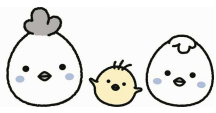


烏骨鶏卵を森町の名物に

合同会社になたま

所在地 周智郡森町一宮5595
代表者名 高橋 恵美子
創業 平成26年6月
資本金 3,000千円
従業員数 4人
主要製品 烏骨鶏卵、その他鶏卵、菓子等加工品
電話 0538-89-7533
FAX 0538-89-7533
URL <https://ukokkeien.com/>

うこっけい苑



栄養満点！烏骨鶏卵

皆さんは“烏骨鶏（うこっけい）”を御存じだろうか。烏骨鶏とは白い羽毛に黒い皮膚をもったニワトリの一種である。合同会社になたまでは、全国的にも珍しい烏骨鶏の養鶏場「うこっけい苑」を運営している。

代表の高橋さんは、父親の養鶏場を継いだ2代目だ。烏骨鶏の卵は、一般的な鶏卵に比べ栄養価（特に葉酸）が高く、またコクと甘みがあり、濃厚であることが特徴だ。この栄養価の高さや濃厚なうまみに着目し、烏骨鶏に特化した養鶏場にシフトした。

しかし、烏骨鶏の飼育には課題もある。主な課題は、

①産卵率が低いこと、②孵化率が低いこと、③雛の生育が難しいことの3つだ。

烏骨鶏の産卵頻度は週に1～2個程度で、一般的なニワトリと比較しても非常に少ない。また産まれた卵の孵化率が低いことに加え、品種改良されていない品種であることから、生育率も高くなく育成が難しい。そのため烏骨鶏の卵は貴重で、一般的な鶏卵よりも単価が高い。

こうした理由から、全国的にも烏骨鶏を育てる養鶏場は少ないという。



▲白い羽毛が特徴の烏骨鶏



▲孵化する烏骨鶏の雛

孵化から直売までの一貫生産体制の構築

通常、養鶏場ではニワトリの雛を購入し、飼育した親鳥が産んだ卵を出荷する。したがって雛が手に入らないことがあると、売上に大きな影響を及ぼす。同社ではそうしたリスクを回避しつつ、生産量を安定させ増産も可能となるよう、自社で孵化から直売までを一貫して行う新生産体制を構築した。高橋さん自らが様々な人から直接話を聞き、試行錯誤を重ねた結果、一番の課題であった孵化の成功に至った。今後は孵化から育雛のサイクルを安定化させ、飼育する烏骨鶏を現在の2倍（4,000羽）に増やしつつ、平飼いの烏骨鶏を増やし、卵の質をさらに向上させることを目指している。



▲卵の質向上のため、平飼いの烏骨鶏

烏骨鶏卵を森町の名物に



▲人気のプリンももちろん烏骨鶏の卵を使用

同社では、烏骨鶏卵に次いで烏骨鶏卵を使用した非常に濃厚なプリンが人気だ。卵はもちろん、他の材料にもこだわっており、多くのリピーターがいるとのこと。ほかにもどら焼きやロールケーキ、カステラなど、烏骨鶏卵を使用した加工品を販売している。

令和6年夏には、烏骨鶏の卵かけご飯専門店「卵縁（らんえん）」の営業を始めた。新鮮で濃厚な烏骨鶏の卵かけご飯をランチで提供している。

「烏骨鶏の卵を森町の名物にしたい」と高橋さんは語る。現在、生産した卵はほとんどが直売所で完売している状態だ。卵の生産量を増やすことができれば、全国に卵やプリンを始めとした卵を用いた加工品を卸すことができ“森町の烏骨鶏卵”が広まっていくと確信している。

同社の直売所は、あの有名な小國神社から車で10分程のところにある。神様にお祈りした後は、烏骨鶏の御利益にあやかってみてはいかがだろうか。

（文責：商工振興課）



▲烏骨鶏の卵を使用した濃厚な卵かけご飯

唯一無二の大型アマゴ養殖への挑戦

有限会社下山養魚場

所在地 伊豆市大平柿木871-2
 代表者名 下山 明
 創業 昭和44年10月
 資本金 3,000千円
 従業員数 20人
 主要製品 アマゴ（紅姫あまご）、ニジマス
 電話 0558-87-1147
 F A X 0558-87-1149
 U R L <https://amago.co.jp>



大型アマゴ養殖への挑戦

有限会社下山養魚場は伊豆天城山麓に位置しており、わさび田を流れる清水を利用したアマゴ養殖を営む。

ここでは日本で数少ない大型アマゴの養殖に取り組んでいる。通常、アマゴは20cm程の小さな魚だが、下山養魚場では、特殊な種苗を用いて、およそ3年かけて大きく育て上げる。このため、出荷時の大きさは最大で50cm程にもなる。



▲下山養魚場が生産する「紅姫あまご」

生産された大型アマゴは、「紅姫あまご」と名付けられ、ほどよい脂乗り、甘く臭みのない味わいが大きな特徴である。平成23年度には静岡県独自のブランド「しずおか食セレクション」に養殖魚で初めて認定された。現在は、伊豆地域の旅館を中心に出荷されており、「紅姫あまご」を用いた料理は、非常に好評である。

そんな大型アマゴだが、養殖に用いる種苗は非常に繊細で、養殖が軌道に乗り始めるまで6年もの歳月を要したという。また、出荷に至るまで3年を要するだけでなく、最終的な出荷規格を満たすアマゴは全体の20%にも満たない。このため、採算を取ることが非常に難しい。

それでも、「味には絶対の自信がある、一人でも多くの方が伊豆地域を訪れる理由の一つになって欲しい」という思いから、6次産業化に取り組むなど、日々経営努力を続け、「紅姫あまご」の生産を行っている。

養殖を支える飲食店経営

経営工夫の一つが、飲食店「あまご茶屋」の経営である。大型アマゴの中には、「脂乗り、味は一級品だが、惜しくも出荷規格を満たさない個体」も存在する。そんなアマゴも同社の飲食店にて調理・提供することにより、生産するアマゴを無駄なく活用し、採算性を補うことが可能となった。

また、同社での飲食店経営は、伊豆を訪れる観光客にも恩恵をもたらしている。



▲下山養魚場が経営する「あまご茶屋」

同社で一貫して養殖・提供を行うことで、安定して新鮮なアマゴの提供を続けることが可能となる。このため、伊豆を訪れた観光客は新鮮なアマゴ料理をいつでも味わうことができる。現在は伊豆市内に2店舗構えているが、「あまご茶屋」の経営は好調であり、リピーターも多い。まさに、生産者、消費者ともにWin-Winな関係を築き上げた。



▲あまご茶屋の看板メニュー「紅姫あまごの漬け丼」

養魚場から始まる地域活性化

最近では、「紅姫あまご」を求めて伊豆地域を訪れる観光客もいるという。そんな中、地元旅館からは「紅姫あまご」に続く新たな魚料理を提供したいという声も出てきている。このため、現在は湧水を利用したうなぎの出荷にも新たに取り組んでいる。

「養魚場として伊豆地域を支えたい、そのためには地域のニーズには応えていく」と下山氏は語る。養魚場から始まる地域の活性化はこれからも広がっていく。



▲わさび田の清流を利用した「わさび沢うなぎ」
 （文責：地域産業課）

スケートボードでつなぐみんなが集える場所づくり

株式会社大村組

所在地 浜松市浜名区寺島 1043
 代表者名 大村 幸治
 創業 昭和57年7月
 資本金 10,000千円
 従業員数 10人
 主要事業 一般土木事業
 コンクリートスケートパーク
 電話 053-587-6310
 F A X 053-586-6735
 U R L <https://omuragumi.jp/index.html>



▲京都府で同社が施工したスケートパーク

“好き”から始まる新事業

株式会社大村組は、浜松市にある住宅基礎工事を中心とした地域に密着した土木工事を行う、従業員10人の建設工事会社である。

土木技術者のプロ集団である同社が立ち上げた「スケートパーク事業」は、2代目社長の大村幸治氏が始めた、その名のとおりスケートボードのパークづくりに特化した事業である。



▲同社敷地内のスケートパーク

大村氏は、地元浜松でサーフィンに親しみ、サーフィンのオフシーズンのトレーニングで始めたことがきっかけでスケートボードに夢中になった。浜松市は遠州灘に面し、サーフィンやスケードボードが好きな従業員が多くいたことから、自分たちで作ってみようと、2014年に同社の敷地にプール型のスケートボードパークを製作し、スケートボードに興味を持つ人に練習の場として開放した。これをきっかけにパーク製作の依頼を受けるようになり、これまで全国に30箇所ほどのパークづくりを行ってきた。

とはいえ始めから順調だった訳ではない。土木工事のプロ集団でも、湾曲部の施工は特に難しく、さらに依頼者の希望する「滑り方」により、湾曲の付け方にも違いがある。仕上げ用のコテを自分たちで加工するなどの試行錯誤を重ねて培った仕上げ工法は、2024年夏に「OMGS工法」として特許出願中である。

また、設計から施工まで行うのも特徴だ。スケートボード経験者だからこそ、依頼者の要望に応じた最適なパークづくりの提案・施工が可能だともいえる。

「自由」な職場環境から生まれるパークづくり



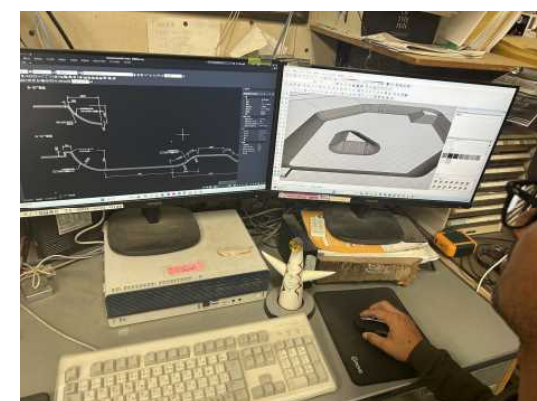
▲お話を伺った大村社長

従業員の趣味が新たな事業に展開したのは、大村氏の「人とは違うことをやってみたい」という思いが原点となっている。

同社の得意とする住宅関連の工事は、工夫次第でより良く、より効率的な施工が可能だという。より良い仕事を行えるよう、従業員にも自分の意思で自由に工夫して働いてもらえるような環境づくりを心がけている。

スケートボードへの思い

同社のスケートパーク事業は、現在全体事業の約1割であるが、将来的にはこの割合を増やしていくことを目指している。同社のスケートボードパークづくりは、本年度、県のトライアル発注推進事業の認定を受けた。大村氏は、近所の公園や広場に、誰もがスケートボードを片手に集える場所づくりにつながることに期待を寄せる。その根底には、スケートボードが身近なスポーツとなるような環境を整え、スケードボードのイメージを変えていきたいという思いがある。



▲3D設計作業

新たな展開に向けて



▲スケートパーク施工状況

スケートボードは元々、水を抜いたプールでサーファーが滑ったことがきっかけで広がったスポーツだという。同社の施工するスケードボードパークは、要望があればプールとしても使用できるよう仕上げています。しかし、プールとして使用するには、水質をいかに維持するかが課題となる。現在、同社は沖縄で施工したパーク関係者と共同で、プールの浄化システムのトライアル研究にも取り組んでいる。

また、同社では、敷地のパークで教室を開催するなど、施工だけでなく、スケートボードを通じて地域の人と人をつなぐ場の提供も行っている。

(文責：企業立地推進課)

用宗の伝統を活かした新しいビジネスモデルを追求

有限会社カネナカ商店

所在地 静岡市駿河区石部4
 代表者名 野仲 啓史（3代目）
 創業 大正10年（1921年）11月
 資本金 3,000千円
 従業員数 10人
 主要製品 たたみいわし、ちりめん、釜揚げしらす、二次加工製品、しらすグッズ
 電話 054-259-2625
 F A X 054-257-3446
 U R L <https://www.shizuoka-sirasu.com/>



用宗地区の「しらす」商品

全国でも有数のしらすの水揚げ量を誇る静岡県。その中でもしずまえ地区の用宗港は水揚量が最多（令和6年8月）である。同港の特徴として、漁の都度、港に運搬して競りを行うため、しらすの新鮮さが挙げられる。

その用宗地区で創業100年を超えたのが、しらす製品を主に製造する「カネナカ商店」である。かつては様々な魚種を扱っていた用宗地区だが、用宗港が出来たことで、しらすの取扱いが主となり、同商店は2代目の時にたたみいわしに特化した。



▲しらすをモチーフにした雑貨も

作り方を周りの同業者に伝え、地域を巻き込んで、用宗をたたみいわしの産地へと押し上げた。

現在は3代目と4代目が、それぞれの持ち味を活かした分業で商店を支えている。3代目は伝統的な製造方法を守り、手作りでしらす商品を製造している。たたみいわしは水産庁長官賞も受賞した。4代目の洋平氏は、時代のニーズに合う商品をコンセプトに、常温でそのまま食べられる加工商品の製造を始めた。

商品を若い世代にも知ってもらうため、しらすをモチーフにしたキャラクターのTシャツ等も作っている。



▲伝統的なたたみいわし

社員のモチベーションを向上

新商品開発は、4代目だけで行っているわけではない。社員の発案から商品化した製品もあり、自分のアイディアで売上に貢献できる、という環境を社内に作っている。

新商品開発では世代で意見が違ってもあるが、「どこかの世代に当たっていれば気にしない。結果で見せる！」が4代目の方針。

SNSを若い社員に任せたり、社員の意向を商品化するなど、製造方法を承継するだけでなく、やりがい的大事にしている。



▲店内には多種多様な商品が並ぶ

他業種や地域とのつながりを増やす

新商品を同業のしらす屋でも販売してもらう等、地域を巻き込む精神は2代目と変わらない。また、新商品の開発においては、他業種とのマッチングを積極的に行っている。



▲支援所に製造委託したグッズ

「Chocoras」という商品は、カカオパウダーとしょっぱさがマッチして、絶妙な味わい。地元のケーキ屋さんにチョコの選定方法を教えてもらい、自社で製造。しらすが取れない冬の時期に生産することで、事業の補完ともなっている。炙りたたみいわしのような加工商品は、規格外原料の太いしらすの活用方法を検討した結果でもある。

また、ペットフードや菓子類など、作業を外注して販売してもらう形で、商品化した製品もある。少子化等により従来の需要が減る中で、新しい顧客を求めた形だ。県外の事業者とも、タッグを組んでいる。

県内のB型支援所とも連携している。しらすグッズのキーホルダー等の製造を委託し、出来上がった商品を店舗で販売。何と一緒にできるか、を常に考えている。

他業種とのマッチングや地域との連携、そして地域資源の活用。付加価値の高い製品に発展させることで、しらすの価値を高めている。

伝統を活かしつつ、新しいビジネスモデルも追求する同社の取組は目が離せない。たたみいわしを知らない皆さんも、ぜひ炙って味わってみてはどうだろうか。

（文責：商工金融課）



▲4代目の野仲洋平取締役

かんづめ
「感詰」 ～食に感動を詰めます～

石田缶詰株式会社

所在地 焼津市大住 1176
 代表者名 石田 雅則
 創業 昭和28年8月
 資本金 16,900千円
 従業員数 40人
 主要事業 レトルト食品の製造、販売等
 電話 054-624-6395
 F A X 054-623-1357
 U R L <https://www.ishida-can.com/>



焼津から“宇宙”へ 焼津の食品メーカー



▲(株)サガミホールディングス及び相模女子大学と連携して
同社が製造した宇宙日本食

石田缶詰株式会社は、創業以来農水産物の瓶詰・缶詰の製造販売を手掛けている。食品保存の主流が「缶詰」から「レトルトパウチ」に変わってきたことに伴い、各種レトルト食品の製造を開始。現在は、カレー・シチュー・なべつゆ・おでんなど100種類以上のOEM（相手先ブランドによる生産）を手がける。加えて自社ブランドの商品開発も実施している「食品メーカー」である。

同社は創業より培ってきた食品保存、衛生管理技術・ノウハウを活かし、株式会社サガミホールディングス及び相模女子大学との共同事業として「宇宙日本食」を製

作。令和3年にJAXA（宇宙航空研究開発機構）の宇宙日本食に認証された。認証を受けた宇宙日本食「名古屋コーチン味噌煮」は令和3年に国際宇宙ステーションへ持ち込まれ、宇宙飛行士・星出彰彦さんの宇宙での食生活を支えた。

宇宙日本食の認証は現在31社55品目のみ。石田雅則社長は「宇宙日本食の認証過程は並大抵ではないが、宇宙という夢に向かい社員が1つになることができた」と話す。

JAXA 基準の衛生管理技術

同社では一般的な食品衛生管理ではなく、ISO22000、HACCPの認証取得がされたJAXA基準の衛生管理が行われている。

同じ食品メーカーにおいても殺菌する技術がない企業もある中で石田社長は「除菌・滅菌ではなく、殺菌の技術」が同社の強みと話す。この技術は「食品を常温で長期保存できる」ことに直結しており同社の瓶詰・缶詰の製造販売事業により培われてきた。こうした技術やノウハウが宇宙日本食を製造するきっかけにもつながった。

また、食品保存の技術は、「防災食・災害食」とも親和性が高く、宇宙日本食についても備蓄用の防災食としての活用が期待されている。



▲熱水式回転レトルト
製品内容物へのダメージ少なく殺菌できる

オリジナルブランド～ゼロから皆で挑戦～

現在、同社のレトルト食品の多くはOEM商品だが、自社ブランドも製造している。OEMを事業の基盤としつつ、「宇宙食・防災食」や「自社ブランド製品」もコア事業として成長中である。

同社のオリジナルブランドである「ママカレーの具」、「キャンプカレーの具」は共働き世帯やキャンパーの支持を得てSNSや口コミを中心に人気広がった。同社は商品を作るときに社員みんなでブレインストーミングを行うなど、面白い発想・斜め上の角度から商品開発を実践している。

▼オリジナルブランド第3弾「キャンプソロ鍋の素」。
自社ブランドの商品を開発できるのも同社の魅力。



現在第3弾となる「キャンプソロ鍋の素」が発売されている。石田社長は「味だけでなくパウチの切り口がスパッと切れやすくなっていたり、パウチ自体が計量カップの役目も果たすため使い勝手が良い商品」と語る。こうした細部のこだわりを実装できるのも同社の技術力の高さである。

オリジナルブランドの次作はもちろん、「宇宙食・防災食」の事業など、これから同社がつくる商品や今後の取組も楽しみだ。

（文責：商工金融課）

加工のプロとして、茶文化の可能性を拓け、つなげていく

有限会社キムラ加工

所在地 島田市金谷富士見町3163-6
 代表者名 木村 恭輔
 創業 平成13年
 資本金 3,000千円
 従業員数 45人
 主要製品 ティーバッグ加工品
 電話 0547-39-5777
 F A X 0547-39-5778
 U R L <http://www.teabag.jp/>



ティーバッグ加工は無限の可能性

有限会社キムラ加工は、牧之原台地の広大な茶畑に囲まれた場所にある、創業から20年続くティーバッグの加工製造を行う会社だ。島田市の地場産業でもある緑茶に加え、紅茶、ハーブティー、コーヒー等の原材料を素に、ブレンド、ティーバッグ加工、包装まで、同社で一貫して担う。

主にメーカー企業からの受託製造を取り扱っているが、希望に合ったブレンドやパッケージの提案を行うほか、依頼会社から預かった荒茶を火入れするところから加工対応するなど、千通りのお客様のニーズがあれば、千通りの対応をしてきた。

現在は、地道に築き上げてきた全国各地にある各種原材料・資材の卸業者とのネットワークを活かし、企業の商品開発のコンサルティングにも乗り出している。新商品開発やノベルティ制作を希望する企業へ、ベストな業者を提案、紹介する形で間をつなげていく。「何かあればキムラ加工に聞けば良い」と言われ、頼られる存在として評判だ。



▲原料を計量、充填する装置



▲オリジナルフィルムでの個包装制作も対応

新本社工場は、“半分” お客様のため、“半分” 従業員のため

令和6年1月、新本社工場が完成した。旧本社（現第2工場）は創業時からの建物で、10年先を見据えたとき、加工屋として成長していくには、根本を支えるハードを整える必要があった、と木村社長は語る。

新工場の設計は検討を重ね、エアーシャワーを社員の動線、荷物の動線それぞれで設置。メインの加工作業場は、粉じんが溜まらないよう、窓枠や配管も工夫をした。

加えて、社員目線での働きやすい職場環境を目指して、社内で話し合いを続け、旧本社では設置が難しかった多目的会議室兼食堂、更衣室を新たに設けるなど、工夫と思いが詰まった新本社工場となった。



▲新本社工場にあるメインの加工作業場

人を大切にする経営を

キムラ加工が掲げる理念の1つに「常に明るく前向きなひとづくりを探索しつづけます」がある。なかでも、社員（とその家族も！）を第一に考える同社の姿勢と取組は、「第1回島田市人を大切にする経営大賞」特別賞受賞という形で評価を得た。

新本社工場というハード面だけでなく、要望書や定期面談を通じて、社員の声をすくい上げようとする姿勢や、一つ一つの意見に真摯に向き合い、自動販売機の設置、残業時間の削減などを叶えてきた結果が形になったと言える。

木村社長が将来的に目指すのは、「人を大切にする」と「人に頼らない」経営の両立だ。機械化や作業工程の改善で生産性向上を進める一方で、常にお客様・社員に選ばれる会社であり続けようと努力を惜しまない。同社の今後の取組に注目したい。



▲新本社工場の側面には、武士が開墾する様子をモチーフとしたロゴが配されている。

(文責：経営支援課)

『笑顔を生み出し、笑顔で生きる』

株式会社サンオーネスト

所在地 沼津市西沢田字八反田55
 代表者名 山田 俊和
 創業 昭和63年5月
 資本金 100,000千円
 従業員数 51人
 主要事業 アイスクリームの製造・販売
 オリジナルアイスの開発
 デザートメニューのご提案
 電話 055-923-2312
 FAX 055-923-2370
 URL <https://sunhonest.co.jp/>



アイスクリーム開発力の高さ

沼津市に工場を構える株式会社サンオーネストは昭和63年、ジェラートショップ「ローマンホリデイ」の立ち上げからスタート。自社製品の他、観光地のわさびや苺、特産品を活かしたアイスの製造を行っていた。

それから数多くのアイスクリームの開発に取り組み、看板商品「やさしいあいすくりーむ」をはじめ、緑茶を茶葉ごと使用した「駿河国（するがのくに）アイス最中」や、溶かしながら食べるシェイク風のアイス「ラ・ジェレ」などを生み出してきた。同社はそのアイスクリームの製品開発力や品質管理レベルの高さが評価され、外食業界や食品スーパー等からのOEMの引き合いも多く、そのレシピ数は数百種類に及ぶ。



▲株式会社サンオーネストの製品群
 （左から駿河国アイス最中、ラ・ジェレ、やさしいあいすくりーむ、氷酒）

ふじのくに新商品セレクション受賞

2010年に地元密着の取り組みとしてリブランディング、開発した製品が「やさしいあいすくりーむ」である。「やさしいあいすくりーむ」は地元の学校給食でなじみのある丹那牛乳を使用し、香料・着色料・乳化安定剤不使用のこころとからだに“やさしい”「素材」を使用し、原材料に“やさしい”「製造工程」で作り、アイスへの“やさしい”「思い」が詰まった製品である。



▲やさしいあいすくりーむ

この開発成果を何か形で残したいと考えた同社は、平成22年第1回ふじのくに新商品セレクションにエントリーして、見事最高金賞を受賞したのである。

日本で唯一のシャーベット

意欲的な製品開発に取り組む同社が次に目を付けたのが“日本酒”である。

地元・静岡県産酒米である「誉富士」を使用し、静岡県酒造組合に許可を得て開発した「氷酒（こおりさけ）」は、みぞれのような口当たりで、口にした時の雪解けのように溶けて広がる日本酒の香りが特徴的である。このようなアルコール含有のリキュールシャーベットの製造をしている会社は数少ない。

この製品は国内に限らず、海外への輸出もスタートしており、現地でも好評とのことである。

同社の他社にはない独自の商品開発力とはとまる所を知らず、すでに次なる商品のアイデアも試作段階に入っているという。



▲氷酒（こおりさけ）

地元の素材を活かして全国へ



▲山田俊和社長

山田社長が商品開発において大事にしているのが健康への配慮とストーリーを考えることだという。

健康への配慮とは、安心して食べられることで、子供たちにも食べてもらいたいと思ってもらえるような製品づくりを心がけている。そして、ストーリーとは製品開発の背景のことで、どの産地の原材料を使用して製品を作るかを考えるとき、原材料の生産地に直接赴いてそれがどういう風に作られているのかを見たり、生産者とのやりとりを通じて得られたひらめきを商品開発につなげたりすることだという。だからこそ使用する「素材」には一層のこだわりをもっている。

将来的な目標は、地元密着のものづくりにこだわった製品を全国へ展開していくこと。「どこに行っても自社のアイスがあるくらい有名にしたい」と山田社長は楽しげに語ってくれた。

地元へのこだわりと消費者の健康を大事にする同社のこれからの挑戦からは目が離せない。

（文責：商工金融課）

飴でつながる、人のこころ

飴元 菊水

所在地 賀茂郡西伊豆町仁科 802-4
 代表者名 荻田 真理子
 創業 昭和19年
 従業員数 13人
 主要製品 飴
 電話 0558-52-0044



お父ちゃんにはかなわない

「父がつける白衣の前掛けの結び目には気合いがこもっていた。」創業 80 年になる飴元菊水の 2 代目、真理子さんはそう語った。戦前から続くこの店は、他製菓の製造に手が回らないほど飴の需要が増えていき、いつしか製菓屋から飴屋になっていた。

ある日、「結婚式の引き出物にらっきょう飴を頼みたい」という注文。「小さな頃、泣き虫だった自分はおばあちゃんの背中におんぶされ、らっきょう飴を口に入れてもらって泣き止んだと言う。今は泣き止ませてくれる夫が隣にいる。私だけのらっきょう飴をもらったよ、とみんなに報告したい」とのことだった。

父の飴は人々の人生の 1 コマを飾るものとなっていた。



▲人気 No. 1 のらっきょう飴

奇想天外な飴たち



▲西伊豆産トマトの飴氷

「老舗の手作り飴屋」と聞いて、不揃いでコロコロとした形の飴を思い浮かべた。意表を突くのが菊水の奇想天外な飴たちである。真理子さんが美容院で思いついたという「あまてる」は地元産のドライフルーツを飴でコーティングした、カラフルでおしゃれな飴。お客様の要望で作られた、思わず食べてみたくなる鯉節飴。

ゴールデンウィークから 10 月上旬までの期間限定、多いときでは 15 種類もある、「飴やのかき氷」。どれもこれも畑違いの職から人一倍探究心の強い製菓業に転身したご主人が形にした。お客様のニーズにスピーディーに応えたい、納得のいく仕事をしたいという全身全霊の姿勢は頑固な職人そのものになっていた。先代もほほえんでいるに違いない。

ハチミツの青年との出会い

ある日、青年がハチミツの瓶をひとつ手に店を訪ねてきた。「この本物のハチミツで本物の飴を作ってくれませんか。」養蜂家として伊東市で『みつばちのーと』を起業した田中社長だった。最初は単なる「ハチミツの飴」を依頼した田中社長だったが、「あまてる」の考案時期と重なった。「ハチミツ×飴×フルーツ」見た目も華やかで、飴とハチミツのそれぞれの良さを形にできた。「いろんな飴屋さんを調べたが、真理子さんの人柄と飴作りへの姿勢がお願いをする決め手となった。」と田中社長は語った。人との「つながり」を大切にする真理子さんだからこそ、可能性を感じたのだろう。彼との出会いが飴元菊水のさらなる発展につながったことは、楽天スイーツランキング 1 位という結果が証明してくれた。



▲飴作り中の真理子さん



▲はちみつとあまてる『みつばちのーと』HP より

一粒一角一片に真心をこめて…

真理子さんが好きな言葉である。

151℃を越える飴と葛藤する工房の中は、まるで炭鉱の中のような。全員が 70 代以上とは思えないほど、パワフルで元気な従業員の方々の熱意も相まって、今日も工房内はアツイ。飴作りは決して一人では出来ない。一粒一角一片に真心をこめて製造している。インタビューをする中で、いくつも飴にまつわるエピソードを聞くことができた。エピソードを語る真理子さんの表情は笑ったり、涙ぐんだり忙しかった。それだけ、飴には思い（真心）が詰まっているのだと確信できた。

飴がつなぐもの

歴史ある伝統の飴と型にはまらぬ革新的な飴は、技術だけでなく、飴を食べた人々の心をもつないできた。「飴を通じたご縁は、私の何よりもの財産である。飛行機に乗ったこともない経営者（私）でも、この飴たちは北海道から沖縄まで、はたまた飛行機に便乗して外国までと行動範囲は広い。」駿河湾越しに見る素晴らしいサンセットの町、西伊豆町の菊水から今日も飴たちは羽ばたいていく…。

（文責：商工金融課）



▲テレビ局の取材を受けた際の思い出の写真

SLOW BEER SLOW LIFE

柿田川ブリューイング株式会社

所在地 沼津市千本緑町2-8-10
 代表者名 片岡 哲也
 創業 平成28年10月
 資本金 9,000千円
 従業員数 5人
 主要製品 クラフトビール、クラフトジン
 レモンサワー
 電話 055-919-6473
 F A X 055-919-6473
 U R L <https://numazucraft.com/>



飲み手の表情がわかる事業を目指して

駿河湾と富士山を一望できる千本松原の近く、JR沼津駅南口からバスに揺られること10分弱の場所に柿田川ブリューイングはある。同社が運営する「沼津クラフト」のテイスティングルームや醸造工場も併設されている。同社は、平成28年10月に創業し、現在9年目を迎える。代表者の片岡社長は秋田県出身。イギリスへの語学留学、ヨーロッパ諸国へのバックパッカーの経験を通じて、ビールに惹かれたのがきっかけで平成19年にベアードブリューイング（当時は沼津市に立地）に入社し、ブルワーとしてのキャリアをスタートさせた。約8年の在籍を経て、自分のオリジナルビールを造りたいという思いから起業した。会社のコンセプトは、「SLOW BEER SLOW LIFE」。身近なお酒であるビールを、もっと身近に、人生の一部として、お客様と一緒に成長し、ゆっくりビールと人生を楽しんで欲しい。そこに社長のビールづくりへの信念がある。

代表的なクラフトビール

同社が提供する代表的なラインナップは次のとおりである。①クリームラガー（柔らかくまろやかな味わい）、②千本ペールエール（ブリティッシュスタイルアレンジ）、③バイカモ IPA（香り豊かで苦みの深い味わい）、④マージサイド ESB（エクストラスペシャルビター）、⑤ラヴァポーター（コクのある深い味わい）。



▲おすすめクラフトビール



▲アメリカ製のこだわり醸造設備

これらの定番5種をベースにして、その年ごとに季節限定商品を用意し、消費者へ提供している。ちなみに、商品には梅花藻（湧水で育つ水草）、千本（松原）、ラヴァ（溶岩の意味）など、静岡県東部に由来する名前が使われており、社長の粋なこだわりを垣間見ることができる。

これらのビールは同社に併設されているテイスティングルームの他、JR三島駅南口から徒歩5分にある直営店、BEER FIELD でも味わうことが可能である。

最近の取組内容

静岡とクラフトビールをより身近に感じてもらうため、静岡県東部のブルワリー10数社が協調し、令和3年6月、静岡クラフトビール協同組合が設立され、片岡社長はその理事を務める。組合に参画するブルワリーとクラフトビールイベントを共同開催することで、各社の売上増加に貢献し、そのことが各社従業員のベースアップに波及することが組合の狙いの1つでもある。最近では、富士山静岡空港開港15周年記念として、空港コラボビールの企画・立案、リリースなどにも携わっており、活動の幅は広がっている。同業他社との横のつながりを大切にし、ブルワリー全体でクラフトビール業界を盛り上げている。

今年3月には、域内の産業構築や魅力を発信すべく、沼津市、三島市と協同組合の三者が官民連携で「東駿河湾クラフトビール地域循環共生圏推進協議会」を発足させた。ビールの製造過程でできるモルト粕を家畜の飼料や菌床栽培に使用するアップサイクルにも注力している。また、国立遺伝学研究所（三島市）など、異分野産業とも発酵技術の連携を図る活動も行っている。

今後のビジョン

SLOW BEER SLOW LIFE の信念は曲げない。「工場の規模や醸造量の拡大は目標にしていない」、「1回の仕込みで400~600Lを醸造できる現在のキャパシティが最適」、「売れるビールよりも自分が造りたいビールを造る」。社長は仕事の中で、遊び心を大切に、クラフトビールの美味しさ、奥深さ、そして魅力をこれからも積極的に発信していく。

クラフトビールは1つ1つにストーリーがあり、ブルワーのこだわりが沢山詰まっている。ぜひとも、同社のクラフトビールを味わい、その魅力を感じていただきたい。

（文責：商工金融課）



▲直営店 BEER FIELD

▼組合の様子



▲片岡哲也社長

「音」・「熱」・「光」の課題解決を提案

有限会社ファイブエスファーム

所在地 静岡市清水区横砂西町1-7
 代表者名 掛井 琢也
 創業 平成4年2月
 資本金 3,000千円
 従業員数 2人
 主要事業 オーダーカーテン、シェード、窓まわり全般のコーディネート、取付
 電話 054-365-6088
 F A X 050-3488-6749
 U R L <https://www.big-advance.site/c/124/1923>



創業の想い

有限会社ファイブエスファームは、現代表が平成4年に創業。カーテン縫製の担い手企業不足が業界内で課題となっていたことから、目前にある「困りごと」を解決したいとの想いで、自ら担い手となることを決意。

「ファイブエス」(S:mile:笑顔、S:afety:安全、S:peedy:機敏、S:ervice:奉仕、S:incerity:誠実)をモットーに、高い縫製技術を持ちデザイン性の高い製品を得意とする数少ないオーダーカーテン縫製業者として、製造・販売を行ってきた。

同社の製品は美しい仕上がりに定評があり、有名ホテルの客室や大手ハウスメーカーの戸建て住宅等に採用され、好評を得てきた。

新たな挑戦に向けた転換点

ところが、令和4年9月に静岡県内を襲った台風15号の影響を受け、同社工場が浸水。製造ラインが被害を受け、半導体不足で機械の入荷に時間が掛かることから、既存事業の完全復旧はあきらめざるを得ない状況となった。

一方で、近年、介護のための住宅リフォームに関連する仕事を受注するなかで、既存の製品では、個別の住宅や家庭の事情に対応できない状況に直面しており、それぞれの抱える「困りごと」を解決できるような製品開発の必要性を感じていた。

そこで、目前にある「困りごと」を解決したいという創業の原点に立ち返り、これまで培ってきた縫製技術を活かし、課題解決のための新製品を開発することとなった。

「音」・「光」の課題を解決する新製品

初めに開発に取り組んだのは、「音」の課題を解決する製品だった。要介護者が車椅子で生活するようになると、多くの住宅では改修が必要になる。なかでも、トイレが狭く出入りに支障がでる場合、改修費用の問題もあり、ドアを取り外してカーテンを設置することが多く、音が漏れたり影が見えるなどの課題があった。

そこで、吸音生地と吸音パネルを組み合わせ、アコーディオンタイプの布製ドア「音なし〜い君®」を完成させた。同製品は、「音」の問題を解決するだけでなく、意匠性が高く、設置が容易で費用も抑えることができるため、介護現場に限らず子ども部屋の間仕切りなど、多様な用途での活用が見込める製品となった。



▲「音なし〜い君®」
特別養護老人ホームでの施工例



▲2本のカーテンレールを使った
独自の構造で高い遮光効果を発揮

また、「音」の課題を解決する製品に続き、「光」の課題を解決する製品として、独自の構造で高い遮光効果を発揮する新製品を開発。令和6年9月には特許の出願に至った。

開発者である同社の掛井代表は「本製品は、遮光効果が高く「光」の課題解決につながるだけでなく、吸音パネルと組み合わせることも可能で、「音」と「光」の課題を同時に解決することもできる。」と手応えを語ってくれた。

ファイブエス REBORN !

また、掛井氏に今後の展望を伺うと、「近年、光熱費が高騰する一方で、猛暑日が増加しており、暑さによる課題感が増している。遮熱性を高め、窓等の開口部からの大量の熱の出入りに対処できる新製品について、価格を抑えて提供できるよう開発を進めている。」とのこと。

そして、「開発済の『音』・『光』に加え、『熱』の問題も解決できる製品ラインナップとし、新たな『ファイブエス』(S:ound:音、S:hine:光、S:evere Heat:厳しい暑さ、S:ave:守る、S:hield:盾)を掲げ、消費者の「困った」に解決策を提案する企業に生まれ変わっていきたい。」と意気込みを語ってくれた。

逆境をチャンスに変え、新製品開発や事業の変革に挑戦し続ける同社の取組に今後も注目していきたい。

(文責:経営支援課)



▲掛井琢也代表取締役

驚異的な成長を牽引する“ニーズ追求”

株式会社プロダックス

所在地 袋井市深見129-1
 代表者名 水野 博康
 創業 平成26年11月
 資本金 5,000千円
 従業員数 25人
 主要製品 トラック内装製品、オーダー家具
 電話 0538-67-8888
 F A X 0538-67-8889
 U R L <https://j-produs.com/>



モノづくりへの熱い思い

「プロダクト(モノづくり)」と「プロフェッショナル」が名前の由来となっている株式会社プロダックスは、平成26年11月創業の木工製造業者であり、木工製品の企画・開発・デザイン・設計・製造を行っている。創業3年目からは木工製造で培った技術を活かし、自動車内で過ごす時間が長い大型トラックやバン、ライトバンと言った商用車を中心としたドライバー向けに利便性、快適性を提供する自社オリジナル商品の開発を開始した。車種や型番・グレードによって異なる様々な仕様サイズ等に合わせて各種内装品を設計開発することで細かなニーズに応え、デザイン性、機能性に優れた商品として各ECサイトで販売を行っており、ユーザーから高い評価を得ている。



▲お話を伺った水野博康社長

同社ではモノづくりに対する姿勢として「現状に満足せず、常にその先を行かなければ事業の発展はない」を掲げている。現代の日本は便利なものがたくさんあるが時代の流れも非常に速く、日々そのニーズは変化し続けている中で、「そこにニーズがあればどんな難しいことでもやってみる。何もチャレンジせずに諦めるなんてあり得ないことだ」と語る水野博康社長からは、モノづくりへの熱い思いと強い愛情を感じることができる。

成長を支えたあくなき探究心



▲ 事務所・工場・設備

今でこそ左の写真のような事務所、工場、設備を構える同社ではあるが、創業時はご夫婦で小さなオフィスを借りて企画・開発をし、実家の片隅で製品を作るというところからスタートした。創業から10年が経つ現在では、試作品から商品製造まで一貫して行うことができる工場を設け、従業員も25人まで増えた。これほど成長できた要因を社長に伺うと、「とことん顧客のニーズを追求し続けていること」「モノづくりへのあくなき探究心」と語った。特に近年では人手不足が叫ばれる製造業で従業員がこれだけ同社に集まったのは、こういった社長の人柄や熱意によるものなのかもしれない。

今後の展望

現在の会社の立ち位置は「まだスタート地点近く」と社長は語る。創業から10年で今の規模の事務所・工場・設備を導入した同社から考えると謙虚とも感じる言葉であったが、現状に満足しないという姿勢を表した言葉であるとも言える。その言葉の通り、「まだまだ導入したい設備がたくさんある」「やりたいことも数え切れないほどある」と現状に全く満足しておらず、前に進み続けようとする姿勢を感じた。

モノづくりに一切の妥協を許さない同社が今後もさらに上昇していくことに疑いの余地はない。木工の無限の可能性を引き出していく同社の動向に今後も注目していきたい。



(文責：経営支援課)

「やさしさをかたちに」しながら社会へ貢献

株式会社コーチョー

所在地 富士市厚原字川窪 295 番地
 代表者名 渡邊 直
 創業 昭和 38 年 12 月
 資本金 48,000 千円
 従業員数 155 人
 主要製品 ペットシーツ、猫砂、大人用紙おむつ
 電話 0545-71-2610
 F A X 0545-71-2047
 U R L <https://www.kohcho.co.jp>



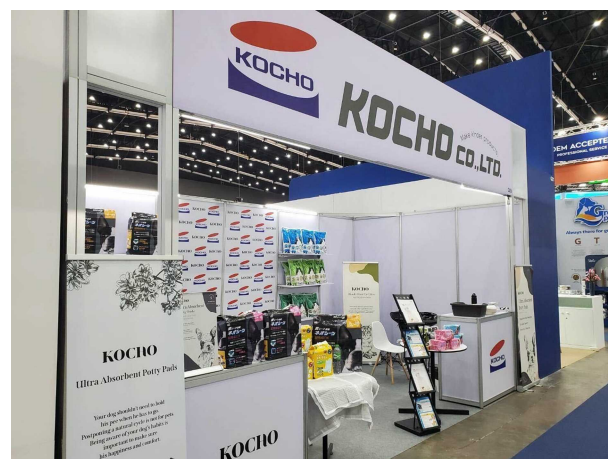
優れた吸水技術を軸とした柔軟な事業展開



▲主力製品のペットシーツ

株式会社コーチョーは 1963 年に設立され、優れた吸水技術を武器に、主にペット用品を中心に製造・販売する企業である。

経営理念の「やさしさをかたちに」を体現するように、同社ではこれまで女性用ナプキンから紙おむつ、ペットシーツへと、社会の中で弱い立場のニーズをくみ取り、他社に先駆けて商品を提供してきた。



▲海外展示会での出展ブース

2016 年には海外戦略室を設立し、グローバル市場への挑戦を本格化している。海外で好まれるリサイクル素材を使用した製品を武器に、成長市場への商品展開に取り組む。展示会を通じて現地でのネットワークを築き、その地域にあったブランディングを、SNS を活用しながら進めている。

経営理念の実践

経営理念である「やさしさをかたちに」が社内に浸透し、女性活躍の推進や障がい者雇用など、理念に根ざした取組が積極的に行われている。女性活躍の推進では、会社創立 60 周年を記念して建てた新工場において、男性目線になりやすい様々な仕様を、女性がいかに働きやすいかに注目して設計した。重いものを持ち上げる際の高さや、ディスプレイの高さを女性の身長に合わせるなど、女性が働きやすい環境作りが徹底されている。

また、障がい者支援では、地元の支援学校から職業体験を受け入れるほか、障がい者スポーツの振興にも力を入れる。昨年度は、NPO 法人静岡 FID サッカー連盟等と合同で、「もうひとつの高校選手権」の愛称で知られる特別支援学校の全国大会のオフィシャルパートナー契約を締結するなど、積極的に社会貢献活動に取り組んでいる。



▲女性従業員も活躍する現場

SNS の積極的な活用

近年では SNS にも力を入れ、直接消費者の声が聞ける仕組みを構築してきた。BtoB で事業を展開してきたことから、消費者の声が直接聞けない状況を改善するため、直接消費者とつながる SNS の活用を進めてきた。LINE 2 万人、Instagram 1 万人のフォロワーは、直接声を掛けコツコツと広げてきた成果であり、消費者の生の声を聞き、直接発信もできるなど、SNS はさらなる品質向上や商品開発などに欠かせないツールとなっている。



▲Instagram での発信

今後の展開

創業からの長い歴史の中で、柔軟な事業転換と新たな市場開拓に成功してきた。吸収体技術を軸に、人とペットの双方に向けた高品質な製品を提供し続けており、今後も環境に配慮した商品開発や地域社会への貢献を通じてさらなる成長を遂げることが期待される。

(文責：企業立地推進課)

創業50年超 プラスチック製造のオールラウンダー

株式会社相模屋

所在地 焼津市利右衛門103
 代表者名 和田 憲彦
 創業 昭和46年10月
 資本金 3,000万円
 従業員数 20人
 主要製品 プラスチック原料
 電話 054-622-6677
 F A X 054-622-3362
 U R L <http://sagamiya1973.web.fc2.com/>

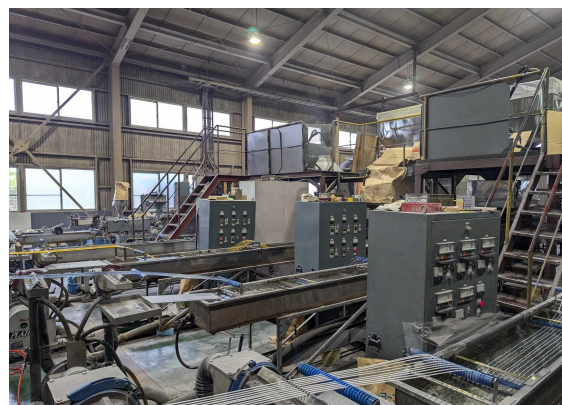


創業から現在まで

株式会社相模屋は、焼津市に本社工場を置き、プラスチック原料の加工、販売などを行っている。設立当初はプラスチックの他に合成樹脂等も取扱っており、特に日本海側に向けて出荷する漆器の素材として製造していた樹脂は、同社の売上の軸となっていた。



▲途中で切れないよう
絶妙な太さで抽出された原料が流れている



▲製造ライン

近年は、廃プラスチックの再生に力を注いでいる。これまで、国内の製造過程で発生した廃プラスチックは海外に輸出されることが多かったが、近隣諸国が相次いで輸入規制を導入したため国内で処理する必要性が高まった。また、国内では、レジ袋有料化をはじめプラスチック抑制に向かう動きが加速している。円安や新型コロナなどプラスチックを取り巻く潮流が日々変化する中、同社は昭和46年の創業から50年以上に渡って時代の変化に対応してきた。

廃プラスチックの再生

プラスチック製品を製造する際、成型機と呼ばれる機械に原料を流し込んで抽出する方法が一般的である。その過程において、機械内にプラスチック原料の残渣（ざんさ）が発生し、これらは廃棄物として処分されることが通常であった。しかし、同社はそれらを回収し、新しいプラスチック製品の原料として使用されるためのペレットを製造している。つまり、これまで廃棄されていたプラスチックを、新たな製品を製造するための原料として生まれ変わらせている。



▲廃プラスチックの粉碎

プラスチック再生の強み



▲大型粉碎機による
廃プラスチック粉碎の様子

同社の強みは、単なる廃プラスチックの再生ではない。一つ目は、廃プラスチックから再生されるペレットを様々な色で着色できることである。通常は回収した廃プラスチックと同系色の再生ペレットとなるため、再生後のペレットの用途も限定されていた。しかし、回収時と異なる色で再生ペレットを製造することにより、再生後のペレットの用途が広がる利点がある。二つ目は、大型破砕機の導入である。回収した廃プラスチックの残渣は、破砕機で粉碎してから再生ペレットを製造する工程に移るが、残渣が大きい場合、通常の破砕機では粉碎できず再生ができなかった。同社はこれらに対応できる機械を導入したことにより、大型の残渣からも同様に再生ペレットを製造することができる。

目の前の仕事に手を抜かない

現在の代表取締役である和田さんは5代目、国内で新型コロナが流行し始めた時期に就任した。時代によって浮き沈みはあるが安定して仕事を受注できているのは、「目の前の仕事に手を抜かない」という基本中の基本をやってきたこと、そしてそれを50年間続けていること」と和田さん。この言葉の中に、同社が元気な企業である所以を感じることができた。

（文責：企業立地推進課）

多品種少量生産でニッチな製品を提供

ハマニ化成株式会社

所在地 浜松市中央区大久保町 1 3 4 7 - 3
 代表者名 野村 忠己
 創業 昭和 4 6 年
 資本金 1 0, 0 0 0 千円
 従業員数 8 4 人
 主要製品 カーアクセサリパーツ、FRP 製荷台カバー
 電話 0 5 3 - 4 8 5 - 5 5 5 1
 F A X 0 5 3 - 4 8 5 - 6 6 1 3
 U R L <https://www.hamanikasei.co.jp/>



一部の車好きに刺さる一品

車好きの人ならば、車内インテリアパネルを変更して、車内を華やかに演出しようと考えたことはないだろうか。浜松市にあるハマニ化成株式会社は車好きの、さらに一部の人に刺さる商品を提供する会社である

昭和 46 年に創業した同社は、当時は FRP 製の軽自動車用荷台カバーを製造・販売していたが、その後真空成形品を開発し、以後は主力製品となっている。

真空成形品とは、熱を加えることにより、熱可塑性のプラスチックシートを軟化させた後に、真空によりシートを成型型に密着させて一定形状に成形する加工方法である。同社はこの技術に加え、フィルムとアクリルを組み合わせる特許を取得し、デザイン性あふれるインテリアパネルの生産を可能にした。

多品種少量生産による商品提供

同社の強みは、開発から製造・販売まで自社内完結している点だ。同社製品は大手自動車メーカーの純正製品や OEM 製品として販売されているが、分業制が多い自動車産業



▲運転席周辺の木目調インテリアパネル
 ▼ドア回りのカーボン調インテリアパネル



の中、企画からデザイン、加工、塗装、販売まで全てを自社内で行う会社は珍しい。開発過程で新製品情報等が外部に漏れる心配が無く、守秘義務を厳守することができるため、大手メーカーからの信頼は厚い。

一方で同社製品の客層は車好きの一部の人に限られるなど、非常にニッチなものである。このため従来のような多品種大量生産ではなく多品種少量生産に特化し、多様性のある顧客ニーズに応える商品提供を行っている。

また、デザインに関しては自社内開発のほか、静岡文化芸術大学と共同で商品開発を行ない、若者の柔軟な発想と取り入れるなど、産学連携にも力を入れている。



▲真空成形品の加工状況。外注せず社内完結

生活雑貨にも販路拡大

同社は自動車業界だけでなく、他業種への事業展開も行っている。

住宅インテリアや生活雑貨などのオリジナル商品を開発・販売するオンラインショップ「tsu・te・to」を平成 27 年に開設。「誰かに話したくなるものが見つかる」をコンセプトに、自動車純正用品の企画、製造で培った技術を活かし【Made in 浜松】を全国に届けている。コロナ禍以降ネット販売が好調の中、販路のさらなる拡大も検討している。



▲同社の技術を活用した、コンセントカバーやティッシュケースなどの生活雑貨

海外展開を目指して

「今後は海外にも展開していきたい」と同社野村専務は力強く語る。海外では自動車内装はまだ嗜好品で、販路も新規開拓しなければならず、前途多難だ。しかし、同社はタイ国にグループ会社「HAMANI THAI Co., Ltd.」を設立し、またネット販売用のブランド「SecondStage」も複数国で商標登録済みで、海外進出の準備を着々と進めている。海外で同社製品を装備した自動車が走る日の到来を大いに期待したい。(文責：企業立地推進課)

次代を創る鉄工所革命

株式会社影山鉄工所

所在地 沼津市西間門28-3
 代表者名 影山 彰久
 創業 昭和22年7月
 資本金 20,000千円
 従業員数 53人
 事業内容 鉄骨工事一式請負事業、鉄骨機械等の製作及び加工、各種板金溶接、生産現場へのICT導入
 電話 055-923-3000
 F A X 055-923-3001
 U R L <https://kageyama-co.jp/>



新しい時代の鉄工所

株式会社影山鉄工所は、主に鉄骨構造物の設計から施工までを一貫して請け負う、77年の歴史を持つ建築鉄骨製造事業者である。3代目の影山彰久社長は、いわゆる「町の鉄工所」のイメージをガラリと変える、数多くの取組を行ってきた。

同社を訪れるとまず最初に驚くのが、黒と木を基調としたおしゃれなオフィスである。開放感あふれるオフィスではフリーアドレスを導入し、毎日アプリで抽選して席を決めているそう。テレワークの制度も完備、ICT技術を積極的に取り入れ、独自の管理システムを構築するなど、生産性向上や働き方改革が進んだ最先端の鉄工所である。中小企業が導入するには少々ハードルが高いと感じるものもあるだろうが、同社では、その培ってきたノウハウを他社へ提供する事業も行っている。

そんな多彩な取組を行っている同社は、どのように発展してきたのだろうか。まだまだ昔ながらの鉄工所であった会社を継ぎ、影山社長が最初に取りかかったことは、広報担当者の採用だった。

はじまりは専任広報の求人から

そんな多彩な取組を行っている同社は、どのように発展してきたのだろうか。まだまだ昔ながらの鉄工所であった会社を継ぎ、影山社長が最初に取りかかったことは、広報担当者の採用だった。

溶接の仕事はおもしろいが、その魅力はほとんど知られておらず、とにかく発信をしていく必要があると感じていた。当時、製造職の求人に苦戦するなか、町工場の専任の広報という珍しさもあってか、意外と応募は多かったそう。広報担当者の採用により、ホームページなど媒体の強化を始め、そこから徐々に会社が変わっていった。特に、採用活動が強化され、苦勞していた求人も、最大で月間200人もの応募数に増加した。

現在はSNSによる情報発信に力を入れており、なんと5種類ものSNSを活用している。各SNSの特徴を活かした投稿は必見である。さらに、誰でも鉄工所の魅力やものづくりの楽しさを体感できる溶接体験所「アイアンプラネットベースオブ沼津」を運営。こうした活動を通し、同社の情報のみならず、業界全体の魅力を発信している。

業界トップクラスの確かな技術力

高い情報発信力で仲間が集まり、さらなるレベルアップを目指して取り組んだことが、グレードの昇格である。同社は「鉄骨製作工場認定制度」において、「Hグレード」を2021年に取得。グレードは、建築鉄骨の品質管理や技術力を証明する重要な指標であり、グレードの違いによって取り扱える鋼材の種類や建物の規模などが変わってくる。なかでも「Hグレード」は業界トップクラスであることの証明だ。

「お客様と併走して良いものを作ることが一番大切」と影山社長。その確かな品質管理能力と技術力が、顧客目線のものづくりを実現している。

事業多角化によるさらなる成長



▲斬新な風を取り入れてきた影山彰久社長

もう一つ、特徴的な取組として挙げられるのが、2020年から4社に対して実施してきたM&Aだ。事業承継に悩む、同社の鉄骨製造業とは異なる業種の企業のグループ化により、各社が持つ優れた技術を守り、ノウハウを共有することで市場の変化への対応力を高めている。グループでは、従業員同士による研修やSDGs推進をはじめとしたプロジェクト活動

も実施。従業員の交流は、想像していなかったシナジーを生み出すことが多いそう。これまであらゆる挑戦を積み重ねてきた同社が次に目指す先を伺うと、「影山鉄工所でなければできないという強さ」を磨いていくことであるという。鉄工所のイメージを覆してきた同社が、今後どこまで広がっていくのか、目が離せない。（文責：地域産業課）



▲手ぶらで溶接を体験できるアイアンプラネット
小中学生向けの職業体験や地域の観光拠点にも

アルミフレームで生産現場に革新を

有限会社誉工業

所在地 湖西市大知波728-19
 代表者名 山本 一馬
 創業 昭和61年4月
 資本金 3,000千円
 従業員数 5人
 主要製品 アルミフレームを使用した機械の安全カバー・安全柵、ワンタッチ自動システム
 電話 053-578-2127
 F A X 053-578-2213
 U R L <https://homare-kogyo.jp/>



～設計から現地取付まで～ 顧客に寄り添った商品開発

有限会社誉工業は、アルミフレーム加工を得意とし、機械ライン生産設備の設計、製作、現地取付を行っている。

山本一馬代表取締役は、設計から取付けまで顧客のニーズにあったアルミ製品を作ることができるのが同社の強み。大企業の規格品にはない小回りの利くサービスを目指し、顧客の声を聴きながら、商品を開発することを大事にしている。

同社を山本代表が立ち上げたのは昭和61年。当初は、ワイヤーハーネス（自動車用組電線）を取り扱うことから始めた会社であった。そして、新事業展開を見据えて山本代表がアルミ加工の技術に着目したのは



▲創業時から取り扱うワイヤーハーネス

は今から10年ほど前のこと。以来、技術を高め、ローラーコンベアや機械の安全カバーなど、アルミフレームを用いた生産設備を次々と開発している。「顧客の声」を第一に考えるという山本代表の前向きな姿勢が新商品の開発へと結実している。



▲同社では、軽くてさびにくいアルミフレームを用いた商品を数多く開発している。

『らくっと君』が農家を救う

自社製品『らくっと君』も顧客の声から生まれた商品だ。同社が立地する湖西市は温州みかんの一大産地。地元のみかん農家では、コンテナいっぱいのみかんを1日400杯も運ぶ作業が3か月間にも及ぶという。「商品の入ったコンテナを持ち上げて運ぶ重労働を解消できないか」という声から『らくっと君』は生まれた。アルミフレームにコンテナを固定すればボタンひとつで持ち上げて運搬することができる。さらに、別のコンテナに商品を移し替えるためにコンテナを傾けることも可能だ。実際の作業を行う農家のニーズが設計に反映された人気商品だ。



▲自動式みかん選果機コンテナ上げ装置『らくっと君』

顧客の声で進化し続ける商品

注文の声は地元の湖西市周辺の事業者だけにとどまらない。北は北海道から南は鹿児島まで、ホームページや商品紹介をするYouTubeの動画を見た方から次々と相談が入っているという。今後の課題は、海産物など様々な商品に対応できる防水機能をつけるなど『らくっと君』を改良してアルミフレーム事業をさらに展開していくことだという。

「人のため」に商品を開発する

「企業として何が大事か」という問いに『人のため』という考えが大事だと答える。「人が喜ばなければ長期的な利益には結びつかない。そのためには、顧客の声を聴くこと。ニーズを満たすこと。これが大事なことだ」と山本代表は語る。顧客への熱い思いと新しい発想を大事にする同社の挑戦に今後も注目したい。

（文責：商工振興課）



▲アルミのコンベアを流れていくみかん



▲お話を伺った山本一馬代表取締役

環境の変化に負けない 愚直な実践行動

株式会社エフワイケー

所在地 磐田市高見丘1232
 代表者名 藤波 勇二
 創業 昭和42年6月
 資本金 10,000千円
 従業員数 8人
 主要製品 総合設備機器、精密钣金、専用機
 電話 0538-38-6600
 F A X 0538-38-6601
 U R L <http://www.kk-fyk.com>



売上アップを目指さない?? 徹底的に無駄を排除

株式会社エフワイケーは、地元の大手企業からの受注を主として各種専用機器、試験機等の設計、加工、組立、据付けまでの一貫製造を行っている。

昭和42年に事業を立ち上げ後、溶接、配管事業を皮切りにリスク分散のために幅広い業種を手がけてきたが、「ダメなときには何をやってもダメ」という気づきを得て、最も注力ができる製造部門を事業を展開していくことにした。



▲省力化機器 組立ライン

利益（＝売上－原価）の作り方は売上アップだけでなく、原価を下げる方法もある。

藤波社長からは「売上アップを目指すことは賑やかではあるが、業務の繁閑により振れ幅が大きい。原価を下げる場合、市場の相場で変動することが少ない。無駄を無くすことで、仕事が無くても利益が出る体制づくりを実現できる。」と力強い言葉が聞けた。



▲お話を伺った藤波社長
 話題が尽きないトークで、楽しませていただきました

在庫の撲滅と原価管理 “かざふてつどう”



▲社内に掲示されている「7つの無駄」への意識啓発

製造の現場には「加工、在庫、不良、手待ち、造りすぎ、動作、運搬」の頭文字を取って「かざふてつどう」の7つの無駄がある。

例えば、工場が汚れていたり、片付けがされていなかったりするとモノを探すことに時間を要してしまい効率さが下がる。逆にモノさえ整理されていれば新入社員でも即戦力で活躍できる。

非効率と低い意識が原価を上げていく。受注が少ない時期があったとしても、原価の見直しにより足下を鍛えることで、派手さはなくても着実に利益を生みだしていく。



▲部品ごとの仕分けと同時に在庫数を管理



▲通路を明確にすることが工場を広く使うコツ

“知って行わざるは知らざると同じ”

同社の取組に共通する理念は常に実践するということだ。取材に応じていただいた藤波社長からは「小さな事でも愚直に取り組んできたことが評価されている」と伺った。

藤波社長は、地元の金融機関や静岡県産業振興財団が実施する研修会に参加し、そこで得た学びを自社ですぐに取り入れている。

直近ではコロナ禍で生産が縮小する中、徹底的に5S5定の取組に打ち込み、経済活動の再開に向けて働きやすい職場環境づくりに努めてきた。そして、いざ経済活動が再開してからは、これまでも上回る原価圧縮で利益を得ている。

逆風を力に変える同社だが、まだまだ見直ししたいところはたくさんあると言う。株式会社エフワイケーの5S活動に終わりはない。

(文責：企業立地推進課)

お客様のニーズに応える計測装置

株式会社ビートセンシング

所在地 駿東郡清水町徳倉 1072-1
 代表者名 森野 和喜
 創業 平成23年3月
 資本金 10,000千円
 従業員数 4人
 主要製品 近赤外成分分析計、自動公転式攪拌装置
 電話 055-933-0007
 F A X 055-933-0010
 U R L <https://www.beatsensing.com>



改良された主要製品

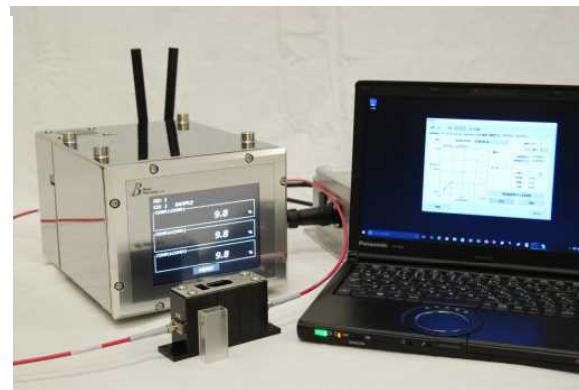
株式会社ビートセンシングは、薬品や食品の非破壊検査に用いる NIR（近赤外線）式成分分析計を始めとした各種計測器の開発、設計及び製造を行っている。NIR は、物質に当たると吸収される特性があるため、水分やタンパク質等の濃度や厚みを非接触・非破壊で瞬時に測定可能である。同社の製品の中には、本県の経営革新計画の承認を受けたものがあるので紹介したい。

1つ目は、「NIR センサー」である。同社は、従来、連続測定や高速測定が可能で中価格帯の産業用「ポリクロメーター方式」を販売していたが、精度面に改善の余地があった。他方、欧米では、高精度で高価格帯の研究用「FT 方式」が主流であったが、価格の高さが課題だった。

両者の欠点を改良したのが、「高精度なポリクロメーター方式 NIR センサー」と「安価な FT 方式 NIR センサー」である。前者には、高速測定と高精度化を両立する技術の新規性が見られ、後者には、新たな方式の機器開発による販売拡大が期待される。



▲経営革新計画承認書



▲ファイバー式小型ビートセンサー
（ポリクロメーター方式）

薬の調剤はこれ1台で

2つ目は、「調剤用ミキサー（おくすり miksi）」である。薬剤師が調剤する際に、錠剤やカプセルを粉砕して分量を変更したり、軟膏を混合したりする様子を目にしたことがあるだろう。錠剤粉砕機と軟膏混合機は単一機能のものが存在しているが、それ以外は手作業で行うため作業負担が大きい。



▲おくすり miksi



▲左：錠剤投入、右：錠剤粉砕後

そうした課題を解決するため、同社は、なんと1台で「錠剤粉砕」、「脱カプセル」、「散剤混和」、「散剤顆粒化」、「顆粒コーティング」、「軟膏混合」の6つの機能を備えた調剤用自転公転式ミキサーを開発したのだ。ここに革新性が認められる。薬剤師の作業効率や加工品質の向上も見込まれる。

積極的な PR

同社は、展示会にも積極的に出展し、製品の知名度拡大や、取引先の獲得を目指している。OEM 先と共同出展することもあるという。

同社の OEM 製品は好評である。その理由は、事前の十分なディスカッション、期間やコストの明確化、高品質で低コストな製品を供給しているからだ。



▲展示会出展の様子

大切にしていること

創業者である森野氏は、前職の経験を活かして計測器を作りたいという思いから起業した。「社会貢献できている実感が得られるとき」や「売れたとき」に喜びを感じるという。成果が出ないときでも、従業員みんなを信じて解決させてきた。技術職は3名と少人数だが、各自が黙々と作業している様子が印象的だった。

一番大切にしていることは、「とにかく誠意的であること。儲けではなく、お客様のニーズを把握し改良を重ねること。」である。お客様第一の姿勢は、常に課題意識を持ち、実直で周囲の人を大切にする森野氏の人柄を表しているようだ。試行錯誤とチャレンジを繰り返していく同社の今後の製品開発に注目したい。



▲森野和喜代表取締役

（文責：企業立地推進課）

伝統花火を守りながら新たな魅力の発信

井上玩具煙火株式会社

所在地 島田市中河町9005
 代表者名 井上 吉勝
 創業 昭和元年（会社設立 昭和27年）
 資本金 20,000千円
 従業員数 25人
 主要事業 玩具煙火の開発・製造・販売
 電話 0547-37-2460
 F A X 0547-35-4270
 U R L <https://inoue-fireworks.com/>



昭和元年創業の老舗花火メーカー

井上玩具煙火株式会社は、昭和元年に初代の井上健吉氏が玩具卸しと煙火製造業の「井上商店」を創業したことが始まりである。その後、昭和27年に2代目の井上勝彦氏が同社を設立し、主要な事業を玩具煙火製造とした。現在は、3代目の井上吉勝氏（現社長）と4代目の井上慶彦氏のもと、静岡県内で唯一玩具煙火（手持ち花火）の開発・製造・販売まで行う企業である。

自社ブランド花火の開発

現在、日本に流通する玩具煙火の約90%は中国産などの輸入品であり、国内で玩具煙火の開発・製造ができる企業は減少している。そんな中でも同社の玩具煙火は繊細な色や燃焼時間の長さなど高い技術力を活かした製品であり、海外から「美しい日本の花火」として好まれ、海外への販売もしている。

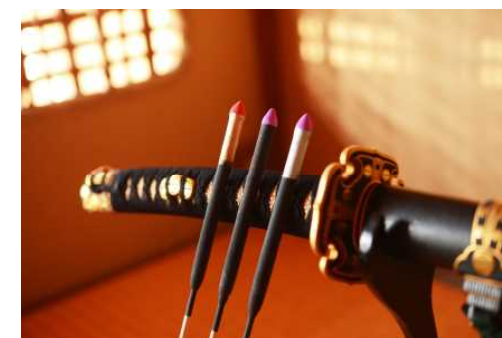
令和2年、同社は、自社ブランド花火「義助」を世に送り出した。大井川の砂鉄、赤松の炭、そして硫黄——この地の素材は、江戸時代から刀鍛冶の技が光り、また花火づくりに欠かせない存在として受け継がれてきた。この地で守り伝えられてきた素材と匠の技への敬意を込めて、「義助」の名は、かつて島田で名を馳せた刀鍛冶の名工にちなんでいる。環境との調和という現代の課題にも真摯に向き合う。パッケージには牛乳パックを再生した板紙を採用。伝統と革新が織りなす、SDGsの理念を形にしたデザインは、



▲結華「夢染」 燃焼の様子

贈り物としての価値をさらに引き立てている。リリース当初、新型コロナウイルス感染症の影響で全国の夜空から花火が消えていった時期。「この困難な時だからこそ、大切な人と心温まる時間を共有して欲しい」——そんな想いを込めて発信したメッセージは、人々の心に深く響いた。その結果、全国のメディア等で大きく取り上げられ、注文が殺到することとなった。

この予想を超える反響は、さらなる挑戦への原動力となる。令和3年7月、第2弾「結華」を発売。島田市の花・バラをイメージした優雅な香りと、まるで光の花束のような色彩で、花火の新たな魅力を表現することに成功。従来の花火の概念を超え、祝い事や記念日に贈る「感動の贈り物」として、さらには専用ケースと相まって、インテリアとしても楽しめる新しい価値を提案している。



▲義助



▲結華

AR技術による新たな取組



▲花火 AR
※夏季限定コンテンツ

令和6年5月に同社は新たな取組として、花火が燃焼する様子をAR技術を駆使して、スマートフォンやタブレットで楽しむことができるサービス「花火AR」をリリースした。現在、花火を遊べる場所が減っており、花火で遊んだことのない人もいなかで、日本の伝統花火を楽しむ機会の一つとしてサービスを開始した。また、花火を購入する前に花火ARを使って、燃焼の様子を把握してもらい、購入する際の判断材料にして欲しいとの思いがある。

製品への思いと選ぶ楽しさ

同社としては「需要があるところに製品が届くように頑張るだけではなく、届いた製品が期待を裏切らないようにしたい」との思いがある。また、花火を自分で選んで購入するところから楽しんで欲しいとの思いから、1本1本手に取って選べる「花火ビューフェ」を都内中心に開催している。

日本の伝統花火を守りながら、新たな取組に挑戦していく同社の活躍に今後も注目したい。

（文責：地域産業課）



▲井上吉勝社長

鍛錬した画像処理技術で人を幸せに

株式会社スカイロジック

所在地 浜松市中央区東三方町23-5 3F
 代表者名 南野 真吾
 創業 平成13年5月
 資本金 5,000千円
 従業員数 7人
 主要製品 画像処理製品
 電話 053-414-6209
 F A X 053-414-7629
 U R L <https://skylogiq.co.jp/>



費用対効果と喜びを追い求めて

株式会社スカイロジックは、代表取締役の南野真吾氏が平成13年に設立をした画像処理製品を扱う会社である。

創業当初から、地元で光技術を扱う企業と共同で「光をテーマとした計測器のソフトウェア」を開発しており、平成17年からは「画像処理エンジン」の開発、現在は「ディープラーニングを使用した最新の画像処理製品」を開発し、約2,500例の利用実績がある。画像処理技術を使い、利用者の課題解決手段を「早期に、簡単に、確実に、安価に」提供することを会社の使命とし、利用者の費用対効果最大化や利用者と共に幸福を分かち合える商品の開発を追求している。

社員の元気が開発の原動力



▲打合せ風景

AI と IoT を使用した画像処理製品を扱う同社の原動力は、社員の「探究心」や「向上心」である。社員自ら国内外の新技术や論文の情報を収集し、新しい製品の研究を日々意欲的に行っている。

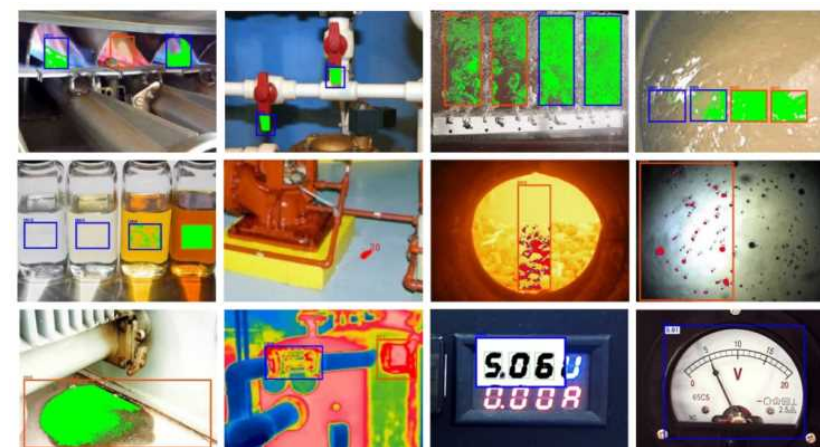
南野氏は、社員の「やりたい!」を尊重し、社内には「失敗してもいいから、まずやってみよう!」という挑戦しやすい環境がある。この環境が良い製品を生み出す源となり、製品を通じて利用者にも波及している。

最新技術と画像処理の融合

同社が扱う画像処理製品は「人間の目」の役割を代用することができる。最新技術を導入する前の主要製品は、決まった大きさや形の部品を検査して欠陥を見つける「工業製品の外観検査を自動化」するものや、画像で個数を計測する「棚卸しの自動化」をするものであった。

しかし、AI や IoT と画像処理技術を融合することにより、「食品への異物混入」や「危険区域のメーター監視」など、これまで難しいとされていた不定形の対象物についても画像処理で判別が可能となった。

この技術は、アノテーションにより AI にパターンを学習をさせることで果物やメーターの異常を判別し、異常があると管理者にメールをするところまで自動で行うことができる。そのため、野菜のキズや虫食いの発見、行き来が困難な山の上などにあるメーター異常などを人が巡回する必要なく AI が正確に教えてくれる。



▲様々な異常を判別する AI

今後の展望

AI や IoT を活かした画像処理は、伸びしろが大きく、応用可能な範囲がさらに広がる分野であり、「働き手不足と言われている製造業や農業、医療の DX 化に寄与すること」と「海外への進出」を今後の目標としている。

各業界の DX 化に寄与するという部分については、「低コストで簡単に始められる」という製品の特徴を活かし、利用者の課題解決に寄り添いたいという社長の思いを聞くことができた。

海外への進出については、成長市場であるベトナムをターゲットとし、現地の機械メーカーと連携をしながら日系企業に DX 化を提案している。「ネット環境さえあれば導入できる」という製品の強みを活かし、国内外での今後の活躍に注目したい。



▲製品の開発過程

(文責：地域産業課)

確かな技術と知識で新たなイノベーションを

T S K株式会社

所在地 袋井市豊沢1701
 代表者名 窪野 忠
 創業 平成14年11月
 資本金 1,000千円
 従業員数 9人
 主要製品 清浄度測定用の洗出しキャビネット、
 金属加工用クーラントろ過装置など
 電話 0538-44-3663
 F A X 0538-44-3999
 U R L <https://tskcorp.com>



お客様の信頼を得るエンジニアリング商社

TSK 株式会社は、蓄積した技術（Technology）と知識（Knowledge）でお客様の困りごとを解決（Solutions）するエンジニアリング商社である。貿易商社として創業後、技術や知識を持ったエンジニアの社員とともに、お客様の困りごとのワンストップ窓口となり、本当に欲しいものを提案するエンジニアリング商社へと進化を遂げている。また、お客様のニーズに適した商品を提供するため、新たに開発部門を設置し、エンジニア集団らしい新製品の開発にも力を入れている。



▲エンジニア社員の皆さま

加熱は化石燃料から磁石燃料へ

第1回静岡県 SDGs アワード静岡県知事賞を受賞した「電磁誘導加熱装置 MAGHEAT」。MAGHEAT は、同社が開発した化石燃料を使わず磁石のチカラを使ってモノを温める加熱装置で、二酸化炭素削減、カーボンニュートラルへの貢献が期待される次世代製品として、注目を集めている。



▲MAGHEAT

7年程前、磁石の分野を得意としていたエンジニアが、「磁石のくっつくチカラをうまく使って、何か面白いものをつくろう」と考えたことがきっかけで開発が始まった。

加熱の仕組みは、磁石を高速回転させ、電磁誘導作用を利用して熱源となるアルミを温める。このアルミが加熱装置となり、様々な材料を加熱することができるのである。さらに磁石は枯渇することのないエネルギーとして、使い続けることができるのである。

現在は、生産現場での活用を検討してくれる企業とともに実証実験を繰り返している。生産現場に MAGHEAT が導入され、磁石が新しい燃料として広まる日は近くまで来ている。

新たなイノベーションへの第一歩を

スタートアップやベンチャー企業との横のつながりも大切にしている。もともと貿易商社だった同社が開発部門を設け、製品開発にも力を入れるようになったのは、スタートアップ企業からの影響も大きい。新しいことをしようとする仲間たちは、お互いに刺激を与え合う関係であり、それが新製品の開発や事業展開のエネルギーとなっている。

拠点は創業から袋井にあり、袋井から世界へ出て行きたいという思いが強い。行政や大学と連携し、同じ思いを持った仲間を集めて、袋井で新たなイノベーションを起こしていきたい。どんなことも形になるまで時間はかかるが、この地域には魅力が多く、可能性と伸びしろは非常に大きいと思っているからこそ、その一翼を担っていきたい。



▲静岡県 SDGs アワード静岡県知事賞授賞式

チャレンジアンドスマイル

スマイルのあるまちづくりに貢献するため、行政や市内企業、学生たちと積極的に連携していく。仲間をつくり、技術や知識を組み合わせれば、新しい挑戦ができるはずだ。そんな環境や意識をこのまちにつくり、広めていきたい。

エンジニアリング商社として、技術と知識をもとに新しい取組を進めるとともに、袋井の新たな産業の創出に挑戦していく同社に大きな期待をしていきたい。

（文責：企業立地推進課）

「環境の変化の先」を目指す多角化企業

フジ物産株式会社

所在地 静岡市清水区大坪2丁目5-32
 代表者名 山崎 伊佐子
 創業 昭和32年4月
 資本金 50,000千円
 従業員数 144人
 事業内容 石油製品の販売、石油化成品等の販売、漁業用餌料の販売、鰻の養殖・加工、冷凍食品及び水産食品の販売並びに冷蔵倉庫、ガソリンスタンドの経営、太陽光・風力発電事業及びシステム販売等
 電話 054-349-7007
 F A X 054-349-6774
 U R L <https://fuji-bussan.com/>



総合商社のルーツは「マグロ」

昭和32年4月に法人を設立したフジ物産株式会社はマグロ船への燃料販売をルーツに、マグロ餌料や船員食料の販売で事業を拡大。現在は国内のみに留まらず、海外におけるマグロ漁の補給基地としてケープタウン（南アフリカ共和国）やラスパルマス（スペイン）にも事務所を構え、マグロ漁船における乗組員の手配（マンニング）も手掛けている。

また、燃料の取扱いから「うなぎ」（養鰻・加工）、餌料や船員食料の取扱いから「フード」（冷凍食品や水産食品の販売）と別業種へ事業を展開。現在は、上記に加え「グルメ」（飲食店の経営）、「エネルギー」（太陽光発電、ガソリンをはじめとする燃料等石油関連製品の取扱い）など様々な事業を手掛ける総合商社として成長を続けている。



▲船に積込まれる餌料



▲同社が経営する鰻専門店にて提供しているうなぎ

「地域社会を明るく元気に」

新たな事業に次々と取り組んでいく同社だが、現代表者が策定した企業理念の一つに「地域社会の一員として、環境、地域に貢献する会社であること」を掲げており、地域に目を向けた取組も多いことにも注目したい。

子供達が地元清水に愛着を持ってもらえるよう、まぐろを主人公にしたオリジナル絵本を児童施設へ寄贈等を行う「TUNAGO！しみず」プロジェクトや次世代を担う人材の育成を通じて地域社会の活性化を促進すべく、「静岡市こどもクリエイティブタウンまある」での子供向け体験講座の開催等、地域に目を向けた活動も多岐に渡っている。



▲オリジナル絵本「つなぐくん」



▲子供向け体験講座の様子

アスリートのセカンドキャリア形成支援「Ath-up」



▲「Ath-up」ポスター

清水エスパルスを始めとする多くの県内スポーツチームをスポンサーとして支援してきた同社だが、アスリート達に突然訪れる戦力外通告の現実を目の当たりにしたことをきっかけに、令和4年4月「Ath-up」は立ち上げられた。アスリートがそれまでの競技人生で培ってきた、「課題に立ち向かい、乗り越えていく力」を次のステージに活かす手伝いをする事で、静岡を逞しく、しなやかな人材が溢れる街にしたいという同社の思いを具現化した事業である。事業内容としては、元アスリート、現役アスリート、体育会学生とそれらの人材を求める企業とのマッチングの他、アスリート人材向けのキャリアセミナーやカウンセリング、企業向けの研修等も取り扱っている。

さらなる成長と挑戦

創業から今年で67年を迎え、70周年までのスローガンとして「環境の変化の先のフジ物産」を掲げ、100年企業を目指す同社だが、その挑戦はまだまだ止まらない。

「利他の心」で、地域課題を解決すべく、様々なソーシャルビジネスを新規事業として取り組んでいく同社の活動に今後も注目していきたい。



▲山崎伊佐子社長

（文責：経営支援課）

人と暮らしをつむぐ、まちの商店

柚野商店

所在地 富士宮市大鹿窪 208-8
代表者名 平野 映子
創業 令和4年6月
従業員数 9人
主要製品 お菓子、野菜、惣菜、生活雑貨、調味料
電話 050-3131-7444
URL <https://yunosyouten.wixsite.com/official>



富士宮市の山間部、柚野地区にある唯一の商店

富士宮市柚野地区で唯一のコンビニ店の閉店後、リノベーションし令和4年6月にオープンした柚野商店。お菓子、野菜、惣菜、油や洗剤などの生活雑貨からお酒・たばこまで幅広い商品を扱う。

健康や環境に配慮した商品や買い物の仕方の提案をしており、無添加のもの、地産地消なもの、エコなもの、安心安全な野菜、フェアトレード、オーガニックなどの食材も揃えている。近隣の人気店から仕入れるパンやお惣菜、地元のジビエ、地酒も人気。



▲りんご箱や茶だんすを棚として活用



▲店内で焼く玄米団子

地元のもの、手作りのもの、安心・安全なものを提供することを意識しながらも、一般菓子メーカーのお菓子やアイス、加工品も扱い、どちらを購入するかはお客様が選べばいい。そんな多様性を同店は大事にしている。

店内の什器はりんご箱や古い茶だんすを再利用し棚として使用。店舗で不要になった紙袋や空き瓶を回収してエコバックを忘れた人に提供したり、空き瓶を量り売りコーナーに置い

て必要な人に提供するなど、不要品を上手にアップサイクルしている。

ひとりひとりにちょうどいい「量り売りコーナー」

ごみが減るような提案ができればという考えから始めたという「量り売りコーナー」では、「ひとりひとりにちょうどいい」をコンセプトに調味料・スパイス・乾物など約100種類が並び、自分に必要な量だけのちょうどよい買い物をすることができる。

量り売り商品購入用の持参容器を「柚野商店セット」として車に常備している方、こんぶやドライフルーツなど量り売り商品で端数調整しておこづかいを使い切る子どもたちなど、地域に浸透している。



▲量り売りコーナー

地域在住スタッフによる丁寧な接客

同店のスタッフは地域在住のスタッフが多い。地元のスタッフがいることで身近な会話が生まれるきっかけとなり、そこから地域住民へのサポートにつながる。

移住・定住に関わる相談もあり、相談を受けたら移住アドバイザーへ橋渡しするなど、地域を知るスタッフがいるからこそその幅広いサポートを行っている。



▲柚野商店のスタッフ

地域全体の活性化へ

現在は、柚野地区を知ってもらう取組として宣伝活動に力を入れており、お客様と会話する中で周遊型の買い物・観光を提案したり、Instagramにて周辺の観光地やお店の場所を投稿している。

「柚野商店だけが注目を浴びるのではなく、地域全体の活性化につなげたい」と語る店主の平野氏。若い人も高齢者の方も豊かに生活できるような仕組みを構想中であり、ワクワクするような取組が出てきそう。柚野地区を盛り上げる、地域活性化の中心となるお店であり、今後のさらなる展開が期待される。

(文責：地域産業課)

生産者と消費者をつなぐ“茶畑に浮かぶカフェ”

茶の庭

所在地 掛川市上内田 389-1
 運営 佐々木製茶株式会社
 代表者名 佐々木 余志彦
 創業 令和3年2月
 従業員数 20人
 主要製品 茶、茶菓子、茶器
 電話 0537-28-7077
 F A X 0537-28-7575
 U R L <https://chanoniwa.com/>



▲茶畑のなかのテラス席

「お茶っていいよね！」を伝えたい



▲茶畑に浮かぶような茶の庭の店舗

掛川駅から車でおよそ10分。茶畑とともに、ひときわ目を引くおしゃれな外観の店舗が現れる。茶の庭は、創業から103年の歴史を持つ佐々木製茶株式会社が手がける、日本茶のショップ&カフェだ。

店内には、自社製品の茶葉や茶器の販売スペースと、ガラス張りの開放的なカフェスペースがあり、掛川茶を使用したドリンクや季節のスイーツが楽しめる。

コンセプトは「茶畑に浮かぶショップ&カフェ」。外にはテラス席もあり、茶畑を眺めながら、ゆったりとしたひとときを過ごせる場所として人気を集めている。

茶の庭に込めた思い

茶の庭の構想は10年以上前に遡る。

同社3代目の佐々木社長が、佐賀県嬉野市で嬉野茶を活かしたティーツーリズムに感銘を受け、掛川の地で、体験を通じてお茶に親しんでもらえる場所を作れないかと考案した。



▲茶の庭の藤田店長（左）と佐々木社長（右）

また、生産者である茶農家、荒茶の加工業者、卸売業者、販売業者と分業制となっているのが一般的な茶業界で、直接消費者と接する機会の少ない生産者に、消費者の「美味しかった」という声を届けたいという思いもあった。

現在では、茶の庭を訪れた生産者からも商品について意見をもらえるようになり、生産者が商品作りにも参加できる、いい循環が生まれている。

「体験と発見」ができる場所

茶の庭では、お茶を通じた「体験と発見」を提供している。

カフェメニューの「お点前セット」は、海外からの観光客にも人気の一品。こだわりの茶器を使い、お茶を淹れる体験ができる。茶葉それぞれに適した蒸らし時間があり、注ぐお湯の温度や茶器の形状によっても味わいに変化する。お茶の奥深さにきっと驚くはずだ。季節ごとの茶菓子とのペアリングも楽しい。

カフェのオープンに合わせて開発された看板商品「茶の庭シリーズ」もおすすりめだ。茶葉の種類や、焙煎、熟成の度合いを変え、旨味やコク、香りの違いで選べるようにした。生産から加工、販売までを一手に行う同社ならではの商品だ。ぜひ飲み比べをして、自分好みの茶葉を見つけてみてはいかがだろうか。

さらに、茶畑を活かした体験も行っている。先日は、オープン時に茶の木の植樹を行った子供たちを集め、育った茶葉を摘み取る体験を開催したそう。生産者の顔や生産現場を見ることで、消費者に安心して商品を手に取ってもらいたいという思いがある。

今後、テラス席を利用して自ら摘み取った茶葉を茶もみする体験や、商品のQRコードから生産者へメッセージを送ることのできる仕掛けなども構想中だ。

常に生産者と消費者の目線に立って、両者の架け橋となるような取組を行う佐々木社長。新たなアイデアは尽きないようだ。

ぜひ一度、茶の庭へ足を運んで、掛川茶の深い味わいを堪能してみて欲しい。「お茶っていいよね！」を実感できること間違いなしだ。

（文責：企業立地推進課）



▲お点前セット



▲茶の庭シリーズ

地元に根ざした酒文化の発信地

中屋酒店	
所在地	島田市横岡新田228
代表者名	片岡 博
創業	天保4年（1833年）
従業員数	2人
主要製品	各種酒類（清酒、ワイン等）
電話	0547-45-3208
FAX	0547-45-3217
URL	https://nakayasaketen-kanaya.jimdofree.com/
	

様々な人々が集う老舗

創業は天保4年（1833年）。現在の所在地近くにあった「片岡酒造」から分家した初代が酒類小売店を始めた。現在の店主である片岡博氏で6代目となる老舗だ。店内に入ると、大きな冷蔵ショーケースに様々な商品が並ぶ。主な商品は、同じ島田市内で清酒を醸造する株式会社大村屋酒造場の商品で、その他にも県内の各種地酒や店主らが自ら採した長野県産ワイン等も取り揃えられ、店主のこだわりを感じることができる。



中屋酒店が一般的な酒類小売店と異なる点は、「酒場」の併設である。「地元の人々が集う場所を作りたい」と昭和50年頃に食品営業許可を取得。小売スペースで販売している各種酒類を料理とともにその場で味わうこともでき、「小売」と「酒場」で相乗効果も生まれる。どこか懐かしい雰囲気酒場の酒場は、開店時間の16時になると地元の常連客で賑わう。「昔は男性客ばかりで入りにくい雰囲気だった」と言うが、店主の奥さんの発案で女性限定日を設ける等、入りやすい雰囲気づくりに努め、現在では“女子会”も多いようだ。さらに近年は、大井川鐵道の五和駅や商業施設「KADODE OOIGAWA」が近くにあることから、県外や外国人の旅行客の来店も増えてきている。「皆、田舎の良さを味わいに

くる」と開店当時には想像もしていなかった新しい人の集いに店主は笑う。

オール地元で商品開発

そんな酒場スペースで楽しめるのが、同社と大村酒造場が共同開発した清酒「かなや日和」である。

米の栽培も行っている店主が、自身の酒類販売の経験も活かし、「地元の米で酒を造りたい」と平成20年から始めた。同じ想いを持っていた地元の酒蔵の協力も得て、現在では年間2,500リットル程度を製造している。食用米を原料とした精米歩合60%の純米酒だが、県独自の酒造用酵母である静岡酵母を使用した丁寧な造りで、その味わいは純米吟醸酒並み。お客さんからの評判も良く、店主も「我が子のような酒」と勧める。ラベルには商品に対する店主の思いが一面に綴られており、ぜひ「かなや日和」を飲みながら一読して欲しい。



▲地元酒蔵と共同開発した清酒「かなや日和」

老舗による新たな挑戦

他店とは異なる取組を行う同社だが、現在、新たな試みとして「どぶろく」の製造計画も進行中である。通常、「どぶろく」を含む酒類の製造免許の新規取得はハードルが高い。しかし、要件を満たす「特区」内の事業者は、比較的容易に免許取得が可能となる。



▲酒造研修を受ける店主（右）

そこで、地元自治体が仲間に加わった。前述の「かなや日和」と同様、どぶろく製造にも地元産の米が活用されるため、農業振興・地域振興を図るべく、令和6年3月に島田市が「どぶろく特区」の認定を取得。これを受け、同社も令和6年7月に静岡県工業技術研究所沼津工業技術支援センターにて酒造に関する研修を受講。また、同年10月には一部店舗の改装に合わせて、将来的に製造場としても使用可能な部屋を新たに設けた。

これまで酒類の販売・提供・共同開発と幅広く携わってきた同社が製造する「どぶろく」への期待は大きく、その完成が待ち遠しい。

（文責：商工振興課）

1,000 年以上のおだしの文化をつなぐ専門店

有限会社沼田

所在地 三島市西旭ヶ丘町4041-2
代表者名 沼田 豊一郎（3代目）
創業 昭和9年
資本金 5,000千円
主要製品 出汁製品
電話 055-981-7760
URL <https://izu-numata.jp/>



日本の食文化を拡げる

沼田の創業者である沼田茂雄さんは、元々熱海市網代で鰹漁師をしていたが、90年前に鰹節卸問屋をはじめた。鰹節は30分でも空気に触れると香りが飛んでしまうため、当時は、朝晩の1日2回、自転車で紙袋に入れた鰹節をお客さんの元へ届けていたという。お客さんの「あの出汁が欲しい、この出汁が欲しい」という要望にこたえていくうちに、どんどん扱う出汁の種類が豊富になっていった。

現在では、「日本の食文化を正しい知識とともに拡げること」を企業理念とし、「おだし香紡（出汁専門店）」、「ヤマシゲ（和食品の製造卸売事業）」、「出汁製品製造（委託製造）」など、出汁を楽しんでいただくための事業を幅広く展開している。



▲焙乾・天日干し・カビ付けなどの工程を経て製造される鰹節

おだしコンシェルジュがおもてなし

「おだし香紡（こうぼう）」は、今から20年ほど前にオープンした出汁専門店である。全国のさまざまな素材を目利きし、メジャーな素材であるカツオやコンブから、エソやアマゴといった手に入れるのが難しい激レアな素材まで、80種類もの完全無添加の出汁素材を取り扱っており、圧倒的な種類数と質の良さを誇っている。



▲おだしコンシェルジュ

これだけ扱っている出汁の種類が多いと迷ってしまいそうだが、おだし香紡には「おだしの専門知識」と「おもてなしの心」を兼ね備えた「おだしコンシェルジュ」があり、おだしのことなら何でも相談にのってもらえることができる。

おだしの魅力を世界に発信

おだし香紡では、出汁の文化を次世代につなげるため、物販だけでなく、「おだしの魅力を発信する」ということにも一層力を入れている。

2016年に立ち上げた「まいにち、おだし」という情報サイトでは、おだしの取り方やおだしを使ったレシピを紹介しており、自分のお気に入りの楽しみ方を発見することができる。

また、絵本作家えがしらみちこさんとコラボして「丘の上のおだし屋さん」というWEB絵本を公開したり、アメリカや台湾など海外の方向けの体験型おだしセミナーを開催するなど、異業種と連携しさまざまな角度からおだしの可能性を発信している。



▲おだし情報サイト「まいにち、おだし」



▲セミナーの様子

日本一の出汁専門店を目指して

4代目である沼田行雄さんは、家業を継ぐべく、大学・大学院ではITと経営について学び、社会に出からはコンサルティング企業に勤務、3か月カツオ節削り職人を経験した後、同社へと入社した。

勉強のためにと、全国各地の煮干しを購入している。日本の人が食文化を見直すきっかけになればと、東京国立博物館で開催された「150年後の国宝展」には、自身が10年かけて収集した「煮干しの標本」を出展。最高位の特別賞に選ばれ、ネットでバズったそう（＝爆発的に話が広まること）。

「今は80種類であるおだしを100種類にしたい」と行雄さんは語る。培ったキャリアと知識を活かし、日本一の出汁専門店を目指している。

1,000年以上も続く「おだし」は、和食だけでなくイタリアンやフレンチといった他国の料理とも相性がいい。みなさんも日々の料理に素材のうま味を感じられるおだしを取り入れてみませんか？

（文責：商工金融課）



▲特別賞受賞「煮干しの標本」

民宿とイラストの「勝五郎 KATSUGORO」

伊豆白浜の温泉民宿 勝五郎 KATSUGORO

所在地 下田市白浜2189-1
代表者名 土屋 尊司
創業 平成30年6月
主要事業 宿泊業
電話 0558-22-1937
URL <https://katsugoro.com/>

KATSUGORO

伊豆白浜のリノベーション宿泊施設

下田市白浜にある「温泉民宿勝五郎」は、白浜海岸から徒歩3分の距離に位置する。かつて祖父母が営んでいた民宿を、孫夫婦の土屋尊司さんと昌代さんがリノベーションし、2018年にモダンなデザインを取り入れた新しい宿として生まれ変わった。

同民宿は、シンプルながらもこだわりの詰まった空間だ。客室は和室3部屋に加え、自由に使える共用スペースの広間を備える。宿には運営者である土屋さん夫婦2人と子供2人が住んでおり、家庭的で温かい雰囲気の特徴。庭には温水シャワーが設置されているため、サーファーや海水浴客にも便利な設備となっている。温泉は、弱アルカリ性単純泉。家具をはじめ、客室の布団や座布団の柄ひとつひとつを厳選している。広間の一角には、土屋夫妻のお気に入りの北欧雑貨や本が並ぶ。



▲民宿の外観



▲客室の家具



▲広間の一角
土屋夫妻おすすめの雑貨や本が並ぶ

地域の観光業への貢献

尊司さんは、建築デザインのキャリアを持つUターン就職者であり、宿の運営と並行して地域密着型のデザインやイラスト制作にも力を注いでいる。地元の行政機関から広報資料や観光ポスターの制作を依頼されるほか、地元店舗のロゴデザインや商品ラベル、ウェブサイト装飾など、多岐にわたる依頼に応えている。

また、観光名所や地域文化を描いたイラストは、地元の魅力を伝えるためのツールとして高く評価されている。



▲民宿の外観のイラスト



▲宿の一角で販売しているポストカード

尊司さんの手掛けるポストカードや雑貨は、宿の一角や下田駅近くの「下田時計台フロント」、オンラインショップなどで販売されており、観光客や地元住民の人気を集めている。

昌代さんも尊司さん自身も、下田でのイラスト制作の需要がこれほど高まるとは予想していなかったと語る。その活動は地域社会に新たな価値を生み出し、地元の文化や観光振興に寄与している。

将来への展望



▲金目鯛の煮つけのイラスト

同民宿は、宿泊者との距離が近い「人情宿」として、訪れる人々に温かみのある滞在を提供する。広間ではそこに居合わせた土屋さん夫妻と宿泊客同士で、さまざまな会話が生まれるという。

現在、子育てと仕事を両立しながら、無理のない範囲で宿泊業とデザインの仕事を進めているが、将来的には広間を活かした映画上映やイラストワークショップ、読書会といったイベントを再開したいという夢を持つ。

夫婦の趣味やこだわりが詰まった空間で、地域と共に成長する宿として、これからも注目される存在であり続けるだろう。

(文責：商工振興課)

渡船から地域を元気に

渡船第七万集丸

所在地 賀茂郡西伊豆町田子929-2
 代表者名 藤井 和治
 主要事業 渡船、小型船舶レンタル
 電話 090-4201-0017
 URL <https://tagofujii.jimdofree.com/>



渡船ビジネス

西伊豆町田子漁港で渡船のビジネスに取り組むのは、地元出身の藤井和治さん。藤井さんは、元々、静岡市にある港湾工事を営む企業に就職し、20年間勤務。勤務する傍ら、地元田子漁港で渡船業を営む叔父の手伝いをし、6年前に引退した叔父の船を引き継ぎ独立。現在は、2隻の大型船舶と4隻の小型船舶を保有し、釣り客を離岸の堤防などへ送迎する渡船業を営んでいる。

藤井さんにとって仕事の醍醐味は、「お客さんが西伊豆の海を楽しんでくれること」。そのためのサービスは、どこよりも充実している。船舶に対する設備投資は惜しまず、安全面、衛生面での不安は一切ない。加えて、電話対応や現場での配慮なども気を遣う。一般的な渡船業は、送迎の時間が一定だが、藤井さんは、時期や狙いの魚種に合わせ、昼夜問わず弾力的に対応する。また、特に力を入れるのが女性客への配慮。清潔な施設維持のほか、トイレ送迎などは、高い顧客リピート率を維持する要因となっている。

元々、豊富な水産資源に恵まれた西伊豆の海で、あらゆる釣りに対応するサービスは、全国から顧客を引き込む。



▲離島が多数存在する西伊豆町は釣りの聖地



▲漁船に乗り込む釣り客

逆転の発想のマーケティング

「マーケティングの狙いは口コミですよ」と藤井さんは語る。釣り人は、釣り場を探すときに、まず友人に勧められた場所に行く。では、それを言わせるためにどうするか。日々のおもてなしだ。まず、釣果が上がるシーズンに向けて仕込みを始め、お客様に釣果を上げてもらう。加えて、藤井さんのおもてなしにより、顧客満足度を高める。

新たな顧客を呼び込む独自の手法は、「あえて広報しない」スタイルだ。うちに来れば「釣れますよ」「楽しめますよ」というアピールをしてもお客様の心には響かない。実際に楽しんだ仲間から聞いた声が一番の動機付けになる。玄関となるHPもシンプルな構成で、派手な広報は一切しない。これを貫き通してビジネスが成り立っている。

現在はこうして築いた顧客との関係性から、ニーズを捉え、「小型船舶の貸出」や「遊漁船貸切サービス」が生まれ、着実にビジネスの規模を拡大している。



▲県外からも多数の釣り客が訪れる

地域への人の呼び込み



▲田子漁港で語る藤井さん

藤井さんの渡船に惹かれ、地域への人の流れも出てきている。藤井さんの渡船のサービスを目的に、定年退職後の移住先として西伊豆町を選択されるケースも出てきた。また、渡船の常連であった国内トップクラスのトライアスロン指導者が移住し、藤井さんの漁船を利用しながら西伊豆町を合宿地として、若手の育成を行う予定だ。

こうして、藤井さんの「人を楽しませる」取組が、地域に新たなビジネスを生み、人の流れを生み出している。

藤井さんは、現在、田子漁港の役員や下田漁港の監事にも任命され、地域からの信頼も厚い。その上で、現在も田子漁港のあらゆる資源を活用して、地域を盛り上げる事業に取り組んでいる。今後、藤井さんの取組は、西伊豆町の新たなうねりとなることだろう。

(文責：商工振興課)

静岡県内初の全寮制動物専門学校

動物園予備校アニマルキーパーズカレッジ

所在地 賀茂郡東伊豆町白田 1 6 5 2 - 1
 代表者名 白輪 剛史
 開校 令和 2 年 4 月
 従業員数 1 1 人
 主要事業 学校教育
 電話 0 5 5 7 - 9 5 - 0 0 1 0
 URL https://akc.or.jp/



動物業界の即戦力へ



▲学生による
オットセイのトレーニング

東伊豆町にある動物園予備校アニマルキーパーズカレッジは、県内初の全寮制動物専門学校である。動物飼育、繁殖、展示、販売など、動物業界で必要な知識と技能を学べる環境を提供している。生体販売や展示の資格取得も可能である。

同校では、哺乳類、鳥類、爬虫類、両生類、魚類といった 120 種以上、1,000 頭を超える多種多様な動物が飼育されている。提携施設、地元の動物園や水族館の協力、さらには警察や一般市民からの引き取りなど、多様な手段で動物が集まる。こうした環境が卒業生を即戦力として動物業界に送り出す要因となっている。

3つの学科で多様な学びを提供

同校には「動物飼育学科」「鳥獣狩猟ジビエ学科」「動物オンライン学科」の3つの学科がある。動物飼育学科は動物の飼育や管理、繁殖、展示のプロを育成する学科である。鳥獣狩猟ジビエ学科は狩猟免許の取得やジビエの加工・流通について学び、特に社会人の受講が多い。オンライン動物学科は通学が難しい人向けに、動物の行動学や飼育管理の基礎をオンラインで学べるコースである。



▲同校で孵化した
ケープペンギン

講師陣は動物園の飼育員、元水族館のトレーナー、ジビエ処理施設スタッフなど、実務経験豊富なプロフェッショナルで構成されており、理論と実践をバランスよく学ぶことができる。

収益活動も学びの一環

同校では地域に出向く「出張動物園」を学生主体で運営している。地元の学校やイベント会場で動物の展示やふれあい体験を提供するこの活動は、動物愛護や生態系保護の重要性を伝える教育的な取組であると同時に、学生たちが実務スキルを学ぶ貴重な場でもある。動物の輸送や展示準備、来場者対応といった現場で必要な業務を経験できる実践的な学びの場となっている。

また、生体販売の活動も行っている。これには学生が飼育・繁殖した動物を文化祭や特定の日に販売する形が採られている。販売活動では、顧客対応や販売計画の立案など、経営に必要なスキルを学ぶことができる点も特徴である。

これらの活動で得た収益は、研修旅行の費用に充てられ、さらなる学びの機会を広げる一助となっている。



▲同校で孵化した
ヒョウモントカゲモドキ



▲生体販売の様子

動物とともに未来をつくる



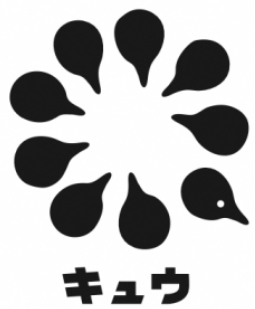
▲グリーンイグアナと学生

アニマルキーパーズカレッジは、動物業界でのキャリアを目指す若者や、動物に深い興味を持つ社会人にとって理想的な学びの場である。学生たちが学校で得た経験やスキルを活かして全国の動物園や施設で活躍する未来を支援し続けている。動物愛護や環境保護の視点も重視しながら、次世代の動物業界を支えるプロフェッショナルを育成するこの学校は、今後も地域と業界をつなぐ重要な拠点としての役割を果たし続けるだろう。

(文責：商工振興課)

すでにそこにあるものに合わせて緩やかに発展する、

人と地域に優しいまちを目指す

株式会社浜松家守舎キュウ やもりしゃ	
所在地 浜松市中央区北田町130-2 代表者名 柳本 茉希 創業 令和5年7月 資本金 1,000千円 事業内容 家守業、リノベーションまちづくり メール hamamatsu.yamorisha.cue@gmail.com	

深刻な社会問題への挑戦

全国的な空き家、空き店舗の増加が社会問題化して久しく、まちの空洞化は人と人のつながりを希薄にする副作用をもたらしている。

そんな現代の社会的な病とも言える空き家・空き店舗の問題に応えるのが、遊休不動産に新たな命を吹き込み、新たな価値を付与することにより、周辺エリア全体の価値向上と人のつながりの再生を図る「リノベーションまちづくり」の手法だ。

令和5年7月、浜松駅周辺市街地の浜松市中央区北田町に、リノベーションまちづくりを自ら実践しながら、リノベーションによる新事業展開のアドバイス、サポート、建築・施工までを幅広く担う家守会社である株式会社浜松家守舎キュウは誕生した。「キュー」という名前の由来はペンギンの鳴き声、すなわちペンギンが円陣を組むように身を寄せ合い暖め合う様子から、人と人が手を取り合い、スクラムを組んで地域再生に取り組みたいとの希望を込めて付けられたそう。

三本の矢

同社の活動は、元々建築業界に造詣の深い3名の創業メンバーの共同経営によって支えられている。

3名は、活動のベースをそれぞれの本業に置きながら、「建物が本当に価値を持って使われること」を望み、共通認識としている。

建築の専門家としてのそれぞれの強みを活かし、「交渉・戦略」の大端氏、「広報・拡張」の柳本氏、「企



▲創業メンバーの3名
(左から大端氏、代表の柳本氏、鈴木氏)

画・建築」の鈴木氏と、活動の3本柱を役割分担して企業理念の実現に向けて邁進する様子は、さながら「三本の矢」のごとく、個々の能力を掛け合わせることで、強固で折れない強い力を生み出しているようだ。

人と人がつながる拠点の完成

「リノベーションまちづくり」と一言と言っても、その活動はとても地道で、活動には情熱と根気が必要だ。

同社は、ただ古い建物を作り直して新しくすることが目的ではなく、まちの歴史や伝統を守りながら、リノベーションしたお店にお客さんが集まり、人と人がつながっていき、まちが活性化して再生につながることを重要だと考えている。



▲活動拠点整備に向けたリノベーション作業。
多くの人手と労力によって支えられている。



▲令和6年7月「きたたまちロビー」始動

同社が手掛けた物件の第1号である「きたたまちロビー」は、かつて印刷所として使われていた空き店舗を、印刷会社、デザイン事務所、駄菓子屋、シェア工房などが入居しながら、集客可能なイベントスペースも併せ持つ「人と人が出会う拠点」へとリノベーションし、令和6年7月に始動したばかりである。

「きたたまちロビー」は、今後の同社の活動拠点として、そして、エリアの賑わいの起点となることが期待されている。

まちの再生に向けて

元からあったそのまちには、そこに元から住む人がいて、歴史があり、価値観がある。

同社が目指すエリアリノベーションは、それらの全てを尊重し、大切にした上で、新たに元気の源を注ぎ込むことで発展していく。

「建物と人がつながり、仲間が増え、まちが活力を取り戻し再生していけるよう微力を尽くしたい。」と、代表の柳本氏は明るく謙虚に語ってくれた。

今後の同社の飛躍を、大きな期待を込めて注目していきたい。



▲大端氏が手掛けた複合店舗「みかわや|コトバコ」



▲柳本氏が手掛けた瓦コンセプトカフェ「gramme」

(文責：商工金融課)

その他のサービス業

グラフィックデザインによる幸せな暮らしのお手伝い

株式会社NDC&DESIGN

所在地 沼津市大手町4-5-12
うるわしビル2F
代表者名 大木 真実
創業 令和4年11月
資本金 1,000千円
事業内容 グラフィックデザイン制作
グラフィックデザイナー向け
シェアオフィス運営
電話 055-954-0211
FAX 055-954-0212
URL <https://www.ndc.design/>



同社が運営する「NUMAZU DESIGN CENTER」では、通常のシェアオフィスだけでなく、デザイン関連書籍が集まり、クリエイターだけでなく一般の方も利用できる「デザイン図書館」や、同社の持つネットワークを活用し、グラフィックデザインの困りごとを解決する「まちのデザイン窓口」、クリエイターのスキルアップのためのセミナーやワークショップを開催するフリースペース兼ギャラリーの「クリエイティブ発信基地」などの

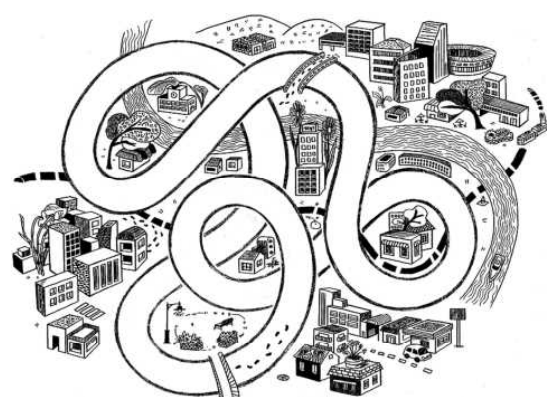


▲NUMAZU DESIGN CENTER内に併設されるデザイン図書館

施設が併設されている。

こうした施設を開設した背景について大木氏は「東京から移住した際、沼津市にはクリエイター同士のつながりやデザインが活かされたクリエイティブな空間が少ないと感じ、環境の良い沼津市にも東京で感じたクリエイティブな刺激を取り入れるため、交流の場を作りたいと感じたことがきっかけ」と語った。

NUMAZU DESIGN CENTERで生まれるつながり



めぐる沼津映画祭

NUMAZU SHORT FILM FESTIVAL 2024

▲大木氏が企画・デザインを手がける「めぐる沼津映画祭」のキービジュアル

その後沼津市に拠点を移し2018年にはグラフィックデザイナーのためのシェアオフィス「NUMAZU DESIGN CENTER」を開設し、グラフィックデザインを手がける傍ら、地域内外のクリエイターのスキルアップやコミュニティ形成の場を提供している。

株式会社NDC&DESIGNは、グラフィックデザインを主軸に、地域内外のデザインを手がける企業で、広告やパッケージ、SPツール、webサイト等のデザインに加え、地域づくりにも関わるなどクリエイティブな案件に多数携わっている。

同社代表の大木真実氏は、大阪府出身で大阪芸術大学芸術学部デザイン学科を卒業後、東京都で同社の前身となるデザイン事務所「daitai GRaPHiC」を設立。



▲NUMAZU DESIGN CENTER内のシェアオフィスの様子

グラフィックデザインによる地域作り

同社は「グラフィックデザインを通じた幸せな暮らしづくりのお手伝い」を掲げ、沼津市主催の心地よい空間作りの社会実験「OPEN NUMAZU」や、市内各所に設置された短編映画上映会場を巡りながらまちなかの個店などを訪れる「めぐる沼津映画祭」、沼津駅と沼津港を結ぶEVバス等沼津市を中心に地域づくり案件で数多くデザインを手がけている。

地域作りについて大木氏は「デザインを通じ沼津での暮らしが好きな人を増やすことや心地よい空間作りができればと考え様々な取組を行っている。20年後の鉄道高架化を目指し沼津市が大きく変わる中で、街の人たちと同じ思いで地域に良い影響を与えていきたい。」と語る。

同社の積極的な取組により、沼津市、ひいては静岡県がどのような地域になっていくのか、今後も注目していきたい。



▲大木氏がデザインを手がけた「OPEN NUMAZU2024」のチラシ

(文責：地域産業課)