



はばたく 2017

中小企業・小規模事業者 **300社** / 商店街 **30選**



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」を社内で開催。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

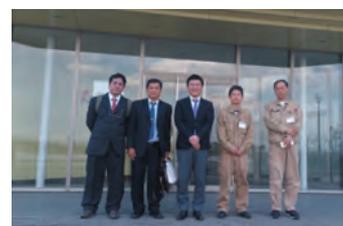
同工法は、接着剤とリベットを用いた板金組立工法であり、高熱を発生する溶接作業がないことで、板に歪みが生じず、高品質な製品を低価格（従来の約7割）かつ短納期（従来の約6割）で製作することが可能。熟練作業員を必要としないため、作業員の技術レベルによる品質のバラつきを抑えることができ、急激な生産変動にも対応できる上、強度もスポット溶接と比べて遜色ない。業界内でも同工法ができる企業は限られており、熟練溶接工の減少という課題を乗り越え、安定した事業基盤を構築。



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、自社店舗も出店し、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
U R L	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

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



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。

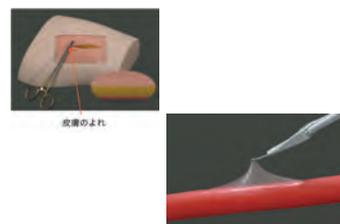


会社外観

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



生産性向上

需要獲得

担い手確保

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。



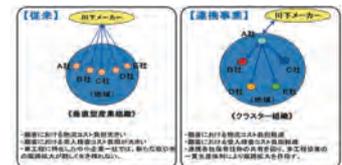
会社外観

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。

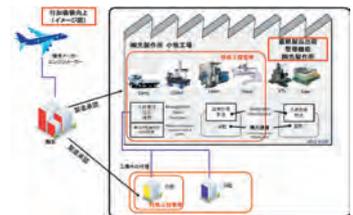


工程単位発注（ノコギリ発注）から一貫生産への取組

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。



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。



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
U R L	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、改善効果金額も数千万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)



生産性向上

需要獲得

担い手確保

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）

チヨダ工業株式会社

愛知県愛知郡東郷町

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

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



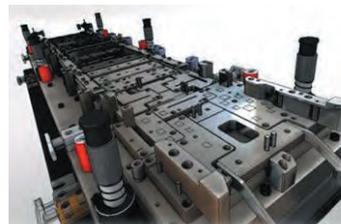
生産性向上

需要獲得

担い手確保

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
U R L	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。

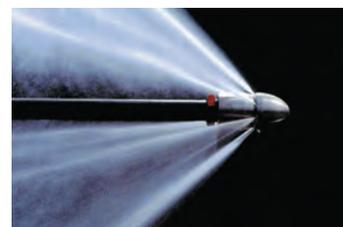


会社外観

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

日進工業株式会社

愛知県碧南市

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

「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



生産性向上

需要獲得

担い手確保

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、全ての工程がネット上でつながり、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。



クラウド電子あんだんのイメージ図

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

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。

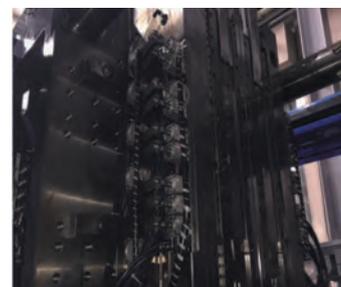


会社外観

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

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



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!

窓口一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

生産性向上

需要獲得

担い手確保

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。

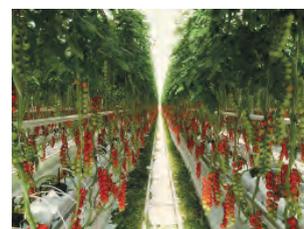


本社研究施設概観

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のあ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

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、若手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む。



店内写真



「宇治橋バーム」表彰状

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。中でもファインホイルは日用品・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パイオニ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、針は独特の曲がり仕上げており、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。

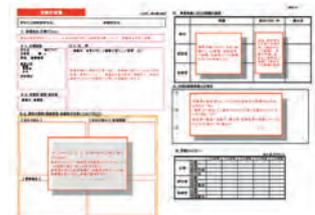


移動鍛冶屋の実施

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。

▶▶▶ 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

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ット口の市場調査にて、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・寸法のも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	愛知県新城市一鍛田字清水野 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



生産性向上

需要獲得

担い手確保

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)

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
U R L	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に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

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

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
U R L	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」など多数の新商品を開発している。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

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

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
U R L	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

株式会社モアレリゾート

三重県志摩市

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

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

生産性向上

需要獲得

担い手確保

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件のみとなっており、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 葛田 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、比較的小ぶりの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）で目先の売上に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ひます。

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ひます。

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
URL	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步進化させた、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。



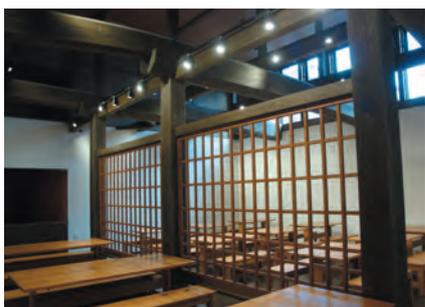
免税パンフレット(表・裏)



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。それにとともに、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)
商店街の類型	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。