活性化情報誌

11 中小企業かごしま

2017 第749号

■特集：創造維新　ものづくりフォーラム 2017 開催

鹿児島県中小企業団体中央会

目　次

CONTENTS

特集　創造維新　ものづくりフォーラム2017開催 ……………………… 1

組合インタビュー……………………………………………………… 33

●大隅物流事業協同組合

元気を出そう！がんばれ中小企業……………………………………… 37

●鹿児島製茶株式会社

中央会の動き…………………………………………………………… 41

トピックス……………………………………………………………… 43

教えてぐりぶー！組合運営…………………………………………… 45

組合運営のスペシャリストを目指そう！…………………………… 46

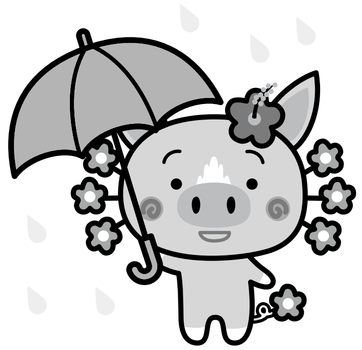
業界情報………………………………………………………………… 47

平成29年９月情報連絡員

倒産概況………………………………………………………………… 49

平成29年10月県内企業倒産概況

中央会関連主要行事予定……………………………………………… 51



ものづくりフォーラム2017開催！

鹿児島のものづくりを支える鹿児島県中小企業団体中央会

創造維新

SOUZOU-ISHIN

10月4日、5日の2日間、鹿児島市の「城山観光ホテル」において、鹿児島県内の「ものづくり補助金」を活用した事業者が、設備投資等に取り組んだ成果を発表・公開し、新たな気づきとビジネスチャンスをつかむことを目的に「ものづくりフォーラム2017」を開催しました。

本フォーラムでは、ものづくり補助金採択事業者による45社の展示会のほか、「ものづくりセミナー」「事例発表会」「販路開拓相談会」を開催し、800名以上の方にご来場いただきました。

中央会小正会長　開会挨拶▶

◀田中達也氏のミニチュアパネル展も同時開催

展　示　会

展示会には、ものづくり補助金に採択された45事業者が出展し、パネルや成果物等の展示を行いました。展示スペースでは、担当者が立ち会い、来場者に対し、取り組み内容や新製品、新サービス等、事業の成果について説明が行われました。

また、出展事業者同士の積極的な交流や情報交換等が行われ、今後のビジネスチャンス拡大に向けて有意義な機会となりました。

出展事業者の取り組み概要は以下のとおりです。

【出展企業一覧（順不同）】

有限会社ケーエムオート	有限会社南州メディカル	有限会社サンワ技研
株式会社アルプスエステック	鹿児島県醤油醸造協同組合	株式会社下園薩男商店
有限会社奥建具製作所	株式会社鹿児島ミリングセンター	福山黒酢株式会社
株式会社堀口園	小正醸造株式会社	吉村醸造株式会社
日建ラス工業株式会社	東フロコーポレーション株式会社	キリシマ精工株式会社
鹿児島ケース株式会社	株式会社薩摩鉄筋工業	株式会社南光
日置南洲窯	株式会社コズマ	有限会社輝広
株式会社アルナ	株式会社オリンピア商事	有限会社吉松テント
株式会社クロスメディア	日本有機株式会社	タートルベイ醸造
本坊酒造株式会社	セイカ食品株式会社	株式会社奄美大島宇検農産
株式会社わくわく園	有限会社パン工房麦穂	株式会社船倉
有限会社鹿児島ますや	合資会社新原味噌醤油工場	有限会社大成畜産
株式会社ブンカ工芸社	株式会社川内建装	株式会社ナルオ
日本ハードウェアー株式会社	有限会社内山製作所	協業組合ドゥ・アート
カクイ株式会社	有限会社海潟ドライ	メイワ医科工業株式会社

有限会社ケーエムオート

■所在地　熊毛郡屋久島町楠川574-14　　■代表者　代表取締役　松本和則

■事業テーマ

新型車両整備機器導入による整備・塗装工程作業の効率化及び高品質化

■取り組み内容と成果

ブレーキディスク研磨機でブレーキディスクの自社研磨が可能になり、低工賃、納期短縮が可能となった。新型コンプレッサの導入により故障等が低減し、車両塗装の高品質化が実現したヘッドライトテスターによりライト調整測定作業の迅速化につながり、整備塗装工程作業の効率化・高品質化が実現した。

ブレーキディスク研磨機

有限会社南州メディカル

■所在地　鹿児島市下伊敷3-22-28　　■代表者　代表取締役　中渡瀬岩男

■事業テーマ
多様化する介護福祉用具ニーズに対応する洗浄・殺菌機能の高い最新鋭設備導入

■取り組み内容と成果
最新鋭の洗浄・脱水機及び乾燥機の導入により、洗浄等の処理能力が大幅に増加した。ウレタンマットレスの内部の汚れを高温水で洗浄し、高温熱風で乾燥・殺菌することが可能となった。院内感染防止のために清潔なマットレスが必要な病院・介護福祉施設などの幅広いニーズに対応することが可能となった。

新型洗浄・脱水機、乾燥機

有限会社サンワ技研

■所在地　曽於市末吉町深川1400-1　　■代表者　代表取締役　富窪和郎

■事業テーマ
ワンストップサービスによる顧客満足度の向上及び競争力の強化

■取り組み内容と成果
表面処理工程及びマーキング加工工程を自社で行えるようにするため、黒染め表面処理機、レーザーマーカーを導入した。従来、製品の発注から納品までに20日を要していたが、ワンストップで受注できるようになったことで、納期が4日短縮された。付加価値の高い製品を持続的に短納期で提供できるようになり、競争力が強化された。

FAYレーザーとCO2レーザー

株式会社アルプスエステック

■所在地　霧島市溝辺町三縄578-6　　■代表者　代表取締役　刀原精

■事業テーマ
大型セラミックス対応の新型（大型）グラインディングセンターの導入

■取り組み内容と成果
自動車産業における電子化が急激に進む中、部品のコスト低減は必須であり、高精度に大量生産が可能な設備を導入する必要があった。そこで大型セラミックスに対応した新型のグラインディングセンターを導入し、生産性が大きく向上した。また多様な加工ニーズに応えられるようになり、当社のワンストップ体制が強化された。

グラインディングセンター

鹿児島県醤油醸造協同組合

■所在地　霧島市隼人町真孝2170-1　　■代表者　理事長　新原健次

■事業テーマ
生揚醤油の品質と回収率を大幅に向上させる諸味圧搾工程改善への取り組み

■取り組み内容と成果
諸味充填機装置一式の導入により、諸味の充填処理に徹底した整列調整と充填時間の管理（測定計測）を行うことで、次の圧搾工程における圧搾効率（生揚醤油の回収率すなわち原料の成分の有効利用率）を最大限に発揮させることができた。

諸味充填装置

株式会社下園薩男商店

■所在地　阿久根市大川54　　■代表者　代表取締役　下園満

■事業テーマ
「旅する丸干し」等高付加価値製品の生産設備拡大

■取り組み内容と成果
煮沸器、スチームコンベクション、真空包装機等の導入により、生産性が大幅に向上した。当社の技術・ノウハウをもとに高付加価値商品の生産工程プロセスを改善したことで、取引先、新規顧客の需要に応え、量産化を行うための生産体制を確立することができた。生産効率が改善したため、今後販路の拡大や新商品の製造へ取り組めるようになった。

スチームコンベクション

有限会社奥建具製作所

■所在地　鹿児島市東開町3-54　　■代表者　代表取締役　奥光洋

■事業テーマ
性質・素材の異なる物の接着ができる最新式高周波プレス機の導入

■取り組み内容と成果
最新式の高周波フラッシュ接着機を導入した。1時間あたりに加工できるフラッシュ建具の枚数を比較すると、導入後は導入前の14倍の生産が見込まれ、今まで繁忙期に増加していた外注費や人件費を抑制することで、コストを削減することができた。生産効率・作業効率も大きく向上した。

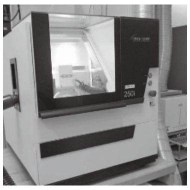
高周波フラッシュ接着機

株式会社鹿児島ミリングセンター

■所在地　薩摩川内市大小路町13-17-2F　　■代表者　代表取締役　崎田竜仁

■事業テーマ
さらなる生産効率の向上のための新加工機導入とそれに伴う付属品の研究開発による競争力の強化

■取り組み内容と成果
歯科用CAMシステムと専用ソフトの導入により、ジルコニア一枚当たりの製作本数が大幅に向上し再製率も減少した。一枚当たりの生産数量が倍以上となり、また品質も大幅に向上したことで、取引先、新規顧客の要望に応える体制が確立された。


歯科用CAMシステム

福山黒酢株式会社

■所在地　霧島市福山町福山2888　　■代表者　代表取締役　津曲泰作

■事業テーマ
醸造飲料の増産及びＩＳＯ22000認証取得に向けた設備投資

■取り組み内容と成果
充填機、ベルトコンベア及び貯蔵タンクを導入し、フルーツ黒酢の製造ラインを構築し、併せて、ビール麦汁冷却チラーを導入することで、増産体制を確立した。これまで手作業で行っていた工程を機械化することにより、ISO22000認証取得に向け製造環境が大きく改善された。

フルーツ黒酢とビール

株式会社堀口園

■所在地　志布志市有明町野神3451-8　　■代表者　代表取締役　堀口常弘

■事業テーマ
スティック包装機導入による、コスト削減と国内外販路拡大事業

■取り組み内容と成果
スティック包装機の導入により、スティック入り抹茶の生産が大幅に向上した。それにより取引先、新規顧客の要望に応える体制が確立された。生産工程については、袋詰め・異物検査・軽量工程を設備導入により一つにまとめることができ、段取り時間・納期の大幅な短縮が実現した。

スティック抹茶

小正醸造株式会社

■所在地　日置市日吉町日置3309　　■代表者　代表取締役　小正芳史

■事業テーマ
X 線検査装置導入による異物混入防止徹底とリードタイム短縮への取組み

■取り組み内容と成果
既存パックライン末端に X 線検査装置を追加設置したことで、様々な形状、長さの異物を検出できるようになった。また、透過画像による形状認識により欠品、割れ、欠けも検査でき、より幅広く異物検出に対応できるようになった。さらに、リードタイムが大幅に短縮されたことで、生産性が大きく向上し、お客様に満足してもらえる商品づくりが可能になった。

X 線異物検査機設備一式

吉村醸造株式会社

■所在地　いちき串木野市大里3868　　■代表者　代表取締役　吉村康一郎

■事業テーマ
ソース製造釜装置及び自動充填装置の導入による品質・供給の安定化

■取り組み内容と成果
ソース製造釜装置及び自動充填装置を導入することにより、最大製造量が３倍に増加し、充填時間は３分の1に短縮された。作業効率が改善し、従業員の残業を大幅に削減できた。また品質が均一化され、安定した供給体制を整備することができた。

ソース製造釜・充填設備

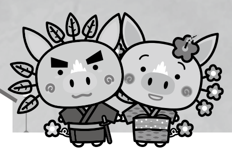
日建ラス工業株式会社

■所在地　霧島市溝辺町三縄578-5　　■代表者　代表取締役　福島忠敬

■事業テーマ
高品質な極薄箔製品の生産に伴う最新鋭金型製作設備の導入

■取り組み内容と成果
最新鋭の高精度ワイヤ放電加工機、NC 細穴放電加工機、精密平面研削盤を導入し課題解決を図った。これらの導入により、超硬素材の金型の持つ反り、歪みの除去、細穴加工、仕上げ加工による高加工精度を達成し、高速加工に耐えうる高性能な金型を製作することが可能になった。かつ工期も短縮することができ、低コストで品質の安定した極薄箔製品を生産できるようになった。

ワイヤ放電加工機

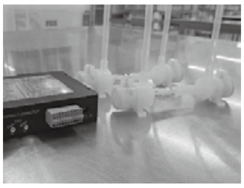


東フロコーポレーション株式会社

■所在地　霧島市隼人町住吉258　　■代表者　代表取締役　田畑隆一郎

■事業テーマ
薬液仕様に特化した新規計測設備（生産性の向上及び安全化の推進）

■取り組み内容と成果
ヘリウムリークディテクタユニットと薬液供給ユニットを導入し、流量計測器の製造現場において、計測・検査時間の短縮、製品精度の向上、収集データの安定化を実現した。併せて、高温な薬液を含む様々な薬液へ対応することが可能になったため、新規開拓や新分野への進出を図る。

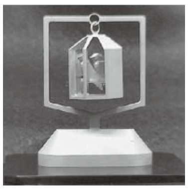

薬液対応の超音波流量計

キリシマ精工株式会社

■所在地　霧島市国分川原918-7　　■代表者　代表取締役　西重保

■事業テーマ
丸物精密部品の高精度加工要求に対応するCNC旋盤導入事業

■取り組み内容と成果
今回導入したCNC旋盤は、マシニングセンタに匹敵する切削性能を持ち、回転速度、最大トルクともに高性能を誇り、リードタイム短縮に絶大な効果を発揮した。発熱や振動を最小限に抑制しつつ伝達効率を向上させ、最高加工径・最大加工幅を大幅に高めることができた。


旋盤加工品（鳥かご）

鹿児島ケース株式会社

■所在地　日置市吹上町与倉4954-19　　■代表者　代表取締役　居迫伸孝

■事業テーマ
超精密板金加工による医療関連機器コア部品の製造

■取り組み内容と成果
最新式のプレスブレーキを導入し、自社ノウハウを活かすことで非常に高精度の特殊形状加工が可能となった。
サンプル製品を検証した結果、所期の目標精度である±0.1mm以内を達成することが出来た。また機械導入によりリードタイムも10%短縮することができ、生産性向上に大きく貢献した。加工精度が向上することにより、半導体製造装置等の部品のみならず、医療関連機器への参入も可能になった。

精度の高い曲げ加工

株式会社薩摩鉄筋工業

■所在地　霧島市国分川原1066　　■代表者　代表取締役　中山太郎

■事業テーマ
鉄筋加工における主筋自動曲げ装置を導入し、作業工程の短縮化と品質・生産性向上による競争力強化

■取り組み内容と成果
自動曲げ機を導入したことで、曲げ加工工程を55%短縮させることができた。なかでも、2～3名必要としていた作業員が1～2名で可能となったことで、他の作業または現場施工に人員を送れるようになった。曲げ加工において熟練工でなくても精度の高い部品が作れるようになり、若手担い手不足の解消につながっている。

主筋自動曲げ装置

株式会社南光

■所在地　鹿児島市七ツ島2-1　　■代表者　代表取締役　上田平孝也

■事業テーマ
最新3Dレーザー加工機導入による一括生産で生産性向上

■取り組み内容と成果
3Dレーザー加工機導入により、今まで複数工程で加工していた材料を1台で加工出来るようになり、作業時間が大幅に短縮された。1つの工場に集約したことにより加工ノウハウの情報が集約できるようになり、それぞれの技術を共有することができた。また材料の歩留や残材ロスも低減でき生産性が向上した。

形鋼用3Dレーザー加工機

日置南洲窯

■所在地　日置市日吉町日置5679　　■代表者　西郷隆文

■事業テーマ
シラスバルーンを用いて製造するオリジナル楽焼「薩摩黒楽」の試作開発

■取り組み内容と成果
シラスバルーンを生かした断熱・保温性の高いオリジナルの楽焼を製品化し、薩摩の地から茶の湯への参入を目指した。シラスバルーンは、1,000℃程度の低火度でも軽量性や、断熱・保温性の要因となる高気孔率を維持できるため、薩摩焼の特徴と楽焼の長所を併せ持つ。新素材で「楽焼」手法を用い、新しい薩摩焼のジャンルを確立するため、楽焼用の窯を導入した。

薩摩黒楽

株式会社コズマ

■所在地　霧島市国分中央3-12-8　　■代表者　代表取締役　小妻幸造

■事業テーマ
高性能刺繍機等を導入し生産システムをIoT化し、生産性と効率を強化する

■取り組み内容と成果
導入した12色1頭式多機能型刺繍機により、刺繍に要する時間を半減でき、またレーザー加工機により生地の裁断はもちろん、あらゆる素材への名入れ加工を4～5倍のスピードで行えるようになった。また導入した機械をIoT化し、業務全体を飛躍的に効率化できた。

レーザー加工機

有限会社輝広

■所在地　鹿児島市新町4-17　　■代表者　代表取締役　野崎輝徳

■事業テーマ
屋久杉と大島紬を融合させた新しい製品開発と生産効率向上

■取り組み内容と成果
「レーザー加工機」「NCルータ」「パネルソー」の3台の機械を導入し、弊社オリジナルの屋久杉と大島紬を融合させた新しい製品開発と生産効率向上に取り組んだ。その成果として大幅な製作時間の短縮と生産コスト削減が可能となり、受注生産体制が確立できた。

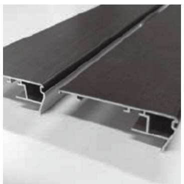
屋久杉と大島紬のコラボ

株式会社アルナ

■所在地　薩摩川内市冷水町上床551-7　■代表者　代表取締役　雪山大

■事業テーマ
簡易取付展示会用アルミ額の多色展開により付加価値増加で生産性 UP

■取り組み内容と成果
額縁のアルミフレーム、アルミフレームを結合するコーナー金具、キャンバスを固定するワンタッチ押さえの3点の製造金型と着色用のラッピング治具を導入した。これにより製造のリードタイムが大幅短縮され生産性が向上した。また見た目がきれいで取付簡単な多色アルミ額縁を短納期で提供する体制が構築できた。


ラッピングされたフレーム

株式会社オリンピア商事

■所在地　薩摩川内市入来町副田1389　■代表者　代表取締役　岩下王武

■事業テーマ
市場価値の低い金属系混合くず等を金属資源材として再生活用する設備の試作開発及び導入

■取り組み内容と成果
異なる磁力を設定した複数の磁選機、ベルトコンベア等を連結させ、数次の工程を経てアルミ含有率が低く有価性を持たない混合ダライ等の金属系廃棄物をアルミニウム、鉄、ステンレス、銅等に自動で分離選別する金属選別システム設備を試作開発した。これにより、付加価値とコスト面の強化が達成できた。

金属選別システム設備

有限会社吉松テント

■所在地　鹿児島市小山田町90　■代表者　代表取締役　吉松眞一

■事業テーマ
中・大型テントの加工技術の確立と生産性の向上を図る

■取り組み内容と成果
自動裁断機導入により、裁断作業、採寸ライン引きを短時間に大量に行うことが可能になった。自走式溶着機導入により溶着作業を省力化、リードタイム短縮、さらに折りジワの解消等品質向上することができた。グロメット自動打ち機の導入では、10倍程度のスピード加工が可能となり、製作できなかった大型テントの製造が可能になった。

中型テント倉庫施工例

株式会社クロスメディア

■所在地　鹿児島市新屋敷町24-5　■代表者　代表取締役　盛満公平

■事業テーマ
焼酎ラベル等の特徴のある紙に金・銀の印刷を最適で簡易に施す取り組み

■取り組み内容と成果
オンラインでＣ･Ｍ･Ｙ･Ｋのカラーにゴールドが同時に印刷可能なデジタル印刷機と、当社の技術・ノウハウを合わせた結果、焼酎ラベルの生産工程プロセスの改善と生産体制の確立を図ることができた。

デジタル印刷機

日本有機株式会社

■所在地　曽於市末吉町諏訪方4122　　■代表者　代表取締役　野口愛子

■事業テーマ
安心・安全・健康的な食の提供と「農」を通しての地域貢献の創造

■取り組み内容と成果
真空低温調理、レトルト加工等を用いた新商品を開発、製造することが可能になった。また製造コストを削減し、衛生的で安心安全な商品づくりができた。本事業による設備を活用し、試作、商品化することで介護施設、医療施設に販売できる。顧客ニーズに応える加工食品が提供できるため、鴨を用いた加工食品のブランド化を図る。

黒鴨を使用した商品

タートルベイ醸造

■所在地　大島郡徳之島町亀津830　　■代表者　代表者　徳田公一

■事業テーマ
少量・多品種の炭酸飲料加工システムの導入

■取り組み内容と成果
手動炭酸飲料充填機、炭酸用キャッパー、卓上型半自動ボトルラベラーの導入により、当初想定していた1日あたり2,500本の生産が十分可能となった。農業者など六次産業化を目指す事業者と連携し、生産販売体制を構築できた。また、大手メーカーでは困難な小ロットで炭酸飲料を製造することで、マーケット拡大を図る。

屋久島塩サイダー、徳之島闘牛コーラ

本坊酒造株式会社

■所在地　鹿児島市南栄3-27　　■代表者　代表取締役　本坊和人

■事業テーマ
今までにない新工法の発酵工程とスピリッツ蒸留器を活用した蒸留酒の開発

■取り組み内容と成果
海外の製造現場で使用されるスピリッツ蒸留機を導入することにより、間接加熱方式による製造、精留塔によるアルコール分の高濃度化、農産物原料の風味付けに成功した。また、本格焼酎やその他の蒸留酒を再蒸留させることにより、新たな味わいの蒸留酒開発が可能になった。これにより、ジャパニーズスピリッツの海外市場への展望が拓けた。

Japanese　GIN　和美人

セイカ食品株式会社

■所在地　鹿児島市西別府町3200-7　　■代表者　代表取締役　玉川　浩一郎

■事業テーマ
新型製函機の導入による、菓子製品の衛生品質向上と商品開発計画

■取り組み内容と成果
飴菓子等を詰めるサック箱を形成する新型製函機の導入で増産が可能になり、異物混入リスクの低減など、衛生品質が向上した。作業性が大きく向上し、作業者の負担が緩和された。また、トラブル検知センサーが搭載されており、箱紙を噛み込んでしまい、停止してしまうことも防げるようになった。

製函機

株式会社奄美大島宇検農産

■所在地　大島郡宇検村大字湯湾2920-4　■代表者　代表取締役　渡慶道

■事業テーマ
バガスと黒糖焼酎粕によるキクラゲ類の菌床栽培での試作開発

■取り組み内容と成果
バガスと、黒糖焼酎粕を栄養材として利用し、キクラゲ培地(菌床)を調整し、菌床栽培を行った。1～2か月間屋内にて発酵させたバガスを培地基材に活用し、黒糖焼酎もろみを減圧蒸留した黒糖焼酎粕を栄養材として用いて栽培を行った。一般的には、菌床重量の40%が収穫の理想量と言われているが、理想値の約1.5倍収穫することができた。

「酒の友」「ご飯の友」佃煮

株式会社わくわく園

■所在地　姶良市加治木町反土4-15-249　■代表者　代表取締役　青木基暢

■事業テーマ
スティック充填機導入による高付加価値桑青汁製品の開発

■取り組み内容と成果
スティック充填機導入により、輸送リスク、納期リスクの改善が図られるとともに製造コストが大幅に軽減された。厳しい健康食品市場の中、高付加価値の新商品で40代以上の女性を新たなターゲット層とし、優良顧客の確保に向けて販路を拡大する。

桑青汁製品

有限会社パン工房麦穂

■所在地　出水市緑町27-5　■代表者　代表取締役　渕上淳二

■事業テーマ
コンクール受賞作品の生産体制の効率化と事業基盤の整備強化

■取り組み内容と成果
多数のコンクールで入賞している「ご主人様もいっしょに食べられるワンちゃんのおやつ」を製造するためには、800個製造するために3人が3時間作業しなければならなかった。包餡機、ワイヤカッタースライサー導入後は、1人が1時間作業すれば、3,600個製造することが可能になった。作業効率は約40倍と大幅に向上し、より低価格で高品質な商品を提供できるようになった。新規顧客層への展開、商圏の拡大、顧客満足度の向上、サービス提供プロセスの改善等成果が図られた。

ご主人様もいっしょに食べられるワンちゃんのおやつ

株式会社船倉

■所在地　薩摩川内市白和町4-12　■代表者　代表取締役　船倉三千代

■事業テーマ
「より健康になる珈琲」への挑戦。その一歩として「しょうが珈琲」等の試作開発と県内産物消費拡大を目指す

■取り組み内容と成果
最新式の珈琲焙煎機導入により、あらゆる条件下での品質·味の安定性が向上し、また連続焙煎が可能であるため時間の短縮化とコストダウンが図れた。また、世界各地の産地ごとに、微妙に違う個性のある珈琲豆の特徴を最大限に引き出すことが可能であり、香りのよさ・甘み・コクを活かした、「しょうが珈琲」の試作品が完成した。

鹿児島みちる　しょうが珈琲

有限会社鹿児島ますや

■所在地　姶良市宮島町29-3　■代表者　代表取締役　米増昭尚

■事業テーマ
全国的にも珍しい長期間常温保存が可能な「健康に優しい無添加ウインナー」等の開発・販売

■取り組み内容と成果
フードカッター、スモークハウス、レトルト釜などの設備を導入し、ミネラル豊富な塩のみで結合された肉を高温高圧で処理しても羊腸が破れない技術を確立した。これにより、長期常温保存が可能で、安全・安心な「健康に優しい無添加ウインナー」の供給体制が整い、より多くのお客様への提供が可能となった。

無添加ウインナー

合資会社新原味噌醤油工場

■所在地　薩摩川内市樋脇町市比野141-1　■代表者　代表社員　新原建次

■事業テーマ
自社ブランド「美しい麦みそ」製造の生産プロセス改善による高付加価値商品化事業

■取り組み内容と成果
自社の主力商品「美しい麦みそ」の生産プロセス改善により、これまで課題となっていた発酵工程における味噌の転倒作業の機械化、熟成工程における品質維持に重要なチロシン防止のための専用冷蔵庫、包装工程における密封作業の機械化を行うことで生産性および品質向上による高付加価値商品化が可能となり、新たな販路拡大の体制が整った。

味噌カップ用ハンドシール機

有限会社大成畜産

■所在地　曽於市大隅町大谷5066-6　■代表者　代表取締役　大成英雄

■事業テーマ
有限会社大成畜産

■取り組み内容と成果
桜島灰干しによる長期保存可能な豚肉加工品を開発するため、ブラストチラー、スチームコンベクションなどの設備を導入した。今回開発した内臓のドライエージング商品は競合他社に類を見ない商品であり、当社がこれまで取引をしていなかった新たな企業との取引を目指す。

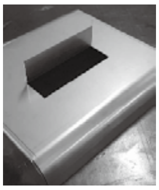
灰干しステーキ

株式会社ブンカ工芸社

■所在地　鹿児島市石谷町3655　■代表者　代表取締役　峯元信明

■事業テーマ
看板の製作管理のIT環境構築と製品品質・効率の向上

■取り組み内容と成果
品質向上のためには、耐久性の高い材料の使用と加工精度の向上が必要であるが、プレス加工機の精度が低く、そのたび補正作業を行っていた。3D-CADシステムを導入し、データ連携可能な高性能プレスブレーキ機を導入した結果、生産効率が向上し、安定した品質を提供できるようになった。


高精度な試作品

株式会社川内建装

■所在地　薩摩川内市上川内町2934　■代表者　代表取締役　稲留孝男

■事業テーマ
高性能防音パネルによる、組合せ自在な汎用性の高いサイレンサー（防音パネルシステム）の開発及び製作

■取り組み内容と成果
防音パネルの基本形状をベースに、汎用性が高く、必要な場所に必要なサイズを容易に組み立てられる2種類の防音パネルシステムの開発を行った。遮音性能は目標値にやや及ばなかったものの、防音ドア、LED照明、換気口等を備えた、様々な使用環境に対応できるパネルを開発できた。

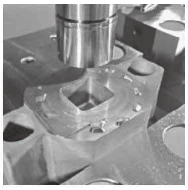
防音パネルシステム

株式会社ナルオ

■所在地　鹿屋市笠之原町1141　■代表者　代表取締役　鳴尾健次郎

■事業テーマ
最新モデル自転車部品の複雑かつ高精度化及びコスト削減の実現

■取り組み内容と成果
より複雑かつ高精度な加工に対応し、コストも削減することが課題である。そこで当社の生産プロセス改善を行い、取引先からの要求に応え、安定供給を実現する生産体制の構築を図った。導入したマシニングセンタとCAD/CAMシステムの連動により、高精度加工を実現できた。併せて、生産リードタイムの短縮によるコスト削減が可能となった。


三次元加工

日本ハードウェアー株式会社

■所在地　曽於郡大崎町永吉5875　■代表者　代表取締役　小川益治

■事業テーマ
顧客ニーズに合った金属変形把握用モデル材料の生産技術開発

■取り組み内容と成果
弊社が取り扱うモデル材料（Floss）の拡大生産を可能にする混錬装置等を購入した。これに当社の技術・ノウハウを合わせ、生産工程プロセスが改善され、生産能力は約10倍に向上した。また、振動脱気装置を導入したことで新たな生産手法を確立できた。

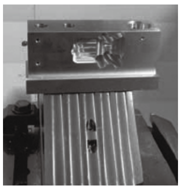
モデル材料 Floss

有限会社内山製作所

■所在地　薩摩郡さつま町永野4658-1　■代表者　代表取締役　内山一徳

■事業テーマ
荷重変換機ロードセルの品質及び生産効率向上事業

■取り組み内容と成果
トラックの積載重量などを計量するための測定器に組み込まれる「ロードセル」と呼ばれるコア部品の加工精度及び加工効率の向上を図るため、最新の5軸マシニングセンタを導入した。これにより、加工精度が±15μm以内となり、大幅に向上した。また、段取り時間を含めた加工時間は、約40％短縮することができた。


加工中のロードセル

協業組合ドゥ・アート

■所在地　鹿児島市城南町2-25　　■代表者　代表理事　竹下とみお

■事業テーマ
白インクを使った事業・デザイン展開

■取り組み内容と成果
白インクを使用できるデジタルプリンタを導入し、用紙の材質を活かしたブライダル招待状をデザインした。金・銀系の紙はもちろんのこと蛍光色の紙やナチュラル系のクラフト紙、暗めのコットン紙に印刷して、他社との差別化を図った。他のオリジナル商品のイメージアップにも繋がり、受注が増えることが期待される。

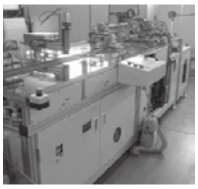
ブライダル製品

カクイ株式会社

■所在地　鹿児島市唐湊4-16-1　　■代表者　代表取締役　岩元正孝

■事業テーマ
画期的な「綿包製品」を製造するための自動綿包製造装置の導入

■取り組み内容と成果
自動綿包四辺折り装置の導入により、作業時間が短縮され、コストが削減できた。これにより従来採算が合わず外注していた綿包製品製造を内製化できた。また品質が向上し、医療現場のニーズに対応できるようになった。


綿包四辺折機

有限会社海潟ドライ

■所在地　垂水市海潟1　　■代表者　代表取締役　和田輝明

■事業テーマ
企業への販路開拓に向けた自動化設備導入による「即日配達」の展開

■取り組み内容と成果
ドライ機、人体フォーマー、全自動平面包装機の導入により、生産ラインが自動化され、生産性の向上と業務効率化が実現できた。これにより「即日配達」の展開が可能となり、他社との差別化及び新規顧客層へ向けての販路開拓が可能となった。

平面自動包装作業風景

メイワ医科工業株式会社

■所在地　鹿児島市七ツ島1-4-8　　■代表者　代表取締役　時村友一郎

■事業テーマ
医療・福祉施設の投資額削減と入浴介助作業の軽減を目的とした自立型リフターの開発

■取り組み内容と成果
従来からの壁面固定型リフターではなく床面独立固定型リフターを開発することで、壁面に隣接していなくとも入浴介護リフターを設置できるようになった。施設にとっては簡易な改装で入浴設備面の魅力を大きくアピールできるようになった。患者・介助者にとっては機器設置上の制約を受けずに、十分な広さの浴槽での安全な介助及び入浴が期待できる。

自律型リフター

■展示会会場の様子

当日は、田中達也氏のミニチュア展示会も開催され、たくさんの方にご来場いただきました。本事業で導入した機械装置を利用して開発された試作品等を実際に見て、手に取り、試食し、鹿児島のものづくりのレベルの高さに、会場からは驚きの声が絶えませんでした。

販路開拓相談会

中小企業支援機関やコンサルタントの方をお招きして、販路開拓や商品開発等、中小企業の抱える課題や問題点について個別相談会を開催しました。今回お招きした専門家の方々と相談内容等は、以下のとおりです。

専門家	専門分野	相談内容一例
e-f プランニング 代表　佐伯榮子 氏	鹿児島の食や特産品のプロデュース メディアへの情報発信・企画提案	新製品の周知手段について 効果的なプレスリリースの方法とは
鹿児島県工業技術センター	技術開発・技術力向上の支援 ものづくりの技術的課題の解決	技術者を確保するためには IoT への取り組み推進について
(独)中小企業基盤整備機構	新商品開発のための助成・補助制度 展示会・商談会への出展支援	補助金の見つけ方 マッチングできる場を紹介してほしい
(株)地域彩生 代表取締役　櫨山義久 氏	特産品の開発・販路開拓支援 バイヤー等とのコーディネート	自店舗を構えるにあたって 適切な価格設定について 効果的な販売促進手法とは
日本貿易振興機構 (ジェトロ鹿児島)	輸出・海外進出の支援 海外での販路開拓・マーケティング	これから海外展開を行うにあたって 海外展開時に活用できる補助金とは

参加した事業者からは、
「目からうろこが落ちるような思いでした。これまで、商品開発に主力をおいてきたのですが、展示会等に出展する中で、パッケージ開発やマーケティングなど、売り方にも工夫をしないといけないと気付きが得られました。少し、時間は短かったですが、今後の方針について具体的なヒントを得ることができました。」
（食料品製造業者）などといった声が寄せられました。

◀▲個別ブースを設け、
1社30分で無料相談を
行いました

事例発表会

採択事業者の皆様に、自社の取組みの概要や今後の事業展開について発表していただきました。また、中小企業支援機関の方々に、業務紹介や中小企業向けの支援策等について説明していただきました。

▲㈱鹿児島ミリングセンター
代表取締役　崎田竜仁　氏

▲メイワ医科工業㈱
製造部　梅橋弘信　氏

▲㈱南光
生産管理課　山口敏也　氏

▲（協業）ドゥ・アート
営業部長　下清水幸治　氏

▲㈲鹿児島ますや
代表取締役　米増昭尚　氏

▲㈱わくわく園
代表取締役　青木基暢　氏

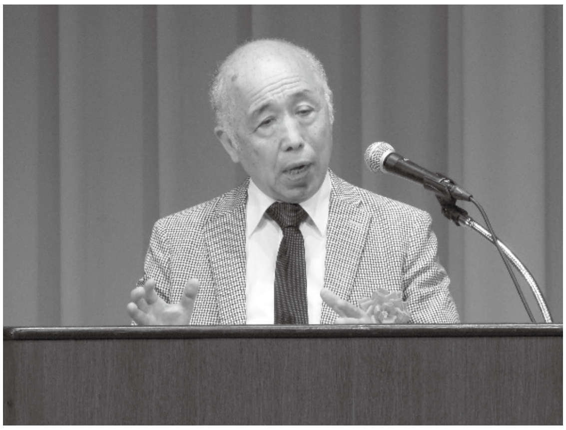
▲（独）中小企業基盤整備機構
販路支援課　平塚悠二　氏

▲日本貿易振興機構（ジェトロ鹿児島）
アドバイザー　廣松慶宣　氏

ものづくりセミナー①
攻めのIT活用で稼げる組織へ～IT活用による経営革新～

一般社団法人クラウドサービス推進機構　副理事長　高島利尚　氏

●変化に敏感に

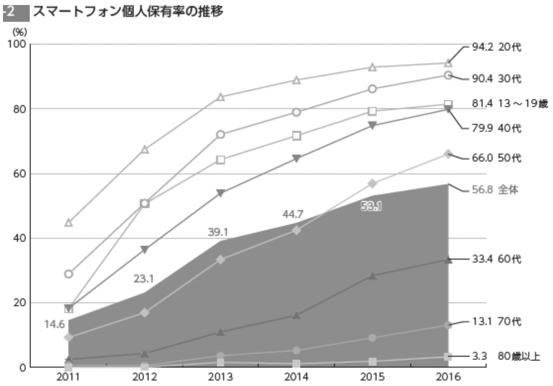


これからの時代、変化に気付いて頑張らないと勝ち残っていけません。

本日のフォーラムに出展している会社をはじめとする「ものづくり補助金」を活用している会社のように、自社の強みを活かしていかに環境の変化に適応していくか、そしてアレンジメントしていくかといった攻めの姿勢がますます重要になってきています。

お客様に喜んでいただける商品やサービスをどのように提供していけばよいのかという観点から、ITに関する話をしていきたいと思います。

●スマートフォンの普及



出典：平成29年版情報通信白書：第1章

現在はほとんどの方がお持ちだと思いますが、10年前に、いわゆるガラケーがここまで進化すると予想されていた方がどれくらいいらっしゃるでしょうか。

スマートフォンによって、いつでもコミュニケーションが取れ、あるいは情報発信ができ、つまりリアルタイムで画像を送りながら必要情報を相手に伝えられる。まさに今までにない情報ツールです。コンピュータがここまで進化するとは思いもよりませんでしたが、このレベルになると私たちの経営ツールとしてなくてはならないものとなってきています。

●昨今のITを取り巻く動向

昨今のITに関連するキーワードをご紹介します。

・IoT

昨年、一昨年辺りからよく耳にします。「Internet of Things」の略で、いわば「モノの

インターネット」です。「モノ」、「コト」なんでも発信できるようになります。例えば、犬の散歩の歩数が何歩であるか計測するなどの身近なことから、産業だと、例えばスマートフォンを機械に装備して、ショット数をカウントしながらメンテナンス対応するといったようなことまで、様々なシーンで少し工夫すれば情報が集まってくるような時代になってきました。しかし、情報を集めることに目的があるのではなく、事業者においては、必要情報を再認識していかに儲ける経営をしていくかが鍵になります。つまり、集めた情報が自社の経営に役立つように変えていくことが大事なのです。

・AI

「artificial intelligence」の略で、いわゆる人工知能です。

我々が事業活動を行うなかで得てきた情報を、知識や、経験、ノウハウを生かして役立つように変えていくこと、それがAIのベースになっていきます。

・シェアリングエコノミー

遊休資産をお互いに有効活用していこうという概念です。

「一般社団法人シェアリングエコノミー協会」という団体が設立されており、今年からサービスに対して認証制度を行っています。

中小企業者のビジネスモデルとして、「子育て」や「家事」の分野が認証されています。

【シェアリングエコノミー認証事例】

■株式会社 AsMama（子育てシェア）
昔ながらのご近所頼り合いの現代版。友だちや知り合いと送迎・託児を頼りあうインターネットの仕組み。

■株式会社タスカジ（タスカジ）
独自テストにパスした多様性豊かで経験豊富なハウスキーパー（＝タスカジさん）と家事を依頼したい人が出会えるシェアリングエコノミーシステムです。あなたにピッタリのハウスキーパーと出会える。

■ランサーズ株式会社（Lancers）
クラウドソーシング：実績とスキルのあるフリーランスに仕事を発注できる（仕事依頼サイト）

■ Uber Japan 株式会社（Uber）
ワンタップで指定の場所に迎えに来る。毎日の通勤や通学、街へのお出かけ、早朝のフライト、夜のお酒のお付き合いなどに利用。

・Society5.0、コネクテッドインダストリー

前年度まで、アベノミクスの成長戦略の課題は、稼ぐ力をどう高めていくか、ということでした。

今年度は、society5.0の実現を目指すという新しい方向性が打ち出されました。これは、これまでの①狩猟社会、②農耕社会、③工業社会、④情報社会に続く、人類史上５番目の新しい仕組みです。

「Society 5.0」は、先端技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れ、「必要なモノ・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ速やかに提供していきましょう。」というものですが、このためには、様々な企業・機関等がネットワークで結ばれることが必要です。

新たな取組みを全て自分の経営資源で行うのではなく、他社との連携を図っていくことも、このコネクテッドインダストリーの鍵になってきます。

連携していくことによって、今までにない価値を生み出していくことに、国として取

り組んでいこうとしています。

・フィンテック

経済産業省が推進している、紙幣や硬貨がなくとも決済ができるようになる世界を目指す考えです。finance と technology を合わせた造語です。

皆様方の経済活動に落とし込むと、「手形をなくしましょう」と言っているようなものです。下請振興を推進する中で、一昨年からそういうことを打ち出し、多くの大企業が手形決済を廃止する方向に動きつつあります。

・ロボット

受付等にはうってつけです。例えば展示会で名刺交換した方とお話しして、内容をメモしようとするとすぐに次のお客さんが来てしまって、内容を忘れてしまうといったことはよくあると思います。これがロボットだと、顔認証機能がついていますので、誰とどういう話をしたのか、全部記録に残ります。

●攻めのIT経営を進めていく手順

自社だからできる、ほかにない魅力を商品、サービスに付加することによって、お客様が見てくれるようになります。

つまり自社の強みをしっかりと認識をして、それを活かした形で商品、サービスに展開していくことが求められるのです。強みというのは自分で決めるのではなくて、お客様が決めてくれます。お客様の買ってみよう、食べてみようという思いに応えられる中身、技術が強みです。

それをどうやってお客様に見えるような形で、かつ競合他社と比較しての優位性を見えるようにして、より早く提供できるようなビジネスモデルを構築していくのか、中央会をはじめ支援機関の応援も得ながら、考えていく必要があるのです。

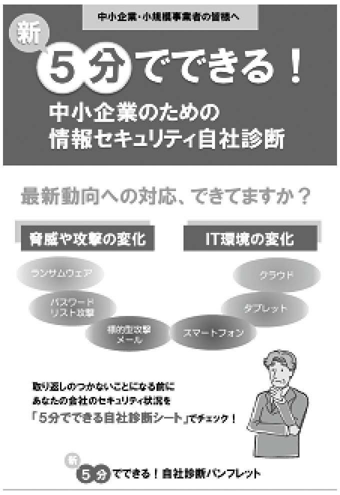
Society5.0の時代を迎え、経営環境は大きく変わってきていますし、更に変わっていくかと思います。環境適応が大事です。常に明日を睨み、「ありたい姿」を描き、その実現に向けて第一線で儲ける仕事をすること、一人ひとりが一体感のあるチームプレーをできるようにしていくこと。そしてお客様が求める商品・サービスを必要とするときにいつでも提供し続けられるビジネスモデルを構築し、「強い会社」として変革の時代を勝ち抜いていかれることを期待します。

●セキュリティの重要性

ITがここまで普及し、誰もが使えるようになってくると、セキュリティ対応の重要性が

高まってきます。私も、スパムメールが多い時には日に150通ほど送られてきます。現在、個人が非常に狙われやすい状況になっています。こういった現状を、一人ひとりが認識したうえで行動してほしいのです。

そのために、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）では「５分でできる！中小企業のための情報セキュリティ自社診断」というものを作成しています。ぜひ活用してください。



さらに、皆様方のセキュリティへの取組みを促進する目的で「セキュリティアクション」が４月から開始されました。

OSやウイルスソフトを最新版に保っているかなど、各種項目にきちんと取り組んでいることを宣言し、IPAに申請すると、認定マークが付与され、名刺やカタログに掲載できます。これは、現時点で150件ほどしか認定されておらず、鹿児島で取得された企業はまだありません。第1号を狙ってみてはいかがでしょうか。比較的簡単に実行でき、大きな効果が見込めますので、ぜひトライしてください。

●最後に

強い・良い企業とは、常にお客様や未来を睨んで、昨日までと違う新たな取り組みをしている企業です。

お客様が欲しいと思っている商品、サービスを常に提供し続けられる仕組みを経営者や幹部の皆様と共有して展開していくこと、一人ひとりの役割を再認識しながら、現場に適応した行動がとれるようにしていくことが重要です。

そのためには、必要とする情報が必要な時にいつでも取得できるようなIT体制の整備や、これを皆が安心して扱えるセキュリティの整備が必要です。皆さんの経営環境が、どう変わってきているのか、変わっていこうとしているのかを常に考えなければなりません。

現在、働き方改革を推進する動きが活発になってきていますが、好きな仕事を好きな形でやっていれば、本来こういった問題は起きません。言われたことをやるのではなくて、お客様に喜んでいただける仕事が何か考え続けることが求められています。そのためには今まで以上に密なコミュニケーションが要求されてきます。

ITの利活用を考慮しながら、皆様方の会社が変化に適応し、今後も儲け続けていかれることを期待しております。

ものづくりセミナー②
明治維新の薩摩のものづくり

鹿児島県立図書館　館長　原口泉　氏

●「西郷どん」の放送開始に向けて

現在、私は来年のNHK大河ドラマ「西郷どん」放送に向けて、時代考証を担っています。これまで、「翔ぶが如く」や「琉球の風」、「篤姫」などのドラマ時代考証を手掛けてきました。特に、ドラマ「篤姫」の功績は大きく、あの放送がなければ、鹿児島を走っているバスに、西郷隆盛らと同じように篤姫のイラストが描かれることはなかったでしょうし、小松帯刀も広く知られることはなかったでしょう。これはひとえに、これまでの鹿児島県民やNHKの皆様のPRのおかげです。

さて、「篤姫」放送時の経済効果は226億円だったようですが、「西郷どん」の放送における経済効果は328億円と試算されています。今後、観光客の大幅な増加が見込まれています。県民挙げての大河ドラマ誘致支援のおかげでしょう。他県の方からは、「何故いつも鹿児島なのか」と質問されますが、持ち回りの国体とは違い、鹿児島県民または出身者の誘致支援や、放送期間中の県民の盛り上がり、好調な視聴率など、これまでの実績が背景にあります。

「西郷どん」の脚本は、西郷隆盛の主君・島津斉彬に対する生涯を通じた「愛」がベースになっています。斉彬は篤姫に対して、13代将軍・徳川家定の御台所を任じた人物ですが、彼と西郷の関係性に注目すると、ドラマをより面白く見ることができるでしょう。

●島津斉彬から始まる薩摩のものづくり、偉人の足跡

島津斉彬は産業革命の先駆者とされています。2015年に「明治日本の産業革命遺産」の一部として、尚古集成館が登録されました。尚古集成館は西洋方式を取り入れた実験工場なのですが、日本の紡績業や造船業、製鉄業はこの鹿児島の地から始まったといっても過言ではありません。

日本初の洋式紡績工業である鹿児島紡績所は、斉彬亡き後、慶応３年に12代薩摩藩主となった島津忠義によって設立されました。当時は多くの外国人技師を雇って、西洋のものづくりを学んだとされています。特に、イギリス人技師ウォートルスの功績は大きく、奄

美大島の白糖製糖工場、鹿児島紡績工場や異人館、東京・銀座の煉瓦街の建設に携わりました。

一方、海外発展の為に尽力した薩摩人として、長澤鼎が挙げられます。廉価で粗悪なワインが流通していたカリフォルニアにおいて、ワインの品質向上に大いに貢献しました。世界的なワイナリーとなったファウンテングローブは彼が手掛けたものです。

同じく薩摩出身の前田正名は日本の発展に寄与しました。当時の日本は西洋に比較して、殖産興業において後進国でした。その中で、農務省官僚であった前田は、産業発展の為に日本全国の現状把握を行った上で、外貨獲得の為に伝統的産業や農産加工品の発展、品質改良や増産に関する計画である「興業意見」を作成しました。前田は、工業の発展だけではなく、農業も共に発展しなければ真の意味で日本は豊かにならないと考えましたが、デフレの影響で、農産物の価格は下落し、窮乏した多くの農民は小作農や賃労働者になりました。日本の産業発展は、結果的に農業を犠牲にした上でなされた格好となってしまったのです。

「興業意見」の中には、特許の必要性についても言及されており、前田は特許庁の設立にも尽力しました。特許制度が整備され、のちに豊田佐吉（トヨタグループ創始者）が発明した革新的な自動織機も特許登録されました。これにより、会社は急成長を果たし、昭和には世界トップクラスの紡績企業となったのです。その後、トヨタ自動織機社は当時世界最大の紡績企業であるイギリスのブラザー社から、10万ポンドという破格の価格で特許購入の申し出を受けました。この特許の売却によって得た資金で、豊田佐吉の長男である豊田喜一郎が設立した会社こそ、日本が世界に誇る、トヨタ自動車なのです。

このように、近代日本のものづくり発展の陰には、薩摩藩人の大きな努力があったのです。

●パリ万国博覧会出展

江戸から明治にかけて、世界と戦っていくためには殖産興業と海外への輸出が非常に重要であると考えられていました。初代内務卿・大久保利通によって、明治時代に５回もの内国博覧会が開催されました。そして1867年、日本は初めてパリで開催された万国博覧会へ出展することとなるのです。

出展したのは、江戸幕府、薩摩藩、佐賀藩、清水卯三郎（江戸の商人）の４者のみでしたが、実は薩摩藩の参加は、江戸幕府よりも早く決定していました。薩摩藩の英国留学生派遣を引率した五代友厚や新納久脩らは、現地の商社と取引を行っていたのですが、その際交わした契約書の中にはパリ万博への出展を約束する条項がありました。それは、フランス政府が江戸幕府に参加要請を行う前のこと

だったのです。このことから、当時から薩摩藩は、幕府と対等の評価を受けていた藩であったことが分かります。

●地域ブランドと世界の潮流、今後のありかた

つい先日、鹿児島黒牛が「第11回全国和牛能力共進会」の団体の部で日本一（総合優勝）を獲得しました。本当に喜ばしいことです。これは、曽於市、志布志市の牛が受賞したのですが、肉牛の部で１位になった宮崎県からは小林市と都城市の牛が出展されていました。ですから、すべて旧薩摩藩の領地が受賞したことになります。黒毛和牛は薩摩が誇る地域ブランドといっていいでしょう。

畜産と言えば、米国がTPP交渉から離脱し、暗礁に乗り上げています。今後は二国間交渉に移行していくかもしれません。一方、日欧EPAが大枠合意され、農畜産物の無関税化、段階的撤廃が決定されました。その中で、今後は地理的表示（GI: Geographical Indications）を活かしながら、貿易の促進や商品を保護していくことが重要になってきます。

地理的表示とは、品質や評価などが生産地と結びついている産品の名称を保護するものです。2005年に「薩摩焼酎」も「壱岐焼酎」、「球磨焼酎」、「琉球泡盛」に加え地理的表示の産地指定を受け、国際的にブランドが保護されることとなりました。地理的表示をしている商品で、世界の消費者にもっとも知られているのは何と言っても、フランスのシャンペンです。2007年にフランス・シャンパーニュ地方を訪ねましたが、現地にはシャンパーニュ委員会という組織があり、70名ものスタッフが働いています。地理的表示に関し、非常に厳格な運用がされており、全世界を監視する体制が整備されています。委員会は「研究開発」、「市場開拓」、「ブランド保護と侵害に対する監視」を主な活動として、シャンペンの地位保全に努めています。シャンペンの原料をつくるぶどう農家はシャンパーニュ委員会の許可がないと収穫すらできません。それほど強い規制力をもってシャンペンにおける「信用」を守っているのです。2015年には、シャンパーニュとブルゴーニュのワイン畑が世界遺産にも登録されました。シャンパーニュにおいては、生産、製造、熟成・貯蔵など一連の農工システムと地域の景観が、ブルゴーニュにおいては、その栽培モデル及び天候、ワイン作りにおける土壌・生育環境が評価されました。

地理的表示は、生産者、生産地、輸送経路などにおける「信用」を担保するものです。各地域は信用を裏切らないよう、良いものをつくる努力をより一層重ねなければなりません。良いもの、新しいものは、こういった各地域の努力の末に生み出されるのです。

●明治期の商農工発展と薩摩人のかかわり

明治時代、廃藩置県によって多くの幕臣や武士たちは１日にして特権を失いました。そこで、彼らは刀を鍬に持ち替えることにしたのです。自ら起業するしかありませんでした。

たとえば、静岡の牧之原の地においては、水田になりそうな土地がなかったため、竹やぶを切り開きお茶を植えてみたそうです。これが、皆さんご存知の「やぶきた」です。当時、身分を変えざるを得なかった武士たちの将来を憂慮していた勝海舟の支援もあり、静岡を代表する名産品となりました。

山梨県のワイン生産も有名になりましたが、この地におけるぶどう栽培を奨励したのは、当時の山梨県令であった前田正名です。前田正名はぶどうの普及及び改良を推し進めました。ここでも、旧幕府領または朝敵藩士たちの尽力によって産業として根付いたのです。

山形におけるさくらんぼ生産・普及においても鹿児島出身者が携わっています。当時の山形県令であった三島道庸（みしまみちつね）です。篤姫、五代友厚、小松帯刀や前田正名らと同世代を生きた人物です。

その他、旧武士たちによって切り開かれた名産品として、福島・会津の天然炭酸水や千葉における落花生が挙げられます。こういった地方の特産品を海外へ直接輸出する為、西日本の拠点として熊本の三角西港が開港されました。更に東日本の拠点として野蒜築港が建設されましたが、これは大久保利通によって開かれたものです。こういった歴史を振り返ることで、日本のものづくりの原点というのは勤勉さや真面目さを原動力として発展してきたことを窺い知ることができます。特に、薩摩藩出身者が貢献した点においては、昔から薩摩に伝えられている「（自分に）負けるな」「嘘をつくな」、「（弱いものを）いじめるな」という精神性が大きいように感じられます。非常に素晴らしい教えだと思います。

最後に、皆さんご存知の五代友厚の話をしましょう。五代友厚は当時の商業者、実業者における公的な機関の必要性を訴え、大阪商法会議所（現在の大阪商工会議所）を設立し、初代会頭にもなった人物です。五代友厚は渋沢栄一（東京商法会議所初代会頭）とともに、将来の日本における商業の国際化を見越していたのです。

●最後に

薩摩藩は、英国留学生を通じた現地ヨーロッパの確かな情報を分析し、その上で政策を立案し、他に先んじて行動を起こしたことで、他藩と一線を画しました。このような精神、文化的土壌、行動力があったからこそ明治維新が成し遂げられたのです。西郷隆盛に代表される「敬天愛人」の精神は西郷の母、マサの「克己や利他、世の為、人の為」という教えが根底にあります。

日本のものづくりにおいても、このような「誰かの為に」という想いが原動力となって良質なものを生み出していると思いますし、それはこれからも変わらないでしょう。

ものづくりセミナー③
勝てる組織の仕組みづくり～無印良品、復活の大改革～

株式会社松井オフィス　代表取締役　松井忠三　氏

●無印良品について

1980年12月、株式会社西友のプライベートブランドとして「無印良品」は誕生しました。その後、西友から独立した良品計画は、「無印良品」の企画開発・製造から流通・販売までを行う製造小売業として、衣料品から家庭用品、食品など日常生活全般にわたる商品群を展開しています。

従業員数は国内、海外それぞれ約8,000名で、26の国と地域でビジネスを展開しております。

●無印良品のコンセプト

無印良品は「わけあって安い」をコンセプトにしています。1980年代、市場が成熟期に突入し、ナショナルブランドの限界を感じた各社は一斉にプライベートブランドの製造・販売に着手していきました。当時のプライベートブランド商品は、品質・機能が高いとは言えず、「安かろう悪かろう」と言われることもままありました。そのような中、このイメージを払拭し、機能・品質で勝負したい、百貨店並みのクオリティーの商品を７割ほどの値段で売りたいという強い思いがありました。

1980年当時はたくさんのプライベートブランド商品がありましたが、現在でも残っているのは無印良品だけです。これは、しっかりとしたコンセプトに基づき事業を行ってきた結果だと思っています。

●順風満帆な創業期

1989年、西友から直営店の移管を受け、「良品計画」としてビジネスをスタートさせましたが、当時の代表が「海外で勝ち抜けない企業は国内でも勝ち抜けない」という考えをもっており、創業２年目には早々に海外へ店舗を拡大いたしました。

その後、時代を先取りした商品開発や店舗展開により、1999年度には売上高1,000億円を

超えるなど、順風満帆な成長を遂げていきました。

一番の成功要因は、強いコンセプトを持っていたことです。そして、当時世界でも珍しかった製造小売業という業態も、成功を後押ししたと思っています。良品計画は製造した商品を問屋を通さず販売しているので、中間マージンが発生せず高収益なのです。一方で、販売だけでなく、生産も行うため、相応のリスクも抱えています。

●挫折とその要因

創業11年目を迎えた2000年に初の減益を経験すると、翌年の減益幅は更に拡大しました。やがて当期利益は０となり、「無印の時代は終わった」と皆が口を揃えて言いました。

創業から10年間、右肩上がりに成長を続けてきたために、社内は過度な自信に溢れ、外を見ることがなくなっていました。内向きの議論しかしなくなっていたのです。ライバル企業は当社を研究し、当社事業部門への新規参入や、当社よりも安価な家具の販売など差別化戦略をとっている中、当社内には「無印はこれでいい」という慢心や傲りがあり、徐々に遅れを取りはじめました。

無印は、衣料品、家庭用品、食品の製造・販売を行っていますが、最初に業績が悪化したのは衣料品でした。当社の衣料品に対するお客様のイメージは、「スーパーの西友が作っている衣料品」というものでした。これは、当社の製品に衣料品特有のカッコよさやトレンドが足りないということを意味しており、これが業績不振の最大の原因だったのですが、その時は組織も幼かったため、業績悪化は衣料品部門長の責任にされていました。焦りが短期的な対策に終始し、３年間で５人も部長が交代するなど大きな混乱が生じました。

さらに、「わけあって安い」というコンセプトが希薄化し、ブランド力が弱まっていました。当時の企業体質では、お客様の半歩前、一歩前を進んだ商品を開発する力がなくなっていたのです。店舗数を増やし売上拡大を図りましたが、競合勢力の台頭もあり、なかなか成果が出ませんでした。

解決策を模索するため、私が社長に就任してすぐに、各店舗の巡回を行いました。どの店舗も入口付近は問題ないように見えるのですが、奥へ行くと過去の商品が７～8割引で叩き売りされているのです。また、物流センターでは、売価にして約100億円の不良在庫が膨れ上がっていました。

このように、全社を挙げて取り組まねばならない問題が山積していたのです。

●次の成長へ向けての準備　～敗けた構造から勝つ構造をつくる～

課題解決に向け、様々な策を講じていたのですが、やがて、根本的な部分の改善が必要であることに気がつきました。

根本的な部分とは、企業文化です。当時の良品計画は、経験主義で、分厚い提案書や企

画書をつくる人間が出世するような風潮がありました。

企業の総力戦でなければ、ライバル企業に勝つことはできないのに、販売不振を他部門へ責任転嫁してしまったり、商品開発においても経験のみに頼っているところがありました。これでは、戦うことすらできません。そこで、「紙の多さと実行力は反比例する」、「戦略一流で実行力二流よりも、戦略二流で実行力一流が勝つ」という強い信念を持ち、改革に着手しました。文化を変えるためには企業の「仕組み」と、従業員の考え方や価値観を変える必要がありました。そのためには、その「仕組み」を標準化、見える化することが第一歩であると考えたのです。

●業務の標準化

業務を標準化するため、良品計画では店舗業務マニュアル「MUJI GRAM」を作成しています。以前は、自分の経験や先輩のやり方に基づいて店舗のレイアウト等を決定していました。このやり方だと、100店舗のうち２店舗が100点満点であったとしても、残りの98店舗は良くて70点にしかなりません。

お客様のためには、100点満点の店舗がなくとも、すべての店舗が90点以上である方が良いのです。そのために、これまでの経験主義を撤廃し、「MUJI GRAM」に沿った平均点の高い店舗づくりに着手したのです。

しかし、マニュアルというものは、時間が経過するにつれ、徐々に目にする機会がなくなっていきます。結局のところ、業務は現場でしか変えられないからです。そこで「MUJI GRAM」は、現場で働く店長やスタッフの声を反映させ、日々更新していくこととしました。これにより、PDCA サイクルをしっかりと回していく体制が構築できたのです。

●進化と実行

標準化した後は、進化させていかなければなりません。コンセプトも時代に合わせて進化させていくこととし、顧客満足度の高い商品づくりを行い、販売する仕組みづくりに取り組みました。

商品づくりにおいては、製品に世界の文化を取り入れ、最適な素材や製法を用い、生活意識が鼓舞されるようなデザインを追求していきました。

販売面においては、出店基準や改造基準の点数化を行い、評価基準を見直しました。20%

しかなかった出店成功率が、25項目の物件評価項目に基づき行うことで、2004年には90％まで上昇しました。

●社風を育む

良品計画では、「決まったことを決まった通りきちんとやる」風土づくりを目指し、週ごとにテーマを設け、徹底的に実践しています。

ここで大事なのは、上司から実践すること、継続することです。途中でやめてしまうと、結局元に戻ってしまいます。現場で継続する他に、社風を確立する方法はありません。上司がそれを怠ると、現場の従業員は実行してくれなくなります。凡庸なことでも、繰り返し継続することが何よりも重要なのです。

●人材育成

企業の最重要資産である人材育成を全社視点で行い、一緒に働く仲間たちの生産性と働きがいを向上させることが、良品計画の人材育成における基本的な考え方です。また、従来の経験主義方式だと、本人の持っている能力に依存することになります。これでは人材育成とは言えません。会社に「仕組み」がなければ人は育ちません。

良品計画では、中途採用はほとんど行っておりません。新卒の人材を自分たちで育てていかなければなりませんので、人を育てる仕組みがなければ、他社に遅れをとってしまいます。ですから、その仕組みづくりに尽力してきました。本社は、部門の数だけ業務基準書があり、その基準書を基に業務を行っていきます。本社勤務の社員は全員店長を経験してから、本社に配属されるため、まったくの素人が経理などを行うことがあります。しかし、標準化・見える化した基準書があることで、誰でもクオリティーの高い仕事ができるようになっており、実務を通して人が育っていきます。

●最後に

これまで、「人が変わっても業績はブレないこと」を最大のテーマとして、仕組みと社風をどのように作り変えるかということに全力で取り組んできました。このような取り組みが結実していますので、今後、海外売上比率が日本を上回る日もそう遠くない未来に達成されると信じています。

ものづくりセミナー④
世界最強のものづくり～これがトヨタの自工程完結～

トヨタ自動車株式会社　顧問・技監　佐々木眞一

●クルマの進化

人間の移動手段は､｢徒歩｣から｢馬車｣へ､｢馬車｣から｢自動車｣へと変遷してきました。先人たちの絶え間ない努力によって自動車が普及し、これにより、移動の自由が確保され、豊かな生活ができるようになりました。一方、車の増加によって、死亡事故の大幅な増加、環境汚染、エネルギーの枯渇等、問題点も増えました。これらに対応するべく、自動ブレーキ等の安全機能技術や自動運転技術、水素自動車の開発などの取組みを行っています。

●日本の国際競争力と競争力回復のカギ

かつて日本は国際競争力が世界一であった時期がありました。しかし90年代以降、経済・財政状況、インフラ整備の遅れにより、国際競争力は大きく低下してしまいました。現在の日本は、労働生産性が低く、OECD 加盟国34か国中第21位、主要先進７か国中最下位という、大変残念な状況になっています。

一方､｢産業の現場力｣は今でも世界でトップクラスです。一時的に、製造業の生産拠点を日本国外に移転しようという動きがありましたが、品質の良さ、生産における柔軟性の面が評価され、再び工場を日本国内に戻そうという動きにあります。では、今後の日本の競争力を取り戻す上で何が大事かというと､｢スタッフ部門の生産性｣です。いまは、品質が良いだけの自動車を作っても売れません。自動運転など、ソフト面で自動車が人を助ける、付加価値が必要なのです。そのためにはスタッフ部門、いわゆるホワイトカラーの業務に従事する方々の生産性向上が必要不可欠です。この､｢ハードとソフトを組み合わせて新たな価値を生み出す｣という分野においては、各国ほぼ同レベルです。ですから、スタッフ部門の生産性向上は、競争力の回復に直結します。

環境に優しい車の開発や事故防止技術、渋滞解消技術の開発等、いまトヨタが取り組むべき課題は山積しています。このような、新たな価値に繋がる部分、新たな領域に挑戦しなければならない部分は、時間をかけてじっくりと取り組む必要があります。一方で、それ以外の部分、定常的な仕事については、生産性を向上させ、効率的に取り組んでいかね

ばなりません。

そのために、「自工程完結」という考え方が確立されたのです。自工程完結とは、「品質は工程で造りこむ」という理念のもと、自分の行程でつくったモノは自分で品質を保証するという考え方のことを言います。後工程はお客様であり、後工程に不良品を絶対に流さないという認識が必要です。これを実現することで、業務のやり直しなどを大幅に削減し、生産性を向上させることができます。

●実務から学んだこと

まずは、私が実務から学んだ、自工程完結という概念の礎となった考えをご紹介します。

一つ目は、「理不尽な失敗を無くすこと」です。「正しい作業が正しい結果につながること」とも言えますが、上司や組織は、その為の環境を整備しなければなりません。正しい作業を行っているにも関わらず、結果的に失敗ということになってしまう環境下では、モチベーションは著しく低下し、自分の工程に責任を持つ意識が希薄になってしまいます。

二つ目は「本当のお客様第一」です。昔販売していた車に、時速100km付近で異音が発生するという不具合がありました。私は、100kmもスピードを出すことは稀だろうと軽く考えていたのですが、とある販売店の支店長に呼び出され、１時間以上もその異音を聞かされ、激しく叱責されたのです。たとえどんな軽微な不具合であっても、お客様にとっては貴重な１台であり、真剣に考えなければならなかったことに気が付きました。

三つめは、「本当の現地現物」とは何かということです。リアサスペンションの部品が割れるという事案が発生し、原因を探るため部品を改めたのですが、強い力が加わった形跡はありませんでした。小石がこすったような跡が見て取れましたが、丈夫な部品でしたのでその程度の力で割れるとは考えられませんでした。原因がわからず途方に暮れていたのですが、ある工員が小さなハンマーで、その部品を７時間以上コツコツと叩き続けたところ、見事に同じように割れてしまったのです。本当の現地現物とは、粘り強く物事を考え続け、実行することによってしか得られないのです。

● TMUK（英国工場）での経験

TMUKでは、「仕事の良否がその場でわかることの大切さ」を学びました。立ち上げ当初は、非常にうまくいっていたにもかかわらず、半年も経たないうちに、突発的に欠勤する者が出るなど、労働者のモラルが著しく低下し始めたのです。英国人マネージャーに相談したところ、ポストが埋まり、昇格のチャンスがなくなってしまったことや、トヨタ生産方式が、あまりにも当たり前のことをしていたため、その秘密を学ぼうという意欲をもって入社してきた者が、意欲を無くしてしまったというのです。

「なるほど」と納得した部分もありました。しかし、例えば「八百屋の親父」を思い浮かべてみてください。八百屋の親父は、30年以上も同じ仕事をしているにも関わらず、毎日

元気です。このモチベーションはどこから生まれるのでしょうか。八百屋の仕事においては、新鮮な野菜を安く売れば、お客さんは笑顔で仕入れを褒めてくれ、売れて儲かります。高くてまずい野菜を売ってしまうと、文句を言われ、二度と買ってもらえません。つまり、仕事の善し悪しがお客様の態度で分かり、期待に応えられていることを実感しているのです。

ここに着目し、TMUKでは①自分の作業の価値・意義を解釈できる教育、②確実なスキルを身に着けるための作業訓練、③作業環境の整備の３点に取り組みました。自分の仕事の良否がその場で判ることで、安心して次の作業に移れます。そしてお客様に代わって上司がほめることで、自信が生まれ、作業が楽しくなります。これがモチベーションアップにつながるのです。そして、仕事の良否がその場でわかることは、「品質を工程で造りこむ」ことにつながるのです。

●堤工場「水漏れゼロ」活動

英国から日本に帰国し、堤工場に着任しました。そこには、依然として検査に頼る仕事の進め方や、モチベーションが低下した作業者が待ち受けていました。「品質を工程で造りこむ」ことができていなかったのです。そこで、最も難しいとされているシャワーテストで「水漏れゼロ」を目指す取り組みをはじめました。

シャワーテストは、自動車製造工程の終盤で行われる検査です。テストまでに約800工程、2000要素作業がありますので、水漏れの原因がどの工程にあったのか探ることが非常に難しいのです。解決するためには、作業員一人ひとりが自己の作業について責任を持つ意識が必要でした。

そこで、設計要件・設備要件・製造要件の各要素について、どういったものが良いものであるかという約束事をつくりました。例えば、部品をはめ込んだ時にパチンと音が鳴るよう設計し、仕事の良否判定をしやすくしました。また位置決め作業を治具で行うこととし、作業プロセスにおいて各人のカン・コツに頼らなければならない部分は極力排除しました。ただし、作業員のスキル向上におけるカン・コツの養成も一方では重要であるため、「合点ビデオ」なるものを制作し、各工程の価値や意義の理解促進に取り組みました。

こういった取り組みを1年ほど継続した結果、水漏れに関するクレームは激減しました。

●スタッフ部門における自工程完結とは

製造部門においては、このような取り組みを行うことで、品質及び生産性がどんどん向

上していきます。では、スタッフ部門においてはどのように取り組めば、生産性を向上させることが可能になるのでしょうか。

製造工程とスタッフ部門の仕事の大きな違いは、「見える」か「見えない」かです。製造部門でしたら、「部品を取る」「工具を持つ」「ボルトを締める」など、目に見える仕事がそのほとんどを占めています。一方で、スタッフ部門の仕事、例えば新材料の選定においては「使用環境の把握」「性能目標値の設定」「評価方法の決定」など、目に見えない、頭の中で行う仕事がほとんどです。スタッフの仕事は考える事であり、考える事は一つひとつの意思決定の連鎖だと言えます。

こういった仕事で一番初めに行わなければならないことは、目的・目標を確認し、これを達成する最適なプロセスを設計することです。関係者・時間軸・実施事項を明確にし、それぞれの作業を人による判断のばらつきがなくなるレベルまで分解します。このレベルまで分解した作業に、意思決定に必要な良品条件を設定します。さらに、各プロセス終了時の明確な判断基準を設定することで、スタッフ部門における自工程完結が可能となります。

自工程完結は、それ自体を目的として行うものではありません。先述したように、時間をかけずに済むところは簡単に終わらせて、真に必要な部分に捻出した時間を充てるために行うものです。その目的を忘れてはいけません。

●最後に

最後に、以下のことをお伝えしたいと思います。

一つ目、何事にも本気で、一生懸命取り組むことです。そうすれば必ず力を貸してくれる方が現れます。そのような方が現れないうちは、まだ本気ではないということです。

二つ目、ある状況に対して、それを「機会」と見るか「危機」と見るかは立場によって異なります。そのことを真の意味で理解し、相手の立場に立ち物事を見ることが必要です。

三つ目、上司の「自分に恥をかかせるな」という思いを、部下は敏感に感じ取ります。ですから、チャレンジしない部下がいるならば、それは上司の責任です。

四つ目、世の中には、「やるべきこと」、「やりたいこと」、「やれること」の３つがあると思います。「やるべきこと」と「やれること」が同じ人は能力のある人、「やるべきこと」と「やりたいこと」が同じ人は使命感のある人です。「やるべきこと」、「やりたいこと」、「やれること」が重なる領域を押し広げていくことが非常に重要です。

そして、最も大切なことは、自分の仕事に誇りを持ち、喜びを感じることができることです。「品質を工程で造りこむ」ために、一人ひとりが主役となり現地現物で、愚直に、地道に、徹底的に改善を続けることが、その誇りや喜びにつながることを、ぜひ覚えておいて頂きたいと思います。

～物流と地域資源の組み合わせで地域の活性化を図る～

大隅物流事業協同組合　専務理事　岡本孝志氏

鹿児島県鹿屋市にある「大隅物流事業協同組合」は、鹿屋市の一般貨物自動車運送事業者により設立した組合です。

設立当初は、組合員への受注斡旋や配車業務、利用資材の共同購買事業等を実施することで、組合員の経営合理化に寄与してきました。平成19年に、農産物加工施設を設置し、組合員が取り扱う乾燥野菜の共同加工事業を行っています。

今回は、同組合専務理事で株式会社岡本産業代表取締役の岡本孝志氏を訪問し、組合や運送業界の現状、乾燥野菜の今後についてお話を伺いました。

●組合設立の背景

燃料の引き上げ、労働時間の短縮、受注競争の激化による経営コストの上昇や、景気低迷による積荷の減少、運賃の低下による収益悪化など、運送業界は非常に厳しい経営環境に置かれていました。物流サービスの多様化への対応、輸送の効率化に取り組まなければとても生き残ることができませんでした。そのような中、積荷の一括受注や斡旋、資材の共同購買事業の実施を目的に、平成９年に組合を設立しました。

その後平成19年に、農産物加工センターを設置し、農作物の加工事業を行っています。

農産物加工センター

●運送事業の現状

どの業界にも通ずることだとは思いますが、運送業界においては特に人材不足が深刻です。コンビニへの食品の深夜輸送の増加などにより、業務過多の状態です。また、長年勤めてこられたベテランドライバーの多くが退職する時期に差し掛かっているなど、一層若い人材への需要が高まっています。人材を確保するためには、職場環境や労働環境の整備を行うことももちろんですが、HP 等をうまく活用し、自社がどのような会社であるかうまく伝える工夫が必要と考えています。

●乾燥野菜事業への参入のきっかけ

私たちは平成19年に加工センターを設置し、農作物の共同加工を行っています。乾燥野菜をはじめ、様々な製品を生産し、各組合員が自社製品として販売しています。

よく、「物流事業者がなぜ乾燥野菜の生産を行っているのか」と聞かれます。きっかけとなったのは、減少し続ける積荷を何とかして増やせないかと考えたことでした。大隅地区では、もともと工業製品等の受注量が少ないうえ、メインで取り扱っていた活魚輸送においても積荷が減少していました。また大隅半島は、鹿児島市内からだと海を渡るか、国分経由で大回りをしなければならない、いわば陸の孤島です。採算面でも、非常に苦しんでいました。

この状況を何とか打開できないかと思案に暮れていたのですが、あるとき、目の前に大きな畑が広がっていることに気が付いたのです。大隅半島には、大量の農産物がありました。これを積荷にすることはできないかと考えたのがこの事業に取り組んだきっかけです。

さらに、不要な部分を切り落とし乾燥させれば、重量は1/10にも1/20にもなります。採算面においても、大きな魅力があったのです。

乾燥野菜

事業所の前には広大な畑が広がる

野菜パウダー

毎日大量の野菜が集荷される

組合インタビュー

●加工野菜の展開

それでも、やはり初めからうまくいくはずもありませんでした。加工場は完成したものの年間稼働率が非常に悪く、組合の運営を圧迫していました。とにかく商談会へ出展し続け、お客様に知ってもらう努力をしました。その甲斐あってか、５年ほど前から徐々に認知度が高まり、大口の注文をいただくようになりました。

すると、今度は生産量が不足するようになりました。特に、鹿児島の農産物加工は、火山灰を完全に取り除く必要があり、この工程が生産向上の妨げとなっていました。そこで、「平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金」を利用し、異物除去洗浄機能が付いた、洗浄・ボイル・冷却一体製造ラインを導入し、課題解決に取り組みました。結果として、生産能力が大幅に向上し、大手メーカーからの受注にも対応できるようになりました。今年の夏場は工場がフル稼働でしたが、今後さらに受注量は増加すると見込まれますので、現在、製造ラインの増設を行っております。

工場内の様子

新商品のそばがき

あしたのおやつシリーズ

●加工野菜の商品

組合員は、農作物を組合の施設で加工した上で、自社製品として販売しています。

私が代表取締役を務める㈱岡本産業においては、乾燥野菜をはじめ、野菜パウダーや野菜だし、インスタントスープ、などを販売しています。おかげさまで、看板商品の「あしたのおやつ」シリーズは、「2016かごしまの新特産品コンクール」にて理事長賞を、「日本パッケージデザイン大賞」において銅賞を受賞しました。その他、乾燥野菜パウダーなどを使用した新しいスタイルの「そばがき」を開発しました。また他の組合員は、栄養価が非常に高いと注目されている「モリンガ」を使ったお茶を開発しています。

これまで健康食品として認識されていた乾燥野菜ですが、一般の家庭においてもどんどん普及していますし、非常食としても注目されています。乾燥野菜やパウダーなどは普段の料理にも使いやすいので、皆様にもぜひ一度お試しいただきたいです。

●地域と密着した事業運営

当社では、「大地のものはすべて真に活かし、すべての人を誠に活かしつつ、そのすべてをエネルギーに変えて、企業を育み、郷土を元気にする」という想いを掲げ、事業に取り組んでいます。乾燥野菜はカットしたものを加工しますので、外観に問題がある野菜も販売できます。

地域の農家の方々と連携し、あらゆる野菜を組合で加工し、製品化しています。はじめはある農家さんに声を掛けただけだったのですが、いつの間にか一帯の農家の皆さんが野菜を供給してくださるようになりました。これからも地域一体となって、野菜で地域を元気にしていきたいと思います。

●「連携」で生み出す新たな価値

昨今、あらゆる業種・職業の垣根がなくなっているように感じます。私たちも元々は運送業者ですが、今は耕種農業や、農作物の製品化も併せて行っています。

その成果として、モノを売る手段としての「物流」と、豊富な大隅の地域資源との相乗効果を生み出しています。今後、この流れはますます加速していくでしょう。それぞれが得意なものを組み合わせて、連携し、新たなモノ・価値を生み出していくことが求められていくと思います。そういった意味で、今後は「組合」という組織、さらには組合員や組合同士の「連携」を意識しながら運営していくことが重要なのではないでしょうか。

地元の農家さんと協力し、事業を行っている

【岡本孝志　氏】
大隅物流事業協同組合　専務理事
（株式会社岡本産業　代表取締役）

〔組合の概要〕

◇組　合　名　大隅物流事業協同組合
◇代　表　者　福　永　寿　一
◇主たる事業　貨物運送取扱業、資材等の共同購買、農産物集出荷施設及び処理加工施設の設置・管理及び運営
◇組合員資格　一般貨物自動車運送事業、耕種農業
◇設　立　日　平成９年６月２日
◇連　絡　先　鹿児島県鹿屋市田渕町1556-2
TEL：0994-48-2839　FAX：0994-48-2863

心と体を癒し、安らぐような良質なお茶を提供する

鹿児島製茶株式会社　代表取締役　森　裕之　氏

私たち日本人の生活の一部とも言える緑茶。最近の研究では、健康や美容に効果的な成分が多く含まれていることも明らかになり、注目を集めています。

今回は、「毎日飲むものだからこそ、安心安全でおいしいお茶を提供したい」という思いを胸に、伝統を守りながらも日々お茶の新たな可能性を追求する鹿児島製茶株式会社を訪ね、代表取締役の森裕之氏にお話を伺いました。

代表取締役　森　裕之　氏

●鹿児島製茶の歴史と自身の経歴

弊社は、創業して130有余年が経過します。昭和22年に株式会社を設立し、本社移転等を経て現在に至ります。

私自身は、鹿児島の高校を卒業後、東北地方の大学に進学しました。大学卒業後は関東の百貨店に就職しましたが、心の中には、いつか会社を継ぐという意識がありました。ですからお茶に関連する業務を希望し、和菓子売場や紅茶売場などを経験させてもらいました。平成11年、鹿児島へ戻り、当社に入社しました。

本社外観

●お茶の売れ行き

日本国内では、全体的な緑茶の消費量は減少傾向にあります。人口が減少していますので、当然と言えば当然のことです。そこで、当社では既存の取引に加え、HPやネット通販に力を入れており、ここ数年で成果が挙がりつつあります。鹿児島県内においては、「美老園」のブランドで当社をご存知の方もいらっしゃると思うのですが、残念ながら県外ではまだ知名度が低いのが現状です。鹿児島はお茶の生産量全国2位ということをご存じない方もいらっしゃいます。展示会に積極的に出展し、サンプル配布などを行う等して、認知度向上に努めています。

●海外展開

また、海外向けの営業活動も行っています。実は、海外における緑茶の消費量はアメリカが圧倒的な規模を誇るので、必然的に出荷量もアメリカ向けが多くなります。

チリのイベント出展時

しかし、既に参入している企業も多く、競争が熾烈です。そこで、当社では、より先行者利益を享受できる可能性の高い南米・チリに注目し、実際に現地で開催されたイベントにも出展いたしました。チリはお茶を飲む習慣が根付いており、首都圏の人口は約700万人規模と、市場も魅力的です。競合他社もアメリカに比べ少ないので、積極的に販路拡大を図っていきたいと考えています。

ちなみに、アメリカでは原料供給の取引に留まることも多いのですが、今後はチリを中心に南米諸国で「鹿児島茶」「美老園」といったブランドを消費者に直接お届けし、普及を図っていきたいと考えています。

●女性が活躍する職場環境と働き方改革

当社は、育児・介護休業制度の拡充や時間単位の有給休暇制度を設けるなど、子育て支援を充実させています。その結果、平成28年には鹿児島県で初めて「プラチナくるみん認定」を受けることができました。

これは、女性の子育て支援だけにこだわったものではありません。全ての従業員に「働きがい」、「生きがい」を持って働いてほしいとの思いから、こういった取り組みを推進しています。当社では繁忙期にあっても、休暇を必ず確保してもらい、ワークライフバランスの取れた働き方を奨励しています。

プラチナくるみん
子育てサポートしています
子育て企業認定の証

商品開発会議

一方、これを実現するには、業務の効率化、生産性の向上が必要不可欠です。現在、

① 業務プロセスの改善
② 従業員の多能工化
③ 現場作業のボトルネック解消等に取り組んでいます。

また、過去に社内各部署の女性社員で結成したチームによる商品開発を行いました。従来のトップダウン方式による男性主導、コスト重視の開発ではなく、女性目線での自由な発想による開発です。このチームが開発した商品「satsumarché」（サツマルシェ）は、平成26年に「世界緑茶コンテスト」にて最高金賞を受賞しました。ここで得た気づきは、販売価格が多少高くとも、デザインや品質等、適切に付加価値を生み出せば消費者に受け入れられるということです。一方で、商品開発チームに改めてコストの観点を持つ重要性を理解してもらったようです。

satsumarché

いま、大企業も含めて、人材不足が深刻であるといわれています。そのような社会環境の中でも、当社が定期的に人材を確保出来るのは、全社一丸となって、働きやすい職場環境の整備に取り組んできた効果と実感しています。今後も継続して、「ぜひここで働きたい」と思ってもらえるような会社を目指していきたいと思います。

※くるみん・プラチナくるみん認定…
　次世代育成支援対策推進法に基づき、厚生労働大臣が子育てサポート企業を認定する制度です。

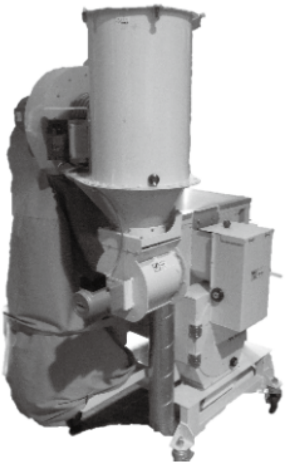
●ものづくり補助金の活用

近年においては茶飲料の簡易化が好まれており、ティーバッグや粉末タイプの製品需要が高まっています。これらの製造には、茶葉を細かくする工程があるのですが、多大な時間を要していました。さらに粉末タイプにおいては、異物や大きな粒子を除去する工程があるのですが、これを人手で行っていたため、コストも割高になっていました。

また、近年の研究において、緑茶成分の機能性についての知見が大きく広がっており、特に茶カテキンの機能性についてはその効果が大きく注目されています。しかし、一般消費者においては、お茶の健康面の機能性について十分に認知されているとは言い難く、よ

り具体的な数値を用いて情報提供を行う必要性を感じていました。お茶の成分は勿論、特に茶カテキンについては機能性や自社製品の優位性を訴求しなければなりません。

そこで、「平成28年度補正革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」を活用し、「製茶用高速切断機」、「成分分析計」及び「超音波式振動ふるい機」を導入しました。これらの機械装置の導入により、製造工程における省力化やコストダウン、「茶成分の見える化」という新たな付加価値を生み出す取り組みをはじめることができました。


製茶用高速切断機

●最後に

お茶は、人間の歴史の中で長い間、親しまれ続けてきたものです。もはや、私たちの暮らしの中になくてはならないものと言えるでしょう。私は、お茶は単なる飲み物ではなく、文化であり、コミュニケーションツールであり、心を癒してくれるものであると考えています。現代は、便利なもので溢れかえっています。様々なものが簡便化していますし、今後もその流れは続くでしょう。

そのような時代にあるからこそ、豊かな心を持つという意味で、ゆっくりとしたお茶の時間が大切だと、消費者の方も思ってくださっていると思います。ですから私たちは、「おいしい飲み方」、「楽しみ方」を提案していかなければならないと考えていますし、おいしい鹿児島茶をより多くの方々にお届けできるよう、頑張っていきたいと思います。

お茶の美老園　本店

鹿児島製茶株式会社

設　　立	昭和22年8月
出 資 金	49,000,000円
事業概要	緑茶再生加工、卸小売販売
代表取締役	森裕之
所 在 地	鹿児島市南栄3-11
連 絡 先	TEL 099-269-1221 FAX 099-269-2409
U R L	http://kagoshimaseicha.co.jp/

お茶の美老園　本店

所 在 地	鹿児島市中町5-2
連 絡 先	TEL 099-226-3441 FAX 099-226-3473
U R L	http://birouen.com/

平成29年度商業・サービス業研究会を開催
地域活性化シンポジウム（まちゼミ活用研究会）

10月10日（火）、鹿児島市の「ブルームバイマルヤガーデンズ」で、平成29年度商業・サービス業研究会を開催した。「地域活性化シンポジウム」と題し、商店街の活性化策として注目を集めている「まちゼミ」について、講演会、パネルディスカッション、意見交換会の3部構成で研究会を実施した。

参加者は「経験者の活きた意見を聞くことができ、大変参考になった。今後、私たちの地区でもぜひ『まちゼミ』を開催し、地域を活性化していきたい」と意気込みを語った。

意見交換を行う参加者たち

平成29年度小企業者組織化特別講習会を開催
改正個人情報保護法への実務対応

11月７日（火）、鹿児島市の「鹿児島サンロイヤルホテル」にて、平成29年度小企業者組織化特別講習会を開催した。

個人情報保護委員会より講師を招き、「改正個人情報保護法への実務対応」について、講演いただいた。

改正個人情報保護法は、今年５月30日より全面施行され、個人情報を取り扱うすべての事業者が対象となった。

講師は「今回の改正は罰則規定が新設されるなど、『知らなかった』では済まされない重要な改正である。個人情報の取得・利用、安全管理措置など、事業者が守るべき基本的ルールを正しく理解し、実務を行っていただきたい。」と述べた。

講習会の様子

平成29年度通常総会及び合同ブロック研修会を開催
九州中小企業組合士協会連合会

10月12日（木）、13日（金）、九州の組合士協会で組織される九州中小企業組合士協会連合会の平成29年度通常総会及び合同ブロック研修会が鹿児島市で開催された。

12日に視察研修を行い、株式会社有村屋本社工場、仙巌園・尚古集成館を訪問した。

また、翌日は鹿児島市の「ホテルレクストン鹿児島」で通常総会を行い、平成28年度事業報告及び収支決算承認の件など、全議案が承認された。

講演の様子

引き続き行われた合同ブロック研修会では、株式会社島津興業 常務取締役 田村省三 氏を講師に招き、「歴史を活かした地域の魅力づくり」と題し講演いただいた。

講師は「九州にはまだ知られていない魅力が多く存在する。潜在力を具体化し、ストーリーをつくり、目にみえる形にすることが重要である。」と述べ、鹿児島の世界遺産効果を持続可能なものにするための取り組みや展望について説明した。

平成29年度商店街交流事業を実施
鹿児島県商店街振興組合連合会

10月19日（木）、20日（金）、鹿児島県商店街振興組合連合会は平成29年度商店街交流事業を実施した。本事業は他県商店街関係者との交流を目的に毎年実施されており、本年度は福岡県北九州市及び山口県下関市を訪ね、黒崎商店組合連合会、（一社）リノベーションまちづくりセンター、NPO 法人門司まちづくり21世紀の会、下関商工会議所を訪問し、現地視察及び担当者との意見交換を行った。

リノベーションの説明を受ける参加者

特に、北九州市では、遊休不動産の新しい使い方を考え、地域課題を解決する「リノベーションまちづくり」が推進されており、（一社）リノベーションまちづくりセンター 代表理事 徳田光弘氏（九州工業大学建築社会工学科 准教授）よりその手法について説明を受け、実際にリノベーションが行われた物件の視察を行った。

創立50周年記念講演・記念式典・祝賀会を開催
鹿児島総合卸商業団地協同組合

11月９日（木）、鹿児島市の「城山観光ホテル」で、鹿児島総合卸商業団地協同組合（小正芳史理事長）の創立50周年記念講演・記念式典・祝賀会が盛大に開催された。

当組合は、鹿児島市の卸売業者を中心に組織され、共同施設の運営事業をはじめとする様々な事業を実施している。

卸本町に組合事務所を置き、「オロシティー」の愛称で親しまれており、組合が保有しているイベント会場や会議室などは、一般の方々にも貸し出されている。

挨拶する小正芳史 理事長

小正理事長は、「当組合は、昭和42年に83社で設立し、このたび、50周年という大きな節目を迎えることができた。これもひとえに皆様方のご支援の賜物である。卸業界は非常に厳しい状況であるが、この逆風を順風に切り替えるべく、組合の活性化を図っていきたい。」と述べた。

記念講演会では、維新ふるさと館の特別顧問、福田賢治氏が「西郷さんの生き方・考え方」と題し講演行った。

記念式典では組合理念唱和、主催者挨拶に続き表彰式が執り行われ、長年組合へ貢献してきた組合の新旧役員らが表彰された。

祝賀会では、鹿児島情報高校吹奏楽部による演奏やタヒチアンダンス、今夏に発表された創立50周年記念ソング「オロシティー夢音頭」が披露されるなど、大きな盛り上がりをみせた。

被表彰者の皆さん

謝辞を述べる三角征四郎 前副理事長

第50回通常総会及び創立50周年記念祝賀会を開催
鹿児島県左官業協同組合

11月10日（金）、鹿児島市の「ホテルパレスイン鹿児島」にて、鹿児島県左官業協同組合（瀬戸順一理事長）の第50回通常総会及び創立50周年記念祝賀会が開催された。

瀬戸順一 理事長

瀬戸理事長は「昭和42年の設立以来、会館の建設、青年部創設など様々な取り組みを行ってきた。これからも、組合員41人の力を合わせ、『左官の専門集団』として邁進していきたい」と挨拶を述べた。

来賓には、県、市等行政関係者のほか、（一社）日本左官業組合連合会会長等も臨席し、それぞれ祝辞を述べた。祝賀会ではフラダンス等のアトラクションや抽選会も行われ、盛会のうちに終了した。

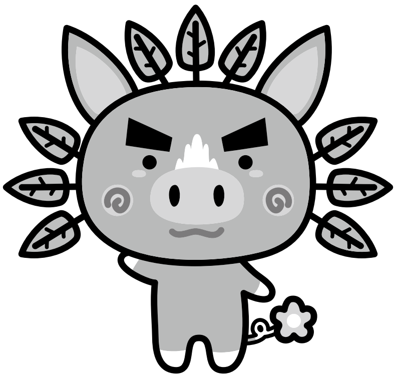
通常総会の様子

記念祝賀会の様子

第43回
「文書等の保存期間」について

このたび事務所を移転することとなりました。
現在、組合で保存している文書の整理をしていますが、５年以上経過したものは全て破棄しても構いませんか？

はい！お答えします！

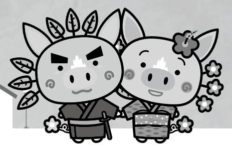


組合が管理している書類には、法令等により最低限保存しておかなければならない期間が定められているものがあります。

例えば、総会や理事会の議事録は10年間、帳簿書類は7年間（欠損金が生じた年度はさらに延長）、賃金台帳及び労働者名簿は3年間、保存しなければなりません。

法律に定めのないものであっても、「保存期間の目安」（組合の実務Ⅰ～改訂版5～巻末）等を参考に、適切に保存しておくべきです。

詳しいことは、中央会指導員に
相談してほしいぶ～



中小企業組合士試験問題にチャレンジ

次の文章は、組合に関する税法の取扱いを述べたものである。文中の［　イ　］から［　ハ　］について語群の中から最も適切な語句を選びなさい。

1．事業協同組合等において組合の事業を利用した分量に応じて行う事業利用分量配当は、法人税の所得金額の計算において［　イ　］に算入される。この場合の分配の基準になる組合員の事業利用高は、当期の利用高に限られ、前期以前のものは含まれない。

2．改算式の持分計算を行い、脱退した組合員等に対して持分の全額の払戻しを行う事業協同組合等は、新たに組合員等となる者から出資持分を調整するために加入金を徴収する。この加入金は、法人税の所得金額の計算において［　ロ　］取引に該当し、益金にならない。

3．事業協同組合等が、国等から受ける補助金は、消費税が［　ハ　］である。

〔語群〕

A．資本等	B．出　資	C．不課税	D．権利金
E．益　金	F．非課税	G．賦課金	H．課　税
I．損　金			

（平成28年度中小企業組合検定試験問題 組合会計 第3問 設問1）

業界情報（平成29年９月情報連絡員報告）

製　造　業

食料品（味噌醤油製造業）
残暑の厳しい日が続き、味噌や醤油は、**8月に引き続き厳しい状況**となった。そのような中、醤油業界では、10月1日「醤油の日」を記念して「ふるさとのしょうゆプレゼント」を実施した。10月1日が醤油の日に制定された理由に、醤油の仕込みが昔から農閑期の10月頃から始まることや、醤油の「醤」の中の酉の字は、醤油を仕込む「甕」の形からできた象形文字であるが「酉」は10月の干支であることが挙げられる。今後もこれらのキャンペーンを通じて、醤油について理解を深めてもらい消費の拡大に努めていきたい。

食料品（蒲鉾製造業）
台風の影響により、旅行客が少なく**空港・駅での売上が減少し、全体でみるとマイナス5%**の状況となった。なお、原材料のすり身の価格に変動はなく、近海の魚については安値で取引され、エソは30～50円/Kg安となっている。

食料品（鰹節製造業）
9月度の**原材料は221円～257円で推移し、昨年同月の155円～167円と比較すると、約1.5倍高騰**している。不漁に加え、刺身用やツナ缶用の需要が増えたことで、節用への価格が高騰している。そのような中、4年ぶりに大手やかつお削り節、ツナ缶のメーカーが値上げを公表したことで、今後販売価格が上向くことを期待している。

食料品（菓子製造業）
敬老の日やお彼岸など、**行事は多かったが店舗の売上にはあまり結び付かなった**ようである。お寺での法要等を行わないなど、昔ながらの行事を行っている人も減少しているように思われる。

食料品（茶製造業）
今年度に入ってから9月までの共同販売累計実績は、**前年度と比較して114%**となっている。また、前年度同月のみで比較した場合は、110%となっている。

本場大島紬織物製造業
平成29年9月の**生産反数294反（前年同月の生産反数383反）で前年同月比マイナス89反**となった。

木材・木製品
スギ・ヒノキの素材相場が強気配（価格が上昇傾向にある状態）となったものの**製材品の市場への出荷減少傾向は変わらず、価格の持ち直しのないまま買い姿勢を強めつつある。**しかしながら、このままの状況が続けば製品の品薄傾向が改善する見込みは薄いとみられ、実需の低迷から各社ともそれぞれの事情の中で相変わらず模様眺めで推移している状況である。

木材・木製品
構造用合板は依然として品薄状況にあり、大型物件の施工期間に影響が出てきている物件がある。個人住宅着工については落ち着いているものの、**賃貸物件への製材製品の荷動きは例年に比べ引き合いがある。**また、製品単価に変化はないが今後の秋需に期待している。一方、大断面集成材やCLTを利用した非住宅建築物の需用が継続して伸びており、これら非住宅建築部門への需要増についても期待している。

生コン製造業
9月の出荷量は**123,208㎥**（前年同月比96.6%）で、減少した地域が11地域、増加した地域が5地域と多くの地域で減少した結果となった。また、官公需55,711㎥（前年同月比95.8%）、民需67,497㎥（前年同月比97.1%）となるなど、今年になり初めて官公需・民需共に前年同月を下回った。台風等の影響を受けて出荷ができなかったことが原因であれば幸いであるが、事業量の減少が原因であれば、ここのところ毎月出荷量が減少しているため、今後の出荷増も期待が持てない状況である。

コンクリート製品製造業
9月度の出荷トン数は、6,324トンで、前年同月比100.5%となった。その中で、鹿児島、川薩、奄美地区は前年同月を下回り、奄美地区においては前年同月比72%となった。なお、9月度の受注は前年度並みで推移しており、今後の発注に期待している。

鉄鋼・金属（機械金属工業）
大きな変動はないが、一部では売上高や価格、収益の低下が確認できおり、見積もりも減少傾向にある。人材不足は、依然として解消されておらず、受注とのバランスに気を揉む組合員もいる。今後鋼材価格の上昇も見込まれるなど、品不足の発生も懸念される。

印刷業
9月に入り、**製紙業界から各社一斉に値上げの通達**が来たが、全国の連合会に報告し、対応を保留しているところである。印刷材料の値上げがあっても製品価格への転嫁がすぐには難しく、大きな問題となっている。

総合卸売業
建設関連は、**民間建築工事及び公共工事請負金額が堅調に推移**し、現場数も増加しているが、人材面においては社員の高齢化や若年者の確保・定着が課題となっている。併せて、10月からの最低賃金引上げにより採算面の悪化等の影響が見込まれる。そのような中、鹿児島総合卸商業団地（協）では鹿児島国際大学と連携し『オロシティー地域商工団体連携就業力育成事業（9/19～9/20）』で22名の学生を受け入れた。同事業では、組合員企業での職場体験、工場見学の他、意見交換会を実施し、仕事に対する考え方や地元企業の理解を深める取組を行った。

水産物卸売業
前年同月（8月）と比べ種目別の増減はあったが、**取扱数量は同等で、金額は若干の減少**となった。天然資源を多く扱うため、今後も天候不順等の影響により先行き不透明感はあるが、復調種目で明るく見ていきたい。

燃料小売業（LPガス協会）
10月積みの輸入原油価格は、**プロパン575ドル（前月比95ドル）、ブタン580ドル（前月比80ドル）と大幅なプラス**となった。これは、原油の減産に加えて、米国でのハリケーンの影響により在庫数量が大きく減少したことや冬場に向けての農業用消費の増加予測、さらに新興国の需要増が要因と考えられる。今後の価格動向については本格的な需要期を迎えるにあたり、小売価格が上昇傾向となることが予測されるため、注視が必要である。

非製造業

中古自動車販売業
県外の大型店舗が9月23日にオープンし、大盛況であったようである。そのあおりを受けた形で来店客が少なかった店舗もあり、今後の状況が懸念される。

青果小売業
共同購買実績は、**対前月比98.17%、対前年同月比83.69%**の結果となった。

農業機械小売業
家庭菜園用の種シリーズの「おうち野菜」から**「オクラ」が来年4月から発売**される。病気に強く収穫量が豊富であり、ドライアイの予防や肝機能・腎機能を高める等の効果があるムチンが多く含まれているため、注目が集まっている。

石油販売業
ドバイ原油は53ドル代の高値基調で推移し、元売りの動きも値上げ一辺倒で推移した。こうした連続値上げに対し小売業界は価格転嫁が鈍く、マージン悪化傾向に陥った。併せて台風襲来も追い打ちをかける結果となった。

鮮魚小売業
前年同月と比べると状況に**あまり変わりはない**が、9月期は台風等の天候不良により若干売上や客足が伸び悩んだ。

商店街（霧島市）
商店街の売上動向は**前年同月比に対して減少**した。特に小売業は厳しい状況が続いている。その他、個店を巡ると売上高の頭打ちや減少、人材確保や事業承継など、厳しい環境である。しかし、飲食店を中心に新規事業所のオープンや改築などにチャレンジする姿勢があり、まだまだ地域の可能性を感じている。なお、10月に開催される「第5回 国分まちゼミ」の参加店募集説明会が開催され、個店の魅力を伝える取り組みについて熱心に聞き入っていた。

商店街（姶良市）
テナント募集となっていた店舗に、間もなく入居があるため、今後に期待している。既存店舗もセール等のイベントを行い活気づくりに注力している。また、商店街の通りの入口にある金融機関が利便性を高めるため、新店舗建設工事（完成は来年）を行っているなど、今後の商店街への好影響に期待している。

サービス業（旅館業 / 県内）
9月の三連休に台風が接近したため、予約のキャンセルが多く発生した。昨年は「震災復興割引プレミアム宿泊券」の効果により客数が多かったこと等もあり、**前年同月比では売上が減少**している所が多い状況である。

測量設計業
人手不足が顕著になっている。

旅行業
9月の集客状況は、**前年同月比85%**となった。8月に引き続き台風が九州を通過し多数のキャンセルが発生したため、2か月連続での痛手となった。大河ドラマ「西郷どん」は、各地域で観光ガイド育成や一般に向けた学習会が盛んになってきている。また、西郷どんウィークの実施や大河ドラマ館の前売券販売など、誘客活動が本格化している。その他では、秋の登山での屋久島縄文杉、霧島に関する問い合わせ、シルバーウィーク関連の旅行相談が多かった。なお、「かごしまらくめぐり」のタクシー・レンタカーの利用料金補助は好評である。

建築設計監理業
南大隅町の新庁舎建設や垂水市のPFI事業（Private Finance Initiative：公共サービスの提供に際して公共施設が必要な場合に、従来のように行政が直接施設を整備せずに民間資金を利用し、民間に施設整備と公共サービスの提供を委ねる手法）の担当事務所に県建築設計監理事業（協）の組合員が決定した。その他の組合員も**手持量が多く、多忙な状況**である。

自動車分解整備・車体整備業
9月も大きな変化は見られなかったが、**大型トラック等の新規検査**が多く見られた。秋口から年末にかけて車検台数等の増加に期待したい。

電気工事業
民間工事・官庁工事共に順調に発注が出ているが、現場作業員が不足気味である。なお、今後も大型物件の発注が予想されている。

造園工事業
公園樹木維持管理や街路樹剪定業務等の**公共事業が落ち着き**、9月は通常業務に戻りつつあった。

管工事業
新築住宅着工件数が昨年同月を上回る他、公共工事についても堅調に推移するなど**業界全体の工事量は増加傾向**にある。こうした中、全国的に労働災害による死亡者数が急増していることもあって改めて労働災害防止について周知活動を行った。

建設業（鹿児島市）
行政が発注する工事においては、**発注時期や地域に偏りがある**ため、技術者不足が顕著化しており、年間を通して発注内容の平準化をお願いしたい。

建設業（薩摩川内市）
発注が遅く、**年度末に集中する**のではないかと心配している。

建設業（曽於市）
9月に入り**入札が増加**している。その中でも、耕地課の事業については大隅の方の災害応援があり工事が増加している。

貨物自動車運送業
9月に入り**燃料価格は上昇傾向**にあった。また、秋の全国交通安全運動が実施され、各運送会社はシートベルトの着用、飲酒運転の根絶等のスローガンを掲げ周知徹底を図った。

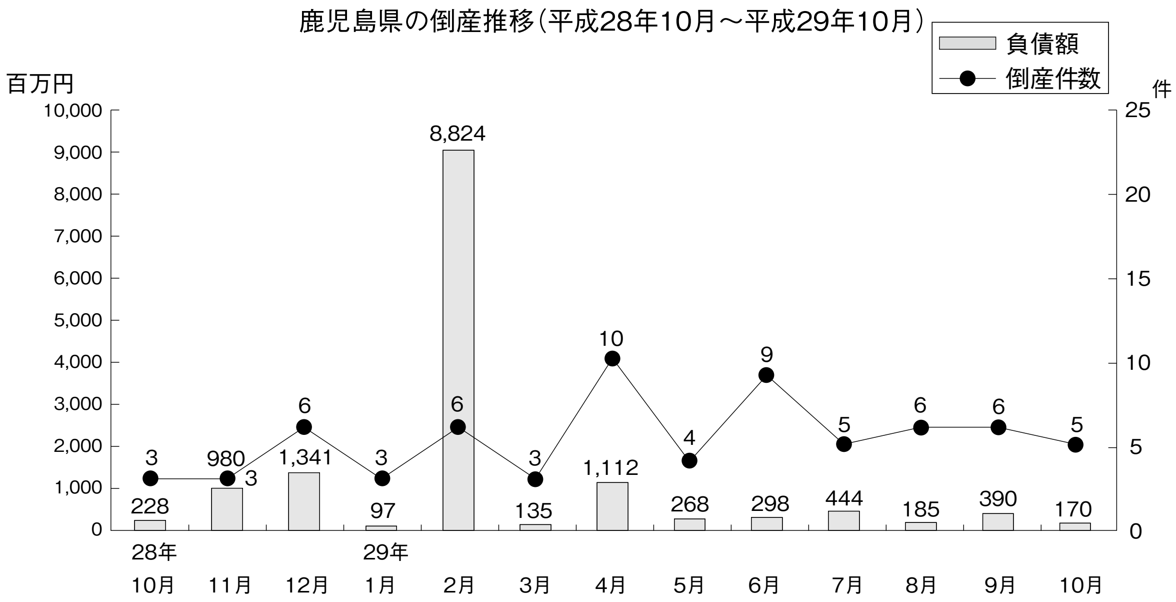
運輸業（個人タクシー）
9月は台風の影響も少なく、**売上も増加している**状況であった。

運輸・倉庫業
前年同月と比較して、**全体的に物量は落ち込んだ**。特に野菜の出荷量は前年同月と比べても少ない状況であった。野菜や卵は鹿児島から関東・関西への主な出荷物となるが、上り荷（野菜等）が少なかったため、下り荷物への対応で苦労した。なお、燃料価格については、若干値上げ傾向で推移している。

平成29年10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）
㈱帝国データバンク　鹿児島支店

件数５件　負債総額1億7,000万円
〔件数〕前年同月比２件増　〔負債総額〕前年同月比25.4％減



【ポイント】～前年同月と比べ、倒産件数は増えたが負債総額は減少～

◆10月の倒産件数は前月比1件減、前年同月比２件増。負債総額は前月比、前年同月比ともに減少し、低い水準となった。
◆業種別では建設業、不動産業がともに２件ずつ。
◆態様別では５件全て破産。

【各要因別】

・業種別では、「建設業」２件、「小売業」１件、「不動産業」２件。
・主因別では、「販売不振」４件、「設備投資の失敗」１件。
・資本金別では、「100万円以上1,000万円未満」４件、「1,000万円以上5,000万円満」１件。
・負債額別では、「1,000万円以上5,000万円未満」４件、「5,000万円以上1億円未満」１件。
・態様別では、「破産」５件。
・業歴別では、「５年以上10年未満」３件、「15年以上20年未満」１件、「20年以上30年未満」１件。
・地域別では、「鹿児島市」３件、「中薩地区」１件、「南薩地区」１件。

【今後の見通し】

10月の倒産件数、負債総額ともに低水準となった。事業規模の小さな企業の倒産がほとんどで、負債総額は2017年に入り３番目の低さとなった。

帝国データバンク発表の「ＴＤＢ景気動向調査」によると、10月の鹿児島県の景気ＤＩは45.7と前月より0.5ポイント悪化した。９業界中、製造、卸売、運輸・倉庫の３業界が悪化となり、先行き見通しも３カ月、６カ月が悪化した。ただし、１年後景気ＤＩは改善となっており、大河ドラマや明治維新150年イベントへの期待感が大きい。

九州経済研究所発表の県内景況では、観光関連、投資関連の一部で弱含みとなっており、生産、消費、雇用は堅調な推移となっている。

倒産件数、負債総額ともに低水準が続いており、しばらくこのままの推移が予測される。しかし、景気動向は不安定で、改善と悪化を繰り返しており、底堅い景気の回復も実感できていないため、引き続き動向は注視していく必要がある。

平成29年10月　主な企業倒産状況（法的整理のみ）

企業名	業　種	負債総額（百万円）	態　様
（株）Ｋ	不動産仲介	20	破産
（株）Ｒ	パン製造小売	20	破産
（株）Ｅ	不動産賃貸	60	破産
（有）Ｈ	とび・土木工事	30	破産
（株）Ｔ	建築工事	40	破産

中央会関連主要行事予定

消費税転嫁対策セミナーのご案内

■奄美会場
　開催日　平成30年１月29日（月）
　時　間　14：00　～　16：00
　場　所　「奄美観光ホテル」
　　　　　（奄美市名瀬港町2-10）

■鹿児島会場
　開催日　平成30年１月30日（火）
　時　間　14：00　～　16：00
　場　所　「城山観光ホテル」
　　　　　（鹿児島市新照院町41-1）

■講　師　作家　北　康利氏

■テーマ
　『先人に学ぶ危機に強い経営』

平成29年12月	
3日（日） 10：00～	中小企業組合検定試験
4日（月） 13：30～	組合事務局講習会 鹿児島市「ホテルパレスイン鹿児島」

平成30年１月	
5日（金） 10：00～	中央会年始会 鹿児島市「鹿児島サンロイヤルホテル」
19日（金） 14：00～	IT 活用セミナー 鹿児島市「ホテルレクストン鹿児島」
25日（木） 13：30～	自治監査講習会 鹿児島市「鹿児島サンロイヤルホテル」

P46組合運営のスペシャリストを目指そう！
～中小企業組合士試験問題にチャレンジ～
の解答

イ「I」　ロ「A」　ハ「C」

表紙・本文中で登場する
ぐりぶー＆さくらとその子供達は
鹿児島県のＰＲキャラクターです♪
© 鹿児島県ぐりぶー・さくら＃545

中小企業かごしま
（平成29年度　活性化情報第３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　斯文堂株式会社
写真協力　公益社団法人鹿児島県観光連盟

今月の表紙

若き薩摩の群像（鹿児島市）

薩摩藩英国留学生をモチーフにした銅像です。

1865年4月、東シナ海に面した薩摩半島羽島浦より五代友厚・寺島宗則ら若き薩摩藩士たちが出航しました。薩英戦争において西欧文明の偉大さを痛感させられた薩摩藩は、鎖国の禁を犯し留学の藩命を出したのです。洋行が禁止されている中、「甑島・大島周辺の調査」との名目で一人ひとりが藩主から変名を与えられての密航となりました。一行は、強靭な精神力で異国における数々の障害を克服し、学問や技術を修め、帰国後は黎明日本の原動力となり、各分野で日本の近代化に大きく貢献しました。