

令和8年1月1日発行

| 公益社団法人 弘前法人会 広報誌 |

HIROSAKI

縁 えにし

vol.

135

2026



ブナコ株式会社
倉田 昌直 氏

二唐刃物鍛造所
吉澤 剛 氏

Hirosaki Voice
「津軽から世界へ届く「ブナコ」の物語」... 02
〜 Activity Report 〜
法人会TOPIX 07
「想い」を伝える...「夢」を語る... 08
ようこそ弘前法人会へ 09
こんにちは、弘前税務署です! 10

撮影・対談場所：BUNACO Show Room BLESS



Hirosaki Voice

vol.12 津軽から世界へ届けるブランドづくり ～継ぐ・守る・進化させる～

ブナコ株式会社
代表取締役社長 倉田 昌直 (O型)

生年月日：1954年2月22日
入社年月日：1980年6月1日
趣味：下手なゴルフ
長所：温厚なところ？(笑)
短所：正義感
好物：納豆、モヤシ

二唐刃物鍛造所 代表取締役社長 吉澤 剛 (O型)

生年月日：1986年11月29日
入社年月日：2011年1月15日
趣味：猫と触れ合う マンガ集め
インドアなこと全般
長所：諦めの悪さ(長所でもあり)
短所：のんびり過ぎる、諦めの悪さ(短所でもある)
好物：焼いた紅鮭

Q: 本日はよろしくお願ひいたします。まずは簡単に自己紹介と会社の紹介をお願いします。

倉田: ブナコ株式会社です。創業は1963(昭和38)年、今年で62年になります。入社したのは1980(昭和55)年、私は71歳になりました。

東京でブナコを取り扱っていた百貨店問屋で丁稚奉公のように働いて営業をしていたのですが、26歳の時に帰郷して県内の取引先への挨拶回りを済ませ、そろそろ事業内容に：という時に父が58歳で急死。戻って1か月後のことでした。

吉澤: 二唐刃物鍛造所は350年前、鉄砲鍛冶から始まりました。私は8代目です。社は2011(平成23)年です。39歳になります。

先々代が体調を崩して今の会長に「跡取りを育てろ」と言ったのがきっかけでした。イヤイヤ入社したので物覚えが悪く器用な方でも無いので出来の悪い社員だったと思います。

Q: 今の事業が軌道に乗る、または方向性が定まるきっかけとなった時期や出来事はありますか？

倉田: 26歳で会社の中身も何

BUNACO

BUNACO Show Room BLESS

036-8154 弘前市土手町100-1 もりやビル 2F
TEL 0172-39-2040 FAX 0172-36-2022
E-mail bless-shop@bunaco.jp
WEB <https://www.bunaco.co.jp>



ブナコのヒット商品「あかねのうつわ」

も分らず放り出されたのでそこから40年苦労しました。うちの親父が無くなった時期はちょうどブナコが売れなくなっていた大変な時期でした。ただ、東京の百貨店の家庭用品売り場に行っていたので、どのような漆器が売れているかは肌で感じていました。まずは2年かけて新商品の開発をしました。「あかねのうつわ」です！当時ワインカラーの無地のものが流行っていましたので、新商品として展示会へ持って行ったところ、上司や回りからは「そんなもの売れるわけがない」と言われました。でもそんな中、当時西武池袋店のカリスマバイヤーと新宿の京王百貨店の漆器売り場の課長だけがうちの商品をいいと言ってくれて商品を棚に並べてくれました。それが少しずつ売れ始めたら、他の百貨店も真似して仕入れるようになり一気に売れ出しました。

それから16年間、売上が前年を下回ることなく、漆器業界で化け物商品と言われるほど売上が伸びました。そこで増産を考えたのですが、当時国内では人件費の安い地方に電子部品やレンズ、縫製工場が出来ていて全然人が集まらない。どうしようかと思っていた時、県庁の人にベトナムが日本の企業の誘致をしているから見に行こうと声を掛けられました。

ベトナムで日本の品質を維持できそうな工場を探してたのですが、見つからないまま2年ほど経った1998年の4月、毎年伸びていた「あかねのうつわ」の売上が突然前年比80%に落ちたんです。その月だけかと思っていたら次の月もその次も月も：1992年にバブルが崩壊してから自分のところだけは売上が伸びていたから図に乗っていたんでしょね。不良在庫をかかえ資金繰りも厳しくなっていました。

もう会社は潰れるかと：その頃が一番大変でした。

剛ちゃん（吉澤さん）にいつも言うんだけど、逃げずに頑張つて良くない結果が出るのはいくつもない。でも売り上げが良くなって図に乗って、そこで別なことに心がいて本業に

力が入らなくなった時におかしくなるって：

Q：吉澤さんは会社に入る前は何かをしていらしたのですか？

吉澤…とりあえず東京に出たという願望があり、八戸の大学を2年で中退して弘前に戻り、東京に出て行くための資金を貯めるためにバイトをしていました。一度リンゴジュースの販売会社に入社し、九州方面にも行ったのですが肌に合わず帰ってきてフリーターをしました（苦笑）

Q：仕事への姿勢が変わったきっかけはありますか？

吉澤…倉田社長が講師をされていた若手の勉強会です。

倉田…中南県民局が伝統工芸の若手後継者を育てるために行った事業で「生業づくり研究会」というのがあり、私が講師を務めていて月一回で3年ほど行っていました。

吉澤…当時、弘前商工会議所の事業でパリの展示会「メゾン・エ・オブジェ」に参加させてもらっていて、そこでは「いい物を作れば売れる」と言われていたのですが、実際は全然そんなことはなくて、倉田社長が「商品の見せ方や価格設



吉澤社長の作業風景

定、原価から計算して売値に反映させて、売値を納得してもらうために知恵を働かせなさい。」とご指導くださいました。それで会社のホームページもそうですが、まずカッコいいと思ってもらえるようにとにかく見せ方に気をつけました。

Q：安い方がいいと思われがちですが、高いからこそ価値があるという逆転の発想もありますよね。かついいというの人も人を集めるひとつの要素なのですね。

倉田…価値はモノの価格だけじゃなくなってきたんだよね。これまで茶托やお盆、菓子鉢がメイン商品だったけれど、経営が苦しくなると何か違うことをやるしかないと考えた時、全然違う照明に舵を切った。売る先も百貨店ではなくインテリア業界に売ることでうまくいったんです。

それで有名になってきた頃、あるテレビ局が特番を作りに来

350年の伝統を受け継いで **有限会社 二唐刃物鍛造所**

高級刃物製造販売・建築鉄骨設計施工・金物工事一式

代表取締役社長 吉澤 剛

〒036-8245 青森県弘前市金属町4-1

TEL.0172-88-2881・FAX.0172-88-2882 URL <https://nigara.jp/>



たんです。『ブナコの照明が東京のインテリア業界では有名なのに、地元の人が誰も知らない」と聞いた。それは面白い」ということで、弘前の紀伊國屋書店の前で「ブナコを知っていますか?」とインタビューしたら、みんな「知らない」って(笑)

最後の人は「あの会社まだあるんですか?」なんて言うものだから、ディレクターは思うつぽだと喜んでいました(笑)

全国放送だったんですけど、私が一番ショックだったのはこんなに一生懸命作って東京に物を送っているのに、弘前ではうちが照明を作っていることを誰も知らないんだな...ということでした。それでこのショールームを作ったんです。

Q: 照明を作り始めたのはいつ頃ですか?

倉田...2003(平成14)年からで、売り出したのが平成15年。ショールームは平成17年ぐらいからです。照明を作るために東京のデザイナーとずっとお付き合いしていたのですが、ショールームを作ってからいかにかつよく見せるかが重要なのだと気づきました。いくらモノが良くても見せ方が悪いと売れないので、どうやったらか

こよく展示できるかをずっと考えていました。

剛ちゃんが作ったペーパーナイフは、パッケージもかつこよくしようとして一生懸命でしたよね。

Q: ペーパーナイフがきっかけで評判が上ったのですか?

吉澤...はい!でも評価されるまで大分時間がかかりました。軌道に乗り始めたのは5年くらい前です。2020年ぐらいから商社との取引が始まって今ようやく...という状態で、それまでは泣かず飛ばずでした。「暗紋」というシリーズがあるのですが、サンプルを5本くらい作ったところ売れ始め、10本20本と気づけばどんどん注文が増えていきました。そこからこういうシリーズはできないか...と模索し、先方から材料のアイデアなどをもらいながら一緒に商品開発していくうちに結果として評判が上がっていききました。

Q: その商社さんは二唐さんの何の商品をどこで見たんでしょう?

吉澤...次に流行りそうな鍛冶屋さんはないかな?と探していた時に他から推薦があったようです。



倉田さんの指導のお蔭で、外国に売るなら英語のしおりがないといけないよね...とか、パッケージも商品の一部だからトータルイメージで作ったほうがいいよね...とか、ある程度準備が整っていたおかげで取引に繋がったのだと思います。

Q: 売上がすごいそうですね(笑)

吉澤...現在商品のほぼ90%が海外向けで、そのほとんどが卸しなので利益率は高くないですが、数が安定してるので人を雇用しやすいです。

その代わり直販が弱い...名古屋や東京のお店に少しは並んでいますが、他の産地(大阪、高知、新潟、福井、岐阜)が有名で、うちは認知度が低く国内ではほぼ流通させられていません。

倉田...お殿様がいたところには鍛冶屋があつて包丁を作ったりして、関とか福井とか有名な産地があつて競争も激しい

んだよね。そこに挑むのはなかなか大変だから、剛ちゃんは若い時から海外に目を向けたんだと思う。パリにも一緒に行っていました...正解だったと思います。

ブナコもそうですが、パリの「メゾン・エ・オブジェ」というインテリアとデザインの見本市に参加したことは正解でした。11年ほど参加しましたが、そこに出たということが実績となつて商品を図る尺度になるんです。二唐刃物鍛造所さんもお父さんの代から参加していましたよね(笑)

いくら商品を頑張つて作っても、魅力が伝わらないと意味がないということを剛ちゃんはずきちんと勉強してくれて今に繋がつてると思います。この10年で若者の価値観も変わつていると思うのだけれど、刃物造りがかつこいと思つて若い人が集まつてきてるんじゃない?

Q: 現在社員さんは何名いらっしゃいますか?

吉澤...刃物事業部の職人は10名、年齢は20代30代が中心で50代が1名。販売は4名でこちらも20代30代が中心です。鉄鋼事業部は10名程です。

倉田...西目屋は12名、本社は

とうしんは地域の発展を応援します。



笑顔が紡ぐ ミライのぬくもり

東奥信用金庫

青森県弘前市大字土手町81番地 TEL 0172-34-8400 FAX 0172-33-8403

<https://www.shinkin.co.jp/toshin/>



7名。地元出身の人が多くてみんな長いです。

やっぱり「かつこいい仕事」っていう位置付けは大事だね！

話がそれるかも知れないけれど、中南県民局の「生業づくり」っていうのは「食って

けなかったら続かない」ということがベースなんです。今の日本

の伝統工芸って何が一番辛いかというと食っていけないこと。

津軽塗の技術を持つてのにそれで飯を食っていけないっていうのが問題なんです。

Q: 良いものを作っても見合った対価で売れないとダメですよ。そこに見せ方もプラスしないといけないのですね。

吉澤: 外見だけ良くても品質が伴ってないといけませんね。

倉田: 直ぐに飽きられます。

Q: 地元の職人さんが多いですか？

吉澤: 8割くらいです。「地域おこし協力隊」で入ってきた子

がいたりしますが、家庭の事情で帰ったり、何年か後にまた

弘前に戻る人もいます。

Q: 倉田さんは最近海外にあまり行かなくなったと聞きました。

倉田: そうですね。

倉田: 2020年の1月の「メゾン・エ・オブジェ」に行つて帰ってきた翌日にパリでコロナが発生して、そこから3年間はマーケットがなくなりました。今は戻つて来ましたが:

Q: ブナコは国内でも外資系の高級ホテルなどに入っていますが、どうやって入れたんですか？

倉田: ペンシユラとかいろんなところに入ってますが、ホテルはオープンするとライバルのホテルに宿泊者を装ってスパイするんですよ。備品を全部映像に撮つてかつこいいものを参考にするから、何もしくなくても商品が売れる(笑)

コロナの時、3年間ホテルはほぼ死に体だったけれど、インバウンドで外資系を中心に旅行客が来て宿泊するようになり

ました。去年ぐらいから設備投資にまたお金を使うようになったお陰でうちも需要が

戻つて来た感じです。

Q: 1番売れているのはやはり照明器具ですか？

倉田: 以前は照明でしたが現在は備品が多いですね。スイング(ティッシュボックス)とかト

レイとか外資系のホテルでは茶托が多いです。

Q: 吉澤さんのところで1番売れているのは何ですか？

吉澤: 昔作っていたような包丁ではないです。当初は昔ながらの素材を使った物が切れ味が

いい包丁の象徴だと聞いていたのですが、蓋を開けてみると扱

いづらいとか買つて直ぐに錆びるとか: 現在はステンレスで

マスカス鋼を使ってデザインに凝つた「暗紋」シリーズが1番

売れています。



最近トライしているのはナイフです。キャンプ等で使うアウトドア用のナイフなのですが、そういうのにチャレンジしていたおかげで、運良く県庁の事業でフランスのメーカーとコラボできました。たまたまそういうナイフに詳しい職人がいて、その子が結局1人でやることになつちやいましたけど。

Q: これからの展望について聞かせて下さい

倉田: よく聞かれますが、照明

から始まって現在うちの商品のラインナップになつて商品つて、

実は自分たちが考えたものはほぼ無いんです。外部の人からこ

ういうものは出来ないかという提案で作つた物ばかりで、職人

たちは今、自分が持つている技術の中でしか物を作れないん

です。全然関係ない人から無責任に「ブナコってこういうの出来

ないの?」と言われてから商品開発をしてきたので、次は何を

やりたいか聞かれても「無いです」と答えています(笑)

一生懸命やっているとどこかで素晴らしい出会いが必ずある

ので、次の仕事に繋がる出会いを待つてるところです。

Q: 吉澤さんはこれからやりたいことがありますか？

吉澤: 自分はなんとか食つていけるようになりましたが、他の鍛冶屋さんに後継者がいないことに危機感を覚えています。

自分の代でお終いにしようとか、自分が食つていければいいと思つている人が多いような気がします。だから、ちゃんと地域全体で産業になれないかなと。現在包丁の材料は他県から購入して加工しているのですが、津軽地方で一貫生産する集合体のようなものが出来た

らしく Rashiku って、こんなところ

いつ来て、いつ帰ってもいい！休みの連絡も不要。自分のペースで自分らしく働けるところ。決まった時間に働くことが難しい、また人間関係に対して苦手意識や悩み不安がある方、様々な働きづらさを抱えている方のための居場所です。

認定生活困窮者就労訓練事業所

自分らしく働くための居場所事業 Rashiku -らしく-

事業運営:株式会社小林紙工 〒036-8326 青森県弘前市藤野2丁目10-4



自分らしく働くための居場所



小林紙工ホームページ
<https://kb-box.jp>

らしいなと思っています。

特に剪定鋏は地元のりんご産業とも結びついているので何とか残したいと思っています。

今は2社で73歳と60歳の方が作っていますが、技術が全然違うので私たちに鋏を作れと言われても作れないのです。

倉田…継承しない？！

吉澤…そうなんです。無くなってしまうと、似たような物はできても全く同じ物はできなくなってしまう。今期からちよつとずつ取り組んではいますが、なかなかハードルが高いですね。地域おこし協力隊とかで募集してもらえたらいいんですけど…

Q: すごく大切なことですね！
これからの課題はないですか？

倉田…若い人たちがどんなことをやっているか知る場所がない。もっと年配の人と若い人が接する機会を作った方がいいと思うね。

Q: 親子で会合に出てもらえたらいいですね

吉澤…自分も景色です。目屋に行く途中の林道とか川沿いの道が好きなんです。夏に通つてると気持ちいいですよ。昔ながらの風景というか、自然と一体化した景色が好きです

吉澤…そうですね。ちよつと父に甘えてる部分があります(笑)

倉田…もう年代的には出席しても大丈夫だよ。同年代の津軽塗の人とも会う機会がなくなってるんじゃない？

吉澤…講義がなくなつてから交流は少なくなりました。

倉田…仕事に熱中すると世の中との接点がなくなってしまうが、ただで、自分と同じように頑張っている、苦労している人たちがいるんだということを認識するだけでも元気になるよね。

Q: 異業種の若い人たちがもっとと会合に出て来てくれれば良いなと思っています。

吉澤…接点を持つ機会があればいいですね。

Q: 最後に弘前の好きなところを教えてください。

倉田…弘前から見える岩木山だな。茜大橋から見ると岩木山！私は西目屋に行く時に必ず通るんだけど、嫌なことがあつてもあそこからの岩木山を見ると心が晴れる。勇気をもらえる気がするんですよ。

吉澤…自分も景色です。目屋に行く途中の林道とか川沿いの道が好きなんです。夏に通つてると気持ちいいですよ。昔ながらの風景というか、自然と一体化した景色が好きです

ね。冬はしんどいですが、それも含めて四季の景色がすごく好きです！

Q: 「図に乗ればまいね」っていう話、良い教訓でした(笑)

倉田…剛ちゃんは最初、鉄鋼の方やってきたけれども、もう1つ新たな柱を建てなきゃいけない、って思っていた頃に私と知り合つたんです。若いけれど苦労はしているからね。ジレンマもあっただろうし…

吉澤…今はなんとか楽しんで仕事できています。教わったことが最近ようやく分かるようになってきたので、なおさら面白いのかも知れないです。今でも完全には理解できてはいませんが…教えてもらったことがバックボーンになっています。



倉田…図に乗ればまいねや(笑)
吉澤…はい、心に刻みます。

Q: お弟子さん、立派に育つて良かったですね(笑)

吉澤…出来の悪い弟子だと思いましたが(笑)

倉田…人間苦しいとねやっぱり逃げたくなるんだよね。伝統工芸やっている人たちは、食っていけないから逃げちゃう。逃げても今は生きていけるけれども、そこをしがみついたら頑張れば絶対光明が出てくる。頑張つてきて良かったね！

吉澤…ありがとうございます。本日はとても良いお話を聞きました。本当にありがとうございます。

地域の皆さまの
よりよい暮らしを応援します

この街と生きていく
青い森信用金庫
<https://www.aomorishinkin.co.jp>



・弘前営業部 ☎0172-32-3421 弘前市大字百石町1-1
・城東支店 ☎0172-26-1600 弘前市大字城東中央三丁目1-1

・弘前駅前支店 ☎0172-33-3133 弘前市大字駅前三丁目1-2
・安原支店 ☎0172-87-0600 弘前市大字泉野一丁目5-2

～Activity Report～

法人会 TOPIX



TOPIX

地域社会貢献活動

令和7年11月11日(火) 社会貢献事業として大鰐町に児童遊具を贈呈しました。また、11月28日(金)には、西目屋村に災害備蓄用品を寄贈しました。いずれも、各地方公共団体で必要とされるものを贈呈し、感謝状を頂戴しました。



税務署長講演会

令和7年11月11日(火) アートホテル弘前シティにおきまして、弘前税務署長講演会が開催されました。法人会会員、女性部会、青年部会、約70名の参加をいただき、「税のよもやま話」をお話いただきました。

講演会後、懇親会にもご参加いただき、会員の方との交流を図っていただきました。



税制改正の提言活動

令和7年11月17日(月) 地元選出の岡田華子衆議院議員に、令和8年度税制提言書を提出しました。特にインボイス制度が事業者にとって、大きな負担となっていることの見直しに向けての協力を求めました。



女性部会

第18回「税に関する絵はがきコンクール」審査会

今年度は管内8小学校より256点の応募があり、10月28日に弘前地区審査会を行いました。

12月2日に仙台での最終審査が行われ、弘前の作品1点が東北連優秀賞を受賞いたしました。



青年部会

カルチャアロードで税金クイズとe-Tax推進活動を実施

9月14日(日) 青年部会でブースを設けて市民の皆様へ税金クイズや1億円の重さ体験をしていただきました。当日は晴天にも恵まれ大勢の市民の皆様へ法人会活動をPRすることが出来ました。



第39回 法人会全国青年の集い「山梨大会」に参加

11月20日(木)～22日(土)に山梨県山梨市において開催された全国大会に当部会から3名参加、全国の青年部会員と交流を深めました。



あらゆる事業所に時代を取り入れた快適なオフィスソリューションを提供いたします



株式会社 レンゴウ 事務機

弘前市浜の町西3丁目4-3

TEL 0172-36-6060

URL <http://www.rengou.com>

「想い」を伝える！

「夢」を語る！



集客難で経営危機にあったプロバスケットチーム「青森ワッツ」情熱的な理由でスポンサーを引き受けた会員企業がいる。青森の子どもたちに本物に触れる機会を残したい。スポーツ支援を通じた地域の未来への想いについて伺った。

質問①…本日はよろしくお願
いします。まずは「事業内容」
を簡単に聞かせてください。

建設に関わる設備業です。
水回りだったトイレ、台所、
お風呂。空調はエアコンや換
気扇など。それらの配管や機
器の設置をする会社です。

質問②…青森ワッツを支援し

ように思ったきっかけは？

昔から通ってる青森の「す
ずめ」というお寿司屋さんの
大将から青森ワッツの外国人
選手（マックス・ヒサタケ選
手）の動画を見せられたこと
からです。大将はバスケの
ルールも知らないらしいんで
すが彼のことが大好きで。そ
のマックスが辞めた時にワツ

ツの北谷社長（当時）と一回
会ってもらえないか？という
話になりました。たまたま高
校（弘前実業）が同窓だった
ということもありすぐに意気
投合しました。マックスを呼
び戻したいから、スポンサー
になってもらえませんか？と
いう話がきっかけでした。

質問③…これまでいちばん嬉
しかった出来事は何ですか？

やはり試合に勝った時が嬉
しいです！あと個人的には試
合前に選手とコミュニケーション
を取ることです
すね（笑）

質問④…ワツ
ツの魅力は何
ですか？

たとえば負
けると分かって
いても、最後
まで走ってい
る、全力でプ
レーしている

ところですよ。手は抜いていな
い。気持ちを感じられるとこ
ろ。まだ負けることが多いの
だけど、ベンチは諦めること無
くずっと声を出し続けているの
がすごいです！

質問⑤…地域にどんな変化が
起きてほしいと思いますか？

青森県はプロスポーツに対
する文化がまだ根付いていな
いと思います。スポンサーに
なろうという企業も少ない。
何かメリットはあるのか…と、
リターンを求めてしまうとこ
ろがある。私は携わっている
人たちの気持ちがよく返っ
てきていて、それで満足なん
です。地元の人たちが小さい
ところからでいいからスポー
ツを応援してほしい。そのた
めには社長が頑張って社員に
還元しないといけない。まず
は社員の人たちに納得しても
らった上で一緒に応援してい
く、そんなふうになって欲し
いです。



共立設備工業株式会社
代表取締役社長 齋藤 貴之

生年月日：1970年1月23日
入社年月日：1997年4月1日
趣味：旅行
長所：一度決めたら必ず
やり遂げる
短所：短気・せっかち
好物：刺身



共立設備工業株式会社

代表取締役社長 齋藤 貴之

〒036-8104 青森県弘前市扇町 2-4-1 TEL.0172-28-3456 FAX.0172-28-3550



支援のきっかけとなったマックス・ヒサタケ選手
(写真提供：(株)陸奥新報社)

質問⑥…最後にこれから挑戦したいこと、伝えたいことをお願いします。

2年でスポンサーは辞める予定でしたが続けることにしました。続けるためには、やはり会社に戻元しないといけない、それが自分のモチベーションになっていきます。来シーズンからB、革新というのが始まり、一番上がBプレミアという新制度になります。勝ったから上に行くのではなく、平均入場者数や売上高、5000席以上のアリーナが参入条件になります。プレミアに入れると全国から人がやってくるし、ホテルや飲食業や観光業が潤う。すごい経済効果が生まれるなと思っています。でも、アリーナに

関しては新築だと早くても7、8年はかかる。それではワッツが持たない。来シーズンからは勝つても上に行けないし、いい選手もいなくなってしまう。そこで考えたのが「既存の施設」を改修しようということ。その費用は出来るだけ自分たちで出そうと思っています。でも、出来ることなら少しでも皆さんに応援して頂けたら嬉しいです！これからの子どもたちに本物のスポーツに触れる機会を絶対に残したいです！！

皆さんにも応援して頂きたいと思っています。

7、8年後、新しいアリーナはひょっとしたら弘前に建っているかもしれません(笑)



ようこそ

弘前法人会へ

社会福祉法人 千年会

〒036-8144 青森県弘前市大字原ヶ平字山中39-1
TEL: 0172-87-4888

■創業年月日：平成3年7月5日

■事業紹介：重度身体障害者の福祉サービスを提供

- ・障害者支援施設千年園（施設入所支援40名、生活介護50名）
- ・障害者視線施設千年園短期入所（4名）
- ・相談支援事業所ちとせ（一般、計画、障害児）
- ・地域支援事業（日中一時支援事業、移動支援事業）

※みんなの食堂おいでえーの運営（弘前市市民参加型まちづくり1%システム支援事業採択）
弘前市関係人口創出事業体験プログラム企画運営業務（令和7年度弘前市委託事業）

■座右の銘：不易流行

■趣味：スポーツ観戦・庭いじり



理事長

小林 大真 さん

入会日 令和7年7月14日

新会員の皆さん

社会福祉法人 つがる三和会 (有)二唐刃物鍛造所 (株)Links (有)SAKS
(有)東日本環境保全工業 盛雲院 長勝寺 (株)奥富士

共感をいつもここに



和電工業株式会社

代表取締役社長 藤田 あつ志

津軽広域総合電気設備工事業

<http://www.waden.jp/>

こんにちは、

弘前税務署です！



PC やスマホで効率よく！ キャッシュレス納付！

- ✓ 自宅やオフィスから
スマホ・PC で納付可能！
- ✓ 24 時間いつでも 納付可能！
- ✓ 納付書&現金不要 で
手間いらず！
- ✓ 簡単&スピーディーな
手続で 待ち時間なし！
- ✓ 納付方法が選べて 便利！



「源泉所得税のキャッシュレス納付体験コーナー」で、実際の画面(e-Tax)を使って、徴収高計算書の作成から、一連の流れを体験できます。

やっぱり、オノインサツ。

あたりまえをコツコツと。
伝えたいキモチをカタチにします。



有限会社 小野印刷所

〒036-8173 弘前市富田町52
TEL 0172-32-7471



人と環境にやさしい街づくりを求めて



代表取締役 南 直之進

〒036-8052 青森県弘前市大字堅田一丁目1番地4 TEL 0172-36-7000 FAX 0172-32-8558
E-mail: minami373@minamikensetsu.co.jp URL <http://www.minamikensetsu.co.jp>



ラグリー：弘前市野田1-4-1 ☎ 0172-36-2277



フォルトーナ：弘前市和徳町140 ☎ 0172-39-7700



5年連続取得!!

24時間、安全と安心を。



津軽警備保障
TSUGARU SECURITY PATROL

<https://tsugarukeibi.com/>

津軽警備保障

検索





弘前法人会とは？

法人会は、全国各地に440法人会、県単位に連合会、さらに全国組織として全国法人会総連合があります。現在、全国で75万社が法人会の会員になっており、弘前法人会には約800社の法人企業が入会しております。正しい税知識と経営の力を養いながら、新たな人脈づくりにも、どうぞ、貴社にも弘前法人会にご入会下さるようお勧めいたします。

メリットはたくさん

- ▶ 専門的な税知識の研修会や経営に必要な講習会に参加できます。
- ▶ 地域貢献活動はもちろん。地域での繋がりが深まります。
- ▶ 税に関する様々な知識・対応・人脈形成ができます。
- ▶ 「ようこそ弘前法人会へ」に無料掲載できます。
(1回のみ)

会費・入会方法は？

- ▶ 入会金 無料
年会費 5,000円から
※資本金の額によって年会費は異なりますので、詳しくはホームページよりご確認ください。
- ▶ 入会希望や詳しい内容をお知りになりたい方はお気軽にお問合せください。
TEL：0172-36-8274

詳しくはHPをご覧ください。

<http://hojinkai.zenkokuhojinkai.or.jp/hirosaki/>

弘前法人会 検索



講師 鈴木 皓太氏

野村アセットマネジメント株式会社
資産形成ソリューション企画部
シニア・ストラテジスト

変革期を迎える 日本・東北経済の行方と グローバル投資環境

令和8年3月5日(木)

開場：午後3時30分 開演：午後4時（講演時間1時間）

会場 フォルトーナ 弘前市和徳町140
TEL 0172-39-7700 駐車場の混雑が予想されますのでお車での越しはご配慮下さい

定員 130名（定員になり次第締め切らせていただきます）

公益社団法人 弘前法人会 新春講演会

申込方法 一般：電話又はメールでお申し込みください
TEL：(0172) 36-8274
E-mail: hirosakihojinkai@bz04.plala.or.jp
(右記QRコードからのお申込みもできます。)
会員：専用申込書でお申し込みください

後援／弘前商工会議所・東奥日報社・陸奥新報社・弘前観光コンベンション協会・FMアップルウェーブ

amipull
© 青森みちのく銀行

青森みちのく銀行