

仕事 縁鑑

し
ご
と

え
ん
か
ん

私たち、「**岡山**」で、
こういふことをしている者です。

知られざる地域企業発掘マガジン

知られざる地域企業発掘マガジン

仕事縁鑑

笠岡市中小企業魅力発信プロジェクト

仕事 縁鑑

shigoto enkan

『仕事縁鑑』は岡山県笠岡市の

魅力的な中小企業を

「人」と「技術」という観点から

皆さんに発信する冊子です。

笠岡には中小企業が2千社ほどあり、どの企業も独自の技術を持ち、

業界内では高いシェアを獲得しています。

しかし、一般的には知られていないがために、

若い人を採用しようとしても

なかなか人が集まらない企業は少なくありません。

また、地元の人に笠岡の企業の魅力を伝えることで、

より笠岡を誇りに思ったり、好きになって欲しい。

●笠岡の企業と学生を縁ぐ(つなぐ)。

●笠岡の企業と地元の人たちを縁ぐ(つなぐ)。

これが『仕事縁鑑』の目的です。

この冊子は、岡山県外の学生が一か月間笠岡に住みながら、

学生目線で企業を取材し、記事を作成したものです。

『仕事縁鑑』を見て、笠岡の中小企業の魅力を知り、

企業、学生、地域が一つの環(円環)のように

縁がる(つながる)ことを願います。

冊子作製の方針

1. 学生視点から情報発信する。
2. 企業を紹介するのではなく、企業の「魅力」を紹介する。
3. 業界内では有名だが、一般的な知名度が低い企業を選ぶ。

目次

- | | |
|-----|---------------------------------------|
| 02. | はじめに |
| 04. | 笠岡まち紹介 |
| 08. | 経営者インタビュー目次 |
| 10. | 岡山県食品株式会社
消費者視点の食品製造で
最高の品質を目指す |
| 12. | 株式会社オクノ
時代の変化に対応して
新しい供養文化を創造する |
| 14. | 株式会社金浦紙器工業所
身近な商品を彩る紙器 |
| 16. | きのこエスポアル病院
認知症の人たちに
エスポアルⅡ希望を |
| 18. | 株式会社協栄
基本を徹底したモノづくり |
| 20. | 坂本産業株式会社
消費者・地域・従業員のことを
思い続け |
| 22. | せのお水産
幻の海苔の感動を皆様へ |
| 24. | 大和技研工業株式会社
社会を支える独自の発明 |
| 26. | ローム・ワコー株式会社
小さな部品で大きな仕事を |
| 28. | インタナシッブ生座談会
笠岡の中小企業、まちをホッペで語る |



MAP

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。

DATA

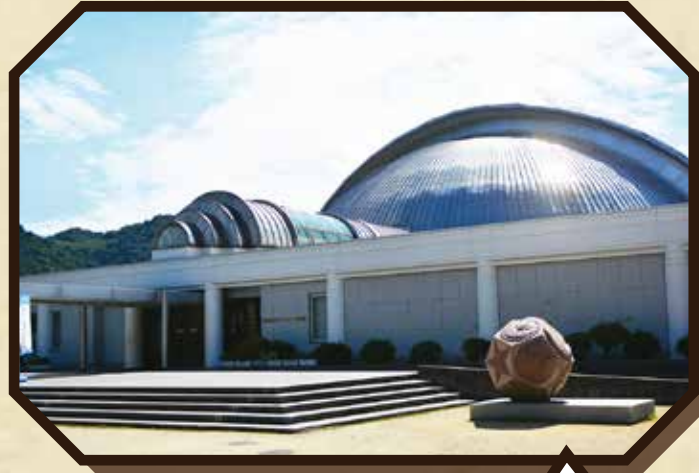
「岡山、ようこそ。」
「かさがなまします。」



HELLO KASAGAKA!!



カプトガニ。ゆっくりと動く様子はとても愛らしい。



国内唯一のカプトガニ専門のカプトガニ博物館。
館内には何匹もカプトガニがいる。
博物館の中央にあるクイズ施設ではカプトガニについてだけでなく、他の古来生物についても学ぶことができる。



笠岡のお土産や、特産品が売られている道の駅笠岡ベイファーム。
生鮮食料品だけでなく、工芸品も取り揃えている。
施設の周りの畑には季節ごとの花が植えられて、
観光スポットになっている。



笠岡への入り口、笠岡駅。



笠岡市内を走る鉄道。福山、倉敷の2都市へのアクセスは抜群。



笠岡駅の北東部にある
東本町商店街。
独特な雰囲気が漂っている。



笠岡の駅周辺には昔ながらの町並みが残っている場所があり、
風情を感じる。



井笠鉄道の資料が保管展示されている井笠鉄道記念館。
昔の鉄道がそのまま展示してあって、鉄道に興味があった人でも大興奮。



笠岡湾干拓のキレイな景色。見渡す限り地平線。



笠岡のキレイな海。
山と海に囲まれて自然を満喫することができる。

経営者インタビュー

吉岡 浩文
ローム・ワコー株式会社



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

09

方川 尚則
大和技研工業株式会社



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

08

妹尾 孝之
せのお水産



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

07

坂本 修三
坂本産業株式会社



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

06

中川 秀明
株式会社協栄



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

05

佐々木 健
きのこエスポータル病院



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

04

小見山 直己
株式会社金浦紙器工業所



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

03

奥野 慶大
株式会社オクノ



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

02

藤木 博明
岡山県食品株式会社



KASAOKA
ATTRACTIVE COMPANY
★ 笠岡の魅力企業 ★

01

笠岡中小企業 9選

明治グループ
岡山県食品株式会社
代表取締役社長

藤木博明

仕事録
HIRAKI
FUJIKI



消費者視点の食品製造で最高の品質を目指す

日本のアスリートを
笠岡から支える

岡山県食品株式会社（以下、県食品）は笠岡市にある（株）明治グループの食品製造会社。粉末プロテイン、ゼリー飲料、レトルト食品、デザート食品を生産している。県食品の主力製品は粉末プロテインの「ザバス」。プロテインではトップシェアを誇り、プロ野球の大谷翔平選手も愛用しているという超有名商品だ。このザバスプロテインの生産を委託されているのは明治グループの中で県食品ただ一社である。日本全国の店に並んでいるザバスプロテイン粉末は全て県食品の工場で製造されているのだ。「私たちは明治からザバスの製造を一手に引き受けています。ザバスを作るオンリーワンの会社であるという誇りがあります」と社長の藤木博明さんは自信をもって話す。県食品が作る製品が全国のアスリートを支えている。



SAVAS（ザバス）は学生からプロまでアスリートの絶大な支持を得ている。

百円のお菓子に レクサスの品質を

県食品は「お客様に満足いただける品質を提供する」をモットーとし、食品の製造にあたり、食品の安全面、衛生面に細心の注意が払われている。工場の作業現場は全てカメラで録画されており、問題が発生すればすぐに対応できるようになっている。クリームを受けると、すぐに製造ラインを止めて機械の点検をする。徹底した品質管理のおかげで、2014年度の不良品の割合は0.25ppm。これは製品400万個に対して不良品が1個ということである。しかし、藤木社長は「社員はこの数字に満足してはいけない」と言う。「我々にとっては不良品が400

万分の1であっても、実際に不良品を手にした

お客様にとってはそれが全てです。生産側はつ

い消費者の感覚を忘れてしまいがちですが、消

費者感覚を忘れてはいけません」。

また、藤木社長によると日本のお客様

様は特に品質に厳しいという。例え

て言うと「日本の市場では百円のお

菓子にもレクサス並の品質が求められ

ているように感じます。私たちのような食

品製造会社は、お客様に育てられています」。



SAVAS（ザバス）以外にも魅力的な製品が並ぶ。

現場だからこそできること

藤木社長は製品の安全・安心のみならず、味や食べやすさにもこだわっている。ザバスは粉末状のプロテインであり、湿度の変化に大きな影響を受ける。湿度の高い夏は製造時間が長くなるが、県食品では湿度の変化に応じて製造環境を変えることで夏でも溶けやすい製品を製造することができている。ザバスの商品開発は明治が行っているが、製品の改善は県食品も行って明治



に確認もとっている。「やはり製品の品質改善は実際に製造している現場でしかできませんからね。現場には長年積み重ねたノウハウがあります」。

そんな藤木社長は自社の製品が消費者に受け入れられているかいつも気になっているという。「お店に行ってお客さんが私たちの商品を買った物力ゴに入れてくれるのを見ると幸せを感じますね」。藤木社長は照れくさそうに語る。

会社情報

明治グループ岡山県食品株式会社

岡山県笠岡市絵師 156

0865-62-2124

0865-62-4116

<http://www.okashoku.co.jp>

仕事録 鑑
株式会社オクノ
代表取締役社長
奥野慶大
OKUNO KEITA

時代の変化に対応して
新しい供養文化を創造する



「人の態度は鏡です」
若社長の思い

株式会社オクノ（以下、オクノ）は今年で設立40年となる石材会社だ。墓石販売店に石材を販売するのが主な業務。社長を務めるのは奥野慶大さん。33歳の若い経営者である。奥野社長が入社した当時、先代社長の父のもと、経営改革として大胆な世代交代が行われていた。

社長の役職も例外ではなく、先代は60歳になると引退し、入社して2年と間もない奥野社長を指名した。「まだ経験の浅い自分に社長が務まるか不安で一週間悩みました。ですが一週間考えて引き受けようと思った後は覚悟ができました」と奥野社長は当時を振り返る。

もちろん、就任当初から全社員が奥野社長を信頼していたわけではないだろう。しかし、奥野社長は社員たちに真摯に向き合い続けた。今では社員と信頼関係を築くことができているという。「やはり人の態度は鏡です。自分が相手を信じ続ければ、相手も応えてくれると思います」。これがリーダーとしての奥野社長の信念である。

IT化で充実のサービスを

墓石を新規に取扱う異業種の先には販売のノウハウがない店もある。オクノはそんな小売店を支援するために10年以上前からITを駆使したシステムを開発・更新している。奥野社長が従来のシステムを改良し、試行錯誤の末、完成させたシステムが『iORS』。小売店向けの販売支援システムである。墓石販売に必要な機能と情報がすべてパソコン一台に集約されていて、販売のノウハウのない小売店でも販売が可能になる。さらに販売までの工程をパソコン一台で行えるため、より早くサービスを提供することができる。「オクノはお客様の満足を追求し、常に求められたもの以上のものを提供できるように努力しています。ITを活用すること



オクノの墓石。最高級の石材を厳選している。

墓石を展示する OKUNO GALLERY は照明普及賞を受賞！



で石材の流通にかかる費用と時間を抑えることができ、お客様に満足していただけています」と奥野社長は語る。

新メモリアル文化をつくる

近年では核家族化や経済的な事情により墓石に骨壺を納めるという従来の供養形態が徐々に減ってきており、代わりに骨壺を木の根元に納める樹木葬や永代供養墓・納骨堂・散骨など供養の形式が少しずつ多様化してきている。石材の需要は減少傾向にあり、石材業界には向かい風だが、オクノはいち早く時流に順応した規格のラインナップを考案している。

また、最近ではペットを家族の一員として考え、ペットを供養してあげたいという家庭が増えている。オクノはこういった需要に応えてペット用の墓『Petcoti』を開発した。ペットの死後もペットの存在を身近に感じられるような、家の中の風景に溶け込むデザインだ。

「オクノは2015年のスロー



ペット用の墓「Petcoti」。北欧産の石が用いられている。

ガンとして『新メモリアル文化創造企業』を掲げています。お墓とは残された人が先立った人を偲ぶためのものです。従来の供養形態に囚われず、様々な形式の供養を選ぶ方や、事情があつて従来の形の供養を選ばない方も大切な人を偲ぶことができるようにしたいです。それだけではなく、多様な形式の供養そのものを、新しい文化として育て、根付かせていきたいです」。奥野社長は業界の未来を担う意欲を見せた。



会社情報

株式会社オクノ

岡山県笠岡市港町 1-6

0865-66-5566

0865-66-1860

<http://www.okuno-s.jp/>

株式会社金浦紙器工業所
代表取締役

小見山直己

NAOKI
KOMIYAMA

仕事録鑑



身近な商品を彩る紙器

身近な存在・紙器

「紙器」という言葉を聞いてみなさんは一体どのような物を想像しただろうか。紙の器と書いて「紙器」。わかるようでわからないこの言葉の意味する物は、意外にも身の回りにあるのだ。紙器とは、一般に板紙などの厚手の紙材を用いた箱形の包装用容器のことで、例えば、化粧箱や、段ボール箱などがある。軽くて運搬に便利なので、お土産の飾り箱や、商品の包装箱、運搬用のダンボールなどで用いられている。そのような身の回りにある紙器を作っているのが、金浦紙器工業所（以下、金浦紙器）である。

紙とともに50年

金浦紙器は、最初から紙器を作っていた会社ではなかった。もと、ミシンを使っていた、他の製品を作っていたが、工場の近くにストローの製作所ができたため、そのストローを入れる



紙器製作時に必要な型板。細かな調整は人の手でないと不可能である。

箱を作り始めた。これこそ金浦紙器が、

現在紙製品を作っているきっかけであ

り、先代の3代目社長の事業拡大によつて、

現在の紙器中心の形態になったのである。



苦難を乗り越え

現在、紙器業界は、どちらかというと右肩下がり。プラスチックの包装や、お中元やお歳暮を贈る文化が薄れ、箱の需要が減っている。では、どのようにして金浦紙器は現在まで、このような苦難を乗り越えてきたのであろうか。

まず、最初にあげられる努力として、製品を印刷から型抜き、成型まで自社で一貫して生産できる点があげられる。このような生産ができるのは岡山県内で3社しかない。「短納期、お

客様の実現したいものを形にできるのは、一貫生産でないとなかなか難しいからね。いい機械があったとしても、いいものができないと意味がないんだよ」と4代目社長である小見山さんは話す。お客さんの理想の



協力会社であるハンス。多くの従業員が生き生きと働いている。

デザインを実現するために、自社の社員が営業に行き、デザイナーを挟まず、社員自らデザインや材料選定を一緒に行う。それにより、お客さんの意図をより汲み取ることができ、お客さんの満足度が上がる。結果として、金浦紙器は売り上げを伸ばし、困難を乗り越えてきたのだ。

社会進出への架け橋

「金浦紙器の特出すべき点として、協力会社である株式会社ハンス（以下、ハンス）の設立もある」と小見山さんは話す。この会社は、金浦紙器で作った製品の組み立てなどを行っており、就労支援施設として障がい者と雇用契約を結んでいる笠岡周辺では最初のA型事業所である。「障がい者の方たちが一般の企業に就職できるようにするのが、私たちの目標かな。障がい者になるのが、私たちの目標かな。障がい者に対する理解をもっと進めていきたい」という。そして、「作業効率の改善につながり、他の障がい者支援施設の方からも、活動に賛同してもらっている。行動に踏み切って本当に正解だったよ」と小見山さんは生き生きと話す。



障がい者の方たちが一般の企業に就職できるようにするのが、私たちの目標かな。

やる気に満ち溢れた企業に

今後の展望として、「やる気のある元気な人を雇用したい。営業のノウハウや製品知識などをどんどん吸収するような人がいいかな。これから色々なことをしたいからね」と、関西方面の営業エリア拡大や新たな製品の開発に力を入れているという。「事業拡大で、雇用を増やし、また売り上げも伸ばすことで、笠岡に貢献したい」と会社と地域の未来を見据える。



会社情報

株式会社金浦紙器工業所

岡山県笠岡市西大島 1770-4

0865-67-0604

0865-67-4345

info@kanaurashiki.co.jp

http://www.kanaurashiki.co.jp

きのこエスポール病院
院長

仕事録鑑

佐々木健

KEN
SASAKI

認知症の人たちに
エスポールⅡ希望を



誰もやらないなら、自分が

日本で初めて開業された認知症専門病院が笠岡市にある。佐々木健さんが院長を務める「きのこエスポール病院」だ。開業された約40年前、認知症は「痴呆症」と呼ばれ、専門的に取り扱おうとする病院はなかった。「誰もやらないなら、自分がやってみよう」。大学で精神医学を専攻していた佐々木院長は、認知症という誰も手を付けなかった分野への挑戦を決めた。

当初、認知症は世間で特別な病気と見なされていたため、患者は何もない殺風景で無機質な部屋へ隔離し、治療に関しても薬の投与やリハビリに重点が置かれていた。しかし、それは逆効果であると次第に分かった。そのような対応は患者に疎外感を感じさせ、かえって症状を悪化させてしまっていたのだ。佐々木院長は考えを改め、「施設の在宅化」を目指すようになった。病院には家具や花を置いて一般家庭のような雰囲気に変え、認知症患者に対しても特別視せず「普通の人と同様に接していった」。「例えば、高血圧の人と会っても、『この人は高血圧の人だ』と病気の面だけに注目することはないで

「どう治すか」ではなく、
「どう生きるか」

「まだ認知症専門病院として目指すところの100%には達していない」「今後認知症医療のあり方として、認知症を予防・治療するのではなく、『いかに人生を全うするか』を追求することが自分の中の目標だ」と院長は語る。また病院のあり方としては、地域の方が気軽に相談できる病院、患者にとって自宅と思われるような病院であり続けたいと話した。認知症専門病院の先駆けとして30年余り経つが、まだまだ院長の目には飽くなき向上心が伺えた。

認知症もただの病気のひとつ。
特別なことをすべきじゃない。



スウェーデンで得た衝撃

院長がそのような考えに至ったきっかけの一つに、スウェーデンへの訪問がある。福祉国家であるスウェーデンは認知症治療に関して先進的な国であり、1995年からきのこエスポール病院でも交流を深めていった。当初、スウェーデンでは認知症患者が気軽に散歩をした



患者さんと楽しそうに話をする院長たち。その雰囲気はまるで家族のよう。

しょう？認知症もそれと同じ。それぞれの「人」に認知症という病気が付いているだけ。接し方は他の普通の人と変わらない」と院長は話す。

り普通の人と同様の生活をしていることに院長は衝撃を受けたという。「認知症患者に特別なことをしてはいけな



る、といったものだ。「百人患者がいれば、百通りの症状がある。百通りの症状があれば、百通りの医療がある」と院長は話す。



病院内の一室。「病院だけど、家のような雰囲気に」という院長の意思が表れている。

会社情報

きのこエスポール病院

岡山県笠岡市東大戸 2908

0865-63-0727

0865-63-5214

kinoko-2@kcv.ne.jp

<http://www.kinoko-group.jp/>

株式会社協栄
代表取締役社長

中川 秀明

HIDEAKI
NAKAGAWA

仕事録鑑

基本を徹底したモノづくり

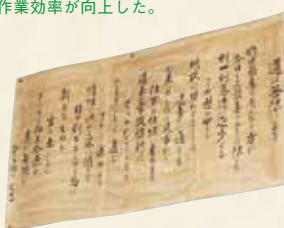
地獄からの生還
株式会社協栄（以下、協栄）は主に農業用機械の部品を作る企業。日本の機械産業を支えるモノづくりの企業である。社長は中川秀明さん。物腰柔らかで落ち着いた雰囲気的人物だ。そんな中川社長は入社直後に企業経営者を育成する管理者養成学校に入校。13日間にわたり発声練習や40キロの夜間行進などの過酷な訓練を受けた。「13日間の地獄を経験した」中川社長は当時の様子をこう語る。中川社長によると、訓練が終わり笠岡に帰ると取引先の人に褒められたという。その企業との関係は今も続いているとのことだ。地獄の訓練を乗り越えて仕事のチャンスをつかんだのだ。

ピンチこそチャンス

中川社長が社長に就任した当時、協栄は赤字が続く苦しい状況にあった。工場はものが散らばり通り道も無く、必要な素材や図面を探すのに時間がかかるなど作業効率が悪かったという。中川社長は工場の環境整備が第一だと考え、工場内のものを整理整頓し通路を確保した。こ



工場内の通路。工場環境整備をしたことで、作業効率が向上した。



整理、整頓、清掃、清潔、躰
の5Sが仕事の基本！

良いモノを作るために

また中川社長は「ピンチこそチャンス」と自信をもって繰り返し述べていた。会社の経営が傾いた時こそ、社内環境・社員教育などの基本的なことを見直し、会社を伸ばすチャンスであるとのこと。赤字に際し、5Sを徹底して行い協栄を以前より強くした中川社長ならではの言葉だ。



不良品は年に1、2個の技術力の高さ！

るかどつかだという。従業員の技術も向上した。従業員の意識が高まった結果、今では自ら進んで技術を磨くようになった。特に溶接の技術が高く、製品の完成度は高い。「腕のいい者が手作業で作った製品を取引先の企業さんに見せると、「これはロボットが作ったものか」と聞かれた。これが私たちの自慢」と中川社長は誇らしげに語る。協栄は今後産業機器の部品の生産を拡大していく予定だ。「今後は技術者だけでなく、新しい取引先を開拓するために営業職も採用したい」と中川社長は言う。

れにより作業効率が上がった。さらに中川社長は社内の雰囲気明るくするために社員に大きな声であいさつするよう徹底させた。工場の環境が良くなり、社員が明るくあいさつするようになったことで取引先からの評価が上がり、徐々に仕事を頼まれるようになり、協栄の業績は以前より向上していった。

中川社長は整理整頓、躰などの活動をまとめて5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）と呼ぶ。5Sを仕事の基本として社長も社員も実践してきたことが今の協栄の原点である。「5Sは工場の文化。5Sを徹底しているからこそ仕事が上手いく」これが中川社長の信念だ。

は不良品は年に1、2個出

だ。不良品の数は減り今で

じ製品ができるとのこと

業すれば誰が作業しても同

れていて、これに沿って作

いか写真とともに説明さ

でどのように作業すればよ

なつた。溶接などの各工程

が工場に置かれるように

さないために、製品を作る

ではあるが不良品があった。

の基本は短時間でよいもの

姿勢はモノづくりにも表れ

また中川社長は「ピンチこ

信をもつて繰り返し述べて

傾いた時こそ、社内環境・

的なことを見直し、会社を

ること。赤字に際し、5S

して行い協栄を以前より

川社長ならではの言葉だ。

良いモノを作るために

基本を重視し徹底する中

姿勢はモノづくりにも表

の基本は短時間でよいもの

を出さないこと。かつて

ではあるが不良品があっ

さないために、製品を作

が工場に置かれるように

なつた。溶接などの各工

でどのように作業すれば

れていて、これに沿って

いか写真とともに説明

業すれば誰が作業しても

じ製品ができるること

だ。不良品の数は減り

は不良品は年に1、2個



工場で作業する従業員。技術を日々磨いている。

会社情報

株式会社協栄

岡山県笠岡市茂平 1524-2

0865-66-2747

0865-66-2149

坂本産業株式会社
代表取締役社長

仕事録 坂本修三
SHUZO
SAKAMOTO

消費者・地域・従業員のことを思い続け・・・



つながり・消費者

戦前から養鶏業の盛んな笠岡市。そのなかでも全国シェア第6、7位に位置する大規模鶏卵業の坂本産業株式会社は2015年で創業70年を迎えた。

戦後、貴重品だった卵が一般家庭でも多く食べられるようになるにつれ、養鶏農家の数は減少し、養鶏業界の寡占化が進んだ。小規模小売店の減少・大規模小売店の増加など、産業・商業そのものの形態も変化し、もともと地元養鶏農家から卵を仕入れる産地の問屋業を行っていた坂本産業も、鶏の飼育から卵の販売までを一貫管理する業態に変わった。また、このような一貫生産は「この卵を、誰が・いつ・どこでつくっているか」が消費者に分かるため、食べる人たちにとっても安心できるものである。鶏卵業界は時代が進むにつれますます少数の企業に集約される傾向があるようだ。「そのような競争の流れで残った企業の多くは、結果的にこのような一貫生産システムを取り入れている」と、坂本社長は話す。

長い歴史でつくられたもの

このように坂本産業は長い歴史の中で、消費者のことを考えることによって生産システムを確立し、地域のことを考えることによって地域産業とのつながりを形作り、さらに従業員のことを考えることによって雇用体制を整えた。これらの多方面へ配慮する姿勢は坂本社長の人柄だけでなく、坂本産業全体の社風と言えるであろう。

つながり・地域



養鶏場の中の様子。一棟あたり4万8000羽が飼育されている。

養鶏農家は、もともと米農家で余剰生産された米を飼料米として鶏のエサに使っていた。また排泄される鶏糞も肥料として田畑で利用されている。坂本産業では笠岡市を含む岡山県内の米農家から飼料米を買い付けしている。

また、養鶏場で排出される鶏糞も肥料として地域農家に還元している。「近年飼料米の作付けへの助成金制度が整えられた。将来的には休耕地での飼料米作りを行う農家が増えるだろう」と、社長は話す。



洗卵・検査・包装などを行うGPセンター。養鶏場からここへ卵が送られ、出荷される。

一貫生産は誰が・いつ・どこでつくっているかが消費者に分かるため、安心



つながり・従業員

二世社員が多いということも特徴の一つである。すでに退職した方々を含め、約30組ほどいるとのこと。子世代の多くは他社・他業種からの転職で、坂本産業の話を知りころから聞き続け、勧められたことが理由という。このことから坂本産業の長い歴史の中での好業績を伺うことができる。

また、近年では新卒採用に力をいれ、事業拡大に向けてこれまでなかった営業職を設ける準備を整えている。坂本産業は岡山県内の広い範囲に13の養鶏農場を保有しており、従業員の多くは県内出身ということで、雇用の面から岡山県や笠岡市に地域貢献している。

昨年、本社の近くには約20室の単身者向け社宅も建設した。福利厚生の実装により、県外からの就職者のサポートを行っているのである。



2世代従業員が30組も働いている会社です！

会社情報

坂本産業株式会社

岡山県笠岡市走出 670-1

0865-65-0311

0865-65-0460

info@sakamoto-egg.co.jp

http://www.sakamoto-egg.co.jp/

せのお水産
代表

仕事録鑑
妹尾孝之
TAKAYUKI
SENOO



幻の海苔の感動を皆様へ

幻の海苔を作る

焼き海苔や味付け海苔など、日常の生活に欠かせない存在である海苔だが、その中でも幻の海苔を作っている人が、瀬戸内海に浮かぶ笠岡諸島の一つ、笠岡市高島にいる。その人は妹尾孝之さん、奥さんの三恵さん、息子の祐輝さん。ここでは、一般的に生産されているスサビノリではなく、壇紫菜（たんしさい）という中国原産の岩海苔を養殖している。これが幻の海苔と言われている。では、なぜ、このような普通と違う種類の海苔を養殖し始めたのだろうか？

壇紫菜への挑戦

「壇紫菜を養殖し始めたのは、最近なんだよ。もともとはスサビノリを育てていたからね」と話す妹尾さん。昔の瀬戸内海は栄養豊富で、海苔の養殖に適しており、スサビノリの収穫を2〜3か月間行うことができていた。しかし近年の護岸工事や、干拓事業の影響で、川からの栄養が海まで届かなくなったことによって、収穫が1か月間しか行えなくなりました。そこ

で妹尾さんは、高水温で通常の海苔より早い時期から養殖を始めることができる壇紫菜に誰よりもいち早く目をつけ、養殖を始めたのである。



昔ながらの製法でネットに種を植え付ける



付きにくい壇紫菜。気候や水温によって種の付き具合が変わり、冷水器で水温の調整をしないせのお水産では、何度も種の付き具合を観察し、調整する必要がある。とても根気のいる作業を行っている。このような作業の積み重ねで、天然ものに近い、色鮮やかで香り豊かな海苔を作ることができるのだ。「もちろん壇紫菜の養殖は難しいよ。養殖のコツをつかむのに何年もかかったし、失敗したこともある。でもやっぱり、お客さんにおいしい海苔を届けたいから手を抜くわけにはいかないよね」と妹尾さんは海苔作りへのこだわりを見せる。

惚れる背中

「親が漁師だったので漁師の仕事が普通だと思っていた。無意識のうちに父親の仕事を継ぎたいと思っていた。うちの海苔そのものの美味しさを消費者に知ってほしい」と話すのは、息子である祐輝さん。大学を卒業して一般企業に就職した後、4年前から父親と



家族で力を合わせ丹精込めて育てた海苔はとても人気である

働いている。また、「旦那に惚れて保育士をやめて、ついてきたけど、最初はやっぱり漁師の奥さんとしてうまくやっていけるか心配だったね。今では環境産業であり、安心・安全な水産物を供給するすばらしい漁業の仕事にプライドを持っていますよ。家族で一つの仕事に打ち込めるのは、やっぱりうれしいね」と話す奥さんの三恵さん。妹尾さんの第一次産業、特に海苔へのこだわりや、養殖に対して挑戦する背中に惚れたのではな



海苔へのこだわり

「お客様には安心安全なおいしい海苔を食べるよ」と妹尾さんは話す。例えば、海苔の種付けの場合、せのお水産では、自然に近い環境で種付けを行うために冷水器などの人工的な装置を使わない。種の付き具合を顕微鏡で見るのだが、ただでさえスサビノリに比べ、何倍も種が

会社情報

せのお水産

岡山県笠岡市美の浜 32-31

0865-67-6733

同上

大和技研工業株式会社
代表取締役社長

方川尚則

HISANORI
KATAKAWA

仕事録鑑

社会を支える独自の発明

未知の素材、「プラスチック」

現在、日常生活においてなくてはならないプラスチック製品だが、今から60年前、戦後の日本では未知の素材であった。その時代の素材と言えば、紙、布材、木材、ガラス、陶磁器、鉄等の金属類が一般的であり、石油から作られたプラスチックを知っている人はごく少数であった。プラスチックの可能性にいち早く目をつけ、現在まで様々な製品を生み出し続けている企業が、笠岡市茂平にある大和技研工業株式会社（以下、大和技研工業）である。

未知を常識に

大和技研工業の数ある素晴らしい発明の中に、「セーフティーアップ」と「セフバン」がある。たぶんどちらも聞き覚えのない商品名であろうが、今では日常生活の中で、欠かせないものとなっている。「セーフティーアップ」という製品は、車庫と道路の間の段差を埋めるために置かれる傾斜のついたプラスチック製の板である。現在では、多くの家庭に浸透しており、全国のカートショップやホームセンターなどで見か

お客様と二人三脚

大和技研工業の企業理念として、「お客様とともに発展する企業」というものがある。一般の方や企業のアドバイス、また、日常会話の中のヒントから得たアイデアを製品に反映させ、失敗を恐れることなく、挑戦的な姿勢で製品を作り続けてきた点に、大和技研工業の現在の発展の理由がある。方川社長は、「お客様の要望や話を製品に反映させ、たとえ隙間の商品であつてもユーザーの方に良かったと言ってもらえることが一番の喜び。これが次の商品開発の力になる」と、自身の開発した製品を手に、嬉しそうに話す。

パイオニアの苦難

プラスチック製品のパイオニアとして、今までに数々の製品を開発し、発売してきた大和技研工業だが、これらの商品はすぐにヒットしたわけではない。今まで無かった製品や販売実績のない製品は、規格や基準などがなかったために、販売業者には敬遠されがちである。「セーフティーアップ」は、発売から3年、「セフバン」の場合、20年間見向きもされなかった。しかし、こんな逆境の中、大和技研工業はあきらめることなく営業に出向き、お客様の要望やアドバイスを製品に反映させるなど努力を積み重ね、開発したそれぞれの製品が各種の産業用の資材として採用され、一般の家庭用にも広がりがつつある。また、「セフバン」は新技術として国土交通省NETS:KKO020-VEに登録され土木建築業界・建築業界



独自に製造機械を開発することも

けることができるが、この製品を発明し、最初に商品化した会社は、大和技研工業なのである。現社長である方川尚則さんが、全国の道路の段差を調べ、最適な高さを導き出し商品化したもので、用途を乗用車限定としている以外の製品は現在でも大和技研工業しか販売していない。「セフバン」とは、コンクリートを固める際の型枠となるものである。この製品の特徴は、通常の型枠ではコンクリートの充填の様子を見ることができないが、透明な「セフバン」を使用することでコンクリートの充填具合、流動性を目視で確認することができる点である。これにより、建物の基礎や、橋などのコンクリートの充填不備を防ぎ構築物の信頼性向上の一助となるのである。「失敗を恐れず、攻めの姿勢で開発を続けることで、新たな製品を生み出すことができる」と方川社長は語る。



自社の技術の結晶であるセフバン



路・ビル・マンションなどの各種工事に採用される製品に育っている。



大和技研工業の企業理念は、お客様とともに発展する企業！

会社情報

大和技研工業株式会社

岡山県笠岡市茂平 1602-14

0865-66-1415

0865-66-2261

dggk@urban.ne.jp

http://www.urban.ne.jp/home/dggk/

ROOM・ワコー株式会社
代表取締役社長

仕事録鑑
吉岡 浩文
HIROFUMI
YOSHIOKA

小さな部品で
大きな仕事を



身の回りに潜む
メイド・イン・笠岡

スマートフォン、パソコンなど小型のものから、自動車など大型のものまで、ありとあらゆる電化製品に使われる半導体。現在半導体は世界的に見れば30兆円規模のマーケットであり、今後も成長が期待されている。

その半導体を使った製品であるダイオードや集積回路を製造している会社が笠岡市にある「ROOM・ワコー株式会社」である。この会社は京都にあるROOM株式会社のグループ会社の一つであり、製造を担当している。初代社長が、当時東洋電機という社名だったROOMに共感し、協力会社としてワコー電器（現ROOM・ワコー）を創業した。「創業以降は時代の潮流に合わせるよう製品だけでなく組織体系も変えていった」と吉岡社長は話す。例えば、ダイオードの生産規模拡大に合わせて製造コストを削減するために関係会社ROOM・ワコーデバイス株式会社を設立すると共に海外需要を見込んで1989年にはマレーシア、2000年には中国へ工場を建設してきた。現在ではマレーシアの工場では新棟の増築も進められている。ROOM・

ワコーのように早い時期から海外で事業展開している企業は笠岡市内では珍しい。



ダイオードの製造ライン。
私たちが使っている電子機器にもここで作られた部品が内蔵されているかもしれない



海外への事業展開を早い段階から
行っていたのも特徴です

何よりも「信頼」

「この会社を信頼される会社にしていきたい。お客様から信頼されないと取引は継続していかない。そのためには良い品質のものを安く、早くつくり続けなければならない」顧客からの信頼を得るため、またROOMグループの中で高い支持を得るため、ROOMグループの間でも競争が生まれていると吉岡社長は話す。

未来への投資

信頼される品質を維持するためにROOMグループではRPS（ROOM生産方式）を掲げている。生産における運搬、加工、作業員の動作など7つの無駄をなくすことによって生産性を向上させ、製品の品質を上げていくことが目標である。「生産の中で無駄を無くすために、まず不良品を見つけて排除することを心がける。また、不良品自体を作らない。ROOMグループでは設計、開発、製造を全て一貫して行うことで全行程において品質をコントロールすることができ」と社長は話す。

ROOM・ワコーは今年からインターンシップ

の受け入れを始めた。地方のグループ会社が独自でインターンに取り組むことは比較的に珍しい。2015年度は岡山、広島、徳島などから16名の大学生を受け入れた。「会社で実際行われている仕事に従事し、業務内容を知ることがこのインターンの主なプログラム。仕事を知



ROOM・ワコーの工場。笠岡市内でもひときわ目立つ存在である

会社情報

ROOM・ワコー株式会社

岡山県笠岡市富岡 100

0865-67-0111

0865-67-2551

<http://micro.rohm.com/jp/wako/>

仕事縁鑑編集後記

座談会

ここまで「仕事縁鑑」を通して

笠岡という街とその企業の魅力を

十二分に知ることができたのではないのでしょうか。

最後は実際に笠岡に一月間滞在した

インターン生による座談会におつきあい下さい。

適度な便利さと
豊かな自然
～笠岡の町～

野中 一か月のインターンもいよいよ終わりと

いうことでこの一か月を振り返って

いこう。司会の野中でーす。まずは一

か月笠岡に住んでみた感想を聞いてい

くけん。細大（細井）どうだったと？

細井 えーと、まずは町の規模は大体予想通りだった。事前に人口がだいたい五万人くらいだったことはわかっていた

し。あと、ものすごく便利ではなかったけど、特に不自由することもなかった。

東 俺も大体予想通りの規模やったよ。大阪は人が多すぎてうんざりしてたけど、笠岡はちょうどよかった。

野中 まあ俺もそんなところ。じゃあ、笠岡のいいところはどんなところかな？ イースト（東）はどうよ？

東 一番気に入ったところは自然、特に海。原稿作業でピリピリしてるときも海を見てたら落ち着いた。俺は週末に六島（笠岡から船で一時間ほどの島）にいったんやけど、海がきれいで良かったよ。ただ、地元の人にも島に行ったことがない人がいるって聞いた。それはもったいないと思う。



野中健志郎
佐賀大学 3年

通称 けんしろう



細井大輔
筑波大学 4年

通称 細大



東純平
大阪大学 1年

通称 イースト



野中

地元の人にとっては島は身近にありすぎて魅力に感じないのかもしれないね。だからこそよそ者の俺らが魅力を伝えたいからねえ。



細井

あと、交通の便がいいよね。福山や倉敷にも電車で一時間足らずで行ける。地方都市へのアクセスがいいのは大きい。地元の人にもお世話になったけどよそ者の俺らにも親切な人ばかりだった。

野中

俺はホームシックになりがちやけど、この一か月はならなかった。市役所の方を含めて地元の人に支えてもらったけんと思うなあ。

東

ホームシックって（笑）。

社長の人柄が
企業にも表れる
〜笠岡の町〜

野中 じゃあ次は実際に笠岡の企業を取材した感想を聞いてみよう。例によって、細大どうやったと？

細井 俺は今まで企業の社長の方とお話する機会がなかったから緊張でびくびくしてたんだけど、実際に取材してみるといい方ばかりで安心したよ。余裕があるというか、懐が深いというか。お話を聞いていると、社長ご自身の経験が人柄にあらわれているのかなと思った。

野中 細大は最初ガチガチだった（笑）。

東 企業の社長というと、ひたすら利益を追求するという印象があったんだけど、その印象は少し変わったかな。まず第一に取引先の企業や消費者といったお客さんの利益を考えてはった。株

式会社オクノの奥野社長にはお客さんの利益や満足の先に自分らの利益があるという考えがあったね。



野中 俺は社長さんはみなさん個性的な人やと思った。社長さんの個性や人柄が企業の特色につながっているのかなと。

細井 具体的には？

野中 大和技研工業の方川社長のエピソードかなあ。開発した商品を買ってもらえなくても営業を続けたっていう。社長の粘り強さや信念が企業にも出ている。あの話はグッときたっさ！

細井 なるほど。中小企業だからこそ社長の影響力が社内に広がりやすいのかも。

東 工場で社長が社員さんに話かける場面もあったね。社長と社員の距離が近いのは中小企業ならではのね。

野中 うん。とりあえず地元の学生は一度今回収材した企業に興味をもってほしい。じゃあそろそろ座談会を終わります。う。一か月間お疲れ様！

東 細井 お疲れ様でした！



坂本産業施設内にて

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（経済観光活性課）
印刷：アドハウス

笠岡の就職・仕事情報サイト
かさおか夢ワーク



<https://www.ikasa-navi.jp/>