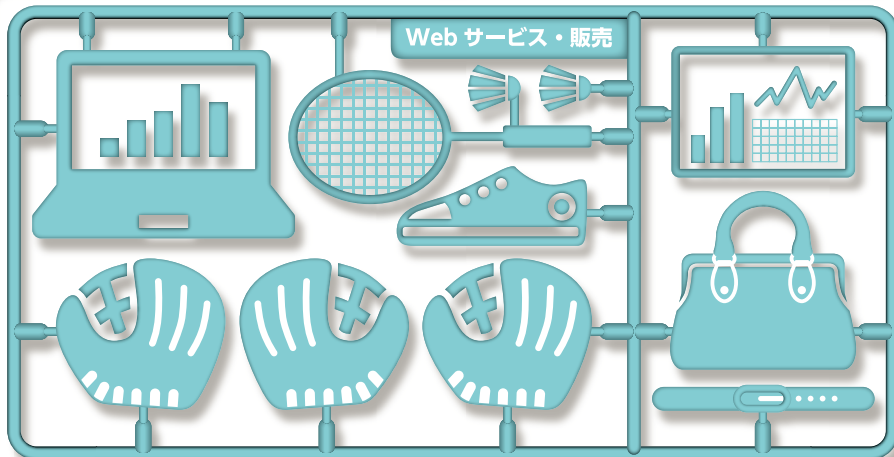
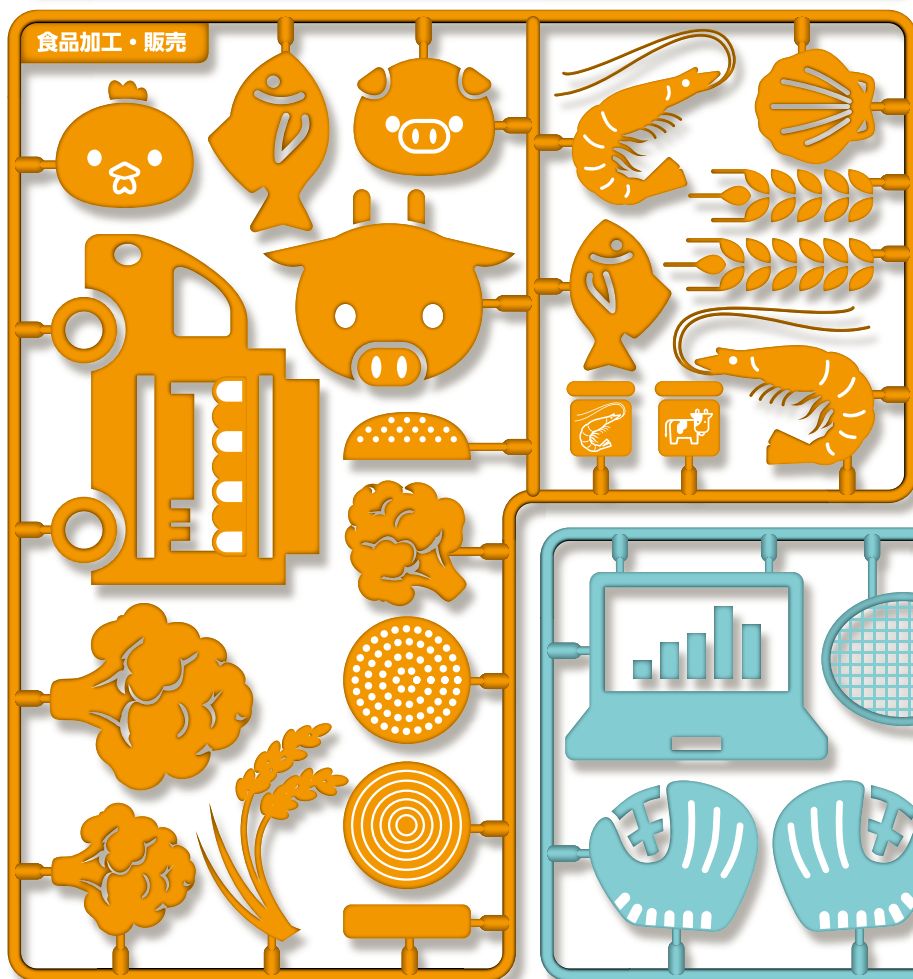
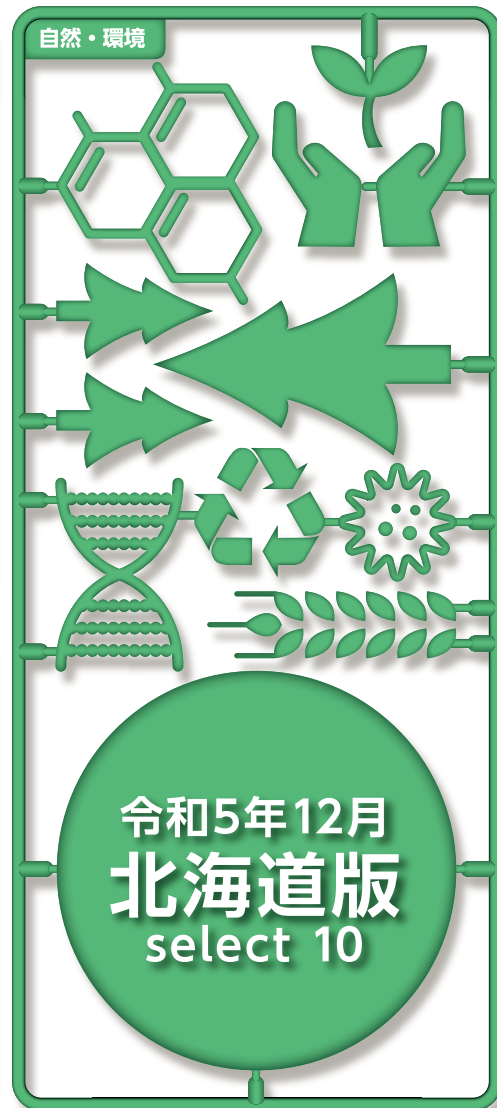
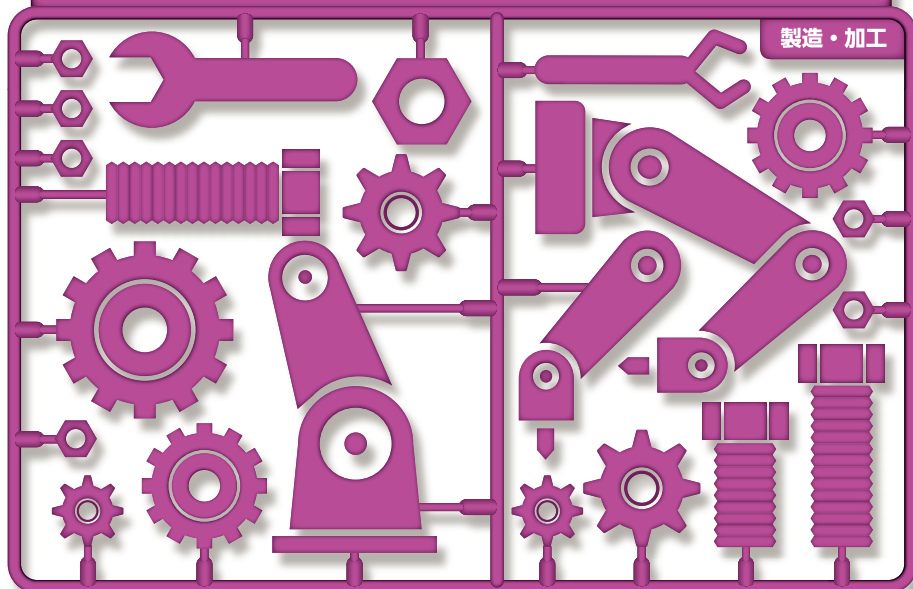


アイデア × ものづくり 補助金 = 事業の実現!

mono.ho

ものづくり補助金 成果事例集



アイデア × ものづくり 補助金 = 事業の実現!



はじめに

「ものづくり中小企業・小規模事業者」は、日本経済の屋台骨を支える存在として、地域経済の発展や雇用確保に大きな役割を果たしてきました。

一方で、人材不足や労働生産性の伸び悩み、さらには後継者不足といった問題も顕在化しています。中小企業・小規模事業者が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更(働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等)に対応するため、革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行う中小企業・小規模事業者の設備投資等の支援を目的として、いわゆる「ものづくり補助金」事業が平成24年度に創設されました。

本事業は事業の実施効果が非常に高いことから、広く中小企業・小規模事業者に取り組みされる事業として、現在まで継続されております。北海道中小企業団体中央会は、本事業の地域事務局として、北海道全域の中小企業・小規模事業者を対象に公募から採択、事業実施、そして事業化状況報告まで一貫して補助事業者の支援をさせていただきました。

この度、事業が完了した平成28年度から令和元年度(5次締切補助事業完了者)までの実施事業者を対象に、補助事業の取組内容、成果と今後の展開等を調査・把握し、その内容を内外に公表することを目的として、顕著な成果を上げた10事例を選定し、同事業成果事例集として取りまとめました。この成果事例集が、今後新たな試作開発や設備投資、販路開拓等にチャレンジしようとする中小企業・小規模事業者の皆様にとって参考になりましたら幸いです。

結びにあたりまして、本事例集作成にお忙しい中ヒアリング等にご協力いただきました掲載事業者様に厚くお礼申し上げます。

CONTENTS

ものづくり 補助金 成果事例集

製造・加工

- 01 (株)アイワード……………02
- 02 佐呂間開発工業(株)……………04
- 03 渡辺農機(株)……………06

食品加工・販売

- 04 (有)蝦名漁業部……………08
- 05 ビストロ ラ・ナチュール……………10
- 06 (株)MMCフードサービス……………12

自然・環境

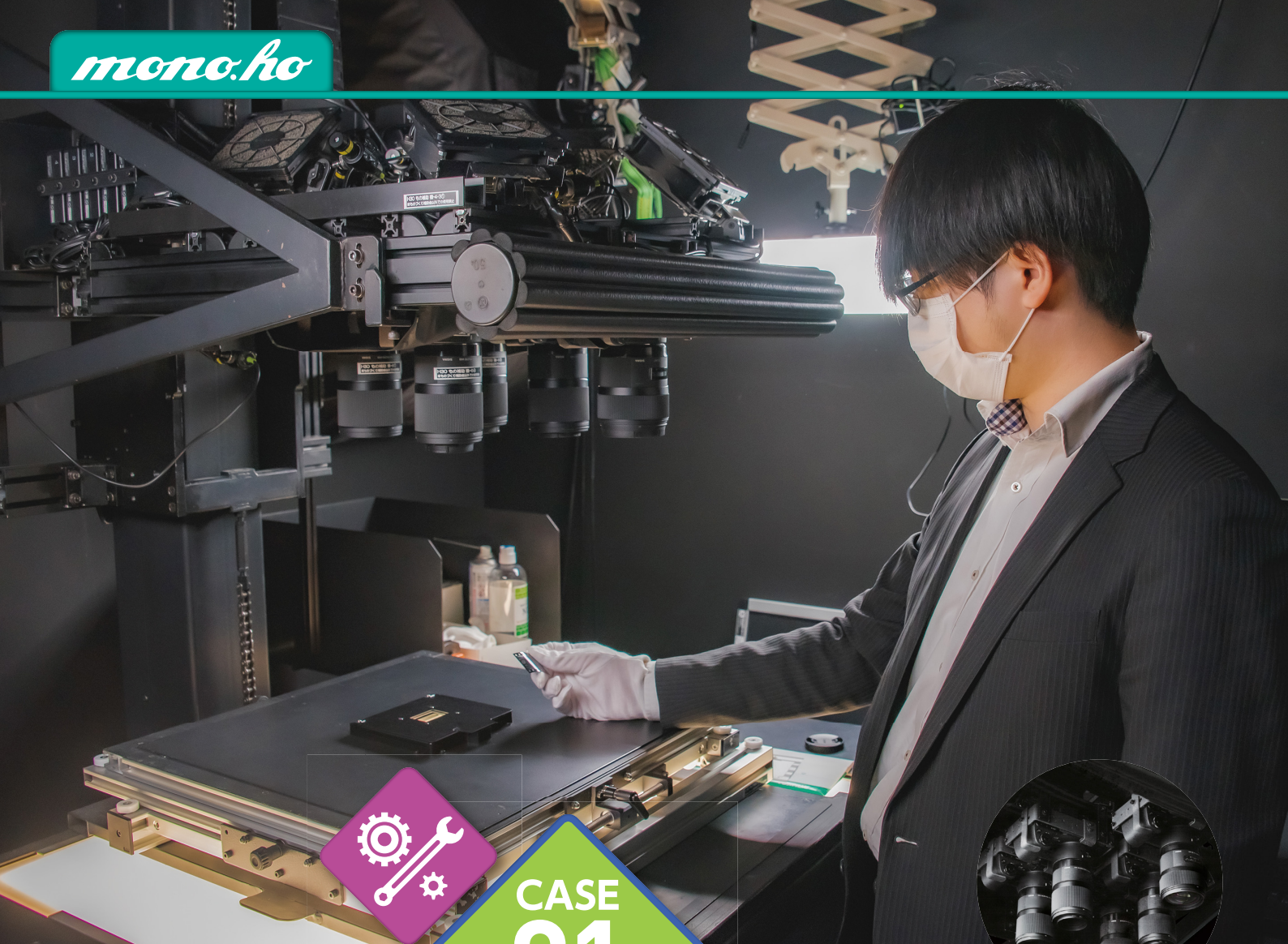
- 07 函館環境衛生(株)……………14
- 08 (株)雪研スノーイーターズ……………16

Webサービス・販売

- 09 (株)スポーツショップ古内……………18
- 10 ソメスサドル(株)……………20



令和5年12月
ものづくり補助金北海道地域事務局
北海道中小企業団体中央会



株式会社アイワード

事業計画名:

業界初! 1億画素の褪色復元機で
新市場を開拓し雇用を拡大する事業

カラー写真の色素は長い時間が経つと元の色と大きく変わってしまう。時間に応じて色が変化する過程を北海道大学と解明し、道総研と共同研究で開発した「アイワード・デジタルイズ・システム」は、科学的な根拠に基づいた褪色カラー写真の確かな復元を実現する。あらゆるサイズのフィルムを透過原稿として扱える各種カートリッジのほか、最大A0サイズの撮影ができる原稿ユニットを備え、マルチカメラ・マクロレンズを駆使し、1億画素以上の撮像を可能にしている

褪色したカラー写真の色を科学的に復元するシステムを開発し、札幌発の最新技術で色褪せていく世界中の貴重な写真を守る



コントロールパネルで照明位置のシミュレーションなどを行う。同システムは、手書きの原稿や画板に描かれたイラストなどあらゆるアナログ原稿のデジタル化(最適化)も実現する

札幌市の中心部・創成イーストに本社を構える道内印刷大手アイワード。本の印刷、製本などのブック印刷専業で、1ミリの超薄サイズから80ミリもある極厚本まで、あらゆる厚さに対応できる製本力が強みだ。また、美術書や写真

集、医学書に代表される精緻な高級カラー印刷でも高い技術力を発揮し、他社の追随を許さない。さらに自社開発ソフトと最先端の印刷機器を組み合わせた文字情報処理システムにより、膨大な名簿や会社情報の印刷を一元管理で行っており、企業名鑑や医学系出版社の専門書など、

何百、何千ページもの印刷物の製作を同社が一手に引き受けている。2017年には会社設立50周年を機に、石狩工場へドイツ製のAI搭載印刷システムを導入。色の具合をAIで調整し、写真印刷の仕上がりが向上するほか、新しいページを印刷するたびに印刷版を入れ替えて、印刷機を洗浄する作業も自動で行うなど、効率化とコスト削減につなげ、スマートファクトリー化を推し進めた。社員の4割近くが女性、1割近くが障がい者で、「性や障がいによる差別をしない」経営方針でも知られる。

本事業では、同社が長く研究を続けてきた独自のカラー写真復元技術をさらにブラッシュアップし、経年変化で褪色したカラー写真の色を科学的に復元するシステムの開発に成功した。

事業の背景

長年、研究を進めてきた
「褪色写真の復元技術」開発のゴールを目指して

印刷業界は高品質のカラー印刷物作成用に1950年代から印刷専用カラースキャナの導入が世界的に進められたが、21世紀に入ってフィルムカメラでの撮影からデジタルカメラによる撮影への転換が図られた。その結果、印刷専用カラースキャナの販売とサポートは世界的に中止され、アナログ原稿から高精度データを作成できる印刷会社は皆無に近い状況になった。カラーフィルム約80年の歴史の中で記録された数々のカラー写真という社会資産は、褪色という課題を抱えており、近い将来に色が失われる可能性が危惧されていた。

実施内容

道総研との共同研究で、業界初となる
「褪色写真復元機」の開発に成功

同社では2010年前後から、経年変化で褪色したカラー写真の復元と、アナログ原稿を高精度にデジタル化を可能にするソフトウェア、それを実装した専用機器の研究・開発を進めてきた。2015年に褪色写真の色を科学的に復元するシステム「デジタイズ・ワークフロー」の開発に成功し、元の色が分からない程の写真をかなり正確に復元できるようになった。

2019年、同社はデジタイズ・ワークフローをさらに改良・進化させるべく、本事業を活用し、道内中小企業の技術向上のための試験研究機関である道総研との共同研究で、業界初となる1億4680万画素の褪色写真復元機「アイワード・デジタイズ・システム」の開発に成功した。高画質、高品質の画像を得るために複数のレンズを同時に使用するマルチカメラを採用し、また、写真原稿への均一照明を実現するシミュレーションソフトを実装するなど、さまざまな角度からデジタル復元技術に磨きをかけてきた。



「本づくりに、あたりまえを超える驚きと感動を。」が同社のモットー。「アイワード・デジタイズ・システム」を駆使し、これまで数々の名作が生み出されている。一冊の本の隅々まで、知恵と技術が行き渡っており、画家、絵本作家、写真家、アーティストや出版社からの信頼も厚い

事業成果

褪色写真を科学的に復元する独自技術で、
新市場を開拓し需要を創出

アイワード・デジタイズ・システムの完成で、小型のポジフィルムやプリントの復元のみならず、大型のポジ・ネガ、絵画や書などの美術作品、古地図などを含む古文書など専門書の写真原稿製版にも対応できるようになった。また、印刷データだけでなく美術館・博物館で放映する4K、8Kの動画データの作成も可能になった。医学、芸術、考古、歴史、地理、建築などの分野で全国からの引き合いがあり、受注は増加傾向にある。2022年3月期には約6億円の売上高を達成する事業へと成長した。今後はPR活動にも力を入れ、海外からの受注も伸ばしたい考えだ。

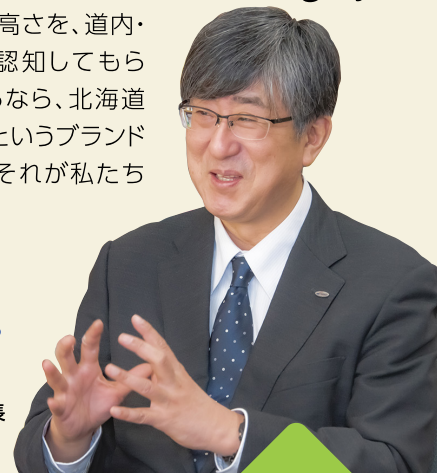
ひたむきに印刷に向かい、技術と品質を追求
得意な分野に力を入れ、顧客ニーズに応える

カラーのアナログ写真の時代は約80年間ありました。その間に撮られたカラー写真はどんどん褪色しています。あと50年、100年もしたら、色も形も完全に消滅してしまうでしょう。時間の猶予はもうありません。約80年のカラー写真の歴史をゼロにしているのか、この時代のカラー写真という社会資産をきちんと残さなくていいのか、という焦りが私たちにはありました。どうしたら色褪せたカラー写真を元通りの色に復元できるのか。最初は理科室の実験レベルの試みでした。それでも辛抱強く試行錯誤を繰り返すうちに、写真に残された色素の信号を読み取る方法にたどり着きました。そして、その方法をベースに北大、道総研と共同研究していく中で科学的な裏付けがなされ、現在、当社独自のカラー写真復元技術を確立することができました。歴史に残るような技術を開発できたと自負しています。

印刷業界は、技術面で取り残されると、あっという間に消滅してしまう状況にあります。常に危機感をもって、時代の流れを読み、顧客のニーズに合った高い技術力を磨き続けなければなりません。どこにも負けない技術力と品質の高さを、道内・国内はもとより、海外でも認知してもらい、「写真集や美術書を作るなら、北海道のアイワードで印刷したい」というブランドイメージを浸透させたい。それが私たちの夢です。



クリエイション部 画像チーム 部長
鍵谷 貴宏氏



株式会社アイワード

TEL.011-241-9341
FAX.011-207-6178
<https://iword.co.jp>



- 所在地：〒060-0033 札幌市中央区北3条東5丁目5番地91
- 代表者名：代表取締役社長 奥山 敏康
- 資本金：67,185千円
- 従業員数：240名（2023年7月現在）
- 創業：昭和40年（1965年）9月
- 事業内容：ブック印刷事業、情報処理・システム開発事業、褪色写真復元事業、年賀状事業



本社と石狩工場。奥山敏康社長は「北海道という地方の、決して大きくはない印刷会社だからこそできることがある」と話し、「小さいからこそ、大きな課題へ挑戦できる。今後世の中をアッと驚かせるようなブック印刷技術の研究・開発に努めたい」と力を込める



CASE
02
製造・加工

佐呂間開発工業株式会社

事業計画名：
生コン産廃のスラッジ粉を、生コン原材料に用いる
リサイクルコンクリートの製造・販売事業

生コンの製造工程の基本は、各材料を計量し、ミキサーで練り混ぜ、生コン車に積むというもの。リサイクルコンクリートの製造では、建築や解体工事の際に排出されるコンクリートのがれき（コンガラ）や、プラントや生コン車の洗浄排水によって発生するスラッジ水、スラッジ水の水分を切って沈降した固形分スラッジケーキを粉砕したスラッジ粉が原材料となる。これらすべての作業は、本事業で新たに導入した計量制御操作機器を含む全自動生産コンピュータシステムにより行われる。全自動ではあるが、職人による微妙な調整が必要で、経験がものをいう作業だ

バッチャープラントに「計量制御操作機器」を導入し、
廃棄物を原材料にしたリサイクルコンクリートを製造



プラントの頭脳部分であるコンピュータ制御室の計量制御操作機器からの遠隔指示により、プラントの上部から計量器（写真）に運ばれ、それぞれの材料が適切に計量され、下部のミキサに入れられ、練り混ぜられる

佐呂間開発工業は、1972年に生コンクリートの製造販売会社として創業。数年後、公共事業を中心とする土木・施設工事にも幅を広げた。生コンは1日960立方メートル製造できるプラントとミキサー車9台を所有。国道333号の新佐呂間トンネル（佐呂間一北見、4.1キロ）や旭野トンネル（佐呂間一遠軽、1.4キロ）の工事でも生コンを供給した。コンクリートの製造・

施工などに携わるコンクリート技士、コンクリート主任技士の有資格者5名のほか、既存のコンクリート構造物の劣化の程度を調査し、それに伴う補修や維持管理を行うコンクリート診断士の有資格者2名を擁しており、道東エリアの道路や橋梁など公共施設の補修管理・防災などに広く貢献している。土木事業では、道路や河川、港湾、農地などの工事に対応。牛舎や水産加工場など民間施設の建設も取り扱う。

本事業では、生コン産廃の“スラッジ粉”を原材料としたリサイクルコンクリートの製造販売事業の一環として、バッチャープラント（※）の「計量制御操作機器」を導入した。マイナスイメージのある廃棄物をプラスに利用することで、環境に優しい土木施工の普及・実現に資することを目的とした。

事業の背景

「いかに廃棄物を減らすか」
生コンスラッジの処分が長年の課題に

生コン産廃であるコンクリートガラは、さまざまな方法で粉砕・分級され、路盤材や埋め戻し材などにリサイクルされている。これに対し、生コンプラントや生コン車を洗浄した際に発生する「生コンスラッジ(スラッジ水、スラッジケーキ、スラッジ粉)」の再生利用は、ほとんど進んでいないのが現状だという。

同社では、老朽化したバッチャープラントの建て替え計画を進めているところで、既存システムの置き換えの一環として本事業を活用し、生コンスラッジを独自の処理方法でリサイクルするエコプラントの開発を目指した。

生コンスラッジを原材料にしてのリサイクルは、道内では初の試みであり、生コン産廃の処理に対する考え方や取り組みを変える契機にしたい、業界全体の意識改革を促したいとの強い思いがあった。

実施内容

プラントを管理するコンピュータ制御室に、最新の計量制御操作機器を導入

バッチャープラントのリニューアルに際し、プラントの頭脳部分であり、どんな材料をどれだけ量を使って製造するかなどを管理するコンピュータ制御室に、最新型の「計量制御操作機器」を導入した。生コンスラッジを独自の方法でリサイクルする仕組みに欠か



せない設備であり、廃棄物を一切発生させないで「リサイクル」「リユース」「リデュース」の環境3Rを実現するエコプラントの実現と目標達成に大きな威力を発揮している。

スラッジ粉など生コンスラッジの処分は長年の課題だった。完全リサイクルという形で新しい製品・リサイクルコンクリートとしてよみがえらせる。これまでの常識をくつがえすプラントが完成した

事業成果

革新的な取り組みとして、スラッジ粉を原材料にしたリサイクルコンクリートの製造に成功

本事業を活用し、同社が実現したのは、スラッジケーキを破碎乾燥したスラッジ粉を原材料に、リサイクルコンクリートとして100%再利用するエコプラントだ。できあがった製品の試験結果は、通常のコンクリート材料と同等のもので、“普通”に使える脱炭素社会の基盤材料になり得る性能・品質であるが、JIS規格をはじめとする基準類、法体系の課題から、建築物の柱など主要構造に適用することができない。規格外のコンクリートも適用できる舗装ブロックの敷設工事など、直販で販路拡大に向けてのPR活動に力を入れ、積極的に実績を積み重ねていくことで、リサイクルコンクリートの普及に努めている。

同社は、生コン産廃としてしか取り扱ってこなかったものを、環境負荷を低減する製品として活用できるようになったことは大きな革新であり、自分たちの取り組みが社会、環境につながっていると実感している。

プラントの建て替え、刷新により、普通コンクリートの製造も含む全体の生産の継続性担保や生産効率の向上、コストダウンも図られた。

VISION

当社は創業から50年と少しが経過しましたので、百年企業に向けて、ちょうど折り返し地点を過ぎたところと言えます。流行に左右されず、社会にとって大切だと思う生コンクリート事業、土木事業を2本の柱として、真っ直ぐに、正直に、この道を歩いていく所存です。

コンクリートは高強度で耐火性や耐水性も高く、安心・安全な社会の維持に欠かせない素材・材料です。生コンは日本産業規格(JIS)により、原材料と水を混ぜ合わせてから90分以内に納入しなければなりません。地震や大雨で土砂崩れなどの被害があると、河川や道路の復旧で生コンが必要になり、素早い対応を求められます。近年、公共事業が削減される中、全道各地で生コンクリート製造工場の閉鎖が相次いでいますが、道東エリアで生コンの空白地帯を出さないよう、高品質なコンクリート製品を社会インフラ整備に提供し続けていくつもりです。地域から必要とされる企業であり続けたいです。

生コン業界・土木業界の一番の課題は、担い手の確保です。会社は、人こそすべてです。働きながら専門知識を学び、資格も取得できたり、機械操作で行うコンクリート製造といった女性でも取り組みやすい業務もあるなど、実際の現場の仕事をPRし、イメージアップを図っていきたい。また、どうしたら気持ちよく働いてもらえるか、働き手にとって満足度のある業務内容を提供することを大切にしていきたいと考えています。

生コン業界・土木業界の一番の課題は、担い手の確保です。会社は、人こそすべてです。働きながら専門



代表取締役会長
中原 敏晃氏

地域の社会インフラを支え、守り抜いていく
「会社は人こそすべて」社員最優先の経営を

佐呂間開発工業株式会社

TEL.01587-2-3201
FAX.01587-2-3209
<https://saroma-kaihatsu.com>

COMPANY DATA

- 所在地：〒093-0504 佐呂間町字西富108番地
- 代表者名：代表取締役会長 中原 敏晃
代表取締役社長 岸 純太郎
- 資本金：2,000万円
- 従業員数：18名(2023年12月現在)
- 設立：昭和47年(1972年)11月
- 事業内容：生コンクリート製造販売、土木工事、管工事

※バッチャープラント
生コン工場の高い建物をバッチャープラントと呼ぶ。生コンの材料はまずバッチャープラントの上部に運ばれ、計量されてからミキサーに入れられ、練り混ぜられて、最後は生コン車(ミキサー車)まで下りてくる。大きな“かき氷器”をイメージすると分かりやすい





CASE
03
製造・加工

渡辺農機株式会社

事業計画名：
新型プレスブレーキ導入による
生産性向上および大型農業機械製造事業

プレスブレーキは、曲げ加工に使われるプレス機器。シンプルな「曲げ」だけでなく、立体的な部品を成形することも可能だ。今回導入した最新型のプレスブレーキは、作業時間全体の3分の1ほどを占める段取りの中でも重労働で、経験も必要になってくる金型交換を、従来機に比べ、より早く、楽に、正確に、そして、安全に行えるようになっている



鋼板を曲げ加工する最新のプレスブレーキを導入し、業務の効率化・高度化を進め、生産性・品質向上を実現



新たに導入したプレスブレーキで曲げ加工された板金加工部品。このプレスブレーキには使いやすさを追求した操作盤など、非熟練者でも取り扱やすい各種システムが搭載されており、人手や熟練者不足、変種変量生産への対応といった顧客の課題にも応える

明治末期・木製の臼の製作に始まり、2024年に創業116年目を迎える渡辺農機。農業とともに歩み、「人が育ち、人に喜ばれるものづくり」を通して、地域と農業に貢献していくことをモットーに、米粉、麦、豆、ソバ、なたねなどの乾燥施設で使用する粗選機、昇降機、フローコンベア、オーガホッパーなどの農業機械の製造・販売を行っている。「施設にあわせてイメージオーダー」を掲げ、大手メーカーではできない、顧客

同社の主力商品の一つである粗選機。米、麦、豆、ソバなどの乾燥施設で、乾燥機から排出される粉の中に混入している稲ワラや木片、泥、石などを取り除く機械



の細かなニーズに応えながら、独自の技術とものづくりへの飽くなき挑戦心により、オンリーワン・ナンバーワン製品を日々生み出し、道内のみならず本州からの引き合いも強い。同社の農業機械に使用する板金加工部品は、多種多様の「曲げ加工」が必要になるが、作業者の負担が大きい曲げ加工は製造工程の中で特にボトルネックとなっており、その解消が喫緊の課題であった。本事業では、曲げ加工の工程に最新のプレスブレーキを導入することで、業務の効率化・高度化を進め、加工時間を短縮し、作業精度を上げるなど、生産性・品質の向上を図った。

事業の背景

農業機械に使用する板金加工部品、「曲げ加工」のボトルネック化が大きな課題に

各種農業機械の板金加工部品の製造工程で、積極的な設備投資により金属板の切断工程の効率化に成功したが、次工程である「曲げ加工」がボトルネックとなってきた。曲げ加工は、重い金型を交換する重労働や、単純作業を正確に繰り返し行う必要があり、また、加工中に曲げ方向・順番を間違えるヒューマンエラーの可能性もあるなど、作業者の負担が大きい作業といえる。そこで、曲げ加工にかかる負担を軽減し、効率的な生産体制を構築すべく、製造ラインにおけるボトルネックの解消が課題となっていた。

実施内容

ボトルネック工程の解消を目指し、最新の曲げ加工機「プレスブレーキ」を導入

ボトルネックであった「曲げ加工」で使われるプレス機器「プレスブレーキ」を、安全性、操作性、作業性、機能性などに優れた最新式のものに切り替えた。従来機と比較し、駆動スピードの高速化や金型交換時間の短縮、曲げ補正時間の短縮、大物加工の省力化などを実現する機能が搭載されており、さまざまな角度から生産性の向上や労力の削減につながる事が期待された。



幅広い曲げ加工に対応するコマツ産機のプレスブレーキ「PVS」シリーズを導入。高速・高精度・省エネを実現し、高い繰り返し精度で生産性を大幅な向上が見込めるのが、PVSシリーズの特徴だ。同社では、粗選機の荷受部パーツや、穀物の荷受に使う機械「オーガホッパー」の荷受ホッパー部パーツの製作ほか、〈深曲げ加工〉や〈大物加工〉にも活用している

事業成果

課題を克服し、生産性や品質の向上、労力の軽減・削減、技術承継などを実現

曲げ加工・工程にかかる段取り時間、加工時間を大幅に短縮できた。金型の交換時間は従来5分以上かかっていたものが、約1分で完了するなど、作業によっては想定以上の効果が得られた。同社の主力商品の一つである粗選機の荷受部の製作は、これまで1台完成させるのに約4時間かかっていたが、新型プレスブレーキ導入後は約2時間と半分の時間で完成させられるようになるなど、全体の労働生産性が大きく向上した。また、曲げ加工の精度が格段に上がったことで、従来であれば溶接を必要とする箇所が減り、商品の品質向上にも寄与している。さらに、プレスブレーキの安全性や操作性の向上により、熟練の製造担当者だけでなく、経験年数の少ない非熟練者でも使いこなせるようになったことで、熟練者不足や技術承継・育成の面でも効果を発揮している。今後は、新型プレスブレーキの活用により短縮した製造時間を使い、需要が増えている大型農業機械の製造や新製品の開発にも力を入れていく考えだ。

社員とともに成長、変化する会社づくりで、ものづくりへの誇りと挑戦を、次の百年へ

創業者が初めて収穫したお米から籾殻を取り除く「籾摺白(もみすりうす)」を作ったのは、1908年のことです。コンピュータもない時代、ゼロから手作業でさまざまな型を作って組み合わせることから始まり、職人の技を受け継ぎながら地域の農業を支えるべく農業機械の開発・製造に力を注いできました。田畑を見ながら生産者の声にじっくり耳を傾け、農作業の現場で“本当に役立つもの”をと工夫を凝らす。お客さまがぼんやりと思い描く夢のような段階でも、決して「できない」と言わないのが、創業時から続く当社のものづくりの信念です。どうにかできないか考え抜き、とりあえず試作から始めてみる。これは、小さい会社だからこそできることだと思います。小さくても、強い会社を目指して、一歩ずつ歩んできました。今後も長い伝統の中で築き上げた匠の技に、その時代の最新の技術も取り入れながら、縁の下で地域の、そして北海道、日本の農業ともものづくりを支える会社として、次の100年に向かって挑戦していくつもりです。

ものづくりは、人づくりです。何よりも人材を育成することが重要です。当社は社員とともに変化、成長してきた会社です。これからも社員が声を上げやすい環境、居心地の良い職場を整備することに注力し、社員がやりがいと誇りを持って働ける会社づくりを目指します。



VISION

代表取締役 渡邊 幸洋 氏



渡辺農機株式会社

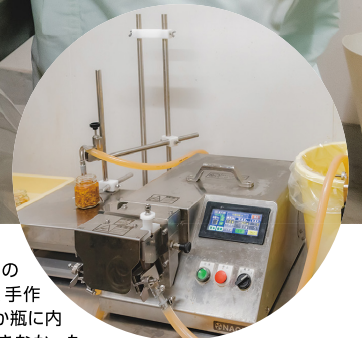
TEL.0166-74-3801
FAX.0166-74-3800
<http://watanabenouki.co.jp/>



- 所在地：〒078-8271 旭川市工業団地1条2丁目3-41
- 代表者名：代表取締役 渡邊 幸洋 以下1名
- 資本金：4,980万円
- 従業員数：18名 (2023年10月31日現在)
- 設立：昭和37年 (1962年) ※創業は明治41年 (1908年)
- 事業内容：農業用機械器具などの製造・販売、仮設足場の組立・解体



渡邊幸洋社長は5代目。2008年の社長就任以来、優れたビジネスプランと経営手腕により赤字体質を脱却し、同社の持続的な成長をけん引している。2023年には執筆・講師業、経営コンサルタント業を行う個人事務所を開設し、初の著書となる「マネジメントを楽にするゆるリーダーシップ」(ぱる出版)を発売した



主力商品の一つである「甘えび油」の充填作業の様子。充填機の導入前、手作業では1時間に60個しか瓶に内容物を詰めることができなかったが、充填機を使うことで1時間に700個の作業を行うことが可能になった

有限会社 蝦名漁業部

事業計画名：
日本一の羽幌産甘えびを
最高の鮮度で加工するための機械設備導入

新工場に充填機や電気乾燥機など、6つの新設備を導入し、生産能力の向上、生産アイテムの拡充など生産体制を強化

甘えび水揚げ日本一の留萌管内羽幌町で、えび籠漁船「第51高砂丸」船長の蝦名弥さんが社長を務める「蝦名漁業部」。妻の桃子さんがえびの商品開発を担当し、2014年に出品した「酒蒸し甘えび」が首都圏の百貨店で人気を呼び、優れた道産加工品を認定する道の「北のハイグレード食品+」にも選定された。通販も手掛けるが、「商品をきっかけに羽幌に来ていただいて、本当に獲れたての甘えびを食べてもらいたい」という思いから「足を運んでもらえる場」として、2017年に甘えび漁師の直営店「甘えびファクトリー」を開店。現在は看板商品の酒蒸しのほか、甘えびラスクやオイル漬けなど約40種類の商品を取り扱う。えびのうま味を最大限に引き出す絶妙な

さじ加減は、漁師の妻の桃子さんならではの技。商品はイオンやコープさっぽろのギフト商品として採用されており、シーズンには1カ月で1万箱の購入がある。漁業者自らが加工や販売まで手掛けるケースは珍しく、全道から注目を集めている。

本事業では、新工場建設にあわせて、6つの食品加工機械・機器を導入し、生産能力の向上や生産アイテムの拡充を図り、えび加工事業の競争力の一層の強化を目指した。



本事業で導入した食品加工機械・機器を用いて開発・製造された商品の数々

事業の背景

甘えび漁師の直営店を併設する
新工場建設に向けた設備投資を決定

同社は漁獲から加工、販売までを担う6次産業化に取り組み、甘えびの加工と販売を行ってきたが、2017年4月までは羽幌町の公共施設である漁村環境改善センターの加工室を借りて製造にあっていた。しかし、蝦名弥・桃子さん夫婦の「漁師飯の視点で新商品をどんどん開発し、漁師だから知っている甘えびのおいしい食べ方を発信するお店をつくりたい」との思いから、6次産業化促進を掲げる町の補助金も活用し、自前で工場兼直営店の建設を決意した。それにあわせて、本事業を活用し、新工場に各種食品加工機械・機器を導入することで、加工事業の製造能力と競争力の強化を目指した。

実施内容

生産能力・体制の強化、新商品の開発を図る目的で、
6つの食品加工機械・機器を導入

本事業では、2016年の新工場の建設にあわせて、①瓶などの容器に液体・粘体を一定量投入する「充填機」②充填後の容器のキャップを閉栓する「キャッパー」③水分含量の多い食材から水分を抜いて乾燥させ、味、食べやすさ、色味など食品としての付加価値を高める「電気乾燥機」④熱風と蒸気を利用して蒸す、焼く、煮る、炒める、茹でる、揚げるなどの調理を一台で効率よく行える「スチームコンベクションオープン」⑤バゲットなどを食べやすい厚みにカットできる「パンスライサー」⑥食材を粗く、また細かく粉碎したり、パウダー状にしたりできる「フリースピードミル」という6つの食品加工機械・機器を導入した。従来商品の生産能力の増強に加え、新たに5つの常温商品の開発が手掛けられ、商品力強化も図られた。

看板商品である「甘えび酒蒸し」の製造にも、新たに導入された電気乾燥機が使われている。また、一般的には「えび風味」にするための「えびパウダー」は、身を抜いた後の頭や殻などを乾燥して作るが、蝦名漁業部では、一度酒蒸したえびを丸ごと乾燥させてから粉末にしたえびパウダーで、甘えびのラスクやフレークを作っている



事業成果

5つの新商品の開発に成功、生産量の増大や
加工工程の歩留まり向上、雇用拡大にも貢献

新たに導入された食品加工機械・機器を使って、①甘えびラスク ②甘えびのオイル漬け ③食べる甘えびラー油・パスタソース ④甘えびドライパスタフレーク ⑤甘えび油、の5つの新商品の開発に成功した。5つとも現在まで続く人気商品に成長したが、甘えび油をベースにOEMで、こだわりのコーヒーや調味料、食材などを扱う小売店舗「カルディ」から委託されて作った「万能香味えび油」は、テレビの朝の情報番組や、YouTubeなどで芸能人に紹介されたことで販売数が激増するなど大きな影響があり、大幅な売り上げ増加につながった。また、幅広い商品展開で、道内外に販路が広がり、着実に6次化漁業会社として実績を積み重ねている。

また、新工場の完成と新たな食品加工機械・機器の全面稼働により、全体の生産性向上と職場環境の整備に向けた取り組みも加速し、生産量の増大や加工工程の歩留まり向上、地元雇用の拡大にもつながるなど、生産能力・体制と加工事業の競争力の強化を実現した。

20代半ばで漁師の妻になりました。午前3時の羽幌港で漁から戻ってきた夫を出迎え、えびの箱詰め作業を手伝っている時、さびれたマチだと思っていた羽幌にこんな元気な場所があるなんて、とその活気に感動しました。でも、漁業は自分たちで値段を付けることができない世界です。燃料や資材が高騰しても、えびの値段は変わりません。このままでは、漁師の生計が成り立たなくなるし、若い漁師も夢が持てなくなると危惧を感じました。そこで、日本一の甘えびを加工して、その味を全国に届け、本物の甘えびのおいしさを知ってもらうことで、甘えび自体の価値が上がれば、羽幌の甘えび漁師みんなが喜べると思いました。また、加工の仕事は子育て中でも都合に合わせた勤務ができるので、若い漁師の奥さんの雇用の場にもなると思っています。これが蝦名漁業部を立ち上げたきっかけです。これまでも、これからも、漁師だから知っている甘えびのおいしい食べ方を発信できる商品であること、そして、漁師やその家族が食べて本当においしいと思える商品であることに徹底的にこだわっていきます。

私たちの次の目標は、「甘えびファクトリー」を全道、全国のみなさんに愛される観光拠点になるよう育てていくことです。地域と連携して、町の賑わいづくりに

も貢献していきたい。甘えびを求めてたくさんの方が町を訪れてくれたなら、なにより漁師の励みにもなると思います。



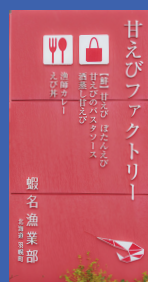
専務取締役 蝦名 桃子氏

有限会社 蝦名漁業部

TEL.0164-68-7777 FAX.0164-68-7380
https://amaebi.life

- 所在地：〒078-4121 羽幌町幸町57番地
- 代表者名：代表取締役 蝦名 弥
- 資本金：300万円
- 従業員数：13名（2023年11月30日現在）
- 設立：昭和47年3月
- 事業内容：漁業（エビ籠漁）、水産加工業、飲食店（甘えびファクトリー）の経営及び運営

COMPANY DATA



日本海オロロンライン（国道232号線）沿いに立つ甘えびファクトリー。「漁師の店といえばプレハブで大漁旗を掲げ「いらっしやい」というイメージだけど、そうではない店にしたいな」と蝦名桃子さん。スマートなデザインの「蝦名漁業部」のロゴマークから、間接照明の店内、商品の品ぞろえやパッケージまで「できるだけおしゃれに」とこだわっている





導入したキッチンカー「ナチュラル号」は、2021年10月に行われた鉧路市（春中まつり）で初めて営業を開始した。この日提供されたメニューは、道東・地元産のチーズやジャガイモ、ホエイ豚、牡蠣、パプリカなどを使った「チーズフォンデュ」と、鉧路産ゆめいちごソースと根釧牛乳を使った「フレンチトースト」など。キッチンカーではあまり見かけないこだわりの逸品を求めて、ファミリー層を中心に長い行列ができた

Bistro La Nature

(ビストロ ラ・ナチュラル)

事業計画名:

販路拡大でV字回復を目指す、
新規キッチンカー事業

コロナ禍での外食控えを背景に、調理設備を備えたキッチンカーを導入 創意工夫を凝らしたメニューの数々で、 店舗の売り上げ減少からV字回復

鉧路公立大の近く、住宅街の一角にたたずむ「ビストロラ・ナチュラル」。同店は、道内各地のホテルで21年間勤めたオーナーシェフの嶋倉直映さんが2011年に開いた、1、2階に22席ある小さなレストランだ。食材は鉧路近海の魚や別海産チーズなど「地産地消」を基本に、パスタやドリア、学生や女性に人気のハンバーグロコモコ、週替わりランチ、シェフお任せのフルコースなど豊富なメニューを揃える。フレンチの技法を取り入れ、手間ひまかけて作る洋食は洗練された味わいだ。カップルや仲間同士だけでなく、一人客や家族連れでも気兼ねなく思い思いの時間を過ごせるよう嶋倉さんやスタッフが朗らかにもてなす。明るい雰囲気魅せられた常連客はもちろん近所の人たちも気軽に足を運び、店はいつも活気に満ちている。嶋倉さんは「『ビストロ』という言葉は格式が高いと思

われがちですが、本来は食堂や居酒屋みたいな意味。気軽に寄ってほしい」と話す。

新型コロナウイルス感染拡大の影響で2020年春に緊急事態宣言が出てから、外出や営業の自粛で飲食店は大きな打撃を受けた。同店も例にもれずコロナ禍で客足が激減した。本事業では、自動車内のキッチンで食事を調理・販売できるキッチンカーを導入。店舗営業とは別に移動販売部門を立ち上げ、コロナ禍で需要が増えた持ち帰りを強化し、販路拡大や売り上げアップを目指した。



嶋倉オーナーは「移動販売は売り上げが出なければ、単にコストがかかるだけという恐れもある。『ここでしか買えない』という商品の工夫、他のキッチンカーとの差別化が必要です。ナチュラル号で販売しているのは、プロの料理人がロジカルにレシビ化したメニューです。レシビに忠実に調理すれば、ビストロの味がそのままできあがります。味では、絶対に負けない自信があります」と話す

事業の背景

新型コロナで客足・売り上げ減の大打撃、
移動店舗のキッチンカーに活路

同店は年間50回以上、野外イベントなど催事にも出店しており、イベントのコンセプトに合わせたテイクアウト向けメニューの開発やポップアップ運営などかなりの経験値を積んでいた。そんな中、2021年5月、新型コロナウイルスの感染急拡大を受け、同店は毎月の売り上げが感染拡大前の3分の1に激減した。嶋倉オーナーは、ピンチをチャンスに変えるべく、催事出店の経験を活かせる移動店舗「キッチンカー」に活路を見出した。人が集まるところにお店ごと移動できるのが大きなメリットで、環境の変化に対応しやすく、将来的にコロナ禍が落ち着いた後も十分売り上げを伸ばせるビジネスになると見込んだ。

実施内容

冷蔵庫やガスコンロ、グリルプレートなど
厨房施設付きのキッチンカーを導入

2021年10月に厨房施設付きのキッチンカーを導入し、屋外での飲食やテイクアウトの利用をターゲットに移動販売事業をスタートさせた。使用した車種はスズキ自動車の「キャリィ(660cc)」。札幌市でキッチンカーを製造する事業者へ依頼し、荷台部分を改造。外観はピンクのツートンカラーで、室内には冷蔵庫や食品保存庫、ガスコンロ、グリルプレートなどを積んでいる。自家発電機を搭載しているため、電気がない場所でも営業できる。

キッチンカーの名称は「ナチュラル号(GO)」とし、「ナチュラルがあなたのところに行く」という意味合いを持たせた。コンセプトは、プロの料理人が作るお店の味を気軽に楽しんでもらうこととした。併せて、他キッチンカーと差別化した、同店ならではのメニューを完成させるとともに、仕込みや調理工程をマニュアル化し、店の味をキッチンカーで簡易的に提供できる仕組みをつくり上げた。

事業成果

遠征で客層拡大、コロナ禍もポストコロナも
売り上げ増で、逆境からのV字回復

どこへでも移動できるフットワークの軽さを活かし、市内各スーパーやドラッグストアの駐車場、各種イベント会場など釧路市内の広範囲で出店。「3密」回避で高まる中食需要に対応しながら、巣ごもりでもおいしいものを食べたいとの需要にマッチし、一気に売り上げを伸ばした。多彩なオリジナルメニューの中でも、釧路のご当地グルメをもとにした「ザンタレバーガー」は1日に600個売れたこともある大人気看板メニューに成長した。SNSや口コミで評判が広がり、市外への出店依頼も舞い込むようになった。

実店舗の営業にコロナ禍の逆風が吹き続ける中であっても、新事業の開拓で影響を最小限に抑えることができた。コロナが落ち着きつつある現在も、催事出店への引き合いは強く、目減りした売り上げを補うだけでなく、赤字からのV字回復を実現した。



「ナチュラル号」の看板メニュー、釧路ザンタレバーガー。鶏モモの一枚肉を揚げ、甘酢タレをかけてパンで挟んだ一品



料理は、肩肘張らず、美味しく、楽しく、味わうものです。私は、食で人を幸せにしたいと料理の道に進むことを決

意しました。それは今も変わりません。お客様に自分の料理を笑顔で喜んでもらえたときに、何よりやりがいを感じます。いい食材を仕入れておいしい料理をつくるのは当たり前のもので、お客様がリラックスして食事を楽しみ、心から満足できるひと時を過ごせたなら、料理人としてそれに勝る喜びはありません。

「ナチュラル号」は、新型コロナの影響で来店客数が減少したこともありますが、キッチンカーがあることで、お客様のところへ自分から行けるようになる。屋外のキッチンカーなら、コロナ禍でもお客様の喜ぶ顔が見られる。そんな思いで始めた新規事業でした。おかげさまで、ナチュラル号の出店スケジュールを逐一お調べになって、いつも買いにきてくださるファンの方も増えてきました。キッチンカーは、お客様との距離が近く、反応がダイレクトに分かるのがうれしいですね。

店舗と移動販売は両輪です。ビストロ ラ・ナチュラルも、ナチュラル号も、小さい子どもからお年寄りまで、幅広い世代の皆さんに愛されるよう励んでいきます。

オーナーシェフ 嶋倉 直映 氏



Bistro La Nature (ビストロ ラ・ナチュラル)

TEL・FAX.0154-35-1669

<http://www.bistro-la-nature.com/>

- 所在地：〒085-0061 釧路市芦野5丁目27-18
- 代表者名：オーナーシェフ 嶋倉 直映
- 資本金：0円
- 従業員数：1名(2023年12月現在)
- 設立：平成23年(2011年)12月
- 営業時間：月～日 11:00～14:00、18:00～21:00
- 定休日：不定休

※キッチンカー「ナチュラル号」の稼働予定・時間などのスケジュールは、ビストロ ラ・ナチュラルのホームページ内Weblogにて公開。

COMPANY DATA



店舗前に設置された冷凍自動販売機も、コロナ禍での売り上げ低迷を補うツールとして導入したもの。現在は自家製スイーツ(バナナアイス、クレープやフロマージュテリーヌ、カスタードやチョコレートなど5種のワッフル)とシェフ特製ローストレッグが販売されている。嶋倉オーナーは「コロナ禍が落ち着いてからも売れ行きは順調で、地域の子どもたちがよく利用してくれているのがうれしい」と話す。



野菜を瞬時に冷却できるサラサラの氷を作るフレーク製氷機を導入。薄い粒状なので輸送時にブロッコリーを傷めるリスクの低減を実現。製氷能力は1日3トン。氷ができるとすぐに下層に設置した冷凍庫に貯蔵され、随時ブロッコリーの氷詰めが可能となった

株式会社 MMCフードサービス

事業計画名：
ブロッコリー集荷・仕分・梱包・出荷における
一貫したコールドチェーンの形成による商圏の大幅な拡大



北海道産ブロッコリーの販路拡大を目指し、 一貫したコールドチェーンを構築 高鮮度の保持を実現し、国内販路の拡大を実現

株式会社MMCフードサービスは、「北海道から食の未来と活力を」をテーマに掲げ、「農・水・畜」の幅広い食材を取り扱い、パッケージングから物流、配送までを行なっている。特に物流配送部門では、常温・冷蔵・冷凍の3温度帯の物流センターを持ち、調達物流から店舗物流、宅配物流まで対応。食材にとって最適な温度帯を保ち、最適な状態で出荷できる体制を整えている。生産者の商品と物づくりの思いを預かり、消費者へ常にベストな状態で届けられるように日々腐心している。

同社で力を入れているのが、近年需要が増加している北海道産ブロッコリーの販路拡大であった。しかし品質保持の課題により、北海道から中部以西への供給量が安定

せず、物流を確保できていない状況にあった。これを解決するために、本事業にて製氷機を導入。集荷から仕分や梱包、出荷までの一貫したコールドチェーンを構築した。これにより作業の省力化と高品質・高鮮度保持を実現し、安定した供給量の確保と国内販売エリアを拡大することで、事業収益の向上を図った。

千歳市長都地区の「けーあいファーム」の酒井さん。同社がブロッコリーを手がけた当初からの担当であり、こだわりを持った質の高い商品を提供してくれる心強いパートナーである



事業の背景

西日本のスーパー等へ販路を拡大するため商品の冷却や輸送時間増加への対策が必要となった

これまで集荷したブロッコリーは入荷時に速やかに冷蔵庫に入れて5時間以内に10度以下まで冷やし込んでいたが、冷却に時間がかかり、対応できる数量にも限界があった。さらにスペースの制約で、トリミングや外部から購入した角氷を使った箱詰め作業を常温の作業場で行なっていたため、農産物の品質の劣化につながっていた。尖りのある角氷は輸送中に商品を傷つけるなど長時間の輸送に対する懸念材料でもあった。

営業面でも、コロナ禍の影響で首都圏のスーパーなどの取引が不安定となり、これまで納入希望のあった関西圏など中部以西に早急に販路を拡大する必要があった。輸送時間の増加に対応するために早急なコールドチェーンの導入が求められていた。

実施内容

入荷・仕分・梱包・出荷までを冷蔵で行う一貫したコールドチェーンを導入

本事業にて、製氷機・製氷機用冷凍機・貯氷庫を新たに導入。既存の冷蔵エリア内に一体整備することで、入荷・仕分・梱包・出荷までのコールドチェーンを実現した。製氷機は食材を瞬時に冷却できるフレイク製氷機を採用。サラサラとした薄い氷は採れたての野菜をみずみずしいまま保冷し、商品へのダメージも最小限に抑えた。

また、専門家を招聘し、本事業で実現する一貫した温度管理を行うコールドチェーンの整備に必要な各工程における衛生・品質管理についての勉強会を計4回実施。さらに、顧客満足度の調査と新規顧客へのPRを兼ねて、角氷とフレイクアイスの2種類の氷を発泡スチロールに入れたブロッコリーのサンプルを既存顧客や新規顧客見込み先に送付し、商品の鮮度保持状況や外見についての意見収集を行った。

事業成果

高鮮度を保持しながら作業の省力化も実現 販路拡大と事業収益の向上を達成

本事業によるコールドチェーンの構築により、ブロッコリーの冷やし込み時間は12時間から4時間に短縮、入荷から氷詰めまでの作業時間は24時間から8時間に短縮。作業人数も10ケースあたり4名から2名に削減することができた。鮮度保持日数も3日から4日へ拡大し、西日本エリアへの発送が可能となった。高品質・高鮮度保持と作業の省力化を実現し、安定した供給量の確保と国内販売エリアの拡大により事業収益の向上を図ることができた。

今後は今まで対応できていなかった中部以西のスーパーや大手八百屋との取引の拡大を目指していく。さらに新規顧客に対しては、他の農産物や果樹などへの取り扱い品目を広げて行く道筋が整った。



コールドチェーンの導入により、年間のブロッコリー出荷可能量は2,000ケースから21,000ケースへと大幅に増量。全国へと出荷する体制を構築することができた

北海道の豊かな恵みと生産者の思いを最適なかたちで全国へ届けられるプロフェッショナルへ

2019年に発生した新型コロナウイルスの流行は、私どもの仕事にも大きな影響をもたらしました。ここ千歳で物流・配送事業を開始したのが2017年。農産物の生鮮ギフトにも取り組みますが、当時はどうにか日配的に動く商材を安定的に扱えないかと模索していました。ちょうどブロッコリーが注目され、毎年需要が増していた時期です。千歳の近隣の農家さんも作付面積を増やしていました。しかし、どうにか首都圏近郊のスーパーや大手八百屋との取引が軌道に乗り始めた頃にコロナ禍が発生。取引停止など打撃を受け、それまで取引のなかった関西圏など中部以西へ販路を拡大する必要に迫られました。

幸い北海道の農産物はブランドイメージも高く、「北海道産のいいブロッコリーが欲しい」という声をいただいていた。そこまで需要があるのであればしっかりと品質のいい商品を送ることができさえすれば十分戦えるだろうと、コールドチェーンの構築に挑戦したわけです。

九州の取引先にサンプルをお送りしたところ、氷も残った状態で品質も非常に良く保たれているとご評価いただきました。北海道ブランドを守る責務を果たすことができほんとうに嬉しく思いました。

昨年からSDGs的な流通という視点から、発泡スチロールや段ボールを使わず通いコンテナでの出荷にチャレンジしています。近隣であれば可能だろうと試したところ、評判もまずまず。これもコールドチェーンの恩恵でしょう。今後はここから派生する流通の新しいスタイルの構築にも積極的に取り組んで行こうと思っています。



代表取締役 宮谷 将徳氏

VISION

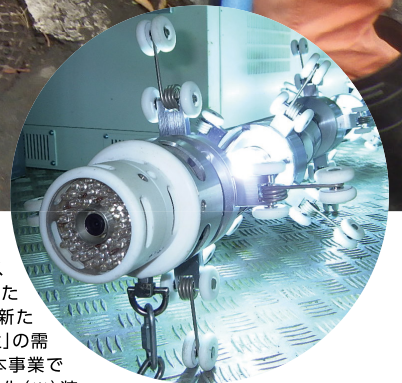
株式会社 MMCフードサービス

TEL.0123-29-3308 FAX.0123-29-3305 <https://mmcfood.co.jp>

- 所在地：〒066-0051 千歳市泉沢1007-237
- 代表者名：代表取締役 宮谷 将徳
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：38名（2023年12月1日）
- 設立：平成26年（2014年）5月
- 事業内容：パッケージ事業、食品事業、倉庫・物流事業

COMPANY DATA





老朽管を撤去して新品と交換するとコストと時間が多くかかるため、老朽管の内側に新たな管をつくる「管更生」の需要が高まっている。本事業で同社が導入した光硬化(※)装置を用いた「光硬化工法」とは、老朽管にライナー材を引き込み、内側から光を照射することによって硬化・更生する工法だ。特殊な樹脂でできたメインライナーを、消防ホースのように畳み込み、下水管内に引き込んだ後、空気圧で既設管に密着するよう押し広げ、内側から光(紫外線ランプ)を当てて樹脂を固めていく。
※光硬化…光のエネルギー作用により、液状から個体に変化させることを光硬化と呼ぶ

函館環境衛生株式会社

事業計画名：
光硬化工法導入による
下水道管更生工事の効率化、生産性の向上

下水道のインフラ維持に役立つ 「光硬化装置」を導入し、 需要が増加する管更生工事の効率化、生産性向上を実現

函館市金堀町の廃棄物処理業、函館環境衛生は1958年設立。一般家庭のごみ収集・運搬事業をはじめ、産業廃棄物の回収、下水道管更生工事、清掃業などを手掛ける。2004年には函館市内の一般廃棄物収集運搬業社として初となる国際標準化機構(ISO)の品質管理・品質保証規格「ISO9001」を取得している。一般廃棄物の収集運搬は本来は市町村の業務だが、同社は、一般家庭から排出されるごみは市から委託を受けて、事業所から排出される事業系一般廃棄物は事業者と契約して、市の埋め立てや焼却施設などに運ぶ。他がやりたがらないことに率先して

取り組み、「目立ちはしないが絶対に必要な存在、ないと不便な存在」となるよう選ばれる企業づくりを行い、地域密着型の社会貢献を事業の柱に据えている。市民の日常生活を支える下水道。全国に張り巡らされた下水管約49万キロのうち、耐用年数とされる50年を経過したのは約9万キロ(約18%)に及び、今後次々と更新、補修が迫られる。本事業では、同社の主力事業である下水管の更生工事において、老朽化した下水道管の補修に役立つ「光硬化装置」を導入し、作業時間やコストの削減など、工事の効率化と生産性の向上を目指した。

事業の背景

加速度的に増える下水道の老朽管、更生・補修事業の拡大に向けた取り組みを

下水管は1970年代以降に急速に整備され、全国の総延長は50万キロ近い。耐用年数の50年を超える施設は20年後に約40%に及ぶと試算され、現在も老朽管はひび割れなどによる破損が進み、道路陥没など事故も後を絶たない。

従来は下水管更生工事は、形状記憶機能を持つ資材を管内に入れ、ボイラー車で蒸気を送り込み加熱し、その熱で資材が円形に復元し、新たな管になる「熱硬化工法」が主流だったが、近年、特殊な資材を下水管内に入れて光を当て、管内の内側で固める「光硬化工法」が登場し、普及し始めた。熱硬化工法と比べると、コストや補修効率などさまざまな面でメリットのある工法で、今後、全国で下水管は次々と補修や更新が迫られるため需要増を見込んだ。

実施内容

老朽化した下水管を「光」で蘇らせる、光硬化装置・光硬化工法を導入

老朽化した下水道管の更生・補修工事に役立つ「光硬化装置」を導入し、従来の工法と比較すると補修効率が大幅に向上する「光硬化工法」が実施できるようになった。

従来の熱硬化工法など数多くの管更生工法の中でも、コンパクトな施工設備、施工時間が短く硬化後の更生材の収縮が少ない、外気温に影響されずに紫外線照射で硬化する、CO₂排出量を削減し脱炭素化に貢献しているなどの特徴を持つ光硬化工法は、施設の長寿命化が課題になっている各自治体からの注目度も高く、少しずつ普及が進んでいる。

光硬化装置が搭載された車両で、各地の下水管更生工事の現場に駆け付ける。老朽化した下水管を光で蘇らせる夢のような技術をもっと広く知ってほしい、という思いが込められた、かわいらしいラッピングデザインが目玉を引く



事業成果

耐用年数延長、作業時間・コスト削減など、業務効率化と売り上げ増加に貢献

従来の工法と比較しての光硬化工法の特長は、①耐用年数が長い ②環境温度に左右されることなく、一定の硬化速度で施工管理ができる ③侵入水があっても硬化不良が発生しない ④作業時間とコストを削減 ⑤施工可能な管径が大幅に増えた（従来の工法では直径400ミリまでの管しか更生できなかったが、新工法では直径1000ミリまで施工可能で、クライアントのニーズに幅広く応えられるようになった） ⑥施工失敗のリスクが大幅に減少した（装置の先端にTVカメラが付いており、管内の状況を逐一確認しながら作業が進められる） ⑦ボイラーを使わないのでCO₂排出量を削減できる、などが挙げられる。さまざまな角度から補修効率が向上し、工事の効率化、生産性アップを実現した。

同社は、北海道道南地域唯一の光硬化工法による下水管更生工事の施工会社となり、函館市企業局や、近隣自治体のみならず、道内全域の下水道関連部局からの引き合い、受注が増加傾向にあり、本事業が会社全体の売り上げ増加にも大きく貢献している。

VISION

2023年に創業65周年を迎えました。まず地域の皆さん、取引先の方々、諸先輩、社員のおかげでここまで続けてきたことに感謝したいです。私たちの仕事は決して派手なものではありません。むしろ、あまり目につかないことの方が多いと思います。目に見えない部分を清掃したり直したりするため、なかなか気付いていただくことはありませんが、市や地域の皆さんの生活や事業活動には、確実に役立っているものと自負しております。

私たちは、そのような役目、仕事を誇りに思うと同時に、これからも裏方として皆さんのサポート役であり続けたいと願っています。2022年8月1日付で国連の持続可能な開発目標達成に向けたSDGs宣言を策定しました。宣言では、減速時は早めにアクセルから足を離すなど安全運転の徹底やふんわりとアクセルを踏み発進する「eスタート」などの具体的な取り組みを掲げています。交通ルールを守ることは地域への配慮のほか、安全作業にもつながります。自分たちでやれる範囲のことを、まずは地道に、徹底的にやるのが大切で、安全運転の心掛けをCO₂削減につなげていきたいです。また、女性社員の登用を積極的に進めており、女性だけのごみ収集チームを結成し、女性ならではの視点を取り入れたいと考えています。男性のイメージが強い業界のイメージアップにもつながるはずで

これまで以上に、人と環境に優しい企業を目指し、市と地域の皆さんのサービス満足度を高めていくことに全力を尽くします。



「廃棄物処理や下水道管工事など、私たちの仕事は地域の信頼が命」と話す久保社長。地元の子どもの実践型環境教育をサポートするなど、地域雇用や地域活性化でもさらなる存在感を発揮できる企業を目指していく

代表取締役社長 久保 俊彦 氏

地味で、目立たない裏方の仕事に自信と誇り
身近な取り組みで、人と環境に優しい企業へ



函館環境衛生株式会社

TEL.0138-51-7750 FAX.0138-51-7790
http://www.hakodate-kankyo.com/

- 所在地：〒042-0944 函館市金堀町5番23号
- 代表者名：代表取締役社長 久保 俊彦
- 資本金：4,000万円
- 従業員数：128名（2023年12月1日現在）
- 設立：昭和33年（1958年）3月27日
- 事業内容：一般廃棄物（ゴミ、し尿）収集運搬、委託塵芥収集作業、産業廃棄物収集運搬、浄化槽保守点検・清掃、貯水槽清掃、グリストラップ（分離槽）清掃、下水道清掃、下水道TVカメラ調査、下水道管更生工事、路面清掃、廃油収集運搬、地下タンク点検清掃、再生油販売、各種工事（土木・管・舗装・水道）

COMPANY DATA

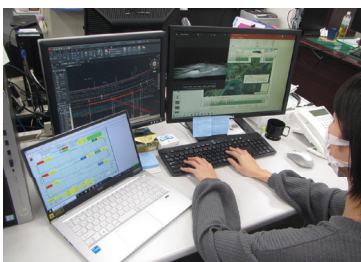


株式会社 雪研スノーイーターズ

事業計画名：
積雪寒冷地域の移動観測車による
道路雪氷調査方法の開発と
クラウド利用による新しい情報提供方法の確立

「気温計」と風の向きと速さを同時に計測する「風向風速計」、吹雪の中でせきがい光の透過量の変化で見通し距離を計測する「視程計」、2台のライブ(Web)カメラのほか、車の走行状態における路面の温度を測る「路面温度計」(写真左)と路面状況(乾燥、凍結、積雪、シャーベットなど)を判断する「路面凍結検知センサー」(写真右)を搭載した移動気象観測車。路面温度・状況をリアルタイムに測れる移動気象観測車の製作は、日本で初めて取り組み

路面温度計・路面凍結検知センサーを搭載した移動気象観測車を製作 道路管理に必要な路面の雪氷状況などを、リアルタイムに観測・発信



本事業では、移動気象観測車で得られた計測データを収集し、クラウドにデータベース化し、移動観測から路線上の任意時刻の雪氷状況を推定できるシステムが構築された

防災科学技術研究所(茨城県つくば市)の集計では、2000年以降の雪害による死者数(雪による交通事故死も含む)は雪が多い15都道府県で計100~300人で推移しており、大地震や台風直撃のような災害に比べて

目立たないが、毎年多数の犠牲者が出ている。こうした積雪寒冷地での雪害被害を減らすべく、雪と氷及びその周辺環境に関する研究を進め、独自に集積したデータや

最先端のデジタルテクノロジーを駆使して“雪”に立ち向かっている企業が「雪研スノーイーターズ」だ。雪対策に特化した建設コンサルタントとして、国内では稀有な存在。近年では、北海道新幹線の延長に伴う雪対策や、海外での鉄道建設に伴う防雪対策を手掛け、プロ野球日本ハムの新球場「エスコンフィールド北海道」(北広島市)などの大型または高層建築物の防雪対策にも対応する。雪害の代表である吹雪や雪崩、温暖地域の降雪に伴う着雪などの数値シミュレーション技術に長けており、吹雪観測のための移動観測車の開発も行っている。また、微気圧計による雪崩観測システムやドローンによる雪崩跡の観測など、新技術の開発にも余念がない。

事業の背景

科学的・工学的アプローチで変わる雪害対策で、より安全な通行の確保を目指して

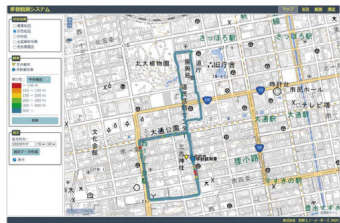
同社が手掛ける冬季の道路管理を支援する観測システムのユーザーは、北海道開発局や各地方整備局、各自治体などの道路管理者（維持業者）が想定される。同社では、雪道でもより安全な通行を確保するために必要なデータ収集に力を注ぎ、2000年代初頭から「移動体によるリアルタイムでの観測値の収集」を課題に、さまざまな研究や実証実験を繰り返してきた。

従来は、担当者が定期的あるいは異常時に行う道路パトロールで得られた道路上や周辺環境の情報から、経験や知見をもとに通行止めや対応作業の判断をしてきた。雪に関しては、道路上への雪崩流出、吹雪や降雪による視程障害、吹きだまり、路面状態の悪化などが着目点である。そこにITやデータの活用など科学的・工学的アプローチを導入し、より正確で柔軟な観測を目指した。

実施内容

クラウド型移動気象観測システムを構築し、降雪や道路状況の情報をリアルタイムに収集

路面の積雪・凍結状況などを走行しながらリアルタイムに、迅速かつ確に把握するために気温計、風向風速計、視程計、Webカメラ、路面温度計、路面凍結検知センサーなど多種多様な測定器を搭載した移動気象観測車を特注で製作。併せて、観測車の測定器から得られるデータをリアルタイムで収集し、クラウドにデータベース化し、その解析結果をグラフや図表などで表すソフトウェアも開発した。収集・集積したデータを解析することで、移動気象観測車が走行したルート上の任意地点・任意時間の気温や風速、視程を推定する機能も備える。



移動気象観測車から送られるデータは、クラウド内でデータベース化され、リアルタイムでマップ表示される

事業成果

新しい観測技術の開発と導入で、より正確な道路状況の把握と的確な情報発信を実現

遠隔地の路面状況のデータの収集と分析をシームレスに処理できるようになり、長年の課題であったタイムリーな路面状態管理や防雪氷作業支援が可能になった。具体的には、車で移動しながら同時に気温、風向、風速、視程、路面温度、路面状態の計測データの現在値とWebカメラによる現地映像をリアルタイムで転送できるため、それをもとにその後の降雪や路面凍結のタイミングを予測し、例えば「2時間後に気温が0℃になる予報なので凍結防止剤を散布するように」などの対策をよりスムーズに、よりの確に行えるようになった。

絶えず車が走行し続ける道路では、いつ、どこで、どんなことが発生するか予測することが難しい。Webカメラと各種計測器を搭載した観測車が巡回することによって、気象情報や道路の積雪、路面状況などのデータをくまなく収集する。集められた情報を基に、具体的な防雪氷計画が立てられる



湿った空気が山をのぼる時に気温が下がって雨が降り、斜面を降りる時には空気が乾燥し、気温が上がることをフェーン現象と呼びます。世界各地でフェーン現象はみられ、その地域固有の局地風として名称が付けられているものも数多くあります。北アメリカ大陸のロッキー山脈東麓では、西の太平洋側から山を越えて吹き下ろす“シヌック”が有名で、シヌックが吹くと、斜面の積雪が一瞬のうちに消えていくことから「スノーイーター（雪食い）」とも呼ばれます。当社の社名には、この雪を食べる風のように、雪にまつわるさまざまな課題を解決していきたいという思いが込められています。世界に抜きん出る防雪技術を数多く有する当社は、北国・雪国の道路や建物の安全にかかわる責任があると強く感じています。研究開発力と防雪技術の更なる向上に力を入れ、必要とする世界の国々に日本の防雪技術を普及させる役割も果たしていきたいです。

昔から雪室（むろ）があったように、雪が豊かな文化を育んできた一面もあります。力で雪をねじ伏せることだけを考えるのではなく、積雪を再生可能エネルギーとして活用するなど、克雪・利雪に関するアイデアを練り、事業化・製品化に結びつけていく体制づくりも今後の目標の一つです。

世界に抜きん出る防雪技術のさらなる向上に力を入れていく
雪を糧に、雪を夢に、雪とともに生きる発想も大切にしたい

VISION



代表取締役社長 大槻 政哉 氏

株式会社雪研スノーイーターズ

TEL.011-272-3540 FAX.011-272-3550
https://www.snow-eaters.com

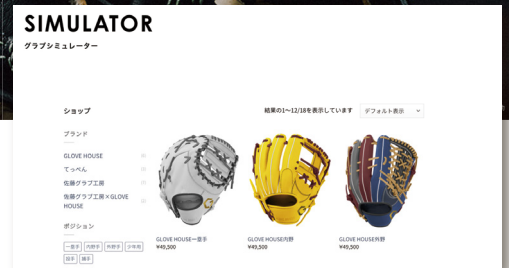
- 所在地：〒060-0062 札幌市中央区南2条西7丁目5番地6 第3サントービル8F
- 代表者名：代表取締役社長 大槻 政哉
- 資本金：3,800万円
- 従業員数：29名（2023年12月現在）
- 設立：昭和63年（1988年）7月
- 事業内容：雪氷にかかわる現象の調査・研究ならびにコンサルタント業務、建設コンサルタントに関する業務、コンピュータソフトウェア開発業務 など
- 技術協力：北海道大学、北海道科学大学、国立研究開発法人防災科学技術研究所、一般財団法人日本気象協会

COMPANY DATA



あなただけのオリジナル野球グローブを

グローブのシミュレーターを試してみる



色や素材、パーツ、仕上げ加工などを自由に組み合わせ、自分だけのオリジナルグローブをシミュレーションできるサイトは、大手野球メーカーの一部では用意しているものの自社製品に限った取り扱いであり、また、実際に購入するためにはシミュレートしたデータを保存・印刷し、指定された販売店へ持っていくなど手間がかかるものがほとんどであった。本事業を活用し、同社が2022年に開設したサイト「GLOVE HOUSE(グラブハウス)」では、複数のメーカーの製品を横断的に検索し、さまざまなモデルをシミュレートでき、完成品はオンラインで購入できる。野球グローブに特化した唯一無二のシステムを構築している。

株式会社 スポーツショップ古内

事業計画名：
シミュレーション・発注システム構築による
唯一無二の野球グラブの非対面販売計画

WEB上で、複数のメーカー、モデルの中から 気に入った野球グラブを選び、 好きな色などを組み合わせ、完成形をシミュレーションできるサイトを構築

緑豊かな札幌市南区石山の一角にある、小さなスポーツ用品店。夕方、部活動を終えた中高生や競技スポーツに参加するアスリート、趣味で運動を楽しむ大人たちが次々と訪れる。「相談したくなる運動具店」をモットーに掲げるスポーツショップ古内だ。地域のお店ならではの心強いサポートが特長で、経験者によるカウンセリングをもとにした商品提案やメンテナンスの早さに定評がある。古内克弥社長は「地域でスポーツをする人が気軽に相談できる“駆け込み寺”であり続けたい」と話す。創業は1978年。売り上げは店舗での販売が全体の5割で、残り半分は部活や職場チームのユニホーム販売といった学校や企業などとの取引となっている。2010年、大型店やインターネットショップとの差別化を図るため、スキーやサッカー、バスケットボールなど店舗で幅広く取り扱っていた品を見直し、リペア(修理)のニーズがある種目である野球とバドミ

ントンの専門店へと大きく舵を切った。19年には道内最大級の野球グラブの品揃えを誇る「グラブハウス」をオープン。壁一面に野球グラブが並び、足を踏み入れた瞬間に革の匂いを感じる空間で、オリジナルブランドを含めた野球グラブの販売、修理、オーダーメイドを扱っている。本事業では、野球グラブのコンサルティングノウハウを取り入れたオーダーメイドグラブシミュレーション発注・決済システムを導入し、非対面でも顧客が安心して最適なグラブを購入できる環境を構築し、新たなビジネスモデルを確立した。



サイトでは、全国のグラブ職人を訪ねて、知る人ぞ知るこだわりのグラブの魅力、特長を紹介するページも設けられている

事業の背景

コロナ禍でニーズが高まる
非対面サービスを充実させ、新たな商機を見出す

コロナ禍の影響を乗り越え、事業継続を図るためには、これまで同社の売り上げを支えてきた「店舗での対面販売」に代わる新たな販売方法を検討していた。その中で、コロナ禍でも需要が拡大していた野球グラブと、デジタル分野に経営資源を投下することで、経営効率を高め、中長期に持続する競争力を再構築し、収益性の改善につなげる狙いがあった。具体的には、自社サイトとは別に、野球グラブに特化したサイトを新たに開設し、非対面・非接触・遠隔でサービスを提供するビジネスモデルへの転換を図ろうと考えた。

実施内容

対面販売時のコンサルティングノウハウを取り入れた
シミュレーションサイトを構築

インターネット上で、野球グラブのシミュレーションと、その完成品の購入(発注)ができる「オーダーグラブシミュレーション受発注システム」を開発・導入し、オリジナル野球グラブに特化したサイト「GLOVE HOUSE(グラブハウス)」を開設した。システム構築においては、利用者いかに実店舗・対面での買い物体験の楽しさや価値、専門家によるアドバイスによる導きなどを感じてもらえるかを重視した。カスタマイズした野球グラブの仕上がりのイメージをサイト上で分かりやすく表現し、まるで実店舗でオーダーするような安心感で注文することができる。



同社が受注したオーダーメイドグラブの製作委託先は、メーカーのほか個人経営のグラブ職人も複数いる。古内社長イチ押しのお品が、「佐藤グラブ工房」のグラブだ。普通のグラブは工程ごとに分業制で作られることが多いが、同品は職人の佐藤和範さんがひとりで全工程を手作りする。日本の技術の粋を集めた、世界に通用するグラブの一つだ

事業成果

サイト開設以降、順調に売り上げを伸ばし、
新たな収益基盤を確立

サイトの開設・公開以降、予想以上のアクセス数・問い合わせ数で反響は大きく、非対面でも利用者が安心して最適な野球グラブを選び、購入できる環境を構築できた。コロナ禍が続く中、サイトを通じたオンラインのオーダーメイドグラブの需要・受注が一気に伸び、同社の飛躍的な売上上昇につながった。また、顧客とグラブメーカーや個人経営のグラブ職人をつなぐポータルサイトとしての役割も果たしており、職人の匠の技を広く伝え、その販売支援にも貢献している。

大学生・社会人の野球選手を中心に、自らのグラブに個性を求める傾向が著しく高まっているとのことで、引き続き将来の事業の柱として確立するためにリソースを集中し、収益基盤としての成長を目指す考えだ。

地域から頼りにされる店づくりは先代からの教えです。「他の店で断られた修理やメンテナンスを、お父さんは1日ですてくれた」「どんな注文にも応じてくれる人だった」——父の他界後も利用してくれるお客さまから、そんな話をたくさん聞きました。大型店の進出などで中小店の経営は厳しい環境下であることに変わりはありませんが、その教えを忘れなければ10年後も、100年後も店は続いていると信じています。私は店を継ぐ前に野球メーカーの「ゼット」でグラブを製作していました。その経験を活かし、品揃えを野球グラブに特化したグラブハウスを立ち上げました。現在22のメーカーを取り扱っていますが、どのグラブも私が工房に足を運び、職人と話し、そのこだわりに共感・共鳴したものだけを揃えています。自分が納得したものしか置きたくないですし、野球を愛する人に自信を持って勧められるものにしたい。単なる道具を売っているのではなく、職人のこだわりやグラブの持つ世界観もいっしょに販売しているつもりです。スポーツショップ古内を、これまで以上にスポーツ好きの仲間が集まる場所にしていきたいです。私たちが中心となって、地域の総合型スポーツクラブを開設したり、練習場を確保したり、イベントを企画したり、スポーツを気軽に体験できる機会、スポーツの楽しさに触れる機会を提供することにも力を入れていきたいです。

地域から頼りにされる店、相談したくなる店を目指す
スポーツの環境づくり、機会づくりにも尽力していく

VISION



代表取締役社長
古内 克弥 氏

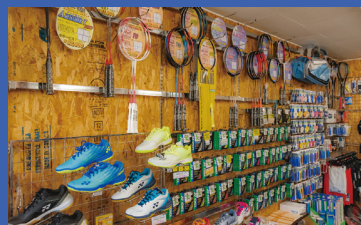
グラブを通して多くの人に感動を与えたいと語る古内社長。「メジャーリーグで活躍する選手にも、日本のグラブ職人ってすごいと知ってもらいたい」と、「グラブハウス」で取り扱う製品が世界に羽ばたいていくことを夢見ている

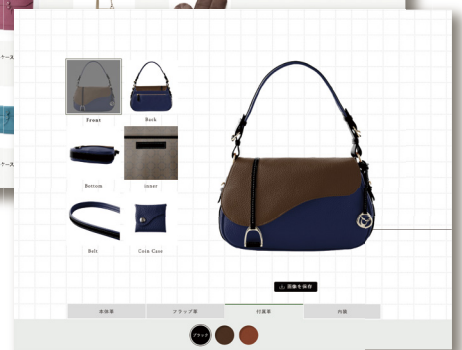
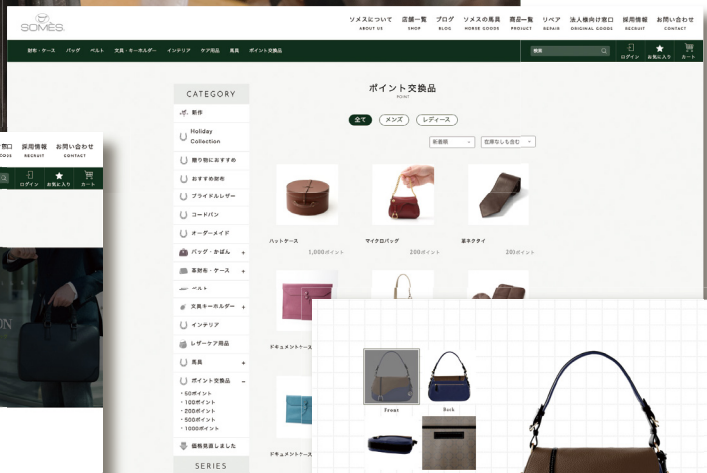
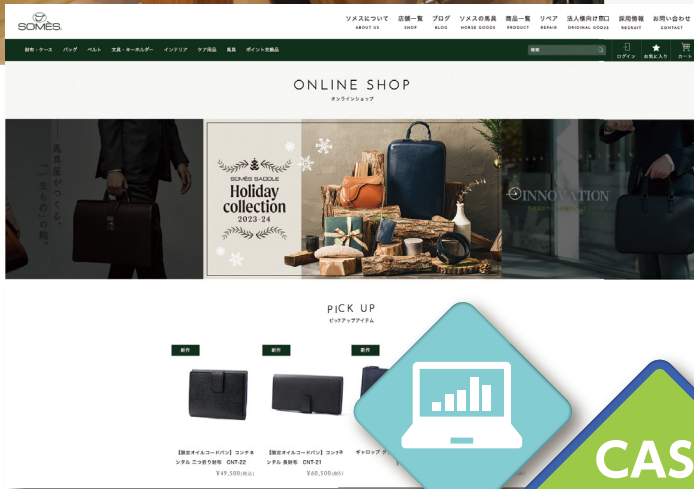
株式会社スポーツショップ古内

TEL.011-591-3587 FAX.011-592-0088
https://sp-furuuchi.com

- 所在地：〒005-0842 札幌市南区石山2条2丁目8-22
- 代表者名：代表取締役社長 古内 克弥
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：6名(2023年12月現在)
- 設立：昭和53年(1978年)
- 事業内容：スポーツ用品の販売、学校体操服の販売、スポーツ用品の各種メンテナンス、各種スポーツ大会「古内杯」の運営(野球、バスケットボール、テニス、リージュ、バドミントン、サッカー、フットサル、ミニバレー)、バドミントンクラブの運営、スポカル実行委員会

COMPANY DATA





ソメスサドル株式会社

事業計画名：
Web修理品受注サービス・革製品オーダーメイド
受注サービスの事業開始に伴う運営ソフトの改変

公式HPにてオンラインで、馬具や鞍、 ソメスサドル製の鞆や財布など革製品のリペアと、 人気製品のカスタムオーダーサービスを開始

国内唯一の馬具メーカー「ソメスサドル」。武豊騎手をはじめとする内外の競馬関係者の信頼は厚く、天皇陛下のご即位に際しては宮内庁に馬車具を納める栄誉にも浴している。革製品は2008年に洞爺湖で開かれたサミットで各国首脳らへの贈り物にも使われた。同社の前身「オリエントレザー」は歌志内市が出資し1964年に創業。道内の馬具作りの技術継承と、炭鉱閉山で離職した技術者の雇用創出が狙いだった。同社は85年に「最高の鞍(くら)」を意味する造語「ソメスサドル」をブランド名に掲げ、95年には砂川市内に販売店併設の工場を建設。鞆などを製造から販売まで一貫して行う体制を整えた。現在は売り上げの大半は鞆や財布などの革製品が占めるが、それでも染谷昇会長は「うちの技術力の裏付けは馬具づくり」と断言す

る。騎手の命を預かる馬具づくりに必要な、固い革同士を丈夫に縫い上げる技術を50余年の歴史の中で育んできた。その技術を鞆などにも転用することで、客から「一生もの」との評価を受ける丈夫な製品を作り続けている。

本事業では、新型コロナウイルスが感染拡大する中、顧客との接点を増やし、未永く使えるブランドとして認知してもらうことを主たる目的として、新たにWebサービスシステム(馬具など商品修理サービス、革製品のカスタムオーダーサービス)を導入し、非接触・非対面型の営業力・対応力の強化を図った。



修理を担当する専任の技術者(職人)。長年愛用された多くの製品がファクトリーに「里帰り」する。製品の誕生を知っているからこそ、修理の質も上がる

事業の背景

新型コロナで変わるニーズを察知し、
オンラインでの顧客接点創出に乗り出す

コロナ禍で、実店舗に足を運ぶことをためらう消費者は多く、非接触・非対面によるデジタルコミュニケーションの環境整備、顧客接点の強化が急務となっていた。①既存の自社サイト(Webショップ)は、レギュラー品の販売を中心とした一方通行的な機能が中心であった。②修理やカスタムオーダーに対応できる窓口が限定的であった。③テレワークの実施・運用に、ITインフラやアプリケーションの準備が追い付いていなかったことなどの課題の解消に向け、デジタル技術を積極活用し、実店舗とWebショップをうまく連動させ、複数の接点を通じて顧客とより深い関係を築くことを目指した。

実施内容

革製品修理と人気製品のカスタムオーダーを
自社サイトで受注、「スマレジ」の導入も

新たにWebサービスシステムを導入し、自社サイトに馬具・革製品の修理の受注と、Webショップにカスタムオーダーの新しいコンテンツを追加した。同社では革製品を修理・補修ができる職人を常時、社内外に約60人抱えており、他社製品の馬具はこれまでも乗馬クラブなどを通じて修理を受注してきた。今回、自社サイト経由でも受け付けるようにしたことで、最短1週間程度で引き渡すことができるようになった。また、これまで直営店や百貨店の催事で実施してきたカスタムメイドを自社サイトでもスタートさせた。CGを利用したシミュレーターをWeb上に設置し、素材や金具、色などを選べるもので、リモートでも店頭のように買い物を楽しめる工夫を随所に凝らした。さらに、タブレット端末をPOS(販売時点情報管理)レジの代わりに使う「スマレジ」を導入し、売り上げや在庫情報は、システムをネットワーク経由で利用するクラウド上のデータベースで管理するようにした。



堅牢性と機能性、そして品格漂う佇まい。同社の看板商品である「ダレスバッグ」もWebショップからオーダーメイドできる(受注生産)

事業成果

ブランド認知拡大に貢献、実店舗とオンラインの
両軸でさらなる体験価値の向上を目指す

Webサービスシステムの試行運用を開始した20年12月以降、サイトアクセス数が前年比約20%上昇し、ソメスサドルのブランド認知度向上に大きく寄与した。また、修理・カスタムオーダーへのアクセス数・受注数も相当数に及び、コロナ禍で休業や時短営業を強いられる中、実店舗の売上減をカバーできた。ポストコロナのブランド消費について同社は、「これまで以上にコアなファン層とどれだけ密接な関係を持てるかが重要」と捉えており、顧客データを活用し、実店舗とオンラインの両軸でさらなる体験価値の向上を目指していく考えだ。一方、各店舗と本社機能をつなぐクラウド型のPOSレジ・スマレジの導入により、売り上げや在庫情報の管理業務などが大幅に効率化されたほか、在宅社員から店舗への指示や店舗間同士の密な連携も可能となり、テレワーク環境の整備が進んだ。



革を扱う技術を網羅し、その粋を集めてやっとできあがる「鞍」は、職人たちに“革の極地”と言われるほど、素材選定の目や多様な製造技術の高さが求められます。より丈夫に、より美しく、より馴染みやすく——当社の技術力の裏付けは馬具づくりにあります。

お客さまからは、日に日に革が味わい深くなり手離せなくなった、気が付いたらソメスサドルの鞆で押し入れがいっぱいになっていたなど、ありがたいお声も頂戴します。修理を重ね、製品を長くお使いくださる方も少なくありません。このような愛着や満足度は、お客さまが製品の高い精神性を感じ取ってくださっているからだと考えています。日本で唯一の馬具メーカーである当社は、時代がどれだけ移り変わっても創業の馬具屋のイズムを消してはいけません。アナログでしかできない世界を究めることが私たちに課せられた役割だと思っています。

歌志内、砂川は発祥の地。手作りでクオリティー重視なので、職人は自前で育てていきます。雇用を創出し、ここから発信する意義をいつも感じています。私たちは、これからもこの場所を拠点にものづくりと地域の可能性を模索しながら、世界のお客さまと触れ合えるフィールドを目指します。

歌志内、砂川は発祥の地。手作りでクオリティー重視なので、職人は自前で育てていきます。雇用を創出し、ここから発信する意義をいつも感じています。私たちは、これからもこの場所を拠点にものづくりと地域の可能性を模索しながら、世界のお客さまと触れ合えるフィールドを目指します。



代表取締役会長
染谷 昇 氏

ソメスサドル株式会社

TEL.0125-53-5111 FAX.0125-53-5555
<https://www.somes.co.jp>

- 所在地：〒073-0108 砂川市北光237-6
- 代表者名：代表取締役会長 染谷 昇
- 資本金：7,000万円
- 従業員数：118名(2023年11月現在)
- 設立：昭和39年(1964年)
- 事業内容：乗馬用・競馬用・ウエスタン用種鞍、馬装品、馬車、その他各種馬具製造・販売、紳士用鞆、婦人用鞆、旅行用鞆、バッグ、ポーチ・ポシェット・財布など小物入れ、ベルト各種、ステーショナリー商品、ノベルティ商品各種、その他革製品全般の製造・販売

COMPANY DATA

