

## 行きます・聞きます・提案します

～商工会の支援事例～ 20  
中能登町商工会

### 密着支援から生まれた「信頼」と「試作品」

支援先：清酒織物有限会社

#### 支援意欲に火がつく

現代表が三代目社長に就任間近の平成二十九年六月、商工会員からの紹介で入会手続きを行うために連絡をとったところ、現代表の父が「商工会は会費を取るだけでムダな組織や」と叱責を受けるような雰囲気の中で支援がスタートしました。

この時、私は、このイメージを

覆し「商工会に入会してよかった」と言ってもらえるようにと支援意欲に火がつき、きめ細かく寄り添いながらサポートしていくことを決意しました。

#### 密着支援により縮まった距離感

当業界では、反物にわずかな欠点箇所がみつければ「C反」として返品される慣習があり、当社はその低減のための新たな設備導入を模索していました。

それを聞き、これまでに無い簡素な書類で申請できる「小規模事業者持続化補助金」の活用を提案しました。

四日間にわたり社長と二人三脚で計画書を作成し申請、無事採択されました。採択後も事業の実施に汗を流しました。その取組が社長との距離感をグッと縮め、信頼関係が構築できたような気がします。

#### 団体活動参加から川下事業へ進出

商工会入会当時、当地域の古くからの基幹産業である繊維業の持続的発展と技術継承を目的に、地元産官金による団体「テクシる」の設立が持ち上っていました。人一倍産官

金連携の必要性を感じていた社長に参加を勧めたところ快く承諾を得ました。



「テクシる」で新素材開発を議論



学生に生地特性を説明する清酒社長

私も団体の事務局担当として参加し、新たな受発注先の確保や、ファッション系専門学校「金沢文化服装学院」などの業界関係者との連携強化に奔走しました。

この活動で社長が出会った関係者から、当社の織物技術を活かしたカバン製作の提案がありました。これが、従来の工賃収入を得る「川中事業」から最終商品を製造・販売する「川下事業」への進出を検討していた社長の思いと一致。私もその

実現に向けた伴走支援に走り出しました。

#### なくてはならない存在に

当社には、社長の「熱い思いはあれど、カバン製作のノウハウは無し」という状況でした。そこで、縫製業の工場見学や、製造設備販売会社との折衝、



熱心に工場見学する清酒社長

新設備導入のための事業承継補助金の事業計画書作成、町織物デザインセンターのデザイン活用など、オリジナルバッグの完成に社長と共に思考を続け、ついに試作品ができました。

現在は商品化に向けて改良を重ねているところです。

これ以降、社長は事あるごとに商工会へ相談に訪れていきます。「商工会に相談すると課

題解決のヒントが必ず得られる」との社長の言葉で、商工会の必要性を改めて認識させられました。



試作品のカバン

#### 担当経営指導員から一言

「経営相談はまず商工会」と経営者の皆様に感じていただけのように、これからも密着したサポートを続けていきます。

宝達志水町商工会  
(当時 中能登町商工会)  
経営指導員 高田圭一朗

#### 清酒織物有限会社

〒九二六〇八三四

七尾市東三階町

へ部27番地

TEL 〇七六七七五七二五二五

高田指導員の行った「清酒織物有限会社」様への支援は、令和元年度石川県商工会優秀支援事例の優秀賞を受賞しました。