



はばたく 2017

中小企業・
小規模事業者

300社

商店街 30選



はばたく
中小企業・
小規模事業者

P.1

300社

はばたく
商店街

P.365

30選

事業者・商店街一覧表

P.435

お問い合わせ先

P.443

刊行に寄せて



日本経済は、経済の好循環が確実に回りはじめております。中小企業・小規模事業者についても、経常利益が過去最高水準となり、設備投資額の増加、倒産件数の減少が見られるなど着実に改善傾向にあります。

他方で、少子高齢化による人口減やグローバル化の進展など、我が国の経済・社会を取り巻く構造的な変化によって、中小企業・小規模事業者は、更なる稼ぐ力を強化するための生産性向上や国内外の需要の取り込み、人手不足や担い手確保といった課題に対応していくことが求められております。

経済産業省としては、生産性向上のためのIT導入の支援策の実施、地域資源の活用によるインバウンド需要獲得や海外展開支援、多様な人材の活用や円滑な事業承継を促進するための支援策の強化、賃上げの環境を整備するための下請企業の取引条件の改善など、我が国経済の屋台骨を支える中小企業・小規模事業者・商店街の皆様の持続的、安定的な成長を後押しすべく、全力で取り組んでまいります。

本年のはばたく中小企業・小規模事業者300社では、こうした課題を念頭に「生産性向上」、「需要獲得」、「担い手確保」の各分野での優れた取組を選定させていただきました。また、今回初めて、取引先と協力して明確な取引条件の取決めや連携した技術の開発を行うなど、望ましい取引関係の構築をされている事例も選定しております。さらに、はばたく商店街30選では、「インバウンド」、「地域課題対応」、「若手・女性」、「生産性向上」の4つの分野で効果的な取組を選定させていただきました。

本事例集には、地域または世界で“はばたく”全国各地の中小企業・小規模事業者・商店街の皆様の手本ともいふべき取組を御紹介しております。より多くの中小企業・小規模事業者・商店街が発展すること、ひいては日本経済の更なる成長につながることを祈念いたします。

平成29年3月
経済産業大臣

世耕 弘成

はばたく中小企業・小規模事業者・商店街

本書は、ITサービス導入や経営資源の有効活用等による生産性向上、積極的な海外展開やインバウンド需要の取り込み、多様な人材活用や円滑な事業承継など、様々な分野で活躍している中小企業・小規模事業者を『はばたく中小企業・小規模事業者300社』として、また、地域の特性・ニーズを把握し創意工夫を凝らした取組により、地域の暮らしを支える生活基盤として商店街の活性化や地域の発展に貢献している商店街を『はばたく商店街30選』として選定し、取りまとめたものである。

収録させていただいた事例は、日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会、株式会社全国商店街支援センター、日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、中小企業基盤整備機構、日本貿易振興機構、産業技術総合研究所、国際協力機構及び在外大使館・領事館等のご協力を得て、経済産業局のネットワークも活用して全国から収集した中から、沼上幹委員（一橋大学副学長・理事）、石井淳蔵委員（流通科学研究所所長）を中心とする外部有識者による厳正な審査を経て、中小企業政策審議会中小企業経営支援分科会において選定されたものである。

今回選定された300の事業者、30の商店街の取組事例の情報発信を通じて、さらに多くの中小企業・小規模事業者・商店街において、革新的な製品開発・サービス創造や地域経済の活性化や国際競争力の強化への取組が加速されることを期待している。

なお、本冊子の内容については2017年3月現在の掲載企業・商店街からの情報を基に作成、編集している。

はばたく
中小企業・
小規模事業者

300社

生産性向上

需要獲得

担い手確保

分野について

生産性向上

ITサービス導入や経営資源の有効活用等により、生産性向上に資する取組を行う中小企業・小規模事業者

需要獲得

海外展開を通じて、国内の産業基盤の発展に積極的に取り組む中小企業・小規模事業者、地域資源を活かし、インバウンド需要の取込み等、地域経済の活性化に貢献する中小企業・小規模事業者

担い手確保

若者・女性・シニア等の人材の確保等、多様な人材の活用に取り組む中小企業・小規模事業者や、円滑な事業承継・引継ぎ・創業を行う中小企業・小規模事業者

生産性向上

P.19

需要獲得

P.145

担い手確保

P.293

生産性向上

需要獲得

担い手確保

も 生産性向上 (ものづくり)

も 需要獲得 (ものづくり)

も 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社

旭川市

も 旭川機械工業(株) p.36

北見市

も (株)倉本鉄工所 p.167

砂川市

サ (有)ほんだ菓子司 p.306

小樽市

も (株)田中工業 p.304

標津郡標津町

サ (株)上田組 p.164

帯広市

も から松の (株)サトウ p.165

岩見沢市

も (株)白亜ダイシン p.39

千歳市

も (株)アーキビジョン 21 p.162

北広島市

も (株)ワールド山内 p.41

札幌市

も (株)きのとや p.38

も (株)樋口 p.40

サ (株)いずみホールディングス p.37

も (株)アイチフーズ p.163

サ (株)Gear8 p.166

サ 札幌観光バス(株) p.168

サ (株)ファイバーゲート p.169

サ (株)プレミアム北海道 p.170

サ (株)メディア・マジック p.173

サ (株)Wakka Japan p.174

室蘭市

も (株)三好製作所 室蘭工場 p.171

も (株)室蘭うすら園 p.172

も (株)西野製作所 p.305

東北

モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

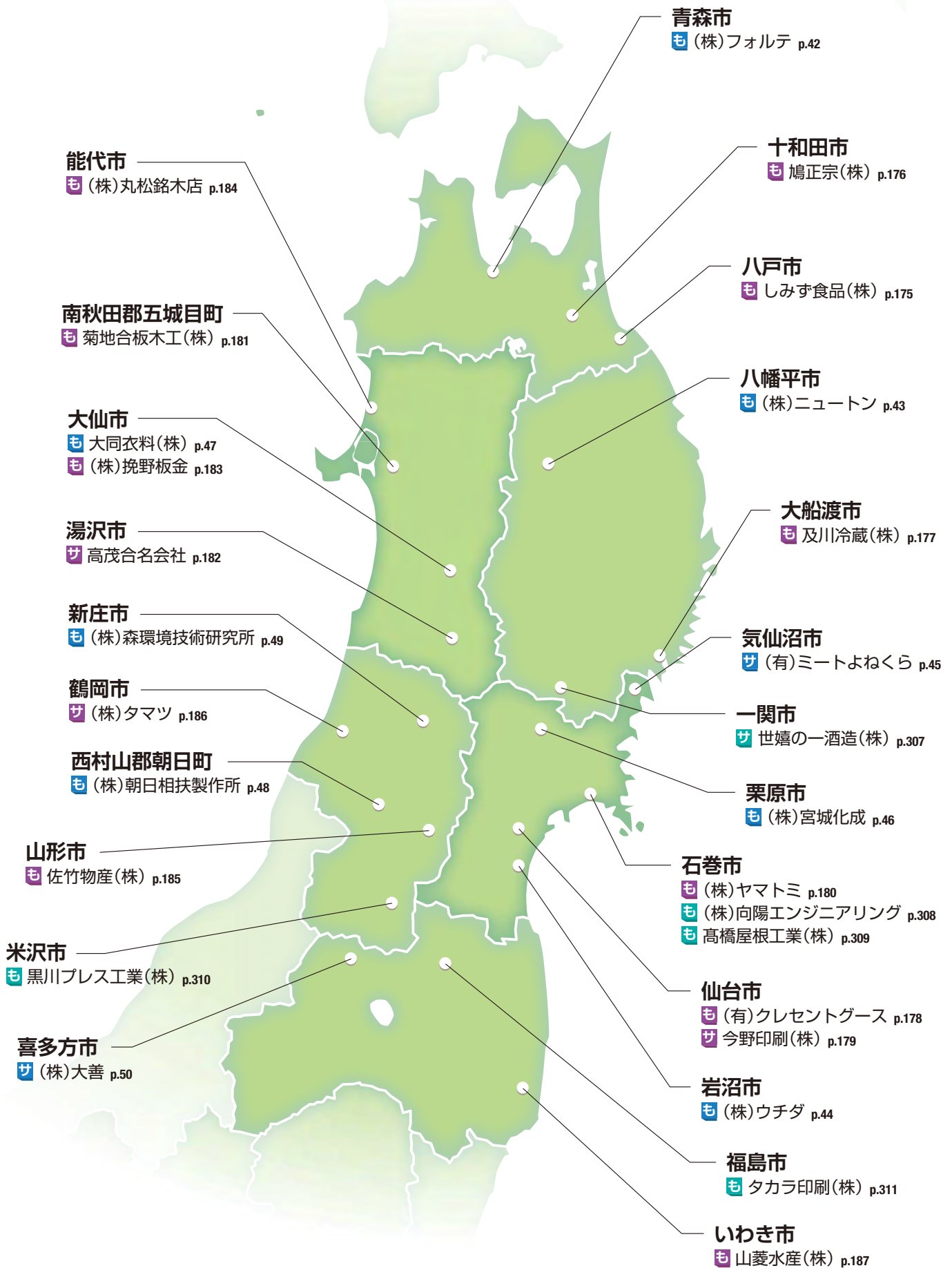
モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社



関東①

モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

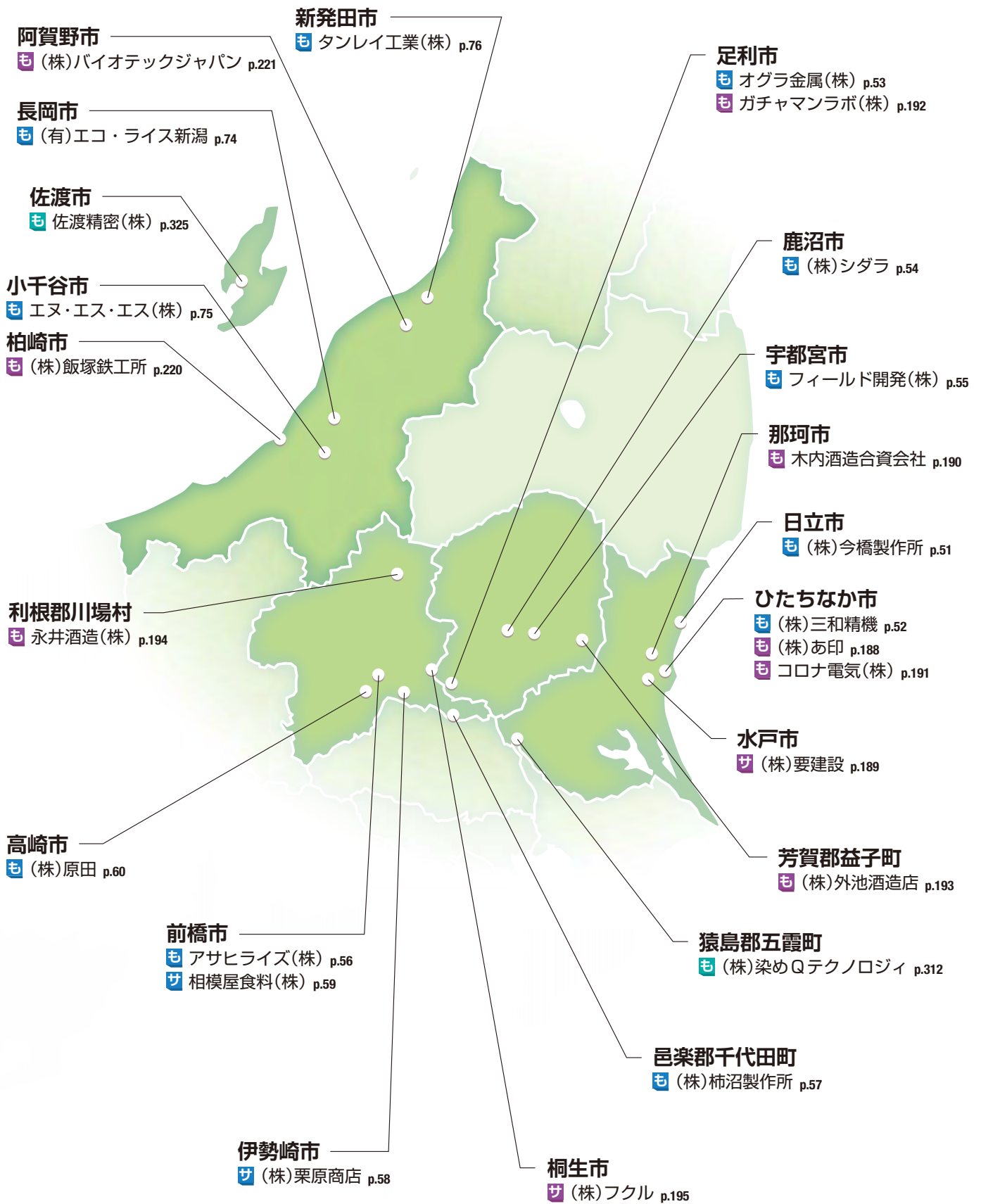
モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社



関東②

モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

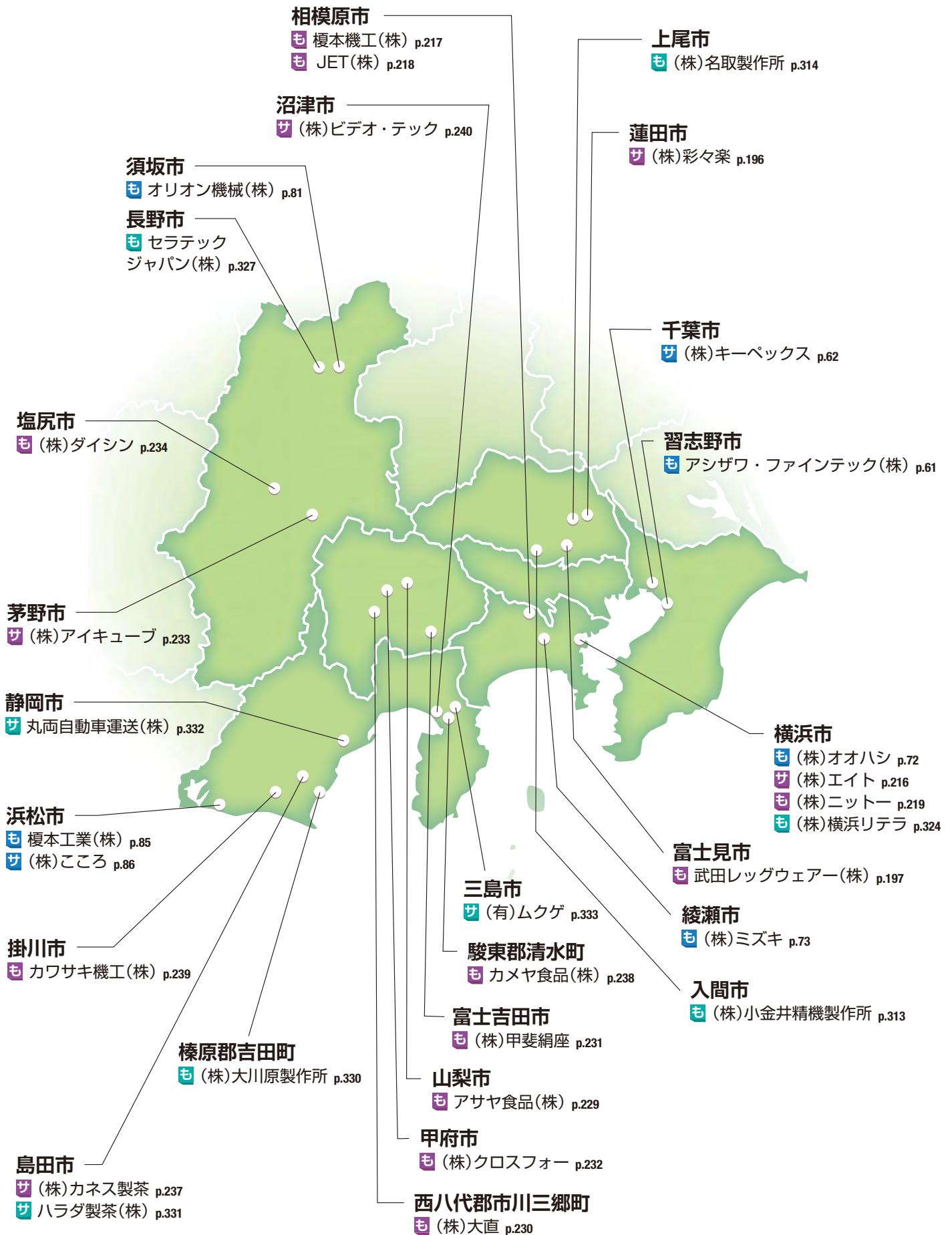
モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社



モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社

台東区

モ 小岩金網(株) p.205

文京区

モ 第一医科(株) p.208

墨田区

モ 廣田硝子(株) p.214

モ バキュームモールド工業(株) p.320

足立区

モ (株)東京エンゼル本社 p.318

国分寺市

モ (株)ノモス p.68

モ 東洋電子工業(株) p.211

千代田区

サ (株)タイガー p.65

サ ブルーイノベーション(株) p.69

サ (株)ミノダ p.70

モ (株)すららネット p.207

モ (株)豊島屋本店 p.213

福生市

サ (株)大多摩ハム小林商会 p.200

国立市

サ FSX(株) p.316

新宿区

サ (株)協和 p.63

世田谷区

サ 伊佐ホームズ(株) p.199

モ 大和薬品(株) p.209

渋谷区

モ (株)沼尻テキスタイル研究所 p.67

サ (株)Kings Know p.202

モ (株)Tree to Green p.212

品川区

モ 長田電機工業(株) p.201

サ (株)日本コンピュータ開発 p.319

江東区

モ 中山ライニング工業(株) p.66

サ 細田木材工業(株) p.322

中央区

モ (株)彌満和製作所 p.71

サ 銀座農園(株) p.203

モ 中和機工(株) p.210

サ (株)ミューラン p.323

大田区

モ (株)ケツト科学研究所 p.204

サ ジオ・サーチ(株) p.206

モ (株)HGS p.315

モ (株)三功工業所 p.317

港区

モ (株)サカエ p.64

サ アグリホールディングス(株) p.198

サ (株)ヴィ・エス・テクノロジー p.215

サ (株)プレイケア p.321

中部

モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社

鳳珠郡能登町

モ ふくべ鍛冶 p.224

金沢市

モ (株)アイデン p.78

モ カジナイロン(株) p.79

モ 辰巳化学(株) p.80

サ カタニ産業(株) p.223

小松市

モ ライオンパワー(株) p.326

飛騨市

サ (株)美ら地球 p.236

高岡市

モ (有)モメンタムファクトリー・Orii p.222

富山市

モ (株)ミズノマシナリー p.77

美濃市

モ 石川紙業(株) p.235

山県市

モ (株)田中金属製作所 p.82

モ 山田木管工業所 p.329

岐阜市

モ (株)タナック p.83

モ (株)ディマンシエ p.328

羽島郡笠松町

モ (株)光製作所 p.84

桑名市

モ 扶桑工機(株) p.97

津市

サ (株)浅井農園 p.96

伊勢市

サ (有)ふらんす p.98

志摩市

サ (株)モアレリゾート p.337

モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

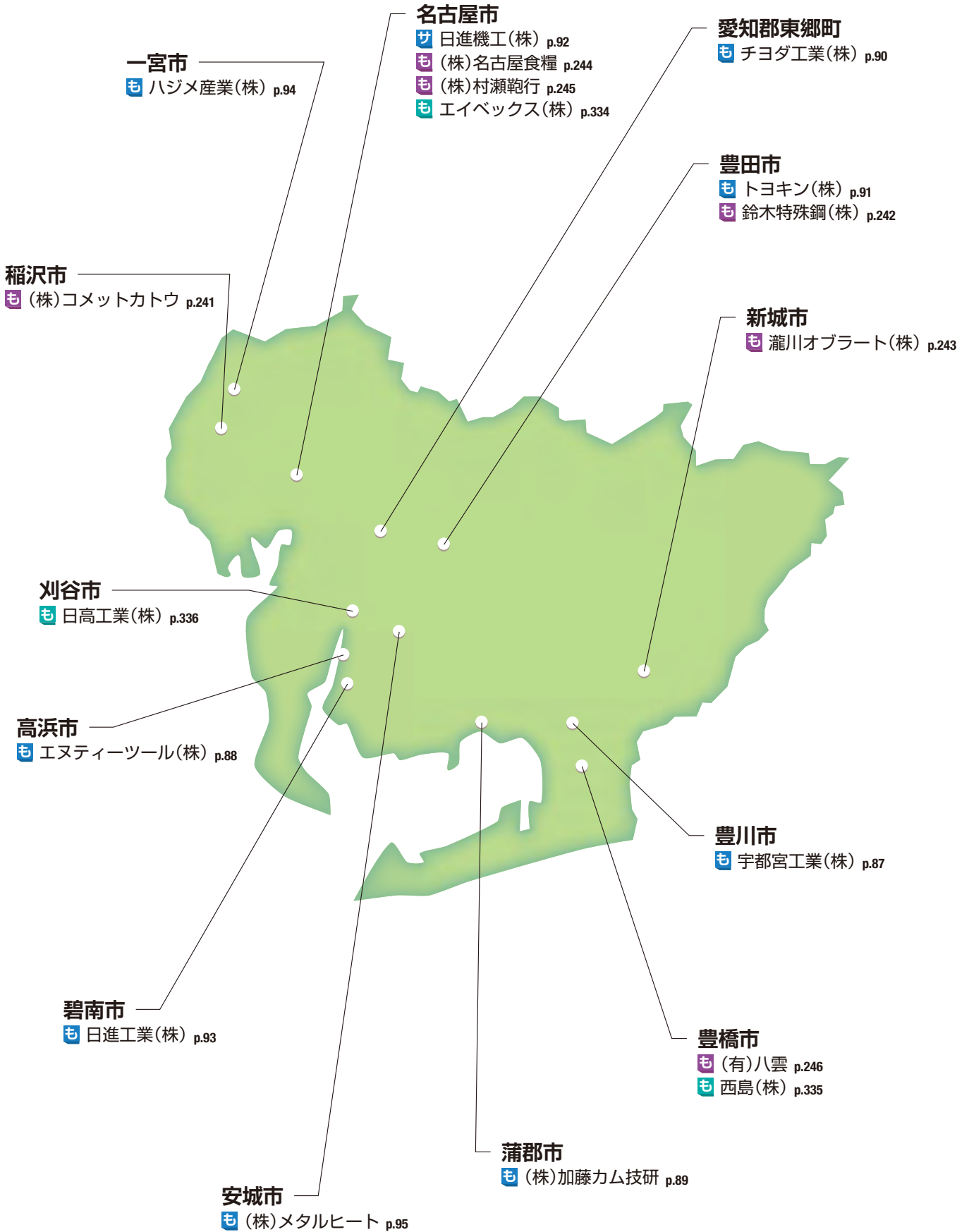
モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社



近畿

モ 生産性向上(ものづくり)

モ 需要獲得(ものづくり)

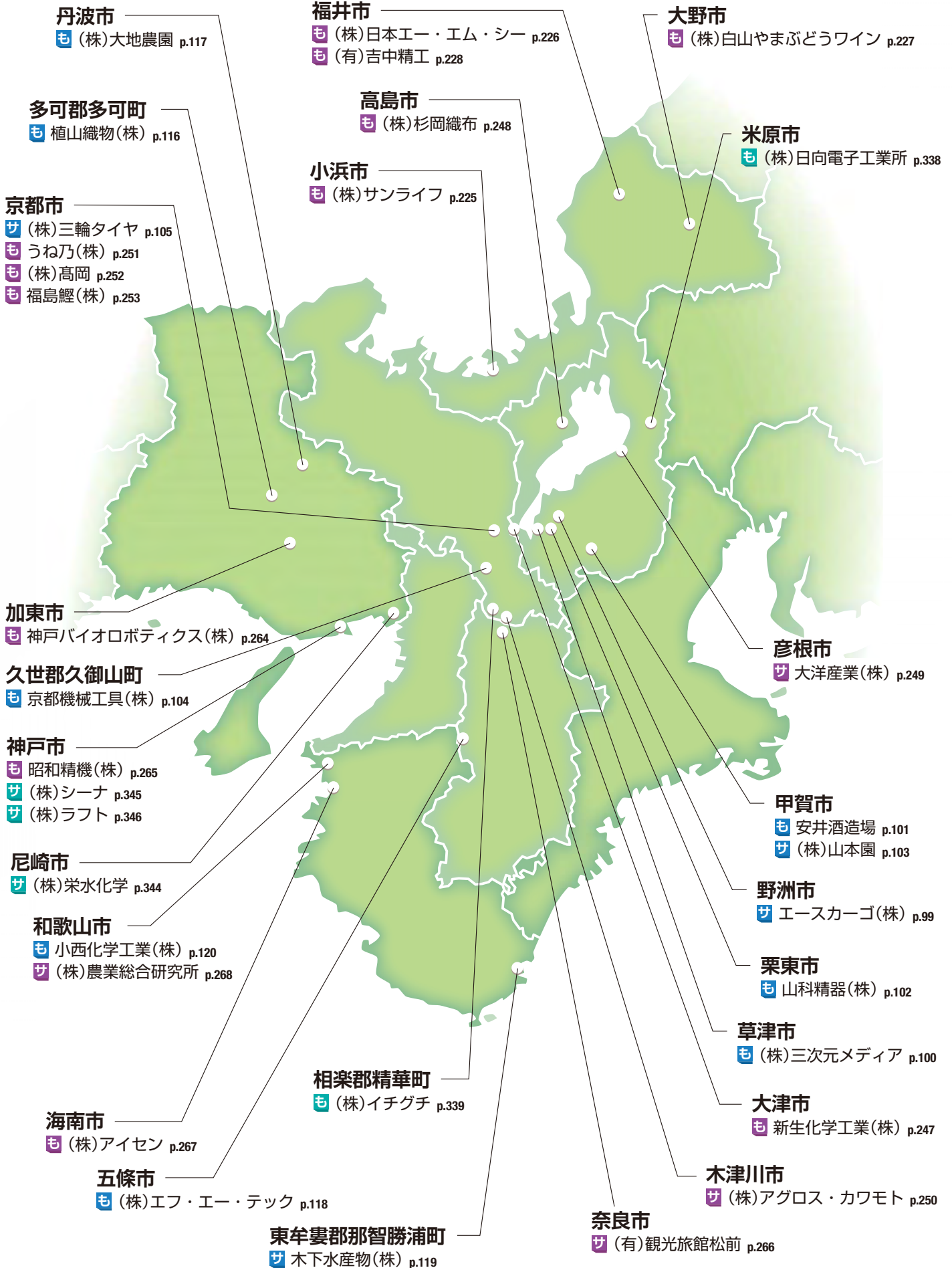
モ 担い手確保(ものづくり)

サ 生産性向上(サービス)

サ 需要獲得(サービス)

サ 担い手確保(サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社



も 生産性向上 (ものづくり)

も 需要獲得 (ものづくり)

も 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社

豊中市

サ (株)ルカコ p.343

吹田市

も (株)タケックス・ラボ p.258

門真市

も (有)森田製針所 p.114

大阪市

も 有光工業(株) p.107

も (株)テライ p.109

も 東洋理機工業(株) p.110

サ (株)フリープラス p.113

も (株)米倉製作所 p.115

サ 岩瀬コスファ(株) p.254

も クルン(株) p.255

も (株)坂口製作所 p.257

も (株)ナカヤマ p.260

も ハクゾウメディカル(株) p.261

も フェザー安全剃刀(株) p.262

も フジワラ産業(株) p.263

サ (株)KM ユナイテッド p.340

も (株)中央電機計器製作所 p.342

東大阪市

も ケーエム精工(株) p.108

も トップ金属工業(株) p.111

サ 田代珈琲(株) p.341

八尾市

も (株)アーテック p.106

羽曳野市

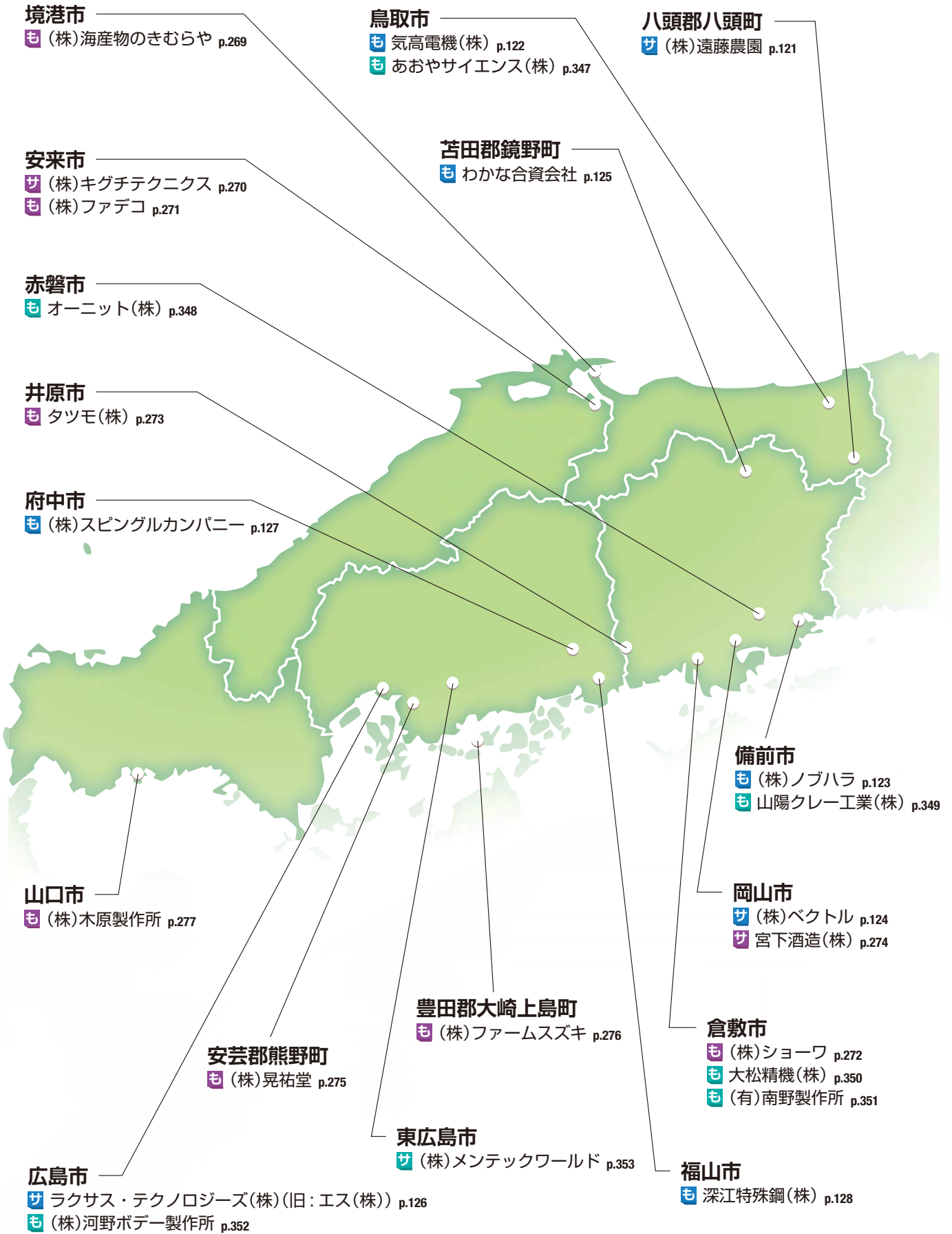
も 布施真空(株) p.112

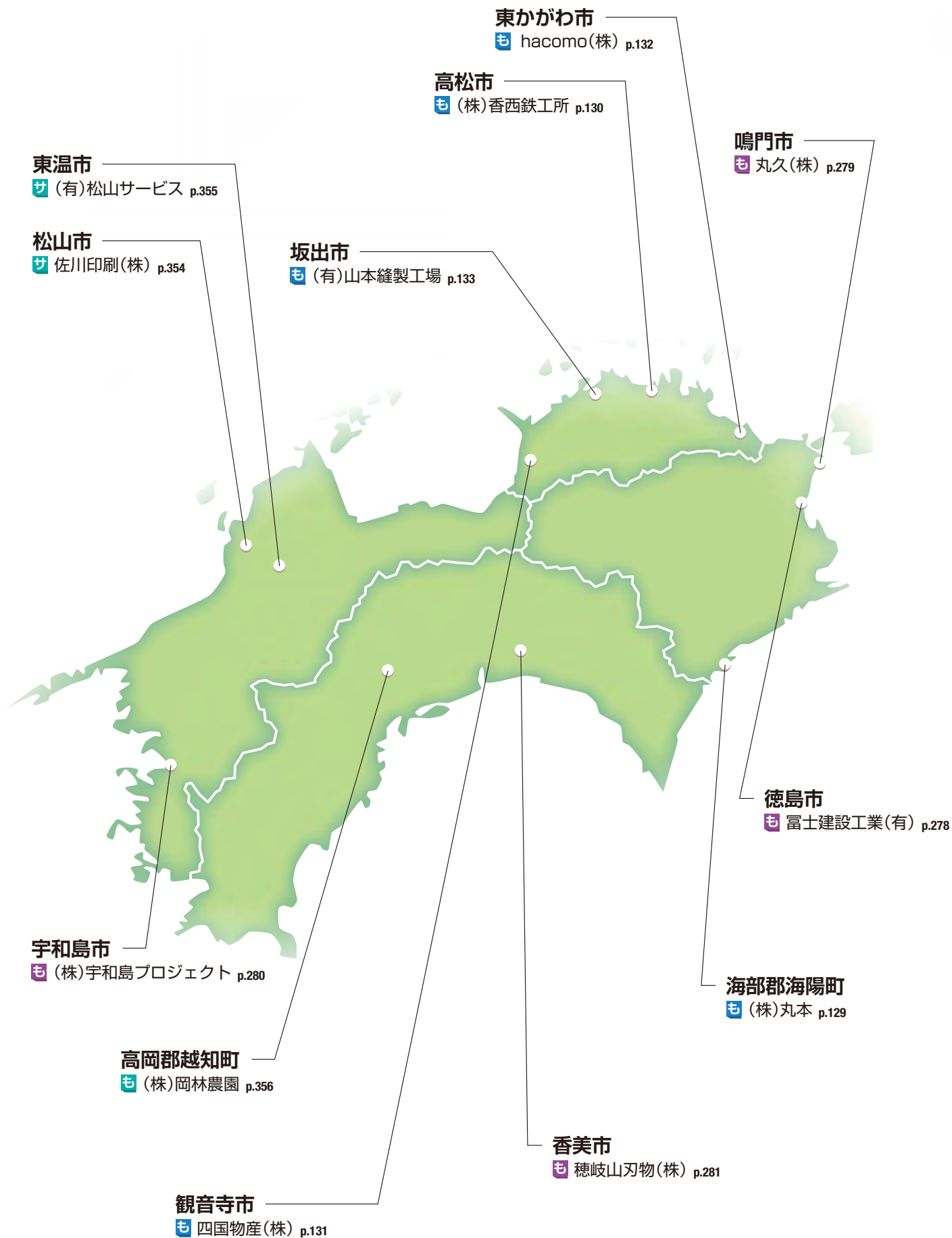
泉大津市

も (株)ナガオカ p.259

和泉市

も (株)光明製作所 p.256





九州・沖縄

モ 生産性向上 (ものづくり)

モ 需要獲得 (ものづくり)

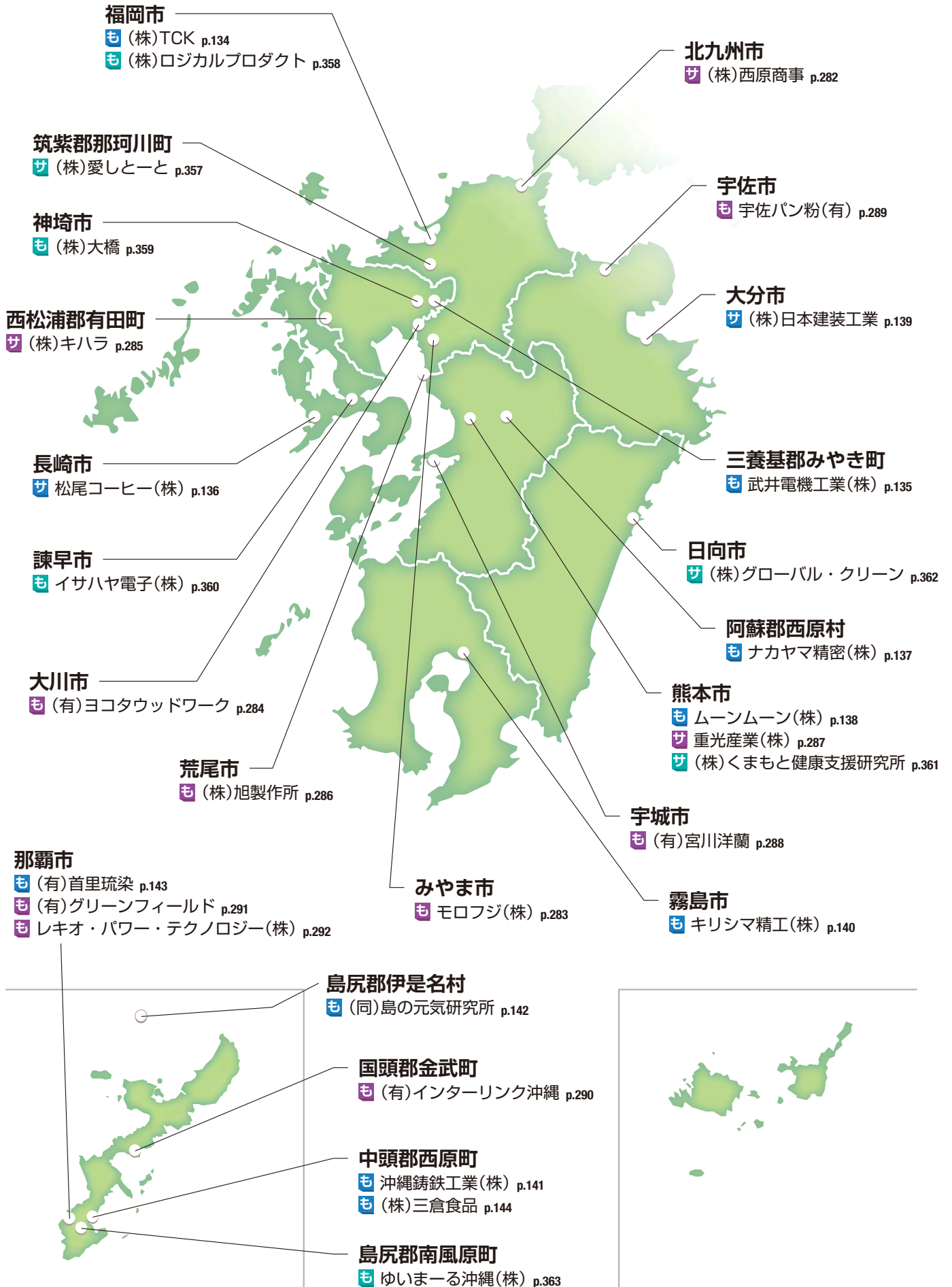
モ 担い手確保 (ものづくり)

サ 生産性向上 (サービス)

サ 需要獲得 (サービス)

サ 担い手確保 (サービス)

(株)…株式会社 (有)…有限会社 (協)…協同組合 (企)…企業組合 (同)…合同会社

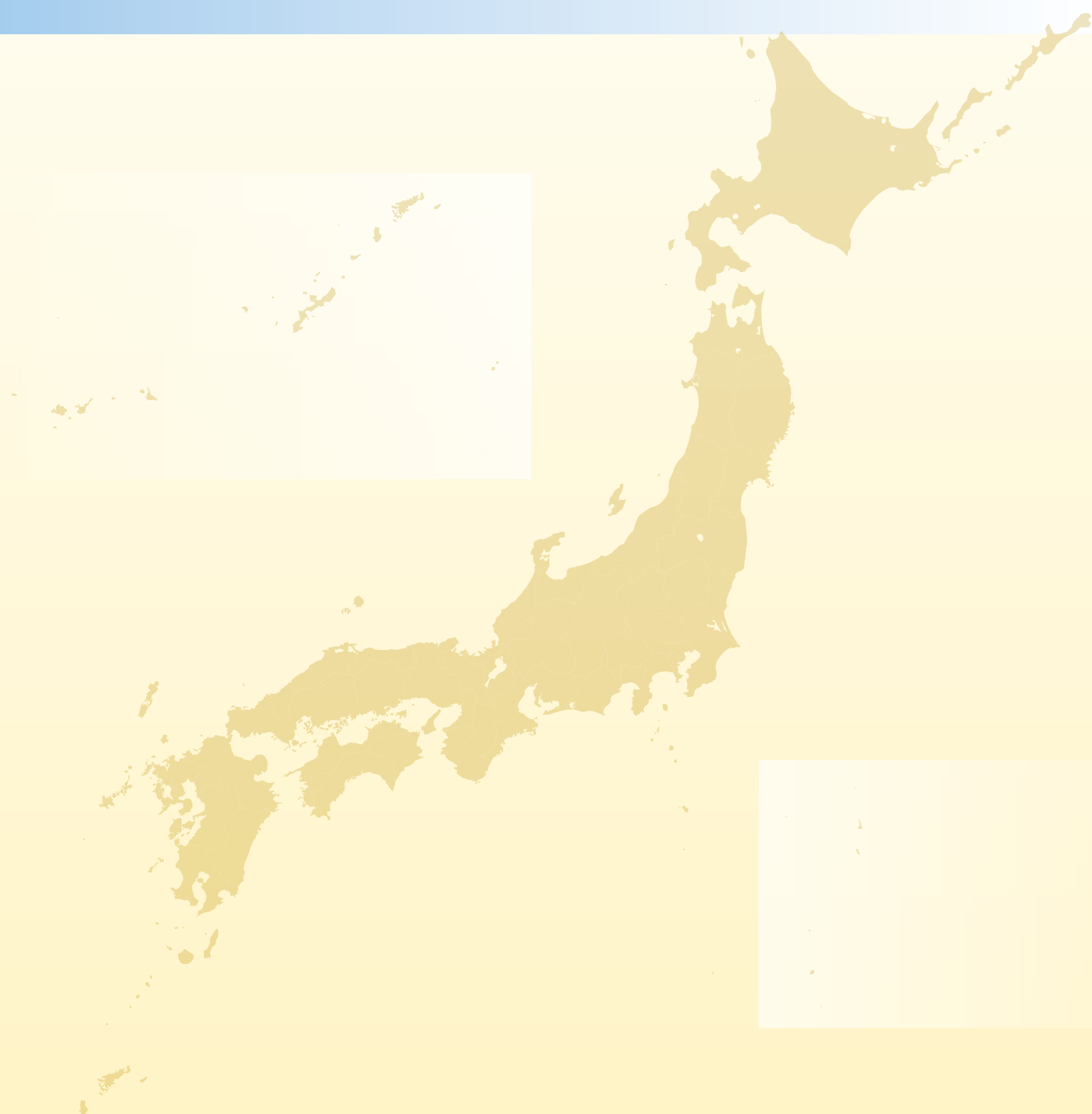


生産性向上

生産性向上

需要獲得

担い手確保



生産性向上

生産性向上

需要獲得

担い手確保

北海道

旭川機械工業株式会社

ものづくり

多様なユーザーニーズに応える木材加工機械の開発製造を通じて、木材・木製品産業の高付加価値化に貢献

36

株式会社いずみホールディングス

サービス

産地直送で最速 5 時間以内に全国の飲食店に食材提供。食品流通に革命をもたらす

37

株式会社きのとや

ものづくり

全国初のケーキ宅配で顧客を急拡大、北海道を代表するお菓子メーカーとして成長

38

株式会社白亜ダイシン

ものづくり

「North Farm Stock」ブランド構築を通じた首都圏等への販路拡大と製造プロセス改善による生産性向上

39

株式会社樋口

ものづくり

緻密なステンレス加工技術を活かし、多様化する顧客ニーズへ対応。北海道発信のメーカーとして地場の雇用創出に貢献

40

株式会社ワールド山内

ものづくり

「未来を見据えた、ものづくり」
「IoT を活用したトータルソリューション」で世界へ

41

青森県

株式会社フォルテ

ものづくり

「青森版インダストリー 4.0 により地方発世界へ!」、IoT ソリューションでグローバル展開を目指す

42

岩手県

株式会社ニュートン

ものづくり

「無いものは自分で創る」を理念とした金型・成形・自動化技術が得意なもの創り集団、海外にも進出

43

生産性向上

宮城県

株式会社ウチダ

ものづくり

塑性加工シミュレーションにより、様々な形状の最高品質のプレス加工品を供給

44

有限会社ミートよねくら

サービス

50年の伝統ある気仙沼ソウルフード「気仙沼ホルモン」を全国に広げる為、食べやすさ、親しみやすさを求めて商品開発に邁進中！

45

株式会社宮城化成

ものづくり

粘土コートにより不燃・光透過性に優れた鉄道車両向け不燃照明カバーの開発に世界で初めて成功

46

秋田県

大同衣料株式会社

ものづくり

ものづくりを通じた地域社会への貢献を理念として、製造だけでなく総合的な服のスペシャリスト集団を目指す

47

山形県

株式会社朝日相扶製作所

ものづくり

「相互扶助」 地域になくてはならない会社
「NAMELESS-BRAND」として最高の技術を磨く

48

株式会社森環境技術研究所

ものづくり

泥土（ヘドロ）の再資源化工法と泥土の即時運搬を可能とした薬剤の開発で迅速な災害復旧と大幅なコスト削減を実現

49

福島県

株式会社大善

サービス

「お客様と共に物流を考える」を合言葉に、お客様のニーズに物流会社として提案し、顧客満足度100%を目標に活動

50

茨城県

株式会社今橋製作所

ものづくり

3D デジタルシステムものづくり開発を実施、女性社員を中心とした海外販路開拓を展開

51

株式会社三和精機

ものづくり

「技能は社会の宝」磨き上げた技能は、会社のためではなく、お客様のため、そしてスタッフの未来のため

52

栃木県

オグラ金属株式会社

ものづくり

金属加工の高い技術力をもとに産学官連携による新技術開発に、絶えず挑戦する中核企業

53

株式会社シダラ

ものづくり

原材料を吟味して安心・安全はもちろん、そして自然環境を守りながら、高品質の「土づくり」を追求

54

フィールド開発株式会社

ものづくり

地球環境を第一と考え、高い技術創造を追求し、高い品質を提供する、信頼される会社でありたい

55

群馬県

アサヒライズ株式会社

ものづくり

「^{ミライ}明日を照らすモノ作り」をスローガンに、常に最先端の自動車用ライトを通じて豊かな生活文化を創造する

56

株式会社柿沼製作所

ものづくり

ロストワックス、ダイキャスト、プレス・板金 + 切削の複合加工等により高い次元でのトータルなモノづくりを提供

57

株式会社栗原商店

サービス

養液と微霧による「ハウレンソウ生産システム」により、安全安心なハウレンソウの周年販売を実現

58

生産性向上

相模屋食料株式会社

伝統は革新の連続である
「おいしさ」を軸にしながら革新的な取組を展開し、新しい伝統をつくりあげていく

サービス

59

株式会社原田

パンづくり 60 有余年の研究と経験、焼き菓子の技術・最新鋭の製造機器で真心の商品を生産

ものづくり

60

千葉県

アシザワ・ファインテック株式会社

ナノサイズ微粒子を作る装置を自社開発
創業 100 年の機械メーカーを全員で再生

ものづくり

61

株式会社キーペックス

書類保管・管理サービスに特化し、情報セキュリティの高度化という時代のニーズを掴み業績を拡大

サービス

62

東京都

株式会社協和

健康・美・環境・美味しさを切り口に、いきいき笑顔のある毎日を提供

サービス

63

株式会社サカエ

医用科学機器、ヒーター機器、事務機器を核に競争に勝ち続けるオンリーワンの製品作りに取り組んでいる

ものづくり

64

株式会社タイガー

運輸・物流企業に対し新たなビジネス創造に寄与する物流ソリューションエキスパートとして貢献する

サービス

65

中山ライニング工業株式会社

独自のプレーキリビルド（再生加工）技術とクイックデリバリー、プレーキシテムのパイオニア

ものづくり

66

株式会社沼尻テキスタイル研究所

協力工場の技術力への深い理解と精緻なマーケティングによる商品企画で顧客の求める素材を提案し海外販路を開拓

ものづくり

67

株式会社ノモス

ものづくり

海外音楽見本市に初出展し、二画面折りたたみ式 A4 サイズ Android タブレット「SONO」を海外へ

68

ブルーイノベーション株式会社

サービス

機体開発からサービス運用、ビジネス環境整備等を一貫で行う日本唯一のドローン・インテグレーター

69

株式会社ミノダ

サービス

キャラクタービジネスへの参入・業界初の Web システム導入で、刺繍加工における収益の出るビジネスモデルを確立

70

株式会社彌満和製作所

ものづくり

大正 12 年の創業以来切削工具の専門メーカーとして国内外のあらゆる機械産業に貢献

71

神奈川県**株式会社オオハシ**

ものづくり

培った技術で、限りある資源を再び活かす。付加価値の高い再生プラスチック製品の独自技術を開発

72

株式会社ミズキ

ものづくり

「日本発、世界に通用する部品メーカー」としてお客様の国境なきパートナーとなり、世界のメーカーの困りごとを解消

73

新潟県**有限会社エコ・ライス新潟**

ものづくり

中越地震の経験から地域資源の「米」と地域の農商工連携で世界の食の安心安全に挑戦します！

74

エヌ・エス・エス株式会社

ものづくり

高精度・高剛性・高速度「スピンドル」の製造で、日本の「ものづくり」をサポート

75

タンレイ工業株式会社

ものづくり

不断の技術開発、生産プロセスの改善により顧客の多様なニーズにハイレベルな QCD に対応！

76

生産性向上

富山県

株式会社ミズノマシナリー

ものづくり

アルミに特化した航空宇宙部品の精密加工と、工程の「見える化」による超短納期を実現する女性活躍企業

77

石川県

株式会社アイデン

ものづくり

次世代の制御盤製造方法「IWS」
進化する identity 可能性は制御しないアイデン

78

カジナイロン株式会社

ものづくり

繊維業界の夢を実現していく。「先頭に立つ勇気を持ち、率先して未来への舵を取る。そんな存在でありたい」というモノづくり企業

79

辰巳化学株式会社

ものづくり

柔軟な発想と高度な技術で安心安全な医薬品を提供、健康で豊かなヒューマンライフに貢献

80

長野県

オリオン機械株式会社

ものづくり

製品開発力とグローバルな販売サービス体制を基軸に、新たな挑戦をし続ける

81

岐阜県

株式会社田中金属製作所

ものづくり

孫請けから始まった零細企業が、同社商品を
トータル・プロデュースするメーカーへと進化

82

株式会社タナック

ものづくり

超柔軟ゲル素材の「豊富な材料知識」「高度な配合・加工技術」「商品化ノウハウ」
を活かし多彩な事業を展開

83

株式会社光製作所

ものづくり

航空機エンジン部品の一貫生産体制の構築と国際競争力強化を目指した生産効率体制構築を推進する中核企業

84

静岡県**榎本工業株式会社**

ものづくり

国内初の『5軸同時制御の積層+切削ハイブリッド3Dプリンター』を開発

85

株式会社ころ

サービス

同社は、顧客のころを満たし、従業員のころを育てる、ころに笑顔を咲かせる外食IT企業

86

愛知県**宇都宮工業株式会社**

ものづくり

“無”から“デザイン”へ、そして形に！
時代のニーズを的確に把握し、より先進的なものづくりにチャレンジ！

87

エヌティーツール株式会社

ものづくり

切削工具と工作機械の間を精密に繋ぐ「高品質ツールホルダ」をジャストインタイムで顧客に届ける

88

株式会社加藤カム技研

ものづくり

カム創りのエキスパートとして、常に探究心を持ちながら製品の正確さを追求

89

チヨダ工業株式会社

ものづくり

金型試作・設計・製作・量産から、素材を木質材料にも拡大し、21世紀の市場の多様化に応える

90

トヨキン株式会社

ものづくり

リサイクルと環境に挑み、社会から好感をもって受け入れられる会社へ

91

日進機工株式会社

サービス

「顧客満足を超えた顧客感動を目指す」企業理念と、独自の超高压水装置により、新たな付加価値を創造する

92

生産性向上

日進工業株式会社

ものづくり

「最適生産・最適在庫」を実現する生産システム、最先端IoT工場の稼働によりさらなる飛躍を目指す

93

ハジメ産業株式会社

ものづくり

精密樹脂成形品を金型から一貫生産対応。補正技術や空中成形等の新しい技術開発にも果敢に挑戦

94

株式会社メタルヒート

ものづくり

どこよりも速く どこよりも適格に どこよりも丁寧に。世界一綺麗な熱処理工場をめざす

95

三重県

株式会社浅井農園

サービス

オランダ式栽培技術の導入により高い生産性を実現し、海外展開に成功

96

扶桑工機株式会社

ものづくり

自動車産業向けに競争力のある生産システム、専用機械設備と金型をインテグレートできるメーカー

97

有限会社ふらんす

サービス

独自の確立された生産工程により「伊勢」らしさを醸し出す洋菓子商品の提供

98

滋賀県

エースカーゴ株式会社

サービス

配達困難な地域への2次配送・共同配送サービスシステムの構築で顧客の課題を解決する地域密着企業。新たな付加価値サービスとして家具・家電の据付工事にも対応

99

株式会社三次元メディア

ものづくり

世界の産業ロボットに目と脳を持たせ、知能産業ロボットの普及を図る

100

安井酒造場

ものづくり

誰からも愛されるようにと願いを込めて「笑顔がこぼれるうまい酒造り」

101

山科精器株式会社

ものづくり

国内トップシェアを誇るシリンダ注油器を実現したものづくり技術を活かして、医療機器分野に積極的に参入

102

株式会社山本園

サービス

最大たるより最良たれ
日本五大銘茶「朝宮茶」の普及に努力

103

京都府**京都機械工具株式会社**

ものづくり

「数値が見えるトルク管理」という安全をすべてのひとへ届けるハンドツールメーカー

104

株式会社三輪タイヤ

サービス

お客様車両の安全で円滑な運行を経済面と環境面を考慮しながら支援するタイヤサービスと特殊車両を提供

105

大阪府**株式会社アーテック**

ものづくり

将来のものづくり人材を育てる、第四次産業革命に対応したオリジナル教材メーカー

106

有光工業株式会社

ものづくり

農業用から産業用まで、幅広い分野で多くのオンリーワン商品を提供

107

ケーエム精工株式会社

ものづくり

新製品開発と不良率ゼロへの挑戦を続け「日本のものづくり」にこだわる

108

株式会社テライ

ものづくり

「1つ先を考える」先見性をもった経営戦略で、業界では革新的な「小ロット・短納期・低コスト」を強みとすることに成功

109

東洋理機工業株式会社

ものづくり

高度な技術を有するロボットシステムインテグレーターとして、顧客の生産性向上を実現

110

生産性向上

トップ金属工業株式会社

ものづくり

熟練の技術と IT との融合で独自工法を確立し、高精度と低コストの両方を実現

111

布施真空株式会社

ものづくり

3次元表面加飾工法・装置の開発製造販売によるめっき・塗装工法の代替と製品機能向上

112

株式会社フリープラス

サービス

訪日観光関連事業に特化し、増加するインバウンド需要に対応

113

有限会社森田製針所

ものづくり

独自の超高精度スウェーピング加工技術を核にした医療分野等への「針」の新規市場を開拓

114

株式会社米倉製作所

ものづくり

製品の生産現場や素材研究・開発分野で必要となる測定項目を“的確”に数値化する計測装置メーカー

115

兵庫県

植山織物株式会社

ものづくり

糸作りから製織・縫製・最終製品販売まで行うトータル力を強みにストーリーにあふれる播州織物を世界に発信

116

株式会社大地農園

ものづくり

社会と暮らしに彩りを提供する「プリザーブドフラワー」日本国内トップシェアを誇るものづくり企業

117

奈良県

株式会社エフ・エー・テック

ものづくり

金型製作から製品製造まで一気通貫の提案力と高い技術力で、自動車から医療まで広い分野で顧客とともに発展

118

和歌山県

木下水産物株式会社

サービス

創業100年確かな目利き、紀州勝浦港から本物の生まぐろの味を届けている

119

小西化学工業株式会社

ものづくり

大手素材メーカーから開発パートナーとして注目されている研究開発型企業

120

鳥取県

株式会社遠藤農園

サービス

お客様の生活スタイルに寄り添い「庭から始まる楽しい生活」を提案

121

気高電機株式会社

ものづくり

設計から組立まで一貫した取組による高品質な製品づくりとIoTやロボット導入で生産性向上を実現

122

岡山県

株式会社ノブハラ

ものづくり

「経験と新発想の融合、業界の常識を覆すノブハラ」

123

株式会社ベクトル

サービス

ゴミバコのないセカイへ make the world without trash box.

124

わかな合資会社

ものづくり

『生産者の顔が見える』をコンセプトに、郷土の素材と旬の恵みを活かした商品開発、同社のブランド化に成功

125

生産性向上

広島県

ラクサス・テクノロジーズ株式会社 (旧：エス株式会社) サービス 126
AI・IT・IoTを活用し、ブランドバッグのシェアという革新的なサービスで『世界中に笑顔を』

株式会社スピングルカンパニー ものづくり 127
MADE IN JAPAN を国内外に発信。80年の技術が生んだ広島・備後発スニーカーブランド

深江特殊鋼株式会社 ものづくり 128
グローバル競争をお客様と共に勝ち抜く『ものづくり商社』

徳島県

株式会社丸本 ものづくり 129
「おいしさのプレゼンター」として人に、自然に、地域に、すべてに喜んでもらえる企業を目指す

香川県

株式会社香西鉄工所 ものづくり 130
「大型構造物」の設計・製作に特化し、特に溶接の高精度加工技術の確立により、エネルギー関連分野に進出

四国物産株式会社 ものづくり 131
人と暮らしのより豊かな未来を創る快適生活提案企業を目指し3つの事業を通して地域社会に貢献する

hacomo 株式会社 ものづくり 132
“おもしろい”で未来を拓く
段ボールが秘める無限の可能性に挑戦

有限会社山本縫製工場 ものづくり 133
現場の困り事を独自のアイデアと技術力で商品化、医療現場の課題・ニーズにも対応して市場を拡大

福岡県

株式会社 TCK

ものづくり

半導体分野で培った精密技術を応用し、先端医療や材料分野などに向けた新しい装置を開発するベンチャー企業

134

佐賀県

武井電機工業株式会社

ものづくり

レーザー加工技術による「精密制御機械技術」を武器に、タッチパネルディスプレイ等の加工機の事業化を拡大

135

長崎県

松尾コーヒー株式会社

サービス

コーヒー、チョコレート伝来の地“出島”を活かしたコーヒーと新感覚の新しいコーヒーの提案

136

熊本県

ナカヤマ精密株式会社

ものづくり

「最終仕上げは手仕上げで」、熟練技術の継承と最新鋭設備の融合によるナノ単位の超合金加工を実現

137

ムーンムーン株式会社

ものづくり

世界の朝を光で変える。
革新的切り口の快眠グッズやサービスで科学的根拠に基づく質の高い睡眠をサポート

138

大分県

株式会社日本建装工業

サービス

主要国で特許取得の電子瞬間湯沸器等のハイスペック製品の独占販売と、関連の同社製品開発による急成長企業

139

鹿児島県

キリシマ精工株式会社

ものづくり

独自開発の切削加工「カーブカット」工法により、「超精密加工」と「生産工程・材料無駄の削減」等を実現

140

沖縄県

沖縄鋳鉄工業株式会社

ものづくり

県内唯一のマンホール製造メーカー。
マンホール鉄蓋で資源循環型社会づくりに貢献

141

合同会社島の元気研究所

ものづくり

「地産地創」 地域に産まれる大切な資源を地域自らの力で創意工夫し、新しい時代を創造していく

142

有限会社首里琉染

ものづくり

繊細な感性と技、伝統を育む。オリジナルブランド「KANA SANGO」で世界で一つだけの思い出の贈り物を

143

株式会社三倉食品

ものづくり

沖縄の伝統の食文化を新たなシステムを持ってより美味しく、より衛生的に、より正確により早く真心込めて届ける

144

ポイント

多様なユーザーニーズに応える木材加工機械の開発製造を通じて、木材・木製品産業の高付加価値化に貢献

- 熟練の技術や高度な知識を必要とせず、木材を簡単操作で複雑かつ微細加工を可能とする CNC 木工旋盤を開発
- 車椅子の利用者や長時間の立ち作業が困難な人にも安全に操作でき、障害を持つ人の雇用環境創出に貢献
- 木材加工機械の製造を通じて、地域の基幹産業である木材・木製品工業等の持続的発展と雇用の確保に貢献

企業基本情報

所在地	北海道旭川市永山北3条7丁目1-11
電話/FAX	0166-48-7261/0166-48-7263
URL	http://www.asahikawakikai.com/index.html
代表者	代表取締役 関山 憲充
設立	1947年
資本金	1,000万円
従業員数	12人



会社概要

創業以来、木材加工や食品加工向けの産業機械、各種プラントの設計・製作を手掛けている。特に、木材加工機械は、国内有数の家具産地である旭川地域を中心に売上げを伸ばし、同社売上げ全体の15%を占めている。

近年はユーザーニーズの多様化により、家具にとどまらずコップなどの食器や名刺入れ、メガネフレームなどへの木製品需要が増加しており、ユーザーニーズを満たす複雑・微細加工を可能とする木材加工機械の開発に力を入れている。



社屋全体

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 公設試と共同開発した CNC 木工旋盤が、ユーザーから高い評価を獲得

北海道立総合研究機構林産試験場が開発した「木材を立体造形するコンピュータ制御専用ソフト」を活用し、三次元 CAD データにより、木材を柔らかな曲面に仕上げなどの複雑加工や微細加工が行える CNC 木工旋盤「3D ターニングマシン」を開発し商品化。

従来一般的な木工旋盤ではできない三次元加工は、熟練の技術や高度な知識を必要とせず、簡単操作かつ短時間で加工できることから、木工業者等のユーザーから高い評価を獲得している。



3D ターニングマシンとコンピュータ制御盤

▶▶▶ 開発した木工旋盤は、障害を持つ人の雇用環境の創出に貢献

「3D ターニングマシン」の開発は、障害者自立支援法が改正され、障害者施設ではより経営的な自立を求められていることを知り、障害を持つ人が扱っても生産性が高く、収益を上げられるような機械設備を製作できないかと考えたことがきっかけ。

車椅子の利用者や長時間の立ち作業が困難な人にも操作しやすい工夫が施され、また、安全装置の搭載により、障害を持つ人にも安全に操作できる仕組みとなっており、障害を持つ人の雇用環境の創出に貢献している。



ポリテクセンターからの企業実習生の受け入れ

▶▶▶ 木材加工機械の製造を通じて、地域産業の持続的発展と雇用確保に貢献

地域資源である木材から多種多様な高付加価値製品を生み出すため、北海道立総合研究機構林産試験場と連携し、木材加工機械を開発製造している。

地域の基幹産業である木材・木製品、家具・装備品製造業は、安価な海外製品に押され、従事者も減少し、これまで培った技術を継承していくことが困難になりつつある。

このため、誰もが簡単に木材を複雑な形状に切削加工できる加工機械を開発することにより、地域産業の持続的発展と雇用の確保に貢献している。



加工した木工クラフト

株式会社いずみホールディングス

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

産地直送で最速 5 時間以内に全国の飲食店に食材提供。食品流通に革命をもたらす

- 全国 600 の生産者や産地を中心とした仕入先から仕入れた生鮮品を卸売業務仮想市場を通じて、全国 10,000 の飲食店へ超速かつ安価に提供
- 船上や畑から生鮮品や生産者の動画を LIVE 中継し、インターネット上でのリアルタイムな「競り」を実現
- 現地企業や海外バイヤーのネットワークを活用し、オンラインの仮想市場を通じた海外販路の拡大を目指す

企業基本情報

所在地	北海道札幌市西区二十四軒 1 条 1 丁目 3 番 5 号
電話/FAX	011-633-0777/011-633-0778
URL	http://www.izumi-izm.co.jp/
代表者	代表取締役社長 泉 卓真
設立	2012 年
資本金	1,000 万円
従業員数	56 人(正社員・グループ全体)



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

2006 年に水産物卸売(株)いずみを設立。農畜産物の卸売会社やインターネット上の仮想市場を次々と立ち上げ、2012 年に 6 つの事業会社からなる持ち株会社体制に移行し、グループ 7 社で売上 39 億円に成長。全国約 70 の中央卸売市場、約 10,000 の飲食店等と取引。高品質な生鮮品を生産者から直接仕入れ、3,000 以上の商品数で多様なニーズに迅速に対応。圧倒的な仕入・販売力、スピードを生み出す物流インフラで日本最大の食品流通サービスの構築を目指す。



IZUMI-IZM GROUP

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 全国 10,000 の飲食店等へ産地直送品を超速かつ安価に提供

全国 600 の生産者や産地を中心とした仕入先から 3,000 種以上の生鮮品や冷凍商材を仕入れ、卸売業務による販売とインターネット上の仮想市場での販売を通じ、全国 10,000 店舗の飲食店等へ産地直送品を超速かつ安価に提供。産地から 5 時間での配送や高鮮度商品の出荷対応により顧客からの信頼を獲得。ウェブサイトでは、単価や発注単位等の他、食材にあった調理方法等の情報を提供し、受発注や請求書管理システムの利用や、注文した原料の加工依頼も無料で行うなど、顧客満足度の高いサービスを提供。



産地の新鮮な食材

▶▶▶ 産地や生鮮品のリアルタイムな情報提供で迅速かつ高鮮度な配送システムを確立

船上や畑からリアルタイムで全国のバイヤーに生鮮品の動画をネット配信し、ネット上の仮想市場での「競り」により、とれたての生鮮品を 5 時間以内に顧客に届ける驚異的なスピードと圧倒的な鮮度を実現。水揚げや収穫の様子を動画でスーパーに提供し、売り場で配信することで、鮮度や食材の旬の情報を消費者に効果的に伝え、商材の付加価値を高め販売促進に寄与。さらには商品添付の QR コードから産地情報等、トレーサビリティが把握可能なシステムを構築し、商品の信頼性を高めている。



船上や畑から仮想市場で「競り」を実施

▶▶▶ オンラインの仮想市場を通じた海外販路の拡大を目指す

現在、台湾、タイ、シンガポールへ生鮮品等を出荷。今後は現地企業とアライアンスを組み、競りの実況中継や海外とのオンラインでの取引、動画を活用したトレーサビリティの強化を進める計画。また、地域資源やコンテンツが豊富な北海道の産品を ASEAN をはじめ世界へ広く販売するため、海外現地でのゲートウェイカンパニーの設立を目指している。



オンラインでの取引

ポイント

全国初のケーキ宅配で顧客を急拡大、北海道を代表するお菓子メーカーとして成長

- ケーキ宅配事業や焼きたて洋菓子の店頭販売で札幌から全国へ事業を拡大
- 洋菓子メーカーとしてグループ会社の海外展開を全面的にサポート。北海道スイーツを世界に向け発信
- スイーツを通し地域活性化の取組を行い北海道のお菓子業界を牽引

企業基本情報

所在地	北海道札幌市東区東苗穂 5 条 3-7-36
電話/FAX	011-786-6161/011-785-5005
URL	http://www.kinotoya.com
代表者	代表取締役会長 長沼 昭夫
設立	1983 年
資本金	3,000 万円
従業員数	350 人



会社概要

同社はさっぽろスイーツの一翼を担う洋菓子製造・販売企業である。1983年に創業し、翌年に始めた全国初の「ケーキ宅配」を契機に急成長を遂げ、ショートケーキなどの生洋菓子、北海道産原料を活用したスフレ、クッキーなど多様な種類の洋菓子を製造・販売し北海道内に9店舗を展開している。

近年、国内及び海外に37店舗（2017年1月現在）を展開するグループ会社に商品供給し、成長を続けている。



白石本店外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ IT導入による販路拡大と地域資源を活用した商品づくり

札幌の店舗で生洋菓子を販売する傍ら、全国に先駆けて始めた「ケーキ宅配」により、1店舗の売上が日本一になるなど急速に顧客の支持を獲得した。

また、北海道の強みである農産物の品質を活かした魅力ある商品づくりを行うとともに、ITを活用したギフト販売体制を確立したことで、商圏の拡大、売上の増大を実現した。



デコレーションケーキ

▶▶▶ 洋菓子メーカーとしてグループ会社の海外出店拡大をサポート こだわりの販売スタイルで売上を伸ばす

アジアを中心に海外17店舗を展開するグループ会社（株式会社BAKE）に対し、商品を安定供給するなど、拡大し続ける事業を全面的にサポートしている。また、海外展開の主力商品である「焼きたてチーズタルト」は冷凍半製品の状態で輸出し海外の店舗で焼き上げる「焼きたて」にこだわった販売スタイルで売上を伸ばしており、更なる海外需要の獲得にも積極的に対応していく。



焼きたてチーズタルト

▶▶▶ 地域活性化を目指した取組で北海道のお菓子業界を牽引

同社長は、一般社団法人北海道洋菓子協会顧問、札幌洋菓子協会相談役、一般財団法人北海道菓子協会理事長、北海道菓子工業組合理事長、スイーツ王国さっぽろ推進協議会会長として「スイーツ王国・さっぽろ」の認知度向上や技術の向上、人材の育成を目指した取組を行っている。

また、2016年の「北海道お菓子フェア」の開催（事務局：札幌商工会議所）にあたっては、実行委員長として北海道内の菓子業界をまとめ、成功に導いた実績は顕著である。



北海道ミルククッキー「札幌農学校」

株式会社白亜ダイシン

北海道岩見沢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「North Farm Stock」ブランド構築を通じた首都圏等への販路拡大と製造プロセス改善による生産性向上

- 農商工連携を通じたブランディングの成功による高付加価値商品の展開による売上拡大の達成
- 地域農家の確実な売先として機能し、首都圏等への販路開拓により地域ブランドの確立・普及に貢献
- 事業承継後に調理器具の卸・小売業から農産加工品の製造・販売への業態転換を成功させ事業が伸長

企業基本情報

所在地	北海道岩見沢市志文町 292-4
電話/FAX	0126-22-6540/0126-22-5009
URL	http://www.hakua-d.co.jp
代表者	代表取締役 早坂 亮二
設立	1964年
資本金	1,000万円
従業員数	61人 (パートを含む)



会社概要

同社は1964年に創業し、調理器具類の卸・小売を行ってきたが、現社長が経営を引き継いだ2003年に農産加工品の製造・販売へと業態を転換した。それ以降、「North Farm Stock（ノースファームストック）」の名称で北海道産農産物にこだわった商品づくりを進めてきた。主として女性をターゲットとし、農産加工品にデザイン性を付加して高付加価値商品を開発・製造し、現在では100種類近くの商品を販売している。



本社工場・直営店（増床・改築後）

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

農商工連携による北海道のピュアな美味しさを伝えるブランド作り

「良質な素材が持つ味をそのままに、健康で良い物を提供したい」との理念の下、地元の意欲ある農家と連携し、「北海道」「素材」「手づくり」をキーワードに四季折々の良質な食材に独自のアレンジを加え、北海道ならではのピュアな美味しさが伝わる商品を展開。良質な素材が持つ味そのままに、ナチュラルブランドとして、素材の良さやトレンドに敏感な20代～40代女性をメインターゲットに、デザイン性のある高付加価値ブランドとしての展開を図っている。



NORTH FARM STOCK

デザイン性の高いブランドロゴ

地元農家との連携による付加価値をつけた農産加工品の販売を確立

同社は、農産物の売先確保に課題を抱える地元農家と連携することで、味や品質にこだわった農産物を確保し、質の高い農産加工品を製造している。加えてデザイン性にもこだわることで、首都圏などでの販路を確実なものにでき、当該地域ブランドの確立・普及にもつながっている。農商工等連携事業の取り組みでは、農家にとって同社が確実な販売先となると共に、農家の取引リスクを低減することを進めてきたことで、地域農産物の生産拡大にも寄与する結果となっている。



当社商品例

事業承継後の業態転換成功による販路拡大と売上伸張の達成

同社は先代から事業を承継から約5年経過後の2003年に調理器具・金物の卸売・小売業から農産加工品の製造・販売業へと業態転換を図った。業態転換当初から北海道産の優良な農産物を使った高品質な商品を展開し、併せて高いデザイン性も追求してきた。業態転換直後は首都圏への販路開拓に苦労したものの、地道な新商品開発と営業活動の成果により、現在の首都圏セレクトショップ、百貨店等への販路構築に至り、直近3カ年でも大幅な売上の伸びを達成している。



以前の本社・工場と社長夫妻

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

緻密なステンレス加工技術を活かし、多様化する顧客ニーズへ対応。北海道発信のメーカーとして地場の雇用創出に貢献

- 同社製造のステンレスキッチンのブランド力を向上し付加価値の底上げを実現
- 各種先進加工機により多品種少量生産にもローコストで対応が可能
- ステンレス製造の技術を活かし、多様化する顧客ニーズへ柔軟な対応を行うことで優位性を確保

企業基本情報

所在地	北海道札幌市菊水3条4丁目2番7号
電話/FAX	011-811-4174/011-831-4635
URL	http://www.higuchinet.co.jp
代表者	代表取締役社長 樋口 晃
設立	1955年
資本金	8,800万円
従業員数	60人



会社概要

同社は北海道でステンレス材が広まり始めた頃より他社に先駆けてステンレス加工に取り組み、サッシ、シャッター、各種タンク、ステンレス建築金物等を手掛けてきたメーカー。主力商品であるステンレスキッチンは北海道内で「スズランキッチン」というブランドで知られている。札幌市内・江別市内の2カ所に製造拠点をもち、函館・旭川・帯広には営業所を設置。本社隣接地には同社が手掛けるシステムキッチンが展示されるショールームを併設。



代表的な商品「TERRA」

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ デザイン性に優れたキッチンの製造により付加価値の底上げを実現

同社は設立当初からステンレス材を加工し、様々な商品を作ってきた経緯から技術力に強みを有する。キッチン市場は人口減少や建物寿命の長期化に伴い競争激化が予想されているが、同社はその高い加工技術を活かし、現在の多様化する顧客ニーズに対応。

具体的には、デザイン性（ステンレス材の持つ光沢や緻密な曲げ工程を施した天板等）に優れたキッチンを製造することで製品の付加価値向上を図っている。



同社開発の新型キッチン

▶▶▶ 各種先端加工機の導入により多様な顧客ニーズに合った製品製造を実現

顧客ニーズは多様化しており、同社が受注する製品も多品種小ロットとなっている。また、各製品に要する製造工程は複雑化し、要求される加工技術も高いものとなっている。様々な顧客ニーズへの対応、コスト抑制、品質確保、納期順守を図るため、同社では各工場にレーザー加工機、プレス機等の先端加工機を導入。定期的な更新を行っている。また、技術職員については日々様々な製品加工を通じて技術力の向上を図っている。



更新した生産設備

▶▶▶ 幅広いステンレス製品製造の実績により培った技術力と信頼

ステンレス材が北海道に持ち込まれ広まり始めた頃よりステンレス加工に取り組んできた会社。一般家庭や飲食店舗で利用するキッチン、公共施設の水飲み場・浴槽、モニュメント等ステンレス材を加工して幅広い種類の製品製造を行ってきた。その実績は同社に対する確かな信頼と技術力を蓄積するものとなっており、各種設備更新や製造工程の見直しを徹底することで納期厳守、品質の確保を実現し同業他社との差別化を図っている。



ステンレス加工工程

株式会社ワールド山内

北海道北広島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「未来を見据えた、ものづくり」 「IoT を活用したトータルソリューション」 で世界へ

- 独自生産管理システムによる効率的な内製化により、高品質、低価格、短納期を実現可能にしている
- 最新設備の導入と工場の稼働状況の「見える化」により安全性と生産性の向上を実現している
- 顧客目線で最適加工工程などを提案、生産性の改善と高品質の製品を実現し他社との差別化を図る

企業基本情報

所在地	北海道北広島市大曲工業団地 4 丁目 3-33
電話/FAX	011-377-5766/011-377-5779
URL	http://www.world-yamauchi.co.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 山内 雄矢
設立	1983 年
資本金	5,000 万円
従業員数	110 人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

ステンレス製品の高度技術加工をはじめ、金属加工、レーザー加工、切削、溶接・組立、表面処理、塗装など、各種機器の国内トップクラスの設備を備え、多品種少量生産を効率的に行う独自の生産管理システムを構築し、設計から検査まで 3 次元データ管理により生産の効率化を図った 24 時間自動運転を行い、高品質、低価格、短納期を徹底的に追及した信頼性の高い複合加工品を社内一貫生産して顧客ニーズに応えている。

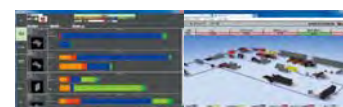


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 独自生産管理システムによるユニークな生産体制の構築

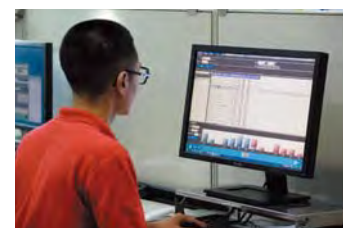
すべての設備をネットワークで管理する生産管理システムを独自で開発し徹底した「見える化」と 24 時間運転を可能とした。この独自の管理システムにより導入設備の効率的な最適稼働により各種の加工・後処理などを組み合わせた複合技術による製品加工と社内一貫生産が可能となり、高品質、低価格、短納期を実現することにより、製品そのものの付加価値向上とコストパフォーマンスと信頼性を高めている。



稼働状況の見える化

▶▶▶ システムによる一括集中管理と遠隔操作による安全性確保

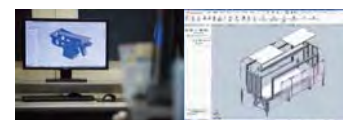
設計から加工、溶接、さらに組立、塗装、品質検査まで、同社内ですべての工程をカバーする体制を整え、工程設備の能力を最大限に発揮できる同社に適応した生産管理システムを独自に構築した。最新設備と独自管理システムとの協働により、24 時間自動運転と遠隔操作による自動復帰システム、緊急対応対策など稼働状況の見える化により、安全性と生産性が高い生産活動を行い、日常的な業務での従業員への過度の負担を軽減している。



効率の再検証

▶▶▶ 常に顧客目線で「早く、安く、良いもの」を提供

コスト高の要因となる多品種少量生産の発注に対し、独自の管理システムを構築しているため高品質、低価格、短納期で対応可能であり、納期遅れが無いことから信頼性が高い。また、厚モノ、特殊折り曲げ、複雑形状、多種多様な材質、特に細工の難しい発注に対しては、加工手法を熟知していることから作業工程の見直しや設計変更の提案を行うなど顧客の要求を損なうことなく高品質の製品を生み出し納入し、高い顧客満足度を得ている。



3 次元の組図検証

ポイント

「青森版インダストリー 4.0 により地方発 世界へ!」、IoT ソリューションでグロー バル展開を目指す

- 青森市の本社と中国深圳市の協力工場をリアルタイムで結ぶ「ロケーションフリーモデル」で効率化
- 「ナビチャリ」などの商品に活用された同社の技術は、IoT でさらなる地域イノベーションへ
- 地域の IoT 分野のリーダーとして政策形成や雇用創出に貢献、青森県初の東証マザーズ上場を目指す

企業基本情報

所在地	青森県青森市古川3丁目22-3 古川ビル3F
電話/FAX	017-757-8033/017-757-8044
URL	http://www.forte-inc.jp/
代表者	代表取締役 葛西 純
設立	2005年
資本金	4,100万円
従業員数	14人



会社概要

同社は、青森市に本社を置く地域発 IoT 分野の企業。位置センサー、移動型通信端末及び骨伝導スピーカー等を利用して「ナビチャリ」や「VOCE-rable」のユニークな商品を市場化している。これらの技術は IoT と結びついて応用分野が拡大している。海外に協力工場を保有するロケーションフリーで製造の効率化を実現、国際標準の認証体制を構築して意欲的に海外市場への進出を目指す。青森県初の東証マザーズ上場の準備中である。



ソリューションイメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

青森市と中国深圳市を結ぶ「ロケーションフリーモデル」の実践

同社は、青森市の本社に商品企画、研究開発の機能を置き、3D プリンター等を導入して試作と評価を実施、中国深圳市の協力工場で生産を行っている。本社と協力工場はインターネットで結ばれ、リアルタイムで情報を共有できる「ロケーションフリーモデル」を実践している。海外で生産された製品は、本社において国内規準に準拠した検査体制を整備、地域の雇用や人材育成を維持しながら、商品の信頼性の確保につながっている。



多言語対応音声ガイド・ナビ端末「ナビチャリ」サービス

同社の保有技術と IoT が生み出す地域イノベーション

同社のセンサー、通信端末及びコミュニケーションの技術は、電動アシスト自転車に搭載することで移動型媒体の機能を持ち、骨伝導スピーカーというインターフェースの導入により音声ガイド機能が付与、さらには双方向通話システムへ発展する。これらの商品は、同社独自のもので国内に類似の商品はなく、国際的にも評価が高い。IoT の普及により、健康福祉、製造技術、交通システム等、多様な市場に応用可能な革新的技術である。



上から順に、GPS を活用した多言語音声ガイドナビ端末、hito 端末、mono 端末

地域に根差した経営で雇用創出、青森県初の東証マザーズ上場が目標

代表は、2011年に有限会社 forte の取締役社長に就任。以来、地域における IoT 分野のリーダーとして、総務省、青森県及び青森市等の委嘱を受けて、地域における当該分野の政策形成に重要な役割を果たしている。また、弘前大学の非常勤講師として教育活動にも貢献している。2016年に株式会社フォルテとなり、地域に根差した経営で雇用を創出、青森県初の東証マザーズの上場という高い目標を掲げている。



自転車用骨伝導ヘッドセット (右)、産業用骨伝導ヘッドセット (左)

ポイント

「無いものは自分で創る」を理念とした金型・成形・自動化技術が得意なもの創り集団、海外にも進出

- 新しい製品や技術を次々創り出し、積極的に顧客に提案
- 海外生産拠点と連携し高品質の製品をグローバルな視点で開発
- 自社開発の自動化技術で海外に負けない価格と品質を実現

企業基本情報

所在地	岩手県八幡平市大更 2-154-19
電話/FAX	0195-75-2222/0195-75-2224
URL	http://www.newton-ltd.co.jp/
代表者	代表取締役社長 田面木 哲也
設立	1976年
資本金	6,787万円
従業員数	128人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

精密プラスチック製品の射出成形加工・組立・試作・金型設計・金型加工を手掛け、海外（中国、タイ、フィリピン）にも生産拠点を有する。

自動車部品から医療部品まで幅広い分野に展開。自動組立装置等自社で金型から自動化設備の設計・製作が可能。ISO14001及びISO/TS16949も認証取得しており万全の品質管理体制を整えている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 射出成型加工による高品質なプラスチック製品を製造販売

「無いものは自分で創る」を理念として、射出成型技術を基に、自動車・医療・エネルギー・サングラスレンズ・ハードディスク部品など、多岐にわたる精密プラスチック製品を製造。

独自の開発技術で、耐水性を大幅に改善した偏光サングラスレンズの製造方法で特許を取得し海外メーカーに提案する等、斬新な発想を「カタチ」にする技術力で高品質な製品を提供し続けている。



偏光サングラスレンズ

▶▶▶ 海外生産拠点構築による生産体制強化と市場拡大

1996年にフィリピンに生産子会社を設立、以降、中国、タイにも生産子会社を設立した。

本社工場と連携することで、高品質の製品をグローバルに展開。顧客の要望に沿った拠点で生産することで、日系部品メーカーの現地法人の他、海外メーカーとの取引拡大が進んでいる。



中国昆山工場

▶▶▶ 自動化技術で海外に負けない価格と品質を可能に

同社にて設計・製作した金型・自動製品回収・自動組立・自動検査等により、海外メーカーに負けないQ（Quality/品質）・C（Cost/価格）・D（Deliverly/納期）の実現および安定した工程・製品を作ることが可能。

今般、NASAの国際宇宙ステーション内の3Dプリンターで、簡易型人工呼吸器の部品を作る実験に成功する等、世界初の革新的な技術開発にも積極的に取り組んでいる。



高精度な金型設計

ポイント

塑性加工シミュレーションにより、様々な形状の最高品質のプレス加工品を供給

- 塑性加工シミュレーションを活用した最高品質のプレス品の供給
- 設備導入によって一貫生産体制が実現したことで提案力がアップし、取引拡大へとつながる
- 高精度・高品質自動車部品生産の国内回帰による海外市場獲得

企業基本情報

所在地	宮城県岩沼市下野郷字中野馬場 1-1
電話/FAX	0223-24-1234/0223-24-1236
URL	http://www.uchida-sendai.co.jp
代表者	代表取締役社長 佐々木 泰孝
設立	1955年
資本金	5,500万円
従業員数	100人



会社概要

1955年に電気部品のプレス加工を事業内容として発足。1960年より自動車用プレス部品の加工を開始し、技術・機械設備の充実をはかりながら、金型治工具の設計製作、量産として機械加工、溶接、組立と顧客ニーズに応じた体制を整備。早くからICT技術による生産管理システムの構築やNC工作機械の積極的な導入をはかり、生産体制の整備と技術力の向上を推進。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 様々な形状の最高品質のプレス品を供給

3次元CAD/CAMをはじめ、塑性加工シミュレーションとしてCAEを活用してバーチャルトライアウトを実現。金型設計の最適化、設計時間の短縮、量産立ち上げ時の実金型のトライ回数の削減が可能となり、様々な形状の最高品質のプレス加工品を供給することが可能となった。

さらには、プレス加工はシミュレーションにより1枚から一度に最終製品を製造することにより、切削工程の削減に繋がっている。現在では、自動車メーカーのTier 1へ重要保安部品の一つであるインジェクターハウジング等を納めるに至っている。



CAE解析と実物の形状比較

CAE解析による最適加工

▶▶▶ 一貫生産体制構築による取引拡大

地域企業の単工程脱却の必要性から、従来、外注で対応してきた熱処理について内製化することを決断。熱処理工程は高度な専門知識を必要とするため、設備選定や工程設計および要員育成に苦労したが、国の教育支援事業の活用や取引先等の技術支援等により設備を導入したことで、熱処理工程を同社で行う製品を受注できるようになり、量産が開始された。

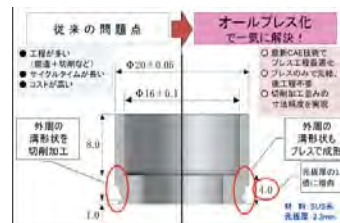
プレス加工のみならず、前後工程の熱処理も連続してできることにより、メーカー、Tier 1に対する提案力と提案の幅を拡大するに至っている。



ダイス鋼、ハイス鋼の熱処理設備

▶▶▶ グローバル供給体制に力を入れ、さらなる海外展開に取り組む

エンジン周りの重要保安部品であるインジェクターハウジングについて、TPPの発効をにらんだ高精度・精密自動車品生産の国内回帰というTier 1の方針で国内だけでなく海外にもグローバル供給されることにより、月産30万個から約3倍に増産。今後も国内Tier 1経由でグローバル供給体制に力を入れ、さらなる海外展開に取り組む。



オールプレス化によるインジェクターハウジング製作

ポイント

50年の伝統ある気仙沼ソウルフード「気仙沼ホルモン」を全国に広げる為、食べやすさ、親しみやすさを求めて商品開発に邁進中！

- 調理済みホルモンの開発及び「ほんちゃん」という愛称によるブランド化、商標登録等による付加価値の向上
- 気仙沼漁港という全国有数の漁港である事を活かした、気仙沼という限定的な地域を超えたグローバル展開
- ご当地グルメである「気仙沼ホルモン」という地域資源を武器に地域経済の活性化をリードする取組を行っている

企業基本情報

所在地	宮城県気仙沼市田中前 2-1-3
電話/FAX	0226-23-3449/0226-22-3449
URL	http://meat-yonekura.com/
代表者	代表取締役 米倉 豊治
設立	1967年
資本金	500万円
従業員数	5人



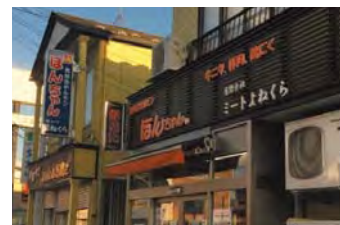
生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

気仙沼地域で営業を始めて約50年。ご当地グルメとして知られる「気仙沼ホルモン」の元祖として、いち早く一般消費者に対し小売りを開始した企業である。現在は製造小売業として大手スーパー等に対するホルモンを中心とした精肉類の卸売の他、小売り機能を有する実店舗を構え、一般消費者に対する販売を行い、地域の重要な精肉調達拠点としてなくてはならない存在となっている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 調理済みホルモンの商品開発及び、ブランド化による付加価値の向上

調理済みかつ湯煎が可能なホルモンの開発により、一人暮らしの老人や、学生でも手軽に食する事ができ、ホルモンの需要拡大に貢献する取組を行っている。また付加価値を向上する取組としてブランド化を実現しており、数ある気仙沼ホルモンの中でも、特に同社のホルモンは「ほんちゃん」という愛称で地域に親しまれている。「ほんちゃん」は商標登録を行っており、小規模事業者ながら知的財産戦略においても、積極的な取組を行っている。今年新たに「気仙沼ホルモンほんちゃん」という商標を取得。



同社の主力商品気仙沼ホルモン「ほんちゃん」

▶▶▶ 気仙沼漁港という全国有数の漁港を活かした海外展開

気仙沼漁港に寄港する漁船に対し、冷凍ホルモンを初めとした備蓄用食肉食材等の販売を展開する事で、乗組員として乗船している外国人に対しても積極的に「気仙沼ホルモン」の販売を行っている。その乗組員が母国へ戻った際に、その国で気仙沼ホルモンについての情報が伝わる事で、ファンが増えていくという効果があり、気仙沼という全国有数の漁港であるという優位性を活かし、限定的な地域を超えたグローバルな販路拡大を行っている。



全国有数の漁港である気仙沼漁港

▶▶▶ ご当地グルメ「気仙沼ホルモン」の積極的な販売展開

「気仙沼ホルモン」は気仙沼地域を代表するソウルフードであり、重要な地域資源である。「気仙沼ホルモン」の歴史は古く、1952年ごろ、市内のホルモン店において肉好きな船員が野菜不足になる事を考慮して、ホルモンにキャベツを添えて提供したスタイルが、気仙沼独特のホルモン焼きの特徴として、一般にも広まったとされている。この重要な地域資源を武器に積極的に営業展開を行う事で、同社は地域経済の活性化に資するリーディングカンパニーの役割を担っている。



気仙沼市のソウルフード「気仙沼ホルモン」

ポイント

粘土コートにより不燃・光透過性に優れた 鉄道車両向け不燃照明カバーの開発に世界 で初めて成功

- 輸送機器の照明カバーで残されていた不燃性の難課題をついに克服。輸送機器の安全性を大幅に向上
- オープンイノベーションで受注生産体質から革新的なオリジナル製品の開発・販売体質へ移行
- 粘土ガスバリア膜で繊維強化プラスチックに不燃・透明性を付与。さらに、柔軟・軽量・絶縁性も併せ持つ

企業基本情報

所在地	宮城県栗原市一迫北沢半金沢 15 番地の 4
電話/FAX	0228-52-3931/0228-52-3933
URL	http://www.miyagi-kasei.co.jp/
代表者	代表取締役 小山 昭彦
設立	1987 年
資本金	2,000 万円
従業員数	46 人



会社概要

同社は、繊維強化プラスチック（FRP）製品の製造・販売、仮設資材のレンタル及び販売、建築工事、工業薬品及び資材の販売等の事業活動を通じて、社会の持続可能な発展と環境保全に留意し、美しく豊かな地球環境を後世に残すために、社員全員でその活動に取り組んでいる。主な製品としては、自動車関係の内装・外装パネル、トラック用エアデフレクター、機械カバー、遊具、業務用タンク、仮設トイレ等を生産している。



宮城化成の全貌

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

輸送機器の照明カバーに残されていた不燃性の難課題を克服

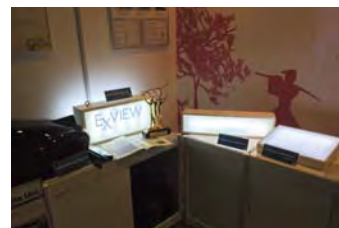
鉄道車両のトンネル内火災事故などにより、2004年に国交省が火災対策制度を改正し、車両天井部分に使用される材料の耐燃焼性が強く求められるようになったが、それに適合する照明カバーは存在しなかった。そこで新規開発した粘土膜「クレースト」で繊維強化プラスチック製照明カバーを表面コートすることにより、粘土の不燃性と酸素ガスバリア性が付与され、2013年度に鉄道車両用材料燃焼試験に合格した。これにより鉄道車両の安全性という付加価値の大幅な向上が期待されている。



独自製品 EXVIEW のイメージ

オープンイノベーションで受注生産体質からオリジナル製品の開発・販売へ

従来、同社は受注生産体質であり、発注元の景気に会社の業績は大きく左右されてきた。そこで、経営体質の安定・強化の必要性から同社のオリジナル製品の所有に向けてオープンイノベーションの活用を試み、産総研との共同研究を開始した。公的機関には施設・設備・技術があり、企業が1から開発する必要はなく、情報交換や技術相談、公的資金の採択等、非常に効率的に新製品 EXVIEW（エクスビュー）の開発に成功した。新事業開拓の業務においてオープンイノベーションは極めて効率的であった。



EXVIEW の利用例

粘土ガスバリア膜で繊維強化プラスチックに不燃性を付与

EXVIEW は今まで存在しなかった新しい照明用カバーである。同社の持つ FRP 技術と産総研の持つ透明な粘土膜の技術、これを積層させた新しい構成によって、GFRP の特徴である軽量で割れない高い安全性、そして燃えない、光透過性という特性を併せ持つ、従来にはない材料として完成した。EXVIEW は、新幹線や地下鉄車両等の照明に加え、地下街、航空機等、軽量でしかも照明が必要な場所での不燃性材料として大いに期待される。



アルコール燃焼試験の比較

ポイント

ものづくりを通じた地域社会への貢献を理念として、製造だけでなく総合的な服のスペシャリスト集団を目指す

- 「製造」から、在庫管理や発送などの「物流」、自社ブランド品の「販売・メンテナンス」まで一貫対応
- 移動販売車や直営店舗による販売を通じて自社ブランドの知名度向上に取り組んでいる
- 生産管理、在庫管理、出荷検品の各工程において独自のシステムを開発して業務を効率化している

企業基本情報

所在地	秋田県大仙市角間川町字四上町7番地
電話/FAX	0187-65-2096/0187-65-2673
URL	http://www.daidoiryo.co.jp
代表者	代表取締役社長 佐々木 祐太
設立	1978年
資本金	1,000万円
従業員数	166人



会社概要

1978年の創業以来、フォーマルウェアを中心とする紳士服の製造を手掛ける。製造ラインの全行程を社内で完結する生産管理システムを構築し、大手紳士服チェーンの最高級ブランドを一貫生産できる技術力を持つ。また、顧客の多様なニーズやこだわりに対応できる「製販一体型企业」として、移動販売車や直営店舗における自社ブランドのオーダーメイドスーツの販売にも取り組んでいる。

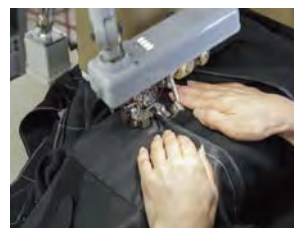


直営店舗内観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

「ものづくり」から「物流」、「販売・メンテナンス」まで三位一体の企業活動を実践

創業以来蓄積された技術を活かし、特に高い技術力が求められるフォーマルウェア製造部門において、大手紳士服チェーンの最高級ブランドを一貫生産している。また、地域のプロバスケットボールチームの公式スーツとして自社ブランドスーツを提供している。物流業務においては秋田県内に3か所の物流センターを持ち、様々な保管配送業務や発送代行業務などを請け負い、顧客のニーズに対応している。



生産作業風景

「製販一体型企业」として品質と価格の両面で顧客満足を追求

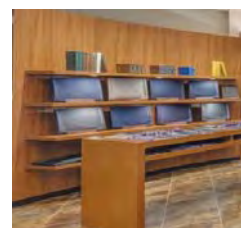
生地選びから採寸・仕立て・補正まで社内で一貫対応することで、コストパフォーマンスの高い自社ブランドのオーダーメイドスーツを提供。移動販売専用車両においては、車内の客室で生地やデザイン選び、採寸・フィッティングまで行うことが可能。企業、イベント会場や個人宅に出向き販売することで、自社ブランドの価値向上に取り組む。また、コーヒーラウンジを併設した直営店舗「CROSS STAGE」は、来店客がくつろいでオーダーメイドスーツを選べる場として好評を博している。



製品写真

ITの活用により業務の効率化及び短期納品を実現

設計から配送まで、製造ラインの全工程を社内で完結する生産管理システムの構築により、短期納品を可能としている。また、同社の物流センターにおいては、同社生産品以外の海外生産商品の保管配送業務も請け負っており、在庫管理システムを開発してノウハウを蓄積している。出荷検品システムを含めてこれらの各システムを統合管理する基幹システムを独自開発し、業務の効率化に取り組んでいる。



多様な商品

株式会社朝日相扶製作所

山形県西村山郡朝日町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「相互扶助」 地域になくてもならない会社 「NAMELESS-BRAND」として最高の技術 を磨く

- 人と機械の工程の分業化による、高い技術力と最新技術を組み合わせた高品質の製品を生産している
- ITによる先端技術を活用した「多品種少量短納期体制」により、顧客ニーズに細かく対応可能な体制を確立
- 「高い技術力」による“直接営業”により、ヨーロッパ市場の販路を拡大中

企業基本情報

所在地	山形県西村山郡朝日町宮宿 600-15
電話/FAX	0237-67-2002/0237-67-3156
URL	http://www.asahi-sofu.co.jp/
代表者	代表取締役社長 阿部 佳孝
設立	1970年
資本金	4,970万円
従業員数	144人



会社概要

農業が主産業である山形県朝日町で、「出稼ぎの町の解消」を目指し、事務いす用の縫製工場として創業。完全 OEM 生産により 80 社ものブランド木製家具を製造しており、最新技術と高い木材加工技術を組み合わせた生産工程により、世界的にも高い総合的な技術力を持っている。複雑な形状でも彫り上げることのできる木材加工技術と熟練された職人技により、多くの家具メーカーからの信頼を勝ち得ている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 生産工程における人と機械の工程の分業化による品質の向上

木材の「複雑な曲面デザイン」における 5 軸 NC ルーター（数値制御工作機械）の緻密なプログラミングの活用のほか、職人技を要するような高度な製品づくりにおける多関節ロボットの活用など、人の手ではどうしても出てしまう微妙な誤差を排除しつつも、逆にひとつひとつ木目や色合いが違う天然木などの塗装については手作業で行うなど、「人の触れるところは人が作る」をモットーとし、仕上げ段階を熟練された職人技で行うことで品質を向上させている。



5 軸 NC ルーター

▶▶▶ IT による先端技術を活用した「多品種少量短納期体制」の確立

木工職人による加工と同時に、三次元 CAD / CAM 技術の活用により、複雑な設計や成形治具の製作を容易にすることで、積層合板成形やモールド発泡成形などの処理にも短時間で対応することができ、「最短で 4 日」での納品を可能とする製造工程を可能にしている。短納期 JIT システムの導入により、エンドユーザーへの直接納入にも対応しており、発注側の在庫管理や二次配送費用負担をなくす体制を確立。



三次元 CAD / CAM

▶▶▶ 「技術力」による“直接営業”により、ヨーロッパにおける販路を拡大

海外メーカーに対し直接営業を行い、高い「技術力」により顧客のニーズに柔軟に対応することでヨーロッパにおけるシェアを拡大してきた。2008 年には、デンマークの大手取引先から職人の高齢化や人件費の高騰などの経営課題の相談を受け、OEM 先としてデザイン家具等の生産を開始。2012 年に同社経由でニューヨーク国連本部ビルにおける会議場に椅子を 260 脚納入するなど、高い信頼を勝ち得ており、今後もヨーロッパ市場での販路開拓を強化していく予定。



納入された「UNchair」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

泥土（ヘドロ）の再資源化工法と泥土の即時運搬を可能とした薬剤の開発で迅速な災害復旧と大幅なコスト削減を実現

- ヘドロに繊維質系泥土改良剤等を添加し耐震性、耐久性に優れた高機能地盤材料に再資源化する「ボンテラン工法」を開発
- 推進工事、浚渫工事等から発生した高含水泥土を短時間で固化、即時運搬を可能とした泥土改良剤「MTシリーズ」を開発
- 東日本大震災において、ヘドロ再利用のボンテラン改良土でつくった堤防は無傷で、液状化対策地盤材料として有効性が実証

企業基本情報

所在地	山形県新庄市小田島町 7-36
電話/FAX	0233-22-0832/0233-22-0932
URL	http://mori-kankyo.co.jp/
代表者	代表取締役 森 雅人
設立	2000年
資本金	1,000万円
従業員数	7人



会社概要

創業以来、泥土（ヘドロ）の再資源化の研究開発に取り組み、繊維質系泥土改良材「ボンファイバー」の販売、高含水比泥土改良材「MTシリーズ」の販売、土質試験事業なども手がけ、環境保全、環境負荷低減および公共工事の大幅なコスト削減を実現するための総合サポート事業を展開。ヘドロを原料とした高機能地盤材料の開発は世界初、特許取得済みであり第6回ものづくり日本大賞「経済産業大臣賞」を受賞。



全国での実績

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

「ボンテラン工法」により、自然災害において迅速な災害復旧と大幅なコスト削減が可能

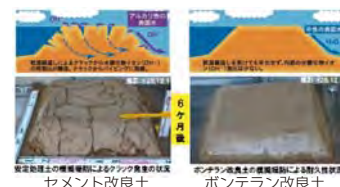
従来、有機質泥土（ヘドロ）は地盤材料としての再資源化が不可能と判断され土砂処分場に処分量を負担して捨土されていたが、東北大学との共同研究の結果、ヘドロに繊維質系泥土改良材（ボンファイバー）と固化材を投入・攪拌することにより相当の期間有機物の分解によるガスの発生を抑制する技術を確認、更に耐震性や耐久性に優れた高機能地盤材料に再資源化する「ボンテラン工法」を開発した。



ボンテラン工法

ヘドロの再資源化により環境保全・大幅なコスト削減を実現

特に宮城県では公共工事に必要な土砂の違法採取が相次ぐ一方で、河川に堆積しているヘドロが復興を妨げているという問題を抱えていた。更に、東日本大震災で発生した津波堆積物の発生量は被災6県で約1,300万～2,800万トンと推計され埋め立て処分はほぼ不可能であり有効利用が強く望まれていた。従来は厄介者とされ災害復旧を妨げていたヘドロの再資源化は、環境保全・環境負荷低減につながり迅速な災害復旧と大幅なコスト削減が実現された。



ボンテラン改良土耐久写真

液状化対策用地盤材料としての有効性が実証され環境保全・環境負荷低減に貢献

ボンテラン改良土のFL（液状化抵抗率）は、1.5と従来の砂に比べて13倍であることが確認されている。一方、山砂を購入して施工した堤防が東日本大震災で液状化によるせん断破壊やクラックが発生したのに対し、ヘドロを再利用したボンテラン改良土でつくった堤防は無傷で、液状化対策用地盤材料としての有効性が実証された。従来は無価値とされ、災害復旧を妨げていたヘドロの再資源化は、環境保全・環境負荷低減につながるだけでなく、全国で多発している自然災害において迅速な災害復旧と大幅なコスト削減を可能とした。



技術・製品等の革新性・優位性

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「お客様と共に物流を考える」を合言葉に、
お客様のニーズに物流会社として提案し、
顧客満足度 100%を目標に活動

- 人材育成の為に社員教育・女性活用・提案制度の実施（階層別研修・女性リーダー等）
- ミャンマーティラワ特別経済特区にて物流事業開始（2016年7月開所、計7名体制）
- 各事業所でパート社員 50～100名の雇用（全社合計女性 200名・シニア 50名・障害者 5名）

企業基本情報

所在地	福島県喜多方市西町 2840-1
電話/FAX	0241-23-2275/0241-21-1131
URL	http://dzn.jp
代表者	代表取締役社長 矢部 善兵衛
設立	1948年
資本金	1,000万円
従業員数	330人



会社概要

福島県会津地方を中心に栃木県・茨城県で、一般倉庫業、運送業及び物流センター業務請負業を実施。地域産品である米定温保管業務、スーパーマーケットやホームセンターの TC・DC 業務、卸売業・製造業の DC 業務、その他付加価値の高いサービスを提供している。所有している倉庫・車両をフルに活用して事業展開を行い、安定した業績にて推移。今後積極的に荷主獲得を目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

社員教育・女性活用・提案制度の実施で社員のやりがいを作り出す

社員階層別外部研修を年間計画別に行う事により、社員一人一人の資質を上げている。また、女性リーダーの途用（現在 3 名）はもとより女性フォークマン（現在 6 名）を毎年輩出し、均等にチャンスを与える事でやりがいを作り出している。女性やシニアでも無理なく業務を行えるようパワーアシストスーツを導入。社内提案制度を実施、社員・パート社員・ドライバーからの改善提案を募集し、検討。これにより大幅な業務効率化が図られた事例が多数ある。（例：照明・小運搬機等）



女性管理者層の推進

ミャンマーで事業認可を取得し、物流事業を開始

2015 年度、ミャンマーのティラワ特別経済特区で物流事業を開始。倉庫業、フォワーディング業、運送業、通関業、流通加工業、物流コンサルティング、請負業としての事業認可を取得。2016 年 6 月に 1 万平米の SEZ 倉庫を竣工し営業を開始。ティラワ SEZ に進出する輸出型・内需型メーカーの原材料・完成品の物流のサポートと、SEZ 倉庫の「非居住者在庫スキーム」を活用し、海外のサプライヤーがミャンマーに同社商品を供給する方法として新たな選択肢を提案する。



ティラワ初の SEZ 倉庫

各事業所で女性・シニア・障害者を含むパート社員 50 名～100 名を雇用

働きやすい環境を整えるべく毎年施設を改良している。女性やシニアでも無理なく業務を行えるようパワーアシストスーツを導入、シニア層の求人にも力を入れ、事業所によっては 15 名が活躍している。障害を持つ方への作業環境を整え 1 日平均 5 名程が従事している事業所あり。また、業務遂行や品質向上に必要な資格を取得させ人材育成に生かしている。教育研修、中小企業大学校及び民間研修機関での教育研修を実施。管理者になるにあたり、管理者養成学校卒業を条件としている。



パワーアシストスーツの導入

株式会社今橋製作所

茨城県日立市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

3D デジタルシステムものづくり開発を実施、女性社員を中心とした海外販路開拓を展開

- 古くからの技術である汎用旋盤に若手社員を採用し、3Dを中心とした最先端加工技術にも積極的にチャレンジ
- 中核ポストに女性を積極的に採用し、若手・ベテラン・女性問わず、適材適所を考慮した人材育成を推進
- 厚み 0.03mmを可能とする職人の技の象徴「汎用旋盤技術」と複雑形状加工を可能とする 3D 切削加工技術

企業基本情報

所在地	茨城県日立市十王町伊師 20-42
電話/FAX	0294-39-1161/0294-39-1162
URL	http://www.imahashi-ss.jp/
代表者	代表取締役 今橋 正守
設立	1964年
資本金	300万円
従業員数	19人



会社概要

1964年創業の金属切削加工技術を有する県内のトップ企業。「前向きチャレンジ」「心のこもったサービス」を企業理念として高品質の部品加工に取り組みながら、近年は3Dデータを活用した複雑形状加工を短納期で対応するシステムを構築。一方、WEB活用による積極的PRにより地場企業のみならず、医療機器開発、自動車開発、宇宙機器開発、大学・研究機関など数多くの産業分野から試作開発案件を受注している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 旋盤加工技術の伝承、3Dものづくり化への積極的チャレンジ

職人の技の象徴とされてきた「汎用旋盤技術」を継承するため、若年層が技術習得できる仕組みを整備し、現在では10代女性の旋盤スタッフも生まれている。

3Dデータ活用によるものづくりを積極的に進めるため、複雑形状加工を可能とする最新鋭工作機械を導入し、3D CAD/CAMの高効率システム開発に着手。さまざまな業界における短納期ニーズに対応するために積極的にチャレンジしている。



設備群および開発モデル（イメージ）

▶▶▶ 基盤を支える中核ポストに女性を積極的に採用し、地元大学とも密接連携

会社の基盤を支える中核ポストに女性を中心に配置している。

- ・採用担当者
- ・社員メンタルケア担当者（メンタルヘルス2級保有）
- ・海外営業担当者
- ・品質管理統括者 など

高校、大学、高専等教育機関とのさまざまな連携により、若手人材を採用している。

- ・高校⇒インターンシップ、デュアルシステムに参画
- ・大学⇒インターンシップ、学生フォーミュラスポンサーに参画
- ・高専⇒代表取締役が客員教授として講座に参画



頑張る女性社員！

▶▶▶ 薄肉加工を中心とした高付加価値加工で試作開発分野に積極チャレンジ

汎用旋盤にて肉厚0.03mm(SUS304の場合)まで対応が可能。業界最薄であり、自動車開発や医療機器開発等で多くの実績がある。省力化、小型化、軽量化によって、最先端技術への応用を可能としている。

3D形状における薄肉加工での短納期化へ対応。通常プレス品の材質検討や形状検討の場合、金型修正など必要であるのに対し、切削による薄肉加工の場合、金型修正が必要ないため、大幅な短納期化が可能となり、開発スピードの低減に繋げている。



高付加価値製品群

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「技能は社会の宝」磨き上げた技能は、会社のためではなく、お客様のため、そしてスタッフの未来のため

- カーエアコン業界初となる 0.7mm 薄板化の製品強化構造によるエバポレータの開発
- 一貫無人成形加工ラインにより、材料費を 41%削減、加工時間を 92%低減
- 世界最先端のカーエアコン用熱交換器部品の独占的なシェア獲得

企業基本情報

所在地	茨城県ひたちなか市武田 999
電話/FAX	029-273-6555/029-273-6557
URL	http://sanwaseiki-die.co.jp/
代表者	代表取締役 戸倉 明彦
設立	1951年
資本金	6,000万円
従業員数	20人



会社概要

1953年8月、精密金型の製造工場として設立。1970年4月にグループ内にプレス量産工場を設立し、金型の設計開発から量産まで一貫して生産出来る体制を構築。カーエアコン業界初となる 0.7mm厚のアルミ薄板自動プレス加工技術を確認し、自動車用熱交換器メーカーへの部品供給を一手に受けている。当社の技術は自動車メーカーからも高く評価され、燃料電池自動車向けの次世代型自動車用熱交換機用部品を開発中。

技能は社会の宝

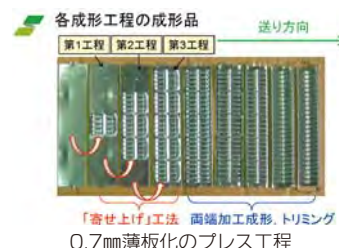
創業者の言葉

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

カーエアコン業界初となる 0.7 mm薄板エバポレータの開発

省エネ、軽量型が求められるカーエアコンのエバポレータを開発。アルミ板厚を従来の 1.3mmから 0.7mmまで薄板化し、強度を落とすことなく、エバポレータの重量を 46%軽量化することで、自動車の軽量化と燃費改善へ大幅に寄与した。

この技術を応用し、アイドリングストップ機構付き自動車に対応した蓄冷部品を開発し、低燃費型のエバポレータとして自動車メーカー向けに月産 3万台供給している。



一貫無人成形加工ラインにより、加工時間、生産コストを大幅に削減

一貫無人成形加工ライン技術を確認し、氷蓄熱式エバポレータ部品の開発コストを大幅に削減した。

従来、「順送加工→反転加工→成形加工→トリミング」の 4 工程により、部品 1 個あたり 36 秒の加工時間を要したが、新技術では、「1 工程で部品 1 個を 3 秒」で加工が可能となり、加工時間を 92%短縮した。

また、板厚 1.3mmを 0.7mmとすることで材料費は 46%削減、材料板取の素材利用率を 80%から 95%に向上させ、生産コストを大幅に低減している。



カーエアコン熱交換器部品が高評価を受け、独占的なシェア獲得

業界初となる AI 材の板厚 0.7mmのプレス加工技術を確認し、国内自動車用熱交換器メーカーの受注に繋げている。今後、国内・海外の各自動車メーカーが燃料電池自動車、電気自動車等の市場投入を発表するなか、他社に先駆けて、国内自動車用熱交換器メーカーとアルミパイプ構造のヒートポンプ式熱交換器を開発、特許を取得した。この技術が自動車メーカーに高い評価を受け、現在、自動車メーカーと NDA を締結、燃料電池自動車、電気自動車向けのカーエアコン用部品を世界に先駆けて開発中。



エバポレータ用 TANK Assy

オグラ金属株式会社

栃木県足利市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

金属加工の高い技術力をもとに産学官連携による新技術開発に、絶えず挑戦する中核企業

- バリフリー切削加工技術の確立により生産性向上に取り組む
- 地域におけるサプライチェーンの中核として、雇用創出を担う中核的企業
- 大手メーカーとの協業体制による成長分野市場獲得により、持続的成長を遂げるビジネスモデルを構築

企業基本情報

所在地	栃木県足利市川崎町 1310
電話/FAX	0284-91-4111/0284-91-4127
URL	http://www.ogura-gr.co.jp
代表者	代表取締役社長 小倉 勝興
設立(創業)	1938年 1922年
資本金	9,900万円
従業員数	330人



会社概要

自動車部品製造を中心に、設計から切削、溶接、プレス等一貫した生産体制を構築。創業以来蓄積した金属加工技術を活かし、鉄道車両の座席フレームやアミューズメント関係、太陽光発電用パワーコンディショナー部品の製造も行う。産学官連携による新技術開発に積極的であり、独自の切削加工技術やLEDによる電照栽培装置を開発し事業化。海外展開では2012年にタイに工場を設立。地域内の協力企業は約200社と企業間協力関係が確立しており、地域中核企業としての役割も果たしている。

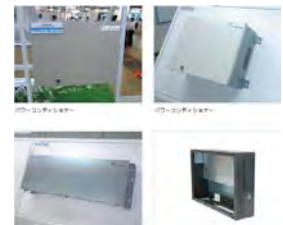


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ バリフリー切削加工技術で生産性向上を実現

太陽光発電システムのコンディショナーカバーの加工を手がけている。従来よりカバー端面の加工を行う際に発生するバリ取りは、納品リードタイムの長期化及び生産性を低下させる要因となっていた。創業95年で培ったプレス、しぼり加工技術の高度化を図るため、サポイン事業にてバリフリー切削加工技術を確立し生産性向上を実現。納品リードタイムも従来工法の約4ヶ月から2ヶ月に短縮し、バリ取りコストも約59%削減し安定した生産を可能とした。



バリフリー技術確立により実現したコンディショナー製品

▶▶▶ タイをはじめ積極的に海外市場獲得に取り組む

2012年、国内生産縮小懸念やアジア圏の自動車市場拡大を見据え、タイに自動車サスペンション部品の製造拠点を取引先と合併にて設立。また中国・金型企業との連携など海外市場獲得にも積極的に取り組んでいる。



タイ工場 (Y-OAT)

▶▶▶ 大手メーカーとの協業体制で新技術・新製品開発を進め、持続的成長を遂げるビジネスモデルを構築

創業以来蓄積した金属加工技術を中心に大手メーカーとの協業体制により新技術・新製品開発を進め、成長分野市場への進出を果たし、持続的成長を遂げている。

付加価値の低い作業工程が海外流出する一方、同社は技術の高度化により高品質や生産性向上、合理的なコスト等の課題解決に取り組み、大手メーカーへのVE提案により共同開発に参画。太陽光システム関連部品の受注を獲得し、成長分野への進出を果たしている。

また、2016年からは今後市場拡大が見込まれる探査ロボットの研究開発を開始。その他、先端企業とのCFRP加工技術開発、農業分野においても宇都宮大学との連携により、農業電照用LEDエコシステム「saisou」を開発するなど、成長分野市場への進出を果たし、メーカーとしても今後成長が見込まれる。

農業電照用LEDエコシステム



同社製品：農業電照用LEDエコシステム「saisou」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

原材料を吟味して安心・安全はもちろん、そして自然環境を守りながら、高品質の「土づくり」を追求

- 12種類の原料を1度にブレンドできるミキシングプラントをいち早く導入し常に品質の安定した培養土を出荷
- 女性ならではの目線で常にエンドユーザーを意識したものづくりへの取組。2016年9月経営革新計画認定
- 安定した原料調達力と高品質かつ安全・安心な商品づくりを通じた取組で取引先企業から絶大な信頼を得ている

企業基本情報

所在地	栃木県鹿沼市幸町 1-1-15
電話/FAX	0289-62-5452/0289-64-6101
URL	http://www.shidara-web.co.jp/
代表者	代表取締役 設楽 光江
設立	1977年
資本金	4,000万円
従業員数	11人



会社概要

1971年、鹿沼土の採掘販売業として創業。1977年4月法人化、現在は、園芸用培土製造卸売業を行っている。

園芸用培土は鹿沼土や赤玉土に肥料や珪石、腐葉土などをブレンドし、野菜やガーデニング用など用途に応じ多種多様な品種を製造。同社では主に生産者向け培養土を園芸専門店、代理店、種苗農家等に生産出荷している。



女性社員も多く活躍

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

専用製造ラインをいち早く導入し商品の均一化・生産効率向上を実現

12種類の原料が同時配合できるオリジナルソイルミキシングプラントの設置、培養土製造ライン・専用システムソフトウェア導入により、高品質な培養土の生産能力が向上し各取引先に対して安定した商品供給体制が整っている。その為、同社の培養土を使用した取引先の評価、リピート率も高く、多くの取引先から継続的な受注を獲得している。



1度に12種類の原料配合が可能なプラント

消費者目線でのものづくりで新たなユーザー層を開拓

エンドユーザーを見据えたものづくりとして以下の2点が上げられる。

1. インテリアガーデンソイル（そのまま花壇）

「パッケージがそのまま花壇になる商品」である。園芸用土を袋から出さずそのままプランターや花壇として活用できる。「軽くて簡単!」「使用後の培養土は可燃ごみとして廃棄が可能」で都市部のガーデニング・家庭菜園愛好者向けに開発。

2. 袋のまま育てられる培養土「ST ファーム」

生産者向け製品として「苺&トマト」栽培どちらにも使用できる商品を開発。パッケージはデザインより耐久性を持たせ、苗の植え込み位置や灌水位置を表示するなど「扱いやすさ」を追求した製品。



看板



エンドユーザー向け新商品「そのまま花壇」

迅速な対応と商品の安全・安心保証で取引先との信頼関係を構築

東日本大震災に伴う福島県原発事故の影響で隣接する栃木県から出荷される園芸用土は風評被害により出荷停止や返品といった事態が相次いだが、同社に放射能測定器を導入し出荷する製品全てに放射能測定データを添付、いち早く安全対策に取り組んだ。また翌年に栃木県全体を襲った降雪災害では原料である赤玉土、鹿沼土、腐葉土が著しく不足する中でも、日頃の原料管理体制や同業者間の連携により途切れることなく製品出荷を可能とするなど取引先からの信頼は絶大である。



「土壌アドバイザー」有資格者4名在籍

フィールド開発株式会社

栃木県宇都宮市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地球環境を第一と考え、高い技術創造を追求し、高い品質を提供する、信頼される会社でありたい

- 我が国の日射角と自然災害に耐える強度を高次元に調和させた「FRD 架台（商品名）」の開発（特許申請中）
- 雑草の成長管理ロボットの開発（特許申請中）、安価で鮮明な 24 時間 IT 遠隔監視・画像記録システムの開発
- 企画・設計・開発・施工まで一貫し、マンパワーを合理的に活用した最適施工ビジネスモデルの実現

企業基本情報

所在地	栃木県宇都宮市宮原 5 丁目 2 番 1 号
電話 / FAX	028-902-8670/028-902-8671
U R L	www.frd.co.jp
代表者	代表取締役 山口 直信
設立	2006 年
資本金	500 万円
従業員数	4 人



会社概要

創業時から①太陽光発電用架台等の開発と②宅地造成等コンサルを柱として展開。特に①は再エネ法買電制度にすばやく対応し、同社で独自に 2 軸追尾架台や変形・狭小地にも設置可能な小型固定式架台を開発。開発→試作→データ取得→分析→改良を誠実に繰り返し、2016 年 11 月までに山口県～関東近県の行政・大手企業・個人から 16MW 余りの受注を実現。さらに整備後の管理運営に寄与するロボットや遠隔監視システムの開発にも取り組み、海外展開も要請されている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

ユーザーニーズに対応した日射角と自然災害に耐える強度を高次元に調和させた「FRD 架台」を開発

2006 年に開発した「2 軸自動追尾架台」で取得したデータを踏まえ、ユーザーニーズに対応し、年間最適日射角・積雪等が速やかに流れる角度・積雪荷重や突風、背面風圧に耐える強度・雑草管理ロボットの走行空間の確保等を総合的にバランスさせた、小型軽量で低コストな「FRD 架台（商品名）」と現場の状況に応じた合理的な施工技術・手法を併せて開発。2016 年 11 月までに山口県～関東近県の行政・大手企業・個人から合計 16MW 余りの受注を実現している。



上：2 軸自動追尾架台
下：小型軽量 FRD 架台

雑草の成長管理ロボットの開発、24 時間 IT 遠隔監視・画像記録システムの開発

太陽光発電所は雑草等の影で発電出力は著しく低下するが、除草剤は周辺環境に悪影響を与え人力草刈は電線の切断事故を起こす可能性が高い。そこで雑草等の成長を自動的に管理する自動走行ロボットと、24 時間いつでも・どこからでも現場を確認できる IT 遠隔監視・画像記録システムを開発。これにより現場管理や確認の手間を減らし、環境に優しく安価で合理的な太陽光発電所の維持管理システムを実現。



自動走行中の雑草管理ロボット
(中央下・上面パネルで電力補充)

企画・設計・開発・施工まで一貫した最適施工ビジネスモデルの実現

太陽光発電所は薄利で、発電パネル出力は漸減するため、施主からは整備コスト削減を強く求められる。重機は重量物の大量搬入には有効だが、地盤が軟弱な場合は合理的とは言えない。また、変形狭小地や住宅地内には重機を導入することができない場合がある。このため同社で独自に開発した小型軽量の「FRD 架台（商品名）」により、現場確認から企画・設計・開発・施工まで一貫してマンパワーを合理的に活用して最適な施工を行い、コストを削減するビジネスモデルを実現している。



狭小地に施工中の小型軽量 FRD 架台
(パネル 2 枚が 1 セット)

生産性向上

需要獲得

担い手確保

アサヒライズ株式会社

群馬県前橋市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント **ミライ**
「明日を照らすモノ作り」をスローガンに、
常に最先端の自動車用ライトを通じて豊かな生活文化を創造する

- NC 工作機械と IOT を活用したデータのネットワーク化による自動加工システムを構築し、生産性向上を図る
- 海外企業との技術提携による世界で初めての HID コンバージョンキットの製造販売とタイ工場による現地生産
- 防眩配光の LED ヘッドランプ等の次世代光源の研究開発と低温焼付塗装によるカラーハロゲンランプの製造

企業基本情報

所在地	群馬県前橋市西善町 2004
電話/FAX	027-266-6301/027-266-4519
URL	http://www.asahirise.co.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 宇井 正典
設立	1949年
資本金	4,750万円
従業員数	54人



会社概要

1949年の創業以来発光ランプ用電球の製造からスタートし、複数の海外企業との間で技術提携、海外製造拠点（タイ）の展開を進めながら、新製品の開発・製造に努め、光源専門メーカーとしての地位を築いてきた。また、現在は、自動車用電装品、自動車用ハロゲンランプ、自動車用 HID、LED をメインに、新たな事業分野として自動販売機用部品、各種プレス板金部品の開発・製造・販売にも進出するなど事業拡大に努めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ IOT を活用したデータのネットワーク化による自動加工システムの構築

NC 工作機械と IOT を活用したデータをネットワークで結び、データ入力即加工できるシステムを構築し、材料の搬出入も自動で行い、夜間の生産能力を大幅に引き上げ、生産性の向上に努めている。また、東日本大震災を契機に電力削減に取り組み、デマンド装置を設置して電力のピークカットを行い、同時に日本企業ではあまり例のないサマータイム制度を導入し、6月から9月まで2時間の早出出勤を行うことにより、業務を早く終了して電気使用料の削減にも成功している。



ネットワーク NCT

▶▶▶ 海外企業との技術提携による新製品開発とタイ工場での現地生産

1980年から複数の海外企業との間で積極的に技術交流を行い、自動車用ハロゲン電球を光源とするランプの製造技術やノウハウ等を蓄積するとともに、1995年には、世界で初めて HID コンバージョンキット製造販売を開始した。また、2006年には、タイに現地法人（生産拠点）を設立し、自動車用ハロゲン球のコーティング、組み立てを開始した。同法人のマネジメントは、現地のタイ人に任せており、3カ月毎に同社の製造部長が訪問して品質等のチェックを行っている。



タイ工場

▶▶▶ 自動車用ランプのアフターマーケット市場を新製品開発でリード

世界初の HID コンバージョンキット、H4Hi/Lo 切り替え式 HID コンバージョンキット、実用レベルの配光機能を備えた LED コンバージョンキット・ボールドレイ等を開発し製造販売。

現在は、防眩配光の LED ヘッドランプやレーザービームヘッドランプなど、光源の進化を先取りした製品の研究開発を行っている。また、低温焼付塗装によるカラーハロゲンランプは他社にはまねのできない弊社唯一のものである。



取扱製品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社柿沼製作所

群馬県邑楽郡千代田町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

ロストワックス、ダイキャスト、プレス・板金 + 切削の複合加工等により高い次元でのトータルなモノづくりを提供

- 職人技術のデジタル管理によって職人技術の標準化による高い品質での量産対応が可能
- 池田製作所（太田市）、渡辺製作所（太田市）との3社合併により協業（合併会社の設立）による海外ネットワークの構築
- 各工程における生産個数、在庫を時間単位で管理し、PDCAサイクルを用いた見直しを行うことで不良化率を低減

企業基本情報

所在地	群馬県邑楽郡千代田町下中森 314-1
電話/FAX	027-686-2097/027-686-5527
URL	http://www.kakinuma-ss.co.jp
代表者	代表取締役社長 柿沼 正博
設立	1974年
資本金	500万円
従業員数	50人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は試作から量産までの一貫生産及び小ロット生産など幅広く対応することで漸次伸展。単純な切削加工だけではなく、ロストワックス、ダイキャスト、プレス、板金と切削加工を組み合わせた複合加工を得意とし、約30社の協力工場とのネットワークにより各種表面処理、熱処理等まで一連対応できることを強みとする。また、省力化・自動化設備を自社で設計・製造し短納期・低コスト化に対応する生産体制を整えており、職人技術を標準化しデジタル管理することで安定した品質を維持。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

職人技術のデジタル管理

これまでの職人技術をデジタル管理し、さらに標準化することで、スタッフの技術レベルに左右されない安定した品質での生産が可能。工場における勤務体制は夜勤を含む24時間稼働で、短納期、低コスト対応が可能。

また、自動化設備等を積極的に導入。最近時においては、国内において「ものづくり補助金」により異型素材の「高品質・ローコスト」をテーマに大手メーカーのNC旋盤をベースにして自動化設備を開発。



同社製オリジナル全自動検査機

協業（合併会社の設立）による海外ネットワークの構築

池田製作所（太田市）、渡辺製作所（太田市）との3社合併によりベトナムに IWK VIET NAM CO.,LTD、同じく池田製作所と合併によりタイに THAI IKEDA KAKINUMA.CO.,LTD を設立し、プレス・板金・切削を連携し素材から完成品までの一連加工体制を構築している。

池田製作所はプレス、渡辺製作所は板金、柿沼製作所は切削という異業種ながらそれぞれのノウハウを連携して構築。



海外ネットワークによるグローバル調達の実現

生産におけるPDCAサイクルの徹底、不良化率の低減

一つ一つの部品ごとに、月間生産計画をたてて、実行している。具体的には、各工程における生産個数、在庫を時間単位で管理し、PDCAサイクルを用いた見直しを行うことで、生産サイクルの向上と不良化率の低減を行っている。

また、取引先の設計、試作段階から安定品質、低コスト化を考慮し量産性を見据えた提案が可能。さらに、量産に入った後も継続的に改善提案を行うことで、様々な機能改善を継続的にサポートし、取引先からの信頼を獲得。



多彩なVA提案による量産製品

ポイント

養液と微霧による「ハウレンソウ生産システム」により、安全安心なハウレンソウの周年販売を実現

- システムにより最低限の養液等を自動投下。データに裏打ちされた高付加価値ハウレンソウの生産が可能に
- 微霧冷房加湿装置により安定した栽培を実現、年間収穫回数及び年間収量を約 1.5 倍～2 倍に
- 農家等の取引先との信頼関係を築き、持続的・継続的な収益に繋がるビジネスモデルを構築

企業基本情報

所在地	群馬県伊勢崎市境栄 754
電話/FAX	0270-74-0208/0270-74-0772
URL	http://www.g-is.or.jp/kigyou/syogyo/kurihara.htm
代表者	代表取締役 栗原直貴
設立	1950年
資本金	1,000万円
従業員数	7人



会社概要

種苗・肥料・農業資材等の販売に加え、近年は作物育成指導などの農業支援サービス等を実施。2010年に農商工連携の計画認定を受け、養液土耕栽培用希釈装置を応用した「ハウレンソウ生産システム」を開発し、低コストで品質の良いハウレンソウの安定生産に成功。2011年には大手食品メーカー等と共同で農業生産法人を設立。2014年には農地集積バンクを活用し、山梨県で本格的なハウス栽培を開始。高級スーパーや高級居酒屋等での販売の実現に貢献している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日射比例システムでデータに裏打ちされた高付加価値ハウレンソウを生産

同社が開発したハウレンソウ生産システムは、千葉大学との共同研究により、既存の養液土耕栽培希釈装置を応用したもので、日射量に比例して必要最低限の水や肥料等を投下するシステムである。このため、当該システムで生産されたハウレンソウは、余分な肥料（硝酸態窒素）が蓄積されず、糖度、栄養素（ビタミンC、ミネラル、葉酸）が高く、大きくて柔らかい、データに裏打ちされた高付加価値なハウレンソウとなっている。



日射比例システム

▶▶▶ 微霧冷房加湿装置により、効率的に年間収穫量の増加を実現

ハウレンソウ生産システムにより、水や肥料の投下を自動化することで、肥料の計算管理や日々の水やり等の作業負担を大幅軽減し、農作業の業務効率化に大きく貢献。また、当該システムは、ミスト冷却により高温障害を抑え、冬季の乾燥時には加湿を行う飽差状態に近い微霧冷房加湿（ミスト）装置も付加されており、夏場においても安定した栽培を実現。年間収穫回数を通常の4～5回から7～8回に、年間収量も約2倍に増加させるなど、業務効率化と生産性の向上を同時に実現。



日射比例&ミストシステム

▶▶▶ 信頼関係を築き、持続的な収益に繋がるビジネスモデルを構築

同社のハウレンソウ生産システムは納入により完結せず、その後も、栽培そのものに関わりを持つことが多く、季節毎の営利用栽培品種、栽培用肥料、防除用農薬 としてより良い環境にするための土壌改良材等の販売や育成の相談など、納入先との様々な取引関係が継続される。こういった多面的な関係を継続することで強い信頼関係を構築しつつ、持続的な収益に繋がるビジネスモデルとなっている。



品種・施肥・栽培方法・防除方法などの説明会

ポイント

伝統は革新の連続である

「おいしさ」を軸にしながら革新的な取組を展開し、新しい伝統をつくりあげていく

- 斬新な発想により豆腐の既成概念にとらわれない、顧客ニーズを的確にとらえた商品開発に取り組む
- 伝統的な「木綿」「絹」豆腐のおいさと安定供給にこだわり、完全自動化の豆腐製造システムを実現。生産力を基盤に新たなステージに挑戦し続ける
- 革新的な取組が、すなわち新しい伝統をつくりあげていくという信念のもと、新しい「常識」に取り組む

企業基本情報

所在地	群馬県前橋市鳥取町 123
電話/FAX	027-269-2345/027-269-1385
URL	http://www.sagamiya-kk.co.jp/company/outline.html
代表者	代表取締役 鳥越 淳司
設立	1951年
資本金	8,000万円
従業員数	554人



会社概要

群馬県に本拠を置く豆腐メーカー。「おとうふのおいしさ」にこだわり、既存の概念にとらわれない商品づくりで、業界初の本綿とうふの3個パックをはじめ、従来にない「もっちり食感」の「焼いておいしい絹厚揚げ」、人気アニメとコラボした「ザクとうふ」、濃厚でクリーミーな味わいの「マスカルポーネのようなナチュラルとうふ」など、様々なヒット商品を生産。また、積極的な設備投資により、完全自動化の製造システムで、日配品である豆腐の大量の安定供給を実現。成熟市場で成長を続けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 新しい「おとうふ」の価値を創造する、歴史ある新しき企業

豆腐の既成概念にとらわれず、豆腐の形状、原料等について、今までにない斬新な発想で、どの企業も成し得なかった「業界初」の商品開発に取り組む、豆腐への関心が薄い層の需要を開拓するなど様々な付加価値をもった商品を展開し飛躍的に売上を伸ばしている。

ヘルシーな豆腐に興味がありながらも、食する機会の少ない若い女性を対象にした「ナチュラルとうふ」シリーズは、ファッションショーでの商品発表とPRを行うなど、顧客層に届くPR展開に力を入れている。



ナチュラルとうふプレミアム

▶▶▶ 伝統の継承と新たな挑戦を可能にする独自の豆腐製造システム

消費期限が短く、在庫が持てない日配品である豆腐は、大量の安定供給が難しい商品。そこに着目し、「おいしく」「安全な」とうふの大量な安定供給に取り組み、完全自動化の製造システムを図った。従来、人の手でパック詰めしていた豆腐を、ロボットが代わって行うことで、できたての風味を損なわず、雑菌が繁殖しづらい温度帯での製造とスピードアップにより、賞味期限の長期化を実現。基本の商品「木綿」と「絹」の圧倒的な生産力を基盤に、次々と新たな商品の開発と、商品アイデアを実現する製造技術の向上に取り組む、革新的な商品を次々と世の中に送り出している。



第三工場生産ライン

▶▶▶ 圧倒的な発想力に裏付けされた独特な豆腐哲学の実践

従来の豆腐の既成概念にとらわれず、常に商品の付加価値を模索し多様な消費者層をターゲットとした商品を自ら発案し生み出している。その付加価値は、常に顧客視点であり、「サイズ×個数」、「食感」「味わい」「食べ方」など多様な方向性に広がる。さらに、素材型の食品である豆腐を、「ひとり鍋シリーズ」など、簡単に調理の手間なく食べられる惣菜型商品に仕上げ、豆腐の市場を一層拡大。柔軟な発想と、強力な実行力により、顧客視点で一番のものをつくるという豆腐哲学を実践して、事業を急速に拡大させている。



食育の一例

ポイント

パンづくり 60 有余年の研究と経験、焼き菓子の技術・最新鋭の製造機器で真心の商品を生産

- 好調な業績を背景に、2004 年を基準に現在では 9 倍の 980 名にのぼり、地域の雇用の創出に貢献している
- 非正規社員を登用し正社員化を進めている。社会的弱者である障害者や高齢者の雇用にも前向きである
- 本社工場並びに高崎工場の稼働の際には、最新鋭の機械装置を導入し 1 日あたり 150 万枚の生産能力を獲得した

企業基本情報

所在地	群馬県高崎市新町 1207
電話/FAX	0274-40-3331/0274-40-3341
U R L	http://www.gateaufesta-harada.com/
代表者	代表取締役 原田 義人
設立	1942 年
資本金	1,000 万円
従業員数	980 人



会社概要

全国の百貨店などで大変人気のあるガトーフェスタ ハラダの商品は、創業 110 余年の長きにわたって、多くのファンに愛されてきた。その魅力は、パンづくり 60 有余年の研究と経験からパンの奥義を極めてラスクに最も合った究極のフランスパンに到達したことによる。ガトーフェスタ ハラダの代表作「グーテ・デ・ロワ」をメイン商品として、厳選された素材を極上の製品に仕上げ全国で販売中。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 雇用創出と地元協力企業との連携など CRS 活動の積極的推進

好調な業績を背景に従業員数は、2004 年の約 100 名から 980 名に拡大。本社工場では、ガラス越しの見学ルートを整備し年間約 5 万人の見学者を受け入れ、製造工程や最新鋭の生産設備を公開し、ガトーフェスタ ハラダの安心安全をアピール。本社ホールでは、定期的にコンサートや展覧会などを開催し、芸術・文化事業への支援活動に積極的に取り組み収益金は全て公的機関に寄付。また、仕入先等協力企業は地元を優先して採用し地元の企業の発展・地域経済の活性化にも寄与している。



メセナ活動（定例コンサート）

▶▶▶ 「人こそ会社の財産」との社是に基づき多様な人材育成プログラムを導入

社員の個性を見極め社会人として、またガトーフェスタ ハラダの一員として多様な人材育成プログラムに参加させ成長を見守っている。また本人の自主性に任せ製菓衛生士、第一種衛生管理者、その他職場に合った各種資格など特定資格の取得の際は、会社が受験費用を全額負担するなど、個人のスキルアップに向けた支援を行っている。派遣社員やパート社員にも正社員登用の為の門戸を開放、また高齢者や障害者など社会的弱者に対しても積極的な雇用を行い実績を上げている。



個人に合わせた多様な研修

▶▶▶ 60 有余年の経験と蓄えた技を最新鋭の機械に生かし顧客満足度を達成

ガトールラスクの製造は、長年の研究と経験で生産されてきた。顧客ニーズが高まる中、現社長を中心にラスク専用機器を独自に開発し生産能力を飛躍的に向上させ日産 150 万～200 万枚を達成、同時に品質の均一化は顧客満足度を向上させた。最新の画像認識装置を用いた選別機器の導入は規格外品を瞬時に除外し、絶対のガトーフェスタ ハラダブランドの構築に貢献している。2008 年に本社工場・2013 年に高崎工場の建設・稼働により、さらなる量産化が進み、全国各地への安定供給体制を構築。



独自の最新設備を導入

アシザワ・ファインテック株式会社

千葉県習志野市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

ナノサイズ微粒子を作る装置を自社開発 創業 100 年の機械メーカーを全員で再生

- 老舗企業が親子2代の連携により、下請け専門の製缶工場から産業機械の完成品メーカーへの転換を達成
- 機械の自社開発に加えて、ユーザーに対する技術サポートで、医薬やIT分野の新素材の実用化に多数の実績
- 従業員満足の上昇を経営理念に掲げて設備・規定・風土を改善し、女性・若者・中途入社など多様な人材が定着して活躍できるダイバーシティな職場を構築

企業基本情報

所在地	千葉県習志野市茜浜 1-4-2
電話/FAX	047-453-8111/047-453-8378
URL	http://www.ashizawa.com/
代表者	代表取締役社長 芦澤 直太郎
設立	2002年
資本金	9,000万円
従業員数	130人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

産業用機械メーカーとして、開発・設計・販売から組立・アフターサービスまで一貫したオーダーメイドの体制を有する。主力製品は高性能の粉砕機（ビーズミル）で、粉を世界最小のナノメートル単位にまで微細化できる。創業は1903年で千葉県の機械製造業として最古、大正時代には民間初の蒸気機関車を製造した。4代目の現社長は、新創業により社員が主役で活躍できる開発型企業へと飛躍させた。

男女共同参画 千葉県知事賞受賞、厚生労働省ユースエール（若者活躍企業）認定。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 世界最高のナノサイズ粉砕技術で、高付加価値の素材生産を支える

同社は、これまで実現不可能とされていたナノメートルサイズの均一な微粒子を大量生産できる粉砕機・分散機を世界に先がけて独自開発した。従来の力まかせの粉砕原理を一変させる、粒子の結晶構造や特性を破壊せずに微細化できるマイルド分散技術確立し、省エネルギーで高効率の材料生産を実現した。販売実績は国内だけで数千台。自動車用塗料、リチウムイオン電池、液晶タッチパネル、医薬品など、我が国が目指す高付加価値の素材の開発・生産の設備機器として、不可欠な役割を担っている。



医療原体向け粉砕機

▶▶▶ 3代社長が下請けから製品メーカーに転換、4代目は全社員解雇で新創業

粉砕機への参入は1980年代。創業以来の下請け工場を、先代社長の強烈なリーダーシップにより製品メーカーへと事業転換させた。しかし営業・技術・品質いずれも未熟で、業績は低迷した。2000年に父から承継した現社長は創業100周年を目前に全社員の解雇を発表し退職金を支払った。ただし、目的は新たな創業である。「顧客と環境のために最高の微粒子技術を提供する。それを担う社員が進んで行動し、仕事に誇りと満足を感じる」理想的な職場を実現するために同社は新設された。



女性が主要な業務で活躍

▶▶▶ “社員は会社の財産”と明示して女性・若手人材の積極登用による組織改革

建物も製品も顧客も従前と同一だが、社員が賛同できる新たな経営理念を策定し、元社員60人全てが自ら再入社した。その後は安心して仕事に専念できる生産設備や諸規定を整備し、休暇も取得しやすく改めた。全社員のうち女性が3割、20代男女が4割に達し、新卒定着率は92%と、高い満足度を裏付けている。2012年には栃木県に微粒子技術研究所を開設し、若手エンジニア育成を兼ねた研究開発に着手した。同社は“感動レベルの技術サービス業”として次の100年を見据えている。



若手が新製品の開発を担う

ポイント

書類保管・管理サービスに特化し、情報セキュリティの高度化という時代のニーズを掴み業績を拡大

- 倉庫業の中で、扱う品目を書類に特化することで他社と差別化。情報セキュリティの高度化が進む中で時代のニーズを掴み業績を拡大している
- 書類保管サービスに特化した同社オリジナルの業務システムを開発。顧客ニーズを的確に把握できる仕組みにより付加価値向上を進めている
- 書類保管倉庫の八街とつくばには静脈認証システム、電動門扉を導入。監視カメラ、人感センサー等を始めとする鉄壁のセキュリティ管理体制を敷いている

企業基本情報

所在地	千葉県千葉市中央区中央港 2-4-4
電話/FAX	043-241-6891/043-247-1802
URL	http://www.keepex.co.jp/
代表者	代表取締役社長 齊藤 宏
設立	1984年
資本金	9,960万円
従業員数	53人



会社概要

書類専用保管倉庫を1989年に八街市に、1990年には常総市に開設。湿度管理、整理整頓の行き届いた大規模書類保管倉庫にて、書類・磁気テープ等の管理、配送、廃棄までを一貫して行うシステムを構築。

さらに不審者侵入防止策として静脈認証システムや、電動門扉等を設置。これにより物理的・組織的・技術的な安全性や、信頼性、利便性が買われ、官公庁、民間企業を取引先に掴み、強固な事業基盤を築いている。

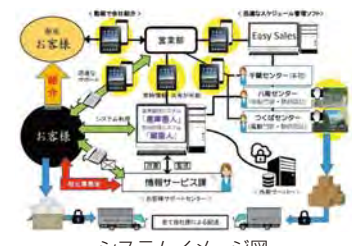


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

倉庫業の中で書類保管・管理サービスに特化し、情報管理社会におけるニーズ拡大に伴い事業を拡大

顧客情報・個人情報管理の厳格化が進む情報化社会において、文書管理のアウトソーシングのニーズが増大している。同社として、書類保管に適した高度なセキュリティレベルかつ湿度温度管理などが可能な施設と書類引取、保管、廃棄までの一貫したサービス体制を構築することで、顧客ニーズを的確に掴み事業を拡大している。



システムイメージ図

書類保管サービスに特化したシステムを開発し、顧客ニーズを的確に把握

潜在的な顧客ニーズを掘り起こすため、同社専用の業務システム、営業支援システムを開発し、顧客ニーズをSFA（セールスフォースオートメーション）で共有。顧客に対する計画的なアプローチを図り付加価値の向上に資する取組を行っている。またオリジナルWMS（ウェアハウスマネジメントシステム）の導入により必要な時に顧客自身が書類の保存状況の把握や定期的に保存期限を迎えた書類の廃棄を進める事により顧客のコスト増の抑止に寄与している。



会社紹介動画

高度な情報セキュリティシステムを構築し、顧客からの高い信頼を獲得

書類保管サービスについて、QR 棚卸システムや引取廃棄管理システムを開発し、作業全般についてはISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）により手順を確立。逸脱した場合に検知や追跡できる仕組みを構築するなどして高度な情報セキュリティシステムを構築し、顧客からの高い信頼を獲得している。侵入防止のための外周回りの有刺鉄線、建物外部の人感知センサー、全てのドアに静脈認証の採用、外部からの侵入リスクや追跡リスク軽減の為のノーサイン化による設備面でのセキュリティ強化にて顧客からの安心安全の信頼を得ている。



保管施設外観

ポイント

健康・美・環境・美味しさを切り口に、いきいき笑顔のある毎日を提供

- 販売ネットワークの確立と顧客サポートの充実により顧客満足度を向上
- 研究機関、原料メーカー、工場との「知恵の協業」による製品開発・品質管理
- 企業市民として、地域の健康促進、義援金の寄付、環境に配慮した製品造り等多岐に亘る CSR 活動に注力

企業基本情報

所在地	東京都新宿区西新宿 1-22-2
電話/FAX	03-5326-8001/03-5326-8002
URL	http://www.kyowa-group.co.jp
代表者	代表取締役 堀内 泰司
設立	1960年
資本金	1,000万円
従業員数	87人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1960年創業以来、健康・美・環境・美味しさをキーワードに健康・美容食品を開発、販売する企業。エイジングケアブランドである「フラコラ」を立ち上げ、コラーゲンドリンク、プラセンタ市場の開拓に大きく貢献。「GMP」取得工場で製品製造し、安心と高い品質を提供しており、消費者から厚い信頼を得ている。また、地域の健康促進活動を行う団体への賛助や環境に配慮した資材利用するなど、CSR活動にも注力。



エントランス風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

販売ネットワークの拡充と顧客の「生の声」を大切にする充実した顧客サポートで顧客満足度を向上

より幅広い顧客に商品を提供するため、従来の通信販売のみならず店舗販売によるネットワーク拡充を図ることで新規顧客層へのアプローチを行った。通信販売、店舗販売ともにお客様相談窓口を設置。日々質の高いコミュニケーターを養成することで、顧客の「生の声」を聴くと共に、温もりのある顧客対応をすることで顧客満足度向上を図っている。顧客の「生の声」は、次の製品開発に活かしており、付加価値向上に資する取組を継続して行っている。



お客様相談窓口

「知恵の協業」による製品開発・品質管理

最新情報を入手している大学などの研究機関、原料の長所・短所をよく知る原料メーカーと、徹底的に意見を交わすことで新製品の原型を形成。洗練された製品アイデアは「GMP」を取得した工場で、万全の生産・品質管理のもと製品化される。協和の経営理念に共感した研究機関、原料メーカー、工場との緊密な連携による「知恵の協業」が、協和の製品開発力の礎となっている。



打合せ風景

企業市民としての支援活動

代表者は（一社）日本ウォーキング協会の理事を務め、地域の健康促進に貢献している他、同社自体も毎朝始業時のエクササイズを取り入れており、2016年度東京都スポーツ推進企業として認定を受けている。また、義援金の寄付、環境に配慮した資材（瓶、ラベル、梱包資材）を活用した製品づくり等により、多岐に亘る CSR 活動に全社を挙げて取り組んでいる。



スポーツ推進企業認定証

ポイント

医用科学機器、ヒーター機器、事務機器を核に競争に勝ち続けるオンリーワンの製品作りに取り組んでいる

- 世界最小レベルの細断サイズ（0.7mm×3.5mm）に切り刻むシュレッダーの製品化でオンリーワン達成
- 開業医向けHbA1c分析装置は国産初、電気温水器用ヒーター国内シェア8割、極小細断シュレッダー国産唯一
- 迅速で効率的な研究開発のためにオープンイノベーションおよび産学共同研究などを活用

企業基本情報

所在地	東京都港区新橋 1-11-4 三栄ビル
電話/FAX	03-3573-7360/03-3573-5451
URL	http://www.sakaecorp.com
代表者	代表取締役社長 松本 弘一
設立	1952年
資本金	9,300万円
従業員数	155人



会社概要

開業医向け糖尿病検査用HbA1c分析装置（国内シェア2位）、極小細断シュレッダー（オンリーワン製品）、半導体製造装置用等のヒーターデバイスを3本柱に事業展開。いずれも目覚ましい実績。2011年度東京商工会議所「勇気ある経営大賞」大賞、2014年度りそな中小企業振興財団・日刊工業新聞共催「中小企業優秀技術・新製品賞」優秀賞、2015年経産省「ものづくり日本大賞」特別賞を受賞。東京本社、製造・開発拠点国内3か所、営業所1か所をもつ。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 世界最小レベルの細断サイズに切り刻むシュレッダーの製品化でオンリーワン達成

機密レベルの高い書類の処分ニーズに向け、ドイツ規格協会が制定するDIN規格の最高水準であるセキュリティレベル7の中でも世界最小レベルの細断サイズ（0.7mm×3.5mm）を実現したハイセキュリティシュレッダー「kiwami F6」を開発し、2015年に販売開始した。なお、前機種「匠花6s」は、第26回「中小企業優秀新技術・新製品賞」優秀賞を受賞。この細かさは他社を圧倒しておりシュレッダー市場のオンリーワン製品である。



シュレッダー kiwami F6

▶▶▶ 国産初の開業医向けHbA1c分析装置、国産唯一の極小細断シュレッダー

国産初の開業医・クリニック向け糖尿病検査用グリコヘモグロビン分析装置と専用試薬を開発・製造し販売。国内診断薬メーカー、医療機器メーカー等に臨床検査用分析装置のOEM製造。ヒーターデバイス供給メーカーとして、大手電機メーカーの電気温水器用として国内8割以上のシェア、最新鋭航空機の手洗用温水器や国内最大手コンビニのコーヒーマシンでも採用。自社製品シュレッダー「Shred Gear」を開発、製造。世界最小レベルの極小細断技術を実現し官公庁等から高い評価を受ける。



グリコヘモグロビン分析装置

▶▶▶ 研究開発にオープンイノベーションや産学共同研究などを活用

迅速で効率的な研究開発のためにオープンイノベーションや産学共同研究等を活用。同社の持つ精密温度制御技術を元に糖尿病検査の指針となるグリコヘモグロビン分析装置及びそれに使われる専用試薬も同社にて開発、製品化に成功した。また、群馬県立産業技術センターによる支援とともに、産総研の産学官連携担当者との定期的な会合を持ちニーズシーズマッチングを行って連携している。同研究所だけでは解決できない課題の場合は同研究所の紹介で他の研究機関とも連携している。



細断チップの比較

株式会社タイガー

東京都千代田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

運輸・物流企業に対し新たなビジネス創造に寄与する物流ソリューションエキスパートとして貢献する

- 常に新しい技術やシステムを取り入れ、お客様に最適なソリューションを提供する
- 常にCSを意識した行動を心掛け、製品以上の価値を提供する
- 協業各社と連携を深め、新しいサービス、製品の開発・提供を行う

企業基本情報

所在地	東京都千代田区猿樂町 2-1-14 A&Xビル 2F
電話/FAX	03-5283-7231/03-5283-7237
URL	http://www.tiger-inc.co.jp/
代表者	代表取締役社長 竹添 幸男
設立	1923年
資本金	9,000万円
従業員数	55人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1923年、手動式計算器を国産第一号として開発・販売。1975年に運輸業企業向けオフコンソフトウェアの開発を手掛け、「手回し計算器のタイガー」から「物流ソリューションのエキスパートのタイガー」へ変化を遂げた。運輸総合管理システム「トラックメイト Pro」シリーズをはじめ、アルコール検知器を利用したIT点呼システム、デジタルタコグラフ、ドライブレコーダーのシステム販売など様々なソリューションを提供している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

システムクラウド化で、一元管理と情報共有を実現

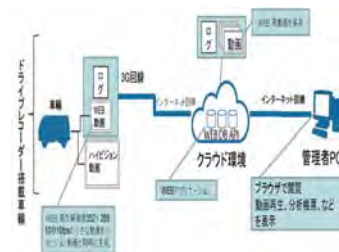
クラウドシステムによる「トラックメイト Pro」シリーズ、WEBドライブレコーダー管理システム等のサービス提供により、情報管理を一元化、車の運行・運転情報共有のシンプル化、見える化が可能となり、企業の社有車の運行管理、安全運転などにおいて大幅な業務改善が実現した。特にドライブレコーダー事業では、通信回線を利用してクラウドサーバーに運行動画を素早く送信し、運行管理者がすぐに確認できる仕組みを提供。安全運転に寄与できるサービスを展開している。



クラウドシステムによる情報の総合管理

クラウドシステムによる、簡易かつ即時対応可能な自動車運行管理の実現

自動車の運行管理は、従来、個別の管理パソコンによる作業に頼っていたが、クラウドシステムを導入することにより、一元管理による作業の簡素化、システム導入の手間の削減を可能とした。また、車両の安全管理において、従来、管理者はドライブレコーダーに記録された運転動画の事後確認しかできなかったが、通信回線とクラウドシステムによる運行情報の統合管理を実現。管理者の即時・適切な対応を可能とし、ハイビジョン動画は安全運転教育にも生かすことができる。

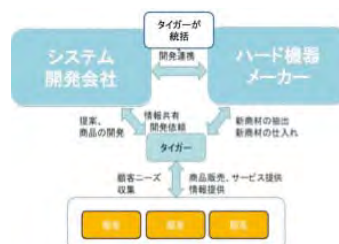


WEB ドラサービス

新サービスの開発、販売における情報連携

新連携事業の法認定を受けた新事業のクラウド型ドライブレコーダー管理システム、「WEB ドラサービス」の事業推進に当たっては、連携企業と良好な協力関係を維持しながらシステムおよびハード機器開発を行っている。

また、毎年ユーザー会を主催し、顧客や代理店、メーカーに情報提供・情報交換によるコミュニケーション強化を図り、ビジネス拡大のために円滑な関係を築いている。同社各支店においても自主的セミナーや展示会を実施。顧客との関係強化に努めている。



新サービスの開発、販売における情報連携

はばたく 中小企業・小規模事業者300社

ポイント

独自のブレーキリビルド（再生加工）技術とクイックデリバリー、ブレーキシステムのパイオニア

- 他社の追随を許さないクイックデリバリーの構築をしている
- 純正と同レベルの品質、機能を実現し、他社が真似できないリビルド技術を確立している
- スムーズな事業承継により、新事業を展開している

企業基本情報

所在地	東京都江東区白河 3-3-8
電話/FAX	03-3858-5594/03-3884-4620
URL	http://www.sasga.co.jp/
代表者	代表取締役社長 中山 高德
設立	1961年
資本金	2,000万円
従業員数	110人



会社概要

同社は人の命を守る最も重要な保安部品であるブレーキシステムとその関連部品を専門に、独自の販売システムでアフターマーケットへ供給している企業。自社ブランド「SASGA」はその車に一番適する材質を使用するという独自の視点で材質を選定し、その性能の良さは業界から高く評価されている。独自の技術を活かしたブレーキ関連商品の開発にも力を入れている。また、ブレーキのリビルド技術を生かし、異業種にも展開。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自のクイックデリバリーシステム

取引先から部品の発注を受けると、営業所（フロント）が即時伝票を作成し、そのデータを Wi-Fi を通じて決められたテリトリーを巡回中の営業車に即時連絡され、部品のデータを営業車に伝送。

1 時間以内に取引先へ部品を納入するシステム（クイックデリバリー）を構築している。



営業車の様子

同社独自開発の研磨機が活躍。他社が真似のできないリビルド技術で市場拡大

同社のリビルドによるブレーキ部品は純正と同レベルの品質・機能を実現し、かつ純正と比較するとはるかに安価なため、純正部品に対抗して順調に市場を拡大中。

リビルド技術の要の一つとなる研磨技術については他社に真似できない同社独自開発の研磨機が活躍。



研磨機

スムーズな事業承継と新事業展開

前期に事業承継を実施。「事業承継税制」の適用により、株式贈与税は猶予されスムーズな承継が実現。後継者である新社長が中心となって、異業種での乗り物のブレーキ廻りの受注獲得する等新たな取組を実行している。

品質評価の高いブレーキのリビルド技術を生かし、産業機械や大規模テーマパーク等の異業種展開についても積極的に実行。

また、資料と体験を通してブレーキの重要性を知ってもらうために、「ブレーキ博物館」を開設している。



ブレーキ博物館

株式会社沼尻テキスタイル研究所

東京都渋谷区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

協力工場の技術力への深い理解と精緻なマーケティングによる商品企画で顧客の求める素材を提案し海外販路を開拓

- 市場ニーズを見抜く商品企画力とクイックレスポンスによる生地開発と潜在顧客への地道な生地提案で海外販路を開拓
- 生産現場での協力工場の技術力への理解とマーケティングに基づく商品企画力
- 顧客の要望に速やかに対応した企画力により開発されるこだわりの生地

企業基本情報

所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷 1-22-6 松山ビル 3階
電話/FAX	03-6439-1760/03-6439-1761
URL	http://numaken.com/
代表者	代表取締役 沼尻 謙一郎
設立	2004年
資本金	1,000万円
従業員数	10人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、大手テキスタイルメーカーで経験を積んだ沼尻氏が、日本製テキスタイルのよさを活かしたものづくりをしていきたいとの思いから2004年に立ち上げたテキスタイルコンバーターである。ジャージ（丸編み）を最も得意とし、年間100品番以上の新規企画商品を市場に投入できるのは、匠の技を持つ協力工場の特徴を知り尽くした上での密接な取組関係とマーケットニーズを的確に捉えた企画力がその支えとなっている。

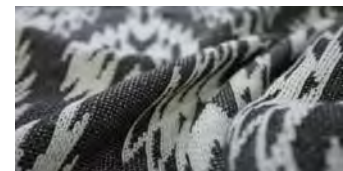


新規生地開発打合せ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

商品企画力、クイックな生地開発、そして、潜在顧客への生地提案で海外販路を開拓

顧客ニーズに従ってクイックレスポンスで新規商品開発に対応ができる機動力は、地道な潜在顧客への継続的な新規生地提案を重ねていくことが重要となる。この工場とアパレルメーカーの橋渡し業務につながる営業活動において最も重要となるのが、企画力といえる。新たな海外市場参入においても、同社の協力工場の商品開発力に精通した上でのマーケティングによる商品企画開発は、高く評価が得られたことから有力ブランドへの生地の販売、という実績につながったのだといえる。



商品企画開発の例

生産現場での協力工場の技術力への理解とマーケティングに基づく商品企画力

同社は、ジャージ（丸編み）を最も得意とし、オリジナルの糸などを使用して、商品企画に最も適した特性を持つ協力工場の技術を活かすことで、風合いや肌触りに特徴のある高付加価値生地を生産している。加えて、国内では、日本のデザイナー企業への販路開拓を積極的に行い、その際に培われたマーケティング力と営業活動のノウハウを海外での販路開拓にも活かすことで、顧客にとって、生地も含めトータルの意味で、同社の営業提案力が魅力的となっている。



代表的素材

顧客の要望に速やかに対応した企画力により開発されるこだわりの生地

企画のアイディアは、国内外の小売店舗の店頭で各ブランドの素材使いに関するリサーチを頻繁に行って得た情報や、顧客であるアパレルブランドからの生地に対するフィードバックが源となっている。これらの情報を協力工場と連携を密にとりながら、顧客の要望に忠実に、かつスピーディーに生地に反映させていくことができるフットワークの軽さが特徴である。



海外展示会商談風景

ポイント 海外音楽見本市に初出展し、二画面折りたたみ式 A4 サイズ Android タブレット「SONO」を海外へ

- 他社が作っていない二画面タブレットで電子楽譜を手軽に持ち運べるようにすることを目指した
- 作曲家のマネジメントや原盤制作だけでなく、音楽家の視点を取り入れ新しい電子楽譜タブレットを開発
- 初めて出展した海外見本市、MIDEMにて、本業の楽曲提供での成約獲得と、新規事業である電子楽譜タブレットの幅広いPRの成功

企業基本情報

所在地	東京都国分寺市東恋ヶ窪 2-11-13-1F
電話/FAX	042-349-6330/042-349-6331
URL	http://nomos-japan.co.jp/
代表者	代表取締役 (CEO) 渋谷 ゆう子
設立	2011年
資本金	410万円
従業員数	1人



会社概要

クラシック音楽作曲家である渋谷牧人のマネジメント、独自レーベルの運営として2011年に同社を設立。同年 NOMIUS NOMOS レーベルの立ち上げを行う。クラシック音楽の演奏家との繋がりから、電子楽譜を楽譜表示に適したデバイスで見たいという願いを聞き、電子楽譜表示端末の開発に着手する。この事業において、2013年度海外需要獲得型起業・創業補助金に採択される。電子楽譜表示に特化した独自アプリケーションを搭載した、A4 二画面二つ折り Android 端末 SONO を2016年10月にクラウドファンディングにて発表した。



製品写真

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 他社が製造していない二画面タブレットで、電子楽譜を手軽に持ち運び可能に

同社は、他のメーカーも製造していない二画面タブレットを採用し、かつそれぞれの画面で独立した操作を可能とすることで、左右の画面において別々のアプリケーションを起動することができるようになる、新しい練習方法や演奏時の使用方法を生み出した。



「SONO」を使用した練習風景

▶▶▶ 音楽家の視点を取り入れて作られる、新しい電子楽譜のカタチを実現

これまで、パソコンや iPad などのモバイル端末で楽譜を映し出して見ることはできたが、実際の演奏時には、その大きさや形状が適していなかったため、使用するには難しいと音楽家からの不満の声が多く上がっていた。

そこで同社は、自らも作曲家のマネジメントを手がける中、音楽制作のみならず従来の紙媒体の楽譜形態から、電子楽譜という新しい市場へ参入。音楽家目線で電子楽譜タブレット制作を行うという点で他社と差別化して新たな付加価値を生み出している。



演奏時にも使用できる大きさ

▶▶▶ 初めて出展した海外見本市「MIDEM」にて広く PR

手軽に持ち運びができる同社の電子楽譜表示端末は、ネットワークに繋いで海外とも連絡を取ることができるという利点を持っていた。加えて、楽譜の送受信も可能であったことから、初の海外見本市にもかかわらず、多くの海外企業の注目を集めることとなった。また、楽曲原盤においても、音楽ライセンスの成約に至る成果を上げることができた。



海外見本市に出展

ブルーイノベーション株式会社

東京都千代田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

機体開発からサービス運用、ビジネス環境整備等を一貫で行う日本唯一のドローン・インテグレーター

- ドローン利活用における煩雑な業務効率を大幅に改善すると共に、ビジネス環境整備をリード
- 業界を熟知し世界初のサービス開発や技術開発を産学官連携により実現
- 機体販売ではない高付加価値サービスモデルを展開し、プラットフォームを構築

企業基本情報

所在地	東京都千代田区神田錦町 3-16-11 エルヴァージュ神田錦町 4F
電話/FAX	03-3293-8801/03-3293-8802
URL	http://www.blue-i.co.jp/
代表者	代表取締役社長 (CEO) 熊田 貴之
設立	1999年
資本金	17,605万円
従業員数	23人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

メーカーとの機体共同開発からサービス運用、ビジネス環境整備等を一貫で行う日本唯一のドローン・インテグレーター。

業務内容

- ・無人航空機の安全飛行管理システムの開発
- ・無人航空機のソリューション・研究開発事業
- ・システム開発事業
- ・一般社団法人 日本 UAS 産業振興協議会 (JUIDA) の運営業務 (事務局)



企業理念

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

ドローン利活用の事務効率を改善し、業界の環境整備をリード

ドローンはその利用機会が急拡大する一方で運用面での課題が顕在化。同社が展開するWEBサービス「SORAPASS」は、改正航空法対応（人口集中地区・空港周辺の確認や許可申請書作成）を一元的にサポートするもので、コンサルティング業務のみならず、ドローンユーザーの煩雑な事務効率を大幅に改善するもの。また、安全な飛行技術等の普及・習得を目指した業界団体「(一社)日本UAS産業振興協議会」の設立・運営を担い、ドローン操縦士育成を全国展開するなど、社会全体で効率的にドローンが利活用出来る環境整備で業界をリードする。



ドローン飛行支援地図サービス SORAPASS

世界初のサービス開発や技術開発を産学官連携で実現

ドローンの可能性・課題を知り尽くした同社は業界に先駆けて先鋭的な取組を展開・実現。同社の「SORAPASS」は、ドローンの飛行許可申請が必要な空域等の把握から許可申請の作成といったユーザーの抱える業務効率を劇的に向上する世界初のWEBサービスで、利用者急増中。

また、ドローンの社会実装において大きな課題であった非GPS環境下での自動飛行技術を産学連携による技術開発により実現。同社システムの競争力を強化すると共に、社会的にも屋内、橋梁下、配管内など幅広い分野でのドローン活用に道筋をつける技術として期待されている。



下水管点検のイメージ

新たな展開を見据えたプラットフォームを構築中

高い技術力でドローン機体開発等にも携わりながらも、機体販売を中心としない高付加価値なサービスモデルを展開。また、ICTを活用した同社サービス「SORAPASS」では、無料会員からスタートできるコースを採用するなど、収益モデルを工夫。既に約13,000人以上が登録するなど会員は急増中。その他関連サービスにおいてもビッグデータ収集・分析に向けた展開を見据えたプラットフォームを着実に構築中。



マルチフライトのイメージ

ポイント

キャラクタービジネスへの参入・業界初の Web システム導入で、刺繍加工における収益の出るビジネスモデルを確立

- 消費者の刺繍加工需要に着目、自社企画デザインの開発とともに、キャラクタービジネスに参入
- 日本初の刺繍 WEB システムを開発、刺繍加工の IT 化により、労働集約的な加工サービスから脱却
- 独自技術をもとに、世界的に有名なキャラクターライセンス保有企業と刺繍ワッペン分野で商品化権を取得

企業基本情報

所在地	東京都千代田区岩本町 3-2-2 千代田岩本町ビル 1F
電話/FAX	03-3866-8400/03-3866-8509
URL	http://www.minoda.co.jp/
代表者	代表取締役 箕田 順一
設立	1964年
資本金	3,000万円
従業員数	30人



会社概要

同社は、刺繍自動機（マシン）の IT 活用に着目、業界で初めて受注から刺繍の完了までをシステム化し、労働集約型である刺繍加工サービスにおいて、収益の上がる事業モデルを確立。また、法人向けネーム・ロゴ刺繍に留まらず、消費者の刺繍加工需要に着目し、自社企画デザインの刺繍サービス商品を販売、加えて世界的に著名なキャラクターの刺繍ワッペン等の製造・販売にも進出、大きな飛躍を遂げている。



同社商品例

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ キャラクタービジネスに参入、消費者需要の取込に成功

同社は、これまでの刺繍加工サービスに加え、2006年に通販サイトを開設し、消費者向けに自社企画デザインの刺繍アップリケを販売。その後、展示会出展をきっかけに、2010年にはキャラクタービジネスに参入。消費者の刺繍加工需要に着目し、消費者向けに名前が入るネームワッペン・タオル、アイロンアップリケ等を販売するなど、キャラクター商品や子供向け商品などに刺繍技術の活用範囲を広げることで、新たな収益源の確保に成功。



個人ネーム入りキャラクターグッズ

▶▶▶ 日本初の刺繍 WEB システムを開発、職人による労働集約型サービスから脱却

刺繍マシンメーカー及び刺繍データソフトウェア会社の協力により日本初の刺繍ウェブシステムを開発。

ウェブ経由で刺繍オーダーが可能なシステムを構築し、刺繍加工の一連業務を IT 化することにより、刺繍データ作成とマシンへの指示をネットワーク上で一貫して実行できるトータルシステム化を実現した。

マシン職人による労働集約的な刺繍加工サービスから脱却し、多品種・小ロットや大量件数など、幅広い受注に対応できるようになり、収益の出るビジネスへの転換に成功。



刺繍加工の ATM 化（自動化）

▶▶▶ 世界的に有名なキャラクターライセンス保有企業と契約を締結

同社は、刺繍メーカーとしては初めて、サンリオ、ウォルトディズニー、ミッフィー、ピーナッツ（スヌーピー）、ポケモンなど世界的に有名なキャラクターのライセンス企業と刺繍関連グッズで多数の契約を締結。

キャラクターに同社の強みである企画力・デザイン力を付加することによって、「刺繍」の可能性を広げるとともに、新たな需要を生み出すことに成功。



キッズからティーン、アダルトまでのキャラクターグッズ

株式会社彌満和製作所

東京都中央区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

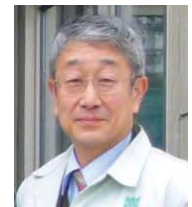
ポイント

大正 12 年の創業以来切削工具の専門メーカーとして国内外のあらゆる機械産業に貢献

- 超高精度の「タップ」の生命線と言えるねじ、溝、切刃加工を同社製造の専用研削盤で全量生産
- 米国を皮切りに輸出業務を開始し、現在 16 か国に販売代理店を設け、あらゆる産業のニーズに対応
- 他社が追従できない細物（工具先端直径 0.6 ~ 6mm）精密ねじ切り切削工具の研究開発

企業基本情報

所在地	東京都中央区京橋 3-13-10 中島ゴールドビル 8 階
電話/FAX	03-3561-2711/03-5250-7416
URL	http://www.yamawa.com/jp/
代表者	代表取締役 渡邊 芳男
設立	1923 年
資本金	3,000 万円
従業員数	111 人 (グループ合計 780 人)



会社概要

1923 年創業の日本初のねじ切り切削工具の専門メーカー。超精密ねじ研削加工技術をコア技術として、高級時計、半導体、建機、医療、食品、自動車、車両、航空機及びロケット関連とあらゆる産業で必要不可欠なねじ切り精密切削工具を製造しており、特に細物工具（先端直径が 0.6mm から 6mm）においては国内及び世界においてトップシェアを有している。



堤工場外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

加工機を同社製造、精密切削工具製造の前工程の集約

タップのねじを加工する「ねじ研削盤」を中心とした工作機械を 2,000 台を有しており、うち自社製造が 8 割に及ぶ。0.001mm 単位の加工精度が要求される工作機械は、大手工作機械メーカーと引けを取らない技術を確認している。米沢市に堤工場を新設し、これまで 3 工場各々で行っていた一貫生産を改め、原材料投入から切断及び熱処理までの半製品の生産を集約することで、飛躍的な納期短縮と在庫削減を実現している。



同社製ねじ研削盤

早い海外進出、独自の海外販売代理店制度構築

1955 年より米国を皮切りに輸出業務を開始しており、現在、米国、欧州、アジア等世界 16 か国に販売代理店を有している。日本国内において、製品知識、アフタフォロー等サービス体系における徹底した研修を行うが、海外代理店の責任者は全て現地人である。また、営業及びメンテナンス体制、マニュアル作成においても現地職員に任せ、現地にあった販売及びアフタフォロー体制を敷くことで、ユーザーから高い信頼と評価を得ている。



海外代理店研修

他社が追従できない細物（直径 0.6 ~ 6mm）ねじ切り工具の弛まめ研究開発

「タップ」は、精密機器部品のめねじ加工に使用されるが、特に細物と言われる小径タップ（直径 0.6 ~ 6mm）は、競合他社が追従できない高い技術力を有している。

時計・弱電・自動車・航空機分野などあらゆる産業からの難解な要求に対し、研究開発を重ねていることから、ユーザーからは高い評価を得ており、細物の工具については、国内及び世界シェアは常にトップクラスを占めている。



同社製品群

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

培った技術で、限りある資源を再び活かす。 付加価値の高い再生プラスチック製品の独自技術を開発

- 再生プラスチックなど廃材を活用した高付加価値商品を生み出すことに成功
- 新品と遜色無い高品質なリサイクル製品「リピーボード」は丈夫で直射日光に強く寿命が長い
- 他社製品もリサイクルする仕組みを考案

企業基本情報

所在地	神奈川県横浜市鶴見区佃野町 10-1 タクトホーム鶴見ビル 2F
電話/FAX	045-502-3052/045-502-3053
URL	http://www.oohasi.co.jp/jp/index.html
代表者	代表取締役 堀野 武男
設立	1970年
資本金	2,500万円
従業員数	33人



会社概要

創業以来培った多くのリサイクル技術を通じて、顧客の価値創造と社会貢献に取り組んでいる。絶縁被膜部分のポリエチレンを原料として加工し、再生プラスチック製敷板「リピーボード」を生産する独自技術を開発した。さらに付加価値の高い再生プラスチック製品を提供し、極力リサイクルすることをすすめ、産業廃棄物をゼロにすることを目標としている。お客様に商品ではなく、信頼を提供する顧客信頼創造企業として、豊かな社会づくりを目指している。



西沢工場

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 廃材を活用した高付加価値商品

同社は電線解体に長年取り組んできており、廃電線や撤去通信ケーブルの粉碎加工、銅・アルミ等の非鉄金属の回収のほか、被覆材をリサイクルした最終製品を生み出すことに成功した。再生プラスチック製敷板「リピーボード」等、品質の高いリサイクル製品という究極の高付加価値商品を提供している。また、原料としての電線被覆材が減少することに伴い、パイプ廃材など、他の高品質廃材をリサイクル原料に活用している。



騒音・振動試験時の様子

▶▶▶ 新品と遜色無い高品質なリサイクル製品

同社製品の「リピーボード」はリサイクル製品であるにもかかわらず、新品の材料を使った企業製品と遜色無いほどの純度を誇っている。それは原材料の使えるところを抽出し、他の原料と厳密な成分比で組み合わせることで、高品質を実現したためである。さらに「リピーボード」は丈夫なだけでなく、直射日光に強く寿命が長いことや、腐敗もしないことから洗浄が楽という利点がある。加えて、敷設に重機が不要なほどの軽量化により、運搬に伴うCO2削減にも成功している。



製品写真：リピーボード

▶▶▶ 他社製品もリサイクル

リサイクル材は売れば売れるほど材料不足に陥るというジレンマがある。しかし同社は、同社製品が廃棄される際に回収する仕組みを作り、持続的なビジネスモデルを実現した。廃材だけでなく他社製品もリサイクルする仕組みや、軽量化による輸送時の二酸化炭素排出量削減などが評価され、同社のプラスチック製敷板「リピーボード」はエコマークアワード2015で銀賞を受賞している。



180°の曲げ試験でも割れずに容易に元に戻ります！！

製品写真：リピーボードの耐久性

ポイント

「日本発、世界に通用する部品メーカー」として お客様の国境なきパートナーとなり、世界のメー カーの困りごとを解消

- 大手企業の品質要求をクリアし、徹底的に不良品・異品混入および不良品の発生ゼロを追求
- 海外メーカーからの難題オファーを成長の機会と捉え、全社を挙げて解決に取り組む
- 近隣の協力会社との強いネットワークによるお客様の利便性向上

企業基本情報

所在地	神奈川県綾瀬市早川 2758-3
電話/FAX	0467-70-1710/0467-70-1770
URL	http://www.mizuki-corp.co.jp/
代表者	代表取締役 水木 太一
設立	1939年
資本金	2,750万円
従業員数	44人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1939年創設。「日本発、世界に通用する部品メーカー」を目指し、常により高いレベルの製品、技術への挑戦を続けている。精密ネジ、シャフト、その他精密締結部品など、ネジ類全般、精密金属加工部品の製造販売を行う。海外の取引先への対応のため、1990年代からタイ、香港、ラオスに現地法人を設立して輸出を行ってきた。2015年の夏、米国の大手メーカーへの部品供給が決まり、輸出を開始。



製品と本社工場

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 大手企業の品質要求をクリア、徹底した不良ゼロの追求

年々厳しくなる大手企業の品質要求をクリアし、技術力が大幅に向上している海外企業に立ち向かうため、出荷製品への不良品・異品混入を徹底的にゼロにする取組を進めている。その一環として、製品の画像選別機を開発業者と協力し開発、出荷製品に不良品が混入することを食い止めている。また、現場の5Sの徹底のほか、高額な費用はかかるものの精密測定器や製造機器へのセンサー導入を強化することで、不良品そのものを発生させないものづくりを推進している。



こだわりの品質保証機器

▶▶▶ 難題オファーを成長の機会と捉え、全社を挙げて解決に取り組む

タイや香港に現地法人を設立して輸出に取り組む中、米国大手メーカーからの試作品作成の依頼が舞い込んできた。0.5ミクロン以下の精度の要求への対応、見慣れぬ分厚い秘密保持契約書の締結、材料の価格や輸入方法、製品の仕様など広範囲に及ぶ英語による交渉等、当時の体制では尻込みする話が続いた。しかし、この難題に応えていくことこそが、自分たちの成長、将来への飛躍につながると全社一丸となって対応した。これにより信頼を勝ち取り、部品供給の契約締結に至った。

物流・商流のフロー



スマートフォン用部品の商流

▶▶▶ 近隣の協力会社との強いネットワークによる顧客の利便性向上

同社で生産した製品を販売するだけでなく、本社近隣で高い技術力を持つ中小企業を積極的に探索し、強いネットワークを構築。専門知識がないと、顧客にとって困難である締結部品の選択において、同社が製造できないナット・ワッシャーを地域協力会社のネットワークから選別、締結部品のより低コストなソリューションを顧客に提案している。同社が顧客にとっての窓口となると共に、地域協力会社との品質保証や製造方法における協働により県内、市内経済の活性化にも貢献している。



取り扱い製品

有限会社エコ・ライス新潟

新潟県長岡市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

中越地震の経験から地域資源の「米」と地域の農工商連携で世界の食の安心安全に挑戦します！

- 透析患者やアレルギー患者のニーズを反映した商品開発を行い、唯一の患者用の非常用食品を構築
- 商品開発により、春陽等の機能性米の栽培が促進され、生産者の収入増、地域経済の活性化に寄与
- 食事制限者の災害時の非常食として全国の自治体等において備蓄食として浸透

企業基本情報

所在地	新潟県長岡市脇川新田町字前島 970-100
電話/FAX	0258-66-0070/0258-66-0447
URL	http://www.eco-rice.jp/
代表者	代表取締役 阿部 信行
設立	2002年
資本金	1,000万円
従業員数	8人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

新潟県内の循環型農業生産者が集まり設立。中越地震の経験から食事制限者や高齢者が増大する社会に対応した機能性米の生産、加工、販売を手掛ける。「新潟はお米では日本一」のキャッチフレーズに純米大吟醸用米の山田錦の栽培等、世界に誇れる日本酒と加工食品の原料の供給を実需者と連携して行い、同社ブランドとして商品開発をして新潟のローカルからグローバルを目指している。



山田錦圃場研修会

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 少子高齢社会で増大する透析患者やアレルギー患者のニーズを反映した商品開発

透析患者団体やアレルギー支援団体等とのネットワークから得られた食のニーズを元に、農水省が開発した機能性米の栽培を行い、独自の特許製法で加工剤不使用・無添加の製品開発を実施。その結果、同社製品は、全国の自治体、幼稚園・保育園等の食物アレルギー用おやつと災害備蓄用として納入。各々、はんぶん米は透析患者用アルファ米としては唯一の商品であり、また米粉クッキーは食物アレルギー患者の非常食用として唯一の商品である。



透析患者用のアルファ米「はんぶん米」

▶▶▶ 新潟地域の米の新たな需要喚起、食品産業の雇用創出に貢献

同社製品の販路拡大に伴い、原料となる春陽等の機能性米が栽培普及され、コシヒカリ以外の作付けが進み、生産者の収入増に寄与。

本取組は、長岡市の企業等との連携による取組で、同市の総合計画に位置づけられ、地域の米の新たな需要喚起、食品産業の雇用創出に寄与。

なお、米粉クッキーは、同市に備蓄用として11300食を納入。主婦からも「アレルギー患者が、食べられる食品が備蓄されて安心だ。」等の好評を得ている。



アレルギー対応の米粉クッキー

▶▶▶ 中越地震をきっかけに「米の通販」から「食事制限者」への転換

食事制限者の災害備蓄食として、大手で参入できない小さなマーケットに狙いを定め市場開拓を行い、更に女性や高齢者等のニーズ（味・量）も捉えた商品改良も行い、高齢者施設、女子大等の備蓄用として市場を拡大。

はんぶん米は、全国140以上の自治体、病院等で災害時食事制限者の備蓄食として浸透。

米粉クッキーは、全国400以上の幼稚園等や100以上の自治体に納入。2015年10月の発売から2016年3月で既に約80万箱を受注。



長岡市が米粉クッキー備蓄の記者会見

エヌ・エス・エス株式会社

新潟県小千谷市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

高精度・高剛性・高速度「スピンドル」の製造で、日本の「ものづくり」をサポート

- 多面パレット複合加工機及びその他複合加工機を活用し、1 μ m単位の精密機械加工の付加価値向上を図る
- 専用IoTシステムを活用し、多品種少量生産における生産性の向上と製品精度の安定化を図る
- 地元の雇用創出や地元社会への貢献に取り組み、地域を活性化

企業基本情報

所在地	新潟県小千谷市桜町 2379-1
電話/FAX	0258-82-2255/0258-82-5382
URL	http://www.e-nss.com/
代表者	代表取締役社長 中町 剛
設立	1884年
資本金	1,000万円
従業員数	120人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

明治時代に鍛冶屋として創業し、戦前に旋盤を導入。高度成長期にゲージメーカーとして高精度な加工技術を習得し、現在ではスピンドル・メーカーとして様々な産業分野（自動車・電機半導体・医療・航空宇宙）に製品を供給している。

1 μ m単位の精密機械加工の技術力を有し、超精密スピンドルは最先端製造装置の心臓部として大きな評価を得ている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 1 μ m単位の精密機械加工の付加価値向上

多品種・小ロット受注の割合が高く、各加工工程における段取り、商品乗替え等の作業が必要であり、残業・夜勤等、長時間の人的対応が必要な仕組みになっていた。多面パレット複合加工機及びその他複合加工機を活用し、自動化による長時間無人運転対応が可能となり、職人に委ねていた作業を削減することで生産効率の合理化を図り、付加価値向上を目指す取組を行っている。



NC データ作成

▶▶▶ 多品種少量生産における生産性向上のために専用IoTシステムを活用

これまで小ロットのきわめて精密な部品製造（主に工作機械の高速スピンドル部品など）を製造してきたが、人的作業に頼る傾向であったため、最先端設備を導入してもその体質は残り、NCデータも工具の準備も、運転状況もすべて、作業者が完結させる仕組みになっていた。専用IoTシステムを活用することにより、生産性の向上と製品精度の安定化を実現し、人の高精度な加工技術を、測定情報とリンクさせ、モノの流れを阻害している要因を正しく分析して、高品質な製品をタイムリーに供給することで、生産性の向上を図る取組を行っている。



工具交換

▶▶▶ 地元の雇用創出への貢献及び社会貢献

毎年若者を中心に複数人採用を行っている。また、小・中学生向けの工場見学や高校生インターンシップも定期的実施することにより、地元の雇用創出への貢献だけでなく、地元社会への貢献にも取り組んでいる。このような取組は、若者が「ものづくり」に興味を持つきっかけに留まらず、地域の様々な世代の人が交流することができる貴重な機会となっており、地域活性化を促進。また、ニーズの高まるdmn値300万クラスの超高速スピンドル、及び地球環境保全を目的としたグリース潤滑による高速スピンドル技術確立に関して、長岡科学技術大学との共同研究を行っている。



職場体験学習

タンレイ工業株式会社

新潟県新発田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

不断の技術開発、生産プロセスの改善により顧客の多様なニーズにハイレベルなQCDで対応！

- 研究開発活動と一貫生産体制を車輪の両輪とし、顧客のニーズに即した高付加価値な製品を開発・提供
- 独自の生産管理システムの導入と生産現場の自動化、機械化による生産コストの削減、短納期化を実現
- 専門知識を持たない人材の採用と育成に注力

企業基本情報

所在地	新潟県新発田市佐々木 2928-1
電話/FAX	0254-27-4707/0254-27-3593
URL	http://www.tanray.co.jp/
代表者	代表取締役 高橋 十三夫
設立	1983年
資本金	3,000万円
従業員数	221人



会社概要

鍛造による素材の受注加工に留まることなく、素材の切断、鍛造、熱処理、旋削、研削、組立等の一貫生産体制を採用し、完成品に近い高付加価値な製品を提供。独自の生産管理システムの導入と製造現場の自動化、機械化の合理化・自動化等の生産プロセスの改善を徹底し、コストの削減、短納期化を実現し、顧客の多様なニーズにハイレベルなQCDで対応。技術的専門知識を持たない地元普通科高校を卒業した人材を定期的に採用し、育成に注力する等、地域の雇用にも貢献する地域の中核企業。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 顧客のニーズに即した高付加価値な製品を開発・提供

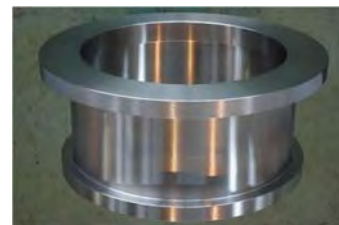
①研究開発活動を通じた製品の品質及び生産性の向上、②鍛造以外にも熱処理、旋削、研削、組立といった一貫生産体制の採用を車輪の両輪とし、顧客のニーズに的確に対応した高付加価値製品の提供を実現。2013年度から2015年度までの3年間で取り組んだ経済産業省戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）にて、溶接、切削といった機械加工の行程を省略する技術開発に着手し、鍛造加工とフローフォーミング加工の融合による新工法により、材料ロス75%減少、加工時間50%短縮を実現する高付加価値な製品の開発にも成功。



自動化されたリング鍛造工程

▶▶▶ 独自の生産管理システムの導入により、生産コストの削減・短納期化を実現

受注・生産・出荷までを一元管理し、製品搬送コストや生産管理のムダを一切省く独自の生産管理システムを導入し、コストの削減や製品の短納期化を実現。併せて、同社設備の独自改造、機械化による生産現場の自動化、省力化を積極的に行い、鍛造企業とは思えないほどの洗練された生産現場を持つ。代表取締役の高橋氏曰く、「3Kと言われる業界のイメージを払拭することが新たな人材確保、受注拡大への近道」とのこと。



新たに確立した一体成形技術により加工された製品

▶▶▶ 地元の専門知識を持たない人材を積極的に採用し、育成に注力

地元の雇用に貢献すべく、大学で材料工学等を履修した専門知識を有する者ではなく、地元の普通科高校を卒業した者を積極的に採用。併せて、同社の熟練工によるOJTに加え、15分単位で受け持つ作業現場を入れ替える等の差配を積極的に行い、若手従業員の多様な技術の習得を積極的に行い、若手の技能試験受験を奨励。現在、製造現場に携わる99名が、鍛造、旋削、熱処理、非破壊検査等の資格を取得しており、社として高い技術力の維持、向上に尽力。

資格名称	取得者数
鍛造	100名
旋削	80名
熱処理	60名
非破壊検査	40名
溶接	30名
切削	20名
組立	10名
その他	5名

資格取得者一覧

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ミズノマシナリー

富山県富山市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

アルミに特化した航空宇宙部品の精密加工と、工程の「見える化」による超短納期を実現する女性活躍企業

- IT を駆使した製造工程の「見える化」システムにより、他社と比して半分以上の超短納期化を実現
- 女性ならではの「きめ細やかさ」に着目した人材配置と、ものづくりコンテストによる切磋琢磨
- 高度なアルミ切削加工技術と、同社のみが手掛けるオンリーワンの航空宇宙関連部品

企業基本情報

所在地	富山県富山市婦中町板倉 513-4
電話/FAX	076-466-9233/076-466-9234
URL	http://www.mizuno-machinery.co.jp
代表者	代表取締役社長 水野 文政
設立	1963年
資本金	3,000万円
従業員数	49人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

アルミ精密部品、油圧機器部品の切削加工を担う。「アルミー筋」で蓄積したノウハウを持ち、同時5軸加工と製造工程の「見える化」システムにより、複雑形状・高精度・超短納期の加工を得意とする。半導体やスマホ関連部品が中心であるが、高い技術力が評価され、近年では航空宇宙関連部品の加工も手掛ける。

また、同社は全体の約3割を女性が占める。女性ならではの「きめ細やかさ」を活かして技術力と生産性の向上を実現している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

IT を駆使した製造工程の「見える化」システムによる超短納期化

受注情報と製造情報の一元管理を行い工程の見える化を図ることで、進捗状況から出荷までリアルタイムで把握できる、独自の生産管理システムを構築。中小企業ではあまり例のない、取引先側もネットで閲覧できる「見える化」システムであり、顧客満足の向上に繋がっている。

また、熟練社員の知識をデジタル化し、条件等のインプットだけで加工プログラムに反映できる高精度なシステムを構築。納期は競合他社の半分以上に短縮することを実現している。



顧客もネット閲覧できる「見える化」システム

女性のきめ細やかさに着目した人材配置とものづくりコンテスト

全体の約3割が女性で、女性技術者も多数を占める。細やかさが要求されるCAD/CAM や品質管理工程において、加工しやすいプログラミングや、加工品の小さな傷を見逃さない厳しい検査等、女性ならではのきめ細やかさを活かして競争優位に繋げている。

また、創造性豊かで難易度が高いものづくりに挑戦する「ものづくりコンテスト」を社内実施。楽しく遊び心を持ってレベルアップを図りたいという社長の方針から開催しており、女性や若手社員から新たな発想が生まれる機会となっている。



CAD/CAM を使いこなす若手女性技術者

高度なアルミ切削加工技術とオンリーワンの航空宇宙関連部品

高度なアルミの切削加工技術を有しており、サイズの大小を問わず複雑形状・高精度・超短納期の加工を得意とする。習得には技術が必要なものの、生産効率と精度に優れるドイツ製工作機械を使いこなし、高度なプログラミングから切削条件、工具の選定等に関して、「アルミー筋」で蓄積したノウハウを持つ。

航空宇宙関連のアルミ部品では、国内で同社のみが手掛けているものもある。

また、ISO9001、ISO14001 及び JISQ9100 を取得し、品質管理体制も整えている。



航空宇宙関連部品向け新工場
ドイツ製工作機械を操る技術者

ポイント

次世代の制御盤製造方法「IWS」

進化する identity 可能性は制御しないアイデン

- 独自開発した配線支援システム「IWS」により、非熟練者でも配線作業をミスなく実施することが可能
- 溶接不要な「WELDLESS 工法」により、筐体の品質のバラつきを抑えつつ、コスト削減・超短納期を実現
- ベトナムにて独自ソリューションを活用した、MADE IN JAPAN を超える品質の制御盤を製造

企業基本情報

所在地	石川県金沢市かたつ三番地
電話/FAX	076-239-4181/076-239-4182
URL	http://www.ai-den.jp/
代表者	代表取締役社長 池内 保朗
設立	1971年
資本金	4,500万円
従業員数	100人



会社概要

産業機械の「頭脳」と呼ばれる制御盤の専門メーカー。制御盤の設計から板金、塗装、組立までの全工程を社内にて一貫生産し、徹底した製造システムの合理化により、高品質、超短納期、低コスト化を実現。特に、制御盤づくりの常識を変える、アイデン独自の新工法「i-DEN Wiring Solution」及び「WELDLESS 工法」は、同社の生産性を飛躍的に向上させる革新的なソリューションであり、取引先等から高い評価を得る。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

配線支援システム「IWS」で配線作業をミスなく実施

従来の配線作業は、熟練者が紙図面を見ながら行っていたが、配線支援システム「i-DEN Wiring Solution」では、専用モニターの指示に従うだけで、電気知識の乏しい作業員でも、ミスなく確実に行うことができる。

モニターには、配線順・配線経路が視覚的に表示されるため、誰でも同じ手順で、同品質の製品を作ることができ、また、IWS をネットワークにつなぐことで、作業員任せであった進捗管理を、第三者が一元的に行えることから、作業員の意識改善にもつながった。



配線支援システム「IWS」

溶接不要な「WELDLESS 工法」により、筐体の品質安定化、コスト削減・超短納期を実現

同工法は、接着剤とリベットを用いた板金組立工法であり、高熱を発生する溶接作業がないことで、板に歪みが生じず、高品質な製品を低価格（従来の約 7 割）かつ短納期（従来の約 6 割）で製作することが可能。熟練作業員を必要としないため、作業員の技術レベルによる品質のバラつきを抑えることができ、急激な生産変動にも対応できる上、強度もスポット溶接と比べて遜色ない。業界内でも同工法ができる企業は限られており、熟練溶接工の減少という課題を乗り越え、安定した事業基盤を構築。



溶接不要な「WELDLESS 工法」

ベトナムにて MADE IN JAPAN を超える品質の制御盤を製造

ベトナムは労働集約を武器にした大量生産には適しているものの、技術者が少なく、設計力が求められる多品種少量生産には適していない。特に、同国には、日系の制御盤メーカーはほとんど進出しておらず、ローカル企業においても電気エンジニアは育っていないという。そこで、こうした現状と同社の強みである製造ソリューション「IWS」を活用して、いち早く市場参入し、現地の需要獲得を目指すとともに、コストメリットを活かした価格競争力のある、付加価値の高い製品づくりに取り組んでいる。



ベトナム板金メーカー来社

カジナイロン株式会社

石川県金沢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

繊維業界の夢を実現していく。「先頭に立つ
勇気を持ち、率先して未来への舵を取る。そ
んな存在でありたい」というモノづくり企業

- 「メイドイン石川」の自社ブランド「TO & FRO」「Timone」を開発、自社店舗も出し、付加価値向上を図る
- 繊維機械から繊維製品まで全ての工程で高い技術力を持つ他に類をみないモノづくり企業
- 新商品の開発と自立販売機会の開拓を目的とした「Horizontal co-op」発足メンバーに参画

企業基本情報

所在地	石川県金沢市梅田町八 48 番地
電話/FAX	076-258-2255/076-257-1259
URL	http://www.kajigroup.co.jp/
代表者	代表取締役社長 梶 政隆
設立	1964年
資本金	4,000万円
従業員数	77人



会社概要

1934年創業の梶製作所を祖業とし繊維機械製造から繊維製品製造まで手掛けるグループ企業。1950年に創業法人が繊維事業に進出して以来、現在では海外2社も含めて関連企業7社を擁する。中核企業の同社では化学繊維糸のかさ高加工を手掛ける他、グループ各社で織物、編物、縫製まで手掛ける繊維の総合メーカーとして、太い取引パイプを有する。「付加価値創出型一貫生産体制」を構築するユニークな企業集団としてグループ各社の結束力を前面に押し出している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「メイドイン石川」での自社ブランド構築

自社ブランド「TO&FRO」を立ち上げ、軽量の織物を使用した旅行用品（携帯枕や収納ケース、レインウェアなど）を開発し、2014年12月より展開。昨年10月28日には羽田空港ターミナルビルB1Fに直営店をオープン、好評を得ている。それらの生地は肌触りが良く、しわになりにくい機能性から有名子供服ブランドや欧州高級ブランドにも使用され、またイタリアンカジュアルファッションの自社ブランド「Timone」として販路を拡大している。

石川県内企業の連携による商品化で高い付加価値を獲得。



自社ブランド店舗

▶▶▶機械から糸、生地、縫製まで一貫対応するものづくり企業

同社の特徴は加工機械の製造から、繊維製品のおよそ全ての加工を自社グループで完結できることにある。

機械製造の株式会社梶製作所はオリジナル繊維機械の設計から部品加工、組立まで一貫生産している。繊維事業各社も、複合加工糸を生産する同社、極細糸を軽量織物として仕上げるカジレーネ株式会社、ハイゲージの編物を加工するカジニット株式会社、大手子供服のOEM縫製加工を担うカジソウイング株式会社と、それぞれが高い技術力を有する。



プレミアム石川ブランド

▶▶▶北陸産地の同業他社と水平連携

長年にわたり培った繊維加工技術や独自ノウハウを北陸産地の同業他社との水平連携で相互に開示し、新商品の開発と自立販売機会の開拓へ挑戦する事を目的として「Horizontal co-op」の発足メンバーに参画。同社が持つ糸加工技術からカジレーネの織技術、連携各社の染技術に至るまで北陸産地の強みが凝縮された他に追随されないメイド・イン・ジャパンの商品創りを世界へ発信をするなど、産地の共同体制構築に寄与している。



Horizontal co-op

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

柔軟な発想と高度な技術で安心安全な医薬品を提供、健康で豊かなヒューマンライフに貢献

- 地域の小学生を対象にバレーボール大会を企画・開催し、自社ブランド力の向上を図っている
- 2015年12月に竣工した新工場は、IT技術を駆使した最新鋭工場
- 海外市場での販売に向け、書類の英文化を実践

企業基本情報

所在地	石川県金沢市久安3丁目406番地
電話/FAX	076-247-1236/076-247-5739
URL	http://www.tatsumi-kagaku.com
代表者	代表取締役社長 黒崎 隆博
設立	1941年
資本金	17,400万円
従業員数	409人



会社概要

同社ブランド品のほか、複数の大手ジェネリック医薬品メーカーからのOEM受託生産も行う、ジェネリック医薬品の総合メーカー。IT技術を駆使した最新鋭工場にて、医薬品製造に求められる高い品質を維持しつつ、高い生産性を実現。同社工場の見学受入れを行うほか、地域児童向けのバレーボール大会を主催する等、同社のブランド力向上にも注力している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地域の小学生向けにバレーボール大会を主催し、ブランド力を向上

毎年5月に、地元の小学生向けに「辰巳化学旗争奪バレーボール大会」を主催。多数の小学生の参加を得ながら、地域貢献に取り組んでいる。また、2015年12月に竣工した新工場では、工場見学を幅広く受入れている。同工場には全国から見学者が訪れ、同社の認知度向上に寄与している。このように、同社は自社ブランド力向上に積極的に取り組んでおり、企業価値の向上を図っている。



辰巳化学旗争奪バレーボール大会

▶▶▶ 自動化の積極導入で省力化・省人化・高効率化を実現

自動搬送システムの導入により多くのモノをより短い時間で的確に搬送。作業員は人員専用通路を利用することで、ヒト・モノの動線を分離し汚染防止を実現。

洗浄から乾燥まで全自動で行うほか、充填から最終包装までワンウェイ化。現場のシステム運用においてはタブレット端末を導入し持ち運びを容易にすることで、いつでもどこでもリアルタイムで追跡・記録・確認が可能な仕組みを導入。大幅な効率化を実現。



2015年12月新設のP号棟

▶▶▶ 海外での販売拡大に向け、承認申請書類やパッケージの添付文書を英文化

需要拡大が見込まれる東南アジア地域での販売拡大に向け、先行して様々な準備に取り組んでいる。

具体的には、現地パートナー企業の協力を得ながら、医薬品の承認申請書類やパッケージに添付する文書の英文化を行っている。これらの取組により、自社ブランド品を含む医薬品を円滑に販売できる体制を構築している。また、2017年7月より外国人実習生の受入れにも積極的に行っていく。



会議風景

オリオン機械株式会社

長野県須坂市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

製品開発力とグローバルな販売サービス体制を基軸に、新たな挑戦をし続ける

- 生産体制と高効率生産システムにより、顧客への多品種小ロット製品の供給と短納期化を実現
- 地元高校生へのデュアル教育支援や、信州大学等との産学官連携を通じて地域活性化に貢献
- 技術・技能の向上プログラムが体系化された人材育成仕事と家庭が両立できる働きやすい職場の実現

企業基本情報

所在地	長野県須坂市大字幸高 246
電話/FAX	026-245-1230/026-245-5424
URL	http://www.orionkikai.co.jp/
代表者	代表取締役社長 太田 哲郎
設立	1946年
資本金	10,000万円
従業員数	1,853人(連結)



会社概要

国産初のミルカー（搾乳機）の開発等により、酪農機械分野で全国の販売網を築き業績を伸ばしてきた。その後、酪農機械分野で培った冷凍技術と真空技術を活かして産業機械分野に進出し、エアードライヤー、真空ポンプ、ジェットヒーターなどニッチ市場ではあるがトップシェアを獲得している。最近では優秀省エネルギー機器表彰（主催：日本機械工業連合会）を6年間で3製品が受賞するなど「感動を呼ぶ製品をめざして」新分野、新技術に挑戦している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

基幹システムと連携により更なるスピードアップに挑戦

設計、原価管理、受注、発注、生産、出荷が基幹システムで連携している。CAD-CAMのシステムが生産ラインとも直結し、製作指示書のバーコードを読み取ることで、液晶パネルに製作図面が表示されペーパーレスを実現している。

製品出荷情報が販売会社の顧客管理と連携し、納入実績が蓄積されメンテナンスコールに即対応できる体制を構築した。また、営業がカスタムメイドのメニューを選択するだけで見積と納期をその場で回答できるようになった。



2010年省エネ表彰 精密空調機

地域に密着し学校と連携し生徒の育成に携わっています

社長は「信州大学ものづくり振興会」会長として工学部の研究支援と産学連携の強化に努めている。

地元からの要請を受けヒーターを使わない「省エネフード乾燥機」を6次化産業製品として開発し、出荷できないぶどうやブルーベリーをドライフルーツにして商品価値を高めた。地元須坂創成高校の設立にも深く関わり、地元企業50社と連携しながらデュアルシステムを構築して学生を育てるシステムが出来上がった。また、小中高の生徒を積極的に工場見学に招き製造業の魅力を発信している。



2013年省エネ表彰 省エネ乾燥機

新入社員を先輩社員の指導員（メンター制度）がフォロー

毎年20名の新人を採用し、半年～1年間教育訓練を行い職場適応力を高めている。入社後5年の離職率は2%と大変低く、働きやすい職場を実現している。

タイの現地工場に技術者を毎年1名交替派遣し、設計力だけでなく工場を稼働させるマネジメント力養成の機会を設けている。技能向上目的に2009年から技能五輪に参加し、2年連続で金メダルを獲得している。

子育てサポートや仕事と家庭の両立ができる職場環境への取組が評価され「くるみん認定」や「職場いきいきアドバンスカンパニー認証」を受けている。



技能五輪「冷凍空調技術」部門金メダル

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

孫請けから始まった零細企業が、同社商品を トータル・プロデュースするメーカーへと進化

- 孫請け企業の限界を知り、同社高機能オリジナル製品の開発に活路を求め、当該商品が爆発的ヒット
- マイクロナノバブル理論をさらに進化させたことにより、節水商品が健康・美容分野に事業領域拡大
- 負けず嫌いの性格の社長自らが東京出張を繰り返し、百貨店店頭での実演販売により爆発的ヒットへ

企業基本情報

所在地	岐阜県山県市日永 1079
電話/FAX	0581-53-2653/0581-53-2654
URL	http://www.tanakakinzoku.com/
代表者	代表取締役 田中 和広
設立	1965年
資本金	1,000万円
従業員数	30人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1965年に先代社長が、借家に旋盤1台で水栓金具部品加工の孫請け業として創業した。それを引き継いだ現社長は、一次下請けへの脱皮に失敗して下請け企業の限界を知り、日頃から暖めてきた「高機能シャワーヘッド」の開発に取り組んだ。従来品より卓越した商品性能が高く評価され、営業努力と相まって、倍々ゲームで売り上げが伸び、今では同社商品をトータルプロデュースできるメーカーに生まれ変わったことができた。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

孫請け企業の限界を知り、社運を賭けた同社商品が市場で高く評価

社長は、創業以来の孫請け企業の限界を知り、設備投資をして一次下請けへ転身しようとしたが、取引先の反感を買って、事業が立ちゆかなくなった。この状況の打破のため、夢であった「高機能シャワーヘッド」の開発に成功したが、地方の無名企業が開発した商品がすぐに売れるはずがなく、塗炭の苦労を重ねた。しかし、東急ハンズの店頭販売活動等の営業努力が注目されるようになり、多くのマスコミに取り上げられたことも重なり、爆発的なヒットとなった。



ヒットしたシャワーヘッド

全く新しいマイクロナノバブル理論に基づく機能性に優れたシャワーヘッド

同社は、自然水流ながらも、極めて小さな気泡を流水中に発生させるマイクロナノバブル理論を開発し、特許を取得した。この微細な気泡による効果により、汚れの除去はもとより、肌に適度な刺激を与えることで、健康増進や今後の美容・医療分野への期待も高まっている。節水効果に加え、健康増進という機能性を付加したことで、より一層の差別化を実現。そのため、従来品に比べ5倍以上の高価格にも拘わらず、爆発的な売上を記録している。



マイクロナノバブルの発生状況

自分に厳しい性格の社長自らが率先して百貨店店頭実演販売を展開

社長は、負けず嫌いの性格である。社員にも厳しいが、それ以上に自分に厳しい。創業の父から孫請けの小さな会社を引き継いだが、一次下請けへの脱皮に失敗し、ほとんどの受注を一瞬に失った。これを機会に、同社商品の開発に取り組み、高機能シャワーヘッドを開発した。しかし販路先はなく、東急ハンズ等への売り込みを仕掛け、毎週のように岐阜県の山奥から東京出張し、自ら百貨店において店頭実演販売を繰り返し、爆発的ヒットに。



部品加工設備も積極投資

株式会社タナック

岐阜県岐阜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

超柔軟ゲル素材の「豊富な材料知識」「高度な配合・加工技術」「商品化ノウハウ」を活かし多彩な事業を展開

- 人体の多層構造、皮膜までを精緻に再現し、官能まで再現、品質を数値化
- 3Dプリンターを駆使したカスタムメイドのスピード試作と高品質・高精度の量産
- 材料選定から商品化までをプロデュースし、顧客の課題を解決

企業基本情報

所在地	岐阜県岐阜市元町4丁目24番地
電話/FAX	058-263-6381/058-263-6382
URL	http://www.k-tanac.co.jp/
代表者	代表取締役 棚橋 一成
設立	1996年
資本金	3,000万円
従業員数	35人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、シリコン材料販売及びシリコン、クリスタル GEL 製造加工販売のメーカーとして、1996年に設立。シリコン材料に精通し、顧客ニーズに合わせて適切な材料の選定から商品化までをプロデュース。美容・ヘルスケア分野を中核として、医療分野からロボット、航空宇宙分野まで幅広い分野で事業を展開。医療分野では、医師の技向上に貢献するシミュレータが大手医療機器メーカー等からも高く評価されている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

医療用シミュレータで官能までも再現できるニッチトップ企業

独自の素材加工技術により、人体により近い臓器、皮膚、血管等の医療用シミュレータの製造が可能。多層構造、皮膜の再現ができ、注射針を刺した時の感触や、臓器等の薄膜の切開からリアルに手技を体感できるシミュレータは他になく、大手医療機器メーカー等から高い評価を得ている。数値評価が難しい医療分野、官能評価で、各種分析・測定機器を揃え、大学等と連携して官能の評価試験を実施し、品質保証体制を構築しているのも大きな特徴。



皮膚のよれ



皮膚縫合の感覚まで再現できる
大腿部モデルと血管の薄膜

3Dプリンターを駆使して金型レスで試作し、短納期でのカスタムメイドと量産を実現

官能まで再現した高精度のシミュレータが要求される医療分野で、3Dプリンターを活用して金型レスで臓器等モデルを成型、一般的には1~2ヶ月かかる試作を3日~1週間で要求レベルを実現。医療分野では困難な量産体制も実現し、通常の1/5~1/10程度の価格で販売。多様な分析機器を揃え、高品質を保証。



高品質を保証する分析機器

超柔軟ゲル素材でニッチトップを目指し、常に将来への投資を継続

独自の素材知識、加工技術の強みを活かし、材料の選定から製品化までプロデュースできるニッチ分野で事業の基盤を築き、事業が軌道に乗っている時にも事業領域の拡大、新たな挑戦へと、社員一丸となって取り組んでいる。医療分野では複数の大手医療機器メーカーから高い信頼を得て売上を伸ばしており、2016年、医療関連専用の工場を新設、ヘルスケア分野では、女性の目線を活かした商品企画力を重視し、3年後に女性だけの事業部を立ち上げるべく、人材育成を行っている。



株式会社光製作所

岐阜県羽島郡笠松町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

航空機エンジン部品の一貫生産体制の構築と国際競争力強化を目指した生産効率体制構築を推進する中核企業

- 製造・マネジメント能力向上を発揮した部品製造と国際競争力強化に寄与する一貫生産体制ビジネスモデル
- 世界に通用する中小企業間を繋いだ生産工程による高品質・厳格管理が可能な低コスト部品製造
- 中小企業・川下企業との明確な出口戦略を共有する関係構築と取り纏め能力

企業基本情報

所在地	岐阜県羽島郡笠松町中野 248-3
電話/FAX	058-387-4361/058-388-3787
URL	http://www.hikariss.co.jp/
代表者	代表取締役社長 松原 義人
設立	1962年
資本金	9,000万円
従業員数	408人



会社概要

戦後まもなくの創業以来、大手国内重工のサプライヤーとして航空機・宇宙関係の精密部品加工に関係、NCプログラムを含めた生産技術力や、航空宇宙分野で要求される高度な品質要求を満足させる品質保証体制の構築に強みを持つ。

その強みを武器に、一般産業や自動車部品の精密加工に加え、治工具関連の設計製造など幅広い事業展開を果たしてきている。



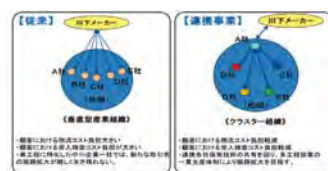
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

高コスト体質からの脱却を目指し、受注増へも対応した一貫生産体制の確立

航空機エンジン金属部品の主要パーツである、燃焼器は、製造工程が多岐にわたるが、従来は川下企業からの部品製造の単工程受注が主取引のため、物流コスト・検査・納期に改善要素があった。

強みとする品質保証体制ノウハウと、川下企業サプライヤーで構成される協力を通じた牽引力を活かして取り纏め能力を発揮。製造工程において、企業間・納入先との調整を円滑に遂行し、加工外注から部品納品をすることで納期短縮・低コストを可能にした航空機エンジンにおける一貫生産体制構築の確立を目指している。

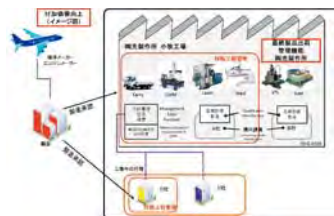


工程単位発注（ノコギリ発注）から一貫生産への取組

受注体制を整備し、国内各社だけでなく海外展開を目指した販路開拓

複数企業をまたぐ生産管理体制・統合品質管理、及びNADCAP等の認証取得など世界標準に適合した体制の構築しつつ、海外メーカーからの工程承認を獲得したうえで生産開始を目指した体制構築を実施。

海外からの工程認証を獲得することで、国内重工だけでなく海外との直接取引も視野に入れることが可能な体制整備の実現化に努めている。



国内・海外での受注獲得を狙った強い企業連携体制

取引先との明確な出口戦略を共有したビジネスプランの構築

川下企業より従来の加工外注から脱却し、部品単位での納品を要求されている中、構成企業を取り纏め、製造・事業計画を策定し、認証取得・製造工程・生産管理・品質保証において、同社が中核として調整機能を担っている。

川下企業の製造ノウハウ移転及び自治体や関係会社の協力もあり、生産開始に向けて着実に進捗している。

また、特定企業のための製造だけでなく、国内他社メーカーや海外エンジンメーカーからの直接受注も視野に入れ、強い国内企業へと進化するビジネスプランを策定している。



一貫生産体制における企業連携

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

国内初の『5軸同時制御の積層 + 切削ハイブリッド3Dプリンター』を開発

- 5軸同時制御による積層時間短縮と表面仕上げ加工を可能にする、国内初の積層 + 切削ハイブリッド3Dプリンターを開発
- 長年にわたる専用工作機械開発の中で蓄積された豊富な技術やノウハウを革新的な自社商品開発に生かす
- パートナー企業との共同プロジェクトや産学官連携に積極的に取り組み、新製品開発につなげる

企業基本情報

所在地	静岡県浜松市北区細江町中川7000番地27
電話/FAX	053-523-2311/053-523-2321
URL	https://www.enomoto-net.co.jp/
代表者	代表取締役社長 榎本 晴康
設立	1901年
資本金	9,000万円
従業員数	108人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、1901年に鋳物工場として創業して以来、116年余の長い歴史をもつ。現在は、主にメーカー向けの専用工作機械を設計製造しており、自動車部品サプライヤーを中心に同社製の設備が導入され、その生産を支えている。自社商品の開発にも熱心に取り組んでおり、この度産学官連携事業により国内初となる「5軸同時制御の積層 + 切削ハイブリッド3Dプリンター」を開発。同製品は、生産革新につながる画期的な装置として多くの期待を集めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内初となる、「5軸同時制御の積層 + 切削ハイブリッド3Dプリンター」を開発

同製品は、5軸同時制御の積層造形機構と切削加工機構を有しており、一般的な3Dプリンターでは困難な中空形状やアンダーカット形状などの複雑な形状も短時間で積層することができ且つ製品価値を上げる為の仕上げ加工も同機械内で行うことができる。また、素材としても、汎用樹脂からスーパーエンブラまで幅広い材料に対応し、試作や多品種少量生産での活用も期待できる。



ハイブリッド3Dプリンターと榎本社長

豊富な技術ノウハウの蓄積を革新的な自社製品開発に生かす

同社は、1970年に省力化機械の製造を開始して以来、長年にわたってメーカー向けの専用工作機械の開発を行う中で、豊富な技術やノウハウを蓄積してきた。自社商品の開発にもこうしたノウハウが最大限活用されている。5年前に開発した5軸制御高精度・難削材加工機(CVN-50)の5軸制御ノウハウがあったこともあり、今回のハイブリッド機は開発スタートから1年間という驚くべき短期間で、試作機を完成させることができた。



5軸制御高精度・難削材加工機(CVN-50)

商品開発を長年継続し、ホビーから研究施設・ラボ向けまでの多品種な自社商品展開

同社は、1975年から販売を開始したホビー用の超小型工作機械(Aminiシリーズ)から始まり、当時まだ新しかったパソコンで制御する小型工作機械(CNCシリーズ、FAシリーズ)を学校教材として開発し、国内の工業高校などに提供してきた。その後、海外市場(ヨーロッパ)にも販路を拡大した。4年前には、自社商品開発部門を独立させ、顧客に新しい価値を創造できるメーカーとして、日々挑戦・研鑽を重ねている。



学校教材として1983年に発売した小型NC工作機械(CNC1000)

ポイント

同社は、顧客のこころを満たし、従業員のこころを育てる、こころに笑顔を咲かせる 外食 IT 企業

- 洗練された空間で、食材、調理方法にこだわった創作料理を提供、コストパフォーマンスの高い店舗運営
- ITツールを使用した徹底したコスト管理やシフト管理により、ローコストオペレーションを実現
- 職種および階層別の分掌を明確に示し、それぞれの役割を果たすのに必要な人材教育を組織的に実現

企業基本情報

所在地	静岡県浜松市中区砂山町 350 浜松駅南ビルディング7F-A
電話/FAX	053-453-2655/053-453-2655
URL	http://www.cocoroch.jp
代表者	代表取締役社長 渡邊 一博
設立	2004年
資本金	1,000万円
従業員数	254人



会社概要

同社は静岡県浜松市を中心に東海エリアで主力業態「居酒屋ダイニング てんくう」を展開している。創業メンバーは現社長、現副社長の2人で、両者とも理科系大学出身、大手IT企業勤務を経て居酒屋運営企業の設立に至っており、様々なITツールにより効率的に店舗運営を行っている。特に、食材比率、人件費率ともに業界平均を大きく下回っており、ローコストオペレーションが徹底されている。

インバウンド対応、地元農業とのコラボレーションなどにも積極的に取り組んでいる。



社内風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 丁寧なサービスにもとづくコストとパフォーマンスのバランスを最適化した優位性

洗練されたデザインと居心地の良さを追求した空間で、食材、調理方法、提供方法にこだわった、独創的な創作居酒屋料理を提供し、丁寧なサービスで、コストとパフォーマンスの両面において満足度の高い居酒屋ダイニングをコンセプトとした価値を顧客に提供している。店舗設計においても高級感のあるエントランス、個室にも宴席にも対応可能な可変スペースなどハード面の工夫もなされている。



店舗外観

▶▶▶ ITツールによりコスト管理やシフト管理を徹底した経営管理を行う

人件費予実対比 PDCA サイクルすなわち人件費の予実対比を日次で行う仕組みを構築しており、日次売上目標に対し、総労働時間から人時売上の予算を自動計算し、営業終了後に全店舗分の日次報告メールが全社員へ送付（スマホ等で参照）される。

その他、徹底したコスト管理、シフト管理により、フードコスト（食材費）とレイバーコスト（労務費）を合わせて業界平均よりも16～17%抑えている。



人件費PDCA

▶▶▶ サービス品質の向上を目的とした組織的な人材育成

たとえば、店長に求められるスキル＝リーダーシップを目標達成機能（組織の目標に向かって一致団結して取り組もうとする働き、従業員に対し店舗目標を明確にし達成する意思を持たせ、なおかつ自分の役割を果たそうとする意識づけ）と集団維持機能（チームの規律をきちんと守らせしつけやマナーを身に付けさせスタッフの気持ちを一つにして団結心を醸成していくこと）として明示し、社員が行う管理機能も、①組織管理、②地域対策、③顧客管理、④従業員管理、⑤事務管理、⑥商品管理、⑦資産管理などを具体的に示し、組織的な教育を行っている。



研修風景

宇都宮工業株式会社

愛知県豊川市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント “無” から “デザイン” へ、そして形に！
時代のニーズを的確に把握し、より先進的なものづくりにチャレンジ！

- 特許製品も含め、現場の作業効率向上を可能とする製品を開発
- “私の改善活動”を積極的に展開し、年間：10件以上 / 人・総件数：600件以上の改善を実施
- 作業の安全性を重視し、かつ、ワンタッチ作業・品質の安定化を可能にした商品開発を行っている

企業基本情報

所在地	愛知県豊川市大木町柏木2番地1
電話/FAX	0533-93-2626/0533-93-5262
URL	http://www.u-m.co.jp
代表者	代表取締役社長 土井 昌司
設立	1969年
資本金	3,350万円
従業員数	113人



会社概要

創業以来、金属プレス加工を中心に工業化住宅製品や自動車部品を製造。開発設計から量産化まで、一貫した生産体制で、技術開発力に裏付けられた品質と提案力、圧倒的なスピード対応で顧客ニーズ・信頼に応えている。2015年11月に新本社事務所・工場を現在地に竣工、屋根に太陽光発電システムを設置、職場環境にも配慮した遮熱工法を採用している。大規模な出荷センターも設置し、物流システムを構築。時代の変化に対応する“ものづくり”に挑戦している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 施工現場の作業効率の向上を可能とする製品の開発を行っている

建築業界は、建築技能労働者の高齢化に伴う減少と後継者不足による作業者の減少の問題を抱えており、建築技能労働者に頼らなくても施工可能な製品開発の要望が日に日に増してきている。このことを受けて、当社の得意とする金属プレス加工を活用し、高品質、低コスト、ワンタッチ施工をベースに建築技能労働者のカンやコツに頼らなくても施工できる製品の開発を行っている。



ワンタッチ固定式天井吊金物

▶▶▶ 社員全員参加による“私の改善活動”の展開！年間提案件数：700件以上！

2008年より社員全員の参加による、様々な部門・工程で生産性向上やコスト削減の提案活動を実施している。この活動を通じて、社員全員にコスト意識を浸透させ、常に生産性の向上を図っている。年間の提案件数は毎年700件以上となり、改善効果金額も数百万円と大きな効果を出している。また、改善の視点が根付いたことにより、顧客も施工現場での工程短縮に役立つ新たな開発製品など高付加価値製品が次々と提案され開発されている。



敷居レベル調整材

▶▶▶ 施工現場での作業を分析し、安全性重視の製品開発を行っている

建築技能労働者の退職や施工現場の大変な重労働に起因して今後、施工現場の作業者が大幅に減少することが懸念されている。当社はこの改善策として施工現場の安全作業の確保と誰が施工しても同じ品質が保たれる製品の研究や作業員の省人化の実現のための製品を開発している。特に、施工現場において脚立に乗っての作業中に転倒する事故も多く発生しており、当社の開発品によって脚立に乗っての作業が廃止となった製品をたくさん市場に供給をしている。



多品種、小ロットにも安定した品質でスピード供給

生産性向上

需要獲得

担い手確保

エヌティーツール株式会社

愛知県高浜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

切削工具と工作機械の間を精密に繋ぐ「高品質ツールホルダ」をジャストインタイムで顧客に届ける

- 産学官による研究開発を通じて、小径加工における工具寿命を3倍以上に伸長
- 自前主義からの脱却。ドイツ企業との技術提携など外部リソースを積極的に活用
- 顧客に迷惑をかけない - 自然災害にも強い製品供給体制網を構築

企業基本情報

所在地	愛知県高浜市芳川町 1-7-10
電話/FAX	0566-54-0103/0566-54-0111
URL	http://www.nttool.com/
代表者	代表取締役社長 内藤 祐嗣
設立	1976年
資本金	3,000万円
従業員数	251人



会社概要

同社は、1976年に創業し、切削工具を工作機械に取り付けるためのアダプターの役割を持つ機械工具「工作機械用ツールホルダ」を製造。ツールホルダは、高精度な機械加工の加工精度の良し悪しを左右する非常に重要な役割を担っており、同社ではツールホルダをさらに高精度化するため、知の拠点あいち重点研究プロジェクト（I期）に参画し、小径加工における工具寿命の伸長に取り組み、日々技術力向上や市場で勝てる強い製品群の拡充に取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

産学官連携によるプロジェクトで微細加工技術の研究開発を実施

愛知県内の大学や企業と連携し、愛知県が実施する「知の拠点あいち重点研究プロジェクト（I期）」に参画。従来の小径工具を用いた機械加工では、加工中に工具折損が頻発し、工具費用コストや、加工不良ロスが増大するユーザー側の課題があった。そこでこれらの課題を解決するため、本研究を通じ、切り屑生成及び工具折損挙動を解明し、微細加工における工具折損寿命を3倍以上に伸長させることに成功。「工具折損が起りにくくなるツールホルダ」を開発、新たな付加価値の向上を実現している。



加工中に折損したドリルと穴入口付近の様子

オープンイノベーションや海外企業との技術提携により迅速な技術高度化を目指す

同社は、1990年以降、ドイツ企業との技術提携を積極的に進め、新製品開発を加速させてきた。1994年には、工作機械とツールホルダの取り付け方法に新機構を採用することで、ツールホルダの把持力を飛躍的に高めた国内初・業界初となる「2面拘束ホルダ（HSKホルダ）」を商品化し、ツールホルダのリーディング企業として全国的に知名度を高めている。



2面拘束機構を採用したツールホルダ

自前主義から脱却し、外部経営資源を活用することで迅速な技術経営を実践している。

BCPで自然災害時でも顧客に製品供給できる体制を整備

同社は、地震、洪水などの自然災害や電力不足など、不測の事態に備えて、リスク分散にも取り組んでいる。具体的には、日本国内に2箇所、タイ・インドネシアに1箇所ずつ同一規模の生産拠点を設け、どの工場でもすべての製品を製造できる体制を構築している。図面等の重要データは国内3箇所とタイにてバックアップデータを保存している。

製品開発においても、企画・提案段階から顧客とのつながりを密にし、多様化・高度化する顧客ニーズに耳を傾けるなど、顧客第一としたものづくりを実践している。



BCPによる供給体制を構築

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

カム創りのエキスパートとして、常に探究心を持ちながら製品の正確さを追求

- 低燃費・低公害車用エンジンで用いられる凹Rカムシャフトの卓越した研削加工技術で自動車開発に貢献
- 長年蓄積した加工ノウハウで、各種産業機械のカム部品の解析から製作までを一貫して受注する体制を構築
- 社員の意識改革を積極的に推進。自主的に動く社員の育成や技能検定取得に熱心に取り組む

企業基本情報

所在地	愛知県蒲郡市金平町宮前7番地2
電話/FAX	0533-57-6221/0533-57-1882 (本社工場)
URL	http://www.katocam.com/
代表者	会長 加藤 壽則 代表取締役 加藤 誠紀
設立(創)	1974年 1966年
資本金	1,000万円
従業員数	32人 (内パート4人)



会社概要

同社は、産業機械のカム部品設計・製造・解析、四輪、二輪、船外機、発電機他、内燃機関エンジンのカムシャフトの製造を得意とする企業である。特に、試作から小ロット加工を得意にしており、研究開発用試作品等の短納期のユーザーニーズにも対応している。「他がやれないことをやる」「依頼されたものは絶対に断らない」をモットーに高度な研削加工技術等を活かした難加工、難削材加工に挑戦している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ エンジン燃焼効率向上の業界ニーズを実現するカム加工技術の確立

自動車開発では排ガス規制が強化され、より環境負荷の少ないエンジン開発が求められている。低燃費・低公害車用エンジン開発において、カムプロファイルを凹R付き形状とし、バルブの開き始めと閉じ終わり付近のバルブリフト量を増加させて出力や燃費効率を向上させることが期待されている。このように、高精度の凹カム加工は市場要請が強く、その中で同社は他社が真似できない小さなR（カーブの強さ）の加工技術の蓄積をベースに、国内自動車メーカー開発部門にVE提案を行い、高い評価を得ている。



凹Rカム

▶▶▶ 凹R形状の最小化及び加工時間の大幅な短縮による劇的なコスト低減

現状、凹カム研削の大きな課題は、ワークと砥石との接触面での熱損傷があげられ、これは凹R形状が小径になればなるほど、破損する確率が高くなるのがネックである。こうした問題を解決するため、同社は研削装置の小径砥石の導入だけでなく、加工条件（ワーク回転数、研削の切り込み量等）をデータ化し、割れ、硬度低下を抑える加工方法を確立している。その結果、凹R小径カムの短時間加工が実現でき、車メーカーの短納期試作品加工ニーズに応えている。



凹カム研削

▶▶▶ 現場重視、社員重視をモットーに。人材育成にも注力

同社社長は大手工作機械メーカーを経て、父親が創業した同社に入社。社員の意識改革に積極的に取り組み、自主的に動く社員の育成に努力を続けている。さらに、愛知県幸田町が主催するものづくり改善インストラクター育成スクールに現場社員を送るなど、また、成長の証として従業員の技能検定取得にも熱心で、従業員・人を会社の財産として考え、教育に重点を置いて取り組んでいる。



人材育成（技能検定取得に向けて）

ポイント 金型試作・設計・製作・量産から、素材を木質材料にも拡大し、21世紀の市場の多様化に応える

- 堅い木材を自在に変形できる“エコ技術”「木質流動成形」技術により木材を工業製品として量産化
- 産総研と連携した竹を含む木質素材の工業材料としての利活用技術の開発、地域の木工機械産業の活性化
- ウルトラハイテン（980MPa 級高張力鋼板）を使った自動車部品の試作金型から量産金型までを手掛ける

企業基本情報

所在地	愛知県愛知郡東郷町春木ヶ根 1 番地
電話/FAX	0561-38-0005/0561-38-5191
URL	http://www.t-chiyoda.co.jp/
代表者	代表取締役社長 早瀬 一明
設立	1962 年
資本金	6,600 万円
従業員数	90 人



会社概要

1962 年創業以来、顧客との信頼を基本に、高張力鋼板順送金型メーカーの立場で「世界標準日本金型」を海外の顧客の拠点に供給している。顧客の生産拠点の海外移転に伴い米国、ベトナム、タイに拠点を置き日本品質が現地でアクセスできる体制を敷いている。一方で、次世代製品として天然木の繊維を活かしてプレス加工した木質流動製品を低温塑性加工する専用金型など市場の多様化に対応している。



超高張力鋼製品・順送型

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 「木質流動成形」技術により木材を工業製品としてプレス機械で量産化

産業技術総合研究所（産総研）の研究成果である松や竹など、様々な木材をプラスチックのように自在に変形できるという常識を覆す技術「木質流動成形」技術を利用し、産総研との共同研究によりこれまで時間と手間のかかっていた木材加工を、工業製品としてプレス機械で量産化する取組みを始めている。現在では、振動板に木質材料を使用したスピーカーを開発しており、さらにスピーカーキャビネットも木質材料とする開発を進めている。



スピーカーシステム
※科技財団支援

▶▶▶ 産総研と連携した竹を含む木質素材の工業材料としての利活用技術の開発

中部地域は、多くの地域認証木材、木製品、木工機械産業の集積地であるが、それら木工関連産業・林業は斜陽化しており、かつては整備されていた山林も荒廃し放置竹林が拡大しつつある。同社は産総研中部センターのシーズである「木質素材の流動成形」を活用したサポイン事業を通じて、新たな木材加工技術を実用化し、地域の木工機械産業の活性化と、豊かな森林形成を蝕む竹を含む木質素材の工業材料としての利活用技術の開発に取り組んでいる。



木質流動成形品

▶▶▶ ウルトラハイテンを使った薄く、なおかつ強度を上げるフレームの開発に成功

ウルトラハイテン（超高張力鋼材）を使った自動車のシートフレームなどの試作金型から量産金型までを手掛ける。金型製作前の成形シミュレーションをほぼ全部品に展開し不良低減・納期短縮等を実現。軽量化が要求される自動車業界において、同社は板厚を薄くして、なおかつ強度を上げるフレームの開発に成功している。

リーマンショック後はその技術力の高さ故に難度の高い仕事が集まり、経営への影響は軽微であった。



超高張力鋼成形品

トヨキン株式会社

愛知県豊田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

リサイクルと環境に挑み、社会から好感をもって受け入れられる会社へ

- 徹底的な機械化・省人化と世界唯一のリサイクル技術の組合せによる競争力確保
- 技術や技能を蓄積させるため、全社員正社員雇用形態堅持をベースとした体制作り
- 雇用や新たな仕組み作りへの先駆的な取組みを通じた地域への貢献

企業基本情報

所在地	愛知県豊田市鴻ノ巣町三丁目 33 番地
電話/FAX	0565-28-2222/0565-28-7585
URL	http://www.toyokin.co.jp/index.htm
代表者	取締役会長 鈴木 和弘
設立	1955年
資本金	9,877万円
従業員数	381人



会社概要

環境問題が大きな注目を集める現在、資源の再利用や、廃棄物の適正な処理の重要性は益々高まっている。同社は、鉄及び非鉄金属資源のリサイクルを柱に、使用済み自動車の回収、解体、中古部品としての販売、医療系を含む廃棄物の運搬、中間及び焼却処理等と、事業分野を拡大しつつ、亜鉛メッキ鋼板から真空状態で亜鉛を取り除く技術や、自動車のエンジン冷却液から、微生物を活用しエチレングリコールを除去するオンリーワン技術を確認するなど、資源循環型の新しい社会造りに貢献している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ オンリーワンの技術を確認し、価格競争力と高い品質力を創出

リサイクルビジネスでは製品原料となる廃棄物の分別が必要であるが、廃棄物の成分が一定でなく、安定的な原料供給のためには、成分分析調査等が必要となる。こうした作業は汎用的手法がないため人手による作業が多く、原料価格高騰が課題である。

同社は、徹底的な機械化と省人化に加え、亜鉛メッキ鋼板から真空状態で亜鉛を取り除く技術や、自動車エンジン冷却液から微生物を活用しエチレングリコールを除去するオンリーワン技術を確認し、パーズン材に負けない価格競争力と高い品質力を創出している。



廃LCC生物処理プラントの概要

▶▶▶ 全社員正社員雇用し、社員の多能化も図る

非正規社員では、技術や技能を蓄積することが難しいという経営者の理念から、派遣労働者やパート従業員は雇用しておらず、社員全員を正社員として雇用している。これは、日本再興戦略改訂 2015 で提示されている「正社員転換」という方向性にも合致している。また、ジョブローテーションを積極的に実施、社員の多能工化を進め、繁忙期やトラブル発生時にも柔軟に対応できるような体制作りを行っている。



同上プラントの外観

▶▶▶ 地域の雇用創出に貢献し、再資源化等にも取り組む

同社は、好感を持って地域・社会から受け入れられる企業になるとの経営者の理念に基づき、毎年地元から 20 名を新規雇用し、地域の雇用創出に大きく貢献しているほか、小型家電リサイクルに法規制確立前から、豊田市と協力し、市内のごみステーションにて回収した金属ごみから小型家電をピックアップ、資源ごとに分別しレアメタル等の再資源化に全国に先駆け取り組むなど、経営者の強いリーダーシップの下、企業活動が行われている。



工場内観

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「顧客満足を超えた顧客感動を目指す」企業理念と、独自の超高压水装置により、新たな付加価値を創造する

- ウォータージェット工法のリーディングカンパニーとして常に開発・性能向上に取り組み、新分野への進出にも成功
- 分厚い鉄板を切断する切れ味と環境性能を併せ持つウォータージェット「鋼の水」を活用し、新たな付加価値を創造
- 顧客以上に顧客工場内部を知り尽くした技術者の育成により顧客との信頼関係を構築

企業基本情報

所在地	愛知県名古屋市守山区花咲台 2-401
電話/FAX	052-739-2771/052-739-2674
URL	http://www.nissinkiko.com
代表者	代表取締役社長 林 伸一
設立	1965年
資本金	9,750万円
従業員数	275人



会社概要

1965年の創立以降、「設備のドクター」として設備・工場・プラントメンテナンスを手掛けてきた企業である。名古屋本社のほか、北は宮城県、南は福岡県まで全国9か所に支店・事業所を開設。特に、「鋼の水」と称する独自の超高压水装置の開発、超高压水装置を使用したウォータージェット工法の革新に力を入れ、「洗う」「剥がす」「はつる」「切る」といった多様な顧客ニーズに対応している。

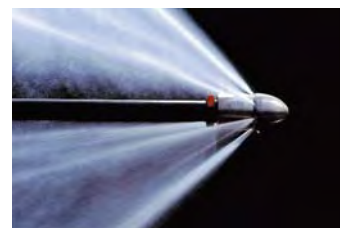


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ウォータージェットの開発・性能向上に加え、新分野開拓にも成功

「鋼の水」と称するウォータージェットの性能向上はもちろんのこと、現場特性に合わせた専用装置の開発にも積極的に取り組み、顧客ごとのニーズに的確に対応。また、引火・爆発の恐れがある現場、粉塵による環境・人体への影響が懸念される現場、水中作業が必要とされる現場への進出等、水の持つ特性や可能性を活かした新分野の開拓を図るなど、ウォータージェット工法の付加価値向上に取り組んでいる。



ウォータージェット

▶▶▶ 「ウォータージェット工法」による新たな付加価値の創造と新分野への進出

厚さ40mmの鉄板も切れるという刃物以上の切れ味と粉塵を発生させない環境性能を併せ持つウォータージェット「鋼の水」を活用し、様々な現場で活躍中。近年では、プラントメンテナンスに留まらず、発電所メンテナンスやトンネル補強工事など新分野への進出も果たすなど、ウォータージェット工法のリーディングカンパニーとして他社の追随を許さず、常に革新・付加価値向上に努めている。



ウォータージェットの切れ味

▶▶▶ 顧客以上に工場内部を知り尽くした技術者

主要顧客の工場に当社技術者を常駐・パトロールさせ、工場内のどこをメンテナンスすべきか、提案型営業を実施。顧客以上に工場内部を知り尽くした技術者もいるほどであり、顧客からは絶大な信頼を獲得。また、顧客とともに現場特性に合わせた専用装置の開発を行っており、顧客の多様なニーズに的確に対応。これら取組により、取引先の企業様との良好な関係を構築している。



顧客の多様なニーズに対応

ポイント 「最適生産・最適在庫」を実現する生産システム、最先端 IoT 工場の稼働によりさらなる飛躍を目指す

- エンブラに特化した自動車樹脂成形部品メーカーとして、取引先等と一体となり、自動車の軽量化・高機能化に貢献
- 全ての工程がクラウド上でつながり、機械装置の稼働状況がどこにいてもリアルタイムで確認できる IoT 工場
- スーパーエンブラ「PEEK」の成形加工技術など他社にはない高度なものづくり技術

企業基本情報

所在地	愛知県碧南市港本町4番地39
電話/FAX	0566-42-1111/0566-42-1117
URL	http://www.enissin.com/
代表者	取締役社長 長田 和徳
設立	1965年
資本金	9,900万円
従業員数	277人



会社概要

自動車用樹脂部品の成形、加工、組み付けを主な事業とし、国内3工場、中国3工場を要する。自動車のエンジンバルブ、パワースライドドアやパワーシートの機構部品など、高強度かつ高精度の樹脂部品の加工を得意とする。客先や材料メーカーとともに技術開発に取り組み、金属部品の樹脂化、自動車の軽量化・高機能化に貢献。スーパーエンブラ「PEEK」の加工技術は、他の追随を許さないレベル。生産現場は最適生産・最適在庫を実現する最先端 IoT 工場。

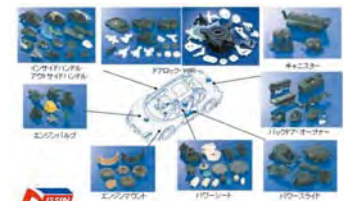


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

自動車軽量化・高機能化に貢献する金属部品の樹脂化への取組

近年、自動車の軽量化・高機能化が急速に進んでいる。同社は、自動車の樹脂成形部品メーカーの中でも、とくに耐熱性・耐久性に優れたエンブラに特化した部品メーカーとして高い技術力を有している。エンブラは材質ごとに特性が変化するため、樹脂成形における最大の課題である成形時の熱収縮や変形に対しては、CAEを用いたシミュレーションによる流動解析や変形予測により、常に最適な金型構造の設計、成形条件の設定を行うなど、客先や材料メーカーとも協力しながら最適なものづくりを実現している。



主要生産製品

生産現場のIoT化による最適生産・最適在庫の実現

新たに稼働した武豊工場では、全ての成形機が同一システムで稼働し、1秒ごとにロット管理が可能。成形、組み付けから自動倉庫を経て出荷まで、全ての工程がクラウド上でつながり、どこにいてもリアルタイムで確認できる。情報は、クラウドを通じて、現場作業者が持つスマートフォンで確認することができる。異常等が発生した場合は、装置が停止したことを工場内の情報ボードで表示、アナウンスが行われる。システムや回路を自らが設計をして構築、最先端のIoT工場により、生産性向上に取り組んでいる。



クラウド電子あんどんのイメージ図

金属代替樹脂の筆頭「スーパーエンブラ PEEK」の量産成形技術を有する

エンブラの中でも最高レベルの耐熱温度を誇るスーパーエンブラ「PEEK」。同社は、市場に出始めた1983年当時からPEEKの量産成形を手がけ、その後、ABS系部品への採用を契機として需要拡大。同社の加工技術は、PEEK材料メーカーから優先モルダナーに認定(全国数社のみ)されるなど、高い評価を受けている。自動車部品の軽量化が求められる中、金属部品の樹脂化への期待が大きい。同社は他社に先駆けて、クルマの進化に貢献している。



スーパーエンブラ PEEK の実績

ハジメ産業株式会社

愛知県一宮市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

精密樹脂成形品を金型から一貫生産対応。 補正技術や空中成形等の新しい技術開発にも果敢に挑戦

- 独自特許技術「金型によるガス抜き成形」「空中成形」等により、生産効率と付加価値を飛躍的に向上
- 金型製作・樹脂成形から組み立てまで一貫生産による部品供給
- エンジニアリングプラスチックの精密成形品に特化することで技術優位性を構築

企業基本情報

所在地	愛知県一宮市丹陽町九日市場字上田26-4
電話/FAX	0586-77-2782/0586-77-8879
URL	http://www.hajime-industry.jp/
代表者	代表取締役 日比野 潤
設立	1979年
資本金	5,200万円
従業員数	235人



会社概要

同社は、1979年に設立。1983年には、エンブラであるPPS、PSF成形を業界に先んじて着手、1999年には金型内製化を開始するなど、先手を打った経営スタイルを実践。2003年には中国に現地法人設立、2015年にメキシコ現地法人設立と海外生産の展開も実施。今では、樹脂の長所を最大限に引き出した成形品を金型から一貫生産できる製造体制を構築。補正技術や金型によるガス抜き成形、空中成形等の特許技術、CAE解析による形状提案等、新技術の開発で樹脂の新時代を築く。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 独自特許技術で不良率の低減や難加工品への対応を可能とし、顧客ニーズに応える

同社は、成形時に発生するガスを金型から強力に抜くことで、残留ガスによるガス焼けを軽減するガス抜き成形法を確立し、生産効率を飛躍的に向上させることに成功。また、インサート成形法スライド等を金型内で保持する空中成形技術を確立。これらにより、不良低減や長尺・薄物の成形を可能とし、顧客からの信頼を獲得、自動車部品や水廻り部品への採用へと繋げている。同社の空中成形技術は2007年度名古屋市工業技術グランプリで名古屋市長賞を受賞している。



空中成形金型

▶▶▶ 樹脂の特性を生かした独自工法を有し、VE提案まで行うプロフェッショナル集団

スーパーエンジニアリングプラスチックの特性を生かした高精度、高強度、高耐久性成形品の研究開発に強みを持つ。金属から樹脂化検討を行う際のCAE解析等による形状提案、補正技術による高精密化で加工レス、空中成形による部品点数の削減等を実現した。同社は、単なる下請的な部品加工に留まらず、金型技術と成形技術等を組み合わせた低コスト部品の提案をするなど積極的なVE提案にも挑戦している。



全自動工程

▶▶▶ 成形品の受注は選択と集中。エンブラに特化することで優位性を構築

スーパーエンジニアリングプラスチックの精密樹脂部品に特化することで過去からの経験と失敗が今の技術優位性を構築している。特にPPS樹脂成形においては知名度も上がり、市場優位性の確保を実現している。これは、独自技術により、他社では不可能と思われる部品にも挑戦し、顧客要求の実現に力を注いだ結果である。過去、培ってきた技術の蓄積、特化した部品市場での存在感により今の受注に繋がっている。



工場内成形機

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社メタルヒート

愛知県安城市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

どこよりも速く どこよりも適格に どこよりも丁寧に。世界一綺麗な熱処理工場をめざす

- 日本最大級の真空熱処理設備と独自の熱処理技術に加え専門家集団の形成によりあらゆる熱処理に対応
- 「金属熱処理スクール」熱処理の専門学校を設立。レベルに応じた教育カリキュラムを各種豊富に用意
- 熱処理企業が連携した「金属熱処理ソリューション」。各分野専門家の連携であらゆる鋼材の熱処理をカバー

企業基本情報

所在地	愛知県安城市東栄町五丁目3番地6
電話/FAX	0566-98-2501/0566-98-2504
URL	http://www.metalheat.co.jp/
代表者	代表取締役 原 敏城
設立	1973年
資本金	10,000万円
従業員数	64人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1973年の会社設立、真空熱処理を柱とする金属熱処理メーカー。国内最大級の設備を含む多彩な設備群と独自技術で難加工に対応。金型の長寿命化を実現するRVC処理や、ネオジム磁石処理などオンリーワン、シェアトップの技術を有する。3Kを3C(クリーン・コンフォータブル・クリエイティブ)に変え世界一綺麗な熱処理工場をめざしており、「展望式工場見学ルーム」を設置している。



国内最大級の超大型真空熱処理炉

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自の熱処理技術に加え専門家集団の形成によりあらゆる熱処理に対応

真空熱処理を主体とした日本最大級の真空熱処理工場。広範囲な鋼種、様々な部品の焼入れ、焼鈍、特殊処理に対し多彩な設備群と独自技術で難加工に対応。処理後の製品の「精度と品質」を重要視し、製品の材質や形状、数量に応じて20基の真空炉の中から最適な処理炉を選択した上で、配置・風量の調節により昇温温度・保持時間などのパラメーターを最適化しムラの無い処理を行っている。これにより歪の低減、後加工の軽減につながりコストダウンを実現している。



全20基の多彩な設備群

教育カリキュラムが豊富な「金属熱処理スクール」熱処理の専門学校を設立

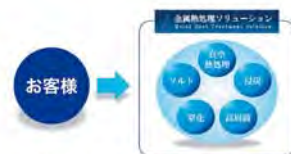
世界に熱処理エンジニアを輩出していきたいという思いから、「初心者でも分かりやすい」「熱処理の現場体験型」の金属熱処理の専門学校、「金属熱処理スクール」を設立した。他社・関連業種の金属熱処理を学びたい方へ、レベルに応じた教育カリキュラムを用意。実際の熱処理現場のプロによる現場経験を活かした少人数制のきめ細やかな指導を行ない、夜間や土曜日も開講している外、出張講習も実施している。愛知県職業能力開発協会・安城商工会議所の後援も受けている。



座学コースの様子

熱処理企業が連携した「金属熱処理ソリューション」。あらゆる鋼材の熱処理をカバー

「金属熱処理ソリューション」は、真空、浸炭、高周波、窒化、ソルト(塩浴)といった異なる熱処理企業が連携し窓口を一本化、それぞれが持つ固有の熱処理技術を融合させ、顧客に最適な熱処理を設計や材料選定の段階から提案する業界でも初の取組みである。対外的な窓口と企業間の調整、経理は同社が担当する。連携により熱処理の可能性が広がり、今までの単一の熱処理では対処できなかった課題の解決や、新たな熱処理による製品の付加価値化につながっている。



窓口一つで安心・便利!

窓口ひとつであらゆる熱処理をカバー。管理に大きなメリットです。材料→熱処理→仕上げまでトータルに提案できるのも連携体ならでは。

金属熱処理ソリューションの一元管理

ポイント

オランダ式栽培技術の導入により高い生産性を実現し、海外展開に成功

- オランダの栽培システムを導入し、日本の栽培管理技術を統合することで、最適な生産管理方法を創出
- 社長自ら海外の市場調査（香港、シンガポール、マレーシア、ロシア等）を実施。着実な売上げを確保
- 工業・商業のノウハウを取り入れた新たな農業に挑戦。農商工連携の会社を設立し、事業化を図る

企業基本情報

所在地	三重県津市高野尾町 4951 番地
電話/FAX	059-230-1212/059-230-1214
URL	http://www.asainursery.com/
代表者	代表取締役 浅井 雄一郎
設立	1975年
資本金	5,000万円
従業員数	39人



会社概要

同社は、1907年に創業し、百余年にわたり三重県津市において、緑化樹の生産および販売を行ってきたが、第二創業として、2007年より完熟チェリートマトの生産を開始。さらに、2010年より品質改良のための研究に取り組む。現在、国内では、北海道～九州までスーパー、百貨店、生協、外食、ホテルチェーン等との契約栽培による直接取引を行い、顧客との信頼関係を築きながら安定した販路を確保している。



本社研究施設概観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ オランダ式栽培技術の導入により高い生産性を実現

ハウス内の温度、湿度、CO₂濃度等を統合システム管理し、状況に応じて窓の開閉や水分量、水の温度、肥料の量等を調整するとともに、日々の生産プロセスを数値やグラフを用いて可視化し、最終商品の品質に照らして最適な生産管理方法を分析。また、従業員の労務管理を徹底し、作業時間の把握と収穫量から生産性見える化を実施している。こうした独自の栽培技術により、フルーツのような甘さ、適度な酸味、バランスの良い糖酸比、コクのあるうま味を実現した「完熟チェリートマト」の安定的な生産を実現。



国際競争力ある農業の実践

▶▶▶ 中国やシンガポール等のアジアを中心とした海外展開に注力

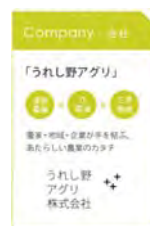
社長自ら海外で市場調査を行い、信頼できる現地パートナーとのアライアンス構築に乗り出している。海外戦略においては、綿密に計画を練り、香港、シンガポール、マレーシア、ロシアに輸出トライアルを行い、特に香港へはトライアル後も定期的な出荷と売上実績が上がっている。人材戦略としては、インドネシアやアフリカ等からのインターンシップの受入れや日本で博士号を取得した中国人の採用など、農業分野でグローバルに活躍できるクロスボーダー人材の育成にも注力している。



香港での試食販売会

▶▶▶ 新会社を設立し、工業・商業のノウハウを取り入れた新たな農業に挑戦する

2013年、①辻製油(株)、②(株)浅井農園、③三井物産(株)の三社が共同出資し、うれし野アグリ(株)を設立。国内最大級でオランダ製の最先端の太陽光利用型植物工場を、2013年農業成長産業化実証事業を活用して建設。円滑なコミュニケーションのもと、ハウスの栽培管理(浅井農園)、熱源提供、トマト加工品化、成分分析(辻製油)、油の原料(菜種)の仕入れ(三井物産)など、それぞれの強みを活かした有機的な三者連携による高品質トマトの栽培・販売を行っている。



三者農商工連携の会社

ポイント

自動車産業向けに競争力のある生産システム、専用機械設備と金型をインテグレートできるメーカー

- 客先ニーズを具現化する生産システムの専用機や高精度な金型で高生産性と付加価値向上を実現
- アジア、北米の海外3カ国に拠点を展開し、事業の拡大を図り、米国市場での受注獲得で体質強化
- 次世代を担う若手経営者のリーダーシップで将来ビジョンを策定し、新分野開拓や技術者育成の実現

企業基本情報

所在地	三重県桑名市大字増田 500
電話/FAX	0594-24-5050/0594-21-9394
URL	http://www.fusokoki.co.jp/index.html
代表者	代表取締役 服部 岳
設立	1953年
資本金	3,000万円
従業員数	359人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

自動車メーカーや大手部品メーカーの多種多様な生産システムの自動化された専用機・ライン及びプレス、樹脂成形用金型を主力事業とし、3次元シミュレーション・CAE解析を活用した設計から開発・製作までを同社で一貫して担う高い技術力・製品により、ユーザーの高い生産性を支えるメーカー。また、アジア・北米を中心とした海外での販路拡大を積極的に行い、半数以上の製品を海外向けに供給するなどグローバルに事業を展開している。



専用機ラインと金型

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

IT技術を活用した高生産システム専用機と金型で生産性向上に貢献

専用機は、ラジエータなどの成形・組立・検査・多品番対応までの生産システム・ラインや複数のロボットを活用した加工精度・効率とも高い溶接ラインなどを一貫生産している。これらは、単純に各工程やシステムをつなぐのみではなく、同社がシステム全体を最適にインテグレートし、客先のニーズを具現化している。金型では、自動車メーカーの部品共通化に応えるため、客先と共同して製品ユニットの能力別に柔軟に対応でき、製作期間を半分にする金型の技術開発に成功した。



高生産システムの専用機・ラインの代表例

海外3拠点の連携を活かし、米国市場の開拓と更なる展開を図る

2003年には中国天津、米国レキシントンに、2015年にはインドネシアに海外拠点を立ち上げ、現地の日系メーカーからの受注実績を拡大している。現在、同社の製品の約50%が、こうしたユーザーの海外拠点向けの供給となっている。このような海外向け取引が拡大する中、特に、北米の現地自動車メーカーやそのサプライヤーとの直接取引の拡大に向けて、金型のメンテナンスでの現地企業との連携等の取組を開始し、更なる事業展開を図っている。



海外拠点

若手経営者が中長期的なビジョンを定め、新分野の開拓や技術人材の育成を推進

現若手経営者が10年後までの経営ビジョンを取りまとめ、3DシミュレーションなどIT技術の活用や航空機分野等の新事業の立ち上げ(2014年にJISQ9100を取得)、中堅職員の底上げなどに全社一丸となって取り組んでいる。また「技術の創造と技能の伝承」を経営理念とし、管理部門を除く約90%の社員が国家技能検定資格を有し、「現代の名工」の表彰を受ける卓越した技能者も輩出し、技術・技能の蓄積と人材育成を実現している。



長期ビジョン策定の様子

有限会社ふらんす

三重県伊勢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

独自の確立された生産工程により「伊勢」らしさを醸し出す洋菓子商品の提供

- 国の補助事業を活用し、設備投資により課題を解決。新商品開発の実現と明確な販路により、これからも売上の拡大が期待できる
- 菓子業界で後継者不足等による事業所の減少が続く中、後継者の育成や従業員の雇用維持に取り組むことで成長を続ける
- 洋菓子業界の発展のために業界団体の最前線で活躍しており、業界の発展と交流、社会的地位の向上に尽力している

企業基本情報

所在地	三重県伊勢市御園町長屋 691 番地 1
電話/FAX	0596-27-6698/0596-27-6798
URL	http://doucede691.jimdo.com/
代表者	取締役 倉世古 和弘
設立	1986年
資本金	950万円
従業員数	8人



会社概要

伊勢市内の工房で洋菓子の製造販売を行っており、2013年9月に店舗をリニューアルしたことで、モダンな要素を組み込んだ内装やきらびやかなショーケースにより来店客をもてなしている。近年では、店舗販売のほか競合店との差別化のために新商品を開発し、年間に5~600万人が訪れる伊勢市・おかげ横丁に出店、タルト商品、日持ちのする洋風みやげ「伊勢サブレ」、伊勢お土産コンテストで入賞した伊勢神宮の奉納菓子「宇治橋バーム」等を販売している。



リニューアル後の新しいロゴ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

包装機械導入による生産性と品質（見た目）向上及び「伊勢」らしさの外観を演出

手作業で行っていたタルト、サブレやバーム等の袋入れ・食品表示・鮮度保持剤封入等の作業を、包装機械を導入し、生産性と品質向上を図っている。当初は、各商品の特性やフィルムと機械の相性が合わず、試行錯誤を繰り返したが、機械の特性を考慮した対応により技術的課題を解決。また、パッケージ商品として販売する際に重要な箱の外観はデザイン会社と合わせを繰り返し、伊勢らしいデザイン、色使いによる上質な演出を可能とし、ブランド力の向上も実現した。



伊勢の宮 (サブレ) 商品写真

未来の製菓技術者を雇用・育成することにより、業界の発展に取り組む

代表は製菓専門学校講師、教育改革委員等を務めることにより、高校・専門学校との連携を強め、若者人材の獲得が製菓業界全体の発展につながると確信している。

さらに女性の雇用も積極的に行っており、長く働いていける環境づくりに力を注いでいる。



笑顔が絶えないスタッフたち

洋菓子業界の発展のために業界団体の最前線で活躍

代表は三重県菓子工業組合の副理事長として2016年5月で5年目の任期を迎え、三重県洋菓子協会の会長を務めるなど、(1)業界の発展と交流、(2)業界の若手技術者の育成、(3)業界の社会的地位の向上に尽力している。また、2017年、三重県伊勢市で4月21日(金)から5月14日(日)まで開催される全国菓子大博覧会・三重の実行委員会副委員長として重要な責務を果たしている。また、伊勢神宮の遷宮やサミット効果により毎年500万人以上の来場が期待されるおかげ横丁等の集客交流施設を利用し、観光客向けに確立された販売ルートの実績を積み。



店内写真



「宇治橋バーム」表彰状

ポイント

配達困難な地域への2次配送・共同配送サービスシステムの構築で顧客の課題を解決する地域密着企業。新たな付加価値サービスとして家具・家電の据付工事にも対応

- 配達困難な地域への2次配送・共同配送サービスシステムと、配送先での家具・家電の据付工事に取り組む
- IT利活用によるオリジナルのシステムの導入で、手作業や勘に頼っていた事務手続きを大幅に効率化
- 地域の電器店のニーズに対応することで、地域の課題を解決

企業基本情報

所在地	滋賀県野洲市妙光寺 149-2
電話/FAX	077-598-0305/077-598-0307
URL	http://www.acecargogo.jp/
代表者	代表取締役 中嶋 辰也
設立	1992年
資本金	1,000万円
従業員数	56人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

滋賀県野洲市に本社を置き、滋賀県全域を配送エリアとする配送業者。地理的制約や人口密度の偏りからコスト高となって大手の配送業者等が配送できない地域へ、独自の2次配送・共同配送サービスシステムの構築により対応。加えて、コストのかかる重量物配送、配送距離の短縮によるコスト削減、配送先での家具・家電の組立・据付工事サービス等の優れたサービスを生み出している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自の2次配送・共同配送サービスシステムと家具・家電据付工事に対応

独自に構築した2次配送・共同配送サービスシステム（①重量物の共同配送サービス、②配送先での家具・家電の組立・据付工事サービス、③IT利活用による事務効率化、④配送距離の短縮化によるコスト削減、⑤地域課題の解決）により、新規取引先（荷主）及び配送量の拡大に繋がった。

これにより、共同配送を利用する事業者数は約500まで増加、特に現場作業を要するエアコン設置については、滋賀県内で年間約1万8,000件（県下の年間エアコン設置数の20%）に達している。



重量物の2人による配送

IT利活用によるオリジナルシステムの導入で、事務手続きを大幅に効率化

2次配送に取り組み始めて取引先が急激に増加し、オペレーションがパンクしたことをきっかけに、それまで手作業や勘に頼っていた伝票処理や配車手続きを、「FY25もの補助（サービス）」を活用して導入したIT利活用による同社オリジナルの「多運用集約型宅配業務管理システム」を利用し、伝票処理、配車、集金といった手続きを一元的にリアルタイム処理する体制を整備してオペレーションを大幅に改善し、業務の効率化を図る。システム導入後の今期の業績は昨年対比125%で推移している。



システムによる業務効率化

地域の家電・家具販売店が抱える物流の問題を解決して活性化に貢献

地元の滋賀県電器商業組合と協力して個人経営の電器店の配送を請け負い、地域の電器店が高齢化等のため配送が不可能となり廃業に至っている地域の問題解決にも貢献している。

さらに、1店舗では非効率な宅配を複数店舗の宅配を請け負い、地域別に共同配送することで効率化し、滋賀県全域を毎日配送できる物流インフラを構築して、販売店や購入者がいつでも配送日を希望できる便利さを提供している。



従業員による家具設置サービス

ポイント

世界の産業ロボットに目と脳を持たせ、知能産業ロボットの普及を図る

- 部品の3次元CADモデルと、部品箱の3次元点群及びステレオ画像における輪郭とのマッチングを行い、部品の3次元位置姿勢を正確に計算する
- 大学発のベンチャー企業であり、15年ぶりの滋賀県からの新規上場企業としても地元から強く期待されている
- 任意に置かれた部品の位置姿勢を計算してロボットに送り、その位置姿勢に併せてつかむ作業等を行うロボット制御機能を果たす

企業基本情報

所在地	滋賀県草津市野路 1-15-5 フェリエ南草津 4F
電話/FAX	077-561-2799/077-561-2787
URL	http://www.3dmedia.co.jp/index.html
代表者	取締役代表執行役社長 徐 剛
設立	2000年
資本金	97,820万円(資本準備金込)
従業員数	45人



会社概要

同社は2000年12月20日に創業された立命館大学発ベンチャー企業であり、産業ロボットのための3次元ビジョンセンサで世界最先端を走っており、国内市場の6割を占める。2011年3月に世界初本格的3次元ロボットビジョンセンサTVSシリーズを発売して以来、累計で約200台販売し、約70台が生産ラインで実稼働している。大手メーカー等が出資する未来創生ファンドが株主に名を連ねる。



社内風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 世界初の本格的3次元ロボットビジョンセンサを開発販売、事業拡大中

同社は、単カメラでなくステレオカメラを用いて輪郭の全探索による3次元物体認識を独自のアルゴリズムで開発し成功させ、その手法は2件の特許を取得している。ステレオカメラを使うことで3次元位置決めに必要な情報が得られ、探索効率が大幅に向上して比較的短い時間内で処理を終えることができた。また、3次元物体の位置姿勢の認識精度も大幅に向上された。



3次元ロボットビジョンセンサ

▶▶▶ 立命館大学(びわこ・くさつキャンパス)発ベンチャー企業

滋賀県草津市に立地する立命館大学びわこ・くさつキャンパスから生まれた大学発ベンチャーであり、立命館大学のみならず、滋賀県・草津市からも多くのご支援を頂いている。

また、事業の成長を通じて、地元の雇用を増やしている。15年ぶりの滋賀県からの新規上場企業としても地元から強く期待されている。



地域発ベンチャーについて
代表者が講演

▶▶▶ 世界初の本格的3次元ロボットビジョンセンサの開発販売・国内市場の6割を占める

これまでの産業ロボットは決められた画一的なパターンの動きしかできず、つかむ対象品も決まった場所に置かなければならない制約がある。しかし、本事業で開発した3次元ロボットビジョンセンサ「TVS」は任意に置かれた部品をロボットハンドリングする際の目の役割を果たし、事前に定義された3次元物体を見つけ、その位置姿勢を計算してロボットに送り、ロボットがその位置姿勢に併せてつかむ作業等を行う、一連の知覚とロボット制御機能を果たしている。



3次元ロボットビジョンセンサ

ポイント 誰からも愛されるようにと願いを込めて 「笑顔がこぼれるうまい酒造り」

- 地元土山町に所在する限界集落・鮎河地区のコシヒカリを掛米に使用した純米酒「鮎河」の製造
- 全国的に見ても希少である佐瀬式木槽で搾っている等昔ながらの酒造りへのこだわり
- 冬季に地場産業である「近江茶」の専業農家の後継者4人に手伝ってもらっている等地元の雇用創出

企業基本情報

所在地	滋賀県甲賀市土山町徳原 225
電話/FAX	0748-67-0027/0748-70-3345
URL	http://hatsusakura.jp/
代表者	安井 利彦
設立	1884年
資本金	-
従業員数	2人



会社概要

同蔵は、1884年より日本酒の製造販売を行っている。初代が、鈴鹿山系の伏流水であるやわらかな水と、冬場酒造りに最も適した雪が少なく底冷えする気候、そして良質な近江米が収穫出来るこの地が酒造りに適した場所であるため選んだと聞いている。毎年欠かさず井戸を掃除し清め、酒造りの神様である京都松尾大社に信心することは創業以来続けている。



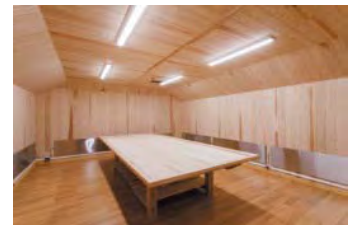
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 麹製造恒温恒湿装置導入による酒質の安定とモロミ日数の短縮

ものづくり補助金で導入した麹製造恒温恒湿装置は、酒質の向上を図るとともに、製造プロセスの安定を図ることができ、糖化酵素力価の強い麹が作れ、酒質の安定とモロミ日数の短縮が可能になった。

そして、米の持つ旨みを徹底して引き出した味わいのある日本酒を極めることができるようになった。



麹製造恒温恒湿装置

▶▶▶ 希少である佐瀬式木槽での搾りにこだわった酒造り

現在、滋賀県では3蔵しかなく全国的に見ても希少である佐瀬式木槽で搾っている。酒袋にモロミを詰め、ひと袋ずつ積み上げ、酒の自らの重みで酒袋から自然に滲み出るのを待った後、次に上から圧力を加えて搾り、更に袋を積み替えて再び搾る作業は丸2日間を要し、大変手間と時間の掛かる作業である。

和釜を使用して酒米を蒸し、レンガ煙突から煙を出す様子も昔のままである。手間を惜しまず、丁寧な昔ながらの酒造りを続けている。



佐瀬式木槽

▶▶▶ 冬季に「近江茶」専業農家の後継者4人、地元雇用創出への貢献

同蔵では、冬季の蔵人は地場産業である「近江茶」の専業農家の後継者4人に手伝ってもらっている。冬場の農閑期に都合も良く、30代3名、40代1名と若い力、お茶製造のプロ、言わば味のプロでもある人材である。

次期後継者の子息も酒造メーカーへ修行に出ており、今後の事業継承も万全の体制を整えている。確かな製造技術と若い力が育ってきているため、衰退する酒造文化の継承が期待できる。



茶農家の後継者4人と子息

ポイント

国内トップシェアを誇るシリンダ注油器を実現したものづくり技術を活かして、医療機器分野に積極的に参入

- メカトロニクス技術等をベースに高付加価値な事業領域を開拓し、産学・産産連携により医療機器分野に進出
- 独自技術で開発した国内トップシェアを誇るシリンダ注油器と世界初の軟性内視鏡洗浄吸引カテーテル
- 医療機器等の新事業進出にチャレンジする人材の育成と組織活性化を目指した女性の活用

企業基本情報

所在地	滋賀県栗東市東坂 525
電話/FAX	077-558-2311/077-558-2319
URL	http://www.yasec.co.jp/
代表者	代表取締役社長 大日 陽一郎
設立	1939年
資本金	10,000万円
従業員数	130人



会社概要

『顧客の要望をしっかりと伺い・受け止め、きちんと具現化する』ことをモットーに、生産設備を内製化できる技術をベースに、『最小限の設備で、最大限の生産性』を実現している。その中で、国内トップシェアを誇る「船舶用ディーゼルエンジンのシリンダー注油器」を生み出すとともに、金属加工等で培った技術を活かして、世界初の「軟性内視鏡用洗浄吸引カテーテル」を開発する等、医療機器分野に積極的に進出している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

技術開発力を高め、医療機器分野等付加価値が高い事業領域を開拓

微細な加工技術に必要な「マイクロメーター」の製造からスタートし、大手メーカーとの業務提携により、船舶用機器・発電所用機器・製鉄所用機器、一般産業用工作機械、自動車部品工作機械と事業領域を拡大している。

近年は、これまでの精密加工技術、設計技術、メカトロニクス技術を活かして医療機器分野に進出。異業種からの参入が困難な医療機器分野への進出にあたり、産学・産産連携を重視し、低侵襲治療器具、細胞分離装置等の開発に取り組み、上市を達成している。



医療製品をパッケージする為の、樹脂ケースと滅菌フィルムを熱溶着させる機械「トレーシーラー」

独自技術による国内トップシェア製品と世界初の医療機器の開発

ピストンの動きに合わせて最適な傾合いに注油することで潤滑油使用量を節約できる独自のタイミング技術を有し、船舶用ディーゼルエンジン向けシリンダー注油器のシェアは国内 90%。医療機器分野において、試作は金属加工で培った切削加工、量産は高度な射出成形技術を用いて、超薄肉樹脂に多数の微細孔を設けたノズルの成形に成功し、世界初の軟性内視鏡用洗浄吸引カテーテルを開発。この製品開発は第 5 回ものづくり日本大賞特別賞を受賞。



船舶用ディーゼルエンジン向け注油器と軟性内視鏡用洗浄吸引カテーテル

新事業進出に挑戦する人材の育成と組織活性化を目指した女性の活用

「技術尊重経営・人間尊重経営」の理念を策定し、従業員に新規開発にチャレンジする意識を醸成。医療機器分野の進出にあたっては、大学の社会人向け医療教育プログラムを活用し、新たに発足したメディカル事業部の中核人材を育成。また、女性目線による組織活性化と働きやすい職場環境を目指して、女性ミーティングを立ち上げ、その女性社員が中心となって社内報「YASEC NEWS」を創刊するなど女性力の活用を進めている。



YASEC NEWS
2016年6月号の一部

ポイント

最大たるより最良たれ

日本五大銘茶「朝宮茶」の普及に努力

- 良質な朝宮茶の販売に限定せず、心のこもったお茶のサービスと地域資源信楽焼の活用で付加価値を向上
- 滋賀県内グランプリ連続優勝「あさみや金時」の実績があり、遠方よりの来店者がある
- 開業当時より朝宮茶の普及に努力し、喫茶・スイーツ・海外対応等、時代に合ったサービスを追求している

企業基本情報

所在地	滋賀県甲賀市信楽町上朝宮 275-1
電話/FAX	0748-84-0014/0748-84-0136
URL	http://www.yamamotoen.co.jp/
代表者	代表取締役社長 山本 靖
設立	1981年
資本金	1,000万円
従業員数	16人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1870年創業。国道307号線沿いに立地し、日本五大銘茶の朝宮茶を中心に取り扱い、大正時代から天皇への献上や全国茶品評大会で1等を受賞するなど、高い品質が評価されている。1986年より喫茶部門を設け、日本茶の飲み方を提案。近年では「あさみや茶スイーツ」にも力をいれ、テレビ取材も多く受けている。茶葉トレーサビリティ、「近江の茶GAP」にも取り組み、海外展示会にも、積極的な販路開拓をしている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

良質な朝宮茶で心のこもったお茶のサービスと信楽焼の活用

大正時代から天皇への献上や全国茶品評大会で1等を受賞するなど高い品質が評価されている。上質なお茶を販売するだけでなく、店主自らお茶を淹れるというおもてなしのサービスがあり、信楽へ来たら必ずお茶を飲んで、お茶を買って帰るといった長年の常連客も多い。喫茶コーナーでは地元の信楽焼の茶器を使い、最高の環境でお茶を飲む時間や空間を提供している。



六古窯の信楽焼と日本五大銘茶朝宮茶のコラボ

滋賀B級グルメグランプリ2年連続優勝・イナズマフードGP優勝

「あさみや茶スイーツ」と名付けたオリジナルデザート類を用意。特に「あさみや金時」は滋賀B級グルメバトルにて2012・2013年度連続グランプリを受賞。2015年はイナズマロックフェスで「イナズマフードGP 2015 グランプリ」受賞。イベントでの受賞がテレビやメディアによく取り上げられ、遠方より来店されている。同社の商品としてではなく「あさみや」地域の知名度を上げるための商品になっている。



滋賀B級グルメ・イナズマフードGP優勝写真

開業当時より朝宮茶の普及に努力を続けている

1986年に併設した座席数50席の喫茶店舗は、信楽を訪れた方に朝宮茶の味わいや品質の高さを伝える場所として機能してきた。今でこそ日本茶カフェは雑誌などで特集までされているが、開業当時は非常に珍しく、日本茶・朝宮茶の飲み方を提案してきたことは先見の目があった。

2014年には、あさみや茶スイーツ「抹茶葛餅」が甲賀ブランドに認定され、地域ブランドとして朝宮茶の情報発信拠点としての役割を担っている。



オンラインショップ 茶畑風景

ポイント

「数値が見えるトルク管理」という安全をすべてのひとへ届けるハンドツールメーカー

- 同社製品は、品質の高さが認められ、F1 や FIA 世界ラリー選手権などの現場で使用されている
- デジラチェ [メモルク] は、作業の見える化を実現、より適切な作業・管理、業務効率の向上を可能とした
- 国際見本市へ出展するなど、海外展開を積極的に進めている

企業基本情報

所在地	京都府久世郡久御山町佐山新開地 128 番地
電話 / FAX	0774-46-3700/0774-46-3734
U R L	http://ktc.jp/
代表者	代表取締役社長 宇城 邦英
設立	1950 年
資本金	103,208 万円
従業員数	214 人



会社概要

同社は、「KTC」のブランドで知られ、ボルトやナットなどを規定のトルクで締め付ける工具「トルクレンチ」などを製造する、日本を代表するハンドツールメーカーである。「軽くて強くて使いやすい」を基本に高品質、独創的な技術力で市場をリードし、自動車整備用工具、医療用工具および関連機器向け、その他一般作業工具など、10,000 アイテム以上の多彩な製品を開発し、アイテム数・生産量ともに国内 No.1 の実績と信頼を得ている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 大手自動車メーカーとテクニカルパートナー契約を締結

大手自動車メーカーへの工具供給に続いて、世界のプロメカニックに対応した最高級（高品質）工具『ネプロス』をはじめとする KTC ブランドの工具を技術サポート付で提供するテクニカルパートナー契約を 2002 年から 2009 年にかけて、国内 F1 チームと締結。さらに、2017 年から参戦する FIA 世界ラリー選手権 (WRC) に対しても工具供給、技術サポートを行っており、世界最高峰のモータースポーツの現場で、同社製品の品質の高さが認められている。



ネプロス 漆ラチェットハンドル

▶▶▶ 作業トレーサビリティを実現 (IoT) したトルクレンチを展開

デジタルトルクレンチ『デジラチェ [メモルク]』は、トルク値のデジタル表示や設定トルク値に達すると音と光で知らせる高精度なトルクコントロール機能を有し、PC 等と通信、測定データを記録・管理することで、作業のトレーサビリティを実現する「IoT 商品」である。現在、スマートグラスを開発・販売する国内ベンチャー企業と、工具とスマートグラスの連携により、トルク管理の更なる見える化、より容易で安全な作業を実現するシステムを共同開発している。



デジラチェ [メモルク]

▶▶▶ 最高級（高品質）、IoT 対応など同社が誇る工具を海外展開

現在、中国に製造拠点を有しており、世界最大級 IT 関連見本市「CeBIT2017」（ドイツ）の「ジャパン・パビリオン」など、国際見本市では、『ネプロス』や『デジラチェ [メモルク]』などの同社が誇る工具を出展している。また、ロボット革命イニシアティブ協議会が日本の IoT ユースケースを世界発信している「IoT ユースケースマップ」においても、『デジラチェ [メモルク]』が紹介されるなど、海外展開を積極的に進めている。



「IoT ユースケースマップ」
（ロボット革命イニシアティブ協議会）

ポイント

お客様車両の安全で円滑な運行を経済面と環境面を考慮しながら支援するタイヤサービスと特殊車両を提供

- タイヤ販売や交換等に関し、タイヤサービスカーで客先訪問して顧客負担を軽減し、顧客満足度を向上
- タイヤサービスカーに搭載する発電機や電源システムは当社が中小電機メーカーと共同で自主開発した
- タイヤサービスカーで蓄積した技術ノウハウを活かして、新たに特殊用途自動車の事業化に取り組む

企業基本情報

所在地	京都府京都市山科区小野鐘付田町10-2
電話/FAX	075-571-2476/075-573-3394
URL	http://miwa-tire.com/
代表者	代表取締役 三輪 智信
設立	1975年
資本金	1,000万円
従業員数	20人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1975年会社設立。2003年創業者の父から社長交代。2005年にタイヤサービスカーによる出張訪問販売に軸足を移動し、独自のビジネスモデル（Mobile Tire Service）を構築し、経営革新計画を承認。同年にタイヤサービスカーの製造・販売を目的に㈱モビリティプラスを設立。2009年に滋賀県栗東に営業所開設。2011年には、独自の車両発電・電源システムシステムを活用した特殊車両の製造・販売で2回目の経営革新計画を承認。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自の出張タイヤサービスカーを開発し、顧客満足向上で需要拡大

同社の独自サービスモデルとして、出張によるタイヤ販売・サービスを行っている。通常は店舗作業で使用するエアコンプレッサー、タイヤチェンジャー、ホイールバルancer等のタイヤ整備機器と、これらを稼働させる発電装置をトラックに搭載したタイヤサービスカーを1993年に同社開発して事業展開し、現在は当社の主要事業となっている。

顧客先の都合に合わせて当社から出向く作業が好評であり、顧客満足向上と売上利益増加に寄与している。



タイヤサービスカーの内装

タイヤサービスカーに搭載する発電機や電源システムを自主開発

タイヤサービスカー開発に際し、搭載する整備機器を稼働させる発電システム「Trure-Gシステム」（走行用エンジンに直結した小型小容量の発電機を用いて走行しながら発電するシステム）を自主開発した。また、エンジン停止中に給電できるような蓄電装置（バッテリー）を装備できるシステムである。これによって、大きく重い発動発電機を搭載しなくてもよく、荷台を他の作業や用途に活用できるようにしている。本仕組みによる車両は、特許も取得している。



特殊用途自動車の例

タイヤサービスカーの技術ノウハウを活かし特殊用途自動車を事業化

タイヤサービスカーのノウハウを活せる新規事業として電気自動車の電欠対応の需要可能性を検討していたが、電気自動車以外の用途にて、特殊用途自動車（地震体験車、検査測定車、オイル輸送車、電気自動車を輸送するキャリアカー等）の事業可能性が見えた。そこで、更に車両開発と事業企画を進め、当初のタイヤサービスカーのコア技術を活かしつつ、各顧客のカスタム仕様に応じた各種特種用途自動車（Q電丸シリーズ）の新規事業を開始した。



小型超低床レントゲン車

株式会社アーテック

大阪府八尾市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

将来のものづくり人材を育てる、第四次産業革命に対応したオリジナル教材メーカー

- 2020年からの「プログラミング教育の必修化」を見据えた先駆的教材開発
- 取引先との連携による国内及び海外販路開拓並びに技術提供による相互関係の構築
- 子供向けロボットプログラミング教室や教材を使う教師向け研修など段階的人材育成カリキュラム

企業基本情報

所在地	大阪府八尾市北亀井町 3-2-21
電話/FAX	072-990-5505/072-990-5525
URL	http://www.artec-kk.co.jp/
代表者	代表取締役社長 藤原 悦
設立	1960年
資本金	4,000万円
従業員数	112人



会社概要

図工・美術の学校教材専門メーカーとして1960年に創業。以来50年以上に渡って教育の一端を担う。現在では、教材・教具により子供たちの「創造力」を引き出す1万点以上のオリジナル開発教材・教具や知育商品を販売。

2009年にIT関連教材の今後の需要を見込みエンジニアチームを設置し、オリジナルIT関連教材の開発や各種学会（海外の大学等）でのPR等を実施することで海外販路も開拓するなど、業界内でも特異な地位を築く総合教材メーカー。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「プログラミング教育の必修化」を見据えた教材開発による差別化

文部科学省が検討している義務教育における「プログラミング教育の必修化」に対応する教材として『スタディーノ』『アーテックロボ』を開発。海外の大学における学会で発表し、販路も国内に留まらず現在世界40か国に広がっている。

さらに製品に注目した大手メーカーや学習支援事業者との協業により新製品開発やプログラミング教室の拡大に成功する等、製品の付加価値を包括的に高めることで、国内教育におけるIT化を背景に同社の競争力強化に成功している。



Studuino

▶▶▶販路に強みを持つ大企業と企画力に強みを持つ同社の共存関係

販売に強みを持つ大企業と、企画力に強みを持つ同社の協業により、開発商品のより効率的な販路拡大を実現するWin-Win関係を構築している。中小企業の商品を海外の教育市場に売り出していくことを鑑みれば、ライセンス契約をしている大手企業のネームバリューを活かし販路拡大を行うことが効率的であると同時に、大手企業側も同社の業界内での経験値及び独創的発想を活かした製品を自社ブランドとして展開することが出来、開発コストの軽減に繋がっている。



海外のワークショップ

▶▶▶情報化教育を包括的にフォローするパッケージ商品・サービス

創業から50年以上培ってきた教材開発ノウハウを礎に、時代に求められる関連教材を開発することで他の教材メーカーとの差別化に成功。また子供向けロボットプログラミング教室や教師向け教材活用講座など使い手側の学習支援事業も実施することで、情報化教育を包括的にフォローするパッケージ商品・サービスを展開。自社教材の業界内での競争優位性を高めることにも成功している。



プログラミング教室

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有光工業株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

農業用から産業用まで、幅広い分野で多くのオンリーワン商品を提供

- 長年のポンプ開発・製造で培った豊富な知識と経験を活かし、現場ニーズに対応した多くの革新的技術を開発
- 独自技術を活用したオンリーワン商品で、世界 70 か国以上にユーザーを有する
- 農業機械の提供により従事者の負担を軽くするだけでなく、安心・安全な農業を実現

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市東成区深江北 1 丁目 3 番 7 号
電話 / FAX	06-6973-2001 / 06-6973-2072
U R L	http://www.arimitsu.co.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 有光 幸紀
設立	1923 年
資本金	15,000 万円
従業員数	250 人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1923 年創業の業歴 93 年の老舗企業。農業用ポンプの開発・製造からはじまり、ユーザーニーズに応える形で農業用から産業用へと商品分野を拡大した。現在は、一般機械器具製造業として、産業用高圧ポンプや洗浄機、農業用防除機械等を手掛けている。国際基準の品質マネジメントシステムと環境マネジメントシステムを認証取得、製品の信頼性確立と環境負荷低減のための活動を推進。様々な業界・用途のニーズに対応するオンリーワンの製品づくりで、世界 70 か国以上に顧客を有している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 長年培ったポンプ技術をもとにした革新的技術で、様々な分野へ商品展開

ポンプの開発・製造で培った豊富な知識と経験をもとに、現場ニーズに対応した多くのオンリーワン商品を提供している。

独自技術である農薬散布用静電ノズルは、噴霧の際に農薬粒子に静電を付加することで、農作物への農薬付着率を向上させる。また、ほぼ全てのビール会社で採用されているビール充填機用フォーミング洗浄機は、少量の洗剤で隙間まで確実に洗浄・殺菌することが可能。さらに、遠心力を利用したパレット洗浄装置は、省エネ、省スペースで大きな洗浄効果、乾燥効果を得ることができる。



パレット洗浄装置

▶▶▶ オンリーワン商品で世界各国に展開

独自技術を活用したオンリーワン商品で、70 か国以上にユーザーをもつ。海外企業との厳しい価格競争の中、国内製造を貫き、過酷な環境下での使用できる高い耐久性と性能で多くのユーザーの信頼を獲得。細霧システムは水を超微粒子にして噴霧し、夏場のクールダウンやエアコン電気使用量の節約に貢献する環境エコ商品。また、静電気が発生する場所での加湿装置、工事現場や工場内の坊塵装置として効果を発揮。



PJ-01G
高圧洗浄機

▶▶▶ 独自技術で農業の課題を解決

ポンプの開発・製造で培った豊富な知識と経験を活かし、現場ニーズに対応した多くのオンリーワン商品を提供している。特に農業分野においては、農業機械の提供を通して従事者の負担を軽くするとともに、安心・安全な農業を実現し高齢化、後継者不足等の課題解決を目標に取り組んでいる。

業界初の新技术ホース重量軽減機能は、ポンプ技術を応用した農業用ホースの水抜き技術で、作業時の重量負担を軽減し、従来複数人で時間をかけて行っていた作業を一人がかつスピーディーに行うことを可能にした。



自走式動噴カローラ
(ホース水抜き装置付)

ケーエム精工株式会社

大阪府東大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

新製品開発と不良率ゼロへの挑戦を続け 「日本のものづくり」にこだわる

- 積極的な技術開発により、他社が真似できない超精密・高品質製品を製造
- 需要予測や人材育成に係るシステムを構築し業務の効率化を図る
- 高性能、品質の安定性、納期厳守等が評価され海外向け販売を拡大

企業基本情報

所在地	大阪府東大阪市吉田本町 1-10-16
電話/FAX	072-966-4466/072-966-6677
URL	http://www.kmseiko.co.jp
代表者	代表取締役社長 北井 啓之
設立	1972年
資本金	4,500万円
従業員数	100人



会社概要

三重工場（伊賀市）では、自動車関連部品に使用されるナット及びねじ部品を製造しており、複雑な形状やステンレスをはじめとする高合金鋼、チタンなどの非鉄金属でも、横型鍛造機とねじ切り加工機、昇温機を用いて量産が可能で、国内外の自動車部品メーカーに供給している。また、加納工場（東大阪市）では、国内外の住宅メーカー向けに鋼・ステンレス製ドリリングタッピンねじ、ドリルねじを供給している。



会社外観

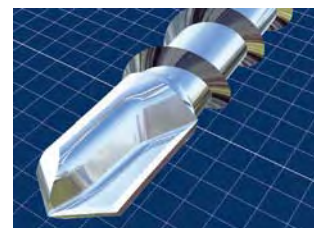
革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

積極的な技術開発を図ることで、他社が真似できない高品質製品を製造

温間鍛造技術を活用し加工が困難なステンレスやチタンを、ミクロン単位の高精度で、かつ複雑な形状にも加工を可能とし、他社が真似できない高品質製品を製造。

技術開発（厚板にも軽い力が入るドリルねじ刃先形状の開発、超耐食表面処理など）による新製品開発を積極的に行い、付加価値向上を図っている。

部品設計段階から顧客ニーズをとらえた製品開発を行い、納期や品質の安定性を徹底することで、付加価値を高めている。



ドリルねじ刃先の開発温間鍛造

需要予測や人材育成に係るシステムの構築をして効率化を図る

全ての販売製品（汎用品に限らず特注品も含む）に対して、需要予測システムを構築し、毎年の受注トレンド及び直近の受注状況を分析することで、生産管理・在庫管理の効率化を図り、生産性の向上、納期遅れの防止に努めている。

人材育成についても積極的に行っており、熟練社員の指導の下、設定レベルに達するまで繰り返しOJTを行う「技能マップ」システムを活用することで、社内の技術伝承に努め、業務効率化を図っている。

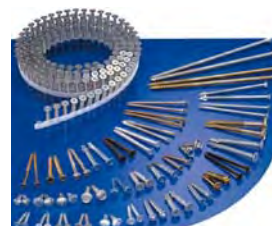


需要予測システム

品質の安定性、納期厳守が評価され、海外向け販売を拡大

アメリカ及びカナダ向けに、約30年前から販売実績を有している。設計段階からの企画提案を重ねることで、顧客のニーズ・仕様に合わせた製品を供給。特に、ドリルねじ、ドリリングタッピンねじ（建築業界向け）が主力製品で、製品の精度だけでなく、他の海外製品に比べて、品質の安定性や納期面等でも高い評価を得ている。

海外向け販売だけでなく、海外からのねじ、ねじ関連商品の調達も積極的に行い、海外展開に係る社内体制を整備している。



ドリルねじ、ドリリングタッピンねじ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「1つ先を考える」先見性をもった経営戦略で、業界では革新的な「小ロット・短納期・低コスト」を強みとすることに成功

- 一括管理ができる体制を構築し、生産調整や納期回答の即日対応が可能
- 国際協力への貢献と、海外法人での生産性向上に必要な人材教育を両立
- 国・地方自治体の環境政策の変化に着目し、持続的なビジネスモデルを構築

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市東淀川区上新庄1丁目2-7
電話/FAX	06-6325-3356/06-6325-3358
URL	http://t-terai.co.jp/
代表者	代表取締役社長 寺井 克政
設立	1973年
資本金	4,000万円
従業員数	148人



会社概要

1973年の創業以来、食品、衣料、家庭用、業務用をはじめ、様々な分野にポリエチレン袋を供給。需要の多様化を先読みし、独自開発の「インフレ成型-グラビア印刷-製袋-スリット加工」を一貫して行う最新鋭の機械設備や、オンライン管理の導入を進め、高効率な生産体制を構築。「小ロット・短納期・低コスト」を強みに、現在は業界トップクラスの生産能力を誇る。島根県に3工場、上海、マレーシアにも展開、2016年にはベトナム進出を果たし、地域経済への貢献と海外事業の拡大に積極的に取り組む。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 独自開発の最新鋭機械と、オンライン一括管理システムを導入

「自らがエンジニア」の考えのもと、同社で製造機械の設計・改良を重ね、工程ごとの歩留を一切なくす全自動化を進めたことで、仕掛品在庫の大幅な圧縮を実現。さらにオンライン一括管理システムの導入で、各工程の稼働状況を瞬時に把握することが可能。管理部門から各製造部門まで一括管理ができる強みは、生産調整や納期回答の即日対応が可能なることに表れ、「大ロット・短納期」や「小ロット・特殊オーダー」等への柔軟な対応が顧客から高く評価されている。



全自動生産機械とオンライン一括管理システムを連携

▶▶▶ 海外への技術供与、外国人技能実習制度による国際協力と海外展開を一体で実施

同社は、生産能力拡充を目的に2005年に上海に合弁会社を設立、2012年にマレーシア企業に技術供与を開始、2016年にベトナムの同業者を買収した。また、海外展開に先行して外国人技能実習制度を利用し、ベトナム人及び中国人を毎年受け入れている。「技能習得と帰国後の能力発揮により、生活向上や母国の産業発展への貢献が期待される」当制度の趣旨に適い、同社での実習修了後、同社ベトナム法人や上海の合弁会社での勤務を希望する多くの若者が母国でも活躍を続けている。我が国の国際協力への貢献と、海外法人での生産性向上に必要な人材教育が両立されている。



ベトナム現地法人では当社での外国人技能実習修了生が活躍している。

▶▶▶ 国・地方自治体の環境政策の変化に着目

同社は、指定ごみ袋を採用する自治体の増加、分別徹底による指定ごみ袋の多種多様化、一度指定化されたごみ袋は自由化されないという不可逆性に着目し、地方自治体指定ごみ袋の受注強化に取り組んでいる。小ロット・短納期のスポット受注も多いものの、同社の即納体制の強みを活用し、確実な利益確保を図っている。当業界は、計画的な大量生産を専門とする企業が多いが、当社の小ロット・短納期への柔軟な対応を活かした、持続的な収益につながるビジネスモデルを構築している。



多種多様な仕様・ロットに対応

東洋理機工業株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

高度な技術を有するロボットシステムインテグレーターとして、顧客の生産性向上を実現

- 対応困難なロボットシステムやサービスロボットを開発
- 顧客ニーズに合わせた最適なロボットシステムを開発・提案
- 500を超えるロボットシステムを開発・納品し高い課題解決力を有する

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市西淀川区御幣島 6-13-60
電話/FAX	06-6473-6667/06-6473-6446
URL	http://www.toyoriki.co.jp/
代表者	代表取締役 細見 成人
設立	1948年
資本金	3,000万円
従業員数	20人



会社概要

1948年創業。創業以来70年にわたり自動化機器を開発。産業用ロボット市場の創成期であった1980年代からロボット応用システムを開発。中でも1,000℃以上に加熱した対象物を把持し、鍛造プレス機にセットする熱間鍛造ハンドリングロボットを主力製品として、多くの自動車部品メーカーに納品。

各産業分野における顧客に最適なロボットシステムの提案や熟練工技能のロボット化を行っており、労働人口の減少に直面する我が国の「ものづくり」の課題解決に資する活動を行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ばら積みピッキングロボットシステムの構築他ロボット新技術開発への取組

これまで対応が困難であった、バラ積みされた部品のピッキングを得意としたロボットシステムを構築。このため、顧客は関西のみならず、関東をはじめとする国内全域にわたっている。バラ積みピッキングロボットシステムは、今後需要が拡大すると見込まれており、同社の付加価値向上にも資する取組。また、新たな技術として、「マスタースレーブロボット※」の開発に大阪大学との産学連携により取り組んでいる（※離れた場所からロボットを簡易に操作する仕組み）。さらに、国際ロボット展、国際食品工業展などの展示会において「お好み焼きロボット」、「たこ焼きロボット」、「綿菓子ロボット」、「ネイルロボット」を提供するなど柔軟な開発能力を有する。



バラ積みピレット取出ロボット

▶▶▶ 多様な顧客ニーズに対応し、最適なロボットシステムを開発

産業用ロボットを各分野のニーズにあわせてシステムインテグレーション、カスタマイズして省力化・合理化に役立つロボットアプリケーションシステムを開発する技術力を有する。

特に、汎用ロボットでは対応できない顧客ニーズや設置スペースの制限に対応した、コンパクトでありながら大きな可搬重量を確保したマニピュレータ部やハンド部を組み合わせた複合的なカスタムロボットの開発・提案が可能である点が強み。

導入企業は、対象生産設備の省人化・低コスト化、人的作業のバラツキを排除し品質の安定化、作業環境の改善など、大幅な生産性向上を実現。



熱間鍛造ハンドリングロボット

▶▶▶ 多数の開発・納品実績に裏打ちされた、難課題に対する解決力・提案力

主力の熱間鍛造ハンドリングロボットシステムから化学分析ロボットシステム、プレスハンドリングロボットシステム、組立・パレタイズロボットシステムなど約500システム以上を開発・納品した実績を有する。

これらの開発・納品実績から、産業用ロボットシステムに関し高い課題解決力を有し、他のロボットシステムインテグレーターが断るような案件を積極的に手がけ、持続的な収益に繋がるビジネスモデルを構築。



お好み焼きロボット・ハウステンボス「変なレストラン」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

トップ金属工業株式会社

大阪府東大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント 熟練の技術と IT との融合で独自工法を確立し、高精度と低コストの両方を実現

- プレス成形シミュレーションの活用により、歩留り向上に成功
- 公的制度・機関を活用した資格取得支援及び若手人材の育成
- 熟練技術者によるミクロン単位の緻密な作業により高品質な金型を提供

企業基本情報

所在地	大阪府東大阪市西鴻池町 1-3-9
電話/FAX	06-6785-7020/06-6785-7044
URL	http://www.topdie.jp/
代表者	代表取締役社長 林田 隆行
設立	1963年
資本金	3,500万円
従業員数	67人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、1963年創業のバックドア等大物金型を主力とする自動車用プレス金型製造業者。大阪本社と江津工場の2拠点を有し、大型金型を取り扱える国内有数の金型メーカーである。

品質・納期・低価格への対応力を強みに、国内大手自動車メーカーを得意先に擁し強固な受注基盤を構築している。

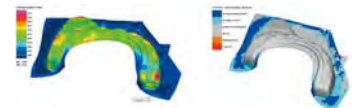


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ プレス成形シミュレーションで材料の歩留り向上、短納期に成功

プレス成形シミュレーションの活用により、平らな金属の板がプレス加工によって形が変わっていく様子を事前検証することが可能。これまでの製作データやノウハウを活用したSE検討を実施し、金型のモデルを作成するもので、最初のトライアル前に問題点の把握ができる。対策を事前に織り込むことが可能になるため、より効率的で精度の高い設計を実現でき、材料歩留りの向上、短納期に成功した。



成形シミュレーション

▶▶▶ 新人への資格取得支援と若手人材の育成

新人全てに「厚生労働省のキャリアアップ助成金人材育成コース」を半年間義務付けし、工場内で必要となる溶接技術やフォークリフトの運転技術等の資格取得支援を実施。新人への指導担当である若手工員のレベル向上にも繋がるため、工場全体の技術力の底上げが図られている。インターンシップの積極的な導入の他、ポリテクカレッジ島根（厚生労働省所管の工科系短期大学）等との連携により、新規採用を継続している。



インターンシップ指導風景

▶▶▶ 熟練技術者の手作業による高品質な金型を提供

切削、熱処理、研磨、溶接、組立、補正等を行い、金型を仕上げていくが、最終的な上型と下型との面合わせは手作業で実施している。この作業は、ミクロン単位の補正が要求されるため、機械設備では対応できず、熟練工の技術が必要となる。また、納品時の金型設置の調整、修正も全て手作業で行っている。熟練技術者による緻密な作業が、今日の同社の高精度金型づくりを支えている。



熟練工による仕上げ作業

布施真空株式会社

大阪府羽曳野市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

3次元表面加飾工法・装置の開発製造販売によるめっき・塗装工法の代替えと製品機能向上

- 専門誌への投稿、講演、展示会出展による啓蒙や、公設試・メーカとの共同開発により付加価値向上
- 装置自体が革新的であるだけでなく、顧客への積極的な製造ノウハウ提供や素材メーカの紹介も行う
- 顧客（製造現場）、装置メーカ、素材メーカの3者がコラボするビジネスモデルを構築

企業基本情報

所在地	大阪府羽曳野市駒ヶ谷 2-103
電話/FAX	072-950-4141/072-958-3125
URL	http://www.fvf.co.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 三浦 高行
設立	1956年
資本金	8,000万円
従業員数	72人



会社概要

真空成型機の開発製造販売の事業からスタートした企業。長年の研究開発の結果、従来の真空成型機を進化させ、真空孔を必要としないNGF成形を開発。さらに、この技術を応用し、3次元表面加飾工法（通称 TOM 工法）を開発し、本業界において国内外 NO.1 の占有率と技術力を持つ。成形装置の製造販売のみならず、フィルムの開発や加飾製品の製造販売も行う。TOM 工法を用いた製品は大手自動車メーカ、家電メーカ、住設メーカにも多数採用されている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 専門誌への投稿、展示会での講演、公設試等での技術分析活動

同社が開発した TOM 工法に関し、専門誌への投稿や専門展示会への出展・講演等、積極的な啓蒙活動を行い、付加価値の向上を図っている。また、同社保有の測定評価技術を越える技術分析等に関しては、大阪市立工業研究所等の公共機関への依頼や開発協力関係のある大手メーカの研究部門の協力により、その技術水準を高め、付加価値向上に努めている。これらの活動は、企業の知名度向上にもつながっている。



改善打合せ

▶▶▶ 装置自体の革新性。積極的なノウハウ提供や素材メーカの紹介

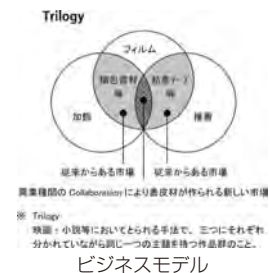
TOM 工法は同社が独自に開発した技術であり、業界を牽引してきた。近年、類似商品が市場に出つつあるが、他社にはない下記の特徴を有する。①顧客が装置を使いこなせない場合は、要望により同社製作の受治具（被加飾部品を支える治具）を提供。②受治具の設計ノウハウを顧客に積極的に提供。③顧客への技術指導サービスや、技術者受入れによる技術者育成も実施。④使用する素材（加飾フィルム）等に関し、素材メーカの紹介や技術情報提供も実施。



採用例（電子オルガン部材）

▶▶▶ 顧客、装置メーカ、素材メーカの3者がコラボするビジネスモデル

同社は、TOM 工法について、数件の基本特許を保有している。各種の講演会、専門誌への投稿等でこの技術をオープンにしてきた。この結果、多くのユーザによる新規用途開発ができた。本工法で使用する表皮材はプラスチックフィルム技術、加飾技術、接着技術の3つが必要なので、これらの同業種間および異業種間で、新たな協力関係や交流が数多く誕生し、顧客・装置メーカ・素材メーカの3者が協力しながら新製品を開発するという新しいビジネスモデルを構築した。



ポイント

訪日観光関連事業に特化し、増加するインバウンド需要に対応

- 東南アジアをメインに海外旅行会社約 3,000 社を開拓。ネットワークを活かし、訪日観光関連事業を推進
- 各国訪日旅行者のニーズを細かく汲み取り、魅力ある日本ツアーを企画、他社との差別化を図る
- 訪日旅行手配を軸に、インバウンドに関する調査や観光情報の発信など、周辺サービスを次々と展開

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市北区大深町 4-20 グランフロント大阪タワー A29 F
電話/FAX	06-7638-6332/06-7638-6335
URL	www.freeplus.co.jp
代表者	代表取締役社長 須田 健太郎
設立	2007年
資本金	11,500万円
従業員数	150人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

2007年現社長が設立。2010年訪日旅行業に参入。本事業参入6年目にて年商38億円を計上する等、インバウンド需要を背景に業容拡大中。訪日旅行手配、JAPARES、JAPAN TIMELINE、GUIDEST、FP HOTELS、地方創生支援、リサーチ&プロモーションの7つのサービス部門を軸に訪日観光関連事業を展開。希少な訪日観光旅行に特化した企業であり、顧客の様々なニーズにきめ細かく対応している。



エントランス

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

3,000社に及ぶ海外旅行会社ネットワークを活用

2010年の訪日旅行市場参入以来、積極的に海外現地へ足を運び、現地の旅行会社とのネットワーク構築に力を入れてきた。現在もその営業スタイルは変わっておらず、開拓旅行会社数は3,000を超える。そのネットワークを活かし、日本ツアーの企画販売のみならず、日本各地の自治体の観光情報を発信するなど、まだ知られていない日本の魅力の情報発信に努め、日本全体での観光立国実現に向けて、訪日観光関連事業を推し進めている。



旅行の様子

現地のニーズに適したツアーを企画し、同業社との差別化を図る

日本人の海外アウトバウンド旅行をメインに取り扱う国内大手旅行会社と異なり、同社はインバウンドが注目される以前より、日本に来る外国人観光客の受け入れに専門特化してきた。6年に及ぶ経験から得たノウハウを存分に活かし、訪日観光客を一括りにするのではなく、国ごとに異なるニーズへのきめ細かい対応が好評。大手旅行会社にはできないFREEPLUSならではのサービスで、差別化を図っている。直近3期で売上高9億(26/3期)→18億(27/3期)→38億(28/3期)と大幅に業容拡大中。



旅行行程の一例

訪日旅行市場に特化した調査サービスを提供

訪日旅行市場に特化した、調査・プロモーションサービスを提供。来日前のプロモーションから、実際に来日中の方へのリアルリサーチ、さらにその後の効果検証までを含めたサービスを提供することで、日本企業のインバウンド需要取り込みニーズに対応。訪日旅行業で築き上げた海外3,000社の旅行会社とのネットワークにより、顧客ニーズに合わせた調査先の選定が可能となり、日本にいながら、効果的なワンストップでのソリューションの提供を可能としている。



旅行の様子②

有限会社森田製針所

大阪府門真市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

独自の超高精度スウェーピング加工技術を核にした医療分野等への「針」の新規市場を開拓

- 超高精度スウェーピング加工技術を核に医療分野等時代に即応した付加価値の高い事業領域を拡大
- パイプ外径約 0.3mm や先端径 0.05mm 等の高精度なスウェーピング加工と加工機の内製化技術
- 新規市場としての医療分野への事業転換と雇用拡大を実現する代表者の強いリーダーシップ

企業基本情報

所在地	大阪府門真市東田町 23 番 24 号
電話/FAX	06-6906-8686/06-6909-5619
URL	http://www.moritahari.jp/
代表者	代表取締役 森田 祐輔
設立	1947年
資本金	300万円
従業員数	43人



会社概要

イオン放電針・インクジェット針・医療用針・各種保護管・針基付ノズル等の加工。主にステンレスのパイプ、ステンレス線、タングステン線の各種加工（スウェーピング・穴あけ・尖頭・溶接・プレス・切断・フレア・ロウ付け）を行っており、特に外径 0.3mm ~ 3.0mm の細かいものを得意としている。パイプやステンレス線を常時在庫しており、試作等の要望にも短期納期・低コストで供給可能な体制を整えている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

スウェーピング加工技術を核に付加価値の高い事業領域を拡大

1921年にメリヤス編み針の製造から出発し、スウェーピング加工技術を核として技術力を高め、繊維産業衰退後も時代に即応し、事業領域を拡大している。大手メーカーの空気清浄機の放電針に採用されるほか、医療分野においても手術用器具や血液検査装置用等に対応した特殊な針に特化し、業容を拡大することで、高付加価値分野へと徐々にシフトしており、付加価値の向上に努めている。



スウェーピング（絞）機

超高精度なスウェーピング加工技術による高付加価値製品の提供

スウェーピング加工は外径約 0.3mm までのパイプ加工が可能。特に、空気清浄機の放電針は先端径 0.05mm を実現しており、大手メーカーのメインサプライヤーになっている。また、放電加工での極細パイプへの微細穴をバリなしで開ける技術等、生体を傷つけない配慮がある医療針製造に強い技術を有している。



超高精度加工製品

さらに、設備を内製化することにより、スウェーピング加工を含めた社内一貫対応できる体制を構築しており、コスト、品質、納期の総合力で顧客から高く評価されている。

技術ノウハウや外部ネットワークを尊重し、強いリーダーシップを発揮

これまで会社として培ってきた技術ノウハウや外部ネットワークを尊重しつつ、強いリーダーシップを発揮することで、医療分野を事業の柱として強化するため、積極的に事業展開。今年度は医療事業専用の工場棟を新設し、最新のスウェーピング設備や近い将来を見据えたクリーンルームの設置を計画し、医療に特化した医療推進事業部を立ち上げている。

また、守口門真工業クラブ（守口門真商工会議所）副会長を務めるなど、地域商工業の発展にも取り組んでいる。



社長が強いリーダーシップを発揮して、立ち上げた医療推進事業部

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

製品の生産現場や素材研究・開発分野で必要となる測定項目を“的確”に数値化する計測装置メーカー

- 世界唯一の超コンパクト半導体デバイス製造装置を産官連携により開発し、競争力強化と付加価値向上を達成
- 基礎知識を向上させ、将来の基盤をつくるために研究機関や大学に社員を派遣して専門技術者を育成
- これまで培った技術をミニマルファブ装置に投入して新製品を開発し、新たな未来を創造

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市此花区島屋 4-4-3
電話/FAX	06-6464-6066/06-6462-2128
URL	http://www.caty-yonekura.co.jp
代表者	取締役社長 大西 康弘
設立	1980年
資本金	3,500万円
従業員数	40人



会社概要

自動車部品の耐久試験や材料開発で新たに必要となる試験装置について、機械・電気・ソフトの3つの高い専門技術を組み合わせ、独創的な製品を提供している。最近では、集光加熱に観察機能や負荷機構を組み合わせたハイブリッドな装置で海外販売も展開。顧客のニッチな要求に的確に対応する性能、耐久測定や材料開発の分野から安全社会への貢献を目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 革新的なミニマル装置で商圏拡大と付加価値の向上に取り組む

同社の集光加熱炉は、チャンバーと一体化された構造が特徴で、2,000℃の高温その場観察を実現。この技術をさらに発展させ、優れた加熱効率を有する革新的なミニマル集光加熱炉の開発に成功した。ミニマル装置では、ハーフィンチウエハを採用し、多品種少量の半導体デバイスの生産性が大幅に向上できる。ミニマルシリーズ製品としての新たな市場参入による商圏拡大と「ミニマル認証」装置の販売によりブランド力を形成し、付加価値の大幅な向上に取り組んでいる。



クリーンエリア

▶▶▶ 基礎知識の不足を補うために研究機関や大学に研究者を派遣して人材を育成

ミニマル装置開発は、半導体プロセス分野であり、被推薦企業にとって新たな業界への挑戦となる。基礎知識の不足を補い、足腰を固めるために研究者を各部門に送り込み知識を深め、知恵袋をつくる努力を進めている。

また、新たな取組として、プラズマ技術を応用したミニマル水プラズマアッシング装置の開発を大学と進める中心人物を育成。材料試験の分野でも新規に機械疲労試験機の開発を大学と進めている。



随時派遣技術者（相澤）とミニマル装置

▶▶▶ ミニマル集光式酸化炉（1,300℃）の販売開始

自動車部品メーカーへの装置製作実績と高温その場観察の技術を合わせ、ミニマル集光式酸化炉 1,300℃を開発した。加熱速度は、1,000℃/min以上。熱効率を最大限に上げる集光リフレクターを採用し、消費電力は750Wと極めて小さい。噴き出し穴の工夫で成膜の均一性が向上し極微量のガスでプロセスを実現可能となった。ミニマル装置以外には、集光式加熱炉の汎用モデルとして1,500Wで2,000℃超えの超高温観察加熱炉を完成した。高度化する材料開発基礎研究の一層の促進に資することが可能となった。



ミニマル集光式酸化炉

植山織物株式会社

兵庫県多可郡多可町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

糸作りから製織・縫製・最終製品販売まで行うトータル力を強みにストーリーにあふれる播州織物を世界に発信

- 生産性及び技術力低下に対応するための IOT 活用による先染め織物の新たな生産工程構築
- 生地から最終製品に至るまでの生産体制構築及び顧客への高い提案力
- IT 活用による在庫及び発送システム構築、システム連携による販売先との関係強化

企業基本情報

所在地	兵庫県多可郡多可町八千代区仕出原681
電話/FAX	079-537-1135/079-537-1880
URL	http://www.ueyama.net/
代表者	代表取締役社長 植山 展行
設立	1951年
資本金	3,600万円
従業員数	42人



会社概要

同社は日本最大の先染め織物産地である播州産地において、生地や衣料副資材等の織物を生産する織物業者。産地内にて最大の織機台数・種類を誇ることで、分業体制で成り立つ産地内において染色・加工を除く全ての工程を自社内で有していること、また最終商品を手掛けるアパレルメーカー等をグループ会社に有し生地や糸から最終製品まで対応できる生産体制を構築していることを強みに、業界環境厳しい中でも業容を拡大させている。



多様性が強み

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ IOT 活用による先染め織物の生産工程構築（生産性向上及び製造ノウハウ継承）

技術を有する職人の高齢化等に伴う生産性低下及び技能継承の課題に対して、IOT 対応の新型織機を導入し、生産情報（原糸種類、対応工場、品番名及び加工方法等）や製造ノウハウ（筈入れ、織機回転数及び空気圧等）の数値化・分析を行っている。

このように蓄積した情報を協力工場等とも共有することで、同社が横断的な情報プラットフォームとしての役割を担い、生産性向上を図ると共に製造ノウハウの継承に取り組んでいる。



IOT 対応の新型機械

▶▶▶ 生地から最終製品までの生産体制を武器に、提案型営業を実施

分業体制で成り立つ産地内において、グループ企業に企画会社を有するなど最終製品（シャツやブラウス等）への知見も深く、生地や糸から最終製品まで対応できる生産体制を構築しているのは産地内では同社のみ。

デザイン、色合い及び風合いに至るまで顧客からの細かい要求に応えられること、同時に下請け企業が多い産地内にて顧客への提案型営業を実施していることに優位性がある。



同社製品

▶▶▶ 主力顧客の入力情報が同社システムに直接連携し、受注情報からの商品発送の確認が可能に

QR コード利用による在庫及び発送管理システムを構築の上、顧客との業務システムの相互連携を図っており、主力顧客については顧客のシステムに入力された情報が同社システムに直接連携し、受注情報から商品の発送確認（送り状ナンバー通知）までを可能としている。



笑顔が素敵な当社従業員

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

社会と暮らしに彩りを提供する「プリザーブドフラワー」日本国内トップシェアを誇るものづくり企業

- 様々な場面で彩りを添えるバラエティ豊かなプリザーブドフラワーの製造可能であることが同社の強み
- 生産から出荷まで1つの拠点で行う事で効率化を図り、さらなる生産性向上のために新工場を増設
- 豪雨災害からの地元復興を目指し地域と連携した増産モデルも視野に入れた取り組みを実施

企業基本情報

所在地	兵庫県丹波市山南町きらら通3 (工業団地内)
電話/FAX	0795-77-2311/0795-77-2318
URL	http://www.ohchi-n.co.jp/
代表者	代表取締役 大地 但
設立	1955年
資本金	5,000万円
従業員数	192人



会社概要

同社の所在地は兵庫県のほぼ中心に位置する自然豊かな地域の丹波市。この地で育った当社の創業者は、これまで誰も見向きもしなかった自然に自生している「山シダ」の美しさに魅了され、「山シダ」を生け花やディスプレイとしての花材として提案した。さらに、山シダの晒し加工から、植物を漂白する技術を生み出し生産加工を開始。創業者の技術を活かし、現在ではプリザーブドフラワー日本国内シェアトップに成長した。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ バラエティ豊かな多品種のプリザーブドフラワーを製造販売

プリザーブドフラワーは花等を特殊加工して、生花のようにみずみずしい新鮮さ、美しさをそのまま保ったものである。母の日の贈り物として需要が多いローズの他、従来では製品化が困難であったカサブランカ、胡蝶蘭、菊、シャクヤク等を独自技術により開発し、ギフト市場、ブライダル市場、仏壇の供花等、様々な市場をターゲットとしたバリエーション豊富な商品開発を行っている。さらに、外部の専門家の指導も受け、品質のみならず市場ニーズに沿った研究・商品開発に日々取り組んでいる。



暮らしに彩りを提供する
プリザーブドフラワーアレンジメント

▶▶▶ 新技術を導入したさらなる生産性向上のために新工場を増設

当社は、6,000坪の敷地内に加工工場、倉庫、物流センターを構えている。また、とりわけ2016年3月に増設・稼働を開始した新工場では、より繊細な素材の加工が可能となる新技術を導入し、生産能力の増強、材料のロス率の低減、加工時間の短縮に繋がっている。また、同社物流センターでは在庫管理から出荷ピッキングまでシステム化されており、受注のあった当日に出荷可能な体制が整えられている。



加工前の生花 (フラワーデポ)

▶▶▶ 創業者の生まれ地域である丹波地域内での地域連携を深める取り組み

2014年8月に丹波市豪雨災害からの復興を支援するため、復興まちづくり協働事業において「アジサイ栽培による農の再生プロジェクト」を提案、採択されている。具体的にはアジサイの株を当社が被災農家へ無償提供し、土壌改良や栽培技術等を教え、最終的には育ててもらったアジサイを当社が買い取る事業を2016年から開始し、地元復興の他、地域と連携した増産モデルも視野に入れた取り組みを行っている。



大地農園のアジサイ圃場

ポイント

金型製作から製品製造まで一気通貫の提案力と高い技術力で、自動車から医療まで広い分野で顧客とともに発展

- 様々な設備群と規格を満たす製造環境により、一気通貫の生産体制と品質保証を実現し、あらゆるニーズに対応
- 超低粘度液状樹脂の金型成形を実現するとともに、成形時に金型温度等の最適化を図り成形システムを構築
- 複合的に絡む開発要素に、デザインレビューを通じて柔軟に対応する開発体制。多方面の分野から受注につなげる

企業基本情報

所在地	奈良県五條市住川町 1373 番地 テクノパーク・なら工業団地
電話/FAX	0747-25-1140/0747-25-1141
URL	http://www.fatec.co.jp/index.html
代表者	代表取締役 福井 一史
設立	2002年
資本金	8,800万円
従業員数	75人



会社概要

金型設計、超精密部品加工、超精密測定、金型仕上げ・組立、テスト成形・評価、量産成形。分野は、自動車部品関連、医療機器・器材関係、電子機器関連、電池関連、デジタルカメラ関連、水制御商品関連、金型パーツ関連。

幅広い市場分野を受けており、同社が保有する設備群により一気通貫体制を構築している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

「金型の設計から製品生産まで一気通貫」。品質保証体制も構築

「金型の設計から製品生産まで一気通貫」で実施できることが強み。金属部品加工に必要な主要設備群、真空熱処理炉を完備するとともに、あらゆる形状に即応した測定機器を保有し、品質保証体制を構築した中で、付加価値の向上に資する取組を行っている。

医療用関連分野では、高度管理医療機器（クラスⅣ）用精密部品加工、量産成形現場では品質保証のため清浄度規格クラス 10000 のクリーン環境を実現。また、自動車部品の分野では自動車部品サプライヤー向けの標準規格 TS16949 を自主運用するなど、品質保証に力をいれて差別化を図っている。



クリーンルーム内全景

「超低粘度液状樹脂製品」を成形する金型成形技術

金型表面精度に依存する流動性を解明。金型隙間への液漏れを定量化し超低粘度液状樹脂でも金型による成形を可能とした。成形時に金型温度、型締時間、型締力の最適化を図り、成形システムの構築につなげた。

樹脂漏れの問題を防ぐため研削機等保有する加工機を駆使し、金型の輪郭加工精度、加工面精度を、超合金材料でも実現できる加工技術を確立。

成形製品は、表面粗度が細密でありガラスの代替品としても十分対応可能。極薄で透明度の高いシャーレ（薄さ 0.9mm）の受注につながった。



超低粘度樹脂による特殊レンズ

分野にかかわらず顧客ニーズに応える柔軟な開発体制

金型の設計から製品生産まで一気通貫で取り組む中、担当者間でのデザインレビューを経て設計から製造まで行い、発注者の使い勝手等の配慮やコスト削減などにも柔軟に対応。取引先は銀行口座数で 150 社程度あるが売上 2 割以上占める顧客はなく多方面から受注し、持続的な収益確保に努める。地道な営業活動を通じて従来取引のあった分野にとらわれず新たな分野への展開を図る。



超薄型シャーレ

木下水産物株式会社

和歌山県東牟婁郡那智勝浦町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

創業100年確かな目利き、紀州勝浦港から本物の生まぐろの味を届けている

- ビン長まぐろの付加価値向上が、地域活性化のカギを握るとの思いから、新商品の開発を成功
- ターゲットを観光客や地域の消費者にまで拡大し「生まぐろの街那智勝浦町」のPRに貢献
- 企業活動を単なる利益を求めめるだけではなく、生まぐろをとおしての地域貢献を会社の役割、使命としている

企業基本情報

所在地	和歌山県東牟婁郡那智勝浦町築地7-5-7
電話/FAX	0735-52-0071/0735-52-1238
URL	http://www.kinoshita-tuna.co.jp/
代表者	代表取締役 木下 勝之
設立	1912年
資本金	1,250万円
従業員数	16人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1912年創業の老舗生まぐろ卸売販売業者。紀州勝浦港で水揚げされた生まぐろを各地の中央・地方卸売市場や大手量販店に出荷販売している。近年では、まぐろの加工品の商品開発やまぐろの無人販売所を設置し、一般家庭や観光客を新たな顧客として取り込むため力を注いでいる。また、行政や商工会、観光協会等と連携し積極的に地域の取組に協力、まぐろの販売だけではなく、業種の特性を活かし、地域の魅力づくりに貢献している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

加工技術を活かし、ビンチョウまぐろの付加価値向上

勝浦漁港は延縄漁法による生まぐろの水揚げ日本一。水揚げされる生まぐろの約7割はビン長まぐろで、多くはツナ缶などの加工品となっている。漁獲高が不安定である上に、冷凍技術や養殖技術の向上により、延縄漁を主とする当地の生まぐろ業界は非常に厳しくなっている。

このような状況において、事業の持続性を高めるため、同社のもつ信頼と加工技術を強みとして、商品のブランド力やビン長まぐろの付加価値向上を行っている。



勝浦漁港

生マグロ無人市場の開設

近年、加工場に全国でもあまり類を見なかった無人販売所を併設。今まで同社では商品化されていなかった「切り落とし」や「中落ち」等を極小ロットにし、消費者が簡単に購入できる安い価格での販売を始めた。また、他では手に入りにくいマグロの目玉等の部位も提供している。

新商品のPR、モニターの他、常に化する需要の動向調査や生まぐろの啓発、キャッシュフローの確保により持続的な収益確保を図っている。



生まぐろを小ロットで販売

地域資源である生まぐろへの強い思い

代表は企業のリーダーとしても勿論のこと、地域のリーダーとしても商工会、観光協会の役員、魚商組合組合長を務め、生まぐろを活用した地域貢献のために力を注いでいる。

特に社内においては、従業員とのコミュニケーションを大切にし、同社が、生まぐろをとおして社会貢献すべき使命を負っている事への意識づけを図っている。



熟練の職人が解体して出荷

小西化学工業株式会社

和歌山県和歌山市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

大手素材メーカーから開発パートナーとして注目されている研究開発型企业

- ノウハウや生産技術の開発、さらには事業化のプロセスまで広い視野でモノづくりをサポート
- 炭素繊維複合材用特殊樹脂もボーイング社の認定を受けて生産
- 全員参加の社内活性化活動「キラリ！ KONISHI」によって、会社の見える化を推進

企業基本情報

所在地	和歌山県和歌山市小雑賀 3-4-77
電話/FAX	073-425-0331/073-425-6116
URL	http://www.konishi-chem.co.jp/
代表者	代表取締役社長 小西 弘矩
設立	1962年
資本金	1,000万円
従業員数	105人



会社概要

同社は、基盤技術の「スルホン化」を軸に、機能性樹脂や情報電子材料の素材メーカーとして顧客のニーズに対応している。

その他、感熱紙用顕色剤、ポリマー改質剤、エポキシ樹脂硬化剤、耐熱樹脂用モノマー、特殊モノマー、ケイ素系有機/無機ハイブリッド材料、医薬中間体等、多岐に使用される機能性化学品の開発・製造・販売及び受託製造に携わっている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ キラリと光る研究開発型企业

同社の強みは、研究開発から、安定して生産するためのノウハウや生産技術の開発、さらには事業化のプロセスまで広い視野でモノづくりをサポートすることができることである。

顧客ニーズをくみ取りながら、化学だけにとどまらず、何でもありのサイエンスを擦り合わせて研究に挑み続けている。



和歌山県1社1元気技術

▶▶▶ ボーイング社認定の受託メーカー

同社は、ボーイング 787 に使用される炭素繊維複合材用特殊樹脂もボーイング社の認定を受けて生産している。世界で3社しか認定を受けていない企業の中の1社で活躍している。

ボーイングの供給増要請に対応し、2013年に福井に新工場を建設した。また、「機能性スルホン化ポリマーの開発」にて和歌山県2016年度第1回目の「1社1元気技術」登録企業の認定を受ける。



ボーイング 787

▶▶▶ 全員参加の社内活性化活動 「キラリ！ KONISHI」

「和歌山県奨学金返還助成制度への参画」「缶サット甲子園への賛助」、など、地元人材へのサポートを行っている。全員参加の社内活性化活動「キラリ！ KONISHI」により、みんなで明るい良い会社にしていこうという企業文化が確立している。

「社長聴くコミュニケーション」「社長デスクムービングアラウンド」「コミュニケーション奨励金」「婚活サポート制度」など、社員を大事にする様々な取組が実施され、同社の社風として根づいている。



キラリ！ KONISHI

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

お客様の生活スタイルに寄り添い「庭から始まる楽しい生活」を提案

- 庭をデザインするという発想から、手書きのデザイン画でイメージを形にする庭づくり
- 女性の視点を活かした生活に寄り添う庭づくりを提供し、顧客満足度アップ
- 庭に関するトータルサービスで庭の魅力を伝え、造園受注を拡大

企業基本情報

所在地	鳥取県八頭郡八頭町安井宿 434
電話/FAX	0858-84-3231/0858-84-3928
URL	www.oz-gardener.com
代表者	代表取締役 遠藤 禮子
設立	1945年
資本金	1,000万円
従業員数	10人



会社概要

創業時から果樹苗木の生産販売を行っており、現在は造園工事が事業の中心で、デザインから施工まで自社で一貫して行っている。2000年にはガーデニングに着目し、花や緑を楽しめ、庭づくりを提案できるガーデンショップ部門「オズ・ガーデン」を併設。「庭から始まる楽しい生活」をモットーに、お客様一人一人の生活スタイルに合わせた庭づくりを提案している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ お客様の想いを形にする庭づくりで顧客満足度とブランドカアアップ

お客様の庭への想いを形にするため、丁寧な打合せを行い、庭にテーマやストーリーを持たせながらデザインすることと、お客様と共に作るという観点を重視し、個人庭園から商業施設まで幅広く設計施工を手がけている。

お客様の前で完成後の庭をイメージしやすい手書きのデザイン画を描き、高い満足度を得ている。近年は県内外のコンテスト等の受賞をきっかけに、県外へも販路開拓が進み同社のブランドカアアップに繋がっている。



手書きのデザイン画

▶▶▶ 女性の視点を活かし、生活に寄り添う庭づくりを提案

同社の庭づくりの中心となっているガーデンデザイナーは女性であり、ガーデニングに関心の高いお客様の要望やイメージを取り入れながら、季節ごとの花や緑が楽しめ、手入れがしやすい等、女性の視点を活かした庭のデザインを提案している。

また、造園技能士の他、コンテナガーデニングマスターやハンギングバスケットマスター等、庭に関する資格取得や知識習得を積極的に進め、顧客へのサービス向上を図っている。



庭づくり

▶▶▶ トータルサポートとアフターサービスの充実で顧客満足度向上

ガーデンデザインから設計施工に加え、ガーデニング教室やガーデンショップ等、庭に関するトータルサービスをお客様へ提供しており、多くのお客様に満足頂いている。

特に手書きの庭のデザイン画はお客様へ原画を提供しており、庭の施工後もお客様が大切に保管する等、次回の受注に繋がっている。

また、顧客ごとの植栽リストの整備や庭の手入れマニュアル等の提供により、アフターフォローの充実を図っている。



庭の手入れマニュアル

ポイント

設計から組立まで一貫した取組による高品質な製品づくりとIoTやロボット導入で生産性向上を実現

- 家電メーカー等からの要望に合わせ、設計から組立まで一貫した取組で高品質な製品づくりを実現
- 射出成形機及び周辺機器をネットワーク化することにより稼働ロスの低減や品質分析に活用する
- CAE(Computer Aided Engineering)の活用により、早期に問題点を解決することで、製造技術力の高度化を図っている

企業基本情報

所在地	鳥取県鳥取市気高町宝木 1561-8
電話/FAX	0857-82-0913/0857-82-3390
URL	http://www.ketaka.co.jp/
代表者	代表取締役社長 羽馬 好幸
設立	1969年
資本金	4,680万円
従業員数	155人



会社概要

IHジャー炊飯器などの家庭用電化製品を生産し、大手家電メーカーへ供給するODM事業を中心に、業務用機器の製造、金型製造販売などの事業を行っている。生産拠点は日本（鳥取県鳥取市）の本社工場と中国深圳市にある中国工場の2ヶ所であるが、大手家電メーカー等の国内回帰の流れを踏まえ、国内生産体制の増強や生産性の向上を進めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

ワンストップによる対応力で高品質のものづくり

大手家電メーカー等からの要望に合わせて、商品設計、ソフト開発、回路設計から金型製作、部品製造、組立てにいたるまで全ての工程を社内に持ち、設計から組立までの全体最適を行い、品質・コスト・納期のどれにおいても高いレベルでの製品づくりをワンストップで実現。また、製品安全に関する技術力を蓄積し創業以来47年もの間、重大事故を発生させたことが無く、顧客から高い信頼を得ている。このような製品安全技術の次世代技術者への伝承を組織的に取り組んでいる。



製品群

射出成形部門におけるIoTの活用や組立てラインへのロボット導入

射出成形部門に650ton～140tonの成形機11台を設置し、昼夜を問わず成形品の生産が行われてきた。2016年からは、さらに成形機2台を増設し生産能力を増強。IoT技術を活用して全ての成形機の稼働状態と金型温度及び製品重量のデータを収集分析して工場全体の「見える化」を実現した。

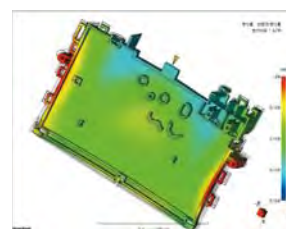
また、製品組み立ての工数削減と、人手不足の解消を目的としてねじ締め工程をロボット化し、1工程の無人化を果たした。



IoTの導入

CAEの活用による製造技術力の高度化

構造解析、樹脂流動シミュレーション、プレス加工シミュレーションのCAEを活用して、金型を製作する前の部品や金型設計の段階で部品の加工や構造的な問題を把握する。これにより、設計段階で問題を解決し手戻りによる設計や金型修正の工数の上昇を抑え、短時間で低価格の製品づくりを実現する。さらに、成形、プレス及び金型関連の技術者の知恵と経験をシミュレーションにより可視化し、技能の伝承に役立っている。



樹脂流動解析による変形評価例

ポイント

「経験と新発想の融合、業界の常識を覆す ノブハラ」

- 業界の常識や固定観念にとらわれず、柔軟な発想により新製品「スクリューメッシュ」を開発
- 同地域内の数少ない大幅な業容拡大企業として、地元雇用を創出するとともに、地域経済の活性化にも寄与
- 新製品「スクリューメッシュ」は単なる軽量化のみならず、高い性能も具備。第6回ものづくり日本大賞等を受賞

企業基本情報

所在地	岡山県備前市八木山 849-7
電話/FAX	0869-62-2340/0869-62-2256
URL	http://www.nobuhara-mesh.co.jp/
代表者	代表取締役社長 延原 巖
設立	1992年
資本金	2,000万円
従業員数	43人



会社概要

1992年創業の建築用金網メーカー。鉄筋コンクリート向けの補強材や基礎鉄筋、防獣用のネットを主力製品としている。岡山・岐阜・福岡に工場を有し、主に大手ホームセンター向けに製品を販売。

近時では、従来の建築用金網に比して軽量化、高強度化を実現した新製品「スクリューメッシュ」を開発。同製品を軸に、業容拡大中。地域内での数少ない業容拡大企業として、県外の工場含め雇用創出にも貢献している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 建築用金網に独自の改良を加えた新製品を開発。大きく性能向上

建築用金網製造業界の中では後発である同社は、市場を開拓するために、業界の常識や固定観念にとらわれず、ゼロから製品を見直す柔軟な発想を用いて新製品の開発に取り組んだ。その結果、従来の建築用金網に独自の改良を加えた新製品「スクリューメッシュ」を開発。具体的には、素材を丸棒から角棒へ変えることによる軽量化、素材をねじって製品にすることによる高強度化を達成。



製品写真

▶▶▶ 地域内での数少ない業容拡大企業。地元貿易港取扱にも貢献

岡山県東備前地区における従来からの基幹産業として、耐火煉瓦や備前焼が挙げられるが、それらの産業の飛躍的な発展は難しい状況。その中で、同社は地域内の数少ない大幅な業容拡大企業として、地元雇用を創出。

また、中国からの原料輸入が増加することで、地元貿易港の輸入取扱高増加に寄与。地域経済の活性化に大きく貢献している。また、福岡、岐阜等の県外に工場を新設することにより、それぞれの地域においても雇用を創出。岡山県外での地域経済活性化にも貢献している。



在庫写真

▶▶▶ 新製品の高い性能は、外部からの高い評価を得ている

同社の開発した新製品「スクリューメッシュ」は、単に軽量化を果たしただけでなく、既存製品より強度が10%向上し、コンクリートの付着性能が4倍となる等高い性能を実現させることに成功した。こうした高い性能は、外部からも高い評価を獲得しており、NETIS（国土交通省新技術活用システム）へ登録されている他、第6回ものづくり日本大賞等の各種の受賞実績がある。



使用例

ポイント

ゴミバコのないセカイへ make the world without trash box.

- 複数モールへの一括登録、情報の一元管理システム、物流拠点設置による業務効率化
- CtoBtoC ビジネスモデルとリアルとネットによるオムニチャネルシステムの革新性
- 在庫連動システムを活用したマルチチャネル戦略による販売力の優位性

企業基本情報

所在地	岡山県岡山市北区学南町3丁目2番1号 岡山放送別棟 2F
電話/FAX	086-250-6112/086-251-6126
URL	http://vector-enter.jp/
代表者	代表取締役 村川 智博
設立	2003年
資本金	2,800万円
従業員数	185人



会社概要

全国に96店舗展開するリサイクルショップ「ベクトル」とブランド古着通販サイトを運営。オンライン宅配買取サービス「フクウロ」や店舗で仕入れた古着ファッションアイテムを同社運営通販サイト「ベクトルパーク」を始め、大手オンライン通販サイトで販売するマルチチャネル販売戦略をとっており、取り扱いアイテム数は常時60万点以上と日本最大級の品揃えを実現している。



ロゴと経営理念

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

IT活用によって、複数モールへの一括登録と業務負荷を大幅に軽減

多店舗の情報一元管理と情報共有のため基幹システムを独自開発し、複数モールへの一括登録管理に対応。商品の買取から販売までをワンストップで行う物流拠点「ベクトルグローバルポート」などを活用し、各店舗の業務を商品の買取と出品登録に限定するなど、業務負荷の軽減とスピードを改善。この結果、買い取った商品在庫期間が平均2ヶ月以内という高回転率を維持し、常時50万点以上の豊富な商品の揃うECサイトを実現している。



ベクトルグローバルポート

リアルとネットを融合した買取販売のビジネスモデルを構築

ITシステムを活用し、C to B to Cを実践。リアル店舗やオンライン宅配買取サービス「フクウロ」で買取し、ネットショップで販売するというビジネスモデルの構築に成功している。

着なくなった衣類はゴミとして捨てるか退蔵しているのが現状であり、衣料関係の国内のリサイクル率は4%程度と言われる中、資源の無駄遣いという社会的ロスを改善するビジネスと言える。



宅配買取サービスフクウロ

全国の購入希望者とのマッチングで商品滞留期間を短縮

同社の総売上の80%以上がインターネットでの販売。リサイクルショップでは、買取商品がなかなか売れないことが大きな課題の一つだが、自社通販サイトや大手オンライン通販サイトを活用することで全国の購入希望者とのマッチングが容易となり、商品滞留期間が2ヶ月以内と高い販売力となっている。

また、カフェ併設店舗やクリーニング店併設店舗など他業態との連携にも積極的に取り組んでいる。



商品査定の様子

わかな合資会社

岡山県苫田郡鏡野町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

『生産者の顔が見える』をコンセプトに、郷土の素材と旬の恵みを活かした商品開発、同社のブランド化に成功

- 商品の品質レベルが認められ首都圏に販路を拡大し、同社のブランド化と競合他社との差異に成功
- 地元農家と連携した『made in 鏡野』の商品づくりを実践し、生産者の想いを消費者に届けている
- 農産物の適正価格での仕入れを実施することで、地域農業の活性化と底上げに貢献している

企業基本情報

所在地	岡山県苫田郡鏡野町吉原 695-2
電話/FAX	0868-54-3721/0868-54-3623
URL	http://www.wakana-kagamino.jp/
代表者	代表社員 大塚 嘉之
設立	2002年
資本金	400万円
従業員数	5人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

創業以来、郷土の素材を活かし、旬の恵みを大切にしてお菓子を全国に届けている『お菓子作りのスペシャリスト』である。素材の良さを最大限に引き出すため、商品づくりは生産者と一緒に行っており地域の6次化商品メーカーとして地産地消に貢献している。またそれらの商品を全国に届けるために、百貨店や量販店をターゲットに据えた事業戦略を実行し、小規模事業者ながら設備投資を行い洋菓子の『製造工場化』に成功している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

洋菓子生産設備の導入で生産性と安全性、品質を同時に向上

百貨店等との取引に必要な品質レベル・生産体制を確保するために計画的に洋菓子製造設備を導入した。そのことにより①一次加工工程の平準化、②材料及び一次加工品の品質維持、③最終工程での安全性の向上、④量産・短納期化の実現、⑤個々の嗜好に対応した商品づくりが可能となった。

小規模な洋菓子店ではあるが、有効な設備投資を行うことで高品質な商品づくりを実現させ、競合他社との差異化に取り組んでいる。



一次加工品用設備

地元農家と連携したお菓子作り

使用している材料は、可能な限り岡山県内産にこだわり、生産者より直接仕入れることによるオンリーワン商品の製造が可能である。創業当初から、安心かつ良質な原料を確保するため、地元生産者との関係づくり（協力依頼等）に注力。地元生産品を活用した「地産地消」をコンセプトに、原料生産者と一緒に商品開発を行っているため、少量ではあるが特徴ある地元産品の仕入れが可能となっている。



協力生産者の方々

適正価格・適正品質での仕入れ

農業者からの仕入れは、高値で仕入れを行うことで、農業への敬意を払っている。農業者が適正な評価を受けることで適正利益を確保することができ、そのことが継続的な取引となっている。

創業以来、値切りや価格交渉を行ったことは、一度もない。しかしながら、厳しい仕入れ基準を設けており、その基準を満たした農産物しか仕入れは実施していない。そのことで農産物の品質が平準化されている。



生産者と共同開発した「トマトジュレ」

ラクサス・テクノロジー株式会社 (旧: エス株式会社)

広島県広島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

AI・IT・IoT を活用し、ブランドバッグのシェアという革新的なサービスで『世界中に笑顔を』

- A.I. (人工知能)・IT を活用した革新的なサービスの提供。高いユーザーエクスペリエンスを実現
- ブランドバッグが無制限で使い放題という革新的なサービスで、女性の心を掴み継続率は驚異の90%以上
- 世界初のバッグのシェアリングエコノミー事業へと成長。2017年1月に個人間の仲介する新サービスを開始予定

企業基本情報

所在地	広島県広島市中区中町 8-18 広島クリスタルプラザ 14F
電話/FAX	082-236-3801/082-236-3802
URL	http://laxus.co
代表者	代表取締役社長 児玉 昇司
設立	2006年
資本金	112,545万円
従業員数	34人



会社概要

2006年設立のベンチャー企業。同社開発の英会話教材の販売で2009年から7年連続売上日本一を達成。現在はオシャレを自由に楽しみたいという世界中のファッションистの潜在的課題を解決するため、ブランドバッグが無制限に使い放題という革新的なシェアリングサービス「ラクサス」の展開。2016年10月には、シェアリングサービスにおいて認知・利用率ともに、世界的サービスのAirbnb、Uberに続き第3位を獲得。



ブランドバッグシェアリング「ラクサス」

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ AI と IT の活用で使いやすさと便利さを追求、サービスが急成長

同社サービス「ラクサス」にAIを実装することで、顧客に最適なバッグをレコメンドすることができる。このレコメンドシステムにより圧倒的業界No.1の在庫数12,000種類あるバッグからでも、顧客は悩むことなく気に入ったバッグを選ぶことができる。また、IT技術の活用により、スマートフォンでの面倒な入力を簡略化。一般的な住所入力では平均100~200タップ必要なところ、同社アプリでの情報登録は写真を2枚撮影するだけ、わずか10秒で完了する。



2種類のA.I. (人工知能) を活用

▶▶▶ ブランドバッグをシェアするという新しい発想で、次々と顧客を獲得

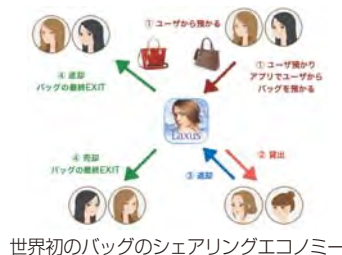
2015年2月にAIを活用したファッションシェアリング「Laxus (ラクサス)」をローンチ。月々6,800円で12,000種類を超えるブランドバッグが無制限に使い放題のサービスであり、高額なバッグにまでは手が回らないという女性の悩みを解決。アプリローンチ1年8か月で20万ダウンロードを突破。継続率は全体で90%を超えている。また、10ヶ月以上継続している顧客の継続率は95%を超えており顧客のニーズをつかんだ満足度の高いサービスである。



スマートフォンから簡単にバッグを予約

▶▶▶ 世界初のバッグのシェアリングエコノミー事業へと成長

2017年1月にも個人間のブランドバッグレンタルを仲介する新サービスを開始予定であり、世界で例のないシェアリングエコノミー事業となる。すでに一部の利用者に対してのトライアルが開始されており、開始1週間で500名以上の貸出希望の申込みを獲得。好調なスタートを切っている。この成功は他社を圧倒する12,000種類の在庫で多くのユーザーを獲得し、高い継続率でユーザーの囲い込みができているラクサスだから可能だといえる。



世界初のバッグのシェアリングエコノミー

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社スピングルカンパニー

広島県府中市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

MADE IN JAPAN を国内外に発信。80 年の技術が生んだ広島・備後発スニーカーブランド

- 天然ゴムと天然皮革を使用したバルカナイズ製法により製作した高級スニーカーの企画・製造・販売
- 3DCAD や 3D プリントによる足型試作等の IT 化を推進、製品開発マネジメントシステムの整備により新製品開発リードタイムを短縮
- 基準作り、マニュアル整備を進めることで製品の付加価値を高め、事業継承と品質向上、生産性向上を同時に推し進めている

企業基本情報

所在地	広島県府中市府中町 74-1
電話/FAX	0847-41-5609/0847-41-8113
URL	http://www.spingle.jp/
代表者	代表取締役社長 内田 貴久
設立	1997 年
資本金	2,000 万円
従業員数	100 人



会社概要

ゴムメーカーとして創業した広島県府中市の工場には約 80 年もの歴史を背景に、職人が作るハンドメイドスニーカー「スピングルムーヴ」を製造・販売。MADE IN JAPAN を国内外に発信するスニーカーブランドとして注目され、あえて労力と手間がかかるバルカナイズ製法を継承。日本人の足型を研究し、究極の履き心地を追求、流行に左右されず、個性的なデザインで時代のニーズに対応した製品づくりに徹している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

天然ゴムと天然皮革を使用した高級スニーカーの企画・製造・販売で国内外にアピール

企画設計・製品開発マネジメントシステムのしくみ構築のため、設計標準書・CAD 操作マニュアルの整備、プロジェクトマネジメントの確立に取り組み、製品設計業務の効率化と期間短縮の手段として、3次元 CAD・3次元プリンタなどの導入による IT 化を推進、営業企画、デザイナーとの連携を深め、開発リードタイムを短縮する成果を上げている。これにより製品の付加価値を増大させ、デザインや設計開発の幅を広げることにもつなげている。



3DCAD デザイン作成例と実物

製品開発マネジメントシステムを整備、リードタイムを短縮

市場でのスニーカー人気が高まり受注も増加することで、欠品や品質不良なども製造上の課題も多くなっている。製造現場の生産性向上が急務となる中で、増産に対応するべく現場改善に取り組み、動画を使うなど科学的な作業分析により作業編成効率の最適化、からくり改善の導入による作業効率改善に取り組み、現場社員が改善手法や改善の考え方を理解する意識を高める活動を進め生産性向上活動を推進している。



スニーカー製造工程

横断プロジェクトで事業継承と品質、生産性向上を同時推進

設計品質を向上させ開発プロセス全体の開発期間を短縮するため、設計業務の効率向上、新規デザインモデル開発の期間短縮を進めている。この開発期間短縮には作業の標準化、参照とする過去の様々な技術データを参照することが必要となる。そこで、営業・企画・設計・製造部門による横断プロジェクトを形成し、パターン標準化、原型設計の標準手順書、縫製仕様書の作成・整備を進め、円滑な技能・技術といった知的財産を承継し、生産品質の安定化を進めた。合わせて設計工数の削減、設計期間の短縮、生産の品質、生産効率の向上が図れ、円滑な事業承継を進めている。



マニュアル・ライブラリ類

生産性向上

需要獲得

担い手確保

深江特殊鋼株式会社

広島県福山市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

グローバル競争をお客様と共に勝ち抜く 『ものづくり商社』

- 顧客と連携しつつ、受注から生産までの工程を IT 及びロボット技術の活用により効率化を実現
- 鋼材販売機能に加え、機械加工機能を併せ持つ新たな「ものづくり商社」スタイルを確立
- 営業代行機能により、取引先の受注拡大と同社の売上拡大を同時に実現

企業基本情報

所在地	広島県福山市曙町 2 丁目 3 - 17
電話 / FAX	084-953-4500/084-953-7611
U R L	http://www.fukae.co.jp/
代表者	代表取締役 木村 雅昭
設立	1959 年
資本金	2,000 万円
従業員数	110 人



会社概要

国内外の鉄鋼及び特殊鋼メーカーから特殊鋼やステンレス鋼のほかアルミニウムなど多種多様な鋼材、金属材料を調達。同社で切断～マシニングまでの一貫の加工設備を備えるほか、技術力ある顧客企業との連携体制を構築し、短納期・高品質・コスト低減を実現。同社で手がける鋼材は、自動車・建機・航空機・IT 機器などの部品のほか、建材・金型・工具など様々な部材の材料として活用されている。



24 時間無人稼働の FA センター

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 顧客と連携し、受注から生産までの効率化を実現

主力加工商品は、顧客端末からの見積りや受注情報の入力を実現し EDI 化を実現するとともに、顧客が入力した受注情報から製造指示が自社の自動化ライン及び作業者に流れる仕組みを構築し、生産手配を効率化。

併せて、自動生産システムを自社工場内に構築。このシステムは同社開発の設備を中心とした業界唯一の最新システムである。ローテクな加工を IT・ロボットといったハイテク技術で自動化し、受注から生産までを高精度・短納期・省コストを実現。



24 時間無人自動切断ライン

▶▶▶ 販売・機械加工機能を併せ持つ「ものづくり商社」を確立

取引先（中小加工業者）との具体的な改善事例を収集した VA/VE 提案を含む製品カタログを作成。カタログをベースに、VA/VE セミナーや Web での販売促進活動を通じて、設計段階から顧客を巻き込みニーズを収集。この活動を通して、営業が取引先の営業代行機能を持つ新たな営業体制を確立。また同社は環境に配慮した新鋼種の開発にも成功。これらの活動により、取引先と顧客をつなぐ製造業のベストパートナーとして「ものづくり商社」スタイルを確立。



VA/VE 提案用製品カタログ

▶▶▶ 顧客のニーズに応え、取引先の受注と同社の売上拡大を構築

顧客の繁栄＝同社の成長と考え、顧客の困っていることに対応し、顧客ニーズに応じた加工設備を積極的に導入。鋼材販売会社という位置づけから、ビジネスパートナーへと進展。更に、「ものづくり商社」というビジネススタイルで、既存顧客の営業代行＝同社の売上拡大という関係を構築し、取引先との良好な関係を創出している。結果、顧客である中小加工業と共に、日本のものづくりの繁栄と繋がる仕組みを構築した。



営業代行機能イメージ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「おいしさのプレゼンテーター」として人に、自然に、地域に、すべてに喜んでもらえる企業を目指す

- ITを活用した安全安心の管理体制づくりと生産管理とリアルタイムに連携した営業活動
- 効率化と衛生面を兼ね備えた原料投入から梱包まで滞留のないワンウェイライン
- 将来の第一次産業担い手確保への取組

企業基本情報

所在地	徳島県海部郡海陽町大井字大谷 41 番地
電話/FAX	0884-73-1113/0884-73-0251
URL	http://www.malmoto.co.jp/
代表者	代表取締役社長 丸本 敦
設立(創業)	1971年 1964年
資本金	2,000万円
従業員数	286人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、グループ企業と連携して、地鶏出荷羽数日本一の「阿波尾鶏」をはじめとした鶏の肥育管理から加熱加工に至る一貫システムと牛豚肉原料も含めた加工食品に加え、ペットフードや有機肥料を生産し、スーパーやコンビニエンスストア、商社、卸業者、生協、外食店舗、アミューズメント施設、メーカー、通販など様々な業態の顧客に対し、様々な形態の商品を本社、大阪加工センター、東京営業所を拠点に全国販売をしている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

安全安心の管理体制づくりを構築。生産管理とリアルタイムに連携した営業活動で付加価値向上に努力

ITを活用し、鶏の体重推移、飲水量、給餌量、温度などのデータ採取や、加工現場や工程（ラインごとの生産状況）をリアルタイムかつ厳格に管理。また、商品の安全安心はもとより、もの作りを含めた付加価値をアピールするため、営業現場において、タブレット端末を用いて、徳島県の南端にある本社生産施設の生産工程の現状を遠隔操作でリアルタイムに紹介することで、付加価値向上に努めている。



生産風景

原料投入から梱包までのワンウェイラインで滞留のない体制を確立

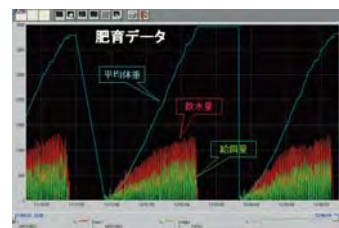
加工食品製造施設の生産ラインは、原料投入から加熱、包装、梱包まで滞留の無いワンウェイラインとなっており、効率化が進んだ体制を確立している。また、効率化と並行して、衛生面の徹底を図るため、ラインの各工程毎に部屋を仕切り、アルコール消毒によるドアの開閉や衛生ルームを通じて入室するなど人の交差も制限している。



加工食品施設

次世代の第一次産業担い手の確保、育成に努める

第一次産業従事者が減少する中、養鶏事業従事者の確保として、グループにおいて、養鶏施設を増設し、ITを駆使して、鶏の体重推移、飲水量、給餌量、温度などのデータ管理が可能な体制を構築し、次世代の肥育管理者の確保・育成に努めている。また、事業意欲のある管理者については、会社施設を使用した独立も視野に入れ、丸本グループとしてバックアップする体制を築いている。



肥育管理データ

ポイント

「大型構造物」の設計・製作に特化し、特に溶接の高精度加工技術の確立により、エネルギー関連分野に進出

- CO2 溶接に加え、「電子ビーム溶接」技術を確立し、付加価値の向上に資する取組を行っている
- CAD・CAM や、溶接ロボット等の自動化システムを積極的に導入し、生産性の向上を図っている
- 大手企業の退職者を技術顧問として招聘（7年間）し、エネルギー関連技術者の育成を行っている

企業基本情報

所在地	香川県高松市春日町 1286-10
電話/FAX	087-843-1177/087-841-8302
URL	http://www.kozai-iron.co.jp/
代表者	代表取締役 香西 薫
設立	1927年
資本金	2,400万円
従業員数	130人



会社概要

大型トラッククレーン・造船用大型クレーン・DVD ディスク生産用装置・射出成形装置・半導体関連装置・エネルギー関連装置などの大型部品・部材の設計・製作（溶接・機械加工及び、品質管理〔測定技術〕）などを特長としており、その技術力は高く評価されている。さらに「ファイバーレーザー溶接法」・「電子ビーム溶接法」により、「大型特殊機器・複雑形状機器の高精度加工技術」を確立し、新分野進出（エネルギー関連分野）に成功した。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 最先端加工手法の確立及び、これら技術ノウハウの蓄積

エネルギー関連分野への進出も果たすため、高精度な溶接技術を確立。低歪を有する高精度溶接の実現へ低入熱の熱源（レーザー、電子ビーム等）の活用が求められる。

そのため、「ファイバーレーザー溶接」・「電子ビーム溶接」技術を確立し、エネルギー関連装置の製作に挑戦するほか、電子ビーム溶接では大型・長尺物（数m）の円周溶接において、ユーザの厳しい要求をクリアするとともに、数mの製品に対する真円度測定技術等も確立した。



電子ビーム溶接機

▶▶▶ 生産工程における自動化促進

CAD・CAM や、溶接ロボット等を順次導入するとともに、溶接方法を開発するなどにより、生産性の向上に努めている。

そこで、溶接の難しい箇所がある場合は、従来と異なる工法を確立し、生産性の向上を推進している。また、細かいルールに沿った技術を必要とする HT（高張力鋼）の大型建設機械部品の量産化を確立した。

さらに、重量構造物を保持・回転可能なポジショナーを導入し、溶接ロボットと組み合わせた加工（溶接）手順を確立し、生産性の向上を図っている。



溶接ロボット

▶▶▶ 高度な技能を有する人材の育成

大手企業の退職者を技術顧問として招聘し、エネルギー関連技術者を育成している。とくに、社歴・溶接歴の浅い者に対しては、「ものづくりマイスター」による講習を実施（一年間の計画で週に3日程度、座学・実習を行う）し、技能向上を図る。

溶接管理技術者1級2名、2級3名を有し、「香川県溶接技術コンクール」に毎年数名の社員を参加させ、毎年上位入賞者を輩出している。また、女性の溶接技術者を採用・育成し、現在は電子ビーム溶接・溶接ロボットなどを担当させている。



溶接への女性活用

四国物産株式会社

香川県観音寺市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

人と暮らしのより豊かな未来を創る快適生活提案企業を目指し3つの事業を通して地域社会に貢献する

- 中長期経営計画の策定や先行管理型レビューシステムの導入によって付加価値を上げる経営を推進している
- 食品加工工場にジャストインタイム生産方式を導入し工程の改善等により生産性向上を実現している
- 環境変化に左右される事業であるが、3つの異なる事業を行いリスクを分散させ業績を維持している

企業基本情報

所在地	香川県観音寺市昭和町二丁目4番5号
電話/FAX	0875-25-2144/0875-24-2877
URL	http://www.shikokubussan.co.jp/
代表者	代表取締役社長 守谷 通
設立	1918年
資本金	5,600万円
従業員数	177人



会社概要

同社は、大正時代に肥料・砂糖の製造販売を業として創立以来、ハム・ソーセージ、加工食品の製造販売などの食品関連事業、石油製品並びにLPガスの販売などのエネルギー関連事業、肥料、農業用資材の販売などの環境関連事業の地域に密着した3つの事業を行ってきた。時代が進むに従い、各部門の好不調はあったものの、事業の多角化が功を奏し、安定した経営を続け地域において存在感のある企業となっている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 中期経営計画等の策定と実行システムの構築による付加価値向上

社長、幹部を中心に事業部門の垣根をこえ、エネルギーコストなど同社でコントロールできない外的要因などのリスクヘッジを含めた総合的な中期経営計画を策定。その後、収益の鍵を握る食品部門の営業戦略を明確化し収益確保のための具体的なアクションプランを作成した。

利益率の高い売上を確保しPDCAサイクルを円滑に回すために先行管理型レビューシステムを構築し計画達成に努力している。



会議風景

▶▶▶ ジャストインタイム生産方式の構築と現場改善による生産性向上

全社売上の約3割以上を占める食品加工工場にジャストインタイム生産方式を導入。5Sの徹底、無駄取りなどの作業改善や設備改善を推進、工程別の週間生産計画表等を作成して運用すると共に平準化生産の仕組みを構築した。一人当たり付加価値生産性が前年に比べ2割以上上がり大幅に生産性が向上。工場長を中心に工場働く社員の意識も大きく変わり、赤字であった食品加工工場の黒字化に成功した。



工場内風景

▶▶▶ 食品、エネルギー、環境分野の事業を展開し安定した業績を維持

同社は、食品関連事業、エネルギー関連事業、環境関連事業の三位一体型経営を実践。食品関連事業では品質向上・設備改善・技術開発に尽力。オリジナルブランド食品の製造と販売を通してニーズに応えている。エネルギー関連事業では顧客を満足させるサポートとサービスを実施、環境関連事業では生活と住環境をトータルサポートしている。環境変化に強い安定した経営体制を確立している。各部門の好不調はあったものの、事業の多角化が功を奏し、安定した経営を続け地域において存在感のある企業となっている。



三位一体の経営

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

“おもしろい” で未来を拓く 段ボールが秘める無限の可能性に挑戦

- 商圏半径 100 キロ以内といわれる段ボール梱包材の常識を一変。独創的なアイデアで全国や世界に向けた商品発信が可能に
- 2016 年 1 月、「メゾン・エ・オブジェ・パリ」に初出展。欧州での「PUSUPUSU (プスプス)」販売が開始
- 量産体制の整備

企業基本情報

所在地	香川県東かがわ市湊 1860-1
電話/FAX	0879-23-0055/0879-23-0056
URL	http://www.hacomo.com/
代表者	代表取締役社長 岡村 剛一郎
設立	2010 年
資本金	1,000 万円
従業員数	10 人



会社概要

2010 年、親会社にあたる富士ダンボール工業株式会社から分社化。段ボール製の工作キットや家具の製造・販売を手がける。段ボールのできた遊具を使った工作教室などのイベントも年 10 回以上開催するなど、独創的な商品開発を続けている。2015 年度にはフランスの見本市への出展を果たし、世界を視野に入れた製品開発や販売戦略を進めている。



応接室

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 段ボール梱包の商圏の常識を一変。独創的なアイデアで国内外へ商品を発信

親会社である富士ダンボール工業株式会社は、製菓や電池産業向けの BtoB 向けのパッケージや包装を手がけているが、通常、段ボール梱包材は地場産業といわれ、商圏は半径 100 キロ以内に限定されている。

2010 年に分社化された同社は、それまで企業間での取引が中心だった段ボール梱包材の常識を一変。動物や乗り物、遊具など面白商品を生み出すことで個人ユーザーにまで販売先を拡大。これまで限られていた商圏の壁も破り、国内外に向けた商品の発信を可能にした。



ダンボール遊園地

▶▶▶ 2016 年 1 月「メゾン・エ・オブジェ・パリ」に初出展。欧州販売が開始

2015 年に国内外市場をターゲットとした「PUSUPUSU」を開発し商品化。PUSUPUSU は穴の開いた縦横 8cm の台の上に小さな段ボール製のパーツを差込むことで、立体的な建物や情景を組み立てる工作キット。

2016 年 1 月、世界最高峰のインテリア・デザイン総合見本市である「メゾン・エ・オブジェ・パリ」に PUSUPUSU シリーズを初出展。ヨーロッパの有名建造物をモデルとした商品は現地でも人気が高く、出展を機に、フランスを初めヨーロッパ各国での販売が開始。



PUSUPUSU

▶▶▶ 「おもしろく」商品開発に取り組む

ノベルティー商品などは顧客の依頼によって開発するが、親会社の富士ダンボール工業株式会社の社是である「“おもしろい” で未来を拓く」に則り、デザイン・設計担当 3 名を中心に、「おもしろく」取り組んでいる。また、2016 年にはレーザー加工機を増設し現在 5 台で量産体制を整備している。受注から在庫管理まで一貫して管理できる同社専用の web システムを構築し業務の効率化に取り組んでいる。



レーザー加工

有限会社山本縫製工場

香川県坂出市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

現場の困り事を独自のアイデアと技術力で商品化、医療現場の課題・ニーズにも対応して市場を拡大

- 先代より受け継いだ独自の縫製技術を強みに、医療介護分野をはじめとした新規分野の販路拡大に取り組む
- 医産官連携プロジェクトに参画し、医療現場の課題・ニーズ解決につながる製品を開発・商品化
- マーケットイン型ものづくりを重視し、取引先へのクイックレスポンスを徹底することで信頼関係を構築

企業基本情報

所在地	香川県坂出市福江町2丁目5-9
電話/FAX	0877-46-4757/0877-46-4030
URL	http://csf-yamamoto.com
代表者	代表取締役 山本 益美
設立	1952年
資本金	300万円
従業員数	8人



会社概要

1952年創業。家内工業的な縫製事業をはじめたのがきっかけでこれまでスポーツメーカーやアパレルメーカーからの受注生産を主に行ってきた。

バブル期以後先代から経営を引き継いだ現社長が大規模な経営改革を実施。同社の強みである縫製技術を活かしたオリジナル製品の開発を始め、熱中症対策の保冷リュック等オリジナル商品を開発している。地元自治体主催のセミナーで講師を務めるなど、経営のノウハウは他業種からも注目されている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自の縫製技術を強みにオリジナル商品を開発、新規分野の販路拡大に取り組む

先代の頃より受け継いだ服飾の立体縫製技術をもとに技術革新を重ね独自の縫製技術を確認。大規模な経営改革により受注生産中心の経営からの脱却を図るため、高性能素材等の新素材を活かした組み合わせ技術によるオリジナルブランド事業を展開している。知財を活用し同社のノウハウを守りながら、現場ニーズに対する迅速かつ適確な対応力で、医療介護分野をはじめとした新規分野での商品開発を行うなど、新市場への商圏拡大に積極的に取り組み、付加価値向上に努めている。



先代より受け継ぐ縫製技術

医産官連携により、独自技術を活かして医療現場の課題解決につながる製品を開発

医産官連携プロジェクトとして、四国経済産業局、香川県、かがわ健康関連製品開発フォーラムの連携と香川県内の公立病院の協力により、試作、現場での評価を繰り返し、2種類の製品を開発・商品化。現場の生の声を受け、熱中症対策の保冷リュックで採用した技術等を活用し、高い吸水性と拡散性を持ち、結露で濡れることがない「快適冷却まくらカバー」を開発し、新たな市場を開拓している。

本製品を元に他医療機関から改良提案も受けており、今後さらなる製品の展開が期待されている。



快適冷却まくらカバー

取引先のお困り事にクイックレスポンスを徹底し、信頼関係を構築

取引先企業が本当に必要とするものは何かを追究する、マーケットインのものづくりを重視し、同社のブランド名「CSF (Custom-Made Sewing Factory の略)」にもその思いが込められている。

多品種少量のジャストインタイムの形で、企画から生産まで同社一貫体制を確立することで、現場のお困り事に迅速に対応した試作開発を可能にするなどクイックレスポンスを徹底し、北は北海道から南は沖縄県まで幅広い取引先企業との信頼関係を構築し、市場を拡大している。



取引先との意見交換を重視

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

半導体分野で培った精密技術を応用し、先端医療や材料分野などに向けた新しい装置を開発するベンチャー企業

- 半導体産業で培った精密技術を、システムと融合した製品開発やヘルスケア分野に展開
- 電子顕微鏡、半導体製造装置等の真空ポンプやレーザー応用技術に強み
- 小規模企業ながら、強力なリーダーシップで、新分野展開や産学連携を展開

企業基本情報

所在地	福岡県福岡市東区二又瀬 1 番 17 号
電話 / FAX	092-710-4100/092-710-4200
U R L	http://www.tck-i.jp/index.html
代表者	代表取締役 小坂 光二
設立	2005 年
資本金	900 万円
従業員数	9 人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は 2005 年の設立以来、半導体産業向けに精密ステージや真空制御技術、電子線制御、画像処理技術などを基本技術に、ユニークな数々の半導体関連装置を開発・販売。その集大成として、2014 年には、世界最小クラスの高分解能・超高真空 SEM を開発・販売し、多方面から多くの反響を得ている。また、近年では半導体分野で培った精密技術を応用し、先端医療や材料分野などに向けた新しい装置開発を進めている。



会社概要

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 精密技術を応用し、先端医療や材料分野など新分野への開発に取り組む

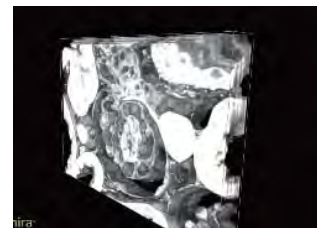
設立以来、半導体産業で培った精密位置決め制御や真空応用、電子線制御、画像処理などの基本技術により、ユニークな数々の半導体関連装置を開発・販売してきた。その集大成として、2015 年に、熱電界放射型走査電子顕微鏡 (TFE-SEM) では世界最小クラスの高分解能・超高真空となるミニマル CD-SEM を開発。多方面から多くの反響を得ている。現在、これら技術を応用し、先端医療や材料分野などに向けた新分野への装置開発に果敢に取り組む。



FL-SEM/CT-SEM

▶▶▶ 理化学機器、半導体製造装置等の技術に強み

電子顕微鏡などの理化学機器、真空装置を基本とした半導体製造装置、研究開発支援機器等を製造販売。電子顕微鏡としては要素技術の「小型化技術」や「真空ポンプ」が強み。また、複合技術として応用できる超精密多軸ステージ及び超音波モータ、これに関連した精密送り機構や制御システムの開発も手掛ける。製品開発については 9 割が内製により、そのほとんどを社内にて組み立て調整を行い、モノづくりを完結できる能力を有する。取得・保有特許多数。



臓器を、ナノメートルオーダー
高解像度三次元 CT モデル化

▶▶▶ 経営者の強力なリーダーシップで、新分野展開や産学連携を展開する小規模企業ベンチャー

「未来を創る」を会社理念に、社は「1. 顧客第一、2. 基本技術の習得を通して人間形成、3. イノベーションを意識して社会的意義のある新たな価値の創造」を掲げ、小規模企業ベンチャーながら、経営者の強力なリーダーシップにより、新規分野への展開や産学連携等、積極的に取り組んでいる。



各展示会風景

武井電機工業株式会社

佐賀県三養基郡みやき町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

レーザー加工技術による「精密制御機械技術」を武器に、タッチパネルディスプレイ等の加工機の事業化を拡大

- 機能性フィルムの切断において、業界の常識を覆す加工品質と処理能力を両立したレーザー加工機を開発
- 地域に密着した地元雇用とI、Uターンによる大手企業出身の定年退職者雇用で技術力と人材育成を向上
- 競争力が高い機能性フィルムをターゲットにした九州の数少ない企業。世界的な競争力を有する

企業基本情報

所在地	佐賀県三養基郡みやき町江口2617
電話/FAX	0942-89-4151/0942-89-4159
URL	http://www.takei-ele.co.jp/
代表者	代表取締役社長 武井 邦雄
設立	1966年
資本金	9,830万円
従業員数	127人



会社概要

創業以来培ってきたエレクトロニクス関連の制御技術を高度化し、搬送や画像などの製造装置、さらに半導体やFPD、太陽電池などの機械装置やレーザー加工装置など先端製造ラインのメイン装置の開発に取り組んでいる。具体的には、レーザー加工装置、FAメカトロ装置、自動化設備、半導体、太陽電池、FPD生産設備、システム制御（配電盤・制御盤）の製品化、販売を実施している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

これまでのレーザー加工機の常識を覆す加工時間、品質を実現

近年、スマートフォンの爆発的普及により、タッチパネルディスプレイの需要が急増している。これにより、機能性フィルムの種類が増加し、高度化が進み切断の難易度が高まっている。従来のレーザー加工機では、加工品質と処理能力とがトレードオフする課題があった。そこで、産学官の開発を行い、業界最速レベルの処理能力と高い加工品質との両立に成功したことで、国内外の企業から注目を集めている。



障害者・高齢者を含む幅広い中途採用と社員サポート体制の構築

障害者・高齢者雇用促進のため、ハローワークとの情報交換や連携によって積極的な障害者雇用に努めており、定年後の再雇用はもとより60歳以上の技術職中途採用も行っている。また、2年前より主婦の短時間パートを導入し、学校行事・子供の病気などに柔軟に対応した。さらに、産業カウンセラー及びキャリアコンサルタントを社内配置（有資格者を常駐）し、社員のメンタルヘルスサポートや新卒・中途採用者へのキャリア形成支援を行い、定着率向上・離職率低減を図っている。



工場内の風景

日本の競争力が高い機能性フィルムをターゲットとした製品展開

様々な製品において日本のシェアが海外のメーカーに奪われる中、有機高分子フィルムについては、高い技術力が故に今もなお日本の化学メーカーが世界的にも高い競争力を維持し続けている。

そういった日本の化学メーカーが製造するディスプレイ用光学フィルムとの親和性を主眼において製品化を目指した。これにより国内のみならず、世界的にも品質の面で優位性のある製品として高い競争力のもと営業展開を行うことができています。



レーザー加工テストルーム

生産性向上

需要獲得

担い手確保

松尾コーヒー株式会社

長崎県長崎市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

コーヒー、チョコレート伝来の地“出島” を活かしたコーヒーと新感覚の新しいコー ヒーの提案

- コーヒー、チョコレートが初めて伝来した地“出島”の歴史性・ストーリーを活かした商品づくり
- “出島”とコーヒー、チョコレート等の『長崎事始め』を組み合わせた商品で長崎観光をPR
- コーヒー豆をチョコレートでコーティングした、新感覚の食べるコーヒー「ビーンズしょくらあと」の提案

企業基本情報

所在地	長崎県長崎市市場町 1302 番地
電話/FAX	095-824-1450/095-821-5240
URL	http://www.matsuo-coffee.co.jp/
代表者	代表取締役 松尾 彰
設立	1984年
資本金	1,500万円
従業員数	10人 (パート含む)



会社概要

長崎市市場町に本社・工場を、長崎県庁付近でカフェを併設し、コーヒー豆の小売を行う「松尾珈琲店」を経営。自社工場でコーヒー豆の焙煎加工を行い、カフェやホテル、レストラン等に卸しているほか、コーヒー豆をチョコレートでコーティングした菓子「ビーンズしょくらあと」を開発・製造し、交通・観光施設の売店等へ卸している。また、全国の百貨店での催事にも積極的に出向いて販売を行っている。今後は、海外（東南アジア、アメリカ）への販路開拓も視野に入れる。



松尾珈琲店の店舗外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ “出島”の歴史性・ストーリーを活かす商品づくりで付加価値向上に注力

長崎の「出島」は日本におけるコーヒーとチョコレート発祥の地であり、同社では、その歴史的背景を活かした商品開発を行なっている。また、江戸時代、出島で飲まれていたと伝わるインドネシア原産アラビカ種のコーヒー豆を使用した「長崎出島阿蘭陀珈琲」や幕末時代、長崎で活躍した坂本龍馬をイメージしてブレンドした「長崎龍馬珈琲」を製造・販売するなど、コーヒーに長崎の歴史をブレンドすることで商品の付加価値向上に注力している。



出島で飲まれていたと伝わる種豆を使用した「長崎出島阿蘭陀珈琲」

▶▶▶ 長崎初伝来の資源を組み合わせた商品づくりで長崎の観光PRに努める

コーヒーとチョコレートは、県の地域産業資源の指定を受けていないものの、いずれも鎖国時代、西洋から初めて長崎に持ち込まれ、その後、全国に広まっていったものである。同社では、これらと長崎との関わりをPRするために、観光や交通施設、また、東京の長崎県のアンテナショップなどで販売を行い、長崎土産としての定着を図っている。県外の催事等で来場者に長崎の観光地の写真が掲載されたサンプルを配布して、長崎観光をPRしている。



ワールドヘリテージ
コーヒー 1P (軍艦島・グラバー園)

▶▶▶ 新感覚の食べるコーヒー菓子「ビーンズしょくらあと」の提案を行う

同社は、新たな提案として、江戸時代に日本人が初めて飲んだといわれるインドネシア原産アラビカ種のコーヒー豆を同社で焙煎し、1粒の豆をまるごとチョコレートでコーティングした食べるコーヒー菓子「ビーンズしょくらあと」を開発・販売している。この菓子は、県の特産品コンテストの菓子・スイーツ部門で最優秀賞を受賞した。また、県産の茶葉を使用し、コーヒー豆と茶葉でコラボした菓子を業界で初めて考案するなど、革新的な商品づくりにもチャレンジしている。



新感覚の食べるコーヒー菓子
「ビーンズしょくらあと」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ナカヤマ精密株式会社

熊本県阿蘇郡西原村

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「最終仕上げは手仕上げで」、熟練技術の継承と最新鋭設備の融合によるナノ単位の超硬合金加工を実現

- 高度な超硬合金加工技術を武器に、ユーザーのニーズに応えるオリジナル品を製造
- 積極的に地場の学生を採用し、徹底した人材育成を行うことで日本でものづくりを継続する競争力を確保
- 積極的な設備投資と地場の大学等との連携により、航空機、医療分野などの新分野展開を加速

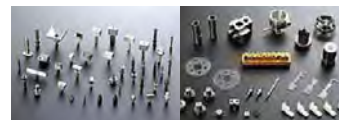
企業基本情報

所在地	熊本県阿蘇郡西原村小森 3606
電話/FAX	096-279-3737/096-279-2055
URL	http://www.nakayama-pre.co.jp
代表者	代表取締役社長 中山 慎一
設立	1969年
資本金	4,800万円
従業員数	200人



会社概要

半導体・電子部品製造装置に使われる特殊部品を中心に、幅広い精密部品の設計・製造を行っている。主力は半導体チップの吸着搬送用ノズルで、国内シェアはトップクラス。過去には、小惑星探査機の制御ノズルを製造した実績を有する。近年は、これまで培った超硬合金加工技術をベースに、積極的に大学等との連携を図るなどして、自動車、航空機、医療分野等の新分野展開を加速。



代表的な精密部品

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

高度な超硬合金加工技術と出荷前全品検査でユーザーの信頼を獲得

同社は、年間約400社のユーザーを相手に、約12,000種類の製品を製造・納品している。これまで培った高度な超硬合金加工技術（細穴加工、ナノ加工、PCD加工（焼結ダイヤモンド）等）を武器に、ユーザーのニーズに応えるオリジナル品を製造。全製品のうち約6割の製品は、最終仕上げ工程において「手仕上げ」を実施。さらに、工程内検査や改善活動を繰り返し行うとともに、出荷前に全品を検査する徹底した品質管理を行うことで大手ユーザーからの信頼を獲得してきた。



大手ユーザーが信頼をよせる最終手仕上げ・出荷前全品検査・改善活動

現代の名工・三津家敏幸氏を迎え、全社員の技術力向上に注力

2007年、金属加工のスペシャリストである三津家敏幸氏（元NEC、1991年：現代の名工選出、2005年：黄綬褒章受賞）を工場長（その後、技術顧問）として迎え入れ、熟練技術を伝承していく場として「三津家道場」を開催。全社員技能士（国家検定1級・2級取得）を目指して必要に応じた訓練を行っている。金型修理の場合、機械を用いるより手作業の方が効率的な場合があり、全社員の技術力向上が業務の効率化・高度化に繋がる。



三津家道場での研修の様子

地場の大学や産業技術センターとの連携による新技術・新製品開発

これまで、熊本大学や熊本産業技術センター等と連携し、金型部品の耐久性を向上させるために施すPCD加工（ダイヤモンドを高温高圧で焼き固めたもの）の共同研究や、医療関連機器の開発（2013年度地域中小企業イノベーション創出補助事業を活用、採択テーマ：iPS細胞や癌細胞等から新規バイオマーカーを高感度に検出するプロテオミクス装置の開発）等に取り組む。地域が有する技術シーズを活用した事業化に積極的に取り組む。



産学連携による新技術・新製品の開発

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ムーンムーン株式会社

熊本県熊本市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

世界の朝を光で変える。

革新的切り口の快眠グッズやサービスで科学的根拠に基づく質の高い睡眠をサポート

- オリジナルプロダクトとメディア戦略に基づくブランディングと付帯サポートによる高付加価値化の実現
- クラウド化、ICTの活用により様々な従業員のワークライフバランスに応じた勤務体系を実現
- 業務マニュアルと研修制度の整備により、初心者、主婦など多様な人材が就業、活躍できる仕組みを構築

企業基本情報

所在地	熊本県熊本市中央区上水前寺 1-3-9
電話/FAX	096-288-9069/096-288-9218
URL	http://moonmoon.biz
代表者	代表取締役 竹田 浩一
設立	2011年
資本金	200万円
従業員数	8人



会社概要

「質の高い睡眠で人を幸せにしたい」という理念のもと、睡眠に関連する商品の企画から販売、サポートまでを提供。音ではなく太陽のような光で目覚める「光目覚まし」や身体に負担が掛かりにくい「横向き寝専用枕」を主軸商品に事業展開。商品開発にあたっては、大学、医療機関など関連研究機関等との連携のもと科学的根拠に基づく価値ある製品・サービス開発を推進。また、様々なライフスタイルに応じた働き方ができる就業環境と仕組みを整備、構築し、多様な人材活用、育成にも注力している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ メディア戦略によるブランディングと独自サポートで付加価値を向上

取扱製品はテレビをはじめとした各種メディアに戦略的に取り上げてもらう事に併せて、Web やスマホアプリによるアフターサポートの仕組みを具備することでブランド力を強化する方策をとっている。また、企業や学校などで睡眠に関する講座を行い同社及び同社製品の啓発、認知度向上にも努める。前期までは研究開発を中心にしてきたため売上、利益共に低調だったが、今期は主力である光目覚ましに新たに開発した製品を投入したことで、大幅な増収増益が見込まれる。



5年間で800媒体で紹介

▶▶▶ クラウド化とICT活用により効率的な高水準の業務環境を整備

ICT利活用、業務マニュアルの整備、社員教育時間の拡充などを通して業務効率化への取り組みを行っている。

併せて業務環境面に関しても、多数の社内ツールをクラウド化し、熊本と東京、両事務所間をICT技術にて物理的、心理的な隔たりを縮減し高い業務効率性を確保している。

このことで、熊本地震で本社社屋が損壊し立入禁止となった際にも約1ヵ月半にわたって各役員従業員が多くの業務をそれぞれ在宅にて行い、円滑な事業遂行を実現した。



熊本本社東京支店会議

▶▶▶ 業務マニュアルと研修制度等により多様な人材が活躍できる就業環境を整備

業務マニュアルと社内研修制度の充実及びICTの活用により、業界未経験者、又はパソコンの未経験者でも短期で基本的な業務に従事できるように整備。

これにより、初心者や主婦など様々な経歴、多様なライフスタイルの人材が就業可能になったとともに、効率的な業務環境のなかで各者のワークライフバランスを尊重した就業体系を構築している。

平時は実質的終業時間が17時、状況に応じて在宅業務も可能なことから、同社の約半数が主婦で、其々の役割に応じて活躍している。同社求人に当たっては毎回多数の応募がある。



ITツールをフル活用

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

主要国で特許取得の電子瞬間湯沸器等のハイスペック製品の独占販売と、関連の同社製品開発による急成長企業

- 画期的な電子瞬間湯沸器を筆頭とした競争力ある商品の販売と、関連製品の同社開発による販路拡大
- 高品質で機能的な商品の取り扱いにより、工業用から業務用まで多分野への販売実績を獲得
- 米国からの輸入販売に始まり同社製品開発を連動させることで、さらなる収益の拡大に邁進

企業基本情報

所在地	大分県大分市牧 2-13-17
電話/FAX	097-574-4675/097-574-4676
URL	http://www.eemax.jp/
代表者	代表取締役会長 池邊 和壽
設立	1994年
資本金	2,500万円
従業員数	7人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

主要国で特許取得の電子瞬間湯沸器「エマックス」の販売を主力事業として創業。日本国内で独占的に輸入し販売することで、確固たる地位を確立。また、他の国際競争力を有する機器も取り扱いながら同社製品の開発にも取り組んでいる。さまざまなチャネルを駆使しつつ展示会等にも積極的に出展し、当初は工場などが主な販売先だったが、ホテルやマンション、そしてJR東日本の各新幹線及びJR九州の観光列車「ななつ星」にまで販路を拡大し、急成長を遂げている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

画期的な電子瞬間湯沸器の独占販売と関連商品の開発で販路拡大

省エネ性能に優れ取付も簡易な米国製の電子瞬間湯沸器を、日本国内で独占的に輸入し販売。創業者の池邊和壽氏が米国特許の当該湯沸器のユニークさに惹かれて米国メーカーと接触し、販売を始めたことがきっかけ。

販売チャネルを増やしながらか展示会への出展等を積極的に行い、また当該湯沸器の関連商品の同社開発と供給を続けた結果、工場用途のみから、JR東日本各新幹線、観光列車「ななつ星」へ納品できるようになるなど、急激に成長。



電子瞬間湯沸器「エマックス」

工業用から業務用まで多分野に対応する販売実績

電子瞬間湯沸器や電子蒸気発生器、太陽光充電発電機等いずれも米国企業が主要国で特許を取得した省エネ製品ばかりを取り扱う。

代表的商品である電子瞬間湯沸器は、内蔵特殊ヒーターに直接水を通すだけで38～80℃のお湯を瞬間的に給湯するというもの。省エネ効果が期待できる他、取付けが簡易であるという利点を有し、その用途先は洗面・台所・浴室・厨房・工業用途などから、病院や福祉施設等にも適し、多様な施設で活用され、販路を拡大し続けている。



電子蒸気発生器

輸入販売だけでなく同社製品の開発にも着手し、収益拡大モデルを構築

主力製品の「エマックス」の販売だけにとどまらず、同社製品の開発にも着手。エマックスを組み込んだ循環加熱装置「アトムズ」(給湯装置、給湯方法の日本特許取得)は、約60cm四方のコンパクト仕様で簡単に取付けが可能で、30～70℃まで自動調整することができるという画期的な装置。この同社開発がキーとなり、従来の工場設備における工業用用途から、ホテルや病院、老健施設等の多くの施設の洗面・台所・浴室・厨房での活用へと拡がり、収益を伸ばしている。



アトムズ

キリシマ精工株式会社

鹿児島県霧島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

独自開発の切削加工「カーブカット」工法により、「超精密加工」と「生産工程・材料無駄の削減」等を実現

- 「カーブカット工法」により素材加工が1工程で行えるようになり、品質の安定、短期納期が可能となった
- 難削材であるコバルト等を単軸マシニングセンターにより超精密加工を行う技術は他社にはなく優位性がある
- 霧島市中小零細企業振興会議委員に企業の代表として参加。自治体、産業支援機関も地域の優良企業として認識

企業基本情報

所在地	鹿児島県霧島市国分川原 918-1
電話/FAX	099-573-4311/099-573-4313
URL	www.kirishima-seiko.jp
代表者	代表取締役 西重 保
設立	2006年
資本金	1,000万円
従業員数	38人



会社概要

「カーブカット」工法による難削材（コバルト、ステンレス鋼、モリブデンなど）の超精密金属加工・微細加工を行う。「世界最小0.2mmのサイコロ」や「削り出しによる鳥籠と2羽の鳥の一体物」等の加工サンプルを製作し展示会に積極的に出展。加工品は光通信、医療、衛生関連等の部品に使用されるなど高い加工技術を有している。『鹿児島県霧島市から世界へメイドインキリシマ』を合い言葉に新規顧客を拡大している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

「カーブカット工法」による加工作業工程の削減に成功

これまでの加工法では「素材→かしめ→ワイヤー加工→平研加工→マシニング加工→仕上げ加工」と多工程で工程ごとの検査も必要であった。そのため、加工に時間が係り、品質にもばらつきが出てしまっていた。これが、独自開発した「カーブカット工法」では、「素材→マシニング加工→仕上げ加工」の1工程のみで行えるようになり品質の安定、短期納期が可能となった。カーブカット工法を社内に囲い込むことで他社の追随が出来ず独自の強み・ブランドとなっている。

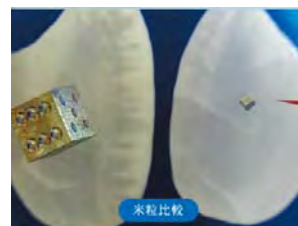


「カーブカット工法」を行うマシニングマシン

カーブカット工法による材料のロス削減、品質の安定、短期納期を実現

難削材である Kovar、42 アロイ、チタンの材料調達から加工までを行う。独自のカーブカット工法により工程が減ることで超精密加工が可能となり、加えて材料のロス削減、品質の安定、短期納期を実現した。加工した部品は光通信や半導体などの精密部品として使用されている。

また、単軸マシニングセンターによる超精密加工は、他社にはない技術であり宇宙・航空部品にも使われている。その技術力の高さをPRするため、世界最小0.2mmのサイコロや削りだしの0.3mm フレームのピラミッド等を作成し展示会などで展示している。



世界最小0.2mmのサイコロ

地元の霧島市中小零細企業振興会議委員に企業の代表として参加し関係者からも地域の優良企業として認識されている

霧島市の霧島市中小零細企業振興会議委員に企業の代表として参加。地元自治体、商工会議所、産業支援機関から地域の優良企業として認識され、展示会の出展も頻繁に声をかけられている。2015年には、高い技術と地元根拠の経営が評価され南日本新聞主催の南日本経済賞を受賞した。業績が上がり事業分野も広がる中で毎年着実に従業員を増やしている。今後は地元専門学校生や大学生の新規雇用を検討している。



南日本経済賞 贈賞式

生産性向上

需要獲得

担い手確保

沖縄鋳鉄工業株式会社

沖縄県中頭郡西原町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

県内唯一のマンホール製造メーカー。 マンホール鉄蓋で資源循環型社会づくりに 貢献

- デザインマンホールを日本で初めて製品化し、コスト競争に陥ることなく独自の技術に地域独特のデザインを付加して価値を高めた
- 地域ニーズに対応した生産性・付加価値の高い小ロット生産を可能にした
- 環境関連企業としての意識、品質管理意識、最新設備の導入などに率先して取り組み、経営基盤の確立を図っている

企業基本情報

所在地	沖縄県中頭郡西原町小那覇 958
電話/FAX	098-945-5453/098-945-5924
URL	—
代表者	代表取締役 眞志喜 実
設立	1973年
資本金	4,500万円
従業員数	35人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

上下水道用鉄蓋、電気・通信用鉄蓋、鋳鉄製グレーチング、機械部品、銘板、公園緑地付帯設備等の鋳物製品の他にリサイクル資材として再生プラスチック製品を製造。売上比率は鉄蓋関係が90%、鉄蓋以外の鋳物製品やプラスチック台座などが10%。一方、県内売上げは55%、県外が45%となっている。なお、2016年には、最新設備に入れ替えたことにより生産性を高めた。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 「デザインマンホール蓋」を国内で初めて製品化

1972年の復帰を境にあらゆる分野で県外製品が流入し、小規模でコスト高なマンホール鉄蓋も県外製品との競合で不利な状況下にあった。これまで蓋の表面は量産化で画一化された幾何学的模様の単なるタイヤの滑り止めの機能から、様々な模様が描かれた「デザインマンホール蓋」を国内で初めて製品化し、コスト競争に陥ることなく地域独特のデザインを付加して価値を高め、競争力のある多品種小ロットのマンホール鉄蓋の生産技術を確立した。



デザインマンホール那覇市

▶▶▶ 付加価値の高い小ロット生産により、売上げや収益性が向上

ビジネスモデル上下水道マンホール鉄蓋は機能だけが求められ、コスト競争に陥りがちだったが地域の文化や歴史、伝統品や行事などのイメージをデザイン化し差別化したビジネスモデルにしたことでコスト競争に巻き込まれることなく、地域ニーズに対応した付加価値の高い小ロット生産が可能となった。



自動造型ライン

小ロット生産に対応した研究、設備導入により競争力は高まり、売上げ、収益性も向上し県内シェアは90%以上と安定した経営となっている。また、販路も県内1/3、県外2/3の比率となっている。

▶▶▶ 県内シェア90%で安定経営を実現

県外企業との競争がある中で、ITを活用した模型制作技術開発により独自の技術を確立し、製品の差別化により県内シェア90%で安定経営を実現。また、鋳物は金属リサイクルの静脈産業としても重要な役割があり、県内で発生する鉄系スクラップを利用。県産品認定とリサイクル資材評価認定資材の認定を受けるなど、環境関連企業としての意識も高い。



自動造型機

また、取引先の信用確保と品質維持のためISO9000を取得、最新設備の導入などに率先して取り組み、経営基盤の確立を図っている。

合同会社島の元気研究所

沖縄県島尻郡伊是名村

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「地産地創」 地域に産まれる大切な資源を
地域自らの力で創意工夫し、新しい時代を
創造していく

- 「ナンバーワンからオンリーワンへ」のコンセプトの下、少量多品種で稀少価値の高い商品を販売
- 島米を活用した商品開発、「古民家再生プロジェクト」として宿泊施設としての古民家の活用
- 少量多品種、高付加価値商品を展開する小離島のビジネスモデル

企業基本情報

所在地	沖縄県島尻郡伊是名村字勢理客1542
電話/FAX	0980-50-7330/0980-50-7330
URL	www.shimanogenki.com
代表者	代表社員 納戸 義彦
設立	2013年
資本金	200万円
従業員数	3人



会社概要

1500人が暮らす小規模離島において、地域の資源（島米）を活用し、自らの身の丈に即し、少量多品種の生産コンセプトで斬新で物語性のあるアイデア商品を次々に発表、販売している。消費者との顔が見える関係のマーケティングの中心に据え、新たなローカルマーケティングを展開している。主力商品の「太陽麺」は2013年度県産業まつりにて県知事賞受賞、新商品の「玄米アイス」は2016年度の離島フェアの優良特産品の特別賞受賞予定。



太陽食堂（調理販売）と併設製麺所

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 少量多品種で稀少価値の高い商品を販売

「伊是名島＝米粉」というイメージ定着を目指し、関連する加工商品の開発を行ってきた。「ナンバーワンからオンリーワンへ」のコンセプトの下、大量生産、価格競争を目指すのではなく、少量、他品種で新しいアイデアのローカル商品をこだわりのセレクトショップ等で販売することで、高付加価値、稀少価値を付けて差別化を図っており、伊是名島の米粉の加工商品としてブランド化しつつある。また、小麦粉を使用しないアレルギー対応食としての付加価値もある。



移動販売車

▶▶▶ 島米を活用した加工食品の開発、宿泊施設としての古民家の活用

島内の人口減少に危機感を感じており、島おこし、雇用創出を強く意識した取組を積極的に展開している。

従来、安値で売買または廃棄されてきた島内の規格外の米を原材料とし、島内で最終加工まで手掛けられる商品を製造、販売することで、地元農家の収入が安定し、地元の加工業者が付加価値を生むことができる仕組みを構築している。

また、島内の古民家を宿泊施設として活用しようとする「古民家再生プロジェクト」を手掛けており、古民家の修復に取り組んでいる。



自家製麺の米麺

▶▶▶ 小離島のビジネスモデルの模範を示す

地域の未利用資源を有効活用することで地元農家の経営の安定が図れ、地元の業者が最終加工まで行き、付加価値を生むことができる仕組みは、島内に利益をもたらすものである。また、少量多品種で稀少性、オリジナリティの高い商品群は、身の丈に合い、他社の大量生産、低価格商品とは一線を画すもので、小離島のビジネスモデルとして模範的である。



事業コンセプト

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社首里琉染

沖縄県那覇市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

繊細な感性と技、伝統を育む。オリジナルブランド「KANA SANGO」で世界で一つだけの思い出の贈り物を

- 新しい技法を用いて、デザイン性の向上、コストの低減により付加価値を高め、新しい市場・顧客層を開拓
- 外国人観光客に対応した言語研修やデザイン教育等の人材育成、新市場開拓による安定した女性雇用の確保
- 沖縄の持つ色と質感を感じさせる独自のデザイン性は、高付加価値と汎用性を両立している

企業基本情報

所在地	沖縄県那覇市首里山川町1-54
電話/FAX	098-886-1131/098-887-3125
URL	http://www.shuri-ryusen.com/
代表者	代表取締役 大城 裕美
設立	2002年
資本金	500万円
従業員数	9人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

「首里琉染は沖縄の伝統を守り、幸せを運ぶモノづくりを通して、人と人のご縁をつないでいきます」を会社理念としている。沖縄の伝統工芸・紅型の感性と技をはぐくむ店として、伝統技術を発展させ、色と素材感で夢のある生活雑貨や装飾品を展開している。ここ数年は、独自保有デザインであるサンゴ染を新たにデザインし、森のサンゴ・月のサンゴ・花のサンゴの3つのカテゴリーに分類し新ブランド「カナサンゴ」に挑戦している。



本店 3F 染め工房

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

日常装飾雑貨、日常生活雑貨や衣料品への展開

沖縄独自の色や質感を持つ紅型製品は、手作りの良さを活かすには多くの手間暇がかかる。結果として高価な工芸品という品物となり日常生活から遊離してしまいがちとなる。一部プリント加工を施し、新たなデザイン性を付加して、おしゃれ生活雑貨として甦らせ、普及を図っていく。またサンゴには子孫繁栄や幸せに直結するストーリーが昔から存在していて、シンプルなサンゴ染めデザインは、ビッグブランドになる潜在力を秘めている。



社内ミーティング風景

外国語・社内研修を行い、接客に必要な人材育成に力を入れる

本店近郊には、県立芸大や、県内で唯一染色を学べる高校があり、デザイナーの卵である彼らと交流して人材の確保・育成に力を入れている。沖縄伝統技術の継承と日常生活用品への展開は、沖縄において多くの雇用、特に女性の雇用を引き出そうと考えている。そして何より、外国人観光客を含む日々来店する顧客との会話を通して、より感動を与えられる商品作りに努め、作り手としての心得が浸透している会社を目指している。



デザイナーの卵との交流

デザインモチーフを独占保有しており、各分野への展開が可能

例えば、トイレタリー雑貨、学習用品、など、沖縄の持つ色と質感を感じる独自のデザイン性は、いろいろな分野に拡げていくことが可能であり可能性は極めて大きい。まず、現状の販売チャンネルにある顧客（観光客及び地元の贈答需要）に合致する製品展開から始めている。ギフト需要も多いので、3,000円、5,000円を軸に、大量オーダーに即応できるように開発している。



オリジナルブランド「KANA SANGO」のバッグ

ポイント

沖縄の伝統の食文化を新たなシステムを持ってより美味しく、より衛生的に、より正確により早く真心込めて届ける

- X線検査機を導入するなど安全かつ健康的な“ヘルシー麺の三倉”としてのブランディング
- 沖縄そば業界初の海外定番化となる、シンガポールへの商品展開
- 県外の取引先に対する、迅速かつ小ロット対応可能な食品輸送

企業基本情報

所在地	沖縄県中頭郡西原町東崎 4-10
電話/FAX	098-945-2959/098-945-2999
URL	http://www.mitukura.jp/
代表者	代表取締役社長 佐久間 健治
設立	1983年
資本金	2,000万円
従業員数	53名



会社概要

同社は創業から約50年にわたり、沖縄の味を提供してきた。これを通じて目指すのは、「沖縄に貢献する企業、地域のために良い食品を提供する」ということである。県内だけでなく県外の方にも沖縄食を手軽に食してもらえるように工夫した商品開発にも取り組む。また、県外の沖縄料理専門店等にも沖縄の食材を提供している。顧客との出会いのひとつひとつを大切に、沖縄と地元の地域貢献のためによりよい食品を提供することを心掛けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

安全かつ健康的な“ヘルシー麺の三倉”としてのブランディング

微量な金属も探知できる最新のX線検査機を県内で初めて導入した。これにより、従来は目視で行っていた異物混入の確認の精度が格段に向上し、食の安全に厳しい取引先にもPRできるようになった。

製造過程で沖縄そばの麺から脱気する真空製麺機(ミキサー)を導入した。これにより、より衛生的でコシのある麺の生産が可能になり、また作業効率も格段によくなった。

通常の沖縄そば麺よりも、糖質と塩分をそれぞれ30%カットした商品を開発した。将来的には病院食に採用されるレベルに引き上げ、“ヘルシー麺の三倉”としてブランディングに取り組んでいる。



真空ミキサー(左)と沖縄そばスープ自動機充填機(右)

沖縄そばの生麺をシンガポールへ展開

沖縄そば業会で初となる、海外への定番出荷を2016年6月から開始した。これは2015年11月にシンガポールで開催された「おいしいジャパン」に出展したことがきっかけであり、現地の沖縄料理専門店に毎週約70kg(現地でイベントが開催される時は100kg単位)の沖縄そばの生麺を取引している。

この他にも、同社の製品や他社から仕入れた商品を月に1~2回、百貨店等にも取引を行っている。



沖縄タイムス 2016年9月27日 火曜日

迅速かつ小ロット対応可能な食品輸送を実現

沖縄そばやシークワサーなど、沖縄の旬の食材や特産・物産品を全国へ発送している。加えて、商社機能を有しており、県外の取引先から注文があったときは、深夜、早朝の時間帯も使い迅速に集荷し、注文日の翌日に商品が到着するサービスを提供している。輸送先の顧客が多いため、小ロットの注文にも応じて採算が取れる。



小ロットピッキング風景

需要獲得



北海道

株式会社アーキビジョン21 「人に社会に自然にやさしい家づくり」をモットーに、100年・200年先の快適な暮らしづくりに挑戦するエコロジー建築企業	ものづくり	162
株式会社アイチフーズ 「創造と挑戦」をテーマに北海道の良さ、北海道産品の美味しさを道外、海外に広める	ものづくり	163
株式会社上田組 標津町の安心・安全な地域資源を首都圏で展開するコネクターループ企業。地元経済活性化に大きく貢献	サービス	164
から松の 株式会社サトウ 道内最大規模の国産材製材工場。カラマツ材での産業用途向けでは日本一の生産量を誇る	ものづくり	165
株式会社 Gear8 日本国内外でのWebマーケティング実績を活かし、増加するタイ人観光客の地方誘客に貢献	サービス	166
株式会社倉本鉄工所 「まち（北見）のよき鍛冶屋（総合鉄工所）」として北海道内で幅広い連携を実現し、地元経済活性化へ大きく貢献	ものづくり	167
札幌観光バス株式会社 Brighten up Hokkaido ～北海道を、輝かせよう～	サービス	168
株式会社ファイバーゲート WiFiアクセスポイント開発からネットワーク管理、コンテンツサービスまで提供する新しい通信サービスのパイオニア	サービス	169
株式会社プレミアム北海道 海外富裕層をターゲットに、地域企業と共に新たな価値創造に挑む「コ・クリエーション経営」の実践	サービス	170
株式会社三好製作所 室蘭工場 グローバルな視点で市場の要求に素早く対応できるものづくり企業を目指す	ものづくり	171
株式会社室蘭うすら園 先駆的に6次産業化に取り組み、ヒット商品「室蘭うすらのプリン」を開発	ものづくり	172

需要獲得

株式会社メディア・マジック

スマートフォンアプリの開発・提供を通じて北海道の課題解決に貢献

サービス

173

株式会社 Wakka Japan

日本米の伝道師が生産現場と世界の顧客を繋ぐ！ 米の直接輸出販売により稼げる農業バリューチェーン実現

サービス

174

青森県

しみず食品株式会社

地域古来の菓子の美味しさを原点に、菓子職人の技と伝統の味を守り、オリジナルで時代に求められる商品を開発

ものづくり

175

鳩正宗株式会社

青森の豊かな自然と米、水、人にこだわり、地域に愛されて117年。今後も地域と共に歩む清酒造り

ものづくり

176

岩手県

及川冷蔵株式会社

私たちは、こころをこめてあふれる笑顔とおいしい魚をとどけます

ものづくり

177

宮城県

有限会社クレセントグース

震災からの復興を胸に、高度な技術と合理的な仕組みづくりで定番のカットソーを世界へ

ものづくり

178

今野印刷株式会社

「変わらないのは“変わり続ける姿勢”」
時代の一步先を見据えてイノベーションを繰り返す、挑戦する印刷会社

サービス

179

株式会社ヤマトミ

「ありがとうを繋ぐ、ふうどメーカー」 石巻の復興に尽くす

ものづくり

180

秋田県

菊地合板木工株式会社

ものづくり

「杉の国」秋田の資源を活用。「組立式和室」「障子スクリーン」等で海外展開を推進

181

高茂合名会社

サービス

“Life is Voyage” 旅をして異文化に出会い人生が豊かになるよう、和の調味料が世界の食文化と融合し人々の生活を豊かにする

182

株式会社挽野板金

ものづくり

熟練の技術で屋根・外装・金属加工の「真・善・美」を提供し、地域と皆様の暮らしを支えます！

183

株式会社丸松銘木店

ものづくり

伝統技法「網代（あじろ）編み」を応用した内装建材とインテリア製品で、新たなジャパンブランドを世界へ発信

184

山形県

佐竹物産株式会社

ものづくり

地域のおいしいを世界に発信するため、常に前進！

185

株式会社タマツ

サービス

地域に愛され、為に生きる企業としてサービスを提供

186

福島県

山菱水産株式会社

ものづくり

一次生産の協業・それらの保管・加工・流通・管理を一社完結できるトータルシステムによる顧客ニーズを一早く商品化

187

茨城県

株式会社あ印

ものづくり

世界の人々に「おいしい」の感動を届けたい
水産物のおいしさを全国へ、そして世界へ

188

需要獲得

株式会社要建設

サービス

創業理念「尽くして求めず、尽くされて忘れず」経営理念「創造と変革、安心と安全、楽しさと豊かさ」をモットーに活動

189

木内酒造合資会社

ものづくり

田舎の造り酒屋から『常陸野ネストビール』を世界発信！ 高品質とマーケティング戦略でニッチトップに

190

コロナ電気株式会社

ものづくり

光の計測技術をコアに、国内で唯一「マイクロプレートリーダー」をフルラインナップで製造する地域中核企業

191

栃木県

ガチャマンラボ株式会社

ものづくり

地場の繊維産業の発展に取り組む若手経営者によるグローバル市場をターゲットにした新たなものづくり

192

株式会社外池酒造店

ものづくり

作り手の思いを大切に、酒を中心とした日本の食文化を創造する

193

群馬県

永井酒造株式会社

ものづくり

コース料理の各段階で楽しめる日本酒を開発し海外需要を開拓。酒蔵ツーリズムで地域活性化にも取り組む

194

株式会社フクル

サービス

『脱』大量生産 マスカスタマイゼーションの仕組みを構築して『強くて新しい』繊維産業にリメイク

195

埼玉県

株式会社彩々楽

サービス

埼玉県蓮田市発！「だし（UMAMI）」を軸にした次世代ラーメンを、アメリカ西海岸に出店

196

武田レッグウェア株式会社

ものづくり

「ユーザーさんの笑顔が見たい」「完成のないモノづくり」をキーワードに、ソックス他スポーツ関連商品の開発と販路拡大を実施

197

東京都

アグリホールディングス株式会社

サービス

日本の産地から海外の消費地をつなぐ、情報、物流、決済、販売促進をワンストップで行うソリューションを提供

198

伊佐ホームズ株式会社

サービス

「住宅建築は総合芸術である」をモットーとした伝統と先導の家づくり

199

株式会社大多摩ハム小林商会

サービス

創業以来守り続けているドイツ式製法を用いて地域資源の活用や無添加製品等を展開するオンリーワンハムメーカー

200

長田電機工業株式会社

ものづくり

歯科医療機器のパイオニアとして
世界で活躍する歯科ユニットメーカー

201

株式会社 Kings Know

サービス

世界のテーブルを笑顔に

202

銀座農園株式会社

サービス

つくりたいのは、農業の未来です

203

株式会社ケット科学研究所

ものづくり

生活をささえる様々な測定器を企画・開発している

204

小岩金網株式会社

ものづくり

環境との共生を創造する金網製造業のリーディングカンパニー

205

ジオ・サーチ株式会社

サービス

路面下空洞調査のパイオニア 最新の「スケルカ®」テクノロジーで人の命と暮らしを守る、インフラの内科医ジオ・サーチ

206

株式会社すららネット

ものづくり

初級者でも楽しくわかるアダプティブなeラーニング「すらら」で世界の教育格差の問題を解決する

207

第一医科株式会社

ものづくり

「製品開発」と「海外展開」で耳鼻咽喉科のエキスパート集団を目指す

208

生産性向上

需要獲得

担い手確保

需要獲得

大和薬品株式会社 大和薬品は自然の摂理に従い、人の健康な暮らしをバイオサイエンスで支援	ものづくり	209
中和機工株式会社 経済性も環境対策も抜群、規制強化にも万全な焼却炉メーカー	ものづくり	210
東洋電子工業株式会社 半導体の力 蓄えた技で支える	ものづくり	211
株式会社 Tree to Green 日本の木とその文化から新たな商品・サービスを作り、快適で生き活きとした暮らしを創る会社	ものづくり	212
株式会社豊島屋本店 家訓は「お客様第一、信用第一」、行動規範は「不易流行」の東京最古の酒舗	ものづくり	213
廣田硝子株式会社 明治創業時より、丁寧なものづくりをとおした美しい硝子製品を提供。また他産地や異業種とのコラボによって開発し国内外に提供	ものづくり	214
株式会社 ヴィ・エス・テクノロジー 「価値ある製品」を提供し続ける為に「専門性」を持ち、「スモールな組織」で「スピーディ」に事業展開を図る	サービス	215
神奈川県		
株式会社エイト 独自開発のオリジナルブランド 10 業態 23 店舗を展開する創業 36 年のローカル外食チェーン	サービス	216
榎本機工株式会社 熱間鍛造用スクリーブレス製造メーカー 広がる成形技術と加工領域	ものづくり	217
JET 株式会社 ミクロンオーダーの精密加工からロボットシステムインテグレーションまで豊富な経験と技術で応える	ものづくり	218
株式会社ニットー 一貫加工体制と魅力的な自社製品が強み。アイデアと技術力のものづくりパートナー	ものづくり	219

新潟県

株式会社飯塚鉄工所

ものづくり

「材料調達力」、「多軸加工技術」、「アセンブリ」、「生産自動化」を武器に、TPP 加盟国他諸外国への展開を加速

220

株式会社バイオテックジャパン

ものづくり

植物性乳酸菌事業のパイオニアとして「低たんぱく米」を研究開発。新たにフィリピンに製造工場を設立

221

富山県

有限会社モメンタムファクトリー・Orii

ものづくり

高岡銅器の着色分野における独自の着色法による新商品の開発や新分野への進出及び積極的な海外進出

222

石川県

カタニ産業株式会社

サービス

“魅せる商品、輝く素材”。次代にあった商品提案で、国際社会に通用する企業へ

223

ふくべ鍛冶

ものづくり

地域も一緒にマネジメントする「ニュー村の鍛冶屋」

224

福井県

株式会社サンライフ

ものづくり

地域の基幹産業且つ伝統工芸品「若狭塗箸」を海外向けに積極 PR。新たな商品開発で地域経済に貢献

225

株式会社日本エー・エム・シー

ものづくり

ダイバーシティ経営とグローバルソーシングで世界の顧客に高精度の高圧配管用「継ぎ手」を届ける

226

株式会社白山やまぶどうワイン

ものづくり

こだわりのやまぶどうを利用したワインづくり

227

需要獲得

有限会社吉中精工

ものづくり

ベトナムにおいて日越金型クラブを結成し、同国における金型産業の地位向上に貢献

228

山梨県

アサヤ食品株式会社

ものづくり

山梨県産果実 100% でつくる純国産のバルサミコ酢開発で、ブランド力向上に取り組、新たな販路を開拓

229

株式会社大直

ものづくり

市川和紙の復興！ 世界に通用するブランドを立ち上げた和紙メーカー

230

株式会社甲斐絹座

ものづくり

織物職人の連携による絹織物の「甲斐絹」（かいき）を復刻し、同社ブランドを確立、海外へ展開

231

株式会社クロスフォー

ものづくり

独創性のある日本のジュエリー製品を海外へ
～世界中の人々のハートを虜に～

232

長野県

株式会社アイキューブ

サービス

日本の教育を世界に広める活動を TPP 参加国のベトナムからスタート

233

株式会社ダイシン

ものづくり

卓越したパーツフィーディング技術により、超微細電子部品を驚異的速度で選別・供給

234

岐阜県

石川紙業株式会社

ものづくり

「豊かな日本の心をプレゼント」
手作り和紙雑貨と誠実な仕事を通して、暮らしに幸福と笑顔をつくる企業

235

株式会社美ら地球

サービス

田舎の新しい楽しみ方をデザインし、外国人旅行者に高く評価されるツーリズムビジネスを創出

236

静岡県

株式会社カネス製茶

サービス

お客様の笑顔、社員の笑顔、取引先の笑顔、地域の笑顔。私たちはお茶を通じて全ての人の笑顔を創造します

237

カメヤ食品株式会社

ものづくり

わさびを活用して6次産業化を推進！ 生産からインバウンド需要獲得まで担う伊豆わさびのオンリーワン企業

238

カワサキ機工株式会社

ものづくり

「お茶」とともに100年
そしてこれからも「お茶」とともに

239

株式会社ビデオ・テック

サービス

地方CATV（ケーブルテレビ）局へ、防災情報を含んだ共有できる番組コンテンツの提供を円滑に行う

240

愛知県

株式会社コメットカトウ

ものづくり

創業100年へ向け、後継者を先頭に日本独自の炊飯器を輸出。アジア各国で販売代理店契約を締結して発展

241

鈴木特殊鋼株式会社

ものづくり

信用・信頼・誠実—すべてはお客様のために短納期・小ロットに対応するサプライヤーを目指します

242

瀧川オブラート株式会社

ものづくり

愚直にものづくりを追求し、独自の技術力と商品開発力を武器にオブラートにイノベーションを起こす企業

243

株式会社名古屋食糧

ものづくり

“Rice Creation” おコメの新しい価値を創出し、生活文化の向上に貢献する

244

株式会社村瀬鞆行

ものづくり

家族の「おもい」と日本のものづくり文化を具現化した、品格ある手縫い仕立てラウンドセルを製作

245

有限会社八雲

ものづくり

国産米の風味と日本の伝統食品の本質的な良さを世の中に広めるべく努力を続ける

246

滋賀県

新生化学工業株式会社 ものづくり 247
使命「社員と共に栄える」 価値観「一步先の哲学」 ビジョン「魅力ある企業創り」

株式会社杉岡織布 ものづくり 248
攻めのIT経営と自社ブランドの挑戦により地域ブランド「高島ちぢみ」の産地復活を牽引

大洋産業株式会社 サービス 249
ベトナムで水の3Rをトータルエンジニアリング

京都府

株式会社アグロス・カワモト サービス 250
愛裁家に愛される店、常に地域一番、苗のオンリーワンを目指す

うね乃株式会社 ものづくり 251
『おだし』の持つ優しい力を大切に、次世代への伝承と創意と工夫とを心がける

株式会社高岡 ものづくり 252
「新たな和～モダン和～」のスタイルを、日本の、京都の伝統と技術と共に提案

福島鯉株式会社 ものづくり 253
最上の素材と熟練の技で新たな食文化を創造する業務用削り節メーカー

大阪府

岩瀬コスファ株式会社 サービス 254
あらゆる課題をワンストップで解決、世界にはばたく化粧品・医薬品・機能性食品の原材料の研究・企画・開発提案型大手商社

クルン株式会社 ものづくり 255
歯磨き革命！従来の「擦って取る」からローラー掃除機のように「毛先に付着させて取る」へ

株式会社光明製作所

水と街と人と技術の光明
常に新しい技術開発を目指し、社会発展への貢献へ

ものづくり

256

株式会社坂口製作所

“不可能”を“可能”にするアルミ・ステンレス溶接加工のトップランナー

ものづくり

257

株式会社タケックス・ラボ

日本古来の竹を原料とする食品添加物・抗菌剤等の東～東南アジアへの本格的な輸出の開始

ものづくり

258

株式会社ナガオカ

世界中の人々の生活に欠かすことのできない「水やエネルギー」を、地球にやさしい技術・製品で効率的に生産し、社会に貢献

ものづくり

259

株式会社ナカヤマ

こだわりの国内製造による高付加価値商品で海外市場に挑戦し、現在輸出割合拡大中

ものづくり

260

ハクゾウメディカル株式会社

医療・介護の現場に必要な製品づくりに全力を傾注、医薬品、医療機器、医療衛生材料などを国内外で展開

ものづくり

261

フェザー安全剃刀株式会社

Made in Japan by FEATHER！全ての製品を同社工場で生産。高品質な超精密刃物で世界と勝負！

ものづくり

262

フジワラ産業株式会社

独創的かつ画期的な製品で海外市場拡大を目指す

ものづくり

263

兵庫県**神戸バイオロボティクス株式会社**

2次元コード搭載のサンプル保存容器を世界的にヒットさせたグローバルニッチトップ企業

ものづくり

264

昭和精機株式会社

下請町工場から脱却し、自社ブランドの製品を立ち上げて、約20カ国の海外企業と取引するまでに成長

ものづくり

265

奈良県

有限会社観光旅館松前

～自分も楽しく『おもてなし』～伝統文化を体験できる宿

サービス

266

和歌山県

株式会社アイセン

キレイを、楽しく
「より清潔で快適な生活文化の向上」に貢献

ものづくり

267

株式会社農業総合研究所

生活者を豊かにするため、持続可能な農産業、ビジネスとして魅力ある農産業の確立を目指す

サービス

268

鳥取県

株式会社海産物のきむらや

医食同源の考えに基づき、どこまでも人の体や環境にやさしい食品を求めて挑戦し続ける企業

ものづくり

269

島根県

株式会社キグチテクニクス

高級特殊鋼を通じて培った加工技術を武器に、航空宇宙・エネルギー産業に挑戦

サービス

270

株式会社ファデコ

小型モーターシャフト製造における技術力を武器に、海外市場にてシェア獲得

ものづくり

271

岡山県

株式会社ショーワ

MADE IN JAPAN で安心・安全な生地作りにこだわり、風合い、肌触り、耐久性にとことんこだわる先染め織物メーカー

ものづくり

272

タツモ株式会社

世界トップレベル・トップシェアの薄膜塗布技術を持ち、積極的な海外展開を図るグローバル企業

ものづくり

273

宮下酒造株式会社

クラフト酒文化の時代の先駆者をめざす総合酒類メーカー

サービス

274

広島県**株式会社晃祐堂**

伝統的な技術を活用し、革新的なデザインの化粧筆を生産する熊野筆メーカー

ものづくり

275

株式会社ファームスズキ

瀬戸内海の活牡蠣を海外へ！船便輸送による新たな海外市場開拓

ものづくり

276

山口県**株式会社木原製作所**

「キハラの乾燥で、感動。」
1世紀を超えて培ったきた国内トップレベルの乾燥技術で地方創生に貢献！

ものづくり

277

徳島県**富士建設工業有限会社**

自然を愛し地域社会から愛されるコンクリートカンパニーとして、独自のコンクリートスタイルを国内外に発信

ものづくり

278

丸久株式会社

努力、教育、基本の徹底、変化への対応

ものづくり

279

愛媛県**株式会社宇和島プロジェクト**

養殖漁業者と連携した高品質な養殖魚の首都圏への販売強化と海外展開の拡大

ものづくり

280

高知県

穂岐山刃物株式会社

ものづくり

数百年の歴史の中で培われた鍛造技術を核に、新素材・加工技術を旺盛に取り入れながら、「和」の文化ごと海外展開

281

福岡県

株式会社西原商事

サービス

地域社会との融和を図る廃棄物対策の提案を行う

282

モロフジ株式会社

ものづくり

海外自社工場を通じた一貫生産という強みを生かし、顧客のニーズに合わせた品質・短納期・小ロット対応を実現

283

有限会社ヨコタウッドワーク

ものづくり

新商品「折り畳みデスク」を開発し「地域産業資源活用事業」の認定を受けて新事業を推進

284

佐賀県

株式会社キハラ

サービス

伝統的地域資源「有田焼」とデザイナーによる共同開発製品をプロデュース。有田焼を国内、海外へ発信中

285

熊本県

株式会社旭製作所

ものづくり

目指すは世界シェアトップ！

286

重光産業株式会社

サービス

九州・熊本の味、「味千ラーメン」。伝統を大切にしつつ、固定観念に固執しない味づくりで世界に挑戦

287

有限会社宮川洋蘭

ものづくり

洋ランの生花を活用した半永久保存花「ボトルフラワー」事業を発展させ、地元の外貨獲得と雇用創出に貢献

288

大分県

宇佐パン粉有限会社

ものづくり

「安心・安全の商品づくり」と「お客様のために！」をモットーに、地域資源を活かした製品開発に取り組む

289

沖縄県

有限会社インターリンク沖縄

ものづくり

沖縄の食材や食文化を今に伝え、守り、さらにアレンジを加え、伝統とモダンの融合を図る

290

有限会社グリーンフィールド

ものづくり

「やさいやくだものに情熱を、人々の心にゆとりと活力を」
輝くライフスタイルの創造に貢献します

291

レキオ・パワー・テクノロジー株式会社

ものづくり

途上国向けのジェネリック医療機器の開発で、アフリカの医療を変える

292

株式会社アーキビジョン21

北海道千歳市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「人に社会に自然にやさしい家づくり」をモットーに、100年・200年先の快適な暮らしづくりに挑戦するエコロジー建築企業

- 移動式住宅「スマートモジュール」の製造販売を通じて新たな需要を掘り起こし、地域の活性化に貢献
- 独自のオリジナル工法を開発し、一般的な従来工法よりも強度、工期、価格面で優れた住宅を提供
- 同社が開発した各種オリジナル工法は、特許取得という形でその卓越性が認められている

企業基本情報

所在地	北海道千歳市泉沢 1007-168
電話/FAX	0123-28-8811/0123-28-8810
URL	www.archi21.co.jp/
代表者	代表取締役社長 丹野 正則
設立	1982年
資本金	5,000万円
従業員数	41人



会社概要

現社長が創業した木造住宅建築業者。一般的に普及している工法とは全く異なるオリジナル工法（特許取得）を有し、開発力・技術力に定評がある。オリジナル工法を生産面で支える自社工場を有し、品質・納期の面でも同業者と一線を画す。北海道と東北に支店を有し販売網も整備。高性能・高品質・低価格の住宅メーカーとして知名度は高く、一定の事業基盤を築いている。



本社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 移動式住宅「スマートモジュール」の製造販売

「スマートモジュール」は同社のオリジナル工法の「ACT-2（モジュール）」を発展させたもの。従来の「モジュール」工法は、複数のユニットを組み合わせることで1軒の建物をつくるが、「スマートモジュール」は1つのユニットだけで建物を完結させ、トレーラー等に乗せて容易に移動可能にしたもの（なお、1つのユニットで完結しているが、それらを横に連結して大きな建物とすることも可能）。

ユニットを解体せずにそのまま移動できるという新たなメリットを打ち出したもので、様々な用途を想定して各方面から多くの引き合いが来ている。



スマートモジュール

▶▶▶ 一般的な在来工法の枠に囚われない独自のオリジナル工法を開発

同社が標榜するエコロジー建築は、オリジナル工法である「ACT-1」と「ACT-2（モジュール）」の2つの技術に支えられている（「基礎評価」欄で詳述）。

独自に開発した接合部補強金物や木造ユニットを駆使し、一般的な在来工法よりも建物強度、施工期間、建設価格の面で優れた住宅を提供。また、増築・改築だけでなく移築・減築・分築までも想定した可変型木造住宅を実現。



ACT-2（モジュール）組み立て風景

▶▶▶ 開発力・洞察力・行動力を兼ね備えた卓越した経営及び経営者

独自の補強金物（ACT金物）を部材の接合に使用する工法「ACT-1」、自社工場ですべてユニットを作り、現場で組み立てる工法「ACT-2（モジュール）」の2大技術が共に特許権を取得しており、高い開発力を有する。

住宅市場の縮小に対応し、上述した独自のオリジナル工法を開発して新たな市場を開拓するなど、外部環境の変化を的確に捉える洞察力と、それを実行する行動力を有する。



工場内部

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社アイチフーズ

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「創造と挑戦」をテーマに北海道の良さ、北海道産品の美味しさを道外、海外に広める

- 東南アジア各国への進出を目標に、まずはシンガポールを拠点とする。東南アジア各国から引き合いを受けている
- シンガポールと北海道をつなぎ、インバウンド、アウトバウンドの両面からの外貨の獲得を目指す
- オンライン注文システムを導入、作業効率改善と高い生産性によって、顧客の待ち時間減少を実現

企業基本情報

所在地	北海道札幌市豊平区平岸1条2-4-7
電話/FAX	011-816-6211/011-816-6210
URL	http://bentoss.co.jp/
代表者	代表取締役 森谷 明弘
設立	1981年
資本金	3,500万円
従業員数	53人



会社概要

北海道を中心に弁当チェーン「BENTOSS」定食チェーン「JINBEI」などを、直営店・フランチャイズ店合わせて約35店舗を展開。2004年にはUSA・ロサンゼルスに進出を果たす。その経験を武器に、成長著しい東南アジアで北海道のファンを獲得し、北海道産品の良さをアピールする為、昨年シンガポールに進出した。2016年9月には2号店を出店し、順調に推移している。

また、ジャムやチョコレート等の加工品の販売も行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ シンガポールを拠点として、東南アジア各国に進出予定

成長著しい東南アジア市場に食い込むべく、まずは足がかりとしてシンガポールに昨年進出した。シンガポールは東南アジアの中心に位置し、インフラも整っているため拠点として最適と考えている。

また、シンガポールは東南アジア各国のマーケットの牽引役でもあるので、ここで成功を収めれば各国からの引き合いも自ずと出てくることも期待している。現実には、ベトナム・フィリピンから合弁企業設立の打診やフランチャイズ加盟の問合せ等も増えている。



SG2号店 BENTOSS Hokkaido DELICA

▶▶▶ インバウンド、アウトバウンド両面からの外貨の獲得

【アウトバウンド】昨年進出したシンガポール店に対して道内から食材を輸送し提供することにより、道産食材の良さをシンガポールにて広め、また同時に北海道の良さも店頭映像等でアピールしている。

これにより、食材の輸出代金を道内に還流している。

【インバウンド】上記のアピールによって、北海道への観光客数増加を目指している。



SG1号店 BENTOSS Hokkaido

▶▶▶ オンライン注文システムの導入、作業効率改善と高い生産性の実現

昨年、札幌市の助成事業を活用し、オンラインでの受注システムを構築した。

このシステムは以下2つの機能を持っている。

- ①来店前の事前予約受付 ②宅配注文の受付

これによりピークタイムの作業量を緩和し、従業員の作業効率を上げ、顧客の待ち時間を減らす。近年従業員・アルバイトの採用は困難になりつつあるが、より少ない労働力で高い生産性を維持する。



オンライン注文システム画面イメージ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社上田組

北海道標津郡標津町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

標津町の安心・安全な地域資源を首都圏で展開するコネクターハブ企業。地元経済活性化に大きく貢献

- 地域 HACCP（危害分析重要管理点）による品質管理の下、素材の高付加価値化により標津町の魅力を発信
- 海産物や標津そば、鯉節など地域資源を活用した「食」の提供で首都圏の新たな販路を開拓
- 地域を支える企業として社会貢献等様々な取組を展開

企業基本情報

所在地	北海道標津郡標津町字川北 96 番地 5
電話/FAX	0153-85-2221/0153-85-2662
URL	http://www.sibetsu-ikuradon-ueda.com
代表者	代表取締役 上田 光夫
設立	1965年
資本金	3,500万円
従業員数	47人



会社概要

農業土木、道路整備、建築など北海道根釧地域を代表する建設企業。標津町の地域おこしを目的に2007年発足した産業クラスター創造研究会では中心的な役割を果たし、地域資源を活用した高付加価値な商品づくりに取り組む。2009年に首都圏で開店した「標津いくら丼うえだ」は安心・安全な水産資源の提供と日本一の鮭のまち標津町の魅力発信に貢献している。これらの信頼ある取組が評価され、2017年4月オープンの銀座 SIX・6階 FOODHOOL「銀座大食堂」に北海道料理店の出店を打診され、開店することになっている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 素材の高付加価値化により標津町の魅力を発信

標津町では、町内海産物を対象として、水揚げから流通までを管理する世界で初めての「標津町地域 HACCP」に漁業者、加工業者、運送業者等が一体となり、1999年度から取り組んでいる。「標津いくら丼うえだ」で提供している海産物は、地域 HACCP による品質管理のもと、安全・安心で新鮮な素材の提供により来店者から高い評価を得ている。天然活メ秋鮭と歯ごたえの良いホタテ、タコを活用した商品は、当初計画の2倍の売上を記録した。



標津町地域 HACCP

▶▶▶ 地域資源を活用した「食」の提供で新たな販路を開拓

2007年、町内の漁業、農業、建設業など様々な業種が連携し、「標津町産業クラスター創造研究会」を設立。地場の特産品を活かした商品づくりに取り組み、いくら、活メ鮭、帆立、タコなどの海産物をはじめ、標津そば、鯉節など地域資源を使ったメニューと独自ネットワークにより首都圏の販路を開拓。現在、埼玉県にある商業施設内に2店舗を展開。地元出身者の店長を含め正社員、パート従業員あわせて20数名の雇用を創出している。



標津いくら丼うえだ（三郷店）

▶▶▶ 地域を支える企業として高い社会貢献意識を持つ

同社は、農業関連整備をはじめ、安定物流を可能にするトンネル工事や除雪作業など地域経済活動に欠かせない企業活動を行っている。社会貢献意識も非常に高く、2016年に被災した熊本県益城町へ復興作業に必要な軽トラック3台を寄贈している。また、保有する全作業車40台にドライブレコーダーを装着し、社員の交通安全意識の向上や交通事故防止の取組を推進している。



熊本県益城町へトラックを寄贈

から松の 株式会社サトウ

北海道帯広市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

道内最大規模の国産材製材工場。カラマツ材での産業用途向けでは日本一の生産量を誇る

- 丸鋸自動研磨機の導入により鋸交換のコスト削減と高品質の確保を実施
- 道内人工林資源の有効活用で道内林業林産業の活性化に寄与
- 人工乾燥設備により道産材の中心であるカラマツ材に付加価値をつけた利用を可能としている

企業基本情報

所在地	北海道帯広市西 25 条北 1 丁目 1 番 3 号
電話/FAX	0155-37-4141/0155-37-4513
URL	http://www.karamatu-satou.com
代表者	代表取締役社長 松永 秀司
設立	1947 年
資本金	4,100 万円
従業員数	93 人



会社概要

道内人工林の主要樹種であるカラマツやトドマツの素材生産、製材、加工、販売までを一貫して実施。輸送用、保管用の木製パレットや輸出用木枠梱包材などの産業用途向けでは日本一の生産量を誇る。そのほか建築分野での商品として、エクステリアではカーポート、デッキ、フェンスなどを、内外装材関連では羽目板やフローリングなどの加工品も得意としている。



会社概要

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

丸鋸自動研磨機の導入によって正確な研磨が可能に

自動制御付き丸鋸研磨機を導入することで外径・歯形の異なる鋸の先端を最適且つ正確な研磨を可能としている。これにより鋸の交換サイクルが従来よりも長くなり、鋸の交換のコストが 30%程度軽減。均一な鋸形状により高品質な製品の生産が可能となった。

また、この設備は全自動システムであり従来は熟練工でなければできなかった研磨を、機械操作を覚えることで若年者でも対応可能となる。



丸鋸研磨機

道内森林資源の有効活用で地場林業の活性化に寄与

自然豊かな北海道でも、「カラマツ」「トドマツ」等の人工林が主流となっている。同社はこれら道内人工林の森林資源の有効活用を目的に「カラマツ」を中心とする製材・加工メーカーとして素材生産・製材・加工・販売を積極的に行ってきた。特にカラマツはヤニが多く、生木の状態では加工、利用がしにくいいため産業用途以外で利用が少なかったが、同社の人工乾燥設備により道産のカラマツ材を建築用途などへの有効活用を可能としている。



人工乾燥設備

ヤニを除去する乾燥設備によりマツ材の利用を可能に

カラマツ材を多くの用途で利用するには、ヤニを除去するために人工乾燥を行う必要があるが、人工乾燥機を稼働させるためのボイラーは製材時に発生する木皮を燃料として利用できるバイオマスボイラーを導入し、CO₂の発生を抑制することで地球温暖化防止に貢献するとともに、価値の低い木皮を燃料とすることにより、化石燃料に対して大幅なコストダウンを実現している。



ボイラー

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

日本国内外での Web マーケティング実績を活かし、増加するタイ人観光客の地方誘客に貢献

- 日系企業のブランディングをタイ企業と提携して実践、企業のコーポレートサイト制作を行う
- 北海道を訪れるタイ人観光客向けのアプリの開発・運用。地方自治体と連携、タイ向けプロモーションを実施
- 従業員間、対顧客問わない、遠隔だからこそ濃密で効率的な IT を活用したコミュニケーション

企業基本情報

所在地	北海道札幌市中央区北 4 条西 3 丁目 1 札幌駅前合同ビル 8F
電話/FAX	011-596-8451/-
U R L	http://gggggggg.jp/
代表者	代表取締役 水野 晶仁
設立	2009 年
資本金	500 万円
従業員数	15 人



会社概要

アプリケーション開発・Web サイトデザイン・マーケティング戦略の立案およびコンサルティングを日本国内、アジアにて行っている。日本国内は札幌本社と福岡のシェアオフィスにて拠点を構え、リモートワークでの働き方を実施。2016 年にはタイ現地法人を設立。2020 年までにアジア各国に 10 拠点 8 人体制展開を目標とし、中小企業であってもテクノロジーの発達にともない日本国内のみならず世界各国で発展できる可能性があると考えている。



会社内観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本向け事業を行うタイ企業のコーポレートサイトを制作

2016 年 8 月にタイのバンコクにて現地法人をタイ国投資委員会認可企業（BOI 企業）として設立した。主にバンコクにある日系企業や日本向け事業を行うタイ企業のコーポレートサイト制作を行っている。パソコンよりもスマートフォンやタブレット端末が普及しており、SNS を中心とした口コミが情報源となりやすいタイの中で、他社との差別化のため、ブランディングのために WEB マーケティングをしていきたいという企業と提携している。



バンコク現地企業との協業

▶▶▶ これからの北海道観光客に着目したアプリの開発・運用

同社は 2015 年 5 月から北海道を訪れるタイ人観光客向けのアプリケーション「Trippino Hokkaido」を開発、運用をしている。1,500 以上の北海道内の観光施設、レストラン、ホテルなどのスポットが登録されており、ユーザーは観光について検索することができる。実際に地方自治体と連携し、タイ向けの WEB プロモーションを実施したところ、「Trippino HOKKAIDO を見て遊びに来た」というタイ人個人旅行者の入込増加にもつながっている。



JAPANEXPO にて北海道の自治体と PR

▶▶▶ 遠隔だからこそ効率的でミスリードを防ぐためのツールを活用

国内外へのサービス提供エリアを広げることで課題になるのは、コミュニケーション。従業員間、対顧客問わず遠隔であるからこそ効率的でミスリードを防ぐためのツールを活用する必要がある。同社は IT を駆使し、複数エリアを同時接続できるビデオミーティングの導入やクラウドサービスを積極活用し顧客が自由に閲覧・書き込みできるスケジュール表を共有するなどの効率化が定着している。



ビデオミーティング風景

株式会社倉本鉄工所

北海道北見市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「まち(北見)のよろず鍛冶屋(総合鉄工所)」 として北海道内で幅広い連携を実現し、地 元経済活性化へ大きく貢献

- 設計・開発から製作・据付まで高い総合的技術力を有し、顧客からも高い評価を獲得している
- 小型発酵装置「ビネガーファーマンター」を開発し、異分野への参入を実現するとともに地元食材を活用した6次産業化を支援している
- 地域の多数経済団体の要職を担い、地元経済活性化を牽引する

企業基本情報

所在地	北海道北見市泉町1丁目4番12号
電話/FAX	0157-24-2031/0157-61-1149
URL	http://kuramoto.la.coccan.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 倉本 登
設立	1946年
資本金	3,500万円
従業員数	36人



会社概要

まち(北見)のよろず鍛冶屋(総合鉄工所)として、水処理・廃棄物処理プラント並びに一般産業用機械の製作から部品加工、溶射皮膜製品など幅広く事業を展開している。特に、水処理プラント及び廃棄物処理プラントは、OEM商品として、全国一円に納入実績を有している。また、産学官連携による共同研究は、古くから取り組んでおり、超撥水性溶射皮膜製品や小型発酵装置「ビネガーファーマンター」など、数々の新商品開発に挑戦している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 設計・開発から製作・据付まで高い総合的技術力を有し、顧客からも高い評価を獲得

設計・開発部門、機械や製缶、鋼構造物の生産部門を持ち、自社内で一貫生産が可能であるほか、一般産業機械などは一品一様の対応が可能である。

高い総合的技術力を有し、特に水処理プラントや廃棄物処理プラントは、大手環境関連機器メーカーや産業機械メーカーなどからのOEM生産により、全国一円に納入実績を有しているなど、顧客からも高い評価を得ている。



水処理プラント(除塵機)

▶▶▶ 小型発酵装置「ビネガーファーマンター」を開発し、6次産業化の実現を支援

産学連携事業として小型発酵装置「ビネガーファーマンター」を開発し、異分野への参入を実現している。地元企業や東京・北海道内の大学らと連携し、低コストかつ短期間でも簡単に酢を製造できるシステムを開発した。酒造免許が不要であること、幅広い食材に対応できることから「ビネガーファーマンター」は全国に納入実績を拡げ、各地での6次産業化の実現を支援している。当システムと地元食材を活用した「ハバネロビネガー」を製品化するなど、地域全体での付加価値向上に向けた活動を行っている。



ビネガーファーマンター

▶▶▶ 地域連携による幅広い商品開発

「どんな仕事も断らない」を基本として、小修繕から大型プラントまで幅広く対応しており、各種プラント並びに一般産業用機械などでは、一品一様の生産対応を行っている。また、産学連携や産業クラスター活動にも積極的で、地域資源であるタマネギなどの農産物を活用した新商品開発を手掛けるなど、地域産業への貢献を通じて、顧客、取引先からの信頼、信用を獲得している。



ビート原料定置受入除土積上装置

生産性向上

需要獲得

担い手確保

札幌観光バス株式会社

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

Brighten up Hokkaido

～北海道を、輝かせよう～

- 地域周遊バスの特性を最大限に活かし、海外富裕層をターゲットに、ストレスフリーなサービスを提供
- 新たなビジネスモデルを構築し、「食」と「観光」をキーワードに付加価値のある旅行商品を提供
- 二次交通の課題解決への取組や、地域の観光消費や観光客の満足度向上に貢献

企業基本情報

所在地	北海道札幌市清田区美しが丘1条9丁目1番1号
電話/FAX	011-881-2431/011-883-5702
URL	http://www.sakkan.com/
代表者	代表取締役社長 福村 泰司
設立	1964年
資本金	5,550万円
従業員数	105人



会社概要

創業から50年以上にわたり、貸切観光バス会社として安全・安心を第一に、多くの利用者に北の大地の魅力を案内。「プロが選ぶ優良観光バス30選」(株式会社旅行新聞新社主催)に2009年～2016年まで、8年連続で入選。

また、アジア諸国を中心としたインバウンド増加に伴う多様なニーズに対応するため新事業(クールスター事業)を立ち上げ、安全とプレミアムなおもてなしを両立させた新しい北海道のツーリズム市場を開拓し、世界各国からの観光客の期待に応えられるサービスを提供。



本社社屋

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

富裕層をターゲットにした、プレミアムなサービスを提供

2014年12月より、主にインバウンド富裕層をターゲットにした貸切小型観光リムジンバス事業を運行。本革のシートやWi-Fi環境などの完備、バイリンガルなアテンダントの同乗、必要に応じてヘリコプターの手配、拘りの道産ドリンクやスイーツの提供など、ストレスフリーでプレミアムなサービスを提供。また、ニセコエリアに滞在する外国人観光客からの「札幌で買物をしたい」というニーズに対し、ニセコ発着で「札幌の百貨店買物ツアー」を実施するなど新たなニーズにきめ細やかに対応。



貸切小型観光リムジンバスサービス

充実したサービスを目指し、新たなビジネスモデルを構築

リムジンバスによる移動サービス事業を更に充実したサービスとすべく、事業の一部を子会社化。子会社化後も、リムジンバスの運行は札幌観光バス株式会社が請け負い、相互の長所を活かしている。

美瑛町にある農業生産法人の牧場と合併会社を設立し、オーベルジュを建設し運営予定。

子会社が企画し、札幌観光バス株式会社が運行するリムジンバスで美瑛を訪れ、美瑛のオーベルジュで食事や風景を楽しむというような、3社が連携した新たなビジネスモデルを構築。



レストラン内風景

地域の観光消費やインバウンドの満足度向上に貢献

道東地域は、自然環境など観光ポテンシャルが高く、観光モデル地域(観光立国ショーケース)に選定され、政府一丸となって支援しているが、インバウンドが集中する道央地域や空港からの二次交通が課題。このため、他のバス会社と連携して、「ひがし北海道周遊観光バス」事業を行い、経由地の富良野や美瑛、旭川などの人気観光スポットに立ち寄ることで、二次交通の課題解決に取り組むとともに、地域の観光消費やインバウンドの満足度向上に貢献。



ひがし北海道周遊観光バス事業セレモニー

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ファイバークート

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

WiFi アクセスポイント開発からネットワーク管理、コンテンツサービスまで提供する新しい通信サービスのパイオニア

- 観光バス会社と連携した無料 WiFi サービス提供による地域の魅力向上及びインバウンド需要獲得へ
- 無線 LAN ニーズ急増により観光地、商店街等で無料 WiFi スポット設置ビジネスを展開
- 製品開発、サービス提供、アフターサポートの一気通貫ビジネスモデルにより顧客ニーズ把握や満足度向上を図る

企業基本情報

所在地	北海道札幌市中央区南1条西8丁目10-3 第28 桂和ビル
電話/FAX	011-204-6121/011-204-6122
URL	http://www.fibergate.co.jp
代表者	代表取締役 猪又 将哲
設立	2000年
資本金	5,430万円
従業員数	108人



会社概要

インターネット無料マンションの構築を主力とし、商店街、商業施設向けの WiFi 導入や、ホテル、訪日外国人専用の WiFi サービス提供などのビジネスを展開している。自社製品の開発も着手し、製品の製造から WiFi 環境の構築、運用、お客様サポートまで内製化された垂直統合型のビジネスモデルが大きな特徴の WiFi ソリューション企業である。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

観光バス向け WiFi 設置により訪日外国人観光客の需要獲得へ貢献

増加する訪日外国人観光客の需要を踏まえ、観光バス向け無料 WiFi サービスを開始、接続後の画面にバスルート周辺の観光施設や飲食店などの広告を掲載し、その収入をバス会社と折半してバス会社の通信料負担を軽減している。観光庁が実施した整備事業の採用実績や、道内中長距離バス 8 路線をはじめ全国のバス、タクシー向け契約件数は約 450 台となっている。乗客からも好評で、観光地及び導入企業の魅力向上、インバウンド需要の獲得により、地域経済活性化に貢献している。



バス設置した自社開発の業務用ルーター

観光地、商店街の無線 LAN ニーズに応える無料 WiFi サービスの提供

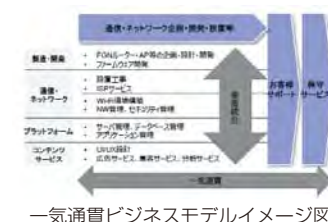
訪日外国人観光客の無料 WiFi ニーズを踏まえ、WiFi スポット設置ビジネスを開始。商品情報等を利用者の画面に効果的に表示したい店舗側ニーズを業界内でいち早く把握し、無線 LAN 基地局開発、システム構築及び設置後のサポートまで全て自社で行うサービスで販路開拓を行った。自治体や商店街、商業施設から引き合いが相次ぎ、外国人に人気の浅草仲見世商店街など全国 1 万 8,000 カ所以上に設置された。2020 年の東京五輪も追い風となり、更なる拡大が見込まれている。



浅草仲見世商店街への導入

サービスの上流から下流までの工程を全て自社で行う一気通貫ビジネスモデル

同社はインターネットサービスの提案、自社製品の開発、サービスの提供及びアフターサポートまで、いわゆるサービスを提供するうえでの上流工程から下流工程まで全て自社で行う、一気通貫ビジネスモデルを採用している。顧客は、ワンストップでサービスを委託できる安心感と、導入までの時間短縮等が図られ、同社は、工程ごとにノウハウが分散されず蓄積されるほか、各工程間の調整コストの低減等により価格優位性を保ちながらビジネスを行っている。



生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社プレミアム北海道

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

海外富裕層をターゲットに、地域企業と共に新たな価値創造に挑む「コ・クリエーション経営」の実践

- 外国人目線、海外富裕層に対する深い理解を強みに、地域資源の新たな魅力を発掘、海外富裕層向けのプレミアム旅行商品へ昇華
- 地域の異業種と連携し、海外富裕層の需要獲得に挑む、全国初の観光ビジネスモデル
- パートナーや地域と共に新たな価値創造に挑む「コ・クリエーション経営」の実践

企業基本情報

所在地	北海道札幌市中央区北2条西3丁目1番地敷島ビル6F
電話/FAX	011-241-1022/011-242-3868
URL	www.premium-hokkaido.co.jp/
代表者	代表取締役 張 相律
設立	2015年
資本金	3,300万円
従業員数	6人



会社概要

同社は、社長が17年にわたり北海道で取り組んできた(株)北海道チャイナワークでの中国を中心とした旅行ビジネスで培った豊富な経験を背景に、世界の富裕層をターゲットに、ワンストップでの高品質な観光サービスを提供。世界の富裕層向けビジネスの確立を目指す地域のサービス事業者と連携し、北海道のプレミアムサービスの共同ブランディング・パッケージ化に取り組む同社のビジネスモデルは、国内でも初の試みであり、北海道を訪れるラグジュアリー観光客の増加、消費額向上や対日投資の増加に大きく貢献。



会社ロゴ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 外国人目線で地域の新たな魅力を発掘、富裕層向け旅行商品へ昇華

同社では、スタッフの半数が外国人である強みを活かし、地元の間人だけでは気付かずに見過ごしてしまう「地域資源の新たな魅力」を外国人目線で発掘。富裕層向けゴルフやスキー、フォトウェディング、グランピング旅行等の「プレミアム旅行」という新たな価値へと昇華させている。

地域に外貨が循環する新たな仕組みを作り上げる同社の活動は、地域経済の活性化に大きく貢献するものである。



北海道の新しい観光アイシステムの提案

▶▶▶ 異業種との共同ブランディングにより海外富裕層への訴求力を向上

同社の張社長は、長年のインバウンドビジネスにより培った海外富裕層とのネットワークやニーズ情報を活用し、北海道内のハイエンドクラスの宿泊・飲食・観光サービス等の異業種と連携の上、海外富裕層向けのサービスと情報発信をパッケージ化、ワンストップサービスを展開する新たなプロジェクト＝「PREMIUM HOKKAIDO COLLECTION」を展開。海外富裕層への訴求力を高める、全国初のビジネスモデルを確立した。



「PREMIUM HOKKAIDO COLLECTION」フローチャー

▶▶▶ 経営思想や戦略が異なる地域の経営者同士の連携を実現

同社が、経営思想や戦略が異なる地域の経営者同士の連携を実現した背景には、パートナーや地域の利益を常に大切にしている張社長の経営姿勢がある。経営者の卓越性・人間性が同社のコアコンピタンスであり、同社ビジネスモデルの模倣困難性の源泉である。パートナーや地域と共に、海外富裕層ビジネスという未踏のフロンティアでの新たな価値創造に挑む同氏の「コ・クリエーション経営」は、新たな経営者像を示している。



北海道の主要銀行である「北洋銀行」「北海道銀行」との連携

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社三好製作所 室蘭工場

北海道室蘭市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

グローバルな視点で市場の要求に素早く対応できるものづくり企業を目指す

- 創業以来培われたプラスチック成形技術を強みとし、産学官の取組から生まれた保冷剤一体型ランチボックスの海外展開を図る
- 営業体制や企画・デザイン体制の整備、海外展開に向けた外国語対応人材の活用など、将来の事業拡大を見据えた体制整備を行う
- 学生を対象とした工場見学や製造体験を行うなど、自治体や学校と連携した社会貢献活動にも積極的に取り組む

企業基本情報

所在地	北海道室蘭市本輪西町1丁目11番地(本社:東京都大田区南雪谷4丁目18番8号)
電話/FAX	0143-55-8474/0143-55-3311
URL	http://www.miyoshi-ss.com/index.html
代表者	代表取締役会長 久保 洋一
設立	1952年
資本金	1,100万円
従業員数	64人



会社概要

株式会社三好製作所は、1952年の設立以来、プラスチック部品の金型・成型加工と金属部品の製造、加工を中心に事業を行っている。本社機能を持つ室蘭工場・田舎工場の2製造拠点と東京・大阪・札幌営業所の3営業拠点、千葉事業所を開設しており、パソコン・プリンタをはじめとする工業用成型部品に高い実績を持つとともに、近年では、プラスチック成形技術を活かし、機能性に優れたキッチンウェアや事務用品など、オリジナル製品の開発・販売を展開している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 欧州最大級の展示会に出展し、現地バイヤーやエンドユーザーの声を活かした製品開発

主婦のアイデアから生まれた保冷剤一体型ランチボックス「GEL-COOL」は、2006年の販売開始から全国のインテリア雑貨店や百貨店などで取り扱われ、現在まで国内販売実績を積み上げている。

近年の欧州や米国、豪州などでの日本食や弁当文化の広がりを受け、欧州最大級のインテリア&デザイン見本市である「メゾン・エ・オブジェ」など、海外の展示会に出展を続け、デザイン、機能など、現地バイヤーのニーズを捉えた高品質で日本製の保冷剤一体型ランチボックスとして海外展開を図る。



GEL-COOL

▶▶▶ 海外展開のため、外国語対応人材を積極的に登用

当初は同社で商品企画や営業体制を有していなかったが、保冷剤一体型ランチボックスなど自社商品の開発・販売を進めるため、札幌・東京・大阪に営業所を設けるなど、将来のBtoC事業拡大を見据えた体制の整備を行っている。

また、海外事業の本格展開のため、輸出入業務に携わっていた方や外国語が堪能な方を積極的に採用し、各営業所に配置するなどの体制整備も進めている。



メゾン・エ・オブジェ 2015

▶▶▶ 未来のものづくり人材の育成を見据えた社会貢献活動を行う

同社は、室蘭市で行う地域の産業やものづくりへの関心を育み、まちに愛着を持ってもらう取組で、市内の小中学生を対象とする工場見学の受け入れや、北海道主催のものづくり企業見学ツアーで高校生を対象に製品の製造体験など、現場に触れてもらう活動を積極的に行っている。

これらの活動を通じて、将来を担う子ども達にもものづくりへの興味・関心を広げるきっかけを提供するなど、未来のものづくり人材も見据えた社会貢献活動に取り組んでいる。



見学会風景

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社室蘭うずら園

北海道室蘭市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

先駆的に6次産業化に取り組み、ヒット商品「室蘭うずらのプリン」を開発

- 従来その独特の臭みから加工品に不向きとされていたうずらの卵の品質改良に成功、加工品開発の途を開く
- 近隣の農家等との連携により安全・安心かつ高品質なスイーツが全国から好評を博し、収益の柱に成長
- うずら農園による生産・加工・販売の6次産業化事業に取り組み、新たな市場を開拓

企業基本情報

所在地	北海道室蘭市石川町 282-5
電話/FAX	0143-55-6677/0143-55-7306
URL	http://www.uzura.co.jp
代表者	代表取締役 三浦 忠雄
設立	1982年
資本金	5,000万円
従業員数	27人



会社概要

室蘭うずら園は北海道唯一のうずら生産事業者であり、うずらの自家孵化をはじめ、育成・生産・加工・販売までを一貫して行っている。低価格な輸入品との競争が激化する中、うずらの卵の加工品開発に新たな活路を求め、独自開発したスイーツ「うずらのプリン」を全国的なヒット商品に成長させるなど、農林水産業の6次産業化を実現している。



鶏舎外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「うずらの卵」の品質改善から新たな加工品群を開発し付加価値向上を実現

従来、うずらの卵は鶏卵よりも安価であることから加工品開発のニーズは高かったが、その独特の臭みから、加工品の開発は困難であるとされ、付加価値を付けることは難しかった。

同社はその原因となっていたうずらの飼料の研究に取り組み、臭みの無いうずらの卵の生産に成功、従来の水煮卵に加え、新たな加工品開発の途を開き、安価に取引されていたうずらの卵の付加価値の向上を実現している。



うずらスイーツなどの加工品

▶▶▶室蘭地域の地域資源の活用による加工品開発

加工品の開発に当たっては、近隣の農家との提携の下、産出される豊富な果実や野菜、牛乳、甜菜糖を主に活用するとともに、室蘭市内で活用が進められている未利用資源「やんこんぶ」を用いるなど、地域資源にこだわった製品が全国から高い評価をうけ、主力商品の「うずらのプリン」は年間25万個を売り上げるなど好評を博している。

また、宮城県亘理町から震災に伴って避難して来たイチゴ農家を支援するため、これら農家で産出される規格外品を原料とした製品開発も行っている。



菓子工場内

▶▶▶豊富な専門知識と先見性のある経営

代表取締役は元ホクレン農業協同連合会の職員であり、30年以上の長期間にわたり卵関連の業務に携わっていたことから、卵についての専門的知見を有しており、うずらの卵の品質改善や独特の臭みの無いうずらの卵の開発を可能にした他、加工品開発と行った新たな市場獲得においてもその知見は活かされている。また、うずら農園は道内でも当社しか無いことから言えるように、経営が非常に困難な業種であるところ、うずら農園による商品開発・販売を行う6次産業化を実現し、革新的な商品の開発を行って経営を安定させてきたことは、卓越した経営手法の賜物である。



ヒット商品「うずらんアイス」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社メディア・マジック

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

スマートフォンアプリの開発・提供を通じて北海道の課題解決に貢献

- 路線バスの運行状況を確認できるアプリの開発・提供により、路線バスの利用者が増加
- 「ケータイスタジオ」を開発し、自社開発体制の効率化を図ると共に、新規顧客を開拓
- プログラマや起業家候補の発掘・育成などで北海道のモバイルコンテンツ・ビジネス業界を牽引

企業基本情報

所在地	北海道札幌市中央区北3条西18丁目2-10 MMAビル
電話/FAX	011-621-2500/011-621-2511
URL	http://www.mediamagic.co.jp/
代表者	代表取締役 里見 英樹
設立	1996年
資本金	7,630万円
従業員数	41人



会社概要

スマートフォンアプリの開発を得意とし、路線バスの運行情報、札幌の観光情報、家庭における省エネのアドバイス等、北海道の課題解決や地域活性化に向けたコンテンツを発信しサービスを提供。里見代表は北海道モバイルコンテンツ・ビジネス協議会の代表幹事をつとめるなど、北海道のモバイルコンテンツ・ビジネスを牽引するリーディングカンパニー。

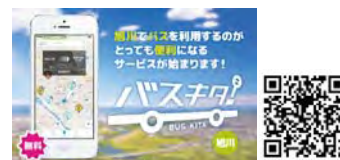


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ lot を活用した路線バスの運行状況をリアルタイムで確認できるアプリを開発・提供。路線バスの利用者が増加

路線バスの利用者向けに、IoT を活用したバスの運行状況をリアルタイムで確認できる、スマートフォン向けサービス「バスキタ!」を開発。GPS による車両位置および地図情報を基にした、視覚的な情報提供により、車両の運行状況がひと目で確認できる「使いやすさ」が特徴。バスキタ! 導入後、路線バスの利用者数と利用回数が増加し、地方都市における公共交通の経営安定化に寄与するとともに、地域活性化に貢献。



バスキタ!

▶▶▶ モバイルサイトの制作効率を向上させる「ケータイスタジオ」を開発し、新規顧客を開拓

中小企業経営革新支援法の認定等を経て、北海道の2008年度中小企業競争力強化促進事業を活用し、携帯電話向けインターネットサイトの制作に特化した革新的な開発ツール「ケータイスタジオ」を開発。モバイルサイトの制作効率を向上させるとともに、同業他社向けにも提供することで、新規顧客の開拓を図った。なお、2013年度補正ものづくり補助金を活用して、スマートフォン向けコンテンツ（アプリなども含む）にも対応した新開発ツールを提供。



ケータイスタジオで開発された主なモバイルコンテンツ

▶▶▶ 北海道のモバイルコンテンツ・ビジネス業界の発展に貢献

同社の里見代表は、「北海道モバイルコンテンツ・ビジネス協議会」の代表幹事として、意欲あるプログラマや起業家候補の発掘・育成を目的とした HOKKAIDO 学生アプリコンテストの開催や、首都圏の先進的な取組を進める企業の講演を内容とする会員向け勉強会を開催する等、道内のモバイルコンテンツ業界における人材確保、ビジネスの発展等に取り組んできた。



北海道モバイルコンテンツ・ビジネス協議会の概要

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

日本米の伝道師が生産現場と世界の顧客を繋ぐ！ 米の直接輸出販売により稼げる農業バリューチェーン実現

- 米の仕入れ、輸出、販売を同社グループで行うことにより流通コストを削減
- 玄米を輸出し海外で精米することで日本産米の高付加価値化を実現できるビジネスモデルを構築
- 顧客の評価を農業生産現場に伝え、消費者と生産者の顔を繋いで多様なニーズに多様な供給で応えるビジネスモデルを構築

企業基本情報

所在地	北海道札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1 札幌市産業振興センター3FC-6
電話/FAX	011-817-7820/011-817-7821
URL	http://tawaraya-rice.jp/
代表者	代表取締役 出口 友洋
設立	2013年
資本金	800万円
従業員数	4人



会社概要

同社は精米したての日本産米を和食文化普及に貢献するとともに、社長の実体験から海外在留邦人に適正価格で届けたいという思いを実現するために2013年に日本産米の輸出専門商社として創業。北海道等の契約農家から仕入れた玄米を東南アジア・アメリカに輸出し、各国に現地法人を設立して多様なニーズに合わせて精米したての米を日系料理店等や個人のお客様に販売している。



Wakka Group ロゴ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 仕入れから輸出・販売まで自社流通により物流取引コストを抑制

中間流通業者を通さず生産者から直接仕入れ、海外に冷蔵コンテナを満載にして直接輸出し、直接販売まで同社グループで手がけることで物流取引コストを抑制することに成功している。

また、インターネット販売手法により海外拠点の事務所兼精米所の賃料コスト等を削減し業務効率化を図っている。



コンテナを満載にして輸出

▶▶▶ 人材、技術、ネットワークを生かした独自の日本産米輸出販売手法を確立

食味鑑定士と精米士等を海外拠点で抱え、日本国内産米を玄米で輸出し消費地で精米して販売するという新たなビジネスモデルを構築。人的資源、精米技術、生産者との信頼関係を有している同業他社はおらず参入も困難。

また和食の世界遺産認定と世界的なオーガニック需要を追い風に、2017年からは同社で無農薬かつ化学肥料を使用しない自然栽培の輸出専用米を生産し、生産から流通・販売まで米の輸出専用サプライチェーンを同社グループで一貫して構築。



現地精米

▶▶▶ 生産者が消費者の価値観を正しく理解できる体制を構築

「食べている人の顔が見えない」、という生産者の声を聞き、海外の営業役員全員が毎年生産者を回り販売先からの評価を評価者の国籍、年齢、性別等の属性とともに伝え、生産者は翌年の生産計画に活かしている。このような最終消費者の生の声を生産者に丁寧に伝えることで信頼関係を深めている。販売先を増やしたい生産者からの問い合わせは月に1~2件寄せられるなど同社への関心が高まり、契約農家及び団体数は会社設立時の23社から現在46社と3年で倍増している。



全役員が顧客の評価を農家へ毎年フィードバック

しみず食品株式会社

青森県八戸市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地域古来の菓子の美味しさを原点に、菓子職人の技と伝統の味を守り、オリジナルで時代に求められる商品を開発

- 地域のブランド農水産物を活用し、消費者ニーズをダイレクトに入手してお菓子の新商品を積極的に開発
- 大手商社との連携により3カ国に海外展開。今後は食品安全マネジメント認証を取得し、展開先を増やす考え
- 大型機械化を導入し安定生産や品質と安全性を確保、地域の農水産物を原料に商品開発、製造している

企業基本情報

所在地	青森県八戸市北インター工業団地5丁目5番3号
電話/FAX	0178-32-7005/0178-32-7006
URL	http://www.shimizushokuhin.co.jp/
代表者	代表取締役 田中 洋
設立	1951年
資本金	1,000万円
従業員数	40人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1951年に創業して以降、主に餅菓子等の和菓子を製造販売、その後商品開発をしつつ洋菓子も販売するが、新たに導入した製造ラインが震災により津波被害を受けた。震災後のおよそ2年はOEM等により同社製品として販売。2013年10月にグループ補助金を活用して内陸部に新工場を設置、商品は焼き菓子を中心に海外展開され、アメリカ等へ販売しており、今後は東南アジア等への販路拡大や、食品の安全に対するマネジメント取得を目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ オリジナリティあふれた商品開発と味の追求

積極的に新商品を開発しており、開発にあたっては、問屋や大手商社など異業種との連携により消費者ニーズを把握。試作品の試食によりダイレクトな購買者意見を再び反映させるなど、味を追求している。

お菓子の材料には地域のブランド農水産物を積極的に取り入れた商品を多く開発しており、信頼ある商品としてJR東日本グループが運営するコンビニ等、国内の販路も広がっている。



主力商品のどら焼き

▶▶▶ 「FSSC 22000」の承認に向けて食品の安全・衛生に対する取組を推進

およそ1.5ヶ月に1回の頻度で、ドーナッツ、チーズケーキを40フィートコンテナの船輸送でアメリカ、カナダ、香港に輸出している。

相手国のニーズは商社等との連携で収集しており、今後は、新たにマレーシア、シンガポール等への販売を検討している。相手国のニーズは、国内大手商社等との共同により把握を行っている。

国際食品安全イニシアチブ（GFSI）が制定したベンチマークである「FSSC 22000」の1年後の承認に向けて、食品の安全に対するマネジメントシステムを確立する取組を行っている。



海外向けパッケージ

▶▶▶ 青森県特産品のリンゴやイカ、イカ墨を原料とするユニークな商品

生産ラインへの大型機械化を導入し、安定生産と品質の安全性を確保しているとともに、地域に喜ばれ信頼のある創業以来の餅菓子や団子等伝統的な商品販売を行う。商品開発にあたっては、研究をくりかえして青森県の特産品であるリンゴを丸ごと使用した洋菓子、イカやサバなど魚をお菓子の原料にするなど斬新なアイデアで商品化している。原料のブランドとしての認知もありオリジナリティのある物となっている。



イカ墨カスター

鳩正宗株式会社

青森県十和田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

青森の豊かな自然と米、水、人にこだわり、地域に愛されて117年。今後も地域と共に歩む清酒造り

- TPPを見据えた海外輸出販路拡大への第一歩。現地東南アジアへの売り込みと首都圏での取組
- 地域を大切に地域と共に一から酒造り。田植えから市民の協力を得てこだわりの酒造りを目指す
- 創業117年。現代表取締役で6代目。当地域にて多種多様な事業展開で地域経済及び雇用に貢献

企業基本情報

所在地	青森県十和田市大字三本木字稲吉176-2
電話/FAX	0176-23-0221/0176-24-2532
URL	http://www.hatomasa.jp/
代表者	代表取締役 稲本 修明
設立	1899年
資本金	1,000万円
従業員数	10人



会社概要

青森県十和田市にある同社は、景勝地でもある八甲田山や十和田湖の自然の恵みを大いに受ける場所に位置し、その伏流水で仕込んだ酒は、1899年創業から受け継がれる伝統的な手作り作業と、近代的な機械を融合させ、全国新酒鑑評会でも金賞を多数獲得している。また、十和田市はアートによるまちづくりを推奨しており、アーティストと市民を巻き込んだ酒プロジェクトに取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ グローバルな販売戦略と今後の販路拡大への課題を見据えて

2016年5月海外初出展ではあるが、商談会のためバンコック（タイ）にて売り込みを開始した。日本の人口減少とアルコール離れを懸念し、積極的に海外に売り込みをかけている。実績は、台湾、香港、タイなどで割合は今現在1.5%前後であるが、今後、TPPが発効される見通しと和食ブームにのり、米国、中国の日本酒消費拡大を見据え積極的にPRしていく。2016年12月には、初めての企画で青森県内3酒造会社合同で首都圏にてPRし、その後シンガポールへの販路も開拓した。



和酒女子による仕込み

▶▶▶ 田植えから地元市民と共に酒造り。地域への愛着ある酒造り

原料の米は、田植えから稲刈りまで地元一般市民も体験して収穫した、十和田市産「まっしぐら」を使用している。水は、八甲田山からの伏流水、杜氏は、地元出身の南部杜氏の手で作られた、まさにメイドイン十和田の酒を醸造している。仕込みには、近隣市町村の日本酒好きの女子グループ「和酒女子」も参加している。完成後は「和酒女子」による限定品として、オリジナルラベルのお酒を作成し、日本酒消費拡大に向けその一翼をになっている。



市民参加の田植え

▶▶▶ 今後も持続発展する企業を目指し、多角的経営で変革の時代を乗り越える

1899年に創業して以来、現在6代目となる代表取締役は、酒造りの他、飲料販売、不動産など多種多様に事業展開している。創業当時は、市の中心部で行っていた酒造りも昭和初期の大火から再興し、1972年からは、市内中心街から5キロ程離れた現在地で変わらぬ酒造りを行っている。同時に、変革の時代を見据えて、2014年からは、太陽光発電とイチゴ栽培事業も新たに加え、多種多様な事業を展開している。



杉玉から会社を望む

生産性向上

需要獲得

担い手確保

及川冷蔵株式会社

岩手県大船渡市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

私たちは、こころをこめて あふれる笑顔とおいしい魚をとどけます

- 漁獲量が減少する中、地域資源を活用した商品を製造し、消費者には簡単でおいしく、生産者には安定した所得確保に貢献
- 熟練工の技術を活かした昔ながらの製法や天然の調味料を使うことにこだわり、安心でおいしい食品を提供
- 大船渡の水産加工会社をまとめて協同組合を設立。三陸水産加工品のブランド化や地域活性化に貢献

企業基本情報

所在地	岩手県大船渡市大船渡町字中港3-100
電話/FAX	0192-27-1251/0192-26-4001
URL	http://www.oikawacorp.jp
代表者	代表取締役 及川 廣章
設立	1805年
資本金	1,500万円
従業員数	50人



会社概要

大船渡市内に工場を持ち、冷凍冷蔵業・水産加工品の製造・販売を行っている。創業以来、冷凍冷蔵業を主要事業としてさんまや秋鮭、いわしなどを買い付け冷凍、販売していたが、東日本大震災で工場が被災。2011年9月には復旧し事業再開。震災後は冷凍冷蔵業に加えて、さんま、鮭などの加工・販売を本格的に開始。大船渡港で水揚げされた魚を安心して簡単においしく食べられるよう、こだわりの製法で加工して消費者に届ける。



作業風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 小型さんまを活かして、簡単においしく食べられる加工品を開発

2013年度に地域資源活用事業計画の認定を受け、これまで低価格で取引されていた小型さんまを、丁寧に骨を抜いて天日干し加工し、真空包装。付加価値を向上した商品を開発した。家庭の電子レンジで袋ごと加熱して簡単に食べられる製品となっている。その他にも小型さんまを使った商品開発に取り組んでおり、地域資源を無駄なく使うことで地域の生産者の所得向上にもつながる。



三陸太郎 (さんま天日干し)

▶▶▶ 昔ながらの製法と熟練工による丁寧な仕事にこだわり、安心とおいしさを追求

大船渡港で水揚げされたさんま、さけ、いわしなど様々なサイズの魚を、中骨と内臓を丁寧に取り除く熟練工による加工を行っている。「天日干し」の製造は乾燥室を使い衛生的な環境を確保しつつ、本来のおいしさを実現する加工方法を採用し、衛生面と味わいを追求している。地元の霊峰、五葉山の清浄な伏流水を使い、添加物の使用をできるだけ抑え、天然素材の調味料による味付け、素材のおいしさをそのまま食卓に届けられるよう、昔ながらの製法にこだわった健康的で安全な食品づくりを行っている。



衛生的な天日干し室

▶▶▶ 東日本大震災後、大船渡の水産加工会社で協同組合を設立。水産加工品のブランド化で新たな販路を獲得

震災後、三陸の水産加工品のブランド化を目指し、大船渡の水産加工会社で「協同組合三陸パートナーズ」を立ち上げた。組合員内で得意な加工を分担して効率化、また協力して商品開発することで新たな販路を獲得。2017年4月に大船渡駅前にオープン予定の産直施設とばんや食堂では、三陸パートナーズで開発した商品や組合員の商品など、地元でしか味わえない逸品を提供することで地元消費者はもちろん観光客に喜んでもらえる店づくりを目指す。



三陸海の贈りもの

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社クレセントグース

宮城県仙台市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

震災からの復興を胸に、高度な技術と合理的な仕組みづくりで定番のカットソーを世界へ

- 震災からの復興を胸に、「Made in 東北」のブランドでアメリカ市場に挑戦
- 東日本の生地編み立て、縫製、染色等の企業をグルーピング
- 職人による高度な生地・縫製技術を活かした製品は内外で高い評価を得る

企業基本情報

所在地	宮城県仙台市青葉区中央 2-1-15
電話/FAX	022-213-2805/022-213-2805
URL	http://crescentgoose.com/
代表者	代表取締役 大西 芳紀
設立	2003年
資本金	300万円
従業員数	5人



会社概要

衣料、服飾雑貨の企画から生産や卸販売を手がける。

仙台市に、自社ブランドを中心としたカジュアルウェア、アウトドアウェアのセレクトショップ「On the earth」などを展開し、ウェブショップによる衣料、服飾雑貨の小売業を行う。

その他、宮城県の食材を生かしたダイニングカフェも経営する。2003年設立。



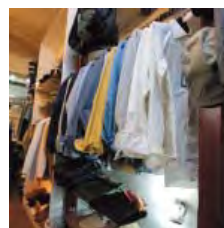
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ アジアからの引き合いをきっかけに、活動の場をアメリカへ広げ地域復興を目指す

2014年に出展した展示会でアジア各国のバイヤーから引き合いを受け、創業当時から抱いていたカジュアルファッションの本場であるアメリカ市場への進出に、自信を深めた。

東日本大震災以前から培ってきた地元の生地や縫製の熟練職人とのネットワークを活かし、活動の場を世界のファッションリーダー国であるアメリカへ広げることによって、同社の能力を高め、さらには震災からの復興に役立つと信じて活動を続けている。

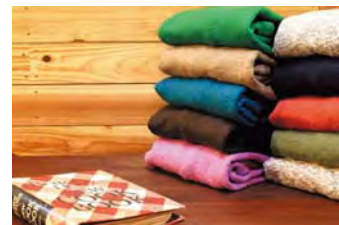


店舗内の光景

▶▶▶ 生産者などをグルーピングすることによりリスク分散と品質維持を図る

協力会社と安定した関係の維持を大切に、ビジネスとは持ちつ持たれつだと心がけている。

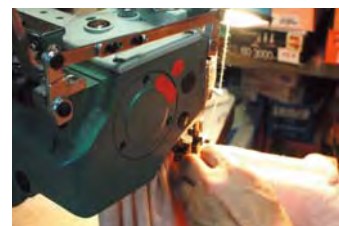
また、生地製造から縫製、染色、在庫管理、流通、小売りまでの各社グループ化、サプライチェーンを構築し、リスク分散と品質維持を図っている。



生地から縫製まで全て東日本で生産

▶▶▶ 「超高密度編み立て天竺スラブ」などの高クオリティの製品を供給

生地会社、縫製、染色、製品在庫、小売店等各会社が、それぞれリスクをできるだけ軽減して分担し、1つの物作りを行うことにより、定番の国内製カットソーをリスクを分散し、作り続ける。さらに、熟練の職人が高品質な生地作りや縫製を手掛ける東日本の協力工場では、「超高密度編み立て天竺スラブ」など要望以上の高いクオリティの製品が供給される。こうした製品を基に企画・製作する商品は海外でも高い評価を得るに至っている。



時間をかけ熟練の職人がセッティング

生産性向上

需要獲得

担い手確保

今野印刷株式会社

宮城県仙台市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「変わらないのは“変わり続ける姿勢”」

時代の一步先を見据えてイノベーションを繰り返す、挑戦する印刷会社

- 伝統ある活版印刷の暖かみや、日本らしいセンスの同社ブランド商品が海外市場で高評価
- 国際的に「和紙」が再評価される中、欧米市場を見据えた商品展開により、衰退する地域和紙産業の復活にかける
- 首都圏人材の登用により経営基盤を強化しつつ、若手デザイナーやイラストレーター育成にも寄与

企業基本情報

所在地	宮城県仙台市若林区六丁の目西町2-10
電話/FAX	022-288-6123/022-288-0138
URL	http://www.konp.co.jp/
代表者	代表取締役社長 橋浦 隆一
設立	1908年
資本金	5,000万円
従業員数	49人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

創業100年以上を誇る地域に根差した印刷会社。伝統ある活版印刷技術を復活させ、若手デザイナーやイラストレーターの感性と融合させることで、時代のニーズにマッチした商品化に成功。グリーティングカードの同社ブランド「tegami」を立ち上げ、欧米を中心とした海外市場に展開するとともに、逆輸入により独自のポジションを築く。近年では、地域資源「柳生和紙」の活用による新商品開発にも取り組み、印刷業界を取り巻く環境の変化に挑み続ける企業。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 伝統の活版印刷を復活。和のテイストの商品が海外市場で高評価

2011年、グリーティングカードの同社ブランド「tegami」を設立。米国市場では、同年、ニューヨーク州でのギフトショーに出展し、2013年に現地代理店と契約。現在はのべ60店舗以上で取引実績を有する。

2015年には欧州市場に進出し、「メゾン・エ・オブジェ」に出展。また、アジア向けには、台湾のカルチャー発信源として世界的に有名な「誠品書店」にて特設販売を実施。日本独特のセンスが支持を得て、継続販売に繋がり、韓国やアジアでも商談が進んでいる。



「メゾン・エ・オブジェ」出店風景

▶▶▶ 欧米市場を見据えた高付加価値商品戦略により地域和紙産業を活性化

2016年2月、地域産業資源活用事業計画の認定を受け、地元宮城県産手漉き和紙を素材に、旧来技法の活版印刷を施したグリーティングカード等の製品開発に取り組む。海外のギフトショップやグリーティングカード専門店をターゲットとして、ユネスコの無形文化遺産登録により、国際的に再評価される。「和紙」のビジネスベースでの生産量拡大、衰退する宮城県内手漉き和紙業（後継者不足等により、400年の歴史を有する柳生和紙の現存工房は1軒のみ）の活性化を目指している。



和紙手漉き作業風景

▶▶▶ 全国規模で若手デザイナーやイラストレーターの育成・登用

内閣府のプロフェッショナル人材戦略拠点事業等を活用して、会社の将来を担う3名の右腕人材の採用に成功。それぞれ営業、企画、生産管理の責任者として、同社の中核人材として活躍中。

また、海外展開する同社ブランドの商品デザインを、全国の若手デザイナーやイラストレーターに依頼し、国際的にデザインを発表する機会を提供するなど、才能があり、将来有望な若手人材の育成、登用を積極的に進めている。



若手デザイナーによる作品

株式会社ヤマトミ

宮城県石巻市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント 「ありがとうを繋ぐ、ふうどメーカー」 石巻の復興に尽くす

- 震災を契機に自社商品開発を積極的に推進。2016年2月には「煮焼きあなご」が第40回宮城県水産加工品品評会において水産庁長官賞を受賞
- 石巻の加工業者6社で統一ブランド「日高見の国」グループを結成。新たな販路として東南アジアを中心に海外へ市場を展開
- 地域の水産加工会社などと共同で石巻うまいもの(株)を設立。ブランド統一基準に基づく改良を行うとともに、毎年新商品を開発

企業基本情報

所在地	宮城県石巻市松並一丁目15-5
電話/FAX	0225-94-7770/0225-94-7780
URL	http://yamatomi-isi.com/
代表者	代表取締役 千葉 雅俊
設立	1992年
資本金	1,500万円
従業員数	62人



会社概要

石巻市の中堅水産加工販売業者。コンビニやスーパー向けの業務用水産加工品を中心に、惣菜、おにぎりの具材、お弁当具材、寿司ネタ用スライスなどを加工・販売、また、業務用だけでなく、個人向けの商品販売も行っており、同社通信販売サイトを立ち上げ、煮焼きあなご、金華めさば、無添加いか塩辛などの加工品をはじめ石巻の旬の新鮮な魚介類等の販売を行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

津波によって被害を受けた工場、設備の復旧だけでなく、復興に向けて工場を新設、人気商品の誕生へ

2015年2月に第2食品工場を新たに稼働し、「過熱蒸気ロースター」を導入。焼き魚、煮魚、ノンフライ加工品の新たな提供により、商品アイテム数が増加。特に火を使わずに蒸気の熱で焼き上げたあなごやさばは、水分が飛ばずふんわりとした口当たりが人気で看板商品。「煮焼きあなご」は、2016年度開催の第40回宮城県水産加工品品評会で「水産庁長官賞」を受賞。名実ともに石巻を代表する商品となった。



循環式過熱蒸気ロースター

一匹オオカミの多い水産加工業界の中で、連携して統一ブランド「日高見の国」を設立

震災によって、施設、設備が損壊し、復旧までの間、販路が奪われ苦しい状況にあったため、新たな販路として海外市場に着目し、同社を含む石巻の加工業者6社で統一ブランド「日高見の国」グループを結成。商品開発を行いながら、東南アジアを中心に海外市場を目指し、「JAPANブランド育成支援事業」等を活用、コンテナ輸出を実現している。



日高見の国 香港出展

震災をきっかけに新しい味づくりの挑戦。また、同社のみならず他社と連携した地域資源を全国へ発信

震災後、石巻うまいもの発信協議会の会長として新商品開発や販路拡大などに取り組み、石巻市内の水産加工会社や農業生産法人など10社が共同で石巻うまいもの株式会社を新たに設立。石巻市の地域産業資源（ほや、かき、さばなど）を活用して開発・生産する商品について、ブランド統一基準に基づく改良を行うとともに、毎年新商品を開発し、全国及び海外に向けた需要の開拓を目指すプロジェクトが2016年10月地域産業資源活用事業計画に認定された。11月に地域の産品を全国に発信すべく市内にアンテナショップをオープン。



石巻うまいものマルシェ

菊地合板木工株式会社

秋田県南秋田郡五城目町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「杉の国」秋田の資源を活用。「組立式和室」 「障子スクリーン」等で海外展開を推進

- 2001年に中国で合併会社を設立し、集成材の現地生産を開始。業界の高品質、低コストの要求に対応
- 地域資源の秋田杉を活用した製品、地元協力企業を含めた地域全体の雇用創出による地域活性化
- 日本国内では秋田杉を活用した和室造作材、化粧ばり構造用柱、海外向けでは日本の生活文化に海外からのニーズを取り入れた製品を独自に開発し、供給

企業基本情報

所在地	秋田県南秋田郡五城目町高崎字里下82-3
電話/FAX	018-852-4105/018-852-4991
URL	http://kikuchi-mokko.com/
代表者	代表取締役 菊地 成一
設立	1960年
資本金	60万円
従業員数	61人



会社概要

創業以来、日本三大美林唯一の秋田杉の産地である秋田県で化粧ばり集成材を製造、和室用造作材及び建具メーカーとして、大手メーカー、マンション・アパート、一戸建て建売りメーカー等に製品を供給。

日本国内の約60名の従業員を正社員として雇用し、地域の雇用を守り、従業員の育成を重視した企業活動を行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本文化の一つである障子を活用した独自製品を開発し、海外展開を推進

2001年に中国で合併会社を設立し、集成材の現地生産を開始し、業界の高品質、低コストの要求に対応。

2008年に海外向け製品として障子の構造と技術を生かした「障子スクリーン」を製造し、「KIKUCHI JAPAN」というブランド名で欧州、ロシアで販路開拓。2013年に地域資源である秋田杉を使用した「組立式和室」を製造し、欧州を中心に販路開拓。



組立式和室

▶▶▶ 秋田杉を活用した製品と地元企業との協力で地域全体での生産体制を確立。地域活性化を推進する

商品に地域資源である秋田杉を使用することにより、同社のみならず地元の協力会社を含めた地域全体での生産体制を確立している。

地元の協力企業と連携し、地域産業全体の雇用の創出に貢献。地元の発展と活性化に取り組んでいる。



障子スクリーン

▶▶▶ 日本では和室造作材、化粧ばり構造用柱、海外向けでは、日本の生活文化に海外からのニーズを取り入れた独自製品を開発

集成材に杉、檜等の化粧単板を貼り、柱、鴨居、敷居等の和室用の部材を製造。多彩なニーズに応えている。さらに、障子、襖など「ユニット家具」と呼ばれる組立式の製品を開発し、時代感覚に合った住宅用木工製品の製造に取り組んでいる。

海外向けには「障子スクリーン」、「組立式和室」を開発し、海外販路開拓を積極的に行っている。



化粧ばり集成材

生産性向上

需要獲得

担い手確保

高茂合名会社(ヤマモ味噌醤油醸造元)

秋田県湯沢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

“Life is Voyage” 旅をして異文化に出会い
人生が豊かになるよう、和の調味料が世界
の食文化と融合し人々の生活を豊かにする

- 『地方の地域固有の文化体験』を提供することで、商品に新たなブランド価値を創造している
- 和の調味料を様々な角度から光を当て新しい価値を創造し、感覚を共にする取引先を世界に構築している
- 日本の伝統産業を世界の文脈に押し上げ、文化的立場を築き、進化させ、次世代に残す

企業基本情報

所在地	秋田県湯沢市岩崎字岩崎 124
電話/FAX	0183-73-2902/0183-73-1829
U R L	http://www.yamamo1867.com/
代表者	代表社員 高橋 嘉彦
設立	1867年
資本金	150万円
従業員数	11人



会社概要

創業から約 150 年続く老舗の味噌・醤油の蔵元であり、水の豊かな秋田県南地域で皆瀬川の伏流水を用い、7 つある土蔵を利用して天然醸造を行っている。国内外において醸造業の魅力を伝える取組が高く評価され、その企業活動は 2013 年度「グッドデザイン賞」を受賞している。後継者である 7 代目が繰り広げる新しい経営戦略による斬新な取組が県内外から大きな注目を集めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

蔵元の総合体験を提供することで、新たなブランド価値を創造

国内外の多くの方々はその土地ならではの体験型の消費行動を求めている。潜在する顧客ニーズを捉えた『地方の地域固有の文化体験』を提供することで、商品に新たなブランド価値を創造している。

味噌・醤油老舗蔵元の歴史的建物を活かした景観や情緒を体験するショップやツアーの提供により、新たなブランド価値を創造し、観光地として機能をさせることで、商品サービスのみの商いから、背景にある歴史・技術・世界観を体験していただくサービスとして展開する取組を行っている。



庭園に隣接する
ショップスペースと商品

ヤマモブランドと価値を同じくするパートナーを世界で獲得

外国人バイヤーの体験型の蔵見学を数年前より開始。直感的に伝わる言語表現の工夫や外国では珍しい“だし”を中心とした試食や日本式庭園体験を提供している。

HP については全てを英語・中国語表記にて掲載し、定期的に海外見本市に参加・交流し、取引先を探してきた。現在は台湾、タイ、ドバイに取引先を有し、価値観を同じくするパートナーシップを世界に築き、ヤマモブランドを構築している。



欧州最大の食品見本市
SIAL PARIS 2014 の出展

日本文化の地位を世界の中で押し上げ、次世代に承継

産業を進化させ次世代に残すため、一連の活動を続けている。約 30 年ぶりに原料の大豆畑を復活させ、同社敷地内の土地を耕し持続可能な産業として機能を果たしている。また、蔵元の総合体験に焦点を当てることで、蔵人そのものと蔵元が行う営みに価値を見出し、次世代の担い手を獲得している。伝統的に行われてきた産業を世界の文脈に押し上げ、和の発酵調味料を文化的な存在として認知を広げ、進化させ、その価値を世界に示そうとしている。



シアトルでプレゼンを行い、
伝統産業の未来を説く

株式会社挽野板金

秋田県大仙市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

熟練の技術で屋根・外装・金属加工の「真・善・美」を提供し、地域と皆様の暮らしを支えます！

- 熟練工の知識・経験・技術による国指定名勝、国指定史跡修繕などの多様な需要への対応
- 定年退職制度を緩和し、本人意志退職制度による熟練工の確保、技術の維持及び若手への技術継承を推進
- 信頼獲得・受注安定に向けた、熟練工の技術による「真・善・美」を提供するという理念の具現化

企業基本情報

所在地	秋田県大仙市大曲須和町 1-1-57
電話/FAX	0187-63-6130/0187-63-4094
URL	—
代表者	代表取締役社長 挽野 美之
設立	1952年
資本金	1,000万円
従業員数	11人



会社概要

同社は、屋根外装工事各種、各種ステンレス加工、精密板金加工、ダクト工事、各種溶接研磨加工、各種飾加工を行っている。

1952年4月1日に「挽野板金店」として大曲市栄町に創業し、1974年4月1日大曲須和町にて工場新築に伴い社名を「挽野板金工業所」に変更した1992年1月16日、法人化に伴い「株式会社挽野板金」となり、初代表取締役挽野隆之が就任した。2005年6月1日、代表取締役社長に挽野美之が就任し、現在に至る。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

熟練工による地域観光資源の補修を通じた地域活性化への間接的貢献

国指定名勝「旧池田氏庭園」内の秋田県最初の鉄筋コンクリート造2階建洋館や、国指定史跡「払田柵跡」(ほったのさくあと)などの、観光資源でもある文化財の修復にも携わり、観光分野の地域経済活性化の一助となっている。また、神社・仏閣などの伝統的な技術を要する修復も行っている。平行して、ステンレス製アール状の流しや、多様なデザインの屋根など、近代的な加工技術を要する分野の需要にも対応している。



新幹線ホーム看板なども製作

熟練工確保による伝統的な技術・特殊な技術の維持・継承への取組

伝統的な技術を維持・継承しながら、近代的な工法にも対応していく方針であるが、熟練工の人材はなかなか募集しても集まらないため、技術の維持・継承が難しくなると考え、定年退職制度を緩和し、本人の意志による退職制度にしている。現在70歳の従業員にも元気に働いてもらっており、確かな技術の確保、また、数々の現場を通して、若手への技術継承を推進し、技術の維持を可能にしている。



熟練工の巧みな技術の維持

「真・善・美」の提供で信頼を獲得し、受注の安定化を図る

定年退職制度を緩和し、通年安定雇用で高齢になっても働くことができる環境のもと、熟練工の確保・技術継承を継続し、技術を常に高レベルに保ちながら、2次加工まで外注で行い、職人の高レベルな手作業部分を重視したスタイルで、「真・善・美」(真=絶対の機能性、善=リーズナブル・環境への配慮、美=美観にこだわった美しい仕上げ〈人目に付く部分の製造・加工のため美観を重視している〉)を提供するという理念を具現化し、取引先からの信頼を得ている。



神社の屋根補修完了

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社丸松銘木店

秋田県能代市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

伝統技法「網代（あじろ）編み」を応用した内装建材とインテリア製品で、新たなジャパンブランドを世界へ発信

- 需要が低迷していた伝統技術の高付加価値化と用途開発に成功
- 海外販路開拓に積極的に取り組み、フランス向け高級内装材の納入に成功
- 地域の伝統と新技術の融合による新製品開発で、国内外の新たな市場を開拓

企業基本情報

所在地	秋田県能代市花園町 7-11
電話/FAX	0185-52-5514/0185-53-4048
URL	http://www.akita-marumatu.co.jp/
代表者	代表取締役社長 上村 茂
設立	1957年
資本金	1,000万円
従業員数	6人



会社概要

天然木化粧合板の製造販売企業。テープ状に加工した木材を編み込む伝統的な「網代」の技術を応用しつつ、特殊な製法により強度、加工性等の性能を高めた化粧板「Almajiro（アルマジロ）」を開発。デザイン性の高さと品質が評価され、内装建材やインテリア製品として国内の空港、病院、ホテル等に採用されている。欧米市場をターゲットに積極的な海外展開に取り組んでおり、高級内装建材としてフランスへの輸出に成功。



工場内景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 伝統技術の高付加価値化と用途開発で新市場を開拓

0.25ミリまで薄く削ったテープ状の杉を用いて職人が織りなす優美な「網代」は、伝統的な日本家屋の天井板として親しまれてきたが、従来製品は耐久性が低く用途が限定されていた。和風建築部材の需要が低迷するなか、天井板の需要も最盛期の1/6に減少したことから、新市場開拓に向けて、耐久性や加工性を向上させたシート状の網代板を開発。高いデザイン性と性能を両立させた新素材として付加価値を高め、インテリア製品や高級建材等の様々な用途開発に成功した。



伝統技術と新技術の融合

▶▶▶ フランスでの販売体制を構築し、高級内装材の輸出に成功

2014年からパリのメゾン・エ・オブジェに出展し、海外の建築家やデザイナーの高い評価を得たことから、高級建材やハイエンドインテリア製品の市場をターゲットに海外販路開拓に取り組んでいる。2016年には、高級素材を扱っているフランスのディストリビューターと販売契約を結び、壁面材の納入に成功した。また、展示会でブースを訪れたアメリカのバイヤーが高い関心を示したことから、アメリカ市場の開拓に向けた調査を開始し、積極的な製品開発と販路開拓に取り組んでいる。



海外展示会での商談

▶▶▶ 地域の伝統と新技術の融合による新製品開発で、地域を活性化

近年の和風建築の減少に伴い国内需要が低迷する中、伝統的な「網代」技術を基に、特殊な製法により強度等を高めた新たな化粧板「Almajiro（アルマジロ）」を開発し、2011年から販売を開始。地域産学官連携の下で新素材を活かした内装建材やインテリア製品等の新商品開発を実施。空港、病院、銀行等での採用実績を重ねつつ、友禅染めや布・漆喰など他の伝統技術との新たなコラボレーションも進めている。国内外の新市場開拓を積極的に展開しており、技能伝承と地域経済の活性化に貢献している。



「Almajiro」開発製品例

佐竹物産株式会社

山形県山形市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地域のおいしいを世界に発信するため、常に前進！

- 香港、シンガポール等で開催される展示会、商談会に積極的に参加し、現地のニーズに合わせた製品開発を行っている
- 顧客のニーズに持続的に対応していくため、海外市場では大口のデザートチェーン店と連携して商品開発
- 海外への日本文化発信のため、酒蔵の前掛けを再利用したバッグを生産し、地元の人材活用や各種蔵元との連携を進める

企業基本情報

所在地	山形県山形市立谷川 3-965-2
電話/FAX	023-686-5213/023-686-5120
URL	http://www.satakebs.com
代表者	代表取締役社長 佐竹 裕子
設立	1965年
資本金	3,000万円
従業員数	4人



会社概要

缶詰に関わるお客様の多様なニーズに対応している。同社は豊富な山形産加工原料の安定供給化をはかり、また食品加工場の生産増強に寄与すべく半製品（18L 缶詰）の製造と県内外への販売を目的として1965年に創業し半世紀になる。

顧客が「ここに聞けば…」と思った時に頭に浮かぶ一番目の「ここ」である企業、すなわち「ファーストコールカンパニー」であるために、自らの能力を高め、環境の変化に対する提案をし前進する。



同社製品

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 材料からカスタマイズ提案を行うなど、現地のニーズに合わせた海外販路の拡大

海外販路開拓のため、香港、シンガポール等で開催される展示会、商談会に積極的に参加している。展開先市場の規制（添加物等）に対応する、また、香港最大手のデザートショップチェーンに材料をカスタマイズ提案するなど、現地でのニーズに合わせて製品開発を行っている。



Foodex Japan 海外ブース

▶▶▶ フードフェア等に定期的に出店し、積極的に海外ニーズを捉えることを生かした商品開発

シンガポールにおいて、顧客ニーズに持続的に対応していくため、フードフェアなどに定期的に出店している。リテール顧客の現地のなまの声をフィードバックし取引先と連携して商品開発を行っている。

リピーターには、同社 EC 事業部ほか、資材部、食品部が総力をあげて EC を活用しスペシャルプロモーションを行い、日々変わる顧客ニーズに対応している。



シンガポール物産展

▶▶▶ 日本酒ブーム促進のためオリジナルグッズ・前掛けバッグの作成・販売を手がける

地域の製品の製品化を進める過程で、日本文化発信の必要性を感じ、日本酒の酒蔵が使用している丈夫な帆前掛けを再利用したバッグの生産を開始した。生産にあたっては、地元の人材を活用している。また、トートバッグ、ショルダーバッグ、小物など、品数も豊富に取りそろえている。

海外での日本酒ブームを加速させるため、前掛けバッグを起爆剤とすることがねらいであり、各種蔵元との連携を進めている。



酒蔵前掛けバッグ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

地域に愛され、為に生きる企業としてサービスを提供

- 地域へ福祉用具の普及促進と安全安心活動として事故防止の注意喚起を行っている
- 「あと一人」雇用できる仕事づくりをモットーに地域の困りごとを解決、地域から愛され必要とされる会社を目指す
- 多様な顧客の要望に迅速・確実・丁寧に対応し、満足度の高いサービスと商品を提供する

企業基本情報

所在地	山形県鶴岡市美咲町 32-7
電話/FAX	0235-23-6333/0235-25-3889
URL	http://www.tamatsu.co.jp/
代表者	代表取締役 玉津 弘之
設立	1983年
資本金	1,000万円
従業員数	41人



会社概要

同社は、日常生活に支障のある人の手足となる福祉用具を扱っている会社。福祉用具の開発、レンタル、販売、住宅改修、消毒メンテナンスの事業を通して、個人の顧客の相談をはじめ、介護福祉施設、病院の課題やニーズに応えている。

地域住民の「安全・安心・快適」な生活に向けた、寄り添うサービスの提供によって、一人でも多くの人々の笑顔と出会うことを目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地域へ福祉用具普及促進、安全喚起を行う

創立当初より「自立を支援し介護負担を軽減する福祉用具の使い方」、「住環境と福祉用具」など、専門職への研修会や最新の福祉用具の展示会を開催し、地域への福祉用具の認知活動と開発メーカーとして、福祉用具の安全安心活動として事故防止の注意喚起を行っている。また、地元鶴岡市周辺の企業・教育機関・経済団体・行政が集う産学官連携ネットワークに加わり、医療・福祉の現場で「こんなものがあつたらいいのに」という切実な声に応えるため、組合員同士の技術・知識を集結したオリジナル商品の開発に取り組み、地域の活性化・課題の解決に貢献している。



移乗動作研修会

▶▶▶ 共に信頼し高め合う社内共育づくり

高校・大学と連携してインターンシップを行い、低学年からの就労への意識を育む取組や積極的な新卒採用をはじめ、障害者・高齢者雇用も行っている。「あと一人」雇用できる仕事づくりをモットーに地域の困りごとを解決し、地域から愛され必要とされる会社を目指す。また働く社員の労働環境を整え、資格取得支援等による有能な人材の育成、共に信頼し高め合い、力を発揮できる活力ある職場を目指している。



労働環境整備

▶▶▶ 確かな技術とやさしい心でサービスを提供

レンタル商品の選定から購入、消毒メンテナンス設備を整え、専門スタッフによるメンテナンスまで完結型のサービスを行っている。

福祉用具専門相談員・福祉用具プランナー・福祉住環境コーディネーター・車いす安全整備士・リフトリーダーなど資格を有する多くの専門スタッフを配置し、一人ひとりの困りごと、ニーズなどの相談を受け、介護、医療、福祉の幅広い相談に対応。また、行政・地域サービス・全国の販売店との連携により、多様な顧客の要望に迅速・確実・丁寧に対応し、満足度の高いサービスと商品を提供する。



顧客に寄り添う対応

山菱水産株式会社

福島県いわき市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

一次生産の協業・それらの保管・加工・流通・管理を一社完結できるトータルシステムによる顧客ニーズを早く商品化

- 一次生産の協業・それらの保管・加工・流通・管理に至るまで一社で完結できるトータルシステムを構築
- こだわりの「一本釣り」により鮮度が良い状態を保ち加工品を製造し、劣化することなく取引が可能
- 地域の水産高校と工場見学等で積極的に交流。現場での実習により地域の人材育成にも積極的に貢献

企業基本情報

所在地	福島県いわき市小名浜字芳浜 11-59
電話/FAX	0246-52-1717/0246-52-1737
URL	http://www.yamabishi-f.co.jp/company.htm
代表者	代表取締役 村山 雅昭
設立	1977年
資本金	5,000万円
従業員数	160人



会社概要

江戸時代より漁船漁業を営む「村山漁業」を母体に、1977年に創立。安全でおいしい海産物をより多くの顧客に届けたいという信念のもと、魚の王様『マグロ』を中心に様々な商品やサービスを食卓に提供。最大の特徴は、一次生産の協業・それらの保管・加工・流通・管理に至るまでを一社で完結できるトータルシステム。今後、北米以外にも英国、ドイツ、フランスへ輸出を拡大し、日本の水産加工技術や魚文化を海外に発信していく。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

漁獲から流通まで一貫した体制を構築したことによる顧客ニーズへの早期対応の実現

震災によって、被災した工場の代替工場を建設する際、米国向け等の輸出を増やしていくことを念頭に、米国 HACCP（危害分析重要管理点）の認定を取得し、北米への販路開拓の環境を整えた。冷凍マグロは-50℃以下の超低温度帯で保管しないと劣化するため、海外における冷凍物流システムが途切れることなく構築されることが不可欠であるが、現地卸売業者と連携し、既存の超低温冷凍庫に冷凍鮪を保存し、小売店等へ毎日配送するシステムを確立。



海外販売商品

こだわりの鮪の「一本釣り」と冷凍物流システムの構築

同社だけのオンリーワン商品、『一本釣りマグロ』。鮪を生きたまま血抜きをすることができる。さらに、衛生基準をクリアした現地の工場での生のまま加工しているため、鮮度が非常に良い。船に引き揚げた後、加工するまでの時間、それに加工する工場の設備にも気をつけている。また、冷凍鮪については、ワンフローズンで冷凍物流がとぎれることのない体制を構築することで、高品質の鮪を消費者に提供。更に、流水等で簡単に解凍できる商品の開発等、技術開発にも力を入れている。



釣り上げた鮪

被災後も従業員と家族を守るため誰一人欠けることなく呼び戻す

震災後、社長は「従業員とその家族を守るため、誰一人欠けることなく呼び戻す」と宣言し、いち早く小名浜工場の再開へ向け動きだし、2011年7月には社員全員で新しいスタートを切った。いわき海星高校（水産高校）へのサポートでは、同校の漁業研修で漁獲した鮪を船内で急速冷凍、鮮度を保ったままの状態の小名浜港に水揚げし、地元スーパーで販売。「将来の漁業を担う学生と共に、“いわきブランド”を守ります」と水産業界の復興を歩んでいる。



従業員

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社あ印

茨城県ひたちなか市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

世界の人々に「おいしい」の感動を届けたい 水産物のおいしさを全国へ、そして世界へ

- 海外での地域水産加工品の事業展開による製品の多角化と、それによる国内市場の活性化をめざす
- 「タコ」をシンボルとした地域活性化プロジェクトを牽引し、「タコ日本一」宣言で地域活性化を応援
- ふっくら柔らかな日本品質に仕上げる独自開発のタコ蒸し加工技術により、日本一のタコ加工の街に貢献

企業基本情報

所在地	茨城県ひたちなか市沢メキ 1110-9
電話/FAX	029-263-2111/029-263-2115
URL	http://www.ajirushi.com
代表者	代表取締役社長 鯉沼 勝久
設立	1957年
資本金	4,500万円
従業員数	150人



会社概要

1887年に創業者が伝馬船「あ印丸」を母船として各地で海産物の販売を手掛けたことが創業の第一歩となり、1957年には「あ印水産株式会社」を設立。それ以降、タコを中心にイカ、エビなどの水産物の加工を手掛け、農林水産大臣賞を受賞した「中華いか山菜」などのロングセラー商品を数多く生み出している。また、1963年には、加工が難しい西アフリカ産のタコを同社独自開発の蒸し機・技術により、業界トップ企業となっている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地域水産加工品の海外展開と国内市場の活性化をめざす

JICA 中小企業海外展開支援事業「有効利用されていない縞タコの加工・衛生管理技術の普及・実証事業」を受託。インドネシアに水産加工・衛生管理技術を移転するとともに、地域格差是正、水産加工業振興等への貢献を目指している。

日本食ブームによる海外需要を受け、欧米・アジア各国等への輸出を手掛けており、イスラム圏を含む新規国外市場開拓により更なる販路拡大を図っている。インドネシアのタコを同じアセアン域内のタイで加工することで利益率の改善を見込む。



蒸したタコを加工する

▶▶▶ 「タコ日本一」タコをシンボルとした地域活性化プロジェクトを牽引

ひたちなかの加工タコ生産量は日本一であり、同社は市民による魚食の街おこし運動を通じた地域の活性化プロジェクトを牽引している。ひたちなか商工会議所の「タコの街特別委員会」委員長や「タコ日本一！魚の美味しいまち推進協議会」の会長として、「世界タコ焼きグランプリ」の開催やテーマソングの制作、本出版などにより、他地域との差別化のシンボルとして「タコ」をアピール。また「魚食の普及推進に関する条例」の施行にも尽力するなどしている。



ひたちなか商工会議所へ
インドネシア政府関係者が表敬

▶▶▶ ふっくら柔らかな日本品質に仕上げる独自開発のタコ蒸し加工技術

1963年、那珂湊の加工業者とともに表皮が固く加工が難しいアフリカ産タコの加工機材・技術の基礎を確立。さらに、タコの旨味を逃がす原因となるボイルの工程をなくし、蒸し100%での加工を実現するために独自の蒸し機を開発し、「ふっくら柔らかく見た目の良い」日本品質に仕上げる加工技術をにより、現在タコの取扱量及び加工規模で日本一を誇っている。また、2014年新設の惣菜工場はHACCPシステムを導入し、厳しい管理体制を整備している。



HACCP 対応工場でのタコ加工

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社要建設

茨城県水戸市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

創業理念「尽くして求めず、尽くされて忘れず」経営理念「創造と変革、安心と安全、楽しさと豊かさ」をモットーに活動

- 飲食店を足がかりに需要獲得のため、複数の海外市場への進出
- 地域貢献のために複数の事業を立上げ、多くの人材育成に取り組んで経済活性化に努める
- 地産地消の推進のため、地元食材を多用し、地域食材の知名度向上に一役を買っている

企業基本情報

所在地	茨城県水戸市白梅 1-2-36
電話/FAX	029-226-1166/029-231-8013
URL	http://kaname-k.com/
代表者	代表取締役社長 高野 賢
設立	1972年
資本金	6,000万円
従業員数	40人



会社概要

建設会社を柱として、1. 建設 2. 不動産 3. 環境 4. 開発 5. コンサルティング 6. 飲食 7. 健康の7つの事業に取り組み、まちづくりに貢献している。2010年には日立市と共同で日立駅の再開発に取り組み、商業施設「まちステーション日立」を開設し飲食業に参入。2014年には不動産業に参入、2015年には健康と飲食を融合させた革新的サービスの店「ビオハーヴェスト」を開業。今後は、飲食部門を足掛かりに海外進出を計画している。



会社玄関

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ アジアへの海外展開

2015年に台湾に現地法人を設立。飲食業（蕎麦処まち庵）の台北出店を足掛かりとして、空調機器を販売する等、環境事業のアジア展開にも取り組む。

まち庵においてはタイへの出店も視野に入れている。2016年11月中旬にまち庵台北大安店開業。

また、豊富な経験とノウハウを基にして、建材や家具等の輸入販売業務を展開している。



主にアジアへの展開

▶▶▶ 世の中の変化に対応し、創造性を持って意欲的に仕事に取り組む

主力事業の堅調な推移及び新規事業への取組により、水戸および日立で地元の雇用創出に貢献している。高校・大学・専門学校等と連携を取り、毎年施工技術者を採用。

また、「言われる前にやる」「自分で考えて動く」人材の育成に努めており、社長の強力なリーダーシップにより新規事業にも意欲的に取り組んでいる。



まちステーション日立

▶▶▶ 地元茨城の食材を生かしたヘルシーフードづくり

7つの事業への取組を通して、地域のまちづくり及び活性化に貢献している。また、飲食業の取組として、現在は玄米、栗、さつまいも、柿等の地元茨城の食材を生かしたヘルシーフード作りに取り組んでいる。地元茨城の豊かな食材を活用し、地産地消を推進している。

取引先と連携・協力の上、情報を共有し、新メニューや新サービスの開発にも取り組んでいる。



地元茨城の食材を生かしたヘルシーフードづくり

生産性向上

需要獲得

担い手確保

木内酒造合資会社

茨城県那珂市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

田舎の造り酒屋から『常陸野ネストビール』 を世界発信！ 高品質とマーケティング戦 略でニッチトップに

- 日本酒醸造 176 年の伝統と技術を活かしこだわりのある地ビールを醸造。構想から 18 カ月で完成
- 地ビール初期ブームの頃、日本酒事業でのノウハウを活用し当初より瓶詰めの外販に的を絞る
- コンテスト入賞により海外から多くのオファーが舞い込むが、直接取引を行うことを基本とした

企業基本情報

所在地	茨城県那珂市鴻巣 1257
電話/FAX	029-298-0105/029-295-4580
URL	http://kodawari.cc
代表者	代表社員 木内 造酒夫
設立	1952年
資本金	5,000万円
従業員数	69人



会社概要

1823年創業の酒造メーカー。政府の規制緩和（酒税法改正）を契機としてビールの製造に新規参入。1996年に製造免許を取得し、翌1997年には国際ビールコンテストで金賞を獲得、その後も数々のコンテストで上位入賞を果たす。

国内クラフトビールのパイオニアかつトップランナーとして確固たる地位を築き、アメリカを始め世界44カ国に輸出している。



酒づくりの魂は代々受け継がれている

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

徹底的にこだわった品質と印象的な商品デザインの強い訴求力

品質については徹底的にこだわり、原材料（麦芽、ホップ）はビールの本場から厳選して直輸入。新鮮さを保つため完全無菌の充填設備を導入し、醸造のプロセスでも有害な乳酸菌・バクテリアを完全にシャットアウトした。こうした努力が実を結び、『常陸野ネストビール』誕生からわずか1年で大阪で開催された日本で最初の世界ビールコンテストで金賞を受賞、出品された220銘柄のビールの頂点に立った。その後も数々の国際コンテストで上位入賞を果たし、海外からのオファーが増加している。



ウイスキー蒸留

アンバサダー・マーケティングによりブランド・ロイヤルティを維持

地ビール初期ブームの頃、併設した飲食店で提供するスタイルが多い中、日本酒醸造事業で培ってきたマーケットや品質・衛生管理面でのノウハウを活かし、瓶詰による販売形態にこだわった。インターネット普及という追い風にも乗って同社製品の優位性がマスコミや口コミで世界中に拡散したことから、想定以上のマーケットの獲得に成功。同社側から商品売り込む営業は一切行わず、相手先からのオファーに応えるという形態を堅持することによりブランド・ロイヤルティを維持している。



ニューヨークを走るトラック

国内外からの圧倒的な支持に応え、積極的な海外展開並びに設備投資を実施

数々の国際コンテストで上位入賞を果たしたことで各国からのオファーあり、アメリカ、ヨーロッパ、アジア各国への輸出を開始。2008年に大量生産が可能な工場を新設（額田醸造所）し製品のラインナップを拡充。サンフランシスコや都内にアンテナショップを出店、本社工場内に手作りビール工房を立ち上げる。2014年は韓国に、また、中国からのオファーに呼応するべく2016年8月に香港に新工場をそれぞれ新設。積極的な海外展開を繰り広げ、総売上高に占める輸出比率は約30%となる。



額田醸造所

コロナ電気株式会社

茨城県ひたちなか市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

光の計測技術をコアに、国内で唯一「マイクロプレートリーダー」をフルラインナップで製造する地域中核企業

- 自社ブランド製品や電子顕微鏡ユニットといった主力事業に加え、海外向けの医療系分析機器が新たな収益の柱に成長
- 地域サプライチェーンの中核を担うとともに、産学官連携や教育の分野においても活性化に貢献
- コア技術を磨くとともに、自社製品のメンテナンスや開発へのフィードバックを重視し、顧客からの信頼を獲得

企業基本情報

所在地	茨城県ひたちなか市東石川 3517
電話/FAX	029-273-6111/029-273-6091
URL	http://www.corona-el.co.jp/
代表者	代表取締役社長 柳生 修
設立	1952年
資本金	4,109万円
従業員数	95人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

国内で唯一マイクロプレートリーダー（マイクロプレート（小さな試験管の集合体）に入れたサンプルの光学測定機器）をフルラインナップで開発・製造を行う他、大手企業向けの電子顕微鏡の電源ユニットや、最近では医療系の分析機器を製造。地域の協力企業に再発注しており、地域の半導体・医療検査装置におけるサプライチェーンの中核的企業。なお同社代表はひたちなか商工会議所副会頭、茨城県教育委員、茨城県経営者協会理事を担っており、地域活性化にも大きく貢献。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外向けの医療系分析機器が新たな収益の柱に成長

同社の経営は「自社ブランドの開発・製造」と「大手分析装置メーカーの協力企業」の両輪であり、大手分析装置メーカー向けとして新たに量産を開始した医療系分析機器の海外販売が好調。同社は同機器を完成品まで取りまとめて納入しており、同社の高い技術力・専門性が大手分析装置メーカー及び海外販売先から評価されている。同社では、自社ブランド製品や走査性電子顕微鏡（電源ユニット）といったこれまでの主力事業に加え、この医療系分析機器を新たな柱として伸ばしていく方針。



バイオ・医療分野研究向け機器

地域サプライチェーンの中核を担うとともに、産業・教育等の活動で活性化に貢献

同社は地域の協力会社に対し、適正な製造管理を実施するよう改善のアドバイスを行う等、地域全体の生産性向上に寄与している。また、同社の代表取締役は、ひたちなか商工会議所副会頭、茨城県教育委員、茨城県経営者協会常陸・那珂地区支部長を務めており、地域経済活性化を牽引するキーパーソンといえる。



近隣小学校 会社見学

自社製品のメンテナンスや開発へのフィードバックを重視し、顧客からの信頼を獲得

自社製品であるマイクロプレートリーダーの製造・販売にあたり、「きめ細やかで迅速なサービス」を強みとして顧客からの信頼を獲得している。具体的には、東京と大阪に常駐の営業担当者を配置し、自社製品等の販売後のメンテナンスにスピーディに対応するとともに、性能面からデザイン面に至るまで営業が現場の声を把握し、製品開発にフィードバックしている。例えばデザイン面においては、顧客の研究員に女性が多いことから、製品カラーの一部にピンクを採用し、角は丸みのある形にする等の工夫を図っている（「いばらきデザインセレクション」にも選定）。



マイクロプレートリーダー

ガチャマンラボ株式会社

栃木県足利市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地場の繊維産業の発展に取り組む若手経営者によるグローバル市場をターゲットにした新たなものづくり

- 地場の工場が生産した在庫生地を利活用し、新商品開発・販路開拓を行うことで地域産業の競争力強化に尽力
- 地域資源「足利銘仙」を活かした新たな商品開発により、グローバル市場の開拓に取り組む
- 地域産業の活性化に寄与する成長可能性の高いビジネスモデルにより、地域活性化ファンドからの出資を獲得

企業基本情報

所在地	栃木県足利市山川町 30-2
電話/FAX	0284-64-7676/0284-42-4130
URL	http://www.gachamanlab.com/
代表者	代表取締役 高橋 仁里
設立	2013年
資本金	1,000万円
従業員数	3人



会社概要

両毛地域の織物事業者と連携し、服飾用のテキスタイル（生地）や製品をプロデュースしている事業者。同社は地場の各工場の在庫生地を買い取り、アパレル製品を地域で一貫生産し、同社オリジナル商品として売り出す「産直アパレル事業」を行っている。品質の高い地域密着型のものづくりにより、地域資源の絹織物「足利銘仙」のブランド力の向上を図り、付加価値向上に取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「産直アパレル事業」で地域産業の競争力強化に尽力

地場の繊維工場においてわずかな規格の違いでアパレルメーカーへ納品できなかった生地在庫が多く存在し負担となっている。この課題解決のため、同社は各工場の在庫生地を買い取り、シャツやストール等を地場で一貫生産して同社オリジナル商品として売り出す「産直アパレル事業」を行っている。同社代表の目利きにより、工場に眠っているデッドストック化した生地に価値を見出し、市場と結びつけ、地場産業の競争力強化に取り組んでいる。



足利銘仙を活用したストール

▶▶▶地域資源「足利銘仙」を現代の洋装にアレンジした商品開発で、グローバル市場の開拓へ意欲的に取り組む

地域資源である「足利銘仙」（足利で生産される糸捺染した絹織物）を古来からの和装だけでなく、現代の洋装にアレンジした商品開発を行っている。低迷する絹市場において、「足利銘仙」の緻密さや色鮮やかさに可能性を見出し、その特徴を活かした服飾製品の開発を行い、欧州を中心としたグローバル市場の開拓に意欲的に取り組んでいる。



足利銘仙を洋装にアレンジ

▶▶▶眠っていた資源に見出した成長可能性の高いビジネスモデル。地域活性化ファンドからの出資を獲得

眠っていた資源（在庫生地）に活路を見出し、在庫生地の活用から商品の生産まで、地域企業の連携によって新たな利益を生む同社のビジネスモデルは、革新的かつ成長が見込まれ、他地域においてもロールモデルになり得る。同社のビジネスモデルは広く評価されており、2016年3月の「第2回とちぎビジネスプランコンテスト」では最優秀賞を受賞し、同年8月には、「とちぎ地域活性化ファンド」による出資を受けた実績を持つ。



とちぎビジネスプランコンテスト表彰式

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社外池酒造店

栃木県芳賀郡益子町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

作り手の思いを大切に、酒を中心とした日本の食文化を創造する

- シンガポール・香港などに日本酒を輸出。日本文化の発信のため、益子焼の酒器やアニメとのコラボも行う
- 地域と共に発展するため、観光酒蔵として心温まるおもてなし、日本酒の楽しさや益子の魅力を発信する酒蔵ツーリズムに取り組む
- 地元の観光協会会長を務めるなど、地域の発展に積極的に取り組む

企業基本情報

所在地	栃木県芳賀郡益子町大字塙 333 番地 1
電話/FAX	0285-72-0001/0285-72-0003
URL	http://tonoike.jp/
代表者	代表取締役 外池 茂樹
設立	1937年
資本金	1,000万円
従業員数	29人



会社概要

3代目・外池茂樹氏によって、清酒だけでなく、酒コスメや焼酎などの新製品の開発・製造を行い、また、観光酒蔵や海外販路などの展開を始め、新分野への挑戦を進めている。同社の目指すところは、酒を中心とした日本の食文化を創造する企業になること、顧客の笑顔とスタッフの笑顔があふれる楽しい蔵になること、そのために「一所懸命、誠心誠意、真剣勝負」。日本酒コンテストの Sake Competition2016 では、「望」が純米吟醸部門で2位を獲得。



清酒燦爛と関連商品

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本酒を5カ国・地域へ輸出中。外国人留学生のインターンシップ受け入れも実施

シンガポール・イギリス・香港・オーストラリア・台湾など、海外へ積極的に輸出。輸出にあたっては各国・地域で開催される展示会や商談会に参加し、市場の特性やネットワークの構築に取り組んだ。

海外への売り込みに関しては、日本文化の発信を行うべく、益子焼の酒器やアニメとのコラボも実施。香港では、構築したネットワークを活かし、香港国際空港の免税店で販売。また、外国人留学生のインターンシップを受け入れ、輸出とインバウンドの共同研究を行っている。



香港国際空港の免税店で清酒販売開始

▶▶▶ 観光酒蔵として、地域への観光誘致に取り組む

インバウンド需要の取り込み等、地域経済活性化に貢献するべく取り組む。酒蔵が位置する益子の観光誘致も見据え、観光酒蔵として心温まるおもてなしを心がけ、日本酒の楽しさや益子の魅力を発信する酒蔵ツーリズムに積極的に取り組む。

また、酒造を開放し、季節ごとに顧客が触れ合えるイベントを開催し、日本文化として発信、購買ニーズを高めている。



どぶろく作り体験イベント

▶▶▶ 「来てもらう観光酒蔵」発展のため、地元の観光協会会長としても地域発展に取り組む

二十数年前から、「来てもらう観光酒蔵」を作る取組を開始。商品を買えるショップや、酒蔵を見学するコースを作ることで団体客を呼び込み、バスツアーの観光客など年間約八万人が訪れるようになった。地元の観光協会会長も務め、地域の発展に積極的に取り組んでいる。



外国人留学生のインターンシップ受入、益子町観光協会の会長としてPR活動

生産性向上

需要獲得

担い手確保

永井酒造株式会社

群馬県利根郡川場村

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

コース料理の各段階で楽しめる日本酒を開発し海外需要を開拓。

酒蔵ツーリズムで地域活性化にも取り組む

- 乾杯用の発泡日本酒やデザート酒等、コース料理で楽しめる「ナガイ・スタイル」の日本酒を提案
- 5年の期間をかけ開発したシャンパンの製法を取り入れた瓶詰二次発酵による発泡日本酒を商品化
- 他の酒蔵と連携し「利根沼田酒蔵ツーリズム」を実施、地域資源を活かした地域振興活動に取り組む

企業基本情報

所在地	群馬県利根郡川場村門前 713
電話/FAX	0278-52-2311/0278-52-2314
URL	http://www.mizubasho.jp/
代表者	代表取締役社長 永井 則吉
設立	1886年
資本金	4,000万円
従業員数	23人



会社概要

1886年創業の日本酒の蔵元。尾瀬の大地で濾過された天然水を用いて、日本酒を製造・販売（代表銘柄は「水芭蕉」や「谷川岳」）。

日本に根づく米の酒「日本酒」の魅力在海外に伝えるため、乾杯から食中・食後の各シーンにあった日本酒を開発し、「ナガイ・スタイル」として海外のトップシェフ等に積極的に売り込んでいる。現在40カ国に輸出実績をもっており、海外で新たな日本酒需要を開拓している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 発泡日本酒・デザート日本酒など、コース料理にあわせた日本酒を開発・提案し、世界40カ国に輸出

1997年から海外輸出を開始。量より質を重視して世界のトップシェフ等に積極的な売込みを図り、世界40カ国に輸出実績がある（商業輸出は仏国・英国・米国・香港・台湾など14カ国・地域）。現在、年間約3,000万円の輸出額を、2022年度には1億円に伸ばすことを目指している。また、2016年には本酒蔵の日本酒が、世界的なワインコンペティション「インターナショナル・ワイン・チャレンジ（IWC）」金賞を受賞した。



「特許取得 発泡性清酒 MIZUBASHO PURE」

▶▶▶ 料理のシーンに合わせた日本酒を開発し、幅広いラインアップで新たな需要を開拓

シャンパンの製法に学び独自の手法で瓶内二次発酵させた発泡日本酒「MIZUBASHO PURE」を開発。コース料理にあわせ、食前酒として発泡日本酒、食中酒として従来の日本酒、食事の後半のメインディッシュにあわせたヴィンテージ酒、締め括りのデザート酒を提供する日本酒の新たな楽しみ方（ナガイ・スタイル）を消費者に提案。ワインのように乾杯から食中酒、食後酒まで幅広いラインアップを揃えることで、海外での日本酒需要を喚起している。



「NAGAI STYLE」

▶▶▶ 地元地域の酒類関係企業で連携し、酒蔵ツーリズムを推進

群馬県北部の利根川源流域に位置する他の日本酒蔵3社、ビールメーカー2社、ワイナリー1社とともに、「利根沼田酒蔵ツーリズム」を開催。お酒をメインに、大自然や温泉などの地域資源を活用した観光客誘致にも取り組んでいる。この取組の中で、永井酒造は旧酒蔵を改装したカフェで地元食材を用いた料理とともに日本酒を提供し、多くの来訪客を受け入れている。



「旧酒蔵改装 蔵カフェ」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

『脱』大量生産 マスカスタマイゼーションの仕組みを構築して『強くて新しい』繊維産業にリメイク

- IT・IOT を活用した新たなマスカスタマイズ生産モデルにより、低価格・短納期な特注製品を実現する
- 繊維産業都市「桐生」に眠る貴重な「残反」を用いたアパレル製品の受注生産で繊維業界の課題を解決する
- 桐生の繊維産業と連携体を構築し、連携企業体や地域の繊維業者への利益配分アップを目指す

企業基本情報

所在地	群馬県桐生市天神町 3-4-5
電話/FAX	050-3718-1296/020-4663-5871
URL	http://fukule.co.jp
代表者	代表取締役 木島 広
設立	2015年
資本金	100万円
従業員数	4人



会社概要

【買う】くらい簡単便利に【服をつくる】ことができるクラウド上のファッションオーダーサイトを運営。

IT を駆使し、客がウェブ上で選んだデザインと、倉庫に眠るパーツを組み合わせた完全受注生産システムの EC サイトをリリース。ユーザーの「この服が欲しい」にピンポイントに応える。本システムを通じて、国内繊維産業の利益改善と技術継承や、現存する縫製工場や織物企業の倉庫在庫の利活用を促す。



会社内観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ マスカスタマイズ生産モデルにより、低価格・短納期な特注製品を実現

従来のアパレル製品製造は大量生産に適した労働集約型産業であったため、人件費の安い国に対抗する術が無かった。

フクルは「EC サイトからダイレクトに生産する基幹システム」の開発を行い、EC サイト⇒受注⇒資材発注⇒CAD データ⇒裁断⇒資材準備⇒生産管理⇒商品発送までを一気通貫でシステム化した。縫製の手前までの工程を IT 技術で自動連携させ、縫製工場は発送された生地と資材をもとに一点生産に取り組む。既存のオーダーメイドより高品質・高付加価値かつ低価格・短納期な特注製品を実現した。



フクルサプライチェーン

▶▶▶ 繊維産業都市「桐生」に眠る貴重な「残反」を用いたアパレル製品を受注生産

新興国での大量生産により、国内の縫製工場は激減、若手も少ない、倉庫には生地やボタンなどの在庫の山が眠り続ける、など繊維業界の課題は山積みである。フクルは縫製業者及び刺繍業者などと連携し、縫製工場に負担がかかる小ロット生産ではなく、高付加価値の新たなマスカスタマイズ生産モデルを構築した。当生産システム上、サンプル生地の様な未利用の『残反』を有効活用すれば、低コストで服地のバリエーションを増やすことができ、地域にとっては廃棄コストを低減することができる。



地域資源の活用

▶▶▶ 桐生の繊維産業と連携体を構築し、繊維業者への利益配分アップに寄与

フクルのサプライチェーンシステムは、縫製や刺繍だけでなく、服飾製造に関わるあらゆる事業者を取り込み事が可能であり、連携体の技術が多様化するほど、生産できる商品の付加価値は高まっていく。これは様々な工程の事業者が集積する国内有数の繊維産地である桐生の活性化にもつながる。また、フクルの事業を地場産業におけるリーディングモデルとして認知させることで、連携参加者も確実に増えていき、国内縫製業界の非常に利益配分が少ない産業構造を打破することが可能となる。



U(あなた)とU(あなた)を
結ぶと笑顔になる

ポイント

埼玉県蓮田市発！「だし (UMAMI)」を軸にした次世代ラーメンを、アメリカ西海岸に出店

- 「日本のシェフが紡ぐ JAPAN RAMEN」日本食のさらなる付加価値向上に寄与
- 綿密な海外事業計画書を作成、現地マーケティング調査を繰り返し実施の上、万全の社内体制で海外進出に臨む
- 地域に根ざした店舗展開、ドミナント戦略で優位性を発揮

企業基本情報

所在地	埼玉県蓮田市本町七番一号
電話/FAX	048-768-0123/ —
URL	http://sasala.info/
代表者	代表取締役 栗原 正生
設立	1885年
資本金	300万円
従業員数	95人



会社概要

1885年創業。JR 蓮田駅前に、日本料理店、蕎麦ダイニング、ラーメン店、炉端焼き店の4店舗を展開。栗原代表取締役は、外務省在オランダ大使館大使公邸料理長として渡欧経験あり。

2016年11月に、米国西海岸（サンフランシスコ）に、だし (UMAMI) を軸にした次世代ラーメン店を開店。なお、日本国内のラーメン店は、大手グルメサイトの埼玉ベストラーメン2014第一位に入賞した経歴もあり。



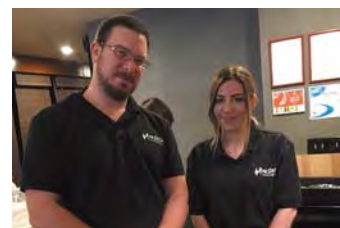
ひのでやサンフランシスコ店

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「日本のシェフが紡ぐ JAPAN RAMEN」。だし (UMAMI) を広めて日本食のさらなる付加価値向上に寄与

同社は国内において業態の異なる複数の専門店をドミナント展開することにより成功をおさめており、米国でも同様に炉端焼き等別業態も含め多店舗展開を行っていく意向。

その経験を活かし、米国では、「日本のシェフが紡ぐ JAPAN RAMEN」として、日本の食文化を広めていく方針。今まで米国にはなかった、だし (UMAMI) を軸とした健康志向の次世代ラーメンを提供することで、日本の「だし文化」を全米、そして世界に広め、日本食のさらなる付加価値向上に努める。



米国進出による日本食（だし文化）の付加価値向上に寄与

▶▶▶万全の社内体制で海外進出に臨む

米国 SFC の Japan Town 内に、ラーメン店を2016年11月にオープン。

出店に際し、ジェトロの北米ミッション・個別支援事業・専門家助成事業を活用、イベント出店によるニーズのリサーチ、現地調査を実施する等、入念な事前準備を進めてきた。

海外を目指すスタッフを中核社員として採用し、英語研修、海外研修を実施することで、全社としての目的意思の統一とモチベーション向上にも努めてきた。

現地には国内で育成した日本人社員を派遣し、日本と変わらない品質のサービスを提供する。



米国店 毎日行列の人気ぶり

▶▶▶地域ニーズを掘り起こし、地域に根ざした店舗展開

同社は埼玉県蓮田市において地域ニーズを掘り起こし、今まで当該地域にはなかった4つの専門店を立ち上げ、各店の価値を地域顧客に提供している。

代表は、蓮田地域の活性化とブランドの確立・普及のため、「ネオ・ロータス」という蓮田市の飲食コミュニティ（蓮田市後援）を立ち上げ、会長として活動。

地域経済活性化策を学ぶため、自治体主催の商業イノベーションスクールや商業振興トップリーダー講習にも参加。経営革新計画の認証企業にもなっている。



米国店 店内

武田レグウェア株式会社

埼玉県富士見市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「ユーザーさんの笑顔が見たい」「完成のないモノづくり」をキーワードに、ソックス他スポーツ関連商品の開発と販路拡大を実施

- 履き心地や機能性を追求した左右専用ソックスを開発。さらに自社ブランドを確立
- ユーザー目線のものづくりの探求により生まれたソックスは、多くのスポーツ選手なども愛用
- 既成概念に囚われない販路拡大、業界では類のない知財戦略など革新的な経営を展開

企業基本情報

所在地	埼玉県富士見市水子 4933 番地
電話/FAX	049-255-5557/—
URL	http://www.rxl.jp
代表者	代表取締役 武田 大輔
設立	1982年
資本金	2,000万円
従業員数	12人



会社概要

都内のソックスメーカーに技術者兼営業として勤務していた現会長が、同ソックスメーカーの事業廃止に伴い同事業を受け継ぎ同社を設立。設立時より顧客満足度優先のソックス作りを追求。またその技術力は大手スポーツ用品メーカーのOEM生産を任されるほどの折り紙付き。さらに1997年には世界で初めてつま先部が靴のように左右に分かれているソックスの開発&生産に成功。翌年には「世界中のスポーツ愛好家が笑顔になるソックスを」との考えを基に「R×L」ブランディングがスタート。



R×L インフィニティロゴ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

ユーザー目線でものづくりを探求。そして自社ブランド「R×L」を確立

左右の足にフィットする左右専用ソックスは、その形状だけでなく、履き心地、機能性などを追求するため多くのユーザーの声をベースにデザイン設計。さらにユーザーの満足度を高めるため、従前のソックス生産技術にとられない新技術、新工程を開発。このような取組を経て確立した自社ブランド「R×L」(アールエル)は、多くのユーザーから高い評価を得ている。



R×L 特許製造技術

長年培った製造技術をベースに顧客ニーズに合わせた機能性を追求

「お客様が笑顔になるソックスを作る」から生まれた「R×L」は、ユーザーにとってソックスはどうあるべきか、本当にソックスは必要なのか等の「原点」からスタート。そして開発過程で得た多くの「気付き」、例えば「足と靴の間に挟まるソックスにおけるパワーロスを極力抑える」等を1つ1つを克服していった。

こうしたユーザー目線の取組は、多くのスポーツ選手や愛好家に高く評価され、そして利用されている。



R×L イベント

付加価値を高める販売戦略。そして知財戦略を積極的に活用

より多くの顧客に「R×L」の機能性などを実感してもらうため、斬新な販路拡大を展開。例えば、高級靴を取り扱う専門店などソックスの取扱いが無い店舗等にも商品を提供することで顧客層を拡大。一方、ソックスをはじめとするアジア諸国の安価な繊維製品に対抗するため製造技術を特許化。現在は20カ国で特許を取得。このような自社製品の付加価値を高める経営戦略を展開することで類似商品との差別化を図っている。



R×L ランニングソックス

生産性向上

需要獲得

担い手確保

アグリホールディングス株式会社

東京都港区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

日本の産地から海外の消費地をつなぐ、情報、物流、決済、販売促進をワンストップで行うソリューションを提供

- 海外マーケットにおけるマーケティング、ブランディング、認知向上、物流、決済等をシステム化
- 日本、アメリカ、シンガポールへの事業展開を通じて、日本の地域産品、農産物や日本酒等を世界へ橋渡し
- 国内外の企業と協働しながら、バリューチェーンの強化、品質・付加価値向上、コストダウン・効率化に取り組む

企業基本情報

所在地	東京都港区青山 5-4-35-1005
電話/FAX	03-4477-6886/03-6427-3690
URL	http://agri-hd.com/
代表者	代表取締役社長 前田 一成
設立	2014年
資本金	13,000万円
従業員数	15人



会社概要

生産法人である日本アグリファーム、農水省系ファンドの出資企業で米の市場開拓をするライスフロンティア、シンガポールから世界一を目指すおにぎり屋SAMURICE（さむらいず）を展開。

シンガポールの日本食材の物流プラットフォームのLOGICO、日本酒業界をリノベートするミライシユハンなどを抱えるグループ。



会社イメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外市場へのグローバル・バリューチェーンの構築と市場獲得支援

同社は子会社を含め、日本、アメリカ、シンガポールに合計9社を展開している。海外市場の展開にあたっては、国際展示会の場を積極的に活用し、海外パートナーの発掘に尽力。シンガポールでは、①海外消費者に日本食・日本食材を知ってもらい、食べてもらうこと、②自社に限らず日本食材を取り扱う地域、生産者、小売店、飲食店が利益を生み出せること、③日本食・日本食材が海外で愛されること、を目的として日本食を食べることでポイントを貯めて景品（日本産）と交換できる「JAPAN POINT」という取り組みをスタートした。



JAPAN POINT

日本、アメリカ、シンガポールの3ヶ国に展開。川上から川下まで適材適所で人材を活用

同社は子会社を含め、3ヶ国に合計9社を展開している。日本、アメリカ、シンガポールで事業を行い、国内よりも海外にて勤務するスタッフが多い。また、農業生産から海外における消費者との接点、川上から川下まで、適材適所で人材を配置し、裁量を持ち積極的な営業活動・改善に取り組んでいる。



担い手農家の育成

様々な取引先と協働しながらグローバル・バリューチェーンを構築

日本の地方から海外の消費地までのバリューチェーンを構築することは、専門性・体力などから容易ではない。

日本の地方の海外市場獲得を目標として、同社は様々な中小企業、大企業、海外企業と協働しながら、バリューチェーンの強化、品質・付加価値向上、コストダウン・効率化に取り組んでいる。



AGRI HD
3つのグローバルバリューチェーン

伊佐ホームズ株式会社

東京都世田谷区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「住宅建築は総合芸術である」をモットーとした伝統と先導の家づくり

- 木材トレーサビリティシステムを構築し、木材の情報を共有化
- 秩父の林業の六次産業化を実現し、森林経営への支援と国産木材の利用促進に取り組む
- 良質な木材を適正価格で流通させるサプライチェーンを構築し、施主のニーズに対応できる施工体制を築く

企業基本情報

所在地	東京都世田谷区瀬田 2-26-7
電話/FAX	03-3708-3313/03-3708-3890
URL	http://www.isahomes.co.jp
代表者	代表取締役社長 伊佐 裕
設立	1988年
資本金	5,000万円
従業員数	30人



会社概要

1988年に創業した住宅設計建築業者。創業以来、本物の日本の家づくりにこだわり、伝統に根差した素材や意匠を大切にしながら、現代の建築技術や斬新なデザインも取り入れ、施主の思いやライフスタイルに合う建物を創り上げている。また、木材の伐採から製材、プレカット加工までをQRコードで管理し、製材業者や施主が住宅部材の加工・流通工程を確認できる木材トレーサビリティシステムを構築するなど、先進的な取組も手掛けている。



本社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

QRコードを活用した木材トレーサビリティシステムの構築

埼玉県秩父地域において、林業家、製材業者、プレカット業者、建築業者の連携による木材サプライチェーン・マネジメントシステムを構築。木材の伐採から製材、プレカット加工までの情報をQRコードで管理し、木材の情報をクラウドにより共有化することで流通の無駄を省き、適正価格による取引を目指している。また、木材の産地や加工・流通に関するトレーサビリティ情報を施主に対しても提供し、産地、加工業者、消費者を繋ぎ、秩父産木材の知名度向上と利用促進にも努めている。



QRコードで管理された木材

秩父における林業再生と地域創生の取組

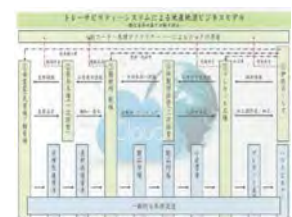
秩父の山林を地域資源とし、林業家、製材業者、プレカット業者、建築業者の連携による六次産業化を実現することで、森林経営への支援と国産木材の利用促進に取り組んでいる。主な取組は、適正価格による木材の直接購入を実現するための「原木購入支援サービス」と適切な森林経営を実現するための「出材支援サービス」である。上記サービスを統合した「森林再生プラットフォーム」は、国産木材の生産と消費をトータルでコントロールする国内初の取組である。



QRによる材別管理

木材調達と施工における取引先との関係構築

材料調達においては、林業家、製材業者、プレカット業者と連携し、良質な木材を適正価格で流通させるサプライチェーンの構築、森林経営への支援、森林資源のブランド構築及び有効活用に取り組むなど、産地及び加工業者と良好な協力関係を築いている。また、施工においては、協力工務店や職人とのネットワークを広げるとともに、外部建築家や構造設計専門家などと連携し、建物に応じた最適なプロジェクトチームを組成することで、施主のニーズにきめ細かく対応できる体制を築き上げている。



トレーサビリティシステム

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社大多摩ハム小林商会

東京都福生市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

創業以来守り続けているドイツ式製法を用いて地域資源の活用や無添加製品等を展開するオンリーワンハムメーカー

- 3D技術を用いることで、これまで困難とされていた食肉の造形食品の商品化を実現し特許を取得
- 東京の地域資源であるブランド豚「TOKYO-X」をドイツ式製法で旨みを最大限に引き出して商品化
- 加水増量をしないドイツ式製法によって、旨みが凝縮された付加価値の高い商品を製造

企業基本情報

所在地	東京都福生市福生 785
電話/FAX	042-551-1321/042-551-9409
URL	http://otama.co.jp/
代表者	代表取締役社長 小林 和人
設立	1932年
資本金	3,000万円
従業員数	70人



会社概要

ハム、ソーセージ等の食肉の加工製造・卸・販売を行う企業。創業以来、ドイツの伝統的製法である直火式燻煙を貫いており、原料肉は100%国産肉を使用。ドイツ式製法の特徴は、添加物を最小限に抑え、原料肉にたんぱく由来物等と水をまぜて加工肉を増量することを一切しない製法である。また、東京の地域資源であるブランド豚「TOKYO-X」を使用したハム・ベーコン・ソーセージで東京都地域特産品の認証を受けた唯一のハムメーカー。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

IT技術を用いることで、これまで困難とされていた食肉の造形食品の商品化を実現

製菓業界では人形焼きや鯛焼き等様々な造形食品があるが、食肉関係ではほとんど存在しない。理由は、たんぱく質が金型にくっつきやすく、剥離性が悪いため。同社は、金型とシリコンの二重構造の型によって立体的なソーセージの製造に成功し、特許を取得。シリコン部分は変更可能で、3Dで型を作れば様々な造形食品をつくるのが可能に。同社は、3Dソーセージ「ローズパステート」を商品化しており、百貨店等を通じて国内のみならず海外展開も視野に入れている。



3DソーセージはNHK等でも報道

東京の地域資源「TOKYO-X」をドイツ式製法で旨みを最大限に引き出して商品化した

東京都の地域資源であるブランド豚「TOKYO-X」をドイツ式製法で加工しロースハム等を商品化。直火式で時間と手間をかけることで TOKYO-X の持つ旨みを最大限に引き出した同商品は、2003年に東京都より「東京都地域特産品認証食品」として認証を受けた。また、2016年には国土交通省関東運輸局より「TOKYO&AROUND TOKYOブランド」の認定を受ける等、地域特産品としてのポテンシャルの高さを証明している。また、同社は東京都が東京都地域特産品に認証している唯一のハムメーカーである。



香港での試食会で好評を博す

ドイツ式製法によって、差別化を図った商品を製造

同社が用いる伝統的なドイツ式製法の特徴の一つは、1kgの原料肉から、1kg以上の加工肉を製造しないことがあげられる。廉価な量産加工肉の製造では、1kgの原料肉に加水をして2kg以上の加工肉を製造する加水増量と呼ばれる技術が使われているが、ドイツ式製法では一切使用しない。この他にも、燻煙や熟成の工程においてドイツ式製法は非常に手間暇がかかるため、大手メーカーでは取り入れられておらず、同社の強みとして差別化を図っている。



ベーコンも2昼夜直火燻煙するドイツ式

生産性向上

需要獲得

担い手確保

長田電機工業株式会社

東京都品川区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

歯科医療機器のパイオニアとして 世界で活躍する歯科ユニットメーカー

- メンテナンス体制構築による海外商圏拡大、セル生産による高付加価値化
- 卓越した販売戦略・メンテナンス体制により、約70か国への輸出を達成
- 医師からのあらゆる要望に応えるため、独自機能を持った製品作りとデザインへのこだわり

企業基本情報

所在地	東京都品川区西五反田 5-17-5
電話/FAX	03-3492-7651/03-3492-7506
URL	http://osada-group.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 長田 吉弘
設立	1935年
資本金	18,000万円
従業員数	380人 (関連会社含む)



会社概要

1935年の創業以来80余年、歯科医療機器のパイオニアとして治療・診断機器で歯科医療に貢献。開発から製造、販売と一貫して自社ブランドを展開し、現在では医科、獣医科、そして精密加工分野にも販路を拡大。医療機器メーカーとして、医療現場のニーズに応えた商品開発と安全性・品質にこだわる商品作りを行っている。またアフターサービスを徹底し、国内外の顧客から絶大な信頼を獲得している。



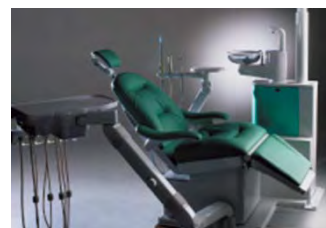
名古屋工場外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ メンテナンス体制を構築し、アメリカ他海外商圏拡大

同社は1973年に、アメリカに販売及びメンテナンスのための子会社を設立している。それを通じて、海外顧客に向けたメンテナンス体制構築のノウハウを得る。そのノウハウを背景に、その他海外にも代理店を教育することを通じて事業展開を行い、海外商圏を拡大させた。

歯科医師一人一人のオーダーに合わせたセル生産により、高付加価値化を実現。医師からの多様な要望に応えられるよう、高品質・高機能な独自機能を持つ製品バリエーションを用意している。



セル生産による歯科ユニット

▶▶▶ 卓越した販売戦略とメンテナンス体制の構築で輸出を拡大

TPP参加国を含む約70か国への販売実績を持つ。この実績の背景には、同社の海外におけるメンテナンス体制構築ノウハウの卓越性がある。加えて、どの商品であればコストを負担してでもその国でペイできるかなど、販売戦略においても卓越性がある。同社製品は医療機器に当たるため、各国の規格・規制をクリアするための事前調査や手続に相当な費用・時間がかかるが、どの製品であれば利益を出せるか周到に戦略を立てられるだけのノウハウが蓄積されている。



IDS 2015(ドイルケルン国際デンタルショー)の様子

▶▶▶ 独自機能を持った製品作りとデザインへのこだわり

高品質な製品作りはもちろんのこと、医師からのあらゆる要望に応えられるよう独自機能を持つ製品作りを行い、製品ラインアップを幅広くしている。

来院されるお客様に継続して通いたくなる気持ちを想起させるため、また歯科医院の高級感を演出するため、デザイン性の高い商品作りを行っている。

高品質な製品作りが認められ、宮内庁にも同社のユニットが納入されている。

同社は歯科分野で培った技術を、医科・獣医科・精密加工分野にも応用・展開している。



osada cotoha
(デザイン性の高い歯科衛生士用口腔ケアユニット)

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント世界のテーブルを笑顔に

- 世界各地の特色、味覚に合わせた商品開発に注力し、シンガポールで天井専門店「琥珀」を開店。一躍人気店となる
- 広い視野を持ち、深いマーケット調査の上、外国においても新たな需要層の獲得に成功
- 勤怠管理、受発注、売上管理を電子化し一元化することで業務効率化し、コスト削減を実現

企業基本情報

所在地	東京都渋谷区渋谷 2-12-9 エステイ青山ビル 7F
電話/FAX	03-5466-3411/03-5466-3413
URL	http://www.kings-know.com/
代表者	代表取締役 山田 一希
設立	2008年
資本金	900万円
従業員数	120人



会社概要

2008年設立。イタリアン、串かつ、ピストロ、カフェなど多様なレストラン業態を展開。国内16店舗、シンガポール・台湾に4店舗を展開。「食」を通じ、安心・喜び・感動をお届けする使命を持ち、お客様・仲間・社会から必要とされる企業であることを理念に掲げ、「チャレンジと成長」を原動力とし、お客様が感動する事を自ら考え、それを最善の方法で行動に移して成果を上げられる「お客様喜ばせ業」のプロチームであることを信条としている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

シンガポールにおいて天井専門店「琥珀」を行列店にし、フランチャイズ展開へ

シンガポールにおいて天井専門店「琥珀」、とんかつ「あげ時」を開店。台湾では、イタリアンレストラン「JAPOLI」を2店舗展開。琥珀は、現地の味覚に合わせた商品開発を行うなどの経営努力の結果、連日の行列店となっている。アジアにおいてフランチャイズ展開をすべく、フランチャイズパッケージの準備や契約書の整備を進めている。シンガポールの展示会に初めて出展し、フランチャイジー候補との商談を続けている。



現地の味覚に合わせた「琥珀」の天丼

新業態開発による海外進出

海外進出にあたっては、すでに確立されている既存業態とは一線を画し、マーケット調査を徹底的に行くと共に、顧客のニーズに合った業態・メニュー開発をすることで顧客を獲得し収益を上げている。

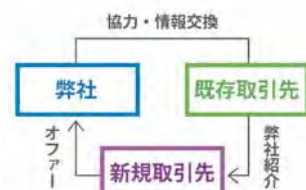
台湾「JAPOLI」においては、高品質低価格をコンセプトとして、従来の高級イタリアンレストランと安価なファミリーレストランの中間的な位置づけとすることで、接待・デート・友人家族との食事などあらゆる顧客ニーズに応えている。



台湾「JAPOLI」

勤怠管理・受発注・売上管理を電子化

勤怠管理、受発注、売上管理について電子化し、一元化することによって、業務効率およびコスト削減を実現している。さまざまな業務において、ネットワークを介することにより、従来の紙文書でのやり取りに比べて、現場のオペレーションから経理業務までを正確かつスピーディーに行うことを可能にしている。



パートナーシップによるネットワークの拡大

ポイント 作りたいのは、農業の未来です

- 下妻市・筑西市の研究農場において、トマトの高付加価値化を研究し、安定・高品質な生食用野菜の栽培技術を提供
- 海外進出に積極的に取り組み、東南アジアを中心に食の安全性向上に貢献
- 農場設備の導入から栽培、流通、販売までを一貫してサポートする革新的なビジネスモデルを確立

企業基本情報

所在地	東京都中央区銀座 1-3-1 北有楽ビル 2F
電話/FAX	03-6228-6565/03-6228-6565
URL	http://www.ginzanouen.jp/
代表者	代表取締役社長 飯村 一樹
設立	2007年
資本金	7,560万円
従業員数	30人



会社概要

日本の最新農業技術で企業の農業参入を行う農業開発事業を主軸に、マルシェやアンテナショップといった農業流通事業を行っている。国内では高糖度トマト、ワイナリー、果樹栽培事業を行っている。海外ではシンガポールでトマト生産を行った。また、タイ王国ではタイ国立科学技術開発庁（NSTDA）をパートナーとした日本式の高付加価値農業に関する JICA 案件化調査を実施し、引き続き JICA 普及・実証事業を行う予定。



会社イメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

研究農場において、トマトの高付加価値化を研究

茨城県下妻市・筑西市にて農場を構え、先端技術と ICT を連携させた栽培方法の構築・普及を行っている。また、国内外の生産責任者の研修農場として、ハイドロメムブラン農法における高糖度トマトを栽培している。ここでの栽培技術研修が、日本国内における遊休地の有効活用と、ASEAN 諸国、広くはアジアにおける安定・高品質な生食用野菜の栽培につながっている。



高付加価値トマト

ASEAN の生食野菜マーケットを開拓

未開拓な ASEAN の生食野菜マーケットにおいて、「一般生産者では困難な、施設栽培の生産者育成」「土壌、灌水、排水に左右されない環境制御栽培」「安定した高品質野菜の栽培」を普及していくことで、アジアでのマーケットリーダーを目指している。

JICA 中小企業海外展開支援事業「日タイ連携による高付加価値果菜類の生産販売ビジネス構築を通じた農業技術・生産性向上の案件化調査」を受託し、タイ国での事業展開を目指している。



試食会

農場運営に対するさまざまなビジネスモデルを確立

従来、収益性や栽培難易度が不透明でリスクが大きいとされてきた農場運営に対し、①同社の子会社である農業生産法人 Farm Tomato の技術者による栽培ノウハウの提供、②マニュアル化されたユニット栽培システム、③販売ルートの構築サポート、によって農業未経験の企業であっても一定以上の品質確保が可能となる新しいビジネスモデルを確立した。



トマトのユニット栽培

株式会社ケツト科学研究所

東京都大田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

生活をささえる様々な測定器を企画・開発している

- タイでのコメ水分計測トレーサビリティシステム確立にも貢献した知見と経験を有している
- タイはじめアジア諸国での技術指導により、先方関係機関との緊密な協力体制を構築した
- 主力商品であるコメ水分計は、日本国内における市場占有率約90%を誇る

企業基本情報

所在地	東京都大田区南馬込 1-8-1
電話/FAX	03-3776-1111/03-3772-3001
URL	http://www.kett.co.jp/aboutus/
代表者	代表取締役社長 江守 元彦
設立	1946年
資本金	7,200万円
従業員数	93人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

測定器は、正確さが要求されるあらゆる場で欠かせない、重要な役割を担う機器である。農業用測定機器、分析測定機器、物性測定機器等を扱うケツト科学研究所の多くの製品が日本の基準測定器に採用され、生活のさまざまな分野で活用されている。測定器を五感の延長線上にあるものと考え、「測る」というテーマについて製品を通じてアプローチしている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ タイでのコメ水分計測トレーサビリティシステム確立にも貢献

コメの水分計測に係るトレーサビリティ構築のノウハウ・技術と、コメ生産・流通の現場で簡単に使用できる高精度小型米麦水分計を有している。既にコメの水分計測トレーサビリティシステムが確立されているタイにおいても計画段階から参画している他、東南アジアでも同様の実績を有している。これらを通じて蓄積された水分計測トレーサビリティシステム構築に係る知見・経験は、日本で唯一ケツト科学研究所のみが有するものである。

穀物水分計のトレーサビリティシステム



穀物水分計のトレーサビリティシステム

▶▶▶ アジア諸国での技術指導の蓄積

ベトナム、インドネシア、フィリピン等で国家基準の水分計測施設に各種水分計を納入。特に、タイでは、2002年から始まったトレーサビリティ構築の取組に初期段階から深く関与。

①国家基準の具体的なスペック策定、②国家基準水分計測機器および二次基準水分計測機器の納入、③国家基準レベルの測定手法の技術移転を行い、その後も実務面での体制構築を一貫して支援。ミャンマーでも、体系的な水分管理体制の構築と同社高精度米麦水分計の普及を目指して調査を実施。



案件化調査での合同会議

▶▶▶ コメ水分計は、日本国内における市場占有率約90%を誇る

標準誤差0.5%と非常に高精度な小型米麦水分計。事前にサンプルを分析することで水分量の理論値データ(検量線)をあらかじめ作成し、その理論値データと照合することで簡単に、現場で瞬時に水分計測が可能となる。精度の高さは水分計メーカーとして60年以上にわたり積み上げたノウハウ・技術がベースにある。小型米麦水分計は東南アジア諸国においても事実上の標準となっている。日本国内では1950年代に当時の食糧庁に正式採用され、現在では国の検査機器として認証されている。



小型米麦水分計

小岩金網株式会社

東京都台東区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

環境との共生を創造する金網製造業のリーディングカンパニー

- JICA 中小企業海外展開支援事業「普及・実証事業」を受託しスリランカにおいて斜面防災関連のマーケット開拓中
- 金網製品は全国シェア 15%を占め、なかでもユニット式金網型枠は基本特許を有している
- ビニール被覆・亜鉛メッキ・ステンレス・銅線・鉄線など、様々な需要に対応する多彩な金網を提供

企業基本情報

所在地	東京都台東区西浅草 3 丁目 20 番 14 号
電話/FAX	03-5828-7690/03-5828-7693
URL	http://www.koiwa.co.jp/
代表者	代表取締役社長 西村 康志
設立	1968 年
資本金	10,000 万円
従業員数	280 人



会社概要

金網製造業においては日本国内のリーディングカンパニーである。

製造品種は「ひし形金網」「クrimp金網」「溶接金網」「織り金網」「きつ甲金網」等多岐にわたっているが、元来、家庭用品や工業用品として使われていたクrimp金網を、斜面防災工事等の土木事業分野に展開し、飛躍的にクrimp金網の需要を拡大させた実績がある。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

スリランカ国における市場の開拓

年 2 回の雨季、中央部に山岳・高原地帯が広がるスリランカでは、地滑りや斜面崩壊が起りやすく、モンスーン期には甚大な被害が発生。同社は、同地の防災能力向上に貢献するため、同社製品を活用した斜面防災技術の現地適応性を実証し普及を図り、ビジネス展開の実現を目的として、JICA 中小企業海外展開支援事業「斜面防災技術（ユニット式金網型枠による吹付法枠工）の普及・実証事業」を実施。



スリランカでの事業実施風景

汎用性の高い斜面防災技術

同社の斜面防災技術は以下の特徴を持つ。

- ・凹凸斜面への対応：地山形状に合わせて自在に変形・追従できる金網型枠
- ・自由度の高い設計：斜面对策レベル、目的に合わせた断面・枠間隔の選択
- ・施工能率：ユニット式による現場での組み立て能率向上
- ・耐久性：亜鉛メッキ鉄線を使用した金網で錆の発生を抑制

競合他社と比較すると幅広い斜面对策レベル・目的に対応できる適用性と高い設計自由度の優位性がある。また、ユニット式金網型枠の基本特許を有しており、構造細部には現場で使いやすい工夫が施されている。



ユニット式金網型枠

様々な需要に対応する多彩な金網

創業以来、各種金網・柵・フェンスや法面・河川緑化工法資材並びに都市・住宅・公園・学校・運動施設に使用する建築資材を扱品として業容を拡大し、斜面土砂災害防止用フェンスの分野で公共工事への参入を図った先駆的な存在である。

様々な需要に対応するため多彩な金網を扱っており、材料もビニール被覆・亜鉛メッキ・ステンレス・銅線・鉄線など多岐にわたっており、全国に工場は 8 カ所、営業拠点は支店 6 カ所、営業所 12 カ所、出張所 1 カ所の合計 19 カ所を開設している。



工場の製造風景

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ジオ・サーチ株式会社

東京都大田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

路面下空洞調査のパイオニア 最新の「スケルカ®」テクノロジーで人の命と暮らしを守る、インフラの内科医ジオ・サーチ

- タイ国及び韓国ソウル市において、日本発信の質の高いインフラ防災ブランド輸出を開始
- 自然災害に素早く対応する機動力で地域に密着した防災・減災を支援
- 世界初の高速・高解像度マイクロ波探査を活用したオンリーワンの技術

企業基本情報

所在地	東京都大田区西蒲田 7-37-10-9 階
電話/FAX	03-5710-0200/03-5710-0211
URL	http://www.geosearch.co.jp
代表者	代表取締役社長 富田 洋
設立	1989年
資本金	3,000万円
従業員数	156人



会社概要

脆弱な日本の国土に暮らす人々の安全を守るために、道路下に潜む目に見えない危険に立ち向かう「インフラの内科医」を目指しており、最先端技術を活用して、正確で有用な情報を提供するインフラ診断事業を展開している。安全で安心な人々の暮らしづくりに貢献したいということが、人間の本能に基づく行動であるとして社業を位置づけており、社業そのものが社会への貢献活動、減災活動となっている。



社内風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本発信の質の高いインフラ防災ブランド輸出を開始

2014年、道路陥没が社会問題化していた韓国ソウル市長からの要請を受け、市内の道路約60kmの調査を無償で実施した。現在は地元企業との協力関係のもと、同市の陥没防止に取り組んでいる。2015年、JICA 中小企業海外展開支援事業「タイ国 日本の道路陥没リスク診断技術を活用した道路ネットワークのレジリエンス強化に係る案件化調査」を受託。「スケルカ」による調査で、現地道路に大規模な空洞を発見した。現在、タイ道路当局を対象にODA、ビジネスを検討中。



タイ国でのスケルカ調査状況

▶▶▶ 自然災害時の即応体制を強化し、地域密着の防災・減災を実現

東日本大震災、中越沖地震などでの緊急調査実施の経験から、緊急時の即応体制強化のため、全国の12拠点事務所に合計30台の探査車を配備。これらを軸としていち早く現地に調査チームを派遣し危険箇所を把握、関係者との情報共有で安全確保の対策を提案する取組を実践してきている。2016年4月の熊本地震、2016年10月の鳥取地震では発災直後から探査車を現地入りさせ、社内連携を強化し迅速な対応を実現した。



東日本大震災被災地での調査状況

▶▶▶ 世界最先端・オンリーワンの技術で、人々の命と暮らしを守り、安全を提供

世界最先端の技術サービス「スケルカ」のインフラ診断で、人々の命と暮らしを守り、安全を提供するサービスを全国で展開している。スケルカは、時速80kmで道路下の状況を走査する独自開発車両スケルカーと高度な解析技術等の総称で、地中に潜む危険やインフラの脆弱箇所を特定し、減災対策に資する情報を提供する。日常生活を支える社会基盤でもあり災害時の緊急対応の要となる道路、空港や港湾施設のほか、大型の民間工場施設等、日本全国の地中の診断に活用されている。



スケルカ技術の概要

株式会社すらネット

東京都千代田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

初級者でも楽しくわかるアダプティブなeラーニング「すらら」で世界の教育格差の問題を解決する

- JICAの普及・実証事業や民間連携事業協力準備調査を通じ、海外でのニーズやビジネスの可能性を確認
- 女性の積極的な起用を促進し、海外事業を実施している国では現地の女性の雇用にも貢献している
- 学力や所得、地域による教育の格差をなくし、子どもの将来的な可能性の拡大を目指している

企業基本情報

所在地	東京都千代田区内神田1丁目7番8号 大手町佐野ビル5階
電話/FAX	03-5283-5158/03-5283-5159
URL	http://surala.jp/
代表者	代表取締役社長 湯野川 孝彦
設立	2008年
資本金	13,795万円
従業員数	25人



会社概要

「すらら」は、英語・国語・数学の各分野における著名講師やeラーニング研究で技術を持つ大学教授などのプロジェクトにより開発されたゲーミフィケーションを応用した「対話型アニメーション教材」である。2007年より研究が開始された。同社は、すらら及びすらら関連商品の研究・企画・開発と販売、すららを活用した学校・学習塾向けのコンサルティングを行っている。



会社イメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 現地での調査や実績をもとに、海外ビジネスへ積極的に取り組んでいる

インドネシアにてJICA中小企業海外展開支援事業「産学連携によるeラーニングを活用した子供たちの数学の学力達成度強化のための普及・実証事業」を実施。学校や塾でのeラーニングビジネスの展開可能性の高さを確認した。

スリランカにてJICA民間連携事業協力準備調査「BOP層の子供たちを対象としたeラーニング教育事業準備調査（BOPビジネス連携促進）」を実施。小学生向け算数eラーニング「Surala Ninja!」を利用した学習塾「Surala Juku」の事業化が進行中である。



シンハラ語版 Surala Ninja!

▶▶▶ 女性の積極的な起用を促進、海外でも現地の女性の雇用に貢献

JICA中小企業海外展開支援事業「普及・実証事業」実施の際にはコンテンツの開発や教育訓練業務の担当として女性が起用されており、国内外いずれにおいても事業の実施に女性が重要な役割を担っている。

また、JICA民間連携事業「協力準備調査」の実施国であるスリランカでは、塾のファシリテーター（先生）に現地の女性を積極的に採用しており、女性の雇用創出にも貢献している。



スリランカでマイクロファイナンス組織が運営する Surala Jukuの授業風景

▶▶▶ 学力の向上によって子どもたちの将来の選択肢や未来の可能性を拡大

「所得格差と教育機会格差の負のスパイラルを断ち切る」という理念を掲げ、NPO法人と連携して低所得世帯の学習支援活動などを展開している。また、JICAの支援事業の採択・実施を受け、スリランカで教育格差は正プロジェクトを、インドネシアで産学連携による生徒たちの学力達成度強化事業を始動し、これらをステップに本格的な海外展開をスタートさせている。



NPO法人アスイクが運営する「まなび場」（仙台市）

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「製品開発」と「海外展開」で耳鼻咽喉科のエキスパート集団を目指す

- 会社全体として海外展開方針を打ち出し、国際課を新設。海外展開を視野に入れた製品開発・製品化を目指し、人材育成を図る
- 耳鼻咽喉科専門の国際学会併設展示会等にも積極的に参加し、各国への販路拡大中
- 耳鼻咽喉科医師との共働による極小鉗子を開発

企業基本情報

所在地	東京都文京区本郷 2-27-16
電話/FAX	03-3814-0111/03-3814-0135
URL	http://www.first-med.co.jp/
代表者	代表取締役 林 正晃
設立	1955年
資本金	1,200万円
従業員数	69人



会社概要

1955年設立。耳鼻咽喉科向け医療機器の製造販売を行う。JAXAに宇宙飛行士訓練用機器納入、イラク13病院に日本政府ODAで機器納入などを経て、2005年にISO13485を取得。2013年に国際課を新たに立ち上げ海外展開の強化開始。2015年にCEマークを取得し耳鼻咽喉科の専門性を示すENTFirstを新ブランドに定め海外への浸透を図る。



輸出商品カタログ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ グローバル人材の育成に取り組む

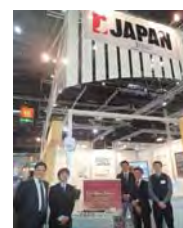
国際課の発足以来、海外競合他社情報および海外での競合状況などを社内向けに展開。社として世界市場を視野に入れた製品開発・製品化を目指すことを打ち出し、人材育成を図っている。部門間連携を強化して、2015年は欧州医療機器認証であるCEマークを取得し（クラスII機器）、現在CEマーク取得品目を拡大している。また、海外医療機器展示会への社員派遣を推進している。



海外代理店への教育

▶▶▶ 日本の医療機器で世界の医療に貢献

海外主要医療展示会MEDICA、Arab Healthに出展し、ほぼ全ての展示会で受注を獲得。同社のユニーク性・患者と操作者への快適さをアピールし代理店網を拡大中。学会併設展示会へも出展し耳鼻咽喉科医のニーズを吸収。日本政府ODA案件にも注力し、ウズベキスタンに2016年末に機器を納入。TPP対象国であるベトナムには機器を納入済。オーストラリアから確度の高い引合いを受け販売準備中。マレーシア、シンガポール販売実績あり。メキシコ代理店を選定中。



海外見本市ジャパンパビリオンに出展

▶▶▶ 耳鼻咽喉科医師との共働による製品開発

耳鼻咽喉科医師が精密性の高い手術で使用される製品として、極めて薄い患部でも通常の力で指先でつかむような感触で確実に把持できる極小鉗子を開発。特殊電着技術により先端にダイヤモンド粒子をコーティングし、極小組織処置の際の確実な滑り止めを実現。地方のものづくり企業との連携による技術を、27カ国をまたぐ医師のワーキンググループで評価を受けて改良を続けている。2016年6月から国内販売を開始し、海外展開も準備中。



ダイヤモンド電着極小鉗子

大和薬品株式会社

東京都世田谷区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

大和薬品は自然の摂理に従い、人の健康な暮らしをバイオサイエンスで支援

- 信頼性や機能性といった自社商品の高い付加価値を特許出願や学術論文発表を通じ全世界へ広く PR
- 海外子会社を設け地域毎のルールに対応した製造・輸出ノウハウを蓄積。迅速な海外展開を実現
- 女性社員や外国人など多様な人材の活用を実施。育児休暇や柔軟な勤務時間にも対応

企業基本情報

所在地	東京都世田谷区三軒茶屋 1-16-19
電話/FAX	03-5430-4050/03-3422-5399
URL	http://www.daiwa-pharm.com
代表者	代表取締役社長 二宮 泰夫
設立	1990年
資本金	5,000万円
従業員数	24人



会社概要

同社は、機能性食品素材の開発・製造・販売を行っている。日本の伝統的食品に着目して自社製品の開発を行い、エビデンスを積み上げることで信頼を得て、国内はもとより北米やヨーロッパ、アジアなど世界 50 カ国以上の販売実績がある。さらに大学や研究機関と連携して独自の技術開発への取組を盛んに行っている。数年毎に国内・海外から医師や研究者を招き、バイオブランワークショップを開催し、学術的研究成果を発信。また、新規機能性食品素材の開発に力を入れ、さらなる飛躍を目指す。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自の機能性食品素材の信頼性・機能性を、国際特許や学術雑誌を通じ国内外にアピール

同社では、独自製法による機能性食品素材を開発し、臨床試験などのデータを数多く積み上げ学術雑誌に発表することで、国内外に製品の機能性をアピールし製品の付加価値の向上に努めてきた。そうしたデータの蓄積により信頼を得ることができ、世界 50 カ国以上に販売実績がある。同社は研究開発に力を入れており、新規技術の国際特許取得を行い競争力の強化をはかっている。



商品写真

海外 50 カ国以上の信頼獲得・販売実績。海外に子会社を持ち、各国の輸出ノウハウが豊富

同社では独自製法による機能性食品素材について、国内ばかりではなく海外の大学など研究機関において臨床試験や基礎研究を実施している。試験結果を学術論文に発表し、信頼を得ることでアメリカ、オーストラリア、ベトナムなどの TPP 加盟国を含む 50 カ国以上の販売実績がある。また、海外子会社として米国に DHD USA、英国に DHD Europe、タイに Siam DHD を設けて、それぞれの担当地域の市場開拓と代理店のフォローを行うほか、輸出申請手続きを社内で行っており、各国の規定に合わせた製品づくり・申請手続きなどのノウハウを蓄積することで、迅速な海外展開を進めている。



米国展示会

女性社員や外国人の積極的活用。育児休暇や柔軟な勤務時間に対応

従業員 24 名のうち女性が 11 名 (45.8%) を占め、管理職の 37.5% が女性である。育児休暇をすでに取得した従業員が 2 名 (8.3%)、現在取得中 2 名おり、育児休暇後も業務時間の短縮など、従業員の状況に合わせ柔軟に対応している。また、外国人従業員を 1 名雇用している。



バイオブランワークショップ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

中和機工株式会社

東京都中央区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

経済性も環境対策も抜群、規制強化にも万全な焼却炉メーカー

- 日本の公害対策の経験を開発途上国の環境課題解決に活用する
- 医療用焼却炉に対する関心の高まりに応じ、世界各国でビジネスを拡大している
- 納入先の環境や条件に応じて様々なスペックを組み合わせた無煙化焼却炉の製造が可能

企業基本情報

所在地	東京都中央区日本橋本町2丁目8番7号 オー・ジー東京ビル3階
電話/FAX	03-5643-2571/03-5643-2572
URL	http://chuwastar.co.jp/
代表者	代表取締役 今尾 邦明
設立	1969年
資本金	1,000万円
従業員数	6人



会社概要

無公害型焼却炉を主力製品とする産業廃棄物処理の専門メーカー。日本の公害に対応する製品の開発を出発点に、現在は日本での実績を活用して開発途上国の廃棄物処理問題解決にも貢献している。先細りする国内の廃棄物市場に対して、経済発展とともにニーズが高まっている開発途上国でのビジネス展開に力を入れており、例えば、ベトナムにはすでに370台の医療用廃棄物焼却炉の納入実績がある。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本の公害の教訓により開発した製品を途上国で活用

公害問題が深刻化した1970年代より、廃棄物処理を世に欠かせぬ静脈産業と認識し、多種多様な廃棄物の安全・無害な燃焼技術・ガス処理技術の開発、その製造販売に邁進してきた。現在は同様の課題を抱えるアジアを中心とした開発途上国に向けて、その国のニーズや法規制に準じた焼却炉の開発・製造・販売を行っている。



ベトナム TuKy 病院

▶▶▶ 医療用焼却炉に対する関心の高まりに応じた海外でのビジネス展開

2015年度に外務省が実施したモロッコ国のニーズ調査によりニーズを確認し、JICA 中小企業支援事業「地方部の国公立病院と保健センターにおける医療廃棄物用焼却炉の導入に関する案件化調査」を実施している。

その他、2015年までにベトナムの医療機関を対象に370台ほど販売実績があるほか、スリランカやマレーシア、インドネシア等、21か国への納入実績もある。現在アフリカ諸国（アルジェリア、アンゴラ、ウガンダ、ケニア、コンゴ民主共和国、赤道ギニア等）からの引き合いもある。



モロッコ関係省庁との合同調整会議

2014年にJETRO「輸出有望案件発掘支援事業」の支援対象企業に認定された。

▶▶▶ 様々なスペックを組み合わせた無煙化焼却炉の製造が可能

公害問題が深刻化した時代に産業廃棄物の処理装置として無公害焼却炉の開発を始めた。主要製品は無煙焼却炉。納入先の環境や条件に応じて様々なスペックを組み合わせた製品の製造が可能。

海外へ納入している焼却炉の特長は以下の通り。「無煙化と高耐久性」「燃焼廃熱による温水利用」「独自開発したダイオキシン発生抑制システム」「維持管理費の軽減」「コンパクト設計」「アルマー加工による酸化・腐食の防止」



高温・高速燃焼の無煙焼却装置

生産性向上

需要獲得

担い手確保

東洋電子工業株式会社

東京都国分寺市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント 半導体の力 蓄えた技で支える

- タイ現地法人にて新興国向け通信用モジュールを生産し、中国やアフリカ等で使用され世界各国の通信インフラ拡充に貢献
- 時流を見据えた経営を実施。安定した収入・収益確保を図る
- 長年にわたる半導体製造のノウハウを生かし、各種ニーズに対応

企業基本情報

所在地	東京都国分寺市南町 2-16-13 第三富士ビル
電話/FAX	042-321-3753/042-324-1067
URL	http://www.toyo-denshi.co.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 井川 泰男
設立	1959年
資本金	1,000万円
従業員数	800人



会社概要

同社は半導体製造及び通信用モジュール製造を主とする。半導体製造に関しては、手作業による工程が多い少ロット高価格の半導体部品の製造・販売や、量産化プロセスの開発、製品試作、検品及び量産テスト等を行っている。通信用モジュール製造に関しては、主に先進国にて使用される微細で高い精度が求められるデータ通信用のモジュール等を、精密技術を駆使して組立から試験まで一貫して生産する。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ タイ現地法人にて新興国向け通信用モジュールを生産し、世界各国の通信インフラ拡充に貢献

インターネットの普及を背景とした新興国でのデータ通信量の増加に伴い、世界各国で通信用モジュールの需要が増加傾向にある。日本国内で製造された通信用モジュールは先進国向けに、同社タイ現地法人にて生産された通信用モジュールは、インフラ整備の進む中国やアフリカ等の基地局やデータセンターにて使用され、世界各国の通信インフラ設備の拡充に貢献している。



超低コスト量産を可能とするタイ工場

▶▶▶ 時流を見据えた経営の実施

同社は液晶テレビ関連のバックライト等も製造していたが、液晶テレビ価格の下落等を受け、半導体事業や最先端の光モジュール事業等の分野に特化。また、液晶テレビのバックライト製造拠点として2008年タイ法人を設立したがテレビ価格の下落を受け、一旦休眠会社とすることを決断。新興国での光モジュールの需要の増加を受け、2013年度より光モジュールの量産化を開始。その後受注増加により2016年度に第二工場稼働、2017年度第三工場稼働開始。時流を見据えた経営を行い、安定した収入・収益確保を図っている。



受注増加が続くタイ工場

▶▶▶ 半導体製造の多種多様なノウハウを生かし、各種ニーズに対応

多くの大手企業が半導体部門の縮小・撤退を行い、各種ノウハウを失いつつあるなか、長年にわたり半導体の製造を行い蓄積された多種多様なノウハウを生かし、大手企業からのニーズに応え、半導体製品の量産化に向けたプロセスの設計や製品試作を行うほか、テストハウスとして長年にわたり培ってきたテスト技術と多様なカテゴリーのテスターラインナップを用いた検品を実施している。



試作から量産まで
お客様の多様なニーズに対応

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社 Tree to Green

東京都渋谷区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

日本の木とその文化から新たな商品・サービスを作り、快適で生き生きとした暮らしを創る会社

- 木曾ヒノキと伝統技術を土台に気鋭デザイナーと連携した海外展開を実現
- 東京の地域資源の活用から、より地元に入り込んだ町興しへ
- 堅実な商品力を土台とし、木育を柱としたキッズ関連事業を展開

企業基本情報

所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-52-5
電話/FAX	03-6447-4770/03-6447-4765
URL	http://treetogreen.com/
代表者	代表取締役 青野 裕介
設立	2013年
資本金	1,200万円
従業員数	3人



会社概要

同社は、衰退傾向にある国内森林資源と伝統的な木工技術を持続的な成長産業することを目的に、長野県木曾郡をはじめ、地域の伝統職人等と商品・サービスを開発し、国内外の需要拡大に努めてきた。主力事業は、木曾檜の商品ブランド事業、オフィス・飲食店や医療・介護・保育等の施設向けの木質空間の内装・インテリア業。国内における自然・環境志向やインバウンドニーズ、少子高齢化の社会動向を踏まえた商品・サービス開発で事業規模を拡大している。



会社内観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 気鋭のデザイナーと連携し、海外事業を展開

創業以来、海外市場をターゲットに据えて、海外事業を展開している。

特に、中核となる『木曾生活研究所』のツールやテーブルウェアなどの製品群は、日本の伝統技術を生かしつつ洗練された機能・デザインを実現しており、アメリカの最大級の展示会である NY NOW などへの出展を機に、欧米等海外市場にて高い評価を得ている。



海外展開の中核ブランドである
木曾生活研究所

▶▶▶ 地域活性化を目指し、より地元に入り込んだ町興しへ

日本の木・地元木材の活用を推進する中で、東京都あきる野市五日市の地域活性化への取組を開始した。

かつて林業により栄えた五日市の地に、今一度活気を取り戻すため、地元の任意団体と協働して古民家を改修し、喫茶・着付け事業・地域資源を利用した体験事業を展開している。



古民家を再生し、
開始した五日市体験茶や

▶▶▶ 日本の木へのこだわり×高いデザイン×子育て世代へのフォーカス

日本の木と文化の素晴らしさを普及し、国内の木の自給率を高め、森林環境の維持・保全に貢献することをミッションとして、商品・内装・体験の三事業を展開。

内装事業においては、デザイナーとの連携、緻密な工事管理によって、高い品質を実現し競争力を高めてきた。

また、保育園や介護施設、病院などを中心に『木の空間のトータルコーディネーション』ノウハウを提供している。

体験事業においては、木の良さを伝える木工ワークショップなどを全国各地で実践中。



堅実な商品力を表す木製什器

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社豊島屋本店

東京都千代田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

家訓は「お客様第一、信用第一」、行動規範は「不易流行」の東京最古の酒舗

- 社長を先頭にシンガポールでの新規販路を開拓し、現地での成約を獲得
- 積極的な体験型イベント等を実施する等、積極的なPR展開を行い、インバウンド需要にも対応
- 東京の酒蔵で丁寧に醸された品質の高い日本酒は、シンガポールのレストラン等でも高評価

企業基本情報

所在地	東京都千代田区猿楽町1丁目5番1号
電話/FAX	03-3293-9111/03-3293-9117
URL	http://www.toshimaya.co.jp/
代表者	代表取締役社長 吉村 俊之
設立	1596年
資本金	2,500万円
従業員数	20人



会社概要

同社は、東京にて最古の酒舗であり（創業後400年以上）、白酒や居酒屋の発祥の企業といわれている。また清酒「金婚」は、神田明神、明治神宮の唯一の御神酒であることから、長年、日本の歴史とともに歩んできたことがうかがえる。

現在、16代目の社長が強い商品力を生かすべく、家訓「お客様第一、信用第一」の通りに、先頭に立って海外販路の開拓に取り組んでいる。さらに執筆や講演活動などを通じて、経営のみならず、広く日本酒の普及や広報に積極的に取り組んでいる。



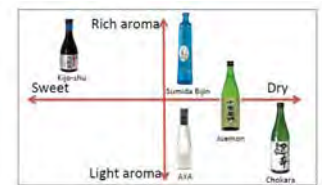
江戸時代の豊島屋本店のにぎわい（「江戸名所図会」より）

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

社長が先頭に立った海外販路開拓により、成約を獲得

同社は、中小機構の支援メニューを活用して策定した海外戦略（自社のSWOT分析に基づく戦略）にそって、社長が今秋にシンガポールでの現地調査（卸及びレストランでの試飲、酒イベントなど）を行い、同社の商品について卸業者及び販売候補店から高い評価を得た。

現地調査後、1か月を待たずスピーディーに現地業者との成約に至った（2017年1月より同社の日本酒がシンガポール国内で流通を開始した）。



現地プレゼン資料より

酒蔵における積極的な宣伝・広報

同社には、都内（東村山市）に関連会社として酒蔵（豊島屋酒造）がある。

この酒蔵では、毎年開催される蔵開きイベント「豊島屋フェスタ」や閑散期の樽の中の見学会など、地域に開かれたユニークな体験型の広報を行っている。

また、外国人による酒蔵の訪問数が増えてきており、高まるインバウンド需要に対応している。



酒イベントにて

上質な東京の日本酒を製造

同社の白酒は江戸時代には「山なれば富士、白酒なれば豊島屋」と詠われ、庶民に親しまれてきた。

同社では、関連会社の酒蔵にて日本酒を製造している。醸造の際に富士山の伏流水のおいしい水を利用し、丁寧に日本酒を醸している。

シンガポールで訪問した各店（和洋中の10店舗以上）にて試飲を行ったが、どの店も同社の商品である「十右衛門」などについて仕入れ希望がなされたことから、高い品質が確認された。同社は空港での免税品を始め、行動規範の「不易流行」に基づき、今後も海外市場への取組を強化していく。



代表的商品（メインブランド「金婚」）

生産性向上

需要獲得

担い手確保

廣田硝子株式会社

東京都墨田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

明治創業時より、丁寧なものづくりをと
した美しい硝子製品を提供。また他産地や異業
種とのコラボによって開発し国内外に提供

- 高い技術力を活かしたハンドメイドによるガラス器が海外で好評価
- 江戸硝子製法の1つ「乳白あぶり出し技法」を復刻。貴重な技術を後世に伝える取組に尽力
- 大手コーヒーショップと共同の商品開発など、革新的な販路展開に挑戦

企業基本情報

所在地	東京都墨田区錦糸 2-6-5
電話/FAX	03-3623-4145/03-3623-8892
URL	http://hirota-glass.co.jp/
代表者	代表取締役社長 廣田 達朗
設立	1899年
資本金	1,500万円
従業員数	8人



会社概要

1899年創業の老舗ガラスメーカー。1955年代まで墨田区に多くの駄菓子メーカーがあったことから、当時は菓子等を入れる硝子ビン等を中心に製造。現在は、世の中に広く受け入れられる商品づくり、古くからある東京のガラス食器の技術承継、そして効率にとらわれないものづくりなどを経営戦略の基軸とし、大正時代の技術を復活させた商品づくりや、機械生産によらない温もりをもった硝子器づくりなどに取り組んでいる。



戦後間もない頃の同社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内で磨かれたガラス製品製造技術の強みを活かした海外展開

2009年、経済産業省の海外展示会サポートを活用し、高い技術力を活かしたハンドメイドのガラス器をパリの展示会に出展。欧米諸国にとってアジア=漆器・陶器というイメージが強い中、一品一品を丁寧に仕上げる同社の硝子器は、予想以上に好評価であった。その後も、俊英なデザイナーとのコラボ作品等を開発するとともに、社長自ら出向き海外の展示会等に出展することで、着実に輸出量を増やし海外販路を広げている。



江戸切子土川井更造

地域資源の付加価値を高めるため途絶えた技術を復活

戦前東京の下町で多く作られていた硝子器を復活させたいとの現会長の強い思いから、地域資源である江戸硝子製法の1つ「乳白あぶり出し技法」の復刻に尽力。江戸硝子の特徴を最大限引き出すため付加価値を高めた硝子器作りに取り組んでいる。またこの復刻にあたっては、乳白あぶり出し技法に欠かせない金型開発のための金型製造業者や他の硝子製造会社、そしてデザイナーなどとの連携体を構築。江戸硝子の貴重な技術を後世に伝えるため、関係各社の強みを活かした融合にも尽力。



大正浪漫硝子制作過程

大手コーヒーショップとの商品開発を通じた革新的な商品展開

丁寧なものづくり、そして硝子製品の製造におけるノウハウ等は大手企業にも注目されているところ。最近では、大手コーヒーショップとの共同開発の商品を発売するなどの機会に恵まれている。ただしその際も、江戸切子の特徴を如何に活かすか、ユーザーが手に持ってみたいと思えるデザインは何か、など原点を忘れずに真摯な商品開発に務めている。



大手コーヒーショップとのコラボ商品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「価値ある製品」を提供し続ける為に「専門性」を持ち、「スモールな組織」で「スピーディー」に事業展開を図る

- 小さな組織体系で「Specialist」による顧客満足を追求する
- 豊富な製品ラインナップと特注品対応の組み合わせで、多様な顧客ニーズに対応する
- 顧客ニーズの変化に合わせたスタンダード製品をスピーディーに開発・投入することで高い利益率を実現する

企業基本情報

所在地	東京都港区麻布台 1-9-19
電話/FAX	03-3560-6668/03-3560-6669
URL	https://www.vst.co.jp/
代表者	代表取締役 足立 高宏
設立	1997年
資本金	5,000万円
従業員数	49人



会社概要

製造分野のオートメーション化に際して必要なマシンビジョンにおいて、そのコアとなる画像処理の光学系に特化した開発型レンズメーカー。国内 10 拠点、海外 13 拠点を有し、グループ企業と連携して開発・設計・製造をトータルで行う体制を築いている。先行してスタンダード化した製品を市場投入し、アイテムの豊富さは世界有数。一方で、顧客ニーズに合わせた特注品、サービスを提供することで、取引先から高い支持を得ており、産業用光学レンズの世界シェア 10%程度を持つ。



展示会ブース

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 小さな組織の「Specialist」により顧客の満足を追求

「専門性を高めた営業技術」を有した人材を各拠点に置くことで、地域密着度の向上と顧客ニーズへの最大限のサービス提供を行う。

独立採算性の小集団にすることによる意思決定の最短化で、より一層、ユーザー視点の製品開発に注力し価値創造を追求しており、顧客の状況に合わせた価値あるソリューション提案を基に年間 50 機種以上の開発とカスタム品の導入を行っている。また、照明・カメラなどを組み合わせた提案型スタイルをモットーに条件にマッチした製品を提案する。



「ミクロンオーダーの位置合わせや検査精度に最適な高性能テレセントリックレンズ」

▶▶▶ 常時新製品を含む豊富な製品ラインナップと特注品対応の組み合わせで、多様な顧客ニーズに対応

生産工場の検査工程等に使われる光学機器・システムをトータルで提案している。光学レンズ・光学部品などの開発・設計・製造をトータルで行う体制を築き、技術と経験の積み重ねにより、様々な設置環境、用途に対応する数多くの製品を開発している。

常に新製品を投入して 400 種類近くの製品ラインナップを有し、顧客ニーズに合わせた特注品にも対応することでサービスを充実させている。



品質維持に欠かせない高性能測定器

▶▶▶ 顧客ニーズの変化に合わせたオリジナルのスタンダード製品をスピーディーに開発・投入し、高い利益率を達成

先行してスタンダード化して市場に投入していることが当社の強みである。

多様な顧客ニーズを捉えつつ、その変化に合わせたオリジナルのスタンダード製品をスピーディーに開発し、順次市場に投入している。

スタンダード製品を普及させることで、高い粗利益率を達成することにつながり、持続的な経営体制の構築を図っている。



貸出し可能なデモ機

株式会社エイト

神奈川県横浜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

独自開発のオリジナルブランド 10 業態 23 店舗を展開する創業 36 年のローカル 外食チェーン

- 「ハラル」対応を行い、今後の大きな市場となるイスラム市場にフランチャイズにて進出
- 女性社長ならではの女性目線を活かせる取組を実施、労働環境や雇用形態などを柔軟に構築
- クオリティーの高さが評価され、天ぷら「天七」が 2011、2012 年連続でミシュランガイドの星ひとつ獲得

企業基本情報

所在地	神奈川県横浜市戸塚区名瀬町 2060 番地
電話/FAX	045-810-0010/045-810-0012
URL	http://eight-8.co.jp/
代表者	代表取締役 近藤 一美
設立	1980 年
資本金	4,000 万円
従業員数	94 人



会社概要

世田谷、横浜、鎌倉に独自開発のオリジナルブランド 10 業態 23 店舗を展開している。高級鉄板焼き、フレンチ、和食、ドライフルーツ、洋食、お好み焼き、ラーメン、焼き鳥、居酒屋、そば。お座敷天ぷらはミシュランの星を取得。2016 年には UAE のドバイドライフルーツ&カフェ店をフランチャイズ出店した。

また、業務委託制度を設けるなど社員の独立支援にも取り組んでいる。ラーメン業態はすでに 2 名の社長が誕生している。



会社ロゴ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 未開発のムスリム市場へ

世界最大のムスリム人口を抱えるインドネシア、イスラム教を国教とするマレーシアをはじめとする東南アジア諸国、ドバイを有する UAE や第二のドバイと期待されるカタールなど中東諸国の経済成長が著しいことから、未開発市場として、イスラム市場に一層注目が集まっている。

中でもイスラム教徒を対象にした豚由来成分及びアルコール成分を一切排除した「ハラル」商品関連市場は、2030 年には 1,000 兆円規模にもなると言われており、同社は国内市場の縮小を抱える日本にとって魅力的な、「未来へ繋がる事業」と確信。足がかりとして、2016 年 1 月にドバイ中心街に、弊社の国産ドライフルーツブランド「茶近（ちゃこん）」に和カフェを融合させた現地フランチャイズ店を出店。



茶近ドバイ店

▶▶▶ 女性社長ならではの、女性が働きやすい環境づくりの取組

女性の活躍の場を拡大すべく、女性管理職の育成に取り組んでいる。合わせて、定年後の再雇用や地域社員導入などの柔軟な雇用形態を構築し、労働環境整備・改善に積極的に取り組んでもいる。また、従来の枠にとらわれず、主婦層のみで可能な店舗運営など、女性目線を活かせる取組を計画。人材育成にも力を入れており、社員のための集合研修は、店舗運営における知識や技術、問題解決力、人間関係構築、モラルなどテーマを設けて毎月実施している。



女性が中心となった社内研修の様子

▶▶▶ 高い技術力に裏付けされたハイクオリティーな商品

独自の経営スタイルによる各店舗の専門性が口コミとなり、数々の賞獲得やマスコミ取材につながっている。たとえば、パティスリー雪乃下のマカロンが雑誌カーサブルータス（マガジンハウス）の人気投票で日本一に、天七が 2011、2012 年連続でミシュランガイドの星ひとつ獲得などの実績を上げている。



Patisserie 雪乃下のマカロン

榎本機工株式会社

神奈川県相模原市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

熱間鍛造用スクリーブレス製造メーカー 広がる成形技術と加工領域

- 世界各国の専門展示会、国際会議・学会等に積極的に参加
- ベトナム、インドネシアなど各国の現地契約社員の活用したビジネス展開を図る
- 海外営業では社長自ら先頭に立ち、後継者、若手人材の育成にも力を入れている

企業基本情報

所在地	神奈川県相模原市緑区町屋 1-1-5
電話/FAX	042-782-2842/042-782-4461
URL	http://www.enomt.co.jp/
代表者	代表取締役 (CEO) 榎本 良夫
設立	1915年
資本金	1,000万円
従業員数	35人



会社概要

熱間鍛造用スクリーブレス製造メーカー。自動車や二輪車等の鍛造部品の加工に用いられるスクリーブレス（20～2,000トン）、及びサーボモータースクリーブレス（150～2,000トン）を製造・販売。若手人材育成とともに、非金属の成形分野にも事業拡張をしつつあり、特異技術により脱自動車産業を目指す。

輸出比率は80%で、ASEAN諸国やインド等、海外販売実績多数。創業100周年を迎えた2015年に新工場を設立。



サーボモーター駆動スクリーブレス

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外展示会、国際学会に積極的に参加

「1 たゆまなき新規開拓」「2 それを持つての広い海外市場開拓」「3 それを実現させる若手人材の育成」という三本の矢を企業理念としている。年間を通して、社長自らが先頭に立って、世界各国の専門展示会に多数出展し、積極的に各地域の需要を取り込んでいる。

国内外で開催される鍛造分野の学会や技術セミナー等において、同社サーボモーター駆動スクリーブレスと鍛造事例について積極的に情報発信している。



海外展示会に出展

現地契約社員の活用

ベトナム、インドネシアは国際研修機構経由で招聘した技能研修生の帰国者を活用し同社契約社員や、進出日本企業に就職させビジネス展開を図っている。

インド、ブラジル、ロシアでは展示会を契機に知り合った技術者を契約社員として活用し、ビジネス展開をしている。中国、韓国、台湾、タイ、ドイツ、メキシコ、アルゼンチンなどはやはり展示会ベースで懇意となった商社を活用してビジネス展開を図っている。



海外展示会に出展

社長自ら海外営業に取り組み、後継者、若手人材を育成

国内だけでは販売が先細ることを早い段階で認識し、長年にわたり海外需要の取組に社長自らが先頭となり取り組んできた。将来の後継者候補である娘には、プレス技術だけでなく、新素材への挑戦や、海外の専門学会での講演など、長期的なビジョンを基礎とした事業に取り組ませている。また、工場内では、若手人材の技術向上、人材育成にも力を入れている。



工場内の様子

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

ミクロンオーダーの精密加工からロボットシステムインテグレーションまで豊富な経験と技術で応える

- 産業用ロボット導入促進で地域中堅・中小企業の生産性向上をサポート、地域経済活性化に寄与
- 超精密機械加工から省力化自動機、ロボットシステムの設計開発業務を展開
- “得意分野技術”の磨き上げと顧客ニーズに応じてきた20年間、売上を約7倍に

企業基本情報

所在地	神奈川県相模原市中央区田名 3371-27
電話/FAX	042-761-3360/042-761-3401
URL	http://www.jet-co.jp
代表者	代表取締役 遠藤 法男
設立	1983年
資本金	3,000万円
従業員数	17人



会社概要

微細穴加工（Φ 0.03）を含む超精密機械加工、高精度ハイテク産業機器（製造設備、ロボット等）の開発・設計・製造、多軸ロボットを活用したシステムインテグレーションを展開する提案型の設備メーカー。1999年ごろより精密加工部品製造を開始、2007年に社名をそれまでの遠藤製作所からJET（＝ジャパン・エボリューション・オブ・テクノロジー）に変更するとともに、省力化自動機及びロボットシステムの設計開発事業に参入。



ロボット導入で最適なシステムを提供

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

産業用ロボット導入促進によって、地域経済活性化に寄与

同社が立地する相模原市では、内陸工業都市として一般機械や電子部品など加工組立型の製造業を中心に発展してきた。しかしながら、少子高齢化に伴う労働人口の減少のため、人手不足に悩む企業が増加しているところである。

同社は、地元自治体である相模原市と連携し、地域中堅・中小企業へのロボット導入促進に取り組んでおり、人材不足に悩む企業の自動化、生産性向上を図ることで、地域経済の活性化に寄与している。



同社製品が手がけたロボット

超精密機械加工から省力化自動機、ロボットシステムの設計開発まで

同社は、超精密機械加工を得意とし、主に光学系、ガラス系、自動車関連、ハードディスク等の画像処理検査装置の製造で実績を積み重ねてきた企業である。

また、9年前よりロボットシステムの設計開発事業に進出しており、現在はNEDOが実施する平成27年度「ロボット活用型市場化適用技術開発プロジェクト」の「食品工場のコンビニ向け配送仕分ロボット開発」に参画、多軸ロボットを活用した「3Dビジョンシステム搭載のランダムピッキング搬送システム」などを手がける。



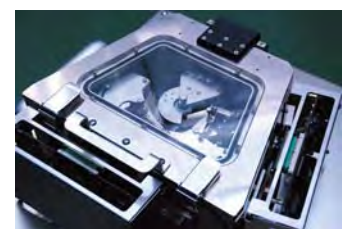
愛・地球博に展示された遠隔ロボットハンド

得意分野技術によって顧客ニーズに対応。20年で売上げを約7倍に

現社長の就任当時、同社は自動車部品の鋳物加工を中心に操業していたが、同社が生き残る道を模索した結果、精密加工事業に特化する。当初は製品に錆が発生する失敗もあったが、即座に修正することで顧客の信頼を獲得した。

また、顧客ニーズに応じて、ロボットシステム等の設計開発事業に進出、売上を精密加工事業と同等程度に拡大することに成功した。

得意分野技術を磨き上げ、顧客ニーズに応じることで、就任当時と比べ、従業員数は約5倍に、売上は約7倍を達成した。



精密加工製品

株式会社ニットー

神奈川県横浜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

一貫加工体制と魅力的な自社製品が強み。 アイデアと技術力のものづくりパートナー

- M&Aにより構築した一貫加工体制や、クラウドファンディング、動画サイト等の活用で高付加価値化を推進
- 地域のものづくり企業と連携し、デザイン性が高く洗練された「横浜のものづくり」を世界に発信
- 一貫加工体制により企画、試作、量産まで対応。コアなファンを獲得した自社商品は安定した収益源に

企業基本情報

所在地	神奈川県横浜市金沢区鳥浜町 14-16
電話/FAX	045-772-1371/045-772-1267
URL	http://nitto-i.com/
代表者	代表取締役 藤澤 秀行
設立	1967年
資本金	1,000万円
従業員数	36人



会社概要

友好的 M&A により構築した「技術力」「一貫加工体制」と同社製品開発から培った「提案力」を強みとする総合金属加工メーカー。クラウドファンディング等を活用して開発した同社商品「ヌンチャク系 iPhone ケース」「Trick cover」や、卓上回転撮影スタンド「くるみる」、立ち仕事の多い手術医向け「着る椅子」「archelis」等が注目を集める。また、市内企業やデザイナーと連携し、アート製品を開発、欧州市場に販路開拓する「横浜メイカーズヴィレッジ (YMV)」事業にも取り組む。



スタッフ一同

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ M&A、クラウドファンディング、動画サイト等により高付加価値化を推進

近隣の廃業予定企業と友好的な M&A を実施し、保有技術を融合、拡大。設計～試作～量産までを高精度、短納期、かつ低コストで対応可能な「一貫加工体制」を構築。同社製品も積極的に開発・販売。クラウドファンディングを活用（国内中小製造業初の事例）して、資金獲得とマーケティングを短時間で進め、動画サイトや SNS にて販路開拓。消費者との双方向コミュニケーションから得た意見やデータを活かして製品の付加価値向上を進めている。



一貫加工体制のメリット

▶▶▶ 地域で連携し、洗練された「横浜のものづくり」を世界へ発信

洗練されたデザインと高い技術が強みの「横浜のものづくり」を世界に発信する「横浜メイカーズヴィレッジ (YMV)」事業を推進。当事業は地域の中小製造業が、デザイナー、支援機関と連携し、それぞれの強みを活かしつつ、技術とデザイン、双方の良さを引き出し合うことにより、芸術性の高い「アートピース」を開発し、高度なデザインと、それを実現する技術に高い価値を見出す欧州圏に販路開拓を進めるものである。



横浜メイカーズヴィレッジの
アートピース

▶▶▶ 受託加工は技術と提案力を強みに企画から参画。自社製品はロングセラー

アイデアと技術力を持った顧客のパートナーとして、顧客の開発案件に企画段階から参画し、設計、試作、量産まで一貫通貫で対応する、高付加価値、高収益なビジネスモデルを構築。

自社製品「ヌンチャク系 iPhone ケース」「Trick Cover」は、iPhone 本体のモデルチェンジの度に買換需要が発生。長く売れ続ける製品となっている。

また、これら同社製品は、当社の技術、提案力、信頼性等を示す広告塔でもあり、新たな案件獲得にも繋がるなど、事業全体に好影響を及ぼしている。



「ヌンチャク系 iPhone ケース」
「Trick Cover」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社飯塚鉄工所

新潟県柏崎市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「材料調達力」、「多軸加工技術」、「アセンブリ」、「生産自動化」を武器に、TPP 加盟国他諸外国への展開を加速

- 高度な多軸加工技術が米国で認められたことを皮切りに TPP 加盟国を含めた更なる海外展開を推進中
- 材料調達力+多軸加工技術の強みに加え、アセンブリ自動化による高収益体質の構築を目指す
- QCD や VA/VE 等取引先への逆提案による WINWIN な関係構築により相互利益追求型企業を目指す

企業基本情報

所在地	新潟県柏崎市半田 3-15-16
電話/FAX	0257-23-5611/0257-23-2813
URL	http://www.e-iizuka.co.jp
代表者	代表取締役 飯塚 肇
設立	1953年
資本金	2,500万円
従業員数	97人



会社概要

現代表の祖父の代に、高圧バルブ・ポンプなど流体機器の修理業として創業、父の代では複合 NC 加工機の導入によりバルブ、ポンプ製造業へ転換。現在はステンレス部品加工を主体に、5軸6軸複合加工、難形状加工、難削材加工、3DCAD / CAM モデリング等で事業活動を展開。主要な売上げ構成は、①医療機器部品（透析器ポンプ）、②特殊ポンプ部品、③化学プラントバルブ部品組立、④流量センサー、⑤その他。最近では防衛関係を中心に航空・宇宙分野にも進出を始めている。

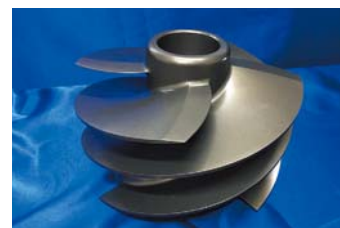


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

米ポンプメーカーと直取引を開始し、飯塚ブランドが海外にも浸透

6軸加工機で加工する不等リードスクリューを PR している中で、LNG 用極低温ポンプの心臓部品を直接米国のポンプメーカーへ売り込むチャンスがあり、受注に成功。世界中で誇れる日本の『品質・サービス・信頼』を製品に込めるという飯塚社長の思いが納入先にも伝わり、以降継続的な受注と現地での高い評価を獲得。この実績を背景に、TPP 加盟国を含めて更なる海外への飯塚ブランド売り込みを展開し、素材の輸入と製品の輸出のバランスで為替の変動に強いグローバルモノづくり企業への成長を目指している。



米企業から受注した LNG 用ポンプ心臓部品の例

材料調達力+高度な多軸加工技術+アセンブリ+生産自動化による高生産体制

他社と同じことをしては競争力は失われるという信念の下、他社が真似のできない加工技術を常に考えており、工作機械メーカーと6軸加工機を共同製作し、これを駆使した不等ピッチスクリューの革新的加工技術を確立。従来の加工時間を1/8と大幅に短縮した。また、異形状の加工ワークに対しては自動供給装置から工作機械への供給を自動化できるように3Dプリンタを駆使して治具を製作する等、材料調達力+機械加工技術力+アセンブリに加えて、生産自動化による生産革新を進めている。



3Dプリンタで製作した自動供給用治具の例

VA/VE 提案により客先から熱い期待と高い評価を獲得

客先メーカーへの部品点数の削減によるコストダウンや、人工透析機用ポンプ部品の高耐食性材料及び鍛造化等を逆提案して採用される。最近ではコストダウンだけでなく CAD を使用したシミュレーションを行い高機能化、軽量化等も提案し採用される実績が多数。さらにシュレッダーメーカー、東北大学との共同開発では共同で特許の出願を実施し権利化されている技術も保有する。これらは、創業者から現社長まで3代にわたり技術者でもある経営者が率先垂範して取り組んできた成果である。



VE / VE 他 加工技術例

株式会社バイオテックジャパン

新潟県阿賀野市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

植物性乳酸菌事業のパイオニアとして「低たんぱく米」を研究開発。新たにフィリピンに製造工場を設立

- フィリピンでの調査を踏まえ、現地に製造工場を設立し、腎臓病患者の食事療食用低たんぱく米の普及を図る
- 阿賀野市が集積を目指す食品・バイオ関連産業のトップ企業として、地元経済活性化に貢献している
- 穀物の低たんぱく化に成功した植物性乳酸菌事業のパイオニア

企業基本情報

所在地	新潟県阿賀野市勝屋字横道下918-112
電話/FAX	0250-63-1555/0250-63-1556
URL	http://www.biotechjapan.co.jp
代表者	代表取締役社長 江川 清貞
設立	1994年
資本金	10,000万円
従業員数	47人



会社概要

1994年に設立された研究開発型のベンチャー企業。植物性乳酸菌を活用した発酵技術の開発を軸に、多数の特許を取得するなど、新潟県内バイオ関連産業のトップ企業である。

また、食品安全の最高認証であるFSSC22000を包装米飯分野で世界に先駆けて取得するなど、バイオテックジャパンイズムを発揮し、日々技術力の向上に努めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ フィリピンに製造工場を設立。腎臓病患者向け食事療食用低たんぱく米の普及を図る

JICA 中小企業海外展開支援事業「慢性腎臓病患者の食事療食用低たんぱく米導入のための普及・実証事業」を受託し、フィリピンを対象とした現地調査等を実施。現地では生活習慣病である腎臓病患者が増加傾向にあり、食事療法として同社製品である「低たんぱく米」のニーズを確認し、販路拡大や製造工場設立に向けた準備を行った。2016年より現地での製造を開始している。



社長と現地スタッフ
発表会にて

▶▶▶ 食品・バイオ関連産業のトップ企業として、地元経済活性化に貢献

新潟県阿賀野市は稲作農業を中心に発展し、市の製造品出荷額比率及び従業員比率でも米菓、酒造など食料品製造がトップを占める。この特性を生かし、食品・バイオ関連産業に関して工場立地法の特例措置を実施しており、同社は市が集積を目指すバイオ関連産業のトップ企業として、植物性乳酸菌の技術開発を受託し地元経済の活性化に取り組んできた。



乳酸菌の取り扱い

▶▶▶ 植物性乳酸菌事業のパイオニアである同社が、穀物の低たんぱく化に成功

植物性乳酸菌事業のシーズを見つけ、バイオの研究開発ビジネスを開始。3,000株以上の植物性乳酸菌株を保有し、穀物の低たんぱく化に成功した。

同社の低たんぱく米製造法は、乳酸菌発酵を用いたものであり、発酵操作に高い専門性が必要とされる。インディカ米、玄米、小麦まで多くの穀物で処理が可能であることが特性である。

フィリピン産米についても、工程を改良することで低たんぱく米加工に成功している。

現在、同社低たんぱく米の国内市場シェアは60%と推定される。



低たんぱく米専用炊飯ライン

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社モメンタムファクトリー・Orii

富山県高岡市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

高岡銅器の着色分野における独自の着色法による新商品の開発や新分野への進出及び積極的な海外進出

- 高岡銅器の着色分野における独自の着色法による新商品の開発とデザイナーとコラボした商品開発
- 世界中のバイヤーが集う展示会へ継続的に出展して市場ニーズを把握し、バイヤーとの繋がりを強化
- 独自の新しい技法を用いて建築・インテリア・飲食業界等異業種との交流や取り引きを積極的に進めている

企業基本情報

所在地	富山県高岡市長江 530
電話/FAX	0766-23-9685/0766-23-9696
URL	http://www.mf-orii.co.jp
代表者	代表取締役 折井 宏司
設立	2008年
資本金	300万円
従業員数	9人



会社概要

1950年に折井着色所として創業以来、美術工芸品や銅像、仏具など高岡銅器を代表する幅広い製品の着色を手がけてきた。近年は伝統工芸士である代表の折井氏が伝統的な技法を元にした独自の着色法を確立し、デザイン性の高い壁掛けや時計などのオリジナルクラフト商品、壁材などのマテリアル素材の開発にも取り組んでいる。また、建築・インテリア・飲食業界の他ファッション分野など異業種との交流や、海外展開も積極的に行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 高岡銅器の伝統技法を応用した独自の着色法×デザイナーによる商品開発

高岡銅器の伝統的な着色技法を応用し、自然素材の代わりに化学薬品等を用いて短時間で伝統的な風合いを高い再現性で発色させる技術を確立。この独自の発色法を活かして、掛け時計や壁面のアクセントパネル等のインテリア用品や建築部材等、感性価値の高い新商品を展開。2015年、第6回ものづくり日本大賞優秀賞を受賞。

また、デザイナー等とコラボしたブランド「tone」を立ち上げ、単なる着色受託企業から、企画段階からモノを創り販売する「モノづくり企業」への転換を図っている。2015年「tone」シリーズ、The Wonder 500 認定を受ける。



tone ブランドのペンダントライト

▶▶▶ 世界中のバイヤーが集う展示会へ継続的に出展し、バイヤーとの繋がりを強化

インテリアライフスタイルリビング (IFFT)、ニューヨーク国際現代家具見本市 (ICFF) などの世界中のバイヤーが集う展示会へ継続的に出展し、市場ニーズを把握するとともに、バイヤーとの関係強化を図っている。また、マテリアルコネクション社 (アメリカ) を介して、世界10カ国で着色素材を展示するなど、積極的なPRにも努めている。その他、台湾見本市、台湾デザインエキスポ、アンビエンテ国際消費財見本市に出展するなど、新たな海外販路開拓にも注力している。



ニューヨーク国際現代家具見本市

▶▶▶ 建築・インテリア・飲食業界をはじめとした異業種との交流や取引にも挑戦

独自に開発した発色技法の展開先として、建築・インテリア・飲食業界のほかファッション分野など異業種との交流や取引を積極的に進めている。また、販路面では、従来の分業体制による販売ではなく、顧客と直接対話ができる直販体制の構築を心掛けており、具体的には、自社でのネット通販に加え、首都圏で開催される専門展示会等をきっかけとした百貨店バイヤー等との関係性を構築し、販路開拓を行っている。取引先とは条件を取り決めただうえで、顧客ニーズを収集し、商品作りに反映している。



独自に開発した発色技法
「斑紋孔雀色」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

カタニ産業株式会社

石川県金沢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

“魅せる商品、輝く素材”。次代にあった商品提案で、国際社会に通用する企業へ

- 金沢市が全国生産量の99%を占める「金沢箔」ブランドの発信、高品質な金箔の安定的供給など、地元経済の活性化と発展に寄与
- 海外展開を視野に留学生の積極的採用、デザイン感性を重視した女性の採用など、多様な人材活用の実施
- 表面加飾材の専門商社として、世界に誇る製箔技術と優れた提案力で、常に顧客ニーズにマッチしたサービスと商品を提供

企業基本情報

所在地	石川県金沢市下新町 6-33
電話/FAX	076-263-6111/076-222-3433
URL	http://www.katani.co.jp/
代表者	代表取締役社長 蚊谷 要平
設立	1899年
資本金	15,000万円
従業員数	92人



会社概要

1899年、純金箔職人の初代が創業した金箔商を始まりとし、2代目の時代に工業化し、3代目の時代に金箔技術を進化させた貴金属蒸着、フィルム箔の技術確立し、家電製品や各種パッケージ類、自動車部品など幅広い用途・分野を開拓し現在の提案型商社の業態を構築してきた。また、他社に先駆け、東南アジアに進出、現在の4代目の時代にさらに海外戦略を強化、香港・中国・フランスなど現在は国内6拠点、海外8拠点を展開している。



本社

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「金沢箔」の安定的供給を通じ、地域経済活性化に貢献している

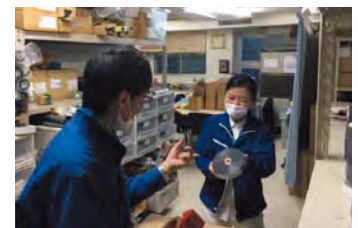
同社会長は2006年から石川県箔商工業協同組合理事長として、1. 需要の創出 2. 伝統技術の保存と品質の向上 3. 後継者の育成を柱とし、金沢市が全国生産量の99%超を占める「金沢箔」ブランドの発信と、高品質な金箔の安定的な生産体制の構築、職人の育成に尽力し業界全体の発展に寄与してきた。このような取組が功を奏し、近時は北陸新幹線の金沢開業とあいまって大勢の観光客が訪れ、組合員の販売拡大に繋がっている。



金箔貼り体験施設

▶▶▶ 将来を見据え、留学生、若手女性の活用を積極的に行っている

近時は将来的な海外展開を視野に、中国、台湾、ベトナムなどからの留学生を積極的に採用している。また、取扱商品にはデザイン的感性が重要なことから、若手女性社員の採用も積極的に行っている。一方、社内研修においても、新人研修、若手中堅社員研修、リーダー研修、マネージャー研修と段階に応じた研修を適宜開催し、人材育成にも積極的に取り組んでいる。又これらとは別に主務者会議も必要に応じ開催し、社内間のコミュニケーションが取りやすい職場環境づくりにも努めている。



多様な人材活用 金さん（中国人）

▶▶▶ 優れた製箔技術と提案力で良質なサービスや商品を生み出している

表面加飾材の専門商社として、「伝統は革新の連続」の意志のもと、優れた発想と提案力を武器に、常に新分野、新商品の開発に注力し、加飾シーンをリードしてきた。中でもフィンホイルは日用品・化粧品容器・家電製品・自動車部品など、幅広い分野で、日本はもとより世界のトップメーカーの表面加飾材として永年使用されている。また、このような世界に誇る製箔技術とバイオアスピリットを土壌に、常に情報収集を行い、顧客ニーズにマッチした付加価値の高い商品提案を行っている。



化粧品容器への加飾

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ふくべ鍛冶

石川県鳳珠郡能登町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地域も一緒にマネジメントする「ニュー村の鍛冶屋」

- 新商品開発による付加価値の創出、ブランド力の向上に努めている
- 移動販売車による出張販売を展開。地域の買い物弱者対策にも尽力している
- 数年後の事業承継を見据え「事業承継計画表」を作成している

企業基本情報

所在地	石川県鳳珠郡能登町宇出津新 23 番地
電話/FAX	0768-62-0785/0768-62-0785
URL	http://www.fukubekaji.jp/
代表者	干場 勝治
設立	1908年
資本金	—
従業員数	7人



会社概要

1908年創業である同店は、能登を中心に農漁業、土建業、一般家庭をお客様として、金物の製造販売・修理を行っている。鍛冶職人の3代目は、高知の土佐刃物、福井の越前刃物、大阪の堺刃物の産地へ修業に出掛け、火造りの技術や仕上げ技術を研鑽するなど確かな技術をもつ。お客様の要望を第一に、伝統の技術で使いやすく長く使える道具を目指して作り続けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 斬新な発想による新商品開発

後継者の4代目が同店に従事後、新商品「サザエ開け」を開発。貝殻の形状に合わせて、針は独特の曲がりに仕上げられており、その特徴が「既製品にはない」として特許を出願。PR動画をインターネット上に公開したところ、全国の漁業関係者や料理店、鮮魚店から注文が舞い込み、製造が追いつかない状況となっている。伝統の技術と新しい発想の融合により新商品開発（付加価値向上）に努めている。



新商品の「サザエ開け」

▶▶▶ 地元商店街と連携し「出張商店街」を企画、地域の販路開拓と買い物弱者への対応を両立

2015年より能登町を巡る「移動鍛冶屋」を開始。集落を回ることによって注文の増加が期待できること、また、遠出が難しい高齢者の利便性を高めることが目的。能登町のどこの家の納屋にも錆びて使えなくなった農具や漁具がいくつも放置されており、「思い出がいっぱい詰まった道具を直して欲しい」と注文が殺到している。

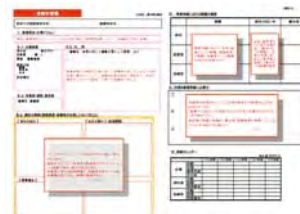
2016年からは地元の商店街と共同で「出張商店街」として発展。鮮魚店やパン屋等が一堂に会して山間部に住む高齢者等の買い物弱者支援に尽力している。



移動鍛冶屋の実施

▶▶▶ 計画的な事業承継のために「事業承継計画表」を作成

能登町の職員であった後継者の4代目が2015年より同店に従事。従事以降、出版社と連携してメディアへの露出を増やし、地域外に販路を拡大するなど、「町の鍛冶屋」であった同店を「近代的な会社」にすべく新しい発想で経営手腕を発揮している。数年後の事業承継（同時に法人化を予定）を見据え、地元の信用金庫を通じ、中小機構北陸本部による事業承継支援制度（専門家派遣制度）を利用。専門家のアドバイスのもと、親から子へと経営理念を継承し、将来像をともに考えながら「事業承継計画」を作成。円滑な事業承継への準備を進めている。



「事業承継計画表」の作成

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社サンライフ

福井県小浜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地域の基幹産業且つ伝統工芸品「若狭塗箸」を海外向けに積極 PR。新たな商品開発で地域経済に貢献

- 独自デザイン事務所による幅広い新商品の開発と、厳格な商品管理による付加価値の向上
- 伝統的工芸品「若狭塗箸」のメーカーで唯一、海外展示会に積極的に出展・参加し展開を図っている
- 「塗り箸」×「眼鏡」～福井県のモノづくり技術の連携による新しい商品開発の実現

企業基本情報

所在地	福井県小浜市福谷 6-13-1
電話/FAX	0770-52-6234/0770-53-2848
URL	http://www.ohashi-sunlife.com
代表者	代表取締役社長 居関 恭典
設立	1965年
資本金	2,000万円
従業員数	22人



会社概要

同社は開業以来 40 年余り、先人達が培って来た文化を継承しながらお箸に携わって来た。箸を扱うプロとして、様々な依頼に対応できるように、物流機能を充実させ、厳格な検品を行い、消費者の皆様に安心して安全なお箸をお届けする為に日夜、取り組んでいる。商品開発の面においても、東京にデザイン事務所を創設し、時代と文化に合った箸やテーブルトップアイテムの開発を行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

独自デザイン事務所による新しいデザインの幅広い商品開発と、厳格な商品管理による付加価値の向上

独自のデザイン事務所を構え新しいデザインの商品開発に幅広く取り組み、銀イオン抗菌剤を配合した抗菌箸や、溶剤を一切使用せずに漆を塗布して、安全性に配慮したフリー溶剤の箸など、従来の箸にはない付加価値の高い箸を製造。更には製品の検品専用として同社内部にクリーンルームを設置し、一本一本厳格な検品を実施することで、製品の品質を高いレベルで維持しつつ、若狭塗箸の世界に新たな付加価値をもたらしている。



検品の様子

伝統的工芸品・若狭塗箸のメーカーで唯一、海外展示会に積極的に出展・参加

日本の塗箸生産シェア 80% を誇る若狭地方において唯一、中国での展示会に出展した。2016 年は北京、大連、広州で商談会や展示会に参加した。また、欧州への展開を睨み 2017 年 2 月にドイツのアンビエンテ 2017 にも出展を予定している。

更には、若狭塗箸協同組合の事業に積極的に取り組み、2015 年のミラノ万博での若狭塗箸紹介イベントでも中心的な役割を果たすなど、若狭塗箸の海外展開に向け中心的役割を担っている。



海外展示会

福井県の誇るモノづくりである「塗り箸」と「眼鏡」の連携による新しい商品開発の実現

福井県の誇るべきモノづくりである「箸」と「眼鏡」。ともに製造シェア 1 位の技術をコラボレートさせ、眼鏡製造の工場に、箸の木地製造を依頼し、最新の NC ルーターを活用して、他社が真似出来ない独特なデザインの箸を製造。この他にも、地域の子育て世代の女性活用を意識しパートの時間帯を調整、パートタイマーでも育児休暇が取得出来るようにする等、地域の女性が働きやすい職場環境作りを進め、地域経済の活性化に寄与している。



ミラノ万博イベント

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社日本エー・エム・シー

福井県福井市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

ダイバーシティ経営とグローバルソーシングで世界の顧客に高精度の高圧配管用「継ぎ手」を届ける

- 日本・中国・タイ・フィリピンの4ヶ国の拠点が相互補完体制を敷き、幅広い顧客ニーズに対応
- 元留学生の外国人や子育て中の女性など多様な人材が活躍できる雇用環境を整備
- 1平方センチメートルあたり200～400キログラムの極めて高い内圧に耐え得る高度な製造技術を保有

企業基本情報

所在地	福井県福井市市波町 13-8
電話/FAX	0776-96-4631/0776-96-4600
URL	http://www.j-amc.co.jp/
代表者	代表取締役社長 山口 康生
設立	1963年
資本金	18,550万円
従業員数	181人



会社概要

過酷な状況で機能する高圧配管用「継ぎ手(ジョイント)」に特化した専門パーツメーカー。加工精度や表面仕上げ、内径の清浄度などで高度な機械加工技術を有しており、国内外の大手企業にも顧客が多い。「品質は最大の宝である」をスローガンに日本・中国・タイ・フィリピンの拠点が相互補完体制を敷き、世界中の顧客へ多品種・小ロット・短納期の対応ができるものづくりを実践している。外国人社員や女性社員も多く活躍中。



会社イメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本・中国・タイ・フィリピンの4ヶ国の拠点を相互補完体制を構築

1997年に中国南通市に子会社を設立して中国での製造を開始、2004年に中国上海市に子会社を設立して中国での販売を強化。2006年にはタイ・バンコクに子会社を設立して製造と販売を開始し、2014年にフィリピン・マニラに子会社を設立して製造を開始。

日本・中国・タイ・フィリピンの4ヶ国の拠点が相互補完体制を敷き、幅広い顧客ニーズに応えている。

▶▶▶ 元留学生の外国人や子育て中の女性など多様な人材が活躍

海外展開の開始に伴い外国人社員の採用を開始。日本流のものづくりに関する考え方を教育し、海外現地法人の幹部にも抜擢している。

福井県の女性リーダー育成のための体系的な研修プログラム「未来きりりプログラム」に社員を派遣するなどして、女性社員の人材育成にあたっている。

日常的なレベルでのワークライフバランスを実現させるため、時間単位の有給休暇取得を可能にしている。

▶▶▶ 極めて高い内圧に耐え得る高精度製品を製造

建設機械・農業機械・特装車・輸送車両・油圧機器・工作機械・造船など様々な分野で使用されている機械の動力源となるガスや液体を機内に流通させる「配管」をつなぎ合わせるのが同社生産の「継ぎ手(ジョイント)」。同社は高い技術力により、1平方センチメートルあたり200～400キログラムの極めて高い内圧に耐え得る継ぎ手、フランジ、ブロック、バルブなどの高精度製品を製造している。



中国・タイ・フィリピンに展開



多様な人材が活躍



同社製品の使用箇所例

株式会社白山やまぶどうワイン

福井県大野市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

こだわりのやまぶどうを利用したワインづくり

- 奥越前に自生する日本古来の山ぶどうにこだわり、地域性のあるワインづくりで、地域活性化に向けた取組を推進
- 県と共同研究を行い、独自の製品を開発
- ワインの樹オーナー制度を取り入れることで、完成したワインに大きな付加価値を生んでいる

企業基本情報

所在地	福井県大野市落合 2-24
電話/FAX	0779-67-7111/0779-67-7112
URL	http://www.yamabudou.co.jp/
代表者	代表取締役 社長 谷口 一雄
設立	2000年
資本金	3,650万円
従業員数	3人



会社概要

同社は、2000年酒類製造免許を取得し、福井県初の自家農園を持つワイナリーとして創業した。

約4.4ヘクタールの農園を有し、「白山やまぶどうワイン樽」、「白山ブラン（白）」、「白山ルージュ（赤）」、「白山ロゼ」等のワインを年間約3万本を醸造、凝縮された果実味と色、野趣あふれる酸に定評がある。その他「ワインビネガー」、各種ジャム、やまぶどう原液等の商品を手掛けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

福井県内唯一の自家農園をもつワイナリー

奥越前に自生するやまぶどうを用いた地域性のあるワインづくりで、地域活性化に向けた取組を推進している。国内のワインコンクールで各賞を受賞したことで知名度も向上した。

同社は創業当時よりワインの樹オーナー制度を導入することでワイナリーへの理解度を深め来店効果を高めている。また、イベント開催時には地域から地場の野菜やそばなどの提供もあり、地域の活性化にも寄与している。



やまぶどう農園

福井県農業試験場との共同研究から生まれた新商品

同社は、ワイン醸造のみならず、やまぶどうを活用した商品開発を行っている。

福井県農業試験場と共同研究を行い、果実酢の「ワインビネガー」を開発し、販売を行っている。

果実酢には同社の最高級ワインを使用し、抗酸化作用のあるポリフェノールの一種のアントシアニンが100ml中に14mg含まれており、その含有量は、ぶどう酢としてはトップクラス。



ワインビネガー

ワインの樹オーナー制度、サポーター制度を取り入れ商圏拡大

ブドウの樹の”オーナー制度”やブドウ畑の”管理サポーター”を募集することで、顧客が自分のブドウの樹という想いを強く持ち、より愛着を持ってもらえるような取組で、県内外に商圏を拡げている。

また、自分が手を掛けた樹のワインという感情は、商品にも大きな付加価値を生んでいる。



サポーターが管理するブドウ畑

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社吉中精工

福井県福井市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

ベトナムにおいて日越金型クラブを結成し、同国における金型産業の地位向上に貢献

- ベトナムでの金型産業の地位向上のため、日越金型クラブを結成
- ベトナム商工省より裾野産業（金型）として日本企業初のハイテク企業認定
- ベトナムにおける金型産業の認知度向上を目指し、社長自ら率先して精力的に活動

企業基本情報

所在地	福井県福井市西開発 2-410-2
電話/FAX	0776-53-3061/0776-53-1296
URL	http://www.yoshinaka-seiko.co.jp
代表者	代表取締役 吉中 一夫
設立	1955年
資本金	500万円
従業員数	13人



会社概要

主に自動車や電気製品関連メーカー向けのプラスチック成形用金型等を製作。高品質の金型製作を実現するため、最新設備を取り入れ、創業以来60年以上にわたり、形状づくりの最先端を走り続けている。

2011年8月にはベトナム・ハノイ市のタンロン工業団地内に現地法人 Y.H SEIKO VIETNAM JSC を設立し、小物精密インジェクション金型の設計・製作を中心に操業している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ベトナムでの金型産業の地位向上に貢献

日本金型工業会会員の9割が社員10人程度であり、同社も小規模事業者だが、2011年ハノイに現地法人を設立、小物精密金型の設計・製作・成形を開始。

ベトナムで金型産業の認知度アップを目的に、2013年日越金型クラブ（現会員数90社）を結成。日系の金型企業のみならずローカル企業、在越大使館、越日本商工会、JETRO、JICA、日本金型工業会らの協力の下、金型関連技術交流会の開催等、同地の金型産業の地位向上に貢献している。



Y.H SEIKO VIETNAM JSC

▶▶▶ ベトナム商工省よりハイテク企業認定を受けた高い技術力

ベトナムで金型の認知度を上げていく目的をもって、ベトナム商工省へハイテク企業認定を申請し、裾野産業として初の認定を2016年に受けた。本認定により同社の技術レベルの高さを証明でき、社員の意欲も上がった。

ベトナムでは車載コネクタやセンサー部品製造に対応するため、同地工場に最新設備を導入し、顧客からの信頼を確保。ベトナム進出によって取引が始まった日系企業との日本での本社取引も始まり、売上拡大につなげている。



ハイテク裾野企業認定書

▶▶▶ 社長自ら率先して精力的に活動して、金型産業の認知度向上へ

ベトナムでは金型産業の認知度が低く、税関などで不当な取り扱いを受けることもあったが、社長自らベトナムの法律を勉強し、通関時には金型技術を説明すること等で困難を乗り越えてきた。

また、ベトナム人技能実習生を受け入れる際には社長が実習生候補者の実家を訪問し、周囲にも技能習得の重要性を理解してもらうように努めている。その取組が奏功し、同社での実習経験者を、現在は現地工場長として登用するに至っている。



ベトナム工場内部

アサヤ食品株式会社

山梨県山梨市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

山梨県産果実 100% でつくる純国産のバルサミコ酢開発で、ブランド力向上に取組、新たな販路を開拓

- 全国初、県産果実でつくる本格的バルサミコ酢の商品化に成功
- バルサミコ酢をフラッグシップと位置づけ、既存商品もブランド化
- 規格外の果実の仕入を通じて、地元農家との共存共栄の関係を構築

企業基本情報

所在地	山梨県山梨市万力 1479
電話/FAX	0553-22-0865/0553-23-2030
URL	http://www.asayafoods.com/
代表者	代表取締役 杉山 弘子
設立	1959年
資本金	1,000万円
従業員数	8人



会社概要

同社は、1959年創業、1972年設立のワインビネガー（ぶどう酢）醸造会社である。創業から業務用ワインビネガーのOEM製造をしており、その製品は日本におけるワインビネガーの草分けとして全国的に広く流通している。

1996年より自社製品の製造、販売、卸も開始。ワインビネガー、飲むお酢などのほか、山梨県産特産野菜のピクルスや、全国初の摘果桃のピクルスなどを製造、販売している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 山梨県産果実 100% でつくる本格的バルサミコ酢の商品化に成功

「日本の風土に合ったワインビネガーが日本の食文化の中に受け入れられて欲しい」との創立者の意思を受け継ぎ、日本の食文化にとけ込める山梨県産ぶどうのみを原料にしたワインビネガーの一貫生産・販売を行ってきた。そして、その半世紀にわたり蓄積してきた醸造技術を活かし、全国初となる国産（山梨県産）ぶどう 100% のバルサミコ酢の商品化に成功。そのほか、地域資源を活用した新商品開発に積極的に取り組んでいる。



無添加の国産バルサミコ酢

▶▶▶ 本格バルサミコ酢をフラッグシップとして、会社全体をブランド化

他社が模倣困難となる、自社一貫生産、無添加、長期間の熟成と高度な醸造技術から生まれた、山梨県産ぶどう 100% でつくる「本格バルサミコ酢」を同社のフラッグシップ商品として最高級品と位置づけ、同社のブランド力を高めることを目指し、同社の既存商品であるワインビネガー、飲むお酢、全国初の摘果桃のピクルス、山梨県産野菜のピクルスなど同社の既存商品全体のブランド化を図った。



樽熟成中のバルサミコ酢

▶▶▶ 規格外の生食用ぶどうを仕入れて高付加価値化。地域の農家との共存共栄を図る

山梨県のぶどう農家は、生食用ぶどうの生産が多いが、規格外のB級品（糖度は高くても、色、形が悪く出荷できないもの）は収入に結びつかない。同社は、その規格外の生食用ぶどうや醸造用ぶどうを仕入れて、ビネガーに醸造し付加価値をつけて有効利用している。美味しいビネガーをつくるには、色や形は関係なく糖度と酸度のバランスが重要であるため、こうした同社の取組は、地域の農家との共存共栄に繋がっているといえる。



ぶどうを破砕している様子

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社大直

山梨県西八代郡市川三郷町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

市川和紙の復興！ 世界に通用するブランドを立ち上げた和紙メーカー

- 国毎のニーズを踏まえた製品開発や製品展開により、世界23カ国で販売され好評を博している
- 市川和紙を活用した現代の生活になじむ新たな製品を開発し、新たな需要を生み出すことで、市川和紙需要を喚起
- 取引先との信頼関係の構築、企画開発や情報収集ノウハウを蓄積し、持続的な取引を実現

企業基本情報

所在地	山梨県西八代郡市川三郷町高田184-3
電話/FAX	055-272-0321/055-272-0323
URL	http://onao.co.jp/
代表者	代表取締役 一瀬 美教
設立	1974年
資本金	1,000万円
従業員数	56人



会社概要

千年の歴史を持つ和紙の産地である市川三郷町において市川和紙を使った製品開発を目的に設立された。市川和紙は品質面での優位性はあるものの、製品開発力が弱く、産地の地盤低下を招いている。そういった状況を打破するため、市川三郷町の和紙メーカーの抄紙した障子紙の企画販売や同社で企画開発した市川和紙の二次加工製品「めでたや」「SIWA」の製造販売を行い、市川和紙の復興を目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 各国ニーズを的確に把握し、ニーズに即した製品展開を行うことで、需要を獲得

同社が開発した破れにくい障子紙「ナオロン」を活用した SIWA 製品群を開発。国内外のデザイナーと連携し、デザイン性の高い製品を開発。同時に、各国のディストリビューターと意見交換を重ね、各国毎のニーズを的確に把握し、製品開発や展開する製品の選定を実施してきた。製品のみならず、展示会での見せ方までデザイナーと詳細に打合せた完成度の高い出展により、ブランドを確立。現地の嗜好に合い、高い機能性と高いデザイン性が評価され、現在、世界23カ国で販売され好評を博している。



パリのメゾン・エ・オブジェへ出展

▶▶▶ 市川和紙の新たな活用方法により、需要減少に歯止めをかけている

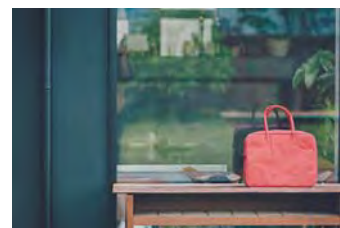
市川三郷町の地域産業資源である市川和紙を使用した「めでたや」「SIWA」製品群を開発。市川和紙のあらたな需要を創出し、需要減少に歯止めをかけている。地域の和紙製造業者、印刷業者等と連携して事業を実施し、地域経済の活性化に寄与。また、奈良の漆業者と連携し SIWA 製品群に漆で模様を付ける「SIWA × URUSHI」を開発し、地域のみならず広域での連携を実現し、伝統産業の振興にも貢献している。当事業を担当する従業員を新たに確保するなど、地域の雇用確保にも貢献。



破れにくい障子紙「ナオロン」を活用した SIWA 製品群

▶▶▶ 和紙産地や海外との連携構築と内製化によるノウハウ蓄積により持続的な取引を実現

国内の各和紙産地やアジア各国のハンドメイド製紙業者と連携し、情報の収集や信頼関係を構築してきた。常に時代に即した商品開発を行うため、20年前より自社内に企画開発部門を設け、商品開発、デザインノウハウを蓄積。また、社外デザイナーとの連携ノウハウ、海外展示会出展等の海外事業のノウハウも蓄積。若者に人気の吉祥寺と国際的な観光客の多い銀座に同社店舗を持ち、ブランド確立のための情報発信機能と最新のニーズを得るための情報収集機能を有している。情報収集、ブランド確立、製品企画開発等の各業務を同社で行い、ノウハウを蓄積し、時流の変化に即座に対応し、持続的な事業継続が可能となっている。



デザインノウハウを活かした商品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社甲斐絹座

山梨県富士吉田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

織物職人の連携による絹織物の「甲斐絹」(かいき)を復刻し、同社ブランドを確立、海外へ展開

- 地元職人の連携により、付加価値の高い競争力のある商品を展開し、地場の織物産業の商圏拡大・ブランド力向上を実現
- ファクトリーブランド商品の積極的な海外展開により事業拡大・販路開拓を実現
- 経営者自らのメッセージとして、若者に地元産業の魅力や可能性を発信し、絹関連産業の振興に尽力

企業基本情報

所在地	山梨県富士吉田市下吉田2丁目25-24
電話/FAX	0555-23-2280/0555-23-2280
URL	http://www.kaikiza.com
代表者	代表取締役 前田 市郎
設立	2009年
資本金	400万円
従業員数	4人



会社概要

富士北麓地域の織物職人により構成される絹織物事業者。山梨県郡内地域に古くから伝わる絹織物である甲斐絹(かいき)を現代の織物として復活させるとともに、ファクトリーブランドを立ち上げ、新商品開発や国内外の販路開拓に積極的に取り組んでいる。欧米を中心に海外販路開拓に取り組み、アメリカ、フランス等との販路も確立。「絹」をテーマに産地や分野を超えて事業者同士が連携したものづくりにチャレンジし、絹製品のブランド力の向上・絹関連産業の活性化に取り組んでいる。



製品

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地元職人の連携により、地場の織物産業の商圏拡大・ブランド力向上を実現

山梨県に訪れる観光客等を始め、域内外の消費者に当地の地場産業である織物製品を広く浸透させ、商圏の拡大・ビジネス機会を創出することを目的として、富士北麓地域の志を同じくする織物職人の4社により、甲斐絹座を立ち上げ。各社の連携を通じて、同社オリジナルによる企画～開発～製造までを一貫して行うことで、「付加価値が高い＝他社が真似できない」競争力のある商品を展開している。甲斐絹の特徴を活かしたストール、スカーフ、ネクタイ、傘等の製品を開発し、幅広い層に提案を行うことで、地場の織物産業のブランド力向上に取り組んでいる。



デザイナーと連携した同社ブランド商品(hengen)

▶▶▶ ファクトリーブランド商品を積極的に海外へ展開

インテリア分野への進出を図るため、プロダクトデザイナーと連携し、「hengen」(ヘンゲン)というブランド名で甲斐絹の特徴を活かしたスカーフ・Tシャツ等を開発し、フランスのパリで開催された「メゾン・エ・オブジェ展」に出展。欧米諸国のバイヤー等から高く評価され、米国・ニューヨークの近代美術館(MoMA)での取り扱いも行われた。海外展開に向けた社内体制も整備されており、積極的に海外市場への展開に取り組んでいる。



フランスのパリで開催された展示会への出展

▶▶▶ 経営者自ら若者に地域産業の魅力や可能性を発信。甲斐絹の振興に尽力

CSR等に関する取組の一環として、数年前から毎年、山梨県内の大学・高等学校・中学校等でこの地域の地場産業である織物についての講義を行っている。若者に対して地元産業について知るきっかけを提供するとともに、若者への期待や地元産業の魅力・可能性を経営者自らの言葉で発信している。これらの動きが発端となり、教材としての甲斐絹の使用方法を模索されたり、大学生のゼミによる甲斐絹の情報発信や商品開発の研究等の動きが見られ始めたりしている。



地元の高校における講義の様子

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社クロスフォー

山梨県甲府市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

独創性のある日本のジュエリー製品を海外へ ～世界中の人々のハートを虜に～

- 宝石の魅力を増幅させる構造を組み込んだ、オンリーワンの製品作りで世界市場を開拓する
- 競争を作らない「共存」・「共生」関係を築くことで、地域経済活性化に寄与
- 安定的な成長や製品の品質保持のため知的財産戦略の展開

企業基本情報

所在地	山梨県甲府市国母 7-11-4
電話/FAX	0570-08-9640 (ナビダイヤル) /055-232-9642
URL	http://www.crossfor.com/
代表者	代表取締役社長 土橋 秀位
設立	1981年
資本金	8,413万円
従業員数	81人



会社概要

Crossfor ブランドの展開を目的として設立されたジュエリー製品製造業者。世界中の人々の喜びのためにクリエイティブな美しさを宿したジュエリーを創造し提供し続ける。近時は、「ダンシングストーン」等の特許を活用して、国内においては自社ブランド製品及び宝飾メーカー等と共同開発した OEM 製品を、海外においては「Dancing Stone」パーツを販売している。



ブランドイメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ オンリーワンの製品作りで世界中のジュエリーメーカーとコラボして世界市場を開拓する

宝石の魅力を増幅させる「ダンシングストーン」という構造を組み込んだ製品は世界でも類を見ず、国内はもとより、香港及び中国・深センにある子会社を営業拠点に世界各国に急速に販売が広がっている。

特に海外への販売は、コラボレーション（共同開発）を前提に、ノウハウを提供しながら部品供給を行う。独自性のある製品のため、相手先の製品と競合せず、相手先の保有する情報に基づく目線でのブランディング、クオリティのコントロールが可能のため、マーケットの開拓スピードが速く、卓越したビジネスモデルを構築している。



海外展示会の様子

▶▶▶ 「共生」を大切にするという理念のもと地場の工場との協力関係を重視

製品の製造については、コストカットを理由として海外生産に切り替えるということはありません。宝飾産業が地域資源となっている山梨県内の地場の工場に委託（外注）している。

これは、地場の工場との協力関係を重視して切磋琢磨して高品質の独自製品を生み出してきたということ、「共生」を大切にしている理念に基づくものであり、会社の伸長が地域経済活性化に寄与する取組となっている。



海外展示会配布冊子掲載紙面

▶▶▶ 製品の開発段階から知的財産を重視し、特許取得などの戦略を展開

デザイン以外の差別化が図りにくい宝飾業界にあって、製品の開発段階から知的財産を重視した戦略を展開している。

ダイヤモンドの切削技法「クロスフォーカット」で特許を取得しているほか、近時の「ダンシングストーン」についても、宝飾製品として、唯一無二の仕組みを有しており、日本のみならず、海外において特許を取得。その技術を他社に提供する際のライセンス料は、大きなロイヤリティ収入を生み、安定的な成長や製品の品質保持に繋がっている。



クロスフォーカット

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社アイキューブ

長野県茅野市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

日本の教育を世界に広める活動を TPP 参加国のベトナムからスタート

- TPP 参加国のベトナムに進出。今後、その他アジア諸国での展開を目指す
- グローバル展開に合わせて外国人を正社員採用し、英語の社内公用化を目指す
- 地域イベントへの貢献とともに、こども病院等への支援活動を展開

企業基本情報

所在地	長野県茅野市塚原 1-3-21
電話/FAX	0266-75-1150/0266-82-5590
URL	http://i-cube-education.jp
代表者	代表取締役 矢崎 勇人
設立	1977年
資本金	2,000万円
従業員数	137人



会社概要

長野、山梨両県で学習塾を運営。塾は3つのブランド展開で、そろばんや英語コースなど幼少期における能力開発系の学びから、小中高生まで全世代の夢と目標の実現をサポートしている。また家庭用教材販売事業・子育て支援事業にも取り組み、ネットワークによる母親支援や家庭学習支援を行う。2015年にベトナムに海外教室を開設。今後はアジアの他国での展開も見据えている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ベトナムに進出し、今後はアジア諸国への進出を目指す

2015年に初の海外教室「IZUMIJUKU」をTPP参加国であるベトナムのホーチミン市に開設。アジアで暗算能力や思考力を鍛える教育方法としてそろばんが重視されていることに着目し、国内でも展開するそろばん指導を開始。現地の幼稚園世代から小学生までを対象とし、約200人が通う。

TPP参加国であるマレーシア等、アジアの他国への進出も視野に入れる。マレーシアは教育産業についてTPPでは拠点設置・登録を求める以上の外資規制は課さないことを明確化している。



ベトナムのIZUMIJUKU

▶▶▶ 国内外で求められる英語能力を高めるための実践活動

外国人を正社員採用し、国際化を見据えた取組を多面的に展開。塾での授業では、外国人講師が英語で数学を教える中学生向けの講座を開催するなど、大学入試改革への対応や使える英語習得へ向けた活動を行う。また社内的には事業の海外展開強化を視野に入れた英語力アップを目指す。英語で積極的にコミュニケーションをはかる「イングリッシュ・デー」を定期的実践したり、語学研修や留学もバックアップ。2018年度の英語の「社内公用化」を目論んでいる。



外国人講師の英語授業

▶▶▶ 諏訪湖マラソンやこども病院等への支援活動を展開

全国から参加者が集う諏訪湖マラソンでエイドスポットを設置してランナーを応援。終了時にはゴミ拾いを実施して大会を後押し。また心臓移植のために必要な資金集めを行っている団体に代表自らが率先して会員として加わり、さまざまな会場や同社各校舎で募金活動を行うなど社会活動を継続的に展開している。

ほか、県立こども病院（長野県安曇野市）の活動を支援。学習支援などから、子どもたちの明るい未来づくりと豊かな成長を応援している。



諏訪湖マラソンを応援

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

卓越したパーツフィーディング技術により、超微細電子部品を驚異的スピードで選別・供給

- 超微細電子部品のスピーディーな選別・供給を実現する、海外特許取得済みツーリング技術
- 情報化社会を支える超微細部品の超高速選別・整列供給技術を確立し、多様な生産現場の生産性向上に貢献
- 積極的な知財戦略により国内外で30件以上の特許を保有することで、技術優位性を確保

企業基本情報

所在地	長野県塩尻市片丘今泉 9828-15
電話/FAX	0263-53-4411/0263-53-4412
URL	http://www.kdaishin.com
代表者	代表取締役社長 古田 光
設立	1979年
資本金	3,000万円
従業員数	93人



会社概要

1979年に精密時計部品のハンドリングから始まった技術を、エレクトロニクス・メカトロニクス技術と融合させ、最先端のパーツハンドリングを実現。信州の地で超微細部品供給機器の開発・製造を行う。急速に発展する情報化社会・IT技術の根幹を担う、超微細電子部品・半導体部品チップは、ますます微細化がすすんでおり、同社が最も得意としているパーツフィーディング特許技術で社会に貢献していく。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

超微細部品の供給を実現する海外特許取得済みツーリング技術

同社のツーリング技術とピエゾ振動技術が融合した「積層ピエゾ式パラフィーダ」は、肉眼では微かにしか見えない大きさ（長さ0.25mm×幅0.15mm）の微細電子部品を、選別・供給することを可能とした。その技術は韓国・台湾・中国・シンガポール・アメリカ・ヨーロッパにて、特許を取得済みである。

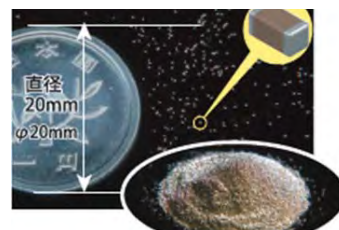
アジア諸国では同社製品の模倣品等も出つつあるが、特に高い精度を求められる微細部品向けパーツフィーダについては、同社技術水準は卓越しており、依然他社の追随を許しておらず、高いブランド力を有する。



製品写真（パーツフィーダ）

超微細部品の超高速・選別・整列供給技術を確立

同社製パーツフィーダは、長さ0.25mm×幅0.15mmという肉眼では微かにしか見えない「積層セラミックコンデンサ」に代表される、超微細部品のパーツ1個1個の前後左右の向き、表裏を選別・整列しながら、1分間に数千個以上という驚異的な速さで製造ラインに供給することを可能としている。この技術は、多種多様な生産現場において欠かせないものとなっており、生産性向上に寄与している。



超微細電子部品

積極的な知財戦略により、技術優位性を確保

従来より知財戦略を意識した経営を行っており、早くから様々な特許取得に注力。これらの取組が評価され、経済産業省・特許庁「知財で元気な企業2007」に選定されている。同社製品の技術優位性・有用性が認められ、国内・海外特許あわせて30件以上を保有している。こうした戦略により、今日に至るまで微細部品フィーダ分野における高い競争力を維持・発展し続けている。



特許取得

石川紙業株式会社

岐阜県美濃市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「豊かな日本の心をプレゼント」

手作り和紙雑貨と誠実な仕事を通して、暮らしに幸福と笑顔をつくる企業

- 美濃和紙雑貨の企画から販売までを一貫して手がける。地元で雇用した女性の活躍により新製品を毎年継続的にリリース
- 国際展示会に15年連続で出展。弛まぬ営業活動で全国47都道府県に販売網を築き、海外にも積極的に展開
- 独自の卓越した技術力は学校授業や海外交流の促進にも貢献。美濃和紙雑貨の体験施設は、今注目の新たな観光資源に

企業基本情報

所在地	岐阜県美濃市吉川町2382
電話/FAX	0575-33-0228/0575-35-1363
URL	http://www.ishikawa-shigyo.com/
代表者	代表取締役 石川 道大
設立	1902年
資本金	1,000万円
従業員数	15人



会社概要

1902年、美濃和紙の里・岐阜県美濃市で創業した同社は、手仕事と人の絆、地域の連帯を大切に、和紙雑貨の製造・販売を手がける。女性を中心とした営業・企画・開発・製造・販売の一貫経営を通じ、年間で444種類の新製品を開発。また、積極的な地域雇用により採用した15名の社員と40名の内職者で製作する、年間1,600種類の手作り和紙雑貨は、全国600社の様々な業界へ届けられ、リピーターを惹きつけてやまない。現在は、和紙のユネスコ無形文化遺産登録を契機に、海外展開を強化。

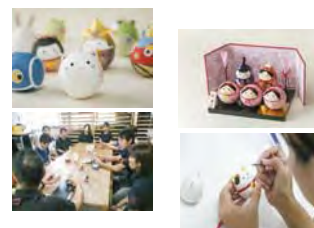


手仕事と人の絆を大切にする社風

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内「笑顔と幸せを生む」海外「日本文化を楽しむ」手作り美濃和紙雑貨

同社は、美濃和紙産地で美濃和紙を用いた手作りにこだわる立体和紙雑貨メーカーである。女性を中心とした全社員の企画力が強みで、毎年多数の手作りの新商品をリリース。年に3回全国の取引先に新作サンプルとアンケートを送付し、徹底的に顧客ニーズを調査するなど、シーズン直後に迅速で的確な企画～生産を実現。一方、手作りにこだわりつつも、材料・在庫・販売実績は管理システムを用いて効率化も図っている。新商品の企画サイクルも毎年ブラッシュアップし、開発力等の向上に努めている。



(左上)和紙起き上り人形「和紙ころころ」、(右上)手作り美濃和紙おひなさま、(左下)全員がクリエイター、全員参加の企画会議、(右下)心を込めた手作り生産

インバウンド向け商品開発、観光誘致、海外文化交流に取り組む

プレミアム・インセンティブショー春2016で同社製品「衣装こけし」がインバウンド商品大賞を受賞。イギリス、フランス、香港で美濃和紙雑貨のプロモーションを実施し、岐阜県が実施したパリのテストマーケティングでも高い評価を得ている。現在では、英語版ホームページや国際見本市を通して、中国、香港、ヨーロッパ、アメリカ、オーストラリアで取引を開始。また、美濃和紙雑貨の体験施設は国土交通省「昇龍道ものづくり銘選」の認定を受け、美濃市の海外客誘致にも貢献している。



(上)国際見本市は美濃和紙を積極的に発信、(下)英語・中国語可能で、海外法人へ積極的に営業展開中

美濃和紙ブランド力×同社独自の企画力・技術力・生産力

同社の社内全員で取り組む“企画サイクル”は、継続的に毎年多数の商品を生み出す原動力となっている。和紙を三次元化するためには、独自の縫製や加工技術が必要となるが、同社では、現在1,600種類の製品を生産できる多様な加工技術を有している。また、独自の指導方法で高い技術力の職人を育成し、技術伝承等、万全の生産体制を構築している。今では、これらの高い技術力を用いた美濃和紙雑貨手作り体験が、美濃市の観光アクティビティに、さらに学校の授業や、海外交流に多く採用されている。



独自企画力・技術力・生産力は、ホームページ「美濃和紙雑貨ができるまで」に、公開されている

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

田舎の新しい楽しみ方をデザインし、外国人旅行者に高く評価されるツーリズムビジネスを創出

- 田舎の新しい楽しみ方をデザインし、飛騨を訪れる外国人旅行者に高く評価されるツーリズムを提供
- IターンUターンの若者を受け入れ、ツーリズム分野における次代の担い手育成に取り組む
- 地域に根ざす各種ツーリズム事業等を通じた、地域が存続するためのビジネスを展開

企業基本情報

所在地	岐阜県飛騨市古川町式之町 8-8
電話/FAX	0577-73-2104/0577-73-5717
URL	http://www.chura-boshi.com/
代表者	代表取締役社長 山田 拓
設立	2007年
資本金	1,000万円
従業員数	11人



会社概要

「クールな田舎をプロデュースする」というミッションのもと、飛騨地域に根ざした旅行会社として起業。里山、昔懐かしい田園風景をサイクリングで楽しみながら、飛騨の暮らしについて学べるガイドツアーを「SATOYAMA EXPERIENCE」というブランドで提供、海外の旅行者から高い支持を受ける。また、古民家のオフィスとしての貸し出しや古民家宿泊プログラムを提供するプロジェクトやツーリズム分野での起業向け研修事業やコンサルティングにも取り組む。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 里山を舞台に外国人が地元の人と触れあえる、自転車ガイドツアーを提供

里山や昔懐かしい田園風景をサイクリングで楽しみながら、地元の人と触れあい、飛騨の暮らしが学べるガイドツアーを2010年から開始。外国人旅行者からは新鮮な驚きをもって受け入れられ、旅行口コミサイトを通じて、利用者数は2015年には約3,000人まで増加、その7割は外国人が占める。文化体験プログラムなどとともに提供される「SATOYAMA EXPERIENCE」は、「日本が誇るべき優れた地方産品」として「The Wonder 500」に2015年選定。



サイクリング風景

▶▶▶ IターンUターンの若者をツーリズム分野の担い手として育成

着地ツアー、インバウンド等の研修事業を通じ、ツーリズムの担い手を育成。大学生や外国人のインターン生のほか、県が実施した「とやま観光未来創造塾グローバルコース」では、起業を目指すUターン研修生を受け入れ、女性1名は富山市八尾町で「暮らしを体験する宿」を2016年3月にオープン。同社の従業員のほとんどは都市部人材の移住であり、うち半数は女性。



起業向け研修

▶▶▶ 地域に密着した取組で、地域が存続するためのビジネスを展開

飛騨市に移住し、2007年に「クールな田舎をプロデュースする」というコンセプトで起業。地域に密着した取組の中で、自然の美しさや豊かさを活かし、里山を舞台とした外国人や都市部住民が地元の人と触れあえるガイドツアーを2010年から提供。また、ひだびとに『飛騨』を学ぶ講座や、ボランティア「飛騨の民家お手入れお助け隊」の実施等により、当たり前を受け継がれている生活そのものに魅力や価値があることを地元の人たちが再認識する機会も創出、地元の工務店や住民の理解と協力を得ながら、地域が存続するためのビジネスを展開。



飛騨の民家お手入れお助け隊

株式会社カネス製茶

静岡県島田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

お客様の笑顔、社員の笑顔、取引先の笑顔、地域の笑顔。私たちはお茶を通じて全ての人の笑顔を創造します

- 原材料にこだわり、風味を活かした抹茶・焙じ茶・甘酒味の「生チョコ」の開発及び販売を行っている
- 地域の茶葉や地酒を原材料に使用し、地元の特産品としての商品価値を高めている
- 海外市場開拓の切り口として生チョコ商品の開発を行い、海外の展示会に出品後、販売拡大に繋げている

企業基本情報

所在地	静岡県島田市牛尾 834-1
電話/FAX	0547-46-2069/0547-46-2005
URL	http://www.kanes.co.jp
代表者	代表取締役 小松 幸哉
設立	1957年
資本金	1,000万円
従業員数	15人



会社概要

同社は、1978年に創業した製茶業者である。「日本一の茶どころ」静岡県島田市に位置し、全国の茶専門店に卸・業務卸・葬祭ギフトなど、取引先企業様からの要望があれば、出荷体制の見直しや新商品開発など積極的に行い、個々のニーズに合わせた商品販売を行っている。近年、ヒット商品「抹茶を使った生チョコ」を生み出した。派生商品として焙じ茶・甘酒の2種類も追加し、国内・海外への販路拡大を進めており、本商品を切り口とし、海外への茶市場拡大を目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 風味を活かした抹茶・焙じ茶・甘酒味の「生チョコ」の開発・販売

抹茶等の既存の生チョコ商品は、価格を抑えるために内容量に対して1%前後の割合でしか抹茶を含まないものが多いが、同社は製茶業を営んでいるためコストを抑えながら製造が可能であり、抹茶を5.2%の割合で使用し、香り豊かに仕上げている。焙じ茶味に関しても同量の割合で焙じ茶を含み、甘酒味に関しては、島田市の地酒「女泣かせ」の酒粕を最大に使用している。原料に相当量のお茶や酒粕を使用した商品は他には無い。



3種類の生チョコを開発

▶▶▶ 地域のお茶・地酒を使用し特産品としてのブランディングに成功

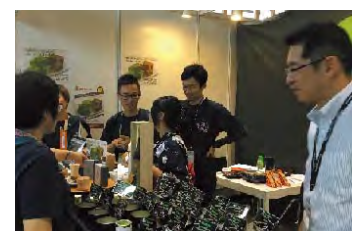
抹茶・焙じ茶・甘酒味の生チョコには、同社が仕入れる静岡県産の茶葉や、静岡県島田市の地酒「女泣かせ」の酒粕を使用しており、地域の特産品として特徴づけている。また、本商品はレシピ開発後、県内の製菓企業等に生産委託をしており、企業間の連携や雇用促進につながっている。同チョコは2016年3月に、大手芸能事務所が主催する「全国47都道府県の主婦が選んだご当地スイーツ格付け」にて金賞を受賞している。



ご当地スイーツの金賞を受賞

▶▶▶ 海外展示会への出店を機に、海外市場開拓を進めている

抹茶・焙じ茶・甘酒味の生チョコは、縮小する製茶業界の現状を打破するべく、「海外に向けた、茶市場参入の切り口」としての役割を期待している。2015年5月にはアメリカでの「ワールド・ティー・エキスポ」、2015年8月には香港での「香港フード・エキスポ」への出展を行い、世界中のバイヤー約450名と名刺交換を行った。その結果、海外からのOEM供給など、問い合わせが100件以上寄せられた。



香港フード・エキスポへ出展

生産性向上

需要獲得

担い手確保

カメヤ食品株式会社

静岡県駿東郡清水町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

わさびを活用して6次産業化を推進！

生産からインバウンド需要獲得まで担う伊豆わさびのオンリーワン企業

- 欧州、アジアのニーズを的確に捉え、現地スーパーにわさびの加工食品を輸出
- わさびや地元食材を活用した6次産業化やインバウンド需要の取り込みを推進
- 商社、運輸、宿泊業とのネットワーク構築の他、公設試活用による商品開発力向上

企業基本情報

所在地	静岡県駿東郡清水町新宿 815-2
電話/FAX	055-972-2288/055-972-2634
URL	http://kameya-foods.co.jp/
代表者	代表取締役社長 亀谷 泰一
設立	1947年
資本金	4,890万円
従業員数	100人



会社概要

漬物、佃煮、乾物、おろしわさびなどの食品加工業。わさびを核として、地元の食材を活用して、生産、加工、販売を行い、6次産業化を積極的に推進。また、欧州やアジアへの輸出や御殿場のドライブインの店舗等を活用したアジアからのインバウンド消費の取り込みを図る。わさび関連商品は、観光庁や農林水産省から数々の受賞があり、また、わさびを活用した製品開発事業は、地域資源活用事業計画に認定。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 輸出売上1億円を目指し、海外展開の取組を推進

アジア、欧米においてわさびのニーズが広がり、香港、オランダ、シンガポール等に輸出。香港では、シティスーパーに出荷し、オランダでは中華系スーパーにわさびのふりかけ等を出荷。シンガポールの展示会出展やイタリア・ミラノ万博の開催期間に商品をPRするなど、海外の展示会等も積極的に活用。また、和食ブームの米国を中心とした北米市場を見据え、カナダの農園を借り上げてわさび栽培の実験を繰り返している。同社の売上16億円のうち、輸出は3~4千万円程度。まずは輸出売上1億円を目指し、今後も継続して海外展開の取組を推進。



同社が輸出しているわさび加工食品の例

▶▶▶ 地域密着型の6次産業化推進し、アジア諸国等のインバウンド需要も取り込む

わさびや地元食材を活用した加工食品の生産に加え、農地を借りて自園のわさび生産を開始し、また、地元の旅館に卸したり、御殿場のドライブインにおいて国内外向けに販売するなど、地域密着型で6次産業化を積極的に推進。併せて、お土産屋や食事処、カフェ等の複合施設である「柿田川湧水の道」を運営。ゴールデンルート経由で中国、韓国、台湾、タイ、マレーシアなどのインバウンド需要を取り込み、レストランでわさび商品を提供しつつ、あわせて関連商品の販売を促進。また、同社が開発販売する「わさび塩」は、観光庁の「VJC 魅力ある日本のおみやげコンテスト2010」のTRADITIONAL JAPAN部門で金賞を受賞。



御殿場のドライブインや食事処やお土産屋等の複合施設である「柿田川湧水の道」でわさび商品を提供しインバウンド需要を獲得

▶▶▶ さまざまなネットワークを構築して販路開拓するほか、公設試と連携して商品開発に取り組む

量販関係については、国内大手商社や大手食品メーカー等との関係を構築し販路開拓を推進。土産関係については、地元の鉄道会社や小売百貨店などの他、大手ホテルチェーンなど宿泊施設とのネットワークを構築し販路拡大を図っている。また、技術力を高めるために、静岡県工業技術研究所等と連携した商品開発に取り組む。海外展開においては、日本貿易振興機構（ジェトロ）や海外展開をサポートする地域商社等を活用し積極的に販路開拓を推進。



伊豆天城自園わさび沢

生産性向上

需要獲得

担い手確保

カワサキ機工株式会社

静岡県掛川市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント 「お茶」とともに 100 年 そして これからも「お茶」とともに

- 世界的な紅茶生産地であるスリランカの品質管理体制構築に貢献
- 県内の茶業関連機関との連携により地域のリソースを活用しつつ海外でのビジネス展開を目指す
- 製茶の一連の工程をカバーできる様々な製品を開発・製造

企業基本情報

所在地	静岡県掛川市伊達方滑川 810-1
電話/FAX	0537-27-1725/0537-27-1716
URL	http://www.kawasaki-kiko.co.jp/
代表者	代表取締役社長 枝村 康生
設立	1905年
資本金	10,000万円
従業員数	250人



会社概要

日本の茶業発展と共に110余年間、製茶機械開発に取り組んできた業界のトップメーカー。これまで茶生産の効率化、品質向上を目指して開発を続け、現在も次世代のお茶の生産に対応すべく果敢に研究開発を続けている。「お茶」は健康飲料として世界的にも注目されている。世界の人々の口に合った、安全で品質が維持された「お茶」を提供するための機械を今後も開発し続けていくことを使命としている。



新製品展示会

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 世界的な紅茶生産地スリランカの品質管理体制構築に貢献

2011年にスリランカ茶業関係者が静岡県を視察したことを契機にスリランカでの調査を開始。その後 JICA 中小企業海外展開支援事業「茶成分分析計による品質管理を通じた紅茶産業競争力向上に関する案件化調査」を受託。スリランカの茶業研究所や紅茶局にて茶成分分析計を活用することで、世界的な紅茶の生産地でありながら品質管理体制が充分でないスリランカの茶葉品質管理体制の構築や、産業競争力の向上を支援する。

スリランカでのビジネス展開の後にはケニアやインド等紅茶生産国でのビジネスも見込んでいく。



スリランカ紅茶局との協議

▶▶▶ 県内茶業関連機関と連携し地域リソースを活用しつつ海外展開を目指す

静岡県は日本有数の茶葉生産地であるが、県内における茶葉の産出額はピークに比べて4割減となっている一方で輸出は伸びている。世界的には、お茶の機能性や効能が着目されつつあるという現状を踏まえ、静岡県農林技術研究所茶業研究センターや静岡県立大学とも連携して海外でのビジネス展開を検討。結果、静岡県内の茶業振興に貢献することを目指している。



静岡茶の新たな可能性を探る

▶▶▶ 製茶の一連の工程をカバーできる様々な製品を開発・製造

1905年の創業以来、一貫して茶生産の効率化や品質向上につながる製品を製造してきた。時代の流れや顧客のニーズに合わせて数多くの製品を開発・製造しており、茶園管理機や製茶プラント、加工用機械等、茶葉加工にかかる一連の工程をカバー可能である。

スリランカでの導入を検討している成分分析計は国内で開発したものをベースに、茶葉の輸出先の嗜好に合わせた成分が分析できるようカスタマイズし、また必要な分析項目に絞りコストダウンを図るなどの工夫をしている。



スリランカに提案している茶成分分析計

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ビデオ・テック

静岡県沼津市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地方CATV（ケーブルテレビ）局へ、防災情報を含んだ共有できる番組コンテンツの提供を円滑に行う

- 近隣のCATV局が連携して番組を製作・放送することで番組作成の低コスト化・魅力増加を図る
- 避難指示などの緊急対応などに活用するため、放送と連動した仕組みの開発に取り組んでいる
- クラウドで共有した送出システムにより経費節減と素材共有による放送内容の充実を同時に実現

企業基本情報

所在地	静岡県沼津市下香貫島郷 2761-1
電話/FAX	055-932-8186/055-932-8190
URL	http://www.videotech.co.jp/jpn_index.html
代表者	代表取締役 平石 能敬
設立	1983年
資本金	1,500万円
従業員数	9人



会社概要

同社はCATV局向けの番組自動送出装置（以下APC）を開発・製造販売している。同社のAPCはCATV最大手J:COMの標準システムとして採用され、現在では競合メーカーであるソニーを抜き、市場シェア4割超のトップシェアを有している。創業者である経営者はこれまでCATV業界に長く携わっている。経営者として常に顧客の利便性を求め続け、大企業、地方の中小零細企業まで様々な人脈を形成している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ CATV局に対する付加価値向上

CATV局ではその性質上、近隣局とは視聴者獲得の競争もある事から、連携して番組を製作、放送するという習慣はほとんどないが、複数局の共同によるオリジナル番組製作・共有・配信する仕組みを確立することでCATV局の番組制作の低コスト化、視聴者にとって魅力的な番組の放送の実現を目指す。4Kへ放送手法が大きく変わることが予想され、4K放送は、地上デジタル波放送では帯域不足等の課題がある事からCATVの果たす役割も更に大きくなると予想される。



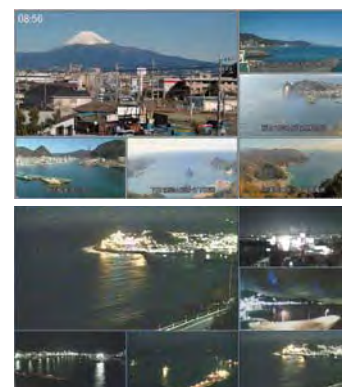
リモート監視室

▶▶▶ BCP対策を盛り込んだ定点カメラ映像等の映像共有

衰退する地方のCATV局同士の連携を図り、クラウドで番組共有し、自社単独では難しい番組素材の確保と効率的な取り出し、保管業務を実現することで低コスト化・番組多様化等のインフラ整備を図る。

また、主要道路や海岸線、大きな病院・公共施設・駐車場等にライブカメラ（定点カメラ）を設置し、これらの有効利用による災害時のBCP対策等のオリジナルコンテンツを盛り込む計画であり、地域における役割は甚大なものとなる。

この定点カメラは夜間災害時にも海面を確認できるほどの暗視機能を想定している。



定点カメラ映像

▶▶▶ 取引先の将来を考えた研究開発

弱体化する地方CATVの将来を自身の経験を踏まえて真剣に考え、今後CATV局に求められる役割や課題を各取引先を巻き込んで解決しようという取組から、CATV局が有するサブチャンネルを利用した魅力的な番組の共有という考えが生まれた。

2020年の東京オリンピックに向けた4K・8Kの高画質放送という変革が起こることを認識している中で、4K放送に対応できるオリジナルコンテンツを地方CATV局が共同で制作できるようにすることが急務だと考えている。



自主番組共同運用フロー

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社コメットカトウ

愛知県稲沢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

創業 100 年へ向け、後継者を先頭に日本独自の炊飯器を輸出。アジア各国で販売代理店契約を締結して発展

- シンガポール、マレーシア等各国の販売代理店と契約締結
- 販売、メンテナンス、オリジナル料理の提案まで一貫サポート
- 代表者の先見性が新商品を生み出す

企業基本情報

所在地	愛知県稲沢市祖父江町甲新田イ-9
電話/FAX	0587-97-8441/0587-97-8448
URL	http://www.cometkato.co.jp/
代表者	取締役社長 加藤 愛一郎
設立	1920年
資本金	4,500万円
従業員数	248人



会社概要

1920年創業の業務用厨房機器メーカーとして、ガス式スチームコンベクションオープン、立体炊飯器、ガスレンジで国内では高いシェアを占める。開発から保守・メンテナンスまで一貫したサービスを提供し、顧客の要望をサポートしている。

2016年6月に輸出部門を本格的に立ち上げ、アジアを中心に海外見本市に参加して、各国の市場調査や販売代理店に対して積極的に提案を実施した。現在輸出は右肩上がり増加している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 各国の販売代理店と契約締結

輸出については受動的に対応してきたが、販路開拓の希望があった。そのような状況下でジェトロの市場調査にて、米飯文化が根強い東南アジアで立体炊飯器の需要が増えていることが判明。同社の商品は耐久性が高く、アジアの長米でも美味しく炊けることから、引き合いが殺到した。最終的にはシンガポール、マレーシア等で販売代理店契約を締結。今後はタイやベトナムにも展開していく。

同社の強みであるメンテナンス・サポートを海外市場でも国内と遜色なく提供するため、技術指導等にも力を入れていく予定。



日本独自の炊飯器を世界へ

▶▶▶ 販売、メンテナンス、オリジナル料理の提案まで一貫サポート

開発→製造→販売→メンテナンスを一貫して同社で実施し、営業やサービスから得た情報を素早く製品開発に反映させることができる体制を築いている。

また、製品活用のため300種を超えるオリジナル料理レシピを提案、定期的にクッキングアドバイザーによる料理セミナーを開催して、常に新レシピを提案するなどこれからの食文化を支えている。

メンテナンス活動も製品の一部と考え、同社サービスマンによるメンテナンス作業や365日24時間の受付体制などで、取引先より高い評価を受けている。



料理セミナーの様子

▶▶▶ 代表者の先見性が新商品を生み出す

昭和40年代に代表者が中心となり米国の同業メーカーと業務提携しコンベクションオープンを開発。これにより高品質で安全な調理が可能になり、多くの学校や病院に導入され日本の給食産業の効率化、衛生面向上などに貢献した。

その後も、高出力で省エネ性の高い製品を開発し、ファミリーレストランなどの展開に貢献。現在は庫内を全自動で洗浄するスチームコンベクションオープンなど、省力化製品の開発に注力している。豊かな食文化づくりに貢献することを理念とし、常に製品開発の先頭に立ち続けている。



全自動洗浄機能付
スチームコンベクションオープン

生産性向上

需要獲得

担い手確保

鈴木特殊鋼株式会社

愛知県豊田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

信用・信頼・誠実——すべてはお客様のために短納期・小ロットに対応するサプライヤーを目指します

- 韓国との取引をきっかけにベトナム・ホーチミンに現地法人を2014年11月設立。海外展開を積極的に推進中
- 独自のソフトウェアを開発し、受注から仕入れ・加工・納品・資金回収まで一貫したITシステムを構築
- 受注から生産・配送業務の効率化やネットワークの充実を図り、短納期かつ高品質での対応を実現

企業基本情報

所在地	愛知県豊田市広美町北繁 81-1
電話/FAX	0565-21-1411/0565-21-2322
URL	http://www.suzuki-steel.co.jp
代表者	代表取締役社長 鈴木 信介
設立	1954年
資本金	1,000万円
従業員数	23人



会社概要

1954年創業の鋼材の加工・卸売業者。高精度の鋼材・金属切断と豊富な在庫で、工作機械メーカーをはじめ、中部経済圏を中心に約500社の中堅・中小企業等ユーザーを支えている。受注から配送まで一貫した独自開発のコンピューターシステムで作業効率を図り、短納期・小ロットに対応。海外との取引拡大の必要性を感じ、2002年に韓国との取引を開始し、2014年にベトナムに現地法人を設立する等、積極的に海外展開に取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 韓国からベトナム・ホーチミンへ、海外展開を積極的に推進

2002年に韓国と取引開始。当初は韓国からアルミ材を仕入れ、一時期ある顧客の主要部品に使われるアルミをすべて同社が提供。その後、その韓国企業に日本のアルミ製品を販売し、アルミメーカー（株）UACJ）に韓国企業と取引できたことを感謝され、同社は日本のアルミ輸出に大いに貢献する。ベトナムでの展示会出展を契機に2014年11月、ホーチミンに業界初の現地法人を設立。特殊鋼をはじめ商品を広くベトナム全土に販売。現在は在ベトナムの日系企業・ベトナム地元企業、タイはじめASEAN諸国・欧米企業にも販路を拡大しつつある。



ベトナム現地法人事務所

▶▶▶ 独自ソフトウェアを開発し、一貫ITシステムを構築

1999年に豊田市に新工場を設立し、多品種の鋼材を連続切断できる最新鋭の多機能切断機を導入。同時に受注から資金回収まで一貫したITシステムを地元のソフト会社と独自開発・導入。結果、事務作業量が従来の約5分の1となった。事務については受注、作業指示、納品書、請求書などの業務が一度で済むようになった。現場では同じ鋼種・寸法のを効率的に作業できるようになり、同社全体で見ると大幅な業務効率化とコストダウンを達成。



受注・生産・納品・資金回収一貫システム

▶▶▶ 短納期かつ高品質での対応

独自開発の社内ITシステムを活用し、受注から生産・配送業務の効率化を図り、幅広い在庫・サプライヤーを含むネットワークの充実により、短納期かつ高品質の商品提供を実現。なお、ホーチミン等ベトナム南部では、パイオニアのメリットを享受しており、10%程度のマーケットシェアを誇るとともに、安心して使っていただける日本の素材でスズキベトナム（鈴木特殊鋼の現地法人）の認知度が高まっている。



工場内部

瀧川オブラート株式会社

愛知県新城市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

愚直にもものづくりを追求し、独自の技術力と商品開発力を武器にオブラートにイノベーションを起こす企業

- 海外市場をテストマーケティングの舞台に、オブラートにイノベーションを起こすべく奮闘
- 厚さ 0.01 ミリの極薄オブラートを生み出す高い技術力と、市場ニーズに応える柔軟な対応力
- 既存の用途イメージを打破する自由な発想で海外市場の様々なニーズと向き合い、全く新しい市場を創造

企業基本情報

所在地	愛知県新城市一鉄田字清水野 3-3
電話/FAX	0536-26-1133/0536-26-1011
URL	http://www.boc-ob.co.jp/
代表者	代表取締役 瀧川 紀幸
設立	1911年
資本金	1,000万円
従業員数	42人



会社概要

同社は創業 105 年の長寿企業であり、長年に渡りオブラートの製造・販売を続けてきた企業である。高い品質と生産性を目指した製造装置の同社開発や、業界初となる ISO9001 認証取得など、不断の努力により、現在では業界シェア 80% 以上、袋オブラートでは 90% 以上のシェアを確立し、日本の上位 10 社のドラッグストアなどで販売されるに至っている。なお、愛知ブランドでは初年度に認定を受けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外でのテストマーケティングにより、新用途開発にチャレンジ

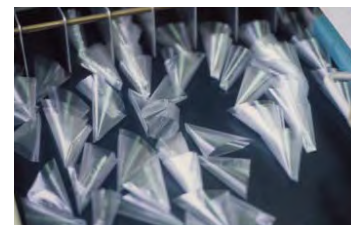
国内の若者層におけるオブラートの使用度・認知度が低下するなど、将来的な市場縮小のリスク要因が顕在化してきたことから海外諸国にも販路先を求め、2015 年シンガポールを舞台にテストマーケティングに着手した。1 年間の調査を通じて得られたニーズを基に、既存の用途に留まらず、新たなニーズを取り入れ、可食性フィルムとしての可能性の実現のために新用途開発に乗り出し、見事「食用」としての本格的な商品開発に至った。



新たな使用シーン
「可食性インクペンとのコラボ」

極薄オブラートを生み出す高い技術力と、ニーズに応える柔軟な対応力

同社の国産材料（北海道産馬鈴薯）へのこだわりや、高い品質と生産性を目指した製造装置の同社開発など、不断の努力により生み出されるオブラートは 0.01 ミリという薄さであり、他社の追随を許さないものである。また、これまでも消費者の使用負担軽減を目指した袋型オブラートを開発するなど、高いニーズ志向と対応力を持っている。今般も、海外市場から得られた新たなニーズと、同社の柔軟性、商品開発力の相乗効果により、既に新商品をリリースしている。



袋型オブラート製造工程の一部

自由な発想で海外市場の様々なニーズと向き合い、全く新しい市場を創造

同社は既に国内のオブラート市場で確固たる地位を築いており、既存市場の拡大には限界があったため、海外市場の開拓と、全く新しい用途での市場の創造を目指した。主用途である薬の服用用途に固執することなく、自由な発想で海外市場の様々なニーズと向き合い、その可能性を追求してきた。例えば、食分野での視覚的な嗜好性に関心が高まっていることをとらえて取り組んだキャラ弁やラテアート等用途でのオブラートの使用は既存の市場を侵害しない、全く新しい市場を創造しようとするものである。



新たな使用シーン「キャラ弁」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社名古屋食糧

愛知県名古屋市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

“Rice Creation” おコメの新しい価値を創出し、生活文化の向上に貢献する

- 精米工場に対し一定の基準を設けるとともに、玄米～精米までの管理を一元化し、安定した商品提供を追究
- 海外における日本食市場の拡大を好機と捉えた積極的な海外展開により、海外での日本食普及に貢献
- 食の変化に伴い、おコメの加工品を技術開発しおコメの消費に貢献

企業基本情報

所在地	愛知県名古屋市中村区名駅南 2-2-24
電話/FAX	052-581-0351/052-581-1283
URL	https://www.group-kyowa.com/
代表者	代表取締役社長 則竹 功雄
設立	1949年
資本金	10,000万円
従業員数	660人



会社概要

同社は日本の食文化を代表する“米”をテーマに時代の変遷に対応し、安心・安全を第一に“おコメの新しい価値を創出し、生活文化の向上に貢献する”“Rice Creation”を企業理念に掲げ、米穀卸を主体として米関連の加工食品製造、食料品小売、飲食店の運営等を行う。顧客の新たなビジネスチャンスを見逃すことなく、「おコメのトータルパートナー」となるため、「潜在的なニーズ」を引き出し、確かな満足を提供する「ソリューションセールス」を目指している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 玄米～精米までを一元管理。安定した商品提供を目指す

同社では、精米工場に対し、トレーサビリティ法やコンタミネーション防止への取り組み等に関する精米工場基準を設けている。それとともに、産地・農協指定による優良玄米の調達、玄米入荷段階でのデータ分析・管理に加え、搗精の管理、精米品質基準策定及びデータ分析・管理といった精米検査、玄米・精米の検査結果を基に、委託工場には精米方法並びに工程管理に関する技術支援を行う等、玄米～精米までの管理を一元化し、安定した商品提供を目指している。



同社精米工場

▶▶▶ タイへ現地法人を設立し、現地への米供給を開始

同社は2014年、タイ王国にRice Creation (Thailand) Co., Ltd.を設立。同国では、日系企業の進出に伴い在留邦人が増加していることに加え、現地での日本食ブームの高まり及び日本食レストランの増加による日本食市場の拡大を受け、日本国内で培った農業技術、精米技術、商品開発、品質管理の力を結集し、日本米の生産指導、精米事業、流通網の構築を行っている。



Rice Creation (Thailand) Co.,Ltd. 外観

▶▶▶ おコメのあらゆるニーズをカタチに

近年の食生活の変化により、目まぐるしいスピードで消費者の「食」への需要は変化している。その中で、同社ではニーズに対応できる時流に乗った商品づくりを心がけ、顧客だけの「Only One」商品の展開を目指し、多様化する時代の「食」への要望に応えていく。

顧客の新たなビジネスチャンスを見逃すことなく、「おコメのトータルパートナー」となるために、「潜在的なニーズ」を引き出し、確かな満足を提供する「ソリューションセールス」を目指している。



米粉事業への取組 (FSSC 22000 取得)

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社村瀬鞆行

愛知県名古屋市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

家族の「おもい」と日本のものづくり文化を具現化した、品格ある手縫い仕立てランドセルを製作

- 日本の文化「ランドセル」を海外へ展開
- 匠の技術による手間を惜しまない品格ある手縫い仕立て
- ランドセル文化を守り、日本の技術を後世に伝えていく取組

企業基本情報

所在地	愛知県名古屋市中村区黄金通 4 丁目 10 番地
電話 / FAX	052-452-1112 / 052-452-5686
URL	http://www.murasekabanko.co.jp/
代表者	代表取締役社長 林 州代
設立	1971 年
資本金	1,600 万円
従業員数	16 人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

ランドセルを中心に紳士・婦人向け鞆の製造卸として、江戸時代の馬具職人からの技術が継承される名古屋市で創業。ランドセルが伝統的に持つ安心安全な形状や耐久性に加え、時代や消費者ニーズに合わせたデザインや機能性を追求する。職人技を要するランドセル製作において若手職人の育成にも力を入れるなど、日本の文化と技術の集積であるランドセル文化の発展に寄与。近年は、国内の少子化を背景に海外での需要開拓にも挑戦。



同社商品

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本の文化「ランドセル」の海外販路開拓に着手

国内市場は安定的なニーズがあるものの、将来的な国内人口減少に伴い販売数が減少することが想定される。一方で、ランドセルは海外で人気の日本のアニメに登場し、またハリウッド女優がファッションとして身につけて話題になるなど、海外でも注目されていることから、海外販路開拓に着手。カタログ機能を持つ BtoB 取引の外国語 Web サイトを構築し、子供の安全を第一に考えた機能性や、ファッションアイテムとしての活用など、既存のランドセルの良さから新たな可能性を切り開く様々なコンセプト提案を行っている。



ファッションとしても楽しめる大人用ランドセル

▶▶▶ 手間を惜しまない品格ある手縫い仕立て

50 年以上も改良が繰り返されてきた手縫い仕立てランドセルの製造に手間を惜しまない。ランドセルが伝統的に持つ安心安全な形状や耐久性をさらに追求するなかで、業界の動向に先立ち、手間と時間をかけ天然皮革による「立ち上がり背カン」を標準採用。肩への荷重を分散することで背負い心地の向上を実現した。時代や消費者ニーズに合わせたデザインや機能性を追求するなど、信頼性の高い技術をもって競争力を確保している。



品格ある手縫い仕立て

▶▶▶ ランドセル文化を守り、伝えていく取組

ランドセル工業会会員として伝統と文化にはぐくまれた日本の技術を後世に受け継ぎ、また安心安全な日本製ランドセルを社会に広く PR。2014 年にはランドセル工業会会長に就任。明治時代、後の大正天皇の就学時に伊藤博文が献上したことに端を発する日本の学習院型ランドセルの始まりから、文化として定着した今日に至るまでの歴史をとりまとめた、初の書籍の出版を企画するなど、業界の発展と技術の伝承に向けた取組を積極的に行っている。



ランドセル 130 年の軌跡。そして・・・

有限会社八雲

愛知県豊橋市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

国産米の風味と日本の伝統食品の本質的な良さを世の中に広めるべく努力を続ける

- 愛知の和菓子製造技術を活用した新商品の開発により、新たな市場を創出していく
- 官との連携を行いながら、当社が誇る伝統和菓子やその製法を世界に向けて発信
- NPO 法人の活動を通じ、日本の伝統食文化を継承していく活動を行っている

企業基本情報

所在地	豊橋市高田町字下地 25 番地 1
電話/FAX	0532-29-0808/0532-37-6100
URL	http://www.yagumo.co.jp
代表者	代表取締役 鈴木 昌敏
設立	1986年
資本金	2,000万円
従業員数	160人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1948年創業の(株)丸八製菓の製造部門として1986年設立の、だんご・五平餅・柏餅などの和菓子製造メーカー。原材料にこだわり、和菓子の主要原材料である米の粉は100%国内産、餡に使用するあずきは100%十勝産を使用、また五平餅の串は木の香りがおいしさを引き立てる鳳来杉を使用している。2014年には菓子業界におけるHACCPの認定を取得するなど、顧客に喜ばれる商品を提供することを第一に、安全・安心な食品の製造に努めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

和菓子製造技術を活用した地域産業資源活用商品の開発

団子にブレンドチョコレートをコーティングした和スイーツ「チョコマント」は、2015年2月に地域産業資源活用事業計画「愛知の和菓子製造技術を活用したチョコだんご等の製造・販売事業」として認定を受けた商品である。チョコレートに合わせた口どけの良い生地と、生地の良さを最大限に活かすチョコレートのコーティング技術をマッチングさせることにより完成度の高い商品の開発に至った。



チョコマント

「チョコマントすいか味」が「The Wonder 500」に認定

2016年9月、当社商品の「チョコマントすいか味」が「The Wonder 500」に選出された。当商品はだんごを洋風にアレンジした新感覚のスイーツであり、「The Wonder 500」は、2014年度経済産業省補助事業（ふるさと名物発掘・連携促進事業）により発足した、世界にまだ知られていない、日本が誇るべき優れた地方産品を発掘・選定し、海外に伝えていくプロジェクトである。当商品を含め、同社が誇る伝統和菓子・製法を世界に展開していく。



「The Wonder 500」認定書

NPO 法人「国内産米の粉伝統食文化推進ネットワーク」の活動

2014年10月にNPO法人「国内産米の粉伝統食文化推進ネットワーク」を設立。現在及び未来の世代に対して、安全、安心で高品質の国内産米の粉を啓蒙し、親しみ、味わう等の諸活動を通じて、日本の伝統食文化を守っていくことを目的とし、啓蒙活動事業、情報発信事業を推進している。これらの取組により同社のみならず業界全体の活性化を図っており、経営者としての卓越性が認められる。



四谷千枚田サミット・シンポジウム

新生化学工業株式会社

滋賀県大津市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

使命「社員と共に栄える」

価値観「一步先の哲学」

ビジョン「魅力ある企業創り」

- 高い技術の証明として数々の特許を取得しており、同業他社と一線を画す高度な技術を提供している
- 約20年前の米国進出以降、海外3国に拠点を有しており、グローバルに高い技術を提供し続けている
- 育児休業の推進など働きやすい職場作りや、インターンシップなどを通じた積極的な人材獲得への注力

企業基本情報

所在地	滋賀県大津市蓮池 6-12
電話/FAX	077-524-7101/077-524-6093
URL	http://www.shinsei-shiga.co.jp/
代表者	代表取締役 宮田 陽一
設立	1963年
資本金	3,300万円
従業員数	240人



会社概要

自動車・家電・電子部品・ガス/水道・医療関連などの多用途に用いられるエンジニアリング・プラスチックの精密部品成形を得意とする。特に、電池用ガスケットは国内トップクラスのシェアを誇る。車載センサーやガス器具の継ぎ手などの安全機構部品も多く生産。また金型事業として、精密プラスチック成形品用金型の設計・製造・販売を行うほか、社内外で使われる組立・検査等の自動機設備の設計・製作も手掛けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

同業他社と一線を画す高い技術の証明として数々の特許を取得

高度な製造技術の証として数々の特許を取得しており、同業他社と一線を画す高度な技術を提供している。(以下2種類の特許技術を紹介)「マイクロ微発泡成形技術」は樹脂の流動性を改善し、高精度樹脂成型を可能とし、かつ軽量に貢献する技術である。また、「マイクロ微発泡印字技術」は有機溶剤を全く使用しないことから環境への影響がなく、塗料を使わずに印字が可能且つ剥離に強く視認性が高いという技術である。



マイクロ微発泡印字技術

米国を始め3国に現地法人を有し、グローバル供給体制を確立

1996年に米国現地法人 SHINSEI CORPORATION、2007年にタイ現地法人 SHINSEI MOLDING CO.,LTD.、2012年にインドネシア現地法人 PT. GLOBAL SHINSEI INDONESIA を設立。20年以上の海外市場経験を活かし、グローバルに供給体制を整えている。特に海外の主要拠点となるタイ現地法人については、電池用ガスケットを始めとした受注が好調。近年は日系自動車関連のメーカーを中心とした受注が増加傾向にあることから、今後追加設備を導入。更なる受注に向けた体制を整え、今後も好調な業績推移を見込んでいる。



現地法人
(上から米国・タイ・インドネシア)

積極的な子育て支援とインターンシップの受入による若者人材獲得

育児休業を取得しやすく、職場復帰しやすい環境の整備として、育児休業中の代替要員の確保や業務内容、業務体制の見直しを行っている。また、育児・介護休業法に基づく育児休業等、雇用保険法に基づく育児休業給付、労働基準法に基づく産前産後休業など諸体制を社員へ周知徹底している。さらに若年者に対するインターンシップ等の就業体験機会の提供、トライアル雇用等を通じた雇い入れ又は就業訓練の推進を行っている。



女性の活躍

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社杉岡織布

滋賀県高島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

攻めの IT 経営と自社ブランドの挑戦により地域ブランド「高島ちぢみ」の産地復活を牽引

- ITを活用した産地サプライヤーとしての情報発信により、売上高約 2.5 倍の伸び、新規取引先開拓の効果を達成
- 自社ブランドや新たな製品展開及び地域ブランド「高島ちぢみ」の海外本格展開による産地復興
- 次世代の若手経営者として、伝統技術を残しながら既成概念にとらわれない付加価値製品、市場開拓に挑戦

企業基本情報

所在地	滋賀県高島市新旭町太田 1700 番地
電話/FAX	0740-25-2581/0740-25-5018
URL	http://www.biwa.ne.jp/sugi-tex/
代表者	代表取締役社長 杉岡 定弘
設立	1955 年
資本金	2,250 万円
従業員数	4 人



会社概要

1955 年に滋賀県の琵琶湖西岸に位置する「高島地区」を産地とする「高島ちぢみ」を織る機屋（はたや）として創業し、綿織物製造、卸業、縫製品販売を展開。従来の生地織物の製造販売だけでなく、自社ブランド「高島（綿）クレープ」を立ち上げ、消費者に向け、クールビズ商品として人気のステテコや肌着、ホームウェア、寝具等の縫製品を製造・販売し、事業拡大と地域ブランド「高島ちぢみ」の知名度向上に向けた取組を積極的に展開。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

攻めの IT 活用による産地サプライヤーとしての情報発信

2011 年の HP リニューアル以降、大手 EC サイトを活用して B to C 向けの縫製品の販売に重点を置き、「高島ちぢみ」の特徴、地域などの紹介による産地のブランド化に取り組むとともに、サイト内に SNS 等を組み込み、情報発信等による PR 効果を上げている。過去 6 年間の売上げの伸びが、約 2.5 倍の 1 億 8,500 万円（2015 年 3 月期）、新規取引先が 4 社増加するなど大きな効果が出ている他、取組が評価され、経済産業省の 2015 年度「攻めの IT 経営中小企業百選」に選出。



杉岡織布のホームページ

産地の柱となる新たな製品展開と海外への販路開拓による産地復興

地域ブランドを活用した自社ブランドを立ち上げ、ネット販売を中心に展開するとともに、「ものづくり補助金」を活用して導入した織機により、ちぢみ生地の産地として新市場開拓の柱となるポロシャツ等の「アウター用途」の展開を本格化。さらに、地域ブランドの海外への販路開拓を目的に、産地の若手経営者を巻き込んだ調査団のリーダーとして ASEAN 地域への視察・商談会を展開するなど産地活性化に大きく貢献。



台湾での催事販売にて

既成概念にとらわれない次世代を担う若手経営者の挑戦

杉岡社長は大手繊維メーカーで現場修行を積んだ後、26 歳で高島に戻り会社経営を学び、3 代目の代表取締役に就任。「受け継がれてきた技術を残しながら、新たな付加価値を生みだし市場を広げたい」との熱意のもと、自社ブランドの立ち上げや設備投資による新製品開発に取り組むとともに、IT を活用した情報発信、同社の強みをアピールするため、「経営革新計画」承認に続き、「経営力向上計画」を申請するなど、数歩先を見据えた経営を展開。



自社ブランド及びちぢみ製品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

ベトナムで水の3Rをトータルエンジニアリング

- ベトナムにおいて現地パートナー企業のネットワークを活用しながら日本と代わらない高いレベルの水処理機器及びサービスを提供
- 現地ローカル企業を対象とする収益モデルを確立
- 地域における環境・省エネ分野でのアジア販路開拓の優良先行モデル

企業基本情報

所在地	滋賀県彦根市芹川町 528
電話/FAX	0749-22-6213/0749-26-0782
URL	http://www.taiyosangyo.co.jp/index.html
代表者	代表取締役 小田柿 喜暢
設立	1951年
資本金	2,500万円
従業員数	41人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1951年、液体の処理に欠くことのできない化学プラント用バルブを主力製品として事業開始。その後プラント設備の配管加工・工事を開始。そのノウハウをもとに1970年代後半から精密機械や水処理設備の製造へ事業を拡大。水処理技術を柱とした環境分野へも展開している。2011年頃からはアジアを中心に海外展開を進める。「環境」・「人」・「機械」の素晴らしい関係を「顧客の視点」から追い求め、アイデアに富んだ装置などの製作をもって顧客の信頼に応えるべく技術開発に取り組む。



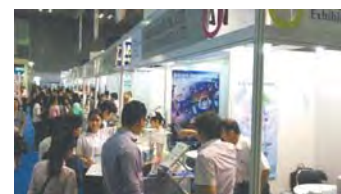
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ベトナムにおける水処理エンジニアリング事業で実績

2013年にベトナム・ハノイ市に現地法人 DEWX VIETNAM（デュークス ベトナム）を設立し、ファブレスで水処理エンジニアリング事業を展開。工場やホテル、集合住宅向けに水処理機器等の納入実績を上げている。

ベトナムにおいては輸出入、工事施工の他にコンサルティングのライセンスも取得。現地パートナー企業のネットワークを活用しながら、水浄化分野等で日本と変わらない高いレベルの機器及びサービスを提供できることが強み。



VIETWATER2016 出展

▶▶▶ 現地ローカル企業との良好なパートナーシップを構築

現地の機械加工メーカーに技術指導を行いつつ、施工・管理を行うことで、取引先からの信頼を獲得。現地密着による業界パートナーとの良好な関係構築を、多角的な業務展開の基盤としている。

特にベトナムにおける同社の取組は、後に続く地域中小企業のアジア販路開拓に際し、一つの優良先行モデルとなっており、地元滋賀県を中心に講演会・セミナー等での講師依頼も多数受けている。



現地企業の会社紹介の協力

▶▶▶ 現地ローカル企業を対象とする収益モデルを確立

ベトナムにおいて輸出入、工事施工の他にコンサルティングのライセンスも取得し、営業から企画・設計、施工、アフターケアまで一貫したエンジニアリングサービスを提供。

現地の機械加工メーカーに技術指導を行いつつ、施工・管理を行うことにより、ネットワークを形成することで、多くの進出企業が現地ローカル企業への売り込みに苦戦する中、いち早く現地ローカル企業を顧客とする収益モデルを確立。



ホテル向け水処理設備

株式会社アグロス・カワモト

京都府木津川市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

愛栽家に愛される店、常に地域一番、苗の オンリーワンを目指す

- 愛栽家族ガーデンシッターサービス（ガーデン管理サービス業）を通じて、野菜苗、花苗の需要獲得と顧客の庭等の管理法を指導
- 野菜、花卉栽培等について学んだ社員が講師となり、園芸に関する知識を顧客へ還元。相乗効果を生み出す
- 苗の生産・効率化のための工夫は長年経営する中で試行錯誤を重ねたどり着いた技術であり、今後も発展

企業基本情報

所在地	京都府木津川市山城町平尾三所塚 27
電話/FAX	0774-86-2522/0774-86-5733
URL	http://www.aisaikazoku.com/index.html
代表者	代表取締役 河本 茂夫
設立	1950年
資本金	1,000万円
従業員数	32人



会社概要

1950年 戦後の食糧難を解消するためには肥料が必要と肥料商を創業。肥料を中心に100%農家への販売を続けてきたが、昭和50年代に農業不況で長期にわたる売り上げ不振に陥る。2003年顧客ターゲットを農家から家庭菜園・園芸家に変更し、「愛栽家族・精華店（500坪）」を、8年後には「愛栽家族・ならやま店（900坪）」をオープン。売り掛け商売の肥料商から現金販売の園芸店に業態改革に成功。現在扱っている商品は、苗・肥料・培土・農薬などである。役員5名と正社員3名にシフト制のパート従業員が数名での体制で、3店舗全体での売上高は、約2億5,400万円。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 耕作放棄地等を活用した苗の販売・庭づくりで地域景観の活性化

愛栽家族ガーデンシッターサービス（ガーデン管理サービス）とは、耕作放棄地等を活用して、野菜苗、花苗の販売を行うだけでなく、日常的に来店が困難な方、時間が取れない方、花壇や庭づくりに関心が高い法人に対して、専用車両で現地を訪問し、直接指導を行うもの。これまでの生産、店舗販売のノウハウを活かして、野菜や庭づくり等の定期的な管理を行い、地域の景観を維持および改善をしている。



ガーデンシッター専用車で庭づくり訪問

▶▶▶ 顧客向け『こだわり野菜塾』等講習会で従業員を講師に活用

愛栽家族の人材育成として、社員やパート従業員を講師にして、顧客向けに『こだわり野菜塾』を年2回、『バラ講習会』を年4回、『寄せ植え講習会』を年4回開催している。普段から店舗での顧客相談に応じるだけでなく、種苗各社の農場研修等参加や自主的に学んだ知識を月1回の会議や年2回の自社セミナーで情報共有化をはかり、自己研鑽に努めている。



精華店社員によるこだわり野菜塾

▶▶▶ 独自の生産管理基準と時間・株間による栽培方法

発芽床は、発芽まで高温（30度）で一斉発芽、発芽後は10度下げ徒長防止に努める。移植は、ナス科は本葉2枚、ウリ科は双葉時に行う。徒長しやすい品種は早く行う。移植後は、日中内のトンネルは外す。原則、通気を図り、葉からの蒸散を積極的にさせる。育苗前半、中盤は、水を控えめ管理する。株間広げは遅れない。育種後半は、株間を広げたら、水を少し多めにやる。販売前には、ハードニング処理を行ない『活着の良い苗』を作る。



ガッチリ苗の栽培

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント 『おだし』の持つ優しい力を大切に、次世代への伝承と創意と工夫とを心がける

- 社長自ら目利きを行い、産地からの直接仕入により他社との差別化を図っている
- 料理教室やワークショップの開催により、おだし製品の知名度向上、海外向け商品開発に取り組む
- 素材へのこだわりと伝統的な古式製法により、他社との差別化を図っている

企業基本情報

所在地	京都府京都市南区唐橋門脇町 4-3
電話/FAX	075-671-2121/075-671-5345
URL	http://www.odashi.com
代表者	代表取締役社長 采野 元英
設立	1933年
資本金	1,000万円
従業員数	13人



会社概要

同社は鰹節、だし（液体・パック）等の製造販売業者。だしの製造に関して技術力・ノウハウを有しており、機械では再現できない昔ながらの製法を貫いている。古式製法による製品は、消費者の多様な味の好みを満たし、支持を得ている。また、大手百貨店を主な販売先としている一方、米国への輸出も手がけており、幅広い販路を有している。料理教室やワークショップを通じておだし製品の知名度向上を図る等、伝統の継承にも注力している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

目利きを行い、産地からの直接仕入により他社との差別化を図っている

「京都無添加おだし うね乃」として、同社は北海道や鹿児島県の原料生産者と提携し、さらに毎期生産者が獲った原料の中から目利きし仕入を選定。安定した良質な商品の提供を実現している。

社長は京都市中央卸売市場の仲卸問屋での経験を積み、商品の目利き能力あり。仕入れ先との連携も図り、良好な品質商品の製造に一役買っている。



削り作業の様子

おだし製品製品の知名度向上、販路開拓に向けたワークショップ等の開催

本社において料理教室やワークショップを通じて昔ながらのおだしの取り方や料理手法といった伝統の継承を行う他、外国人に対しても商品や使用方法を知ってもらうために、英語での料理教室も開催するなど、地域との連携及び活性化や、外国向け商品研究も実施。



店舗内の写真

素材へのこだわりと伝統的な古式製法により他社と差別化を図る

同社は代表自ら、鹿児島や北海道の産地に出向き、生産者を選定。さらに各生産者毎に、その年で獲れた原料の質を確認した上で、仕入を行っている。また全自動の機械を使わずに、職人が昔ながらの鳥羽式という手削りの手法を用い、鰹節一つ一つの素材や部位毎に削り方に変化を加え、調合も変化させることで、消費者の多様な好みに合っただしを製造。安全性や品質の面で、他社との差別化を図っている。



ワークショップの様子

ポイント

「新たな和～モダン和～」のスタイルを、日本の、京都の伝統と技術と共に提案

- 京座布団の技術、ノウハウを活用した「おじゃみ座布団」をヨーロッパ、アジア地域を中心に海外に展開
- 地域内の関係事業者との協力を通じた地域経済活性化、海外での事業展開のために新たな人材を採用
- 京都らしさ、日本らしさととどまらず、海外のトレンドも取り入れた独自性の高い商品の展開

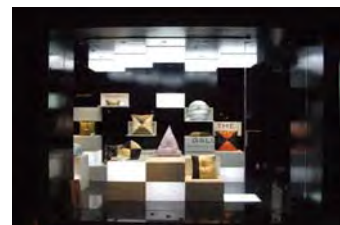
企業基本情報

所在地	京都府京都市下京区五条通油小路東入金東横町 242
電話/FAX	075-341-2251/075-341-2255
URL	http://www.takaoka-kyoto.jp/
代表者	代表取締役 高岡 幸一郎
設立	1961年
資本金	1,000万円
従業員数	20人



会社概要

1919年大手百貨店の既製品部設置の際に創業。寝具の製造卸商として取引を開始。以降、主要販売先を当該大手百貨店の各店舗及びその関係百貨店、提携百貨店とし、1961年9月株式会社組織に変更。現在、座布団（京座布団ほか、機能性、意匠性のある座布団等も含む）等、布団（こたつ布団ほか、機能性、意匠性のある布団等も含む）等を国内において、大手百貨店、通信販売事業者等に納品するほか、一部商品（前述の「おじゃみ座布団」等）は海外においても販売。



自社ギャラリー

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

京座布団の技術、ノウハウを活用した「おじゃみ座布団」の海外展開

京座布団の技術、ノウハウを活用した「おじゃみ座布団」を主要商材に、2010年度から国の補助事業（地域資源活用新事業展開支援事業等）も活用しつつ、海外への事業展開を開始。これまでメゾン・エ・オブジェ等のインテリア関連の展示会へ出展し、ドイツ、フランスを中心とするヨーロッパ地域、シンガポール、マレーシアを中心とするアジア地域等の建築設計事務所、日本料理店等の事業者のほか、インターネット販売を中心に個人向けにも販路を拡大している。



右：おじゃみ座布団、左：おじゃみ座布団配置イメージ

地域内の関係事業者との協力を通じた地域経済活性化

「おじゃみ座布団」は、座布団の中に入れる綿が偏ることを防ぐ「とじ」、綿入れ口の縫い目が生地表面に出ないようにする「紵け（くけ）」のほか、座面がデコボコせず平らになるように考慮した「綿入れ」等、京座布団の技術、ノウハウを活用している。

製品の製造に当たっては、中入れ綿や生地（西陣織その他）の仕入を同じ京都市内の事業者を中心に行うほか、綿入れの一部についても市内の事業者に依頼する等、地域事業者の協力を得つつ製造。また、海外での事業展開のために新たな人材を採用。



おじゃみ座布団（西陣織）

京都らしさ、日本らしさととどまらず、海外のトレンドも取り入れた独自性の高い商品の展開

「おじゃみ座布団」は「へたりにくく楽に長く座れる」、「好みの生地・素材、色、柄を選べる」などの特徴を有した同社独自の製品である。

本製品は前述のとおり、京座布団の技術、ノウハウを活用したものであり、特に「綿入れ」については職人のノウハウによるものが多く、類似製品の製造は難しい。

その他、一部の製品には、西陣織等、京都の伝統産業の生地を使用したものや、海外のインテリアファブリック等を使用したコラボレーション製品等、より独自性の高いものもある。



綿入れ

福島鯉株式会社

京都府京都市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

最上の素材と熟練の技で新たな食文化を創造する業務用削り節メーカー

- 自治体や府漁業協同組合、煮干し加工業者と連携し、小型のサワラを使った「だし」を、国内で初めて商品化
- 海外のハラール市場獲得を目指し、かつお節など7品目で「だし」原料として日本初のハラール認証を取得
- HACCPに基づく衛生管理システムを導入した最新鋭の工場を新設し、食品の安全性を確保

企業基本情報

所在地	京都府京都市中京区堺町通御池上ル扇屋町 661
電話/FAX	075-211-2940/075-211-0343
URL	http://www.fukushima-k.kyoto/
代表者	代表取締役社長 宇田 弘
設立(創業)	1950年 1922年
資本金	3,500万円
従業員数	157人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、創業時より業務用削り節の製造・販売をしている京都の食品会社で、業務用削り節では国内トップクラスの取扱量となっている。

多品種のブレンド削り節を提案するノウハウをもとに顧客の要望に応え、繊細な旨味、風味を必要とする日本料理から、うどん、そばなどのだし全般、ラーメンスープやタレに至るまで最上の素材を提供。



鯉マーク

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 小型のサワラであるサゴシを使った「だし」を国内で初めて商品化

小型のサワラであるサゴシは、これまで水揚げされても有効な利用方法がなく、活用法に苦慮されていたが、同社は、京都府や府漁業協同組合、舞鶴市内の煮干し加工業者と連携し、小型のサワラを使った「さわら煮干」を国内で初めて商品化に成功した。新商品の「京都仕込み 京さわらの旨味だし」は、近年人気のトビウオ（アゴ）やタイといった高級だしに匹敵する旨みとコクがあり、お吸い物や煮物、麺類などにも活用が期待されている。



京都仕込み 京さわらの旨味だし

▶▶▶ ハラール市場の獲得を目指してかつお節など7品目でハラール認証を取得

同社は、6年前から海外への販路拡大を目指した活動を実施し、着実に売上げを増加させてきたが、更なる市場獲得を目指し、2015年3月に「だし」の原料としては日本で初めて、かつお節など7品目でハラール認証を取得した。近年、世界中で和食ブームが起こるなど、和食の潜在需要は、まだまだ可能性を秘めており、ハラール市場戦略として、東南アジア、中東エリア等への市場調査や販売促進活動を行うことによって輸出の拡大を図っている。



海外での展示会

▶▶▶ HACCPに基づく衛生管理システムを導入した最新鋭工場で安全性を確保

同社は、顧客が商品を安心して使用できるよう、製造の工程において HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) に基づいた衛生管理システムを導入した最新鋭の工場を京都府南丹市に新設した。経験則からくる従来の管理方法ではなく、国際的に広く認められた基準に基づき、科学的な観点から衛生管理に取り組むことにより、食品の安全性に危害を与える原因を厳格に管理することで付加価値の向上に取り組んでいる。



南丹市の新工場

岩瀬コスファ株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

あらゆる課題をワンストップで解決、世界にはばたく化粧品・医薬品・機能性食品の原材料の研究・企画・開発提案型大手商社

- フランス現地法人設立により欧州市場開拓開始、中近東、アフリカ、ロシアも視野に入れた海外展開
- 10数年かけた経営者育成、30年先を見据えた事業展開・企業経営に成功
- 研究・企画・開発提案型商社として他社に先駆けて研究開発部門を設置、化粧品の開発に貢献

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市中央区道修町 1-7-11
電話/FAX	06-6231-3456/06-6231-8109
URL	http://www.cosfa.co.jp/
代表者	代表取締役社長 岩瀬 由典
設立	1931年
資本金	10,000万円
従業員数	85人



会社概要

創業以来、国内外大手化粧品メーカーなど約3,000社を顧客に持つ研究・企画・開発提案型の化粧品原料国内大手商社。国内外から独自のネットワークで確保する原材料数は国内最多の約5,000種類。中国、韓国、ベトナムに現地法人等、アジア各国からロシアまで販売代理店を有し、2015年にフランスにも現地法人設立。アジア、米国、欧州と、3代目の社長を筆頭に新世代が牽引し、「日本の岩瀬」から「世界のIWASE」を目指して躍進中。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ アジアに続き、フランス現地法人設立により本格的な欧州市場開拓開始

国内、米国、欧州、アジアなど海外サプライヤーからの仕入れルートを独自に開拓、国内商社最多の約5,000種類の原材料を確保。一方、全世界に向けて輸出を行い、中国、アセアン市場へは上海・広州、ホーチミンに現地法人設立。2015年にパリに現地法人設立し、本格的な欧州市場開拓に着手。世界有数の化粧品メーカーが集まるフランスを中心に旺盛な市場ニーズに対応し、ビジネスの拡大を図る。



岩瀬コスファヨーロッパ (パリ)

▶▶▶ 積極的な海外進出で、30年先を見据えた事業展開・企業経営に成功

2代目の岩瀬健治社長、3代目の岩瀬由典社長は、創業者岩瀬健次郎から経営者としての薫陶を受けた。現社長は様々なポストを経験し、42歳の若さで社長就任。社内外の技術やノウハウ、人脈、何よりも「『美と健康』を通じて、より多くの人々のより多くの喜びに貢献いたします」という同社の企業理念を承継。同社の30年先を見据え、2代目社長は中国進出、現社長は欧州進出など、長期展望に立った事業展開・企業経営に成功。



化粧品産業技術展ブース

▶▶▶ 社内に研究開発部門を有する研究・企画・開発提案型商社

単に化粧品原料を仕入れ・販売するだけではなく、世界中から独自のネットワークで集めた多種多様な化粧品原材料の特性を徹底的に探求するため、他社に先駆けて整備した同社の研究開発部門を活用して配合サンプルや化粧品処方例まで提案。豊富なデータで流行を先取りし、全ての課題をワンストップで解決する研究・企画・開発提案型商社として、化粧品メーカーと化粧品素材メーカーの間に立ち、新しい化粧品の開発に貢献する。



研究室

生産性向上

需要獲得

担い手確保

クルン株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

歯磨き革命！従来の「擦って取る」からローラー掃除機のように「毛先に付着させて取る」へ

- 食生活の変化による生活習慣病や高齢化への対応を迫られているアジア諸国を中心に、海外販路開拓に注力
- 海外見本市等の人気商品コンテストにて大賞を受賞するなど、国際競争力のある製品を開発
- 積極的に女性・高齢者を雇用し、地域活性化に貢献

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市港区波除 5-10-8
電話/FAX	06-6584-3234/06-6584-3233
URL	www.kurun.co.jp
代表者	代表取締役 林 伸彦
設立	2010年
資本金	100万円
従業員数	9人



会社概要

同社は2010年に創業した新しい会社で、創業以来、手動式の口腔ケアブラシを製造している。

当該商品は、従来の研磨型歯ブラシでは難しい、歯と歯茎の境目の歯垢除去と歯茎のマッサージを簡単に出来る歯ブラシ（口腔ケアブラシ）。高齢化社会における健康寿命を伸ばすため、日夜、品質向上に向け新たな付加価値の創出に取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

積極的な海外展示会への出展

同社では2015年度より、台湾、中国、タイなどで展示会に出展し、現地での知名度の向上と、今後の高齢化社会に向けた口腔ケア・予防の観点から、普段からの口腔ケアの重要性を啓蒙している。アジア諸国では、食生活の変化による生活習慣病や高齢化社会への対応が遅れており、多くの海外バイヤーの関心を集めている。TPP締結の機運の中で、今後は今まで関税面などで障害となっていた国々へも展開が加速されることを期待している。



バンコクで開催されたジェトロ主催広報展に出展

特許保護された独自技術により作られた高密度ブラシ

創業以来、専業で口腔ケアブラシを研究、開発し、現在では手動回転型（クルン型）のシェアでは世界一のシェアを誇る。0.076mmという超極細毛の加工技術と高度なブラシ生産技術により、高い国内、国際競争力を有しており、同時に長年の経験の蓄積により、安全性、信頼性を高め、現在では安定生産によるコストダウンを図っている。また生産技術面では国内特許（特許第5783435号）を保有しており、現在PCTなどを通じて海外特許を申請中。



上海ギフトショー2016
人気商品コンテスト授賞式

積極的な女性・高齢者の活用

同社所在の大阪市港区では、女性・高齢者の空き時間を有効活用したいというニーズが高く、同社では積極的に女性・高齢者を雇用している。出勤が難しい職員には家庭での業務を提供し、地域雇用に貢献している。従業員の離職率が非常に低く、育児や自身の体力に合わせた勤務が可能である。短期間勤務でも有給取得が可能で、有給消化率は100%を実現。また、同社では新製品立ち上げの際、女性・高齢者職員の意見を積極的に取り入れながら製品づくりを行っている。



30代の女性従業員の
意見を活かした製品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社光明製作所

大阪府和泉市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

水と街と人と技術の光明

常に新しい技術開発を目指し、社会発展への貢献へ

- 全国の水道事業者からの要請対応のための生産プロセス改善
- 新規事業である「屋内リユーズシステム」事業化に向けた取組
- 安心・安全な水の供給に必要な高品質の商品提供と災害時に備えた災害協定の締結による社会貢献

企業基本情報

所在地	大阪府和泉市テクノステージ1丁目4番20号
電話/FAX	0725-51-3000/0725-51-3100
URL	http://www.komei-ss.co.jp
代表者	代表取締役 金村 時喜
設立	1947年
資本金	2,000万円
従業員数	103人



会社概要

同社は、ライフラインである水道給水器具を設計開発から鋳造、機械加工・アセンブリまでの全工程を一貫して行っている水道給水器具メーカーで、製造事業と上水道配管の更新事業（老朽管の入替え）及び災害復旧関連（地震、台風、集中豪雨など）に必要な仮設配管資材のレンタル業で全国シェア4割強を占めるサプライチェーンとしての重要な役割を担っている企業である。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

切削加工用ロボットや新型融着機導入で、生産プロセス改善

現在、上水道配管供給については全国の自治体と契約しており、上水道配管の老朽化施設の更新需要は自治体によってかなり異なっている。その需要にこたえるため、また、災害時の復旧に要する資材等の供給に対応するため、切削加工用ロボットを導入し従来と比較して生産性が30%向上した。本年はリユーズ機器の製造工場に新型融着機を導入して生産プロセスを改善し、3年後を目途に50%アップの生産性向上を図る。



生産プロセスの改善

第三の柱となるビジネスモデル

水道給水器具製造・販売事業、仮設配管資材レンタル事業について「屋内リユーズシステム」を事業化に向けて取組中である。「屋内リユーズシステム」はマンション等集合住宅、学校、病院、ビルなどの建物内に布設されている上水道管路の更新工事において購入材で仮設配管を実施しており、屋内リユーズシステム用の新資材も開発しレンタル材料の提案を行っている。



屋内リユーズシステム

水の安定確保に貢献し、安心・安全なまちづくりへの協力

同社は「常に新しい技術開発を目指し、高品質な商品の提供で社会の発展に貢献する」という企業理念のもとに安心・安全な水の供給に大きな役割を果たしている。

常に時代に先駆けて提案するために研究開発に取り組んでおり、取引のある全国の水道事業者からは高い信頼を得ており、今後とも、品質と環境の両面から付加価値のより高い製品の開発、提供をして行く企業として成長を続けるものと思われる。

災害時に備えて水道事業者と「災害時における水道施設の応急復旧に関する協定書」を締結して水の安定確保に貢献している。



仮設給水スタンド寄贈による和泉市役所からの感謝状

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社坂口製作所

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

“不可能”を“可能”にするアルミ・ステンレス溶接加工のトップランナー

- 高精度・高信頼性を要する製品にも対応できる国内最高クラスのアルミ・ステンレスの溶接加工技術
- 将来ニーズを先取りしたアルミとマグネシウム合金の異材接合ノウハウを蓄積するための研究開発
- 従業員の地元雇用率(和歌山工場)100%、雇用機会の少ない山間へき地の雇用創出に大きく貢献

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市西成区千本中二丁目4番14号
電話/FAX	06-6661-7007/06-6659-3030
URL	http://www.sakaguchi-ss.co.jp/
代表者	代表取締役社長 坂口 清信
設立	1986年
資本金	1,000万円
従業員数	84人



会社概要

同社は、1967年に和歌山県清水町（現有田川町）に和歌山工場を設置し、町の誘致第一号企業として地域の雇用を支え、溶接技術員25名を有する。溶接加工技術、特にアルミの溶接技術では国内トップクラス。

和歌山工場はレーザー切断機やタレットパンチプレス、ベンダー等の板金加工設備を完備、板金から溶接・組立・検査に至るまでワンストップ対応が可能であり、特に溶接工程を伴う高付加価値板金加工品の製造を得意とする。



工場立地風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 高精度・高信頼性を要する製品にも対応できる高い溶接加工技術

アルミは熱伝導率が高いため、歪み、伸縮等が激しく溶接が難しいと言われている中で、溶接技術者25名を有し、アルミ、ステンレスの溶接加工では非常に高い技術力を誇る。

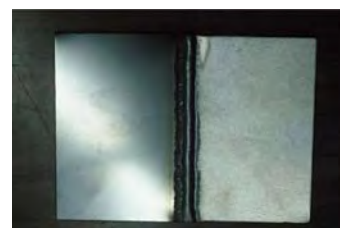
アルミ溶接市場で技術力が問われる3m×3m四方以上の大型構造物など、新幹線車両や空調設備、医薬・食品工業製品等の大型から小型製品まで幅広い分野に対応できる溶接技術力で、大手企業と直接取引できるレベルの信頼を売りものにしている。



工場内設備・製造工程

▶▶▶ 未だ確立されていない薄型接合、異材接合ノウハウへの挑戦

アルミ溶接、特に薄板の溶接では熱伝導による歪み、伸縮等が激しいため、非常に難しい。0.6～0.8mmの薄板溶接、またこの業界では未だ確立されていないアルミとマグネシウムとの異材接合について外部研究機関と共に共同研究し、今後鉄道車輛等での軽量化を進める需要に対応できるよう取り組むなど、顧客価値の創造に向け、新しい収益源獲得への不断の挑戦を行っており、持続的な収益確保に努めている。



異材接合例

▶▶▶ 3,200名余りの従業員の完全地元雇用を実現、山間へき地の地域経済に大きく貢献

大阪の本社はあくまで営業の拠点のみであり、本社の従業員3名を除くとすべての従業員が地元（旧清水町）出身者現在約3,200名余りの人口の山間へき地で和歌山工場が稼働していることは、雇用機会の少ない当地にとって、従業員1名につきその家族が平均3～4名と想定すれば、同社だけで地域の約1割が生計を立てられているということになる。地域経済の活性化にとっては非常に大きな貢献となっている。



鉄道用信号機箱

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社タケックス・ラボ

大阪府吹田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

日本古来の竹を原料とする食品添加物・抗菌剤等の東～東南アジアへの本格的な輸出の開始

- 海外代理店・パートナー企業との提携による東～東南アジアへの本格的な輸出
- 日本でしか生育していない竹を原材料とし、コア技術（抽出技術）のブラックボックス化による製品の優位性
- 緻密な研究実証データに裏付けされた上での、実行力・推進力・決断力を持つ女性経営者

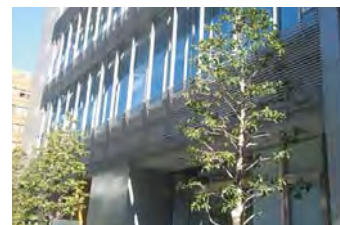
企業基本情報

所在地	大阪府吹田市江坂町 1-23-5 大同生命江坂第2ビル 7F
電話/FAX	06-6821-2554/06-6821-4841
URL	https://www.takex-labo.com/
代表者	代表取締役社長 岡田 久幸
設立	2002年
資本金	10,000万円
従業員数	14人



会社概要

同社は、竹が本来持っている抗菌・消臭・抗酸化効果に着目し、独自技術によって孟宗竹表皮から抽出したモウソウチク抽出物による抗菌剤・食品添加物等を製造・販売している。大学や研究機関・企業等との連携や共同研究も多く実施し、技術力の向上・新技術の活用に努めている。また、数年前から海外展開を進めており、東アジア地域から東南アジア地域にかけて販路開拓を行い、海外市場へ向けて順次輸出できる体制を整えている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外展示会や F/S を契機に現地代理店等の発掘による海外への輸出

同社の海外展開は、海外展示会への出展や、中小機構の F/S 支援事業での現地調査などを活用し、進めている。香港やシンガポールでの海外展示会で、代理店と契約し、台湾や韓国への輸出が本格的となっている。また、F/S を行ったタイやマレーシアでも現地パートナー企業を発掘・提携し、タイ・マレーシアでも販売の体制を整えている最中である。これから東アジア～東南アジアにかけて、本格的な輸出がスタートしつつある。



マレーシア現地調査

原材料とコア技術のブラックボックス化による優位性

同社は、独自技術によって抽出したモウソウチク抽出物から抗菌剤・食品添加物等を製造・販売。製品の原料となる孟宗竹は、日本にしか生育しておらず、原料の品質の安定性・品質管理にも優位性を持つ。

また、抽出技術も、同社の長年の研究による独自技術であり、この点もブラックボックス化されており、他社が真似できない仕組みとなっている。世界中で、今後、食品衛生・公衆衛生の意識の高まりが予想され、環境に優しい製品としても、優位性を有している。

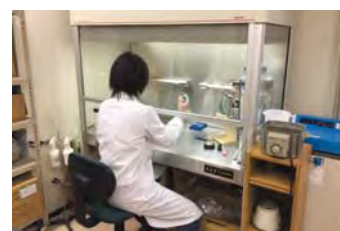


タケックス・クリーン Biz

緻密な実証データに裏付けされた実行力・推進力・決断力

同社の代表は、「竹」に関する長年の研究と裏付けされた実証データ等を基に、製品を開発した。

ビジネス展開・事業提携、マーケティングに関しては、大胆な仮説と行動力により邁進しているが、その裏にはしっかりとした緻密な研究実証データを有している。そのデータを基にした上で、経営者の実行力・推進力・決断力によって、強力なリーダーシップを発揮し、ビジネスを拡大・成長させている。



研究風景

株式会社ナガオカ

大阪府泉大津市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

世界中の人々の生活に欠かすことのできない「水やエネルギー」を、地球にやさしい技術・製品で効率的に生産し、社会に貢献

- ライフラインを支える製品の売上の6割以上が海外。65カ国以上に納入
- 外国人を積極採用、ダイバーシティ経営に取り組む
- 取水・水処理技術が世界的に評価され、国際的な賞を3回連続受賞

企業基本情報

所在地	大阪府泉大津市なぎさ町6番1号
電話/FAX	0725-21-5750/0725-21-2266
URL	http://www.nagaokajapan.co.jp
代表者	代表取締役社長 梅津 泰久
設立	2004年
資本金	78,735万円
従業員数	159人



会社概要

1934年創業の旧ナガオカより石油精製および石油化学プラント用のスクリーンを使った内部装置「インターナル」の製造販売、取水用スクリーンの製造販売およびケミカルレス水処理装置（現「ケミレス」）の製造販売に係る資産等を譲り受けて事業を開始。「水」と「エネルギー」といった人の暮らしに欠かすことのできないライフラインを支える製品を取り扱っている。



貝塚工場外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

水とエネルギーの2分野で積極的な海外展開

長年培ったスクリーン製造技術をもとに、水とエネルギーの2分野で積極的な海外展開を行っている。水処理分野では、IWA（国際水協会）世界大会の革新的技術表彰制度で世界初の3回連続受賞。

またJICA 中小企業海外展開支援事業「無薬注生物処理装置「ケミレス」を用いた浄水技術の普及・実証事業」を受託。ベトナムの浄水場の水道水質の改善を図り、ハノイ市民約600万人に対する飲用可能な水道水供給への貢献を目指している。



IWA 授賞式

グローバル市場を見据え多様な人材を活用

グローバル市場を生き抜いていくためには外国人をはじめ多様な人材を活用することが不可欠との考えから外国人の採用を積極的に進めており、社員の10%近くが中国やベトナム人などの外国人である。新卒採用の際には「国籍、性別、年齢不問」を掲げ、徹底したOJTにより若手社員を育成しており、平成26年度の経産省「ダイバーシティ経営企業100選」に選出された。



多様な人材が活躍

世界トップクラスのスクリーン製造技術と取水技術

エネルギー関連事業では、石油精製や石油化学関連プラントで使われる最重要機器の1つである「スクリーン・インターナル」を製造・販売し、世界で2~3社に限定されている認証サプライヤーの1社となっている。水関連事業においては、日本国内で1000以上の大量取水用水戸プロジェクトに採用されている地下水取水技術と、薬品を使わずに空気と微生物で地下水を飲料基準値まで処理する「ケミレス」が、日本のみならず海外でも導入が進んでいる。近年では、海水取水システム「ハイシス」と地下水に含まれる揮発性有機化合物、遊離炭酸を除去する「エアシス」を開発。「エアシス」はベンゼン除去を対象とした土壌汚染対策で実績を挙げている。



スクリーン・インターナル

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ナカヤマ

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

こだわりの国内製造による高付加価値商品 で海外市場に挑戦し、現在輸出割合拡大中

- 海外展示会への出展を契機として、輸出拡大に積極的に取り組んでいる
- 多量の打ち抜き加工を可能とする高付加価値トムソン刃を製造
- 製造機械から自社製作し、国内一貫生産体制によるナカヤマブランドの確立

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市生野区巽西 2-1-19
電話/FAX	06-6758-3700/06-6758-5682
URL	http://www.nakayama21.co.jp
代表者	代表取締役社長 中山 修
設立	1937年
資本金	2,400万円
従業員数	57人



会社概要

日本に2社しかないトムソン刃メーカーの1社。妥協のない高品質・高精度のハイクオリティ商品を提供するため、生産拠点は日本国内とし、メイドインジャパンにこだわり製造している。顧客メーカーが海外に拠点を移す中、2012年にタイで行われた展示会への出展をきっかけに、タイに販売会社を設立。同社の売上に占める輸出割合は35%にまで増えている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外展示会への出展をきっかけに輸出拡大に積極的に取り組む

顧客メーカーが海外に拠点を移す中、2012年にタイで行われた展示会への出展をきっかけに、輸出を拡大させている。一方で、妥協のない高品質・高精度のハイクオリティ商品を提供するため、生産拠点は日本国内とし、メイドインジャパンにこだわり製造している。

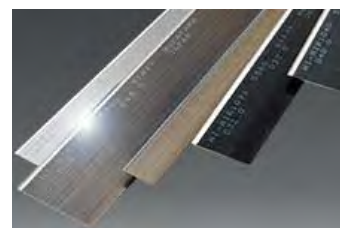
クオリティの高い製品は、国外からも定評があり、現在、同社の売上に占める輸出割合は35%に達している。ベトナム、アメリカ、イタリアに販路開拓を計画中。



展示会出展風景

高硬度の高付加価値トムソン刃を製造

日本に2社しかないトムソン刃メーカーの1社。同社のトムソン刃は、微細砥粒の特殊な砥石による微細研削加工を行い、刃先は非常に鋭く、さらに高周波焼入れ加工により高硬度に仕上げられている。これにより刃先の摩耗が少なく、シャープな切れ味を維持したまま、多量の打抜加工と切断面の綺麗な抜製品が可能となっている。大量生産される樹脂や高機能フィルムなどの切断には欠かせない刃物として、国内外の顧客（メーカー）から支持を受けている。



トムソン刃

国内一貫生産体制によるナカヤマブランドの確立

素材の熱処理工程から製品化にいたるまでの一貫生産体制を確立し、取引先のニーズに対応した小ロット・多品種にも対応している。また、より精度の高い製品をつくりだすために、削りや研磨などの機械そのものを同社で製作。製造拠点は大阪のみで、高い技術レベルを保持することにより、一定のブランドを築き、海外輸出に成功している。



刃先加工の様子

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ハクゾウメディカル株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

医療・介護の現場に必要な製品づくりに全力を傾注、
医薬品、医療機器、医療衛生材料などを国内外で展開

- シンガポールに事務所開設し、ASEAN 地域への販路拡大中
- 海外展開のため外国人の採用を開始。今後、販路拡大に伴って採用人数・対応言語数の拡大を予定
- 医療・介護現場における業務効率化を考慮した安全・安心な製品を開発

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市中央区徳井町 2-4-9
電話/FAX	06-6942-0451/06-6945-0539
URL	http://www.hakuzo.co.jp/
代表者	代表取締役社長 中村 保仁
設立	1953年
資本金	5,000万円
従業員数	271人



会社概要

医療用衛生材料の販売から始まり、現在では、医薬品、医薬部外品、医療機器、化粧品などの開発・製造・販売を一貫して行っている。中でも、薬剤と衛生材料を組み合わせた感染対策製品を中心に、医療材料を組み合わせたキット製品や産婦人科関連の製品、止血用絆創膏などの製品開発や販売にも力を入れている。また、国内にとどまらず、アジア諸国を中心に海外展開をしている。



ハクゾウメディカル本社ビル

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ASEAN を中心に日本品質の医科向けシングルユース製品を展開

2013年頃より海外市場への展開をスタート。少子高齢化に伴い、国内市場の成長の鈍化が見込まれたため、企業戦略の方針としてグローバル化を掲げ、公的機関（JETRO、MEJ など）の支援を得ながらアジア市場の開拓をスタート。2015年にはシンガポールに駐在員事務所を設立し、現地情報の収集と顧客サポートを進めた結果、ASEAN 諸国を中心に透析治療関連商材で代理店契約の締結に成功。今後は各国の薬事規制に対応し、薬事申請を行い製品の市場流通をスタートする予定。将来的には地産地消を目指し、ASEAN 地域での現地工場設立を目指す。



海外見本市ジャパンパビリオンに出展

▶▶▶ 海外展開を進める上での必要な人材として外国人スタッフの雇用を進めている

同社は、2013年頃よりの海外市場展開に伴い、ビジネスを進める上で必須となる各国言語の対応のため、外国人の採用をスタートした。現在は新卒社員2名、中途採用1名の構成となっている。

対応言語も北京語、広東語、マレーシア語、インドネシア語、英語となっており、海外事業の伸張とともに外国人スタッフを増やす計画。



外国人スタッフとの打ち合わせ風景

▶▶▶ 医療・介護現場での業務効率化や薬剤の無駄を減らし、汚染リスク低減にも大きく貢献

感染対策製品の主力商品であるプッシュ綿棒シリーズは、綿棒と薬液が別ポケットになって包装されており、より確実に綿を薬液に含ませるために、綿棒から薬液側に向けて押す仕組みとなっている。このような仕組みから「押して、浸して、取り出すだけ」で、誰でも安全且つ簡単に使用することができる。

また、「1 処置 1 アイテムの使い切りタイプ」という開発コンセプトで製造しており、業務の効率化や薬剤の無駄を減らし、汚染リスクの低減にも大きく貢献している。



プッシュ綿棒シリーズ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

フェザー安全剃刀株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

Made in Japan by FEATHER！全ての製品を同社工場で生産。高品質な超精密刃物で世界と勝負！

- 多種多様な刃物製品を世界 100 カ国以上に展開、医療用刃物（マイクロトーム替え刃）では、世界トップシェア
- 刃物の町として有名な岐阜県関市に工場を設置、地域の雇用創出に貢献
- 海外展示会への出展を海外代理店との定期的な商談機会として活用、販売状況確認や市場情報収集に活かす

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市北区大淀南 3 丁目 3-70
電話/FAX	06-6458-1631/06-6458-6455
URL	http://www.feather.co.jp
代表者	代表取締役会長 兼 CEO 藤田 直人
設立	1932 年
資本金	18,042 万円
従業員数	456 人



会社概要

同社は永年培った刃物技術を進化させ、約 50 年前に医療分野に進出。同時に海外へもいち早く進出し、現在はメディカル・理美容製品を中心に 100 ヶ国以上に輸出している。

医療用メスや病理用マイクロトームは海外でも高いシェアを誇っており、他社の追随を許さない世界的なブランドを確立している。



医療用刃物は世界トップシェアを誇る

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 高品質をニッチ市場へ

医療用刃物、業務用カミソリ（理美容向け）、一般カミソリなどを世界 100 ヶ国以上に展開。医療用では病理検査における標本作成時に使用されるマイクロトーム替え刃が世界トップシェアを獲得。業務用カミソリでは、欧米を中心に多くの支持を得ており、競合品の追随を許していない。また、一般カミソリでは、昔ながらの両刃カミソリが中東や東南アジアに多く出ており、品質の高さから、国/地域によっては床屋などの業務用としても重宝されている。高品質なカミソリをニッチな市場に幅広く展開している。

▶▶▶ 名工の品質を超精密刃物としてさらに進化。地域の雇用を守る

同社は岐阜県の関市と美濃市に工場と研究所を有しているが、関市は刃物の町として有名であり、その歴史は今から 780 年前の刀鍛冶に始まる。時代の移り変わりに伴い製品は変化したが、同社は名工の技と品質をさらに進化させ、世界をリードする超精密刃物を生み出している。同地で超精密刃物を作り続けることが、職人技の伝承に繋がっていると共に、地域の雇用を守ることに寄与している。

▶▶▶ 有能な代理店の選別と信頼関係の構築

各製品分野に対して 1 カ国 1 代理店を基本として代理店を設置。新たな代理店の選定にはその分野に精通する業者かどうか重要なポイントとなり、提供する商品を限定して市場に展開。既存の代理店とは定期的に会って商談することを心掛けており、両社の信頼関係構築及び深化に努め、販売状況や市場情報の収集を行っている。また、展示会をその周辺国の代理店との商談の場としても活用し、密な意見交換を実践している。



海外見本市の
ジャパンパビリオンに出展



海外見本市の
ジャパンパビリオンに出展



インドネシア代理店と
製品販促方法を打合せ

フジワラ産業株式会社

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

独創的かつ画期的な製品で海外市場拡大を目指す

- カナダ・ナイアガラ地区の同国最大の下水処理場に下水処理装置を出荷することに成功
- 従来に比べて大幅に簡素化され、省エネ・省力化された上下水処理システムが海外市場で高い評価
- 「命を守る」をテーマに、経営者の豊かな発想の実現により社会貢献することを使命としている

企業基本情報

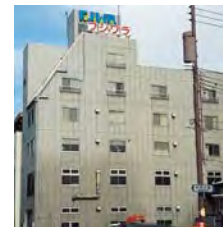
所在地	大阪府大阪市西区境川 1-4-5
電話/FAX	06-6586-3388/06-6586-1177
URL	http://www.fj-i.co.jp/
代表者	代表取締役社長 藤原 充弘
設立	1980年
資本金	3,000万円
従業員数	41人



会社概要

1980年設立。環境機械設備及び防災設備の開発・設計・製作・施工を行う。大阪本社の他、関東営業所、東北営業所、九州営業所、中部営業所及び大阪工場の計6拠点。

水環境事業を通し、あらゆる生命が健康に育つ環境づくりを行い、地球環境の保護や改善に向けた提案・提唱を行っている。また、官庁・民間の双方から防災事業を行い、誰もが安心して暮らせる地域づくりをすすめている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地道な活動を経て海外販路の開拓に成功

90年代に行った米国市場への販路拡大においては、顧客ニーズの把握不足から失敗に終わったことを教訓に、2011年にJETROの輸出有望案件支援企業に採択されたことを契機として、商談会やイベントに参加し継続的に商談を重ねたことが実を結び、2015年10月、カナダ・トロント地区の同国最大の下水処理場にスカムを効率よく固定式トラフへ流し込み排出する「スカム除去装置（フジフロート）」等を出荷することに成功した。更に、別の施設にもレール上で車上機が往復走行して汚泥を掻き寄せる「モノレール式汚泥掻き寄せ機」と「スカム除去装置」をセットで納入した。その他、北米、東南アジアでも具体的な商談が進んでいる。



海外展示会での説明

▶▶▶ 大幅に簡素化され、省エネ・省力化された上下水処理システム

環境及び社会生活に役立つ技術を開発するという会社理念に基づき、従来の固定観念を排除した斬新かつ画期的・合理的なアイデアにより開発した、従来の機械に比べ幅が広く、しかも長い沈殿槽にも設置対応が可能となり、更に大幅に簡素化され、省エネ・省力化された上下水処理システムが高い評価を受け、海外市場に受け入れられている。



幅と長さへの対応

▶▶▶ 「命を守る」をテーマに様々な事業に取り組む

①水と防災の環境事業を通じた、あらゆる生命が健康に育つ環境づくり、②官民双方からの防災事業を通じた、津波避難タワー等の設置や誰もが安心して暮らせる地域づくり、③積極的な地域緑化活動を通じた、地球環境の保護・改善に向けた提案を理念とし、「ナニワのエジソン」としての豊かな発想の実現により、社会貢献することを使命としている。



縄文のアラカシ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

神戸バイオロボティクス株式会社

兵庫県加東市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

2次元コード搭載のサンプル保存容器を世界的にヒットさせたグローバルニッチトップ企業

- 海外需要増加に対応すべく、2016年1月神戸市に新工場取得し、生産性向上を図る
- 医療分野、バイオ分野の研究開発が盛んな欧米に向けた輸出戦略取組みを強化
- 医療特区への進出により、地域の医療分野・バイオ分野研究の底上げに貢献

企業基本情報

所在地	兵庫県加東市東垂水 402-3
電話/FAX	0795-46-2750/0795-46-2752
URL	http://www.robo-robo.co.jp
代表者	代表取締役 上山 幸夫
設立	2001年
資本金	14,000万円
従業員数	70人



会社概要

バイオ、理化学分野向けの検体保存容器の製造販売を手掛け、製品は遺伝子情報の冷凍保存に使われる。中でも、精密な2次元コードを底面に、側面に1次元コードと整数をレーザー印字加工した保存容器は『ジャケットチューブ』の商標で販売され国内外で特許取得。保存チューブのデータ消滅を限りなくゼロに近づける商品として世界的なヒットとなり、同分野で世界市場の約20%を占めるグローバルニッチトップ企業。



自動設備

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 生産・研究拠点の新設、ものづくり補助金の活用による試作開発強化

2016年1月に神戸市ポートアイランドに工場兼研究拠点を新設。増加する海外需要に対応するための生産体制を確立する等、将来の更なる収益性向上と価格競争力強化に向けた取組みを実施している。

併せて、国の施策であるものづくり補助金の採択を受け、先端設備の増強等も実施。試作開発分野も強化したことで、今後の付加価値向上につながるが見込まれる。



工場内の先端設備

▶▶▶ 海外市場における需要拡大に当社製品がマッチ

遺伝子保存の研究・試験が欧米を中心に加速しており、冷凍保存容器の需要は拡大している。

同社製品導入によりロボットによる自動ピッキングが可能となり、また特殊技術により遺伝子情報の経年劣化を抑えることができるため、同社製品の引き合い強い。

こうした需要に応えるべく、英国企業との連携もしつつ輸出強化を図っている。

加えて欧州の業界団体が『容器の付与情報を2カ所以上にすべき』との方針を表明したことで、合致する同社製品の需要が追い風を受けて拡大。



主力製品のジャケットチューブ

▶▶▶ 高い社会性、公益性を背景に医療特区へ進出

新拠点として2016年1月に神戸ポートアイランドに工場取得したが、同エリアは国内の医療特区となっており、医療研究の拠点として医薬品企業、大学、公的研究所など、産学官の拠点が集積している。創業研究機関と製造業との間を取り持つコーディネーターとして、研究機関の持つニーズの製品化を実現していくことで、地域のバイオ・理化学分野の底上げに貢献している。



ポートアイランド新工場外観

昭和精機株式会社

兵庫県神戸市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

下請町工場から脱却し、自社ブランドの製品を立ち上げて、約20カ国の海外企業と取引するまでに成長

- 電子プログラム制御機器や空圧・油圧制御機器のトータルメーカー
- プレッシャースイッチ及び大型プレス機用バーコネクターの国内オンリーワンメーカー
- ダイバーシティ経営を推進。従業員の状況や意思を最大限に尊重し、長く勤続できる様々な取組を展開

企業基本情報

所在地	兵庫県神戸市西区高塚台6丁目19-13
電話/FAX	078-997-0551/078-997-9816
URL	http://www.showa-seiki.co.jp/index.html
代表者	代表取締役会長 藤浪 芳子
設立	1947年
資本金	9,000万円
従業員数	31人



会社概要

自動車や家電、食品などの産業分野で使用されるプレス機や熱成形機等に搭載する、電子プログラム制御機器や空圧・油圧制御機器のトータルメーカー。特に、タイヤゴム成形機に搭載する圧力制御機器であるプレッシャースイッチと、大型プレス機用のバーコネクターにおいては、国内オンリーワンを誇る。元は下請町工場であったが、取引先の要望に個別対応していくことで技術を磨き、自社製品を開発して直接取引を行うメーカーとしてその地位を確立した。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

下請町工場から、海外の販売網を確立するメーカーへと成長

大手企業の下請だった町工場から脱却。自社ブランドの製品を立ち上げて海外市場の獲得を目指した結果、現在では、中国、インドネシア、タイ、韓国、台湾の他、TPP加盟国であるシンガポール、マレーシア、メキシコ、米国、ベトナム等、世界に約20カ国の販売網を確立。売上の2割が海外との直接取引によるものであり、同社の部品を搭載した国内メーカーの海外向け製品（間接取引）を含めると5割超を占めるまでに成長した。



中国・北京事務所の開設

多岐にわたる産業現場におけるニーズの実現を目指す

自動車、IT、家電、プラント、食品など、多岐にわたる産業現場における、電子プログラム制御機器、油圧・空気制御機器の開発製造・販売を手がける。

特に、プレッシャースイッチ（タイヤのゴム成形時に使用する、微量な圧力を検知する制御機器）、並びに、大型プレス機用バーコネクター（プレス機のステージを脱着・固定する機器）においては、国内オンリーワンメーカー。



プレッシャースイッチ

中小企業には珍しい先駆的な取組により、ダイバーシティ経営を実践

中小企業では「この仕事はこの人で」という個人技の集団に陥りやすいところ、小さな子供がいる女性従業員には育児休業制度や短時間勤務制度の他、保育園への送迎や病気の際の急な休暇取得を制度化し、高齢の従業員には定年退職後も働ける範囲で従事できるようフレックス制を採用。さらに、家庭の事情で急な欠員がでても対応できるよう多能工化し、各従業員の実情に合わせた働き方ができる環境を実現することで、多様な人材を経営に活用。



製造現場の女性技術者

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社観光旅館松前

奈良県奈良市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

～自分も楽しく『おもてなし』～伝統文化を体験できる宿

- 外国人観光客向けに狂言衣装の着付等伝統文化の体験を通じた「おもてなし」を実施
- あいさつや行儀作法など基本的な接遇を、狂言の稽古を通じて習得させる人材育成
- 旅館内でも、古都「奈良」を感じられるよう伝統的な書や仏像などを配置し、和の雰囲気演出

企業基本情報

所在地	奈良県奈良市東寺林町 28-1
電話/FAX	0742-22-3686/0742-26-3927
URL	www.matsumae.co.jp
代表者	代表者 柳井 尚美
設立	1955年
資本金	300万円
従業員数	5人



会社概要

奈良の古民家が立ち並ぶ風情あふれる街並みの一角にある老舗旅館。書道の体験や狂言の上演、狂言衣装の着付体験などの日本の伝統文化を体験できる旅館として外国人観光客から人気。宿泊客の8割は外国人観光客が占める。

従業員には、あいさつや行儀作法など基本的な接遇を、狂言の稽古を通じて習得させるなど特徴的な人材育成を行っている。



玄関

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 日本の伝統文化体験サービスで、外国人観光客のニーズに対応

狂言の上演や狂言衣装の着付体験、書道体験などを通じて、外国人観光客へ日本の伝統文化を体験してもらうサービスで、近年、「モノ」から「コト」へと変化しつつある外国人観光客のニーズに対応。創業当初は、修学旅行生がメインだったが、上記の特徴的なサービスが口コミで広がり、現在は、宿泊客の8割が外国人観光客となっている。当旅館への宿泊を主な目的として来日する外国人観光客も多く、地域での消費活動も行っていることから、地域経済活性化に貢献している。



狂言衣装の着付体験

▶▶▶ 狂言の稽古を通じて、接客の質の向上を図る

従業員に、あいさつや行儀作法など基本的な接遇を身につけてもらうため、一年間、狂言の稽古を受ける機会を与えている。この稽古で狂言の精神やメリハリある動作を学ぶことで、接客の質が上がることによる顧客満足向上や、日本の伝統文化が感じられる旅館の雰囲気醸成に大きく貢献している。



狂言の稽古を通じた人材育成

▶▶▶ 日本の伝統文化を体験できる旅館

旅館内で狂言の上演や狂言衣装の着付体験、書道体験など、日本伝統文化を体験できるサービスを提供している。外国人観光客のリピーターが多い。

和の雰囲気に統一された伝統的な日本建築の旅館で、館内には書や仏像などが飾られ、旅館内でも古都「奈良」の雰囲気を十分に感じられる点が魅力となっている。

入社後、一年間の狂言稽古を通じて、日本の伝統文化の所作を身に付けた従業員によるおもてなしが好評を博している。

玄米食など日本人の食生活を感じられる料理を提供。茶粥や奈良漬けなどの奈良名物には、由来を記した案内書を添付している。



日本の伝統文化「書道」体験

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社アイセン

和歌山県海南市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント キレイを、楽しく 「より清潔で快適な生活文化の向上」に貢献

- 地域資源である「合成樹脂製家庭用品」を活用した商品開発を行い、地域経済活性化に多大な貢献をしている
- 「トレピカ」素材（特許取得済）を使用した清掃用品等は、類似製品より優位性がある
- 海南地域を中心とした外部協力工場を含めた生産体制により、多岐にわたるニーズの製品化を実現

企業基本情報

所在地	和歌山県海南市小野田 258
電話/FAX	073-487-0100/073-487-3111
URL	http://www.aisen.co.jp/
代表者	代表取締役 理塚 方一
設立	1946年
資本金	4,500万円
従業員数	104人



会社概要

台所用品・入浴用品・浴室用品・清掃用品・トイレ用品・健康用品・収納用品などのプラスチック製品を主とした家庭用日用雑貨品を製造し、卸問屋を経由して、全国の手スーパーやホームセンター、ドラッグストアなど約370社に納入販売。消費者ニーズや素材ニーズなどを視点に研究開発や品質向上・管理に注力し、常に生活者の利便性向上を目的とした商品群の拡大・他社製品との差別化に努めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

和歌山海南市の地域資源「合成樹脂製家庭用品」を活かした事業を推進中

地域資源に指定されている「合成樹脂製家庭用品（和歌山県海南市）」を活用した商品開発を行うとともに、地域内の加工先である外部協力企業と連携し、多品種化や品質向上を図っており、地域経済活性化に多大な貢献をしている。

なお、同社は2014年10月に地域資源の事業計画の認定を受け、「樹脂加工繊維を活用した高洗浄力清掃用品の開発・製造・販売」をテーマとした事業を推進中。



「トレピカ」素材（特許取得済）

清掃用具に欠かせないスーパー素材「トレピカ」を軸とした商品ラインナップ

技術系商社と共同開発した繊維（生地）であり、清掃素材として優れた特徴を有する「トレピカ」素材（特許取得済）は、超極細繊維を高密度、さらに優れた立毛の弾性復元力を発揮し、被洗浄物をキズつけることなく高い洗浄力を実現する。例えば、本素材を活かしたビル床面清掃用フロアパッドは、他社製品と比べて2倍以上（1,000㎡以上）の耐久性を有しており、かつ目に見えない細かい溝にも対応でき洗剤も不要という革新的な商品であり、価格面でも競争力が高く、類似製品より優位性がある。



「落ちますポンジ」等「トレピカ」を応用した商品群

多岐にわたるニーズの製品化を実現できる生産体制の強固さ

同社がこれまで築きあげた海南地域を中心とした外部協力工場を含めた生産体制により、使用目的に応じた素材選択・加工方法・製品デザイン・簡易なメンテナンス・価格設定など、同社の高い総合技術力と企画、開発力を活かして多岐にわたるニーズの製品化を実現している。

また、清掃用品の技術研究をサポートしてくれる大学研究機関や代理店などとの連携を構築することで、地域産業のシェア拡大を図っている。



ニーズの製品化を実現する企画開発力

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社農業総合研究所

和歌山県和歌山市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

生活者を豊かにするため、持続可能な農産業、ビジネスとして魅力ある農産業の確立を目指す

- 生産者が価格設定した新鮮な農産物を都会の生活者に届ける新しい都市型流通プラットフォームを構築
- 規格外品等、販売の難しかった農産物の販売も可能になり、生産者の収益増加・地域経済の活性化に
- ITで全国の生産者とスーパーをダイレクトに繋ぎ、「儲からない」農業を魅力あるビジネスに

企業基本情報

所在地	和歌山県和歌山市黒田 17-4 シャンドブルーレ 2F
電話/FAX	073-497-7077/073-497-7013
URL	http://www.nousouken.co.jp/
代表者	代表取締役社長 及川 智正
設立	2007年
資本金	19,922万円
従業員数	59人



会社概要

「農業に情熱を (Passion for Agriculture)」を合言葉に、「農家の直売所」のシステムを提供する農産物委託販売システム事業を構築。さらに、集荷施設を活用した農産物流通販売事業をフランチャイズ展開し、ブランディングや、農業活性化のための農業コンサルティング事業も行う。2007年の創業から10年足らずで、2016年6月、東証マザーズに上場を果たす。



集荷場内

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 生産者・小売店・生活者にとって“三方良し”の仕組み

農産物の2つの既存流通である「生産者⇒JA⇒市場⇒仲卸⇒スーパー等⇒生活者」という市場流通(流通日数3~4日)、「生産者⇒直売所⇒生活者」という直売流通(流通日数0日)に対し、「生産者⇒農業総合研究所⇒スーパー等⇒生活者」という「農家の直売所」流通(流通日数1日)という新しい中規模都市型農産物流通プラットフォームを展開。

生産者には収益増加の機会を、スーパー等には品ぞろえの充実による店舗の魅力アップを、生活者には鮮度の高い農産物を提供する。

▶▶▶ 生産者の自由度を高め、生産者の能力と努力が報われる収益を実現

地域の農産物生産者が自由に価格や販売先を決定して出荷するシステムを通じて、生産者の努力と力量に比例する販売収入を実現。

農産物生産者が裁量権を持つことにより、規格外品や地域独自の農産物の出荷も可能となり、地域経済の活性化につながっている。

さらに、販売結果のフィードバックを受けることができ、その後の生産計画を柔軟に立てられるようになった。

▶▶▶ 既存の農産物流通サービスに新たな選択肢を提供し、農産業を活性化

就農者が減少し続ける農業にフォーカスし、「市場流通(JA)」「直売流通(道の駅)」の既存流通システムしかなかった農産物流通において、全国の生産者と全国のスーパーをITを駆使してダイレクトに繋ぐことにより、顔の見える新鮮な農産物を自由に直売できる第3の流通「農家の直売所」インフラシステムを新規展開。

「儲からない」と言われてきた農業を、魅力あるビジネスに発展させることを目指す。2016年2月、JAPAN VENTURE AWARDS 2016 経済産業大臣賞を受賞。



農家の直売所



生産者出荷作業風景



バーコード発券システム

株式会社海産物のきむらや

鳥取県境港市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

医食同源の考えに基づき、どこまでも人の体や環境にやさしい食品を求めて挑戦し続ける企業

- 沖縄産のもずく、地元境港産のアジ・ハタハタを活かして売上の伸長と地域資源活用を行っている
- 女性職員の管理職登用を積極的に行っている他、地元から毎年新卒社員を採用し地域雇用拡大に貢献している
- もずくから抽出されるフコイダンを原料とした健康食品を大学と共同で研究し、様々な特許を取得している

企業基本情報

所在地	鳥取県境港市渡町 3307
電話/FAX	0859-45-6555/0859-45-6561
URL	http://www.mozuku-1ban.jp
代表者	代表取締役社長 木村 隆行
設立(創業)	1986年 1972年
資本金	3,185万円
従業員数	86人



会社概要

業歴 45 年の沖縄県産のもずくや境港産の魚を原料に食料品の製造販売を行う会社。もずくから抽出される成分「フコイダン」の研究を大学と共同で行っており、数々の特許を取得する等高い技術力あり。また、境港産の魚を活用した南蛮漬は生協関係筋を中心に販売ルートが確立されており、近年も順調に売上を確保している。同社代表者は沖縄伊平屋村の名誉村民に選ばれており、地元境港と沖縄の小学生の交流事業を夏と冬に 21 年間、継続している等、社会貢献にも積極的に取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 沖縄県産のもずくと地元境港産の魚を活用した食料品を生産している

主力製品のもずくは主として同社代表者が名誉村民に選ばれている沖縄県伊平屋村産のものを活用している。また、生協関係筋中心に販売している地元境港産のアジ・ハタハタ等の南蛮漬は化学調味料や保存料を一切使用せず、素材そのものの味を活かしている点で評価が高い。多くの同社製品が地域産品を原料とした製品であり、地域資源の活用を通じて地域経済の活性化に貢献している。



当社製品写真

▶▶▶ 女性職員の積極的な管理職登用。また毎年新卒社員を地元から採用

取締役部長に女性を起用する等、積極的に女性職員の管理職登用を行っている。有給取得率の向上や育児休暇制度も充実させており、2016年7月には鳥取県から「鳥取県男女共同参画推進企業」に認定される等、働きやすい職場環境整備への取組みに対する評価は高い。また、地元から毎年新卒社員を採用し育成をする等、地域雇用の創出にも貢献している。



活躍する女性職員

▶▶▶ 大学と共同で研究を進めているフコイダンを原料とした健康食品は数々の特許を取得

もずくから抽出される滑り成分「フコイダン」は、二日酔い防止や抗がん剤の副作用抑制作用があることを発見。現在同社と鳥取大学医学部等と共同で研究を進めており、数々の特許取得・申請を行っている。フコイダンを活用した健康食品は、同社で開発した専用の抽出装置で高分子状態のフコイダン原液 100% での抽出が可能。また、保存料・香料・着色料は使用せず無添加である点も多くのユーザーから評価されている。



もずくを利用した製品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社キグチテクニクス

島根県安来市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

高級特殊鋼を通じて培った加工技術を武器に、航空宇宙・エネルギー産業に挑戦

- 国際認証・認定や企業認定などの規格戦略により、世界の航空機業界で事業を拡大する基盤を強化
- 島根県及び安来市と連携し、航空機部品一貫受託加工を目指す企業グループ「SUSANOO」を先導
- 最新設備の導入、人材育成、国際認証取得により、客先から信頼されるデータを提供できる体制を整備

企業基本情報

所在地	島根県安来市恵乃島町 114-15
電話/FAX	0854-22-2619/0854-23-0869
URL	http://www.kiguchitech.co.jp/
代表者	代表取締役社長 木口 重樹
設立	1961年
資本金	1,500万円
従業員数	148人



会社概要

飛行機から遊園地の遊具まで、日本のものづくりの現場で生まれる多くの製品は、使われる材料や部品の安全性をテストしなければ、信頼性のある完成品として世に送り出せない。同社では、特殊鋼を通じて培った加工技術と50年の伝統を礎に、ステンレスから一般鋼材まで250を超える素材を各種試験に対応した形状に切り出し、熱処理、試験片加工、寸法検査を行った後、強度や耐久性、ミクロ組織など、安全性や性能の評価試験を行うことができる。



MTS社製疲労試験機

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

規格戦略により、世界の航空機業界で事業を拡大する基盤を着実に強化

新規事業への参入を目指し、規格戦略をスタート。品質マネジメントシステムの国際規格ISO9001と環境マネジメントシステムのISO14001の取得から取組み、航空・宇宙・防衛産業向けの品質マネジメント規格であるJISQ9100へのアップグレード、試験所・校正機関の国際規格ISO/IEC17025の国内初取得、国際特殊工程認証プログラムNadcapの取得など、着実に歩を進めている。さらに、世界的大手航空機エンジンメーカーの企業認定取得など、ビジネスを拡大させる基盤も併せて強化している。



国際認証や企業認定を取得

航空機部品一貫受託加工を目指す企業グループ「SUSANOO」を先導

島根伝統の特殊鋼技術とモノづくりのDNAに裏打ちされたクラフトマンの誇りを持ち、「先進技術」「高品質」「厳格な管理体制」を整え、航空機産業への新規参入を目指す中小企業グループ「SUSANOO-Mechanical Art Group」のリーダー企業を務める。

ユーザビリティに優れた供給体制を構築し、将来的に航空機産業の一翼を担うべく、地域内外の機関や企業との連携を深め、企画運営、展示会、共同営業など、グループ活動を積極的に牽引している。



企業グループ「SUSANOO」

試験研究機関への派遣などによる人材育成と最新鋭の設備導入による新市場開拓

特殊鋼を通じて培った加工技術と50年の伝統を礎に、公的試験研究機関への派遣や国際認証の取得を通じて、あらゆる材料の試験・調査を行える高い技術力を磨いてきた。さらに、世界に誇る最新鋭の設備を備えることにより、客先の要望に応えられる信頼できるデータが提供できる体制を整備し、選ばれる企業として、「航空宇宙」、「エネルギー」などの新市場を開拓している。



最新設備の導入

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

小型モーターシャフト製造における技術力を武器に、海外市場にてシェア獲得

- 市場の変化に対応することで、海外市場にてシェアを獲得している
- 高い技術力を様々な市場に展開し、持続可能なビジネスモデルを構築している
- これまで培ってきた技術を活かし、新市場開拓に向け継続的な取組を行っている

企業基本情報

所在地	島根県安来市伯太町安田中 340-8
電話/FAX	0854-37-1217/0854-37-1251
URL	http://www.fadeco.co.jp
代表者	代表取締役 藤原 敏孝
設立	1952年
資本金	5,000万円
従業員数	54人



会社概要

OA 機器向け小型モーターシャフトの製造業者。OA 機器用モーターを扱う日系大手企業向けにシャフトを供給しており、同市場にて高いシェアを誇る。豊富な工作機械を有しており、高精密製品を短納期で生産する技術を有する。同社技術力や製品の高い品質を背景に、近時は OA 機器向けに止まらず、自動車向け等様々な市場のニーズを発掘し、進出している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外需要を取り込み、キーサプライヤーに成長

電気自動車の普及に伴い、同社のシャフトが搭載される電動式モーターの需要が増加。同社が OA 機器向け分野等で培った小型高精度モーター用ギヤシャフトの生産技術が高く評価され、自動車向け分野でも市場シェアを拡大。OA 機器向け分野の主要販売先と共同で、ドイツの大手トランスミッションメーカーを通じ、海外自動車メーカー向けにギヤシャフトを供給。

海外需要を取り込み、市場におけるキーサプライヤーに成長した。



生産現場

多様な市場へ参画し、さらなる展開を目指す

OA 機器向けの小型モーター用部品製造を主力事業としながら、その技術を自動車トランスミッション向けのシャフト生産に活かす等、多様な市場への参画を果たしている。

自動車市場以外にもリニアモーターカー、ガス関連器具等向けにシャフト生産事業を展開。

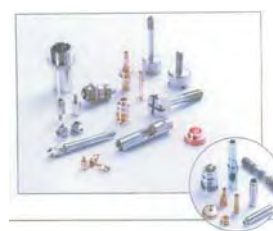
今後の展望として航空機部品の受注も狙っており、同社の加工技術と、それを幅広い分野に活かす姿勢は持続可能なビジネスモデルを体現している。



生産設備

新市場開拓に向け、他社との連携等を図る

社長は現在の市場に安住することなく、これまで培ってきた技術を活かし、常に新たな市場を開拓する意識を持って事業に邁進している。近時の具体的な活動として、航空機部品市場への参入を果たすべく、共同受注を目指す島根県内の企業グループ『SUSANOO (スサノオ)』に参画。地域内他社と連携して、シナジーの最大化を図り、サプライヤーとして成長を続けている。



当社製品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

MADE IN JAPAN で安心・安全な生地作りにこだわり、風合い、肌触り、耐久性にとことんこだわる先染め織物メーカー

- デニムを含めた綿の先染め織物のメーカーとしては数少ない、染め、織り、加工の工程を一貫生産
- 生地企画から生産、販売まで行う開発・提案型企业であり、有名ラグジュアリーブランドも生地を採用
- 世界最高峰のテキスタイル展示会に連続で出展。約10万点の商品の中から生地部門の最優秀賞を受賞

企業基本情報

所在地	岡山県倉敷市児島稗田町 2006
電話/FAX	086-472-8181/086-472-8184
URL	http://www.showatex.co.jp/
代表者	代表取締役 高杉 哲朗
設立	1941年
資本金	3,300万円
従業員数	32人



会社概要

1941年にデニムを含めた綿の先染め織物を生産するメーカーとしてスタート。岡山の児島地域に本社を構え、「世界でたった一つ、ショーワならではのテキスタイルを作ろう」という熱い思いから、着る人の幸せを求めて、原料の綿花から厳選して作られる織物は、子供服、カジュアルウェアから海外のラグジュアリーブランドまで活躍のフィールドを広げている。



ブルミエール・ヴィジョン (PV) での展示

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内では数少ないデニムを含めた綿の先染め織物の一貫生産

地域資源であるデニムの技術を活かした先染めで、デニムはもちろんのこと、他の生地についても染色から洗い加工まで一貫して行っている。

また、立地している岡山（児島）地域では、自社ブランドを持ち販売を行っている縫製企業も多く、地域の企業と一緒に生地を作ること、最終消費者の声も聞きながら開発することが可能となっている。

また、1反という非常に少ない数でも対応可能なため、量を作れない中小の縫製企業にとっても重要な生地メーカーとなっている。



一貫生産ライン

継続的な研究開発と使い目線のこだわりで世界にただひとつの生地を開発

素材のクオリティを重視する欧州にターゲットを絞り、原料からこだわりオーガニックの綿花を使う等で付加価値を付けた製品を海外に輸出している。付加価値をつけるため研究開発に力を入れ、生地企画から生産、販売まで自社で行っており、他社、他国ではできない素材開発を身上とする開発・提案型企业として多くの有名ブランドと取引を行っている。

また、生地リスク（在庫販売）も行っており、1反からでも出荷可能な体制を敷くことで、取引先の顧客満足度を上げている。



生産リスクの様子

世界最高峰の展示会において、10万点の商品の中から最優秀賞を受賞

世界最高峰のテキスタイル展示会『ブルミエール・ヴィジョン』に連続で出展しており、2009年9月展にてP.V.アワード『ハンドル賞』を受賞し、世界各国から約700社が出展した約10万点の商品の中から1点が選出された。この商品は、今まで不可能と言われていた技術（原料である羊毛にインディゴ染めと織布を行い、デニム素材に仕上げる技術）で、同社にしか作ることができず、「奇跡の藍染め」と呼ばれている。



「ハンドル賞」受賞風景

タツモ株式会社

岡山県井原市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

世界トップレベル・トップシェアの薄膜塗布技術を持ち、積極的な海外展開を図るグローバル企業

- 新事業への取り組みとして、将来の主力製品を見据えた革新的な結晶膜塗布装置を開発
- 海外子会社の設立など積極的な海外展開を図っており、売上高の56.5%を海外市場が占める
- 当社のカラーフィルター製造装置は、最適な成膜プロセスが実現出来る装置として、世界シェア No1 を誇る

企業基本情報

所在地	岡山県井原市木之子町 6186
電話/FAX	0866-62-0923/0866-62-0948
URL	https://www.tazmo.co.jp/
代表者	代表取締役社長 池田 俊夫
設立	1972年
資本金	162,772万円
従業員数	263人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

同社は、FPD（フラットパネルディスプレイ）製造装置、半導体製造装置、クリーン搬送ロボット、精密金型、樹脂成形品を主力製品として製造。特に「液晶用カラーフィルター製造装置」は、安定した製品品質を維持するための膜厚均一性の高さや、ムラ、異物混入を極限まで抑えるナノレベルの成膜プロセスが実現できる装置として、世界トップレベルの技術とシェアを誇る。また、周辺技術も含めた研究開発に積極的に取り組むなど、多様化する世界のニーズを踏まえた新事業への取組を行っている。



液晶・半導体製造装置

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 革新的な結晶膜塗布装置の開発に向けた新事業への取組

「有機半導体」については、IoTに繋がるRF-IDタグさらには有機ELディスプレイなどで使用されるなど次世代の電子部品として注目されているが、同社が世界トップシェアを誇る「高精度スリットダイコート技術」をベースに、有機材料に対応する結晶膜塗布装置を大学などとともに関係開発を行い事業化に成功。更なる高速化を図るため引き続きサポイン（戦略的基盤技術高度化支援事業）を活用した研究開発を行うなど、従来製品・技術の付加価値の向上を目指した取組を行っている。



有機半導体結晶膜塗布装置と表示画素駆動デバイス

▶▶▶ 売上高の56.5%を海外市場が占める積極的な海外展開

国内と比べ液晶・半導体製造装置への投資が期待できる海外市場において、積極的な展開を行っており、売上高の56.5%を海外市場が占めている。同社の製品は世界各地で販売しているが、特に市場の拡大とユーザーニーズに対応するため、米国、台湾、中国、ベトナムに子会社を設立。こうした活動が功を奏し、2016年6月には中国の世界的な液晶ディスプレイメーカーから、液晶カラーフィルター装置の17億円を超える大口受注の獲得に成功。更なる海外市場への展開が期待される。



生産・販売拠点展開

▶▶▶ 世界シェア No1 を誇る世界トップレベルの薄膜塗布プロセス技術

半導体や液晶ディスプレイの微細なパターン形成を行う上で、基材に薄膜材料を塗布するプロセスは非常に重要な工程である。同社の「液晶用カラーフィルター製造装置」は、マイクロからナノレベルまでの極薄膜領域に対応し、膜厚の高い均一性とムラや異物混入が極めて少ない塗布性能を実現。安定した製品品質を維持するための塗布動作精度において、世界トップレベルの技術であり、最適な成膜プロセスが実現出来る装置として、世界シェア No1 を誇る。



液晶カラーフィルター製造装置と塗布動作部構造

宮下酒造株式会社

岡山県岡山市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

クラフト酒文化の時代の先駆者をめざす 総合酒類メーカー

- 地域資源（米・麦・果物）を活用したユニークな商品づくり
- 日本と世界の酒造りの結合によるイノベーションを起こすことをめざす
- クラフト酒文化の時代に対応した新しい販売形態の確立をめざす

企業基本情報

所在地	岡山県岡山市中区西川原 184
電話/FAX	086-272-5594/086-273-9243
URL	http://www.msb.co.jp
代表者	代表取締役社長 宮下 武一郎
設立	1915年
資本金	3,000万円
従業員数	35人



会社概要

1915年創業以来、「酒業界に独歩せよ」を経営理念とし、酒造りを通じて酒文化とふるさとの歴史の素晴らしさを伝えることをめざしている。

1995年には中国地方初の地ビール「独歩」の発売、2011年にはウイスキーの製造開始、2016年には酒工房独歩館（酒蔵見学施設・レストラン）の着工と絶えず新しい事業に挑戦し続けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 純米大吟醸酒、地ビール、発泡酒など地域資源（米・麦・果物）を活用したユニークな商品づくり

岡山の地域資源である「米」（地域特産酒造好適米である雄町米）を使った純米大吟醸酒、「麦」（全国第4位の生産量である大麦）を使った地ビール、ウイスキー、「果物」（マスカット・ピオーネや桃）を使った発泡酒、リキュールなど、地域資源活用によるユニークな商品づくりに取り組んでいる。



岡山産大麦麦芽

▶▶▶ 酒造りにイノベーションを起こし、新製品を開発

伝統を持つ日本酒造りの技術をコア・コンピタンスとし、ビール、ワイン、ウイスキーなど世界の酒造り技術、樽貯蔵技術を習得することによって、酒造りにイノベーションを起こし、新製品を開発している。

例えば、日本酒の低温発酵を利用した吟醸ウイスキーの開発、ビールに精白度を高めた雄町米を使用して生まれた雄町米ラガービール、日本酒や焼酎をウイスキー樽などに貯蔵することによる香りのよい古酒など、日本と世界の酒の結合による新製品の開発に取り組んでいる。



日本酒・ウイスキー製造設備

▶▶▶ 従来の流通販売経路ではなく、新しい販売形態を確立

大量生産・大量販売される低価格のコモデティー化した商品よりも、多品種・少量生産される高付加価値商品の拡大をめざす同社では、商品の多様化、多品種によって複雑になった商品情報を的確に顧客に伝え、理解していただくため、従来の流通販売経路ではなく、新しい販売形態を確立している。

ITを活用した顧客管理システムの構築の他、新たにショッピングモールのフードコートへアンテナショップを出店し、直接顧客との接点の場を設けていくといった新しい販売経路を確立している。



アンテナショップ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社晃祐堂

広島県安芸郡熊野町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

伝統的な技術を活用し、革新的なデザインの化粧筆を生産する熊野筆メーカー

- 熊野筆メーカーでは初となる海外拠点のアンテナショップや海外工場を開設することで海外での事業を拡大
- 日本の文化「カワイイ」と高い技術力による「いいもの」を組み合わせた「カワいいもの」を海外でブランド化
- 熊野筆の技術を活用した化粧筆の量産を行うためこれまで難しいとされてきた機械化を実施

企業基本情報

所在地	広島県安芸郡熊野町平谷 4 丁目 4-7
電話/FAX	082-516-6418/082-516-6408
URL	http://www.koyudo.co.jp/docs/index.htm
代表者	取締役社長 土屋 武美
設立	1990 年
資本金	1000 万円
従業員数	77 人



会社概要

1978年に創業し、筆のOEMメーカーとしてスタート。多くの筆メーカーをOEM生産によって支え、現在、国内流通している筆の4分の1を生産する筆メーカーであり、また書道筆の高い技術を利用し極上の肌触りの化粧筆を製造している。「国際的視野で未来を見つめる」を企業理念とし、熊野筆事業者として初めて同社のブランドショップや独自資本の工場を立ち上げ、海外拠点において、原材料の確保から同社内で一貫生産を行う体制を完成させた。

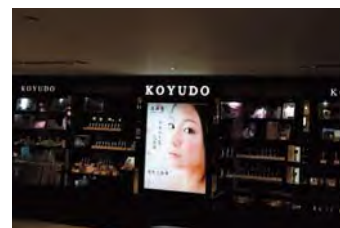


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

熊野筆事業者として初の自社ブランドによる海外店舗・海外工場を設立

熊野筆事業者として世界で初めて化粧筆の海外拠点（中国3事業所、ベトナム1事業所）を設立し、香港に初の自社ブランドの店舗を設立した。この店舗を利用し外国人消費者のニーズ調査を行いながら、海外へ向けた自社ブランド発信の場としている。また、国内でも海外ニーズ調査を行うために、自社ブランドのショップを併設した工場見学も可能な「化粧筆工房」を開設し、海外視察団との意見交換や、観光客の受け入れを行っている。



海外自社ブランド店舗

日本独自の文化「カワイイ」×高い技術力による「いいもの」を海外でブランド化

同社では古くから磨かれてきた熊野筆の技術研究を行い、現在の人たちに喜ばれる革新的なデザインの「化粧筆」を生み出している。さらに、海外にいち早く目を向け、革新的なデザインの化粧筆の海外展開を積極的に行っている。海外目線で日本の「かわいい」×高い技術力による「いいもの」を組み合わせた「カワいいもの」をコンセプトとし、欧州を中心とした展示会に毎年出展することでブランド化を図っている。



ハートのチークブラシ

自動化が不可能といわれた業界において一部機械化による量産を実現

熊野筆業界や各企業の努力により、化粧筆の需要が伸びてきた現在、伝統的な生産方法ではなかなか供給が追いつかなくなってきた。そこで、同社は生産性を向上させるため、伝統的な技術の一部を除いて、機械化に取り組んだ。これまで、この業界での機械化は不可能と言われていたが、現在の人気や需要を逃さないため、いかに生産性を上げていくかを考え、この業界で初めて生産工程の一部機械化を実現した。これにより生産量は倍増している。



機械化により量産可能となった KOYUDO 定番商品

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ファームスズキ

広島県豊田郡大崎上島町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

瀬戸内海の活牡蠣を海外へ！船便輸送による新たな海外市場開拓

- 離島の塩田跡地を活用し、地下海水を汲み上げて養殖することでノロウイルスのリスクの少ない高品質な牡蠣を生産している
- 海外のホテル等ハイクラスマーケットに向け、現地のニーズを踏まえた方法で殻付きの活牡蠣を輸出している
- 活牡蠣の船便輸送での海外輸出に取り組み、物流コストを低減することで海外での競争力を強化し、日本産牡蠣のブランド化を図る

企業基本情報

所在地	広島県豊田郡大崎上島町東野垂水37-2
電話/FAX	0846-65-3911/0846-65-3912
URL	http://www.farmsuzuki.jp/
代表者	代表取締役 鈴木 隆
設立	2015年
資本金	1500万円
従業員数	5人



会社概要

6次産業化ファンドである「農林漁業成長支援ファンド」の出資を受け2015年に設立。

瀬戸内海の離島の遊休地であった塩田跡地を養殖池として活用し、牡蠣や車海老等を養殖・販売している。国内の牡蠣小屋やレストランをはじめ、香港やタイ・ロシア等海外にも展開しており、更なる海外販路開拓に向け取り組んでいる。



10万haの広大な塩田跡の養殖池

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

ノロウイルスのリスクが少ない環境で牡蠣を育てる

養殖池の周りに井戸を掘り、そこから地下海水を汲み上げて養殖している。ノロウイルスは海水面の表面付近で繁殖するが、地下海水を使用することでそのリスクが少ない環境で牡蠣を育てることができる。また、一年の内数ヶ月間は、池の水を全て抜き池を休ませ池底の土を耕し干している。こうすることで池の環境が整い、良い生育環境に整えることができる。このような池の環境に寄り添った養殖方法で、薬品などを一切使用しない有機的なスタイルを確立している。



牡蠣

海外のニーズを踏まえた生産・販売体制の構築

香港、上海、ベトナム、タイ、ロシア等海外に瀬戸内海産の牡蠣を輸出販売している。海外のホテル等ハイクラスマーケットでは殻付きの生牡蠣が好まれるため、広島県産牡蠣の多くを占める剥き牡蠣ではなく、同社では殻付きの牡蠣を中心に養殖・海外販売を行っている。また、海外ではサイズが小さく形が揃った牡蠣が好まれるため、予め輸出前にサイズ別に分別する等、海外現地のニーズに合った方法で販売している。



広島空港から世界市場へ！

活牡蠣の新たな輸送方法による海外販路の拡大

活牡蠣の海外輸送においては、鮮度保持の関係から現状航空便で輸送している。しかし、物流にかかるコストの高さにより、海外産の牡蠣に比べると価格が高く、競争力が弱くなってしまふ。その課題を解決するため、同社では航空便から船便輸送への切替えに取り組んでいる。船便で輸送するためのコンテナ積載方法や温度等の環境条件の検討を行い、実際にテスト輸送を実施・結果を検証、船便輸送でのコールドチェーンを確立することで、これまでよりも低価格かつ品質を保ったまま瀬戸内の牡蠣を海外に輸出し、更なる海外販路の拡大を目指している。



輸送コンテナイメージ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社木原製作所

山口県山口市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「キハラの乾燥で、感動。」

1世紀を超えて培ったきた国内トップレベルの乾燥技術で地方創生に貢献！

- 長年に渡り培ってきた技術を地域振興に活用。行政機関や地域団体と連携し、13の商品化を実現
- 事業承継後3億円の新市場を創出。新製品開発と知的財産権取得を積極的に進め、強い競争力を確保
- 基礎技術を応用し高い省エネ性能を持つオンリーワン製品を開発。ものづくり日本大賞他各賞受賞

企業基本情報

所在地	山口県山口市秋穂西 3106 番地の 1
電話/FAX	083-984-2211/083-984-2177
URL	http://www.kiharaworks.com
代表者	代表取締役社長 木原 康博
設立	1902年
資本金	4,500万円
従業員数	61人



会社概要

創業115周年を迎えた食品・農林水産物用乾燥機メーカー。大蔵省専売局の指定企業として葉たばこ乾燥機の開発に携わって以来、長年に渡り高度な乾燥技術を蓄積。「ものづくり日本大賞」はじめ各賞を受賞する等、高い技術評価を受けている。地方自治体と連携して乾燥原料を活用した特産品開発支援にも積極的に取り組む等、地方創生や6次産業化に対する社会貢献性も高く評価され、2015年には皇太子殿下の御視察を受けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内初「山口市役所かんぶつ部」特産品開発支援で地域経済活性化

少量多品目という山口市の1次産業事情を踏まえ、木原製作所の乾燥技術を地域資源として活用した商品開発とブランド化実施を市に提案し、2011年「山口市役所かんぶつ部」を設立。2016年までに13の団体に対して無償で企画立案、乾燥技術提供、試作品開発、パッケージデザイン提案、保存・販売方法のアドバイス、商標登録実務までを行い、商品化を実現。メディア紹介70回超、単年売上700万円の経済効果を生み出した。



山口市役所かんぶつ部

事業承継後新規事業を3億円に成長、知的財産権の取り組みも強化

現社長が事業承継した2008年から新規事業である食品乾燥機市場の開拓を始め、従来ゼロであった食品乾燥機の売上高を3億円にまで成長させた。食品専用乾燥機8機種を開発した他、ニッチ向けの様々な専用乾燥機を開発。ホームページ開設と大規模展示会への積極的な出展と併せ、企業知名度の向上と取引先の開拓を急速に進めている。知的財産権については、実用新案6件、商標3件、特許3件を取得する等、競争力強化に努めている。



国際食品機械工業展 2016 出展

燃費70%削減を達成し、乾燥物を色鮮やかに仕上げる高性能乾燥機

食品乾燥機業界唯一の「乾湿球温度制御機能」を備えた乾燥機を実用化し、市場で高い競争力を有している。一般的な乾燥機は乾燥機内の空気温度(=乾球温度)しか計測しないのに比べ、キハラ式乾燥機は乾燥対象物の品温に相当する湿球温度も計測することで、低燃費で乾燥物を色鮮やかに仕上げるのが可能。椎茸乾燥では従来機比燃費70%削減が公的データとして実証され、優秀省エネルギー機器表彰を受賞している。



椎茸乾燥機カタログ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

富士建設工業有限会社

徳島県徳島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

自然を愛し地域社会から愛されるコンクリートカンパニーとして、独自のコンクリートスタイルを国内外に発信

- 高付加価値なコンクリート二次製品を開発、徳島県「LEDバレイ構想」認定企業として初のカンボジア進出を実現
- 電源・メンテナンスフリー、多用途対応の「ピカロットシリーズ」の開発途上国での活用と市場開拓を目指す
- 交通安全・労働安全の確保にも役立つ「ピカロット」は、特に開発途上国でその有効性を発揮

企業基本情報

所在地	徳島市国府町南岩延 171 番地 3
電話/FAX	088-642-1477/088-642-2387
URL	http://www.pikalotto.com/
代表者	代表取締役 小林 佳司
設立	1949年
資本金	3,000万円
従業員数	38人



会社概要

コンクリート二次製品の大量生産が求められる時代の到来に向けて徳島県下で初めてコンクリート製品の加工場を立ち上げた。高度経済成長期の需要拡大に呼応して順調に業績を上げ、現在では生コンの製造販売、土木建築の施工を事業の柱とする、県内の中核的な企業である。独自の技術発想力により LED 埋設コンクリート製品「ピカロットシリーズ」を開発。2015年に、徳島「LEDバレイ構想」認定企業として初めてカンボジア進出を果たし、当該製品・技術の現地化とビジネス展開を目指す。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ JICA 中小企業海外展開支援事業をきっかけにカンボジア進出を目指す

カンボジアでは、急速な経済成長に伴う物と人の移動量拡大に加え、道路交通の長距離化・長時間化により、道路交通の危険性が深刻化している。このため、JICA 中小企業海外展開支援事業「点滅式 LED ソーラライトによる交通危険地域の安全対策を確保するためのシステムに係る案件化調査」にて同国が抱える課題とニーズを調査・分析し、「ピカロット」の試験施工を通じて夜間通行時の安全対策効果や製品の耐久性等を検証し、その有効性を確認した。今後、カンボジアでの具体的な事業展開計画の策定や、ODA 事業での活用可能性を検討している。



カンボジアでの調査

▶▶▶ 多様な用途に応える「ピカロットシリーズ」の全国展開に成功

「ピカロット」は、太陽光発電と LED ライトを組み合わせた LED 埋設型コンクリートで、日中充電して夜間に自動点灯する製品である。既存の縁石や車道部に簡単に埋設でき、夜間に誘導灯として活用できる。また、国内では停電時や災害時の誘導灯として活用されており、交通安全対策のみならず防犯・防災対策としても導入実績がある。2015年から開始したカンボジアでの現地調査を踏まえ、国際競争力の強化を図りながら、カンボジアを拠点としてメコン経済圏市場参入に乗り込むべくビジネス展開中。



カンボジアでの研修風景

▶▶▶ 電源フリー・メンテナンスフリーの強みが、海外のニーズにも合致

「ピカロット」は、既存の構造物に手軽に設置でき、交通弱者の安全確保、港湾施設での作業転落等防止のための明示灯や避難時の誘導にも力を発揮する。同社が独自に用途開拓を進めてきた結果、国内での様々な顧客獲得に成功、今後は海外でのビジネス展開を念頭に、さらなる研究開発を計画している。

電源確保や施設保守管理の財源及び技術が不足し、特に夜間照明設置が限定的な開発途上国においては、配線もメンテナンスも不要、さらに環境にも優しい「ピカロット」の優位性により活用が見込める。



照明のないカンボジア現地の学校前に取り付けている

生産性向上

需要獲得

担い手確保

丸久株式会社

徳島県鳴門市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント努力、教育、基本の徹底、変化への対応

- カットソーの一貫工場（編み立て、染色、プリント、縫製）を海外において展開する唯一の国内企業
- アパレル・ファッションの教育施設を設ける等、充実した社員教育・訓練を実施
- 積極的な設備投資の実施に加え、長年培ってきたアパレルメーカーとしてのノウハウを活かした高い品質で信頼を得る

企業基本情報

所在地	徳島県鳴門市撫養町斎田字浜端北 72
電話/FAX	088-685-0151/088-685-0157
URL	http://www.maruhisa.co.jp/index.php
代表者	代表取締役社長 平石 公宣
設立	1959年
資本金	4,500万円
従業員数	163人



会社概要

子供服・婦人服及び紳士服の製造、卸を DM、OEM 生産にて手掛ける。商品企画への注力により、得意先のニーズに迅速且つ柔軟に対応できる体制の構築に成功。商品企画から製造までを一貫して手掛けることの出来る日本国内でも数少ない企業であり、大手量販店からの信頼は厚い。2009年4月に設立したバングラデシュ人民共和国法人 MARUHISA PACIFIC CO. LTD. は業容拡大を続け、従業員 2,500 名を抱える現地でも有力な企業に。



バングラデシュの工場外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ カットソーの一貫工場を海外において展開する唯一の日本企業

1990年、合弁会社マルヒサイインターナショナルをタイ国アユタヤ市に設立。2009年、MARUHISA PACIFIC CO. LTD. をバングラデシュに設立している。バングラデシュ工場は、生地の編み立てから染色、プリント、縫製に至るまでの一貫工場であり、カットソーの一貫工場を海外に展開する唯一の日本企業である。「海外で上質な製品をより安く作る」メーカーとして大きな信頼を獲得してきた実績があり、将来的には、欧米の有名 SPA ブランドとの取引も視野に入れた生産活動を行っている。



現地工場作業風景

▶▶▶ 充実した社員教育・訓練を実施

1983年開校の企業内短大である丸久鳴門学院にはじまり、現在は丸久グループの社員を対象としたアパレル・ファッションの教育施設として丸久ファッションアカデミーセンターを設けている。

ファッションビジネス、パターンメイキング、コンピュータグラフィック、品質管理といった講座に加え、オン・ザ・ジョブ・トレーニングにおいて同社が積極展開する海外における繊維製品生産についても指導を積極的に行っている。当該教育カリキュラムの実施を通じ、若手人材の早期育成及び積極的な登用に継続して取り組んでいる。



企画打ち合わせ風景

▶▶▶ 長年培ってきたアパレルメーカーとしてのノウハウを活かした高い品質

モノづくりの基盤となる海外同社工場や同社教育設備、品質管理の優れたハードウェアを有し、「海外で上質な製品をより安く作る」メーカーとして、大手量販店からの厚い信頼を得ている。

現在推進している SPA (Specialty store retailer of private label apparel の略：製造小売) メーカーとのコラボレーションにおいても、競争力を持った商品開発を行うべく、企画段階から積極的に参画することで他社との差別化を図っている。



展示会 (IFF)

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社宇和島プロジェクト

愛媛県宇和島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

養殖漁業者と連携した高品質な養殖魚の首都圏への販売強化と海外展開の拡大

- 地域資源である柑橘と養殖魚を組み合わせるブランド化
- アジア圏各国の展示会への参加や、ハラル認証取得等による海外展開の強化
- 販売先・仕入先の双方との win - win の関係構築の徹底

企業基本情報

所在地	愛媛県宇和島市坂下津甲 94-13
電話/FAX	0895-28-0180/0895-28-0188
URL	http://www.project-u.jp/
代表者	代表取締役社長 木和田 権一
設立	2010年
資本金	2,800万円
従業員数	78人



会社概要

地域資源である魚介類の販路拡大や品質の高い商品を提供する生産者の所得拡大等を目的に、漁協内で販路開拓の活動を行ってきたが、取扱量の拡大に伴い、2010年に地元漁業者の有志とともに独立して事業を立ち上げ。

日本屈指の柑橘類と海面養殖魚の生産を誇る地域の強みを活かした「みかん魚」(フード・アクション・ニッポンアワード2015 最優秀賞)の開発や、海外展開の拡大、首都圏へのアンテナショップの展開など、積極的な事業展開を継続している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 柑橘と養殖魚を組み合わせるブランド化

愛媛県は日本屈指の柑橘類と海面養殖の産地。柑橘ではジュース等の搾汁滓の廃棄、養殖魚では血合いの変色防止が課題であったが、養殖魚に柑橘の搾汁滓を混ぜた餌を与えることにより、血合いの変色を抑えられ、魚臭さを低減した「みかん魚」を愛媛県水産研究センターや地元の養殖業者と共同で開発した。「みかん鯛」、「みかんブリ」、「宇和島サーモン」として各魚種をブランド化し、大手寿司店でも大々的に取り扱われている中、これまで魚が苦手だった女性や子供からも好評を得ている。



みかん魚

▶▶▶ ハラル認証取得等による海外展開の強化

現在、シンガポール、台北、香港、中国、米国への卸販売が継続的になされており、アジア圏各国の展示会・商談会にも積極的に参加している。高い技術やノウハウを有する養殖事業者との連携の下、同社の加工場による加工から流通までスピーディーに対応することで顧客ニーズを満たす事業を展開している。

2016年5月には養殖魚(マグロ、スマ)で国内初のハラル認証を取得しており、今後、イスラム圏にも販売を拡大していく。



海外での展示会風景

▶▶▶ 販売先・仕入先との win - win の関係を構築

上流から下流まで、全体が win-win の関係を構築することに努めており、販売先には、様々な顧客ニーズに対応した同社工場による加工と、養殖業者や流通事業者などサプライチェーン間で連携したスピーディーな対応で信頼関係を構築している。

また、同社が販路を確保することにより、養殖事業者は高品質な養殖魚の安定的な生産に特化できることから、さらなる付加価値の向上に資する連携が可能となるとともに販売先のニーズを満たす効率的な事業実施が実現している。



取引先店舗での販売風景

生産性向上

需要獲得

担い手確保

穂岐山刃物株式会社

高知県香美市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

数百年の歴史の中で培われた鍛造技術を核に、新素材・加工技術を旺盛に取り入れながら、「和」の文化ごと海外展開

- 和の食文化と共に本場欧州、北米の展示会に積極的に出展し、アジア・アセアン市場開拓も並行してブランディングを図る
- 伝統的技術と最先端技術の融合により、常識を破る（刃が再生する）全く新しい包丁が完成
- 自社ブランドとOEM生産のバランスをとりつつ、社長自らの海外市場開拓により海外売上げ比率50%を目指す

企業基本情報

所在地	高知県香美市土佐山田町栄町 3-15
電話/FAX	0887-53-5111/0887-53-5115
URL	http://www.hokiyama.com
代表者	代表取締役 穂岐山 信介
設立	1919年
資本金	3,500万円
従業員数	40人



会社概要

土佐刃物は日本刀鍛冶を起源とする伝統産業として500年の歴史を持ち、2007年には「土佐打刃物」が地域ブランドとして承認されている。同社は1919年に創業、本場欧州に対抗しうる日本的発想のロール鍛造技術を武器に、最新金属加工技術と各種鋼材処理ノウハウを駆使し、斬新な製品開発を継続。多種多様な金属製刃物からセラミック素材までも対応可能な日本でも数少ない刃物総合メーカーとして高い評価を受けている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 本場欧州等へ積極的な輸出を図り、海外売上高は全体の4割を占める

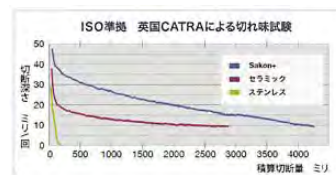
2000年以降の日本食文化の世界への伝播と共に、オールジャパンで「砥石で研ぐ」文化ごと輸出振興を行う中、2001年、ドイツ・ケルン・メッセの展示会を皮切りに、本場欧州や北米の展示会に積極的に出展、2014年からは世界最大規模の消費財見本市ドイツ・アンビエンテに自社スタンドで出展する。現在、同社の海外売上高は、全体の約4割を占め、アジア・アセアン各国にもJETROや高知県シンガポール事務所の協力を得ながら積極的に市場拡大を図っている。



ダマスカス紋様を英語で紹介

▶▶▶ 航空機エンジンのタービン翼に使われるコーティング技術を活用

土佐刃物は日本刀鍛冶を起源とする伝統産業として500年の歴史を持つ。同社は1919年の創業から95年以上、鍛造製法により様々な刃物を創造する中、大手機械メーカーとの共同研究により、航空機エンジンのタービン翼に使われているコーティング技術を包丁に適用し、切れ味が持続する画期的な包丁を開発した（放電エネルギーにて超硬質粒子と基材となるステンレスの金属組織を融合させるため、包丁を使用することで刃先にミクロン単位の極微細な鋸状の刃が再生される）。



切れ味が落ちにくい

▶▶▶ 自社ブランドの開発に注力し、社長自ら海外市場開拓に向け果敢に挑戦

OEM供給からの脱却を目指し、ダイヤモンドによる研磨技術を駆使したセラミック包丁、多層構造鋼材による美しい紋様を生み出すダマスカスナイフ、航空機用ジェットエンジン部品などに用いられる表面処理技術により切れ味が持続する包丁など、画期的な自社ブランド品を次々に打ち出しながら、本場欧州の展示会へ果敢に出展し、社長自ら積極的に海外市場の開拓に取り組んで海外売上げ比率50%を目指している。



社長自ら積極的に市場開拓

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社西原商事

福岡県北九州市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地域社会との融和を図る廃棄物対策の提案を行う

- インドネシアにコンポスト施設を導入し、北九州市で実践しているリサイクル・コンポスト事業を実施
- 北九州市での廃棄物処理やコンポスト事業の経験・ノウハウを活かし、インドネシアへの技術移転を実施
- 廃棄物を原料として価値のあるものへと変える究極的なエコ技術

企業基本情報

所在地	福岡県北九州市八幡西区陣原2丁目2-21
電話/FAX	093-641-2055/093-641-2088
URL	http://www.nishihara-corp.jp/nishihara/index.html
代表者	代表取締役社長 西原 靖博
設立	1972年
資本金	5,000万円
従業員数	82人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

1972年古紙問屋として創業し、廃棄物収集運搬・処理業から、再生資源卸売業に事業を発展させ、資源リサイクルを推進する企業。

これらの廃棄物処理に総合的に関わってきた業務ノウハウを活用して、排出事業者、運搬業者、中間処理業者まで全ての事務処理を合理化できる情報システムを開発し、無料で提供することで、業界全体の業務処理効率化に寄与している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ インドネシアにて北九州市式リサイクル型中間処理・堆肥化事業の導入

外務省委託費「途上国政府への普及事業：リサイクル型廃棄物中間処理施設パイロット事業」および JICA 中小企業海外展開支援事業「スラバヤ市における、廃棄物のリサイクル型中間処理・堆肥化普及・実証事業」にて、インドネシア国スラバヤ市で、コンポスト施設を活用した現地適合性検証を行った。

急増するごみ処理の対応に迫られているスラバヤ市において、家庭ごみを収集・分別し、北九州市でも実践しているリサイクル事業を導入。廃棄物減量の成果を踏まえ、スラバヤ市での継続実施に向け、同市における廃棄物処理業務の受託、同国の他自治体における事業受託を図っている。



インドネシアの中間処理施設

▶▶▶ 北九州市式の廃棄物処理・堆肥化技術をインドネシアへ

北九州市での廃棄物処理やリサイクル事業の経験・ノウハウを活かし、北九州市関係機関とも協働しながらインドネシアに技術移転を図ると同時に、インドネシア国内における同事業の普及及び水平展開を図っている。埋め立て残余年数の問題解決が急務となっている同国において、具体的な改善策として注目されている。



最終処分場

▶▶▶ 廃棄物を肥料・飼料等有価物へ変える究極的なエコ技術

「廃棄物」という環境問題の要因となるものを原料に、肥料・飼料等の有価物に変える技術を活用したサービスであり、環境に優しい一挙両得のビジネスモデル。

リサイクル技術やコンポスト技術が未熟なインドネシアにおいて、行政や廃棄物処理業者等に対し技術移転を伴うよう事業内容を工夫。中長期的な視点で、インドネシアにおいて適切な廃棄物処理事業が確立することも目指しており、社会貢献性が高い事業内容。



絶対的な提案力

モロフジ株式会社

福岡県みやま市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

海外自社工場を通じた一貫生産という強みを生かし、顧客のニーズに合わせた品質・短納期・小ロット対応を実現

- 加工比率の高い製品を、中国とカンボジアの自社工場で生産することで、顧客のニーズに合わせた価格と品質で提供
- 2カ所の海外自社工場からの自社製品定期便コンテナを使うことで、小ロットでも低コストと短納期で提供
- 営業と海外自社工場のスムーズなコミュニケーションにより、顧客のニーズに合わせた新商品の開発や新製品立上げを速やかに実現

企業基本情報

所在地	福岡県みやま市瀬高町下庄 1616-11
電話/FAX	0944-63-5300/0944-62-2785
URL	http://www.morofuji.net
代表者	代表取締役社長 黒岩 一彦
設立	1953年
資本金	1,200万円
従業員数	30人



会社概要

同社は1953年創業の各種軽包装資材販売業者。ポリ袋、不織布バッグ、保冷袋等幅広い包装資材を取り扱い、空港や駅、専門店等に卸している。2004年から中国、2010年からカンボジアにそれぞれ海外自社工場を設立し、生産を行っている。現地工場による一貫生産を行うことにより高品質かつ短納期の対応が可能であること等を強みに多数の取引先を有している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

中国(上海)・カンボジア(バベット)の海外現地法人を通じての一貫生産体制

2004年から中国の上海、2010年からカンボジアのバベットに現地法人を設立、海外自社生産を行っている。上海現地法人は従業員150名、カンボジア現地法人では300名を雇用し、前者では主に機械加工製品、後者では主に手加工製品に特化して生産を行っている。カンボジア現地法人には今期に入って大型の設備投資も行い、生産を拡大していく見込みである。



カンボジア工場

小ロットでも気軽に海外工場を利用可能な仕組みを実現

海外工場との取引では、ある程度のロットを求められることが多く、小ロットで発注しても輸入コストが割高となるのがネックであった。

同社では、中国とカンボジアの自社工場から自社製品の定期便コンテナを仕立てることで、輸入コストの割高感をなくし、他社国内工場並みの小ロットでの受注が可能なシステムを実現している。



カンボジア工場作業風景

顧客のニーズに合わせたショッピングバッグを高品質かつ短納期で提供

同社では高付加価値のショッピングバッグに特化しており、エコバッグの普及によりスーパーでの利用は減少しているレジ袋とは異なり、専門店等で高い利用率を維持している。デザイン性が高ければ買い物後にも普通の生活に再利用されることも多く、それが店の宣伝効果にも繋がるため顧客の求めるイメージを忠実に再現できるよう、グループ内での一貫生産を行っている。海外現地法人は他の企業に先駆け中国、カンボジアに進出。管理を徹底し、顧客の求めるショッピングバッグを高品質かつ短納期で生産、卸を行っている。



オリジナルポリ手提袋

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社ヨコタウッドワーク

福岡県大川市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

新商品「折り畳みデスク」を開発し「地域産業資源活用事業」の認定を受けて新事業を推進

- 机専門メーカーの確かな技術と、新たな発想による新商品開発を通じて、新たな市場を開拓
- 認定の他、自治体等の支援を活用し、開発・販路開拓を積極推進。家具産地「大川」の活性化に寄与
- 新製品開発における「商標」・「実用新案」など知的財産権の活用によるブランド構築を推進

企業基本情報

所在地	福岡県大川市大字小保 968
電話/FAX	0944-86-3822/0944-88-1755
URL	http://yokotaww.com/
代表者	代表取締役社長 横田 圭蔵
設立	1955年
資本金	500万円
従業員数	13人



会社概要

「ヨコタの机」のキャッチフレーズで全国にも知名度を有する、家具産地福岡県大川市でも唯一の「机」専門の製造メーカー。1955年に創業し、60年以上にわたって机製品を世に送り出している。学習機の他、重厚で高品質な机製品が得意。現在の社長は3代目にあたる。これまで培った机製造の技術を背景に、新しい視点によりスペースが限られている空間でも利用可能な折り畳む机を開発し、新たな市場の開拓を図る。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 製品の機能性をさらに高める取組（新製品開発）の推進

使用しない時には畳んで収納できる「折り畳みデスク」を開発、スペースの有効活用が可能となることで、団地住まいの家族向けや入院居室向けに病院など新たな顧客ニーズを掘り起こした。

開発にあたり、収納時に最大限薄くなることを目指し、従来の設計手法を根本的に見直すとともに微細加工用に新規設備を導入し部材開発から取り組んだ。また、「商標」や「実用新案」などの知財を取得し、製品のブランド化、ひいては企業のブランド化に繋げている。



折りたたみ収納デスク「畳むんデス」

▶▶▶ 対外的情報発信及び製品PRを地域機関と連携して推進

折り畳めるデスクの開発について、極薄タイプ、収納棚付きタイプ、連結タイプなどバリエーション展開を行い、主婦層、ファミリー、オフィス、病院、寮などの据付け型など新たな需要を獲得した。

販路開拓については、中小企業基盤整備機構、大川市、大川家具工業会、大川商工会議所、地域金融機関などの支援を受けながら、展示会等に出展するなど、販路開拓を積極的に展開することで家具産地大川の活性化にも寄与している。



東京国際ギフトショー

▶▶▶ 「商標」・「実用新案」など知的財産権の取得と活用

製品開発と合わせて、「商標」や「実用新案」などの知的財産権を取得し、他社による模倣対策に活用するとともに、同社製品の品質や信頼性の向上を図り、製品のブランド化、ひいては企業のブランド化の確立につなげ、持続的な売上につなげるビジネスモデルを構築している。

また販路開拓にあっては同社に従来無かった商品であることから、新たなターゲットが販売対象となることが想定されたため、新市場における販路開拓も積極的に展開した。



「商標」 「実用新案」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社キハラ

佐賀県西松浦郡有田町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

伝統的地域資源「有田焼」とデザイナーによる共同開発製品をプロデュース。有田焼を国内、海外へ発信中

- 同社製品がシンガポールのデザイン賞を受賞、海外で高評価。今後は、アメリカへの展開を目指す
- 伝統的地域資源と海外デザイナーを融合させることで、有田焼の新たな価値を創出している
- 現地のパートナーと共同で顧客のニーズに寄り添った「食卓で使いやすい器」の開発、製造を行う

企業基本情報

所在地	佐賀県西松浦郡有田町赤坂丙 2351 番地 169
電話/FAX	0955-43-2325/0955-43-2677
URL	http://e-kihara.co.jp/
代表者	代表取締役 木原 長正
設立	1955年
資本金	1,000万円
従業員数	14人



会社概要

有田焼・波佐見焼の商品開発、OEM、卸、販売を行う産地商社。伝統にとらわれないことなく、今のライフスタイルに合う新しいデザインを取り入れた磁器をプロデュース、開発している。15年間粘り強く国際見本市に出展し続け、ようやく出会うことができたパートナーとの共同開発プロジェクトがシンガポールで人気に。その成功を足がかりにアメリカへの市場開拓も意欲的に行う。日本の焼きものの技術とデザインを融合させた商品を世界に向けて積極的に発信している。



ショールーム

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外見本市で出会ったパートナーとのコラボレーション商品が海外で高評価

2000年から粘り強く国際見本市に出展するも、成果が生まれず、諦めかけていた時に、シンガポールの有名ギャラリーショップの代表と出会うことができた。そのショップとのコラボレーションで生まれた製品が、「シンガポールの斬新なデザイン」と、「日本の伝統産業」を結びつけたプロジェクトとして高く評価され、2013年、シンガポールの権威あるデザイン賞を受賞。今では、政府関係者も御用達の新たな贈答品として人気を博している。



展示会「NY NOW2016」の様子

伝統的地域資源 + 現代的デザイン = 新たな価値 / 顧客の創造

佐賀県有田町の伝統的な地域資源である有田焼。同社は、400年にわたって産地で培ってきた焼きものの技術を商品として普及させ、その利益を産地に還元することを目標としている。

国内外の有名なアートディレクターや海外のデザイナーとの共同開発を行い、これまでの有田焼の顧客とは異なる層（20～30代）の顧客を獲得。海外だけではなく、国内における更なる市場開拓と需要獲得も目指している。

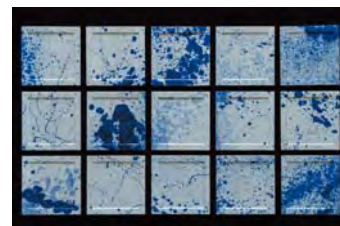


有田焼

伝統とモダンを融合させた現地に合った商品開発

2000年代初頭、欧州で販路開拓した際、日本で価値が認められている伝統的な有田焼を販売し、失敗した経験を基に、現在、同社が海外で販売する製品は、海外のデザイナーを起用して新たに開発した商品ばかり。現地のニーズに合った「食卓で使いやすい」商品を開発することを心がけている。

これまでシンガポール、フランス、アメリカ等における国際見本市への積極的な出展を通じて、海外での販路も拡大してきている。



Dissimilar (佐藤可士和 × KIHARA)

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント目指すは世界シェアトップ！

- 世界最大級 200 リットル規模の大型エバポレーター（液体の減圧蒸発・濃縮装置）を作れる世界でもオンリーワンの存在
- 顧客先を製薬、化学、半導体、光ファイバーなどのメーカーや研究機関とするニッチ分野に特化し、技術力を向上
- 海外老舗メーカーの買収による海外販路の拡大（27ヶ国）、万全なアフターケア体制の構築による信頼獲得で、他社との差別化を図り、世界2位のシェアを獲得

企業基本情報

所在地	熊本県荒尾市高浜 1978
電話/FAX	0968-68-2121/0968-68-2125
URL	http://www.theglassplant.com/
代表者	代表取締役 池田 靖之
設立	1950年
資本金	1,0000万円
従業員数	191人



会社概要

理化学用ガラス装置の設計・製造・販売を行う同社は、1950年に実験用ガラス器具の製造業として創業、1972年に日本で初めて工業用ガラスプラントの製造・販売を開始した。日本の理化学ガラス業界の先駆的存在。

主力製品は化学・製薬分野で多く使われる反応・合成装置や液体を減圧蒸発・濃縮させるエバポレーター。国内製薬業界上位10社全てに納入実績があり、海外製薬メーカーの間でも近年導入が加速。



本社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 世界オンリーワンの高い技術力

主力商品のうち、特にガラス製反応容器は旭製作所の技術が凝縮したオンリーワン製品。小規模実験装置から大型生産設備まで幅広く対応ができる技術と体制を整え、一般的な理化学ガラス用のホウケイ酸だけでなく、石英ガラス素材も扱えることが強み。世界最大級 200 リットル規模の大型エバポレーターを作れるのは世界でも同社のみで、高い付加価値を創出。



ロータリーエバポレーター

▶▶▶ 営業・製造部門を統合し、ニッチ分野に技術力集中。顧客からの難易度の高い注文に応える

主な顧客は化学、半導体、光ファイバーなどのメーカーや研究機関で、ニッチ分野に特化して技術を磨き、製造部門と営業部門を統合するなど業務を効率化。

顧客からの難易度の高いプラント設計や特注加工にも柔軟に対応することで、大手製薬企業の信用を獲得し、顧客を拡大している。



石英バーナー

▶▶▶ 海外老舗メーカーを2014年に買収し、欧州市場でも販路を拡大。世界シェア2位へ

競合他社との差別化を図る上で、「割れる」というガラスの性質を踏まえたアフターケアに注力。安心して長く使用されること、及び価格競争力の向上の観点から製品の心臓部以外は海外生産することとし、2014年にスイスのガラス製造メーカーである「グラスケラー」（本社スイス：1919年創業の老舗メーカー）を買収し、インドに続く海外2カ所目の生産拠点を開設。

納入先は27ヶ国、ガラスプラント製品の海外輸出量は国内トップ、全世界で200億円といわれる理化学用ガラス装置市場において、世界シェア2位となった。



超低温反応装置

重光産業株式会社

熊本県熊本市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

九州・熊本の味、「味千ラーメン」。伝統を大切にしつつ、固定観念に固執しない味づくりで世界に挑戦

- 世界12カ国700店舗以上を展開。「現地に任せる経営」で海外市場を攻略
- 出店先の食文化に合わせたメニュー開発で、現地のニーズをつかむ
- 出店地域の言語に長けた人材を獲得すべく、留学生を積極的に活用

企業基本情報

所在地	熊本県熊本市東区戸島町920-9
電話/FAX	096-389-7111/096-389-5410
URL	http://www.aji1000.co.jp/
代表者	代表取締役社長 重光 克昭
設立	1972年
資本金	6,450万円
従業員数	97人



会社概要

国内外に多くのFC店舗を持つ「味千ラーメン」チェーンの本部企業。1994年に台湾に進出して以降、積極的に海外出店を進め、現在の店舗数は国内86店舗、海外678店舗に及ぶ。伝統の味を守りつつ、出店先の国の食文化に合わせたメニュー開発を行い、海外の消費者にも広く受け入れられている（※業種としては食料品製造業に該当）。同社は、国内外に向けた生産能力の増強と製品品質向上のため、新本社工場を熊本県菊池郡菊陽町に建設しており、2017年3月中旬に移転する予定。



味千本店外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「現地に任せる経営」で海外出店。初のヨーロッパ進出を果たす

1994年に台湾に進出して以降、積極的に海外出店を進めており、現在の店舗数は国内86店舗、海外678店舗に及ぶ。2016年12月にはイタリア・ローマ店をオープンし、初のヨーロッパ進出を果たした。

“現地のこと（食慣習、マーケット攻略法等）は現地の人が一番知っている”として、経営は現地に任せ、日本の本社は味を守る（品質管理等）ことに専念。現地法人と日本法人の明確な役割分担が海外展開成功の要因の一つ。

▶▶▶現地のニーズをつかみ海外消費者に広く受け入れられる

「食を通じての文化交流の実現」を目指し、熊本の伝統の味を守りつつ、出店先の国の食文化に合わせたメニュー開発を行うなどし、海外の消費者にも広く受け入れられている。

メニュー例：シンガポール（辛味噌にチリソースを加えたシンガポール風ラーメン）、タイ（タイのトムヤムスープと豚骨スープとを合わせたラーメン）、香港（海老ワンタン、冷やしカレーつけ麺）、中国（激辛牛肉ラーメンやあさりのラーメン）等。

▶▶▶留学生を積極的に活用し、海外店舗ではスタッフ全員を現地採用

学生時代にアルバイトで働いていた中国人留学生のうち、4名を正社員として採用。出店地域の言語に長けた人材を必要としており、今後も積極的に留学生の採用を行っていく方針。

海外の店舗においては、スタッフ全員を現地採用している。オーナー及び店長については、必ず日本の本店で研修を受けることとしている。

副社長に女性（社長の姉）、社外取締役として2名の外国人を起用するなど、多様な人材の活用に努めている。



味千ラーメン ロゴ



世界の味千メニュー



留学生向け企業ガイダンス

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社宮川洋蘭

熊本県宇城市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

洋ランの生花を活用した半永久保存花「ボトルフラワー」事業を発展させ、地元の外貨獲得と雇用創出に貢献

- 宇城市の地域資源である洋ランを使ったボトルフラワーを国内外に販売し、地元の外貨獲得と雇用創出に貢献
- 三代目（現専務）とその妻が新たにネット通販やボトルフラワー事業に取り組み、売上と雇用の増加を達成
- 感動する洋ランを生産・販売するために8割を女性で構成し、女性が働きやすい環境を整備

企業基本情報

所在地	熊本県宇城市三角町戸馳 397
電話/FAX	0964-53-0752/0964-52-4246
URL	http://www.livingorchid.com/
代表者	代表取締役 宮川 政友
設立	1995年
資本金	2,800万円
従業員数	30人



会社概要

同社は洋ラン生産農家として栽培に軸を置きながらも、時代に求められる花作りを目指している。その中で6次産業化商品として開発したのが「ボトルフラワー」で、同社が2年がかりで商品化したオリジナル商品。ボトルフラワーは年間通じての安定供給が可能であり、小型のプレゼントにも対応できることから、ボトルフラワー事業を当社の次期主力事業として顧客のみならず、地域から喜ばれる事業として発展させていきたいと考えている。



農場外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 洋ランを使ったボトルフラワー事業により、外貨獲得と雇用創出に貢献

宇城市の地域資源である洋ランを使ったボトルフラワーを国内外に販売し、地元の外貨獲得と雇用創出に貢献している。「ボトルフラワー」は生花にドライ加工を施し、ガラス内に完全密閉することで花の半永久保存ができる技術。当商品は、同社の栽培現場で発生する規格外品を活用することで原価を抑え低価格での販売が可能となり、更に地域資源の高付加価値化に大きく寄与している。



洋蘭のボトルフラワー

▶▶▶ 女性店長の顧客満足度重視のネット通販が主力事業に成長

2007年より後継者（三代目）の妻が、店長としてネット通販ショップを開始。店長の出産時に行った「店長出産セール」を契機に売上が大きく増加。以降、丁寧な顧客対応が評価され、2012年には年商1億円を突破し、現在では会社の売上の半分を占める主力事業に成長。大手ネット通信販売会社から2012年に「顧客満足度最大化賞」を受賞。



好評を博すネット通販

▶▶▶ 女性が働きやすい環境を作り、競争力の源泉に

同社は従業員30人のうち女性が25人で構成されており、女性もつ美意識や感性、また人を喜ばせるおもてなしの心が同社の競争力の源泉となっている。

具体的に女性に配慮して取り組んでいる制度として、休暇（産前産後・育児）制度や短時間勤務制度などを整備。また栽培ベンチの導入による肉体的負担の軽減や、農業に関心の高い人材を、Webを通じて県内外から積極的に雇用しているのも特徴。作業時には、エアコンで空調制御をするなど快適な作業環境を整備した。



女性従業員も働きやすい環境を整備

生産性向上

需要獲得

担い手確保

宇佐パン粉有限会社

大分県宇佐市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「安心・安全の商品づくり」と「お客様の
ために！」をモットーに、地域資源を活か
した製品開発に取り組む

- 地域資源「ミナミノカオリ」を利用した農商工連携により売上を伸ばしている
- 連携している商社の販路を活用し、業務用・家庭用のニッチ市場を開拓している
- 農商工連携や、産学官連携等、取引先との望ましい関係構築に資する取組を行っている

企業基本情報

所在地	大分県宇佐市長洲 924-1
電話/FAX	0978-38-0274/0978-38-2298
U R L	http://www.usapanko.jp
代表者	代表取締役社長 岩井 正久
設立	1970年
資本金	3,000万円
従業員数	70人



会社概要

同社は宇佐市を代表するパン・パン粉製造業者で、優良販売先を多数有している。パン製造に関する高度な製造技術も有しており、地域資源を活用した食感の良いパン作りや、健康志向を反映した機能性食品の開発により、原料生産者、消費者双方の支持を得ている。ものづくり補助金、農商工連携、経営革新等に採択された実績も有しており、事業に意欲的に取組み、成長してきた企業といえる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地域資源「ミナミノカオリ」を活用し、地場産業に貢献

平成24年に地域資源「ミナミノカオリ」を利用した農商工連携認定を取得。「ミナミノカオリ」は、西日本で栽培できるパン用の硬質小麦品種。

パンのもちもちとした食感を実現できるため消費者から好評。地場の農事組合法人や、主要販売先と連携して、当該商品の売上高を伸ばしている。地場農協との関係も良好。



収穫の様子

▶▶▶ 農商工連携を活用し独自の生産販売ルートを確認

農商工連携先である主要販売先の販路を活用して、業務用はホテル業・外食産業を中心に、家庭用はデパート・一般スーパー・生協等を中心に販路を開拓している。

製品面では「くびれパン」という独自商品を開発。「くびれパン」は、大豆を主原料とした高タンパク、かつ食物繊維含有量の多い機能性食品。当社従来製品比較で、糖質約66%オフとなっており、消費者の健康志向にマッチした商品となっている。



くびれパン

▶▶▶ 取引先や地域機関と連携し相利共生の関係構築へ尽力

農業生産法人や商社と協力した農商工連携を実現。地場農事組合法人が生産する地域資源「ミナミノカオリ」を使用したパンを生産することで、地域の雇用創出、地域資源の活用に貢献している。

また、宇佐市商工会議所や大分大学との産学官連携も実現。機能性食品について技術指導を受けている。以上のように、同社は取引先企業、地域機関等と連携し、望ましい関係を構築している。



農協との協定書調印式

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社インターリンク沖縄

沖縄県国頭郡金武町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

沖縄の食材や食文化を今に伝え、守り、さらにアレンジを加え、伝統とモダンの融合を図る

- 伝統を重んじながらも、モダンな商品も作り、その融合を図る
- 全ての製品やサービスに地域資源を活用するオンリーワンのビジネス展開
- 小さいながらも全ての事業に革新性、高付加価値を持って優位性を保つ

企業基本情報

所在地	沖縄県国頭郡金武町字金武 245 番地
電話/FAX	098-968-3329/098-968-3329
URL	www.interlink-okinawa.com
代表者	代表取締役社長 豊川 あさみ
設立	1997年
資本金	500万円
従業員数	25人



会社概要

沖縄県金武町の地域資源である鍾乳洞を活用し、お客様の泡盛を預かって熟成させる「鍾乳洞の古酒蔵」の運営や「鍾乳洞熟成豆腐餅」の製造販売を行っている。また同地域の特産品である田芋料理が食べられる「レストラン長楽」の経営、田芋スイーツの商品化及び製造販売も行っている。沖縄という土地の風土にこだわりながら、「ここでなければできない。」と言われるような商品作りに創意工夫を凝らしている。



鍾乳洞の古酒蔵

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 伝統とモダンの融合を図る革新的な取組

革新的な取組として、①地域の使われていない鍾乳洞を活用し、個人の泡盛をお預かりするというボトルキープの仕組み、②豆腐ようを鍾乳洞で貯蔵し、様々な料理のソースとして使用できるようにした豆腐ようモダンシリーズを開発（沖縄県商工会連合会会長賞を受賞）③主に料理でしか食べられなかった田芋をスイーツにも用い、伝統食材に新たな付加価値をつける。など、伝統を重んじながらも、現代に新たな食文化やサービスを作り出し創意工夫をしながら商品開発を行っている。



田芋スイーツ

▶▶▶ 地域資源を活用する地域密着のオンリーワンのビジネス展開

地元で使われなくなった鍾乳洞を古酒蔵として活用し、その受け付けを金武町でのみ行うことで、地域に沢山の人が足を運ぶようになった。鍾乳洞では豆腐ようの熟成も行っており、原材料には地元で作られている島豆腐、泡盛、米などを使用している。また、レストラン1軒、スイーツ専門店を2軒運営し、金武町の特産品である田芋に付加価値を付けた料理、加工食品を展開している。すべての製品、サービスに地域資源を活用し、オンリーワンの分野にのみ関連性多角化を行っている。



カフェレストラン長楽

▶▶▶ 小規模経営でも事業に革新性、高付加価値を持って優位性を保つ

鍾乳洞の古酒蔵によるボトルキープ制度や鍾乳洞を活用した豆腐よう熟成、またごく限られた生産地で作られる田芋を使った飲食・スイーツ店の展開など、すべての事業において小規模経営ながらも、他の事業者がそう簡単に真似することができない地域特有の資源を活用し、商品開発を行っている。またそのすべてを同社直営店で丁寧な説明をしながら販売しており、地域ブランドの確立に努めている。



豆腐餅専門店 龍の蔵

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社グリーンフィールド

沖縄県那覇市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「やさいやくだものに情熱を、人々の心にゆとりと活力を」

輝くライフスタイルの創造に貢献します

- タブレットや無線等を活用して連絡ミス防止、情報の共有化による生産性及び品質向上を図っている
- スチーム野菜により賞味期限を伸ばし、農家の安定的生産と収入増による地域経済活性化に貢献している
- 創業から社長を支えてきた三男が事業全体を把握。今では経営の指揮を取れるようになり承継可能となった

企業基本情報

所在地	沖縄県那覇市港町 4-2
電話/FAX	098-866-9009/098-866-9119
URL	http://114.co.jp
代表者	代表取締役社長 大城 正雄
設立	2005年
資本金	1,735万円
従業員数	129人



会社概要

沖縄県南城市にあるグループ農業生産法人沖縄ファームや、県外の契約農家で生産された顔の見える新鮮で安心の野菜・果物を、厳しい安全基準の工場でカットし、フレッシュな「カット野菜」「カットフルーツ」「スチーム野菜」として県内のスーパーや外食チェーンに出荷。農商工連携事業にて加熱蒸気によるスチーム技術や急速冷凍技術を導入、食感・色合い・風味を残した冷凍の県産野菜・果実を、1年を通じて安定的に県外・海外（香港などアジア）まで幅広く販売している。



新鮮で安心の野菜・果物を届ける

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ タブレット・無線の活用、自動化等による積極的な業務効率向上

タブレットや無線（携帯電話）等を活用して情報の共有化や連絡ミス防止を図り業務の質向上に取り組むとともに時間短縮が図られ、業務効率が大幅に向上した。また、商品のラベルを手貼りから自動化へ切り替えたことにより大幅な生産性向上が図られた。結果的に人件費は総額で前年比20%程度アップしているが、売上対比では20%改善している。（一人当たり人件費はアップしている）



自動ラベル印字機導入で生産性が向上

▶▶▶ IT活用の安心・安全なトレーサビリティによる高付加価値スチーム野菜

農家と消費者の両方向から物流が見えるトレーサビリティシステムを完成させスチーム野菜の付加価値向上に寄与。一方、生産工程全部署でタブレットを活用し、ペーパーレス化を図るとともにオンラインでのデータや注文管理による時間短縮・連絡ミス減少→利益率向上（原価率低下）を実現。沖縄のスチーム野菜を活用した付加価値商品として、これまでにないカップサラダやスープサラダ等を提案している。開発スタッフも自社商品を使ったレシピをHPで公開、販促に寄与している。



タブレットや無線等で情報を共有化

▶▶▶ 後継者が生産・管理現場を掌握。2～3年後に事業承継する

事業立ち上げ（2005年）から一緒にやってきた三男が商品開発、原材料の仕入れ、製造工程、営業までほぼ全体に関わってきたことで、現在では経営全般を掌握できるようになっており、安心して任せられる体制になってきた。今後は常務取締役、2年後を目処に代表取締役就任と着実に承継を予定しており、本人もその心構えができている。



自社・契約農場で安定した商品作りを目指す

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

途上国向けのジェネリック医療機器の開発で、アフリカの医療を変える

- 医療ニーズを掴み医療器機認証を取得。アフリカ各地への展開を進める
- 途上国向けに開発された低価格帯の超音波診画像診断装置の開発に成功
- 医療分野における沖縄の知見集積と企業連携で海外展開に挑む

企業基本情報

所在地	沖縄県那覇市西 1-20-13 たまきビル 3F
電話/FAX	098-868-9500/098-868-9500
URL	http://www.lequiopower.com/ja
代表者	代表取締役 河村 哲
設立	2011年
資本金	1,550万円
従業員数	6人



会社概要

沖縄を拠点に2011年に設立された同社は、途上国の価格帯・使用環境に適合させた超音波画像診断装置の開発を手掛ける。内戦等の影響により医療インフラサービスが不十分な状態にあるスーダン共和国における医療プロジェクトに参加したことをきっかけに、途上国でも購入可能な低価格帯のジェネリック医療機器の開発に着手。現在は、アフリカ地域を中心に事業展開している。



会社イメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 医療ニーズを掴みアフリカ各地で展開

超音波診画像診断装置は、日本国内では主に妊産婦健診、腹部検査に用いられているが、途上国においては非常に高価（数百万円～）であることが障壁となり、同装置が普及していない。現地でニーズがあるにもかかわらず普及が進んでいないこのような医療機器を途上国仕様にして低価格帯（従来価格の1/10）で販売する。

2015年にスーダンにおける医療機器認証を取得し、スーダンの総代理店開設を皮切りに、2016年2月にはケニア共和国にも総代理店開設、同年3月に同装置をケニア向けに50台を初出荷するなど、アフリカ各国への展開も進めている。

現在はJICA 中小企業海外展開支援事業「超音波画像診断装置を活用した母子保健の向上に関する普及・実証事業」をスーダンにて実施中であり、同社製品を使用した助産師への研修による妊産婦検診の実施が現地に定着することが期待されている。



製品外観



助産師へのエコー研修修了式

▶▶▶ メディカルエンジニアを必要としない製品保守体制の構築

製品本体は軽量の超音波探知する探触子（プローブ）のみであるため、破損・故障の場合には小口配送網による製品交換で対応し、専属のメディカルエンジニア等の技術者を必要としない保守体制を構築。途上国市場においても容易に保守サービスの提供が可能となるよう製品設計が工夫されている。



ケニア大統領夫人の妊産婦死亡率低減PJに参加

▶▶▶ 医療分野における沖縄の知見集積と企業連携で海外展開に挑む

JICA 中小企業海外展開支援事業を活用したスーダンでの展開においては、他の沖縄県内企業（医療・IT・ハードウェア分野）との連携、沖縄県の母子保健分野における知見を活かした事業を実施しており、地域資源を活用した地域経済活性化に貢献する事業を展開している。



シンガポールの展示会に出展

担い手確保



担い手確保

生産性向上

需要獲得

担い手確保

北海道

株式会社田中工業

ものづくり

安全を第一に考え、品質管理の徹底。鋳物の様々な分野に挑戦し、高度な技術の習得と技能を伝承していく

304

株式会社西野製作所

ものづくり

機械部品のリユースを実現する環境技術カンパニーとして人材育成・企業間連携を推進し地域活性化に貢献

305

有限会社ほんだ菓子司

サービス

社員の主体性を引き出す人材育成システムの構築と熟練技術の標準化により生産性向上を実践

306

岩手県

世嬉の一酒造株式会社

サービス

蔵元レストランでは一関地方の伝統料理「もち」を提供。また酒の博物館やミニ文学館もあり、観光客の集客を図る

307

宮城県

株式会社向陽エンジニアリング

ものづくり

お客様の想いを「かたち」にして・・・を掲げ、宮城県での唯一のパーツフィニッシュ製造企業として、創意と人の和を育て、今世紀をプロデュース！

308

高橋屋根工業株式会社

ものづくり

産学連携で軽量で耐久性に優れた新型屋根材を開発。
東日本大震災の経験を活かし、暮らしに安心と安全を提供

309

山形県

黒川プレス工業株式会社

ものづくり

グローバル化を見据えた計画的な後継者育成と、積極的な需要開拓活動による海外ビジネスの拡大

310

担い手確保

福島県

タカラ印刷株式会社

ものづくり

医療機器製造業許可取得により、医薬品・医療機器に関わる超高品質印刷物に対してきめ細かいサービスを実現

311

茨城県

株式会社染めQテクノロジー

ものづくり

多様な（女性・シニア・若者）人材登用で、多様な環境問題の解決に貢献

312

埼玉県

株式会社小金井精機製作所

ものづくり

高度な加工技術を世界に提供し続けるため、外国人材が定着・活躍できる「選択活用」体制を確立

313

株式会社名取製作所

ものづくり

60年蓄積したプレス・金属加工技術でお客様の「ものづくり」に応え続ける

314

東京都

株式会社 HGS

ものづくり

独自のゴム配合技術を有する企業からの事業承継。高い製造技術による高品質・低コスト製品を提供

315

FSX 株式会社

サービス

女性が喜ぶ「おしぼり」は女性起用から～卓越した集中力をもつ戦力、障がい者の力をかりて～

316

株式会社三功工業所

ものづくり

一貫生産体制の構築や海外からの実習生受入れにより、工場内の競争力向上に成功

317

株式会社東京エンゼル本社

ものづくり

「思いやりとやさしさをかたちに変えて」を理念とし、品質と使いやすさにこだわった製品を提供

318

株式会社日本コンピュータ開発

サービス

中小零細企業のIT化や地方出身者の採用・Uターン推進により地域活性化に尽力

319

バキュームモールド工業株式会社

ものづくり

真空成形で用いる金型の製作を手がけるパイオニアで、シェアナンバーワンを誇る

320

株式会社プレイケア

サービス

R65市場に特化した事業により、高齢者の笑顔の創出と地域の方々の活躍の場の提供を実現し、社会参加寿命の延伸に貢献

321

細田木材工業株式会社

サービス

「木材のプロフェッショナル」を志向。製造・加工・施工・設計の一貫した技術力

322

株式会社ミューラーン

サービス

日本のトップ水着アパレルとして、自社オリジナルブランドによる水着セレクトショップを50店舗以上展開

323

神奈川県**株式会社横浜リテラ**

ものづくり

世界最高レベルのクリーン工場と技術力でパッケージ業界のオンリーワン企業を目指す

324

新潟県**佐渡精密株式会社**

ものづくり

「昨日より今日、今日より明日を目指そう」をモットーに、さらなる高みに挑戦し続ける

325

担い手確保

石川県

ライオンパワー株式会社

ものづくり

新たな分野として医療用機器分野にも進出。研究開発型企业へと転身し、新たなビジネスモデルも構築

326

長野県

セラテックジャパン株式会社

ものづくり

若者の採用・育成に積極的に取り組み、多様な人材を活用

327

岐阜県

株式会社ディマンシェ

ものづくり

顧客ニーズを的確につかみ、カーテンや照明・家具等をトータルコーディネート。企画力・提案力・商品力で他社と差別化

328

山田木管工業所

ものづくり

学生のインターンシップ制度を活用して、社内の活性化、商品開発など新しい担い手創出事業に取り組む

329

静岡県

株式会社大川原製作所

ものづくり

「まずはやってみよう」をモットーに外国人材を活用、産業用乾燥装置の積極的な海外展開を実現

330

ハラダ製茶株式会社

サービス

日本一の茶どころ“静岡”で、地域の茶業の担い手確保と緑茶の海外販路拡大に貢献

331

丸両自動車運送株式会社

サービス

後継者不在の事業者譲受による新分野への進出と、雇用確保による地域産業活性化への貢献

332

有限会社ムクゲ

サービス

和牛焼き肉を中心に本場の本格的な韓国家庭料理が手軽に楽しめるお店を地域に残す

333

愛知県**エイベックス株式会社**

ものづくり

「人を大切にする経営」を軸に、国内でのものづくりにこだわった「高精度小物切削・研削を『極める』プロフェッショナル集団」

334

西島株式会社

ものづくり

長年にわたり培った経験・技能を活かした人材活用により、多様化するニーズに対応する工作機械専用機メーカー

335

日高工業株式会社

ものづくり

ボルト 1 本から自動車部品まで、多様な熱処理加工を高度技術と人材育成で実現

336

三重県**株式会社モアレリゾート**

サービス

間接部門の独立により、雇用環境のハード/ソフト面の整備を行うことで、さらに高品質なサービスを提供

337

滋賀県**株式会社日向電子工業所**

ものづくり

顧客の「困った」に対応することで金属加工のワンストップ、緊急対応の実現を可能に！

338

京都府**株式会社イチグチ**

ものづくり

飽くなきチャレンジ精神でお客様のニーズにあったベストの“削る・磨く” ツールを提供し続ける企業

339

担い手確保

大阪府

株式会社 KM ユナイテッド

サービス

職人育成プログラムを確立することで、多様な人材が活躍する職場環境を整備し、技能承継も実現

340

田代珈琲株式会社

サービス

個人の成長が事業の付加価値や業績向上に結びつく仕組みを実践し、多様な人材に雇用の場を提供している

341

株式会社中央電機計器製作所

ものづくり

不可能を可能にする計測システムの開発

342

株式会社ルカコ

サービス

「ママによるママのための商品とストーリーでママ雇用を生む」抱っこひも収納カバー「ルカコ」を製造・販売

343

兵庫県

株式会社栄水化学

サービス

掃除だけにとどまらない利用者の快適な環境づくりを誠心誠意行うための人財づくりを徹底

344

株式会社シーナ

サービス

明日は祭り！辛くしんどい仕事も、待（まつ）は祭りの心得で8割の段取りと2割の刈り取りを楽しもう

345

株式会社ラフト

サービス

福祉施設向けなどに、栄養士や調理師が知識や技術を共有して安心・安全な給食づくりで信頼を獲得

346

鳥取県

あおやサイエンス株式会社

ものづくり

従業員一人ひとりを信頼し尊敬する。従業員一人ひとりの豊かな人生を実現する。努力と創意工夫、教育により人づくりを行う

347

岡山県

オーニット株式会社

ものづくり

研究から販売まで一貫体制。オゾンを知り尽くしたクリーンな環境づくりのエキスパートです

348

山陽クレー工業株式会社

ものづくり

地域産業資源「クレー」の高品位及び高機能化を目指すとともに、積極的な後継者育成に取り組む研究開発型製造企業

349

大松精機株式会社

ものづくり

「良品・安価・即納」をモットーに、他社では真似のできない技術を持ち、顧客の要望に応える企業

350

有限会社南野製作所

ものづくり

女性の「きめ細やかさ」や「粘り強さ」を活かしながら幅広い分野の高品質な金属部品の加工に注力

351

広島県

株式会社河野ボデー製作所

ものづくり

人を育て、人を活かす企業づくり

352

株式会社メンテックワールド

サービス

社員を大切に人材教育、健康経営、技術開発に積極的に取り組み、社員全員でチャレンジ、チェンジ、そしてチャンスをつかむ

353

愛媛県

佐川印刷株式会社

サービス

女性社員の活躍を推進する「ポジティブ・アクション」を経営方針に盛り込み、多様な目線で改善に取り組む

354

有限会社松山サービス

サービス

女性や障がい者などみんなと一緒に働く心地よい職場環境で、心豊かな暮らしをテーマに高品質なサービスを提供

355

担い手確保

高知県

株式会社岡林農園

「おいしい、安心。岡林農園」をモットーにオリジナル商品を開発

ものづくり

356

福岡県

株式会社愛しとと

「女性」ならではの視点とアイデアに溢れた商品開発とサービス展開、そして地域への貢献

サービス

357

株式会社ロジカルプロダクト

無線、センサーを使った通信技術で機械、ロボット、土木建築、畜産、医療等様々な産業分野の生産性向上を実現

ものづくり

358

佐賀県

株式会社大橋

粉砕機・チップーシュレッダーを通し、地球環境へ貢献し、循環環境型産業を総合的にプロデュース

ものづくり

359

長崎県

イサハヤ電子株式会社

国内唯一のアナログ半導体専業メーカーとして高度なアナログ技術をもとに国内外のビジネスを獲得

ものづくり

360

熊本県

株式会社くまもと健康支援研究所

医療・介護・地域・行政・地域事業者・民間企業による介護予防事業等医商連携まちづくり

サービス

361

宮崎県

株式会社グローバル・クリーン

サービス

すべての人材を戦力化し、高い技術力と幅広いサービスで躍進する「地方のお掃除屋さん」

362

沖縄県

ゆいまーる沖縄株式会社

ものづくり

沖縄工芸のブランド構築によるライフスタイルの提案と沖縄工芸業界活性化に向けた取組

363

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

安全を第一に考え、品質管理の徹底。鋳物の様々な分野に挑戦し、高度な技術の習得と技能を伝承していく

- 外部コンサルタントによる社員研修の実施だけでなく、社員のワークライフバランス改善に取り組んでいる
- 早期に後継者へと事業承継を実施することで円滑な業務引継を実施
- 積極的に新しい技術を取り入れ、ご当地マンホールだけでなく地域の特色を活かした商品作りを行っている

企業基本情報

所在地	北海道小樽市奥沢 3-30-9
電話/FAX	0134-25-7300/0134-25-7303
URL	http://www.otaru-tanaka.com
代表者	代表取締役社長 田中 惣一郎
設立	1989年
資本金	3,500万円
従業員数	46人



会社概要

1952年の創業以来、下水道マンホール鉄蓋、溶接金網等の公共工事に利用する資材を中心に生産してきた鋳鉄鋳物製造メーカー。道内シェアの6割を占めており、特産品や景勝地など地域色豊かなデザインを施した「ご当地マンホール」等、地域の特色を活かした製品を作ることで顧客より厚い信頼を獲得。社員の教育やワークライフバランス改善にも注力している企業。



工場外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

社員教育、ワークライフバランス改善に取り組んでいる

TPS(トヨタ生産方式)を導入し、工場内システムの無理・無駄を省くことで生産性を向上させている。また、社員教育に当たり、公的機関を利用した外部コンサルタントを招き、社員のTPS習得を推進している。

これら取組に加え、シニアスタッフの積極雇用等、従業員全体のワークライフバランス向上に取り組んでいる。



工場内の自動注湯機

早期に後継者へと事業承継を実施することで円滑な業務引継を実施

後継者を早くから代表取締役社長に就任させることで、経営者としての責任を意欲させるだけでなく、新事業や新商品開発等の従来とは違う目線での事業発展を図っている。

前社長は会長として現社長をサポートしており、円滑な事業承継を実現している。また、後進の指導育成等を通じて、社内に止まらず市内のものづくり企業全体を支えている。



社長と会長

積極的に新しい技術を取り入れ、地域の特色を活かした商品作りを行っている

「特産品や景勝地など地域色豊かなデザインを施した「ご当地マンホール」を製造することで、本来味気ないマンホール蓋に地域色豊かな色合いを与えている。

また、積極的に新しい技術を取り入れ新商品を製造し続けることで新規受注を確保している。

新分野進出に伴う工場の増設や生産性向上のための人員も地元を優先させることで、地域経済と雇用活性化に寄与している。



マンホールの写真

株式会社西野製作所

北海道室蘭市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

機械部品のリユースを実現する環境技術カンパニーとして人材育成・企業間連携を推進し地域活性化に貢献

- 中小企業連携プロジェクトへの参画、企業間連携による地域活性化に貢献
- 社内と地域の次世代を担う人材の育成、地域雇用にも貢献
- 一貫生産体制による顧客のニーズに応える「課題解決型ビジネス」を展開

企業基本情報

所在地	北海道室蘭市中島本町1丁目11番16号
電話/FAX	0143-44-5945/0143-46-3188
URL	http://www.nishinoseisakusyo.jp/
代表者	代表取締役 西野 義人
設立	1971年
資本金	1,000万円
従業員数	39人



会社概要

1971年、室蘭市において一般産業機械部品の製作及び修理を主業務として創業し、1978年、顧客の多角化による安定的な経営を目指し新たに溶射技術を、1990年には硬質クロムめっき技術を取得し販路を拡大した。

機械加工から溶射による表面処理まで同社内で一貫加工が可能で、安定した高品質と価格競争力に強みがある。アルミダイカスト用プランジャースリーブの再生加工が可能な道内唯一の企業である。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 部材加工組立技術を活かし、新分野にチャレンジ

寒冷地に弱いとされてきたEV（電気自動車）特有の課題を克服し、徹底的な寒冷地仕様を盛り込んだEVを開発する「EVをキーコンセプトとした道内ものづくり中小企業連携プロジェクト」に参画し、部材加工組立技術を活かし、モータ・ミッションカップリング、サスペンション補強など部材加工組付けを担当した。道内ものづくり中小企業間の連携により、新分野にチャレンジしている。

同社の西野社長は地域の企業、大学、金融機関、行政等が参加する異業種交流会の役員を務めるなど、企業間連携を推進し地域活性化に貢献している。



異業種交流会：蘭参会

▶▶▶ 次世代を担う人材育成や地域雇用にも積極的に貢献

同社は未経験者でも入社してから育てることを念頭に若者の人材確保・育成に取り組んでいる。また、従業員の指導力強化に向けた勉強会を実施するなど、人を育成する仕組み作りを実施している。2016年度は未経験者2名を含む4名を地元から採用しており地域雇用にも貢献している。

胆振次世代革新塾は2010年度に、地域の若手経営者たちが経営学などを学ぶ勉強会として発足。2014年度からは西野社長がまとめ役として塾長に就任し、地域の次世代を担う人材育成を積極的に行っている。



胆振次世代革新塾

▶▶▶ 一貫生産体制を確立し、顧客の多様化に成功

設立当初は大手企業向けの機械部品等が売上げの中心を占めていたが、溶射・硬質クロムめっき等の表面処理、特殊溶接技術の導入による一貫生産体制の確立、積極的な販路開拓により顧客を多角化することに成功している。

顧客のニーズに応える「課題解決型ビジネス」を展開している。

大手自動車メーカー等からも、金属製品の再生・修理依頼を数多く受けている。



展示会等で自社技術をPR

生産性向上
需要獲得

担い手確保

有限会社ほんだ菓子司

北海道砂川市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

社員の主体性を引き出す人材育成システムの構築と熟練技術の標準化により生産性向上を実践

- 経産省施策の活用を通じた設備投資等により、熟練技術の標準化と従業員の多能工化による生産性向上を実現
- 各部門のリーダーに女性を積極登用し、現場改善の権限と責任を委譲。現場主体の人材育成システムを構築
- 後継者による新経営戦略の実行により、販路の多様化、来店客層の拡大、農業参入挑戦を推進

企業基本情報

所在地	北海道砂川市西1条北11丁目2番26号
電話/FAX	0125-52-6321/0125-52-6326
URL	http://ringo-club.jp/top.html
代表者	代表取締役会長 本田 日出雄
設立	1948年
資本金	1,000万円
従業員数	50人



会社概要

同社は、かつて炭鉱で栄えた北海道砂川市にて炭鉱労働者に甘味を届けたいという思いから1948年に菓子店を創業。りんごを主体とした和洋菓子を製造・販売し、北海道内に7店舗を展開。菓子屋は農産品加工業という考え方のもと、農業者との共存共栄を目指し、地元産のものにこだわり地域に貢献することを信条。近年は、店内に菓子作り体験工房を設置するほか、店外に自家農園を併設するなど、独創的な店作りで新規店舗を増やし事業拡大を進めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

熟練技術の標準化および従業員の多能工化で生産性の向上

ものづくり補助金や生産性向上設備投資促進税制など経済産業省の施策の積極活用により、菓子の需要増に対応するための設備投資を実行。これまで熟練工しかできなかった作業（暗黙知）を自動化・マニュアル化（形式知化）することにより、菓子の製造を標準化。また、1人の従業員が複数業務を担当できるように多能工化を推進。品種や数量に応じた柔軟な生産体制を構築するとともに品質・生産性の向上・安定化を図っている。



ものづくり補助金を活用して導入したアップルパイ生産性向上機器

女性リーダーの積極登用と現場主体の人材育成システムの構築

各部門（製造工場、各販売店舗）のリーダーに女性を積極的に登用。特に販売店舗7店の店長は全て女性。各リーダーに現場の改善計画作成及び実行の権限と責任を委譲し、PDCAサイクルで進捗状況を評価。取引先事業者や金融機関等を対象とした経営方針発表会で各リーダーが計画実行の成果と次期計画を報告。現場の主体性を高める仕組みを構築。また、職務と職責に応じたモデル行動指針を現場主体で作成し、評価制度を構築することで人材の底上げを図っている。



各店舗店長による経営方針発表

新分野進出および独創的な誘客策の実行、農業分野への挑戦

商圏人口が減少していく中、後継者による新経営戦略として、従前の客層による店舗販売に依存しない販路の多様化を図るため、通販サイトの立ち上げ、首都圏の百貨店催事への出店、海外需要開拓のための新商品開発、商談会参加、テスト輸出などの外販強化や、店舗内キッズスペースの設置、親子ケーキ作り体験の実施、SNSによる情報発信、新ブランドの立ち上げなど来店客層の拡大を実行。また、将来の農業労働力減少に備え、原材料安定調達のため自治体と連携し農業参入に着手。



新ブランドの立ち上げ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

世嬉の一酒造株式会社

岩手県一関市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

蔵元レストランでは一関地方の伝統料理「もち」を提供。また酒の博物館やミニ文学館もあり、観光客の集客を図る

- 蔵元レストランでは一関地方の伝統料理「もち」を活用してブランド力の向上を目指している
- 山椒や三陸牡蠣、ホヤなど地域資源を活用したオリジナル地ビールを醸造し地域おこしに貢献している
- 現社長は東日本大震災の翌年、世嬉の一酒造の四代目蔵元に就任して震災した会社を従業員とともに復興させる

企業基本情報

所在地	岩手県一関市田村町 5-42
電話/FAX	0191-21-1144/0191-21-1143
URL	http://sekinoichi.co.jp/sake/
代表者	代表取締役社長 佐藤 航
設立	1918年
資本金	8,800万円
従業員数	24人



会社概要

大正時代に建築された酒蔵群を活用して、敷地内には「地ビールの醸造工場」、一関地方の伝統料理「もち」を味わえる「蔵元レストラン」や「酒の直売所」や「みやげコーナー」も併設。また同じ敷地内には東北一の大きさを誇る土蔵を改築して酒の醸造工程がわかる「酒の民俗文化博物館」や一関にゆかりのある文学者井上ひさしや島崎藤村などの著作や原稿を展示している「ミニ文学館」もある。JR一ノ関駅から徒歩10分で行ける周遊コースとして、観光客の地域への呼び込みに大きく貢献。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

一関地方の伝統料理「もち」を活用した料理で、ブランド力の向上を目指す

大正時代に建築された酒蔵内の蔵元レストランでは、地ビールや地酒に加え一関地方の伝統料理「もち」を活用したメニュー「果報もち膳」や「もちフォンデュ」を提供。さらに体験イベントとして「餅つき体験」や「もち本膳体験」、「一升もち体験」といった「もち」に関するイベントを揃え「もち」のブランド力を高め、また、もち料理を普及することにより一関産のもち米の消費拡大に大いに貢献して付加価値の向上に資する取り組みを行っている。



もち本膳

地域資源を活用したオリジナル地ビールを醸造し地域おこしに貢献

地ビールではヴァイツェン、レッドエールはもとより、三陸の牡蠣を使ったオイスタースタウトや一関産の山椒を使ったジャパニーズスパイスエール山椒、岩手県の石割桜の酵母で醸造した東北復興支援ビール福香など地域性のある商品を開発して数々の受賞を受け、また、お客様の要望に合わせてさまざまな素材で醸造するオリジナルビールでは、地域の特産品を活用することで、地域おこしの一躍を担っている。



いわて蔵ビール

震災の翌年、世嬉の一酒造の社長に就任して震災した会社を復興させる

東日本大震災の翌年の2012年に世嬉の一酒造の社長に就任して、震災により被害を受けた蔵の修復や、観光客の減少により売上が低下するなか、地酒、地ビールの新商品の開発を手掛けたり、レストランのメニューを創意工夫したり、イベントを企画して、社長の強力なリーダーシップのもと社員一丸となって取り組み年々売上の増加を図っている。また、社長は全国地ビールまつりイン一関のプロジェクト委員会副委員長や全国ご当地もちサミットイン一関の実行委員長として活動し、地域のリーダーとしてまつりを大いに盛り上げている。



被害を受けた蔵

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社向陽エンジニアリング

宮城県石巻市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

お客様の想いを「かたち」にして・・・を掲げ、
宮城県での唯一のパーツフィード製造企業として、
創意と人の和を育て、今世紀をプロデュース！

- 他社を早期に辞めてしまった者等の積極的な採用と、それに伴う人づくりのノウハウの構築・育成していく仕組み作り
- 自社一貫体制の構築による多品種・短納期体制の構築および顧客の仕様を忠実に再現する事による付加価値の向上
- パーツフィードの製作を通じて顧客の要望を忠実に再現する事による信頼性の構築による継続的な顧客取引の維持

企業基本情報

所在地	宮城県石巻市北村字大尻三 3-1
電話/FAX	0225-73-4531/0225-73-4519
URL	http://koyogroup.net/ko-eng/
代表者	代表取締役社長 山本 克己
設立	1989年
資本金	2,500万円
従業員数	30人



会社概要

株式会社向陽(旧向陽電子(大手電気メーカーの下請))の改善部隊(何でもやる課)から始まり、ライン改善・省力化を担う機械加工メーカーとして1989年4月に設立した企業である。昨今、担い手確保に苦労しているが、技術・ノウハウを教育して伝えていく仕組みづくりに取り組み、現在は、宮城県で唯一のパーツフィード製造企業として日本を代表する多くの大手メーカーと取引をしている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「職人を会社に多く抱えるのではなく、技術・ノウハウを教育して伝えていく仕組みづくり」

宮城県内への大手メーカー関連企業等の進出により、工業系の高校や大学卒の人材が大手関連企業に流れ、人材確保が困難であったことから、工業系以外(普通高校・農業高校等)を卒業した学生を採用せざるを得なかった。また、高校中退等、一度ドロップアウトした年少者を積極的に採用し、育成を行った。そこから培われた人づくりの競争力が、「職人を会社に多く抱えるのではなく、技術・ノウハウを教育して伝えていく仕組みづくり」である。



生産現場でのOJT

▶▶▶「自社一貫生産体制の構築と、要望(思い)をかたちにする事による付加価値の向上」

同社内において、設計部門、充実した機械加工設備を有する事により、同社一貫生産体制を構築している。多品種・小ロット・短納期対応による競争優位性を確立し、単なる価格競争を回避する事で付加価値の向上を実現している。

また、築き上げた技術、蓄積した専門ノウハウにより顧客の要望(思い)をかたちにする事で、忠実に要望に応える商品を製作する事が出来る。顧客価値の高い商品の供給を行う事で、同社にとっても高い付加価値が維持されている。



充実した生産設備

▶▶▶「パーツフィード」の製作を通じた顧客との信頼の構築

顧客の要望に応えるため、綿密な打ち合わせを繰り返し、忠実に製品に反映させる事により、顧客との信頼は強固なものとなっている。また、要望を忠実に反映させる為には、同社の技術力を高めていかなければならず、試験・研究を繰り返す事により技術が蓄積し、継続的な技術力の向上が可能となる。また、アフターメンテナンス体制について、多少の修理・調整については迅速に対応すると共に、他社商品のものでも修理対応を可能な限り行う事で信頼を強化し、次期の受注にもつなげている。



ホームページ「お客様の声」

生産性向上

需要獲得

担い手確保

高橋屋根工業株式会社

宮城県石巻市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

産学連携で軽量で耐久性に優れた新型屋根材を開発。 東日本大震災の経験を活かし、暮らしに安心と安全を提供

- 東日本大震災の経験から災害に強い屋根素材を地元大学と連携して研究開発。産学連携で軽量で耐久性、通気性に優れた屋根材「シーファー S6」。特許を取得
- 地域資源雄勝石（スレート）に見立てた屋根材。伝統文化と紙材（強化ダンボール）の活用
- 社員の勤労意欲の向上と経営感覚の醸成のため、分社制度を設けている。経営分析・資金繰り・労務管理など経営者として必須要件を指導し、経営をサポート

企業基本情報

所在地	宮城県石巻市蛇田字北経塚 12-11
電話/FAX	0225-22-8682/0225-22-9080
URL	http://www.t-roof.com/
代表者	代表取締役 高橋 悌太郎
設立	1950年
資本金	4,000万円
従業員数	30人



会社概要

1950年の創業より60年余り屋根工事一筋で事業を展開している。代表者が石巻地域産学官グループ交流会の座長を務め、東北地方の課題である寒さ・雪対策として数々の商品を開発。また、宮城県沖で多発する大地震を教訓にし、防災・耐震工法の屋根へのあくなき研究と挑戦を続けている。防災都市を目指す石巻から災害に強い新型の屋根材を全国に発信している。



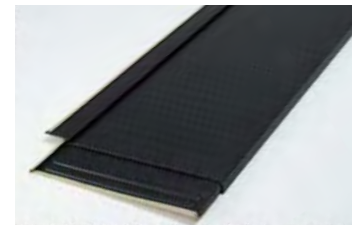
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 震災の教訓を活かし、安全で快適空間をつくる屋根材

「シーファー S6」は鉄板と瓦材の長所を融合させた全く新しい屋根材である。屋根材に使用するガルバリウム鋼板（0.5mm厚）は瓦材のような重厚感・高級感を持ちながら、軽量（一般的な瓦の1/8の重さ）で耐久性に優れている。また、屋根材の裏側には強化ダンボールを使用することで通気性を確保し、居住性もよく、住宅の長寿命化を実現した。

この屋根材は地元の災害公営住宅でも活用されている。軽量でありながら地震や強風などにも強いことから、被災者が安心して暮らせる空間づくりに寄与している。



ダンボールを活用した化粧屋根材

▶▶▶ 地域内企業のコラボで経済の活性化

石巻市の雄勝地区はスレートの産地である（東京駅の屋根に使用）ことから、伝統文化を残しつつ、スレートらしさを最大限に表現する。そして石巻の地域資源である紙（強化ダンボール）を活用し、地元企業とコラボした目からウロコの発案の屋根材を開発。生産は被災地石巻で、施工販売は全国28都府県の関連業者に特許を開放し、各地域の経済活性化に努めている。



雄勝スレートらしさで伝統文化の継承

▶▶▶ 将来を担う経営者の育成

同社では、社員の勤労意欲の向上と経営感覚の醸成のため、分社独立制度も設けている（同社で50%出資）。受注は同社から約90%、残りは営業活動を推進してもらう。与えられるものだけでなく、努力することを体験してもらう。現在3社が独立している。また、全国的に屋根職人が減少していることから、若い人材育成に力を入れて取り組んでいる。その一つに「作業工程のマニュアル化」を図ることで、若い職人が施工しやすい環境づくりにも努めている。安全に施工するための社員研修や営業会議なども定期的に行い、次代を担う職人の育成も余念がない。



社員安全会議の様子

生産性向上
需要獲得

担い手確保

黒川プレス工業株式会社

山形県米沢市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

グローバル化を見据えた計画的な後継者育成と、積極的な需要開拓活動による海外ビジネスの拡大

- 計画的な事業承継に向けて、グローバル化、海外ビジネスの拡大を見据えた後継者育成に取り組む
- 海外需要開拓や地域企業連携等、業界の環境変化に柔軟に対応する企業変革への取組
- 自動車分野からの高度な要求に応える、高い金型設計力とプレス技術力による設計～加工一貫体制

企業基本情報

所在地	山形県米沢市大字花沢 231-3
電話/FAX	0238-23-2611/0238-23-2646
URL	http://www.kp-web.co.jp/
代表者	代表取締役社長 黒川 清之
設立	1969年
資本金	2,000万円
従業員数	40人



会社概要

1969年5月、通信機器、計数機器等の単発プレス工場として創業を開始。現在は、金型の設計製作より対応しており、25t～200tまでの順送プレス、35t～150tまでの単発プレス、スポット加工、タップ加工、カシメ加工とプレスにまつわる付帯作業まで一貫して行っている。各種精密スイッチ、車載電装品、カードメモリー、携帯電話、デジタルカメラ等の精密プレス加工に幅広く対応。2003年3月にはISO9001を取得し、「高精度・高品質」をモットーに日々努力している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ グローバル化、海外ビジネスの拡大を見据えた計画的な後継者育成

計画的な事業承継の一環として、後継者候補である取締役に對し、山形大学が実施する人材育成プログラムへ参加させ研究開発現場での実務経験を積ませるなど、ものづくり企業の経営ノウハウ習得を進めている。

海外ビジネスへも積極関与させ、取引開始となったドイツの他、インド、ベトナム等へ派遣し、海外ビジネス需要開拓の知見を蓄積させている。ドイツ自動車関連企業との現地での取引条件調整を任せる等、今後の海外ビジネス拡大をも見据えた後継者育成に取り組んでいる。



海外研修風景

▶▶▶ 環境変化に対応する変革力と地域企業連携への想いを持つリーダー経営者

高い技術力とビジネスチャンスをものにする積極的な需要開拓活動により実現した海外ビジネス事例は地方中小企業の手本となり得る。業界の環境変化に柔軟に対応すべく変革に取り組み、海外ビジネス開始を契機に社内のグローバル化（語学研修、英文HP作成等）を進めている。地域中小企業の協業体制構築の重要性を強く意識し、サロンの経営者連携から一歩踏み出し、山形大学と連携した最先端トピックスへ対する勉強会の提案等、真の企業連携による地域経済活性化を目指す地域のリーダー的経営者。



工場内風景

▶▶▶ 自動車分野からの高度な要求事項をクリアする金型設計～加工一貫体制

プレス技術・加工精度のみならず、金型設計力に他社優位性を有し、金型設計～加工までの一貫体制が同社の特徴であり、金型部門への人材投資も積極的に行い体制強化を進めている。プレス加工は200tまでが得意領域で、順送プレスは板厚3mmまで、単発プレスは板厚6mmまで対応可能。主要取引先は自動車関連に多く、自動車分野からの高度な要求事項をクリアする技術力を有する。



加工製品サンプル

生産性向上

需要獲得

担い手確保

タカラ印刷株式会社

福島県福島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

医療機器製造業許可取得により、医薬品・医療機器に関わる超高品質印刷物に対してきめ細かいサービスを実現

- 創業以来、女性も活躍できる職場環境づくりに取り組み、現在政府目標の2倍を超える女性管理職比率67%を達成している
- 東日本で唯一、独自の全品品質保証システムを稼働するとともに、高品質な医療関連印刷の総合サービスを提供している
- 高い品質管理体制を確立し、超高品質印刷物の生産を行うなど、他社との圧倒的な差別化を図っている

企業基本情報

所在地	福島県福島市渡利字絵馬平 86-9
電話/FAX	024-526-4303/024-526-4302
URL	http://www.takara.inaka.co.jp/
代表者	代表取締役社長 林 克重
設立	1954年
資本金	1,300万円
従業員数	50人



会社概要

福島市で創業62年目を迎える印刷会社であり、一般商業印刷物のほか、医薬品・医療機器用添付文書等の超高品質印刷物の生産を一番の強みとしている。2009年にはISO9001（2008年度版）の認証を取得しているほか、2013年には医療機器製造業許可を取得し、医療機器の仕分け・梱包・ラベリング・保管・発送までの総合サービスを高品質で提供できる体制を整備している。また、創業時より、女性が安心して働ける環境づくりに積極的に取り組んでいる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 従業員の6割を占める女性が安心して働き、活躍できる職場環境づくり

経営方針として『社員とその家族を大切にする』を掲げており、家族の健康や学校行事など、社員が家族に対する責任を十分果たすことができるよう配慮している。

また、『チャンスも責任も男女平等』という方針の下、『社員成長支援制度』を導入するなど、社員それぞれが一人の人間として活躍できる職場環境づくりに取り組んでいる。現在では、女性従業員比率62%、女性管理職比率67%を占め、2013年には内閣府より「女性のチャレンジ賞」特別部門賞も受賞している。



女性活躍企業

▶▶▶ 東日本で唯一の医療機器等添付文書に関する独自の全品品質保証システム

医療関連印刷にも対応した品質の高さが強みである。ISO9001に基づく品質管理システムを運用しているほか、東日本で唯一医療機器等添付文書について独自の全品品質保証システムを稼働している。また、医療機器製造業許可取得により、医療機器の仕分けから発送までの総合サービスを社内一貫体制で提供している。

商品開発にも積極的に取り組んでおり、自社開発製品であるコピー抑止用紙「守り紙」は、インターネット販売で全国各地から発注が来る商品となっている。



医薬品・医療機器添付文書

▶▶▶ 高い品質基準を求められる医療関連印刷分野における優位性の確立

2014年の薬事法改正により、医療機器等の添付文書の位置づけが実質的に「製品の一部」となり、医薬品・医療機器添付文書は非常に高い品質基準を求められている。そのため、その基準を満たせない企業は市場より撤退を余儀なくされている。

そこにおいて同社は、医薬品・医療機器添付文書の印刷について、独自の高度な品質管理システムを運用することにより他社との圧倒的な差別化を図り、超高品質印刷物の生産を行うなどビジネスモデルの優位性を構築している。



品質検査風景

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社染めQテクノロジー

茨城県猿島郡五霞町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

多様な（女性・シニア・若者）人材登用で、 多様な環境問題の解決に貢献

- 女性・シニア・若者と多様な人材登用、女性比率50%。オール女性の研究開発チームで新製品を開発
- 独自のナノテク・密着技術による、多様な企業等の課題に応える製品開発で環境保全に貢献
- 研究開発、施工、営業による情報共有で新製品開発・製品改良を行う

企業基本情報

所在地	茨城県猿島郡五霞町元栗橋 5971
電話/FAX	0280-80-0010/0280-80-0006
URL	http://www.somayq.com
代表者	代表取締役 菱木 貞夫
設立	2002年
資本金	5,000万円
従業員数	80人



会社概要

塗材をナノサイズ化する技術により「何にでも密着する塗料」の製造・施工を行う企業。この技術は、密着力とともに耐久力にも優れており、社会インフラの補強・補修、設備・製品のリニューアルに使われており、廃棄物排出抑制に貢献。また、コア技術をベースに、抗菌・防錆・遮熱などの機能を付与することで、衛生・省エネにも繋がる製品も製造する「世の中の困ったを解決する」企業。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

多様な人材の登用とオール女性の研究開発チームの活躍で業績UP

創業時より人材活用の考え方が柔軟で、女性の割合は全体で約50%、取締役をはじめ役職者も多く、研究開発の一部は全て女性。定年はなく、60歳以上で活躍している人材が6名。性別・経験・年齢を問わない評価制度、勤務時間の短縮に向けた取組も行っている。常に人材採用の窓口を開いているため、新卒の若者はもちろん、積極的な考えを持つ経験豊富な人材も集まり、社内は活気に溢れ、雇用・取引先開拓・売上げの増加に繋がっている。



活躍する社員

「ナノテク・密着技術」を活用した様々な製品開発で環境保全に貢献

独自のナノテク・密着技術により、布、コンクリート、木材とあらゆる素材に対応でき、かつ耐久力の高い塗料等を製造する。この技術で塗装・補修すると、新品同様に仕上がり、使用期間が延長されるので、廃棄物の抑制に繋がる。床塗料は、油・水の上からでも塗ることができ、下塗り不要で施工期間が短縮できる。また、コア技術をベースに、抗菌・防錆・遮熱等の機能を付与することで、カビ封じ、滅菌、エアコン室外機の遮熱塗料など様々な製品を開発している。



ナノ粒子の顔料

研究開発×施工×営業による、新製品開発・製品改良

メーカーであるが施工サービスにも注力し、テクニカルエンジニアリング部・施工部が、現場で聞いた「顧客の要望」や「施工の際に困っていること」などをR&D labと情報を共有することで、エンドユーザーから求められる製品改良や新製品開発を行っている。また、「だれでも・どんなものでも塗れる」をウリとしていることから、「DIY男前女子部」が、社内・自宅等で、同社製品の様々な使い方にチャレンジ・実証し、新たな使い道を開拓・広報している。



DIY男前女子部の活動

株式会社小金井精機製作所

埼玉県入間市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

高度な加工技術を世界に提供し続けるため、外国人材が定着・活躍できる「選択活用」体制を確立

- 高度な加工技術を世界に提供し続けるため、国内労働力にこだわらず、外国人材を「選択活用」
- 外国人材の長期雇用のために設立した海外現地法人とのリレー式協業により、納期短縮を実現
- 外国人材活用の方針を打ち出し、現地の大学や家族とも信頼を構築するなど、人材の安定確保に取り組む

企業基本情報

所在地	埼玉県入間市狭山ヶ原 360-1
電話/FAX	04-2935-2288/04-2935-2080
URL	http://www.koganeiseiki.co.jp/
代表者	代表取締役社長 嶋下 祐介
設立	1943年
資本金	8,000万円
従業員数	267人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

航空機の部品加工メーカーとして創立。現在は、超精密機械加工やプログラミング技術、測定技術に代表される高い技術力を活かして、航空宇宙機器のみならず、自動車やオートバイ、半導体など精密機械加工分野の第一線で幅広く活躍。高性能エンジン部品の試作や加工を、世界のトップメーカーに供給している。特に、F1 CART レースに使用されるレーシングマシンのエンジン製作技術は、高い評価を得ている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内労働力にこだわらず、高度な外国人材を活用

同社の製品を生み出すには、高い知識を有する人材が必要だが、若年層の高度人材は大手企業に流れてしまうため、発想を転換し、高度外国人材の定着・活用に取り組んだ。具体的には、外国人材であっても日本人と同等に扱うというポリシーを打ち出し、同社トップが常に心がけている、各人材の持っている個性や長所を見極め、適材適所に配置する「選択活用」を行っている。こうした取り組みが、売り上げ増加に繋がっている。



ハノイ国家大学にて説明会

外国人材長期雇用のため現地法人を設立、リレー式協業で納期短縮を実現

結婚により帰国しなければならない外国人材（ベトナム人）をつなぎ止めるため、海外現地法人を設立。この取組は、優秀な人材をつなぎ止めることができたという効果だけでなく、日本との時差を活用した生産性の向上にも役立っている。具体的には、日本から2時間遅れて始まるベトナムの就業時間を上手く使って、日本での残業工数をベトナムで肩代わりするリレー式協業といった取組により、納期短縮を実現している。



ハノイにて従業員結婚式に参加

外国人材活用の方針を決意し、その安定確保に取り組む

国内の若年労働者の獲得が困難だったため、広く海外に目を向けた。海外人材を継続して雇用することで現地大学との信頼が醸成され、面接会場を大学側で用意してもらえるまでになっている。また同社の高い技術を保持するためには、外国人でも長期雇用が重要との観点から、雇用時に社長自ら現地に赴き両親にも会い、安心して送り出せるような雰囲気醸成。日本に馴染み戦力となった優秀な人材が、後顧の憂いなくハイレベルな仕事に打ち込むことに専念できている。



ハノイ国家大学教授と交流会

株式会社名取製作所

埼玉県上尾市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

60年蓄積したプレス・金属加工技術でお客様の「ものづくり」に応え続ける

- 多様な人材の活用で、「ものづくり」を受け継ぐ「人づくり」と、社員のボトムアップで、活性化を図る
- 同社技術を活用し、対話によるスポーツ用義肢部品開発でパラリンピアンへのメダル獲得をサポート
- 顧客要求に、「提案」・「技術」・「品質管理」で、短納期と新製品に応える生産・製造技術

企業基本情報

所在地	埼玉県上尾市愛宕 3-15-14
電話/FAX	048-774-1153/048-774-1155
URL	http://www.natori-mnf.co.jp
代表者	代表取締役社長 名取 秀幸
設立	1959年
資本金	2,000万円
従業員数	39人



会社概要

プレス加工をはじめとする金属加工技術を用いて、主力製品としてワイパーアームピースを生産している。生産量は、国内トップシェアを誇る。その製作に当たる金型も、社内で設計・製作し、評価を含めて一貫した製造技術を持つ。この技術を用いて、加工部品を出荷し、近年では、スポーツ用義肢部品の設計・製作を行って、パラリンピアンへのメダル獲得に貢献し、障がい者スポーツを支援している。



会社内観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

多様な人材の活用で、「ものづくり」を受け継ぐ「人づくり」

主力製品「ワイパーアームピース」の生産現場では、若者（高卒者3名）・女性（4名）・シニア（再雇用・他13名）・外国人（ブラジル他6名）の活用を積極的に行っている。シニアメンバーはワークシェアリングで、就労環境に配慮している。

シニアメンバーには、改善活動を通じて各々の得意技術を活かし、現場のお手本として活躍してもらっている。資格取得を奨励しており、正社員の半数以上が国家資格である技能士である。



シニアメンバーの活躍

スポーツ用義肢部品開発でパラリンピアンへのメダル獲得に貢献

設計とチタン加工技術を活用した福祉分野の開拓を目標にスポーツ用義肢部品の設計・製作をはじめた。ロンドン・パラリンピックでは義足で自転車競技で銅メダル、リオパラリンピックでは接続用コネクタで、走り幅跳び、4×100メートルにおいて、銀メダル・銅メダルの獲得に貢献。トップアスリートを中心に選手と義肢装具士を交えて対話を重ねながら、産業技術総合研究所や東京都立産業技術研究センターの支援を得て、研究開発を行っている。



湾岸ラボの活用

「提案」・「技術」・「品質管理」で顧客ニーズに応える

ワイパーアームピースは、車種ごとに様々あり、微妙な角度変化で、性能が変わってしまう視界部品。

- ①設計変更に対応する、金型・ラインを用いる生産技術を有し、短納期に応える。
- ②部品の試作段階から携わる信頼と、ニーズを読み取る力で、新製品に対応する。
- ③PLC・センサーを活用したシステムを独自に組み、品質保証を強化している。

義肢部品の製作では、要望から仕様を汲み上げ、設計・強度計算・CAMでの加工を行って、短納期納品を実現した。



製品に合わせた製造技術の開発

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

独自のゴム配合技術を有する企業からの事業承継。高い製造技術による高品質・低コスト製品を提供

- 在庫管理のIT化、人材の確保・育成に向けた製造部門と納品部門の整備等、事業承継後に新たな取組に挑戦
- 独自のゴム配合技術によって他社より大幅なコスト安を実現するなど、高品質・低コスト製品を提供
- 取引先の独占状態である100A製品に関しては、同社独自のゴム配合技術が認められ、一社専属で製品を製造

企業基本情報

所在地	東京都大田区本羽田 2-12-1 テクノウイング大田 508
電話/FAX	03-5735-1883
URL	—
代表者	代表取締役社長 坂本 勇一
設立	2016年
資本金	100万円
従業員数	1人



会社概要

同社は、50年以上の業歴を有する勤務先の事業を、代表が引き継ぐ形で2016年2月に設立した金型成型加工・絶縁ゴムカバーの製造業者。クロロプレイン（CR）を主材料とした電材器具部品の工業用プラグやコンセント、移動式電源ボックス等の引掛形配線器具用ゴムカバーが主力製品。金型5枚を駆使し、ゴム製品に同社独自の配合・精錬を行っており、一個取りのポリウムのある金型によるプレス成型加工を得意としている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 後継者が在庫管理のIT化等、新たな取組を行っている

経営者の高齢を理由とする引退に伴い、当時従業員であった現代表が、事業用資産や取引先を引き継ぐ形で事業を承継。被承継企業は業歴50年以上を有していたが、代表は事業承継後の顧客からの更なる信頼獲得に向けて、製品製造を行う製造部門と、製品の仕上げ、検品、納品を行う納品部門の整備強化の必要性に着目。設備投資と人材の確保・育成を課題として掲げ、在庫管理のIT化による販売促進や、納品部門における人材の確保・育成に挑戦している。



工場

▶▶▶ 独自のゴム配合技術により、高品質・低コスト製品の提供を行っている

同社の製品は、基本的な製造技術の高さに加え、常に不良品削減努力を行うなどにより、確かな品質を確保している。また、注文状況に応じた設備投資や人員の育成に取り組むことで、厳格な納期管理を行っている。特にコスト面に関しては、同社独自のゴム配合技術によって、他社より大幅なコスト安を実現しており、高い競争力を有している。同社のこうした高品質・低コスト製品が取引先の信頼を獲得し、一社専属での製造を任されるまでに至っている。



製品

▶▶▶ 取引先が独占状態の製品について、一社専属での製造を任されている

同社の取引先の製品は電線、銀行・コンビニのATM、大規模コンピューターの電源、製造に係る工作機械の電源部分等、インフラに利用されており、同社は、取引先製品（30A、60A、100A）の引掛形配線器具用ゴムカバーを製造している。特に、100Aの製品については取引先の独占状態であるが、同社独自のゴム配合技術が認められた結果、一社専属での製造を任されており、安定的な収益に繋がっている。今後、東京五輪開催に向けてインフラ整備が進むことで、更なる受注増が見込まれている。



取引先製品（100A）の引掛形配線器具用ゴムカバー

ポイント

女性が喜ぶ「おしぼり」は女性起用から～卓越した集中力をもつ戦力、障がい者の力をかりて～

- 商品開発には女性目線を、戦力は障がい者、専門分野は、専門知識をもつ人材の積極起用と多様な人材を活用
- 大学発ベンチャーと共同開発した抗ウイルスおしぼりや、高品質繊維おしぼり等、付加価値のあるおしぼりを提供
- ベトナム、香港等に事務所を構え、アメリカにも進出予定。日本市場の限界に対応するため、海外を視野に展開

企業基本情報

所在地	東京都国立市泉 1-12-3
電話/FAX	042-576-9131/042-572-3266
URL	http://www.fujinami.co.jp/
代表者	代表取締役社長 藤波 克之
設立	1967年
資本金	2,000万円
従業員数	153人



会社概要

本業であるレンタルおしぼりは6,000件を超える得意先を有している。一方、日本の伝統文化である「おしぼり」の新しい価値創造にも意欲的に取り組み、東工大・慶大発ベンチャーと共同開発で「抗ウイルスブロック素材」を開発。天然素材高級アロマ紙おしぼりも女性を中心に人気。抗ウイルスおしぼりは、伊勢志摩サミット2016でもIMC国際メディアセンターへ協賛提供された。

身障者雇用率は約18%。ITなど専門人材、女性など多様な人材活用を行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

女性、障がい者、専門的知識をもつ人材等、多様な人材の積極起用

アロマの香りのおしぼりは、女性社員を中心にパッケージまでこだわった人気商品。また、ECサイトでは女性ならではの見せ方をするなど、女性の活躍を応援。

おしぼりを目視で検品し機械に乗せる単純でありながらも集中力の必要な作業は、障がい者の力が大きな戦力。障がい者の方が利用しやすい環境（知的障がい者には業務内容を理解しやすいよう写真で表す、聴覚障がい者向けには異常を光で知らせる環境）を整えている。

IT化や機械製造（おしぼり専用冷温庫）のため、専門知識や経験を有する者を外部より採用。



活躍する女性従業員

おしぼりに新たな価値を。「安全安心」と「高級感」

抗ウイルスおしぼり「VB」は東工大・慶大発ベンチャーと共同開発し、おしぼり上のウイルスを99.9%不活性化させることに成功。介護関係から一般家庭まで幅広く使える安全・安心なおしぼりを提供。また、同社のベトナムの工場にて繊維開発したおしぼりは、耐久性があり肌触りもよく、飲食店だけに限らず他業界（IT企業やアパレルなど）への利用機会も増えている。加えてアロマで香り付けをしたおしぼりの提供により、高級感を演出するサービスも提供している。



安心安全を世界に

少子高齢化の日本、売上確保のために海外進出を決意

少子高齢化の日本市場のみならずアジア圏を中心に海外展開を開始。おしぼりタオルの素材開発・生産を行うベトナム事務所を開設。また香港 Cosmoprof Asia（アジア最大の美容展示会）への出展により日本文化のおしぼりの発信に努め、2014年には香港事務所開設。2016年には今後の海外進出の拠点となるマレーシア現地法人を設立した。今後は米国に向けても進出を検討。海外へ徐々に拠点を広げ、日本文化を世界にはばたかせるための大切な布石となっている。



ベトナム事務所

株式会社三功工業所

東京都大田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

一貫生産体制の構築や海外からの実習生受入れにより、工場内の競争力向上に成功

- 海外からの実習生受入れを行い、工場内の競争力向上に成功
- 素材から加工、成型、組立までの一貫生産体制構築により、高品質製品の生産に成功
- 生産現場における社長の強力なリーダーシップで生産性の向上、人材の活躍を実現

企業基本情報

所在地	東京都大田区京浜島 2-7-6
電話/FAX	03-3790-3284/03-3790-5680
URL	www.sankoh-product.co.jp
代表者	代表取締役社長 三ツ橋 一弘
設立	1936年
資本金	8,800万円
従業員数	105人



会社概要

今年で創業 80 周年を迎えた、ビル用防災製品・空調製品のダンパー製造企業である。特殊用途のダンパーも、素材から加工、成型、組立まで一貫生産の他、各種試験や検査などもすべて同社で行い、高精度、高品質を実現している。20 年程前から海外実習生の受入れを行っており、法務大臣やインドネシアからの視察団も訪問する等、非常に注目されている企業。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

多様な人材を活用し、競争力を維持・向上

東京オリンピックに関する都心部の建設需要の増加に伴い、同社も増産を必要とするが、京浜島という工場立地も影響し、製造人員の増加を計画的に行うことが難しい状況である。

そのため、海外から実習生の受入れを実施。現在インドネシアから実習生 14 名受入れしているほか、ベトナム、アフリカ出身の社員も在籍。また、実習生は同社の研修終了後、母国にて会社を興す等、母国の建設業界の発展にも寄与。



参議院の視察

一貫生産体制構築により、高精度、高品質を実現

同社の空調ダンパー、防災ダンパーは、素材から加工、成型、組立まで一貫生産にて対応している。また各種試験や検査なども全て同社が行っており、高精度、高品質を実現。当該製品市場において、業界トップクラスのシェアを誇る。特に今後建設される建物については防災面の機能が重要視されており、同社の「質・安全性の高いダンパー」の納入機会が増加する見込み。



生産現場風景

社長の強力なリーダーシップで営業、生産ともに向上

現社長は営業活動においても、生産現場でも強力なリーダーシップを発揮し陣頭指揮に当たっている。

また、社長の経営方針として多能工を育て、生産の効率化に繋がりたいとの考えから、作業場を定期的にローテーションさせる等して、従業員の適性を見極めていく。これらの取組が当社の生産性向上、多様な人材の活躍に繋がっており、社長の経営者としての卓越性が窺える。



従業員との対話

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社東京エンゼル本社

東京都足立区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント「思いやりとやさしさをかたちに変えて」 を理念とし、品質と使いやすさにこだわった製品を提供

- 「利益の出る5S活動」に取り組み、5Sと生産性向上を同時に実施して十分な成果を上げる
- 高品質で使いやすい日本製介護用品を中国に輸出
- 人口減少が続く福島県で家庭の主婦を採用し、雇用を確保して地域社会の維持向上に貢献

企業基本情報

所在地	東京都足立区大谷田 5-4-9
電話/FAX	03-3606-7177/03-3620-2200
URL	http://www.angelgroup.co.jp
代表者	代表取締役社長 石塚 健司
設立	1964年
資本金	4,700万円
従業員数	178人



会社概要

1964年の創業以来、高齢者向けの介護用品と赤ちゃん向けのベビー服の製造販売を二本柱に企業活動を行っている縫製業の企業。高品質と使いやすさにこだわった製品を開発し、顧客に提供している。

製造拠点は本社工場、埼玉工場、福島工場の3カ所で、販売は販売会社が行っている。また、中国にも進出し、日本製の品質の良い介護用品を輸出している。



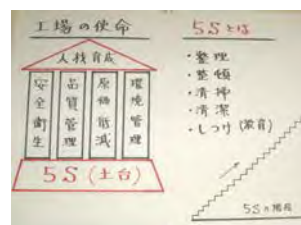
福島県国見工場

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶「利益の出る5S活動」を推進し、生産性向上に結び付ける

5S活動を単に職場を綺麗にし、従業員の作業をやすくするだけではなく、生産性の向上に結び付けている。部材の置場を決め、管理者も決めて何がどこにあるかを明示すると共に欠品を防止。加えて、特殊ミシンの複雑な糸の通し方を図示して、間違えないように工夫している。

こうした実績により、ミシンの稼働率を向上させて、生産性を実現させた。自主的に5Sを推進できるようになり、「清掃」から「ゴミを出さない」活動へとレベルアップしている。



良品を仕上げることを使命に、日々、創意工夫を怠らない

▶▶▶高品質の日本製品を中国に輸出。今後の中国市場への販売拡大を目指す

日本の高品質の介護用品を販売しているが、今後はベビー服の販売も開始すべく新規プロジェクトを立ち上げている。中小企業基盤整備機構のハンズオン支援も利用し、今後の中国市場への販売の拡大を目指している。

今後は中国の「一人っ子政策」が廃止されて、子供の数が増えると予想されるため、ベビー服の輸出も視野に入れている。日本製品の高品質を訴求して、価格が多少高くても高品質の製品を中国に普及させようとしている。



細やかな配慮を施した新生児衣料をはじめ、高齢者向けの介護用品等を手がけている

▶▶▶福島県の人材の活用と産業の活性化に貢献

3つある工場のうち、ひとつが福島県伊達郡国見町にある。宮城県との県境に近く、働き場が少ない地域である。家庭の主婦を雇用し、地域社会の維持に貢献すると共に、雇用先の確保にもなって従業員の働く場所を提供している。

福島工場には60名のスタッフがおり、4名のパート勤務の女性を正社員にして、東京本社への提案や職場の効率化を図っている。



女性ならではの細やかさを生かしながら、丁寧なものづくりを目指している

株式会社日本コンピュータ開発

東京都品川区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

中小零細企業のIT化や地方出身者の採用・Uターン推進により地域活性化に尽力

- 地方出身者の採用・Uターン推進等による新たな働き方を実践
- 中小零細企業の現場視点に立った使いやすいITソリューションを提供
- 財務強化等に積極的に取り組み、先を見据えた経営戦略と地域活性化に尽力

企業基本情報

所在地	東京都品川区南大井 6-24-9
電話/FAX	03-0761-6650/03-3761-6687
URL	http://www.nck-ky.co.jp/
代表者	代表取締役 森山 憲次
設立	1984年
資本金	5,000万円
従業員数	129人



会社概要

大手企業からの受託開発を行う一方、中小零細企業へのIT導入を推進するため、既存製品を上手く使いこなしてシステムを構築するユースウェアビジネスに積極的に取り組むIT企業。

また、地方出身者を採用し、よき社会人として育て、Uターンを推進することで、地域中小企業のIT化など地域活性化への貢献に注力。



会議風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地方出身者を採用し、Uターン推進等による新たな働き方を実践

2003年から新卒の地方出身者を優先採用し、一人前のIT技術者に育成した上で、地元へのUターンを推進。東京本社とはネットを活用して社員として勤務できる一方、これまで培った経験を活かして、地域の中小企業に対するIT化を推進。また、地方大学やコロンビア等からのインターン生受入れ等による多様な人材の確保や本社社員のリモートワーク、毎年のアメリカ体験研修、論文発表会等、社員の多様な働き方や人材育成に努めている。



社員（地方出身者）の出身地分布

▶▶▶ 中小零細企業の現場視点に立ち、ITソリューションを使いやすい提供

中小零細企業のIT化ニーズを踏まえ、既存のハード・ソフトウェアの中から、最適なものを選定・導入支援するユースウェアビジネスを展開。既存の生産管理システムは高価で、不要な機能が多く、使いにくいという声を受け、必要な機能を選べ、簡便な操作性で、進捗状況の見える化を実現するシステムを2015年より独自に開発・販売。既に複数の導入実績を有し、IoT時代の中小企業向けソリューションとして、今後の受注増が見込まれる。



簡単操作の生産管理ソリューション

▶▶▶ 未来を見据えた経営戦略と地域の活性化に尽力

90年代に入り、一社依存体質からの脱却、財務強化等に積極的に取り組み、バブル経済崩壊前に現在に続く経営基盤を確立。その結果、同業他社が次々と経営難に陥る中、リストラや銀行借入に頼ることなく、むしろ、今後の展開を見据え、継続的な新規採用、大型コンピュータからパソコン技術への転換等を推進。また、「企業と社会は、Give & Takeの関係」を基本姿勢に、地方出身者の採用・Uターンの推進による地域活性化等に尽力。



故郷にUターンし
地域行事にも積極参加

生産性向上

需要獲得

担い手確保

バキュームモールド工業株式会社

東京都墨田区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

真空成形で用いる金型の製作を手がけるバイオニアで、シェアナンバーワンを誇る

- 入社後2年間は様々な部署で研修と実務を行い、各部署において顧客対応力を身につけることを実現
- 顧客の要望に応えるため、製造技術、デザイン力など多くの引き出しから幅広い提案を行っている
- 金型の知識に精通した設計者が、顧客の一步先行く、的確な提案を行える営業体制を構築

企業基本情報

所在地	東京都墨田区墨田 5-23-11
電話/FAX	03-3614-1556/03-3614-8472
URL	http://www.vmold.co.jp/
代表者	代表取締役社長 渡部 雄治
設立	1958年
資本金	9,000万円
従業員数	190人



会社概要

食品包装容器、自動車部品等、プラスチックシートのサーモフォーミング（真空成形）用金型及び抜型の設計と製造を行っている。身近なプラスチック製品の多くが同社の金型から作られ、「縁の下の力持ち」的企業として、業界及び顧客から多大な評価を得ている。

また、深海探査機開発の「江戸っ子1号」プロジェクトにも参画。経営理念は、「利他の心」。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 経営理念及び顧客第一の考え方を具現化する研修の実施で、常に先を行く提案力を身につける

管理職研修、外部機関の研修、資格取得支援など人材育成メニューが充実。特長として、入社後の2年間研修がある。1年目に配属先の実務研修での働きぶりで適性評価を行い配属を決め、その後の2年目研修にて3カ月ごとに部署を異動し、各部門の知識を身につけていく。これらにより、顧客の要望に対し、社内各部署の対応力を最大限に引き出し総合して、常に先を行く提案をするという、経営者の目指すところを実現している。



老若男女問わず活躍中

▶▶▶ 金型産業はサービス業との考えを具現化

同社は技術力はもちろん、デザイン力、提案力が他社に抜き出ているところを強みとしている。例えば、プラスチック材料の使用量を減らす容器、容器の形を少しずつ変えてシリーズ化する金型すべての一括引き受け、漠然としたアイデアから設計、低コストの加工法など顧客の先を行く提案を心がけている。

ものづくりの部分では、金型製作に必要な工程の内製化を進め、対応する型の種類、薄物から厚物の成形、小ロットまで幅広くカバーしている。



同社の金型からできた製品の例

▶▶▶ 提案力のある窓口による対応

取引先との関係においては、金型の専門知識に精通した設計者が営業窓口として担当し、「顧客の一步先行く提案力」を合言葉に、懇切丁寧な対応を心がけている。次々と複雑化・高度化していくマーケットニーズに常にアンテナを張り、その都度的確な提案を行える体制をとっている。



設計力も同社の強みの一つ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

R65 市場に特化した事業により、高齢者の笑顔の創出と地域の方々の活躍の場の提供を実現し、社会参加寿命の延伸に貢献

- 高齢者施設におけるアクティビティ・レクリエーション人材の育成、及びコミュニティ教室事業における講師等の地域からの採用
- 地域の遊休空間・時間等の活用を通じて、高齢化社会の課題解決と地域経済の活性化に寄与
- 健康寿命延伸のためのシニアコンテンツ開発を実施

企業基本情報

所在地	東京都港区元赤坂 1-7-10 元赤坂ビル 9階
電話/FAX	03-5413-7866/03-6368-5673
URL	http://www.playcare.jp/
代表者	代表取締役社長 川崎 陽一
設立	2007年
資本金	1,000万円
従業員数	22人



会社概要

バンダイの社内ベンチャー制度から立ち上げた会社で、高齢者が遊びに困っていることから、今後成長が期待できる高齢者（R65）市場に特化し、プレイケア（遊びの気づき）を通じて高齢者の笑顔を創造する事業（レクリエーション人材育成、コンサルティング、コミュニティ教室）を展開。地域の子育て層、シニア層をコミュニティ教室の講師やスタッフとして積極的に採用し、活躍の場を提供。また、企業のコンサルティングから、地域とマッチングし、コーディネートするビジネスモデルを確立。



創業者の想い

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

担い手の発掘・養成

介護現場ではレクリエーションのノウハウが不足しているため、全国の高齢者施設等にて研修を行っており、介護現場における人材不足の解決に取り組んでいる（プレイケアリーダーの養成）。また、地域の事業者と連携したコミュニティ教室（健康講座等）では、講師に地域の人材（特に子育て層、シニアなど）を募集・採用し、趣味や特技を活かした講座を開く。運営スタッフも地域採用するなど、地域の社会参加の場を提供している。（地域包括余暇センター＝プレイケアセンター）



レクリエーション風景

通い場の創造

地域の高齢者施設、薬局、クリニック等と連携し、それらの遊休空間・時間を活用したコミュニティ教室（健康講座等）を展開している。例えば、特別養護老人ホーム内の遊休空間や薬局のアイドルタイムやクリニックの定休日などの遊休時間を活用し、講座を通して地域の高齢者の「健康」と「交流」の場を提供しているとともに、高齢者の集客に結びつけ地域経済の活性化に寄与している。また、自治体と連携し、口腔ケアや健康のための食事方法など介護予防や地域支援事業も行っている。



介護研修の現場

様々な企業と健康寿命延命のためのシニアコンテンツ開発を実施

シニア高齢者市場に参入する企業や商品・サービス開発を行う企業のコンサルティングを実施。プレイケアセンターを利用するメンバーに定量・定性調査を実施し、本来ニーズにあった商品・サービスを開発している。開発に関わるシニア高齢者自身も高い関心を示し、社会参加の一環として熱心な意見を収集している。開発のポイントは、同社の商品・サービス×運動、栄養、口腔、認知機能の改善や社会的課題の解決（独居高齢者・空き家問題・買い物難民・ひきこもり他）等をテーマに創造するソーシャルマーケティングを実践。



シニア高齢者サービス

細田木材工業株式会社

東京都江東区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「木材のプロフェッショナル」を志向。

製造・加工・施工・設計の一貫した技術力

- 東京都多摩産の地域材を使用した新商品「スクエアウッズ多摩」開発。これにより多摩地域の国産材需要の喚起につなげる
- 新商品「スクエアウッズ多摩」により新たな需要取り込む
- 製造・加工・施工・設計の一貫した技術力を支える技術者育成・雇用施工創出への取組

企業基本情報

所在地	東京都江東区新木場 2-5-3
電話/FAX	03-3521-8701/03-3521-8708
URL	http://www.woody-art-hosoda.co.jp/
代表者	代表取締役社長 細田 悌治
設立 (創業)	1947年 (1931年)
資本金	9,500万円
従業員数	35人



会社概要

1931年創業以来、木製品加工・製造販売を行う老舗業者で、ウッドデッキ、フローリング、テーブル天板等を主力商品として扱っている。仕入から、同社内加工、販売、施工取り付けまで対応可能な一貫体制を確立した。新商品開発にも注力しており、地域材を使用した「スクエアウッズ多摩」により、江東区の優良ブランドとして指定されている。さらに今年より不燃木材の取組を始めた。



スクエアウッズを使用した社史の展示

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

「スクエアウッズ多摩」の開発で東京都多摩産の国産材需要を喚起

同社の新製品「スクエアウッズ多摩」はインテリア用商品として山に残る国産間伐材の有効活用を可能にした。

具体的には、木材をタイルのように使い、取り外しができることから、設置場所の状況に合わせて簡単かつ自由に取り付けや取り換えが可能となっている。これにより東京都多摩地域の国産材需要の喚起につながる。



スクエアウッズを使用したハロウィン商品

木材をタイルのように使える「スクエアウッズ多摩」により新たな需要

スクエアウッズ多摩は、木材をタイルのように使い、着脱容易な取り外しができる木製タイル。材料から純国産にこだわり、設置場所の状況に合わせて簡単かつ自由なデザインでの取り付けが可能。カラーバリエーションも豊富で使う人の嗜好に任せる独自の商材となっている。例としては社史や、飲食店のメニュー案内などに利用されている。

また、木をイメージした和風デザインを提案する等、インバウンド需要の取り込みも図っている。



飲食店で利用されているスクエアウッズ

技術者育成・雇用創出への取組

製品販売から、内装・取付工事まで一貫して請け負うことが同社の強み。

同社では、「木材のプロフェッショナル」をモットーに、強みである製造・加工・施工・設計の一貫した技術力を支える人材育成に積極的に取組んでいる。ベテラン技能者から次代の技能者へ技術を伝承していくことで、高い技能を有する技能者を多数育成しており、雇用の創出にも貢献している。



高い技術力を活かしたウッドデッキ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

日本のトップ水着アパレルとして、自社オリジナルブランドによる水着セレクトショップを50店舗以上展開

- 女性の従業員比率が約9割。商品企画・店舗開発・店舗運営において幅広く女性が活躍
- MADE IN JAPAN にこだわった高品質な商品、きめ細やかな接客サービスにより他社との差別化を実現
- シンガポール、香港、上海で海外ショップを展開。オーストラリア市場についても開拓中

企業基本情報

所在地	東京都中央区日本橋浜町1-2-1
電話/FAX	03-3862-7891/03-3863-6260
URL	www.peakpine.com
代表者	代表取締役社長 三浦 誠巳
設立	1978年
資本金	2,000万円
従業員数	150人



会社概要

1978年の創業以来、水着アパレルとして全国主要都市において、自社オリジナルブランドによる水着セレクトショップを50店舗以上展開。

一切の妥協をしない企画、日本製にこだわり、工場と綿密なコミュニケーションを取りながら二人三脚で作り上げる商品、顧客の笑顔と満足を追及する接客が一体となり、他社との圧倒的な差別化を実現している。



店舗外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

女性従業員の輝かしい活躍

従業員150名（本社30名、店舗120名）の内、女性従業員が約9割を占めている。商品企画、店舗開発、店舗運営等、すべての同社の中核業務において女性従業員が活躍している。20代の若手女性チーフやマネージャーも多く活躍しており、同社に新しい風を吹き込んでいる。

女性ならではのセンスが多方面で大いに活かされており、女性のパワーが業績伸長に大きく貢献している。



活躍する女性社員

自社オリジナルブランドの展開

PEAK & PINE、Defilious、Riberceといったオリジナルブランドを展開。同社デザイナー、パタンナーが商品開発を行い、市場ニーズに即した商品展開を可能にしている。

商品の優位性から每期安定した売上を確保。顧客の層も幅広く、デザイン、品質の高さ、きめ細やかな接客が評価され、札幌から沖縄まで大手ファッションビル、百貨店を中心に年間常設店舗15店舗、期間限定ショップ約30店舗を展開している。



同社製品の写真

業種の季節性を意識した海外展開を加速

創業以来、海外展開を積極的に行っている。シンガポール、香港、上海においてセレクトショップを展開。

業種柄夏場に売上が集中することから、売上平準化を目指し、南半球にあって季節が逆であるため日本の冬に水着の需要が見込まれるオーストラリアに進出すべく、開拓中である。



打合せ風景

株式会社横浜リテラ

神奈川県横浜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

世界最高レベルのクリーン工場と技術力で パッケージ業界のオンリーワン企業を目指す

- 世界初の最新設備を導入し、品質・コスト改善の努力を行っている
- 多様な人材を活用することで生産性を改善すると同時に地域社会の雇用を創出
- 印刷機メーカーと連携し、相互の技術力向上を図っている

企業基本情報

所在地	神奈川県横浜市戸塚区上矢部町1965-4
電話/FAX	045-811-2821/045-811-2128
URL	http://www.yokohamalitera.com
代表者	代表取締役 星野 匡
設立	1933年
資本金	3,000万円
従業員数	210人



会社概要

1933年創業。食品、医薬品、化粧品の二次包装物（製品を直接包むのではなく、包装された製品を納めるパッケージ）をメインとして印刷物の企画デザインから印刷、加工まで請け負う総合印刷企業。世界最高水準のクリーン工場を保有し、工場内における生産性、付加価値、技術力向上に注力。また代表者を中心に地域活性化や、多様な人材の活用、育成にも取り組んでいる企業。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

世界最高水準のクリーン設備を完備し、品質向上に邁進

食品工場に持ち込まれる二次包装物は、製品を直接包む一次包装物と同じ基準の品質が求められ、毛一本塵一つの混入も許されない。同社は印刷業界で世界で初めて浮遊塵埃数30万クラスの食品加工工場に匹敵するクリーン工場を導入し、品質を格段に向上させ顧客ニーズに応じている。また、菊全判両面10色刷オフセットUV印刷機を導入することで、限られた工場内スペースで、生産効率及び品質の向上を実現している。



クリーン工場

多様な人材を雇用し、環境も整備

多様な人材の採用が生産性改善・職場の活力アップにつながると考えており、障害者雇用にも前向き。具体例として、特別支援学校在校生を職場実習に参加させ、実際の作業を経験させることで適性を把握し、雇用につなげており、2016年には特別支援学校より2名を採用。これら実績が認められ、2016年9月に神奈川県より「かながわ障害者雇用優良企業」の認定を受けた。

産休・育休の利用促進など働きやすい雇用環境の整備にも積極的。例えば、未就学児までは時短勤務可能などと、働く女性へも協力的で厚労省よりくるみんマークの認定を受けている。



多様な人材

印刷機メーカーと連携して相互の技術力向上に努める

有力印刷機メーカーと連携して、メーカーの印刷機の品質向上と同社の生産性・品質向上に努めている。この成果として世界初の菊全判両面10色刷オフセットUV印刷機が完成し、当社生産ラインに導入。紙の給紙から版交換などの工程の自動化を実現。当該印刷機はわずか2名の人員で運用するにも関わらず、生産効率は30%改善した。印刷機メーカーと当社とが共に成長する、良好な関係を築いている。



印刷機

佐渡精密株式会社

新潟県佐渡市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント 「昨日より今日、今日より明日を目指そう」 をモットーに、さらなる高みに挑戦し続ける

- 先代（現会長）と現社長とがそれぞれ代表権を持って密に連携しながら取り組んでいることで、事業承継及び新たなビジネスへのシフトがスムーズ
- 新潟県工業技術総合研究所や某メーカーと連携し、難削材の高効率、高速切削加工技術に特化することで他社からの優位性を確保
- 経営の見える化を図り、社員全員に経営者意識と改善意識を持ってもらえる工夫をしている

企業基本情報

所在地	新潟県佐渡市沢根 23 番地 1
電話/FAX	0259-52-6115/0259-52-6247
URL	http://www.sadoseimitsu.co.jp/
代表者	代表取締役会長 末武 勉
設立	1970年
資本金	1,100万円
従業員数	86人



会社概要

充実した最新自動加工機とこれまで蓄積された高度な加工ノウハウにより高精度、高品質、低コスト、短納期を実現。医療機器や半導体実装装置部品、光学機器などの精密加工部品に加え、2009年には航空宇宙品質マネジメント規格であるJISQ9100を取得。防衛省関連や民間航空機の小物部品を受注。新潟地域における航空機関連産業集積を目指す「NIIGATA SKY PROJECT」へも参画し本格的な参入を目指す。



製品イメージ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

先代と現社長との綿密なコミュニケーション

創業以来、オフィス複合機の部品が売上の6割を占めていたが、現在は内視鏡の先端部分や航空機部品など付加価値の高い小物加工を柱に据えている。航空機産業や医療機器といった新たなビジネスへとシフトする過渡期ではあるが、これまでのビジネスを築き上げてきた先代（現会長）と現社長とがそれぞれ代表権を持ってコミュニケーションを密にしながら取り組んでいることで、スムーズに事業承継及び新たなビジネスへと繋げることができている。



マシニングセンタ工場

難削材の高効率、高速切削加工技術に特化し優位性を確保

新潟県工業技術総合研究所や某メーカーと連携し、切削に関する技術・知識を吸収し、顧客要望のある難削材加工の低コスト、短納期を実現。また、高難度の部品加工に必要な特殊刃物を同社で作成することができるので、コスト、納期の面で優位性を発揮。

また、新潟県とも連携し各種技能士資格の取得を社員に奨励し、各々の技術力を高めている。

このような取組が実を結び、高品質・低コスト・短納期が求められる航空機産業において、大手航空機装備品メーカーから受注を獲得している。



NC旋盤工場

経営の見える化を図り、社員の意識改革に成功

部門別採算制を採り、日計収益表で経営数値を全社員に開示し社員にも見える経営を行っている。これは、全員参加型の経営を目指すもので、各部署が2カ月近くを掛け、昇給、賞与、休日日数、不良率の減少目標、利益目標等を決め、承認を受ける。そして期首に全社員合同会議の中で各部署の役職者決意表明を行いその期をスタートさせる。期中は毎週月曜日の全員朝礼の中で部署の責任者が目標の達成状況を発表し、全員に経営者意識と改善意識を持ってもらえる工夫をしている。



検査室

生産性向上
需要獲得

担い手確保

ライオンパワー株式会社

石川県小松市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

新たな分野として医療用機器分野にも進出。研究開発型企业へと転身し、新たなビジネスモデルも構築

- 新たな分野として医療用機器分野にも進出。研究開発型企业へと転身し、新たなビジネスモデルも構築
- 社内人材育成において自ら課題を設定し、考え、解決できる社員の教育を実践
- 海外展開については、同社内での経験の蓄積が重要との思いから、トライアンドエラーを繰り返し実施

企業基本情報

所在地	石川県小松市月津町ツ5番地
電話/FAX	0761-44-5411/0761-44-8080
URL	http://www.lionpower.co.jp/
代表者	代表取締役社長 高瀬 敬士朗
設立	1973年
資本金	4,156万円
従業員数	116人



会社概要

同社は、会長（社長の父）が、1971年に織機の糸の切断を監視する検査装置製造を生業として創業。1973年設立当時は下請企業として出発。現在は、制御盤、医療機器、プリント基板等の設計製造を主たる事業とする。大企業が狙わない（大手ではコストが合わない）ニッチな分野の製品開発を得意とする研究開発型企业。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

医療機器分野への進出や、研究開発型企业への転身による新たなビジネスモデルを構築

下請から出発した同社は、ニッチな市場分野で同社製品を手掛け、現在では、医療用機器分野にも進出。さらに、研究開発型企业へと転身し、IoTもいち早く同社製品に取り込む。

同社製品の制御盤用電線加工機はクラウドと繋ぐことで、顧客が1本の電線を加工するたびに、使用対価を徴収する方式に転換。これにより同加工機の販売価格の大幅な低減を実現しており、従来は大手企業しかできなかったイニシャルを抑えて、ランニングで儲けるビジネスモデルを中小企業で実現する（2017年4月からスタート）。



Semi-Auto Wire Processor
HI-1100 System

社内人材育成において自ら課題を設定し、考え、解決できる社員の教育を実践

社長は家業を継ぐまで、Jリーグの湘南ベルマーレでコーチを務めており、人材育成の手腕は高く評価されていた。現在も、サッカークラブチーム「LionPower小松」の代表・監督を務め、小松市を拠点にJリーグ入りを目指している。こうした経験を活かし、人材育成においても自ら課題を設定し、考え、解決できる社員の教育を実践。各部署の新技术や生産性改善などの取組を発表し、全従業員の投票で優勝を決める。発表には「笑い」も求め、半分遊びで楽しむことで、継続的な技術力向上に繋げている。



新技术や生産性改善取組発表

海外展開は、経験の蓄積が重要。失敗を恐れず、トライアンドエラーを繰り返す

5年前から海外展開（輸出）に取り組んでいる。スイス、ドイツ、マレーシア、台湾に展開しており、同社の3人（社長+社員2名）が担当。輸出の仕方に関して当初は全く分からなかったが、ドイツでの展示会（ジェトロパビリオン）での商談が成約に至り、手頃な金額の引き合いだったので、自分たちで経験することが重要であると確信。失敗しても良いと、自分たち3人でいちから勉強して輸出にこぎつけた。これまでに、数多くの失敗をしているが、それを踏まえて改善している。



初めての海外輸出契約

生産性向上

需要獲得

担い手確保

セラテックジャパン株式会社

長野県長野市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

若者の採用・育成に積極的に取り組み、多様な人材を活用

- 若者の採用・育成への積極的な取組で厚生労働省認定のユースエール認定企業県内第1号に
- 耐熱圧電材料の開発と、製品化への取組により自動車産業の発展に貢献
- 営業・設計・製造と各部門を経験することで、現場の機微を知り卓越した能力を持つ経営者

企業基本情報

所在地	長野県長野市篠ノ井岡田 500
電話/FAX	026-293-3300/026-293-5835
URL	http://www.crtj.co.jp
代表者	代表取締役社長 平林 明
設立	1975年
資本金	10,000万円
従業員数	148人



会社概要

同社は、電子、電気、光学関連部品等に使用されるセラミック、ガラス、水晶、石英等の特殊素材の加工メーカー。素材の切断から薄膜までの精密一貫加工を強みとしており、2014年にNAGANOものづくりエクセレンス認定、2015年にはものづくり大賞NAGANO2015「大賞」を受賞するなど、地場を代表するものづくり企業として高い評価を得ている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 雇用管理状況が優良な中小企業として認定される

2016年8月に厚生労働省が認定する「ユースエール認定企業」に長野県内第1号の企業として認定された。本認定は、「正社員の所定外労働時間が月平均20時間以下」、「有給休暇の年平均取得日数が10日以上」などの条件を満たす企業を、雇用管理状況が優良な中小企業として認定しているもの。

上記の他にも、2015年6月に子育てサポート企業として、次世代認定マーク「くろみん」を取得するなど、多様な人材を活用する環境作りに努めている。



ユースエール認定マーク

▶▶▶ 耐熱圧電材料の開発、商品化への取組

高い技術開発力はもちろんのこと、素材の調達から小ロット試作、量産まで一貫生産体制を構築。

近時は自動車エンジンの圧力センサー向けに、鉛を使わず環境負荷の少ない耐熱圧電セラミックスの新素材を開発。従来製品比高い耐熱性を実現しつつ、価格も半額程度に抑えられる見込みであり、2018年度中の商品化を企図。今後の自動車産業発展への貢献が期待される。



同社設備（クリーンルーム）

▶▶▶ 現場の機微を知る経営者

同社は、社長の祖父が創業、父が前会長を務めた企業であるが、決して世襲ありきの企業ではない。現社長は同社に入社前、東京の経営コンサルティング会社に勤務していた。その後経営そのものへの関心が強まり、27歳で長野に帰郷、同社に入社。営業、設計、製造を担当し、チームリーダー、部門長、常務取締役とステップアップし、入社から8年で社長に就任した。技術畑から社長まで上り詰めた人物であり、現場の機微を知る経営者として卓越した能力を持っている。



現場で活躍する若手社員

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ディマンシェ

岐阜県岐阜市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

顧客ニーズを的確につかみ、カーテンや照明・家具等をトータルコーディネート。企画力・提案力・商品力で他社と差別化

- 女性の感性を活かした商品提案を行うべく、女性が働きやすいように育休制度等を充実
- 社長実父運営のカーテン生地メーカーのノウハウを活かしオーダーカーテン専門店として業容拡大を図る
- 一貫生産対応及び中間の流通過程を省くことで、コスト削減を実現し、付加価値向上を図る

企業基本情報

所在地	岐阜県岐阜市寺田 7-101
電話/FAX	058-253-3211/058-253-3221
URL	http://www.dimanche.co.jp
代表者	代表取締役社長 白木 希佳
設立	2008年
資本金	1,000万円
従業員数	62人



会社概要

2008年に現社長が実妹2人とともに創業したオーダーカーテン等インテリア用品の小売業者。インテリアコーディネーターが顧客の部屋・趣向を勘案したオリジナルカーテン等を提案販売している。

ハウスメーカー・デベロッパー等との連携・各店舗での営業活動を通じて一般顧客からの注文も順調に伸ばしている。



会社内観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 女性が活躍し、長期間勤務できる諸制度を充実

役員全員が女性、社員に占める女性比率も70%と、女性活躍推進を実現している。育休や産休をはじめ、社員の負担を軽減する制度が充実、安心して長く働ける環境を構築している。職能別・階層別に社員を評価し、それぞれが目指す方向性及び家庭との両立等で職種を選択できるキャリアアッププランを導入。管理職に占める女性比率は50%超、インテリアコーディネーター有資格者も多く、トータルコーディネーターができる。また、女性スタッフであっても簡単な施工研修をしている。



女性活躍推進に関する社内マニュアル

▶▶▶ 生地メーカーでのノウハウ等を活かし、オーダーカーテン専門店として業容拡大

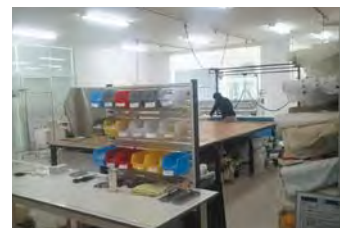
社長実父がカーテンメーカーを運営しており、そのノウハウと自身の生地メーカーでの勤務経験を活かし、実妹2人とともに女性目線のオーダーカーテン及び各種インテリア商品の販売を営むべく同社を設立。事業承継後は、提案型の接客スタイルを導入することで本物志向の顧客の支持を得ている。製販一体の完全オーダーカーテンは1センチ単位で仕立てることが可能。オリジナル製品以外にも国内外の主要メーカー品にも柔軟に対応し、量販店・ホームセンターとの差別化に成功している。



提案書作成

▶▶▶ 企画・縫製・販売まで産地直結の一貫体制と流通過程の省略によるコスト削減

愛知・岐阜地域はカーテン生地の生産地として名高く、同社では最新鋭の機器を備えた縫製工場と各地域の協力工場と連携し「産地直結」による商品開発体制を確立。様々な特殊加工等に対応できる高い技術力を備える。また、企画(プランニング)と規格(織物設計)が噛み合うことで優れた商品が生まれるとの方針から、様々な情報収集からオリジナル商品を企画開発。製造・販売一貫システムによる仕入価格の低減、オリジナル商品の値引販売の抑制等により利益率向上を実現している。



同社縫製工場

生産性向上

需要獲得

担い手確保

山田木管工業所

岐阜県山県市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

学生のインターンシップ制度を活用して、 社内の活性化、商品開発など新しい担い手 創出事業に取り組む

- ECモール、同社サイトのネットショップを活用し、ニッチだが面白いオリジナル商品をロングテールで拡販
- 「山県市の木工製品」の技術を活用したインテリアとしての額縁の開発・製造に取り組む
- 大学生の6か月長期インターンシップ生を継続して採用し若者の成長と同社の挑戦に取り組む

企業基本情報

所在地	岐阜県山県市佐賀 159 番地の 1
電話/FAX	0581-22-1230/0581-27-3190
URL	http://www.yamamoku-gifu.com/
代表者	山田 等
設立	1951 年
資本金	—
従業員数	8 人



会社概要

同社は岐阜県山県市で 1951 年から木工所を営んでいる。本業であった家具やキッチン扉製作など、厳しい品質基準にも耐える製造技術を活かし、2010 年より手ぬぐいを飾る額の生産を開始した。

現在では、「お客様と共に、日本の壁を楽しくしたい」を合言葉に、ニッチではあるが面白い「豊かな住空間を演出・提供する」ために、多くの商品を開発し、販売を行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

積極的に EC サイトを利用し、BtoB から BtoC への業態変化を実現

複数の大手 EC サイト運営事業者、自社サイト等のネットショップを活用してどれもニッチであるが面白い、従来市場にはなかった自社オリジナル商品を展開して、いつまでも細く長く購入していただけるいわゆるロングテール商品で販売拡大に取り組んでいる。

また、ブログサービス、SNS や顧客が商品を飾っている写真コンテスト等で、同社のファンづくりにも学生インターンが専任担当し取組を行っている。



高周波自動接着機

山県市の木工製品の技術を活用したインテリア製造で地域経済を活性化

『「山県市の木工製品」の技術を活用したインテリアとしての額縁の開発・製造及び販路拡大』をテーマに掲げ「手ぬぐい額」「御朱印帳額」「モダン御神札額」など多数の新品を開発している。製品開発時には、学生インターンにマーケティングを担当してもらい、市場ニーズにあった開発工程を実施している。岐阜県や山県市の行政とも連携し、地域の企業や神社仏閣にも協力してもらい地域経済活性化にも貢献。



テレビで採用

インターンシップを利用し、若い感覚を製品開発に活かしている

従業員の半数を女性従業員が占め、育児や家庭の事情に配慮した勤務体制やシニアの能力活用に努め、雇用環境の改善に取り組んでいる。さらに同社の大きな特徴は、県内外（東京、名古屋等）から大学生の 6 か月長期インターンシップ生を継続して採用し、若者ならではの視点による製品開発（御朱印帳額）とともに、同社内を活性化することで常に挑戦をする社風を築いている。近年では、学生の方から積極的な申し込みもあるという。



従業員集合写真

生産性向上
需要獲得

担い手確保

株式会社大川原製作所

静岡県榛原郡吉田町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「まずはやってみよう」をモットーに外国人材を活用、産業用乾燥装置の積極的な海外展開を実現

- 国内市場縮小の危機感から、外国人材活用による積極的な海外展開を実現、グローバル企業へ進化
- 社員の意識改革により、顧客のニーズを把握するマーケットインの考え方に転換
- 産業用乾燥装置メーカーとして技術力に定評があり、高いシェアを占める産業界の黒子的な存在

企業基本情報

所在地	静岡県榛原郡吉田町神戸 1235
電話/FAX	0548-32-3211/0548-32-7784
URL	http://www.okawara.co.jp/
代表者	代表取締役社長 大川原 行雄
設立	1945年
(創業)	1927年)
資本金	77,921万円
従業員数	294人



会社概要

1927年の創業。製茶乾燥機製造を祖業とした、海外でもトップレベルの乾燥装置メーカー。現在は、食品、化学、医薬、環境などの幅広い分野に乾燥・濃縮・殺菌・濾過及び焼却に係わる各種装置を提供している。同社が提供する装置は全てがオーダーメイド。顧客の要望をヒアリングし、試験設備で実証試験を繰り返し行い、基本設計、詳細設計、製造・組立、現地で据付、試運転まで、一貫生産体制のもとで作り上げている。

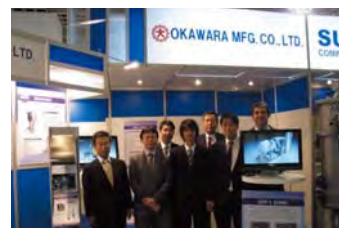


本社棟外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内市場縮小の危機感から、外国人材活用による積極的な海外展開を実現

国内における同社の製品は高い評価を得ていたが、取引先の海外移転や人口減少により国内市場は縮小。このため積極的な海外進出を決意、外国人材（中国）の戦略的な活用に取り組んだ。具体的には信頼して任せるという方針のもと、製品特性などを理解させる教育を施した上での外国人材の経営層への登用、海外戦略部設立、本社での海外現地法人社員向け研修など。この結果、海外からの引合いも増加し、外国人材活用の取組や社内改革が功を奏し、売上は好調に推移している。



ドイツで開催された展示会「ACHEMA 2015」

顧客ニーズを把握するマーケットインの考え方に転換

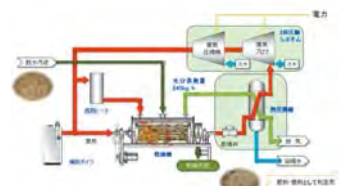
今まで同社の海外展開は、国内の顧客が海外展開をする際の設備投資案件に留まっており、海外企業に対して積極的に案件を取りに行くような体制ではなかった。このため、マーケットインの考え方へ発想を転換し、積極的な海外展開を目指す意識改革を行った。具体的には、外国人材の採用への取り組みと並行して、自部門以外の業務を把握する取組による全社的な視点の醸成や、前向きに取り組む人材を評価する人事評価制度への変更などにより、受け身体質からの脱却を図った。



自部門以外の業務を把握する研修「3C」

産業用乾燥装置メーカーとして技術力に定評、シェアも高い

世界でもトップレベルの乾燥装置メーカーとして、食品、化学、製薬、環境など幅広い分野に装置を提供。粉粒体向け乾燥装置のシェアは、国内でトップ。同社の技術に対する顧客からの信頼は高く、リピート受注も多い。様々な分野に関わる産業界の黒子的な存在となっている。また、国土交通省の委託を受け、「自己熱再生型ヒートポンプ式高効率下水汚泥乾燥技術」の実証研究を開始するなど、乾燥技術を通じて温室効果ガスの低減や循環型社会の実現にも取り組んでいる。



国土交通省のB-DASHプロジェクトフロー図

ハラダ製茶株式会社

静岡県島田市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

日本一の茶どころ“静岡”で、地域の茶業の担い手確保と緑茶の海外販路拡大に貢献

- 緑茶業界で初となる GLOBAL G.A.P. を取得し、シンガポール、マレーシアへの緑茶の輸出を開始
- 農業の共同経営化を進めることで、茶農園の雇用を存続させ、地域の荒茶製造の担い手確保に貢献
- 豊富な OEM ノウハウの蓄積を生かし、大手スーパーや外食産業などに幅広く OEM 商品を提供

企業基本情報

所在地	静岡県島田市岸町 194
電話/FAX	0547-35-1133/0547-35-6103
URL	http://www.harada-tea.co.jp/
代表者	代表取締役社長 原田 宗一郎
設立(創業)	1948年 1917年
資本金	7,200万円
従業員数	340人



会社概要

同社は、1917年の創業以来茶業に一貫して取り組み、今年100周年を迎えた。1954年に全国農業協同組合連合会と提携し共同購入システム導入により成長する。近年は自社ブランド販売や大手スーパー等のOEM生産等幅広く事業を拡大展開。地域の茶農家と連携して原料を確保するほか、自社の農業生産法人「ハラダ製茶農園」を立ち上げ、高品質な茶の生産、加工、販売を行っている。設備投資にも積極的に取り組み、生産性向上につなげている。また安心安全な商品を提供するという理念により、2003年ISO9001、2012年FSSC22000の認証を取得している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 緑茶業界国内初の GLOBAL G.A.P. を取得し、緑茶の海外輸出を開始

同社が直接運営する「ハラダ製茶農園」では、緑茶業界で初めて GLOBAL G.A.P. を取得。GLOBAL G.A.P. とは、農産物生産における安全管理を向上させ、農産物取引の円滑化と農産物事故の低減をもたらすことを目的に欧州の流通小売大手が主導で策定した、農業生産工程管理基準である。その上で、既にシンガポールやマレーシアへの緑茶の輸出を開始。さらに海外のニーズ及び海外展開を行う際の障壁についても調査研究を進め、緑茶製品の販路拡大に向けた検討を行っている。



GLOBAL G.A.P. 認定書

▶▶▶ 農業の共同経営化を進め、地域の荒茶製造の担い手確保に大きく貢献

同社が所在する地域でも「茶の消費形態構造の変化」による収益減少等を背景に廃業する農家が増え、地域によっては荒茶製造自体が成り立たなくなるケースも出ていた。このような状況の中で、同社は地域の荒茶製造工場と契約を結ぶ、又は農家のM & A等を行うことにより農業法人組織化を進め、茶農園における雇用の存続に貢献。地域の主要産業である荒茶製造の担い手を確保する上で、非常に重要な役割を果たしている。



共同経営化が進んでいる同社の茶園

▶▶▶ 豊富なノウハウの蓄積を活かし、多くの大手企業に OEM 商品を提供

自社ブランド販売、大手スーパーのOEM生産等幅広く事業を展開しており、直営の喫茶店やネットショップの運営も行う。特にOEMに関しては、豊富な実績とノウハウの蓄積がある。コンセプトワークから担当営業が直接プロデュースする方式を取り、茶関連の商品だけでなく、海苔・椎茸などとあわせたギフト需要にも対応可能という強みを活かし、大手スーパーや外食産業など幅広い企業にOEM商品を提供している。



様々な OEM 商品を提供

生産性向上
需要獲得

担い手確保

丸両自動車運送株式会社

静岡県静岡市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

後継者不在の事業者譲受による新分野への進出と、雇用確保による地域産業活性化への貢献

- 事業拡大、新事業への展開を模索し、後継者不在の新規事業分野を M&A した。事業承継問題を解決するとともに、地元の雇用維持にも貢献
- 前代表者のネットワーク（海外を含む）やノウハウも承継し、商品改良や営業力強化等の企業価値を向上
- 譲渡事業は、高品質で評判もよい上、国際市場の広がりも見込める事業であり、今後のビジネス拡大に期待

企業基本情報

所在地	静岡県静岡市清水区横砂西町10番6号
電話/FAX	054-366-1312/054-366-1338
URL	http://www.maruyou.jp/
代表者	代表取締役 青木 千加士
設立	1927年
資本金	2,400万円
従業員数	48人



会社概要

1927年に自動車運送業として設立。現在は、産業廃棄物・特別管理産業廃棄物・PCB廃棄物の中間処理業者・処理業者への収集運搬事業についても北海道から九州まで広域にわたり展開しており、FRP（繊維強化プラスチック）等のリサイクルによる「循環型社会」への推進を通して、社会貢献している。「安全」「安心」「確実」をモットーに、環境にやさしい輸送、安全性確保第一の企業を目指す。



安全・安心・確実

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 後継者不在の事業承継による新分野への進出

同社は今後更なる事業の発展を図るため、M&Aによる異業種への進出を模索していた。取引金融機関ならびに静岡県事業引継ぎ支援センターと連携し、後継者不在の化粧品等販売を行う事業者を M&A し、新分野への進出を果たした。

今後日本国内で市場拡大が見込まれるインド産のヘナ等を原料とするオーガニック商品を主力としており、異分野での事業拡大が見込まれている。



調印式

▶▶▶ 事業承継した事業者の前代表者と継続的に連携し企業価値向上を図る

新規事業について、事業承継先である前代表者と引き続き協力関係を継続し、そのネットワーク（海外を含む）やノウハウを活用できる関係を構築しているほか、外注先との連携によるブランディングの確立、同社商品を扱うインストラクターと商品改良や営業力強化等企業価値向上に向けた取組が行われている。



エステスクールの運営

▶▶▶ 新事業分野で海外との取引関係を構築していく

後継者不在の企業から買収した化粧品事業については、海外市場を視野に展開していく。

インド原産植物のHENNA（ヘナ）は、日本でもヘアカラーなどの原料として美容業界で広く使用。2001年からヘナ100%成分の製品のみ化粧品として認可されることとなり他製品との差別化が図られるようになった。同社はヘナのインドからの調達体制を安定化させるため、前経営者のネットワークを駆使して現地企業とのアライアンスに向けた取組に着手。今後はヘナの取引に限らず、日印両国の BtoC ビジネス拡大に向けて協業を図っていく。



インドのヘナ農場

有限会社ムクゲ

静岡県三島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

和牛焼き肉を中心に本場の本格的な韓国家庭料理が手軽に楽しめるお店を地域に残す

- 地元で愛される名店を残すため、経営支援機関がタッグを組み、若手起業家と後継者不在企業をつなぐ
- 若く、やる気のある起業家を地域、支援機関、前経営者が支え、一丸となって地域貢献
- 若手経営者ならでの発想で、今までにないメニュー展開、サイトを活用して事業拡大

企業基本情報

所在地	静岡県三島市広小路町 13-8
電話/FAX	055-973-7739/055-971-7847
URL	—
代表者	代表取締役 渡邊 大介
設立	2015年
資本金	300万円
従業員数	2人



生産性向上

需要獲得

担い手確保

会社概要

三島市中心街の繁華街で和牛焼肉を中心とした本場の韓国家庭料理が手軽に楽しめる店。材料のほとんどに韓国食材を使用するなどこだわりがある。社長実父が調理する中国料理も裏メニューとして地元では好評。

2015年9月に後継者不在の前経営者から株式譲渡契約により若い現経営者が事業を引き継いだ。



厳選された黒毛和牛

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地域の経営支援団体等が連携し、円滑な事業承継へ

事業承継・方策を検討していた「後継者不在の事業主」と起業の意欲があっても場所や事業内容などで悩みを抱えていた「創業を目指す起業家」をマッチング。ワンストップ相談窓口のみしま経営支援ステーション「M-ステ」（三島市、三島商工会議所が中心）が仲介し、静岡県引継ぎ支援センターに登録を促し、静岡県後継者人材バンクの仕組みを活用して引き合わせ、当該事業を引き継ぐために必要な支援を税理士とも連携し実りある株式譲渡契約に成功。地元で愛される焼肉店を残した。



前経営者から引き継ぐ渡邊社長

▶▶▶ 素直・感謝の気持ちで経営、商店街活動へも積極的に参加

経営者は若く、やる気に満ちており、素直な感謝の気持ちで経営している。熱意と持ち前の吸収力で、父親や前経営者から経営資源、ノウハウ、顧客ネットワークをしっかり引き継ぎ、地元で愛される店舗を継続、拡大させている。地元商店街の販促活動や、みしま経営支援ステーション「M-ステ」の経営セミナーなどにも積極的に参加し、地域貢献、資質向上に努めている。



店舗外観

▶▶▶ 裏メニューとして新たに中華を追加し、グルメサイトで顧客を獲得

和牛焼肉を中心とした本場の韓国家庭料理の他に、経営者の父親がノウハウを持つ中華料理を裏メニューとして追加したことにより、顧客の楽しみを増やし、付加価値を与えている。父親は以前、三島市内で中華風居酒屋を経営、固定客も多く、評判の店であった。体調面の都合で閉店したが、現在は回復し、中華担当として調理の他、店舗運営ノウハウも伝授している。父親の復帰を喜び、父親の味を当てて来店する顧客も多く、集客に繋がっている。また、グルメサイトへの掲載を始めたことにより、若年層の顧客も増えている。



写真のような韓国家庭料理の他に、中華料理も追加

エイベックス株式会社

愛知県名古屋市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「人を大切にする経営」を軸に、国内でのものづくりにこだわった「高精度小物切削・研削を『極める』プロフェッショナル集団」

- 性別、国籍、学歴、理系・文系問わず、「自ら考え自ら行動できる人」を採用した結果、女性が活躍
- シニア社員と若手社員がタッグを組み、設備の内製化など技能伝承かつ現場力向上に大活躍
- 女性社員のアイデアで「工場見学」受入ビジネスを開始。世界 36 カ国から累計で 12,000 名超を受入

企業基本情報

所在地	愛知県名古屋市瑞穂区内浜町26番3号
電話/FAX	052-811-1171/052-811-1175
URL	http://www.avex-inc.co.jp/
代表者	代表取締役社長 加藤 文典
設立	1953年
資本金	1,000万円
従業員数	361人



会社概要

1949年名古屋市で創業。マシン部品を中心とした精密部品の製造からスタート。マシン部品加工で身につけた精密切削・研削加工技術を活かして、1960年代から自動車部品事業に参入し、オートマチックトランスミッション用バルブを始めとするエンジンやブレーキの部品などを製造。

ここ10年間で売上高は約5倍、社員数は約4倍と急成長。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

国内でのものづくりにこだわり、「人を大切にする経営」の下、女性正社員比率40%を宣言

女性従業員は約4割を超え、開発・製造・生産管理と幅広く配置。女性管理職比率は約16%。パートの正社員化も率先、2020年迄に社員の女性比率40%、障がい者雇用率3%以上、「日本でどこにも負けないものづくり」を極め、「100年続く会社」の実現を目指す。

管理職への登用は、2000年から「役職立候補制」を導入し、性別・学歴・国籍不問かつ能力評価。その結果、女性・外国人が多数活躍。



製造・開発・生産管理など幅広い分野で女性が活躍

シニア人材が技能伝承かつ現場力向上に活躍

経営軸となる「削る」技術・技能やカイゼン力伝承の中核を担うため、定年制延長により60歳以上の社員が20名以上（うち70歳以上が5名）活躍。元気なうちは「一生」働ける会社として直接雇用・終身雇用で社員を活用。

ベテランシニア社員と若手社員がタッグを組み、「中古設備のリストア」と「設備の内製化」に継続的に取り組むことで、設備に強い人材を育成、企業全体の現場力向上に貢献。競合他社との差別化にもつながっている。



ベテランシニア社員と若手社員でタッグを組む

「工場見学」と「女性活躍」で全国初のサービス事業を開始

世界中から仕事が集まる企業を目指し、ものづくりに欠かせない「現場カイゼン」、「設備保全」、「人材育成」、「品質管理」の4つのポイントをオープン化。海外営業活動に結びつける「工場見学」ビジネスは他社にはない取組。

また、管理体制、人材研修、女性社員の多様な働き方含め活躍推進のノウハウを惜しみなく他社に提供するための分割子会社を設立。地域行政と連携し、他社を巻き込んだ地域滞在型の産業観光を企画、調整する等、地域全体の底上げを図る新事業を展開。



工場見学受入ビジネスで現場改善を説明する女性社員

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

長年にわたり培った経験・技能を活かした 人材活用により、多様化するニーズに対応 する工作機械専用機メーカー

- 定年制ではなく、引退制を設け、長年にわたり培った経験・技能を活かした人材活用
- 同社一貫生産体制による高品質・高精度の工作機械専用機の製造
- 人工関節を中心に各種インプラント等の医療分野への進出を積極的に展開

企業基本情報

所在地	愛知県豊橋市石巻西川町字大原 12
電話/FAX	0532-88-5511/0532-88-5522
URL	http://www.nishijima.co.jp/
代表者	代表取締役 西島 豊
設立	1924年
資本金	6,000万円
従業員数	142人



会社概要

“一流の製品は一流の人格から”をモットーに、ユーザーの仕様に合わせた世界で一つの仕様である工作機械の専用機を製造。受注後の設計から組立までの全工程の内製化による「自社一貫生産体制」を整え、厳しい自己管理と品質管理を行い、高品質な製品を提供。また、定年制ではなく引退制を設け、長年にわたり培った経験、技術、技能を活かす経営を目指しており、人材育成や技能承継を積極的に進めている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 人材をじっくり育て、長年にわたり培った経験・技能を活かす

創業当時から定年制という概念がなく、30年～50年かけてじっくり人材を育てる企業文化を継承。ベテラン社員の役割は、経験技能を活かした技能伝承並びにノウハウの蓄積としている。工作機械の専用機の仕様は多種多様であり、ユーザー毎に最適な状態に合わせることが難しく、高度なノウハウを要するが、蓄積してきた知恵やノウハウを最大限活かしながら対応し、技術の継承をしながら同社の競争力の維持・向上を図っている。



技術の継承

▶▶▶ 設計から組立まで、同社一貫生産体制による高品質な製品を提供

受注後の設計から組立までの全工程の内製化による自社一貫生産体制（受注、開発設計、溶接・板金、機械加工、測定、組立・試運転、出荷）を整えており、各セクションではシビアな自己管理と厳しい品質管理をし、高品質な製品を提供。製造工程すべての段階に関わるノウハウを集積し、独自の技術を有する。国内の自動車メーカー、自動車部品メーカー、産業機械メーカーへ幅広い納入実績を有する。



高品質な工作機械専用機

▶▶▶ 人工関節を中心に日本人の生活に合った各種インプラント等を開発

高精度を実現する専用機の製造のノウハウを活かし、人工関節を中心とした各種インプラントを製造する西島メディカル（株）を2002年に設立。インプラントは欧米メーカーの製品が多く、欧米人の大柄な体格、椅子に座ることを前提とした生活動作に合わせた設計がされてきたが、国内市場ニーズに応えるため、日本人の生活に合ったインプラントを開発。ドクター、研究者、製造者が一体となり取り組んでおり、他分野への展開も積極的に実施している。



医療分野への展開

ポイント

ボルト 1 本から自動車部品まで、 多様な熱処理加工を高度技術と人材育成で 実現

- 試作品など小さなボルト 1 本から自動車向け量産部品まで、高度な熱処理加工技術でものづくり産業を支える
- 技術的に難度の高い低歪熱処理と 24 時間稼働の無人化ラインの構築により、高品質で短納期対応を可能としている
- 多様な人材の活用ときめ細かい人材育成により付加価値の高い製品を安定して生産している

企業基本情報

所在地	愛知県刈谷市一里山町柳原 7-1
電話/FAX	0566-36-2390/0566-36-0279
URL	http://www.hidaka-kk.jp/
代表者	代表取締役社長 今村 順
設立	1965 年
資本金	1,000 万円
従業員数	122 人



会社概要

自動車関連産業の盛んな三河地域において、創業以来金属の熱処理加工を行っている。品目点数が多い自動車部品業において、働きやすい職場環境を整え女性や高齢者、外国人社員の正規雇用など多様な人材を積極的に活用しつつ、きめの細かい技術教育、人材の育成に取り組み、高い精度が求められる低歪熱処理を長年培ってきた独自技術や自動制御システムなど最新の設備により実現、不良率ゼロに向けた品質の向上を追求している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

高度な熱処理技術で製品受注を拡大

同社では熱処理特有の歪みやねじれ、縮みといった変形に対し、独自の技術ノウハウの蓄積と高度な技術を様々な製品に展開、形状や材料特性、温度変化、用途などを考慮し最適なきめ細かい熱処理加工を提案、提供している。焼入れ時の歪みを極力制御する減圧焼入れやプレステンパなどの低歪熱処理、前後工程を踏まえた複合加工技術と徹底した品質管理体制により、月産数個の製品から数十万個の量産品まで高品質かつ短納期対応で高い信頼を得ている。



熱処理加工した部品

自動制御システムの導入により低コスト化を図る

多様な機能要求に対応するため工場内には最新の自動制御システムを導入、24 時間稼働の無人化ラインを構築し、熟練工によって行う工程と機械で可能な工程の分業、エンジニアの経験と高度な熱処理加工技術を組み合わせ、高品質な製品の安定供給を実現している。また、同社で長年培ってきた低歪熱処理加工技術を基に、取引先企業と連携しプレステンパの工法特許を取得するなど新商品の品質向上に向けた体制を構築している。



自動化された熱処理生産ライン

継続的な採用と多様な人材の活用に取り組む

同社社員の平均年齢は 37.8 歳（正規社員は 33.0 歳）と若く、工場内には活気ある作業風景がみられる。女性社員の比率は 30% を超えているほか、外国人正規社員として管理職を含め 10 名を採用、高齢者向けには技術承継と就業機会の確保を目的に短時間勤務制度を採用するなど多様な人材の活用に積極的に取り組んでいる。また、女性や高齢者の作業負担を軽減するため（独）高齢・障害者雇用支援機構との共同研究により開発した設備を導入、働きやすい職場環境づくりを目指している。



女性が活躍する職場

ポイント

間接部門の独立により、雇用環境のハード／ソフト面の整備を行うことで、さらに高品質なサービスを提供

- 「まだ見ぬリゾートを」というブランドスローガンのもと、稼働率97%と高い水準を維持
- 大都市圏及び海外のエグゼクティブ層をターゲットとしたアクティブ機能を持つ新たな宿泊施設を開業
- 人材の育成及び業務の効率化が必要であることから、社内託児所「モアレキッズハウス」を開設

企業基本情報

所在地	三重県志摩市阿児町鵜方 3618-74
電話/FAX	0599-46-0181/0599-46-0182
URL	http://moire-resort.com/
代表者	代表取締役 三橋 弘喜
設立	1968年
資本金	6,000万円
従業員数	70人



会社概要

創業者の先代が真珠養殖、レストランを経て、1968年に宿泊業、ニュー浜っ子（大衆向け旅館、収容人数60名）として創業、1993年に法人化し、現在は、エグゼクティブ層をターゲットとした天体観測ができるホテル「ONSEN オーベルジュ プロヴァンス」及び母屋15室、別邸3棟すべての客室が露天風呂付の「汀渚 ばさら邸」を運営している。



汀渚ばさら邸

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

その時、その時のベストの状態を顧客に提供することで不動の人気を誇る

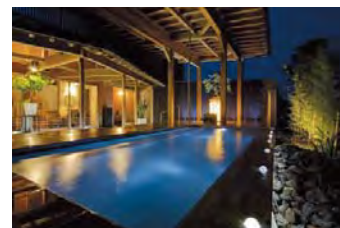
三重県の景勝地「英虞湾」の魅力を最大限に引き出すため、景観、空間美、料理に徹底的にこだわり、最高のおもてなしを実現している。従来はスタッフのスキルによってバラツキが出やすかった接客サービスの品質を平準化するため、本社機能の集約時に社員研修施設「モアレキャンパス」を開設、統一感のある人材育成や人事考課を提供する体制を整えることで、サービスレベルの向上と平準化を実現し、きめ細やかな接客で高付加価値化・顧客満足度の向上を図っている。



モアレキャンパス

大都市圏及び海外インバウンドや各種記念日など多様な需要へ対応

大都市圏及び海外エグゼクティブ層をターゲットとしたアクティビティ機能を持つ宿泊施設を開業し、当該地域における他の宿泊施設と差別化を図っている。具体的には、「Experiential travel（体験型）」「Authentic experience（『本物』の体験）」を目的に多様な事業を展開しており、今後、さらに、自家農園、船着場など多様なアクティビティを通じて、英虞湾全体を楽しむことができる空間の提供を目指している。



汀渚ばさら邸 貸切風呂

社内託児所やアカデミーの整備による働きやすい環境を提供

宿泊業は、24時間営業であり勤務時間が不安定になりやすく、特に女性が働きにくい職場である。こうした雇用環境の改善に向け、ハード／ソフト面を整備することを目的に、本社機能を集約するとともに、託児所「モアレキッズハウス」を、2016年6月5日にオープンさせ、誰でも働きやすい環境を整備している。同時期に開設した研修施設「モアレキャンパス」では、海外エグゼクティブ層に対応できる高度な社員教育を実施し、高品質なサービスを実現している。



モアレキッズハウス

ポイント

顧客の「困った」に対応することで金属加工のワンストップ、緊急対応の実現を可能に！

- 女性従業員等の多彩な人材を多能工化に向けて人材育成することで、生産性を向上させている
- 内製化を進めて様々な取引先のニーズにワンストップ対応。緊急対応できる「ものづくり」を提供
- 加工技術の高度化と提案設計を積極導入することで、相乗的な付加価値を生み出すことに成功

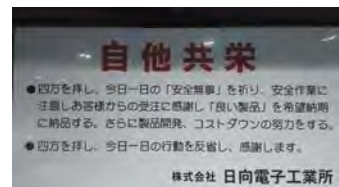
企業基本情報

所在地	滋賀県米原市長岡 3371
電話/FAX	0749-55-0154/0749-55-0086
URL	http://www.hyuga-denshi.com/company
代表者	代表取締役社長 日向 利宏
設立	1964年
資本金	300万円
従業員数	25人



会社概要

1964年に弱電部の組立を開始し、1968年に金属プレス加工へと事業内容の変更を行う。以降、レーザー加工、金属精密板金加工、曲げ加工、溶接、そして配送までを小規模ながらワンストップ対応できることが同社の強みとなっている。加工機械の充実はもとより社員力、品質管理ノウハウ、設計力等の総合力を高めることに注力し、小回りの良さと柔軟な対応力に磨きをかけている。



社是

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 企業は人なり！ 女性従業員等を積極的に活用！

女性を多く雇用し、女性の働きやすさを追求することで、女性の細やかさがより活かされ、加工品質の維持に貢献している。女性の超短時間労働者（1日2時間から3時間）を雇用継続する中で、持ち場が変わっても柔軟に対応できるようにと多能工育成の仕組みを導入した。作業負担の平準化と労働時間短縮にもつながっている。

海外研修生を雇用して技術指導に取り組んでいることで、上記人材育成の仕組みと相乗効果を生んでいる。



慰安旅行の様子

▶▶▶ 内製化に取り組み、板金のコンビニとしてワンストップ対応

設計からプレス加工、レーザー加工。そして曲げ加工、溶接加工につなげ、配送まで対応している。従業員の人材育成等により多様な加工を内製化し、様々な取引先のニーズにワンストップ対応することで、短納期で緊急対応ができる「ものづくり」を提供している。

また人的技能が要求される溶接技術（アーク溶接・ガス溶接・半自動溶接・ステンレス鋼溶接・すみ肉溶接）に優れている。



女性従業員がHDS2204NT
プレスブレーキを操業

▶▶▶ 加工技術の高度化と提案設計を積極導入し相乗的な付加価値を創造

15年間で30,000件の設計実績とデータの蓄積により、多品種に対応できる設計力が備わっており、CADデータを分析することで新たな設計において、部品や原材料の共通化の提案に繋げている。またそのデータを活用することで少ロットの顧客ニーズや試作板金に敏速に対応している。

同社の高性能機械の特性を引き出す設計が可能のため、精密性と短納期を実現して、ワンストップ対応する体制を構築できている。



データの蓄積と実績によりCADを駆使し、多品種に対応できる設計力をもつ

株式会社イチグチ

京都府相楽郡精華町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

飽くなきチャレンジ精神でお客様のニーズにあったベストの“削る・磨く”ツールを提供し続ける企業

- 専門家による個別支援や、海外展示会、市場調査などジェットロ事業を積極的に活用し、海外販路開拓に成功
- 女性社員が海外事業の中心となって事業を推進、社内のグローバル人材体制の強化に繋げる
- 海外現地代理店と築き上げた信頼関係による持続的なビジネスモデルの構築

企業基本情報

所在地	京都府相楽郡精華町光台3丁目7-2
電話/FAX	0774-94-9021/0774-94-9026
URL	http://www.ichiguchi.co.jp
代表者	代表取締役 市口 裕一
設立	1954年
資本金	5,000万円
従業員数	92人



会社概要

金属、ガラス、石等の研削・研磨製品の製造を行う。研磨ディスク分野では国内シェア No.1 の業界リーディングカンパニー。高い品質、安全性を武器に、大手の自動車、造船、航空機をはじめとした幅広い業界で愛用されている。2015年よりジェットロの個別支援事業を受け、自動車産業をはじめとした製造業が集積し、近年高度化しているインドネシア・タイに向けて、本格的な海外展開を開始。2016年に現地販売代理店と契約、継続的な輸出ビジネスを開始した。

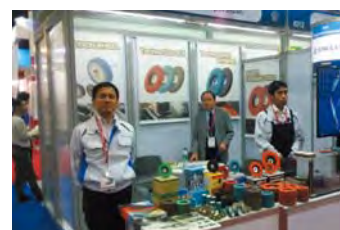


会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

海外展示会の活用と徹底したマーケティング調査で海外展開に成功

2015年8月、ジェットロの専門家による個別支援事業採択を機に、本格的な海外展開の事業を開始。ジェットロの海外事務所を活用し、現地のニーズや企業情報を徹底的に調査を行った。11月にタイ、12月にインドネシアの展示会に出展、現地の有力な代理店の発掘及び契約に成功。その後、現地代理店とユーザー候補企業を訪問して営業を行い、2016年10月に初受注を獲得、継続的な輸出ビジネスをスタートさせた。今後は、TPP加盟国であるベトナムをはじめASEAN各国への展開も検討している。



タイ展示会ジェットロボース出展

女性社員を軸とした取り組みと若手グローバル社員の積極的な育成

東南アジアに在住経験のある女性社員を採用、海外事業の主担当として配置した。彼女が中心となって展示会の準備・運営や代理店との契約交渉、営業活動等海外事業を一貫して取り組み、ノウハウを蓄積した。また、英文契約書の作成など高度な業務においても、ジェットロの専門家から指導を受けつつ、自力で取り組み、ジェットロの個別支援終了後も自走できる体制を整えた。また、若手の国内営業マンを積極的に海外見本市に送り込むなど、若手のグローバル人材への育成にも取り組んでいる。



海外事業・貿易担当の堀井氏

現地代理店との二人三脚で販路開拓に成功、更なる販路拡大へ

2015年12月、現地代理店と交渉を開始。2016年5月には代理店の経営者が来日し、本社工場の視察を行った。1枚毎の検品作業など徹底した品質管理を行う現場を見学してもらい品質の高さを実感してもらうよう取り組んだ。また、現地での営業においても、代理店任せにすることなく、代理店とともにユーザー訪問しているほか、現地の展示会において代理店のブースに出展するなど、お互いに協力して販路開拓に取り組んでいる。



現地代理店経営者来日時、本社・工場を案内

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社 KM ユナイテッド

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

職人育成プログラムを確立することで、多様な人材が活躍する職場環境を整備し、技能承継も実現

- 作業工程を分割・特化した職人育成プログラムや環境整備によって、多様な人材が活躍、売上向上
- 職人育成プログラムによる人材確保とベテランの直接指導で、技能承継問題を解決
- 女性職人の登用をきっかけに、新たな材料・機器・工法を活用し、作業効率がアップ

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市都島区都島北通 1-2-14
電話/FAX	06-6929-1175/06-6929-1176
URL	http://www.paintnavi.co.jp/kmunited/
代表者	社長 Founder/CEO 竹延 幸雄
設立	2013年
資本金	1,000万円
従業員数	31人



会社概要

創業 67 年を誇る大阪府の塗装業大手である（株）竹延の 100% 子会社として 2013 年に設立した。

建設業界の縦割りの考えに固執した従来型の建設専門工事会社ではなく、類を見ない人材育成システム“めっちゃプロフェッショナル”により、スタート事業の建築塗装業のみならず、今や左官工事、耐火被覆工事、防水工事等の新たなマーケットを次々に事業拡大している創立 4 年の企業である。



ダイバーシティ経営の成果

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

職人の世界でも、人材育成、環境整備により多様な人材が活躍

塗装業界は属人的な職人制度が色濃く、人材確保が難しかったため、作業内容を分析し、未習熟者でもできる分野に集中して育成する独自の職人育成プログラムを確立した。また、業界の通例である日雇い勤務ではなく、正社員として採用し、週休 2 日、時短勤務制度の導入等、働きやすい環境を整備したことから、未経験者の女性、外国人、自衛隊退官者などが職人として育った。

また、業界トップクラスの引退間際のシニアを指導者として再雇用したところ、生き生きと活躍している。



新聞に掲載した広告

職人育成プログラムにより、技能承継問題を解決

塗装業界は、「見て覚える」という人材育成方法のため、一人前の職人になるには長い期間が必要であった。また、いわゆる 3K とされる労働環境のため人材確保が難しく、職人の高齢化により技能承継が危ぶまれる状況であった。

多様な人材に対する職人育成プログラムの活用によって、多くの人材の育成が可能となった。さらに業界トップクラスの技能を持つ職人だけでなく、塗料メーカーや業界の訓練施設などと連携して高度な技術指導を行うことで、優れた技術が確実に承継されている。



インストラクターによる技術指導

女性職人がきっかけで、新たな材料・機器・工法を活用し、作業効率アップ

業界として当たり前のように使用してきたシンナー等の有機溶剤を、女性職人の登用をきっかけに健康上の影響を真剣に考え、水性塗料に完全に切り替えた。加えて、扱いやすいスプレーガンの使用により、従来の 3 倍近い作業の効率化や作業環境の改善ができた。また、従来は臭いが出るため夜間が中心であった作業が、水性塗料に切り替えたことで昼間でも可能となり、それにより休日・夜間出勤や残業対応も激減し、コストも削減（60%カット）できた。



女性クラフトマンが活躍

生産性向上

需要獲得

担い手確保

田代珈琲株式会社

大阪府東大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

個人の成長が事業の付加価値や業績向上に結びつく仕組みを実践し、多様な人材に雇用の場を提供している

- 従来のアルバイトから正社員化、新卒採用に取組み、働き甲斐のある職場づくりを実践し雇用を創出している
- 焙煎などの技術に加え、海外農園を訪問し豆の目利きや栽培知識を習得し、提供する商品価値を高めている
- 社員が成長を実感してやりがいを感じる職場環境を重視し、経営指針や評価を全員で考える風土を構築してきた

企業基本情報

所在地	大阪府東大阪市永和 1-25-11
電話/FAX	06-6723-3701/06-6724-8298
URL	www.tashirocoffee.co.jp
代表者	代表取締役 田代 和弘
設立	1954年
資本金	1,000万円
従業員数	16人



会社概要

スペシャルティコーヒー（品評会で高い評価を得た高品質のコーヒー豆）等の製造、販売ならびに業務用卸、カフェ関連事業経営に至るまでのコーヒーに関する総合的なサービスを幅広く事業展開している。カップオブエクセレンス国際審査員をはじめ、各種の認定審査員を務めるほか、社員の成長への取組を積極的に支援し、各種競技大会にも積極的に参加、多くの社員がインストラクター資格を保有している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

「共育」に取組み、個人の成長を事業の付加価値向上につなげている

アルバイトの採用、辞職の繰り返しから社員教育について考え、同社の経営、業務の体系化を進めた結果、学生からの就職希望をきっかけに新卒を採用するようになった。若者、女性等、多様な人材の雇用に取り組み、全社員で経営方針策定に取り組むほか、評価基準を共有化し成長シートを明示、成長スピードに合わせたサポートを実践している。また、週休2日、有給休暇消化を基本とした就業環境の整備と資格取得の挑戦などの自己研鑽を奨励し、有能な人材の育成を図っている。



有能な人材の育成を図る

商品の高品質を伝えるために、業務品質向上によって差別化を図る

海外の珈琲農園を直接回り、生産者独自の工夫を重ねて生産する「スペシャルティコーヒー」（品評会で高い評価を得た高品質のコーヒー豆）を取り扱っている。大量生産で流通する一般的なコーヒーと差別化を図り、品質の高さを伝えるには、焙煎、ブレンド、保存、商品説明等などあらゆる面で高い技術が求められるため、社員を海外の農園での買付けに同行することでコーヒー豆の目利き、栽培などの知識を習得させ、高級品の直接買付け、品質の差別化を図るようにしている。



ラテアート

「人の成長が業績向上につながる」と多様な人材の活躍できる場を用意

事業承継後、同社のビジネスモデル構築とそれを実現する組織・人事のあり方に試行錯誤してきた中で、業績向上にはそれを支える社員の成長が必要であり、同社に携わる人材が自らの成長を実感し、やりがいを感じて長く定着できる就業環境を提供していく必要性を強く感じ、若者、女性等、多様な人材への雇用の場を提供しているほか、経営指針や人事評価、キャリアパスを社員全員で考える取組を促進し、社員全員で「共育」する組織風土づくりを実践してきた。



海外生産者来社の際の集合写真

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社中央電機計器製作所

大阪府大阪市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント不可能を可能にする計測システムの開発

- 女性が生産現場で活躍。また、留学生を次々に採用し、海外営業におけるブリッジ人材として活躍
- 画像による高精度な計測器技術を駆使した「寸法測定装置」及び「微細欠陥検査装置」の開発。「寸法自動測定装置」は100カ所を最短1分で測定
- 女性社員を中心とした、工数管理を一括管理する仕組みを構築など、業務の効率化を推進

企業基本情報

所在地	大阪府大阪市都島区内代町 2-7-12
電話/FAX	06-6953-2366/06-6953-2414
URL	http://www.e-cew.co.jp
代表者	代表取締役 畑野 淳一
設立	1960年
(創業)	1930年
資本金	1,000万円
従業員数	48人



会社概要

寸法測定装置の製造を始め、ソフトウェア設計・製作や計測制御システム設計開発等を行っている。計測及び制御の分野において、航空機、電車（含む新幹線）、自動車、開閉機器、変圧器、電子ビーム、医療機器等の制御システムや、計測システムを設計・製作している。また近年、エンジニアリング事業の需要が拡大し、上場企業、優良中小企業等から製品開発の依頼も多くなっている。



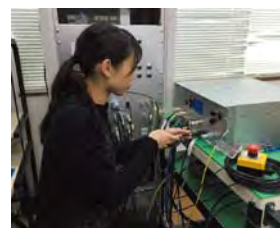
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

女性を生産現場に配置。留学生を採用、海外との橋渡し人材として活躍

女性社員を生産現場に配置。社内にて技術系資格講座等を開講するなど人材育成を行っている。従業員の3割以上が女性であり、育児休暇等の制度を完備。育児休暇後に復帰する社員が多く、復帰者が増えるほど事情をよく理解し、お互いカバーし合い、女性社員の平均勤務年数も長くなっている。

また、米国人をはじめ、中国人、タイ人、ベトナム人の留学生を次々に採用し、海外営業における橋渡し人材として活躍している。



ものづくり女性社員

高精度な「寸法測定装置」「微細欠陥検査装置」の開発

スマートフォン用等の光学フィルムの切断面の状況や自動車部品などの寸法を高精度で測る「寸法自動測定装置」は、測定100カ所に従来1時間以上かかるところ、最短1分で測定でき、計測器技術において他の追随を許さない。

また電荷結合素子カメラによるパターン照合検査する「微細欠陥検査装置」を開発し、さらに高精細な検査を可能にした。

その他、X線自由電子レーザー施設「SACLA」に設置された、X線レーザー用の特殊な検出器（センサ）の製作に携わっている。



寸法自動測定装置

工数・納期を一括管理する仕組みを構築など、業務の効率化を推進

深夜残業が多かった現場の状況を、女性の生産現場配置により、育児経験等の新鮮な視点から見直し、職場環境の改善を図った。

また、女性社員中心に構成する、工数・納期を一括管理する仕組みを構築。工数超過の指摘や、業務標準化の進言、工数分析シート作成により、生産性向上に貢献している。

さらに、同社製品であるMRI監視システムの出荷前検査にあたり、自動検査機を自社開発し、処理の省人化による大幅な業務効率化を実現した。



女性社員が大活躍

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社ルカコ

大阪府豊中市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「ママによるママのための商品とストーリーでママ雇用を生む」抱っこひも収納カバーストリー「ルカコ」を製造・販売

- 口コミ効果を活用し、商圈を全国に拡大。価格価値を下げない商品開発によりブランド力も向上
- シフト制とすることで休みやすい環境を実現。従業員募集時には地元ママ 70 名もの応募が殺到
- 「開発・販売者＝消費者」ママ雇用の強みで 5 万円起業から 3 年で法人化。雇用と需要ニーズを解決

企業基本情報

所在地	大阪府豊中市豊南町西 3 丁目 10 番 10 号
電話/FAX	06-7505-2841/06-7507-1790
URL	http://lucacoh.co.jp/(コーポレートサイト) http://lucacoh.com/(販売)
代表者	代表取締役 仙田 忍
設立(創業)	2015年 2013年
資本金	500万円
従業員数	パート 12人 縫製委託 11人



会社概要

自身の育児中の問題を原点に開発した、抱っこ紐を「おしゃれに、スマートに」収納するオリジナルカバーストリー「ルカコ」を製造・販売。起業のもう一つの原点、育児中のママの働きにくさを解決する為、働きやすい制度導入で、顧客層と同じ育児中のママを雇用。口コミ効果を活用し、商圈を全国に拡大。価格価値を下げない商品開発によりブランド力も向上させることで、お小遣い 5 万円での起業から 3 年で法人化、30 名以上の雇用を生んだ。



催事の様子

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 口コミ効果を活用し、価格価値を下げずに商圈を全国に拡大

顧客層と同じ育児中のママを雇用し、企画から製造販売まで自社で行う「抱っこひも収納カバーストリー専門店」をネットショップ・百貨店を活用し販売。口コミ効果を活用、商圈を全国に拡大。こだわりの縫製、オリジナル商品で価格価値を下げない商品開発によりブランド力向上。商品ストーリーに賛同した顧客ニーズ、子供の成長によるニーズの変化に対応した商品開発とモノではなくコトを販売する育児ブランド「ママルカコ」3月26日取組開始。



抱っこひもの「だらーん」を解決する

▶▶▶ シフト制や休みやすい環境整備で、従業員募集には地元ママが殺到

自身が育児をしながら働くことの大変さを経験していることから、「子どもとの時間を大切にしつつ、リスクも少ない働き方」を目指し、働きやすいシフト制の導入、働きやすく休みやすい環境整備を掲げたところ、従業員募集時には地元ママ 70 名もの応募が殺到。スタッフ全員がルカコファンであることも強み。それぞれに働きやすい勤務が可能としつつ、ターゲット層＝スタッフであることで、需要のマーケットを引き出すことが強みとなり、ママ雇用を実現した上での利益も確保。



ルカコで働くママや縫製協力先の地元ママ

▶▶▶ 「開発・販売者＝消費者」を強みにママ雇用、起業 3 年で法人化

育児という閉鎖的な環境の中、育児を便利に、おしゃれにすることで外出の機会を増やし社会との関わりが増える事で悩みの解決につながり、結果として子どもとの時間を楽しむ事ができるを理念として事業を創業。

「開発・販売者＝消費者」であったことが大きな強みとなり、「ママによるママのためのママが作る商品」として事業が拡大。当初はお小遣い 5 万円で起業も、3 年で法人化を達成。自身やママの、育児や雇用問題を解決。



新ブランド「ママルカコ」モノからコト（ストーリー）へ

生産性向上
需要獲得

担い手確保

ポイント

掃除だけにとどまらない利用者の快適な環境づくりを誠心誠意行うための人財づくりを徹底

- 社員同士のコミュニケーション活性化により、育児や介護等を行いながら働き続けられる職場環境を整備
- 育児や仕事で忙しい女性向けのオーダーメイドの家事支援サービスを展開し、女性の活躍をサポート
- 社長が率先して社員とのコミュニケーション環境づくりを行うなど、ワーク・ライフ・バランスの取組を徹底

企業基本情報

所在地	兵庫県尼崎市築地 2-6-25
電話/FAX	06-6401-5915/06-6401-8047
URL	http://www.eisui.co.jp/
代表者	代表取締役社長 松本 久晃
設立	1959年
資本金	1,000万円
従業員数	143人



会社概要

ビル、オフィス、医療機関等の清掃事業と建物環境をトータルに提案するコンサルティング事業を行う。定期点検から修繕まで、建物の存続期間を延ばし不動産価値を保つとともに計画的なコストコントロールを提案するなど、建物サービスを提供する。常に利用者のお役立ちを考え、心をこめたおもてなしサービスを目指しており、そのために欠かせない人財づくりを行う。加えて地域と連携した子ども達への掃除を通じた教育活動も行っている。



作業風景

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

情報共有とジョブローテーションで社員相互で助け合える職場づくりを徹底

「育児や介護などで環境が変わっても、公平で気兼ねなく働き続けられるような職場環境を作りたい」という思いから、業務を細分化しジョブローテーションで一つの業務を複数の社員が担当するなどの仕組みを構築することで、社員の家庭事情等に配慮した勤務時間体系や休暇制度を整備してきた。また、部署間で日々情報共有を徹底し、特定の人しか分からない仕事を無くすことで、社員が育児や介護などを行いながら働き続けられる環境整備を行った。



社員同士のつながりを大切にし、コミュニケーションを重視

育児や仕事で忙しい女性を応援するオーダーメイドの家事支援サービス

女性活躍を支援するため、「家事支援サービス」を2012年より開始し、育児や仕事で忙しい女性のために、子育て経験があり国家資格やライセンスを有するスタッフが、家事の一部を支援するサービスを提供している。

食事の下ごしらえや買い物、ハウスクリーニングなど、家庭ごとの様々な困りごとに応じてオーダーメイドで提供することで、料金を低く抑えることができ、精神的にも金銭的にも女性の負担を軽減するためのサービスを展開している。



オーダーメイドの家事支援サービス

職場・地域でのコミュニケーションを徹底し、地域活性化にも貢献

社長が社員の日報を全て確認し、年2回の面談を行うなど、率先して社員の声に耳を傾ける機会を作り、社員が働きやすい環境整備を行うことで、尼崎市内在住者が多い社員の定着促進を積極的に行い、地域の雇用確保に寄与している。

また、幼稚園や小学校向けの教育プログラム「エコピカはかせのおそうじ塾」を企画・実施して、地域の子ども達に掃除や整理整頓の大切さを教えるなど、地域全体の活性化に向けた取組にも積極的に取り組んでいる。



エコピカはかせのおそうじ塾の様子

株式会社シーナ

兵庫県神戸市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

明日は祭り！辛くしんどい仕事も、待（まつ）は祭りの心得で8割の段取りと2割の刈り取りを楽しもう

- 付加価値向上 ITシステムを積極的に活用。サービス内容の向上に活用し、関係者の満足度向上を図る
- 地域経済活性化 事業エリアは兵庫県下（神戸市・東播磨）のみ。県下より積極的に人材登用（正社員）を行う
- 円滑な事業承継 後継者不在の介護報酬請求ソフトシステム開発会社をM & Aにて譲り受け、介護事業とのシナジー効果を実現

企業基本情報

所在地	兵庫県神戸市兵庫区大開通5丁目2-22
電話/FAX	078-511-0417/078-511-0418
URL	http://www.cina.co.jp/
代表者	代表取締役 糟谷 有彦
設立	2001年
資本金	2,400万円
従業員数	103人



生産性向上
需要獲得

担い手確保

会社概要

【介護事業部】地域密着型小規模トレーニング型通所介護事業所を神戸・東播磨に6か所提供。加古川では特定施設入所者生活介護、神戸では訪問介護を実施。

【住宅事業部】各地域で住宅型サービス（介護付有料老人ホーム・サービス付高齢者向け住宅）の提供。

【給食事業部】各事業所へ給食の提供。

【ITシステム部】介護支援ソフトの開発・販売。

【株式会社アーチスタッフサービス】人材派遣紹介事業・教育事業にも参入。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

ITシステム有効活用による効率化、介護に関わる全ての人の満足度向上

ケアプラン立案、サービス提供、プラン見直しなど、全工程で記録が必須。記録作業をIT・システム導入により正確且つ簡略化を実現（他事業所は、紙ベースのデータストックが多い）。結果、情報ストックは容易になり、従業員は業務量削減によりサービス時間が増加、資料の外部提出（入居者が病院へ移られる際など）は容易となった。具体的には、重複記入事項（名前等）が不要になったことや、過去からの情報を紙ファイルで確認する作業が不要になるなど生産性が大きく向上。



記録端末画面

地元採用で正規社員雇用を目指す、地域住民ふれあいの場の提供

サービス提供地域は、神戸市（灘区・中央区・兵庫区・長田区）と加古川市、高砂市。職員はできる限り帰属意識の高い正規職員採用により、安定的で良質なサービスを提供。従業員は兵庫県出身が大部分で、地域雇用に貢献。県外から勤務する従業員は1名のみ。また、週3回本社事業所にて地域の高齢者向けにカラオケ会場を提供中。非常に好評で、数ヶ月に1度開催する大会では50名以上の方が参加される。高齢者の孤独が問題となるなか、ふれあいの場と健康増進の場を提供している。



地域交流

M & A (株式譲渡) により後継者不在企業の事業承継を実現

より効率的で高度な介護サービス提供のため、同社開発システムを運営し、現場に即応する体制を目指していた。そうした中、後継者不在で廃業危機に直面していたソフト開発・設計を得意とするシステム会社をM & Aにて100%子会社化。エンジニアを約10名確保することに成功。これにより、同社ソフトの開発プロジェクトを立ち上げることができ、将来的なサービス向上を見込めるとともに、後継者不在の譲渡企業の雇用継続にも繋がり、双方にWIN-WINのM & Aを実現。



システムプラネットイメージ

ポイント

福祉施設向けなどに、栄養士や調理師が知識や技術を共有して安心・安全な給食づくりで信頼を獲得

- 高齢者福祉施設や障がい者施設への給食サービスを提供。統一献立を避け、施設に合わせた献立を立案
- 全従業員の約8割が女性であり、その希望に応じ、十分に能力を発揮、活躍できる雇用環境を整備
- 高齢者の食事形態に対応したメニューの他、病気やアレルギーに合わせた治療食にもきめ細かく対応

企業基本情報

所在地	兵庫県神戸市須磨区古川町 1-3-16
電話/FAX	078-739-7311/078-739-7313
URL	http://www.rafuto.co.jp/
代表者	代表取締役社長 濱嶋 一陽
設立	1997年
資本金	3,000万円
従業員数	394人



会社概要

1997年設立。高齢者福祉施設や障がい者施設向けに特化し、「安心・安全で、おいしい」食事を提供。現在、神戸市を中心に全43カ所の施設を受託。一日平均9,000食を提供している。

卓越した経営の仕組みを有し実践している企業を表彰する「ひょうご優良経営費(兵庫県知事賞)」2014年度下期(第3回)を受賞。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 利用者からの声を食事メニューに反映し、施設特性に合わせた献立の立案

むやみに規模拡大を追わず、地域に密着した高齢者福祉施設や障がい者施設への給食サービスを提供している同社は、統一献立を避け、施設の個性に合わせた献立を立案。特に、個々の施設からの要望に応えるため、様々な行事食やイベント食の企画・立案には定評があり、普段の食事提供以外にも付加価値の向上に資する取組を行っている。



施設に合わせた献立の立案

▶▶▶ 全従業員の8割を占める女性が活躍できる雇用環境・人材活用

高齢者福祉施設や病院などの給食を請け負っている同社は、全従業員の約8割が女性であり、産休・育休の利用促進など女性が職業生活において、その希望に応じ、十分に能力を発揮、活躍できる雇用環境の整備を進めるとともに、誰もが長く働ける職場づくりに努めている。

また、知的障がいの方、肢体が不自由な方とも、仲間として一緒に働き障害のある人も無い人も共にチャレンジできる会社である。



多くの女性が活躍する職場

▶▶▶ 高齢者の食事形態に対応したメニュー等、食べやすく美味しい料理を提供

高齢者施設の特性に合わせた食事を提供。特に、個人の咀嚼・嚥下の能力に合わせた食事形態にも対応できるよう、普通食・一口大・各種きざみ食・ソフト食・ゼリー食・ムース食・ミキサー食などを提供。また、療養食やアレルギー食にも、きめ細かく対応。

また、厳しい衛生基準が定められている福祉施設向け給食は、HACCPに基づくオペレーションを全施設で展開。

加えて、栄養士・調理師を直接雇用し各施設に配置。自発的な工夫を採用しつつ、喜ばれる食事を提供している。



高齢者の食事形態に対応したメニュー

あおやサイエンス株式会社

鳥取県鳥取市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

従業員一人ひとりを信頼し尊敬する。従業員一人ひとりの豊かな人生を実現する。努力と創意工夫、教育により人づくりを行う

- 管理職に占める女性割合 20%以上を目標に、女性が活躍できる雇用環境の整備に取り組む
- 新連携事業で目視異物検査装置用照明機器の事業化、ラビットバレープロジェクトで「因州和紙アート時計 fumon」を上市
- 新技術取得による事業領域の拡大と異分野や伝統工芸士との連携による製品開発により自社ブランドの向上を図る

企業基本情報

所在地	鳥取県鳥取市青谷町善田 1-4
電話/FAX	0857-85-0613/0857-85-2348
URL	http://aoya.jp/
代表者	代表取締役 細川 晃志郎
設立	1963年
資本金	3,000万円
従業員数	86人



会社概要

ハーネス・基板・ユニット完成品まで、少量多品種の受注に高品質で対応し、日本のものづくりの強みを支えている。ハーネスは、高品質の要求される分野で、撚り線・同軸ケーブル・多芯ケーブル等幅広い対応が可能である。基板実装は、徹底した品質管理システムのもと、多様かつ先端ニーズに対応できる最新鋭設備ラインナップと高い技術力を融合し、信頼性の高い製品づくりができる。

ユニットの組立にも対応し、高い品質が求められる分野で高い信頼を得ている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 働きやすい職場作りなど、女性が活躍できる雇用環境の整備に取り組む

約半数を占める女性の力を発揮するため、経営トップ層と人事担当部署が中心となって、管理職に占める女性割合 20%以上を目標に掲げ、働きやすい職場作り、管理職候補の女性職員の研修、長時間労働の削減に取り組んでいる。

製品や営業に関する専門知識の取得をサポートすることにより、その後の職域拡大につなげたり、雇用環境整備のための行動計画を策定し、企業の組織風土の改善に努めている。



品質管理を行う女性社員

▶▶▶ 新連携で目視異物検査装置用照明、県プロで因州和紙アート時計を上市

産業用機器から医療用機器まで幅広い分野で強みを発揮し、新分野の展開も積極的。2014年10月、コンベヤ製造メーカーと連携し「異分野連携新事業分野開拓計画」の認定を受け、異物検査現場での検査精度を向上させる照明器具付き検品用コンベアの事業化を行った。ハーネス製造と基板実装技術の先につながる LED 照明の光の制御・構造部品設計などの技術を取得、RBG3 色光源の LED を活用した照明機器を開発。

2016年6月、鳥取県のラビットバレー・プロジェクトで、鳥取県東部（旧因幡国）特産「因州和紙」の伝統工芸士である中原剛氏とコラボし、立体因州和紙を時計の針に見立てた掛け時計「因州和紙アート時計 fumon」を開発した。



因州和紙アート時計 fumon

▶▶▶ 革新的な生産プロセス改善による生産性向上を図る

2016年8月、中小企業等経営強化法に基づく「経営力向上計画」の認定を受け生産性向上の取り組みを行っている。最新の設備導入による革新的な生産プロセスの構築や改善活動を通じた人材育成・徹底した標準化によるマネジメント向上、医療機器市場の開拓・強化を行うなど新分野でのビジネス展開を積極的に展開。



最新設備ライン

生産性向上
需要獲得

担い手確保

オーニット株式会社

岡山県赤磐市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

研究から販売まで一貫体制。オゾンを知り尽くしたクリーンな環境づくりのエキスパートです

- 限りない改善・改革活動や、VE手法を武器に部品構造に踏み込んだ原価低減活動を定常的に推進
- 社内の改善プロジェクト活動を通じて、若手職員を改善リーダーとして実践的に人材育成
- 同社の「低温プラズマ発生体」は、優れた耐久性と安定したオゾン生成が可能で、国内トップレベルのシェア

企業基本情報

所在地	岡山県赤磐市桜が丘東 3-3-765
電話/FAX	086-995-9155/086-995-9156
URL	http://www.ohnit.co.jp/
代表者	代表取締役 仁戸田 昌典
設立	1992年
資本金	5,000万円
従業員数	40人



会社概要

同社は、1992年の設立時にオゾンの研究に着手し、20年余りかけてオゾン専業メーカーとしての確固たる地位を得るに至っている。オゾンには除菌、消臭の効能があるが、同社のオゾン発生装置は電極が特殊な構造であるため耐久性に優れ、安定したオゾン生成が可能であるなど、他社にはない優れた特徴がある。鉄道車両、ホテル、病院などに採用され、小型では国内トップレベルのシェアをもつ。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 小ロット多品種生産できるセル生産方式の確立とVE手法による原価低減

工場全体のあるべき姿を議論し、セル生産方式に行き着いた。ロスゼロ化に向けきめ細かく改善案を検討。からくり部品シューターによる部品の手元化や、ビスを触らず電動ドライバーにセットするノータッチ化により、工数が半減。

製品構造をゼロから見直すためにVE手法を活用。テアダウンにより改善案を抽出したり、製品の固定部分と変動部分を見極める共通化を推進した結果、板金部品の50%を共通化し、コストも大幅に低減。このような活動を定常的に推進。

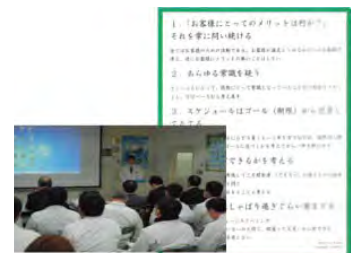


テアダウン作業

▶▶▶ 社内改善プロジェクト活動を通じた若手リーダーの人材育成

生産性向上等の社内改善プロジェクト活動を定期的に発足させ、将来を担う若手をリーダーに置き、活動を通して改善のやり方を吸収させ、改善ができる人材を実践的に育成。これら活動により、恒常的にリーダー人材を育成している。

また、プロジェクト終了後、改善リーダーを経験した者は、プロジェクトのモデルライン以外の職場を対象に、自主改善活動のリーダーとして水平展開を行うことにより社内に浸透を図っている。



社内プロジェクト

▶▶▶ これまで不可能といわれていたものを可能にした卓越したコア技術

同社で開発したオゾン発生装置「低温プラズマ発生体」は、従来、事実上使用不可能といわれていた高温高湿度下での運転を可能にし、優れた耐久性を実現している。

また、オゾンの生成効率を低下させる空気中の異物の付着に際しても、洗浄することによってオゾン生成能力を元に戻すことができる。同社のプラズマ発生体は、岡山県と共同で日本はもとより、米国、中国でも特許を取得している。



製品ラインナップ

生産性向上

需要獲得

担い手確保

山陽クレー工業株式会社

岡山県備前市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

地域産業資源「クレー」の高品位及び高機能化を目指すとともに、積極的な後継者育成に取り組む研究開発型製造企業

- 大学・工業技術センターとの研究開発に注力しノウハウを蓄積。品質優位性の高い新製品開発を実現している
- 現社長の指導力と卓越した後継予定者の行動力がベストマッチ。効率化や補助金活用による設備投資が実現
- 小学校の社会科見学等を通じ、「クレー（地域産業資源）」製造の伝承に努めている（NHK 放映有）

企業基本情報

所在地	岡山県備前市吉永町南方 840-1
電話/FAX	0869-84-3121/0869-84-3125
URL	http://sanyou-c.sakura.ne.jp/
代表者	代表取締役 瀧本 弘治
設立	1940年
資本金	4,500万円
従業員数	12人



会社概要

同社は、国内で唯一と言える「湿式クレー」と「乾式クレー」の両生産体制を備える製造工場である。1990年代には同業が約30社超あったが、現在では、湿式クレー製造工場として存続しているものは全国で5社（うち岡山県内に3社）となっている。また、同社が製造するクレーは、地域産業資源の一つであり、主にゴム、塗料、接着剤、農薬、医薬品などのキャリアー（各製品の機能を発揮させるための潤滑材の役割を果たす必要不可欠な素材）として使用されている。



工場内

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 地域産業資源「クレー」の品質向上と地場産業の活性化に注力している

クレーは天然の鉱物資源であるがゆえ、一部、低品位化してきているものが見られる等、品質のバラツキが問題となっている。同社では、この問題を解決すべく、粉粒体供給機を導入。これにより、高品質なクレー製造を可能にする組成成分のコントロールが実現し、品質向上と安定化が継続的に図れるようになった。今後も地元の天然鉱物資源を活かした製品づくりに努め、地場産業の活性化に努めていく。



作業風景

▶▶▶ 経営者と後継予定者が一体となり事業承継に取り組む模範的事業所

2015年4月社会人経験を経た息子が後継予定者として家業に入り、事業承継への取組を開始。その過程で後継予定者が担当となり、製品品質の向上及び生産体制の効率化を推進。「経営革新計画策定」、「事業価値を高める経営レポート作成」等を経て、「ものづくり補助金（2015年度補正）」の採択も得ることができた。これにより、価格競争に巻き込まれない高品質クレーの製造が前進。競合他社にはない品質優位性の確立に成功した。



岡山県商工会連合会主催「おokayま後継者アカデミー」への参加風景

▶▶▶ 「微細粒度・安定組成の新クレー開発」による品質優位性の確立を実現

同社が開発した「微細粒度・安定組成の新クレー」の革新性は、最新の「粉碎設備」及び「粉粒体供給設備」を導入し、国内では当社でしか成し得ない一貫生産体制（乾式・湿式製法）による製品化に成功したことである。これにより、空気・水・ガス等のバリア性が向上した樹脂製品等の開発が可能となり、同社のクレー素材を通じ、環境性の向上、安全性向上が期待できる画期的な新商品開発に貢献することができる。



国内唯一の自社湿式・乾式の2工場体制
【上】湿式の第1工場、【下】乾式の第2工場

生産性向上
需要獲得

担い手確保

大松精機株式会社

岡山県倉敷市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「良品・安価・即納」をモットーに、他社では真似のできない技術を持ち、顧客の要望に応える企業

- 工場のIoT化・機械化により、作業工程や進捗の把握が端末操作で可能となり、業務の効率化に寄与
- 福利厚生充実により、女性や海外労働者の働きやすい職場の体制を確立
- リーダーシップを発揮し、地元の雇用創出、企業価値向上に専念

企業基本情報

所在地	岡山県倉敷市矢部 232-1
電話/FAX	086-464-0707/086-464-0880
URL	http://www.daishoseiki.com
代表者	代表取締役 松永 光弘
設立	1985年
資本金	3,000万円
従業員数	40人 (グループ全体 150人)



会社概要

同社は超精密加工を得意とする鉄鋼・金属加工製品メーカー。岡山県内に3工場を有し、4社のグループ企業を形成。高精度を要求される自動車・IT関連・電機・精密機械・産業機械関連等の市場で、多種多様な製品を手掛ける。また、グループ企業内で設計、加工、アッセンブリから検査、出荷に至るまで、一貫生産体制を構築している。近年にはインドネシアに現地法人を設立し、拡大する海外市場に対しても参入を果たしている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 工場のIoT化・機械化により、作業工程や進捗把握を端末操作で可能としている

2016年2月の新工場建設に際し、IoT化を実施。タブレット端末を用いて社内のペーパーレス化を実現し、設計データの取り込み、作業手順の入力等を端末で操作できるようにした。また、各製品・工員ごとのサイクルタイムや生産性を日次で管理することが可能となり、工員のレベルを明確化させることで、生産性の向上にも大きく寄与している。加えて、大型製品に係る工程間移動や段取り替えの機械化を実施し、力仕事をなくすことで、女性工員の活躍の場も広げている。



新工場外観

▶▶▶ 女性や海外労働者が働きやすい職場体制を確立

本社内の一角に無料の社内保育所を新たに創設。「子どもと一緒に出勤して、一緒に帰れる企業」を掲げ、ダブルインカム世帯やシングルマザーなどを含め、女性に働きやすい職場を提供し、女性の社会進出、子育て支援に注力している。また、社員寮や社員食堂を新設し、福利厚生を拡充。近時ではインドネシアをはじめとした海外留学生の積極的な受け入れも実施。多種多様な人材登用を促進し、企業価値の向上を図っている。



社内保育所の様子

▶▶▶ 多種多様な製品について「良品・安価・即納」体制を確立

グループ会社4社により、グループ企業内で鋼板材料仕入れ、設計、加工、アッセンブリから検査、出荷に至るまで、一貫生産体制を構築している。高品質な製品の多品種・小ロット生産、及び短納期生産を着実にこなし、他社との差別化を図っている。また、出荷については「即納」の観点から、各方面へ日時で定期便を出し、顧客満足度の向上を図っている。



生産の様子

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社南野製作所

岡山県倉敷市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

女性の「きめ細やかさ」や「粘り強さ」を活かしながら幅広い分野の高品質な金属部品の加工に注力

- 農業機械部品の切削加工で培った基盤技術を空圧部品や人工透析装置の部品など幅広い分野へ展開
- 女性特有のきめ細やかさや粘り強さを生産現場で積極的に活用している
- 外部専門家も交えた改善活動や経営者と従業員の面談を繰り返し、従業員の自律性を養い生産性を向上

企業基本情報

所在地	岡山県倉敷市栗坂 810-10
電話/FAX	086-463-3495/086-463-3498
URL	http://www.nanno-mfg.jp/
代表者	代表取締役 浅野 時栄
設立	1996年
資本金	300万円
従業員数	27人



会社概要

同社は、創業以来農機具部品の切削加工を手がけ、国内大手の農機具メーカーからの受注に支えられてきた。切削加工技術を活かし2015年には空圧シリンダー部品の直接受注に成功している。全従業員のうち女性が全体の半数を占め、女性ならではの能力や感性を活かしながら加工現場で活躍。「早くて、安く、いいものを」をモットーに、最新の機械設備の積極的な導入により高品質な製品の量産化へ対応中。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

切削加工の基盤技術を活かし、様々な加工を展開

農業機械部品で培った切削加工の技術をベースに、新幹線の自動ドア等に幅広く使われる「空圧シリンダ」の部品加工に取り組んでいる。この部品は、表面にキズをつけないよう慎重な加工が求められ、量産化が困難であった。そこで、切断、旋盤等の5つの工程を1工程とし、無傷加工が可能な「複合自動旋盤装置」を導入。加工時間を13分から9分へ短縮させ、空圧シリンダ部品の直接受注や人工透析機器の樹脂部品の受注にも成功した。



加工された金属部品
(下の写真は、空圧シリンダの部品)

女性特有の「きめ細やかさ」や「粘り強さ」を生産現場で積極的に活用

同社では、女性の力が躍進の原動力となっており、現場で活躍する女性技術者が全従業員27名中13名を占めている。女性の持っている「きめ細やかさ」、「粘り強さ」という特性は「ものづくり」に適しており、NC旋盤加工、マシニングセンターによる加工、研磨等の加工工程で多台持ちができる女性従業員が8名も在籍している。

加えて、発注元からはきめ細やかな心配りや誠実な対応が高く評価されている。



女性従業員が半数を占める

改善活動や女性経営者とのコミュニケーションを通じて「自律して働く会社」を目指す

同社は、毎月第2、第4水曜日を「改善の日」として定め、外部の中小企業診断士を交えて課題を抽出し、解決方法やアイデアを議論している。この結果、月平均6件程度の改善事項を抽出し、業務改善に活かし生産性向上を図っている。その際、進捗状況を工場内に掲示して「見える化」し、従業員の自律性の尊重に取り組んでいる。また、年2回程度女性経営者が従業員と個別面談してコミュニケーションを図り、従業員の定着を実現している。



現場で活躍する女性社員

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社河野ボデー製作所

広島県広島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント人を育て、人を活かす企業づくり

- 特殊車両を製造するための工程をオールマイティに扱う職人の技術、ノウハウをもつ
- 若手を毎年採用し、鉄骨、板金、塗装、電装、木工技術等あらゆるノウハウ・技術を師弟教育により伝承。『職人技』を絶やさない努力をしている
- 製造工程において外注に頼らず、全て同社独自で完結できる技術力あり

企業基本情報

所在地	広島県広島市西区商工センター 8-9-65
電話/FAX	082-277-8668/082-277-3350
URL	www.konobody.co.jp
代表者	代表取締役社長 河野 征夫
設立	1961年
資本金	3,000万円
従業員数	93人



会社概要

1953年の創業以来、一貫して自動車の特殊ボデーを製造。各工程において様々な加工技術が必要となる中、下請け、外注を使わず全ての工程を同社内で対応している。若手の採用をコンスタントに行うことで、ベテランの職人が持つ技術・ノウハウを後進に伝承し、いわゆる『職人技』を絶やさないよう努力している。これらの努力により、特殊ボデーの全工程をオールマイティに加工できることが同社の強みとなっている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 特殊車両製造の工程をオールマイティに扱う職人の技術、ノウハウで製造環境を整備

過去に特殊車両製造の全行程を熟知した職人集団のみ受注があった時代を経験。当時受注獲得のため、全ての製造工程をフルオーダーメイドで対応できる職人を育成すると共に、ノウハウ、技術の蓄積と機械設備投資を行い製造環境を整備した。今日では、機械化による部材を同業者からの特殊加工の外注を受ける等、同社が保有する『職人技』が希少な強みとなっている。



作業風景①

▶▶▶ 若手を毎年採用し、『職人技』の後継者として技術を伝承

同社は高校生を毎年5、6名程度採用し、徒弟制度で技術の伝承を行っている。「自ら工夫し、自らのアイデアで物を作り出すことのできる力が何より大事」との理念の下、社員一人一人の個性を尊重しながら、人材の育成を日々行っている。一人前になるためには最低10年はかかるという、技術・ノウハウの伝承を行い、後進の育成に取り組んでいる。



指導風景

▶▶▶ 様々な職人技によるオールマイティな加工が当社の強み

特殊車両の製造工程には設計・金型製造から、鉄骨・板金・塗装・電装・木工技術等あらゆる工程があるが、全ての工程を自社で行えることが同社の強みである。社員各人が仕事領域の拡大に取り組んでおり、各セクションに『職人技』を保有する人員を揃えている。

大企業等のラインにのらない小ロットや作業工程の多い加工において、人の手による高い技術を有していることが同社競争力の源泉となっている。



作業風景②

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社メンテックワールド

広島県東広島市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

社員を大切に人財教育、健康経営、技術開発に積極的に取り組み、社員全員でチャレンジ、チェンジ、そしてチャンスをつかむ

- 新卒・中途、男女、健常・障がい、国籍、年齢、学歴などの差別の無い雇用と人事評価を実施、また社員の健康管理に取り組んでいる
- メンテナンス事業、エンジニアリング事業、エコソリューション事業の総合力で、ナンバーワンよりオンリーワンを目指す
- 取引先からの信頼によって業務を拡大、広島で培った技術をメキシコやマレーシアなど世界へ展開

企業基本情報

所在地	広島県東広島市八本松飯田 2-2-1
電話/FAX	082-436-4800/082-497-4200
URL	http://www.mentecworld.co.jp
代表者	代表取締役社長 小松 節子
設立	1961年
資本金	9,674万円
従業員数	135人



会社概要

1961年10月、自動車工場の生産設備メンテナンスを柱として創業。その後、環境保全を含むトータルメンテナンスに発展、粉塵除去などの環境事業にも取り組む。ダクト製造事業も拡大し、スパイラル鋼管などの生産から施工までを一貫体制で行う。東広島市の本社・工場の他国内に3事業所・1工場を、フィリピン、メキシコ及びマレーシアに現地法人を有する。福利厚生では、2015年度に広島県の「Teamがんと対策ひろしま」において同社の従業員がんと対策にかかわる取組が表彰されている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 差別の無い人財雇用と評価制度、健康経営と治療と仕事の両立支援

年齢・性別・国籍を問わず多様な人財の確保に取り組み、管理職などに女性・シニア・外国人を配置するなど、ダイバーシティ経営により経営力・競争力の維持・向上を図るとともに、年齢、男女、国籍に拘らず毎年外部委託により研修を実施している。

雇用環境の改善に取り組み男性の育休利用者が増加。また健康経営の一環で、7年前から毎年女性従業員及び男性従業員の配偶者を対象に全額会社負担で乳がん検査を実施。更に罹患時の見舞金制度を整備し、治療と仕事の両立支援に取組んでいる。



「Teamがんと対策ひろしま」表彰事業者へのデーモン閣下訪問

▶▶▶ メンテナンス事業で培った技術を活かし、環境機器やダクトも製造

主力のメンテナンス事業では、生産ラインの「総合的効率化」を実現するため、品質、コスト、安全衛生、環境などの問題点を総合的にチェックし、取引先の理想を上回る生産システムの構築提供を基本とする。このメンテナンス部門で培った経験は、エンジニアリング事業では県内第1位の生産量を誇るスパイラルダクトや、エコソリューション事業では「東広島発！ものづくり逸品」に認定されている粉塵抑制装置などの開発にもつながり、トータルサービス力が業容拡大につながっている。



スパイラルダクト

▶▶▶ 取引先からの長年の信頼と実績により海外事業への業務展開につながっている

長年品質と安全を第一に国内の取引先を中心に業務を展開しており、その結果、取引先からの要望で海外での業務展開にもつながっている。3年前にはメキシコに、100%出資の現地法人を設立。今年はマレーシアにおいても100%出資の現地法人を設立し、海外業務を積極的に展開している。特に、現地人財スタッフへの各種研修による業務フォローアップや積極的に採用している外国人留学生を活用した社内コミュニケーションの円滑化などきめ細かな人財対応力が同社の強みとなっている。



メキシコ現地法人従業員集合写真

生産性向上

需要獲得

担い手確保

佐川印刷株式会社

愛媛県松山市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

女性社員の活躍を推進する「ポジティブ・アクション」を経営方針に盛り込み、多様な目線で改善に取り組む

- 女性社員の活躍を推進する「ポジティブ・アクション」を経営方針に盛り込み、能力を引き出す
- 女性社員の柔軟な働き方を可能とすることによって、女性社員の能力を最大限に活用する
- 社長が自ら先頭に立ち、全ての社員が活躍できる職場の実現に向けて取り組む

企業基本情報

所在地	愛媛県松山市間屋町6番21号
電話/FAX	089-925-7471/089-925-7464
URL	http://www.sakawa.co.jp/
代表者	代表取締役社長 佐川 正純
設立	1947年
資本金	1,000万円
従業員数	84人



会社概要

創業70年を迎える老舗印刷会社。印刷サービス、広告事業、WEB・動画事業、屋外広告事業、地域活性化事業等、事業の本質を「お客様が伝えたい情報を必要とする人に伝達すること＝コミュニケーション」と捉え、多様化する顧客ニーズに対応するため、情報発信に関する様々なサービスを展開。2004年以降、経営方針に女性社員の活躍を推進する「ポジティブ・アクション」を盛り込み、仕事と家庭の両立支援策を取り入れ、働き方改革を通じた「女性活躍推進」が、成果を上げる。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 経営方針に女性活躍を推進する「ポジティブ・アクション」を採用

県内印刷業の中でも早期に女性を営業職に採用、更に管理職（現在5名）や採用担当への登用、経営会議への参加などに取り組んだ。その結果、女性営業職の細やかな対応が顧客の高い信頼を獲得、営業成績が着実に上昇した。

また、経営会議での女性管理職の柔軟な働き方に関する多様な意見をベースにテレワークを導入、家庭以外では働くことができない主婦や、県外転居のため離職せざるを得なかった元社員に活躍できる場を提供した。



全ての社員が活躍できる職場を目指して

▶▶▶ 女性社員の柔軟な働き方を実現し、能力を最大限に引き出す

テレワーク導入、育児休業から復帰した女性社員に対し会社と同じ環境を自宅に整え必要なときに在宅勤務を可能としたこと、営業職への女性登用（本社営業11名中5名）など、柔軟な働き方を提案し実現した。

これをベースとした営業活動は、新たな着眼点からの企画提案や丁寧な対応を実現、多くの顧客から高い評価を受け、また、店長に登用した入社2年目の女性が業績を向上させるなど、差別化戦略として極めて有効に機能している。



入社2年目の女性店長に登用：インターネットショップ「印刷処さかわ」

▶▶▶ 働く環境を劇的に改革、改善

経営方針に全ての社員が活躍できる職場の実現や女性社員の活躍を推進する「ポジティブ・アクション」を盛り込み、女性の管理職登用、新たな働き方として在宅勤務制度の導入、熟練技術を要しないIT化・機械化による生産性向上の実現など、働く環境を劇的に改革・改善した。この結果、女性管理職は2002年0名から5名に増加、新卒の女性応募者は、2012年度20名に対し、2014年度30名に増加（直近5か年の新卒採用の女性比率81%）した。



環境に配慮した最新設備

生産性向上

需要獲得

担い手確保

有限会社松山サービス

愛媛県東温市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

女性や障がい者などみんなと一緒に働く心地よい職場環境で、心豊かな暮らしをテーマに高品質なサービスを提供

- 設備導入により、作業効率を上げ、女性や障がい者に優しい職場環境を整備
- 女性や障がい者に優しい職場環境を整備し、積極的に雇用することで地域の雇用創出に貢献
- 顧客ニーズに対応する努力と工夫で「高品質なサービス」を提供

企業基本情報

所在地	愛媛県東温市吉久 311-1
電話/FAX	089-966-6866/089-966-6816
URL	http://www.matsuyama-service.jp/top.shtml
代表者	代表取締役社長 秋元 晃
設立	1983年
資本金	3,000万円
従業員数	78人



会社概要

病院、ホテルなどのシーツ、タオル、ユニホーム等のリネンサプライ、レンタルを行っている企業。ISO9001 認証を取得し、徹底した品質管理により、「高品質なサービス」を提供している。また、設備導入により、作業の単純化・効率化を図り、女性、障がい者、高齢者にも楽に作業できる環境を整え、多様な人材を活用し、地域の雇用創出に貢献している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

手間のかかる作業を効率化するなど職場環境を整備

病院や介護施設では、介護職員が行っていた個人の洗濯物をクリーニングしてほしいという要望が多い。大型洗濯機等では、複数の洗濯物を一緒に洗濯・乾燥するため、私物の洗濯物が混在しないようにする手間がかかった。そこでコインランドリー型の小型洗濯機・乾燥機を導入し、個人毎の洗濯ネットに洗濯物を入れ、個人毎に洗濯することで、混在を防ぎ作業効率を上げた。高速自動折畳機も導入し生産性向上を図り、力の弱い女性・障がい者ができる作業を増やし、女性・障がい者雇用の拡大につながった。



設備導入により、女性や障がい者に優しい職場環境

設備導入による生産性の向上を図り、女性や障がい者の雇用を拡大

特別支援学校から毎年研修生を受入れ、健常者と区別なく採用を行っている。障がい者の方は、決められた作業手順をもくもくときっちりこなし、仕上がりにムラがなく、同社の求める高品質のサービスを確実に提供することができるなど、リネンサプライの業務に向いている。また、設備導入により、作業の単純化・効率化を図り、女性、障がい者、高齢者にも楽に作業できる環境を整え、多様な人材を雇用し、地域の雇用創出に貢献している。



多様な人材の活用により地域の雇用創出に貢献

顧客ニーズに対応した商品を提供し、新規顧客の獲得を図る

社員交替で休暇をとり 365 日営業することにより、土日祝日でもクリーニング交換してほしいというホテル業界等からのニーズに対応し、病院や介護施設からの要望で個人の洗濯物のクリーニングを受けるなど、顧客ニーズに対応したサービスの提供により新規顧客の獲得を図っている。また、取引先病院との情報交換を行い、洗濯にかかせない感染症対策に必要な情報や同社への苦情を聞き、顧客ニーズに対応した品質改善を行い、ISO9001 認証取得の徹底した品質管理により「高品質なサービス」を提供している。



顧客ニーズに対応した高品質なサービスを提供

生産性向上
需要獲得

担い手確保

株式会社岡林農園

高知県高岡郡越知町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「おいしい、安心。岡林農園」をモットーにオリジナル商品を開発

- 原材料栽培から加工品製造まで一貫した体制を築き、さまざまなオリジナル商品を販売。6次産業化による高付加価値商品の開発に成功
- ジェットロや県の支援を受けて海外へ販路を開拓し、大幅に輸出額が増加
- 耕作放棄地を借り上げ、重機での開墾、柑橘苗を定植する取組を実施し、土地再生に貢献

企業基本情報

所在地	高知県高岡郡越知町浅尾 750
電話/FAX	0889-27-2205/0889-27-2009
URL	http://www.buntan-ok.com/
代表者	代表取締役 岡林 富士男
設立	2009年
資本金	1,160万円
従業員数	10人



会社概要

石鎚山系の山々に囲まれ、清流仁淀川の流れる越知町で、柑橘（柚子、文旦等）の栽培、同加工食品の製造・販売を行う。営業にトレーナーをつける取組や勉強会、研修会への参加など、若手職員の育成にも力を注ぐ。

また、農園の法人化をきっかけに販売管理のクラウドソフトを導入。より効率的な管理体制の構築や将来のサービス拡大に向けて、各種ITツールを活用したマーケティングを実践している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 原材料の栽培から加工品製造まで一貫した体制を築き、商品の付加価値向上に努める

地域の原料にこだわり、文旦、小夏、ゆず、ぼんかん、みかん、直七など原材料の栽培から、ジャム、ドリンク、ゼリー、ポン酢などの加工品製造まで一貫した体制を築いている。高知6次産業化認定事業者として採用された。

また、高知県高度衛生管理手法に認定されており、オリジナル商品等の付加価値の向上に努めている。



地域の原料にこだわった商品

▶▶▶ 海外への販路を開拓し、オーストラリア等4カ国に輸出を実現。輸出額を急増させる

日本貿易振興機構（JETRO）の輸出有望案件発掘支援事業の対象企業に採択されており、海外販路開拓のため、海外見本市のジャパンプースや高知県ブースへ積極的に出展を行っている。

オーストラリア等への輸出額は、2011年の約46万円から2015年には約1,200万円と26倍に増加している。



展示会で柚子果汁・加工品をPRする岡林農園スタッフ

▶▶▶ 耕作放棄地を借り上げ、土地の再生に取り組む

高齢化が進み、手入れができなくなった耕作放棄地を借り上げ、重機での開墾、柑橘苗を定植する取組を実施している。毎年、耕作放棄地の開墾を行い、2015年までに約7ha耕作放棄地の再生に貢献した。

また、同取組が、農林水産省「第3回ディスカバー農村漁村の宝」優良事例として採用された。



柚子園地での生産者の様子

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

「女性」ならではの視点とアイデアに溢れた商品開発とサービス展開、そして地域への貢献

- 女性が働きやすい職場づくりの徹底と、女性ならではのアイデアを活かしたサービスの展開
- 自ら先頭に立った顧客対応を行う一方で、地域と社会への惜しみない貢献を絶やさない女性経営者
- 商品開発から広報・販売促進まで、社員一人ひとりの努力による自社ブランドの確立と強みの持続

企業基本情報

所在地	福岡県筑紫郡那珂川町今光6丁目23番地
電話/FAX	092-954-0668/092-954-1129
URL	http://www.0120041010.com/
代表者	代表取締役 岩本 初恵
設立	1998年
資本金	3,000万円
従業員数	200人



会社概要

健康と安全にこだわり抜いた健康食品や基礎化粧品の通信販売事業や、「食育」をテーマにしたレストラン事業などを展開。「本物の商品」の開発・提供に妥協を許さず、また、顧客への商品説明やアフターケアなど細やかなサービスを徹底。

社員の大部分が「女性」従業員で職場は活気に満ちあふれ、職場内にキッズルームを設置するなど、女性従業員の仕事と子育ての両立を力強く推進。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 全ての女性従業員が生涯勤めることができる魅力ある職場づくりの推進

「従業員が子どもを産んでも戻ってこられる実家のような職場をつくりたい」という社長の想いで、本社屋設立当時から無料のキッズルームを設置。社員の9割近くが女性社員であるのは、結婚や産休を経た女性社員「全員」が職場復帰していることも理由の1つであり、活気溢れる職場がつけられている。

また、女性従業員のアイデアを商品開発やサービスに存分に取り入れるなど、仕事と家庭の両立を積極的に推進。



キッズルーム

▶▶▶ 女性社長自らが先頭に立って顧客にもっとも近い位置でサービスを提供し、地域と社会に貢献

経営するレストランで提供する料理の素材は、社長自ら足を運んで素材を選び、自ら店内に立って料理を提供するなど、精力的に活動。また、経営者として務める傍ら、佐賀県唐津市の「唐津大使」に任命され、地元唐津の発展に力を注ぐほか、媒体活動を通じ、子育て、食育、健康などのあらゆるジャンルで活躍。



コラーゲンバイキングレストラン

▶▶▶ 商品開発から広報・販売促進まで、社員一人ひとりの努力による同社ブランドの確立と強みの持続

孫・やしゃ孫の代まで安心して使い続けられる商品づくりに徹底的にこだわっている。商品開発段階では、社員もモニターとなり、常に主婦の目線、女性の目線、顧客の目線に立って試し、ひとつでもマイナスの声があれば商品化しないと徹底している。より健康に、より美しく、より笑顔になってもらえたらとの想いで社員が一丸となつてもものづくりを行っている。



機能性表示食品の「うるおい宣言セラミドプラス」

株式会社ロジカルプロダクト

福岡県福岡市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

無線、センサーを使った通信技術で機械、ロボット、土木建築、畜産、医療等様々な産業分野の生産性向上を実現

- 無線センサー技術を活用して土木、畜産、医療分野等幅広い産業分野の生産性向上に寄与
- 産学官連携し研究開発に取り組み、取引先と連携しユーザ目線でセンサー関連のオリジナル製品を供給
- 女性活躍に取り組みライフステージに応じた勤務体制を取るとともに、外国人高度人材を活用

企業基本情報

所在地	福岡県福岡市南区の場2丁目25-5 中原ビル 2F
電話/FAX	092-405-7603/092-405-7604
URL	http://www.lp-d.co.jp/index.html
代表者	代表取締役社長 辻 卓則
設立	1994年
資本金	3,000万円
従業員数	30人



会社概要

無線技術を中心としながら、ハードウェア設計/開発（アナログ回路、デジタル回路、高周波回路）およびソフトウェア設計/開発（組込ソフト、PCアプリケーション）から機構設計まで、ワンストップでの対応が可能であり、受託開発や技術コンサルティングの他、自社開発の製品販売も実施している。近年は、自動車産業向け無線センサーやIoT情報収集手段としての無線センサー開発の取組が顕著である。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

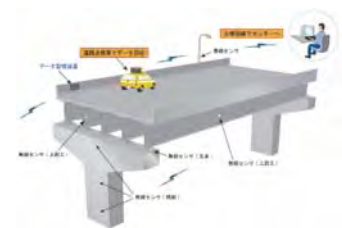
▶▶▶ 無線センサー技術で土木、畜産、医療分野等幅広い分野の生産性向上に寄与

橋梁やトンネルの安全管理分野では、従来人力での打音検査で行われていたプロセスを劇的に改善し、検査の生産性向上を実現。

畜産分野では和牛の霜降り具合を超音波画像からAI技術を利用して推定する装置「しもふりマスター」を開発し、畜産農家の安定経営、収益向上が可能になった。

医療分野ではセンサーを脳卒中患者のリハビリに活用。

工業分野ではセンサーを自動車の故障診断等に利用し、検査時間を、1/10以下の時間に短縮。



無線センサーを用いた構造物モニタリングシステム

▶▶▶ 産学官ネットワークを活用し工業用、スポーツ、畜産、医療等幅広い分野にセンサー応用製品を供給

コア技術である無線、センサー技術の高度化に産学官のネットワークを活用して取組み、JST 戦略的創造研究推進事業（2006年度）、地域イノベーション創出研究開発事業（2008年度）、サポイン事業（2016年度）にこれまで採択される等、高い技術力を有する。具体的な製品としては「ワイヤレスモーションセンサシリーズ」（小型9軸ワイヤレスモーションセンサ、ワイヤレス筋電センサ等）、「しもふりマスター」があり、前者は工業用振動計測やスポーツ分野、後者は畜産分野で高い競争力を有している。



ワイヤレスモーションセンサ（機械や人の動きの計測を手軽に実現）

▶▶▶ 女性活躍に取り組みライフステージに柔軟に対応、外国人高度人材を活用

女性がライフサイクルの中で活躍できるように、正社員技術者→（結婚）定時退社勤務→（出産）産休→（子育て）在宅勤務→（2人目出産）産休→（2人の子育て）在宅パートというように勤務形態を柔軟に対応している。主婦のパートも、小さな子供がいる場合に10時～15時勤務が選べるようにしており、高専卒、技術系大学卒の主婦パートが活躍している。また、中国人技術者を2名（大学卒と博士）採用しており、日本人と同等に設計開発で活躍している。中国人技術者のうち1名は女性かつ勤続15年である。



しもふりマスター（肥育牛霜降り度推定装置）

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ポイント

粉砕機・チップーシュレッダーを通し、地球環境へ貢献し、循環環境型産業を総合的にプロデュース

- TPP 大筋合意後、いち早く海外展開の検討を開始、外国人社員を積極的に雇用し海外展開での成果に結実
- 海外展開の為、オーストラリア人、フランス人を採用、更には若者、女性といった地域人材を積極的に雇用
- 経営者子息を中途入社させ、同社経営企画部門に配し、中小企業大学校等で研修を積ませ円滑な事業継承を実施

企業基本情報

所在地	佐賀県神崎市千代田崎村 401
電話/FAX	0952-44-3135/0952-44-3137
URL	http://www.ohashi-inc.com
代表者	代表取締役社長 大橋 弘幸
設立	1988年
資本金	3,175万円
従業員数	35人



会社概要

同社は佐賀の主に木材粉砕機を製造する機械メーカーである。設計から生産、販売までを一環して手掛けている。木材粉砕機販売だけでなく、粉砕されたチップもただ廃棄するのではなく、資源として活用出来る環境循環型事業を展開している。また、地域に根差し地域人材を雇用する一方、積極的に海外展開も実施しており、二人の外国人社員を雇用し成果を挙げている。



GS130GHによる粉砕作業

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 二人の海外人材を採用、結果として欧州向け輸出に結実

海外展開を二つの地域及びコンセプトに分け、一つは主に既存製品販売先としての欧州向け商内、製造拠点や環境循環型解決企業としての東南アジアでの展開を企図し業容を拡大している。既に雇用した外国人社員二人の活躍もあり欧州向けには数力国での販売実績が出ており、また東南アジア向けには中小機構のFSプログラム等を利用し、主にTPP大筋合意国での製造拠点検討も含め、その取組には卓越したものである。



海外WEBサイト

▶▶▶ 地域人材、海外人材を積極的に採用し、研修等を通じ多面的な人材育成を実施

①海外展開にあたってはインターンシップ制度等を活用し結果として外国人職員を採用、現在雇用した海外人材を中心に海外展開を実施。また彼らにも日本的な朝礼等にも参加させ、会社としての「基本を確認する場」を提供し一体化に取り組んでいる。

②若年層や女性の地域人材を積極的に採用。特に、産休、育休等女性の雇用環境を整備し、出産後の女性には自宅で業務推進が出来る制度を設ける等のサポート体制を確立している。



海外人材

▶▶▶ 経営者子息を経営中枢部門で活用、更に中小企業大学校など研鑽の場を活用

経営者子息を2015年中途入社させ、営業現場更には経営企画といった会社の中枢部門で教育、活用し将来の事業承継に備えている。更に様々な経験を積ませるために、地域の異業種経営者交流の会に参加させ研鑽を積ませたり、中小企業大学校での経営者研修に参加させるなど経験を積ませている。社長の年齢が60歳、後継者が20代後半であり、現社長教育のもと順調に事業継承が望めると判断している。



経営者子息

イサハヤ電子株式会社

長崎県諫早市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

国内唯一のアナログ半導体専門メーカーとして高度なアナログ技術をもとに国内外のビジネスを獲得

- 海外で販売・物流拠点のネットワークを構築し、東南アジア、米国などグローバルにビジネス展開
- 地元大学との連携により小型 EV 用充電器を開発するなど産学連携で高い実績
- 女性、外国人、シニア人材等を幅広く活用し、育児支援を行うなど働き方改革を積極的に実践

企業基本情報

所在地	長崎県諫早市津久葉町 6-41
電話/FAX	0957-26-3592/0957-26-5257
URL	https://www.idc-com.co.jp
代表者	代表取締役会長兼社長 井寄 春生
設立	1973年
資本金	48,597万円
従業員数	170人



会社概要

国内唯一のアナログ半導体専門メーカーであり、電源の制御に使用される「ディスクリット」と呼ばれる小型トランジスタと、パワー半導体用のモジュール等の設計・製造を行う。特に、太陽光、風力発電等のインバータ回路に使用される IGBT ドライバは国内トップシェアを誇る。生産は全て海外で対応し、複数地域に製造・販売拠点を構えるなど積極的に海外進出を行う。

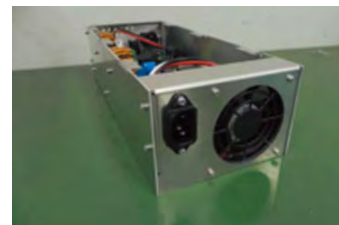


主要製品

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

積極的な海外進出により選択と集中を進め、利益を生み出す体質を強化

1996年から海外進出への取組を開始し、中国の深圳及びフィリピンのラグナ工場場で量産体制を確立。現在、生産は全て海外で行い本社は開発に集中。また、香港、アメリカ、シンガポールに販売拠点を有し、売上の約3分の1を海外向けが占める。近年では、インドや欧州への展開を目指すとともに、海外への技術スタッフの配置を進め、顧客との綿密な打合せやアフターフォロー等の体制強化により信頼獲得を目指している。



長崎大学と共同開発した
小型 EV 用充電器

地元大学との共同研究、人材交流等により地域活性化に大きく貢献

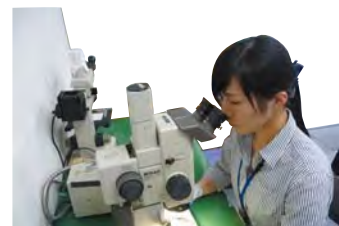
2009年に長崎大学と包括的連携協定を締結。共同研究の実施や学生に対するインターンシップの活発化等を図るなど、産学連携の推進による地域活性化に向けた取組を積極的に行っている。特に、共同研究により開発した高効率・低価格小型 EV 用充電器については、大手自動車メーカーの EV に採用されるなど高い成果を上げており、第5回ものづくり日本大賞九州経済産業局長賞を受賞。



(EV システムイメージ図)
※トヨタ車体 HP より抜粋。

性別・年齢・国籍を問わずスキル重視で人材活用・育成を進める

経営層、管理職クラスを含め女性を積極的に登用するとともに、高いスキルを有するシニア人材や外国人の活用を進めることで高い競争性を確保している。近年需要の伸びが著しい車載分野を中心に、直近1年間でシニア人材を4名採用するなど、経済のトレンドに応じた人材活用を図っている。また、育児休暇取得や短時間勤務等の推進により、多様な働き方が可能となる環境を整備し、育児と仕事の両立のサポートに努めている。



スキル重視で人材活用

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社くまもと健康支援研究所

熊本県熊本市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

医療・介護・地域・行政・地域事業者・民間企業による介護予防事業等医商連携まちづくり

- 地域の医療福祉分野の女性専門人材の雇用市場回帰を実現
- 自治体・医療機関が連携した医商連携の先駆的モデルによる介護予防事業
- 民間遊休資源を活用した独自の会員制度による介護予防事業「元気が出る学校・大学」

企業基本情報

所在地	熊本県熊本市東区神園2丁目1番1号4階
電話/FAX	096-349-7712/096-349-7713
URL	http://www.kwsi.co.jp/
代表者	代表取締役 松尾 洋
設立	2006年
資本金	1,500万円
従業員数	102人



会社概要

熊本大学医学部発の健康ベンチャー企業として、熊本大学研究者との共同研究によって、科学的根拠に基づく健康支援をテーマに地域・職域における医療・介護・地域・行政・地域事業者・民間企業による介護予防事業等を展開。

高齢者を対象に、自治体や商工会等連携した「うえきモデル」、民間遊休施設を用いた「元気が出る学校・大学」、生活支援「買い物リハビリ倶楽部」など、これまでにない介護予防事業によって医商連携によるまちづくりを推進。



従業員集合写真

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ キャリアバックシステムの導入で女性専門人材の職場復帰を手助け

各地で新たな介護予防事業を展開することで、潜在的な健康運動指導士、保健師、看護師等の専門人材の再活動の場を提供。結婚、出産によって雇用市場から離脱していた女性専門人材の受け皿整備に繋げている。結婚等で一時離職しても状況に合わせて職場復帰できるようキャリアバックシステムを導入、プリセプター（先輩スタッフ）がプリセプティ（新人スタッフ）をマンツーマンで教育・指導するプリセプター制度によって各人の能力に合わせたきめ細やかなキャリアアップを支援。熊本県男女共同参画推進優良事業者紹介ガイドブック「KAWARU（カワル）」にも掲載。



男女参画推進優良事業所

▶▶▶ 地域の健康保持だけでなく、経済の活性化にも貢献

熊本大学医学部発のベンチャー企業であり、熊本大学研究者との共同研究によって、科学的根拠に基づく健康支援を実施。

2009年から取り組む地域総合健康サービス事業「うえきモデル」は、熊本市植木健康福祉センターかみやき館の利用ポイントを地元商店の商品券と交換できるなど、自治体・医療機関が連携した医商連携の先駆的モデルとして、地域への健康維持と経済活性化の貢献が評価され、経済産業省「産業構造ビジョン2010」に先進モデルとして掲載。その他、2012年に厚生労働省「第1回健康寿命をのばそう！アワード」で企業部門優秀賞、2014年九州ヘルスケア産業推進協議会「第1回ヘルスケア産業づくり貢献大賞」を受賞している。



元気が出る学校・大学

▶▶▶ 高齢者の通い場を創出して独自の会員事業モデルを展開

熊本県内外において旅館・ホテル・温泉施設・商店街・商業モールなど民間遊休資源を活用して高齢者の通いの場を創出。参加者を「元気が出る学校・大学」会員として会員組織化し、毎週の介護予防活動や定期的な交流イベントを実施するなど独自のモデルを展開。

地域で「実際にお金がまわる」ことを重視し、例えば関係事業者間のマージンよりも健康施設への送客をノルマとするなど、地域づくりに貢献。



介護予防事業による運動教室

生産性向上

需要獲得

担い手確保

株式会社グローバル・クリーン

宮崎県日向市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

すべての人材を戦力化し、高い技術力と幅広いサービスで躍進する「地方のお掃除屋さん」

- 個々の適性に応じたきめ細かい研修と柔軟な働き方を認めることにより、すべての人材の戦力化に成功
- 業界初の取組「クリーンコンサル」など、幅広いサービスの提供が好循環を生んでいる
- 働き方改革を断行し、あらゆる人材が活躍できる環境を整備するなど強いリーダーシップを発揮

企業基本情報

所在地	宮崎県日向市亀崎1丁目28番地
電話/FAX	0982-55-0360/0982-55-0396
URL	http://www.g-clean.net/
代表者	代表取締役社長 税田 和久
設立	2008年
資本金	900万円
従業員数	60人



会社概要

宮崎県日向市において、2000年税田社長により個人事業として創業、2008年に法人化した。主力事業は最新のフロアメンテナンス技術を導入したビルメンテナンスである。加えて、そのノウハウを指導するコンサルティング事業「クリーンコンサル」や関連商品の物販、不動産事業など幅広く展開している。業界が慢性的な人材不足である中、きめ細やかな研修と個々の事情に応じた働き方を可能にする環境整備を積極的に進めている。



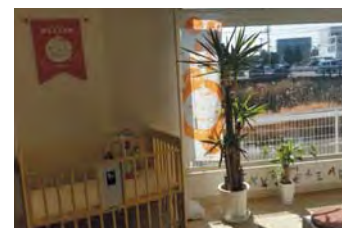
会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 研修と柔軟な働き方を認めることにより、すべての人材を戦力化

従来は大型機材を扱う作業は男性が、一般家庭のクリーニングは女性が担っていた。その結果、男性は残業が続く一方、女性は仕事がないという状況が続いた。そこで女性従業員に機材の使用方法をきめ細かく研修し男女の職域差をなくした。

また社内に育児スペースを設け子連れの出勤を可能にするなど、柔軟な働き方を可能にするための環境整備を行った。こうした研修と環境整備により、女性、高齢者、障がい者などあらゆる人材を戦力として活用することが可能となった。



社内に設けられた育児スペース「赤ちゃんの駅」

▶▶▶ ビルメンテナンスを核にした幅広いサービスの提供が好循環を生む

同社ではビルメンテナンスにとどまらず関連製品の販売や、業界初となる技術・ノウハウを指導する「クリーンコンサル」を展開。さらには不動産事業を立ち上げ、ビルメンテナンスの顧客から不動産事業の引き合いがあるなど、好循環が生まれている。

ビルメンテナンス単独だと競争が激しく、景況に左右されやすいという業界であるが、提供するサービスを広げることが強固なビジネスモデルとなっている。



クリーンコンサルティング（セミナー事業）

▶▶▶ あらゆる人材が活躍できる環境の整備など強いリーダーシップ

経営者の強いリーダーシップにより、業界に先駆けて社内の働き方改革を実行し、あらゆる人材が活躍できる環境を整備した。また同社の障がい者雇用の経験を活かして、福祉施設（在籍する障がい者への指導）にプロの技術を指導するコンサルを行っている。経営者は将来、コンサルにとどまらずメンテナンス技術を伝える学校の設立を検討しており、障がい者の自立支援とともに、慢性的な人材不足が続く業界に人材を供給することが期待される。



障がい者向け指導

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ゆいまーる沖縄株式会社

沖縄県島尻郡南風原町

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

沖縄工芸のブランド構築によるライフスタイルの提案と沖縄工芸業界活性化に向けた取組

- 沖縄工芸のブランド開発によるライフスタイルの提案と、WEBを活用した情報発信による新たな販路の拡大
- ライフステージに合わせた多様な働き方と全社員の情報共有、組織的学習の支援と仕組みづくり
- 流通の枠を越え、行政事業や組合活動など、沖縄工芸業界全体の活性化に向けた取組の実施

企業基本情報

所在地	沖縄県島尻郡南風原町宮平 652
電話/FAX	098-882-6990/098-882-6996
URL	http://www.utaki.co.jp/
代表者	代表取締役社長 鈴木 修司
設立	1988年
資本金	4,723万円
従業員数	17人



会社概要

沖縄の工芸品・食品の企画、卸、および小売等を行っており、中でも工芸品は売上の約70%を占める主力商品である。卸としては、県内外の取引先において、沖縄の工芸品と食品等をコーディネートした売場プロデュースも手がけている。近年では作り手、デザイナーと協働したブランド構築を通じた新たな商品開発にも力を入れており、そのノウハウを活かして、沖縄県の委託事業として、沖縄の伝統工芸品の商品開発から販路拡大までの一貫したプロデュース支援事業等も継続的に実施している。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ブランド構築によるライフスタイル提案とWEBを活用した情報発信による販路、商圏の拡大

国の補助金を活用して、商品ブランドやショップブランドを構築。また、コーポレートブランドの構築にも取り組み、HPやブログ、フェイスブックといったSNSを活用した情報発信を積極的に行い、リアルでの営業とも連動させながら商圏、販路の拡大を図っている。加えて、ライフスタイル系のネット通販サイトもオープンさせ、デザイナー、カメラマン、フードコーディネーター等とタイアップしながら、沖縄の文化や生活スタイルの提案による商品訴求力を向上させる取組を実施している。



沖縄工芸のライフスタイル提案

▶▶▶ ライフステージに合わせた働き方と組織的学習の仕組みづくり

社員17名のうち12名が女性であるため、出産・子育てがしやすい環境と制度を整備しており、ライフステージに合わせて7時間スタッフ、パートタイマーなど雇用形態が選択できるような柔軟な仕組みにしている。また、社内研修制度を充実させ、早朝勉強会、ゆうぱんゆんたく会（ゆんたく＝おしゃべり）を月1回開催するほか、会社の経営に係る数字等をパートタイマーも含めた全社員で共有する全社研修の実施や自主学習の支援として、図書費や外部講習会等の費用を補助する図書研修制度を設けている。



琉球藍工房での社員研修

▶▶▶ 流通の枠を越え、業界全体の活性化に向けた取組

沖縄の地域商社として、単に商品を販売するだけでなく、業界全体の活性化に寄与する取組も率先して実施。琉球ガラス生産・販売協同組合の理事、10年後の沖縄のものづくりを考えるメイド・イン・沖縄・プロジェクト代表、沖縄県工芸産業振興審議会委員、沖縄県産三線普及ブランド委員会の委員といった活動を通じ、沖縄の伝統を現代に合った魅力溢れるものへとブランディングし直し、伝統工芸品そのものの地位を向上させて業界を底上げしていくための取組を進めている。



沖縄三線のブランド構築

生産性向上

需要獲得

担い手確保

はばたく 商店街

30選





北海道札幌市

あさぶ商店街…………… 374

▶麻生商店街振興組合

地域の大学や NPO 法人と連携し「麻生キッチンりあん」を運営。子どもへの学習・食事支援で「頼れる商店街」になる。



北海道陸別町

陸別町中心部商店街…………… 376

▶陸別町商工会

町民の意向をしっかりと汲み、官民一体となって「コミュニティプラザ☆ぷらっと」を建設、地域に賑わいを取り戻すきっかけをつくる。



岩手県盛岡市

盛岡駅前商店街…………… 378

▶盛岡駅前商店街振興組合

通過型商店街から滞留型商店街への転換を目標に、地産地消認定制度による店舗の意識改革に成功。



茨城県龍ヶ崎市

龍ヶ崎本町商店街…………… 380

▶龍ヶ崎市商工会

『まいんコロッケ』をアピールし、コロッケの聖地として回帰をめざす。そして、常に効果の検証と改善に注力。



茨城県土浦市

神立商店街…………… 382

▶神立商工振興会

若手会員のアイデアを積極的に採用し地域イベントを連続開催。コミュニティ活性化で住民の満足度も向上！



千葉県柏市

柏銀座通り商店街…………… 384

▶ 柏銀座通り商店会

「食」をキーワードとした新たな回遊イベントを企画し、若手飲食店オーナーたちが成果をあげる。



東京都杉並区

和田商店街…………… 386

▶ 和田商店会

最寄り駅から徒歩 10 分以上とアクセスが弱点だったが、新企画により子育て世代の商店街利用が増加。



東京都武蔵村山市

村山団地中央商店街…………… 388

▶ 村山団地中央商店会

自転車送迎サービスを開始、地域住民の安心安全な生活にも寄与。



新潟県魚沼市

小出商店街…………… 390

▶ 小出商店街組合連合会

各店主の持つ「職人技」で商店街の魅力をPR。「魚沼職人大學」を立ち上げて商店街のブランド化を目指す。



石川県金沢市

新竪町商店街…………… 392

若手経営者や女性経営者などの活躍で、新旧が交錯する商店街として「新竪町ブランド」を形成。



岐阜県岐阜市

柳ヶ瀬商店街..... 394

▶岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会

顧客・店主の高齢化が進む中、若者・女性層を中心とした新規の顧客づくりとともに、商店街での新たな出店を促す仕組みを展開。



岐阜県高山市

本町三丁目商店街..... 396

▶高山本町三丁目商店街振興組合

少子高齢化の中で、地方の商店街が免税手続きカウンターの設置などインバウンド事業に取り組むことで新たな可能性を見いだす。



愛知県豊田市

足助中央商店街..... 398

▶足助中央商店街協同組合

高齢者向けのサービスを展開。移動販売を実施するスーパー「パレット」と連携し、疎遠だったコミュニティ維持に貢献。



三重県津市

一身田商店街..... 400

▶一身田商工振興会

商店街の店主 28 名が出資しあって、地域ニーズに応える事業会社「(株) あかり屋」を設立、個店の魅力アップに取り組む。



福井県福井市

五連..... 402

▶福井駅前五商店街連合活性化協議会

福井駅前の 5 つの商店街が福井駅前五商店街連合活性化協議会を設立。リノベーションや商店街の枠を超えた連携によりまちづくりを推進。



滋賀県長浜市

長浜商店街 404

▶長浜商店街連盟

商店街ポイントカードシステムを進化させた長浜の新たなファンづくり。持続的発展を目指して観光客を対象に「CLUB NAGAHAMA 構想」を推進。



京都府京都市

みそのぼし 801 406

▶御蔭橋 801 商店街振興組合

全ての人々が快適に暮らせる「安心安全のまちづくり、福祉の街」を目指して、様々なアイデアを発信・実現する。



大阪府大阪市

黒門市場商店街 408

▶黒門市場商店街振興組合

インバウンド対応商店街へシフトすることで賑わいを回復。観光客対応の店舗と地元顧客対応の店舗が共存できる商店街へ。



兵庫県神戸市

垂水商店街 410

▶垂水商店街振興組合

事業ごとにスケジュールやタスクなどを共有するグループウェアを商店街運営に導入し、若手・女性が参加しやすい環境を整備。



島根県江津市

有福温泉商店街 412

▶有福振興株式会社

旅館若手経営者が中心となり、歴史ある温泉商店街を再生。新たな客層を呼び込み、顧客減少に歯止めをかける。



岡山県倉敷市

児島ジーンズストリート…………… 414

▶児島ジーンズストリート協同組合

グローバル時代の地域づくり～地場産業と商店街の強力コラボによる「ジーンズストリート」の誕生。地域資源の価値最大化を目指して～



愛媛県松山市

松山中央商店街…………… 416

▶株式会社まちづくり松山

「収入・調達」、「施策・再投資」、「人材の呼び込み・育成」の好循環を確立させ、民主導の持続可能なまちづくりと市民の記憶の集積体（思い出）づくりを推進。



愛媛県内子町

内子商店街…………… 418

▶内子まちづくり商店街協同組合

伝統的な町並みが残る商店街で、「まちの駅 Nanze」を拠点とし活性化を目指す。



高知県安芸市

安芸本町商店街…………… 420

▶安芸本町商店街振興組合

商いと地域コミュニティの融合。岩崎弥太郎の生まれ故郷で、オリジナル事業の全国「商い甲子園」を開催。



福岡県北九州市

魚町サンロード商店街…………… 422

▶魚町サンロード商店街協同組合

アーケードを撤去し、株式会社魚町ストリートアライアンスを設立。国家戦略特区を活用したエリアマネジメント事業を実施。

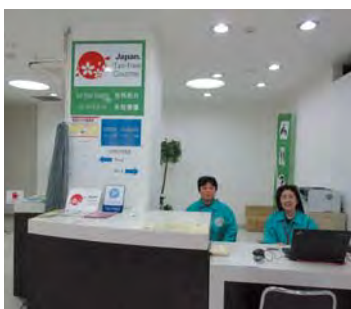


佐賀県佐賀市

佐賀市中心商店街…………… 424

▶ NPO 法人まちづくり機構ユマニテさが

「わいわい!! コンテナプロジェクト」で新たなコミュニティが生まれ、民間事業者の出店につながる。



長崎県長崎市

浜んまち商店街…………… 426

▶ 長崎浜んまち商店街振興組合連合会

クレジット包括決済事業、消費税免税一括カウンター運営を軸に、増加する外国人観光客の買い物環境の向上・消費拡大に取り組む。



熊本県菊陽町

三里木駅前商店街…………… 428

▶ 三里木商工繁栄会

地域活性化に向けた本格的な取組に着手。地域の声に耳を傾け構築した「三里木商店街の未来希望図」の実現を目指す。



熊本県山都町

馬見原商店街…………… 430

商店街から移転した町立病院内に「まみはら屋」を設置。医商連携による買い物弱者支援および高齢者の健康づくりを支援。



鹿児島県鹿児島市

宇宿商店街…………… 432

▶ 宇宿商店街振興組合

「鹿児島で住みたい街 No.1 になる」をスローガンに、PDCA サイクルに基づいた少子高齢化対策など5つの柱で商店街に活気を!

基本データの用語説明等

基本データ		商店街概要
所在地	〇〇県〇〇市〇〇
人口	約〇人 (〇市)	
電話/FAX	xxx-xxx-xxxx/xxx-xxx-xxxx	
URL	http://www.xxxxxxxx	
会員数	〇〇名	
店舗数	〇〇店舗 (小売業〇店、飲食業〇店、サービス業〇店、金融業〇店、不動産業〇店、医療サービス業〇店、その他〇店)	
商店街の種類(※1)	〇〇型商店街	
主な客層(※2)	〇〇、〇〇/〇歳代、〇歳代	

※1：商店街の種類

- ・近隣型商店街……………**最寄品(※3)** 中心の商店街で、主に地元主婦が日用品を購入するため徒歩又は自転車などにより来街する商店街
- ・地域型商店街……………**最寄品及び買回り品(※4)** が混在する商店街で、近隣型商店街よりもやや広い範囲であることから、徒歩、自転車、バス等で来街する商店街
- ・広域型商店街……………百貨店、量販店等を含む大型店があり、最寄品より買回り品店が多い商店街
- ・超広域型商店街……………百貨店、量販店等を含む大型店があり、有名専門店、高級専門店を中心に構成され、遠距離から来街する商店街

※2：主な客層は、「①学生・若者、②サラリーマン、③主婦、④家族連れ(親子)、⑤高齢者、⑥国内観光客、⑦外国人観光客」の中から多い順に2つ、「①10歳代以下、②20歳代、③30歳代、④40歳代、⑤50歳代、⑥60歳代、⑦70歳代以上」の中から多い順に2つを挙げています。

※3：最寄品……………消費者が頻繁に手軽にほとんど比較しないで購入する物品。加工食品や家庭雑貨など。

※4：買回り品……………消費者が2つ以上の店を回って比較してから購入する商品。ファッション関連、家具、家電など。

あさぶ商店街

(麻生商店街振興組合)

北海道札幌市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

地域の大学や NPO 法人と連携し「麻生キッチンりあん」を運営。
子どもへの学習・食事支援で「頼れる商店街」になる。

基本データ

所在地	北海道札幌市北区麻生町
人口	約 29 万人 (札幌市北区)
電話/FAX	011-707-9923 / 011-758-7345
URL	http://asabu.or.jp
会員数	91 名
店舗数	85 店舗(小売業 17 店、飲食業 31 店、サービス業 12 店、金融業 4 店、不動産業 8 店、医療サービス業 7 店、その他 6 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	主婦、高齢者 / 40 歳代、60 歳代

商店街概要

昭和 32 年に「麻生 (あさぶ)」という地名の由来になった帝国製麻工場が閉鎖すると、その跡地に道営住宅が建設され、人口が増加し、街が発展していった。麻生商店街振興組合は、地下鉄延伸を契機として昭和 49 年に設立。JR 新琴似駅と札幌市営地下鉄麻生駅に隣接しており、通勤・通学客が多い。札幌でも有数の商業集積エリアで、約 400 店舗が立地しており、多様なニーズに応えられる様々な業種が揃っている。

商店街では昭和 57 年に街路のモール化事業、平成 3 年に流雪溝整備を実施。平成 24 年には災害備品倉庫、平成 27 年には防犯カメラを設置するなど継続した投資を行いまちづくりに取り組んでいる。

取組の背景

交流の充実で「頼れる商店街」へ

札幌市主導の「商店街みらい会議」(地域の住民や様々な団体と一緒に商店街の未来を考える対話の場)や、その後の「サッポロフューチャーセッション」(学生や企業など、組織を超えて様々な市民が集まり商店街の新しい役割などを考えるイベント)を経て、地域の課題やニーズを抽出した結果、あさぶ商店街があるエリアは店舗数が多いもののチェーン店が多く、組合加入店舗が全体の約 4 分の 1 であることや、長く続く組合加盟店で店主が地元に住んでいるのは僅か 10 店舗ほどであることなどから、住民と商店街の関係が希薄になっていることが判明した。

また、麻生地域 1 万 2 千世帯の平均世帯人数は 1.74 人で、核家族化に加え、若者と高齢者の単身世帯化が進行。高齢者向けの食事(配食)のニーズや、子どもの貧困や孤食、栄養バランスの偏りなど、新たな課題が生まれていることもわかった。

これらの状況を踏まえ、商店街は大学や NPO 法人、地域住民と力を合わせ、「商いの場」から「交流の場」、「頼れる商店街」への転換を目指すこととした。

取組の内容

「キッチンりあん」で子ども支援を開始

平成 24 年、札幌市による「商店街活性化学生ア

イデアコンテスト」に藤女子大学の学生が応募することになり、あさぶ商店街での活動を想定した事業を商店街とともに検討。ひとり親家庭の子どもへの学習支援と栄養バランスのとれた食事の提供を軸にした拠点づくりを提案したところ、コンテストでは準優勝となり、市からの支援が決定した。

平成 25 年に空き店舗を活用した「へるすたでい・藤麻人(とまん)と」を開設。「へるすたでい」は健康的な食事提供と学習支援を行う場という意味を込めて「ヘルシー」と「スタディ」を組み合わせた造語だ。藤女子大学食物栄養学科の学生の実習場所として活用されており、ひとり親家庭の子どもを対象とした学習支援と栄養バランスのとれた食事の提供のほか、弁当や総菜の販売、食育・料理教室の開催、地域の主婦などが一日単位で店を借りて営業できる「一日シェフ」など、それまで地域に不足していた「交流の場」としての機能を集約した。店舗の改修費用は市の助成を活用し、家賃や水道光熱費は商店街が負担している。

学生による店舗運営が話題となり、テレビなどマスコミにも大きく取り上げられた。商店街の女性組合員が中心となってサポートし、平成 28 年には商店街女性部が発足準備を行うなど、支援や協力の輪が広がるきっかけにもなった。

平成 26 年には店舗名を「麻生キッチンりあん」(「りあん」は「つながり」を意味するフランス語)に変更。平成 28 年にはより広い空き店舗への移転

を果たし、これまでの活動を通じて必要性を感じていた子どもへの支援を強化するため「こども食堂」を新たに開始。毎月第3金曜日の午後6時～8時の間、学習支援事業を利用していない子どもたちにもバランスのとれた食事と居場所を提供するようになった。



藤女子大学生による「りあん」での調理

運営資金を捻出するために、ご当地キャラクター「あさぶー」オリジナルグッズの販売や、北海道各地の特産品や逸品を集めて販売するイベントを定期的に開催するなど、工夫を凝らしている。それでも十分な資金は集まらないが、地域の人や事業所が食材を無償提供してくれたり安価で融通してくれたりするなど、この取組に対する応援は多い。地域の力で活動が維持・展開されている。

「こども食堂」の運営は地域住民から高い評価を得ており、開催日には開店を待つ行列ができるほどの人気だ。



「こども食堂」の様子

取組の成果

反響大きく地域の消費も拡大！

「こども食堂」の反響は大きく、子育て中の母親が一息つける場所としても利用されている。現在は月1回の開催だが、実施回数を増やすことも検討中だ。

この取組により、「地域に暮らす人」と「商店街・事業者」の関係が強まり、麻生の地域価値も高められている。商店街が地域のボランティアと力を合わせて事業を行う「ボランティア部」も新たに立ち上がり、「あさぶー」の着ぐるみでのイベント出演やオリジナル商品のPRなどを通じて地域への愛着も強まっており、消費拡大にもつながっている。

実施体制

事業計画と店舗の改修については市の支援を受けており、その後も行政の広報誌での紹介やPRなどは大きな効果を上げている。

「麻生キッチンりあん」での食事や栄養に関することは藤女子大学食物栄養学科の先生とゼミの学生が担当。ゼミ活動とすることで、卒業・入学で学生メンバーが替わっても活動自体は継続できる体制になっている。学習支援はNPO法人Kacotamが担当。調理面では地域のボランティアが活躍している。

寄付も募り独自採算を目指しているが、経費や負担については商店街が最終的な責任を持つという考え方で活動している。



学習支援の様子

キーパーソンからのコメント



麻生商店街振興組合
写真左より
事務局長 奈良 正彦
事務局職員 西本 香奈江
副理事長 佐藤 典子
理事長 稲川 正勝
コーディネーター 喜多 洋子
学生チューター 佐藤 美智子

安全・安心なまちづくりへの取組

あさぶ商店街は、バス・JR・地下鉄を結ぶ交通要衝の地にあり、都市部と近隣住宅地との接点として多くの方が利用しています。当然通行量は多く、夜遅くまで人通りがあります。この街の特徴を見極め、様々な魅力を生かしながら活動を進めていかなければなりません。

少子高齢化が加速する中、防災や防犯をはじめ、人や地域とのつながりを深め、「頼れる商店街」づくりを推し進める必要があります。地域の方たちと強く連携し、商店街として積極的に取り組んでいます。

「りあん」事業の将来を見据えて

藤女子大学とNPO法人Kacotamの協力を得ながら実施している「りあん」事業は、今年度新たに「こども食堂」を開設しました。

商店街の取組としては異例ですが、この取組は、商店街が「商いの場」から「地域交流の場」へ、さらには「頼れる商店街」へと変わっていくための取組です。

その先には、商店街に活気と賑わいをもたらす原動力があり、そこから地域と商店街との信頼が生まれてくると思います。

陸別町中心部商店街

(陸別町商工会)

北海道陸別町

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

町民の意向をしっかりと汲み、官民一体となって「コミュニティプラザ☆ぷらっと」を建設、地域に賑わいを取り戻すきっかけをつくる。

基本データ

所在地	北海道足寄郡陸別町
人口	約2,500人(陸別町)
電話/FAX	0156-27-3161 / 0156-27-2752
URL	https://www.shibare.or.jp/
会員数	86名
店舗数	36店舗(小売業14店、飲食業12店、サービス業7店、医療サービス業1店、その他2店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、家族連れ(親子)/60歳代、70歳代以上

商店街概要

陸別町は、人口約2,500人の北海道東部の内陸に位置する町で、市街地から隣接市町村の中心部まで30km以上離れた孤立した地理条件の中、旧駅前商店街が形成されている。商店数は人口減少などの諸要因による経営難のため減少傾向にあり、空き店舗の増加や後継者不足、買い物弱者対策が課題となっている。そのような状況の中、陸別町商工会が商店街組織の役割も担っており、町の支援を受けながら売り出しセール抽選会やプレミアム商品券の発行などを行っている。また、商工業の再生・空き店舗対策などを検討する商工業再生対策委員会を立ち上げ、他町村の視察やまちづくりに関する研修会を開催して地域活性化やまちづくりに取り組んでいる。

取組の背景

商店街を再生し、安心安全な生活を

近年、商店街の店舗数が減少し、生活していくために最低限必要な薬局などの生活必需品が購入できない店舗が無くなりつつあり、地域住民は一般的なサービスも受けられない状況になっていた。人口減少・高齢化が進行する中では、子育て世代や高齢者、障がい者が安心・安全に暮らすためには地域生活の場として商店街が不可欠であり、地域住民のニーズに応える商店街の再生が急務となっていた。しかし、現状では事業者や個人任せの新規出店は難しく、現在の事業主も高齢化により既存店への再投資は望めないと判断。まず現状を把握し町民が望む機能・施設の調査分析を行った上で、不足業種を誘致するためのテナントスペース、また、誰もが気軽に休め交流できるコミュニティスペースを有する複合商業施設を市街地中心部に建設することが必要と考えた。

取組の内容

コミュニティスペースで充実感を

地域住民へのアンケートなどから町内では日常生活に必要な物品を購入することができず、町外での購入を余儀なくされており、町内には車を持たない高齢者などの「買い物弱者」の増加が明らかとなっていた。そこで、地域住民の生活を守る上で必要最低限の商業機能を再生していかななくてはならないと

考え、事前の調査結果から町民が何を求めているのかを分析し、施設に誘致するテナントや機能を検討していった。

まず、町内に不足している業種であり、住民から求める声が多くあがった薬局や医療・福祉系店舗として、「日用雑貨も扱う薬局」および「保険適用の整体整骨院」の誘致を決定。さらに、町内飲食店についても、多くの経営者が後継者不在により今後廃業を予定していることから、「ハレの日」の外出としても対応できる「寿司店」の誘致を決定。陸別町商工会一丸となって精力的に活動し、これらのテナントの誘致に成功、町民の生活を守る上で最低限必要な商業機能の維持に繋がった。

複合商業施設は「コミュニティプラザ☆ぷらっと」と命名し、子どもから高齢者までの幅広い世代が気軽に、気ままに、気楽に集える場所として、「安らぐ場、交流の場、活動する場」をコンセプトにしたコミュニティスペースを設置。多世代の町民が交流できる場として商工会直営のコミュニティカフェを整備したほか、子ども達が安心して遊べるキッズスペースや手作り品の展示・販売を行うレンタルボックス、町内の情報を発信するコーナーも配置した。コミュニティカフェでは、休業の日に「ワンディ・シェフ」として町民が1日シェフとして飲食店体験を行ったり、普段は足を運ぶことが難しい近隣市町村の飲食店が期間限定で出店する場としても利用されている。また、施設内にはバーベキューやビア

ガーデンとして使えるバルコニーなどもあり、町民が世代を問わず集い、交流できる機能を十分に備えた施設とした。



「コミュニティプラザ☆ぷらっと」

取組の成果

町民から望まれるコミュニティ施設

町民の意向を事前に綿密に把握した上で施設整備に取り掛かることで、町民から真に望まれた複合施設として「コミュニティプラザ☆ぷらっと」を建設し、商業環境の改善と住民交流の場を整備することができた。



秋祭りイベントで賑わうコミュニティカフェ

運営を安定して継続するための工夫として、様々なイベントの開催、コミュニティカフェや寿司店の日曜日営業などを実施。また、町内国保診療所の薬の処方完全を院外処方とすることで薬局へのさらなる誘客も図ったことで、施設全体で予想を上回る

利用者数、売上を達成することができた。薬局と整骨院においては利用者数が増加したことから新規雇用者数も増加し、さらに歩行者通行量もオープン前に比べて倍増した。「コミュニティプラザ☆ぷらっと」に入居する店舗は陸別町にひとつしかない町民に求められたものであるため、これまで閑散としていた場所が賑わいの場所へと変わっていった。

実施体制

「コミュニティプラザ☆ぷらっと」については、陸別町から施設の設計費や整備費の一部に補助を受けるとともに、誘致した薬局の経営安定を図るため、町内国保診療所の薬の処方を院外処方に変更するなど多くの支援を受けており、中心市街地の活性化に向けて官民一体となって取り組んでいる。



陸別町商工会主催によるぷらっと1周年記念事業

今後の施設運営については商工会が、テナント料、会議室やカフェ貸切の使用料により施設を継続的に運営していくとともに、さらなる活用方法の企画・提案を行っていく。

また、商工会の青年部・女性部は、イベントをはじめ高齢者住宅の除雪、見守り隊の活動や駅前周辺の美化活動の取組など今後も地域コミュニティ再生の担い手として、「コミュニティプラザ☆ぷらっと」を拠点に活動していく。

キーパーソンからのコメント



陸別町商工会
会長 石橋 強

安全安心な生活環境をつくる

人口減少が進む中、町民が安心・安全な暮らしができる地域生活の場として商店街の存在は不可欠であり、「まち」としての最低限の機能を維持し地域コミュニティを守るためにも、町民のニーズに応える商店街の再生が急務でした。町内で生活必需品を買えず一般的なサービスも受けられない状況だったため、町民が安心して暮らすことができるよう、不足業種を誘致し、気軽に休めるコミュニティの場を備えた複合商業施設を町の中心部に建設しました。

コミュニティスペースを活用し賑わいを

コミュニティスペースには、飲食コーナーや手作り雑貨などが販売できるレンタルボックス、キッズコーナーを設置しました。ワンディ・シェフとして厨房を1日貸し切れることもできます。また、高齢者交流の場として介護予防相談などを受け専門職を配置した「ほっとカフェ」や小学生以下の子ども達が利用出来る「子どもカフェ」を定期的開催、町内のイベントなど地域情報も発信しています。今後も町民のニーズに応える参加型の事業を展開していきたいと思っております。

盛岡駅前商店街

(盛岡駅前商店街振興組合)

岩手県盛岡市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

通過型商店街から滞留型商店街への転換を目標に、 地産地消認定制度による店舗の意識改革に成功。

基本データ

所在地	岩手県盛岡市盛岡駅前通
人口	約 30 万人 (盛岡市)
電話/FAX	019-652-2596 / 019-652-2575
URL	http://www.kaiun-street.com/
会員数	50 名
店舗数	59 店舗 (小売業 11 店、飲食業 20 店、サービス業 8 店、金融業 2 店、不動産業 9 店、医療サービス業 1 店、その他 8 店)
商店街の類型	広域型商店街
主な客層	サラリーマン、国内観光客 / 60 歳代、50 歳代

商店街概要

明治 23 年の東北本線盛岡駅開業が盛岡駅前商店街の始まりであり、昭和 49 年に盛岡駅前商店街振興組合として法人化。昭和 57 年の東北新幹線開通を前に、無電柱化と融雪機能を備えたカラー舗道工事を実施した。

盛岡駅は、東北新幹線だけでなく、東北本線、IGR いわて銀河鉄道、田沢湖線、花輪線、山田線など多くの鉄道のターミナルであるだけでなく、市内循環バス・中長距離バスのターミナルでもあり、通勤・通学客や旅行者が多く見られる。

商店街構成業種は、近年、小売業が減少し、飲食業や不動産業が増加する傾向にある。その中でも特に飲食店の占める比率が高くなっている。

取組の背景

通過型から滞留型への転換を目指して

盛岡駅前商店街の歩行者通行量調査によると、平日の朝 8 時から 9 時、夕方 17 時から 18 時の通行量が多くなっており、盛岡駅を利用する通勤・通学客が多いことがわかる。

休日は午前 11 時頃から通行量が増えていくが、歩くスピードが速いなど、商店街での買い物などを目的にした通行者ではないと思われる場合が多く、通過型商店街となっていた。

一方、県外からの旅行者の状況に目を向けると、ここ 20 年、駅前に多くのホテルができたため、駅前だけで約 1,600 の客室がある。平日の平均客室稼働率は約 90% で、1 室当たりのベッド数を考慮すると、約 1,600 人の旅行者が盛岡駅前で過ごしていると考えられる。

商店街では、これらの潜在的な顧客を確実に商店街の顧客として取り込んでいけるよう、通過型商店街から滞留型商店街への転換を目指して、商店街の魅力を発信していくことが必要であると考えた。

取組の内容

地産地消認定などで商店街の付加価値向上

通過型商店街から滞留型商店街への転換を果たすためには、通行者の目的地そのものが商店街となるような、魅力のあるまちの創造を目指すことが必要

であると考え、100 縁商店街やスマイルコンテストなどの従来からの取組に加え、県外から新たな来街者を呼び込み、地域の住民にも地産地消を実感してもらうための取組として、商店街独自の地産地消認定制度を実施することを決定した。

本事業の実施に当たり、地産地消の定義が不明確だと商店街の独りよがりともとらえられかねないこと、また、単なる地方の名物料理の提供という誤解を与える恐れもあったことから、認定基準については明確なものになるよう慎重に精査する必要があった。

そこで、まず、商店街の飲食店が実際にどの程度岩手県産の材料を使用しているか、また、飲み物を置いているか、予備調査を行ったうえで、「盛岡駅前地産地消認定委員会」を立ち上げた。構成委員は、盛岡市、盛岡商工会議所、盛岡まちづくり株式会社、岩手県中小企業団体中央会などの各関係団体と、盛岡駅前商店街の理事会である。

本認定委員会の協議によって策定された地産地消認定店の基準は、①岩手県産の材料を 10 種類以上使っていること、②岩手県産の材料を使ったメニューが 10 種類以上あること、③岩手県産の飲み物が 10 種類以上あること、の 3 つだ。

これら全てをクリアした店舗には認定証を交付し、店舗の内外に認定証を飾ることで商店街としての PR を行っている。

平成 28 年度の認定希望店は 12 店舗で、のうち 8 店舗が認定に至った。



地産地消認定制度の認定証



認定証を店舗の外に飾りPR！！

また、このほか、盛岡駅前を象徴する開運橋の縁起の良さを商店街利用時に感じ取ってもらえるよう、500円以上の会計時には運試しとして「開運カード」を発行した。大吉が出たら100円のお買い物券として利用することができ、商店街内の消費促進につなげている。

また、買い物環境を向上させるため、地域の団体などと協力しながら清掃活動や植え込みの剪定なども継続的に実施している。

取組の成果

新メニュー開発など店舗の意識改革にも成功

平成28年度地産地消認定制度で認定した8店舗の月間売上高を認定前と認定後とで比較すると、8店舗ともに3%～10%の増加となっており、付加価値を向上させたことによる効果が現れている。

また、認定店舗では地産地消メニューをさらに増やす動きが出ているなど、店舗の意識改革にもつながっている。地産地消認定は今後も毎年継続していく予定だ。

開運カードについては、用意した1万枚がすぐになくなり、来街者からの評判も上々だった。

また、商店街オリジナルキャラクターである開運かなえちゃん・開運たまえちゃんを広告塔として活用し、商店街の取組をPRすることで、商店街に滞留する人の増加につながっている。



地元の素材を使った地産地消メニュー



開運たまえちゃん、開運かなえちゃん

実施体制

商店街では、若手で組織する盛岡駅前商業研究会が中心となって様々な活動を支えているほか、地域内の専門学校やNPO組織、盛岡市、盛岡商工会議所、盛岡まちづくり株式会社、岩手県中小企業団体中央会など、行政を含む様々な組織と連携しながら各事業を実施している。

また、平成27年度に岩手大学まちづくりサークルと協力して実施した商店街マップ作成をきっかけに新たな連携も生まれており、地域の学生も商店街事業に積極的に参画している。

このほか、隣接する商店街と共同で飲み歩きイベントを開催するなど、地域の賑わい創出にも取り組んでいる。



商店街区内の美化清掃活動

キーパーソンからのコメント



盛岡駅前商店街振興組合理事長 石田和徳

商店街からの魅力発信！

商店街の魅力で「ひと」を呼ぶことに重点を置いた様々な事業に取り組んでおり、地産地消認定制度、ご当地キャラクターの作成、東日本大震災からの復興イベントなどの事業を実施しています。現在はインバウンド対策として指さしシートの作成や従業員教育のため「カタコト」英会話塾にも取り組んでいます。

引き続き近隣の商店街やJR盛岡駅などと一緒に、県内外を問わずお客様から「買い物に、飲食に盛岡駅前商店街に行けば大体の願いが叶う」と思っただけのような魅力を発信していきたいです。

きれいな商店街づくり

私が平成21年に理事長に就任した時の商店街は、小売店などが減少し、商店街としての活動が縮小していました。

商店街を活性化するため最初は岩手県の玄関口をきれいにとしようと、清掃活動を始めました。次第にJR盛岡駅などと連携し今では毎週月曜日にテーマを決めて、ゴミ拾い、草取り、花植えなどを行っています。また、春と秋には盛岡市内から総勢150人程度の方々が参加する大掃除を実施。お客様に気持ちよく買い物をしていただく環境が整ったと自負しています。

龍ヶ崎本町商店街

(龍ヶ崎市商工会)

茨城県龍ヶ崎市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

『まいんコロッケ』をアピールし、コロッケの聖地として回帰をめざす。そして、常に効果の検証と改善に注力。

基本データ

所在地	茨城県龍ヶ崎市上町
人口	約8万人(龍ヶ崎市)
電話/FAX	0297-62-1444 / 0297-64-0645
URL	http://www.ryugasaki-shoko.com
会員数	128名
店舗数	160店舗(小売業88店、飲食業13店、サービス業37店、金融業7店、医療サービス業3店、その他12店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、主婦/60歳代、70歳代以上

商店街概要

龍ヶ崎本町商店街は、明治時代に開通した関東鉄道竜ヶ崎線竜ヶ崎駅から東に約1.8kmにわたり形成されている。商店街内には、薬師堂・八坂神社・竜泉寺などの古い寺社があるほか、国の登録有形文化財に登録された豪商「小野瀬家」の店舗兼住宅などが残されている。江戸時代以前から商業都市として栄えたことから、商業と歴史が融合した情緒ある街並みが特徴的である。

昭和50年代までは、近隣市町村からの買い物客で賑わいを見せていたが、郊外型大型店舗の進出などにより、段々と客足が遠のいていった。一方で、商店街を構成する商工業者にも高齢化や後継者不在による廃業が進んでいる。

取組の背景

販路維持と高齢者の生活環境改善へ

自家用車の普及と、郊外型の大型チェーン店の進出により近隣住民の商店街離れが進み、商店街を構成する商工業者の経営を大きく変化させた。顧客離れによる売上の減少が経営難を招き、多くの商工業者が廃業し、商店街全体の衰退が始まっていった。この負の連鎖を止めるためには、商店街の認知度を維持し、消費先の選択肢の一つとして常に認知され続ける必要がある。そのために、まず情報発信を強化し、来街者数の維持・増加を図ることが第一の課題となった。

また、市民アンケートでは買い物弱者への対応やコミュニティ機能を求める意見が多く、住民の高齢化が急速に進むなかで残された高齢者の生活環境を改善するための取組である買い物弱者対策事業、コミュニティ機能の創設が第二の課題となった。

一方で、商工業者の高齢化・後継者不在による廃業も目立つ。新たな商工業者を誘致するなど常に新しいサービスの取り込みも重要であった。

取組の内容

『まいんコロッケ』をアピールし活性化へ

第一の課題である販路維持・拡大における目標は、商店街の認知度を上げ離れていった顧客を呼び戻し、消費活動を活発にさせることであった。そのた

め的手段として地域グルメの活用を計画。平成12年6月から始まった龍ヶ崎市商工会女性部有志による『まいんコロッケ』の販売に着目し、「コロッケで街おこし」を打ち上げた。活動拠点を商店街内に置き、「コロッケの街・龍ヶ崎」を広くアピールし、市内のみならず市外・県外からも商店街への顧客の呼び込みを図った。

第二の課題にあったコミュニティ機能の強化に対しては、市民相互の交流拠点と創業を目指す人に貸し出し可能なスペースをあわせ持つ「チャレンジ工房どらすて」を設立。毎週火・水・木曜日に商工会女性部有志による『まいんコロッケ』の販売やワンコインランチ、手作り惣菜・朝採れ野菜などを販売することで買い物弱者対策にも着手した。



チャレンジ工房「どらすて」

相乗効果を狙って、商店街で開催する定期イベント「商業祭り(毎年11月)」・「まいんバザール(毎月第1日曜日)」では、必ず『まいんコロッケ』を販売。平成15年1月には、市内のコロッケ取扱店舗が集まり「コロッケクラブ龍ヶ崎」(現在加盟店18店舗)を結成した。

商工会女性部有志の『まいんコロッケ』は広く県

内外へと遠征し、様々な地域のイベントへ参加することでPR活動に努めている。その成果もあり、平成25年度に開催した「第1回全国コロッケフェスティバル」では、全国各地から19ものコロッケ販売団体の誘致に成功し、約5万人の来場者で商店街は賑わった。

平成28年の「第4回全国コロッケフェスティバル in 龍ヶ崎」を開催した折には、参加コロッケ販売団体は33にまで増加し、来場者数は7万人を超え、これまでに見たことのない賑わいとなった。現在コロッケ関係諸団体から、龍ヶ崎商店街が「コロッケの聖地」と称されるまでになっている。



「第4回全国コロッケフェスティバル in 龍ヶ崎」開催時の商店街



「第4回全国コロッケフェスティバル in 龍ヶ崎」



「まいんコロッケ」販売風景

取組の成果

イベントなどの効果検証と改善

各種イベントにおいては、消費者アンケート調査や出店者売上調査、イベント来場者数推移の比較検討などを行い、常に効果の検証と改善に注力している。成果としては、「全国コロッケフェスティバル」での参加店舗数の増加（14店舗増）や来場者数の増加（約2万人増）、毎月開催のイベント「まいんバザール」（平成29年3月で計187回開催）での各出店者の売上が堅調に推移していることである。

また、マスメディアを積極的に活用し、全国規模への情報発信を行うことで、市・県内外から来街する顧客が著しく増加していることも大きな成果であると言える。

なお、「コロッケクラブ龍ヶ崎」においては、さらなる加盟店の開拓を続けるとともに、イベント以外での各加盟店の売上推移の分析や売上のさらなる増加に繋げるための新たなコロッケの開発、販売促進、販路拡大を検討している。接客マナーなどの勉強会なども開催し、常に研鑽を怠らない努力を続けているところだ。

実施体制

財政面においては、自治体からの補助や商工会からの助成などを活用することで運営の安定を図っている。

県内外でのPR活動となる各種イベントに関しては、各地域の自治体・商工団体などとの連携を図り、出店誘致や情報の提供に協力してもらっている。また、一般社団法人日本コロッケ協会とも連携を図ることで、龍ヶ崎コロッケの全国展開にも着手している。

近隣イベントにおいては、自治体、商工会、商店街、地域団体などで構成される実行委員会を設置することで、事業の円滑運営と、公平性を保っている。

そのほか、人員面においては商工会に専従の臨時職員を配置しつつ、県内外のイベント出店の際は、市や商工会職員が現場支援に入ることによって人手不足の解消にも努めている。



まいんバザール（毎月第1日曜日開催）

キーパーソンからのコメント



龍ヶ崎まいんコロッケ販売組合 組合長 吉田 京子

龍ヶ崎コロッケの母として

コロッケを手作りする際には、食べてくれる方々のことを思い、常に本物にこだわった味の提供を心掛けてきました。お客様に対しては、女性ならではの物腰の柔らかさで、常に「おいしいですか?」と問いかけることで多くのファンを作り、持ち前の粘り強さとコロッケを買いに来てくれる方々の喜びの笑顔を活かして頑張りつづけました。継続は力なり。今では地元だけでなく、遠方からいらっしゃった多くの方々からも多大なるご支援をいただいております。

コロッケの街、龍ヶ崎の未来のために

「子どもたちに揚げたてのコロッケを食べさせたい」と、商工会女性部の有志が集まって始まった『まいんコロッケ』もはや16年。メンバーの平均年齢が70歳を超えた今、この年齢になっても生き生きと働けることに感謝しつつも、後継者という意味では頭を悩ませざるを得ません。この先に継承していくためにも、いかに若者を取り込んでいくか、良い後継者の育成が重大かつ緊急な課題であると考えています。

神立商店街

(神立商工振興会)

茨城県土浦市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

若手会員のアイデアを積極的に採用し地域イベントを連続開催。
コミュニティ活性化で住民の満足度も向上！

基本データ

所在地	茨城県土浦市神立中央
人口	約 14 万人 (土浦市)
電話/FAX	029-822-5200 / 029-822-5450
URL	http://kandatsu.org/
会員数	122 名
店舗数	120 店舗 (小売業 25 店、飲食業 34 店、サービス業 22 店、金融業 5 店、不動産業 5 店、医療サービス業 5 店、その他 24 店)
商店街の類型	近隣型商店街
主な客層	主婦、サラリーマン / 40 歳代、50 歳代

商店街概要

常磐線神立駅周辺は 1960 年代に大手企業の大工場が進出する中、相次いで工業団地が整備されたことで工場従業員とその家族を中心に住民が増加。これら住民の生活需要に対応した小売店、飲食店、生活関連サービス店が急増し、1980 年代には常磐線沿線でも有数の商業・サービスの集積が形成されたことから、1987 年に商工業者の経営の改善と発達、地域社会の福祉増進と活性化を目的として神立商工振興会が設立された。しかし、2000 年代に入り大手工場では人員整理が行われ、駅周辺地域でも大規模社宅が廃止されるなどの変化が生じたことから、神立地域も域内店舗数の減少などその影響を受けつつある。

取組の背景

地域コミュニティの活性化が課題

現会長が就任した平成 22 年に土浦市が実施した「市民満足度調査」で、神立地域は「住居環境が比較的良好」が 59.6%、「買い物が便利」が 56.3%と基礎的生活環境は高評価ながら、「地域コミュニティが良好」が 17.2%と地域住民の交流に関する評価が低いことが判明。企業城下町型の地域であることから、転勤などにより人の転入・転出が頻繁で、住民相互の結びつきが弱いことが理由であると考えた。さらに、調査では行政の施策への満足度として「中心市街地のにぎわい対策」が 55 項目中最低であったことにも着目し、対応策として「神立から元気発進！」を合言葉に住民参加型のイベントを連続的に開催することによって、商店街が地域住民の結節点となり、地域コミュニティの活性化を図ることとした。加えて、SNS などを活用し商店街の活動状況を積極的に発信することによって、住民から「顔の見える」商店街づくりを目指していった。

取組の内容

若手中心にユニークな事業を展開

商店街の運営方針として、コミュニティ活性化に向けたイベントの開催や、SNS などを活用した情報発信の責任者および担当者に会員の若手経営者メンバーを積極的に登用。若手ならではの柔軟な発想

を活かして次の事業を実施しており、各事業の内容も毎年リニューアルすることで、地域住民の参加も年々増加している。

●フェスティバル神立

地域の賑わいづくりを目的に開催。例年新企画を打ち出すことで来場者が増加しており、平成 27 年は「高校生文化祭甲子園」と題し近隣の高校生が文化祭で披露した歌やダンスを再演し会場を盛り上げ、平成 28 年は「クッキング甲子園」として、県立土浦湖北高校、私立霞ヶ浦高校と商店街会員企業のコラボレーションによるオリジナルスイーツを提供し好評を得た。



神立から元気発進！



盛り上がる「フェスティバル神立」



「クッキング甲子園」に参加する高校生

●「『囲』酒屋 神立」ドリンクラリー

割安のクーポン券で飲食店をはしごする「まちバ

ル」として開催。参加店舗は約30店でランチタイムの営業も対象とすることで、地元主婦層からも好評。

● JR 神立駅とのコラボレーション

年々乗降客数が減少する神立駅を住民に親しまれる場所とするため、平成27年の駅開業120周年にちなみ、商店街と同駅の共催で市民から募集した昭和以前の写真で駅の歴史をたどる展示会「神立メモリーズ」や、市内の小学6年生が未来の神立駅をテーマに描いた絵を展示した「未来の駅絵画展」を開催。

● 「神立手帖」による情報発信

商店街会員の事業紹介や、地域の防災・生活関連情報を1冊にまとめた「神立手帖」を作成し無料配布。デザインが好評で広く地域住民に利用されており、同じデザインでWeb版「神立手帖」も公開。ブログ、ツイッター、フェイスブックと連動させタイムリーに情報発信するとともに、動画配信サイトによる動画配信（飲食店の名物紹介、神立テーマソングの配信など）も行うことで「顔の見える」商店街づくりに効果を発揮している。



ドリンクラリー「[井] 酒屋神立」



「神立手帖」表紙のデザイン

取組の成果

地域コミュニティに対する市民満足度が向上

平成27年に土浦市が実施した直近の「市民満足度調査」では、神立地域における「地域コミュニテ

ィが良好」との評価は、平成22年調査時の17.2%から29.2%へと大幅に改善した。

商店街では継続してきたコミュニティ活性化に向けた活動が一定の効果を発揮しているものと分析している。

一方で、調査では行政の施策への満足度として「中心市街地のにぎわい対策」が、平成22年調査時の55項目中最下位の状況から、平成27年調査においても依然最下位と改善があまり見られない。

そのため商店街では、地域住民における神立地域のまちの賑わい自体への満足度はいまだに低いと見ており、今後は地元土浦市のみならず、隣接するかすみがうら市とも連携しながら地域の賑わい創出に向けた各種事業をこれまで以上に積極的に展開する方針である。

実施体制

平成27年に神立地域の飲食店約20店で構成される「神立料飲組合」が合併したことにより、神立商工振興会の会員数は122事業者となり、神立地域の多くの事業者をカバーする状況となっている。現在、会長、事務局の下に7つの事業部・委員会が置かれ、4名の副会長・14名の常任理事により、各種事業が計画・実施されている。また、地元商工団体である土浦商工会議所、かすみがうら市商工会との関係は密であり、事業の実施に当たっては連携が図られている。

自治体との連携については、土浦市のほか、近年はかすみがうら市との協力関係も強化しており、行政区域を跨いだ柔軟な事業展開を可能としている。

なお、主な財源は会員からの年会費および事業費収入であり、商店街の事業は原則的にこれら自主財源の範囲で行うこととしている。

キーパーソンからのコメント



神立商工振興会 会長 君山 毅

神立から「元気」を発進！

神立地域は、大手建機メーカーなどの大規模工場の「城下町」として発展を遂げてきましたが、リーマン・ショック以降は、企業だけでなく住民の皆さんも元気を失いかけていました。そこで、神立が元気になるような企画を次々と打ち出し、その情報を積極的に発信してコミュニティを活性化させることが、日頃この場所で商売をさせてもらっている我々商店街の使命である、と繰り返し会員を説得しました。

未来を担うリーダーを育てる

会員となっている店舗や企業の多くで、経営者が世代交代の時期を迎えています。若い経営者には、未来の神立を担うリーダーとしての自覚や才覚を持ってもらいたい、そのような考えから商店街では若手の意見を頭ごなしに否定せず、具現化できるよう皆でフォローすることを心掛けてきました。コミュニティ活性化に向けた各種事業の企画を通じて若手会員たちが切磋琢磨することで、経営者として必要な公共心やリーダーシップが培われていると実感しています。

柏銀座通り商店街

(柏銀座通り商店会)

千葉県柏市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

「食」をキーワードとした新たな回遊イベントを企画し、若手飲食店オーナーたちが成果をあげる。

基本データ

所在地	千葉県柏市柏
人口	約42万人(柏市)
電話/FAX	04-7164-6431 / 04-7167-0678
URL	http://www.soraichi.info/
会員数	94名
店舗数	109店舗(小売業15店、飲食業44店、サービス業12店、不動産業6店、医療サービス業4店、その他28店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	サラリーマン、学生・若者/40歳代、30歳代

商店街概要

柏銀座通り商店街は、結成してから60年以上の歴史があり、現在94店舗の会員を擁する市内でも有数の商店街である。JR柏駅東口から商店街の入口にある「柏神社」までは徒歩5分程度という利便性もあり、古くから駅周辺の地域住民の買い物需要も満たしつつ、周辺地域からの参拝客からも支持を得て発展してきた。

近年では、行列のできる飲食店が数多く立地したこともあり、和・洋・中が全て揃った市内でも随一の「グルメ通り」としても親しまれており、周辺住民だけでなく、駅前の事業所に勤務するサラリーマンやOL、学生など幅広い客層の外出需要を満たしている。

取組の背景

ファミリー層や若者層の取り込みが課題

百貨店や大型スーパーが多く立地する柏駅東口エリアで、駅利用者や駅前事業者、近隣住民を対象とした物販中心の商店街として大型店と共存してきたが、近年は郊外型大型店の出店やネット購買の勢力に押され、さらに店主の高齢化などで物販店舗の減少が課題となっていた。

ここで、商店街が引き続き柏駅周辺の賑わいの中核として機能するためには、店舗所有者の協力のもと、新たに新店の飲食店の若手経営者が商店街活動へ参画することが不可欠である。若手経営者が中心となり新たな賑わい事業の創出を企画・運営に携わることで商店街の新陳代謝を加速し、新規出店者の多くが「個性豊かな飲食店」という強みを生かした回遊イベントを実施することで、郊外型大型店やネット購買で流出した30代・40代のファミリー層や20代などの若者層を取り込んでいくことを目指していくこととなった。

取組の内容

若手飲食店の店主達を中心とし「空市」を実施

「個性豊かな飲食店」であることを生かすため、「食」をキーワードとした新たな回遊イベントを実施することが決定。「街バル」「ちょい飲み」として各地で催される飲食系の回遊イベントとの差別化を

図りつつ、商店街のもつ夕方から夜間の集客力をどう昼間の賑わいに結び付けていくかが、若い商店街メンバーに課された重要なミッションであった。

そこで、和・洋・中の様々なジャンルの個性豊かな地元店が集積する商店街の特徴を生かし、統一したテーマや食材を設定した、食の回遊イベント「空市」を企画した。参加する店主が同じ条件のもと、創意工夫が生まれやすい仕組みを整える一方で、イベント来場者には同じ食材が様々なバリエーションの創作料理に変化することを楽しんでもらう企画に仕上げた。合わせて開催時間を通常飲食店の営業が少ない日中とし、通りを歩行者専用道路とすることで、ファミリー層や若いカップルが回遊しながら安心して食べ比べができるように配慮した。



美食と人情でおもてなしする「空市」



「空市」参加店にできる長い行列

また、イベントが回数を重ねてもマンネリ化しないよう、参加店が出店費用としてイベント費用の一部を負担する代わりに、売上は全て参加店の収入になる仕組みとすることでやる気を引き出していった。

告知チラシのデザインについては新たなターゲットとして期待するファミリー層や若者層に興味をもってもらうよう、地元の若手デザイナーや女性メンバーの意見を採用した形でデザインし、当日の提供メニューを前面に打ち出したインパクトのある内容とした。メニュー考案の過程についても若い店主が自ら SNS で発信し、参加者の期待感の高揚につなげた結果、20代から40代までの集客に成功しており、駅前エリア全体への波及効果の高い事業へと発展している。

これらはまさに、若手飲食店オーナー達が中心となって取り組んだ成果である。

取組の成果

検証会を経て使用食材のトレーサビリティを

「空市」イベント実施後には、毎回商店街全体での検証会を実施している。そこで取り組んだのが「使用食材」へのこだわりである。元々毎年テーマとしてきた「常陸牛」は隣県の茨城県が誇るブランド牛であり、多くの料理人も認めるこだわりの食材をイベント来場者へお徳感のある価格で提供することにより、「空市」のブランドイメージを高めている。その鍵となる「常陸牛」の確かな品質を消費者に提供するためにも、食材を供給する「茨城県常陸牛振興協会」が推薦する問屋からの納品書を参加店に課している。このような食材へのこだわりが、結果として「地産地消」にも発展しており、参加店の中には積極的に地元産の野菜を使用する店が増えてきており、新たな効果を生み出している。

キーパーソンからのコメント



柏銀座通り商店会
会長 濱名 登喜彦

「空市」開催にあたって心がけていること

歴史がある商店街ゆえに世代交代が遅れていたが、設立60周年を機に前会長より打診があり、青年部が立ち上がった。協力してくれるメンバーを集めることが大変で、とにかく顔を出してもらうことを大切にしてきました。

「空市」の開催に当たっては、食の安全・歩行者の安全に対して行政などから厳しい指導がある中、地域に末永く愛されるイベントとして定着させるために、妥協しない管理体制と参加店舗の意識の共有に努めています。



「空市」で「常陸牛を食べず」



「空市」で「丼を食べず」

実施体制

「空市」イベントの大きな特徴は路上販売である。料理人が店舗前の路上で販売し、来場者と接することで昼間時間帯での通りの賑わいを生み出し、通常営業での新規顧客の獲得にも効果を上げている。

なお、路上販売に当たっては道路占用および道路使用を管轄する警察署をはじめ、火気使用に当たっては消防署、食材の管理方法に当たっては保健所など関係機関との事前協議を綿密に行うことで、安心安全も担保された幅広い客層が楽しめるイベントとして確立することができている。結果として、安心安全への配慮に加え、市内外からの集客および市のイメージアップにも繋がるものとして市が後援するイベントとなっている。

愛される商店街としての今後の取組方針

「空市」を通して柏銀座通りを知ってもらった家族連れのお客様にランチの提供などができれば、昼間の賑わいにも繋がっていけると考えています。また飲食だけでなくお買い物の場としても楽しんでもらえるように、魅力的な物販店舗の誘致にも取り組んでいきたいと考えています。

商店会事業を通して、若い経営者がどんどん育ててきているので、執行部としても次世代に向けての架け橋になれるよう取り組んでいきます。

和田商店街

(和田商店会)

東京都杉並区

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

最寄り駅から徒歩10分以上とアクセスが弱点だったが、新企画により子育て世代の商店街利用が増加。

基本データ

所在地	東京都杉並区和田
人口	約56万人(杉並区)
電話	03-3381-9456
URL	http://wadashotenkai.jimdo.com/
会員数	53名
店舗数	59店舗(小売業26店、飲食業11店、サービス業11店、その他11店)
商店街の類型	近隣型商店街
主な客層	高齢者、家族連れ(親子)/60歳代、30歳代

商店街概要

和田商店街は環七通りから東に延びており、落語「堀ノ内」の一節にも登場するお祖師様(妙法寺)までの参道沿いに位置する。方南町駅(南)と東高円寺駅(北)の中間で、駅から徒歩10分以上離れた住宅街の中に残る商店街である。周辺環境は住宅・文教地域であり、近年は高層マンションが建設され、子育て世代が増加している。

商店街の歴史は古く結成65年を迎える。食料品店・婦人衣料店・米屋・寝具店・銭湯などがあり、昭和の雰囲気を醸し出しているが、店主の高齢化が進んだことで、今後の若返りが大きな課題となっている。また、廃業した店舗跡は集合住宅などになり、新店舗の進出が難しくなっている現状がある。

取組の背景

新住民に商店街がある暮らしのメリットを

元々は近隣の住民が夕食の材料などを買いに来る商店街であったが、現在生鮮三品は中堅の小型スーパー以外では食料品店で魚を扱うのみとなっている。また、最寄り駅から商店街への交通アクセスの悪さや店主・常連客の高齢化にともない商店街の利用者は年々減少傾向にある。

一方で、商店街周辺に大規模マンションが建設され、新築の戸建ても増えているが大型スーパー・コンビニ・通販の利用が中心となっており、個人商店を利用した経験がない新住民が多い。増加する新住民と古い商店街とで需給のミスマッチが起こっており、多くの新住民にとって商店は敷居の高さなどから敬遠される存在になっていた。

こうした現状を踏まえ、増えていく新住民に対し、「商店街がある暮らしのメリット」や「商店の利便性や利用価値」を体感してもらい、商店街の利用につなげる方策を探っていった。

取組の内容

親子でクイズラリー・街デビューなどに参加

平成27年に商店街クイズラリー&ツアーを、商店街を応援する子育てグループ「親子で街デビュープロジェクト・わだっち」と協働で開催。

地域住民が気楽に店に立ち寄り、商店街を知る機

会を提供し店主と参加者が交流することを目的に、参加店舗において和田商店街に関するクイズを出題し、参加者が回答する形式のクイズラリーを実施。店主似顔絵のイラストスタンプを押してもらい、スタンプを6個集めると50円(最大で200円まで)の金券と交換ができる。スタンプラリーはどこでも行っているが、商店街では初めて実施したためか土曜など休日には父親の参加が目立ち、普段行かないような店舗を訪問し熱心に話を聴いていたのが印象的であった。

また、商店街では数年前より未就学児を持つ母親を対象に「親子で街デビュー」という商店街ツアーを実施し、新住民の掘り起こしを行っている。大型店やコンビニ中心で買い物をする新住民にとって商店は入りづらいため、「商店に一人で入るのは不安」という人が集まり一緒にお店を訪問。興味のあるお店は意外とあるもので、時には店主の実演を織り交ぜながらのツアーは新鮮であり好評を得ることができた。



商店になじみのないママが商店街デビュー



お店訪問（イワシの手開き）

さらに、商店街の店主が講師となり、店舗の魅力を体験するミニ講座「和田トライアルウィーク」を開催。内容は手帳の選び方・書き方、おもしろペイント講座、おさかな料理体験、時短！常備菜講座、トライアル銭湯、1日ドクター・ナース体験などであり、それぞれの店のプロの技量を発揮することで、商店街ならではの魅力を伝えていった。



ミニ講座の一番人気は手作り「どら焼き」

一連の事業の中で、店主の視点、小さな子どもを持つ母親の視点、それぞれの視点で話し合える場をつくり、それを繰り返すことで一体感が生まれ、子育て世代が楽しめるイベントを実施することができた。

取組の成果

子育て世代の商店街利用が増え、参加店増加

商店街クイズラリー&ツアー、街デビューでは参加者の85%が親子連れ、祖父母連れであった。子ど

も達にはスタンプ集めとクイズに答える形式を取ったため、コミュニケーションが苦手な子ども達も楽しみながら店主と話をすることができ、好きな商品を買えるようになった。参加者アンケートでは「初めて入る店も多く、また行きたいと思う」、参加店舗のアンケートでは「お店を知ってもらう機会が増えた」という双方にプラスの意見が多く寄せられた。

全体を通じて、子育て世代の商店街利用が増加するとともに、商店街行事に参加する店舗が増えてきた。高齢化していた商店街役員にも若い世代や女性が増え、近隣の学校との連携も広がっている。



商店街クイズラリー&ツアー

実施体制

和田商店街と新住民の「出会い」と「連携」を生む「親子で街デビュープロジェクト」が平成22年に活動を開始し、その活動から商店街を応援する子育てグループ「わだっち」が誕生した。地域新聞「わだっち」を発行し、和田商店街ウェブサイト（公式HP）を立ち上げた。このような自主性を持つ「わだっち」の活動により商店街との繋がりはますます強くなり、親子と商店街を繋ぐイベントの開催など、商店街と若い子育て世代との協働による事業を実施することができている。

なお、財政面については、事業に当たって杉並区からの補助も受けており安定的な事業運営を実現している。

キーパーソンからのコメント



親子で街デビュープロジェクト・わだっち 代表
消費生活アドバイザー
西本 則子

住民と商店が成長し合う街に

平成22年、親子が商店街にデビューし「住みたい街をお店とともにつくろう」を合言葉に『親子で街デビュープロジェクト』が誕生しました。育児休業中の赤ちゃんを抱えた母親たちが中心となり、毎年入れ替わりで商店街と出会い、商店街を舞台にお店と若い世代をつなぐアイデアや力を発揮しています。技や経験を持つ店主との出会いは、母親たちに地域での買い物を選ぶ価値を考え、自身の子育てや人生を考えるきっかけになっています。

マーケティング力の強化が鍵

高齢化した商店街と若い世代を結び付ける活動の一つ一つは、新住民を顧客としたい個店のマーケティング力を強化する仕組みになっています。ミニ講座やイベントなど企画段階で店主が提供する素材を練り上げる仕組みや、効果的な訴求方法を生み出す経験が、日々の商売に生かされ、新住民を新しい顧客として取り込むことにつながっています。商店街応援団の母親たちが、商店街の強力なマーケティングチームです。

村山団地中央商店街

(村山団地中央商店会)

東京都武蔵村山市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント 自転車送迎サービスを開始、地域住民の安心安全な生活にも寄与。

基本データ

所在地	東京都武蔵村山市緑が丘
人口	約7万人(武蔵村山市)
電話/FAX	042-561-3937 / 042-561-3937
会員数	42名
店舗数	42店舗(小売業17店、飲食業2店、サービス業4店、金融業1店、医療サービス業9店、その他9店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、主婦 / 70歳代以上、60歳代

商店街概要

昭和41年、約48haの敷地に424棟、全5,260戸という大規模都営団地が完成。村山団地中央商店街も同時に開業し、60区画で48事業所からスタートした。高度経済成長に合わせ、居住者は当初1万3千人から昭和47年には2万3千人に増加し、店頭に並んでいるモノは何でも売れる時代であった。

現在、住民の年齢構成は必然的に上昇し、平成29年1月の高齢化率は約50%、後期高齢者率は約29%にまで至っている。居住者の人数も7,445人に減少。一人住まいは1,260人となっている。それにともない、商店街自体の店舗も一部シャッターがおりているところがあるが、現在は高齢者にやさしい商店街として集客に努力している。

取組の背景

高齢化に立ち向かう商店街

団地の改善改修工事が平成7年から開始され、順次高層住宅へと現在も建替えが進んでおり、2階建て住宅は14階建ての高層住宅などに建て替わっているところである。その結果、高層住宅に移り住むことで外出を控える人が増え、商店街への来客が減少するようになり、外出がおっくうな高齢者は買い物も行かず交流も乏しくなった。

打開策として平成19年に商店街有志7店による宅配事業を開始。好評を得ており、現在も宅配のニーズは途切れることはない。しかし、一方で商店街には宅配に向かない店舗もあり、商店街にもっと賑わいが生まれてほしいという会員の声が多数あった。

そうした中、宅配事業で顧客に話をうかがっていると、「できれば商店街へ行って買い物をしたい」という声も多く聞かれたため、宅配に向かない事業者も含めたメリットと商店街の賑わいを取り戻す方策を検討することとなった。

取組の内容

地域住民を商店街へ送迎する

商店街で賑わいを生み出すための会議を重ねていき、住民を商店街へ送迎してはどうかというアイデアが生まれた。そこで、武蔵村山市の補助や武蔵村山市商工会のアイデア・資金を活用して具体的な事

業計画の検討が開始された。車両なら許認可が必要か、核となる拠点はどこか、運営体制は商店主が行うかなど商店街と商工会が協議していき、三輪自転車による送迎を実施する構想ができていった。

メーカーに送迎自転車の製作を依頼し、拠点については商店街の空き店舗を活用し「おかねづかステーション」を設置。運営は有償ボランティアと商店主により、平成21年10月から運行を開始した。利用者は「おかねづかステーション」へ電話にて送迎を依頼(営業日は月～金で雨天・祝日休み、営業時間は午前10時～午後5時)。ボランティアもしくは商店主が住民宅に迎えにあがり商店街まで送迎し、利用料は無料である。当初ためらう住民は多かったが、徐々に乗車人数は増えていった。7年経過した現在も送迎は高齢者を中心に大変喜ばれている。

利用人数が増えることで送迎自転車の修理も増えてきたことから、新型の送迎自転車の必要性が出てきた。そこで、2台目は地元商業と工業の連携で、武蔵村山市商工会会員の製造業者による「made in musashimurayama」の送迎自転車製造に着手。地元ものづくり企業の技術により、電動アシスト付き送迎自転車が平成26年10月に2台目として完成し運行を開始。現在は1日10～15名の利用があり、ニーズが多いことから3台目を企画中だ。

高齢者の買い物や用事に貢献するとともに、商店街に人が多く来街することで活気が生まれている。宅配に向いていない店舗を利用する人も送迎自転車

を活用しており、商店街全体としてその効果を実感することができている。

また、副次的な要素として各商店のやる気が増していることや地域住民の見守り効果がある。地域包括支援センターと連携を取ることで、道路で歩けなくなった高齢者の送迎や安否確認の連絡を担う役割も果たしている。



商店街から自宅までの三輪自転車による送迎を実施



自転車送迎事業の拠点「おかねづかステーション」

取組の成果

地域住民の安心安全な生活へ

商店街全体の効果として売上が増加。重たい荷物でも買って帰れることや、商店街に来ることでの買い物効果も生まれている。

さらに、地域見守りの効果も非常に大きい。送迎自転車を展開することにより、村山団地居住者の状況がわかり、商店街として情報が共有できている。商店街のネットワークにより、異変を察知して対応

する効果も生まれており、地域住民の安心安全な生活に寄与している。

そのほか、商店街福引イベントの際は多数の来客があり商店街メンバーの意識改革をもたらした。毎月イベント（包丁研ぎやポイント倍増販促など）を行おうと前向きな経営姿勢が生まれており、商店街のセールは年間約100日実施できている。



商店街での福引イベントの様子

異業種の集まりである商店街であるが、その都度来客の反応を把握し、どういうお客さまが来店されるか、どういう対応が喜ばれたかなど住民をおもてなしする方法を懸命に検討している。

実施体制

①資金面のバックアップ：武蔵村山市から買い物難民対策として補助を受けており、有効に活用している。また、商店街も負担金を拠出しており、おかねづかステーションでは地方物産の販売も実施。その収益・活力をもとに、地域金融機関のバックアップやマスメディアの活用もしながら、補助に依存しない自主的運営を目指している。

②体制づくりのバックアップ：送迎自転車の取組は商工会無くしては成し得ない事業であった。商工会経営改善普及事業の一環として、商店街の活性化を目的に具現化の道筋を示すとともに、商店主の意欲喚起も含めて積極的に取り組んできたことが現在までの活性化につながっている。

キーパーソンからのコメント



村山団地中央商店会
会長 比留間 誠一

迎えに行きます！送ります！

「やっぱり商店街へ行って買い物をしたいよね」宅配でうかがっているところのような声がたくさん聞こえてくる。そんなことから、送迎自転車の無料運行を開始。スタートの時点で送迎自転車の保管・電話対応・運転手のローテーション管理などを受け持っていたくボランティアの管理人を置き、運転手はボランティアと商店主が担っています。ボランティアは大きな存在ですが、商店主も積極的に運転し、顧客とのコミュニケーションを積極的にとっていきたいと思います。

思わぬ効果が生まれています！

送迎自転車事業は顧客を案内することで医院・理美容院・食事処などの店舗にも喜ばれ、利用客に好評です。米屋の「高齢者にやさしいおにぎりや惣菜」の販売開始や魚屋の「無料で魚を焼きます」のサービスなど商店街ならではの動きが出てきています。

商店街のイベントと街を明るくしている送迎自転車事業をうまくリンクさせて、地域住民に喜んでいただき結果を得たいと取り組んでいるところです。

小出商店街 (小出商店街組合連合会)

新潟県魚沼市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

各店主の持つ“職人技”で商店街の魅力をPR。
「魚沼職人大學」を立ち上げて商店街のブランド化を目指す。

基本データ

所在地	新潟県魚沼市小出島
人口	約4万人(魚沼市)
電話/FAX	025-792-2124 / 025-792-7067
URL	https://www.facebook.com/魚沼職人大學-341515802701600/
会員数	132名
店舗数	135店舗(小売業60店、飲食業18店、サービス業15店、不動産業36店、その他6店)
商店街の類型	近隣型商店街
主な客層	主婦、家族連れ(親子)/50歳代、40歳代

商店街概要

魚沼市は新潟県の中越地域でも南東に位置し、平成16年に6町村が合併して誕生した市である。周囲は山に囲まれ、全国でも有数の積雪地帯として知られ、それらの自然条件を活かした名産品として、魚沼産コシヒカリや日本酒、山菜などが有名である。

小出商店街は当地域の4つの商店街組合で構成された近隣型商店街であり、商業の現状を見ると、地域住民の買い物は隣接する長岡市や小千谷市、南魚沼市への流出が多く、住民を商店街へ誘客する施策が課題となっている。そうした厳しい状況の中、若手後継者が中心となって「魚沼職人大學」を立ち上げ、活性化に向けた様々な事業に取り組んでいる。

取組の背景

店主の“技”を持ち寄って商店街をPR

商店街全体を活性化させるためには、商店街の中に繁盛店をいくつ備えることができるかが重要である。しかし、小出商店街においては、製造小売業である和菓子店、パン屋、飲食店、さらに修理を扱うことのできる靴屋、電気店といった手に技を持った魅力的な店舗が多く存在しているものの、各店舗は地域の顧客に対して「提供できるモノ」や「店主の技」の十分な訴求ができていない状況であった。

そのような状況を受け、店主自身が今まで当たり前前と考え伝えきれていなかった顧客に魅力的な“モノ”や“技”を表出させることで、商店街の「見える化」を図ることが繁盛店を生み出していくための課題であると考えた。

取組の内容

「魚沼職人大學」のブランド化に尽力

郊外型大規模店舗、コンビニなどのナショナルチェーン、大手ネットショップ、さらには長岡市といった近郊の大きな街との競争に真正面から立ち向かっていくことは難しい。一方で、商店街の持つ資源としては近さ、便利さ、専門店ならではの知識・技術など、たとえ品揃えや価格でかなわなくても「地域・人に密着」してそれを訴求していくことで生き残ることができることを認識していた。

そこで、商店街の若手経営者が自分達と同年代の子育て世代である20～30代の女性と子どもをメインターゲットとし、お客様と「ともに」成長することで継続性を生み出すための方法を検討。その結果、商店街をキャンパスに見立て、店主やスタッフが「教授」になり、商いで培ったプロとしての専門知識や職人技を集約・クローズアップし、お客様や他店舗に伝える仕組みである「魚沼職人大學」を設立しブランド化していくこととした。

「魚沼職人大學」では、魚沼市の知名度とイメージを高め、新たな魚沼市の地域商業の活性化の象徴とするため、魚沼市周辺はもとより広く県内外に情報を発信。加えて、魚沼市内で生産・販売される商品や技術などの付加価値を高め、魚沼市の産業振興およびにぎわいのあるまちづくりを進めていくためのプラットフォームとしても位置付け、様々な大学活動を実施していくこととなった。



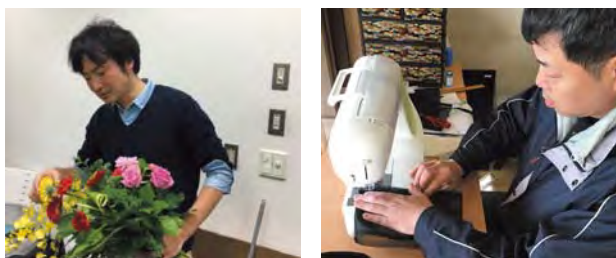
「魚沼職人大學」の加盟店

活動を通じて、①魅力あるお店づくり事業(一般のお客様によるコンテスト形式の店づくり審査)、

②販売促進活動（共通テーマによる季節にあわせたキャンペーン・フェアの多店舗同時展開、コラボレーション商品の展開）、③広報集客事業（ホームページやフェイスブックでの大学活動と各店舗の宣伝広報活動、動画による職人の技術と人柄の公開）、④街歩き推進プロジェクト（キャンスマップの作成、共通テーマディスプレイでの街並み形成）などを実施していくこととした。



お客様によるコンテスト形式の店づくり審査



“職人技”を披露中（花屋と手芸店）

お客様には「魚沼職人大學」により、商店街の街歩きを楽しんでもらい、商店街が繁盛店の集合体となることを目指す。

取組の成果

商店街活性化と繁盛店化を両立

「魚沼職人大學」ではこれまでに、商店街の活動を大学のサークル活動や文化祭に見立て3月のひな祭りや5月のこいのぼり、そして11月のハロウィン、12月のクリスマスなど季節に合わせた共

同販促事業や季節感のある街並みをつくる取組を行ってきた。

なお、商店街では同時に、株式会社全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業」も実施しており、それらとの相乗効果として加盟店全体では売上128%・来客数142%（対前年度比）と大きな成果上げることができた。



季節感のある街並みづくり



ホワイトデーに向けたコラボ商品

さらに、魚沼市の堀之内地域において、「魚沼職人大學」の「ほりのうちキャンパス」が開校するなど同様の取組が周辺地域へと波及をしている。

今後も当事業をきっかけに独自の地域活性化の道を切り開き、商店街の魅力を余すことなく伝えていく。

実施体制

現在の商店街における地域商業活性化策である「魚沼職人大學」は、商店街の若手後継者を主体とした「教授会」体制を組織し、毎月継続的かつ積極的に活動を行っている。これらの活動に対し、魚沼市においても現市長が「魚沼職人大學」の名譽学長に就任し、また、商業振興担当職員も活動に参加をするなど積極的に関わりを持っている。さらに、市として予算を計上し、平成28年度より3年計画で新商品の開発を促進する事業を立ち上げるなど地域商業活性化に対するバックアップ体制が整っている。

そのほか、地域の関係団体とも連携を取り、強固な実施体制を確立している。

キーパーソンからのコメント



「魚沼職人大學」学長
杵淵 豊

お客様との距離を縮めて活性化

株式会社全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業」を受講した店舗が集まり、連携して何かおもしろいことができないか考えたのがはじまりでした。

専門的な知識と技術を持つ店主を「職人」（教授）とし、お客様との関係を教授と生徒にたとえて「魚沼職人大學」を開校いたしました。多くの繁盛店をつくり、それを繋げていくことで街歩きを促進させ、商店街全体を活性化させるのが目的です。

「店づくりからまちづくり」へ

「魚沼職人大學」がプラットフォームとなり、各店舗が魅力ある店づくりに取り組みながら店主の「顔の見える」イベントやキャンペーンを行うことでお客様との関係性を強めています。

今後は、「店づくりからまちづくり」をモットーに、より「お店力」の高い店づくりの実現と「職人」感の創出をテーマとしたイベントを商店街全体で大學事業と絡めながら行うことで、お客様との距離を縮め、この街と商店街を活性化していきたいと考えています。

新豎町商店街

石川県金沢市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

若手経営者や女性経営者などの活躍で、
新旧が交錯する商店街として「新豎町ブランド」を形成。

基本データ

所在地	石川県金沢市新豎町
人口	約 47 万人（金沢市）
電話/FAX	076-221-6789 / 076-221-6789
URL	https://www.facebook.com/shintatemachi
会員数	120 名
店舗数	60 店舗（小売業 43 店、飲食業 12 店、その他 5 店）
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	学生・若者、家族連れ（親子）/30 歳代、40 歳代

商店街概要

1621 年に寺が移築されたことを機に寺内町として繁栄してきた。昭和 40 年代後半から美術品やアンティーク小物を販売する店が増えたことから一時的に「骨董通り」とも呼ばれた。歴史的な建築物である金澤町家を活用した店舗もあり、古いものと新たなデザインが調和した、独特な雰囲気を持つ商店街である。

商店街には、地域住民の生活に必要な生鮮食料品を販売する店舗があるほか、こだわりの品ぞろえの雑貨店や衣料品店、オーダーメイド製の紳士靴店、彫金作家によるアクセサリ製造・販売店、テイクアウト専門の寿司店など、様々な業態の個性的な店が立ち並び、これらは、若手経営者らの長年にわたるイベント活動などが若い世代に浸透した結果によるものである。

取組の背景

近隣からの誘客をいかにして伸ばすかが課題

新豎町商店街は、新旧の店舗が交錯する地域型商店街である。金沢市の中心商業地に隣接しているが、近隣の豎町や片町が大きな集客力を持つため、集客には苦労しているが、若手経営者による雑貨店や飲食店が増えてきた。

人口減少や少子高齢化の進展により、商圈人口が減少しているが、国内有数の観光施設になった金沢 21 世紀美術館や「禅」で有名な鈴木大拙館にも近接していることから、週末には来街者で賑わいを見せている。

そのような現状を踏まえ、近隣の中心商業地からの誘客をいかにして商店街まで伸ばしていくかを課題とし、幅広い世代に商店街に足を運んで店を見てもらい新規顧客の獲得につなげられるよう、出店した若手経営者らが中心となって話題性のあるイベントを検討していった。



商店街の外観

取組の内容

女性経営者も参加し、魅力的なイベントへ

商店街が隆盛の頃は、お中元やお歳暮売り出しなど活況を呈していたが、昭和 45 年に犀川大通りの開通により人の流れが変わるとともに、大型店の出店などで商店街の魅力が薄れつつあったため、昭和 62 年に「しんたてふれ愛まつり」として夏祭りをスタートさせ、地元の行事として定着していった。

その後、平成 19 年に祭りのあり方を見直し、クラフトをテーマに出店ブースを設けるなど内容を一新させたほか、平成 25 年には県内外から個性的なコーヒー店を呼び込み、商店街が一日限定のコーヒーの街に変わる「しんたてコーヒー大作戦」を開催。また、平成 27 年からは市内の他商店街と連携し、商店街を中心に撮影した作品を発表する商店街合同企画の「3（み）ちくさ」フォトコンテストなど、商店街の賑わい創出につながるイベントを相次いで企画・実施し、商店街の新たな魅力づくりに取り組んでいる。

なお、ふれ愛まつりやコーヒー大作戦の実行委員会には、商店街内に 10 年程前から出店していたアンティーク着物やアクセサリなどを扱う店舗の女性経営者や、雑貨店や花店を開店した女性経営者らもメンバーに参加し、女性視点での企画・運営を取り入れている。



しんたてふれ愛まつりの様子

そのほか、商店街では昭和 60 年頃に空き店舗へ入居した若手経営者らの旗振りによって、今では洒落た雰囲気のカフェやオーガニック商品を扱う喫茶店、こだわりの品揃えの雑貨店・古本屋・西洋家具店、若手女性起業家による美容室、経済産業省の「The Wonder 500」プロジェクトに認定された彫金作家によるアクセサリ製造・販売店などが立ち並んでいる。加えて、商店街にオフィスを構え、古い建築物のリノベーションを得意とする不動産仲介業者と協力し、長年空き店舗であった商店街の入口付近の角地の小さな物件にテイクアウトコーヒー店を呼び込むなどの空き店舗対策も実施している。

取組の成果

個性が新しい個性を呼び、新陳代謝が進む

平成 19 年から「しんたてふれ愛クラフトまつり」として出店ブース数を増やし、若手や女性経営者のネットワークを通じた出店者のみとすることによりコンセプト・雰囲気を統一し、バンドやアカペラ、ダンスのコーナーを設けるなど内容を一新した結果、毎回 5 千人以上の来街者が訪れるようになるまでになった。

また、ふれ愛まつり以外にも集客につながるイベントを実施すべきと考え、石川県のコーヒー消費額が国内上位にあることをヒントに、全国からコーヒ

ー店が出店する「しんたてコーヒー大作戦」を実施し、今ではふれ愛まつりを超える来街者が集まるイベントとなっている。

そのほか、商店街入口に設置されていた広告アーチ灯を市の景観基準に適合した高さや色彩を兼ね備えた LED 灯に更新し、夜間時の来街者への利便性向上も図った。

これら一連の取組の結果、平成 28 年 12 月現在、商店街内の空き店舗数は 1 件のみとなり、魅力的な新竪町ブランドが形成されている。

実施体制

それぞれの事業には、金沢市からの助成金を活用しているほか、広報についても支援を受けている。

「しんたてふれ愛まつり」の企画・運営は、すべて商店街の若手に任せ、地元デザイナーや作家などと連携しながら広告旗やリーフレットを作成しており、業者に一任せず商店街の人的ネットワークを活かして制作している。フリーマーケットの出店者も商店街の各個店が責任者となって推薦しており、プロの出店者は除外し商店街の雰囲気に合った店にするなど、他のイベントとの差別化を図っている。

また、「しんたてコーヒー大作戦」の出店者には市内の有名店はもとより、東京や鎌倉、沖縄など遠方からも参加しており、コーヒー業界でも注目のイベントとなっている。



しんたてコーヒー大作戦の様子

キーパーソンからのコメント



新竪町商店街
会長 甚田 和幸
(前列右より 2 番目)

若手や女性が始めた新しい取組が商店街のブランドに

地域商店街が寂れていく中で、古い町家が残りに、比較的小ぶりな店舗が多いことから、新しく商売を始める若い人が空き店舗に入って来たことをきっかけに世代交代が進み、イベントを若手や女性に任せるようになりました。その若い人たちが中心となり、各店舗が築いてきた「つながり」を大切にして出店者を集めたイベントが、今では新竪町商店街の新たな顔となっています。

集まった個性を商店街の未来に

商店街は、新しい人も古くからいる人も含め、個性を持つ人たちの集合体です。テナントは移り変わっても、みんな商人（あきんど）で目先の売上を気にする経営者ではありません。今後も、個店の持つ個性を大切にして、新竪町ブランドと言える魅力を守っていき、商店街のさらなる活性化につなげていきたいと思っています。

また、新竪町商店街の独特な雰囲気を魅力だと考え、若い世代が出店するような環境をさらにつくっていききたいと思っています。

柳ヶ瀬商店街

(岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会)

岐阜県岐阜市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

顧客・店主の高齢化が進む中、若者・女性層を中心とした新規の顧客づくりとともに、商店街での新たな出店を促す仕組みを展開。

基本データ

所在地	岐阜県岐阜市柳ヶ瀬通
人口	約 41 万人 (岐阜市)
電話/FAX	058-262-6261 / 058-262-6264
U R L	http://www.chuokai-gifu.or.jp/syouten/s_yanagase.html
会員数	242 名
店舗数	232 店舗 (小売業 95 店、飲食業 76 店、サービス業 27 店、金融業 1 店、不動産業 2 店、医療サービス業 2 店、その他 29 店)
商店街の種類	広域型商店街
主な客層	主婦、家族連れ(親子)/30 歳代、60 歳代

商店街概要

柳ヶ瀬商店街は岐阜を代表する繁華街として、昭和 30 年代後半から 40 年代、にぎわいと人出のピークであった。300m × 300m の四角形の広域型商店街であり、アーケードを持つ 8 つの商店街組織から構成されている。最盛期には、各種小売店や飲食店が軒を連ね、映画館などの娯楽施設もあることから市内外の多くの人々が利用するほか、「柳ヶ瀬ブルース」のヒットにより全国的な知名度も得ていた。しかし、近年は郊外型大型店の出店や、常連客の高齢化により来街者の減少が続く。現在は世代交代などにより再生路線を押し進め、若者世代の誘客につながる新しい取組を始めるなど商店街に変化の兆しが見え始めているところである。

取組の背景

新しいマーケットづくりが必要

柳ヶ瀬商店街は、郊外型商業開発や EC サイトなどの消費スタイルの変化に対応できず、衰退傾向が止まらなかった。また、イベントによる活性化策も一時的な集客にしかつながっておらず、若者世代の来街者の減少に対応した新しい活性化が喫緊の課題となっていた。

その一方で、製造小売店や個性的な商品を扱うセレクトショップに若年層を中心にした集客傾向があることに着目。新規のファンづくりと老朽化したビルの利活用のため、クラフト作品やオーガニック食材などに興味のある若い女性をターゲットとした。

市民のニーズ調査でも、若年層の女性を中心として、柳ヶ瀬商店街で購入したい商品として「そこできしか買えないもの」との声が多数上がっていた。こうした現状を踏まえ、柳ヶ瀬に個性的な新しいマーケットをつくり、新規創業者を誘致し、さらには遊休不動産へ定着させることが活性化の第 1 歩であると考えていった。

取組の内容

個性的なイベントやインキュベーション事業により若者・女性層の取り込みへ

市民ニーズ調査の結果を踏まえ、新規顧客層を開拓するため、20 代から 40 代の女性客層をメイン

ターゲットに絞った「手づくり」と「こだわり」の詰まったライフスタイルマーケット(マルシェ・定期市)を行う「サンデービルディングマーケット」(以下、「サンビル」という)を平成 26 年 9 月から毎月第三日曜日に開催。サンビルは、アーケード下を出店会場とするイベントであり、新規顧客層を開拓するとともに、集まったマルシェ出店者を柳ヶ瀬地区の空き店舗に新規出店するように促す新しい取組である。現在の「サンビル」の出店者数は当初の約 50 店舗から、約 140 店舗まで増加している。



「サンデービルディングマーケット」で賑わう商店街

さらに、そのステップアップ事業として、「サンビル」をベースに商店街活性化、特に空き店舗対策に向けて一歩進化させた、新規出店者インキュベーション事業「ウィークエンドビルディングストアーズ」(以下、「ストアーズ」という)を平成 27 年 11 月から開始した。「ストアーズ」は、商店街内にあるビルの空き区画を活用し、チャレンジショップとして出店希望者に週末を中心として期間限定で貸し出す事業であり、常に人の訪れる空気感を持った空間

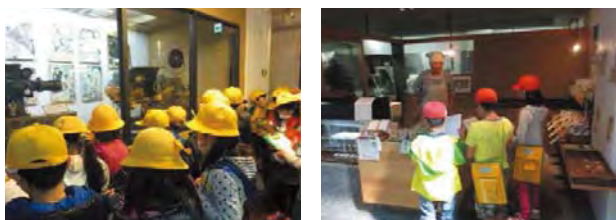
を提供することで、店舗への新規出店を促している。



「ウィークエンドビルディングストアーズ」(チャレンジショップ)

そのほか、小学校や親子連れを対象に商店街の特徴や魅力を体験・理解するための社会見学として、「柳ヶ瀬商店街探検隊」を実施しており、小学生との交流による商店街のファンづくりも進めている。

さらに、中心市街地活性化アドバイザー、(一財)岐阜市にぎわいまち公社とも連携し、若手店主を集めて、各事業による集客効果や商店街の活性化について議論する「コア会議」を定期的開催。副理事長(女性)や建築士(女性)、岐阜市、大学教授、銀行、経済産業局なども同会議に参画しており、多様な主体の連携がある。今後は増加するインバウンド対応のため、ニーズ調査を実施する予定だ。



社会見学「柳ヶ瀬商店街探検隊」

取組の成果

若者層の集客が定着

「サンビル」は、50店舗の出店者数で始まったが、現在では約140店舗に成長したことで集客や認知度において東海地区有数の定期市となっている。「ストアーズ」については、開始から5か月で延べ出

店舗数10店、出店日数100日となり、この企画が中心商店街再生に有効であったことがうかがえる。

「サンビル」や「ストアーズ」では出店者にヒアリング調査を実施しており、創業希望者を商店街内の空き店舗への新規出店につなげられるよう、岐阜市にも調査結果の共有を行っている。平成26年6月時点で商店街内に32店舗あった空き店舗が、平成28年6月現在では26店舗に減少するなど商店街での出店も着実に進んでいるところだ。

平成27年度には中心商業地再生に向けたニーズ調査、マーケティング調査などを実施。その結果から若者層の集客が定着してきている現状を受け、エリア再生加速化に向けた新しいプロジェクトの検討が今後重要であると結論づけた。

実施体制

「サンビル」などの事業については商店街と外部の有志で実行委員会を組織し、実行している。有志には、柳ヶ瀬を含む周辺エリアのショップ経営者やデザイナー、(一財)岐阜市にぎわいまち公社や中小機構のアドバイザーも参加しており、商店街スタッフに対するクリエイティブな思考や専門的なアドバイスにより、さらなる活性化を図っている。商店街の事業委員長には40代の若手女性を抜擢し、これまでにない20代から40代までの女性客層に向けた事業を行うことができている。また、商店街の今後のビジョンに関する会議も行われており、大学と連携した取組も商店街内で展開されている。

また、「サンビル」や「ストアーズ」は岐阜市中心市街地活性化基本計画に掲げられており、市とも連携を密に図っている。

キーパーソンからのコメント



岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合
連合会
理事長 林 亨一(右)
事業委員長 岡田 さや加
(左)
株式会社ミユキデザイン
取締役 大前 貴裕
(「コア会議」のメンバー
(中央))

複数のプレイヤーが繋がって新しい動きに

動ける若い店主を増やすことが最終目標！ そのためには一般向けの集客イベントから、ターゲットを絞った、新しいファン・顧客を創出する取組へ変える必要がありました。商店街(オーナー)×実業者(テナント)×専門家(プロデューサー)、3つの異なった立場の者が連携したことで生まれた新しい取組をみんなに理解してもらうには、まず1回やってみることでした。

商店街を若い人の創業の場へ

新しいお客さんに来てもらうために、

まず種まきをして、大事に育てて、実がなるまでには時間がかかります。直接個店の売上に繋がる取組ばかりに目が行きがちですが、この様な取組をやっていかないと新しいファンを創出することはできません。

ここ数年は個性的な経営者、特に女性や若い人が新しく店舗を構え、変化が少し見えるようになってきています。地元の事業者と専門家が、遊休不動産を活用して新しい商いを生む事業者を集め、まちの再生を目指す民間会社も立ち上がりました。お店を始める場として選んでもらえる商店街を目指します。

本町三丁目商店街

(高山本町三丁目商店街振興組合)

岐阜県高山市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

少子高齢化の中で、地方の商店街が免税手続きカウンターの設置などインバウンド事業に取り組むことで新たな可能性を見いだす。

基本データ

所在地	岐阜県高山市本町
人口	約9万人(高山市)
電話/FAX	0577-33-0066 / 0577-35-1666
会員数	27名
店舗数	27店舗(小売業21店、飲食業4店、サービス業1店、金融業1店)
商店街の類型	近隣型商店街
主な客層	主婦、高齢者/70歳代以上、60歳代

商店街概要

本町三丁目商店街は高山駅から約700m、飛騨高山朝市で有名な宮川に隣接し、高山駅と観光名所である古い町並みを結ぶ観光ルート上の鍛冶橋の北側、観光区域と生活居住区域の狭間に位置している。地元密着型の商店街として主に高齢者が多く訪れ、アーケードや市内循環バスなどがあるため、雨天や降雪時でも来街しやすい環境が整備されている。しかし、近年高山を訪れる国内外の観光客が増加する中、商店街への動線が宮川と国道で分断されているため、観光区域に隣接しているものの、他の商店街と比べて来街する観光客は伸び悩んでいた。その状況を打開するため、現在外国人観光客の取り込みに向けた受入環境の整備を図っている。

取組の背景

観光客の取り込みが不十分

昭和初期に商店街が形成され、高山市の中心的な商店街として発展してきたが、近年は大規模商業施設の郊外進出や車での買い物客の増加、少子高齢化にともなう購買力低下などで商店街の活力が低下していた。

一方で、高山市は平成28年の観光客数が年間450万人を超え、特に外国人観光客は年々増加し、過去最高の約42万人となる見込みである。観光地に近接する本町一・二丁目商店街は賑わいを見せ、それにともない外国人に対応した店舗も増加しているが、本町三丁目商店街は観光客に対応する店舗が少ないことなども影響して来街する観光客は伸び悩んでいた。

平成27年のアンケート調査では、地域住民が商店街へ出かける目的として買い物・食事の回答割合が50%以上とニーズが高いことや、観光客は古い町並みに代表される散策に次いで食事に高い関心があるという結果が明らかとなった。



江戸時代から100年以上続く「二十四日市」伝統工芸品などが売られている

取組の内容

外国人観光客へのおもてなし

来街者数が他の商店街と比べて伸び悩む中、地元住民をターゲットとした取組だけでなく、今後は観光客、特に急増する外国人観光客をどのように取り込んでいくのが、商店街活性化のカギとなると考えた。

そこで、商店街は免税手続きカウンターの設置に向け、中部経済産業局、高山市、高山商工会議所がオブザーバーとして参加する勉強会を精力的に開催。平成28年1月に商店街単独の運営による免税手続きカウンター設置につなげた。商店街単独では全国初であり、開始時点で4店舗であった手続委託型免税店は、11月現在で7店舗までに増加しており、エリア一体となつての免税対応が進められている。参加店舗には、薬局を始め、文具店・おもちゃ屋・仏具店などがあり、日本の日常で用いられる商品であっても、外国人に受け入れられている。



免税パンフレット(表・裏)



免税手続きカウンターでの外国人客対応の様子

さらに、免税手続きカウンターの利用を促進するために商店街の入口や店内各所に多言語の案内板を設置するとともに、7店舗の免税店を買い回りしやすくするための商店街免税店マップも制作し、情報発信を強化している。

加えて、夜間営業をする店舗（飲食店）が少ないなどの意見も多いことから、(株)まちづくり飛騨高山と連携して新たなインバウンド拠点である、地域資源を活用した飲食店15店が出店する「イータウン飛騨高山」を平成29年4月オープンに向け整備しているところである。



「イータウン飛騨高山」内

また、人気TVアニメで商店街が頻繁に登場したことを受けて、商店街が主体となりアニメの聖地としての情報発信を行うため、コスプレイベントやスタンプラリーなどを実施。イベント以降も国内だけでなく海外からも多くのアニメファンが訪れている。

今後については、高山市とも連携し、市内の観光客の回遊性向上と外国人観光客へのおもてなし向上のため、商店街全体（商店街の個店および「イータウン飛騨高山」出店者）を対象として、外国人とのコミュニケーション能力の向上を図るための外国語研修や、接客方法・商品の表示方法などの外国人対応に関する相談所の開設、外国人への正しいおもてなしや誘客方法を学ぶ勉強会などを実施していく予定である。

取組の成果

インバウンド対応による免税販売額の増加

平成28年の免税手続きカウンター開設から1年を経て、既存免税店では前年に比べて免税販売額が約30%増加したことに加え、新規免税店における取扱いも順調に実績を積み重ねている。販売実績については関係者に毎月報告、必要なアドバイスを得るほか、理事会の場で商店街の組合員に免税売上状況を共有するなど実績評価の体制が整えられている。

また、理事長自ら説明会での講演、各種メディアへのインタビューや視察に対応するなど情報発信を行うことでインバウンド対応の横展開に貢献している。これらの情報発信は、地元住民の商店街認知度向上にもつながっており、国内外の観光客だけでなく地元客が商店街に来街するきっかけにもなっている。

さらに、一連の取組により、商店街への2店舗の新たな出店にもつながっている。

実施体制

「イータウン飛騨高山」の整備については、(株)まちづくり飛騨高山と連携のもと実施し、事業効果については、商店街、(株)まちづくり飛騨高山、高山市および有識者による検証委員会を設置し検証していく予定である。

また、免税手続きカウンターからの直接海外発送に向けた事業を郵便局などと検討しており、免税手続き機器の開発メーカーにはより使いやすいシステムの開発などのアドバイスを行っている。

さらに、地元高校のクラブや当地域在住の外国人と国際交流を目的としたイベントを共同開催し、外国人観光客のさらなる満足度の向上に向けて取り組んで行く予定である。

キーパーソンからのコメント



高山本町三丁目商店街振興組合
理事長 中田 智昭

インバウンド需要の取り込みへ

平成24年にアニメの舞台となり、聖地巡礼として多くのファン（＝観光客）が訪れるようになり、地域型の商店街でも魅力やサービスがあれば、観光客を取り込むことができると気づきました。市内の一定のエリアには多くの外国人観光客が訪れており、その方々に来てもらうための商店街のおもてなしとして、まずは商店街メンバーの協力を得て免税手続きカウンターをスタートし、現在ではショッピングを楽しめる商店街として多くの外国人旅行者に利用いただいています。

変化を恐れず変わり続ける

インバウンドへの対応についてはまだまだ始まったばかりですし、日々刻々と変化しているというのが実感です。それにともない、商店街に求められていることも変わっていきます。『“変わり続ける”という事実だけが変わらない』という言葉を胸に、これからも変化を恐れずに新しいことに取り組んでいきたいです。そしてこれからもインバウンド以外の色々な分野でも選ばれるような商店街になっていきたいですね。

足助中央商店街 (足助中央商店街協同組合)

愛知県豊田市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

高齢者向けのサービスを展開。移動販売を実施するスーパー「パレット」と連携し、疎遠だったコミュニティ維持に貢献。

基本データ

所在地	愛知県豊田市足助町今岡
人口	約 42 万人 (豊田市)
電話/FAX	0565-62-0056 / 0565-62-0993
会員数	119 名
店舗数	89 店舗(小売業 52 店、飲食業 13 店、サービス業 15 店、金融業 2 店、医療サービス業 2 店、その他 5 店)
商店街の種類	地域型商店街
主な客層	高齢者、国内観光客 / 70 歳代以上、60 歳代

商店街概要

商店街が立地する足助地区は、江戸時代に尾張・三河から信州を結ぶ「塩の道」に位置し物資運搬や通行の要所として栄えた商家町であり、最盛期である明治時代には塩の町として栄えていた。その後、昭和 30 年代までは繁栄が続いたものの、高度経済成長期に入ると人口は減少傾向となり、現在では高齢化も進んでいることから後継者不足、空き店舗の増加、購買吸引力の低下といった課題がでてきている。商店街に隣接した紅葉の名所として知られる深谷「香嵐渓」は、紅葉シーズンには約 60 万人が訪れる観光地であるほか、平成 23 年度には国の重要伝統的建造物群保存地区に選定されており、商店街はこの歴史ある古い町並みを活かした活性化事業に取り組んでいる。

取組の背景

高齢者などの買い物弱者に新たな取組が必要

商店街は観光協会や足助商工会、まちづくり推進協議会と連携し、商店街活性化計画会議を開催。本会議によりこれまで定期的な市場の開催や、商店街のおかみさん会において観光ガイド研修を実施してきた。その後、商店街の通行量調査を実施するなど第Ⅲ期商店街活性化計画（平成 26～28 年度）に基づく事業の評価を行い、次期活性化計画の策定を進めている。

第Ⅲ期活性化計画策定においては、「香嵐渓」の観光客減少や人口の減少、住民の高齢化といった環境変化を踏まえ、「江戸から昭和の時代」「四季折々」を感じてもらえる商店街を目指し、観光客を誘客するための古い町並みを活かした事業の推進、空き店舗対策事業の推進、買い物支援サービスなど地域を支える商店街事業の推進を行うことを方針とすることに決定。特に、高齢者などの買い物弱者を対象とした買い物拠点設置と移動販売の取組を重点的に実施していくこととした。

取組の内容

移動販売をスーパー「パレット」が運営、観光客向けに様々なイベントも実施

地元で生鮮食品を販売する買い物拠点が数軒で売上も減少していた中、日常の買い物機能を存続させ

るべく、商店街の組合員が中心となって会社を立ち上げ、スーパーマーケット「パレット」を平成 10 年にオープンさせた。

平成 25 年からは、商店街を含む足助地区内の高齢者などの買い物弱者に対する移動販売を、「パレット」のテナントである(株)ヤオミの食料品配送車両と商店街の経営者らが運転する日用品配送車両の 2 台を活用することで実施。高齢者が多い地域や買い物が不便な地域を調査した上で、各地域の公民館を販売拠点とした全 5 ルートを毎日違うルートで運行している。商店街の店主が日替わりで同行することで御用聞きとしての役割を果たしており、また、商工会においてはチラシ作成や行政への協力依頼など運営支援を行っている。本事業の実施により単なる買い物の機会の提供のみではなく、販売拠点に周辺住民が集まり、会って話ができる場としてのコミュニティの維持・形成にも寄与している。移動販売実施時には、地域包括支援センターと連携した健康相談の実施など高齢者の健康状態を確認し、体調がすぐれない場合は病院に連絡するなど連携も図っている。



移動販売事業の様子

また、観光客を中心とした集客に向けては、「土びな」を店先や店内に飾る「中馬のおひなさん」や竹細工の灯笼を並べた「たんころりんのタベ」など古い町並みを活かしたイベントに加え、地元農家の新鮮野菜や木工製品などを出品する「中馬なごやか市」や「あすけぬくもりコレクション」を開催。地域資源を活用したこれらのイベント実施に当たっては、散策ルートの作成や足助中学校と連携した情報発信を積極的に行っている。訪れた観光客にはスタンプラリーを実施するなど古い町並み散策の魅力向上にも努めている。



「中馬のおひなさん」の様子

さらに、足助の観光のみでなく健康増進も兼ねた、商店街が主催する「足助なごやかウォーキング講習会」では、足助のまちなみを楽しみながら健康づくりをサポートするイベントが行われている。

取組の成果

移動販売事業により地域コミュニティの維持

商店街は人口減少と高齢者の増加を受け、観光客へのイベント事業のみでなく、商工会と連携した買い物サービスの実施を展開してきた。

移動販売事業を通じて、これまで疎遠だった地域での住民同士の会話や会合が増えていることから、地域のコミュニティを維持することが商店街の存続につながると考え、今後も事業の継続・拡充を進める。

平成27年度からは足助地区の高齢者に向けて、

コミュニティサポートシステムの構築が実施されており、商店街としてはタブレットでイベント情報などの発信を段階的に実施し、高齢者の外出頻度の増加を目指している。

一方で、「中馬のおひなさん」など観光客向けの取組は「香嵐渓」の紅葉ピーク時以外の誘客につながっており、イベントに協力する店舗や組合員数が年々増加している。

実施体制

商店街は商工会や観光協会、まちづくり協議会と連携し商店街活性化計画づくりのための会議を設けている。活性化計画は平成20年度に第Ⅰ期がスタートし、第Ⅱ期（平成23～25年度）を経て、現在は第Ⅲ期目（平成26～28年度）となっている。新計画策定の際には、現行計画の達成状況や実施した事業の評価に加えて地域を取り巻く環境の現状分析を行い、新計画策定に反映している。



商店街活性化計画会議の様子

また、商工会と連携し、地元購買率減少の抑制、商業の活性化を目指す中で、国および豊田市の補助を活用し、商店街活性化計画の基本方針に沿った活動として移動販売や御用聞きサービスを行っているほか、市が運営する地域の生活交通手段確保のための足助地域バス「あいま〜」の利用促進を行うなど連携体制が強固に構築されている。

キーパーソンからのコメント



足助中央商店街協同組合
理事長 佐久間 章郎 (左)
株式会社ヤオミ 代表取締役
村上 幸雄 (右)

地域の方々のニーズに応える取組を

商店街活性化計画づくりのための会議を始めるきっかけとなったのは、商工会が周辺地域に住んでいる方々に対して実施したアンケートでした。商店街での買い物に不便を感じている高齢者を中心とした住民のみなさんの要望に対して、商店街と商工会、(株)ヤオミを中心として多くの議論を重ねた結果、移動販売と御用聞きサービスを始めることになりました。今では商店街の雑貨店も一緒に移動販売をするようになり、農業用品などを中心にご好評をいただいています。

商店街への新たな来客につなげたい

商店街に行かなくても買い物ができる環境を整えつつも、店主としては「お店でいろいろな商品を見ながら買い物をしてほしい！」という思いもあります。平成27年度から商店街、名古屋大学、豊田市の「商×学×官」の連携により、タブレット端末を使ったイベントの情報発信や商店街に相乗りで買い物に行ける社会実験を実施しております。これからも、より多くの方々が商店街に来てもらえるような取組を積極的に進めていきたいと考えています。

一身田商店街 (一身田商工振興会)

三重県津市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

商店街の店主 28 名が出資しあって、地域ニーズに応える事業会社「(株)あかり屋」を設立、個店の魅力アップに取り組む。

基本データ

所在地	三重県津市一身田町
人口	約 28 万人 (津市)
電話	059-232-2366
URL	http://mieken-navi.jp/ishinden/
会員数	67 名
店舗数	67 店舗 (小売業 37 店、飲食業 7 店、サービス業 10 店、金融業 2 店、不動産業 1 店、その他 10 店)
商店街の種類	近隣型商店街
主な客層	高齢者、家族連れ (親子) / 70 歳代以上、60 歳代

商店街概要

一身田商店街は環濠に囲まれた、歴史的町並みが残る商店街である。当地区は平成 28 年、津市の景観計画に基づく「重点地区」の第 1 号指定を受け、建築物の新・改築や色彩などに対し景観保護がなされている。一身田地域には約 5,800 世帯で約 1 万 3,500 人が住んでおり、商店街には仏壇店や和装・洋装店をはじめ、和・洋菓子店や飲食店、生活雑貨店など買回り品を中心とした様々な商店が立地し、市内の高齢者を始めとした地域住民のニーズに答えている。空き店舗、郊外への顧客流出など取り巻く環境は厳しいものの、地域コミュニティの創出や産学連携による魅力ある商品開発などの事業にも積極的に取り組み、活性化に努めている。

取組の背景

活性化事業の主体が不在

高田本山(専修寺)を中心に町の四方を環濠が取り巻く寺内町であり、津市を代表する観光資源を有するが、商店街では個店の魅力づくりだけでなく、古い和の町としての魅力の PR が不足していることや観光客の取り込みができていないことが課題となっていた。

平成 24 年度に地域住民ニーズ調査を実施し、高齢者から惣菜販売店や食品の宅配を求める声があることが明らかになるとともに、高齢者のみでなく若者が夜に気軽に集うことができ、交流イベントなども実施できるコミュニティ機能を持つ場が求められていることを把握した。

こうしたニーズに応える地域の事業主体が不在であることに加え、法事などに利用されていた高田会館のリニューアルおよび運営を担う組織の解散が決定されたことから、それらの運用主体のあり方などについて検討会を立ち上げ議論を続けていった。

取組の内容

「(株)あかり屋」を中心に事業を拡大

観光客や地元客の利便性、高田会館を核とした商店街への回遊性を高めるための事業主体として、商店街の店主 28 名が出資しあって「(株)あかり屋」が設立された。

(株)あかり屋では、同会館で商店街の商品を販売するアンテナショップ、和食レストランの運営に加え、平成 25 年度には地域のコミュニティ機能再生を目的として惣菜飲食店「ぼんぼり」をオープン。近所の高齢者は、惣菜を買って持ち帰ることもできるほか、夜は若者が人生相談もできる坊主バーも定期的に開催し、高田本山の僧が中心となって老若男女が集う場となっている。

商店街では、一身田の古い和の町の魅力を PR する取組の一つとして「一身田しあわせ和婚」を、クラウドファンディングにより資金を集めて実施しており、話題作りとしての効果も出ている。結婚式を行った後、町内を馬車に乗ってパレードを行い、雅楽の演奏など町民総出で結婚をお祝いする行事である。



「一身田しあわせ和婚」の様子

さらに、平成 25 ~ 26 年で(株)全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業」を活用し、商店街内の 12 店舗が参加し、個店の魅力向上とともに、店主同士や地域と商店街との連携体制を強め、商店街内の売上の向上につなげている。

また、平成27年度には同社の「トライアル実行支援事業」を活用し、一身田の来訪者に推奨したい商品を地域ブランド「一身田印」として認定しPRすることで、一身田商店街と商品のブランド化による知名度向上と来街者の増加を目指している。その際、大学と商店街が連携し、「一身田印認定協議会」を設立。「寺・女子・町」をキーワードに様々な取組を実施している。具体的には、高田本山境内に咲く「蓮」をモチーフとしたスイーツの開発および包装のデザインを行い、地域のイベントで提供するなど販路開拓を実施している。現在は、スイーツを中心に商店街の個店による24商品が「一身田印」として認定を受けており、一部の商品は高田会館でも販売している。販売に当たって、売上データの分析や販売方法の検討など売上向上による生産性向上に向けた取組が展開されている。



専修寺前に位置する「ぼんぼり」

「一身田印」については、ロゴマークを全国公募し、高田本山と蓮の花をイメージしたロゴマークを平成27年11月に決定。認定された商品は「お七夜さん」を始めとした高田本山の行事などでも販売され、知名度も増している。

実施体制

商店街では、若手への世代交代が順調に進められているとともに、国や(株)全国商店街支援センターの事業に若手世代が主導的に取り組んでいる。

「(株)あかり屋」については、惣菜飲食店「ぼんぼり」を経営するとともに寺院に隣接する宿泊・食事・ホールの施設を備えた高田会館の運営を引き続き行っていく。また、「一身田印」認定商品を販売するなど商店街とともに町を活性化させる方策を練っている。

さらに、クラウドファンディングを活用してイベントを開催し、出資者への返礼品として一身田の特産品を送付し地域のPRを行うなど補助に頼らない自立運営を目指している。

地域ブランド「一身田印」の発展については、今後も「寺・女子・町」をキーワードに、大学・高田本山のほか、金融機関、自治会、婦人会との連携による「一身田印認定協議会」において、新商品開発や新規認定商品について検討を重ねていく予定だ。



「一身田印」認定商品



「一身田印認定協議会」

取組の成果

「蓮」スイーツやロゴマーク公募でアピール

「手作り惣菜の店 ぼんぼり」は適量で家庭的な味を求める人に人気を博しており、一日平均150～200人の来店がある。

また、「繁盛店づくり支援事業」を受け、店舗のディスプレイの変更や動線の確保、新たなPOPの取り付けなど魅力ある店舗が増加した。さらに、事業を通じて店舗間のコラボレーションが進み、和菓子店と醤油醸造業者の連携による新商品が開発された。

キーパーソンからのコメント



一身田商工振興会
会長 中川 隆功 (左)
株式会社あかり屋
代表取締役
(下津醤油株式会社
代表取締役社長)
下津 浩嗣 (右)

若手が立ち上がったの新しい取組

「商店街内に飲食店が欲しい」という地域アンケート調査の結果と、高田会館改装後の運営者がいないという事態を受け、商店街の若手を中心とした出資で施設の運営を担う「(株)あかり屋」が設立しました。現在も、「ぼんぼり」と高田会館には、多くのお客さんが来てくれています。ただ、商店街の通りにもっと人が歩いてもらうようにするには、キーとなる店舗の整備だけでなく、各個店の魅力アップが必要であると考え、各事業にチャレンジしてきました。

さらなる一身田の魅力向上へ！

繁盛店づくり支援事業やトライアル実行支援事業では、大学や銀行など様々な主体と連携して実施したことで、地域みんなで一身田のまちなかを考えるという体制を築けたことが大きな成果でした。今後は、既存の店舗や空き店舗所有者との話し合いによって、若い経営者が出店できる環境を整えていくといった新陳代謝が必要だと考えています。高田本山と商店街がともに協力し合い、より一身田の魅力を伝えられるようにしていきたいですね。

五連

(福井駅前五商店街連合活性化協議会)

福井県福井市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

福井駅前の5つの商店街が福井駅前五商店街連合活性化協議会を設立。リノベーションや商店街の枠を超えた連携によりまちづくりを推進。

基本データ

所在地	福井県福井市中央
人口	約27万人(福井市)
電話	0776-25-3875
URL	http://fukui-ekimae-st.com/
会員数	145名
店舗数	155店舗(小売業78店、飲食業20店、サービス業30店、金融業2店、不動産業4店、医療サービス業3店、その他18店)
商店街の類型	広域型商店街
主な客層	学生・若者、家族連れ(親子)/20歳代、30歳代

商店街概要

福井駅前五商店街連合活性化協議会がある福井市中心市街地は、安土桃山時代末期からの歴史を有し、JR福井駅を中心として、商業、居住の面で独自の文化や伝統を育んできた。

大型商業店舗の進出による郊外化の影響に対応して、まちなかの活性化を一体的に進め中心市街地の価値を向上するため、平成11年に周辺の5つの商店街が福井駅前五商店街連合活性化協議会を設立。平成28年4月にはJR福井駅西口に再開発ビルが開業し、現在は商店街だけでなく福井駅周辺の商業施設や専門店などと連携した活性化策に取り組んでいる。

今後、福井国体の開催や北陸新幹線の県内延伸を控え、民間投資が活発化するなど賑わいの向上や来街者の増加が期待される。

取組の背景

郊外化による中心市街地の衰退を受けて

JR福井駅を中心として、路線バスや路面電車などの公共交通機関が結節し、周辺に行政機関や事業所が集積している福井市中心市街地。しかし郊外での大型商業施設の開業が続くにつれ、中心市街地での大型店の閉店、歩行者通行量の減少など、地域は徐々に衰退していった。さらに、福井駅西口再開発の計画変更などがあり、福井駅周辺では整備工事が長期間継続することとなった。

このような中で、五連は中心市街地の価値を向上させるため、平成20年から各種の活性化事業に積極的に取り組んできた。平成25年には地権者団体や地元NPO団体とともに中央1丁目活性化研究会を設立し、リノベーション事業を柱に街区を再生し、民間投資が継続する街、若者が創業しやすい都市を目指して活動を進めていくこととした。

取組の内容

共同販売促進事業とリノベーション事業

まず、五連はエリア内の大型店を交えた販売促進会議を実施し、店舗間の情報共有を始めた。また、ホームページでの情報発信、駅前感謝デーやイルミネーション、婚活イベントの開催、中心市街地のまちづくり会社であるまちづくり福井株式会社との連携によるバルやまちゼミの実施にも取り組み、賑わ

いの創出を行った。



駅前感謝デーの様子

平成26年6月には、中心市街地の新規プロジェクトとして、若手経営者有志と「美のまちプロジェクト」を始動。これは、織田信長の妹で戦国一の美女と言われたお市の方が、茶々、初、江の3人の娘とともに当地にあった北之庄城に住んでいたことに由来する取組であり、「美」関連の店舗の集積を図るものである。空き店舗の活用について、福井市の家賃補助と組み合わせることでPRしたことにより、エステやリラクゼーションなど11店舗が平成27年3月に一斉にオープンした。

現在は、五連、美のまちプロジェクト、まちづくり会社、百貨店、福井駅周辺の商業施設による一般社団法人「EKIMAE MALL (エキマエモール)」が発足しており、JR福井駅周辺のエリア全体での共同販売促進活動を実施している。

また、福井市中心市街地では、平成27年度から市やまちづくり会社の協働によるリノベーションスクールが開催されており、五連としてもリノベーシ

ヨンの取組を積極的に進めている。

空き店舗を活用したリノベーションでは、そこにまちの新たなコンテンツを担う新規テナントを誘致し、これを一定エリア内で展開することにより、「空き店舗の解消」「まちとコミュニティの再生」「新規雇用の創出」につながる。この取組をきっかけに、新規開業とリノベーションなどを実施する新たなまちづくり会社も設立された。

さらに、中央1丁目活性化研究会の関係機関への働きかけの結果、大通りから百貨店まで続く動線の確保なども進められた。

平成30年の福井国体の開催や北陸新幹線の県内延伸を控え、さらなる中心市街地の活性化が見込まれている。



リノベーションスクールの様子

取組の成果

新規開業の増加と駅前への注目

「美のまちプロジェクト」の取組により、これまでに25店舗の「美」関連の新規開業者と50名を超える新規雇用が創出された。

また、福井市中心市街地でのリノベーションスクールの開催や、五連が進めるリノベーション事業により、これまでに7店舗の新規開業と家守会社と呼ばれる空き店舗のリノベーションを行う新規事業者2社が創出された。

いずれもまちやコミュニティの再生を図る取組で

あると同時に、空き店舗の解消、新規雇用の創出という成果につながっている。さらに、UターンやIターンの若手や女性の活躍が目立っているのが特徴で、若者の地元での就業支援にもなっている。

また、一般社団法人「EKIMAE MALL」についても、ハロウィーン仮装イベントなどの実施やフリーペーパー「EKIMAEMALL PRESS」の発行、ホームページによる情報発信など、その活動が目目されるようになってきた。



「EKIMAE MALL」が発行しているフリーペーパー「EKIMAEMALL PRESS」

実施体制

五連は、一度は疲弊した中心市街地を活性化するため、イベントによる賑わい創出、安心・安全なまちづくり、リノベーションによる空き店舗解消など、一時的ではない根本的な解決を目指した取組により効果を上げてきた。

今後、まちづくり会社などと連携し、販売促進活動やイベントなどの開催、リノベーションによるまちづくりを進めていく。

また、一般社団法人「EKIMAE MALL」の一員として、共同販売促進活動も推進していく。さらに、飲食店舗組織やファッション店舗組織、美容店舗組織などの同業種組織がそれぞれ連携した活動を始めており、五連はそれら「商店街」の枠を超えて中心市街地の魅力を発信する活動を様々な面から支えていく。

キーパーソンからのコメント



福井駅前五商店街連合
活性化協議会
会長 加藤 幹夫

若者のチャレンジを応援！

福井駅前五商店街連合活性化協議会はこれまでイベントや販売促進活動、パイロットショップの運営、情報発信などに取り組んできました。

現在は、再開発に比べて比較的短時間でまちを変えられるリノベーション事業を進めています。これは経費の面からも若者の参画が期待できます。

人が集まることで活力が生まれ、地域の元気につながります。

福井駅前には若者の起業を応援する街でありたい。そのための支援を続けていきます。

一般社団法人「EKIMAE MALL」で全体を活性化

「美のまちプロジェクト」から始まった若手経営者有志との福井駅前での活動は、今では一般社団法人「EKIMAE MALL」として中心市街地の主な商業施設を含めた団体となり、共同販売促進により相乗効果が生まれています。

平成28年4月には福井駅西口の再開発ビルが開業し、今後、福井国体や北陸新幹線の県内延伸も控えています。中心市街地全体の魅力を広く認知してもらうため、一般社団法人「EKIMAE MALL」としての共同販売促進活動をこれからも進めていきます。

長浜商店街

(長浜商店街連盟)

滋賀県長浜市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

商店街ポイントカードシステムを進化させた長浜の新たなファンづくり。
持続的発展を目指して観光客を対象に「CLUB NAGAHAMA 構想」を推進。

基本データ

所在地	滋賀県長浜市高田町
人口	約 12 万人 (長浜市)
電話/FAX	0749-62-2500 / 0749-62-8001
URL	http://club-nagahama.com/index.html
会員数	115 名
店舗数	140 店舗 (小売業 87 店、飲食業 34 店、サービス業 11 店、金融業 4 店、不動産業 2 店、その他 2 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	国内観光客、高齢者 / 40 歳代、60 歳代

商店街概要

長浜商店街は、長浜市中心市街地の商店街によって昭和 26 年に結成された。株式会社黒壁の設立や大河ドラマイベントの実施などを通じて徐々に近隣型から観光地型の商店街へと変貌を遂げ、今日では年間 200 万人が来訪する商店街となっている。

現在 5 つの商店街から構成される長浜商店街では、長浜市や長浜商工会議所などと連携しながら全国に先駆けて住基カードとタイアップした商店街ポイントカード「シュッセカード」事業を実施してきたほか、観光客の顧客化、消費拡大と商店街の情報発信力強化を図る「CLUB NAGAHAMA」事業など、長浜のまちづくりと商店街の将来を見据えた戦略的・積極的な取組を展開している。

取組の背景

観光地型商店街への変貌後も、様々な課題が

長浜商店街は、近隣地域の商業の中心地として長らく栄えてきた長浜市の中心市街地で、様々な活動に取り組んできた。昭和 63 年の郊外型大型店出店により大きな打撃を受けたが、第三セクター株式会社黒壁の設立による観光需要の拡大を契機に、近隣住民向けから観光客向けへと店舗の業態転換などを進め、大河ドラマイベントを実施するなど、近隣型から観光地型の商店街へと変貌を遂げてきた。



歴史ある建造物群を生かした観光スポット「黒壁スクエア」

しかし、30 年近くが経過した現在では、来街客は漸減傾向。持続的な経済発展のためには長浜のファンづくりに地域として取り組む必要があった。また、それぞれの店が目的地となるよう個店の魅力づくりも重要だが、後継者不足が課題で、若手の人材育成や新規出店のための環境づくり、まちづくり運動に周辺地域が関わる仕組みづくりが急務であった。

高齢化が進むなか、市街地中心部の維持発展のためには、女性の感性を取り入れながら、観光客のみならず地域住民が日常的にまちなかで楽しめる商店街にしていくことも求められていた。

取組の内容

観光客を長浜のファンにする「CLUB NAGAHAMA」事業

長浜商店街と、長浜商店街を構成する 5 つの商店街が出資した長浜倶楽部株式会社は、平成 24 年に、観光客をマネジメントしようという戦略「CLUB NAGAHAMA 構想」を提言。構想の中核となる株式会社黒壁との協力体制を整え、平成 27 年に「CLUB NAGAHAMA」事業を立ち上げた。

「CLUB NAGAHAMA」事業の目的は、観光客をリピーター化するためのおもてなしインフラの構築である。この目的に向けて、観光客向けプレミアム付き IC プリペイドカード「CLUB NAGAHAMA カード」を発行するとともに、情報発信サイト「CLUB NAGAHAMA.COM」を開設した。

長浜商店街の約 120 店舗で使える「CLUB NAGAHAMA カード」は、3,000 円で 3,500 円分の買い物ができるほか、長浜のファンクラブカードとして観光施設利用の優遇サービスが受けられる特典を付与。

また、情報発信サイト「CLUB NAGAHAMA.COM」によって観光客の誘引と来訪した観光客に対する情報提供を図り、リピーター化・ファン化を

促進。情報発信サイト「CLUB NAGAHAMA.COM」は将来を見据えて多言語対応型とし、個人ページなどの拡張も容易にできるように設計したことで、継続発展性を確保した。また、同ホームページは各個店がホームページを開設するきっかけにもなった。

「CLUB NAGAHAMA カード」は既存の商店街ポイントカード「シュッセカード」のシステムを利用している。そのため、プリペイド機能や決済回収機能を当初からシステムに備えており、カード発行や回収、支払いのシステム構築を容易に行うことができた。プリペイド分を使い切ったあとも現金で繰り返しチャージすることができ、「シュッセカード」同様に商店街のポイントカードとしても利用できる。

また、本事業実施にあたって、「黒壁」など観光客の多くが利用する店舗を新規加盟店舗として迎え入れた。地元客を対象として創設された「シュッセカード」には「主要な顧客である観光客がポイントの優遇を受けられない」「観光客向けの店舗が加盟していない」といった課題があったが、それらの課題の解消にもつながった。



「CLUB NAGAHAMA カード」



「CLUB NAGAHAMA」事業

取組の成果

顧客管理と商店街情報化へのステップ

「CLUB NAGAHAMA カード」によって収集し

た利用実態の情報をもとに、観光客の消費志向や行動動線の分析を行うことができる。消費喚起効果は特に物販において顕著であったことがわかった。また、ポイント利用などによる観光客のリピーター化については、継続的な効果が得られている。

消費喚起のレバレッジ効果はもとより、このように観光客の消費志向や行動パターンのデータが得られたこと、消費喚起効果を数値で客観的に把握できたことが、次の方策を検討するうえで貴重なデータとなっている。

また、長浜商店街では「CLUB NAGAHAMA」事業を商店街IT化への入口と位置付けており、次のステップとして、インターネットによる情報発信の推進のため、若手を中心としたSNSセミナーなどに取り組んでいる。ポイントのクラウド化や端末のタブレット化などによる個店の情報化を進め、顧客管理につなげていくことも計画 중이다。

実施体制

長浜市とは、商工振興・観光振興の両面で密接に連携しながら相互協力体制を整えており、長浜商工会議所とも同様に支援体制を構築している。

「CLUB NAGAHAMA カード」を運営する長浜倶楽部株式会社は、「シュッセカード」の運営主体として商店街の出資により設立されており、継続的にカード事業を運営するノウハウ・体制が整っている。

「CLUB NAGAHAMA」事業の実施体制としては、長浜商店街連盟を中心に、長浜倶楽部株式会社、株式会社黒壁、長浜観光協会、長浜観光物産協会、長浜商工会議所、長浜市、地元金融機関などによる「CLUB NAGAHAMA 推進協議会」を設置。各構成団体の若手を中心に事務局を構成しており、事業を推進している。

キーパーソンからのコメント



長浜商店街連盟
会長 沢田 昌宏

観光客を顧客として把握

県内一の観光地として多くの来街客が訪れる長浜市の中心市街地。高いリピーター率を示す観光客の対応は今まで各個店でしかできていませんでした。地域全体でリピーターをファンにして、より高いサービスを提供する顧客管理を進めていくことが大切だと考えたのが、「CLUB NAGAHAMA 構想」の端緒でした。「CLUB NAGAHAMA」事業がこの構想を進める大きな起爆剤になったと感じています。

訪日客が増加傾向にある中、これからは地元客への顧客管理も含めた地域のおもてなし力の向上が課題となってくると思います。

個店の魅力と情報発信力の向上

その一方で、それぞれの個店の魅力をより高めていくことは、最も根本的なこととして重要視したいと考えています。インターネットが普及した今、モノだけでなくコトを提供できるような特徴のある店づくりを進めることで、より広域からの集客が望めます。

また、良い素材があるのにインターネットでの情報発信が不十分な店舗もまだまだ多いので、情報発信力をさらに向上させることも欠かせません。

これらの取組により、「黒壁」だけに頼らない、長浜という地域の魅力の総合力が高められるのではないかと考えています。

みそのばし 801 (御蔭橋 801 商店街振興組合)

京都府京都市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

全ての人々が快適に暮らせる「安心安全のまちづくり、福祉の街」を目指して、様々なアイデアを発信・実現する。

基本データ

所在地	京都府京都市北区大宮東総門口町
人口	約 12 万人 (京都市北区)
電話/FAX	075-493-3733 / 075-493-3733
URL	http://www.kics.gr.jp/kita/801office/
会員数	95 名
店舗数	100 店舗 (小売業 24 店、飲食業 14 店、サービス業 24 店、その他 38 店)
商店街の類型	近隣型商店街
主な客層	高齢者、主婦 / 60 歳代、50 歳代

商店街概要

みそのばし 801 は、京都市の北部、世界遺産として有名な上賀茂神社から鴨川に架かる「御蔭橋」を渡った先に広がる全長 800m の商店街である。周辺が田畑から閑静な住宅地へと変貌していく中、昭和 61 年に御蔭橋 801 商店街振興組合として設立。商店街の全長を表す「800」に「そこから未来に向かって一歩進む」という思いでプラス 1 をして「御蔭橋 801 商店街」と名付けられた。

子育て世帯や学生の単身者が多く居住しているが、一方で、古くからの住民の高齢化が進んでおり、来街者の中心は近隣に住む高齢者である。商店街は「安心安全のまちづくり、福祉の街」を目指して地域の憩いの場と絆づくりを進めている。

取組の背景

地域ニーズに対応した魅力あるまちへ

みそのばし 801 では、平成 22 年に来街者アンケート調査を行い現状分析と課題の抽出を実施した。安心・安全な買い物環境へのニーズが高かったことから、LED 街路灯や足下灯、防犯カメラの設置などを行い、小さな子どもから高齢者まで全ての人々が安心して安全に買い物ができる環境を整えた。

この取組と連動して、来街者の 4 割を占める高齢者に特化したニーズを抽出するため、平成 23 年には地域の高齢者団体や町内会などと「優しい御蔭橋商店街づくりについての意見交換会」を実施。

「地域の高齢者が気軽に集える場所が必要」との意見などを受け、地域コミュニティの構築・強化を図るため、商店街のコンセプトである「安心安全のまちづくり、福祉の街」としての取組をさらに推進していこうと考えた。

取組の内容

コミュニティ施設の設置と買い物支援

商店街は、来街者の中心である高齢者層のニーズを充足し、商店街のコンセプト「安心安全のまちづくり、福祉の街」としてのさらなる活性化を図るため、商店街内の空き店舗を活用し、コミュニティ施設を設置することを決めた。

国や京都府、京都市からの補助を受けて整備した

コミュニティ施設「801 広場」は、商店街のほぼ真ん中に位置する。運営に当たっては、京都産業大学や社会福祉協議会、地域住民などの協力を得て、カフェの運営や商店街マスコットキャラクター「801 (やおい) ちゃん」グッズの販売のほか、習字、将棋、フラダンスなど主に高齢者向けの教室や食事の提供などを行っている。

また、毎週火曜日の放課後には将棋倶楽部のメンバーが子どもたちに将棋を教えており、「ガラガラ抽選会」や「ビアガーデン」など商店街イベントの会場としても活用されているなど、地域住民が憩い集える交流の場として親しまれている。



「801 広場」でのガラガラ抽選会 「801 広場」前でのビアガーデン

教室の参加者は 1 日 200 円程度の参加費を支払う仕組みで、毎月 5 万円～6 万円の収入があるものの、「801 広場」の運営には月額 11 万円の家賃に加え光熱費が毎月 2 万円程度必要になる。収入と支出の差額については商店街組合費で負担となるが、「福祉の街」という商店街のコンセプトに照らし、参加者の利用料は値上げせずに運営を続けている。

この取組に加えて、平成25年度からは、買い物支援事業を実施。高齢者や身体が不自由な人を対象に、代わりに買い物をして商品を自宅に届けたり買い物に同行したりする暮らしの「お手伝い」を1回500円で請け負っている。なお、これらの買い物代行や同行サービスの内容が目の不自由な高齢者などにも理解しやすいよう、文字の大きな「おかいものマップ」を作成し、取組の周知を図っている。

月に20回程の利用があり、地元住民のニーズを満たす事業として地域の暮らしを支えている。



買い物代行・同行の様子

取組の成果

歩行者数は倍増、インバウンド対応にも意欲

「801 広場」の年間利用者数は約4,000人。地域住民はもちろん、ロコミなどで評判が広がり遠方から参加する人も多い。歩行者通行量も、「801 広場」を整備した平成23年には年間44万7,855人であったが、平成27年には年間89万8,630人と倍増した。

さらに、これらの商店街事業を再評価するため、2度目の地域活性化法認定を視野に入れ、平成28年度(株)全国商店街支援センター事業(支援パートナー派遣事業)を実施。専門家を交え、地域住民アンケートを行い商店街へのニーズを再整理したとこ

ろ、地域住民だけでなく、観光客をも引きつける取組が求められていることが明らかになった。

商店街は世界遺産の上賀茂神社に隣接しており、すぐ近くまで来ている外国人観光客を商店街の顧客として取り込んでいくため、今後の取組として、Wi-Fi環境の整備や地域の特産品を活かした商品開発、多言語対応の店舗マップの作成などを計画しており、インバウンド対応事業にも積極的に取り組んでいく予定だ。

実施体制

商店街においては、理事長が全体を統括し、事業ごとに副理事長をリーダーとしてプロジェクトチームを編成し、地元大学や社会福祉協議会などの地域団体とも連携している。

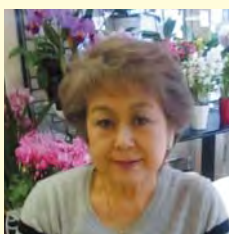
「801 広場」整備や買い物支援事業のほか、イベントも数多く実施しており、特に毎年秋に開催する「みそのぼし801フェスティバル」では地域の保育園や小中学校、高校、大学の学生が10年以上にわたって出演を代々引き継ぎ、地域の絆を深めている。



商店街キャラクター「801ちゃん」とみそのぼし801フェスティバル

京都府・京都市と連携して各種補助制度を有効活用しているほか、それらの事務処理にあたっては京都府商店街振興組合連合会による支援を受けるなど、様々な団体との連携体制が整っている。

キーパーソンからのコメント



御園橋801商店街振興組合理事長 田中美保子

“人に優しい街づくり”を目指して

商店街が位置する地域は、高齢者や独居老人が多く、閉じこもりがちの高齢者を一人でも多く外へ連れ出し、おしゃべりをしたり、物を作ったりして“ひとりぼっちをなくす”“独居世帯を知る”、また気軽に立ち寄れる居場所づくりの思いから「801広場」を立ち上げました。

地域のボランティアの先生方の指導のもと様々な教室が立ち上がり、囲碁・将棋クラブは、商店街代表で大会に出場し、また子ども将棋クラブを開設するなど、これからも地域の核として高齢者や子どもたちの憩い・集える居場所として頑張りたいと思います。

地域に愛される“福祉の街 みそのぼし”の推進

これから増々高齢化社会となり、地域住民が互いに助け合い、声を掛け合って見守っていかねばならないと思います。

そのためには、教室以外に高齢者や地域住民の協力のもと献立をたて、地域農家の食材の提供を受けて高齢者と子どもと一緒に食事を作り、食べる場所としての広場の運営や、地域包括センターなどとの連携を密に取り、認知症に対するセミナーの開催など、地域住民の方々が少しでも楽しく生きがいを持って、安心・安全に暮らせるまちづくりを目指していきたいと思っています。

黒門市場商店街 (黒門市場商店街振興組合)

大阪府大阪市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

インバウンド対応商店街へシフトすることで賑わいを回復。
観光客対応の店舗と地元顧客対応の店舗が共存できる商店街へ。

基本データ

所在地	大阪府大阪市中央区日本橋
人口	約 10 万人 (大阪市中央区)
電話/FAX	06-6631-0007 / 06-6643-6464
URL	http://www.kuromon.com/
会員数	136 名
店舗数	173 店舗 (小売業 128 店、飲食業 38 店、サービス業 2 店、不動産業 1 店、その他 4 店)
商店街の類型	超広域型商店街
主な客層	外国人観光客、主婦 / 30 歳代、40 歳代

商店街概要

「黒門」の名は、明治末期まで市場の近くにあった寺院の山門が黒塗りであったことに由来している。黒門市場商店街は 7 つの町会から構成されており、生鮮 3 品をはじめ食料品を幅広く品揃えする大阪を代表する商店街である。

地下鉄および私鉄の駅に近接するという非常に利便性の高い立地にあり、かつては飲食店を主な得意先とする商店が多く、活況を呈してきた。近年は来街者数が減少傾向にあったが、平成 23 年頃から増え始めたアジアを中心とした外国人観光客を誘致する取組が功を奏し、現在では食べ歩きを主な目的にした多くの観光客が訪れるなど、幅広い客層に利用されており、外交販売も行っている。

取組の背景

インバウンド対応商店街へのシフト

黒門市場商店街の売上は、かつては料亭や小料理屋などへの卸や地域住民によるものが大半であった。しかし、飲食店の衰退とともに売上・来街者数ともに減少し、リーマンショック後は来街者数が過去最低となっていた。

その後、円安やビザ緩和政策、関西国際空港への LCC の就航などにより、平成 23 年頃から大阪市内を訪れる外国人観光客が増え始めた。

商店街では、黒門市場への来街者数の回復を図るため、これら外国人観光客をターゲットとした戦略を進めることとした。



黒門市場アーケード



商店街のにぎわい

取組の内容

外国人観光客と地元顧客が共存できる商店街へ

外国人観光客の誘致に向け、まずは外国語表記の横断幕や大型提灯の設置、多言語対応の商店街マップの作成を行い、受入態勢を整えた。

商店街のホームページもリニューアルし、新たに

英語、中国語、韓国語表記に対応。また、市場の各店舗を紹介する小冊子も日本語版、英語版、中国語（繁体字）版を作成し、市場内や近隣のホテル、観光案内所など、180カ所で配布した。

このほか、商店街振興組合としてのフリー Wi-Fi 環境の整備や、無料休憩所とトイレの設置、銀聯カードの取扱いなどを行うとともに、各店舗のスタッフを対象とした実践的な英会話教室を毎週実施している。



英会話教室の様子

各店舗においても、外国人観光客の対応ができる人材の配置、POP 表示やメニューの多言語化、食べ歩き向け商品の提供など、インバウンド需要の取り込みに向けた様々な工夫を実施。当初は数店舗だけでの取組であったが、現在は食品を取り扱うほとんどの店舗が食べ歩き向けの商品を提供するようになった。比較的高価だが品質の高い海鮮や肉を使用した商品を食べ歩くことが、商店街を訪れる外国人観光客の大きな目的となっている。

また、外国人観光客が商店街内で撮影した写真は、フェイスブックなどの SNS により、味の評判とともに拡散され、さらなる外国人観光客の誘致につながっている。市場内に設置したえびやたこなどのフ

種類の巨大な魚介類モニュメントも、商店街を訪れた海外メディア関係者や旅行ライター、ブロガーなどにより各メディアを通じて紹介され、国内外への情報発信として機能した。

なお、多くの店舗が外国人観光客対応店舗へとシフトするなか、おおよそ1割の店舗は従来通り地元住民を主な顧客として営業している。

商店街としても、地元の顧客向けのセールや抽選会、スタンプ事業を実施するなど、従来からの地元の顧客を大切に作る取組も継続している。

取組の成果

さらなるインバウンド対応のために

これらの取組が功を奏し、今では1日に2万6千人から3万人の来街者を数えるようになった。この内7～8割が外国人観光客で、アジア圏からの来訪が大半だが、欧米からの観光客も増えはじめています。



外国人旅行者のお買い物風景

平成27年には、外国人観光客を対象に、商店街の満足度や改善点を把握するためのアンケート調査を実施。約1千人からの回答が得られた。

アンケート調査の結果を受け、平成28年には国の補助を活用して無料休憩所を「黒門インフォメーションセンター」としてリニューアル。本施設には外貨両替機を設置したほか、多言語対応インフォメーションスタッフを常駐させ、手荷物の一時預かりサービスを新たに開始した。また、トイレも増設整

備した。

インフォメーションセンターに設置した大型モニターでは、全国各地の観光地の映像を上映しており、他地域の観光PRにも一役買っている。今後は全国のお土産展なども実施する計画である。



黒門インフォメーションセンター

これらの取組により、外国人観光客の受入態勢は構築されつつあるが、外国人観光客のマナー違反や文化の違いによるトラブルを回避するため、今後は日本の文化やマナーに関する情報発信の実施も検討している。さらに、今後は食べ歩きに加えて、握り寿司やたこ焼、お刺身などの調理を体験するツアーも計画している。

実施体制

商店街では、各委員会を設け役割を分担することにより組合員の負担を軽減し、継続的に活動できる体制を整えている。インバウンドを含む観光客対応は、観光対策委員会が担っており、取組内容の検討やメディア対応も行っている。最近では観光客の継続的な誘致のため、国内外の旅行業者と提携し、バスツアー企画や市場内で利用できるクーポン券の発行などにも取り組んでいる。

また、市の支援策を活用し、アーケード補修や防犯カメラの設置、イベントに対する支援を受けるなど、自治体と密接に連携を取りつつ商店街振興に努めている。

キーパーソンからのコメント



黒門市場商店街振興組合
副理事長 吉田 清純 (左)
理事長 山本 善規 (中央)
会計理事 沖居 廉弘 (右)

思い描いていた姿が現実に

黒門市場は「食」で有名な市場なので、いろいろな物を食べ歩きできる市場全体が巨大なフードコートのようなものになれば面白いな、というようなイメージがありました。各店舗がどうすれば観光客に購入していただけるかを考え、食べ歩き体験が出来る形態で食品を販売しました。

その結果、外国人観光客が増加し、そのニュースが拡散されて、日本人の若い世代の方たちの来客も増えてきています。

日本人にも来ていただける市場に

もともと黒門市場はミナミの繁華街と一緒に発展してきた市場であり、プロの商人の方々、近隣の地元の方々を支えられ、今日があります。

現在はインバウンド需要の増加で盛り上がりはしていますが、その反面、日本人のお客様、特に近隣の方々にとっては、昔のような買い物がしづらくなり、地域住民の客数は減少しています。

今後は、どうすれば近隣のお客様にもまた来ていただき、快適にお買い物をしていただけるのかが、最大の課題です。

垂水商店街

(垂水商店街振興組合)

兵庫県神戸市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

事業ごとにスケジュールやタスクなどを共有するグループウェアを商店街運営に導入し、若手・女性が参加しやすい環境を整備。

基本データ

所在地	兵庫県神戸市垂水区神田町・陸ノ町
人口	約 22 万人 (神戸市垂水区)
電話/FAX	078-707-4650 / 078-707-4659
URL	http://www.tarumi.ne.jp/
会員数	98 名
店舗数	98 店舗(小売業 29 店、飲食業 33 店、サービス業 13 店、金融業 5 店、不動産業 3 店、医療サービス業 10 店、その他 5 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	主婦、高齢者 / 50 歳代、60 歳代

商店街概要

垂水商店街の歴史は、戦後すぐの垂水廉売市場での商いから始まった。昭和 30 年ごろには JR 垂水駅の東口から北へ伸びる銀座通沿いに商店が立ち並び 5 つの商店街が生まれ、大勢の人々で賑わったが、平成に入り商店街の周辺に大型ショッピングモールなどが次々とオープンすると、客足は遠のいていった。これを受け、平成 11 年に同地域の複数の商店街により垂水商店街振興組合が設立された。

その後、周辺地区の人口減少・少子高齢化や、物販店の減少、飲食店や病院の増加などの変化があったが、最寄り駅の乗降者を中心に商店街には人通りが絶えない。

いかなご祭やまちゼミの開催などの様々なイベントや、キャッチフレーズ「なんか、めっちゃ」などが注目を集めている。

取組の背景

将来を見据えた取組の必要性

垂水商店街は、4 万人が利用する駅のすぐ北側に位置しており、立地環境は良好で、人通りは少ない。しかし近隣には大型店があり、また、人口減少・少子高齢化により隣接する市場では空き店舗が増加するなど衰退の傾向が現れてきており、商店街においては 10 年後を見据えた対策が課題であった。

また、事業の企画・運営はすべて組織内で行っているが、大部分が理事長・副理事長を中心とした一部の理事に集中しており、他の組合員の参加がほとんどない状態であったため、若手の育成も課題になっていた。

商店街は、今後も賑わいを持続的に向上させるため、元気な個店の増加を目指し、ひいては商店街が賑わい、地域が賑わう、あの街に住みたいと思わせる姿を目標に設定。平成 27 年度には現状・課題をまとめ中期経営ビジョンを策定し、これから取るべき行動を組合員間で共有した。

取組の内容

次世代を担う若手や女性の参画のために

賑わいを継続するためには、次世代を担う若手や女性の起用が必要だと考えた。しかし物販以外の飲食店などのサービス業が増えるなど、組合員の業態が多様化し、営業時間が異なることから、以前のよ

うに複数の組合員が同じ時間帯に集まり事業を企画・運営することが難しい状態にあった。

この問題を解決するため、商店街は事業ごとに委員会を立ち上げ、運営に IT を活用することを決定。たとえば、まちゼミの実施に際しまちゼミ委員会を設置し、委員会内の情報共有には無料のグループウェアを活用。グループウェアとは組織の内部でのスケジュールやタスクの共有やコミュニケーションなどを目的としたソフトウェアだ。このグループウェアを活用することにより、やりとりの記録が確実に残り、複数の事業を同時進行する場合もネット上で進行状況の管理が的確にできるようになった。また、委員間で綿密な情報共有が可能になったため、会議を持つ回数を減らすことができ時間的な制約が軽減され、若手・女性のメンバーも責任をもって事業の企画・運営に関与することが可能になった。



グループウェアでの組合員のやりとり (イメージ)

現在では、各委員会の委員長、副委員長、委員に多数の若手・女性が起用され、理事以外の組合員も積極的に事業運営に参画することができている。

若手・女性の参画によってイベント事業では滞留時間を増やす会場レイアウトの工夫や、若手のセンスを取り入れたポスターの制作、若手店主のイベント出店などの変化があり、主婦や高齢者以外に若年の来街者の関心を引くことにも成功した。

また、ホームページなどの運用を行うIT委員会が新たに立ち上がり、ホームページのスマートフォン対応化、デジタルクーポンシステムの導入、SNSを活用したイベントや商店街の情報発信も実施。これにより、顧客にセール情報やイベント情報が配信され、利便性が高まっただけでなく、他地域の住民への周知も進んだ。



いかなご祭実行委員会による「神戸・垂水いかなご祭」



ガイドブック制作委員会による「商店街ガイドブック」

取組の成果

グループウェアの利用で効率化

これまでの事業運営のノウハウはグループウェアのTODOリストで共有し、事業進捗状況はステータス表示（「対応中」など）で確認、資料は共有フ

ォルダにアップすることで、新旧世代の交流を図りながら効率的に事業運営に取り組んでいる。事業実施の達成感が増し、仲間意識が生まれ、商店街組合員の結束も強くなった。また、委員会方式により作業負担が分散し、一部の組合員に負担が集中する状態の解消にもつながった。

グループウェア上では議論された内容やスケジュール、以前の資料などが記録に残ることから、これらを活用し、改善点などを評価することで、次年度以降の事業運営にも活かせる。

ただし、商店街では、ネットを通じたコミュニケーションだけでは意志の疎通が十分とは言えない可能性があることから、意志表示を明確にするため、コメント欄の活用を推進している。

実施体制

商店街では、毎年度初めに実施事業ごとに委員会を立ち上げ、委員長・副委員長・委員の選任をし、年間スケジュールを作成、各委員会がこれに基づき運営をしていく体制をとっている。

まず、前年度のグループウェア上の情報を見直し、反省点・改善点を洗い出し、運営をよりの確にスムーズにできるよう実施項目を列記したTODOリストを作成する。これにより、年度ごとに運営スキームが洗練され、TODOリストにより事業の進行状況を把握しやすくしている。

また、グループウェアの運営や、中期経営ビジョンの策定にあたっては、コンサルタントの指導を受けており、今後の改善点についても指導を受けられる体制を構築している。

財源については、県や市などの補助を積極的に活用しているが、組合のさらなる発展のため、平成29年度より各店舗への賦課金の値上げを予定している。

キーパーソンからのコメント



垂水商店街振興組合 理事
神戸・垂水いかなご祭実行委員会 委員長
森田 航大



垂水商店街振興組合
神戸・垂水いかなご祭実行委員会 副委員長
岡本 直美

若手・女性が参画しやすい仕組み

近年、商店街の業種業態が多様化している中、事業担当者が全員参加する会議を開催することは困難になってきました。

商店街活動を維持するには、若手・女性を含む多くの組合員が、限られた時間や労力を持ち寄り、複数人で事業運営していく必要があります。

運営の省力化や共同作業を実現するために、企業では一般化しているグループウェアを導入することで、若手・女性も事業に参画しやすくなりました。

グループウェアにおける今後の課題

現在は無料のグループウェアを活用していますが、機能に制約がある中での運用です。商業者にとって馴染みがなく、使い方に慣れるまでかなり時間がかかりました。不慣れによるミスのほか、内容のチェック時間が各自で異なり、急ぎの案件では支障があります。「いいね」ボタンの活用で既読確認というルールにしていますが、押し忘れなどにより確認状況が掴みにくい、また、アップされた内容が埋もれて見つけにくいという難点もあります。

今後はグループウェア活用のレベルアップも考える必要があります。

有福温泉商店街

(有福振興株式会社)

島根県江津市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

旅館若手経営者が中心となり、歴史ある温泉商店街を再生。新たな客層を呼び込み、顧客減少に歯止めをかける。

基本データ

所在地	島根県江津市有福温泉町
人口	約 2.4 万人 (江津市)
電話/FAX	0855-56-2277 / 0855-56-2278
URL	http://www.arifuku.net/
会員数	11 名
店舗数	11 店舗 (小売業 4 店、飲食業 1 店、サービス業 6 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、国内観光客 / 70 歳代以上、60 歳代

商店街概要

有福温泉商店街は 1350 年以上も前に発見された歴史の古い温泉を有する中山間地域の温泉街で、9ヶ所の温泉源、3つの外湯がある。細い石段の道が迷路のように入り組み、旅館が階段状に並び様から「山陰の伊香保」と言われており、外湯を中心に旅館と小規模な商店が集積している。

島根県江津市有数の観光型商店街として、広島を中心とする中国地方の観光客に親しまれてきたが、団体旅行から個人旅行への変化、温泉施設の老朽化などにより入込客が減少。観光客のみならず、地元の過疎化で商圏人口も減少し、旅館および商店の廃業が続いた。この危機を打破すべく、平成 22 年からは民間企業主導で温泉街全体の再生に取り組んでおり、顧客の減少に歯止めがかかっているところである。

取組の背景

若手経営者が主導する街全体の魅力創出

有福温泉商店街は典型的な歓楽街の湯治として 1970 年代には年間約 30 万人の来訪客があったが、1990 年代には年間約 10 万人まで減少し、旅館は半数以下になり、個人商店も同様に次々に廃業していき、街は寂れていってしまった。

そのような中、平成 20 年に有福温泉旅館組合長に 40 代の若手経営者が就任したことを契機に、危機感を持つ若手経営者 3 名を中心として有福振興(株)を設立。平成 22 年に商店街全体の再建計画をまとめ、地元金融機関から連帯保証で融資を取り付けた。

温泉商店街は近隣に人気の観光スポットが少なく、日本海から 6km 離れた不便な中山間部に位置しているため、街全体としての魅力の創出が鍵で、「まずは街に賑わいを取り戻すことが先決」と考え、個社の経営革新よりも、街全体の再生を優先した。

民間主導で事業に取り組んだ結果、江津市や江津商工会議所、金融機関も一体となって温泉商店街を復興させる体制が構築された。



旅館や商店が階段状に並び有福温泉商店街

取組の内容

新たな客層を呼び込む外湯やカフェへの取組

有福振興(株)では 1 億 7 千万円の融資を得て、新たな客層を呼び込むため、温泉商店街の再生に取り組んでいった。

具体的には、空き家を利用した外湯施設の設置、6つの貸切風呂の新設、地元産品を利用した洋食が食べられる「有福カフェ」や地域伝統芸能である神楽を楽しむ「神楽殿」の設置など県外の女性グループやカップルに喜ばれるサービスの提供を開始した。

ハード整備に加え、温泉商店街全体の空き部屋を旅館横断的に検索・予約できるインターネットマーケティングサイトを新設し、旅行代理店や旅行検索サイトの予約手数料支払による利益率低下を防ぐとともに、独自販売と顧客データの蓄積・分析を行うことで、地域の旅館に平等に販売機会を提供する仕組みを構築した。

神楽殿では、石見地域の伝統芸能「石見神楽」の定期公演を実施し、温泉以外でも満足できる観光スポットとなっている。

有福温泉が「福有の里」と呼ばれることから、平成 24 年には来場者に福を贈る「福市」を観光協会や行政、支援機関、地元自治会、有福温泉まちづくり協議会と共同で実施し、石見神楽の上演や有福婚フェア(ブライダルフェア)により、カップルや夫婦の観光客を呼び込み、賑わいづくりを行った。

有福振興(株)で現在手がけている主な事業は、①

外湯3ヶ所の管理運営、②有福カフェの経営、③4つの貸切風呂の経営、④物品販売、⑤ブライダルである。温泉商店街が位置する有福温泉町は、人口約400名で高齢化率が4割を超える過疎地であり、ほかに働く場所はほぼ無い。この地域で企業として経済活動を行う意義は非常に大きく、若手人材および外部で経験を積んだ優秀なUターン人材の雇用の受け皿として重大な責務を担っているところである。



地元産品を利用した洋食を提供する有福カフェ



石見地域の伝統芸能「石見神楽」を楽しめる神楽殿

取組の成果

入込客数の減少は緩やかに

平成20年以降、入込客数の減少は緩やかになり、年間約6万5千人で下げ止まっている状況だ。特に、若い女性とカップルの利用が増え、中高年の利用が多かった温泉商店街の客層が劇的に変化した。さらに、観光客だけでなく市内および近隣地域からの集客も増加し、温泉商店街の魅力を地域住民に再認識してもらおうきっかけとなった。

これらの成果を創出したものの、近年は旅館と商

店は経営者の高齢化がさらに進み、事業継続や新たな設備投資が困難で、家族以外の従業員を雇用できず、経営は縮小傾向となっている。このような状況を受け、今後は温泉商店街全体のさらなる経営統合を目指して、有福振興(株)が個社の補完的な位置づけから主導的な役割を担う検討を始めている。

具体的には、①旅館の空き部屋を有福振興(株)が集約したベストレートでの販売代行、②備品の共同購入・清掃の一括発注、③ワークシェア、④簡易宿泊施設の新設など温泉商店街全体で営業強化および運営の効率化を図るとともに、新たな受け皿を増やしていく。また、継続が困難な旅館や商店については有福振興(株)において事業承継を行う可能性も探っている。

実施体制

保証役員4名とは別に、実務者5名、および外部からのアドバイザーをあわせた10名程度を経営企画室のような位置づけにし、既存事業と将来的な事業を推進している。

不便な過疎地において、地元関係者および内部の人材だけでは担い手が不足し経営革新が頭打ちになるため、積極的に都市部の有識者による知見・人脈を取り入れて、専門的な見識による判断を行い、地元の馴れ合いに陥らない組織運営を行っている。

また、数年前から島根県中小企業再生支援協議会による事業計画や資金繰りなどのアドバイスも得ている。加えて、平成28年の夏から、温泉商店街の今後の方向性に共感した島根県商工労働部、島根県西部県民センター、江津市、江津商工会議所などの担当者が一堂に会して、課題に対する支援策をワンストップで情報提供する会合が開催されるようになった。

キーパーソンからのコメント



有福振興株式会社
代表取締役 伊田 光雄

若手役員による迅速な意思決定

状況が変化した秘訣は二点あります。一つ目は30代・40代の若手経営者が変革の中心になったこと。守りに入らず先を見据えて挑戦する若さがありました。二つ目は危機感を持った個人による実践を優先したこと。旅館組合などの組織的な合議制による意思決定は、各社の既得権争いや展望の違いなどで全体の意見統一ができず、時間がかかることもあります。組織的な意見集約・調整よりも、個人を重視したことで迅速な意思決定と実行が可能になりました。

中山間地の小規模温泉商店街の挑戦

人口減少・高齢化などの課題を20年以上先取りする島根県。日本の面積の約7割を占める中山間地域。有福温泉商店街は、日本が抱える本質的な課題に直面しながら事業を行っています。課題解決の絶対的な答えはなく、実践しながら試行錯誤するしかありません。今後は中山間地の小規模温泉街として生き残りを模索するため、事業承継を個社でなく街全体で行う可能性なども探りながら、街全体の経営統合による活性化を目指して、先進事例となるようチャレンジし続けます。

児島ジーンズストリート (児島ジーンズストリート協同組合)

岡山県倉敷市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

グローバル時代の地域づくり～地場産業と商店街の強力コラボによる「ジーンズストリート」の誕生。地域資源の価値最大化を目指して～

基本データ

所在地	岡山県倉敷市児島味野
人口	約 48 万人 (倉敷市)
電話/FAX	086-472-4450 / 086-474-3506
URL	http://jeans-street.com
会員数	35 名
店舗数	35 店舗 (小売業 30 店、飲食業 4 店、その他 1 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	国内観光客、外国人観光客 / 30 歳代、40 歳代

商店街概要

児島ジーンズストリートが形成されている地域は、昭和 30～40 年代において町の中心として縫製工場に勤める女性たちが日用品や買回り品を求め連日多くの人で賑わっていたが、店主の高齢化や後継者問題、郊外型大型店の台頭などにより次第に衰退していった。

そこで、地場産業であるジーンズによるまちづくり「児島ジーンズストリート構想」を平成 21 年に策定。協議会を経て、平成 25 年に正式に「児島ジーンズストリート協同組合」を設立した。

JR 児島駅より約 1km の場所に位置し、年間来街者数は約 15 万人。近隣には国指定重要文化財「旧野崎家住宅」や「児島市民交流センター」がある。

取組の背景

「児島ジーンズストリート構想」の船出

約 50 年前に児島地域で最初の日本製ジーンズが誕生し、これまでに地場メーカー主導での「ジーンズの聖地」としての情報発信などに取り組んできた。しかし、実際にはジーンズを販売する店舗が少なく、来街者から「ジーンズを買う場所がない」「ジーンズの街が感じられない」などの声が多く寄せられていた。

地域住民や既存の店舗からも「シャッターを開けたい」、「この街をみんなでなんとかしよう！」などの声が長い間多く集まっていたが、特に方向性も定まらず、地域全体での取組ができない状況が続いていた。その間、道路美装化などの事業は行えていたが、直接的な集客には至っていなかった。

そこで平成 17 年、「児島まちづくり委員会」を設立。数年におよぶ議論を経て、現在児島ジーンズストリートの代表理事である眞鍋氏の強烈なリーダーシップのもと、事業者・メーカー・倉敷市・学校・児島商工会議所のメンバーにより「児島ジーンズストリート構想」を策定し、「ジーンズを愛する人たちが集まる街に」というビジョンを掲げ、商店街復興・繊維産業復興のモデルケースを目指すこととなった。

取組の内容

新旧が一体となって「ジーンズの聖地」へ

「児島ジーンズストリート構想」に従い、まず児島

のジーンズメーカーの販売店をストリートに集積させることを第一目標に掲げ、空き店舗対策から実行することとなった。具体的には空き店舗の調査と出店者誘致を同時に実施。調査はすべての空き店舗を 1軒ずつ交渉しながら行い、中には商店の奥や 2 階が住居部分となっていることから後ろ向きな意見、また構想に対してなかなか理解していただけない高齢者の方々の店舗もあり、何度も訪問を重ねるといった粘り強い交渉が求められた。

出店者誘致の面でも、寂れたシャッター商店街にリスクを冒してまで出店する方は皆無という状況であり、そこで出店リスクを少しでも軽減させるべく、行政の補助制度の活用による所有者との家賃交渉を行った。

さらに、商工会議所など関係各所が全面的にPRするなど初めの出店者誘致に対する情報発信に大きな力を必要とした。



ジーンズストリートの景観



ジーンズショップが集積

加えて、ストリート全体のジーンズによるブランディング向上で集客を目指し、様々なソフト事業・ハード事業を実施。ソフト事業としては、児島ならではの

取組として、毎年4月にジーンズの即売市「稲妻デニムフェス」、10月にはデニム（藍・青色）を使用した「KOJIMA BLUE International Art Festival」という芸術祭、2月にはデニム生地で雛人形を制作・展示する「DENIM oh! 雛」を開催。学生と連携したファッションショーや既存商店街と連携した事業も行っている。



「稲妻デニムフェス」で
ジーンズメーカーが集結



「DENIM oh! 雛」
デニム生地の雛人形

ハード事業としては、商店街内の道路をジーンズ色に舗装し、看板やタペストリーの設置など次々に実現。また、鉄道会社・バス会社・タクシー会社・ホテルなど民間企業もこれらの動きに協調し、それぞれが主体的にジーンズのまちづくりに沿った取組を実施していったことで地域が大きく変化し「ジーンズの街」としてのブランディングが進んでいった。

現在では、既存店主たちがストリートに立ち、観光客に道案内をしたり、昔の商店街の歴史を語ったりと、まさに新旧が一体となった新しい街が誕生した。全ては児島に人を呼びたい、地域に活気・笑顔を取り戻したいと、構想の実現に向けて活動を行った結果である。

取組の成果

35店舗の新規出店を達成、さらなる発展へ

児島の地場産業の一つであるジーンズを核とした取組でストリートをブランディングさせたことで、成果として7年間で、ジーンズショップ26店舗のほか、雑貨店や飲食店も合わせて35店舗の新規

出店を達成することができた。また、イベント時だけでなく平常時であっても来街者数は伸び続け、飲食店を中心に既存店にも効果が波及し、ストリート全体として回遊性が増してきた。

一定の効果は現れているが、空き店舗はいまだ存在することを踏まえ、今後さらなる構想の実現に向けて、残る空き店舗における出店者誘致活動の継続や空き店舗化を防止するための既存店の強化も合わせて行っていく。

そのためにも、月に一度開催している定例会で、取組に対する課題の抽出、情報の共有・発信などを議論し、地域をあげてPDCAを回していく。現状に満足することなく改善・改良を行っていき、商店街のさらなる「未来」についてのビジョン作成、研修などを開催していく予定だ。

実施体制

30代から40代の組合員が中心となり、事業に応じて既存店舗、倉敷市、学校、児島商工会議所、おかみさん会などの任意団体などと連携した実施体制が組まれている。

特に緊密な関係であるのは商工会議所であり、組合の代表理事が商工会議所の副会頭でもあるため、事業全体の企画・運営・検証などを常に伴走しながら事業を推進している。また、まちづくりという視点から、市とは空き店舗対策や基盤整備といった主にハード事業を中心に一体となって取り組んでいる。

加えて、既存店舗には事業実施時の周辺地域住民や空き店舗対策における地権者交渉とのつなぎ役を担ってもらっている。おかみさん会や地元服飾学校の生徒とはイベント事業での協力や意見交換を行うなど積極的かつ柔軟な協力体制を築いている。

キーパーソンからのコメント



児島ジーンズストリート
協同組合
理事長 眞鍋 寿男

児島を世界のジーンズの一大拠点に

ジーンズという分かりやすい商材を使い、街全体を巻き込んで色々アピールしてきましたが、まだ道半ばといった所です。ただジーンズ関連店舗を増やすだけでなく、体験型施設や土産物販売施設などを誘致し、ここでしか買えないモノや味わえないコトといった、他では手に入らないものが買える通りにしたいなと思いついています。海外のイベントや展示会を招致し世界の人達がこの街に目をつけて来るような仕掛けを構築して、世界的なジーンズの大拠点にするのが私の夢です。

起業家が多い街をいかに束ねるか

江戸時代から現在に至るまで、主力産業の盛衰の度に新しい方向へ転換し、チャレンジを繰り返して成功をおさめてきた産地であり、起業の機運が高い街です。それゆえに各企業の足並みがなかなか揃わず、街全体を盛り上げようと取り組んでいても賛同を得られるケースはそう多くありません。土日のみの営業とする店舗に対して平日も営業してもらえよう引き続き呼びかけていきたいと思えます。

松山中央商店街 (株式会社まちづくり松山)

愛媛県松山市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

「収入・調達」、「施策・再投資」、「人材の呼び込み・育成」の好循環を確立させ、民主導の持続可能なまちづくりと市民の記憶の集積体(思い出)づくりを推進。

基本データ

所在地	愛媛県松山市大街道
人口	約 51 万人 (松山市)
電話/FAX	089-998-3533 / 089-998-3588
URL	http://machi-matsuyama.com/
会員数	415 名
店舗数	390 店舗(小売業 181 店、飲食業 77 店、サービス業 81 店、金融業 3 店、不動産業 3 店、医療サービス業 13 店、その他 32 店)
商店街の類型	超広域型商店街
主な客層	学生・若者、高齢者 / 20 歳代、70 歳代以上

商店街概要

松山中央商店街は、大街道、大街道中央、銀天街、銀天街第一の 4 つの商店街と四国唯一の地下街である「まつちかタウン」により構成されており、全長約 1 km におよぶ街路には衣料品店から飲食店、複合施設など約 390 店舗が立地する L 字型の超広域型商店街である。

株式会社まちづくり松山は、これら松山中央商店街がひとつとなって事業に取り組むためのマネジメントを主な業務として、平成 17 年 7 月設立。その後、松山市、松山商工会議所などが出資し第 3 セクターの形態となった。

大規模ハード整備や企業誘致など行政主導のまちづくりが全国的に主流であった設立当時から、住民が主役となった民主導のまちづくりこそが本来あるべき姿と方針を定め、行政に頼らない、持続可能なまちづくりに取り組んでいる。

取組の背景

現状把握から始めるまちづくり

株式会社まちづくり松山では、松山中央商店街内の 7 カ所に「まちなか目安箱」を設置し、来街者の商店街への意見や感想などの生の声をまちづくりに生かす試みを実施している。

また、来街者に対しては消費行動に関する調査、商店街関係者に対しては業種や空き店舗状況に関する調査を定期的の実施しており、その時々の実態把握に努めている。

直近では、松山市民の経済状況・消費傾向に関する調査と、大街道・銀天街の利用状況に関する調査、来街者の回遊性に関する調査などを実施。

その結果、来街者にファミリー層が少なく、近隣に住む高齢者や学生に偏っていることが明らかになった。また、商店街に来ない理由の多くが駐車場に関することであったなど、商店街の抱えている課題が明らかになった。

取組の内容

人材を育てる持続可能なまちづくり

株式会社まちづくり松山の取組の特徴は、「収入・調達」、「施策・再投資」、「人材の呼び込み・育成」の好循環が生まれている点だ。

サイクルの起点は大型ビジョンと小型ビジョンを活用した映像事業と、吊りポスター、横断看板、ま

ちなか掲示板を活用した広告事業の 2 つであり、この 2 事業の収入と各団体からのイベント協賛金などで「収入・調達」を安定させている。

次に、「施策・再投資」として、各種のアンケート調査などにより顕在化した課題に対応する事業を展開している。

例えば、来街者にファミリー層が少ないという調査結果に対しては、ファミリー層向けのイベント「お城下スプリングフェスタ」を開催。授乳やおむつ替えに加えて託児もできる市民交流スペースを設置・運営し、イベント中は小学生以下の来街者数が大幅に増加した。そのほか、「まちゼミ」でも子どもが参加できる講座を開催し、ファミリー層の取り込みに努めている。



お城下スプリングフェスタ



まちゼミ

また、来街を阻害する要因のトップであった駐車場問題については、付近の駐車場約90カ所で使用できる松山中央商店街共通の駐車券を発行することで対応。月間約6万枚の駐車券が利用されている。

そして、循環を生み出す基盤となっているのが「人材の呼び込み・育成」である。

まちづくり勉強会として「お城下大学」を開催するなど住民たちがまちに興味を持つきっかけを提供し、早朝のボランティア清掃や、青少年への声かけパトロールなどの運営支援も行っている。このような取組によってまちづくりを「自分事」化できた人材には、次のステップとして、松山を想う人なら誰でも、立場もとらわれずに議論できる場を提供。自らまとめたまちづくりのプランを発表することもでき、まちづくりを本気で議論するプロセスを経ることで、リーダー人材の発掘・育成を行っている。



お城下大学

また、まちづくりの現場でも、実行部隊は意識が共有されやすい同世代でグループ化することとしており、各世代のグループが連携してまちづくりを行う中でそれぞれのノウハウが受け継がれ、次世代のまちづくり人材の育成につながっている。

以上のような循環した取組によって、自立した持続可能なまちづくりが実現している。

取組の成果

中心商店街でファミリー層の来街が増加傾向

各事業の継続・廃止については、PDCA サイク

ルに基づき判断するよう徹底している。

3月に開催している「お城下スプリングフェスタ」では、ファミリー層の来街者を増やすことを目標に、周辺を歩行者天国にし、人気アニメとのコラボレーションによるスタンプラリーや宝探しなどのイベントを実施しているが、当日の小学生以下の通行量調査を行うことで、来街者数など客観的データをもとに事業効果を測定し、改善点の検討や、継続・廃止の意思決定を行っている。

このような取組の結果、松山中央商店街におけるファミリー層の来街が平成25年度から増加傾向。

また、ストリートビジョン事業など松山市中心市街地活性化基本計画に掲載された事業は、関係機関で構成される中心市街地活性化協議会でも報告されており、事業内容の改善などを検討している。

実施体制

株式会社まちづくり松山は、市が策定した中心市街地活性化基本計画掲載事業の実施主体であり、松山中央商店街を構成する5つの商店街組織、松山市、松山商工会議所、地元公共交通機関、地元金融機関が出資しているほか、代表権を有する2人の取締役は、商店街振興組合の理事長を兼任している。松山市商店街連盟および松山中央商店街連合会の事務局は同社が受託しており、中心市街地活性化を進めるうえで、支援機関など、関係機関との連携体制が構築されている。

清潔で美しい、安全・安心、子どもや高齢者にやさしいまちにしたいなど、住民目線の多様な活動で地元関係者が協働する受け皿として設立された一般社団法人（法人75社・個人18名）の事務局も同社が受託。住民参加型の多様なまちづくりを総合的に実施できる体制が整っている。

キーパーソンからのコメント



株式会社まちづくり松山
代表取締役社長
加戸 慎太郎

人と人をつなぐまちづくり

経済や人口に関しては、東京も松山も抱えている課題は似ています。ただ、松山は、東京に比べ、転出が圧倒的に多いため、新たな人と金の流動性を生み出していく必要があります。民主導でビジョンを描く中で、地域に関わり、愛着をもつ人の輪を広げていく。そして、人的・経済的資源を選択と集中をもって運用することによって、自立した、持続可能なまちづくりを実現していく。そのためには、世代間グループをつなぎ、地域全体でビジョンを共有していくことが鍵となっていきます。

人材が広げるまちづくりの輪

イベント開催は、人材育成につながっています。「これが成功したなら、次はあれをやってみよう」という人が出てくる。そのような潜在的なリーダーを発掘し、育成することが大切です。

このため、まちづくり松山では、トップダウンの意思決定より、ボトムアップを重視しています。みんなで意見を出し合い、みんなで目標を決め、みんなで実行するスタイルです。誰もが主体的に関われる仕組みにより、まちづくりの輪が広がっていくのです。

内子商店街

(内子まちづくり商店街協同組合)

愛媛県内子町

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

伝統的な町並みが残る商店街で、「まちの駅 Nanze」を拠点とし
活性化を目指す。

基本データ

所在地	愛媛県喜多郡内子町内子
人口	約 1.7 万人 (内子町)
電話/FAX	0893-44-2066 / 0893-44-6441
URL	http://www.uchi-machi.com/
会員数	52 名
店舗数	113 店舗 (小売業 53 店、飲食業 36 店、 サービス業 19 店、金融業 1 店、不動産業 1 店、医療サービス業 2 店、その他 1 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、国内観光客 / 60 歳代、50 歳代

商店街概要

内子商店街は、江戸時代より流通の拠点として繁栄してきた歴史ある商店街である。周辺には創建 100 周年を迎える大正時代の芝居小屋「内子座」と伝統的建造物群保存地区「八日市護国」といった観光資源を有し、その中間に位置する立地環境にある。両観光資源には年間 50 万人を超える観光客が訪れ、その散策ルートである商店街を通過する年間の観光客数は 30 万人を超えている。

平成 24 年 4 月には、地域商店街活性化法の認定を受け、「街なかアート」、「はちまんフリーマーケット」などの新規イベントやスタンプカード化事業、ホームページ開設の取組に加え、年々増加する外国人観光客への対応のため商店街にゲストハウスを整備するなど、商店街の活性化を図っている。

取組の背景

地域住民と観光客が訪れる商店街を目指して

人口減少・少子高齢化や近隣市町への郊外型大型商業施設の進出によって、地域住民の内子商店街への利用意識は薄らいできている。

平成 20 年 4 月には西日本最大の郊外型商業施設が開業し、平成 23 年春に既存商業施設が幹線道路沿いへ移転・大型化し、商店街では最寄り品・買回り品の売上が減少していった。昭和 58 年に 158 軒あった会員数は、平成 23 年に 80 軒にまで減少するなど、商店街は集客力向上のため人口減少や少子高齢化に対応した商店街の魅力向上が急務であった。

また、そのような中においても、「八日市護国」と「内子座」には、年間 50 万人を超える観光客が訪れているため、商店街はその散策ルートの中間に位置することを活かし、観光客の取り込みを中心に事業を進める必要もあった。それらを受け、今後商店街は交流人口と消費の拡大を図った取組を進めていく方針となった。

取組の内容

交流拠点「まちの駅 Nanze」の整備や チャレンジショップ事業など新たな取組を実施

商店街が持つ地域の交流空間としての魅力を向上させるため、交流拠点施設の整備・運営、空き店舗を活用したチャレンジショップ事業、商店街販売促

進事業など様々な取組を実施している。

商店街の拠点施設として平成 24 年に整備した「まちの駅 Nanze」は、高齢者や子育て世代など地域住民の交流の場となっており、駐車場・多目的スペース・公衆トイレなどを備えている。そのため、様々なイベントや教室が開かれるなど、商店街へ来街するきっかけとなる施設となっている。

内子町の伝統工芸品や地元食材を使用したスイーツなども幅広く販売しており、観光客が気軽に立ち寄ることができる場所にもなっている。



「まちの駅 Nanze」
古い町並みにとけ込んでいる



地元の特産品を使った
人気のスイーツ

また、商店街利用者へのアンケート調査で要望の多かった「魅力あるお店の誘致」「店舗数の拡大」を実現するため、明治時代の伝統的建造物や空き店舗を改装・活用したチャレンジショップを運営しており、ニーズに対応した新規出店の促進を図った。



空き店舗を活用したチャレンジショップでは地元特産の大洲和紙の小物を取り扱っている

さらに、商店街コラボギフトの企画や、農商工連携による新商品や商店街オリジナル商品の開発・販売、地域との連携にも取り組んでいる。それらの商品は、まちの駅で販売されるほか、ギフトカタログを製作し、お中元・お歳暮などの贈り物やふるさと納税者へのギフトとしても喜ばれている。

そのほか、休憩スペースやWi-Fiスポットの整備、スタンプカード事業などを通じて顧客サービスの充実に努め、また、行政・商工会・グリーンツーリズム協会などとの連携を図りながら地域色を押し出した多種多様なイベントを実施し商店街の魅力向上を図っている。毎年3回実施される「100円商店街」は、家族連れや子どもにも非常に人気で、平均して4千名を超える人が来街する。顧客と個店との商売による繋がりの再生だけでなく、「地域の商店主に子どもを知ってもらう」という意味で、地域防犯やコミュニティ機能の強化も果たしている。



「100円商店街」で賑わう様子

取組の成果

新しいものが生まれる商店街に

「まちの駅 Nanze」を整備した翌年の平成25年は、歩行者通行量が前年比124%と高い伸びを見せるなど、新たな取組によって歩行者通行量や売上高が増加している。メディアでも多数取り上げられ、地域住民の交流スペースとしての役割に加え、観光客が商店街の中で内子町の魅力を感じられる場所としての役割を果たしている。

「まちの駅 Nanze」は行政などからの補助のほか、組合員による自己負担により整備を行ってきたが、現在は地元特製の果肉ソースを使った「プレミアムかき氷」や新ギフトの開発・販売、テナント誘致など常に収益を向上させるための努力を続けている。

また、チャレンジショップ事業などの取組の結果、飲食店・学習塾・旅行代理店・介護訪問ステーションなど、多くの新規出店をむかえることができています。

実施体制

現在の代表理事は40代の若手リーダーであり、商工会青年部部长経験者である。普段から商店街振興・観光振興・町並み保存や自治会活動など、地域の活性化を願い、行政や支援機関と連携して様々なまちづくり事業に取り組んでいる。商店街には若手後継者が多くUターンしており、40歳までの組合員のほとんどが商工会青年部に所属し、商店街の各種イベントを主催するなど商店街の活性化事業に積極的に参加している。一方、商工会女性部の前部長が商店街の理事であり、既存イベントの協力はもちろん、地域のお祭りの際に「かあちゃん市」を開催するなど商店街を拠点とした独自の活動を展開し来街者の好評を得ている。

キーパーソンからのコメント



内子まちづくり商店街協同組合 代表理事
大西 啓介

商店街はなくてはならない場所

家業を継ぐため内子町に戻り、商工会青年部の活動に参加するようになりました。仲間達と熱く語り合い、「内子座」など歴史的建造物や文化施設に恵まれた環境を活かして地域住民と観光客が会おう新しい何かを生み出そうと立ち上がりました。レトロバスの運行や、観光拠点「ビジターセンター」の整備など観光地にある商店街の特性を活かした取組をしています。

商店街は、そこに暮らす人々の人間らしさを感じることができる、地域社会に

【なくてはならない場所】です。そこに「観光」をプラスし、一体感をもってマネジメントし、商店街と地域の活性化につなげていきます。

将来子ども達に引き継げる商店街へ

今後は外国人をはじめとした観光客に内子の魅力を体感してもらえるように、古民家を改築したゲストハウスを増やす計画です。古い町並みを活かした商店街に新しい人を呼び込んでいき、将来子ども達が跡を継げるような環境を整えるため、魅力的な店舗を増やしていきたいと思っています。

安芸本町商店街 (安芸本町商店街振興組合)

高知県安芸市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

商いと地域コミュニティの融合。岩崎弥太郎の生まれ故郷で、オリジナル事業の全国「商い甲子園」を開催。

基本データ

所在地	高知県安芸市本町
人口	約2万人(安芸市)
電話/FAX	0887-34-3033 / 0887-34-3093
会員数	44名
店舗数	60店舗(小売業28店、飲食業4店、サービス業7店、金融業2店、医療サービス業5店、その他14店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、学生・若者/60歳代、20歳代

商店街概要

安芸本町商店街は高知県東部の安芸市中心市街地に位置し、江戸時代の終わり頃から今日まで商いを営む店も残る歴史ある商店街である。平成元年には利便性向上を目的とした商店街の環境整備を行うため組合を設立。平成14年の土佐くろしお鉄道ごめん・なはり線の開通時に安芸駅に併設された「安芸駅ぢばさん市場」や国道55号線以北への量販店の進出などにより、買い物客の流れが大きく変わり、国道55号線南側に位置する商店街の商業環境は厳しい状況にある。

近隣居住者のほか、複数の病院が立地していることから高齢者を中心とする通院時の来街者が多い。また、第一小学校、安芸高等学校が近接しており子どもたちの姿も見られる。

取組の背景

継続的な販促イベントを計画

安芸市は人口約1万7千人の高知県東部の中核的都市であり、三菱財閥の創立者である岩崎弥太郎の出身地である。近年は人口減少・高齢化が加速しており、経済活動が縮小傾向にある。また、量販店の進出などにより状況が厳しくなり、さらに経営者の高齢化による後継者不足が懸念される中、商店街活性化へ向けて新たな取組が求められていた。

そこで、共同駐車場および街路灯の維持管理に加え、継続的な販促イベントを計画。平成20年度から全国「商い甲子園」、平成25年から「本町出張商店街」を継続的に実施している。商店街へ買い物に出てくることが難しい高齢者の方などに喜ばれており中山間地域の振興に一役買っているほか、平成28年10月からは地元スーパーと連携して、高齢者のための「移動販売事業」にも取り組んでいる。そのほか、高知県の補助を活用して新たにチャレンジショップもオープンしており様々な取組を実施している。

取組の内容

全国「商い甲子園」を中心に、地域課題に取り組む

平成20年より毎年、安芸市に全国の高校生を集め商売の腕を競い合う全国「商い甲子園」を開催し、高校生に「商い」の面白さや大変さを学んでもらう

とともに、これを通じ商店街の活性化および若手の育成に取り組んでいる。

対象は全国の高校のチームであり、チームごとに設定したテーマに沿った商品販売を行っている。9回目を迎えた平成28年の大会には、県内の高校はもとより香川県や愛媛県、さらには静岡県の高校などから計12校19チームが参加し、商品知識やブースのレイアウト、接客マナーなど「商い」の技を競い合った。

希望者に対しては「商い実践講座」を実施。これは商店街の店主などがそれぞれの仕事・経験を活かして講師となり、「POP作成講座」、「商品撮影講座」、「接客講座」などの各種講座を大会前日に行うものであり、平成28年は6校49名の高校生が参加した。



安芸本町商店街の顔
全国「商い甲子園」



店主などが講師を務める
商い実践講座

また、県外から来た高校生に対して、少しでも安

芸の良さを知ってもらおうと、3年前から商店街内の店主の家庭で民泊も行っており、安芸市の特産品を使った料理を一緒に作るなど交流を深めている。

こうした地域全体と高校生が交流する取組を続けてきたことにより、全国「商い甲子園」も今年で10回目を迎える。3校10チームの参加で始まった第1回大会と比較すると、安芸市だけではなく高知県の商店街を代表する地域課題に対応したイベントに成長している。

また、安芸市は人口減少・高齢化が急速に進んでおり、中山間部も多いことから高齢者の買い物弱者が増加しているが、そこでの物販活動・ふれあいの場の提供などを行う「本町出張商店街」や地元スーパーと連携した「移動販売事業」にも取り組んでいる。「本町出張商店街」では月に1回物販とカフェを合わせた形で実施し、買い物の楽しさを提供すると同時に高齢者が地域の集まりや体操の後に立ち寄って会話するなど出張販売地の地域コミュニティの強化にも貢献している。



地元食材を使った
民泊交流事業



地元スーパーと連携した
移動販売事業

取組の成果

商店街の認知度向上および観光振興にも貢献

全国「商い甲子園」は今や商店街、高知県の「顔」となるイベントである。実際に「安芸本町商店街のイメージや認知度が向上し、交流人口の拡大や企業の共感が得られている」などの意見も多く寄せられ

ており、来街者もここ数年増加傾向にある。また、商店街の活性化はもちろんのことであるが、安芸市の観光振興にも寄与している。大会開催にともない市内4旅館・ホテルでの宿泊効果が生じているほか、参加する県外高校は安芸市内を観光しており、安芸市特産品の販売やPRにもつながっているところだ。

また、高校生が主役となる事業であるため、生徒への学びの場の提供になるとともに、参加校それぞれによる地域活性化にもつながっている。

大会は、厳正かつ専門的な審査に加え、商店街ならではの交流を肌で感じることができ、高校生が作る大会として人気を集め、多くの生徒がスタッフとして参画している。

実施体制

全国「商い甲子園」の実施に当たっては、実行委員会委員長が全体を統括しており、平成26年から統括グループ、企画運営グループ、民泊グループ、会場設営グループ、審査グループによる新たな体制を構築した。

また、実行委員会には安芸市商工観光水産課、安芸商工会議所、安芸市観光協会、安芸青年会議所、安芸市旅館組合、高知県産業振興推進部計画推進課が参画し行政をはじめとする他機関との連携体制が整っている。

さらに、地元の高校や「はばたけ弥太郎」安芸市推進委員会、安芸「釜あげちりめん丼」楽会、安芸市みらい会議などの地域活性化団体に加え、高知大学地域連携推進センターからも協力が得られるなど地域に根ざした夏の一大イベントとなっている。なお、大会開催後には実行委員会できりまとめを行い、次の大会までの課題や改善点の洗い出しを行っている。

キーパーソンからのコメント



安芸本町商店街振興組合
副理事長
全国「商い甲子園」実行委
員会 実行委員長
松本 健

商店街の声掛けで協働の輪が拡大

長年実施していた商店街イベントのマンネリ化を打破したいという意識があった10年前、理事との会合の場で「いっそのこと、高校生に盛り上げてもらってはどうか」との声があがり、「商い甲子園」の企画が始まりました。

とは言え、全国を冠にするイベントを商店街単独で取り組むのは無理があるため、商工会議所や観光協会、行政、市民団体などとの連携を深めながら、参加校を開拓してきました。

商店街を交流の舞台にしたい

せっかく、県外から多くの生徒が宿泊

してくれていますから、安芸市民、安芸の高校生と交流して楽しい思い出をつくってほしいとの想いで、「商い甲子園」の前日に地元食材を使って料理体験する「民泊交流事業」や商店主などが講師をする「商い実践講座」を実施しています。ゼロから始めた「商い甲子園」ですが、様々な企画を盛り込みながら、安芸市の夏の恒例イベントとして成長してきました。

今後は、「商い甲子園」を商店街の「顔」としつつ、年間を通じて商店街に足を運んでいただくために、様々な交流の場を作っていきたいと考えています。

魚町サンロード商店街

(魚町サンロード商店街協同組合)

福岡県北九州市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

アーケードを撤去し、株式会社鳥町ストリートアライアンスを設立。
国家戦略特区を活用したエリアマネジメント事業を実施。

基本データ

所在地	福岡県北九州市小倉北区魚町
人口	約 18 万人 (北九州市小倉北区)
電話/FAX	093-531-0331 / 093-521-3939
URL	http://www.uo-sun.or.jp/
会員数	43 名
店舗数	38 店舗(小売業 12 店、飲食業 14 店、サービス業 2 店、金融業 1 店、不動産業 4 店、医療サービス業 1 店、その他 4 店)
商店街の類型	広域型商店街
主な客層	サラリーマン、学生・若者 / 40 歳代、30 歳代

商店街概要

魚町サンロード商店街協同組合は昭和 54 年に設立され、それから約 2 年後にアーケードを建設。40 店舗ほどから構成され、全長 108m・幅員 5m で JR 小倉駅から南に徒歩約 8 分のところに位置する広域型商店街である。アーケードの老朽化が甚だしく、また、空き店舗率は 30% を超えるような状況であった。そこで、神奈川大学曾我部ゼミの協力を得て平成 27 年にアーケードを撤去するとともに、「株式会社鳥町ストリートアライアンス」を商店街関係者の出資により設立し、商店街内の空き地を定期借地してコンテナカフェを設置した。また、国家戦略特区の認定を受けて「エリアマネジメント事業」を開始し、商店街活性化を図っている。

取組の背景

老朽化したアーケードの撤去

平成 22 年頃から歩行者通行量は 1,900 人台で推移していたが、店舗が老朽化し後継者のいない店舗の廃業が相次いでいた。店主の高齢化とともに顧客も高齢化し、歩いている人も高齢者が中心となっていた。

また、アーケードは老朽化が著しく、天井は太陽の光も入りにくいことから、とても暗く歩きづらい雰囲気商店街を覆っていた。しかし、アーケード建設当初から改修に必要な経費が十分に組合の賦課金に組み込まれておらず、消防機器も含め維持改修できない状況であった。そこで、平成 25 年の通常総会において賦課金の 3 倍程度の値上げかアーケードの撤去かが議論され、大多数の賛成で撤去の決議がなされた。アーケードの撤去にともないカラー舗装の整備も行い「歩いて楽しい公園のような通り」をテーマに植栽するなどして、ゆっくりと楽しんで歩ける商店街に改良していった。



アーケード撤去後の通り

その後は、「魚町サンロードカルチャータン計画」と称して、オープンカフェなどの立ち並ぶ若者の集うアカデミックでポップな商店街を目指し、生まれ変わりに向けた取組を実施していくこととなった。

取組の内容

商店街関係者の有志でまちづくり会社を設立

当時アーケードが老朽化していても組合員は危機感が薄かった。そこで、その意識を変革するため、講師を呼んで 5 回にわたるワークショップを開催し危機感を共有するとともに今後の商店街のビジョンも共有していった。組合組織では、組合員全員の共通利益が求められ、収益事業を行うこともままならない。そのため、商店街組合関係者の有志でまちづくり会社「株式会社鳥町ストリートアライアンス」を設立し、組合へのリスクの遮断、意思決定の迅速化、今後の事業の発展性を目的とした。無議決権優先株式を発行することで増資して自己資金を確保し、また、日本政策金融公庫からの借入を原資に商店街の空き地にコンテナカフェ「クッチーナ・ディ・トリオン」を設置した。別途設立されたまちづくり会社「株式会社北九州家守舎」に賃貸し家賃を売上歩合にすることで商店街組合員の当事者意識を向上させるとともに、家賃をアーケード撤去にかかる自己資金部分の銀行借入金返済の資金にしている。

また、平成 27 年 12 月、北九州市は国家戦略特

区の認定を受け、これにより市が独自に申請した事業に加え他の地区で認定された事業も行うことができるようになった。この制度を利用して市は公共道路空間上では、本来認められなかった飲食・物販・サービス事業を規制緩和することでエリアマネジメント事業として実施することが可能になったため、商店街では国家戦略特区の認定を受けた平成28年5月から、夜市として公共道路空間上でのオープンカフェ事業を開始した。

魚町サンロード夜市の出店料は、一旦「株式会社鳥町ストリートアライアンス」が集金し、余剰金を魚町サンロード商店街に協賛することでアーケード撤去費の返済金の一部としている。いわゆる公共的施設たるアーケードの撤去費を、規制緩和によって得た財源でまかなうというスキームを構築した。



コンテナカフェ「クッチーナ・ディ・トリヨン」



夜市で人が集うようになった商店街

取組の成果

コンテナカフェと魚町サンロード夜市

コンテナカフェ「クッチーナ・ディ・トリヨン」

の売上推移については、平成28年5月は210万円、6月は200万円、7月は227万円と安定的に収益をあげている。

一方、魚町サンロード夜市参加店の1店舗当たりの売上は1日3万円～5万円で、5月以降継続的に開催することで固定客も増加し、にぎわいは回数を重ねるごとに増している。警察署の道路使用許可を得て農協などと連携した農産物を販売する朝市マルシェ、手作り作家の物品販売を行う昼市マルシェも12月より開催しており継続的に事業を実施することができている。

実施体制

魚町サンロード夜市は、商店街のみならず同組合員の有志で設立した特定事業目的会社「株式会社鳥町ストリートアライアンス」が事前準備、当日管理、集金業務など実際の運営を担っている。

なお、女性の若手組合員が同社の代表に就任しており、女性が積極的に参加しやすい環境も整えている。北九州市内では他に例があまり見られないことであるが、商店街地区の町内会長に初めて女性会長が就任し、正月飾り、七夕飾り、ハロウィーンパーティなど女性らしいきめの細やかさで手づくりのイベントを開催している。これまでの男性主体の組合・町内会運営から様変わりして、若手経営者・女性経営者の参加が容易になりそれぞれの意見が反映できる組織に変わることができている。町内会、青年部とも連携して幅広い人材の獲得・後継者育成なども行っており、また、リノベーションスクールを運営する「株式会社北九州家守舎」とも共同して商店街の活性化に向けた様々な事業を行っている。

キーパーソンからのコメント



魚町サンロード商店街協同組合
理事長 梯 輝元

アーケード撤去の困難さ

アーケードを撤去するにあたり、当然反対意見もありました。特に苦勞して出資し、アーケード建設に関わった人たちはその思いが大きかったようです。しかしながら、時代の流れには逆らえません。

アーケード撤去後の道路整備にも苦勞しました。雨が降れば滑りやすく、側溝も整備されていなかったのです。

当初の予定では黒アスファルトとのことでしたが、多数の方の協力を得て、緑地付きのカラー舗装にすることができました。

テーマを掲げて事業に取り組む

商店街にある「メルカート三番街」は、平成23年に北九州市で始まったリノベーションまちづくりのリーディング物件です。リノベーションとは、遊休不動産に新たな発想・ソフトを加え改修することで再生するまちづくりの手法です。商店街の再生は、リノベーションの手法を公共的施設たるアーケード、街路に応用したもので、「魚町サンロードカルチャータン計画」というまちづくり構想を掲げ、公共空間の規制緩和により取り組んでいます。

佐賀市中心商店街 (NPO 法人まちづくり機構ユマニテさが)

佐賀県佐賀市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

「わいわい!! コンテナプロジェクト」で新たなコミュニティが生まれ、
民間事業者の出店につながる。

基本データ

所在地	佐賀県佐賀市白山
人口	約 23 万人 (佐賀市)
電話/FAX	0952-22-7340 / 0952-22-7346
URL	http://www.humanite-saga.com
会員数	195 名
店舗数	363 店舗 (小売業 159 店、飲食業 120 店、サービス業 51 店、その他 33 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	主婦、家族連れ (親子) / 30 歳代、40 歳代

商店街概要

佐賀市は、県のほぼ中央に位置する人口約 23 万人の都市であり、毎年国際バルーンフェスタが開催されるなど、「バルーンのまち」として知られている。中心商店街は、JR 佐賀駅から徒歩 15 分ほどの場所に位置し、かつては多くの来街者で賑わっていた。その後、昭和 60 年代からの郊外店の進出や平成 12 年以降の大型ショッピングセンターの開業にともない空洞化が進んだ。

そのような状況を解決するために、活性化への活動を集約し、機能的かつ迅速に事業を展開する組織が必要であったため、平成 21 年 11 月に「NPO 法人まちづくり機構ユマニテさが」が発足した。

取組の背景

大型店の進出により街の求心力が低下

佐賀市の中心市街地においては、モータリゼーションの進展による郊外店の進出、大型ショッピングセンターの開業に続き、平成 15 年には中心市街地内の主要商業施設が閉鎖した。また、商店主の高齢化、店舗の老朽化などにより閉店する店舗が相次ぎ、その結果として空き店舗数の増加、通行量の減少など中心市街地の空洞化に歯止めがかからない状況であった。

そのような状況の中、NPO 法人まちづくり機構ユマニテさが (以下、「ユマニテさが」という。) は、中心市街地の魅力を高めるために、佐賀市の中心市街地活性化基本計画の中の「来る人を増やす」、「住む人を増やす」、「歩く人を増やす」ことで賑わいあふれる街とすることを目指すべき姿と定め、市民のライフスタイル調査や分析などを行った結果、①新たな担い手の育成、②日常的な賑わいの創出、③魅力的な空間づくりに取り組むことが必要であると結論づけた。



空き店舗が増加し、歩行者通行量が減少

取組の内容

担い手育成、賑わいイベントなどで集客力アップ

第一に、新たな担い手を誘致し育成するため、エリアごとに活性化に必要な業種を公募し、出店を支援するテナントリーシング事業を実施。また、商店街と連携し、開業意欲のある者を対象として、実際に店舗を経営しながら、経営ノウハウの習得などを支援することによって、新たな商業者を育てるチャレンジショップ事業を実施した。

また、中心市街地の課題となっていた空き店舗をリノベーションして、首都圏から新たな事業者を誘致し学生のシェアハウスとして運営する事業を行った。

それらの結果、今までの商店街にはなかったような魅力的な店舗・経営者が新たに加わり、従来の商店主たちと上手く融合し、商店街の新陳代謝が図られることによって来街者の増加につながっている。

次に、日常的な賑わいを創出するために、商店主、青年部、市民などと知恵を出し合い協働で独自のイベントを実施していった。

さらに、平成 23 年度に社会実験として、誰もが気軽に集い、憩えるような魅力的な空間を整備する「わいわい!! コンテナプロジェクト」を実施した。これは空き地を借り受けて芝生を張り、緑あふれる空間とし、そこに中古のコンテナを設置し自由に読書ができる空間としたところ、今まで商店街に来ていなかった人々、特に親子連れが目立ち、8 ヶ月間

で来館者数は約 15,000 人を達成することができた。翌年度からは、図書館機能に加え、交流スペース機能、チャレンジショップ機能を持ったコンテナを設置し日常的にワークショップなどを開催したところ、来館者数は平成 24 年度 27,974 人、平成 25 年度 68,710 人と飛躍的に増加し、そこで出会った人々とのつながりによって新たなコミュニティが生まれるなどの動きが出てきた。これは今までの大規模な再開発事業とは一線を画した新たな手法による街の活性化策として注目されている。



「わいわい!! コンテナプロジェクト」

取組の成果

回遊性の向上による新たな民間事業者の出店

一連の取組の結果、通行量は徐々に増加していき、少しずつではあるが賑わいが戻ってきている。しかし、依然として、中心市街地内には空き地や老朽化した空き物件が散在し、街のイメージダウンの要因となっており、来街者の回遊性に欠ける状況であった。このため、空き地をリノベーションした「わいわい!! コンテナプロジェクト」の中で様々な講座を開催したり、また、周辺店舗と連携してイベントや情報発信などを行うことにより、来街者の回遊性が高まり、周辺への波及効果として、空き店舗への新たな民間事業者の出店につながっているところである。

また、近年では空き店舗を有効活用し、賑わいにつなげるための新たな取組として、期間限定・低家賃でお試し出店者を募る「オープンシャッタープロジェクト」を行ったところ、多くの出店希望者が現れ、その中から本格出店につながる効果も見られた。



歩行者通行量が増加した商店街

実施体制

「ユマニテさが」は、佐賀市から唯一中心市街地整備推進機構に指定されているまちづくり団体であり、まちづくりに関心のある個人および企業などで構成されている。設立以降、様々な主体と連携しながら、街の活性化に取り組んでいる。例えば、「わいわい!! コンテナ」を設置する際には地元商店街、企業、市民などが協働し芝張りを行ったり、また、中心市街地の旬な情報や魅力を発信する新聞「街なかかわらばん」の制作についても、市民や学生などと共同で企画立案し、市民自らが記者となり情報発信をしていくなど連携を図っている。今後は、駐車場管理、共通駐車券、サブリース事業など既存事業の実施や新たな事業を創造することで、収益を確保しつつ、中心市街地の賑わいに資する事業を継続的に行っていくこととしている。

キーパーソンからのコメント



NPO 法人まちづくり機構
ユマニテさが
タウンマネージャー
伊豆 哲也

エリアの価値を上げる

空き店舗対策事業の取組の中で、店舗の誘致に成功しても、すぐ近くで新たな空き店舗が発生するなどエリアとしての効果が見えにくいという課題がありました。

そうした状況の中、平成 23 年度からスタートした「わいわい!! コンテナプロジェクト」は、予想以上の波及効果をもたらしました。直接的なリーシングではなく、エリアの価値を上げることで状況が変わることを実感したプロジェクトとなりました。

“まちづくりは、ひとづくり”

“まちづくりは、ひとづくり”といいますが、改めて、その言葉の意味を具体的にイメージしながら事業の企画実行をしています。活性化とは、次代のまちの担い手が育っていくことだと思うからです。

また、ひとづくりにおいては、佐賀独自の風土の読み込みが重要であり、さらに地域の資源を掘り起こし、それを磨き上げることによって、佐賀市中心市街地の活性化につなげていきたいと考えています。

浜んまち商店街

(長崎浜んまち商店街振興組合連合会)

長崎県長崎市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

クレジット包括決済事業、消費税免税一括カウンター運営を軸に、増加する外国人観光客の買い物環境の向上・消費拡大に取り組む。

基本データ

所在地	長崎県長崎市浜町
人口	約 43 万人 (長崎市)
電話/FAX	095-823-0278 / 095-826-8908
URL	http://www.hamanmachi.com/index.php
会員数	349 名
店舗数	427 店舗 (小売業 204 店、飲食業 109 店、サービス業 32 店、金融業 17 店、不動産業 6 店、医療サービス業 14 店、その他 45 店)
商店街の種類	広域型商店街
主な客層	主婦、高齢者 / 60 歳代、50 歳代

商店街概要

浜んまち商店街は長崎市の中心市街地にある 5 つの商店街振興組合の連合会であり、平成 13 年 7 月に設立された。

眼鏡橋の架かる中島川周辺の歴史・文化を背景に、江戸時代から 300 年以上、長崎の中心商店街として市民に親しまれ、最盛期には人と肩をぶつけなければ歩けないほど賑わっていた。しかし、平成 12 年の JR 長崎駅周辺への大型店出店などの影響により平日で 6 割、休日では 4 割程度まで歩行者通行量が落ち込んでいる。平成 34 年予定の新幹線開業にともなう駅周辺の再整備が計画される中で、平成 26 年には再開発手法を含めた「まちづくり構想」を策定した。

取組の背景

浜んまちエリアマネジメント協議会の設置

長崎駅周辺の大型店や郊外店の出店により、「浜んまち」を取り巻く環境が厳しくなる中、平成 19 年度に「浜んまちマネージメント事業」を開始。当初は、商店街関係者と行政（商業・観光・都市計画部局）、商工会議所を構成員としたが、平成 21 年度には自治会と NPO を加え「浜んまちエリアマネジメント協議会」を設立。周辺地域の人口動態や商業・観光の状況などのデータによる把握、地域の実態調査（自治会・商店街組織への加入率や地権者・建物の現況など）、各団体から寄せられる情報などあらゆる側面からの現状分析を実施。10 年後の長崎市における「浜んまち」の姿を冷静に予測し、目指す将来像と乖離する部分を課題として抽出している。そこで、課題解決に向けた切り口の一つとして出てきたのが「人口減少を補う交流人口増加策」、「国際化への対応」といったキーワードであった。

取組の内容

クレジット包括決済事業などで収益を確保し、必要な事業に投資する

交流人口増加策として外国人観光客の消費拡大に向けた取組が必要との認識のもと、商店街では外国人観光客の誘客に向けた様々な事業を実施してきた。

平成 13 年度に開始したクレジット包括決済事業では、これまで各店舗が個別に行ってきたクレジット会社との契約を商店街で一括契約することにより、有利な手数料率を引き出し、煩雑な事務処理を不要とした。その後、銀聯カードや新韓カードへの対応が可能になるなど機能の拡充を図りながら、各店舗において大部分のカードに対応できる環境を提供している。当事業における収益は、商店街マップの多言語発行や 5ヶ国語による街内歓迎横断幕の作成などを含めた、商店街のあらゆる活動の貴重な原資となっている。



クレジット決済に対応した店舗

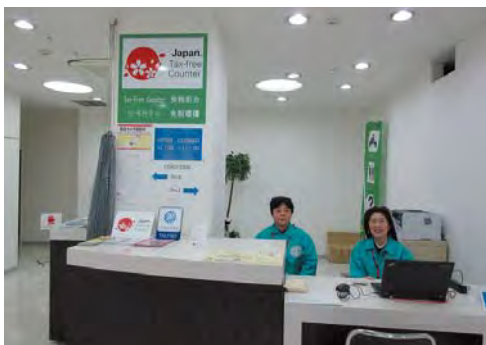


クレジット決済端末

さらに、「明治日本の産業革命遺産」の世界遺産登録などを背景に外国人観光客が増加傾向にある中、平成 28 年 2 月に消費税免税一括カウンターを開設。煩雑な免税手続きを代行することで、商店街における免税店の増加に寄与している。カウンターの開設にあたっては、想定収支が折り合わないなどの課題があり難航したが、浜んまち商店街の構成員である浜市商店街が所有し、来街者のための休憩所として無償提供していたビルの 2 階を長崎市に

賃貸することで、カウンターに従事する職員の人件費を捻出。収支を均衡させることができています。なお、休憩所については、従来から外国人観光客向けの情報発信スペースの設置やトイレの増設が望まれておりその解決策となるものでもあった。

国際クルーズ客船が入港した際などは多くの外国人観光客が来街する商店街であるが、その売上の多くは近年商店街内にも増加している大規模ナショナルチェーンに集中していることが想定される。前述した取組はマンパワー不足などの要因でどうしても対応が遅れがちな地元専門店に対して外国人誘客のチャンスを提供するものであり、「浜んまち」が今後も魅力的なまちであり続けるために重要な意味を持っている。



免税一括カウンター



免税やトイレなどの外国人観光客向け案内

取組の成果

外国人観光客に便利な買い物環境を提供

クレジット包括決済事業、免税一括カウンター設置によって各店舗における人的・金銭的負担を軽減しながら、多様な決済手段が利用できる環境と免税対応店舗の増加を実現しており、外国人観光客の利便性向上・消費拡大の観点から、その実施意義や効果については明らかである。

特に、クレジット包括決済事業は、その優位性から域外からの評価も高く、その需要に対応する仕組みも整えつつ事業展開が図られている。

免税一括カウンターに関しては利用店舗数が伸び悩んでいることが課題だが、当面の採算が確保されている中で、打開策を模索している状況である。

なお、両事業ともに取扱高などに関する情報は定期的に長崎市にも提供され、施策検討にとっても有用な情報となっており、常に官民で実態を共有できる状況となっている。

実施体制

クレジット包括決済事業は商店街が事業主体となり、売上集計の事務作業や各店舗への支払業務、支払通知書の送付などを一括して行っている。また、域外からの需要に対しては、別の会社を設立し、その事業運営を商店街が受託するスキームを採っている。

免税一括カウンターは長崎市からの賃料をベースとしつつ、利用者と利用店舗の双方から手数料を負担してもらうことでコストを捻出している。

なお、両事業とも行政の補助が活用できる部分については積極的に活用することで、初期投資に係るリスクを軽減している一方、基本的には必要な収益を確保して自走できる体制にあり、将来的に継続できる事業運営が図られている。

キーパーソンからのコメント



長崎浜んまち商店街振興組合連合会
専務理事 三山 格

常に決済手段の向上を

クレジット包括決済事業についてですが、中国人観光客向け銀聯カードの取扱いは、長崎へのクルーズ船入港数が年々増加するにしたがって、その取扱高も増え続けています。

長崎は、「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」の世界遺産登録を目指しています。

韓国は、人口の約3割がキリスト教徒と言われてしますので、平成28年12月には韓国の新韓カードの取扱いを新たに始めて、韓国人観光客の買い物環境を整備し、受け入れの準備をしているところです。

団体客から個人グループへ

免税一括カウンターを設置した時には、大型店やナショナルチェーン店では既に独自で免税手続を行っていましたが、免税一括カウンターの運用は地元専門店が中心となっています。

最近、中国人観光客が団体で来店し、店内の商品を「爆買い」していく様子はあまり見られなくなりましたが、代わりに個人グループでの来店が増え、化粧品や靴、文房具などの専門店で購入を楽しんでいる様子がよく見られるようになりました。

今後も外国人観光客のニーズを見極めながら、柔軟に対応していきたいと考えています。

三里木駅前商店街

(三里木商工繁栄会)

熊本県菊陽町

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

地域活性化に向けた本格的な取組に着手。地域の声に耳を傾け構築した「三里木商店街の未来希望図」の実現を目指す。

基本データ

所在地	熊本県菊池郡菊陽町津久礼
人口	約4万人(菊陽町)
電話/FAX	096-232-2549 / 096-232-2549
会員数	52名
店舗数	52店舗(小売業5店、飲食業20店、サービス業5店、金融業3店、不動産業2店、その他17店)
商店街の種類	地域型商店街
主な客層	サラリーマン、家族連れ(親子)/50歳代、40歳代

商店街概要

現在、人口増加率で日本屈指の地域となっている菊陽町。熊本市東部のベッドタウンとして、昭和50年代に都市化が進んだ。菊陽町の中でも最も早く都市化が進んだのが、旧国鉄三里木駅前の商業集積地であった。

昭和58年に地域の発展に寄与する目的で駅を中心にした事業者組織「三里木商工繁栄会」が設立。その後も都市化が進行し、地域には大型商業施設も開業。商店街は物販・飲食を含む小規模事業者の集まりで、店主の顔と腕が売りの専門店が立ち並んでいる。

人口増加に伴い、商店街を訪れる人の数も年々増加傾向。競合する全国チェーン店との差別化を図るため、近年は地域住民のニーズに即したイベントなどの開催や、個店の魅力強化に取り組んでおり、商店街組織と個店との双方がスキルアップすることで魅力ある地域づくりを進めている。

取組の背景

商店街の羅針盤づくり

三里木駅前商店街では、昭和58年の設立以来、商店街として継続的に行っている活動はお祭りのみで、地域の活性化に向けた本格的な取組は実施していなかった。しかし、近年地域の人口が増加していることと、競合の波が押し寄せていることから、商店街の現状について若手会員を中心に徐々に強い危機感を感じるようになっていった。

そこで、まずは商店街全体の将来ビジョンを描くため、平成23年に熊本県が主催する「あきんどリーダー塾」に参加し、約1年にわたり次世代リーダーの育成や商店街相互のネットワークづくりなどを学んだ。以降、毎年新たな受講者を参加させており、商店街の組織強化を継続している。

平成26年度からは、株式会社全国商店街支援センターの研修制度を活用し、「おるげん街づくり会議」と題した研修会を実施。活性化計画を作成するため、専門家を交えた会議を月1回のペースで開催した。

この取組では、市場調査として、近隣の小学校の父兄や町内にある大企業の工場の従業員など、会員各自のネットワークを駆使して地域住民の期待や要望の把握を行った。調査はこの取組のために編成したチームごとに行い、若手リーダーが各チームを率いる形で会員自ら作成した設問や集計方法を用いた。

また、研修会開催日以外の日でも、会員同士が夜

ごと集まり意見を交わし、ニーズ調査の設計・実施・分析までひとつずつ丁寧に進めていった。

これらの取組により、会員相互の客観的な理解が深まり、商店街の方向性を共有できる「商店街の羅針盤」が定められたのである。



商店街の様子

取組の内容

「三里木商店街の未来希望図」を支える3本柱

地域住民のニーズや自分たちの考える強みなどを活かして策定した商店街の羅針盤が、「三里木商店街の未来希望図」だ。このビジョンの実現を目指し、平成26年度から具体的な取組に着手した。

事業の方向性は、①「安心・安全な商店街づくり」、②「親子がふれあえる商店街づくり」、③「熊本特産の馬肉と菊陽町特産のにんじんを利用した食の街づくり」の3本柱である。

まず①については、近隣の大規模商業地域に比べて商店街の夜が格段に暗く、車の事故もたびたび発生しているという問題を解決するため、街路灯や防犯

カメラの設置に向け行政とともに協議を重ねている。これまで長い間放置されてきた課題だが、調査を実施し地域住民のニーズを把握したことで早急に取り組む必要があることが会全体で認識された。

②については、他地域からの転居により子育て世代が増加してきたことを受けて、「親子ふれあいバザー事業」を継続的に実施している。今後は空き店舗を活用した子育て世代向けの事業の実現に向けて調整を行っていく。

③については、馬肉とにんじん、地元醤油、味噌を使った「馬か鍋料理」を会員の各店独自で新たに開発し、期間限定で販売。期間中は各参加店舗でのスタンプラリーを実施するとともに、無料試食会やコンテストを開催するなど、複数店舗の利用促進と賑わい創出のための工夫を凝らした。来店者に対しては店主自らヒアリングを行いさらなるサービス向上に努めている。



馬か鍋コンテストの様子

「馬か鍋料理」の取組は平成28年度で3年目を迎え、三里木地域らしいB級グルメとして徐々に浸透してきている。



馬か鍋

その他、グループコンサルティングの手法による研修を通じて個店強化についての取組も実施中。店

舗と店舗が切磋琢磨しながら、店舗間の連携体制も強化されている。

取組の成果

商店街内の結びつきを強め、事業を推進

「馬か鍋」のスタンプラリー事業では、期間終了後に他業種の会員も含め商店街全体で反省会を実施し、良かった点や改善点を協議している。これにより、会員みんなが商店街の取組を「自分事」とする関係の構築が進んでいる。

①「安心・安全な商店街づくり」と②「親子がふれあえる商店街づくり」については、平成28年4月に発生した熊本地震の影響で一時中断してしましたが、震災に備えた啓発の取組を加味しながら、地道に進めていく予定だ。

また、個店強化については、特に積極的に取り組んだ若手や中堅経営者の店舗で対前年比の売上が1～3割増という結果につながり、会員相互の結びつきも以前にも増して深まった。

実施体制

行政のほか、熊本県立大学と連携した街づくりの創造に取り組んでおり、その提言や成果物を商店街事業に反映させてブラッシュアップを続けていく。

設立以来任意団体として会員からの年会費で活動経費を賄ってきたが、今後は地域住民などの幅広いニーズに対応するため、新しい組織の在り方を模索している。法人化することでより安定した社会的に信頼される団体への進化を検討中だ。

また、次世代のリーダーを育成しながら、防災に強い街づくり、防犯を意識したより安心・安全な街づくりを目指すこととしている。

キーパーソンからのコメント



三里木商工繁栄会
副会長 宇野 功一

地域の方々が集える場の創造

取組のポイントは、近隣にある郊外型の商業地域に埋もれて陳腐化するのではなく、これらの強力な集客力を利用することで、地域の方々が集える場を創造することを目指した点です。

そのためには、まず、地域の方々へのアンケートを実施して、商店街を客観的に分析し、これからの未来に自分たちがどうあるべきか、みんなで話し合う必要がありました。

この取組の結果、将来ビジョンを策定することができました。

地域活性には個店の魅力向上は欠かせない
日常業務に追われながらも、個店ごと

の強みや弱みを客観的に分析することで、他の店では真似できない専門的に優れたサービスの提供に磨きがかかり、実績が出てきています。

商店街の魅力づくりは、「商店街自体の魅力づくり」と「その商店街を構成する個店ごとの魅力づくり」。これらは車の両輪のような関係であると思っています。

これから先、熊本地震からの復興に向けて、これまでに描いたビジョンを具現化すべく、商店街のみんなで頑張っていく、地域の方々から愛される商店街を目指します。

がんばるばい熊本、がんばるばい三里木。

馬見原商店街

熊本県山都町

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

商店街から移転した町立病院内に「まみはら屋」を設置。
医商連携による買い物弱者支援および高齢者の健康づくりを支援。

基本データ

所在地	熊本県上益城郡山都町馬見原
人口	約 1.5 万人 (山都町)
電話/FAX	0967-83-0037 / 0967-83-0038
会員数	38 名
店舗数	38 店舗 (小売業 18 店、飲食業 2 店、サービス業 15 店、その他 3 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、国内観光客 / 60 歳代、50 歳代

商店街概要

九州のほぼ中央に位置し、江戸時代から肥後（熊本市）と日向（延岡市）を結ぶ日向往還の山間の主要な交易地・宿場町として発展、商家を中心に賑わった。

平成 10 年に住民による景観協定を策定し、かつての賑わいをみせた白壁土蔵造りの酒屋や醤油醸造店跡などを土台にした景観整備を進め、それが馬見原商店街のシンボルとなっている。

年間を通じて、商店街と豊かな自然景観、史跡や神社などの歴史文化を体験するウォーキングやパワースポットご利益めぐりなど様々なイベントを開催。高齢者や家族連れなどに定着し商店街活性化に繋がっている。

取組の背景

約 4 割の町民が買い物に不満

かつて商店街の買い物や観劇などを通じて活発な交流が行われていたが、近年の高齢化や交通事情の変化により、商店街に足を運べない買い物難民が増え、さらにそれによる交流機会の減少から地域コミュニティが崩壊しつつあった。平成 23 年に実施したアンケート調査からは町民の約 4 割が買い物に不便を感じているという結果が明らかとなり、高齢者などの買い物利便性向上による商店街活性化や地域コミュニティの再生が喫緊の課題となっていた。

一方、平成 24 年 11 月、商店街の一角を占めていた地域医療拠点である町立病院が、数百 m 離れた高台に移転。これまで、病院へ通院する地域住民が商店街内で買い物をし、コミュニティの場としての役割を商店街が果たしていたが、病院の移転により人の流れが大きく変わることとなってしまった。

しかし、病院へ通院する地域住民にとっては、病院移転後も、移転前に商店街で買い物ができていたような環境を構築することができないかと考え、商店街への期待が集まっていた。

取組の内容

移転した病院内に“商店街”

ここで、商店街の活性化とあわせて病院利用者や周辺地域住民の買い物の支援・健康づくり、地域コ

ミュニティの再生を図ることを目的に「馬見原買い物支援協議会」（19 店舗で構成）が設立された。

喫緊の課題であった買い物支援対策として、町立病院が移転・開業したのを機に、病院内に協議会が運営する売店「まみはら屋」を出店。商店街に足を運べない高齢者のために、食料品や生活用品などを幅広く提供。特に、高齢の入院患者・通院患者を中心に様々な買い物ニーズに応えられるようサービスを実施していった。売店内では受け渡しを基本としつつ、希望があれば商店街の店舗に直接連絡を入れ、自宅まで配達してもらえる仕組みも構築している。また、売店の陳列棚にない商品があれば、必要に応じて商店街の個店が直接売店に持参する体制も整えている。



協議会運営の病院内売店「まみはら屋」

売店は、病院 1 階玄関隣で売場面積は約 13㎡。商店街など 22 店舗の商品を並べ、協議会のスタッフが店番をしている。

運営コストの多くは人件費と光熱費であるが、採算の取れる範囲で営業を行っており、永続的な運営スキームになっている。

そのほか、町立病院と商店街を往復するジャンボタクシーを運行しており、商店街への来街を促す事業も実施している。

さらに、協議会では健康イベント事業として、ウォーキング教室、講演会およびコンサートを実施。高齢者の健康増進を目的とした健康料理開発事業も行い、山都町の農産物を活かした特産品の開発・販売につなげることができている。



病院内コンサート



ノルディックウォーキング

平成 28 年に発生した熊本地震後も活動を継続しており、450 年以上の歴史ある火伏地蔵祭には、地震により甚大な被害を受けた地域の住民を招待し、他地域と一体となって震災復興に取り組んでいる。



火伏地蔵祭

取組の成果

多くの地域住民の買い物ニーズに応える

町立病院内の売店「まみはら屋」における 1 日の売上高は平均 6 万円程度であり、平均約 100 名が利用している。

主に入院患者や通院患者が利用するケースが多いが、病院に見舞いに訪れた家族も売店で買い物をしている。住民の半数が 65 歳以上の当地域にとって、病院は多くの人を訪れる施設でもあり、「病院に来たついでに買い物もできて便利である」との声が多く聞かれ、地域住民のニーズを満たす結果となっている。また、「まみはら屋」は商店街のアンテナショップとしての位置づけでもあり、品揃えも豊富で地元の特産品も販売しているため、遠方から訪れた人のお土産購入の場としての役割も果たしている。

送迎サービスや、町立病院と連携したノルディックウォーキングや健康料理開発事業も地域住民には好評であり、高齢化地域における地域住民の交通、買い物、コミュニティ、健康問題を解決する地域が一体となった取組になっている。

実施体制

馬見原商店街の個店を中心に「馬見原買い物支援協議会」を立ち上げ、町立病院内の「まみはら屋」を運営。定期的に役員会（毎月 10 日）を行い、現状の把握、改善などの今後の事業展開を見据えた議論が行われている。

また、地元の若者、地域団体、自治体、山都町商工会と連携し年間を通して様々なイベントを開催している。さらに、「馬見原街づくり協議会」による観光客向けの馬見原歴史散策ガイド事業などとも連携し、地域一体となって商店街の魅力を発信している。

キーパーソンからのコメント



山都町商工会
副会長 草部 清也

被災地の皆さんをお祭りに招待

平成 28 年 8 月、450 年以上の歴史ある火伏地蔵祭に熊本地震で甚大な被害を受けた上益城郡益城町・御船町・甲佐町の住民の方々約 60 名を無料招待しました。

伝統ある造り物を見学されたり、栈敷席で祭りの雰囲気と花火大会を体験していただいたことにより、少しでも被災された方々の心の支援に繋がればと思っています。

準備などは大変でしたが、避難生活が続ける被災地の皆様が「威勢がよくて元気が出る。いい気分転換になった」と笑

顔を見せられ、こんなに喜ばれるなら今後も復興支援に取り組み、上益城郡との住民交流と発展に繋げていきたいと思いました。

買い物弱者対策支援について

「まみはら屋」をオープンして以来、これまで物品の販売だけではなく、いろいろなイベントを企画し実施してきており、病院を訪れる高齢者の方々には広く知られるようになり、なくてはならない売店となっています。

今後は、より利用客のニーズに合った品物を揃え、商店街の活性化にも繋げていきたいです。

宇宿商店街

(宇宿商店街振興組合)

鹿児島県鹿児島市

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

「鹿児島で住みたい街 No.1 になる」をスローガンに、PDCA サイクルに基づいた少子高齢化対策など 5 つの柱で商店街に活気を!

基本データ

所在地	鹿児島県鹿児島市宇宿
人口	約 60 万人 (鹿児島市)
電話/FAX	099-257-9690 / 099-284-1126
URL	http://www.usuki.or.jp/
会員数	33 名
店舗数	33 店舗 (小売業 6 店、飲食業 5 店、サービス業 3 店、金融業 5 店、不動産業 1 店、医療サービス業 4 店、その他 9 店)
商店街の類型	地域型商店街
主な客層	高齢者、主婦 /60 歳代、30 歳代

商店街概要

宇宿商店街は、鹿児島市の南部地区に位置する商店街の活性化を図る目的で、同地区の任意の 3 通り会の構成員により平成 4 年 12 月に設立した。近隣の工業団地への大型量販店の進出が本格化し、この 10 年間で商圈環境が大きく様変わりするなど外部環境の変化はあったが、設立以来、地域密着型の安心安全で環境に優しい街づくりへの取組を積極的に実施することで、地域活性化に取り組んできた。

商店街の地区内には JR 宇宿駅と市電脇田駅の 2 つの駅があり、来街者は自動車を持たない 60 歳以上の高齢者が多くを占めている。

近年では、子育て世代である 30 歳代や小中学生も増加傾向にあり、PTA や地区町内会と連携して子育て支援事業なども実施している。

取組の背景

環境の変化に対応する「持続可能な商店街」を模索

宇宿商店街を取り巻く環境は、相次ぐ大型量販店の進出などにより、厳しい状況が続いている。

商店街ではイベント開催などを通じて商店街の活性化に取り組んできたが、少子高齢化、後継者不足、子育て支援など、商店街が抱える課題はなお山積しており、多くの事業を実施してもその運営管理や効果測定の手法が確立されておらず、事業改善にも結びついていない状態だった。

そこで、適切な事業の運営管理・効果測定を行うために、来街者に「商店街に期待すること」についてアンケートや聞き取り調査を行い、役員会や青年部において「持続可能な商店街とは何か」といった観点から検討を重ね、外部環境の変化も含めた商店街の将来像から今後の事業の在り方やその効果測定の指標を導き出すこととした。

取組の内容

「鹿児島で住みたい街 No.1」を目指し、5 つの戦略を

商店街の将来像を明確化するためにはポイントとなるスローガンが必要であると考え、役員で検討した結果、「鹿児島で住みたい街 No.1 になる」というスローガンを掲げることに決定。

次に、商店街の取組をより効果的なものにするために、生産管理や品質管理手法として用いられる

PDCA サイクルを活用して「見える化」することが必要だと考えた。

商店街の将来像から、その戦略目標 (Plan) として、①高齢者の見守りのまちづくり、②子育て支援・街育のまちづくり、③安心・安全のまちづくり、④エコ環境・環境美化のまちづくり、⑤交流・参加・協働のまちづくりの 5 つを事業の柱として立案。

これらの戦略目標に対し、まちの駅の設置や「宇宿タウンガイド」の発刊、小学生大声レスキューコンテストの開催、エコステーションの設置、多世代が参加できるイベントの開催など、全 23 事業を実施 (Do) した。

それらの各事業について、組合員・地域・行政などの視点からヒアリング・アンケート・統計データ分析などの結果と照らし合わせることによって、成果を分析し (Check)、分析結果をもとに今後の事業改善や新たな取組へと結びつけることとした (Action)。

上記を繰り返すことにより、商店街事業の新陳代謝が図られ、効果が高い事業はさらに効果を高めるため新たな取組へと進化させ、効果が低い事業は改善や廃止などが検討できるようになった。

また、商店街が掲げるスローガンに対し、各事業がどのような戦略目標のもと実施されているのか、どの事業の効果がより大きく出ているのかなどが一目でわかる PDCA サイクル表を独自に作成。この PDCA サイクル表を組合員をはじめ地域や行政などとも共有することによって、それぞれが同じベク

トルで事業を行うことができる強固な組織を作りあげている。

また、ヒアリングやアンケートを行うことで、地域住民などからも新しいイベントなどのアイデアが出されるなど、新たな取組へ結びつくといったメリットも生まれている。



貯筋運動

高齢者が運動して貯まったポイントを商品券に交換し、地域の飲食店や小売店で利用することで、各店舗の売上増につながるなど、商店街の活性化にも結びついている。

さらに、この取組により若者が商店街活動に積極的になり、新たに青年部が結成されるなど、商店街の後継者育成に対する機運も高まってきている。



PDCA サイクル表

取組の成果

PDCA サイクルの活用で新たな取組へ進化

この取組の結果、地域や組合員からの協力も得られ、各イベントも多くの集客につながった。

特に戦略目標 (Plan) の一つである「高齢者の見守りのまちづくり」としては、高齢者向けの健康づくり体操 (Do) が好評を得ているとともに、事業実施時は商店街の通行量が60%アップし、参加店の努力もあって売上が最高30%アップしている店舗もあることがわかった (Check)。

これを受け、鹿屋体育大学や鹿児島国際大学、鹿児島大学医学部と協働で「高齢者健康増進プログラム 貯筋力アップで健康づくり (貯筋運動)」という地域を超えた新たな事業へと進化させた (Action)。

実施体制

毎月1回以上実施される役員会や理事会のほか、青年部や事業実行委員会などで運営体制を整えている。「灯りページェント」「小学生大声レスキューコンテスト」「中学生商人選手権」などにおいては、地元の保育園、幼稚園、小学校、中学校などとの連携体制を整えており、地域の子どもの情操教育にも結びついている。また、前述の鹿屋体育大学などの大学との連携や、安心安全なまちづくりの一環で警察署などとも連携を図っている。

他にも「鹿児島県商店街グルメグランプリ (Show-1)」の企画・主催や、「全国まちの駅連絡協議会」、「全国商店街防災ネットワーク」への加盟を通じて、県内・全国の商店街と連携し、商店街活性化に努めている。また、JR宇宿駅や市電脇田駅、バス会社などの公共交通機関と連携し、交通至便性を確保している。



小学生大声レスキューコンテスト



地域防犯防災イベント

キーパーソンからのコメント



宇宿商店街振興組合理事長 河井 達志

PDCA サイクル表で情報共有・事業の見直し

地方の小売商業を取り巻く環境が厳しい中において、年齢層に関係なく、地域住民が商店街に集まって気軽に会話し、笑顔でコミュニケーションをとれる地域コミュニティの形成が商店街の活性化のキーポイントになるのではないかと考えています。

また、組合員、地域、行政などと連携しながら、内容と成果が伴う事業をしたと考えたとき、PDCA サイクル表は情報共有や事業の見直しを行う上でとても便利なツールだと思います。

「宇宿商店街 2050 年構想」の策定へ

今後ますます増加する高齢者が安心し

て宇宿に住めるように、平成29年度にはPDCA サイクル表に基づいた「宇宿商店街2050年構想」の策定に向けて取組を開始する予定です。

高齢者福祉においては、商店街におけるCCRC (Continuing Care Retirement Community) という、シニアコミュニティの形成などにも取り組みたいと考えています。

これからは、青年部など次代を担う若い世代の意見も取り入れながら見直しを重ね、環境の変化に対応し、持続可能な商店街へとさらなる進化を遂げたいよう取り組んでいきたい所存です。

事業者・ 商店街一覧表（索引）



はばたく中小企業・小規模事業者300社 掲載企業一覧表（あいうえお順索引）

番号	社名	所在地	住所	電話番号	代表者	分野	頁	
1	(株)アーキビジョン21	北海道千歳市	泉沢1007-168	0123-28-8811	丹野 正則	需要獲得	ものづくり	162
2	(株)アーテック	大阪府八尾市	北亀井町3-2-21	072-990-5505	藤原 悦	生産性向上	ものづくり	106
3	(株)アイキューブ	長野県茅野市	塚原1-3-21	0266-75-1150	矢崎 勇人	需要獲得	サービス	233
4	(株)愛しとーと	福岡県筑紫郡那珂川町	今光6丁目23番地	092-954-0668	岩本 初恵	担い手確保	サービス	357
5	(株)アイセン	和歌山県海南市	小野田258	073-487-0100	理塚 方一	需要獲得	ものづくり	267
6	(株)アイチフーズ	北海道札幌市	豊平区平岸1条2-4-7	011-816-6211	森谷 明弘	需要獲得	ものづくり	163
7	(株)アイデン	石川県金沢市	かたつ三番地	076-239-4181	池内 保朗	生産性向上	ものづくり	78
8	あおやサイエンス(株)	鳥取県鳥取市	青谷町善田1-4	0857-85-0613	細川 晃志郎	担い手確保	ものづくり	347
9	アグリホールディングス(株)	東京都港区	青山5-4-35-1005	03-4477-6886	前田 一成	需要獲得	サービス	198
10	(株)アグロス・カワモト	京都府木津川市	山城町平尾三所塚27	0774-86-2522	河本 茂夫	需要獲得	サービス	250
11	(株)浅井農園	三重県津市	高野尾町4951番地	059-230-1212	浅井 雄一郎	生産性向上	サービス	96
12	旭川機械工業(株)	北海道旭川市	永山北3条7丁目1-11	0166-48-7261	関山 憲充	生産性向上	ものづくり	36
13	(株)旭製作所	熊本県荒尾市	高浜1978	0968-68-2121	池田 靖之	需要獲得	ものづくり	286
14	(株)朝日相扶製作所	山形県西村山郡朝日町	宮宿600-15	0237-67-2002	阿部 佳孝	生産性向上	ものづくり	48
15	アサヒライズ(株)	群馬県前橋市	西善町2004	027-266-6301	宇井 正典	生産性向上	ものづくり	56
16	アサヤ食品(株)	山梨県山梨市	万力1479	0553-22-0865	杉山 弘子	需要獲得	ものづくり	229
17	アシザワ・ファインテック(株)	千葉県習志野市	茜浜1-4-2	047-453-8111	芦澤 直太郎	生産性向上	ものづくり	61
18	(株)あ印	茨城県ひたちなか市	沢メキ1110-9	029-263-2111	鯉沼 勝久	需要獲得	ものづくり	188
19	有光工業(株)	大阪府大阪市	東成区深江北1丁目3番7号	06-6973-2001	有光 幸紀	生産性向上	ものづくり	107
20	(株)飯塚鉄工所	新潟県柏崎市	半田3-15-16	0257-23-5611	飯塚 肇	需要獲得	ものづくり	220
21	イサハヤ電子(株)	長崎県諫早市	津久葉町6-41	0957-26-3592	井寄 春生	担い手確保	ものづくり	360
22	伊佐ホームズ(株)	東京都世田谷区	瀬田2-26-7	03-3708-3313	伊佐 裕	需要獲得	サービス	199
23	石川紙業(株)	岐阜県美濃市	吉川町2382	0575-33-0228	石川 道大	需要獲得	ものづくり	235
24	(株)いすみホールディングス	北海道札幌市	西区二十四軒1条1丁目3番5号	011-633-0777	泉 卓真	生産性向上	サービス	37
25	(株)イチグチ	京都府相楽郡精華町	光台3丁目7-2	0774-94-9021	市口 裕一	担い手確保	ものづくり	339
26	(株)今橋製作所	茨城県日立市	十王町伊師20-42	0294-39-1161	今橋 正守	生産性向上	ものづくり	51
27	岩瀬コスファ(株)	大阪府大阪市	中央区道修町1-7-11	06-6231-3456	岩瀬 由典	需要獲得	サービス	254
28	(有)インターリンク沖縄	沖縄県国頭郡金武町	字金武245番地	098-968-3329	豊川 あさみ	需要獲得	ものづくり	290
29	(株)ヴィ・エス・テクノロジー	東京都港区	麻布台1-9-19	03-3560-6668	足立 高宏	需要獲得	サービス	215
30	(株)上田組	北海道標津郡標津町	字川北96番地5	0153-85-2221	上田 光夫	需要獲得	サービス	164
31	植山織物(株)	兵庫県多可郡多可町	八千代区仕出原681	079-537-1135	植山 展行	生産性向上	ものづくり	116
32	宇佐パン粉(有)	大分県宇佐市	長洲924-1	0978-38-0274	岩井 正久	需要獲得	ものづくり	289
33	(株)ウチダ	宮城県岩沼市	下野郷字中野馬場1-1	0223-24-1234	佐々木 泰孝	生産性向上	ものづくり	44
34	宇都宮工業(株)	愛知県豊川市	大木町柏木2番地1	0533-93-2626	土井 昌司	生産性向上	ものづくり	87
35	うね乃(株)	京都府京都市	南区唐橋門脇町4-3	075-671-2121	采野 元英	需要獲得	ものづくり	251
36	(株)宇和島プロジェクト	愛媛県宇和島市	坂下津甲94-13	0895-28-0180	木和田 権一	需要獲得	ものづくり	280
37	(株)栄水化学	兵庫県尼崎市	築地2-6-25	06-6401-5915	松本 久晃	担い手確保	サービス	344
38	(株)HGS	東京都大田区	本羽田2-12-1 テクノウイング大田508	03-5735-1883	坂本 勇一	担い手確保	ものづくり	315
39	(株)エイト	神奈川県横浜市	戸塚区名瀬町2060番地	045-810-0010	近藤 一美	需要獲得	サービス	216
40	エイバックス(株)	愛知県名古屋市中	瑞穂区内浜町26番3号	052-811-1171	加藤 丈典	担い手確保	ものづくり	334
41	エースカーゴ(株)	滋賀県野洲市	妙光寺149-2	077-598-0305	中嶋 辰也	生産性向上	サービス	99
42	(有)エコ・ライス新潟	新潟県長岡市	脇川新田町字前島970-100	0258-66-0070	阿部 信行	生産性向上	ものづくり	74
43	エヌ・エス・エス(株)	新潟県小千谷市	桜町2379-1	0258-82-2255	中町 剛	生産性向上	ものづくり	75
44	エヌティーツール(株)	愛知県高浜市	芳川町1-7-10	0566-54-0103	内藤 祐嗣	生産性向上	ものづくり	88
45	榎本機工(株)	神奈川県相模原市	緑区町屋1-1-5	042-782-2842	榎本 良夫	需要獲得	ものづくり	217
46	榎本工業(株)	静岡県浜松市	北区細江町中川7000番地27	053-523-2311	榎本 晴康	生産性向上	ものづくり	85
47	(株)エフ・イー・テック	奈良県五條市	住川町1373番地 テクノパーク・なら工業団地	0747-25-1140	福井 一史	生産性向上	ものづくり	118
48	FSX(株)	東京都国立市	泉1-12-3	042-576-9131	藤波 克之	担い手確保	サービス	316
49	(株)遠藤農園	鳥取県八頭郡八頭町	安井宿434	0858-84-3231	遠藤 禮子	生産性向上	サービス	121
50	及川冷蔵(株)	岩手県大船渡市	大船渡町字中港3-100	0192-27-1251	及川 廣章	需要獲得	ものづくり	177

※各都道府県別の一覧は、P4～P16の地図をご参照ください。

番号	社名	所在地	住所	電話番号	代表者	分野	頁
51	(株)大川原製作所	静岡県榛原郡吉田町	神戸1235	0548-32-3211	大川原 行雄	担い手確保 ものづくり	330
52	(株)大多摩ハム小林商会	東京都福生市	福生785	042-551-1321	小林 和人	需要獲得 サービス	200
53	(株)大地農園	兵庫県丹波市	山南町きらら通3(工業団地内)	0795-77-2311	大地 但	生産性向上 ものづくり	117
54	(株)大直	山梨県西八代郡市川三郷町	高田184-3	055-272-0321	一瀬 美教	需要獲得 ものづくり	230
55	オーニット(株)	岡山県赤磐市	桜が丘東3-3-765	086-995-9155	仁戸田 昌典	担い手確保 ものづくり	348
56	(株)オオハシ	神奈川県横浜市	鶴見区佃野町10-1 タクトホーム鶴見ビル2F	045-502-3052	塩野 武男	生産性向上 ものづくり	72
57	(株)大橋	佐賀県神埼市	千代田崎村401	0952-44-3135	大橋 弘幸	担い手確保 ものづくり	359
58	(株)岡林農園	高知県高岡郡越知町	浅尾750	0889-27-2205	岡林 富士男	担い手確保 ものづくり	356
59	沖縄鋳鉄工業(株)	沖縄県中頭郡西原町	小那覇958	098-945-5453	眞志喜 実	生産性向上 ものづくり	141
60	オグラ金属(株)	栃木県足利市	川崎町1310	0284-91-4111	小倉 勝興	生産性向上 ものづくり	53
61	長田電機工業(株)	東京都品川区	西五反田5-17-5	03-3492-7651	長田 吉弘	需要獲得 ものづくり	201
62	オリオン機械(株)	長野県須坂市	大字幸高246	026-245-1230	太田 哲郎	生産性向上 ものづくり	81
63	(株)甲斐絹座	山梨県富士吉田市	下吉田2丁目25-24	0555-23-2280	前田 市郎	需要獲得 ものづくり	231
64	(株)海産物のきむらや	鳥取県境港市	渡町3307	0859-45-6555	木村 隆行	需要獲得 ものづくり	269
65	(株)柿沼製作所	群馬県邑楽郡千代田町	下中森314-1	027-686-2097	柿沼 正博	生産性向上 ものづくり	57
66	カジナイロン(株)	石川県金沢市	梅田町ハ48番地	076-258-2255	梶 政隆	生産性向上 ものづくり	79
67	カタニ産業(株)	石川県金沢市	下新町6-33	076-263-6111	蚊谷 要平	需要獲得 サービス	223
68	ガチャマンラボ(株)	栃木県足利市	山川町30-2	0284-64-7676	高橋 仁里	需要獲得 ものづくり	192
69	(株)加藤カム技研	愛知県蒲郡市	金平町宮前7番地2	0533-57-6221	加藤 誠紀	生産性向上 ものづくり	89
70	(株)要建設	茨城県水戸市	白梅1-2-36	029-226-1166	高野 賢	需要獲得 サービス	189
71	(株)カネス製茶	静岡県島田市	牛尾834-1	0547-46-2069	小松 幸哉	需要獲得 サービス	237
72	カメヤ食品(株)	静岡県駿東郡清水町	新宿815-2	055-972-2288	亀谷 泰一	需要獲得 ものづくり	238
73	から松の (株)サトウ	北海道帯広市	西25条北1丁目1番3号	0155-37-4141	松永 秀司	需要獲得 ものづくり	165
74	カワサキ機工(株)	静岡県掛川市	伊達方滑川1810-1	0537-27-1725	枝村 康生	需要獲得 ものづくり	239
75	(有)観光旅館松前	奈良県奈良市	東寺林町28-1	0742-22-3686	柳井 尚美	需要獲得 サービス	266
76	(株)Gear8	北海道札幌市	中央区北4条西3丁目1 札幌駅前合同ビル8F	011-596-8451	水野 晶仁	需要獲得 サービス	166
77	(株)キーボックス	千葉県千葉市	中央区中央港2-4-4	043-241-6891	齊藤 宏	生産性向上 サービス	62
78	木内酒造合資会社	茨城県那珂市	鴻巣1257	029-298-0105	木内 造酒夫	需要獲得 ものづくり	190
79	菊地合板木工(株)	秋田県南秋田郡五城目町	高崎字里下82-3	018-852-4105	菊地 成一	需要獲得 ものづくり	181
80	(株)キグチテクニクス	島根県安来市	恵乃島町114-15	0854-22-2619	木口 重樹	需要獲得 サービス	270
81	木下水産物(株)	和歌山県東牟婁郡那智勝浦町	築地7-5-7	0735-52-0071	木下 勝之	生産性向上 サービス	119
82	(株)きのとや	北海道札幌市	東区東苗穂5条3-7-36	011-786-6161	長沼 昭夫	生産性向上 ものづくり	38
83	(株)キハラ	佐賀県西松浦郡有田町	赤坂丙2351番地169	0955-43-2325	木原 長正	需要獲得 サービス	285
84	(株)木原製作所	山口県山口市	秋穂西3106番地の1	083-984-2211	木原 康博	需要獲得 ものづくり	277
85	京都機械工具(株)	京都府久世郡久御山町	佐山新開地128番地	0774-46-3700	宇城 邦英	生産性向上 ものづくり	104
86	(株)協和	東京都新宿区	西新宿1-22-2	03-5326-8001	堀内 泰司	生産性向上 サービス	63
87	キリシマ精工(株)	鹿児島県霧島市	国分川原918-1	099-573-4311	西重 保	生産性向上 ものづくり	140
88	(株)Kings Know	東京都渋谷区	渋谷2-12-9 エスティ青山ビル7F	03-5466-3411	山田 一希	需要獲得 サービス	202
89	銀座農園(株)	東京都中央区	銀座1-3-1 北有楽ビル2F	03-6228-6565	飯村 一樹	需要獲得 サービス	203
90	(株)くまもと健康支援研究所	熊本県熊本市	東区神園2丁目1番1号 4階	096-349-7712	松尾 洋	担い手確保 サービス	361
91	(株)倉本鉄工所	北海道北見市	泉町1丁目4番12号	0157-24-2031	倉本 登	需要獲得 ものづくり	167
92	(有)グリーンフィールド	沖縄県那覇市	港町4-2	098-866-9009	大城 正雄	需要獲得 ものづくり	291
93	(株)栗原商店	群馬県伊勢崎市	境栄754	0270-74-0208	栗原 直貴	生産性向上 サービス	58
94	クルン(株)	大阪府大阪市	港区波除5-10-8	06-6584-3234	林 伸彦	需要獲得 ものづくり	255
95	(有)クレセントグース	宮城県仙台市	青葉区中央2-1-15	022-213-2805	大西 芳紀	需要獲得 ものづくり	178
96	(株)グローバル・クリーン	宮崎県日向市	亀崎1丁目28番地	0982-55-0360	税田 和久	担い手確保 サービス	362
97	黒川プレス工業(株)	山形県米沢市	大字花沢231-3	0238-23-2611	黒川 清之	担い手確保 ものづくり	310
98	(株)クロスフォー	山梨県甲府市	国母7-11-4	0570-08-9640	土橋 秀位	需要獲得 ものづくり	232
99	(株)KMユナイテッド	大阪府大阪市	都島区都島北通1-2-14	06-6929-1175	竹延 幸雄	担い手確保 サービス	340
100	ケーエム精工(株)	大阪府東大阪市	吉田本町1-10-16	072-966-4466	北井 啓之	生産性向上 ものづくり	108

番号	社名	所在地	住所	電話番号	代表者	分野	頁	
101	気高電機(株)	鳥取県鳥取市	気高町宝木1561-8	0857-82-0913	羽馬 好幸	生産性向上	ものづくり	122
102	(株)ケツト科学研究所	東京都大田区	南馬込1-8-1	03-3776-1111	江守 元彦	需要獲得	ものづくり	204
103	小岩金網(株)	東京都台東区	西浅草3丁目20番14号	03-5828-7690	西村 康志	需要獲得	ものづくり	205
104	(株)香西鉄工所	香川県高松市	春日町1286-10	087-843-1177	香西 薫	生産性向上	ものづくり	130
105	(株)河野ボデー製作所	広島県広島市	西区商工センター8-9-65	082-277-8668	河野 征夫	担い手確保	ものづくり	352
106	神戸バイオロボティクス(株)	兵庫県加東市	東垂水402-3	0795-46-2750	上山 幸夫	需要獲得	ものづくり	264
107	(株)光明製作所	大阪府和泉市	テクノステージ1丁目4番20号	0725-51-3000	金村 時喜	需要獲得	ものづくり	256
108	(株)晃祐堂	広島県安芸郡熊野町	平谷4丁目4-7	082-516-6418	土屋 武美	需要獲得	ものづくり	275
109	(株)向陽エンジニアリング	宮城県石巻市	北村字大尻三3-1	0225-73-4531	山本 克己	担い手確保	ものづくり	308
110	(株)小金井精機製作所	埼玉県入間市	狭山ヶ原360-1	04-2935-2288	鴨下 祐介	担い手確保	ものづくり	313
111	(株)こころ	静岡県浜松市	中区砂山町350 浜松駅南ビルディング7F-A	053-453-2655	渡邊 一博	生産性向上	サービス	86
112	小西化学工業(株)	和歌山県和歌山市	小雑賀3-4-77	073-425-0331	小西 弘矩	生産性向上	ものづくり	120
113	(株)コメットカトウ	愛知県稲沢市	祖父江町甲新田イ-9	0587-97-8441	加藤 愛一郎	需要獲得	ものづくり	241
114	コロナ電気(株)	茨城県ひたちなか市	東石川13517	029-273-6111	柳生 修	需要獲得	ものづくり	191
115	今野印刷(株)	宮城県仙台市	若林区六丁の目西町2-10	022-288-6123	橋浦 隆一	需要獲得	サービス	179
116	(株)サカエ	東京都港区	新橋1-11-4 三栄ビル	03-3573-7360	松本 弘一	生産性向上	ものづくり	64
117	(株)坂口製作所	大阪府大阪市	西成区千本中二丁目4番14号	06-6661-7007	坂口 清信	需要獲得	ものづくり	257
118	相模屋食料(株)	群馬県前橋市	鳥取町123	027-269-2345	鳥越 淳司	生産性向上	サービス	59
119	佐川印刷(株)	愛媛県松山市	問屋町6番21号	089-925-7471	佐川 正純	担い手確保	サービス	354
120	(株)彩々楽	埼玉県蓮田市	本町七番一号	048-768-0123	栗原 正生	需要獲得	サービス	196
121	佐竹物産(株)	山形県山形市	立谷川13-965-2	023-686-5213	佐竹 裕子	需要獲得	ものづくり	185
122	札幌観光バス(株)	北海道札幌市	清田区美しが丘1条9丁目1番1号	011-881-2431	福村 泰司	需要獲得	サービス	168
123	佐渡精密(株)	新潟県佐渡市	沢根23番地1	0259-52-6115	末武 勉	担い手確保	ものづくり	325
124	(株)三功工業所	東京都大田区	京浜島2-7-6	03-3790-3284	三ツ橋 一弘	担い手確保	ものづくり	317
125	(株)三次元メディア	滋賀県草津市	野路1-15-5 フェリエ南草津4F	077-561-2799	徐 剛	生産性向上	ものづくり	100
126	山陽クレー工業(株)	岡山県備前市	吉永町南方840-1	0869-84-3121	瀧本 弘治	担い手確保	ものづくり	349
127	(株)サンライフ	福井県小浜市	福谷6-13-1	0770-52-6234	居関 恭典	需要獲得	ものづくり	225
128	(株)三和精機	茨城県ひたちなか市	武田999	029-273-6555	戸倉 明彦	生産性向上	ものづくり	52
129	(株)シーナ	兵庫県神戸市	兵庫区大開通5丁目2-22	078-511-0417	糟谷 有彦	担い手確保	サービス	345
130	JET(株)	神奈川県相模原市	中央区田名3371-27	042-761-3360	遠藤 法男	需要獲得	ものづくり	218
131	ジオ・サーチ(株)	東京都大田区	西蒲田7-37-10-9階	03-5710-0200	富田 洋	需要獲得	サービス	206
132	重光産業(株)	熊本県熊本市	東区戸島町920-9	096-389-7111	重光 克昭	需要獲得	サービス	287
133	四国物産(株)	香川県観音寺市	昭和町二丁目4番5号	0875-25-2144	守谷 通	生産性向上	ものづくり	131
134	(株)シダラ	栃木県鹿沼市	幸町1-1-15	0289-62-5452	設楽 光江	生産性向上	ものづくり	54
135	(同)島の元気研究所	沖縄県島尻郡伊是名村	宇勢理客1542	0980-50-7330	納戸 義彦	生産性向上	ものづくり	142
136	しみず食品(株)	青森県八戸市	北インター工業団地5丁目5番3号	0178-32-7005	田中 洋	需要獲得	ものづくり	175
137	(有)首里琉染	沖縄県那覇市	首里山川町1-54	098-886-1131	大城 裕美	生産性向上	ものづくり	143
138	昭和精機(株)	兵庫県神戸市	西区高塚台6丁目19-13	078-997-0551	藤浪 芳子	需要獲得	ものづくり	265
139	(株)ショーワ	岡山県倉敷市	児島禊田町2006	086-472-8181	高杉 哲朗	需要獲得	ものづくり	272
140	新生化学工業(株)	滋賀県大津市	蓮池6-12	077-524-7101	宮田 陽一	需要獲得	ものづくり	247
141	(株)杉岡織布	滋賀県高島市	新旭町太田1700番地	0740-25-2581	杉岡 定弘	需要獲得	ものづくり	248
142	鈴木特殊鋼(株)	愛知県豊田市	広美町北繁81-1	0565-21-1411	鈴木 信介	需要獲得	ものづくり	242
143	(株)スピングルカンパニー	広島県府中市	府中町74-1	0847-41-5609	内田 貴久	生産性向上	ものづくり	127
144	(株)すららネット	東京都千代田区	内神田1丁目7番8号 大手町佐野ビル5階	03-5283-5158	湯野川 孝彦	需要獲得	ものづくり	207
145	世嬉の一酒造(株)	岩手県一関市	田村町5-42	0191-21-1144	佐藤 航	担い手確保	サービス	307
146	セラテックジャパン(株)	長野県長野市	篠ノ井岡田500	026-293-3300	平林 明	担い手確保	ものづくり	327
147	(株)染めQテクノロジー	茨城県猿島郡五霞町	元栗橋5971	0280-80-0010	菱木 貞夫	担い手確保	ものづくり	312
148	第一医科(株)	東京都文京区	本郷2-27-16	03-3814-0111	林 正晃	需要獲得	ものづくり	208
149	(株)タイガー	東京都千代田区	猿楽町2-1-14 A&Xビル2F	03-5283-7231	竹添 幸男	生産性向上	サービス	65
150	大松精機(株)	岡山県倉敷市	矢部232-1	086-464-0707	松永 光弘	担い手確保	ものづくり	350

番号	社名	所在地	住所	電話番号	代表者	分野	頁	
151	(株)ダイシン	長野県塩尻市	片丘今泉9828-15	0263-53-4411	古田 光	需要獲得	ものづくり	234
152	(株)大善	福島県喜多方市	西町2840-1	0241-23-2275	矢部 善兵衛	生産性向上	サービス	50
153	大同衣料(株)	秋田県大仙市	角間川1町字四上町7番地	0187-65-2096	佐々木 祐太	生産性向上	ものづくり	47
154	大洋産業(株)	滋賀県彦根市	芹川町528	0749-22-6213	小田柿 喜暢	需要獲得	サービス	249
155	大和薬品(株)	東京都世田谷区	三軒茶屋1-16-19	03-5430-4050	二宮 泰夫	需要獲得	ものづくり	209
156	(株)高岡	京都府京都市	下京区五条通油小路東入金東横町242	075-341-2251	高岡 幸一郎	需要獲得	ものづくり	252
157	高橋屋根工業(株)	宮城県石巻市	蛇田字北経塚12-11	0225-22-8682	高橋 悌太郎	担い手確保	ものづくり	309
158	高茂合名会社	秋田県湯沢市	岩崎字岩崎124	0183-73-2902	高橋 嘉彦	需要獲得	サービス	182
159	タカラ印刷(株)	福島県福島市	渡利字絵馬平86-9	024-526-4303	林 克重	担い手確保	ものづくり	311
160	瀧川オブラート(株)	愛知県新城市	一畝田字清水野3-3	0536-26-1133	瀧川 紀幸	需要獲得	ものづくり	243
161	武井電機工業(株)	佐賀県三養基郡みやき町	江口2617	0942-89-4151	武井 邦雄	生産性向上	ものづくり	135
162	武田レッグウェア(株)	埼玉県富士見市	水子4933番地	049-255-5557	武田 大輔	需要獲得	ものづくり	197
163	(株)タケックス・ラボ	大阪府吹田市	江坂町1-23-5 大同生命江坂第2ビル7F	06-6821-2554	岡田 久幸	需要獲得	ものづくり	258
164	田代珈琲(株)	大阪府東大阪市	永和1-25-11	06-6723-3701	田代 和弘	担い手確保	サービス	341
165	辰巳化学(株)	石川県金沢市	久安3丁目406番地	076-247-1236	黒崎 隆博	生産性向上	ものづくり	80
166	タツモ(株)	岡山県井原市	木之子町6186	0866-62-0923	池田 俊夫	需要獲得	ものづくり	273
167	(株)田中金属製作所	岐阜県山県市	日永1079	0581-53-2653	田中 和広	生産性向上	ものづくり	82
168	(株)田中工業	北海道小樽市	奥沢3-30-9	0134-25-7300	田中 惣一郎	担い手確保	ものづくり	304
169	(株)タナック	岐阜県岐阜市	元町4丁目24番地	058-263-6381	棚橋 一成	生産性向上	ものづくり	83
170	(株)タマツ	山形県鶴岡市	美咲町32-7	0235-23-6333	玉津 弘之	需要獲得	サービス	186
171	タンレイ工業(株)	新潟県新発田市	佐々木2928-1	0254-27-4707	高橋 十三夫	生産性向上	ものづくり	76
172	(株)中央電機計器製作所	大阪府大阪市	都島区内代町2-7-12	06-6953-2366	畑野 淳一	担い手確保	ものづくり	342
173	中和機工(株)	東京都中央区	日本橋本町2丁目8番7号 オー・シー東京ビル3階	03-5643-2571	今尾 邦明	需要獲得	ものづくり	210
174	(株)美ら地球	岐阜県飛騨市	古川町武之町8-8	0577-73-2104	山田 拓	需要獲得	サービス	236
175	チヨダ工業(株)	愛知県愛知郡東郷町	春木ヶヶ根1番地	0561-38-0005	早瀬 一明	生産性向上	ものづくり	90
176	(株)TCK	福岡県福岡市	東区二又瀬1番17号	092-710-4100	小坂 光二	生産性向上	ものづくり	134
177	(株)ディマンシェ	岐阜県岐阜市	寺田7-101	058-253-3211	白木 希佳	担い手確保	ものづくり	328
178	(株)テライ	大阪府大阪市	東淀川区上新庄1丁目2-7	06-6325-3356	寺井 克政	生産性向上	ものづくり	109
179	(株)東京エンゼル本社	東京都足立区	大谷田5-4-9	03-3606-7177	石塚 健司	担い手確保	ものづくり	318
180	東洋電子工業(株)	東京都国分寺市	南町2-16-13 第三富士ビル	042-321-3753	井川 泰男	需要獲得	ものづくり	211
181	東洋理機工業(株)	大阪府大阪市	西淀川区御幣島6-13-60	06-6473-6667	細見 成人	生産性向上	ものづくり	110
182	(株)Tree to Green	東京都渋谷区	千駄ヶ谷3-52-5	03-6447-4770	青野 裕介	需要獲得	ものづくり	212
183	(株)豊島屋本店	東京都千代田区	猿楽町1丁目5番1号	03-3293-9111	吉村 俊之	需要獲得	ものづくり	213
184	トップ金属工業(株)	大阪府東大阪市	西鴻池町1-3-9	06-6785-7020	林田 隆行	生産性向上	ものづくり	111
185	(株)外池酒造店	栃木県芳賀郡益子町	大字塙333番地1	0285-72-0001	外池 茂樹	需要獲得	ものづくり	193
186	トヨキン(株)	愛知県豊田市	鴻ノ巣町三丁目33番地	0565-28-2222	鈴木 和弘	生産性向上	ものづくり	91
187	永井酒造(株)	群馬県利根郡川場村	門前713	0278-52-2311	永井 則吉	需要獲得	ものづくり	194
188	(株)ナガオカ	大阪府泉大津市	なぎさ町6番1号	0725-21-5750	梅津 泰久	需要獲得	ものづくり	259
189	(株)ナカヤマ	大阪府大阪市	生野区巽西2-1-19	06-6758-3700	中山 修	需要獲得	ものづくり	260
190	ナカヤマ精密(株)	熊本県阿蘇郡西原村	小森3606	096-279-3737	中山 慎一	生産性向上	ものづくり	137
191	中山ライニング工業(株)	東京都江東区	白河3-3-8	03-3858-5594	中山 高德	生産性向上	ものづくり	66
192	(株)名古屋食糧	愛知県名古屋市中村区	中村区名駅南2-2-24	052-581-0351	則竹 功雄	需要獲得	ものづくり	244
193	(株)名取製作所	埼玉県上尾市	愛宕3-15-14	048-774-1153	名取 秀幸	担い手確保	ものづくり	314
194	(有)南野製作所	岡山県倉敷市	栗坂810-10	086-463-3495	浅野 時栄	担い手確保	ものづくり	351
195	西島(株)	愛知県豊橋市	石巻西川1町字大原12	0532-88-5511	西島 豊	担い手確保	ものづくり	335
196	(株)西野製作所	北海道室蘭市	中島本町1丁目11番16号	0143-44-5945	西野 義人	担い手確保	ものづくり	305
197	(株)西原商事	福岡県北九州市	八幡西区陣原2丁目2-21	093-641-2055	西原 靖博	需要獲得	サービス	282
198	日進機工(株)	愛知県名古屋市中山区	守山区花咲台2-401	052-739-2771	林 伸一	生産性向上	サービス	92
199	日進工業(株)	愛知県碧南市	港本町4番地39	0566-42-1111	長田 和徳	生産性向上	ものづくり	93
200	(株)ニットー	神奈川県横浜市	金沢区鳥浜町14-16	045-772-1371	藤澤 秀行	需要獲得	ものづくり	219

番号	社名	所在地	住所	電話番号	代表者	分野	頁	
201	(株)日本コンピュータ開発	東京都品川区	南大井6-24-9	03-0761-6650	森山 憲次	担い手確保	サービス	319
202	(株)日本エー・エム・シー	福井県福井市	市波町13-8	0776-96-4631	山口 康生	需要獲得	ものづくり	226
203	(株)日本建装工業	大分県大分市	牧2-13-17	097-574-4675	池邊 和壽	生産性向上	サービス	139
204	(株)ニュートン	岩手県八幡平市	大更2-154-19	0195-75-2222	田面木 哲也	生産性向上	ものづくり	43
205	(株)沼尻テキスタイル研究所	東京都渋谷区	千駄ヶ谷1-22-6 松山ビル3階	03-6439-1760	沼尻 謙一郎	生産性向上	ものづくり	67
206	(株)農業総合研究所	和歌山県和歌山市	黒田17-4 シャンドフルーレ2F	073-497-7077	及川 智正	需要獲得	サービス	268
207	(株)ノブハラ	岡山県備前市	八木山849-7	0869-62-2340	延原 巖	生産性向上	ものづくり	123
208	(株)ノモス	東京都国分寺市	東恋ヶ窪2-11-13-1F	042-349-6330	渋谷 ゆう子	生産性向上	ものづくり	68
209	(株)バイオテックジャパン	新潟県阿賀野市	勝屋字横道下918-112	0250-63-1555	江川 清貞	需要獲得	ものづくり	221
210	パキュームモールド工業(株)	東京都墨田区	墨田5-23-11	03-3614-1556	渡部 雄治	担い手確保	ものづくり	320
211	(株)白亜ダイシン	北海道岩見沢市	志文町292-4	0126-22-6540	早坂 亮二	生産性向上	ものづくり	39
212	(株)白山やまぶどうワイン	福井県大野市	落合2-24	0779-67-7111	谷口 一雄	需要獲得	ものづくり	227
213	ハクソウメディカル(株)	大阪府大阪市	中央区徳井町2-4-9	06-6942-0451	中村 保仁	需要獲得	ものづくり	261
214	hacomo(株)	香川県東かがわ市	湊1860-1	0879-23-0055	岡村 剛一郎	生産性向上	ものづくり	132
215	ハジメ産業(株)	愛知県一宮市	丹陽町九日市場字上田26-4	0586-77-2782	日比野 潤	生産性向上	ものづくり	94
216	鳩正宗(株)	青森県十和田市	大字三本木字稲吉176-2	0176-23-0221	稲本 修明	需要獲得	ものづくり	176
217	(株)原田	群馬県高崎市	新町1207	0274-40-3331	原田 義人	生産性向上	ものづくり	60
218	ハラダ製茶(株)	静岡県島田市	岸町194	0547-35-1133	原田 宗一郎	担い手確保	サービス	331
219	(株)光製作所	岐阜県羽島郡笠松町	中野248-3	058-387-4361	松原 義人	生産性向上	ものづくり	84
220	(株)挽野板金	秋田県大仙市	大曲須和町1-1-57	0187-63-6130	挽野 実之	需要獲得	ものづくり	183
221	(株)樋口	北海道札幌市	菊水3条4丁目2番7号	011-811-4174	樋口 晃	生産性向上	ものづくり	40
222	日高工業(株)	愛知県刈谷市	一里山町柳原7-1	0566-36-2390	今村 順	担い手確保	ものづくり	336
223	(株)ビデオ・テック	静岡県沼津市	下香貫島郷2761-1	055-932-8186	平石 能敬	需要獲得	サービス	240
224	(株)日向電子工業所	滋賀県米原市	長岡3371	0749-55-0154	日向 利宏	担い手確保	ものづくり	338
225	廣田硝子(株)	東京都墨田区	錦糸2-6-5	03-3623-4145	廣田 達朗	需要獲得	ものづくり	214
226	(株)ファームスズキ	広島県豊田郡大崎上島町	東野垂水37-2	0846-65-3911	鈴木 隆	需要獲得	ものづくり	276
227	(株)ファイバークラウド	札幌市中央区	南1条西8丁目10-3 第28桂和ビル	011-204-6121	猪又 將哲	需要獲得	サービス	169
228	(株)ファデコ	島根県安来市	伯太町安田中340-8	0854-37-1217	藤原 敏孝	需要獲得	ものづくり	271
229	フィールド開発(株)	栃木県宇都宮市	宮原5丁目2番1号	028-902-8670	山口 直信	生産性向上	ものづくり	55
230	フェザー安全剃刀(株)	大阪府大阪市	北区大淀南3丁目3-70	06-6458-1631	藤田 直人	需要獲得	ものづくり	262
231	(株)フォルテ	青森県青森市	古川3丁目22-3 古川ビル3F	017-757-8033	葛西 純	生産性向上	ものづくり	42
232	深江特殊鋼(株)	広島県福山市	曙町2丁目3-17	084-953-4500	木村 雅昭	生産性向上	ものづくり	128
233	福島鯉(株)	京都府京都市	中京区堺町通御池上ル扇屋町661	075-211-2940	宇田 弘	需要獲得	ものづくり	253
234	ふくべ鍛冶	石川県鳳珠郡能登町	宇宇出津新23番地	0768-62-0785	干場 勝治	需要獲得	ものづくり	224
235	(株)フクル	群馬県桐生市	天神町3-4-5	050-3718-1296	木島 広	需要獲得	サービス	195
236	富士建設工業(有)	徳島県徳島市	国府町南岩延171番地3	088-642-1477	小林 佳司	需要獲得	ものづくり	278
237	フジワラ産業(株)	大阪府大阪市	西区境川1-4-5	06-6586-3388	藤原 充弘	需要獲得	ものづくり	263
238	布施真空(株)	大阪府羽曳野市	駒ヶ谷2-103	072-950-4141	三浦 高行	生産性向上	ものづくり	112
239	扶桑工機(株)	三重県桑名市	大字増田500	0594-24-5050	服部 岳	生産性向上	ものづくり	97
240	(有)ふらんず	三重県伊勢市	御園町長屋691番地1	0596-27-6698	倉世古 和弘	生産性向上	サービス	98
241	(株)フリープラス	大阪府大阪市	北区大深町4-20 グランフロント大阪タワーA29F	06-7638-6332	須田 健太郎	生産性向上	サービス	113
242	ブルーイノベーション(株)	東京都千代田区	神田錦町3-16-11 エルヴァージュ神田錦町4F	03-3293-8801	熊田 貴之	生産性向上	サービス	69
243	(株)ブレイケア	東京都港区	元赤坂1-7-10 元赤坂ビル9階	03-5413-7866	川崎 陽一	担い手確保	サービス	321
244	(株)プレミアム北海道	北海道札幌市	中央区北2条西3丁目1番地 敷島ビル6F	011-241-1022	張 相律	需要獲得	サービス	170
245	(株)バクトル	岡山県岡山市	北区学南町3丁目2番1号 岡山放送別棟2F	086-250-6112	村川 智博	生産性向上	サービス	124
246	穂岐山刃物(株)	高知県香美市	土佐山田町栄町3-15	0887-53-5111	穂岐山 信介	需要獲得	ものづくり	281
247	細田木材工業(株)	東京都江東区	新木場2-5-3	03-3521-8701	細田 悌治	担い手確保	サービス	322
248	(有)ほんだ菓子司	北海道砂川市	西1条北11丁目2番26号	0125-52-6321	本田 日出雄	担い手確保	サービス	306
249	松尾コーヒー(株)	長崎県長崎市	木場町1302番地	095-824-1450	松尾 彰	生産性向上	サービス	136
250	(有)松山サービス	愛媛県東温市	吉久311-1	089-966-6866	秋元 晃	担い手確保	サービス	355

番号	社名	所在地	住所	電話番号	代表者	分野	頁	
251	丸久(株)	徳島県鳴門市	撫養町斎田字浜端北72	088-685-0151	平石 公宣	需要獲得	ものづくり	279
252	(株)丸松銘木店	秋田県能代市	花園町7-11	0185-52-5514	上村 茂	需要獲得	ものづくり	184
253	(株)丸本	徳島県海部郡海陽町	大井字大谷41番地	0884-73-1113	丸本 敦	生産性向上	ものづくり	129
254	丸両自動車運送(株)	静岡県静岡市	清水区横砂西町10番6号	054-366-1312	青木 千加士	担い手確保	サービス	332
255	(有)ミートよねくら	宮城県気仙沼市	田中前2-1-3	0226-23-3449	米倉 豊治	生産性向上	サービス	45
256	(株)ミズキ	神奈川県綾瀬市	早川2758-3	0467-70-1710	水木 太一	生産性向上	ものづくり	73
257	(株)ミズノマシナリー	富山県富山市	婦中町板倉513-4	076-466-9233	水野 文政	生産性向上	ものづくり	77
258	(株)三倉食品	沖縄県中頭郡西原町	東崎4-10	098-945-2959	佐久間 健治	生産性向上	ものづくり	144
259	(株)ミノダ	東京都千代田区	岩本町3-2-2 千代田岩本町ビル1F	03-3866-8400	箕田 順一	生産性向上	サービス	70
260	(有)宮川洋蘭	熊本県宇城市	三角町戸馳397	0964-53-0752	宮川 政友	需要獲得	ものづくり	288
261	(株)宮城化成	宮城県栗原市	一迫北沢半金沢15番地の4	0228-52-3931	小山 昭彦	生産性向上	ものづくり	46
262	宮下酒造(株)	岡山県岡山市	中区西川原184	086-272-5594	宮下 武一郎	需要獲得	サービス	274
263	(株)ミュラーン	東京都中央区	日本橋浜町1-2-1	03-3862-7891	三浦 誠巳	担い手確保	サービス	323
264	(株)三好製作所 室蘭工場	北海道室蘭市	本輪西町1丁目11番地	0143-55-8474	久保 洋一	需要獲得	ものづくり	171
265	(株)三輪タイヤ	京都府京都市	山科区小野鎌付田町10-2	075-571-2476	三輪 智信	生産性向上	サービス	105
266	ムーンムーン(株)	熊本県熊本市	中央区水上前寺1-3-9	096-288-9069	竹田 浩一	生産性向上	ものづくり	138
267	(有)ムクゲ	静岡県三島市	広小路町13-8	055-973-7739	渡邊 大介	担い手確保	サービス	333
268	(株)村瀬鞆行	愛知県名古屋市中村区黄金通4丁目10番地	052-452-1112	林 州代	需要獲得	ものづくり	245	
269	(株)室蘭うすら園	北海道室蘭市	石川町282-5	0143-55-6677	三浦 忠雄	需要獲得	ものづくり	172
270	(株)メタルヒート	愛知県安城市	東栄町5丁目3番地6	0566-98-2501	原 敏城	生産性向上	ものづくり	95
271	(株)メディア・マジック	北海道札幌市	中央区北3条西18丁目2-10 MMAビル	011-621-2500	里見 英樹	需要獲得	サービス	173
272	(株)メンテックワールド	広島県東広島市	八本松飯田2-2-1	082-436-4800	小松 節子	担い手確保	サービス	353
273	(株)モアレリゾート	三重県志摩市	阿児町鷺方3618-74	0599-46-0181	三橋 弘喜	担い手確保	サービス	337
274	(有)モメンタムファクトリー・Orii	富山県高岡市	長江530	0766-23-9685	折井 宏司	需要獲得	ものづくり	222
275	(株)森環境技術研究所	山形県新庄市	小田島町7-36	0233-22-0832	森 雅人	生産性向上	ものづくり	49
276	(有)森田製針所	大阪府門真市	東田町23番24号	06-6906-8686	森田 祐輔	生産性向上	ものづくり	114
277	モロフジ(株)	福岡県みやま市	瀬高町下庄1616-11	0944-63-5300	黒岩 一彦	需要獲得	ものづくり	283
278	(有)八雲	愛知県豊橋市	高田町字下地25番地1	0532-29-0808	鈴木 昌敏	需要獲得	ものづくり	246
279	安井酒造場	滋賀県甲賀市	土山町徳原225	0748-67-0027	安井 利彦	生産性向上	ものづくり	101
280	山科精工(株)	滋賀県栗東市	東坂525	077-558-2311	大日 陽一郎	生産性向上	ものづくり	102
281	山田木管工業所	岐阜県山県市	佐賀159番地の1	0581-22-1230	山田 等	担い手確保	ものづくり	329
282	(株)ヤマトミ	宮城県石巻市	松並一丁目15-5	0225-94-7770	千葉 雅俊	需要獲得	ものづくり	180
283	山菱水産(株)	福島県いわき市	小名浜字芳浜11-59	0246-52-1717	村山 雅昭	需要獲得	ものづくり	187
284	(株)山本園	滋賀県甲賀市	信楽町上朝宮275-1	0748-84-0014	山本 靖	生産性向上	サービス	103
285	(有)山本縫製工場	香川県坂出市	福江町2丁目5-9	0877-46-4757	山本 益美	生産性向上	ものづくり	133
286	(株)彌満和製作所	東京都中央区	京橋3-13-10 中島ゴールドビル8階	03-3561-2711	渡邊 芳男	生産性向上	ものづくり	71
287	ゆいまーる沖縄(株)	沖縄県島尻郡南風原町	宮平652	098-882-6990	鈴木 修司	担い手確保	ものづくり	363
288	(有)ヨコタウッドワーク	福岡県大川市	大字小保968	0944-86-3822	横田 圭蔵	需要獲得	ものづくり	284
289	(株)横浜リテラ	神奈川県横浜市	戸塚区上矢部町1965-4	045-811-2821	星野 匡	担い手確保	ものづくり	324
290	(有)吉中精工	福井県福井市	西開発2-410-2	0776-53-3061	吉中 一夫	需要獲得	ものづくり	228
291	(株)米倉製作所	大阪府大阪市	此花区島屋4-4-3	06-6464-6066	大西 康弘	生産性向上	ものづくり	115
292	ライオンパワー(株)	石川県小松市	月津町ツ5番地	0761-44-5411	高瀬 敬士朗	担い手確保	ものづくり	326
293	ラクサス・テクノロジーズ(株) (旧:エス(株))	広島県広島市	中区中町8-18 広島クリスタルプラザ14F	082-236-3801	児玉 昇司	生産性向上	サービス	126
294	(株)ラフト	兵庫県神戸市	須磨区古川町1-3-16	078-739-7311	濱嶋 一陽	担い手確保	サービス	346
295	(株)ルカコ	大阪府豊中市	豊南町西3丁目10番10号	06-7505-2841	仙田 忍	担い手確保	サービス	343
296	レキオ・パワー・テクノロジー(株)	沖縄県那覇市	西1-20-13 たまきビル3F	098-868-9500	河村 哲	需要獲得	ものづくり	292
297	(株)ロジカルプロダクト	福岡県福岡市	南区の場2丁目25-5 中原ビル2F	092-405-7603	辻 卓則	担い手確保	ものづくり	358
298	(株)ワールド山内	北海道北広島市	大曲工業団地4丁目3-33	011-377-5766	山内 雄矢	生産性向上	ものづくり	41
299	わかな合資会社	岡山県苫田郡鏡野町	吉原695-2	0868-54-3721	大塚 嘉之	生産性向上	ものづくり	125
300	(株)Wakka Japan	北海道札幌市	白石区東札幌5条1丁目1-1 札幌市産業振興センター3FC-6	011-817-7820	出口 友洋	需要獲得	サービス	174

はばたく商店街 30選 掲載商店街一覧表（あいうえお順索引）

番号	商店街名	所在地	頁
1	安芸本町商店街	高知県安芸市本町	420
2	あさぶ商店街	北海道札幌市北区麻生町	374
3	足助中央商店街	愛知県豊田市足助町今岡	398
4	有福温泉商店街	島根県江津市有福温泉町	412
5	一身田商店街	三重県津市一身田町	400
6	魚町サンロード商店街	福岡県北九州市小倉北区魚町	422
7	宇宿商店街	鹿児島県鹿児島市宇宿	432
8	内子商店街	愛媛県喜多郡内子町内子	418
9	柏銀座通り商店街	千葉県柏市柏	384
10	神立商店街	茨城県土浦市神立中央	382
11	黒門市場商店街	大阪府大阪市中央区日本橋	408
12	小出商店街	新潟県魚沼市小出島	390
13	児島ジーンズストリート	岡山県倉敷市児島味野	414
14	五連	福井県福井市中央	402
15	佐賀市中心商店街	佐賀県佐賀市白山	424
16	三里木駅前商店街	熊本県菊池郡菊陽町津久礼	428
17	新豎町商店街	石川県金沢市新豎町	392
18	垂水商店街	兵庫県神戸市垂水区神田町・陸ノ町	410
19	長浜商店街	滋賀県長浜市高田町	404
20	浜んまち商店街	長崎県長崎市浜町	426
21	本町三丁目商店街	岐阜県高山市本町	396
22	松山中央商店街	愛媛県松山市大街道	416
23	馬見原商店街	熊本県上益城郡山都町馬見原	430
24	みそのばし801	京都府京都市北区大宮東総門口町	406
25	村山団地中央商店街	東京都武蔵村山市緑が丘	388
26	盛岡駅前商店街	岩手県盛岡市盛岡駅前通	378
27	柳ヶ瀬商店街	岐阜県岐阜市柳ヶ瀬通	394
28	陸別町中心部商店街	北海道足寄郡陸別町	376
29	龍ヶ崎本町商店街	茨城県龍ヶ崎市上町	380
30	和田商店街	東京都杉並区和田	386

お問い合わせ先



お問い合わせ先

はばたく中小企業・小規模事業者

経済産業省		
中小企業庁	経営支援部 技術・経営革新課	☎ 03-3501-1816
北海道経済産業局	産業部 産業振興課	☎ 011-709-1728
東北経済産業局	産業部 産業振興課	☎ 022-221-4906
関東経済産業局	産業部 産業振興課	☎ 048-600-0303
中部経済産業局	産業部 産業振興課	☎ 052-951-0520
近畿経済産業局	産業部 産業課	☎ 06-6966-6021
中国経済産業局	産業部 産業振興課	☎ 082-224-5638
四国経済産業局	総務企画部 総務課	☎ 087-811-8503
九州経済産業局	産業部 中小企業課	☎ 092-482-5447
沖縄総合事務局	経済産業部 地域経済課	☎ 098-866-1730

はばたく商店街

経済産業省

中小企業庁	経営支援部 商業課	☎ 03-3501-1929
北海道経済産業局	産業部 流通産業課 商業振興室	☎ 011-738-3236
東北経済産業局	産業部 商業・流通サービス産業課	☎ 022-221-4914
関東経済産業局	産業部 流通・サービス産業課 商業振興室	☎ 048-600-0317
中部経済産業局	産業部 流通・サービス産業課 商業振興室	☎ 052-951-0597
近畿経済産業局	産業部 流通・サービス産業課	☎ 06-6966-6025
中国経済産業局	産業部 流通・サービス産業課	☎ 082-224-5653
四国経済産業局	産業部 商業・流通・サービス産業課	☎ 087-811-8524
九州経済産業局	産業部 流通・サービス産業課	☎ 092-482-5455
沖縄総合事務局	経済産業部 商務通商課	☎ 098-866-1731

編集 **中小企業庁**

2017年3月発行

〒100-8912 東京都千代田区霞ヶ関1-3-1

電話 03(3501)1511

<http://www.chusho.meti.go.jp/>



リサイクル適性 (A)

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。