

総務の佐藤嘉展さん。「永輝」の名付け親でもある。「位牌は、故人への最後の贈り物」と話す。



あの企業は、今どうしてる？

過去に紹介した、あの企業は今…

## センター活用事例 再訪その2

「BIC Akita」は創刊以来、約1,700の県内事業所を取材・掲載してきた。先月号から、過去に「センター活用事例」の取材にご協力頂いた事業所に再びお邪魔し、現在の取組状況などをレポート。今号では、5社の「今」を聞いた。

前回掲載号

【寿次郎】2014年9月号掲載

【ENEX株式会社】2013年3月号掲載

【株式会社あきた総研】2014年6月号掲載

【吉田きこの工房】2014年11月号掲載

【SOUP HOLIC】2016年1月号掲載

商品を見つめ直し、新たにブランドを構築



株式会社 木彩屋

ライフスタイルの変化に伴い、厳しい状況にある仏壇・仏具業界。その打開策として「位牌」に着目した。

### 位牌は故人そのもの

湯沢市川連町で仏壇や仏具を製造・販売する木彩屋は、平成27年秋から戒名の部分に24金純金箔やプラチナ箔を使用したオリジナル高級位牌「永輝」の注文販売を始めた。仏間や仏壇のない家、葬儀や法要の簡略化が進む中、なぜ高級位牌なのか。

「位牌とは亡くなられた方の名を刻むための“うつわ”であり、戒名を刻むことによって故人そのものになる。このように位牌の文字は非常に大切な意味を持っているにもかかわらず、形や素材ばかりが重視され、戒名には金色の合成塗料を使った量産型タイプが一般化してしまった。位牌そのものの意味を見直し、故人に敬意を表すにふさわしい戒名加工ができないかと考えた」。木彩屋の佐藤嘉展さんは、開発の背景についてこう語る。

### 純金箔を用いる技術を確立

もともとレーザー沈金の彫刻加工を得意としていた同社。位牌の主役である文字(戒名)には現状の文字よりも酸化変色することのない金に輝く文字こそふさわしいのではないかと考え、末長く輝きを保つ純金箔の使用を思いついた。しかし、24金純金箔は柔らか過ぎて扱いが難しく位牌には使ってこなかった。試行錯誤しながら、下処理加工を施して箔押しする技術を確立。漆塗りの位牌にレーザーで文字を刻み、24金純金箔または純度100%のプラチナ箔を貼る「沈金」と、文字の周囲を掘り下げ、立体的に浮き上がらせた戒名に箔を貼る「篆刻」、2種類の戒名加工法を開発した。

### 新規や販路を順調に開拓

あきた産業デザイン支援センターの助言で取り組んだのが、マーケティング、販路拡大など、見せ方・売り方の分野。さらに専門家派遣事業を活用しながら、「終活」にポイントを定め、昨年は「エンディング産業展」などのイベントに出展して位牌の重要性の周知を図った。

イベントへの参加や業界誌に取り上げられたことをきっかけに、さっそく個人から注文を得た。この全国的にも珍しい高級位牌を気に入り、茨城県からわざわざ同社を訪れて依頼してくれた。また、すでに取引を行っている長野県の大手葬儀社からは好評を得ており、中にはこの位牌を求めて法要の日程をずらしてまで求めたお客様もいるという。

「最高の位牌を追求し、業界の流れを変えたい」と佐藤さんは力を込める。



A 位牌にレーザー加工で文字を彫った後、職人が丁寧に金箔を貼り、文字に輝きを与える。

B 高級位牌「永輝」の沈金タイプ。一枚の位牌に先祖代々の戒名を篆刻できる商品もある。

### 事業概要 産業デザインに関する助言

産業デザイン、製品開発、マーケティング等についての専門的な助言やデザイナーとのマッチング、コーディネートを行います。

あきた企業活性化センター 総務相談グループ  
知財・デザインセンター担当  
お問い合わせ TEL 018-860-5614

秋田・川連塗 寿次郎

## 未来を見据えて挑戦する

国指定の伝統的工芸品「川連漆器」の製造・販売元「寿次郎」。伝統技法「花塗り」を得意とし、椀や皿など昔ながらの漆器を作りつつ、当センター内「あきた産業デザイン支援センター」を活用して、新たな形状やデザインの製品を作るなど、未来に向けた挑戦を続けてきた。

ここ数年は、パリでの日本の食文化のイベントや、日本文化を発信するショップでの展示会に参加。

「海外に出たことでブランディングの必要性を実感した」と語る佐藤史幸さん。

今後、円滑にブランディングや販路拡大を進めるためと、平成28年には地元商工会のサポートを受けながら「知的資産経営報告書」を作成。現在、29年版を作成中だ。

「報告書を作成することで、概要や現状を整理できた。また、課題・目標が明確になった」と話す。

昨年末にはホームページを開設。自社SNSサイト(Facebook・Instagram他)と連動しながら制作過程等を配信し、商品の制作発表からユーザーの心に訴えかけ、商品の魅力以上の体験を提供し開発商品を効果的・魅力的に発表する。

海外での販売を視野に入れた寿次郎のあり方を模索しながら、その経験を販路拡大や若手育成など、産地・川連の将来に役立てたいと考えている。

川連塗の伝統工芸士として、国内外で伝統の技の魅力を発信している佐藤史幸さん。



川連塗の代表的技法「花塗り」で仕上げた寿次郎の椀。磨き上げず、刷毛で塗りあげたまま乾燥させて、漆本来のしっとりとした肌仕上げる高度な技法。使い込むほどに艶と輝きを増していく。



昔ながらの材料と技法を守り、1つ1つの工程を手作業で進めて漆器を作る。



寿次郎の知的資産経営報告書。改訂版を更新しながら販路拡大に役立てる予定。

秋田・川連塗 寿次郎  
http://jujiro.jp

湯沢市川連町字大館下山王119-3 / Tel.0183-42-3576



ENEX株式会社

秋田から全国へと飛躍

農産物のハウス栽培は、ハウス内の温度を保つために暖房を必要とする場合が多い。しかし、原油などが高騰すると、燃料費が経営を圧迫する。そんな従来型の暖房装置に代わるものとして、細井友亨社長が開発したのが、地下水熱を利用したヒートポンプ空調システム。

地下水の温度は季節に左右されることが少なく、年中ほぼ一定。また、一年中効率的な熱交換が可能なことから、燃料費、ランニングコストの大幅ダウンを実現する。さらに、CO<sub>2</sub>排出量も削減できて環境にも優しい。このシステムを武器に「ENEX」を立ち上げたのが平成22年、31歳のとき。秋田大学や東芝キャリアなどの協力を得ながら研究を重ね、「あきた企業応援ファンド事業」を活用するなどして実績を積み上げてきた。25年には旧六郷東根小学校空き校舎に移転。27年には仙台営業所も開設した。現在は、東北はもとより、北

代表取締役兼仙台営業所長の細井友亨さん。全国を飛び回る忙しい日々を送る。



これまでの導入事例を紹介したパネル(美郷町の本社にて)。



本社内に設置して実証試験中のヒートポンプを使った「あわび養殖システム」。

海道、九州の仕事も受注。また、大手樹脂加工メーカーが行う熱エネルギープロジェクトへの参加も決まり、全国規模での販路拡大に期待が膨らんでいる。

ENEX株式会社

http://enex-inc.co.jp/

本社 | 美郷町六郷東根字上中村27 / Tel.0187-84-1170  
 仙台営業所 | 仙台市青葉区本町2-1-29 仙台本町ホンマビル8階 / Tel.022-797-8085

吉田きのこ工房

県南や関東に販路を拡大

能代市で舞茸を生産している「吉田きのこ工房」。県の林業研修センターの協力のもと、既存の種菌を品種改良し、独自の品種と栽培方法を確立して栽培に取り組んできた。その舞茸は肉厚で、天然ものを思わせる濃厚な香りと濃厚な旨味で評判を呼び、県内大手スーパーなどに販路を広げてきた。また、当センターの経営相談体制強化事業を利用しながら交渉を進め、生協の商品にも採用された。

その後、一昨年12月からイオンの県内の店舗で、昨年9月からはタカヤナギで、さらに今年1月からは関東を中心に展開する東急ストアでも取り扱いが始まった。

「以前は、市場に出して売りさばいてもらうこともあったが、それでは安価のまま。品質、味や香りのよさを強みに、価値をしっかりと評価してくれる取引先を増

「当社の舞茸は、品種も栽培方法も他社とは全く異なる。違いで勝負したい」と吉田誠代表。



東急ストアに出荷の商品「香りの舞」(舞茸100g入り)。



舞茸のパッケージは、手作業で丁寧に行われている。

やそうと販路拡大に挑んできた」と吉田誠代表。酪農から舞茸栽培に転身して今年で20年。苦勞して改良し、育て上げた独自品種の舞茸は、今まさに実りのときを迎えている。

吉田きのこ工房

能代市落合字中大野台12 / Tel.0185-52-6838

株式会社あきた総研

法人化し、拠点と事業を拡充

学生向けの就活サポート(相談受け付け、研修やセミナー、大学生向け就活塾「へバnantス」の開催)、社会人向けの転職支援、企業向けの採用広報コンサルティング、採用実務代行、研修・講演の開催など、「キャリア教育」のための幅広い事業を展開しているあきた総研。

創業は平成25年。秋田県庁第二庁舎内の創業支援室に「秋田就職総合研究所」の名で事務所を構えた。昨年12月に「あきた総研」として法人化し、学生が多く住む秋田市手形に移転。クラウドファンディングを利用し、学生が「学べて、遊べて、話せて、休める」、居心地の良い「コワーキングスペース」にリノベーションした。

口コミやSNSで学生を集め、1人1人と全力で向き合い、「24時間年中無休」を掲げて個人相談に応じるなど、熱い思いで支援に打ち込む須田紘彬社長。「卒業したら終わりではなく、卒業後もいつでも相談できる関

「将来的には、会社を上場させて自らも雇用を創出したい」と語る須田代表。



フリーペーパー「マリ・マリ」(1/13発行)に須田代表のアドバイスが掲載された。



「公認モチベーションマネージャー」として活躍している須田代表。写真はその資格証。

係性を継続することが特徴だ。利用者の人生の伴走者でありたい」と思いを語る。今後は、法人営業に力を入れ、講演やセミナーを増やす予定。目指すは、人材の育成を通じた「秋田の経済の活性化」だと話す。

株式会社あきた総研

http://akt-c.com

秋田市手形西谷地86-4-2階 / Tel.080-3024-0608

スープホリック

着実にファンを獲得

平成26年12月にオープンして丸2年経ったスープ専門店「スープホリック」。その後の様子を探ると「おかげさまで学生から年配の方まで、老若男女を問わず多くのお客様に来ていただいている」と店主の須田敏之さんは笑顔を見せる。一人で店を切り盛りしてきたが、今はスタッフを入れた。

10年がかりで構想を練って始めたスープ専門店。首都圏では珍しくないが、県内では他に例がない。果たして秋田で受け入れられるのか手探りの部分もあったが、今では多くのリピーターに愛されている。さらに、県内各地はもとより、「ホームページを見て」とわざわざ東京から訪れる人も。秋田市民市場そばという立地もあり、朝に立ち寄り人や、旬の食材を使った『月がわりのスープ』を毎月楽しみに訪れる人も多い。お客様からのお声掛けもあり、「開店当初は今

「たくさんのお客様にご来店いただき、うれしいです」と須田代表。



「オニオングラタンスープ」(写真手前)。レギュラーメニューは半年に1度入れ替えを行う。



月替りのメニューを書いた黒板。1月は「大浦ごぼうと牛肉の白ごま豆乳スープ」。

の場所でごじまりと続けていこうと考えていたが、多店舗展開もありかなと。それは「まだぼんやりとしたイメージ」としつつも、次なる夢を思い描いている。

スープホリック

https://www.soupholic.com

秋田市中通6-9-10-C / Tel.018-834-7700

[営業時間] 7:30~19:30(日曜は9:00~18:00) / [定休日] 水曜