

向陽

KOUYOU

■発行／東御市商工会広報委員会

■発行人／清水初太郎

■会員数／642

東御市田中178-2

TEL：75-5536 FAX：75-0875

Web



地元密着型異業種交流の拠点

コワーキングスペース「えべや」オープン

コーディネーター 白井 美和

2016年4月26日、商工会館内に、すでにオープンしている1階部分に加えて、2階部分を整備し、さまざまな職業や分野の人が同じ場所で仕事をし、交流し、起業や新たなビジネスの拠点となるコワーキングスペースが、グランドオープンする。

「えべや」は、昨年10月1日にオープンし、誰でも気軽に立ち寄れる雰囲気改装、今年2月2日に1階部分をリニューアル・オープンした。さらに、県のおためしラボの受け入れが可能なサテライトオフィスを2階部分に整備し、都会のIT人材の東御市への移住を促進する。また、同じく2階に、テレワークチャレンジルームを整備し、女性の復職・起業支援にも力を入れる。

現在、会員登録をしているのは、デザイナーや映像製作関係者など、フリーランスで仕事をしている人、自宅で起業をした人など。会員同士の雑談から、チラシやホームページ、名刺の作成等仕事につながることも多い。



※「えべや」とは東信地方の方言で「一緒に」を意味する。ロゴはeIIインターネット・メール、矢印IIスタートアップ、オレンジ色II元気を表している。

商工会会員の皆様は、「えべや」へいつでも入会されても、年会費が半額。「えべや」会員は、30分までのスペース利用なら、利用料が無料。美味しいコーヒーも無料。また、商工会会員の皆様向けの講座も企画していきたいと考えており、今後も運営主体である商工会との連携を上手く活用したい。

コーディネーターからひと言、「「えべや」は、横のつながりと交流を大切に、地元商工関連産業を活性化する、東御市の新たな拠点となるよう活動してまいります。ご利用下さい。」

営業時間は、平日午前9時から午後5時まで。無線LANや電源、図書閲覧は無料。コピーは、モノクロ1枚10円、カラー1枚30円。
【ご予約、お問合せ】

電話0268-7515705
(平日9時から17時) 担当白井まで。

新春経済講演会・賀詞交換会

恒例の新春経済講演会が1月15日(金)、現慶応義塾大学教授・元総務大臣の片山善博氏をお招きし「真の地方創生には何が必要か？」をテーマに平安閣「御牧」を会場に200名余りが参加し開催されました。引き続き、同会場にて商

工会新春賀詞交換会が88名の出席をいただき盛大に開催され、冒頭、清水初太郎商工会長より「今年は申年、騒ぐ」と挨拶があり、来賓の祝辞・乾杯と続き新年のスタートを祝いました。(相場の世界

では「辰巳天井、午尻下がり、未辛抱、『申酉騒ぐ』、戌は笑い、亥固まる、子は繁栄、丑はつまずき、寅千里を走り、卯ははねる」という格言があります。)さて今年の経済は？

商工会はこれまで以上に地方創生、地域振興に主体的な役割を果たしていくとともに、経営発達支援事業に重点的に取り組み、会員事業所への伴走型支援に努めてまいります。



経営課題解決に向けて

上席専門経営支援員をぜひ活用下さい

商工連では皆様の課題解決に向けて「上席専門経営支援員」を設置し、専門的な支援を行っています。今回この制度を利用して、(株)白石製作所様に、製造業が専門の渡辺上席と訪問し支援を行いました。

当社は平成8年に開業し、金属研削加工を中心に営業しています。研削精度を高めるため工場の基礎や柱を強固なものに改築、加工する部品に合わせて独自の工夫で治具を作成、熟練した技術により高度な精度を実現しています。

まず初めに白石社長から会社の概要について説明を頂き、課題等をお聞きする中で「ものづくり補助金」が話題に上がりました。上席からは補助金申請におけるポイントを助言。今後も支援することを確認し、工場内を案内して頂きました。社長は「小規模企業は一人で課題や悩みを抱え込むことが多い、相談が出来る人も少ない。今回のような制度を活用して課題が解決すればとてもありがたい」と言っておりま



した。

県内には製造業を始め、商業・販路開拓・海外展開・観光など様々な分野の上席が在籍しています。課題解決に向けた支援は無料ですのでお気軽に商工会までお申込み下さい。

山岸広報委員長の「突撃」レポート ～草如庵 編～

今回から始まる「山岸広報委員長の突撃レポート」。会

員の皆様を訪問し山岸視点で鋭く(?)切り込んでいきますのでお楽しみに。さて、今回の犠牲者は：

布下で懷石料理店を経営する「草如庵」さんです。代表者の山田勉さんは京都の老舗料亭で修業したのち、ザ・

ウインザーホテル洞爺「美山荘」、星野リゾート「ほしの

や」などの料理長を経験され4年前に開業されました。京都に古くから伝わる「摘み草料理」をベースに、その土地

ならではの「摘み草料理」を追及され、ここで提供される御料理は、古民家が醸し出す

雰囲気との相性も抜群で、リピーターが多く訪れています。

3月、昨日降った雪が僅かに残る駐車場に車を止め、小さな橋を渡り風情のある庭を通り抜け玄関をくぐると、奥

様にこやかに出迎えてくれました。インタビューにお答えいただいたのも奥様です。

〈山岸〉初めまして。広報委員長は山岸です。早速ですが

ここで商売を始めたいきっかけを教えてください。

〈奥様〉京都の老舗料亭で勤務していましたが、そこが北海道のホテルに支店を出すことになり転勤、そこで主人と出会い、数年後長野県でお店を開こうと会社を退職し、県内の古民家を探していました。その中から今の場所に決めたのです

が、最初は小諸だと思っていたんですよ(笑)

〈山岸〉この部屋から眺める庭に心が癒されますね。

〈奥様〉この庭や塀は主人が作ったんですよ。最近植木を頂いたのでどうやって植えようか考えているところです。

〈山岸〉ところで、小規模事業者持続化補助金を利用してお店の経営に活かしているとお聞きしましたが、2回利用したそうですね。

〈奥様〉はい、最初は商工会主催の説明会に出席して、講師の中沢先生が「自分も小規模事業者なので挑戦してみようと思

う」とおっしゃったのが印象的で、たまたま暇な時期だったこともあり(笑)

自分も頑張ってみようと思

いました。というのも、店のパンフレットが欲しくて、自分で考えようと思っ

ていましたが、補助金を利用すればライターさんやデザイナーさんにいいものを作ってもらえるなと考えたからです。2

回目は夏場のお客を増やすための事業を考えました。

〈山岸〉申請は簡単でした？

〈奥様〉何しろ初めてのことでしたので、具体的な申請書の記載例が複数あった方が参考になったと思います。ただわからない部分に関しては、商工会の方が細かくアドバイスを下さいましたので、一人

で考えるより内容が一段と深まって良かったと思います。ただ、申請までの期間が短く、1回目は見積もりが甘くなっ

てしまい補助金額が低くなってしまいました。2回目は1回目を踏まえて考えました。

〈山岸〉結果は出ましたか？

〈奥様〉おかげさまでパンフレットは好評で、全て配ってしまいましたが、これを見てお友達をお連れになったり、東京の会合をここでして頂いたりしています。

また、2回目の事業により夏場のお客が増え、加えて料理のコンディションを保つことにも成果がありました。

〈山岸〉どうしてパンフレットだったんですか？



草如庵 東御市布下 165
☎ 67-3910 (完全予約制)

く、また年齢層も高目です。そのような方々はネットよりパンフレットの方が訴求力があるかなと思いました。当店は極力ネットで情報発信をしない方がいいとのアドバイスもあって、全然更新していませんよ(笑) また最近はお酒やワインを飲みながら御料理を楽しむお客様が増え、車で来ると飲めないなので、わざわざ一泊してこの地域を観光されてお帰りになるお客様もいます。

「賑わい創出 販路開拓支援事業」始動！

地域おこし協力隊 はっとりさちこ

北陸新幹線が開業し、そして、NHK真田丸の放映がはじまり、東信地域の交流人口の増加が期待されます。この活発化する市場環境を捉えるタイミングで、富山市八尾山田商工会とわが東御市商工会との連携協力締結がなされたこと、加えて、東北震災直後から継続している気仙沼支援での絆関係に加えて、私のこれまでの三陸地域での6次化商品開発でのネットワークを活かして、商工会事業である賑わい創出・販路開拓の促進を目指し、事業を始動しはじめました。

2016年1月・2月と、八尾山田及び、気仙沼・大船渡の地域商品や水産資源について、地域産業状況とその商品についての情報交換をし、商品そのものを見て、味わって、販路開拓や相互資源を組み合わすなどの商品開発の可能性を、地域事業者さまとワイガヤ検討しています。また、その検討会の中で、他地域の商品からの気づきや視点の刺激を受けて、自社製品を振り



返り、改良・改善や新商品開発へつなげる地域内事業者交流の場を持つことへとつながっています。私は、この皆さん

の自発的な声に非常に感激しました。そして、地域連携によるまちの賑わいの本質とは、販路開拓や商品開発のプロセスの中に在る、地域事業者さま一人ひとりのモノづくりや市場（いちば）づくりへの物語や想いであり、いわんやそれが、地域「ブランド」となるのであらうと感じております。

この賑わい創出・販路開拓支援事業を2016年度には、あらたな地域おこし協力隊も加わり、もつともつと活発に活動していきたいと思っております。まずは、一人ひとりの物語や想いを、一つづつカタチにするために、商工会の皆さまと大きな戦略を言語化し、その方向を目指して歩みながら最適化を目指し改善して進めていきます。商品情報やサンプルを持って伺った折には、どうぞご自身の視点で自由にご意見を交わしていきましょう！

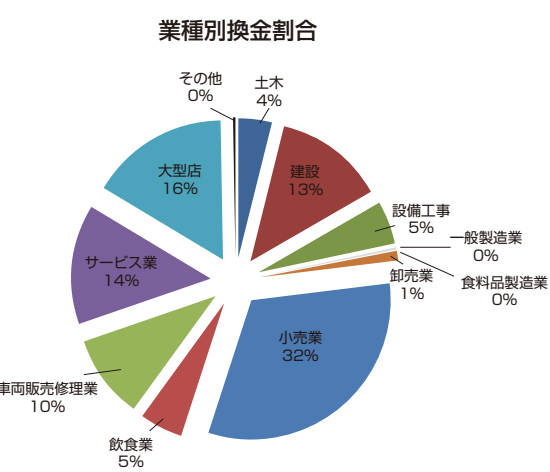
市内商工業者に効果!! とうみプレミアム付商品券の利用状況

総額約2億円の「とうみプレミアム付商品券」が昨年末をもって終了しました。換金率は99.6%と高い値を示し、市内経済の循環に多くの効果があったことと思われまます。また、販売時に他市町村で見られた様な混乱やクレームが少なかったことも特筆すべきことでした。

業種別の換金割合は次のグラフのとおりです。券種を併用券と中小券に分けた効果もあり大型店での利用率が16%に留まり、一般店での利用率が高かったことも商工会にとって喜ばしい事でした。

また、購入者へのアンケート調査結果から、購入者の年齢が50歳以上で全体の77%を占め、また、家族構成は3人以下で63%を占めていることから「高齢」で「小家族」の世帯で商品券を多く購入したことが伺われます。商品券事業に対する意見は次の通り好意的な意見が多く寄せられました。

- ・消費意欲向上に繋がり、地元の店を研究する機会が増加した。
- ・お得感が有るのでサイフのひもがゆるみ、一番高い肉を買うなど多少高価な商品を購入した。
- ・加盟店表示の旗等は良かった。使うと楽しいがありました。
- ・孫たちと外食をいつもより多く楽しみ



ました。

- ・食べ盛りの子供達がいるのでとても助かりました！また、東御市で買うきっかけができました。次回も発行してほしいです。
- ・買物に出掛ける回数がいつもより多く、店、使用者双方にとって良い政策だったと思います。
- ・おまけ？の抽選会が思った以上に良かったです。
- ・加盟しているお店も多く、普段行かない飲食店も、行くきっかけになりました。

また反対意見として、税金の無駄遣い、使える大型店が少ない、購入限度額を増やしてほしい、使用期限が短いなどの意見もありました。