

弊社は 姫路ものづくり支援センター を使っています

姫路ものづくり支援センターは平成17年にスタート、頑張る中小企業の方々と一緒に考えながら課題に応じた支援を行っています。これからも、より多くの方々にご利用いただきとの思いから、実際に利用された方々に、利用のいきさつや内容、その効果についてお話をいただきました。

座談会メンバー

株式会社宝角合金製作所
代表取締役社長

宝角 勝利 氏
(姫路鉄工業組合 組合長)

株式会社前實
代表取締役社長

前田 大伸 氏

株式会社大成化研
代表取締役社長

松原 賢政 氏

ヤエガキ醗酵技研株式会社
機能性商品研究開発部次長

山下 和彦 氏

聞き手 姫路商工会議所 産業政策担当部長 千田 進

—— 姫路ものづくり支援センター（以下：ものセン）
を使ったきっかけをお聞かせください。

**新事業に設備投資したい・新商品を
PRしたい・省エネに取り組みたいな
ど、きっかけはさまざま。**

宝角 弊社は飾磨にある会社で創業89年目になります。もともとは非鉄合金、鋳物屋から始まりまして、その後、機械加工を行うようになりました。現在は、機械メーカーのサプライヤーとしての仕事は85%、自社商品がらみが15%といった状況です。

ものセンが作られたというのは当初から知っていましたが、何をどう相談するところなのかよく分からず、そのままいました。自社商品を作った時の特許も、いろんな人のネットワークを使って自前で取得したりしているうちに、ものセンで、特許の専門窓口や支援制度の紹介をしていると商工会議所の職員さんから聞いたんです。



株式会社宝角合金製作所
代表取締役社長 宝角 勝利 氏

最初に紹介いただいたのは、たしか省エネを進める際の制度だったと思います。それから、「特許をとられたんでしたら、兵庫県の発明賞に応募しませんか」とご提案いただいたのが、ものセンとのつながりの始まりでした。

前田 牛革を主とした革の素地を作っています。4～5人でやっている小さな会社です。どんぶり勘定の家族経営で、仕入れたものを販売して利益が出たらいとおっていました。バブル期以降、私が継い

でからは、皮革の消費が落ちてきて、海外製品が大量に入ってくるようになりました。国内で生産するものが売れなくなり、漠然とした危機感がありました。

商工会議所の地域を巡回する職員（地区担当）さんから、「いろんな支援の仕方があるんよ」と聞いていましたが、「何を支援してもらったらいいのかが分からない」という状態でした。数字に弱く、「計画をちゃんと立てない」ということで、地区担当の方と一緒にものセンに相談に行きました。



株式会社前實
代表取締役社長 前田 大伸 氏

松原 1980年、電子機器の販売を目的に開業して、はんだ付け分野の総合窓口として活動してきました。おかげさまで、多くの企業さんにお世話になっています。今でも主軸ははんだ付けを中心とした実装技術の関連商品の販売です。

これを母体に、「その次の商品を」と開発している時、今から12～13年前だったと思います。信州大学を訪問してカーボンナノチューブという材料をいただきまして、それをきっかけに、鉄に混ぜたり摩擦係数を調べたりしながら、その良さをどう使ったらいいのか一生懸命研究して、潤滑油のナノクロスプレー、オイルを開発しました。

これからどうしていこうかと社内で考えていた時に、商工会議所の会報誌で新商品を紹介（キラ★星企業）いただくことになり、ものセンと出会いました。

山下 ヤエガキ酒造が1666年に林田の地で興ったところから、いまの醗酵技研という会社が成り立っています。先々代が「酒づくりに使う微生物をほ



ヤエガキ醸造技術株式会社
機能性商品研究開発部次長
山下 和彦氏

かのものに使えないだろうか」と作ったのが、カニ蒲鉾の赤い色素、紅麹色素といわれるもので、それが戦後の天然の添加物ブームに乗って販売したことが基礎になっています。

弊社の商品は食品関係、化粧品、健康食品などBtoBが基本で、一般消費者の目につくことは全くありません。健康食品素材の開発で、1980年代からカニから

とれるグルコサミンといった商品を生産してきました、その時に培ったカニのキチン・キトサンに対する製造技術を活かして、「何か新しいものを作れないかな」と開発に着手しました。

事業化へのプロセスを考える中で、自社である程度、基盤を作っていないと駄目だろう、それを研究開発の段階である程度目星をつけたい、そのための機械装置を入手したいと、ものセンに相談しました。

——いろいろなキーワードが出てきました。実際に、どんなやりとりをして、どんな効果がありましたか？

何が課題なのか、だんだん見えてきた。これが、各賞受賞の足掛かりにもなった。

前田 草は作っているけども、草の強みが全く分からないまま、草の特徴をどう紹介すればよいか、まず、草に友禅染を施す「姫草友禅」という自社商品を見てもらいました。

「これは見たことがないですね」「うちで普通に作れるから大したものではないよ」「それが、大したことある商品だと思いますよ」と言われて、自分で整理を試みようということで、強み・弱み・進めたいことの整理の仕方をアドバイスしてもらいました。

よくよく考えてみると他社さんがやっていない商品で、「これをもっとPRしましょう。姫路市ものづくり開発奨励にチャレンジしませんか」、これが弊社のものづくりの突破口となりました。

商標登録では、知的財産の専門家を交えてアドバイスをいただきながら取りまして、大きな自信になりました。

海外の展示会に出展する時にも支援いただき、イタリアのミペルバッグショー、世界でも名だたる展示会に出展し、ちょっとした賞をいただくことができました。今年の3月に、「京都レザープロジェクト」で姫路の草と京都の伝統工芸をからめて、二条城で個展をやることも決まっています。

自分の思いを形にすると、前向きになるんですね。ものセンのおかげで目標ができて、いろんな賞も取れるようになり、注目されるようになりました。

松原 ものセンは、以前から弊社の特許出願・登録状況を把握してくれていました。広報誌の取材時に、兵庫県発明賞への応募について打診があり、これからの会社をどうしていくか、相談してみようと思いました。

製品開発のコンセプトや性能、私の苦労話を熱心に聞いていただき、どのようにPRしていけばよいか、親切丁寧なアドバイスをいただきました。大手企業との商談会も紹介いただき、現在、商談中のものもあります。

昨年10月には、「超ものづくり部品大賞／自動車部品賞」を受賞しました。全国区で表彰を受けたりすることで、多くの問い合わせをいただくようになりました。

近くにこんな方たちもいらっしゃるんだな、こういう組織もあるんだな、ということを実感しています。

それから、事業所の方には、姫路商工会議所のホームページもチェックしてもらって、いろんなセミナーに参加していただいたら、そこからも、なんらかの形で救いの手が届いてくるんじゃないかという気がしています。



株式会社大成化研
代表取締役社長 松原 賢政氏

山下 「できるだけ自社の負担を少なくして新しいことにチャレンジする」という考え方で、ものづくり補助金について相談しました。ものの良さは分かるんですが、それを相手に伝えるということが非常に下手だなと感じたのを今でも思い出します。

これを通じて、我々のお客さんがおそらく企業や大学の研究者であることもはっきりしてきました。その人たちに提供するために、製造の環境を作る、応用研究を行うという流れの中で、どういった研究者がいるのかを調査しながら、販売に繋げていきたいです。

この設備で非常にいい天然色素ができることも分かりまして、食品添加物部門でも新しい設備を入れることに繋がりました。新しい技術や設備が我々の基盤の強化にも役立つ、こういった効果も明らかになりました。

「関西ものづくり新撰」の応募にも支援いただき、今年1月、これを受賞することができました。これも含めて会社のPRに使えたらと考えています。

あと、うれしいことに繊維会社さんから「一緒にやりませんか」というお声がけがありました。我々の技術をライフサイエンス、特に再生医療といった分野に出していきたいと考えています。

宝角 ものセンは、1から10までやってくれるコンサルではなくて、「ある程度の指導はするけど、最終的には自社でしっかりやりましょう」ということでしたので、「会社の力としては非常につくな」と、そう思いました。



相談しているうちに、自社の事業で何が強みで、どんなことが課題かということが、だんだん見えてくるんですね。社員も交えてやると、なお様々な問題が浮かび上がってきますので、人材育成にも繋がると思いました。

我々中小企業は、ものは作るんですけど、うまく情報発信できませんし、情報を収集できても具体的にどうしたらいいか、分かりづらいんです。「こうやったらいいですよ」と繋いでもらえるので非常に助かっています。

最近では生産管理システムのことや工場の無線LAN化、自社商品の販路開拓、設備投資で使える補助金や税制の相談にも対応いただいています。

—— 足元の景況感が改善傾向を示している中、次はどんなテーマに取り組んでいきたいですか？

技術の継承、生産性の向上、人材の育成、IT化を進めて、もっと素晴らしい製品を作りたい。

松原 設備投資は、電機・電子の分野では活発になっています。それが我々の基本となる受注を支えています。

「ナノイノベーション」という言葉をテーマに研究しているところです。潤滑油のナノコロシ리즈、これは工作機械とか搬送、自転車、車いす、いろんな分野に省エネをもたらすと思います。ほかの潤滑油とくらべて非常にいいと、ぼちぼち伸びています。

「これからはナノテクの世界だ」と言って20数年になります。現在、カーボンナノチューブはデバイスの分野では非常に多いですが、一般の商品にはあまり使われていませんので、もっと素晴らしい商品を作っていきたいです。

ロボット化をどうするか、人手不足を補えるか、定年をどうするか。若い間に定年してもったいないと思います。今まで培ってこられた知恵や技術を継承していくために、75歳くらいまでは働いてほしい。そう願っているんです。

山下 醗酵に関係のあるビールメーカーやお酒の会社、製薬会社から仕事が入り込んでおりまして非常にありがたいです。一方で、先方さんの構造変化があると、そういったものが劇的に変わってしまう可能性があります。

技術改革はかなりスピードアップしてしまっていて、1分、1秒で情報伝達できる時代です。これから何が売れるのか、我々も正直全く分からない状況ですので、先行する形で、一般消費者の声をキャッチできる仕組みを作っていきたいです。

日本の人口が減ってくるので、食品業界の未来は難しいと考えています。食品用色素や機能性食品、化粧品素材、そしてバイオマテリアルも含めて、広く物事をとらえていきたいです。また、6次産業化にも醗酵技術が応用できるようになったら、付加価値や相乗効果が提案できるのかなと考えています。

宝角 機械がらみのものづくりは、消費財的なところと、設備や機械とかの生産財的なものに分れます。消費財は国際的には現地生産が進むだろうと。ただし、それを生産する生産設備、いわゆる機械はインフラも関係するので、そう早くには現地化しないと思いますので、国内でも十分伸びると考えています。

人手不足とか、ものづくり企業の共通した課題が当然のことながらありまして、いかに生産性を上げるかということが最近の課題です。

この地域にもかなりの数の会社があるわけで、求人しても人は来ません。会社の名前も知りませんから。そういう意味でも、少しでも地域の方々に会社の名前を知っていただくために、表彰制度に挑戦してプレス発表してもらったりしながら地域ブランド、自社ブランドの向上を目指していきたいです。

生産性の観点では、IT化を進めたいです。これを勉強して、コストパフォーマンスを上げる、少ない投資で効果を上げることを目指して頑張りたいです。

前田 革という素材は、後進国が一番外貨を稼ぎやすい産業なんです。そんな中で、どう差別化していくかが大事なんです。

ヨーロッパの展示会で認めてもらえたら、アジアでも必ず認めてもらえる。まだ手探り状態ですけど、そういった戦略も考えながら今やっているところです。

それと、ものセンから「最終形を作らんことには素地を売っているだけでは訴えるものが弱いよ」ということもアドバイスいただきまして、今では、自前でショッパ兼工房も持って最終製品の製造販売にも力を入れています。

人材に関しては、高学歴よりも感性を持った子を見出したいなど。学校のファッションショーに革を提供



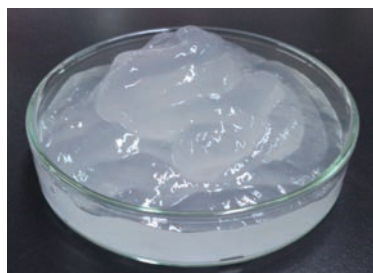
したりしてしまして、もっともっと革素材に興味を持ってもらいたいです。

——最後に、当地の発展に向けて、ものづくり企業・ものセンにメッセージをお願いします。

優先的に取り組むことを一緒に考えてほしい。そして、中小企業のきらっと光る何かを探して育ててほしい。

山下 ものを作る時の技術的な要素は直感的に分かる部分があるのですが、これをどうやって、どういった人に、どう作ればよいか、5W1Hの部分が必要に感じています。ものセンと一緒に、それを頭の中で整理をして、もう一度考えるというプロセスは非常にいいと思っています。

これまでいろんな支援制度に対する認知がちょっと低かったと思っています。支援制度が地域の企業にどのように利用されているのかをもっとPRされてはいいかなと思います。「我々が次にしなければいけないこと、気付かなかったこと」を教えていただけると嬉しいです。



ヤエガキ酵母技術株式会社
非アレルギー性
β-キチナンノファイバー
(関西ものづくり新撰2018選定)

宝角 昔は時間軸がもっと長かったですから、時間をかけて人が成長してもそれで間に合ったんですけど、今は昔と同じような人材育成では追いついていかない。まわりの変化のスピードが速くて、人の成長が追いつかないというのが最大の悩みです。

私は業界の「姫路鉄工工業組合」の組合長もしています。そこは零細企業が多いんですけど、殆どの社長がプレイングマネージャーで、みなさん、現場で仕事をされています。相談する時間もないですし、すべてが問題で何を相談したらいいかわからないとおっしゃる方が多いですから、商工会議所の職員さんが普

段から訪問して話を聞いていただいて、「この会社は、一番にこれに取り組んだらいいのでは？」というところを、ものセンと一緒に考えてもらって、それに合う制度を紹介いただくのがいいと思います。

前田 私も業界組合の理事会でよく言うんですけど、ものセンの使い方が分からなくても、「今うちの会社はこうやから、どうしたらいい？」と簡単な相談からでも行ったらと言っています。

「〇〇に困っていませんか？」といった、ちょっとした声掛けやフォーマットがあったら相談しやすいです。そうすれば、相談したい事案がでてくるかもしれません。

一人で悩むよりも、みんなに相談して、みんなの意見を集約しながら、経営者がどう判断するかが大事です。早く答えを導き出せる人間関係こそが時間軸を短くしてくれる答えじゃないかなと思いますので、人とのつながりは大切にしていきたいです。

相談の入口は商工会議所の職員さんで、「次はこんなことしたいけどどうしたらいいかな」と相談したらいいと思います。

松原 いい考えを持った方はたくさんいると思うんですけど、それをものづくりという形にできない企業もいっぱいいます。自分たちが作ったものが役に立つよ、小さな感動が大きな感動に繋がって、企業として成り立ってほしいと思います。

姫路のものづくり、零細企業にもきらっと光る何かがある、それらを探して成長させていくことこそが姫路の発展につながります。ものセンには、是非、その発掘と応援をお願いしたいと思います。



株式会社大成化研の製造風景

——たくさんのご意見をいただきました。地域の事業所さんのお役に立てるよう、一同、頑張ってます。本日は誠にありがとうございました。

座談会参加者の活用メニューをご紹介します(抜粋)

- メールマガジン「ものづくり通信」
- ものづくり支援制度紹介セミナー
- ものづくり産業紹介セミナー
- 中期経営計画作成(専門家派遣)
- 企業紹介(新商品開発パートナー)
- 現場改善・工場改善(専門家派遣)
- 特許・商標相談
- IT相談(ITコーディネーター)
- 商談会等紹介・出展支援(大阪ガス、大和ハウス工業、東急ハンズ、神戸セレクト、製造業逆見本市、イタリアMIPEL等)
- 公的支援制度への申請支援(経営力向上計画、ものづくり補助金、ひょうご科学技術協会技術高度化助成金、姫路市ものづくりIT化推進事業、姫路市ものづくり開発奨励、姫路市成長分野ビジネスプラン事業化推進事業等)
- 顕彰制度等への応募支援(がんばる中小企業・小規模事業者300社、関西ものづくり新選、兵庫県発明表彰、ひょうごNo.1ものづくり大賞等)
- 姫路商工会議所会報誌での紹介(キラ★星企業、兵庫県発明賞)



お気軽に
お問合せください

ディレクター

尾崎 秀己(電機メーカー出身)
瀬尾 貴政(精密機械メーカー出身)
玉城 雅勝(鉄鋼メーカー出身)

IT専門サポーター

鵜野 昭二