

# はばたく 2019

中小企業・小規模事業者 300社 / 商店街 30選



## 鉄・アルミの加工技術を活かした受注拡大 積極的な設備投資と教育による生産性向上

「誠意をもってものづくりにあたり、技術を軸に社会に貢献する」を理念に掲げ、工作機械、建設機械、産業用ロボットといった様々な分野向けの部品加工を担う。同社の技術的な強みは鉄、アルミ等の鋳物加工技術である。これらの加工はその素材特性から高度なノウハウを必要とし、その技術を保有する会社も少ない。近年は積極的な営業活動による大手との取引増加や、計測器、半導体製造装置、医療用機器、航空分野への注力により、前年比約30%の売上高増加を達成している。

- |          |                           |        |         |
|----------|---------------------------|--------|---------|
| ● 所在地    | 石川県金沢市福増町南41-6            | ● 設立   | 1964年   |
| ● 電話/FAX | 076-240-8782/076-240-8783 | ● 資本金  | 2,000万円 |
| ● URL    | www.co-higashiyama.jp     | ● 従業員数 | 34人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 東山 裕一               |        |         |



### 需要を背景に小型製品の複雑加工、大ロット生産への転換

従前の同社の受注品は大型で単純な製品の小ロット加工が中心であった。しかし近年需要が高まる計測器、医療用機器、産業用ロボット等に向けた製品は、小型で複雑な加工を要求され、ロットも大きい。一般的にこのような真逆の特徴を持つ製品へのシフトは、生産効率の低下を招き、品質の低下や労働の長時間化の要因となり得る。しかし同社はこれらの抑制のため、いち早く量産型高精度マシニングセンターの導入と教育を行い、生産効率の維持と受注の増加を両立している。



同社の主力設備  
量産型高精度立型マシニングセンター

### 複数工場の集中管理による生産性向上

同社は、分散する5箇所の工場にて約40台の機械を稼働させる。それらにネットワークと集中管理システムを設けて一元化することで、各機械の進捗管理、稼働管理、機械間のデータ転送、完成品のトレーサビリティ等の向上や効率化を実現している。この仕組みを設けたことで、業務の標準化(従前は作業者に選定や使用方法が委ねられていたNCプログラム転送など)実現、加工部品のトレーサビリティ、工作機械の稼働状況のモニタリングと分析の実現が生じ、生産性を大きく向上させた。



生産性向上に貢献する集中管理システム

### 教育訓練の充実化による人材の有効活用

高い技術力の維持向上に加えて、近年求められる短納期化や製品加工の高度化を実現するため、人材の質的向上は同社においても課題である。同社では、座学と実践の連動に重きを置いた教育訓練を継続的に行っている。全従業員に対して多い月で約80~90時間を教育訓練機会を提供し、外部の知見も組み込みながら能力向上に取り組む。加えて、従業員の外部研修参加(ポリテクセンターや産業技術専門学校など)や技能・資格取得も奨励し、人材の高度化に取り組んでいる。



積極的な教育で従業員を育てる

## 地域の主婦層パワーを積極的に活用し おふくろの味を高齢者&お病気の方々へ

同社の主力商品は高齢者及び、お病気の方々をターゲットとしたチルド惣菜。小松市内の本社工場で製造した惣菜を、全国の高齢者施設およびシニア世帯を中心に、一般個人、小売店へ発送、販売している。創業当初より「健康的な食事」をテーマとした商品展開をし、2001年以降はシニア世帯の日常食に狙いを置いた商品開発、販路開拓を進めることで業績を伸ばした。さらに医療食・介護食へと領域を拡げ、急成長を果たしている。

- 所在地 石川県小松市串町35番地17
- 電話/FAX 076-143-1155/076-143-1180
- URL <http://food-yamato.co.jp/>
- 代表者 代表取締役 津田 隆太郎
- 設立 1982年
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 350人



### 石川県産食材使用による美味しさ+「安心・安全」訴求力向上

石川県内生産者から調達した農産物を、小松市の本社工場で一括調理し、全国の高齢者へとチルド惣菜として供給するのが同社のビジネスモデル。現在、県内の農家約20軒と「全量買取契約」を締結しており、今後さらに北陸地域および全国の契約農家数を増やし、食材の調達網の拡大を図る。また、同社のホームページやサービス案内資料で契約農家のインタビュー記事を発信する等、同社製品と共に県産品のPRにも寄与する広報を行っている。



高齢者向けのチルド惣菜

### 品質・衛生・トレーサビリティが管理された新工場

従業員数、及び生産量は直近3年間でそれぞれ約2倍に増加している。成長と共に更なる品質向上のため、本社工場に隣接する新工場を建設し、2019年4月に稼動。人員増を抑制しつつ約2倍の生産能力を見込む(約3万1千食→約6万2千食@1日)。新工場ではプロの調理人による「手作り」を維持する一方、袋詰などの工程は機械化を進め、自動化に重点を置く。また、新生産管理システムの導入により情報を一元管理し、トレーサビリティを強化すると共に、検査室などのメーカー機能を刷新し、衛生管理の向上と、効率的に計画生産する仕組みを構築する。



新工場

### 地域の主婦・シニア層を積極的に採用、女性目線のレシピ開発

従業員の8割強を女性が占め、主に調理現場に従事している。採用対象は主に小松市近隣の主婦層で、育児との両立も考慮した働きやすい環境の整備を進めている。フレキシブル勤務形態の導入、育児休暇の取得推奨等に積極的に取り組んでいる。また、調理の即戦力としてシニア層の女性を積極的に採用している。定着率も高く3年離職率は10%台以下に留まる。役職者の5割以上を女性が占め、調理現場の管理や新たなレシピの提案・開発等に主婦層の目線を取り入れ、そのアイデアを積極的に活用している。



主婦層・シニア層も活躍する調理現場

# 有限会社日の出大敷

石川県鳳珠郡能都町

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

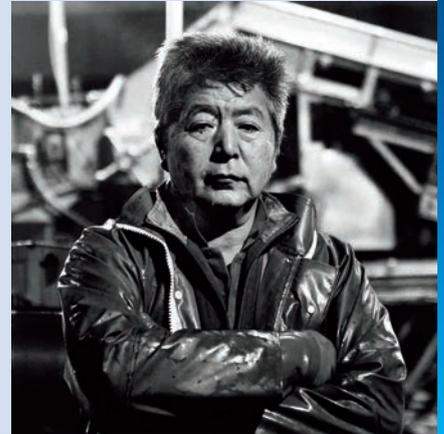
ものづくり

サービス

## 改革型設備導入による漁業の高度化 事業効率化と地域特性に配慮した雇用機会提供

戦後現代表の祖父が現地で定置網漁業を創業。2004年に現社長が就任、船頭との二人三脚で漁獲品質の向上による付加価値改善を図る。当社の鮮度管理の評価は高く、地元市場水揚げの他、富山県氷見港有力問屋との信頼関係を構築し安定的売上継続に繋がっている。2015年には石川県漁業協同組合の儲かる漁業創設支援事業、実証事業者の認定を受け、生産性・付加価値の向上を図っている。(写真は取締役 中田 亨 船頭)

- |          |                           |        |       |
|----------|---------------------------|--------|-------|
| ● 所在地    | 石川県鳳珠郡能登町字鶴川19字93番地       | ● 設立   | 1955年 |
| ● 電話/FAX | 0768-67-1010/0768-67-1027 | ● 資本金  | 300万円 |
| ● URL    | http://hinodeoshiki.com   | ● 従業員数 | 17人   |
| ● 代表者    | 代表取締役 馬場 郁夫               |        |       |



生産性向上

### 改革型漁船・漁網・漁具の活用による付加価値の向上

当地域は、能登沖西岸と富山湾沖の変化にとんだ漁場で構成され、ブリ、フグ、ズワイガニ、スルメイカ等は全国トップクラスの水揚げを誇るが、市場変化等に対応する業態の変革が求められている。そこで、同社は海域の異なる2ヶ統の漁場での効率的で安定的な漁獲を図っている。また、特性に合った改革型漁船・漁網の活用により、省エネ、軽労働化、衛生品質管理の高度化を図り、漁場の特性の異なる出荷など、新たな出荷・流通の仕組みを創出し、魚価向上、収益性の安定した持続可能性の高い定置網ビジネスモデルを構築している。



改良型漁船

### 合理的な操業 漁業構造改革総合対策事業との連携

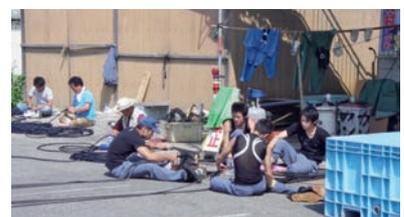
同社は、鮮度品質管理、漁法の工夫や、販路開拓を組織的に努めてきた。水揚げの効率的・効果的な安定に向け、漁獲物魚種組成の異なる離れた2ヶ統の大敷網の設置を行っている。2ヶ統操業の実現には、当海域の特性に則した、省エネ・少人数での迅速な操業方式の確立が必要であり、石川県漁業協同組合と連携し、定置網事業構造改善を進めた。①船上作業の時間短縮、軽作業化による収益性の向上、衛生・品質管理の高度化、②改革型漁網による出荷調整機能、クラゲ対策、管理作業時間の短縮③急潮(災害)対策時における迅速な網抜き作業の実現等、業務効率向上を図っている。



合理的な操業に向け設置した2基の船上クレーン

### 地域の特性に配慮した雇用機会の提供

能登地域では400年以上前から定置網が営まれており、地域経済を支えてきた。しかしながら環境に優しい伝統的な漁法ではあるが、水揚げが安定しないことから、歩合制を採用せざるを得ない状況にある。乗組員の多くは60歳以上であり、農業との兼業や定年後の再雇用先となっているが、乗組員の高齢化と相まって大敷網の業態維持が大きな課題である。同社は地元高校のインターンシップの受入、新卒者の求人、若年層の雇用に取組んでいる。



インターンシップの様子

サービス

## 歯医者さん検索サイト、デジタルアソートシステムで付加価値や生産性を向上

歯科専用医療機器から子ども向けはみがきグッズまで、あらゆる歯科関連商品の開発、企画から製造、販売までを一貫して手掛けている。歯科通販業界シェア63%、及び歯科業界での歯ブラシ販売本数トップ企業。国内6万件を超える歯科医院との取引ネットワークを生かし、歯科分野を中心とした多角的経営を展開している。昨今の歯科診療単価上昇も相まって、直近5カ年は売上額が毎年10%以上伸長しており、平成29年に東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)上場を果たした。

- 所在地 石川県白山市旭丘2-6
- 設立 2000年
- 電話/FAX 076-278-8802/076-207-3838
- 資本金 1,000万円
- URL <http://www.ci-medical.co.jp/>
- 従業員数 671人
- 代表者 代表取締役社長 清水 清人



### 歯科医院のネットワークを生かした「歯医者さん検索サイト」

平成30年6月に、全国歯科医院の検索ポータルサイト「さがそう歯医者さん」を開設した。パソコンのみならず携帯電話やスマートフォンから、付近に所在する歯科医院の位置情報、診療可能な曜日や時間を検索できる機能を有する他、口コミや診療情報を共有するオプションもある。今後、歯科医院の診療予約台帳と自社予約システムを連動させることにより、スマートフォンから簡単に予約できるシステムの構築も視野に入れている。また、歯科医院向けウェブサイト作成受託業務も展開している。



同社の開設した「さがそう歯医者さん」

### デジタルアソートシステムで商品仕分け作業の効率を向上

従来、同社従業員の6割以上を占めるロジスティクス部門における出荷作業(入荷、入庫、ピッキング、梱包等の各プロセス)は「人の手」に依存していた。平成28年、出荷設備を新たに増設し、これに併せて、受発注・在庫管理情報のシステム化、ハンディモバイルの導入、需要予測を行うデジタルアソートシステム(DAS)を導入し、物流効率の改善や向上に取り組んでいる。また、モニターによる出荷作業状況の視覚化により、労働生産性の向上及び人員の最適配置にもつなげている。



DASでの商品仕分け作業

### 経験や知識に捉われないチャレンジ精神旺盛な社員育成

歯科医師出身でもある社長は「まず、やってみよう!」が合言葉。日頃から経験や従来の知識に捉われることなく、社員一人ひとりの「やってみよう!」という想いが同社の最大の動力源で、新規事業の開拓に努める環境がある。同社は、歯科医院に加え、動物医院、介護施設向け通信販売、ナースウェアなどアパレル分野にも事業を展開。毎月数十点の新製品を開発し、これまで3万点を超える商品を市場に投入している。また、組織面では、社長と社員との距離が近く、例えば部署ごとに社長と語り合うランチミーティングを定期的に行ったり、経営数値もオープンにしている。



社員ミーティングの風景

# 一丸ファルコス株式会社

岐阜県本巣市

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

ものづくり

サービス

## 天然素材に特化した製品を継続して開発 自社で一貫した高度な研究開発体制

「ナチュラル原料で美と健康を創造するパイオニア」として、国内外の化粧品等メーカー約1,500社へ天然素材から抽出した多種多様な有効成分を供給する世界的に数少ない天然機能性成分に特化した研究開発型企業。1,000品目超の製品は、国内多数の化粧品や機能性食品に原料素材として採用され、開発においては顧客のコンセプト作成段階から参画し、製品化に際しては薬機法など申請手続等の業務支援も実施。海外展開においても約40か国に販売店を設け、売上総額の20%を占める。

- 所在地 岐阜県本巣市浅木318番地1
- 電話/FAX 058-320-1030/058-320-1041
- URL <https://www.ichimaru.co.jp/>
- 代表者 代表取締役社長 安藤 芳彦

- 設立 1959年
- 資本金 9,738万円
- 従業員数 185人



生産性向上

ものづくり

### 高い研究開発力により多品種の新たな素材を継続的に開発

自社工場内に抽出、濾過、濃縮、殺菌、乾燥、混合、造粒等他に類のない多様な設備と従業員の20%を占める研究開発技術者によって、年間1000品目にも及ぶ製品を効率的且つ継続的に生産。液体、粉末、顆粒の形状に対応し、用途に応じて濃度、色調、粘度の調整が可能である。更に、製品を温度管理された倉庫で保管、生産・在庫・出荷データを一元管理し、ピッキング作業の自動化によって出荷作業の効率と精度を高めている。



高い研究開発力で新たな素材を開発

### 自社一貫の研究開発体制と知的財産の管理

全ての自然由来の化粧品や健康食品原料の企画及び研究開発を自社で一貫して実施。社内各部門で最先端の皮膚生理学理論を学び、新たな化粧品や健康食品のコンセプトとなる新しい理論に裏付けされた機能性成分の開発に取り組んでいる。研究開発・抽出・精製・試験・調査・マーケティング・販売に至るまでワンストップで提供している。また、年間約20件の特許出願を行い、国内外の特許出願数は570件を超えている。



自社一貫の研究開発体制と知的財産の管理

### 子育て支援の拡充等働き方改革を推進し増収増益を達成

工場、事務所の省力化に加えて従業員自らが業務のメリハリや効率を意識した働き方改革を実施した結果、月平均の残業時間は約5時間/人まで減少している。また、従業員の35%が女性で、育児短時間勤務制度を導入するなど子育てしやすい環境作りに取り組んでおり、出産・育児休業からの復職率は100%である。この様な両立支援体制により、継続的に増収増益を達成している。

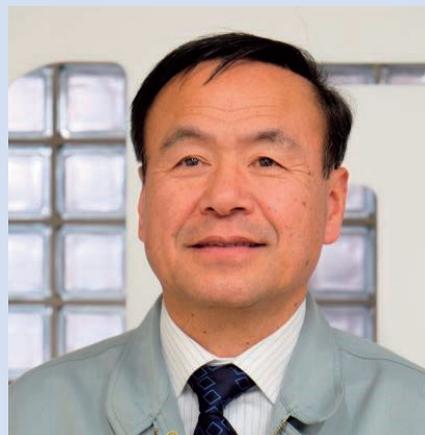


子育て支援の拡充等働き方改革を推進

## 自ら開発した成形機・金型を使用し、 発泡樹脂製品を生産する唯一の国内メーカー

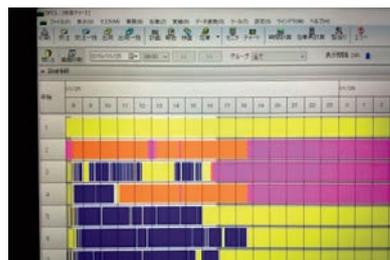
同社は、発泡樹脂成形用成形機と金型の設計・製造とあわせ、発泡樹脂成形品の生産を行う唯一の国内メーカーである。成形機と金型については、発泡スチロールが国産化されると同時にいち早く開発に着手し全国並びに海外展開することで、現在は発泡樹脂成形機の国内シェア約60%を誇る。また、成形品については、発泡樹脂製品の成形加工事業を展開しており、発泡樹脂製品の軽量性、断熱性、遮音性・吸音性等の各種機能に着目した建材や自動車内装材等の新規用途開発にも積極的に取組んでいる。

- |          |                              |        |         |
|----------|------------------------------|--------|---------|
| ● 所在地    | 岐阜県中津川市駒場町2-25               | ● 設立   | 1948年   |
| ● 電話/FAX | 0573-66-1321/0573-66-5947    | ● 資本金  | 4,800万円 |
| ● URL    | http://www.daisen-inc.co.jp/ | ● 従業員数 | 82人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 林 彰                    |        |         |



### 稼働状況遠隔監視等のシステム構築で生産性・付加価値を向上

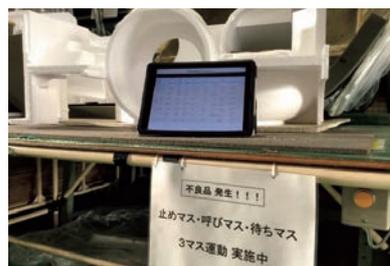
同社は、自社並びに顧客の将来的な人手不足に対応するため、様々な年式の成形機や加工機の稼働状況遠隔監視システムや各種データの収集・蓄積システムを構築し、生産性向上を実現。現在、これらのシステムを拡張し、成形機等の不調を事前に検知する予防保全システムの開発や成形機等の遠隔制御システムの構築に取り組んでいる。また、業界に先駆け、成形機の駆動機構において従来の油圧駆動から電気モーターのドライブ機構を開発し、約70%の省エネと位置制御の精度向上を実現している。



成形機の稼働状況遠隔監視システム

### 行政機関の支援も活用した生産性向上への取り組みを展開

2005年に発泡樹脂成形における生産スケジュールと実績集計を行う生産管理システムを、岐阜県の外郭団体と共同開発。加えて2017年には、製品の品質向上と業務改善のため、県との共同実証事業においてレガシー機器のIoT化による一連の生産工程に関する情報の収集・可視化に取り組む。更に、IoTによって得られた情報を分析・判断し、その結果を遠隔操作により自社成形機へ送ることで不良発生を未然に防ぎ、生産性向上へのAI (Deep Learning)の研究を大学と進めている。



タブレット端末を使って生産性を管理

### 調整設定手法のデジタル化と人事異動による人材の有効活用

作業者の勘、コツ、経験で調整しているパラメータをデジタル化のうえ要因分析し、IoTにより自動で良品製造のパラメータを調整する仕組みを構築して生産効率を高め、人材をより付加価値の高い業務へシフトすることに取組んでいる。また、「成形機設計製造」「金型設計製作」「成形品生産」の3部門の技能を習得し、技能を伝承する人事管理体制をとっている中、3～5年毎のローテーションで各部門の役割を体験させることにより適材適所の発見機会を提供する等、人材の有効活用を図っている。



調整設定手法をデジタル化

## 高付加価値商品を開発するとともに、分散型工程、業務標準化で生産性を向上

1951年創業、1959年に会社設立の上水道用水栓を中心としたバルブの専門企業。水栓金具、水回り製品、その関連部材の開発設計・製造・販売を行う。既存の「蛇口製品」以外にも、新製品開発や、販路拡大に積極的に注力。地元で多くの取引先を有し、全国に1,000以上の得意先を持つ安定した事業基盤を確立。また、全国約4割の水栓バルブ製品出荷額のシェアがある岐阜県山県市の中で、同社は水栓バルブ組合「美山金属工業会(MK会)」会長を務め、中核的な存在。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 岐阜県山県市富永194   | ● 設立   | 1951年   |
| ● 電話/FAX | 0581-52-2131 / 0581-52-2622   | ● 資本金  | 3,000万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.mizutani-v.co.jp/">http://www.mizutani-v.co.jp/</a> | ● 従業員数 | 53人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 水谷 真也   |        |         |



### 単なる水栓金具に留まらず付加価値の高い製品を開発

同社は水栓バルブ製品の casting・加工・研磨・メッキ・組立検査等を一貫して行う設備、生産ノウハウがあり、アイデアをスピーディ、高品質に製品化している。洗浄機能を高めたファインバブルを吐水して3割の節水を行うシャワーヘッド、EV充電設備と水道蛇口をコラボしたコンセント付き水栓柱、各種センサーを用いた高齢者見守りシステム等、新製品を開発し、単なる水栓金具に留まらず、付加価値の高い製品を製造。今後は、これらの技術を活用してヘルスケア等、新規分野への進出も視野に入れる。



ミズタニバルブ工業の高付加価値商品

### トヨタ生産方式を導入し毎日改善活動を積み重ね効率よく生産

コンサルタントのアドバイスを受けながらトヨタ生産方式を導入し、効率よく生産している(MPS:Mizutani Production System)。大きな表に付箋を貼って在庫状況を表したり、在庫の保管も目に付く場所に積み上げたりと敢えてアナログ的な取組みで、視覚的に分かりやすくし衆知を集めている。また、一部の生産機械の稼働データを随時スマホで容易に確認できるようにし、今後、他の機械への展開も目指す。更に、岐阜大学とIoTを活用した生産性向上を図る機器を共同研究、産学官連携にも取り組む。



アナログ的な工夫で在庫を見える化

### 属人的な業務を他の従業員も取組めるように標準化

業務の標準化のため、今まで実行していなかった工具や資料等の定位置管理の取組みを実行。これにより、従来は属人的だった業務が他の従業員にもできるようになった。この結果、1名を組立検査工程から配置換えして段取り替えや部品を運ぶ専門の担当を設けたところ、実際の作業人員は1名減ったにも関わらず、3割生産性が向上。また、以前は従業員が不良品を出すと人目に付かずに処分したが、工場が一番目立つところに不良品を集める場所を設置して意識付けを行った結果、不良品が半減した。



不良品を見える化した結果、発生率は半減

## オンリーワンの研磨加工技術で競争力を確立し、高い付加価値と生産性を実現

創業以来45年間、金属板の研磨加工を追求し続け、自社開発の研磨具と独自加工技術により、他社には真似できない高級感と独自の輝きを表現。3Dスピン加工を始めとする特殊研磨加工は、有名テーマパークのアトラクション内装、世界的ブランドの店舗外装、高級車等、名だたる企業や商品で数多く採用されている。少人数かつ特殊加工でありながら、量産性・再現性も確保、特別な加工を求める企業の需要に応えている。また、独自の技術が認められ数多くの賞も受賞している。

- 所在地 岐阜県美濃加茂市野笹町2丁目3-33
- 電話/FAX 0574-25-1246/0574-26-3751
- URL <http://www.bikogiken.co.jp/>
- 代表者 代表取締役社長 和田昇悟
- 設立 1973年
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 6人



生産性向上

### 加工技術を強みに自社ブランド展開も含む高付加価値化を追求

研磨加工一筋で積み上げたノウハウをベースに、自社開発の研磨具と卓越した職人技で高い加工技術を確立し、大手自動車メーカーのTier1等からも、仕上がりの美しさは世界トップレベルとの高い評価を獲得。大手からの下請ではなく技術で選ばれる存在となった同社は、非金属素材への転用など新規市場開拓に努める傍ら、特殊研磨加工品の自社ブランド「MIHIKARI」を立ち上げ、拘りのあるジュラルミン名刺ケース等を販売するなど、ブランド構築による付加価値と生産性の向上も図っている。



自社ブランド商品、美しい研磨仕上げ技術

### ITの積極活用による業務効率化に注力

ITを活用した業務効率化を推進。会計処理では、会計事務所とクラウド上で情報を共有して資料や作業負荷を削減するソフトを導入。生産管理では、売上・仕入管理のシステムを活用し、必要在庫の管理と受発注、得意先・仕入先管理等を一括処理するとともに、管理データから生成したグラフや資料を営業ツールとしても活用。加えて工場でも、NC機械のプログラム読込・書出を簡単に行ってバックアップや変更修正ができるようバージョン変更する等、加工工程から事務処理まで含めた効率化を実現した。



NC機械の導入によって効率化した加工

### 幅広い人材活用と多能工化による技術の蓄積・伝承

定年後再雇用したシニア男性から20歳代の女性まで、幅広い人材を採用して適材適所で活用。また、スキルマップ制度を採用して、各職員がもつスキルやできる仕事が見える化。互いに切磋琢磨しつつ教え合う仕組みを整えて、専門性向上と多能工化を併行的に進め、誰もが皆の補助に入れる体制にするとともに、技術の蓄積と伝承を図っている。さらに、今後人材確保がより難しくなることを想定し、自動化可能部分を極力自動化するとともに、自動化機器の操作に対応できる人材の育成にも取り組んでいる。



幅広い人材を活用しながら技術を蓄積

ものづくり

## 他社より一歩先んじた技術力により信頼の高品質自動車部品を提供し地域未来を牽引

昭和27年に創業以来金属プレス加工メーカーとして「お客様に信頼される会社」を目指してきた。トヨタ系一次サプライヤーであるフタバ産業(株)、(株)三五を主力取引先として、板巻パイプ、板巻パイプ加工部品、自動車のマフラーカッター等の製造加工を営む。特に「RP専用機」によるステンレス板巻パイプ製造法は、消費電力の削減と省スペース化を可能とし生産の効率化とコスト削減を実現、取引先から高い評価を得ている。

- 所在地 愛知県名古屋市中緑区鳴海町字太鼓田4番1
- 設立 1952年
- 電話/FAX 052-621-8111/052-623-0969
- 資本金 10,000万円
- URL <http://www.kawamura-koki.co.jp>
- 従業員数 182人
- 代表者 代表取締役社長 藤本 徹



### ステンレスパイプ加工工程の一新と環境負荷低減の実現

同社の技術で革新的なのは、ステンレスパイプの通常の製造工程(プレス3工程+溶接1工程)を、材料の搬入から製品の完成まで一台の機械で完結できるよう従来の製造方法を一新した点にある。優れているのは、常に技術革新を試み、結果が伴っている点である。独自工法に改善を加えるべく、更に消費電力の削減ができないかとの課題を設定し全社的な取組みを行った。その結果、油圧制御を見直すことで油圧シリンダーの稼働時間の調整、そして消費電力の大幅な削減で「環境負荷の低減」を実現した。



RP(ロールプラズマ溶接)板巻きパイプ

### 独創的技術による独自工法と一貫生産体制による業務の効率化

従来工法では、①板材の孔あけ/切断、②板材の「U曲げ」、③「U曲げ」された材料の「まる曲げ」、④溶接を独立した工程だが、同社独自工法では、プレスと溶接という異なる工程を1台の自動機に集約することで、消費電力や設置面積を大幅に減少させた。また工程の改良を進め、①の工程を分離することで、更に、消費電力が1/8、設置面積が1/3、作業段取り時間が1/5まで短縮。この様な独自工法に加え、金型づくりから生産まで内製化した一貫生産体制の確立で業務効率化を実現。



独自加工の金属プレス部品一貫生産ライン

### ルーバー加工、孔加工実施と客先在庫削減による付加価値向上

従来工法では、長尺材をカット後に孔あけやルーバー加工を行うことが困難であったが、同社工法では板材に孔あけやルーバー加工を施したのちに、曲げ、溶接を行うことで顧客注文に対応。また従来工法では、長尺材1本ごとに製品を切断していたため客先在庫が過多になるが、独自工法では、必要な分だけ板材を加工するので小ロットを実現し客先在庫の無駄を削減。今まで長尺で造管されたものを切断して使う発想から、必要な長さを必要な分だけ造管する『1本から1個へ』を発想し同社独自技術により付加価値を向上。



必要な長さ、必要な分だけ造管

## 他社の追隨を許さないロウ付け加工技術で 多くの一flowメーカーに頼られる実力企業

主な事業内容は、溶接をベースに炉中ロウ付、真空ロウ付、高周波ロウ付、自動ロウ付、ハンドロウ付などのロウ付け加工を行っている。基礎研究から製品の応用までの高い対応能力でロウ付け加工のほとんどの材質をカバーしている。高性能水素ガス連続式熱処理炉及び真空炉により、鉄・ステンレス・チタン・アルミ等の固溶化熱処理、磁気焼鈍、折出硬化処理を行っている。

- |          |                        |        |         |
|----------|------------------------|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県額田郡幸田町大字深溝字松井 8-1   | ● 設立   | 1984年   |
| ● 電話/FAX | 0564-63-0555           | ● 資本金  | 1,000万円 |
| ● URL    | http://www.kandori.jp/ | ● 従業員数 | 84人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 神取 勇             |        |         |



生産性向上

### 技術センターに蓄積した加工データの試作や工程設計への応用

同社がターゲットとしている顧客層には、自動車エンジンのダウンサイジング化や自動車部品・一般産業用部品の高度化を目指している企業が多い。このような顧客層に対して、同社上六栗工場に併設しているB&H技術センターでは、特殊ロウ付け加工の他、試作やロウのテストを実施、これまで蓄積したワークの材質や形状、ロウ付け条件といった約2,000件に及ぶ加工条件をデータファイル化し、試作や工程設計に活用している。このような経験の蓄積と応用で付加価値の高い取組を行っている。



同社の研究開発拠点のB&H技術センター

### 不具合を事前察知できるシステム構築により業務の効率化実現

業務の効率化のために同社ではIoT投資を行っている。同社の加工工程では、温度、気圧等の外的条件、素材の温度、形状などの諸条件により、さまざまな不具合が発生していた。一度不具合が発生すると、連続して不良品を製造することとなり、無駄な製造コストとなる。このような無駄をなくすために同社では、さまざまな不具合のデータを収集し、分析することで事前に不具合を察知できる仕組みを構築し、作業員の修正作業を未然に防止し、材料費の無駄を25%削減して、業務の効率化を実現している。



あらゆる種類の熱処理とロウ付け加工を探索

### 仕事と家庭を両立できる職場環境の整備で多くの女性が活躍

同社は女性に働きやすい職場を目指してライン設計を行い、工場での多くの女性が活躍している。年代別では30~40代の「子育て世代」の女性が多いため、仕事と家庭の両立が課題になっていた。そこで同社では、子供の急病や学校の行事が重なった時でも生産が成り立つように、あえて、予め多めの人員を配置することにより、柔軟な働き方の実現を達成している。余裕を持った人員配置を行っていることで、従業員同士がお互いに思いやりの気持ちを持って仕事に臨んでおり、職場環境も良好である。



産学連携で開発したマイクロ熱交換器

ものづくり

## 独自技術により高品質な大型金型を製造、 海外での高い競争力と信頼性を獲得

自動車向けを始めとした大型射出金型の設計・製作を手掛け、特に自動車用インパネ等、大型で奥行きがあるものを得意とする。大型金型は高精度加工が難しく国内でも制作できるメーカーが少ない。切削加工のみならず、放電加工などを駆使し高度精密金型を実現。その技術力を持って国内全自動車メーカーと広く取引するほか、世界30か国でサポート等が可能なグローバル体制を構築、世界の需要に広く応えている。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県稲沢市奥田大沢町27   | ● 設立   | 1949年   |
| ● 電話/FAX | 0587-32-6281 / 0587-21-2800   | ● 資本金  | 9,100万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.tmw-integral.com/">http://www.tmw-integral.com/</a> | ● 従業員数 | 196人    |
| ● 代表者    | 代表取締役 立松 宏樹   |        |         |



### 自社の金型から作り出される製品

自社内で研磨した高精度刃物を使用した仕上げ加工により、金型が生産する製品の品質を極限まで上げることなど、常に新たな技術開発に注力する。

超微細加工による加飾技術を持つ株式会社IBUKIと技術協業パートナー契約を締結（H29.2）し、大型金型のアクセントになる同加飾を組み込む一体成型金型を協業開発するなど、より高い付加価値を創造している。



自社の金型から作り出される製品

### 海外データセンター活用\_TMW4.0

海外データセンター活用による業務効率化に加え、インタストリー4.0の取り組みとして策定した「TMW4.0」に基づき、機械の稼働状況、生産進捗状況、変動費の変動把握など、全社で情報共有できるよう見える化を徹底。現在、製品毎の計画と実績が一目で判り、生産効率をベースとした受注ターゲットシミュレーションの確立も目指している。社員のスキルアップに貢献する能力分析を含め、AIやIoTを最大限に活用した生産性向上を強力に推進している。



海外データセンター活用\_TMW4.0

### 人材育成と事業部制の導入

人材育成を全ての基本とし、受注案件毎にチーム振り分けを実施するプロジェクトマネジメントを導入。5つの事業部を構築し各事業での経験を積み上げ、金型製造に留まらない製造に不可欠な治具や工具、オートメーションなどの販売などに携わることで、幅広い知識と経験を持つ社員を育成する。社員のチャレンジ精神とやる気の向上に寄与することで生産性向上を目指す。また、技術者は1日では育たないと強い思いから現在までリストラはしておらず、強い一体感を維持している。



人材育成と事業部制の導入

## IoTを活用した生産ラインの見える化 シートベルトの生産数はトップクラス

同社は、シートベルトやドアロック、エンジン等の自動車の安全を守る重要保安部品を製造している。提案から金型設計・製作、金属部品のプレス加工・熱処理、メッキ、樹脂成形、金属部品と樹脂成形のアッセンブリまで一貫して自社でできることが強みである。同社のシートベルトの生産数は年間約6,000万個に達し、国内の生産数はトップクラスのシェアで、海外でも部品によってはシェア15%を誇る。2011年に中国蘇州に現地法人を設立し、2017年には第二工場の操業を開始した。

- 所在地 愛知県安城市里町三郎1番地26
- 電話/FAX 056-698-2121/056-698-1514
- URL <http://www.taito-inc.co.jp/index.html>
- 代表者 代表取締役 後藤 信介
- 設立 1960年
- 資本金 4,500万円
- 従業員数 250人



### IoTシステムを活用した樹脂生産ラインの見える化

樹脂生産ラインでは、24時間稼働体制により生産性向上を図るべく生産ラインの自動化を進めている。従来、ムダの原因究明には、熟練工の勘と経験に頼っており、原因究明に多大な時間を要していた。この解決のために、樹脂生産ラインにIoTを活用したシステムを導入し、樹脂生産ラインの射出成形機をネットワークで接続して制御・管理を行い、各装置の実測値データを収集・解析して、「不良の発生」、「意図しない設備の停止」の原因を究明し不良率が削減するとともに、稼働率が向上した。



自動化された生産ライン

### ロボット活用により自動化を実現した高次生産体制の構築

射出成形プロセスのインサート成形工程の見直しを図り、高精度を実現した。インサート工程における「金属部品を金型へ装着する」、取出し工程における「製品を取り出す」等の作業は、単純作業ではあるものの、人間が手作業により行う場合には、装着ミスによる不良率の高止まりや作業スピード、及び精度の向上には限界がある。そこで、射出成形機に連携させる6軸多関節ロボット及び、パーツフィーダーを導入し、高次生産体制を構築した。



同社の自動車ドア関連部品

### 同社の高度な技術・ノウハウを活用し、中国での生産が急増

同社の得意先である日本の自動車メーカーも数多く中国に進出している。同社も、中国蘇州に2011年に現地法人を設立し、2013年から本格的に稼働をしている。日本の自動車メーカーの中国での自動車生産の拡大に伴い、同社の現地での生産数も伸長した。同社の高度な技術・ノウハウの活用は評判となり、今では、顧客は日本の自動車メーカーにとどまらず、欧米の自動車メーカーとの取引も増えてきた。急増する受注に対応するために、中国で第二工場を竣工し、2017年から操業を開始している。



中国の第二工場全景

## 顧客ニーズに応え中子総合メーカーに成長 環境経営の取組みでコスト削減、利益向上

同社は、自動車産業集積地である愛知県西三河地区において、鋳物の中子（鋳物の中に空洞を作るための砂型）製造を行っている。近隣には自動車産業の協力工場が数多く点在し、そのうちの鋳物製造業者60社以上に中子を供給。

長期的視野に立ち、業界慣習である1業種特化を捨て、高い製造技術、他社が真似できない段取り力、多様性ニーズ対応を強みに中子総合供給メーカーへと転身。富山県にも製造拠点を設置し、建設機械の鋳物製品の中子も製造している。

- |          |                           |        |         |
|----------|---------------------------|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県西尾市一色町大塚赤西18番地3        | ● 設立   | 1966年   |
| ● 電話/FAX | 0563-72-7454/0563-73-6761 | ● 資本金  | 1,000万円 |
| ● URL    | http://sk-shell.jp        | ● 従業員数 | 132人    |
| ● 代表者    | 代表取締役 榊原 勝                |        |         |



### 原材料の再利用による歩留率向上と産業廃棄物量の見える化

同社は、中子の原材料である珪砂の再利用に着眼。再利用には、珪砂にコーティングされたレジン（砂を接着する樹脂）を除去する必要があるが、流動焙焼炉を導入しレジンを焼くことで、元の珪砂へ戻すことが可能となった。これにより、原材料の歩留率が向上するとともに、廃棄物の処分コストも削減でき、利益向上・業務効率化につながっている。さらにマテリアルフローコスト会計を導入しCO2排出量への数値変換を実施、環境経営と「成果が数値で語れる会社づくり」を実践している。



レジンでコーティングした砂でできた中子

### 多品種少量化、中品種中量化に応える独自の生産体制

中子業界で主流となっているシェルモールド法は、大量生産に向けた製法である。しかし鋳物業界は多品種少量化、中品種中量化が進んでいる。同社では従来のシェルモールド用機械を中品種中量化に適するよう改良し、多品種少量化製品には「手込み中子」を採用し、客先の多様なニーズに応えることで中子総合メーカーに成長した。結果として、試作から立ち上げまでの時間短縮化に貢献できる企業となり、取引先を含めた業務の効率化を図ることができた。



多種多様な成型機械を保有

### 人が生き、社員の声が届く会社づくりを目指す

同社は、「人が生きる」を基本としたボトムアップの仕組みとして、ISO9001・エコステージ3へのステップアップ・BCPのワーキンググループ活動を通じ、自主活動を推進している。これらの活動は年間会議日程を明示し実行のうえ経営層へ報告され、経営層は役員会で各議題を協議し月毎に回答を示している。また、年に一回、経営方針・各部署方針を全社員に示す経営方針発表会は社員の声を反映した内容となっており、「社員の声が届く会社づくり」を目指している。



2015年にBCP計画を策定

## 磨き上げた成形合板技術と一貫生産体制で椅子に新たな価値を創造する

同社は、1944年に豊南航空工業として豊橋市前田南町に設立、1948年に豊橋木工に社名変更し、木製家具の製造を開始。丈夫で軽く、美しい曲線を持つ部材を作ることができる「成形合板技術」を、長年にわたり磨き上げてきた。

プレス用の型も社内で設計・製作し、成形・木取・加工・研磨・組立・塗装・張り仕上げ作業までを社内で一貫生産できる体制を強みとしている。1992年に起立補助椅子を開発して以降、主として椅子を専門に開発製造販売を行っている。

- |          |                           |        |         |
|----------|---------------------------|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県豊橋市杉山町字知原12-1052       | ● 設立   | 1944年   |
| ● 電話/FAX | 0532-23-2151/0532-23-4522 | ● 資本金  | 5,000万円 |
| ● URL    | www.toyomoku.co.jp        | ● 従業員数 | 33人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 近藤 安社               |        |         |



### 「椅子によって姿勢を守る」という新たな価値を創造

同社は、椅子をただ座るだけの物でなく、座ることで姿勢を守り、ひいては健康をサポートする物と捉え、新たな価値を創造している。特に、成長する子どもの姿勢を守りながら、大人になってもずっと使える椅子「アップライト」や、食事の姿勢を椅子で守ろうという発想から生まれた「セピント」は、同社が持つ成形合板製造の高い技術力と生産一貫体制、社外ディレクター、家具デザイナーと連携した自社ブランド構築を実現したことで完成した、同社の代表作である。



子どもたちの姿勢を守る椅子「アップライト」

### 最新機械導入による技術向上及び生産性向上

同社では、売上が増加している「アップライト」・「セピント」の更なる機能向上と生産量増加に向けて、最新の成形合板巾割機を導入している。従来同社で使用してきた巾割機に比べてより複雑な部品の切断が可能となる事で、部品数や工程の削減による生産リードタイムの短縮を図るとともに、より複雑な形状の椅子の製造技術も確立する事ができる。このように、業務効率化を図る設備更新も積極的に行いながら、常に新たな事へ挑戦し続けている。



設備投資や職場環境改善で効率化

### 熟練工の技術継承と作業環境への配慮で人材を活用

同社では、熟練工が長年培ってきた目利きや手際などを含めた技術を若手職人や女性職人へ継承するための社員教育に力を入れている。また、社員の外部セミナーの受講推奨、作業効率と新技術確立のための設備投資、新たな業務へのチャレンジ等も実施しており、そうした職場改善・能力向上支援が社員の意欲向上にも繋がっている。

さらに、雇用面では地元高校・および女性新卒職工も採用し、雇用創出にも積極的に力を入れている。



熟練工・若手・女性が力を合わせる

# 三河淡水魚株式会社

愛知県西尾市

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

ものづくり

サービス

## 鰻の川上から川下まで一貫した事業体制で 最高の味と品質のブランド鰻を安定供給

昭和51年に愛知県西尾市一色町にて鰻の卸問屋として創業し40年が経過。昭和53年9月法人設立。平成26年に現在の代表取締役である柴崎忠義氏が事業承継。関連会社3社を有し、「三河淡水グループ」として、鰻の養殖、活鰻の出荷、加工、飼料販売、外食事業まで一貫した事業を展開している。「最高の味と品質向上」に努めることで、「三河一色産うなぎ」のブランド化を牽引する地元有力企業である。



- 所在地 愛知県西尾市一色町赤羽北荒子72番地
- 設立 1976年
- 電話/FAX 0563-72-2179/0563-72-2889
- 資本金 1,000万円
- URL <http://www.mikawasuisankakou.jp>
- 従業員数 84人
- 代表者 代表取締役 柴崎 忠義  
(写真は会長柴崎 義輝)

生産性向上

サービス

### 「三河一色産うなぎ」ブランドの確立による高付加価値の実現

西尾市一色町は鰻生産量日本一の町であり、全国の鰻関連事業者に支持される最高水準の味と品質を実現している。地元の生産者グループのリーダー企業である同社は、①自社の12,000坪の養鰻池で、水質・水温を細かく管理し、②矢作古川の清浄な河川水を利用して、より自然に近い環境で鰻をしらすから育成し、③鰻のストレスを軽減するため養殖密度を下げて、天然うなぎに近い健康な鰻を育成している。この不断の努力が一色産うなぎのブランド力を高め、商圈を拡大し、高付加価値を実現している。



健康な鰻を育てる12,000坪の養鰻池

### 安心・安全・上質を約束する品質管理の標準化で業務効率向上

一色町の養鰻技術は全国水準と比較しても卓越しており、同社が行う指導により養鰻業界全体が底上げされ、一層の品質向上やロスの低下に繋がっている。同社の加工工場内では、独自の検査設備による衛生管理を行い、安心・安全な品質を維持しながら業務効率化を図っている。また、大手飼料メーカーと共同開発した飼料「三河鰻咲」は、ニホンウナギ本来の味を引き出すオキアミと、疾病への抵抗力を強めるニンニクを配合し、さらにビタミンEを強化し、美味で健康な鰻の養殖に貢献している。



厳格な衛生管理基準と独自の検査設備

### ブランドを維持するための人材の有効活用と育成

同社会長柴崎義輝氏は、従業員の金銭面での豊かさを重んじ、トヨタ系の労働者に匹敵する給与を支給してきた。飲食部門である「うなぎ割烹みかわ山水亭」の強化を図るため、積極的な採用や柔軟なシフト割り等の改革を実施し、人手不足の課題の克服に取り組んでいる。また、地元養鰻業者の後継者を自社に採用し経営のノウハウを指導するなど、次世代を担う人材の育成にも大きく貢献している。今後も地域を代表する企業として雇用を促進し、地元養鰻業者との共存共栄できる人材の育成と有効活用に取り組んでいる。



同社直営のうなぎ割烹「みかわ三水亭」

## 異形複雑部品に特化した金属加工会社 一貫生産体制と革新的加工技術を持つ

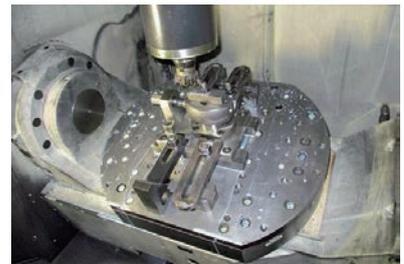
同社は1959年創業以来、金属加工製造業を営んでいる。鋳物加工を得意とし、特に難易度の高い異形複雑部品に特化している。特殊車両部品（消防自動車）、ロボット部品、建設機械部品等を製造し、取引先は全国に広がっている。多品種少量部品を高品質・短納期・低コストで取引先に提供している。それを可能にするのは、調達から加工、洗浄、組付けまで一貫生産できるビジネスモデルを構築していること、及び、常に最先端の加工技術を追求する、革新的加工技術の開発によるものである。

- 所在地 愛知県蒲郡市形原町出口14-1
- 設立 1959年
- 電話/FAX 0533-57-3737/0533-57-1337
- 資本金 500万円
- URL <http://www.sk3.aitai.ne.jp/~kanami-i/>
- 従業員数 30人
- 代表者 代表取締役 稲吉 芳則



### 最先端設備の導入と革新的加工技術により高付加価値を実現

複雑加工については、最先端の5軸マシニングセンタや耐圧検査機械及び洗浄設備を導入し、加工・検査・洗浄を高レベルで行うことで製品の付加価値を高めている。超薄物加工は、変形しやすいため、従来、品質を確保するにはベテラン職人によるノウハウと長年の経験が必要であったが、同社はマグネットと加工治具を融合させ、マグネットに張り付け固定した技術を開発し、経験の浅い職人でも超薄物加工ができるようにした。最先端設備の導入及びオリジナル技術の開発によって効率化を図り、付加価値向上を目指している。



最先端の5軸マシニングセンタ

### 短納期を実現するため生産体制の効率化

複雑異形部品の加工は、旋盤加工時には爪の製作、マシニング加工時には治具製作が必要である。取引先への短納期を実現するには、いかに早く爪や治具の製作ができるかがポイントになるが、同社はITを利用することで部品に最適な治具部材の選定が可能であり、また過去の蓄積データから溶接、焼き入れポイントが分かるので、短時間で治具製作が可能である。短納期、高品質の実績によって取引先から厚い信頼を得ており、過去3期連続で増収増益を実現している。



複雑部品の加工を短納期、高品質で実現

### 高齢者を有効活用し、働き甲斐のある工場を実現

地域に密着し、高齢者を積極的に雇用している。従業員は全30人のうち14人が65歳以上であり、70歳以上も多数在籍している。高齢者に合わせて作業台の高さを調節する等、工場内の作業環境を整えている。検査においても作業補助装置を追加して体力的負担を減らすなど、労働環境の改善に取り組んでいる。更に、作業員自身からの提案を積極的に取り入れ、作業改善を行うことで、彼らのモチベーションアップにもつながっている。75歳以上を除き、従業員の離職は過去40年間ゼロである。



意欲的な高齢者が多数在籍する会社

## 顧客に信頼されるブランドを目指す IT化で「中小企業IT経営力大賞」受賞

「ねじ」を中心とした締結部品を扱い日本国内外に製造工程も持つ「ものづくりもできる専門商社」である。販売先は家電、建築、自動車部品関連などで、特にホームセンターへの販売シェアは全国1位であり、ねじを必要とする全ての産業を支えている。創業当初より社は『三方善の心』をモットーに製造・販売から出荷までを通じ日々進化(深化)し続けている。海外4ヶ国に展開し、国内外グループ合計で従業員数1,000名を超える体制を構築し、グローバルでお客様のものづくりを支え、あらゆる要望に応える。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県北名古屋市山之腰天神東18                                    | ● 設立   | 1953年   |
| ● 電話/FAX | 0568-22-2629/0568-24-6525                           | ● 資本金  | 2,000万円 |
| ● URL    | <a href="https://yht.co.jp/">https://yht.co.jp/</a> | ● 従業員数 | 170人    |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 鈴木 則之                                       |        |         |



### 顧客に安心と満足を与えるデザインづくりでブランド強化

信頼のブランドづくりのためデザインマネジメントにも取り組んでいる。多品種に及ぶ商品を最終ユーザが選びやすくするためパッケージラベルの製品情報の見やすさに工夫し、製品別、「太さ」別に表示を色分けし探しやすい。パッケージにおいての「品質」「コスト」に加えた「収納性」「環境」への取組み推進や展示会を活用した戦略的な製品イメージ特性向上など顧客に安心と満足をお届けする努力を“伝える・伝わるデザイン”が評価され、グッドデザイン賞日本商工会議所会頭賞などを受賞している。



パッケージ&ラベルデザインイメージ

### IT活用により業務効率化で迅速な流通環境を実現

インターネット黎明期以前から顧客とのオンラインシステムを稼働させ、独自でコンピュータシステムを開発し、業界内で先駆けてIT経営を成熟化させてきた。近年では多様化するマーケットの特性上、生産管理・品質・仕分け・出荷等の作業量は膨大なものであるが、業務のさまざまな場面で、紙による指示からタブレット端末でのデータによる指示に変更するなどIT化を推進、実現することで効率化・合理化し、スピーディに処理するシステムの確実な運用を実施している。これにより、顧客の求めるものが、求める時に迅速に手に入る理想の物流環境を作り上げている。



IT活用実例

### 多様化する人材を活かせる働きやすい職場環境づくりの実現

社員の福利厚生充実と働き方改革の一環で、働きながら子育てができる環境、育児を心配せずに仕事ができる環境を整えるべく、2019年1月から「事業所内託児所」を開園している。女性の活躍はもちろん、全社員が“イキイキ”と働くことに誇りを持つ環境づくりを目指すことが重要と考え、組織トップの意思表示により推進体制を整備している。社内で「ダイバーシティ企画チーム」を発足し、人手不足等の課題に対し外国人実習生の受け入れ、シニア人材の雇用など多様な人材活用に成果を上げている。



明るい職場風景

## 一貫生産体制による迅速な生産体制を活かして市場展開 最新機器導入により省力化と少量多品種対応力の強化

世界三大毛織物産地といえば、イタリアのピエラ、イギリスのハダースフィールド、そして日本の尾州。尾州では主に毛織物やニットを中心に様々な種類の生地を生産する。分業が進んでいる尾州の中にあつて、中伝毛織(NAKADEN KEORI)が、世界中のハイブランドから指名入りで注文が入るその理由は、信頼できる確かな品質と、デザイナーのどんなイマジネーションでも正確に形にする生産体制と技術力だ。

- 所在地 愛知県一宮市三条字郷内西1688
- 電話/FAX 0586-61-3111/0586-61-3120
- URL <http://nakadenkeori.co.jp/>
- 代表者 代表取締役社長 中島 幸介

- 設立 1960年
- 資本金 9,800万円
- 従業員数 151人



生産性向上

### 最新鋭の設備導入、工夫を凝らし他社との差別化を図る

中伝毛織が、デザイナーたちのあらゆる要望に応えトレンドに先回りした提案ができる背景には、世界のファッショントレンドへ通じているということがある。

未来のトレンドを読み解いて、戦略的に機械や人に投資をする。最新のトレンドを形にするための機械を先回りして整備している。現在最新の超高速織機76台に加え39台の丸編み機4台の横編み機を設備し24時間体制で稼働している。



最新鋭の設備を導入

### 多種多様な設備による省力化

織機に載せる前の準備工程では最新鋭の整経機を導入し小ロット対応を短時間でやっている。また、織物工場の屋根全面に太陽光パネルを設置発電だけでなく太陽の熱を遮断することで夏場工場内の空調を節電している。



工場屋根に設置した太陽光パネル

### 戦略的な人材配置を実施

中伝毛織は、織物とニット、糸染め、整理工場を自社(あるいはグループ会社)で持っている。これだけの幅広いクリエイションを支えているのは、それぞれの工程に専門技術を磨いている技術者達だ。地元の専門学校等から積極的に人材を採用、熟練の技術者と若手・中堅の人材をバランス良く配置するなど、人材育成や技術の継承も戦略的に行う。



会社ロゴを刷新して、従業員の心を一つに

ものづくり

## 自動化により生産性向上を実現 女性が働きやすい職場を目指す研削加工メーカー

同社は自動車・農業機械・建設機械・油圧機器・電動工具等に用いられる精密部品の研削加工メーカー。多種多様な研削盤を所有し、油圧機器部品のポペットを中心に、丸物と呼ばれる円筒形の精密研削部品や薄物と呼ばれる平面研削部品の高精度研磨に強みを有する。コンピューターによる数値制御（NC制御）によりミクロンレベルでの研削に対応。NC制御できる研削盤やロボットを導入し、作業工程を標準化・簡易化することで、未経験者の女性であっても従事しやすい生産体制を整備した。

- 所在地 愛知県あま市花正七反地19番地
- 電話/FAX 052-442-1491/052-441-2297
- URL <https://www.ysei.co.jp/>
- 代表者 代表取締役 山田 英登
- 設立 1986年
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 30人



### 工程標準化で未経験者も従事しやすい生産体制を整備

最新型の研削盤を積極的に導入して、高い寸法精度を確保するとともに、NC制御についても加工品毎に最適な角度・速度等を設定することで、従来は職人の経験と勘に基づいていた作業工程の標準化・簡易化を実現し、未経験者の女性も従事しやすい生産体制を整備。

また、IoTを活用したオンタイムによる顧客との情報共有体制を構築し、設計の変更や加工方法の変更に柔軟に対応することで、電気自動車関連部品の新たな受注を獲得する等、商圏を拡大している。



研削加工製品（丸物・平物）

### 油圧部品用のポペットの精密研削加工工程を完全自動化

主力製品である油圧部品用のポペット（30種類）の精密研削加工工程を完全自動化するために、画像処理の優れたロボットシステムを活用した。加工物の長手をつかむプログラミングをロボットに施し、ピッキングフィーダを用いて、ランダムに置かれた加工物の並びをカメラで把握。6軸多関節ロボットにて加工物を研削盤に供給・排出するようにした。これにより16.61倍の労働生産性を達成する等、品質安定化と業務効率化に努めている。ロボットシステムの導入には、ロボット導入実証事業を活用した。



ロボットシステム

### ローテーションで全ての研削盤を操作させて社員スキルを向上

NC制御できる研削盤を導入して、作業工程を標準化・簡易化することで、未経験者の女性であっても従事しやすい生産体制を整備した。また、工場内の掃除の徹底や、カフェのような休憩スペース、有線音楽を放送する等、女性が働きやすい環境を整備。人手不足が顕著な中、安定的に雇用できており、同社社員の半数以上は女性となっている。更に特定の研削盤の担当に固定せず、ローテーションで全ての研削盤を操作させることで、顧客の意向にいつでも対応できるように、社員のスキル向上に努めている。



女性が活躍する職場環境

# 株式会社ツルタ製作所

愛知県刈谷市

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

ものづくり

サービス

## 設計から量産までの一貫生産体制と 多能工人材育成による高付加価値を追求

昭和33年に愛知県刈谷市にて(株)豊田自動織機を取引先として織機に使用される部品のプレス加工を主業務として創業。現在の売上構成は、自動車部品が3割、フォークリフト部品が3割、福祉車両部品が3割で、トヨタグループ企業を中心に取引を行っている。金型製作からプレス、切削、溶接、組み付けまでの一貫生産体制で製品の企画段階からのコストダウンにつながる提案を行い、問題点の早期抽出、工数低減につながる形状や工法の検討で顧客へ付加価値を提供する。

- 所在地 愛知県刈谷市一里山町南大根12-1
- 設立 1964年
- 電話/FAX 056-636-0357/056-636-1735
- 資本金 1,200万円
- URL <http://www.katch.ne.jp/~turutass/>
- 従業員数 200人
- 代表者 代表取締役CEO 鶴田 昌宏



生産性向上

### 自動車・福祉車両・産業車両(フォークリフト)の3本柱

当社の位置する愛知県西三河地域は、トヨタ自動車(株)をはじめとする製造業が集積する地域である。この環境の中で、当社は厚板プレス加工と複雑3次元形状のプレス加工、高精度の溶接を得意とし、トヨタグループ企業を取引先として、自動車・福祉車両・産業車両(フォークリフト)の部品を主に独自の技術で製造している。特に、福祉車両のリフトアップシートユニット製造や、フォークリフト車体フレームの25mm厚板プレス加工・溶接は、国内では他の追従を許さない技術である。



本社刈谷工場概観

### 設計から金型製造、プレス、溶接、機械加工までの一貫生産体制

図面作成から試作、金型製造、プレス、溶接、機械加工までを一貫して自社で効率的に対応している。中でも注目すべき技術として、①高性能サーボプレスの持つ機能をフル活用し、従来のプレス機では加工不能である複雑な形状を実現。②さらにプレス工程数削減・金型負担軽減による破損抑制で、低コスト・短納期を実現。③独自の生産管理システムによるラインバランスやボトルネックの解消などで生産性を常に効率化させている。



一貫生産体制の現場ライン

### 多能工の育成とダイバーシティ経営への取り組み

独自の研修プログラムにより、製造業未経験者でも1年かけてプロのエンジニアに育成している。若手社員でも様々な部署を経験させ、責任ある仕事を任せることでやりがいや成長を醸成し、多能工の育成に繋げている。男女変わりなく育成を行うので、プレス・溶接の業界では、女性比率が高い企業である。また社員の平均年齢は28歳、20代までの若手社員が全社員の約7割を占めている。勤務時間や休暇取得に柔軟に対応する勤務体系導入で子育て女性や60歳以上のシルバー人材、障害者雇用も積極的に行っている。



若手社員の検査器具教育風景

ものづくり

## 設備投資や人材育成で高品質を達成している 設備の近代化や業務改善を集め効率化を図る

アイシン精機(株)を主取引先として、ブレーキ及びエンジン周りの自動車部品の切削、研削、研磨を主業としている。「削りのスペシャリスト」として、自動車の進化とともに多様化するニーズに応えるため、より高精度な加工に取り組み、取引先の信頼を勝ち得る技術を日々追求している。そしてトヨタグループの精密部品の一端を受け持つメーカーとして、自動車の安全化・環境負荷低減に対応して、設備の近代化と技術者の育成に積極的に取り組んでいる。「頑張るものづくり企業in西尾」にも選ばれた。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県西尾市鵜ヶ池町五林八十八番地   | ● 設立   | 1964年   |
| ● 電話/FAX | 0563-56-2288/0563-56-1031   | ● 資本金  | 3,570万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.marufuji-seiko.com">http://www.marufuji-seiko.com</a> | ● 従業員数 | 247人    |
| ● 代表者    | 代表取締役 齋藤 裕史   |        |         |



### 世界トップレベルの精密加工と100%良品保証の実現

同社は最先端の設備を積極的に活用し、付加価値を向上させている。NC旋盤325台を筆頭に、マシニングセンタ、センタレス研削盤等、最先端の設備を備え、世界トップレベルの精密加工を実現している。品質保証にも注力しており、56台のインライン検査機や表面粗測定器、三次元測定器等の設備を備えている。平成27年には不良発生の原因追究を目的に生産技術グループを5人増員した。このような取組によって、100%良品保証を実現している。



インライン自動検査機

### 新工場建設と従業員の知恵を集めた業務効率化の実施

業務効率化を図るべく、平成25年に本社工場内に新工場を2棟建設した。以前の工場は増築を続けてきたため、使いづらいレイアウトとなり、生産効率が低下していた。そこで、既存の工場を取り壊して新工場を建設し、生産効率向上を図った。設備を導入する際は、工場内の動線の見直しを行い、効率化に努めている。また、経営者は「あらゆる成功は、多くの失敗の上に成り立っている。」として、従業員から日々の業務に関する改善を広く集め、それを取り入れることで業務効率化を進めている。



工場内設備

### 「育成塾」、「NCスクール」による人材育成と女性従業員の活躍

「人材＝人財」と考え、「育成塾」にてトヨタ生産方式に基づく人材育成を行っている。1年間の現場改善の実践を通じ、将来を担う人材を育成している。「NCスクール」では、生産技術専門の講師による少人数の集中講座を行い、NC機械加工の基礎的な技術を習得させ、従業員の技術向上に努めている。また、女性雇用にも積極的であり、事務部門だけではなく、品質管理部門でも女性従業員が活躍している。更に、残業を減らして、休暇が取りやすくなることに、全社を挙げて取り組んでいる。



女性検査員

# 磯貝製作所株式会社

愛知県碧南市

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

ものづくり

サービス

## 人財育成による人づくりとものづくり 最新設備による最先端加工技術

自動車部品トップメーカーである(株)デンソー及び豊田紡織(株) 他的一次下請けとしてクリーンディーゼルエンジン部品の切削(噴射ポンプ関連)加工を行い、永年の経営で培った高い技術と知識、またNC旋盤加工機を中心とした約180台の豊富な設備を駆使し精密切削加工に特化し、少量から量産までの製品を納期通り出荷出来る体制が整っている。

- 所在地 愛知県碧南市田尻町4丁目70番地
- 設立 1953年 10月
- 電話/FAX 0566-41-3383/0566-48-2895
- 資本金 3,750万円
- URL <http://isogai-s.lekumo.biz/isogai/top.html>
- 従業員数 110人
- 代表者 代表取締役社長 磯貝 暢宏



生産性向上

### 人財育成 (利他の心を養う)

経営者は、経営者が変わることによって社風を変えることを目指す碧海倫理法人会の会長をつとめ、人財育成に力を注ぎ、人間力アップとして、活力朝礼の導入、教養とコミュニケーションを図るために雑誌「致知」を使った社内木鶏会を開催している。また、地域に貢献できる社員作りとして会社のまわりの月1回の清掃活動、年3回時間をかけた地域清掃を実施しており、子供や孫と一緒に清掃する人もいます。



年3回の休日の早朝清掃

### 社員教育、地域貢献目的でオープンセミナーを開催

地域に開かれた会社を目指し、年に3回ほど地域の人も参加できるオープンセミナーを開催している。工場は地域の人が同社を訪れることもなく、同社の従業員も機械を相手の仕事で人と接することが少ないため、閉鎖的になりがちであるが、お客様をお迎えするおもてなしの心を磨くために、地域の人も参加できるオープンセミナーとしている。



白駒妃登美氏を講師に迎えてのオープンセミナー

### 最新設備の導入と最先端技術により最適生産を狙う

最新のバー材の複合NC機を導入し、1チャック完成を合い言葉に、MTや品質でも他社を凌駕した作り方で最適加工に挑戦している。通常手作業で行われていたバリ取り工程も機内に取り込み大幅に生産性をアップしてきた。労働環境整備にも力を注ぎ、安全で楽しく働ける環境をつくり、従業員の満足度も高めている。



複合NC機を導入し1チャック完成を目指す

ものづくり

## 農業機械に強みを持つ部品生産メーカー 複雑形状、難加工に対応できる技術力を持つ

同社は昭和26年に西尾市で創業以来、農業機械用部品、一般産業機械部品や汎用ポンプ部品等の鋳造品を製造している。現在では、鋳造から切削、加工、塗装まで一貫した生産システムを構築する部品生産メーカーとなっている。売上全体の約70%を占める農業機械関連に強みを持つ。主要取引先は同社鋳物部門売上の約80%を占める大手農機メーカー株式会社クボタである。複雑形状および難加工に対応できる技術力が長年評価され続けており、協力会社としての確固たる地位を築いている。

- 所在地 愛知県西尾市寺津町四ノ割横道西10番地1
- 設立 1959年
- 電話/FAX 0563-59-7135/0563-59-6644
- 資本金 2,435万円
- URL <http://www.yamaki-c.co.jp>
- 従業員数 120人
- 代表者 代表取締役社長 鈴木 英昭



### 多品種小ロットかつ複雑形状に対応する高度な鋳造・加工技術

同社は農業用トラクターのミッションケースおよびクラッチハウジングを中心に、車両用から家庭用まで幅広い鋳造品を製造している。多品種小ロットに対応できる鋳造ラインを有し、かつ、複雑形状、薄肉等に対応できる高精度の鋳造および加工技術を持っており、競合先と比べ優位性がある。主要取引先である株式会社クボタからの厳しい品質要求に对应していること、一旦海外に部品を任せた取引先がその品質の悪さから同社に戻ってくるなど、多くの取引先から厚い信頼を得ており、国際競争力も十分に備えている。



多品種小ロットに対応できる鋳造ライン

### 小物から大物まで鋳物一貫生産による、生産性向上の取組み

製造重量150kg以下の大物鋳造ラインでの大物鋳造部品の製造が同社の強みである。平成29年に製造重量30kg以下に対応できる中・小物鋳造ラインを新設・導入。小物から大物まで幅広いサイズに対応可能である。金型企業を子会社化することで強化された金型部門、最新式のマシニングセンタおよびバリンダーを導入して強化された加工・仕上げ部門、両部門併せて、一貫生産態勢による生産性向上、コスト削減および品質向上が図られている。人手不足の中で付加価値向上を目指す取組を行っている。



最新式のマシニングセンタ

### 受注および製造工程の管理にITを活用したシステム構築による業務効率化

同社ではこれまで受注管理を事務員が直接行っていたことから、手配管理、工程管理や納期管理などで人為的なミスが発生していた。そこで、平成29年度に経済産業省 中部経済産業局の「中部地域における地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業(シニア)」を活用し、シニア専門家からの継続的なアドバイスをもとに「製造工程管理システム」を構築、生産効率化および業効率化を図っている。ITシステム活用より、一層のQ(品質)、C(コスト)、D(納期)、S(サービス)を追求している。



製造工程管理システムトップ画面

## 選択と集中により 「食で困っている人への栄養サポート」に注力

創業65年の食品加工メーカー。ドライパック(缶詰・パウチ)の受託製造、流動食(スパウトパウチ・ソフトバッグ)の受託製造、自社ブランド(トヨーフーズ)製品の開発・製造・販売の3つが事業の柱。2017年には地域住民の健康生活に向けた栄養面のアドバイスを行う(公社)日本栄養士会認定の施設「認定栄養ケア・ステーションぴんぴんキラリ☆」を本社内に開設し、栄養相談を受けたり、当施設を地域高齢者の憩いの場として開放し地域貢献も行っている。

- 所在地 愛知県豊川市大崎町宮の坪58番地
- 設立 1955年
- 電話/FAX 0533-86-5155/0533-86-8285
- 資本金 5,000万円
- URL <https://www.toasu.co.jp/>
- 従業員数 165人
- 代表者 代表取締役 岡本 英次



生産性向上

### 事業領域を付加価値の高い3つに絞り利益率の向上を図った。

それまで行っていた清涼飲料水の製造を含め9事業あったが、環境変化も考え付加価値の高い3事業(ドライパック、流動食、自社ブランド)に絞り込んだ。これまでのOEMに加え新しくマーケティングやメディア対応にも力をいれ、蓄積した技術を生かした付加価値の高い自社ブランドの開発、製造、販売を強化している。「食で困っている人への栄養サポート」を理念として掲げ、更にこの領域を拡大していく。



自社ブランド商品の開発とラインアップ

ものづくり

### 機械化による生産性の向上と業務の効率化

ドライパック缶詰製造工程での不良原料や異物除去の工程において、これまで有人の目視により選別を行ってきたが、2018年度色彩選別機を導入。その結果、人件費圧縮効果による年間10百万円近いコストダウンのほか、人手不足解消、品質向上のメリットにつながった。

また、クラウドによる経費精算システムを導入したことにより、経理担当者がお金を数えて現金精算していた業務が効率化され精算時間は以前の10分の1まで縮小。



色彩選別機

### 病院向け流動食の高度な生産技術を一般食品向けに展開

同社の特徴である病院向け流動食の受託生産には、衛生面はもちろん、三大栄養素や微量栄養素の含有量コントロール、また粘度や粒度等の物性制御に至るまで、病院での使用に耐え得る高度な技術が要求される。

同社はこの業界において長く世界的企業からの受託を続けており、この優位性を一般スーパー向けの缶詰、レトルトパウチにも展開しており、一般食品としては非常に高い技術、品質レベルでの生産が可能である。

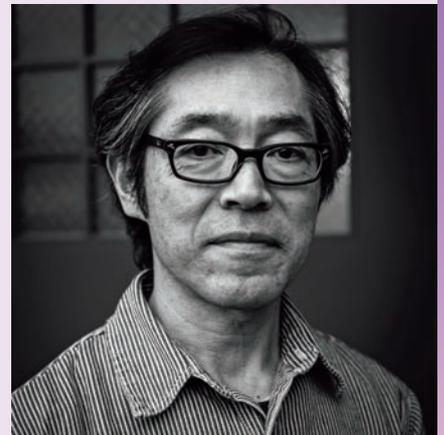


流動食

## 高岡銅器の伝統とデザインを融合した製品 着実な販売活動で国内外の広域へ展開

1897年創業の真鍮鋳物メーカー。高岡銅器の代表的な仏具「輪灯」などの仏具製造で長い歴史をもつ。近年の住宅の洋風化や生活様式の変化に伴い、仏具以外の製品への展開を図ってきた。具体的には、鋳物の素材感を活かしつつデザイン性を加えた独自の製品企画・製造（真鍮の生活用品ブランドの「FUTAGAMI」、建築金物ブランド「MATUREWARE」等）を開始し、現在では同部門が売上の約9割を占める。取引先は小売店が主で、国内約500社に加え、国外35ヶ国におよぶ。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 富山県高岡市長慶寺1000   | ● 設立   | 1897年   |
| ● 電話/FAX | 0766-23-8531/0766-26-5614   | ● 資本金  | 1,000万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.futagami-imono.co.jp/">http://www.futagami-imono.co.jp/</a> | ● 従業員数 | 22人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 二上 利博   |        |         |



需要獲得

### 着実な海外展開戦略により、現在は35ヶ国へ商品を輸出

高岡銅器の産地の特徴として製造・加工部門では工程別（原型づくり、鋳造、仕上げ加工、着色）の分業体制が確立している。同社は、原型づくりの工程内製化（業者が小規模で後継者難の状態にあったことに起因）を検討し、富山県総合デザインセンターでモデリングマシンを借用したプログラミング技術等の指導を受けた。その後、2013年にものづくり補助金を活用し、原型づくりのためのモデリングマシンを導入。新商品の開発・試作・投入サイクルが迅速化し、セミオーダー品の生産効率も大幅に向上した。



高岡銅器の技術が詰まった銅敷き「銀河」  
「星」

### デザイナーへの権限委譲によるブランド力向上

同社は、デザイナーに対する権限移譲の仕組みにも特徴がある。一般的に、製品デザイナーの権限範囲は製品のみで、契約形態も製品毎となるケースが多い。対して同社はデザイナーとブランドトータルで契約しており、デザイナーは同社と密にコミュニケーションを図って一緒に試行錯誤しながら、ブランドに対するあらゆる活動（Webサイトの構築やワークショップのプロデュースも含めた活動）に携わる。これによってブランドイメージの一貫性と製品づくりの徹底したこだわりが双発的に生まれ、成長を助長した。



同社が主催するワークショップ

### デザインセンターと補助金の活用による、内製化と効率化

同社は、その需要を背景に早くから海外進出を検討し、規格（北米へ電気照明などを販売する際に必要）の取得、海外からの問い合わせ窓口たる協力会社の立ち上げ等を行った。海外への訴求手段として大規模な展示会を活用せず、あえて小規模の企画展などを対象国・地域で行ってきた。取引先選定の基準は、同社の考えや商品に対するこだわりを共有でき、また信頼できる取引先であることに重点を置いている。現在は製品を35ヶ国に輸出販売し、海外販売がブランド部門の売上の15%を占める。



2016年にニューヨークの店舗で開催した展示会

ものづくり

# 北陸アルミニウム株式会社

富山県高岡市

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

ものづくり

サービス

## 長年のノウハウで現代ニーズに対応 富山県のアルミニウム産業を牽引する

当社は1930年に創業、1946年に法人化した富山県西部におけるアルミニウム製造、発祥の企業。アルミニウム製家庭用・業務用調理器やアルミニウム製建材等を主に製造販売している。主力商品であるフライパンについては、優れた鑄造技術と合金開発で軽量かつ耐久性が高いという強みを活かし、他社と差別化を図っている。近年では国内シェアの約10%を維持している。さらに、こうした技術を応用し、カーテンウォール(外壁材)等も製造するなど、異分野への進出も果たしている。

- 所在地 富山県高岡市笹川2265
- 電話/FAX 0766-31-4300/0766-31-5380
- URL <https://hokua.com/>
- 代表者 代表取締役社長 荒井 毅
- 設立 1930年
- 資本金 30,000万円
- 従業員数 168人



需要獲得

ものづくり

### 独自技術による高付加価値なフライパンの提供

当社が主力としているフライパンは、耐久性の高いアルミニウム合金「AC7A」、世界一アイテム数の多い「16sku」を使用、側面の厚さ1.3mm、底厚3.0mmまで薄肉化を図ることで、高強度と軽量化を両立させている。また、外部から圧力をかけずにアルミ溶湯の自重で製品を成形する「グラビティキャスト技法」という独自技法を用いており、熱伝導、熱保有力に優れ、熱ムラの無い全面均一加熱が可能である。これらにより、同業他社には真似のできない、軽量で耐久性だけでなく、優れた調理性能を有するフライパンを提供し、国内シェアの約10%を獲得している。



軽量で耐久性の高いセンレンキャスト

### 長年のノウハウと現代ニーズを融合させた新商品の開発

調理器具類の低価格競争に対抗すべく、高付加価値商品の開発を目指し、市場ニーズの高い「無水調理」等の多機能鍋の開発に着手した。同社は戦後、故吉岡輝勇氏が考案した元祖万能調理鍋と言われる「吉岡鍋」の商標を取得し、今日まで50年以上に渡って製造、販売を続けてきた。その製造技術を活かしつつ、更なる密封性の向上と、無水調理を可能とするための蓋の文様や重量、さらには内外面コーティングなどを検討、改良を繰り返し、平成30年10月に新商品「HAMON」を開発した。



軽い無水調理鍋「HAMON」

### 地域中核企業として富山県のアルミニウム産業を牽引

富山県のアルミニウム関連産業は、域内で原材料調達、製品製造、スクラップ再生という循環構造が確立されており基幹産業となっている。同社は高いシェアを持つフライパンや高付加価値な新製品「HAMON」の開発で地域への波及効果が期待されている。また、今年度より産学官で取り組む研究開発プロジェクトとして、新事業創出と専門人材の育成を目指し発足した「とやまアルミコンソーシアム研究開発プロジェクト」に参画している。地元中核企業として地域、産業を牽引する役割を担っている。



アルミニウムの用途を広げるシグマ建材

## 工業炉製造ノウハウを応用し稲もみ殻処理炉を開発、海外・国内需要を新規開拓

金属溶解炉、金属熱処理炉等、用途に応じた多種多様な工業炉について、設計から据付後のメンテナンスまで、一貫体制で対応。顧客のニーズ(生産ロットや工場規模、設置スペース等)に応じて、柔軟かつ付加価値性の高い設計製造能力が当社の強み。また、ベトナム、メキシコなど海外にも拠点やパートナー会社を持ち、海外展開をする取引先にも対応。自動車部品メーカーを中心に、様々な顧客に設備を導入。また、環境事業を取扱う子会社NSIC株式会社により、もみ殻事業を中心とした設備販売等を行っている。

● 所在地 富山県射水市青井谷1丁目8番3号  
● 電話/FAX 0766-57-1400/0766-57-1401  
● URL <http://www.h-techno.com/>  
● 代表者 代表取締役社長 木倉 正明

● 設立 1993年  
● 資本金 3,000万円  
● 従業員数 20人



需要獲得

### 再生利用困難とされてきた稲もみ殻の再生利用処理炉を開発

地元行政、地元JA、早稲田大学等で成形する産学官連携により、利活用が困難な「稲もみ殻」の再生利活用処理炉の開発に成功。本設備は、高度なコントロール燃焼技術を用いた処理で、有害物質を排出せず有益な非晶質・可溶性シリカを含む「もみ殻灰」を製造する。毎年大量発生するもみ殻処理に対して、既存設備では少量処理能力しか有しておらず、低コストで大量処理を実現した本設備は、革新的な性能を有している。



もみ殻処理炉

### 積極的な海外展開実績、もみ殻事業の海外展開も視野

ベトナムに2か所現地法人を保有。また、メキシコに1社、スペインに1社、中国に1社パートナー会社あり。主に、現地の日系企業向けの受注に対応している。また、今回のもみ殻処理炉については、海外米主食圏での展開も視野に入れており、国内での事業軌道化ののちには、上記の海外展開能力が十分に発揮される見通し。



海外現地法人(ベトナム、タイ、インドネシア)

### 資源・環境・雇用面での地域経済活性化に寄与

もみ殻処理炉の開発については、地場の農協(JAいみず野)と連携し取り組んだ経緯あり。処理炉第1号機はJAいみず野に納入し平成30年より稼働を開始している。本件事業軌道化ののちには、相応の人員を要することから、地場の雇用創出にも寄与する見込み。地域資源(もみ殻利用)、地域環境(もみ殻単純焼却による毒性物質発生の抑制に寄与)、地域雇用(もみ殻事業に係る雇用創出)と、複数の側面から地域経済の活性化に資する事業。



農協との協力写真

ものづくり

## 培われた技術と経験を基に、 顧客ニーズに合った高付加価値品を開発

精密機械板金加工や装置・電源組立を主たる事業としているメーカー。ISOの環境、品質マネジメントシステム認証を取得したのを皮切りに、医療機器製造業許可証、航空宇宙産業品質JISQ9100等を相次いで取得、高度な品質の追求・顧客ニーズに合った精密機械板金加工技術の向上に努めている。様々な大手メーカーと協働しながら、精密機械板金加工技術と制御盤・配線技術をベースとして機械装置の組立を行い、同業他社との差別化や高付加価値化を図っている。

- 所在地 富山県射水市布目沢262番地
- 電話/FAX 0766-53-1146/0766-53-1149
- URL <http://sky-toyama.co.jp/>
- 代表者 代表取締役社長 谷内 昌雄
- 設立 1985年
- 資本金 3,000万円
- 従業員数 112人



### 地元大学等との共同研究で技術・製品を開発する開発型企业

富山大学附属病院の検査・輸血細胞治療部と連携し、血液の解凍時間の大幅短縮をめざすFFP解凍装置を開発するなど、地元医療機関等との連携を通じて医療機器を開発。また、これまで加工困難だった超ジュラルミン(2024-T3)の塑性加工技術を確立し、航空機・エネルギー輸送など軽量かつ強度が必要とされる分野に提案。これらを通じ、経営理念にある「明日の地域社会を担う若い人たちの想像力を豊かにする製品作り」で「地域社会の発展に寄与する企業」を目指している。



超ジュラルミンの塑性加工技術を開発

### 高い板金加工技術が実現する顧客ニーズに合わせた商品開発

高度な精密板金技術を有し、同社の「継ぎ目の分らない溶接技術」による薄板アルミ溶接やステンレス加工品・機械カバー等は、顧客から高い評価を獲得。様々な分野の製造許可や認証を取得し、業界を限定せず技術力を培ってきたことが、産業機械から医療機器・航空機まで幅広い業界との取引を可能にしている。また、再生医療装置部品やステンレス材(SUS304)加工で製作したグローブボックス(外気を遮断して作業を行う密閉容器)等、顧客ニーズに合わせた商品開発にも取り組んでいる。



ステンレス材加工品「グローブボックス」

### 一貫生産体制を構築し「得意先に喜ばれる製品づくり」を追求

機械板金加工の分野で、設計から加工・組立までの一貫体制を確立。高性能のレーザータレパン複合機を始めとする最新の生産設備を導入、職人の熟練技術との組み合わせによるハイブリッド工法で、多品種少量生産及び大量生産に対応して、短納期と品質の安定を実現している。また、QCDによる徹底した生産コスト低減を図ることで、海外生産調達との比較において優位性を確保、高い企画設計力と徹底した品質管理・原価管理・生産管理により生産性を高め、「得意先に喜ばれる製品づくり」を追求している。



板金加工の一貫生産体制を確立

# 前田薬品工業株式会社

富山県富山市

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

ものづくり

サービス

## 「塗る・貼る」医薬品の受託製造に特化 主要製品はアンフラベート(皮膚湿疹)

同社は、外用薬の研究開発に力を入れており、「塗る・貼る」という特性の医薬品の受託製造に特化している。主要製品は医療用ジェネリック薬のアンフラベートという「アトピー・やけど・皮膚湿疹」などに使用する、外用ステロイド軟膏である。その他に、ニキビ薬などの一般用医薬品の受託製造も行う。同社の開発力や製造能力は高く評価されており、受託元は日医工(株)や佐藤製薬(株)など大手製薬メーカーが中心となっている。外用薬の製造ノウハウを生かし、化粧品やアロマ製品の開発にも取り組んでいる。

- 所在地 富山県富山市向新庄町1丁目18番47号
- 設立 1966年
- 電話/FAX 076-451-3731/076-451-4097
- 資本金 93万円
- URL <http://www.maeda-ph.co.jp/>
- 従業員数 132人
- 代表者 代表取締役社長 前田 大介



需要獲得

### ジェネリック普及率の低い外用薬の製造に特化している。

政府の施策として、国内ジェネリック医薬品全体の普及率を80%まで伸ばしていくことを目標としている(H27年のGE普及率56.2%)。このような政府の方針があるなか、同社は特に市場開拓の余地が残されている外用薬の製造に特化している(H28年の外用皮薬普及率33.6%)。外用薬のジェネリック普及により、今後も売上拡大が期待できる。特に、日本国内最大規模のステロイド外用剤専用棟を持っている。しかも、環境への対策も万全で飛散を防ぐための、一次バリア、二次バリア、三次エリアを設けるなどの対策をとっている。



各種ジェネリック外用薬の製造に特化

### 地域貢献活動として地元高校生との共同開発

地元滑川高校薬業科の生徒と共同開発プロジェクトとして高校生のアイデアをベースとした商品開発をしている。ものづくりに興味を持ってもらうこと、企画開発から販売までを体験してもらい仕事の楽しさを知ってもらうこと、関わる企業の会社見学等も実施し、各業界への興味、知見を深めてもらうことを目的としている。第一弾商品は【美絹(うつくしるく)】と名づけた「化粧水」と「リップクリーム」である。商品には「加水分解シルク」や「海洋深層水」などの富山県産素材を使用しており、地元富山の良いモノを発信している。



地元滑川高校薬業科の生徒とコラボで開発

### これからの前田薬品工業～変革と開拓の第二創業チャレンジ

日本と世界の市場で企業活動を永続的に進めるため、前田薬品工業は“第二創業”とも言える数々のチャレンジの種を撒いている。

具体的には、①塗る・貼る医薬品の研究開発と製造ノウハウを活用した、スキンケア製品やサービスなどの新規開発と製造、②中国、台湾、東南アジアを中心とした、既存製品と新規製品の海外マーケット投入開拓、③美容とヘルスケアをテーマとした長期滞在型リゾートの開発と運営、④アレルギーソリューション事業の展開などに挑戦している。



美容と健康をテーマにしたリゾート開発

ものづくり

## 世界最高品質の新樹脂素材「トライタン」にデザイン性を付与、新たな市場開拓

昭和22年に創業し、木製の山中漆器を製造していたが、後に樹脂製漆器の製造に転換した。現在は、樹脂製漆器だけでなく、外食用食器、仏具等様々な分野でのプラスチック製品を製造している。

近年は、これまで培ってきた樹脂成型技術を活用し、炭素繊維関連の事業にも取り組んでいる。使い捨てプラスチックを減らす動きが世界中に広がっている中、トライタン製食器は永く使用できるプラスチック製食器として新しい価値を見出している。

- 所在地 石川県加賀市宇谷町タ1-8
- 電話/FAX 0761-77-4556/0761-77-4629
- URL <http://www.ishikawajyushi.net/>
- 代表者 代表取締役 石川 章
- 設立 1947年
- 資本金 4,800万円
- 従業員数 105人



### ガラスに替わる食器やガラスの使用が困難な市場での需要獲得

プラスチック製食器の国内市場では高いシェアを有している。2018年から海外展開にも注力しており、アメリカやアジアを中心に、ガラスに替わる取扱いやすい食器需要のほか、ビーチリゾートやアウトドア等、これまでガラス食器の使用が難しかった海外市場での需要獲得を狙う。

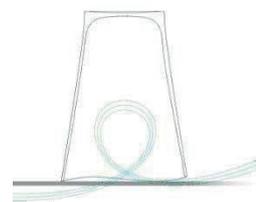
具体的には、バリ島で開かれた展示会に出展し受注を獲得する等、世界市場でのマーケティング調査、展示会出展等を行い、取引先の開拓を行っており、5年後には海外のみで2.5億円の売上げを目指す。(現在は1,500万円)



ガラスの利用が困難なアウトドアに

### 地元デザイナーを起用した商品開発や地元ホテルで製品の採用

世界最高レベルの品質の「トライタン」に付加価値を付けるため、地元デザイナーのsecca inc.を起用し、機能性・デザイン性に富んだ「ゆらぎタンブラー」を製品化した。取扱いの容易さ、高い耐久性、デザイン性が評価され、開業が相次ぐ地元のホテルに採用されている。海外展開においては、経済産業省の「ふるさと名物応援事業」や石川県「ニッチトップ企業海外展開支援事業」、「県外需要を取り込む元気なものづくり中小企業育成支援事業」に採択される等、自治体等と連携を進めている。



機能性・デザイン性の高い製品

### 機能性とデザイン性がある商品開発と手作業による最終仕上げ

「ゆらぎタンブラー」は、飲み口を波状(口元のゆらぎ)にすることで、逆さまに置いた時に、空気の通り道を作り、乾きやすく、水分がこもらないように設計。さらに、外側は円にも関わらず内側は大きな三角形にすることで、重ねても完全に密閉しない構造となっており衛生面に配慮している。また、口元はより滑らかに仕上げるために、後工程に手仕上げを行っている。

海外需要については、海外のマーケティング調査を行い、今後、海外の顧客ニーズにあったデザインを新たに開発する予定である。



飲み口を波状にした「ゆらぎタンブラー」

# 株式会社スギヨ

石川県七尾市

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

ものづくり

サービス

## 地域の食品業界リーディングカンパニー 生産から販売までバリューチェーンを構築

水産練製品を主体とし、常に業界をリードする技術力で数々のヒット商品を世に送り出す総合食品メーカー。2007年に農業分野へも参入し、生産から加工、販売まで一連のバリューチェーンを構築。また、創業の地「能登」の風土を活かした特徴ある商品を世界へ展開する地域のリーディングカンパニー。

カニ脚と同様の食味を呈する「香り箱」は、業界最高峰の農林水産祭の天皇杯(2006年)やものづくり日本大賞(2009年)を受賞。

- 所在地 石川県七尾市西三階町10号4-1
- 電話/FAX 0767-53-0180/0767-52-2571
- URL <https://www.sugiyoko.co.jp/>
- 代表者 代表取締役社長 杉野哲也

- 設立 1962年
- 資本金 30,000万円
- 従業員数 650人



需要獲得

### 地域資源を活かした高付加価値商品で差別化を図った国内外展開

カニ風味蒲鉾「香り箱」を代表とする高い技術力と、能登の地域資源を活かした特徴ある商品で差別化を図り、技術力×地域資源活用による高付加価値商品としてのブランドを確立する。昭和51年に米国向け輸出開始後、米国工場を設立。平成18年には東南アジア向け輸出体制を強化、平成27年以降は中国向け輸出が本格化、飲食店等の業務用中心の販路に加え、小売商品の販売も強化している。また、業界に先駆けてHACCPを導入する等、国内外で求められる高い衛生基準を確保している。



高い技術力を示すカニ風味蒲鉾「香り箱」

### 風土と歩むフードカンパニーによる地域活性化

北陸・能登の食文化・伝統技術である「いしる」や「へしこ」等の発酵を利用した商品や、長い海岸線を利用した海藻を原料とした商品等、能登ならではの魅力的な商品群により、差別化を図った事業を展開する。2007年に農業に参入し、6次産業化による地産地消ビジネスを推進。耕作放棄地の解消や地域住人の雇用創出、農業の担い手育成等、地域農業の再生・復興に貢献。更に、直営レストランを通じた地域の魅力発信及び収穫体験の実施等により、域外からの利用客を呼び込み、地域活性化に貢献している。



自社農場(能登島、穴水、志賀)

### 能登の風土に着目、温故知新の商品開発による健康志向の対応

需要拡大に向け、県内外の大学、研究機関との連携を実施。高級カニ風味蒲鉾「香り箱」の開発において、健康志向の高まりを受け、従来使用していた天然色素ではなく、抗酸化作用があるリコピンでの着色を実現。また、現代人に不足しがちな栄養素を補ってもらうべく、ビタミンA・ビタミンEを配合した栄養機能食品ビタミンちくわを開発している。

今後は、「いしる」や「へしこ」等、能登の食文化をベースとした機能性食品の開発に取り組む。



栄養機能食品ビタミンちくわ

ものづくり

# マイコック産業株式会社

石川県白山市

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

ものづくり

サービス

## 優れた品質、生産性の食品加工機械で 成長性の高い海外多市場への販路拡大

エビフライ等揚げ物に自動でパン粉付けをする食品加工機械の製造・販売メーカーである。従来は手作業で行われていたフライ製品の工程を一括で自動化し、「手組み」で作られたようなフライに作り上げる技術力で競合優位を保持している。日本国内はもとより海外のニーズを捉え、特に人口増加が著しいアジア地域を中心に、衛生的で高品質、生産性向上に大きく寄与する製品として高い評価を得ており、輸出は拡大している。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 石川県白山市倉部町2016番地   | ● 設立   | 1978年   |
| ● 電話/FAX | 076-276-6172/076-276-2686                                       | ● 資本金  | 1,000万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.mycook.co.jp/">http://www.mycook.co.jp/</a> | ● 従業員数 | 17人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 経塚 弘明   |        |         |



需要獲得

ものづくり

### JETROを活用し、綿密な準備による海外輸出の成功

同社製品は、「生産性」「衛生的」「完成品の質の高さ」といった点で大きな強みを持ち、これらを武器に海外市場にも果敢に挑戦してきた。JETROの市場調査サービスを活用し、綿密で計画性を持った準備により、海外で行われる展示会にも積極的に出展、その度に知名度を上げ、数々の引き合いを獲得している。ベトナム・中国から大型受注を獲得したことに加え、現在は人口が多く成長性の高いインド・インドネシアなどからも引き合いがあり、海外輸出の成功を遂げている。



ベトナムで現地販売店と展示会を開催

### 地域産業と海外市場の架け橋を果たす

海外販路拡大にあたっては、いち早くベトナム人を従業員として同社に受け入れており、人材の交流も図っている。また、外国企業の視察も積極的に対応し、地域の産業と海外市場の架け橋となる機会を多岐にわたり創出してきている。石川県白山市の製造業分野の企業が集積する土地に拠点をもち、地場産業の国際化といった観点での牽引役を果たしている。



通訳も兼務するベトナム従業員

### フライ加工食品の多種多様なニーズへの高い対応力

同社製品は単一のメニューに用いるものではなく、エビフライ、唐揚げ、白身魚フライなどメニューの幅が広く、あらゆる揚げ物に対応することができる。また、使用するパン粉一つとっても水分量や粗さなどに応じて製品のラインナップを用意しているため、顧客のニーズへの高い対応力が評価されている。食感にも強いこだわりを持ち、手づくりのフライ製品に勝る品質を誇る。また、同社の設備は取り扱いに高度な技術を必要としないため、操作性の高い機械である点も大きな魅力となっている。



エビフライ用自動パン粉付機

# 株式会社大野ナイフ製作所

岐阜県関市

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

ものづくり

サービス

## 伝統技術と最先端テクノロジーを融合させ 世界の富裕層を魅了する高級包丁を量産

刀匠から継がれる刃物産地の関市にて、1916年に創業以来培ってきた伝統技術と職人技に最先端のテクノロジーを融合させることにより、最高の切れ味とデザイン性を兼ね備えた「魅せる包丁」を企画し生産。最先端マシンのほかIoTやRPAなどを率先して導入することにより、職人技による分業体制が大宗を占める刃物産地において、最大150工程にも及ぶ生産工程を内製化し、「世界一の包丁づくり」をモットーに生み出される包丁は、世界各国の富裕層から高い支持を獲得。

- 所在地 岐阜県関市下有知4164番地の1
- 電話/FAX 0575-22-3448/0575-24-5122
- URL <http://1.onoknife.com/>
- 代表者 代表取締役社長 大野 武志

- 設立 1953年
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 110人



需要獲得

### 海外富裕層向け高級包丁需要を新たに開拓

海外では拘った包丁で料理する文化が十分に定着しておらず、プロの料理人や富裕層をターゲットとした高級包丁需要を創出できると判断。刃物産地関に刀匠から伝わる職人技を最大限に発揮しつつ、高いデザイン性を兼ね備えた高級包丁を企画し生産。OEMにて大手刃物メーカーへ供給し販売されているOEM先ブランド「旬」は月産5万5千本を超える大ヒット商品であり、英国高級百貨店のHarrodsを始め世界の名だたるデパートのショーケースにディスプレイされるなど嗜好性の高い高級包丁として確固たる地位を確立。



「Harrods」でのディスプレイ

### 全生産工程の完全内製化による拘りと地域経済活性化に貢献

分業が当たり前の刃物業界において、最大150にも及ぶ全生産行程を完全内製化。機械化の推進に加えIoTやRPAを積極導入し、全生産工程を自社管理することで、拘り抜いた製品の企画・生産や極小ピンホールひとつ見逃さない品質確保と量産が可能となり、OEM先ブランドの確立に寄与。関の地から世界に向け高級包丁を発信することで 刃物産地・関を世界に知らしめることに貢献しており ものづくりの面白さを積極的に広めることや職人技を持つ人材を育成することで地域経済の活性化にも大きく貢献。



職人技と最先端テクノロジーの融合

### 刀匠のスピリットを継承し「世界一の包丁」を後世へ伝承

量産可能な高級包丁の生産に加え、「世界一の包丁づくり」をモットーに真の包丁づくりの伝統と技術を後世へ伝承するため、完全ハンドメイドによる高級包丁を企画し生産。OEM先である大手刃物メーカーのブランド「紫鳳」は同じ紋様がひとつとないダマスカス模様と滑らかで鋭い究極の切れ味はもちろんのこと、ハンドルの尻金の材質や模様にも徹底的に拘り、2年に1度の限定生産かつ約20万円の高額にもかかわらず設計前から予約が入るほどの人気を博しており、「世界一の包丁」を探求。



「紫鳳」と「NAGARARIVER」

ものづくり

## 付加価値の高いオリジナル製品の開発 「Made in GIFU」にこだわり開発した製品

オフィス家具メーカー等のOEM製品から自社製品まで取り扱うパイプイスの製造メーカー。商品開発から製造組立までパイプ椅子製造の全工程を一貫して行える生産体制を有しており客先の要望にワンストップで対応可能である。3代目女性社長はデザイン経営を目標に掲げ、パイプ椅子の「簡易的な椅子」というイメージを変えるべく、デザイン性や機能性を高めた製品開発に取り組んでいる。カフェ風のショールームを備えたオフィスは「来客者も寛げる空間」と高い評価を得ている。

- 所在地 岐阜県海津市海津町萱野46-1
- 電話/FAX 0584-53-2287/0584-53-2862
- URL <https://www.toyoisu.co.jp/>
- 代表者 代表取締役 伊藤 友美
- 設立 1974年
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 28人



需要獲得

ものづくり

### 特定分野に特化した新製品開発と特定市場への販路開拓

デザイナーとコラボしたオリジナル製品「SARA」を開発。通常パイプ椅子は商業施設や公共施設など不特定多数の人が使用するため汎用性が求められている。これに対し同社では特定のユーザーや利用シーンに特化した製品開発に取り組んでいる。「SARA」は女性の負担軽減を目的とする製品であり、座面の前半分に座ってしまう女性特有の着座姿勢を改善、腰への負担軽減に効果がある。「多様な働き方」の一つとして注目されているホームオフィス市場をターゲットとしている。



デザイナーズチェア「SARA」

### 県内企業と連携した付加価値の高い新製品開発

従来のOEM製品はコストダウンのため海外の部材を使用するが、オリジナル製品は岐阜県の製造業界と地域経済の活性化に貢献すべく県内企業との連携を行った。木製品製造が盛んな郡上市の企業には木製の背面プレートを、繊維産業が盛んな大垣市の企業へはファブリック生地の製造を依頼。同社の得意とするパイプフレームにおける3次元曲げ加工の技術と県内産業の技術を融合させ「Made in GIFU」にこだわった付加価値の高い製品が誕生した。



溶接加工の作業風景

### 販路開拓の足掛りにインテリア・デザインの国際見本市に出展

2018年度には岐阜県の新ビジネス展開応援事業助成金を活用し国際見本市IFFT/インテリアライフスタイルリビングへの出展を行った。これまで展示会出展経験はなかったが、オリジナル製品の開発に伴い展示会に初めて出展した。国内外のバイヤーから3次元パイプ曲げ技術と洗練されたデザインに対し高評価を得たことから、今後は海外展開も視野に入れ、まずは国内市場を中心に販路開拓に向けた事業展開を目指している。



IFFTへの出展

## 地元地域から開発途上国へ リサイクルのグローバル化を実現

再生資源卸売業者であり、国内では岐阜地域を中心に次の4つを事業展開している。

①古紙卸売事業：自社で回収した古紙を、国内外の製紙会社に紙の原料として供給している。②その他リサイクル事業：①と同様に、古着やアルミ缶などの再生資源についても再生原料として回収供給している。③バイオエタノール事業：シュレツダーダストならびにカンボジアの公害草を原料としたバイオエタノール製造についての実証事業を行っている。④輸出事業：古着や中古農機具を発展途上国に輸出している。

●所在地 岐阜県岐阜市岩田西3丁目429番  
●電話/FAX 058-241-8077/058-241-8071  
●URL <http://sunwaspa.com/>  
●代表者 代表取締役 原 有匡

●設立 1979年  
●資本金 3,000万円  
●従業員数 50人



需要獲得

### 古紙・古着の無人回収ヤードの多店舗展開で回収量を増加

古紙回収業においては、地域ごとに他社との住み分けが明確になっており、新たな市場開拓は困難であるとともに、ペーパーレス化により全体の古紙発生量は減少している。しかし同社では、行政回収に漏れた資源や、小規模事業者に向けた無人の回収拠点を多店舗展開し、更に、本事業をフランチャイズ化することによって商圈地域を拡大した。その結果、同社は市場の傾向とは逆に回収量を増加させているのである。また、古着はリユース化や発展途上国に輸出することで収益を上げている。



資源回収ステーション“エコファミリー”

### 中古農機具を買い取り、新たにリユース事業を開始

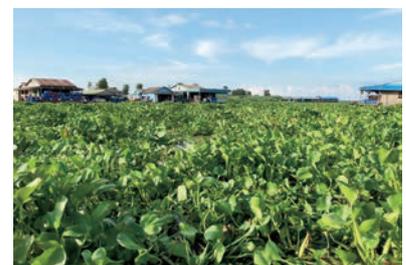
2018年より、新規事業として中古農機具の買い取りを開始した。同社が基盤を置く岐阜県は農業総面積は全国で7位であるが、農業従事者の高齢化や後継者不足による離農が進んでいる。そこで、離農者から中古農機具の買い取りを行い、リユース事業の一環として、カンボジアをはじめとする発展途上国へ輸出している。発展途上国における農機具の普及により、農業の機械化を促進するとともに、次に述べるバイオ燃料を農機具に活用することで、2つの新規事業の相乗効果が期待される。



農機具買取販売“ぎふ農機具リサイクル”

### カンボジアの公害草をバイオエタノールに転換する事業を計画

同社は、JICA中小企業海外展開支援事業を活用し、現在、カンボジアにおいて新事業を計画している。それは、カンボジアの中央部にあるトンレサップ湖で大量に自生し、船の運航を妨げている外来水生植物であるホテイアオイをバイオエタノールに転換する事業である。具体的には、ホテイアオイを原料にバイオエタノールを精製し、バイオ燃料およびアルコール飲料を製造・販売する事業である。アルコール飲料では、カンボジアで最も陶器作りが盛んなコンポンチュナン州の政府と連携し、陶器を容器とした付加価値の高いスピリッツの製造・販売を目指している。



トンレサップ湖の水上村に大繁殖するホテイアオイ

サービス

## 高い製造・加工技術と卓越した縫製技術により他社には無いメッシュ製品を開発

同社はメッシュフィルターや高機能マスク等の製造メーカー。0.1 $\mu$ m径から実現可能なメッシュフィルターの製造・加工技術と卓越した縫製技術を強みに、繊維や樹脂、金属等様々な素材で、メッシュ製品を企画、加工、生産、販売する。同社の製品は、耐高温のロケット用から、工業用、医療用、環境浄化用、防埃用、日用雑貨まで多様な用途で使用されている。中でも高精度メッシュフィルターを使用したオーダーメイドマスクは、ユーザーニーズを捉え、国内で約9割のシェアを占めている。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県豊橋市大村町藤田4番1  | ● 設立   | 1989年   |
| ● 電話/FAX | 0532-51-4151 / 0532-51-4177   | ● 資本金  | 1,000万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.nippon-clever.co.jp">http://www.nippon-clever.co.jp</a> | ● 従業員数 | 40人     |
| ● 代表者    | 代表取締役会長 中河原 四郎  |        |         |



### 海外に新たなマスク文化を創出するアイデアと工夫

繊維製品を中心にアイデア商品の開発製造と販売を展開する中、インドネシアにおいて繊維製品やフィルター等に特化して事業展開している。高機能マスクは、楽天やアマゾン、Tensoにより海外向けにネット販売している。

アジア圏の富裕層向けにはカラーバリエーションのある商品展開を、マスク文化がない欧米圏向けにはマフラー一体型マスクや高級ドレスに合う最高級プリント生地を使ったマスクを商品展開する等、海外の国民性や現地ニーズに即した商品開発を積極的に進めている。



バリエーション豊富なマスク商品

### 高精度ろ過メッシュフィルターが地元の地域資源として認定

愛知県三河地域はロープ・網、綿製品の製造が盛んであり、同社の優れた縫製技術は地場産業で培われたものである。また、地元企業と連携し、微生物を利用した水質浄化のための製品等、他社に無いオリジナル商品も開発している。インバウンド需要の取り込みについては、洗って繰り返し使える既製品サイズのマスクを、高級百貨店や航空機の機内で販売することにより、高級志向のユーザーにターゲットを絞り、ブランド力を保つことで値崩れを防ぐ販売戦略を取っている。



高精度ろ過メッシュフィルター

### デザイン性と機能性を合わせ持つ優れた商品開発を実現

デザイン性だけではなく機能性も重視して、フィルター機能の発現効果をより高める工夫をしている。従来のマスクは、花粉や微粒子の侵入を静電気で表面に吸着させて防いでいたが、当該商品は静電気を発生させない特殊加工で花粉や微粒子を寄せ付けない機能を持ち、その効果は第三者機関でも検証されている。また、高機能フィルター使用のオーダーメイドマスクにはダイエットや心肺機能強化にも効果があることが産学連携の研究により立証されており、大学の駅伝チームの練習にも使用されている。



機能性を重視したオーダーメイドマスク

## 高級日本酒を製造販売する老舗酒造会社 フランス産米日本酒やワイン醸造に取り組む

同社は創業1647年の老舗酒造で、高級日本酒「醸し人九平次」を主要銘柄として日本酒の製造販売を行っている。同社は素材からこだわり、酒米は兵庫県播磨・黒田庄にて山田錦を自家栽培、水は愛知県北設楽郡より毎日取り寄せを行っている。また、海外展開も重視しており、フランスでは同国固有品種米を栽培してフランス産日本酒を製造している。日本酒の醸造技術を生かしたワイン醸造にも取り組んでおり、フランス東部ブルゴーニュでブドウ栽培からワイン醸造を行っている。

- 所在地 愛知県名古屋市
- 電話/FAX 052-621-2185/052-621-2186
- URL <http://kuheiji.co.jp>
- 代表者 代表取締役 久野 晋嗣

- 設立 1959年
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 25人



需要獲得

### フランスにおける酒米栽培とワイン製造の積極的な海外展開

同社は、平成18年より、他社に先駆けて欧州で日本酒の販売を開始した。平成27年よりフランスで酒米の栽培開始、平成28年より同国にてワイン生産を開始するなど、積極的に海外展開している。現在では同国の星付きレストランで日本酒を提供している。日本酒に対するソムリエからの要望を商品開発に活かしており、具体的には、長期間保存の効く日本酒、ラベルに米の収穫年を印字したビンテージ日本酒の開発・販売を行っている。フランスでは平成31年より自社ワインの販売も開始する予定である。



フランス東部ブルゴーニュのブドウ畑

### 米作りの担い手不足解消と新ブランド開発による地域活性化

和食ブームの中、高級日本酒の人気は高まり、その原料である山田錦は品薄状態が続いている。その山田錦の生産地でも、生産農家の高齢化が進み、生産の担い手が不足している。この様な状況の下、同社では、従業員を現地に派遣し、従業員自身が米作りを行っている。また、地元農家から酒米を購入するだけでなく、従業員が現地に移り住み、地元農家になる形での自社栽培もしている。そして、自社栽培米のみで醸造した「黒田庄に生まれて、」を商品化し、地域経済活性化に貢献している。



株式会社萬乗醸造米作りチーム

### 自社製品ブランド化+酒米の自社生産+自社醸造モデルの確立

同社の付加価値の源泉は、徹底的に味と品質にこだわる高級日本酒「醸し人九平次」のブランド化である。味と品質の源泉は原料である酒米である。同社が酒米を栽培、購入している兵庫県西脇市黒田庄町は日照時間、降水量、気温推移、寒暖差などから見て最適地である。自社栽培することで毎年経験を重ね、酒米及び日本酒の味の品質向上に貢献している。社長は、製品ブランド化、酒米自社生産、そしてその米による自社醸造というモデルが、日本酒の持続的な人気を得るためのビジネスモデルとして確立するように構想している。



同社の付加価値源泉「醸し人九平次」

ものづくり

## 自動車整備用リフトのパイオニア 信頼のブランド「ビシャモン」は世界で高評価

1949年にグリースポンプ製造として創業。この製品をきっかけに、自動車整備用リフトのパイオニアとして小型から大型までのあらゆる自動車に対応。信頼のトップブランド「ビシャモン」は国内外で高評価。主力の自動車整備用機器事業は国内マーケットシェア約60%で、その他、物流、福祉、環境分野でも高い国内シェアを誇る。豊富な品揃えや安全性に対する2重・3重の安全装置の装備、特注、改造といった個別対応力等、確かな技術と品質で大きな信頼と実績を築く。

- 所在地 愛知県高浜市本郷町4-3-21
- 電話/FAX 0566-53-1128 / 0566-53-8153
- URL <http://bishamon.co.jp/>
- 代表者 代表取締役会長 杉浦 康成
- 設立 1949年
- 資本金 8,800万円
- 従業員数 385人



需要獲得

ものづくり

### 信頼のスギヤスブランドを世界へ展開

現在では世界33カ国で事業を展開。最近では、ASEAN地域への販売の拡大に向け、2013年に台湾の台中市に新工場を稼働させ、同工場では量産仕様の手動式荷役搬送機器の生産を行っている。同社は開発型製造メーカーとして、設計・開発～生産～販売～アフターサービスまで一貫したモノづくり体制を確立し、部品製造の80%を内製化することにより、品質劣化を防ぎ、常に高い品質を保持している。



2013年に稼働した新台湾工場

### 地域と共に発展、多様な人材のやる気を引き出す

自治体、地元の高校や大学と連携し、積極的に就職説明会を実施し、地域での働く場の提供、及び地域経済の活性化に取り組んでいる。また、採用においては、働き方改革の実践として、若者、女性、シニア、外国人等の多様な人材の確保に努めるとともに、子育て支援、就労条件等の雇用環境改善にも取り組む。従業員には仕事のゴールを明確にし、やる気を引き出すような経営改革を実施。従業員が一層活躍できるよう、勤務時間や意思決定体制の柔軟化といった制度面の改善に取り組んでいる。



地域活動 ゴミ拾いの写真

### 信頼のブランド「ビシャモン＝安全・安心・高品質」の確立

主力の自動車整備用機器事業においては、1980年頃より国内のトップシェアを確立。事業の多角化による更なる安定経営を目指し、物流機器、福祉機器、環境機器事業へも展開。物流機器事業のうちハンドパレットトラックでは、2010年頃よりライバルメーカーを追い抜き、国内シェアNO.1を獲得。また、福祉機器事業のうち階段昇降機では、直線モデルにおいて折りたたみ時に世界最薄の24cmとなる製品をリリースし、2012年に国内シェアNO.1を獲得した。



自動車整備用機器事業の主力製品

# 株式会社葵製茶

愛知県西尾市

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

ものづくり

サービス

## 愛知県西尾市で大正創立の抹茶製造業社 老舗ながら新商品や新市場開拓を積極展開

同社は大正初期に創立し現社長は5代目。全国初の抹茶限定地域ブランド「西尾茶」の産地である西尾市に立地。石臼挽きで丁寧に挽いた高品質で安心・安全な抹茶を製造販売。最近では消費者ニーズの多様化や人口減少による国内抹茶需要の伸び悩みを見越し、他社に先駆け2000年頃より抹茶の用途拡大を目指す加工食品用等微粉碎抹茶を開発。また2007年には抹茶新市場開拓を目的にアメリカに販売拠点を設定し海外販路開拓に取り組むなど毎期安定した売上と収益を確保している。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県西尾市上町上屋敷7番地  | ● 設立   | 1966年   |
| ● 電話/FAX | 056-357-2570/056-357-4747   | ● 資本金  | 2,000万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.aoiseicha.co.jp/aoi/">http://www.aoiseicha.co.jp/aoi/</a> | ● 従業員数 | 66人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 本田 忠照   |        |         |



需要獲得

### 国内外の多様なニーズを満たす「微粉碎抹茶」加工技術の開発

従来の加工食品用抹茶は粒度の低微細性及び不均一性のため目詰まり等による二次加工時のコスト増加、見た目や味のばらつきといった二次加工後の抹茶加工食品の低品質化を引き起こしていた。これら問題を解決するため社内ノウハウを活かし競合他社にない独自の微粉碎加工技術を新たに開発。平均粒度が10マイクロメートル以下の微粉碎抹茶を更に粒度分布域の細かい部分を調整し『細かさ』『なめらかさ』を追求、安定的に生産することで二次加工を行う飲料、食品メーカー等からの引き合いが増加した。



石臼挽きで丁寧に挽くお抹茶

### 国内抹茶需要の伸び悩みを見越し技術開発・販路開拓の取組み

同社は、①開拓を目指す市場の消費者や取引先が有するニーズを分析検討、②検討結果を踏まえ社内で技術開発、③必要に応じ二次加工業者に対しても製法等をアドバイス、④開発された新製品を取引先等と共に開拓市場に販売、⑤販売後の市場・取引先の反応を分析再検討、という①～⑤の循環サイクルを行う開発重視型ビジネスモデルにより、高い技術開発力を活かし多様なニーズに持続的かつ迅速に適応可能な点に優位性を持つ。



有機への取り組み Organic matcha  
安全・安心な有機栽培への取り組み

### 国内市場を補完する米国現地販売拠点設立と同市場の開拓強化

伸び悩みが見込まれた国内市場補完のため、新たにアメリカ市場の開拓を目指し2007年ロサンゼルスに販売拠点「AO I TEA COMPANY」を設立。抹茶習慣がない現地消費者の嗜好に合わせるべく、独自微粉碎抹茶加工技術等を更に改良した製品を開発。また現地市場の多様性に配慮すべく食品安全規格FSSC22000をはじめ、コーシャ・ハラール等の認証を取得した。これら取組みの結果、同社製品は現地市場に受け入れられ、現在では売上の15%強をアメリカ向け輸出が占めるまでになる。



米国現地販売拠点AO I TEA COMPANY

ものづくり

## JICAの円借款事業を受注して国際貢献 海外に日本の高品質と安全性を提供

インテリア製品を全国に販売する卸事業部、一般顧客向けのオンラインショップを運営するEC事業部、インフラ整備等を目的とするODAや海外民間ビジネスを推進する国際事業部の3事業部で構成され、バングラデシュやミャンマーに支店を有する。特にバングラデシュでは国際協力機構(JICA)によるプリペイド式ガスメーター導入事業を受注し、ダッカ市内およびチッタゴン市内双方で26万台の設置事業を実施中。現在メキシコをはじめとする中南米やインドネシアにも範囲を広げ、積極的な活動を続けている。

- 所在地 愛知県豊橋市東森岡2丁目7番地の6
- 電話/FAX 0532-88-6305 / 0532-88-7080
- URL <https://www.helios.jp/>
- 代表者 代表取締役 小野田 成良
- 設立 2003年
- 資本金 3,000万円
- 従業員数 140人



需要獲得

サービス

### JICAの民間技術普及促進事業を活用し海外需要を獲得

2013年、JICAの民間技術普及促進事業を活用しガスメーター200台をバングラデシュに試験的に設置、製品特性のPRと現地仕様化を進めた。2016年に、アメリカ・中国・イタリア・ベトナム等13社の企業が参加した国際競争入札において、技術・価格両面にて他社を上回り、計26万台約70億円の契約に至った。2017年から設置されたプリペイドガスメーターは現地のユーザーやガス事業者からも好評を博しており、追加設置の要望がある。更にメキシコやインドネシアにも水平展開を進めている。



プリペイドガスメーター

### 地域の雇用創出や経済活性化に貢献、他企業との連携を推進

中小企業によるJICA円借款事業の受注は例を見ないことである。世界で働くことを希望する求職者からも注目され、地域における雇用創出の一助となった。また、地域商工会議所の会報誌やローカルTV等でも特集を組まれ、地域中小企業でも海外展開の可能性は存在すると示すことで地域経済活性化に貢献した。また、静岡ガス株式会社など地域大手ガス事業者からの声掛けで新たな連携を始めた。加えて、複数の企業と協力し事業に取り組むことで、各企業が所在する地域の活性化をもたらした。



会報誌の写真

### ハードからソフトまで日本の高品質と安全性を海外に浸透

バングラデシュのガスメーター設置では作業面で品質向上や技術移転に努めた。現地作業員には研修会参加を義務付け、ガスメーターや工事技術等、日本式の質の高さと安全性を浸透させた。今、現地スタッフはガスメーターの簡単な修理に対応できる高い技術を得ている。また、プリペイド式の導入は、節約意識を欠いた現地使用者の意識改革をもたらし、設置工事に係わる雇用機会も生み出した。加えてガス料金のチャージに使用するプリペイドカードはSUICAにも活用されるFeliCaを採用、現地の公共交通機関でも使われ始めた。



バングラデシュ ダッカ支店スタッフ

# 株式会社ダイワテック

愛知県名古屋市

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

ものづくり

サービス

## ソーラーシステムハウスの商品力 海外展開および地域経済との連携

工事現場などで使用される仮設ハウスや備品のレンタルおよび販売を行う。仮設事務所の屋根に太陽光パネルを設置し、蓄電システムと組み合わせて、太陽光自然エネルギーを電源とする、商用電源不要の仮設事務所「ソーラーシステムハウス」を開発し、ヒット商品となる。

災害時に有効利用できる商品として時代のニーズにマッチし、地公体と災害協定を締結。東京・大阪・福岡・札幌・沖縄等全国に拠点を開設し、業績伸長中。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県名古屋市西区大野木3-43  | ● 設立   | 1982年   |
| ● 電話/FAX | 052-506-7281/052-506-7283   | ● 資本金  | 5,500万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.daiwatech.info/">http://www.daiwatech.info/</a> | ● 従業員数 | 32人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 岡 忠志  |        |         |



需要獲得

### 国土交通省実用新案取得、分野パイオニアとしての価格優位性

同社ソーラーシステムハウスはNETIS(国土交通省新技術提供システム)に登録されていることで、総合評価落札方式の「価格以外の要素」のうち、環境への配慮の面で加点对象となっている。

建設業者にとって公共工事の落札において、当該工事現場にて同社ソーラーシステムハウスを利用することで有利となり、加えて分野パイオニアとしてのレンタル料1日1万円という価格設定面でも優位性を持つ。

また、日本動産鑑定より、同社が知的財産の評価も受けている。



ソーラーシステムハウス

### 電力インフラの整備が遅れている地域進出等

実績は少額であるが、インドネシア現法を設立済みで、同社ソーラーシステムを利用した街路灯の受注を現地で獲得するなど海外市場への展開を模索中。電力インフラの整備が遅れている海外地域に向けて徐々に市場展開を広げていく。また東日本大震災の際、電力不足に悩む南三陸町へソーラーシステム照明を寄付。直近では平成30年9月の北海道での大規模地震後の停電発生中に同社ソーラーシステムハウスおよびストックコンテナを無償提供等、災害復興及び被災者支援の観点からCSR活動を実施。

LED照明



自立型ソーラー街路灯シリーズ

### 地方公共団体との連携による防災や地域経済の活性化

現在全国18都市との災害時に必要な資機材の優先供給を行う旨の災害協定を締結済み。各地地方公共団体との連携による地域への貢献がある。また地域イベント(沖縄マラソン等)の拠点事務所として同社商品が利用された実績があることに加え、熊本・仙台等で防災フェア等各地展示会への出展も積極的であり、自治体との連携による地域経済活性化に貢献している。



熊本地震の避難場所として利用

サービス

## 自社独自の技術シーズを活用し、有機物フリー耐火ボードやコーティング材を開発

耐火物の製造、加工を中心に業務を展開し、研究開発に意欲的に取り組む。コア技術の低粘度、高固形分の分散溶媒を合成する技術を応用し多数の特許を出願している。あいち産業科学技術総合センターと共同開発した有機物フリー耐火断熱ボードは、特殊な乾燥装置を必要とせず内部まで強度のある有機物フリー耐火ボードを製造可能にする技術となる(特願2016-082798)。また、同センターと共同開発したセラミックファイバー用コーティング材を販売(特許第6311135号)。

- |         |   |       |       |
|---------|---|-------|-------|
| ●所在地    | 愛知県常滑市坂井字水戸狭間73番地   | ●設立   | 2006年 |
| ●電話/FAX | 0569-35-2955/0569-35-0559                                       | ●資本金  | 300万円 |
| ●URL    | <a href="http://inui-coating.com/">http://inui-coating.com/</a> | ●従業員数 | 10人   |
| ●代表者    | 代表取締役社長 大野 耕藏   |       |       |



需要獲得

ものづくり

### 自社独自の技術シーズを活用したコーティング材を開発

自社独自の低粘度、高固形分という特徴があるコーティング技術をあいち産業科学技術総合センターと共同研究を行う。知の拠点あいち重点研究プロジェクトの中で「セラミックファイバーの加熱収縮を抑制するコーティング材を開発し、鋳鉄用溶解炉用取鍋の蓋やアルミニウム鋳造炉用の蓋等で実用化されている。現在、省エネ効果が期待される遮熱放射型コーティング材や、アルミニウム溶湯に浸食しないコーティング材、不燃木材やパルプモールドへの応用を検討している。



セラミックファイバー用コーティング材

### 常滑焼という地域資源を活用して成型・再利用技術を開発

愛知県常滑市は六古窯の「常滑焼」の産地であり、地域資源となっている。常滑焼の急須、食器等の製品を製造する際に発生した不良品は、製品を焼成する前であれば原料に戻すことが容易だが、焼成後の不良品である陶磁器屑(シャモット)は活用できずに埋立処分することが多かった。そこで、この廃棄されるシャモットを粉砕し、特殊なバインダー溶液により流動性を持たせて成形・再利用する技術を開発して「焼却炉」の内側に貼る補強材や焼成炉で使用する台車等を作製している。



陶磁器屑(シャモット)を再利用した開発品

### 環境に優しいセラミックボードを開発

一般的なセラミックファイバーボード製造に必要な有機バインダーを用いず、なおかつ従来の乾燥装置をそのまま利用可能な製造方法を確立した。有機バインダーを用いた従来品は、加熱時に煙やにおいが発生するため、一度焼成してから出荷するといった工程が追加されることがあり環境面で大きな負荷がかかっていた。あいち産業科学技術総合センターと共同開発した有機物フリー耐火断熱ボードは、使用時に煙やにおいを発生しないため、環境にも優しい製品である。



有機物フリーの耐火断熱ボード

# 株式会社酒井製作所

愛知県名古屋市

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

ものづくり

サービス

## ユーザーニーズに応える機能を追及した オリジナル製品で市場シェアを獲得

無段変速機の生産からスタートし、現在は精密位置決め機器の部品として使用される「軸継手(カップリング)」を主に生産している企業。カップリングは、ロボット・電子部品製造装置・工作機械等のあらゆる産業用機械に使われるが、PCやスマートフォンに使われる電子部品をプリント基板へ表面実装するチップマウンターについては、同社のカップリングを内蔵した装置が多数を占めている。また、複数の意匠権を戦略的に活用、過去にはグッドデザイン賞を7回受賞している。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県名古屋市中村区野田町字中深15  | ● 設立   | 1960年   |
| ● 電話/FAX | 052-411-5131/052-412-7569                                       | ● 資本金  | 2,500万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.sakai-mfg.com">http://www.sakai-mfg.com</a> | ● 従業員数 | 57人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 酒井 隆行   |        |         |



需要獲得

### 同社製カップリングは世界の約半数のチップマウンターに搭載

国内メーカー製のチップマウンターの大半には同社のカップリングが使われており、世界中で稼働しているこれらチップマウンターの多数に同社製品が組み込まれている。また、同社のカップリングは国内メーカーが手がける、半導体露光装置や半導体ウエハ搬送システムにも組み込まれており、中国、台湾や韓国を始めとした東南アジアの電子部品製造業界で広く使用されている。



軸継手(カップリング)で高シェアを獲得

### ユーザーニーズを汲み取ったオリジナル製品を開発

ユーザーニーズに応える機能を徹底的に追求した設計・製造を行っている。カップリングは、目的・用途に合った特性のものを提供。なかには、耐摩耗性を追求するため、スペースシャトルの部品材料であるポリイミドを使ったものもある。また、一般的なカップリングが片側1本のボルトで軸を締めつけるのに対し、同社製品はボルトを2本にすることで、設置に際して軸心の振れが起きにくい。こういったユーザーニーズに応えるべく、1つずつ従業員の手で製造している。



豊富な製品ラインナップのカップリング

### 地元メーカーを支える装置や基幹部品を開発・製造して成長

創業当初から手掛ける無段変速機は、ガチャマン景気の撚糸機向けの需要が高まり、その後食品機械や包装機械に市場が拡大し、地元の菓子メーカー・酒造メーカー・製パンメーカー等では今日まで幅広く使われている。また、インバータなどの電気式変速機の台頭による無段変速機の需要落ち込みをカバーするために開発したカップリングは、地元メーカーであるオークマや村田機械等を始めとする工作機械メーカーが採用しており、地元の工作機械メーカーを支える基幹部品の一つとなっている。



創業当初から手掛ける無段変速機

ものづくり

## 安全体感装置と研修センターの運営で 産業界の労働災害事故の低減に広く貢献

同社は産業用自動機械などの設計・製作に加え、安全体感装置の開発・製造・教育研修事業を展開している。「安全体感装置」とは、労働災害を再現する機械であり、座学だけでは伝えきれない本当の危険を知るための装置であり、「安全体感装置」で労働災害を疑似体験をすることにより、実際に現場で起こる労働災害をリアルに再現し、多くの製造会社や建設会社の安全意識の向上、安全対策の構築・指導に役立っている。安全体感装置の製造販売では国内トップクラスで、販売先は400社を超える。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県豊川市蔵子7丁目11番地の15  | ● 設立   | 1989年   |
| ● 電話/FAX | 0533-84-5581 / 0533-84-5585                                       | ● 資本金  | 1,500万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.asia-create.jp">http://www.asia-create.jp</a> | ● 従業員数 | 32人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 佐藤 邦男   |        |         |



### 安全体感装置事業で日系企業を中心にアジア圏にも進出

安全体感装置の製造メーカーは国内でも稀であるが、同社の製品ラインナップは約70種類ある上に、顧客の依頼に応じ適宜カスタマイズ対応も行っている。企業の安全意識の高まりにより、国内はもとより、最近では、海外からの問い合わせメールも増えアジア圏をはじめ、海外の日系企業を中心に同社の安全体感装置の販売実績が増え、製造業界や建設業界における同社の安全体感装置「ACSEL」ブランドの地位は確固たるものになりつつある。



回転体巻込まれ安全体感装置

### 労災対策と防災対策の技術で社会に貢献し地域での人材を確保

同社は、安全体感装置の製造・販売だけでなく、2014年にこれらの装置を設置した安全体感研修センターを本社敷地内に開設し、企業研修の受け入れを始めた。受講者数が順調に伸び累計4千人を突破、手狭になったため、2017年7月に2号館を開設し、建設業向けに、VR技術も取り入れた研修を開始した。採用難が叫ばれる中、新卒を含め、地元人材の採用を定期的実施している。また、研修センター講師として地元企業退職者を採用するなど、高齢者再雇用にも貢献している。



安全体感研修センター(本館)

### VR技術と安全体感装置の融合により新しい体感研修を提供

同社が開設した安全体感研修センター2号館は、バーチャルリアリティ（VR）を駆使して、建設現場の労働災害事故を現実に近い状態で再現した。これは、地元大学との提携により、コンテンツ内のCGを現実の建設現場を基に細部まで作り込み、実際の現場にいるような臨場感を出して、高い緊張感で労災事故を仮想体験させるものである。東京オリンピックに向けた建設ラッシュに伴い、労災対策研修の需要も増えるので、同社の製品と研修センターに対する産業界の期待は一層高まると見込まれる。



高所作業安全体感装置

# エスツーアイ株式会社

愛知県知多郡東浦町

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

ものづくり

サービス

## 海外子会社を設立し短納期・低コストを実現、業界知識活用で地元企業IT化を支援

愛知県の主要産業である自動車部品製造業のユーザーニーズに応じたシステムの構築・適用業務を手掛けている受託開発ソフトウェア会社である。PLM(プロダクトライフサイクルマネジメント)業務に注目し、生産計画、在庫管理、品質管理などの生産管理及び受注活動状況、コスト企画管理、開発日程管理、原価管理、試作手配等の生産準備システムを提供することにより、ユーザーである自動車部品製造業者が理想的とする製品開発及び量産業務の実現に貢献している。

- |          |   |        |          |
|----------|---|--------|----------|
| ● 所在地    | 愛知県知多郡東浦町大字緒川字屋敷壹区34番地  | ● 設立   | 2002年    |
| ● 電話/FAX | 0562-83-4095/0562-84-1830                                     | ● 資本金  | 10,000万円 |
| ● URL    | <a href="https://www.s2-i.co.jp/">https://www.s2-i.co.jp/</a> | ● 従業員数 | 93名      |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 村瀬 竜雄   |        |          |



需要獲得

### 海外子会社の活用で短納期、低コストの顧客ニーズに対応

自動車業界等の各種メーカーの海外生産が進む流れに対応するため、開発部門を担う海外子会社を設立した。同社がシステム設計し、最新の分散開発環境を整備して海外子会社がプログラムを製造、同社を通じて販売するビジネスモデルを確立。同社グループ内で一貫して対応することで、一部工程で従来比約30%の原価低減を実現。将来的には、フィリピン現地法人をシステムのメンテナンスやシステム設計の顧客海外相談窓口として対応できるよう整備する見込である。



現地トップ大学卒業の社員一同と村瀬社長

### 自動車業界で培った経験等を活かし地元企業のIT業務を支援

同社が所在する西三河・知多地域は、日本のトップメーカーであるトヨタ自動車関連の自動車部品製造業者の集積地である。自動車関連業種の独自のニーズに数多く対応してきたことで業務ノウハウを蓄積している。また、創業当初からトヨタ系大手自動車部品メーカーの生産システムを手掛けてきた経験や信頼と、部品ごとに異なる運用管理システムの構築が可能である点を顧客から高く評価されており、自動車以外の分野からもシステム導入の依頼が増え、他の分野における地元企業のIT業務を支援している。



国内開発拠点

### 受注前の企画段階におけるシステム化コンサルティングに対応

同社はシステム開発に加え、受注前の企画段階から顧客に助言を行うコンサルティング業務にも取り組んでいる。業界用語と業務特性を理解した上で、現場の顧客ニーズをヒアリングし、管理者の視点で課題の整理・推測を行い、最適なシステム要件を捻出する。さらに、現行システムとの連携や新システム開発上の問題を開発前に明確化し、短期間での手戻りが少ない開発を実現している。数々のシステム導入経験が顧客の信頼につながり、顧客の内部会議の講師として招かれる等コンサルティング業務は伸びている。



開発チームによるシステム要件の検討模様

サービス

## 高機能な無機塗料を独自の技術で塗装 生産性を改善し、海外にも積極的に展開

同社は2003年に設立以来、完全無機塗料「ゼロクリア」の塗料・塗装の技術開発並びに製造・販売及び、天井クレーン安全システム「zen」の開発・製造・販売を2本柱に業務を展開している。防汚・抗菌の効果が高い無機塗料は取扱いが難しく、生産性が低いことが問題だったが、同社独自で生産装置を開発し、IoTを活用することで品質の安定と生産性向上を実現する事ができた。そのため「ゼロクリア」は高い競争力を有し、国内大手企業に多数採用され、現在は海外にも展開している。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県春日井市大手町4-8-10  | ● 設立   | 2003年   |
| ● 電話/FAX | 056-835-2018/056-835-2018                               | ● 資本金  | 2,500万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.gogoh.jp/">http://www.gogoh.jp/</a> | ● 従業員数 | 10人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 小川 宏二   |        |         |



需要獲得

サービス

### 海外進出と知的財産権の保護対策

「ゼロクリア」の需要が大幅に増えたことにより、中国、タイ、マレーシア、韓国等の6か所の海外工場で生産を行っている。更に旺盛な需要に対応するため、2018年5月に中国浙江省に大手厨房機器メーカーとの合併会社を設立し、日本製ロボットを導入した大規模工場を稼働させた。また、2018年7月には韓国企業と契約を締結し、2019年1月に工場の稼働を開始した。海外に展開するにあたり、知的財産に関しても積極的に取組み、中国、アメリカ、EU等で多数の国際特許及び商標を取得している。



中国合併会社の調印式

### 地元地域や地方企業との連携による地域貢献

首都圏や地元開催の展示会に毎年参加し、一昨年は第一回ビジネスフォーラム大賞を受賞した。出展企業とお互いの技術を持ち寄り、協業する新たな取組みもスタートさせた。「ゼロクリア」及び「zen」と地域企業の持つ経営資源を組み合わせることで、連携による地域経済の活性化に貢献している。また、岐阜県の陶器メーカーや新潟県燕市の洋食器メーカーなど地場企業と共同で「ゼロクリア」を塗布した製品を開発し、岐阜県や新潟県等、他県の経済にも寄与している。



新潟県洋食器メーカーとのコラボ製品

### 地元企業や地元大学との連携による高付加価値サービスの提供

「用途が多様な金属箔へ塗布する無機塗料の塗装教育、塗装運用支援サービスの開発・事業化」に関する事業が、平成30年度の国の異分野連携新事業分野開拓計画(新連携事業計画)の認定を取得した。この事業は、システム開発企業の株式会社スターシステムと連携して事業の推進を行うとともに、地元の大学や大手電力グループ会社、大手フィルムメーカー等から技術支援や塗装教育支援等を受けている。このように連携を深めることで、付加価値の高いサービスの開発・事業化の取組が可能となっている。



各種連携先との研究風景

## 特殊鋼の専門商社として、高い加工技術と優れた品質で事業拡大を目指す

同社は1927年創業の特殊鋼の専門商社である。近年は商社としての機能に加えて、顧客に価値のある多様なサービスを提供するために、自社での機械加工、熱処理、精密測定業務を開始した。また、複雑な形状の製品を3Dプリンターで製作する新しい技術も導入した。同社の基幹事業である自動車の分野を更に伸ばし、航空機、医療等の新しい分野にも積極的に挑戦している。「お客様第一」と「社会的規範となる企業」を目指して、情熱と信念を持って日々取組んでいる。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県名古屋市緑区大根山二丁目146番地  | ● 設立   | 1948年   |
| ● 電話/FAX | 052-624-2555/052-624-2566   | ● 資本金  | 8,000万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.yamaichi-hagane.co.jp">http://www.yamaichi-hagane.co.jp</a> | ● 従業員数 | 200人    |
| ● 代表者    | 代表取締役 寺西 基治   |        |         |



需要獲得

### 海外のお客様にも評価を頂ける山一ハガネ品質を目指して

2003年に山一ハガネタイランドを設立し、特殊鋼及び自動車部品の販売、保管、配送、通関業務代行をメインに、多品種少量の製品を提供。2012年に山一ハガネベトナムを設立し、特殊鋼の販売、熱処理に加えて、切削加工、測定と1拠点で全工程を実現できるようにした。2018年、フランスの中小企業連合との合併企業、WEARE Pacific株式会社を創設し、単一企業体として一貫生産を実現し、エアバスやボーイング等の航空機産業向けの事業拡大に繋げている。



取り扱っている鉄鋼製品

### 金属3Dプリンタの積層造形技術を使い地域産業の発展に貢献

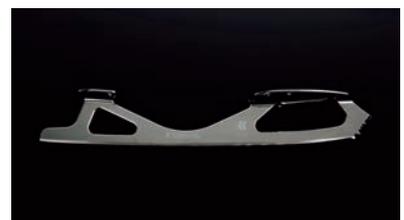
中部地域は航空宇宙産業が集積している。同社の金属3Dプリンターを使った積層造形技術は、小ロットの製品製造に適しており、従来の金属の塊から機械加工して製品を生産するという流れを変えた。顧客が必要な数を短時間で製造できるため、これまで金属素材の発注から加工まで4か月以上かかっていたものが、3分の1以下に短縮できた。また、材料歩留りの抜本的な向上や、在庫管理コストの抑制も実現できた。さらに、医療機器製造等の活動が評価され、2017年に地域未来牽引企業に選定された。



金属3Dプリンタによる製品

### フィギュアスケートのブレードに特殊鋼と精密加工技術を注入

同社の10ミクロン以下の誤差で管理をする環境と加工技術を活かし、数年前より元オリンピック選手とタイアップしてフィギュアスケートのブレード製作を行っている。1つの金属の塊を3次元のあらゆる方向からドリルで削って立体的なブレードを作り出す加工技術であり、極限まで無駄なものを削ぎ落とし、オール金属のブレードでは最軽量という軽さを実現しながら、従来品の約3倍の強度がある製品を開発した。最近では次世代を担う選手たちにも使用してもらっており、高い評価を得ている。



フィギュアスケートブレード

ものづくり

## 漁網製造で培った技術を礎に、先端技術 繊維製品の研究開発型メーカーを目指す

創業以来70年にわたり漁網生産を続け、ラッセル漁網については日本のトップシェアを誇る。また、漁網の製造により培われた知識・技術を礎に陸上用のネットの開発を行い、寝装具、家電用品、スポーツ関連、土木資材、自動車関連等と多岐に渡る製品を製造している。更に、FRP（繊維強化プラスチック）製品及び基材、自動車用カーマット及び内装品等を開発・製造等、新分野への展開も図っており、大学との共同研究を進める等、先端技術繊維製品の研究開発型メーカーを目指している。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 愛知県豊橋市中原町岩西5-1  | ● 設立   | 1947年   |
| ● 電話/FAX | 0532-41-1211 / 0532-41-5078   | ● 資本金  | 9,500万円 |
| ● URL    | <a href="http://www.fukui-fibertech.co.jp/index.html">http://www.fukui-fibertech.co.jp/index.html</a> | ● 従業員数 | 90人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 福井 英輔   |        |         |



需要獲得

ものづくり

### 1947年創業時からの「漁網」輸出と新ビジネスの海外展開

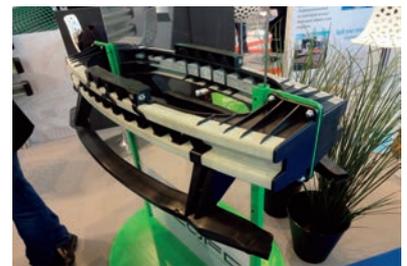
祖業である漁網は30か国以上の輸出実績を持ち、1988年から22年間マレーシアにて漁網工場を経営。新規事業である複合材部門では、米国炭素繊維メーカーの依頼による洋上風車翼材料（炭素繊維引抜成形製品）をブラジル、インド、中国へ輸出し、直近3年間の売上は20%以上増加しており今後更に増える見込みである。同製品のインド等、の現地工場での生産も検討している。また、革新的熱可塑性複合材料の製造技術開発では、技術協力企業であるフランス企業との合併工場経営も計画している。



不燃性地下鉄第三軌条カババー

### 30年前に地元の大学と共同で複合材料ビジネスをスタート

静岡大学工学部と「熱可塑性複合材料」の共同開発を進めており、同大学の学生の入社につながっている。また、複合材料ビジネスをスタートさせた豊橋技術科学大学とも研究開発を継続し、地場ゼネコンと3者で建築構造材料の開発を開始している。更に、地元の小規模鉄工会社と設備関連での共同開発により機械・装置の発注を増加させており、近隣（静岡県磐田市）の小規模FRP加工会社とのインフラ関連部材（高速道路用ケールラック）においても、共同開発を通じて相当数の発注を図っている。



CFRPフロントバンパービーム

### 他社が使用していない材料を用いて付加価値の向上を図る

ガラス繊維を使用した引抜成形品が主流の中で、高強度・高剛性、軽量化を目的に炭素繊維を使用し量産化に結びつけた。更に、ラージトウと呼ばれる低価格な炭素繊維を使いこなす技術を確認し、マーケットの拡充を図っている。また、鉄道車両用不燃材の規格を得る等、素材から付加価値向上に資している。祖業である編網においても、これまで漁網で培ってきたシングルラッセル技術のみならず、ダブルラッセルの技術を高めて適用範囲を拡大している。



FRP栈橋（軽量、耐腐食）

# 株式会社中村製作所

三重県四日市

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

ものづくり

サービス

## 高い切削加工技術と伝統の萬古焼との融合で、新製品「ベストポット」を完成

1914年に漁網編み機メーカーとして創業し100年以上の歴史を持つ。四日市市の産業変化と共に、工作機械部品加工へと移行。リーマンショック後の受注低迷の経験から、1社依存の取引に危機を感じ、高い切削加工技術を武器に取引先を拡大。現在は、工作機械部品に加え、精密部品、産業機械部品、航空宇宙産業等、多様な分野へ事業を展開。先代がつづやいた「空気以外はなんでも削ります」をモットーに、難削材であるチタンを使った印鑑や鍋の蓋の生産も行う。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 三重県四日市市広永町1245                                | ● 設立   | 1914年   |
| ● 電話/FAX | 059-364-9311/059-364-8836                     | ● 資本金  | 2,000万円 |
| ● URL    | http://www.nakamuraseisakusyo.co.jp/index.php | ● 従業員数 | 55人     |
| ● 代表者    | 代表取締役 山添 卓也                                   |        |         |



需要獲得

### 四日市や萬古焼に新しい価値を創造したい思いで商品を開発

下請業態から脱却すべく、付加価値向上を求めて自社商品の開発に取り組む。地元企業として、四日市や萬古焼に新しい価値を創造したいという思いから、四日市市内の民間企業数社と連携して新商品「ベストポット」の開発に着手。鍋本体の成形から焼き上げまでを水谷商店あおい製陶所(同市西坂部町)が担い、当社の高い切削加工技術を生かして土鍋を削り、窯業研究所による評価も受けながら、鍋とふたの隙間が100分の1ミリメートル以下の精度を実現した。



萬古焼から生まれた新商品ベストポット

### 四日市の技術をかけ算。「ベストポット」の完成

平成30年4月に、四日市市の伝統工芸品「萬古焼」と、自社の切削加工技術を生かした無水調理土鍋「ベストポット」が完成し、販売を開始。食材に熱を入れることに優れる土鍋「萬古焼」は、精度の高い成型が難しく、蓋と本体の密着度が課題だったが、当社の技術で蓋と本体の密閉度を極限まで高め、蓄熱性の高い無水調理を可能にした。これにより、食材のうま味成分や水分を逃さない調理が実現。羽鳥慎一アナウンサーの「モーニングショー」で紹介され、2万円以上する高額商品ながら、発売から3ヶ月程度で1,000個を販売した実績がある。



百貨店の店頭と並んだベストポット

### アメリカ市場において「ベストポット」の販路開拓を実施

経済産業省「BrandLand:JAPAN事業」を活用し、「ベストポット」のアメリカ市場展開を目指す。第一歩として、現地法人と一緒にSNSを活用したマーケットリサーチを行い、インフルエンサー活用、EC連動等、プロモーション施策を実施。現地ターゲットの店舗でワークショップを開催し、セールス活動も実施し、現地のニーズを確認しながら、課題や問題点を抽出、改善。必要に応じて現地ニーズに合った商品へのシフトも視野に、アメリカ市場での販路開拓を進めている。



アメリカでのワークショップの様子

ものづくり

## 自社開発のITツールで生産性が2.2倍 やりがい得られる職場で成長意欲が向上

創業55周年を迎えた石川県の不動産事業者で、2013年に企業名を「クラスコ」へ改名している。不動産の枠組みにとらわれず、社会に役立つアイデアを次々と生み出す、「暮らしのフラスコ」として、事業内容や企業ブランドを再構築した。

近年はITを積極的に活用したデジタルトランスフォーメーションに成功している。また、そこで開発した成功モデルを、業界向けソリューションモデルとしてシステムやサービスとして提供し、業界変革の一翼を担っている。

- |          |   |        |         |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地    | 石川県金沢市西念4丁目24-21  | ● 設立   | 1963年   |
| ● 電話/FAX | 076-222-1111/076-264-9156                                   | ● 資本金  | 8,410万円 |
| ● URL    | <a href="https://www.crasco.jp/">https://www.crasco.jp/</a> | ● 従業員数 | 97人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 小村 典弘   |        |         |



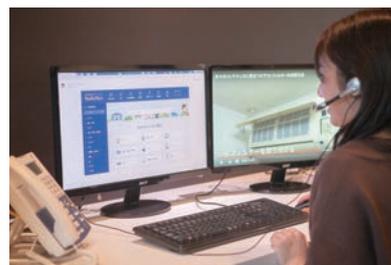
担い手確保

サービス

### 組織構成の見直しとデジタルトランスフォーメーションの推進

平成26年に現社長に事業継承を行い、その社長のリーダーシップのもと、働き方改革に挑戦した。組織構成を見直したり、不動産業界に特化したITツール(crasco Retech)の自社開発を進めることで、作業効率が飛躍的に向上し、全体の残業時間を46%削減、さらに年間休日も26日増加させている。

その結果、正社員はより創造性の高い仕事に集中することができ、従業員一人当たりの労働生産性を3年間で2.2倍にまで伸ばしている。



未経験者でも即戦力、賃貸管理マニュアル

### 社員が成長を実感・やりがいを得られる職場づくり

社員のモチベーションアップと知恵の共有を目的に、年間で最も優れた仕事の取り組みを発表・表彰するイベント「クラデミーアワード」を2015年より開催している。成長する社員を表彰することがモチベーションアップにつながるほか、個人の中で留まっていた業務改善のアイデアが全社員に共有されることで、会社全体の能力の底上げを実現した。また、アイデアを全社員で共有できるイベント「クラスコンペ」を開催。ひとつのアイデアが個人や会社の枠を超えて、大きな影響を与えている。



イベント活用で個人の知を組織の知へ

### 属人的なノウハウを見える化し組織の成長を実現

経験者のノウハウをWEBマニュアルやアプリに落とし込み、教育のプラットフォーム(eラーニング)化をすることで、「誰でも学べる・できる」仕組みを構築し、パート社員でも働きやすく成長できる業務環境を整えた。eラーニングでは、学習定着率が従来の4倍に向上している。さらに、4半期に一度、目標を達成した社員全員で祝賀会を開催し、やりがい向上のほか、部署間を超えたコミュニケーションが活性化するなど、働きやすい環境作りに取り組んでいる。



eラーニングで学びやすくレベルUP実現

## 会社は社員一人ひとりが輝く「人間村」 ①学び舎、②技術村、③文化村で人材育成

同社は精度が求められる精密石材製品から船舶用クレーンの大型製品等、開発・設計・製造からアフターサービスまで一貫通のモノづくり体制に強みをもつ産業機械メーカーである。「限りなく人間ひろばを求めて」を基本理念とし、会社を社員が充実した豊かな毎日を送るための「人間村」と定義して、その基盤となる人づくりのために「学び舎」「技術村」「文化村」の3つの活動を通じ、積極的に人材育成に取り組んでいる。

- |          |   |        |          |
|----------|---|--------|----------|
| ● 所在地    | 岐阜県不破郡関ヶ原町2067  | ● 設立   | 1946年    |
| ● 電話/FAX | 058-443-1212/058-443-1929   | ● 資本金  | 24,700万円 |
| ● URL    | <a href="https://www.sekigahara.co.jp">https://www.sekigahara.co.jp</a> | ● 従業員数 | 390人     |
| ● 代表者    | 代表取締役社長 矢橋 英明   |        |          |



### 「学び舎」～「21世紀経営塾」における経営幹部の育成～

将来の経営を担う人材を育成するために「21世紀経営塾」という管理職や各部門のリーダー格を集めた講義を通年で開講している。同塾では、同社の経営に対する考え方の整理や、自身の仕事人生の振り返りをしていく中で、リーダーとしての「ありたい姿」を見出していくことを目的としている。また、同塾に参加している仲間たちとの「ワイガヤ」や、先輩社員のアドバイスによる気づきを整理、プロパーの社員が同社の企業理念を自分の事として捉えられる組織体制を時間をかけながら構築している。



21世紀経営塾

### 「技術村」～「匠道場」による技術の自己研鑽～

工場内に技術力向上のため練習施設「匠道場」を設置し、技能技術伝承の場として若手社員への指導、社内大会、外部大会に向けた練習、技能検定や資格取得の挑戦の場として活用している。また、技術・技能の向上のため、毎年社内で「セキガハラ技能競技大会」を開催し、若手～中堅技術者の技術の向上に励んでいる。加えて、トヨタが取り入れているJKK(自工程完結)手法を工場及び間接部門に導入し、業務中の課題を洗い出してマニュアル化することで、属人的な作業を極小化している。



匠道場

### 「文化村」～人と会社と地域のつながりの構築～

「会社はみんなのもの」という創業の精神のもと、工場敷地内に公園・ミュージアムを作る等、人と企業と地域をつなげる取組を積極的に行っている。夏祭り、創立記念イベント等、四季を通して様々なイベントを行い、社員や家族、地域の住民も含め、みんなが参画できるひろばづくりを行っている。また、2018年6月には工場敷地内に「mirai」というカフェをオープンし、カフェ営業のかたわら、様々なワークショップ等を通じて、地域住民の憩いの場、学びの場、交流の場に進化させていく活動を行っている。



cafe mirai

## 先進的な働き方改革で女性活躍を推進 やる気を引き出す経営で感動をシカケる

同社は昭和初期に現社長の曾祖母が西尾市で小間物屋として創業。1955年に実母が化粧品販売を開始し、1972年に実父が法人設立。地元である西尾市を始め、愛知県内のショッピングモールを中心に「パルファン」の店舗名で化粧品専門店を合計19店舗展開。順調に業績推移している地元有数の小売業の会社である。多店舗展開によるブランド力、スタッフの高いカウンセリング能力、多数のメーカーを取り扱うことによる商品提案力で、他社との優位性を有している。

- 所在地 愛知県西尾市肴町24番地
- 電話/FAX 0563-56-1868/0563-64-0080
- URL <http://www.kuwakoya.com>
- 代表者 代表取締役社長 野村 和弘
- 設立 1972年
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 221人



担い手確保

### 働きやすい環境の整備で主要役職に女性を積極的活用

ダイバーシティの観点から、運営部部长・商品部部长・スーパーバイザーなど主要な役職に適切に女性を配置し、女性ならではの工夫をこらした運営を行うことで競争力を確保している。同社は女性従業員が約97%を占めており、若者、女性人材を確保し、働き方改革を積極的に推進している。産休・育休の取得を積極的に勧めており、復帰後も「短時間正社員制度」を導入するなど、子育て支援、就労条件等、雇用環境の改善に取り組んでいる。



女性が働きやすい職場づくりを推進

### スタッフの声を反映した「やる気を引き出す」経営改善

同社の「スマートワーク10」は、残業時間や有給休暇取得数の目標を達成できるようにする取組である。具体的には、①月あたり平均残業時間を10時間以内とし、達成した場合は報奨金を支給、②有給取得目標を年間10日以上とし、10日間の連続休暇「ハッピー10(テン)」を取得できるように取組んでいる。また、夏季・冬季賞与の前に自己申告書や配属調査書などを配布し、上長考課を行い社長まで目を通す制度を導入。スタッフのやる気を引き出すとともに、スタッフの声を反映した経営改革を行っている。



スタッフのやる気が顧客の感動を呼ぶ

### 若手でも責任ある仕事を担える体系的な教育体制の整備

「人が店を作り、店が人を作る」という方針のもと、社員研修を①社外研修(各ブランドごとの研修)②社内研修(スタッフミーティング・OJTなど)③特別研修(店長研修など)の3つに分類し、経験やポジションに応じた効果的な教育体制を整備。商品知識や接客ノウハウだけでなく心理学や女性のライフスタイル、モチベーション向上のためのメンタルコントロール等の研修もあり、早ければ2年目で副店長、3年目で店長を任される等、若手でも責任ある仕事を担える環境づくりに取り組んでいる。



多彩な研修でスタッフのスキルをアップ

サービス

# 株式会社クラユニコーポレーション

三重県津市

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

ものづくり

サービス

## 顧客本位の製品サービスの継続的提供 担い手確保の人材育成と労働環境整備

1912年に白衣専門業者として創業し、現在では、白衣・事務服・作業服などの業務用衣料の製造販売、および、ユニフォームの販売・レンタルを行っている。医療・福祉介護・事務・製造系作業・食品工場・運輸・ビルメンテナンス・サービスホテル・レストラン・外食産業・アミューズメントなど総合ユニフォームの取り扱いがある。

- 所在地 三重県津市中央12-1
- 電話/FAX 059-226-8911/059-225-8911
- URL <http://www.kurauni.co.jp/>
- 代表者 代表取締役 倉田 基史
- 設立 1912年
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 46人



担い手確保

サービス

### 会社と社員が共に成長する事を理念に掲げた人材育成の実行

入社1年目には、社会人としてのマナー研修や製造メーカー主催の衣料業界営業研修を行い、2年目にフォローアップ研修を実施している。その他、カラーコーディネーターや電話対応技能検定、ユニフォームソムリエ検定などの資格取得の推進、ジョブローテーションによる多能工化を図っている。毎朝の朝礼や月一回の営業研修会、年二回の全社員研修を実施。研修では、外部講師による商品勉強会、営業手法のディスカッションなどの勉強、外部研修を受けた社員が講師となる勉強会も行っている。さらには、育児休暇制度を社内規定に定めており、子育て中の女性社員が働きやすい環境を整備している。



研修会風景

### 常に顧客本位の視点に立った製品サービスの提供。

ユニフォームは販売だけでなく、刺繍やプリント、修理を自社で行えるように工場を有している。そのため、定番商品以外に、小ロットでもお客様の希望に合った別注商品を作ることができる。また、レンタルシステムを導入し、費用分散により計画的経費管理を可能としている。また、小ロットでの別注生産では、商品の納入と同時に商品のアンケートを渡し、商品について6項目の評価を求め、その点数を確認したうえで、今後の商品検討に生かしている。顧客へ継続的にユニフォームを提供するために、一枚のみでも注文を受け付けたり、売れ切れとならないよう在庫配慮を行っている。



小ロット生産も可能なソーイングセンター

### IT技術を活用した生産性の向上と社員の意識向上

商品のバーコード化を導入し、入出荷の管理を行うなど、業務の効率化で、無駄な残業を行うことのないように、労働環境の改善を進めている。また、従来手書きでの受発注や、返品作業においてもシステムを使用することで、極力手書きを減らし、同一レベルで効率的、かつ、質の高い業務を誰でもこなせるようにしている。その他の業務でも紙の使用を極力減らすために、情報共有システムを導入し、全社員が同じ情報を共有できるようにするとともに個々の技術の見える化することで、社員の意識向上と作業効率を図っている。

仕事効率を図る為のジョブヒアリングシート

## 商店街は「地域コミュニティの核」 四季のイベントが街に人を呼ぶ



### 取組の背景

### 地域の高齢者と親子連れを 商店街に呼び戻したい

同商店街が位置するのは、地下鉄の2駅に近接し、高級マンション・レストラン・ショップが並ぶナゴヤセントラルガーデン、区役所・郵便局等の公共施設、すいどうみち緑道等の地域資源に恵まれたエリアである。

しかしながら商店街の認知度が向上しない背景には、次のような問題点があった。

- ①主要顧客の近隣住民が高齢化し、買い物に出かける頻度が減少している。
- ②ファミリー層や若年層が郊外の大規模小売店舗や、名古屋駅前に相次いでオープンした大型商業施設に流出している。
- ③後継者不足等の理由によって空き店舗が増加し、街の活気が徐々に失われてきた。

商店街の知名度を上げ、集客力を高めることが課題であった。そこで商店街を「地域コミュニティの核」と位置づけ、地域団体や近隣の専門学校と連携して定期的なイベントを開催し、高齢者や親子連れが安心して買い物を楽しめる環境づくりを推進することとした。



夏まつりの人出でにぎわうバス通り

### 取組の内容

### 楽しみ満載のイベントが 地域住民に笑顔をプレゼント

商店街が「地域コミュニティの核」となり、さまざまな世代との交流の場を設ける「安心安全なまちづくり」を開始した。行政機関、老人のリハビリテーション施設、デザイン専門学校等と連携し、四季折々のイベント

を定期的に行うこととした。

春「はなまつり」…4月上旬、名古屋市の商店街が中心となって開催する「な・ご・や商業フェスタ」に協賛。桜並木のすいどうみち緑道を中心に、産地直送の野菜や、おかみさん会の模擬店等で花見客をもてなす。商店街に八百屋がないため野菜販売は高齢者に好評である。

夏「仲田夏まつり」…7月に隣接の仲田銀座商店街と連携して開催。一帯を歩行者天国にし、阿波踊りや消防音楽隊のパレード、盆踊りを実施するとともに、会員商店が軒を連ねて出店する。千種区を代表する夏まつりとして多くの来街者で賑わう。

秋「秋まつり」…地域のNPO団体と連携した和太鼓演奏や出店のほか、愛知県・愛知県商店街振興組合連合会と連携し、防犯に役立つ安心安全グッズを無料で配布し、毎年長い行列ができる。商店街の社会貢献をPRする機会となっている。

冬「元気祭り・クリスマスフェア」…サンタクロースがお菓子を配るイベントや抽選会は子ども・親・祖父母に好評で、買い物客増加に寄与している。元気商品券(プレミアム商品券)は各店舗が工夫を凝らして参加することで、年末の消費喚起を図っている。

「一店逸品運動」…「逸品委員会」を設置し、各店舗が魅力ある商品やサービスの開発に取り組んだ。商品開発に際して、近隣の高齢者や学生からも意見を聞いた。これによって高齢者の食べやすい食材・量のメニューや、高齢者に喜ばれる商品(地元特産の八丁味噌を使用したベーグル、和菓子で作ったデコレーションケーキ、手頃な価格で少しずつ数種類の味が楽しめる晩酌セット等)が開発された。逸品は各店頭に共通のイーゼル(絵画やスケッチブックを固定する台)を設置し、店主自らが看板を手描きして魅力を発信している。

### 取組の成果

### 買い物を楽しめる街に増えた 高齢者と若者の姿

四季折々のイベントや一店逸品運動は、地域住民に

商店街の存在を周知し、高齢者に優しい商店街として認知度を高めるとともに、幅広い年代の消費者に買い物しやすい環境を提供した。

高齢者に対しては、一店逸品運動による商品開発のほか、定期的なイベントの際の高齢者の食生活や健康の相談コーナーの開設、AEDの設置、警察や行政機関と連携した安心安全活動等を推進した。これらの取り組みの成果として、各店舗とも高齢者の来店頻度が増えている。

近隣の「あいち造形デザイン専門学校」と連携して毎年作成している商店街マップが好評である。カラフルでかわいいイラスト入りマップの効果や、イベントへのブース出店協力を通じて、学生が商店街を訪れるようになった。これに伴って、おしゃれなカフェやベーグル専門店、隠れ家的な飲食店等、若者向けの店が出店し、人気を集めるようになった。

商店街の一日の歩行者通行量は、2015年の1,455人から2017年には1,505人と50人増加した。次は1,550人を目標に掲げている。

### 実施体制

同振興組合では理事長、専務理事、約10名の理事が協力して、若手の意見を取り入れながらイベントの企画・運営を推進している。千種区役所・保健センター等の行政機関、近隣のリハビリテーションセンター、デザイン専門学校、NPOと協力・連携体制を強化してきた。商店街のおかみさん会はイベントへの出店のほか、来街者の中心客層である中高年女性の目線を活かして、おかみさん会独自のイベントを実施している。



組合員と地域の子供たちのふれあい

## キーパーソンからのコメント

### 商店街役員と女性部員が助け合い、商店街の発展に尽くしています

駅近くの大型店に地元住民の足が向かいがちなので、イベント等を見直しました。特に一番のイベントの夏祭りは、地域の人に喜ばれるよう知恵を絞りました。バスが通行する仲田本通を遊歩道に出来ないか、各方面にお願いして3年越しで許可が下りました。午後7時から9時まで祭りをを行い、思ったより多くの方が見えて売上も良くなってきました。現在は午後6時から行っています。

女性部会は商店街内花いっぱい運動を行っています。会員60名が歩道上の季節の花を年に3回、約1,000鉢を植え替え、毎週水曜日に花の手入れと清掃を行う活動です。

四季の商店街のイベントも多くの女性部員が活躍する機会です。イベントは理事、監事16名と女性部員で役割を分担します。特に夏祭りは細心の準備を行い、ボランティア18名とも合同で会議を行います。



仲田本通商店街振興組合  
理事長  
渡辺 広志

### 商店街の概要

名古屋市内有数の繁華街であり若者でにぎわう地下鉄東山線の今池駅と、隣の池下駅の間で立地し、店舗、公共施設、事業所、住宅等が混在した地域にある。周辺にマンションが建ち並び、人口も増加している。

振興組合は1963年に設立。商店街エリアは広く、飲食店、サービス、日用品を扱う店舗が多く、地域住民のニーズを満たす生活密着型商店街として役割を果たしてきた。周辺には大手スーパーも多く、来街者は近隣住民が主となっている。

商店街に隣接する、水道管の上に作られた「すいどうみち緑道」は美しい桜並木で地域住民の憩いの場になっている。「仲田公園」は地域住民のランドマークとして親しまれている。

- 所在地 愛知県名古屋市千種区仲田
- 人口 約17万人(名古屋市千種区)
- 電話/ 052-763-7373
- FAX/ 052-763-7374

- URL <http://nanda-nakata.com/top.htm>
- 会員数 77名
- 店舗数 77店舗(小売業20店、飲食業23店、サービス業25店、不動産業4店、医療サービス業4店、その他1店)

- 商店街の類型 生活支援型
- 主な客層 主婦、家族連れ(親子) / 50歳代、60歳代

# おすすめ 大須商店街 (大須商店街連盟)

愛知県名古屋市

## 若手の積極的な参加による「大須らしい」インバウンド需要の取り込み



### 取組の背景

### 全体の売上が伸び悩む中で、インバウンド需要に注目

名古屋市商業統計によると、小売業の年間販売額は2007年の3兆2,108億円から2014年には2兆9,565億円まで減少している。大須商店街も様々な取組を行っているものの、全体として売上が伸び悩んでいる。一方で観光庁の調査では、2017年の訪日外国人旅行消費額は過去最高を記録し、インバウンド需要の取り込みは年々重要性が増している。

大須商店街は歴史ある商店街でありながらアニメ・コスプレなどの新しい文化を取り入れることにも積極的であり、外国人観光客等から好評を得ている。近年は特にアジア圏を中心に外国人観光客が増加しつつあることに着目し、商店街マップの多言語化やSNSでの情報発信など積極的なインバウンド需要の取り込みを図ってきた。2018年度に若手を中心としたインバウンド部会を立ち上げ、インバウンドについて研究し効果的な取組を進めることで、外国人観光客を増やし、名古屋の観光名所の一つとして定着を図るものとしている。



外国人観光客向けのインバウンド大須マップ

### 取組の内容

### 歴史ある文化資源とアニメなどの新しい文化の共存

大須商店街連盟としては、急速に増加している外国人観光客への対応は必須であるとして、2005年には電子マネー決済端末の導入事業、2006年にはクレジットカード決済端末の導入事業、2013年にはWebサイトの多言語化やフリーWi-Fiの整備事業、2016年からは多言語版商店街マップの作成と、多様な事業に取組ん

できた。ただし、これらの事業は時代の変化によって求められることが変わるため、一度事業を実施して終わりということではなく、今の時代は商店街に何が求められているかを敏感に察知し、可能な限りすばやく対応することをポイントとしている。現在は外国人観光客だけでなく、大須の利用者に多い若者についても、キャッシュレス決済や、より使いやすいフリーWi-Fiが求められているとして、キャッシュレス決済の導入事業を進めている他、フリーWi-Fiの改善について検討を続けている。

また、2018年度には中小企業庁の地域文化資源活用空間創出事業に採択され、大須観音、万松寺といった歴史ある地域文化資源を活用して外国人向けにイベントを企画したり、既存の祭りについても外国人向けのガイドブックを作成した。

最近ではアニメやコスプレなどのサブカルチャー的な新しい文化の要素も加わり、新しい大須と昔ながらの大須が共存し、先端性、流行性、新しさと不易(変わらないこと)が混在する「ごった煮の街・大須」の魅力を更に高める努力をしている。

事業の財源については、各種祭りにおいて企業の協賛を募っている他、商店街マップに企業広告を掲載することで一部を賄っている。また国や自治体の制度を積極的に活用することで、自主財源だけではできないハードの整備や、継続的なイベントの実施を可能にしている。



ゆかたレンタルで大須散策を楽しむ外国人

### 取組の成果

### 若手中心のインバウンド部会の立ち上げ

大須商店街連盟では毎年何度か通行量調査を実施

している。2017年度は前年度に比べて110% (18,806人/日)と大幅に増加した。また歩行者通行量調査以外にも、毎年商店主向けにイベントについてのアンケート調査を実施しており、イベントによって来店者数や売上が増減したか等、個店への効果についても把握に努めている。商店主向けのアンケート調査の結果、売上が増加、もしくは少し増加したとする回答割合は、2015年度:46.7%、2016年度:20.0%、2017年度:23.5%と前向きな回答となっている。

これらの指標をインバウンド事業の改善に活用するために、2018年度に大須商店街連盟を組織する8商店街から、最近の事情に詳しいと思われる若手を中心としてインバウンド部会を立ち上げて評価・改善に取り組んでいる。

### 実施体制

人員体制としては専門の部会であるインバウンド部会を立ち上げた他、イベントの実働人員として毎年ボ

ランティアの募集を行っており、商店街の外からの人材を活用している。また大須商店街連盟では「大須案内人」という制度を実施しており、大須に詳しい地域住民や外国人をボランティアとして採用し、休日に観光客の案内を任せている。

更に若手会員を中心とした委員会で商店街の将来計画を作成・共有している事や、毎年実施している大規模な祭りでは実行委員長に30代~40代の会員を任命している。若いうちから商店街活動に携わることは将来の役員の育成に繋がり、多くの商店街で課題となっている役員の高齢化問題の解決策となりえる。



大須好きのスペシャリスト達による「大須案内人」

## キーパーソンからのコメント

### 起業家のチャレンジを促し、賑わい創出へ

大須は伝統と新しさが混在する街です。この「ごった煮」的面白さが多い若者から高齢者、更に外国人のお客様の来街につながっています。訪れた人が散策しやすいよう「多言語対応の大須マップ」を作ったり、「大須案内人」を設けたりとおもてなしにも力を入れてきました。

商売したい人にとっても魅力的な土地となっており、年間5%~7%の店舗が入れ替わり空店舗はほとんど

ありません。絶えず起業家の方が出店しチャレンジして失敗したら次が変わる、その新鮮さが賑わいにつながっています。

インバウンド部会を立ち上げましたが、若手が中心なのでスピードも速いです。最近はキャッシュレスを検討してます。外国だけでなく、日本中の皆様にもお越しいただけるよう努力していきます。



大須商店街連盟  
会長  
堀田 聖司

### 商店街の概要

大須地区は江戸時代には大須観音の門前町として発展し、「大須」という地名も大須観音が由来となったと言われていた。戦争による被害や、市電の廃止などにより一時はシャッター街となってしまうこともあったが、店主たちの努力により、現在では地区内全体で約1,200の店舗を有する、名古屋市でも有数の商店街となった。

大須商店街連盟は地区内8つの商店街によって組織されており、商店街は広範囲にわたるアーケードと、個性的多様な店舗を特徴として、若者から高齢者、国内外の観光客まで幅広い人気があり、特に毎年実施している大須春まつり、大須夏まつり、大須大道町人祭りでは、広い商店街が来街者で埋まるほどの盛況を得ている。

- 所在地 愛知県名古屋市中区大須
- 人口 約232万人(名古屋市)
- 電話/ 052-261-2287
- FAX/ 052-241-6222

- URL <http://www.osu.co.jp/>
- 会員数 416名
- 店舗数 1,166店舗

- 商店街の類型 観光型
- 主な客層 学生・若者、高齢者/10歳代以下、20歳代

# ほんまち 本町商店街 (本町商店街振興組合)

愛知県豊川市

## 空き家と道路空間を戦略的に活用し、 街に新たな賑わいを創出



### 取組の背景

### 観光客向けの街から、住民が 一日中楽しめる商店街へ

同商店街は豊川稲荷が近いものの、振興組合設立前は、初詣の参拝客以外は、昼も夜も人がほとんど歩いていない状況が多かった。これまで観光地として観光客向けの商店主体であったため、地域の買い物客が郊外や市外の商圈に流出する問題が生じていた。本町商店街は「一日中楽しめる商店街」をビジョンに掲げ、「生活がこのエリアで完結できること」を目標として、まちづくりを段階的に実施することとした。

設立当初、駅前に立地するにも関わらず空き店舗が増加しており、立地を活かした夜の賑わいの創出を第一段階と考えた。空き店舗対策事業を行い、居酒屋等の飲食店を増やしたが、平日や昼間の賑わいには改善の余地がある。これは日用雑貨品を扱う店舗の少なさが大きな要因と捉えており、地域住民の昼間のニーズをつかむ、生活に根付いた店舗の再生が第二の段階だと考えている。

今後戦略的なまちづくりを進めて行く上では、既存商店の魅力向上、競争力ある生活利便施設の誘致、ソフト事業の充実が必要であり、大規模商業施設やネットショッピング等と差別化した商店街をどう具体化していくかを課題としている。



雨でも賑わう週末のNHM48前

### 取組の内容

### 空きスペースを活かす発想 が演出する、街の賑わい

同商店街の取組は、駅前の空き家の借地権を引継ぎ、有志で店舗ビルとして建て替えることから始まった。周辺住民をターゲットとする競争力のある市内外の有力飲食店を誘致し、不動産コンサルタントの強みをいかし、駅前の夜の賑わいを創出した。この事業の後、エリアの出店希望が増えて長年空いていた店舗も借り手が見つかり、周辺への波及やエリアの価値の向上が図られた。空き店舗対策を効率的に行うため、豊川市TMO主催の空き家見学ツアーと積極的に連携した。

次に自主財源の確保と駐車場不足の課題を解決するため、空き店舗を収去してできた更地を借り受け、商店街用のコインパーキングを整備した。

またソフト事業として、新しくできた店舗や、魅力ある既存店を住民に周知することを目的とした「本町ナイト」や「軽トラ市」等の独自イベントを開催している。両イベントとも道路の使用許可・占用許可を得て公共空間を活用し、フリーマーケットや移動店舗の招待、音楽イベント等を行い賑わいを創出している。「本町ナイト」は約50店舗が参加し、各店舗を食べ歩き飲み歩きができる豊川駅前最大のイベントで、「軽トラ市」は軽トラの荷台を店舗に見立て、地元の食べ物や雑貨等を販売するイベントである。

他の団体と協力し、豊川稲荷の境内を活用したクラフトマーケットの「縁」や「豊川きつね祭」と同時にイベントを開催する等、相乗効果も狙っている。近隣商店街が協力して1日中楽しめるイベント「ほいとも祭」を開催して約3万人を集め、街の連携体制も広がっている。(ほいともは本町・稲荷・豊川・門前の頭文字)

他にインバウンド対策として補助金を活用し、公共Wi-Fi整備や商店街Webサイトの英語・中国語対応を実施した。また、キャッシュレス対応のため、QRコード決済を商店街単位で導入するという取組も行っている。

## 取組の成果

空き店舗に次々に飲食店が  
出店、挑戦は次の段階へ

空き店舗対策は9戸の空き店舗の解消と、11店舗の増加による商店街活動の活性化、本町ナイトの参加店舗の増加という効果を生んだ。

豊川市TMOの中心市街地交通量調査によると、歩行者通行量は2015年が58,309人、2017年は66,462人と増加傾向にある。近隣の豊川駅東駐車場の出庫台数も徐々に増加しており、本町商店街の取組はエリア全体の活性化に寄与していると評価される。

豊川市TMOによる商店街に関するアンケートでは、商店街活動に「満足」「まあ満足」の合計が63%と周辺商店街と比べて高く、活動の成果が認められている。

次のテーマは昼間の来街者の増加と、大型商業施設やネットショッピングとの差別化を図ることである。本町商店街では各店舗の強みを活かしながら、更に戦略的な事業候補地の選定や交渉等に関わり、中規模で競争力のある店舗を誘致するなど戦略的なまちづくりを進めていく。



公共不動産(道路)を利用した移動店舗で賑わう商店街

## 実施体制

同振興組合には不動産コンサルタント3名が加入して、中心的に空き店舗対策を行っている。新しい店舗が増えた結果、若い世代の店主も増加し、新しいことを積極的に取入れる風土になっている。

月1回以上商店街の役員会を開催して頻繁に情報交換を行うほか、SNSを活用して活発に情報共有と話し合いがなされている。豊川市との情報共有も密接である。広報活動を重視し、外部のマーケティング専門家が参画して新聞や冊子で情報を発信するとともに、豊川市のイベントサポート制度を活用し、公共施設や教育機関にもイベントのチラシの配布を行っている。

## キーパーソンからのコメント

## 観光と地域生活の両方に目を配り、中心市街地の役割を担うまちへ

私が商店街の活性化、まちの活性化に動いたきっかけは、父も所属していた旧西本町商店街が解散してしまったことと、生まれ育ったまちが文字通りシャッター通りになっていた現状を憂いてのことでした。今までは観光地としてのまちづくりに傾倒していたきらいがあり、地域住民に目を向けた取組が十分に行われていないという課題がありました。

豊川市の中心市街地にありますので、観光地としてのまちづくりと、地元の方の生活の両方に目を配りながら、中心市街地としての役割を担えるまちへと発展させていきたいです。そのために、時代遅れとならないよう積極的に若者の意見を取入れながら、まちの皆様とともに豊川市を盛り上げていきたいと思っています。

本町商店街振興組合  
理事長  
田中 幹人商店街の  
概要

本町商店街は豊川市の中心市街地にある。豊川市の玄関であるJR豊川駅及び名鉄豊川稲荷駅の駅前に立地し、愛知県内有数の参詣者を集める豊川稲荷に近接している。旧「西」本町商店街の解散後、若い有志がエリアを広げて空き家対策を行って店舗数を増やし、2015年に再出発した若手中心で運営されている振興組合である。

長年観光地としての取組が行われたエリアであったが、近年は民間及び公共の不動産を活用しながら、近隣住民を呼び込む仕掛け作りを実行している。周辺の3つの商店街や豊川市、豊川市TMO(豊川市開発ビル株式会社)と協力や連携を深めながら、まちづくりを進めている。

- 所在地 愛知県豊川市西本町
- 人口 約18万人(豊川市)
- 電話/ 0533-86-7823
- FAX/ 0533-86-0091

- URL <http://www.honmachi.site/>
- 会員数 25名
- 店舗数 25店舗(小売業5店、飲食業16店、サービス業1店、不動産業2店、医療サービス業1店)

- 商店街の類型 エリア価値向上型
- 主な客層 サラリーマン、国内観光客/40歳代、50歳代