会長さんを訪ねて

「会員ニーズに応えられる組織づくりへの挑戦」

登米中央商工会
会長　高橋　勝利氏

登米中央商工会は、本年四月一日に登米郡八町と津山町が合併して発足した登米市の中央部に位置し、旧佐沼商工会と旧石越町商工会が合併してできた新しい商工会です。初物づくしで何かとお忙しい日々を過ごされている高橋新会長さんに貴重なお時間をいただきました。

―会長さんのご商売についてお聞かせください。

主に登米市内（旧登米郡内）を中心に建築資材の販売・住宅建設・空調・給排水工事等衛生設備工事の設計施工を手がけている、株式会社タカハシ住建の代表取締役を務めています。大学中退後一時期東京にいたのですが、昭和三十八年に地元（迫町佐沼）に帰り、当時、新建材の開発が全国的な規模で拡大し、注目されはじめていたことがきっかけで創業しました。

―東京にいらっしゃったとのことですが、何かお勤めをされていたのですか。

（笑）あまり人にはお話しないのですが、実は大学時代に柔道をやっており、相撲部屋からスカウトされまして、四年間程、両国の相撲部屋におりました。しかしながら、体調を崩したこともあって功半ばに地元に戻ることとなったので、創業にあたっては「地元で生活するなら（戻るなら）地域に貢献できることを自分の業にしたい。」との思いも、とりわけ強かったように思いますね。（笑）

―では、ご趣味の中でスポーツに親しまれることも多いのですか。

ゴルフを二十五年ほどやっています。今は、なかなか頻繁には行けず、月一回程になっておりまして、もっぱらスポーツ観戦が趣味になってますね。（笑）

―最近の経営環境はいかがですか。

公共事業が、又、バブル崩壊後の長引く景気の後退、特に農家の収入減少は大きな打撃となっております。

そうした状況下、最近は重点を水廻りリフォーム・メンテナンスを主とした一般ユーザー向け販売にシフトしておりまして、一般ユーザー受注七割、建材販売二割、公共事業一割となっております。

昭和五十年に水廻り設備、建材の総合展示場を開設し、「顧客本位の経営」を心がけて一般ユーザーに対応してきたのですが、蓄積された顧客情報と建築・施工実績、信頼がノウハウとなって、昨今の紹介受注・成約という形で実ってきております。その点、販売戦略の転換を図る上でスムーズに移行できたのではないかと思っております。

―本年四月から登米市が発足しましたが、地域商業の状況はいかがでしょう。

登米市発足に伴う新たな公共事業の増加は、組織や施設等の統合が始まったばかりなので、期待できないと思っています。

また、大型店の出展ラッシュが続き、ロックタウン出店問題が生じていますので、地域商業を考えた時に難しい局面と言わざるを得ない状況にあると思っています。

―では、その対応策としてのお考えや商工会として目指される方向性等について会長さんの抱負等含めてお聞かせいただけませんか。

商業（商店街）対策としては、全体の底上げはなかなか難しいので、規模は大きくなくても脚光を浴びるモデル地区を何箇所か作ることにより、相乗的な波及効果を上げていきたいと思っています。特に佐沼周辺は、商業地域としては非常に活発で、競争が激しいので、ご商売をなされている方が持っている潜在的なポテンシャルは素晴らしいものがあります。何かきっかけがあれば大きく花開くものと思っています。

また、商工会組織として、石越地区は工業系の会員が多く、佐沼地区は商業系の会員が多い現状にあるため、両地区の持っている「人・モノ・金・情報」といった経営資源を融合し、会員事業所の商売に役立つ組織としなければならないと思っております。

そのためには、経営指導員等による巡回指導を強化し、個々の事業所からのニーズに真摯に応えていく体制を構築して行きたいと考えています。

登米市が発足したことにより「登米は一つ」のコンセンサスが浸透している状況であり、商工会も新たな機能や役割について、今まで以上に会員ニーズに応えられる組織であるべきを内外から強く求められてくる筈です。特に登米中央商工会は登米市の中核を担う場所に位置しており、理由の如何に係わらず注目が集まる場所と認識しております。

今後、会員から支持される新たな組織体制と他から模範とされるような商工会活動の構築を目指して、役職員が一丸となって頑張っていきたいと考えておりますので、関係機関を初め、皆様方には今後ともご支援・ご協力をお願いいたします。

元気な経営

がんばる女将さん

～信頼を大切に、口コミにより顧客を広げてきました～

有限会社アットシステム
代表取締役　佐宗　美智代
住所：名取市高柳字下西五十一の二
電話：〇二二―三八五―一五九三

今回は、名取市にある、（有）アットシステムの代表取締役、佐宗（さそう）美智代さんを訪問しました。

アットシステムは、今年設立五年目を迎えるベンチャー企業です。従業員は三名と小規模ながら、現在では、宮城県、名取市内の公的団体、企業などのホームページや関連システムを多数手がけ、当初三年間は赤字だったという経営も四年目より黒字に転じている元気な企業です。

「会社を始めようと思って、始めたわけではなく、気がついたら社長でした。」という佐宗さん。

始めは、ボランティアで文化会館のホームページを手がけたのが始まりだそうです。それも、学生さんが始めたホームページを、メンテナンスできなくなったからと、引き受けたとか。東北大学にお勤めのご主人の手伝いで国際学会などのホームページを手がけていたからできたそうで。これが、八年前のこと。当時はホームページを制作する業者が市内になかったそうです。

その後、観光協会などのホームページを個人で請け負うようになり、個人事業として開業。更に社会的信頼の為、法人化したそうです。

通常の会社では営業により新規顧客を開拓しますが、アットシステムでは営業活動を全くといっていいほどやっていないそうです。ではどうやって広がってきたか？というと、ほとんど、口コミだとか。

精神誠意、一生懸命仕事をしているだけという話ですが、実際には、高い技術力をもち、信頼を集めていることが、次のお客様の紹介につながっているのではないかとお話を聞いて確信しました。

佐宗さんご自身が、もともと大型コンピュータの開発に携わり、プログラマーとしての技術を持っていたそうですが、更に、専門学校の講師、東北大学の勤務を得て、デザイナー技術、およびネットワーク技術など、およそＩＴに必要な技術を広く網羅しているそうです。社員全員が優秀な技術者というのも納得。

ところで、今一番ヒットしているのはと聞くと、「実は、売ろうと思って開発したものではなく、売ることを考えず、ボランティアで開発したものなのですよ。」と笑って答える佐宗さん。

自身のＰＴＡの経験を生かして、お子さんの小学校に提供した、学校から保護者への連絡システムのことらしい。これも口コミで広がっているという。

又、地元名取市・岩沼市商工会にも、情報システムを提供し、各会員の事業をＩＴを通じての宣伝に役立っているそうです。今年は、機能アップして、更に気軽に活用できるようにしたいということ。

今後ますますのご活躍を期待致します。

アットシステム事務所風景