

KISC

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

天然名水使用

創作
生かろ
なま

【創作生かろかん】黒かん・桜かん・福かん
かごしま新特産品コンクール「県知事賞受賞」

しつぱり・新食感！
創作
生かろかん

生かろかん

冬号

2016

有限会社徳重製菓とらや
代表取締役社長 徳重 克彦さん

今号の表紙



2015かごしまの新特産品コンクール県知事賞
第56回全国推奨観光土産品審査会厚生労働大臣賞
創作生かるかん
(霧かん) (桜かん) (橘かん)

有限会社徳重製菓とらや

代表取締役社長 徳重 克彦

<企業概要>

所在地 霧島市国分野口西 456-1
創業 明治 17 年
従業員数 130 名
事業内容 和菓子・洋菓子・パン製造販売
TEL 0995-46-1117
FAX 0995-46-8735
URL http://www.kokubutoraya.com
E-mail info@kokubutoraya.com

今号の表紙は、霧島市国分で明治17年の創業以来、和菓子を中心にふるさとの銘菓づくりを続け、平成27年4月に、新しい業態のカフェ併用の店舗「霧や櫻や」をオープンされた有限会社徳重製菓とらやの代表取締役社長徳重克彦さんです。

同社は、創業130余年を誇る老舗菓子店として和菓子・洋菓子・パンの製造販売を行っており本店はじめ、県内8店舗を展開しています。また、霧島市内を中心に小中学校用の学校給食事業（パン・米飯）を実施しています。現在、販売している商品は100種類程度あり、その中でメインとなる商品は20種類ほどです。



霧や櫻や (平成27年4月オープン)

◇新店舗「霧や櫻や」のオープン

平成25年12月、洋菓子の製造販売をしていた旗艦店が隣接する屋台村からの延焼被害に遭い、従業員一丸となり再建を目指し、平成27年4月に天降川沿いに移転し新店舗「霧や櫻や」をオープンしました。

この新店舗の基本コンセプトは「霧島」です。出来る限り特産品を活用したお菓子作りを心がけ、霧島らしい、霧島ならではの創作和洋菓子を取り揃え、2階のセルフサービスのカフェでは、ミニコンサートや菓子作り教室なども開催しています。

◇「創作生かるかん」の誕生

新店舗開店にあたり、かごしま産業支援センターの食プロの助成事業を活用し、地元の素材を活かした新商品の開発に取り組みました。その中の一つである「創作生かるかん」が、2015かごしまの新特産品コンクールで県知事賞を受賞、また、第56回全国推奨観光土産品審査会で厚生労働大臣賞（菓子部門で県内の土産品の最高賞受賞は初めて）を受賞しました。この「創作生かるかん」は、鹿児島島の伝統菓子のかるかんを現代人の感性に合うよう独自の工夫をし、霧島の天然名水と地元特産の自然薯を使って蒸しあげ、天然水を使って炊き上げた餡を包み、食べやすい半月の形です。霧かん（漉し餡）・桜かん（桜餡）・橘かん（密柑餡）の三種類があり、その特徴は従来のかるかん饅頭概念を超えた、これまでにないしっとりとした食感です。



霧島どら焼き



丸十〔生〕サブレ

◇今後の取組

「創作生かるかん」が鹿児島島の銘菓から全国銘菓になるよう、また「霧や櫻や」が霧島の情報文化の発信拠点となり、観光客や地元客をひきつける新名所になればと考えています。

これからも、老舗としての信頼と伝統を守りつつ鹿児島らしさをテーマとし今の時代に合った商品づくりに取り組み、今後も地域に貢献してまいります。

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 特集 プロフェッショナル人材戦略拠点開設
- 7 がんばってます キリシマ精工(株)
- 8 中小企業のための専門家派遣活用術
- 10 わが社の輝く女性 (株)下園薩男商店 大田祥子さん
- 11 ベンチャープラザコーナー
- 14 取引振興コーナー
- 15 県外・海外展示会への出展を支援
- 16 Information 平成28年度助成金の募集概要

私の 思い



鹿児島県経営品質協議会
代表幹事 **鶴ヶ野 未央**

昭和39年3月 鹿児島県生まれ
平成2年6月 株式会社九州タブチ入社
平成23年6月 代表取締役社長就任
平成27年6月 鹿児島県経営品質協議会
代表幹事に就任

卓越した経営を目指して

鹿児島県経営品質協議会は日本経営品質賞の考え方をもとに、卓越した経営を目指すための経営革新を実現する体質を作り上げる基本的な考え方や、経営品質向上プログラムの普及・推進を図ることを通じて、鹿児島県産業界の経営品質向上に寄与することを目的として、平成16年1月に設立されました。

設立より10年余りが経過、様々な活動を推進して参りましたが、未だ「経営品質とは何ですか」と言う質問を度々お受けします。本寄稿を機に改めて「経営品質とは何か」を考えてみたいと思います。

【品質とはもののふさわしさ適切さを意味している】

日本では「品質」という言葉は、製品の機能や特性を表すものと捉えられてきました。ものの質だから「品質」だという概念が定着しています。そのような概念が定着しているためサービス分野で品質活動が行われないうのは、品質という言葉が問題だ!! 品質ではなく質という言葉にすべきだと言う議論があるほどです。ここで重要なのは品質という言葉の概念です。クオリティの語源はギリシャ語の「クオリス」です。この言葉は「物事の明らかさ、適切さ」を意味しており、適切ということは、すべてに適切なことはありません。ある目的に対して適切かどうかで決まります。ある目的で適切なことであっても目的が違っていれば適切でなくなるのです。急いでいるお客様に対しての時間価値を目的としたサービスの質と、ゆっくりとくつろぎたい人向けの時間価値を目的としたサービスの質は異なります。このように品質は目的と深く関係している考え方なのです。

【適切さは状態で判断する】

また、この品質は状態を表しています。目的に対して適切さの度合いが状態です。適切さとは、「適切、不適切」というような二値でとらえるのではなく、状態を判断することが重要なのです。

目的を実現するために行っていることと、その状態をさらによくするためにやっていることをきちんと見ていかななくてはならないのです。

【経営品質とは目的を実現できる組織の状態を意味している】

経営品質というと少し耳慣れない印象を受けるかもしれません。しかし、品質は目的にどれだけ適した状態を意味していますから、製品やサービスを生み出す組織をどう経営するかについても、その経営が目的にふさわしいかどうかは判断できるはずです。

ベストセラーとなった「ビジョナリーカンパニー」という本の第2章の中に「時を告げるのではなく、時計をつくる」というタイトルがあります。経営品質の考えは、「正確な時を告げるのではなく、正確な時を告げる時計を生み出し続ける組織」に注目しています。良い製品を生み出せば事業を起こすことができます。しかし、お客様にとって価値がある良い製品を生み出し続ける能力を身に付けなければ事業を継続発展させることはできません。良い時計を生み出し続ける、すなわち、良い価値を生み続ける組織を作る経営の状態をもっと高めようということが経営品質の考え方なのです。

良い組織とは、いつでも同じ状態にあることではなく、様々な影響によってお客様の考え方は変化します。その変化に対してもっと高い価値を提供できるような組織を変えていく革新能力を高める必要があります。経営品質とは価値革新を生み出す組織の状態を高めようという考え方なのです。

～経営品質アセスメントガイドブックより引用～

本協議会が提供するものは、卓越した経営を目指す組織において「顧客価値による経営革新」の実現をサポートすることです。共に学び・共に実践することを通じて本県の地域経済の発展に貢献できるよう今後とも努力して参ります。

広告

おくやみ情報インターネット 弔電・供花も可能です

供花を贈る
故 ○○○○様
供花を申し込む - 受付終了まで 30分

弔電を贈る
故 ○○○○様ご遺族宛
弔電を申し込む - 受付終了まで 30分

おくやみ情報を必要としている方や、計報連絡にお困りのご遺族様にインターネットを通じて広く迅速に情報を発信するサービスを提供しています。

閲覧無料 | 供花申込 | 弔電申込 | 掲載お知らせメール

株式会社コレクトプラン
鹿児島市名山町 9-15-503
Tel : 099-219-1940
mail : ad@okuyami.or.jp

http://okuyami.or.jp/kagoshima/

※弔電発信は宛先の入力が不要、弔電料金は1500円のみ、葬儀の1時間前まで発信できます。

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

経営に役立つミニスクールを開催しています！

よろず支援拠点では、昨年7月から経営に役立つミニスクールを定期的に開催しています。1月までに15回開催し、延べ172事業者189名の方に受講いただきました。

ミニスクールは、事業者の皆様が気軽に受講いただけるよう定員を15名程度と少人数とし、午後6時～7時の時間帯で県産業会館7階にて開催しております。

事業者の皆様が普段気になっていることや知っておくと事業に役立つことなど、以下のような内容をテーマにして、セミナー形式で行っております。

- ・フェイスブックを活用してお店や商品をPR
- ・お店づくりに生かすディスプレイ術
- ・ロゴ・看板・のぼりを効果的に活用
- ・簡単な事業計画、資金繰り表の作り方 など

本年1月から3月は、「補助金のイロハを学ぼう！」、「センス良いチラシを簡単に作ろう！」「ホームページ用の写真をきれいに撮ろう！」の人気セミナーを毎月各1回開催しております。

セミナーへの参加により経営に役立つヒントを発見することも多いと思います。是非ご活用ください！



(ミニスクールの開催風景)

チラシ作成による顧客・販路開拓の支援事例

チラシはお客様に様々なお店の情報を直接的に訴えかける有効なツールです。しかし、お客様に手に取って見ていただかないと効果はありません。また、読んでいただき理解していただくことが重要です。

よろず支援拠点では、相談企業の商品やサービスの特徴、強みを顧客の視点から分かりやすく伝えるためにデザインの専門家を配置し、お客様に分かりやすく視覚情報としてどのように伝えるかをアドバイスします。

チラシ作成のポイントは、視覚的な整理として「①配置を揃える・まとめる・区別する、②書体・イメージカラーは3種・3色までとする、③表やイラストを使って分かりやすくする、④メリハリをつけ、シンプルにする」ことなどが挙げられます。また、情報の整理として「いつ、だれが、どこで、なにを、なぜ、どのように、いくらで (いわゆる5W 2H)」を明確にすることが重要です。

◆事例1◆ ～気軽に相談できる建築会社をPR～

鹿児島市 富士住宅産業(株) 様

【相談概要】当社は、新築・リフォーム・福祉事業など、お客様の様々なニーズに対応した地域密着の住まい作りを行っています。

お客様の要望に合わせ、自社でリフォーム事業のオリジナルチラシを作成して配布をしておりますが、お客様からの反応が余り見られないとして相談に來られました。

【支援内容】自社作成のオリジナルチラシを見せていただくと自社ができるリフォームの事例の説明が中心となり、悩みを聞いて欲しいという顧客視点での訴求が不十分でした。そこで、リフォーム事例を中心に載せるのではなく、「お客様が気軽に何でも安心して相談できる場所」を伝えるデザインを提案しました。また、リフォーム後に家族みんなが集まって団らんできるイメージを伝えることでリフォーム後の効果(ベネフィット)を伝えるチラシづくりを支援しました。チラシの効果でリフォームの問い合わせが多く寄せられるようになったという報告をいただきました。



(気軽に相談できる地域密着の建築会社をPR)

◆事例2◆ ～「親子のコミュニケーションを増やす」をPR～

鹿児島市 かごしまハビネス 様

【相談概要】 当社は、放課後の児童クラブの運営を行っている非特定営利法人です。

新年度の児童クラブへの申し込みが年末から始まるため、保護者に自分たちの事業を理解していただき、たくさんの児童にクラブを利用してもらえるようPRチラシを作りたいと相談に来られました。

【支援内容】 当社が児童クラブを運営する際にどのようなことを意識してどのような活動を行っているのかをお聞きすると、単なる児童のお預かりということではなく、子供たちに色々な経験をしてもらいたいということで、自社でイベントを企画したり、色々なイベントを積極的に活用していることとお話されました。そこで、当社が運営する児童クラブは「親子のコミュニケーションを増やす」場であることをキーワードにして、チラシに子供が母親に児童クラブであったことを説明している写真を載せて、保護者に実際の児童クラブを利用していただいた際の様子をイメージできるチラシづくりを支援しました。

1月に入り、チラシを見て問い合わせをしたという話をいただくことが多く、チラシの効果を実感しているという報告をいただきました。



(親子の絆づくりにつながる児童クラブをPR)

◆事例3◆ ～オーダーメイド商品のめくもりをチラシでPR～

鹿児島市 おはりこ 様

【相談概要】 当社は、洋服のお直しやウエディングドレス、オーダーメイドの洋服を作っています。

お客様にオーダーメイドで作るオリジナル洋服の良さを知っていただくために自分なりにチラシを作ってみたものの、何をどのように伝えたらいいのか、しっくりこないとして相談に来られました。

【支援内容】 当社が作成したチラシは、情報が多く、サービスの内容が伝わりにくい内容になっていましたので、手作業でオーダーメイドの洋服作りを行っている当社のサービス内容が伝わるよう写真と手書きの温かみのある文章を添えた個性的なチラシづくりを支援しました。

チラシを受け取ったお客様から、「捨てられない」、「触りたくなる」、「かわいいので部屋に貼った」等の声を聞いて、温かみのある手元に残しておきたくなるチラシとしてPR効果がありましたとご報告をいただきました。



(手書きでオーダーメイドの洋服をPR)

◇◇お気軽にご相談ください◇◇

相談申込み・問合せ先

◇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：yoroazu@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）

※毎月第4金曜日は、鹿児島県大隅加工技術研究センターで実施しています

◇日曜相談会（予約制）

毎月第4日曜日 午後1時～5時 アイムビル4階会議室で開催中



特集 プロフェッショナル人材戦略拠点開設!!

プロフェッショナル人材戦略拠点が、1月29日（金）から業務を開始しました。

戦略拠点では、人材戦略マネージャーをはじめ3人のスタッフが、県内の中堅・中小企業の新製品開発、新規販路開拓をはじめとした各分野での新たなチャレンジをリードできるプロフェッショナル人材とのマッチングをサポートします。



【経営課題への挑戦】

- 1 今の経営でもやっていけるが、5年後、10年後を考えて今のうちに手を打っておきたい。
- 2 将来は息子に商売を引き継がせるつもりだが、自分の代のうちに、もう一度成長軌道に乗せたい。
- 3 自社の技術に自信はある。域外や海外への展開に向けて今こそ勝負したい！
- 4 既存の製品を超える新製品を打ち出したい！



まずは、プロフェッショナル人材戦略拠点にご相談ください。



企業のチャレンジを担える人材とのマッチングをお手伝いします。

新たなチャレンジに求められる人材の活用を決めるのは経営者自身です。
企業に必要な人材を活用し、潜在的な力を呼び覚ますことで、
あなたの会社と地域の経済を次のステージへ！

拠点スタッフ紹介

<人材戦略マネージャー>

ろくたん しょういち
六反 省一



かごしま産業支援センター理事長を兼務。
本県の中小企業の発展こそ私たちの使命。経営者のチャレンジを人材面で応援します。

<人材戦略サブマネージャー>

いき いさお
伊喜 功



長い間の行政経験を活かしつつ、企業の成長戦略を具現化していく人材雇用を支援します。

<人材活用支援専門員>

わたなべ まこと
渡邊 誠



県内金融機関での営業店運営の業務経験を活かして、「中堅・中小企業がさらに成長できるようサポートします！」

【お問い合わせ先】(公財) かがしま産業支援センター プロフェッショナル人材戦略拠点

TEL : 099-219-9277 FAX : 099-219-9266

がんばってます

キリシマ精工株式会社

■会社概要

キリシマ精工株式会社は、社長が以前工場長として勤めていた精密部品加工の会社倒産に伴い、当時の仲間と一緒に働きたいと集まり、平成18年に創業しました。切削、精密微細加工の技術力を活かし、半導体金属部品、光通信金属部品、精密金属部品、電子部品、装置部品など幅広い分野の部品を製作しています。また、金属の塊から一工程で削りだす事を可能にした独自の工法（カーブカット工法）で、世界最小の0.2mmのステンレス製のサイコロの製作を可能にするなど、その高い技術力が注目されています。



キリシマ精工株式会社

■当社の優れた技術

当社は、超精密金属加工メーカーとして、コバルト材、42アロイ、チタン等難削材の微細加工を得意としています。

そのなかで、顧客の技術的な要望に応えるため、保有する単軸マシニング機のみで加工できる技術の開発に取り組みました。従業員の知恵や技術を集め、試行錯誤の末、切削機器の機能をフル活用した独自のカーブカット工法を開発しました。

カーブカット工法は、最新の機械ではなく、保有する切削機械を使い、治具に工夫を凝らしたものです。その最大の特徴は、難削材の金属塊から、一発加工で微細で精密な加工ができるということです。部品加工には様々な工作機械を使い、複数回の加工を必要としますが、このカーブカット工法で加工することで、工期の短縮、コスト削減とともに高品質を確保しました。

この独自の技術開発が認められ、平成27年第10回南日本経済賞を受賞しました。

また、かごしま産業支援センターの支援事業を活用し、東京や大阪、台湾などの展示会にも積極的に



カーブカット工法による製品

キリシマ精工株式会社

代表者：代表取締役 西重 保
 本社：霧島市国分川原918-7
 創業：平成18年 8月
 資本金：1,000万円
 従業員数：31名
 事業内容：精密金属加工
 TEL：0995-73-4311 FAX：0995-73-4313
 URL：http://www.kirishima-seiko.jp

参加しており、カーブカット工法で製作した0.2mmサイズのサイコロ、ピラミッドの中に吊ったチェーンやさまざまな製品サンプルを展示し、当社の高い技術力をアピールする機会となっています。

展示会では、来訪客から声をかけられ、サンプルを作ることから、取引に繋がることも多く、その際も難しい注文にもチャレンジする姿勢でお客様の意見に耳を傾け、相談を受けることにより信頼関係を築いています。

最近では、専門医のアイデアをもとに世界的にも類のない形状の医療用器具を開発したり、幅広い分野（光通信・半導体・医療・衛星関連などのメーカー）の部品を製作しています。



機械要素技術展（大阪）

■当社の経営理念

我々（全従業員）は【夢の工場】を目指し、我々の持てる知恵・技術を出し合い、“努力”を惜しまず仕事を通じて社会に貢献します。

■今後の展望・抱負

航空、コンピュータ分野などのグローバル企業に採用されるまでになりましたが、さらに当社ならではの精密加工を要求される分野へも挑戦したいと考えています。

たくさんの方に助けていただいて、今の会社があります。これからもお客様の望む製品づくりのために、仲間を信頼し、常に技能・技術向上を怠らず仕事を通じて社会に貢献し、「メイド・イン・キリシマ」として世界へ通用する製品づくりを目指します。

中小企業のための専門家派遣活用術

～経営革新をサポートする専門家を派遣します～

センターでは、創業者や経営革新を図る中小企業者が抱える経営、技術、IT、マーケティングなどのさまざまな問題を解決するために、「専門家派遣事業」を実施しています。

この事業では、センターに登録している民間の専門家を複数回派遣して、専門的見地から診断・助言を行いますので、継続して問題解決に取り組むことが可能となります。

今回は、「ムダ排除および不良低減による生産性の向上」を目標に、改善活動に取り組んだ事例を紹介します。

アクシス株式会社



代表取締役 久保 孝男 氏

<企業概要>

所在地：薩摩川内市樋脇町市比野 2424-7
 (工場) 薩摩川内市樋脇町市比野 9508
 TEL：0996-38-2050
 創業：平成4年4月17日
 資本金：1,000万円
 従業員数：13人
 業種：金型・精密部品製造業
 URL：<http://www.jp-axis.com>

【専門家派遣のテーマ】

ムダ排除および不良低減による生産性の向上

【派遣専門家】

株式会社トヨタ車体研究所
 小瀨 実 氏

【派遣期間】

平成26年9月～平成27年9月
 (合計10回)

【派遣経費】 537千円

(企業負担1/3：179千円、
 センター補助2/3：358千円)

Q. 専門家派遣事業を利用したきっかけは

当社は、電子部品、自動車、半導体関係の金型の設計製作及び精密部品加工を基本として、協力会社との分業構造により、各種の加工を行っています。

これまで、かごしまモノづくり推進協議会の活動に参加する中で、生産性の向上、不良低減の活動に取り組んで来て、考え方としては理解出来ていたのですが、実践する手段や方法がわからず、なかなか成果に結びつかない状況がありましたので、この活動をより一層深め具体化する必要性を感じていました。この事業を活用した企業さんからも、話を聞いておりましたので、かごしま産業支援センターに相談し、専門家派遣事業を活用して改善活動に取り組む事にしました。

Q. どのような目標を設定しましたか

生産性の効率化と品質向上を目標に、中間製造部部长を推進リーダーとし、『ムダ排除および不良低減による生産性の向上』をテーマとして、以下の目標を設定しました。

- 1人時間当り限界利益：2,814円 / h → **3,000円 / h**
- 不良率の低減 (社内不良率)：0.7% (ISO 目標値)
 → **0.15%** (専門家派遣事業時の設定変更)
 (社外不良率)：0.1% (ISO 目標値)
 → **0.05%** (専門家派遣事業時の設定変更)

Q. 専門家からの支援内容を教えてください

作業の標準化、マニュアル化、3Sの徹底、不良の原因分析等の課題を抱えておりましたので、株式会社トヨタ車体研究所の小瀨専門家から、トヨタ生産方式に基づく支援を受けました。



金 型

【支援内容】

- ・工程診断と物と情報の流れ図作成による問題のまとめ
- ・不良低減に向けた問題解決の進め方と要因解析のやり方の教育
- ・実際の不具合内容を題材とした「なぜなぜ分析」のやり方の実践
- ・図面、材料、半加工品など前工程からの受取基準と自工程の良品条件整備
- ・統一された作業手順書の作成
- ・受注～出荷までの問題と各担当の困り事の対策

Q. 具体的にどのような成果がありましたか

今回、専門家派遣事業を活用し改善活動に取り組んだことで、ムダを意識して排除する考え方が浸透し、社員一人一人の意識改革、社内の意識向上が図られました。また、作業手順書に工程の流れだけでなく、写真や注意点を添付したことで、指導される側も分かりやすくなり、誰がしても安全に間違いのない作業が出来るようになりました。

また、ムダな動きを排除することで工数低減につながり、短納期品に対しても工程を崩すことなく納期対応が出来るようになりました。

当初の目標に対する成果は、次のとおりです。

(平成27年9月実績)

1人時間当り限界利益：2,810円 / h → 3,166円 / h

不良率の低減 (社内不良率)：0.15% → 0.05%

(社外不良率)：0.05% → 0.03%

社外不良率は、現在0.01%以下と大変満足のいく結果になっていますが、これに甘んじることなく、更に高い目標値を定め取り組んでいきたいと思っています。



専門家による支援風景

Q. 制度を活用した感想をお聞かせください

生産性の向上と不良率低減を目標に、1年間支援を受けたことによって、物と情報の流れを整理し情報の停滞、物の停滞等、どのような問題があるかを明らかにし、材料や仕掛品の受け取り基準や後工程に流すための良品条件を整備したことで、これまで曖昧だった部分が明確になり社員の意識改革が出来たと思います。生産性を「見える化」することによって、ムダを意識し排除する考えが浸透してきたと思います。

また、各担当者の「受注から生産・出荷までの困りごと」を対策書としてまとめ、実施していますが、特に問題なく動いています。「困りごとメモ」の実施は、現在も継続しており現場の声に耳を傾け、何かあれば皆で対策を考えていく体制となっています。

このような生産改善活動は、どこかで立ち止まり課題の整理や改善の取り組みを実施することが必要

だと思っています。そうでないと、いつまでも同じことの繰り返しで状況を変えることは出来ません。

今回、作成した作業手順書を最終形とするのではなく、日々の業務の中で使いながら都度、皆で相談し改定を行い、継続していきたいと考えています。

支援内容を、いかに全社員に伝え情報を共有化し取り組んでいくか、難しい部分もありましたが、中間推進リーダー、工場長、各部署のリーダーはじめ全社員が協力しながら熱心に取り組んだことが、成果につながったと思います。

Q. 今後の自社の取組についてお聞かせください

現在の取引先からは、部品の精度や品質、適正価格での提供ということに関して評価して頂いております。社外への不良流出がかなり少なくなっている事が、製品の信頼性に繋がっていると思います。

今回、専門家派遣事業を活用し、生産改善活動に取り組んだことで、当社の強みである短納期対応がより可能となりましたが、モノづくりの企業として、常に技術のレベルアップを図っていかないとはいけません。そのためには、基準的なシステムが必要となります。今回、こういうシステムが構築されましたので、これを実行しながら更に高い目標値を設定し生産性の向上を図りながら、技術の向上に取り組んでいきたいと思っています。

今後の経営革新の取組において、また専門家派遣事業を活用できればよいと思います。

【専門家から一言】

改善活動の進め方や改善のヒントに対して、推進リーダーの中間製造部部長を中心に、全社を挙げて真剣に取り組んでいただいたおかげで成果につながることができました。

これからステップアップさせるためには、さらに高い目標を掲げ、短納期対応のしくみづくりや多能工化教育など継続して取り組んでいただきたい、「自分たちの会社は自分たちでしか変えられない」ということを念頭に置き活動されることを期待します。

株式会社トヨタ車体研究所 小濱 実 氏

■ 専門家の派遣について (案内) ■

かごしま産業支援センター独自で行う専門家派遣事業

【対象要件】

- ・創業者又は経営革新等を行い、経営の向上を目指す意欲のある中小企業者。
- ・創業又は経営革新等経営の向上についての目標が明確であること。
- ・専門家の派遣により、支援の効果が期待できること。

【費用の負担】

- ・専門家派遣に必要な経費 (謝金・旅費) の2/3の額を当センターで負担いたします。

【派遣企業の決定等】

- ・上記要件に照らして審査の上、派遣適否を決定します。

国の制度による専門家派遣 (ミラサポ)

- ・当センターで窓口相談を受けた後、必要と判断された場合は、最適な専門家を無料で派遣します。

(無料の専門家派遣は、1企業あたり年間3回まで可能。)

【問い合わせ先】 (公財) かごしま産業支援センター 相談経営課

TEL : 099-219-1273 FAX : 099-219-1279 E-mail : keiei@kric.or.jp

わが社の輝く女性！

今号は、阿久根でとれた新鮮な魚を使用し、伝統の味を守りながら、トレーサビリティのとれた安心・安全な塩干水産物の加工・販売を行う株式会社下園薩男商店の本社湯田工場長の
大田祥子さんです。

株式会社下園薩男商店

所在地：阿久根市大川54
湯田工場：薩摩川内市湯田町1013-1
創業：昭和14年
TEL：0996-28-0200
FAX：0996-28-0854
Mail：info@marusatsu.jp
URL：http://www.marusatsu.jp

大田 祥子

本社湯田工場長

阿久根市出身
平成20年7月入社
血液型 O型
趣味は娘との外出です



◇会社紹介

弊社は、前浜、阿久根漁港を主な仕入れ先とし、主にうるめいわし丸干しの加工、販売をしています。

阿久根は丸干しの加工屋が昔から多く丸干しに適した「苦みの少ない丸干し」＝「エサがお腹の中に残っていない」魚を専門に漁獲する漁師がいます。その魚を市場で入札後すぐに塩水漬けし魚体、魚質に依って加工をしています。どんなに遅くなくても全てその日のうちに加工しています。また、自社でヒスタミン検査を行い、水産試験場などの協力を頂きながらヒスタミンの抑制にも取り組んでいます。昨年末にはHACCPの承認も得ました。今後さらに付加価値の高い商品作りが出来ればと思っています。



うるめいわし丸干し

◇会社での担当部署は

現在、工場長として勤務しています。仕入れた魚を工場内で加工する工程と商品を全国のお取引先に取りめるまでの営業総務および外国人労働者の管理、経理など一通り行っています。

◇入社のきっかけは

こちらに勤務する前同じ業種の丸干し屋に嫁いでいました。その時に丸干しの加工法や経理総務に関することを少し学んでいましたので家業を畳んだときに声をかけていただきました。今でいうスカウトです。

◇仕事上での印象深い体験談など

入社して4～5か月くらいの時、納品数量を達成出来ないことがありました。まだ原料に対しての出来高が把握しきれてなかったのです。

お取引先の方から「信用して発注したのに」との一言がかなりショックでした。でも信用が第一ということはこの時しっかりと記憶されたと思います。

それ以降「できません」「間に合いません」はあまり口にしたくないので事前準備は得意ではありませんが怠らないように気をつけています。

◇工場長として心がけていることは

弊社の主力である製品の原料は4月頃から12月頃までが多く水揚げされます。冷凍原料を一切使用していませんので仕入れた原料はすぐに他の作業を止めて全従業員総出で加工に入ります。原料によって毎日加工法が違いますので常に各部署と情報を取り合っただけの作業となり誤った情報が入ってしまうと製品の出来を左右します。仕入れから一次加工、二次加工と進めていく中、チームリーダーの存在はとても重要です。リーダーからの情報で製品を商品として出すことも多々あります。各リーダーとの情報の共有がなくてはできませんし頼れる人達です。この人達の協力のもとお取引先から信用していただける商品作りを常に心がけています。



旅する丸干し

◇会社への思いや抱負について

最盛期の水揚げの全体的な量は年間あまり変化はないのですが魚体や魚質は年ごとに違います。

大手取引先との商談はうれしい反面、年間契約となると原料が足りるか心配になることもあります。しかし、丸干しの消費は年々落ち込んでいます。そのために弊社では新たな丸干しの食し方を提案できるよう商品開発部で取り組んでいます。

その初めての商品「旅する丸干し」が、平成26年度農林水産祭水産部門天皇杯受賞、また、かごしま産業支援センターの食プロの助成事業を活用し商品化した「旅する焼エビ」が2015かごしまの新特産品コンクールに入賞するなど、いろいろなところで評価を頂けたことはたいへんうれしく思っています。今後、子供のころから丸干しに親しんでもらえるよう食育などにも力をいれていきたいと考えています。

ベンチャープラザコーナー

第65回ベンチャープラザ鹿児島「二水会」

平成27年11月11日(水)鹿児島市において開催し、県内の3社と県外の1社にビジネスプランを発表していただきました。(発表企業累計215社、うち県内企業158社)

県内企業の発表は、(有)翔輝、ヤマト電子(株)、南薩食鳥(株)の3社からそれぞれ発表していただきました。100名を超える参加者は、発表に興味深く耳を傾けるとともに、質疑応答も活発で盛会となりました。

○発表その1 今までに無い中間挿入ナット

有限会社 翔輝

代表取締役 鶴田 樹四美
鹿児島市田上7-33-8
TEL : 099-296-8614
FAX : 099-282-4680
URL : <http://www.one-shot-one.com>



発表する松下さん

(有限会社翔輝)

- 4 従来より、施工時間の短縮、コストの削減がはかられ、人手不足の解消に効果が期待できるなど多くのメリットがもたらされます。



ワンショットワン



発表内容 (販路拡大・業務提携)

《企業紹介》

1986年の創業以来、地場建設工事に付帯する電気、設備工事や大手電機メーカーの電気設備工事を行ってまいりました。

今回、建設工事を行う際、施工時間短縮やコスト削減等、様々なメリットをもたらす中間挿入ナット『ワンショットワン』を開発し、2015年9月1日より自社ホームページにて販売を開始しました。

《商品開発のきっかけ》

建設現場で、寸切りボルトにナットを挿入する際に、ボルトの先端から挿入する必要があるため、どうしても手間がかかっていました。

一方、すでにボルトの中間部に挿入する事の出来る、中間挿入ナットというものはありましたが、値段が高く、手軽に使用する事は出来ませんでした。

そこで、手間とコストをもっと削減できるのではないかと考え、手間もコストも削減できる『ワンショットワン』の開発に取り組みました。

《商品の特徴》

『ワンショットワン』とは、ボルトの中間部に挿入することの出来る、中間挿入ナットです。

『ワンショットワン』の主な特徴として

- 1 左右の開閉片により、片手で簡単に着脱する事ができる
- 2 素材にポリカーボネートを使用し、価格を抑えた
- 3 熱伝導率が低く絶縁性に優れている

発表後の成果・感想

『ワンショットワン』がまだ世間から認知されていないなか、今回このような発表の機会をいただき、誠にありがとうございました。

業種の違う方々とも交流する事ができ、大変よい経験をさせて頂きました。皆様から貴重な意見やアドバイスをいただき、今後の商品開発、販路拡大の参考になりました。

参加者の皆様及びご尽力頂いた関係者の皆様に心より感謝申し上げます。

今後の展望

- ・チラシ、サンプル品の配布等を行いながら『ワンショットワン』の知名度をアップさせていきます。
- ・現在、『ワンショットワン』は1種類(ネジサイズW3/8)しかないため、今後は他のサイズの製品化も検討しています。
- ・製品の強度をあげるため、材質に金属を使用するなど、他素材での製品の開発も検討しています。
- ・現在、『ワンショットワン』が主な使用先としている、建設現場以外の、DIYなど他業種への転用も可能ではないかと考えています。

○発表その2 **Beyond the Limit of the glass**
ガラスの限界を超えるガラス材料・加工技術への挑戦

(ヤマト電子株式会社)

ヤマト電子株式会社

代表取締役 太田 明宏
 出水市高尾野町大久保3816-23
 TEL : 0996-82-3411
 FAX : 0996-82-3334
 URL : <http://www.yamato-elc.com>



発表する甲原主任

微細加工ガラスは、板状のガラスにφ1未満の細かい穴を無数に加工することを特徴とするガラス加工技術です。

ガラスへの穴開けは、マニュアルで行うため大量生産を行うことが難しい技術でしたが、弊社が得意とするガラス成型技術を応用することで大量生産を可能にしました。

市場としては、センサーの様な細かい電子製品用パッケージとしての需要が見込まれています。

発表内容 (販路拡大・業務提携)

《企業紹介》

ヤマト電子株式会社は、1978年(昭和53年)の平面蛍光管(VFD)用カバーガラスの開発と製造から始まった会社です。その過程で、ガラスの限界への挑戦をテーマに事業を進めています。

《OUR MISSION》

環境に優しいガラス材料・ガラス成型技術の提供を通じてお客様の厳しいニーズに対応する。

《商品の特徴》

ヤマト電子のオリジナル製品として、レーザーを用いた局所加熱封止に利用できるガラスフリットと種々の形状に加工されたガラス成形品があり、これらの技術を応用したモバイルアクセサリ製品が多数あります。



ガラスフリット

ベンディングガラス

局所加熱封止材料であるフリットが開発されたことにより製品化が困難と考えられていた中小型有機ELの商業化が可能となり、現在市場で流通している中小型有機ELパネルの封止材の90%以上のシェアを占めています。

ベンディング(曲げ)ガラスは、板ガラスを特殊技術で様々な形状に加工することができます。ベンディングガラス市場は今後も伸びていく市場であり、車載用カバーガラスに代表される市場性の高い分野への進出も期待される技術でもあります。



微細加工ガラス

穴断面

四角穴

円穴

アクセサリ製品は、スマホ用ケースからマグカップ及びベンディングガラスで利用されている印刷技術をベースに様々なデザインの製造や開発を行っています。

量産使用に限定されず、種々のオリジナルパッケージを1個から作製できるのも強みの一つです。



スマホ用ケース



マグカップ

発表後の成果・感想

技術や製品について発表できたことで、県内の方にも当社のPRが出来たのではないかと感じております。

ガラスの可能性について、参加者が少しでも理解していただき、今後、他の業種からも新たな用途、加工について提案いただけたらと思います。

今後の展望

今後、さらなる成長が見込まれる有機ELパネルの封止材の供給拡大を目指すとともに、車載用の製品など市場性の高い分野へも当社の技術を用いた商品展開ができるように励みたいと思います。

○発表その3 メイドインジャパンのハラルビジネス

(南薩食鳥株式会社)

南薩食鳥株式会社

代表取締役 徳満 義弘
南九州市知覧町郡3635
TEL : 0993-83-2086
FAX : 0993-83-2804
URL : <http://ajinatori.com>



発表する黒木専務

また加工品では、豚肉や豚肉由来成分は全てが禁止、アルコールも禁止であるなど、多くの制約があるなかで製造加工する必要があるため、純粋な日本食を製造するのも容易ではありません。



チキンカレー



鶏ラーメン

発表内容 (販路拡大・業務提携)

《企業紹介》

南薩食鳥株式会社は、南九州市知覧町にあり、昭和48年に創業した食鳥処理加工の食品会社です。平成13年からは、製造会社として株式会社エヌチキンを設立し、当社は販売を主体とした経営スタイルをとっています。主な材料は、ブロイラー種鶏、採卵用親鶏をメインとして、全国の養鶏場からの仕入れを行っており、ブロイラー種鶏の全国シェアは40%になり国内トップの位置づけとなっています。

《商品開発のきっかけ》

ハラルビジネスに取り組んだきっかけは、国内で販売が不安定なムネ肉を欧米に輸出したいとの発想からで、次第に中東にも目を向けるようになりました。そこで初めてハラルと出会い、その魅力に惹かれ、これに挑もうと決断しました。

その中でも、地元在住のムスリムの方々との交流を行い、ハラルの本場であるマレーシアを訪問したことは、ハラルに深く関わる要因となりました。



チキンソーセージ



チキンハンバーグ

《商品の特徴》

ハラルの場合、畜肉に関しては特に厳格です。豚肉以外であればOK というわけではなく、

- ①イスラム教徒が屠畜に従事すること
- ②定まったお祈りを1羽単位で行う

など、日本の取扱いとは大きく異なる内容です。

発表後の成果・感想

当日の会場で、多くの方からご助言を頂きました。また、今回の発表でハラルビジネスに参画することを決めたという方もおられ、非常にうれしく思いました。

また、県外の自治体からも同様の発表を依頼されるなど、二水会をきっかけに人脈の広がりや、自社の宣伝機会も多くなるなど、大いに効果のある発表であったと喜んでおります。

今後の展望

国内での弊社のハラル事業の拡大を目指し、流通面でのパートナーが重要でありますので、全国展開されている企業や、それらを支援する機関、大学等との連携が更に重要であると考えております。

それらの機関との連携とあわせて、新しいハラル認証の取得が事業拡大の大きなポイントになると考えております。そのため、海外展開を含めた、国内最高のハラル認証の取得を目指していきたいと考えております。

◇◇◇ 「二水会」 開催予定 ◇◇◇

平成28年度もベンチャープラザ鹿児島「二水会」の開催により、県内中小企業へビジネスプラン発表の場を提供し、販路拡大、資金調達等の取り組みを支援します。

※二水会での発表を希望される企業の方はお気軽にご相談ください。

◆◆◆ 取引振興コーナー ◆◆◆

『平成27年度 九州7県合同広域商談会』を開催しました

中小企業の新規取引先の開拓・情報収集を目的として「九州7県合同広域商談会」を京都市で開催しました。今回は、関東、中部、近畿、中国、九州地区の発注企業59社と九州各県から119社の受注企業が参加して、1面談、20分間の個別面談方式による商談が行われました。本県からは、29社の受注企業が参加して活発な商談が行われました。この商談会をきっかけに新たな取引が開始され、多くの取引成立に結びつくことが期待されます。



商談会 会場風景

開催日	平成27年12月10日（木）
場所	ホテルグランヴィア京都（京都市）
主催者	（公財）全国中小企業取引振興協会 九州7県支援機関
発注企業	59社（61小間設置）
受注企業	119社（うち鹿児島県企業29社）
実績	商談数487面談 今後、フォロー調査を実施予定

◆◆◆ 発注情報

仕事を発注・受注したい企業に取引の紹介あっせんを行っております。あっせんのご希望がありましたらご連絡ください。

*九州合同発注開拓調査（2回目）で発注申し込みがあった一部を掲載しました。

なお、お手元に届くまでにあっせん済みになっている場合もありますので、その際はご了承ください。

	所在地	発注品目	数量	加工内容	発注条件	
					必要設備	材 料
1	長崎県	・自動巻線機部品 ・FA機器設計製作	協 議	・機械加工 ・自動機設計～製作	NC旋盤、複合機 MC、フライス盤 平研磨機、円筒研磨機 ワイヤー放電加工機 他	SUS S45C SS、AL 他
2	熊本県	・ダイカスト金型 ・プレス金型製作	協 議	・金型製作加工	NC旋盤 マシニングセンター ワイヤー放電加工機 他	工具鋼
3	鹿児島県	・省力化装置部品	協 議	・板金加工 ・金型（樹脂、金属） ・押し出し（アルミ）	同左加工設備一式	SUS304 SUS316 C6800
4	鹿児島県	・産業機械部品	協 議	・機械加工	センタレス加工機 マシニングセンター 他	セラミック φ3～20mm
5	鹿児島県	・真空機器部品 （将来的）	300ヶ/年	・ベアリング加工 ・ハウジング加工	同左加工設備一式	FC
6	鹿児島県	・精密加工部品 （将来的）	協 議	・精密機械加工	マシニングセンター 旋盤、測定器具 他	アルミ 鉄 ステンレス
7	鹿児島県	・フランジ用 プレス部品 （将来的）	1,000～ 20,000/月 1,000～ 20,000/Lot	・タップ加工 ・面取り加工	マシニングセンター タップ盤 他	SAPH440 SCM435 SUS S45C
8	鹿児島県	・自動省力化機械	協 議	・機械加工	マシニングセンター 旋盤	SUS304 SS

【お問い合わせ先】（公財）かごしま産業支援センター 取引振興課 TEL：099-219-1274

県外・海外展示会への出展を支援

【新市場販路開拓助成事業】

新製品等の販路開拓を目指す県内中小企業等への支援として、県外の展示会に出展しました。

・スーパーマーケット・トレードショー2016（東京）

スーパーマーケットを中心とした流通業界、小売・中食・外食産業に向けた商談展示会「第50回スーパーマーケット・トレードショー2016」に鹿児島県と連携してブースを設け、県内中小企業の新規販路開拓を支援しました。



開催日	平成28年2月10日（水）～12日（金）
場所	東京ビッグサイト 東ホール・西ホール （来場者数 90,518人）
出展企業 【展示品】	(有)大成畜産 【自然づくり無添加ハム・ソーセージ】 南薩食鳥(株) 【味なとり「旨味」セット】 藤安醸造(株) 【kouji juice 糀ジュース】 (株)山川食品 【本干しスライス】 食品関連産業経営者塾参加企業20社

国内外の食品・飲料関連企業2000社以上が一堂に会した「スーパーマーケット・トレードショー2016」。会場は常に来場者でごった返し、至るところで質問や商品説明を求める声が聞かれました。鹿児島県の食材や加工品に興味を持つ来場者が多く、今後の販路開拓に期待が持てる商談会となりました。

【製造業海外取引支援事業】

海外への取引拡大を図ろうとする県内製造業者への支援として、今年度は海外の2か所の展示会に出展しました。

・台北国際エレクトロニクス見本市（台湾・台北）

台湾と海外の電子メーカーが最新のテクノロジーと製品を発表するための場を提供する「台北国際エレクトロニクス見本市」に「鹿児島県ブース」を設け、本県企業2社が出展しました。



開催日	平成27年10月5日（月）～9日（金）
場所	台北世界貿易センター 南港展示ホール （来場者数 45,000人）
出展企業 【展示品】	キリシマ精工(株) 【超微細部品】 (株)サツマ超硬精密 【電池用金型など 多工程部品】

展示品として、高度な加工技術が要求される精密部品や超硬部品を出展し、多くのブース来訪者が興味を持って足を止め、出展企業担当者の説明に耳を傾けていました。また、期間中には、見積依頼や金型技術についての質問もあるなど、今後の具体的な商談が期待されるなどの成果が得られました。

・Manufacturing Indonesia2015（インドネシア・ジャカルタ）

東南アジアで最大級の工作機械、産業機械、工具メーカーの総合見本市「Manufacturing Indonesia2015」に「鹿児島県ブース」を設け、本県企業2社が出展しました。



開催日	平成27年12月2日（水）～5日（金）
場所	ジャカルタ国際展示場 （来場者数 27,000人）
出展企業 【展示品】	交和電気産業(株) 【大型LED照明】 (有)ショウナンエンジニアリング 【マグネット・インライン・フィルター】

一般来場者から展示品に係る技術についての質問が多くなされました。また、現地企業や経営コンサルタントからの紹介等による来客もあり、展示会中に商社代理店に試作機を1台納品する商談がまとまるなど、今後のインドネシアでの販路拡大が期待されるなどの成果が得られました。

Information

平成28年度

※助成額・内容の変更があります

研究開発助成金及び産業おこし挑戦助成金の募集概要（予定）

○募集期間：4月上旬～5月上旬

詳細は、かごしま産業支援センターのホームページ（<http://www.kric.or.jp>）に3月末掲載予定です。

【研究開発助成金】

事業名	事業内容	募集対象	事業期間	助成率	助成額
① 新事業研究開発助成事業	新技術、新製品等の開発など技術高度化を志向する中小企業者等に対し、研究開発や試作品開発等に要する経費の一部を助成	県内中小企業	単年度	対象経費の2/3以内	300万円以内
② 重点業種研究開発支援事業	自動車、電子、新成長分野関連産業（環境・エネルギー産業、健康・医療産業、バイオ関連産業）に関する新技術、新製品の開発に要する経費の一部を助成	県内中小企業	2年度以内	対象経費の2/3以内	400万円以内/年

【産業おこし挑戦助成金】

③ 中核的企業創出プログラム事業	自動車、電子、食品、成長産業関連の技術シーズ等を有するか、若しくはその市場に新たに参入する意思を持つ中小企業者等に対して、中核的企業としての創出に必要な各種事業の実施に要する経費を助成	県内中小企業	3年度以内	対象経費の2/3以内	1,200万円以内
④ 地域資源活用起業家支援事業	地域資源を活用し、起業を目指す個人等に対して、起業に向けた事業展開及び研究開発、試作品開発、販路開拓等の経費を助成	起業を目指す個人等	2年度以内	対象経費の2/3以内	300万円以内/年
⑤ 地域資源活用・農工商等連携新事業創出支援事業	地域資源を活用して事業化を行おうとする中小企業者等、若しくは、鹿児島県内における農工商等連携の促進に資する取組に対して経費を助成	県内中小企業者、若しくは、中小企業者と農林漁業者との連携体	2年度以内	対象経費の2/3以内	300万円以内/年
⑥ 新事業参入調査支援事業	新分野、新市場への参入、研究開発実施に係る事前調査及び製品企画に要する経費を助成	県内中小企業	単年度	対象経費の2/3以内	50万円以内
⑦ 新市場開拓事業	製品の市場開拓を図るため実施する展示会への出展及び展示会での市場調査（アンケート）に要する経費を助成	県内中小企業	単年度	対象経費の2/3以内	50万円以内（海外100万円以内）

【お問い合わせ先】

（公財）かごしま産業支援センター

産学官連携課 〒890-0065 鹿児島市郡元1-21-40（鹿児島大学産学官連携推進センター棟）

産業振興課 〒892-0821 鹿児島市名山町9-1 URL：<http://www.kric.or.jp>

①②の事業 産学官連携課 TEL：099-214-4770 E-mail：sangaku@kric.or.jp

③～⑦の事業 産業振興課 TEL：099-219-1272 E-mail：ikusei@kric.or.jp

情報 KISC WINTER 2016

発行者：公益財団法人 かご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>

広告

ISO9001/14001 2015年版解説と対応策セミナー

【4回開催】2016年2月19日・3月18日 ISO9001 9:30～12:00

【於：始良公民館】4月15日・5月20日 ISO14001 13:00～15:30

受講料：1規格1人 5,000円（但し、南日本審査(株) 顧客は無料）

南日本審査株式会社

〒899-5431 鹿児島県始良市西餅田 3344-2

TEL:0995-64-5727 FAX:0995-64-5078

URL://www.minami-sinsa.com 詳しくはHPをご覧ください