

基幹産業の柱をつくる



株式会社パートナーズ 専務取締役

澤井 律子
SAWAI Ritsuko

プロフィール

2002年 千葉商科大学商経学部経済学科卒業
2002年 宮城県気仙沼市水産加工会社就職
2006年 株式会社パートナーズ設立
2016年 株式会社サンワールド設立

千葉商科大学卒業後、宮城県気仙沼市水産加工会社入社。内勤業務を経て、営業職へ転身。株式会社パートナーズを設立し、太陽光発電システムを主として再生可能エネルギーの販売施工業務に携わる。昨年、株式会社サンワールドを設立、地域雇用の創出と国内外で活躍できる社員教育をすることを目標に経営に携わる。

1 はじめに

宮城県気仙沼市は人口6万3千人の街で基幹産業としては水産業が挙げられ、鮪、鰹、秋刀魚の水揚量は全国でも有数を誇ります。フカヒレの産地としても有名であり、生産量は日本一であります。市の中心部に水産加工団地があり、牡蠣や帆立の養殖、ワカメの養殖なども行われています。

2011年3月11日東日本大震災の津波により7割の工場、店舗が流出し、廃業した企業や現在も仮設店舗で営業している店舗も数多くあります。

住宅被災としては1万6千棟、人的被害は1千400人に及びました。76センチの地盤沈下により集中豪雨になると道路が雨水で溢れるという現象が今も続いております。

震災から来春で7年が経過しますが復興、復旧の目処は立たず、これから廃業する企業も増えてくると考えられます。この街がこれからどのようなようになり、自分たち経営者が街にどのような仕事を創り、その仕事を

後継できるかが日々の課題であります。

2 これまでの歩み

私は1998年千葉商科大学商経学部経済学科に入学しました。当時女子学生はクラスに1名から2名と珍しがられる中、経済学や貿易学を主として学び、英語、心理学、情報教育なども合わせて学びました。

当時の思い出としては、研究基礎でグループ討論する授業があり、クラスメイトとパネルディスカッションをしたり、グループ研究(研究内容は経済に関するテーマを自由に選択)を発表したりする授業がとても面白く、興味がありました。その授業が社会人になった現在、自分の考えをPRする会議や経営者研修会、勉強会で生きております。

大学時代は勉学に励む中、女子軟式野球部にも所属し全国大会で入賞致しました。

入学当初は部としてではなく千葉商科大学女子軟式野球愛好会として活動しておりました。部に昇格するためには部員の人数確保と関東リーグでの功績が必須で、部員は3年生4名、2年生1名に1年生6名が加わり大会に出場しておりました。1年生の6名(私も含む)は商学科3名、経済学科3名のうち野球経験者は1名もおりませんでした。しかし、チームメイト全員、スポーツ経験があり高校時代は剣道部、ソフト部、陸上部、テニス部などでインターハイ出場経験者や優勝経験者でした。女子学生が少ない中、当時、人数を集めるのに苦戦しておりましたが、縦の繋がりだけでなく、横の繋がりでも友人の協力も得て何とか野球ができる人数を集めました。当時監督を務めて下さった中澤興起監督と作り上げた部であります。

関東リーグ戦の春季リーグ、秋季リーグと優勝し2部から1部への昇格を機に正式に女子軟式野球愛好会から女子軟式野球部になりました。

大学2年生の夏に全国女子軟式野球大会が魚津で開催され、日本体育大学に敗戦しましたが、入賞しました。この頃、中澤興起監督が全国大会の会長をされていたこともあり、挑戦してみないかの一声で関東リーグの学生委員長に立候補し、任命を受けました。関東リーグ戦開催へ向けて事務的な準備から大会運営に携わらせて頂きました。

この関東リーグ学生委員長を2年間務めさせて頂きましたが、これまで試合をする上で裏方の運営を下さっていた諸先輩の方々がいることに感謝をすると同時に、運営がスムーズに行くためにはどのような工夫が必要か考えさせられる日々が続きました。この経験が今日に生きております。

2001年にはフロリダ大学へ1ヶ月半留学し、語学の勉強だけでなく米国文化を勉強しました。当時の参加人数は20名弱で半分が女子学生でした(4年生2名、3年生5名、2年生2名、1年生1名)。個々の参加目的の多くは語学力のアップでしたが、将来的に海外との仕事をしたいと考えている、海外に移住することを考えている、家族が海外で仕事をしていて家族の勧めもあり留学を決意した、というような様々な目標を持った向学心の高い学生が集まりました。

現在も年に一度の交流がありますが、当時の目標を実践し海外で生活をしている人もおります。

中には子供にも同様に海外で語学や異文化交流をさせたいと話をしている人もおりました。

私は大学在学中に留学をすることで、海外での生活をすると共に異文化に触れ、自分の見識や固定観念を崩されました。

1ヶ月半の留学は現在の私のビジネスビジョンの構築の土台となりました。というのも日本国内で女性起業家というものはとても珍しく思われがちですが米国では珍しいものではなく、大学へ進学し専門的な知識を経て、最終的に起業する方が多いからです。

自分の意見を確立し(THINK DIFFERENT)他人とは違う意見や意思を明確に持ち、将来のビジョンも自分の中で確立している女性が多いという米国と日本との違いに触れ、自分の人生設計を見直す良い機会になりました。

2002年大学卒業と同時に宮城県気仙沼市の水産加工会社に就職をしました。地方というのもあり女性の多くは一般事務職として就職しておりました。千葉商科大学で会計学も勉強しておりましたので、将来的には事務職の中でも会社の一つの柱となる経理事務職になるかと考えておりました。しかし、職場で活躍する男性営業職への憧れと国内の商品流通を実学で勉強できることに向学心を持ち、2年目には社内初の女性営業として全国の中央卸売市場を歩き、商品流通を学ぶと共に営業販売をしました。会社のメイン食材の販売をする傍ら、新商品開発に力を注ぎました。実際に社会に出て営業職に携わり、これまで勉強してきたことと実践は大きく違うことを感じました。それはコミュニケーション能力の必要性です。ここで感じた私自身のギャップは「伝えたいことを明確に伝える」「相手の意図していることを即座に聴きとる」こと、つまり、受信することだけではなく送受信することの大切さです。小学校、中学校、高等学校、大学と進学し、講義では先生や教授の話を受身で聴くことが中心だったため、会話をする中でお互いの価値観や仕事に対する取り組み方を社会で求められたときに大きく戸惑いを感じたのを覚えております。

2006年入社4年目で水産加工会社を離職し、同年9月に現職である株式会社パートナーズを設立、代表取締役となり会社経営に携わるようになりました。当時を振り返ると、起業に至った理由はシンプルで、誰かが創った仕事を毎日こなすのではなく、自分がやりがいを感じる仕事を自ら創り、世の中に必要とされたら、どんなに素晴らしい毎日を送ることができるだろうかということでした。毎日わくわくしながら生活を送っておりました。また、宮城県気仙沼市は水産業が基幹産業になっておりましたが、次の基幹産業の設立に身を投じてみたいと考えるようになりました。その背景には幼い頃からの両親の教育も大きな影響があります。

私は3人兄妹の末っ子として育ちましたが、昔から負けず嫌いで、人見知りでもありました。

小学1年生に上がる時に父が地元大手水産会社を退職し、会社を設立したのがきっかけで兄妹でいることが多かったです。

毎日朝から晩まで両親は働いており、お盆休みや年末年始は多忙のため兄妹3人で家事を手伝い食事や洗

濯などをしておりました。

当時、友達と遊ぶ時間は平日の放課後くらいで春、夏、冬休みは家業を手伝いました。平日は家事を分担して、兄から勉強を教えてもらいました。その家業の手伝いで小学生ながら『働くということの大変さと面白さ』を感じておりました。学校へ行って友達と話をしていても、どこか小学生の同級生よりも大人びた考え方をしていたように思えます。両親の背中を見て、人のためになる仕事をひたすら一生懸命しているって、素晴らしいな、こんな大人になりたいと幼心に感じました。それが今日の私の原点なのかもしれません。

2007年4月から2007年12月まで水産加工品を海外で作り日本で販売する輸入事業を行っていましたが、これから水産資源は減少していくと考えた中で新規事業計画を立てるようになりました。

3 起業

2008年2月より環境事業を開始しました。開始した理由としては環境事業を岩手県盛岡市で数年前から手がけていた方からの一声でした。現職の柱となっておりますが太陽光エネルギーで家庭の電気を賄う太陽光発電システムの販売、施工、アフターサービスの一貫体制のもとに地域一番店を目標に事業を開始しました。

この環境事業は株式会社パートナーズの柱の一つですが、自分達の地球環境を守るために、資源の乏しい日本で自然のエネルギーを活用することによって他国へ依存しない地域社会を創ることを企業理念として掲げております。

現在もなお世界中で起きている戦争は中東諸国の石油や石炭などの資源の奪い合いが原因の一つです。日本もかつては戦争を経験し、私の祖父兄弟は戦争のために命がけで生きました。沖縄基地や広島原爆ドームを見学した記憶がございますが私たちにいろいろなことを教えてくれます。そんな戦争がまだ、世界中で起きており難民を増やし、幼い子供の命を奪っております。その解決策として直結するとは限りませんが、少しでも争いのない国を作るために努力をしてまいりたいと考えております。

また、その資源は日本で使用する上で価格変動によ

り不利な条件下で購入し使用するような仕組みになっております。日本が中東諸国の資源に頼らなければ生きて行けない現状を打破し、自国でエネルギーを創り自分たちでエネルギーを賄うことの必要性を感じ、その担い手の一人として、一つの企業として使命感を持って仕事に携わりたいと考え現職の仕事に携わるようになりました。

エネルギー問題の他に環境問題もあります。環境への意識を高め、より良い環境を次世代に残すことも企業理念の一つとしてあります。近年続く温暖化現象により、北極の氷が溶け太平洋では海面上昇しております。2030年、今から13年後には海面に沈む街も出てきます。関東の一部もその浸水区域になります。温暖化現象は私たちが使用する車の排気ガスだけでなく工場から排出する二酸化炭素も原因です。開発途上国でこれから発展と共に二酸化炭素の排出量も増えることで、温暖化は歯止めがきかない状況です。中国をはじめ東南アジア諸国など、これから更に発展する国が多くあります。

この環境問題は深刻な社会問題であります。太陽光発電だけでなく、風力発電やバイオマス発電といった自然エネルギーはこの社会問題解決の糸口になると考えます。ヨーロッパ諸国とくにドイツではこの自然エネルギーで国内電力をほぼ賄うような施策が行われており、国民の環境問題に対する意識も高いです。日本より遥かに日照条件が悪くても考え方ひとつで取り組みは大きく変わる、この国から学ぶべきことは沢山あります。私も企業経営者として、次世代へ環境という財産を受け継ぐ意識を持ち続け、後世へ伝えたいです。

4 東日本大震災と千葉商科大学ボランティア学生との交流

2011年3月東日本大震災により宮城県気仙沼市は津波による被害と大規模火災により7割弱の企業が被害を受けました。当事務所も被害を受け、瓦礫の山と化した街、真っ暗な闇（東北電力の電灯が殆ど引き波により倒壊）の日々が続きました。1ヶ月の停電を体験して電気の大切さ、明かりが人々の心を明るくしてくれていたことに気づきました。同年4月11日電気が普及したかと思えば余震により同日、停電になりま

した。電気がついた喜びも束の間、誰もが落胆し不安でいっぱい毎日をご苦労しておりました。

そんな状況下で自分に出来ることは何か考え、太陽光発電システムを導入していた方々に電気の使用方法を伝え、その方々は昼間、発電した電気を使用し、冷蔵庫、洗濯機、炊飯をし、中にはお風呂に入れた人もいらっしゃいました。情報が錯綜し現地では外（遠方にいる親戚や友人）との交流は携帯電話ですることしか出来ませんでした。数日は携帯電話も使用出来ず、いち早く KDDI が電波通信アンテナ機器を現地に運んで下さり、携帯電話が使用できるようになると今度は携帯電話の充電が出来ず、遠方への連絡や市内にいる家族との連絡が途絶えてしまうという状況になりました。太陽光発電システムを持っていた方々に電気の使用方法を伝え、携帯電話の充電をして遠方との連絡を取って頂きました。日本国内だけでなく海外との連絡も取れました。その方々の中には近所で電気を分け合い、みんなで助け合い生活をしていた話も耳にしております。

自宅も一部損壊しましたが太陽光発電システムのお陰で近所の皆さんに暖かいおにぎりを配り、携帯電話を充電、遠方の家族と連絡を取る手段として、人の役に立つことが出来ました。

2012年9月、千葉商科大学によるボランティア活動が開始しました。声を上げて下さったのは在学中にお世話になった中澤興起監督と鈴木春二教授でした。1ヶ月半弱電気が届かず、2ヶ月水道がこない状況下で過ごしていた私に電話が入り被災地を見に行き、何か力になりたいとおっしゃって下さり、震災翌年に足を運んで下さいました。

2012年から昨年まで5年間に渡り、毎年20名から40名の計150名以上の後輩に被災地の応援に来て頂きました。1年目の学生は40名弱、腐敗臭がある中、瓦礫撤去と水産工場内の掃除をして頂き、現在3工場稼働するようになりました。震災後に解雇という状況下に置かれた従業員も再就職し、同工場で働いております。

東日本大震災で学んだことは沢山ありますが、その一つが『働く場所の大切さ』です。

水産工場や店舗の流出により多くの人は仕事を失いました。多くの企業は、再生のために一時的に解雇という形を取るしかない状況下に置かれました。私の会

社も人的被害がなかったことに安堵するのも束の間で、事業存続をどのようにするか、存続できたとして従業員全員を解雇せずに存続できるか、毎日悩みました。もし仮に働く場所が無くなったら、従業員の家族はどうなるか考えているときにお店の瓦礫や隣接する企業の瓦礫を懸命に片付けている従業員の背中に後押しされました。大被害を受けた水産工場は再起までに時間がかかる、地元の基幹産業の要である企業がまだ身動きが取れない状況下、当事業は必要な仕事であり、そして、従業員の職場を守り続けることが私の使命であると痛感しました。普段、働いている場所はみんなで作上げていく場所であり、その場所を提供するのが事業経営者の最低限の務めです。2011年3月未曾有の東日本大震災から6年4ヶ月、今もまだ事業存続、働く場所の構築のために地元企業経営者は日々奮闘しておりますが、その一員として常に前を向いて歩いていきたいと考えます。

5 基幹産業の柱づくりと東北経済の課題

2016年8月、今から1年前に世界で通用する人材を共育し、企業へ訴求することを目的に株式会社サンワールドを設立しました。会社設立に至った経緯としては現在抱える人材不足問題に直面したからです。

東日本大震災前から企業における高齢化問題はありませんでしたが、震災以降、より深刻化し、特に若手人材不足が課題となっております。また、女性の社会での活躍が進む中で高齢出産や未婚者の増加、働き方を考え、工夫しないと生計が立たなく、健全に仕事に取り組むことが難しくなりました。結婚、出産、育児、仕事すべてをバランス良くこなせる人は限られており、直面する問題を各々抱えているのが現状です。

人材不足は高齢化や都市部への人材流出、海外への人材流出が大きな原因といえます。海外から日本へ、都市部から地方へと人材が集まる仕組づくりが必要であると考えます。

そこには固定概念があり、その固定概念を崩す必要性があります。例えば都市部のほうが交通手段として電車、新幹線、飛行機、車などの移動手段が多種多様で便利であり、子供の教育機関として小学校、中学校、高等学校、大学の選択肢も沢山あるという概念です。

しかし一方で実際に都市部の大手企業に就職してから、地方へ転職、田舎暮らしでしか味わえない生活を送る人も増えております。その方々に話を聴くと街の良さは外から来る人のほうが良く見つけて、中にいる人は気づいていないと言われます。例えば、宮城県気仙沼市は森と海という大自然に囲まれていて、子育てするにも安心してのびのびと育てることが出来ますし、毎日、満員電車で揺られて出勤し、満員の終電間近に帰宅することもないと話されています。海外から来る人は、日本について、美しい街で日本人は礼儀正しく武士道がとても魅力的と言われます。日本から海外を見ると、ヨーロッパの寺院や美術館、英国の庭園づくりや路上マーケットなど素晴らしいものが目につきます。そのことに気づいたとき、これまで日本の良さや地方の良さ、宮城県の良さを自分自身が気づいておらず、発信出来ていない現状を認識しました。地方経営者が地元をアピールし人材を集めることが出来たらとても素晴らしいと考えます。

しかしながら現状、実務経営をしながら人材確保まで力を入れることは時間的な問題、専門性の問題、コスト的な問題を考慮すると難しいところがあります。

人口減少と高齢化問題、少子化問題を課題として見たときに国内だけでなく海外から人材を入れグローバルな経営が必要になります。その担い手として地方再生のための人材受け入れ体制を作り、異文化交流の中で従業員もその家族も共に成長していけるような企業を作り働く場所を創りたいという考えのもと日々奮闘しております。

人と人がふれあい、学び、気づき、行動・実践していく前進する企業で有り続けるために、これまで大学で学んだことを基盤に経営の最前線で成長し続けてまいります。

2020年、東京オリンピックが開催されるにあたり多くの方々が日本の地を踏みます。その時も恥じないような日本人でありたいし、日本の良さをより多くの人に理解してもらえるように地方から発信してまいります。

また、次世代へ引き継ぐ意識を持ちながら、従業員や地域経営者の皆さんと共に学び共に育つ経営をし、世界の良さを受信しながら、地方の魅力も世界へ発信できるように成長し続けたいと考えております。