**継ぎトピインタビュー**

**有限会社武藤工芸鋳物 専務取締役　武藤　元貴　様**

**《継ぎトピとは》**

継ギトピ！は、家業の未来を切り拓くために奮闘する承継予定者（アトツギ）を、明日のアクションに導くウェブマガジンです。

熱狂できる新規事業のアイデアを探しているアトツギも

危機感はあるのに何を始めたらいいかわからないアトツギも

斜陽産業でベンチャーなんて起こせないと思っているアトツギも

スタートアップの方がかっこいいと思ってるアトツギも

立ちはだかる先代や古参社員とバトル中のアトツギも

めざす目標はあるのに孤軍奮闘で心が折れそうなアトツギも

足が止まっていると感じた時は

前を走ってる誰かのリアルな体験をシャワーのように浴びよう。

継ギトピ！には、あなたの背中を押してくれるヒントがきっと見つかります。

**＜企画概要＞**

明治中期創業、昭和59年設立の鋳物屋アトツギ（７代目候補）の武藤さん。

２年前に楽天ショップを構えるなど、

点字焼印など、オリジナル焼印に取り組む。

また、４月２７日「ｵﾝﾗｲﾝｻﾛﾝﾋﾟｯﾁ春」で行われたピッチコンテストで優勝。

その後、５月２２日に行われたAVSにもﾋﾟｯﾁ優勝者として参戦。

武藤さんにとってのベンチャー型事業承継や、原動力。また、家業を引き継ぐことに対する考えを同じアトツギに届けたいです。積極的に活動・交流しているアトツギとして、同じアトツギの背中を押してください。

鋳物屋

秋田県秋田市

明治中期創業、昭和59年設立

自分が継いだら7代目

従業員4名（社長（父）、事務(母）、職人（祖父の頃から）、自分）

取り扱い材質：青銅、黄銅、アルミ、鋳鉄

製品：銘板、銅像、校章、モニュメント、焼印、表札、文鎮、朱肉入れ、スマホ立て、栓抜き、灰皿などなど

完全受注生産で、大部分がB2Bです

公共工事の最後に設置される銘板が大半です

（○○トンネル、▲▲橋とか）

２年前から縁あって楽天ショップを構えました！

表札とオリジナル焼印を販売しています！

■事業承継フェーズ

家業に入って5年目、役職なし

10代の頃に継がせない宣告を受け

今は、継ぐ、継がせないなどの明確な話をしていません

対外的に後継者の話題になると

社長も自分も継ぐということで何となく話しを合わせてます

■専門領域

鋳物の製造全般

3DCAD

会社のPC周り

楽天ショップの管理

■今の悩み

自社HPと楽天ショップを小綺麗にしたいが

そういう箇所にお金をかけたくない社長をどう説得するか

（自分でやるには限界を感じていて、デザイナーさんにお願いしたい）

新卒や第二新卒などの若者（特に美大生）を採用したいが

乗り気じゃない社長をどう説得するか

（社長は人を増やすなら知り合いの方が信用おけるという考えです）

■その他

２年前から縁あって楽天ショップを構えたところ

オリジナル焼印が予想以上に売れて（と言っても月数十件）

世間のニーズに会社全体が驚いてます！

うちの古い技術も今の世の中で役に立てると

社長や職人さんが生き生きし始めました！

というものの、楽天ショップをご覧になった方は分かると思いますが

必要な情報を最低限整えた粗末なサイトです。

飛び込んだ先がブルーオーシャンだった幸運に怠らず

諸々整備したいのですが、時間とスキルとお金が間に合ってない状況です。

これを機に

D2Cを伸ばす→今の人員じゃ仕事が回らない！→新卒の美大生採用！

を密かに目論んでます！

**＜ご質問内容＞**

※武藤さんの考えや取り組み内容を正しく理解するため、他メディア等で既出の内容も含めてご質問いたします。

・幼いころの家業のイメージ。家業に戻ることになったきっかけ、経緯。

・承継すること自体への考え。

・自分にとって、家業への考え方や前向きになったきっかけ

・今後取り組んでいきたいこと・夢

・従業員への想い

・アトツギが新規事業や業態転換に挑戦するためのポイント（何からはじめたらよいか、乗り越えるべき壁など）。

・チャレンジに失敗はつきものだが、家族経営の中小企業は、ゼロから立ち上げたスタートアップやリソースが潤沢な大企業よりも、「失敗できない」気持ちが強いのではないか。このマインドからどうやってチャレンジに踏み出すと良いか。