

パネルディスカッション① 石巻企業



(株)ヤマトミ 代表取締役 千葉雅俊氏

- ・大企業のものの考え方、取り組み方には学ぶことが多く、刺激になる。
- ・震災前には直接お客様と接することがなかったが、震災後に「結の場」をきっかけとしたイベントや、それ以外にも様々な販売会に参加するようになった。お客様と面と向かって接すると、お客様の評価を実感できる。それが商品開発につながる。販売会の回数を重ねることで、販売ノウハウの蓄積にもなる。
- ・自力で勝って行けるような努力は当然していく。ただ、資金の面でも人手の面でも、問題はまだ山積み。「結の場」で得られた大企業との関係は貴重であり、一過性のもので終わらせたくない。



山徳平塚水産(株) 代表取締役社長 平塚隆一郎氏

- ・企業からの支援で得られたものだけでなく、「結の場」をきっかけとしたいいくつかのプロジェクトに取り組む中で、地元の企業同士のチームワークが生まれてきた。震災前にはライバル同士、よく知らない間柄だった。
- ・石巻全体で、市販用商品を持っている水産加工業者は2割以下であり、他は原料供給や1次加工といった業務用である。我々のような市販用商品を持っている会社だけが利益を得るのではなく、石巻の水産加工業全体が共同工場化してサプライチェーンをつなげ、自社の製品が売れることがすなわち石巻の原料も売れるような仕組みを築いていきたい。そして、“石巻の魚だから美味しいに違いない”と、原料が10円でも高く買ってもらえるように、石巻ブランドを高めるべく活動を続けていきたい。



湊水産(株) 代表取締役 木村一成氏 同 取締役 木村朱見氏

- ・震災前からカタログ販売、ネット通販に力を入れていた。良いものを作っている自信はあったが、商品の良さを伝えることが不得意だった。「結の場」を通じて、教育プログラム（プレゼンテーション研修、ファシリテーション研修）を提供してもらい、多くの社員を参加させた。研修後、社員の商品売り込むマインドが変わってき、また社員がきちんと準備して社内ミーティングに臨むようになった。



- ・今、仮設住宅に住んでいる若いお母さんたちに仕事がない。育児もできるよう、託児所を兼ね備えた会社になりたい。そのためのノウハウを教示してほしい。
- ・丸3年が経ち、あれもこれも支援してほしいと思っていた時期から、自立の段階になって「これがあれば」と思うようになってきた。「結の場」のような機会は、石巻市内の他の同業者にも必要だと思う。
- ・東京オリンピックが開催される2020年は、震災からちょうど10年目にあたる。それまでに、石巻水産加工業の復活した姿を見せられるよう、皆さんの力を借りながら、自分たちに出来ることに取り組んでいく。

パネルディスカッション② 気仙沼企業



(株)八葉水産 代表取締役 清水敏也氏

- ・ 中小企業が、大企業から具体的な提案をもらうというのは、本来はない機会。
- ・ 企業として明確な目標をもたなければ、どんなに様々な支援をいただいたとしても、それを生かすことはできない。
- ・ 積極的に自社を売り込まなければならないことに気付かされた。知ってもらうのは有難いこと。知って、ぜひ気仙沼に興味を持ってもらいたい。
- ・ 支援企業から提案いただいたプロジェクトに何でもかんでも手を挙げた。少しでもいいから助けてもらえれば、というのが被災地企業の心情だった。

・ 震災前の売上規模、従業員数にはまだ戻っていない。そういう意味での経営力、経営体質という点では、まだまだだと思う。震災前から手をつけなければいけない課題は多々あった。例えば、社員教育しかり、商品開発しかり。けれども、気仙沼は何となく恵まれていて、これまでのストックもあり、高望みしなければ何とかなってきた。しかし、一瞬にして何もかも失い、今まで手を付けていなかった課題が顕在化した。経営者はまず勉強に始まり、仲間づくりが始まった。経営規模が縮小する中で、1社だけではなかなか立ち行かない。そして、最近チームワークが生まれてきたと思っている。

・ 地元企業は、地元を良くするために自分たちの事業を進めていかなければいけない。そのためにも、「結の場」をきっかけとした支援企業には、今後も継続して関わってほしい。



(株)中華高橋水産 代表取締役社長 高橋滉氏

- ・ 気仙沼で「結の場」ワークショップが開催された時に、企業単体として支援をお願いしたのではなく、「サメの街気仙沼構想」への協力をお願いした。とはいえ、当時は協議会も成立しておらず、気仙沼市内に10社もないサメ事業者ですらまとまっていなかった。協議会を設立した後も、しばらくは協議会としての体をなしていなかった。それが、支援企業の皆さんに毎月足繁く気仙沼で行っているミーティングに参加してもらい、その時の何というわけではないが、支援企業の皆さんのちょっとした発言や、同じ場に名立たる企業の方々がいるということで、他のサメ事業者の意識も段々と変化し、自分ゴトとなってきて、本当の意味で協議会らしくなってきた。

今では、協議会の商品を作ろうと意欲的になっているし、補助金で事業費を賄うだけでなく、協議会員自らが拠出するお金で運営していく合意が出来ている。

・ 協議会は、サメで気仙沼の水産業・観光業を活性化しよう、サメ食・サメ肉を普及しようという大目標をもって活動している。そんな中、サメを巡っては、気仙沼で「結の場」ワークショップイベントが開催された昨年2月には無かった問題が噴出している。外資系ホテルが次々とフカヒレメニューの提供を中止している。フカヒレはサメの価値の9割を占めており、フカヒレ市場の縮小はサメ肉を広める以前の問題である。それに対しては、専門家に協力してもらって、適切な資源管理をされた食材・商品であることを証明するMSC認証を取得し、「MSC認証を取得している気仙沼のフカヒレはいいんだ」という論理で対処していきたい。また、MSC認証について言えば、ロンドンオリンピック以降、オリンピックで提供される水産物はMSC認証された水産物を使うことが慣習化している。「東京オリンピックでMSC認証されたサメを提供しサメ食を広める」というのも、1つの目標である。今日お越しの皆さんにも、ぜひサメ食に親しんでもらい、近くの方々にサメ食を広めてほしい。

パネルディスカッション③ 地元経済団体



巨理山元商工会 事務局長 貝山涼一氏

・巨理山元地域は、中堅企業と呼べる規模の企業がなく、企業といっても個人事業主・なりわいと呼ぶべき規模。そうした企業を集めて、「結の場」に臨んだ。

・巨理山元でのマッチングについては、成果が出るまでもう少しかかる。「結の場」の成果ということでは、目に見えている所で、商工会職員の変化がある。商工会は国や県の施策を使って、地元企業に寄り添って支援する機関。「結の場」は、国・県の施策だけでなく、民間企業のカモ借りて地元企業を支援するというものであり、その考え方に学ぶところが大きかった。また、先日、仙南地域で仙台商工会議所主催の「伊達な商談会」が開催され、20

余社のバイヤーが集まり、「結の場」に参加した地元企業も参加した。しかし、地元企業は、自社の商品の仕様書が作成できない、カタログがないといったレベル。「結の場」に参加する際にも、商工会職員が事業者を指導し、企業紹介、企業理念、商品紹介をエントリー書類に落とし込んだ。企業紹介や自社の商品について書類に落とし込むという過程が大事で、今回の商談会にも役立った。

・ワークショップ当日には、巨理町・山元町の担当課もオブザーブで来たが、両町にとっても刺激になったようである。また、商工会が巨理町・山元町の産業をつなぐポイントであることを改めて理解してもらう機会になった。国や県の事業は町がやり、商工事業は商工会、農水事業は農協や漁協とバラバラであったが、段々とつながりを持つようになってきた。

・中堅企業に対してならば「〇〇の支援があるから、やってみたらどうか」でいいが、小規模事業者はそうはいかない。中小企業の8、9割を占める小規模事業者は、まさに地域に密着しており、小規模事業者が頑張っていなければ町はなくなってしまふ。そこを理解いただき、企業の皆さんには伴走型、ハンズオン型で支援いただきたい。

パネルディスカッションでの支援企業担当者のコメントから

(一社) 新興事業創出機構 理事長 鷹野秀征氏

- ・被災地企業が協働して地域の力を高めていくことが大事である。
- ・「石巻海のごちそう便」は、無償支援ではなく、地元企業が負担し合って運営している。まだまだ投資の段階。今後、いかに事業化するかが課題である。

【支援プロジェクト】

- 石巻
 - ・「結の場」石巻共同通販プロジェクト
 - ・「結の場」石巻企業マルシェプロジェクト
 - ・「結の場」石巻社員食堂プロジェクト
- 気仙沼
 - ・「結の場」気仙沼企業マルシェプロジェクト
 - ・「結の場」気仙沼社員食堂プロジェクト

アサヒグループホールディングス(株) CSR 松沼彩子氏

- ・2012年になって2年目以降の支援活動を考えるようになった。産業復興ができていない、と感じてはいた。けれども、地域産業を担う人たちとの接点がなかった。その接点として「結の場」があった。
- ・「結の場」企業マルシェは、社屋内で開催するため、社員に自社の復興支援活動を知ってもらう機会になった。また、石巻・気仙沼企業が実際に来て販売を行うため、東北や被災地と接する機会のない多くの社員にとって、東北とのつながりを持てた機会でもある。

【支援プロジェクト】

- 石巻
 - ・「結の場」石巻企業マルシェ
- 気仙沼
 - ・「サメの街気仙沼構想推進協議会」サポートプロジェクト
 - ・「結の場」気仙沼企業マルシェ

(株)DNP東北 復興支援推進室 室長 阿部巧氏

- ・「結の場」に参画した理由は、CSR視点では「結の場」が社会課題解決に向き合えるプラットフォームであったため。また、事業活動の視点では、自社が重点分野とする食産業に関する企業であり、本業での支援活動を含む事業活動そのものが、被災地水産加工工業企業に期待され、被災地域産業の復興につながることになるから。
- ・例えば「花束を贈る支援」(仙台駅構内大型デジタルサイネージを利用した「結の場チャンネル」)だけではなく、今後、大切になるのは継続的な事業化であり、「種を植え栽培し実をつけるまでの支援」(「サメの街気仙沼構想推進協議会」サポートPJ)が重要になってくる。

【支援プロジェクト】

- 石巻
 - ・「結の場」石巻社員食堂プロジェクト
 - ・商品開発導入セミナー
- 気仙沼
 - ・「サメの街気仙沼構想推進協議会」サポートプロジェクト
 - ・「結の場」気仙沼社員食堂プロジェクト
 - ・結の場チャンネル
 - ・商品開発導入セミナー

三井住友海上火災保険(株) 復興支援担当 課長 坂本幸隆氏

- ・漁港の本格復興を前にして、今は企業の基礎力を蓄えておくべき期間だと考えていた。何かしら企業の基礎力アップに繋がる支援ができないか考え、経営計画や就業規則・賃金規定等を策定するサポートを行った。セミナーの集客については、必要性やセミナーに参加して得られる効果を石巻・気仙沼企業に上手く伝えられず、苦労したこともあったが、個別企業をご訪問させていただき、具体的なアドバイスを行ったことで、多くの企業の皆さまから感謝の声を頂くことができた。

【支援プロジェクト】

- 石巻
 - ・「経営力セミナー」「人事労務セミナー」「顧客対応力アップセミナー」
- 気仙沼
 - ・「結の場」気仙沼企業マルシェ
 - ・「経営力セミナー」「人事労務セミナー」「顧客対応力アップセミナー」