

## 障がい者の社会的活躍を目指して

### 楽天ソシオビジネス株式会社 磐田 Factory

所在地 磐田市高見丘105-1  
 (本社：東京都世田谷区玉川1-14-1)  
 代表者名 川島 薫  
 創業 平成19年12月  
 資本金 10,000千円  
 (楽天グループ株式会社100%出資)  
 従業員数 256人(磐田内：9人)  
 ※2021年10月現在  
 主要製品 リーフレタス、ルッコラ、クレソン等  
 電話 0538-24-7500  
 F A X 0538-24-7501  
 U R L <https://corp.rakuten.co.jp/socio/>



### 植物工場の運営

楽天グループ各社の総務事務、人事労務・経理等の各種手続、Web制作にデータ分析までをも担う縁の下の力持ち。それが、楽天ソシオビジネスだ。

同社の業務はグループ内アウトソーシングが主だが、自社運営事業も展開する。

「磐田 Factory」は、2018年10月に磐田市に新設された人工光型植物工場で、リーフレタス、ルッコラ、クレソンといった葉物野菜の水耕栽培をしている。

工場には栽培エリアを見学できるスペースが併設されており、作業する様子を間近に見ることができる。



▲植物工場内



▲定植作業

穴の間隔が狭いパネルからリーフレタスの苗を引き抜き、穴の間隔が広いパネルに植え替える。定植作業が済んだパネルは、養液を張った栽培ベッドに浮かべる。これを繰り返す。単純だが根気のいる作業だ。収穫、殺菌、カット、袋詰めまで、全ての行程を従業員9名で行い、最大で1日あたり160kgを出荷するのだという。

この9名の従業員のうち、5名は障がい者だ。

## ミッション -成長と成功-

同社は楽天グループの特例子会社であり、企業全体の障がい者雇用率は9割に及ぶ。障がい者の雇用は企業が果たすべき社会的責任であるが、同社にとって障がい者は戦力だ。障がい者雇用を推進し、社会に貢献できる企業として成長すること。障がいのある方に成長の機会を提供し、その結果事業としての成功を果たすこと。同社は2つのミッションを掲げ、日々邁進している。

## 社員の能力を引き出す職場

磐田 Factory では、機械制御により室温等が常に一定に保たれる環境下で、繰り返し単純作業をこなすことが求められる。

例えば、知的・精神障がい者の中には、仕事内容が変わったり、気温が変わったりするだけで強いストレスを受け、変化にうまく対応できないという人がいる。彼らにとって、同社は働きやすい職場に違いない。

初めは1人で業務に当たるのが難しくても大丈夫だ。そのような場合は、ジョブコーチがつきっきりで仕事を教える。そうすると、だんだん慣れて1人でも業務をこなせるようになっていく。その人が働きやすいようにサポートすることで、パフォーマンスを引き出しているのだ。

また、同社では、月に1度、売上実績について共有する場を設けており、これが働くモチベーションにつながっているのだとか。衛生・栽培管理についても全員で確認し、全体としてのパフォーマンスの向上に努めている。

そんな同社は、誰にとっても、能力を発揮しやすい職場だと言えるのかもしれない。

## 企業として、更なる成長を

現在、栽培したレタスのほとんどを、楽天グループが運営するカフェテリア（社員食堂）に卸している同社。今後はもっと外部との取引を増やしていきたいと、川島社長は語る。課題は販路開拓だ。

室内で栽培環境を完全にコントロールする植物工場は、病害虫が発生しない・周年生産できるといったメリットがあるが、運用コストが高額なため、販売単価がどうしても高くなってしまふ。選んでもらえるだけの価値を付与するため、同社は積極的に地元の大学や企業と連携し、販路拡大につなげる狙いだ。

これからの同社の更なる活躍に、期待したい。



▲フリルレタスとローズレタス

(文責：地域産業課)

## 豊かな水で育てる “富士山サーモン”

### 柿島養鱒株式会社

所在地 田方郡函南町新田125-1  
代表者名 岩本 いづみ  
創業 昭和48年  
主要事業 ニジマス・イワナの養殖、加工品（缶詰、瓶詰等）の生産・販売  
電話 055-970-3031  
URL <http://kakishima-troutfarm.com>



### 注目の養殖魚 “富士山サーモン”

「うちのサーモンは、2年以上かけて大切に育てた、自慢の魚なんです」。そう話して笑顔で出迎えてくれたのは、代表取締役の岩本いづみさん。1973年に父の柿島敬さんが始めた川魚の養殖業を引き継ぎ、2代目社長となったそう。

富士宮と伊豆の事業所で育てているのは、主に3種類の淡水魚だ。一つ目は、2.5kg超の大きなニジマスで、程よく脂がのった旨みの特徴の「富士山サーモン」。二つ目は、200~300gのミニサイズのニジマスで、身が白く、瑞々しい身質がお刺身にもぴったりな「ホワイト富士山サーモン」。三つ目は、1kg超の大きなイワナで、繊細でやさしい味わいの「伊豆の大岩魚」である。「川魚だと焼いて食べるイメージがあるけれど、生食でも蒸してもおいしいので、色んな料理にアレンジできますよ」と岩本さんは話す。



▲富士山サーモン(上)とホワイト富士山サーモン(下)

### “健康な魚”こそが“おいしい魚”



▲養殖池での作業の様子

同社が特にこだわっているのは、水と餌だ。水については、バナジウム水で有名な富士宮市猪之頭の湧水や芝川の水、天城山麓から流れる川の水を養殖池に引き込み、そのまま川へ戻すという、言わば「原水かけ流し」の状態で使用している。

餌については、養殖した魚が海外でも通用するよう、

厳しい国際基準に合わせたものを使用。

また、川の水質への影響を少なくするため魚粉を多めに調合した、油控えめの作りになっている。自然環境と調和しながら魚を愛情たっぷりに育てることが、おいしさの秘訣と言えるだろう。

## おいしい魚を安定して消費者に届けるために

同社はよりおいしい魚を育てるために、大学や研究機関と共同研究を行っている。鮮度や品質を示す基準である「k値」を測定したり、育てた魚を海水に浸すことでアミノ酸の値を上げたりと、研究成果が出てきている。

また、同社は魚の流通の改善にも取り組んでいる。従来は自社から水産商社を経由して魚市場等に卸していたが、伊豆、富士宮の事業所から直送できるように変更。流通コストを下げ、より新鮮な状態でスーパーやレストラン、魚市場等に届けることが可能になった。

現在では、赤身の富士山サーモンを毎月15～20t出荷しており、全国でもトップクラスの生産量を誇る。「時期を問わず、1年中チルドのサーモンを出荷することができるのは、日本中でもここだけなんです」と岩本さんは語る。



▲ホワイイト富士山サーモン（左）と富士山サーモン（右）。紅白の彩りが鮮やかで、お祝いの席にもびったりだ

## 地産地消とおいしい食べ方を追求



▲代表取締役 岩本いづみさん

同社が育てるサーモンは、ブランドとしての認知度が徐々に高まり、県内での飲食店でも料理として提供される機会が増えてきている。さらに、地元の加工業者とタッグを組み、缶詰や瓶詰等の加工食品をECサイトで販売し、よりおいしい、より新しい食べ方を追及している。

そんな岩本さんの将来の夢は、「新しい鰯寿司を作ること」だ。「人の思い出に残るようなものを提供し、地元に貢献していきたいです」と話す。同社の挑戦に、ますます目が離せない。

（文責：企業立地推進課）

## チョウザメが秘めていた様々な可能性

### 函南ちょうざめ企業組合

所在地 静岡県田方郡函南町平井12番地の29  
 代表者名 岩野 三郎  
 創業 令和3年4月  
 出資金 1,000千円  
 組合員数 4者  
 主要製品 チョウザメ及びその加工品、関連商品  
 電話 090-3308-8940  
 URL [https://instagram.com/kannami\\_chouzame](https://instagram.com/kannami_chouzame)



### チョウザメの魅力発信に向けた取り組み

函南ちょうざめ企業組合は、令和3年4月に設立された企業組合である。養魚場の地権者から企業経営者など、地域の活性化を目指す地元有志で構成されており、チョウザメの育成から販売までを行う。函南町は海に面していない地域だが、丹那山地からの豊富な湧水を利用した、通年一定水温での飼育が可能であるため、脂のりは良いが歯応えがあり、淡泊だが旨味のある魚の味を実現。新たな地域の産業として注目を集めている。

「チョウザメ」と聞くとキャビアのイメージが根強いが、実際は魚肉もクセのない白身魚であり、チョウザメ魚肉の南蛮漬けや天ぷら、寿司、燻製など、様々な調理方法がある。同組合ではその魅力を広めるべく、任意団体として活動を始めた平成30年12月より、商工会と連携して度々試食会を開催し、またイベント等でチョウザメ料理を提供してきた。更に令和4年には、チョウザメ調理第一人者と協力し函南町初のチョウザメ料理専門店を出店する等、精力的な活動を続けている。

### チョウザメ調理第一人者の料理人とのコラボレーション

埼玉のチョウザメ料理専門店でシェフを務めていた舘野毅氏は、店舗の業態転換による、チョウザメ料理の提供機会減少に頭を悩ませていた。

そこで同組合は、舘野氏に組合のチョウザメ、それから静岡県の地場食材の魅力を紹介し、互いのチョウザメに対する想いを同じくするに至る。結果、舘野氏は地域創生起業支援金を利用し独立。函南町初のチョウザメ料理専門店「Sensa-Banbetsu-千差万別-」（令和4年1月より通常営業開始）の開業に結びついた。

館野氏の参画により、チョウザメの販売形態を一本売りからフィレやスモークなどの加工品に展開できるようになったため、飲食店などの業務用だけでなく、お土産品や通信販売など、新たな客層へとチョウザメの魅力を広く発信している下地が出来上がった。

またこれにより、チョウザメのキャビアや魚肉だけでなく、心臓や鱗（アクセサリーへ加工）の活用など、無駄になる部位がほとんどない魚としても紹介できるようになったためSDGsにも貢献できる有用な魚であることも併せて発信していく。

▼沼津工業高校から寄贈されたチョウザメの模型



▲チョウザメ料理専門店 シェフの館野氏

## 地元の「若いチカラ」から生み出された地域活性化のチャンス

同組合は、設立以前より任意団体としてチョウザメの育成に携わってきた。そのきっかけとしては、県立沼津工業高校電子科の生徒が、アクアポニックス（水槽で魚を育て、その水を使って水耕栽培を行い、水を循環させながら野菜を育てる生産方式）の研究のためにチョウザメを飼育し、その養魚場の管理を団体の活動として始めたことによる。この研究により、生徒の知的財産学習のコンテスト入賞や、推薦入試等で多数の生徒が希望した大学入学を実現する等、生徒の成長の大きな一助となった。また他にも、小学生の社会科見学時の養魚場解放や、県立沼津商業高校へのマスコットキャラクター作成依頼など、チョウザメを教育のネタとして積極的に提供している。



▲沼津商業高校の生徒が作成したマスコットキャラクター

こうした地元の「若いチカラ」の成長に貢献しつつ、彼らと共にチョウザメの認知拡大に務めることが、地域活性化の重要なファクターのひとつである。

将来的には「キャビアだけじゃない」チョウザメの魅力を広く伝えるための、オープンなチョウザメ研究施設、チョウザメのテーマパークの実現を目標としており、今後の活動に期待が高まる。

(文責：経営支援課)

## 安全な調味料をご家庭に

### 伊藤テクニカルフーズ株式会社

所在地 焼津市焼津1丁目14-3  
 代表者名 伊藤 正樹  
 創 業 昭和56年  
 資本金 10,000千円  
 従業員数 12人  
 主要製品 液体調味料、粉体調味料  
 電 話 054-627-1563  
 F A X 054-627-1477



### スモーク付与技術の確立

伊藤テクニカルフーズ株式会社は、1994年に液体へのスモーク技術の製品化に成功し、様々な商品へのスモーク付与を実現してきた。

同社が掲げた計画の柱が「有害物質を発生させないスモークエキス生産システムの構築」である。スモークエキスの製造過程で発生する有害物質をゼロにすることを目指し、研究を重ねた。それにより、有害物質の発生量を諸外国で規定されている1.0~2.0ng/g以下で安定供給できる独自技術を確立した。



▲液体調味料製造エリア



▲粉末調味料製造エリア

同社の独自の技術により、燻臭の強い香りからマスキング程度の爽やかな香りまで、様々な風味を付与することができる。この技術を用いた調味料を使用することで、味に深み・コクが生まれる。また、調味料の種類には、液体・粉体があり、用途に応じて使用することができる。

## 製造工場の事業拡大

2000年に入ってから製造工場の拡大を行った。第3工場・第5工場・島田工場と3つの工場を建設した。

また、すべての工場でFSSC22000(食品安全システム)を取得し、安心・安全な製品を製造している。代表取締役の伊藤氏は、安心・安全な製品を製造していることをさらにPRしていきたいと語った。

## コロナ禍でも利益アップ

コロナ禍においても業績を落とさず、利益を上げている。また2020年の利益は、過去2番目に良く、取引先も拡大している。今後は販路拡大と新商品の開発に力を入れていく。カツオエキスを入れた製品は、味に深みができるということを認識してもらい、販路拡大につなげていく。さらにスモークオイル等を使用した製品の自社開発を進めていきたいと語った。

## さらなる投資へ

今後投資をしていくためにも、雇用の確保が大切だと考えている。また、地元の高校にも募集をかけているが、人材は大手企業に流れていると語る。さらに大学進学する人も増えたため、雇用の確保が困難になっている。このような状況を踏まえ、誰もが働きやすい工場にすることで、雇用者を増やしていきたいと語った。



▲1988年に建設した古田工場



▲2015年に建設した島田工場

(文責：企業立地推進課)



牧之原の茶農園で、芳醇な一時を。

## カネ十農園株式会社

所在地 牧之原市須々木469-1  
代表者名 渡辺 知泰  
創業 明治21年  
資本金 5,000千円  
従業員数 15人  
主要製品 日本茶、フレーバーティー、切干し大根  
電話 0548-52-0386  
FAX 0548-52-0408  
URL <https://kaneju-farm.co.jp>



## 日本一の茶処で

日本を代表するお茶の産地、牧之原。温暖な気候と長い日照時間、水はけの良い土壌がお茶の栽培に適しており、市内には広大な茶園が広がっている。

そんな牧之原にあるカネ十農園株式会社は、1888年に創業し、お茶の栽培から製茶、商品開発や販売まで一貫して手がける老舗の茶農園である。5代目の渡



▲土づくりからこだわる、カネ十農園のお茶畑

辺知泰社長は、新潟県三条市出身。ワインメーカーへの就職を経て、妻の実家である同社に入社し、「ワイナリーのような茶園」を目指して奮闘中。妻の父や祖父からお茶の栽培や製茶の技術を学ぶとともに、伝統を守りながらも様々なチャレンジを続け、お茶の新たな可能性を追求している。

## 茶農園のブランディング

同社のお茶の特徴は、自社農園の一番茶のみを使用し、独自の製法で丁寧に加工した、新鮮で風味豊かな茶葉。しかし、お茶に込めた思いや味わいは、言葉を尽くして説明し、試飲してもらわないと伝わらない。商店街からお茶の専門店が年々減っている今、アテンドしながらお茶を売る場は減少。渡辺社長は、商品を手にとってもらうためには、お茶のストーリーをパッケージで伝える必要があると感じ、出身地である燕三条のブラン

ディングを参考に、2015 年からパッケージデザインに取り組んだ。

デザイナーと協力して始めたデザインだったが、そのためには、まず会社そのもののあり方をブランディングする必要が生じた。どんな茶農園にしたいか、社員を巻き込んで徹底的に話し合いを重ねた。目指す姿は、ワイナリーのように、自社の特徴を打ち出して発信するとともに、人々が訪れてくれる茶農園。そして、「牧之原の茶農園で、芳醇な一時を。」というブランドコンセプトが生まれた。

パッケージは、ワインのラベルをモチーフに、明治から大正時代に輸出用の茶箱に使われた「蘭字」をイメージさせる、レトロなデザインとした。誰にでもわかりやすいよう、お茶の種類に応じたイラストが添えてあったり、裏面にはそれぞれの茶葉を最もおいしく味わえる淹れ方が記載されているなど、まさに語るパッケージと言える。



▲工夫を凝らしたパッケージデザイン



▲爽やかな飲み口のアールグレイ

## フレーバーティーの開発

商品開発にも余念がない。「お茶のイノベーションを起こすには生茶葉から」と言う渡辺社長。一貫生産をしていることを強みに、様々なフレーバーティーを開発している。

例えば、同社の人気商品のひとつ、アールグレイ。アールグレイと言っても紅茶ではない。独自のローカフェイン茶葉に、自社農園で栽培しているベルガモットの乾燥チップと天然の精油で香りを付けた緑茶である。現在は、県

内のガーベラ農家と協業してジャスミンティーを開発中。貴重なジャスミンの花を使用し、茶葉に香り付けをする実験を繰り返しているとのこと。商品化が楽しみだ。

## 今後の展開 ～牧之原でお茶体験を～

ブランディングをはじめ、東京・表参道でのカフェの運営や海外展開など、従来の茶農園の枠組みに収まらない様々な挑戦をしてきた渡辺社長。「これからは、牧之原に来てもらうための仕組みを作りたい」と語る。現在考えているのは、お茶摘みなどのワークショップや、作りたてのお茶を味わうカフェ、お茶ラボなど。日本一の茶処・牧之原で、極上のお茶体験ができる日も近いかもしれない。同社のさらなる挑戦に注目したい。

(文責：地域産業課)

## 創業明治23年、長く愛される秘訣は…

## 株式会社 玉華堂（ぎょっかどう）

所在地 磐田市今之浦4丁目18-10  
 代表者名 鈴木 良宜  
 創業 明治23年  
 資本金 30,000千円  
 従業員数 100人  
 主要製品 和菓子・洋菓子  
 電話 0538-36-0102  
 F A X 0538-36-0174  
 U R L <http://www.gyokkado.co.jp>



▲お話を伺った鈴木さん

## 創業明治23年 「品質には自信を持っている」

「品質には自信を持っている」・・・終始控えめに取材に応じてくれた専務取締役の鈴木順也さんが、圧倒的に自信をもった目でそう答えてくれた。

赤飯や饅頭といった蒸し物専門店として明治23年に創業開始して以来、130年以上にわたり磐田の地で和菓子等の製造販売を行う老舗として地域に愛されてきた。今では、プリンや生チョコクッキーといった洋菓子も主力商品に育ち、幅広いファンがいる。

取材の中で、「ここまで長く続けてこられた秘訣」を伺ったところ、「身の丈に合った経営を続けてきたからですかね」と謙遜されていたが、取材を通じて「お客様に喜んでほしい」「食材を納めてくれる地元の農家さんにも喜んでほしい」という言葉を何度も繰り返していたことが大変印象的だった。品質への絶対的な自信を基礎として、お客様や農家さんの目線に立って経営を続けてきたことが長く愛される秘訣であると確信した。



▲丁寧に手作業で仕上げられるモンブラン

## 地産地消

プリンに使う牛乳や、ケーキのイチゴ、静岡抹茶、イチジクやブルーベリーなど、静岡県産の食材を使用するように心掛けていているという。そうした理念に共感してくれた地

元の農家さんからは黙っていても旬な食材の情報が入ってくる関係性ができている。

また、3年ほど前からは月に1回程度の頻度で「はっっこマルシェ」を開催している。普段は製造の過程で捨ててしまうような切れ端などを安い値段で販売するという取組だ。「捨てるのは心が痛む、もったいない」という思いから始めたとのことだが、マルシェ当日は行列が出来るほどの大盛況で、お客様の反応は大変良いという。

## 新しいことにチャレンジ

老舗というと保守的なイメージがあるが、玉華堂は時代の変化に合わせてどんどん新しいことにチャレンジしている。

約20年前から始めた通販サイトでの販売は、開始当初こそ売上げは少なかったが、スマートフォンの普及や昨今のコロナを受けて右肩上がりです売上げを伸ばしており、今では売上げ全体の約20%を占めるまでになった。

また、磐田市のキャラクター「しっぺいくん」やジュビロ磐田とのコラボレーション商品を発売するなど、地域連携にも積極的に取り組んでいる。「地域を元気にして、お客さんにも喜んでもらいたい」と取組の意義を語ってくれた。

商品開発にも力を入れている。これまでの歴史のある商品はさらに美味しくなるように改良を繰り返し、新しい商品の開発にも余念が無い。今後は、モンブランどら焼きを販売していきたいと意気込む。新しい商品の開発だけではなく、これまでの歴史のある商品にさらに磨きを掛けていこうという姿勢に驚きを覚えた。



▲しっぺいくんの形のケーキ

## そのお味は…

取材後に、主力商品であるプリンを購入して自宅でいただいた。玉華堂の歴史や理念を思い出しながら食べるその味は格別。濃厚な味わいで息つく間もなく一気に食べきってしまった。行事やお祝い事の際に、また利用させていただきたいと思った。皆さんも是非、ご賞味いただきたい。



▲絶品のプリン

(文責：企業立地推進課)

## 若手茶農家が新規事業で地域貢献

## 有限会社グリーンエイト

所在地 静岡市清水区和田島349番地の4  
 代表者名 北條 広樹  
 創業 平成7年1月  
 資本金 21,000千円  
 従業員数 16名  
 主要製品 紅茶、緑茶  
 電話 054-395-2203  
 F A X 054-395-2365  
 U R L <http://www.green8.bz>



## 若手茶農家たちによる新たなチャレンジ

平成7年に8軒の茶農家から始まったグリーンエイトは現在、お茶の生産・加工・販売までを一貫して行っている。設立当時の商品は緑茶のみで、販売金額の約9割を卸売が占めていたが、北條氏が代表取締役役に就任した平成25年当時、緑茶の卸売価格の下落が続き、このまま卸売を続けても先行きは厳しいと考え、事業の方向性を転換。自ら製品の価格を決めることができ、かつ、利益率の高い小売・直販を主軸にすることを決断した。緑茶の名産地として知られる静岡市清水区両河内（りょうごうち）地区で、若手茶農家たちによる6次産業化の新たなチャレンジが始まった。

## 両河内地区ならではの「和紅茶」

当初は「頑張れば売れるだろう。」と、朝市やマルシェなどへ積極的に出展し、緑茶を販売していた。しかし、現実には甘くなく、単純に緑茶だけを売るのは非常に難しかった。そんな中、県が主催する「発酵茶マイスター塾」の存在を知り、当時ブームになりかけていた国産茶葉を原料にした「和紅茶」の製造方法を学んだ。実際、和紅茶を作り販売してみると、大きな反響を呼び、一躍人気商品となった。同商品は、リピーター率も高く、現在では様々な種類の和紅茶を製造・販売している。



▲ 渋みが少ないグリーンエイトの「和紅茶」

一口に和紅茶と言っても、現在国内に出回る約8割が、海外由来の紅茶用品種を品種改良した国産茶葉を利用したものと言われ、緑茶用品種の国産茶葉を使用する和紅茶の流通は少ない。元々両河内地区は高級茶の産地として知られ、品質には絶対の自信があった。山や川に囲まれ、寒暖差があり、霧が発生しやすい両河内地区で育った緑茶用品種の茶葉で和紅茶を作ると、渋みが少なく茶葉の甘みを感じることができる、子どもからお年寄りまで幅広く飲んでもらえるような、両河内地区ならではの唯一無二の和紅茶ができあがった。

北條氏は、「(同社製品の)強みは、お茶の生産に適した地理的な要因はもちろん、この地で長年継承されてきた先代達の努力や技術の積み重ねがあったからこそ。両河内の良質なお茶を次の世代にも継承していきたい。」と話す。

## 今後の展望、さらなる販路拡大へ

現在、本社敷地内にある茶工場に、その一部を改装した「GREEN∞CAFE (グリーンエイトカフェ)」を併設。現役の茶工場に併設されているカフェとして希少価値も高く、おしゃれな雰囲気がある。加えて、令和3年2月にはJR静岡駅に直結する駅ビル「パルシェ」内に和紅茶専門店「ニガクナイコウチャ」をオープンさせた。また、自社ホームページではオンライン購入も可能となっている。さらに、全国の高級百貨店の催事等にも積極的に出展し、和紅茶をはじめとする同社製品のPR・営業活動を行い、さらなる販路拡大を目指している。

北條氏は、「グリーンエイト傘下の茶農家は、最盛期50軒ほどあったが、今は4軒に減少。大量生産が主流となりつつある現在の茶業界において、大量生産に走るのではなく、地域ならではのストーリー性を持った、付加価値の高い良質な製品をつくることで、茶農家にも利益を還元し、地域に貢献していきたい。」と今後の展望を語った。



▲商品のパッケージデザインにもこだわり



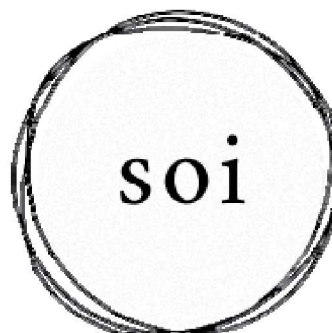
▲代表取締役の北條広樹氏

(文責：企業立地推進課)

## 自然の力を生かし人の健康を支える

### 有限会社ソーイ

所在地 静岡県沼津市山王台14-43  
 代表者名 代表取締役 石垣 哲治  
 創業 昭和59年3月  
 資本金 3,000千円  
 従業員数 5人  
 主要製品 SANACARPE®、SOYAURA®、SOYEAST®、COLEHA、  
 NEO COFFEE  
 電話 055-951-5028  
 F A X 055-951-5067  
 U R L <https://www.soijp.com/>



### 発酵技術のスペシャリスト

有限会社ソーイは、天然素材の原料にこだわり発酵技術を駆使して、小麦製品の生地品質改良材や大豆を使った健康的な食品の開発・販売を行っている。同社は現代表の石垣氏の父が設立した会社ではあるが、江戸中期に麴製造を始め、後期に清酒、明治より代々醤油作りを営んでいた家系でもあることから、発酵という技術に約280年に渡り携わってきた歴史がある。発酵とは微生物の力による分解であり、同社はこの自然本来の力を利用して、消費者へ安心安全で健康的な食品を届けることを目標に開発を行っている。



▲石垣哲治代表取締役

### 徹底した天然素材へのこだわり

同社は、可能な限り加工の少ない天然素材の原料を使用して商品開発を行うことにこだわりを持っている。これは、自然のものをできる限り自然の状態のまま提供することで、消費者へ健康を届けたいという思いがあってこそそのこだわりである。添加物や化学調味料は安価で手に入りやすいが、あえて天然素材の無添加食品にこだわることで、より自然に近いものを提供し、人々の健康に貢献していくことができる。

例えば、同社が手がける商品の中に「SANA



乳酸・乳酸菌、ホリフェノール、ビタミンE、水溶性食物繊維、アミノレブリン酸(SALA)、GABA

▲生地改良させる小麦麹発酵素材  
 SANACARPE®

CARPE®(サナカルペ)という小麦製品用の小麦麹発酵素材がある。この特徴は、3つのフリーとして乳化剤・ビタミンC・小麦以外のアレルギーを含んでいない。その中で、本来は自然由来とも取れるビタミンCが原材料から除外されているのは、人工的に合成されたビタミンCだからである。一見、天然素材の原料にも見えるものであっても、人工的に加工・合成されているものは排除するというその徹底さが、同社が掲げる天然素材へのこだわりを強く体現している。この業績に対し石垣氏は本県の科学技術振興知事褒賞の研究開発功労者部門で表彰されている。

## 新たなキーワードは“循環”

自然には、大小様々な循環系が存在し、我々人間もその一部となっている。だからこそ同社は循環をひとつのキーワードに、生態系への還元が可能であるといった点にも考慮した製品開発を行っている。同社が得意とする発酵もまた自然における循環の担い手であり、自然本来の力を生かした食品の開発に役立っている。また、廃棄されたものを新たな活用方法を見出して二次的に利用することで、いただいた命を余すこと無く使い切ることができる。そのような意味での循環も同社のさらなる取組のひとつである。そして会社のロゴマークには、この循環という企業の理念が込められているのである。

## SDGsを実現させる新商品開発

日々我々が消費を行っていく中で廃棄されてしまうものの中には、まだまだおいしくいただくことができるものが数多く存在する。ただし、それらは人の手によっておいしくなるような一手間を加えなければ、廃棄されるだけの残り物になってしまう。代表の石垣氏はそこに着目し、まだ誰も作っていない商品を開発することを考えた結果、コーヒーを絞った後のかすを再利用したスイーツ「COLEHA」と再度コーヒー飲料として飲むことができる「NEO COFFEE」を開発し、10月に販売を開始した。今まではコーヒーかすとして認識されていたものが、工夫次第でおいしい食品の素に生まれ変わるという意味も込めて、コーヒーの絞りかすを「コーヒーベース」と呼ぶことを提唱している。おいしくなれば、ただ廃棄されるだけのものではなくなり、新たな付加価値をもたらすことができる。このような商品を通して、世間の目を循環型社会実現へと注目させる、そのような力が期待される同社は、持続可能な社会に向けたSDGs実現の一助となる企業といえるだろう。



▲NEO COFFEEとCOLEHA

(文責:経営支援課)



## ポテンシャル秘める大麦を実直に製造

### 永倉精麦株式会社

所在地 駿東郡長泉町東野50番地の18  
 代表者名 永倉 英彦  
 創業 明治41年3月  
 資本金 10,000千円  
 従業員数 30人  
 主要製品 精麦製品・雑穀製品  
 電話 055-986-0230  
 F A X 055-986-5054  
 U R L <http://www.nagakura-s.com/>



### 大麦に含まれるβ-グルカンのポテンシャル

永倉精麦株式会社は、明治41年3月に静岡県沼津市内において創業開始。その後、JR御殿場線下土狩駅前には工場を構えていたが、周辺の宅地開発が進んだことから、昭和59年4月に現在の長泉工業団地内へ移転した。

精麦業では、豊富に湧き出る富士山の伏流水を利用し、大麦の穀物粒体加工を行っている。日本人の主食が米飯からパンや麺類へとシフトしていく中で、一般的に大麦というと、マイナーな印象を受けることがほとんどだ。

しかし、大麦にはβ-グルカンという食物繊維が多量に含まれており、機能性表示食品として、健康の維持や増進に役立つ機能があることが判明している。具体的には①食後の血糖値の上昇抑制②悪玉コレステロールの低減作用③腸内環境の調整が挙げられる。

既にアメリカやヨーロッパでは、β-グルカンの持つ健康効果の研究が進められており、大麦を含む製品には健康効果の表示を許可している。



▲永倉精麦株式会社 本社工場



▲機能性表示食品の「もち麦」

## トヨタ自動車との提携

トヨタ自動車は、自社で培った自動車の生産技術を、農業に生かすことを掲げている。大麦が持つ保健機能に着目、社員の健康管理を目的に、社員給食において麦ご飯の提供を計画していた。そこで白羽の矢が立ったのが同社であった。

全くの異業種である世界的自動車メーカーからのオファーに、永倉社長も驚きを隠せなかったと言うが、業務提携を行い、令和2年12月には共同開発製品の販売を開始した。



永倉精麦とトヨタ自動車の共同開発品

▲共同開発ロゴ

## 健康食品ブームと大麦

平成30年に入ると、国内ではスーパーフードブームが起こり、大麦も同様に注目を集めた。他の雑穀と比較し、健康食品としてのポテンシャルが注目された。

テレビや雑誌等のマスメディアが、大麦を取り上げたことにより、そのブームに乗ろうと大量の大麦が市場に出回った。その中には低品質の製品が含まれていた。

マスメディアから情報をキャッチした新規顧客が、このような品物を手に取ることにより、大麦の良さを知ることなく、低品質の製品の悪さのみがインプットされ、リピーターになることなく、大麦から離れてしまったことが多数あった。



▲共同開発製品

## 「実直」に「良い物」を

永倉社長は、低品質の製品が流通することにより、商機が遠ざかってしまうことに肩を落としながらも、「実直」に「良い物」を製造していくことに静かに闘志を燃やしている。

そのためには、原材料である大麦の生産者との関係を一層密接にしていくこと、「麦の顔を見ながら」「食べる立場で加工する」ことを常に念頭に置き、大麦の持つポテンシャルを最大限に発揮できるよう製造加工と情報発信に力を入れていく。

(文責：企業立地推進課)

## ぬくもりの波紋を地域に広げたい

## 株式会社長坂養蜂場

所在地 浜松市北区三ヶ日町下尾奈97-1  
 代表者名 長坂 善人  
 創業 昭和10年  
 資本金 13,000千円  
 従業員数 45人  
 主要製品 はちみつの生産、販売  
 はちみつ加工食品の製造、販売  
 電話 053-524-1183  
 F A X 053-524-1182  
 U R L <https://www.1183.co.jp/>



## “ぬくもり”を大切にする

株式会社長坂養蜂場は、浜名湖のほとりに立つかわいらしい建物で、店内に入ると、暖かな雰囲気にもまれた空間に、はちみつやはちみつを加工した商品が並び、店員の方々が、元気な笑顔で迎えてくれる。

同社では、人を想いやる気持ちや心づかいを大切にするこゝで、“ぬくもり”があふれる会社を目指している。社員を「ぶんぶんファミリー」と呼び、ホームページで一人一人を丁寧に紹介。朝礼は毎日30分「対話」形式で行い、月2回「ぬくもりの日」を設け、「緊急ではないけど重要なこと」（勉強会、地域清掃、社訓をみんなで深掘りする等）を行う「仕事をしない仕事の日」としている。ここでは、社員も非常勤も分け隔てなく集い、対話や活動を重ねている。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で臨時休業をした時には、この機会を活用し、業務の改善計画を立てて、お客様に喜んでもらいたいことを8つ実行することに決め、議論を重ねた。ルールやマニュアルに従うのではなく、自分たちの「想い」や「感謝」を伝える方法を考え、実行している。



▲暖かな雰囲気に包まれた店舗

## “ぬくもり”は商品以上の価値

長坂社長は、初代が大切にしていた、ミツバチの恵みへの「感謝」と、そのご恩に報いる「報恩」、そして自分も相手も第三者も善いという「三方よし」の想いを引き継ぎ、

創業の精神に掲げている。更に、「ぬくもりある会社をつくりましょう」という経営理念を掲げ、人を大切にする経営を目指している。商品が美味しい、身体にいいというのはもちろん、“ぬくもり”は商品以上の価値＝心の価値を持っているという。人を思いやる気持ちや細やかな心づかいにより、そこから生まれる「ぬくもり」の波紋が、お客様や地域、取引先などたくさんの人に広まったらいい、と語る。

## まちなかをつなぐ街づくり



▲はちみつの展開

現在力を入れているのは、地域の企業や人をつなぐ街づくりだ。3年前に発売したソフトクリームが好評で、多くのお客様が来店してくれるようになったが、その反面、渋滞が発生するようになった。地域への影響を考え、はちみつを使ったスイーツを販売する「はちみつスイーツアトリエ」を令和3年3月に浜松市街地のゆりの木商店街にオープンした。また、新店舗オープンに先立ち、浜松市が主催するリノベーションスクール〔企業版〕に参加したことがきっかけで、新店舗周辺のリノベーションに関わることになった。スクールを通して、醸造所やシェア屋台スペースの運営会社などと知り合い、「全部ミツバチとはちみつでつなげられるのでは?!」と発想が湧いてきて、コラボ商品の開発やビルの屋上を利用した屋上養蜂、関係店舗などを掲載したリーフレットの作成など、「はちみつスイーツアトリエ」を拠点に回遊を促す仕掛けをつくった。つながりを発信することで、浜松を訪れた人が、みつばちのように街中をつないで、花を咲かせることを目指している。

## 人と地域と共にある会社

同社の次なる目標は、はちみつにちなんだヴィレッジをつくること。養蜂は、蜂が周辺地域に咲いている花から蜜を集めてくるものなので、地域の自然の状況に大きく左右される、とても不安定な産業。故に、大手企業が参入しづらい。

一方で、イチゴ農家などは、蜂による花粉の交配が必要不可欠。同社の技術を生かして花粉の交配のお手伝いをする代わりに、はちみつを集めることができる。養蜂は、地域があって初めて成り立つ産業なのである。

地域に支えてもらっているから、その恩を地域に還す。当たり前のことを、しっかりやっていきたいと、長坂社長は力強く語ってくれた。

(文責：地域産業課)



▲安心安全で手に取りやすい2代目の蜂蜜



▲養蜂部門のぶんぶんファミリー

## 拍手するほどウマいッ！！そんな餃子ができました

### 株式会社フォースワンAG キッチン事業部

所在地 浜松市中区佐藤3-12-21  
代表者名 澤木 真介  
創業 平成18年11月  
従業員数 5人  
主要製品 冷凍餃子  
電話 053-570-0817  
FAX 053-569-5082  
URL <https://88-gyoza.com/>



### 新たな餃子ブランド～88 ぱちぱち餃子～

一世帯当たり年間餃子消費額が日本一の浜松市で新たに生まれた餃子ブランド「88 ぱちぱち餃子」。一度聞いたら忘れない名前の餃子が、2年前の販売開始以来、全国の消費者に100万個以上食べられ、ファンを急拡大していることをご存じだろうか。

88 ぱちぱち餃子を製造する株式会社フォースワンAGは、保険代理店業や不動産業などを営む企業である。同社は、令和元年にキッチン事業部を立ち上げ、88 ぱちぱち餃子をネットを中心に販売している。

### 88 ぱちぱち餃子は「黒」と「白」の2種類

同社が浜松市内の中華料理店とタッグを組み、1年をかけて研究、開発した88 ぱちぱち餃子は全2種類。「88 ぱちぱち餃子 黒」は、キャベツ、タマネギなど、季節ごとに産地を選んで仕入れた国産野菜や青森産にんにくを使った定番の味で、「88 ぱちぱち餃子 白」は、にんにくやニラの代わりに生姜を使っており、生姜の香りと野菜の甘みを感じられる味となっている。

どちらの餃子も、子どもからお年寄りまで誰でも食べやすい味になるように開発されており、商品の完成後に浜松市内の百貨店で行われた試験販売では、3か月間で10万個を売り上げるなど、餃子のまちでも多くの消費者に支持されている。



▲88ぱちぱち餃子 黒（にんにくあり）、白（にんにくなし）のパッケージ



▲日本全国で大人気

## 88 ぱちぱち餃子のブランディング

同社は、事業の構想段階からネットを中心とした販売形態を想定し、商品、商品名、ロゴ等の開発やPRを戦略的に行っている。消費者に受け入れてもらいやすい味付けの商品や、末広がりで縁起が良く、餃子が焼ける音に似ている「8」の文字を入れた商品名は、その代表的な取組である。

また、同社の販売経路も特徴的であり、直売店、小売店、オンラインストアでの売り上げに加えて、浜松市ふるさと納税返礼品としての売り上げが大きな割合を占めている。あるふるさと納税サイトでは、餃子部門で全国第1位になったこともあり、既に全国級の知名度や人気をもつ商品へと成長を遂げている。



▲88ぱちぱち餃子の直売店

## なぜ 88 ぱちぱち餃子をつくるのか

同社に関わりのある人たちに提供するサービスを増やしたいと考えたとき、流行にとらわれず、地域に根付いた文化を事業にしようと考え、浜松を代表する食文化の一つ、浜松餃子の製造、販売が事業化された。

特徴的な商品名、誰にでもやさしい味付け、ネットやふるさと納税制度を活かした販売形態には、浜松の文化に価値を感じる多くの人に浜松餃子を手にとってもらい、食文化の発展や地域の活性化につなげたいという同社の想いが込められている。

今日のご飯のおかずに、浜松の食文化を自宅で手軽に楽しむことができる 88 ぱちぱち餃子はいかがだろうか。

（文責：企業立地推進課）

“伝えたい・残したい・届けたい”あの味”をレトルトに

## マルミヤ食品株式会社

所在地 焼津市三和1152  
代表者名 江崎 忍  
創業 昭和54年3月  
資本金 10,000千円  
従業員数 5人  
主要製品 レトルト食品の製造  
電話 054-623-4270  
FAX 054-624-6786  
URL <http://yaizoo.com>



## オリジナルレトルト食品を製造

レトルトだからこそできることがある。それは、伝えたい、残したい、届けたい味の実現。マルミヤ食品は、創業40年を超えるレトルト食品メーカーで、体感型動物園 iZoo（河津町）の名物土産であるワニカレーが代表的商品である。創業者でもある代表者は、後継者がいないことから同社の廃業を予定していたというが、ワニカレーの存続を強く望んだ iZoo が平成29年に会社を引き継ぐことに。今ではワニカレーにとどまらず、多くのオリジナルレトルトカレー等の委託製造を手掛けている。

10m四方の調理場で、少数の熟練従業員が小ロットで製造するため、大手メーカーと異なり、大量生産や値段勝負には向いていない。しかし、自動化された工場では実現できない顧客の要望に細かく応え、その味を職人がしっかり表現することを心掛けている。

社長執行役員の柳沢氏は言う―「ウチは工場というより”調理場”なんです」―“調理場でできることは何でもやってみる”といったフットワークの良さがつよみである。



▲調理場では職人が要望の味を再現する

## 名店の味もレトルトに

この1年で、同社の取組が口コミで広がり、ジャンルを問わず有名飲食店からもレトルト化に向けた問合せが増えた。フレンチレストラン La Cave de NAGAFUSA（静岡市葵

区)のお土産用のカレーは、商品化にたどり着いたうちのひとつ。他にも、地場産品を使用したご当地カレー、シチュー、パスタソースの商談もある。

同社に依頼する顧客は、共通してこだわりが強い。そのこだわりの味を満足いく商品にするため、顧客との打合せは、試作を繰り返し商品化に至るまで4,5回は要するという。

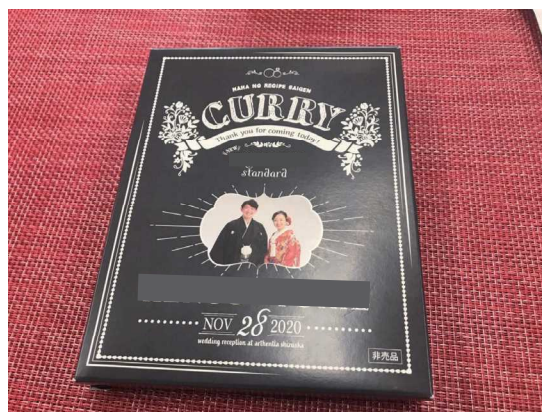
全国的にも新規・小ロットの案件に対応するレトルト食品工場は希少で、遠方の飲食店からも問い合わせが頻繁に入る。EC展開の第一歩としての商品の製造依頼や、レトルト食品の試作が気軽に相談出来ることに、この会社が存在する価値があると柳沢氏は語る。



▲フレンチ名店のお土産カレー

## 世界で一つだけの「我が家のカレー」を贈りませんか？

「結婚式の引き出物」に愛妻の自慢のカレーを贈りたい、離れて暮らす家族へカレーを届けたい、こんな要望にも応える。カレーの味は家庭ごとに思いのほか違う。カレールウ（もちろん市販品 OK）から、具材から、それに隠し味まで…。愛情やこだわりの詰まったカレーのレシピを、職人がそのまま再現する。こだわりはパッケージデザインにも及ぶ。製造の打合せの過程から楽しめる商品である。貰い手も、親しい人からもらったとなれば、身も心も温まるカレーとなること間違いなし。



▲結婚式の引き出物カレーなど個人的な商談もできる

## 持続可能な企業を目指して

社会的課題へも目を向けている。レトルト技術は食材の劣化を一時的に止める機能がある。「今後は、フードロスの一環として規格外や端材を有効利用した商品や、害獣として駆除されるジビエ肉を使った商品等の開発に取り組みたい。」と柳沢氏は熱く語ってくれた。同社のつよみを活かし、社会に求められる持続可能な企業へ向かっている。



▲同社の存在意義を熱く語る柳沢社長執行役員

(文責：企業立地推進課)



## 100年の歴史を受け継ぐ醤油造り

### 明治屋醤油株式会社

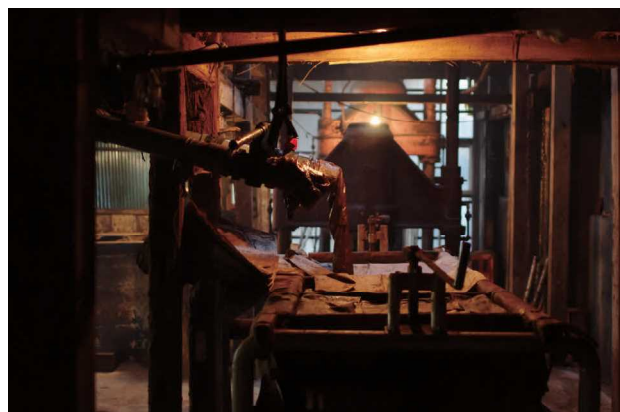
所在地 浜松市浜北区小松2276  
代表者名 野末 一宏  
創業 明治8年4月  
資本金 10,000千円  
従業員数 3人  
主要製品 醤油、ソース、味噌  
電話 053-586-2053  
FAX 053-586-2117  
URL <http://meijiyashouyu.com>



### 明治時代から続く醸造所

遠州鉄道「小松駅」から徒歩で11分、閑静な住宅街に、まるで明治時代にタイムスリップしたかのような、情緒あふれる木造の建物が現れる。この地で100年以上に渡り、醤油を造り続けている明治屋醤油株式会社である。

築120年以上の建物は、地域の歴史や文化を今に伝え、懐かしく温かな景観を創っていると、2014はままつ広告景観賞大賞を受賞。さらに、2017年に国の有形文化財に登録された貴重な建物である。



▲築120年以上の醤油醸造所

### 100年以上の歴史を受け継ぐ醤油造り



▲伝統的な醤油造り

温暖な気候と、赤石山脈系の良質で豊かな地下水に恵まれているこの地域は、醤油造りに適しており、同社は、自然の気温の中でじっくりと発酵・熟成させて造る伝統的な醸造方法で昔から変わらない味を守っている。

醤油造りの道具や、製造工程に沿った高低差のある複雑な構造も、当時のままで、樽で熟成させることで、コクと旨みのある味が生まれる。

## 丸ごと全部地元産「蔵出し」醤油

同社の家庭用の醤油は、スーパーなど量販店では販売していない。主に昔からの地元のお客さんが、醸造所に隣接した店舗に買いに訪れる。

毎日食卓にあがるものだから、安心して使ってほしい。原材料から生産者が見える安全な醤油をつくろうと、平成9年、自社農園で化学肥料や農薬を使わずに栽培した茶大豆と小麦を仕込んだ、丸ごと全部地元産の「蔵出し」醤油を商品化した。

原材料からこだわり、昔からの工程を大切に受け継ぐ同社の醤油は、浜松市のふるさと納税返礼品に選定され、ふるさとの味として広く愛されている。



▲店舗に並ぶこだわりのお醤油

## 見て、知って、体験できる伝統の醤油造り

現在、6代目の将平氏は、工場見学に力を入れている。スーパーでは、価格や見た目しか醤油を選ぶ材料がない。実際に、製造工程から知ってもらい、安心して商品を選んでほしいという思いがあるからだ。

さらに、醤油搾り体験キットを開発し、絞り立ての醤油を持ち帰るワークショップを開催している。地域のイベントや観光ツアーを積極的に受け入れており、若い世代や遠方からの新規の顧客が増えつつあるという。



▲醤油の搾り機械を小型化した体験キット

## どこにもないものを目指して

こうした取組が、地域に人を呼び込み、つながりを生み出すきっかけをつくり、様々な交流の起点となって、地域の活性化につながっている。

また、「うちだけのものをアレンジして、どこにもないものを目指している」と語る同氏は、新たな取組として新商品の開発に取り組んでいるという。

地域への愛着やつながりを大切に、醸造所の歴史や伝統を受け継ぎながらも、変化する時代に合わせて、挑戦し続ける同社に今後も注目したい。

(文責：地域産業課)

## 伝統と革新の事業展開で、人を集めてにぎわいを増やす

### 株式会社浜松アクトビールコーポレーション(マイン・シュロス)

所在地 浜松市中区中央三丁目8-1  
代表者名 中山 彰人  
創業 1996年(平成8年)  
資本金 90,000千円  
従業員数 2人  
事業内容 地ビールレストラン経営・酒類の製造販売、食料品・日曜雑貨品・衣料品の販売並びに輸出入業  
電話 053-451-0321(製造)  
053-452-1146  
(レストラン)  
FAX 053-457-0555  
URL <http://www.meinschloss.jp/>



### こだわりの伝統的な製法

ドイツ風の中世の城壁をイメージした建物の中に、浜松倉庫株式会社の外食事業部の地ビールレストラン「マイン・シュロス」がある。レストラン内でビールの製造・販売を行うのが、1996年に設立された「株式会社浜松アクトビールコーポレーション」である。

同社の特徴としては、ドイツの昔ながらの



▲伝統的製法に欠かせないビール醸造設備



▲ドイツのビアホールをイメージしたこだわりの内装

伝統的な製法で、麦芽・ホップ・水・酵母のみを使用した味・品質ともにこだわった出来たてのビールを、マイン・シュロスに直接提供し、飲むことができることである。近年、全国的にクラフトビールが流行しているが、同社は黎明期である25年前から営業を続けており、正にその道の先駆者といえる。

また、館内の椅子やテーブルなどの内装にもこだわりをもち、海外から輸入し

たものを開業当初から変わらず使用している。そのため、本場ドイツのビアホールの雰囲気を実に再現した店内で、美味しいビールを飲むことが出来ることも魅力の1つである。

## 積極的な挑戦

同社は、製造したビールを家庭でも飲めるよう、2019年から瓶ビール「HAMAMATSU BEER はままつビール」の販売をECサイト等を活用して、開始した。瓶のラベルにもこだわりをもち、ラベル作成専用の機械を導入し、企業の贈呈用や記念品に使用することも可能だ。また、定番のドイツビールの他に、コーヒーやブルーベリーといった季節限定のフレーバーのビール開発も行っている。

このように、現代に沿った革新的な取組についても積極的に力を注いでいる。



▲現在販売中の各種ビール

## 町のにぎわいを増やす工夫

同社は、新商品の開発やECサイトを用いた販路開拓などを積極的に進めているが、最も重要視しているのは、「人を集めてにぎわいを増やす」というコンセプトであり、顧客を満足させ、地元浜松のにぎわいに貢献するために何が出来るのかを常に考えている。コロナ禍以降は、大皿メインだった料理を毎月替わるフルコース型のメニューに変更し、スマートフォンを用いて注文が可能な非接触型注文制度を導入するなど、地元の顧客が安心して、楽しむことが出来る工夫を行っている。

また、季節限定のフレーバービールや料理について、積極期に地元農家の農作物を活用するなど、地域との繋がりも非常に大切にしている。



▲地ビール製造責任者 杉本氏（左）と  
メイン・シュロス支配人 宮津氏（右）

このように、同社は、町のにぎわいを増やすため、これまで培ってきた伝統を守りつつ、時代に合わせた新たな方法を積極的に取り入れていくという方針で、邁進し続けている。開業当初から一貫したコンセプトのもと、事業を進めている同社が、今後どのような事業展開を行っていくのか、注目していきたい。（文責：経営支援課）

## やすらぎと楽しさと健康のために

### 株式会社丸井商事

所在地 静岡市清水区東大曲町4番18号  
 代表者名 井木 英之  
 創業 昭和32年  
 資本金 10,000千円  
 従業員数 12人  
 主要製品 枕、クッション、ウレタン加工、家具資材  
 電話 054-366-1612  
 F A X 054-366-1738  
 U R L <http://www.marui-jp.net>



### 枕・ウレタン加工メーカー

株式会社丸井商事は、昭和32年に創業し、量販店向けの寝具やクッションのOEM製造、ウレタン加工（ソファの中材や工業用パッキンなど）を手がけている。

静岡市内に2工場を構え、事業を展開していた同社だが、平成16年頃に状況が一変する。安くて品質の良い海外製の寝具が台頭。さらに原材料が高騰し、Wパンチの様相を呈した。現社長の井木英之氏によると「非常につらい時期」だったという。

### 自社ブランド製品の開発

危機的な状況を脱するため、同社は介護用品市場への参入を目指し、自社ブランド製品の開発に着手した。しかし、当初は試行錯誤の連続で思うように進まなかった。介護施設で試作品を使ってもらおうと、一時的には喜んでもらえたが、市場に出せるような商品にならなかったという。

そんな折、特別養護老人ホーム竜爪園（静岡市）から、円背の高齢者用にポジショニングクッションの開発依頼があった。円背とは、背中や腰が大きく曲がり、固まってしまった状態のことを指し、ポジショニングクッションは、円背の高齢者の姿勢を保持するために用いられる用具である。

株式会社丸井商事では、県工業技術研究所と共同で開発に着手。同社のウレタン素材に関する知見・技術と工業技術研究所の人間工学に基づく評価により、車椅子用の腕置き用クッションの開発に至った。さらに仰臥位の寝姿勢で肩と首をサポートする上向き

寝用クッションも開発。これらは、ハバックシリーズと銘打って商品化された。

平成 23 年には、ハバックシリーズを含むポジショニングサポート材の自社ブランド「RAKUDES」を発表し、介護用品市場への参入を果たした。

ハバックシリーズは、介護現場で好評を博し、平成 25 年にはグッドデザインしずおかユニバーサルデザイン賞、平成 27 年には関東地方発明表彰の発明奨励賞を受賞している。



▲ハバックシリーズ

## 医療機器製造業への挑戦

平成 29 年には、心臓カテーテル手術用手台「ラディ丸」を開発。きっかけは、ファルマバレーセンターのコーディネータを通じて、埼玉県医療関係者から寄せられた要望だった。心臓カテーテル手術において、従来はカテーテルを足から挿入していたが、近年は手から挿入する手法が主流となっている。しかし、手の置き台がなく、医療現場ではオムツやバスタオルを代用品として使用しており、専用の手台が求められていた。

現場のニーズを受けて材料や形状を調整し、半年ほどで試作品が完成したが、医療機器に該当することが判明し、医療機器製造業及び医療機器製造販売業の登録が必要となった。製造販売は他社への委託も検討したが、委託先が見つからなかったため、自社で登録することとした。組織体制の構築や施設整備を行い、ファルマバレーセンターのサポートを受けながら申請手続を進め、無事登録に至った。

試作品の完成後、埼玉県の医療関係者が学会で発表したところ、会場から大きな反響があった。まだ販路も決まっていない段階にも関わらず、価格や取扱業者など、具体的な質問が次々と飛び出したという。その後、井木氏も研究会や展示会等に赴き、精力的に製品を紹介。その中で出会った業者が販売することとなった。

医療機器は、現場のニーズはあるが、費用や手続の面ではハードルが高い。しかし、話題性があり、医療機器を製造できる企業という品質面での信頼も得られるため、挑戦する価値があるという。枕製造業から介護用品・医療機器製造業へ挑戦を続ける同社の今後に注目したい。



▲ラディ丸と井木社長

(文責：商工振興課)

次代を拓く技術と発想によって、世界に驚きと感動を

## 株式会社タイカ

所在地 静岡市清水区宮加三789  
 (本社) 東京都港区高輪二丁目18番10号  
 代表者名 鈴木 大登  
 設立 平成18年6月(創業 昭和23年10月)  
 資本金 100,000千円  
 従業員数 228人  
 主要製品 多機能素材「 $\alpha$ GEL」  
 介護・福祉用品「 $\alpha$ PLA」  
 曲面印刷技術「CUBIC」  
 電話 054-313-5930  
 (本社) 03-3448-8600  
 URL <https://taica.co.jp>



# Taica

## 沿革 ～静岡から世界へ～

タイカは、昭和23年に旧清水市（現：静岡市清水区）でゴム製品（ベルト・パッキン・長靴など）を扱う鈴木商会として創業。以降、一貫して「技術開発型企業」として、世界の人々に「豊かな生活」を提供すべく、取り組んでいる。昭和49年に発明した曲面印刷法「CUBIC PRINTING（キュービックプリンティング）」、昭和59年に開発した多機能素材「 $\alpha$ GEL（アルファゲル）」、平成13年に上市した介護・福祉用品「 $\alpha$ PLA（アルファプラ）」という3つの主力商品や技術により、静岡を代表する化学メーカーとしての地位を確立した。



▲旧清水市で創業された前身の鈴木商会

一方で、近年は多様化する要望に応え、既存商品の改良等に積極的に取り組んでいる。多機能素材事業では、 $\alpha$ GELの可能性を建材や車載機器等の分野に見いだすための新商品開発、ウエルネス事業では、要介護者向け事業を通じて得たノウハウを健康志向の一般の方々にお届けする取り組みを開始し、曲面印刷事業においても、意匠性や機能性を求めるニーズに応えるための新展開を模索している。

また、積極的なグローバル展開も図っており、生産拠点の新興国への進出に止まらず、先進国で成功したビジネスモデルの新興国市場への横展開等も含め、対象国の成長に貢献している。「次代を拓く技術と発想によって、世界中に驚きと感動をとどけ続けます」という企業理念のもと、従来の概念や手法に固執せず、世の中の期待を大きく上回る価値を創造し続けている。

## 魔法の素材「αGEL」

αGEL（アルファゲル）は、タイカが開発した非常に柔らかいゲル状素材である。ビルの6階に相当する地上18mから落とした生卵をわずか2cm厚のシートで割らずに受け止めることができる衝撃吸収力は、総合スポーツ用品メーカーのアシックスの目にとまり、様々なスポーツシューズの衝撃吸収材に採用されている。

また、その用途はスポーツシューズだけに留まらない。防振・制振、放熱などの多様な性能を発揮し、自動車、文房具をはじめとして、我々の暮らしの中に幅広く採用されている。さらに、未知の可能性を秘めたユニークな素材として、新しい分野での活用も大いに期待されている。今注目のAIやIoT、さらには宇宙開発といった先端技術にも応用され、ミクロの世界から未来の広大なフィールドにまで、αGELの可能性は今後もますます広がっていく。



▲感性素材（αGEL）の感触見本帖



▲αGEL搭載ASICSのランニングシューズ「GEL-NTM BUS 23」

## 積極的なCSR活動

タイカは、サッカーJリーグ「清水エスパルス」のスポンサーに代表される様々なスポーツ支援をはじめ、地元の静岡市立清水病院へ30年間に亘り、寄付や自社商品の寄贈をするなど、積極的な地域貢献活動を展開している。これは、企業理念を実現するための行動指針「Team Taica」の考え方に、企業のみならず地域という概念も含まれているからである。「故郷である静岡はもちろんのこと、今まで関わってきた地域も第2・第3の故郷として、共に成長していきたい」という想いを胸に、これからも真に価値ある企業となるべく、日々、切磋琢磨を続けていく。



▲スポンサーを務めるJリーグ「清水エスパルス」



▲30年以上続く静岡市立清水病院への寄付・寄贈

(文責：商工振興課)



プラスチック製品製造業

## 「次世代のニーズ」に向き合うことを可能とする技術力

### 日商産業株式会社

所在地 駿東郡長泉町東野字八分平50-10  
代表者名 小島 隆行  
創 業 昭和53年2月  
資本金 20,000千円  
従業員数 46人  
主要製品 半導体製造装置、液晶製造装置、  
医療用機器  
電 話 055-987-7700  
F A X 055-987-7704  
U R L <https://nisshosangyo.co.jp>



### 多種多様な要望に対応する技術力

日商産業株式会社はプラスチックの精密加工技術を軸とし、半導体装置や液晶製造装置の各部品について、開発設計及び試作品製作から量産品までを対応可能とする、高い技術とノウハウを有する企業である。

樹脂加工メーカーとして大手企業に40年以上にわたり部材を提供してきた実績に加え、10年程前よりファルマバレーセンターの支援・協力のもと医療機器製造販売業の許可を取得し、医療機器の製造販売を可能とするなど、取引先の中を広げている。

結果、創業から40年以上が経過した現在は、工作機械や液晶、半導体、医療機器等幅広い分野の部品加工を行い、高い技術力を担保に多種多様な要望に対応することで、多くの東証一部上場企業との直接取引を可能としている。



▲様々な製品が開発される当社工場内

## 新規事業への積極的な挑戦

同社は静岡県の経営革新制度及び同補助金を活用し、新商品「ゆびまもりか」の開発に取り組んだ。

同製品はファルマバレーセンターの医療現場のニーズを吸い上げ、現場の要望を製品化する事業をもとに開発されたものである。歯科や介護現場では、口腔ケアの際に施術者の指が噛まれたり傷ついたりすることが度々起こることから、施術者の補助器具として開発が期待されていた。

同社では創業以来、部品加工や部材供給がメインであったが、ファルマバレープロジェクトを通じた医療機器産業への参入をきっかけに、現在は同分野における自社製品の開発にも積極的に取り組んでいる。



▲新商品「ゆびまもりか」

## 新たな挑戦

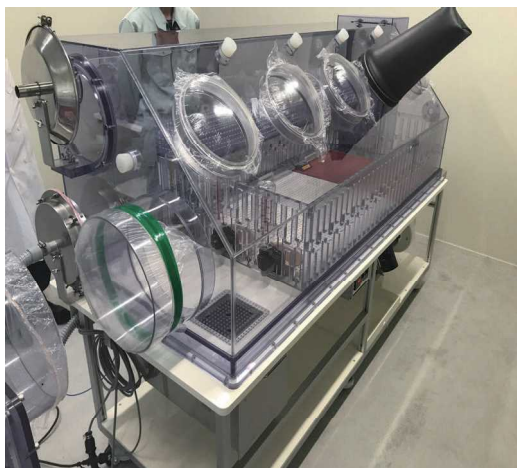
現在、静岡県畜産技術研究所と協力し医療用に小動物を無菌状態で育てるための「アイソレータ」を開発中である。

将来的には同製品で生育した子豚内で人間のIPS細胞を培養することを目指すなど、医療分野においても製品ラインナップの充実を図っている。

他に代表取締役である小島氏は常に各方面へアンテナを張り人脈を形成することで、次々と新たな製品開発に取り組んでいるが、様々なアイデアを形にできる技術力こそが同社の強みである。

今後は、創業より蓄積してきた高い技術力を活用した新製品の開発に加え、積極的に若い人材を確保し技術の伝承を図り、「次世代のニーズ」に向き合うことで新たな挑戦を続けていくことだろう。

(文責：経営支援課)



▲新たに開発中の「アイソレータ」

## “鉄”が遊びを“創造”する

### アウトリガー株式会社

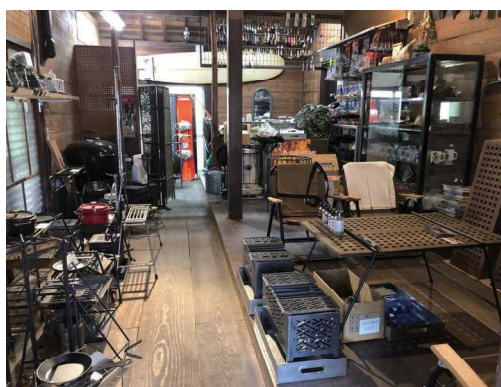
所在地 菊川市西方5380-1  
 代表者名 代表取締役 黒田 憲一  
 創業 平成29年2月  
 資本金 40,000千円  
 従業員数 4人  
 事業概要 キャンプ製品、アウトドア家具製造  
 電話 0537-26-9900  
 F A X 0537-36-5865  
 U R L <https://ironcraft.web.fc2.com/>



### アウトドアブームと「IRON CRAFT」誕生のきっかけ

ここ数年、アウトドアブームが続き、キャンプはもちろん、登山やサイクリングなどの様々なアウトドア製品が販売されている。そんな中でも、キャンプ製品が大流行し、「ソロキャンプ」や「女子キャンプ」などの新しい言葉が生まれ、デザイン性や機能性に優れているもの、使い方が簡単で収納がコンパクトなものなど需要が高まっている。

黒田社長はもともと建設業に従事し、溶接を得意としていた。そのことを知っていた近所の人から「バーベキュー用調理台を作ってくれないか。」と頼まれたことがきっかけで、キャンプ製品製造を手掛け始め、「無骨であるが愛着を感じるような男前ギア」をコンセプトとしたガレージブランド「IRON CRAFT」が誕生した。キャンプ製品を SNS 等に投稿したところ、人気を博し、注文が殺到。平成29年2月に法人化し、いち早く SNS 等でデザイン性の高いキャンプ製品を情報発信していた「IRON CRAFT」は、こだわりの強いキャンパー達に対して人気ブランドとしての地位を確立している。



▲店内にはわくわくさせるようなアウトドア製品がいっぱい。

## 「IRON CRAFT」のこだわり

「IRON CRAFT」のキャンプ製品には、黒田社長の様々なこだわりが詰まっている。

まず製品の「頑丈さ、強度」にこだわっている。市場に出回っている多くのキャンプ製品は、鉄製やステンレス製の簡易的なもので、焚き火による直火に対する耐久性が低いため、変形や劣化が生じてしまう。しかし「IRON CRAFT」の製品は、「鉄の無垢材」を使用し、耐熱塗装を施すことで直火に強く、手入れをしていけば10年は使い続けることができる。また、ボルトや差し込み部などの壊れやすい部分を一切無くし、接合部をすべて溶接または曲げ加工することで、壊れにくい製品になっている。

次に「コンパクトで収納性が高いこと」もこだわりの一つである。「IRON CRAFT」の製品は一つ一つの部品を取り外すことでコンパクトに収納することができ、一人でも簡単に組み立てられるように設計されている。



▲鉄を切断し、組み合わせ、溶接する様子。



▲「IRON CRAFT」の製品は、「鉄の無垢材」を使用し、直火に強い。



▲人気商品の「ITADAKI（いただき）」。様々な使い方ができ、コンパクトで収納性が高い。

## 社長の思いと「IRON CRAFT」の今後

黒田社長は「自分が欲しいと思えるもの」、「誰も作っていないオリジナルのものを作ることを信条に、様々なキャンプ・アウトドア製品を作り続けている。「これから作りたい製品もたくさんある。どんどんアイデアを形にしていきたい。」と力強く語ってくれた。「IRON CRAFT」のコンセプトである「無骨であるが愛着を感じるような男前ギア」がキャンプ・アウトドア業界に広がっていくことを期待したい。

(文責：商工金融課)



▲黒田社長の写真。強いこだわりが様々な製品を生み出している。

## 製造業の技術で規格外の野菜を商品化

### 有限会社栗原製作所

所在地 三島市市山新田51-1  
代表者名 栗原 重夫  
創業 平成8年10月  
資本金 3,000千円  
従業員数 13人  
主要製品 モーター加工、制御盤の製作など  
電話 055-976-6601  
FAX 055-976-6637  
URL なし



### 養豚業からの大転身

箱根山麓の豊かな自然の中で養豚業を営んできた栗原重夫社長が、平成8年10月に養豚業を廃業し、製造業に転身。有限会社栗原製作所を設立した。豚舎を自らの手で同社の工場に改装し、社長含めて従業員3名でスタートした。

バイクのモーター加工、電気制御盤の製作・検査・ハーネスの取付加工、精密機械の検査を手がけ、手作業でしかできないオーダーメイドの製品を中心に業務を拡大。従業員も3名から13名に増え、社長の長男である栗原優氏が後継者候補として事業に加わった。



▲豚舎を改装し製造業の現場へ

### 「アウトインアウト」の時代の先に

後継者候補である栗原優氏の営業活動により受注した業務には、携帯のバイブ、エアコンのモーター、着磁器などの精密機械の検査業務がある。

コストの安い海外で製造した精密機械の検査業務を日本で行い、検査済の製品を海外に送る「アウトインアウト」の時代の中で、優氏は受注を増やした。

着磁器の検査では、着磁器の使用により磁石が確実に磁器を帯びたかどうかを業務用乾燥機を使い検査をしていた。

しかしながら、海外における製品ラインの質の向上により、日本での検査需要が減るとともに、使用していた乾燥機も役割を終えてしまった。

## 廃棄野菜を乾燥技術で商品化

業務用乾燥機が再び脚光を浴びるときが来る。

箱根西麓三島野菜の生産地域で生まれ育った優氏。見栄えの悪さが理由で捨てられてしまう規格外の野菜を長年見ている中で、廃棄野菜を検査業務により培った乾燥技術と結びつけ、商品化できないかと思いつく。

しかしながら、長年製造業の世界に身を置いていた優氏にとって、廃棄野菜を使った商品化は、今までとはまったく違う未知の事業であった。

そこで相談相手として足を運んだのが三島商工会議所である。

三島商工会議所では、小規模事業者伴走型支援事業として、商品化のための資金調達・商品PR・レシピ開発・販売ルート確保などに対して総合的な助言や支援を行った。



▲不揃いな野菜で商品化を目指す

## スパフル誕生。みんなの食卓へ届け！！

同社と三島商工会議所の二人三脚により、廃棄野菜を使った商品が完成。「スパフル」の誕生である。

野菜を業務用乾燥機で乾燥させ、それを粉砕機で粉状にする。野菜のうまみがぎゅっとつまった粉末野菜となる。

たまねぎ、にんじん、ほうれんそうなどあらゆる三島野菜を粉末野菜として手軽に楽しむことができるのである。

現在、優氏自らが畑に赴き原材料となる廃棄予定の農産物を回収している。そのため原材料費はかからない。

ゆくゆくは、農産物の回収・選別・洗浄作業を就労支援施設で働く障がい者に任せることにより、障がい者の雇用を生み出したいと優氏は言う。



▲乾燥野菜を粉末加工



▲「スパフル」を食卓に

製造業との大きな違いは、作るだけではお金にならないということ。自ら販売ルートの確保・認知度向上のPRをしなければならない。

「スパフル」はまだ生まれたばかり。今後の同商品の認知度向上、農福連携によるSDGsの取組みを期待している。

(文責：商工金融課)

## エレベーター製造技術を災害用避難リフトに

### 双葉工業株式会社

所在地 静岡市駿河区登呂6丁目5-51  
代表者名 寺尾 昌之  
創業 昭和35年6月13日  
資本金 10,000千円  
従業員数 43人(内、昇降機等検査員22人)  
主要製品 エレベーター設計・製作・取付・メンテナンス等  
電話 054-282-1313  
FAX 054-281-7005  
URL <http://www2.futabakougyou.com>



### エレベーター製造

双葉工業株式会社は創業61年、荷物運搬用のエレベーター専門メーカーである。倉庫や工場内の設置を主としており、受注から設計、製造、取付、その後のメンテナンス管理・検査業務まで、一貫して請け負っている。

業界でも珍しく自社工場を所有していることで、設置場所やフォークリフトの大きさ等に合わせ、全てオーダーメイドで対応することを可能としている。

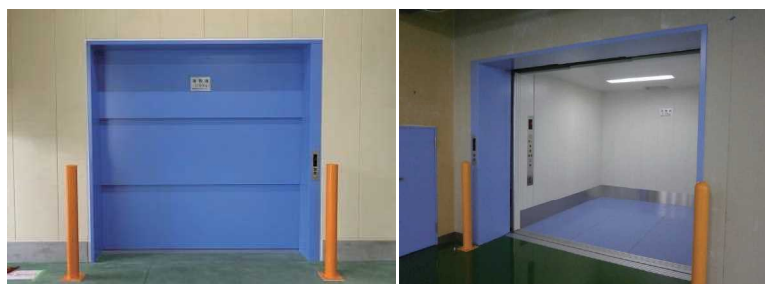
万が一修理が必要となった場合は、即日部品を製造し、修復することができるため、部品の取り寄せに時間を要したり廃番となる心配がない。また、地震発生の際に自動停止した場合は、保守担当がすぐに訪問し、復旧作業を行う。

他社と比較しても、柔軟性と機動力が非常に優れており、一度エレベーターの設置を



▲全ての商品を1つの工場内で製造する

すれば、メンテナンスやリニューアルを引き続き依頼でき、安心である。愛知県～関東圏を主な営業エリアとしており、県内では有数の大手製造メーカーの工場にも納品し、絶大な信頼を得ている。



▲荷物用エレベーター

## 消防関連機器

エレベーター技術を応用し、消防関連機器も製造している。主な商品「ホースタワー」は、消火活動で使用した消火ホースを洗浄した後、干して乾燥させるための装置である。20メートルの消火用ホースの中央を突起に引っ掛け、ボタンを押すと上に吊り上がる仕組み。仕様によっては、6本～42本を一度に掛けることができ、設置場所に応じてオーダーメイドで製造している。県内約115の消防署・消防団に納品しており、全国各地からも受注を受けている。



▲ホースタワー

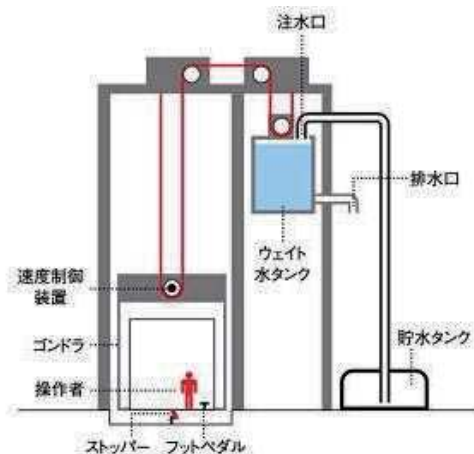
## 津波から災害弱者を守る「ライフガードリフト（LGL）」

2011年、東日本大震災で発生した巨大津波により、多くの命が失われた。地震発生時、エレベーターは安全のため、自動停止する設定である。高所への避難方法は階段しかないが、高齢者や子供、妊婦、肢体不自由者のような災害弱者には大変困難であり、逃げ遅れる可能性が高い。

そこで、高所避難装置「ライフガードリフト（LGL）」を株式会社ニッケン鋼業と共同開発し、特許を取得した。従来のエレベーターで必要な動力（電気や燃料）を使用せず、無動力（水の重さ）でゴンドラを昇降させる。電源喪失時にも使用できる、画期的な動作システムである。



▲ライフガードリフト（LGL）



〈昇降の仕組み〉 ※常時、ウェイト水タンクに貯水。

- ①避難者がゴンドラに乗り込む。操作者はストッパーを解除し、屋上到着までフットペダルを踏み続ける。  
→ウェイト水タンクの水の重さで上昇。（約1分）
- ②屋上到着後、操作者はフットペダルから足を離す。避難者をゴンドラから屋上に避難させる。  
→同時に、ウェイト水タンクの水が貯水タンクに移り、ウェイト水タンクは空になる。
- ③操作者は、地上到着までフットペダルを踏み続ける。  
→ゴンドラの水の重さで下降。

静岡県は南海トラフ巨大地震の発生を警戒しており、地震防災センターでは約10万5千人が犠牲になると想定している。ライフガードリフトは、全国で年4回開催される震災対策技術展に出展されており、認知度向上に努めている。防災意識が高まる現在、世間に商品が認知され、津波避難タワーや海沿いの病院、介護施設等に設置されることで、少しでも多くの命が救われることを願いたい。

（文責：商工金融課）



止まることのない技術力と開発力でゆるぎない信頼へ

## 株式会社青島歯車製作所

所在地 静岡市駿河区弥生町2-26  
代表者名 青島 宏明  
創業 昭和11年1月  
資本金 10,000千円  
従業員数 31人  
主要製品 工作機械用歯車、産業機械用歯車  
電話 054-655-8288  
FAX 054-655-8289  
URL <http://www.aoshima-gear.co.jp>



## ロット1個から歯車製作

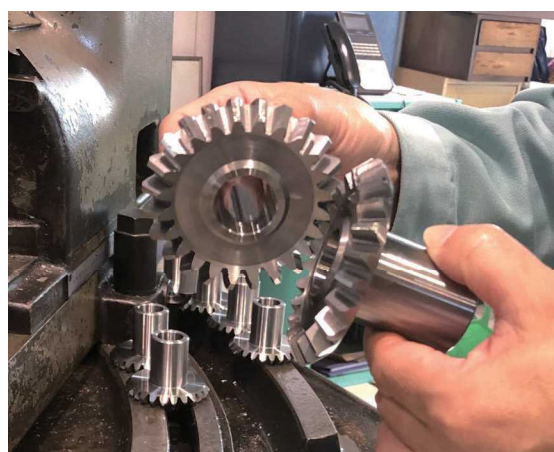


▲ 歯車研削加工前と後のギヤ  
左：歯車研削加工後 右：歯車研削加工前

通常の歯車は、X軸・Y軸・Z軸の3軸方向に削ることができる「3軸加工機」と専用カッターを組み合わせて加工する。しかし、専用カッターは高価であり、カッター自体の製作に2ヶ月程度掛かるため、特殊歯車や試作品等の少量生産には適さないという。そこで同社は、従来の3軸に加え回転軸と傾斜軸の2軸がある

「5軸加工機」を導入している。軸が増えることで、専用カッターを使わずに様々な角度からの加工が可能となり、短期間・低価格での少量生産が実現している。

株式会社青島歯車製作所は、昭和11年に創業以来、機械を生み出すための機械である工作機械向けの歯車を主に製造してきた。同社の製品は、すべて受注生産であり、1個からの製作も引き受けているため、修理部品や特殊な機械の部品への要望にも対応できる。



▲同社の製品のひとつ：ベベルギヤ（すぐばかさ歯車）

## 良い製品は良い作業環境から



▲ 研削加工室の様子  
天井に「オイルミストコレクター」を設置

高精度な製品を製造するためには、機械や加工技術はもちろん、研削工程における温度変化を極力なくすることが必要とされる。同社は、研削加工と製品の検査を  $22^{\circ}\text{C} \pm 1^{\circ}\text{C}$  で温度管理された恒温室で行っている。恒温に保つことで、歯車自身の熱膨張等による変化もなく、どんな気候でも安定した品質の歯車を製作することができるという。また、工場内全体の設備として、浮遊する切削油や煙を集める「オイルミストコレクター」を設置し、製品管理はもちろん、従業員や地球にもやさしい作業環境づくりをしている。

## 航空・宇宙機器への参入を目指して



▲ 今回お話を伺った青島宏明社長

同社は、高い技術力を活かすべく、航空・宇宙分野への参入するために欠かせない「JIS Q 9100」という国際規格の認証取得を目指している。認証の要件には、契約納期に契約品質で納品すること等が求められているが、それはまさに同社が経営方針として掲げ、力を注いできたことである。「これまでの経営方針が、認証という形で認められれば、現在の取引先からの更なる信頼獲得や、航空・宇宙分野以外の分野での販路開拓も期待できる」と青島社長は語る。

青島社長は、認証取得に注力するだけでなく、認証取得した先も見据え、展示会に継続的に出展し、航空・宇宙分野とのつながりを構築することも大事にしている。同社の部品が宇宙に飛び立つ日も近いかもしれない。

(文責：経営支援課)

## 独創的な製品とトータル対応で成長

### グローバル・リンクス・テクノロジー株式会社

所在地 浜松市中区西丘町943-1  
代表者名 鈴木 隆允  
創業 平成16年6月  
資本金 12,500千円  
従業員数 35人  
主要事業 電子機器や省力化設備の企画開発・製造、  
専門技術者派遣等  
電話 053-401-0882  
FAX 053-401-0883  
URL <http://www.glinx.co.jp>



### 創業以来心掛けていること

「創業以来、他にはないオリジナルの製品の開発・製造と、社会のニーズや顧客の要望に耳を傾け真摯に対応することを心掛けてきました。」 創業当時を振り返りながらそのように語ってくれたのは同社の鈴木社長である。同社は社会の多種多様なニーズを捉え、高い技術力と創意工夫によって、独創的な製品を数多く生み出してきた。今回は特徴ある新製品や同社の魅力を紹介してみたい。

### ニーズを捉えた独創的なオリジナル製品の企画開発

同社が手掛ける電子機器や省力化設備は、製造業に限らず様々な分野・業種で活用できる可能性があるため、多くの場に参加し多方面にアンテナを張ることでニーズを捉え、あるいは顧客へのアプローチによって、現在埋もれているニーズを発掘する努力を行っている。その中で、同社が近年特に注力しているのが医療・健康分野である。

同社が着目したのは実験用マウスの飼育作業である。新たな医薬品や医療機器の開発研究では実験用マウスが用いられることが多い一方、その飼育は当たり前のように人の手で行われてきており、省力化とは無縁の世界であった。ここに埋もれたニーズがあると考え、同社の発想力と技術力によって生み出された製品が実験用マウス自動飼育装置



▲実験マウス自動飼育装置 RoboRack®

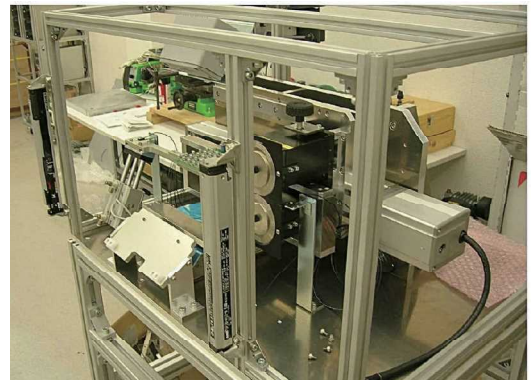
「RoboRack®」である。「RoboRack®」は実験用マウスのケージ交換、餌供給、水供給等これまで人の手で行われてきた飼育作業を自動化するものである。鈴木社長は「お客様には製品を買ってもらうのですが、実のところは豊かな発想力が生んだ当社のアイデアを買ってもらっているんです」と語る。同社の製品は、表に見えずともどこかで世の中の不便を解消してくれている縁の下の力持ち的な存在なのかもしれない。

## 製品の企画開発から保守管理までを一貫対応

鈴木社長が胸を張る「顧客の要望への真摯な対応」は、同社の体制にも表れている。複数企業での分業が一般的である中、同社では企画開発、設計、試作、量産、導入後の保守管理までをすべて自社で一貫対応している。1社ワンストップで完結することでコストを抑えることができるだけでなく、顧客にとっては自社情報の秘匿に係る安全性が高まるなど、信頼が増すことにつながる。前述のオリジナル製品だけでなく、顧客の要望への真摯な対応と一貫対応体制が他にはない同社の大きな強みとなっている。

## 人手不足を追い風と捉えて

同社は高い技術力と柔軟な発想力をもとに新たな提案を続けることで顧客に感動を与え、選ばれ続けている。それを支えているのは言うまでもなく人材であるが、昨今は人材が大手企業に流れる傾向にあり、さらに人手不足が叫ばれる中では、同社においても新しい人材の登用は決して容易なことではない。そこで、注力しているのが採用した人材の育成であり、特に発想力・想像力の育成に力を入れている。若手からベテランまで社内で



▲省力化設備の例

積極的に出し合ったアイデアの芽を大切にするとともに、顧客とのコミュニケーションを大切にすることで、より実践向きな人材に育てている。人材確保には困難が伴う中、自己成長型の人材を育て、定着させていきたいという思いが伝わってきた。

一方で、世の中の人手不足は同社にとって追い風にもなり得ると鈴木社長は前向きに捉える。生産性向上が課題となる中、同社の省力化設備に対する注目はさらに高まることが期待される。そのような中でも慢心せず、顧客の要望や埋もれたニーズを的確に捉え真摯に対応することが大切だと語る。

ここまで紹介してきたように、多くの製造業者がいる浜松市にあって活躍を続ける同社は、静岡県の“元気な企業”として紹介するに相応しい企業である。その根底にあるのは、自社の技術や発想力・開発力で世の役に立てるところがもっとあるはずという思いである。最後に鈴木社長が「時代に合った製品を世の中に提供していきたいですね。」と語ってくれた同社の今後に注目していきたい。

(文責：経営支援課)

お客様の繁栄のために、常に革新と挑戦を

## 株式会社朋電舎

所在地 焼津市越後島357  
代表者名 松田 光弘  
創 業 昭和29年12月  
資本金 480,000千円  
従業員数 244人  
主要事業 制御システム全般の設計、製作、配線工事、  
試運転調整、メンテナンス等  
電 話 054-626-3111  
F A X 054-626-1515  
U R L <http://www.hodensha.co.jp>



## 電気の総合企業

1954年創業の株式会社朋電舎は、電気制御盤及びコンピュータによる管理システムの製作並びに電気設備工事を主な事業としている。創業者は旧海軍の技術者で、同社は焼津市の水産業の発展と共に成長してきた。時代の流れとともに周辺地域に大企業の工場ができると、その電気設備工事・電気制御に携わるようになっていった。

現在は静岡県を拠点に活動しているが、導入先企業での実績が評価され、顧客企業の別工場へと全国に事業を展開している。



▲焼津市役所新庁舎の電気設備工事施工。



▲東京ビックサイトで開催される展示会へ出展

そんな同社の特徴は、5つの事業部からなる組織体制だ。電気設備工事を主力とする電工事業部、制御システムを主力とするSE事業部、ソフトウェア開発を主力とするISD事業部、産業機器の販売・メンテナンスを主力とするメンテック事業部、板金加工・制御盤製作を主力とするサンリック事業部に分かれ、それぞれの事業が連携し、得意分野を組み合わせることで顧客にとって最適なサービスを提供している。

## トータル対応の「SE事業部」

その中でも主力事業となっているのが、SE事業部の制御システムである。機械を動かすための頭脳部分となる制御システム全般について、設計、製作、配線工事、試運転調整、メンテナンスまで総合的に対応可能な体制を構築している。

このシステムは、医薬品、食品、半導体、物流といった幅広い分野に導入され、最近では効率化を追求したIoT開発や人と同じ環境で動かせる協働ロボット装置の開発、再生可能エネルギーの地産地消を実現するための小水力発電の開発にも積極的に取り入れられている。



▲制御システムの工場出荷前の試験作業

## IoTの推進



▲2020年2月に開設したIoTショールームでは、IoT化事例を体験できる

特に近年注目されているのが、IoT開発である。

「稼働管理システム」では、生産ラインの稼働状況を見える化することで、最適な管理により品質保証・生産性の向上が可能となる。例えば、運用オペレーションをシステム化することで、稼働状況や生産進捗を一目で確認でき、データを蓄積することで稼働率低下の要因分析も可能だ。管理業務のシステム化では、設備の稼働日報が自動で作成され、稼働状況をわかりやすく表やグラフで表示、そのデータは作業者が共有で

きる。さらに保全業務のシステム化では、設備状態の経年変化の監視や、設備不具合及び製品不良の発生要因の分析が可能だ。

また、簡易web遠隔監視システム「Hew IoT web」では、いつでもどこでも可視化・通知・集計・分析が可能で、遠隔地にある作業現場の監視や点検業務の省力化にも役立つ。

## お客様のエンジニアリングパートナーとして

同社は、日々変化する時代の多様なニーズに寄り添いつつ、技術力も高めていくことで、常にお客様から求められる取り組みを行ってきた。今後も人口減少や環境保全といった社会問題に対応した技術開発により、ますます進化していきだろう。今後も先進的な技術力を駆使し、信頼を築きながらお客様のパートナーとして地域をリードする同社の活躍に期待したい。

(文責：商工振興課)

## キッチンカービジネスをトータルサポート

### 株式会社Victory

所在地 駿東郡清水町徳倉916-16  
代表者名 鈴木 貴  
創業 平成22年4月  
資本金 3,000千円  
従業員数 8人  
主要製品 移動販売車製作・販売、新車・中古車販売、  
土木建築工事管理請負一式  
電話 055-932-9118  
FAX 055-939-9118  
URL <https://victory11.net>



### 注目されるキッチンカービジネス

企業の事業環境を一変させることとなった、新型コロナウイルス感染症の流行。その影響を大きく受ける飲食業界において、消費者の新たなニーズに応える業態であるキッチンカービジネスが注目されている。3密（密閉、密集、密接）回避の行動をとるようになった消費者にとっては、できたての料理を手軽に持ち帰ることができ、事業者にとっては開業費用が抑えられる上、出店場所も選べるメリットがある。こうした利点のあるビジネスの開業支援にコロナ禍前から取り組む企業が、「株式会社Victory」だ。

### オリジナルブランド「V-BUS」

元々、土木・建築事業を行っていた同社は、17年前にその技術を活かして、本格的にキッチンカーの製作・販売事業に取り組み始めた。その同社が製作・販売するのが、オリジナルキッチンカー「V-BUS」だ。取り扱う車両のタイプは、軽トラック、軽ワゴン、バン、トラックなど様々。お客様の販売商品や規模、使い方、お好みのデザインなどを伺いながら最適な提案をし、オーダーメイドの一台を製作する。そ



▲国産材を使用したこだわりの内装

の「V-BUS」の特徴の一つでもある内装は、環境に配慮した国産材を使用するなど、木のぬくもりを感じることができるお洒落な空間を演出したものとなっている。

## お客様に寄り添うサポートで夢を実現

同社が提供するサービスは、製作・販売だけではない。まず、開業を検討する方を対象に、「キッチンカー開業塾」を定期的開催している。ここでは、参加者の「何から始めれば良いのか」、「出店先の探し方が分からない」、「情報発信の仕方が分からない」といった疑問や不安を解消し、始めの一步を踏み出すためのサポートを行う。

次に、開業を目指す方にとって大きな負担となる、保健所への営業許可申請に関するサポートである。申請は出店する地域の保健所に行き、保健所に設備基準を確認しながら進めていく必要がある。同社では、許可を得るまでの一連の手続きをお客様に寄り添いながらサポートすることで、スムーズな開業に導きお客様の夢を実現していく。

さらに、開業後のお客様へのセールスプロモーションのアドバイスなど、アフターフォローも欠かさない。このようにキッチンカービジネスをトータルサポートする同社に魅力を感じる方は多く、これまでに開業のお手伝いをしたお客様は全国各地にいるという。



▲軽ワゴンタイプのV-BUS

## 業界のさらなる発展に向けて

令和2年4月に、鈴木社長は全国キッチンカー事業振興協会を設立した。同協会の活動の一つが地域防災活動のサポートである。令和3年7月に熱海で土石流災害が発生した時は、その翌日に会員事業者がキッチンカーで駆け付け、現地で炊き出し活動を行った。避難者の方々には、温かい食事の提供を大変喜んでいただけたという。こうした災害発生時にキッチンカーが果たせる役割などが注目され10月には県内初となるキッチンカーを活用した防災協定を清水町と締結した。

鈴木社長は「地域貢献活動にも取り組みながら、業界の社会的地位向上とキッチンカー事業者の新たな活躍の場の創出を目指していきたい」と語る。業界を牽引していく鈴木社長の今後の取組が注目される。

(文責：経営支援課)



▲お話を伺った鈴木貴社長



## 日常のなかに防災を

### 合同会社ナミレ

所在地 浜松市西区入野町16139番地の5  
代表者名 中村 雅  
創 立 平成29年3月  
従業員数 2人  
主要製品 災害用避難機器  
電 話 053-440-4032  
U R L <https://www.namire.net>



### 創業への思い

合同会社ナミレは、2017年創業の災害避難に対応した機器の開発と販売を行う会社である。

社名の「ナミレ」は、津波の「ナミ」と抵抗を意味する「レジスタンス」の造語である。

地震による津波はもとより台風、河川氾濫、豪雨等に備えた機器を開発、販売することで多

くの人の安全を確保したいという願いを込めている。社長の中村氏は、もともとエンジニアとしてスズキ株式会社に勤めていた。定年後は夫婦共通の趣味であるキャンプのため、キャンピングカーづくりを計画していたが、各地で震災や風水害が相次ぎ、避難指示が出て移動せず命を落とす人がいたことを知り、災害に対応した車をつくりたいと思うようになった。2017年に東日本大震災の被災地宮城県石巻市を訪れて、より一層その思いは強くなった。



▲合同会社ナミレを起業した中村さんご夫妻

### 普段使いできる防災製品

災害時に車中で快適な避難生活が送れるようにワンルームカーを開発した。一般的な軽トラックの荷台に、看板などに使われるアルミ樹脂複合版で作ったコンテナ（部屋）を取り付ける仕様だ。室内にはキッチン、たんす、靴入れ、ソファ、折り畳み式ベッドなどを備え、家の生活空間を可能な



▲開発したワンルームカー

限り再現している。また、20リットルの貯水タンクを備えているため、二人で五日間程度生活が可能だ。屋根のソーラーパネルで室内の照明や換気扇、携帯電話の充電程度の電力もまかなえる。元技術者のノウハウを投入しており、安心・安全・高品質という点でもポイントが高い。

最大のコンセプトは、「普段使いできること」である。通常時はキャンピングカーとしての使用がメインとなるが、高さは一般的な駐車場の高さ制限にかならない程度に設計しているため、普通の自動車としても十分に利用できる。



▲家の生活空間を再現した車内の様子

## 災害ボランティアへの支援

今年3月には災害時に簡易宿泊場所として何処でも積み降ろしできる「マルチボックス」を開発した。災害大国の日本は多くの災害ボランティアに支えられているが、衣食住の確保が難しいため、4割のボランティアが体調不良となり本来の働きができていない。そのような課題を解決する1手段として同製品を考案した。軽トラックへの積み降ろしが可能なため、ボックスを載せて被災地へ行き、現地で降ろして宿泊場所を確保した上で、軽トラックをがれきの運搬などに活用できる。7月には湖西市災害ボランティアへ寄贈するために、クラウドファンディングを実施した。ボランティアが活動に専念できる環境づくりに向けて、同製品のさらなる普及が必要である。



▲開発したマルチボックス

## 防災で世の中に貢献

技術者気質の同氏は、様々なアイデアで、普段使いできる防災製品の開発を進めていきたいと語る。開発した防災製品で、少しでも多くの方の役に立ち、世の中のために貢献したいという思いは強い。今後は車椅子などの開発も行う予定で、福祉の現場だけではなく、防災現場でも活躍する製品を生み出したいとのこと。

災害大国日本において、普段使いできる防災製品が普及すれば、様々な場面で救われる人々は多いはずだ。今後も同社の挑戦に注目していきたい。



▲防災への思いを語る中村氏

(文責：商工振興課)

## 微細加工のリーディングカンパニーへ

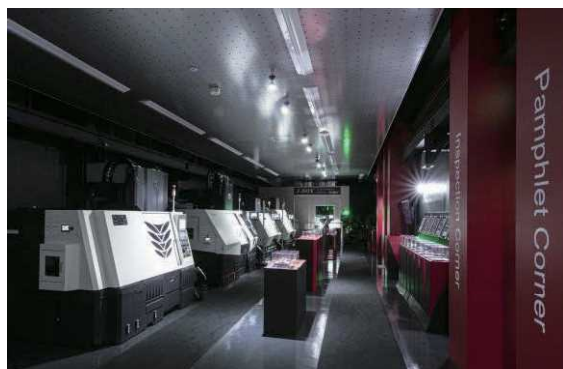
### 碌々産業株式会社

所在地 焼津市相川2575  
 (本社：東京都港区高輪4-23-5  
 碌々ビル)  
 代表者名 海藤 満  
 創業 明治36年6月  
 資本金 144,000千円  
 従業員数 160人  
 主要製品 超高精度微細加工機、プリント配線基板加工機、各種専用機・特殊加工機  
 電話 054-622-1151  
 F A X 054-622-7392  
 U R L <http://www.roku-roku.co.jp/>



### 碌々魂

碌々産業株式会社は、高精度高速微細加工機であるマシニングセンタや顧客ニーズに対応した専用仕様の加工機等の製造・販売を行う、創業118年の歴史あるものづくり企業である。顧客の「困ったことを解決する」を実践し、常に挑戦と提案を続けており、「地域未来牽引企業」や「グローバルニッチトップ企業100選」の認定を経済産業省より受けている。その他にも多数の賞を受賞するなど、地域経済で中心的な役割を果たすとともに、非常に高い技術力と確かな実績を誇っている。高精度な潜像技術が組み込まれた500円硬貨の金型や、東京2020オリンピックで使用されたメダルの金型も同社の開発した加工機が製作したものだ。



▲実機と加工品を見ることができるMA-Labo

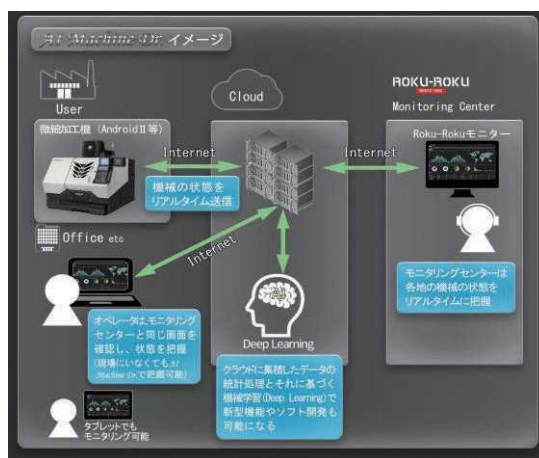
そんな同社の特徴は、マイクロオーダーの超精密微細加工に対応可能な技術開発力に加えて、「操る悦び」をキーワードとして微細加工機のあるべき姿を追求し、そのデザインにもこだわっていることである。全面スライドドアに組み込まれたアーモンドアイスリットや機器の状態に同期して光るアイライン発光機能など、一目で同社の製品であることがわかるデザインであり、非常に洗練されている。

## 四位一体+ONE

マイクロオーダーの微細加工においては、加工機の性能だけでなく、周囲の環境、切削工具などの要素が加工精度に大きく影響する。そこで同社では、微細加工機、切削工具、加工機の設置環境（恒温室）、加工機を動かすためのCAD/CAMをすべてサポート（四位一体）している。加えて、加工機から得られた情報やデータを活用して機器を操作するオペレータに注目し、オペレータが経験や勘に頼らなくても加工できるように、加工状態をデジタルデータ化することで安定した微細加工を実現（+ONE）させ、「四位一体+ONE」のトータルソリューションを提供し続けている。

## 作業者の負担軽減に貢献

同社では、アスリートが日常的に体調管理や自身のメンテナンスが不可欠であることと同様に、微細加工機においてもベストな状態の管理が必要と考え、機器の状態管理、予防保全等を行う「AI Machine Dr.」を開発。さらに、稼働状態を遠隔監視する独自のIoTプラットフォーム「RCMS:ROKU-ROKU Cloud Monitoring System」に繋げることで、トラブル解決のアシスト、加工へのコンサルタント、アドバイス等が可能となり、オペレータの作業負担軽減とユーザの発展に寄与している。



▲Ai Machine Dr.のイメージ図

## 微細加工のリーディングカンパニーへ



▲海藤 満 代表取締役社長

海藤満代表取締役社長は、「EMA (Expert Machining Artist) を中心としたネットワーク化を推進し、ユーザ間の交流で微細加工の進化に向けた相互発展に貢献したい」と語る。同社では、加工機を操り、微細加工技術への飽くなき追求を行うオペレータのことを、尊敬の念をもって「MA (Machining Artist)」と呼んでいる。その中でも、同社の定める基準をクリアし、認定を受けたオペレータがEMAだ。微細加工のオペレータは、世の中の発展に不可欠な存在である。そんな貴重な技術を普及させ、若い世代に親しんでほしいという思いから、この認定制度が創設された。微細加工の分野を先導していく同社の今後の活躍に注目したい。

(文責：商工振興課)

## 最高品質のところてん

### 有限会社西林商店

所在地 下田市1丁目11-17  
代表者名 西川 雅一郎  
創 業 平成4年3月  
資本金 3,000千円  
従業員数 4人  
主要製品 ところてん、こんにゃく、しらたき  
電 話 055-822-1681  
F A X 055-822-6642  
U R L <http://nishirin.com/>



### 親子3代でつなぐ伝統製法

有限会社西林商店は、伊豆天草の中でも最高級とされる「伊豆須崎産の天草」だけを使用し、最高品質のところてんを製造している。

下田市では、昔から各家庭でところてんを作っていたため、ところてんで商売をするという発想がなかった。しかし、同社はあえて商品としてのところてんに着目し、同社のところてん製造の歴史が始まった。

現在、ところてんの製造には、圧力釜の使用が主流であるが、同社は、大釜を使用した伝統製法を守り、のどごしがよく、透明感のある美しいところてんを製造している。圧力釜を使用すれば短時間で煮ることができるが、同社では、火加減をつきっきりで調整しながら、大釜でじっくりと煮込んでいる。丹精込めて作られたところてんは、美しい透明感に加えほどよい噛みごたえが生み出されている。



▲▼伝統製法により、最高品質のところてんを製造



## 地の利を生かして

同社は、海岸からほど近い場所にあり、漁協や地元の海女さんと密にコミュニケーションを取ることで、素材を生かしたところてんを製造している。伊豆の天草は昔から質・量ともに全国トップクラスであり、その中でも特に、伊豆須崎産の天草は日本一の高値で取引されるほどの素晴らしい品質である。「須崎で手に入る素晴らしい素材を生かしたい。」と語る代表の西川氏からは、ところてんにかける情熱や須崎で生み出される天草への愛情を感じた。



▲伊豆須崎産の天草だけを使用

## 家族経営の強み

家族だけでところてんを製造しているため、情報の共有が容易で業務の柔軟性を持ちやすいところが同社の強みとなっている。新たなパッケージの開発など、家族だからこそ気軽に話し合うことができ、大量に商品を製造する代わりに、百貨店や旅館、スーパーなど、ところてんのよさを理解してくれる得意先に向けた販売に力を入れることができることも同社の魅力となっている。

## 若年層へのアプローチ

ところてんを若年層にも手に取ってもらいたいという思いから、新しい食べ方の研究に取り組んでいる。ヨーグルトの中に入れてナタデココ風にしたり、オリーブオイルやバジルと一緒に食べることで、イタリア風にしたるなど、新たな試みを続けている。従来の三杯酢だけでなく、きなこ&黒みつのような商品の開発によって、ところてんをスイーツとして楽しめるような工夫も行っている。



▲わさびドレッシング・きなこ&黒みつの商品

構想中のアイデアやこれまでの試行錯誤のエピソードを伺い、今後の新たな可能性を感じるとともに、東京や大阪の百貨店にも積極的に出店し、わさびドレッシングなど様々な味をPRする姿勢から、ところてんの魅力を多くのひとに伝えたいという熱い思いを感じた。伝統を守るとともに、新たな挑戦に日々取り組む同社の活躍を今後も注目したい。

(文責：商工振興課)

## 食卓に彩りを

### Luca Wine (ルカワイン)

所在地 三島市中央町2-6  
 代表者名 下里 眞澄  
 創業 平成24年5月  
 従業員数 3人  
 主要製品 ワイン販売  
 電話 055-983-0755  
 F A X 055-983-0756  
 U R L <https://www.luca-wine.com/>



#### 街中の、ちょっと奥に

「ここがよかったです。街中だけど大通りから一本入っているのですごく静か。きっと落ち着いてワインを選んでいただけたと思います」。そう話してくれたのは、Luca Wine (ルカワイン) 代表の下里眞澄さん。三嶋大社の近くにあって閑静な一画に開店したのは平成24年のこと。同店は仲卸と個人客向けにワインを販売しているが、最近では個人客が増えている。「多くは地元の方に御来店いただいておりますが、都内をはじめ県外からお越しいただくことも増えました。当店のSNSを御覧いただいたり、生産者さんのHPに取り扱い店として掲載されている事も御来店のきっかけになっているようです」と話すのは副店長としてお母様の眞澄さんをサポートする祐美子さん。そう、ルカワインは眞澄さんと祐美子さんの母娘のお店だ。阿吽の呼吸というのだろうか、お二人の会話はテンポがよくとても自然だ。



▲店内の様子。海外産を中心に、日本の希少ワインも。

#### 生産者とお客さんをつなぐ

眞澄さんと祐美子さんは、取引のあるワインの醸造家達のもとへ足繁く通っている。ワインが生まれるブドウ畑で手入れ作業や収穫を手伝うためだ。眞澄さんは言う。「畑ではブドウについてたくさんお話をうかがいます。春先の霜、夏の日差し、雨の量などを振り返り、これらに対する生産者の工夫や努力を目の当たりにします。お客様にはそうしたみなさんの思いを乗せてワインをお届けしたいんです」。

一方で、祐美子さんはこんなことも教えてくれた。「お店で取り扱うワインは必ず飲んで確かめます。味はもちろん、相性のいい料理や、価格とのバランスも重要です。お客様のお顔が思い浮かぶ商品をそろえたいですね」。

お二人と話しているときに何人かの来店があった。接客はちょうど良い距離感で、気さくな会話が続く。ゆったり商品を選ぶ人、店内の低温室でお目当ての1本を探す人、それぞれのお客さんに合った雰囲気がつくられる。ワイン選びを通じて生産者の生み出したストーリーとつながったお客さんたちはみんな嬉しそうだ。「このやりとりを一緒に楽しんでいただけるととても嬉しいです」と眞澄さんはほほえむ。お客さんの中には今日の夕飯の献立を伝えて、あとはおまかせという方もいらっしゃるとか。同店の顧客の多くがリピーターというのも頷ける。

## 必要なときに必要とされるものを

昨年から続く新型コロナウイルスは取引先の飲食店にも大きな影響を与え、同店の仲卸向けの販売も難しい状況になった。そこで始めたのが個人客向けのオンライン販売だ。その名も「ちょっとめんどくさい Luca Wine オンラインワインショップ」。このサイトには、原則として銘柄の紹介はなく、お客さんはコース（予算）と自分の好みを伝えるのみ。注文を受けた眞澄さんと祐美子さんがリクエストに合ったワインを詰め合わせてお客さんに届けるというものだ。利用者には好評で、同サイトでの購入をきっかけに来店され対面販売につながるケースもあるとのこと。



▲せせらぎモヒート（今年分は完売）

また、令和2年からは、感染症対策で中止となった地元の夏祭りの代わりに夏を感じられるものをつくりたいという思いから、地元のバー、醸造所とともにオリジナルクラフトビール「せせらぎモヒート」を発売。こちらも好評で、今年は去年の3倍を準備して見事に完売した。コロナ禍にあっても、自宅時間の充実や季節感の提供といった切り口で「三島の風物詩になるといいな」という願いを込めた企画が続く。

## 食卓の彩り

取材の最後に眞澄さんに将来の展望を尋ねてみたところ、答えは「変わらないと思います」だった。「この先どんな社会になるかは誰にもわかりません。これまでも、社会の変化に合わせて、手の届く範囲で柔軟にやってきました。これからもきっとそうしていくと思います」。気負うことなくそう話したあとで、こう結んでくれた。「地元の方の食卓に彩りを添えられるとうれしいです。お客さんがニコツとしている姿を想像するのがいいですね」。ワイン好きの方は同店を是非訪ねてほしい。お気に入りの1本を掲げて帰るあなたはきっといつもよりウキウキしているはずだ。

（文責：企業立地推進課）



飲食店

## “おいしい健康の窓口” くるみキッチンプラス+の挑戦

### 株式会社食の学び舎くるみ

所在地 藤枝市青木1-21-12  
フジエダオガワホテル内  
代表者名 中野 恭子  
創 業 令和元年12月  
資本金 3,000千円  
従業員数 5人  
主要製品 スーパーフードスムージー、大豆ミート惣菜、大豆スイーツ  
電 話 054-646-4397  
F A X 054-646-4397  
U R L <https://www.kurumikitchen.com/>



### 管理栄養士が運営する異色の店舗

株式会社食の学び舎くるみが運営する「くるみキッチンプラス+」は、藤枝駅北口からほど近いフジエダオガワホテル内1階に店舗を構える飲食店である。

同社の特徴は、何と言っても、代表取締役・中野恭子氏自らが、管理栄養士、日本スポーツ協会公認スポーツ栄養士、調理師など「食」に関



▲大豆ミートを使用した「からだづくりプレート」

わる様々な資格を有し、徹底的に健康に配慮したメニューを提供する店舗づくりにある。中でも、静岡県産の食材も活用し、チアシードやヘンプシードなどのスーパーフードに



▲スーパーフードスムージー

加え、プルーンや桑葉、ほうれん草、りんごなど、貧血、血糖値、血圧改善に効果のある食材をふんだんに取り入れたスムージーと、高タンパク、低糖質、低脂質な鹿肉や大豆ミートを使用したハンバーグ、唐揚げ等を提供する健康ランチ「からだづくりプレート」（スマートミール認証※）は、食生活が乱れがちな社会人をはじめ、からだケアに敏感な妊産婦などからも高い支持を得ている。



▲糖尿病患者等にも対応した低糖質スイーツ  
(グルテンフリー低糖質大豆ブラウニー)

また、同社は、単に健康的な食事を提供することに止まらず、日本栄養士会の認定を受けた地域の栄養ケアの拠点「認定栄養ケア・ステーションくるみ」としての機能も併せ持っている。病院等で食事指導を受けて悩む住民や、保育園、介護施設などの給食業務の栄養指導等に対応する「食の保健室」として、広く地域住民の食に関わる健康相談に応えている。

※スマートミール認証：厚生労働省の「生活習慣病予防その他の健康増進を目的として提供する食事の目安」等の基準に基づき、健康づくりに役立つ栄養バランスのとれた食事として、日本栄養改善学会等が審査・認証を行う制度

## 食と栄養を学ぶ「くるみ大学」

さらに、同社では、地域住民に限らず「食と栄養」に関心のある人を対象に、広く栄養学等を学ぶ場として、勉強会「くるみ大学」を開講している。オンラインを活用したセミナーやe-learningシステムを制作・整備するなど、新たな学ぶ場の創出にも取り組みながら、同社が勧める食材やレシピを紹介する食事会や料理教室を開催する「フード部」、子どもからお年寄りまで、ライフステージに沿った栄養学を勉強できる「ヘルスケア部」、食と栄養以外の分野とのコラボレーションを楽しむ「コラボ部」、スポーツ栄養学を学ぶ「スポーツ部」など、様々な展開を図っている。

特に、スポーツ分野においては、スポーツ食育をはじめ、ジュニアアスリートからトップアスリートまでスポーツ栄養学に基づいた食事を実際に提供し、アスリートのコンディションづくりを支援する事業も行っており、藤枝東高校サッカー部等多くの実績を上げている。

## 時代のニーズに応える新たな展開

食を中心に様々な取組を行う同社の挑戦は続く。働く世代の多様なライフスタイルに呼应し、令和2年には、健康弁当等のネット注文及び店舗営業時間外での受取りを可能とした「テイクアウト受取りロッカー」を駅に隣接するシ



▲代表取締役 中野恭子（やすこ）氏

ョッピング施設内に設置し、好評を博している。また近年では、従業員の健康管理・増進に着目する企業需要に対応し、健康経営エキスパートアドバイザー等とも連携しながら、新たなヘルスケアビジネスに向け取り組んでおり、今後の展開が期待される。



▲藤枝 B i V i l 階

(文責：商工振興課)

## 自分らしく生き抜く

### 70（ナナマル）カフェ

所在地 賀茂郡河津町沢田70  
 代表者名 後藤 清也  
 創業 平成28年  
 従業員数 2人  
 主要製品 バラを食べるドリンク、食用バラジャム  
 電話 0558-32-2756  
 URL <http://www.seiya-design.com>



### フラワーアレンジ日本一が経営するカフェ

海と山に囲まれ、のどかな景色が広がる河津町。そんな河津町にある「70（ナナマル）カフェ」は、フラワーアーティストとして活躍する後藤清也氏がオーナーを務める、河津の魅力とオーナーの世界観に溢れたカフェである。河津町で生まれ育ち、幼い頃から自然や花と触れ合ってきた後藤氏は、植物の魅力に惹かれ、フラワーデザインの専門学校へ進学。卒業後は、ウェディング会社に就職し装花や空間装飾等の技術を学んだ。



▲70 カフェ店内

毎年、フラワーアレンジのコンテストに出品を続け、2015年“自分らしさ”を表現した作品で日本一に輝く。それを契機に、「自分を表現するには、河津が一番！」と、拠点を河津町に移し、世界に向けて花の魅力を発信しながら、人が集まり賑わう場所としてオープンしたのが「70 カフェ」である。

### フラワーアーティストとは…

植物を使って自分の世界観や考え方を表現するのがフラワーアーティストである。後藤氏は、全国各地で花屋さんや一般の方向けにデモンストレーションやレッスンを行うほか、海外でも定期的にレッスンを開催するなど、国内外で幅広く活躍している。

## 新たな河津ブランド“IZU ROZE”

河津町と言えば河津桜を思い浮かべる人が多いだろう。桜祭りのシーズンには全国から観光客が訪れ、その美しさに魅せられている。そんな河津桜に次ぐ新たなブランドを目指し開発したのが“IZU ROZE”だ。“IZU ROZE”とはその名の通り、伊豆産のバラである。静岡県は国内2位のシェアを誇るバラの産地であり、伊豆でも多くの種類が生産されている。このバラをより魅力的に発信するために、実家の農園に食用バラ「エディブルフラワー」の生産を依頼。エディブル



▲バラを食べるドリンク

バラを使ったジャムを考案し、販売したところ大変好評であったことから、食用バラの生産を拡大し、2020年に「IZU ROZE（ドフトボルケ）」を商品化した。県マーケティング課が主催する「ふじのくに新商品セレクション2021」で金賞を受賞。地元の方はもちろん、オンラインでの販売を通じて全国から注文が殺到している。

また、エディブルフラワーをふんだんに使用したシロップを微炭酸で割った「バラを食べるドリンク」は、美しいバラ色の飲料にバラの花びらが浮かぶ、味も見た目も楽しめる一品として、70カフェの人気商品となっている。



▲食用バラジャム「IZU ROZE（ドフトボルケ）」

## 自分らしく生き抜く

「河津での暮らしは毎日が楽しい。河津町から出るつもりはありません」そう力強く言い切る後藤氏のモットーは“自分らしく生き抜く”。

「植物は生き物、枯れていてもかわいい」と語るほど植物を愛し、植物を通して自己表現する後藤氏は、今後もこの河津町から花の魅力を発信し、フラワーアーティストとしての活動を続けていく。さらに、食用バラジャムをより多くの方に届けられるよう、70カフェの敷地内に、

バラジャムファクトリーの新設を予定している。全国から多くの人が集まる、新たな河津の観光名所を目指した取組の、今後の展開が期待される。



▲フラワーアーティストとして活躍するオーナー

(文責：商工振興課)

## 西伊豆を“まわす”

### 株式会社 BASE TRES（ベーストレス）

所在地 賀茂郡松崎町松崎379-2  
代表者名 松本 潤一郎  
創 業 平成29年4月  
主要事業 西伊豆古道再生プロジェクト、マウンテン  
バイクツアー、カヤックフィッシングツア  
ー、宿泊施設「ロジモンド」  
電 話 0558-36-3701  
U R L <https://yamabushi-trail-tour.com>



### 旅の中で出会った西伊豆

「山、海、川が近くに揃っている。こんな場所は他に無いと思いました」。そう話してくれたのは、株式会社 BASE TRES（ベーストレス）代表の松本潤一郎さん。17歳の頃から海外をバックパックとギターを担いで周り、ヒマラヤやアンデスのトレイルをトレッキングで旅してきたそうだ。



▲代表取締役の松本潤一郎さん

南米大陸や日本をオフロードバイクで巡る中、出会ったのが西伊豆だった。釣り好きでもあった松本さんは、自然が手の届くところに広がる西伊豆に惹かれ、移り住むことを決意。海外で旅をしながらお金を稼ぐ技術を習得するため、日本食の調理師の資格を得ようと、旅館で住み込みで働くことに。

### 使われなくなった古道があると聞いて



▲整備の様子。1200年前の古道が続く

松本さんは、調理場で仲良くなったおじいさんに「山の中に、使われなくなった古い道がある」と教えてもらう。見に行くと、荒れ果てた道が山中に続いていた。昔は炭焼きが盛んで、隣町に炭を運ぶために人や荷車が往来していたそうだ。道を歩くことが好きな松本さんは、「これは使える」と考え、地権者や管理者に「古道を整備し、新たな観光資源にしたい」と企画書を持ちこんだ。地元の人々は快く受け入れてくれ、「西伊豆古道再生プロジェクト」が始動した。

林業の仕事をしながら、手作業で少しずつ道を直していく。「何か面白いことをやっているぞ」と聞きつけた地元の人々が、次々と手伝ってくれるようになったそうだ。

## 海も山も満喫！

こうして、平成 25 年に「山伏トレイルツアー」が始まった。初心者から上級者まで対応の総延長 40 km にわたるコースは、「山から海に駆け降りていくのが楽しい」と大人気に。海外からも利用客が駆けつけるほど評判だ。



▲ロジモンドの部屋（西伊豆町仁科）

ツアーが軌道に乗り

始めた中、西伊豆の民宿が年々減少していることに危機感を覚えた松本さんは、廃業したペンションをリノベーションし、平成 30 年に宿泊施設「ロジモンド」を開設。部屋ごとにコンセプトや色を決め、内装には森林整備で伐採

した木を用いているそうだ。自然のままの木目が活かされた空間は、まるで森の中にいるような温もりを感じる。さらに、伐採した木は薪ストーブや地元のかつお節づくりの燃料として活用されているそうだ。

## 西伊豆を“まわす”

山から始まったプロジェクトは、令和 2 年に開始した「カヤックフィッシングツアー」へと繋がる。「山から海へ水が流れ出るように、西伊豆の自然は繋がっているんです」と話すように、松本さんは、森林整備や資源の活用など、西伊豆の豊かな自然環境を「守ること」と「楽しむこと」を両立させている。これらの取り組みは、地元の学生が森林整備を体験するなど、学びの場にもなっている。

持続可能な活動を実践している松本さんは、「これって、昔の人たちが当たり前のようにやってきたことなんですよね」と話す。こうした循環型の取り組みを、松本さんやスタッフの方々は「西伊豆を“まわす”」と呼んでいるそうだ。

## 自分の体験が新たなサービスに

新しい事業を次々と展開する松本さんは、「自分が楽しいと思うこと、旅をする中で感



▲ツアーの集合場所（松崎町松崎）

じたことが、次のサービスに繋がっています」と話す。松本さんは現在も年に数回長期休暇を取り、旅をして新たな発想を得ているそうだ。「ロジモンドのお風呂を薪燃料にしたい」「他の地域にももっと面白いアクティビティがあるはず」とアイデアが止まらない松本さんは、既に次の道へと歩みだしている。松本さんの挑戦は今後

も続く。（文責：企業立地推進課）



▲マウンテンバイクツアーの様子



▲ロビー。旅人の交流の場にもなっている