

40年かけて磨いた紫根染の技

蓄積されたデータとともに承継

さいし 彩紫工房 里山

能代市能代町赤沼



彩紫工房 里山
染元 佐藤勝悦さん

最も高貴とされる「深紫（ふかむらさき）」と、淡い色の「浅紫（あさむらさき）」の再現に取り組む。休止していた染色作業を1月から再開し、年内の展示会開催を目指し、作業に汗を流す。



深紫の紬反物(左中央)と「雷神絞り」を施した浅紫の反物(右)



佐藤さんが染色した帯や名刺入れなど

ムラサキという植物の根を使って染める紫根染。飛鳥時代から存在した伝統的な染色技法で、優美な紫色は身分の高い者が身に付けることを許されたといわれています。「彩紫工房 里山」の染元・佐藤勝悦さんは、この紫根染に市内で唯一、取り組んでいるとされます。

経歴は約40年。30歳の時、本業の建築業の傍ら、興味のあった紫根染の研究を始めました。染め方はすべて独学です。「最初に、古文書に書かれている方法をすべて試しましたが、どれもうまくいかなかったんです」と佐藤さん。紫根染で一般的とされる技法を見直し、アルコールを使って色素を抽出したり、沸騰点で染色したりするなど、独自の染色技法を編み出しました。

「私以外の人でも染色に取り組

むよう、調合やタイミングなどをデータ化しています。データ通りに行えば、しつかり染色できます」。

作業は、染料を繊維に定着させる媒染液作りから始まります。伊豆大島から取り寄せた椿灰と水を混ぜ、ろ過し、その上澄みを取る作業を繰り返します。3週間寝かせて媒染液が完成。そこに生地を漬けて乾かす作業を約10回繰り返した後、イメージの紫色になるまで本染めの作業をさらに数十回繰り返します。

「ストールでも1枚完成させるまでに半年ほどかかります。生地の素材や厚さで染め方は全く変わってくる。とても根気のいる作業ですが、そこが面白い」と佐藤さんは笑います。全て手作業で生み出される温かみのある紫色。理想を追求めて築き上げたデータとともに承継します。



「託したい」
「受け継ぎたい」
その思いをつなぐ

ニホンノ 継業バンクって何？



ニホン継業バンクは、空き家バンクの事業承継版で、事業者と継ぎ手をつなぐプラットフォームです。ココホレジャパン（本社・岡山県）が運営し、自治体と連携しながら、地域の小規模事業の承継機会を創出しています。

経営者の高齢化や後継者不足を背景に、廃業が増加する「大廃業時代の到来」が叫ばれています。市内でも、惜しまれながら廃業を余儀なくされる事業者が少なくありません。市では令和6年から、後継者とのマッチングプラットフォーム「ニホン継業バンク」の活用を開始しました。事業そのものに加え、事業者の思いや技術の承継を後押しし、「継がれるまちづくり」に取り組んでいます。

「大廃業時代」の中で目指す継がれるまちづくり

事業承継は大きく分けて3種類あります

事業承継と一口にいても、大きく分けて3つのパターンに分類されます。それぞれの特徴を把握し、経営者の意向や会社の状況など、さまざまな要素を考慮したうえで、自分の会社にもっと合ったパターンを選択することになります。

その1 親族承継



現経営者の子どもをはじめとした親族に承継。従業員に受け入れられやすい、準備期間が長期間、確保しやすいなど、スムーズな承継が期待されます。

その2 従業員承継



親族以外の従業員に承継。経営者能力のある人材を見極めて承継できる。また、長期間働いた従業員であれば、経営方針の一貫性も期待できます。

その3 第三者承継



社外の第三者へ株式譲渡や事業譲渡により承継。広く候補者を求めることができるほか、現経営者は会社売却の利益を得ることができます。

まずはご相談ください！

市では専門支援員を置き、各種相談に対応しています。そのほか、秋田県事業承継・引継ぎ支援センターと連携した事業承継個別相談窓口も開設しています。相談希望の方はお気軽にお問い合わせください。

問合せ 企業連携室 Tel.89-2209

地域の事業者の皆さんへ

“事業承継”を知るセミナーのお知らせ

地域になくてはならないお店や仕事を承継した方に、事業承継のきっかけや体験談をお聞きするセミナーを開催します。後継者・担い手を考える機会として、ぜひご参加ください。

- ▶日時 2月20日(金)14時～16時 ▶場所 本庁舎大会議室
▶内容 第1部 事業承継支援機関の取り組みや成功事例の紹介
第2部 トークセッション 地元事業者の事業承継体験談

登壇する
事業者様

- 北部測量設計 代表取締役 大山賢悟さん
- ピットイン 店長 石井広哉さん
- レストラン山の上 オーナーシェフ 石山啓次さん



※内容は、変更となる可能性があります。

- ▶申し込み 二次元コードまたは電話、メール(sougou@city.noshiro.lg.jp)で
▶申込期限 2月17日(火)まで
▶問合せ 企業連携室 Tel.89-2209



小規模事業者こそ「能代らしさ」の象徴

仕事の価値を言語化し魅力を発信

令和2年1月からサービスの提供を開始したニホン継業バンク。7年12月末時点で34自治体が登録し、プラットフォームサイトで継業を希望する事業者の情報を発信しています。能代市では、製菓店や飲食店など9事業者の情報を掲載し、継ぎ手とのマッチングの機会を提供しています。事業承継の重要性について、継業バンクを運営するココホレジャパンの浅井克俊社長に聞きました。



ココホレジャパン
浅井克俊社長

事業承継の注目度は、ここ数年でどんどん高まっています。特に、小規模事業者の事業承継が喫緊の課題で、自治体が関与して行う支援体制の構築がとて大切で、私たちは、事業者と継ぎ手をつなぐニホン継業バンクのサービスを展開しており、特に小規模事業者の支援に力を入れて取り組んでいます。地域の小さな店や事業者は、M&A(企業の合併や買収)の対象になりにくく、廃業を余儀なくされることが多い。しかし、そういった小さな店や事業者こそ「地域らしさ」、つまり「能代らしさ」そのもの。交流人口や関係人口、定住人口のきっかけとなるものであり、地域にとって重要な産業だと思っています。地域の仕事は、事業者さん自身が思うよりも価値があります。私たちが言語化し、その魅力を発信します。またクラウドファンディングの活用も始め、継ぎ手の方の挑戦を後押しする体制も整えました。詳細は2月のセミナーでお話しますので、お気軽にお越しください。

しょうしゅうえん
周 秀 園

能代市ニツ井町駒形

国内トップレベルの技術と品質を誇る

地元のニツ井町で、市内唯一の花きの専業農家の工藤正光さん。約50年のキャリアを持ち、県内の花き産業のレベルの底上げに貢献してきました。根と土づくりにこだわった花きは約35種類。中でもキンギョソウやシルバーレースは、青果部・花き部で日本最大級の規模を誇る大田市場(東京都)でもトップクラスと評価されているといいます。

事業承継への期待

全国に通用する花きをつくるには、向上心が大切です。客の好みやトレンドを押さえるセンスも必要。とことん勉強できる人が向いています。これまでの苦労も包み隠さず伝えていきたいです。



フリルのような花びらが
金魚のひれに似たキンギョソウ



工藤正光さん