

KISC

公益財団法人 かごしま産業支援センター
Kagoshima Industry Support Center



秋号

2014

株式会社 現場サポート
代表取締役 福留 進一さん

今号の表紙

株式会社 現場サポート

代表取締役 福留 進一

<企業概要>

所在地 鹿児島市西田2-28-6
アスカIIビル2F

設立 平成17年8月

営業所 東京・福岡

従業員数 29名

T E L 099-251-9971

F A X 099-259-3874

U R L <http://www.genbasupport.com/>

E-mail support@genbasupport.com

平成26年度鹿児島県経営品質賞「優秀賞」を受賞



現場サポート株式会社
サポートセンターの皆さん

今号の表紙は、建設業向けパッケージソフトウェアやクラウドサービスの企画・開発・販売・サポート及びこれらに付随するコンサルティング・業務委託を行っている株式会社現場サポート代表取締役福留進一さんです。

同社は顧客本位の視点から卓越した経営の仕組みづくりに取り組み、顕著な成果をあげた企業を表彰する平成26年度鹿児島県経営品質賞「優秀賞」を受賞されました。

◆建設現場の負担を軽減する情報化を支援

同社は、設立当初、建設現場向け文書管理・電子納品支援システム等のソフトウェアを企画・販売し、現場での写真管理や電子納品支援等の省力化を支援してきましたが、建設技術の高度化・情報化に伴い、現在クラウドサービス商品が中心となっています。中でも、主力商品は、建設現場における受発注者間や共同企業体等の企業間の情報

共有を目的としたサービスの「現場クラウド for サイボウズ Office」と、工事成果作成のための電子納品支援・工事写真管理等のソフトウェアの「現場 Office10」及び、それらの運用支援サービスとなっています。現在、販売先は全国の建設会社及び官公庁で、情報共有システムの年間利用現場は約1400件、パッケージソフトウェア継続取引先は約1300社となっています。

◆今後の取組

建設業のお客様のコミュニケーション促進とマネジメント強化に貢献し、競争力強化にお役立ちするという経営方針のもと、主力の公共工事向け商品に加え、民間工事向け商品の普及にも取り組み、より一層満足いただける製品・サービスの提供に努めたい。また、更に経営品質改善活動も進めお客様と社会に貢献する企業を目指します。

●公共工事向け商品



CONTENTS

- 2 今号の表紙
- 3 私の思い
- 4 よろず支援拠点相談コーナー
- 6 応援します! 中小企業の経営革新
- 8 特集 かがしま産業支援センターの助成金の採択企業が決定しました
- 9 がんばる進出企業 (株)サンテック
- 10 わが社の輝く女性 鹿児島製茶(株)
- 12 取引振興コーナー
- 14 Information 開催お知らせ・報告
- 16 Information 鹿児島県トライアル発注制度をご存じですか?

私の 思い



一般社団法人
九州ニュービジネス協議会
鹿児島地域委員会
委員長 馬場 甚史朗

昭和30年10月生まれ。
昭和54年 亜細亜大学経営学部卒。
東京ロンシャン洋菓子店・ワーナーテハラ輸入商社を経て有限会社馬場製菓入社。
平成11年 有限会社馬場製菓代表取締役社長
平成19年より 同代表取締役会長(兼)
株式会社風月堂代表取締役
平成26年6月
一般社団法人九州ニュービジネス協議会
鹿児島地域委員長

独立国「薩摩」を目指してニュービジネスを育てよう

平成26年6月に一般社団法人九州ニュービジネス協議会鹿児島地域委員長に就任しました馬場甚史朗です。

当協議会は、九州のニュービジネスの創出・育成を目指して九州全域で活動しており、かごしま産業支援センターや鹿児島県工業倶楽部と連携しつつ、主催者の一つとしてベンチャープラザ鹿児島「二水会」にも参画させて頂いており、皆様方の日頃からのご理解・ご協力に対しまして、厚く御礼申し上げます。

最近の日本の経済状況を観ますと、一部に弱さを持ちながらも緩やかな回復基調が続いていますが、地方や中小企業・小規模企業には未だ景気回復の実感は浸透しておりません。このため、日本再興戦略（三本の矢）の実行加速と強化が緊急の課題となっています。

また、人口急減・超高齢化という我が国が直面する大きな課題に対しましては、各地域が政府と一体となって取り組み、それぞれの地域の特徴を活かした、自律的で持続的な社会を創生することを目指した「まち・ひと・しごと創生会議」への期待も高まっています。

そして、この創生会議の民間委員として、日本ニュービジネス協議会連合会（JNB）の池田会長が選任されており、当協議会が目指す、ニュービジネスの創出・育成（雇用の場の創出）が一層重要になっていると認識しているところです。

ところで、アベノミクスは、果たして九州・鹿児島県に来るでしょうか？

私は、国に頼ることなく、自分の畑は自分で耕すという自立自興の精神こそが大事であると考えます。

ニュービジネス協議会鹿児島地域委員会の委員長となり思うことは、鹿児島県の製造業の新分野進出に加え、豊富な地域資源（農業・観光・食料品等）を活用したプロジェクトの創出、ウーマンズ・フォーラム委員会鹿児島地区の多様な活動を通じた女性の創業事業・人材育成等に取り組むことです。

さらには、伊藤祐一郎鹿児島県知事が言われているように、観光と農業を通じて、県内外はもとより海外に鹿児島県の特産品や農産物、新技術を売り込み、ベンチャー企業を育て、世界から注目される鹿児島づくりを目指したいと考えています。

豊富な地域資源を有し、原材料の育成からこだわってモノづくりのノウハウを蓄積して来た鹿児島県だからこそ、「新規事業（ニュービジネス）を生み出す底力」を持っていると考えています。そして、この「底力」を発揮するためには、常にアンテナを張り巡らせ、柔軟な発想ができる人材の育成が必要であり、さらには、「多様性」を競争優位の基本として活かすためのダイバーシティ・マネジメントにより、女性にも、積極的に将来の経営を担うポストを目指して欲しい、また鹿児島県のあらゆる分野に進出して欲しいと考えています。

150年前の明治維新の頃の鹿児島県の底力を蘇らせるべく、「産」・「学」・「官」・「民」・「金」をもって、オール鹿児島で、中央政府に頼らない独立国「薩摩」を目指そうではありませんか。

よろず支援拠点
相談コーナー

成果が出るまでしっかりとサポート！相談は何回でも無料！

よろず支援拠点 支援事例のご紹介

鹿児島県よろず支援拠点は、中小企業・小規模事業者への経営支援体制を一層強化するため、6月30日の開設以降、4人のコーディネーター等が、中小企業等の皆様からの売上拡大や経営改善など経営上のあらゆるご相談に何回でも無料で応じております。

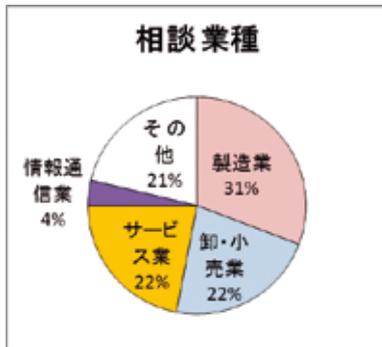
成果が出るまで、事業者の立場に立ったきめ細かい実践的な支援を行ってまいります。お気軽にご相談ください。



よろず支援拠点の相談概要

相談件数・内容

開設から3ヶ月間で県内各地の396事業者から492件の相談をお受けしました。相談者の業種は、製造業や卸・小売業、サービス業をはじめとして多岐にわたっておりますが、相談内容で圧倒的に多いのが売上拡大(42%)です。



1	売上拡大	42%
2	資金繰り	8%
3	創業	8%
4	経営改善	6%
5	ものづくり	4%
	デザイン	4%
	地域資源活用	3%
	事業再生・再チャレンジ	3%
	IT活用	2%
	雇用・労務関係	2%
	知的財産	2%
	その他	15%

売上アップの支援事例

売上が上がらない主たる要因として顧客への価値提供に欠けていることが見受けられます。

売上の構造は、とてもシンプルです。何らかの製品やサービスを提供して、その対価を得ることです。提供する商品やサービスの価値を顧客が低いと感じれば、必然的にその対価（売上）は少なくなります。

つまり、売上を上げるには、①顧客にとって価値を上げること、②その価値を伝えたい人に正しくわかりやすく伝えること、この二つがうまく表現されることが必要です。

相談事例の中から、「売上アップ」に関する支援事例を紹介します。

◆事例1◆ ～ロールケーキ～ 商品を現在の市場環境に対応するよう見直す

20年前にヒットした記念日用のロールケーキ。おいしくてボリュームがあり家族4人で食べたならおなかいっぱいです。老舗で知名度もありますが最近では売れ行きが落ちています。

顧客とその環境は変化しています。いくら美味しくても顧客はこのサイズは買いません。家族といえどもまとまって食を楽しむ習慣は薄れてきています。核家族化と個食化、個性化が進んでいます。

美味しいものはほかにも選択肢があります。したがってこのサイズを3分の1にして、味のバリエーションを増やしたらどうでしょう？

よろず支援拠点ではこうした市場環境の変化を客観的に見て、お伝えすることで、今の顧客が求める価値に気づいていただき売上増につながるようなアドバイスをしています。

◆事例2◆ ～海産物の燻製～ 商品の用途を顧客ニーズに対応するものに作り替える

酒のつまみやおやつ、お料理の一品にもなる海産物の燻製。しかしその美味しさは食べてみないとわかりません。珍しいものであればあるほど手が伸びません。

一方でいま燻製は加工品を買うのではなく、家で手作りすることがブームになっています。インターネットで燻製を検索すれば、加工品ではなくそのレシピがいっぱいです。

では、燻製を加工品ではなく加工前材料として商品化して販売すればどうでしょう？家庭での内食向けの食材としての活用が期待できます。

よろず支援拠点では、こうして商品の一部を市場動向に合わせて変化させて、今の時代にあった価値を創造しなおすことで、売上アップにつながるようなアドバイスをしています。

◆事例3◆ ～粉末緑茶～ **商品をどのように使ってもらいたいかを提案する**

どんなものにも使える緑茶粉末。これは料理やスイーツなどフレーバーとしていろいろ活用できます。しかしいろいろ使えるということは、何に使ってもそれほどのインパクトを持たないとも言えます。これを何かに専用化し特化することで、より価値がわかりやすくなるのではと考えました。

例えば「緑茶割り焼酎」専用の粉末緑茶としたらどうでしょう？緑茶割りの焼酎を飲むならまずこの粉末緑茶を使ってみたくはないですか？

よろず支援拠点では、たとえ良い商品だとしても、それを正しくわかりやすく伝える必要があることに気づいていただき、売上アップにつながるようなアドバイスをしています。

◆事例4◆ ～ドレッシング～ **商品の特徴をわかりやすく伝える**

ヘルシーだけどコクがある美味しいドレッシング。これをどう伝えましょうか。ヘルシーとか、美味しいといったメッセージも、そのまま伝えたとしても伝わりません。そもそも比較することができないからです。

それなら比較できるように低カロリーを示す10グラムあたり10キロカロリーの「10」、これをラベルのメインメッセージにしましょうか？こうすればヘルシーだと伝えられます。

よろず支援拠点では、こうした商品の特性をわかりやすく伝えるために、顧客にとってわかりやすかつ選択されやすいメッセージやキーワードを提案し、気づいていただくことで、売上アップにつながるようなアドバイスをしています。

◇◇お気軽にご相談ください◇◇

支援内容（3つのミッション）

よろず支援拠点では、事業者の皆様方から、

- ・あなたの商品やサービスはどんな環境に置かれているか？
- ・業界や市場背景、ライバルはどのようなのか？
- ・あなたの商品やサービスはどこにこだわりがあるか？

などをお聞かせいただき、市場動向や顧客ニーズ等を踏まえ、次の支援を行っております。

- ・総合的・先進的アドバイス ⇒ 解決が困難な経営相談に応じるとともに、継続的にフォローを行います。
- ・チーム編成を通じた支援 ⇒ 支援機関・専門家がチームを組んで支援します。
- ・ワンストップサービス ⇒ 経営課題に応じた的確な支援機関等を紹介します。

相談の流れ



相談申込み・お問い合わせ先

◇鹿児島県よろず支援拠点

所在地：〒892-0821 鹿児島市名山町9番1号 県産業会館1階

電話：099-219-3740 F A X：099-223-7117

E-Mail：yorozu@kric.or.jp

【相談日】月曜日～金曜日 午前8時30分～午後5時15分（祝祭日、年末年始を除く）

◇大隅よろず相談窓口（鹿屋市産業支援センター内に開設）

【相談日】毎週金曜日 午前10時～午後4時（祝祭日、年末年始を除く）

応援します！中小企業の経営革新！

～経営者のための経営革新支援制度活用術～

当センター及び県では、事業者が新たな事業活動を通じて経営の向上を図る取り組みを支援しています。このシリーズでは、「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律（中小企業新事業活動促進法）」に基づく経営革新計画を作成、県の承認を受けて支援策を活用し、新事業に取り組んでいる事例を紹介します。

有限会社 新和建设工業



代表取締役 篠原 和郷 氏

【経営革新計画のテーマ】

『天然酵母の消臭液「においを食べる水」の製造販売』

< 企業概要 >

所在地：垂水市田神1858番地
 設立：昭和63年1月18日
 資本金：7,000千円
 従業員数：7名
 業種：建設業
 TEL：0994-32-0333
 HP：http://niotabe-w.com
 計画承認：平成21年12月11日

◆研究開発に費やすこと10年！ 「においを食べる水」の誕生！

Q. 経営革新にチャレンジしようとしたきっかけは

当社の経営革新は、今から10年程前、鹿児島県から受注した「ため池」の改修工事を行う際、蓄積したヘドロの悪臭がひどく、その解消法を模索したことに始まります。

その過程の中で、化学合成成分を使わない、環境にやさしい消臭法の研究に着手。数千回に及ぶ実験を重ね、イースト菌や乳酸菌、納豆菌など、食べ物由来の原料を発酵培養して作る消臭液の開発に至り、悪臭を除去することに成功しました。

この安心・安全な天然酵母の消臭液を、一般家庭にも広めるべきだと考え、商品化したものが「においを食べる水」です。

当社の独自技術により、天然酵母を使用した際に発する強い発酵臭とドロドロした見た目を抑えているため、無色透明でサラサラ、臭いも気になりません。

こうした商品の魅力を、建設業を本業とする当社が、一般の消費者にどのように情報発信し、いかにして販路開拓を図っていくべきか。

消臭液の製造・販売事業の本格展開を決意した平成21年、事業戦略を明確にするため、商工会の経営

指導員の協力のもと「経営革新計画」を作成し、県の承認を受けました。

Q. 経営革新の内容とはどのようなものですか

「においを食べる水」の販路開拓のため、まず、具体的なターゲット像を絞り込みました。

そして、専門家に相談しながら、設定したターゲットに見合ったボトルデザインの開発や、売り場でアイコンとなる商品ロゴマークの制作、商品をPRするためのホームページの開設等を行った上、県外の展示会・商談会に出展するなど、積極的な営業活動を展開しているところです。



においを食べる水™

【制作したロゴマーク】



平成26年度 かがしま産業支援センター 助成金の採択企業が決定しました

今回採択 30件 助成金額は 99,993千円

【中小製造業者創業・新分野進出等支援事業】

創業や新分野進出、規模拡大に取り組む中小製造業者を総合的に支援

○経営計画実施支援事業 (23件 助成金総額 94,408千円)

人材育成、試作・研究開発、マーケティング・販路開拓、専門家招へいに要する経費の一部助成
(1社当たり1,150～6,994千円)

助成企業	助成概要
アロン電機(株) (さつま町)	ハニカム金型の加工方法開発および試作品開発
(株)ハマ製作所 (南さつま市)	スマートフォン用高画素カメラレンズ組立装置の性能検証
(有)ヤマチョウ (南さつま市)	自社養殖カンパチ・ブリの高付加価値加工食品の開発と販路開拓
(有)鹿児島ますや (始良市)	自社独自の無添加加工食品の試作開発と販路開拓
(有)徳重製菓とらや (霧島市)	洋菓子部門への本格的進出に伴う市場開拓
(株)南光 (鹿児島市)	太陽光パネル関連部品(架台、取付部材等)の新製品開発及び製造・販売
三州産業(株) (鹿児島市)	木質系及び竹質系バイオマス燃料温風暖房機の開発
鹿児島高槻電器工業(株)(南さつま市)	果菜類の植物栽培用LED照明の開発
福山黒酢(株) (霧島市)	梶志田の新商品開発や健康分野への進出及び規模拡大に伴うライン増設
(株)省力化技研 (日置市)	電子部品の超高速生産設備(検査等)の開発
(株)下堂園 (鹿児島市)	急須で飲む味わいとワイン感覚で楽しめる高級ボトリングティー製造販売事業
(株)小田豊商会 (鹿児島市)	介護福祉商品 水及び汚れに強いプラスチック系の商品開発
(株)A・R・P鹿児島事業所(鹿児島市)	土壌水分センサーによる土壌管理等に貢献する計測ソリューション事業の拡大
(株)オーケー社鹿児島 (鹿児島市)	食品加工分野における新たな殺菌装置の開発
徳田 公一 (徳之島町)	鹿児島県産(特に奄美地方)の産品を原料にした酒類、加工食品等の製造販売
(株)日本計器鹿児島製作所(南九州市)	茶園用省力化作業システムの開発・製造・販売
(株)エルム (南さつま市)	高安全・高効率小型風力発電システムの開発
(株)やわら香 (屋久島町)	屋久島の香りある暮らしの創造に向けた新商品開発と生産設備等の導入
(株)喜界島薬草農園 (喜界町)	潤命草と桑葉の高血糖症に対するサプリメント商品等の製造・販売
(株)岡野エレクトロニクス(薩摩川内市)	ソーラーパネル・バッテリー付LED街路灯開発
(有)SWEET LABEL (鹿児島市)	鹿児島の特産物を活かした焼き菓子を中心とした洋菓子の新ブランド設立
屋久島ふれあい食品(株)(屋久島町)	たんかん果皮(ジュース製造で排出)を活用した世界唯一の健康菓子の製造
藤安醸造(株) (鹿児島市)	「無洗米」副生の肌糠(米の精)を原料とした新調味料の用途開発と販路開拓

【地域中小企業外国出願助成金】

○地域中小企業外国出願支援事業 (7件 助成金総額 5,585千円)

外国の特許出願等に要する経費の一部助成

2次募集分(期間9/1～9/26)
(1社当たり140～1,500千円)

区分	助成企業	テーマ
特許	(株)エルム (南さつま市)	水中照明装置及び水中電子装置
	(有)ショウナンエンジニアリング(曾於市)	磁気インラインフィルタ
	マトヤ技研工業(株) (曾於市)	センマイ洗浄機
商標	マトヤ技研工業(株) (曾於市)	(企業名)
	福山黒酢(株) (霧島市)	(商品名)
	ジャパンポーレックス(株)(霧島市)	(ロゴマーク)
	鹿児島製茶(株) (鹿児島市)	(商品名)

1次採択分と合わせて、今年度は特許出願7件、実用新案1件、商標出願5件の計13件の助成決定となりました。

がんばる進出企業

株式会社サンテック

■会社概要

株式会社サンテックは、昭和51年、ラベリング装置の製造販売を目的に兵庫県尼崎市で創業し、翌年、法人組織を設立いたしました。

創業以来、“貼る技術”にこだわり、ラベル・テープ・フィルムの自動貼付装置の開発設計から製作・設置・メンテナンスまで本社工場と川内工場で行っています。

■鹿児島進出の理由

甌島出身で創業者である前社長が鹿児島県の工業団地への視察ツアーに参加したことがきっかけでした。さらに同じ頃に兵庫県の本社に営業に来られた川内の企業の社長さんとのご縁、当時の川内市からの熱心な誘致もあり、平成元年に川内工場を操業するに至りました。

その後工場の拡張を進め、平成22年には川内第2工場を建設しました。



株式会社 サンテック 第1工場・第2工場

■当社の優れた技術

創業当初はラベリング装置の製造からスタートし、お客様からの要望は断らない姿勢で、機械の精度や能力を含め様々な技術の研鑽を積み重ねてきました。その技術は、当時の小さな液晶から現在のミクロン精度の製品まで活かされ、様々なニーズにあわせた製品造りの原点になっています。

ラベリング装置、ラミネーション装置、テーピング装置まで総合的に対応できる事が当社の強みにもなっており、一般的なラベル・テープ・フィルムから特殊な素材まで、あらゆるモノを“貼る”当社の自動貼付装置は、医薬・化粧品、衣料、食品業界か



ディスプレイ製造用ロールフィルム積層貼合装置

株式会社サンテック

代表者：代表取締役社長 松元 竜児

本社：兵庫県尼崎市猪名寺2-8-30
川内工場

第1・第2：薩摩川内市青山町5478-35

設立：昭和52年

資本金：5,900万円

従業員数：92名

事業内容：一般産業機械・装置製造業

TEL：0996-22-1221 FAX：0996-22-1220

URL：http://www.sun-tec.net

ら各種電子ディスプレイ製造業界、自動車業界ほか、幅広い業界の生産現場で採用されています。

また、開発設計から部品加工を含む製作・調整・納品までをトータルで提供しており、高い評価をいただいています。現在、国内はもとより、欧米やアジアにも販路が拡大しており、売上高において海外向けが5割を占めるようになりました。

■当社の経営理念

当社は、“お客様に喜んで頂ける最高品質の商品とサービスの提供”を経営理念に掲げ、創業時より積み上げた技術を基に、常に新しいものに挑戦し、お客様、取引先、社員の協調と会社の継続を経営目標としています。



工場内観

■今後の展望・抱負

当社の強みは幅広い業界をカバーする経験と実績、そして難しいテーマにも決して諦めないチャレンジ精神です。

これまでも数多くの特殊貼付装置を世に送り出してきましたが、世界にはまだまだサンテックの“貼る技術”を必要としているお客様が数多く存在します。

今後はますますラベル・テープ・フィルムの“貼るスペシャリスト”として日本国内はもとより、アジア、欧米を中心として世界を舞台に最高品質の装置とサービスを提供してまいります。

わが社の輝く女性！

今号は、緑茶再生加工、卸小売販売の鹿児島製茶株式会社で、7種のティーバッグの詰め合わせの商品開発に参加したプロジェクトリーダー福田奈央さんをはじめ開発チームのみなさんをご紹介します。

鹿児島製茶株式会社

本社 鹿児島市南栄町3-11
 設立 昭和22年8月
 従業員数 142名
 事業内容 緑茶再生加工、卸小売販売
 TEL 099-269-1221
 FAX 099-269-2409
 URL <http://www13.ocn.ne.jp/~kacha/>
 直売店 お茶の美老園 TEL (0120-353-204)



サツマルシェアソート

サツマルシェアソート 開発プロジェクトリーダー



福田 奈央 さん
 お茶の美老園
 本店
 入社10年目

会社への思いや心がけていること、
抱負など

美老園のお茶は美味しくて、大好きです。お客様のご要望には出来る限りお応えし、満足して頂ける接客を心がけています。また、電話対応では話すスピードや滑舌にも気を付けています。

プロフィール

日置市出身。趣味は宝塚観劇などです。

◆会社紹介

弊社は「誠実奉仕」を社是に掲げお茶の美老園創業以来130有余年、お茶づくりに専念して参りました。

温暖な風土に育まれた美味しいかごしま茶の中からより良い原料を選びすぐって焙煎し、まろやかな深い味わいのかごしま茶をご愛飲いただけるよう努力しております。

平成19年には、食品安全の国際標準規格であるISO22000を県の食品産業で最も早く認証取得し、平成24年11月には、食品安全の国際基準FSSC22000を認証取得し、安全管理を徹底しています。

食の安全・安心が叫ばれる昨今、お茶の作り手・送り手として、その重責を再認識しております。

また、伝統を守りながらも、お客様のニーズを敏感にとらえ、新しい技術や設備を導入し、有機栽培茶、産地限定茶などの新商品開発にも積極的に取り組み、かごしま産業支援センターの助成金を活用し、鹿児島県で栽培されている茶葉品種べにふうきの抗アレルギー作用を活用したサプリメントの開発もすすめております。

今後は鹿児島県の茶業のパイオニアとしてかごしま茶全体のレベルアップを目指していきます。

◆「サツマルシェアソート」紹介

Satsumarché（サツマルシェ）とは、鹿児島の“薩摩”とフランス語のMarché（マルシェ）＝“市場”をかけ合わせた造語です。色とりどりのお茶がズラリと並び、そこでお客様が好きなものを手に取って選ぶイメージを、ヨーロッパの市場に重ねました。

7種類のお茶がさまざまなシーンで楽しめ、お茶好きな方にはもちろん、お茶になじみの少ない方にも気軽に美味しくお茶を楽しんでいただけるよう作った、産地・製法にこだわった個包装ティーバッグのギフトです。

急須が無くとも簡単に淹れられ持ち運びも簡単なので、ご自宅や外出先でも手軽に美味しいお茶を楽しめます。

サツマルシェアソートは、いろいろな味が楽しめ、コンセプトとパッケージが合っていること、贈り物に喜ばれそうで工夫が感じられること、消費者・購入者の視点を重視した商品開発であったことなどを評価頂き、「世界緑茶コンテスト2014」で最高金賞を受賞いたしました。

7種類の味とは

浅むし茶、水出し茶、深むし茶、玄米茶、
桜島小みかん茶、ほうじ茶、紅富貴紅茶です。



前田 早希 さん
 錦江流通センター
 総務部兼業務課
 入社9年目

会社への思いや心がけていること、
抱負など

「毎日が勉強である」ことを忘れず、自分に何が出来るかを考えること。そして、何よりも笑顔を大切に、人と人とのつながりを大事に日々を過ごしています。

プロフィール
 年に3～4回、旅行をすることが趣味です。



奥田 八恵子 さん
 お茶の美老園
 本店 副店長
 入社38年目

会社への思いや心がけていること、
抱負など

いつも思っているのは、「おいしいお茶作りに感謝」です。お客様に直接嬉しいお言葉を頂けて幸せです。これからもお茶のある豊かな人生を継いでいきたいと思っています。

プロフィール
 鹿児島市出身。神社・仏閣めぐりが趣味です。尊敬するのは、全てのアーティスト（人々の魂を動かすから）



国本 裕加子 さん
 お茶の美老園
 本店 店長
 入社27年目

会社への思いや心がけていること、
抱負など

私達の仕事は、おいしいお茶が出来上がり、お茶詰めされた商品をお客様へ直接お渡ししているため、作り手の想いと情熱をお客様へお届けし、お客様のお声を会社へ届ける事だと思っています。

プロフィール
 鹿児島市出身。趣味というか、年一回は温泉宿に宿泊するのが楽しみです。



末永 重子 さん
 お茶の美老園
 慈眼寺店
 入社2年目

会社への思いや心がけていること、
抱負など

入社するまで、お茶はあまり飲まず、主に「うがい」用に使っていましたが、今は生活の中に定着しています。特に息子たちは、より一層飲む機会が増え、身近に感じているようです。

プロフィール
 趣味は、雑貨が好きで、色々な店回りをします。

①商品開発の経緯

若い人にもお茶を飲んで欲しい、美味しさを知ってもらいたい、身近に感じて欲しい・・・が始まりでした。

お客様のお声を直接聞いている私たちがお客様への想いを形にすべく新しい商品を開発しようと女性プロジェクトが発足しました。

各売り場のスタッフや商品作りのスタッフ、営業スタッフから代表を選び、世代も20代から経験豊富なメンバーまで女性12名が集まりました。

まずは何から進めるべきか方向性を決めなくてはなりませんでした。

そこで、自分たちが「こんな商品をもったら嬉しい」と思う商品をお茶にかかわらず集めて意見交換を行い、ほんやりだった目標を明確にしました。

目指したのは、貰って嬉しい、人に贈りたくなる、教えたくなるお茶ギフトです。

～わかりやすいお茶～

お茶の種類がたくさんありすぎて選べない、とのお声から商品名と色、そしてキャッチコピーで特徴を一目で分かりやすくし、「自ら選べる、選ぶ楽しさがあるお茶」にしました。

～お茶らしくないお茶～

貰ってワクワクするような一見お茶らしくないパッケージにしたい、と色にもこだわりカラフルで大人かわいいデザインにしました。

ラフ案から商品化、販促方法の計画など試行錯誤の末、平成26年2月に行われた鹿児島デザイン博でお披露目、各店舗での販売開始となりました。

②商品開発の感想

ゼロの状態からスタートした今回の企画。最初はどうなるのだろうと不安でいっぱいでしたが、自分たちがどんな商品を作りたいか意見を出し合い会議を重ね、内容やデザインが具体的にになっていく過程はとても楽しくやりがいを感じました。

商品が出来上がった時やお披露目の時は、とても感動し嬉しい気持ちで一杯でした。

お客様から、箱を開けた時は驚きました！こんなお茶貰った事ない！と伺った時のなんと嬉しかったこと。正にコンセプトの「貰って嬉しい、贈って楽しい大人かわいいお茶ギフト」の通りです。

8月に開催されました世界緑茶コンテスト2014では「最高金賞」を受賞することが出来ました。誠に有り難く、メンバー12名はもちろん会社全体で喜んでもらえた事が本当に嬉しかったです。

今回の経験はとても大きく、メンバーの一員になれて本当に良かったです。

まだまだサツマルシェは発展途上です。今後さらに種類を増やし、進化し続けていきたいと思っています。

これからもお客様への想いをお伝えできるよう心を込めて努めて参ります。



山田 ゆかり さん
 錦江流通センター
 第二営業部
入社10年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 店舗を担当していますので、いかに売上達成出来るかを考えています。また、売り場は年上の方が多く、言葉遣いに気を付けて話すようにしています。

プロフィール
 鹿児島市出身。趣味は、旅行と読書です。



福元 美鈴 さん
 錦江流通センター
 第二営業部
 クリエイティブ課
入社5年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 老舗ならではの味のあるパッケージ制作をしながら、時代遅れにならぬよう、斬新なデザインを取り入れられるよう、日々心がけています。

プロフィール
 肝属郡東串良町出身。趣味は写真撮る事です。



才川 愛雅 さん
 お茶の美老園
 慈眼寺店
入社2年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 慈眼寺店は、地域密着のお店なので、1人でも多くのお客様を覚えて親しくなれるように、日々の接客では、お客様との会話を大切にすることを心がけています。

プロフィール
 学生時代にサッカーをやっていたので、サッカーの観戦が大好きです。



田中 たみよ さん
 錦江流通センター
 第二・第三営業部
 係長
入社12年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 お客様に喜んで頂ける事が、さらに自分の喜びになっています。これからもたくさんのお会いを大切に仕事に励みたいと思います。

プロフィール
 テレビショッピングが大好きで、よく利用しています。購入したもので料理をして、皆におすそわけしています。



上村 幸子 さん
 お茶の美老園
 山形屋店
入社11年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 「心ひとつに誠心誠意のおもてなし」亡き会長が大切にされていた、お客様との出会いを活かし、心を尽くしておられたお茶でのおもてなし。一瞬一瞬の大切な時間と重みを感じながら、地元で愛される美老園でありたいです。心からのおもてなしのできるお店として大切にお茶の心をお伝えしていきたいと思ひます。

プロフィール
 趣味は手芸と読書です。休日は刺繍を楽しんでいます。完成した時の嬉しい気持ちは何とも言えない位、心が躍ります。尊敬する人は亡き森睡男会長です。



山口 朋恵 さん
 錦江流通センター
 第二・第三営業部
入社5年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 お茶の美味しさ、楽しさを幅広い世代の方に知っていただけるよう、商品や企画などを考えています。

プロフィール
 鹿児島市出身。趣味は音楽鑑賞、コンサートへ行くことです。



濱崎 悦子 さん
 錦江流通センター
 商品部
入社26年目

会社への思いや心がけていること、
 抱負など
 今回のプロジェクトに製造部代表で参加して、チームのみなさんが熱く語る姿に女子力のパワーを感じました。また、プロジェクトを推進してくれる会社にも感謝したいと思います。

プロフィール
 鹿児島市出身。趣味はお菓子作りです。

◆ ◆ ◆ 取引振興コーナー ◆ ◆ ◆

『平成26年度 かがしま取引商談会』を開催



商談会風景

開催日	平成26年11月11日(火)
場所	ホテルウェルビューかごしま(鹿児島市)
主催者	ビジネスマッチング協議会 (公財)かごしま産業支援センター
発注企業	27社(うち県内4社)・(30小間)
受注企業	58社(県内企業)

関東地区をはじめ、中部・関西・中国・九州地区から27社の発注企業を招へいして県内受注企業58社と個別面談を行う「かがしま取引商談会」を開催し、今年で23回目となりました。

当日は、活発に総面談数238件の商談が行われ、その後開催された交流懇談会でも、和やかな雰囲気の中、熱心に情報交換がなされました。

さらに商談会の翌日には発注企業(希望する7社)を県内企業に案内し、工場見学を実施しました。

昨年は、実施一月後には16件の商談が成立していますが、今回も、これを機に県内中小企業の受注機会や取引先の拡大が期待されます。



商談会



交流懇談会風景

全国最大規模の機械要素技術展への出展を支援

全国最大規模の機械要素技術展に当センターブースを確保し、県内中小製造業者に提供して、新規販路開拓を支援しました。

機械要素技術展(東京)

平成26年6月25日～27日

出展企業

- アロン電機(株)
- (株)岡野エレクトロニクス
- 鹿児島ケース(株)
- キリシマ精工(株)
- 交和電気産業(株)
- (株)寿精密 鹿児島工場
- (株)サツマ超硬精密
- (株)サンライズ精工
- テックス(株)
- 東洋ツール工業(株)
- (株)中川製作所
- (株)マルマエ
- (株)ユニオン精密

機械要素技術展(大阪)

平成26年9月24日～26日

出展企業

- アロン電機(株)
- 鹿児島ケース(株)
- (株)鹿児島北斗製作所
- キリシマ精工(株)
- (株)サツマ超硬精密
- (株)サンライズ精工
- (株)ステップ
- (株)南光
- ネクサスプレジジョン(株)
- 樋脇精工(株)
- (株)藤田ワークス
- (株)マルマエ
- (株)ユニオン精密



鹿児島県ブース(東京)

下請かけこみ寺のご案内

～企業間取引に係るトラブルや悩み相談（無料）～

当センターでは、「下請かけこみ寺」を設置しています。

中小企業の取引上の悩みの相談に、企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員が無料で相談に応じています。必要に応じて相談者の近くの弁護士に無料で相談を行うことができます。

また、この下請かけこみ寺事業の一環として、「移動弁護士相談会」を開催しています。

※相談は無料で秘密は厳守します。お気軽にご相談ください。

【下請かけこみ寺】フリーダイヤル 0120-418-618 または 099-239-0260

【(公財) かがしま産業支援センター】取引振興課：099-219-1274

相談日は以下のとおりです。

下請かけこみ寺 随時（土日・祝日・年末年始を除く）

無料移動弁護士相談会 平成26年12月3日（水） 薩摩川内市

平成27年2月4日（水） 南さつま市

「下請代金支払遅延等防止法（下請法）」 Q & A

★この事例は、下請法上問題となるでしょうか。

Q 自社が販売する精密機器の製造をB事業者へ委託しているA事業者は、納品後の検査に合格した日から60日後に下請代金を支払うこととしていたが、当該検査に10日を要し、納品から70日後に代金を支払った。A事業者の行為は下請法上問題があるでしょうか。

A **下請法第4条第1項第2号（下請代金の支払遅延の禁止）の規定に違反します。**

解説 親事業者は、物品等を受領した日から起算して60日以内に定めた支払期日までに下請代金を全額支払わないと「下請代金の支払遅延の禁止」（第4条第1項第2号）に違反します。このとき、検査に相当日数を要する場合がありますが、「物品等を受領した日」とは、物品等の受渡しが行われた日（納品日）であって、「支払期日」は、納品後に検査をするかどうかを問わず、「物品等を受領した日」を起算日として計算されます。

本件は、検査に10日を要したとして、納品から70日後に代金を支払っていますが、これは下請法に規定された支払期日（受領日から60日以内）を超過しているため、下請法上問題があります。

【下請法の相談はこちらに】

・公正取引委員会事務総局 九州事務所 下請課 092-431-6032

・下請かけこみ寺（かがしま産業支援センター）フリーダイヤル 0120-418-618

Information

～開催お知らせ・報告～

海外展開セミナー・個別相談会 開催のお知らせ

海外市場へのビジネス展開を目指す食品関連事業者等を対象に、専門家による海外展開セミナー等を次のとおり開催します。この機会に是非参加ください。(かごしまの「食」付加価値向上対策事業)

開催内容	日時等	場所
第4回個別相談会	平成26年12月11日(木) 13:30～16:30	鹿屋市
第3回海外展開セミナー 第5回個別相談会	平成27年1月27日(火) 基調講演:ハラル認証と イスラム圏ビジネスの 展開 事例発表:先例県内企業 13:30～17:00	鹿児島市
第6回個別相談会	平成27年2月19日(木) 13:30～16:30	薩摩川内市

※随時、当センターホームページでご案内します。

【お問い合わせ先】

(公財) かごしま産業支援センター 総務情報課
TEL: 099-219-1275 URL: <http://www.kric.or.jp>

鹿児島県経営品質表彰式・ 受賞企業報告会・記念講演会を開催しました

「鹿児島県経営品質賞」は、「顧客本位に基づく卓越した業績を生み出す経営の仕組み」を追求し、実践している企業を表彰することで、県内企業の経営品質向上活動への取り組みを促進し、本県産業界の活性化を図ることを目的として、平成16年度に当センターが創設した表彰制度です。

平成26年度は建設業向けソフト開発・保守を行っている(株)現場サポート(鹿児島市)が「優秀賞」を受賞されましたので、去る10月7日(火)に鹿児島市内のホテルで表彰式・受賞企業報告会・記念講演会を開催しました。

本県の経営品質向上活動が一層盛んになり、多くの受賞企業が出てくることが望まれます。



海外展開セミナーを開催しました

海外向けの商品開発などを検討している県内の食品関連事業者等を対象に開催しました。

開催日:平成26年10月2日(木)
場所:鹿児島市
参加者:66名

○基調講演 「食品輸出のイロハ」

講師:立命館アジア太平洋大学国際経営学部長 横山研治氏
各国の食習慣は変えられないが、入手可能性や価格は各企業の取り組み次第で変えられること、商品はどう造るかでなく、どう動かすかが大事であることなど幅広い観点から貴重な御提言がありました。

○事例発表 「鹿児島食材輸出の現況と課題及びその対策」

講師:弓場貿易株式会社 代表取締役 弓場秋信氏
輸出に対する経営者の覚悟、有意義な海外見本市への参加など輸出相手国を検討する際のポイント、自社の具体的な輸出支援など多岐に渡り貴重な御紹介がありました。

○個別相談会 6社参加

アドバイザー:立命館アジア太平洋大学 横山研治氏
弓場貿易株式会社 弓場秋信氏
かごしま産業支援センター 加藤剛氏



ITセミナーを開催しました

(株)スプラム代表取締役の竹内幸次氏を講師に、IT活用による営業戦略セミナーを開催いたしました。

開催 11月10日(月) 鹿屋商工会議所
講演 営業力を強化して売り上げを伸ばす!
～IT活用による営業戦略セミナー～

講師 (株)スプラム 代表取締役 竹内幸次氏

参加者 48名

商談会等において成約率を上げるためには、事前準備としてITを活用して業界動向、相手先企業情報や競合商品の分析を行う事が重要。経営者のビジョンや、自社商品の優位性を込めたホームページ、ビジネスブログ、動画をツールとして活用し、効果的に商談を進めるテクニック等を具体的かつ実践的内容で、事例を交えながら話していただいた。



※平成27年2月には鹿児島市でITセミナーの開催を予定しています。

Information

～開催報告～

鹿児島大学農学部ラボツアーを開催しました

大学等が保有する研究シーズと県内事業者のニーズをマッチングする機会として実施しているラボツアーを9月12日（金）に開催し、5名の先生方に研究シーズを発表していただきました。

- ①新しいヤムイモとその可能性 遠城先生
- ②新規飼料資源による畜肉品質の向上化技術 大塚先生
- ③食品の機能性・安全性の網羅的な評価システム
の構築及び食品開発への応用 システム 坂尾先生
- ④麴の高機能食品素材化 奥津先生
- ⑤サツマイモでん粉の高機能化と用途開発 北原先生



鹿児島大学農学部での開催は約3年ぶり、県内各地より99名の企業・団体・個人が参加されました。

各参加者は6次産業化を含め、新規事業やさらなる業績向上の可能性を模索しながら熱心に聞き入っていました。その後、それぞれの研究室等を訪問し意見交換を行いました。

農商工連携等実践セミナーを開催しました

伊佐・出水地区と肝属地区の2つの会場で地域活性化についての実践例講話のあと、各回お二人に「商品開発のプロセスと実践」というテーマで、喜びや苦労話を交えてお話しいただきました。

- 開催 9月22日（月）出水市中央公民館 67名参加
 講演 事例に学ぶ！農商工連携による地域活性化
 講師 中小企業基盤整備機構 鳥丸聡氏
 事例発表 ㈱YSフーズ 取締役企画開発室室長 山口大悟氏
 アネット(有) 代表取締役会長 尾曲修二氏

- 開催 10月3日（金）肝付町高山やぶさめ館 88名参加
 講演 事例に学ぶ！農商工連携による地域活性化
 講師 中小企業基盤整備機構 鳥丸聡氏
 事例発表 ㈱福山物産 代表取締役社長 重久浩氏
 ㈱平和食品工業 代表取締役 花堂伸樹氏



利益力アップのための 食品関連生産管理セミナーを開催しました

食品関連企業を対象に、生産管理体制を見直すことで利益力を高めるためのセミナーを鹿児島地区と大隅地区で開催しました。定員を大幅に超える参加があったほか、カイゼンにどう取り組めばよいかの質問やカイゼンコーディネーターと名刺交換するなど、各企業の感心の高さが伺えるセミナーでした。

- 開催 9月17日（水）・9月19日（金）
 講演 ①トヨタ生産方式の基本的な考え方
 ②生産現場における改善の着眼点、改善方法
 ③生産現場の省エネ・節電
 講師 ㈱トヨタ車体研究所TQM推進室
 (一財)省エネルギーセンター



中小企業のバトンタッチセミナーを開催しました

これから事業承継を考えている県内中小企業の経営者並びに後継者約100名を対象に、「中小企業のバトンタッチセミナー」を開催いたしました。

- 開催 9月11日（木）鹿児島県市町村自治会館
 講演 ①“いつか”のための事業承継
 ～その段取りと進めかた～
 ②引き継ぐことで強くなる、成功する
 事業承継のノウハウ
 ③税務・後継者育成など事業承継計画の作り方
 講師 中小企業基盤整備機構
 菫田恭久氏、酒匂健寿氏
 事例発表 ㈱生松工芸 代表取締役 石山隆通氏

参加された経営者や後継者からは、「後継者は決まっているが、どのように進めていけばよいかわからなかったので、参加してよかった」、「事例発表が大変参考になった」などの声が多数寄せられました。

事業承継は、経営基盤の強化、経営の活性化の観点からも重要な課題であり、県内中小企業の事業承継が円滑に行われることを期待しています。



Information

鹿児島県トライアル発注制度をご存じですか？

鹿児島県では、県内の中小企業等のみなさまが開発した優れた製品等の販路拡大を支援するため、県の機関が試験的に発注し、使用後の評価を行うトライアル発注制度を平成17年度から実施しています。これまでに、シラス・竹関連製品、環境関連製品、農業関連製品、工所用部材など119製品等を選定し、県の機関や公共工事で使用しており、平成26年度については下表製品が採択されました。トライアル発注制度の活用をお考えの企業様につきましては、下記問い合わせ先までご連絡ください。

【平成26年度の主なトライアル発注製品等】

製品等名	企業名	所在地	電話番号	使用する県の機関
クリスタル大島紬	(有)はじめ商事	奄美市	0997-52-1741	・商工政策課 ・大島支庁総務企画課 ・北薩教育事務所
車両の消毒装置「ホットキルS」	(有)鹿屋チーゼル機器	鹿屋市	0994-43-3335	・肉用牛改良研究所
エコノライト®HG（水銀灯代替LED照明/400W・500Wタイプ）	(株)エルム	南さつま市	0993-53-6930	・県立短期大学 ・鹿児島中央高等学校 ・県立図書館 ・志布志警察署 ・鹿屋警察署
Bodyphon	インターマン(株)	鹿児島市	099-206-6878	・警察学校
木製危険杭	(株)ランドアート	始良市	0995-66-5030	・北薩地域振興局建設部 土木建築課出水市駐在 ・大島支庁瀬戸内事務所
マサコート	スターハード(株)	薩摩川内市	0996-22-0263	・知覧食肉衛生検査所
防草ガード舗装	(有)三星商店	鹿児島市	099-294-3940	・指宿警察署

※採択製品のお問い合わせについては、各企業に直接お願い致します。

【過去5年間の実施状況】

年度	応募数	選定製品数	内訳	
			備品・消耗品等	工所用部材
22	28	13	11	3
23	25	12	11	1
24	29	9	8	1
25	24	9	8	2
26	16	8	8	2

※「備品・消耗品等」と「工所用部材」に重複があるため、選定製品数と内訳は一致しません。

※過去の採択製品及評価結果については、県ホームページに掲載していますので下記 URL をご覧ください。
<http://www.pref.kagoshima.jp/sangyo-rodo/syoko/trial/index.html>

【お問い合わせ先】

鹿児島県商工労働水産部産業立地課

TEL：099-286-2964 FAX：099-286-5578 E-mail:sangyo@pref.kagoshima.lg.jp



情報 KISC AUTUMN 2014

発行者：公益財団法人 かがしま産業支援センター
〒892-0821 鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館2F

TEL：099-219-1270（代表）
FAX：099-219-1279
E-mail：kisc@kric.or.jp
URL：http://www.kric.or.jp