

活性化情報
中小企業
かごしま

2013
第698号

8

特集
テーマ

- 環太平洋パートナーシップ(TPP)の動き
- 自己変革を遂げて躍動する
中小企業・小規模事業者(白書事例)



Kagoshima
Prefectural Federation
of Small Business
Associations

鹿児島県中小企業団体中央会



1 特集 1

環太平洋パートナーシップ (TPP) の動き

6 特集 2

自己変革を遂げて躍動する 中小企業・小規模事業者 (白書事例)

29 特別寄稿 安心・安全を守る

「土と人と環境に優しい」 安心・安全なモノづくり

(日本有機株式会社 代表取締役 野口 愛子 氏)

35 Never Give Up! 元気を出そう! がんばれ中小企業

「こうなればいいな」を 形にする発想実現企業

(株式会社フェニックス 代表取締役 岩元 浩海 氏)

38 組合インタビュー

(鹿児島県石油販売業(協)・鹿児島県石油(商) 理事長 坪久田 正明 氏)

39 中央会の動き

地域プラットフォーム「かごしま中小企業組合支援ネットワーク」開所式
中央会青年部会ソフトボール大会、創業補助金・ものづくり補助金採択結果

41 組合トピックス

42 インフォメーション

43 業界情報 (平成 25 年 6 月情報連絡員報告)

45 倒産概況 (平成 25 年 7 月鹿児島県内企業倒産概況)

47 中央会関連主要行事予定

環太平洋パートナーシップ (TPP) の動き

TPP (Trans-Pacific Partnership) は、環太平洋戦略的経済連携協定の略称であり、モノやサービスの貿易自由化に止まらず、政府調達、貿易円滑化、競争政策などの幅広い分野を対象とする自由化レベルの高い包括的な協定です。アジア太平洋地域の新たな経済統合の枠組みとして経済団体を中心に参加を支持する声が多い一方、関税撤廃による国内農林水産業への影響を懸念して、農協や漁協などの生産者団体を中心に参加に反対する意見もあります。

このような中、7月15日から25日まで、マレーシアにおいて第18回TPP交渉会議が開催され、日本も正式に参加しました。

TPPの参加に対しては様々な論点があります。本特集では、TPPの概要や交渉参加により期待されるメリット、懸念されるデメリットについて紹介します。

TPPの基本的考え方

(※出典:平成24年9月に発出された「TPP貿易閣僚による首脳への報告書」等)

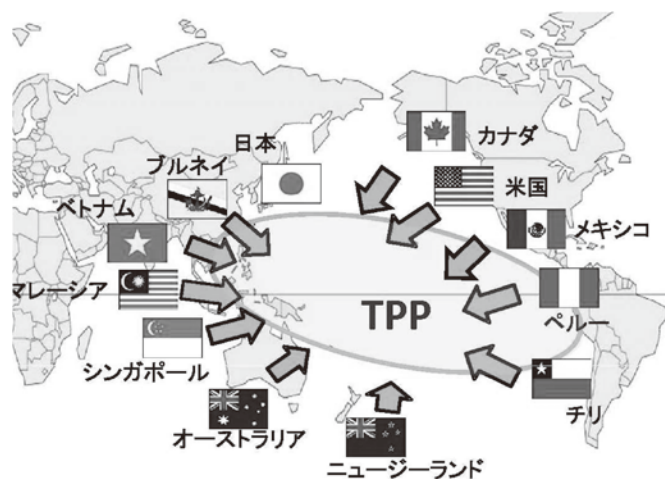
1. 高い水準の自由化が目標

アジア太平洋自由貿易圏 (FTAAP) に向けた道筋の中で実際に交渉中のものであり、アジア太平洋地域における高い水準の自由化が目標。

※ 物品市場アクセスの交渉対象については、全ての品目を自由化交渉の対象としてテーブルに乗せなければいけないとされているが、最終的な関税撤廃の原則については定かではなく、センシティブ品目の扱いは交渉分野全体のパッケージの中で決まるとされている。

2. 非関税分野や新しい分野を含む包括的な協定

FTAの基本的な構成要素である物品市場アクセス (物品の関税の撤廃・削減) やサービス貿易のみではなく、非関税分野 (投資、競争、知的財産、政府調達等) のルール作りのほか、新しい分野 (環境、労働、「分野横断的事項」等) を含む包括的協定として交渉されている。



T P P 協定交渉の分野別状況 (2012年3月に公表したもの)

(1) 物品市場アクセス (作業部会としては、農業、繊維・衣料品、工業)	
物品の貿易に関して、関税の撤廃や削減の方法等を定めるとともに、内国民待遇など物品の貿易を行う上での基本的なルールを定める。	
(2) 原産地規則	
関税の減免の対象となる「締約国の原産品 (= 締約国で生産された産品)」として認められる基準や証明制度等について定める。	
(3) 貿易円滑化	
貿易規則の透明性の向上や貿易手続きの簡素化等について定める。	
(4) S P S (衛生植物検疫)	
食品の安全を確保したり、動物や植物が病気にかからないようにするための措置の実施に関するルールについて定める。	
(5) T B T (貿易の技術的障害)	
安全や環境保全等の目的から製品の特質やその生産工程等について「規格」が定められることがあるところ、これが貿易の不必要な障害とならないように、ルールを定める。	
(6) 貿易救済 (セーフガード等)	
ある製品の輸入が急増し、国内産業に被害が生じたり、そのおそれがある場合、国内産業保護のために当該産品に対して、一時的にとることのできる緊急措置 (セーフガード措置) について定める。	
(7) T B T (貿易の技術的障害)	
中央政府や地方政府等による物品・サービスの調達に関して、内国民待遇の原則や入札の手続等のルールについて定める。	
(8) T B T (貿易の技術的障害)	
知的財産の十分で効果的な保護、模倣品や海賊版に対する取締り等について定める。	
(9) T B T (貿易の技術的障害)	
貿易・投資の自由化で得られる利益が、カルテル等により害されるのを防ぐため、競争法・政策の強化・改善、政府間の協力等について定める。	
サービス	(10) T B T (貿易の技術的障害)
	国境を越えるサービスの提供 (サービス貿易) に対する無差別待遇や数量規制等の貿易制限的な措置に関するルールを定めるとともに、市場アクセスを改善する。
	(11) 一時的入国
	貿易・投資等のビジネスに従事する自然人の入国及び一時的な滞在の要件や手続等に関するルールを定める。
	(12) 金融サービス
金融分野の国境を越えるサービスの提供について、金融サービス分野に特有の定義やルールを定める。	
(13) 電気通信	
電気通信の分野について、通信インフラを有する主要なサービス提供者の義務等に関するルールを定める。	
(14) 電子商取引	
電子商取引のための環境・ルールを整備する上で必要となる原則等について定める。	
(15) 投資	
内外投資家の無差別原則 (内国民待遇、最恵国待遇)、投資に関する紛争解決手続等について定める。	
(16) 環境	
貿易や投資の促進のために環境基準を緩和しないこと等を定める。	
(17) 労働	
貿易や投資の促進のために労働基準を緩和すべきでないこと等について定める。	
(18) 制度的事項	
協定の運用等について当事国間で協議等を行う「合同委員会」の設置やその権限等について定める。	
(19) 紛争解決	
協定の解釈の不一致等による締約国間の紛争を解決する際の手続きについて定める。	
(20) 協力	
協定の合意事項を履行するための国内体制が不十分な国に、技術支援や人材育成を行うこと等について定める。	
(21) 分野横断的事項	
複数の分野にまたがる規制や規則が、通商上の障害にならないよう、規定を設ける。	

TPP交渉参加により期待されるメリットの例(各種団体の意見の例)

(出典:内閣官房資料「TPPに関する意見取りまとめ(期待されるメリット抜粋)」)

1. 総論

- 韓国(米韓F T A発効済み)等の企業との競争条件の改善
(経団連、日本商工会議所、全国中小企業団体中央会、電子情報技術産業協会、日本機械輸出組合他)
- アジア太平洋地域の成長の取り込み(経団連他)
- 我が国の他のE P A(日中韓F T Aや日E U・E P A等)の推進に寄与
(経団連、日本産業機械工業会他)
- T P Pに参加しない場合、空洞化が進むおそれ(経団連、自工会、日本労働組合総連合会他)

2. 各論

【他国の高関税品目の関税引き下げ】

- 米国の乗用車(2.5%)・トラック(25%)(自工会、日本機械輸出組合)、
「米国等T P P参加国の自動車・自動車部品の関税(2010年度1,370億円)の即時撤廃を希望。
2010年度の主要自動車メーカー5社の決算合計が約5,000億円の赤字であったことを勘案すると、1,370億円のインパクトは大きい。2.5%は決して低い関税率ではない。」(自工会)
- 米国の蒸気タービン(6.7%)・N Z、ブルネイ、豪州、ベトナム、マレーシアのインバーター(0~25%)(日本電機工業会)
- 米国のチタン母材(15%)、ベアリング(9%)、カラーT V・時計(5%)、ビデオカメラ(2.1%)(日本機械輸出組合)
- 米国の合成繊維織物(8.5~14.9%)、綿織物(6.5~15.5%)、衣類(品目によっては30%以上)(日本繊維産業連盟)
- 我が国がE P A未締結の米豪N Zの関税撤廃及び既存のE P Aで獲得できなかった市場アクセスの確保(日本商工会議所)
(注:ベトナムの乗用車(83%)、豪州の自動車部品(5%)等)

【我が国に有利なルールの策定】

- ベトナムの小売業の出店規制の緩和(日本フランチャイズチェーン協会、日本商工会議所)
※ベトナムでは外資規制はないが、(略)外資による大規模小売店等の2店舗目以降の開店許可手続には条件が課せられており、2店舗目以降は審査が非常に厳しくなる。
- 我が国に有利な繊維の原産地規則導入(日本繊維産業会)
※米国はヤーンフォワード(使用した材料を原糸から全てその国で製造した場合のみE P Aが適用対象となる)を重視。
我が国のA S E A NやインドとのE P Aでは縫製品製造の4工程のうち2工程以上の加工を経ているものを原産性認定の対象とする2工程基準を用いている。
- 鉄鋼製品に対するアンチダンピング措置の濫用防止(日本鉄鋼連盟)
- W T O政府調達(我が国及び米加星は加盟済み)未加盟国に同協定並みの規律を求める。
(経団連、日本機械輸出組合、電子情報技術産業協会)
- マレーシアのブミプトラ(自国民優遇)政策及び米国のバイアメリカン条項の是正、並びに

米国の州政府の政府調達市場の開放（日本機械輸出組合、日本電機工業会、日本貿易会等）

■ 収用や突然の政策変更等に対応する投資保護ルールの策定

（日本機械輸出組合、日本商工会議所、日本電機工業会）

「I S D Sの規定を設け、仲裁に付託される紛争の範囲をできるだけ限定しないよう希望する。」（日本機械輸出組合）

■ 海賊品・模造品対策、ロイヤリティ送金に対する現地政府による制限の禁止

（経団連、日本機械輸出組合等）

■ 査証や労働許可発給手続きの簡素化、迅速化（日本商工会議所他）

■ 新興国の排他的な産業政策（ローカルコンテンツ要求）の是正（経団連他）

TPP交渉参加により懸念されるデメリットの例（各種団体の意見の例）

（出典：内閣官房資料「TPPIに関する意見取りまとめ（デメリットとして指摘される点抜粋）」）

1. 総論

■ 食料自給率の低下により日本の農業が壊滅するのではないか。

（主婦連合会、JA全中、中央畜産会他）

■ 規制・制度の整合性の名の下で、米国のルールに日本も整合させられるのではないか不安。

（主婦連合会他）

■ TPPの目標である例外なき関税撤廃や、TPP参加国の国内規制の厳格な統一は、自由で開かれた貿易・投資というアジア太平洋地域の共通目標の達成に資するものではない。

（JA全中他）

■ TPPを含む国際貿易交渉に当たっては、国内の農林水産業の振興を損なわないようにすること。国内の農林水産業・農村漁村の振興を損なうことのないよう、十分な対策を行うこと。

（全国都道府県議会議長会）

■ TPP参加により海外への投資条件が整備されるならば、却って産業の空洞化が進行するのではないか。（全国町村会他）

2. 各論

■ 例外なき関税撤廃を原則とするTPPへの参加は、国内農業の振興とは両立できない。

（JA全中他）

※「P4協定において例外化されているものは、宗教上の理由など特別なものに限定されていることから、例外措置が可能との根拠のない見通しをもってTPPへ参加することは極めて危険である。」（JA全中）

※「国境地帯の農業や関連産業が深刻な打撃を被れば、これら地域に安全保障上の問題を引き起こすおそれがある。」（JA全中）

■ 食の安全・安心についてルールが緩和されることで問題が生じるのではないか。

（JA全中、主婦連合会、全国消費者団体連絡会等）

■ 混合診療の解禁等、国民皆保険制度が影響を受ける。

（四病院団体協議会、日本医師会、日本歯科医師会他）

■ジェネリック医薬品の製造・販売が阻害要因が導入されるのであれば問題。

(日本製薬団体連合会)

■外国の医師、歯科医師、弁護士、会計士、税理士、看護師、介護福祉士、建築士などの国家資格についての相互承認が、今後、議論される懸念はないのか。

(全国知事会、日本看護協会、公認会計士協会他)

■外国人単純労働者が流入するのではないかと。(全国知事会他)

■政府調達の対象拡大、基準額引き下げにより建設業界が影響を受ける恐れがある。

(全国知事会他)

■簡保・共済について制度変更を求められるのではないかと。(日本生活協同組合連合会他)

■漁業補助金等が原則禁止となれば、水産政策の後退につながる。(全国知事会他)

■I S D S 条項では、各国独自の施策が訴訟で否定されることになるのではないかと。

(全国消費者団体連合会、日本医師会、日本労働組合総連合会他)

これまでの TPP 関連の動き

2006年	シンガポール、ニュージーランド、チリ、ブルネイから成る P 4 協定が発効。
2008年	米国が交渉開始意図を表明。
2009年	米国、T P P 交渉開始への参加を議会通知。
2010年	[交渉会合を 4 回開催]
3 月	第 1 回会合で P 4 協定加盟の 4 カ国に加え、米国、豪州、ペルー、ベトナムの 8 カ国で交渉開始。
10 月	菅総理(当時)が所信表明演説で「環太平洋パートナーシップ協定交渉等への参加を検討し、アジア太平洋自由貿易圏の構築を目指します。」と発言。 第 3 回会合でマレーシアが交渉参加。9 カ国に。
11 月	A P E C 首脳会議(於:横浜) 菅総理(当時)が記者会見で「関係国との協議を開始するその姿勢を明確にしたところ」と発言。
2011年	[交渉会合を 6 回開催]
11 月	A P E C 首脳会議(於:ホノルル) 野田総理(当時)が、交渉参加に向けた関係各国との協議を開始する旨を表明。 メキシコ、カナダが交渉参加に向けた協議開始の意向表明。
2012年	[交渉会合を 5 回開催]
1-2 月	交渉参加 9 カ国と協議 ⇒ 米国、豪州、ニュージーランドを除く 6 カ国は日本の交渉参加を支持。
4 月	日米首脳会談で、オバマ大統領から、自動車、保険、牛肉について関心の表明あり。
6 月	参加交渉 9 カ国が、メキシコ、カナダの交渉参加支持を表明。 ⇒ 10 月、両国の交渉参加に関する 9 カ国の国内手続きが完了。計 11 カ国に。
11 月	オバマ大統領再選後、A S E A N 関連首脳会議の際の日米首脳会談で、協議の加速化で一致。 東アジアサミットの折の T P P 首脳会議で、参加 7 カ国の首脳は、2013 年中の交渉妥結を目指すことに合意。
2013年 2 月	日米首脳会談で、日米の共同声明を発出。
3 月	第 16 回会合(於:シンガポール) 安倍総理が「交渉参加」を表明。
4 月	日米協議合意、交渉参加 11 カ国が日本の交渉参加支持を表明。
5 月	第 17 回会合(於:ペルー)
7 月	第 18 回会合(於:マレーシア) 日本は 23 日から交渉参加。
8 月	第 19 回会合(於:ブルネイ)
10 月	A P E C 首脳会議(インドネシア・パリにて開催予定)

2013年版 中小企業白書事例

「2013年版 中小企業白書」が中小企業庁から公表されました。最近の中小企業の動向の分析及び自己変革を遂げて躍動する中小企業・小規模事業者の取組や課題の分析から構成されています。

本特集では中小企業白書より、起業・創業への挑戦、新事業展開への取組み、次世代への事業承継、情報技術の活用に取り組む中小企業の事例を紹介します。

1. 2012年度の中小企業の動向

- ・我が国経済は、円高、世界景気の減速等の影響により弱い動きとなったものの、足下では持ち直しの動きが見られる。
- ・中小企業の景況は、持ち直しの動きが見られる。中小企業等の再生・経営支援を徹底的に促進するとともに、被災地の産業振興のための取組を加速する必要がある。

2. 自己変革を遂げて躍動する中小企業・小規模事業者

(1) 起業・創業

起業・創業は、産業の新陳代謝を活性化させ、経営資源の有効活用を図り、雇用を創出する上で不可欠であるが、開廃業率は米英に比べて低迷しているのが実情である。

起業家の中には、成長・拡大志向の起業家のみならず、安定的な事業継続を志向する起業家が多数存在している。また、売上発生前の起業当初は各種手続や資金調達、売上発生後には人材確保が課題となるなど、発展・成長の各段階で異なる課題に直面している。起業の形態や発展・成長の各段階で変化する課題等を示すことで、求められる起業支援の内容を明らかにする。

(2) 新事業展開

新事業展開は、取り組んだ企業の多くが今後の売上増を見込むなど、事業の再生や成長の観点からも重要となっている。中小企業・小規模事業者が、資金・人材等の課題を乗り越え、成長分野で新事業展開する姿を示す。

(3) 次世代への引継ぎ（事業承継）

小規模事業者等の高齢化や後継者難は廃業に直結する問題であり、事業承継による経営者の世代交代が必要である。親族以外の承継が増加する中で、親族の承継、親族以外の承継の課題や、後継者養成等の対応策を示す。

(4) 情報技術の活用

中小企業・小規模事業者は、情報技術の導入・活用において、コスト負担、人材不足の課題に直面している。情報技術の導入・活用で効果を得るために経営者のリーダーシップ等が必要であること、多品種少量の生産管理、全国的な市場開拓、企業間連携による効率化等を情報技術の活用で実現し、経営課題を解決した企業の取組を示す。

本特集は、中小企業庁が発表した「2013年版 中小企業白書」を基に作成しました。白書の全文は、中小企業庁ホームページ(<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>)に掲載されています。

◆起業・創業

—事例—

01

萌芽期の資金面等の課題を乗り越え、グローバル市場で支持される製品を創造するネット家電ベンチャー

東京都千代田区の株式会社 Cerevo（従業員 10 名、資本金 2 億 460 万円）は、インターネットにつながる家電製品の開発・設計・販売を行う企業である。同社の主力製品は、市販のビデオカメラに接続すれば、パソコンを介さずに動画共有サイトで映像配信を行える装置であり、その独自性から、国内外の多くの利用者から支持されている。

同社は、顧客ターゲットを設定せず、高まりつつある需要をグローバルに捉え、公開されている技術や設計情報を活用して開発期間を短縮し、大企業に先駆けて製品を投入するビジネスモデルで成長している。現在、同社の売上高の約 4 割は海外向けである。

大手の家電メーカーに勤務していた同社の岩佐琢磨社長は、起業家が集う勉強会やブログを活用することで、起業準備を着実に進めた。自己資金と十人前後の支援者からの数十万円単位の出資で資金を確保して起業した同社であったが、その後の資金調達が課題となった。結果として、第三者割当増資により資金調達できたが、リーマン・ショックの影響から、出資を受けるまでに、考えていた以上に時間が掛かり、その間の岩佐社長自身の生活費や技術者の人件費の工面に苦労した。また、その後の製品開発段階では、部品調達が大きな課題となった。

国内では、大口注文しか引き受けない業者や新規企業との取引を控える業者が多いため、インターネット上のマッチングサイ

トで余剰在庫を抱える海外の部品業者を発掘し、必要最小限の量での部品調達を可能とした。

2007 年に起業した岩佐社長であったが、近年の起業環境について、「働き方が多様化し、様々な働き手を活用することで、固定的な人件費を抑えることができる。

また、インターネットによる商品の先行予約やオープン・ソース・ハードウェアの広がりにより、資金調達や製品開発も容易になった。このため、これまで開発に多大な費用を要したハードウェア分野でも、自分が起業した時よりも、更に起業しやすい環境が整いつつある。当社は、そうした環境を最大限活用し、グローバルニッチな製品を作っていきたい。」と話している。



パソコンを介さずにライブ動画共有サイトで映像配信を行える映像配信機

—事例—

02

経営ノウハウの不足を乗り越え、地域住民の健康増進に取り組む若手起業家

熊本県熊本市の株式会社くまもと健康支援研究所（従業員 50 名、資本金 1,500 万円）は、同社社長の松尾洋氏が、大学卒業後に特定非営利活動法人に所属しながら、取り組んでいた自治体向けの保健指導・介護予防事業を引き継ぐ形で、従業員 10 名程度の規模で 2006 年に株式会社としてスタートした。

起業時、松尾社長は、熊本大学大学院医学部

で、地域における健康なまちづくりをテーマに学んでいた。このため、同社は大学発ベンチャーとして注目され、事業立ち上げ時の資金調達については、自治体と金融機関が運営する起業支援組織の出資や助成金によって行うことができた。しかし、民間企業での勤務経験がない松尾社長にとって、組織の拡大に伴う総務・経理・人事の問題に一人で対応しなければならないことは、大きな負担であった。そこで、松尾社長は、経営コンサルタントと契約し、マネジメント経験のある人材を総務・人事の責任者として採用し、自身が営業や新規事業の企画立案に集中できる環境を整えた。

また、その後の段階では、従業員の就業環境が課題となった。女性が業務の重要な担い手である同社にとって、結婚・出産後も働き続けられる環境の整備は、急務であった。そのため、同社は、熊本市内のショッピングセンター内に事業所を設置し、同社の従業員も利用できる子育て支援サービスと、本業である高齢者介護予防のサービスを提供する事業を始めている。

同社は、栄養指導・運動指導を主な事業として、県内の15の基礎自治体と契約を結ぶとともに、地域の店舗で使える買物券「健康マイレージ」を活用した、独自の健康増進プログラムにより、地域の小規模事業者とも連携した地域活性化にも、取り組んでいる。



運動指導の様子

秋田県由利本荘市の株式会社岩城のかあさん（従業員59名、資本金1億円）は、ジャム、カレー等200種類程度のレトルト食品を製造する企業である。2001年創業の同社は、一時、業績が低迷し、従業員が1名になるなど、ほとんど休眠状態に陥ったが、2007年に中塚総紀氏を社長として迎え入れ、再出発を図った。中塚社長は、当時、記者として全国を巡り、農業を中心とする生産者の販路拡大の企画や地域活性化支援の仕事をしていて、介護事業も手掛けている同社社長の岩城祐子氏を取材した際に、岩城会長の「地元貢献する」という強い思いに感銘を受け、社長に就任した。その時の同社が扱う商品はジャム1種類であり、事業を立て直すためには売上げが必要として、新商品開発に取り組んだ。新商品開発に当たっては、「薬箱のように、手元にあっていつでも使用できるおかずがあれば、便利。」との岩城会長のアイデアを手掛かりに、常温保存ができる様々な総菜等を利用者の自宅に置いてもらう「おかず箱」の事業を考えた。

その仕組みは、「おかず箱」を無料で届け、使ってもらうことから始まる。そして、追加注文を受け配達員が届ける際、無くなっている総菜を確認し、その代金を受け取るというものである。利用者は独居高齢者も多く、買い物が困難であっても、このサービスを利用することで、手軽に充実した食生活を送ることができる。1～2週間に1回程度の配達があるため、配達員との会話を楽しみにしている高齢者もおり、配達員が1時間以上も引き止められて話をすることもあるという。

同社は、「地元貢献する」という理念での事業活動を行っており、食材の多くは地元の農産物である。形のそろっていないものを市場価格に近い価格で買い取っているため、地元農家

からの問い合わせも多い。また、2012年11月に新設した工場は、廃校となった地元の小学校の校舎を再利用しており、同校を卒業した従業員は、母校が取り壊されずに残ったことを喜んでいるという。



同社の「おかし箱」

—事例—

04

先輩起業家や外部機関の支援を受け、女性が安心して働くために必要なサービス提供に取り組む女性起業家

大阪府大阪市の特定非営利活動法人ノーベル（従業員22名）は、病児保育事業に取り組む法人である。同法人は、サービス利用会員の負担を和らげ、経営を安定させるため、共済型の仕組みを取る。現在では、利用希望者の多い大阪市内での活動を行っており、地域に密着したサービスを提供している。

同法人代表理事の高亜希氏は、民間企業で勤務した後、韓国に留学していた。しかし、以前の職場の同僚や先輩が、出産により就労が困難な状況にあることを聞いた高代表理事は、「女性が子どもを産んでも、当たり前働き続けられる社会」を目指すため、病児保育事業での起業を志し、思いを実現するため、同事業を運営する特定非営利活動法人フローレンスで活動した後、2009年に独立・起業した。

起業に当たっては、資金面や情報発信面で課題に直面したが、外部機関の支援により、乗り越えている。資金については、事業を立ち上げ

た際には、助成金、寄付、親族からの借入等によって調達し、起業後、更なる資金が必要になった時点で、民間支援組織の無利子融資制度を利用した。

また、情報発信については、起業当初は、高代表理事がホームページを作成して対応したが、更新のための費用等の課題に直面した。そこで、起業支援を行う特定非営利活動法人のプロボノ派遣サービスを利用し、専門家の技術を活用することにより、無償で、より効果的なホームページを構築した。

「今後も、女性の社会進出をサポートできるよう、様々なことに挑戦したい。」と力強く語る高代表理事は、今後、一人親家庭でも利用できるような価格帯でのサービス提供を、実現する仕組みづくりに取り組んでいる。



同社従業員による病院保育の様子

—事例—

05

北海道産亜麻の栽培に取り組み、全国に向けた販売事業で起業した若手経営者

北海道札幌市の株式会社北国生活社（従業員4名、資本金2,500万円）は、道内の機能性素材を用いた商品の企画・販売等を行う企業である。

道内において、素材の研究開発に取り組む企業の多くは小規模であり、素材が開発できても、マーケティングや販路開拓が課題となり、事業化が困難となっている。

同社は、北海道産の機能性素材を、道外の事

業者や消費者にワンストップで提供する体制を構築することで、素材供給を安定した事業として成り立たせることを目指している。

出身地である北海道で、農家になりたいとの思いを持っていた、同社社長の内藤大輔氏は、農家になるとしても流通を知っている必要があると考え、東京で大手商社に数年勤務した後、北海道に戻った。そこで、農業研修の際に知り合ったアルバイト先の建設コンサルタント会社の社長と、国内では40年ぶりとなる亜麻の栽培に取り組むため、有限会社亜麻公社を設立した。

起業当初、食品・化粧品関係の製品開発や販路開拓等に関する知識はほとんどなかったが、道内の公的機関やインキュベーション施設を運営する経営者、前職の同僚等の支援により徐々に成長していった。また、亜麻栽培に協力してもらえる農家についても、道内の各地を訪ね回り、ようやく当別町のある農家から協力を得た。その農家は、もともと、土づくりや減農薬農法に取り組む地元でも有名な農家であったことから、その農家を通じて、協力してくれる農家を少しずつ見付けることができた。

その後、亜麻の生産が軌道に乗った段階で、販売会社として、同社が起業された。起業当初は、資金繰りが何度も悪化したが、その度に資金提供や業務発注してくれる多くの社外協力者に恵まれ、危機を乗り越えた。また、人材面でも、同様に、社外の協力者から事業に必要な人を紹介してもらい、人脈づくりでも多大な支援を受けた。

様々な地元関係者からの支援を受けた内藤社長は、中小企業への支援の在り方として、「新たなビジネスチャンスの獲得に取り組む企業が、自らの努力で伸びていくのをそっと後押しする方法が良いのではないか。」と語る。



北海道産素材を用いた商品

—事例—

06

共同オフィスを拠点に、地域活性化のための様々な仕掛けを生み出す女性起業家

広島県広島市の株式会社ソアラサービス（従業員8名、資本金3,100万円）は、クリエイター、SOHO（Small Office, Home Office）事業者、起業家の拠点となる共同オフィスを運営している。

同社社長の牛来千鶴氏は、1999年に販売促進プランナーとして独立した。しかし、SOHO事業者の多くの仲間が、自身と同様、孤独に頑張っている姿を目にし、仲間が、気兼ねせず、気軽に話せる相手を持てるような場を創りたいと考え、2001年、30坪に10人が入居できるSOHO共同オフィス「広島SOHO'オフィス」を開設した。同社の共同オフィスへの入居は、現在までに100事業者を超えており、30数名の従業員を抱えるまでに成長した企業もある。しかし、起業から現在に至るまで、

同社が乗り越えてきた課題は数え切れない。起業当初、同社は、牛来社長一人で運営していたが、雑用等に追われ、本来の業務になかなか時間を割けなかった。しかし、2002年、「第二回ひろしまベンチャー大賞」の受賞で獲得した賞金で1名のパートを雇用することにより、経

営者として取り組むべき作業に集中できるようになった。

また、現在のオフィス移転のための資金調達の際にも、大きな苦労を経験した。数千万円単位の出資が必要となり、当初は思うように資金が集まらなかった。しかし、数年間、10年後の構想を、何度も何度も語り続けることにより、地域の関係者が、積極的に応援してくれるようになった。その後、同社は、2009年に社名変更し、現在のオフィスに移転。500坪、50数社が入居できる共同オフィス「ソアラビジネスポート」を構えた。共同オフィスを拠点として、入居するクリエイターと地場企業との連携による新商品開発や、入居する専門家等によるビジネス系セミナーの開催、県内の若者への地場企業における就業機会の提供等の事業を通じて、地域における様々な交流やプロジェクトを創出し、地域活性化に尽力してきた牛来社長は、「地域を元気にするためには、人の成長が欠かせない。この点を心に刻みながら今後も様々な仕掛けを手掛けていきたい。」と語る。



クリエイターとプロジェクトを組み、
地場企業との連携によって開発された「黒もみじ」

—事例—

07

地元の生産者と連携し、地域ブランド・タマネギの育種から販売まで一貫して手掛ける企業

北海道栗山町の有限会社植物育種研究所（従業員3名、資本金300万円）は、独自の育種技術を用いた種苗の研究開発・販売を行う企業で

ある。同社が開発した、健康タマネギ「さらさらレッド」は、種の提供だけではなく、同町内の契約農家と共同で栽培し、同社が全生産量を買い取り、独自の販路を活用した販売まで手掛けており、現在では、同町の特産品となりつつある。

同社社長の岡本大作氏は、大手種苗メーカーに研究職として8年ほど勤務していた。もともと、特徴ある野菜づくりに携わりたいとの思いを持っていた岡本社長であったが、前職では、どうしてもシェアを高めるための品種改良が主な業務とならざるを得なかった。そのため、経営をしたいという意識はなかったが、自分の思いを実現するためには起業する必要があると考え、妻の実家があり、前職の人脈も活用できる同町で、2000年に起業した。

同社は、食品部門を持つ百貨店等を一軒一軒訪問して営業を行い、商品の価値を理解してもらった上で少しずつ拡販してきた経緯があり、現在でも、無理のない規模での着実な経営を実践している。

また、付加価値の高い農産物の生産を事業化するためには、価格を維持し、生産者の利益を確保しながら、同社の研究開発費用も回収できるビジネスモデルが不可欠であった。そのため、同社では、独自の販路を持つことで流通段階での主導権を握り、野菜自体の高付加価値化に取り組んでいる。これにより、同社のビジネスモデルは、一次産業に土台を置きながら、二次産業や三次産業から必要な利益を得る、垂直統合に近い仕組みとなっている。

同社は、既存の流通に頼らず、規模を小さく維持しているからこそ、地元の生産者にも安定した利益を還元できている。岡本社長は、「タマネギだけではなく類似の野菜にも挑戦し、価格に左右されないビジネスを確立したい。」と語る。



同社が開発した健康タマネギ「さらさらレッド」

—事例—

08

学生インターンシップや民間の支援団体を活用し、低価格健診というニューサービスで事業展開する若手起業家

東京都中野区のケアプロ株式会社（従業員15名、資本金1,650万円）は、低価格の健診サービス（健康診査）を提供する企業である。

高校生時代に起業家を志した同社社長の川添高志氏は、大学卒業後、経営コンサルティング会社で1年間経営を学び、その後、事業化の可能性を感じていた予防医療の分野を学ぶため、大学病院の糖尿病代謝内科病棟に勤務した。そこで、川添社長は、入院患者の多くが、健康診断の未受診による入院を後悔していることを知り、利用者自身の自己採血による血糖値や中性脂肪の簡易測定という、ビジネスモデルを考案した。その後、ビジネスプランコンテスト、勉強会等を通じてビジネスモデルを精緻化させた川添社長は、「革新的なヘルスケアサービスをプロデュースし、健康的な社会づくりに貢献する。」ことを使命として、2007年に起業し、2008年に1号店を開店した。

社会的意義と利益獲得の両立を目指す同社は、起業後の様々な課題に対応するため、社外の人材や組織を活用した。

起業当初、人材確保が困難だった同社は、将来の新卒採用を視野に入れて、インターンシップやアルバイトにより、学生を受け入れた。そ

の後、インターンシップを経験した5人が同社に入社し、現在では、新規事業の開発等を担っており、同社の成長に不可欠な存在となっている。

また、起業後3年目には、同社は、相次いで出店した新店舗の不振により、大幅な赤字に直面し、事業見直しのため、後述の事例（特定非営利活動法人ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京）からの支援を受け入れた。業務のマニュアル作成や社内の会議体の構築、経営戦略の立案、新たな検査機器の購入のための増資等の支援を受け、同社は再び黒字化を達成した。

同社の事業ノウハウは他地域展開が可能と考える川添社長は、今後の事業展望として、「NPO 法人等へのフランチャイズ方式により事業ノウハウを伝え、サービスを広めていきたい。」と語る。



ドラッグストア内での低価格健診の様子

—事例—

09

社会人の専門性を活かし、社会的企業を経営面・資金面の両面から支援する法人

東京都千代田区の特定非営利活動法人ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京は、社会的課題の解決に取り組む革新的な事業を行う起業家等を支援する法人である。

同法人には、ソーシャルビジネスに高い関心を持った社会人が、パートナーとして登録されている。現在、100名近くの社会人がパートナ

一登録を行っており、その職種は、広範囲に及んでいる。支援先となる起業家等の選定は、パートナー全員の投票によって行われ、様々な経営課題を抱える支援先に対して、各パートナーの専門性を活かし、最長2年間の経営支援を行っている。

同法人では、さらに、支援先の事業計画を評価した上で、パートナーの会費等を原資として、出資や助成金等の資金支援を行っている。

同法人代表理事の岡本拓也氏は、「日本国内の金融環境は、多様な起業家を育てる機能を発揮できていない。社会的意義と収益性を両立させる事業への投資が拡大していくような仕組みを構築することで、資金の流れを変えることに貢献したい。」と考えている。

今後、起業家が直面する人材不足や資金不足という課題に対して、同法人のような民間の起業支援団体が、大きな役割を果たすことが期待される。

—事例—

10

開発した新製品を事業に加え、倒産した家業の従業員と共に再起業を果たした企業

愛媛県松山市の株式会社TAMU(従業員17名、資本金1,000万円)は、包装容器等に用いられる紙箱の企画、開発、製造、販売等を行う企業である。同社社長の田村克彦氏は、義兄が経営する、紙箱製造企業に勤務していた。1912年に創業された同社前身のその会社は、従業員100名超を有する、業界内では西日本でも有数の紙箱製造会社であったが、多大な設備投資や受注の減少等により、創業90年目の2002年に倒産し、多くの社員が失業した。田村社長は、彼らの持つ紙箱づくりの高い技術やノウハウを無くしてはいけないとの思いから、2003年、4名の技術者と共に、新会社として、同社を起業した。

しかし、再起業時は、資金調達と販路開拓に

非常に苦勞した。資金調達については、金融機関からの調達が困難であったため、親族等の資金援助や信用保証協会を活用した。販路開拓については、倒産により迷惑を掛けた取引先へのお詫びから始めた。既存顧客の多くは既に、新たな取引先を持っていたが、技術者と一緒に回り続け、取引復活に努めた。

また、倒産前の事業内容だけでは行き詰まると考えていた田村社長は、付加価値の高い新製品を事業に加えることで同業他社と差別化を図ることが必要と考え、全国でも取扱いの少ない丸型の紙箱に特化した新製品開発に取り組んだ。90年の歴史を有する前身会社の紙箱づくりの技術を活かして開発した包装箱「紙ダル」は、300kgの荷重にも潰れない強度や仕上がりの美しさが高く評価され、全国の有名菓子店や果物店等の新たな顧客獲得に成功した。また、「紙ダル」製法を用いてできた紙製ゴミ箱「トラッシュポット」は、循環型社会に適合したりサイクル可能なデザイン性の高いゴミ箱として注目され、2008年にグッドデザイン・中小企業庁長官賞を受賞し、2011年には、日本のグッドデザイン賞受賞作品をインドで展示した「Japanese Good Design Exhibition」にて紹介され、高い評価を得た。

田村社長は、「新会社設立後の5年目頃までは、資金調達と販路拡大が課題であったが、今後は更なる新製品開発や研究開発と、技術継承者の育成が課題。」と語る。



2008年にグッドデザイン・中小企業庁長官賞を受賞した「トラッシュポット」

◆新事業展開

—事例—

11

現場のものづくりの精神を受け継ぎ、新事業を立ち上げたものづくり企業

長野県伊那市の有限会社スワニー（従業員13名、資本金400万円）は、筐体、機械部品等の3次元CADによる設計の受託や3次元スキャナ、3次元プリンタ等の設備を駆使して、商品企画・開発から試作・量産までの支援を行う企業である。同社社長の橋爪良博氏の先々代が、精密電子部品の絶縁用静電粉体塗装等を行う企業として1970年に設立し、最盛期には60人程度の従業員が働いていた。しかし、取引先大手メーカーの組立工場等の海外移転により仕事が減り、橋爪社長が戻ってきた2010年には両親しか会社に残っていないという状況であった。

橋爪社長は、同社に戻る以前、大手メーカーの派遣社員等として、製品設計、製造現場管理等の業務に携わってきた。その経験から、設計と試作、さらには製造が一体であることが重要と考え、アイデアを素早く設計・試作することで、独創的な製品開発ができる環境を製品開発技術者に提供したいとの思いを持つようになった。

父親から会社を引き継いだ当初は、自分一人で徐々に現在の事業を始めるつもりであったが、自らの思いを様々な人に語り続けたところ、多くの相談が寄せられるようになった。そこで、同社は、設備や従業員を充実させ、現在では、全国の大手メーカー、中小企業等からの急な試作依頼にも対応する駆け込み寺的な存在となっている。

新事業を立ち上げて間もないこともあり、同社の従業員には、ものづくりやデザインに興味を持つ地元の若者が多い。設計の経験年数は少ないが、顧客とのやり取りを任せられ、設計図面から試作品を作り、繰り返し確認するなどによ

り、多くの経験を積んで技術力を向上させている。

橋爪社長は、「事業は大きく変わったが、父親から受け継いだ現場のものづくりの精神は変わっていない。鳥肌が立つような、わくわくする製品の開発に携わり、今後もそうした製品を生み出していきたい。ものづくりが日本から失われてしまわないためには、地域の町工場が生き残っていかなければならない。当社の頑張りが刺激となって、地元伊那で、各地からの仕事が増え、若い技術者が育つこと等につながればと思う。また、若い私ができることならば、他地域でもできるのではないかと考えてもらえるきっかけになりたい。」と語る。



設計の様子

—事例—

12

トマトの生産から直売、加工品販売まで手掛ける農業生産法人

福島県いわき市にある有限会社とまとランドいわき（従業員36名、資本金3,300万円）は、施設園芸先進国であるオランダの技術を導入して建設された大規模ガラス温室と日本有数の日照時間を活かして、低農薬で栄養価が高いトマトを年間約800トン生産する農業生産法人である。

同社の温室では、日射量や光の強さ、トマトの養液の吸い上げ量等がセンサーで自動感知

され、天窓やカーテンの開閉、養液の供給等がコンピュータで複合制御されている。これにより、ビタミンCやリコピンの含有量が通常の2倍近く、完熟状態でも身の締まったトマトを、安定的に低農薬で生産することが可能となっている。

同社は稲作、酪農を営む個人農家であった鯨岡千春氏により2001年に設立された。設立当初、生産したトマトを市場に出荷していたが、その後、敷地内やいわき駅ビルに直売所を開設。2008年には、トマトジュースの販売等、加工品事業も開始した。同商品は、規格外のトマトを有効活用するため、2007年から、直売所で無料提供していたところ、評判となり要望に応える形で商品化したものである。生食用の新鮮なトマトを使ったジュースは珍しく、甘くて濃厚なのに飲みやすい味が受け入れられ、広まっていった。「ジュースが美味しかったので、生のトマトも食べてみたかった。」と言って直売所を訪れる人もいるなど、相乗効果も生まれている。

当初はトマトジュースだけだった加工品も、パスタ用トマトソースやジャム、ゼリー、アイスクリーム等、品ぞろえが増えている。

直売や加工品販売の事業を手掛けたことにより、トマト生産も拡大し、設立当初は約25名だった従業員が、現在の規模にまで増えている。同社の温室や直売所では、地元の主婦層がフルタイム雇用で活躍しており、また、収穫が最盛期を迎える夏場には、近隣の農家OBも応援に駆けつける。同社の元木寛専務取締役は、「常に地元の人たちに助けられてやってきた。今後も、より地域に密着した事業展開を考えていきたい。」と語る。



同社敷地内の直売所



いわき駅の駅ビルにある直営店舗

一事例一

13

産学連携により漆塗りの技術に応用した新技術を開発し、新たな需要を開拓した企業

株式会社下村漆器店（従業員14名、資本金1,000万円）は、越前漆器の産地である福井県鯖江市において、漆器の伝統的技法を受け継ぐと同時に、時代の変化に合わせた商品開発で、事業の拡大を図ってきた企業である。

同社は2000年に、大手航空会社のグループ企業から、IH加熱に対応した食器と食器トレイの開発依頼を受けた。この開発は技術的課題が多く、実用化には困難が予想された。しかし、商品化に成功すれば、大規模に給食サービスが行われている、病院や学校向けの需要を取り込むことができると考え、商品の研究開発に着手した。

本業の漆器の製造・販売で、低価格の海外製品の流入拡大に危機感を覚えていた同社は、新たな市場に事業領域を広げることで収益源の

確保を目指した。

同社はまず、IH 加熱に伴う局部的な熱膨張による変形を防止し、ステンレスと樹脂で異なる熱膨張率を考慮しながら、一体的に成形する技術を開発した。さらに、国立大学法人福井大学等との連携で、食材の色素が容器に付着して変色するのを防ぐと同時に、耐久性を向上させることを目的とした、セラミック系材料による薄膜コーティング技術を開発した。これは、組成が異なる材料を塗り重ねる、越前漆器の伝統的な漆積層技術に、ナノ粒子の多層成膜技術を融合させたものである。

こうした技術開発の独自性が評価され、2007年に食器トレイは特許を取得し、「第3回ものづくり日本大賞伝統技術の応用部門優秀賞」を受賞した。IH 加熱対応食器事業は、売上の約5割を占めるまでに成長しており、同社の主力事業となっている。

現在は、調理前の食材等を盛り付けた食器を、カート内で IH 加熱調理する新たな料理提供システムの事業化に取り組んでおり、福祉施設での実証実験等を通じて、レシピや操作マニュアル等の開発を行っている。



IH 加熱カート



IH 加熱カート用食器

長野県長野市の株式会社アールエフ（従業員230名、資本金17億8,220万円）は、歯科用無線口腔内カメラ、デジタル X 線画像装置等医療用機器の開発・製造・販売を行っている企業である。

同社社長の丸山次郎氏が1993年に夫婦二人で創業した当初、工業用の小型無線 CCD（電荷結合素子）カメラを開発し、鉄道模型等でも使われていたが、1996年、鉄道模型カメラを持って突然訪れた米国の歯科医師から、製品を口腔内カメラに転用できないかと熱望されたことをきっかけに、医療分野に参入した。国内では知名度が低かったが、先進市場の米国で、同社の口腔内カメラの品質と手頃な価格が高く評価され、それが国内外でのヒットにつながった。

現在は、同社の CCD 技術を活かした、デジタル X 線画像装置を主力製品として、国内外で顧客を獲得しており、2012年春にはインプラント治療に欠かせない、歯科用 X 線 CT（コンピュータ断層撮影）装置も上市している。同社の販路開拓は、開業医にターゲットを絞った

直接販売であることに、大きな特徴がある。開業医にダイレクトメールを発送し、関心を持った医師に、全国の主要都市12か所に設けた店舗に訪訪してもらい、その場で実機を確認しながら商談を進めるため、成約率が高まる。さらに、製品に関する様々な意見を直接聞いて、製品開発部門にフィードバックすることにより、迅速な製品改良や新製品開発につなげている。

同社は、開発メーカーでありながら、営業が製品の仕様・価格・発売時期等の主導権を握っている。顧客ニーズを踏まえ、独自の技術を駆使し、高性能ながら他社では実現できない価格帯の製品を開発・販売し、業界トップのシェア

を獲得している。

同社は、増加する需要に対応するため、長野市内に新工場を建設し、2012年8月に稼働させるとともに、福島県須賀川市の工業団地で、撤退した物流センターを改修して設立した新工場を11月に稼働させている。中国等海外への生産移転を考えず、将来も国内生産にこだわっていくのが同社の創業以来の経営方針である。

また、大震災を教訓に、開業医が必要とする消耗品や、災害備蓄品の提供等を行う新会社を設立し、開業医の医師やスタッフが、診療に専念できる環境、災害に強い環境を目指した取組を新事業として展開している。

同社のデジタルX線画像装置の名称「NAOMI」の由来となった同社副社長の柄沢直美氏は、「我々が、開業医のニーズを踏まえた、新たな機器やサービスを提供することにより、開業医の新規開業や事業運営の負担が軽減され、診療環境がより良くなるのが、結果的に患者さんのためになる。」と語る。



同社の歯科用無線口腔内カメラ



同社のデジタルX線画像装置「NAOMI」

大阪府東大阪市の株式会社竹中製作所（従業員155名、資本金4,680万円）は、特殊な表面皮膜処理を施したねじ「タケコート」を開発し、国内外のプラント開発企業から注文を受ける企業である。

1935年に艦船用のねじ製造を目的に設立され、高度成長期に大量生産体制で規模を拡大してきた同社の転機は、第二次石油ショックであった。同社会長の竹中弘忠氏は、従来までの大量生産体制では存続が難しいと考え、早急にビジネスモデルを変革する必要性に迫られた。

こうした中、1984年、同社が独自に開発したのが「タケコート」である。取引先から「錆びないねじは作れないか。」との依頼を受け、ねじをフッ素加工する技術の開発に取り組んだ。開発の過程では、専門技術者の人材難等に直面したが、京都大学との共同研究で、めっきを超える防錆・防食性を備えたねじの開発に成功した。

多額の資金と約5年の歳月を掛けて開発したねじだったが、採用実績がないことを不安視され、国内では4年間ほとんど受注することはなかった。そこで、開発から年目に米国企業に売り込んだところ、優れた防錆・防食性が認められ、マレーシア沖の海底油田採掘プラントで採用された。この実績によって、国内企業も次々に採用し始め、価格は汎用ねじの約2倍で取引されるようになった。現在、同社のねじは、東京湾アクアラインや明石海峡大橋でも採用され、海洋構造物におけるシェアは、約9割を誇っている。竹中会長は、「開発が成功したところで50%。製品が売れるようになって初めて成功と言える。」と販路開拓の難しさを語る。

現在、同社はカーボンナノチューブを皮膜にした新製品「ナノテクト」を表面処理技術に応用し、更なる事業拡大に取り組んでいる。



タケコートの製品群

—事例—

16

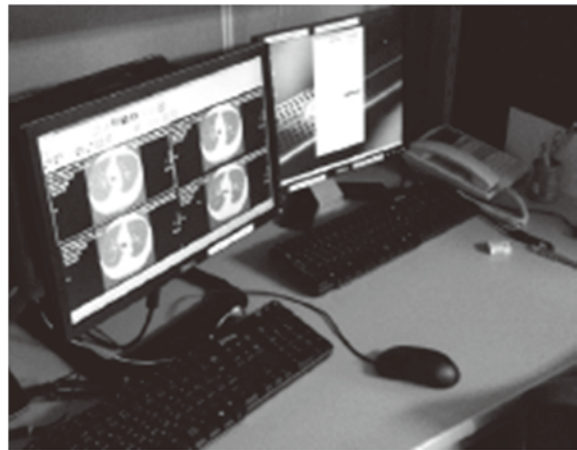
社長の前職でのスキルを活かし、
医療卸から医療周辺サービスへ
事業転換した企業

東京都文京区の株式会社三勢（従業員 5 名、資本金 3,000 万円）は、レントゲン機器、車椅子等を取り扱う医療卸であった。同社社長の中川清人氏は、2003 年に入社したが、入社当時、同社の売上が徐々に落ち込むのを目の当たりにし、「流通中抜き」という時代の変化を肌で感じていた。

前職で大手企業の IT コンサルタントとして活躍していた中川社長は、社会への貢献度が大きく、他社が簡単にはまねできない新事業を模索していた中、IT の導入で病院経営を改善できることに気付き、医療現場の経営改善支援を新事業として展開することを考えた。

その第一歩として開発したのが、遠隔画像診断サービス「Doc えいくん」である。CT（コンピュータ断層撮影）や MRI（磁気共鳴画像診断）で撮影された画像の解析は専門性が高く、大規模な病院には画像解析を専門に行う読影医が勤務している。中小規模の病院では読影医を抱える余裕はないが、現場の医師が、読影医の専門的な所見を必要としていることに気付く。そこで、病院と読影医を通信システムで結び、48 時間以内に読影医の所見をフィードバックするサービスを提供した。大手企業による同様のサービスは存在するが、同社の遠隔読影サービ

スは、専用システムの導入が不要で、他社製品に比べて大幅な低価格を実現。しかも、大学病院等の読影チームが解析を行うことにより、サービスの品質も担保した。こうした低コスト・高品質のサービスが評価され、同社のシステムを導入する顧客は着実に増加していった。中川社長が入社した当時と比較して、売上は約 4 割減少したが、営業利益は増加し、収支は大幅に改善した。今では卸売業からほぼ撤退し、医療周辺サービス業が主力事業となっている。



画像診断画面



◆次世代への引継ぎ（事業承継）

—事例—

17

代々の経営者が、地域の名産品を広める取組に挑戦し続けている老舗企業

秋田県湯沢市の有限会社佐藤養助商店（従業員 225 名、資本金 1,000 万円）は、1860 年の創業以来、地域の名産品である稲庭うどんの知名度向上に、力を尽くしてきた老舗企業である。

同社の先代社長である佐藤養助会長は、1967 年、23 歳で家業を継ぐと、稲庭うどんの市場拡大を目指して、1972 年に、一子相伝の秘法であった、稲庭うどんの製造技術を公開した。稲庭うどんの製造が地域に広まれば、雇用機会が生まれ、都会へ出稼ぎに行く人を減らす

ことができるとも考えていた。それまで、同社では、家族だけで稲庭うどんを製造していたが、地域の人々を職人として育て上げ、徐々に生産量を増やしながら、稲庭うどん製造を地場産業へと発展させた。佐藤会長は、自身の経験から、若いときにこそ、思い切った改革を実現できると考え、長男である佐藤正明社長への事業承継を、早いうちに行う意向を持っていた。

佐藤社長は、高校卒業後、1987 年に 18 歳で同社に入社し、10 年にわたって製造、販売等の各部門で経験を積んだ。30 歳で専務に就任する頃には、佐藤会長から経営を任せられ、新たに飲食店部門を立ち上げて、事業拡大を図った。2004 年に、35 歳で社長に就任した後も出店を増やしており、県内を中心に、東京、福岡を含め 10 店舗を運営している。

また、国内だけではなく海外にも目を向けており、2009 年には香港、2010 年にはマカオの企業と提携し、同地への出店を実現させた。今後は、台湾に現地法人を設立する予定であり、更なる海外展開に意欲を見せる。

現在、飲食店部門は、売上全体の 3 割を占めるまでになり、同社の業績向上に大きく寄与している。また、店舗数の増加に伴って、新たな

雇用機会を提供しているほか、福祉施設に入居する外出が困難な高齢者等に対し、移動厨房車を活用してうどんを提供するなど、地域貢献も果たしている。

佐藤社長は、「経営者が代わらないと、企業は変わらない。企業は、世代交代することにより、時代の変化に柔軟に対応できるようになる。伝統や経営理念等変えてはならないものもあるが、新たな経営者が自社の経営を見直し、新しいことに挑戦していく必要がある。」と語る。



佐藤養助の稲庭うどん

—事例—

18

再建された旅館を受け継ぎ、新たな事業として再生した女性経営者

新潟県村上市の商店街の一角にある井筒屋（従業員 2 名）は、国の登録有形文化財である建物で、一日一組の宿泊客を受け入れる旅館とカフェを営んでいる。井筒屋の歴史は古く、城下町・越後村上で代々旅館として続き、松尾芭蕉が「おくのほそ道」の途中で宿泊したことがあるという。

井筒屋を営む鳥山潤子氏は、長年、教員として県内の学校に勤めていたが、2010 年に退職し、母親から事業を受け継いでいる。

井筒屋は、先代である母親が経営していた時代には、ビジネス客が泊まる宿泊施設として営まれていたが、交通網の整備で宿泊客が減少し、

1998年に一度廃業している。その後、2007年に文化的な建物がリノベーションされたのを契機に、少人数の観光客向けの旅館として再建された。

以前に営業していた多数を受け入れる宿泊施設では、食事の準備等の長時間にわたる労働で家族の負担も大きかったことから、鳥山氏の両親は、鳥山氏が教員を続けることを望んでいた。しかし、鳥山氏は、母親が井筒屋を再建するのを支えたことを通じて、事業への意欲を持つようになるとともに、高齢の母親が不慣れなカフェ事業で苦勞しているのを見て、事業を受け継ぐこととなった。

事業承継から3年を経た現在では、井筒屋再建に取り組む過程でつながりができた人々とのネットワークに助けられ、自分自身や事業として何が必要であるかを見つめることができるまでに、事業を軌道に乗せることができてきている。

鳥山氏は、「母親から事業を受け継いだときのように、事業の内容や担い手はこれからも変わっていくだろうが、井筒屋という名前と歴史的な建物は、この場所に残していきたい。今は、自分の店を良くすることに注力したいが、そのことが地域にも良い刺激となればと思う。」と語る。



井筒屋の外観

東京都台東区の中川株式会社(従業員30名、資本金3,000万円)は、祭り衣装等祭り用品の企画・制作・販売を行う1910年創業の老舗企業である。浅草に店舗を構えているほか、オンラインショップを運営し、全国の百貨店の催事にも出店している。

同社の中川雅雄社長は、米国留学後、出版社勤務を経て、1987年、34歳で実父が経営する同社に入社した。

その後、36歳で営業部長、44歳で専務に昇進し、経営革新を主導してきたことで経営手腕を認められ、2002年、48歳で社長に就任した。

中川社長が、事業承継以前に行った経営革新の取組の一つは、情報技術の活用である。留学中に、米国内で情報技術の活用が進んでいる実態を目の当たりにし、その重要性を認識した。

同社は、インターネットが普及し始めた1998年頃に、他社に先駆けて自社のホームページでの通信販売を開始した。

また、仕入から在庫管理、受注までの一連のプロセスをシステム化したことで、業務が効率化されたほか、過去のデータから季節商品である祭り用品の需要を予測し、在庫管理・発注を最適化できるようにもなった。さらに、情報技術の活用効果を発揮させるためには、同社全体の情報技術に対する知識の底上げが必要と考え、商工会議所の研修等も活用しながら、従業員教育を積極的に行ってきた。

こうした経営革新の取組が奏功して、同社の事業規模は拡大し、従業員数も社長就任前の7名から現在の規模へと大幅に増加している。

中川社長は、「会社は、先代、先々代からの預かりものであり、会社を大きくしていくことが、経営を預かっている者の使命。自分が新しいことに取り組んできたことについて、先代は口を出さず、自由に行うことができた。社内で

十分な実績を上げたため、社長になる頃には社内外でも認められるようになっていた。」と語る。



浅草中屋本店

—事例—

20

**経営者が自らの持ち味を発揮して
自社商品のブランド化を図るなど、
事業を発展させている企業**

滋賀県大津市の株式会社比叡ゆば本舗ゆば八（従業員 76 名、資本金 2,500 万円）は、ゆばの製造・販売を行う企業である。同社は、1940 年の創業以来、ゆばづくり一筋に歩んできている。

同社の八木幸子社長は、育児をしながら経理等を担当し、1993 年に副社長に、その後、1994 年に先代社長が他界し、社長に就任することとなった。先代社長の急逝は想定しておらず、事業承継の準備をしていなかったため、自社株式の承継では大きな苦労があった。食品を扱う事業であり、万に備えキャッシュフロー経営を意識して、内部留保を手厚くしてきたためである。

先代社長は何でもできるアイデアマンであったため、経営の承継でも悩んだが、自分と同じやり方はできないと思い、先代社長が築いた経営基盤を受け継いだ上で、営業部員から商品開発のアイデアを募り、商品の種類を増やしていった。

さらに、女性経営者という立場を活かして、自らが先頭に立ち、全国各地で講演し、また、

百貨店の催事出店、著名な料理人とのタイアップ等、「比叡ゆば」の認知度を高める取組に注力し、自社商品のブランド化を図ってきた。先代社長の生前は、業務用ゆばの販売が大半であったが、八木社長の就任以後、小売の割合が増えてきている。

後継者については、長男である現在の専務を考えている。長男は、早くから事業を承継する意思を持っていたが、10 年前、同社が厳しい問題に直面した時期に、前職を辞して入社を決断したことで、従業員からの信頼が醸成された。

現在は、自ら立ち上げた東京支店で、百貨店等への営業を行うとともに、商品の安心・安全の追求や商品製造の効率化に取り組んでいる。

八木社長は、「自らの経験から、事業承継の準備には少なくとも 5 年は必要。事業承継は接ぎ木に近い。先代が築いた経営基盤を維持しながらも、新しい価値を積み上げていくことが重要である。」と語る。



おさしみゆば

—事例—

21

創業者による事業承継の準備や承継後の後継者支援により、社員への事業承継を円滑に行った企業

東京都昭島市のスタック電子株式会社（従業員 55 名、資本金 7,000 万円）は、1971 年の創業以来、携帯電話基地局の通信、防災通信無線等に関連した、高周波・光伝送の技術開発に力を注いでいる研究開発型企業である。

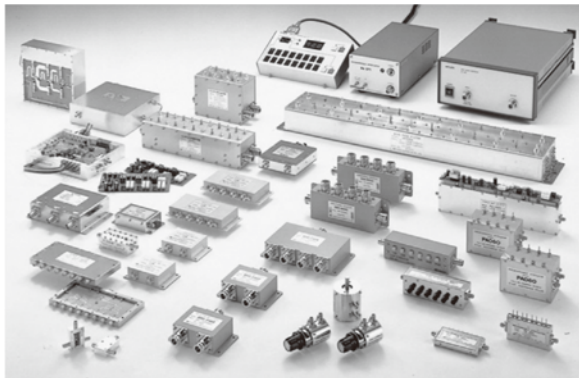
同社では、2011 年に、創業者である田島瑞

也会長から当時専務であった渡辺勝博社長に、経営が引き継がれた。田島会長は、会社を私物化せず、公私混同はしない、という方針のもとに同社を設立したことから、血縁者は採用せず、親族以外への事業承継を、創業当初から決めていた。自身が65歳で引退することを見据え、後継者を決定する前から事業承継に向けた準備を始めた。

田島会長は、まず、人づくりが経営の基本であると考え、1982年から新卒採用を継続し、徹底した従業員教育を行ってきた。また、取引先等で経験を積んだ人材の招へいや中途採用も実施することで、組織の基盤を固め、次期社長を支える経営幹部を育成、登用してきた。

後継者を、技術畑の渡辺社長に決めてからは、営業、製造、管理等社内の幅広い部門に配属して、経営者としての視点を養わせるとともに、取引銀行との面談に同行させるなどして、社外の関係者への周知を行った。さらに、銀行と相談して借入金の個人保証の解除も行い、渡辺社長が経営を担う上での負担を軽くすることに努めた。

事業承継後も、田島会長は、1年間は渡辺社長と行動を共にし、経営に関する助言やサポートを行った。社内の意思決定についても、事前には関与しないものの、最終的なチェックを行うようにした。現在は、渡辺社長が経営を主導できるように、従業員の技術教育等を行い、組織の底上げを図る活動に、重点的に取り組んでいる。



同軸コンポーネンツ

滋賀県守山市の株式会社清原（従業員26名、資本金1,250万円）は、和雑貨の製造等を行う企業である。ふくさ等を京都の間屋に卸しているが、近年は、自社ブランド品の開発、小売への展開等に取り組み、売上、従業員数を増やしている。守山市の地域資源である布帛（ふはく）・縫製品等を活用することで、地域にも貢献している。

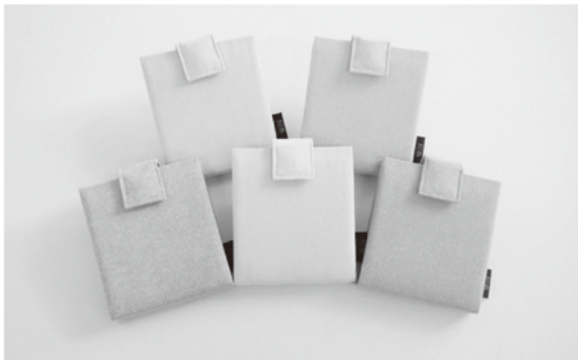
同社の清原健社長は、1987年に、40歳で、創業者から事業を承継した。創業者は、事業承継を早くから念頭に置き、長期の経営計画に取り込んで、計画的に実施してきた。

会社の財務については、自己資本比率を高め、経営者の個人保証が過度に必要とならない状況にした。一方で、それが自社株式の評価額を高めることになったが、長期的な計画のもと、先代社長から清原社長に、さらに現社長の長男である清原大晶専務への事業承継も視野に、自社株式の移転を10年以上掛けて段階的に行った。

2013年には、現社長から現専務への事業承継が控えている。現在36歳の清原専務は、早いうちから従業員等に後継者として周知され、また、経営者としての能力を身に付けるために、入社以来OJTで厳しく鍛えられ、円滑な事業承継に向けた準備が整えられている。

清原社長は、「経営者が高齢化すると事業に支障が出る。時代に合わせてビジネスを変革していくこと、若い人の感性を経営に積極的に取り入れていくことが必要。」

一方で、創業の苦労、企業の核となる理念を忘れないように、語り継いでいくことも大切である。」と語る。現在は、地域のまちづくり会社の社長も兼任し、中小企業の後継者となる息子・娘たちが、地域に戻ってくるような魅力的なまちづくりにも取り組んでいる。



滋賀県の地域資源「濱ちりめん」を用いた
自社ブランド「和奏」のカードケース

—事例—
23

現社長が試行錯誤して経営を改善し、社内外の関係者との信頼関係を築いた企業

熊本県熊本市の株式会社ヒサノ（従業員 88 名、資本金 1,000 万円）は、精密機器等の中重量物の運送等を行う企業である。

同社の久保誠社長は、2004 年、先代社長である義父が病に倒れたことで、経営の舵取りを任された妻を支えようと、前職を辞して、同社に入社した。しかし、運送業に従事した経験がない久保社長に対する従業員の反発は大きく、後継者として社内から認められることは容易ではなかった。

そこで、久保社長は、民間の後継者育成研修を 1 年にわたって受講して、経営者に求められる強い意志、経営ノウハウ等を身に付け、また、業界団体の半年間の研修を受講して、運送原価計算等の知識を習得した。さらに、政府系金融機関が主催する若手経営者の会に参加して経営者の人脈を広げ、他社の経営者から経営に関する助言を受けた。

経営者に必要な能力の向上に努めた久保社長は、自ら大型案件の受注を獲得するなど営業実績を上げた。また、運送業者と施工業者が別々に担っていた、機器の運送と設置工事を一貫して行うことで、顧客の物流コストを低減する取組を推進し、同社の受注増に貢献した。

従業員に対しては、一人一人の意見を尊重し、謙虚な姿勢で本音のコミュニケーションを心掛けた結果、徐々に従業員から信頼されるようになった。また、取引金融機関に対しても、経営計画書を提出したり、毎期の決算報告を行ったりするなど、関係維持を図っている。

2008 年の社長就任以降は、リーマン・ショックの影響により、取引先の製造業の業況が悪化し、売上を伸ばすことが難しい状況であったが、荷受けの集約、効率的な従業員配置等の経費削減策に取り組み、利益率を向上させてきた。

現在は、久保社長が営業や経営管理を担当し、妻の久保尚子取締役が総務を担当して、二人三脚で同社を運営している。



同社の運搬作業



◆情報技術の活用

—事例— 工事作業現場と本社の情報共有を IT で効率化し、生産性を向上させた企業

24

神奈川県横浜市の向洋電機土木株式会社（従業員 27 名、資本金 3,700 万円）は、建物、橋等の構造物を中心とした、屋内外の照明関係設備の設計・施工を行う企業である。

建設工事業務は、施工現場が遠方になることも多い。

こうした場合、打合せのため本社に戻ってくると時間や費用が掛かり、また、長時間の移動により従業員も疲労する。このため、業務内容が多様化し、従業員の育成が必要であるにもかかわらず、生産性が向上せず、土日を含めた残業が多く見られる状況であった。同社では、こうした経営課題への対応を目的として、テレワークの仕組み等、IT の導入が進められてきた。

IT の導入に当たっては、初期費用や運用費用が大きくなることを避けるため、無料で利用できるソフトウェアを活用して、打合せ、工事進捗管理、資材管理、仕様書作成等のシステムを自社で構築した。システムの構築により、社内、現場事務所、自宅等で利用できるテレワークの仕組みを整えた。

情報セキュリティ対策を十分に実施するためには、大きな投資も必要だが、5 年程度の中期的なプランを作成し、徐々に進めている。現状では、情報漏えいを防ぐため、パソコンを含め個人所有の端末の業務利用を認めない代わりに、同社が携帯端末を支給し、通信費を負担している。

現在のシステムを導入した際には、自分たちでシステムを構築すること以外にも、全従業員に新しい仕組みを使ってもらうことに苦労があったが、同社の IT 担当者が各従業員と話をして理解を得た。「会社の規模が大きいので、一人一人と話合いができ、その結果、IT

の導入の効果を高めることができた。」と IT 担当者は語る。

システムの導入で生産性は約 2 倍に向上し、残業時間も 9 割削減されている。残業が減り、従業員のワーク・ライフ・バランスが改善するとともに、従業員が資格取得に取り組む時間が確保され、従業員のスキル向上にもつながっている。有資格者の増加で経営事項審査の評点が高まることになり、同社の受注増にも結び付いているという。



同社が施工した照明設備

—事例— 個人向けの新しい製品の販売のため、ホームページや SNS を活用している企業

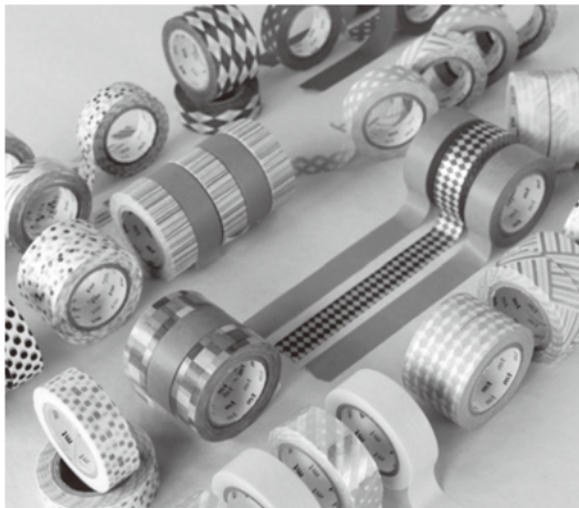
25

岡山県倉敷市のカモ井加工紙株式会社（従業員 202 名、資本金 2,400 万円）は、建築現場や車両塗装で用いられる、工業用の粘着テープを製造・販売する企業である。

同社で取り扱う主な粘着テープは、建設現場等で塗装を行う際、必要箇所以外に塗料が付かないように、塗装面周辺に貼られるものであった。しかし、同社では工業用の粘着テープを、文具や装飾等に使っていた女性顧客のアイデアを取り入れることで、封筒やノート、紙コップ等の日用品を彩る、色彩豊かなデザインの文具雑貨用のテープの販売を 2008 年に始めた。

同社では、それまでは企業向けが主であったが、個人向けに文具雑貨用テープを販売するため、ホームページやSNSを活用した。ときには、「売り切れていて残念。」「イベントのときの対応が悪かった。」等の厳しいコメントが書き込まれることがあるが、このような評価を真摯に受け止め、業務の改善に役立っている。また、サイトで、顧客が同社の製品を使った作品の写真を投稿するなど、顧客同士で新たな使い方のアイデアを共有し、互いに交流することで、同社の製品を口コミで広げている。

「ITによって事業展開が加速されていることを強く感じた。ITがなくても、人づてに人気広がったかもしれないが、たった5年でここまでの規模の事業になったのは、ITのおかげだった。」と同社の谷口幸生専務は語る。現在、大手SNS上では3万人以上の同社の文具雑貨用テープの国内外のファンがおり、様々な言語でのコメントが寄せられている。製品は、約20の国・地域で販売され、その売上も増加しており、文具雑貨用のテープは同社を支える事業の一つになっている。



文具雑貨用テープ「Mt」

東京都墨田区の梶フェルト工業株式会社(従業員27名、資本金1,080万円)は、フェルト製品を加工・製造する企業である。同社は、3千を超える多品種の加工への対応が強みであり、売上は増加傾向にある。価格競争になりにくく、受注の安定にもつながるため、特に小ロット対応に力を入れている。

同社では受注・生産・在庫の情報管理を一元化するシステムを構築し、多品種少量生産への対応を効率的に行っている。受注データを入力すると、材料、在庫場所、加工方法、生産数量等が記載された加工指示書が加工機械ごとに発行され、従業員はそれを確認して作業し、作業後、材料使用量や問題点等を書き込み、事務所に提出する。

当該システムは、同社の梶朋史社長がパソコン用データベースソフトを使って、自ら作成したものである。

パッケージソフトでは、業務に合わせた機能の変更や追加が難しく、修正にもコストが掛かった。在庫管理を徹底するため、加工が終わるごとに商品コードを付与し、仕掛品の状態まで把握するなど、梶社長が考案した工夫が随所に見られ、生産性の向上に大きく貢献している。

梶社長は、新しい技術も積極的に活用している。各受注の加工図面について、以前は紙に印刷したものを使っていたため、古い図面と顧客の要望で変更した新しい図面とを取り違え、不良品を出してしまうことがあった。

現在では、タブレット型端末と無線LANの活用により、加工現場で社内のサーバから最新図面を参照する仕組みを整え、取り違えを防いでいる。

「ITを活用するためには、経営者が自社に必要なITが何かを考え、それに合ったものを探す必要がある。今はインターネットで様々な

情報が得られるし、やるべきこと、やりたいことが分かっているればシステムづくりも難しくない。システムは一度作れば、作業は楽になるし、手作業でのミスもなくなる。難しいという先入観に捉われて避けていると、ITの導入は進まない。FAXサーバを導入するなど、取り組みやすいところから、徐々に取り組んでいくことが大事ではないかと思う。」と梶社長は語る。



タブレット型端末の利用風景

—事例—

27

農商工連携に取り組み、CIOがITの活用を積極的に進める企業

愛媛県東温市の遠赤青汁株式会社（従業員29名、資本金4,500万円）は青汁製品を製造・販売する企業である。関係会社で原材料のケールを有機栽培することにより、栽培、加工、販売まで一貫した対応ができる体制となっている。

同社では、顧客のクレームに対して、迅速に回答できる体制の整備が経営課題であった。それまで、農場では有機JAS規格の認定のための栽培記録、工場では製造記録、事務所では顧客情報が、それぞれ管理されていた。同社で、インターネットでの通信販売を担当していた現在CIOの渡部一恵氏は、これを社内で連携させ共有化できないかと考え、取組を進めることとなった。まず、「クレームを受けた製品が、どこで栽培され、いつ加工されたかといった情報

を、24時間以内に得られること」と具体的な目標を定めた。もともと農場の記録を管理していたことに加え、導入の目的が明確であったため、順調に取組を進めることができたという。

情報の連携が進み、クレームが発生してもすぐに栽培記録等を確認し、素早く情報を顧客に提供できる体制ができた。新規顧客からの質問やクレームにも迅速に対応できる情報管理体制があることが、農商工連携等で連携を組む他の事業者からの信用を高め、その結果、大口の取引の獲得にもつながっている。また、ITを基盤に、アジアの富裕層の増加や、欧米の健康志向の高まりによる需要を取り込むため、同社は海外への販売を視野に入れている。既に、台湾の百貨店で取扱いを開始し、更なる海外展開にも力を入れる。

同社は、こうした取組が評価され、2008年度から5年連続でIT経営実践認定企業に選ばれている。認定後、渡部CIOは、自社の取組を社外に説明できる必要があると考えた。そこで、経営の視点からのITの活用を本格的に勉強するなど、自己研鑽に努め、同社のITの取組に大きく貢献している。



ケール農場の作業風景

協力会社と連携し、生産管理を効率化するシステムを独自開発したものづくり企業

京都府宇治市の田中精工株式会社（従業員94名、資本金4,000万円）は、自動車、電子機器等の小型精密部品を鋳造する企業である。金型の設計、製造から鋳造品の表面加工、検査等まで、外注先の協力会社と連携した一貫生産を強みとしている。

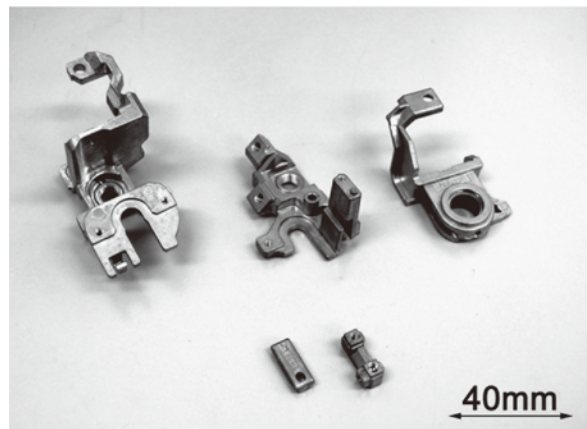
同社は、大手メーカーとの受発注を電子化して行うことに加え、協力会社との間でも受発注、工程進捗等の生産管理情報をやり取りする生産管理システムを開発し、生産性や品質の向上に取り組んでいる。同システムは、従来から利用していた社内システムの一部を改良したもので、協力会社は、インターネットを通じてシステムを利用できる。また、システム内のデータは、公開領域の設定ができるため、協力会社は、同社以外から受注した仕事を公開せずに管理できる。

協力会社の状況やニーズは多様であり、協力会社も活用できるシステムとするためには、個別にカスタマイズし、段階的に利用できる仕組みが必要であった。システムの開発に当たって、協力会社と協議会を設立し、システムの活用が協力会社自身の生産性の向上につながることを説明するとともに、協力会社の意見や要望を積極的に取り入れた。このことで、協力会社の主体的な参加を促すことができた。

2012年には、12の協力会社が同システムを活用しており、管理業務を電子化したことで生産性が向上し、同社の粗利益率は改善している。

リードタイムの短縮や協力会社での不良の発生が即時に把握できるため、販売先からの信頼が着実に高まっていると感じている。また、同社は、2009年度に中小企業IT経営力大賞を受賞し、その後、同システムを活用した協力会社2社も、優秀賞やIT経営実践認定企業に選ばれた。

同社では、生産の管理業務以外にも、ITを積極活用している。例えば、製造業にとって重要な課題である省電力化のために、電力消費量の多いコンプレッサーの電力消費量と空気圧のデータを収集し、節電効果が得られる最適な運転条件を検討している。「ものづくり力は、技術力と管理能力の掛け合わせ。ITを、営業、管理、生産の現場同士を融合するための道具として最大限に活用することが、新たな経営革新につながる可能性がある。」と同社総務部長の坂本栄造氏は語る。



同社が製造する小型精密部品

中古自動車部品の需要者・供給者の情報共有で取引方法を変革した企業

石川県金沢市の会宝産業株式会社（従業員78名、資本金5,700万円）は、使用済自動車の解体等の自動車リサイクル事業や、中古自動車部品の販売事業を手掛ける企業である。同社では、輸出が売上の約7割を占めており、その

取引先は、71の国・地域に及ぶ。

同社の国内外との幅広い取引を支えているのが、「KRA (Kaiho Recycler's Alliance) システム」と呼ばれる中古自動車部品情報管理システムである。このシステムでは、使用済自動車の査定から、仕入、生産、販売までの過程や、在庫、品質、原価といった部品の情報を一元的に把握し、管理することができる。情報管理を進めることで、需要側と供給側の交渉で、部品一山の価格を決めていた従来の取引方法を変え、適切な仕入価格・販売価格の設定が可能となった。その結果、部品の購入事業者だけではなく、供給事業者からも信頼が得られている。

国内外の取引先もこのシステムを導入することで、同様の管理を行うことができる。システムを導入した取引先とは、部品在庫の共有や、統一された品質基準の利用をすることができ、関係を強めている。

また、人気の高い部品は需要が多く、調達力を高めることが重要となるが、同社では、国内の自動車リサイクル業者と連携し、対応している。同社が、輸出手続や代金回収を担い、提携先は、部品の調達、品質確保に注力することで、連携の効果を上げている。

現在は、社内サーバ内の管理システムに、システム参加者が、インターネット経由でアクセスしているが、今後はクラウド化して、運営コストを下げることが検討されている。



中古部品の倉庫

日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会（本部・大阪府大阪市）は、1,600超の中小運送事業者が所属する122の協同組合で構成される全国規模の連合組織である。1990年以降の運送区域等の規制緩和により、競争が厳しくなることが懸念されたことを背景に、大阪府、兵庫県の運送事業者により、1991年に設立された。

同会は、全国の中小運送事業者が、仕事を融通し合い、運送を効率化する求車求荷システムを運営している。顧客から問い合わせがあった仕事に対応するため、引き受ける他社のトラックを求める（求車）荷物の情報、復路で運ぶ荷物が少ないなどによって、荷物を求める（求荷）トラックの情報がリアルタイムで表示され、中小運送事業者は、このシステムの利用により、空荷トラックを減らすことが可能となった。

同会では、運送事業者間の連携を円滑にするための取組も行っている。仕事の融通のためには、事業者間の信頼関係の構築が必要不可欠であり、研修や交流会での情報交換等の機会を設けている。



荷物積込みの作業風景

特別寄稿 安心・安全を守る

「土と人と環境に優しい」 安心・安全なモノづくり

日本有機株式会社 代表取締役 野口愛子 氏

安心・安全を守ることは、すべての企業にとって重要なテーマであり、的確な対応が組織存続の鍵となります。

本号では、地域資源を活用した、環境に優しい安心・安全なものづくりと、循環型社会の実現に取り組んでいる日本有機株式会社代表取締役の野口愛子氏にご寄稿いただきました。



野口愛子社長

日本有機(株)は、昭和52年3月、畜産の町である曾於市末吉町（当時は曾於郡末吉町）に有機肥料会社として設立しました。当時は化学肥料・農薬の全盛の時代であり、『薩摩の農文化を世界へ』を経営理念に掲げ、産・学・官と連携し、以下の3点を念頭に置いて「土と人と環境に優しい」安心・安全なモノづくりに取り組んできました。

- ①トレーサビリティ100%を目指して、心のこもった本物の製品づくりを目指します。
- ②異業種交流やその他の勉強会に出席し、産の人脈、官の情報、学の知恵と技術を活用し、地域資源の有効利用と顧客の視点に立った商品開発を行います。
- ③自社業務の内容、ニーズ（必要性）を常に情報発信することで、官、学から新事業、新商品に向けた提案をいただき、それをビジネスチャンスにつなげていきます。



会社全景

1. 5つの事業部

当社は、地域資源を活用した安心・安全なモノづくりに取り組んでいます。事業は、有機資材事業部、薩摩鴨事業部、健康食品事業部、海外事業兼ロハス推進事業部、産官学連携事業部（研究開発室）の5つの事業部を柱としています。

(1) 有機資材事業部

野菜全般に使われる「ニュートーマス有機」は、採卵用鶏糞を主体に米ぬか・油粕を混ぜて発酵しています。施設園芸・果樹・お茶などに使われる「ラクトボカシ肥料」は、米ぬか・油粕に魚粉・炭粒・海水ミネラル等を配合し、忌避剤として使われる「ラクトパワー」は、木酢液・焼酎・にんにく・赤唐辛子などを混ぜています。これら全てを熟成発酵させているのが「ラクトバチルス」という特殊乳酸菌・酵母複合剤になります。ラクトバチルスは肥料・堆肥発酵のために用いられるだけでなく、バレイショのソウカ病対策や各種作物の連作障害の緩和、家畜舎の環境改善と幅広い分野で活用されている資材になります。この4つの資材をうまく組み合わせることで、減農薬あるいは無農薬有機栽培が可能となります。



有機製造工場の様子

また、設立当初より台湾へスーパートーマスを年に2回4,000袋160tを輸出しており、現地では台湾農業のレベルアップに貢献していると評判になっています。

<主な有機資材の商品>



ニュートーマス有機



ラクトボカシ1号、2号、3号



ラクト・パワー



ラクトバチルス



スーパートーマス有機（輸出用）

(2) 薩摩鴨事業部

● 薩摩鴨のトータルシステム

薩摩鴨は鹿児島大学農学部が5年半かけて育種選抜した新種の鴨です。平成8年に技術移転を受け、当社で孵化からアイガモ農家へのヒナの販売、また自社での肥育、処理・加工、肉の販売といった一環体制をとっております。

薩摩鴨の特徴は肥育方法にあります。当社敷地の広々とした飼育場で、抗生物質や成長促進剤と言った薬品を一切与えない自家配合飼料を給餌し、ゆったりとクラシック音楽を聞かせながら、南国の太陽をいっぱい浴びて、のびのびと放し飼いで育てています。薩摩鴨の肉質は、よく引き締まって小味があり、しかも鴨特有のクサミが無く、専門家から高い評価を頂いております。鴨脂の分析では、他の畜肉に比べて血中コレステロール値を低下させる

不飽和脂肪酸の含有量が高く、動脈硬化の原因と考えられるパルミチン酸の含有量が低いと出ております。また、最近の分析の結果では薩摩鴨の卵、特に卵黄には一般鶏卵の8倍以上のDHAが含まれており、脂身にはラードや牛脂には含まれていない α -リノレン酸・DHAが多く含まれていることが分かっています。

調理加工にも一切添加物を使用せず、薩摩鴨は孵化から飼育、処理、食肉加工、販売までトレーサビリティ100%を実現しています。

● 鴨肉の高機能性

鴨肉の機能性については、韓国における研究が盛んで、循環器系疾患の予防や、滋養強壮、解毒作用、血液循環、肝・腎機能改善などへの影響が示唆されています。韓国の『東医宝鑑』にはすべての部位が薬用および食品として利用できることが記されているほか、『本草綱目』にも虚弱体質の改善や冷え性、むくみなどを治癒するとの記述があります。薩摩鴨も同様の機能性があると期待されると考えられますが、より詳細な検討を行うことが必要です。

平成24年10月31日に農林水産省総合化事業計画、いわゆる6次産業化の認定を受け「薩摩鴨の鴨肉及び卵・鴨ガラを活用した商品の開発・加工と販売ルートの構築」という事業名で事業を開始しています。

また、新たな研究開発として、鴨の給餌方法を変えることで、高機能性食材の活用を進めています。機能性が高いことが証明されている薩摩鴨を用いておやつ的食材として商品開発を進め、幅広い年齢層への供給に取り組んで参ります。



薩摩鴨事業トータルシステム

(3) 健康食品事業部

健康食品事業部では、「くろず納豆」、「薩摩鴨鍋」、「さつまいも冷麺」「鴨スープラーメン」の製造販売を行っています。

●くろず納豆

薩摩鴨を使ったアイガモ農法で栽培した有機 JAS 認定の有機玄米・黒米を原料とした黒酢もろみの粉末と、遺伝子組換えの無い九州産の大豆を使用した納豆粉末、青森県田子町産ふくちホワイト6片のにんにく粉末を配合したカプセルタイプのサプリメントです。カプセルは植物性（トウモロコシ）プルランのハードカプセルを使用しています。

黒酢もろみはアミノ酸、ペプチド類、食物繊維を高濃度に含むのが特徴で、健康維持・増進が期待できるサプリメントです。全国から高いリピート率をいただいています。

花粉症でお困りの方や、健康診断で数値に異常が見られる方、体の疲れが取れない方などにご愛飲していただき、広告類をほとんど出さず口コミで全国に広まっているのが大きな特徴です。

●薩摩鴨鍋

薩摩鴨のガラと数種類の野菜をコトコト煮込んだこだわりスープで、薩摩鴨の旨味をギュッと引出しました。美味しく食べられるようにスープは甘めに作っており、お肉や野菜を一層引き立てます。鴨肉はビタミン A, E, B2 や鉄分も多く含むので、健康維持、美肌、貧血にも効果的できれいにやせたい人にぴったりの食材です。関東・関西をはじめ多くのホテル、料亭で取扱われ、デパートのギフトやセキュリティーで有名なセコムの通販サイト「セコムの食」でも年間を通して販売していただいております。



くろず納豆



薩摩鴨鍋

●さつまいも冷麺

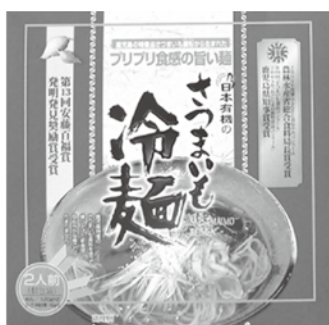
鹿児島特産のサツマイモの機能性（低い血糖化指数）を生かし、日本で初めてサツマイモ澱粉を使って練り上げた新食感の大変美味でヘルシーな麺です。鹿児島県が地域資源の有効活用を目的に研究したさつまいも澱粉麺を用いて当社が商品化しました。

従来の麺とは違う独特のなめらかな喉ごしとプリプリする食感が特徴で、見た目にも透明感のあるヘルシーな麺に仕上がりました。カロリーが低いことから、美容や健康に気をつかう人向けや、ダイエット用途での提案も行っています。

さつまいも冷麺は、さつまいも食品コンクールとかごしま新特産品コンクールで鹿児島県

知事賞、優良ふるさと食品中央コンクールで農林水産省総合食料局長賞、第 13 回安藤百福賞発明発見奨励賞を受賞したほか、農林水産省・経済産業省が進める農商工連携事業の成功事例として「農商工連携 88 選」にも選ばれました。

また、経済産業省の地域資源活用促進として、平成 19 年地域資源活用新事業展開支援事業の中で、「作るなら最後まで、鴨を食べるなら骨まで」と、鴨ガラを利用したラーメンも作りました。



さつまいも冷麺



鴨スープラーメン

(4) 海外事業兼口ハス推進事業部

海外事業兼口ハス推進事業部では、“薩摩の農文化を世界へ”を目指し海外での食品フェアや商談会への出展、台湾での有機肥料の説明会、タイ国立カセサート大学との産学連携でトルコキョウの栽培普及の研究、中国雲南農業大学とのトルコキョウの共同研究など、海外の大学とも連携を組んだ事業も進めてきました。

また、ささやかな社会貢献活動として、15 年前より地元^{あおき}曾於市立 檣 小学校の児童へ食育の一環として、薩摩鴨を使ったアイガモ農法の指導と役目を終えた鴨の処理・加工までの講話をしております。



海外での販路拡大



あおき 檣 小学校講話風景

(5) 産学官連携事業部（研究開発室）

研究開発室では、鹿児島大学工学部との産・学共同研究や鹿児島大学農学部・医学部・鹿児島県工業技術センター他との産・学・官・民共同研究などを行ってきました。現在では薩摩鴨事業の農林水産省6次産業化事業や中小企業庁のものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金事業で「食品微生物を活用した薩摩鴨肉・卵発酵製品の開発」を行っております。

2. 今後の展開

当社では、有機資材を使った自社農場の観光農園化でツアーの受入れや研修の受入を行っていますが、今後もより活発に取り組んでいきたいと考えています。

また、商品開発を行うために薩摩鴨の給餌方法を工夫し、より機能性の高い鴨肉・鴨卵の生産を行い、改善された肉・卵・鴨ガラを用いた機能性食品の開発にも取り組んでまいります。



自社農場



燻製室「旬採煙工房」

《日本有機株式会社》

◇曾於市末吉町諏訪方 4122 番地
◇代表取締役 野口 愛子
TEL 0986-76-1091 FAX 0986-76-6554
<http://nihonyuki.jp/>



日本有機株式会社

Never Give Up! 元気を出そう! がんばれ中小企業

「こうなればいいな」を 形にする発想実現企業

株式会社フェニックス 代表取締役 岩元 浩海 氏

安倍政権誕生後、日本経済は少しずつ回復基調を強めていますが、外食産業界においては未だ苦戦が続き、景気回復を実感するまでには至っていない状況です。

こうした中、地元の食材を活用することでふるさとの味を守りつつ、「食の新発想」に取り組む、県内外に 38 店舗を積極的に展開している、株式会社フェニックスの代表取締役である岩元浩海氏にお話を伺いました。

➤ 料理の道に入ったきっかけ

私は、鹿児島県の吹上町で生まれ育ちました。

料理の道へ入ったのは、子供の頃の生活環境が影響したのかもしれませんが、7人兄弟の3番目だった私は、親孝行も兼ねて料理をはじめました。最初は母親の真似をしながらでしたが、家族全員に「美味しい」と言ってもらえることが一番の喜びでした。

学校卒業後、大阪での修業を経て、現在の株式会社フェニックスに就職しました。最初の勤務地は、伊作峠の「そば茶屋吹上庵」1号店でしたが、その後も14店舗あるそば茶屋全ての立ち上げに関わることで、最前線での店舗運営に携わることができたことは、貴重な経験となりました。社長職を継いで6年目になりますが、当時の経験は今でも私の経営の礎となっており、今後も「一杯のかけそば」を原点に、誠心誠意お客様にご提供していきたいと思っております。



岩元浩海社長

➤ 会社の歴史と食材へのこだわり

当社は昭和47年にフェニックス・フーズとして、冷凍食品製造販売を始めました。翌年にはレストラン部門を新設し、大学・高校への学食を開始し、本格的に外食事業に取り組んだのは昭和52年からでした。

その後法人化し、平成4年には株式会社フェニックスへ変更しました。現在、フードサービスグループとして県内外に38店舗を展開して

いますが、私達の原点である「そば茶屋吹上庵」は峠のそば屋をイメージしています。かや葺の屋根に水車という外観は、「こうなればいいな」という、頭にふと思い浮かんだ風景がきっかけになっています。昔な



茅葺屋根に水車の「吹上庵」

がらの造りで、落ち着いた雰囲気の中で、ゆったりとした時間を過ごして頂けるよう心掛けています。ただこのかや葺屋根と水車は、台風等で被害を受けた場合、専門の職人さんが少ないため修復できない可能性もありますが、貴重な財産として大事に後世まで残していきたいと考えています。

また、食材は全て地元の素材にこだわっています。

鹿児島が誇る食材は、そばや黒豚だけではなく、甕島のきびなご・錦江湾の鯛・枕崎の鰹節など、非常に豊富です。火山と黒潮が育んだ、地元食材をふんだんに活用したメニューで、お客様をおもてなししています。



黒豚そば・うどん

➤ 経営理念

当社では、「人の差がおいし差」だと考えています。従業員ひとりひとりが、サービス精神とおもてなしの心をもって接客することで、ご家族でご来店のお客様も、お一人でご来店のお客様も、全てのお客様におくつろぎいただきたいと考えています。

会議やミーティングでも、売上のことは一切言いませんが、毎日開店前に「営業三原則」を唱和することで、全員が気持ちを一つにして業務に臨んでいます。

現在当社では、従業員・パート・アルバイトを含めて、統一した教育研修等は行わず、店舗の運営・マネジメントは全て店長に任せられています。しかし今後は、教育研修等も実施しなければならないと考えています。以前は、挨拶や礼儀作法等は家庭で身につけた上で社会に出るものでしたが、最近ではそうでないケースも多く見受けられます。創業者の思いを全従業員に伝えるためにも、人を育てるためにも、定期的な教育研修・訓練を実施したいと思います。

今後も「こうなればいいな」というイメージや発想を大切にしながら、私の目標でもある「鹿児島から北海道まで店舗を展開する“日本列島豚しゃぶライン”の実現」に取り組んでいきます。

「営業三原則」

- ・元気な笑顔で接客！
- ・メニューは早く！
- ・いつも清潔に！

➤ 宣伝力の重要性

私は、鹿児島の人には「勢いがあり、元気がある」と常々思っていますが、もっと宣伝上手になることが必要ではないでしょうか。せっかくいいものがあるにもかかわらず、上手くPRできていないと感じることが多々あります。

当社の、宣伝部長「ぶた麻呂」は、現在のゆるキャラブームが起る数年前からイベント等で大活躍しています。

各企業で出来ることには限度がありますが、それでもまだ取組めることはあるはずです。行政と企業それぞれが、工夫と努力を積み重ね、宣伝上手になることが求められ



営業部長の「ぶた麻呂」

ていると思います。

▶ 共同事業の意義

鹿児島県には他にはない、誇れるものが数多くあります。桜島、綺麗な海、畜産王国、豊富な農産物等、数えればきりがありません。

これらの鹿児島の魅力を活かすためにも、多くの方に訪れていただけるような仕掛けは大切ですが、今後は何をするにも、「失敗を恐れない、協力する、一体化する」ことが必要だと感じています。

当社は南九州産業団地協同組合の組合員として、主に工業用水を利用していますが、共同事業には様々なメリットがあります。鹿児島の人は、話し合いや協調といったことが不得手のような気がしますが、もしも、鹿児島県全体が組合のように一つにまとまり、力を合わせるメリットを生かすことができれば、本当に「強い鹿児島」が生まれるのではないのでしょうか。



遊食豚彩 いちにいさん



Steak&beer 素敵庵



給食事業 ビッグポット

《株式会社フェニックス》

◇代表取締役 岩元 浩海

◇鹿児島市谷山港2丁目2番地17号

TEL 099-261-8888、FAX 099-261-8422

<http://www.fenix-g.co.jp/about.html>

◇フードサービスグループ

「そば茶屋吹上庵」・遊食豚彩「いちにいさん」・天ぷらとお蕎麦「天ぷら左膳」・喜鶴寿司

Steak&beer「素敵庵」・もなかや「ばあちゃん家」・かごしま黒豚「そばつゆ工房」

フードサービス「ビッグポット」



本社

《南九州産業団地協同組合》

◇理事長 下園 廣一

◇組合員数 10人

◇主な共同事業 工場団地管理（工業用水、共同駐車場）—

事務所：鹿児島市谷山港2丁目2番地8号—

TEL 099-261-0733、FAX 099-261-0739

組合インタビュー

鹿児島県石油販売業協同組合・鹿児島県石油商業組合 理事長 坪久田 正明 氏

協同組合と商業組合の理事長を兼ねる坪久田氏にお話を伺いました。



坪久田理事長

➤ 組合設立の背景について教えてください

石油販売業を営む事業者が、太平洋戦争からの復興を図り、共存共栄と経済的地位の向上を目指すため、昭和 28 年に石油販売業協同組合を設立しました。その後、指導・調査研究・構造改善事業等を行うことを目的に石油商業組合を昭和 38 年に設立しました。

➤ 最近の業界を取り巻く大きなトピックは？

平成に入ってから大きな動きとして、一つは平成 8 年の特定石油製品輸入暫定措置法（特石法）廃止があります。廃止によって規制緩和が進み、本格的な自由競争の時代に入りました。異業種企業の新規参入やセルフサービスステーションの解禁等、ビジネスチャンスが拡大した反面、不当廉売や脱税軽油等、違法行為も発生するなど、業界にとって厳しい状況にもなりました。

もう一つは、平成 23 年 2 月に施行された消防法改正です。地下埋設されたタンクで、40 年以上の腐食の恐れの高いものについては、今年の 2 月までに漏洩防止措置を講じることを義務付けられました。1 サービスステーション（以下 S S）当たり 200 万～500 万円程度の費用が掛かるため、大きな負担になりました。

➤ 社会貢献活動について

全国的には、地域社会への貢献を目指し「かけこみ 110 番」や、防犯ネットワークへの取組みのほか、S S マンを対象とした、救急救命法の学習体制充実に取り組んでいます。

また、鹿児島県及び県警とは災害時応援協定を結び、要請があればいつでも対応できるような体制をとっています。

➤ 最後に

業界では東日本大震災の教訓を踏まえ、防災・減災の観点から、昨年の石油備蓄法改正と共に、地域のサプライチェーンの災害対応能力強化に取り組んでいます。災害時に地域の石油製品供給拠点として、平成 26 年までに自家発電設備や地下タンクを増強した「中核 S S」を県内に 40 ヶ所程整備する計画です。これらの取組みにより、業界団体として地域社会の発展に貢献できるように努めていきたいと考えています。



石油会館

〈鹿児島県石油販売業協同組合・鹿児島県石油商業組合の概要〉

代表理事 坪久田 正明

組合員数 506 人

主たる事業 〈鹿児島県石油販売業協同組合〉

石油製品の共同受注、物資の共同購買、農林漁業用 A 重油の用途確認業務

〈鹿児島県石油商業組合〉

情報提供事業、調査研究事業

組合員資格 石油販売業を行う事業者

所在地 鹿児島市鴨池新町 5-19

TEL 099-257-2822 FAX 099-253-1578 HP <http://www.46sekisho.jp/>



●地域プラットフォーム 「かごしま中小企業組合支援ネットワーク」開所式

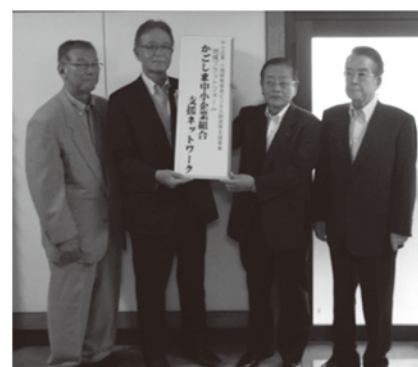
鹿児島県中小企業団体中央会、鹿児島県商店街振興組合連合会、鹿児島興業信用組合、奄美信用組合の4機関で構成する、地域プラットフォーム「かごしま中小企業組合支援ネットワーク」が発足し、8月1日に中央会会議室で開所式を行った。

地域プラットフォームは、国の中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業の一環で、国等による補助制度の紹介や経営課題を解決するための専門家派遣、セミナーの開催、ビジネスマッチング等を行う。地方における中小企業支援を目的とした連携組織であり、次の事業を計画している。

- ① 国等の中小企業支援施策情報の発信
 - ・支援ポータルサイトの普及活動を含む
- ② 創業セミナーや経営革新セミナー等の開催
- ③ ビジネスマッチングイベントの開催
- ④ プラットフォーム内の連携強化、情報共有のための連絡会議等の開催
- ⑤ 構成機関職員の支援能力向上のための取組み
 - ・セミナーの開催等



小正芳史中央会会長



4機関による看板設置

鹿児島県内では、約58,000事業所（平成21年度総務省調査）が事業を行っているが、「かごしま中小企業組合支援ネットワーク」の4機関は、その大多数とネットワークを有していることから、地域プラットフォームの認定を受け、県内中小企業の支援を図ることとした。

今後の取組みとしては、国等の中小企業支援施策の情報発信、経営革新・税制・情報化等に関する合同セミナーの開催、各構成員が保有する企業情報から連携を検討するビジネスマッチングの提案、専門的な課題解決に対しての無料専門家派遣等の個別相談の実施、消費税転嫁対策についての相談会の開催等を予定している。

また、中小企業向け支援ポータルサイト「ミラサポ」(<https://www.mirasapo.jp/>)に登録することで、各種補助制度の情報検索や他の経営者との情報交換等に活用できるため、更なる相乗効果が期待できる。

開所式で、本会の小正芳史会長は「中小企業の駆け込み寺のような存在として、気軽に相談して欲しい」とプラットフォームの積極的な活用をPRした。

●第5回中央会青年部会ソフトボール大会

鹿児島県中小企業団体中央会青年部会（梶井健一郎会長）が主催する「第5回中央会青年部会ソフトボール大会」が7月20日、鹿児島市の「かごしまふれあいスポーツランド」で開催された。

本大会は、青年部会員相互の交流と親睦を図るために例年開催しており、今年で5回目の開催となった。

当日は好天に恵まれ、好プレー・珍プレーに大いに盛り上がった。優勝は鹿児島県LPガス協会青年委員会チームで、昨年に続く連覇となった。熱戦の結果は次のとおり。

【結果】

優勝：鹿児島県LPガス協会青年委員会チーム

準優勝：鹿児島県冷凍空調工業保安協会青年部チーム

第3位：南日本新聞 南伸会チーム

MVP：北山慎也（鹿児島県LPガス協会青年委員会チーム）



優勝のLPガス協会青年委員会チーム



準優勝の冷凍空調工業保安協会青年部チーム

●創業補助金・ものづくり補助金採択結果

本会が鹿児島県地域事務局を担当する創業補助金（地域需要創造型等起業・創業促進事業補助金）の第2回第2次公募の採択結果が8月12日に発表されました。採択者に対しては、8月29日に交付申請説明会が開催されます。

ものづくり補助金（ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金）の第2回第2次公募の採択結果の発表については、8月中を予定しています。採択者に対する交付申請説明会は9月6日に開催する予定です。

※採択結果及び公募の詳細については、下記ホームページをご参照ください。

ものづくり特設ページ <http://mono-kagoshima.jimdo.com/>

起業・創業特設ページ <http://sogyo.jimdo.com/>

【お問い合わせ・お申込み】

鹿児島県地域事務局：ものづくり・起業・創業支援センター（中央会内）

電話 099-222-9258 Fax 099-225-2904

●鹿児島県遊技業協同組合が『社会貢献賞』を受賞

鹿児島県遊技業協同組合（西川明寛理事長）が、全日本社会貢献団体機構が実施する顕彰事業で優秀賞にあたる「社会貢献賞」を受賞し、7月25日、東京都内で授賞式が行われた。

この賞は優れた社会貢献活動に取り組む団体を顕彰するもので、同組合が防犯パトロールやご当地アイドルグループ「サザン☆クロス」を活用して実施してきた防犯広報や社会貢献活動の取り組みが高く評価され、都道府県部門で受賞した。

また、鹿児島市の組合員で組織する鹿児島市遊技事業組合が、鹿児島市交通局と連携し、青パトを模した路面電車（通称「青パト電車生活安全号」）による防犯広報等、安全安心なまちづくり活動の推進により、支部部門で最優秀賞を受賞した。青パト電車の側面には「振り込め詐欺多発！その振り込み、いっとっ待て！」「防犯登録と二重ロックで自転車盗難を防ごう！」「あやしい声かけには『いかのおすし』」等、防犯を呼び掛ける言葉がペイントされ、地域の防犯意識の向上に一役買っている。

西川理事長は「厳しい経営環境が続いているが、私どもは社会貢献活動を推進していくことが、地域と共にある業界づくりにつながるので、今後も取り組みを継続していきたい。」と語った。



●鹿児島木材産業協同組合が創立 50 周年記念式典を開催

8月1日、鹿児島市のホテル・レクストン鹿児島において鹿児島木材産業協同組合の創立50周年記念式典が開催された。

柴立鉄彦理事長は挨拶で、「組合を巡る環境変化を踏まえ、組合経営の安定化、健全化を図るとともに、より魅力ある共同事業を展開し、組合員のための組合運営を目指したい。」と更なる飛躍に向けて決意を述べた。

また、本会小正芳史会長他の来賓祝辞が記念式典に花を添えた。

表彰式では、横小路喜代治氏、吉永博志氏、光政義氏が永年の功績により功労者表彰が授与された。

式典には多くの関係者が集い、長い歴史を刻んできた同組合の節目を盛大に祝った。



柴立理事長の挨拶



記念式典

設備投資を応援する特別な税制措置のご案内 ～商業・サービス業・農林水産業活性化税制～

この税制を活用することで、卸売業、小売業、サービス業の皆様が新しい設備を使い始めた年度の減価償却費を増やすか、税額の控除を受けることができ、結果として納税額が少なくなります。

1. 次のような設備投資が対象です

- ✚ 新しい商品を販売するため陳列棚を入れる
- ✚ レジスターを入れ替える
- ✚ 古くなった看板などお店の外装をきれいにする

- 対象となる設備は「減価償却資産の耐用年数等に関する省令」別表第1の「建物附属設備」で60万円以上のもの及び「器具及び備品」で30万円以上のものです。
- 中古品は対象には含まれません。

2. いずれかを選択適用できます

- ① 取得価格の30%の特別償却
- ② 取得価格の7%の税額控除

- 税額控除は、個人事業者又は資本金3,000万円以下の法人のみが選択できます。
- 税額控除される額は取得価格の7%又は税額の20%のいずれか低い額となります。

3. 対象者は青色申告書を提出する中小企業者等です

- 「個人」 常時使用する従業員が1,000人以下の個人事業者
- 「法人」 資本金の額が1億円以下の法人（資本金1億円超の大規模法人の子会社を除く。）
従業員が1,000人以下の資本を有しない法人
- 「その他」 中小企業等協同組合、商店街振興組合など

4. 次の全ての要件を満たすことが必要です

- ✚ 経営革新等支援機関等から経営改善に関する指導及び助言を受けていること
- ✚ 「指導及び助言を受けたことを明らかにする書類」に、税制措置を受けようとする設備が記載されていること
- ✚ 「指導及び助言を受けたことを明らかにする書類」に記載された設備を実際に取得をして、中小企業者等の営む商業、サービス業等の事業の用に供すること

設備投資を検討されている方は、中央会等の中小企業支援機関にご相談下さい。

(詳細は中小企業庁HPをご確認ください。<http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/>)

鹿児島県内の業界情報

(平成 25 年 6 月情報連絡員報告)

製造業

味噌醤油製造業

例年梅雨の時期は動きが低調だが、今年めんとつゆの動きも今ひとつで、盛り上がりには欠けた低迷状態が続いている。

酒類製造業

(平成 25 年 5 月分データ。単位 k0・%)

区分	H24.5	H25.5	前年同月比
製成数量	8,502.6	8,718.0	102.5
移出数量	県内課税	4,457.3	4,878.0
	県外課税	6,101.9	5,921.3
	県外未納税	3,204.1	3,724.6
在庫数量	213,688.7	209,520.0	98.0

漬物製造業

少子化・高齢化による咀嚼人口の減少に売上も比例して減少している。

蒲鉾製造業

梅雨のためか昨年より旅行客も少なく、土産品の売上げが悪かった。量販店での日配品の安値競争が激しく、県内の同業者も苦戦している。全体で前年同月比-3%のダウンであった。また、原材料の仕入単価は円安にもかかわらず、20円/kgほど昨年より安くなっているが、副資材油・澱粉加熱用のLPガス包装資材・電気料等が高騰している。

経節製造業

昨年の生値は高止まりの状況で平均 200 円/kg 前後だったが、今年は昨年と比較すると、生値は昨年とほぼ同じだが、原価が高い時の分(240~250 円/kg)の在庫が未だあるので、製品市場価格からすると非常に厳しい状況が続いている。また、6 月下旬頃から原料の生値が急激に安くなりはじめ、不安要素が多くなってきている。

菓子製造業

暑い時期はお菓子が出ないうえに、原材料が高騰して厳しい状況である。

茶製造業

静岡県産の一番茶の減収に伴い、鹿児島県の二番茶の良品が好評で、当組合の売上高は昨年同月より上昇した。

大島紬織物製造業

平成 25 年 6 月検査反数 432 反、対前年同月比 64.9%であった。

木材・木製品製造業

梅雨時期のため丸太入荷も減少傾向にあり、需要も活気がみられず昨年同時期と同様に販売単価も下落傾向にある。従って、丸太の先行きは不透明と言える。製材製品の荷動きも、はかばかしくなく梅雨明け後の木材ポイント特需に期待したい。

木材・木製品製造業

全国的なプレカット工場の受注動向は、全体的に上向いていると聞く。九州も増加傾向にあり、梅雨明け後の需要増に期待がかかる。この様な中、建築業界では今年当初から続く為替変動による外材資材高の影響が出始めており、国産材の集荷に力を入れ始めているとも聞く。また、木材利用ポイント制度も幕を開けた。業界としても、これらの動きを十分熟知して対応したい。

生コンクリート製造業

出荷量は 143,980 立米で対前年同月比 144.0%であった。特に減少した地域は宮之城・垂水桜島・南隅・種子島・奄美南部、特に増加した地域は鹿児島・南薩・串木野・川薩・出水・始良伊佐・大隅・屋久島・奄美大島・甑島・沖永良部・喜界島であった。官公需は対前年同月比 138.1%の 74,836 立米で、民需は対前年同月比 151.0%の 69,144 立米であった。官公需については県全体で対前年同月比が万遍なく伸びている。民需については鹿児島地区、大隅地区での伸びが大きくなっている。

コンクリート製品製造業

6 月度の出荷トン数は 5,638 トン、対前年同月比 111.5%となった。出荷量は始良・川薩・熊毛地区で減少したが、他地区は昨年度同等以上の出荷となった。6 月度の受注も増えてきており、今後の出荷が期待される。

鉄鋼・金属製造業

引き合い部分的だが活発化している。

仏壇製造業

海外仏壇輸入内訳(主たる輸入国:中国、ベトナム、タイ等)は、平成 25 年 3 月 15,036 本、4 月 17,709 本、5 月 22,090 本。平成 25 年累計 95,646 本。

印刷業

原油価格の高騰から、ここ 2 年は価格が据え置きであった洗剤の大幅な値上げがメーカーから伝えられた。印刷業界にとって、不可欠な洗剤の価格高騰は、消耗材だけに痛手が大きい。顧客への価格に簡単には反映できず、更なる営業努力が必要とされる。



非製造業

卸売業

全般的には報道されているような「アベノミクス」効果が実感できていないという声が多い。取扱商品の拡大、新事業への取り組みなどを始めた企業も一部には見受けられる。景況感に、業種間格差がある。住宅関連は上向いている。

中古自動車販売業

6月に入り更に厳しさを増した。新車の売れ行きも厳しく、中古車も不足しており、今後が懸念される。

青果小売業

対前月比 98.6%、対前年同月比 91.5%であった。

農業機械小売業

農林水産省では、10年後に農業、農林の所得を倍増させる計画を打ち出した。和食の専門店やコンビニが進出し「定食」「おでん」が広まると関連日本産食品の輸出の増大が見込まれる。日本の「食文化・食産業」の海外展開への取り組みを推進し、輸出環境の整備等に係る政策が設定されるとのことである。

石油販売業

中東情勢に加えて北アフリカの地政学的リスクの問題で原油は上昇基調にある。また、円安の進行でダブルパンチに見舞われている。マーケットの厳しさから、小売価格への転嫁の遅れで、利益の逸失を起こしている。

鮮魚小売業

鹿児島市内に150店舗以上あった鮮魚小売店は、旬の魚の美味しい食べ方や調理法を紹介するなど、魚食普及の役割を補ってきたが、その小売店も減少傾向にあり（現在60店舗以下）、消費者の魚離れが進んでいる。現在魚類市場では、料理コンクール・さばきかた教室・公民館での出前授業などを行い、魚類市場をより身近に感じてもらえるよう、水産物の消費拡大に努めている。

商店街（霧島市）

商店街の6月の売上げ状況は減少傾向であった。6月3日、こくぶ通り会連合会と（協）情報タウンこくぶ、FMきりしまの三者が連携して国分の賑わいを創出する「プラスきりしま」事業の一つである「プラスきりしまカード」が本格稼働となった。3日間で約2,800枚のポイントカードの移行ができた。27日からは「プラスきりしま FM」の本格放送も行われ、無事スタートできた。今後はこれらのツールを活かしながら、中心商店街の活性化を促進していく。

商店街（薩摩川内市）

6月は農繁期のため前半は例年どおり、客数が少なかった。後半の公務員ボーナス支給後は、多少動きが出てきた。

商店街（鹿児島市）

前年同様、GWとボーナス商戦、中元セール、夏物一掃セール等との間の時期で、好転とはいかなかったようである。個店では、各々の対策は考慮しているようではあるが、商店街全体として何か対策を考えなければならない月であるように思われる。

サービス業（旅館業／県内）

6月は梅雨時期のため、例年観光客は少なく宿泊業界の閑散期になるが、今年はとくに大きなコンベンション等もなかったため、前年と比べ売上が減少している施設が多いようである。

美容業

美容室数は、コンビニ並みに乱立し、各サロンはあらゆる手段で集客を試みているが、激しい競争となっている。また、スタイリスト不足も経営者にとっては大きな問題となっている。

旅行業

梅雨の時期はあまり大きな動きはないが、団体の手配旅行よりも個人の企画商品の需要が多く、東京を中心に家族・OL旅行の需要が多かった。九州内の旅行は福岡方面へのJR利用が定着してきており、夏休みに向けても明るい兆しが見えているので、今後の集客に期待したい。対前年同月比は102.2%であった。

建築設計業

報道による県内5月の公共工事動向は、請負金額が対前年同月比45.9%増の153億3400万円、件数も45.9%増の305件となり、4月に続き国などの2012年度補正予算の影響が出始めているとみられる。建築設計業界としては未だアベノミクス効果を実感しているとまでは言えず、本格的な発注は7月以降となるのでは…と期待している。

自動車分解整備・車体整備業

季節的な影響もあり、業界の景況は思わしくない。夏場に向けて回復することを期待したい。

電気工事業

4月から6月は、官庁工事の発注が殆どなく沈静化していたが、6月後半から発注があり、今後も順次出てくると予想される。また、太陽光発電設備に関しては依然として好調である。

内装工事業

内装工事の仕事は多少出てきてはいるが、利益が目標に達せず、厳しい状況である。職人の単価も下がったままの状況であり、1級技能士であっても収入が低い状態が見受けられる。これから先、工事単価の値上げに期待したい。

建設業（鹿児島市）

物価上昇に伴う積算単価の上昇が遅い。

建設業（曾於市）

天候と同じようにどんよりとした、中々晴れ間の見えない業況である。夏場をどのように凌ぐかが課題である。

貨物自動車運送業

6月に入り、荷動きは非常に悪く、厳しい状況が続いている。また、原油価格の変動はあったが、燃料価格は落ち着きをみせてきた。

運輸業（個人タクシー）

アベノミクスの反動による、燃料費及び生活必需品等の値上げから、タクシー業界は以前より厳しい状況になっている。

倉庫業

食品の値上げが続く中で、原料価格高騰を消費者価格に転嫁できない状況にある。

平成 25 年 7 月 鹿児島県内企業倒産概況

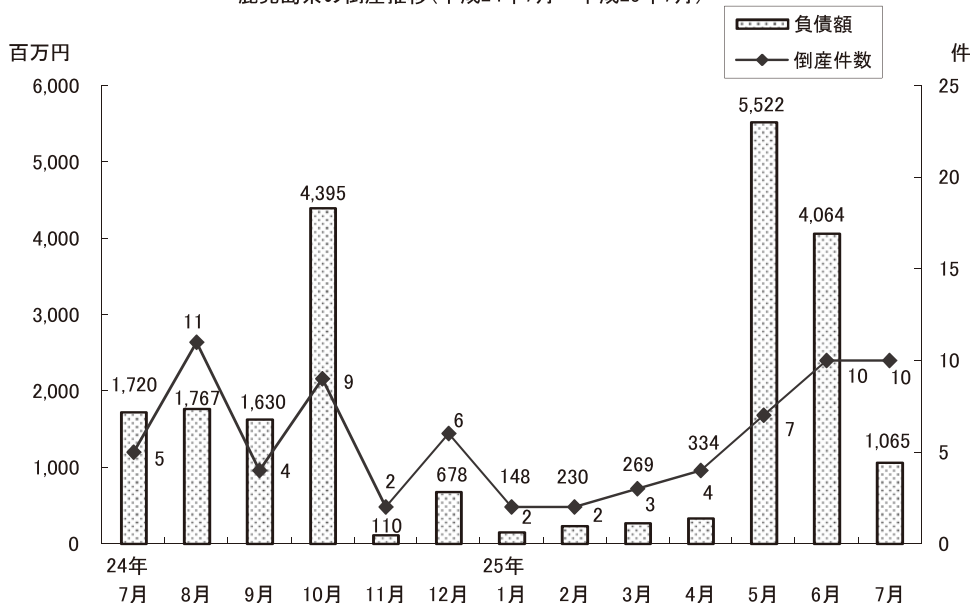
(負債額 1,000 万円以上・法的整理のみ)

(株)帝国データバンク 鹿児島支店

件数 10 件 負債総額 10 億 6,500 万円

〔件数〕 前年同月比 5 件増 〔負債総額〕 前年同月比 38.1%減

鹿児島県の倒産推移(平成24年7月～平成25年7月)



【概要】

平成 25 年 7 月の鹿児島県内の企業倒産（負債額 1,000 万円以上・法的整理）は、件数で 10 件（前月比増減なし、前年同月比 100%増）、負債総額は 10 億 6,500 万円（前月比 73.8%減、29 億 9,900 万円減、前年同月比 38.1%減、6 億 5,500 万円減）となった。

【各要因別】

- ・業種別では、建設業 2 件、卸売業 2 件、製造業 2 件、小売業 3 件、運輸・通信業 1 件。
- ・主因別では、販売不振 10 件。
- ・資本金では、500 万円未満 7 件、500 万円～1,000 万円未満 2 件、1,000 万円～5,000 万円未満 1 件。
- ・負債額では、1,000 万円～5,000 万円未満 2 件、5,000 万円～1 億円未満 5 件、1 億円～5 億円未満 3 件。
- ・地域別では、鹿児島市 5 件、北薩地区 1 件、大隅地区 1 件、大島郡 3 件。

【ポイント】

7 月度としての倒産件数は前月比増減無しの 10 件、負債額は 10 億円超となる大型倒産がなかったこともあり大幅に減少した。

負債額については平成 25 年度に入り 3 番目、前月比では減少となるも 3 ヶ月連続して負債額 10 億円超となった。

業種別でみると卸・小売で 50%を占めているのが目に付く。

【今後の見通し】

7月発表の内閣府月例経済報告によると、景気の基調判断を5月の「着実に持ち直している」から「着実に持ち直しており、自律的回復に向けた動きもみられる」と3ヵ月連続で判断を引き上げている。

鹿児島県内の景況としては、このところ停滞感もあった観光関連に持ち直しの感もあり、畜産、消費、製造など総体的に持ち直しの傾向が窺える。

ただし、7月の倒産を業種別にみると、若干卸売りや小売がこのところ多い印象も受けるが、特に特定業種に偏ることもなく、また地域的にも鹿児島市内から郡部・離島地区に及んでおり業種・地域的な偏りもみられず、景況全体の持ち直しが裏付けられる結果とはならなかった。

3月末に中小企業金融円滑化法が終了して以来、5月6月ともに大幅に負債額・件数ともに増加したが7月は負債額だけをみれば沈静化の形にはなっている。また、7月末までの累計倒産件数を見ても7月末までの38件は平成22年以降では最も多い状態となっている。

今後の見通しとしても観光業など期待される業界もあるが、特にホテルなどの宿泊施設は天候などの影響も避けられない業種であり不安定な要素も内包している。卸・小売業においても夏場の需要を下支えするのは季節商品が主体であり、小売業界における大手業者の再編もみられるなか長期の予想に関しても流動的な面があることは否めない。

景気の基調判断同様に、今後倒産件数・負債額ともに減少に転じる可能性はあるものの、依然水面下で存続のありかたを模索している企業の存在もみられることから、倒産件数並びに負債額の動向を判断するには今暫く時間を要するであろう。

平成25年7月企業倒産状況（法的整理のみ）

企業名	所在地	業種	負債総額 (百万円)	資本金 (千円)	態様
(有)K	鹿児島市	運輸・通信業	190	9,000	破産
(有)I	鹿児島市	建設業	15	3,000	破産
(株)C	鹿児島市	製造業	380	30,500	破産
(有)C	薩摩川内市	卸売業	60	3,000	破産
(有)M	鹿児島市	小売業	50	3,000	破産
(有)K	奄美市	小売業	30	6,000	破産
(資)M	奄美市	小売業	80	—	破産
(有)S	志布志市	建設業	80	3,000	破産
(株)D	鹿児島市	卸売業	120	3,000	破産
(有)T	西之表市	製造業	60	3,000	破産
			10件	10億6,500万円	

中央会関連主要行事予定

平成25年9月	
6日(金) 13:30	ものづくり補助金交付申請説明会 鹿児島市「かごしま県民交流センター」
28日(土) 9:00	中央会青年部会 チャリティゴルフ大会 鹿児島市「島津ゴルフ倶楽部」
平成25年10月	
20日(日) 11:30	かごんまわっぜかフェスタ'13 鹿児島市「天神おつきや商店街 ぴらも〜る」

第56回中小企業団体九州大会 in 長崎

絆 新時代へ！ 連携組織の新たな挑戦

【中小企業団体九州大会】

日時 平成25年9月5日(木) 15:00~16:30

会場 「長崎ブリックホール」

長崎市茂里町2-38

【記念講演】 13:00~14:20



テーマ

「今後の日本経済と中小企業」

講師

前日本経済新聞社長

杉田亮毅氏

九州大会青年部の集い

日時 平成25年9月5日(木) 18:00~20:00

会場 「グラバー園」

長崎市南山手8-1

第65回中小企業団体全国大会 in 滋賀

～つながる絆、ひろがる未来～ 組合 絆 ルネサンス

日時 平成25年10月24日(木) 12:30~15:40

会場 滋賀県大津市打出浜 15-1

「滋賀県立芸術劇場 びわ湖ホール」

全国大会企画旅行のご案内

10月23日 水曜日

09:05 鹿児島空港発(ANA542 便)

11:30 天橋立

12:50 奥伊根温泉油屋で海鮮炭火焼

14:30 伊根湾巡り、伊根の舟屋

15:30 天橋立ワイナリー

～宮津ロイヤルホテル到着～

18:00 懇親会

10月24日 木曜日

08:00 ホテル発

11:00 琵琶湖ホテル(昼食)

12:10 滋賀県立芸術劇場びわ湖ホール到着

12:30 全国大会(12:30~15:40)

16:30 ホテル到着

18:00 懇親会

10月25日 金曜日

09:30 ホテル発

10:00 琵琶湖シガノクルーズ

12:10 比叡山延暦寺(昼食)

15:40 伊丹空港着

16:50 伊丹空港発(ANA549 便)

18:10 鹿児島空港着

【お問い合わせ】 中央会総務企画課

中小企業かごしま (平成25年度 活性化情報第2号)

発行人 鹿児島県中小企業団体中央会 会長 小正芳史

〒892-0821 鹿児島市名山町9番1号 県産業会館5階

TEL 099-222-9258 FAX 099-225-2904

HP <http://www.satsuma.or.jp/>

印刷所 株式会社イースト朝日