

地域社会の将来を考える

～新しい「公益財団法人」の使命～

この度、弊財団は平成22年3月23日に宮城県知事より「公益財団法人への移行認定」の通知をいただき、平成22年4月1日より新制度における「公益財団法人」として新たな出発点を迎えることができました。

新しい法人の事業内容は、県内企業等への奨励金・助成金による表彰・支援事業を中心とする3つの公益目的事業であり、これまでの12年間の実績が評価され認定されたものであります。

平成20年12月1日に施行された改革三法にもとづく公益法人制度改革の目的は、「民による公益の増進への寄与」であり、これまでの制度を抜本的に見直すことにあります。その後政府は、「新しい公共」の概念がこれからの日本社会が目指すべき方向を示すものとする考え方を示しておりますが、どのような制度・政策として実現されるのか未だ明らかにされておられません。

弊財団設立の趣旨は、宮城県内における産業・経済活性化のための諸事業を公益にもとづいて実施することであり、七十七銀行の創業120周年記念事業の一つとして設立されました。地域社会の一員として一世紀を超える歴史を歩む地方銀行が、企業の社会貢献・社会的責任の一環として銀行業務を超えて地域社会のあるべき将来を見つめて、企業のみならず新たな事業を目指す起業家、NPOなど幅広い経済主体に対する支援を意図したものであります。

地域社会をめぐる最近の経済・社会情勢は、12年前の設立時よりもむしろ厳しいものとなっております。平成20年9月のリーマンショック以降のグローバルな金融システム危機は世界各国の実態経済に深刻な影響を与え、日本は先進国の中で回復が最も遅れている現状にあります。地域における雇用問題は喫緊の課題であり、少子高齢化、環境問題への対応は中小企業そして地域社会全体にとっても避けることのできないものであります。



公益財団法人
七十七ビジネス振興財団

代表理事

勝股 康行

いつの時代にあっても、厳しい現在を耐えるためには将来についての明るい展望が必要であります。県内の高速道路網等のインフラ整備は着実に進み、今年12月には新青森までの東北新幹線が開業し、また5年後には仙台市地下鉄東西線も開業予定であります。それと呼応するように日本を代表し世界に活躍する先端技術と製品を有する優良企業が県内工場で本格稼働いたします。関連する中小企業群も含めると、県内経済への波及効果は将来的に5000億円を超えると推計されております。

熾烈でグローバルな技術開発競争が続く中、地域社会を構成する経済主体は、規模の大小を問わず自らの持つ独自の技術や素材、特色を生かして新たなビジネスチャンスを見出していくことが必要であります。宮城県内の農・林・水産業とその加工業という地域資源を生かした産業についても同様であります。観光サービス業についても地域の生活者である我々一人一人が地域の事情についてよく知り、全ての場面でガイドたり得なければなりません。

このように考えてみると宮城県の将来は悲観すべきものではなく、我々地域に住む人間の主体的な思考と行動によって、むしろ必要な成長と内容の充実を期待できるものと言えます。東北大学を中心とする「学都仙台」を構成する高度専門教育機関と人材の集積、日常の生活環境の快適さも他の地域では得られない独自のものであり、他に誇るべき条件であります。

現在の苦難の時代に耐え多くの課題を克服するために、私ども「公益財団法人」の地域社会における使命、存在意義は今もなお薄れてはいないと考えております。これまでに格別のご指導をいただいた地域の皆様、産学官の関係者の方々に心より厚く御礼申し上げますとともに、今後共一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます、ご挨拶いたします。

(2010年4月1日)



加美電子工業 株式会社

代表取締役社長 早坂 裕氏



会社概要

住 所：加美郡加美町字下野目雷北6
設 立：昭和45年
資 本 金：48百万円
事業内容：電気機械器具製造
(電子・器械・光学部品表面加工他)
電 話：0229 (67) 3110
U R L：http://www.kamidenshi.com

「品質向上」「低コスト化」を徹底的に追求、技術革新を重ね着実に進化する企業経営により社会に貢献

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、加美電子工業株式会社を訪ねました。当社は、電子部品組立・プラスチック成形業として創業。以来、積極的な事業展開により業容を拡大し、現在は国内最先端技術を用いた電子部品・機械部品・光学部品等の表面処理加工を主体に一貫生産を行っています。当社の早坂社長に今日に至るまでの経緯や事業の特徴などについてお伺いしました。

新しい東北の農村型企业として

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

今回七十七ビジネス大賞を受賞することができて非常に名誉なことだと感じています。大変ありがとうございました。

この受賞を機に、七十七銀行様とも、より密接なお付き合いができるようになり、とても嬉しく思っています。

——創業の経緯をお聞かせください。

昭和45年の6月に、私の大叔父にあたる早坂冬喜氏の計らいにより、ソニーの前進である東北東洋通信工業株式会社から独立し、電子部品組立・プラスチック成形業として設立されました。当初は、東洋通信工業グループの中にあつた会社へ部品などの供給を行っていました。冬喜氏は、地元を拠点に事業を行いたいという想いから、故郷に大手メーカーを誘致し「新しい東北の農村型企业」を目指すようになりました。私自身も元々農家出身で、地元への愛着が強いですね。

設立当初の従業員構成としては農家のお嫁さんが主体であつたため、地元の方々と連携し農業と両立しながら事業を行っていました。当初は、内職セン

ターのようなイメージですね。農家の人は我慢強く、強い精神力があります。東北人は口下手の人が多いですが、心の内に秘めたものにはものすごい力があると思っています。

表面処理は「最終ランナー」

——事業内容を教えてください。

当社は、広い意味での表面処理加工業で、塗装・印刷・ホットスタンプ・レーザートリミングなどの「加飾」を主とした一貫生産を行っています。表面処理加工の中でも、製品の付加価値を高めるためのいわゆる「加飾」が中心となっています。塗装には、製品の保護という機能的な面もありますが、製品を店頭に並べたときに消費者の目に留まり、最終的な決め手となる「加飾」に特に力を入れています。

携帯電話を例にとると、消費者は製品を購入する際に、機能性に加えてデザインなどを含めた「加飾」後の“見た目”“手触り”などで選択します。当社は、各大手メーカーの携帯電話の表面処理を行っており、操作ボタンについては国内生産台数の約30%を手がけています。当社の表面処理加工を駅伝で喩えるならば、最後の砦となる「最終ランナー」の役割を果たしていると思っています。



取扱い製品の一例



塗装ロボット

——表面処理加工業に進出した経緯をお聞かせください。

当社は、当初電子部品組立・プラスチック成形業として創業したわけですが、東洋通信工業において外注業者で印刷品の品質のムラ、納入のバラつきなどの課題があったことから、東洋通信工業の冬喜社長より私に印刷技術の習得を命ぜられることになりました。約3ヶ月の研修を経て印刷技術を習得し、同社に納入するまでに至りました。

当時、東北地方に大規模なスクリーン印刷工場がなかったため、お客様からの需要が多くあったことも、当社が表面処理加工業に進出した一因となっています。

——どのような製品を取扱っているのですか。

当社では、三つの柱を中心とした製品の取扱いを行っています。一つ目はカーオーディオやカーエアコンなどの車載関連部品で、二つ目が携帯電話のボディーや操作ボタン及び中継基地局の部品などの情報通信関連部品、そして三つ目がデジタルカメラなどの光学関連部品です。その他、モールド部品や金属部品なども取扱っています。

受注先は、国内外を問わず大手メーカーが中心であるため、要求される品質レベルは非常に高いですが、永年培ってきた技術とノウハウにより、高精度の製品を供給できていると自負しています。

社長自らトップセールス

—どのような営業活動をされているのですか。

ご存知のとおり、製造業は一次、二次、三次下請けの構造になっています。宮城県でもセントラル自動車など大手企業の進出が相次いでいますが、よほど特別に優れた技術がない限り、大手メーカーに直接売り込み、一次下請けに参入することは難しいと思います。その意味では、当社は本当にお客様に恵まれていると感じています。

取引成約までは簡単ではありませんが、とにかく何度も足を運びトップセールスを行います。当社では国内大手自動車メーカーの部品を製造していますが、私自身が四年間かけてセールスを続け、ようやく受注に結びつきました。海外大手自動車メーカーの部品も製造していますが、これもやはり粘り強くセールスを続けた結果だと思っています。

—営業戦略について教えてください。

営業活動を行うにあたって大事なことは、第一に情報収集力です。お客様から情報収集を行い、産業構造の変化など世の中の動きを知ることです。第二に分析力です。知り得た情報を踏まえ、当社に何が出来るかを考えます。当社が保有する要素技術を的確に把握し、常に高めていく努力を続けることが重要だと思います。そして、最終的にはマッチングがあって初めて受注に結びつきます。



携帯電話ボタン(左)とカメラの製造工程(右)

私は、中長期的な視点を持ち、常に5～10年後を見据えた行動をしています。もちろんすべての計画に自信があるというわけではなく、ある程度見切り発車の部分もあります。例えば、海外大手自動車メーカーの受注に際しては、数億円の先行投資に踏み切りました。リーマンショックの影響など経済環境にも大きく左右されますが、現在は予定通りの生産を維持できていると思います。

「一個良品」へのこだわり

—クリーンルーム等の工場設備についてお聞かせください。

当社は、大きく分けて三つの工場を保有しています。SPC工場は、携帯電話関連部品の大型受注を契機に急遽設立したのですが、クリーンルームを兼ね備えた設備としたこともあり、新たな受注にも繋がり、お蔭様でその後も順調に稼働しています。

平成12年には、クリーンルームを備えた本社工場を新たに設立しました。初期投資で約6億円、その後の維持管理費用なども含めるとコスト負担は決して少なくないです。工場などが最新設備であっても、上手に活用しなければ単なる「モノ」にしか過ぎません。経営者、従業員が一丸となり、共通の目標を掲げ、設備を最大限に有効活用し、ユーザーのニーズに応えられる製品を生み出すことにこそ意義があります。

—どのような人材育成をされていますか。

当社では、外部研修や社内におけるOJT、レポート課題などを定期的に行っています。また、全体朝礼を月一回程度行うことで、従業員に当社の現状の把握を徹底し、会社方針等の共有化を図っています。PDCAサイクルを基本とし、目標・評価のあり方の見直し等も定期的に行うようにしています。

従業員の大半は技術職で、営業職は4名のみですが、技術職も技術の売込みを行い、全従業員が営業職だと思っています。製造業は、近年東南アジアやブリックスなどが勢力を強めています。その勢力に負けない心のこもったものづくり「一



作業風景

個良品」へのこだわりのもと製造を行っています。

「宮城県発」の実現に向けて

——環境理念についてお聞かせください。

表面処理加工などの事業を今後も継続して行っていくためには、企業として環境負荷への対応が必要不可欠です。当社では、「鳴瀬川の清流と緑豊かな大崎耕土の自然を一人ひとりが大切にする心を持って、事業活動と環境活動を継続します」という基本理念のもと、従業員一人一人が環境個人目標を掲げ、積極的に環境問題に取り組んでいます。

近年、日本のみならずグローバルで見ても環境活動に関する社会認識が高まってきているのを感じています。当社においても取引先からの環境面での要望は多く、この流れを鑑み、基本理念のもと技術的・経済的にも可能な範囲で出来る限りの環境保全に取り組んでいきたいと考えています。

——VOC（揮発性有機化合物）について教えてください。

従来の塗装は、塗料に有機溶剤（シンナー）を加えた後にスプレーをします。その際、有機溶剤に含まれるVOCが大気中に拡散することになります。一方水系塗料を使用した塗装では、乾燥後にVOCはほぼ出ませんが、水系塗料に含まれるアルコールも厳密に言えばVOCになります。

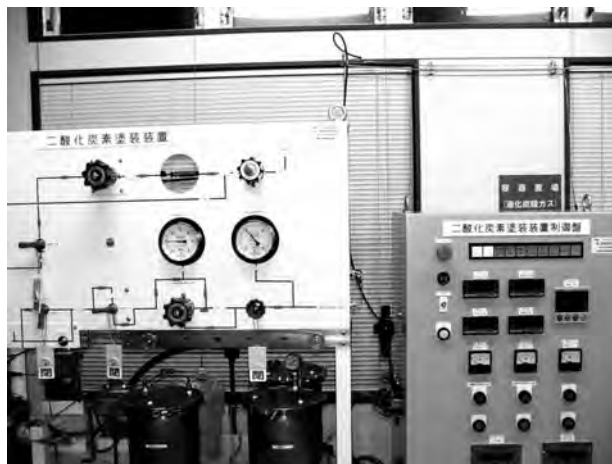
VOC削減対策として国ごとに有機溶剤塗装から切替える大まかな方針を定めることになりました。

日本とヨーロッパは水系塗装、アメリカは高固形分のハイソリッド塗装、と世界的に切替えが始まっています。例えば日本の塗装では、自動車の外装や建材などの約50%は現在水系塗装を使用しています。しかし素材によっては、水系塗装では適さないものもあるため、一部では有機溶剤塗装も用いられています。

——「超臨界CO₂（二酸化炭素）塗装システム」について教えてください。

当社では、塗装前処理に使用するフロンガスの全廃を機に超臨界CO₂塗装に着目し、約4年前から先進的に研究を進めている産業技術総合研究所と共同開発を始めました。超臨界状態の二酸化炭素と塗料を瞬時に混合することにより、シンナーを塗料に添加したと同様に塗料粘度が低下することに着目し、研究開発を進めました。現在も産業技術総合研究所、宮城県産業技術総合センターとの提携を行っています。

この塗装装置を使用することにより、環境に優しいだけでなくコスト面でも優位性があります。従来と比較して約15%のコストを削減できる見込みです。既存の有機溶剤塗装の製造ラインを変更することなく導入できる装置であるため、新たな設備投資は必要ありません。超臨界CO₂塗装を世界初の技術として「宮城県から」発信していきたいという想いが強くあります。



CO₂塗装装置

グローバル化の波のなかで

——今後の事業展開について教えてください。

当社は、有機溶剤塗装の他、水系塗装、超臨界CO₂塗装の技術を保有しています。水系塗装は既に製造ラインが完成しているため、今後受注を増やし製造ラインをフル稼働させるよう取組んでいます。超臨界CO₂塗装は、装置完成後に量産可能な体制を構築すべく残された課題を解決している段階です。

この塗装装置に関しては、様々な業界から注目されており、具体的には自動車関連、携帯電話、光学系及び異業種である服飾関係や家具メーカーなどからオファーを受けています。今後装置の販売を中心に事業展開をしていく予定です。市場のニーズに見合った装置を産み出すことで、世界をリードするような技術の一端を担えれば嬉しいですね。

——海外展開について教えてください。

当社は、グローバル市場に対応するために約8年前に中国に合弁企業を設立しましたが、当初はあくまでもアンテナ企業的なイメージでした。しかしながら、今後さらにグローバル化が進展していく中で、海外で通用する人材の育成は不可欠であり、将来的にはその拠点として位置づけています。特に若い世代には、幅広い視野を持ちグローバルなビジネスに的確に対応しうるビジネスパーソンになって欲しいと願っています。

当面、海外への工場進出などは想定していません。まずは日本で、当社の技術力を武器に精一杯勝負してみたいと思います。

——ものづくりに対するこだわりや想いについて教えてください。

「ものづくり」と言葉で表すと簡単ですが、非常に奥が深く簡単なものではありません。ものづくりには時間と手間がかかります。各企業がそれぞれの手法でノウハウを駆使し、築き上げてきたものにこそ優位性があります。

最近では、韓国の企業が中国に進出して製造を行うなど技術立国コリアンになりつつありますが、日本がグローバル化で生き残るためには、現状に甘んじずさらに技術力を高めていく必要があります。

風を読む

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

起業をするためには資金と技術力が不可欠ですが、その二つをもって必ず成功するというわけではありません。「風を読む」つまり先見性を持って行動・決断することが重要だと思います。取引先や業界関係者などから情報をできるだけたくさん入手し、幅広い知識を吸収し、経営に活かしていくことが大切だと思います。失敗した人の話などは特に参考になるかもしれませんね。

お客様は当社にとってかけがえのない財産であり、永年にわたり信頼関係を構築することで築き上げたものです。たとえどんなに優れた製品であったとしても、市場のニーズに合わなければ売れません。綿密な計画を立て、タイミングを見計らい、そして最後は「やってみる」という強い勇気を持つことが大事だと思います。



社長室にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(22. 1. 19取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第12回(平成21年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社アルファ

代表取締役 山口 道也 氏



次世代最先端金型技術「 α ICモールド」 の導入など独自技術を結集し、「放電加工」 において高精度の精密金型づくりを実現

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から株式会社アルファを訪ねました。当社は、精密プラスチック小型部品等を主体とした金型加工メーカーとして創業。以来、「独自のモノづくり」にこだわり創意工夫を続け、現在では大手企業からの多様なニーズに対応する有力金型メーカーへと成長しました。当社の山口社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについてお伺いしました。

α = 「未知数」を求めて

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

当社の技術力を評価していただき、率直に非常に嬉しく思っています。助成金については、開発費用に充てるなど有効に活用しています。

当社は、専門誌に掲載されるなど金型業界においては浸透してきていますが、今回の受賞を機に他の業界でも幅広く当社の知名度が高まることを期待しています。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

平成1年に金型加工メーカーとして創業しました。私は、前職では自動機の製作などに従事していましたが、独創的な発想を追求できる金属加工の奥深さに魅せられ、精密金型製造で事業をスタートさせました。独立することによって、自分の技術力に対して明確な評価がなされ、また更なる技術力の向上を目指し挑戦したいという思いが強くなり、創業を決意しました。

アルファはギリシャ文字の「 α 」からとったもので、「未知数」という意味があります。技術の進歩は、自分自身の中で満足してしまったその瞬間に止まってしまいます。技術には完成形というものはなく、常に進歩し続けるという意味を込めて「アルフ

会社概要

住 所：仙台市太白区柳生七丁目22-2

設 立：平成1年

資 本 金：98百万円

事業内容：精密金型製造

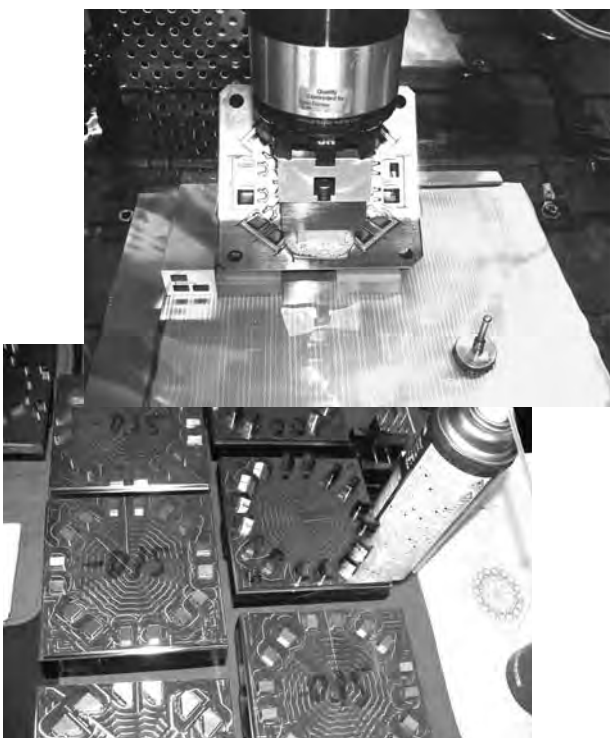
電 話：022 (242) 3641

ァ」という社名にしました。当社には、ウィズ、ライブ、エッチ、フェイスという4つの事業所があります。もう一つ事業所を作り、それらの事業所名を並べるとある文章が完成します。同時に、設立当初から描いていた事業計画を達成することになります。

——起業してどのようなことに苦労されましたか。

設立に際しては、明確な目標・ビジョンを掲げ、また、財務・税務など経営に関し必要とされる勉強をしました。しかしながら、不思議なことに受注先（お客様）については、なぜかすつぱりと頭から抜けていました。幸いにも、設立後すぐに口コミなどにより様々な業種のお客様から注文をいただいたので、非常に助かりました。

起業してから一番苦労した点は、やはり資金面でしょうか。事業実績が乏しいことから、金融機関などでの手形の現金化も困難で、正直眠れないくらい悩みましたね。受注量や技術面に関していえば、それほど困ったことはないですね。



金型の形成工程

社是は「前心」

——事業内容について教えてください。

当社では、精密プラスチックの金型設計・製作・販売を行っており、超精密分野を手がけています。当社で最初に手がけた製品は、メディア関連の製品で、その後自動車関連の製品の取扱いなどを順次拡大していきました。現在の事業内容を大きく分けると、医療機器関連事業、メディア関連事業、自動車関連事業、カメラ・時計などの電子デバイス関連事業になります。

事業割合は、その時々を経済・社会情勢によって大きく左右されます。受注状況は各産業の景気変動の影響を受けますが、当社は幅広い業種からの受注があるため、極端な落ち込みを回避することが可能です。当社の強みの一つがまさにこれです。また、当社のお客様にはベース部分がしっかりとした大手メーカーが多く、開発を止めることはないため、景気による売上の変動は同業他社に比べて少ないです。

——経営理念について教えてください。

当社は、社是に「前心」を掲げています。「前心」とは、私が作った言葉で、「前進」と「前向きな心」を組み合わせたものです。「前向きな心がなければ良い製品は作れない」という意味を込めています。この「前心」という社是のもと、常識や経験則にとられない柔軟な発想と技術力の向上に挑戦し続け、独自のものづくりを推し進めています。また、常に最先端でトップレベルの水準を実践するため、オンリーワン企業として人材育成と技術ノウハウの構築を行っています。

金型メーカーにとっては、いかに高精度かつ量産効果の出る金型作りを実現できるかがカギとなります。一般的に、量産をすることで製品のバラツキが出てしまうと言われていたのですが、当社では、寸法公差ゼロ狙い・バラツキ無しによる高精度の金型づくりにより、製品の品質向上や短納期、安定供給に努めています。



放電コーナー

「 α I Cモールド」の導入

——放電加工について教えてください。

当社のテーマは、「放電加工を制するものは、金型を制する」です。ミクロン単位での高精度な技術力が要求される金型の形成において、放電加工は必ず必要な技術です。当社は、放電加工技術に優位性がありますが、この技術だけが優れていても金型の形成は成り立ちません。研磨加工やマシン加工などすべての加工方法において、バランス良く技術の向上を目指すことが、トップレベルの製品づくりへと繋がっています。

受注から製品完成までの流れは、まず受注確定後に仕様打合せを行い、金型の設計に進みます。その後、部品加工、部品の組立、金型形成という流れになっています。作業工程のなかでは、やはり金型の設計と放電加工の工程に時間がかかります。

——次世代金型技術の「 α I Cモールド」についてお聞かせください。

「 α I Cモールド」の一つ目の特徴は、多品種・少量生産に適している点です。金型には複数の種類があり、異なる製品を作る場合には、金型を交換する型替えの作業が必要になります。この型替え作業を無人化（自動機）により対応できるため、時間のロスを省くことができます。これがこのシステムの最大の特徴です。二つ目は、老若男女誰もが簡単にできる点です。従来、女性が金型の交換を行うこと

は、重量があるために非常に困難でしたが、このシステムを導入することで誰もが簡単にできます。三つ目に、遠隔操作が可能な点です。携帯電話への通知や遠隔操作によるトラブル対応ができ、また生産の進捗状況の確認も行うことができます。

「 α I Cモールド」の設計等はすべて私が行っています。自動機の製作に従事していた経験を活かし、当社のような少数制であっても、効率よく稼働できるよう機械の自動化に注力しています。

謙虚な姿勢をもって

——営業活動についてお聞かせください。

当社では、製品そのものが一番の営業になると考えており、営業活動はほとんど行っていません。というのも、もし当社の製品の品質等に何らかの問題があるとすれば、お客様は発注してくれないでしょう。当社では、当社を必要とし選んでくれるお客様に対して全身全霊をかけ、良い製品を作りたいと考えています。お客様が満足する製品を作れるように常に品質の追求を行っています。

また、当社は営業活動を行っていないため、売上に対してかかる交際接待費などの経費が他社と比較し、極端に少ないです。製品を作る当社と製品を発注するお客様とがお互いに協力することで、より良い製品を作っていきたいと考えています。



α I Cモールド

——人材育成についてお聞かせください。

当社では、謙虚さを重視しています。謙虚な人ほど技術の吸収が早く、逆に傲慢な人は、ある一定のところで技術レベルが止まってしまいます。また、焦りがあり心に余裕がない時には良い発想は生れないという私自身の経験から、従業員には常に「前向きな心」と「気持ちのこもった行動」を求めています。当社には、従業員が自ら進んでトイレ掃除を行うなど、一人一人が工場をきれいに使おうとする良い慣習があります。

当社は、14名の少数精鋭体制で行っているため、従業員一人あたりの投資額が際立っています。当社では、従業員一人あたり約5台の機械を操作します。各事業所をぎりぎりの人数で稼働することで、事業所間における競争意識を高め、自然と切磋琢磨できる環境を作り出しています。

ピンチをチャンスへ

——今後の事業展開について教えてください。

当社では、従来の事業に加え新たに二つの事業を展開し、事業の幅を広げています。一つ目の事業は、製造機械と金型及び加工技術のユニット販売です。当社の機械を販売することで、特に中小企業などの事業立上げをバックアップしたいと考えています。二つ目は、成形品の販売です。金型を用いて樹脂を流し込み、プラスチックの成形品の生産を行います。



成形品の一例



作業風景

今後成形品の生産・販売に注力し、量産を行っていきたくと考えています。

当面の事業目標は、もう一つ事業所を作ることにより、当初事業計画を完成させることです。当社は、設立当初はものづくりにおいて袋原地区ナンバーワンを目指していましたが、業界でのネームバリューや事業の達成度も高まってきたことから、視野を広げ、東北の枠を超えて全国へと挑戦していきたくと考えています。

——海外金型メーカーとの競争についてどのようにお考えですか。

当社は、技術力に絶対的な自信を持っているため、全く心配していません。技術力もさることながら、設備面においても世界に2台しかない機械のうちの1台を保有するなど、他社に負けない優位性があります。また、当社では、常に2～3年後を見据えた技術の構築を行っています。景気後退時には、良い装置等も比較的安価で購入できるため、設備投資を行うチャンスだと捉えています。ピンチな状況をチャンスに変えるための行動を常に実践しています。

現在、ある程度のレベルのものであれば海外メーカーでも作ることができますが、日本の技術レベルは依然として高く、日本の金型メーカーでしか作ることのできないものづくりの領域があります。日本の金型メーカーが生き残っていくためには、コスト競争をしなければならない分野ではなく、やはり技術力勝負の超精密の分野で挑戦を続けていく必要があります。

——製造業において大切なことは何ですか。

製造業に限らず全てのことに共通して言えることですが、約束を守ることが何よりも大切です。製造業で守るべき約束とは、一つ目に製品の品質、二つ目に納期のことを言います。この二つの約束を守るためならば休日出勤もしますが、一方で、当社では不可能な納期での発注は絶対に引き受けません。断ることも礼儀であり、断る勇気も必要なことだと考えています。無理な発注を引き受けてしまえば、信用の失墜にも繋がってしまいます。

当社では、大手メーカーとの取引が多いですが、今まで築き上げてきた技術力や、品質・管理面から当社を選んでくれていると感じています。

投げない、あきらめない

——「ものづくり」において大切なことは何ですか。

ものづくりにおいて大切なことは「気持ち」です。「気持ち」のこもったものづくりを行うことで新たな発想に繋がります。「気持ち」がなければ製品にも表れてしまい、トップレベルの製品を製造することはできません。逆に「気持ち」を込めてものを作ると細かいところにも目が行き届き、より優れた製品を製造することができます。そうして蓄積されてきた技術力がやがて技術の進歩へと繋がります。当社では、「投げない」「あきらめない」という姿勢のもとで継続した技術の構築を行っています。

ものづくりにおいては、人の介入が必要な作業が多く存在しますが、人が介入することによってケアレスミスが発生する可能性は非常に高くなります。機械を駆使し、出来る限り自動化を図ることにより、ものづくりのスピードや製品の品質を高めることができ、「安定したものづくり」「バラツキのないものづくり」が可能になります。当社が少数制でも受注に見合った生産が可能なのは、まさに自動化を図っていることにあります。

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

起業するにあたっては、自分の性格・能力など自分自身を知ることが大切だと思います。自分の器や能力以上のことを行ったのでは、絶対に成功しませ

ん。また、現在の自分が置かれている状況や立場を知ることも必要なことです。高い目標を掲げることも大切ですが、謙虚さを常に持ち続けることが必要です。謙虚さがあれば自分に足りない部分が見えてくるため、対処法も見つけられるでしょう。

若い時には好奇心と探究心を持ち、積極的に挑戦する姿勢が大切です。たくさん失敗してもいいと思います。人は挫折を味わい、もがき、たたかれてこそ成長できると考えています。常にチャンスとピンチが隣り合わせにあるビジネスにおいて、チャンスをピンチとして調子が良いときこそ気を引き締め、奢らずにいることが大切なことだと思います。



本社前にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(22. 1. 29取材)



平成22年度宮城県経済商工観光行政の基本方針

- ◇ 「富県宮城の実現」加速へのスタート
- ◇ 県民生活を支える雇用の創出

宮城県経済商工観光部富県宮城推進室

1 経済商工観光行政をめぐる現状と課題

我が国の経済は、リーマン・ショック以降の急速な景気後退を経て、持ち直しの傾向が続いているものの、自律性に乏しく依然として厳しい状況にあります。政府経済見通しでは、景気は緩やかに回復し、平成22年度は3年ぶりのプラス成長を予測していますが、消費の大幅な復調は見込めず、また、海外景気の下振れやデフレの影響など景気の下押しリスクも懸念されています。

宮城県でも、去年の有効求人倍率が過去最低水準を記録するなど、異例の厳しさが続いています。企業の業況判断に改善の兆しが見られるものの、先行きには慎重な見方も多く、不透明な状況が続いており、県としては、緊急的な雇用の創出や中小企業の経営支援など、国、市町村等と一体となった対策を、引き続き全力で展開する必要があります。

一方で、本年1月に車載用電池製造のパナソニックEVエナジー新工場が操業を開始したほか、半導体製造装置の東京エレクトロン宮城新工場の着工決定や、トヨタ系自動車製造のセントラル自動車宮城工場の操業に向けた準備の本格化など、「富県宮城の実現」に向けた、これまでの取組成果が現れ始めています。

県としては、動き出した産業集積の流れを加速させ、各分野に波及させていくことで、豊かで創造的な仕事場を県内各地に生み出すとともに、県産品等の地産地消の取組や観光の振興など本県の特色を生かした産業の活性化、経済交流を基軸とした国際化施策の展開などに一層精力的に取り組む必要があります。さらに、「富県宮城の実現」に向けた地域への効果波及、県民の実感醸成を図ることも重要な課題であります。

2 平成22年度経済商工観光行政の基本的な方向

平成22年度は、「富県宮城の実現」に向け、「宮城の将来ビジョン第2期行動計画」に沿って様々な取組を加速するとともに、喫緊の課題である雇用経済対策に引き続き全力を傾注していきます。

このため、経済商工観光行政の基本的な方向として、以下の2点を掲げ、国、市町村や産学関係機関等と一体となって、各種施策を積極的に展開していきます。

- (1) 「富県宮城の実現」に向けた取組の加速
- (2) 現下の情勢に対応した雇用経済対策の推進

(1) 「富県宮城の実現」に向けた取組の加速

「富県宮城の実現」に向けた、これまでの取組成果を生かしながら、動き出した産業集積の流れを加速させ、各分野に波及させていくことで、豊かで創造的な仕事場を県内各地に生み出します。このため、さらなる企業誘致を市町村と一体となって推進するとともに、立地企業と地元企業との取引拡大に向けた技術高度化、産業人材の育成、マッチング支援などの取組を産学官一体となって展開します。

また、魅力ある地域資源を活用した観光の振興や、県産品の地産地消を促進する県民運動の展開、農商工連携の推進など、本県の特色を生かした産業の活性化を図るとともに、商業・サービス産業の強化、グローバルビジネスの一層の推進を図ります。

さらに、「富県宮城の実現」に向け、新たに各圏域に、市町村や産業団体等が参加する「地域懇談会」を開催するなど、関係する取組や成果について情報共有と意識醸成を図ります。

(2) 現下の情勢に対応した雇用経済対策の推進

緊急の対策が求められている雇用経済対策として、離職を余儀なくされた方や新規高卒未就職者等に対し、基金等の活用により緊急的な雇用を創出するとともに、高等技術専門校などにおける訓練の強化を図るほか、

県内中小企業の経営安定に向けた融資等の取組を、引き続き国や市町村等と一体となって推進します。

3 平成22年度経済商工観光行政の重点項目

本年度の基本的な方向のもと、次のとおり重点項目を定め、国内外の経済情勢や景気動向、さらに本県経済・雇用の実態等を十分に踏まえながら、様々な取組を展開します。

(1) 「富県宮城の実現」に向けた取組の加速

① 雇用の場の創出に向けた産業集積の促進

セントラル自動車や東京エレクトロンなど、今後の本県の企業集積の中核を成す企業の進出が本格化する中で、これらの企業動向にあわせたさらなる企業誘致を、引き続き市町村と一体となって進めていきます。

このため、大都市圏で企業立地セミナーを開催し本県の優良な投資環境等を紹介するとともに、みやぎ発展税を原資とする「みやぎ企業立地奨励金」の活用や、市町村が工業団地を造成する際の資金貸付を一層推進するほか、「名古屋産業立地センター」を拠点とする中京地区での誘致活動の強化を図るなど、自動車や高度電子機械、食品関連産業、クリーンエネルギー産業を中心とした企業誘致を精力的に展開していきます。

さらに、産学関係機関と連携した展示商談会や技術内覧会の開催等を通じ、県内企業の新分野への参入促進、

進出企業との取引拡大に向けた支援を図るなど、企業

集積の取組を加速し、安定した雇用の場の創出につなげていきます。

目標指標	現況	目標
製造品出荷額等 (億円)	35,516億円 (H19年)	40,858億円 (H25年)
企業立地件数 (件)	36件 (H20年)	160件 (H22～25年累計)
企業集積等による雇用機会の創出数 (人分)	0人分 (H20年度)	10,000人分 (H21～25年度累計)

② 県内企業の競争力強化に向けた技術高度化と人づくり

県内企業の基盤技術の高度化、市場開拓や販路拡大、さらには、本県産業の中核となる人材の育成・確保等について、産学官一体となって取組を進め、県内企業の競争力の強化を図ります。

技術高度化、販路拡大等については、宮城の優れた工業製品を品質、独自技術等の観点から「みやぎ優れM O N O」に認定し、市場開拓・販路拡大等の支援を個別的・重点的に推進するほか、大学・高専等の学術研究機関や産業支援機関、産業団体等で構成する「K Cみやぎ推進ネットワーク」において、ワンストップ技術相談や技術交流会等により、研究シーズの実用化・事業化に至る一貫した支援を実施します。また、産業技術総合センターの製品開発機器の充実を図り、製品の品質向上、生産コストの低減等を図るほか、特に自動車分野において、自動車部品や機能構造に関する研修会の開催、専門アドバイザーの派遣等により、関連企業の総合的なレベルアップを促進します。

産業人材の育成については、自動車、高度電子機械分野において、産学官連携による人材育成センターを運営し、県内大学・高専の学生等を対象とした実践的な研修を実施することにより、意欲あふれる優秀な人材を養成します。また、自動車関連産業の生産現場を支える即戦力の技能者養成のため、高等技術専門学校における技能訓練機器の整備を行うほか、地域における中核的な産業人材の育成に向け、新たに設置する圏域版プラッ

【参考：宮城の将来ビジョン第2期行動計画の主な関連目標指標】

目標指標	現況	目標
産業技術総合センターによる技術改善支援件数 (件)	443件 (H20年)	2,000件 (H22～25年度累計)
産学官連携数 (件)	674件 (H20年度)	1,800件 (H25年度)
県が関与する高度人材養成事業（自動車、高度電子機械） の受講者数（人）	399人 (H21年度累計)	800人 (H25年度累計)

トフォームにより、教育現場と地域の産業界が一体となった取組を展開します。

このような取組に加え、県内企業の様々なニーズに迅速に対応するため、地方振興事務所等による企業訪問をさらに積極的に実施します。

③ 観光の振興と地域産業の育成・強化

地域の様々な特色ある資源を生かした観光振興や農工商連携の取組を推進するとともに、県産品の地産地消を促進する県民運動の展開、地域経済を支える商業・サービス産業の振興、商店街の活性化等、地域産業の育成・強化を図ります。

観光振興については、平成20年度の「仙台・宮城デスティネーションキャンペーン」による取組成果を発展させ、宮城の一層の知名度向上と誘客促進を図るため、平成21年度に引き続き「仙台・宮城【伊達な旅】キャンペーン」を市町村・関係団体と一体となって展開します。また、平成20年6月の岩手・宮城内陸地震で甚大な被害を被った栗駒山麓の観光復興に向け、レストハウス等施設の再整備をはじめ、民間観光施設の再建支援、首都圏向けPRや旅行商品の造成支援などによる誘客促進等の取組を展開します。

地域産業の育成・強化については、農林水産業者と商工業者が連携して新たな商品やサービスを開発する農工商連携の取組に関し、事例の紹介等一層の普及啓発に努めるほか、商店街のにぎわいづくりに向けたハード・ソフト両面からの支援や、中心市街地

活性化基本計画の策定支援、コンパクトで活力あるまちづくりの促進に向けた支援、サービス産業の振興に向けたビジネスプランの作成支援などを推進します。

目標指標	現況	目標
観光客入込数 (万人)	5,679万人 (H20年)	6,500万人 (H25年)
観光消費額 (億円)	5,751億円 (H20年)	6,300億円 (H25年)

【参考：宮城の将来ビジョン第2期行動計画の主な関連目標指標】

④ 県経済のグローバル化推進と国際的知名度向上

海外との交流の活発化による本県経済の活性化を図るため、これまでに築いてきた海外自治体等との交流基盤を強化し、経済交流を基軸とした施策展開を図るとともに、産学官の連携による重層的、かつ裾野の広い事業展開を図ります。

県経済のグローバル化推進については、中国やロシアなど海外企業等と県内企業との商談機会の創出に取り組むほか、海外ビジネスの専門家をアドバイザーに登録し、販売戦略、事業提携等に関する専門的支援を行うなど、県産品の販路開拓や拡大を図ります。また、外資系企業の誘致に向け、企業の研究開発部門やベンチャー企業等を対象に、海外の関係機関等とのネットワークを生かしたビジネスマッチングを実施します。

国際的知名度の向上については、友好関係にある国や地域から経済交流促進の観点で研修員等を受け入れるなど国際協力活動を推進するほか、多文化共生社会の実現に向け、シンポジウムの開催や多言語支援ツールの作成等を行います。また、海外自治体との訪問団派遣・受入等を実施し、継続して行政間の信頼関係の構築を進めます。

【参考：宮城の将来ビジョン第2期行動計画の主な関連目標指標】

目標指標	現況	目標
県の事業をきっかけとした海外企業等との年間成約件数 (件)	27件 (H20年度)	40件 (H25年度)
多言語による生活情報の提供実施市町村数 (市町村)	5市町村 (H20年度)	10市町村 (H25年度)

(2) 現下の情勢に対応した雇用経済対策の推進

① 緊急的な対策による雇用創出と就業支援

緊急的な雇用対策として、緊急雇用創出臨時特例基金、ふるさと雇用再生特別基金を活用し、市町村とともに一層の雇用創出を図ります。さらに介護、医療、農林水産、環境等の成長が期待される分野での雇用創出を

図るとともに、地域ニーズに応じた人材を育成し雇用に結び付けるため、重点分野での雇用創造を推進します。

また、高卒者への就労支援としては、未就職者に対し、IT等の分野における職業訓練を実施するほか、国や関係機関との連携による就職面接会の開催、県内7地域における出前カウンセリング等を実施し、早期の就職促進を図ります。

さらに、離職者への職業訓練として介護、保育等の訓練を規模拡大して実施するほか、みやぎジョブカフェでの若年者へのキャリアカウンセ

リングや就職支援セミナーの実施、新規大卒者向けの就職ガイダンスの開催など、きめ細かな対応を図っていきます。

【参考：宮城の将来ビジョン第2期行動計画の主な関連目標指標】

目標指標	現況	目標
基金事業における新規雇用者数(人)	111人 (H20年度)	11,263人 (H20～23年度累計)
新規高卒者の就職内定率(%)	94.3% (H20年度)	97.0% (H25年度)

② 中小企業の経営安定に向けた支援

大企業に比べ事業資金の借入依存度が高く、その調達条件も不利とされている中小企業の経営安定に向け、引き続きセーフティネット保証制度の活用などによる経営基盤安定に寄与する資金を充実させることにより、中小企業の円滑な資金調達について支援を行うほか、自動車産業や高度電子機械産業への参入や農商工連携の事業化に関する融資枠の確保など、中小企業の経営活性化、多角化などに向けた支援を図ります。

◇県庁経済商工観光部各課室の主な業務と連絡先（TEL022-211－（内線）で、ダイヤルインできます。）

課名・班名（内線）	主 な 業 務	メールアドレス ホームページアドレス
経済商工観光部		keisyosom@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/keisyo/
経済商工観光総務課 【県庁14階南側】	経済商工観光行政の総合的な調整、災害対応、部の総務、組織・人事管理、予算管理など	keisyosom@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/keisyosom/
富県宮城推進室 【県庁14階南側】	富県宮城の推進、経済商工観光行政の総合的な企画など	fukensui@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/keisyosom/ http://www.pref.miyagi.jp/fukensui/
新産業振興課 【県庁14階南側】	ものづくり産業振興施策の企画・調整、知財管理、産学官の連携による新産業の振興、高度電子機械産業の振興、中小企業の経営革新・販路開拓・技術開発の支援、伝統工芸品産業の振興など	shinsan@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/shinsan/
自動車産業振興室 【県庁14階南側】	自動車関連産業の振興	jidousha@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/jidousha/
産業立地推進課 【県庁14階南側】	産業立地施策の企画・調整、企業立地の促進、工業団地の整備の促進、砂利採取・採石など	sanritu-ka@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/sanritu/
商工経営支援課 【県庁14階北側】	中小企業の経営支援施策・金融施策の企画・調整、商工団体の育成施策の企画・調整、商業振興施策の企画・調整、中小企業の経営診断・助言、中小企業の金融、商工業団体の指導監督など	syokeisi@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/syokeisi/
産業人材対策課 【県庁14階北側】	人材育成施策の企画・調整、職業能力開発、職業訓練、技能検定など	sanzin@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/sanzin/
雇用対策課 【県庁14階北側】	勤労者福祉施策の企画・調整、地域雇用対策、労働関係の調整・教育など	koyou@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/koyou/
観光課 【県庁14階北側】	観光振興施策の企画・調整、観光施設の整備、観光業者・観光事業団体の育成指導など	kankou@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/kankou/
国際経済・交流課 【県庁13階北側】	国際経済・交流施策の総合的な企画・調整及び推進、みやぎ国際戦略プランの推進、多文化共生社会の形成促進に係る総合的な企画・調整及び施策の推進、旅券(パスポート)など	kokusai@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/kokusai/
海外ビジネス支援室 【県庁13階北側】	海外ビジネスの支援、みやぎ産業交流センター(夢メッセ)など	gb@pref.miyagi.jp http://www.pref.miyagi.jp/gb/

「農商工連携セミナー」

～経営資源の融合による新たな付加価値創出～

講師：東北経済産業局 産業部 中小企業課 新事業促進室長 藤井 春美氏
 有限会社パレット 代表取締役 高橋 寛氏

当財団は、平成22年2月19日（金）七十七銀行本店5階会議室において特定テーマセミナー「農商工連携セミナー」～経営資源の融合による新たな付加価値創出～を開催いたしました。

当日は約60名の中小企業経営者等の皆様にご参加いただき、「農商工連携」の概要・活用方法、具体的事例の紹介などについての講義並びに個別相談会を実施しました。

本特集では、講師にお招きした東北経済産業局 産業部 中小企業課 新事業促進室長 藤井 春美氏、有限会社パレット 代表取締役 高橋 寛氏による講演内容の概略を紹介いたします。

◆講演◆「農商工連携の概要と活用方法」

講師：東北経済産業局 産業部 中小企業課 新事業促進室長 藤井 春美氏

《農商工連携とは》

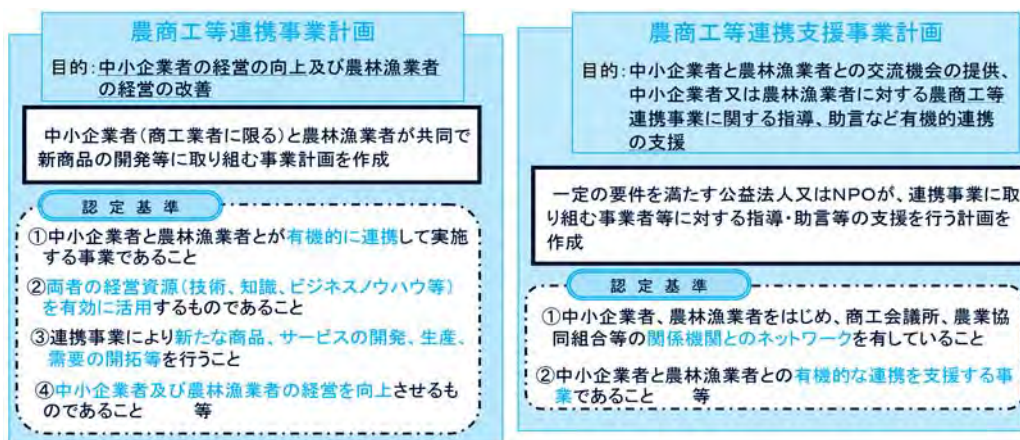
「農商工連携」とは、農林漁業者と商工業者等が通常の商取引関係をを超えて協力し、お互いの強みを活かして売れる新商品・新サービスの開発や生産等を行い、需要の開拓を行うこと。平成20年7月に「農商工等連携促進法」が施行され、「農商工連携」に取り組もうとする方々の事業計画を国が認定し、認定された計画に基づいて事業を実施する方々を各種支援策でサポート。



藤井 春美氏

●「農商工等連携促進法」の概要

主務大臣(農林水産大臣・経済産業大臣等)が農商工等連携事業・支援事業の認定基準等を策定



●「農商工等連携事業」の基本的要件

- 有機的連携…………… 中小企業者と農林漁業者が有機的に連携して実施する事業であること
- 経営資源…………… それぞれの経営資源を有効に活用すること
- 新商品の開発等…………… 新商品若しくは新役務の開発、生産・提供又は需要の開拓を行うものであること
- 計画期間…………… 原則5年以内
- 経営の向上・改善…………… 中小企業の経営の向上かつ農林漁業者の農林漁業経営の改善が実現すること

《農商工連携の支援内容》

●事業化の段階に応じた多様な予算措置

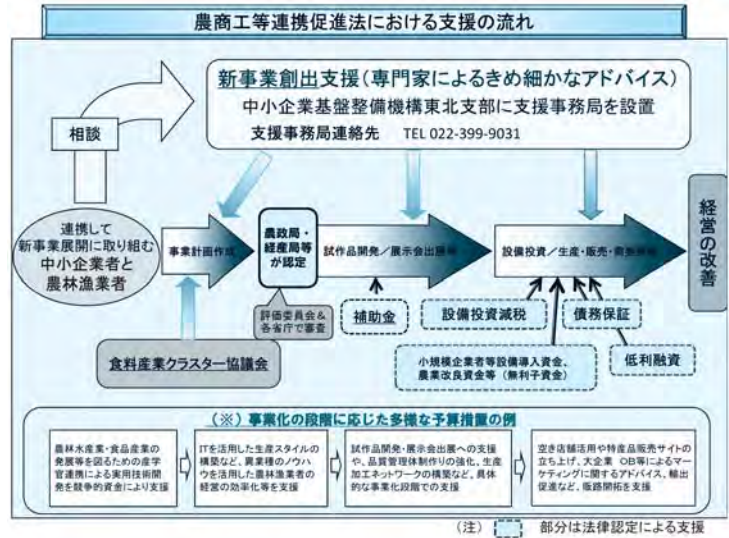
- ・地域の幅広い食品産業、農林水産業等の連携を通じた新商品開発や販路拡大
- ・地産地消の新たなモデルの構築
- ・産学官連携による実用技術の開発 等

●農商工等連携促進法による支援措置

(農林漁業者と中小企業者が連携して行う新商品や新サービスの開発・販路拡大等の取組みについての支援)

- 補助金等
- ・連携体構築に資する規約の作成、コンサルタント等にかかる経費を補助

- ・連携体が行う新商品開発（製品・サービス）に係る試作、実験、研究会等にかかる経費を補助
- 融資等
 - ・政府系金融機関による融資制度（日本政策金融公庫等）
 - ・小規模企業者等設備導入資金助成法の特例（無利子貸付上限6,000万円、同貸付割合2/3）
 - ・農業改良資金助成法、林業・木材産業改善資金助成法、沿岸漁業改善資金助成法の特例
- 信用保証等
 - ・中小企業信用保険法の特例（普通保証等の別枠設定、新事業開拓保証の限度枠拡大等）
 - ・食品流通構造改善促進法の特例（食品流通構造改善促進機構による債務保証等）
- 設備投資減税 等



《農工商等連携事業計画の認定状況》

●農工商等連携事業計画認定状況

- ・農工商等連携事業計画 全国 337件
- ・農工商等連携事業計画 東北 36件

（平成22年2月10日現在）

●認定事業の類型

- ・規格外品や低未利用品の有効活用
- ・生産履歴の明確化や減農薬栽培等による付加価値向上
- ・新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大
- ・新規用途開拓による地域農林水産物の需要拡大、ブランド向上
- ・ITなどの新技術を活用した生産や販売の実現
- ・観光とのタイアップによる販路の拡大
- ・海外への輸出による販路の拡大

【宮城県の認定状況（6件）】

< 栗原市 >

- (有)パレット ◆(株)愛宕産土農場
- (株)ダイチ ◆関村清幸

< 仙台市 >

- 奥田建設(株) ◆加美町わさび生産組合
- (株)プロジェクト・エム ◆佐藤公一
- ★「いわいの里」ふるさとづくり研究会、(株)精茶百年本舗

< 大崎市 >

- (株)グリーンマン ◆宮城県漁業共同組合 成瀬支所
- (株)貝茶舗 ◆佐藤正弘
- ★(有)菓子工房すわや

- 中小企業者
- ◆農林漁業者
- ★連携参加者

認定事業計画の例



◆講演◆「農商工連携を活用した事業展開」

～“栗原特選ずんだ”の製品開発と販路拡大事業～

講師：有限会社パレット 代表取締役 高橋 寛氏

《事業化の経緯》

○自社の将来への展望・栗原の特性

約4年前に経営理念の成文化を図り、当初抱いていた「地元農業に貢献したい」「いい地域環境を作りたい」という思いから、宮城の食文化である「ずんだ」に着目。宮城県の産品としての「ずんだ」の持つ歴史的背景・風土を味方に、菓子・料理用原材料とする製品の開発を行う。

○低温・真空調理加工技術との出会い

低温・真空調理加工技術により、「ずんだ」の色鮮やかな緑色、芳香な香り、採れたて新鮮な風味を常温で長期保存することが可能。

○株式会社愛宕産土農場との連携

高品質で付加価値の高い商品を量産するため地元農家の株式会社愛宕産土農場が「ずんだ」の材料に適した枝豆の品種選定・作付調整を行い、一次加工を担う目処が立ったことから連携に至る。

●事業概要

○事業名…ゆでたての色と香りと食感を最大限生かした「栗原特選ずんだ」の製品開発と販路拡大事業

○連携体…【中小企業者】有限会社パレット（菓子小売業）

【農林漁業者】株式会社愛宕産土農場（農業）

【サポート機関等】宮城県商工会連合会、栗原南部商工会、地域活性化支援事務局

○事業内容…有限会社パレットは、低温・真空調理加工等により、食味、栄養、保存性に優れた「ずんだ」を菓子・料理素材として製造するほか、新たな用途開発を行う。株式会社愛宕産土農場が減農薬・低化学肥料により「生産者の顔が見える」安心・安全な枝豆を生産し、収穫直後新鮮な状態のままで一次加工を行う。「ずんだ」は、菓子・料理素材として注目されており、他商品との差別化により「栗原特選」としてブランド化を図る。



高橋 寛氏



【有パレット】
低温・真空調理加工・技術、「ずんだ」用途開発ノウハウ

料理素材「栗原特選ずんだ」の製造・販売

中小企業者

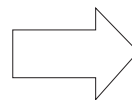


連携

【株愛宕産土農場】
加工原料に適した枝豆の減農薬・低化学肥料栽培ノウハウ

枝豆の生産、鮮度保持のための一次加工

農林漁業者



菓子製造業・飲食店を中心とした料理素材としての「栗原特選ずんだ」の販売

新商品

《新商品の特微》

●7つのこだわり

○地元の豆を厳選

・色や香りなど「ずんだ」に最適な枝豆の品種を選定・使用

○身体に優しい豆

・契約農場との連携による減農薬で身体に優しい枝豆を栽培

○採れたてを加工

・朝摘み採れたての美味しい枝豆をそのままにゆであげ、新鮮加工

○新鮮急速凍結保存

・ゆであげた枝豆を新鮮なまま急速冷凍保存で美味しさや風味をまるごと閉じ込めている

○最新の調理加工で色香り成分がそのまま

・独自の最新の真空低温調理技術による加工で加工後も栄養価や鮮やかな色、香りを損なわない

○利用・用途に合わせた納品

・注文生産によるつくりたての提供や、常温長期保存可能な商品まで希望に合わせた商品提供が可能

○添加物保存料不使用

・厳選した地元の豆、添加物・保存料不使用による安心安全な商品



株式会社愛宕産土農場

●生産から加工・販売までの流れ



《農商工連携を活かして》

●地域農業者との関わり

- ・農業者との意識の共有（事業の方向性、価格の問題、衛生、加工、設備投資等）
- ・商工会・商工会連合会（地域力連携拠点事業）等のバックアップ
- ・事業成就への熱意

●連携事業認定後の捉え方

○認定後のメリット

- ・プレスリリース等広告宣伝効果（パブリシティ等）
- ・公的機関とのつながりや企業としての社会との関わりに変化
- ・社員の自社に対する誇り、プライド
- ・補助金等の直接的支援・金融機関
- ・先進性＝ハイリスクを応援
- ・食育への貢献（農薬不使用・地場産品使用）

○認定後のデメリット（課題・問題点）

- ・各種書類作成
- ・視察研修時等の接客応対
- ・総事業費の増大
- ・事業パートナー（農業者）への責任の自覚
- ・新規事業のハイリスクと営業展開の困難さ



ベーカリーハウス パレット築館店

●新たな事業化に向けての取組み・ビジョン

- ・より大規模な設備投資を行い、生産能力をアップさせ地元農家と連携しながら、栗原地域の「ずんだ」加工産業としての育成を行い、全国に向けて販売を実施。
- ・地元素材「ずんだ」を日本に止まらず、アジア・北米・欧州等へ食材としての輸出展開を通じて世界へ発信。（既にドバイの展示会へ出展）
- ・枝豆以外の栗原の地場産品（かぼちゃ、トマト、いちご、ブルーベリー、りんごなど）を用いた商品開発を行い、地元素材をテーマに農家と連携し、地元栗原・宮城県の活性化の一役を担う。

【農商工等連携などの相談窓口】

- 東北経済産業局
中小企業課 新事業促進室
TEL：022-221-4923 FAX：022-215-9463
- 東北農政局
生産経営流通部 食品課
TEL：022-221-6146 FAX：022-217-4180
- 東北地域活性化支援事務局
【(独)中小企業基盤整備機構東北支部】
TEL：022-399-9031 FAX：022-399-9032

【有限会社パレット】

宮城の食文化である「ずんだ」を菓子・料理用原材料とする製品を開発する等幅広く事業を展開。農商工連携事業名は「ゆでたての色と食感を最大限生かした“栗原特選ずんだ”の製品開発と販路拡大事業」（平成21年2月認定）。

<企業概要>

- 住 所：宮城県栗原市築館伊豆4-7-15
- 設 立：昭和61年
- 業 種：パン・菓子製造小売業
- 資本金：10百万円
- 従業員数：54名

【農商工連携にかかる最新の情報】

- (独)中小企業基盤整備機構・地域活性化支援事務局について
<http://www.smrj.go.jp/noshoko/index.html>
- 農商工連携に関する情報全般について
<http://j-net21.smrj.go.jp/expand/noshoko/index.html>
- 関連法令・計画申請書の様式等について
<http://j-net21.smrj.go.jp/expand/noshoko/law/index.html>

欧州をドライブして



東北財務局長

片山 一夫

私の趣味はと聞かれると、従来から何時も「ドライブ」、「読書」、「ジョギング」、「カラオケ」などと通り一遍のことを答えてきましたが、即ち本当は人に語れるようなものはなく、ギャンブル好きで無趣味ということであります。

ただ、これらの中で唯一語れるものがあるとすれば、2000年から2003年にかけてジェトロのコペンハーゲン事務所に出向勤務した3年間の間に欧州内を合計10万キロ自家用車で走ったことで、特に3回あった夏休みに家族5人でそれぞれ2週間ずつかけてコペンハーゲンから南フランス、北イタリア等まで約3000～4000キロずつ走ったことが記憶に残ります。それまで海外で車を運転したことは、新婚旅行でスペインとイタリアへ旅行した時しかなかったもので、実に様々な経験をすることができました。ここでは、そのうちのいくつかをご披露させていただければと思います。

はじめに、「欧州をドライブ」ということなので、景色の良かったところをあげさせていただくと、やはり、日本人なので、山と海ということで、ノルウェーのフィヨルドとイタリアとスイス国境のアルプス越え（グリムセル峠など）の景色があげられます。前者はいくつもあります雪解け時はどれも美しいと思いますし、後者は両国間の国境のアルプスは標高が高く峠には夏でも雪が残っており、これまた非常に美しい。古い街並みでは、ブリュージュ（ベルギー）、ローテンブルグ（ドイツ）やプラハなどが代表例としてあげられるでしょうか。

また、食べ物では、地中海の魚料理（マルセイユのブイヤベースや南スペインの小魚の揚げ物など）とナポリの甘いトマト料理が印象に残っています。どれも妻と子供達が非常に美味しそうに食べていたのが、今でも目に浮かびます。

ここからは苦労話をとということで、まずは見知らぬ土地でネズミ捕りにひっかかったことです。オーストリアからチェコに向かう国境近くの細い田舎道で突如後ろからパトカー（その直前に通過した小さな村の中で張っていたらしい）に追いかかれ、車をとめさせられて、スピード違反なのでクレジットカード払いでも良いので、罰金を払えと言われました。当方も、先方が警官であるとの確証が得られないほか（当時は「地球の歩き方」に「東欧地域では偽警官に気をつけるように」と記載されていた）、デンマークナンバーの車の外国人から金を巻き上げようとしているかもしれないと思ったため、金がないと言うと、パスポートを取られそうになりました。妻が怒って警官に食って掛かると、先



ユングフラウ・ヨッホにて(2001年6月)

方がピストルをちらつかせたので、最後はやむなく現金で罰金を支払ったと、何とも後味の悪い経験でした。

次は、タイヤに釘がささったまま、それに気がつかず高速道路を数百キロも走ったことです。南フランスの地下駐車場に車を入れた際にいたずらをされたらしい（外国ナンバーの車はいたずらされやすい）のですが、それに気づかず南ドイツの宿泊地近くまで走ってサービスエリアで給油した時に漸く知って驚きました。途中、霊柩車を追い抜き、珍しいなと思っていたところ、給油所でタイヤの空気圧がわずかに下がっているような気がしたので、念のため精査してみたら、大きな釘が一本ささっていました。一步間違えば、自分達が霊柩車に乗せられるところでしたが、ちなみにその時は土曜日の午後でタイヤ屋はもう閉まっており、延泊して月曜日までその土地に留まることにしました。

また、ナポリでは、けたたましい車のクラクションの中で、1ミリでも先に出ようと競う車の集団の中を、運転したことです。欧州では、南へ行くほど気が短くクラクションを頻繁に鳴らす傾向があり、また車の運転も荒い。少しでももたもたすると、クラクションを鳴らされるので、気が抜けません（しかし、ご案内のとおり、外国人が見知らぬ都会でもたもたしないで運転することは非常に難しい）。イタリア人からも、良くナポリを無傷で運転したものだと言われた記憶があります。

最後に、デンマークでの出来事としては、三叉路でやや割り込み的に右折して左からくる車の前に入ったら、その車の中年の女性運転手が怒って、何百メートルも追いかけられたことです。北欧の女性は気が強いことを改めて痛感させられました（皆、共稼ぎで、女性の地位が強いことが一因）。ちなみに、北欧の中でも、特にスウェーデンの女性が気が強いと言われています。

以上、とりとめもない経験談に終始してしまい、誠に恐縮でしたが、皆様方が欧州内を自ら車を運転して移動される際の、一助となれば幸いです。