

地域資源価値 創造企業を目指して

石川 崇

(株式会社割烹きらく 代表取締役)



■足元は宝の山

それぞれの地域の足元には「磨けば光る宝物（地域資源）」が沢山落ちています。私たちが育んでくれた地元や先人たちに敬意をはらい、創意工夫をしながら地域資源の磨き上げを行うことが一番の差別化になります。また、その継続がブランド力の構築となり、地域経済活性化に繋がっていくものと確信しております。

平成24年に当時の大館商工会議所の三浦会頭の命を受け、「本場大館きりたんぼまつり」の実行委員長に任命されました。大館は観光が不得手。それまで長木川の河川敷で1万人程度で開催されていたまつり会場を雨天でも決行出来る大館樹海ドーム(現・ニプロハチ公ドーム)に移し、大館を代表する一大イベントにしてほしいと託されたのです。

大館は、「本場大館」という大看板を掲げ、県内唯一のきりたんぼ協会という組織がありますが、PRや販売促進が苦手でECサイトに対応できていない状態でした。おまつりの集客目標は8万人、開催まで残された時間は半年。「時間は無いが共に果敢な行動をもって自分たちの正しさを証明してみせよう」と次世代を担う若手経営者に声掛けし、実行委員になってもらいました。成功体験を共有したい、参加することで何か学びとってほしいと思っただけの勧誘でもありました。

大館には、秋田犬、きりたんぼ鍋、とんぶり、比内地鶏、大館曲わっぱなど、日本人なら誰でも知っているような地域資源が豊富で、過去の生活体験の集積ともいえる様々な伝統文化があります。大館の文化を一堂に披露するおまつりにすべく、コンセプトは「文化の継承をオール大館で」としました。また、将来自立できるようにと、委員会ごとの部門別会計をとらせ、収益性の無い委員会にはみんなで見守りをしようと思いました。さらに、当時、小中学校では高橋教育長のもと、「大館の未来を切り開く人材を育成する」ことを目的とした大館ふるさとキャリア教育が行われていたため、学校関係者にも協力をお願いし、おまつり当日には、約1,000名の小中学生にボランティア活動をしてもらい、オール大館でおもてなしを行いました。その結果、おかげ様で2日間で8万6,000人の集客の発表をすることが出来ました。

おまつりを見届けた後、安堵するように三浦会頭がお亡くなりになり大変残念でしたが、大会会長としても私たちをご指導いただいた事は今でも感謝の念に堪えません。その後、私の後を引き継いでくれた白川君（白川建設社長）、次の小松君（東北環境消毒

社長)がリーダーシップを発揮し、12~13万人もの集客を行い、県内最大規模の食の一大イベントに成長させてくれています。

おまつりで多くのお客様に大館に来ていただいてオール大館でおもてなしをした2日間は、「大館もやればできる」という自信と誇りが生まれ、地域資源の底力と可能性を地域全体で証明した歴史的瞬間だったと思います。大館もやれば「来てもらってお金を使ってもらおう」ことがしっかりできる、このことが後に私の会社の本業の柱を変える大きなきっかけとなりました。

■ふるさと納税

三浦会頭亡き後、中田会頭から「実行委員長はもういいから副会頭になってくれ」と声をかけられ、きりたんぼ鍋セットや地域資源の販路拡大にもう少し尽力したいという思いから引き受けることにしました。いざ会議所三役になってみると、会議所の財務内容が大惨事。経営指導員がいながら火の車。そこで、始まったばかりのふるさと納税返礼品事業を会議所の収益事業として出来ないものかと提案しました。最終的に市の委託事業として出来るようになったのですが、何しろ待ちの姿勢で物事が進まない行政。民間の私からすれば、行政は魑魅魍魎の世界でした。

そこで、三役と市長との定期朝食会があったため、直接市長に訴えることにしました。総務省のデータでは、住民税の総額は12兆円、その1割控除なのでマーケット規模は1.2兆円。いま2割控除の話が出ているので、2.4兆円のマーケット規模。全国民が行わないにしろ、いずれ3,000~5,000億円になる。大館市の中期目標は30億円、途中からブルゾンちえみの「35億」に変更。長期目標は50億円。いずれ日本一を目指すくらいの気持ちでいきましょう。富裕者層が申請するのでマーケットの成長スピードは速く、自治体間競争になる前に納税ランキング上位になる必要がある、などと力説しました。

最後には声を荒げて「地域資源を有効活用して税収を増やす頭になれないのか」と机を叩いたのも今では懐かしい思い出ですが、その甲斐あってか大館市は最近まで全県で1位を死守してきました。今から思えば、ふるさと納税額が1億円になることすら市長はじめ市職員には夢物語だったでしょう。あらためて全国を相手に「ネットを見て納税してもらおう(買ってもらう)」ことの凄さを体感しました。

今現在、きりたんぼ鍋セットや地域の産品は、きりたんぼまつり開催前に比べて、ものすごい量がふるさと納税やECサイトを通じて全国に発送されるようになりました。また、「本場大館」を名乗る以上、地元できりたんぼを食べられる店が1軒でも多くなってほしいと関係者をお願いしてきましたが、安定経営できるきりたんぼ事業者が増えたようで、10年前に比べれば軒数は格段に増えました。

市の幹部を集めてプレゼンした中期目標30億円の3分の1も未だ達成できていませんが、大館市へのふるさと納税額は9億円を超え、返礼品販売で1億円企業が誕生するなど、声をかけた様々な企業、団体が息を吹き返しています。

笑ってしまうのは、返礼品事業の手数料収入のおかげで破綻寸前だった大館商工会議所が急激な経営改善を遂げ、平成30年には日本商工会議所から「財政基盤強化表彰」をいただき、どうやってV字回復を遂げたのか話してほしいと東京本部での講演依頼までできたことです。

■柱を変える決断

本場大館きりたんぼまつり、ふるさと納税など様々な経験を通して、6年程前に本業である事業の柱を変える決断をしました。

少子高齢化社会でマーケットが縮小していく中、プラザ杉の子にある3本の柱（婚礼・一般宴会・法要宴会）が立ち行かなくなる時期が来る。勝ち残ったとしても、残存者利益で長く経営することは出来ないのではないかと考え、新たな3つの柱を立てました。

- ① 「ネットを見て買ってもらう柱」（ふるさと納税・ネット販売）
- ② 「ネットを見て来てもらってお金を使ってもらう柱」（日景温泉）
- ③ 「上場企業をターゲットとしたマーケットでの新たな柱」

今、コロナ禍にあって、「プラザ杉の子」の経営はご多分に漏れず苦戦を強いられています。不幸中の幸いにも柱を変える決断を6年前にしていたことと地域の皆様のご支援で、なんとか存続することが出来ています。

■日景温泉リニューアルオープン

秋田県と青森県の県境・矢立峠に、平成29年10月1日「白神矢立 湯源郷の宿 日景温泉」をリニューアルオープンしました。70~80程度あった客室を28室（風呂付特別室3室・和洋室、シングルタイプ合わせて25室）に減らし、大浴場のほか館内で湯めぐりが楽しめるよう、貸切家族風呂を5ヶ所造りました。

旧経営陣とは、周知の仲でした。また、私は、地元の若い経営者仲間少子高齢化社会の中で地元頼りの商売は成立しなくなるので「ネットを見て買ってもらう」「ネットを見て来てもらってお金を使ってもらう」ことが重要だとか、「温泉も重要な地域資源



(日景温泉 露天風呂)



(日景温泉 客室)



だ」と力説していましたので、自らの正しさを証明する好機ととらえ、後先考えず譲り受けることにしたのです。

取り掛かってみると、オープンさせるためには数多くの許認可が必要で時間がかかることが判明。監督官庁に相談に行くと、「運営企業が変更になると現行では、大館唯一の混浴露天風呂を廃止しなければならない」と言われ、男女別々に露天風呂を造ると湯量が不足することから、新たな源泉を求め新規掘削する羽目になるなど。監督官庁からは、前代未聞のことばかりするとお叱りを受けることの連続でした。冬期間は工事が進まないことから、工事開始からオープンまで2年半要しました。

リニューアル工事は大変でしたが、現在はおかげ様で全国各地から多くのお客様にご来館をいただいております。当館ホームページからの直接予約によるご来館の割合は80%位で推移しております。



(日景温泉 外観)

■地域価値の向上を目指して

秋田県民はよく「俺もやらねえから、おめえもやるな」という県民性だと言われていいます。どちらかというとネガティブで足引っ張りな県民性。これに対し、隣りの山形県民は、「俺もやるから、おめえもやれ」という非常にポジティブな県民性。ふるさと納税の山形県全体の総額は秋田県の4～5倍規模、また、社長輩出率は全国トップクラスを誇っています。しかし今回は、コロナ禍にあつて、「俺も東京さ行かねえから、おめえも東京さ行くな」というネガティブな県民性が、感染拡大防止につながった一面があるのではないのでしょうか。

今後コロナが収束しても、秋田県では少子高齢化で市場規模が急速に縮小していくことが予想されることから、新規事業においてはイニシャルコストとランニングコストのバランスを慎重に考え行動しなければならなくなるでしょう。その一方で、地域経済の未来を切り開くチャレンジイベントにおいては、ポジティブに行動しなければならないと思います。特に、ニプロハチ公ドームを使用するイベントはお金やマンパワーが必要なため敬遠されがちですが、官民一丸となって地域の未来・方向性・可能性を見極める実証実験の場として大いに活用されるべきです。過大な投資をして、失敗してからでは遅いのです。イベントは、失敗すれば方向性を変えたり、容易にやめたりできます。私は、本場大館きりたんぽまつりの他、肉の博覧会inおおだて、おおだて夜めぐり、大館バラまつりなどに関わってきましたが、その後どれも大きな消費に繋がってきています。

様々な方々に目指す所を聞かれることがありますが、「みんなで地域の価値を磨き上げる」と話しています。住む価値がある、行く価値がある、教育を受ける価値があるなど、地域に関わる人々が価値を上げる努力をした先に人も集まり「まちづくり」もあると思います。

街はシャッターガイでも、必ずどこかに将来を担ってくれるナイスガイはいるはずで。地域創生において「よそ者・若者・バカ者」論が語られますが、共通するのは「無」があること。つまり、「無茶・無理・無謀」ができる熱い思い、エネルギーがある人でないとイノベーションは起こせないのです。若い人たちの意見を聞き入れ、官民一丸となって彼らにチャンスを与える地域社会になることを強く希望します。

これからも地元を生業としている若手経営者に、地域資源価値創造企業を共に目指そう、と呼びかけていきたいと思っています。

会社概要

- | | | |
|----|--------------|--|
| 1 | 会社名 | 株式会社割烹きらく |
| 2 | 代表者 | 代表取締役 石川 崇 |
| 3 | 所在地 | 〒017-0043 大館市有浦1丁目7-55 |
| 4 | 電話番号 | 0186-42-0274 |
| 5 | F A X | 0186-42-0852 |
| 6 | U R L | https://plaza-suginoko.com |
| 7 | 設立 | 1982年(昭和57年)8月17日 |
| 8 | 資本金 | 1,000万円 |
| 9 | 事業所・
事業内容 | <input type="checkbox"/> ルネッサンスガーデンプラザ杉の子(総合宴会場)
大館市有浦1-7-55 TEL 0186-49-3288
<input type="checkbox"/> 日景温泉(旅館業)
大館市長走37 TEL 0186-51-2011 |
| 10 | 従業員数 | 40名(2021年9月現在) |
| 11 | 経営理念 | 喜ばれる商品、親切なサービスの提供を通じて
食文化と地域価値の向上に貢献する |