

2017 No. **3**
組 合 活 性 化 情 報

「中小企業ひろしま」
**組合・
ものづくり
企業紹介
事例集**



広島県中小企業団体中央会



広島県中小企業団体中央会 ご案内

広島県中小企業団体中央会は「中小企業等協同組合法」により中小企業の組合等を会員とし、組合の支援・連絡機関として昭和 30 年に設立された公益性の高い特別法人です。中央会は各都道府県にそれぞれ組織されています。また全国的な組織活動を行っている全国中小企業団体中央会があります。

中央会は組合の設立をはじめ、組合運営全般にわたり窓口相談や巡回相談、各種事業を通じ、金融、税制、労働、法律、情報化等中小企業が抱えている多くの課題解決や連携、経営革新、後継者育成など幅広く相談に応じています。

また、組合等の運営サポートや中小企業の新たな取組を推進するため、国や県の中小企業担当組織をはじめ、様々な中小企業支援機関と連携し、組合及び個々の企業の事業活動を支援しています。

中央会の支援活動

組合等の設立・創業の支援

中小企業者等が事業経営の充実・強化を図るための組合等の設立や新規創業のための組織化支援を行っています。

連携活動のコーディネート

新たなビジネスマッチング、企業同士の出会いの機会の拡大、新市場の開拓等についてコーディネートします。

各種調査事業の実施

全国規模で、あるいは本会独自の視点で各種調査を実施し、会員組合への情報提供、施策策定等の一助としています。

中小企業団体の要望活動等

中小企業対策の強化、拡充のため国・県等行政機関並びに関係機関に対して要望・提案等を行っています。

各種受託事業の実施

国、全国中央会等から受託し、ものづくり補助金、消費税対応窓口相談等事業、外国人適正化事業等の支援を行っています。

組合活動の強化支援

組合等の強化を図るため、共同事業や官公需を含めた共同受注の推進、組織の活性化支援ビジョン策定などの支援を行っています。

研修会・講習会等の開催

県内の組合組織やグループ等に対し経営・経済、産業、労働等の研修会、講習会を開催しています。また組合やグループが独自で企画した研修会等に対しての助成やニーズに応じた講師等の紹介を行っています。

各種共済制度の普及・拡大

取引先の倒産の際のセーフティ共済、組合員企業等の役員、従業員の退職金をはじめ、ケガなどの際の傷害共済等に関する共済制度の普及・拡大をしています。

優良組合、優秀役職員の表彰

事業運営の優秀な組合及び役職員を表彰し、また国や県に対して表彰対象者の推薦をいたします。



はじめに

本会では毎月発行の会報誌「中小企業ひろしま」において、「組合紹介」「ものづくり企業紹介」を代表者へのインタビュー形式で掲載しています。

今回、過去2年間掲載した記事の中から、新たな事業展開や販路開拓、業界の課題解決等の好事例をそれぞれ3テーマ10事例抽出し、『「中小企業ひろしま」組合・ものづくり企業紹介事例集』として再度御紹介します。

本事例が、組合及び企業の今後の経営戦略の立案にお役立ていただければ幸いです。

最後に今回の情報誌への掲載に対して、協力をいただきました組合及びものづくり企業の皆様には深く感謝申し上げます。

平成30年3月

広島県中小企業団体中央会

目次

組合紹介

A. 組合事業で地域の市場を獲得

- 安芸高田市ブランド住宅事業協同組合
組合事業で地域を活性化！「安芸高田の住宅は、安芸高田の業者で」……………1
- 江波商店街振興組合
新たな取り組みで商店街と地域の活性化を目指す……………3
- 協同組合夢高原市場
産地の魅力並ぶ夢市場……………5

B. 組合活動による業界の課題解決

- 協同組合福山金属工業センター
一貫した運営方針「環境保全」が組合の結束力を強化……………7
- 広島県ロジネット協同組合
「WebKIT」の普及によるトラック運送の課題解決を目指して……………9
- 広島市青果食品商業協同組合
組合員の付加価値向上を目指して……………11
- 中国醤油醸造協同組合
時代に合わせた醤油づくりにより食生活を豊かに……………13

C. サービス品質の革新

- 中国新聞販売所事業協同組合
人を大切に、新たな商機を……………15
- 協同組合タクシーセンター
「真心のこもったサービス」を追い求めて……………17
- 福山エルピーガス検査協同組合
「安心・安全を届ける」～福山のこころを込めて～……………19

ものづくり紹介

A. 市場開拓・浸透

- 藤井製瓦工業株式会社
チップ化で古瓦をリユース……………21
- 株式会社ケミカル山本
社会ニーズの先にある、新製品の研究・開発を担う……………23
- 日本バレル工業株式会社
めっき業界の「いい会社」であり続ける……………25

B. 新規事業、販路開拓への挑戦

- イケダマニシング有限会社
攻めの姿勢で潮流をつかむ……………27
- 株式会社三宅水産
「がんす」をもっと知ってもらうでがんす！……………29
- クラタ食品有限会社
麺屋の想いを海外へ……………31
- 藤井酒造株式会社
伝統を守り、純米酒にこだわった酒造りを……………33

C. 組織基盤整備で新たな成長

- 株式会社浜本工作所
品質向上の経営改革で残業ゼロ、年収600万円への挑戦……………35
- 株式会社フォノグラム
組織を整え、アイデアを豊かに……………37
- 庄原ステンレス工業株式会社
組織づくりが、人を育てる……………39

組合紹介





A. 組合事業で地域の市場を獲得

安芸高田市ブランド住宅事業協同組合

組合事業で地域を活性化！ “安芸高田の住宅は、安芸高田の業者で”



代表理事

小又 正文 氏

協同組合設立までの経緯

組合設立のきっかけは、安芸高田市商工会工業部会の会合で、「安芸高田市の住宅建築の仕事の多くが市外に流れている。何とか市内業者で受注できないか。」との声が挙がった事です。早速、有志で勉強会を始め、どのような方法があるかを検討しました。講師に商工会の専門家派遣事業で中小企業診断士を招聘し、様々な方法を模索する中で、協同組合設立を目指すこととなり、広島県中小企業団体中央会からもアドバイスを受けて準備を進めました。特に事業計

画については、中小企業診断士を中心に組合員企業のニーズの聞き取りや必要数量などを細かく割り出し、実際に実施可能な計画にすることに注力しました。

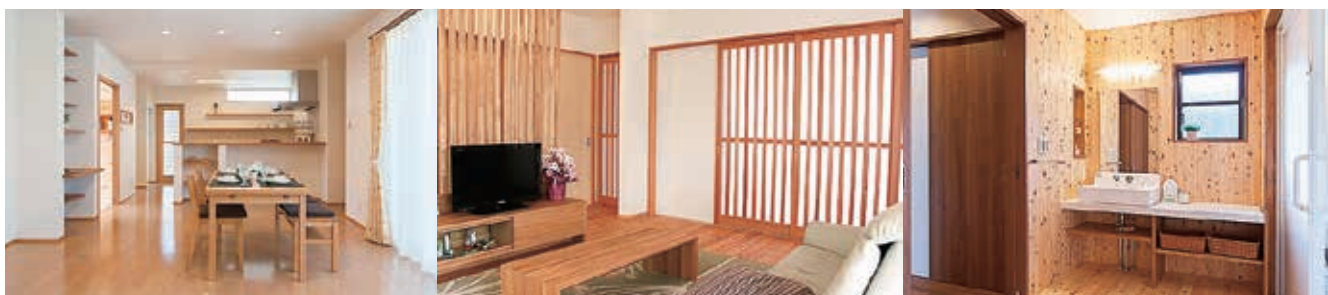
結果、発起から平成24年の組合設立まで2年ほどかかりましたが、周到に事業計画を練り込んでいたことで、設立と同時に事業を開始できました。また、タイミング良く、安芸高田市の定住団地の販売が開始され、それに伴い商工会の補助金を利用できたため、幟を買う資金などに充てることができました。また国からの長期優良住宅に対する補助金の認定を受け、組合員の販促活動に活用す



ることもでき、零細な地域業者の組合にとって、行政等の支援は非常に効果的であり、多方面からの支援があって初めて成立した組合だと感じています。

安芸高田市をもっと元気に

安芸高田市は、工場立地は比較的多いにもかかわらず高速道路のICが近くにあることから、昼間の人口は増加傾向にありますが、市外からの新規移住者が少なく、若年層の市外流出もあり、少子高齢化の進展と共に人口は減少しています。市外からの移住者を増やし、これ以上の人口減少を防ぐために、安芸高田市では定住・移住促進策を用意しており、組合でも定住促進に関する広島市内のホテルでの説明会や、年2回以上安芸高田市がゲームスポンサーを務めるサンフレッチェ広島の実合会場をはじめとするイベント会場などで、定住促進PRの役を担っています。また、広島県産の檜を使用した高断熱住宅の仮設モデルハウスでの



PR活動なども販促会場で展示しています。

さらに何より、人口増加のためには安芸高田市内で働ける環境が必要です。仕事があって初めて移住につながり、人口増加・活性化が可能となります。そのため、市内の仕事を市内の業者で受注することがまず重要であり、組合としても重点的に取り組んでいます。

分譲住宅開発へ ～ブランド住宅団地「咲くら」～

市内の仕事を域内で完結するため、設立以来、組合での住宅団地開発を目指してきました。このためには宅建法的には組合が独立した不動産会社となることが求められ、宅地建物取引士を組合で雇用するなど資格取得には苦労しました。しかし、粘り強く対応した結果、平成26年に不動産業の許可を取得することができました。

早速、安芸高田市の市有地売却の入札に参加し、後にブランド住宅団

地「咲くら」となる物件を落札、組合独自で土地を整地・区画割りし、組合員に配分しました。角地や日当たりなど条件の違いに応じて、組合員同士が土地ごとに適した住宅仕様をあらかじめ共有することで、各戸の最適設計も実現でき、平成29年11月現在、ほぼ完売しました。こうして、組合で受注・開発し、組合員が販売・施工する、上流から下流までの一連の流れをつくれたことは、組合としても、組合員にとっても、大きな自信になりました。また、組合独自のブランド住宅の共通仕様を策定し、組合内部での相互の一級建築士による設計・完成検査を実施、工事カルテも保有するなど、単一の建築業者では不備な点を組合で補完する体制により顧客の信頼を高め、顧客からの支持につながっていると思います。

これからの安芸高田市ブランド住宅 ～理想と課題～

今後は、メンテナンスも組合で受

注できる体制を整えると共に、安芸高田市からも市の重点課題である定住促進に則り新しい分譲住宅団地の開発を求められています。また、市内業者への配分をより高めるため、組合内発注を推進するルール作りを強化したいと思います。各社とも既存の取引先があり、簡単ではありませんが、新たな受注配分のルール作りに着手しています。

建築工事というのは裾野が広く、地元の業者が受注し地元の業者に配分すれば域内で大きな経済効果を生むことが可能です。協同組合で不動産業許可を取得して住宅団地を開発・販売した事例は全国的にも珍しいと思いますが、今後も安芸高田市への定住人口の増加に寄与することと域内での取引増加を目的に、一致団結して行きたいと思っています。

(2017年11月号掲載)



安芸高田市ブランド住宅事業協同組合

安芸高田市ブランド住宅事業協同組合

安芸高田市吉田町吉田979番地2

TEL : 0826-42-1255

FAX : 0826-42-0243

<http://akitakata-brd.com/>

江波商店街振興組合

“新たな取り組みで商店街と地域の活性化を目指す”



理事長

米田 浩晃 氏

専務理事

大浦 敏隆 氏

江波商店街の歴史について

当商店街は、現在の広島高速3号線の南に広がる江波線道路沿いにあり、平成6年1月に組合員117人で設立しました。当時は物販店や飲食店も多数立ち並び、非常に賑わいを見せていました。しかし、店舗の廃業や道路開発による店舗の立ち退き、三菱重工株式会社広島工場の景気低迷などによって激減し、現在は36人にまで減少しました。江波地区全体でも、相当数の店舗が減ってしまったのではと感じています。空き店舗に住宅が入ったりする場合もあり、新

しい店舗への移り変わりも含め、商店街も地域の実情に合わせて変化しているようです。

「南の風EBAあそび」を通じた地域のつながりについて

江波地区においては、毎年冬季に「南の風EBAあそび」というイベントを実施しており、今年で25回目の開催となりました。初めは商店街や地域の方などの有志が集まって始まりましたが、次第に町内会や子供会も協力し合いながら、江波地区一体で実施するイベントとして、来場者も年々増加傾向です。江波地域に長



年住んでいる高齢の方で、舞台を整えるなど精力的に動いて、このイベントを生きがいとされているのではないかなと思うような人達もいます。イベントには業者を呼ばず、理事や組合員店舗がそれぞれの得意分野を持ちあって、手作りによって実施しています。今後は商店街としても、イベントにより深く関わっていくために、アイデアを提案していきたいと考えています。さらに、新たにやりたいことが持ち上がっても財源がなければ実現できないので、商店街として収益を上げ、新たな事業に取り組める体制を整えていくことも考えています。祭りは数多くの方が来場し盛況ですが、事務局側も人、モノ、カネの流動性を高めて集まってくる仕組みを作り、商店街の足りない部分を補ってもらい、いろいろな役割を通じて来場者だけでなく、実施する側も、楽しめて満足できるようにしていきたいと思っています。

「まちゼミ」に期待すること

通常開催している1日限りの商店街イベントなどは、一時的な通行量の増加や商店街の認知度向上につながるなど、良い影響もありますが、あくまでカンフル剤的效果に過ぎないのではないかと感じています。当商店街では、各店舗や商店街のファンを増やし、街の活性化を図る戦略として、今年度は「まちゼミ」の実施を計画しています。「まちゼミ」とは、商店主が講師となって、プロならではの専門的な知識や情報、技術等を無料で受講者(お客さん)に伝える少人数制のゼミナールのことで、商店街周辺の地域の方々や創業を目指している方なども参加していただき、「江波まちゼミの会」を立ち上げました。今年の秋頃に1ヶ月間ほどの期間を設け、25店舗程度を集めての開催を予定しており、商店街が地元の人達とつながる仕組みづくりに尽力していきたいと考えています。



新しい世代による新しい江波地区活性化

当商店街ではここ数年で世代交代を進めており、ほぼ全ての理事が若返りました。新しい理事に求められていることは、新しい発想と行動力だと考えています。今年に入り、FacebookなどのSNSを活用して商店街の情報発信を始めています。新しい事業の検討についても、以前は、無難に昨年のままの事業を継続してやろうとなりがちでしたが、みんなが本音で話し合える場を作ること、新しい江波地区の活性化になる活動を実施していきたいと考えています。私達も本業が忙しいと「これまでどおりで」といった思考に陥りやすいですが、「あのときやっておけば」とやらずに後悔するより、しっかり考え議論して動いた方が良いとの考えで、理事からも新しい意見が活発に出るようになりました。こうして積極的に取り組んでいくことが、



私達若い世代に期待されていることだと感じています。

組合の目指す将来について

理事長に就任した私の役目は、理事や組合員それぞれの得意分野を発揮できる体制づくりをすることだと考えています。商店街には、人と人の輪をつなぐことが得意な人や、率先してイベントを盛り上げる人、内部の調整が得意な人などがいますし、その上、商店街特有の多彩な分野の才能が結集しています。それら一人一人の力を発揮しながら、お互いが本音で話し合えるバランス良い環境を作ることが、私の務めであると考えています。今後は、まちゼミなどの事業を通じて地域住民との交流を深めながら、魅力のある商店街でありたいと考えています。

(2017年5月号掲載)



江波商店街振興組合

広島市中区江波二本松2-4-15
TEL・FAX：082-292-8889



A. 組合事業で地域の市場を獲得

協同組合夢高原市場

「産地の魅力並ぶ夢市場」



理事長

佐古 淳子 氏

組合について 教えてください

当組合は、世羅町の「せらワイナリー」内で、地元の生産者が育てた野菜や果物、その加工品や工芸品などを持ちより販売する直販所の管理、運営をしています。店舗では世羅の特産である梨やアスパラなどの生鮮食品やそれらを使って作られたジャムなどの加工品の販売を中心に、テイクアウト販売、町の情報の発信、出張販売、体験教室などの活動も行っています。ワイナリー敷地内にはレストランやミニSL、足湯もあり、当組合店舗でのお土産購入と併せて多くの人々が楽しめるようになっています。世羅の特産品を使った新商

品の開発にも力を入れており、昨年2月には新たに加工施設を設置し、商品開発への取り組みを加速させています。

組合設立の経緯について 教えてください

平成11年に1次産業、2次産業、3次産業とトータルで行うことを目的に世羅高原6次産業ネットワークが



設立され、農産物の生産、加工、販売までを手掛けるようになりました。しかし、売り先としては、年に数回の販売所の設置に留まっていました。そこで、商品の常設の売り場を設け、売り先を拡大し、より多くの産直品をお届けするべく、当組合を設立し、販売拠点としての夢高原市場がスタートしました。今では広島市や福山市を中心に県内外から約3万人がこの店舗を訪れています。また、組合員同士の交流を通して、新しい品種の育て方やレシピを紹介しあったりといった、組合員の中でのネットワークの広がりも組合設立の収穫の一つです。

組合について お聞かせください

観光果樹園や季節の花々を目当てに世羅を訪れるなかで、山菜とりや工作体験など組合員の提供できるイベントを通して世羅の魅力を伝えています。店舗には新鮮な野菜や加工品が並んでいますが、その販売によ

り、生産者が収入を得て、また、女性の就業、活躍の場ともなっています。地場のものを使った商品開発も活発に行っており、専門家を招いて、組合員によるレシピの選定や修得を目的にした研修を行います。また、組合員の情報発信の手伝いや全国からの視察の受け入れも行っています。6次産業化を目指す勉強熱心な他県の実産者の視察は、組合にとっても良い刺激となっており、当店の売上No.1となった名物商品「世羅っとしたランニングウォーター」といったオリジナル商品の開発や販売促進に繋がっています。

現在はどのような取り組みを行っているのでしょうか

新たなオリジナル商品の開発のため、助成事業である「みらい基金」を利用して新たに加工施設を作りました。これによりさらに加工の幅が広がります。商品開発では、特に世羅の特色あるものを生かした開発を心掛けています。現在は、世羅の特産品の一つであるお米に着目した開発を行っています。現在は商品化に向けて、今年の発売を目指して試行錯誤しているところです。



今後の展望について教えてください

平成18年の設立から10年目を迎え、ここからの1、2年がポイントとなる年であると感じています。販売する場としてスタートした店舗については、一年目から現在に至るまで毎年少しずつ工夫を重ねて今の形になっています。店舗も情報発信の場として、パンフレットやボードの設置を行っています。組合としては、組合員が取り組む民泊、商品開発、情報発信の3つを柱に組合運営をすすめていく方針です。この3つにおいてそれぞれ核となるスタッフを配置し、SNSを活用したよりリアルタイ

ムな情報発信や、それぞれの企画への参加組合員の増加など形にしていきます。周辺地域では道の駅の開設や中国やまなみ海道全線開通といった変化もありました。世羅への人の流れが増える形となっており、競合となることもありますが、組合として世羅の特色をアピールし、活性化に繋がるような運営を続けていきたいです。

(2016年7月号掲載)



協同組合夢高原市場

世羅郡世羅町大字黒淵518番地1
TEL : 0847-25-4304
FAX : 0847-25-4308
<http://www.serakougen.net/>

協同組合福山金属工業センター

一貫した運営方針「環境保全」が 組合の結束力を強化



代表理事

柿原 邦博 氏

環境保全を目的に、共同排水 処理を行う団地組合を設立

昭和49年、福山市内に点在していた金属加工、めっき処理などを行う事業者が集まり、高度化資金事業利用による工業団地づくりと共同排水処理施設の建設を目的に組合を設立しました。公害が社会問題になっていた当時、表面処理加工等を行う組合員企業にとっては、工業排水の環境基準適合は急務でした。加えて、市内は宅地化が進み、工場拡張等が難しい状況となっていました。そこで、集団化による工業団地の形成と同時に排水処理施設建設を進めました。その結果、昭和51年に現在の施設の原型となる排水

処理施設場ができました。その後、2度の大きな更新を経て排水処理と金属スラッジのリサイクルが可能な施設となっています。私たちは、組合設立から現在まで「環境保全」という一貫した方針で組合事業を行っています。

社会や経済環境の変化に対応した 共同排水処理施設の更新

設立当初の排水処理施設設置は、組合員企業の業務内容の変化（＝排水の変化）や排水量の増加と共に、水質基準の強化も相まって最新設備への更新が必要となっていたことから、平成5年、2回目の高度化資金事業利用と福山市からの助成を受け、最初の



施設更新に取り組みました。組合、組合員及び関係機関が連携し、最新技術を活用、組合員が排出する工業排水を汚泥と下水に分離する共同排水処理システムが完成しました。これにより組合への信用度が高まり、組合員企業の更なる企業活動の発展と環境基準への対応が可能となりました。

ISO14001認証の取得で 地域・顧客からの信頼獲得

社会の環境保全への意識が高まる中、組合及び組合員の存続には、「組合の共同排水処理システムは安全である」という地域の理解が不可欠という認識により、組合及び組合員が一緒となって環境マネジメントシステムのISO認証を検討、平成11年から準備を



進め、平成13年ISO14001認証取得に至りました。このことで、当組合の排水処理システムが、環境保全に厳格な対応をしているという信頼が高まりました。同時にISO14001認証を取得した組合員では、環境に配慮した経済活動のプロセスと品質に対する評価を得て、新たな取引先増加へと繋がりました。

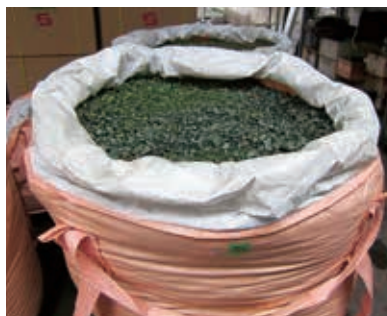
認証取得後も、通常時及び災害時への管理体制整備、国際的な規格への厳格な対応、毎年の継続審査、ISO14001(2015年版)への更新に向けたシステムの改善などISO14001認証継続への取組は日々続いており、組合及び組合員が共通して環境へ配慮した運営と責任の明確化という意識が強まりました。

金属スラッジ回収による資源化への取り組み

天然資源枯渇や環境保全の問題が大きくなるにつれて、高い水準の環境対応がより強く求められてくるようになり、平成24年より2度目の施設更新へ取り組みました。組合と公的機関がプロジェクトを組み、平成24年度広島県事業所内廃棄物排出抑制支援事業として有価物を含む排水を利用した回収システムによる再資源化に着手し、設備の拡充を行いました。処



理ラインを1ラインから3ラインに増設、「フィルタープレス」を導入することで、ニッケル・銅金属などのスラッジ回収ラインを追加しました。処理ライン増設に合わせて組合員側の排水を細分化するシステムに変更、排水毎に最適な条件での処理が可能となり、薬品で反応させることでニッケル・銅・パラジウムなどの金属を沈殿物として回収することが可能となりました。このことで汚泥のうち約30%ほどをリサイクル可能な金属スラッジとして分けることができ、すべて埋め立てだった汚泥が一部資源へと生まれ変わりました。従来と比較して埋立処分量を減らし、リサイクル化と併せて



処理コストの削減と排水処理効率の向上に成功しました。

共同施設事業は組合員の事業活動に不可欠

組合設立当時、工場団地組合としては小規模な組合であり、早期解散するのではといった不安もありましたが、組合と組合員が一体となって社会のニーズに対応した共同排水処理事業に取り組むことで、地域や組合員顧客からの信頼が得られて、今日の組合員の事業発展にも寄与することができています。

当組合の共同排水処理事業の重要性を組合員全員が認識していることから、世代交代後も組合への関わりの意識は変わらず、組合行事へも積極的に参加されるなど、組合運営全体の好循環に繋がっています。

(2017年10月号掲載)



協同組合福山金属工業センター
広島県福山市箕沖町99-2
TEL・FAX：084-953-5270

広島県ロジネット協同組合

「WebKIT」の普及によるトラック運送の課題解決を目指して



代表理事

竹内 茂仁 氏

設立の目的は

当組合は、2003年に福山市の運送会社5社が集まり、「WebKIT」の利用を目的として設立しました。「WebKIT」とは、運送会社同士がインターネット上に情報を掲載し、「求荷」「求車」のマッチングを行うシステムです。この「WebKIT」は日本貨物運送協同組合連合会により運営が行われており、運送会社が協同組合を通して利用できます。このシステムを利用することで、運送業界で大きな課題となっていた、目的地で荷を下ろした後のトラックの積荷が確

保出来るようになり、トラック運行のロスをなくす上で大変有益な方法です。設立当初から「WebKIT」事業に特化した運営方針と全国に広がった組合員のネットワークにより、現在組合員数は74社、取扱高も当初500万円から月2億円まで拡大し、「WebKIT」を利用する全国の組合の中でも上位10位に入る実績となるまで成長しました。

「WebKIT」の利用で変わったことは

「WebKIT」システムを利用することで、それ以前は自社のネットワーク

内で行っていた配車が、容易に全国規模へ拡大しました。「WebKIT」では、「求荷」情報により組合員が仕事を得るだけでなく、「荷主」側として「求車」情報を発信することもできます。また、急な依頼や不測の事態が起きても、速やかなマッチングにより対応できることは、組合員各社にとって大きなメリットです。さらには、従来取引がなかった会社とも取引が発生するといったメリットもあります。

「WebKIT」は、電話やFAXを利用した「KIT」が始まりでしたが、その後、インターネットを利用した「WebKIT」に変わったことで、容易、かつ、リアルタイムな情報更新が実現できました。当組合は、このインターネット接続を見据えて組合を設立したことで、「WebKIT」の利用開始と共に全国のネットワークに参画できました。

信頼できる仲間づくり

「WebKIT」の利用には、組合員同士の固い信頼関係が不可欠です。当組合では、加入希望者に対し、直接向いて、経営者には「協同組合」についての説明を、実務担当者へは「システム操作に関する説明会」を行います。直に加入希望者を訪問することで相



手のことをより深く知ることができ、当組合の仕組みも、「WebKIT」も理解してもらうことができます。事前に組合組織における自社の立ち位置を理解し、思い違いや温度差からくる人間的なトラブルを未然に防ぐことに繋がっています。加入希望者との面談を通して信頼のおける関係を築くと共に、「WebKIT」を有効に活用してもらうことで、マッチングの質の向上を目指しています。

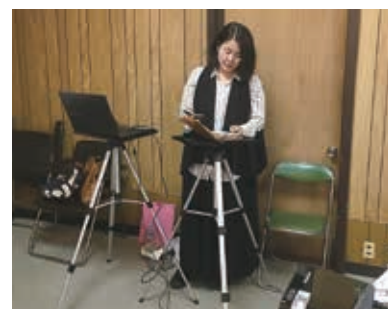
このように、当組合では「WebKIT」利用による取扱高が増えるとともに、加入希望者との面談や「説明会」の実施といった工夫を重ね、信頼できる組合員とともに、システム利用におけるレベルアップを図ってきました。今後は、組合員数100社を目標に、より多くのトラック運送会社での「WebKIT」利用を目指しています。



運送業界のレベルアップを目指して

当組合のスタンスとして、「WebKIT」事業への集中があります。事業の利用を促進するため運営は定額の賦課金により行っており、「WebKIT」利用による成約ごとの手数料は徴収していません。また、加入金は設定せず、出資金も加入しやすい金額としています。これにより新規の組合員の加入を促進し、設立以来、組合員も右肩上がりで増えています。加入できる事業者の地区も徐々に拡大しており、現在は北海道から鹿児島まで全国ほとんどの地域をカバーしています。

今後は、さらに多くの運送会社が「WebKIT」を利用し、今まで以上に



多くの情報が集まることが重要です。利用者数が増加すると、システムにさらに多くの情報が集まり、取引相手の選択肢も増えることとなります。当組合では、「WebKIT」の利用により組合員各社の配車・求車効率を高め、収益を伸ばすと共に、無駄をなくした効率の良い輸送を実現していきたいと考えています。これらを通じて生産性を高めることで、運送業界を魅力ある業界としていくことを目標としています。

(2017年7月号掲載)



広島県ロジネット協同組合

福山市引野町5-1-35

TEL : 084-945-6657

FAX : 084-945-6658

http://hiro_loginet.on.cooccom.jp/

組合紹介

B. 組合活動による業界の課題解決

広島市青果食品商業協同組合

“組合員の付加価値向上を目指して”



副理事長

西岡 孝 氏

理事長

山口 利郎 氏

組合について

組合の前身となる広島青果小売商中央会が1951年に設立され、翌年に広島青果食品商業協同組合として法人化後、1960年に「広島市青果食品商業協同組合」に改名、そして1981年に広島市中央卸売市場開場に併い同市場内に移転しました。当組合の市場取引額は市場青果部全体の約4割を占めており、そのうち組



合員が直接卸売業者から商品を買取る「荷受」が7割、仲卸業者から買取る「仲卸」が3割で構成されています。

組合の事業について

共同事業の柱は「組合代払保証制度」で、「荷受」と「仲卸」への代金支払を組合が一括して行います。具体的には組合員が3日毎にその間の市場取引に伴う仕入代金を組合の指定口座に入金し、7日毎に卸売・仲卸業者に支払います。当制度が維持されることで、組合員は組合の信用力を背景に安定的な仕入を行うことが可能となり、卸売・仲卸業者においては代

金回収リスクがなく、個々の組合員から集金不要となるなど、双方に大きなメリットが生まれます。また、青果市場取引や事務処理は特殊な要素が多く、集計作業の負担が大きいため、組合員自らが荷受や仲卸の付替処理を窓口で入力し、荷受・仲卸業者からの請求処理を伝票と同時に徴求するなどの仕組みを取り入れ、手作業による誤読や入力ミス、入力時間の大幅な削減につながっています。今後は、事務作業の効率化や情報発信力の強化等に向け、さらに利便性を高めたシステムの構築も予定しています。

またその他の事業では、JAへの視察研修を行い生産者と意見交換したり、東京の組合から講師を招いて「八百屋塾」を開催したり、食育を地域に広めるために「学校市場見学会」を開催するなど、精力的に事業を行っています。今後は、調理士を目指す学生や管理栄養士を対象に組合員が講演する機会も設けられればと考えています。





“運どん”と青年部活動について

全国青果商業協同組合連合会青年会で普及拡大を狙う「運どん」について、当組合の青年部は全国に先駆けて商品化を行いました。「運どん」は、冬至の日、受験シーズンに合わせて、“冬至七種”のかき揚げ天ぷらを加えたうどんで、組合員のオリジナル商品としての付加価値向上を期待しています。



また、昨年には、中国・四国地方一体の青年会を組織し、共同で産地視察を行うなど、青年部単独で活動する流れができました。当組合の青年部には、失敗を恐れず様々な事に挑戦してほしいと考えています。組合の若手にも、業界がじり貧なのではなく、私達自身が事を起こせば組合、業界は良くなっていくのだと、感じ取ってほしいと思っています。

市場の規制緩和について

昨年に政府が打ち出した農業競争力強化プログラムにより、卸売市場法の抜本的な見直しや規制緩和に向けた話し合いが行われています。農家から直接消費者へ届けられる産地直送などの新たな流通が台頭してきているのは事実で、物流効率化や生産者の顔が見えるなどのメリットもあると思います。しかし青果物においては、味、品質、鮮度、生産地域などが多様多様で、直接手にとって五感で感じるのと画面などを通じて見るのでは大きく感覚が異なります。私達のエゴではなく、安全、安心な物流の先に消費者の皆様がいます。私達はこれからも農家や消費者に対して卸売市場の持つ機能や魅力を業界全体でPRし続けていく必要があります。

組合の将来について

私達には衰退しつつある青果店の魅力を高め、活性化していくことが求められています。魅力のある青果店とは、お客様に食べ頃や旬、産地情報、今日のおすすめ料理などを伝えて、買い物の楽しさを感じてもらえることだと考えています。当組合では、有名ホテルのシェフを講師に招いて、青果店でのカット販売に活か



せる「カットフルーツ講習会」を開催するなど、組合員の新たな魅力づくりに取り組んでいます。

次の取り組みとして、市民への食事の取り方で健康づくりを促進する「ベジファースト」の取り組みを考えています。食事の際、野菜から食べ始めることで血糖値の急激な上昇が抑えられ、糖尿病の防止に効果があるとされています。今後組合として、「ベジファースト」に関する啓蒙活動や協力店の募集を図ると同時に、市民の健康づくりを応援していきたいと考えています。

これからは、市場を背負う荷受、仲卸、青果小売商の各業界がWin-Winの関係をいかに作り出し、協力体制を築けるかが鍵となります。また、魚、肉、野菜の生鮮3品が異業種交流し、新たな付加価値を創造していくことも必要だと考えています。

(2017年3月号掲載)



広島市青果食品商業協同組合

広島市西区草津港1丁目8-1

TEL : 082-279-2466

FAX : 082-279-2467

<http://hiroshimashiseikashoukumi.jp/>



B. 組合活動による業界の課題解決

中国醤油醸造協同組合

“時代に合わせた醤油づくりにより 食生活を豊かに”



理事長

川中 敬三 氏

組合について 教えてください

戦後の復興の中で、広島では中小零細の醤油屋が各地で事業を行っており、特に関東の大手醤油メーカーに対抗する力を持っていませんでした。このままでは、大手の資本力に太刀打ちできず、広島の醤油屋は消えていくという危機感の中、広島県内の業者が一丸となって協同組合を設立し、中小企業構造改善制度や高度化資金などの中小企業施策を活用して最新式の醸造設備による共同工場を建設致しました。

組合で大量に、かつ最新技術で醬

油を製造することで、良好な品質と安定した価格を維持することが可能となり、組合の業績は着実に伸び、昭和53年には中国五県を対象とした広域組合となり、現在に至っています。

近年、日本の醤油の総出荷量は減少傾向にあり、中国地方も同様に減少しています。ゆえに、中小企業の醤油醸造メーカーは衰退の一途を辿っており、廃業を迫られるケースも少なくありません。当組合も十年来、生産量の減少傾向が続いてまいりましたが、昨年より底をついたようで、増加傾向へと進み、年間約5,000キロリットル近くまで出荷量を確保する

ことができるようになりました。

組合事業について 教えてください

当組合の主な事業は、醤油の原料となる大豆、小麦、食塩等の大量・一括仕入によって価格を抑え、組合所有の醤油醸造設備により醤油の元となる「生揚げ」（諸味を絞ったままの醤油）を醸造し、組合員へと卸しています。大量・一括で醸造することで品質の均一化と安定供給が可能で組合員の経営基盤となり、さらなる商品作りに取り組む原動力となっています。一方で、地域の原料を用いて醸造する仕込み方法にこだわりを持ち、小ロット多品種生産にも取り組むことで、着実に実績を伸ばしつつあります。そうした動きから、組合員の中には、消費者の嗜好の多様化・高級化に対応した、より付加価値の高い独自性や地域性の感じられる商品作りに取り組む事例も増えています。

組合の課題について 教えてください

組合設立時はなかなか醤油醸造業者の皆様に組合活動が周知できておりませんでした。現在は常時高品



屋外発酵タンク

質な生揚げを確保する事が醤油業者にとって非常に大切なことであり、業界においてなくてはならない存在となっています。当組合へ加入する為には、自社の持っている醸造設備を手放していただく必要があります。新たに醤油醸造業を始める人は少ないため、既存の事業者を対象に、組合理事長や事務局が積極的に組合への加入を働きかけていかなくてはなりません。また、醤油を使用する食品加工事業者へも新たな販売先として販路拡大を図っており、ここ最近では、その中の大手の食品加工業者へ営業活動を行い当組合の生揚げを使ってもらうことを承諾いただくことができました。今後も新たな生産量確保を目指して営業活動を進めていくこととしています。

醤油業界の取り組みなどについて教えてください

醤油業界では、醤油生産者を「しょうゆもの知り博士」として全国の小学校に派遣し、醤油の普及と子供の食生活の改善や和食文化の見直しを提案し、併せて「しょうゆ感想文コンクール」で表彰するなど、醤油の素晴らしさを伝える啓発活動を行って

ます。小さい時に慣れ親しんだ味は、年をとろうとも変わらず好まれます。また、美味しい料理を作る為にはだしと醤油が大事であり、作り方の工夫も必要となってきます。今後は、魚や野菜を取り扱う組合とより連携を密にして、消費者へメニュー提案などアピールを続けていく事が必要となります。

組合の未来について教えてください

以前は、スーパーで買い物する人々は、まず入口から野菜や肉などの陳列棚を見て今晚のおかずを考えていました。しかし、現在は日本人の食生活の多様化や、共働きなどによる簡略化の影響もあり、入口に惣菜コーナーを置くスーパーも増えています。すると、自然と調味料を使う機会が減っていくことになります。私達はこの現状に流されるのではなく、「さしすせそ」の基本調味料を使って美味しく料理することの素晴らしさをもっと啓発していかなければなりません。醤油は日本からはいなくなるだろう、という声も耳にしますが、例えばアメリカのように国が違っても、醤油がなくても成り立つ文化は当然に存在しています。時代の潮流にこのまま流されてい

ば、醤油消費量はさらに減少していくでしょう。時代が求める製品を先取りし、めまぐるしく変わる事業環境に順応、適応できないようでは生き残ることはできません。

現在、組合の状態が一番良い時ではないかと感じています。しかし、良い時というのはほんの一瞬でありますから、今が潮時であり、後進を育成する時です。当組合は今年度の総会で40代中心の理事へと大きく若返りを行いました。今後の組合を背負っていく次世代の理事を育成し、組合青年部の柔軟な発想も活用して、組合員の更なる増強や、組合施設のHACCP認証取得等を、組合一丸となって目指していきたいと考えております。

(2016年6月号掲載)



屋内発酵蔵“豊醸蔵”



中国醤油醸造協同組合

東広島市河内町中河内190番地の1
TEL : 082-437-1215
FAX : 082-437-1315



C. サービス品質の革新

中国新聞販売所事業協同組合

“人を大切に、新たな商機を”



理事長

鈴木 順二 氏

専務理事

名原 健文 氏

“人”を大切にする組合運営

当組合は、任意団体である中国新聞中国会を発祥として平成14年に設立し、今年で15周年を迎えます。組合員は中国新聞の配達網を形成している販売所で、現在283人が加入しており、組合では事務系職員2名の他、新聞購読の営業を行うセールススタッフ46名が在籍しています。組合員である販売所は、個人・法人のお客様への中国新聞配達業務を主にやっていることから、実際に配達業務を行うスタッフをとても大切にしています。当組合では、販売所の従業員や専業の方、学生などを対象とした永年勤続表彰の実施や、一定の年



数勤めた方への旅行や記念品、食事会などをプレゼントしています。特に、一般スタッフの方が11年勤めた際は、伝統の京都旅行に招待しており、毎年80名近くの方にご参加いただいています。表彰などを各販売所で実施するのは難しいことから、スタッフのモチベーション維持を組合主導で積極支援しています。なかなか人材が集まりにくい業界ですので、日頃から配達スタッフを大事に

し、販売所の人材維持に努めています。

教育セミナーの充実と災害対策

当組合では社員やスタッフ、販売所長を対象に毎年セミナーを実施しています。スタッフを対象にしたセミナーでは、例年400人程度に参加いただき、異業種の大手飲料メーカーの方やプロ野球選手などによる講演を行っています。また、販売所長を対象にしたセミナーでは、販売所経営に必要な各種セミナーや、災害対応事例について講習しています。昨年度は、平成28年4月にあった熊本地震を教訓とするため、熊本市日新聞熊日会前会長に講演いただき、激甚災害対応について学びました。平成26年8月に広島市八木地区で発生した広島豪雨災害発生時には、他社の新聞配達スタッフが行方不明となる被害が発生しています。当組合においても、より配達スタッフの安全を確保するため、緊急連絡網の整





備のほか、事前準備・予防措置や、災害時の配達中止基準、販売所の対応などを記載した「販売所災害対策マニュアル」の作成など、防災対策強化を進めています。

人材難の解決に向けて

近年は全国の販売所で慢性的な人手不足が続いており、東京などの首都圏ではかなりの人材不足が起きています。当組合も例外ではなく、募集をかけてもなかなか集まらない状況が続いています。そのような人材難を克服するため、当組合では無料職業紹介事業の許可を受け、配達スタッフ求人取扱いや、中国新聞の紙面広告を使った人材募集を行っています。また、2年前から「中国新聞配達地域合同採用サイト」を新たに立ち上げ、スタッフを募集する販売所自らが給与条件等を具体的に書き込みでき、タイムリーに告知する事が可能となりました。併せて新聞配達によって毎日の朝刊を読める楽しさを伝えるPR動画も公開し、サイトを見た人から問い合わせがあるなど

の効果も見られ、人材不足を補う新しいチャンネル獲得につながったと実感しています。

また、中国新聞社においても、今年3月に新聞配達奨学・奨励金「ちゅーピー未来サポート」を新設し、販売所で働く18～25歳の若者を対象に返済義務のない支援金や継続勤務に支援金を支給するなどの取組を開始しました。今後も、新聞社とも良好な関係を築きながら、戸別配送網を支える人材確保、定着維持に向けて取り組んでいきたいと思っています。



戸別配送網を維持し 新規ビジネス獲得へ

『配達スタッフによって、定刻に、新聞がポストへ投函されている。』この当たり前の日常を継続していくためには、戸別配送網の維持に努めることが第一だと考えています。当組合としても、次世代育成のため組合青年部の活動にも力を入れており、リーダーシップトレーニングの実施や他組合青年部との異業種交流も模索しているところです。

また、新聞販売業は独自ネットワークを持ちながらも、全国的に新聞と折込広告以外の柱となる収入を持ち得ていません。新聞発行部数も減少していることから、第3の事業収入を考える必要があります。現在の強固な戸別配送ネットワークの強みを活かして、顧客ニーズを意識した新たな物販・サービスを整備していくことが必要だと考えています。

(2017年9月号掲載)

ちゅー販協
CHU

中国新聞販売所事業協同組合

中国新聞販売所事業協同組合

広島市中区土橋町7-1

TEL : 082-295-1525

FAX : 082-295-2250

<http://www.chugoku-np.co.jp/hondoku/pc/new.html>



C. サービス品質の革新

協同組合タクシーセンター

“真心のこもったサービス”を追い求めて



理事長

辻 文治 氏

組合について

当組合は、(有)広三自動車・(有)胡タクシー、丸三タクシー(株)の3社と損害保険代理店1社の計4社によって昭和38年に設立し、計133台のタクシーを保有しています。昭和42年には、広島県の近代化資金を活用して共同施設を建設し、組合員の営業所を集約しました。当組合はタクシーセンターとして一本化しており、組合員一体で事業展開しています。

タクシー業界は平成14年の道路運送法改正により、以前は車両一台増やすのも認可申請が必要でしたが、条件が揃えばすぐにタクシー営業を始めることができるなど、大幅



な規制緩和が行われました。当時は広島市内のタクシーが2,500台程度の中、ピーク時には約1,000台増加するほどで、過当競争となったため、車両台数を減らすなど市場の正常化に向けた取り組みを進めています。

組合事業について

タクシーの走行場所をGPS機能で



常時把握し、無線室で配車管理する共同無線配車事業を行っています。

お客様目線のサービスを第一に考え、会社ごとに均等に配車せず、一番早く到着できるタクシーへ連絡する体制を整えています。また、当組合では共同整備工場を保有し、車両検査員の資格を取得した整備士が常駐しています。法人タクシー専用車は耐久性の観点から自家用車とは大きく異なり、完全な整備を続ければ一台で60～70万km走行できます。乗務員が50人程度までの中小企業では、町工場やディーラー等での整備に頼る他なく、管理施設と整備工場を有しているところは全国にも例を見ない組合です。





「スマタク・センター」について

タクシーを待つのは5分でも長く感じるため、より迅速なサービス提供を目指して新たにスマホアプリ「スマタク・センター」を導入しました。広島市内では当組合と大手数社程度しかアプリを導入しておらず、お客様の名前や、いらっしゃる場所等の口頭での説明が省略でき、お迎えの車の情報が自動返信され、顧客満足度向上や配車効率の上昇につながっており、組合の付加価値向上と他社との差別化に大きく貢献しています。

人材教育について

当組合では、全車ドライブレコーダーを搭載し、走行距離や速度、ブレーキ、方向指示を出すタイミングなどに加え、車両前方や車内の様子などを記録しています。その中から



ヒヤリとした場面や事故・トラブル事例、接客対応等を抽出し、ドライバーの運転技術や接客マナー向上など、人材教育に特に力を入れています。人として通यी一辺倒の挨拶ではなく、社員全員が優しさを持ち合わせられる人になれるよう力を注いでいます。

例えば具体的な事例として、当組合のドライバーが、深夜に不自然な場所を歩く認知症の方を発見し警察署まで送り届け、ご家族から喜びの声をいただいたこともありました。ドライバーにも会社にも利益につながらないことであっても、ぐっとこらえて手を差し伸べることができる人材を、一人でも多く育てていく、それが組合の使命だと考えています。

人材の確保について

タクシードライバーの社会的地位は他のサービス業と比較しても依然として低く、他と同程度以上にサービスの質を高めるとともに、収入が確立できなければ、人材の安定した確保にもつながらないと考えています。求人に関しても、夜間勤務に対応できる体力ある若手社員などを必要としています。日中の勤務に希望が集中し、思うように人が集まらな



いのが現状です。女性やシニアのドライバーも着実に増えていますが、歩合制で安定収入につながらないなど、まだまだ課題も多いと感じています。

組合の将来について

広島市内を走るタクシーは過剰な状態にあり、今後も保有台数が減少していく流れは変わらないと思います。その中で生き残るためには、ただの移動手段に止まらず、お客様が乗って良かったと実感できるような、当組合のモットーである「真心のこもったサービス」を追求し、お客様に安心・安全と快適さを提供し続けることがとても大切だと考えています。そして、24時間365日、広島市内の道を走りながら、街の人々の困っていることに対応し社会貢献していくことも必要だと思います。

(2017年2月号掲載)



協同組合タクシーセンター
広島市南区出島2-21-8
TEL : 082-251-8381
FAX : 082-251-0544
<http://www.taxi-center.net>



C. サービス品質の革新

福山エルピーガス検査協同組合

“安心・安全を届ける” ～福山のこころを込めて～



理事長

榊原 哲也 氏

組合について

当組合は広島県東部のLPガス販売店12社からなり、LPガスを安全に使用していただくため、組合員のお客様であるLPガスの供給先へ安全点検を行っています。福山地区においては11,000件を超える検査先があり、平成2年の組合設立以来、組合員企業が組合へと検査を委ねることで安全を積み重ねてきました。また、組合員向けに器具・機器についての説明会を行ったり、法律の変更についての講習会を実施したり、昨年10月には熊本地震の被災地へばらを届

ける活動も行いました。少子高齢化によりLPガス利用者の先細りもありますが、検査事業という公共性の高い組合活動を維持し、運営を続けるためにも様々な活動を通して組合をPRし、事業性の確保に繋げていきたいと考えています。



組合の活動について

LPガスの使用には4年に1回の法定点検が定められています。組合が保安機関として各家庭、店舗などを訪問し、設備の点検や安全基準を満たしているか調査を行います。検査先への事前連絡、検査、検査結果の通知が手順となります。組合員はLPガス販売事業者というライバル同士である中、命を守る、規律を守るという使命のもと、検査を組合という第三者に委託することで、より厳しい目線で検査が行われます。それにより危険を認知し、事故を防ぐ「保安」を実現しています。消費者へ「安心・安全を届ける」という組合理念に基づき、組合員企業が自社で行う「保安」は基本として、厳しさが安全に繋がるという認識のもと、組合員は組合から指摘があれば早急に改善し、総会においても組合の行う点検業務をチェックして確実に安全を積み上げています。

熊本被災地支援事業について

ガスボンベを再利用し、プランターにしたばら木と苗木を熊本にお

届けしました。昨年4月の熊本地震を受けて、組合でも何かできないかという声が自然と発せられて、福山市や広島県LPガス協会、熊本県LPガス協会などの協力を得て現地への訪問、仮設住宅の代表者への贈呈が実現しました。実行委員の活動により、賛同が拡がり、支援活動が具体化したのです。また、現地訪問では、熊本県LPガス協会から災害の実態、事業者としての対応、復興への取り組みについて伺うことができました。LPガスは災害時でも設備の補修、点検が終われば、ガスボンベの配布を行うことで供給でき、迅速な復旧が可能となることから、福山市においても災害時の備えとしての対応が検討されており、この度の訪問でも災害時の有効性についての理解を深めることができました。

ばらに込めた意味

ばらには心の復興をという想いをこめました。福山の戦後復興の象徴であるばらには「思いやり・優しさ・助け合いの心」というローズマインドがあります。災害からの復興はなかなか難しいですが、助け合いの心を届け、ばらにより被災者の不安定な気持ちを少しでも癒せればと願



いました。組合員それぞれがボランティアで、できる範囲でと始まった事業でしたが、ばらを受け取った方からその後お礼のお手紙をいただき、この取り組みが確かに届いていると実感できました。

今後のビジョンについて

業界の状況として、家庭向け供給先世帯の減少と高齢化が進んでいます。新築住宅の電化率の高まり、太陽光発電といったその他のエネルギーとの競合もあり、今後の組合の経営が懸念されます。近年共働き世帯が増えていることもあり、不在がちな検査先に対するアプローチ方法も課

題です。書面での訪問連絡、電話でのフォローなど検査率を100パーセントに近づけるべく日々努力しています。組合運営のためには様々な活動で組合の存在をアピールし、仲間作りが必要であると考えています。この度の支援事業は、福山市のHPでも取り上げていただくなど、公に向けて誇れる事業となりました。検査件数を確保し、「安心・安全を届ける」という設立の主旨や想いを他のLPガス販売事業者へと広げる取り組みを行っていきたいです。

(2017年1月号掲載)



福山エルピーガス検査協同組合

広島県福山市南本庄1丁目12-26
TEL：084-922-5995
FAX：084-982-7447

ものづくり企業紹介



藤井製瓦工業株式会社

チップ化で古瓦をリユース



代表取締役社長 **藤井 孝浩 氏**



瓦を扱って120年 ～創業以来の歩み～

明治30年、瓦製造により創業しました。創業当時は、だるま窯一基で製造を行っていましたが、次第に業容を拡大、昭和25年には窯も三基に増設し、量産をするまでになりました。しかし、大手や産地での業者の集約化により大量生産品が市場に出回って競争が激化、当社も瓦製造

だけでは困難な状況となり施工と販売も行うようになりましたが、結局昭和61年には製造を停止し、完全に施工と販売へと業種を転換しました。現在は、一般住宅やお寺、公共施設などの屋根工事の施工を主に行っています。

瓦市場は徐々に縮小するとともに、従来再利用されていた住宅の建て替えや改修などにより発生する瓦は、近年では基本的に産業廃棄物として処理され、全国で90%以上が廃棄されています。当社でも、年間約500トンもの「古瓦」が発生し、従来は全て廃棄していました。創業以来、瓦に関わってきた当社としては、捨てられる瓦をなんとか活用したいという想いを以前から抱いており、平

成20年より古瓦を利用した雑貨の販売など、古瓦をリユースする事業をスタートしました。

捨てられる瓦を活かしたい ～瓦チップ化の取り組み～

古瓦のもつレトロな雰囲気を活かして雑貨とアレンジしたり和風な店舗で再使用されたりするものもありますが、販売数量はそう多くはありませんでした。そこで、より多くの古瓦の再利用を検討していたところ、瓦を粉碎・チップ化することで瓦の特性を活かした商品として再利用されている事例を知りました。重量物である瓦を遠隔地まで運んで商品化するのはコスト的に厳しく、発生した地域で処理する必要があることもわかり、事業化に取り組む事としました。商品化に向けて試作品の目処も立ったところ、タイミング良くものづくり補助金の公募があり、これ



を利用して量産設備を導入することができました。廃瓦をチップ化して再利用するには「砕く」「削る」「ふるいわけ」といった機能を持つ設備が必要となりますが、ものづくり補助金で粉碎機を導入、製造工程を構築できました。粉碎機で砕いた後は、スクリーンで角を削り取り、丸みをつけた安全加工を施すことで、観葉植物の土壌や庭の砂利として使用でき、人が触れる場所でも安心して使うことができるようになります。現在は、自社工場にて製造し、施工業者や消費者向けに瓦チップ「びんごテコラ」として商品のPR活動に力を入れています。

元々焼き物である瓦チップは調湿効果や吸水性に優れ、住宅の外構や雑草対策・土壌改善に使用されると共に、テラコッタ（焼土色）の色彩が鮮やかでデザイン性にこだわるエクステリアにも取り入れられています。実際に使用したお客様からは、雨による水たまりの改善はもとより、見た目や雰囲気良くなったとの声もあり、瓦のメリットを活かした商品力が好評を得ていると感じています。現在販売は施工業者向けが中心ですが、一般のお客さまにも様々な機会を設けてデモンストレーションを行うことで、実際に見て触れていただくよう努めています。

瓦を知り尽くし、施工も行う 当社ならではの取り組み

当社では屋根工事と瓦チップ製造の両方を担っており、お客様が立て



替えやリフォームを検討される段階から関わるができます。そのため、何十年と住んできた愛着のある家を建て替え・リフォームする際、なにか「思い出」を残したい、という気持ちを形にするサービスの一つとして、お客様の住宅から発生した古瓦を「びんごテコラ」として生まれ変わらせています。

今後はさらに、瓦本来の性能を活かした住環境の改善に寄与する製品を創りだして行くため、瓦チップとは吸水性などの特徴が異なる部材と混ぜ合わせるなど、さらに有効に活用できる方法を模索しています。当社では、創業以来培ってきた瓦に

関する知識と瓦への思い入れを、現在もつ技術やノウハウと上手に組み合わせ、新しい提案によりお客様の要望に応じて行きたいと考えています。

(2017年11月号掲載)



藤井製瓦工業株式会社

広島県福山市御幸町下岩成1097番地
TEL : 084-955-0108
FAX : 084-955-0108
<http://www.fujiiseikawara.co.jp>

株式会社ケミカル山本

“社会ニーズの先にある、 新製品の研究・開発を担う。”



代表取締役社長 **山本 正登 氏**

創業のきっかけ ～ステンレス加工を安全に～

当社は、私が三菱重工業株式会社広島研究所を定年退職した昭和57年に創業しました。

当初より、ステンレスの溶接焼けを取り除く「中性塩電解焼け取り法」の研究・開発に取り組み、今年6月に36期を迎えました。創業当時は、自宅の2階を研究室、ガレージを工場として専務の家内と2人で事業を開始しました。

ステンレスの発祥国はドイツで、日本に入ってから約100年の歴史があり、当初は主にタービンの羽など、産業用機械に使用されてきましたが、その後生活用品などにも広がり、

ステンレス製品は世の中に急速に普及してきました。しかし、ステンレス製品は加工の過程で溶接焼けの除去が必要であり、従来は硝フッ酸と言われる毒劇物を使用する他ありませんでしたので、人体への有害な影響や公害問題が避けられず、この3K作業をなんとか無くしたいとの思いから会社を創業したのです。



大手メーカーで培った 経験と知識を活かして

研究・開発の結果、硝フッ酸を使わず、無害無臭でステンレスの溶接焼けを取り除く「中性塩電解焼け取り法」を開発し、特許も取得できました。これには、前職で携わってきたステンレス製造プロセスにおけるAPライン（焼鈍・酸洗ライン）の研究や特許関係の経験が活かされています。

「中性塩電解焼け取り法」は、今では従来の3K作業から女性にも安心な作業として一般化する程にまで普及しましたが、多様な用途や仕上げ品質の要望に対応するため、現在もなお電解に使用する電源器や中性塩電解液の改良や開発研究を継続しています。広島県中央会のものづくり補助金を活用して「ワントランス型電源器」の開発と、電解法の応用展開として、直流電流を流し金属表面を溶解させる透

過型電子顕微鏡試料作製の電解研磨装置「低温型エコポール」の開発にも取り組みました。「ワントランス型電源器」は発展的な進化を遂げ、現在メンテナンスフリー電源器「スーパーシャイナーWX」(仮称)として、2018年4月に東京で開催される日本最大の溶接展示会「国際ウエルディングショー」に出展するため、全社一丸となって製品化を進めているところです。「低温型エコポール」は、「中小企業 新ものづくり・サービス展」に出展でき、つくばの産業技術総合研究所の金属材料研究部門からの受注にもつながりました。

現場の声に伝える体制づくり

当社は、ステンレス加工に関わる作業者の安全や健康を守ることを第一に考え、現場の課題に地道に取り組んで来ました。北は仙台から南は八代まで18の営業所に配置したセールスエンジニアが、商品のデモンストレーションや技術指導と共に、顧客のニーズや課題を本社技術部門へフィードバックするシステムを構築し、迅速で確かな課題解決を可能としています。

また、品質第一の観点から、電解液などの化学製品やその他の消耗品は社内生産していますが、自社で全てを行うことはせず、外部の資源や人材を有効に活用しています。例



低温型エコポール

えば販売については、代理店経由のルート販売形式をとり、専門性の高い電気・電子回路やソフトウェア開発に関しては、頻繁なコミュニケーションの必要から広島市近郊の事業者へ委託し、製造ノウハウが委託先に蓄積していくよう努めています。

限りある自社の資源を特定の範囲・分野に集中することで、大企業では出来ないような取り組みが可能となっています。

人材確保に関しては、新規採用者を一人前の研究者となるまで育てていくことは、中小企業には負担が大きいいため、人脈を活かして経験あるOB人材や即戦力となる研究者を中途採用しています。現在、三菱重工業(株)のOBが従業員60名のうち10名在籍しており、当社の礎となる組織を担ってくれています。

社会貢献活動と これからのケミカル山本

当社は社会貢献活動として、広島県西部の小学生を対象に、月1回の「わくわくケミカルクラブ」の開催を平成18年から継続しています。最近の子供達の理科離れを憂い、身近な事から化学の素晴らしさを感じてほしいと思い、(一社)広島県発明協会



と協力し、実験体験や工場見学も実施しています。また、その他にも平和記念公園の平和の灯のステンレスのクリーンアップや、マツダスタジアムのカープ選手の記念プレートの洗浄など、社員自らがボランティア活動として手がけてくれています。

当社は、ステンレスの溶接焼け除去というニッチな分野で、現場で収集したニーズ・課題について自社での独自研究開発により解決することに特化し、強みとしてきました。創業から36期目を迎えたこれからも、「真似はされても、真似はしない。」の信念を貫き、自然環境保全、作業者の安全衛生推進を中心とした社会ニーズを先取りし、オリジナルで社会に役立つような製品を研究開発していきたいと考えています。

(2017年10月号掲載)



株式会社ケミカル山本

広島市佐伯区五日市町美鈴園17-5
TEL : 0120-304-243
FAX : 0829-20-2253
<http://www.chemical-y.co.jp>

日本バレル工業株式会社

めっき業界の“いい会社”であり続ける



代表取締役

小原 峰司 氏

御社について

当社は、1954年に小原鍍金工業所として創業し、1982年に改称しました。当初から金属めっき処理（電気めっき）に関する研究開発を継続しており、PP（ポリプロピレン）材バレルを用いたバレルめっき装置など、新たな工程を独自に構築してきました。現在、従業員50名が在籍し、自動車や電気器具、建築関連を中心に、約120社の取引先よりめっき処理を受注しています。ここ最近では、マツダの主力車種であるCX-5などの自動車関連部品の受注をはじめ、船舶のエンジンモーターや安全ピンなど、大小問わず、複雑な形状の製品まで幅広く取り扱っています。

課題解決にものづくり補助金を活用

当社のお客様にあたる川上の製造業者から納入される金属加工部品には、加工油や焼付け油、切粉、研磨剤、フラックス、溶接時に固着するスケール（溶接焼け）等が付着しています。目視できない何百ミクロンの世界で金属に穴があり、これらの付着物が、めっきのはく離や素地露出、ピンホール、割れ、納品後のめっき腐食などの大部分の原因となっています。さらには、目視できない何百ミクロンの世界で金属に穴があり、そこに洗浄工程で使用する薬剤等が入り込み、めっき処理を行った1～2日程度経過した後に、染み出し不良品と

なります。これらが、めっき処理における不良率がなかなか下がらない要因となっていました。製品引取り後に行う予備洗浄工程においては、これらの付着物を確実に除去する必要があります。

そこで、当社ではものづくり補助金を活用して、120社の取引先から来る様々な条件の金属製品の付着物や、難素材（高炭素鋼、クロムモリブデン鋼、快削鋼、鍛造、鋳造など）に対して、マイクロバブルと超音波制御技術を組み合わせた新たな洗浄装置を導入しました。

「マイクロバブル」と「超音波制御技術」

超音波装置自体は、20年程度前から導入されている技術です。以前は、ただ超音波を当てるだけで綺麗になるという認識しかありませんでした。



た。しかし、超音波研究所と連携することで、超音波も制御して管理すべきだと気付きました。超音波とマイクロバブルを組み合わせる洗浄工程は、めっき処理業においては、例を見ない初めての試みです。不良率についても、以前と比べて10%程度まで減少しており、効果を実感しているところです。現在はマイクロバブルの当たりやすいところ、当たりにくいところをモニタリングし、より高い効果が実現できるよう検証しているところです。洗浄工程をいかにコストや手間をかけずに行うかが課題でしたが、洗浄時間の短縮や薬品の使用低減など、排水処理においても効果が実感できています。

「いい会社」とは

当社はめっき処理業を営んでおり、お客様の製品を一時預かりする立場です。よって、街のクリーニング屋さんと同じように、細心の注意を払って製品を大切に扱っています。そして、めっき処理を施してお返しした製品が、美しいめっき、さびないめっき、はんだ付けが良くなるなどの機能をもっためっきとして、付加価値を実感していただけるよう、最大限の注意を払っています。

「いい会社」とは、企業を表現する際に無意識に出てくる言葉です。しかし、「いい会社」の定義とは何かを考えると、確かな技術を持っているとか、社員が皆同じ方向を向いているとか、労働条件がしっかりしているとか、色々と考えられると思いま



すが、当社は、会社の成長と社員の成長を同時に実現していける「いい会社」を全員で目指し、お客様にも「いい会社」と思ってもらえるよう日々努めているところです。

IoT需要への挑戦

電気自動車や自動運転の技術は、安定するまで早くとも5年は先だろうと思っていました。しかし、IoTが注目を集めてから、想像以上の速さで進展している事を実感しているところです。近い将来、自動車産業の構造変化により、ガソリン車などの内燃系機関は、需要が落ちてくるでしょう。それに伴って鉄製品へのめっき処理も同様に減少することは避けられません。

当社では、主力の亜鉛めっき技術を活かして、IoT分野において重要



なセンサー類のめっき処理が受注できる体制を整えるため、ニッケルめっきや、すずめっきなどの分野の設備導入と人材の育成にも注力していきたいと考えています。

(2017年4月号掲載)



日本バレル工業株式会社

日本バレル工業株式会社

広島市南区東雲1丁目2番7号

TEL : 082-281-9155

FAX : 082-286-0915

<http://n-bareru.co.jp/>

イケダマシニング有限公司

“攻めの姿勢で潮流をつかむ”



代表取締役社長 **池田 恭子 氏**

御社について教えてください

当社は昭和44年創業、平成5年会社設立、素材への切断切削加工を専門に行い、お客様のご要望に沿った寸法や形状に加工する加工専門企業です。鋳物、ステンレス、インコネルなど多彩な素材を扱い、特に大型化する素材への対応を目的に導入した大型バンドソーをきっかけに新規受注獲得へも本格的に取り組んでおり、新生イケダマシニングとして第2のスタートを切っております。

御社の加工について教えてください

当社は、バンドソーによる切断加

工を行っています。バンドソーによる切断は、熱により溶かして切る方法の溶断と比較して無くなる部分が少ないことで、高価な素材の切断加工や、熱による素材への影響を避けたい試験片箇所の切出し依頼の需要もあります。その他、切削加工、旋盤加工、大型ショットブラスト加工を行っています。

最近を受注内容にも変化があったようですが

昨年ものづくり補助金の採択を受け、新たに大型縦型バンドソー VM3800を導入致しました。これにより、従来のバンドソーの加工サイズより大きな、高さ1000mmまで

の加工が可能となりました。当初から素材の大型化への対応を目指しての導入でしたが、設置してみると既存の取引先からの受注拡大のみならず、興味をもっていただいた企業からの引き合いや新規取引に繋がるなど予想以上の反応がありました。

業務が拡大する中で大変なこともあるのでは

予想以上の反応があり、会社としては新たな加工にチャレンジする絶好のチャンスでした。新しい取り組みの中で、社員が働きやすい環境を整えるという、会社本来の理念を見つめ直すことができました。

大型バンドソーの導入から新たに変わったことがあるそうですが

当社は、私を含めた三姉妹で営業、生産管理、経理を行っています。営業は私が引き受けていますが、バンドソーや機械の型番などのキーワード



から当社のホームページにたどり着き、興味をもってくださるお客様も現れたことから、古かったホームページを営業ツールの一つとなるものと刷新致しました。また、お客様には工場内を見学してもらうこともあります。そのことで安心して頂き、さらに当社では気付かなかったニーズをお客様自ら発見し、お仕事を提案していただいたり、情報をいただくこともあります。



また、ホームページの更新と併せて新たにロゴマークを作成致しました。現場や事務所の皆との『輪』を大切にしたいという想いをこめています。そして、ロゴのラインは、当社の位置する緯度と経度となっており、イケダマシニングを中心に情報発信をというコンセプトをデザイン致しました。

今後の展開について 教えてください

大型バンドソーの導入は大きな決断でしたが、新たな取引先の獲得や業務拡大を通して、精度や生産管理の面で次のステップへの筋道が見えて参りました。それは、創業以来のお客様だけでなく、当社の新たな強み



である大型バンドソーやショットブラストといった特色ある機械を必要とする新しいお客様それぞれのご要望にお応えすることです。その中で実感していることは、「お客様に育てられている」ということです。経営を先代から引き継いで6年になりますが、引き継いだものを守らなければという意識でやってきたことが、大型バンドソーの導入を契機に攻めの姿勢も生まれ、好循環となっています。ただ素材をかたちにするだけではなく、お客様のご要望を十分に理解した上で、より良い提案できるよ

うな企業を目指して参ります。

(2016年6月号掲載)



イケダマシニング株式会社

福山市山手町1047-2

TEL : 084-952-0543

FAX : 084-952-0348

<http://www.ikeda-m.com/>

株式会社三宅水産

“『がんす』をもっと知って もらうでがんす！”



代表取締役

三宅 清登 氏

三宅水産と呉名物「がんす」

当社は、1950年に呉市広町で創業以来、町の「かまぼこ屋」として、魚肉を加工した天ぷら、揚げ物、蒲鉾、ちくわの他、主力製品である「がんす」などの練り製品を製造しています。現在は広島県において広まりをみせつつある「がんす」ですが、始まりは当社二代目、三宅勇三の発案により、終戦後にオーストラリアの進駐軍が呉市の広地区に入ってきたことをきっかけに広まったと言われています。がんすの由来は、昔から広島県の方言で語尾に使われる「～でございませ。」の意味で、普段から良く



うまいでがんす®

使う言葉を用いた商品として親しまれてきました。

「がんす娘。®」でブレイク!!

当社が製造する「がんす」は唐辛子の効いた一味違う製品ですが、以前はそれほど前面に押し出しておらず、決して知名度の高いものではありませんでした。「がんす」は大衆



食品で価格も安いと、百貨店のギフトなどで売れるような単価の高い製品を優先して売った方が良くと控えてきた。しかし、昔から「がんす」が大好きだった娘が、『三宅水産には「がんす」があるんじゃ。』と、在籍する大学の学園祭で売りに出してみたところ、学生達に大好評で、飛ぶように売れました。その後、当社周辺のスーパーで対面販売の話があった際、娘が「ここで立ち止まってほしい」という想いを込めて、バス停をイメージした帽子と、子供が近づきやすいように小学校の給食配給姿のエプロンを着飾り、「～でがんす。」という語尾をつけながら販売したことで、「がんす娘。®」として次第に認知されるようになりました。その後は、「がんす」が酒のつまみとしてよく合うことから、昼間に製造した製品を、夜間に居酒屋を1店舗ずつ回り商談を

持ちかけ、取り扱ってくれるお店を増やしていきました。この時、人づてに評判が広がりやすい居酒屋に目をつけたことが、良いきっかけになったと感じています。PRの手法についても工夫しており、東京の広島ブランドショップ「TAU」での対面販売や、テレビ・ラジオに出演する際、常に近所のおばちゃんが喋っているような愛着のある広島弁で紹介してきました。おかげさまで「TAU」では、昨年の11月と今年の4月に月間販売数1位を獲得するなど、PR効果が現れてきていると感じています。

最新設備で経験や勘を伝承

売上増加に伴い、設備投資にも力を入れました。「がんす」などの練り製品は、主原料となる、スケトウダラ、イトヨリダイ、太刀魚などの冷凍すり身と、調味料などの原材料を攪拌する（かきまぜる）ことで、基になる生地を製造します。生地づくりは、原材料の配合割合や攪拌速度、温度調節などによって仕上がりが大きく異なり、練り製品の品質を決定付ける非常に重要な工程です。原料は生モノで、かつ、蒲鉾やちくわ、揚げ物でそれぞれ使用する原料の等級が異



なり、さらには船やロットの違いによっても品質が異なります。これまでは原料の判断から攪拌工程まで私と専務の2名体制で、長年培ってきた経験や勘に頼って対応してきました。しかし、この度ものづくり補助金を活用して、攪拌速度の細かい調整や、温度の視認が可能となる最新設備を導入したことで、攪拌工程を一定の技術を持った従業員でも行えるようになり、お客様のニーズに対応できる体制が整いました。

三宅水産の課題とこれからの「がんす」

今後は、財務体質の改善にも取り組んでいく必要があると感じています。現在の売上構成比は量販店が大半を占めており、配送センターなどの経費が嵩むため、利益率が低くなっています。利益率を上げるために、当社が3年前にオープンした工場隣接の直営店で販売できれば、利益率が改善され経営の安定につながると考えています。そのためには、直営店に買い物に来られるお客様のニーズを取り込むべく、満足度調査に取り組み、直営店の拡張なども検討していきたいと思っています。



「がんす」は当社の柱へと成長しました。ここ最近はお土産としてギフトに入れてほしいというお話や、都市銀行本店の社員食堂で実施する広島フェアで出品してほしいという声も聞こえるなど、広島県や支援機関からブランド化に向けて積極的な支援を受け、PR戦略は軌道に乗ってきました。これからは、「がんす」をきっかけに当社のことを知っていただき、心を込めた「瀬戸の幸」を味わっていただきたいと思います。

(2017年9月号掲載)



株式会社三宅水産

呉市広古新開6丁目16番2号

TEL : 0823-71-7816

FAX : 0823-74-8346

<http://www1.enekoshop.jp/shop/miyake1950>

クラタ食品有限会社

“麺屋の想いを海外へ”



代表取締役

倉田 安彦 氏

実家の倒産を乗り越えて

先代の父が経営していた製麺会社が経営トラブルによって倒産した後、23歳で立て直しを決意、24歳昭和62年に、社長としてクラタ食品有限会社を設立しました。倒産会社の廃業処理と第2創業の2足のわらじで始まり、波乱の船出となりました。私は、小麦、粉モノ、麺類というのは、世界中に存在しており、また、赤ちゃんからシルバー世代までがお客様であり、これからも食の中でも不可欠なものと考えています。会社倒産の不安もあった中、製麺業に飛び込んできましたが、あの頃から感じている想いを胸に、自分を信じてチャレンジを続けています。

オリジナル製品で生き残りを

地方の製麺会社は家族経営の小規模企業が多いです。中規模な製麺屋がスーパー小売り向け、小規模な製麺会社が飲食向けという感じで住み分けされて生き残っています。しかし、小規模企業ではオリジナル製品を作るのは困難で、安売り製品を作らざるを得ないのが現状です。そのような中で当社は、地域中心のオリジナル製品に特化して作って生き残ってきました。製麺業は、食品製造業の中でも、特に麺類においては安売りの対象となり、経常率は概ね1%以下になります。当社は、そういった安売りされる土俵で戦うので

はなく、業務用や海外販売向け商品を増やすことを目指しています。ここ最近では、海外向け商品の売り上げが前年比170%を超えるなど、高付加価値商品の割合も高まり、これからはそれが企業体力の向上につながっていくと実感しています。

麺類輸出の課題

生麺の海外輸出には冷凍輸送が必須です。常温コンテナ輸送では2ヶ月が限度ですが、出荷から現地到着までそれ以上かかる場合もあります。さらには、冷凍輸送自体が未整備の国も多く、生麺の輸出は困難といえます。乾麺への転換も検討し、昨年は20点ほど製品化しましたが、乾麺は自社設備がなく、外部委託して製造する必要がありました。そこで、賞味期限の長い製品を自社生産するため、ものづくり補助金を活用して設備投資を行い、6か月が限度となる「半生麺」の製造に取り組み始めました。



新たな海外展開 - 「ハラル」への挑戦

世界の4分の1の人口を占めるイスラム教徒15億人の「ハラル」に対応した商品開発にも取り組んで勉強してきました。ハラル製品は、豚肉やアルコールを使用しないことに加えて、食材を扱うことに対しても注意が必要です。鶏肉を使えば良いというだけでなく、例えば、使用する前に祈りを捧げるなど、教義に従った処理も必要となります。そこで当社はものづくり補助金を活用して、ムスリム市場に対応した、「ミートフリー・アルコールフリーラーメン」の製造開発を行いました。その結果、ハラル認証は工場単位の管理が必要なので難しく、ライン毎での対応を想定していたため、断念することとなりました。しかし、広島県内の食品企業の中にも、実際にマレーシアで工場を設立、稼働している実績がありますので、企業間連携を通じ課題を克服していければと考えています。現在は、ドバイなどで製造開発を進めているところです。

アルコールフリー商品以外にも、ベジタリアン向けに、肉・魚介を使用しない製品の開発を検討していま



す。

クラタ食品の目指す将来

日本が人口減少社会に突入したことで、日本国内は人口面でも、競合面でも、飽和状態です。一方で、日本を訪れる外国人が食べたい日本食は、寿司、天ぷらに続き、ラーメンです。さらには、海外進出している日本食は寿司中心で、製麺業は5%以下。市場拡大の可能性が大いに期待できます。日本食の輸出に力を入れている国の動きも追い風となって、以前に比べてジェトロからも手厚い支援が受けられ、また、全国的に食品製造業者が多い広島県も、県として、海外進出を後押ししています。それぞれの企業は10年以上前から海外へ赴いて直接交渉、材料や技術提供を行う



ことでシェアを伸ばしています。当社も12年前から日本が誇る食文化ラーメンの中国での普及活動のため原料を全て中国産でまかなえるラーメンの生産を開始しました。中国では多少価格が高くとも日本製が望まれることから中国産原材料での生産では商品の輸出には直接つながりませんが、現地企業と提携し技術提供を行っていくことで、お客様として継続した取引につながるなど成果も出ています。今後も、特に海外での事業展開に力を入れて、麺類全般、特にラーメンをメインとして一層の普及拡大に努め、輸出拡大を推し進めていきたいと考えています。

(2017年5月号掲載)



クラタ食品有限会社

福山市東手城町1-32-49

TEL : 084-945-6200

FAX : 084-945-6234

[http:// www.fukuyama-ramen.com](http://www.fukuyama-ramen.com)

藤井酒造株式会社

“伝統を守り、純米酒にこだわった酒造りを”



代表取締役社長 **藤井 善文 氏**

御社の酒造りの歴史について

当社は、江戸時代末期の文久3年(1863年)に創業して以来、153年目を迎えております。創業当初からこの地で酒造りを始め、当時は近隣地域への販売に始まり、遠方には下関や北九州方面に船で輸送販売を行っていました。また、当社製品は、明治40年に初めて開催された「第1回全国清酒品評会」において、最高位優等賞第1位を受賞しており、広島酒の品質の高さを全国に知らしめる一つのきっかけになったと考えられます。その後は、戦争の影響等もあって、十分な量の米を確保することができず、

併せて国の規制も厳しくなり、美味しい酒造りを行う環境が整わない厳しい時代が続きました。また、昭和50年頃までは日本酒が売れる時代でしたが、ビールやウイスキー等が台頭し、徐々に日本酒が売れなくなりました。当社は、そのような厳しい環境の中、「自分達が飲んで本当に美味しいと感じられる日本酒とは何か」を真剣に考え追求した結果、昭和60年頃より純米酒に特化した酒造りへと方針を固め、全量純米酒の製造蔵となりました。平成19年には、IWC(インターナショナルワインチャレンジ)という世界最大のワインコンベンションに日本酒部門が初登場し、当

社も参加したところ、3年間熟成した当社の製品は、純米吟醸酒・純米大吟醸酒部門で最高金賞をいただく事ができました。

日本酒の積極的な海外展開の取り組みについて

「和食」がユネスコの無形文化遺産に登録されたのをきっかけに、海外に出店する和食店が増加し、日本酒が必要とされる市場が大きく広がりを見せています。当社においても、海外市場拡大の絶好のチャンスであると認識しており、春・秋に世界各地で開催される展示会へ参加し、ディストリビューター(販売代理店)を通じて、日本酒を取り扱う飲食店や小売店に対して積極的に売り込みを行っています。その甲斐あって、現在は出荷実績が13ヶ国にまで広がりました。他社製品が既に販売されている中で、当社製品の特徴を顧客に対し直に説明し、納得していただくこと



が大切です。その為にも、今後は海外販売における日本酒の品質管理や販売方法を確立していく必要があると考えています。ただ、国内市場を中心に販売しながら海外展開を図るには、当社の生産体制に課題がありました。そこで、平成26年度にものづくり補助金を活用して、最新型の清酒自動圧搾機と低温管理装置を導入し、安定的な生産体制と品質管理の確立に向けて取り組んでいます。

当社製品は嗜好品ですので、品質を高める事が大変重要であり、また、顧客に厳しく評価されます。江戸時代から続く伝統文化を守りながら酒造りを行っていく上では、長い年月をかけて作り上げてきた品質を犠牲にする急激な増産は、とても危険であるとも考えています。アジア地域では日本酒の消費が拡大していますが、有名な銘柄が売れやすく、当社にとって競争が厳しい市場です。一方、ヨーロッパでは、製品をテイスティングし、製品の価値を決定します。古くからワイン文化が根付いている事もあり、高価な酒であっても、味が美味しければ評価されません。飲食店では日本の10倍程度の値段であっても、付加価値に納得すれば採用していただけます。アメリカについては、アジアとヨーロッパの中間に位置していると感じています。酒については、その土地が長年培ってきた文化が大きく影響しますので、海外展開する際は、地域の文化をしっかりと理解した上で取り組まなくてはなりません。



御社の将来と、純米酒に こだわった酒造りについて

純米酒造りに特化していくと決めて準備を始めましたが、当時は製造技術が未熟だった為、思い切って純米酒造りに長けた杜氏を数年間外部から招聘し技術を学びました。今後目指していく酒は、個性はあるが万人受けする酒、長期保存に耐えお爛にしても更に美味しく香味が崩れない酒、食事と共に楽しめる酒です。具体的には、完全発酵させることによって糖分を出来るだけ残さず、「間違っても飲みすぎてしまっても、翌日に酒が残りにくい体に優しい酒」です。そのような酒を造るには、自然を受け入れ、対話する酒造りを基本にして、

化学的な生産手法は出来る限り用いないことと考えています。衛生管理を十分に行った上で、酒造りに必要な酵母についても、出来るだけ江戸時代から大切にされてきた蔵に住み着いている微生物を大切に、当社だからこそ造り出せる味を、これからも大事に育んでいきたいと考えています。

(2016年11月号掲載)



藤井酒造株式会社

竹原市本町3-4-14

TEL : 0846-22-2029

FAX : 0846-22-8241

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

株式会社浜本工作所

“品質向上の経営改革で残業ゼロ， 年収600万への挑戦”



代表取締役

濱本 陽平 氏

納期とコストには自信があった —浜本工作所のこれまで

当社は、主に測定機械及び印刷機械メーカー向けの精密部品加工を行っています。鉄工所を運営していた叔父が父に声をかけたのがきっかけで、昭和54年に精密板金業を創業、有限会社設立を経て、昨年、株式会社に組織変更しました。これまでは専務の立場で現場仕事に従事しておりましたが、平成28年から2代目社長に就任しました。

そもそも当社の強みは、短納期・低コストで、「うちより早いところはないんじゃないか」と思えるくらい自

信はありました。しかし一方で、製品の品質や見た目に関しては同業他社に比べて見落とししていたのも事実です。お客様から、「コストはかかっても良いから品質をもう少し上げてくれないか。」と言われ、とても情けない思いをしたこともあります。

高品質なものづくりへの取り組み

社長に就任した私が目指したのは、「早い・安いけれど低品質」という我が社のイメージを払拭し、「浜本に頼んだらモノが違う」とお客様に言ってもらえるような、高品質な



アルミ溶接部品

ものづくりでした。その当時の当社のものづくりの体制は、機械設備についてはそれなりでしたが、人の手が加わる部分で品質が落ちていました。手作業での加工工程については品質基準も曖昧で、従業員毎で仕上げに差が出ていたのです。その改善を従業員に訴えましたが、10人程度の町工場でもトップダウンだけではなかなか従業員の意識を変えていくことは出来ませんでした。

そこで品質管理の方法を大きく変え、工程毎の作業管理の徹底や、品質基準の統一、果ては製品の持ち運び方法に至るまで、品質向上に向けた改善に取り組みました。当初は、管理が厳しくなったことに抵抗感を示す従業員もいましたが、実際に品質が上がり、手直しやクレームが減っていくことを実感してからは、積極的



レーザータレットパンチ(複合機)

に取り組んでくれるようになりました。

品質改善の取り組みが効果を出し始めた頃、省エネ補助金、ものづくり補助金を活用して設備投資を行いました。これまで当社では手が出せなかった高価な設備でしたが、手作業を機械化することで、高品質で均質なものづくりと大幅な生産能力向上が両立でき、さらなるコストダウンも可能となりました。少しずつ改善の効果が出てきていた当社にとって、そのインパクトはターニングポイントとなりました。さらに、設備導入に合わせて5S活動を取り入れ、足の踏み場のなかった作業場を徹底的に整理・整頓・清掃し、今では外部からのお客様に「綺麗な工場ですね」と言われるようになりました。

品質改善の取り組みが労働環境の改善に繋がっていた！

品質改善の取り組みの成果は、単に製品の品質が上がったことだけではなく、様々な場面に現れてきました。クレームや手直しが減ったことに加えて新しい設備による生産能力向上もあり、一人当たりの残業時間を月30～40時間も減らすことが出来たのです。定時で帰る日が続くと、



ファイバーレーザー溶接システム

「仕事が減ったのでは？」と心配する従業員もいましたが、受注した仕事は変わらず、残業が減っただけです。なので売上げは変わりません。むしろ、全社員の給与を約15%上げる事が出来ました。土曜日出勤も殆ど無くなり、週休2日は当たり前になりました。

ただ、その一方で、新たな課題も生まれました。それは、定時内に作業を終わらせようとするあまり、検品チェックがおろそかになるというヒューマンエラーの発生です。現在は、再発防止のために検品工程を見直していますが、工程全体についてもさらに効率化を進め、従業員の潜在能力、パフォーマンスをより一層高める仕組みを構築して行きたいと考えています。

その他に、取引先の当社への見方も変わってきました。以前は、納期やコストのことしか問い合わせがありませんでしたが、最近では「こんなことはできないか？」という、問いかけを頂けるようになりました。

目指すは「残業ゼロ、年収600万の町工場！」

仕事の品質を高めることで、給料は上がり、残業は少なく、休日もしっかり休めて、しかも会社も良くなる好循環に繋がりました。今後もこの取り組みをさらに進め、残業ゼロ、従業員年収600万円を達成した東京のある町工場の働き方改革を目指して行きます。現状はようやく一人がその水準に達成しただけで、まだまだ道半ばです。今後も、経営者と従業員で共通目標に向け改革・改善に取り組む、従業員へのリターンと会社へのリターンの両方を充実させていきたいと思っています。

(2017年12月号掲載)



作業風景



株式会社浜本工作所

呉市阿賀南2丁目9-44

TEL : 0823-73-6957

FAX : 0823-73-9377

株式会社フォノグラム

“組織を整え、アイデアを豊かに”



代表取締役

河崎 文江 氏

御社について

平成15年に合名会社dコロ研究
所設立後、翌々年に株式会社フォノ
グラムへと組織変更に誕生しまし
た。主な事業は、企業ホームページや
Webシステム、Webサービス等を
開発する事業を行っております。
銀行や通信インフラ企業、野球関連
企業など、地元を代表する企業さま
にも長年ご利用いただいております。
これまで数多くのコーポレートサイト
構築をお手伝いしてきました。企業
ホームページ以外でも、機械の管理
画面、インターネットバンキングの
入力ナビゲーションなど、企業自身
では気づきにくい魅力を引き出しな
がら、一緒にステップアップできる

よう事業に取り組んでいます。

職場環境づくりの 実践について

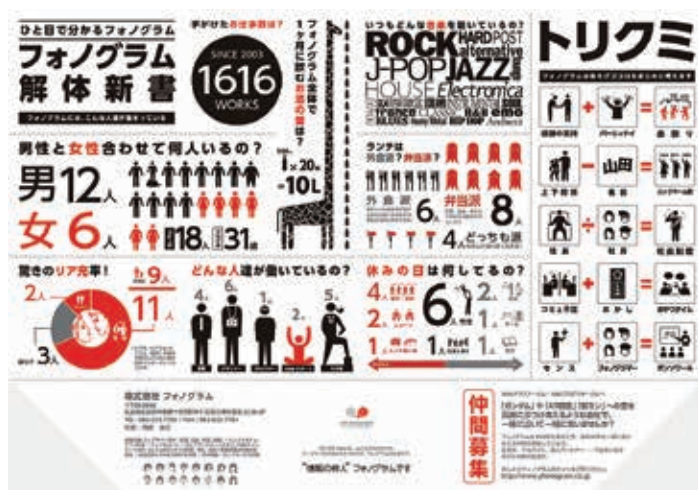
当社では、新入社員もベテラン社
員も、主体性を持って仕事に取り組
みやりがいを感じられるよう、社員
全員が「経営者の心」で日々の企業活
動が行える組織づくりに力を入れて
います。例えば、「今週の社長」を設定
し、自分の仕事でなく会社全体を見
て仕事をする機会を設けることで、
新入社員であっても会社全体を見渡
す意識を持ってもらうようにしてい
ます。また、会社全体がアイデアを引
き出し合えるよう、社員同士の呼び
名も、上下関係なく「さん」付けをや

め、ニックネームで呼び合います。仕
事がやりにくいと感じることを徹底
して見直し、全社員が共通の目的の
ために臆することなく意見を出せる
よう務めています。チームビルディ
ングの一面では、全員赤い服を着て
活動する「赤祭り」を開催し、「『苦楽
を共に！』というスローガンのもと、
宮島の弥山頂上まで、酒樽と神輿を
担いで登る全社員参加プロジェクト
を決行したこともあります。

その他にも、ジャンルを問わずお
互い大事にしているモノ、コトにつ
いて発表を行う「ボンソワールの会」
を月1回のペースで開催していま
す。時には写真撮影の社内コンテス
ト開催や、知人の美術の先生を呼ん
でデザイン講座を開くなどバラエ
ティに富んでおり、社員同士が仕事
とは異なる方面に興味を持って発表
することで、新たな一面を知るとと
もに、お互いのセンスを磨き合う良
い機会となっています。

情報の伝え方について





例えば、学生が対象であれば、文章で概要を書き連ねるより、デザインやアイデアを駆使して伝える方が興味も持たれ、印象に残ります。大事なことは、発信側の都合だけの情報をそのまま伝えないこと、必ず受信する側の気持ちに寄り添った表現に変換する、つまりアイデアで捻りを加えることが重要だと考えています。そのためにも、お客様に話を聞く際に、魅せたい、やりたい、の要望を聞くとともに、常にお客様の先の消費者が一番受け取りたいことを徹底的に考え、どうすればお客様と消費者が深く強く結び付くかを考える必要があります。

「楽しさ研究所」について

当社HPで公開している「楽しさ研究所」では、商材までには至らないけれども、当社のアイデアや挑戦しているサービスなどを掲載しています。例えば、社内の企画会議で議論が行き詰まっている時に200タイプの発想ヒントをくれる「ひらめき草」や、名の知れぬ企業のことを学生に

知ってもらうための「肝だめし×インターン」の紹介など、当社独自のアイデアを公開しています。お客様に当社を理解してもらい、少しでも距離が近づき、想いを共有できるよう日々努力を重ねているところです。

自社サービスの開発と御社の未来について

「楽しさ研究所」のように社員一丸でアイデアを出し続けることで、ここ数年ようやく自社サービスの開発へとつながってきました。一つは、「トコトンシステム」で、短期間に同時に



発生する複数の案件をこなすのに最適な、Webサイトの運用業務に特化したプロジェクト管理ツールを提供しています。もう一つは、「AUN(アウン)」で、ふせん紙の感覚でサイトや画像にメモを貼り付けシェアできる、登録不要の無料サービスです。

現在の事業は、お客様と消費者をつなぐことを主に行っていますが、将来的には、これらの自社サービスのうちにこういったサービスもあるんだ、と驚きや新たな発見とともに直接訴えかけられるような、サービスを開発していきたいと考えています。そのためにも、当社組織が社員それぞれの柔軟な発想をフルに発揮できる体制を、継続して整えていきたいと考えています。

(2017年2月号掲載)

◎平成26年度補正

可視化技術を活用した顧客要求記録システムの開発による革新的サービスの創出



株式会社フォノグラム

広島市中区西十日市町9-9

広電三井住友海上ビル5F

TEL : 082-532-7750

FAX : 082-532-7751

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

庄原ステンレス工業株式会社

“組織づくりが、人を育てる”



代表取締役

田邊 祥一 氏

御社の取り組みについて

当社は、2000年に創業し、半導体をはじめとした傷に敏感な業界の製品の切断、曲げ、溶接などを中心とした、精密製缶加工・精密板金加工を生業としています。機械設備の導入については、業界最新マシンの導入に取り組んでおり、高い精度の加工を実現しています。今年度は平成27年度補正ものづくり補助金を活用して、材料の最小限の部分にスポット



的に高出力の光をあてる事を可能とする、ハンディタイプのファイバーレーザー溶接機の導入に向けて取り組んでいます。

経営者として苦勞した経験

平成20年に社長に就任した2か月後、リーマンショックが発生し、会社の存続が危ぶまれる窮地に立たされました。主要取引先は倒産し民事再生法を申請、当社の売上は3割程にまで落ち込みました。当社がそのような苦境から立ち直る為には、既存顧客からの売上が見込めない以上、新規顧客の開拓を選ぶしか道はなく、仕事につながる情報がないかと新聞を読み漁るなど情報収集に奔走



自動バリ取り機

したのを今でもよく憶えています。

運良く、テレビ等の液晶パネルに関する大きなプロジェクトの情報へとたどり着き、すぐに相手先へ商談を持ちかけ、当社製品とその精密技術を売り込んだことで、売上の確保につながりました。当社は、当時、半導体向け装置を製造する事に長けていたので、液晶パネル装置のように、金属加工でかつ工程中に不純物が付着するのを好まない分野に対して、参入する際の土壌が整っていたのは大きなアドバンテージとなりました。

今思えば、あの時思い切って踏み出した一歩が、我々にとって本当に大きなものであったと感じましたし、どうしようか悩んでいる暇もなく、頑張らないといけない時は頑張らないといけないものだ学びました。今では、新たに大手企業から取引を通じて当社の精密技術を知り、直接商談が舞い込むなど、人と人、企業と企業のつながりを大事にすること、製品の品質に徹底してこだわり自信を持つことがとても大切である



最新ベンダー



ファイバーレーザー切断機

と考えています。

従業員を想う組織づくり

当社が拠点とする庄原市は過疎化が進んでおり、人材の確保が大きな課題です。庄原市近郊に住む人々が当社に魅力を感じてもらうためには、組織として、まず、在籍している従業員が、当社を居心地が良い会社だ、と実感してもらえよう組織づくりを行わなければなりません。次に、「企業は人なり」と言われますが、優秀な人材を集めればそれで良いということではなく、優秀な人材に自社で育てる環境を作ること、企業の経営者の務めであると私は感じています。人を育てなければ、社員を通じ馬が合う顧客ともなかなか出会うことができませんので、長期的に優良企業を目指した組織づくりを日々進めていくことが大切だと思いま



す。

経営の立て直しを迫られていた際は、従業員にはとても頑張ってもらいました。今では、ものづくり補助金を活用して従業員への支給を増やすなど、ようやく気を回すことのできる環境が整ってきたと感じています。経営者が従業員に還元するという乗り越えなくてはいけない課題に対して、実行に踏み切ることができたのは、私にとって大きな財産であり自信となっています。

御社の将来について

当社は今年で18年目となりますが、息の長い力のある企業の代表者と話をすると、まだまだ頑張らなくてはならないと感じています。企業の平均寿命が23年程度ですので、それまでの5年間を一つの目標として、右肩上がりで行っていき

取り組んでいきたいと考えています。今後は、少数ならではの小回りを利かせた活動で、これまでに無い新たな分野・新たなステージも視野にいれ、活躍したいとも考えています。

また、日本の誇りであるものづくりの一角を担う立場として、人の役に立つモノをつくることは、製造業が目指すものだと考えています。そのためにも、顧客に満足いただくためには何が必要か、顧客は何をすると喜んでくれるかをよく認識し、当社と連携する企業や、頼ってくれる企業を大切に、なくてはならない存在であり続けたいと思います。

(2017年1月号掲載)



庄原ステンレス工業株式会社

庄原市川北町16-1

TEL : 0824-72-0950

FAX : 0824-72-2287

<http://www.ssk-syoubara.com>

中央会の情報発信

中央会では、県内中小企業へさまざまな形で情報提供していますので是非ご利用ください。

会報

会員組合等の活動紹介、中央会の活動報告、広島県中央会情報連絡員からの報告による県内業界の景気動向、さまざまな中小企業施策等に関する情報を1冊にまとめ、毎月(10日)発行し会員組合、賛助会員等に配布しています。



ホームページ

中小企業施策に関する最新の情報や、組合に対する助成制度、会員向け各種サービス情報の提供を行っています。また、組合事務処理に関する様式集等のダウンロードも可能です。

<http://www.chuokai-hiroshima.or.jp>



メールマガジン

HPの新着情報などタイムリーな話題を厳選し、「広島県中央会メールNEWS」として情報提供を行っています。ご希望の方にはメールマガジンを配信いたしますので下記アドレスまでご連絡ください。

chuokai@chuokai-hiroshima.or.jp



広島県中小企業団体中央会

〒730-0011 広島市中区基町5番44号
広島商工会議所ビル6階
TEL (082) 228-0926 (代)
FAX (082) 228-0925

福山支所

〒720-0067 福山市西町2丁目10番1号
福山商工会議所ビル7階
TEL (084) 922-4258 (代)
FAX (084) 922-4273

