

市長記者発表

「株式会社今治あきない商社」の設立について

令和5年6月2日

今治市長（徳永繁樹）の発言内容

皆さんおはようございます。

ご参集をいただきましてありがとうございます。私が「瀬戸内クロスポイント構想」の視点から3つの政策の柱を掲げ、市民の皆さんの負託を受け、今治市政の舵取りを任せていただいてから、早いもので2年3か月が過ぎました。

市長就任後、直ちに「瀬戸内クロスポイント構想」の柱である、地域版総合商社の設立に着手し、その必要性や機能の検討を行うとともに、庁内の現場で何が不足しているのか、どんな声があるのかという風なことを深掘りしていくために、市民が真ん中の目線で市内事業者の方々のご意見をアンケート調査により頂戴する一方で、多方面の方々から直にお声もいただいてまいりました。

皆さん共通して、人口減少による経済規模の縮小を大きな課題として認識されており、このままでは先が見えない、外に向けてもっと販路を拡大しなくちゃならない。しかし、自社だけでは販売機会を確保することが難しい。人員やノウハウが足りていないという意見が大半を占めて

ございました。

そこでまず、地域の産品をまとめて地域外に販売をしていく今治版の地域商社の立ち上げを、ゼロから創っていくのか、または、今ある何かをベースに機能を組み立てていくのか、さらに検討を深めてまいりました。

当市には、市内の事業者の産業支援を目的とした一般財団法人地場産業振興センターがございます。そこにはECやふるさと納税の取りまとめをしている物販部門がございます。

その機能を強化するため、財団法人から切り離し、自由度の高い販売促進を進めることによって、市内の零細、中小の事業者に寄り添い牽引する形でスタートするのが良いのではないかと考え、財団の理事、評議員の皆さんと協議を重ねた結果、ご承認を得、本日の「株式会社今治あきない商社」の設立、船出の日を迎えることとなりました事を、今治市長として、また一般財団法人今治地域地場産業振興センター理事長として、皆様にご報告させていただきます。

株式会社今治あきない商社は、一般財団法人今治地域地場産業振興センターの100%出資で、同センターに事務所を置き、9月からの本格稼働に向け、準備を進めてございます。

稼働後には、一般財団法人今治地域地場産業振興センターで扱っております「ふるさと納税」を中核とし、当面はふるさと納税額県内1位

を目標に、今治産の隠れたモノ、未来のモノをリサーチ、洗い出しやブラッシュアップを行うとともに、各種システムの構築を行い、基盤強化を行います。

しっかりとした屋台骨の完成後には、「稼ぐ」というワードを念頭に、今治市に、ヒト、モノ、カネを呼び込む仕組みを、民間ならではの知見と判断力、スピードを含めた行動力を武器として事業を展開してまいります。

そして将来的には、市域外への物販により得た外貨で、市域内の経済循環を高めることにより、様々な事業で市域内への還元を行ってまいります。

商社役員といたしまして、代表取締役社長には、商売の町今治で長年経験を積まれた、今治捺染工業協同組合理事長の阿部秀二郎さんを、今治地域地場産業振興センターの出捐団体からご推薦いただき、ご就任をいただいております。また、取締役には、今治市産業部の村上貴樹地域商社設立推進監と、出資団体として、一般財団法人今治地域地場産業振興センターの神野秀夫専務理事が、監査役には、伊予銀行執行役員今治支店長、木村雅彦氏、愛媛銀行執行役員今治支店長、中村哲也氏がそれぞれ推薦され、ご就任いただきました。

今治あきない商社が、私の公約でもあります瀬戸内クロスポイント構想を実現し、今治の未来に新しい風を巻き起こすとともに、これから激

化していく地域創生の地方間競争に打ち勝ち、「今治」というブランドを、全国へ売り込んでいただきたいという思いを込めて、全力で応援させていただきたいというふうに考えてございます。

私からの発表は以上でございます。

株式会社今治あきない商社阿部社長様からのご発言内容

おはようございます。

この度、株式会社今治あきない商社の社長を仰せつかりました阿部秀二郎でございます。皆さんよろしく願いいたします。

簡単に私の履歴を紹介させていただきます。1983年に大学を卒業し、東京の大手精密機械会社で、8年間、海外向けの設計開発をやっていました。1991年に、私の兄に誘われて、この今治に戻り、父の創業した会社を手伝ってまいりました。12年前、急に私の兄が体調を壊し、そこから会社の社長となり、家業を引き継ぎました。現在62歳になります。

次世代に会社を継ぐべき私の甥が帰ってきており、その準備をする毎日を過ごしている時、このような急に、大きなお話をいただきまして、正直、悩みました。新しいフィールドなので悩みがありました。ただ、私が31歳の時に今治に帰ってくるとき、帰るからには、何か今治にいい

こと、恩返しができればいいなという気持ちがありました。これがひょっとして、私を育ててくれた今治に恩返しなるのではと思う気持ちで、この仕事を引き受けさせていただきました。

この会社は地域の産品、そして今治という町全体を売り込んでいくことが、使命だと考えております。その使命を履行するために、先ほど市長からもありました、瀬戸内クロスポイント構想、これは私も非常に有効だと考えております。

詳細は先ほど市長からありましたが、内容を私なりにかみ砕きますと、大切なのは、情報、人、お金だと思います。特に大切なのは情報です。今は皆さんご存知のように、情報が世の中かけめぐってます。すごいスピードです。今日右と言われれば明日は左。私はそういう民間の中で、それこそ「昨日社長、“あれ”行くなって言ってませんでした、なんで今日行ってないんですか」、「いや、“あれ”今日状況変わったんで行くのやめた。」そんな中で生きてきました。たくさんの情報を集めることが大切なのは、すごく理解しています。

今回この仕事を通して、たくさんの情報を集め、正確に分析し、迅速にフィードバックする、それが大切なことだと思っております。そのフィードバックする手法の中で、先ほどありましたふるさと納税という手法は有意義だと考えてます。

なぜかといいますと、ふるさと納税することによって、商品も繋がり

ます。商品が繋がるということは、皆さんそうだと思うんですけど、お買い物するとそこで会話が成立します。普通の自治体だと、物を送りました。はい終わり。かもしれませんが、私たちはここでお客様、お客様というか、全国の方とどうやって繋がっていかうか、そういうことにチャレンジしようと思っております。

この今治の“御用聞き”になるかもしれません。そういうことをこの中から探していこうと思っております。すいません、まだ、そういう模索途中です。これから私たちは成長していきますので、その点は見守っていただきたいと思っております。

それでは、簡単に、今決まってることだけですけど、説明させていただきます。一番にふるさと納税とECサイトの、顧客動向分析、戦略的手法への転換。今はですね、ものをアップします。売れました。それで終わりです。地場の方から、せっかく提供していただいた商品が、どういうところでどういう方に、という情報のフィードバックはされてません。情報、ものを提供した人はおそらく、自分の商品がどういうふうにし世の中で利用されてるのか。それをどう活かしたいのかというのは、すごく大切だと思います。そういうことをフィードバックできるようなシステムとか、そういうのを今、構築すべく色々取り組んでいます。

2番にありますのが、私たちがやってることを見える化する、どういうふうに見えるか紹介するという事で、今治駅前にサイクルステーション

ンがございます。サイクルステーションというか、ちょっと空きスペースがございます。そこで、物を展示し画像を提供します。ただそこで商品販売はいたしません。そこでは、ECサイト上で、商品をご購入いただくか、ECサイト上でふるさと納税をしていただく。そういう、トライをしていこうと思っております。

この延長上にあるのが、ここでうまくいきますとこれを都心で、私たちがデータを持ってる、この私たち今治を支えてくれる、たくさんの納税していただいている方々のところでポップアップをやればと思っております。そういう意味のトライをやっていきます。ですから、ここの店舗もおそらく完成ではありません。成長していくと思えます。その成長するというキーワードを見ていただければと思っております。

あと具体的にですが、今は、ふるさと納税の発注をいただいたら、そこから、仮にタオル屋さんだとしますと、「在庫ありますか」という発注の電話をします。これ皆さん大変だと思うんですね。「いえ、在庫ないよ」とかだったら、平気で欠品してしまいます。

今回この会社、民間企業です。民間ということは、先に発注して決済することもできます。行政だとおそらく予算を組んで、後々の支払いになるんでそういうことは無理だと思います。

今回民間になったことによって、先に発注してですね、仕入れ在庫の仕切りをする。納入業者さんも楽になるしその回転、それから計画発

注を可能にしていこうと思っております。等々、これ以外にも今、いろんなことをみんなで話し合っております。

今日の朝、5名の市の職員の辞令交付を見させていただきました。新会社で私が受け入れる5名は非常に優秀な方々です。この民間でですね、民間のこの生き生きとした、生き生きというのは、このビビッドな世界を体験していただいておりますね、より、この会社を盛り上げこの今治を盛り上げていけたらなと思っております。

私の好きな言葉にですね、君子豹変するという言葉があります。さっきと同じです、今日右と言ったけど、状況が変わった明日は左です。そういうような感覚を持ってこの会社を経営し、そのできた情報を、この今治に還元していきたいと思っております。

そして、今言いましたふるさと納税で繋がったお客様、今治の方々を支持する方々とですね、繋がって、イマバリスト、今治のファンを形成していきたいと思っております。

そういうことによって、より今治が盛り上がり、今治を中心に色々考える。さっき言った市長のクロスポイント構想ですね。この今治、地中海のような瀬戸内海のだ真ん中に位置することの優位性を生かして、より楽しく、わくわくする会社にしていきたいと思っております。

以上でございます。今後ともよろしくお願いいたします。