

農業

自然と人間の共生を追究～こだわりの有機・無農薬茶～

岩沢園

所在地 菊川市倉沢58
代表者名 岩澤 克彰
創業 明治38年
従業員数 3人
主要製品 有機無農薬栽培の茶葉、緑茶
電話 0537-36-1013
FAX 0537-36-1013
URL <http://iwasawa-en.com>



自然循環型農業の先駆者

岩沢園は、菊川市の北東部に位置する倉沢地区で、明治時代から茶農業と酒屋を営んできた企業であり、有機、無農薬栽培にこだわったお茶づくりを約30年にわたって行っている自然循環型農業の先駆者である。

同社の有機、無農薬栽培の始まりは平成3年にまでさかのぼる。有機、無農薬栽培という言葉が、今ほど知名度が得られていない時代から、同社は、農薬や化学肥料を使用することによる自然環境への負荷や人体への悪影響に疑問をもったことをきっかけに、「自然と人間の共生」を理念とした自然や人間に優しい農業を実践してきた。



有機・無農薬栽培へのこだわり

同社の有機、無農薬栽培へのこだわりは、土づくりに現れている。同社が土づくりに用いる肥料は、有機質原料を100%使用したものであり、岩澤代表自らが、肥料メーカーで肥料の製造補助や袋詰め作業を行うほどのこだわりがある。また、同社のキャッチコピー「ポニーがつくるお茶」のとおり、同社で飼育しているポニーの糞を原料とする堆肥も効果的に使用することで、自然環境の循環も意識した土づくりを行っている。

こだわりの土で生産された茶葉は、有機JAS認証を受けた自社工場で荒茶に加工して出荷されるほか、一部は、同社が仕上げ茶まで加工して販売している。有機・無農薬栽培の一番茶のみを原料にした深蒸し茶や、茶葉を植物性乳酸菌で発酵させた乳酸菌発酵茶といった多彩な商品には、有機無農薬栽培に対する同社のこだわりが一貫しており、多くの消費者から支持されている。

さらに、同社はコラボ商品の開発にも精力的に取り組んでいる。コラボ商品第1弾は、有機・無農薬栽培の一番茶のみを使用した深蒸し茶をパウダー状にして生地に練り込んだ「深蒸し茶そうめん」だ。コシのある食感とお茶のほのかな風味が楽しめるだけでなく、茹でると美しい翡翠色に仕上がるため、舌だけでなく目でも楽しめる逸品となっている。現在は、第2弾としてそうめん以上に同社のお茶を直接的に味わえる新商品の開発も進めているところであり、開発の進展を心待ちにしたい。



▲深蒸し茶そうめん



ポニーとの新しい挑戦

岩澤代表は、令和2年1月に「NPO法人うまのあと」を設立し、同社の畑や工場をつかった農業体験や乗馬体験等を通じて、自然と人間が共生する大切さの啓発や地域の賑わいづくりに取り組んでいる。「自然と人間の共生」は、長年大切にしてきた同社の理念であり、同NPO法人の取組が拡大するにつれて、同社のファンが増えるといった相乗効果も期待される。

岩澤代表とポニーの新しい挑戦に今後も注目していきたい。



▲同社看板馬のポニー

(文責：企業立地推進課)

農業

農業を通して、喜び・感動・笑顔の和をつなげる

笑顔畑の山ちゃんファーム

所在地 浜松市天竜区春野町堀之内128
代表者名 山下 光之
創業 大正5年1月
従業員数 5人
主要製品 水菜、大根、ミニトマト、きゅうり、お茶、
米、原木椎茸など
電話 053-985-0128
FAX 053-985-1128
URL <http://www.yamanosurume.com>



笑顔畑の山ちゃんファームの3つの使命

笑顔畑の山ちゃんファームの山下代表は、浜松市天竜区春野町で100年以上続く農家の生まれ。大学では土壌学を学び、卒業後は地元の春野町に戻って農家の4代目として先代の跡を継いだ。「農業を通して、喜び・感動・笑顔の和をつなげる」を経営理念に、自然豊かな春野町で農業を営んでいる。

同社は、3つの使命を掲げて活動している。1つ目は農業で春野町を活性化すること。同社では、農業に触れてもらえるように様々な農業体験イベントを開催している。椎茸の菌打ち体験や収穫体験もその一環で、たくさ



▲浜松市天竜区春野町で4代に渡って農業を営む



▲農園では様々な野菜を栽培している

んの人に春野町まで足を運んでもらい、畑での体験を通して春野町の魅力を伝えている。2つ目は農業者として食の大切さを伝えること。「農業は命を育て、命を繋ぐ大切な仕事」と語る山下代表は、食の大切さを伝えるため、講演活動や市内の中学校で食育の授業も行っている。3つ目は農園の野菜で食卓を笑顔にすること。食卓に笑顔を届けるために生産者自身が笑顔で楽しく活動している。

水戻し不要でそのまま食べられる切干し大根

同社の看板商品の「山のするめ大根」は、春野町で育てられた大根を使用した切干し大根だ。特徴は、一般的な切干し大根の半分ほどの幅に細切りにすること。切干し大根用と間違えて刺身のツマ用スライサーを購入してしまい、極細になった大根を使って切干し大根を試作したことが、商品開発のきっかけになった。真冬の寒空の下、無農薬・有機栽培で育てられた大根は甘味が強く、天日干しで乾燥することで旨味が凝縮される。細切りに



▲看板商品の山の手すめ大根



▲ハウスの中で天日干し乾燥している

したことで水戻しせずにそのまま食べることができ、噛めば噛むほど味が出ることから、するめに例えて「山の手すめ大根」と命名した。料理に使うだけでなく、子供のおやつ用として買い求める人もい。一昨年にパッケージデザインを一新すると、売上げが大幅に伸び、「ふじのくに新商品セレクション 2019」では金賞を受賞した。スーパーで店頭販売しているほか、インターネットで直売しており、販売先を全国に広げている。

春野町の活性化を目指して

浜松市天竜区春野町は高齢化が進み、農業の後継者不足で耕作放棄地が増加している地域だ。そうした耕作放棄地を再生するために、山下代表たち地元の若手農家は、春野耕作隊という団体を立ち上げ、地域ボランティアの人々と共に耕作放棄地で野菜を育てている。そのほかにも、ドローンなどの先端技術を使って農作業の労力を抑えるスマート農業の実証実験にも参加し、農業を通じて春野町の活性化を目指している。



▲ドローンで液体肥料を散布する実験をしている

同社の活動が、今後、地域振興のビジネスモデルとして広がり、地域の活性化につながることに期待したい。

(文責：地域産業課)

緑のチカラで都市空間を快適に

裾野市環境緑花事業協同組合

所在地 裾野市深良1952
代表者名 手綱 史芳
創 立 平成28年4月
組合員数 5法人, 1個人
主要製品 FSGシステム
電 話 055-993-0515
U R L <https://www.susono-fsg.com>



裾野市環境緑花事業協同組合とは

裾野市環境緑花事業協同組合は、造園業が盛んな土地柄を生かし、裾野市が都会のヒートアイランド現象を緩和する緑化プロジェクトをスタートさせたことに伴い、さらなるプロジェクトの推進を目的として平成28年に市内の造園事業者等により設立された。

同組合は、地方創生推進交付金を活用し、裾野市と共同で、3年をかけて、裾野市発の屋上緑化システムである“FSGシステム”を開発した。



▲試験施工前の裾野市立鈴木図書館屋上

裾野市発FSGシステム

FSGとは、Fuji・Forest、Susono・Style、Garden・Groundの頭文字をとったもので、同組合が独自に開発した軽量薄層緑化技術の総称である。

この技術の一番の強みは、軽くて薄いという点である。従来の屋上緑化手法では、概ね60cm以上の敷土が必要であり、建物にかかる重量負荷が大きく、建物の補強等のコストアップを招くことから、既存ビルへの施工は難しいとされてきた。しかし、FSGシステムは、8~10cmの敷土で済むため、建物への重量負荷



▲試験施工後の裾野市立鈴木図書館屋上

が少なく、既存の建物にも施工が可能である。既に裾野市内の公共施設でF S Gシステムによる緑化が施工されており、順調な成果を挙げている。

他の強みとして、植物の成長速度がある。植物の成長には、水や日光の他に、土も重要な要素であるため、土が少ない同システムでは、通常よりも成長スピードが遅いことが判明している。メンテナンス費用を考えると、植栽した緑花木は成長しないほどコストの削減が可能となる。

現在、同組合では、この利点を活用し、街路樹へのF S Gシステムの応用を考えており、裾野市内で実証実験を開始した。成功すれば、さらに大きな強みになることは間違いない。

また同システムは、公益財団法人都市緑化機構が主催する第19回「屋上・壁面緑化技術コンクール」で奨励賞を受賞している。

常盤橋エリアにF S Gシステムを施工

令和元年10月8日、東京駅日本橋口前の通称「常盤橋エリア」でF S Gシステムによる緑花木の植栽が完了した。

同エリアは、「常盤橋街区再開発プロジェクト」として、2027年までに大規模な広場の設置を計画するものだが、工事に伴い閉塞した空間を、賑わいのある空間へとこの思いからF S Gシステムによる植栽が行われた。

同エリアを利用する人々からは、緑溢れる空間に心が癒されると好評を得ている。

施工の4日後には大型の台風19号が発生・通過したが、異常はなかった。薄くて軽いだけでなく、大型台風の暴風にも負けない優れた耐久性を証明した。



▲ ▼常盤橋エリアへ施工した緑花木



緑のチカラでより良い世の中へ



▲理事長 手綱 史芳 氏

「地球のために」という大義名分を掲げる手綱理事長。

まだまだ認知度は十分とは言えないが、開発したF S Gシステムを用いて一つずつ確実に現場をこなし、実績を積み上げていくことが信頼となり、次の注文に繋がる。「目先の利益ではなく、環境や豊かな生活のためとの意識が後の利益へと結びついていくものだ」と熱く語ってくれた。今より少しでも緑が増えれば、人々の心は豊かになり、より良い世の中になっていくだろう。世のため、人のために貢献を続ける同組合の今後の活躍に注目したい。

(文責：商工振興課)

フレッシュチーズをもっと身近に

うしづまチーズ工場 Chestar House

所在地 静岡市葵区牛妻538-1
 代表者名 松下 正明
 創業 平成29年3月
 主要製品 チーズ
 電話 054-294-9300
 F A X 054-294-9300
 U R L <https://ushizumacheese.com/>



独学で立ち上げたチーズ工場

静岡市中心部から車で30分。オクシズエリアの入口にうしづまチーズ工場 Chestar House はある。

各地のフードフェスタに出展していたオーナーの松下正明氏が平成29年3月に創業した同社は、静岡県内では珍しいチーズ製造業者である。工場には売場とカフェが併設されているが、これにはチーズの食べ方を知っていただくという目的もある。

店舗販売への転換にあたって、チーズを選択したのは、チーズが様々な料理に使われており、流行り廃りがないからだ。展示会で知り合ったチーズの製造装置メーカーからデモ機を借用し、独学でチーズづくりを習得してきた。



▲工場には売場とカフェを併設

試行錯誤で作り上げたオリジナルチーズ

原料は、ジャージー牛の生乳を使用。濃厚な味わいが特徴で、掛川市の酪農家から直送している。生乳は、低温殺菌した後、乳酸菌や酵素を添加して発酵させ、乳清（水分）を取り除く。このようにして作られたのがフレッシュチーズで、さらにカビで熟成させたのが白カビチーズやブルーチーズである。

最適な発酵条件（温度）は、チーズの種類によって異なるため、試行錯誤を繰り返して改良を進めていった。創業当初は、品質がなかなか安定しなかったが、3年目からは品質が安定するようになってきた。松下氏は、現在も製法の改良に取り組んでいる。



▲今も製法の改良を重ねるチーズ



▲チーズの生産設備

「静岡初」の商品群

同社では、様々な「静岡初」の商品を開発している。

ブッラータは、イタリア原産のフレッシュチーズで、生クリームが入っており日持ちしない。そのため輸入品は冷凍状態だが、自社製品は低温・非冷凍で流通が可能である。

ブルーチーズは、製造が難しく生産者が少ないことから、他社との差別化、ブランド力の強化に適していると考え、開発に着手。2018年末に一応の完成を見たが、松下氏は、どうしても解決できない課題があり、2019年にフランスのチーズ工房へ勉強に。その甲斐あって、原材料による違いはあるが本場に近いものを作れるまでに改良が進んだ。

2018年には自社製品の立ち位置を確認するために、2年に1度開催される JAPAN CHEESE AWARD に応募。5部門で入選を果たした。2020年には4部門で入選。残念ながらブルーチーズでの入選は逃したが、今後もさらなる改良を加え、挑戦を続けたいという。



▲オーナーの松下正明氏

静岡チーズを新たな特産品に

同社の評判を聞きつけ、全国からチーズづくりを教えてほしいという声が寄せられているが、松下氏は製法を包み隠さず教えている。それは、チーズ作りを広めたいという思いと、常に製法をアップデートしているので、教えた技術はすぐに過去のものになるとの考えからだ。

今後も、長期間熟成したチーズや製造スケールの拡大など、新製品の開発や製法の改良に意欲的に取り組んでいくという。さらに、現在は乳酸菌に輸入品を使用しているが、これを静岡県由来のものに切り替え、オール静岡原料のチーズを開発したいと意気込む。静岡チーズを新たな特産品に育てたい。松下氏の挑戦は今日も続く。

(文責：商工振興課)

こだわりの美味しいうなぎをご家庭で

有限会社 うなぎの井口

所在地 浜松市浜北区平口253-1
代表者名 井口 恵丞
創 業 昭和63年8月
資本金 3,000千円
従業員数 20人
主要製品 うなぎの白焼、蒲焼
電 話 053-586-6863
F A X 053-586-0898
U R L <http://www.una-iguchi.jp/>



商品へのこだわり

「うなぎの井口」はうなぎの白焼等の持ち帰り及び地方発送の専門店である。同社は昭和63年に「うなぎの白焼のお持ち帰り専門店」としてスタートした。浜松市は、中食文化が発達した地域である。焼津市出身である私は、うなぎの白焼きという言葉を取材で初めて知った。浜松市では一般的な食べ物であり、井口氏は「浜松だから、白焼きを売ることができる」と考えている。



▲機械でなく、人が焼いている



▲地下水を使用し、品質を保っている

うなぎの味にこだわるため、仕入れにも力を入れている。浜名湖産を中心とした生きた国産うなぎを仕入れている。仕入れたうなぎは、きれいな地下水を使用し、品質管理が行われる。井口氏は、「美味しいうなぎを届けるには仕入れから品質管理までが重要である」と語る。うなぎは機械ではなく、人の手で一枚一枚丁寧に焼かれている。2回焼くことで外はこんがり、中はふわっとしたうなぎが仕上がる。

うなぎの食べ方を提供

家庭で美味しく焼きたての状態でもらいたいと真空パックの真空方法を開発。他業種からヒントを得て、自社で開発した技術である。「食シーン」をイメージし、他の常識を取り入れる姿勢が、品質の良さに繋がっている。私は、初めてうなぎの白焼きを食べたが、蒲焼きに劣らないうなぎ本来の味を体感した。蒲焼きのように味が決まっていないため、味変も楽しむことができた。持ち帰りの際付いてくるうなぎの肝も絶品であった。

家でどのように調理していいのかわからない人のために、うなぎの食べ方を提供している。動画やパンフレットなどで、うなぎの調理法・食べ方をわかりやすく伝えている。美味しいうなぎを家庭で食べてもらうことにこだわり、お客様が何を必要としているかを常に考えている。



▲ うなぎの白焼き

お客様とのコミュニケーションを大切に

井口氏は、お客様とのコミュニケーションを大切にしている。経営方針として、お客様との絆を作る「原点回帰」に力を入れている。店頭でうなぎを買いに来るお客様の意見を聞き、そのお客様と丁寧に会話をしている。うなぎだけを提供するだけではなく、お客様の食空間を提供することに重点を置いている。現金で払ったお客様限定にポイントカードにポイントが貯まる仕組みもある。ポイントカードを作ったお客様には、お得な情報がはがきで届く仕組みとなっている。さらに特定の日には、うなぎが安くなるなどのイベントもあり、お客様がうなぎを買いやすくなる取組みも行っている。時代の変化に対応し、キャッシュレス化も積極的に進めている。こういった柔軟な取組が、元気な企業でいられる要因と考える。



▲うなぎに関連した商品を多数販売



▲店頭での販売に力を入れている

(文責：企業立地推進課)

来て、見て、味わう、すべてにこだわる明太子

株式会社かねふくめんたいパーク

所在地 田方郡函南町塚本753-1
(本社：愛知県常滑市りんくう町)
代表者名 大石 靖忠
創 業 平成24年8月
資本金 50,000千円
従業員数 70人(めんたいパーク伊豆内)
主要製品 からし明太子等
電 話 055-928-9012
F A X 055-928-9013
U R L <http://mentai-park.com>



ようこそ、明太子の世界へ

福岡県での水産加工業から始まり、創業から数年後、辛子明太子の加工に進出、地元九州を中心に全国的に事業展開をしている明太子の老舗が「かねふく」だ。

そんな同社が運営するのが、明太子専門のテーマパークである「めんたいパーク」だ。

茨城県、愛知県、兵庫県に次ぐ4箇所目のめんたいパークとして、2018年12月に函南町にオープンした。



▲併設工場の様子を見ることができる見学通路



▲明太子のことを学べる「つぶつぶランド」

めんたいパークでは、明太子が作られる併設工場を見学できる見学通路をはじめ、工場で漬けあがったばかりの、できたての明太子を購入することができる直売店やフードコーナー、明太子のことを学べるミュージアムやキッズコーナーなどがあり、大人から子どもまで楽しめる、見て楽しい、食べておいしい、充実した施設となっている。

こだわりは、卵を選ぶところから



▲商品を手作業で丁寧にチェックしていく

同社の明太子は、オリジナルの味付けに力を入れることはもちろん、原料選びからこだわっている。

多くの明太子メーカーでは、原料となるスケトウダラの卵選びから唐辛子の入った調味液に漬ける前までの下ごしらえに当たる工程を、他の専門業者に委託していることが多い。この点を、同社では、他メーカーとは異なり、水揚げ地でスケトウダラの卵を選ぶところから全て自社で担っている。

特に、明太子特有のつぶつぶ感の決め手となる「塩漬け」の作業は、明太子作りの中で最も重要な工程に位置づけられ、徹底した管理の下、一晩かけて仕上げていく。

こうして、全て自社の目を通して丁寧に準備され、こだわりの調味液に漬け上げられた明太子は、その後、厳しい品質チェックを受け、選び抜かれたものだけが消費者の元に届けられる。

めんたいパークで工場内の様子を見学できるようにしているのも、自社の品質管理の体制に自信を持っていることはもちろんのこと、同社のこだわりを知ってもらい、同時に、消費者自身の目で明太子が出来上がっていく様子を見てもらうことで、安心して購入してもらいたいという思いがあるからだ。



▲厳しいチェックを通過したものだけが消費者に届けられる

選ばれる明太子に

函南町でめんたいパークが開設されて2年になるが、裏を返せば「まだ2年」だ。まずは地元で根付いた企業となれるよう努力している。地元雇用も積極的に行い、周辺の商業・観光施設とのコラボレーション企画等にも参加し、地場を盛り上げられるよう取り組んでいる。

地元企業としての認知度を高めることはもちろん、明太子が、これまでの伊豆土産の定番のひとつになればとも考えている。「地元のおいしいもの」として、多くの人に選ばれる明太子をこれからも目指していく。

(文責：企業立地推進課)

安心・安全・美味しいものをあらゆる場所で

食彩工房

所在地 袋井市松原888
代表者名 石川 剛寛
創 業 平成17年3月
従業員数 4人
主要製品 餃子、惣菜等
電 話 0538-23-3132
F A X 0538-23-3132



安心・安全へのこだわり

袋井市にある食彩工房では、主に餃子や惣菜といった食品の製造・販売を行っている。

同社が最もこだわっていることは、“安心・安全で美味しいもの”の提供である。石川氏の父が経営していた前身の会社では、品質が確かな原材料の選定や厳しい衛生面の管理が要求される学校給食の食材製造も行っており、同社では、今もお客様の安心・安全のため、そのノウハウを活かしている。



▲袋井市松原の製造所兼店舗



▲こだわりの餃子

また、主力商品の餃子は、キャベツなどの原材料について、生産者を把握しているほか、なるべく地産池消に努め、調理も手作業で行っている。

特に、仕上がった時の見た目は似ていても、野菜を手で切るのと機械で切るのとでは、食感により、味が全く異なることから、手間はかかるが、程良い食感を残すためには、やはり手で切る必要があると石川氏は語る。

このように、美味しさを追求した同社の餃子は、お客様から高い評価を得ている。

力を入れる移動販売

同社は、創業時から、公営競技場や各種イベントにおける移動販売も積極的に展開している。移動販売では、主催者の意向に沿った様々なメニューを提供することが可能で、2019年のラグビーワールドカップの際には、出場国のご当地メニューを開発し、提供した。

また、長年培った移動販売業のノウハウを活かし、移動販売者にとって使いやすく、お客様にも人気が出るようなキッチンカーや看板の製造・販売も行っている。

さらに、自治体によって、基準等に違いがある複雑な許認可申請手続きをはじめ、オペレーションや集客が見込める出店場所等についての助言を行うなど、移動販売者に対する支援にも力を入れている。こうした取組により、同社の付加価値を高めるとともに、移動販売を行う仲間を増やし、信頼できる事業者を、多くの会場に派遣できる体制を整えることが可能となり、イベント主催者や来場するお客様に喜んでもらっている。



▲イベントでの移動販売

コロナ禍はチャンス

新型コロナウイルス感染症の影響で、多くのイベントが中止となり、移動販売者の出店機会は激減しているが、石川氏は、コロナ禍をチャンスと語り、柔軟な発想で乗り越えている。同社では、所有するラミネーター等の大型機械を用いて、移動販売時に使用する感染症対策のオリジナルグッズを作ることで、費用と時間を削減し、他社との差別化を図っている。



▲所有する大型のラミネーター

社会貢献

同社は、社会貢献にも取り組んでおり、創業時から、地域の保育施設などに大型絵本を寄付する活動を続けている。人に喜んでもらうことが楽しみだと語る石川氏の将来の夢は、託児所を作ること。食料品製造業、移動販売業に留まらず、成長を続けていく同社から目が離せない。



▲自社で製造した感染対策グッズ
(テーブルマットは水分を弾くため、アルコール消毒が容易)

(文責：地域産業課)

静岡のお茶を海外へ

丸善製茶株式会社

所在地 静岡市駿河区丸子新田314
 代表者名 古橋 克俊
 創業 昭和23年5月
 資本金 85,325千円
 従業員数 40人
 主要製品 原料茶の卸売り、各種包装茶の製造販売
 電話 054-271-3371
 F A X 054-271-1075
 U R L <http://www.maruzen-tea.jp>



静岡のお茶を海外でもっと知ってもらいたい

丸善製茶株式会社は、静岡市内でもいち早く包装茶の全国販売を始めた会社である。静岡市に本社を置く同社は、主に全国の茶専門店への原料茶の卸売や、各種包装茶の製造販売、緑茶・烏龍茶・紅茶などのティーバッグ製品の加工製造などを行っている。また、2018年には静岡呉服町に「焙煎温度が選べるティーゼラートカフェ」をオープンし、お茶の新しい可能性を模索している。



▲タイのチェンライに設置した工場

静岡とくればお茶と富士山である。日本人でこれに異論を唱える人はおそらくいないだろうが、古橋克俊代表取締役は、日本国内のみならず「静岡のお茶を海外の人にもっと知ってもらいたい」という強い思いからタイ各地を営業で回り、ついに2014年には海外展開の足掛かりとしてタイのチェンライにお茶の製造加工工場の設立を果たしたのである。

タイでお茶を販売する理由とは

なぜタイなのか。タイのお茶といえばタイ式ミルクティーのタイティーが有名であり、同時に親日国としても有名である。タイを訪れたことのある人であれば、バンコク市街に日本食のチェーン店を此処彼処に見たことだろう。そして、やはり日本食には日本の

お茶が合うのである。ここに、お茶の生産地のタイで日本のお茶が求められる理由がある。

タイで日本のお茶が使われるところは他にもある。タイでは、多くのカフェが軒を連ねているが、日本人気とあいまって抹茶ラテを提供するカフェも多い。そして、この抹茶ラテにも日本のお茶が使われているのである。

かくして、同社のタイでのお茶の売り上げは好調である。ただし、同社が好調なの



▲収穫されたお茶の加工工場



▲タイの広大な茶畑

には、もう一つ大きな理由がある。同社は、世界的にも有名なタイのビール会社「シンハビール」と連携してお茶製品を製造しているのである。タイに日本式を持ち込むだけでなく、現地企業と連携することで、現地の嗜好に合わせた商品を展開しているのである。

モロッコで日本茶生産を開始

タイで好調な同社は、2018年にはモロッコにも合弁会社を設立し、2019年からは製茶工場の操業を開始してさらに海外展開を強化している。なぜモロッコと思われるだろう。モロッコは、茶の加工・輸出大国なのである。このため、モロッコでは日本から半製品を輸入して最終加工を行っている。もちろん、モロッコでも現地企業との連携は欠かせない。



▲モロッコで販売されている商品

タイ、モロッコ、そして世界へ

静岡とくればお茶と富士山である。ただし、それは日本国内で通じる話だ。同社の代表取締役 古橋克俊氏は「世界的に見れば日本でお茶を生産していることを知っている人は少ない。まだまだPRが足りない」と言う。実は、初代社長は1970年代にケニアに拠点を設置していたのだそうだ。3代目となる現社長も、タイ、モロッコの成功を足掛かりにして、さらに静岡のお茶を世界に広めるために世界で奮闘している。

(文責：企業立地推進課)

(食料品製造、飲食料品小売)

函南といえば『丹那牛乳』だけじゃない！

酪農王国株式会社

所在地 田方郡函南町丹那 349-1
代表者名 片野 敏和
創 業 平成8年6月11日
資本金 50,000千円
従業員数 60人
主要製品 地ビール、チーズ、バター等乳製品
電 話 055-974-4192
F A X 055-974-4191
U R L <https://oratche.com>



「ORATCHE」精神

静岡県東部の伊豆半島の付け根に当たる函南町の丹那盆地。百年余の歴史で培われた酪農の里丹那で、酪農王国株式会社が運営する「オラッチェ王国」は、Organic（有機栽培）、Refresh（癒し）、Agriculture（農業）、Tanna（丹那）、Comfortable（快適さ）、Healthy（健康）、Ecology（環境保全）の頭文字をとって「オラッチェ（ORATCHE）」と名付けられた。

平成8年に、第3セクターの位置付けで、函南東部農業協同組合（JA）や函南町などの出資を受け設立。JAのブランドである「丹那牛乳」を使った製品開発や地ビールの製造、土産物の販売だけでなく、農業体験、動物とのふれあいもできるテーマパークの営業のほか、地域振興に関する仕事も請け負っている。



▲オラッチェ王国内の特産品販売所



▲こだわりのビールの販売

敷地内では、地域の農家が運営するファーマーズマーケット（野菜の直売）のほか、豊かな自然を満喫しながら地元野菜や地ビール、新鮮な肉を楽しむことができるバーベキューコーナー、圃場づくり、播種、収穫などができる農事体験、ハーブを使った石鹸やバスソルト、バター作りなどの施設も充実しており、さまざまな楽しみ方でおもてなししている。

地ビール製造のこだわり

中でも「風の谷のビール」は、オラッチェ農場で栽培した大麦やオーガニックモルトと深井戸から汲み上げた富士箱根山系の天然水を使ったもので、ビールとしては日本で初めて「有機農畜産物加工酒類」の認証を受けており、「オラッチェ」のオリジナルブランドとして多くの方々に親しまれている。種類もピルスナー、エール、レッドエール、ヴァイツェンの4種類あり、それぞれの特徴を比較しながら楽しめる。



▲原料にこだわった地ビール製造！！

丹那牛乳を生かした経営

もちろん、地元函南町の誇りである「丹那牛乳」を活かした製品も多く開発し販売している。隣接する牧場と提携した新鮮な生乳を使ったチーズやバター、ソフトクリームなどの乳製品は、6次産業化を進めているオラッチェの中でも主要な製品となっている。

世界に羽ばたく製品を開発

同社では、地域産業の振興もテーマに、地元産の農作物とコラボして新商品の開発を進めているほか、海外を含めた販路拡大に特に力を入れている。

近年では、伊豆の名産「わさび」を使った「わさびバター」や、天城産の柚子を使った「ゆずバタークリーム」が農林水産省主催のフードアクションニッポンアワードで、2019年、2020年と2年連続で入選するほか、飲むヨーグルトを香港に向けて輸出したりと、海外進出を展開している。

これからも「ORATCHE」精神を持ちながら、地域の発展に寄与して成長していく会社として期待したい。



▲フードアクションニッポンアワードで人賞した「わさびバター」

(文責：地域産業課)

こだわりの紐で、暮らしを結ぶ

津田製紐株式会社

所在地 富士市伝法1434-2
 代表者名 代表取締役 津田 大樹
 創業 昭和31年(1956年)3月
 資本金 10,000千円
 従業員数 6人
 事業概要 組紐生産販売
 電話 0545-52-0202
 F A X 0545-52-7919
 U R L <http://www.ts-brand.co.jp/>



創業当初から現在の製紐業

現在の代表取締役である津田氏の祖父が1956年に津田製紐を創業。もともと富士市の製紐会社に勤務していたが、独立し、アパートの一室からスタートした。

80年代の富士市の製紐業は多くのシェアを誇っていた。「紐を作れば売れる時代」といわれた程で、商社や大手企業からの規模の大きい発注が多数あり、自社だけでは出荷が追いつかずに委託する程の注文数だった。

90年代バブル期以降は、紐需要の低下に加え、海外の安価な商品も増え、厳しい時代が続いた。

しかし、「蠟引き加工技術」に定評のあった津田製紐では、二代目、三代目と技術を繋ぎ、現在60年以上の歴史を持つ製紐会社として創業当初と同じ「富士のまち」で進化を続けている。糸から紐に加工した後、蠟引き加工し出荷するまでの工程を一貫して行うことが出来るのも、時代に対応できる理由のひとつである。



▲たくさんの製紐機(せいちゅうき)がいっせいに稼働する工場内。

津田製紐ならではの「蠟引き加工」

同社の蠟引き技術は、海外由来のものとは異なり、独自の技術である。蠟引き加工とは、出来上がった紐に仕上げの蠟でコーティングする作業のことであるが、通常のように液状の蠟をつけていくのでは、ムラやべたつきが出てしまう。同社では、熟練の職人が手作業で、蠟を1~2時間程かけて何層にも重ねることで、独特の艶やかさ・ハリを生んでいる。



▲熟練の蠟引き加工。手作業で蠟を一層一層塗り重ねる。



▲独特の「艶やかさ」と「ハリ」を持った蠟引き加工の紐。

ホンモノを届ける「T. S. BRAND」の誕生

現在は祖父・父の想いを受け継ぎ、兄弟でその会社と技術、そして想いを守り続けている。2018年には、受け継がれた技術で作った最高の紐を、エンドユーザーにより知ってもらいたいとファクトリーブランド「T. S. BRAND」を立ち上げた。同ブランドでは、新しくHPやSNSを立ち上げ、ブランド商品として靴紐や手芸用紐を販売することで、より身近にワンランク上の紐を提供できる仕組みを整えた。「メイドイン富士」に徹底的にこだわり、商品の染色、金属加工、商品宣材写真に至るまで、全てを富士市内の会社と連携している。一度使ったユーザーからは、リピートの声や、「こんな紐をずっと探していた！！」などの声が多く寄せられている。

また、2020年10月には、会社倉庫を活用して同ブランドの紐製品を展示・販売する「ガレージショップ」をオープンした。「ガレージショップ」を始めたことにより、お客様が紐製品に直接ふれあう機会が増えたほか、地域の子どもたちがふらっと遊びにくるようになり、職人の技術に興味を持ってもらえるようになった。



▲質の高い紐をエンドユーザーに届ける「T. S. BRAND」を立ち上げる。

「T. S. BRAND」の今後

「T. S. BRANDを全国展開し、自分だけのオリジナルを求めているユーザーにより良い紐を届けることができるブランドに発展したいです。靴紐であれば、よりオシャレに。手芸紐であれば、より上品で繊細な作品に。私達が作る紐で少しでも力添えできたら嬉しく思います。」と津田社長は語る。

津田製紐は兄弟で伝統の技術・想いを守り続け、最高級の紐をユーザーに届けていく。

(文責：商工金融課)



▲津田社長（写真：左）と津田副社長（写真：右）。兄弟で伝統の技術を受け継いでいく。

多文化共生会社の実現に向けて

平野ビニール工業株式会社

所在地 磐田市加茂725-2
 代表者名 平野 利直
 創業 昭和44年7月
 資本金 10,000千円
 従業員数 142人
 主要製品 四輪車用座席シートの裁断及び縫製加工
 四輪車の特注シートカバー 等
 電話 0538-32-8669
 F A X 0538-37-4918
 U R L <https://hiravi.co.jp/>



手作業で丁寧に作る座席シート

会社の敷地内に足を踏み入ると、「こんにちは！」という元気な声が聞こえた。見ると、外国人らしき従業員の方が笑顔で立っている。つられて笑顔になって用件を伝えると、「こちらの事務所をお願いします。」と丁寧な日本語で案内してくれた。

平野ビニール工業株式会社は、四輪車用座席シートの裁断、縫製を手がける企業である。自動裁断機で裁断した無数の細かいパーツを、工業用ミシンを使用してひとつひとつ手作業で縫い合わせ、立体的なシートを完成させる。お客様第一主義を貫き、高水準の品質にこだわる。縫い目が蛇行したり、生地にしワができたりすることは許されない。技術力と集中力の必要な仕事だ。



▲縫製工程のほとんどが手作業

多文化共生と人づくり

同社では、「共存共栄」の経営理念のもと、外国人材を積極的に雇用しており、従業員142人中、外国人が86人と約6割を占める。フィリピンやベトナムからの技能実習生や、定住者の日系ブラジル人などが日本人従業員と一緒に仕事をしており、実績によって管理職への登用も行っている。

そんな多様な人材の交流を図るため、工場内で各国の国歌を流したり、社内SNSを

活用したりして、円滑なコミュニケーションを心がけている。また、社内で日本語教育の機会を提供しているほか、日本文化体験や自治会活動への参加によって地域と積極的に交流するなど、多文化共生に向けた取組に力を入れている。平野社長は、「中小企業のダイバーシティを実現したい。」と力を込める。



▲国籍も性別も様々な従業員が活躍している

また、「思いやりのある社員を育てることが、会社及び地域の財産になる。」と考え、従業員の物心両面の成長を目指す。毎日の朝礼では、社長自らの語りかけにより、個人の行動指針を定めた「ヒラビDNA」15カ条の共有を進めてきた。冒頭の元気な挨拶は、その賜物に違いない。

縫製技術を活かしたマスクで地域貢献

令和2年春、新型コロナウイルスの影響により、同社でも仕事が激減し、雇用維持の危機に直面した。ちょうどその頃、感染拡大が本格化し、全国的にマスク不足が問題となっていた。そこで同社では、雇用を守るため、また地域のニーズに応えるため、高い縫製技術を活かして布マスク製作にチャレンジ。試行錯誤の末、商品を完成させると、ECサイトを立ち上げて販売を開始した。

ゆかた生地を使用したもの、磐田市のキャラクター「しっぺい」をプリントしたものなど、様々なマスクは大好評で、地域の企業や団体からオリジナルマスクの製作依頼も相次いでいる。平野社長は「マスクを通じて地域の役に立ちたい。」と語る。



▲ゆかた生地やしっぺいのマスク

今後の展望 ～品質日本一を目指して～

同社には、「ヒラビアソシエイツ」という社内用語がある。国籍や性別に関係なく、同じ方向を向いて同じビジョンを持った「仲間」のことだ。このヒラビアソシエイツ全員の方で、品質日本一の自動車シート縫製会社を目指しているという。強い結束力で結ばれた仲間たちの今後の活躍に注目したい。

(文責：地域産業課)

「技術と技能の融合」～スズハルの挑戦～

株式会社スズハル

所在地 磐田市東平松926
代表者名 鈴木 一久
創 業 昭和26年2月
資本金 29,000千円
従業員数 52人
主要製品 ピアノ木工部品、スピーカー、木工家具
電 話 0538-66-6830
F A X 0538-66-5991
U R L <http://www.suzuharu.co.jp>



木型技術を原点に

株式会社スズハルは、ヒノキやスギノキの産地である浜松市を拠点に木型工業所として創業した。現在は木型製造業を基盤に、ピアノ木工部品、スピーカー、カヤック等の木製品を中心に制作している。

さらに同社は、保有する技術力を活かし、新型コロナウイルスの飛沫感染を防ぐフェイスシールドやマウスシールド、木製の間仕



▲ 鈴木 一久代表取締役



▲同社の食堂の間仕切り

切りを開発した。間仕切りにはスピーカーで使用される合板が用いられ、支柱にはマスク掛けも設置されている。ここには製品が人に触れられる段階まで想像し、それを形にする「モノづくり」の精神が現われているだろう。

「2020グッドデザインしずおか」金賞受賞

音階のあるカスタネット「Primero」は、「2020グッドデザインしずおか」金賞を受賞した。「Primero」とは、同社で誕生する最初の楽器であり、手に取る人にとって最初の音階付きカスタネットであることから、スペイン語で「最初の」の意である「primera」と英語の「melody」を組み合わせた名称である。鈴木社長のカスタネットに音階があったら楽しいのではないかという一声に端を発し、内側のくぼみの深さを調整するなど工夫を凝らし同製品が誕生した。



▲1 オクターブ分の音を奏でる「Primero」

アイデアを形にする力

鈴木社長によれば、同社は「技術」と「技能」が融合した場であるという。同社には設備はもちろん、木型、機械木工、木工機械整備技能士等の有資格者や、微妙な力加減が必要な作業を得意とするスタッフが充実している。テクノロジーと職人技が共存するこの場所で、アイデアがよりよい形になる。

継承される想いとこれから



▲国内唯一の※スーザフォン製造

※立奏を前提としてつくられた大型のバルブ式低音管楽器

同社は来年創業70周年を迎える。確かな経験と知識により品質を維持すること、期限を意識して製作すること等を創業以来守り続け、信頼を得てきたという。コロナ渦においても、「モノづくり」精神を貫いてきた同社であるが、新しい市場の掘り起こしや自社商品の開発等にもすでに目を向けている。

新たな人材の育成にも積極的に取り組む同社には、若手社員も積極的にアイデアを出すことのできる環境が整っている。同社のこれからの挑戦に注目していきたい。

(文責：経営支援課)

木材・木製品製造業（家具を除く）

地域と共に伝統技術を未来へ

株式会社前田工房

所在地 榛原郡川根本町千頭 8 3 7
代表者名 藺田 喜恵子
創 業 平成 2 8 年 3 月 1 8 日
資 本 金 9 . 5 0 0 千 円
従業員数 7 人
主要製品 茶箱
電 話 0 5 4 7 - 5 9 - 2 2 1 0
F A X 0 5 4 7 - 5 9 - 2 2 1 0
U R L <https://kawanechabako.jp/>



高機能な伝統的茶箱

茶箱とは茶葉を新鮮に保存・運搬するために江戸時代後期から使われてきたスギの木箱のこと。静岡では茶箱に茶を入れて清水港から輸出したのがきっかけで生産が広まった。内側にトタンを施し防湿・防虫・防酸化機能に優れた茶箱は、茶葉に限らず乾物や米等の食品、カメラ等の精密機械、着物等の衣類の保管に最適。耐久性も高く 100 年もつ茶箱はとてもサステナブルな製品である。前田工房では 20 種類のサイズの茶箱を中心に、様々な暮らしのシーンに合わせた茶箱を取り揃えている。



▲食品から精密機械まで保管に最適な高機能茶箱

事業の継承

しかし、時代とともに茶箱の需要は激減。ダンボールなどの安価な梱包材が茶箱に取って代わった。かつては全国にあった茶箱屋も、現在は数軒を残すのみ。茶箱づくり 60 年の川根本町「前田製函所」も経営者が高齢化し、後継者がいないという問題を抱えていた。そこで、茶箱を後世に残すため、現在の社長の藺田氏が若手職人と共に「株式会社前田工房」を設立。「前田」の名前を残したのは「前田製函所の茶箱を受け継ぐ」とい



▲若手職人による熟練の手さばき

う意志を込めて。創業後3年間は30～40歳代の職人が前田製函所の親方の元で修行を積んで技術を学んだ。その後、木工のベテラン職人1人を加え、同社の形となった。

持続可能な茶箱の製造

材料となる木材は同じ敷地にある森林組合から、茶箱に合うものを直接選んで買い付ける。丸太を製材して板にし、約3か月間天然乾燥してはじめて茶箱の材料になる。

年間約3,000個の茶箱の生産を支えるのは、前田製函所から譲り受けた昔ながらの木工用機械だ。古いものも捨てずに手入れをして長く使う。

製造途中で出た端材もゴミにせず、薪にして近所の人へ、細かい木屑は鶏の卵の保護のために養鶏場へ。お代は卵や野菜などの物々交換だ。人と人が支え合いながら、無駄なく循環する持続可能なしくみを目指している。

また、新型コロナウイルス感染拡大をきっかけに変わりゆくトレンドとニーズに応えるため、サイズや装飾の特注を受け始めた。伝統も大事だが、いま必要とされていることに応えるという方針転換。他にもふたにレーザーで絵柄や文字を彫りこんだレーザー茶箱。収納としても椅子としても使用できる茶箱いすや、生成りの和紙の代わりにカラフルな和紙を貼った和紙茶箱など、様々な製品を展開している。ニーズを恐れることなく取り込み、茶箱に新たな価値を与えることで茶箱を未来に残していこうという取組だ。



▲暮らしのシーンに合わせた茶箱

「昔からの本当にいいもの」を未来へ

会社では茶箱の伝統と技術を受け継ぎ、未来へつなごうとする職人たちが日々奮闘している。長い経験と技術を持ったベテラン職人はもちろん、若手職人も狂いなく繊細な作業ができる目をもっている。それぞれの強みを活かし補い合いながら同社の茶箱が作られる。

社長の藺田氏は「インターネットや人のつながりの中で同社の取組を発信してきた。それに賛同してくれた多くの人に支えられて今がある。感謝と幸せの気持ちを忘れないようにしている。」と語る。茶箱を手にとった方に、ファンになってほしいという想いが伝わってきた。

変わりゆく時代に合わせて更なる可能性を広げながら、伝統あるすばらしい技術と、茶箱を中心に広がる温かな人の輪を、未来へとつないでいくことだろう。



▲前田工場の茶箱づくりを支えるスタッフ

(文責：地域産業課)

家具・装備品製造業

Wood & Steel 技術で家具の未来を拓く

株式会社共臨社

所在地 静岡市駿河区中原569
代表者名 一色 康有
創業 昭和29年11月
資本金 60,000千円
従業員数 86人
主要製品 商環境什器・オフィス家具等
電話 054-281-1166
FAX 054-281-8096
URL <https://kyorinsha-ws.jp/>



新しい時代に向けて

創業67年目である令和2年12月23日、「株式会社パロン」から「株式会社共臨社」へ社名を変更し、新たな思いで令和3年を迎えた。社会変革の激しいグレートリセットの時代に対応するため、社員一丸となり共に臨んでいくという強い想いを示したものである。

経営理念「事業は人なり」の精神を大切に、家具メーカーとして様々な分野に進出し、お客様の幅広いニーズに対応している。



株式会社共臨社

Wood & Steel の独自技術

同社は、木製家具・木製品工場とスチール家具・金物工場の両方を隣接して所有しており、業界で唯一、木と金属を組み合わせた商品を設計から製造まで、自社工場で一貫して請け負うことを可能としてきた。

最先端機械設備を次々と導入しており、長年に渡り培ってきた高い技術力とノウハウにより、高品質な商品を製造している。



▲令和2年10月に導入したテーブルスポット溶接機

多種多様な分野で活躍

創業当初は、オフィス向けのレターケースなどのスチール製品のみを生産していたが、現在では商業施設、オフィス環境、文教環境、保育関連、医療福祉関連、防災・パンデミック関連の6つの分野に市場を拡大している。

飲食や自動車メーカー等の店舗や、大手企業の本社、大学、病院などから依頼を受け用途に合った家具をオーダーメイドで製造している。スタイリッシュなオフィスから温もりを感じられる幼稚園まで、同社が持つ木工・金属加工技術だからこそ、様々な要望に応えることができる。



▲商品例

商品開発 ～現場の生の声をきく～

Largocare

近年、医療・介護・福祉分野でのブランド「ラルゴケア」を立ち上げた。日本が更なる超高齢化社会に突入することで生じる影響を見据え、培ってきた技術を社会貢献できる分野に活かしたいという強い想いが遂に実現した。

令和2年4月、浜松医科大学と上肢リハビリ用ストレッチ器具「ぐるぐるストレッチ」を共同研究開発した。ボール状の取手を握り、渦巻き状になったレールに沿って動かすというシンプルな構造ながらも、一台で多軸運動ができ、介助なしに単独で利用することができる。素材として木を利用したことで、優しさと温かみを感じることができ、脚部は安全性を考慮しスチール製とした。

機能性やデザイン性、利用者の取り組み易い器具を成形する技術を求める医療機関のニーズと、同社の想いが見事にマッチングしたことで生まれた商品である。



▲ぐるぐるストレッチ

「現場の生の声をきく」ことを重視しており、病院やケアセンター等を積極的に訪問し、現場の使用者・利用者の意見を商品に反映させ、次々に新商品として形にしている。同社の唯一無二な商品開発に、今後も注目していきたい。

(文責：商工金融課)

技術力と発想力で「木製扉」をイノベーション

有限会社静岡フスマ商会

所在地 磐田市福田5495-6
 代表者名 中山 広海
 創業 昭和63年10月
 資本金 10,500千円
 従業員数 50人
 主要製品 木製襖、ドア、家具
 電話 0538-55-6750
 F A X 0538-55-6751
 U R L <http://www.shizuokafusuma.co.jp>



木の魅力を最大限引き出す「扉」をコーディネート

古くから日本の住宅に使用されてきた襖等の木製建具。木のぬくもりから安心感が得られるなどの魅力がある。御自身の住宅等が必ずしも伝統的な和風建築でなくとも、その雰囲気やデザインに合った木製のドアや収納家具を望む方も多いのではないだろうか。

有限会社静岡フスマ商会は、“木”を素材とした製品にこだわり続ける一方、顧客ニーズに応じた製品の多品種生産や生産工程の効率化で、絶えず変化を続けている企業である。

例えば、同社で生産する襖やドア等の8割は、右の写真のように、色・柄・素材・厚みなどを空間全体のデザインに合わせたフルオーダーメイド製品である。このように、既成概念を超えた自由な発想による「木製扉」で、部屋との一体感を見事に引き出している。



▲ 部屋のデザインにマッチするフルオーダー扉

先進技術の活用で顧客ニーズを実現

それでは、同社の多彩なオーダーメイド製品は、どのような技術や仕組みに支えられているのだろうか。

個別の顧客ニーズに応じて、扉の大きさや厚み、細部の加工等を施すには、本来は「匠の技」を必要とするため、若手社員の技術習得や納期の短縮が課題となる。そこで、同社は、ドイツ製の高性能な加工機を複数台、積極的に導入した。これらの加工機では、パソコンに作業指示を入力すると、そのパターンに応じ、迅速かつ正確、繊細な加工が

できる。結果、熟練工業務の多くがカバーされ、安定的な多品種生産が可能となった。

また、同社が実践する生産工程の効率化も特筆すべき点である。同社では、受注後、



▲ 多品種生産や効率化を支えるハイテク機械

社内のシステムに仕様等のデータを打ち込むと、以降、最終加工機械までデータが自動伝達されていく仕組みが構築されている。システム内では、仕入れ、製造、販売状況も管理しており、データに基づく、効率的かつ戦略的な生産が可能である。これら工程の効率化により、オーダーメイド生産のコストが低減され、顧客にお得感を感じてもらえる価格設定が

実現できている。

注目のユニークな新製品やサービス

さらに、同社では、新しい製品やサービスの展開にも積極的に取り組んでいる。

例えば、指挟み事故を防ぐ新製品「クッションドア」「クッション折戸」。同社では、手動ドアの指挟み事故により、5年間で900人以上の子どもが救急搬送されているという事実（東京都調査による）を把握し、扉の外観はそのままに、周囲にクッション材を施したドアを開発した。この扉であれば、開閉の際に指を挟んでもクッション材のおかげでケガが防げる。今後、一般家庭だけでなく、キッズ版製品も含め、幼児施設等に広く展開していきたいという。

また、リフォーム等に係る木製建具類の相談、製造、施工までを一貫して行うサービスも始めた。通常、建具メーカーは製造・納品後、施工は行わないが、同社は、この一連サービスの内製化で、顧客に対し、より速く、かつ安く自社製品の提供ができています。



▲ 指を挟んでもケガしない「クッション扉」

デジタル化で業界の未来を明るくしたい



▲ 常に変革を続ける中山社長

創業から32年余、中山社長は、「創業時メイン商品だった襖の需要はピーク時の10%程度に落ち込んだが、我々は、新技術の導入による多品種展開やデータの活用等で、売上を維持してきた。しかし、業界全体はいまだにアナログで、受発注もFAX中心。今後、自社システムを再構築し、顧客自身の発注入力から全ての経過をデータで管理するデジタル基盤として、業界内で活用していきたい。」と将来展望を語る。

業界の未来も視野に入れた同社の挑戦が、益々楽しみである。

(文責：商工振興課)

“想いを包み、未来を創造”

株式会社吉村

所在地 東京都品川区戸越4-7-15 (本社)
焼津市越後島408 (静岡総合工場)
代表者名 橋本 久美子
創 業 昭和7年7月
資本金 91,000千円
従業員数 223人
主要製品 食品包装資材の企画、製造、販売
(グラビア印刷・軟包装デジタル印刷・ラミネート加工・スリット加工・製袋加工・刷込後加工)
電 話 054-627-9221
F A X 054-628-1361
U R L <https://www.yoshimura-pack.co.jp>



世界一のデジタル印刷の技術力

株式会社吉村は、茶袋を製造している包装資材メーカーである。本社は東京都品川区にあり、お茶の産地で袋詰め作業ができるよう産地に近い焼津市の工場で、印刷、ラミネート、スリット、製袋とすべての工程を一貫生産している。

世界で初めてデジタル印刷機を導入、高品質な版レス印刷による小ロットオリジナルパッケージの製造を開始、顧客のきめ細かい要望に対応している。その技術力・品質の高さが評価され、世界デジタルコンテストのパッケージ部門で4度の受賞を果たしている。



▲デジタル印刷の世界コンテストで4度受賞

社員一人ひとりがキラリと輝く主人公に

三代目の橋本久美子社長は、社員がやりがいを持って働くことを大切にしている。プロセスや課題が見えている社員からのボトムアップを重視、社員がどんどん意見を言えるような会社づくりを進めてきた。具体的な取組としては、大きな失敗も、その背景を公表、共有することで次に活かせる仕組み「レジェンドリスト」や、発言は一人20秒以内、全員意見を言わなくてはならない「会議術」、ひとりにしか分からない仕事をなくするための仕掛けとして「ドリームジャンボ休暇」など、ユニークな仕組みを数多く取り入

れ、社員が当事者として、自ら考えて行動する組織へ改革してきた。さらに、経常利益の25%を全社員に均等還元するなど、働くモチベーションの向上を図っている。

「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」を受賞

同社は創業以来、一度も赤字がなく、リストラゼロ、社員を大切にしながら、業績を伸ばしてきた。こうした優れた取組により、2017年「新・ダイバーシティ100選」、2018年「第8回日本でいちばん大切にしたい会社大賞」を受賞。全国の企業から、その取組を学びたいとの多くの声を受け、毎月会社見学会を開催し、参加者からの好評を博している。



▲橋本久美子 代表取締役

わくわくする日本茶の未来を創る



▲沈殿抽出式ティードリッパー「刻音(ときね)」

2年の歳月をかけて開発した「刻音(ときね)」は、お茶を入れる時間も楽しむことができるドリップ式の茶器である。クラウドファンディングでは、予想を超える支持があり好評を得ている。

「リーフティーカップ」は、茶葉とフィルターがセットされているカップにお湯を注ぐだけで本格的な日本茶が楽しめ、2煎目、3煎目もさらに美味しくいただける感動の商品である。

日本茶への熱い想いにあふれた同社の商品が、新たな魅力を引き出し、わくわくする日本茶の未来を創っていくことだろう。同社の今後の一層の活躍を期待したい。

(文責:地域産業課)

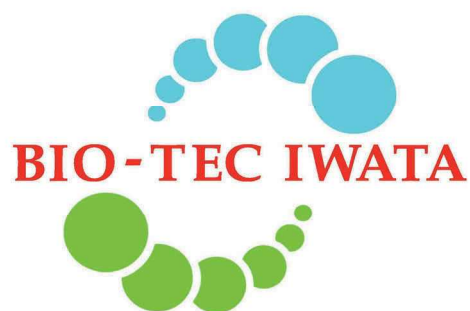
日本茶の消費が低迷する中、同社は、お茶屋さんと一緒に販路拡大、市場開拓に取り組んでいる。日本茶の価値観を高め、魅力を伝えるツールでありたいと、パッケージ制作にとどまらず、マーケティングやブランディング等をトータルで支援、消費者の要望や女性社員のリアルな意見を取り入れ、日本茶を楽しむための新商品を開発している。



▲手軽に本格的なお茶が楽しめる「リーフティーカップ」

環境貢献型企業を目指して

<h3>磐田化学工業株式会社</h3>	
所在地	磐田市中泉3069
代表者名	高橋 あやこ
創業	昭和32年11月
資本金	86,250千円
従業員数	123人
主要製品	有機酸(クエン酸・イタコン酸)の販売、受託製造(発酵・粉末食品)、廃棄物処理(メタン発酵)
電話	0538-35-5100
FAX	0538-35-5105
URL	https://www.i-kagaku.co.jp

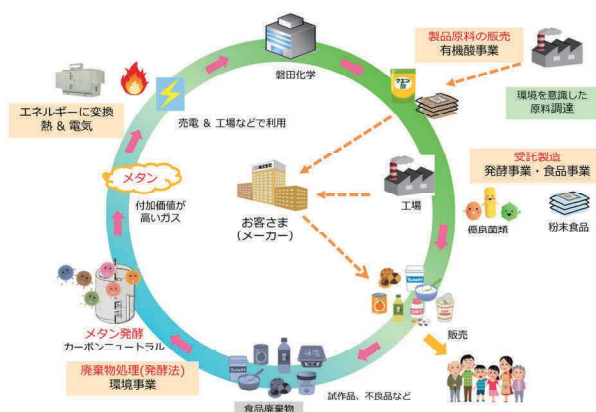


環境貢献型モノづくりの提案

磐田化学工業株式会社は、ミカン果汁からクエン酸を製造する事業に始まり、様々な顧客ニーズや社会環境の変化に対応し、創業から60年以上経過した現在では、大きく4つの事業を展開している。4つの事業内容は、①クエン酸・アミノ酸・ビタミンなどの食品原料の販売(有機酸事業)、②自社技術・設備を活かした発酵製品の受託製造(発酵事業)、③粉末食品の受託製造(食品事業)、④メタン発酵による食品廃棄物の処理(環境事業)、である。

この4つの事業を通じて、顧客のモノづくりを①原料の販売にはじまり、②製造サポート(発酵・粉末)や③廃棄品処理と、スタートからゴールまでサポートできることが、同社独自の強みである。さらに、廃棄物処理からエネルギーを生産し、そのエネルギーを自社工場で再利用するループが構築できている。

現在は、このループを“環境貢献型モノづくり”という形で顧客に提案していることが特色である。顧客からは、同社の培ってきた製造技術だけでなく、CO₂削減、持続可能な社会の構築などの観点からも注目されている。



▲同社が目指す“環境貢献型モノづくり”

強みの「メタン発酵」

同社の環境事業では、様々な食品メーカーの廃棄品や製造中間残渣を処理する際に、メタン発酵を用いている。同社は、長年に亘って培った発酵技術と国内でも有数の大型の発酵装置を有しており、このメタン発酵が同社の強みとなっている。



▲国内有数のメタン発酵装置

メタン発酵法は、微生物群によって行われる発酵であり、焼却処理と異なり化学的に二酸化炭素の増加がなく、廃棄物を処理できる環境にやさしい技術である。さらに、同社は発酵工程で生じるメタンガスを原料に、電気・蒸気などのエネルギー生産を行うことができる非常にクリーンな循環システムを構築している。

本事業の取組みは、2017年に「静岡県地球温暖化防止活動知事褒賞」を受賞するなど高い評価を受けている。このような事業を含めメタン発酵による環境問題への貢献は、顧客の強い信頼を獲得している。

更なる環境への貢献に向けて

同社がこのような環境事業に取り組むなかで、茶殻・コーヒー粕などセルロースを多く含む残渣の処理について多くの問合せを受けている。しかしながら、セルロースは非常に堅固な構造のため、効率よく発酵することが非常に難しい。また、茶殻・コーヒー粕などのバイオマスは未利用資源の一つであり、多くの研究機関等で研究開発が行われているが、主にコスト面で課題があり実用化は殆ど進んでいない状況である。

この難題の解決に向け、現在、同社では今まで培ってきたメタン発酵技術をベースに研究を進めており、早期の事業化を目指しているところである。この事業の開始により、環境負荷の低減に大きく貢献してくれると期待している。

研究開発事業の牽引役

これらの同社の研究開発事業を牽引しているのが、開発室室長の関口氏である。その関口氏は、本年11月に「静岡県科学技術振興知事褒章」を受章するなど内外からの評価も非常に高い。

今後も、関口氏が牽引する同社の様々な事業が、環境負荷の低減を通じて私たちの社会生活の向上を果たしてくれることを強く期待している。



▲知事褒章を受章した関口氏（中央）

(文責：経営支援課)

止まらない開発力でものづくり産業の発展に貢献

株式会社トウネツ

所在地 富士宮市外神東町16
代表者名 望月 城也太
創業 昭和56年2月
資本金 20,000千円
従業員数 96人
主要製品 アルミ鋳造炉、熱処理炉、真空炉の開発・
設計・製造、バイオ・太陽光事業、農業関
連事業
電話 0544-59-0611
FAX 0544-59-0612
URL <http://www.globaltounetsu.com/>



熱技術は縁の下の力持ち

株式会社トウネツは、熱技術を主体とした設備の研究開発・製造を行う企業である。主にアルミ鋳造炉、熱処理炉、真空炉といった工業炉を扱っており、顧客の多種多様なニーズに応えつつ、自社の高い技術と創意工夫によって生み出した数々のオンリーワン設備により、ものづくり産業の発展に貢献してきた。

その一例が自動車製造業である。自動車部品には、軽量かつ丈夫でリサイクルが可能なことからアルミニウムが多用される。そのアルミ素材の質を左右する重要な設備を同社は開発・製造しており、我が国の自動車製造を支える、まさに縁の下の力持ち的存在なのである。



▲同社開発のアンダーバーナー

止まらない開発力

同社は開発した設備だけでなく技術も販売しており、新たな設備や技術を提案し続けることで顧客に感動を与え、評価され続けている。新たな提案を続けることができる源泉は、「止まらない開発力」にある。同社の開発は、他社よりも性能が良いという差を追求するものではなく、これまでと全く違う発想



▲大手自動車メーカーから贈られた感謝状

で作られた、これは技ありだと言わしめるような設備や技術を生み出すものである。そんな同社の「止まらない開発力」が生み出した設備、技術等が評価され、導入した某大手自動車メーカーから感謝状が贈られるなど、その開発力は顧客から信頼を得ている。

脱炭素社会に向け製造工程も脱炭素化へ

我が国も温室効果ガス排出削減を打ち出すなど、世界は脱炭素社会に向かっており、脱炭素は今後も拡大が見込まれる分野だ。そんな世界の未来を見据え、同社が研究開発に特に力を入れているのが熱関連設備の省エネ化である。基本的に24時間稼働している熱関連設備の省エネ化が進めば、エネルギーコストの大幅削減につながるだけでなく、同時に製造工程の脱炭素化にも貢献でき、社会的要請に応えることにつながる。同社は熱関連の技術開発を通じて、将来のものづくり産業に貢献しようとしているのである。

開発力を支える人材育成

同社の「止まらない開発力」を支えているのは人材であり、人材育成の秘訣は「出る杭は伸ばすことだ」として、望月社長は次のように語ってくれた。まず、プレイヤー層に対しては挑戦を奨励している。一人ひとりが自ら挑戦して体験をすることで成長し、達成感を感じてもらえれば新たな挑戦につながる。もし失敗したとしてもその理由を関係部署全員で考え、次なる成功の糧とする。



▲今回お話を伺った望月城也太社長

それが挑戦型社員の育成になる。また、マネージャー層に対しては、部下を“管理”するのではなく「面倒を見てやってくれ」と伝えている。部下の仕事に目配りするだけではなく若い杭を伸ばすために時には骨を折らせることで、上司自身も成長するのである。

近年の人手不足などで人材確保には困難が伴う中、今回お話を伺った望月社長の言葉から、自己成長型の人材を育て、定着させていきたいという強い思いが伝わってきた。

設備の地産地消のために、富士山の麓から世界へ

同社は中国、インド、タイに子会社を有し、北米、南米、ヨーロッパ、アジア等にある海外企業との技術提携契約も行っている。それは顧客のニーズに応じ、その国の状況を最もよく知る現地で製造・販売し、技術サービスもより細かく提供するという、“設備の地産地消”と地域に密着した技術サービス体制の確立を目指しているからである。

ここまで紹介してきたように、富士山の麓で開発した独自の技術をもとに国内・海外問わず活躍する同社は、静岡県“元気な企業”として紹介するに相応しい企業である。

(文責：経営支援課)

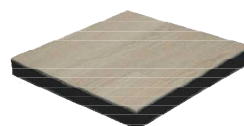
その他の製造業

～転倒による骨折から高齢者とその家族を守る～

転んだときだけ柔らかくなる床「ころやわ」

株式会社 Magic Shields (マジックシールドズ)

所在地 浜松市東区有玉南町1867-1
代表者名 下村 明司
創業 令和元年11月
資本金 29,780千円
従業員数 4人
主要製品 衝撃吸収床材「ころやわ」
電話 050-1742-4400
URL <https://www.magicshields.co.jp/>



▲同社製品「ころやわ」

創業ストーリー

株式会社 Magic Shields は、歩行時には硬く転びにくく、転んだときは柔らかく衝撃を吸収する床材・ベッドサイドマットの開発・販売を行うスタートアップ企業である。

代表取締役の下村氏は、ヤマハ発動機株式会社で14年間、バイクの衝撃吸収に関する設計・開発や新規事業の開発に携わってきた技術的バックボーンがある。下村氏自身が祖母や友人を転倒が原因で亡くした経験から、世界から怪我を無くすことを志し、前職在職中から様々な発明活動を行ってきた。その後、グロービス経営大学院で出会った理学療法士の杉浦氏、エンジニアの平山氏、営業・マーケティング担当の宝田氏の4名でチームを結成し、令和元年11月に同社の設立に至った。



▲代表の下村氏（左から2番目）と創業メンバー

歩行時の安定性と転倒時の衝撃吸収性を両立

要介護となる原因で3番目に多いのが「転倒による骨折」である。転倒骨折する高齢者は毎年約100万人いるとされ、介護保険や医療費抑制の観点からも、これを防止することは社会全体で取り組むべき喫緊の課題である。

同社が開発した床材「ころやわ」は、外見や歩行時の感触は通常の床材と変わらないが、転んだときには凹んで衝撃を吸収することで、骨折を防止することができる。

「ころやわ」の内部には、メカニカルメタマテリアルの概念を応用して設計・製造された特殊な構造体が用いられており、素材では出せない特性を実現している。これにより、①歩行時／車椅子移動時の安定性と②衝撃吸収性を両立したほか、③ベッド等の重さにも耐えうる耐荷重をも実現することができ、病院や介護施設への導入が可能になった。

これについて、名古屋大学工学研究科で大腿骨にかかる荷重を測定したところ、衝撃を約70%軽減することが分かった。また、森町病院や藤田医科大学等での試験導入においても、医療従事者から高く評価されている。



▲歩行時と転倒時の変化の比較

高まる期待と評価

このように、同社の事業は、社会的課題の解決につながるとともに、今後の大きな成長が見込まれることから、周囲の期待は高まる一方である。浜松いわた信用金庫チャレンジゲートの最優秀賞、未来2020（日本総研）の「Ⅲ GAP グラント”MIRAI”」を受賞したほか、東大 IPC 1st Round の支援先として採択されるなど、著名なビジネスプランコンテストやアクセラレートプログラムにおいて高い評価が得られている。

また、大手ベンチャーキャピタル IDATEN Ventures から約4千万円のシード資金を調達。この資金を元に、「ころやわ」の量産化及び販売拡大に取り組んでいる。

今後の展開

令和2年8月から、病院や介護施設等への「ころやわ」の販売を本格的に開始するとともに、県の浜松都田インキュベートセンターに研究開発拠点を設け、更なるエビデンスの蓄積とそれに基づく製品開発の体制を整えた。

下村氏は、「5年後に売上規模22億円、3万床への普及が目標。骨折を予防できる未来、自立できる未来を実現したい。」と構想を語る。

同社製品の普及を通じ、歩くことの喜びを享受できる人が一人でも多く増えていくことを期待したい。



▲病院での導入事例

(文責：商工振興課)

ガス業

「Step by step」～LPガス検査の先駆者として～

大静高圧株式会社

所在地 駿東郡長泉町本宿291-1
代表者名 白砂 清一
創 業 昭和41年7月
資 本 金 1,000千円
従業員数 40人
主要製品 高圧ガス
電 話 055-986-5485
F A X 054-986-5224
U R L <http://taiseikoatsu.co.jp/>



業界の最先端を行く

大静高圧株式会社は、昭和41年7月に創業。長泉町本宿にプロパン容器の耐圧検査工場を設立。

他のガス供給業会社は、酸素ガスもしくは窒素ガスの片方の供給は行っているが、同社は両方の供給を行っている。

大型12tトラック6台、8tトラック1台、3tトラック1台を保有し、静岡県だけでなく、神奈川県、山梨県、千葉県、東京都に回収・配達を行い、トラックの稼働率は95%を誇る。

同社のLPガス容器再検査工場は、荷受けから出荷まで全ての再検査工程をシステムライン化することで、総合的に管理して機器間のデータ連携によりスムーズな作業環境を構築している。

また、一般高圧ガス容器再検査工場では、LPガス容器以外の高圧ガス容器の再検査を実施している。容器の塗装には自社でシームレス用自動静電粉体塗装設備を設計して、全色を粉体塗装で仕上げるという他に類を見ない塗装を実現するなど、業界の最先端を行っている。



▲出荷の様子



▲自動静電粉体塗装機

事故0を目指して

ガス容器再検査工場に設置する機械は特殊な機械が多く、通常の設備投資で1億円以上の設備投資額がかかってしまい、また、検査に必要な機械の多くは既成品が少なく、各々で改良を重ねている。

同業者が同じ悩みを抱えていることに目をつけた同社は、エンジニアリング事業部を立ち上げ、同社で開発した最先端の検査用機械を同業者に提供することで、公開しないことによって発展出来なかったガス業界の体質に変化をあたえた。全ては、ガス業界における事故0を目指してのものだ。



▲耐圧検査ライン



▲多種多様なガス容器

高圧ガス容器の再利用

平成17年10月、関連会社の大静塗装株式会社を大静テクノ株式会社に社名変更。大静高圧株式会社で行っていた高圧ガス容器くず化処理業務を移管。LPガス用の高圧容器は含有されている鉄の純度が高く再利用に適していることから、高圧ガス法の容器くず化処理基準を基に自社開発の作業ラインを作り、寿命を終えたLPガス容器のほか、一般高圧ガス容器、FRP容器などのくず化処理を行っている。



▲残ガス回収設備

新たな事業展開

LPガス容器をくず化処理する際に回収したガスを有効活用するため、施設園芸に着手。農業用ハウスを建設し、地元長泉町のブランド認定品である「長泉メロン」を栽培。回収したLPガスを燃料に温水ボイラーを使用し、ハウス内を加熱。通常年1回収穫の季節栽培である「長泉メロン」を、周年栽培出来るよう目指している。2021年夏の収穫を皮切りに、年4回の収穫を予定している。

(文責：企業立地推進課)

その他卸売業

茶業に真剣～人間力を磨く～

黒七肥料農材株式会社

所在地 菊川市西方4477-1
代表者名 黒田 祐司
創 業 昭和25年2月
資本金 10,000千円
従業員数 9人
主要製品 肥料、農薬の卸売
電 話 0537-36-4166
F A X 0537-36-4464
U R L <http://kuroshichi.web.fc2.com/>



顧客と二人三脚のお茶づくり

同社は、農業用資材の卸売を行っており、茶業農家向けの肥料や農薬を取扱っている。創業70年の老舗であり、地域の茶産業を支えてきた。

「茶業に真剣」を理念として掲げ、肥料や農薬を販売するだけでなく、その後、顧客が作ったお茶の出来栄えまで確認するなど、顧客と二人三脚でお茶づくりに取り組んでいる。

3代目社長が最も大切にしていることは、社員の「人間力」を高めることである。社長の考える「人間力」とは、顧客である茶業農家と接していく中で、一緒に美味しいお茶づくりに取り組んでいるという熱意が伝わり、顧客と信頼関係を築くことが出来る力である。



▲農家との信頼関係を築く「人間力」が強み

茶栽培技術の飽くなき探求

同社では、茶樹を効率的に肥やし、高品質なお茶を作るための技術を集積している。顧客から毎年50点以上の茶サンプルを収集し、その栽培方法、製造技術のノウハウを蓄積している。

また、同社主催の互評会や茶商へのヒアリングなどを通して、顧客のお茶に対する客観的な評価をフィードバックしている。お茶消費拡大のために最も重要なことは、美味しいお茶をやることであるという考えの下、このような取組を行うことで、顧客や茶商と一体となって茶業界全体を発展させることを目指している。



▲互評会の様子



▲多くの茶サンプルは農家からの信頼の証

スマートティーサーバーの開発

お茶の消費拡大を目的として、新型の急須スマートティーサーバーを開発した。スマートティーサーバーは、耐熱樹脂製の簡易急須で、リーフ茶でもティーバックでもお茶が美味しく淹れられる工夫がされている。

お茶の消費量が減少し、厳しい状況にある茶業界であるが、社会の変化、マーケットの要望に応じて価値ある提案ができるよう、これからも茶産業発展のノウハウを追及していく。



▲スマートティーサーバー

(文責：企業立地推進課)

旅の思い出を彩る下田の玄関口

三和観光株式会社

所在地 下田市東本郷1-5-2
代表者名 長池 茂
創 業 昭和36年12月
資本金 10,000千円
従業員数 14人
主要製品 食事処を併設した土産物屋（伊豆地域の特産品を中心に販売）
電 話 0558-22-1256
F A X 0558-23-3256
U R L <http://www.front-shimoda.jp>



下田の玄関口「フロント」



▲伊豆急下田駅前で一際目を引く時計台

伊豆急下田駅を出るとすぐに目に入る白い時計台は、三和観光株式会社が運営する土産物屋「下田時計台フロント」のシンボルだ。同店は伊豆地域の特産品を中心とした土産物の販売に加え、金目鯛やさざえ、本わさびなど地元の食材をふんだんに使用した料理が味わえる食事処も併設している。

同店が開業したのは伊豆急行線が全線開通した昭和36年。それ以来、下田観光の起点として60年近い歴史を重ねてきた。開業当時の面影を色濃

く残す店舗には、伊豆各地で見られる伝統的な壁塗り工法であるなまこ壁が使用されており、同店が歩んできた長い歴史を感じることができる。

店名である「フロント」は下田を訪れる人々を温かく迎え入れる玄関口（フロント）でありたいという思いに由来している。店名のとおりフロントでは、スタッフが商品の説明だけでなく、おすすめの観光スポットまで丁寧に教えてくれる。下田を訪れるお客さんにとって、フロントは旅をより楽しむための強い味方だ。

人とのつながりから生まれた「IPPIN」



▲贈答品としても人気が高い「IPPIN」

駅前といえば土産物屋の激戦区だが、フロントが他の土産物屋と一線を画しているのが、セレクトブランド「IPPIN」の取組みだ。伊豆地域の特産品の中でも同店が特に優れていると感じた品を選定し、フロントオリジナルのセレクトブランドである「IPPIN」の名を冠して販売している。

この取組みを始めた代表取締役である長池氏は、「IPPIN」として商品を選定する際、何よりも大切にしているのは「人」だと話してくれた。魅力ある人から生まれる商品は、やはり魅力的なのだという。そのため、気になる商品があれば長池氏が生産者やメーカーを直接訪ね、商品に対する思いを丁寧に聞き取った上で、「IPPIN」に選定するかを判断する。

「IPPIN」に選定することが決まれば、「IPPIN」のロゴを使ったパッケージデザインを生産者とともに考え、商品化する。しかし元々のパッケージが素晴らしいと感じた商品は、デザインを変更せずにそのまま販売するという。全ての商品に対して一律の対応をするのではなく、商品にあわせて販売方法を柔軟に変えることで、商品の魅力を最大限に発揮するためだ。じっくりと時間をかけて商品の魅力を理解しているからこそできる対応といえる。

同店こだわりの「IPPIN」は、店舗だけでなく同社ホームページから購入することも可能だ。ホームページでは、大人気の下田ミルクもちをはじめ万能塩鯉茶漬けなど地元の食材を使用したユニークな商品を多数扱っている。自宅にいながら旅気分を味わえるオンライン販売をこの機会にぜひお試しいただきたい。

旅の思い出にリボンをかける

下田の玄関口であるフロントにはもう一つの大切な役割がある。それは旅の最後の思い出を提供することだ。

「下田での旅を贈り物に例えるなら、宿泊や観光は贈り物の中身。フロントの役割は贈り物に、最後にきれいなリボンをかけること」と長池氏は語ってくれた。人との出会いを何よりも大切に考えるフロントは、これからも下田の旅の思い出を温かく彩ってくれるに違いない。

(文責：企業立地推進課)



▲多くの人が足を止める「IPPIN」コーナー

寝顔を「笑顔」に

有限会社宮崎蒲団店

所在地 富士宮市宮町12-22
代表者名 宮崎 哲也
創業 明治8年
資本金 10,000千円
従業員数 5人
主要製品 寝具販売
枕、ふとん等
電話 0544-26-3262
FAX 0544-26-0522
URL <http://miyazaki.jp.net/>



明治創業の眠りの専門店

有限会社宮崎蒲団店は、創業145年を迎える老舗寝具店である。富士宮本宮浅間大社の目の前に店舗を構え、「人生の1/3はふとんの中」をキャッチフレーズに、創業以来地域の方々の眠りを支え、愛されてきた。

多くの方が同店を訪れる理由は、寝具の購入だけにとどまらない。来店する人の多くは朝起きた時の肩こり・首こり・頭痛等の睡眠に関する悩みを抱えている。そんな悩みを丁寧に聞き、快眠のコツをアドバイスする対話を大切にしている。

客一人ひとりに寄り添った接客を可能にしているのが、令和2年4月に5代目社長に就任した宮崎哲也氏の眠りに対する熱意と知識量だ。来店する客を見て、姿勢が悪い人が多いことに気づき、睡眠と姿勢の関係性について学びはじめ、今では上級姿勢教育指導士や睡眠環境診断士、スリープマスターなど睡眠に関する資格は計8つ有している。中でも、上級姿勢教育指導士は全国の個人ふとん店において全国で同氏だけが保有する貴重な資格で、快眠につなげる寝具提案をするため、ストイックに知識の習得を続けている。



▲店内の様子

コロナ禍での新たなチャレンジ

宮崎氏が社長に就任した直後、会社の存続意義を揺るがす大きな試練が訪れた。新型

コロナウイルス感染症の流行である。外出自粛要請等の影響で、来客店が激減。店舗販売型の営業形態の見直しを余儀なくされた。

そこで同氏は相談態勢やアフターフォローなど専門店の強みを生かし、オンライン対面販売に新たな活路を見出すこととした。

県の中小企業等危機克服チャレンジ支援事業を活用し、ビデオ会議アプリやSNS等で寝具や睡眠などに関する悩みをオンラインで受け付ける相談システムを構築。相談希望者が撮影した自身の写真を元に姿勢を分析し、ビデオ会議アプリで睡眠時や寝室内の様子なども見ながら、カウンセリングを実施する。

このシステムによる対話により、来店しなくても客一人ひとりに合った枕の提案が可能となった。



▲オンライン相談の様子

フルオーダーメイド枕「ぐうすけ」の開発



併せて、オンライン対面販売の看板商品の開発にも取り組んだ。完成した新商品がフルオーダーメイド枕「ぐうすけ」である。

特徴の一つは表地に抗ウイルス生地を使用している点で、顔が直接触れる部分を衛生的に保てる作りとなっている。これは、コロナ禍で多くの人々がウイルス対策に関心を持っている点にアイデアを得たものだ。

▲フルオーダーメイド枕「ぐうすけ」 しており、中身の分量を増減させることで高さが調整できる。この商品には、同氏のこだわりと想いが詰まっている。

快適な眠りを全国へ

「オンライン相談システムとぐうすけを2本柱として、日本全国に快適な眠りを届けたい」と話す同氏。

これまで培った専門店としての地域に根ざした営業に加え、新しい寝具店のあり方を模索し続けている同社。富士宮から全国に向けて、寝顔を「笑顔」にするチャレンジに今後も注目したい。

(文責：商工振興課)

一生付き合えるお米屋さん

有限会社川井米店

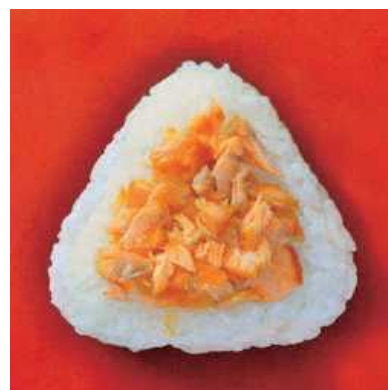
所在地 三島市日の出町6-15
 代表者名 川井 健一
 創業 大正8年4月
 資本金 3,000千円
 従業員数 12人
 主要製品 精米、米加工品（おむすび、団子）、麴商品
 電話 055-975-1095
 F A X 055-975-1960
 U R L <http://kawai-komeya.jp/>



プロの味

有限会社川井米店（屋号「かわい米や」）を訪れたのは10月下旬、秋晴れの午後。お昼時から少し時間が経っていたが、お客さんが途切れる様子はない。ショーケースのおむすびや団子は残り僅かだ。もちろん、この時期にうれしい新米も次から次へと売れてゆく。何とか取材チームもおむすびと団子をいただくことができた。早速食べてみる。さすが、お米はふっくらつやつやで風味が豊かだ。

団子は驚くほど柔らかい。こちらは、上新粉ではなくお米からつくるのが秘訣とのこと。どちらもお米屋さんのこだわりが詰まったプロの味だ。



▲同社のおむすび（さけ）

逆風を越えて

同社の創業は大正8年。長く三嶋大社の門前町で営業を続け、昨年100周年を迎えた。現在は三代目の川井健一社長と奥様の純子さんを中心に事業を展開し、店舗は連日お客さんで溢れている。ただ、米をめぐる日本全体の状況は楽観できない。農林水産省によれば、国民1人・1年あたりのコメの消費量は昭和37年度の118.3kgをピークに減少傾向が続き、平成30年度には53.8kgまで減少している。食生活の多様化や単身世帯・共働き世帯の増加等による食の簡便志向が要因の一つに挙げられており、同社もかつてはこの波にさらされていたという。そこで、平成17年11月、事業継続の危機を感じた三代目夫妻は大きな決断をする。店舗の移転と加工食品の販売開始だ。旧店舗のすぐ近くに駐車場を備えた新店舗を構え、お米マイスターの資格を取得した健

一社長が店頭精米を開始するとともに、純子さんは新たに団子の製造販売をスタートさせた。とりわけ、団子の製造は、同じく米店を営んでいた親戚の閉店を機に機械とノウハウを譲り受ける形で始めたものの、最初はなかなか思うようにできなかったという。しかし、「体にいいものを使って」「おいしいものだけを作る」という信念のもと試行錯誤を繰り返した結果、現在のやわらかくてお米の味の豊かな団子が出来上がり、多くのお客さんの信頼を得ることになった。平成27年からはおむすびの販売も開始。団子とおむすびの販売は着実に売上を伸ばし、現在では精米販売と並ぶ大きな柱に成長している。

信頼のサイクル

令和2年春から続く新型コロナウイルスは同社にも大きな影響を及ぼした。休校や在宅勤務の広がりにより家庭での食事機会が増えたことで、米の需要が増加するとともに、朝昼晩の三食を用意する負担感から惣菜ニーズの高まりも見られた。他方で、小売店によっては店頭の米が不足したり、5月には柏餅が手に入りにくいといった声も聞かれたという。この間、同社では通常通りの営業を続けた。感染症対策に気を配りながら、これまでと変わらずに店頭で精米し、団子とおむすびを丹念につくって販売した。柏餅も例年以上に用意して販売。コロナ禍は日常生活をすっかり変えてしまったが、かわい米やに行けばこれまでと変わらずにおいしい「ごはん」を食べられるというお客さんの信頼に応え、それが次の信頼につながっていった。健一社長、純子さんは言う。「地域の人たちと一生付き合っていける町のお米やさんでいたい。」その信念はゆるぎない。

次の100年へ

同社では令和3年3月に三島市内に新店舗を開店予定だ。健一社長と純子さんの決断の背景には、これまで同社を支えてくれた従業員と、事業を継いでくれる四代目夫妻への想いがある。「これまでがむしゃらに走ってきましたが、これからはお店を続けていくためには働きやすい環境が必要だと思いました。新店舗は将来に向けた大きな挑戦です。」新店舗では一部を機械化し、蓄積した技術を共有することで事業の安定化を図るとともに、スタッフの職場環境の向上を目指す。今後は、現在の店舗は本店として四代目による店頭精米販売を中心とし、新店舗は団子やおむすびに加え、三代目自慢の麴製品などの加工品に軸足を置くという。開店に向けて現在も三島商工会議所のサポートを受けながら事業計画を練り続けているところだ。新店舗のオープンとともに信頼の輪はさらに広がるだろう。次の100年に向けた同社の新たなチャレンジが始まった。



▲店内の様子。新店オープン後は「本店」に。

(文責：企業立地推進課)

葦山反射炉とともに「刻」をきざむ

株式会社蔵屋鳴沢

所在地 伊豆の国市中272-1
 代表者名 稲村 浩宣
 創業 平成8年7月
 資本金 95,000千円
 従業員数 36人
 主要業務 地ビールの製造、レストラン経営、お茶の製造直売のおみやげ館の運営
 電話 055-949-1208
 F A X 055-949-5022
 U R L <https://kuraya-narusawa.co.jp/>



蔵屋鳴沢の歩み

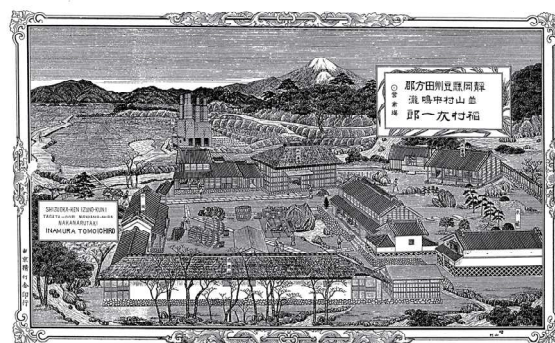
(株)蔵屋鳴沢は、会社設立こそ平成8年(1996年)と新しいがそのルーツは明治時代まで遡ることができる。明治、大正、昭和、平成、令和と5つの時代をまたいで活躍する蔵屋鳴沢の令和に至るまでの歩みを紹介する。

明治時代、日本酒造り酒屋として栄えたが、生糸工場を併設した後、生糸が暴落して家業は立ち行かなくなった。幸い、葦山反射炉横の土地は残っていたため、大正期には、葦山反射炉の入口で土産物販売を開始。合わせて、ボランティアで葦山反射炉のガイドを始めるようになった。

その後、昭和時代に、製茶業・飲食業に着手し、現在の蔵屋鳴沢の原型が形作られる。

そして、平成8年には(株)蔵屋鳴沢を設立し、翌年に地ビール「反射炉ビヤ」の醸造を開始する。

こうして、土産物販売業、飲食業、ビール製造業、製茶業を営む現在の形態が出来上がった。



▲明治時代の銅板風景画

反射炉横で、商いを営んでいることわかる



▲今日、反射炉前に構える蔵屋鳴沢の概観

(左からレストラン、土産館、ビール工房)

ビール造りの伝統と革新、伊豆韮山の地域性にこだわる

1994年に酒税法が改正され、小規模事業者でもビール市場に参入できるようになった。美味しいビールを提供すれば、反射炉を訪れる多くの方々に喜んでいただけるのではないかと、そう考えて創設されたのが反射炉ビヤである。その名前には、未来を見据えて新しいものを取り入れた太郎左衛門（江川太郎左衛門英龍：反射炉の建設を提言した、伊豆韮山の代官）への敬意を込め、伝統と革新を両立しながらビールを造り続ける意思が込められている。

また、時代の流れに沿って、ビール造りは常に進化している。若き醸造士たちが原材料の麦芽とホップ、酵母を厳選し、地場産の副原料も生かしつつ、研究と実験を重ねている。かつて酒造りに用いてきた豊富な湧き水を使い、無ろ過・非加熱によって酵母の生きた深い味わいを楽しんでいただくために、小さな醸造施設で特別なビールを生み出し続けている。



▲反射炉とビール

ここでしか見ることができない風景だ



▲反射炉ビヤ

名前も地域に縁のある人物名に由来している



▲ビール工房

コラボ商品など常に多くの種類が醸造されている

今後の目指す姿

「その土地にある美味しいものを提供し、私たちが造るビール・お茶・料理など蔵屋鳴沢自身の魅力で集客したい。」蔵屋鳴沢の目指す今後について稲村社長に伺ったところ、このような答えが返ってきた。

創業時から常に側にある反射炉。その魅力を誰よりもわかっているからこそ、それだけではダメだという想いを強く感じる一言だった。世界遺産の反射炉が持つ場の力と、蔵屋鳴沢の独自の魅力が重なり合い、どのような相乗効果を生むか、今後に注目していきたい。



▲稲村浩宣様ご本人
背景は反射炉とお茶畑

(文責：商工振興課)

宿泊業

何もないけど何でもある

株式会社 VILLAGE INC

所在地 下田市一丁目6-18
代表者名 橋村 和徳
創 業 平成24年2月
資 本 金 121,720千円
従業員数 20人
主要事業 アウトドア
電 話 0558-25-1060
F A X 054-333-5321
U R L <https://villageinc.jp/>



非日常体験サービス「VILLAGE」の提供

株式会社 VILLAGE INC は、静岡県伊豆地域を中心に、プライベートキャンプ場やコワーキングスペースの運営・プロデュースをメインに、野外体験学習を活用した企業・団体向け研修プログラムの提供や自然をフィールドとした各種教室、イベントの開催を行う企業だ。平成24年の創業以来「何もないけど何でもある」を合言葉に、一見無価値とされていた地域の遊休資産に新たな命を吹き込み、1日1組限定で船でしか行けないキャンプ場「AQUA VILLAGE」「REN VILLAGE」の運営など、非日常体験サービス「VILLAGE」を展開している。

“Living & Learning with Nature “ 「自然の恩恵を活かした空間と忘れかけていた非日常体験をもって、人々に感動の時を提供する」というミッションのもと、地域資産を活かしたサービスの提供と新しいワークスタイルの構築に取り組んでいる。



▲秘境のキャンプ場「AQUA VILLAGE/REN VILLAGE」



▲伊豆下田にある総合商業施設「Nanz VILLAGE」イベントやマルシェ等を実施

VILLAGE とは

キャンプの主役はお客様。リーダーである幹事の方が「村長」、その他の参加者は「村

民」といった位置付けで、お客様全員で自分たちの好きなように「村（VILLAGE）」を作ってもらおう。そして、その村づくりをサポートするのがスタッフだ。



▲自然豊富な「VILLAGE」。遊び方はあなた次第

キャンプに必要なギアや調理グッズもおおむねレンタル可能。ハンモックやシーカヤック、シュノーケリング、SUPなど、遊びの面もちろん充実している。時には、結婚パーティーや同窓会、ライブ会場として使用されることもある。

周りに誰もいないので、大いに騒いでも大丈夫。やろうと思えば何だってできる環境が整っている。

「ゼロから自分たちで作り上げる、だからこそ何でも生み出せる」と代表取締役の橋村氏は話す。まさに、「何もないけど何でもある」場所だ。

資本業務提携による新サービスの提供



▲地元自治体・町内会と民間企業の連携による新たなコミュニティ「KARADOMARI VILLAGE」



▲自然豊かな環境と無人駅を活用した無人駅グランピング第一弾「DOAI VILLAGE」

近年、同社は西日本新聞社、LIFULL社、JR東日本スタートアップ社の3社と資本業務提携を締結した。西日本新聞社とは、「九州全域における遊休資産を活用した新たなローカルビジネスの創出」、LIFULL社とは、「LIFULL社が開発したインスタントハウスを活用したグランピング事業及びワーケーション施設の開発」、JR東日本スタートアップ社とは、「無人駅活用による新たなツーリズム開発とワークスタイルの創出」を実現していく。

今後は、こうした連携を通じて、「VILLAGE」の更なる創造、域内連携、収益力の強化により、各地域に新たなローカル経済圏を創出していく構想である。

多様なワークスタイルを全国に

さらに同社は、自由なワークスタイルを実現できるよう、今後はセルフプロデュースによるコワーキングスペースを全国100ヶ所で展開していくことを目指している。「VILLAGE」という空間を全国に創造し、ローカルでありながら多様なワークスタイルを浸透させていくことで、地域産業の一翼を担っていく、そんな同社の活躍に期待したい。

(文責：商工振興課)

みんなの風景「とろろ汁丁子屋」を未来につなげる

元祖 丁子屋

所在地 静岡市駿河区丸子7-10-10
代表者名 丁子屋 平吉
創業 1596年（慶長元年）
主要製品 とろろ汁
電話 054-258-1066
FAX 054-257-1234
URL <https://www.chojiya.info/>



広重さんの絵そのものに

「丁子屋」は、東海道丸子（まりこ）宿に創業以来420年以上にわたり、地域の人々に親しまれているとろろ汁店である。

江戸時代に歌川広重が、「東海道五十三次」の中で丸子宿の「名物とろろ汁」の茶店の様子を描いており、現在の丁子屋の姿と重なるようである。

かやぶき屋根の店内に一步入ると、江戸時代にタイムスリップしたかのような非日常がある。

「お客様には、広重さんの風景の中で、とろろ汁を楽しんでもらいたい。」

これが同社の大切にしている思いである。



▲とろろ汁の茶店を描く広重さんの絵

「みんなの風景」を過去から今、そして未来へ



▲江戸時代の風景を残す「かやぶき」の中

同社のシンボルである「かやぶき屋根」は、1970年に近隣の古民家を移築したものである。

古いものが新しいものに置き換わり、目まぐるしく変わる景色の中で、同社は、江戸時代と「変わらぬ風景」を作り上げ、江戸時代と今をつなげている。

2018年には、クラウドファンディングにより資金を集め、40年ぶりのかやぶき屋根の修復を行った。

クラウドファンディングでは、国内外から500名以上の応援があり、約1,100万円の資金を集めることに成功した。

「江戸時代からの風景をみんなで守りたい、みんなの風景として未来へつなげたい。」このような同社の思いが、多くの方へ伝わった結果である。

地域のつながりが生んだ新商品

同社では、自然薯の球芽である「むかご」と海の自然薯と呼ばれる「アカモク」を使用したさつま揚げ「しずまえ揚げ」の販売を新たに行っている。

地元の海で獲れる「アカモク」を扱う株式会社GOLDBLUE社と同社が、地域の人の輪の中でつながり、生まれた商品である。

むかごもアカモクも栄養価が大変高いと言われている。同商品を地域に広げることにより、地域の人々の健康を支え、生産者の支援にもつなげていく。



▲新商品「しずまえ揚げ」

家族、従業員、地域みんなが安心できる場所を作る

丁子屋14代目柴山広行氏が、2020年10月に同社社長に就任し、同時に明治以降では初の「丁子屋平吉」を襲名した。

「自分たちを含め丁子屋で働くみんなが、休みやすく、無理せず、プライベートも仕事も楽しむ会社を作りたい。」

社長就任後に、従業員40名と面談を始め、社長夫婦の思いを従業員一人一人に伝えた。

「まず家族に安心を与え、次に従業員に安心して楽しく仕事をしてもらうことで、地域みんなの安心できる場所を作ることができる。」

お店で働くお母さんが赤ちゃんを背負い、自然薯の生産者が歩き、とろろ汁をかきこむお客がいる、広重さんの風景そのものの人と人とのつながりを未来に残すことができる。」と社長は言う。

「丁子屋平吉」の名とともに、昔から変わらない、みんなの安心できる場所を未来へつなげていく同社の活躍を今後も注目したい。



▲「丁子屋」社長夫婦

(文責：商工金融課)

お客様に、地域に、スタッフに寄り添う美容室へ

Hair & Facial Care TAKEDA (武田美容室)

所在地 下田市東本郷2-1-21
 代表者名 武田 歩
 創業 平成27年8月
 従業員数 3人
 主要製品 美容院・着付け
 電話 0558-36-3123
 URL <http://takeda-hair.net/>



完全個室でリラックス、オーダーメイド施術で髪ツヤツヤに

伊豆急下田駅から車で2分の場所にある武田美容室。平成27年に下田市外浦海岸で開業し、武田氏の「じっくりお客様と向き合って、丁寧なケアができる美容院を」という強い意志のもと、同年9月よりヘアエステメニューを導入した。個々に合わせた丁寧な施術・対応が評判を呼び、完全個室化を始めとしたより良いサービスを提供するため、平成29年に広いスペースを確保した現在の東本郷へ店舗を移した。

この美容室は、席が隣り合い外観がガラス張りという通常美容室とは異なり、3席全て完全個室で、また施術中に他人の目が気にならないよう、窓から内部が見えない仕様となっている。またカット・シャンプー・パーマ等全てが個室の中で完結し、顧客がリラックスできるような環境づくりが図られている。

施術の流れも独特で、まずカウンセリングに30~40分と時間をかけ、通常のケアや現在の状況をしっかり確認し、髪質を診断する。その上で個々に合わせた専用の薬を調合し、カラーやパーマのみに留まらず、その後の髪を傷めないためのアフターケアを含めて3時間程度かけて行われる(通常のカラーの施術は一時間程度)。またオリジナルのシャンプー等も販売しており、徹底して顧客に寄り添ったサービスを展開している。



▲施術する個室

着付け&ボディケアで地域活性化へ

令和元年8月より、下田市旧町内のコミュニティスペース「羽衣」で、着物レンタルとボディケアのサービスを開始した。着物を着て市街地を観光したり、下田レモンや外浦海岸の塩を使用したお湯のボディケアなどが体験できる。

同市は観光地であり、中心部の「下田市旧町内」には、ペリーロードといった風情のある街並みや、お寺・郷土資料館などの観光施設が集まっている為、日本人のみならず海外からの観光客も多く訪れる。しかしながら市内中心部の廃業が増え続けている状況にあるため、空き店舗対策への貢献をしたいとの考えもあり、着物のレンタル業務を始めた。

試行錯誤を続け、少しずつ売上げを伸ばしていったタイミングで半年後にコロナ渦。売上の確保もままならない中、地域の顧客ファーストの姿勢を貫きつつ、令和2年の夏以後は、東急株式会社の観光型MaaS・(Izuko)の事業に参入しながら、インバウンド観光と美容健康で「技術+付加価値づくり」を充実させる。

地域住民とのつながり、更に観光客に対してもサービスを提供することで、今まで行っていない新たな分野・サービスに取り組み、地域密着型店舗の確立をはかっている。



▲コミュニティスペース「羽衣」の外観。着付けとボディケア内容の案内がある。

スタッフのライフスタイルに応じた職場環境づくり

普通美容室がやるような一律の施術を行わない武田美容室では、スタッフ教育が重要になる。同店では美容師経験があったとしても最低3か月はじっくり研修を行い、誰もが安定したクオリティで施術できるよう、マニュアル等サービスの品質管理が徹底されている。完全予約制で無理のない業務内容の上、研修も積極的に受けることができ、技術向上に努めやすい環境である。

更に代表の武田氏は、美容師として働いていた中で、子育てのため一度現場を離れ、子育て終了後に同店を開業した経緯を持つ。そのため働く女性に向けてより良い環境づくりをという思いがあり、休暇制度等企业に負けない福利厚生を始めとして、女性スタッフのライフスタイルが変化しても引き続き働けるよう、常に心掛けられている。

(文責：経営支援課)

産業廃棄物処分場を「地域になくしてはならない企業」へ

株式会社アサギリ

所在地 静岡県富士宮市人穴203-51
 代表者名 簗 威頼
 創業 昭和40年3月
 資本金 10,000千円
 従業員数 26人
 主要製品 有機性廃棄物の受け入れ、たい肥化、肥料の販売
 電話 0544-52-0212
 F A X 0544-52-1122
 U R L <http://asagiri.info>



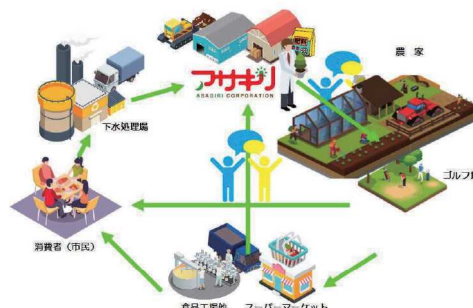
持続可能な朝霧地域づくりの要となる企業

静岡県富士宮市の朝霧地域は、5,200頭もの乳牛が飼育されている本州で有数の酪農地域である。もともとは酪農を営んでいたという株式会社アサギリは、昭和63年から肥料の製造に特化し、現在では、朝霧地域で発生する年間約7万3千トンの牛ふんのうち3割強にあたる2万2千トンを引き受けている。

これまで、朝霧地域の牛ふんは、周辺の耕種農家で有効利用されていたが、酪農家の高齢化・排出規制の強化・未熟なたい肥による悪臭の苦情の増加に伴い、処理ができていない牛ふんが滞留していた。同社は、この牛ふんをはじめ、人々の生活や工場から発生する有機性の廃棄物を適正に収集・処理することで、地域の活動を支えている。

回収した有機物はたい肥化して販売しており、通常の約2倍の6か月間の期間をかけて完熟させた100%有機質たい肥肥料の「アサギリ MIX」は、臭いが少なく養分を豊富に含んでいるため、プロの耕種農家からも高く評価されている。

また、周辺が観光地であることを配慮した設備投資を行っており、東京ドーム1つ分の広大な土地を活かした土壌と植物による生物式脱臭装置と、4台の加圧水流式脱臭装置による徹底した臭気対策にも取り組んでいる。



▲有機資源循環サイクルイメージ



▲代表取締役の簗氏

都市型農業時代を支える新製品の開発

代表取締役の簗氏は、有機物を滞らず循環させるために「リサイクルされた肥料の商流を構築し販売することが必要」と語り、マーケットが求める商品作りにも取り組んでいる。

平成31年に発売された「アサギリ MIX PELLETT」は、水分含量が多くペレット化が困難であった牛ふん含有の肥料を農協や行政と連携し、4年の年月をかけて開発した商品で、ペレット化することにより、臭いが少なく機械散布が可能となった。

これにより、都市型農業を中心に人気が高まっており、需要に対応するため、製造能力の増強を計画している。



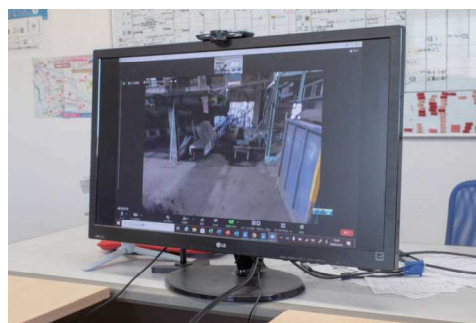
▲アサギリ MIX PELLETT

リモートでの会社見学を開始

また、同社では、肥料の安全性及び取引先との信頼関係を確保するため、受け入れた廃棄物の排出事業者を全てホームページで公開している。

令和2年度からは、Web会議システムを活用したりリモートでの会社見学という時流にあわせた手法も取り入れた。

取引先等の視察に要していた時間が縮減されたことに加え、視察に来ていた担当者以外に上司や総務担当者のWeb会議への参加が増えたことで、取引の更なる透明性向上にも寄与している。



▲遠隔からリアルタイムで工場を視察可能

今後の展望～循環型の地域を目指して～

同社が現在力を入れていることは、酪農家1軒ずつを確実に巻き込みながら、年間2万3千トンの余剰牛ふんを循環させていく仕組みづくりである。

そのため、行政、農協、大学との産学官連携による商品開発、酪農家との調整、商流構築などを深化・発展させた、持続可能な酪農業と耕種農業の循環ケース「富士宮モデル」の構築を目指している。

株式会社アサギリは地域の課題解決を通じ、産業廃棄物処分場が「迷惑施設」ではなく「地域に無くてはならない企業」であり続ける未来に向け、地域を牽引している企業である。



▲株式会社アサギリの全景

(文責：地域産業課)

冷熱機器のスペシャリスト企業

株式会社新冷熱技研

所在地 浜松市浜北区新原2810-1
 代表者名 馬場 勝人
 創業 平成27年12月
 資本金 2,500千円
 従業員数 2人
 主要製品 環境試験装置の点検・修理、産業用
 冷熱機器の点検・修理、厨房用冷熱
 機器の点検・修理
 電話 053-443-7506
 F A X 053-443-8782
 U R L <https://shin-reinetsu.com>



冷熱のお悩み何でも解決！

株式会社新冷熱技研は、平成27年に設立された、冷熱機器・環境試験装置の修理・改造・メンテナンスを行う企業である。

「冷熱に関する困りごとを解決し社会貢献をする」を企業理念とすると共に、「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の三方よしの考えを重視した経営に取り組んでいる。

創業時は、代表を務める馬場勝人氏の1名体制で環境試験装置や産業用冷熱機器の修理を主に行っていたが、現在は、従業員を1名増員し、2名体制で冷熱機器のカスタマイズや保守保全業務、受託恒温・恒湿環境試験サービス事業まで手掛けている。

同社は、冷熱機器のスペシャリスト企業として、修理・改造・アフターメンテナンスまでを自社にて一貫して対応することが可能であり、メーカーが保守を打ち切った古い製品の修理やメンテナンスにも対応することが可能であることを強みとしている。平成30年3月には経営革新計画の認定を取得し、冷熱機器の故障をIoT技術により事前に予知するシステムを開発するなど、新たなことにも積極的に取り組んでいる。

また、新型コロナウイルス感染症の流行が拡大する中においても、「IoT・ICTの活用」「非接触」「遠隔」「生産性向上」をキーワードとして、デジタル化による新たな事業展開を推進している。



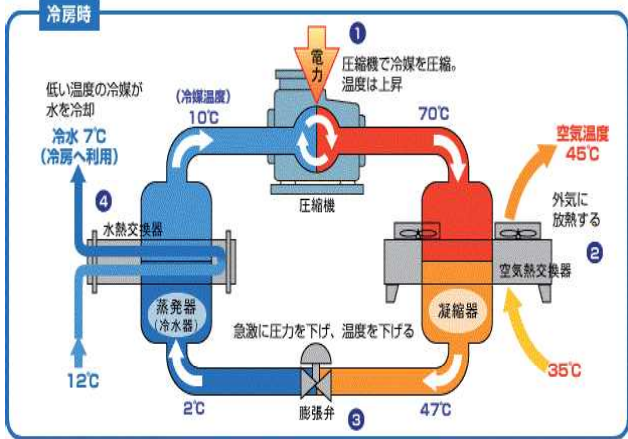
事業ドメイン

事後保全から予知保全へ ～機器の異常を早期発見～

冷熱機器業界では、事後保全（壊れてから修理）が一般的であったが、故障後の修理対応では、使用者が一時的に操業停止となり、機会損失が発生する。そこで、同社では、機器が故障する前に警告する予知保全システムを開発した。

同社がこれまでの修理、メンテナンスを行ってきた中で蓄積したデータを基にしきい値を設定することにより、機器が完全に停止

する前に使用者および修理業者に警告が通知されるシステムであり、操業停止期間が長くなりがちな使用者、短納期での修理を請ける必要がでてくる同社の双方にとってメリットのあるシステムであり、取引先の反応は好評である。



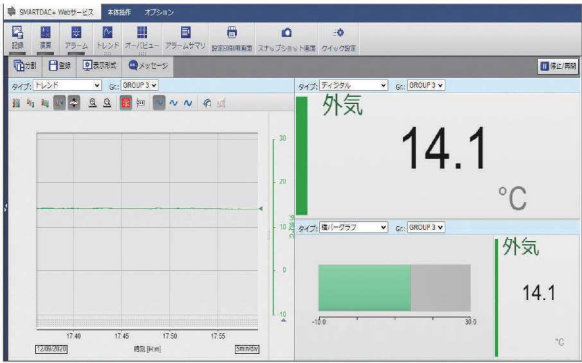
冷凍サイクル中の温度や圧力データを収集し解析することで予知保全が可能

Withコロナ時代を見据えて

同社では、冷熱機器関連のメンテナンス事業の他に恒温・恒湿環境試験サービス事業を受託しているが、同事業は3密の状況となることが多く、新型コロナウイルス感染症の流行拡大により低迷した。

そこで、同社では専用のミニサーバーを自作し、依頼者とリアルタイムで試験データを共有することにより、3密を回避する仕組みを構築した。この仕組みは、当社、依頼者双方の生産性向上にもつながる取り組みであり、今後の展開が期待できる。

新型コロナウイルス感染症拡大を機に、各企業が従来通りの事業体制に限界を迎えている中、同社は顧客目線にたった新たなチャレンジに積極的である。同社が、Withコロナ時代において、どのように事業を展開していくのか注目していきたい。



恒温恒湿槽の遠隔監視画面



IoT予知保全システムの温度収集グラフ

(文責：経営支援課)

その他のサービス業

大井川流域への愛される玄関口を目指して！

KADODE OOIGAWA 株式会社

所在地 島田市竹下62
代表者名 小林 正二
創業 平成30年11月1日
社員数 20人
事業内容 KADODE OOIGAWA 運営・管理
電話 0547-39-4073
FAX 0547-39-4103
URL <https://kadode-ooigawa.jp>



▲重なる2つの「O」がつながりを表現
小林代表取締役（右）、鳴海広報担当（左）

緑茶と農産物の体験型フードパーク “KADODE OOIGAWA” OPEN！

令和2年11月12日（木）に複合施設「KADODE OOIGAWA」が島田市に開業した。あわせて、隣接する大井川鐵道の新駅「門出」も開業した。

KADODE OOIGAWA の運営・管理は、JA おおいがわ・島田市・大井川鐵道等が出資して設立したKADODE OOIGAWA 株式会社が担う。

当施設は、緑茶と農産物の体験型フードパークをテーマに、交通結節点である立地を活かして大井川流域の農業と地域交流の玄関口を目指している。県下最大級を誇るマルシェをはじめ、緑茶体験コーナー、農家レストラン、カフェや子供の遊び場など大人から子供まで楽しめる仕掛けが満載。特に、大井川流域の豊かな土壌で育った農産物を扱うマルシェには地元住民の方が日常的に訪れ「新鮮なので野菜が日持ちするので助かる」とのうれしい声も届いている。



▲ お好みの緑茶を自ら淹れる
体験コーナー「緑茶B.I.Y.スタンド」

カメラを構えたいくなる仕掛けが盛りだくさん

KADODE OOIGAWA には、細部にわたって様々な工夫がなされていることに驚いた。お茶

をイメージした「緑色のポスト」や、16種類の緑茶をおみくじ形式で選べる「茶みくじ」など、思わずカメラを構えたいくなる仕掛けが至る所にあることが印象的であった。そうした数多くの工夫の中でも、ここを玄関口として大井川流域に出かけて欲しいという施設コンセプトを体現するものとしてひときわ目を引いたのが、「大井川でやるべき 100 のこと」と書かれた大きな黒板である。黒板の下の棚には食・景色・体験などにカテゴライズされた約 100 枚のカードパンフレットが用意されている。好きなカードパンフレットを集めて、10 円のカラーリングで留めれば、自分だけの大井川流域オリジナルガイドブックの出来上がり。この先に足を運びたいくなること間違いなし。私は早速、「鶴山の七曲を眼下望むパラグライダー体験」のカードパンフレットを手には家族へのプレゼンテーションを行った。



▲思わず見入ってしまう「大井川でやるべき 100 のこと」



▲自分だけのガイドブックを作るカラーリング

KADODE に込められた想いとは？

「KADODE OOIGAWA」 この名前には強い想いが込められている。

大井川流域の「農業を元気にしたい」「農作物のおいしさを発信したい」その思いがプロジェクトの根底にある。整備に先立ち、施設の在り方について地元住民と対話を重ねる中で、ここを結節点として人やモノが出会い・交流が深まることを期待するとの意見をいただき、玄関口としての縁起の良い表現である「門出 (KADODE)」の名前が導き出された。

「近所の子供が夕方によく遊びに来てくれる」と語る小林代表取締役の笑顔から「地域に永く愛される施設にしたい」との思いにも向けて、上々のスタートが切られていることが伺えた。

(文責：企業立地推進課)

民間の力で元気なまちづくりを

株式会社 machimori

所在地 熱海市銀座町6-6
サトウ椿ビル2F
代表者名 市来 広一郎
創業 平成23年10月
資本金 8,450千円
従業員数 13人
主要事業 熱海の中心市街地の活性化、宿泊業
電話 0557-52-4345
FAX —
URL <http://machimori.jp/>



熱海銀座商店街の復活

熱海市の中心に位置する「熱海銀座商店街」。

かつて観光客で溢れていた熱海市は1970年代を境に徐々に宿泊客数が減少し、2011年には過去最低の246万人を記録した。

市全体の客数減に伴い、熱海銀座商店街もシャッターが降りたままの店舗が増え、街の活気が失われていった。

その熱海銀座商店街が、再び輝きを放っている。

若い観光客を中心に、平日も賑わいを見せ、熱海のV字回復の象徴となっているのだ。

そんな復活劇を演出し、県内外から高い評価を受けているのが熱海銀座商店街を拠点に活動する「株式会社 machimori (マチモリ) (代表取締役 市来広一郎氏)」である。



▲ 熱海銀座商店街

熱海市に生まれ、大学進学を機に東京で就職した市来氏だったが、頭には常に「活気のある熱海をもう一度取り戻したい」という思いがあった。祭りの時に見せる街全体の一体感や、両親が熱心に地域活動に取り組む姿を、幼い頃から見ていた市来氏にとって、「熱海」という街は特別な存在になっていたのである。

会社に勤めながら、公共政策などのまちづくりを学ぶスクールに通い、ふるさとへの思いを強くしていった市来氏は、一念発起して熱海にUターン。その後、NPO法人の活動を経て、2011年に同社を設立した。

商店街に人の流れを作る

同社は、「リノベーションまちづくり」の手法により、長らく使われていなかった空き店舗等をリノベーションし、現代に求められる施設や店へと生まれ変わらせ、熱海銀座商店街を復活させた。直営するゲストハウス「MARUYA(マルヤ)」と「ロマンス座カド」は、宿泊者が入浴や食事の際に、街中にある温泉や飲食店に足を運ぶことで、街全体を1つの宿と見立てる“まちやど”の形を取っている。同じく直営するコワーキングスペース「naedoco(ナドコ)」の活用と併せて、商店街全体で人を呼び込み、人の流れを作っているのが特徴である。

そんな同社の考え方に賛同し、熱海銀座商店街に新しく店を開きたいと考える起業家が増加している。同社では、街で何かを始めたい起業家のために、空き店舗のオーナーに交渉し、物件のサブリースも行っている。

県内外で増加している空き店舗問題の背景には、地元の不動産オーナーとの交渉に問題を抱えているケースが数多くあるが、同社が地道に築いてきた地域の方々との信頼関係によって、新規出店しやすい状況を作っているのである。

これが同社の掲げる「まちづくり会社」としての姿であり、その結果として「空き店舗ゼロ」の活気ある熱海銀座商店街が戻ってきた。

machimori の挑戦

現在、同社では、人材育成に力を注いでいる。それは自社の従業員のみならず、都市部の大企業や、他地域のまちづくり会社など多岐に及ぶ。

特にまちづくり会社の支援には熱心に取り組んでおり、県内では、市来氏のアドバイスを受けてまちづくりに取り組む団体が増えている。

「元々旅行が好きで、訪れた地域ならではの文化や街並みを見ることが楽しみだった。だから、各地のまちづくり会社に素敵な街を作って欲しい。」と市来氏は語る。



▲ 代表取締役 市来広一郎氏

市来氏を支える従業員には、副業として同社で働く2拠点生活を送っていたり、元々がゲストハウスの常連客であったりと、様々な人材が集まっている。従業員の半数以上は副業として従事しており、熱海の街を多角的に見ることで、熱海の街を多方面にアピールし、街のファンを増やす試みを続けている。

現在のコロナ禍において、観光地は大きな打撃を受けている。その中で同社は、「観光業に頼らない熱海市」の重要性を改めて確認し、「地域内での経済循環」を掲げ、自分たちの街と向き合っている。今後も熱海の変化から目が離せない。(文責：地域産業課)