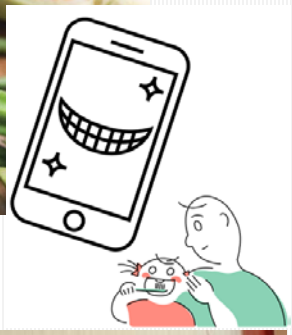
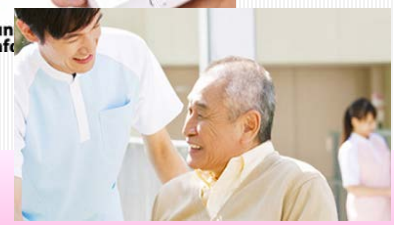
関西おもしろ企業事例集

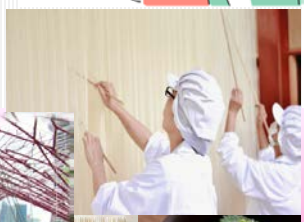
～企業訪問から見える新たな

兆：KIZASHI～

Vol.5 2019上半期特別編







経済産業省
近畿経済産業局

「兆：KIZASHI ～ 」について

近畿経済産業局では、近畿2府5県における経済産業施策の総合的な窓口機関として年間1000件以上、地域企業の実態把握や施策立案のための企業訪問を行っています。

様々な特色を備えた企業が多数立地する関西では、地域のエンドユーザーの目や耳に届くことが少ない加工産業や部品製造、OEM生産をはじめ、インバウンド対応や独自技術で意欲的に新しいことにチャレンジしている「おもしろい」企業の活動に出会えるのも、この企業訪問の特徴です。

本事例集では意欲的に新しいことにチャレンジしている企業を紹介しており、今回は2019年度上半期（4月～9月）に当局職員が訪問した企業等の中から、これまでのテーマでは紹介しきれなかった特徴ある企業等の事例を特別編としてご紹介します。

多くの皆様にご覧いただき今後のビジネスの参考になれば幸いです。

令和元年10月16日

近畿経済産業局　総務企画部
中小企業政策調査課
２０２５ＮＥＸＴ関西企画室

目次

株式会社アイセン	P1
岡下製麺所	P2
ギークマン株式会社	P3
京なか株式会社	P4
株式会社シーナ	P5
株式会社大末田中工務店	P6
株式会社TATAMISER	P7
株式会社ティーエーティー	P8
株式会社NOVENINE	P9
ハグルマ株式会社	P10
有限会社薔薇園植物場	P11
フルカイテン株式会社	P12
MATT合同会社	P13
丸三ハシモト株式会社	P14
ものレボ株式会社	P15
YACYBER株式会社	P16
若狭の空と海とものづくり	P17

株式会社アイセン

aisen

キレイを、楽しく。豊かな暮らしのお手伝い
地域資源を活かした地域経済活性化

顧客ニーズをしっかりとらえる

昭和２１年創業の和歌山県海南地区の家庭用品雑貨メーカー。昭和３４年の会社設立以来、当地域で台所用品・浴室用品・清掃用品・トイレ用品・収納用品などのプラスチック製品を主とした家庭用日用雑貨品を製造している。

消費者ニーズや素材ニーズなどを視点に研究開発や品質向上・管理に注力し、常に生活者の利便性向上を目的とした商品群の拡大につとめている。

昭和２１年に誕生した同社の製品第一号「愛染たわし」。良品だけをお届けすることに専念し、顧客一人ひとりのために、常に技術開発を探求し、独自性の高い差別化された最高品質の製品・サービスの提供に取り組むことで、生活文化の向上に貢献することを経営方針としている。

新たな技術開発への探求

家庭用日用雑貨に用いるマテリアル（素材）の開発は日進月歩で、日々新しく便利な素材が研究され開発されている。

そのような業界の中、常に新しい素材を製品開発に取り入れていくことが同社の強みとなっており、新たな素材に関する情報収集を行うだけでなく、自社でも素材開発の研究を行っている。

これまでにも同社で特許を取得した「トレピカ」の極細繊維やお客様から人気の高い貼りつくスポンジの素材など、次々と新素材を導入し、新しい商品として世に送り出してきた。

特に和歌山県海南市の地域資源は「合成樹脂製家庭用品」であり、地域内の協力企業と積極的な連携を進めるなど、同社の成長が地域経済活性化に繋がっている。

新たな分野への挑戦

６年前からこれまで注力していた「家庭用」向けの商品から、「業務用」向けの商品への挑戦を始めた。「樹脂加工繊維を活用した高洗浄力清掃用品の開発・製造・販売」をテーマとした事業において経済産業省の地域資源認定を受けたことも後押しとなり、同社の所有する特許である「トレピカ」を活用し、飲食店の厨房向けや浴室清掃用品、医療施設向けの清掃用品の開発を進めている。様々な展示会に出展し、新たな販路開拓を進めるなど、新分野への挑戦はさらに加速している。

訪問　：令和元年6月11日

創業年：1946年
業種：樹脂製雑貨等製造業
本社所在地：和歌山県海南市
代表者：別府　正士
URL：https://www.aisen.co.jp/

岡下製麺所

岡下製麺所

天川村の自然を余すところなく味わう！「伝統」と「進化」の三輪素麺

「伝統」の手延べ製法にこだわった三輪素麺

岡下製麺所は、天川村で唯一、三輪素麺の製造・販売を行う事業者である。平成14年、先代からの事業承継を機に銘木業から事業転換し、現在に至る。

日本名水百選にも選出される湧水「ごろごろ水」をたたえ、霊峰大峯山を抱き豊かな自然と美しい空気が澄み渡る天川村で、職人が日々の天候や湿度を肌で感じながら、伝統の「手延べ製法」により心を込めて製造している。

主力商品である三輪素麺は、厳寒の朝から48時間・12工程もの手間暇をかけて丁寧に作り上げられており、その強いコシと繊細な味や喉越しには、天川村の自然の豊かさが凝縮されている。

「進化」を続ける商品開発

同社は、そうめんの発祥と言われる三輪素麺の伝統的な手延べ製法を継承し「伝統」へ敬意を払う一方で、新たな商品開発や機械導入による製造プロセスの見直しなど「進化」することも忘れない。

吉野葛を練り込んだ「天の川葛うどん」は、地域で産出される上質な吉野葛を使用することで、通常の製法では実現し得なかった、より上品な喉越しと味わいを生み出すことに成功した。大手百貨店バイヤーから高い評価を受け、奈良県の地域産業資源にも認定されている。また、職人が試行錯誤の末にたどり着いた刃物を使わず作られる「手延べそば」は、麺の表面に角がなく、最適な配合によるなめらかな口当たりとコシが魅力となっている。

これらの新製品は一般消費者からも非常に高い評価を受けており、売上げを順調に伸ばしている。

地域内で生まれるシナジー「天川ブランド」

手延べ製法の伝統という確かな下地が生み出したこれらの新商品は、「天川ブランド」の一つとして、1300年続く伝統和漢薬の店舗で販売されたり、ミシュラン星を獲得した地元旅館のコースメニューに取り入れられるなど、地域全体でシナジーを生み始めている。

また、三輪素麺の製造が冬にしか行えないという課題に対し、夏にも手延べ葛うどんやそばを製造することで作業を平準化し、年間を通じて継続して働ける、安定した雇用の場を地域に提供することにも尽力している。

このように、当社は地域資源を存分に活かしながら、伝統を守りつつも進化を続け、域内でのシナジー誘発の鍵となっている事業者といえるだろう。

訪問　：令和元年9月30日

創業年：2002年
業種：三輪素麺等の製造･販売
本社所在地：奈良県吉野郡天川村
代表者：岡下　伸一
URL：http://okashitaseimen.jp/

ギークマン株式会社

スタイリッシュと効率性を追求した ビジネスマン向け大人の散髪屋

ビジネス街に立地する“散髪屋”

ギークマン株式会社は「オシャレでありながらお客さんが入りやすい」をコンセプトに男性ビジネスマンをメインターゲットとしたヘアサロン“Barber the GM” を運営している。

大阪市内のビジネスの中心地である、梅田・本町・肥後橋に店舗を構え、周辺の企業に勤めるビジネスマンを中心に顧客数を増やしている。

徹底した合理化で様々な効果が

接客サービスへの経営資源の集約を図るべく、その他の業務の徹底した合理化を進めている。

一番特徴的な取り組みは「完全キャッシュレス化」。現金管理に係る事務コストを排除することで、会計・経理作業が簡素化され、スタイリストが本来業務に集中することができる。

加えて、ヘアサロンでは当たり前とされている予約制をなくしている。利用客は同社のHP上で公開されているリアルタイムの店舗状況で込み具合を確認し、来店してもらうようにしている。

また、クラウドカルテを活用し顧客ごとのカットデータを共有することで、いつでも高い水準で利用客の求めるカットが可能となっている。

利用客は居心地の良い空間で満足度の高いサービス提供を受けることができる。

理容師の賃金水準向上に貢献

同社は店舗で働くスタイリストと業務委託契約を締結している。店舗売上高の60％を委託先に還元しており、スタイリストは他社と比べて比較的高額な収入を得ることができている。

効率的な店舗運営に努めることで、人件費率を高めることが可能となる。

スタイリストは快適な職場環境で接客モチベーションが向上し、リピーター率を高めることができる。それが店舗売上増加に繋がり、「店舗」「スタイリスト」「顧客」それぞれに好循環が生まれている。

全国500店舗展開を目標に

同社のビジネスモデルは「理容師がきちんと稼げる店を作りたい」という社長の思いを具現化させたもの。開業当初の計画よりも客足が伸びており、順調に業績を伸ばしている。

さらなる事業拡大を目指し、大阪のみならず全国展開を視野に入れている。また、将来的には理容師の専門学校を整備し、同社のスタイリストとなるような人材の育成・供給を図っていくことも大きな目標に掲げている。

訪問　：令和元年8月8日

創業年：2018年
業種：ヘアサロン運営
本社所在地：大阪府大阪市
代表者：田中　慎也
URL：https://barber-gm.com/

京なか株式会社

地域と外国人観光客をつなげる「IoTおもてなしサービス」

京都のお困りごとをITで解決したい

京なか株式会社は、2012年から活動している京都の中小IT企業8社による協働組織「京なかGOZAN」の代表企業。同組織ではITを活用した地域の課題解決に取り組んでいる。

代表的サービスである、京都を訪問した外国人観光客等を店舗に誘導する無料アプリ「KoI（こい）サービス」は、“Kyoto omotenashi for Inbound”の略称で、「外国人観光客」と「こんなお客様に来てほしいと望む店舗」を結びつけるサービスである。ビーコン発信器を店舗や宿泊施設、観光・交通要所などに設置して、ユーザーがアプリに事前入力した項目から各施設の顧客層にあたる外国人観光客を抽出し、ターゲットを絞ってクーポンや店舗PRなどを自動でスマートフォンにプッシュ配信する。発信器の設置は無料で、情報配信の件数に応じて課金されるシステムである。

「KoIサービス」の利用により、今まさに店舗の近くにいる観光客の誘客や、データを活用した効率的なPRが可能となる。また、アプリは多言語で提供されオフラインでも利用可能、発信情報はメジャーな媒体に掲載されない、地元ならではの情報に特化しているなど、店舗側・観光客側双方のニーズに対応しており、類似のサービスとの差別化がなされている。

“四方よし”で観光客を地域に誘導

「KoIサービス」のさらなる浸透が“四方よし”の好循環を生む。

『店舗』：観光地に行く道中の顧客誘導が最大化され、売上が向上。

『観光客』：TPOに合った情報がわかることで時間を有効活用でき、旅の満足度が向上。

『地域』：今まで観光客が通り過ぎていた周辺エリアへも誘客がなされ、観光消費・地域内循環が高まる。

『京なか』：アプリダウンロード数・利用店舗数が増えることで収益が増加。

さらなるサービスの向上を目指して

京都大学との共同研究により、指定した出発・目的地、所要時間に応じた観光ルートをクラウド上で表示する簡易ツール「E-Trip」や、近距離無線通信技術を活用した周辺の混雑状況をリアルタイムで見える化するIoTツール「KoI2」等を試作・実用化しており、現在、「KoIサービス」との連動を検討中。

将来的には京都市内から京都府全域、関西、そして全国へと地域活性化ビジネスモデルを広げたいと考えている。

訪問　：令和元年5月15日

創業年：2017年
業種：サービス業
本社所在地：京都府京都市
代表者：桂田　佳代子
URL：https://kyonaka-gozan.kyoto/

株式会社シーナ

ベンチャーマインドで常に改善！ 地域密着型の介護事業者 ～M&AでWIN-WINに～

地域に根付いた介護事業者

株式会社シーナは、神戸、東播磨地域でトレーニング型デイサービス付き住宅や有料老人ホームの運営等を行なっている介護事業者。

同社の代表である糟谷氏の父親が病で倒れたことが創業のきっかけである。父親にできなかった親孝行をしたいという思いから同社を立ち上げた。また、母親が父親の介護で大変な苦労をしていたところを見て、当時では例が少なかったサービス付き高齢者向け住宅の事業を始めた。

また、市場を拡大しすぎるとサービスの質が下がる恐れがあることから、地域に根付くことを重視し、地域社会への貢献や、地域の雇用を生んでいる。

ベンチャーマインドを忘れない～明日は祭りの精神～

創業時にインキュベーション施設で培ったベンチャーマインドを常に持ち、改善に取り組み続けているのが同社の最大の特徴である。

特にIT導入には力を入れている。デイサービスを受けている認知症の方が、職員が気付かぬうちに外に出てしまうことがあったことをきっかけに、離席センサーを作ろうとした。しかし当時の電波法の規制によって、微力なセンサーでも利用できず、最終的に断念した。

取り組んだことに後悔はない。支えているのは「明日は祭り」の精神である。「明日は祭りと思えば辛い仕事も乗り切れる。失敗しても続ければ、いつかは成功する。」と代表の糟谷氏は語る。

転機となったM&A

その後も、介護に特化したシステム開発に取り組んでいたところ、転機となったのが3年前である。地元の商工会議所と金融機関の紹介で地元システム会社をM&Aで完全子会社化した。

譲渡企業からエンジニアを採用し、システム部門を持ったことで、外部のシステム会社に委託せずに、実証フィールドである介護事業所を持つ強みを活かしながら、安くて使いやすいシステムを社内で開発できるようになった。

2020年には、多様なシステムが利用可能な介護付き有料老人ホームを加古川にオープン予定。電波法の規制により商品化できなかった無線ゲート管理の仕組みを、 ICカードを活用し、形を変えて実現する。

同社のソフト開発が進捗したのみならず、譲渡企業の雇用継続にもつながったまさにWIN-WINなM&A事例である。

訪問　：令和元年7月31日

創業年：2001年
業種：トレーニング型介護事業所、高齢者向け住宅型サービスの運営等
本社所在地：兵庫県神戸市
代表者：糟谷 有彦
URL：https://cina.co.jp/

株式会社大末田中工務店

「中小企業の想いを社屋という形に！」
中小企業を建築の面から支える工務店

地域密着型の工務店

株式会社大末田中工務店は、京都府久御山町にある地域密着型の工務店である。

創業以来、木造の一般住宅を中心に建築を行っていたが、現社長の田中邦広氏が事業を引き継いだ際に、鉄骨や鉄筋コンクリート建築も取り扱うようになった。

経済団体での役職経験を持つ田中氏の幅広い人脈もあり、中小企業から社屋建築などの依頼も来るようになった。これまでに、HILL TOP(株)や生田産機工業(株)、(株)クロスエフェクトといった、地元京都を拠点にグローバルに活躍する中小企業の社屋の建築を手がけている。

中小企業の想いを「社屋」という形に

中小零細の工務店は、廃業などにより年々数が少なくなっている。厳しい環境下で事業を存続させるため、同社は「施主が設計者である」という考えを大事にしており、施主である中小企業の中に入り込んで、会社が何を目指しているかを聞き出し、それを形にすることを重視している。

大手の建築会社にはできない「中小企業の経営者の理念や特色、強みなどを「社屋」として形にできる」ことが同社の強みとなっている。

外観や社内レイアウトへのこだわり

大末田中工務店では、施主である中小企業者の話をしっかり聞いた上で、要望に合うような提案を行っている。

建屋については、会社の顔として一目で分かるようなシンプルかつ個性的なデザインを心がけ、町のシンボル、ランドマークにもなるような外観に配慮している。

また、社内のレイアウトについては、社員同士の顔が見えるような配置の工夫を行っている。異なる部門間でもコミュニケーションを取りやすくし、自社の強みや経営方針を共有化しつつ事業に取り組めるような環境の整備に一役買っている。

社員が自慢できる会社を作る

さらに、「人が集まればいろんなアイデアが生まれる」との考えの下、社員にとっていかに「いごごちが良い」環境を作れるかを重視し、設計・建築を行っている。

「社員がそこで働いていることを自慢できるような会社を作りたい」と考える中小企業の取組を、同社は社屋建築という側面から力強く支えている。

訪問　：令和元年6月6日

設立年：1988年
業種：建築業
本社所在地：京都府久世郡久御山町
代表者：田中　邦広
URL：http://kumiyama.kyoto-fsci.or.jp/kai-daisue.html

株式会社TATAMISER

革新的な販売手法で、伝統業界に風穴を
～世界に届けたい畳の魅力～

畳業界の生き残りを賭けた挑戦

前職の畳材料卸問屋で勤務していたときに、住まいの洋風化により、畳の需要が減少していく様子を目の前で感じていた代表の淡路氏。そんな畳業界の危機的状況を打破すべく、2015年に株式会社TATAMISER（タタミゼ）を起業し、畳及び畳材料に特化したインターネット販売を開始した。

堺市のインキュベーション施設「S-Cube」内の事務所から、日本全国だけでなく国を飛び越えて、世界に本物の材料で品質を約束した畳を届けている。

いかなるニーズにも応える「サイズオーダー」

一番の強みは、部屋のサイズに合わせてカスタマイズが可能な「サイズオーダー」の畳。

フローリングの部屋に使用できる置き畳は、サイズだけでなく、カラーバリエーションも豊富なため、近年のDIYブームで、需要が増加している。

また、畳を置きたい部屋やスペースの採寸を、顧客自ら行う仕組みを導入したことで、採寸にかかる人件費を削減し、低価格での畳販売を可能にしている。

世界に届けたい畳の魅力

日本を訪問した外国人が、畳文化に触れ、興味を持っている様子を見て、「海外から畳を購入できる方法があれば、喜ぶ人がいるのでは」と思い、全ページ英語表記の越境ＥＣサイト「TOKYO TATAMI MAKER」を立ち上げ、世界中からカスタムデザインの畳を注文できるサービスを実現した。

これまでに、全世界11ヶ国から注文があり、海外からの注文が増え続けている。

やっぱり、最後はアイディア勝負！

畳だけでなく、畳縁をアレンジした小物やねこ用六角形畳など、ユニークな新商品開発にも力を入れている。

淡路氏によると、最近ではキャンピングカーにも畳が採用され始めているとのこと。

畳＝和室といった概念にとらわれない新しい発想で、平安時代から続く日本の伝統文化「畳」を令和時代に伝承していく挑戦に、さらなる期待が寄せられる。

訪問　：令和元年7月17日

創業年：2015年
業種：畳のECショップの運営
本社所在地：大阪府堺市
代表者：淡路　光彦
URL：https://tatamiser.co.jp/

株式会社ティーエーティー

インバウンドに特化したデザイン性の高い宿泊施設で高稼働率を実現

他社との差別化で高稼働率を維持

株式会社ティーエーティーは京都市内で3店舗のホテル・ホステルを運営している。

インバウンド宿泊者をターゲットとしたビジネスモデルとなっており、宿泊客の9割以上がインバウンドとなっている。

競合ひしめく京都において同業者との差別化を図るため、高いデザイン性と機能性を追求している。それが評価され、通年で90％以上の稼働率を維持している。

インバウンドを呼び込む予約サイトの口コミ評価

各店舗では宿泊者間のコミュニケーションを促す場として、ロビーやカフェ等の共用スペースを充実させている。定期的に交流イベントを開催しており、活発な国際交流が生まれている。

また、店舗ごとに客室タイプや価格帯に変化をつけることで、一人旅から家族旅行まで様々な宿泊客のニーズに対応できている。

これらの宿泊客満足度向上の徹底によりオンライン予約サイトでの同社ホテルの評価は非常に高く、利用客からの口コミ評価を参考に新たなインバウンド旅行客の予約が生まれる好循環を形成している。

効率的な運営で採算性を確保

ホステル形態であることから客室の設備・サービスは必要最低限に留め、共用スペースの充実を図っている。

おもてなし力向上のために接客サービスへの人的資源の集約を進めていることから、将来的にはフロント業務の無人化（完全キャッシュレス化、自動チェックイン・チェックアウトシステムの導入）を志向している。

フラットな組織で若手層・外国人材の積極活用による働き甲斐のある職場を形成。自身の外国語力を活かしたい就職希望者が多い。

京都から世界へ

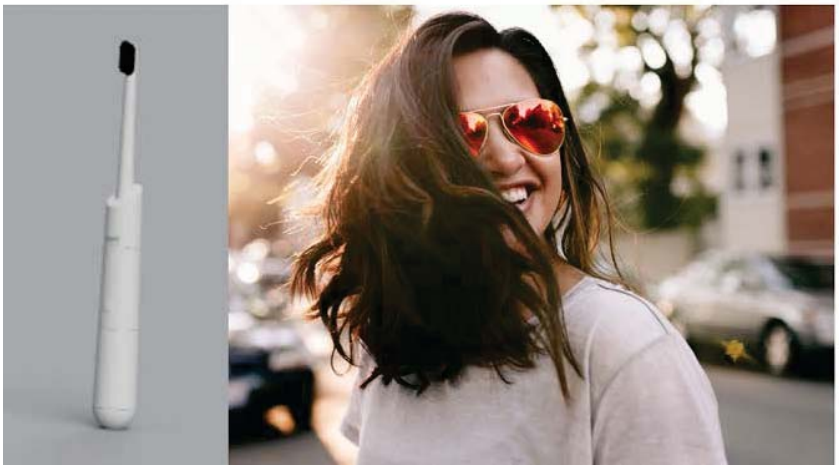
京都以外に国内では大阪や札幌、海外では東南アジアへの進出も検討している。特に海外では、高級ホテルとローカルホテルの中間にある同社のような形態と日本的な「おもてなし力」がニーズを掴むと海外在住経験も豊富な田畑社長は考えている。

同社のビジネスモデルを武器にグローバル展開をねらっている。

訪問　：令和元年7月23日

創業年：2006年
業種：旅館業
本社所在地：京都府京都市
代表者：田畑　伸幸
URL：https://www.tat-group.co.jp/

株式会社NOVENINE



予防歯科で自分らしい、自由な人生を創造
オーラルヘルスケアのプラットフォーマー

予防歯科に特化したスタートアップ企業

株式会社NOVENINE（ノーブナイン）は現役歯科医師である竹山氏と事業家である廣瀬氏が2018年1月に創業した予防歯科に特化したスタートアップ企業である。会社名は、歯に関連の深い物質であるフッ素の原子番号が「9」であることに由来する。

「歯周病は全身疾患と密接に関係している」という研究結果が出ているにもかかわらず、予防目的で歯科医院に通院している人は全人口の30％程度しかいないというデータがあり、予防歯科を推進したいとの想いから事業化。小児歯科オンライン見守りサービス「ブラシる」、若手の歯科医師等を対象にしたスタディグループ「未来院長塾」など、予防歯科推進のために幅広い事業を行っている。

IT×歯ブラシで通院を促す

口臭の9割は口の中が原因であることをヒントに、口臭から歯周病をセンシングする日本初のIoT電動歯ブラシ「SMASH」を開発している。歯磨きの際、歯周病菌が発する硫化水素等を検知し、使用者に歯周病リスクを通知することで通院を促す仕組みである。同製品は実証実験後、2020年の夏頃から、歯科医院向けに販売開始予定である。IoT歯ブラシに付属するアプリケーションには、診察予約のアラート、デジタル診察券等を実装予定である。

また、歯ブラシ定期配送サービス「NOVE」も同じく2020年に開始予定である。

口臭データの可視化と口腔内データの蓄積により、データビジネスへの展開も可能であることが同社の強みの一つである。

予防歯科分野のプラットフォーマーに

データを持つ強みと両代表者のネットワークを活かし、複数の分野への展開を進めている。

保険分野では、保険会社数社と共同で新たな取り組みを検討している。

また、歯の健康への意識が高いエグゼクティブ層向けに、15分程度で歯科のメインテナンスを行うサービスを空港ラウンジ、主要駅等で行うことを検討している。

今後、予防歯科分野のプラットフォーマーとして更なる成長が期待される企業である。

訪問　：令和元年9月25日

創業年：2018年
業種：オーラルヘルスケア推進事業等
本社所在地：大阪府大阪市
代表者：竹山 旭／廣瀬 智一
URL：https://novenine.com/

ハグルマ株式会社

地域に根ざした長寿企業
和歌山の特産品を使った製品を食卓へ

地元の「おいしい」を食卓に届けて125年

ハグルマ株式会社は明治27年（1894年）創業の長寿企業。創業当時は大阪で「洋式醤油」と呼ばれた三ツ矢ソースの製造販売を行い、洋食料理の調味料として、広く愛好された。

昭和47年、和歌山県内に工場を建設し、トマトケチャップの製造を開始。現在は、地元の生産者と提携し、和歌山県産の南高梅、柚子、タマネギ等の柑橘・野菜を使ったソース、ドレッシング等の商品を製造している。

素材の味を活かすため化学調味料を使わず、自然素材にこだわっている。2018年にはISO22000、FSSC22000、JFS-C規格の認証を取得し、食品安全に関する取組を強化している。

生産性の向上への取り組み

製造ラインの自動化、ロボット導入により、工程の最適化を図っている。

事務の部門でもITシステム導入やペーパレス化に取り組み、業務効率化に積極的に取り組むことで、生産性の向上へつなげている。

働きやすい職場づくり

少子高齢化を背景とした人手不足が社会課題となる中、同社は、地元の高校、大学と連携がとれているため、毎年コンスタントに新規採用ができている。

また、全従業員が年２回役員と個別面談をする制度がある。目標設定や成果等の目線を合わせて、従業員のモチベーションを高めるとともに、現場の生声を役員が収集する場になっている。制度導入直後は躊躇している従業員も多かったが、今では直球で相談や意見を受けることが多くなり、人材定着率の高さに寄与している。

実はケチャップ購入量が日本一の和歌山

総務省の家計調査によると、和歌山市は全国の県庁所在地や政令指定都市の中でケチャップ購入量がトップ。そんなケチャップ好きな和歌山人の嗜好にも、ハグルマの製品が寄与しているかもしれない。

訪問　：令和元年5月20日

創業年：1894年
業種：食品製造業
本社所在地：和歌山県紀の川市
代表者：中野　秀彦
URL：http://k-haguruma.co.jp/

有限会社薔薇園植物場
（バラエングループ）

四代目金岡又右衛門
植物の力で世界を繋ぐ「みどりのアンバサダー」

歴史があって今があり夢がある「バラエングループ」

有限会社薔薇園植物場は、明治13年（1880年）創業の花き園芸業者。大正・昭和初期からバラをはじめとする植物の生産・改良・普及に努め、いち早く輸出も手がけたパイオニアである。戦後も昭和40年代から小売販売や造園事業を、平成4年頃から加工・卸売営業を開始し、事業領域を順次拡大してきた。

現在は、スペイン・オーストラリアの有力ナーセリー（生産者）6社と正規代理店契約を結び、樹齢100～1000年のオリーブ古木やグラスツリー・グラウカなど希少性の高い植物を目利きし日本に輸入・紹介している。その際にはワシントン条約をはじめ国際ルールの遵守とトレーサビリティ確保に努めている。

また近年は、優れた技術を持つ生産者やクリエーターとの共創により、日本人の自然観と美意識を表現した斬新なガーデン・デザインや可動式コンテナ町屋など、植物をコアとしたコンテンツを内外に幅広く提供している。

ボタニカルプロデューサー「又右衛門」の活躍

バラエングループ5社の代表である四代目 金岡又右衛門氏は、植物の「命」へのこだわりを第一に、持ち前の機動力を駆使して世界各国にネットワークを広げている。植物に対する真摯な姿勢や目利き力が評価され、世界的に著名な植物のテーマパークであるガーデンズ・バイ・ザ・ベイ（シンガポール）をはじめ、英国、ベルギー、韓国や日本国内各所で実績を積み重ねてきた。

関西・西日本地域においても、神戸ハーバーランドまち開き25周年記念事業やうめきた２期「植育」イベント、広島バオバブの木移植プロジェクト等を総合プロデュース。オリーブ古木の幹のぬくもりやバオバブの生命力など植物の魅力を人々に伝え、様々な交流を育んでいる。

TICAD７にも参加 マダガスカル木彫りの輪プロジェクト

又右衛門氏の活躍は、社会課題の解決に向けた公的活動にも広がりを見せている。マダガスカルの自然林保護のため、燃料利用としての木の伐採を止め、木彫り製品として製作・販売し、住民の収入増に転換する「木彫りの輪プロジェクト」を進めているほか、都市環境のリデザイン推進や福島ＪビレッジのアンバサダーをＪ務めている。

2019年8月横浜で開催されたTICAD7（第7回アフリカ開発会議）では、マダガスカル共和国大使館ブースで同社の木彫りプロジェクトが紹介された。2025大阪・関西万博を控え、世界を繋ぐ「みどりのアンバサダー」の活躍が一層期待される。

訪問　：令和元年6月21日

創業年：1880年

業種：花き園芸業、園芸に関するデザインおよび企画・運営

本社所在地：兵庫県宝塚市

代表者：金岡　信康（又右衛門）

URL：http://www.baraen-rosegarden.co.jp/

フルカイテン株式会社

積年の在庫問題、AIで解決し 売上・経常利益を増加へ

積年の在庫問題、AIを利用して解決

フルカイテン株式会社は、小売り・卸売り・製造小売り事業者向けに、在庫問題を解決するクラウドサービス『FULL KAITEN』を開発・提供している。在庫を持つビジネスは、売上増加を狙うと在庫が増えて不良在庫のリスクが高まり、逆に在庫を減らすと売上も減ってしまうという二律背反の課題を常に抱えている。

同社は、AIを活用しこの問題を解決できる技術開発に成功。クラウドサービス化して平成29年に提供を開始した。31年2月に最新バージョンを発表してから半年あまり経過した現在、アシックスジャパンなどの大手を含め、中堅企業を中心に約40社が採用している。

過剰在庫を不良在庫にしないサポート

導入企業から商品ごとの売上データを毎日受信し、AIが販売データや在庫数を基に商品ごとの将来の売れ行きを予測し、全ての商品を「適正在庫」「過剰在庫」「不良在庫」に3分類する仕組みとなっている。多くの企業は数千、数万点に及ぶ品目数を扱う過程でよく売れる商品（適正在庫）と売れない商品(不良在庫)の間で生まれる過剰在庫の実態までは既存システムで目が行き届かないのが実情である。「この『過剰在庫』が、在庫適正化と売上・利益増加のポイント」と小売事業に長年従事した瀬川社長は説く。過剰在庫の中には、適時に販売促進の手を打てばまだまだ値引きせずとも販売を伸ばすことができる商品が含まれており、FULL KAITENは膨大な品目の中からそうした「宝の山」を見つけ出し、同時に、過剰在庫から不良在庫へ転落する商品を減らすサポートを行う。

不要なものを作る必要がない社会の実現

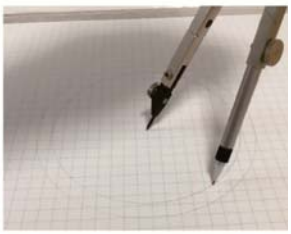
もう一つ特徴的なのが、AIに対する考え方である。瀬川社長は「需要（販売）予測は、AIが認識し得ない要素に左右されるため、精度を劇的に上げることは困難」と考える。だからこそ需要予測が当たることもあれば外れることもあるという前提で、在庫を分析し、3分類することで状態を可視化し、リスクを見える化し先手を打って対策を講じやすくするための機能に特化したサービスを提供する。

余剰在庫は経営課題の枠を越えて社会問題になりつつある。同社は「不要なものを作る必要がない社会の実現」という経営理念の実践により、社会問題の解決に役立つ活動を展開したいと考えている。

訪問：令和元年7月23日

創業年：2012年
業種：企業向けクラウドサービス(Saas)
本社所在地：大阪府大阪市
代表者：瀬川　直寛
URL:https://full-kaiten.com

MATT合同会社



More appreciate than today

生活・子育て・地域交流の循環から生まれる、女性の視点を活かしたデザイン

出発は「ロゴ制作」を専門とする個人事業所

MATT（マット）合同会社は、ロゴ制作を中心に、紙面デザイン、ホームページ制作、グッズ製作を行うデザイン会社である。

前身は代表夫人が2011年に兵庫県で創業したロゴ制作を中心に行う個人事業所「まえだロゴ」。2013年に代表の地元である小浜市に移住した後も、兵庫県で培った顧客ネットワークの活用と、福井県での新規顧客の獲得により事業を継続。その後、顧客サービス向上と組織力強化の為、2018年に「ＭＡＴＴ合同会社」を設立。

女性・子育てママならではの視点による提案

デザイン・企画・web制作を担当する職員は全員女性であり、いずれも子育て中のママさん。「女性・子育てママ」の視点を活かしたデザイン提案は他社にはない個性であり、当社の強みとなっている。

この強みが活きた事例として、福井県内の眼鏡製造会社と福岡県の医療機器販売会社からの依頼により、弱視の子供を持つ親を対象とした、眼の情報の集約、治療経過を記録する手帳「みるみる手帳」を制作。徹底した母親目線により制作された手帳は、全国の眼科医や眼鏡店から好評を得ており、第13回キッズデザイン賞（子どもたちを生み育てやすいデザイン部門）を受賞している。

ITツールの活用による仕事と子育ての両立

代表夫妻が福井県に移住したことや、２名の女性職員（兵庫県西宮市と尼崎市に在住）も子育て中で在宅での働き方がベストであった為、現在のテレワークによる仕事スタイルを確立。ビデオ通話やクラウドサービスなどのITツールを活用することで、日々円滑に職員間で情報共有がなされている。

自宅勤務により柔軟に時間を活用でき、子どもと向き合う時間も確保しやすい為、仕事と子育ての両立が可能となっている。

顧客の成長に寄り添うデザイン戦略の提案

ITツールによる業務の効率化を徹底する一方、顧客のポリシーや、制作の依頼に至った背景、目指す将来像など、顧客の真意を汲み取り、デザインに落とし込むための打合せを非常に重要視している。

顧客と密に寄り添い、デザインを通した将来像を共有することで、成果物の納品だけで終わることのない、顧客の成長に寄り添ったデザイン戦略の提案が可能となる。このような価格競争に陥ることのない付加価値の提供を引き続き目指している。

訪問　：令和元年5月28日

創業年：2018年

業種：ロゴ制作、紙面デザイン、WEBページ制作等

本社所在地：福井県小浜市

代表者：前田　功

URL：https://matt-g.jp/index.html

丸三ハシモト株式会社

丸三ハシモト株式会社
Marusan Hashimoto Co.

絹絃がつなぐ伝統と
絹絃が生み出す新たな音色

創業１００年を超える邦楽器絃の製造会社

丸三ハシモト株式会社は、三味線や琴など邦楽器を中心に楽器用の絃を製造・販売する会社である。

同社は創業１００年を超える長寿企業であり、創業以来、良質な生糸の産地である滋賀県長浜市木之本地方にて、和楽器糸のために地元で作られた高品質な生糸を原料とした絹絃を中心に製造している。

三味線のか細い絃などを撚る伝統工法「独楽撚り（コマより）」などの昔ながらの工法を継承し、ほとんどの工程を手作業で行っている。

長期にわたり蓄積された邦楽器用の絃に関する知見や技術力を評価され、最近では、上皇后陛下の育てた蚕の糸を用いて正倉院の琵琶を復元するというプロジェクトにも携わっている。

伝統を守りながら新しい挑戦を続ける

同社は同じ商品を作り続けてきたわけではなく、幅広い種類の商品を作ることで事業を継続させてきた。一つの商品が大きな柱となっているのではなく、いくつもの商品が集まって会社を支えており、社内でもそういった共通認識を持っている。

そのため、常に新たな商品の研究を行い、新しい手法を取り入れるという習慣が会社に根付いている。伝統を守り抜く使命を持ちながらも、伝統に縛られずに新しい挑戦を続けていく心構えが同社のDNAである。

中国・台湾の楽器絃への展開

近年開発した新たな商品の１つに、中国や台湾向けの楽器絃がある。

メディアの取材を受ける中で、中国の楽器弦が絹から金属に取って代わられていることを知り、そこにビジネスチャンスを見いだし、進出を決意した。既存製品を活用して、１年間かけて商品開発を行い、現地の展示会をきっかけに引き合いを得ることに成功した。

現在では、中国の伝統音楽界の重鎮の弦の製造を担うなど、現地でも高評価を得ている。

業界存続のために

邦楽器の絃については、市場は年々縮小しており、国内の製造事業者も少なくなっている。

そのような中で、同社は、新しい挑戦を続けることで自社の事業を存続させていくと同時に、業界を存続させるためのチャレンジを行っている。事業者の減少により糸を必要としている顧客が困ることの無いよう、これまで培った多品種少量生産の技術を活用し、顧客のどのような要望にも応えられる企業であることを目指している。

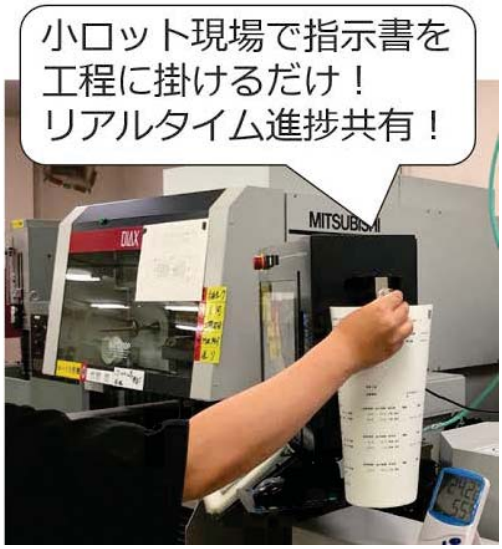
訪問　：令和元年7月24日

創業年：1908年
業種：邦楽器糸、特殊撚糸製造業
本社所在地：滋賀県長浜市
代表者：橋本 英宗
URL：http://www.marusan-hashimoto.com/

ものレボ株式会社

mono-revo

いきなりIoT



「生産技術×IT」の融合から日本発の産業革命へ

小ロット生産の納期を”IoT”で守る！

ものレボ株式会社は、大手自動車部品製造メーカーからスピンアウトした細井氏が代表を務める生産技術ベンチャー企業。

自らが生産技術者として生産のしくみづくりや改善に携わってきたことで、現場とITのわかる技術者として「いきなりIoT」「小ロットスケジューラ」など、中小企業の生産現場にマッチしたITサービスを提供する技術者集団である。

開かれた工場で職人に“光”を

治工具・試作品・金型部品など小ロット品を設計・製作できる企業を検索して見積り依頼ができる「ものづくりクラウド」の作成に始まり、設備にくっつけて電源を挿すだけで、いきなりIoTで工程管理ができる「いきなりIoT」。そして日報を書かなくてもリアルタイムで加工品の進捗管理ができる「小ロットスケジューラ」など、現場目線を持つからこそ実現できる製品開発を進めている。

第四次産業革命は無数の中小工場から始まる

同社は、トヨタ生産方式の考え方やQC思考を元に、最新テクノロジーによって中小工場の新しい標準化を目指している。

これは標準化されたシステムを導入する複数の中小工場が生産の仕組みと情報によってつながり、適材適所で効率的な生産マッチングが行われるためである。

「情報化と標準化により一つの改善が全体を変え、多くの改善が集まり革命が起きる。」

これが同社の目指す中小製造業のイノベーションである。

つながるものづくり

現在は企業単位でデータの管理を行っているが、将来的には企業を超えたセミクローズドのオープンデータを活用することを目指し、同社は複数社と組み実証試験の準備を進めている。

設備の稼働状況や”もの”の流れを企業を超えて見える化し、企業の壁を越えた生産性向上を実現することで、国内全体の中小ものづくり企業のレボリューション(進化)を推進する。

訪問　：平成31年4月22日

創業年：2016年
業種：生産管理システム開発　等

本社所在地：京都府京都市
代表者：細井　雄太

URL：https://www.mono-revo.co.jp/

YACYBER株式会社

生産者の悩みに応え キャッシュレス無人直売所を開設

農業生産者と消費者を繋ぐIT企業

YACYBER（ヤサイバー）株式会社は、農産物直売所検索サービスや食と農のお役立ちメディアを運営する“YACYBER事業”、農家などのWebサイト作成・システム開発等を行う“クリエイティブ事業”、食育の企画・開発・運営を行う“食育事業”、無人野菜直売所を運営する“store事業“を展開している。

同社はミッションに「生産者と消費者をもっと身近に」を掲げ、両者の出会いを創出し野菜を通じて新たな価値を創造している。

キャッシュレスを活用した無人野菜直売所

YACYBER事業を通じて知り合った生産者から無人直売所運営の悩み（売上金・野菜の盗難）を相談されたことをきっかけに、ITを活用した無人直売所「YACYBER store」を開設。

利用者は専用アプリでアカウントを作成すれば、無人直売所で野菜を購入できる。事前に登録した決済方法で購入が完了するため現金が不要となる。

同社は購買データに加え天候・気温データや流行・メディア情報等の不確定要素をマッチさせた情報を生産者に還元。生産者はそれら情報を参考に価格設定や作付け計画を練ることができる。

空きスペースがあればどこでもYACYBER store

「無人」「キャッシュレス」であるため、空きスペースに農産物を置く棚を設置すれば直売所の出店が可能。

食育事業を兼ねて、提携する幼稚園や保育園にも出店している。園児は生産者と交流が生まれることで農産物に関心を持つきっかけが生まれ、保護者も園児のお迎えに合わせて格安で新鮮な野菜を購入することできる。また、生産者は新たな顧客を獲得することができる。全ての関係者がYACYBER storeを通じてメリットを享受している。

農業の再定義を目指して

農業界が抱える人材不足や技術面等の様々な課題を同社はIT技術を活用することで解決させようとしている。

生産者のマーケティング力や生産能力、収入の向上に貢献するべく直売所をはじめとした多様なサービスを提供することで、同社は農業の価値やイメージの再構築に挑戦している。

訪問　：令和元年8月9日

創業年：2015年
業種：インターネット付随サービス業
本社所在地：大阪府大阪市
代表者：唐澤　太郎
URL：https://yacyber.jp/

若狭の空と海とものづくり

若狭の伝統工芸職人が集う場を創出！ 伝統技術と若狭の活性化を目指す

若狭の職人がものづくりで生活できる環境を目指す

「若狭の空と海とものづくり」は、若狭の伝統工芸の職人が集まり、組子細工や、若狭めのう、若狭塗等の伝統技術を活かしたアクセサリーや小物の製造、販売を行っている団体である。

若狭地域には、多くの伝統工芸の技術があるものの、近年は後継者不足が深刻化。また、ものづくりだけでは生計を立てることは難しく、若狭地域の職人を取り巻く環境は非常に厳しい。そのような状況を変えるため、若狭の伝統工芸職人が集まることができる場を創出し、若狭の伝統工芸、ひいては若狭全体の活性化を目指して、活動を展開している。

今まで、若狭地域の職人間の繋がりを持つ機会がなく、それぞれで活動を続けていたが、同団体での活動をきっかけに既存の作品だけではなく、若狭の職人の技術を掛け合わせたコラボ作品も生まれた。従来の型にとらわれず、若狭の伝統工芸の魅力を最大限発信するべく、日々活動を続けている。

パリから若狭の伝統工芸の魅力を日本へ発信

若狭の伝統工芸は、国内でもまだまだ魅力を知られていないのが現状。日本人ですら知らない若狭の伝統工芸の魅力を、あえて国外から日本へ発信すれば知名度向上につながるのではないかと考え、全国の経済産業局がパリのショールームと協力して実施する「Challenge Local Cool Japan in Paris」事業に参加し、2019年10月からパリのショールームに出展している。また、同団体の作品を「一歩 - IPPO Japan - 」としてブランド化し、ロゴマークも制作した。

伝統工芸という長い歴史を持つ技術を活かした作品だからこそ、商品の誕生のストーリー、背景、歴史を含めた魅力発信は重要な要素である。時には、変えていくべき点、変えずに守り続けるべき点の見極めも行いながら、多くの人に受け入れられる作品を目指している。今後も「わかさもの」の魅力を守り高めながら海外展開を進めていく予定である。

見ただけでは分からない作品の魅力を伝えたい

2019年秋から、鯖街道沿いの宿場町だった地域に実店舗を本格オープン予定。プレオープンから行っていた作品販売に加え、今後は皿の絵付け等の体験も行う。実際の体験を通して、伝統工芸を身近に感じてもらいたいと考えている。

同団体は現在、法人化を進めており、作品に気軽に触れてもらう場としての実店舗展開をはじめ、更に活動を充実させていく。

訪問　：令和元年5月7日

創業年：2017年
業種：工芸アクセサリーの製造、販売
本社所在地：福井県三方上中郡若狭町
代表者：飛永　なを
URL：https://www.facebook.com/wakasamono/

「関西おもしろ企業事例～企業訪問から見える新たな兆：KIZASHI～」のページはこちら
https://www.kansai.meti.go.jp/1-9chushoresearch/jirei/jireitop.html

お問い合わせ先

近畿経済産業局　中小企業政策調査課
TEL：06-6966-6057
MAIL：kin-chushokigyoseisaku@meti.go.jp