



2016年7月発行



ハードルの跳び越え方を学ぶ



公益財団法人ひょうご産業活性化センター
理事長 梶本 輝彦

ひょうご産業活性化センターは、昭和41年7月に発足して以来、今年で創立50周年を迎えます。

この半世紀は高度経済成長が終焉、経済のグローバル化の進展による国際的な競争激化で絶え間なく産業構造の変革が迫られた時代でした。こうした経済の変動に企業はそのつど的確に対応して、創意工夫に富む発想で新商品・新技術の開発や新分野への進出に取り組んできました。

とりわけ、ひょうごの企業にとって平成7年1月の阪神・淡路大震災は企業の存続を揺るがす危機となりましたが、懸命な努力で克服されてきました。

この間、当センターは現場の視点から、経営の革新、創業の促進、販路・取引機会の拡大、設備投資支援、企業誘致、海外展開支援など支援の幅を広げながらチャレンジする企業を応援してきました。

この「ひょうごの成長企業」は、成長期待企業をはじめ、当センターが支援した企業の中から、ひょうごの多様な産業や地域の特性を表す28社を取り上げ、経営者がどのような課題に直面し、決断し、経営を展開してきたのかをまとめた現場レポートです。

跳び越えたハードルは各社各様ですが、どのようにハードルを跳び越えてきたのかを学ぶことは明日の経営に勇気をもたらす糧となります。この冊子が経営課題の気づきや新たな着想のヒントとなり、イノベーションの創出につながることを期待しています。

創立50周年を機に、「中小企業支援ネットひょうご」を強化・拡充とともに、センターの総合力をより発揮して、ひょうごの中小企業の成長支援に力を尽くしてまいります。今後一層のご支援を賜りますようよろしくお願ひ申し上げます。

平成28年7月1日

ひょうごの成長企業

CONTENTS

| | |
|-----------------------------|----|
| 株式会社樽正本店 (神戸市) | 03 |
| 日本ジャバラ工業株式会社 (神戸市) | 05 |
| 明興産業株式会社 (神戸市) | 07 |
| 株式会社伍魚福 (神戸市) | 09 |
| 吉田ピーナツ食品株式会社 (神戸市) | 11 |
| 株式会社イーエスプランニング (神戸市) | 13 |
| 株式会社チャイルドハート (神戸市) | 15 |
| 株式会社関西工事 (尼崎市) | 17 |
| 株式会社ヤマシタワークス (尼崎市) | 19 |
| 株式会社特発三協製作所 (尼崎市) | 21 |
| 株式会社ナカムラ (尼崎市) | 23 |
| 丸一興業株式会社 (尼崎市) | 25 |
| 株式会社 ABC 医療 (西宮市) | 27 |
| 株式会社ホーユーウエルディング (伊丹市) | 29 |
| 株式会社テクノツリー (明石市) | 31 |
| 株式会社基陽 (三木市) | 33 |
| 株式会社香寺ハーブ・ガーデン (姫路市) | 35 |
| 佐藤精機株式会社 (姫路市) | 37 |
| 株式会社ハマダ (姫路市) | 39 |
| 株式会社亀山鋳造所 (太子町) | 41 |
| 宵田商店街振興組合 (豊岡市) | 43 |
| 株式会社オーシスマップ (養父市) | 45 |
| 香住鶴株式会社 (香美町) | 47 |
| 日本精機宝石工業株式会社 (新温泉町) | 49 |
| 谷水加工板工業株式会社 (丹波市) | 51 |
| 柏原加工紙株式会社 (丹波市) | 53 |
| 淡路麵業株式会社 (淡路市) | 55 |
| ミツ精機株式会社 (淡路市) | 57 |

公益財団法人ひょうご産業活性化センターの支援メニュー

株式会社樽正本店

神戸市

所在地：神戸市灘区琵琶町3-2-1

代表取締役社長：石川 寛

事業内容：漬物、佃煮、果物の加工食品の製造・販売

TEL 078-802-8089
<http://tarumasa.jp/>

素材のおいしさにこだわり
保存食の伝統製法を再現
新ジャンルの食を提案し
農業への貢献も目指す



震災を転機に事業を再構築

同社は1930年の創業。かつては漬物をはじめとする発酵食品の製造を主体とし、ピーク時には約20億円の売り上げを誇りました。ところが、阪神・淡路大震災で本店・工場が全壊。売り上げは5,000万円にまで落ち込んでしまいます。

当時社長だった石川徹顧問は事

業の再構築を迫られ、70年代後半から製造していたジャムやコンポートといった果物の加工食品事業に経営資源を集中させることを決断します。原材料は厳選した国産の果実と砂糖のみ。果実自体に含まれるペクチンだけで固め、人工ペクチンや食品添加物は一切加えません。「古くから受け継がれてきた製法には多くの知恵が詰まつ

ています。手間暇はかかりますが、素材のおいしさを存分に味わっていただくことができます」と石川顧問。そのこだわりが高く評価されて高級食品スーパーを中心に扱いが増え、今では売り上げの6割が果物の加工食品となっています。

加工に適した野生の梨を素材に

ペクチンや酸味を多く含む加工に適した素材を探していた同社は、2008年、神戸大学食資源教育研究センターに相談。そこで、野生梨を研究していた神戸大学大学院農学研究科准教授（当時）の片山寛則さんの紹介を受けました。「日本の梨の多くは甘くてみずみずしい品種に改良されていましたが、野生梨には強い香りや酸味やペクチンが残っていたのです」

神戸大学との共同研究は2011年度のひょうご産業活性化セン



野生梨（イワテヤマナシ）は篠山市の真南条上営農組合に生産を委託



高島屋での催事に出店

ターの「ひょうご農商工連携ファンド事業」に採択されました。素材は野生梨の中でも芳香成分の強いイワテヤマナシを選び、生産は篠山市の真南条上営農組合に委託しました。完成した野生梨のジャムとシロップは商品化され、シロップは大阪と札幌を結ぶ寝台列車「トワイライトエクスプレス」（現在は運行終了）の夕食の食前酒に使われたそうです。

ファンドを活用し フルーツバターを製造

14年度には、同センターが優れたビジネスプランに対し、インターネットを活用したクラウドファンディングで資金調達を支援する「キラリひょうごプロジェクト」に「いちごのフルーツバターのプロジェクト」が選ばれました。

フルーツバターは、中世ヨーロッパの貴族たちが好んで食したといわれる、食感がバターを思わせるジャムの一種です。伝統の製法を忠実に再現し、果実に砂糖とプラ

ンデーのみを加えて作ります。農薬を使わず、トレーサビリティを確認した肥料のみを使って栽培したウッドランドストロベリーという野生イチゴを使用。「森のいちごのフルーツバター」と名付け商品化しました。16年3月から5月にかけては全国の高島屋の催事で展示販売されるなど注目を集めています。

「活性化センターの支援制度を活用して開発した商品は当社の理

念に合致した戦略商品であり、その価値が今多くの方に評価を頂いています。国内産の安全な素材を使い続けることで日本の農業の発展にも貢献していきたい」と石川顧問は話します。

室蘭特産の果物マルメロを炊き上げて固めたフルーツチーズは、北海道の菓子メーカー六花亭が商品に使用。食や生活雑貨のセレクトショップ「DEAN & DELUCA」でも、同社製のフルーツコンポートなどが扱われています。今後も添加物には一切頼らず、新鮮な材料を使ったつくりたてのおいしさを提供していきます。



六花亭とのコラボレーションで誕生した「いつか来た道」



代表のメッセージ

グローバルの会での異業種交流が経営のヒントを与えてくれる

顧問 石川 徹

ひょうご産業活性化センターに選定された「成長期待企業」の代表で構成する「成長期待企業・グローバルの会」は、いわばスペシャリストの集まりです。食品業界の交わりでは得られない経営のヒントや役立つ情報を得ることができます。さまざまな業種の強みが合わされば、1+1が3にも4にもなります。これからも活性化センターには、スペシャリストをつなぐジェネラリストの役割を果たしていただきたいと思います。

日本ジャバラ工業 株式会社

神戸市

業界をけん引する
国産ジャバラのパイオニア
ピンチをチャンスに変え
新製品開発や海外進出を実現



工業用ジャバラの国産化に貢献

工作機械を保護する工業用ジャバラのメーカー。堅調な売上高を確保し、中国の上海に置く生産拠点も順調な伸びを示しています。工業用ジャバラは、部材を山折り、谷折りしたアコーディオンのような構造をしており、取り付ける機械の形や動きに合わせて伸び縮みし、水やほこり、油、切りくずなどから機械の

心臓部を守ります。生産設備の安全性と作業効率の向上に欠かせないもので、同社は、ジャバラを国産化した草分けでもあります。

1957年、田中信吾代表の父が神戸市内で創業。当時、辺りには町工場が集まっており、海外製のジャバラの修理を頼まれたことをきっかけに事業を始めたといいます。高度経済成長とともに工作機械が高速・大型化し、耐久性のある



三木工場

所在地(本社)：神戸市兵庫区水木通9-1-16
代表取締役：田中 信吾
事業内容：各種機械用ジャバラの製造・販売

TEL 078-576-7665
<http://www.jyabara.co.jp/>



三木工場敷地内に建てられた研修棟で開催される社長塾

生したのがイタリア・テクニメタル社と技術提携して生産した樹脂製のジャバラです。それまで製造してきた布製・鉄製のジャバラとは大きく異なる樹脂製ジャバラの生産は同業他社を引き離す起爆剤となりました。きっかけは96年にヨーロッパで開催された産業用機器の国際見本市。そこで出合ったテクニメタル社の樹脂製ジャバラは従来の布製ジャバラとは大きく異なり、「これだ」とひらめいた田中代表は、すぐさま担当者に話し掛けたといいます。

「当時、国内ではどこも樹脂製を製造していなかったと記憶しています。だったら先行して生産することで、アドバンテージを築こうと考えたのです」

日本とイタリアの技術者は、図面を共通言語に意気投合。帰国後、正式調印にこぎ着けると、97年、国内初の樹脂製ジャバラの生産をスタート。当初は見向きもされませんでしたが、大手製造装置メーカーが採用すると、次々と受注が決まっていきました。国内の工場だけでは賄い切れず、2005年には生産拠点を中国に新設。業績を伸ばしていたところに、今度はリーマン・ショックが起こります。

震災を乗り越え新製品を製造

「阪神・淡路大震災が最初の転機だったかもしれません」と田中代表。90年に新築したばかりの本社ビルは半壊したものの、社員全員が無事、生産拠点の三木工場も無傷と分かるや、すぐさま必要書類と図面を抱えて本社機能を三木に移転します。「うつむいている時間がもったいなかつた」と、わずか数日で移転を終えると、およそ1,000社に上る取引先全てに対して生産ラインが無事であることをファックスで連絡しました。素早い対応で生産を続け、1社も取引先を失うことがなかつたそうです。

そして、災害復旧融資の全額を新商品開発に注ぎ込みました。その結果、誕

人材と資金力が会社をさらに強く

バブルを経験していた日本経済は過剰なほどに反応し、設備投資を凍結する企業が続出。同社も赤字に転落しますが、技術・経営力の高さに加え、財務面での強さが最大のピンチを救います。阪神・淡路大震災時に10%程度しかなかつた自己資本比率を10年間の成長過程で60%まで高めていたのです。貸し渉りに遭う企業が少なくない中、自社の体力で

危機を乗り切り、その後中国工場だけでも8億円を売り上げるほどに復調。自己資本比率の高さが、どん底景気の中での生き残りにつながり、結果的にV字回復につながりました。

高品質で高機能な製品づくりは今も変わりません。納品前には製品がどういう動きをするのかテスト機を用いた動作確認を行うほか、新製品を開発する際は長期間の連続伸縮テストを行います。自社開発した「テレスコカバー用衝撃吸収装置“DICシステム”」は、ジャバラ（テレスコカバー）が高速で伸縮する際に発生する衝撃を抑え、衝突音と振動を軽減。非常に大きな効果を得られるということで、13年の「超モノづくり部品大賞（機械部品賞）」を受賞しました。

一方で、田中代表は1998年から兵庫県中小企業家同友会の代表理事として、中小企業の経営の強化や経営環境の改善のために尽力。東日本大震災後は、自らのピンチをチャンスに変えた経験を東北の被災企業に語り、勇気づけました。苦境に立ち向かう中小企業の模範となるべく、同社の成長はまだまだ続きます。



代表のメッセージ

社員とは「使命共同体」
社長塾はコミュニケーション塾

代表取締役 田中 信吾

当社では年に数回、社長塾という研修会を開催しています。中小企業が生き残るには、トップと社員が同じ使命感を持って仕事に取り組む「使命共同体」であることが重要だと考えているからです。そのための研修棟も3年前に建設。1回当たり3時間をかけて、自己啓発に関する話題をはじめ業界全体の動向や経済状況など、当社の置かれている現状や将来性について話をします。講義中も社員と対話する時間を設けるなど、コミュニケーションも大事にしています。日頃生産ラインで頑張っている社員一人一人が、誇り高く働くことこそが、当社の次世代をつくると信じています。

明興産業株式会社

神戸市

所在地(本社) : 神戸市長田区苅藻通1-3-1
代表取締役会長 : 下土井 康晴
代表取締役社長 : 下土井 健城
事業内容 : 射出成形および金型製作、電子・電機機器部品の製造・組み立て、ロボットの製作等
TEL 078-651-5271
<http://www.meikos.co.jp/>

ユニークな新事業や
新製品開発にも積極的
自社製品の売上高比率の
向上に励む



アジア市場をにらみベトナムに新工場

各種部品の金型製作から成形品の量産、ユニットの組み立てまでを一貫して手掛ける同社。その守備範囲は広く、自動車や電車の車両、電子・電機機器など、さまざまなものに同社の製品が使われています。

2015年には、ベトナム・ハイフォン市に新工場を建設しました。敷地面積5,000平方㍍、延べ床面積3,000平方㍍の工場は、射出成形機10台が設置され、日系事務機メーカー向けの製品を供給しています。初年度の売り上げ目標は2億円。同社の海外拠点は1994年の中国・広州への



電車の車両に取り付ける装置の組み立て作業

進出以来2カ国目で、中国工場の入居費のコスト上昇分を吸収するとともに、タイやマレーシアなど周辺各国へのアプローチを進める狙いがあります。

「最初は日系企業が中心になるかもしれません、将来的には現地企業との取引も視野に入れて活動したい」と下土井康晴会長は話します。

経済状況に合わせて柔軟に対応

1956年プラスチック部品の製造業として神戸で創業し、取引先のニーズに合わせて、その業容を拡大してきました。76年に氷上工場を、その4年後に丸亀工場を建設。いずれも電子部品の組み立て業務に参画するための投資でした。丸亀工場ではその後、炭素繊維の加工・成形にも着手しました。

一方で撤退を決断したケースもありました。83年に大手メーカーの



本社の外壁には鉄人28号をはじめロボットのイラストが描かれています

新工場設立に合わせて操業を始めた埼玉工場は、取引先の倒産とともに98年に撤退。同じ98年には、西神工業団地にあった工場を神戸工場に統合。その後も、時々の経済環境やニーズに合わせてフレキシブルに対応しました。95年の阪神・淡路大震災では本社工場、神戸工場が被災しましたが、10月には操業を再開しました。

「当社のような規模の企業は、経済の影響を受けやすい。だからこそ状況に応じて即断しなければいけません。海外進出も国内工場の新設や生産ラインのリニューアルも決断力が問われます」

自社製品30%以上を目標に

同社は受注品の製造で培った技術を生かし、自社製品の開発にも積極的に取り組んでいます。その一つがロボットです。神戸大学工学部との共同で02年にレスキューロボットを開発。その後テロ対策ロボットを手掛け、05年に愛知万博で展示しま

した。さらに06年、神戸市機械金属工業会と提携して、10分の1サイズの動く「鉄人28号」を製造。生みの親である漫画家の横山光輝氏と下土井会長が同級生という縁もあり実現したプロジェクトです。限定100台の鉄人28号ロボットは、30数万円の高価格ながらたちまち完売となりました。昨年は、島根大学、新産業創造研究機構(NIRO)と共同開発した草

刈りロボットを商品化しています。「収益面では厳しいケースも少なくありませんが、チャレンジしないと人材が育たず、事業が硬直化しかねません。自社の体力を付ける意味では新規事業が欠かせないので」と語る下土井会長の表情からは、現状に甘んじない熱意がうかがえます。08年にひょうご産業活性化センターの「成長期待企業」に選定され、下土井会長は選定企業で構成される「成長期待企業・グローバルの会」の初代会長を務めました。

ロボット以外にも、地震記録装置やマイナスイオン測定器、コーヒーフィルターメーカーなど、多彩な分野の自社製品がラインアップ。さらに別会社を設立して、黒ニンニクや乾燥野菜の製造・販売など食品加工分野でも事業を展開しています。その最終目標は、自社開発製品の売上高比率を30%以上にすること。安定した取引先に恵まれている時だからこそ、攻める企業体質づくりに努めています。



代表のメッセージ

何にもないから何でもできる
失敗を恐れず挑戦を続けたい

代表取締役会長 下土井 康晴

工業会の集まりなどで「明興産業はユニークな事業に手を出さね」と言われます。「安定した取引先があるにも関わらず、どうしてリスクを冒すのだ」とも。レスキューロボットの開発にしろ、中国進出やこのたびのベトナム進出にしろ、得意先の仕事があつての進出ではなくゼロからのスタートです。何にもないから何でもできる。できることに終始していると、それしかできなくなる。このことを社員にも伝えています。これからも失敗を恐れずに挑戦を続けていきたいと思います。

株式会社伍魚福

神戸市

所在地：神戸市長田区野田町 8-5-14

代表取締役社長：山中 劍
事業内容：高級珍味の製造卸

TEL 078-731-5735
<http://www.gogyofuku.co.jp/>

先進的なファブレス経営で
味にこだわる
多品種少量生産を実現
珍味の一大ブランドに育つ



味のオリジナリティを大切に

創業は1955年。イカを加工し、スルメやノシイカとして問屋に卸す商いが始まりました。当時、社長である兄を支えながら会社の基礎を築いていた山中勉会長は、次第に、製品を直売したいと考えるようになります。「東京の珍味屋は酒屋に商品を売っている」と聞いたことを

ヒントに、酒販店に的を絞った販路開拓に挑戦。立ち飲みコーナーがある店や、食品や珍味を並べる店を1軒ずつ訪ねる営業活動を始めたのは、64年のことです。

「味にこだわって作るから値段はちょっと高め。それでも、どこの酒屋でもよく売れました」と山中会長。品ぞろえを充実させるため、自社製品に加えて協力工場での生産を行いました。



購買意欲を促すPOPのアイデアも発信しています

開始したのもこのころです。大事にしたのは味のオリジナリティ。『全部試食して、酒の肴にちょうどいい味、うちにしかない味にしていくんです。ピーナツなら、『茶色になるまでしっかり揚げて塩を多めに振ってくれ』と注文。当時はそんなピーナツが珍しかったから、『あれはうまい』となりました』。66年には自社での製造を中止し、工場を持たず多品種少量生産を行うファブレス経営に乗り出しました。

価格競争には参加せず

工場を持たないメーカーとして珍味全般を酒販店に販売する一方、71年にはキヨスク向けに「いかなごのくぎ煮」を商品化。同社の登録商標でもある「くぎ煮」はその後、神戸を代表する郷土の味として全国に知られるようになります。

さらに、89年からは肉類やチー



食べきりサイズで展開する「一杯の珍極」シリーズ

ズ類を含む冷蔵が必要なチルド珍味を「酒の肴・全国津々浦々シリーズ」として展開。チルド珍味は現在、約150種の品ぞろえを誇り、全国の酒販店やスーパー・マーケットなど4,000店以上で取り扱われています。「少し高くて、『おいしい』と言ってもらえるものをやりたいから、価格競争には参加しない」と山中会長。自分が40年余り前に掲げた「すばらしくおいしいものを造り、お客様に喜ばれる商いをする」という経営理念を実践し続けています。

ファンを増やす商品開発力

2006年、山中会長の長男である勤氏が社長に就任。経営の革新をさらに進め、09年度「ひょうご経営革新賞」を受賞しました。その後も不断の経営努力が認められ、多数の賞を受けています。

現在はチルドとドライ合わせて約400種の品ぞろえを誇りながら、年間50品以上の新商品を開発。全國に約200を数える協力工場と連

携し、オリジナル商品を生み出しています。また、商品開発のスピードと質を上げるために、社内にヒット商品提案制度を導入し、社員のアイデアを開発に生かしています。

珍味業界では初めて電話1本で注文ができるBtoBの通販カタログを発行したり、ウェブで簡単に発注できるサイトを開設したりと、商品情報の細やかな発信にも早くから取り組んできました。ホームページ

では、おすすめの売り場事例や有効なPOPの書き方などを公開し、販売先への情報提供も欠かしません。14年度に経済産業省の「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選定されたのも、こうした革新的で創造的な取り組みの数々が評価されてのことです。

「今日おいしくても、明日はまた違うおいしいものが食べたくなる。それにどう応えていくか、どうやってファンを増やしていくかをいつも考えています」と山中会長。珍味の大ブランドに育った今、「伍魚福の商品なら間違いない」と買ってくれる顧客に対して、常に期待を上回る味を提供していかないと力を込めました。



同社の登録商標で定番商品である「くぎ煮」



代表のメッセージ

日本の食文化として珍味を発信
「GOGYOFUKU」を世界のブランドに
代表取締役会長 山中 勘

酒の肴の専門メーカーとして、昨年創業60周年を迎えた。こだわり続けているのは味。「珍味を極める」ことを目標に、今後は国内市場だけでなく、国際的な市場の開拓にも力を注ぎたいと考えています。和食や日本酒が世界中でブームですが、珍味もまた日本が誇る食文化です。珍味、そして伍魚福の商品のおいしさを広め、世界共通語にしていきたい。お酒を楽しむ時の相棒として世界中で珍味が愛されるようになり、また「GOGYOFUKU」が珍味の代名詞として世界のブランドになることが私の夢です。

吉田ピーナツ食品 株式会社

神戸市

設備貸与制度の活用で
業容を拡大
信頼を第一に
原料、技術にこだわる

ナッツブームの追い風に乗る

近年、健康・美容志向を背景に、木の実や植物の種子といったナッツの効能が見直されており、その追い風を受けて同社の業績も右肩上がりを続けています。

同社は1914年に創業。落花生やソラマメをはじめとする豆の加工メーカーで、間もなく創業102年を



2016年3月、本社工場、西神工場ともにFSSC22000を取得

所在地：神戸市長田区神楽町 2-3-22
代表取締役社長：吉田 直斗
事業内容：豆・ナッツ加工品の製造・販売

TEL 078-641-6262
<http://www.yoshi-p.co.jp/>



迎えます。95年1月の阪神・淡路大震災では神戸市長田区にある本社工場が被災しましたが、2ヶ月後には製造を全面再開。2016年3月には食の安全をさらに推進するためFSSC22000を取得するなど、安全・安心でおいしい商品の開発・提供に取り組んでいます。

4、5年前から市場調査を基にナッツ加工分野にも参入。落花生、クル

ミ、カシューナッツ、アーモンドの4種を混ぜて小口包装した商品「ミックスナッツ」が予想を上回る桁違いの受注となり、生産が追い付かない状態が続きました。そこで、ひょうご産業活性化センターの「設備貸与制度」を利用し、新しい機械を導入しました。「もし設備貸与制度を活用できなかったら事業機会を失っていたかもしれません」と、吉田直斗社長は語ります。

設備貸与制度を積極活用

同制度を利用して最初に利用したのは1981年。一定量を正確に測定して袋詰めるコンピュータスケールが第1号で、従来の機械と比べ速度、正確さが格段に向上し、生産効率が倍になったそうです。「非常に高額な装置だったので、民間リース会社や金融機関と比べ利率が低いことがありがたかった」と吉田泰弘



コンピュータスケールを経てパックされた商品を確認

会長。以降、頻繁に同制度を活用して各種機器を導入してきました。

「金融機関の与信枠や信用保証協会の保証枠とは別に借りられること、食品機械は耐久性があるため貸与期間が終わって所有権が当社に移った後も使えること、活性化センターと取引があることで対外的に信用が得られることなどメリットが多く、当社の成長を強力にサポートしていただいている」と吉田会長は言います。

どんな時も安定供給を

商品へのこだわりは原材料選びから始まります。豆・ナッツは商社を経由して海外から調達していますが、産地の選択や値決めをするのは同社の仕事。吉田社長は毎年のように産地を訪れ、直接生産者とコミュニケーションを取っています。つい最近も新たにチリにクルミの産地を開拓し、取引を始めたそうです。「農作物ですから天候の状況によって毎年クオリティーは変わります。為替変動や需給状況によって価

格も大きく変動します。当社の使命はどのような状況でも常においしい商品を消費者に安定供給し続けること。そのため産地と信頼関係を築き、どんな状態の豆・ナッツでもおいしく仕上げる焙煎技術を磨き続けることが大切です」と同社ならではの価値を語ります。

ナッツの分野ではまだ経験は浅いものの、豆で培った技術をそのまま生かせることが強みです。長年豆

製品で付き合いのある大手量販店向けに製造しているナッツ商品も売り上げを伸ばしており、「ナッツ業界全体の成長に貢献できるよう頑張りたい」と話す吉田社長。ナッツには単なるブームでは終わらない手応えを感じているそうで、まだまだやるべきことがあるといいます。「刻々と変化する市場のニーズをしっかり捉えながら、おいしさ、健康、食べやすさにこだわった新商品の開発にも力を入れていこうと考えています。これからも設備貸与制度を活用しながら新たな機械を導入し、市場の変化に対応していきたい」と先を見据えています。



人気商品「4種のミックスナッツ」



代表のメッセージ

業界全体で協力し合い
豆・ナッツ市場を盛り上げる

代表取締役社長 吉田 直斗

かつては同じ業界の競合他社とシェアを奪い合う競争をしていたこともましたが、情報が行き渡るようになった今、いたずらに規模拡大を図ることが正しいとは思えなくなってきた。体力を消耗するような競争をしてもお互いにメリットはありません。今はお互いに連携し、それぞれが得意とする製品群を融通し合うようになっています。協力し、補完し合いながらナッツ業界全体でこの良い波に乗り、豆・ナッツ市場をさらに盛り上げていくことができればと思っています。

株式会社 イーエスプランニング

神戸市

所在地：神戸市中央区栄町通6-1-19 PCLUBセンタービル
代表取締役社長：藤岡 義己
事業内容：駐車場・賃貸マンション・テナントビルの
管理・運営代行

TEL 078-362-2512
<http://www.esplanning.co.jp/>

国内初の「とめ放題」など
駐車場の新たなサービスを創造
オーナー向けセミナーの開催など
コンサルティング事業も



ユニークなサービスを次々と

阪神間の100カ所以上の駐車場を
管理・運営代行する同社は、マンション
の設計から施工、管理までを一括
で行う会社として1992年にスタートし
ました。3年後の阪神・淡路大震災に
よる復興需要で、創業からわずか5年
で年商12億円まで急伸しましたが、そ
の後の反動で売り上げは大幅ダウン。
安定経営のため、97年、ひょうご産業

活性化センターの「新産業創造キャ
ピタル制度」の投資と債務保証を活
用して、第二創業の形で取り組んだのが
が駐車場ビジネスでした。

「空き地にしておくなら駐車場にで
も」と考えているオーナーに、利益を
生み出す資産運用の考え方を持ち込
み、新しい駐車場サービスを次々と提
案。今では全国どこのコインパーキン
グでも見られる「とめ放題（P-club
パーキング）」を99年に初めて導入し



洞察力・思考力が若手社員には求められています

たのも同社でした。1時間300円の時
代に「1000円とめ放題」は、同業他社
から冷ややかな視線を浴びせられま
した。神戸市近郊では、平均利用時間
が100分（3時間超）だったからです。
「4時間分の料金が手に入るのに、
みすみす利益を放棄しているとも言
われました。でも私たちの判断はある
で逆。3時間以上駐車したい人の多く
は、車での移動をあきらめている。駐
車料金の上限さえ分かっていれば車
の利用は増えるはずだと思ったので
す」と藤岡義己社長。

同社の読みは的中。「とめ放題」の
パーキングの稼働率は徐々に上昇し、
土日の稼働率が90%を超えるケース
も見られるようになったのです。さら
に、1分単位の課金システムや駐車料
金をクレジットカードや銀行口座から
引き落としするキャッシュレス清算シ
ステム（特許取得）など、ユニークな
サービスを次々と生み出しました。



新事業の相続セミナー

駐車場と周辺店舗をジョイント

同社の独創的な企画力はマーケ
ティングデータに基づいています。独
自調査によると、利用者は駐車場から
半径300㍍の範囲でショッピングやレ
ジャー、仕事などの目的を果たしてい
ました。また、車で来た人の消費額を
調査すると、駐車場周辺でおよそ8,000
円を消費していることが分かりました。
つまり、3人の相乗りなら2万4,000円分
の消費が期待できるわけです。

そんなデータから駐車場と周辺店
舗をジョイント。駐車場利用者にポイ
ントを発行し、そのポイントを提携す
るレストランやショップで使えるシ
ステム「パーキングモール」を構築しま
した。パーキングモールの情報ツールと
して、周辺地域の情報をまとめたミニ
コミ誌「P-clubマガジン」を作成して提
携店舗に配布。駐車場を拠点とした
ショップ巡りを提案したのです。同社
の商標・ビジネスモデルであるパーキ
ングモールは地域活性化につながる
と評価され、2006年、「神戸ソーシャル
ベンチャーアワード優秀賞」を受賞。
07年には「ジャパンベンチャーアワー
ド地域貢献賞」を受けました。

今後は利用者の行動パターンとス
マートフォンのGPSを組み合わせた
情報提供も視野に入れたシステム
構築を考えています。「どこでもよ
かつたパーキング」から「あのパー
キング」へ。つまり、「待ちのビジネ
ス」から「攻めのビジネス」へと変化させ
ています。

コンサルティングを新たな柱に

2015年、駐車場ビジネスの提案を

中心とした資産運用・相続対策セミ
ナーを開始。対象は阪神間に遊休地
を保有する資産家たちです。同社の
豊富な専門知識と情報を生かし、駐
車場にこだわらず最適な提案をする
ことを目標としています。

セミナー事業を始めるに当たって
は、それまでに国や県、市から受けた
認証や表彰の数々を広報に活用しま
した。「中小企業が信用を得る方法と
しては公的認証・表彰の実績が最適
だった」と藤岡社長は話します。経済
産業省の「がんばる中小企業・小規
模事業者300社」、兵庫県の「ひょうご
優良経営賞」。さらに、「関西IT百選優
秀企業」や同センターの「成長期待
企業」など、10年で10個の認証や表
彰を受けたことは大きな誇りです。

「おかげさまで第1回の相続セミ
ナーは多くの資産家にご参加いた
きました。今後のビジネスにどうつな
がるかは未知数ですが、コン
サルティング業を成功させたいと考
えています」と熱く締めくくりました。



代表のメッセージ

大手にできない
ユニークな企画力で勝負

代表取締役社長 藤岡 義己

当社の従業員はおよそ80人。約60人がパーキングの管理運営者として、阪神
間に点在する提携パーキングに詰めています。残る20人が本部スタッフで、セミ
ナーの企画・運営やマーケティングデータを基にした新しい資産活用を提案し
ています。最適でミスのないサービスを提供することが重視される前者に対し、
本部スタッフは独自性や探求心が求められます。当社のような規模の企業が、
資本力のある大手企業に太刀打ちするには後者の頑張りが重要です。日々の稼
働率データから何を見出し、どう活用すれば、他社と差別化できるのか。柔軟で
業界の慣習にとらわれないユニークな企画力で勝負したいと考えています。

株式会社 チャイルドハート

神戸市

保育の“見える化”で安心を提供
付加価値のあるサービスで
多様なニーズに対応
直営園のノウハウを委託運営に生かす

所在地(本社)：神戸市西区今寺 3-22
代表取締役社長：木田 聖子
事業内容：保育サロンの運営、プリスクールの運営、企業内・
病院内保育園の運営委託、子育て支援サービス、
保育園設立・運営コンサルティング
TEL 078-783-2800
<http://www.child-heart.com/>



全国で初めてウェブカメラを導入

働くお母さんが増えている。個人で幼稚教室を主宰し、小さな子どもとその保護者に関わっていた木田聖子社長の実感から同社は生まれました。仕事を持つ母親を応援する保育園をつくりたいと会社を立ち上げたのは2000年12月のこと。ひょうご産業活性化センターの「新産業創



園で実施する体操教室

造キャピタル女性起業家制度」での株式投資を受けての設立でした。

第1号となる保育園は01年3月、神戸市垂水区のJR舞子駅前に開設。利便性を重視した立地にこだわる一方、ゆったりリラックスできる場にしたいとの思いを込めて「保育サロン」と名付けました。また、認可外保育園の質の低さや職員による虐待といった問題が相次いで報道されていました。

時期ということもあって、保育の“見える化”を追求。保育室をガラス張りにして外から見えやすいようにしたほか、ウェブカメラで撮影した保育の様子をウェブ上でリアルタイムで見られるシステムを構築し、開園と同時に導入しました。全国初のウェブカメラ導入は大きな反響を呼び、その後多くの保育施設で取り入れられることになります。

「仕事中、離れた場所からでも子どもの姿が見られるとお母さんは安心。保育の見える化は、私たちがもっと大切にしている命題です」と木田社長は話します。

他にはないサービスをプラス

利便性と安心感を重視した保育サロンは評判となり、3年後には第2号をJR加古川駅前に開設しました。さらに、企業や病院が従業員向けに設けている事業所内保育園の



各園でさまざまな保育サービスを提供。茶道体験ができる園も

委託運営事業にも乗り出し、現在では直営園と事業所内園を合わせて19園を運営するまでになりました。

それぞれに規模は異なりますが、保育の見える化は全園共通のテーマ。同社の保育コンセプトである「安心、安全、情報開示」を全ての園で徹底しています。また、保護者には定期的に無記名アンケートを実施し、ニーズの洗い出しを絶えず行っています。

「どんな要望が出てきても、『できない』は言いません。どうすればできるのか。みんなで考えて最善の答えを出しています」。その積み重ねが保育サービスの質の向上につながっていると木田社長は自信を見せます。保育時間中に習い事ができる園もあれば、洗濯サービスを行う園、母親向けのメイクルームや授乳室を設置した園も。各園が工夫して多様なニーズに応えています。題して、保育支援プラスワン戦略。通常の保育に他の保育園にはない支援をプラスする、この発想もまた利用者や事業所の支持を広く集めてきた理由といえそうです。

働きやすい職場づくりにも工夫

無記名アンケートは、保育士が大半を占める従業員に対して行っており、社長との個別面談も定期的に実施。問題点は速やかに改善し、働きやすい職場づくりにつなげてきました。雇用形態の柔軟さもその一つ。子育て中のパート勤務から始め、短時間正社員、正社員を経て園長になったケース

や、逆に正社員から産休・育休を経て短時間正社員になるケースなど、従業員一人一人の状況に合わせて長く勤められる工夫をしています。

「従業員の満足度も100%を目指しています。保育士が不満いっぱいでイライラしている保育園に子どもを預けたいと思いますか。いつも笑顔の先生がいる保育園がいいですよね」

創業15年。「関わる人全てが幸せな保育園を運営したい」という木田社長の思いを形にしながら、同社が関わる保育園は各地に広がっています。



どの園も少人数保育でアットホームな雰囲気



代表のメッセージ

母親、保育士、経営者の視点を大切に目指すは「幸福追求型企業」

代表取締役社長 木田 聖子

保育サービスを受ける母親の視点、現場で働く保育士の視点、そして経営者の視点。保育園の運営にはこの3つのバランスが大切だと考えました。私自身も子どもを預けて仕事をしてきましたが、今のお母さんたちは大変な状況で子育てをしています。子育て支援とは、つまりお母さん支援。お母さんが笑顔でいらっしゃるお手伝いをすることが私たちの役割です。全ての判断基準は、みんなが幸せかどうか。これからも利益追求型ではなく、幸福追求型の企業として質の高い保育を提供していくたいと思います。今後は、ニーズの高い学童保育サービスも充実させていく予定です。

株式会社関西工事

尼崎市

所在地(本社・工場) : 尼崎市東初島町 2-40

代表取締役 : 久木元 悅子

事業内容 : 一般管工事業

TEL 06-6487-2822
<http://www.kansaiouji.jp/>

食品や医薬品、化学製品の
サニタリー配管施工で成長
技術力を生かした新展開として
温浴装置を開発



職人集団から一貫施工会社へ

食品や飲料、医薬品、化学製品などの工場の配管設計・施工を一手に引き受け成長を続いている同社。1970年の創業時は、配管工事現場に配管工を派遣する業態で事務所もありませんでした。技術力には自信があったものの同業者との競争は激しく、90年

代に入ると、100坪ほどの工場を借りて内製化に乗り出します。

「自前の工場があれば、現場ではできない作業もカバーできる。一貫施工ができるようになったのは一つの分岐点でした」と、久木元悦子代表は当時を振り返ります。

94年には法人化を果たし、同時に現在の場所に本社と自社工場



工場でのプレファブ加工を経て施工現場へ

を構えました。以来、自社工場でのプレファブ(事前に作る)加工から施工現場での配管取り付け工事まで全てカバーできる配管工事会社として実績を積み上げています。

サニタリー配管に特化

さまざまな種類と目的を持つプラント配管の中で、同社はステンレス製の配管、特に衛生面や安全性に厳しい基準があるサニタリー配管に特化して事業を展開しています。施工先は食品や医薬品などの大手メーカー。各社の生産品・工程に応じて、最適な配管加工および現地取り付け工事を行うのが特徴で、技術の向上と継承を最重視しています。金属溶接と溶断の技術で尼崎市の「ものづくり達人顕彰」を受けた山西修工事部長以下、高度な技術を持つ従業員が自身の技量を磨く一方、日々後進の



美しいと評判の同社の配管は溶接の技術から生まれます

指導に努めています。

さらに、より難易度の高い加工が高精度でできるよう、現在の工場を建て替えています。2017年2月には、長い配管を立てて加工できる高い天井とクリーンルームなどを設けた高機能な新工場が完成する予定です。「効率的でない工場を建設することで、事業の拡大はもちろん、若い従業員の採用にもつなげたい」と久木元代表。新工場の稼働とともに技術継承のスピードを加速させたいと考えています。

技術生かし温浴装置を開発

配管施工の技術力を土台に新たな事業にも進出しました。きっかけは久木元代表の体調不良。またま試したゲルマニウム温浴で症状が劇的に改善したことから、専用の装置を購入して温浴施設「湯治場るるど」を尼崎市にオープンしたのが始まりです。ところが、ゲルマニウム温水を循環させる塩

化ビニールの管が汚れやすく手入れも大変だったことから、自社でステンレス配管の温浴機を試作。管の取り外しが簡単で、掃除もしやすい温浴装置の開発に成功しました。これを温浴機「ETSU」として商品化。岩盤浴の効果を応用した温熱マット「温芯マット・悦」の開発にも成功し、リハビリ施設や老健施設に設置するなど、装置自

体の販売も始めました。

13年に2店目の温浴施設「ぬくもりサロン芦屋」をJR芦屋駅前にオープン。プラント配管の技術を温浴施設の設備に生かした点が評価され、14年度の「ひょうごクリエイティブビジネスグランプリ」では入賞を果たしました。続けて開発した家庭用の小型温熱マットも好評で、東急ハンズや百貨店での販売も始まりました。

「さまざまな種類の温浴装置を新しいスタイルのスパとして提案していきたい」と意気込む久木元代表。美容関連の見本市への出展を始めるなど、新たな展開にも力を注いでいます。



自社開発した温浴装置の新製品

代表のメッセージ



新工場完成で設備を増強
より高度な施工に対応します

代表取締役 久木元 悅子

創業以来、「技術で社会と環境に貢献する」との企業スローガンの下で、配管技術の向上に取り組んできました。従業員一人一人が職人としての誇りを持ち、自身の技術を惜しみなく後進に継承してきたことが今日の発展につながったと感じています。現在は仮工場での操業を続けていますが、来春には新工場が稼働します。特殊な機械の導入も決まっており、より高度で複雑な施工に対応できると自信を持っています。一方で、従業員が働きやすい職場、若者が働きなくなる工場にもしたいと思います。また、温浴施設の運営や温浴機の販売を通じて、健康や美容の分野でも貢献したいと考えています。

株式会社 ヤマシタワークス

尼崎市

あらゆる形状の金属を磨く
鏡面加工技術を開発
自動車部品や薬品の
金型製造に生かす



金型を製造する工場内。若い社員も多い

所在地(本社)：尼崎市西長洲町2-6-18

代表取締役社長：山下 健治

事業内容：自動車部品用金型・薬品用金型の製造・加工、
鏡面加工装置エアロラップの販売・加工、
医療設備および空調設備関連メンテナンス

TEL 06-4868-8477

<http://www.yamashitaworks.co.jp/>



磨きの下請けからものづくりへ

金属を加工する際に必要となる研磨の工程。同社は1986年の創業から一貫して、鏡面加工、鏡面仕上げとも呼ばれる研磨をキーテクノロジーとしています。創業時は金属コーティング会社の構内下請けとして、金属表面に砥粒とい

う研磨材を付けて磨く作業を請け負っていました。製菓工場で包装機械の保守を担当していた山下健治社長が、機械部品の摩耗を防止するコーティングに興味を持ったことがきっかけです。

念願だった起業を20代で果たした山下社長。しかし、「バフ磨き」という手作業で仕上げるため時間

と手間がかかる上、技術も必要。粉塵で真っ黒になりながら1日20時間働く毎日でした」と過酷な日々を過ごすことになります。きつい、汚い、危険な3K職場には、人手が足りなくとも来てくれる人はいません。このままでは将来がないと考え、借金をして旋盤、研磨、検査用の機械を購入。小さな工場も借り、研磨の技術が生かせる自動車部品用金型の製造に乗り出します。創業から3年目のターニングポイントでした。

“誰でも磨ける”装置を開発

構内下請けからものづくり企業へと転換を図った同社はさらに、数年越しで研究を進めていた研磨技術の開発に成功します。95年、兵庫県の「新産業創造プログラム」の助成を受け完成させた鏡面仕上げ装置「エアロラップ」で



エアロラップを使った鏡面仕上げの作業

す。ダイヤモンドパウダーを含む特殊な研磨材を吹き付けてあらゆる形状の金属表面を瞬時に研磨。熟練が必要だった鏡面仕上げを“誰でも”“簡単に”できる作業に変えました。この革新的な装置が業界紙で紹介されるやいなや、同社には問い合わせが殺到。当初は加工のみ受注していましたが、2001年には装置自体の販売を開始しました。

特許を取得したエアロラップの評価は高く、07年には経済産業省の「ものづくり日本大賞優秀賞」を受賞。鏡面加工が効率的にできるオブリーワンの装置として、金属はもちろん、樹脂などの研磨にも広く利用されるようになりました。もちろん、同社の金型製造においてもエアロラップを活用。高品質の製品の提供につなげています。

海外展開や新分野の開拓も

05年にはタイに現地法人を設立。タイ工場で金型製造とエアロラップの販売・加工を行い、海外

でのニーズに対応しています。一方、08年のリーマン・ショックでは自動車産業全体が打撃を受けたことから、リスクの分散を急ぎました。自動車部品用が大半だった金型製造事業を見直し、扱いがわずかだった薬品用の生産割合を拡大。研磨材の安全性が高いエアロラップの加工が付加価値となり、現在では薬品用が金型製造事業の3割を占めるまでになりました。

飛躍的に成長を遂げた同社ですが、営業を担当する部署はなく、受注は全て取引先からの紹介や口コミで増やしてきました。山下社長は、「競争力のある製品、技術を売っているから営業活動は必要ない。その分、新分野の開拓に力を入れています」と話します。研究・開拓は幅広い分野に及び、10年には錠剤の誤飲を防止する特殊な包装材で特許を取得。オーストリアの大手包装材メーカーとの提携も決まりました。創業から30年。「現状に満足することなく常に挑戦を続けたい」と前を見据えています。



特許を持つ立体型の錠剤誤飲防止包装シート



代表のメッセージ

「挑戦と創造」を大切に
社員と共に成長を続けたい

代表取締役社長 山下 健治

社は「挑戦と創造」。磨く技術を根幹に、今後も会社全体で新しいことにチャレンジしていきたいと思います。そのためには社員のモチベーションが不可欠です。やりがいがあって、働きやすく、長く勤めたいと思える職場をつくることは私の大事な役割。一人一人の社員とのコミュニケーションを大切にしながらリーダーを育てることで、会社もまた成長していくと考えています。これまで振り返ると、ひょうご産業活性化センターの専門家派遣や「成長期待企業・グローバルの会」での異業種の経営者との交流が大いに役立ちました。あるゆる情報を積極的に取りにいくことは非常に重要。今後の経営にも生かしたいと思います。

株式会社 特発三協製作所

尼崎市

所在地(本社・工場) : 尼崎市下坂部3-6-1
代表取締役社長 : 片谷 勉
事業内容 : 金属ばねの製造

TEL 06-4960-4300
<http://www.tokuhatstu-sankyo.co.jp/>

試作から量産まで
オーダーメードで受注
精密薄板ばね加工の技術を看板に
100年続く会社へ経営革新



金型から自社で作る一貫生産

精密機械や電化製品、自動車の部品として欠かせない精密薄板ばね。1955年の創業以来、高い精度が求められるこの薄板ばねを金型から一貫生産してきました。71年には複雑な形状の金属加工が高速で行えるマルチフォーミングマシンを関西で初めて導入し、大量生産が可能



最新の機器と人の目で厳しく検査することで不良率を限りなくゼロに近づけています

な体制を整えました。規格品はもちろん、1個からの試作にも対応するなど、相手のニーズに細やかに応えるオーダーメード加工を強みにしています。

91年に新社屋を竣工。安定成長を続けましたが、99年、社屋を移転せざるを得ない状況に追い込まれます。当時、常務の立場で創業者の片谷淳一会長を支えた片谷勉社長

は、「存続の危機でした。会社をつぶしたらあかん。それだけを考えて走り回りました」と振り返ります。資金繰りはもちろん、機械や設備、電気系統の配線から空気の配管まで、工場を一から見直し、つくり直すことになった経験は、「確実に今に生きている」と片谷社長。現在地に構えた新工場で、後にはね加工で国から「現代の名工」として表彰される片谷会長の技術が再び継承されていくことになりました。

経営計画書で現状と課題を共有

もう一つ、同社には経営革新につながるターニングポイントがありました。2008年のリーマン・ショックです。原材料の高騰を製品価格に反映させるのが難しく、利益を大きく減らす状態が続きました。「売り上げがあればいいわけじゃない。大事なのはいかに利益を出すか。会社



板厚0.05mmから製造する板ばね



規格品も豊富な皿ばね

の経営状況を社員にもしっかりと理解してもらう必要がある」と考えた片谷社長は、年度ごとに経営計画書を作成することを決定。売り上げ、原価、固定費、粗利益などの目標と実績をひと月ずつまとめ、社員全員が細かく把握できるようにしました。

これによって、利益確保やコスト削減への意識が会社全体で大きく改善。経営計画書を初めて作成・公表した09年度以降は毎年健全な黒字経営を続けています。経営計画書は取引のある金融機関にも配布。信頼の獲得にも役立っています。

時間当たりの粗利益を指標に改革

経営計画書から発展させて、現在は時間当たりの粗利益を重要な指標として活用しています。「良い製品をつくるのは当たり前。良い製品を効率的につくる。それが次の段階だと考えました」と片谷社長。粗利益を時間で割った数値を前年度と比較することで改善を図っています。一方で、納期遅れやクレームの発生件数も目標と実績を対比させながら確実に減らしてきました。安定供給も品

質と同じく最重視される要件だからです。

また、製品価格には単価とは別に「オプション価格」を設定。通常の加工に別の加工や作業が加わった場合、価格を上乗させる仕組みを整えました。

「現場はお客さまに喜んでもらいたい一心で要求に応えようします。そうすると売上額は同じでも時間当たりの粗利益は減る。オプション価格でそれを解消しようということです」

100年企業を見据えつつ、同社の製品を必要とする企業から直接市場価格で注文してもらえるメーカーになっていきたいと片谷社長は意気込んでいます。



会社の理念と経営方針をまとめたクレドは全社員が携帯



代表のメッセージ

感動品質の提供とともに
社員も日々成長できる会社に
代表取締役社長 片谷 勉

お客様に感動してもらえる品質の提供はもちろん、社員が日々成長できる会社でありたいと思います。昨年度、勤続10年以上の社員は年度内に連続3日以上の有休取得を義務付けました。今年度からは勤続1年以上的社員に対象を拡大。休む前に準備をし、誰が抜けてもカバーできる体制づくりを進めています。作業服もスタイリッシュなデザインに一新。会社で回収してクリーニングに出すことで、工場から「汚い」「臭い」を追放しました。月ごとに誕生日会を開いて親睦を深めるなど、社内のコミュニケーションも重視。社員が誇りを持てる会社になることで、良い製品ができ、社会に貢献できると信じています。

株式会社ナカムラ

尼崎市

非常時に開放できる面格子を
他社に先駆け開発
安全・安心・快適生活に
貢献する製品を提供し続ける



本体内蔵の鎖で等間隔に広がり、
コンパクトに収まる「トビデール」



非常時に開放できるという性
能が発揮されたのが阪神・淡路
大震災時でした。国からの依頼で
トビデールの全設置箇所を調査

マンション火災を教訓に開発

住宅の外と内を仕切る面格子。その歴史は古く、戦国時代は城の窓に角材の格子を張り巡らせて敵の攻撃を防御しました。現在の面格子も同様、外部からの侵入を防ぐ目的で設置されるケースが一般的です。しかし、窓にがっちりと固定した面格子は、災害時

に外に脱出できないという難点がありました。1988年、西宮市内でマンション火災が発生し、3人の尊い命が奪われました。共用廊下に面した窓の面格子に脱出経路を断たれ、逃げ出せなかつたのです。西宮市消防局は「共同住宅は避難のための対策が十分でない」と判断、非常時に開放できる面格子の開発を建材メー

ターに呼び掛けました。その依頼は得意先を通じて同社にも入ってきたのです。

動き出した同社は社会的使命を背負って開発に没頭し、わずか1ヶ月後、非常開放面格子「トビデール」を完成させました。外からの侵入をガードできる一方、内側からはロックを解除することで開放でき、非常に“飛び出る”ことができる画期的な製品です。その後も改良を重ね、独自の格子スライド方式を開発。日本はもちろん米国や韓国、台湾などで特許を取得し、他社の追随を許さない製品に成長しました。

製品が災害時に力を発揮

非常時に開放できるという性能が発揮されたのが阪神・淡路大震災時でした。国からの依頼でトビデールの全設置箇所を調査



所在地(本社・ショールーム)：尼崎市長洲本通1-11-10
代表取締役社長：中村 孝
事業内容：建築製作金物・装飾金物全般の設計・製造・取付施工。非常開放面格子「トビデール」シリーズほか、各種面格子の開発・製造
TEL 06-6488-0801
<http://www.tobide-ru.com/>



トビデールの開発功績で科学技術庁長官賞をはじめ数々の賞を受賞

したところ、全ての製品が壊れることなく機能していました。製品の提供を通して多くの命を救った、その功績が認められた同社は「中小企業庁長官奨励賞」や「兵庫県発明賞」、「科学技術庁長官賞」など数々の賞を受賞。さらに中村孝社長は2000年、トビデールを考案・改良した実績で黄綬褒章を受けました。

現在、西宮市と尼崎市は非常開放面格子の取り付けが条例で義務付けられ、両市の共同住宅にはトビデールが多く採用されています。東日本大震災時には復興住宅の面格子として同社製品が採用されました。マンション火災の教訓から誕生した製品は全国に広がり、その使命を果たし続けています。

成長期待企業の第1号

トビデールのほか、特徴的な面格子も開発しています。その一つが「ツバーサ」と呼ばれるもの。可

動式のルーバー(開口部の羽板)によって目隠し、遮光、採光が自由にコントロールできる点が特徴で、11年に「グッドデザインひょうご2010」を受賞しました。

「画期的な製品を発売すると後発企業が次々と出てきます。だからこそ時代の一歩先を行く新たな製品の開発が必須」と中村社長。

社会に役立つ製品を開発し続

ける同社は03年、ひょうご産業活性化センターから「成長期待企業」の記念すべき第1号選定企業となりました。また、中村社長は尼崎工業会の理事長と兵庫県中小企業団体中央会の会長職を務め、兵庫の産業界をけん引しています。「今後も時代のニーズをキャッチし、お客さまの安全と安心のために信頼される製品を提供していきます」と力を込めます。



遮光・採光・換気が自在で、プライバシーも確保できる「ツバーサ」

代表のメッセージ



先人たちに教わったことを
次代に伝える努力を

代表取締役社長 中村 孝

1966年の創業以来、「安全・安心・快適生活」をキーワードに、住環境の質的向上と防災・安全に貢献する製品の開発に努めてきました。トビデールは88年に開発して以来、おかげさまで30年近くのロングセラーとなっています。これもひとえに建築業界の皆さまのご支援、仕入先のご協力のたまものと感謝しています。私自身、これまで多くの人に助けられて事業を続けることができました。先人たちに教わってきた多くのことを、これからは次代に伝えていかなければならないと思っています。事業を通じてその役割をまとうしていく所存です。

丸一興業株式会社

尼崎市

梱包から運送まで
トータルに物流を提案
既存事業のノウハウを生かし
ディスプレー什器製造を開始

一社依存からの脱却を目指して

1960年の創業以来、船舶用工
業用エンジンを運ぶ木箱の製作と梱包を
主軸に事業を行ってきました。転
機は2002年。田中則彰社長は家
業の同社に入社後、売り上げの9
割近くを得意先一社に依存する体
制に危機を覚え、経営改革を行つ
たのです。不良採算事業を整理す



CAD/CAMによる構造設計力が最大の強み

所在地(本社・工場)：尼崎市杭瀬北新町 3-2-28

代表取締役社長：田中 則彰

事業内容：物流包装用木箱・強化ダンボール箱の製造・
梱包、運送事業、国内外向け貨物発送代行、
紙製ディスプレー什器企画・製造

TEL 06-6487-0344

<http://www.maruichi-pack.co.jp/>



重量ラックを設置したことで倉庫機能も向上

まで全て刷新。その前年に開設し
た梱包物流センターの外観も企
業カラーで統一しました。「道行く
人も振り返るほどのインパクトあ
る外観に仕上がり、新たな企業イ
メージの発信と社内意識向上に
つながりました」とCIの成果を語
ります。

梱包物流センターの敷地面積
は500坪で、当時の事業規模とし
ては大きな決断を伴う投資でした。
しかし、器を広げたことで仕事
が増え、1年後には早くも手狭に。
そこで、工場内に重量ラックを設
置しました。平積みしていた重量
物を積み重ねることで、工場ス
ペースを効率的に活用できるよう
になりました。

一方、生き残りをかけた取り組
みとしてパックメール事業をス
タート。パックメールは米国発祥
の海外向け梱包発送サービスの
ことで、地元の中小企業に積極的
に営業を行い、一社依存から幅広
い顧客層の開拓を目指しました。

「新たな事業に参入したことで、
木箱以外の梱包材料が欲しいと
いうニーズが見えてきた」と田中

その後、顧客が増えるにつれて
物流ニーズが新たに生まれ、08年
に一般貨物自動車運送事業をス
タート。梱包から運送まで物流を
トータルで提案できるようになり
ました。

CIの実施で企業イメージを刷新

運送事業に参入した08年には、企
業イメージの統一を図るためにCI(コー
ポレート・アイデンティティ)を実施し
ました。ブルーとイエローの大膽な企
業カラーを採用し、社名ロゴから各種
パンフレット、名刺、ホームページ

造・設計技術を生かすこと、スタ
イリッシュな紙製ディスプレー什
器が作れると考えたのです。

事業化に当たって、ひょうご産
業活性化センターの無利子の「設
備資金貸付制度」を活用し大型イ
ンクジェット印刷機を導入すると
ともに、インクの発色を良くする
ために白色度が高い再生強化ダ
ンボール「硬質ミルダン」を採用。
ダンボール製に見えないほどデザ

イン性に優れたディスプレー什器
を小ロットで製造できるようにな
りました。「中小企業は展示会場で
の見せ方が苦手。当社のディスプ
レー什器を活用して商品を魅力的
に展示する提案を行うなど、ビ
ジュアル展開のサポートをした
い」と力を込めます。

顧客ニーズに耳を傾け、事業領
域を拡大してきた同社。今後は各
事業の柱を太くし、盤石の体制を
築いていきます。



木製什器に比べ5分の1の軽さ。組立・解体も可能



代表のメッセージ

強みと独創性を重んじ
我々にしかできない仕事を
代表取締役社長 田中 則彰

事業活動を通じてお客様に満足いただけるよう常に努力し、
その結果が社会の向上発展につながっていく、世の中に求められ
る企業であり続ける—この経営理念の下に事業を続けてきました。
行動指針として重視してきたのは、独創性を重んじ我々にしかでき
ない仕事を追求すること。「木箱・強化ダンボール梱包事業」と
「CAD/CAMを駆使した構造設計力」という強みを今後も事業に生
かし、社会に貢献していきたいと思います。

株式会社ABC医療

西宮市

各種介護サービスを
ワンストップで提供
地域密着で差別化
西宮周辺にも展開



看護師常駐の安心感で利用者増

JR生瀬駅から徒歩5分の所に同社が運営する「ABCケアセンター 粋き生き」があります。ここにはケアプランの作成、デイサービス、訪問介護、訪問看護、福祉用具貸与など、介護保険に関わるサービスがそろっており、いわばワンストップで介護サービスを利用できます。



финланд製のリハビリテーション機器

所在地(本社)：西宮市生瀬町 1-12-13

代表取締役社長：中山 敏之

事業内容：薬局の運営、居宅介護支援・訪問介護・福祉用具貸与・訪問看護・デイサービスなどの介護サービスの提供

TEL 0797-81-0805
<http://www.abc-cc.jp/>



地域住民に開放されたABC感謝祭

中山敏之社長は大手百貨店での勤務を経て同社を創業しました。在宅介護の全てのサービスをそろえたのは、1カ所で買い物が済む複合商業施設が消費者に受け入れられていることを百貨店勤務時代に知ったからです。

同社のデイサービスは、食事なし、入浴なしの3時間半コース。最新のリハビリテーション機器を設置し、利用者に適度な運動をしてもらうことによって健やかな体づくりをサポートしています。理学療法士、作業療法士の数も多く、また、看護師も常駐している安心感が信頼を集め、西宮市内を中心に年々利用者が増えています。

地域開放イベントを毎年開催

デイサービスの施設内に置かれたフィンランド製のリハビリテーション機器は、人間の体の動きに合わせ負担が掛からないような工夫が凝らされており、導入に当たってはひょうご産業活性化センターの「設備貸与制度」を活用しました。また、同センターの「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」を活用し、自社の経営を客観的に評価してもら

いました。

「幅広いサービスを提供している点は高く評価していただきましたが、ABC医療だからこそ利用したいと思ってもらえる差別化戦略が必要だと気付かされました」と、評価を受けた意義を語ります。

そこで、同社が貫いてきたのが地域密着の姿勢です。ケアセンターを開所した2013年から、10月に「ABC感謝祭」と銘打った地域開放イベントを開催。体力測定や介護相談、薬の相談コーナーなどを設けており、毎年にぎわいを見せています。また、季刊広報誌「粋き生き。」を2,000部発行して周辺地域に配布。ケアマネージャーの仕事の内容や車いすでも利用しやすい施設の紹介など、地域に密着した情報を発信しています。

14年には伊丹市にケアプランの作成を行う居宅介護支援事業所を開設しました。「各種介護サービスを地域的に提供するためには、西宮市以外にも拠点が必要です。その第1歩を伊丹市に踏み出しました。こ

れから、さらに周辺の自治体へと居宅介護支援事業所を広げ、地域の皆さんにもっと喜んでいただけるきめ細かいサービスを提供していきたいと思います」

利用者満足のためにも経営安定を

介護保険制度は見直しが進み、近年の改正は同社の経営にも影響を

与えつつあります。特に団塊世代が後期高齢者に入ることで生じる「2018年問題」のあおりで、要支援1・2、要介護1の利用者に対しては自費サービスを増やす方向で議論が進んでいます。こうした現状を踏まえ、同社を含む西宮市内の福祉用具貸与事業者で「西宮市福祉用具事業者連絡会」を発足。業界がまとまって行政に意見を伝え、事業に関する情報共有をし、業界の地位向上を図っていくことも、介護サービスの充実につながると考えています。

「社員のモチベーションを高めるため、いざなは、ケアプランの作成、訪問看護、訪問介護、デイサービスの事業ごとに分社化し、各社の経営をスタッフに任せたい」と中山社長。そのためにはまず多くの人に利用してもらい各事業において安定して利益を生み出していくことが大切です。利用者の立場に立った手厚い介護サービスの提供はこれからも続きます。

代表のメッセージ



さらなる質向上へ
社員の人間力に磨きをかける

代表取締役社長 中山 敏之

介護サービスの質を向上させていくため、社員の人間力と知識力を高めていくことに努めています。各種研修会や勉強会などを開き、利用者にも開催報告をしています。また、社員は異なる部門間でも常にコミュニケーションを取り、情報をやりとりしています。昨年は、全員がAKB48の曲に合わせて踊りながら当社を紹介するビデオを作成し、利用者の皆さんにも出演していただきました。これからも利用者との距離を縮め、親身になってサービスを提供していきたいと思います。

株式会社 ホーユーエルディング

伊丹市

所在地(本社・工場)：伊丹市森本9-14
代表取締役：豊川 裕二
事業内容：3次元レーザー加工、ブレーキプレス加工、
ステンレス溶接など

TEL 072-775-6440
<http://www.hoyu-welding.co.jp/>

リーマン・ショックの苦境時に
「逆境はチャンス」と投資を決断
溶接工程を含む一貫生産体制を確立し
事業を立て直して業容拡大



攻めの投資で一貫生産を実現

18歳から溶接工として経験を積んできた豊川裕二社長が独立したのは2006年、36歳の時でした。「前職の社長に相談し、担当していた仕事を引き継いで独立させてもらいました」と振り返ります。「溶接」とひと言でいっても種類はさまざま。中でも同社

が得意とするのは、電極で材料を溶かすティグ溶接。「ステンレスの薄板加工には定評があります」と自負します。

独立後、仕事は順調に運びましたが、08年にリーマン・ショックが勃発。受注が激減し、営業に奔走する中で「溶接しかできひんの?」と言われ、「一貫生産でなければ仕事は取れない」と痛感します。

溶接以外の工程を内製化するためには大規模な設備投資が伴います。リスクを背負うことになりますが、「逆境はチャンス。今こそ一貫生産体制を築く時」と決意。その攻めの決断を下支えしたのが、ひょうご産業活性化センターの「設備貸与制度」でした。

同時に、前職時代のつながりで3次元レーザー加工に詳しい人材を採用するとともに、材料を曲げるブレーキプレス加工機も新設。積極的な投資で、材料仕入れから、切断、曲げ、溶接、仕上げまでの一貫生産が可能となったのです。また、3次元レーザー加工機を保有する同業は少なく、立体加工ができる点も強みの一つとなりました。



社外の人も「活気がある職場」と口をそろえます



一定の受注量をこなせるロボット活用にも積極的

無形資産の見える化で強みを把握

「販路開拓の面でも活性化センターに大変お世話になった」と言う豊川社長。仕事がなく困っていた時期に同センターが主催する取引商談会に参加し、大手との取引が実現。一貫生産体制の確立後も同商談会は販路開拓に大いに役立ちました。

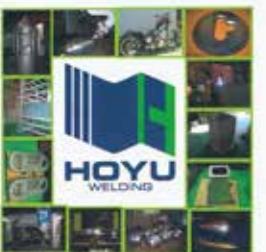
10年3月には、経済産業省のマニュアルに従って「知的資産経営報告書」も完成させています。技術や組織力といった無形の資産を見える化して事業展開に生かすのが目的の報告書で、「取締役の豊川コズエが1年間、試行錯誤してつくり上げました」。この報告書も同センターの協力を得て作成し、「自社の強みと弱みを客観視するきっかけになった」と成果を話します。報告書には事業内容やオリジナル商品、経営哲学などが分かりやすくまとめられているため、金融機関からの評価も高く、営業時の会社紹介資料としても活用しています。

受注量の安定化に向けて

同社の経営哲学は「明るく楽しく一生懸命に」。一般に鉄工所は職人気質の厳しい職場をイメージしますが、「雰囲気の良い職場で楽しく働いた方が組織に活気が生まれ、外部にも良い会社として伝わる」と豊川社長。今後は一貫生産の最終工程(塗装、研削)の業容拡大を目指すほか、「受注量を安

定させるための対策を打っていきます」と展望を語ります。受注安定化に向けた布石として、15年に経済産業省の補助を活用して溶接口ボットを導入。16年3月には日本ロボット工業会主催の報告会で事例報告を行いました。仕事のボリュームに合わせてロボットの数を増やし、事業の継続と拡大を目指していきます。

知的資産経営報告書 2015



株式会社 ホーユーエルディング



分かりやすさを重視し写真を多用して作成



代表のメッセージ

グローバルの会での
横のつながりを事業に生かす

代表取締役 豊川 裕二

11年にひょうご産業活性化センターから「成長期待企業」に選定していただきました。成長期待企業の自主的な活動である「成長期待企業・グローバルの会」は新しく選ばれた企業のプレゼンやセミナー、情報交換会が行われるなど、経営者の学びの場やネットワークを広げる交流の場となっています。このグローバルの会でのつながりを生かすることで、溶接口ボットの導入や安全柵の設置の商談をスムーズにまとめることができました。今後も積極的に参加し、業界を超えたネットワークを広げていきたいと思っています。

株式会社テクノツリー

明石市

生産現場密着型の
ソリューション企業
タブレット端末と表計算ソフトで
工場の見える化を実現

新規事業への大胆なチャレンジ

2016年3月、創業20周年の節目を迎えた同社は、18年度の上場を目指に右肩上がりの成長を続けています。株式会社神戸製鋼所で機械設計のエンジニアだった木下武雄代表が起業時に取り組んだのは、産業機械・装置の操作マニュアル制作でした。その後、大手自動車メーカーの

修理マニュアルやオーナーズマニュアルなどを請け負い、着実に業績を拡大。現在、売り上げ全体のおよそ60%をマニュアル制作が占めるまでになっています。

一方で、急速に普及してきたインターネット技術を駆使した事業への転換を早い段階から模索し、10年には現在の主力事業となっている帳票電子化システムXC-Gate(エクシ-



現場の声をシステム開発に活用

所在地：明石市魚住町清水 534-7
代表取締役：木下 武雄
事業内容：マニュアル制作、システム構築、各種データベース・コンテンツの作成、ソフトウェア開発
TEL 078-948-2300
<http://www.technotree.com/>



IoTで工場の見える化

の機械情報 情報集約 の人工作業

生産情報 設備稼働情報 トレイサビリティ 消費電力情報

XC-Gate PLC
エクシゲート PLC

デモを実演中!
ご希望があれば
すぐに取付けます!

タブレットにPLCの情報を表示しながら、人作業の入力を同時に行えます。
PLC内のどのデータを取り込むかは、Excelで簡単に設定ができます。

工場の見える化を促進したXC-Gateは自動車メーカーや重工業に加え、交通関連でも採用が決まっています

気軽に入力したり、情報確認したりできるコンパクトなシステムをつくりたかったのです」と木下武雄代表は振り返ります。

同社のXC-Gateは、報告書などの紙ベースの帳票を電子化し、Webサーバーに保存し、データベース化するシステム。複数の作業者がインターネット回線を通じてアクセスできるようになります。例えば、製造業の現場責任者がタブレット端末を用いて各設備で加工した製品の個数などを入力すれば、それが工場内のサーバーに送信され、データを蓄積。職場内で情報共有を図れます。

また、そのデータをグラフィック化する機能もあるので、作業状況がひと目で把握できます。さらに、XC-Gateは表計算ソフト、エクセルを利用しているため、操作が簡単で、職場での作業効率もアップします。

ゲート)の開発を始めます。国内有数の企業でも工場内のインターネット化は驚くほど遅っていました。そこで、同社はIoT(Internet of Things)に取り組むことによりビジネスチャンスを見いだしたのです。

ヒントは生産現場にあった

生産設備の整備マニュアル作りを通じてさまざまな現場の責任者と話す機会の多かった同社は、現場での疑問や悩みをよく耳にしました。「工場の中の複数の設備の稼働状況が把握できない」「ラインに不具合があってもリアルタイムで原因がつかめないので現場すぐ対応できない」という声でした。

「多くの企業では紙による生産管理が中心で電子化が進んでいません。仮にシステムを導入していても現場の人たちが簡単に扱えるものではありませんでした。そこで、現場で

生産管理システムのおよそ3分の1の費用で済みます。また、ペーパーレス化できるため、それまでかかっていた印刷コストも削減できます。

現場責任者が評価してくれた

あだ 安さが仇になったこともあります。従来の半額以下で動くシステム

代表のメッセージ

中小企業の生産現場こそ
情報交換し切磋琢磨すべき

代表取締役 木下 武雄

当社のXC-Gateは、多くの大手企業に採用していただいているが、「安くて、簡単で、分かりやすい」システムこそ、中小企業の生産現場で活用できると思います。製造業の空洞化が問題になって久しいですが、日本のテクノロジーの裾野を支えているのは中小企業。県内の製造業の方々と交流できる場があれば、情報交換しながら切磋琢磨していくことで、技術立国日本は再びよみがえると思います。一つの企業だけでは解決しないテーマも、横断的なネットワークでつながることで氷解します。多種多様な生産現場の今を見てきた当社だからいえるのかもしれません、グローバル化に対応する一つのキーワードではないでしょうか。

が果たして信用できるのだろうかと疑われたのです。しかし、同社の説明を聞いた現場の人たちがXC-Gateの使いやすさ、グラフィック表示の明快さに納得。導入を現場から推し進めてくれました。「当社が単なるソフトウェア開発企業だったら、『工場の見える化』は実現しなかつたかもしれません。創業当時から生産現場の課題と向き合い、現場の管理スタッフの方々と同じ視線の高さで物事を捉えてきたので、今何が必要なのかを見抜くことができた。そこから誕生したXC-Gateを評価してくださったのは、なにより現場の責任者たちでした」と木下代表は話します。

同社はXC-Gateの開発で「ひょうごクリエイティブビジネスグランプリ2015」の優秀賞を受賞しました。XC-Gateは大手自動車メーカーや製鋼所などから次々と採用され、今ではテクノツリーの看板商品にまで成長。分野を問わず多くの企業に評価され、株式上場を実現する立役者になっています。

株式会社基陽

三木市

着けたくなる
道具、安全帯を開発
「職人愛」で
ヒット商品を生み出す



男性が使う商品を女性の視点で

社員の大半を女性が占める同社が開発・商品化しているのは、圧倒的に男性が多い建築現場の職人が墜落防止のために使う安全帯(命綱)や工具袋です。最近のヒット作は工具袋の「さくら」シリーズ。黒をベースに

上品なピンク色をワンポイントで使っており、「こんなおしゃれな工具袋が欲しかった」と既に6,000個が売れました。また、装着が面倒だとされるハーネス安全帯についても安全性を追求しながら着脱が容易になるよう改良。中でも迷彩柄のデザインを加えた「鳶忍者」は好評を博しています。

藤田尊子社長の父が金物問屋として創業したのは1975年のこと。ある時、皮革や綿を素材にした既存の工具袋について、「ぬれると重くなり、乾きにくい」というユーザーの不満を聞き、ほつれないように生地を重ねる独自の縫製技術(特許取得)を使って工具袋を製造。商品化し、メーカーへと転じていくことになります。

数々の受賞で認知度がアップ

安全帯の製造に着手したのは藤田社長のある思いからでした。「現場を訪ねるたびに転落や滑落による重大事故の話を聞きいたためなくなりました。何としても事故を防ぎたいと思ったのです」



ヒット商品が相次ぐ工具袋

所在地：三木市別所町小林 477-10

代表取締役社長：藤田 尊子

事業内容：安全保護具(安全帯および関連品)、道具類
収納バッグ(ウエストバッグ・ネイルバッグ等)、
建築・建築用工具類などの製造

TEL 0794-82-2304

<http://www.kh-kiyo.com/>



「事業発展計画発表会」等の開催で社員の一体感が醸成されています

そこで、「だらりと垂れた紐に引っかかる」「重い」といった既存商品への不満をもとに開発したのが「じゃばら安全帯」。伸縮性のあるゴムの外側を丈夫なナイロン生地で覆うことで、コンパクトで軽量ながら丈夫な安全帯が完成しました。ひょうご産業活性化センターの勧めで兵庫県が選定する「ひょうごNo.1ものづくり大賞」に応募し、2013年度の製品・部材部門賞を受賞したことは「大きな自信になった」と藤田社長。その勢いを駆って14年には、じゃばらの伸縮率を3割向上させた「じゃばら駕王安全帯」が「グッドデザイン賞」を、また同製品のフック部が「グッドデザイン金賞」を受賞。審査員の一人から、「基陽の商品には縁の下の力持ちに対する愛がある」と評価されたことは特にうれしかったそうです。さらに16年3月には兵庫県と関西広域連合の「新商品調達認定制度」に「じゃばら安全帯」「じゃばら駕王安全帯」が選ばされました。

「活性化センターを通しまさまなサポート受けた結果、メディアにも多く取り上げられるようになりました。会社の

認知度向上にもつながりました」

社員の人間力向上に注力

藤田社長が4年前の就任時から取り組んできたテーマの一つに社員の人間力向上が挙げられます。以前は非常に会社の風通しが悪かったとのこと。定期的に社員一人一人と面談し、社員の思いをくみ、適材適所の配置をする



代表のメッセージ

わくわくしながら働く
大家族のような職場に

代表取締役社長 藤田 尊子

社長就任以来、社員がわくわくしながら働く職場にしたいとの思いで取り組んできました。今では社員一人一人が自主的に勉強し、共に成長し、互いに助け合う風土が根付きつつあります。会社は小さな社会。70代の高齢者や障害を持った方も一緒に、お互いを尊重しながら家族のように働いています。名古屋でデザインを学ぶ大学院生がわざわざ「基陽で働きたい」と志願に訪れ、来春の採用が決まりました。当社の考えを発信することでそれが認知されつつあることを実感しています。

一方、学ぶ意欲を後押しするため社外の研修への参加には会社が費用をサポートすることを決めました。

全社員参加の社内委員会も会社の風通しにひと役買っています。3S(整理・整頓・清掃)活動を主とした改善実行委員会、顧客対応を考えるお客様懇親会、社員間の交流と社内活動を主としたKHハピネス委員会の3つでスタート。部署横断的なメンバー構成で、入社1年目の社員が委員長を務める委員会もあります。「積極的に他部署を知ろうとする姿勢が生まれ、助け合う風土が自然と根付きました」。また、同じ部署でも属人的な仕事をなくし業務をルール化したことは、業務の効率化、スピードアップにつながりました。社員の自発的な発案で生まれた委員会活動は現在7つに増えています。一連の経営姿勢は国や県に評価され、14年に中小企業庁の「きらり企業セレクション」、15年には県の「ひょうご仕事と生活のバランス企業表彰」を受けました。職人への愛と社員への愛を原動力にさらに成長を目指します。

株式会社 香寺ハーブ・ガーデン

姫路市

農薬・除草剤を
使用せずにハーブを栽培
自然との共生を大切に
人に役立つ商品を開発・販売



フランスの農家で見た光景

いつか喫茶店を開きたいー。そんな父親の夢を継いで、ホテルで料理の修業をしたことが、福岡譲一社長とハーブが出会うきっかけになりました。「パセリを料理に添える理由をシェフに聞いても誰も知らないのです。自分で調べるとさまざまな効果があ

ると分かり、ハーブに興味を持つようになりました」
その後、ハーブの勉強をするために世界各地を旅して回り、フランスの農家を訪れた際に目にした光景に感銘を受けました。お茶を飲んだ後の茶がらを風呂に入れ、最後は畑に戻して肥料にしていました。

素材を最後まで使い切る考え方



カモミール畑。草を刈り取らず自然のままの土地で育てます

所在地：姫路市香寺町矢田部 689-1
代表取締役社長：福岡 譲一
事業内容：農薬や除草剤を使用しないハーブ栽培、
ハーブを使った商品の開発・販売
TEL 079-232-7316
<http://www.koudera-herb.com/>



「山之内ハーブ」シリーズ

れました。福岡社長は主治医と一緒にハーブの薬効を研究し、病気の改善効果が期待できるハーブ商品を開発。そのハーブ商品を食べ始めた女の子は次第に症状が改善し、10年ぶりに言葉を発したのです。「母親から感謝の手紙をもらい、スタッフと涙を流しました。その時、目の前で困っている人を救える事業をしようと決意しました」

2003年、大阪大学や関西大学、兵庫県などとの共同研究により、カイワレ大根から不凍タンパク質を抽出することに成功します。不凍タンパク質とは氷点下での氷の再結晶を防止するタンパク質のことで、同社製のものは自然由来のため冷凍食品の品質保持剤や臓器・血液の凍結保存液として安心して利用できます。この業績が認められ、2015年度の科学技術分野の文部科学大臣表彰(科学技術賞)を受けました。「すでに素材メーカーを通じて販売しています。食の安全・安心のために販路を拡大していきたい」と力を込めます。

過疎地の小学校を工場に

同社はまちおこしにも積極的です。11年、過疎に悩む姫路市夢前町山之内地区で廃校となった旧山之内小学校を工場に改装し、地域の人たちとカモミールや桑などの栽培を始めました。15年には、収穫したカモミールを使い、「山之内ハーブ」と名付けたスキンケアシリーズを発売。さら

に、ひょうご産業活性化センターの「ひょうご農商工連携ファンド事業」の支援を受けて、栽培した桑葉を使用したハーブドリンク「素肌美人茶」を開発しました。同社商品は日本にとどまらず、海外にも出荷されています。14年、同センターの「海外展開調査支援事業」を活用し、ドイツのオーガニックの展示会に出展。引き合いが相次ぎ、現在はヨーロッパにハーブ商品を輸出しています。今後も自然との共生を大切に、世の中に役立つものを送り出していくきます。



桑葉、ハイビスカス、レモンマートルなどをブレンドした「素肌美人茶」



代表のメッセージ

人々の健康増進に役立つ事業を山之内地区で実現したい

代表取締役社長 福岡 譲一

ハーブ園を開業して以来、自然から学びつつ、世の中の役に立つハーブ作り、商品開発を続けてきました。さらに現在、「食べることによって病を治す」というヒポクラテスの考えに由来した「ヒポクラテスピリッジ構想」を山之内地区で計画しています。「その人に合った食事・適度な運動・心の栄養・土に触れる機会」という4つのテーマで、山之内地区を訪れた人の健康増進に貢献するビジョンを描いています。思いを持ち続けると必ずかたちになる。そう信じて構想の実現に向けて努力を続けていきます。

佐藤精機株式会社

姫路市

所在地：姫路市余部区下余部 240-6

代表取締役社長：佐藤 慎介

事業内容：金属の精密切削加工

TEL 079-274-1047
<http://www.ssc-e.co.jp/>



「方法はある」を信念に
厳しい精度要求に応える
現状に甘えることなく
進化する技能集団に

「精機」のプライドをかけて

超難削材であるインコネルの切削研磨でミクロンレベルの精度を実現するなど、同社の精密加工技術は全国でもトップレベルを誇ります。2015年11月に東京ビッグサイトで開かれた「新価値創造展」では、出展440社から10社が選ばれ

る新価値創造展賞の技術賞を受賞しました。「競争相手の少ない市場で非効率な仕事を取る」戦略で、現在では一部上場企業25社と直取引をするまでになっています。

仕事を広げるきっかけとなったのが、10年前、ひょうご産業活性化センターが主催する取引商談会に参加したことでした。そこで、東京

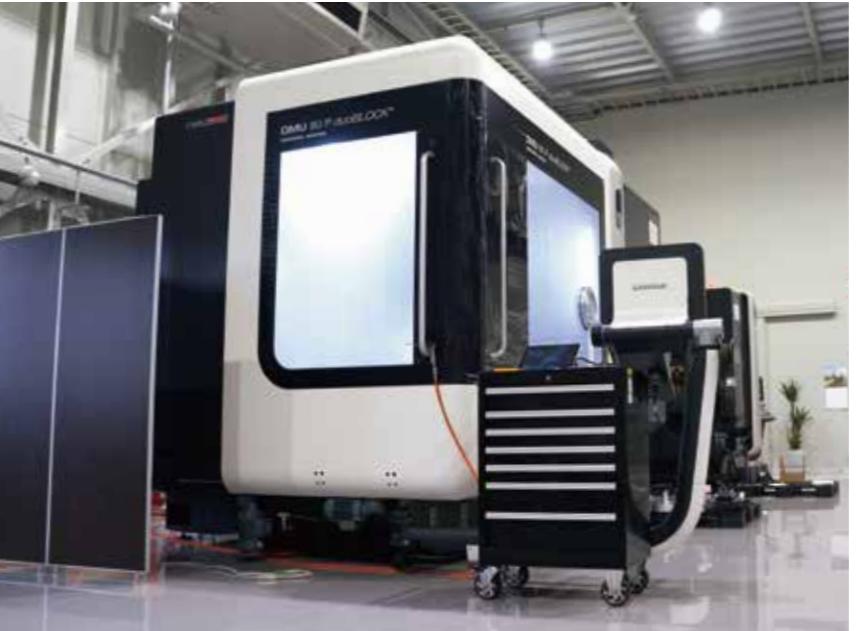
に本社を置く半導体製造装置メーカー、株式会社ディスコとの接点ができます。「面談の担当者から、『関西は精密加工の文化が低い』と言われ忸怩たる思いをしました。社名に精機と名乗っている以上、なんとしても難度の高い精密加工に挑む必要があると思いました」と佐藤慎介社長は当時の思いを振り返ります。

手渡された図面は、それまで経験したことのない精度でした。日夜、機械と向き合っては試行錯誤を繰り返し、要求精度を実現します。その過程における苦労は相当なものでしたが、「全国にはその要求精度を実現している中小企業がある。できる方法は必ずある」という思いが原動力になりました。

「他社がやりたがらないものを何でも引き受けるのがうちの強み」と佐藤社長。とりわけ、「一個だけ」「今回限り」「超特急で」「どこも削



きれいに整えられた工場内部



精密加工を可能にする最新鋭の工作機械

れない」と言われると腕が鳴るそうです。こうした仕事は効率が悪い上に、現場の社員に負担が掛かりますが、単価は上がります。こうして付加価値の高い仕事ばかりを選ぶことで、「関西に佐藤精機あり」という評判を確立してきました。

人材の新陳代謝で常に進化

順調に取引先を増やす一方で、慢心することなく「進化する技能集団」として前進を続けています。その一つが人材の新陳代謝です。積極的に中途採用を行い、競争意識を根付かせています。

「プロ野球選手はトップクラスにいても新たに優れた選手が現れば2軍に落ちる。技能集団も同じことです」

採用面では15年、16年と続けて2人ずつベトナム人を正社員として雇用し、6月からは兵庫県立大学へ国費留学していたマレーシア人を2人採用します。ユニークなところでは、女子サッカーなでしこリーグ

2部の「ASハリマアルビオン」、女子バスケットボール地域リーグの「AC播磨イーグレツツ」の女子選手も4人採用。「毎日仕事を終えてから練習に励む彼女たちの姿が刺激になれば」と期待を掛けます。

非効率でも先を見据えて

新たな取引先の開拓も積極的に



代表のメッセージ

現状に満足すれば成長は止まる
アンテナを広げ常に変革を

代表取締役社長 佐藤 慎介

企業間競争も都市間競争もますます激しくなっています。現状に満足してしまえば成長はなく、今のやり方が一番だと思っていないか、もっといいやり方はないか、と常に変革していかなければなりません。そのためには井の中の蛙になることなく、常にアンテナを外に広げる必要があります。20年のオリンピック前後から非常に厳しい時代になることを見据え、体力のある今のうちにしっかりと手を打って、選ばれる企業になり、姫路に雇用を生み出していくたいと考えています。

株式会社ハマダ

姫路市

所在地(本社)：姫路市網干区新在家 1261-12

代表取締役会長：帽田 八郎

事業内容：プラント・エンジニアリング、土木・建築工事、重量物運搬、倉庫事業、宅地分譲、環境保護システム開発

TEL 079-272-1081

<http://www.hamada-inc.co.jp/>

トータル・エンジニアリング企業として
プラント建設から
環境保護システムの開発まで
広く事業を展開



水運から陸運、そしてプラントへ

創業者の帽田藤治氏は姫路の港町、網干に往来していた高瀬舟の船頭から身を立てた人で、1906年に村の同志を集めて水運会社を興しました。日本初のセルロイド工場（現：株式会社ダイセル）が網干に建設されることになり、荷役の需要を見込んで一念発



水運業を営んでいた当時の機帆船「セルデン丸」

起したのです。生まれたまち、浜田村の名前にちなみ、社名を濱田組とし、地元への貢献の思いを込めました。同社の歴史はここから始まり、2016年に創業110周年を迎えました。

創業のきっかけとなったセルロイド工場の建設は大規模で、それを千載一遇のチャンスと見た創業者の目は確かでした。「濱田

組は機帆船を所有して建設資材の運搬などに従事し、工場稼働後は燃料となる石炭の荷役として事業を拡大していました」と、帽田八郎会長は歴史を語ります。ところが太平洋戦争によって戦時統制が強化され、物資徴用で機帆船を失ってしまいます。そのため戦後は水運に従事できず、陸運への転換を余儀なくされました。戦後復興を指揮した2代目の帽田武雄氏は戦時に社長に就任し、戦後は積極的な経営を展開。特殊大型車両を保持して重量物運搬事業に乗り出し、高度経済成長期を迎えた60年代には建設業免許を取得。現在の主力事業であるプラント建設を開始します。「2代目は先見の明を持った行動の人で、スケールの大きな考え方で当社発展の礎を築きました」



プラント建設事業参入当時の様子。巨大な給水塔を据え付けています

創業以来の大工事で経験蓄積

その後はプラント建設を主力事業に重量物運搬、土木工事、倉庫業、建設・不動産事業を手掛けるなど業務を拡大し、91年には社名を株式会社ハマダに改称。総合建設業として事業を手広く展開し、取引先の信頼を積み重ねてきました。

2005年には、地元網干の化学工場から世界最大規模のプラント建設工事を受注しました。物量・人員ともに従来の3倍を要する創業以来の大工事で、有機化合物の製造設備をはじめとした機械の設計・製造、建設工事を担当。クライアントが求める安全衛生管理の基準を満たし、無事故で工期通りに納入することができました。「弊社の最大の強みは、設計から製造、工事、メンテナンスまで一貫して対応できる点」と帽田会長は誇ります。

環境に配慮した新技術を開発

同じく05年には、兵庫県から「产学研連携新産業創出支援認定事業」の認定を受け、国内初の湿式製砂機「サンドピュアシステム」を兵庫県立大学と共同開発。建設残土を水流の摩擦効果で洗浄し、良質な砂を生産する画期的なシステムで、生コンクリートの

原料となる砂の不足を解消する新技術として期待されています。「さらに汚染土を洗浄するシステムとしても活用できます。環境保護の観点から普及を促進ていきたい」と意気込みを語ります。

06年、ひょうご産業活性化センターから「成長期待企業」に選定されました。現在、帽田会長は「成長期待企業・グローバルの会」の会長を務め、経営者の交流事業の拡大に力を尽くしています。100余年にわたり、それぞれの時代のニーズに応じて新しい事業にチャレンジしてきたハマダ。同社の歴史は、企業の成長のモデルを示しています。



環境リスクの低減に貢献する「サンドピュアシステム」



代表のメッセージ

「安全第一」をベースに
経営・現場環境の改善に注力

代表取締役会長 帽田 八郎

現在の社員規模は300人近く、個々の工事現場に至っては1,000人規模になることも珍しくありません。そのため、「安全第一」をベースとした経営を重視してきました。業務の質や現場の作業環境を高めるために、ISO9001(品質保証システム)、ISO14001(環境マネジメントシステム)、OHSAS18001(労働安全衛生マネジメントシステム)をそれぞれ取得。品質管理の充実に積極的に取り組んでいます。幸い、優秀な若手社員が育ち、会社を力強くけん引してくれています。今後も社員教育を徹底し、「技術力」「人間力」「信頼」を高めるべく努力を続けてまいります。

株式会社亀山鋳造所

太子町

所在地：揖保郡太子町原 519

代表取締役社長：亀山 佳裕

事業内容：金型や大型底盤など鋳物の製造

TEL 079-276-0471
<http://kc-kameyama.com/>

社内一貫生産や
短納期が強み
他社の経営も参考に
進化を続ける

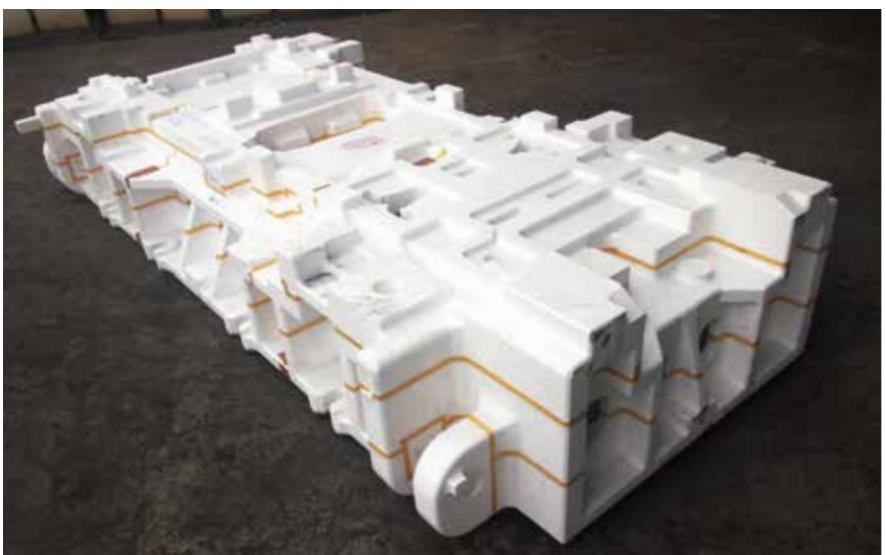


受注から納品まで1週間

同社が得意とするフルモールド鋳造法は、金型作りで大いに強みを発揮しています。まず、取引先のメーカーから送られてくる平面状の設計図をCAD/CAMで3次元データに変換し、金型と全く同じ形の発泡スチロール製模型を製作します。この模型を、樹脂が混ざった

特殊な砂の中に埋め込み、「湯」と呼ばれる1,500度に熱した鉄を流し込みます。模型が気化してなくなり、そこに取って代わるように、流れ込んだ鉄が冷えて金型が出来上がるという仕組みです。従来の木型を使った加工法と比べ、手間が掛からず、精度が高いことが強みです。

さらに同社では、3D設計から鋳造までを全て社内で手掛ける一貫



受注した金型と全く同じ形の発泡模型をまず製作

生産を行っており、受注から納品まで1週間という競合他社にはまねのできないスピードを実現しています。また3D設計は鋳造の品質を保つ重要なプロセスと位置付け、人材養成に力を入れています。コンピュータ上で「どの材料をどの温度でどう流し込むことで、どのような鋳物ができるか」という流体解析ができる人材を育てるにより、高品質な金型の製造を可能にしているのです。「当社のモットーははやい、うまい、やすい」と亀山佳裕社長。納期、品質、コストにもっとも厳しいとされる自動車業界向けのボディー用金型が同社の売り上げの9割以上を占めることからも、製品への高い評価が分かります。

経営危機を乗り越えて

今でこそ事業は好調ですが、同社にとってどん底の時期がありまし



1,500度に熱された鉄を流し込み鋳造

た。2003年、経営の全権を握っていた前社長が急逝し、息子である亀山社長が急きよ会社を引き継がなければならなかった時のことです。経営状態は火の車であることが分かり廃業を考えましたが、「どうせつぶれるなら」と新たにフルモールド鋳造加工に打って出ました。亀山社長は自ら率先して危険な湯入れの作業を担当。銀行にも見放される状況から少しずつ息を吹き返しました。

転機となったのは、ひょうご産業活性化センターから「成長期待企業」に選定されたことでした。「成長期待企業・グローバルの会」でり合った経営者から「社長は社長の仕事を」と言われ、社員に現場を任せることにします。同会で聞く他社の経営者の発表をヒントに、良いと思った取り組みを貪欲に導入していました。

向こう6ヶ月間の資金繰り表を作り、不足分のお金の段取りをする。「赤字は悪」と利益が出ていない仕事は思い切って断る。利益実

績を毎日幹部社員で確認して対策を打つ。得意先との会話の中からニーズを把握して新商品を開発し、社長が先頭に立って売る。社員全員で作った経営指針書を毎週火曜の朝礼で読み返し、できていることとできていないことを確認する。現場のコストダウンは社員に任せます。こうしたことに矢継ぎ早に取り組みました。



代表のメッセージ

優秀な人材が長く働けるよう
人を大事にする経営を
代表取締役社長 亀山 佳裕

事業を承継して間もなくは資金繰りに大変苦労したので、あのような思いは二度としないと思い、経営者と交流できる場に出掛けては、会社にとって良いと思えるものをがむしゃらに取り入れてきました。幸い2008年に受け入れた優秀なインドネシア人研修生が帰国後に現地子会社のトップとして活躍してくれています。インドネシアの子会社には日本流の「人を大事にする経営」を取り入れています。日本の本社、インドネシアの子会社ともに優秀な人材が長く働ける環境をつくりたいと考えています。

「何より私自身が襟を正し、社長としての資質の向上に努めること。寝食を忘れて、仕事に没頭し、成功の報酬を手に入れ、雇用を増やし、家族を養い、大義の為にしっかり働くことを肝に銘じています」と亀山社長は語ります。

グローバル視点で成長見据える

昨年は、社員の残業時間を半減する目標を立て、同時にコストダウンを進めたことで、残業を減らしながら利益を上げることができました。利益は決算賞与として社員に配分し、モチベーションを上げています。

また、「設計部門の技術力こそが差別化になる」と設計部門を担当するインドネシアの子会社の人員増強を図っており、今後市場が拡大する電気自動車分野などのマーケット獲得に向け、グローバルな視野で布石を打っています。

宵田商店街振興組合

豊岡市

所在地：豊岡市中央町8-8 カバンステーション内

理事長：衣川 克典

TEL 0796-22-2089 (カバンステーション)
<http://www.cabanst.com/>

カバンストリートと名付け
ブランド化の機運醸成
発信施設の集積で
観光客を呼び込む



カバンストリートと命名

「かばんが地場産業であるにもかかわらず地元にかばんを売っている店がない」。そのような問題意識から、同組合に所属する若手経営者たちが宵田商店街を「カバンストリート」と名付けたのは2004年のことです。「私を

はじめ商店の後継者が多く、いったん豊岡を出て大阪や東京での勤務を経験していました。みんなどこかに遊び心を持っており、何か目新しさを打ち出したいと考えて出てきたアイデアでした」と、当時命名に関わった衣川克典理事長は振り返ります。各店に豊岡産のかばんを売るスペースを設



「アトリエヌー」は女性向けの品ぞろえも充実

けるとともに、誕生日ごとに色やデザインを変えた限定トートバッグや各かばんメーカーオリジナルのバッグをそろえた「カバンステーション」を開設し、「かばん産地豊岡」の情報発信に取り組んできました。

06年にはカバンストリート沿いに設置したトートバッグの自動販売機が多くのメディアに取り上げられました。また、「豊岡鞄」が地域ブランドとして国に認定され商標登録されたことにより、同商店街とメーカーの取り組みが相乗効果をもたらし高品質のかばんの産地としての認知度が徐々に向上していきます。

衣川理事長の店はクリーニング店でした。04年に但馬地域を襲った台風23号の際に、顧客から泥に漬かつたかばんのクリーニング依頼が舞い込んできたことをきっかけに、かばんクリーニングを新たに始めることになります。特徴的な店としてカバンストリートを彩っています。



カバンストリートの核施設「トヨオカカバンアルチザンアベニュー」

かばん専門店が続々開店

豊岡のかばんメーカーの一つ、株式会社由利がひょうご産業活性化センターの「空き店舗活性化事業」を活用し、同商店街に直営店舗「ヌー」を08年に開きます。「OEMメーカーとして歩んできた当社が自社製品を売る店舗を持つのは初めてでした」と由利昇三郎社長。城崎温泉や出石など周辺の観光地を訪れた観光客が立ち寄ることを想定し、生地の色や形を自由に組み合わせられるオーダーメードのかばんを販売。小ロット製造のための設備も新たに導入しました。「大量生産大量販売の時代は終わり、次を模索するタイミングでもありました」と由利社長は話します。

09年に同商店街は国の「新・がんばる商店街77選」に選ばれます。さらに大きな弾みとなったのが、13年に、豊岡まちづくり株式会社が「トヨオカアルチザンアベニュー」を開設したことです。地域ブランドの豊岡鞄や豊岡産かばんを扱うショップ「アルチザンアトリエ」や職人育成学校

「トヨオカカバンアルチザンスクール」を併設。情報発信の頻度が格段に増え、豊岡のかばんの存在が一気に広く知られるところとなりました。

女性ものの品ぞろえも充実

「トヨオカカバンアルチザンアベニュー」が誇い水となり、カバンストリートには新たにかばんショップが



代表のメッセージ

かばんを扱う店を増やし
真のカバンストリートに
理事長 衣川 克典

当初はカバンストリートの取り組みが地域にどれほどの効果をもたらすのか半信半疑でしたが、やれることをやれる範囲で地道に続けてきた結果、観光客に立ち寄っていただける場になりました。かばんメーカー、豊岡市、豊岡商工会議所、まちづくり会社などの皆さんにも関わっていただくことができ、今があると感じています。商店街に出店したいと希望している人は多く、オーナーの理解を得ながらかばんに関わる店を増やし、真のカバンストリートにしていくことが今後の目標です。

株式会社オーシスマップ

養父市

所在地(青渓技術センター) : 養父市八鹿町宿南 2589-1

代表取締役社長 : 大林 賢一

事業内容 : 地図情報の作製

TEL 079-663-3680
<http://www.osysmap.jp/>

情報管理がしやすく正確な
3次元のデジタルマップを作製
廃校を活用したオフィスで
作業効率も職場環境も改善



デジタルマップ作製で急成長

GPSを駆使した全国の測量データをベースに、航空写真と組み合わせることで、立体に見える3次元の地図、デジタルマップの作製などを行っています。航空写真での測量を採用したことで、一般的な土木測量方式に比べ測量日数を6分の1から10分の1まで大幅削減したほか、広範囲で

均一な精度を維持することにも成功。それまで500分の1の縮尺地図で、数メートル程度の誤差でも許容範囲とされていたものを、平面誤差、高低誤差ともに25cm以内という高精度を実現しました。また、デジタルマップは、それまで紙ベースだった道路台帳や河川台帳をはじめとする地図情報のペーパーレス化を実現し、正確さと同時に情報管理のしやすさを達成して



同社の青渓技術センター

います。このような独自の技術開発で着実に業績を伸ばしてきた同社ですが、その業績好調が思わずしみを生み出していた時期がありました。

不夜城のままでは皆が持たない

「当社は、不夜城と呼ばれていた時期がありました。2006年に立ち上げたシステム開発部門が順調に業績を伸ばし、活性化センターからも成長期待企業として選定していただきましたが、そのころから圧倒的な仕事量と社員のキャパシティのアンバランスが発生。繁忙期には夜遅くまで帰れない日々が続きました。神戸や大阪ならいざしらず、養父市周辺ではかなり自立しましたね」と大林賢一社長は振り返ります。自らも着替えるため深夜に自宅に戻り、再び不夜城に舞い戻ることが多かつたといいます。業績好調は社員の士気につながりますが、バランスが崩れると大きな負荷となり、やが



階段教室は全体会議に使うほか、みんなが持ち寄った図書や雑誌を並べた図書館としても活用されています

て優秀な社員のパフォーマンスも低下していきます。そこで、大林社長はそれまでのトップダウンの経営スタイルを見直し、社員の自発的な行動に委ねることにしました。売り上げ目標は社員自らが立て、勤務評価を社員同士で行うようにしました。「ノー残業デー」も一律に決めるのではなく、個々の事情に合わせて有給休暇を取れるよう「家族の日」を設定しました。

さらに、統廃合で使われなくなった中学校へ本社機能のほとんどを移しました。移転先は、本社があった養父市の市街地から北へ車で10分ほど走った円山川沿い。6,600坪の敷地には、大小10を超える教室や職員室、実習室が並び、講堂や体育館、野球ができるグラウンドまでそろっていました。「引っ越しが決まったその日から校舎をどう活用するかで盛り上がり、社員の表情が輝き始めたのを覚えていました」と大林社長。

キッズルームを提案したのは子育て中の社員。休みの日はただ休息に充てていた社員たちからゴルフ同好会発足の提案があり、ゴルフ専用ルームを設置しました。昼休みには仮

眠を取っていた社員たちもバスケットボールやバドミントンを楽しむように。それ以前の社内では考えられない光景があちらこちらで見られるようになりました。

作業効率アップで業績も右肩上がり

自主性の重視やオフィス環境の変化は仕事面で驚くような効果を生みました。一人一人の作業効率やパ

フォーマンスが向上し、成長企業ならではの宿命で繁忙期の残業はあるものの時間、期間ともに大幅に短縮され、休日出勤も激減しました。測量士や情報処理技術士など仕事上で必要な資格を取得する者も増えました。さらにビジネスコミュニケーションが円滑になり、先に作業を終えた部署のスタッフが遅い部署をサポートするようになりました。

それに伴い業務内容も拡大。ホームページの制作やドローンを使った文化財・地形の測量なども受注しています。売上高も当初の予想を上回る伸び率で、14年度から16年度にかけて10%を超える成長率を達成。今後ますます成長することが期待されています。



社員提案のキッズルーム



代表のメッセージ

若者が養父に戻ってくるように採用面でもうれしい効果

代表取締役社長 大林 賢一

GPSを使った測量データと航空写真データがあれば、オフィスの場所は選びません。オーシスマップならではのビジネススタイルが廃校を社屋にすることを実現させ、社員のビジネス環境は大きく改善できました。残業が減ったことで社員の健康面が改善されたほか、採用面でも好結果につながっています。都会で学んでいた学生たちが当社を就職先の一つとして認識し、毎年新卒採用につながっています。ちなみにここ数年の社員の定着率は100%。こういった実績が養父エリアの人材活用のお手本になればと考えています。

香住鶴株式会社

香美町

生酛系造りを全量に
但馬杜氏の伝統的手法を継承
他にはない日本酒を開発し
ブランド力を向上



「但馬の誇りたれ」

香美町に本社を置く同社は9年後に創業300年を迎える老舗の酒蔵です。氷ノ山を源とする伏流水をくみ上げ、仕込みの水として使用。原料となる米は山田錦、兵庫北錦、五百万石、コウノトリ育むお米など地元産を使用しています。

但馬地域一帯は冬季の雪が深く



直売所を兼ねた福寿蔵

所在地：美方郡香美町香住区小原 600-2
代表取締役：福本 芳夫
事業内容：「香住鶴」ブランドでの日本酒の製造・販売

TEL 0796-36-0029
<http://www.fukuchiya.co.jp/>

農業を行うことができないため、古くから出稼ぎで酒造りに携わる人が多かったといいます。同社は杜氏の故郷にある酒蔵として、総出荷量の67%を但馬地域で販売し、地元でのシェアは大手清酒メーカーを差し置いて約3分の1という高さを誇ります。酒販店、スーパーなどの小売店にくまなく商品を置いていますほか、中元・歳暮期には全

戸にチラシを折り込み、贈答用の高級酒を販売することによって、但馬から全国に香住鶴ブランドを広めています。その気概は社是である「但馬の誇りたれ」にも表れています。

「生酛系造り」にこだわる

目指すのは、豊かな食事に合う食中酒としての存在感を持つ酒です。アルコールを生成する優良な清酒酵母を大量に育成した培養体を「酒母」、または「酛」といいますが、同社ではその醸造りにこだわり、自然界の乳酸菌や微生物を利用して酵母を培養する伝統的手法、生酛造りで酒を造っています。生酛造りでは、米の溶解や糖化を促すために、原料の米と米こうじを櫂でつぶす「山卸し」と呼ばれる作業が必要になります。一方、同じ生酛系造りでも、水こうじなどを使つ



凍結濃縮酒「山廃25度黒ラベル」

て山卸しを省く方法を「山廃仕込み」と呼びます。同社は1967年から山廃仕込みを大半の商品に導入。2011年から全量の仕込みを山廃を含む生酛系造りで行うようになりました。生酛は、市販の乳酸を添加して培養した速醸酛よりもアミノ酸や乳酸が2割から3割多く含まれ、複雑な香りになります。

また、12年には全ての原料米を地元産の酒造好適米に切り替えました。さらに14年からは瓶詰めしてから火入れ(殺菌)するパストライザーを導入し、よりフレッシュ感を打ち出した商品も販売しています。

今置かれている地位に満足せず、次々に新しいことを仕掛ける同社の戦略について福本芳夫代表は、「大手が目を向けないニッチ市場や細分化した市場において独自のブランドを築く経営、ランチェスター戦略そのもの」と話します。そのためには「他社がやらないことを、他社がやらない時に、他社がやる前にやることが重要」とその神髄を説きます。

ファンで凍結濃縮酒を開発

2003年に創業の地から移転して建てた本社工場兼直売場「福寿蔵」は、まさにその戦略に沿った決断でした。「当時は日本酒の消費量が底で業界はどこも苦しい時期でした。それでもあえてその時期にしたことで低コストでの建設が実現でき、今の礎をつくることができました」と振り返ります。その姿勢が評価され、



代表のメッセージ

但馬の蔵だからこそ
できる酒造りにこだわる

代表取締役 福本 芳夫

清酒の出荷量は1973年にピークを迎え、今なお減少の一途にあります。92年に級別が廃止されて以降、独自性を出そうと「山廃仕込み」を業界で初めてラベルにうたいました。今ではコンテストにも積極的に出品し、受賞酒のタグをつけてPRに努めています。清酒は酔うために飲むものから、いろいろな銘柄を少しづつ飲み味の違いを楽しむものへ変わりつつあります。但馬の蔵だからできること、但馬の蔵でしかできないことにこだわりながら、時代の変化に柔軟に対応していくと考えています。

日本精機宝石工業 株式会社

新温泉町

所在地：美方郡新温泉町芦屋 100
代表取締役社長：仲川 和志
事業内容：レコード針、ゲージコンタクト、ダイヤモンドバー、
レンズクリーナーなどの製造・販売
TEL 0796-82-3171
<http://www.jico.co.jp/>

欧米でのブーム受け
レコード針が好調
開発した熱伝導材料の
欧米市場での普及を目指す



縫い針からレコード針へ

かつて縫い針の一大産地だった新温泉町浜坂にある同社。その歴史は、1873年に前身の仲川製針工場が縫い針の製造を始めたことにさかのぼります。産地の衰退とともに、戦後は縫い針の製造技術を活

用して蓄音機用鉄鋼針の製造を始め、1966年にはダイヤモンドを使った宝石レコード針を開発。以降、多種多様なオーダーに昔ながらの手作業で対応しています。

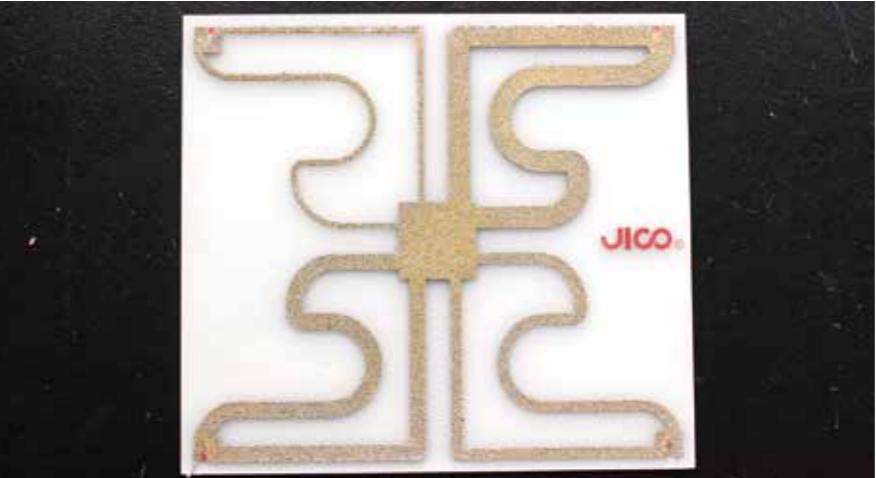
CDやMDが生まれた1980年代以降、レコード針の生産は存亡の危機に立たされました。最近は

世界各地でレコードが人気復活の兆しを見せています。中でも価値が見直されている欧米向けに、2004年、通信販売用のウェブサイトを開設。2,000種類の針をそろえ、1本からでも受注し、売り上げは5年前の1.8倍に回復。息を吹き返しています。「レコードならではの音質が好まれていることもあります、レコードで音楽を聞いていることがステータスと捉えられているようです」と仲川和志社長は話します。

同社の特長は、穴開けや曲げといった金属の加工からダイヤモンドの研磨、電着に至るまで、全ての工程を自社で完結しているため、品質管理が徹底しやすく、クライアントの要望に素早く対応できることです。「不便な土地ゆえに何事も自前でやるしかなかったことが結果的に強みになりました」



熱伝導複合材の実験装置



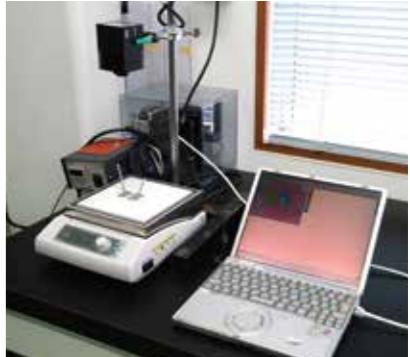
ニッケルにダイヤモンド粒子を分散させた熱伝導材の試作品

ダイヤモンドの熱伝導性に着目

一方で同社は、ダイヤモンドの細粒をステンレスに電着させたダイヤモンドバー(研磨工具)など、ダイヤモンド加工技術の蓄積をベースにした製品開発にも取り組んできました。

その最新の成果が、発熱する機械や電気部品に取り付ける熱伝導材の開発です。優れた熱伝導性を持つダイヤモンドに着目して始まった研究は2012年度の「兵庫県COEプログラム推進事業」に選ばれ、兵庫県立工業技術センターなどの協力も得て進められました。また、熱伝導性を評価するための熱計測器はひょうご産業活性化センターの「設備貸与制度」を活用して導入しました。研究の結果、銀や銅、ニッケルにダイヤモンド粒子を混ぜ込んだ複合材の開発に成功。取り付ける機械や部品に近づくほどダイヤモンド粒子の密度を大きくする「グラデーション製法」を確立しました。熱伝導性能の高さはもちろんのこと、ダイヤモンドは加工工程で発生する研磨廃材をリサイクルするため、素材の有効利用にもつながっています。既に国内と中国で特許を取得し、EUでも申請中です。

仲川社長はこの熱伝導材を、高熱を発する産業機器などへ採用してもらいたいと考えており、欧米から普及させていこうとしています。14年度にはひょうご海外ビジネスセンターの「海外展開支援事業」による助成金を受けてドイツの展示会に出展したほか、カナダで開かれた新素材の学会で成果を発表しました。「まずは現地に行き、肌で実感してもらうことが大切。慌てず腰をすえて取り組んでいきたい」と話します。



熱計測器を使って熱伝導性を評価

強みに特化し事業を再構築

同社にとって現在抱える大きな課題が人材確保の難しさです。そこで、現在進めているのが事業の選択と集中です。得意とする研磨、電着に事業を絞り込むとともに、熟練技能が必要な研磨作業を自動化する機械の開発にも取り組んでいます。その結果、研磨加工ではこれまでの10分の1の細かさであるミクロン単位の加工も可能になったそうで、「ダイヤモンド加工の強みをさらに生かしたい」と意気込んでいます。



代表のメッセージ

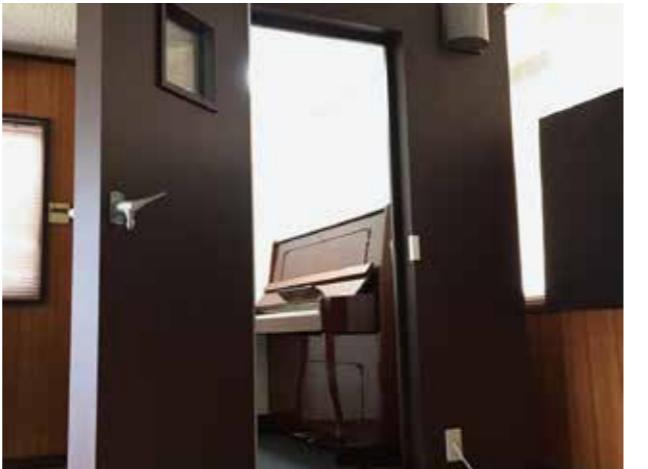
オンリーワンの技術を極め
これからも浜坂の地で
代表取締役社長 仲川 和志

但馬地域への道路網が未発達だった数十年前までは、神戸から浜坂の地まで車で5時間要していました。現在では3時間半まで短縮されましたが、逆に若者が都会に流れやすくなってしまいました。夏は釣り、冬はスキーと豊かな自然に囲まれた生活を楽しみながら、ここでしかできないものづくりを担う生活スタイルにいつか陽が当たる時代が来ると信じています。これからも浜坂で永続する企業を目指して、世界で当社しかできない技術とサービスを極めていきたいと思っています。

谷水加工板工業株式会社

丹波市

複合加工技術を生かし
防音パネル事業に挑戦
船舶居室をターゲットに
突破口を見いだす



断熱材の技術を生かし防音材へ

プレハブ住宅メーカー向け断熱材の加工、施工で実績を重ねてきた同社。その複合加工技術に着目した楽器店から「ピアノの音漏れを抑える防音材を開発できないだろうか」と相談を受けたことが、吸音・遮音・防音材の分野に進出するきっかけになりました。

た。公設試験場に足しげく通い、音の周波数に応じて最適な材料の組み合わせを考え、防音商品第1号となる木質系組立式防音室「パナム」の開発にこぎ着けました。

その後、防音材事業に本格的に乗り出すべく兵庫県に経営革新計画を申請。これを契機として「中小企業総合展 in kansai」に



1デシベル低減するために使われる吸音材

所在地：丹波市氷上町賀茂 1457-1

代表取締役社長：谷水 ゆかり

事業内容：プレハブ住宅メーカー向けサイディング塗装
およびプレカット各種断熱パネル加工および
施工、防音パネルの製造、防音室の施工

TEL 0795-82-2117

<http://www.tanimizu-kakou.co.jp/>

船舶居室向けに資源を集中

商社の担当者と一緒に全国の造船会社を訪ね歩くとともに、



トラックの中に設けた実験室

ひょうご産業活性化センターからも「成長期待企業」に選定され、企業のOBを通じ販路開拓の後押しを受けました。紹介された大手重工メーカーの担当者からは「壁用だけでなく、床用、天井用とセットにしてユニット化した方がいい」とアドバイスを受けました。そこで実際に船に乗り、船室のどの部分でどのような音が出ているのかを調べ、床、天井から聞こえる音の性質に合わせた方法を研究しました。その結果、「浮き床、遮音壁、有孔天井」を組み合わせた「船内騒音軽減ユニット」の開発に至ります。さらに、営業に当たっては、根拠に基づいたデータの必要性を感じ、船の騒音環境に似せた状態を再現して防音材の効果を調べるため、中古トラックをリースして荷室の中に実験室を作りました。その結果、「55デシベル以下」という法定基準を大きく下回り、居室でストレスの掛からない50.7デシベルまで軽減されるという結果が出ました。「あと1デシベル軽減さ

せたいというときには、壁に吸音材をマグネットで貼ることによって調節が可能です」と谷水社長。地道な努力が実って、このほど1社で採用が決まりました。

吸音・遮音・防音材の谷水へ

吸音・遮音・防音材の可能性はさらに広がりつつあります。13年に開発したのが「Sound clear sofa」。

ソファの内部に特殊な吸音材を立体的に積層することにより、60cm × 90cm の吸音パネル29枚分の吸音性能を実現させました。この吸音ソファは低い雑音の吸収性に優れ、部屋に流れる音がクリアになります。単に音を吸収するだけでなく、音質が非常に良くなることから、音響機器メーカーへも販売を働き掛けています。「まずは船舶分野でしっかりと実績を残して吸音・遮音・防音材の谷水としてのブランド力を向上させ、その先にはさまざまな分野に広げていきたい」と先を見据えています。



吸音性能を持った「Sound clear sofa」

代表のメッセージ



チャンスを見逃さず
わくわくしながら新事業に挑戦
代表取締役社長 谷水 ゆかり

「企業人として寝ても覚めてもそのことばかりに没頭できるほどの事業を見つけたい」と感じているうちに出会ったのが「船舶居室向けの防音ユニット」の事業でした。造船所で塗装する前の建造中の船を見上げて壮大なスケールに感激しました。わずかなチャンスでも逃さず、細い糸を手繕り寄せながら事業に挑んでいますが、本当に多くの人に応援してもらっていると思います。今年1月に社長に就任しました。経営は大変なことばかりですが、どんなこともいつか笑い話になる時が来る、成功するまで諦めないと思っています。

柏原加工紙株式会社

丹波市

所在地：丹波市柏原町柏原 1561

代表取締役社長：矢本 雅則

事業内容：物流用加工紙、建築用養生シート、各種紙管、
teshio paper の製造・販売

TEL 0795-72-1137

<http://www.leshiopaper.com/>

半世紀過ぎた希少設備を現代に生かし
紙に新しい価値を吹き込んで
生まれた新ブランド
“teshio paper”



職人と機械が生み出す多彩な模様

ひし目模様の糸入れ、ハート型の凹凸、ワックスによる光沢など、さまざまな紙の加工を組み合わせ1,200種類ものデザインのパターンを作り出すことができる“teshio paper”。「手塩にかけた

紙」の思いを込めて名付けたラッピングペーパーやランチョンマットが、フラワーショップやレストランに繰々と採用されています。

ぬくもりのある風合いを生み出しているのが、長い間職人たちに大切に扱われてきた専用の加工機械です。ひし目模様に糸を入れ



ひし目のデザインを入れられる糸入加工機

るのは糸入加工機、ハート型の凹凸を付けるのはエンボス加工機、紙に光沢を出すのはワックス両面加工機。中には国内に数台しか残されていない貴重な機械もあります。

新商品としてブランディング

これらの機械は同社が主力としている物流用包装紙の製造工程で使られていました。しかし、物流用包装紙は機械さえあれば製造できる上に、商品自体に付加価値が付けられないため差別化ができず、次第にコスト競争を強いられるようになりました。焦燥感に駆られる中、苦境を脱するために何か新しいことに挑戦したいと、セミナーや販路開拓の講習会に参加するようになります。さまざまな取り組みの中で、加工機を使って封筒や包装紙などを試作し、紙雑貨を扱う店



花用資材卸会社のカタログにも掲載

で消費者にテストマーケティングをしたところ、予想外に大きな反響がありました。「高価格でも価値のある紙として買ってくれる人たちがいるということに大きな自信を持ちました」と矢本雅則社長は振り返ります。

さらに地域のイベントで知り合ったデザイナーを工場に案内すると、長年使用している加工機が生み出す紙の風合いに感動し、これをブランディングしていくことを提案されました。物流用包装紙の製造工程では、それぞれの機械の役割は、ワックスは防水性、エンボスは緩衝性、糸入れは耐久性という機能を加えるものでしたが、これをそれぞれ「光沢」「粒」「ひし目柄」というデザインや手触りを表現するものとして置き換みました。そして、サンプル紙を束ねた見本帳の表紙に「紙を超えた紙」の文字を入れ、デザイナーをはじめクリエイターをターゲットに紙の持つ新たな価値を発信してきました。

ターゲットを絞った販売戦略

商品開発と並行して、各種媒体にPRするためのプレス資料を作成し、ターゲットとして売り込みたい業界の雑誌に絞って掲載を依頼しました。特に意識したのは、花束を包むラッピングペーパーとして使ってほしいことから、フラワーショップ関係者に購読者が多い雑

誌への掲載でした。また、神戸市周辺のフラワーショップ150店を対象にローラー営業を展開。サンプルのラッピングペーパーを持って訪問、使い方を提案し、その後の反応を確かめるため2回、3回と訪問するうち、4店に1店で採用されました。小売店との直接のやりとりによって、卸業者にteshio paperのラッピングペーパーを扱ってほしいという声が届くようになり、その結果、フラワーショップ向け資材卸最大手との取引もスタートできました。

2015年にはteshio事業部を新設し、teshio paperならではの特長を生かした用途開拓や一般消費者への直接販売に力を入れています。フラワーショップやレストラン向けにラッピングペーパーやランチョンマットの拡販を進める一方で、海外にも売り出そうと、ホームページには英語版の説明も加えました。現在、直販サイト開設の準備も進めているところです。



代表のメッセージ

長い時を経たものも見方を変えれば
新しい価値を創造できる

代表取締役社長 矢本 雅則

時を重ね廃れつつあったものが見方を変えれば新しい価値になるということをteshio paperを通じて発見しました。ただ商品はできてもそこで終わりではありません。むしろそこからがスタート。当社の戦略は、まず感度の高いクリエイターなどリスクを負ってでも良いと思って使ってくれる人をターゲットに狭い入り口をこじ開け、その人たちの影響力を生かして、エンドユーザーにも広げていくというやり方でした。teshio paperは、全ての売り上げのうち、ようやく5~6%を占めるまでになりました。当面は20%を目標に掲げています。

淡路麺業株式会社

淡路市

所在地：淡路市生穂新島 9-15

代表取締役社長：出雲 文人

事業内容：生パスタを中心とした麺の製造・販売、飲食店コンサルティング

TEL 0799-64-0811

<http://www.namapasta.net/>

うどんから生パスタへ
業態転換することで
廃業の危機を乗り越え
淡路の恵みを全国に発信



生パスタに再起をかける

同社は1909年に氷室幸次郎氏が開業したうどん製造店が前身。その後もゆでうどんを中心とし、製麺業者として淡路の地で営業してきました。5代目の出雲文人社長は、大阪の大学に進学し、淡路島を出たことで、農水産物が

豊富で自然豊かな島の良さを再確認。「いずれ島に戻って家業を継ぐ」という強い意志を貫き、2005年に同社に入社しました。

ところが、いざ入ってみると、「会社が傾いて先が見えない状況に陥っていた」と出雲社長。当時は良い製品を適正価格で販売することをモットーにしていまし

たが、安売り商品が台頭して売り上げが激減していたのです。出雲社長はスープメーカーで5年間営業職として働いた経験をもとに、販売のテコ入れを図りましたが、安売り商品には太刀打ちできません。ならばと価格以外の土俵で勝負するためにアイデア商品を打ち出したものの、苦境を開拓するまでには至りませんでした。そこで、「すぐる思い」で開発に取り組んだのが、ゆでうどんの製法を生かせる生パスタだったのです。

V字回復と業態転換を達成

独学で500種類以上の試作を重ね、07年に生パスタの販売をスタートしました。レストランに向けた地元に電話をかけ、興味を示した店舗には無料サンプルを送付するという戦略を取りました。



地元のほうれん草を練り込んだ生パスタ



淡路島産デュラム小麦を使用した「島 komugi」

「生パスタのもちもち感は米や餅の弾力に近く、日本人好みの食感です。サンプルを通して歯応えとおいしさを実感してもらおうと考えたのです」

次第に販売店が増え、現在は全国1,400店舗と取引を行なっていました。5,000万円弱にまで落ち込んだ売上高も、15年度決算で4億5,000万円に上昇。売り上げに占める生パスタの割合は9割以上と、V字回復と業態転換を同時に成し遂げました。

国産デュラム小麦の栽培に成功

出雲社長は高齢化が進む地元農家の将来も危惧していました。そこで、地元の農家と協業し、淡路島で栽培したホウレンソウやバジルを練り込んだ生パスタを開発。「パスタで淡路島の一次産業を元気にしたい」と意欲的に語ります。

さらに14年には、ひょうご産業活性化センターの「ひょうご農商工連携ファンド事業」の助成金を

活用し、パスタに適したイタリア原産のデュラム小麦の栽培に着手しました。乾燥地で育てられるデュラム小麦は日本では栽培不可能とされてきましたが、比較的雨が少なく温暖な気候の淡路島なら可能と判断。地元農家に協力を依頼し、イタリアから取り寄せた種子で試験栽培したところ、300kgの収穫に成功したのです。翌年は栽培面積を拡大し、5.7t

を収穫。16年2月に島内産デュラム小麦を使った生パスタの販売を開始しました。

また昨年には、自社レストランを併設した新工場を建設。製造能力は従来の3倍に当たる日産3万食となり、販売量をさらに拡大するための受け皿が整いました。

「業績は順調ですが、まだまだこれから。オリンピックイヤーの2020年に売上高70億円、23年には100億円の突破を目指します」。大きな目標を掲げ、淡路島の恵みを生かした生パスタ作りが進んでいます。



40種類の生パスタを製造する新工場



代表のメッセージ

ご当地パスタの開発で
日本の産地を元気にしたい

代表取締役社長 出雲 文人

パスタは肉や魚、野菜など全ての食材を受け入れてくれます。私は淡路島の素晴らしいを全国に発信したいという思いで事業に取り組み、自社レストランでも地元食材にこだわったパスタ料理を提供してきました。こうした活動の発展型として、14年に「全日本生パスタ料理協会」を設立。日本各地の食材を生かした“ご当地パスタ”的開発を通して、全国の一次産業を活性化するのが目的です。生パスタを媒介にして、全国で活躍されているシェフの方々の力もお借りし、日本の産地とその作り手を元気にできればと思っています。

ミツ精機株式会社

淡路市

航空・宇宙機器部品から
医療機器部品まで
高度な難削材加工技術で
取引先の頼れるパートナーに

売り上げの7割が航空機関連

淡路島で航空・宇宙機器や医療機器等の精密部品の加工を行う同社。製品は日本の空を守る自衛隊のジェット戦闘機やヘリコプターにも採用されています。そもそも主力製品は産業用ニット編み機の部品で

した。産業用ニット編み機は精度が高く、部品点数も多い装置。しかも企業ごとにカスタマイズされた部品が多く、精度に加えてきめ細かい対応が求められました。1980年代に入るとその精密加工技術が高く評価され、民間航空機のランディングギア(車輪回り)の部品を受注します。



本社敷地内には退役した自衛隊航空機が展示されています

所在地(本社・多賀工場) : 淡路市下河合 301
代表取締役社長 : 三津 千久磨
事業内容 : 航空・宇宙機器部品、医療機器部品をはじめとする難削材の精密機械加工

TEL 0799-85-1133
<http://www.mitsu.co.jp/>



日頃のコミュニケーションをしっかりと取り、課題にもチーム一丸となって臨みます

当時はごく限られた部品で、受注高も加工点数も事業全体の数パーセントにも満たない状況でしたが、民間機での実績をきっかけに航空自衛隊の戦闘機のパーツを受注。部品も足回りからジェットエンジンへと広がり、近年は人工衛星用の極めて緻密な部品加工も受託しています。業容拡大に伴う設備導入の際には、ひょうご産業活性化センターの「設備貸与制度」を活用。今では航空機製造メーカーのパートナーとして、なくてはならない存在にまで成長し、売上高の70%(2015年度実績)を航空機関連部品が占めるようになりました。

他社が尻込みする難削材に商機

同社の成長を支えたのは、言うまでもなく高度な精密加工技術です。中でも難削材の3次元形状加工技術の高さが、航空機分野で業績を伸ばす要因となりました。

「航空機関連は大概の企業が尻込みする分野。家電や自動車などの主要産業に比べると生産ロットは小さく、切削加工が難しい素材ばかりでしたから」と話すのは三津千久磨社長です。数ミクロンの精度、1,200度以上の高温や大きな衝撃への耐久性など難題だらけの要求を、同社は「むしろチャンス」と捉えて技術開発に取り組みました。また、5軸マシニングセンタや大型NC旋盤などの設備を次々と導入。投資総額はここ数年でおよそ30億円近い規模に達しています。他方、切削刃具などは自社製作し、その職人技を若手技術者に伝え続けてきた結果、仕事の難易度が上がるたびに技術力も向上するという好循環が生まれています。

淡路島出身者を積極的に採用

一見不利に見られる淡路島での立地も、同社を支える大きな強みになっています。「何事にもじっくり取り組もうとする島民独特の気質が、技能研さん型の当社にはプラスに働い

ているのではないか」と三津社長は分析します。島内出身者の新卒採用を継続的に行い、16年度は14人の技術系学生が入社。島外の大学や技術系専門学校で学んだ若者にとって、Uターン就職の有力候補になっています。また、従業員の教育に力を入れており、売り上げのおよそ1%に当たる約3,000万円を充當。社外の研修プログラムやパートナー企

業の技術カンファレンスに積極的に人材を派遣し、最先端技術の吸収とともに新製品開発のヒントを探すようにしています。

「これからは環境の変化に対応できる力が必要。だからこそ、県内の同業他社がまねのできないような設備投資や教育を行っています。社外から、講演や研修・セミナーの案内があれば必ず誰かが行くように心掛けています」と三津社長。ちなみに同社から神戸・三宮まではバスで1時間足らず。研修やミーティングにも日帰りで参加できます。インターネットなどの情報インフラの発達で、緻密な部品の設計図や3次元CADによる図面などのデータのやり取りが容易になり、距離というデメリットもなくなった今、これから多くの若手技術者が淡路島に戻ってくるに違いありません。

恵まれた環境の中で、技術の向上を図りながら最先端の製品づくりに取り組む同社。今後も取引先大手メーカーのパートナー企業であり続けます。



代表のメッセージ

核となる人材の強化で
さらなる品質保証を
代表取締役社長 三津 千久磨

人工衛星や航空機ジェットエンジンの主要パーツを受託するようになると、これまでの品質保証のレベルを数段上げないと通用しないと考えています。そのため、ひょうご産業活性化センターなどの支援機関を通じて、生産性向上・品質保証のアドバイザーを紹介してもらい、人材の強化を図りたいと考えています。相応のキャリアと技術的な見識が求められるポジションを核にすることで、社員全体のモチベーションを上げ、要求精度を超える品質を確保していきたいと思います。

公益財団法人ひょうご産業活性化センターは、チャレンジする企業を応援します。

ひょうご産業活性化センターは、中小企業の経営の革新および創業の促進、経営基盤の強化等のための諸事業並びに地域経済の活性化に関する事業を行い、兵庫県の産業経済の発展を図ることを目的として設立された公益財団法人です。

経営支援

■ 総合相談窓口

TEL : 078-230-8149

曜日ごとに異なる中小企業診断士、兵庫県信用保証協会の相談員が、中小企業の抱えるさまざまな経営課題の相談に無料で対応します。

■ 経営専門家派遣

経営・商業支援課 TEL : 078-230-8051

中小企業診断士等の専門家が貴社を訪問し、経営上の課題解決をお手伝いします。

■ 兵庫県よろず支援拠点

TEL : 078-291-8518

中小企業・小規模事業者のための無料相談所で、経験豊富なコーディネーターが売り上げ拡大や経営改善・事業再生などの経営上によろず相談に応じるとともに、出張相談や現地相談のほか、支援機関や専門家とチームを組んで支援します。

■ ひょうご専門人材相談センター

TEL : 078-200-5600

中小企業の「攻めの経営」に必要な専門人材のマッチングを通じて、中小企業のさらなる成長を支援します。

■ ひょうご中小企業技術・経営力評価制度

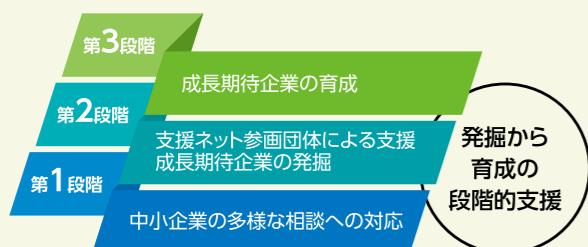
成長支援課 TEL : 078-291-8521

中小企業の技術力・ノウハウや成長性・経営力を総合的に評価した評価書を発行し、販路開拓や資金調達を支援します。

■ 中小企業支援ネットひょうご

経営・商業支援課 TEL : 078-291-8508

県内の産業支援機関、大学、金融機関等をネットワーク化した「中小企業支援ネットひょうご」を構築し、さまざまな経営課題を抱える中小企業を応援します。経営革新や第二創業等にチャレンジする企業を「成長期待企業」として、発掘、選定し、集中的な支援を行います。



商業支援

■ 商店街の新規出店・事業承継支援助成金

経営・商業支援課 TEL : 078-291-8171

商店街・小売市場の空き店舗への新規出店や地域コミュニティ施設の設置、商店街に必要な業種を誘致する取り組みや商店街活性化プランに基づく事業承継を支援します。

■ 空き店舗情報、商圈地図情報等の提供

経営・商業支援課 TEL : 078-291-8171

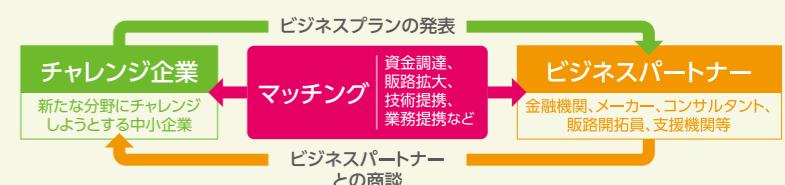
空き店舗の情報をホームページ上に掲載。希望者に無料で証券地図データの提供や経営に役立つDVDの貸し出しをします。

創業支援

■ ひょうご・神戸チャレンジマーケット

新事業課 TEL : 078-230-8110

創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業がビジネスプランの発表を通じて、金融機関や一般企業等との幅広いマッチング(資金調達や販路開拓等)を行うチャンスを提供します。



■ 創業者等取引拡大支援助成金

取引振興課 TEL : 078-230-8328

「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」の申込者で、優れた商品・サービスを有し、受注拡大に向けた生産体制を整えることが可能な中小企業に、展示会へ出展する経費の一部を助成します。

■ 女性・シニア起業家支援助成金

新事業課 TEL : 078-230-8110

県内で起業・第二創業を目指す女性およびシニア(55歳以上)に対し、新規事業の立ち上げに要する経費の一部を助成します。

■ クリエイティブ起業創出助成金

新事業課 TEL : 078-230-8110

新たな価値や市場を生み出すクリエイティブなものづくりやビジネスを創出する若手起業家等に対し、新規事業の立ち上げや研究開発に要する経費の一部を助成します。

■ ふるさと起業・移転促進助成金

新事業課 TEL : 078-230-8110

UJITARENにより県内に移住して起業・第二創業する方や県外の事業所を県内に移転する方に対し、新事業の立ち上げや移転に要する経費の一部を助成します。

■ ひょうごチャレンジ起業支援貸付

投資育成課 TEL : 078-230-9435

新規事業に取り組む起業家等を支援するため、事業に必要な小口の設備・運転資金の一部を無利子で貸し付けます。

■ 新事業創出支援貸付

投資育成課 TEL : 078-230-9435

新規事業展開に意欲的に取り組む県内の中小企業者を支援するため、製品の実用化に向けた研究開発資金や、生活・サービス産業における新規事業開発資金の一部を無利子で貸し付けます。

■ ひょうごふるさと応援・成長支援

投資育成課 TEL : 078-230-9435

地域の資源を活用した特産品や技術力に優れたものづくりの開発を「キラリひょうごプロジェクト」に選定し、インターネットを活用した小口投資手法(投資型クラウド・ファンディング)により資金調達と販路開拓を支援します。

連携支援

■ ひょうご農商工連携事業助成金

新事業課 TEL : 078-230-8110

県内の中小企業者等と農林漁業者が連携して地域の農林水産資源を活用した新商品・新サービスの開発経費を助成します。

■ 異業種交流活性化支援

異業種連携相談室 TEL : 078-230-8803

マーケットインの視点から技術・サービス・デザイン等の幅広い分野で新商品開発や販路開拓等の活動に取り組む異業種交流グループに対して、相談やビジネス化に向けた助言、最適な専門家や連携企業の紹介、異業種交流グループの相互交流の場の提供などを行います。

連携支援

■ ビジネスマッチング支援

異業種連携相談室 TEL : 078-230-8803

取引振興課 TEL : 078-230-8328

関係機関と連携して新たな取引先を開拓するビジネスマッチングを実施します。

■ ものづくり中小企業のオンリーワン企業創出支援

取引振興課 TEL : 078-230-8328

次世代産業分野の大企業・中堅企業と高度な技術を有するものづくり中小企業とのビジネスマッチングを行います。

■ 商談会の開催、取引情報の提供

取引振興課 TEL : 078-230-8328

県内外のメーカー等の発注企業を招き、県内中小企業者との受発注の取引機会を提供します。また、発注企業および受注企業にあらかじめ登録いただき、登録企業からの希望に対し受発注条件にあった取引情報の紹介や下請取引あっせんを行います。

設備投資支援

■ 機械設備等割賦販売・リース（設備貸与制度）

設備投資支援室 TEL : 078-230-8801

中小企業者が導入しようとする機械・設備・車両を、希望する販売業者から当センターが購入し、長期かつ低利の固定損料（金利）で貸与（割賦販売・リース）します。

企業立地支援

■ 企業立地支援

ひょうご・神戸投資サポートセンター TEL : 078-271-8400

兵庫県ビジネスサポートセンター・東京 TEL : 03-3230-2721

県内に進出を検討している国内外の企業に対して、産業用地や各種優遇制度の情報を提供します。また、外国・外資系企業には、日本法人設立の手続きやオフィス紹介などをサポートします。

海外展開支援

■ 海外展開の相談

ひょうご海外ビジネスセンター TEL : 078-271-8402

県内企業からのさまざまな海外事業展開の相談に対応します。ひょうご国際ビジネスサポートデスク、兵庫県海外事務所の活用やジェトロ神戸、神戸市海外ビジネスセンターで構成するひょうご・神戸国際ビジネススクエアによりサポートします。

■ 海外進出調査助成金

ひょうご海外ビジネスセンター TEL : 078-271-8402

投資リスクの高い初期段階での海外見本市への出展や海外拠点の設立に関する調査費の一部を助成します。

ひょうごの成長企業

2016年7月発行

公益財団法人ひょうご産業活性化センター

〒651-0096 神戸市中央区雲井通 5-3-1 サンパル 6 階

TEL 078-230-8040 (代)

FAX 078-291-8524

<http://web.hyogo-iic.ne.jp>

詳しくは、ひょうご産業活性化センターのホームページをご覧ください。

<http://web.hyogo-iic.ne.jp/> ひょうご産業