

政府主導のクールジャパン戦略など日本文化を海外に伝える試みが続き、インバウンド需要も活況を呈する中、海外での販路拡大を目指す企業の新たな取り組みが横浜で動きだした。日本各地の伝統工芸品や駄菓子などを販売するウェブサイトを同市中区の企業が開設。生き残りを懸ける市内の染め物業者とタイアップし、横浜伝統の捺染技術を生かしたはっぴも取り扱う。

横浜のマイルストーン 染め物業者とタイアップも

「江戸」をキーワードに海外富裕層をターゲットにしたネット通販サイト「A Janai ka Japan」(ええじゃないかジャパン)を2月中旬に立ち上げたのは、玩具・雑貨の企画・製作・販売を手掛ける企業「マイルストーン」。

伝統の技術 世界に 工芸品販売でサイト開設



日本の伝統工芸品などを取り扱うネット販売サイトを紹介するマイルストーンEC戦略事業部の栗田さん ー横浜市中区



ミナト横浜らしさをデザインし、東化染工業所の佐藤社長

南部市場に新物流施設

横浜丸中 青果 4月稼働前に内覧会

青果卸の横浜丸中青果(横浜市神奈川区)は同市金沢区の南部市場に新たな物流施設「横浜第3フレッシュセンター」を建設した。4月1日の稼働開始を前に、関係者対象の内覧会を18日、実施した。周辺地域の発達した交通網も強みに、物流機能のさらなる向上を目指す。

建物には鉄骨2階建てで、延べ床面積約3344平方メートル。昨年9月から川田工業(東京都北区)が施工し、今月15日に完成した。高床部分で荷積みを行うトラックパースは13台分。庫内温度は10度に設定し、商品の鮮

度保持に配慮する。その場で野菜の加工ができる流し台も備えた。

横浜丸中青果は南部市場内に倉庫2施設などを置いているが、取扱量が近年増加するなど物流スペースが手狭になっていた。昨年4月に南部市場と市中央卸売市場本場(神奈川区)が統合し、配送や加工など本場の補完機能を南部市場が担う形で再編されたのを機に建設計画が本格化した。

同社の原田篤社長は内覧会後「倉庫・物流機能の充実で横浜の市場の独自性を出すと同時に、売り上げ増を目指したい」と抱負を語った。

20周年記念し 復刻メニュー

横浜・スカイビル 横浜駅東口のスカイビル20周年を記念したイベント

事業承継方法や 事前準備を学ぶ

三浦でセミナー

「地方創生・事業引継ぎ支援セミナー」が17日、三浦市南浦町上宮田の南浦市民センターで開かれた。企業経営者と後継予定者ら約30人が参加。中小企業経営者が高齢化し、後継者の確保が課題となる中、円滑な事業承継の方法や事前準備の大切さを学んだ。同市と横浜銀行、かながわ信用金庫、湘南信用金庫などの共催。

後継者候補の親族や役員の有無などに応じて①親族内承継②親族外承継③M&A(企業の合併・買収)に分類し、親族内承継は「内外の関係者から心情的に受け入れられやすい。所有と経営の分離を回避できる可能性が高い」、親族外承継は「従業員に承継する場合は経営の一体性を保ちやすい」とする一方、「後継者候補に株式取得などの資力が足りない場合が多い」と指摘。生命保険や遺言信託の活用なども紹介した。



英男市長は「三浦市では今ある産業をしっかりと承継することが大きなテーマ。金融機関にも協力してもらい、スムーズな仕組みづくりをサポートしていく」と話した。



4月1日に稼働開始する「横浜第3フレッシュセンター」 ー横浜市長が視察する

代表税理士の清田幸弘氏が「オーナー経営者の視点で考える事業承継対策」と題して講演。「事業承継は財産と経営の問題」とし、相

田中 大樹