

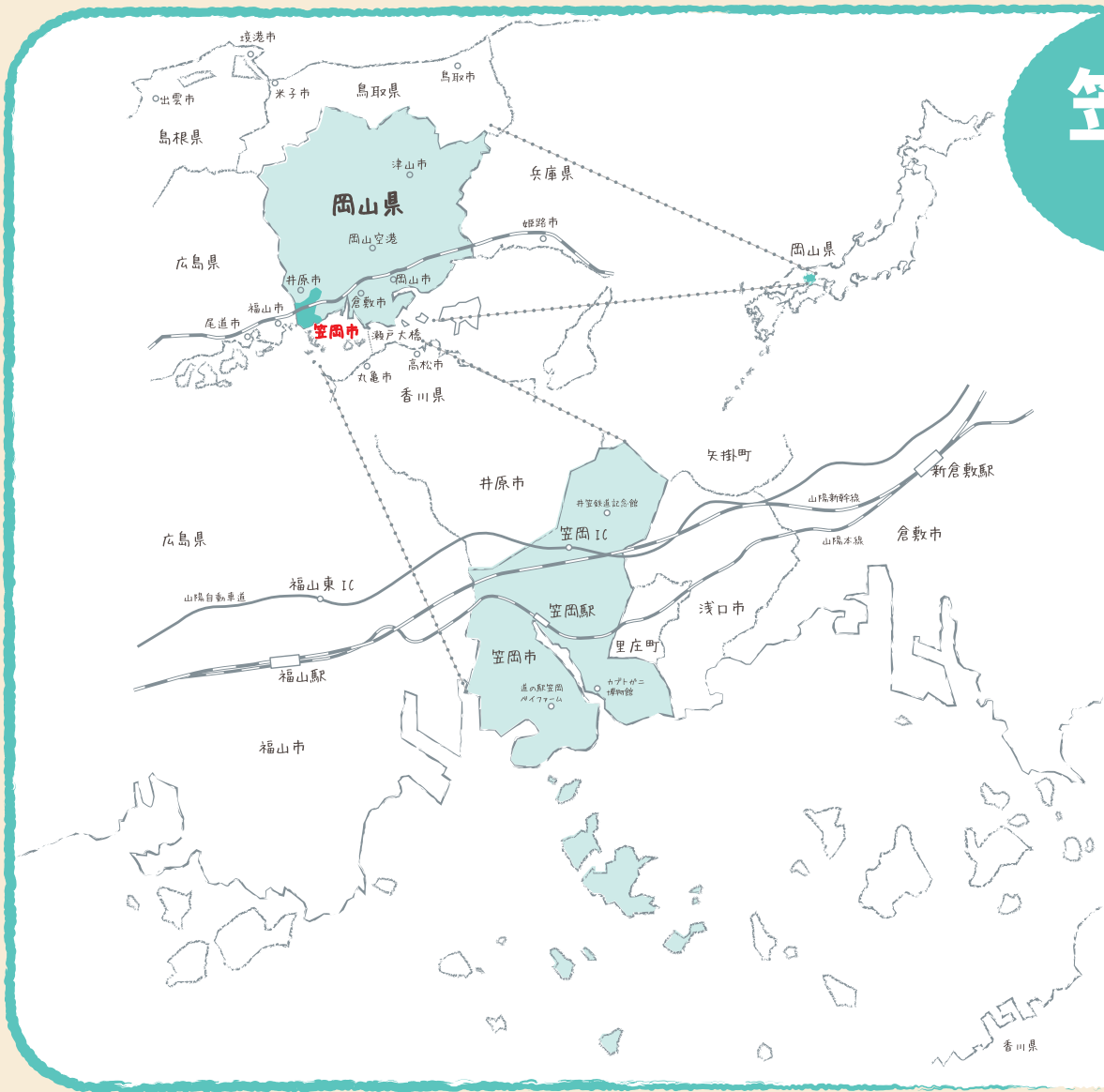
笠岡

しごとと発掘

マガジン



笠岡市 とは？



KASAOKA

ようこそ！
ぼっけえいいまち、
笠岡へ

INDEX

- p03. 笠岡市とは？
- p04. 笠岡のまち紹介MAP
- P06. 社長さんに聞く！かさおか自慢
- p08. ソトから来た人に聞く！かさおか自慢
- p10. 経営者インタビュー目次
- p12. 企業紹介
- P14. 有限会社希望園
- p16. 有限会社たかた採卵
- p18. エフピコアルライト株式会社
- p20. 大宮工業株式会社
- p22. 福山熱煉工業株式会社
- p24. 井笠観光株式会社
- P26. 株式会社赤田運輸産業
- p28. 社会福祉法人天神会
- P30. 作成者紹介
- p31. 編集後記

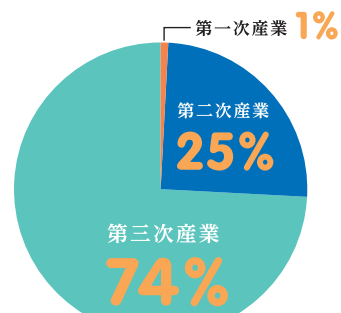
笠岡市企業情報

●笠岡市の事業所数

約 **2,100** 社

●産業別内訳

- 第一次産業（農業、林業、漁業）
- 第二次産業（製造業、建設業、電気・ガス、鉱業）
- 第三次産業（第一次、第二次以外の産業）



出典：経済センサス 基礎調査（H26）

笠岡市へのアクセス

●JR山陽本線

- JR岡山駅から・・・約 **45** 分
- JR倉敷駅から・・・約 **26** 分
- JR福山駅から・・・約 **14** 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



岡山駅から電車で揺られて約45分。

北へ行くとのかな農村、南へ行くと広大な干拓地、海を渡ると7つの有人島。様々な顔を持つ笠岡市に到着です。

笠岡市には、たくさんの自然とそこに住む魅力的な人々の笑顔で溢れています。この冊子は、魅力的な人々が働く素敵な中小企業を伝えるために作りました。あなたも笠岡の魅力を知る一員になりませんか？

05



北川の田園風景

一面に広がる田園風景の中、ドライブはいかがでしょう？

06



道の駅 笠岡ベイファーム

笠岡の特産品が目白押し！活気に溢れています！！



周辺の畑には四季折々の花が咲き誇ります。

07



白石島(白石踊)

他に類を見ない踊りは、国指定の重要無形民俗文化財になっています。

01



カブトガニ博物館

カブトガニのお腹側にはビックリ！！よく見ると可愛いかも！？

Welcome
to
KASAOKA

井原市

矢掛町

倉敷市

浅口市

笠岡市

里庄町

広島県 福山市

高島

白石島

北木島

大飛島 小飛島

真鍋島

六島

笠岡のまち 紹介MAP

02



御嶽山から見える広大な干拓地

笠岡の自然の豊かさを
実感することができます。

03



北木島(採石場)

息をのむスケールの石切り場は圧巻！
お笑い芸人「千鳥」の大悟の出身地
としても有名です。

04



真鍋島(風景)

風情ある町並みは岡山県が
指定する「ふるさと村」の
1つです。

08



六島(水仙と灯台)

笠岡諸島、さらには岡山県の最南端
でもある六島には、県内最古の灯台
があります。

笠岡諸島の
原風景



福山熱煉工業株式会社

代表取締役
河田一実さん

笠岡ラーメン
食べに来て!



大宮工業株式会社

代表取締役社長
宮地英治さん

たっぷりの木やと
鶏のチャーシューが絶品!



KASAOKA
RAMEN

美しい自然
穏やかな環境
人に優しいまち笠岡



社会福祉法人天神会

理事長
岡崎利治さん

誠心誠意



株式会社赤田運輸産業

代表取締役
赤田博文さん

井笠観光



井笠観光株式会社

代表取締役社長
枝廣直樹さん

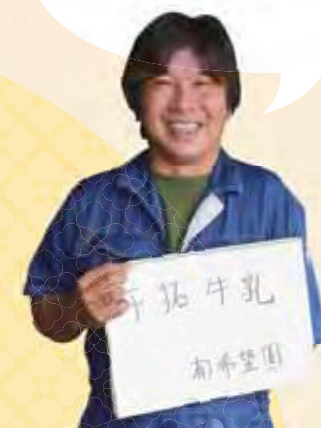
社長さんに聞く!

かさおか
自慢

社長さんに笠岡の自慢や笠岡の好きな所を
聞いてきました!!



干拓牛乳



有限会社希望園

代表取締役社長
山本真五さん

人らしく
生きる

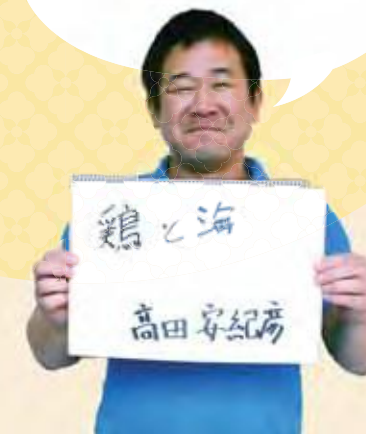


エフピコアルライト株式会社

代表取締役社長
橋口幸造さん

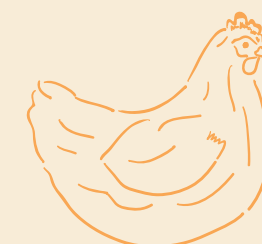


鶏と海



有限会社たかた採卵

代表取締役社長
高田安紀彦さん



Our
Favorite
KASAOKA

／ シトから来た人に聞く！ ／

かさおか 自慢

「笠岡市地域おこし協力隊」として
活躍されている8名の方にも
笠岡の自慢や笠岡の好きな所を聞いてきました！！



- ① 大阪府
- ② 六島の可能性を見つけるべく、特産品開発、今までなかった漁業体験を展開、昔の麦畑を復活し、その麦でビールを作る取り組みをしています
- ③ 六島に住むため
- ④ 地元の人に「ありがとう」と言ってもらえる瞬間にやりがいを感じます

井関 竜平さん



- ① 愛知県
- ② イベントなどの運営、ゲストハウス開設、観光ルート造成
- ③ 海、島の景色が素晴らしい
多島美も様々な角度から見るができる
- ④ 多くの人と触れ合えること

武藤 慎哉さん



- ① 広島県
- ② 古民家「庄屋屋敷とくら」でカフェ・農家体験などの運営、地域の子供達への英語教室、外国人との交流企画等
- ③ 田舎で食や仕事を自給する暮らしがしたかったから、地域のつながりのある場所に来たかったから、実家が近いから
- ④ 自分たちの日常の中に外から来た人が魅力を感じてくれること、庄屋屋敷とくらで人と人が繋がっていくこと、来た人が様々な経験をして喜んでくれること

井口 安希乃さん



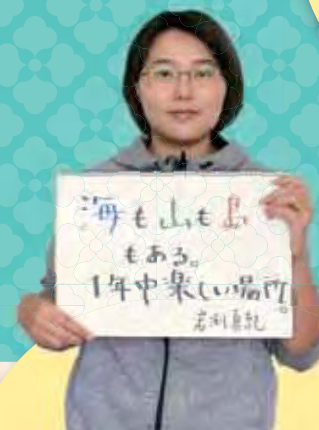
- ① 長野県
- ② 英語教室・空き家活用
- ③ 古民家に住みたかったから
- ④ いろんな人に会えていろんな話を聞けること

相澤 麻有子さん

質問内容

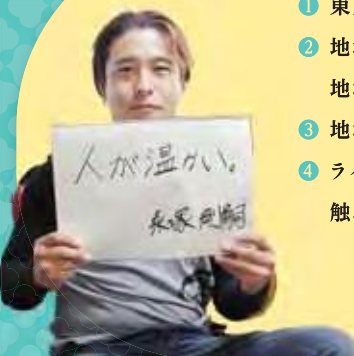
- ① 出身
- ② 現在の仕事内容
- ③ なぜ笠岡へ来たか
- ④ 仕事のやりがい

Q



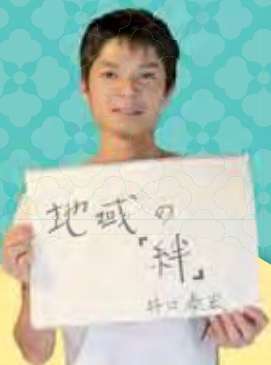
- ① 神奈川県
- ② 古民家の活用、鳥獣害対策・資源としての活用、広報紙の編集
- ③ 大学の時に写真を撮り歩いていて、地方に行くことが多かったので、一度地方に住んでみたいと思っていた時に、偶然笠岡との出会いがあったので
- ④ 都会にはない、島も山も海もあるという魅力のある土地で活動できるのが楽しい！！

岩淵 真紀さん



- ① 東京都
- ② 地域のFacebookページ作成、地域をモチーフにした楽曲作成
- ③ 地域自治体のやる気
- ④ ライブや取材を通して地域の方と触れ合えること

永塚 剛嗣さん



- ① 長崎県
- ② 庄屋屋敷とくらの管理・運営(宿泊、カフェ、貸会場)、農業体験、田舎体験の企画、イベント(マルシェ、歌声喫茶など)の企画
- ③ 自然環境の豊かさ、奥さんの実家の近くだった、直感
- ④ 宿泊やカフェなどで様々な方々と交流できること、地域の方々と協力しながら活動ができること、自分たちで仕事を創りだせること

井口 泰宏さん



- ① 大阪府
- ② 白石島国際交流ヴィラの運営支援とHP作成等による広報活動
- ③ 全く知らないところだったので・・・興味でした！海と山に囲まれた自然の豊かさ
- ④ この仕事でないと関われない人・場所・経験に出会える

ムヤ 歩さん

Our Favorite KASAOKA



02
代表取締役社長
高田 安紀彦
有限会社たかた採卵
PAGE
▶▶▶ 16



01
代表取締役社長
山本 真五
有限会社希望園
PAGE
▶▶▶ 14



04
代表取締役社長
宮地 英治
大宮工業株式会社
PAGE
▶▶▶ 20



03
代表取締役社長
橋口 幸造
エフビコアルライト株式会社
PAGE
▶▶▶ 18



06
代表取締役社長
枝廣 直樹
井笠観光株式会社
PAGE
▶▶▶ 24



05
代表取締役
河田 一実
福山熱煉工業株式会社
PAGE
▶▶▶ 22



08
理事長
岡崎 利治
社会福祉法人天神会
PAGE
▶▶▶ 28



07
代表取締役
赤田 博文
株式会社赤田運輸産業
PAGE
▶▶▶ 26

Interview with
8 presidents
of excellent company
in KASAOKA

笠岡の中小企業

8選

経営者インタビュー

05 | 福山熱煉工業株式会社 P22

代表者:代表取締役 河田一実	所在地:〒721-0957 広島県福山市箕島町6280-1(本社)
設立年:1965年	〒714-0062 岡山県笠岡市茂平字苦無1524-1(岡山工場)
従業員数:335名	〒714-0006 岡山県笠岡市みの越30(笠岡みの越工場)
男女比:男性298名、女性37名	TEL:084-920-3333 FAX:084-920-3340
事業内容:焼鈍、焼準、調質、浸炭焼入れ、高周波焼入れ、	E-mail:info@fukunetsu.co.jp
真空熱処理、窒化処理、研削加工、その他熱処理全般	URL:http://www.fukunetsu.co.jp

06 | 井笠観光株式会社 P24

代表者:代表取締役社長 枝廣直樹	所在地:〒714-0081 岡山県笠岡市笠岡5595-1
設立年:2004年 従業員数:11名	TEL:0865-62-3344
男女比:男性6名、女性5名	FAX:0865-62-4765
事業内容:旅行業務全般の取扱い(各種交通機関の	E-mail:ikasa@ark.ocn.ne.jp
発券及び宿泊等の手配、パッケージ商品の販売、	URL:http://www.ikasa-kankou.com/
団体旅行の企画・提案、主催旅行の販売等)	

07 | 株式会社赤田運輸産業 P26

代表者:代表取締役 赤田博文	所在地:〒714-0045 岡山県笠岡市港町1番地14
設立年:1979年 従業員数(社員のみ):20名	TEL:0865-66-3377
男女比(社員のみ):男性18名、女性2名	FAX:0865-66-3113
事業内容:一般貨物自動車運送事業、自動車運送	E-mail:t-akada@akadatransport.co.jp
取扱事業、倉庫業、医療品・機器等の運搬及び	URL:http://akadatransport.co.jp/
納品業務など	

08 | 社会福祉法人天神会 P28

代表者:理事長 岡崎利治	所在地:〒714-0044 岡山県笠岡市神島3628番地16
設立年:1980年 従業員数:345名	TEL:0865-67-4122
男女比:男性120名、女性225名(8月24日現在)	FAX:0865-67-2155
事業内容:特別養護老人ホーム・老人保健施設・	E-mail:ten-jinji@tenjinkai.org
ケアハウス・障害者支援施設等の17事業の運営・管理	URL:http://www.tenjinkai.org/

01 | 有限会社希望園 P14

代表者:代表取締役社長 山本真五	所在地:〒714-0051 岡山県笠岡市カブト東町132
設立年:1961年	TEL:0865-66-4403
従業員数:22名(外国人7名を除いた人数)	FAX:0865-66-4366
男女比:男性4名、女性18名	E-mail:hgdf@mx1.kcv.ne.jp
事業内容:酪農業	URL:https://kibouen-dairy.co.jp

02 | 有限会社たかた採卵 P16

代表者:代表取締役社長 高田安紀彦	所在地:〒714-0003 岡山県笠岡市尾坂2050
設立年:2004年	TEL:0865-65-1577
従業員数:35名	FAX:0865-65-1294
男女比:男性23名、女性12名	E-mail:info@takatasairan.jp
事業内容:採卵養鶏業、販売、	URL:http://takatasairan.jp
直売所「たかたのたまご」運営、商品開発、製造	

03 | エフピコアルライト株式会社 P18

代表者:代表取締役社長 橋口幸造	所在地:〒714-0062 岡山県笠岡市茂平2918番地12
設立年:2001年	TEL:0865-66-3000
従業員数:177名	FAX:0865-66-3060
男女比:男性157名、女性20名	E-mail:info@alright.co.jp
事業内容:プラスチックフィルムの製造・販売、	URL:http://www.e-alright.com
グラビア印刷、段ボールの製造・販売	

04 | 大宮工業株式会社 P20

代表者:代表取締役社長 宮地英治	所在地:〒721-0926 広島県福山市大門町5丁目6番45号(本社)
設立年:1975年	〒714-0006 岡山県笠岡市みの越1番地(岡山事業所)
従業員数:396名	TEL:084-941-2616
男女比:男性206名、女性190名	FAX:084-943-2016
事業内容:精密測定機器、半導体及び液晶製造	E-mail:soumu@okksg.co.jp
関連装置の製造・販売及び回転機器メンテナンス	URL:http://www.okksg.co.jp/index.html



新しい牛舎と搾乳設備は、元来のものと比較すると想像以上に大規模であった。
岡山県の出荷乳量を支える場所であることを肌で感じた。

このような状況の下、山本社長は「お米よりも消費量の多い牛乳の生産量を」とにか頑張つて維持していかないと「いけない」という熱い想いを抱いている。

「良いものは取り入れる！」
希望園のこだわり

現在、希望園では、約50頭の乳牛が飼育されている。これは、岡山県内の酪農事業者の中では「群を抜いて一番」という。しかし、山本社長は平成2年に干拓に入植した時は、うちの頭数が少なかつたと振り返る。それから徐々に頭数を増やしていく中で、15年前にロータリーパーラーという、当時最新の搾乳機を日本で最初に導入した。搾乳は365日、毎日絶対に欠かせない仕事であり、「明日まとめて搾る」ということはできない。そこに外国製の大規模な機械を取り入れて作業の効率化を図ったのだ。このロータリーパーラーを導入したことによって、搾乳のスピードが圧倒的に早



01

「日本人は牛乳を飲まんといけん！」
という祖父の教えを胸に

有限会社希望園

代表取締役社長 山本 真五
SHINGO YAMAMOTO



日本で最初に外国製の搾乳機（ロータリーパーラー）を導入し、搾乳スピードが圧倒的に早くなった。

くなったという。1時間に240頭搾れ、牛が円盤の機械に乗ってくるくる回っていく間に搾乳されているので、スタッフはその場にきた牛に対して作業を行うだけでよいという。アメリカ等の先進地へ視察に行き、良いものは取り入れ、作業の効率化を図る山本社長のこだわりがうかがえる。

そのこだわりは、牛に与える餌にもある。牛の餌のほとんどは輸入に頼るしかないのが実情だ。その中、希望園では、牛の餌の一部となるトウモロコシについて、笠岡の干拓地内の約250haの敷地で年2回栽培しているが、全体の30%程度しか賄えない。残り70%については、山本社長自ら毎年6月にアメリカに視察に行き、牛の餌となる草の成分や成長を見て、自身が納得して選んだ業者との年間契約をする。自給飼料については、遺伝子組換えのものや、ホルモン剤を使用した餌は決して使用しないというこだわりだ。山本社長は、こだわりの飼料を毎日牛に与え、乳牛を育てている。



新しい搾乳機（ロータリーパーラー）では、現在の搾乳量の倍近い量を搾乳できるそう。

とができない」と話す山本社長。当たり前を感じるかもしれないが、日本で売られている牛乳は全て国内で生産されたものだけなのだ。乳を出す乳牛を育てることに対して、魅力や、やりがいを感じると話す山本社長は、「乳搾りで第1次産業を盛り上げていきたい」と夢を語る。

現在、希望園は事業規模の拡大に取り組んでおり、新しい牛舎や搾乳設備などの新築・整備を進めている。2年後には、2700、2800頭にまで頭数を増やす計画を立てていて、実現すると、日本の頭数になるという。そして、この事業拡大に伴い、1時間に約440頭の搾乳ができるロータリーパーラーを導入する。その結果、岡山県の出荷乳量の約半数を希望園が占める勢いになるという。

また、この事業拡大に合わせて、2年間で40人の従業員の雇用を目指しているそうだ。平成29年末には建設中の第1期が稼働するので20人は採用したい」と意欲を見せる

厳しい酪農業界の現状

「日本人は牛乳を飲まんといけん！」この4月に有限会社希望園（以下、希望園）の3代目の社長に就任した山本真五さんは、幼少期に創業者である祖父にそう言われ続けて育った。

希望園は、主として乳牛（ホルスタイン）の飼育と牛乳の生産をしている会社である。希望園で生産された生乳は、おかやま酪農協同組合に出荷した後、各飲料メーカーに卸され、牛乳や乳製品等に加工されて、私たち消費者の手元に届くしくみになっている。

私たちの生活においても身近な牛乳や乳製品だが、一方で、酪農業界の現状は厳しいようで、10年前は全国で約24000戸もあった酪農事業者が、平成28年の統計では約16000戸に減り、1年間で約800戸の酪農事業者が離れている状況だと山本社長は言う。生産者の高齢化や後継者不足など理由は様々であるが、生産者がいなくなることで、牛の頭数も減っており、生乳の生産量が減ってしまうのだ。

山本社長の話によると、米の年間消費量は日本全国で約800万トン。牛乳・乳製品は年間1200万トンだそう。毎日食べているお米よりも牛乳や乳製品の消費量の方が多いとは驚きだ。この消費されている1200万トンのうち、岡山県の全国出荷乳量は約9万トンで第11位。西日本では熊本に次いで岡山県が第2位の出荷乳量を誇っており、中国・四国地方になると岡山県が第1位の出荷乳量なのだ。そして希望園があるこの笠岡市の干拓地には、岡山県内の出荷乳量の上位の5社があり、岡山県の出荷乳量約9万トンのうち、22%の2万トンをも占めるのだという。

山本社長。希望園は、従業員の定着率が良いそう、月に1回ある希望園会議では従業員も積極的に意見を出すなど、業務の改善や効率化につなげているという。「従業員が増えて体制が整ったら、週休2日制にしたい」と山本社長は笑顔で語る。

そして、山本社長が今後の目標として据えているのが、自社でのブランド化である。「希望園牛乳を生産・販売できたら」と秘めた野望を語ってくれた。祖父から聞かされた「日本人は牛乳を飲まんといけん！」という教えを胸に、山本社長はこれからも笠岡から酪農業界を牽引し、日本人にとって欠かせない牛乳の生産を支えていくだろう。



就職を希望される方へ

- 新卒採用：有り
- 企業見学：有り
- 資料請求：無し（今後作成予定です）
- インターン制度：有り
- 求める人材：素直で、元気な人



たかた採卵のこだわり卵

就職した高田社長は、23歳の時にたかた採卵を継ぐことを決意した。しかし、すぐに働き始めたというわけではない。父である2代目から2回外へ出て勉強しろと言われ、鑑別師の勉強をすべく名古屋へ向かった。鑑別師というのは「初生ひな鑑別師」として、生まれたばかりのひなのオスメスを見分ける仕事である。日本発祥で合格率の低いこの資格を取得した高田社長は、ついに派遣され、その養鶏会社で働いた。

を活性化させることを目的とした取組である。6次産業化に対して、「本当に儲かるのか」と考えた高田社長は、全国の養鶏業者で、すでに6次産業化を果たしている事業所をめぐり、大体どこでも儲かっているを知る。そしてこれならうちもどこにかやしていけるだろうという結論に達した。また、根拠のない自信から始まったんだよね。高田社長はそう言いつつ笑う。

たかた採卵が6次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の認定を受けたのが平成25年。そして平成27年には直売場をオープン。今や平日は200〜300人、休日になると500〜600人が訪れ、買い物や卵かけご飯を楽しむ場となっている。



直売所の人気商品「卵かけご飯」



こだわりの餌を食べる鶏たち

02



お客様にも従業員にも愛される、 こだわり卵

有限会社たかた採卵

代表取締役社長 高田 安紀彦
AKIHIKO TAKATA



鶏舎ではたくさんの鶏が飼育されている

「お客様も大事、でもそれ以上に従業員が大事」

「売上が伸びていくのはもちろん大切。けれどそれ以上に、従業員の幸福が大切な」と語る高田社長がとても印象的だ。

従業員の半分以上が女性であるたかた採卵では、従業員が、家庭や子育てと仕事の両立ができるように、シフト制ではなくフレックスタイム制を導入している。休む時は、申告制で従業員同士が協力しあつて穴埋めを行っているのだ。子供の授業参観に行くため、お昼の2時間外出するという従業員の方に「行ってらっしゃい」と声をかけ送り出す高田社長。「僕一人の力では何もできないし、従業員のみんながいなければ、お店は回せなくてお客様は来ない。お客様も大切だけどそれ以上に従業員が大切だと感じるんだ」と力強く言った。

「いいの卵じゃない」と言われる卵

日本人の生活に欠かせない食べ物のひとつである卵。笠岡市では戦前から養鶏業が盛んで多くの養鶏場があった。有限会社たかた採卵以下、たかた採卵もそのうちの1社であった。

現在、たかた採卵は採卵事業だけでなく、自社配達、全国発送、自動販売機、直売所といった様々な形で消費者に卵を届けている。直売所には卵のみならず、卵を使ったシフォンケーキやパウムクーヘン、クリームブリュレなどのお菓子が製造販売され、1杯300円でお代わり自由の卵かけご飯も提供している。お客様からは、「美味しい」という声はもちろんのこと、「子供や孫がこの卵じゃないと食べたくない」といった声も上がるという。

お客様を魅了する卵の秘密は餌にある。プナ・ナラの木酢液、ヨモギ、海藻がミックスされた漢方処方の餌は、先代の社長が巡り合ったもの。この餌を使用することで、たかた採卵の卵は黄身の色が濃く、まるやかで生臭さのない卵になるのだ。また、木酢液を与えることでコレステロール値を下げることで、普通の卵に比べ20〜30%も減少しているという。この餌を食べた約3万5000羽の鶏から、1日で約2万8000個もの卵が採れているのである。

「根拠のない自信から始まった」

「社長になれる」という安易な考えからの仕事を継いだ。正直あまり深く考えずに「いつとできる仕事だから」という理由だった。そう語るのはたかた採卵の3代目である高田安紀彦社長。

建築の専門学校を卒業後、建築関係の会社に

今後の事業展望について高田社長に伺うと、直売所ができてからは、そこでの卵の売れ行きが好評で卵の生産が追いついていない。だからまずは年間を通して卵を安定供給していく必要がある。今後たかた採卵では設備を整え、卵の安定供給を目指していくそう。そして、「将来的には、どこかにオムライスなどの卵料理専門店ができたええかな。今は直売所で、卵かけご飯しか提供していないから、もっとお客様のニーズに合ったものを提供していきたい。これはまだ夢の話だけれどね」と穏やかな口調で語る高田社長。しかしその瞳からは、強い意志がうかがえた。

たかさんの人に愛されるこだわりの卵を、お客様のニーズにあった様々な形で提供し続ける。たかた採卵の挑戦は高田社長を筆頭に従業員1丸となり、これからも続いていくだろう。

就職を希望される方へ

- 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:要相談
- 求める人材:健康でやる気がある人



ポリスチレンの単層フィルムの生産量は日本一。コストパフォーマンスの点からも支持される。

の目的に、有限会社アルライトを設立することとなる。アルライトのA L LはA L Lという意味があり、「今から皆で、会社を運営していく」という意味「が込められているそう。また、」ライトの意味は「明るい、」Lightは明るく「明るいや」という、R i g h t は公明正大に「という思いが込められていた。そして、」社員も会社の関係の方々もお客様もA L L R i g h t にならばいいなという思い「でアルライトと名付けた」と言う。社名の「アルライト」には、「お客様に支持され、愛される会社を目指す」という思いだけでなく、「社員と一緒に会社をも」度つへつていくぞ「という橋口社長の強い決意が込められているのだ。

日本一の誇れる事業

エフピコアルライトは、3つの事業部門で構成されている。

まず「ダンボール事業」では、ダンボールを生産し、短納期小ロットの地域密着型で提供して

いる。お客様の「明日段ボールが必要になつてしまった」、少量だけお願いしたい」という要望にも応えることができ、その即日性から重宝がられているそうだ。それが功を奏して、ダンボール事業も前年と比べて売り上げが伸びている。

次に、「フィルム事業」では、ポリスチレンという樹脂からフィルムを作り、トレーに代表される食品容器を製造する親会社の株式会社エフピコ「に100%納品している。株式会社エフピコは、陳列用の美味しく見せるだけのトレーだけでなく、コンビニ・エンスストアで売られている中華そばやラーメンのカップのようなレンジでチンする中だけが温まり、持っても熱くない断熱性を兼ね備えた容器等、機能的な食品容器を製造している。このカップは株式会社エフピコ以外には作れないそうだ。トレーやカップ等の食品容器を製造しているのは親会社の株式会社エフピコであるが、その食品容器に貼るフィルムをエフピコアルライトが製造している。全ての食品容器にはフィルムが必ず必要であり、フィルムの機能によってその食品容器そのものの機能が変わってくるのだ。そして、そのフィルムを作る会社は、日本で4社しかなく、エフピコアルライトはその「翼を担っている。エフピコアルライトは、このフィルム機能の更なる向上を目指している。



「フレッド」という、社員のみなさんで自分たちの行動指針を作っている。毎月一回内容についての見直しや、実践するためにどんなことをするのかを考えていく。

ものづくりを通して 食生活を創造すること

エフピコアルライト株式会社

代表取締役社長 橋口 幸造
KOUZOU HASHIGUCHI

最後に、「印刷事業」では、フィルム事業で製造されたフィルムに印刷をかけて、株式会社エフピコに納品しているスーパー等では真っ白いトレーだけでなく、エコマークや柄が付いたトレーを見かけるが、そのエコマークや柄を印刷しているのだ。



建設中の新本社工場

「共に成長する」に 込めた想い

エフピコアルライトの経営方針は、「心豊かな暮らしのお手伝い」。それを基に、行動の原点は「喜びと安心と元気をお届けする燃える集団」だ。そして、その経営方針をさらに具体化するために、フレッドを作っている。フレッドを作り、社員全体のベクトルを合わせ、3つの目標に向かっていく。その根底にあるのは、橋口社長「共に成長する」という想いだ。

また、橋口社長の仕事に対するモチベーションの原点は、「お客様に喜んでいただくこと」だと言っている。エフピコアルライトがあつて良かった」とお客様に思ってもらつて、また、「社員にもエフピコアルライトで働いて良かった」と思ってもらつて、何よりのやりがいだと力強く語る。地域密着型の短納期小ロットで納品

ものをつくるという想い

「周囲のとても素晴らしいところは、自然が近いじゃないですか。山も近いですし、海も近いですし、職場もたくさんあるんですね。最高です。」「話すのは、エフピコアルライト株式会社（以下、エフピコアルライト）の橋口幸造社長。大学卒業後の数年間は、造船会社で船型の研究開発部門で働き、その後約10年間は東京の証券会社で働いていた。もともと工学部出身で、物を作りたいがために工学部に入つて、船を二隻ほど造らせてもらったんです。残念なことに給料がめちゃくちゃ安くて、子どもと嫁がいたんですけれど、これじゃ子供も嫁も幸せにできないのじゃないかなと不安に駆られて転職しました。造船会社で働くやりがいを感じつつも、一家の大黒柱として、家族を養う責任を果たすための選択であった。

約10年の年月を経て、橋口社長は証券会社でファンドマネージャーの役割を担うようになった。企業調べるをしている最中、とある企業の真面目なる技術者の技能を、最高度に発揮せしむべき自由闊達にして愉快なる理想工場の建設」と書かれた設立趣意書が目に入り、橋口社長は「工学部出身の血が騒いだ」と言う。この時、「もう一度、工場で働いてみたい」と強く思った。橋口社長は当時を振り返る。そんな時、たまたま友人の「帰つてこんな」といふ言もあり、東京から地元に戻るうと決意したのである。

「もう一度再建して」

ある企業の設立趣意書や友人の一言を契機に、もう一度工場で働くことを決め、東京から身を移した橋口社長であったが、その数ヶ月後に入社した会社が倒産の危機にあることを知る。この時、橋口社長は、社員を救つことを第一

するダンボールや、株式会社エフピコに納品している機能性の高いフィルムを製造しているエフピコアルライトは、まさに橋口社長が目指す、この地域のお客様にとってなくてはならない企業なのだ。

20年前の工場内は、5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）から程遠い環境だったそう。近年様々な機械を導入し、工場環境改善を図り、社員にとって働きやすい環境作りを行ってきた。その結果、近年では就職者の定着率も上がっているそう。

さらに、エフピコアルライトは、2018年2月予定で、今の本社工場の近くに新本社工場を稼働させる。この新本社工場には、本社事務所とフィルム工場が建設され、今よりも広い工場で社員の職場環境の更なる改善につなげる、としている。

橋口社長が証券会社で職中に感銘を受けた「理想工場の建設」への想いは、今、社員全員が同じ目標に向かって挑戦していくという経営方針「燃える集団」となつて会社の中で活きている。倒産の危機から、社員みんなが頑張ろうという思いで始まったエフピコアルライトは、社員、お客様と共にこれからも成長し続けていく。

就職を希望される方へ

- 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：
明るく、元気に挨拶ができる人



地場で作る オンリーワン商品

大宮工業株式会社

代表取締役社長 宮地 英治
EIJI MIYACHI

オンリーワン、 ナンバーワンへのこだわり

「会長の思いは地場でものを作り、地場を活性化させるものを販売していくこと。作るものは他社にないオンリーワン製品。オンリーワンだからそ付加価値が付いて、社員のやりがいにもつながるんだ」と語るのは、2017年7月に社長に就任したばかりである宮地英治社長。先代である会長の強い思いを引き継ぎ、業界トップの製品やオンリーワンの製品を作るものづくり企業、それが大宮工業株式会社（以下、大宮工業）だ。

元々は、回転機器（ファン、タービンなど）のように軸を中心として回転する機械」のメンテナンス事業から始まった大宮工業、今は回転機器メンテナンスに加え、半導体関連の事業、モバイル機器関連の事業に力を入れている。

テレビ、パソコン、スマートフォンといった小型の電子機器から、信号や車、飛行機など大型のものまで、私たちの生活を支える様々な物の中に使われている※半導体。大宮工業では、その半導体の部品を作る工程で使用される装置を作っている。半導体の部品の完成までには様々な工程があり、工程が終わるごとに何度も部品を洗浄・乾燥しなくてはならない。大宮工業はこの「乾燥」を行う機械を製造販売しており、日本国内で約8割のシェアを誇る。

また、近年力を入れているのはダイシング周辺装置。半導体の元となる部品を切断し、チップにする工程で使われる機械である。このダイシング周辺装置を製造している企業は国内で数社しかない。大宮工業は、大手企業に並び日本有数のダイシング周辺装置製造企業なのだ。「海外で作れるものを作っても面白くない。自社だけのオンリーワン商品や業界ナンバーワン

く必要があることはどんどん変えていきたいと思っているよ」と力強く答えてくれた。

先代の思いを引き継ぎ、進化し続ける大宮工業。今後も中国地方から全国・全世界にオンリーワン商品を届け続けていくだろう。

※半導体：一定の電気的性質を備えた物質。物質には電気を通す「導体」と、電気を通さない「絶縁体」があり、半導体はその中間の性質を備えた物質。



リペア事業の仕組み。壊れたスマートフォンを分離、リペアして部品交換のち結合する。

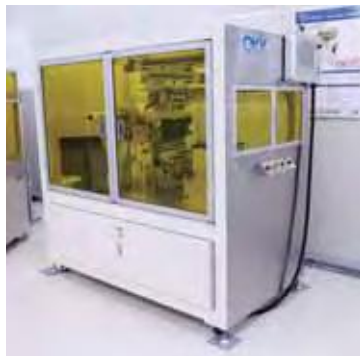
員の暮らしの向上ができればいいなど。会社を通していろんなことを学んで欲しい」と話す宮地社長。

大宮工業では、この経営理念のもと、従業員が「人間力」を磨く機会を設けている。「人間力」とは、「自ら考え行動できる力、逆境の中、光明を見出す力、周りを成長させる力のことだ」といふ。大宮工業での代表的な取組は「改善提案」。従業員が職場の改善提案をあげていくものだ。これによって「気づく力」を鍛えることができる。それが職場の改善、自己成長につながるという。大宮工業では、年間1000件以上の改善提案が出ている。提案はランク付けされており、月に1回、高いランクの改善提案をした従業員には表彰があるそうだ。「こういう小さい取組が最終的には大きくなっていくんじゃないかな」と宮地社長はそう言いつつ笑う。

また、大宮工業では、若い社員に積極的に仕事を任せているそう。当然失敗も多いけれど、それでいい。どんどん挑戦し失敗すること、チャレンジ精神をつけることができる」と話す宮地社長は、従業員が成長できるように、動きやすい環境を整えていく努力も惜しまない。例えば、従業員の意見が上まで行き届きやすい環境にするため、毎週の朝礼や様々な会



清潔に保たれた工場内



今後力を入れていくというダイシング周辺装置

オンリーワンを極め、 存在価値の高い会社に

「今後のビジョンとしては、リペア事業に力を入れていくこと、ダイシング周辺装置の製品力を上げること、製品力を上げること、オンリーワンを極め、存在価値の高い企業を目指していきたいと考えています。会社の存在価値を上げることで従業員のモチベーションも上がり、やりがいにつながっていくんじゃないかな」と語る宮地社長。とことんオンリーワン、ナンバーワンを極め、経営理念にある存在価値の高い会社を目指すという。

最後に、宮地社長に今後の意気込みを伺うと、「経営理念や会社の雰囲気のような先代の培ってきたものは変えず、環境の変化とともに変えていかなくてはならないところ、例えば設備やシステム化等には取り組まなくてはならない。変えてはいけないものは守り、変えてい

就職を希望される方へ

- 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：

チャレンジ精神がある人



清潔な工場内は広く、きちんと整理されている。

つまりこの主要取引認定会社が増えることで、
うちが頼まれる仕事が増えることになる。」「
と河田社長は語る。これらの理由で、2016
年の取引社数は1044社に上るといふ。

海外にも負けない技術

様々な熱処理の方法がある中で福山熱煉が一
番得意としている技術、それが『浸炭焼入れ』で
ある。浸炭焼入れとは、鉄の部品の表面だけを硬
くする技術のこと。部品の内部は柔軟にできて
いる。鉄は全体を硬くすると、逆に多少折れや
すくなるため、この技術が重要になってくる。機
械の部品は硬さが必要だが、ただ硬くするだけ
では少しの負荷でも負けてしまう。それを防ぐた
めに表面は硬く、中は硬くしないようにすることが
必要なのだそう。

しかしながら、この加工技術には数多くの複
雑な条件、工程管理が必要になる。そこで福山熱
煉はFANUCシステム生産工程の自動化を図るス

テムを自社開発し、数多くの種類を少量ずつ、
大量に加工できるラインを構築した。『数が多く
いる部品の熱処理は値段的にも海外の方が安い
から、そちらに流れてしまう。数が少ない部品の
熱処理をたくさんこなすことが海外に負けない
方法なんじゃないかなと思います』そう語る河田
社長。このライン構築の甲斐あって、浸炭焼入れ
は福山熱煉の売り上げの約4割を占めている。

この他の熱処理技術に、『ハートニング』『ニー
ンズ』という福山熱煉独自の技術がある。この方
法で熱処理を行った部品は耐久性が非常に高い
為、フリーカーや農機具等の部品に使われる。熱
処理は地域性が高いがこのハードシットピー
ニングの熱処理に関しては関東の会社からの
依頼もあり、こちらは全国からの依頼も見据
えている。

重要なのは、経験とカン

鉄の種類は100種類以上あり、それらの
種類や形に合わせて温度や時間などの条件、
工程管理をしなくてはならないため、『鉄の熱
処理はマニュアル化がしきれない仕事』だと河
田社長は話す。日本工業規格が出している熱
処理条件や硬さの規格はあるものの、その通り
にしてもうまくいくとは限らない。ある程度マ
ニュアル化ができて、細かいところではう
しても人間の経験と、カンが必要となるの
だ。『FA化が進んでも、機械にデータをイン
プットするまでの過程には、経験と、カンが
必要。また、できた部品を一つずつ検査するも
人の力。ある程度マニュアル化はできて、細か
いところは人から人へと受け継がなくてはい
けない』と河田社長は熱く語る。

福山熱煉は昭和40年に福山市で創業し
た。最初は、鉄部品を硬くする熱処理のみを

行っていたが、お客さんからの要望で様々な方
法の熱処理を行うようになった。経験や、カ
ンを駆使する機会が増えた結果、今のよう
な総合的に熱処理を行うことができる会社と
なっていたのである。

**日本という舞台で、
日本品質を極める**

「色々考えた結果、うちは海外進出しないこ
とに決めました。日本国内において一流の技術
を駆使して、お客様に感動を与える品質を提
供し続ける。続けるっていうのが意外と難しく
て課題も多いんだけど、国内で頑張っていくと
決めたのです」と秘めた覚悟を語る河田社長。

「時は海外進出も考えたが、日本で戦ってい
くことを決意した福山熱煉。売上を上げるだ
けではなく、独自の技術を駆使して、とにかく
日本品質を極めることを目指していく。今後は
より高い日本品質を目指して、設備の充実や
経験と、カンを持ち合わせた人材に育つよ
うに技術の伝承を行うことに力を入れていくと
いう。そう語る河田社長の口は強く輝いている。



自社開発された浸炭焼入れのライン



就職を希望される方へ

- 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: 好奇心旺盛な人

05



経験とカンを活かした 熱処理

福山熱煉工業株式会社

代表取締役 河田 一実
KAZUMI KAWATA

実は身近な熱処理

「熱処理っていう二次下請け、三次下請けの
中小企業だけど、壊れたら人命に影響するよ
うな部分を強く、硬くする重要な仕事を任ざ
れています」そう話すのは福山熱煉工業株式会
社(以下福山熱煉)の2代目、河田一実社長。

熱処理とは、簡単に言えば、鉄でできた部品
を硬くするための加工技術のこと。鉄を
800度から900度に熱した後、油につけて
急速に冷やすことで鉄を硬くするのである。熱
処理がされていない鉄の部品は硬さがないた
め、1ヶ月ほどで壊れてしまうそうだ。こうして
熱処理された鉄は車のパーツや鉄道の車輪、機
械の歯車などといった、私たちの生活で身近な
ものの一部となる。

しかしながら、笠岡市がある備後地区(広島
県東部、岡山県西南部)で熱処理を行っている
会社は、福山熱煉を含む2社のみである。熱処
理は加工費が安価で製品を運ぶ輸送費の方が
高くなってしまったため、周辺企業との取引が多
く、地域性が高くなる。この「会社数は少ないけ
れど大事な仕事」を行う福山熱煉は、地域の工
場にとってなくてはならない存在なのだ。

さらに、福山熱煉が選ばれる理由には、主要
取引認定会社が多いことも挙げられる。『鉄の
長さや重さは目で見て判断できても、硬さは判
断できない。取引先のさらに取引先である大手
自動車メーカーや農業機器メーカーにとって、
部品の硬さ、つまり壊れないかどうかというこ
とは大きな問題です。だから様々なテストを行
って、『安心なら信用できる』という墨付きを
もらう』主要取引認定会社と認められること。
そうすることで、その企業の下請けである
周辺地域の工場がうちに仕事を頼めるんです。



06

社員全員で作り上げる、 地域に愛される旅

井笠観光株式会社

代表取締役社長 枝廣 直樹
NAOKI EDAHIRO

地域に愛される秘密

井笠観光株式会社（以下、井笠観光）は、平成16年に井笠鉄道株式会社（以下、井笠鉄道）から独立した旅行会社で、井笠エッジツアーと名付けられた井笠観光が主催する国内旅行の開催や、大手旅行会社の個人旅行者向けパッケージ商品の販売などを行っている。さらには、地域の学校の遠足や修学旅行、企業の研修旅行や社員旅行、町内会の旅行といった団体旅行まで、国内旅行を中心に幅広く取り扱っている。

お客様は岡山県西部から広島県東部にかけての地域に多く、県をまたいで事業展開をおこなっている。近年では関西からのお客様も増えているそう。このように、多くのお客様から井笠観光が選ばれる理由は一体なんだろうか？

井笠観光の団体旅行の特徴は、営業から企画・提案・添乗・集金までの全ての流れを一人の担当者が責任を持って行っているということである。行うことのお客様にきめ細やかな気配りをすることが可能となり、関係性を強化することができるのだ。その結果、リピーターを増やすことができるのである。リピーターの企業の中には、企業が自社のお客様に対して11日間かけて開催する日帰りツアーの企画を、井笠鉄道の頃から38年にわたり井笠観光が行っている。このツアーは、毎年3000人規模で行うもので、井笠観光の一大事業となっている。このように、お客様に対して1人の担当者が責任を持って旅行の全てをお手伝いするスタイルで、お客様からの信頼を得て、団体旅行は井笠観光全体の4割以上の売上となっている。

「旅行が楽しいのは当たり前のこと。さらに感動がなくては、思い出しはならないんだ」と語る枝廣社長。これからも井笠観光は地域の人に愛される魅力的な旅を社員1丸となって作り続けていくだろう。



社是と毎年変わる経営方針



就職を希望される方へ

- 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: フットワークが軽い人



社員全員で作り上げる広告

こだわりが光るツアー

「私もツアーを作りますし、営業に行つて仕事を取ってくることもあり、添乗・集金まで行います。楽しいですよ。ね。やっぱり」そう語るのは井笠観光の三代目である枝廣直樹社長。もともと旅行の計画を立てるのが好きだったという枝廣社長は、大学卒業後にスーパーマーケットで働きながら調理師免許を取ったという経歴を持つアグレッシブな社長だ。調理師免許と旅行業1見すると全く関係が無いように感じるが、今の仕事に役立っていることも多いという。料理を見ただけで使われている材料や、その原価がわかるようになった。旅行つて、景色を楽しむのもホテルが綺麗なのも大切だけど、料理内容も思い出に残るでしょ。いかに安く、料理も良いツアーを作るかを考えています」と枝廣社長は力強く話す。

井笠観光ではお手頃価格で料理も良いツアーを実現させるため、ホテルやレストランなど100社以上の施設と提携を結んでいる。広告を見ると食事の写真も多く載せられており、料理に対するこだわりがみえる。このような社長ならではの料理へのこだわりも、井笠観光が企画するツアーの魅力の1つだ。

そんなこだわりの光るツアーの中で、一番心に残っているツアーは、10泊11日で鹿児島から北海道までをバス縦断するというユニークなツアー。乗客を乗せたバスには「日本縦断中」の文字が書かれ、様々な人に声をかけられたそうだ。バスを見て興味を持ってくれた人が、「ここから来たんですか？ 今、何日目なんですか？」って声をかけてくれたりして、とても楽しく思い出深いツアーになったよ」枝廣社長はそう言いこやかに笑った。その笑顔から、枝廣社長の旅

行に対する強いこだわり、そして熱い想いがうかがえた。

お客様のために、地域のために、社員ののために

井笠観光のオフィスには社是（経営理念）と今年度の経営方針が掲げられており、社是には「顧客の徹底した支持の獲得」、「地域社会への貢献」、「社員の幸せの追求」が挙げられている。本年度の経営方針は、「Time is Money」で、「限られた時間を有効に使う」という枝廣社長の思いが込められている。時間を有効に使い、無駄な時間を減らすことで、残業を減らし、家庭での時間を大切にしたいという意図もあるそう。

また、地域社会への貢献の取組の一つとして、笠岡諸島へのツアーに力を入れている。笠岡諸島のお祭りを見学するツアーや、季節の花やその島内を見学するツアー、普段は入ることのできない石切り場の展望台へ行くことができる着地型観光が売りで、周辺地域のみならず関西からの問い合わせも多いそう。笠岡諸島に関連するツアーを開催することで地域社会への貢献になり、参加していただいたお客様からの支持が得られる。そしてそれが社員の幸せにつながる」と枝廣社長は話す。旅行とは、「事故なく無事に行つて帰ってくることが当たり前」である。そのため、社員たちも計画や下準備には余念がない。無事に帰ってきたお客様の喜んだ姿や感謝の言葉が、この仕事をしている者の何よりのやりがいだと語る枝廣社長。社是に掲げられた3つの項目は全てがつながっているのだ。



先代の写真。いつもここから、赤田運輸産業の今を見守っている。

「私は、昔から合言葉は『誠心誠意』なんです。これを買っています。これは、愛情を持って接して、事を尽くすという考え方です。私は嘘が本当にダメなんです」と語る赤田社長。

「目の前のお客様のため」から

いきなりと力強く話す。

長は、自社の特徴を活かした事業展開をしていくと力強く話す。

る。この『メタル便』の中四国エリアを担当しているのが、赤田運輸産業である。

次の『倉庫事業部』は、赤田運輸産業の本社の敷地内にある広い倉庫を活用した事業だ。これは、企業から預かった商品の保管・パッキング・配送までを一括で行っている。

そして最後に『福祉事業部』として、高齢者の方が施設に入退所する際の荷物の運搬を行っている。競争が激しい業界である運送業では、他社も運送を活かして様々な事業に参入してへるぞうだ。そういった状況の下で赤田社長は、自社の特徴を活かした事業展開をしていくと力強く話す。

赤田社長は、子供の頃から飛行機が好きでパイロットになりたいという夢があった。中学校卒業後は航空自衛隊少年自衛官の学校に進み、埼玉県熊谷基地で教育を受けた。念願のパイロットにはならなかったが、対空無線の関係の仕事に尽力していた。そんな赤田社長に転職が訪れたのは20歳の時で、初代である父の『帰って来い』の言で会社を継ぐことになったという。

しかしながら、いざ会社を継ぐことになった時に、自社の状況に驚愕した。時代は大型車の時代で、大型車を持っていないと仕事にならない時であったにも関わらず、赤田運輸産業には、大型車は1台もなく4t車が6台のみだったのだ。そこで赤田社長は、周囲の反対もあったが、大型車を入れる決意をした。しかし、大型車を入れてもすぐに仕事が入るわけでもなく、赤田社長自ら企業を回り、他の運送会社が配送を断った物や配達日時でも運ぶことを条件に仕事を獲得して話す。そういった努力が功を奏し、お客様である企業から来るようになり、徐々に仕事が増えていったそう。当時のことについて赤田社長は、「お客様のハートをゲット」できたことが新たな仕事につながったと振り返る。「お客様が『会って、話をしてみたい』という気持ちになってもらえるか」ということが大事だと思っています。

『自分を守る』というと語弊があるかもしれないですが、僕を見ていただいて、僕を知ってもらって、安心してもらおう。ため、今でも社長自ら営業もこなしていると言います。誠心誠意という言葉を買ってきた赤田社長は、自分のためではなく、まず目の前のお客様のために、心を込めて役割を全うしているのだ。



07

『誠心誠意』

お客様に必要とされるサービスを

株式会社赤田運輸産業

代表取締役 赤田 博文
HIROFUMI AKADA

社員一丸となれる働きやすい環境へ

「こんな小さい会社が日本全国へ手足が伸びるなんて、昔は考えたこともありませんでした」と赤田社長は少し誇らしげに話す。赤田運輸産業の強みの一つに、そこに勤めている社員の方達のチームワークが挙げられる。赤田社長は、「うちには働く社員が集まっており、団結力がある」と言う。「こんな仕事も楽しんでやろう」という言葉をモットーに、社長を筆頭に社員一丸となり力を合わせて仕事に取り組んでいる。

また、社長自身が全国に仲間と呼べる人たちを大勢持っていることも強みの一つと言える。赤田社長が今まで心掛けてきた、お客様だけでなく、同業者の人や従業員にも『誠心誠意』真心を込めて接すること、そして丁寧な従業員の仕事ぶりから、全国各地の運送会社との配送協力、『メタル便』への参入につながったと言える。以前の長距離運転は、家を空けるを得なかった配送方法であったが、『メタル便』への参入で、毎日家に帰られる距離への配送という様に、配送の形態も変わってきており、社員にとって働きやすい環境になるように工夫されてきている。

しかしながら、運送業界の人材不足はまだまだ解消されず、運送会社のイメージアップを図るため、風通しの良い「健全な明るい会社」になるよう、社員研修や資格取得のバックアップ、社員同士の「ミニケーション」を図る懇親会などを行っているという。

これからに向けて必要とされること

赤田社長は、今自社に求められていることは、「お客様毎に必要とされているサービス

時代と共に、お客様に求められる事業を

「お客様を巡る環境が大きく変わっていく中で、求められるものをいかに自分たちが探していくかが必要になってきています。物流全般という色々なことがある中、今は『生懸命模索していますね。運送業はまだまだこれからの事業』だと株式会社赤田運輸産業（以下、赤田運輸産業）の赤田博文社長は話す。運送会社とはその名の通り、物を運ぶ会社のことだ。昔は物を運ぶことが運送会社の役割であったが、時代の流れと共に赤田運輸産業も様々な事業を展開してきている。

現在、赤田運輸産業は、『運輸事業部』、『倉庫事業部』、『福祉事業部』の3部門で事業を展開している。

まず、『運輸事業部』とは、依頼主から相手先へ物を運搬する仕事である。この事業が赤田運輸産業の主力事業で、全体の約8割近くを占めている。そしてこの事業の中で、近年注力しているのが、『メタル便』である。昨今の大手路線会社やマト運輸株式会社や佐川急便株式会社などの運賃の値上げや配送品の削減により、重たいもの・長いもの・規格外のものについて、大手路線会社は取扱いをしなくなった。このため、依頼主である企業は、「重く・長く・規格外の急用送品」に配送先を指定し、貸切り便で発送しなければならなくなり、多くのコストがかかってしまつたという。そこに目を付けたのが『メタル便』だ。全国各地を9つのエリアに分けて、そのエリア内の運送会社と協力して配送を行う。この事業では、混雑したり経由したりするため配送に多少の時間はかかるが、規格外のものや少量のものを今までの価格での配送を可能にし、物流の最適化が図られている。

追求し、唯無二の商品を作り上げる」とであると話す。赤田運輸産業にとっての商品とは、トラックや倉庫を有効利用する情報のことである。この情報提供を企業に対して行っていくと同時に、社員教育を行い、安全技術の向上を図っているそう。

しかし、それだけではなく、『誠心誠意』という真心を込めた姿勢や『何事も勉強である』という心掛けも必要であると話す。赤田社長自身、今でも色んなことを勉強しているそう。『人間死ぬまで勉強だ』と思います。年が下でも、いい先輩がおるんですよ。その子から色んなことを教えられるぞう。赤田社長は『誠心誠意』お客様と向き合いその時代のニーズに合った商品を提供していくため、新しいことに挑戦していく。その噂は強くとても優しかった。



事務所の様子。事業を支える社員の皆さん。

就職を希望される方へ

- 新卒採用：有り
- 企業見学：有り
- 資料請求：無し（ホームページを見てください）
- インターン制度：無し
- 求める人材：楽しんで仕事ができる人、探求心のある人

編集後記

「仕事宝鑑」は、学生目線で、笠岡にある中小企業の魅力を発信することを目的に作られた企業紹介冊子です。1次産業から3次産業まで、学部を問わず誰もが様々な仕事について知ることができるよう努力してきました。今まで関心のなかった企業や、そこで働く魅力的な社長さんのお人柄、人生について少しでも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8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。



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

撮影：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

写真・画像提供：取材企業各社・笠岡市観光連盟

発行 笠岡市

岡山県笠岡市中央町1番地の1

電話：0865-69-1188（商工観光課）

デザイン・印刷：株式会社正文社印刷所

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/>

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、この冊子の作成者を紹介します。

夏休みの3週間、笠岡でルームシェアしながら
取材・記事作り・編集に悪戦苦闘していた私たち、
こういうものです。



- ① 福井県
- ② 岡山県立大学/4年
- ③ 夜の家出(ジョギング)
意外に作業がはかどるのは、
家の台所！
- ④ 笠岡は知れば知るほど好きになります。直に触れに来ることで得られるものは無限大ですよ～！

家山 円佳



- ① 岐阜県
- ② 名古屋商科大学/3年
- ③ アイスを食べ続けた日々
二人でアイス6箱・カップアイス
6個・その他数え切れず・・・
- ④ 笠岡は地域によって全く違う雰囲気や景色を持っているのが魅力！いろんな顔を見に来て欲しいです！！

金子 歩



かさおかの中小企業「魅力」発信事業

仕事宝鑑