

第 292 回都市懇サロン レポート

テ	マ	酒蔵再生からはじまる地方創生 ～8 年経過して～	
講	師	株式会社オリエンタルコンサルタンツ 地域経営推進事業部 副事業部長 森 隆信 氏	令和 7 年 7 月 30 日 (水)
			18 : 00～20 : 00
講	師	長崎県出身。九州工業大学工学部卒業。 建設コンサルタントである株式会社オリエンタルコンサルタンツに所属し、道路、橋梁の調査・計画・設計に 15 年従事し、その後、経営戦略、新規事業開発、震災復興の役職を歴任し、官民連携事業のアドバイザーおよび地方創生事業の実施責任者となる。 2017 年から (株) 瀬戸酒造店の代表取締役と、築 300 年の古民家「あしがかり郷瀬戸屋敷」の館長として、開成町の地域活性化事業に専任。	 (株)オリエンタルコンサルタンツ 森 隆信 氏
お 話 の 概 要		酒蔵再生開始から 8 年経過し、当初の事業計画を見直してみると、計画通りに進んだこともあれば、計画を大きく修正したこともあった。コンサルタントとしては見えなかった課題や可能性も、地域に深く関わり、事業を経営したからこそ見えてきた真の地方創生とは。インバウンドが増加し、日本酒の輸出が拡大している今、求められる地方創生のための知恵と行動について皆さんと一緒に考えていきたい。	
意 見 交 換 の 概 要		・ 経営に携わるモチベーションを聞かせて欲しい 地方創生や地域活性化を生かすことに元々興味があり、やり遂げるためには「何が必要なのか」を考え、マネジメントを繰り返し机上の空論で報告書を書くのではなく実際に検証し実践したことをコンサルティングに生かしている。 ・ オリコンさんはなぜ建設コンサルタントから事業経営に踏み切ったのか 他のコンサルと差別化を図ることが要因の一つであり、事業経営については最初から難しいことを承知でスタートし、チャレンジをやり続けることが会社の精神でもある。公園等の指定管理等と比べ、民間の酒蔵経営は苦しいのは事実である。 ・ 指定管理をおこなう若手をどう育てるのか 担当者の皆さんはコンサルから現場に異動して指定管理を行っている。現場からコンサルに戻っている方の事例はない。指定管理の現場が増える毎に希望を取り、魅力があると思う方の中から配属され、研修により人材育成をおこなっている。 ・ 現場に根付いて説得力を持たせるにはどの様な関わりを深める必要があるのか 5 年目の川口君が地域に入り込み地元の心をつかみ現在に至っている。地元の方々と商品開発を行なうために「開成町の自然を楽しめる・水を大切にする等」のミッションやビジョンに紐づけることが大切である。	
記 録 者 の ひ と こ と		土地区画整理事業などハード面のまちづくりは、事業完了とともに一定の区切りがつくが、地域活性化などソフト面のまちづくりは、酒蔵再生が実を結んでも継続的な取り組みが不可欠であり、その終わりは見えにくい。むしろ、世代を超えて未来へと受け継いでいくべきものと感じた。 《都市懇サロン運営部会 委員 記録者 中川 洋》	