

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

秋田市産業振興部
部長 新出 康史氏

1963年男鹿市生まれ。1985年秋田市役所入所。38年間の市役所人生のうち前半は企画調整課・財政課などの管理畑、後半は農林総務課・産業企画課などの産業畑を主に歩む。2019年より現職。ラグビーは秋田高校時代に始め、明治大学に進学。1981年度ラグビー大学選手権優勝メンバーとなる。秋田市役所でもラグビー部に入部、全国社会人大会ベスト8、国体3位などの実績を残し、現役引退後に同部監督。その後、2004年の秋田ノーザンブレッツ立ち上げに貢献し、初代監督、GMを長年努め、現在は理事として運営をサポートしている。



ラグーマン時代に学んだ「(前に行く)目的を忘れるな」が仕事の軸に!

工藤 いつもお世話になります。あらためて新出さんの生い立ちをぜひお聞かせ下さい。

新出 出身は男鹿市です。少年時代はワンバクに外で遊びまわるいわゆるガキ大将タイプでした(笑)小学校の頃は野球部に所属しましたが、9回に1回しか打順がまわってこない野球のルールが性に合わないと感じて卓球に転向しました。それなりの結果は残せたものの、子供の頃から人一倍負けず嫌いな自分の性格もあって、高校からはラグビー部に転向しました。好戦的な自分の性格にラグビーが見事にハマリ夢中になりました。秋田高校卒業後は明治大学へ進学しました。寮生活は非常に上下関係が厳しくてまるで軍隊のようなものでした。苦笑! 練習も厳しく目上の人を立てる姿勢などは厳しく指導されましたが、人間教育という面では自分にとって非常にプラスになる経験でした。

工藤 なるほど。厳しい集団生活の中で社会でも大切にしないといけないことが身に付いたと。古き良き厳しい環境そうですね。苦笑

新出 何より先輩にNOが言えない環境の中で過ごしたお陰で、どんな時でも一生懸命最後までやる、簡単にできないと言わない、が今の自分の生き方のベースになっています。「前へ」というのが明治大学ラグビー部のスローガンであり、恩師の北島忠治監督の大切にしていた言葉です。その頃は私自身も解釈を誤認していたように思いますが、北島監督が「前へ」というのは、「(前に行く)

ラグビーの目的を忘れるな」ということだったのではないかとあとで気づきました。現在も仕事をやる上で、何をやるにしても目的を見失わないように気を付けています。

工藤 なるほど。ちなみに秋田市役所ではどのようなお仕事を担当されてきたのですか?

新出 市役所に入って環境管理課(現環境総務課)、企画調整課、その後財政課に。財政課の前半は現役ラグビー選手で、後半は監督を務めました。その後また企画調整課を経由し、合併推進局で勤務。合併推進局は合併後に解散になるため、はじめて異動希望を書きました。そこで工業労政課に異動希望を出し企業誘致の仕事に、その後監査院事務局、農林総務課、産業企画課に、そして現在の産業振興部長を4年務め現在に至ります。振り返ってみると合併推進局解散の時に管理部門から商工部に異動願いを書いたことは自分の大きな転機になったように思います。

工藤 なるほど。どのような点でそう感じになりますか?

新出 管理部門にいるときは、行政が基準を作り、それに企業や市民のみなさんから合わせてもらうスタンスでした。しかし商工部で企業から直接お話を聞くと、実際制度が使いにくいなどの問題点を多々指摘されました。企業が活性化するには事業効果が高まるように行政がドンドン仕組みを変えていく柔軟さも必要。という考えになりました。私はよく「自分たちのお客様は誰だ?」と部内の

スタッフに対して口にするのですが、お客様である事業者のことを思うならば、そのニーズに沿った制度をつくり、できるだけ活用いただき、事業者の収益に繋がってはじめて成果。そういった考え方にシフトできたのは本当に良かったと思っています。一方で管理部門時代に市役所内でのお金の流れや業務の進め方などのノウハウが取得できたことが今活かしています。自分でいうのもなんですが、役所の人間としてはバランスの良い人間になれたと思っています。「前へ」の教えを大切にしている分、そのまま管理部門にずっといたら、視野の狭いみんなに嫌われる公務員になっていたかもしれません。笑

工藤 北島監督の教えは仕事においても新出部長の軸なのですね。今のお話の中にあつた「お客様」というワード。サービス業に携わる人は日常高頻度で使う言葉ですが、失礼ながら行政ではあまり使われない言葉というイメージがあり、とても気になりました。

新出 なるほど。自分ではあまり意識したことはありませんでしたが、私は「自分たちのお客様は誰か?」「誰を見て仕事をしないといけないのか?」という話は職場で常日頃からしています。思うに私たち産業振興部のお客様は、自分たちがサービスを提供しないといけない、喜んでもらわないといけない人、すなわち事業者や農業者でその方々が適切な利益を得ることが仕事の成果。それが巡り巡って自分たちの給与にもなり市全体の

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

発展にもつながる。直接的には農業者さんや商工事業者さんを自分たちが喜ばせなければならぬという考え方があるからでしょう。

工藤 素敵ですね。これまた「(前に行く)目的を忘れるな」ですね。産業振興部長である新出さんの目からは現在の秋田の経済環境はどのように見えていますか?

新出 4年の産業振興部長のうち3年はコロナ禍でした。イベント等も思うようにできなかったですが、その間アンケート調査、WEB会議などで企業のみなさんとの繋がりを持つなど、今出来ることを地道に取り組んでいました。そして、ここ最近やっと中心市街地も元気になってきたように感じています。空き店舗活用の補助金や融資制度の利用が、2018(平成30)年以降非常に高い水準で推移しています。マンション建設も増え、定住人口も多くなる予測です。中心市街地に誘致する企業はIT系の企業が多く、オフィスに通勤しやすくなる人が集まりやすい駅周辺に希望が多くなっています。今年度は企業誘致実績がバブル期を除くと過去最高になる見込みです。一方でまとまった面積のオフィスが駅周辺に少ないため供給が追い付いていない印象で、誘致企業への適正なサイズのオフィス供給は当面の課題です。古いビルをリノベーションしたり、空いている商業ビルの小売店舗を利用したり、という手もありそうです。中心市街地に住む人だけでなく働く人も集まれば、更なる活性化も期待できます。文化施設の整備も進んでいますので、街中を徒歩で観光名所巡りでき

るようになればより楽しいですよ。

工藤 最近は文化創造館やミルハスなどのおかげもあり、千秋公園周辺も人の動きが増え、景観もだいぶん明るい雰囲気になりましたね。

新出 その他秋田市の変化としては、創業が増えていますよね。他県の方のお話を聞いても、チャレンジオフィスも中心市街地にあり、工藤さんたちが色々な事業をやってくれているという事もあり、秋田市の創業に関わる行政制度は進んでいると評価をいただいています。実際、創業の機運は高まっていますし、特に若い人の創業が増加傾向で、秋田市の経済のプラスになっています。今後の秋田は「中心市街地の活性化、創業の促進、洋上風力等再生可能エネルギー」の三点が確実に地域の追い風になると思います。問題は、いかにそこへ地域企業が参入し利益を出していくかが重要です。昔、秋田は石油や鉱山で潤いました。洋上風力に関しては、その時以来のチャンスと感じています。鉱山に関しては企業が創業し、今も地域に根付いていますが、石油に関しては加工や活用する事について、うまく活かしてこれなかったようにも思います。従来再生可能エネルギーに関しては主に環境部が扱っていましたが、今後は産業振興

部の役割が重要になりそうです。洋上風力は秋田が日本の最先端ですので、このエネルギーを必要とする企業が秋田にもっと来てもらえるよう、活動をを進める必要があります。メンテナンス、部品の供給などの面でも地元企業にも長きに渡る波及効果があるはず、いかにこのチャンスを活かすかがこれからの秋田の企業に求められる非常に重要なポイントなのではないでしょうか。また創業の分野では、大きな設備投資が必要なく大きく稼げるチャンスがあるIT系などに注目したいです。高齢化社会なだけに、そういうサービスが充実し便利になる。特にIT系は距離に関係なく事業ができますから、全国の人に使われるようなサービスが秋田発で誕生してほしいですね。

家族への感謝を返していきたい

ライフワークでもあるラグビーで多忙を極め、現役を終えても監督、GMを務められたことで休日も家を空けることが多かったそう。家庭を守ってくれた奥様と、寂しい思いをさせてしまったこともある子供たち。これからは家族にももっともっと感謝の気持ちを具体的に返していきたいと語る優しい笑みが印象的でした。

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 J-MOTHER'S 藤田 幸

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ます。