

# オンラインで「家業塾」

新型コロナウイルスの影響でビジネスのリモート（遠隔）化が進む中、蒲郡市で水産会社を経営する鈴木裕己さん（四〇）が、さまざまな家業を営む経営者に売り上げ向上の手法を指南する「家業塾」を始めた。指導先から送られた店内の映像を基に助言するなど、やりとりの大半はオンラインで行う。水産分野で培ったノウハウを他業種にも伝えようと意気込む。

（木下大資）

鈴木さんは東京の水産商社勤務を経て、二〇〇二年に水産会社「プロ・スパ」を起業。当時はあまり広く流通していなかったメヒカ

で販路を開拓してきた。そうした経験を踏まえ、新事業として打ち出したのが家業コンサルタント。「魚の業者がまったく別の業種を指導できるの？」との疑問も湧くが、「どんな商品でも『買うか、買わないか』を決める人の心の動きは同じ」と鈴木さん。行動心理学の知識や、他業種の事例を生かすなどして戦略を立てるといふ。

和菓子を作るのが専門で、商売の戦略を考える余裕はなかった。手始めに店内の掲示物を見直し、看板商品を目立たせるといった改善を実行したところ、二カ月の売上げは前年より15%増えたという。

「魚の業者がまったく別の業種を指導できるの？」との疑問も湧くが、「どんな商品でも『買うか、買わないか』を決める人の心の動きは同じ」と鈴木さん。行動心理学の知識や、他業種の事例を生かすなどして戦略を立てるといふ。

鈴木さんは業界で成功を収めている大手の和菓子屋の分析し、具体的な新商品の開発も提案している。「ほとんどの家業経営者は競合店の調査もままならず、日々の仕事に追われて時間が過ぎていく。商品を魅力的に打ち出していくか、自分の経験を基にコツを教えたい」

モート化が広く受け入れられることで、以前は移動にかかっていた時間や経費も必要なくなり、指導先を個人事業主にまで広げる環境が整った。「家業を頑張っている人たちの背中を押し、もっとしっかりもっけてほしい」と話す。



鈴木さん（左）のアドバイスを受ける和菓子店経営者の藤田さん。普段の指導はオンラインだが、商品を持って茨城から訪れた蒲郡市形原町で

実際に、顧客は県内外の仏壇店、工務店、印刷会社など多分野に増えつつある。創業五十年を超える老舗が多いのが特徴だ。茨城県日立市で和菓子店を営む藤田浩一さん（三〇）は、七月から鈴木さんの指導を受け始めた。「自分は

これまで鈴木さんは全国の水産加工会社や漁協と提携して販路開拓などを助けてきたが、コロナ禍で

十月二日午後七時から、蒲郡商工会議所で「家業があなたと子孫を救う」と題した経営者向けの講演会を予定している。参加無料。

## 蒲郡の水産会社社長が他業種指南

