

代表者 3C 田 畑 海 斗

指導者 石 井 智 子

## はじめに

明治5年に花輪にできた「ものづくり」の会社はまだバリバリ現役の会社です。ほかにも、ものづくりで起業した会社はたくさんあります。初期の社会づくりと現在の経営の作戦を訪ねます。将来、創業者社長を目指せ！

## I テーマ設定の理由

鹿角から人口が減っていく原因に、働くところがないと思っている人が県外に流出している。しかし、人口に対しての事業所数や環境などを見てみると、鹿角には誘致企業や企業を立ち上げるための推進事業がたくさん展開されている。過去に事業所数が増加した年や減少した年を紐解いていくと鉱山の閉山が大きく影響していた。改めて鹿角に企業を興した方から経営の作戦を聞いてみました。今後、会社の社長になれるかも!?

## II 実施計画

- ①ものづくりネットワークかづの(MNK)などからものづくりで起業した企業をピックアップしそれぞれの班で研究したい企業を絞った。
- ②鹿角市役所「出前講座」を利用し、工業の振興について講演をしていただいた。
- ③ピックアップした企業と市役所の方のアドバイスをいただき企業を絞り、企業訪問をする。

## III 調査・研究内容

鉱山のくに鹿角、わが国でも有数の金や銅の鉱山地帯だった。昭和初期、太平洋戦争の軍需のため多くの人々が動員され増産した。しかし、中期に銅の価格が下落し鉱山の状況が不振となり閉山した。鉱山の閉山は地域経済に大打撃となった。昭和56年、市は市工場設置促進条例(企業誘致)を制定し、最初は被服や弱電などの女子型企業が多かったが、昭和63年ツガワ鹿角工場が操業したことがきっかけで男子型企業の進出が増えていった。

産業構造の推移は、昭和61年までに高速道路の整備や首都圏への土地の分譲を行うことで、製造業が増え、平成3年のバブル崩壊とともに減少していった。鹿角に誘致された企業は現在まで、33社あるが、そのうち18社は廃業した。平成17年

以降、シーティーイー、ファストコム、マイナーガレージ等のIT企業の誘致を進めている。

### 鹿角市誘致企業一覧(昭和43年～平成2年)

昭和43年3月	昭和第一産業(株)尾去沢工場
昭和45年5月	山口電気工業(株)秋田工場
昭和46年11月	十和田精密工業(株)
昭和61年10月	鹿角コネクタ(株)
昭和62年12月	新化食品(株)花輪工場
昭和63年9月 平成20年廃業	(株)ツガワ鹿角工場
平成元年12月	アイデックス(株)
平成2年1月	(株)佐藤ダンボール鹿角工場

### (平成13年～現在)

平成13年8月	(株)海星
平成17年4月	(株)シーティーイー
平成18年7月	昇正工業鹿角工場
平成18年7月	(株)ももこハウス
平成21年6月	(株)万成食品秋田
平成22年9月	(株)トワダソーラー
平成29年4月	(株)ファストコム
平成29年12月	(株)MinerGarage

### ○地域の活性化に向けた鹿角市の施策○

《企業立地促進事業》地場企業の積極的な設備投資による売り上げの拡大を支援するため、助成金を交付している。

《高度産業人材確保事業》高度な専門知識を有する大学等のUIJターン就職を促進している。事業内容としては、企業PR動画、交流地域おこしフェアなど。すでに企業を立ち上げている主に中小企業者対象に産業人材育成支援事業を展開し、人材の高度化による生産性の向上と資格取得による待遇の改善を図るため、企業による人材育成を支援するとともに、未来の産業界を担う人材の輩出を目的に人材育成塾を開講している。

《地域内連携推進事業》地元企業が成長しやすい環境を整えるため地域内連携推進事業がある。企業間の連携による地域内ネットワークを構築し、企業単体での弱点の補完、これまで地域に無かつ

たような新しい取り組みや地域内取引の活性化を図るとともに、支援する側のネットワークを強化していることを学んだ。

#### 《商店街リノベーション支援事業》

商店街の活性化と賑わいを創出するために、集客力や買い物環境の向上につながる商店街エリア内の店舗等の改修や、商店街エリア内の空き店舗等を利用しての新規出店に対し、最大50万円の助成金を交付している。店舗等の改修に対する店舗改修型支援と、新規出店に対する新規出店型支援がある。

新規出店型支援は、商店街エリアの空き店舗等への出店であること、開始する事業が農業・易断所・病院などの業種に該当しないこと・企業者に該当する会社または個人として事業を開始すること。単なる修繕や物品購入、既存設備の更新を主な目的とするものは対象とならない。

店舗回収型支援は、修繕や更新が目的ではなく、集客力や買い物環境の向上につながる改修であること、商店街エリアで、週4日以上、1日4時間以上の営業を6ヶ月以上行っていること、営んでいる事業が農業・易断所・病院などの業種に該当しないこと、などの条件がある。

#### ○製造業ネットワークの期待される効果○

緑の円を地域と見立て、成長志向の強い、意欲ある地元の事業者でつくるネットワークを地域で集中的に支援することにより、地域経済の活性化を目指します。ネットワーク構築後は、「オール鹿角」での営業活動や共同受注を行うほか、域内調達の促進や連携による新製品開発などによって、外貨の獲得と域内循環を図ることとしている。



《鹿角市出身者で鹿角に会社を興した企業にアンケートに答えて頂いた》

#### ●株式会社 紫鹿屋（シロクヤ）様

飲食店を営む傍ら、食品、飲料及び雑貨等の販売、ファッションコンサルティング・ライフコンサルティング業務、イベント企画などを運営されています。

Q1:なぜ、鹿角で会社を興そうと思ったのか。

A:母が鹿角で一人暮らしになったため、近くに居るのが良いと思い東京から移住しました。

Q2:会社を興す際に一番苦労されたことは？

A:知識がなかったこと、東京にいる間に鹿角に起業したことで往来が大変だった。

Q3:利益を得るために工夫されていることは？

これからの戦略を教えてください。

A:11月にオープンさせた「870BAR」は鹿角にない「串揚げ」を選択し店のスタイルもオープンスタイルを設置した。鹿角には良い物もたくさんあるが、ないものもたくさんある。自分が欲しいと思う物を展開していくことで集客し、皆様にも楽しんで頂ければ、結果利益につながると考えている。

#### ●アートフォルム 有限会社 橋野 様

1991年に「AKITAアートフォルム」を設立。斧折樺と呼ばれる貴重な材料を使った靴べらセットやひねり髪すきなど、オリジナリティー溢れる商品作りを行っています。

Q1:なぜ、鹿角で会社を興そうと思ったのか。

A:故郷に帰ることは自然の事であり、モノを創り出す！生み出すことは表現の自由であり、自分の時間を満喫しながら生きていけると思ったから。

Q2:会社を興す際に一番苦労されたことは？

A:安定収入の仕事が素晴らしいと言われている世の中で馬鹿なことを真剣にやり続けることが難しい田舎ですね。木で何すんのーと馬鹿にされます。

Q3:利益を得るために工夫されていることは？

これからの戦略を教えてください。

A:利益を得るには、外貨を獲得することを考える。アンテナを張り攻撃に備える。吸収する。発信をしていく。仕掛けられる側ではなく、仕掛けることを進める。

Q4:現在の活動で、環境に配慮した点は？

A:地元の環境に配慮し海外での活動、東京でのPRを推進する。アートフォルムの作品が海外で評価されることで地元鹿角のPRになる。

#### IV おわりに

昭和初期から鉱山の縮小、閉山により大打撃を受けた鹿角市を再度活性化させるべく様々な支援活動を行っている流れを学ぶことができた。紫鹿屋さんの社長さんが話していたように、鹿角には良い物もたくさんあるが、ないものもたくさんある。「鹿角にはない」と諦めず、自分たちで発信し、作り上げていく努力も必要だ。橋野さんが言われたように仕掛けられる側ではなく、仕掛けること。私たちが鹿角の活性化に一役買ってみませんか！鹿角に賑わいを取り戻しましょう！