笠岡
しごと発掘
マガジン

仕事宝鑑（ほうかん）

学生が聞く！
かさおか企業9社インタビュー



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

笠岡を知ろう！



アクセス

電車（普通列車）
岡山約 45 分、倉敷約 26 分、福山約 14 分

車（山陽自動車道）
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

笠岡市企業情報

笠岡市の事業所数　約２０００社

第一次産業　　約１％
第二次産業　　約２１％
第三次産業　　約７８％



笠岡市は人口約５万人。
岡山県の西南部、瀬戸内海東西 450km のほぼ真ん中、
広島県と岡山県の境に位置しています。
市内の北部はのどかな農村、南部は広大な埋め立て地、
そして海を渡れば７つの有人島。

ここは笠岡、
心地よい時間が流れるところ。



introduction

こんにちは。
「仕事宝鑑」を手に取ってくださり
ありがとうございます！
この冊子は、岡山県の西南部に位置する笠岡市と、
そして笠岡市にある素敵な中小企業について、
一人でも多くの人に知ってもらうために作りました。
では、どうぞごゆるりとお楽しみください♪

p03.　笠岡を知ろう！
P04.　てくてく笠岡散歩（陸編）
P05.　てくてく笠岡散歩（島編）
P06.　社長さんに聞く！かさおか自慢
p08.　企業紹介
p10.　有限会社ホーティカルチャー神島
p12.　Y＆G.ディストリビューター株式会社
p14.　株式会社石田製帽
p16.　株式会社丸善
p18.　光陽産業株式会社
p20.　ヤマシン技研株式会社
p22.　株式会社大島（大島塾）
p24.　医療法人社団 清和会 笠岡第一病院
p26.　笠岡放送株式会社
p28.　就職希望者向け情報
p30.　作成者紹介
p31.　編集後記

teku teku kasaoka sampo

てくてく笠岡散歩

陸編

land

「ようこそ、笠岡へ。まずはここ笠岡の素敵なところをご紹介しましょう。自慢のローカルフードや一面に広がる花畑、楽しんでいってくださいね」



笠岡市の子供なら、誰しも一度は訪れるカブトガニ博物館。
笠岡市に来た際にはぜひ訪れてみては？

見渡す限り広がるヒマワリ畑！「道の駅 笠岡ベイファーム」では、四季折々の季節の花が楽しめる。





自然を存分に楽しめる神島（こうのしま）。
きれいな空気と深い緑に癒されること間違いなし！

笠岡のグルメといえばこれ。
鶏チャーシューが入った笠岡ラーメンは絶品！
まさに笠岡のソウルフード。



広々と広がる畑は、埋め立て地の多い笠岡に特徴的な景色。
頭上に広がる青空もまた気持ちいい〜。



鉄道好きにはたまらない！
地域の足として親しまれた井笠鉄道。資料館では実際に使われていた車両や当時の資料を見ることができる。



teku teku kasaoka sampo

てくてく笠岡散歩

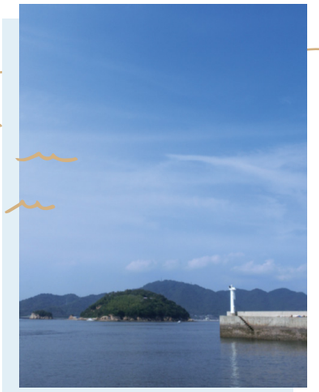
島編

island

「さて、次は7つの島を巡りましょう。それぞれ違う表情を持つ笠岡諸島。あなたにぴったりの島はどれでしょうか…」



白石島のビーチは夏になると多くの海水浴客でにぎわう人気スポット！シーカヤックやウィンドサーフィンも楽しめる。



島、海、空。
それだけを満喫する贅沢時間。
さあ、あなたも島散策へ。



昔から良質な石の生産地である北木島。
息をのむスケールの石切り場は圧巻。
（私有地につき無断での立入りは禁止）

真鍋島の木造中学校。
校舎は昭和 24 年に建てられたもので、今でも現役だ。



真鍋島の猫たち。島を歩いてお気に入りの猫を見つけよう♪



こちら、恋する灯台に認定された六島の灯台。
笠岡諸島の南端から瀬戸内海を照らす頼もしい存在だ。



favorite things about kasaoka

社長さんに聞く！かさおか自慢

社長さんに笠岡の自慢や好きなところを聞いてきました！

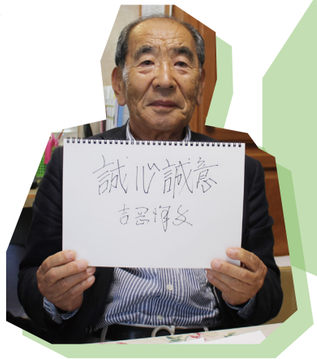
人情



人情の厚い人が多いのが笠岡の良さのひとつです。ぜひ、笠岡にお越しください。

有限会社
ホーティカルチャー神島
代表取締役 井波恒雄

誠心誠意



誠心誠意、人に尽くす人が多いのが笠岡の良さ！

Y＆G.ディストリビューター
株式会社
代表取締役 吉岡洋介

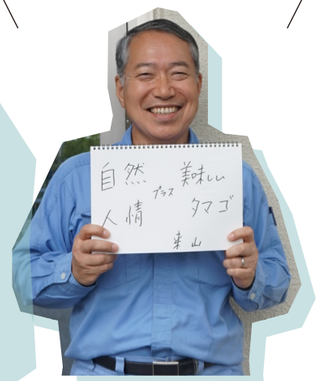
安全な街



落ち着きがあり、暮らしやすい街。笠岡はそんな場所です。

ヤマシン技研株式会社
代表取締役 児玉龍夫

自然＋人情＋美味しいタマゴ



笠岡はタマゴの生産高が高いことでも有名です。そしておいしい！ぜひご賞味ください！

光陽産業株式会社
代表取締役社長 来山尊

魚！絶対うまい 物価！やすい 『大島塾がある』



おいしい魚が安く買えます。笠岡へ来たら、是非食べてくださいね！大島塾にも是非お越しください！

株式会社大島（大島塾）
取締役 大島由美子

ピカチュウ取りに笠岡へ



わたしもやってます。ポケモンGO。笠岡にはピカチュウがいっぱい！

株式会社丸善
代表取締役社長 白神雅夫

時間がゆったり流れてます



笠岡は住みやすい町です。時間がゆったり流れています。

株式会社石田製帽
代表取締役 石田勝士

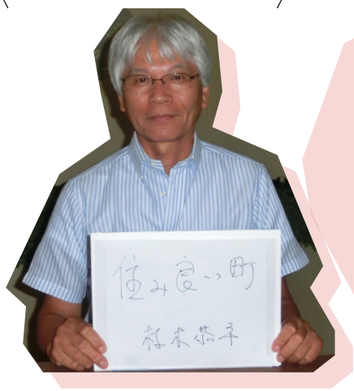
多島美



なんと言っても島が魅力の笠岡。

医療法人社団 清和会 笠岡第一病院
院長 橋詰博行

住み良い町



笠岡は人との距離が近く、住み良い町です。

笠岡放送株式会社
代表取締役社長 枝木恭平

company information

企業紹介

色分けの説明
- 緑色　第一次産業
- 水色　第二次産業
- ピンク色　第三次産業

有限会社 ホーティカルチャー神島

→ page.10

代表者：代表取締役　井波恒雄　設立年：1980 年
従業員数：社員 11 名、パート 20 名　男女比 (社員のみ) ：男性 5 名、女性 6 名
事業内容：バラの栽培・育種、商品企画、販売、花束加工、全国宅配
所在地：〒714-0051　岡山県笠岡市カブト東町 31
TEL：0865-66-0703　FAX：0865-66-0085
E-mail：huckle@samba.ocn.ne.jp　URL：http://www.huc-fin.com/

Y&G. ディストリビューター 株式会社

→ page.12

代表者：代表取締役　吉岡洋介　設立年：2010 年
従業員数：14 名　男女比：男性 8 名、女性 6 名
事業内容：植物工場による野菜の栽培、販売、農園による野菜・果実の栽培、
販売、生花の販売、太陽光発電事業
所在地：〒714-0046　岡山県笠岡市カブト南町 40-6
TEL：0865-69-7707　FAX：0865-69-7575
E-mail：wakofarm@piano.ocn.ne.jp　URL：http://wakofarm.com/

株式会社石田製帽

→ page.14

代表者：代表取締役　石田勝士　設立年：創業 1897 年、設立 1992 年
従業員数：21 名　男女比：男性 8 名、女性 13 名
事業内容：帽子の製造、販売
所在地：〒714-0012　岡山県笠岡市小平井 682
TEL：0865-62-2088　FAX：0865-62-2381
E-mail：info@ishidaseibou.com　URL：http://www.ishidaseibou.com/

株式会社丸善

→ page.16

代表者：代表取締役社長　白神雅夫　設立年：1971 年
従業員数：45 名　男女比：男性 15 名、女性 30 名
事業内容：特注容器 (冷凍食品・チルド食品等) の開発・製造
〒714-0007　岡山県笠岡市山口 2066-1
TEL：0865-65-1881　FAX：0865-65-1885
E-mail：hp@maruzen.net　URL：http://www.maruzen.net/

光陽産業株式会社

→ page.18

代表者：代表取締役社長　来山尊　設立年：1955 年
従業員数：93 名　男女比：男性 85 名、女性 8 名
事業内容：構造用平・丸・角鋼および I 形鋼製造、金属・非鉄材料および部品の熱処理
所在地：〒714-0005　岡山県笠岡市新賀 777
TEL：0865-65-1555　FAX：0865-65-1560
E-mail：info@koyosangyo.com　URL：http://www.koyosangyo.com

ヤマシン技研株式会社

→ page.20

代表者：代表取締役　児玉龍夫　設立年：1984 年
従業員数：30 名　男女比：男性 23 名、女性 7 名
事業内容：機械・電気設計を主とした、計画・設計、製造・据付・メンテナンス
所在地：〒714-0098　岡山県笠岡市十一番町 11-36
TEL：0865-62-5391　FAX：0865-62-5390
E-mail：hisi-yms@mx1.kcv.ne.jp　URL：http://www.kcv.ne.jp/~yamashin/

株式会社大島（大島塾）

→ page.22

代表者：代表取締役　大島俊明　設立年：1983 年
従業員数：36 名　男女比：男性 28 名、女性 8 名
事業内容：小学 1 年生から大学受験まで対応の学習塾
所在地：〒714-0096　岡山県笠岡市九番町 1-14
TEL：0865-63-2005　FAX：0865-63-2244
URL：http://oshima-juku.com/

医療法人社団 清和会 笠岡第一病院

→ page.24

代表者：理事長　宮島厚介　設立年：1952 年
従業員数：385 名　男女比：男性 76 名、女性 309 名
事業内容：27 の診療科を有する総合病院
所在地：〒714-0043　岡山県笠岡市横島 1945
TEL：0865-67-0211　FAX：0865-67-3131
E-mail：info@kasaoka-d-hp.or.jp　URL：http://www.kasaoka-d-hp.or.jp

笠岡放送株式会社

→ page.26

代表者：代表取締役社長　枝木恭平　設立年：1984 年（開局 1997 年）
従業員数：34 名　男女比：男性 29 名、女性 5 名
事業内容：ケーブルテレビ放送事業、インターネットプロバイダ事業
所在地：〒714-0081 岡山県笠岡市笠岡 4295-6
TEL：0865-63-6181　FAX：0865-63-2147
E-mail：info3@nsg.kcv.ne.jp　URL：http://home.kcv.ne.jp

“咲かせよう、新しい可能性”



有限会社
ホーティカルチャー神島
(ハックルベリーフィン)

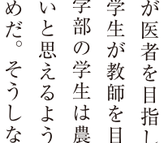
TSUNEO INAMI

代表取締役　**井波 恒雄**

花で農業を変える

花作りを企業化させる。その思いを抱き、軽トラに布団と本だけ積んで、井波恒雄さんが笠岡に降り立ったのは一九八一年の三月のことだった。「園芸は趣味」というイメージが強かったその時代にゼロから園芸農業を始めた井波さん。現在では約二〇社もの企業と顧客契約を結ぶやり手のバラ農家経営者だ。

井波さんが花の中でもバラを選んだのは、季節を問わず需要があるため、また、年間を通して安定した仕事が生まれるためである。季節性の強い農業を企業化するためには、他にも工夫が必要だ。例えば、いつでも出荷できる体制を整えておくこと。従来の農業では需要があっても、その日作物がなかったらそれまでだった。しかし、ホーティカルチャーでは決してNOとは言わず、何としてでも準備する。「絶対にお客さまの要望に応える。これが一番信用してもらうことにつながる」。これが井波さんの大切にする経営スタイルだ。



気付けるか、どうか

ホーティカルチャーの目標は、「良いバラを作る」だけに留まらない。花作りで目指すのは、「花の持つ魅力をいかに引き出して人々に届けるか」だという。井波さんは、「今まで気付かなかったものを新たに見つけるのが私たちの仕事だ」と語る。井波さんが掲げる経営理念は、「花の価値を創造する」こと。それは栽培・育種・営業、ホーティカルチャーの行う事業活動すべてに言える。

井波さんが特に力を入れているのは、新たな品種の研究と開発である。気になる点があると、仮説を立てて、研究している。

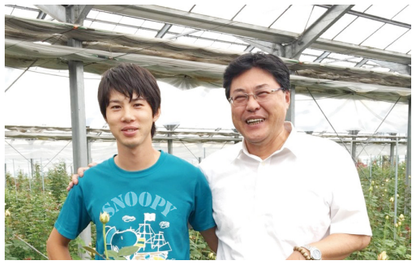


ノベルティとして人気のバラの花束



例えば、赤いバラの花びらを見て、光沢を持つ品種とそうでない品種の違いが気になった時のことだ。この時、井波さんは光沢をもたらす原因は、花びらにあると考えた。しかし、研究していくと、実は花びらの赤い層の間には、目に見えない白い層があり、それが花びらに光沢を与えていると分かった。白い層に光が乱反射することで、花びらに光沢を生んでいたのだ。このような研究から得た成果が、新たな品種の開発につながっているのである。

みんなと同じではやっていけない。どれだけ新しいことに気付けるか、その着眼点の違いが他の会社との違いを生む。自分のふとした発見や疑問が新しい可能性につながっていく。そのワクワクが、ずっと井波さんを動かし続けている。



若手スタッフも活躍している

農業の未来を切り開け

三五年前、土地も技術も資本もない状態から農家を始めた井波さん。当時を振り返れば、その何も持っていなかった状態がかえって武器になったと言う。何にも縛られずに、自分の好きな場所で、好きな方法で農業を始めることができた。不安もあったが、同時に農業を活性化させようという強い思いもあった。医学部の学生が医者を目指し、教育学部の学生が教師を目指すなら、農学部の学生は農家を目指したいと思えるようにしないとだめだ。そうしないとこの産業は発展しないと考えた井波さんは、「まず、自分で楽しい農業を実践したい」と農業の世界に飛び込んだ。

「農業はただの仕事じゃない。中心となって地域を支えることのできる存在だ」と井波さんは考えている。そんな農業を実現するために大事なのは「知識よりも感性」。これまでの枠にとらわれない井波さんの試みが、農業の明日を作っていく。

不安もあったが、
何にも縛られずに、自分の好きな場所で、
好きな方法で農業を始めることができた。

column

販売店の名称である〈ハックルベリーフィン〉は、児童文学「トム・ソーヤの冒険」に出て来る同名の少年の名前から。冒険好きでわんぱく、何でも挑戦するハックのような会社になりたい、という思いから名付けたそう。



ぼっけぇ響く井波さんの一言

「ワクワクドキドキするような仕事でないと、面白くないと思うんよね」

INAMI's Profile

出身：富山県氷見市　出身校：岡山大学農学部

“目指せ、次世代農業モデル”



02
shigoto-houkan

Y&G.
ディストリビューター
株式会社

YOSUKE YOSHIOKA

代表取締役　**吉岡 洋介**

半導体から農業へ

麦稈真田（ばっかんさなだ）。それは、麦わらを平たくつぶして編んだひも状のもので、笠岡周辺の地域ではそれを用いて帽子や籠など様々なものを作る家庭内工業が古くから盛んだった。そんな麦わらを扱う事業を明治時代から笠岡で営んできた甲の屋。その十二代目として吉岡洋介さんは生まれた。大学で学んだ四年間を除き、あとはずっと笠岡で過ごした。一九五六年に家業を継ぎ、その一〇年後には工業化の波に乗ってワコー電器㈱（現ローム・ワコー㈱）を設立。ソニーや松下電器など大手企業に半導体製品を供給する大企業に成長させた。今年で五〇周年を迎えるロー



YOSHIOKA’s Profile

出身：岡山県笠岡市　出身校：明治大学商学部

大きな企業にしたい訳じゃない。
家族規模で採算性のある
持続的な農業モデルを作りたい。

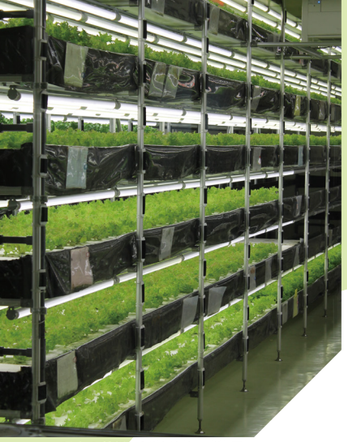
ム・ワコー㈱の一線から退いた吉岡さん。次なるライフワークとして取り組んだ事業が、農業だった。

国も地方も農業の行く末を心配している。そんな中、全く違う業界にいた自分が新しい農業のあり方を提案してみてもいいのではないか。新しい業界に参入することにためらいはなかった。元々農業に縁のある甲の屋が原点の吉岡さん。経営者としての熱は、農業に向けられた。

ビジネスになる農業を

吉岡さんが農業の世界に欠けていると感じたのは「経営的な感覚」。コストはいくらか、どうやって利益をあげるか。これまで自分が身を置いていた業界では生き残るために不可欠だった「経営の能力」を、農業の分野でもっと伸ばす必要がある。「農業を事業化しなければ」と考えた吉岡さんは、ローム・ワコー㈱で培ってきた経験を活かし、農業のビジネスモデルとなるような農業形態を作るために、Y&G.ディストリビューター㈱を設立した。

ものづくりの経営者として大切なのは人事管理。そして、会社の生産性をあげること。生産性の向上のために、大量生産するという方法もあるが、一つの作物に新たな価値を加える方法もある。そこで閃いたのが野菜のジェラートを作ることだ。店頭のショーケースに並ぶサラダ菜、トマト、アスパラガスなど色鮮やかなオリジナルの野菜ジェラートは、野菜の味をそのまま楽しめ、年齢を問わず大人気の商品だ。



現在３種類の野菜が育つ植物工場





60 本のブドウの木が植えられている農園。
1 本ずつ丁寧に管理されている。

ものづくりへのこだわり

「ものを作っている人は、自分のつくるものに何かしらこだわりを持つ」と語る吉岡さん。工業でも、農業でも、自分の作るものでお客様に喜んでもらうことが何よりも大事だ。ローム・ワコー時代は人の役に立つものを、Y&Gの今は、おいしくて安心安全なものを作るためにサービス精神を追求する。「これからの時代、農業だけの視点でやっていくより、自分のように他分野から参入し、新たな視点で農業に挑む人が増えることで日本の農業はもっと強くなるはず」というのが吉岡さんの考えだ。

大きな企業にしたい訳じゃない。家族規模で採算性のある持続的な農業形態を作りたい。笠岡をその発信の地とするべく、吉岡さんの挑戦は続く。



column

Y&G の植物工場「やさい蔵」。現在 3 種類の野菜が栽培されている。完全無菌状態の植物工場で育てられた野菜は苦みもなく、とてもみずみずしい。野菜嫌いでもシャクシャク食べられること請け合いだ。工場内は事前に連絡すれば見学もできる。

ぼっけえ響く吉岡さんの言葉

「食べることは、健康の源。だから安心安全な食べ物を届けたい」



“挑戦する！日本製の帽子”



03
shigoto-houkan

株式会社石田製帽

KATSUSHI ISHIDA

代表取締役　石田 勝士

前職の「語り」を活かす

明治三〇年、農作業用の麦わら帽子製造を手掛けたことから始まった株式会社石田製帽。

現在の代表取締役石田勝士さんは四代目。異色の経歴の持ち主だ。高校卒業後、大手電機メーカーに就職し、経理を担当していた。二六歳でサラリーマンを辞め、家業を継ぐために、笠岡に戻ってきた。当初は家業を継ぐことは考えていなかったという石田さん。きっかけは、帰省した際に石田製帽に「営業＝新しい売り先」の必要性を感じたことだったという。

新しい売り先を探すため、「国産で残るには、流通の前に出ないといけない」という問題意識を持って、卸だけでなく、百貨店でのイベントを中心とした小売り展開をしていった。



そこで活きたのがサラリーマン時代の経験だ。電機メーカーで社内向けの業務に関する説明会を

ISHIDA’s Profile

出身：岡山県笠岡市　出身高校：笠岡商業高校

「人」石田さんが大切にしていることだ。
お客様に対してもそうだし、従業員に対してもそうだ。



日が当たっているところと当たっていない所で麦の色が変化している。

行っていたことで、「語り」が上手くなり、客観的に製品の良さを伝えられるようになった。その甲斐もあり、大手の百貨店などに参入でき、現在は帽子の製造から小売りまで行っている。

こだわりの仕立て

「フォルムがきれい。かぶり心地がすごくいい」これこそ石田製帽が選ばれる理由だ。

テープ状の素材である「ブレード」を回転させて縫製する石田製帽では、なんと一ミリ以下の縫い代で縫製している帽子もある。これは製帽業界でトップクラスの非常に高い縫製技術だ。

また、昔から使っている環縫いミシンで、一本糸で縫うことも特徴だ。石田製帽では、余裕を持たせて糸が緩む間際の微妙な糸調子で縫っている。これにより、ストレッチがかかって、帽子をかぶった時に伸びて非常にフィットするかぶり心地となった。このかぶり心地の良さと、縫製技術に裏打ちされた仕立ての良さが石田製帽の強みだ。

「人」に向けたまなざし

石田さんは「人とのつながり」を大切にしている。お客様に対してもそうだし、従業員に対してもそうだ。

お客様に対しては、正確な商品説明・お客様の立場に立った接客を心掛けている。その結果、中には二〇年買い続けてくださる方や「石田製帽じゃないと買わない」という方もいるくらいだ。お客様のリピート率が高いことも石田製帽の特徴である。

また、従業員に対しては、近い将来、全社員を出来る限り正社員にしていきたいという。手仕事が中心のため、技術や技能が蓄積され、それが発揮できる雇用形態が整っていることが重要だと考えるからだ。「社員が気持ちよく仕事ができる雰囲気を作るのが自分の役割かなって・・・」これが石田さんの考えだ。



オファーを受け、海外へ

現在石田製帽では、百貨店で製品をその場で縫う実演販売が主だが「これから五年で、輸出を大きく伸ばしていきたい」と語る石田さん。笠岡市の『かさおかブランド』の認定を受け、いよいよ平成二九年春、アメリカに進出する。最近ではニューヨークで行われた展示会のディスプレイとして、帽子を展示し、ニューヨークやモナコのショップからオファーを受けた。他に、イギリス、オーストラリアなどの、「本当にいいものを探している」という海外のバイヤーから高い評価を受けている。

「デザインはプレーンでベーシック。素材感や仕立てのよさ、快適な使い心地」という日本の工場らしいモノづくりの姿勢を武器に、海外展開に挑む石田製帽。自社の作り出す帽子にこだわりを持ち、確かな自信を持っている。



column

職人さんの中には元プロのミュージシャンの人もいる。「機械じゃないので動かせば角度通りに出てくるとかではなくて、全部手の感覚でやらないと形が出ないんですよね」と語る職人の安藤さん。

ぼっけぇ響く石田製帽の活動

石田さんは、全国の百貨店で１年のうち 270 ～ 280 日も実演販売している。

“食を起点に
世の中にないものを”



株式会社
丸善

MASAO SHIRAGA

代表取締役社長 **白神 雅夫**

冷凍食品業界を支える存在

株式会社丸善は、今年で設立四五年、特注容器の開発・製造を行う企業だ。具体的には、冷凍食品やチルド食品の容器、物流用や冷凍用トレーなどである。セブンイレブンに並ぶ肉シュウマイや、マルハニチロ株式会社の五目あんかけ焼きそばなどに付いているトレーは丸善が製造している。また、国内の冷凍うどんの製造用トレーの六割を製造している。丸善は、冷凍食品業界を支える存在なのだ。



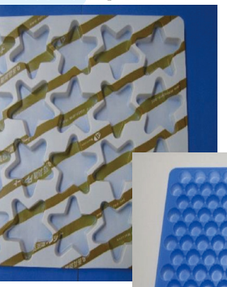
キーワードは『超耐寒』と『高剥離』

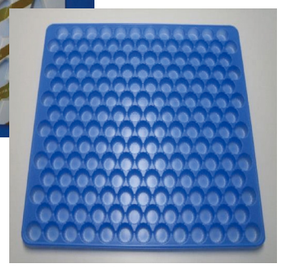
他社にはない着眼点、それは『超耐寒』と『高剥離』だ。これらをキーワードに製品化したことにより、食品工場の製造ラインの効率化が図られている。例えば、従来の冷凍うどんの製造用トレーは、うどんを取り出す際に手間がかかり割れてしまうことが多々あった。そこで、丸善は割れないトレーの製造を目指し、二〇年ほど前から耐寒性についての研究を始めた。そして、ついに完成したのが『マイナス四〇℃超耐寒トレー』だ。マイナス四〇℃での連続使用が可能で、各企業から「丸善の製造用トレーは割れない」と高い評価を受けている。



また、『高剥離PPシート』という丸善の特許製品がある。シュウマイなどの食品を蒸すことに適し、電子レンジでも食品がくっ付かず綺麗に剥がせることが特徴だ。またマイナス四〇℃の耐寒性と一二〇℃の耐熱性があり、洗剤で洗えば繰り返し使える優れものだ。この製品は、あの老舗和菓子店のとらやでも評価され、採用されている。

「くっつかない」高剥離 PP シート





『割れない』超耐寒トレー

お客様にとっての便利さとは

丸善の強みは『超耐寒トレー』や『高剥離シート』などの製品だけではない。製造工程もお客様（取引先である企業）にとって便利なものとなっている。まず、お客様からのご要望・用途を聞き、トレーの形状や材質などの提案から始まる。そして、その後の作図、試作、金型作成、生産、検品、出荷という工程を一つも他社に依頼することなく、全て自社で行っているのだ。そのため、製品の開発スピードが早い。社長の白神さんは、「製造も全て弊社内でやっているので、頂いたご要望ですぐに製品化でき、非常に納品が速く便利です」と自信に満ちた表情で話す。

工場の現場の課題を解決！

白神さんがこんなエピソードを語ってくれた。丸善の取引先であるテーブルマークの工場では、業務用のシュウマイや餃子を製造している。その工程の一つに、シュウマイを製造用トレーに入れて蒸した後、冷凍し、冷凍されたシュウマイを製造用トレーから取り出して販売用トレーに詰めるという作業がある。そこでは、蒸して柔らかくなったシュウマイが、冷凍することにより製造用トレーに引っ付き、中身が出てしまうという問題が起きていた。このため、商品にならないシュウマイができることが多く、また製造用トレーからシュウマイを丁寧に取り出すためにその都度時間がかかってしまい、生産が非効率であった。



笑顔の絶えない白神さんと営業の蘭さん

これらを解決するために、「何か良いトレーはないか？」と丸善に相談があった。そこで高剥離PPシートを応用し、テーブルマーク社専用に製造用トレーを作り、製造ラインに流した。すると、トレーを逆さにして軽く叩いただけでシュウマイが取れたのだ。それ以来、シュウマイをトレーから簡単に剥がせるようになったため、作業効率が格段に上がったのだ。

column

製造業には欠かせない展示会。丸善は常に展示会で餅米を持っていき、その場で餅をつく。付いた餅を箸で小分けして、高剥離 PP シートの上に乗せ、電子レンジで温めてお客様に提供する。実にユニークなアピール方法だ。

ぼっけぇ響く白神さんの言葉

**「自動車は、日本国内全てで作ったとしても、せいぜい 400 万台。
でも、胃袋は 1 億ある。胃袋は人口の数だけある。
増えはしないけど、減りもしない。必ず 1 日何回かは食べる」**



SHIRAGA's Profile

出身：岡山県倉敷市　出身校：University of San Francisco



工場で利用する生産用の金型を作る

他社にはない着眼点をキーワードに製品化することで、
食品工場の製造ラインの効率化を図ることができるんです。

“2つの技術で鉄を社会へ”

光陽産業株式会社

TAKASHI KITAYAMA

代表取締役社長　**来山 尊**

鍛冶屋が多い町で生まれる

光陽産業株式会社は、「鋼」（用途に応じた性質を発揮するために異なる成分を加えた鉄）を加熱して成形する「圧延技術」と、金属を加熱し冷却することにより、強度や性質を変えていく「熱処理技術」を持つ会社である。光陽産業は鉄鋼業が盛んで鍛冶屋が多かった広島県福山市鞆町で昭和三〇年に設立した。当時は鉄の需要が右肩上がりで、鉄の流通をやっていた来山さんの祖父が、鉄のメーカーになりたいと思い、会社を立ち上げたという。

ニーズに合わせる

鉄の需要は一時期の勢いから陰りを見せ、中国の影響で現在では供給過剰という状況である。作っただけ売れ、儲かるということが期待できない時代になっている。つまり、生き残るためには他社ができないような技術や特徴を持った会社になる必要がある。来山社長は「日本の需要に対応できるかどうかが重要」と語る。

光陽産業の圧延、熱処理の二つの技術には特徴がある。圧延では「小型鋼材」に特化し、専門性を高め、大手の製鉄所ができないような製品を作っている。一番小さい製品は、割りばし級の大きさという。熱処理では、スピード感を大切にしている。熱処理を扱っている企業は一般的に処理炉が大きいため、少量の注文が来てもすぐには処理を行えない。それは、ある程度の注文が入ったところで、まとめて大きな炉で熱処理を行うからだ。一方で、光陽産業では小さな炉で小回りを利かせて少量の製品を処理し、短納期を実現している。当然、炉を稼働する回数も多くなり、非効率な面もある。しかし、お客様から製品を預かっても翌日には加工を終え、納品している。このスピードで、他社の追随を許さない。必要なものを、必要な時に、必要なだけというお客様のニーズに応えている。


熱処理をした後の品質検査。
品質保証の一環として実施しています。

若手社員が活躍する場づくり

来山社長は「与えられた課題に積極的に取り組む元気な学生に来てほしい。入社後は成長してもらうために、様々な所へ行き、多くの経験をする機会を与えている。そういう場をつくることが大切だ」と語る。

光陽産業では若手が活躍する場を意識的に作っている。例えば、道路の側溝の溝ぶたを軽量化させるプロジェクトがそうだ。プロジェクトで作られた溝ぶたは従来と同じ強度で、三割から五割の軽量化を実現し、今では業界のスタンダードな商品になっている。この商品を作る時のお客様とのやり取りや検査、実験を若手社員が任せられ、中心となって行った。

こういったプロジェクトは七～八年前の新卒採用に取り組んだ頃から始めたが、若者が増え、定着することで、社内が活気づいてきた。

成長意欲→イノベーション

光陽産業の仕事は普段見ないような専門的な仕事で、一般的にはわかりにくい。しかし、文系、理系を問わず採用している。文系出身の工場長もいるのだ。つまり、光陽産業は大学で何を学んだかというより、チャンスを活かそうという意欲がある人材であれば、成長できる環境ということだ。

また、人材育成に関しても工夫している。例えば、営業志望で入社した人材も最初は製造の仕事をし、仕事の中身を理解してから営業に取り組むという。

そして、来山社長には、イノベーションに満ちた組織風土をつくりたいという想いがある。「イノベーションのベースにあるのは、一人一人の研鑽。研鑽とは、一人一人が自分を磨き、仕事を通じて様々な資格を取ることや、レベルアップすること」と語る。一人一人の成長を通じて、会社全体としても様々な変化に対応できるような力を持つことを目指している。


工場の壁には来た人が「おもしろいことをやっている会社だ！」と思えるようなペイントがある。


若手社員も活躍しています！
仕事を楽しみながら成長できる職場です。

イノベーションのベースにあるのは、
一人一人の研鑽。
自分を磨き、仕事を通じて
レベルアップすることが大事。

column

社名の光陽産業には「太陽のように元気に周りへ暖かいものを広げられるような存在でありたい」という太陽が好きだった社長の祖父でもある創業者の思いが込められている。

KITAYAMA's Profile

出身：広島県福山市　出身校：広島大学

ぼっけぇ響く来山さんの言葉

「鉄を扱う熱い職場であるけれど、大手にない中小企業の面白さがあります！先輩と一緒に汗をかきましょう！」



“人を想い機械を魅せる”



06
shigoto-houkan

ヤマシン技研株式会社

TATSUO KODAMA
代表取締役　**児玉 龍夫**

ライバル企業同士をも支える建材設備を

ヤマシン技研株式会社は設立三二年、産業機械の開発・設計から施工までを行う企業だ。機械と言ってもその分野は多種多様。ヤマシン技研の場合は大きく分けて産業機械と環境機械を取り扱っており、現在は産業機械が中心だ。実はヤマシン技研の技術は、私たちの身近なところにも存在している。それは『住宅』である。ヤマシン技研では、建材設備の中でも、サイディング（外壁材）やルーフィング（屋根材）の生産を行う機械設備を主に取り扱っている。主要な取引先は、総合外装メーカーのケイミュー株式会社や住宅建材メーカーのニチハ株式会社。この二つの会社で、日本国内九割の住宅用建材を製造しており、両社で国内シェアのトップを争う。二つのライバルメーカーの製造機械を取り扱うヤマシン技研は、日本の住宅用建材を支えているといっても過言ではない。



最先端のニーズへ応えるために

ヤマシン技研では、太陽電池パネルを製造する機械を取り扱っている。一般的な太陽電池パネルの製造では、アルミのリード線をハンダ付けによって接着する技術を用いる。しかし、製造コストや環境への負荷を低減するため、『超音波接合による接着技術』を東芝三菱産業システム株式会社が新たに開発した。ヤマシン技研は、その最先端技術を搭載した機械の製造認可を受けている。なぜ、ヤマシン技研が認可されたのか。それは、ヤマシン技研の高い設計技術力と、品質マネジメントシステムの国際規格である「ISO9001」を取得し、良い製品を作るための管理体制についても評価されたためだ。現在、ヤマシン技研ではこの最先端の機械を、実験室や大学などの研究所向けに数台納入している。五年後には、二〇台以上の発注依頼が舞い込んでくることを目標としている。



▲▼ お客様の工場で据え付け・施工された外壁材の生産を行う生産設備



お客様の手間を省く

企業には必ず強みとなる戦略が存在する。ヤマシン技研の強みはなんと言っても『機電一体型体制』だ。通常、産業機械を設計する場合、自社で機械の設計をしても、電気に関しては他の会社に設計を依頼することが多い。しかし、ヤマシン技研は、機械と電気両方の設計部門を独自に持っている。さらに、お客様の多様なニーズに応えるため、一件の機械受注につき一人の専属担当者が付き、担当者が開発・設計から製作・据え付け・電気工事・メンテナンスまでの全工程を、責任を持って手掛けている。この体制によって、お客様の要望によりスムーズに応えることが可能になっている。児玉さんは「信用をなくしたら次はない」と語る。これらの体制こそが、ヤマシン技研の信頼と評価に繋がっているのだ。

「失敗を恐れるな」

児玉さんが設計担当者に必ず掛ける言葉がある。「失敗を恐れるな」という言葉だ。「僕も昔はたくさん失敗をした」と照れ臭そうに笑う児玉さん。一件の機械受注につき一人の専属担当者が付き、開発・設計から製作・据え付け・電気工事・メンテナンスまでの全工程を行うヤマシン技研では、仕事を任される担当者は多くの経験を積むことが出来る。「失敗を恐れていては成長しない。自分で考えてミスを防げる人材を育てる」これこそが、この体制の根底にある児玉さんの信念だ。

失敗を恐れていては成長しない。
自分で考えてミスを防げる人材を育てる

column

電気設計１名、機械設計２名、計３名の女性スタッフが設計者として働いている。彼女たちは入社当初は事務職についていたが、設計スタッフの作業を見ているうちに興味がわいたようだ。人の興味は思わぬところから始まるのかもしれない。

ぼっけぇ響く児玉さんの一言

「設計＝個性のぶつかりあい。相手に合わせていたら、自分の思うものは作れない」



KODAMA’s Profile

出身：兵庫県相生市　出身校：愛知工業大学

“笠岡の将来を担う人材を育成”



07
shigoto-houkan

株式会社大島（大島塾）

TOSHIAKI OSHIMA, YUMIKO OSHIMA

大島俊明さん、大島由美子さん

（塾長、代表取締役）（副塾長、取締役）

人育てをする塾

塾で学ぶ目的は受験に合格することだけだろうか？

大島塾では難関大学を目指した受験勉強をしており、東京大学に首席で合格する塾生や京都大学に合格する塾生もいる。しかし、大島塾で学べることは受験に合格する方法だけではない。

塾長の俊明さんは「受験に合格するためだけでなく、人間的に成長するためにも勉強をしてほしい」と語る。大島塾生の保護者の中には、「受験に合格する力をつけてくれるだけでなく、人間としての教育もしてくれる」ことを期待している人も少なくない。

大島塾では勉強する習慣をつけることにも力を入れており、俊明さんは塾生が成長するために様々な工夫をしている。

例えば、大島塾ではクラス単位で授業やテストをしている。皆で計算テストをすると、「あいつは早い、自分もやらなきゃ」と思う。授業で変な解答をして恥をかくと、記憶に残る。塾生同士で競い合ったり、時には失敗したりすることもあり、それらが成長につながる。また、大島塾では小学生から塾生を受け入れている。なぜなら小学生のうちから勉強する習慣を身に付けてほしいと考えているからである。これらは大島塾のこだわりであり、評判を集める理由でもある。

講師への教育にも力を入れる

アルバイトの講師が塾生を指導する塾も多い中、大島塾は全ての講師が正社員である。入社すると半年から一年程度の研修を受け、その研修を終えた講師のみが教壇に立つことができる。由美子さんは「講師には高い技術を身に付けてほしいから、時間をかけて育てることを大事にしている。これはゆずれないこと」と語る。



大島塾のテストは、不合格になると名物である“追試”が待っている。塾生が合格するまで、講師はとことんテストに付き合う。

高い技術を持った講師から学べることは大島塾の特徴だ。

また、大島塾の特徴として、講師に塾の卒業生が多いことも挙げられる。講師の三分の一を占めており、〝大島塾で学んだことを次は子どもたちに教えたい〟と熱い気持ちをもった講師が多い。このことも大島塾の強みだろう。

大島塾の講師だからできること

大島塾で働くことは、学校の教師とどう違うのだろうか？

まず、塾は学校と違い運動会等の行事に左右されないため、年間の学習計画を立てやすく、講師は学問を教えることに専念することができる。



懐かしさを感じる机。
ここで子どもたちが切磋琢磨しながら勉強している。

次に、学校の担任は一年でクラスが変わることが多いが、塾の講師であれば何年も担当することができる。塾生の中には小学校から高校まで通う人もおり、子どもたちの成長を長い間見守ることができる。小さい頃からずっと大島塾で学習するため、講師と塾生の距離が近いのである。

大島塾では卒業しても、再び大島塾を訪ねてくる教え子が多い。ご夫婦は「教え子と話す時間は楽しい」と言う。ご夫婦からは自然と教え子の話が出てくる。



由美子さんの根底にあるのは、
「子どもたちに勉強を通じて成長してほしい」という想い

笠岡で活躍する人材を育成する

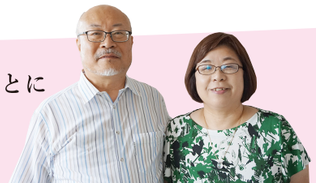
笠岡の人口は減っており、持続可能な塾経営のためには笠岡以外の地域にも事業展開する必要がある。一方で昔から運営してきた笠岡での塾経営も大切にしている。それは俊明さんが「地域にいい塾がないと、いい地域にならない」と考えているからである。笠岡で人材育成をし、笠岡で働いて活躍する人が増えることを願い、笠岡の教育を担う塾として、大島塾はこれからも質の高い教育を目指す。

column

大島塾は俊明さんが営んでいた織物会社が倒産したことから始まった。俊明さんは教えることが上手で、由美子さんは経理が得意だったからこそ塾を経営できたのである。開塾以来、ご夫婦が協力して塾を経営してきた。

ぼっけぇ響く大島さんのお話

大島塾は笠岡にチェーン展開をしている塾が入ってきて地元の塾が無くなることに危機感を覚えていた。地元にいい塾を残したいという思いがあって、生き残るために様々な努力や工夫を積み重ねてきた。



OSHIMA’s Profile

出身：岡山県笠岡市

『真摯さ』溢れる地域医療



医療法人社団 清和会 笠岡第一病院

HIROYUKI HASHIZUME

院長　**橋詰 博行**

地域医療を担う『最大最強の病棟』

地域住民から『瀬戸の病院』と呼ばれている笠岡第一病院。地域に根差した医療と質の高い専門医療で地域住民からの信頼は厚い。

第一病院には院長の橋詰さんが『最大最強の病棟』と話す病棟がある。それは『地域包括ケア病棟』だ。地域包括ケア病棟とは、一般病棟での治療や手術・検査が終了し、病状が改善した後であっても、もう少し加療が必要な場合や、すぐに在宅へ移行することが不安な場合、在宅で一時的に症状が悪化した場合などに患者の療養を支援する病棟のことだ。また、肺炎や骨折、腰が痛くて歩けないなどの理由で入院を希望する高齢患者も数多く受け入れている。その病床数は『五四床』と非常に多く、岡山県内の一般病院では一位を誇る。これは、大病院には到底真似できない医療体制だ。導入後、地域住民からの安心感が増したことで利用者も増え、病床全体の稼働率上昇に繋がっている。



真剣かつ笑顔も垣間見える打ち合わせ風景

HASHIZUME's Profile

出身：高知県高知市　出身校：岡山大学大学院 医学研究科



真面目じゃないといけない。
他の仕事でもそうだけれど、
表裏のない真摯ということが一番じゃないといけない。

医療に必要なのは、真摯さ

仕事をするうえで大事なことは何か。それは人によって様々だが、橋詰院長は『真摯』という言葉をあげる。「真面目じゃないといけない。医療関係だけでなく他の仕事でもそうだけれど、表裏のない真摯ということが一番じゃないといけない」と熱く語る。



一般的には、医師や看護師は専門知識を持ち、手術や看護という専門技術を施すイメージがある。しかし、「医師や看護師ができることは偉かである。患者さん自身の自然治癒力をしっかり活かすということ。その観点からすると、我々の仕事は、患者と共に病と闘っていくとか、共に今の状況を頑張って抜け出すというイメージです」と橋詰院長は力強く話す。

働くお母さんを全力で応援！

第一病院の職員は三八五名、そのうちの三〇九名が女性だ。第一病院では、働く女性を支える職場環境が整っている。特に、働くお母さんの大きな助けとなっているのが『病児保育』だ。橋詰院長は「子どもが病気になると仕事に差し支えが出てしまい、仕事を休んで子どもにかかりっきりになる。そんな時、子どもを病院に連れてきていただいて、小児外来と病児保育でお預かりして、仕事が終わった後に一緒に帰るということになれば非常にいいでしょ？」とにこやかに話す。

病児保育が開設されたのは九年前。小児科医で副理事長の宮島裕子さんが『職員も含めて、働くお母さん達の支援をしよう』と思い立ったことがきっかけだ。病児保育の他にも、育児休業の取得率が一〇〇%であることや、職員の子どもを対象とした職場体験などのさまざまな取り組みが行われている。これらの取り組みが評価され、二〇〇八年に『おかやま子育て応援宣言企業』県知事賞を受賞した。まさに、第一病院は働く女性の強い味方なのだ。



季節ごとに変わりゆく神島の風景は患者さんの心を和ませる



院内に掲げられた
「おかやま子育て応援企業 登録証」

column

笠岡第一病院が『瀬戸の病院』と言われるのはその絶好のロケーション。季節ごとに変わりゆく神島の景観と海の輝きには誰もが癒される。また、平成28年5月にオープンしたレストラン「海萌（みなも）」では、地産地消にこだわった化学調味料不使用の美味しい地中海料理が楽しめる。病院内で景色も料理も楽しめるとは驚きだ。

ぼっけぇ響く橋詰さんの言葉



「我々は自由人でないといけない。
いろんな束縛があっては、患者さんの支援をすることはできない」

“地域を情報化させたい！通信事業の先駆者”



笠岡放送株式会社

KYOHEI EDAKI

代表取締役社長 **枝木 恭平**

光る、先見の明

「通信事業をやりたい」これが代表取締役社長である枝木さんの設立時の思いである。

枝木さんは一九九七年、笠岡放送株式会社を設立した。大学では、コンピュータについて学んでいた。しかし、コンピュータを学ぶことは、当時では珍しいことだったという。枝木さんは、この時から既に「デジタル通信が標準化するだろう」と現在のデジタル化社会を予測し、インターネットをはじめとする通信事業を立ち上げることを考えていたのだ。

当時、自主放送を行うケーブルテレビに、通信事業を付帯させることでしか通信事業を展開できなかった。そこで枝木さんはケーブルテレビ局である笠岡放送を立ち上げ、インターネット事業をはじめとした通信事業に取り組んだ。

枝木さんはまず笠岡市を中心とする地域のインフラを整えることから始めた。行政間のネットワークを独自の専用回線を用いて提供したのだ。その結果、他社に追随を許さないネットワークインフラをいち早く整えることができた。笠岡放送は、地域の情報化に貢献してきたのである。

現在は、岡山県内の笠岡市・浅口市・浅口郡里庄町の二市一町を対象に、ケーブルテレビ放送事業とインターネットプロバイダ事業を中心に行っている。

地域コミュニティを大切に

「コミュニティ放送は地域コミュニティが基本」これが枝木さんの考えだ。

笠岡放送では、毎年放送エリア内全ての幼稚園・保育園に行って、新一年生になる園児全員の顔を映す放送を行っている。地域社会の全員が参加できるようなコミュニティ放送が理想的で、そのような地域は活性化するという枝木さんの考えからだ。

「ご近所さんがテレビに映って、『テレビに出ていたね』と会話が弾むような環境作りが大切」。多チャンネル化が進む都市型のケーブルテレビ局にはない、地域コミュニティを大切にしているのが笠岡放送だ。



実際に使われているスタジオ。反響しない造りになっていて、なんとコンクリートが80トン使われているそう！

みんなが反対することを商売に

ガソリンスタンド、喫茶店、地元新聞の販売代理店、ソフトウェア会社。

今まで数々の事業を始めてきた枝木さん。自分が生活していて『これがいるな』という視点を商売のヒントにしてきた。

枝木さんは、新しい事業を始める際に「一〇人に話をして一〇人に『分からない』『反対』といわれた事業…それはするべき事業だ」という考えを大切にしている。「リスクを取れる人になる」こうしたチャレンジ精神で枝木さんは新しい事業に挑戦してきた。通信事業の技術は、日々進化し続けており、そのことに気づき、素早く理解し、どのように対応していくかを追及してきた。その結果が今の笠岡放送なのだ。

そして、リスクマネジメントも欠かさない。事業を実際に行う際は「フローチャートを作り、戦略を練ること。どのようにして稼ぐかを考え、シミュレーションを繰り返し、実態に反映させ、利益を上げるか」を徹底している。



行政や民間とタイアップする未来

「行政や民間とタイアップし、今ある情報をどのように利用するかを考え、地域の方により正確でクリーンな情報が早く手元に届く環境を作ること」これが枝木さんの描いている未来である。

「近い将来、高齢化社会と人口減少に直面する笠岡では情報の安定供給とローコスト化を行うことが課題だ」と言う。

「誰もやらないこと。でも成功させると地域の方が喜ぶことをする」

地域に確かな情報を届けるために、地域の未来のために枝木さんは商売人として、そして笠岡市の一市民として走り続ける。



EDAKI's Profile

出身：岡山県笠岡市　出身校：愛知工業大学

誰もやらないこと。
でも成功させると地域の方が喜ぶことをする。



多くの機材で、コミュニティ放送が成り立っている

column

平成16年の台風16号で、笠岡市に甚大な被害が及んだ時、テレビが映らないという事態に陥った。その時災害時における通信体制の必要性を感じてFM放送を始めようと思ったそうだ。必要性を感じれば、たくさんの挑戦をし続ける社長ならではのエピソードである。

ぼっけぇ響く枝木さんの一言

「孤独に耐えられたら経営者は成功する」

recruit information

就職希望者向け情報

有限会社 ホーティカルチャー神島



新卒採用 有り　企業見学 有り
資料請求 無し　インターン制度 有り

求める人材
何事にも前向きに取り組む人

Y&G. ディストリビューター 株式会社



新卒採用 無し　企業見学 有り
資料請求 有り　インターン制度 無し　（※今後検討）

求める人材
農業に夢と情熱を持ち、未来型農業に関心を持っている方

株式会社石田製帽



新卒採用 無し　企業見学 無し
資料請求 有り　インターン制度 検討中

求める人材
前向きに進んでいくようなエネルギーが大事だと思います。

株式会社丸善



新卒採用 無し　企業見学 無し
資料請求 有り　インターン制度 無し

求める人材
一騎当千で侍のような人。皆に好かれて、愛嬌がある。きちんとものを売って、きちんと処理できる。1人で完結できるような人。トレー1つでもお客さんが喜んでくれるなら作ります、という精神のある人。こういう作り方したら買ってくれるかな～？と考えられる人。

光陽産業株式会社



新卒採用 有り　企業見学 有り
資料請求 有り　インターン制度 有り

求める人材
仕事を通じて成長したいと思っている人

ヤマシン技研 株式会社



新卒採用 有り　企業見学 有り
資料請求 有り　インターン制度 無し

求める人材
「これをやりたい」という目標をもった人物がほしい。
大きなものを作って動かすことが好きな人。

株式会社大島（大島塾）

新卒採用 有り　企業見学 有り
資料請求 有り　インターン制度 無し

求める人材
信念がある人

医療法人社団 清和会 笠岡第一病院



新卒採用 有り　企業見学 有り
資料請求 有り　インターン制度 有り　（※研修制度）

求める人材
表裏のない真摯な人

笠岡放送株式会社



新卒採用 有り　企業見学 有り
資料請求 無し　インターン制度 有り

求める人材
自分が主張できること

編集後記

「仕事宝艦」は学生目線で笠岡の中小企業を発信することを目的に作られた企業紹介冊子です。
これを読んで、笠岡に興味を持っていただけたら幸いです。
最後に、この冊子を作成するにあたってご協力いただいた９社の企業の方々に、
この場を借りて厚くお礼申し上げます。素敵なお話を本当にありがとうございました。

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/

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

student author

作成者紹介

ここまでお読みいただきありがとうございました！
最後に、書き手たちを紹介します。夏休みの１か月間、笠岡で共に暮らしながら、
慣れないインタビューや記事作りに四苦八苦した私たち、
遅ればせながらこういう者です。

①名前　②出身地
③大学 / 学年
④特技 or 趣味
⑤笠岡ラーメンについて一言
⑥他己紹介

tomoka aoyama



①青山友香　②名古屋
③金城学院大学３年
④割引計算が早い
⑤常識を超える醤油ラーメン

⑥食べてる時でも止まらない
恋バナマシンガントークが印象的。
By ながっち



mizuki oguri



①小栗瑞紀　②横浜
③東京農工大学 修士１年
④古民家について語る
⑤ネギが良い感じ

⑥頼れる姐御肌。
みんなの世話役テキパキ系女子。
By あおとも





kazuki nagawa

①名川和希　②高知
③岡山大学２年
④旅。時刻表は常備。
⑤あっさり系スープがうまい

⑥愛されキャラ。若干女子たちの尻に敷かれ気味。
By あんえり





erika ando

①安藤恵里佳　②倉敷
③早稲田大学３年
④テレビドラマ観賞
⑤鶏チャーシューがおいしい！

⑥見た目を裏切る活動派女子。
色黒ソース顔が好き。
By おぐり

