

3. 挑戦する地元中小企業の取組み

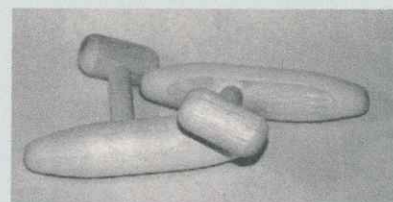
市の補助事業を活用して誕生した新商品と挑戦する地元中小企業の取組みを紹介します。

(1)はつかいち発・新商品

廿日市市新商品開発補助事業を活用して
地元で誕生した新商品を紹介します。

産官学連携で木工製品の新商品開発 「^{しゅうぼく} 秀木^{ゆび}の指」

- 肩こり解消に効果的な「筋弛緩法」の補助ツールとして簡単に使用できる木製指圧器具。
- 自分でのつぼ押しのほか、二人で使うことでコミュニケーションを図ることができる。
- 廿日市市と日本赤十字広島看護大学の包括的連携・協力協定締結に基づく初の商品開発。



商品誕生の経緯

肩こりを解消し、体をリラックスさせる器具を元日本赤十字広島看護大学教授が発案・企画し、同大学と廿日市市の包括的連携・協力協定のもと、木製品の製造・販売を手掛ける清水木工所が製品化しました。

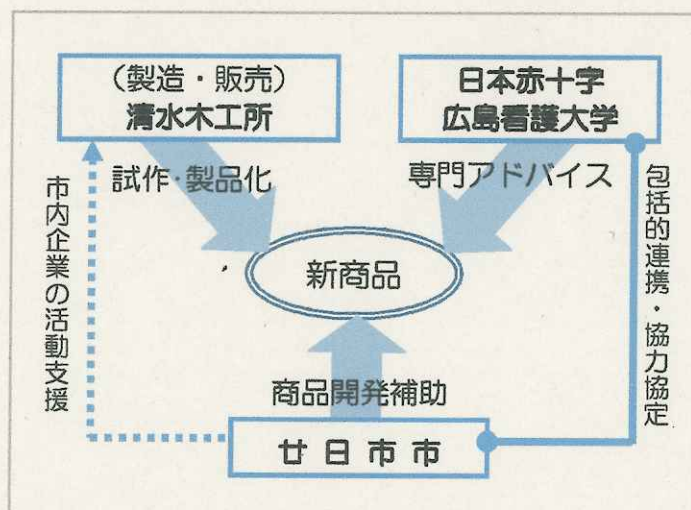
元大学教授や同大学の心理学研究会との相談や、社内で技術面の相談と試行錯誤を繰り返し、幾度となく試作を重ねることで、商品が完成しました。

医学的見地に基づく商品企画と、木製品製造事業者の技術が結びつくことで、肩こり解消という市場ニーズに応える新商品が誕生しました。

商品開発のポイント

子どもや高齢者向けの木製知育玩具等の製作実績をもつ木製品事業者が、臨床現場が求める商品の握り易さ、手触りといったニーズを、技術に裏打ちされたきめ細やかな対応力で実現しました。

専門機関と連携して機能性を追求した確かな使用効果が強みであり、イラストによる使用方法の説明やサンプル品の配布など、販売・PR方法にも反映されています。



【主な販売場所】

清水木工所
はつかいち観光協会
旬彩市場さくら館
アルカディアビレッジ
べにまんさくの湯

※市内の公共施設にサンプルを
置いています。

【販売価格】 1,260 円

【問合せ先】

清水木工所 0829-55-0136

肩こり解消 市民癒やす

器具開発 80カ所に設置へ



肩こり解消器具「秀木の指」を製作した鍋谷さん

廿日市の日本赤十字広島看護大と地元木工所が、地場産業振興を目的とする市仲介で木製の肩こり解消器具を開発した。市民が使えるよう今月下旬から市役所や各支所など市内約80カ所に置く。「秀木の指」と名付

けた器具は、長さ12センチ、横断面の楕円形の握り手に、親指に見立てた長さ4・5センチの木を取り付けた。2人組で使用する。ゆづくり両肩を持ち上げ、親指に見立てた木を肩に押しつける。肩の力を抜く前に押すのを繰り返す。繰り返す。水木工所が、松原さん

とで、筋肉の緊張がほぐれるという。元看護大教授で九州大医学部心療内科非常勤講師の松原秀樹さん(63)が、リラクゼーション効果が高いマッサージ方を考案。同市下の浜の清水木工所が、松原さん

と相談しながら、形や太さを調整し試作を重ね、商品化した。市と看護大は昨年、包括的連携・協力協定を締結。市が大学に地元産業の振興アイデアで協力を求めたのを受けて、松原さんが器具開発を提案。知育玩具など独自商品開発に取り組み清水木工所との共同開発が実現した。松原さんは「会話しながら使えば心を解きほぐす効果も期待できる」。木工所の鍋谷一也さん(40)は「ストレスを感じず使えるよう長さを調整し、4月から販売する。(鈴木直美)

産官学が連携し肩凝り解消製品 桜まつりで発表も 【廿日市市】廿日市市と日本赤十字広島看護

大学、清水木工所の3者が連携し、肩凝り解消の木製製品「秀木(しゅうぼく)の指」を新たに開発した。昨年、同市と同大学が包括的連携・協力協定締結に基づき取り組んだ初の商品だ。はつかい桜まつりで披露・販売する。

秀木の指は、長い木と短い木を組み合わせた「工」の字形をし、手の平に収まる大きさ。長い柄を握り、指に見立てた短い木を首筋の付け根と肩の部分に押し当てる。受ける側は両肩を持ち上げ、5・10秒間、力を入れた状態を維持する。強固な肩凝りは、数回繰り返せばいいという。



2人1組で使う「秀木の指」。親子のコミュニケーションツールにも良さそう

元同大学教授の松原秀樹さんが発案・企画。木製知育玩具「ハノイの塔」や木製こまなどを作ってきた同木工所の鍋谷一也さんが、松原さんと同大心理学研究会「こころ」で、清水島社長らと相談し、試作を何度も重ね形に合わせた。微妙にねじりを加え押しやすくしたり、太さを1mm単位で調整し握りやすさにこ

定価1260円。同まつりでは特別に1050円で販売する。当日は、同大学の学生の無料マッサージもある。すでに市役所や市民センターなどサンプル品を配り、試すことができる。まつり後は旬彩市場のぐらんと同市観光協会、富島サードエリアなどで販売する予定だそうだ。問い合わせは、同木工所(0829)550136。

鍋谷さんは「市内から肩凝りさんがいなくなりしっかりと働けるようになればうれしい」と市の経済活性化につながることを期待している。

○山陽女子短大・食物栄養学科の学生が、おいしさ
と栄養バランスを追求したオリジナルレシピ。



地産野菜や加工品等の直売施設「旬彩市場さくら館」が、力キやアナゴに続く特産品やブランドづくりをめざして、地元産牛肉を中心に、地元食材にこだわった弁当の開発を企画しました。

山陽女子短大・食物栄養学科の学生がオリジナルレシピを考案するとともに、旬彩市場さくら館との取引実績をもつ(有)ハングマーサンからのアドバイスを得て、最終的な商品が仕上がりました。

はつかいち桜まつりで限定 100 食を販売し、好評を得ました。

山陽女子短大の協力により、食物栄養学の観点から、おいしさと栄養バランスを両立させた商品が完成しました。

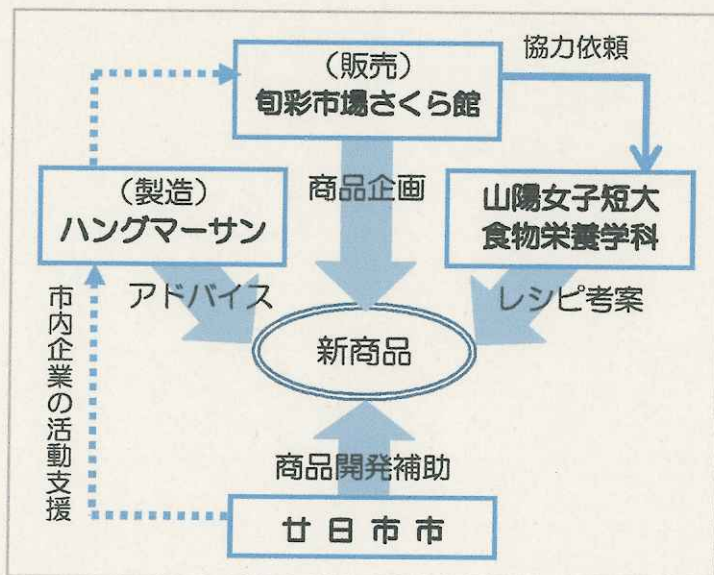
学生ならではのインパクトのある
ネーミングもポイントです。販売段
階では、学生が考案した商品の限定
販売ということで、話題性や注目度
が高まりました。

また、地産地消商品の開発実績をもつ食料品製造業者からのアドバイスを受けることで、地元食材や調味料の掘り起こし、製造・販売段階を想定した商品づくりが可能となりました。

桜まつりにて販売

【問合せ先】

旬彩市場さくら館
0829-32-0661



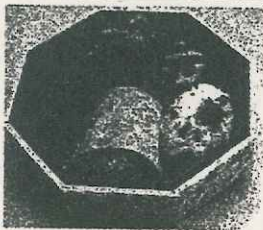


弁当のレシピを考案した新田さん(右)と村木さん

地産食材ふんだんに使い 丸ごと廿日市市弁当完成

桜まつりで限定販売

【廿日市市】地産野菜や加工品などを直売する旬彩市場さくら館(廿日市市下平良1丁目)が、地元産の食材をふんだんに使った「ぎゅぎゅつとぅっしっし」弁当を販売する。名前の通り同市永原の小島牧場で育った牛肉を主役に、米や野菜などほとんどを市内で育った食材で作った地産地消弁当だ。3日(日)にめぐるはつかいち桜まつりで100食を限定販売する。【6面に続く】



ぎゅぎゅつとぅっしっし弁当

地産牛肉主役に
うっしっし弁当
桜まつりで限定100食
1面からつづく
うっしっし弁当は、
同短大食物栄養学科2

年生の新田愛子さんと村木友咲さんが、おいしさと栄養バランスを追求しながらレシピを考案した。おにぎりは、カキ醤油などで味付けした牛肉を巻いた肉巻き、中に肉味噌を入れた広島菜とちりめんの混ぜご飯、カキ醤油で

肉を煮込んだしぐれ煮を入れたご飯に薄焼き玉子を巻いた3種類。惣菜は、菜の花のおひたしとれんこんのきんぴら、ニンジン・ゴボウ・ワケギ・アサリのかきあげに、デザートには平良いちごが彩りを添える。1個600円

円で販売する予定だ。さくら館が地産地消の推進に、特に昨年10月に販売を始めた牛肉を、カキやアナゴに続き市の特産品やブランドになれば、短大に協力を依頼。うっしっし弁当を製造する旬彩市場のアドバイザーのアドバンテージを受けながら仕上げた。新田さんと村木さんは4人家族のウシのマスコッドキヤラクターも作成するほどの力の入れよう。本当に美味しいので、サクラを見ながら食べてもらえればと話している。まつりでは、さくら館のブースで販売する。以降は、牛肉の入荷次第になるという。

廿日市市新商品開発補助事業

ねらい・事業内容

地域の活性化と地場産業の振興を目的として、市内における新商品・新サービスの開発や事業のブラッシュアップを支援するため、市内の中小企業等が実施する地域の資源や特性を生かした新商品等の開発に対して、補助金を交付します。

<申請者> (市内に事業所を有すること)

中小企業、LLP、NPO、中小企業等による任意団体、商工会議所・商工会、市内の大学等、市内在住及び市内で事業実施する20代の若年者等

<補助対象事業>

- 新商品・新サービスの開発
- 販路開拓を目的とした試作品作成
- 販路開拓を目的とした展示会開催 等

廿日市市と大学等との連携

廿日市市は、大学等と「包括的連携・協力協定」を締結し、組織的な連携・協力体制を構築しています。

産業分野においても、具体的な商品開発等において、産学官が連携した取り組みが始まっています。協定の締結先と主な分野は以下の通りです。

県立広島大学

- ① コミュニティの振興に関すること。
- ② 観光及び産業の振興並びに地域経済の発展に関すること。
- ③ 保健福祉の向上に関すること。
- ④ 教育、文化、生涯学習の推進に関すること。
- ⑤ 環境政策の推進に関すること。

広島修道大学

- ① まちづくりの推進
- ② 教育・文化・生涯学習の推進
- ③ 環境活動の推進
- ④ 人材の育成

日本赤十字広島看護大学

- ① 看護・介護分野における産業活性化
- ② 保健・医療・福祉の向上
- ③ 健康づくり
- ④ 人材の育成

中国新聞(平成21年5月29日付)

福祉・医療向上へ連携

廿日市市と
日本赤十字広島看護大
包括協定に調印



廿日市市と市内にある日本赤十字広島看護大が二十八日、包括的連携・協力協定に調印した。福祉、医療、子育てなどの施策や人材育成での連携を強化した。

廿日市市と市内にある日本赤十字広島看護大が二十八日、包括的連携・協力協定に調印した。福祉、医療、子育てなどの施策や人材育成での連携を強化した。

具体的には、地域貢献などを担う看護大の「ビューマン・ケアリングセンター」と、市分権政策部が連携の中心となる。特産の木工業を生かし、産官学連携による木製介護・健康用品の開発や、市民向けの介護講座の保健師を対象にした研修会などにも取り組む。

連携協力に関する協定書



協定書を交わす真野市長(左)と新道学長(右)。

看護大であった調印式には約二十人が出席。真野市長と新道学長が協定書に署名した。

真野市長は「市総合計画の重要テーマでもある子育てについて連携を深めたい」。新道学長は「教育研究成果を生かし、市民の健康、福祉に一層貢献していく」と述べた。

(山本秀人)

(2) 挑戦する地元中小企業

市内の商工業の特徴である食品・木材・機械の三大製造業、域内消費を増加させる商業（小売業・卸売業）、国際的な観光地を生かした観光産業、また農業や水産業を軸とする農水商工連携などにおいて、新商品・新事業開発、新分野進出、雇用創出等に挑戦している地元中小企業の取り組みを紹介します。

企業ニーズ調査の実施状況

廿日市市では、平成 19 年度以降、市内企業の現状やニーズを把握して、市の商工業施策へ反映するため、アンケート調査や企業訪問による聞き取り調査を継続的に実施しています。

聞き取り調査にご協力いただいた企業の皆

年度	対象	企業数
H19	市内企業全般	34 社
	市内企業全般	2,000 社 ※アンケート
H21	食関連産業	15 社
H22	機械関連産業等	15 社

さまには、市が実施する事業の情報提供等を行い、市内企業と行政とのネットワーク形成をめざしています。今後も、定期的な企業訪問や各種事業の実施を通じて、市内企業とのネットワークをさらに強化し、現場ニーズに合致した商工業施策の展開を図っていきます。

”挑戦する地元中小企業”の紹介

今回は「ものづくり」分野で、自社の強みや技術力を武器に新分野開拓や新規事業を積極的に展開しながら、若年層の人材育成にも力を入れている 2 社をご紹介します。

会社名	所在地
株式会社 高村興業所	廿日市市大野下更地 1790-1
株式会社 ギケン	廿日市市津田 834-2

株式会社 高村興業所



代 表 者：代表取締役 高村正和

創 業 年：昭和 24 年

従業者数：65 名

所 在 地：廿日市市大野下更地 1790-1

U R L：<http://www.takamura-kk.co.jp>

事業内容

- ・精密板金加工部品の設計・開発及び製造
- ・産業用機械の設計・開発及び製造
- ・産業用機械装置の設計・開発及び製造
- ・シム、ライナー等の製作

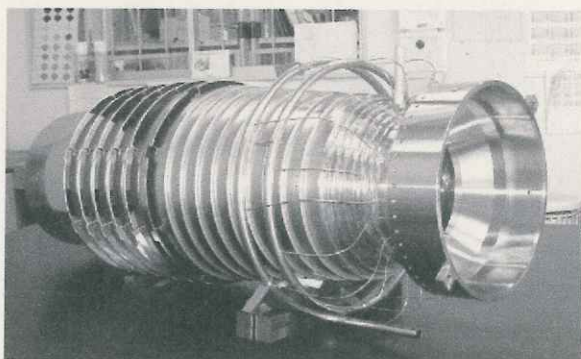
株式会社高村興業所は、東洋工業(現マツダ)から自動車用のガスケット(静止パッキン)の注文を受け、昭和 24 年に創業した。

精密板金を主体とし、設計、機械加工、組立まで一貫して対応できるエンジニアリングメーカーとして成長し、平成 21 年に創業 60 周年、同 23 年には創立 50 周年を迎えた。

時代と顧客の要請に応える

同社は、時代や顧客のニーズに合わせて主力分野を変化させてきた。要求される技術・技能、また精密板金に関する知識を高め続けることで、結果として幅広い分野の加工技術が磨かれ、ノウハウが蓄積されてきたのだ。創業当時の自動車産業から造船、化学プラント、農業機械、印刷機、紙工機械、原子力関係、半導体製造装置、医療関係等、製作する製品のフィールドは実に多岐にわたる。

現在の主力分野である半導体製造装置の部品製造では、顧客の求める短納期・高品質に対応できる全国でも数少ない会社として評価を



製品例：半導体製造工程に於ける燃焼筒
半導体製造固定で使用した毒ガスを完全燃焼させ、安全なものとし、大気中に放出

受ける。高品質・高精度製品の製造には絶対の自信をもっているほか、厳しい短納期の要求にも、自社トラックによる配送体制で迅速かつ柔軟に対応している。

高い技術力への評価

加工技術のなかでも、特に溶接分野の技術力はどこにも負けないとの自負をもつ。板金加工技術・技能の向上を目的に開催されている優秀板金製品技能フェア(主催・職業訓練法人アマダスクール)において、平成 14 年には溶接部門、平成 15 年には溶接を主体とする組立品の部で連続入賞を果たしている。

こうした高い技術力の背景には、YAG レーザー溶接機の導入や、溶接機のロボット化等、最先端設備を駆使して、板金加工の精密化を図ってきたことがある。設備投資の負担は大きいですが、技術力の向上は重要な企業戦略だ。また、昭和 62 年から国家技能検定の工場板金部門の会場にも指定されている。

平成 23 年には、プルサーマル燃料の一時保管ケースの製造を開始した。同社の技術力と技能の高さが、幅広い分野から求められている。

モノづくりと人づくりの両輪

こうしたモノづくりの技術力と技能を発揮しているのは、平均年齢 31 歳という若いエンジニアたちだ。最新鋭の機械や IT 技術を

使いこなしながら、先輩エンジニアたちとの研鑽を重ねている。

ミクロ単位を追求する加工技術では、製品の機能性はもとより、デザイン性も重視される。わずかな傷やほこりさえ許されない。このため、エンジニアたちの技能を高めると同時に、優れた感性を育むことが極めて重要となる。

新入社員の入社後5ヶ月間は、社長自らが人材教育の先頭に立つ。机上論だけでは現場の仕事を覚えられないことから、全員に3年間の現場体験を課す。

したがって同社では、事務職も含めて社員全員が図面を読むことができる。事務職で採用されたが、3年間の現場体験でモノづくりのおもしろさを知り、現場に残りたいという希望をもつ女性社員も多いという。同社の人材育成は、まさに「モノづくり」と「人づくり」が両輪として機能しているのだ。

情熱とイノベーションの浸透

最新機器導入や人材育成による技術力向上とともに、同社が積極的に取り組んできたのが、新商品開発や新事業開発だ。

平成8年には、環境に配慮した「脱フロン洗浄機」を開発、同9年には「中小企業創造活動促進法」の認定企業となった。さらに同18年には「経営革新計画」の承認を受けた。また、広島大学等と連携してライフサイエンス分野の「地域新生コンソーシアム研究開発事業」に参画。平成20年には「中小企業IT経営力大賞」企業に登録されている。

これらの実績から、数々の新商品や新事業へのチャレンジを契機として同社が経営革新を着実に成し遂げてきたことがうかがえる。



工場内風景：EML-3510-TK
24時間稼動可能パンチング・レーザー複合機
(製品分別集積機能付)

また、近年では電気三輪自動車の試作や幹細胞の培養チャンバーの製作、リニア新幹線車両の製作など、同社が挑戦しているのが、常に新しい分野のモノづくりである点が注目される。

瀬戸大橋完成の23年前、同社は橋の基礎実験用の縮尺モデルを製作した。当時、最先端技術と英知を集結した巨大プロジェクトの始動に先駆けた重要な役割として、熱い思いをもって完成させたのだという。

この「モノづくり」に対する熱い情熱とイノベーションの精神が、社員ひとり一人のなかに浸透し、会社全体として一層熱を帯びてきているように見える。高い技術力と、若く優秀な人材を有する同社の挑戦が楽しみだ。



高村隆晴専務

高村正和社長

日本人の若者によるものづくりを目指し、若い力と、最先端技術・機械の導入による精密板金製品を通じ、将来も生き残れる企業・板金企業のリーダーとなるよう日々研鑽致しております。

株式会社 ギケン

代 表 者：代表取締役 森田茂隆
創 業 年：昭和 56 年
従業者数：25 名
所 在 地：廿日市市津田 834-2
U R L：http://www.gkn.co.jp

事業内容

- | | | |
|-----|-------|-------|
| ・企画 | ・デザイン | ・製品設計 |
| ・試作 | ・量産 | ・金型製作 |
| ・治具 | ・検査 | |

株式会社ギケンは、横浜市で自動車部品の試作関連の仕事をしていた森田社長が、マツダからの試作依頼の増加に伴い、マツダ本社に近い広島市南区出島で、昭和 56 年に試作をメインとして創業した。

さらに創業の 10 年後、平成 3 年に自然豊かな廿日市市津田の現在地へ移転し、20 年が経過した。

試作からデザイン・設計へ

同社の事業内容は、10 年前まで創業時のメインだった試作が中心だったが、現在は徐々にデザイン・製品設計の比率が高まってきている。

同社の特徴は、メーカーからの要望に合わせてデザイン・製品設計・金型製作・生産まで一貫して対応できること。このため、試作の経験・実績を活かしたデザインや製品、試作で培われた納期のスピーディーさ、対応の早さなどが強みとなっている。通常、自動車用パーツの開発期間には 1、2 年ほど要するが、同社の場合は、一貫して対応する為、開発期間は短縮することができるという。

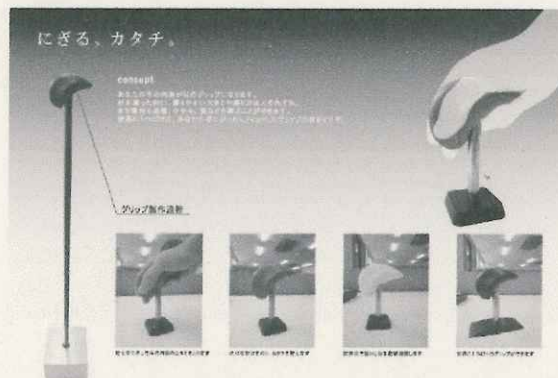
また、30 年にわたる取引実績により、自動車メーカーとの間に信頼関係を築いてきたことも大きい。自動車業界では従来に比べると試作件数が減少しており、メーカーの少量生産品に対応する企業が少なくなるなか、同社のポジションは相対的に高まっている。

商品開発の環境を求めて

広島市の出島を拠点としていた当時の同社では、インジェクション（射出成形）の試作品をつくっていた。デザインや商品開発等の業務は影も形もなかったが、森田社長は以前から車のデザインに大変関心があったこともあり、環境の良いところでデザインや商品開発の業務をしていくことが夢であったようだ。

その出島の工場が手狭になり、移転先を探していたところ、森田社長が、よくキャンプに行った場所の近くが、偶然にも売りに出たことから話が進み、現在地への移転、新社屋の完成となった。

同社は、自動車部品の生産・納品に関わるようになり、品質管理体制の強化の為、平成 17 年に ISO9001 を取得し、平成 21 年には「もったいない」をキーワードに、会社を取り巻く豊かな自然環境の保全、資源、エネルギーの有効活用を目的に ISO14001 を取得した。



使用者の手に合わせたグリップの杖

発想力のあるエンジニアの育成

同社がめざすのは、デザインとエンジニアリングが合体した、ユニークな発想力をもつ“マルチエンジニア”の育成だ。

この分野で1人前になるまでには5年、さらにデザイン・製品設計ができるようになるまでには10年かかるという。専門学校等でデザインを学んだ若者たちが、現場でエンジニアとしての知識と技術を磨きながら、造形センスや感性が問われるクリエイティブなもののづくりに挑戦している。

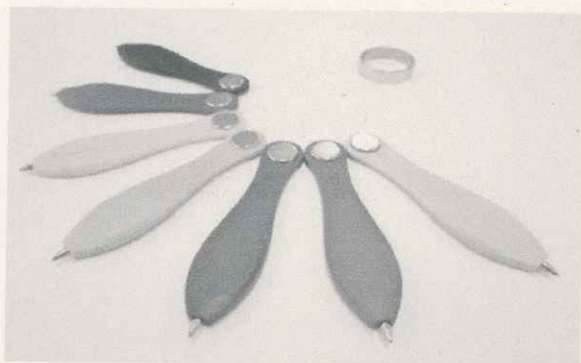
デザイン・製品設計で学ぶCADは、画面の中で設計したものが、コマンドひとつで形状を変え、一瞬で穴を開けることも出来る。同社が大切にしているのは、実際のブロックを削り、ベースに穴を開けることがどんなにか難しく、そして感動することなのかを教えることだ。

設計会社ではものづくりの現場がなく、CADや図面で完結するが、同社では自ら設計した「製品」が出来ていく過程が見られるのが強みで、若者たちにはそれが大きな自信となっているようだ。

3次元データ技術で新分野開拓

同社が主力とする自動車業界では、製品開発技術がレベルアップし、現地調達への方向性も強まっている。こうした状況をふまえて、自社技術を活かした自動車分野以外の開拓にも積極的に取り組んでいる。

新分野開拓の武器となるのは、同社のもつ3次元データ技術だ。設計分野で広まってき



手の不自由な方向への筆記具

た3次元データ技術は、他の製造工程やモノづくり以外の分野へ、幅広く活用できる技術として注目されている。

現在、新分野として介護用品分野、スポーツ用品分野での取り組みを進めつつある。一人ひとりに合わせた高齢者のための補助具を、人間工学なども採り入れて自社製品として開発するのが森田社長の夢だという。

平成22年には、ひろしまビジネスマッチングフェアに初めて出展した。同フェアには、中国地方を中心に140社を超える企業・団体・大学・支援機関と、30社を上回るバイヤー企業が参加した。今後は、こうした機会への参加回数を増やし、自社技術をPRする予定だ。

ビジネスフェアでの手応えもあり、同社は、多様なメーカーや中小企業とのマッチングに関心を寄せている。特に、中小企業に対しては、自社の3次元データ技術を活用することで、付加価値の高い商品開発を手助けできるという強い思いをもつ。

同社の技術力を求める企業とのマッチングが見事実現し、3次元データ技術を活用した、新たな商品やビジネスの誕生が楽しみだ。

株式会社ギケンでは、企画からデザイン、製品設計、試作製作、金型製作、プラスチック成型、量産、生産管理まで幅広く業務展開しております。
経験豊富なスタッフがご満足いただけるサービスを提供しております。



森田茂隆社長

広島工業大学研究室訪問事業

廿日市市産業振興協議会¹（新商品開発部会）では、市内の中小企業の連携とネットワークを支援する取組みの第一弾として、平成 22 年度から「広島工業大学研究室訪問事業」を開始しました。



事業のねらい

市内企業のみなさまに、広島工業大学（広島市佐伯区）の研究室を実際に訪問していただき、研究内容の説明、研究スタッフとの意見交換を通じて、大学と協力関係を構築するとともに、新商品開発のノウハウの習得や企業スキルの向上、企業間の連携・ネットワーク作りを目的としています。

研究室訪問は、研究内容を詳しく知るだけでなく、実際の研究現場で直に質問できるチャンスです。大学が身近な存在となり、新商品開発や技術相談など、新たな連携やネットワークに結びつくことを期待しています。

研究室訪問は、今後も定期的に行われ、参加企業のみなさまが関心のある分野・テーマに沿った内容を盛り込んでいく予定です。

事業内容

毎回研究分野を設定して、大学の研究者・研究スタッフによる研究内容の紹介と研究室の見学を行います。

また、見学後には参加企業及び大学関係者との意見交換・名刺交換の時間を設けます。

<研究室訪問プログラム（例）>

- 14:00 大学及び参加企業等の紹介
- 14:30 研究内容の紹介
- 15:00 研究室及び学科の見学
- 16:00 意見交換・名刺交換

参加者の声

- ◆なかなか大学の研究室を見学することがなく、貴重な経験ができました。
- ◆大学の研究テーマを企業側が実用化し、大学側が知的財産の保有と確保、企業側が生産の確保で、生徒の雇用問題が少しでも解消できて地域の活性化になればと思います。
- ◆企業の求める人材等をしっかりと教えていただき、高校として何ができるのか考えていきたいと思います。

¹ 廿日市市産業振興協議会：産業に関わる関係機関の連携やネットワークの構築を支援していくことを目的に、平成 22 年 3 月に設置された組織です。組織は廿日市市、経済団体（商工会議所、商工会）、金融機関、中国経済産業局、広島県、学識経験者（県立広島大学、広島工業大学、広島修道大学）で構成し、事務局は廿日市市環境産業部商工労政課です。

大学から企業のみなさんへのメッセージ

広島工業大学 共同研究機構 産学連携推進センター長 大坂 英雄 教授

●広島工業大学へようこそ

廿日市市に隣接した五日市三宅のキャンパスに、どうぞお越し下さい。お待ちしております。2012年度から、工学部、情報学部、環境学部、生命学部の4学部12学科体制に替え、新しく教育研究環境を充実してスタート致します。教職員、学生といっしょに一つの輪（ネットワーク）を構築しませんか。

●共同研究を通じて出会いを大切に

大学キャンパスにお出でいただき、未来への扉を開いて、知の商店街を覗いてみて

ください。きっと何かの芽が見つかり、成長する予感がするでしょう。形を作り上げることによる達成感を、共に味わいましょう。共同研究機構の中の「地域連携室」がワンストップ窓口です。

●次世代の技術者を育てる

大学の使命、それは次世代の若者を育てあげることです。広島工業大学はそれを実現するため、ものづくりによる実学教育を重んじ、共同研究を進めようとしています。得られた研究成果は社会へ還元され、同時に私たちは社会から学びます。

第1回 広島工業大学研究室訪問の概要（平成23年12月12日実施）

参 加 企 業	16社（市内の食品・機械製造業など）
訪 問 先	工学部 知能機械工学科
研究内容紹介 研究室見学	里信 純 教授（音響情報・音響エネルギー利用技術に関する研究） ○超音波の応用分野の紹介 ・超音波を活用したモーター等 ○知能自動車実験車両の走行実演 ・音声を利用した制御、超音波センサによる障害物関知
	八房 智顕 准教授（燃焼エネルギーの高効率利用に関する研究） ○自動車用エンジン制御の現状と可能性の紹介 ○燃焼に関する実験機の公開



大学の先端研究触れて

廿日市市産業振興協 訪問事業開始へ

廿日市市産業振興協(区)の協力で研究室訪問を企画する。産学連営者や開発担当者、大学の最先端の研究に触れる機会を提供する取り組みを始める。広島工業大(広島市佐伯

初回は、12日に市内の企業10社の担当者が同大工学部の知能機

械工学科の里信純教授と八房智願准教授の研究室を訪問。研究内容の説明を受けて意見を交わす。里信教授は、超音波を使った車の自動運転や音の情報

処理について研究。八房准教授は超音速燃焼などをテーマとしている。

協議会は2010年3月、市と地元経済団体、学識経験者らが設立。新規産業の創出支援や農商工連携の方策などを探ってきた。今

後も企業側が要望するテーマを同大に打診し、研究室訪問の機会をつくる方針。事務局の市商工労政課は「大学と企業のネットワークづくりをサポートし、ものづくりの振興につなげたい」としている。(山本秀人)

企業 先端研究に熱視線

広島工大訪問事業始まる

廿日市市産業振興協
議が企画した大学研
究室訪問が12日、広島
市佐伯区の広島工業大
であった。産学連携に
向けた初の試み。廿日
市内の企業経営者た
ち21人が参加し、最先
端の技術に触れた。
2班に分かれて工学
部の里信純教授と八房
智順准教授の研究室を
訪れた。里信教授から
は、超音波を利用して



里信教授(左端)か
ら開発中の自動車の
説明を受ける参加者

(村上和生)

協賛会は昨年3月、
市や地元経済団体など
が設立。今後、
年に数回、同大
の研究室訪問を
企画する。

動かすモーターの説明
を受けた。その後、超

音波センサーを使って
障害物を回避するシス
テムや、言葉の指示で
操縦できる自動車の研
究現場を見学した。八
房准教授からは、エン
ジン内の燃焼状況を把
握する実験設備の説明
を聞いた。

機械製造会社社長の
河村日出勝さん(67)は
「実用化に近い技術も
多かった。大学の研究
に注目していきたい」
と話していた。

河村日出勝さん(67)は
「実用化に近い技術も
多かった。大学の研究
に注目していきたい」
と話していた。

河村日出勝さん(67)は
「実用化に近い技術も
多かった。大学の研究
に注目していきたい」
と話していた。

廿日市市産振協
と広島工業大学

企業が大学研究室訪問

先進技術触れ産学連携

廿日市市や地元商工
会議所・商工会、金融
機関、学識経験者など
で構成する同市産業振
興協議会は、広島工業
大学と協力し、新商品
開発のきっかけに、大
学との協力や企業間の
連携・ネットワークを
つくり、ビジネスチャ
ンスにつなげてもらお
うと、地元事業者の研
究室訪問を始めた。1
回目の12日には食品・
機械製造業など16社、

県立宮島工業高校教諭
計21人が、同大学工学
部知能機械工学科で最
先端技術に触れた。
同学科・里信純教授
は、超音波を活用した
モーターや、先端に取
り付けた超音波センサ
ーが障害物を感知し自
動回避する車両を紹介
した。研究室では、1
人乗りの車両の走行を
実演。車に搭載した方
メツが黒いラインを判
別し乗員がハンドルを



里信教授の研究室では、知的自動車のデモンストレー
ションを披露。参加者からは感嘆の声が漏れた

操作することなく自動
でコースを走行。「右に
曲がれ」と声で指示し
た方向に曲がると、参
加者からは驚きの声か
上がった。八房智順准
教授は、燃焼に関する
実験機を公開した。
意見交換では、参加
者から不況下で研究開
発費が抑制されている
中、産学連携に期待す
る声が上がった。超音
波には、潤滑油など製
造する会社が油のフレ
ンドや分散などのピン
トをつかんたり、段ボ
ール製造業者は「超音
波でカッティングがで
きれば生産スピードが
上がるかもしれない」
と興味を示していた。
同協議会では、今後
も研究室訪問事業を定
期的に開催していくと
いう。

4. 廿日市市のキラリと輝く起業家たち

商工業の活性化には、既存の企業活動の活性化のほか、コミュニティビジネスの創出など、自ら働く場をつくっていく起業・創業も必要です。

実際に事業をはじめて奮闘している起業家たちを紹介し、廿日市市でのビジネスや創業への思いやマインドをお伝えします。

野村 直 nao nomura

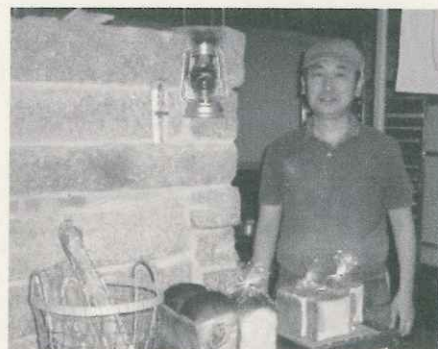
おひさまパン工房 店主

事業内容 パン製造販売

所在地 廿日市市宮島町（大和町）

電話 0829-44-2866

URL <http://www.miyajima-pan.com>



創業の精神は「絆づくり」

「おひさまパン工房」は宮島のパン屋だ。実は、野村さんは最初からパン屋の創業や、宮島での創業をめざしていたわけではない。最初にあったのは、「絆づくりをしたい」という思いだった。野村さんの言葉をそのまま借りると、「うれしいことがあった時には、一緒に喜んでくれる人をつくりたい。つらい時、へこんでいる時には『まあ、まあ、まあ』と言ってくれる人が近くに集まってくれたらな。」という、「絆づくり」の夢を思い描いていたのだという。

まずは場所探しから始めた。「絆づくり」の場所探しは、何か新しいサービスの提供を始める時とは逆の発想だ。交通の便の良さや人通りの多さは「絆づくり」には不向きだ。条件として人が少なく、地理的に閉鎖的なところを考えた時、浮かんだのが宮島だった。宮島の人口は約 1,800 人、900 世帯。その規模を知って「ここであれば多分、1 人の人に頻繁にお会いできるかな。」と具体的なイメージが浮かび、「絆づくり」の場所を宮島と決めたという。

場所は決まったものの、何をするかはまだ決まっていない。何をするかを決めないまま宮島に入った野村さんは、「絆づくり」のためには一体何をするのがいいのか、地元の人々の声を聞き始めた。公民館の料理教室に参加して地元の人に質問したり、旅館やお店を訪

ねて話を聞いたりした。高齢者や一人暮らしの人が多く、買物や料理に困っている人が多かったのが印象に残った。例えば、一人暮らしなのにたくさん買い込んで食材を無駄にってしまう、目や足が不自由なので火の側には立ちたくない、雨の日の買物はとっても苦痛、といった内容だ。

たくさんの声を聞くなかで、ある人の「パン屋さんがあったらいいな。パンだったら買物の時も軽いし、1 つから買えるし。」という話が、野村さんのヒントになったという。

しかし、パンづくりは未経験だ。躊躇したが、自分が耳にしたいろいろな問題を解決することができ、自分の夢である「絆づくり」も実現できるとあって、最後は「よし、パン屋やろう、パンを作ろう!」と決断した野村さんは、すぐにパン職人になる勉強をしに東京へ行ったのだ。

純粋な志から広がる輪

パン職人となった野村さんは、次に、宮島にパン屋をつくることに取りかかる。事業計画書の作成や創業資金の調達といった数々の創業準備のなかで、なかなか進まなかったことのひとつが宮島での店舗の確保だった。

市役所や商工会、住民の方などを通じて、いろいろな情報を集めるうちに、もみじ饅頭の製造販売を手がけるやまだ屋の社長に引き合わせてもらえる機会を得る。野村さんは、

「絆づくり」がしたいという思いを社長に思い切ってぶつけ、そのためには宮島にパン屋が必要なのだという話をしたという。その結果、今は使っていないやまだ屋の工場跡を使わせてもらえることになり、ようやく宮島での店舗の開設が実現することになった。

いろいろな人のアイデアをもらいながら工場跡を店舗として改装するなかで、野村さんに「木のまち・廿日市なんだから、石窯でパン焼けたらいいよね。」という思いが湧く。

漠然とした思いをいろいろな人に語っていたところ、石窯用の石をゆずってもよいという話があり、宮島の石を使った石窯が実現した。しばらくすると、今度は燃料の確保に困った。宮島では食材にも運搬コストがかかるため、燃料にコストをかけられない。そんななか宮島の特産品・しゃもじの製造現場では、しゃもじをくりぬいたあとに大量の端材が出ることを知る。話してみるとお互いにメリットがあることから、今はしゃもじの端材をもらって石窯の燃料にしている。

こうして、漠然とした思いからスタートした石窯は、結果として宮島の石や木を使うこととなった。「いろんな人と人がつながって、できてしまったようなパン屋。」と野村さんが言うように、パン屋をつくる過程には、数々の偶然や幸運が重なっているように見える。しかし、その偶然や幸運から、いつも次のつながり生まれ、物事が進んでいくのは、野村さんの純粋な志があるからに他ならない。

絵本の世界をパンづくりに込めて

「おひさまパン工房」という店名の由来は、エリサ・クレヴェンの絵本「おひさまパン」にある。パン屋さんがまちを明るくしたいという思いを強く持っていて、最終的には、ま

ちのみんながパン屋さんを助けて一緒にパンを作る、という話だ。

野村さんはこの絵本の世界観が大好きだという。「僕が宮島でやろうとしていることとまったく一緒だ。」と思い、ぜひ絵本の題名を店名に使わせて欲しいと作者にメールを送ったのだという。今、店内には、作者からの承諾のメールとともに、この絵本が飾ってある。思い立ったらすぐに行動し、思いをストレートにぶつける野村さんを象徴するエピソードだ。



笑顔が集い、行き交うパン屋

野村さんは自らの創業について「今思えば、地元の人が困っていることが、パンで解決するのではなく、惣菜で解決するという話なら、ひょっとしたら惣菜屋をやっていたかもしれない。」と振り返る。具体的な方法論が決まっていなくても、自分の夢や、社会や地域の役に立ちたいという思いがあれば、創業のスタートが切れることを示している。パン屋をつくるまでも「絆づくり」を実践してきた野村さん。「おひさまパン工房」は、今では宮島を訪れる観光客にも紹介され、地域に密着した商品づくりやイベントなど島の魅力づくりとのコラボレーションも実現している。宮島のパン屋を舞台に、まだまだ新しい絆が広がっていくだろう。

三好 雄策 yusaku miyoshi

事業内容 企業・ブランド・行政・個人向けに、テレビ・ラジオCM、プロモーションビデオ、WEBサイト、デジタルサイネージなどの制作。

所在地 廿日市市本町 5-1 (しゃもじんキューブ内)

電話 090-7122-5241

URL <http://yusakumiyoshi.jp>



デジタル技術の可能性を拓く

三好さんが廿日市市創業支援施設「しゃもじんキューブ」へ入居したのは、平成23年の秋だ。前職の経験を生かして、テレビCM、WEBサイトやアプリケーション、動く看板・デジタルサイネージを使った地元企業のプロモーション、商店街や店舗の集客・売上アップを支援する事業の展開を計画している。

今、力を入れているのが、動く看板・デジタルサイネージを使ったプロモーションの提案だ。デジタルサイネージ（電子掲示板）では動画を使うことから、文字や写真が中心のポスターや看板に比べて、訴求力が格段に高まる。また、動画を映し出す大型ビジョンの低価格化が進み、広告主側も低コストで導入できるようになったことから、新たな広告手段として注目されている。

こうしたデジタル技術や手法を用いながら、従来の地域密着型のメディアとユーストリーム（インターネット上の動画共有サービス）やフェイスブックなど、世界に発信するソーシャルメディアを組み合わせた積極的なプロモーション戦略を練る。そして、もうひとつの武器が、対象となる人・商品・企業等の魅力が十分に引き出され、見る人にリアルに伝わる映像だ。

ゼロからの出発を選択

前職では制作会社を2人で共同経営していた。とりたてて営業活動をしなくてもクライアントからの発注だけで仕事量が確保できていたが、時代の流れや不景気で仕事が徐々に

減ってきていた。また、2人ともクリエイターの仕事に専念していたものの受注業務に追われ、クリエイターとして本当に自分が作りたい作品づくりに費やせる時間はなかった。

こうした仕事を続けるなかで、東日本大震災が発生する。日常の儚さや人間の小ささに大きなショックを受け「人間いつ死ぬか分からない。悔いのない生き方をしたい。」と真剣に思ったという。これが一番のきっかけとなり「全部リセットして、仕事のやり方を根本的に変えよう。」と、創業というゼロからの出発を決断することとなる。

映像制作や音楽制作の業界という、一般的に睡眠時間が少なく不健康というイメージが強い。ゼロからの出発にあたり、三好さんはそのイメージを変えて健康的にやっていきたいと考えたという。ヨガを始め、交通手段は自転車にした。夜はなるべく早めに寝て、25年間吸っていたタバコもやめた。仕事のやり方だけでなく、ライフスタイルもリセットした。

クリエイターを結んでチームを組む

会社を離れて1人で創業することについて「不安はなかったのか？」とよく聞かれる。この仕事は人気商売で、仕事は指名でくる。その意味においてフリーランスになることへの不安はなかったという。これまでに築いてきた人脈や同業種・異業種の知り合いをつないで、自分がディレクションしてチームを組めば「絶対いいものができるし、怖くない。」と断言する。むしろ会社組織にして人件費や必要経費が嵩むことの方が、クリエイターとして納得のいく仕事をするための環境として

は難しいと考える。案件ごとにクリエイターを集めてチームを組むというのが、新たに選んだ仕事のやり方だ。

背景には「低価格でもクオリティの高いサービスを提供する。」という三好さんのポリシーがある。地方CMの制作費は東京の10分の1と低予算。そのなかでもスタッフもアーティストも全部、地産地消を追求する。制作費を抑えるだけなら無料の音源を使う方法もあるが、それよりも「広島でがんばっているアーティストの音楽」を使うのが優先だ。

ポリシーを貫くためには、自ら積極的に新しい出会いも求める。あるCM制作では、当時まだ始めたばかりだったフェイスブックの検索機能を使って、同郷のミュージシャンを見つけだし、音源の使用を実現した。「いつも出会いは一期一会。リアルでも、インターネットでも出会えることは偶然。」と三好さんのフットワークは軽い。

廿日市市の魅力を発信中

ゼロからの出発を選択した平成23年の春、廿日市市へ転居した。そして「海もあって山もあって、川もある廿日市市が大好きになった。」という。廿日市市を代表する宮島の風景や祭り・行事の映像はもとより、市内の堤防からの何気ない風景を撮影したり、自転車にカメラをつけて、細い路地の映像を撮りためたりしている。こうして集めた素材や画像は、フェイスブックやユーストリームを通じて、実は日々世界へと発信されている。「何気なく、長く、廿日市市のよさをアピールしたい。」という三好さんが、仕事を離れて純粋な楽しさや愛情をもって撮った映像には、廿日市市の思わぬ魅力が切り取られている。

市内には魅力ある素材がたくさんあり、その可能性を感じるだけに、「宮島に行かなくても、おもしろいところがいっぱいあることを伝えたい。」という思いが強くなる。今後は、廿日市市を盛り上げるためにも、地元の仕事をたくさんしたいと考えている。

夢は廿日市市が舞台の映画づくり

全国各地で多くの人々が被災地や被災者に思いを寄せた平成24年3月11日。廿日市市の新宮中央公園では、約1,200個の桜色のキャンドルに温かな火が灯り、桜の花の形が浮かび上がった。市の木「桜」をモチーフとした、三好さんの“廿日市市らしさ”にこだわった演出だ。

実行委員会形式で開催された「3.11 東日本大震災を忘れない はつかいち 心の灯り」への関わりは、フェイスブックがきっかけだった。当初は3万個の市販のキャンドルを使う想定だったが、参加者の思いを込めたキャンドルにするため、ワークショップで手作りした。知り合いのミュージシャンを呼び、本格的な音響セットを揃えたりもした。市民ボランティアや各種団体・行政など、さまざまな人が参加した実行委員会の設立からわずか1カ月ほどの取り組みだったが、「はつかいち」でつながる人の輪が広がった。

そんな三好さんがめざすのは、廿日市市を舞台にした映画づくりだ。イメージは「例えば、実際に商店のおばちゃんが出演したり、廿日市のいいところがさりげなく出たりする、まちおこしになるような映画」だ。観た人が訪れたいくなる、住みたいくなるような映画を作ること。そして、その映画でまちが活性化すること。これが、新たな仕事を選択した三好さんが廿日市市で実現したい夢だ。



廿日市市創業支援施設「しゃもじんキューブ」

廿日市初のインキュベーション施設として、平成 20 年度に廿日市市創業支援施設「しゃもじんキューブ」を開設し、市内で新たなビジネスに挑戦する方に対して、ハード・ソフトの両面から事業活動に必要なサポートを行っています。



事業のねらい

地域資源や自らの能力・技術・経験を活用して挑戦する新たなビジネスを積極的に支援し、地域経済の活性化や地元雇用の拡大につながるコミュニティビジネスの創出のためのプロジェクトのひとつです。

しゃもじんキューブで初期のビジネスプランを熟成させ、事業化を図り、その後は地域に密着した起業家としてご活躍いただくことを目的としています。

入居条件等

<対象者>

- 市内在住の人、もしくは入居決定度に市内への転入を予定している人
- 市内で事業を営もうとする人
- 市内の個人事業者、市内に本店または主たる事業所を有する人

<選定方法>

事業目的に沿って、事業計画性・人間性・地域性などを中心に二段階で審査します。

第一次：書類審査

第二次：面接審査（プレゼンテーション）

事業内容

ビジネス環境の提供並びに経営全般におけるサポートを継続的に行うことで、創業や事業化を支援します。

「しゃもじんキューブ」 創業支援の内容

1. 経営サポート

- インキュベーション・マネージャーによる継続的かつ集中的な支援
- 廿日市商工会議所と連携したサポート（税務・会計・金融等）

2. ビジネス拠点

- 創業スペースを廉価な賃貸料で提供
- 商談コーナー等、館内設備の無料利用

3. ネットワーク

- 入居者間、民間企業・行政・各種団体等との交流を通じて人的ネットワーク形成
- 廿日市初のインキュベーション施設入居者として認知度アップ

創業・起業をめざすみなさんへのメッセージ

しゃもじんキューブ インキュベーション・マネージャー 安葉 貴之 氏

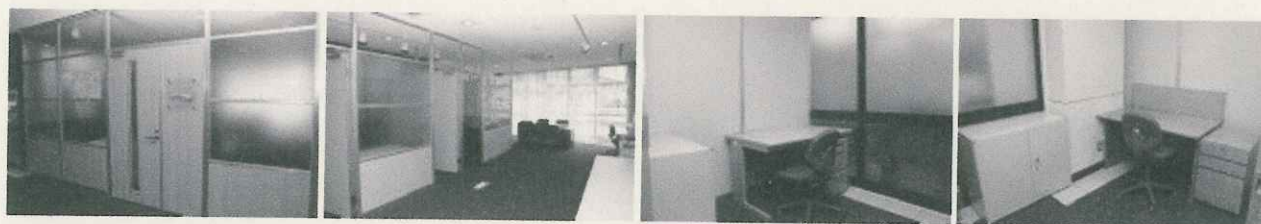
コミュニティビジネスという言葉が最近よく聞くようになりました。「地域が抱える課題を地域資源を活かしてビジネスで解決する」という意味です。地域の課題は、皆さんの周りにある身近なことです。少子高齢化・食の安全・教育・環境問題・・・さまざまだと思います。「こうなったらいいのにな」と誰もが感じていることがたくさんあると思いますが、それを解決するための行動はなかなか起こしにくいもの。行動したとしても、それを継続させていくことの方がもっと難しいはずです。

先般の大震災は、地域のネットワークが見直されるきっかけにもなりました。地域との関わり、地域への貢献を望んでいる人たちが、色々な形で行動へと移すケースが増えたのではないのでしょうか。それをさらに継続させていく手法として、コミュニティビジネスは最適だと思います。

商売は「三方よし～売り手よし・買い手よし・世間よし～」が本来の姿です。皆さんの「こうなったらいいのにな」をビジネスによって実現させていくために、微力ですが応援します！

廿日市市創業支援施設「しゃもじんキューブ」の概要

所在地	廿日市市本町5番1号 交流プラザ（廿日市市商工保健会館）1階の一部
部屋数	3室
月額使用料	8,000円
部屋面積	約5平方メートル
室内備品	事務机、椅子、引き出し、事務用ロッカー
共用スペース	指導者用机、椅子、協議用テーブル、カラーコピー機、 共用備品収納ロッカー（各1）



創業・起業支援講座 「しゃもじん創業塾」

市内での多様な起業へのチャレンジを応援する創業・起業支援講座として、地域の特性を活かしたコミュニティビジネス²をテーマに、平成23年度に「しゃもじん³創業塾2011」を開催しました。

事業のねらい

魅力ある市内発の商品・サービスの開発・販売の促進、地域の特性を活かしたコミュニティビジネスなど、若者や女性、シニアなどによる多様な起業へのチャレンジを応援し、新しい時代に対応した地域経済の活性化を図ることを目的としています。

事業内容

市内での創業や事業化に興味のある方を対象に、経理や法律等の知識・手続きではなく、自ら創業・事業化した経営者や実践者等の実体験から創業・起業のポイントを学ぶ内容としています。

受講者の声

- ◆熱い思いがよく伝わった。身近な所に、ヒントがあるんだと思った。
- ◆創業者の実際の話は、それ自体が刺激になるし、非常に参考になる。本人たちが皆、熱く、輝いていると思った。
- ◆それぞれ仕事の形態やタイプのちがう方の実際の経験が聞けて参考になった。

「しゃもじん創業塾2011」概要

平成23年11月実施・3回シリーズ

<第1回>

コミュニティビジネスの現状を学ぶ

◇実践者による講演

「地域の宝を活かす

還暦からのコミュニティビジネス」

講師：NPO 法人工房おのみち帆布

理事長 木織雅子さん

◇コミュニティビジネスを知る

「コミュニティビジネスの現状とこれから」

◇演習：廿日市市の地域や産業の特性

<第2回>

市内で創業した経営者の実体験にふれる

◇市内の創業実践者の事例発表

三好雄策さん (P.36で紹介)

山本貴志さん (P.42で紹介)

玖島大峰加工クラブ (P.44で紹介)

野村 直さん (P.34で紹介)

◇演習：創業プロフィールシート作成

<第3回>

わたしのコミュニティビジネスを考える

◇演習：事業計画、収支計画作成



² コミュニティビジネス：地域の資源や人材、つながりを活かしながら、地域の活性化や課題について、ビジネスとして解決しようとする取り組みです。

³しゃもじん：宮島特産の「しゃもじ」にちなみ、市内各地域に潜在する人材、才能、資源をすくいあげるという意味を込めています。

あなたの夢をかなえる

しゃもじん 創業塾

～はつかりちでコミュニティビジネスを始めよう～

廿日市市は、新しい時代に合わせた地域経済の活性化を図っている。魅力ある市内の農産物やサービスを活用し、地域性を活かしたコミュニティビジネスの創出など、廿日市市での多様な起業へのチャレンジを促す講座「しゃもじん創業塾第11」を開催します。

本講座のポイント

- 1 自分な方をお待ちしています!**
・廿日市内での創業や事業化に興味のある方
・活動や能力をどう活かせるかを考えてみたい方
・起業したい方、活動したい方
・コミュニティビジネスを通じて自分の夢や目標を実現したい方
・地域活性化や社会課題の解決に貢献したい方
- 2 市内で事業を始めた創業者・経営者と出会えます!**
・創業や事業化の経験やノウハウ、失敗談、成功の秘訣等を市内のコミュニティビジネスを創出した経営者から直接聞き、あなたのアイデアへのヒントや見えてくるチャンスです。
- 3 あなたの自分の夢・ビジネスプランに向き合える機会です!**
あなたの夢やアイデアをビジネスプランにまとめてみることで、廿日市市で事業を始める際の「しゃもじん」への入り口や、事業化に向けた具体的なステップがわかります。

開催日時(全3回)

第1回 **11月24日(木)** 13:30～16:30 **「コミュニティビジネスの現状を学ぶ」**

第2回 **12月8日(木)** 13:30～16:30 **「市内で創業した経営者の実体験に学ぶ」**

第3回 **12月22日(木)** 13:30～16:30 **「わたしのコミュニティビジネスを考える」**

会場 廿日市市商工保健会館
対象 廿日市内での創業や事業化に興味のある方
定員 30人程度(先着順)

参加費 無料

主催 廿日市市環境産業部商工労政課
後援 廿日市市工務会、佐伯商工会、大野町商工会、宮島町商工会

～はつかりちでコミュニティビジネスを始めよう～

講座カリキュラム

第1回 「コミュニティビジネスの現状を学ぶ」

1 「地域の宝を活かす 選りすぐりのコミュニティビジネス」
【講師】木嶋 幸子 (NPO法人「しゃもじん」代表理事)

2 「コミュニティビジネスを知る 「コミュニティビジネスの現状とこれから」」
【講師】藤原 啓 (NPO法人「しゃもじん」代表理事)

3 講師:「廿日市市の地域や産業の特性について」

第2回 「市内で創業した経営者の実体験に学ぶ」

1 実例1:「創業プロフィールシート」の作成」
2 ゲストスピーカーから学ぶ
【ゲストスピーカー】山本貴子 (NPO法人「しゃもじん」代表理事)

第3回 「わたしのコミュニティビジネスを考える」

1 実例2:「事業計画」を考えてみる」
2 実例3:「収支」を考えてみる」
3 総括

申し込み方法 必要事項を記入し、次のいずれかの方法でお申し込みください。
●申込書の郵送 ●FAX (0829-31-0999) ●E-mail (shokorose@city.hatsukaichi.hiroshima.jp)

申し込みのせしめ
廿日市市環境産業部 商工労政課 773-0201 廿日市市庁舎11階1111号室
(廿日市市役所5階 505号室) 受付時間: 午前9時～午後5時
TEL:0829-30-9140 FAX:0829-31-0999 E-mail:shokorose@city.hatsukaichi.hiroshima.jp

申込書

氏名	年齢
住所	
電話番号	Eメール

週刊西広島タイムス(平成23年11月11日付)

地域性生かした 起業考える講座 24日から3回で

【廿日市市】地域資源や人材、つながりを生かす「コミュニティビジネス」を廿日市内で創業・起業したい人や興味のある人40人を応援する無料講座「しゃもじん創業塾」が24日(木)、開講する。全3回でいずれも午後1時半～4時半。会場は、同市商工保健会館。創業へ向け夢や不安・悩み、成功の秘けつなどをビジネス実践者から聞き、自分のアイデアへの意見をもろう機会がある。主催は同市環境産業部商工労政課。

1回目は、「ミニコミュニティビジネスの現状。尾道市の伝統産業の帆布を使ったバッグなど服飾小物製造・販売を始めた、NPO法人「しゃもじん」の代表理事が「地域の宝を活かす選りすぐりのコミュニティビジネス」を話す。中国地域CB/SSB推進協議会

の藤原啓幹事の「コミュニティビジネスの現状とこれから」や同市の地域や産業の特性を学ぶ演習がある。

12月8日(木)は、同市内で「いちごファーム」を開業した山本貴志さんと宮島町でパソナをオープンした野村直さん、地元特産を使い柚子ジュウなど作る玖島大峰加工グループなどの苦労や成功に向けた努力、営業活動、事業性と社会性との両立など話し合う。終了後には交流会もある。

最後の22日(木)は、実際に事業計画や収支について考える。希望者は、申込書に必要事項を記入し、同課に持参するか、FAXで送る。Eメールの場合は、shokorose@city.hatsukaichi.hiroshima.jpへ。氏名・年齢・住所・連絡先・メールアドレスを書き添える。先着順。申込・問合せは、0829-30-9140、FAX(0829-31-0999)。

受講者の声

- ◆自分の漠然としたイメージが、はっきりした。
- ◆自分以外の方の話を聞くことで、興味が広がった。
- ◆体験談等、聞けて良かった。自分や周りの棚卸しが出来た。
- ◆説明がとてもわかりやすく、受講生との交流もあってよかった。
- ◆今後のプランをより明確に考えることができ、勉強になりました。
- ◆普段聞けない内容のお話がとても面白かったです!
- ◆すごく前向きな気持ちになった。悩んでいる時間がもったいないと思った。



しゃもじん 2011 創業塾 ゲストスピーカー

～市内で創業した経営者の実体験にふれる～

山本 貴志

Progresso（プログレッシ）代表
はつかいち苺ファーム

事業内容：いちご及び野菜生産・販売

生涯続けられる仕事を求めて

バブル末期には、建設されるビルにエレベータを据え付ける職人、携帯電話が爆発的に普及し始めた時期には通信事業会社の営業マン、そして後継者確保と事業再生のためのM&A。数々の仕事に携わってきた山本さんが、「将来自分の地元に戻って社会貢献しながら一生かけてできる価値ある仕事」を探すなかでたどりついたのが、農業だ。

キーワードは「後継者がいない分野」。イメージは悪いが、人が少ないということは、やり方によっては独擅場の市場かも知れないと思ったという。「社会貢献一辺倒でやると必ず事業がつまずく。もちろん社会に貢献するためもあるが、ビジネスとしての取り組みも必要だ。」と考える、第一線でビジネスセンスを磨いてきた山本さんらしい視点だ。

一次産業に興味をもった山本さんは、まずは農業、林業、漁業についての情報収集を始める。農家が今後10年で半分になる実態などを知るうちに、地元には有名ないちごがあり、自分の家の近くに、たくさんのいちご農家があったことをふと思い出した。

50年の歴史をもつ廿日市の宝物

廿日市市は、広島県で一番古いといわれるいちごの産地で最盛期には100軒以上のいちご農家があった。場所によって佐伯いちご、宮内いちご、原いちご等の名前が付けられ、なかでも最も農家数が多かったのが平良いちごだ。当時としては珍しく東京へ出荷され、名前が売れるほどだったという。

平良いちごについて調べ始めた当時、いちご農家はすでに10軒を切り、一番の若手が62歳と高齢化も進んでいた。もうなくなってしまうのだと実感すると「大人になってか

ら思い出すことができる廿日市の宝物をなくしてはいけない、社会的価値として残していくべきモノだ」という気持ちがつのった。そして、胸に抱いていた「農業分野で、自分で何かを立ち上げたい」という思いから、平良いちごに携わることを決意する。

平良いちご復活の使命

山口県のいちご農場での約2年半の研修期間を経て、平成20年に市内の休耕地を借りて、いちご農園と各種の野菜を生産する農園を相次いで開園する。さらに、農園での生産と並行して、平良いちごの復活をめざすプロジェクトを始動するため、商工会議所青年部の協力により「はつかいちブランディングチャレンジ研究会」を立ち上げた。

「とにかく廿日市が好きな人集まれ!」という形で集めた研究会には、多種多様な異業種のメンバーが参加し、市役所や広島工業大学・山陽女子短期大学の教授・学生なども加わった。こうしていちごを中心とする農商工連携や産学官連携の輪が広がり、平良いちごのブランディングや平良いちごを使用したスイーツ等の商品開発が進んでいった。

平成24年シーズンからは、研究会での3年越しの取り組みが実り、ブランド名「はつ



かいちご」でのJAへの出荷が可能となった。ブランド名は、すでに研究会で開発した加工品で使用していたが、生食用で実現させることが山本さんにとっても強い願いだった。生食用の出荷量はまだ少なく、店頭で「はつかいちご」の表示札を目にする機会は限られるが、少しずつ増える生産者とともに、平良いちごの復活につなげたいと意気込んでいる。

平良いちごの歴史は約50年。あと50年経てば1世紀の歴史となる。山本さんは、この歴史の灯を絶やすことなく、ファンを増やし、生産者を増やし、平良いちごブランドを継承することが自分の果たす役割だと語る。あと50年頑張るなかで後継者を育て、なんとしても実現したいという。

子どもや孫が大人になった時「廿日市のお土産には、もみじまんじゅう以外にいちごがあるよね」と言えること。こうした伝統や文化をつくっていくことで、生産者や仲間が儲かり、喜んでもらえること。それが山本さんの描く社会貢献の形だ。

圧倒的に頑張る、ブレないたくましさ

自らの創業を振り返り、山本さんは「今までの経験が全部役に立つ。役に立たないものは一つもない。」と言い切る。例えば、最初の仕事で必要だった重機、クレーン、溶接、電気などの免許が、荒廃地を重機で耕し、自分で溶接して設備を作る時に役立っている。営業や販売には携帯電話の営業マン時代の人脈が今でも活かされているという。

また、力強く自信あふれる語り口からは想像しがたいが、創業時には山本さんも悔し涙を流したことが何度もあるという。そこで助けてくれたのが、昔からの仲間や新しくできた仲間だったという。「本当に大変な時、助けて欲しい時に助けてくれる仲間がどれだけいるか、そういう仲間をどれだけ作るかによって、創業の結果が変わる」という言葉には説得力がある。

異業種から農業へ参入し、生産にとどまらずブランディングや商品開発等にも積極的に

取り組んでいる山本さんには、さまざまな分野からの講演依頼も多い。若手農業者や学生、創業や起業をめざす人に対して、「行動すれば半分は成功。残り50%はやり続けること。しかも圧倒的に！」と熱いエールを送る。

農業版インキュベーションリーダー

「はつかいちご」の取り組みがテレビや新聞で紹介されたこともあり、山本さんのもとには、新規就農や農業での創業・起業をめざす若者が毎年訪れる。平良いちごの生産をこの先50年続けていくために、後継者を1人でも多く作っておきたいという思いから研修生として受け入れ、一緒に働くなかで生産技術のみならず基本的な姿勢や考え方、事業化に必要なことを伝えている。

また、農業での創業・起業には初期投資が必要だ。山本さん自身、廃業する農家から運良くハウスを譲り受けるなど、設備投資を抑制したことで創業が実現した。山本さんは次の時代の後継者や新規就農者のために、今でも不要・余剰となったハウスの情報を集めている。

農園開設から4年。研修生のうち3人がすでに農業で起業し、独立している。農業版インキュベーションリーダー・山本さんのもとで、次世代の担い手が確実に育っている。



Progresso (プログレッシ)

はつかいちごファーム

所在地：廿日市市上平良字河野原

電話：0829-37-4700

しゃもじん 2011 創業塾 ゲストスピーカー

～市内で創業した経営者の実体験にふれる～

玖島大峰加工クラブ

代表：大垣誠子

事業内容：農産加工品製造販売

立ち上がった山間地域の女性たち

玖島大峰加工クラブは、佐伯地域の女性有志が結成したグループだ。共に山間地域へ嫁いできた代表の大垣さんと営業担当を務める小田さんの2人が、日頃思っていることや自分たちの小さな夢を語り合う中で、「子育ても済んだし、ここらで何かやってみたいね。」という話から、意見が一致したのが地域の野菜を活用した加工品づくりだった。「じゃあ加工品づくりでがんばってみよう！」ということで、すぐに仲間集めに動いた小田さんの呼びかけに、12人の女性たちが応じた。

当初は公民館のクラブ活動として登録し、公民館の調理室を拠点に動いた。加工品を作ろうと言ってはみたものの指導者はいない。自分たちが家で作っている保存食や加工品を持ち寄って、福神漬けや特産品のなすびを使ったからし漬けなどを作るなど、ささやかなクラブ活動だった。

そんな活動が、地産地消を基本とした本格的な特産品づくりへと成長するきっかけとなったのが、広島県の農業普及所による指導だった。特産品づくりの勉強として、農産品販売所の直売市を見学したり、普及所の指導で地元の大豆を使った豆腐づくりや味噌づくりに取り組んだりした。みんなで一緒に勉強を

重ねるうち、大垣さんたちメンバーの中に「さて、ここらで何か、売れる商品づくりにとりかかりたいね。」という意欲が育っていった。

田舎暮らしの醍醐味こそ創業資産

商品化の内容は、メンバーそれぞれの忙しい家業の合間に取り組むことを考え、地元で育ったメンバーのアドバイスで昔ながらの梅干しやゆずこしょう、キムチ、漬物などを検討した。商品づくりの試行錯誤を続けるなか、食品会社や栄養士のアドバイスが受けられるまたとない機会が訪れる。取り組んでいた商品の一つであるゆずこしょうを持ちこんだところ、「とてもいい味をしている」と高評価を得る。これを心強く感じたメンバーたちは、以降、ゆずこしょうの商品化に力を注ぐこととなる。

最初の製造機械は、家庭用のミキサーより少し大きいくらいの業務用ミキサー。とうがらしは地元の農家に依頼して栽培してもらい、柚も地元から買い求めた。当時、ふれあいセンター祭りなどのイベントで販売すると大変好評で「この先もっともっと取り組みたい」との思いを強くした。しかし、当時は十分な加工施設も大型ミキサーもなく、生産量をこれ以上増やすことは難しかった。

そうしたなか、行政からの働きかけもあり、平成12年に、会員12名・会費1,000円の会員組織として「玖島大峰加工クラブ」を結成した。公民館のクラブ活動から出発した特産品加工グループの誕生だ。組織化を契機に町から運営費補助を受けたことで、製造体制の拡大が実現する。加工施設として稼働していた夢工房に間借りして活動拠点とし、大型のミキサーも購入した。原料のとうがらし



は農家の人に頼んでいる分では間に合わなくなり、自分たちで畑仕事をして栽培した。柚子は1年間分を確保できる農家と契約して、自分たちでもぎ取りに行って収穫した。

当時の様子について、大垣さんは「今から3年間で勝負だから、この3年間で売れる商品ができなかったらこのクラブは解散しよう、というところまで考えたことがあった。」と明かす。ゆずこしょうは、今でこそ家庭でも使っているという人がいるが、当時は「ゆずこしょうって何？」という感覚で、柚こしょうの食べ方を知っている人は少なかったという。そのため、イベントのたびに試食用のみそ汁を準備して、ちょっと入れるだけで味が変わるのを感じてもらうための工夫も欠かさなかった。

代表の覚悟とメンバーが一体となった取り組みの結果、行政のバックアップもあり、それからの商品の販売数は順調に伸びた。その後ゆずこしょう以外の商品も作ってはどうかという助言を受けて、ゆずこしょう、ねり梅、ねり唐がらしという現在の玖島大峰加工クラブの商品3点セットが出来上がっていった。



継続の秘訣はクラブの理念にあり

大垣さんは「これまでがんばってこられたのはメンバー全員が健康だったこと、また家庭的にも恵まれていたこと。そして一番の要因は最初の大きな約束にある。」と振り返る。

最初の約束とは、家庭を何よりも大切に、作業に欠席しても理由を問わず、自主的な参加の活動とする、というものだ。また絶対的

な決定権をもつリーダーを作らなったことで、みんな意見が出しやすく、クラブの和が生まれたという。

12人はみな個性的で、話題もとても豊富。作業場はいろいろな情報交換のできる場として、農作業のことや農作物の作り方を教えたり、教えられたり、いつも笑顔の絶えない場所だという。大垣さんは、「時給が少なくても、それを上回るほど心のなかが裕福になるのは、メンバーの豊富な話題が大きなメリット。」と言う。

後継者へのバトンの渡し方

クラブ結成から12年が経ち、商品の製造量は当初の100本から4,000本までに伸びた。メンバーの時給は、100円から400円に上がった。イベントや催事から始まった販売場所も、市内の道の駅や直売施設では定番商品となり、県内の特産品が集まる広島市の夢プラザでも常時販売している。

一方、最も若かった40代後半のメンバーが今年は60歳となるなど、メンバーの高齢化が進んでいる。商品売上が順調に伸びてきているなか、事業や商品を後継者にどう引継ぐかが、この先の課題だ。クラブの商品は現在3点。大垣さんは、この3つの商品を後継者へ引継ぎ、ぜひ後継者の手で4点目、5点目の新しい商品を生み出してほしいと考えている。

商品のラベルには「自然食品」とある。地元産・無農薬の原料で、添加物を使わず、昔ながらの味にこだわって作り続けてきた商品だ。安全・安心、環境・エネルギー、地産地消・スローフード、田舎暮らし・ツーリズムといった新しい時代の価値観と結びつくことで、ぜひ未来の後継者へと、この事業のバトンが渡ってほしい。

玖島大峰加工クラブ
所在地：廿日市市玖島
電話：0829-74-1410

創業・起業をめざすみなさんへのメッセージ

NP0 法人 工房おのみち帆布 理事長 木織 雅子 氏

3.11 の震災以降、多くの人の人生観が変わってきています。そこに住んでいる人の幸福につながるビジネスが、これからどんどん広がっていくと思います。生活機能として、小さい単位で地元のニーズに添えていくのがコミュニティビジネスです。

私が事業を立ち上げたのは、還暦の時です。いつも「何かしたい」という思いを持っていたからこそ、帆布や若い人たちとの偶然の出会いをしっかりとつかまえることができました。

生活者である女性は、世の中のニーズや、仲間とできることを見つけやすいでしょう。男性は退職より少し早めに、二足のわらじでもいいので、気のあった方と地域への貢献を兼ねて何かできないか、考えてみるのもよい

と思います。

最初はビジネスにならなくても、やっているうちに繋がっていくということもあります。そして、何かする時には、これまでの仕事関連の方々との繋がりが、大きな応援力になります。

今、地元が元気になるためには、自らコミュニティの担い手にならなくてはならないと実感しています。また、誰もが夢を語り、地元で小さくても自分の事業を起こせるような仕組みに、社会を変えていかなくてはならないと思います。

廿日市市でも、地元を元気にする、さまざまなコミュニティビジネスが立ち上がることを期待しています。

中国新聞(平成 23 年 11 月 25 日付)

市「しゃもじん塾」スタート

地域の特性を生かしたコミュニティビジネスの創業をテーマにした「しゃもじん創業塾」が24日、廿日市市本町の市商工保健会館で始まった。同市や広島市などから37人が3回シリーズの連続講座を受講。事例などを基に、コミュニティビジネスの成功のポイントなどを学ぶ。(山本秀人)



工房おのみち帆布の木織理事長(右奥)から事業の説明を聞く受講者

おのみち帆布 理事長が講演 絆の大切さ強調

初回は、尾道市の伝統産業である帆布を使った商品の製造販売を手掛けるNP0法人

「工房おのみち帆布」の理事長が講演し、創業のきっかけや、家具メーカーなどとも連携して新商品開発に取り組んできた歩みを説明した上で、「何かを始める時に人との絆が重要になる」と強調した。コミュニティビジネスの現状や廿日市市の産業についての解説もあった。講座は、創業のきっかけにしておおつと同市が初めて企画した。12月8日の2回目、12月15日の3回目は事業計画づくりの指導を予定している。広島市佐伯区のパート従業員益谷理美さん(20)は「講座を通して創業のヒントをつかみたい」と話していた。

廿日市発創業のススめ

資 料 ： 廿日市市の産業支援施策・制度

廿日市市の産業に関する支援施策、支援制度などをご紹介します。
詳しい内容は、市のホームページなどに掲載しています。
ホームページの検索のキーワードは、「廿日市市 商工業活性化」です。

1 商工業の現状



地域の特性を背景とした市内商工業の実態や特徴、その他の産業の概要、新商品開発や新事業開発、新分野等に挑戦する地元中小企業の取り組みや、市内で創業したキラリと輝く起業家を、各種経済指標の分析や企業訪問による聞き取りなどから「廿日市市商工業情報」としてまとめ、わかりやすく紹介する事業を実施しています。

2 商工業活性化の計画

平成19年9月に発足した「廿日市市商工業活性化委員会」により、商業、工業、観光、雇用、産業間連携などの視点から、商工業発展の戦略や方向性を明らかにし、地元企業の実態やニーズを踏まえた実現性の高い具体的なプロジェクトを打ち出した「廿日市市商工業活性化ビジョン」が平成20年3月に策定され、市長に提言されています。

市では、この廿日市市商工業活性化ビジョンを参考に各産業振興施策を展開しています。

3 主な産業振興施策など

(1) 廿日市市産業振興協議会

国、県、大学、経済団体、金融機関、市で構成する「廿日市市産業振興協議会」を設置し、廿日市市の産業振興施策について議論しています。

(2) 商工業活性化ビジョン推進事業

「廿日市市商工業活性化ビジョン」に掲げられた各種事業を実施するため、廿日市市産業振興協議会の運営及び地元企業の人材ニーズ調査を実施するとともに、新産業開拓・新商品開発事業及び起業家の支援の実施に伴う検証と方向性の検討を行っています。

(3) 市内企業のネットワークづくり

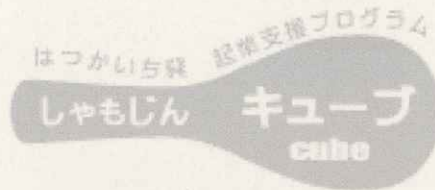
廿日市市内の企業とともに、広島工業大学の研究室を訪問し、研究内容を知ること、広島工業大学の研究内容が参加企業の新商品開発や生産工程の見直しなどにつながるものがないかどうか可能性を探るとともに、参加された企業などの連携やネットワークの構築を行うことを目的として実施しています。



(4) 起業・創業の支援

ア シャもじんキューブの運営

市内で起業しようとする人を支援するために起業家支援施設である「シャもじんキューブ」を開設し、同施設に入居する起業家の支援を行っています。



イ シャもじん創業塾の開催

市内で起業しようとする人を支援するために「シャもじん創業塾」を開催し、これから市内で起業を目指している人を支援しています。



(5) 新規ビジネスの創出・商品開発への支援

商工業の一層の振興を図るため、地元中小企業の農商工連携、産学官連携などによる、事業に対し、補助金を交付して支援しています。

(6) 「木工のまち はつかいち」のPR

「木工のまちはつかいち」の拠点施設である廿日市市木材利用センターの運営を廿日市市木材利用センター運営協議会に委託し、各種木工教室、木工まつり、木工工作コンクールなどの開催を通して、「木工のまちはつかいち」のPRに努めています。

また、けん玉の製造、販売、製造見学などを行い、市の特産品であるけん玉の普及に努めています。



(7) 伝統産業育成・土産物開発事業



伝統的工芸品である宮島細工のPR、宮島細工後継者の育成研修及び体験観光（もみじ饅頭の手焼き体験、杓子づくり体験等）を実施し、伝統産業の継承・振興に向けた事業を支援しています。

また、伝統産業の育成及び土産物開発を行うため、宮島細工の後継者の育成、伝統的工芸品の宣伝及び販路拡大、土産物開発などを行っています。

(8) 工業団地

ア 宮内工業団地 (完売しました)

宮内工業団地は、山陽自動車道廿日市インター、西広島バイパス宮内交差点から2キロメートル、広島市中心部まで車で約30分の立地と併せ、周辺には大型団地が造成されており、雇用を確保できる工業団地です。

イ 県営の廿日市木材工業団地・広島港造成地廿日市地区 (完売しました)

廿日市木材工業団地・広島港造成地廿日市地区は、湾岸地域を走る臨港道路廿日市草津線の周辺に計画的に開発された工業団地です。

ウ 県営の佐伯工業団地 (分譲中)

佐伯工業団地は、山陽自動車道廿日市インターから9キロメートル、中国自動車道吉和ICから31キロメートルに位置し、県道佐伯線が近くを通っている自然に囲まれた閑静な場所にある県営の工業団地です。



(9) 中小企業資金融資貸付の実施

中小企業者の経営安定と維持発展に寄与するため、預託金融機関を通じて運転資金及び設備資金の融資などを行っています。

(10) 勤労者支援の実施

ア 勤労者福祉融資制度

市内に居住する勤労者の皆さんの生活の安定と福祉の向上に役立てていただくため、緊急かつ臨時に生活に必要な生活資金を低利に融資する貸付制度を設けています。

イ NPO活動支援融資制度

社会貢献活動を行うNPO法人を支援するため、必要な資金を低利で融資する貸付制度を設けています。

(11) 就業支援相談

「自分は、どのような仕事に就きたいのか」、「その仕事に就くにはどうすればいいのか」など、就業に関する個別の悩みなどについて、専門のキャリア・コンサルタント（相談員）が、相談をお受けしています。

(12) その他

廿日市市以外の支援機関の紹介です。

ア 独立行政法人中小企業基盤整備機構中国支部

独立行政法人中小企業基盤整備機構中国支部では、専門家による経営の相談、販路開拓支援、企業の国際展開の支援などの事業を行っています。

イ 株式会社日本政策金融公庫の融資制度

株式会社日本政策金融公庫では、新規開業資金および女性、若者／シニア起業家資金の貸付、再チャレンジ支援融資、新創業融資制度など、新たに事業を始める方や開始して間もない方などの支援を行っています。

ウ 公益財団法人ひろしまベンチャー育成基金

公益財団法人ひろしまベンチャー育成基金では、創業前または創業間もない個人、法人への助成事業などを通じて、ベンチャー企業の発掘・育成・支援を行っています。

廿日市市商工業情報2011

平成 24 年 3 月発行

編集・発行

廿日市市 環境産業部 商工労政課

〒738-8501 広島県廿日市市下平良一丁目 11 番 1 号

