



岡山県
笠岡市

知られざる地域企業発掘マガジン

仕事宝鑑

しごと

ほうかん

私たち、「**岡山**」で、
こういうことをしている者です。

仕事宝鑑

shigoto houkan

『仕事宝鑑』は岡山県笠岡市の

魅力的な中小企業

を紹介した冊子です。

笠岡には多様な業種の中小企業が約2千社あります。

しかし、独自の技術 で高いシェアを獲得しながらも

企業同士の取引が多く、一般的には知られていないため

若い人を採用しようとしても中々人が集まらず

苦労している企業は少なくありません。

一方、中小企業のことには気にはなっているけど、

情報が少ないので **就職の選択肢に入っていない**

という学生もいます。

こんな「企業と学生の間にある情報のギャップを埋める」のが

この『仕事宝鑑』です。

● 独自の技術を持って海外へ進出する会社

● こだわりをもってお客さんの夢をかなえる企業

● 会社の業務だけでなく地域の活動にも積極的に参加する経営者

そんな笠岡の魅力的な中小企業・経営者を、

就職を控えた学生が学生目線で取材し、紹介しています！

「仕事宝鑑」を見て、**笠岡の中小企業の魅力**を知り、

興味を持つ人・就職を考える人が一人でも増えることを望んでいます。

目次

企業の選定基準

独自性

大企業に負けない技術・製品がある、または独自の事業展開をしている企業である。

挑戦的

海外進出や新規事業など新しい分野にどんどん挑戦している企業である。

魅力的な経営者

商品への誰にも負けないこだわりや、従業員を大切に作る心、想いを持って地域貢献するなど、魅力的な経営者である。

02. はじめに

04. 笠岡のまち紹介

06. 経営者インタビュー目次

08. 有限会社 アルデバラン

染めによって、人生も変化する

10. 鳴本石材株式会社

果敢に挑戦し続け、「日本一」の石材会社へ

12. 室田建設株式会社

ひとつとして同じものはない木材の性質を活かし、お客さんと共に夢を形に

14. 有限会社 魚宮

「イキのいい魚を、イキのいいうちに、お客さんの手に届けたい」

16. 采女ファーム

養鶏業が抱える課題に挑む 誰もが安心して食べられる卵を全国へ

18. 株式会社 藤原農園

やるなら徹底的に。農業で儲ける！

20. 株式会社 アクア美保

中四国トップシェアを誇る 女性社長の経営方法

22. グリーンツール株式会社

「もったいない」から業界トップシェア、そしてその先へ

24. 甲神電機株式会社

三菱電機グループ内で異色の存在 電流センサーでトップシェア

26. 株式会社 三好製作所

職人の技術×機械の技術

28. インターシップ生座談会

笠岡の中小企業、まちをホッペで語る

笠岡の恵み

太陽の恵みが育んだ笠岡の美味し。



新鮮なお魚たちが
ずらりと並ぶ。



四季折々のイベントには
家族連れで賑わう。



いちじくの甘酸っぱさが
口いっぱい。

名物、笠岡ラーメン。
ラーメン巡りも1つの楽しみ方。



笠岡の玄関口、
笠岡駅前。



笠岡湾干拓地。
約1810haの面積に
農業用地などが広がる。



姿が見えなくなるまで
何度も笑顔で手を振るのは、
島ならではの。



笠岡の日常

家族や友達の声、日常の音が
聞こえてくる。

はじめて。かさかさ。おかさ。



ACCESS

	JR 山陽本線	
JR 岡山駅から	快速約	38分
JR 倉敷駅から	快速約	25分
JR 福山駅から	快速約	12分
	山陽高速道路	
岡山IC~笠岡IC	約	30分
倉敷IC~笠岡IC	約	18分
福山東IC~笠岡IC	約	8分

POPULATION

笠岡市	5.2万人
岡山市	70.9万人
倉敷市	47.6万人
福山市	46.1万人

ISLANDS

7つの有人の島（高島、白石島、北木島、真鍋島、小飛島、大飛島、六島）があり、定期船やフェリー、海上タクシーなどで行き来することができる。

下経 ニタ トユ 一

営 者

10 中笠 選 小 岡 企 業

Hirotsada Miyoshi
Miyoshi Seisakusho inc.



KASAOKA
attractive company
10

Mamoru Yagisawa
Koushin Denki inc.



KASAOKA
attractive company
09

Masayoshi Fujiwara
Green Tool co.,Ltd.



KASAOKA
attractive company
08

Mihoko Nakamura
Aqua Miho co.,Ltd.



KASAOKA
attractive company
07

Youzou Fujiwara
Fujiwara Nouen inc.



KASAOKA
attractive company
06

Michiyoshi Uneme
Uneme farm



KASAOKA
attractive company
05

Kanji Miyawaki
Uomiya inc.



KASAOKA
attractive company
04

Haruhiko Murota
Murota Kensetsu inc.



KASAOKA
attractive company
03

Taro Narumoto
Narumoto co.,Ltd



KASAOKA
attractive company
02

Shunichi Nakamura
Aldebaran inc.



KASAOKA
attractive company
01

TAKE ACTION!

下記採用情報の表示は、
濃文字がOK、薄文字は受け付けていないことを示します。

新卒採用有り

企業見学OK

資料請求可

インターン制度有り



会社概要



染めによって、 人生も変化する

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

01

「命」というキーワード

「薬効手染」。ただ植物の持つ「色」を染めるのではなく、植物そのものの、「命」を染め出す。例えば、ヨモギを染める場合、緑の色のみに着目して染めるといった手段を使うが、アルデバランでは、ヨモギの持つ植物本来の力や薬用成分も一緒に染めることが染めるといふことだ。こういった植物本来の力を染めることができる方法こそ、薬効手染なのである。この「薬効手染」をコンセプトに掲げ、緑豊かな笠岡の地で、素材にも行程にも化学的なものを一切使わないことをモットーに、こだわりの染物を行っている有限会社アルデバランという会社がある。「草木染めには肌荒れがなくなる、といったプラスの機能性があふれている」と代表の中村俊一さんは話す。

色を食べる「からだ」

アルデバランの肌着を着ているとだんだん布から色が抜け、自分のからだにうつっていくという不思議な現象が起こる。「皮膚そのものが沢山の口なんですよ。からだは布の色は草木の命を食べてるんです」と、取締役であり俊一さんの奥様でもあるふみさん。実際に、「アルデバランさんの肌着は暖かくて気持ちがいいわあ。お肌が布に吸い付いているみたい」

とからだの喜びや心地良さに気づくお客さんの声も多くなってきているそうだ。たとえば、薬草で染めを行っていても、色を長持ちさせたり、きれいに見せるために化学的な添加物を使ってしまったら、からだの喜びが減ってしまう。だからこそ、アルデバランは全て100%自然のものにこだわる。

の体が喜ぶものを探したら、100%天然繊維と無添加の草木染めに辿り着いた」という。「元気になるたい！」といったふみさん自身の経験に基づき、制作を続けていた。また、自作の草木染めによって周囲の人々から嬉しい変化が起こることに喜びを感じ、どんどん人にプレゼントしていったこともある。そんな自慢の製品としてお二人が挙げるのが、アルデバラン製の布ナプキンである。

布ナプキンと聞いて抵抗のある人も多いかもしれないが、侮るなかれ。「アルデバランの布ナプキンは、使うだけで生理に関するトラブルが減っていく」と体験者は口をそろえる。「女性のデリケートな部分に、化学物質の塊をあてるのではなく、シルク・コットン・草木といった自然のものをあてる。そのように使うものを変えるだけで、生理痛が軽くなったり、早く終わったりする」と俊一さんは語る。布ナプキンによる全国からの喜びの声を聞いた俊一さん。今までの自分たちがやってきたことが間違いないと確信し、「次のステップ、つまり若者に向けたプロモーションをもっと改善していきたい」と話す。最近では生理痛に苦しんでいたり、生理が来ない若者も増えているからだ。

「布一枚でこんなにも変わるんだ、という感想が寄せられる度に、やっていることの喜び



アルデバラン製の布ナプキン。優しい色合いが、製品の質を物語っている。

アルデバランマジック

制作のメインは奥さんのふみさん。もともと化学繊維・染料を使ったものはふみさん自身のからだに合わなかった。このため、「自分

を感じる」と俊一さん。世の中に化学製品が溢れる中、化学物質を一切使わず、生理現象が楽しみになるような、女性の人生をも変える商品も生み出しているのである。このように、身に着けるものを変えるだけでからだに変化が訪れる。これこそが、アルデバランマジックなのである。



実際に染色された布に触らせて頂く。布によって暖かさが異なっていたり、感じ方が違ったり…。ひとつひとつに個性のある布。

『理念に惚れました』

アルデバランの製品は全国を飛び回っている。アルデバランマジックを体験した購入者の口コミが、その人気を後押ししているのだ。そして、購入者が惹かれるものは、製品だけではない。中村さん夫妻の信念に惚れ、全国

から染め職人として弟子入りの申し出があり、都市圏から岡山に移り住み働いている女性もいるのだ。単に就職したいというだけではなく、あくまで人々の安心安全、そして「命」にスポットを当てた商品理念に「惚れた」という自分の意思につき動かされているのである。人々のためを思い、それを全国に届けていく。これこそが、中村さん夫妻が10年かけて築き上げてきた「アルデバラン」なのである。

COLUMN

「染め」はただ手順通りに染めれば良いという訳ではない。製作者の気持ちや意志が手から染めを通して布にうつる。気分がすっきりしている時に染めたものと、もやもやしている時に染めたものは全く出来が異なっているそうだ。「めんどくさいって思いながら作った料理っておいしくないでしょ？それと同じこと」とふみさん。

TAKE ACTION!

※要相談

※要相談

新卒採用有り

企業見学 OK

資料請求可

インターン制度有り



岡山県笠岡市甲弩2509 TEL 0865-65-0895
http://www.aldebaran-well.com



果敢に挑戦し続け、「日本」の石材会社へ

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

02

石のタイムカプセルで描いた夢

日本有数の石の産地、北木島。その島の出身である鳴本社長は、父親が石材加工会社を創業し、学校の同級生も石屋がほとんど。

「北木の石を世界中に売って、日本一の石屋の社長になる」。小学校3年生の時、石のタイムカプセルに書いた夢。それほど石材は身近な存在だった。しかし、高校を卒業後すぐに家業は継がず、島の暮らしから離れたことへの思いから東京の大学へ。友達と遊んだり、アルバイトに励んだり、ごく一般的な大学生を送っていた。長期休みには家業の手伝いをするために帰省。「大学進学までさせてくれた親に感謝している」と当時を振り返る。

大学卒業後は、京都の石材会社で1年間修行をし、その後家業である鳴本石材へ。社長に就任するまでの約10年間、「自分が社長だったらどのような判断をするか」常に意識して過ごしていた。「社長になる時、もちろん不安はあった。だけど悩んでもしょうがない。社長が暗い顔をしていると社員も不安に思いますしね」と鳴本社長は話す。

覚的に自分の命は自分だけのものではないと分かる。今の命は先祖代々からつながっていると。家族の絆とかね。そして周りの人の命も大切にしようとする」。語りかけるまなざしは優しく力強かった。



北木島の石でつくられた墓石。
靖国神社の大鳥居にも使用されている
日本有数の銘石だ。

Taro Narumoto
鳴本石材株式会社
鳴本 太郎
基本情報
岡山県笠岡市茂平 2918-23
TEL 0865-66-1414
http://www.narumoto.co.jp

国産石、国内工場加工へのこだわり

バブル崩壊や中国から安価な石材が輸入されるなど、社会情勢に大きく影響を受けてきた石材業界。そのような状況の中で、どのように苦境を乗り越えてきたのだろうか。一つは、もともと力を入れていた営業をさらに注力したこと。石材加工メーカー側が直接小売店に向くことは珍しく「営業力は会社のエンジン」と社長はきっぱり話す。もう一つは、海外からの直接仕入れなど貿易商社機能を充実させたことである。

しかし、今もなお石材業界は安売り競争が激しく、顧客である小売店も疲弊している。「付加価値の高いものをいかに売っていくかがこの業界の大きなテーマ。それを提案するのが石材加工メーカーの役目だ」。

鳴本石材では国産石、国内加工へのこだわりが強い。それは、日本ブランドという安心感や安定感があり、国内雇用にもつながるから。そこで、日本の厳選された石で日本の工場加工した証明書などを付け、付加価値をより一層高める「鳴本プレミアム墓石」を今後展開する予定だ。「今の時代はモノ余りコト不足と言われている。日本でつくるといふコトにスポットを当てていきたい」と目を輝かせる。



笠岡工場で墓石を加工。黙々と作業している姿は真剣そのもの。



本社に隣接する展示場。年2回展示会を開催するなど、直接多くの商品を見ることができる。

経営者として社員は家族のような存在

「中小企業は人がすべて。人は会社の『財産』であり『たから』であると考えています」。だからこそ、人材教育には力を入れている。社員の成長は会社の成長という考えのもと、資格取得補助制度や提案制度、各種セミナー参加など、様々な機会作りに努めている。また鳴本社長は次のようにも話す。「経営者として社員は家族のような存在。家族が一人前になれるように厳しく指導する時もあるけれど、困った時は助けてあげる。採用したからには一生面倒を見る」。

日々社員と接する中、素直で、前向きで、勉強好きな人ほど成長すると実感。素直とは教わることをスポンジのように吸収し実行すること。前向きとは仕事で思い悩んでも、乗り越えられること。そして勉強好きとは社会人になっても意欲を持って学び続けることである。「最初から何もできないのは当たり前。成長に貪欲な人が会社に入って伸びる」。社長自身も現状維持ではなく、常に挑戦し続けることを心掛けているからこそ、その想いは人一倍強い。

鳴本石材が扱っている石の99%は墓石。先祖を敬う行為が心の教育になると社長は語る。「小さな頃からお墓参りすることで、感

COLUMN

地域の団体や行事にも積極的に参加している鳴本社長。「世の中や人のために役に立てるなら、積極的に手をあげる」。10月に開催される北木島でのお祭りにも、社員みんなで参加。神輿の担ぎ手として貴重な戦力だ。

TAKE ACTION!

新卒採用有り 企業見学 OK 資料請求可 インターン制度有り

※要相談

岡山県笠岡市茂平 2918-23 TEL 0865-66-1414
http://www.narumoto.co.jp

受け継がれる伝統の技術
物心ついたときから父の仕事場で大工さんの姿を見て育った室田社長。幼い事から慣れ親しんだ木へのこだわりは誰にも負けない。一本として同じものがない木材を活かした家づくりこそが、室田社長の木材へのこだわりである。しかし自然の木材を扱うのはなかなか



思わず眠たくなってしまふ。癒しの空間ウッドストック。

「ウッドストック」だ。「ウッドストック」の建築がうまくいったことから、お客さんの夢であるログハウスの別荘の建築を実現することができた。

か一筋縄にはいかない。木材は成長した地域や場所、気候など様々な条件で、形や強度、色合い、美しさなどが種類によって異なってくる。その上、木には木表と木裏があり乾燥すると一定方向に曲がってしまう性質がある。向きによって強度が変わる木材だが、その性質が最大限活かせる場所に木材を使用していく。ツヤと木目が一本として同じ木はない。それをどういかしていくかが大工の腕の見せ所だ。

そんな自然の木材を一人前に扱える大工になるには最低でも10年はかかる。そこで室田建設では定年退職した大工さんを再雇用して若い人を育てることも力を発揮してもらっている。5年もすればその先輩の大工さんよりも屋根を貼るのは速くなる。しかし和風住宅の床や天井の棧のような複雑な仕事になるとそうはいかない。そんな高度な技術、見て覚えるというのが従来は一般的であったが、室田建設では聞けば教えるというスタイルで、若い人材を育てている。



木材について熱く語る室田社長。

ドンドン物言う大工

室田建設が一番大事にしていることはお客さんの夢を形にすること。一生ものの買い物である家がイメージと違うものができる大変なことだ。室田建設では設計・現場監督・完成までを一貫して一人の建築士が責任を持って請け負う。営業の人と工事現場の人と意見が異なってしまうことは、お客さんの要望とは異なるものができてしまうかもしれない。「つちものはものづくりの会社ですから、対話の中でお客さんの初めのイメージにどれだけ近づけるか。違う方向に行ったら大変なことですからね。この辺の気遣いが家づくりにとって大変ですね」。従来の寡黙なイメージの大工とは異なり、お客さんと年代が近い大工さんが対応し、自分が家を建てる際に気を付けたことなどを、どンドン提案することでお客さんの夢を一緒に形にしていく。

室田建設の理念は、「We Build Our Dream」。「お客様の家もつくるんだけど、自分たちの夢もつくる」。お客さんと一から話し合い、最後まで共に作り上げる。お客さんの夢だけでなく大工さんの夢もともに叶える、そんな室田建設ならではの言葉である。

COLUMN

先代の時代から造り続けてきたという水車。今回の取材では香川県うどんの粉を引くための水車を見せていただいた。直径5メートルはあろう水車はほとんどが木材で出来ている。そうめん作りで盛えた地域に住む水車大工の伝統的な技術が、現代の水車造りにも受け継がれている。



造るのに3か月かかったという水車。手掛けたのは室田治彦社長（写真右）の弟猛志専務（写真左）。



ひとつとして同じものはない 木材の性質を活かし、 お客さんと共に夢を形に

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

03

Haruhiko Murota
室田建設株式会社
室田 治彦
基本情報
岡山県笠岡市吉田435-2
TEL 0865-65-2078
http://murotakensetu.com/

夢を形にする建設会社

笠岡市内県道48号線を北に向かい田園風景が広がる中ひときわ目立つおしゃれなログハウスがある。松の香りと木のぬくもりが醸し出す落ち着いた空間が、自分だけの極上の時間を作り出す。この正体は室田建設株式会社が経営するカフェレストラン「ウッドストック」だ。なぜ建設会社がレストランの経営を行っているのだろうか。

室田建設は木材を活かした和風住宅・洋風住宅の建設やリフォームだけでなく、神社仏閣の補修工事、ログハウスや水車の建設まで手掛ける建設会社だ。社長の室田治彦さんはお客さんの夢を実現することへの執念は誰にも負けない。

10年前に別荘が欲しいのでログハウスを造れないかというお客さんからの要望があった。国産だけでログハウスを造ると単価が高くなってしまふ。ログハウスメーカーに相談したところ、それだけ高くつくのなら自分の手で造ってやろうとログハウスを造ることを決めた。笠岡の石材店が中国から石を輸入していることを知った室田社長。知り合いの紹介で中国の奥深くロシアとの国境近くにある木材を現地で加工・輸入して、ログハウスの展示場も兼ねて試験的に作ってみたのが

TAKE ACTION!

※要事前連絡

新卒採用有り

企業見学 OK

資料請求可

インターン制度有り



岡山県笠岡市吉田435-2 TEL 0865-65-2078
http://murotakensetu.com/

Kanji Miyawaki

有限会社 魚宮
宮脇 寛治

基本情報
岡山県笠岡市カプト南町 245-5
(道の駅笠岡ベイファーム)
TEL 090-2297-9190

道の駅の有名店魚宮

年間約80万人が訪れる道の駅笠岡ベイファーム。日本3位の広さの干拓地にある道の駅に、ひときわ人が集まるコーナーがある。有限会社魚宮の宮脇寛治社長が運営する鮮魚コーナーだ。販売されている魚は新鮮で脂のノリも一般のものとは全然違う。笠岡は瀬戸内の穏やかな気候と、下関と淡路からくる潮がぶつかりプランクトンが多い海であるため、獲れる魚は多品種で脂のノリが格別という特徴を持っている。宮脇さんは主に道の駅でこの笠岡で獲れる新鮮な魚を販売し、お客さんの要望に合わせて魚をさばっている。

魚宮の特徴といえばやはりコレ！開店当初から人気の「魚のつめ放題」は一日60組限定で毎日行われている。雨の日であってもたくさんの方が訪れ、祝日には魚をパンパンにつめた袋を持った人でぎわう。

幾多の試練を乗り越えて

宮脇さんは大学卒業後すぐ父親の魚屋を継ぐことになったが、父の進めもあつていきなり小さな魚屋を任されることになった。右も左もわからないまま始めた仕事も7・8年が過ぎようとした頃、地元の中堅スーパーから鮮魚コーナーがないので出店しないかという

**イキのいい魚を、
イキのいいうちに、
お客さんの手に届けたい。**



話がきて、スーパーに魚を卸すようになった。しかし仕事が軌道に乗り始めたころ、父親が脳梗塞で倒れる。そのためスーパーの業務に加えて父親が行っていた、法事や新築祝い料理を提供する仕出しも始めることになった。「料理屋さん負けんぐらいの料理も仕出しもせにゃあ、絶対残っていけん」と思い、一生懸命料理の勉強するようになった。そんな中またしても試練が訪れる。近くに大手スーパーが出店することになって、今まで働いていたスーパーが閉店せざるをえなくなった。「残してほしい」という声もむなしく閉店してしまい、店の売り上げがこれまでの半分以上になっちゃった。「何とかせにゃあいけん」と思っていた時に、これまで築いてきた信頼から道の駅の話をしていただいた。道の駅が着工した当時は周囲には何もなく、開店にあわせて何か目玉になるイベントを考えていた。何も思い浮かばなかったが、「魚のつめ放題をしようや」とギリギリで思いついたものが今では道の駅の名物になっている。

「新鮮さ」へのこだわり
宮脇さんの魚の「新鮮さ」に対する想いは人一倍強い。スーパーで卸していたところに笠岡で初めてトレイに入れて魚を販売していたが、お客さんからは「イキがいいのか悪いのか



かわからん魚は買いとれん」と一年半くらい中々売れない日々が続いた。そこで、生きたままのピチピチした魚をバックに入れて販売し始めたところ、「魚宮で出す魚は鮮度がいい」と評判になった。「イキの悪いものは一切使わん。イキのいいものを、イキのいいうちに、お客さんに届けたい」。この頃の想いは現在になっても変わっていない。

また、お客さんに「おいしい笠岡の魚をおいしく食べてもらえるように調理の仕方も教えていきたい」と語る。魚離れだといわれている中で魚のさばき方を知らない人も多く、お店でお客さんが購入した魚をさばいたり、少しでも魚本来のおいしさを知ってもらえればと、カニやタコのゆでる時のコツなどを教えている。

**来る人は拒まず、
去る人は追わない**

「若い人が自分のやりたいことを魚宮で実現できればそれもいいし、もっと自分で何かしたいことがあれば魚宮で実力をつけてからその後出ていってもらってもいい」。魚宮は事業の地盤がしっかりしているので、その方がお互いにとって利益が大きいと語る。また世界的に和食ブームの波も来ているので「将来的には海外に事業展開できるような野心を持った人に来てもらいたい」とも話す。



道の駅に並ぶ朝とれたばかりの新鮮なお魚。

COLUMN

和食嫌い処「ありがとう」
魚宮は道の駅だけでなく「ありがとう」という和食店も経営している。運営は息子さんが行い、その日とれた魚にあわせて調理し、お手頃なお値段でおいしい魚料理が食べられる。手軽に笠岡のおいしい魚料理を食べたい人は「ありがとう」に行ってみてはいかがでしょうか。

TAKE ACTION!

新卒採用有り 企業見学 OK 資料請求可 インターン制度有り

岡山県笠岡市カプト南町 245-5 (道の駅笠岡ベイファーム)
TEL 090-2297-9190

アレルギーの人でも 食べられる卵を目指して

「采女さんが目指すのは、自分で値段をつけられる卵をつくること。そのために鶏にとっても人間にとっても健康にいいものをつくることだ。そこでまず、水を変えることに着目。通常、鶏は餌の4割を吸収し、残りの6割は糞として外に出てしまう。その吸収率を上げるため、電磁水やセラミックスを通した水などを試してみた。試行錯誤の中で出会ったのが、(株)赤塚が独自に開発した清涼飲料水。免疫力を上げる作用があるとされている。采女さんは、これを養鶏業では先駆けとして使用。その効果は一目瞭然。鶏舎も臭わなくなり、卵も理想とするものに。采女さんは、鶏の腸内環境が変化し解毒作用があるのではないかと考えた。そこで、岡山大学農学部が研究を実施。その結果、采女さんがつくる卵にはアレルギー誘発性が低いことが分かり、科学的にも証明された。

笠岡市内に3カ所ある卵の自動販売機には、1冊のノートが置かれている。お客様とのコミュニケーションツールだ。「アレルギーの人から、卵が食べられるようになったという声が一番嬉しい」。地道に研究し続けた末たどり着いた、努力の結晶が采女さんの卵なのである。



卵の形などを基準に選別。笠岡市をはじめとする近隣地域を中心に、全国各地へ届けている。

養鶏業のこれからを創る

今後の事業展開について、采女さんは次のように語る。

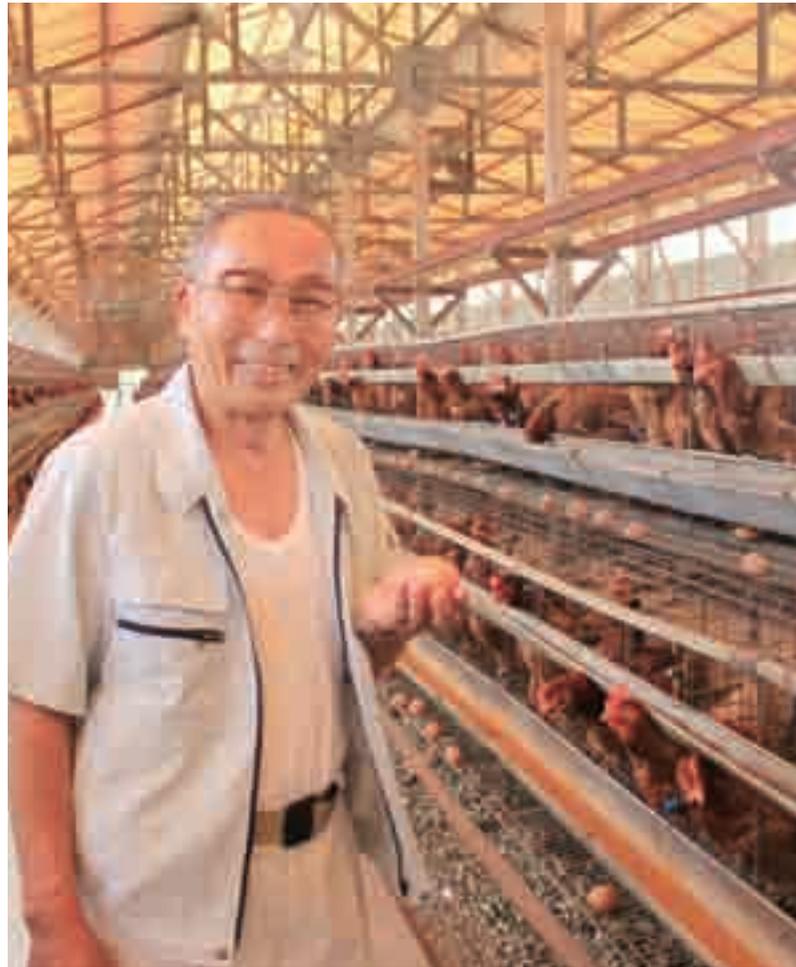
「お菓子などの原料として出していきたい。なぜなら、卵が食べられない人がいっぱいいる。お菓子の袋の裏を見て、卵と書いてあったら食べられない。卵が悪いのにお菓子まで悪いことになるじゃろうが。お菓子の業界まで足を引っ張ってしまう。采女さんの優しさと想いの強さが伝わる。現在は、笠岡市や広島県福山市など近隣の洋菓子店などに直接、配送をしているが、都心部の高級スーパーなどにもバイヤーを通さず販売していきたいそうだ。そして、この技術を他の経営者にも使用して欲しいと熱を込めて話す。

「本当は企業秘密のこと。でも、わしだけいいことをしてはいけん」。

(株)赤塚が主催するイベントで、自身の経験を伝えるため全国を飛び回る。その上で、利益率を上げるなど経営や情報発信は2代目の役割。しかし、その後継者は今はいない。「くたびれるまでは踏ん切りがつかん」と采女さんは話す。

采女道義さんが築いてきた理想の卵。その挑戦はこれからも続く。

養鶏業が抱える課題に挑む 誰もが安心して食べられる卵を全国へ



Michiyoshi Uneme

采女ファーム

采女道義

基本情報

岡山県笠岡市東大戸 5409-1
TEL 0865-62-3962
http://www.unemefarm.com/

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

05

自分で値段をつけられる農業を

農業高校に通っていた采女さん。様々な授業の中で、強く印象に残っていることがある。「園芸の授業で、自分たちが作った鉢を町へ売りに行く時、先生が価格をつける。これはなんぼだと勝手に。それが未だにずっと頭から離れない」。これが采女さんが農業に対する考え方の原点だ。

高校卒業後、高度経済成長期で高収入であったトラックの運転手に。15年間続けたが、腰痛がひどくやめようか悩んだ時、ずっと想い続けてきた「自分で値段をつけられる農業」をするため、父親が営んでいた養鶏業に携わることを選択。しかし、卵は「物価の優等生」と言われるように、生産者ではなく市場が価格を決める世界。生産性を上げるため、養鶏の大規模化や機械化など経営者の弛まぬ努力によって、価格の安定を保ち続けてきた。一方、小規模に養鶏を営んでいた采女さんは、とにかく価格を安くしようと一番安い飼料や化学物質を使い、できるだけ手を抜いていた。しかし、経営赤字が続ぎ、借金を抱える事態に。追い込まれた状況の中、ふと直感的に思った。「鶏で損したんじゃない、鶏で稼いじゃろ」。この挫折が今の采女さんの原動力だ。



1羽ずつ個室でゆったりとした鶏舎。なるべく鶏にストレスを与えないための工夫だ。

COLUMN

現在、采女ファームは約11名が勤務。その他に、NPO すみれ会という精神障害に関わる方の支援を行なう団体を通じて働いている人がいる。7棟ある鶏舎のうち5棟を担当し、毎日一生懸命卵を拾う。「精神的な安定になり、自立にもつながっているのでは」と采女さんはこやかに話す。

TAKE ACTION!

※要事前連絡

新卒採用有り

企業見学OK

資料請求可

インターン制度有り



岡山県笠岡市東大戸 5409-1 TEL 0865-62-3962
http://www.unemefarm.com/



やるなら徹底的に。 農業で儲ける！

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

06

農業一本！バラ一本！

農業を熱心に取り組むが、儲かる様子がない父親の背中を見て、当時小学生だった藤原社長は「よし！自分がやって儲けてやる！」と心に決めた。そこから約50年。今では、干拓地の広大な敷地に日本でトップ規模のバラ農園を構え、東京・名古屋・大阪・京都・姫路・岡山へと出荷されている。藤原社長は50年越しの想いを実現させているのだった。

農業研修生としてアメリカ留学。帰国後、最初は菊栽培をしていたが、ある日、新聞でバラが高値で売られていることを知り、将来性を見込み「バラええわ！」とバラ栽培に移ったそう。他の作物と組み合わせることで年間の収入や労働を確保する農家が多いように見受けられるが、藤原社長はあえてバラ一本に絞った。「バラをやめるか、するか。やるなら専門でやらないと生き残れん」と決意は固かったという。

「安定した品質・安定した出荷量を市場へ」

藤原農園がこれまでの成果を収める事が出来たのには三つの理由がある。

一つ目は先行投資。温室・土・冷暖房など

そんな藤原農園では、従業員たちに募集をかけ名付けられたバラがある。それが「アンジェラ」だ。この花は突然変異によって誕生したオリジナルのバラで、大きなピンク色の花を咲かす。なんと「めざましテレビ」でも紹介され、岡山県でのみ生産されている希少品種のバラとして注目を浴びた。

農園を見学させていただいた際、視界に入りきらない大きい温室はもちろん、気化熱を利用した冷房設備や水と肥料を混合する装置などを見せていただいた。これまでの経験を誇らしげに話す姿に農業で儲けてやるというプライドと自信を感じた。

COLUMN

取材後、藤原社長に若者たちへ伝えたいことを尋ねた。「若い人は何か目的を持って、何でもええから自分の才能を、人に負けない才能を打ち出してほしい。人間死ぬ気になったら何でもできる。努力をした人が報われる」と話す。



藤原農園オリジナルのバラ「アンジェラ」はここでしか栽培されていない。



現在栽培しているバラは50種類。年間320万本生産されている。



バラの花が香る作業場。様々なバラが並ぶ。

の設備、様々なものに投資したという。生産技術を向上させ、質の良い土を投入することで高い品質のバラを増やすことができるからだ。このような先行投資は投資費用が回収できなければ結果的に赤字になってしまう。「他の会社が今のうちのレベルまでいこうと思ったら相当投資せんといけない」。藤原社長の強い決意の表れだ。

二つ目は土壌開発。土耕栽培をしているバラ農家には連作障害（同じ土地で同じ作物を繰り返し作り続けることで生育不良を起す）という共通の悩みがあるそう。この連作障害に悩み、土耕栽培からロックウール栽培へと切り替え、問題を乗り切るバラ農家は多い。ロックウールとはアスベストの代替材としても使われているもので、これを土の代わりに使う。そんな中、藤原社長はロックウール栽培には切り替えなかった。ロックウール栽培に比べ、土耕栽培の方がより良い品質のバラができるからだという。ある雑誌をヒントに

土壌微生物と米ぬかを利用した土壌を独自に研究開発することで連作障害を乗り越えられたそう。

そして三つ目。世界一の蘭生産者・アンディー松井さんとの出会いだ。藤原社長に大きな影響を与えた人物である。松井さんもかつてバラの栽培をされていた。アメリカにバラの視察へ行った際に出会い、帰国後も交流は続いた。ある日、松井さんから手紙と図面が送られてきたのをきっかけに畝を高く作り、ピートモス（水苔、シダなどを乾燥・粉碎したもの）を入れた高畝栽培を始めた。高畝栽培をすることで、さらにバラの生育状態が良くなったという。藤原農園へ見学に来る同業者は「土で作って、なんでこんなに良くできるん？」と口を揃える。

仕事を任せる・任される会社

藤原農園の従業員数は約47名。物事の判断は社長がするイメージだが、藤原農園では従業員の中で判断するようにしていて、社長が指図することはないという。従業員の方から「どうしたらいいですか？」と聞かれると「あなたの豊富な知識と経験で良いようにしてください」と藤原社長は返すそう。信頼関係があつてこそこの返答。社長は「私の仕事はお給料を出すくらいですわ」と笑う。

TAKE ACTION!

新卒採用有り

企業見学OK

資料請求可

※要相談
インターン制度有り



岡山県笠岡市拓海町30 TEL 0865-66-3539
http://www.flenvoi.com/



笑顔の絶えない中村社長。女性であることにも、「男性だらけの業界なので、覚えてもらえていい」と明るく語る。

中四国トップシェアを誇る 女性社長の経営方法

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

07

Mihoko Nakamura
株式会社アクア美保
中村 美保子
基本情報
岡山県笠岡市入江382-1
TEL 0865-67-3555
FAX 0865-67-5468
<http://www.aquamiho.co.jp/index.html>

日本の下水道を支える

どんなものにも寿命があるように、普段私たちが何気なく使っているトイレや風呂の水など生活排水を処理する下水道にも寿命がある。中でも、下水道は敷設から30年以上経過すると、道路陥没などの事故が増加すると言われている。驚くことに、日本の下水道45万kmのうち、10万kmが30年を超えているのだ。この問題をチャンスとして見ている人がいる。株式会社アクア美保の中村美保子社長だ。

アクア美保は、積水化学工業と大阪大学の鎌田敏郎教授らが開発した、下水管の強度を調べる非破壊検査技術「衝撃弾性波検査法」を全国でもいち早く導入し、下水道の劣化調査事業を展開。また、子会社アクアプレシードでは老朽化した下水管を「SPR工法」「オメガライナー工法」で、新設同等に再生させる事業を行っている。近年、社会資本の老朽化が指摘される中、下水道施設の老朽化問題もマスクミ等で取り上げられるようになり、この業界では追い風のようなのだ。

もともと生活排水を処理する浄化槽の点検清掃を生業とする会社だったアクア美保は、社長の就任後、「時代のニーズに合ったものを先んじて採り入れる」という方針から、新規

事業として下水道の調査・補修事業を早くから展開。現在も設備投資を続け、同業他社の追従を許さない。「下水道の調査・補修事業が成長産業になると分かった時に、たくさんのお客様が参入してきた。しかし、先んじて行動している私たちはそう簡単に追いつかれることはない」社長は自信をもってこう語る。

人材への思い 〜ともかく任せる〜

会社の自慢は設備だけではない。そこで働く「人」が一番の自慢だ。「設備ももちろん競争においては重要だけど、最終的にそれを使うのは人。会社として次のステージに向かうためにも人材を育てることは必要不可欠」。社長の人材に対する想いは強い。

社長は「とにかく任せる」ということを重視し、なるべく責任者に任せることで一人一人自ら考え行動できる「強い社員」を育てようとしている。事業を拡大するときも、世の中のニーズに合わせてというビジネスの面に加えて、事業の拡大により社員が成長できるフィールドが広がると考えている。こうした日々の社員教育の結果、取引先の企業から「アクアさんがやるなら安心だねと言われることが増えているんです」社長は嬉しそうに語った。



「清潔なイメージ」を発信するために、社用車と工事に使う作業車を白に一新。ロゴもプロに依頼するなど、イメージに対して徹底した戦略をとっている。女性社長ならではの視点。

「私は2番は嫌いなんです。 1番でなきゃ」

社長にインタビューをしてみると、「豪快」という言葉が思いついた。世の中のニーズを早くつかみ、それに伴った戦略を先んじて思い切り良く実行する。当たり前なことだがそれを実行するのは難しい。社長の手帳はメモや切り抜きで埋め尽くされていた。「テレビを見ていても勉強になることはたくさんある。その都度メモを取ったり、部下に電話して指示したりしています」と、社長の向上心は尽きない。これこそがアクア美保が中四国でトップシェアを誇る1番の理由のように感じた。「私は2番は嫌いなんです。1番でなきゃ」社長は笑いながら言った。



オメガライナー工法を行う現場の社員の方。現場で活躍する女性技術者も増えている。

COLUMN

「文理・経験・性別は不問。素地の良い人材と一緒に働きたい」

アクア美保では「やる気のある人を教育する」という視点で人事を行っている。この記事を読んで興味を持ったら、説明会へ足を運んでみたらどうだろうか。

TAKE ACTION!

新卒採用有り 企業見学OK 資料請求可 インターン制度有り

岡山県笠岡市入江 382-1 TEL 0865-67-3555
<http://www.aquamiho.co.jp/index.html>

Masayoshi Fujiwara

グリーンツール株式会社
藤原 雅義

基本情報
岡山県笠岡市みの越17番地
TEL 0120-110-773
http://www.greentool.co.jp



「もったいない」から 業界トップシェア、 そしてその先へ

「もったいない精神」から始まった「再生」という仕事
金属加工に欠かすことのできないドリルなどの切削工具。藤原社長は元々機械メーカーに勤めており、販売で近畿・中国地方のメーカーを回っていた。切れ味が悪くなり、消耗品のため使い捨てにされる事も多い工具を見て感じていたのは「もったいない」ということ。この「もったいない精神」を原点として、切れ味の悪くなった切削工具を再び研ぎあげること、新品以上の切れ味を「再生」する再研磨に取組み始めた。

また、新品以上の切れ味を「再生」するだけでなく、切削工具の「高寿命化」にもこだわった。「工具をきれいに磨くということには必ずやらなければならないことではないんです。ただ、そのひと手間が工具の寿命がものすごくよくなる」。再研磨は手間暇がかかって大企業は苦手なスキマ分野だ。だが、通常研磨にひと手間をかけ付加価値をプラスすることで寿命が長くなる。

これらのこだわりが、グリーンツールを業界トップに成長させた。

顧客の売り上げも上がる 提案と技術

「パンを出刃包丁で切ろうとしてもつぶれてしまふけれど、パンに適した包丁で切るとスッと刃物が入って切れる。切削工具もそれと同じなんです」。柔らかいものから硬いものまで、金属によって様々な材質がある。その中で、顧客のニーズにあったオリジナルなものを作っていくには顧客の要望を聞き出し、どれだけそれに対応し満足を与えられるかが命。「営業」と聞くとセールスマンが一方的にペラペラしゃべっているイメージがある。だが、グリーンツールはむしろ顧客の要望、ニーズ、困っていることを聞き出し、顧客の話や技術を重視している。顧客のニーズと自社技術のマッチングをできるだけ正確に行うことで他社よりも優れたものを提案できグリーンツールを採用して下さるのだ。

また、グリーンツールの営業は顧客の困りごとに対し、「こんな条件でこういう風に削ると加工時間が早くなりますよ。加工が早く終わればコストが安くなりますね。仮に3割早くできたら3割余分に仕事を取っても会社が回っていく。そうすればその分売り上げが上がりまふ」と提案していくソリューション営業でもあると藤原社長は語る。

もって日本でも、 まだまだ海外でも

「再研磨の国内需要は一説に500億円ぐらいと言われてます。トップシェアの我々でも12億〜13億円なので微々たるもの。まだまだ市場はあるんです」。国内ですら潜在需要があり、成長している再研磨業界。グリーンツールは2008年にドイツで行われた見本市、ハノーバーメッセに出展し、昨年にはシカゴとヨーロッパに新品製品の輸出に成功している。「新品で買った工具の切れ味が悪くなったら、買い替えるよりも再研磨のほうが同じ品質でコストが格段に抑えられます。なら、再研磨を選びますよね」。海外でも再研磨の需要が眠っていることを示唆する社長の言葉は力強い。

無から有を作りたい

現在グリーンツールで行われている研究開発は今あるものに付加価値をつけるものがほとんどだ。しかし、藤原社長は「無から有を生み出すような新しいものを作りたい」と語る。

藤原社長が今注目しているのは、航空機に使われている炭素繊維。鉄の4倍軽く、鉄の6倍から10倍強い。「軽量化にはもってこいの素材。そのための良い切削工具を作りたい。努力していればチャンスはやってくる」。毎月東京から切削の専門家をお呼びして勉強会を開き、新しいものづくりへと力強く歩んでいる。

このほか成長が著しい、アジアも視野に入れ、進出に向けて着々と準備を進めている。



溝の入り具合や先端部分の丸みなど、工具の種類によって少しずつ違っている。新しい工具の開発だけでなく、特許取得にも力を注ぎたいと藤原社長は語る。

何ごとにも徹する

「何ごとにも徹する」中途半端にやったらいかん。藤原社長からのメッセージを作業場に掲げ、ものづくりに徹する。

COLUMN

インタビューの後、本社工場の見学をさせて頂いた。ふと後ろを振り返ると社員の方と笑顔で話し込んでいる藤原社長の姿。写真撮影にも快く応じてくださり、笑いで場を和ませる場面も。

TAKE ACTION!

※要相談
新卒採用有り 企業見学 OK 資料請求可 インターン制度有り

岡山県笠岡市みの越17番地 TEL 0120-110-773
http://www.greentool.co.jp

Mamoru Yagisawa

甲神電機株式会社
矢木澤守

基本情報
岡山県笠岡市茂平 1608-10
TEL 0865-66-2800
http://www.kohshin-ele.com/



三菱電機グループ内で 異色の存在 電流センサでトップシェア

「電気自動車、エレベータ、工場を自動化するFA（ファクトリーオートメーション）機器など、電気で動く機械のほとんどには電流を感知・調整する電流センサが入っている。電気自動車や太陽光発電などこれからますます電気で動く商品が増えるにつれて、電流センサの市場はますます拡大していくと予想される。笠岡市にある甲神電機は、この電流センサで日本のトップシェアを誇っている。」

「お客様の要望に応えてきた、そのことに尽きる」

甲神電機がここまでのシェアを獲得した理由を矢木澤社長に伺ってみたところ、「お客様の要望に答えてきたから、そのことに尽きる」とのこと。他の電流センサの会社が、開発した製品を「いかに売るか」ということを工夫する中、丁寧に1社1社顧客の要望に応え続け「痒いところに手が届く商品」を提供し続けてきた。これこそが現在の電流センサトップシェアにつながっているという。

甲神電機に「営業部」という部署はない。代わりに、技術部と営業部が一緒になった「営業技術部」がある。甲神電機の電流センサは会社や機械ごとにオーダーで作る商品。それ

まだまだ市場は中国にある。そこを狙ってえっちらほっちら攻めていく。笠岡の技術集団は、今日もひょうひょうと世界の市場を狙っている。

「放っておいても勉強しているくらいの人と働きたい」

社長の「技術を大事にする」考えは、人材採用にも現れている。社長の採用基準は「本当に根っからの技術屋かどうか」。「私は技術屋が好きで、放っておいても勉強しているく



会社内の様子。精密な部品を扱う会社ならではの清潔感を感じる。

それぞれの機械に合わせてする微妙な調整などは知識がなければ難しい。そのため、技術者が営業とともに直接取引先に向く営業技術者が生まれた。「営業は営業だけじゃなくて、技術や知識を持った上で営業に。創業当時からずっと大事にしてきた考え方だ」と語る。

「放っておいても勉強しているくらいの人と働きたい」と社長は語る。黒田常務は、「社長の技術屋の基準が高すぎてなかなか採用が難しいんですよ」と苦笑い。それ程までに社長の技術への想いは強い。

社長自身もずっと技術者の道を進んできた。そのきっかけは中学時代に所属していた科学を扱うクラブにある。そのクラブでの実験は、ほかの学校では決して出来ないような実験が多く、科学に関して興味を持ち始めたのだという。大学も電流に関係する勉強をしてきた。電流センサの面白さについて伺った時も、「電気というのは目に見えない代わりに、面白いほど理論通りに動く。そこが楽しいんです」と今でも社長の技術に対する熱を感じ

「毛色の変わった会社」

甲神電機は三菱電機のグループであるにもかかわらず、親会社である三菱電機には全体の15%ほどしか商品が卸していない。残りの85%はグループ外の会社との取引で、その中には日立、東芝、安川電機など三菱電機の競争相手である会社も含まれるという。「グループ会社としてはすこし毛色の変わった会社」と社長は語る。

元々、甲神電機は、電流を計測・表示する指示計器製作の会社であった。しかしある時、親会社の取引先から電流センサの製作を依頼される。「商品が違ってても、同じ技術を使うものならきつとできるはず」と考え、甲神電機独自でセンサの製作を開始。甲神電機独自の開発で生まれた電流センサはグループを越えて提供され、現在では85%の売り上げを占める中心事業となっている。「そりゃ親会社の同業他社に卸していたら、親会社から嫌味の1つは言われますわな」といわずらそうに社長は笑う。

甲神電機の次の狙いは中国。今までは中国で生産をしている日本のメーカーに自社のセンサを売ってきた。これからは中国で生産する中国のメーカーに買ってもらえるように戦略を練る。「今日本メーカーは中国から撤退している企業は少なくないが、うちにとっては

COLUMN

テレビ会議を行う様子。取引先の会社の方の求めるものを作るためには必要不可欠な仕事だ。



TAKE ACTION!

※技術系のみ

新卒採用有り

企業見学 OK

資料請求可

インターン制度有り



岡山県笠岡市茂平 1608-10 TEL 0865-66-2800
http://www.kohshin-ele.com/



職人の技術×機械の技術

KASAOKA
attractive company
{ 笠岡の魅力企業 }

10

・・・天命？

以前は名古屋の三菱重工で勤務されていた三好社長。三菱重工工業では航空宇宙関係、特に、戦闘機やミサイルの設計に20年間従事し、ミサイルのプロジェクトマネージャーをも勤めていた。

ところが三好製作所を運営していた父親の度重なる体調不良と「帰ってこい」という声。その頃、開発を担当していた製品の採用が決まり、その後に続くプロジェクトも研究開発に進んだ。ある種の達成感を感じてきた時期で、一つの区切りがついた気持ちもあり、これも天命なのか・・・と、笠岡にUターンし、会社を受け継ぐ決意をする。

モノづくりの品質を支える

検査治具

三好製作所は三好社長の父親が製造用木型の製作で創業したのが始まりで、お客様のニーズに対応していくなかで検査治具も扱うようになる。検査治具は、部品が図通りに正しくできているかを確認する為の測定器で、自動車や航空機などの開発段階の部品を検査する際に使用されるという。

検査治具は直接、私たちの目に触れられる

Hirotsugu Miyoshi

株式会社三好製作所

三好 宏忠

基本情報
岡山県笠岡市入江114-1
TEL 0865-67-0753

ものではないが、自動車や航空機などの製品の安全を維持する上で重要な役割を果たす、まさに縁の下の力持ちである。

また、三好製作所は、その他にも精密部品の加工や航空機関連の治具（機械に設置し、対象物を固定する道具）も製造している。



検査治具は小さいものから大きいものまで様々。

業者のUターン

価格競争が激しい業界。長い付き合いのある取引先でも、安い・高性能のものを求めて複数の企業から見積もりをとる業者が多く、競合見積の結果、価格の安い他社に仕事が流れることがあるという。しかし、「5年くらい

もすると戻ってくるんよね。不思議なものでね。多少値段が張っても、ここに発注かけた方がいいと話が出てくるわけね」と三好社長は興味深い事実を教えてくださいました。

業者が三好製作所へUターンする理由

三好製作所には主に二つの強みがあるのだという。一つ目は経験と知識の豊富さ。現在日本のほとんどの自動車メーカーと取引をされている三好製作所は各メーカーのモノの作り方・考え方を吸収している。その為、お客様からのニーズに対して自社の経験や知識の中から相手に適した提案をすることができののだ。他社の場合、特定の会社しか取引をしない場合が多く、提案の内容も限られてくるのだという。また、お客様の中にはモノのイメージがなかなか出来ない方もいる為、図面などのデータ上で説明をし、提案をしていくという丁寧さも三好製作所は兼ね備えている。

二つ目は高度な職人技。三好製作所のことだわりは「悪いものは出したらいかん」ということ。製品のわずかな誤差も見逃さない。ごまかさなない。「社外の人から見ると、部品を埋め込んだ箇所の表面が綺麗に見えるんだけど、そのわずかな段差をサンドペーパーやノミな

どの工具で一生懸命整えていくんよ」と三好社長はこだわりを教えてくださいました。機械だけでは出来ない部分を人の手によって修正していく。他社と比較すると高値になってしまいが、いい製品を提供するために妥協はしない。

このような豊富な経験と高度な職人技が三好製作所への仕事のUターンを実現させているのである。

三好社長のススメ

三好社長はとても熱い人だ。「笠岡」や「若者」に対しての想いがとにかく熱い。若者に「Uターンを勧め」「一度、外に出て視野を広げることが大事」と語る。「一定の地域で生活や仕事をしていると周りが見えないよね。井戸の中にいるようなもの。外に出ることで物事の見方や考え方が変わっていくわけよね。だから外で勉強して帰ってらっしゃい」と。また「コンクリートアイランドの中で精神的にも疲れてしまった都会の人にとって笠岡は自然豊かでホッとできるエリアではないかな」と勧める。

「Uターンした若者が笠岡に来てくれる、もっと活性化したら面白いのかなと思うけどね。そういう人たちが入ってくるとまた変わるんかなと思うたりね。三好製作所も笠岡という街も変わるのではないかな」。



三好製作所では設計から製作・完成まで対応できる。

COLUMN

三好社長は人のご縁を大切にされている方で、地域のイベントで積極的に活動されている。土曜夜市の際、商店街で三好社長が売る焼き鳥は絶品で子供たちに「この焼き鳥めっちゃ美味しいんだよ」と言われるほど。ぜひ夏休みは笠岡駅前にある商店街で開催される土曜夜市へ！

TAKE ACTION!

新卒採用有り 企業見学 OK 資料請求可 インターン制度有り

※要相談

岡山県笠岡市入江 114-1 TEL 0865-67-0753

座談会

仕事宝鑑編集後記

さあ、「企業宝鑑」もそろそろおしまい。
地域のページ・企業のページから笠岡の素敵な一面を
たくさん見ることができたと思います。
でも、「実際って…」「やっぱり不安…」
笠岡で一か月間過ごしてきたインターン生の
声を聞いてみましょう。

特に笠岡みたいな地域企業にとっ
てはチャンスなのかなって思うよ。



関根航
早稲田大学
文化構想学部4年

顔が見えるという働き方
〜笠岡企業編〜

関根…この座談会では学生目線で笠岡の
企業や街の魅力を伝えていきたいと思っ
ます。司会の関根です。よろしくお願
いします。さて、「幅広い仕事がありそ
う」という理由で大企業を選択する学
生が増えていることですが、中小企業
の経営者の方をインタビューしてみ
てどうだった？

山口…幅広いことをやりたいならそ
う会社さんに行けばいいと思う。でも
それって強みにならないんじゃないか
な？何でもできるけど、「あなたの得意
分野は？」って聞かれたときに何も答
えられ



山口鈴香
立教大学
社会学部3年

スペシャリストというところに経営
者さんの人間的な魅力を感じたよね。

ないかもしれない。今回取材させても
らった企業さんはその分野に特化して
いるから語れるものも深い。こだわりや
信念があるのも取材してて伝わってきた
し…。スペシャリストというところに経
営者さんの人間的な魅力を感じたよね。
岡田…特化という点に関して言うと、大
企業ってより多くの人の需要に答えよう
として無難なものを作ることが多い
ように感じる。けど、中小企業は大企業
が担われへんような部分に特化して
てことに経営者さんが信念もってるんや
と思う。それから、今回取材させてもら
った企業さんって相手の顔が見える関係
の中で仕事してるなって思った。だれか
わからない第三者のためにやるんじゃない

Aika Inoue
Chugoku Gakuen Univ.

Hiroko Sezaki
Okayama Univ.

Risa Miyake
Okayama Prefectural Univ.

Wataru Sekine
Waseda Univ.

Mitsuhiro Okada
Osaka City Univ.

Suzuka Yamaguchi
Rikkyo Univ.



笠岡に来て不便は感じてないけど
その割に自然がすぐそばにあるとこ
ろが笠岡の魅力だね。



岡田充広
大阪市立大学
商学部3年

て、この人のために自分のこだわりの商
品を届けたいっていう思いをもっては
ると思う。

井上…私が取材に行った企業では、従業
員の方がそばを通った社長に「これど
うしましょう」とって相談しているところ
が印象的だったな。

山口…距離の近さは中小企業ならではの
と思う。その場で社長にすぐ提案でき
て、すぐ対応してもらってるっていう。

関根…大企業じゃまずなさそうな話よね。
まず企画書から出してくれないかなと
か言われそう(笑)。

岡田…大企業だと部長や課長を挟んで訊



井上愛香
中国学園大学
子ども学部3年

従業員の方がそばを通った社長に「これどうでしょう」とって相談しているところが印象的だったな。

わからなくなりそう。社長にまで思いが伝わらん、届かんことか普通にありそうよね。

関根：中小企業ってあまり儲かっていないイメージで働き方に不安を感じてたけど、それほど困ってないように感じたな。瀬崎：これから成長していく業界に関わる企業や笠岡に本社を置きながら業界トップシェアを誇っているような企業さんもいらっしやいましたね。

三宅：関根君は就活経験者ですが、就活するときって、この会社は福利厚生や設備投資、人材育成に力入れているなって思っただけですか？それとも自分

で商品を見ていいなって思うんでしょうか？

関根：僕、後者だなあ。「この製品どこ

が作ってるのかな」から入るタイプ。最近には有名な企業かどうかだけじゃなくて、商品などを見て、自分から企業を探す就活も増えているように感じるから、特に笠岡のような地域の企業にとってはチャンスなのかなって思うよ。

三宅：ますますこの「仕事宝鑑」の役割が重要になりますね！

自然あり、美味あり、利便性あり
〜笠岡生活編〜

笠岡に本社を置きながら業界トップシェアを誇っているような企業さんもいらっしやいましたね。



瀬崎景己
岡山大学
文学部1年

関根：県外から来ているインターン生は1か月笠岡で生活したわけだけど実際どう？

岡田：笠岡来て不便は感じてない。でもその割に自然がすぐそばにあるっていうところが笠岡の魅力やね。ほんまにこの街うらやましい。山がこんだけ近くにあって海もあって島もある。ショッピングモールとか家電量販店とかもあって意外と困らんねん。あと食がいい。僕、苦手だったひじきが笠岡来てから食べられるようになったのよ。六島のひじき。ひじきなのにこりこりしてた。ひじきをゆがいてポン酢であえただけのものを3杯も食べたという…(笑)。

ますますこの「仕事宝鑑」の役割が重要になりますね！

ますますこの「仕事宝鑑」の役割が重要になりますね！



三宅梨沙
岡山県立大学
デザイン学部1年

山口：あと、魚に生臭さがないね。都会の魚って添加物使ってるんじゃないかってくらい、そのものの味じゃない気がして。こっちの食べ物新鮮っていうかちゃんとしてる味を味わっている感じ。

瀬崎：交通の便も思っていたよりいいですよ。電車の本数もそれなりにありますし。岡田：車もってない人でもちょっと遊びたいなって思ったら広島もすぐ行けるし、倉敷も行けるし。

瀬崎：新幹線も福山が新倉敷にでたらすぐ乗れます。

山口：すごいアクセスいいよね。

井上：ただ、倉敷と福山の間っていう絶妙な位置にある笠岡になかなか立ち寄る機会って少ないんですよ。それに、岡山県内の人って幼稚園の時と小学校低学年のときに遠足でカブトガニ博物館に来るんです。だから「笠岡」カブトガニっていうイメージが強くて…。でも今回1か月間笠岡に通ってみてカブトガニ以外の面もたくさん発見できました。この「仕事宝鑑」を通してそういう笠岡もPRしたいですね。

関根：そうですね。本日はみなさんお疲れ様でした。

冊子製作

取材：笠岡市役所インターンシップ生一同
編集：笠岡市役所インターンシップ生一同
取材&編集サポート：エリアイノベーション
デザイン：タイラーデザイン事務所
撮影：笠岡市役所インターンシップ生一同

発行 笠岡市

岡山県笠岡市中央町1番地の1
電話：0865-69-2147 (経済観光活性化課)
印刷：ぷりんとハウス笠岡店

知られざる地域企業発掘マガジン

仕事宝鑑

笠岡市中小企業魅力発信プロジェクト



岡山県笠岡市