

次の時代を見据えた野菜の開発

株式会社増田採種場

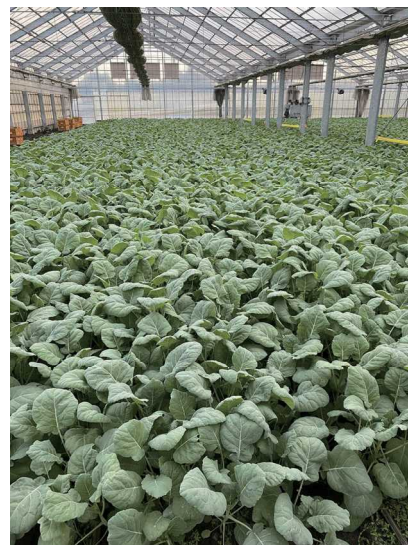
所在地 磐田市上万能168-2
 代表者名 増田 寛之
 創業 大正15年11月
 資本金 10,000千円
 従業員数 60人
 主要製品 野菜種子・苗、青果物、健康食品
 電話 0538-35-8822
 F A X 0538-34-3123
 U R L <https://www.masudaseed.com/>



創業98年、消費者に向けた開発

ケール、キャベツ、ブロッコリー、カリフラワー、メキャベツ…皆さんもご存じのこれらの野菜は全て「アブラナ科」である。株式会社増田採種場は、このアブラナ科の品種開発をメインに、創業98年の歴史を誇る種苗会社だ。

種苗会社というと、生産者に向けてより良い品種を研究・提供するのが本業に思える。しかし、同社は種を売るだけではなく、生産者（種の購入者）がマーケットを拓けるよう、自社においても開発品種を生産している点が特長だ。自社で栽培した野菜や加工製品を販売することで消費者の声が集まり、品種や製品の課題をキャッチできる。一貫して消費者を意識した開発をしていることが、同社の持つ大きな強みといえる。



▲様々な自社開発品種を生産

栄養価の高いケールを日常に

そんな同社の代表的な商品が「ソフトケール GABA®」だ。従来大きかったケールの葉を、ほうれん草のようなサイズにし、柔らかく食べやすくした。さらにGABA（γ-アミノ酪酸）が多く含まれており、生鮮葉物野菜では全国で初めて機能性表示食品として届出が受理された。また、令和3年度には「しずおか食レクシオン」の認定も受けている。

取材に応じていただいた増田秀美専務取締役は、「ケールが身近になり県民の皆さんに健康になってもらいたい」「静岡がケールの聖地になってほしい」という思いを語ってくれた。

ちなみに、皆さんも耳に（口に）したことがあるであろう「プチヴェール®」も同社が開発した新野菜だ（なんと増田専務が名付け親！）。この他、同社の話題や商品は枚挙に暇がない。この場で紹介しきれないのが残念だが、気になる方は是非同社のHPもご覧いただきたい。

「10年先」を見据えて

長い歴史を持つ同社だが、常に「10年先はどんな時代になるか」を見据えて品種開発を行ってきた。もっとも、品種開発そのものが10年掛かりの事業であり、時代の流れの見極めが非常に重要となる。



▲見た目も可愛らしいプチヴェール®はケールと芽キャベツから誕生した

ここまでの歩みを振り返ると、戦後間もない食糧難の時代は生産に適した品種を開発。1970年代は美味しさが求められることを見据えた開発へ。1980年代は美味しさに加え、調理が簡単、可愛くて栄養があるという、働く女性のニーズを捉えて先述のプチヴェール®を開発した。さらに、2000年代以降は情報過多の時代を見据え、分かりやすさを大切に開発へと変化。その結果の一つとして、オタフクソース株式会社とお好み焼き用キャベツの共同開発も行った。このように、時代に沿って変遷を遂げてきたのだ。



▲ソフトケール GABA®

これからの10年、この先の未来へ

現在も10年先を見据え、農業の知財ビジネス化に挑戦している。現状、農業界では生産だけで収益性を確保するのは難しいという。そんな中、同社は商標28件、特許2件を取得している。

中でも、最近では「アスリートベジタブル」という言葉の商標を取得した。これは野菜そのものではなく言葉・関連の行為等について取得したもので、様々な企業やイベントとコラボレーションの可能性があるという。まだ生まれたてのアイデアだが、ここで蒔いた種からどのような芽が出て、10年後には一体どんな成長を見せているのか。今後の展開が楽しみだ。

(文責：商工振興課)

世界が注目する元気なまちをつくる

～地方ゼネコンのアップデートを目指して～

加和太建設株式会社

所在地 三島市文教町1丁目5番15号
代表者名 代表取締役 河田 亮一
創 業 昭和21年
資本金 42,750千円
従業員数 340人(22年9月末現在)臨時従業員含む
主要製品 土木、建築、不動産、施設運営
電 話 055-987-5541
F A X 055-987-5871
U R L <https://www.kawata.org/>



世界が注目する元気なまちづくりを目指して

加和太建設は、県東部を中心に、土木業を祖業としてまちづくりを手掛ける地方ゼネコンである。ここ10年間で売上高を2倍に増やし、雇用を増やし、多角的に新事業を展開しながら成長している。

河田社長は、地域を元気づけることが地方ゼネコンの役割とし、「まちに多様な人材を呼び込み、まちの活力を産み、世界が注目する元気なまちにしていきたい」、そんなビジョンを描いている。

同社の事業は、①ものづくり(土木・建築)、②コトづくり(施設運営)、③まちづくり(不動産)、④建設業の変革づくりの4領域に展開し、相互循環させている。



▲想いを語る河田社長

地方ゼネコンによるスタートアップスタジオの運営

2021年11月、同社は複合商業施設「大社の杜みしま」をリノベーションし、新事業「LtG Startup Studio」という創業支援施設の運営を開始した。

地方でビジネスを創出することを支援するプラットフォームとして、新たなビジネスアイデアを持ったひとがスタジオへ集い、企画のブラッシュアップや事業づく



▲事業創造の拠点「LtG Startup Studio」

りのサポートを受けることができる環境や仕組みを提供する。

コロナの影響で地方に移動しやすくなった、ITやクリエイティブの分野で働く人たちがターゲットとした副業人材制度に着目し、三島はその受け皿となるポテンシャルがあると踏んでいる。

現在、運営開始から1年が経とうとしているが、音声処理と自然言語処理を活用した商談内容解析ソリューションを手掛けるスタートアップ企業をはじめ、10組の利用者が入居し、実績が出始めている。

一見、地方ゼネコンによる創業支援施設の立ち上げは、奇抜なアイデアに見えるが、同社の掲げる「世界が注目する元気なまちをつくる」というビジョンの下、一貫した取り組みの末に至ったチャレンジなのである。

新たなつながりが、次のビジネスを生む

同社が本質的に実現したいことは、「三島市の中心市街地にデジタル／クリエイティブ人材・企業を誘致し、中心市街地の関係人口を増やししながら。まちの課題解決や魅力発信に対して新たな手法を導入し、まちの発展とまちを好きな人を増やす」こと。

「人・情報・アイデアが集まる場所」をつくることで、その先にビジネスとして育まれていく可能性が見えてきた。

また、創業支援施設は新規事業のひとつにすぎないが、同社の営業担当者は「コトづくり、まちづくりで広がった新たなつながりが、同社の新たな顧客先となる」といった副次効果もあるという。

建設業のあり方を変え、他のロールモデルに

建設業のあり方を変え、地方から日本を元気にするために、同社が地域活性化に取り組み、成長を遂げることで、他の地方ゼネコンのロールモデルになる努力をしている。建設業の生産性・利益の向上が見込めることを示していきたい。



▲地方建設業のアップデートを目指し、会社一丸で事業に取り組む

(文責：企業立地推進課)

お客様の想いに寄り添う「庭木の里親サービス」

良知樹園株式会社

所在地 焼津市一色115
代表者名 良知 正浩
創 業 昭和43年
資本金 10,000千円
従業員数 15人
主要製品 造園工事、緑化維持管理業務、園芸指導及び講習会の実施、樹木・観葉植物の販売
電 話 054-624-1355
F A X 054-624-1407
U R L <http://www.rachijuen.com>



造園業の立場からSDGsに貢献

2015年に国連で採択された「SDGs（持続可能な開発目標）」。2030年までに持続可能な世界を実現するため17の目標が掲げられており、様々な主体による取組が求められている。企業においては、ビジネスの力で社会課題の解決を図ろうとする取組が増えつつある中で、県内には造園業の立場からSDGsの15番目の目標「陸の豊かさを守ろう」などに、先進的な取組で貢献しようとする企業がある。それが「良知樹園株式会社」だ。

大切な樹木を伐採せずに次世代につなげる

想像してみたい。『…自宅の庭に、長年、家族が愛着を持って育ててきた樹木がある。だが、自宅の増改築や解体等を行う事情から、その樹木を伐採しなければならない…。』その時あなたは、“ためらい”を感じないだろうか…。

同社ではこうした事情や悩みを抱えるお客様に対応するため、4年前から、樹木を譲りたい人と引き受けたい人をマッチングし、大切な樹木を伐採せずに次世代につなげる「庭木の里親サービス」を提供している。



▲引受先が決まり移植を待つ庭木

譲りたい人はマッチングサイト「trees（ツリーズ）」に庭木の情報を無料で掲載でき、譲渡価格や移植費用の条件は自由に設定できる。引き受けた人が現れた場合は、同社が譲渡契約を仲介し移植の作業を行う。引取作業日にトラックで運ばれる庭木を涙ながらに見送るお客様もあり、同社では作業完了後、移植先の庭木の様子を撮影し、譲ったお客様にその写真を提供している。

譲りたい人からは、同社のこうした「お客様の想いに寄り添うサービス」が受け入れられ、また引き受けた企業などからは、「若木ではなく何十年もかけて育てられた庭木が欲しい」というニーズに応じてくれる点が着目されるようになり、開始当初は年間数件の相談であったが、今では年間100件以上の相談に対応する事業に成長している。

お預りした庭木が剪定教室の教材になることも

譲りたい人の中には、「引受先が見つかるまでの時間的余裕がない」という事情を抱える方もいる。同社では、こうした相談に対して「引受先が見つかるまで、自社の圃場でお預かりする」といった対応をとることもある。

同社では20年前から自社の圃場で剪定教室を開催しているため、お預かりした庭木を教材として、大切に管理することが可能だからだ。この教室は「職人が講師となり、生徒が実際に剪定しながら技術を教えてもらえる点が珍しい」と、県外から参加する方もいるという。



▲剪定教室で使用されている庭木

地域活性化を目指す新たな取組

令和3年5月から、同社は新たな取組として、焼津市浜通りで体験交流型ゲストハウス「庭の宿『帆や』～hoya～焼津」の運営を手掛け始めた。歴史的建造物であるこの施設では、近隣店舗と連携した「食」や「スポーツ」に関するイベントを開催し、参加者と地域の方の交流を生んでいる。良知社長は「農業や環境を切り口とした地域活性化のアイデアもあり、今後はそれを実現していきたい」と語る。良知社長の今後の更なる取組にも注目したい。

(文責：経営支援課)



▲お話を伺った良知社長と良知取締役

職別工事業(設備工事業を除く)

ふるび 古美る瓦を次世代へ

株式会社瓦粋

所在地 袋井市泉町1丁目4番4号
代表者名 塚本 勇人
創 業 明治38年
事業内容 寺社・仏閣文化財瓦屋根工事業、一般建築
瓦屋根工事業、瓦製品販売
電 話 0538-42-4736
F A X 0538-43-8624
U R L <http://www.ka-wa-ra.jp>



日本建築を守る瓦葺工事業者

株式会社瓦粋は明治38年の創業以来、100年以上に渡り寺や神社をはじめとした日本建築の瓦葺を手掛けてきた。

和の文化を象徴する瓦は屋根の上で輝きを見せ、日本の美しい景観に寄り添うとともに、人々の快適な生活を守ってきた。しかし、昨今の生活様式の多様化により、屋根に瓦を選択することは少なくなった。そんな衰退傾向にある瓦文化の承継を目指し、精力的に取り組んでいるのが4代目

の塚本勇人さんである。同社は平成7年に有限会社塚本屋根工事として法人化。その後、平成20年に現在の社名に変更した。「瓦にこだわりがある」ということを伝えたかった。



▲代表取締役の塚本勇人さん

かわるかわら

「屋根に乗らないのであれば、せめて人々の手に触れる位置へ届けたい」と開発したのが、いぶし瓦の製造技法を活用した食器「粋瓦:SUIGA」である。粘土瓦の一種であるいぶし瓦の最大の特徴は、炭素をまとっていることだ。そのいぶし瓦で食器を作れば、炭のような効果をもたらし、旨味成分を引き出せるのではないかと考えた。そして試行錯誤を重ねた結果、炭素をまとわせるのではなく、半永久的に染み込ませる焼成方法に辿り着いた。これにより、瓦のように熱伝導率が低く保温性に優れるだけでなく、飲み物の味がまろやかになるコップができた。

さらに、成形にもこだわった。学生時代はデザインを学んでいたという塚本さん自らが成形し、日本建築独特の比率である「大和比（白銀比）」を取り入れることで、人々の手に違和感のない、馴染みの良い形になった。

「瓦が人々の生活に再び根付いてほしい。そのためには置物のように飾って終わりではなく、実際に使ってもらえるものにしたかった」という思いもあり、「粋瓦」には多くのこだわりが詰まっている。

異業種とのコラボレーション

「粋瓦」は他社からも注目された。同じく袋井市にあるお茶農家の安間製茶とタッグを組み、急須「粋月：SUIGETSU」を開発。お茶の旨味が引き出されることはもちろん、使いやすさを追求し、富士山を模した落ちにくいスライド式の蓋で特許を取得した。瓦とお茶を掛け合わせ、日本の美を表現した「粋月」は、様々な賞を受賞し、国内外への発信を行っている。



▲「粋瓦」 梱包材も全て自然素材



▲「2020 グッドデザインしずおか 金賞」や「おもてなしセレクション2021」を受賞

職人の地産地消



▲重要文化財 袋井市油山寺 山門瓦葺工事

同社はこれまで、人材育成にも力を入れてきた。瓦文化の存続には、瓦そのものだけでなく、技能・技術の継承も重要である。

職人はいわゆる教育制度が整備されていないことが多く、とにかく見様見真似で修行していく世界であり、塚本さんも技能の習得には苦労したという。そんな時に京都の師に出会い、その師が開催する「^{いらか}葺技塾」に通った。受講者たちは瓦文化を承継するべく、育成事業を広げるため、後身のNPO法人日本瓦葺技能

継承会を発会。塚本さんは初代理事長を務め、全国各地で研修会を行い、技能・技術継承に尽力してきた。

目指すのは、職人の地産地消。地元の大切な文化財は地元の職人が守ることができるようにと、数多くの職人を育ててきた。巣立った弟子の中には、全国技能競技大会優勝者や入賞者もいる。そんな若手の職人たちが会得した「技」を発揮できる場所を作るため、そして時代の経過とともに古びる姿が美しい瓦を未来へ残すため、同社の挑戦は続く。

(文責：地域産業課)

挑戦を支える伝統の味

株式会社石川園

所在地 周智郡森町問詰626-5
代表者名 石川 徳好
創業 明治年間
(有限会社石川園の設立は昭和60年3月)
資本金 10,000千円
社員数 13人
主要製品 茶・茶菓子
電話 0538-85-3065
FAX 0538-85-0197
URL <https://www.ishikawaen.co.jp>



歴史が証明する高品質の「味」

大規模な工場や大型の商業施設が建ち並び市街地を北へ抜けると、緑豊かな山々に三方を囲まれたのどかな風景が広がる。遠州の小京都とも呼ばれる森町は、県内でも屈指の歴史ある茶処だ。株式会社石川園はこの地において、明治年間から茶業を生業としている。



▲緑豊かな山々に囲まれた同社工場

▼輝かしい賞の数々



同社が製造するお茶は、その長く続く歴史が証明するように、農林水産大臣賞や経済産業大臣賞、モンドセレクション10年連続最高金賞など、数々の賞を受賞しており、多方面から高い評価を得ている。

しかし、同社が「元気な企業」である所以は高品質の「味」だけではない。

お茶の美味しさと機能性表示食品

同社が、「イソマルトデキストリン」が持つ機能に着目し有機抹茶とブレンドすることで健康茶の販路に活路を見いだしたのが約7年前。コロナ禍で健康ブームに火がつく遙か前のことだ。

この成分に合う茶葉を、茶匠の熟練の味覚を頼りに探し続けた。無味無臭とされていた成分であったが、僅かな匂いを茶匠は感じており、その試作数は数えきれないほど。こうして開発された新たなお茶は、2021年に機能性表示食品として消費者庁に登録された。

「行政への手続きが本当に大変だった」苦笑を浮かべながら語る茶匠の視線は先へと向いていた。既に新たなお茶の開発に取りかかっているのだという。



▲数えきれないほどの試作を重ねて開発

様々なことに挑戦できるのは本業が順調であってこそ

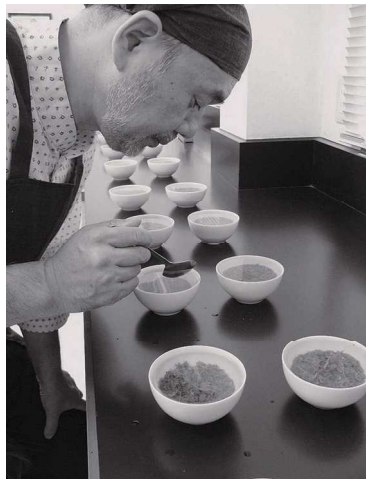
「カテキンにはこのような効果が期待できる」、「ティアニンにはこのような研究結果がある」と常に学び続ける茶匠。ネット通販が主流となる前から自社のオンラインショップを立ち上げたり、国内外のイベントに積極的に参加するなど、自らを「新しいもの好き」と称する。

「様々なことに挑戦できるのは、本業が順調だから」。時代の変化に対応しながらも、同社が長年評価され続けてきた「味」に対する姿勢はぶれない。経営者でもある茶匠の言葉に、同社が長く続いている理由を感じ取ることができた。



▲長年評価され続ける石川園の「味」

▼今回お話を伺った茶匠石川さん



お茶は一番の健康飲料

「お茶は静岡の歴史ある伝統文化で、長く携わると本当に面白い。長く続けているけれど、まだまだ発展の可能性が広がる業界だ」と茶匠。

「やっぱりお茶が一番の健康飲料ですよ」という茶匠の言葉でインタビューを終えた。これまで何気なく栄養ドリンクに頼っていたことを改めようと思った。

(文責：企業立地推進課)

“伝統の技法・手作りの味” 御殿場ハム×石川商店

合資会社石川商店

所在地 御殿場市新橋737-3 (インター店)
代表者名 石川 英嗣
創 業 明治41年
資本金 1,000千円
従業員数 15人
主要製品 ハム、ソーセージ、ベーコン、焼豚、精肉
電 話 0550-84-8641
F A X 0550-83-5108
U R L <https://gotemba-ham.com/>



伝統に裏打ちされた確かな味

合資会社石川商店は、富士のすその御殿場市新橋において、“こだわりの手作りハム” 御殿場ハム”を製造・販売している。

その歴史は古く、明治41年に、陸軍御用達の精肉店として御厨（みくりや）の里、御殿場の地に創業。その後、昭和初期に、外国人村に居を構えていたドイツ人のフリードリヒ氏にハム作りを教わり、精肉業の傍ら、食肉加工に乗り出したことに始まる。

豊富な富士山の雪解け水を使い、原料にもこだわりながら、同氏に教えてもらったレシピを忠実に再現したハムカテゴリー「クラシック」は、懐かしくも普遍的な美味しさで、現在においても多くの顧客から支持されている。

商品に懸ける温故知新の想い

創業初期から残る燻製釜や、薪でお湯を沸かしハムやソーセージを茹でる五右衛門風呂が、当時の味わいを今なお伝えている同社だが、商品に懸ける想いは、「温故知新」。良いものは残し、そこからさらに新しきを生み出す、の精神で造られている。それは普



▲伝統の技と味「クラシック」カテゴリーの
▼ロースハム（上段）とラックスハム（下段）



遍的な「食べる」という人類にとって不可欠な活動に対し、常に安心と刺激を与え続ける存在でありたい、とする五代続いた同社の想いにある。

その想いを体現するのが、多岐にわたる同社の商品ラインナップだ。伝統的な製法の「クラシック」カテゴリーは言うに及ばず、昭和初期から使用している燻製釜で燻されたベーコンやスモークハム、炭火でじっくり4時間かけて焼き上げた焼豚など、店頭には常に多彩な商品が並ぶ。

新たな展開×さらなる挑戦

インターチェンジに近い立地もあり、県外客も多かった同社では、新型コロナウイルス感染症の流行を契機に、新たな販売展開も始めている。これまでの店舗を中心としたアナログ販売に限らず、自社ホームページ内に決済機能を設けたECサイトを立ち上げ、全国から顧客を募っている。

同社の代表社員である石川英嗣氏は言う。「特別大きな取組ではない。でも自社にとっては、大事な一歩だ。」と。堅実なその言葉に、同社の誠実な商品作りが重なる。



▲熟成風景

さらに同社では、新たな顧客を獲得するため、商品開発にも余念がない。同社では、近年、乾燥熟成によるアミノ酸量の増幅に着目した旨みの強い「熟成」製品の開発に取り組んでいる。

水分活性を数値化し、旨味、食感、香り、塩味、苦味、甘味、色味を見極め、より多くのお客様の嗜好にあった新たな商品作りを行っている。原材料の持つ本来のうま味を引き出し、自然の工程が生む様々なアミノ酸の味わいが楽しめる「熟成」は、生ハムやサラミとして、同社のファンを増やしている。

伝統の技法と手作りの味を、実直なまでに追求する同社と同氏。その挑戦は、これからも続いていく。



▲ハム以外にも人気。お勧めの焼豚



▲ECサイトでも人気の「バラエティセット」



▲代表社員 石川英嗣 氏

(文責：商工振興課)

受け継がれる伝統の技

株式会社魚秀

所在地 浜松市西区舞阪町舞阪59番地
代表者名 岡安 俊成
創業 昭和20年10月
資本金 10,000千円
従業員数 8人
主要製品 蒲鉾・すりみ・はんぺん・おでん種
電話 054-592-0325
FAX 054-592-6865
URL <http://uohide.jp/>



高品質の白はんぺん

株式会社魚秀は、製造方法と素材にこだわり、蒲鉾・すりみ・はんぺん・おでん種等、品質の高い製品を製造している。

特に白はんぺんは、静岡県西部地区の特産品であり、等級の高い原料を使用し、白く美しいはんぺんを生み出している。

白はんぺんを蒸して製造することで、魚本来の旨みを閉じ込め、創業当初から一貫して「蒸し」の製法を採用している。

蒸して作る製法より、ゆでて作る製法を採用した方が、時間が短縮できることを、「製造効率」以上に「味」にこだわることで、素材の味を感じることができる高品質の白はんぺんを製造し、多くのお客様に支持されている。

はんぺんは、お湯を通すことで旨みが落ちてしまうため、はんぺんの味を追求するために、「蒸し」の製法にこだわり、おいしいはんぺんを生み出していることが、同社の魅力となっている。



▲▼品質の高い製品を生み出す

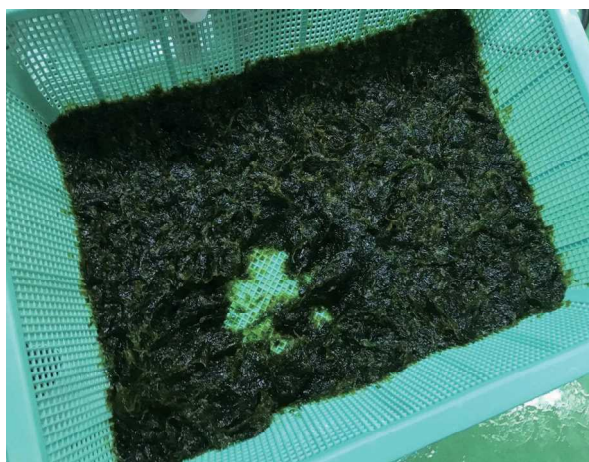


素材へのこだわり

同社の製品では、厳選した素材を使用し、エソやグチ、タラ、キントキダイ、イトヨリダイなど、その季節で一番良いものを、独自の配合でブレンドしている。また、浜名湖のりや浜名湖産うなぎ、浜名湖のしらす、由比の桜海老、豊橋の紫蘇など地元の新鮮な食材を使用し、地元で生み出された食材を生かすことを大切にしている。

調味料以外では、国産の生卵白と北海道産ばれいしょのでんぷんだけをつなぎとして使用し、食品添加物は一切使用していない。

素材にこだわり製造されたはんぺんは、すべて生で食べることができ、おでんに入れた場合でも、もちもちの食感と魚の味をしっかりと感じるができる。丁寧につくられているからこそ、おでんに入れてもあまり煮崩れすることがないことも、同社の製品の強みになっている。



▲素材にこだわり、浜名湖のりを使用

職人による製品の品質保持

はんぺんの材料となる魚のすり身は、フードカッターでミキシングしたあと、石臼を使って丹念に練り込んでいる。そうすることで、きめ細かいはんぺんが出来上がり、なめらかな食感のはんぺんに仕上げるができる。低温で練りこむことで、はんぺんのしっとり感を生み出している。

これまで受け継がれてきた同社の技術とノウハウで、一定の温度で温度管理をしながら練りこみ、必ず専属の職人がはんぺんに触れて状態を確認することで、商品の安定した品質につながっている。さらに近年では、新商品の開発にも力を入れており、創業者の思いを受け継ぎ、伝統の技を守るとともに、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。



▲石臼を使用し、品質の高い商品を製造

(文責：商工振興課)

刺激のあるわさび商品づくり

カメヤ食品株式会社

所在地 駿東郡清水町新宿815-2
代表者名 亀谷 泰一
創業 昭和22年3月
資本金 48,900千円
従業員数 100人
主要製品 わさび漬、佃煮、ふりかけ、ドレッシング、
おろしわさび等
電話 055-988-5555
FAX 055-988-5155
URL <https://kameya-foods.co.jp/>



伊豆のお土産と言えば“わさび”



▲お店でよく見かけるわさび商品

「カメヤ食品ってどんな会社だろう？」と思った方も、これらの商品を見ればピンとくるだろう。伊豆に出かけた際、お土産屋で一度は手にしたことがあるのではないだろうか。

伊豆地域を中心とした「静岡水わさびの伝統栽培」は、2018年に世界農業遺産に認定されている。カメヤ食品は、この静岡の伝統を下支えしてきた会社の一つだ。

人とわさび、そして自然への感謝

「私たちの強みは、人とわさびです」と、代表取締役社長の亀谷さんは語る。

現在カメヤ食品では、東部・伊豆地域の3か所の工場ではわさび商品を製造している。全ての製造過程において大切にしていることが、人の技術とわさびの品質だそう。

三島市内にある平成台工場での作業を覗かせてもらおうと、最新の設備で品質管理を行うと



▲代表取締役社長 亀谷泰一さん



▲わさびの練り具合を確認する様子

もに、熟練した人の技術で丁寧に作業する様子が伺えた。

加工に用いるわさびは、4か所ある自園わさび沢のほか、近隣農家のわさび沢から運ばれてくる。さらに、佃煮や漬物に使う野菜についても、近隣農家が育てた新鮮なものを使用。キャッチフレーズに“水とつくる”カメヤ」と掲げていることから、東部・伊豆地域の豊かな自然への感謝の思いが伝わってくる。そして、わさびを作り続けることは、その豊かな自然環境を守ることに繋がっているのだ。

伝統を守りながら、わさびに新しい風を

わさびピスタチオやわさびチーズ、わさびの辛味成分を活かした石鹸。新商品の多くは、社員のアイデアから生まれたものだろう。思わず手に取りたくなるようなデザイン設定にも、工夫が施されている。

「これまでわさび漬や漬物を大切に作り続けてきたけれど、今後は色々な商品にも挑戦していきましょう、と社員に後押しされました」と、亀谷さんは笑顔で語ってくれた。きっと社内は活気に溢れ、わさびのように刺激のある毎日に違いない。



▲カメヤ食品を代表する「わさび漬」とヒット商品の「わさびピスタチオ」

WASABI は海を越えて



▲海外向けのわさび商品

今や「WASABI」として海外観光客にも人気があるわさび商品。2019年から海外の展示会へ何度も出展したことで、徐々に認知度が高まり、アメリカやヨーロッパのスーパー等での取扱いが増えたそうだ。その結果、海外輸出額は2年間で約2倍に。さらに、過去に静岡を訪れたことのある海外観光客が、「自国でも楽しみたい」とECサイトでリピート購入する事例が増えているそうだ。亀谷さんは、「今後は観光に加えて、ECサイトや海外輸出の幅を更に広げていきたい」と意気込む。

これからも静岡のわさびを支える企業として、大いに期待したい。（文責：企業立地推進課）

伊豆の味を全国・未来へ

株式会社栗原商店「ところてんの伊豆河童」

所在地 駿東郡清水町伏見184-3
代表者名 栗原 康浩
創 業 明治2年4月
資本金 10,000千円
従業員数 18人(社員5人、パート13人)
主要製品 ところてん、あんみつ、こんにやく
電 話 055-975-0098
F A X 055-972-5223
U R L <https://www.izukappa.com/>



良質な天草（テングサ）と水

栗原商店は清流柿田川が流れる清水町に工場を構える。同社はこの地で伊豆産100%の天草と柿田川の澄んだ水にこだわった「ところてん」を製造している。伊豆産の天草は海女さんが摘取りから天日干しまでを丁寧に行った、良質で旨みたっぷりの高級天草である。同社はその高級天草を通常製法の約2倍使用し、コシのある質の高いところてんを実現している。



▲同社こだわりのところてん



▲鍋の中の様子を確認する栗原社長

その製造工場に一步踏み入れれば、立ちこめる磯の良い香りに圧倒される。大手企業は圧力釜を使い短時間で大量生産するが、同社は小さな鍋でじっくり4~5時間かけて天草を煮込む。これにより季節や当日の気温に応じて、天草の旨みを最大限に引き出すことができる。以前は同社も圧力釜を使用していたが、質の高い商品づくりのこだわりから釜を処分してしまったとのことだ。

事業転換と EC 販売

同社は約 20 年前にこんにやくの製造卸売業からところてん製造直販に主力事業を転換。その際にインターネット販売も開始した。今では多い日で全国から 500 件以上の注文が入ることもあり、同社の売上げの約 8 割を担う重要な販売ツールとなっている。



▲平成 12 年から楽天市場での EC 販売をスタート

アイデアとお客様の声

同社ではところてんの販売が落ち込む冬季に、ところてんにカカオを混ぜた「チョコろてん」を限定販売している。バレンタインの贈り物にもピッタリで斬新なチョコろてんは社長が考案。「製造が小ロットだからこそチャレンジできる」と大手にはできない商品開発を実現している。また、社長は各地の百貨店に出店した際に、店内の他のお店を見て回りながら新たな着想を得たりと、日頃から商品開発に余念がない。

さらに社長は、ところてんの食べ方には酢醤油のほか甘酢や黒みつなど全国で様々存在することに着目。同社では全国のお客様から届いた情報を参考にタレを 12 種類揃え、幅広いニーズに対応している。このうち爽やかな辛味が特徴の「わさびドレッシング」は伊豆を感じられる人気の味である。



▲カカオを混ぜた「チョコろてん」



▲伊豆河童従業員の皆さん
(2 列目左から 2 人目が栗原社長)

伊豆の味を未来へ

同社は商品づくりに不可欠な伊豆の天草漁を支えるべく、商品を通じて伊豆の天草を全国に発信。また、若年層にも馴染みやすい商品を開発し、日頃からところてんと接する機会も創出している。社長の「伊豆を守り、この味を守る」という言葉から伊豆とところてんへの熱い思いを感じた。こだわりとアイデアが生み出す同社の伊豆の味は、これからも私たちを楽しませてくれることだろう。

(文責：商工振興課)

地酒で世界最高賞受賞

初亀醸造株式会社

所在地 藤枝市岡部町岡部744
代表者名 橋本 謹嗣
創業 寛永12年
資本金 15,000千円
従業員数 8人
主要製品 酒
電話 054-667-2222
FAX 054-667-3170
URL <http://hatukame.jp/>



▲ロンドンで開催された品評会で世界最高賞受賞

初亀醸造(株)の歴史と現在

1636年(江戸時代)に屋号を「足屋(あしなや)」とし、駿府城からほど近い場所で酒造業を開始した。1876年(明治時代)に東海道の宿場町として栄えた岡部町に蔵を移転。現存する造り酒屋のなかでは静岡県で最古、全国でも31番目に古い歴史を持つ酒蔵である。

初日の出のように光り輝き、亀のように末永く栄えるという願いを込めて、初亀という名前がつけられた。

ロンドンで開催された世界最大級のワイン品評会「インターナショナル・ワイン・チャレンジ(IWC)2022」SAKE(日本酒)部門の純米大吟醸の部で、「初亀純米大吟醸 亀」が、最も優れた銘柄に贈られる「トロフィー」に選ばれた。

「亀」は、1977年発売の同社の代表作であり、初亀醸造(株)は、初のトロフィー受賞となった。橋本社長は「食材を引き立てるおいしさを追求してきた。静岡の地酒を世界に発信する機会になれば」と語る。



▲世界最高賞となったお酒「亀」



▲明治6年から続く静岡最古の酒蔵

こだわりの酒造り

タライを併用した箱麴法(10Kg)による手造りの麴造りを行う。

麴が健やかに繁殖(順調な品質上昇)するための環境作りを徹底し、選抜した種麴だけを純粋に培養。

トレンドではなく、「5年ぶり、10年ぶりに飲んでも変わらぬ”初亀らしさ”」という信念を貫いている。



▲麴造りの様子

酒米づくりへ挑戦

蔵から5Kmに位置する朝比奈殿地区で自社田での酒米づくりを開始した。田んぼでは、静岡オリジナル酒造好適米「誉富士」の栽培を行っている。

“地元の米を使った酒で世界一になる”という夢を持って、酒米作りに励んでいる。



▲地元の田んぼで酒米づくりに挑戦

新しい取り組み

“プレゼントとしてのお酒”に価値があると考え、ちびまるこちゃんとのコラボ日本酒を販売。そのほか岡部町の新成人へに向けて日本酒贈答企画を行うなど、新しい取り組みにも力を入れている。「地元で愛されること」が大切であると橋本社長は語る。



▲ちびまるこちゃんコラボ(ヒロシ)



▲ちびまるこちゃんコラボ(友蔵とこたけ)

(文責:企業立地推進課)

えごま油で地域まるごと健康計画

まごえ農園

所在地 静岡県磐田市吉貫地389
 代表者名 鈴木 信吾
 創業 令和元年10月
 主要製品 生搾りえごま油、えごまドレッシング、
 えごまのおからパウダー等
 電話 090-2579-7368
 F A X 0539-62-4325
 U R L <https://magoenouen.com/>



品質にこだわり抜く

磐田市にある、まごえ農園では、エゴマの栽培、搾油、できた油の瓶詰めまでを一貫して行っている。看板商品は、「生一番搾りえごま油」だ。農薬や化学肥料、除草剤を使わずにエゴマを育て、種を取り、そのうち良質なものだけを選別して丁寧に洗う。種に含まれる水分量が4～5%になるまで乾燥させて5℃で保管し、注文を受けてから必要な分だけを搾る。栄養素が損なわれたり酸化したりするのを防ぐため、常に種の温度に気を配り、搾油も非加熱で行っている。品質管理を徹底しているため、いつでも安心安全、栄養たっぷりで高品質な搾りたてを味わうことができる。

「まごえ農園の“まごえ”には、“孫へ”という意味も含まれています。品質第一でやっているのは、そうしなければ他産地に勝てないこともあります。自分の孫に毎日安心して食べさせてあげられるものを作りたいからなんです。」と代表の鈴木氏は話した。

エゴマが持つポテンシャル

鈴木氏がエゴマに着目したきっかけは、エゴマが健康に大きく寄与する可能性を知ったことだった。エゴマは、必須脂肪酸である α -リノレン酸を多く含む。 α -リノレン酸は体内に取り込まれるとEPAやDHAに代謝されるので、中性脂肪を減らしたり血小板の



▲生一番搾りえごま油。酸化値が0.5以下に抑えられている



▲エゴマを収穫する鈴木氏

凝集を抑えたりする効果が期待できる。

エゴマ栽培で体を動かして健康になり、作ったえごま油を摂取してまた健康になる。「健康を自給する」のだと、鈴木氏は表現した。

エゴマを通して健康な地域づくりをしたい——そう考えた鈴木氏が、まず自らで試験的に栽培してみたところ、状態の悪い土地でも問題なく育ったことから、初心者でも簡単に栽培できる作目であると分かった。エゴマ栽培が耕作放棄地対策にもなると踏み、当時勤めていたJAの一事業として普及を開始。2019年に56歳で退職し、まごえ農園を設立した。

健康な地域づくり

目標は、「健康」をキーワードに食と農と人を結ぶこと。鈴木氏は3年間で遠州地域にエゴマ栽培を普及させる計画を立て、「栽培方法を教えてほしい」との要望を受けて「遠州エゴマの会」を立ち上げた。広報誌での案内や、講習会の開催によりエゴマの魅力を発信し、農業の経験がない人にも参加してもらえるように、エゴマ苗の無償配布を行った。他方で、えごま油の自給を勧める以上、少量からでも搾油を請負う搾油所が必要であると考え、搾油機を全額自費で購入。「磐田搾油所」として稼働を開始した。

エゴマ栽培の仲間を増やすために、あらゆる投資を行った鈴木氏。

そのかいがあり、遠州エゴマの会の会員数は、今や100名を超えるまでになった。



▲搾油の様子

個人ではなく、産地として

目指すところは、えごま油の特産化だ。

一般社団法人日本エゴマ協会が認定している「エゴママイスター」である鈴木氏は、同協会が定めた品質基準に適合するえごま油を製造するために必要な知識や技術を習得している。遠州エゴマの会では、このノウハウを会員に惜しみなく伝え、意見交換の場を持ち、産地全体でのレベルアップを図っている。ニューファーマー向けにも、年5回研修を実施しているのだとか。

現在、まごえ農園では、栽培から販売に至るまでの全ての作業を、鈴木氏がほぼ1人で行っているが、次代に継承することを視野に入れ、法人化することも考えているという。鈴木氏の活躍と、遠州のエゴマ産地の今後の展開が楽しみだ。

(文責：地域産業課)

一服啓上～おいしいお茶からひろがる笑顔を大切に～

丸七製茶株式会社

所在地 藤枝市上青島1870（営業本部）
 代表者名 鈴木 成彦
 創業 明治40年
 資本金 10,000千円
 従業員数 118人
 主要事業 日本茶製品の製造、販売
 電話 054-643-2421
 F A X 054-644-4422
 U R L <http://www.marushichi-group.jp>



老舗製茶問屋

丸七製茶株式会社は、100年以上続く老舗の茶商だ。日本一の茶処静岡県を中心に、全国200を超える生産農家から良質の茶葉を仕入れており、品質の良いお茶「銘茶」の製造販売を主な事業としている。

お茶のあるライフスタイルを消費者に安心して楽しんでもらうため、茶葉の栽培・育成から加工・商品化までこだわり、それぞれのニーズに合った「お茶」を提供する。

お茶は、茶葉の品質の違いだけでなく、お茶を淹れる水質や沸かし方、お湯の温度、そして茶葉の鮮度や量、淹れる道具の素材、注ぎ方など、ちょっとした工夫で味や香りが変化する。しかし、そうしたことを知らなければ、十分に楽しむことはできない。

同社では長年お茶の飲み方教室を開催し、その楽しみ方を伝えてきた。しかし、急須を使ってお茶を淹れる機会は近年減少傾向にあり、そうした社会の変化に応じ、誰でも簡単に楽しめるおいしいお茶作りを模索している。

“映える” 抹茶ジェラート



▲7段階の濃さを選べる抹茶ジェラート

同社が運営する日本茶専門店「ななや」では、ティーバックやリーフ茶などのお茶や、静岡抹茶を使った多様な手作りスイーツを販売している。その中でも、7段階の濃さを選べる抹茶ジェラートは、今までにない「世界で一番濃い抹茶ジェラート」と称される人気商品だ。静岡県藤枝産の高級抹茶をふんだんに使用し、抹茶本来の風味が楽しめる。

ジェラートを販売し始めた2010年頃、Facebookや

instagram といった SNS の社会的ブームが始まろうとしていた。抹茶の濃さを7色のグラデーションで表現したジェラートは、実に美しい。味覚だけでなく視覚でも表現されたジェラートは、Facebook を通して日本、そして世界中に発信された。その結果、瞬間に、大勢の人が列を作って買い求める大ヒット商品となったのである。

あえて「京都」に出店する販売戦略

ななやの抹茶スイーツは、海外からの問い合わせもあるほど好評だが、海外にも販路を拡大していく上で影響力を持つのが、ブランド力である。

世界では広大な敷地を活かした大規模な茶の生産が行われており、その生産量は中国やインドが圧倒的に多い。茶の生産地として、海外での知名度も高く、その分低価格で販売されている。

一方、日本では一定の知名度がある静岡の茶も、世界に出ると、全く話にならない。富士山を知っている外国人はいても、静岡県を知っている人は少数だ。

海外において、日本茶といえば京都というイメージが強く、実際「静岡の茶はいらない」といって商談がまとまらなかったこともある。この屈辱が京都出店の契機となった。

良いものを作っても、売れなくては意味がない。ただ、価格を下げる価格競争に持ち込んでしまえば、生産者、さらにその製造者の給与は上がらない。社会を豊かにしていくには、ものの価値に見合った適正な価格で取引していく必要がある。高くても買ってもらえる魅力的なものにブランディングしていかないと、世界では通用しないのだ。



▲ななや京都店

お客様に喜んでいただくために

同社では今後、高品質ボトルリングティーの開発に積極的に取り組み、高級レストランやラグジュアリーホテルへの販売も拡大していくという。茶葉はもちろん、水質、湯温、濃度、抽出時間等にもこだわって製造されている。最適な淹れ方で作ったお茶は、グラスに注ぐだけで愉しめる、まるでワインのようだ。

「食」慣習は音楽やファッションほど流行の変化が激しくないが、消費者の生活様式や嗜好は時代の流れとともに変化してきている。

今後も将来を見越しながら、お客様にとって最適なサービスの提供を常に追求していきましょう。高いブランド力を保ちながら、茶農家と協力し、お客様に笑顔を届ける同社の活躍に期待したい。



▲ラグジュアリーボトルリングティー

(文責：商工振興課)

家以外、全部作る木工所

有限会社市川木工

所在地 藤枝市仮宿1410-1
 代表者名 市川 和範
 創 業 昭和54年10月
 従業員数 1人
 主要製品 木製品全般（雑貨小物含）、オーダー家具
 電 話 054-643-1957
 F A X 054-643-1957
 U R L <https://forestview-ichikawa.jimdofree.com/>

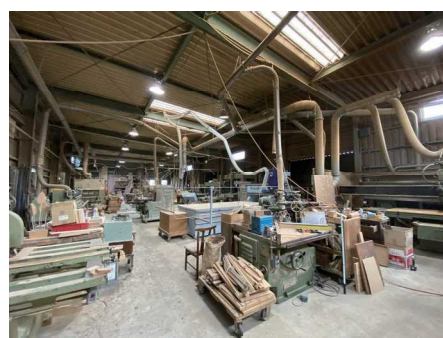


家以外、全部作る

有限会社市川木工は、全国的な家具の産地である県中部に位置する藤枝市に工場を構える木工所である。

2棟ある広い工場には、所狭しと多くの機械が並んでいる。この機械を駆使して日々製作するのは、同社三代目社長の市川和範氏と奥様の2人だけ。

和茶棚メーカーとして展開していた初代と二代目の後を継いだ同氏は、時代の変化に伴い和製品への需要が減少したことを受け、オーダー家具の製作を始めた。さらに、家具の製作過程で生じる端材で雑貨を作るようになると、これが大盛況。現在はオーダー家具を中心とした住宅用家具から、店舗什器、小物雑貨、その他各種OEM製品など、「家以外、全部作る」をコンセプトに様々な木製品を製作している。



▲多くの機械が並ぶ工場内



▲木製小物雑貨

日常生活からアイデアを

同社の製品は、奥様が日常生活から見つける「こんなものがあつたらいいな」から生まれる。図面などは書かず、会話だけで頭に浮かぶデザインを社長が形にし、試作を重ね作り出す、2人だからこそできる商品開発である。

そんな2人が作る製品は、どれもぬくもりあふれる素敵なものばかりだが、中でもいち押しは「花型のトレイ」。同社でしかできない技術で細部までこだわり、一つ一つ丁寧に作られた製品である。あるギフトショーで、京都にある京焼の有名店から注文があったことをきっかけに、それまでは20年間で100枚程の売上だったものが、1年で200枚以上の売上を誇る人気商品となっている。



▲いち押し「花型のトレイ」

海外進出と国内展開



▲「大人の道具箱」シリーズ

店舗を持たない同社は、オンラインショップやSNSを使って一般向けに販売をしている。ある日、SNSを見た香港のインテリアセレクトショップから小物製品の注文が入り、初の海外進出を果たすと、その後、長い年月をかけて生み出した「大人の道具箱」が香港で大人気商品に。

一方、国内でもふるさと納税返礼品の供給業者に採用されると、こちらも「大人の道具箱」が、日本全国から注文が入る人気の商品となった。日に日に増える注文に、2人では製作が追いつかないと、うれしい悲鳴をあげている。さらに、ふるさと納税サイトで同社の製品を見て、ホームページから注文される方も増えるなど、多くの方の目に入るきっかけをつくったことで、国内での幅広い展開につながった。

県産ヒノキ材を日本中に

人気商品となった「大人の道具箱」を、静岡県産材のヒノキ材に変更してアイテムを拡充し「HINOKINO (ひのきの)」ブランドを立上げ。県産材を使用することで、ウッドショックや物価高騰にも対応しているという。

「ひのきの大人の道具箱」シリーズが、JAPAN WOOD DESIGN AWARD 2021 で入賞、2021 グッドデザインしずおかで特別賞に輝き、そのかわいらしい「ひのきのちゃんマーク」とともに、同社の製品と静岡県産ヒノキが日本中に広まっている。

「多方面、多業種とのつながりを大事にしながら、市川木工だからこそ作れるものを作り続けたい」と語る2人の活躍に今後も注目したい。

(文責：商工振興課)



HINOKINO

▲ひのきのちゃんマーク

命を吹き込め一品に、売ろう心と真実を

株式会社塩川光明堂

所在地 静岡市駿河区西脇263-1
代表者名 塩川 達也
創 業 昭和39年9月1日
資本金 12,000千円
従業員数 34人
主要製品 吊り鏡・スタンドミラー・大型ミラー・
コレクションケース・小物家具製造
販売、鏡ガラス加工販売
電 話 054-281-7351
F A X 054-281-7352
U R L <http://www.shiokawakoumeido.co.jp>



伝統ある会社を守る

昭和22年に先代である塩川明光氏が塩川ガラス店を設立し、家具向けの硝子鏡の製造販売を開始。昭和39年に株式会社塩川光明堂に改名後、時代の流れに合わせて吊り鏡やスタンドミラーの生産を新たに始め、今年で創業75年になる。自社工場で加工し、梱包、発送、施行まで行う。

二代目である塩川達也社長は大学卒業後に同社へ入社し、自らガラス加工を行ってきた。現在は静岡県家具工業組合の理事長を務め、静岡の地場産業である家具製造を盛り上げていくことに尽力されている。



株式会社 塩川光明堂
SHIOKAWAKOUMEIDO



▲お話を伺った塩川達也社長

ガラス・鏡の加工技術



○ガラス加工

ガラスの出荷は、同社の売上の65%を占める。一枚一枚慎重に加工し、検品はほこり一つ見逃さないほど丁寧に取り扱う。

ガラスの両面にフィルムを貼り付け、万が一割れてしまっても、破片の飛散を防ぐ強化ガラスを製造している。例えば、同社製品のシェア率が高い、ゲームセンターに並んでいるUF0キャッチャー。熱中するあまり、正面のガラスを叩いてしまったことはないだろうか。プレイヤーの安全が確保されているのは、同社の加工技術のおかげである。



▲光を当て検品する様子

○鏡加工

ガラスを磨いた上に銀引きの塗装を施し、更に磨き上げることで、鏡が出来上がる。工程には機械での作業もあるが、最後はやはり人の手で仕上げる職人技が必要とされる。

防錆加工により洗面所や浴室で使用しても錆びにくい鏡や、防湿加工により曇りにくい鏡など、様々な用途に適した鏡の製造が可能である。

中でも、表にフィルムを貼る飛散防止加工は高度な技術が必要とし、県内でも製造可能な工場は少ない。幼稚園に納品するなど、安全性の高さが評価されている。

大手インテリア家具店と共同開発した既製商品からオーダーメイドまで、お客さまの幅が広い。大小さまざまなサイズ加工が可能であり、卓上ミラーや大型ミラーなど、ライフスタイルに合った多様なニーズに対応している。



▲卓上ミラー・大型ミラー

HITOSIO

ARTISTIC MIRRORS

自社ブランドの立ち上げ

「お料理に少し塩を足して風味が引き立ち深みが増すように、インテリアにひとしお加えるような役割」

空間にアートや花を飾るようにミラーを添えることで、暮らしがより豊かなものになるよう想いを込め、令和4年6月にミラーブランドを立ち上げた。

静岡の家具製造業が衰退傾向にある中、構想から約1年、今までの鏡のイメージを一新させる、まさにインテリアとしての鏡が誕生した。デザイン、ガラス・鏡・セラミック加工、組み立てまで、一貫して自社で作業開発できることが同社の強みである。

スペイン産のカラフルなタイルや、スチール、漆、木などを使用しており、どんな部屋でも1つはマッチする。素人目にもデザイン性の高さが窺え、高貴な存在感を放っている。



命を吹き込め一品に、売ろう心と真実を

毎日、朝礼で唱和しているスローガンである。

商品一つ一つに命を吹き込み、誠実につくっていく。お客さまに喜んで戴ける品質を念頭に、一切の妥協をせず、心を込めてものづくりに励んでいる。

塩川社長から熱い想いを伺うことができ、更に工場では、職人の方々に暖かく迎え入れていただいた。静岡市内に同社のような企業があることを誇りに思い、創業当初からの伝統を守り

ながらも、新たな挑戦に取り組む同社の活躍に今後も注目したい。

(文責：商工金融課)

環境よし、顧客よし！セルロース配合樹脂

エフピー化成工業株式会社

所在地 富士市大野86番地の1
代表者名 赤澤 英郎
創業 平成28年8月
資本金 7,000千円
従業員数 6人
主要製品 合成樹脂複合材及び押出成形品の製造販売
電話 0545-30-9900
FAX 0545-32-6388
URL <https://fp-chem.co.jp/>



環境への想いを原動力に

エフピー化成工業株式会社は、樹脂に天然素材のセルロースファイバーを配合した複合樹脂を製造販売している。令和4年11月には、「富士市 CNF ブランド認定」を取得し、今注目されている企業である。

代表取締役の赤澤氏は、同社創業前には、紙管（ラップの芯など）を製造する製紙企業に勤めていた。紙管はリサイクルが難しく、赤澤氏は「廃棄せずに素材として再利用できないか」と考えていた。数年前から、プラスチック問題を目にする機会も増えたことから、化石資源由来の樹脂の使用量を抑えられる素材としてセルロース配合樹脂に着目し、この素材を製造販売しようと同社の創業に至った。

セルロース配合樹脂「グリーンチップ®CMF®」とは

同社は株式会社巴川製紙所と共同で、樹脂にセルロースファイバーを配合した複合樹脂「グリーンチップ®CMF®」を開発した。この素材は、セルロースファイバーと樹脂を均一に混ぜる乾式特殊混練製法で作られている。

セルロース配合樹脂について、樹脂成形企業から「セルロースが配合された素材を使ったことがなく、扱えるか分からない」と心配する声を聞くこともあったという。しかし、グリーンチップ®CMF®は、その様な声を払拭する流動性（溶解したペレットの型への流れやすさ）を持ち、通常



▲セルロースファイバー配合樹脂のペレット

の樹脂と大差なく扱える成形性を実現した。

※グリーンチップ®CMF®は株式会社巴川製紙所の登録商標です。

紙とプラスチックのいいとこどり

グリーンチップ®CMF®は、植木鉢やウッドデッキ、カトラリー、食品容器など、様々な製品に展開されている。令和4年9月には、アウトドアショップ SWEN とコラボレーションしてキャンプ用マグカップを販売した。

これらの製品には、紙とプラスチックの利点が活かされている。セルロースファイバーが51%以上配合されていると紙製品と同様に可燃物として廃棄可能であるが、触ってみると確かに紙のような温かみを感じる。さらに、ポリプロピレン単体よりもグリーンチップ®CMF®（セルロースファイバー60%配合）の方が約2倍も強度が増すなど、プラスチック以上の性能がある。



▲キャンプ用マグカップ「ECO マグカップ」



▲カトラリー「Nogakei」

SDGs に資する素材メーカー

セルロース配合樹脂は、リサイクルの回数を重ねても樹脂単体に比べて強度が劣らない。その上、再生した化石資源由来の樹脂にセルロースを配合すれば、強度を上げることができる。

「プラスチック問題は、企業や使う側の意識の問題」と赤澤氏は語ってくれた。成形型への流動性が良く強度もあり、リサイクル可能な同社の素材を使用したい企業は多いのではないだろうか。実際に、国内外から多数のオファーが来るそうだ。

環境よし、顧客よしで魅力満点なセルロース配合樹脂。持続可能な社会の実現に向けて、同社の素材が活躍することを期待したい。



▲富士市 CNF ブランド認定を取得

(文責：地域産業課)

お客様の喜ぶ顔が見える製品作り

株式会社コーヨー化成

所在地 富士市五貫島393-1
代表者名 志田 正人
創業 昭和48年4月
資本金 10,000千円
従業員数 125人
主要製品 アルコール除菌等衛生関連製品、化粧品・
医薬部外品、プラスチック成形品
電話 0545-62-2177
FAX 0545-36-2321
URL <http://www.koyo-kasei.co.jp/>



プラスチックからウエットティッシュへ

株式会社コーヨー化成は、1973年に庵原郡蒲原町（現・静岡市清水区蒲原）で創業した。ウエットティッシュや化粧品などユニークな商品を手がけており、コマースを目標にした方も多いのではないだろうか。

同社は、プラスチック成形品メーカーとして設立され、現在も自動車用部品や空調部品を製造している。ウエットティッシュに関わるきっかけとなったのは、富士市内の製紙業者からウエットティッシュ容器の製造を依頼されたことだった。

1978年には、化学実験が好きな社員を中心に、自社でウエットティッシュの開発に着手。衛生資材や化粧品を扱った経験のある社員が加わって、様々な機能を付与した商品を開発していった。

しかし、当時のウエットティッシュは、おしぼりとしての利用が一般的だったため、同社の製品はノベルティグッズとして細々と生産されていた。潮目が変わったのは、2003年に開発したアルコール除菌シートだった。類似品が存在していなかったため、ユニークな商品になるとの予感があったが、重症急性呼吸器症候群（SARS）の流行による衛生意識の高まりを受け、大ヒットに結びついた。

現在では、ウエットティッシュ事業が、プラスチック成形品事業を凌ぐ規模にまで成長しているという。



▲株式会社コーヨー化成の製品群
(本社展示スペース)

自社ブランドの立ち上げ

アルコール除菌シートのヒットにより、プライベートブランド品の製造を請け負うことが増えたが、模倣品も増え、価格競争に巻き込まれてしまった。

そこで、メンズシートで自社ブランドを立ち上げることとなった。とはいえ、後発メーカーであり、製品を手にとってもらうためには、他社にはない切り口が必要だった。そこで打ち出したのが、「眠気覚まし」というコンセプト。ニッチな市場に訴求しているため、他社との競合が避けられるという狙いもあった。

しかし、発売当初は売場で有名メーカーの製品と並んで陳列されたため、なかなか手にとってもらえなかった。そこで、眠気覚ましが求められるシチュエーションを考え、パッケージを運転中のイラストに変更。高速道路のサービスエリアなどに売り込んでいき、独自のポジションを確立していった。



▲眠気覚ましシートのパッケージ
(左が変更前、右が変更後)

マスク生活対応した新製品

コロナ禍における新たなニーズに対応した製品づくりにも取り組んでいる。感染拡大防止のため、マスクを日常的に着用する生活が始まったが、着用時には肌への接触や息苦しさから不快感を覚える人も多い。経営企画本部 開発グループの青木勇二氏も、慣れないマスク生活に苦勞しており、マスクを着けたままでも快適に過ごせる製品の開発に取り組むこととなった。

そして、生まれたのが、同社のプラスチック成形技術を活用した「Mask de Tent」である。X字型のプラスチックプレートをマスクの内側に装着することで、マスクを立体的に保持し、口元の空間を確保する製品で、発売開始から3万個以上を売り上げている。

購入者の評判は様々で、好評の方もいれば、着用の上のしづらさや耐久性に対する不満を訴える声もあったという。また、原料シートをプレスで打ち抜いて製造しているため、廃棄部分が多いという課題もあった。そこで、同社のプラスチック成形ノウハウを活かして形状や製造方法を改良し、品質や生産性の向上を目指しているという。

消費者のニーズを汲み取りながら、他社にないユニークな商品を開発し続ける株式会社コーヨー化成。同社の更なる飛躍に期待したい。



▲Mask de Tent と開発者の青木勇二氏

(文責：商工振興課)

子どもたちの笑顔のために

有限会社アスカモデル

所在地 静岡市駿河区豊田3丁目5-30
代表者名 八津 友美
創業 平成15年10月
資本金 3,000千円
従業員数 2人
主要製品 プラスチックモデルの企画・製造、3Dモデリングデータ製作、インジェクション金型製作
電話 054-203-2100
FAX 054-203-2103
URL <http://asukamodel.com>

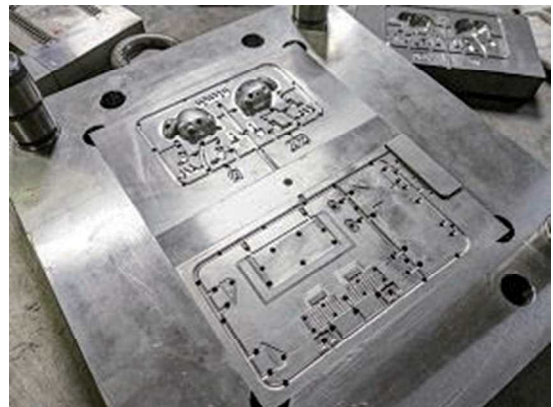


小さなプラモデルメーカーの挑戦

有限会社アスカモデルは、従業員2名でプラスチックモデルの企画、製造、販売を行う小さなプラモデルメーカーである。先代から事業を引き継いだ八津友美社長が、商品企画から金型の設計、製作までを担い、主に1/35スケールの戦車を製造している。

同社のプラモデルは、接着剤や塗料を使用する商品がメインであるが、近年は、手軽さや仕上がりのきれいさが重視され、工具や接着が不要なはめ込み式や、塗装済みのプラモデルが好

まれている。本来は楽しいはずの作業が、「材料を揃える手間がかかる」「匂いが気になる」「汚れる」などの理由で、ネガティブな印象を与えてしまう傾向があるそうだ。八津社長は、「子どもたちには、自由な発想でものづくりを楽しんでほしいし、オリジナルの作品を作り上げる喜びを知ってもらいたい。」と願う。そのために同社にできることを日々模索し、様々な挑戦を始めている。



▲プラモデルの金型

天然由来の接着剤

八津社長は、接着剤特有の匂いを解消するため、静岡大学農学部、工業技術研究所食

品科・ユニバーサルデザイン科と連携し、「静岡県産学共同研究委託事業」で、静岡県産の柑橘類を原料とした天然由来成分のリモネン接着剤を開発した。この接着剤は、柑橘類の摘果果実の皮から得られた精油にポリスチレンを混ぜて作製したもので、十分な接着性能を有することはもちろん、ほのかに柑橘が香り、匂いによるストレスの軽減が期待される。また、摘果果実を使うため、未利用資源の活用にもつながり、子どもたちが第一次産業について知るきっかけにもなればと考えている。

身近な絵の具で塗装！？

塗装にも課題があった。プラモデルの原料となるプラスチックは水をはじくため、塗装するためには、ラッカー塗料、アクリル塗料などの特殊な塗料が必要である。塗料のビンのふたを開けて攪拌し、希釈して塗るという工程は、子どもには難しい上、汚れると水では落とせないため保護者からも敬遠される。そこで、八津社長は、小学校でも使われる水性絵の具で塗装できないかと考えた。富士工業技術支援センター機械電子科の協力を得て研究した結果、プラモデルの表面に加工を施すことで、水性絵の具でもはじかず、塗装や固着が可能となった。身近な絵の具で手軽に色が塗れるのであれば、塗装のハードルはぐっと下がる。好きな色を塗ったオリジナルのプラモデルは、子どもたちの宝物になるに違いない。



▲みかんの皮からできたりもネン接着剤と水性絵の具で色付けしたプラモデル



▲体験会での子どもたちの作品

プラモデル体験会の開催

同社では、子どもたちに道具を使うものづくりを楽しんでもらう場を提供するため、令和3年5月からプラモデル体験会を開催している。初めてプラモデルに触れる子どもたちでも作りやすいよう、小さな動物など親しみやすくパーツが少ない商品をラインナップに取り入れた。体験会では、開発した接着剤を実際に使ってもらったり、絵の具で色を塗ってもらったりして、親子の反応を見ながら、使いやすさや改善点を確認している。

「何事も体験してみないとわからない。体験会では、初めてプラモデルを組み立てる親子も楽しそうに遊んでくれる。その姿を見るのがとても嬉しい。」と八津社長は語る。将来的には、リモネン接着剤がみかんの皮からできる様子を見せたり、工作体験などをセットにしたワークショップへの展開を想定している。子どもたちの笑顔のため、これからも同社の挑戦は続く。

(文責：地域産業課)

ものづくりを支え、ものづくりとともに歩む

有限会社五十鈴刃物工業

所在地 静岡市葵区産女1064-1
 代表者名 白鳥 秀味
 創業 昭和59年7月
 資本金 5,000千円
 従業員数 16人
 主要製品 工業用刃物研磨・販売、製本製紙用刃物研磨・販売、情報用刃物研磨・販売 等
 電話 054-278-4151
 F A X 054-278-4150
 U R L <http://www.isuzuhamono.co.jp>



刃物研磨の専門企業

静岡県は富士山や南アルプス、駿河湾をはじめとする豊かな自然に囲まれている一方、「ものづくり県」としても知られ、製紙やオートバイ、食品など多彩な製造業が拠点を構えている。

そして、多くの製造業では「切断」という工程が欠かせない。製紙産業でいえば、原料の木材を細かくしたり、ロール紙をカットしたりという作業がそれにあたる。そういった特殊な切断工程を担う「刃物」の研磨を専門としているのが創業38年の有限会社五十鈴（いすず）刃物工業だ。

業種を選ばない対応力

製造業で使用される刃物は、対象物や切断方法によって素材や形状が異なる。また、日々現場で稼働する刃物は、少しずつ摩耗したり欠けたりするため、研磨というメンテナンスが必要になる。

同社最大の強みは「あらゆる素材や形状、状態の刃物研磨に対応することができる」という点にある。幅広い業種を手がけることで、景気に左右されにくい盤石な経営基盤の確保へとつながっている。

以前は県内企業との取引がほとんどだったが、Webサイトを開設してからは、県外や海外からの依頼が増えたという。



▲同社が取り扱う刃物の一例

技術を伝える

研磨作業にあたっては、まず、刃物の形状に対応した研磨機を選択する。次に、素材や状態に合わせて砥石を選び、砥石の回転速度や角度などを決めていく。実際に研磨を行うのは機械だが、そのための条件はすべて人が決定する。

そして、企業として顧客の要望に応えるためには、いつでも同じ水準のサービスを提供しなければならない。同社では、熟練者から経験の浅い社員への教育体制を整備するとともに、一人が複数の形状の刃物に対応できるようにすることで、交代制で休みながらも、一定の水準を保つ仕組みを構築している。

また、転職者を中心に若年層を積極的に雇用し、活気ある職場づくりを行っている。



▲1点ずつ条件設定を行い、研磨する

相続と承継

白鳥社長は創業者である森藤会長の甥にあたり、30代後半で会社を継いだ。「相続というのは、親が年老いた時に財産を譲り渡すことだけを意味するのではなく、子どもが小さい頃から一つずつ大切なことを教えていくものだ」と森藤会長は語る。

事業の承継についても同様に考え、早々に現役を退いた。今も会長という立場で会社を見守り、支えている。

ものづくりを支え、ものづくりとともに歩む

時代はアナログからデジタルへ急速に進み、それに合わせて製造業の構造も少しずつ変化している。例えば、雑誌の発行部数は減っている一方、スマートフォンやタブレット端末などの情報機器の生産は増えている。

つくるものが変われば、切断工程で使われる刃物も変わる。しかしながら、同社にはこれまでに培った技術と経験が蓄積されている。きっと、これから先、どんな素材や形状の刃物が現れようとも見事に磨き上げ、すべてのものづくりを支え続けてくれることだろう。



▲白鳥秀味社長と森藤庄司会長

(文責：地域産業課)

人材育成が良い製品を生み出す

株式会社紀和産業

所在地 湖西市新居町新居1984-2
代表者名 村越 紀彦
創 業 昭和52年6月
資本金 30,000千円
従業員数 91人
主要製品 真空配管・真空フランジ・真空チャンバー
電 話 053-594-5760
F A X 053-594-5760
U R L <http://www.team-kiwa.jp>



事業内容 「人財づくり」

株式会社紀和産業は、半導体製造装置の部品となる真空配管等を加工・溶接して製造している。ホームページの会社概要の事業内容欄の最上位には「人財づくり」とある。

村越紀彦社長が丁寧に取材に対応してくれた。取材の中で「人材育成」の大切さを繰り返し熱く説明してくれた。従業員の人材育成を行い、人間として成長すれば、製造している製品も良いものとなり、その結果、市場から信頼されて会社が成長するとの考えだ。

「人材育成」と聞くと研修制度のようなどこか血の通わないシステムを想像してしまっていたが、工場内を案内してくれた総務課の村松さんの何気ない一言で、社長が心を込めて作り上げている会社の風土をよく理解できた。地元高校から就職した若い従業員が会社に馴染んで成長してくれている様子を、村松さんが紹介してくれていた際に「使用する機械は右利き用に作られている。この子は左利きでうまく機械を使いこなせるか心配していたが、こうして立派に活躍してくれている。」とうれしそうにお話ししてくれた。この一言が全てを物語っていると理解した。



▲会社入口に掲げられている社是

少量多品種の半導体の製造装置部品の製造

株式会社紀和産業は約40年前から半導体の製造装置部品の製造を行っている。主力製品である「真空配管、真空フランジ、真空チャンバー」など真空を作り出すために必要な部品は高い精度管理が求められる。

また、同じものを大量に作るのではなく、取引先の依頼に応じて少量多品種の部品を製造しており、月平均では2,000種類、6,000点に及ぶ。

少量多品種の部品を、取引先が満足する品質で指定する納期に確実に納めることが信頼の獲得につながっている。

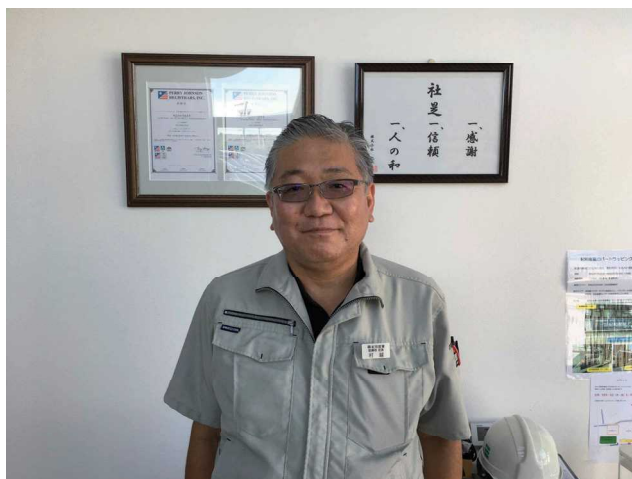
近年は世界的な半導体需要の高まりもあり、2020年に比べて2030年は約2倍の受注が見込まれており、現状の工場だけでは足りず新たな工場の建設により増産対応を行っていく予定である。



▲大型機械での加工作業

人情味のある村越社長

「人づくり」の大切さを第一に考える村越社長。90名を超える会社の社長でありながら、自ら進んで製造の現場に入り、手を動かすこともあるという。同じ現場に立つことで、あえて従業員に感情移入をするようにしているという。従業員に感情移入しすぎてしまうあまり、退職者が出た際には「泣きそうになる」とのこと。このような人情味のある社長だからこそ、従業員が自発的によりよい仕事をしようと思うのではないかと感じた。



▲お話しを伺った村越社長

(文責：企業立地推進課)

スキルマンが目指す「いい会社」

村田ボーリング技研株式会社

所在地 静岡市駿河区北丸子1-30-45
代表者名 村田 光生
創 業 昭和25年4月
資本金 25,000千円
従業員数 91人
主要製品 溶射加工
電 話 054-259-1251
F A X 054-257-1296
U R L <http://www.murata-brg.co.jp>



ニッチでオンリーワンの独自技術で勝つ

村田ボーリング技研株式会社は、静岡市駿河区丸子地区の工業団地で創業し、昭和36年から溶射加工を行ってきた。

同社は、溶かした金属を素材に吹き付ける「溶射加工」や表面を綺麗にコーティングする「研削加工」などで、業界トップクラスの技術を誇っている。

同社の技術はあらゆる産業機械に使われる。部品の劣化した箇所に溶射を行い修理や強化することにより、一から部品を作るよりもコストを抑えることができる。生産終了してしまった機械を修理し、また使えるようにすることもできる。



▲熟練した技術が支える「研削加工」



▲ムラタの主力「溶射加工」

上記のような点で同社の活躍は、再生可能社会への貢献にもつながっている。

同社が行っている部品表面加工の市場は非常にニッチな市場である。

その中で、いい人材を育て、オンリーワンの独自技術を磨き、限られた市場で大きく勝つ「池クジラ戦略」を続けることで、創業以来連続71年間の黒字経営が達成されている。

スキルマンが集う会社ポスター「スキルマンZ」

静岡駅北口から静岡県庁へ向かう地下道に、映画告知のようなポスターが2枚並んで展示されている。

同社の会社ポスターである。出演者は全員同社の技術を支える社員たち。それぞれが手に持っているのは、職場で使っている道具である。

社名を目立たせない、映画ポスターのようなものを作りたいという村田光生社長の強い思いにより2020年2月に誕生した。

社員1人1人の輝きや誇りを伝える、素晴らしいポスターである。



▲ムラタのスキルマンたち

「いい会社」を目指して

人口減少が続く中、将来確実に人手不足になることが予想され、将来の会社経営に危機感を感じた村田社長。

「いい会社」にしないと会社は生き残ることができないと、7～8年前から「いい会社」づくり勉強会を社内の幹部を集めて始めた。

創業以来黒字経営が続く同社にとっての「いい会社」とは何か。それは、利益重視の会社ではなく、「社員を大切にし、社員から選ばれる会社」であると、後継者候補の村田浩康氏は断言する。

社員の可能性を信じることが社員を大切にすることに繋がる。社員が主体性を発揮できる組織にするため、それまでのトップダウンのマネジメントからの脱却を目指した。

社員を大切にすることが、顧客に選んでもらえるものづくりにつながり、業績はさらに上がっていった。

令和4年には、人を大切にする経営学会主催の「日本で一番大切にしたい会社」大賞で、審査委員会特別賞を受賞した。

同社の理想とする「いい会社」に向かうスキルマンの活躍に今後も期待したい。



▲「サプライズ花火」で地域を元気に



▲「いい会社」を説く浩康氏



▲社員とともに歩む村田社長

(文責：商工金融課)

ロボット事業で労働人口減少問題に取り組む

株式会社松下工業

所在地 磐田市竜洋稗原653-1
代表者名 松下 隆彦
創業 昭和25年4月
資本金 10,000千円
従業員数 43人
主要事業 鑄造用中子の製造、ロボット販売・メンテナンス、中子造型機・中子バリ取り装置・砂再生装置の販売、
電話 0538-66-2222
FAX 0538-66-5909
URL <https://mkcore.com>



中子の製造から Sler へ

「10年前にロボットを導入すると言えば、人の仕事が奪われるという論調だった。今ではロボットがない工場には働き手が来てくれないといった声も聞かれる。労働力人口減少対策と利益率の向上で Win-Win の関係を築きたい」、株式会社松下工業でロボット事業を取り仕切る松下専務は、まるで人間の手のようにスムーズに動くロボットの動画を見せながら、そう説明する。



▲ロボット事業を説明してくれた松下専務



▲作業用ロボットにより砂を固めて中子を作る様子

松下工業は1950年に創業し、主に自動車部品の鑄造に使う中子（鑄造品の空洞部分を作成するための砂型）の製造を行ってきた。今も売上げの8割近くは中子の製造による売上げが占めているが、電気自動車の生産が増えれば、エンジンの製造に使われる中子の先行きも安心してられない。そうした危機感から、中子の製造とは違うチャンネルの事業として、ロボットを使った生産システムのシステ

ムインテグレーター事業（SIer）に参入した。令和4年9月にはロボット事業のための工場も新設し、売上高は全体の2割前後を占めるまでに育ってきた。

継続して使うことによる積み重ね

ロボット事業を始める転機は1993年、1,000万円する中子のバリ取りロボットを導入したことだ。当時ロボットを導入する会社は周りにおらず、高額なロボットの導入には社内からも心配する声があった中での決断だった。当時のロボットは扱いが難しい部分もあったが、継続して使う中で知識と経験が蓄積された。

この積み重ねが現在のロボット事業の強みに繋がっている。ロボットの製作・導入自体を中心にする会社と違い、実際に中子の製造にロボットを使う中でノウハウを得られるため、顧客に納入する際にも知識のギャップが少なく、スムーズに説明ができる。ロボットの動作を設定するティーチングについても、普段から試行錯誤を繰り返し修正を常に加えているため、他社と比べてのスピードに自信がある。



▲取り扱うロボットの動きを設定

労働人口減少問題の解決を目指して



▲ロボット事業部のメンバー

今後の展望について、松下専務は「これから普及が進む人協働ロボット（柵なしで人の横で働けるロボット）の導入から管理メンテナンスまで一貫して請け負い、地元密着で人手不足に苦しむ地元の中小企業の助けになりたい。困ったときにすぐ対応することで喜んでもらえる、車の整備工場のような役割ができるのではないかと語る。

社内のDXにも取り組んでおり、ペーパーレス化や育休取得の促進なども進めている。新しいものに積極的に取り組む様子は、ロボット事業への参入を決められた決断力・オープンな姿勢がこうした場面でも表れている。労働人口減少という社会問題に挑戦する同社の今後に期待したい。

（文責：企業立地推進課）

IP ジオロケーションのテクノロジーカンパニー

株式会社 Geolocation Technology

所在地 三島市一番町18-22
 アーサーファーストビル4F

代表者名 山本 敬介

創業 平成12年2月

資本金 225,130千円(令和4年9月末時点)

従業員数 36人

主要製品 SURFPOINT™、どこどこJP、どこどこad、らくらくログ解析、IPひろば、てくてくスタンプ

電話 055-991-5544

FAX 055-991-5540

URL <https://www.geolocation.co.jp/>

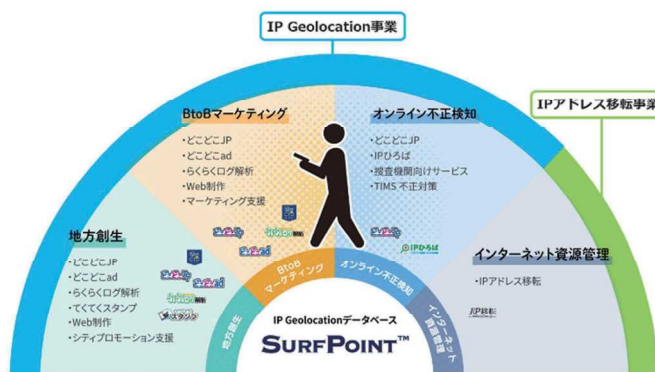


日本唯一のテクノロジー

株式会社 Geolocation Technology (以下、同社) は、IP アドレスを利用して位置情報等を特定する IP ジオロケーション技術 (SURFPOINT™) を開発し、その技術の活用による各種サービスの提供を行う IP ジオロケーション事業と、IP アドレス売買の仲介を行う IP アドレス移転事業を行っている会社である。

IP アドレスとは、インターネットにつながっているネットワークを識別するために割り当てられている識別子であり、インターネット上の住所を担っているものである。この IP アドレスを利用した IP ジオロケーション技術は同社独自のものであり、世界においても数社しかこのような技術を有していない。

同社では、この技術を活用したサービスを顧客企業が利用しやすいように、「どこどこJP」や「どこどこad」、「らくらくログ解析」、「IPひろば」などの各種サービスを提供しており、大手企業から中小企業等、広く利用されているようだ。評価も高く、2020年12月に東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場、2021年9月に福岡証券取引所 Q-Board に上場している。



てくてくスタンプ

また、同社では、ホームページへのアクセス解析の過程で、コンサルティングサービスの提供などの顧客の要望に応えてきたことで生まれた事業がいくつもある。その一つが「てくてくスタンプ」だ。

「てくてくスタンプ」は、観光・周遊促進やイベントの集客を目的とした、アプリインストール不要のデジタルスタンプラリーツールである。非接触かつ参加者を見える化できるため、コロナ禍においても非常に効率的にスタンプラリーを行うことができる。観光振興施策用として人気が高く、地方自治体からの依頼が多いという。「独自の技術とノウハウを開発し、地域社会にとって価値のある新しいインターネットサービスを提供する」という同社の企業理念を体現している事業とも言える。



地域社会の活性化



さらに、同社が継続して培い構築してきた独自のIPジオロケーション技術を活用することにより、東京に一極集中することなく日本全国に等しく情報を発信し、受け取れることが可能になるという。この技術は、既に多くの企業において採用されており、日本各地の地方自治体でも活用が進んでいる。

山本啓介代表取締役社長は、「今後も地域でのDX化を推進し、日本、そして世界のありとあらゆる地域社会の活性化に貢献していきたい」と語る。オンリーワン技術で地域のDX化を行い、地域社会の活性化を行う同社の今後の活躍に注目したい。

(文責：商工振興課)

「光」を「観」つけて

株式会社 Otono

所在地 静岡市清水区三保1303-3
代表者名 青木 真咲
創 業 平成30年8月
資本金 5,000千円
従業員数 6人
主要事業 観光地向け音声ガイドの制作・配信
電 話 050-8880-3132
F A X 054-625-6982
U R L <https://otonno.site/>



”音”をツールに

「地元の人のお話が、一番地域の魅力を感じられると思うんです。」素敵な笑顔でそう語ってくれたのは株式会社 Otono の青木社長。同社は「位置情報連動 散策型音声ガイドサービス”おともたび”」を提供している。このサービスでは、スマホの地図上に現れるアイコンに近づくと、地元ならではの小話・お得な情報を音声で聞くことができる。特徴は、実際に地域に住む方が音声で案内してくれることだ。10月にリリースしたばかりの「伊豆版」では、旅館の女将さん、観光協会の職員、ペテラン船長、さらには市長まで、地元の人々の生の声と共に観光を楽しむことができる。

元々記者だった青木社長、静岡に配属された折、地域の人と話す機会が多くあった。地元の人しか知らないような、その場所の魅力をたくさん知ったことが静岡を好きになるきっかけになったとのこと。その一方で、”映え”を意識するあまり、分かりやすい視覚的情報のみに偏った観光など、地域の魅力を深く知ることなく去ってしまう観光客が多いことをもったいなく感じていた。そこで、リアルな風景を引き立たせるために目をつけたツールが”音”。音声に特化した同社を設立するきっかけとなった。



▲笑顔が素敵な青木真咲社長

” 地元” と共に創っていく

設立当初より、ふじのくに地球環境史ミュージアム、ちびまる子ちゃんランドなど、プロが作り込んだ音声ガイドによるサービスを制作。こちらはガイドと一緒に館内を巡っているかのような体験が出来るサービスである。2021年末に開発・リリースした”おともたび”は、旅の魅力、地域の魅力をより伝わりやすく、そして等身大の魅力を届けるため『地元の人声』を取り入れた。

また、三保にある『みほしるべミュージアムショップ』の運営もしている。ここでは”訪れた人に三保松原を持って帰ってもらおう”をコンセプトとした地元の商品（羽衣伝説のトイレットペーパー、三保松原の松からとれた松エキスのアロマなど）を取り扱っており、地域の魅力を伝える役割、地域の活性化に寄与している。



▲みほしるべ内「みほしるべミュージアムショップ」

” 光” を” 観” つけて

「まちの「光を観る」人を増やす。」本来の観光は自分たちでまちの魅力（＝光）を見つけて、まちに近づき、好きになることだ。「私たちの提供するサービスが、静岡を訪れた人も、静岡に住む人も、もっと静岡を好きになるきっかけになれば」と青木社長は話す。

”おともたび”は現在、三保・日本平編、修善寺編、土肥編のサービスを提供中だ。随時エリア拡張中で、令和4年度中に、静岡県内を中心に様々なエリアでサービス提供が始まるとのこと。あなたの住むまち、訪れるまちで使用できる日もそう遠くないかもしれない。筆者も実際に”おともたび”を使用してみた。なるほど、どことなくぎこちなさを感じる音声案内、しかしそれが逆にいい味を感じさせる。あなたの旅のおともに”おともたび”いかがだろうか。



▲位置情報連動
散策型音声ガイドサービス”おともたび”

(文責：商工振興課)

豊かな生活空間の創造～ペレットストーブ×器～

もくペれ

所在地 静岡市清水区有度本町5-18
代表者名 寺尾 依左央
創業 平成24年9月
従業員数 2人
主要製品 ペレットストーブ、食器、衣類
電話 054-368-7023
FAX 054-368-7023
URL <https://www.mokupere.com/>



ペレットストーブ

もくペれは、ペレットストーブの販売、設置をする個店である。日本には、使われていない木材が多くある。その木材を燃料として使うことができるのが、このペレットストーブである。ペレットストーブの燃料は、間伐材や製材くずを圧縮成形した木質ペレット。ペレットストーブの使用により、個人単位でエネルギー自給率を高めることに貢献できる。令和4年9月末時点で、同店が設置したペレットストーブは、200台を超えている。



▲ペレットストーブ

ペレットストーブと店主の寺尾依左央氏の出会いは、自宅の建築がきっかけ。当時、太陽光発電の普及をするNPO法人を手伝っていた寺尾氏。自宅はその設備を紹介するショールームとして活用することも考え、太陽光発電以外にも環境に配慮した設備として、ペレットストーブを導入した。



▲小山町産木質ペレットをいれる寺尾氏

ペレットストーブは、暖かさはもちろん、家の雰囲気を変えてくれ、本心から良いと思えた。また、見学会に訪れた方々から「いいね」と言葉をもらうのは、太陽光発電ではなく、ペレットストーブの方だった。

開業を検討していた寺尾氏は、環境に関するもの、お客様に良いと思ってもらえるもの、競合のいない先進的なものを扱いたいとの思いがあった。その思いとペレットストーブがつながり、平成24年9月に自宅でペレットストーブの販売を始めた。2年後の平成26年10月に店舗をオープンした。

作家もの

店舗を構えた際に、ペレットストーブの他に、作家ものを扱うこととした。自然素材で作られた食器や服などを作家から買い取って販売したり、個展を開催したりしている。

寺尾氏は作家との付き合いを大事にしており、作家の工房訪問はルーティンとして取り組んでいる。作家と直接会うことで、「作家は若くして独立して活動している方が多く、独創性や工夫など刺激を受ける。自身の店づくりにも役立っている。」と寺尾氏。



▲ギャラリーのように作家ものを展示、販売。使い心地、制作方法等寺尾氏から説明を聞きながら「一品」を選ぶことができる。

ペレットストーブとギャラリーの共通項



▲ペレットストーブと器のある暮らし

ペレットストーブとギャラリー、同店で扱う商品に共通するものは？

「豊かな生活空間を創造するもの」、そして、「文化の継承」。

ペレットストーブは、炎をめぐる文化。寺尾氏によると、お客様からも「部屋で炎が見えるのが良い」との感想をよくいただくそう。

ギャラリーの作家ものは、手仕事の文化。器の「土を使って形を作って焼く」というスタイルは

古来から続くもの。時代に合わせて、本質は動かさずに進化していくものを伝えている。

文化の継承以外にも、愛着を持って長く使うことができるもの、環境への配慮といったサステナビリティも共通項である。

チャレンジ精神

寺尾氏は「これまでペレットストーブを設置したいというお客様で断った方は一人もない。」と言う。ペレットストーブの設置には、配管が必要であるが、家の壁に穴を開けたくないとおっしゃるお客様もいらっしゃる。それでも頭からできないと決めるのではなく、「できる方向」で柔軟に考え、代替案を示していくという。開業当初は、設置を設備業者に依頼していたが、日程調整の難しさもあり、自身で行うようになった。やれそうなことは何でもチャレンジしていきたいと考えている。

ギャラリーについては、作家の知名度向上も目指していきたいことの一つ。そのために、今後、ワークショップの開催等にも意欲的である。

(文責：地域産業課)

自動販売機でケーキも売れる！！

ケーキ・デポ

所在地 田方郡函南町柏谷1327-80
 代表者名 野田 孝子
 創業 平成28年4月
 主要製品 ロールケーキ、チョコレートケーキ、チーズケーキ、クッキー（グルテンフリー）
 電話 055-944-6602
 F A X 055-978-7020
 U R L <https://cake-depot.jimdofree.com>



自動販売機での販売

ちょうどいいタイミングでの納品だった。社会がコロナ禍で行動制限がかかる前に、たまたま販売方法を模索していたどり着いた自動販売機。カギ会社、冷蔵庫会社、倉庫会社が合同で工夫してくれて発注から半年ほどかかって納品されると、コロナ禍もあいまって話題になった。納品から2週間でテレビ局が取材に来て、それからしばらくは自動販売機にお客様と視察者が殺到。自動販売機に商品を詰めるため、家庭用の小さなオーブンでケーキと焼き菓子を製造する日々を繰り返した。3か月ほどはその対応に忙殺されたが、何とか乗り切れた。



▲ケーキの自動販売機

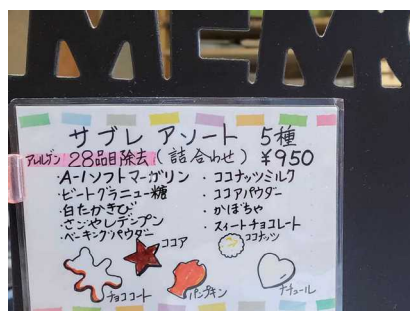
自動販売機を作った会社から後から聞かされたが、ケーキ・デポが発注後に自動販売機の発注が殺到し、納品まで1年以上かかる状況となっているとのこと。本当にちょうどいいタイミングだったと思うと同時に、今後がんばっていこうと改めて考える機会になった。

もともと三島市でパティスリーを経営していたが、友人の紹介で東京のホテルのシェフパティシエに。その後、家族の体調等の都合もあり、帰郷。その後数年間仕事からは離れたが、生活が落ち着いてきたこともあり、平成28年に開業した。経営していく中で、一人でのオペレーションは大変だと感じ、自動販売機を導入してケーキを販売している。

こだわりのグルテンフリー

ここの店の売りは自動販売機だけではない。お客様の声を取り入れて製造した「グルテンフリー」のお菓子たち。小麦粉以外にも、卵、牛乳、バター……。食材は全て表示し、どのアレルギーにも対応。

当初の想定以上の需要があり、最近はお客様の方が詳しく、レポートリーが増えていくのもやりの一つとなっている。目標は、アレルギーの有無に関係なく、「おいしいから」食べてもらえるお菓子。誰でも安全においしく食べられるお菓子を目指し、今日もお菓子を焼く。



▲アレルギー成分を除去したメニュー

自在のバースデーケーキ

このほかにお客様の声を取り入れ製造しているのは「バースデーケーキ」。普通のケーキ屋さんでもバースデーケーキの取扱いはあるが、ケーキ・デポはお客様の要望に全力でお応えし、驚異の再現度でケーキを作る。著作権の問題で画像はお出しできないのが残念だが、その評判は口コミで広がり、完全受注生産で時間のかかるオーダーメイドのケーキを日々作成中。そんなオーダーを聞きながら作成したキャラ、モチーフは数百種類以上。気になる方は是非、ご注文を！

今後も一人で、楽しみながらケーキ製造！！

開店して一人でケーキ、お菓子を製造し始めてまだ数年。やりたかった「おいしくて安全なケーキを作る」ことはまだまだ道半ばだと思っている。これからも、いろいろなお客様から要望を聞いて、お客様に応えられる街のケーキ屋さんとして頑張っていく。



▲家を改装した厨房



ケーキを作って待っています！

(文責：地域産業課)

毎日食べても飽きない味を追求

株式会社みいと市場

所在地 富士宮市長貫1385-11（本社）
 富士市南松野2277-1（松野店）
 代表者名 伊藤 博
 創業 平成31年1月
 資本金 3,000千円
 従業員数 45名
 主要製品 惣菜、弁当、仕出し、精肉、鮮魚、青果
 電話 0556-66-1050
 F A X 0556-66-1051
 U R L <http://dining-ebisu.com>



商品1つ1つのストーリー性を大切に

一歩店内に入ると、色とりどりの惣菜や弁当が目飛び込み、おいしそうな匂いが食欲をそそる。株式会社みいと市場が運営する、富士市南松野にある「FUJIYAMA ダイニングえびす松野店」は、決して広いとは言えない店内だが、さまざまな商品が丁寧に陳列されており、お客の出入りが絶えない。週末には行列ができる人気店だ。

同社伊藤社長に話を聞くと、「商品1つ1つのストーリー性を大切にしている。全ての商品に、地元の食材を必ず1つ以上入れている。地元の野菜生産者から仕入れている野菜は、朝採れた新鮮なものを調理し、その日のうちにお客様に提供している。」と食材へのこだわりを話す。商品に目をやると、手書きの紹介文が添えられており、地元の特色ある食材を積極的に活用している様子がうかがえる。



▲各種惣菜・弁当が店内に並ぶ



▲代表取締役社長の伊藤博氏

毎日食べても飽きない味を追求

株式会社みいと市場は、食肉卸・食料品小売業を営む株式会社イトウミート（富士宮市）から、食品小売スーパー「みいと市場」の事業承継を受け、平成31年1月に設立。令和4年10月現在、「みいと市場（山梨県南部町）」、「道の駅とみざわ（山梨県南部町）」、「FUJIYAMAダイニングえびす松野店（静岡県富士市）」の3店舗を運営している。

一般的な惣菜店などと違う特徴としては、長年料理の経験を積んだシェフの存在だ。店内では、厨房でシェフが手際よく料理を作っている様子がうかがえる。厨房のシェフとお客との距離が近いという印象だ。伊藤社長は、「厨房のシェフとの距離が近いため、お客様の感想や意見を直接聞くことができる。コンビニやスーパーはお客様とのやり取りは基本一方通行だが、当店はシェフとお客様が直接やり取りすることで、日々商品開発などにつなげ、毎日食べても飽きない味を追求できる。」と語る。



▲お客様の要望にあわせ、味を微妙に調整するシェフ



▲毎日食べても飽きない味を日々研究

さらに、地元の小学校や地元企業とのコラボ商品も多数あることも特徴の一つだ。例えば、地元松野のじゃがいもと、松野に工場を持つ株式会社ホテイフーズの焼き鳥缶を入れたコロッケは、地元富士川第二小学校の生徒が「まつコロ」と命名した。「地域に愛される店を目指している。地域コミュニティにも貢献したい。」と伊藤社長は語る。

「安心・安全・美味しい」をモットーに事業拡大を図る

今後の事業展開について、伊藤社長は、「現在の3店舗から、将来的な目標としては5店舗まで増やしたい。既に4店舗目の「FUJIYAMAダイニングえびす富士宮店」が、富士宮市に年内をめどに出店予定※。「安心・安全・美味しい」をモットーに、料理の質を落とさず、地元の特色ある食材を使った商品を地域の方に提供したい。」と今後の意気込みを語った。

※令和4年12月オープン

（文責：企業立地推進課）

自然からの贈り物をあなたへ

えなみ農園

所在地 浜松市浜北区於呂3331-18
代表者名 江南 徳行
創業 平成27年10月
従業員数 2人
主要製品 マーマレード、みかん
電話 053-570-3827
FAX 053-570-3827
URL <https://enamifarm.com>



農園から直接お客様の元へ

「えなみ農園から直接お客様の元へ届けたい」と語ってくれた代表の江南徳行さん。えなみ農園では、夫婦二人で柑橘栽培から加工までを手がけ、直接顧客へ届けることを大事にしている。

浜北区大平にあるみかん園では、みかんやマーマレード用の香酸柑橘等が栽培されている。温暖な気候と水はけのよい土を活かしつつ、肥料の与え方や間引きの方法を工夫することによって、自然が元来もつ力を最大限に引き出し、酸味と甘みのバランスのとれた柑橘を生み出している。

また、浜北区於呂にある自宅兼工房では、みかん園の柑橘や他地域から選び抜いた果実を使ったジャムやマーマレードを製作し、発送まで行う。

事前予約制による直売又はインターネット販売により、一番おいしい状態で顧客の元へ届く。



▲右上から時計回りに
早生みかん、ベルガモット、平兵衛酢、レモン

世界が認めるマーマレード



▲へだたちばなのマーマレード。
ひと瓶に約10個のへだたちばなが含まれる

作業はまず、柑橘を構成する要素ごと（果汁、種、ピール等）に分解することから始まる。それぞれの要素の風味を自らの舌で確かめた上で、ピールの厚さや、水量及び加熱時間等を微調整して砂糖と共に煮詰める。最後はピールが美しく満遍なく広がるように瓶へ流し込む。全行程に5時間以上を費やし、一度の作業で約30本のマーマレードを作り上げる。

もともと柑橘の販売促進のために作り始めたマーマレード。いまや同園のマーマレードは年間約7,000本を売り上げる主力商品のひとつだ。江南さんの元へ「食べたことのないフレッシュな味」、「インパクトのある味なのに、透明度が高く見た目も美しい」とのうれしい声が今日も届いている。

沼津市戸田に自生する「へだたちばな」と柿田川源流水を使ったマーマレードが、2020年英国ダルメインマーマレードアワード世界大会で、約3,000本以上の中から最高金賞に輝いた。さらに2022年の同大会では、赤レモンのマーマレードが最高金賞に輝き、2度の最高金賞受賞という日本人初の快挙を成し遂げた。

同大会では、香りや味、ピール（外皮）とゼリーのバランス等が高く評価された。その秘密は、丁寧な手作業と人の繊細な感覚にある。



▲一個当たり約3センチのへだたちばな。
香り高く爽やかな酸味が特徴

知られざる魅力を輝かせるために

柑橘の甘さだけでない魅力をより多くの人に伝えたい。江南さんの挑戦は続く。

江南さんの発信するインスタグラムでは、商品の情報だけでなく、江南さん自身の想いや、制作過程の様子、柑橘自体がもつ歴史等を知ることができる。ぜひ皆さんも商品のもつストーリーとともに柑橘の甘みや酸味、果皮の香りを楽しんでみてはいかがだろうか。

（文責：経営支援課）



▲お話を伺った江南徳行さん

「今、できること」を現場目線で

株式会社ホバリング

所在地 浜松市中区砂山町329-1
ボンサンテ砂山2階
代表者名 山本 隆義
創業 平成27年4月1日
資本金 45,000千円
主要製品 ドローンサービス
電話 053-522-8105
FAX 053-522-8106
URL <https://hovering.co.jp>



ドローンに関する多角的な支援と課題

株式会社ホバリングは、浜松市と静岡市を拠点とするドローンに特化した企業であり、機材販売、導入・運用支援、撮影サービスを行っている。

今回、取材を受けていただいた山本代表は、「磐田市や浜松市など自治体へのドローン講習や事業者への販売サポート、レンタル業務なども行います。」と話す。



▲水中ドローン

ドローンを所持している自治体や企業は年々増加しており、現在では全体の8割程度がサポートに関する業務や販売業務が主になっているとのこと。

山本代表は、制作会社勤務からの転身。「起業後、半年から1年は大変であったが何とか軌道に乗ってきました。」と笑いながら話す一方で、ドローンサービスにおける課題についてもお話しいただいた。

「ドローンの操縦訓練は、安全性の面からも定期的実施すべきですが、試験飛行や訓練を行うにも法規制や周辺地域との交渉などいくつかクリアしなければならない課題があり、撮影業務においてもテスト飛行ができないことも少なくありません。」

「今、できること」

社会的に認知されてきている一方で、まだまだ気軽に飛ばすことができないドローン。そのような状況の中で企業テーマである「今、できること」について、山本代表に改めて尋ねた。

「業務を通して相談を受けた際に、課題解決の提案を行っております。」

面白いと思った取り組みは、おおよそ2年後に日の目を見ていると話す山本代表。現在は、植物の健康状態の植生調査や鳥獣被害対策などに力を入れているとのこと。

可能性を信じて自作されたという小型無線車両を改造した点検用遠隔車両装置を拝見した際は、山本代表がどれだけこの仕事を好きなのかが垣間見られた。



▲マルチスペクトラムカメラによる植物の観察状況

今後の発展に向けて

「訓練や運用試験ができるフィールドが増えることで、ドローン業界は更に飛躍すると考えています。」

今回、取材の中で山本代表は、試験フィールドの必要性について何度も強く語られていた。

「国内におけるドローン技術は未成熟であり、海外製品と比べても性能や価格の面で大きく遅れを取っています。」

そのような状況だからこそ、ドローン業界の発展のため、国や地方公共団体に積極的な協力を求めたいです。」と山本代表は話す。



防災や災害対応でも注目されているが、未だ制約の多いドローン業界。山本代表のお話は、「今、できること」だけでなく、さらに先を見据えていた。

文責：企業立地推進課

古き良き港町を次世代へ継承していく

合同会社 so-an

所在地 賀茂郡東伊豆町稲取 895
 代表者名 荒武 優希
 創業 令和2年3月
 従業員数 3人
 主要事業 リノベーション拠点運営、自然環境の活用・保全
 電話 050-8885-5698
 URL <https://www.so-an.co.jp/>



▲湊庵 赤橙 so-an sekito

「風待ち港」での挑戦

東伊豆町稲取は歴史ある港町であり、路地裏には古き良き町並みが残されている。稲取は、各地を旅する船乗りが訪れ、錨を下ろして体を休めながら、次の出帆にふさわしい風を待ったことから、「風待ち港」として知られ、栄えてきた。しかし、まちには、人口の減少などから空き家となってしまう物件が増え、空き家が日々取り壊されることで、かつての町並みと暮らしの維持が危惧されている。

合同会社 so-an（そうあん）は、稲取地区で空き家となっている物件を改修（リノベーション）し、宿泊施設「湊庵 so-an」として運営している。湊庵のコンセプトは、町の景観を維持・更新しながら、稲取の暮らしを体感できるサービスを作ることである。同社は、東伊豆町地域おこし協力隊で知り合った神奈川県出身の荒武優希氏と東京都出身の藤田翔氏が令和2年3月に創業した。荒武氏が空き家のリノベーション拠点運営、藤田氏は自然環境の活用・保全とそれぞれの専門分野を活かした事業を展開している。近年は荒武氏の奥様（荒武悠依氏）も加わり、カフェ事業を始めている。



▲合同会社 so-an の仲間たち

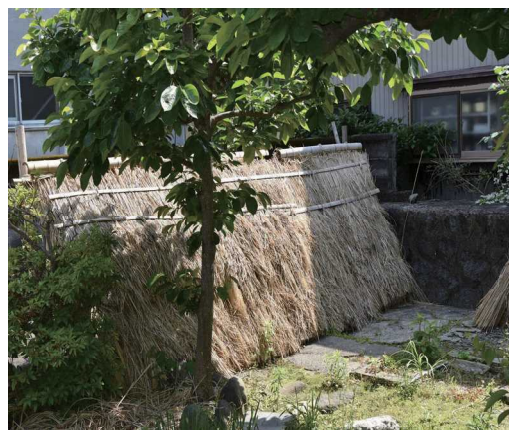
港町の暮らしを旅する宿泊施設「湊庵 so-an」

同社は、現在、宿泊施設を3軒運営している。3軒は、それぞれ違ったコンセプトがある。1軒目は1日1組限定の一棟貸し宿「湊庵錆御納戸 so-an sabionand」、コンセプトは「港町稲取の暮らしを旅する宿」。一棟貸しであるため、クローズドな空間として、団体での利用を想定している。2軒目はカフェを併設した中長期滞在向けの宿の運営「湊庵赤燈 so-an sekito」、コンセプトは「泊まれる路地裏カフェ」。1人や少人数向けの滞在を想定し、1泊2日の短期滞在から3泊4日以上の中長期滞在にも対応している。また、併設したスペースにて奥様がカフェを営んでいる。人の心のすみっこにカフェの存在が残って欲しいとの奥様の思いからカフェの名前を「すみんこカフェ」と名付けた。3軒目はコテージとキャンプサイトの「so-an morie」、雄大な自然を体感できる場所であり、コンセプトは「伊豆の大地に佇むジオコテージ」。荒武氏も所属していた芝浦工業大学の学生団体「空き家改修プロジェクト」が東伊豆町から依頼を受けて改修し、同社が運営をしている。

稲取の自然環境の活用・保全

東伊豆町にある細野高原は、茅葺の屋根材や畑の敷草などの「茅」を収穫する場所、「茅場」として管理されてきた場所である。茅場と地域住民の暮らしが乖離していく中で、茅活用プロジェクトとして茅職人を招き、茅葺屋根を作るワークショップを令和4年1月に開催した。

秋には、伊豆半島最年少ジオガイドである藤田氏によるすすきイベントとして細野高原ハイキングを開催した。また、湊庵に宿泊した人には、希望があれば地域ガイドを行っている。2時間程の稲取の案内、日の出ツアーから伊豆の他地域の案内まで対応可能である。



▲茅活用プロジェクト「茅葺屋根」



▲風待ちステイ

探求型滞在プラン「風待ちステイ」

「風待ち港」と知られた稲取の暮らしや情緒を体感しながら、各自の気分に合わせて滞在期間内の過ごし方を提案するプランが「風待ちステイ」である。古き良き町並みが残る港町稲取ならではの滞在方法を同社が提案している。

今後も、稲取の古き良き港町を残せるように仲間たちと挑戦を重ねながら地域の未来を考えていく。

(文責：地域産業課)

特許も取得！とことんこだわる店主の店

肴屋(さかなや)大ちゃん

所在地 伊東市富戸912-28
代表者名 山本 大輔
創 業 平成26年
従業員数 3人
主要事業 飲食業
電 話 0557-48-7322
F A X 0557-51-7750
U R L <https://sakanaya-daichan.com>



富戸定置網の地魚にこだわる店

伊豆急行線城ヶ崎海岸駅から徒歩1分ほどの場所にある居酒屋「肴屋大ちゃん」。

趣味のダイビングで以前から伊豆地域を訪れていた山本氏が、富戸定置網の新鮮な地魚に魅了され、千葉県から移住。平成26年に開業した。

同店では、開業当初から富戸定置網で獲れた地魚にこだわり、毎朝、店主が漁船に同乗し、目利きをして仕入れを行っている。

仕入れた魚は、水揚げ直後に全て活締めにし、下処理から調理まで徹底してこだわることで、美味しい魚料理をリーズナブルに提供しており、県内外から多くの客が訪れ、高い評価を得ている。

店主の山本氏は、「定置網でとれる地魚は、いわゆる未利用魚と言われるような魚も多いが、どんな魚も旬や特色がわかれば美味しく調理できる。お店に来る人は地のものを求めているし、そういった魚を知ってもらい、価値あるものにするすることで、捨てられる魚が減り、漁業者の収入を増やすことにもつながる。」と想いを語ってくれた。



▲店主の山本氏

特許も取得！店主の飽くなき探求心

店主のこだわりは、地魚だけでなく、抗生物質を使わない飼料で育てられた「伊豆牛」や中伊豆の生産者から直接仕入れる「本ワサビ」、地元の食材と相性抜群の静岡の地酒など、あげればきりがないが、調理器具も例外ではない。

同店では、イカを使った料理の注文も多いが、美味しく提供するためには、口当たりの悪い吸盤部分を取り除く必要がある。これまで、吸盤は包丁でそいでいたが、イカの身は柔らかく、綺麗に取るには手間暇が掛かっていた。

そんな自身の課題から専用の調理器具の開発に着手し、令和2年に静岡県の経営革新計画(※)の承認を取得。試作を重ね、令和3年に特許を取得。商品化して販売することで、同様の課題を抱えていた料理人や鮮魚店等の課題解決にも貢献している。

※経営革新計画：中小企業が「新事業活動」に取り組み、「経営の相当程度の向上」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書。



▲特許取得の調理器具
「イカの吸盤とらなイカ!？」

コロナ禍を越えて

同店の敷地内には、山本氏が約3年半越しで完成させたという、真新しい看板が立っている。平成31年2月に看板の製作を開始したところ、新型コロナウイルス感染症のニュースが流れ始め、製作を中断していたが、コロナ禍の終息と心機一転の想いを込めて看板を完成させたとのこと。

山本氏に今後の展望を伺うと、「お客様に美味しい料理を提供するだけでなく、食材等を仕入れている先の生産者の想いも伝えられる料理人を目指し、お客様と生産者の橋渡し役になることで、食育の推進にも力を注いでいきたい。」と語ってくれた。

コロナ禍に負けず、独自のアイデアと実行力で挑戦し続ける同店の取組に今後も注目していきたい。



▲店主自作の看板

(文責：経営支援課)

「人と人との繋がり」からSDGsへ

株式会社 hugcoffee company

所在地 静岡市葵区両替町1-3-9
わかさビル1F
代表者名 代表取締役 古閑 大士
創業 平成23年3月11日
資本金 3,000千円
従業員数 28人
主要製品 コーヒー
電話 054-260-7578
FAX 054-260-7578
URL <https://hugcoffee.co/>



静岡市 SDGs 連携アワードサステナビリティ部門賞受賞

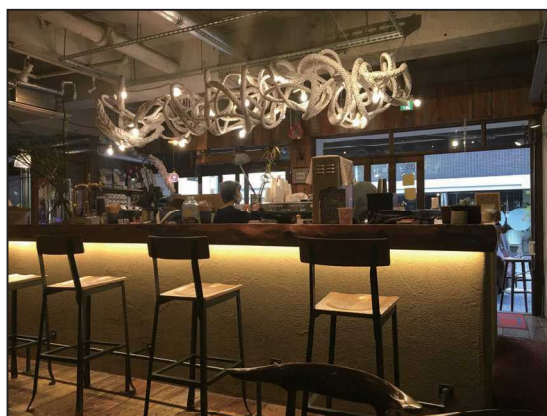
株式会社 hugcoffee company は、静岡市に拠点に置き、市内で両替町店・紺屋町店・南町店の3店舗でカフェを営業している。カフェで提供するコーヒーを抽出した後に出る「コーヒーかす」を堆肥化して有効活用することに成功し、この取組が「令和3年度静岡市 SDGs 連携アワード」のサステナビリティ部門賞を受賞したとのこと。

今回取材を受けていただいた和田氏には、どのような苦労を経てこの賞を受賞されたのか、人で賑わう両替町店で話を伺った。

“ジャストアイデア”が実現するまで

話を聞いて驚いたのは、「もともと SDGs のためにコーヒーかすの堆肥化を目指したわけではない」ということである。

「カフェでは年間5トンのコーヒーかすが出ます。これまではこのコーヒーかすは産業廃棄物として廃棄するだけでした。もちろん産業廃棄物なので捨てるだけでもコストがかかりますが、この粉状のコーヒーかすを見て、同じように粉状の堆肥とイメージが繋がって、このコーヒーかすを堆肥にできないだろうかということをついと思った」のが事の発端な



▲両替町店の店内

のだという。

しかし、カフェにコーヒーかすを堆肥化するノウハウがあるわけではない。いいアイデアであっても、株式会社 hugcoffee company だけでは実現は難しい……。

しかし、人が集うカフェには人と人との繋がりに強みがある。これまでのカフェを営業しているなかで繋がりのある人たちの協力を得ながら、ついにコーヒーかすの堆肥化に成功したのである。

堆肥化するまでの苦労とは

コーヒーかすの堆肥化を実現するまでに苦労はなかったのだろうか。「誰かに言われて始めたことではないので、苦労したと思ったことはありません。それに、この堆肥化は関わる人が無理をしていないので続けられています」とのこと。できあがった堆肥についても、一般に販売するわけではなくやりとりのある農家に配っているのだという。



▲大地で育ったコーヒーは堆肥となって再び大地へ

コーヒーの力

「hug coffee」の名前の由来を聞くと、温かみのある名前にしたいとの気持ちから「抱擁する」の「hug」から、混ざり合うというイメージに繋がって名前につけたのだという。まさに、今回の堆肥化は、人と人との繋がりが、人の人の力が混ざり合うことで実現したものである。コロナ禍で飲食店が厳しかった時にも、多くの方から支援の声をいただき、改めて人との繋がりが、そして「コーヒーの力」を実感したという。

仕事帰りに、人と人の繋がりを大事にして SDGs に取り組んでいるカフェに立ち寄ってみてはどうだろうか。いつもの一杯のコーヒーが、ひときわおいしく感じられるはずである。

(文責：企業立地推進課)

子供に胸を張れるラーメン屋であり続けるために

麺屋さすけ

所在地 静岡県掛川市中央3-12-2
 代表者名 佐々木 優介
 創業 平成25年6月
 従業員数 4人
 主要製品 ラーメン
 電話 0537-25-7710
 U R L <https://sasuke396.official.ec>



無添加で美味しいラーメンへのこだわり

麺屋さすけは、店主の佐々木優介氏が約10年前から開業したラーメン屋である。当初は掛川駅前の小さな物件で細々と営業していたが、次第に人気が出て来たことから、3年前より、天浜線掛川市役所前駅の近くに広々とした店舗を構え、リニューアルオープンしている。

「地鶏醤油そば」をメインとする当店で、自家製麺を使用しており、化学調味料を一切使用しない「無化調ラーメン」を専門としている。そのため、しっかりと濃厚でありつつも、添加物のない天然の食材のみで構成されていて、スルスルと完食できる。



▲人気メニューの地鶏醤油そば

「全て自分の責任でやる」という覚悟のもと、佐々木氏自身の名前の最初と最後から命名された「麺屋さすけ」は、味の変化を恐れず、ひたすら美味しいラーメンを突き詰め続けてきた。その結果として、今では県内のみならず、県外からのファンも多数獲得している。現在もその飽くなき探究心は留まる所を知らず、自身の工場で製麺するだけでなく、スープは軟水と国産地鶏のみ使用し、常に最適な配分を模索。タレにもこだわっており、毎年各地の醤油蔵を訪問してラーメンに合いそうな醤油を見つけて持ち帰り、店で新メニュー試作に勤しむという徹底ぶりである。

常に挑戦！苦境の中でも「攻め」の決断を

約3年前、コロナ禍でテイクアウトを始めたところ、他のラーメン屋から「麺を自分の店に卸して欲しい」という要望が多数出て来たことから、ラーメン製造業を広げていくため、大型の製麺機械を導入して「396Japan food 株式会社」を設立。小麦の種類や量、麺の加水率（小麦の粉量に対する水分量）等で何百通りにもなる麺を、要望に応じて特注で製造しており、こだわりを持つラーメン屋や、プライベートブランドを持つ大手スーパー等に卸している。驚くべきことに、事業の開始当初からほとんど営業はかけておらず、口コミだけで多くの顧客を獲得しているのだ。

更に、県内ラーメン屋の中でも早い時期から冷凍自動販売機を導入し、コロナ禍当

初から新たな販売方法にも踏み切る等、常に挑戦し続け、そして結果を残している。

その結果が、業界の内外から認められ、現在の盛況ぶりに繋がっている。



▲工場で製麺している様子

自信を持って人に紹介できるラーメン屋であるために



▲ラーメンを作っている店主・佐々木氏

麺屋さすけは店舗の外観がシックであり、また店内も、机や食器の一つ一つにまでこだわりを持って整えられている。従業員もテキパキと感じの良い対応が徹底されており、女性だけでも気兼ねなく入店しやすい雰囲気である。

店主の佐々木氏は「自分の子供に胸を張れるようなラーメン屋でありたい」という信念を持っている。そのため、身体への影響が少ない無添加ラーメンにこだわり続け、また誰に対しても紹介できるようなラーメン屋であるため、店内外への配慮を欠かすことはない。

自信を持ってラーメンを作り続ける麺屋さすけを、こちらも自信を持って紹介する。

(文責：経営支援課)

人々の生活を守る移動手段への貢献

株式会社深澤自動車修理工場

所在地 静岡市清水区興津中町623
代表者名 深澤 昌弘
創 業 昭和51年9月
資本金 10,000千円
従業員数 8人
主要製品 自動車修理・点検、車検、新車・中古車販売、
損害保険代理店
電 話 054-369-2251
F A X 054-369-6563
U R L <http://www.bus4x4.co.jp>



最強4輪駆動マイクロバス

株式会社深澤自動車修理工場はトラックやバスの大型車の修理や整備が得意であり、国内トラックディーラー4社の協力工場として、高い整備技術を誇り、取引先からの信頼は厚い。

同社は、学校・ホテル・旅館・病院等で使用されるマイクロバスのメンテナンス依頼も受けることが多く、長年大型車を取り扱ってきた経験から開発に成功したのが、悪路走行を可能とする4輪駆動マイクロバス「凄BUS4×4（フォーバイフォー）」である。砂・泥地といったぬかるみや山道、豪雪地帯、増水時等の過酷な道路状況で威力を発揮する本格4WDバスであり、近年相次ぐ自然災害発生時の人員輸送へのニーズにも対応できる製品として、各方面から注目を集めている。



▲凄BUS4×4

開発までのストーリー

深澤社長が4輪駆動マイクロバスの開発に至ったきっかけは、東日本大震災である。瓦礫に埋もれた被災地や、規制地域の自宅に戻る被災者の姿をニュースで目のあたりにした。また、その数年後に社員旅行で秋田県を訪れた際、冬季は豪雪の影響で閉鎖されるホテル・旅館関係者が閉鎖時期の施設点検時の移動に苦労している声を聞き、



▲傾斜30度の坂も走破可能

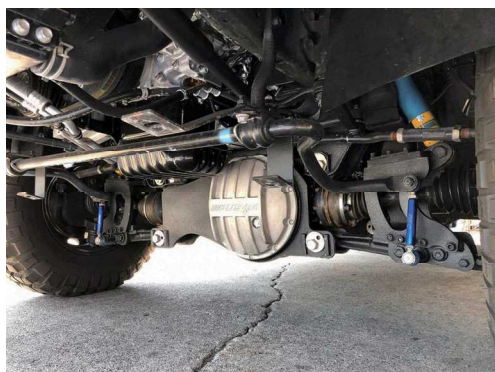
「本格的な4駆バスを製造できれば、災害時の避難用にも使え、山間地域の人々の移動手段等にも貢献できる」と考え、本格的に開発に着手した。

開発にあたっては、オーストラリアの「BUS 4×4社」が扱う四輪駆動キットに着目し、日本車の2輪駆動マイクロバスに同キットを組み込むことを考案。深澤社長自ら複数回にわたる交渉の結果、日本国内における「BUS 4×4社」の同キットを使用する権利を獲得した。その後、県の経営革新制度及び同補助金を活用しながら製品開発に取り組み、試行錯誤を繰り返し約3年の期間を経て令和元年に製品が完成したのである。

新たなステップ「大地をつかむ魔法のギア」

四輪駆動マイクロバスの事業化を進め全国各地から高評価を受ける一方で、一部取引先から「4輪駆動程のパワーは要らないが、既存の2輪駆動のマイクロバスよりも走行性の高い車両を事業に活用したい」との相談を受けた。

そこで深澤社長は新たな取り組みとして、2輪駆動のマイクロバスのまま走行性を向上させるパーツ「LSD (Limited Slip Differential 回転差を制御する装置)」の開発に現在着手している。令和3年度に試作品が完成し、実装検証を経て今年度（令和4年度）には完成予定となっている。



▲LSDを装着したマイクロバス足回り

同パーツを取り付けることで、悪路走行時に片側の車輪が空転を起こした際、同パーツの差動装置を固定することにより空転していない側の車輪に駆動力を与え、空転を解消させることが可能となる。また、マイクロバスの弱点である横風でのふらつきや、コーナリング時の不安定さも解消できるため、極端な悪路まではいかないが、山間地域等でマイクロバスを利用する事業者に対しては十分に効果を発揮しマッチした製品と言える。



▲2輪駆動マイクロバスに装着するLSD

社会ニーズに応え、今後も挑戦を続けていく

同社はこのように、社会のニーズに応えるべく車両整備の経験の中でマイクロバスの可能性を模索してきた。今後においても深澤社長の頭の中では更なる構想があるとのことであり、人々の暮らしを守る移動手段への貢献に向け、挑戦を続けていく。これからの同社の更なる活躍に期待していきたい。

(文責：経営支援課)