

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

羽後設備株式会社
代表取締役社長 佐藤 裕之氏



羽後設備株式会社は昭和39年に羽後電気株式会社として創立。以降、冷暖房設備工事などを中心に展開。ご自身は大学卒業後にコンサルタントとしてIRやCSRなどの分野で経験を積み、平成8年に取締役企画部長として羽後設備株式会社に入社。平成24年に株式会社ウェンティ・ジャパンを設立。

資源発見→外貨獲得→域内経済循環

工藤 私たちは現在、秋田で起業家を増やす活動に取り組んでいますが、秋田のビジネス環境について、裕之さんのお考えをお聞かせ下さい？

佐藤 秋田に戻って来た当時は、本当に苦労しました。とにかく業界のことも業界用語もさっぱりわからないし、全くの新人扱い。今何をすればいいかを考え、まずは人脈を広げたいという思いで、いろいろな地域活動や社会活動に参加しました。そのうち、そうしたことが自身の商売に跳ね返ってくることに気づきました。「情けは人の為ならず」です。秋田のような地域社会では、特に大切なことです。

工藤 そんな地域活動や社会活動との関りや経験が長い裕之さんから見る、ビジネスと地域おこしについてのお考えなどもお伺いできますか？

佐藤 私は地域おこしには3つの要素があります。その取り組みの順番が大切だと思っています。1つ目は地域資源を見つけ出すこと。2つ目は地域資源をもって外貨を稼ぐこと。3つ目は稼いだお金を地域の中で回すこと。この3つです。この順番が上手いけば、効果的な地域おこしに繋がると思

っています。まず大事なのが、他にない地域資源を見つけて、外に売るという視点です。ハタハタ、しょつつる、比内地鶏などは分かりやすいでしょうね。この観点から見ると、風力発電は、秋田にとって優位性の高い、いわば秋田にしかない地域資源である風を使って生産された電気を地域外に売ってキャッシュを獲得する、そしてそれを今度は地域内で回す…この流れ、循環が大事だと思うのです。

工藤 秋田についてあらためて考えると、2つめの要素への意識、或いはその順番への意識は、意外に見落とされがちのように感じてきますね。

佐藤 すごく面白い、センスの良いサービスを発見、発明しても、それを求めて購入・消費するプレーヤーがいないことには、地域のベネフィットは生まれてきません。域内にそうしたプレーヤーがいなければ、域外に売り出すしかありません。

工藤 そう考えると確かに順番は大切ですね。また2の外貨を稼ぐという視点では、まだまだ十分に活用できてない資源がたくさんあるということにもなりますよね。

佐藤 秋田には、くすぶっているリソース

がたくさんあります。それを上手にプロデュースし、外からのお金を稼いでくることが、今の秋田の地域おこしにはとても大切だと思います。

工藤 是非裕之さんから、秋田の起業家やこれから起業を考えている人に、ビジネス上の考えや大事にしてほしいことなどがあればお聞かせ下さい？

佐藤 自分自身を社会的に変容させられる柔軟性と、コミュニケーション力は起業家の成功には必要不可欠な要素だと思います。「自分の想い」、熱意は大切だけど、それだけではだめですね。地域活動だろうがビジネスだろうが私生活だろうが、必ず「相手」がいるわけで。自分と相手をマッチさせる柔軟性と、それを円滑にすすめるコミュニケーション力は必須ですよ。さらに言えば、私が最も大事だと思っているのは礼儀礼節、少し大袈裟に言えば職業倫理だと思います。人を紹介する、或いはしてもらうということがビジネスシーンではよくあることだと思います。この時に「引き合わせてくれた人」は、最も大切にすべき対象だと思うのですが、意外にないがしろにしている人が多いと感じます。その人が引き合わせて

くれなければ、その商売は上手くいかなかった、その人がいたからこそ上手くいったのに、そのことは全く忘れて、上手くいったのは自分の実力だと思い込んでいる人の何と多いことか。アイデアやコンセプト、熱意・情熱は大事ですが、こうした礼儀礼節をわきまえなければ、成功は極めて難しい。実際、仲間にも恵まれ、活動領域を広めて伸びている人はここがしっかりしています。

これからの時代、同業か異業か、秋田か世界か、とかいうことは関係ない、いわゆるボーダーレスの社会が必ず来ます。多様なつながりを持つなかで、成功する秘訣は「倫理」という、いわば世界共通のルールを守り、他者との関係を上手に結べる能力だと思います。

礼儀礼節を大切にすること

工藤 礼儀礼節、義理恩義、私も好きな言葉ですが、私自身も改めて大切にしたいと思っています。ありがとうございます。最後に裕之さんの「こだわり」をご紹介しますか？

佐藤 こだわり？特段こだわっていることはありませんが、俳句はささやかな楽しみのひとつです。十代からですから、もう半世紀近くやっています。ご存知の通り、俳句には季語があります。俳句は、散文やポエム、そして短歌と比べても、格段に少ない文字数の文芸ですから、他と比べて持てる情報は圧倒的に少ないのです。そこで、一語をもって、そこに含有された共通した情景認

識、世界観を理解できるようにして、表現と鑑賞の幅を広げられるようにした道具が季語なのです。季語があるからこそ、俳句の世界、宇宙は一気に広がるのです。音楽ではジャズもよく聞きますが、即興パートで、みんなの知っている曲のフレーズがアレンジされると、世界がいきなり広がって演奏曲の印象が変わったり、印象深くなったりすることがあります。そのとき聞き手の多くは、共通の、同じ光景を思い描いているはず。季語に似た作用ですよ。コミュニケーションの面白さ、醍醐味、楽しみの本質は、こうした共通認識の探り合いなのではないか、などと思っています。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 秋田大学2年 小林 恵大

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)



※撮影のために一時的にマスクを外しています。