそ小さな改善が大きな改革につながる可能性を秘めているのではないでしょうか。ぜひ売上づくりの前に業務改善にも取り組んでみてください。

Twitter @kukkin999 / Instagram @kukkin9999 / Youtube @jairoconsulting / LinkedIn @kukkin999

あなたの企業をサポートします!

### 経営相談のご案内 [経営相談のご案内]

当所経営指導員や専門相談員(弁護士・税理士・中小企業診断士他)が、経営に関する悩み・ご相談にお応えします。お近くの本部・支所までお気軽にご相談ください!

このコーナーは、「儲かる! 商売に役立つ ワンポイント」と題し、商売に役立つヒント、便利な情報・制度などをご紹介します。日々のご商売に、ぜひお役立てください。

— 新シリーズ —

ITを  
事例からひも解く

IT経営マガジン「COMPASS」編集長 石原 由美子

## 法令遵守の勤務体制で、若手の採用を増やす

### <事例会社紹介>

東京都江戸川区・貨物運送業  
株式会社彦新  
東京都江戸川区一之江8-19-6 彦新ビル2F  
従業員数41人  
URL <http://www.hikoshin.com/>

設立70年を迎える彦新は、「100年企業を目指し会社を長く継続できる経営」をポリシーとし、鉄製品や食品の運送を手掛ける。三代目・彦田敬輔社長は、代替わり後、若手が「入社したい」と思える会社づくりを進めてきた。

課題となっていたのがドライバーの勤怠管理である。

同社は関東、中部エリアを中心に荷主の依頼に対応。営業所2カ所に計37台あるトラックはフル稼働している。

大型免許のドライバーは、最大勤務時間が1日16時間まで、その回数やインターバル時間も細かく決められている。二つの営業所から日報が集まり、集計した後に時間オーバーに気づくのでは遅く、事務効率も悪いため、システム化が必要だったのだ。

そこで、ITツールを探し、2018年にIT導入補助金が使え運送業向けのサービスからロジ勤怠システム社の「勤怠ドライバー」を選んだ。

同システムでは、タブレット等による打刻入力に対応し、勤務実績が自動計算される。勤務時間が法令で定められた上限に近づくとアラートが出る

ので、早めにシフトを調整することができる。

また、同サービスは、インターネットを經由して利用するクラウド型。各営業所の状況を本社からリアルタイムで確認可能となり、事務作業の効率化が図れた。

働き方改革関連法に対応し、人材採用時に休暇や残業について質問された場合は自信を持って回答できるようになった。若手人材の採用につながっている。

一定の成果を得た2021年には、ドライバーが発前に行う点呼とアルコールチェックを遠隔からも実施できるテレニシ社の「IT点呼キーパー」を導入し、2拠点の点呼を管理者1人で行えるよう効率化した。

「ドライバーが高齢化するなか、当社はシステムを整え、福利厚生や社員を大事にする経営で若返りました。これから、社員一人ひとりが目標を立て前向きに能力を磨いていけるよう、教育に力を入れていきます」と彦田社長は意気込みを語った。

### 【事例からヨミトル】

・勤怠管理のように時間を計算したり、法令に沿ってアラートを発したりするのはコンピューターが得意とする業務です。勤怠管理を「出勤簿への押印」や「紙に打刻するタイムカード」で行っている会社は、ITツールを利用した管理に切り替えましょう。

・IT活用は導入がスタートです。使いこなしながらより良いものがあれば変更したり、関連するシステムを加えたり、PDCAを回していきます。

## 過去の失敗を今後の財産につなげるには

最近、大手飲料メーカーでヒット商品を連発しているマーケティング部門のトップに話を聞く機会がありました。あるヒット商品が生まれるきっかけになったアイデアは、何年も前に社内で議論されてボツになってお蔵入りしていたものを組み合わせでスタートしたそうです。話を聞いたその役員は、3年ほど前に手腕を買われて他社からスカウトされた人で、就任して社内のいろいろな資産をリサーチした中で、このアイデアに着目したそうです。

以前から在籍する社員や管理職の間では特に面白いと思われなかったアイデアを、よそ者目線で素直に評価したら「売れる」と感じたそうです。新しくチャレンジしようとしても「それは前に企画したけれどダメだった」あるいは、発表さえしていないのに「それは前に考えたけれど評価されなかった」といったアイデアや、企画が埋もれているのは、組織の大小に関わらずよくある話なのでしょう。

実際、私自身、いろいろな地域の事業者とお話している中で「それならこうしたらどうでしょう?」と提案すると、「それは前にやってダメでした」という反応をされるのが珍しくありません。実は同じ反応でも、その内容はさまざまです。①商品を企画したものの、そのときはよく考えず思い付きでやってしまったため成功しなかった、②ものづくりやターゲットの設定などコンセプトは良かったのに、時代が早過ぎた、③単にもものづくりの品質が良くなかった、ものや考え方は良かったけれど、例えば食品なら量が多過ぎたり、パッケージデザインが良くなかつ

たりするなどが考えられます。

たとえ過去に失敗していたとしても、そのときによく考え抜いていたケースでは、失敗の原因がどこにあったかをきちんと振り返ることができます。過去の失敗が今後の財産になるかどうかは、そこが分かれ目です。

デザイン性と機能性を追求してユニークなものづくりをしているアッシュコンセプトの名児耶秀美(なごや ひでよし)社長にお目にかかったときに、この「前にやったけれどダメだった」について尋ねてみたことがあります。名児耶さんは相手からそういう反応があったときには「時代が早過ぎたのかもしれないですね。一度試みた経験があるから、今度はもっと良いものを早くつくれますね」と、決して否定せず前向きにアドバイスするそうです。

「前にやったけどダメだった」の中には、新しいヒットの芽が隠れているかもしれません。「今の時代ならどうなのか」「ビジネス環境は以前と何が違うているのか」「ターゲット設定は以前と変わっていないか、変えられないか」「ものづくりが以前と比べてどれくらいレベルアップできるか」「原価構造の点検や価格設定の見直しでもう一度勝負できないか」「ものづくりやプロモーション(情報発信)などについて、コラボレーションできる相手はいないか」などをチェックして、すぐにダメと決めつける前に、ときどき過去の失敗例も棚卸しをしてみてもいいかもしれません。大企業ですらやっているのですから、資源の限られた中小企業ならなおさらです。

# GWは都の離島で アイランドホッピング

温泉と映えスポット巡り、島グルメ等

東京都

新島・式根島



①



②



③



④

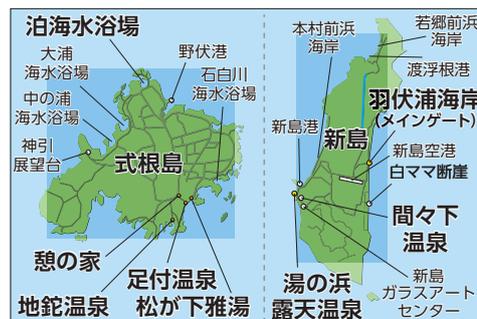
満月の夜、高さ70mの断崖絶壁を、手にしたライトを頼りに降りてゆきます。ようやくたどり着いたのは、真っ暗な磯。谷底を流れる80度の源泉が、海に注ぎ込むことでできる、野湯中の野湯です。水着に着替え、手探りで見つけた、適温の潮溜まりに滑り込みます。月明かりの下、響くのは波の音だけ。冷たい海水と熱い源泉の境界に、波に揺れながら浮かんでいると、まるで異世界に紛れ込んだような不思議な心地になります。式根島が誇る「地鉦(じなた)温泉」。満潮時の数時間だけしか入れず、離島の、しかも谷底にありながら、全国露天風呂番付で東の張出横綱に選出された、知る人ぞ知る名湯です。

今回のぶらり旅は、伊豆諸島の新島と式根島を訪れました。どちらも行政区は東京都。川崎から南に130km、夜行の大型船で9時間、高速ジェット船で約2時間の距離にあります。両島間は最短で3km、定期連絡船でたったの10分。アイランドホッピングにうってつけです。

かつては同じ島だったと言われるほど近い両島ですが、雰囲気は大きく異なります。2つの山をつなぐ、フラットな海岸線が開放的な新島。外周を断崖で囲まれ、入り組んだリアス式の入り江が美しい式根島。共通するのは、離島ならではのダイナミックな景観と、石灰岩質の白い砂浜。一粒で二度美味しい旅になるでしょう。

両島は豊富な温泉も自慢です。古代ギリシア風の石造建築が目を引き、湯の浜露天温泉(新島)。茶褐色の硫黄泉、内科の湯と呼ばれる地鉦温泉(以下式根島)。無色透明の炭酸泉、外科の湯と呼ばれる足付温泉。地鉦のお湯を手軽に楽しめる、松が下雅湯。どれも水着着用で入れる、無料の海際露天風呂です。

春は名物のアカイカ(ケンサキイカ)の漁がはじまります。新鮮な海鮮料理もおすすめです。



- アクセス 竹芝桟橋→東海汽船・大型船(前日夜発)→新島(翌朝着)又は竹芝桟橋→東海汽船・ジェット船(当日朝発)→新島(午前着)(東海汽船:☎03-5472-9999 ネット予約他割引も充実しています)
- キャプション ①:羽伏浦海岸メインゲート ③:湯の浜露天温泉(新島観光協会:☎04992-5-0001 ②:泊海水浴場 ④:地鉦温泉 夜間の入湯の際は宿の方等に確認してください(式根島観光協会:☎04992-7-0170) 文末:美味しい「たたき丸」おにぎりをムロアジ等の蒲鉾で包み、油で揚げた式根島名物 明日葉や「くさや」など、具も島ならではの・GoToトラベル等で旅行代金がお得になる可能性があります

※新型コロナウイルス感染症の状況によって、各所の営業形態が変更される可能性があります。ご確認ください。