

Research on **Fukuyama** companies

Hi-Hi ふくやま

by **High** School Students

2017

for **High** School Students

福山市立福山高等学校





あなたは福山にどんな企業があり、 何をつくっているのか知っていますか？

私たちは今年の夏休みに各班に分かれ、それぞれ福山にある企業を訪問してきました。そこで私たちは今まで知らなかった福山にある企業の魅力を発見しました。それだけでなく今後の進路を考える上で参考になりそうなことを見つけてきました。

今、皆さんは将来何がしたいのか決まっていますか？まだはっきりと決まっていない人も、もう決まっている人もこの冊子を読むと新しい発見をすることができるかもしれません。そして、みなさんに福山のことをより好きになってほしいと思います。

目次

はじめに	1
目次	2
1. 青山商事株式会社	4
2. 池田糖化工業株式会社	8
3. 占部建設工業株式会社	12
4. 柿原工業株式会社	16
5. 株式会社栄工社	20
6. 株式会社エフピコ	24
7. 株式会社エブリイ	28
8. 株式会社サンエス	32
9. 株式会社プロレひまわり	36
10. 株式会社ベッセル	40
11. 坂本デニム株式会社	44
12. タカオ株式会社	48
13. 日東製綱株式会社	52
14. 早川ゴム株式会社	56
15. 広島化成株式会社	60
16. ホーコス株式会社	64
17. マナック株式会社	68
18. 有限会社柿原銘板製作所	72
編集後記	76



福山から世界へ ～地元を愛する大企業～



青山商事株式会社

設立：1964年5月6日

代表取締役社長 青山 理

1. 事業内容

＜ビジネスウェア事業＞

洋服の青山	青山商事の中心事業。紳士服販売を中心に全国展開し、スーツ3割、フォーマル4割のシェアを獲得
THE SUIT COMPANY	都市部中心にファッショントレンドを重視したスーツショップ
 WHITE THE SUIT COMPANY	「働く、すべての女性」に向けた幅広いオフィススタイルを提案するレディースショップ
UNIVERSAL LANGUAGE	「世界中をあなたのクローゼットに」というメッセージを込めた都会の大人のためのセレクトショップ
UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S	高品質な素材や縫製にこだわったカスタムオーダーショップ

＜カジュアル事業＞

CALAJA CASUAL LAND JAPAN 性別を問わず、トレンドからベーシックまで扱うカジュアルショップ

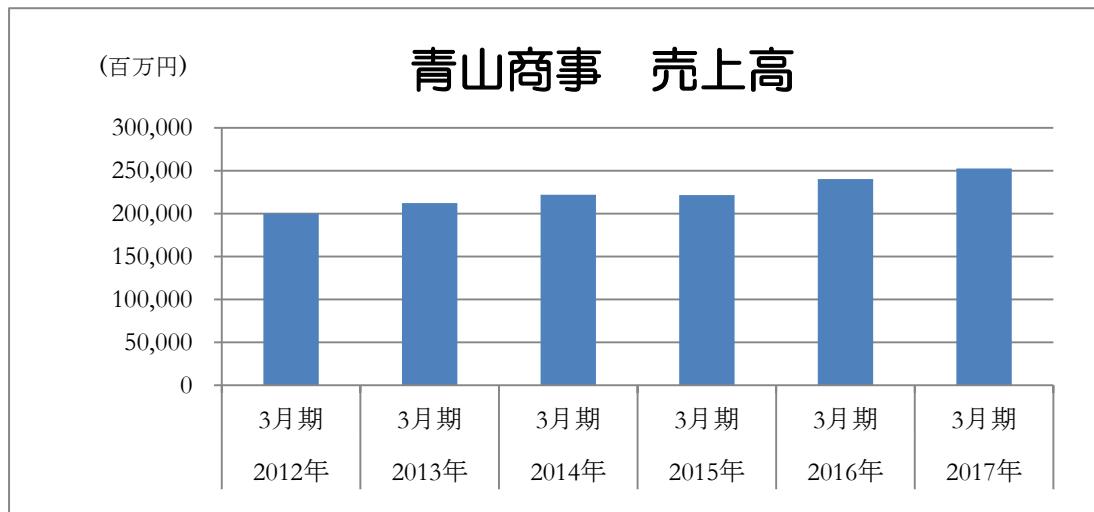
＜フランチャイズ展開事業＞

飲食店、雑貨販売、リユース事業、総合リペアサービスなど



2. 業績

- 売上高：2527 億円（2017年 3月期）
- ビジネスウェア事業：売上高構成比 74.4%（2017年 3月期）
- 1998年にスーツ販売着数世界一の企業としてギネスブックに認定
- 広島東洋カープのスポンサードゲームの開催や、サンフレッチェ広島やラグビー日本代表にスーツを提供するなど様々なスポーツチームをスポンサーとして応援



3. 事業の強み

- スーツ販売着数世界 No.1
- 生地を大量購入することで
単位あたりの価格が安くなる
→良い生地のものを安くたくさん販売可能
- 店舗の余剰駐車スペースに
外食などの別店舗を出店し
売り上げの相乗効果を期待
→使わない土地を有効的に利用
- 国内最大のスーツ販売店舗数
- 2000万人超えの顧客データを
もとに商品を開発。



青山商事の強み



4. 企業からのメッセージ

＜バイヤーのやりがいは何ですか？＞

- 自分が「着たい！」と思うスーツを商品として生み出せることです。
- 色々な発想でものづくりができます。

＜プレッシャーはありませんか？＞

- プレッシャーに押しつぶされると新しい発想が生まれなくなってしまうので、プレッシャーは持たないようにしています。しかし、実績への責任は持っています。



バイヤー
第一商品部課長 宮園孝大 様



生地によって、手触りに
違いがありました。

＜高校生へのメッセージをお願いします＞

バイヤーという仕事はシーズンごとに異なる流行やお客様の要望に応えなければなりません。また、今売れているスーツは、1年前にデザインされたものであり、今デザインしているものが売れるかどうかということは、データが不足しているため、誰にも分かりません。そのため、私たちのデザイン次第で、商品が売れないということもある責任の大きな仕事です。

しかし、好きでやっている仕事だからこそ、失敗してもそれを次へのやりがいにつなげることができます。

高校生の皆さんも、自分の好きな仕事なら、責任が大きくても、また失敗してしまっても次へとつなげていけるはずです。どんなことが待っているのかわからない未来を恐れず、将来に向けて頑張ってください。

5. 編集チームからのメッセージ

スーツ界のナンバーワン

新たなる50年に向けて

青山商事は洋服であるスーツを日本に広め、どの年代の人々も自分に合った品物を手にすることができるようにターゲットとなる客層やコンセプトの異なる様々なブランドを立ち上げました。1997年にスーツ販売着数が世界一と認められ、その後も20年間、国内トップの企業として成長を続けてきました。しかし、世界一という肩書きでスーツを売るのではなく、流行や幅広い層の顧客からの要望にも対応していきながら、今なお成長し続けています。また、目に見える「モノ消費」から目に見えないサービスや経験、思い出などの「コト消費」へと現代は消費が変化しています。全国にフランチャイズ展開している「ゆず庵」や「焼肉きんぐ」などは、良質な接客サービスと居心地の良い食事空間で、飲食業界でも急成長しています。

多くのユニークな発想が生まれる青山商事だからこそ、思いもよらない大成功を収めることができるのです。



本社受付にて

食と科学をつなぐ。

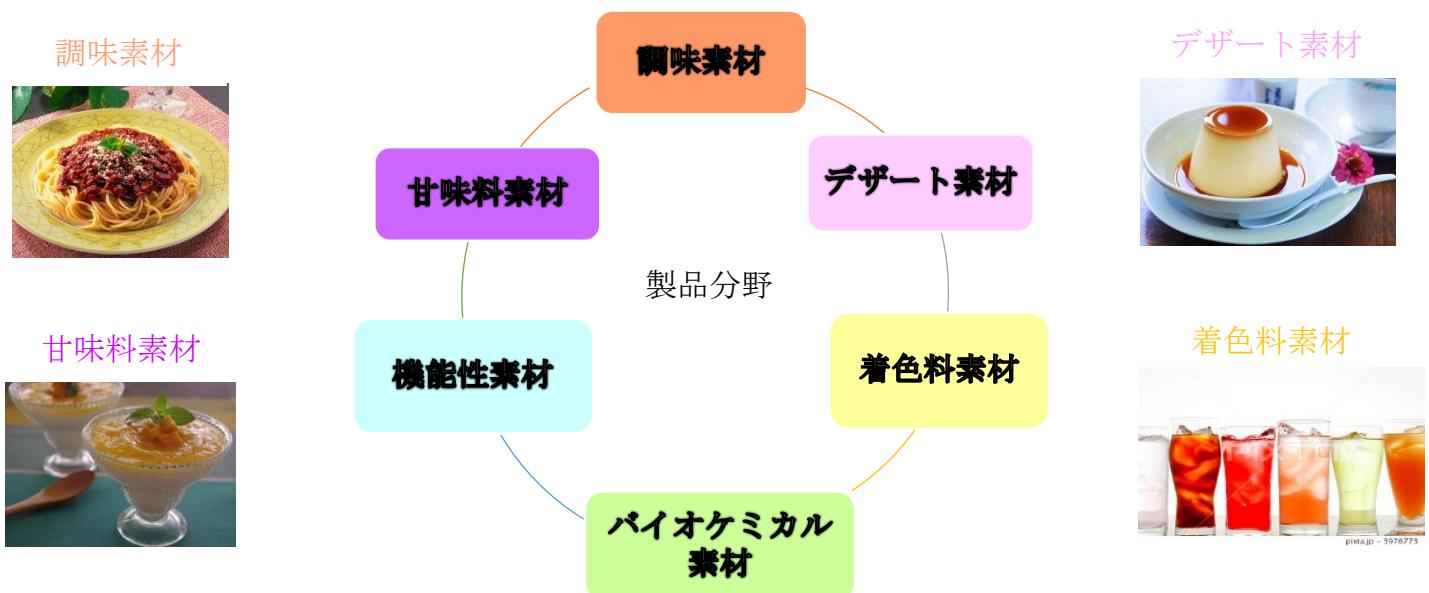
池田糖化工業株式会社

1. 事業紹介

他の会社に彩りを与える池田糖化。

池田糖化では、メーカーに売る中間原料を製造しています。

調味素材、デザート素材、着色料素材、バイオケミカル素材、機能性素材、甘味料素材の6つの分野から食を支えています。どの分野の商品にも対応することができ、食の世界には欠かせない存在になっています。



(池田糖化の事業の流れ)





2. 業績



売上高	670 億円 (2016 年度)
取引先	約 2000 社



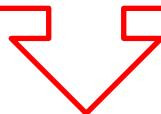
3. 事業の強み



食の "ソリューション" (問題解決)

求められる素材を、求められる形で提案

新しい『食』を企画提案



お客様の『問題解決』を行う

そのために...

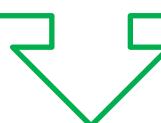
人を創る【人材育成】

研究力を高める 対応力を高める



他社より早く、特徴のある、おいしいものを作る

お客様から信頼される



業界最大手へ成長

4. 企業からのメッセージ

求める人物像について

○失敗を恐れずチャレンジできる人

○柔軟な発想ができる人

○自ら「気づき・感じ・考え」、行動できる人

皆さんはどんな夢・目標を持っていますか？何事にも前向きに取り組む人には、必ずチャンスが訪れます。そして、新しいことにチャレンジすることによって、さらに成長のチャンスが増えてきます。ですから私たち池田糖化は、自ら枠を設けることなく、何事にもチャレンジする意欲を持った方を歓迎します。こうした方を、会社は積極的に支援しています。人材育成を重視し、人を大切にする企業風土を作り上げています。

開発はチャレンジ精神の塊です！

開発は壊して作るの繰り返し。様々なアプローチから試作を繰り返します。何十、何百とトライしても最終的に残るのはごくわずか。完成品にたどり着くまでにとても根気が必要になります。

5. チームから読者に向けて

広がる事業, 広がる食の世界

池田糖化工業株式会社さんは中間材料を作る数少ない会社の一つとして多くの企業の活躍を支えています。

また、お客様への対応や徹底した衛生管理や、前向きなチャレンジ精神を持って活動する社員の皆さんを拝見させていただいたことで会社の食への熱意を感じることができました。

多くの企業を支える池田糖化さんだからこそ、事業が広がっていくことで食の世界もさらに広がっていくのです。



(写真出典：池田糖化工業株式会社 HP, 食とのつながり 朝ごはん)

やりがい溢れる建設事業

占部建設工業株式会社

事業内容

基本の土木工事や建築工事は、福山市などの公的機関から受注し、工事を行います。

工事は、占部建設だけで行うこともあれば、JV工事といった複数の土木・建築関連の企業と合同で行うような大規模な工事も行ったりします。

そのほかにも木材の生産・売買や製材事業、宅地取引業や不動産賃貸業なども行っています。



経営理念

- ・地域社会に貢献し、住みよい豊かなまちづくりに努めます。
- ・未来への展望と新たな創造の力に満ちた総合建設業としての礎を築きます。
- ・顧客の心を大切にし、信頼と親しみをもたれる企業を目指します。
- ・働く者が、自信と希望を持って活動できる明るい職場を作ります。

主な建設物

〈土木事業〉

内海大橋(橋台工・橋面舗装)



福山市と多島美をつなぐ橋。

〈建築事業〉

福山中央図書館(JV工事)

2006年から2008年の間に建て直された。



- 建設業の魅力 ➔
1. 作ったものが残る。
 2. 子や孫への自慢になる。
 3. やりがいを感じる。

現在行っている工事

現在占部建設では、総合体育館周辺道路の道路改良工事を行っています。

工事期間は、平成29年5月22日～30年3月30日



請負金額は1億3268万3400円[税込]



発注者は、福山市建設局整備課

〈見学時の感想〉

しっかりと安全確認していて、さすがプロだなと思った。

収 入

土木建設業…月収 → 200,000円～350,000円
事務的作業…月収 → 200,000円～300,000円

Q&A

『社長から』

Q. 社長の仕事は？

A. 会社の経営（利益を生み出す）。仕事の受注。etc…

Q. 社長という立場で辛いことは？

A. 相談できる人がいない。経営の厳しさ。

※会社に必要な3つの管理！

安全管理…現場では危険が伴う仕事。

原価管理…会社の利益を出す。

健康管理…とても大切。体が弱いと何もできない。

これは他の仕事でも同様。

～社長から伝えたいこと～

目標を早く立ててそれに向かって勉強する。

環境が変わるから、高校時代にしかできないことが何かを見つけ、後悔しないように。悔いがないように今を一生懸命生きてもらいたい！振り返っても過去は変わらない。



占部建設社長
占部 誠様

『新人社員』

Q. 入社してよかったです？

A. 大学で学んだことを生かせること。
人と多くかかわること。

Q. 職場の先輩のいいところは？

A. コミュニケーションをてくれる。
わからないことを何でも教えてくれる。ベテランぞろい。

Q. やっておいてよかったです？

A. 大学のサークルのリーダー
(段取りの組み方や責任感を養えた
から)
海外旅行や日本一周。
その他自分の興味があること。

『女性社員』

Q. 仕事内容は？

A. 営業事務。伝票処理やお客様の対応。

Q. 働くうえで大変なことは？

A. 特にありません。働きやすい職場だと
思います。

Q. この会社を選んだ理由は？

A. 建設に興味がありましたし、資格を生か
せると思ったので入社しました。

Q. やっておいたらいいことは？

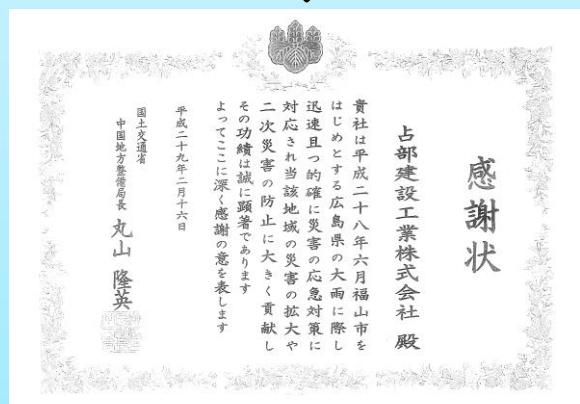
A. 勉強を頑張ること。
周りに気を配ること。
笑顔で接すること。

会社の自慢

会社の自慢できるところは、福山市と密接にかかわっていることです。2016年6月に起きた福山市を中心とした大雨にて、応急対策や二次災害の防止に貢献したため、国土交通省から感謝状を受けました。(占部社長)



国からの感謝状



広島県からの優良工事表彰状

会社を訪問しての感想

社員さんとのコミュニケーションが取れていて、雰囲気がとてもいい会社だなと思いました。

工事するためにいろいろな技術や、資格が必要で、皆さん頑張っていた。
私も将来、しっかりと働くように勉強を頑張ろうと思った。

収入を考えることも大切だが、地元愛も大切にすべきだと思った。
自分が職業を選ぶときには福山の企業に就くことも考えたいと思った。

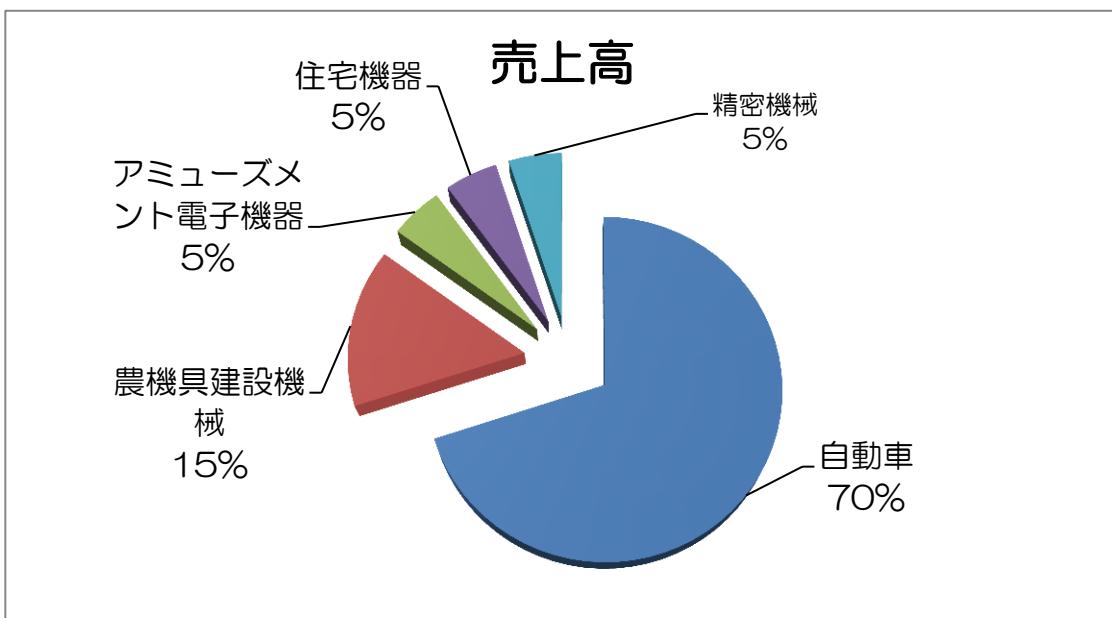
私たちが普通に使っている公共物も、たくさんの人々の手で整備されていることが分かった。

Kakihara

柿原工業株式会社

1. 会社概要

設立	昭和37年4月
資本金	9,000万円
代表者	代表取締役 柿原邦博
従業員数	240名
売上高	53億円(2017年実績)
事業所	本社工場／敷地面積 13,959 m ² 箕沖第2工場／敷地面積 7,165 m ² 箕沖第3工場(リサイクルセンター)／敷地面積 2,600 m ² 箕沖第4工場／敷地面積 3,000 m ²
所在地	本社工場 〒721-0956 広島県福山市箕沖町 99-13



2. 作業工程



《金型》
樹脂精密金型の設計・製作
これによって、品質が決まる。



《射出成形》
ガスアシスト射出成形、ウエルドレス成形等
高い技術力で対応している。



《メタライジング（めっき）》
コンピューターによって24時間管理されて
おり、量産が可能。



《塗装・印刷》
樹脂部品の塗装。
従来困難とされてきた樹脂めっき上の
塗装など独自の高い技術力がある。



《組立》
一つひとつ手作業で行われている。
完璧な製品作りを目指している。

3. 会社の業績

1970年 精密パーツの金型から成形・メタライニング（めっき）・加工まで、すべてを社内で行う西日本唯一の一貫生産体制確立。

1981年 中小企業合理化モデル工場の指定を受ける。

1986年 無電解めっきによる電磁波シールド技術を開発。

1993年 世界初のDCP樹脂へのめっき技術を開発。

2001年 樹脂ダイレクトめっきを量産化。

2007年 プラチナサテンめっきを開発。

2008年 中国経済産業局長表彰。

2013年 タイ王国へ生産子会社「Siam Kakihara Co., Ltd.」を設立。

2015年 新色調「プラチナサテン チタニウムめっき」を開発。

2016年 2色成形部分めっき技術を開発、量産化。

他にも、新しい種類のめっきの開発、リサイクルシステムの開発など、常に新しいことにチャレンジしている。



4. 事業の強み、ビジネスモデルなど

自社で生産のすべての工程を行う一貫生産をしており、業界業種にとらわれず技術を広く深く追求します。業界のリーダーとして環境先進企業への進化のためにリサイクルなども自社で行います。「多種多彩な機能の創造にチャレンジし、不可能を可能に」をモットーに素材を限定しない生産システムや、関連性のある分野に技術を伸ばしていくことにチャレンジしていきます。今後も高い企業倫理を持ち続ける環境先進企業として、企業の発展、量より質のエクセレントカンパニーを目指します。これからは、めっき技術のコンサルティングや原料から開発・生産を手がけ、2020年のオリンピックに向けて今何が求められているのかを正確に判断し、オリンピック特需に過度に依存することなく、バランス良く経営していきたいと考えているそうです。



5. 社長の言葉

代表取締役 柿原邦博様

私たちのキーテクノロジーは、「メタライニング技術」です。この技術は、自動車内外装部品やパソコン、デジタルカメラ、工業機械など、さまざまところで活用できます。特に当社では、自動車産業が成長分野となっています。デザイン性、軽量化などを求め、日々励んでおります。また、リサイクルにも取り組んでおり、環境問題に対処するために、環境負荷の低い新しいメタライニングプロセスの研究開発などにも積極的に取り組んでいきたいと考えております。業界のリーダーとなり、エコロジーとエコノミーを融合させた技術を追求してゆくつもりです。

6. 社長へのインタビュー

- Q. 創業時から変わらない理念
A. **信頼, 創造, 決断**←この3つは先代から変わらない。
- Q. 心がけていること
A. お客様の求めているニーズを常にキャッチする。顧客ニーズに先行し新しいものを開発して売れない場合もあるが、チャレンジする心意気が大事。
- Q. 将来的な計画
A. 今は原料を仕入先から購入しているが、将来的には原料から手がけていきたい。また、製品設計やデザインなども自社で行い、自動車の部品だけでなく自社製品も作っていきたい。また技術コンサルティングも検討したい。
- Q. 2020年のオリンピックについて
A. 建築関連が忙しく、また外国人観光客が増加している。そのためトラックやバスが不足している。現在当社でもトラック部品、バス部品の注文が好調。受注バランスを考えながら拡大を狙いたい。

7. 高校生へのメッセージ

●代表取締役
柿原邦博様

自分の物語を作ってほしい。主体的に行動する習慣をつけて、前向きにチャレンジしていこう。

●取締役
柿原卓矢様

高校生や大学生は、勉強が主となり大事になってくるが、部活動や文化祭などの行事にも積極的に参加してコミュニケーション力などの人間としての基礎をそこで磨いてほしい。

●入社二年目
窪田幸輝様

私は高校3年生の時に目標を見失ってしまったので、皆さんには足を止めずに何かしら動いてほしいです。そうすると、なにか意味が見えてきます。そういうことができるよう自分で選択する習慣をつけてほしいです。

8. 会社を訪ねてみて

今回、柿原工業株式会社を訪ねて、多くのことを学ばせていただきました。射出成形、樹脂めっき工程では、機械による無駄のない生産ラインで効率よく製造っていました。そして発送前の最終検査では、すべて人の手によって商品の確認が行われていました。その姿を見て、すべてのものにたくさんの人と技術が関わっていることがわかりました。また、話を聞いて驚いたことは、柿原工業さんは、日本のめっき会社の中で技術やシェアがトップクラスであるということです。日々、より良いもの、新たなものを作り出そうという熱意が会社を支えているのだと感じました。何事にも積極的に取り組む、その心が大事だと改めて思いました。

限りなき、前進。

～技術を人と社会のために～



1. 会社概要

株式会社 栄工社

代表 者	代表取締役社長 唐川 正明
設立・創業	1948年（昭和23年）5月
資本金	9,800万円
売上高	113億6,000万円（2017年3月実績）
従業員数	266名（男性:197名、女性:69名）
拠点	福山（本社・工場） 三原・岡山・東広島・松江

来年、70周年！！

2. 社名の由来

工業の繁栄に貢献できる会社でありたい！

3. 栄工社の強み

- 様々な認証を取得！
高い品質保持を意味する“ISO9001”や“ISO14001”などを取得している。
- 社員の資格保有者が多い！
2017年11月現在では、延べ515名もの資格保持者があり、お客様がお求めになる製品・システムに幅広く対応できている。



※年度は4月～翌3月です。
※短時間労働者は含んでいません。

このグラフを見ればわかるように
年々、栄工社は成長を続けています。
今後も成長できるよう、全社員
仕事を進めています。

4. 仕事内容について

栄工社が行っているのは、「モノづくりのためのサポート」。
サポートを行うために、栄工社ではさまざまな工夫がされている。

*工夫点

栄工社では、3つの部門に分かれてより最適な製品、サービスを提供している。

代理販売部門	数多くのメーカーの豊富な商品・新技術の中から、最適なプランをアレンジメントして提供。そのための、商品PR専用車がある。
環境システム部門	設計・施工・メンテナンスの一貫体制によるトータルのシステムを提案し、環境改善を合理的に促進。集中制御装置など、快適性を追求している。
生産部門	設計から資源調達、製造までの一貫生産体制(ワンストップサービス)により多品種少量生産に応える。

他にも求められている“ニーズ”に応えるために、QCDを心掛けている。

「Q」・・Quality(クオリティー)・・品質

「C」・・Cost(コスト)・・価格

「D」・・Delivery(デリバリー)・・納期



*事業内容

溶接を行う作業です。

- ・FA関連商品の代理特約販売 (電気・電子制御機器など)
- ・制御システムの設計製作(シーケンサ・マイコン・NC制御盤など)
- ・空調関連設備の設計・施工(オフィス・店舗・公共施設空調設備など)

5. Message

取締役 管理本部長 から

福山はモノづくりが盛んな地域で、高校生の皆も地域に、世界に、そして自分に挑戦できる企業が地元には沢山ある。

変化の激しい時代、お客様の求めるニーズが変わってきた。

だから色々な人と話し合うことで、アイディアを出して変化に対応することが大切である。

経営企画室 井上課長 から

3つの気 「やる気」 「元気」 「根気」 は働く上でとても大切なこと。

高校生から

栄工社は、「技術を人と社会のために」というキーワードを掲げ、顧客満足の原点を見直す活動をしている。今回の企業研修を通して教えてもらったことは、チームワークの大切さと人のために働くこと。沢山の人がアイディアを出し合いより良いものをつくりだし、お互いを高めあってお客様のニーズに応えている。だから、私たちも協力してお互いを高めあうとよりよいものができると思った。

取締役管理本部長自ら案内いただきありがとうございました。

お客様が安心して使えるように、自分たちの工程を責任を持ってやり遂げることが大切です。自らの幸福を追求するとともに、社会に求められ社会の進歩に貢献する社員の決意です。



トレーtoトレー

株式会社エフピコ

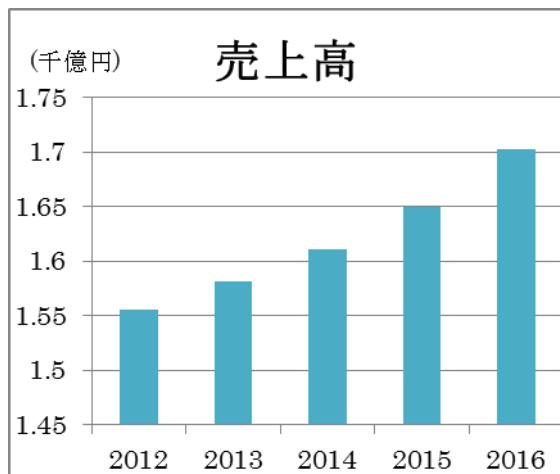
1. 事業内容

株式会社エフピコは1962年に設立されました。『エフピコ』という社名は福山・パール紙・会社 (Fukuyama Pearl Corporation) から来ています。ポリスチレンペーパーおよびその他の食品トレーの製造販売を事業とし、食品トレーを通じて日本の食に貢献しています。

エフピコは『最も高品質な製品を、競争力のある価格で、必要な時に確実にお届けする。』という企業理念のもと、6つの事業と2つの循環を行っています。6つの事業とは、製品開発、製造、物流、販売、リサイクル、障がい者雇用のことです。これら6つの分野がエフピコの根本事業であり、深く関わり合っています。2つの循環の1つ目はアイデアの循環、2つ目はリサイクルによる資源の循環です。



2. 業績



- ・エフピコの年間売上 1,728 億円
- ・トレー1枚の価格 3~20 円程度
- ・年間売上枚数 約 200 億枚
- ・エフピコの利益 157 億円
- ・売上目標 3,000 億円

3. 商品開発

オンリーワン



エコトレー

- ・リサイクルをして作られたトレー
- ・世界でエフピコだけが持つリサイクル技術を利用
- ・ペットボトル→トレーのリサイクルにも積極的



注目製品

ドリスカップ

- ・耐熱性に優れている
- ・ご飯と具材を分ける
→味の混合を防ぎ、おいしさを持続！！



アイデア製品

寿司トレー

- ・地面にシャリの形の凹凸
→ずれにくさ UP !!
- ・トレーに色を付けて、彩りをよく

これらも含め、エフピコは1万種類に近い製品を販売している。また毎年、取引先や消費者の願いに応え、新しい製品を約2,000種類も開発！

皆さんのが手に取るトレーの1/3はエフピコのトレー！

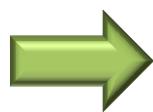
4. リサイクル

日本各地でのごみ問題に対応するため始めたリサイクルは、約30年間継続しています。一度使用されたトレーを回収し原料に戻してから、エコトレーを生産する循環型のリサイクルで、このシステムは消費者、流通業者、包材問屋、エフピコの4者が一体となった協力体制で成り立っています。

リサイクルの流れ



スーパーなどの店頭に設置されたトレー や容器の回収ボックスで、使用済トレーの回収



回収されたトレー や容器は、リサイクル工場に運ばれ、白色のトレーとそれ以外に選別される



障がい者雇用も充実
様々な障がいを抱えた人たちが働く環境が整っている

リサイクルすることによって新たに環境に優しいトレーとして使用される

5. 企業からのメッセージ

・製品開発部デザイナー 中原さん, 平田さん



どんな人と仕事したいですか？

自分の気持ちを表現できる素直で明るい人がいいです。

中



エフピコの良いところはなんですか？

業務量をみて仕事を与えてくれるところです。一人でするのではなくみんなで仕事ができるのがいいです。

中



高校生に一言お願いします

何ごとも誰かのおかげでできていることを頭に置いて生活していってください。

中

自分がしたいことをするのもよいがどういうことが求められているのか、他人の目線でものを考えるのを大切にしてください。

平

6. 生徒からのメッセージ

株式会社エフピコで働いている方々はみなさん仕事に対しての熱意が強く、会社の雰囲気も仕事をする場としてとても働きやすそうでした。

私たちは社員の方が「仕事をするうえで大事なのは自らの個性を大切にすること」とおっしゃっていたのが印象に残っています。自分の価値観を大切にしてこれから的生活を送っていくと、将来役立つと思います。

2つの鮮度

～エブリイの独自戦略～

1. 事業内容

エブリイといえば、スーパーマーケットを思い浮かべますよね。実際は、ほかにも知らないところでエブリイは私たちの生活にかかわっているのです。

障がい者支援事業、夕食材料配達事業、商品企画、通信販売事業、人材教育、研修サポート事業などがあります。

2. 業績

エブリイホームイホールディングスの売り上げの大半を占めているのはスーパーのエブリイです。現在の店舗数は41店舗で、1年に751億円（2017年6月期）の売上があります。2017年6月期まで17期連続増収を達成しています。



https://www.super-every.co.jp/news/images/news20150901_04

今回私たちが訪問させていただいたエブリイ駅家店は、STORE OF THE YEAR 2017に選ばれた店舗です。STORE OF THE YEAR 2017とは、2016年にオープンしたスーパーで最も注目された店舗はどこかを大手流通専門誌「ダイヤモンド・チェーンストア」の読者が決めるものです。

3. 事業の強み、ビジネスモデルなど

(1) エブリイの独自戦略

二つの鮮度

◎商品の鮮度◎

- 売り切り販売 — 毎日新鮮な食材を提供することができる
- 全量販売 — 種類などを問わず、すべてを購入する
- 6次産業化 — 生産から加工、販売まですべて自社で行う
また、物を通して ALL - WIN の関係を築く

ALL - WIN とは…?

お客様、生産者、企業のすべての利益になること。

◎人の鮮度◎

エブリイは、類人猿セミナーを行っています。類人猿セミナーとは、類人猿診断により社員を4タイプに分類することで、自分がどういったタイプなのかを知り、個性の活かし方を理解して、円滑なチームワーク作りをしていくためのものです。仕事の効率や質、スタッフのモチベーションが向上します。

あなたは、どのタイプ?

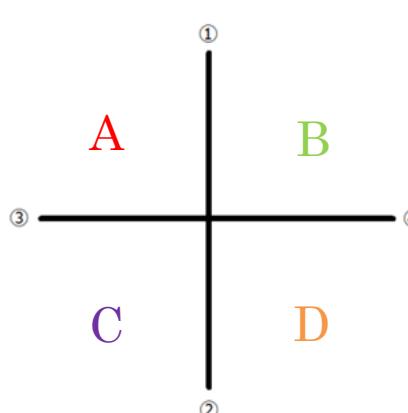
〈類人猿診断〉

あなたは自分の感情を…

- 表に出さない →①
- 表に出す →②

あなたが大切にしているのは…

- 物事を追求したり、成果を上げること →③
- 安定・安心を維持すること →④



〈診断結果〉

- A 職人気質のこだわり屋
オランウータンタイプ
- B 平和主義の安定志向
ゴリラタイプ
- C 勝ち負け重視の積極派
チンパンジータイプ
- D 空気が読める話好き
ボノボタイプ

(2) お客様と従業員の距離を近く

スーパーのエブリイでは、オープンキッチンにすることでお客様に調理の過程を見るようにしています。また、朝は魚介コーナーの調理場の窓ガラスを開けておくことで、お客様と近くで話をすることができ、お客様の要望に応えています。



従業員のお兄さんもフレンドリーで、買い物が楽しみになりそうです。「○○さんに会いたいから買い物に来る。」と言ってくれるお客様もいるそうです。

(3) お客様に楽しんでもらえる企画

エブリイ駅家店では8人～50人規模のイベントを開いています。ケーキなどを作る教室や、夏祭りなど様々なことをしています。



夏祭りでは、焼きとうもろこしや、焼きそばなどを販売したそうです。

4. 企業から高校生に向けたメッセージ

- エブリイは「当たり前を売るな」をスローガンにし、新入社員を取り入れています。エブリイはスーパーの中では、特に鮮度を売りにしている会社です。
- 「人材」ではなく「人財」という文字で強調しています。いろいろなアイディアを出せる人を求めています。
- 「言われたことだけをやると、自分で考えてやるのはどちらが楽しいですか。自分たちで考えてやるほうがやる気ができますよね。」〈たとえば文化祭を想像してみてください。自分たちで考えて企画するのと、先生たちに決められたことをするのどちらが楽しいですか。もちろん自分たちで考えるほうです。〉エブリイもそうです。ほかのス

パーもライバルですが他店舗のエブリイもライバルなのです。だから、「STORE OF THE YEAR」で一位になるためにいろいろな工夫をしています。例えば、お店の商品の配置など、1店1店で、店長やスタッフに任せてあり、各店舗の良さを出しています。

○エブリイ駅家店では、訪問時にはローストビーフを使ったパンを100円で売っていました。それは、利益がなくてもお客様の笑顔が見たいからです。(駅家店の店長さんより)

5. チームから高校生に向けて

「あなたに会えるからくる」といわれることがあると聞き、物を売る、買う取引だけではなく、人とのかかわりが深いと思いました。

各店舗をそれぞれの店長に任せることで、各店舗内の信頼関係を築いています。また、店ごとの内装も任せ、自由な発想を生かすことで客を飽きさせないのだと思います。

エブリイは私たちにいろいろなことを教えてくれました。

エブリイはいろいろな所にお店がありますが、その1店1店、内装や売る方法などが違います。エブリイの独自戦略のように自分たちだけの個性や長所を伸ばし、大切にすることが自分自身を成長させていくのに必要なことの一つだと思います。

私たちも、エブリイの取り組みのようにオンリーワンというのを目指していきたいです。

また、笑顔は大切だということも学びました。いつも笑顔の店員さんはお客様も笑顔にします。私たちもそんな人になりたいです。

今回の事業訪問で、エブリイのお客様に対しての親しみやすさや丁寧な接客がとても伝わってきました。普段買い物をしているエブリイもお話をたくさん聞くと、意識していなかった部分が見え、新鮮な感じがしました。とても明るく、一人一人が輝ける職場でした。こんなところで働きたいと感じました。

皆さんもぜひエブリイに行ってみてください！



サンエス に サンクス

株式会社サンエス

1. 事業内容

株式会社サンエスは 1932 年に佐藤群治郎商店として福山市神辺町で繊維事業をスタートし、1983 年に株式会社サンエス (SUN-S) に社名変更しました。そして、繊維事業だけでなく電子事業、S・H・E・Care 事業と業務を拡大し、「環境」「健康」「安全」「介護」をキーワードに今も挑戦し続けています。

繊維事業

- ・ユニホーム
空調風神服の販売
- ・レンタルユニホーム
- ・カジュアルウェア…DURER



DURER 店舗



空調風神服 暑い日の必需品！

電子事業

- ・電子モジュール事業部…半導体製造
カメラモジュール製造
半導体部品組立製造
LED 関連商品開発

サンビニックス…光のカーテンで蛾の侵入を防げる防蛾灯

防蛾灯 果樹園におすすめ！



- ・制御機器事業部…家庭用機器の制御基板
産業用機器の制御盤、メカトロ機器

- ・設備機器事業部…半導体製造を自動で行う自動機や省人力化設備の設計・据付・立ち上げ

S・H・E・Care 事業

サンエス造語 Safe・Health・Environment・Care (安全・健康・環境・介護)

- ・ミネラルウォーターの宅配…奥大山のおいしい天然水
- ・太陽光発電システムの設置



個人宅設置事例

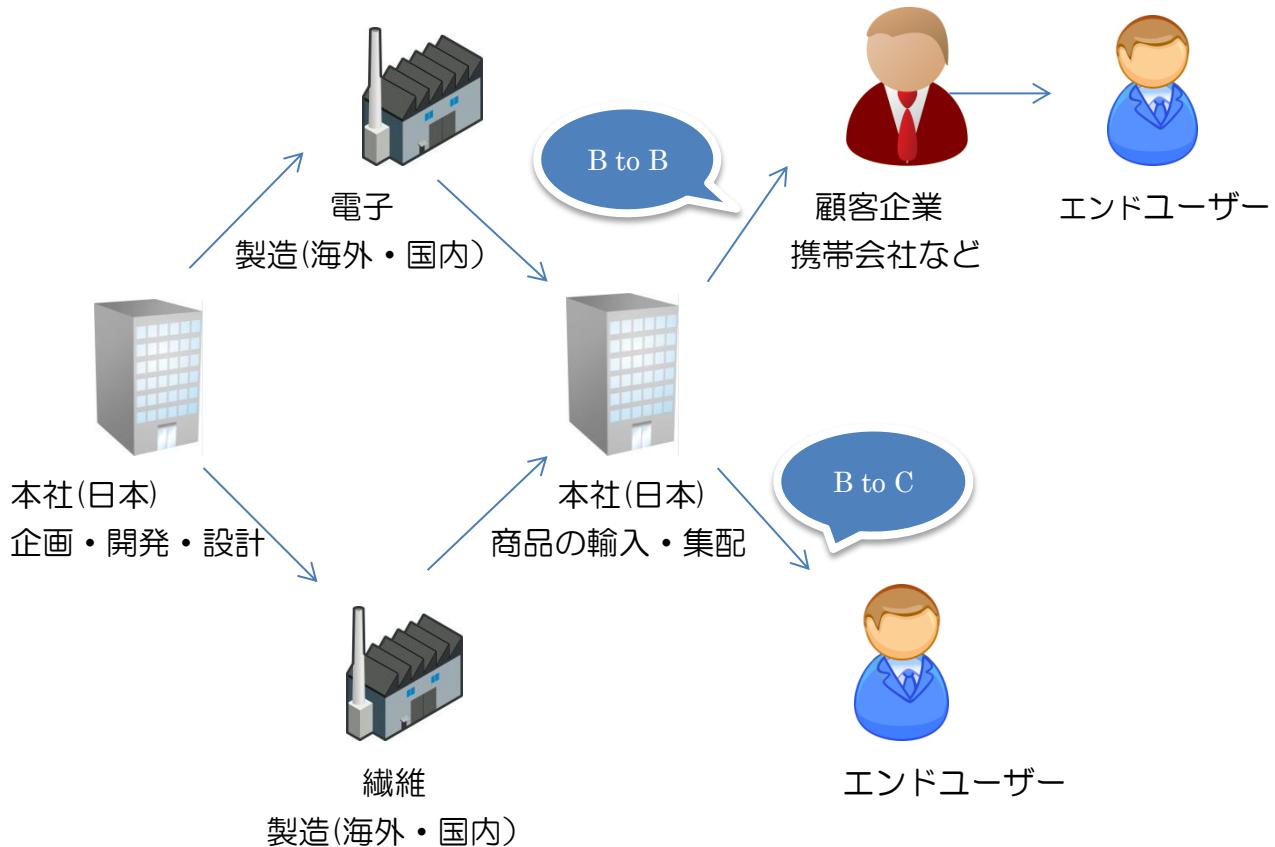


サンエス駐車場設置例



奥大山のおいしい天然水
飲みやすくて優しいお水！

株式会社サンエスの事業の流れ

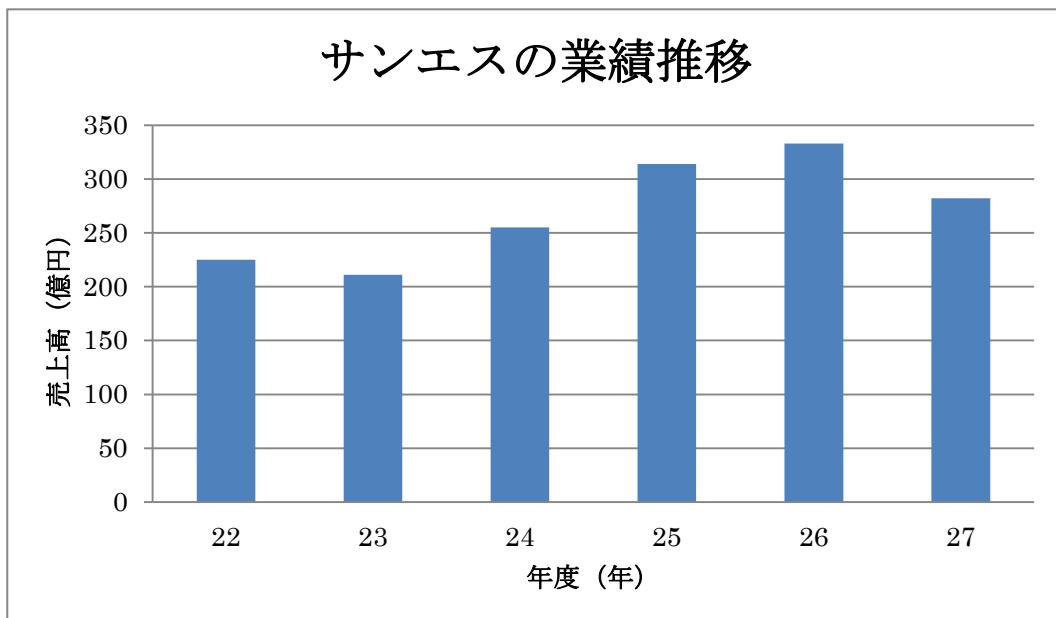


B to B・・・Business to Business (法人間でおこなわれる取引)

B to C・・・Business to Customer (法人対個人消費者の間でおこなわれる取引)

2. 業績

売上高・・・282 億円（平成 27 年度 単体実績）



サンエスの売り上げ推移を示しています。全体売り上げの中で、特に空調風神服は着実に売り上げ数が増えており、今年はすでに 40 万着もの注文を受けています。

3. 事業の強み

- ・繊維事業、電子事業など違う分野を融合させた製品を開発
→空調風神服
- ・精密な製品を作ることができるクリーンルーム
- ・国内では、小ロット・短納期
- ・海外の工場では大量生産
- ・B to B
- ・最近は B to C も行っている(ミネラルウォーター、DURER 等)



スローガン



空調風神服の紹介コーナー

4. 企業から読者へメッセージ

みなさんは社会に出て、やりたいことややると決めていることはありますか。株式会社サンエスは、会社へ入社してやりたいことなど、しっかりと目的意識をもち、目標に向かって、チームで努力していける人物、そして時代の先を見据えることができる人物を求めていました。たとえば新しい製品の開発をやりたいと入社し、そしてこれから先需要が増えると予測できる製品を開発することができる人です。サンエスは、今まで時代の先を見据えた製品を開発・販売してきました。高校生の今から、しっかりと目標を持つことが大切です。もちろん目標を持った後、怠けてはいけません。常に挑戦を続けなければ成長はできないからです。今、世界はグローバル化が進んでいます。サンエスは、海外に工場があり、海外のお客様に商品を販売しています。そんな世界の中でグローバルに活躍できる人や、海外でも仕事・生活ができる人、また、人とコミュニケーションできる人、先見性を持つことができる人は、大きな強みを持っている存在です。そんな人物を求める会社はまだまだ増えてくるでしょう。みなさんの高校生活を有意義に過ごしていってほしいと思います。



企業訪問にて

5. チームから読者（高校生）に向けたメッセージ

私たちが訪問したサンエスは、自分たちの得意分野だけではなく、新しい分野にも挑戦し続けて、小さな商店から、海外にたくさんの工場を持つ会社になりました。挑戦をすると失敗することもあります。新事業を始めるのに勇気がいるという話を聞きましたが、それは会社に限ったことではありません。何に対しても挑戦していくことは大切だと感じました。

四次元ポケット

株式会社ププレひまわり



1. ひまわりってどんな会社？

中国地方に本社を置く、大手と資本業務提携をしていないドラッグストアチェーン店です。

経営理念

- 株式会社ププレひまわりは、地域の皆様の健康で美しく豊かな潤いのある生活のサポート集団を目指します。
- お客様第一主義であり、いつも感謝の気持ちを持ち元気な挨拶、明るい笑顔、的確な商品知識で満足を提供します。
- 私たちはお互いを尊重し、仕事を通して能力向上を図り、ゆとりある生活を実現します。

2. 売り上げのグラフ



3. ひまわりの差別化戦略10

1.5 億円

34品目あるひまわりオリジナル商品の売上高です。地域の皆様のニーズにお応えする為に自社製品を開発しています。

202 品目

1店舗当たり日本一売っている商品数です。バイヤーが選んだ優れた商品の提案を通して、地域の皆様の健康と美容と生活の豊かさに貢献します。

61 店舗

生鮮食品取り扱い店舗数です。ワンストップショッピングにより、買い物の時間短縮ができる便利な店作りをしています。

11 店舗

エステサロンを中心四国のドラッグストアチェーン店で初めて取組んで以来、着実に出店しています。気軽に利用できて満足度の高いサービスです。

30.4 歳

正社員平均年齢です。ひまわりは若い力を活かして、「やってみたい！」を常に応援しています。

50%

の自己資本比率。借入が少なく、財務的にも健全企業。新たなチャレンジをするベースになっています。

67 台

血流計による健康相談を年に1,620回実施しています。お客様の健康状態をチェックして、受診勧奨をすることで、お客様の病気の発見につながることもあります。

83.7 点

CSグランプリ(小売業接客レベルコンテスト)調査では西日本ドラッグストアチェーンで1位を維持中！お客様の満足度向上を目指して全店挑戦中！

131 人

ビューティカウンセラー1人当たりのリピート数。お客様との信頼関係を大切にお客様に満足いただけるカウンセリングを行います。そのための研修も欠かせません。

362 回

ひまわりが1年間に実施するセミナーの回数です。知識・技術を身につけ、社員のチャレンジを後押ししています。

4. 代表的なチャレンジ

フード＆ドラッグ

ドラッグストアに食品スーパーを融合させた店舗で、同フロアに青果・精肉・鮮魚の3品目を導入しています。

電子カルテ

お客様をもっとしっかりフォローするためにカルテの電子化を決めました。カルテの管理時間短縮により、お客様へのきめ細やかなフォローを目指しています。

訪問看護ステーション

同敷地内の医療ビルに医師を誘致し、泌尿器科や、内科と併せてひまわり調剤薬局をオープンしました。

アロマ

アロマの専門店を導入し、世界51カ国の提携農園から厳選したオーガニックハーブや精油を販売しています。これまでのドラッグストアにない新カテゴリーに挑戦し、差別化につなげていきます。

5. オリジナル商品の開発について

SB(ストアブランド) ひまわりオリジナル商品

商品部が担当（商品を仕入れている人）

メーカーと1対1で商品を開発

頭髪料品や健康飲料などを開発



↑(オリジナル商品)

PB(プライベートブランド)

日本ドラッグチェーン協会

東京で会議を担当者・メーカーと定期的に行う

商品部が担当商品の開発に関わる

広告費をかけていないので、NB商品と、同品質・低価格の商品を、より安く提供できたり、NBにはない高品質や付加価値を付けた商品を提供できる。

NB(ナショナルブランド) 有名メーカー

テレビCMなどで大々的に宣伝することから、消費者に広く知られており、全国どこでも購入することができる。

6. 売れる商品の傾向

安い商品

新商品

他のお店にない商品

7. ひまわりの売り上げランキング

売り上げ上位10品は食品・アルコールがほぼ占めており、医薬品のドリンクやティッシュペーパー等があまり入っていません。薬以外の商品を置くという策略がよく出ています。

8. 企業からのメッセージ（高校生に向けて）

ドラッグストアなどの小売業に就職するために企業が求める人は、小売業に興味がある人、人が好きであることなどを主にしています。また、幅広い年代の方々と取引をしなければならないので、人が好きな人、お客様や仕事仲間を大切にできる人を企業は求めています。



9. チームからのメッセージ

ひまわりといえば『葵！』というイメージが強かったのですが、食料品や衣服などの日用品も売っていることに驚きました。また、知らなかったマークの意味を知ることができたので勉強になりました。

今まで、客の立場からひまわりを見ていましたが、企業の立場からひまわりをみるとができるようになりました。目線を変えることで物のとらえ方が大きく変わりました。

今回の研修で“ひまわり”的優しさに触れられたのでよかったです。“ひまわり”がSB(ストアブランド)として独自の開発をしているので、その商品をたくさんの人々に広めていきたいと思いました。



株式会社ベッセル(ベッセルグループ) チャレンジ精神～世界へ～

1. 事業内容

シティホテルやビジネスホテルなどのホテル業のほか、印刷業、飲食業、不動産業等、さまざまな事業を展開している。そのなかでもホテル業に力を入れている。また、社会貢献活動として公益財団法人しぶや美術館の運営も行っている。

ホテル業 ————— 福山を拠点として活動
美術館 ————— 公益財団法人しぶや美術館
不動産業 ————— マンション管理
印刷業 ————— ベッセルプリンティング
飲食業 ————— ドトールコーヒーショップ、星乃珈琲店
ビルメンテナンス ————— ベッセルテクノサービス

人事部人事課（採用担当）木下秀二 さんにインタビュー

- Q. 新しく始めたいサービスは？
A. 和食堂で、お肉やてんぷらに特化した新しいサービスをしてみたいです。
- Q. 職場の雰囲気は？
A. 明るいがシビア。
怒号が飛び交う事もあるが思いやりのある温かい職場です。
- Q. 東京オリンピックのために取り組んでいることは？
A. 特別なことはしていません。ただ常に、お客様の声には真摯に素早く対応することを心がけています。
- Q. 創立日にイベントは？
A. 各ホテルで〇〇周年プランなどの企画をしています。



福山ニューキャッスルホテル



説明をされている木下さん

2. 事業実績と事業の強み

事業実績

- ・「楽天トラベル」でお客様評価点

	福山ニューキャッスルホテル 4.4		ペッセルイン札幌中島公園 4.6		ペッセルホテルイン八千代勝田駅前 4.3		ペッセルイン上野谷駅前 4.4		ペッセルホテルカンパーナ京都五条 4.5		ペッセルイン心斎橋 4.5		ペッセルイン滋賀守山駅前 4.4
	ペッセルホテル倉敷 4.3		ペッセルホテル福山 4.4		ペッセルイン福山駅北口 4.5		ペッセルホテル東広島 4.4		ペッセルイン広島駅前 4.4		ペッセルイン博多中州 4.2		ペッセルホテル福岡目塚 4.3
	ペッセルホテル苅田北九州空港 4.3		ペッセルホテル熊本空港 4.4		ペッセルホテル都城 4.4		ペッセルホテルカンパーナ沖縄 4.5		ペッセルホテル石垣島 4.4				

5点満点中
平均 4.42 点

- ・朝食…楽天トラベル主催 朝ごはんフェスティバル(R)2016 広島県第1位

瀬戸内産ちりめんじゃこと温玉のシーザーサラダ<福山ニューキャッスルホテル>

瀬戸内産ちりめん佃煮と地元でとれた鶏卵を使って温泉玉子をサラダに
トッピングした。



- ・トリップアドバイザー トラベラーズチョイスホテルアワード 2016

ベストバリューデ部分 ベッセルホテル熊本空港第1位

- ・J.D.パワー 2016 年ホテル宿泊客満足度調査第1位

(1 泊 9,000 円～15,000 円未満の部)

- ・楽天トラベル

「宿泊者からの評価が高い人気ビジネスホテルチェーンランキング」第2位

- ・じゃらん「泊まってよかったチェーンホテルランキング 2016」

利用シーン(カップル・夫婦×15,000 円未満)において全国第1位

強み(ベッセルホテルズ)

- ① きれいな客室
- ② 親切な対応
- ③ お客様の声に素早く対応する
- ④ 家族連れにやさしい

※ターゲットの違いでサービスを分けている。

ベッセルホテル

8 店舗 ロードサイド型

朝食, 駐車場無料

18 歳以下添い寝無料

ベッセルイン

8 店舗 駅近, ビジネス型

12 歳以下添い寝無料

ベッセルホテルカンパーナ 3 店舗

最上級ブランド

18 歳以下添い寝無料

大浴場



「わがまちきれい運動」

地域貢献清掃活動

毎月「7」の付く日に福山市および全国の出店地域で清掃活動を行っています。
今まで支えてくれた福山への感謝の気持ちを込めて取り組んでいます。

3. チームから読者へ

今回の企業取材を通じて、これまで見たことはあっても全く知らなかった株式会社ベッセルさんの特徴をたくさん知ることができました。また、人に接する仕事という事で、人に対する態度やマナーを改めて考え直す良いきっかけになりました。

- ・仕事への情熱
- ・より良い接客をするために工夫や努力
- ・常に品質の良いものを
- ・実際のお客様の要望に合わせて会場作り
- ・生き残っていくためのアイディア
- ・サービス業に笑顔は必須

株式会社ベッセルに訪問させてもらう前は、ホテル業は笑顔があふれる華やかな職業だと思っていました。実際に訪問し、お話を聞かせてもらうと、その華やかさの裏には、お客様のことを第一に考えて行動し、小さな努力を積み重ねている人たちの姿がたくさんありました。

また、今回の研修を始める前は、株式会社ベッセルはホテル業だけだと思っていたが、実際にはドトールコーヒーショップや星乃珈琲店の経営などの飲食業を行っているということを知り、驚きました。

今回の研修を通して、福山を拠点として全国で活躍している企業が地元にあるということを知りました。このことをもっとたくさんの人たちに広めていきたいと思いました。



カフェ&ビュッフェレストラン「クレール」



和食堂 鞆の浦「奥座敷」



フレンチレストラン「ロジエ」

4. 企業から読者へ

企業からこれからの未来を創る高校生に向けたメッセージを紹介します。

- ・苦しい道を選べ。それが成長への近道だ。
- ・福山でやるか。東京でやらされるか。成長するのはどっちだ。
- ・夢を叶えるために上京する時代はもう終わっている。
- ・意思あるところに道は開ける。
- ・世界を目指せ。福山で生きろ。

世界のデニム技術を支える

染色技術



坂本デニム

1. 会社概要

創立 明治 25 年 (1892 年)
代表者 坂本量一
従業員 75 名
資本金 9,500 万円
所在地 〒720-2116
福山市神辺町平野 231
TEL 084-963-0029
FAX 084-963-3315
E-mail info@sakamoto-d.co.jp



二酸化炭素排出減事業において、
二酸化炭素の削減認証を受けた。

2. 業績

平成 24 年	国内クレジット認証
平成 27 年	国際表示認証制度 ‘J∞QUALITY’ 認証
平成 27 年	‘環境に配慮した好循環を生む取組’ として福山ブランド活動登録

デニム業界では、類を見ないエコアクション製造工程の見直しや開発だけでなく、従業員が一丸となり環境への取り組みを行っている点も評価されている。

3. 環境事業

平成 23 年に環境事業部設立。その後、国際協力機構 JICA の中南米排水処理技術者の研修協力や、エコ染色システムの実用化開発など、様々な活動を行っている。

4. 歴史

1892年(明治25年)創業。福山市神辺町で藍染の染色工場として始まった。創業当時はかけ染めをしており、主に国鉄職員の制服をつくっていた。

昭和40年代に、手作業から機械化され、無公害型のカラー染色も開発された。

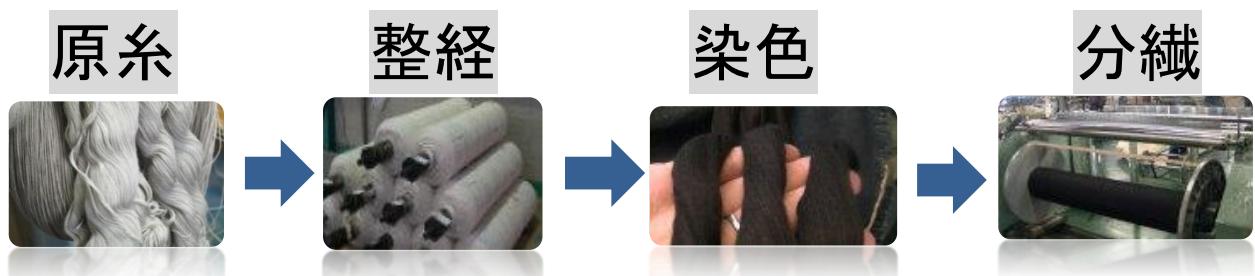
以来120余年染めの技術を磨き、現在はデニム用経糸の染色加工場として、インディゴ染色を中心に糸染め・原反染めを行っている。

5. 糸について

- 糸の種類には、サンアルバー、ヴィンテージA、富士鶴などがある。
- 糸には和紙の糸、のびる糸等ほかにもいろいろある。
- 糸の番号が大きいほうが細い。
- 紡績の時に使われる糸の塊は1つ約2kg。
- たくさんのレールで600本の糸を巻き取っていく。からまないように手作業も加え慎重にこれらを決まった長さまで巻く。(坂本デニムにはこの機械が9台ある。)
- 糸がなくなったときは糸と糸とをむすんで補充する。
- 1つの作業が終わるごとに綿ぼこりの掃除をする。
- 糸の太さに合わせて作業も異なり、細いものほど慎重に扱う。
- 昔、染色に使われていた藍は虫除けの効果があると言われていて、工場内は大変臭かった。



6. 作業工程



デニム出荷まで



7. Rassie

イヌとヒトのためのグッズブランド “Rassie” は坂本デニムで染色されたこだわりのデニムを使った生活雑貨を扱っている。

“Rassie” という名前の由来となったのは、2005年に10歳で病気により亡くなった、坂本家の愛犬「ラッシー」からきている。亡くなったラッシーを偲び、一緒にいられる時間を大切に歩む、ヒトとイヌの暮らしを支える丁寧なものを作りたいという願いが込められている。

サカモト レイナさん

Rassie商品企画デザイン担当。

愛玩動物飼養管理士1級取得。

自らの飼養経験と、専門知識を基に、商品企画・デザインを行う。

イラストレーター ‘dekopon’ として、動物の似顔絵、肖像画も製作。



8. 藍染め体験

布や、服などそれぞれ染色したいものを持ち寄り、藍染め体験をさせていただいた。柄をつけたり、グラデーションにしたり、十人十色の作品が出来上がった。今は機械での作業だが、昔はこのように手作業で行っていたようだ。貴重な体験だった。



9. 企業から高校生に向けたメッセージ

私たち坂本デニムは、日本で初めて藍染め加工技術の機械化に成功しました。初めてだったのでかなりの年月がかかりましたが、人の手でしていた時よりも病気や汚れるという人間への影響が少なくなり、大量生産も可能になりました。

私たちのように、長時間努力したことは必ず自分たちの力になります。高校生のみなさんも途中であきらめずに、成功するまで挑戦してみてください。

10. 企業訪問を終えて

私たちは、企業訪問の際に工場見学のグループと企業の方へインタビューを行うグループに分かれてお話を伺いました。

工場見学のグループは、実際に短い糸を長い糸へつなぎ合わせる工程やそれらを染色するプロの作業を間近で拝見することができました。そこでは、私たちの予想をはるかに超える作業が行われていて、染色というものの素晴らしいを初めて知ることができました。整経が行われている工場内に入るとたくさんの綿ぼこりが飛び交い、冷房もない中作業をしている人たちもいました。しかし、私たちの質問に対して作業が忙しい中、親切に答えてくださいました。

インタビューのグループでは、ジーンズ生地の説明やR a s s i eについてお話を伺い、資料などをいただき、総合学習に生かすことができました。また、詳しい説明をしていただき、内容の濃い取材となりました。

今回の貴重な体験で知り得た、染色の素晴らしい世界をよりたくさんの人々に知ってもらいたいと思っています。



子どもたちの目線が私たちの 原点です

～タカオ株式会社～

1. 事業内容

- 屋内外の遊具・景観製品のメーカー
- 遊具・景観製品の販売・企画・設計・製造・施工・点検等



2. 営業所

- 東北・横浜・関越・大阪・広島
香川・愛媛・福岡・沖縄・パリ



3. 業績

ワンピースのサウザンド・サニー号
としまえん
国営備北丘陵公園（きゅうの丘）など



ワンピースのサウザンド・
サニー号 来場者数は
4,196,029 人



としまえん 子どもの森エリア



日清カップヌードル

4. 事業の強み、ビジネスモデルなど

- 設計、制作、設置、点検すべて自社でする
- デザイン案を忠実に再現する

5. 企業から読者に向けたメッセージ

- デザインしたものが「かたち」になったときやりがいを感じる
- タカオのデザイナーにはひらめきでデザインする人、理論でデザインを組み立てる人、どちらもできる人がいる
→就職に関して、文系・理系どちらで学んでいても大丈夫。設計でも製造でも、専門の勉強をしていなくても入社後、実際にやりながら覚えることができる
- モノづくりの基本は遊びと感動である
- タカオは培ってきた長年の実績に加え、提案力、施工力があり、アフターサービス体制も万全
- 私たちにとって遊具とは、子ども達の未来をつくるものである

6. チームから読者に向けたメッセージ

- タカオは私たちが身近に感じる企業ではないですが、遊具を通して私たちに楽しさと安全を提供してくれる、なくてはならない会社です。
- タカオは設計図に忠実です。
- 点検まですべて行っているのがすごい！
- タカオはいろいろな材料を加工して一番いい遊具をつくれるのがすごい。
- タカオにしかない強みやこだわりを活かしているのがすごい。





網で繋ごう世界の輪

日東製網株式会社

会社概要

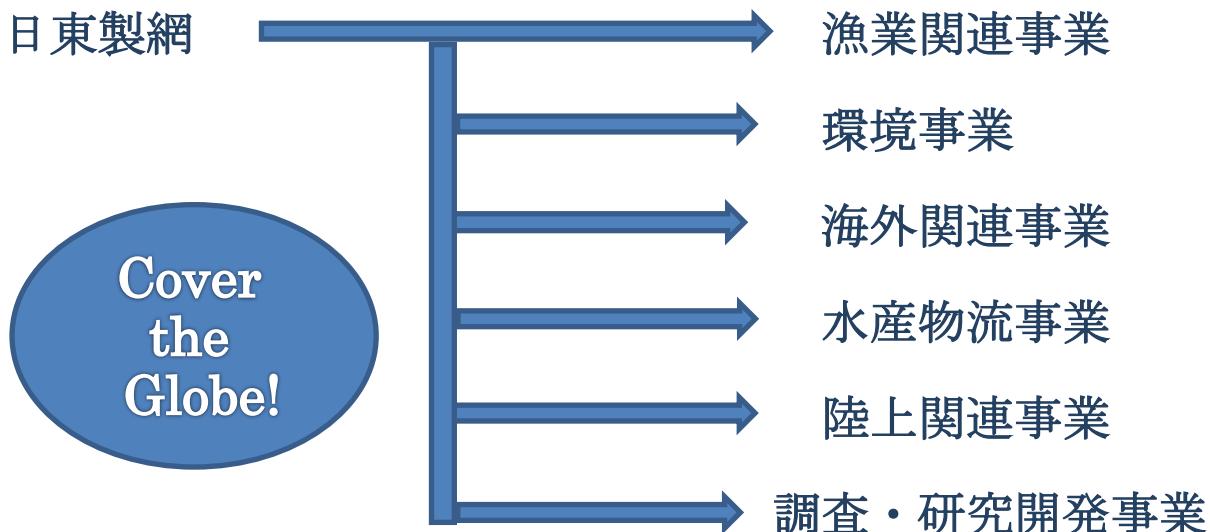
本社 東京都港区新橋2丁目20番15-701号
所在地 広島県福山市一文字町14番14号
資本金 1,378百万円
従業員 370人（内 平均臨時従業員 100人）
売上高 13,363百万円（平成27年4月期）

誕生の経緯

明治43年8月1日西備縫織株式会社として設立しましたが、東洋組網工業株式会社等との合併を経て、日東製網株式会社となりました。今では、網業界でのナンバーワンの地位を獲得しています。

1. 事業内容

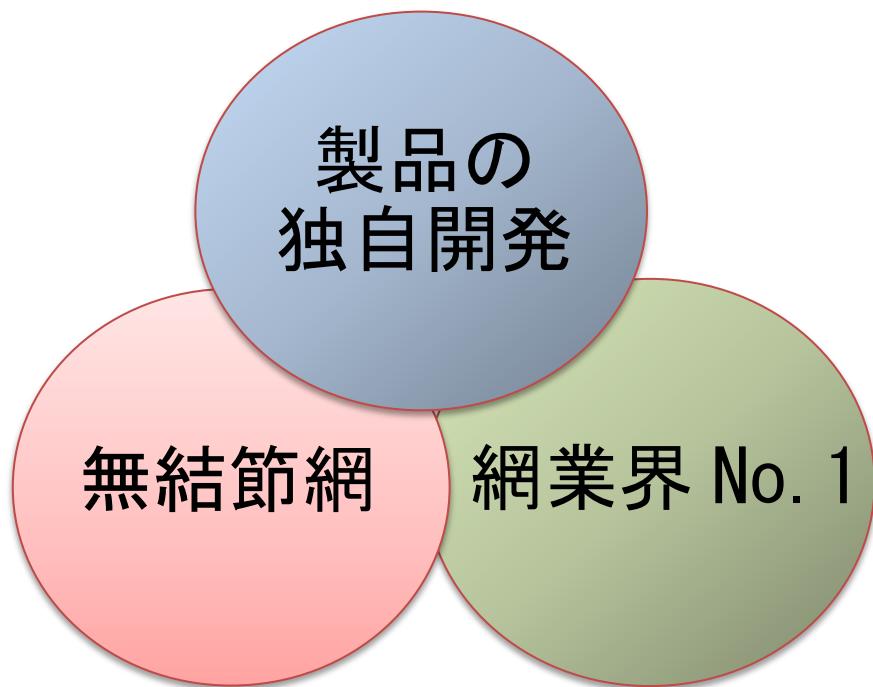
世界初の無結節網を開発し、今では網業界の中心となっている日東製網。定置網などの漁業関連事業を始めとし、私たちの家の網戸や各種スポーツネットも製造しており、日東製網の網は私たちの生活に深く関わっています。



2. 事業の強み

日東製網では多種多様な事業を行っています。ただ作るだけでなく、お客様のニーズに合わせたオーダーメイド製品や、自社で開発した設備による高品質の網を製造しています。それに留まらず、近畿大学と共同開発した漁業シミュレータ「NaLA システム」を使った網の強化や、定置網や旋網などの漁法に合わせた多種類の網開発にも事業を拡げています。

さらに、製網の技術を生かして、前述したような独自商品の開発、JAXA と共同開発の宇宙デブリ除去システムなど、幅広く事業を展開しています。



無結節網とは

① 強力である

有結節網に比べて 20%~30% 以上の強さがあります。



② 軽量でかさばらない

有結節網に比べて 20%~40% 軽量です。

③ 水中の抵抗が小さい

結節部がないため、水切れが良くなります。

④ 魚の品質向上につながる

無結節のため、魚が結節部で傷つきません。

3. 網を活かした海外展開

アジアや南米、欧州、オセアニア地域での商品展開も盛んです。網の販売をはじめ、現地での養殖や漁業のバックアップも行っています。無結節網の実力は海外でも高く評価されています。チリやタイなどにも支社を設立し、これからも益々の海外展開が予想できます。地元から世界へと、日々成長を続けています。



4. 企業からのメッセージ

①会社として誇りに思っていることは何ですか。

設備が自社製造であることです。そしてルールを守ることです。

これは、簡単そうで一番難しいことです。

②一番力を入れていることは何ですか。

世界に対して網を発信していくことです。

③地元の高校生へのメッセージをお願いします。

オンリーワン、ナンバーワンの企業は福山にもたくさんあります。一度は地元福山の企業に注目してみてほしいです。是非、地元の大学に進学して、地元の企業に就職するという選択も考えてみてください。私たちと一緒に福山を盛り上げていきましょう！





経営企画室長
藤井敏文 様

世界に対して
もっと売上を伸ばして
視野を広げていきたい！

5. 編集チームからのメッセージ

一見、私たち高校生とと関わりが少なそうな日東製綱株式会社。ですが、実は様々な所でみなさんとつながっています。例えば、部活で使う防球ネットや夏場に使う防虫綱など、身近な所で使われています。私たちの生活を陰で支えているのは・・・・

美しい綱だなあ



実は、日東製綱なのです！！

皆さんの身の回りにも、日東製綱で作られたものがあるかもしれません。日東製綱株式会社は福山のオンリーワン企業として福山を盛り上げています。そんな日東製綱のように、福山から世界へ取り組みを広げていけるような企業を、私たちの世代でも作っていきましょう。



福山本社前にて

～温故挑戦～

株式会社早川ゴム

Flexible & Powerful

1. 事業内容

早川ゴムは、創業以来培ってきたゴム開発、加工の技術を、多彩な分野で活かすための製品作りを行っています。

止水・防水システムや騒音・振動を抑制するためのゴム製品開発だけではなく、自動車、液晶などに使う製品を作るなどその活動の幅は広いです。



↑ 社会の様々な場所で活躍する早川ゴムの製品 出典：早川ゴムHP

2. 沿革

大正 8年 3月	早川菊市により創業ゴム履物の生産・販売開始
昭和12年 6月	再生ゴムの生産・販売開始
昭和36年 5月	工業用ゴム製品の生産・販売開始
昭和38年 5月	革靴生産・販売開始
昭和42年 5月	シート防水材（サンタックルーフ）・コンクリート打継止 水材（スパンシール）の生産・販売開始
昭和45年 7月	ボウリングボール生産・販売開始
昭和47年10月	ゴルフボール生産・販売開始
昭和48年 3月	ゴルフ場用ゴム床材生産・販売開始
昭和48年 4月	venson ゴルフボール・ゴルフシューズ・ゴルフグロー ブ等ゴルフ用品の本格販売開始
昭和49年 3月	自動車用フロアマット生産開始
昭和61年 9月	制振床材サンタックフロアーL55 生産・販売開始
昭和62年 5月	サンタックキャップ生産・販売開始
昭和63年 7月	紫外線硬化型インキ・コーティング材生産・販売開始
平成 元年10月	ポリメリック可塑塩化ビニル樹脂系防水シート（サンタ ックIB）生産・販売開始
平成 4年 8月	配管防音材生産・販売開始
平成 5年12月	サンタック可とうジョイント生産・販売開始
平成18年 9月	耐放射線ゴム生産・販売開始

3. 事業の強み

- ・新しい商品を作るため日々検討中
- ・チャレンジ精神
- ・ゴム以外の製品・商品にも挑戦中（シャンプーや化粧品のボトルに印字する
インク、液晶画面に使われる機能性微粒子など）

4. 早川ゴムの魅力

(営業社員の発想力)

平成8年川ゴムの製品「コンクリート、ひび割れ、誘発止水材」が土木学会で認められ、業界・土木技術者に大きな反響を呼びました。

そして、現在、絶対水漏れを許されない原子力発電所建設などでこの建材を用いることは業界の常識になりました。

早川ゴムでは、社員一人ひとりのアイデアを重んじすべての部門が連携して進んでいく風土こそが強みです。



(自らが市場を創造)

市場でトップシェアとなる製品開発は業界を生き残っていくうえで重要です。コンクリートの継ぎ目を接着するゴムを中心に「スパンシール」「サンタックキャップ」「スパンシール誘発目地材」がオൺリーワン製品として開発され、圧倒的シェアを守り続けています。

平成25年には、「福島でも一役買いたい」という早川氏の意向により、放射線を遮る工業用ゴムを製造しました。さらに同年、再利用可能なスマートフォン画面パネル基盤の接着剤を開発し、国内外の大手メーカーでの採用が決まっています。



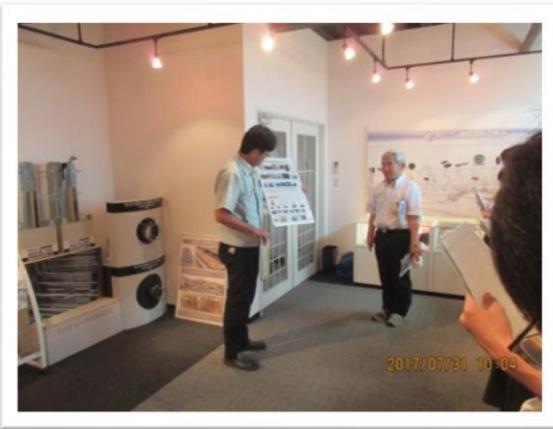
Span Seal

Santack Cap

5. チームから読者（高校生）に向けたメッセージ

早川ゴム株式会社さんの製品は、人の見えないところで使われていることが多いですが、ゴムがなければ私たちの生活が成り立たないので、この世の中に欠かせない会社だと思いました。日頃から見えない努力に感謝をすることが大切だと思います。

また、さまざまな企業に対する知見を深め、さらに企業に関心をもっていきたいです。



早川ゴムの展示室での説明風景



スマホレーザー接着の研究室



企業理念や歴代社長パネル

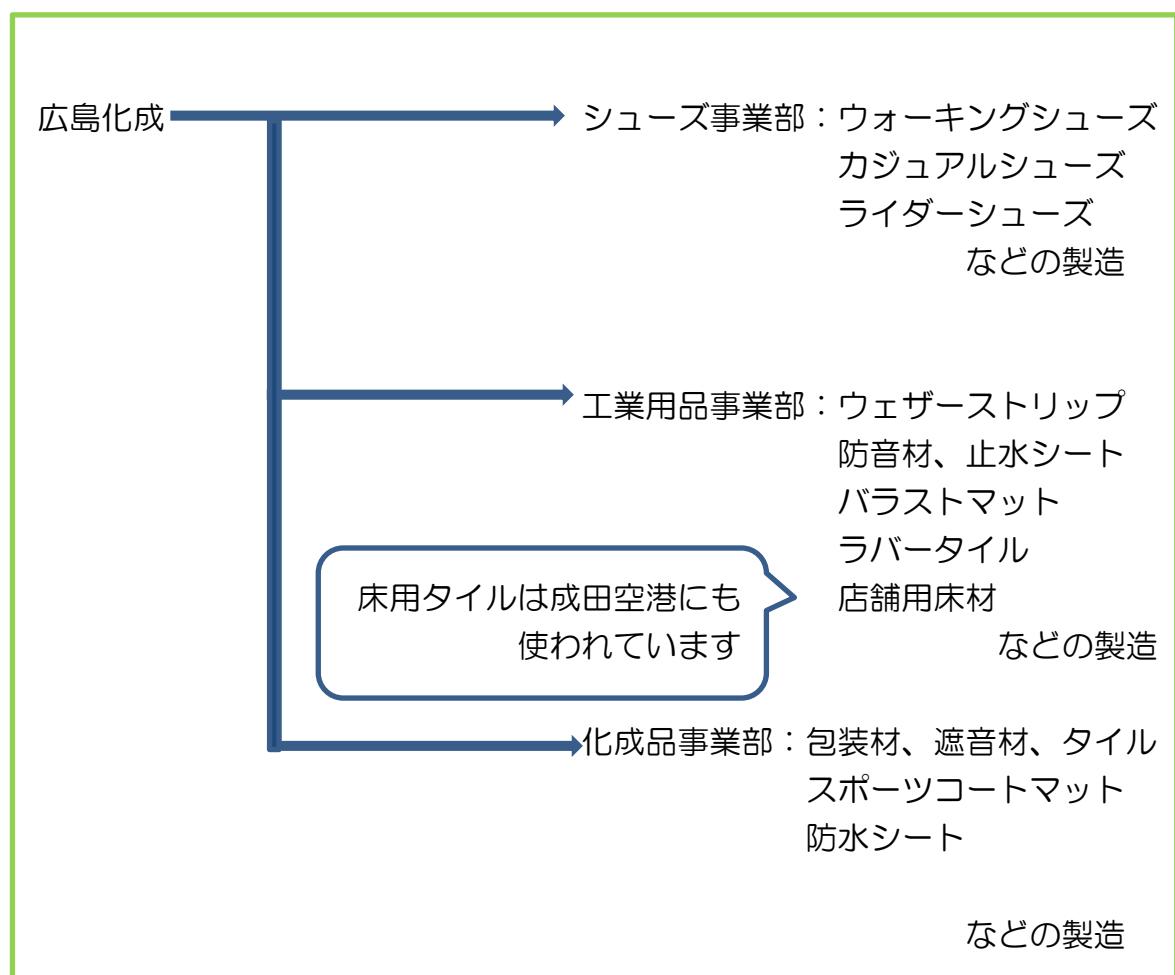


左は早川ゴム創業時のゴム草履

足元から支える 3本の柱 広島化成

1. 事業内容

広島化成は、シューズ事業部・工業用品事業部・化成品事業部の3つの部門に分かれて、事業を行っています。



そのほかにも、水素水を作ったり、水素を使った化粧品を作ったりしています！

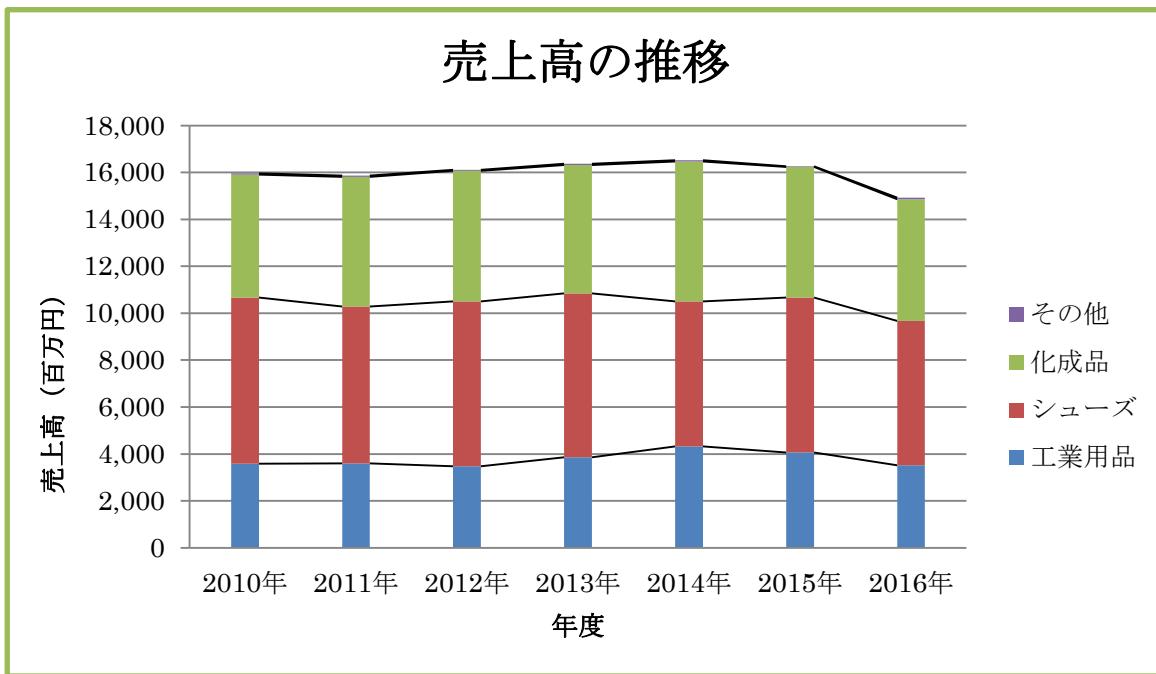


↑広島化成で製造・販売しているもの



↑工場の様子

2. 業績



- ・安定した売上高で、2011年頃から少しづつ売上高が上がってきています。

3. 事業の強み

- ・社内の雰囲気が良い。
- ・複数の事業部があるので、売り上げが安定する。
- ・男性の従業員のほうが多いが、女性も自分の得意な分野でちゃんと活躍できる。
- ・70年変わらない経営理念があるので、社員全員が同じ方向にむかって頑張ることができる。
- ・男女共に育休をとることができます。
- ・新入社員研修や年間行事(レクリエーション)があるので、上司と部下の仲が深まり、社内の雰囲気が良くなる。
- ・3つの事業の売り上げが安定しているので、新事業にも積極的に挑戦できる。

4. 企業から読者へのメッセージ

- ・目標に向かって努力できる人、多数の人をまとめられる人、一生懸命仕事に向き合える人、理解と努力をするための根性を持っている人が、これから社会に求められる。
- ・就職活動の時は、会社見学などをして、会社のイメージをつかみ、自分の入りたい会社なのかを、再確認することが大切！
- ・変化をチャンスに変える！

5. チームから読者に向けたメッセージ

私たちは広島化成の本社を訪れました。その時感じたのは、雰囲気の良さと一人ひとりの仕事に対する気持ちです。私たちが工場を見学するとき社員同士が笑顔で会話したり、私たちに挨拶をしてくれたり、本当に社員の方たちの温かさを感じました。自分も広島化成で働くことができれば、楽しく仕事ができると思いました。社内の雰囲気が良いからこそ、ここまで70年続けられ、一定の業績を残すことができたのだと思います。仕事をしているところを見せていただいたのですが、一人ひとりが仕事にやりがいを持ち、真剣に、そして仕事に情熱をもって取り組まれていると感じることができました。皆さんも広島化成で働いたら、楽しく仕事に打ち込むと思います。

6. 企業訪問を終えて



- ・とても雰囲気の良い会社でした。福山にもこのような会社があるのだなと思いました。
- ・企業としての努力がすごくてびっくりしました。
- ・いつも気にしていないところにもたくさんの努力があることが分かりました。
- ・多くの発見があったので、良い経験になりました。
- ・今回の研修を通して企業というものに興味をもつことができました。
- ・知らないことをたくさん知ることができました。
- ・雰囲気が良くて、いろいろなことを知ることができました。
- ・普段目につかない足元にも目を向けようと思いました。
- ・点字ブロックなどの製造を通して日々の生活を支えてくれているのだと分かりました。

人々と神との約束

ホーコス株式会社

1. 事業内容

＜ 主要三部門 ＞

- ・工作機械部門 ・・・車の部品を作る機械を作っている。
ホーコス全体の売り上げの 60%を占める。
- ・環境改善機器部門 ・・空気清浄器のように有害物を除去する機械を作る。



真ん中にあるのは集塵機
たまたま塵は逆噴射で落とす
→イメージ ぼおつ

- ・建築設備機器部門 ・・オーダーメイド
建物の給排水・給排気設備に使用される製品を作る。

機 械 LOVE の 高 校 生 必 見 ! !



HORKOS とは古代ギリシャ語で「契約」「契約の対象物」を意味します。新約聖書の中でも「人々と神との約束」を指すものとして使われている由緒ある言葉です。

2. 業績

ホーコスの売上額

243 億円

4860 人が 75 年間お米を食べ続けられる

ホーコスの自己資本

202 億円

4040 人が 75 年間お米を食べ続けられる

3. 主な納入先

トヨタ自動車株式会社

マツダ株式会社・日産自動車株式会社 →工作機械部門

東京スカイツリー・東京ドーム →建築設備機械部門

カルビー・JFE →環境改善機器部門

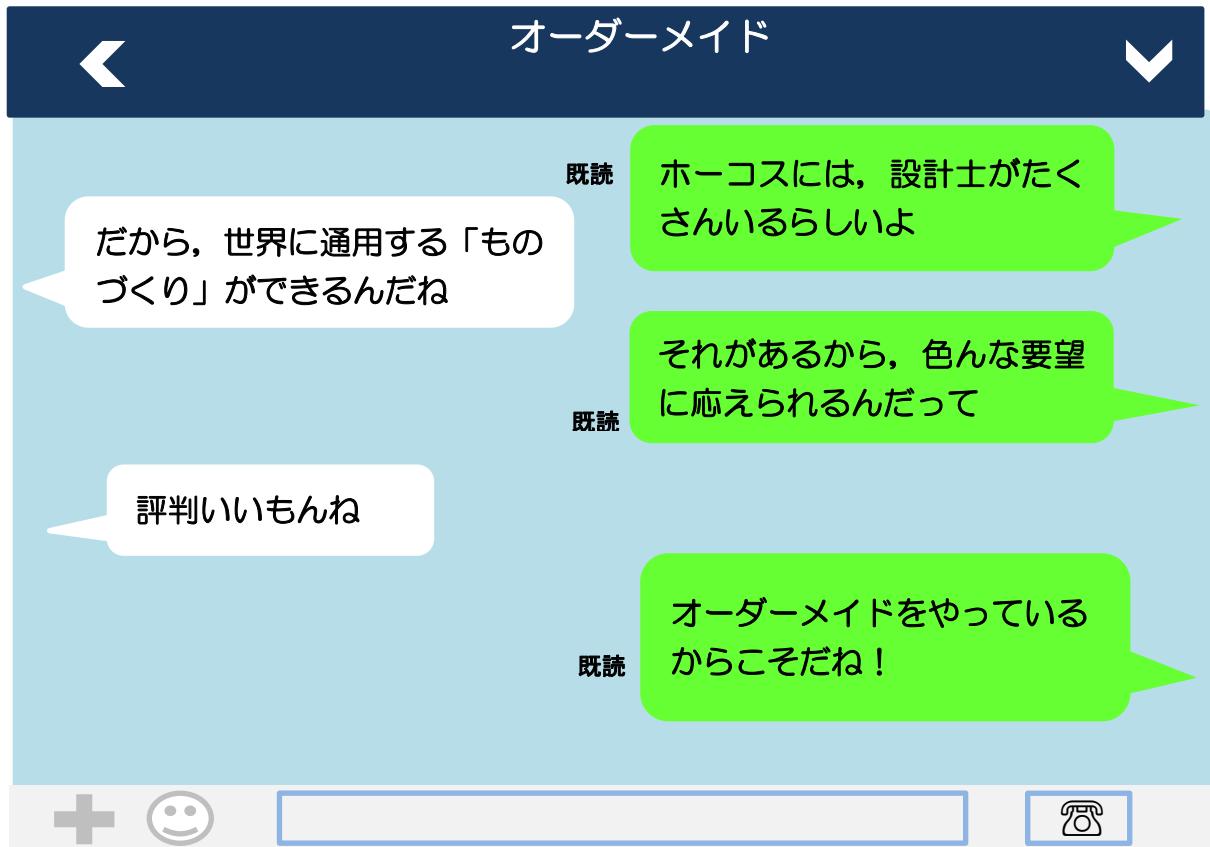
本社航空写真



郡山工場航空写真



4. ホーコスオンリーワンへの道



工場

本社工場、福山北営業所、郡山工場・物流センターなどの国内の施設だけではなく、タイにも工場があり、世界規模で製品を作っている。

環境

環境改善機器だけではなく、工作機械においても環境に配慮した製品を開発、製造することで、環境問題を重視する自動車メーカーなどのニーズにより応えられる。

◎ホーコス(株)はメーカーの系列に属していない

その理由は、オーダーメイドで多種多様なニーズに応えることで、様々な企業から注文が来るから。オーダーメイドで製品開発・製造を行うことで安心感をもたらしている。それができるのは技術力に自信があるからだ。

5. ホーコス株式会社の方に聞きました！！

Q. どんなことを高校生に知ってもらいたいですか？

A. オーダーメイドで多種多様なニーズに応えることができること、iMQL システムというホーコス独自の技術を持っているオンリーワン企業だということを知ってもらいたいです。

Q. どのようなところで製品を見られますか？

A. ホーコスへ見学に来ていただけすると勿論見ることはできますし、コンビニなどに製品を納入しています。また、学校にもあるかもしれません。

身近なところにあるので探してみてください！

私たちの学校にもありました！

Q. 県内の高校生に一言！

A. 高校3年生には企業の就職など考えている人もいると思いますが、高校1年生にはまだ進路などの考えがまとまっている人も多いと思います。そんな人たちにホーコスってこんな企業なんだということを知って参考にしてもらえたらしいです。

6. 私たちから県内の高校生へ

色々な世界に視野を広げてみてください！

自分の目指している職業や企業ではなくても、まず知ることが大事です。一度、身近な企業について調べてみてください。私達も実際にホーコスについて、何も知らないところから始めました。そこから改めて、地元にこんなにすごい企業があるのだということを知りました。

皆さんも少しでも興味を持ったら、ぜひホーコスについて調べてみてください！

テレビ番組元就のあとにCMも放送されています！

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

ホーコス株式会社ホームページ

本社



工場内



製品が並んだ工場内





マナツ株式会社

1. 事業内容

～瀬戸内海と共に育つ

難燃剤を作る事業
(例)パソコン・テレビ・車など



難燃剤事業

(電気・電子分野)

ファインケミカル事業

(電子材料・機能材料など)

ヘルスサポート事業

(医療・食料品の分野)

医薬品原料や有機EL材料
感光ドラムを主に生産。

輸液原料や、Etak(固定化抗菌剤)、くすはし(今治)タオル
などの商品



2. 事業の強み

臭素といえばマナック！

日本で臭素が最も取れるのは…瀬戸内海

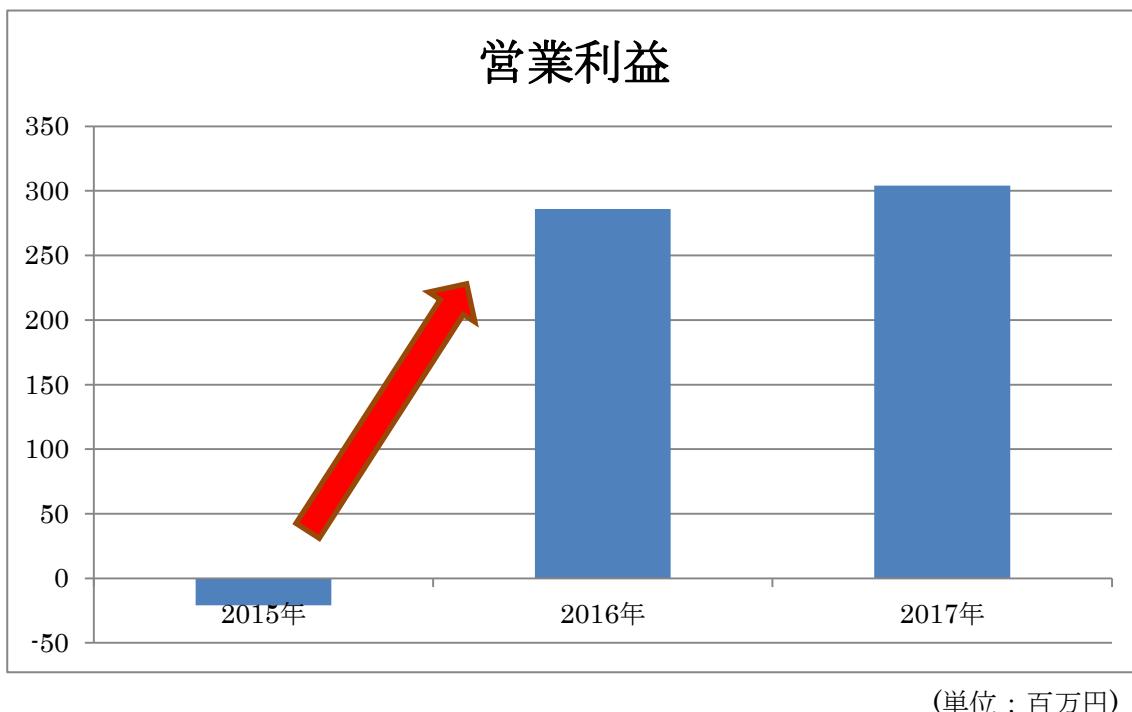
Q. 臭素って・・・なに？

A. 原子番号35号の元素(Br)のことです。強い刺激臭があり、猛毒です。

そんな毒素を生活に役立てるよう、研究し、開発をしたのが、マナックなのです！！

臭素をベースに難燃剤事業(電気、電子分野)・ヘルスサポート事業(医薬、食品等の分野)・ファインケミカル事業(電子材料、機能材料、医薬分野)に取り組んでいます。

3. 業績



マナック株式会社ラーニングカフェの資料より引用

企業の方にお越しいただいてお話を伺いました。

そこでたくさんのお話を聞き、近年急成長を遂げている企業だと

知りました。

4. 高校生に対するマナック株式会社からのメッセージ

- (1) マナック株式会社に就職を希望する高校生が高校生のうちにすべきことは何か
いろいろなことにチャレンジをして多くのことを経験してほしいです。また、いろいろな方と会話をしてたくさんの知識を身につけてほしいです。
素直な心と謙虚な姿勢を学んでください。必ず社会に出て成功します。



工場見学の前に説明を受けている様子

- (2) マナック株式会社に就職を希望する高校生の進路（文系と理系）について
文系、理系どちらが有利ということはありません。やる気と元気があれば大丈夫です。



積極的に質問している様子

5. チームから高校生に伝えたいこと

企業訪問をして私たちが感じたことは、これから就職、進学どちらを選ぶにしても今からできことがあるということです。特に企業について調べることは大切だと感じました。例えば給料や休暇、社員旅行など自分の興味を持ったことからでもよいと思います。ちなみにマナックではメンタルヘルス講習会という社員の健康状態やメンタルをサポートする独自の取り組みを実施しています。

今はまだ就職について具体的に考えることはないかもしれません。それでも、時間を取り興味のあることや、面白そうだと思ったことにチャレンジしていくべきではないのでしょうか？

6. 企業訪問を終えて

私たちは7月28日(金)にマナック株式会社を訪問し、会社の説明を聞き、施設見学をさせていただきました。

会社の説明では、会社の事業内容や取り扱っている臭素などについて聞かせていただきました。分かりやすい説明をしてくださったり、多くの質問に答えていただいたりしました。施設見学では、臭素化の設備や臭素の保管庫、臭素が付着した時に洗い流す緊急用シャワーなど、普段はなかなか見ることができないものを見学させていただきました。

お忙しい中訪問させていただき多くのことを学ぶことができました。ご協力してくださったマナック株式会社の皆さま方には、厚くお礼を申し上げます。



信頼とともに進化する。

～有限会社 柿原銘板製作所～

昭和24年4月福山市山手町に創業し、エッチングをはじめとする印刷業を行っている福山市のオンリーワン・ナンバーワン企業です。

銘板ってなに？

銘(株式会社〇〇など)を彫った金属板のこと。
ネームプレートとも言う。

1. 会社概要

会社名	有限会社 柿原銘板製作所
資本金	2,500 万円
代表者	柿原 博樹
従業員	101 名
本社・本社工場	広島県福山市箕沖町南丘 399-11

重機のステッカーを作っている



新幹線の座席にある案内などのステッカーを作っている



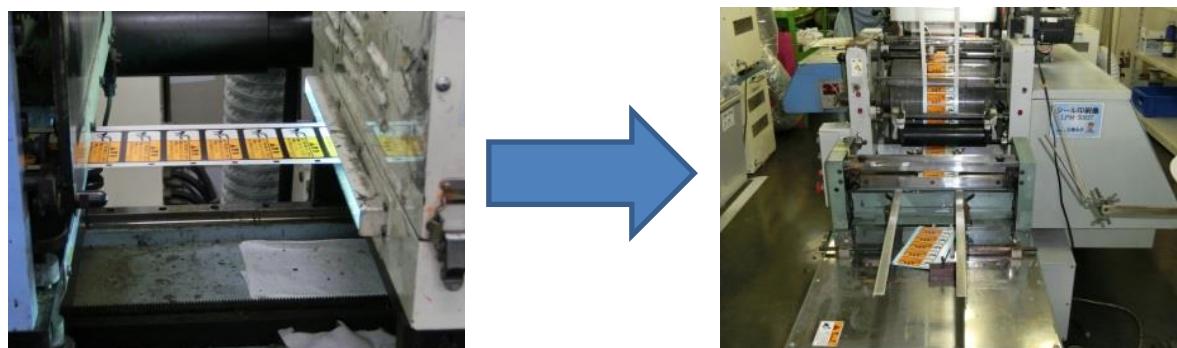
2. 事業内容

(1)スクリーン印刷

ネームプレート、ロゴプレート、誘導サインなど、最も汎用性が高く、かつて版に絹を使用していた頃は、シルク印刷と呼ばれていました。一番の特色は、どのようなサイズ・素材にも対応できることです。

(2)シール印刷

日用品から家電製品、機械にいたるまで、粘着剤がついたシールの需要は幅広い分野に及び、粘着剤は耐熱や対候などの付加価値をつけたり、接着強度を調節することも可能です。一連の作業を一台の機械で連続して行っています。



(3)オフセット印刷

一般の商業印刷の主流になっているオフセットは、仕上がりの美しさに定評があります。製品を完成させるまでの各工程で必要に応じて手作業を取り入れ、繊細で精巧な形状を可能にしています。

(4)エッチング

この技術は柿原の原点です。銅板を酸で腐敗させて線を彫り込んでいくエッチングから、現在では各種素材を使用する技術を開発し、アルミニウム、真鍮、ステンレスなどが主流になっています。厚みが自由に選択でき、小さいものから大きいものまで、重厚感が要求される銘板に最適です。

3. 柿原銘板の強み

柿原は品質へのあくなきこだわりと誇りから独自の一貫生産と厳しいチェック体制を実現させました。

(1)機械整備

各工場に特徴を持たせ、充実した最新の機械整備と高度なノウハウを持つ技術者が、ハイレベルな製品を作り出しています。いずれも一貫体制を敷き、製版から印刷、加工、金属製作まで行っており、こうした一連の工程を社内でライン化しているのは柿原の大きな特色です。さらに企画、デザイン部門があり、一貫生産にさらなる付加価値が加わっています。

(2)品質管理

印刷の品質は湿度や温度に微妙に影響されるため、工場内の空調システムを整備。専任の検品スタッフと検査機によるチェックで不良品を見つけるだけでなく、原因を徹底的に追及する体制を整えています。また、独自の耐候テストや熱サイクルテストなども実施。最近では銘板も部品扱いされる傾向にあり、精度が要求されるものが増えたことから、ISO9000 規格に対応した管理システムを導入しています。

(3)生産管理

すべての取扱製品にバーコードをつけ、生産工程をコンピュータが管理。数量、納期、仕様を人間が入力するだけで、効率よく機械を稼働させ、コストの軽減に貢献。トラブルに対しても素早く対応できますので、バーコードシステムは品質向上にも役立っています。

4. 企業から読者に向けたメッセージ

Q. 貴社に就職を希望する高校生が、高校生のうちにすべきことは何ですか。

A. 一番大事なのは、物事を論理的に考えることができる訓練をしておくことです。これは、どこで働く場合でも大事なことで、そのためには勉強一つとっても、どういう意図の問題なのか、なぜこういう解答になるのか考えながら行なうことが最も重要なことの一つです。

また、当社のお客様の範囲はとても広いため様々な業界や機械の知識が不可欠です。この機械はどうやって動いているのか、どうやって作っているのか、考えることが重要になっています。

Q. どのような人材を求めていますか。

A. 上記のようなことを行える人間です。

また、それに限らず、上司（先生や先輩）の指示や命令に素直に従える人や自分のなすべきことを人の視線や、陰口に惑わされずに実施できる人です。特に大事なのは人の悪口を言わない人です。悪口はすべて自分に返ってきます。

5. チームから読者に向けたメッセージ

ここまで読んでいただきありがとうございます。

私たちは今回、柿原銘板製作所へ取材に行かせていただき、普段はめったに見ることのできない銘板の製作過程を見学させていただきました。

銘板の存在を知らない人も多いと思います。しかし、銘板は私たちが普段の生活に使っているものの中にたくさん使われています。気になる方は探してみてください。

今回私たちは柿原銘板さんと顧客の信頼関係が柿原銘板さんの厳しい品質管理の賜物であり、今まで地道に努力を続けた結果だということを学びました。

皆様も是非、柿原銘板さんのようなオンリーワン・ナンバーワン企業に行ってみてください。自分なりの発見ができるかもしれません。

編集後記

今回は、さまざまな企業様のご協力により、本誌を制作することができたことに感謝しております。本誌の編集委員会より、編集について書かせていただきます。

まず大学の方や、社会の競争や状態に詳しい方に「こういうところに気を付けて研修に行くといいよ」などのレクチャーを受けました。まずは、企業のことを知る以前に、社会の中でのコミュニケーションの取り方やマナーを学ぶことができました。

また、研修に行く前にその企業について下調べをしました。研修する企業について『気になることはまず自分で調べて、わからなかったことを聞きましょう』ということだったのですが、気になる情報はインターネットで調べれば出てきてしまい、研修に行ってどんなことを聞こうか困ってしまいました。

何とか考えをまとめて実際研修に行ってみて、会社によってさまざまだったと思うけれど、自分のまず思ったことは「これが社会人か…」ということです。担当してくださった方がものすごく丁寧で、インタビューに答えてくださった方も高校生相手に真剣に会社の紹介をしてくださったり、質問に答えてくださったりしました。それを見て、自分はまだまだ子どもだなあと実感しました。

そして研修も終わり、手に入った情報で成果物を作成し始めたのですが、それを上手くまとめるのが難しく、とても苦労しました。

この成果物を作成してみて、しんどいこともあったけど社会に少しでも触れることができた気がして、とても嬉しかったです。最初は大勢の方々に見られるという意識が薄かったのが、完成に近づくにつれ、徐々に自覚が湧いてきました。編集後記を書いている今も、緊張しています。学校内で他の班の成果物の発表も聞いて、学ぶことがたくさんありました。それも含めて、このプロジェクトから良い経験、知識を得られて本当に良かったと思います。それだけに、本誌の編集に力が入りました。事実ではないことを書いてしまっていたり、言葉が適切でなかったりしていないかを確認するのは勿論、企業様からのアドバイスもしっかり反映させてよりよい成果物ができたと思います。皆さんも企業について調べてみてはどうでしょうか。

最後に、関係してくださった皆さんに改めて深く感謝申し上げます。

福山市立福山高等学校 4年生 編集委員一同

福山高校1学年生徒が、「総合的な学習の時間」等で学んだ、地元企業を研究し、研究した情報を他校等の生徒に発信する冊子「H i - H i ふくやま 2017」を発行します。

今回の取組は、2017年度福山市「ふくやま未来づくりビジョン2017～未来づくりの5つの挑戦～」において、「挑戦2：希望の子育て、安心の医療・福祉とまちの活力」と「挑戦4：夢・希望あふれる未来を創る人財の育成」の中に「グローカル人材育成事業」として事業化された「地域課題解決プロジェクト」として実施したものです。高校生が企業訪問や取材学習を通して、地元企業が地域で果たしている役割を発見し、企業が抱える課題を理解・探究する、そして地元に対する愛着と誇りを育成することを目的としています。

福山市には、オーナー1人企業・グローバル企業が多くありますが、普通科高校の生徒にとって、地元企業の特徴・経営・技術力・戦略を学ぶ機会が、これまで多くはありませんでした。今回、地元企業18社の御理解・御協力を得て、本校1年生がこのことを学ぶ機会を持つことができました。本校生徒たちは、得た情報をどう整理して、どのように発信すれば他校等の高校生に知ってもらえるかについて最も苦心しました。

この冊子「H i - H i ふくやま 2017」が、福山市及び近隣に在住・通学している高校生にとって、地元企業の良さを発見でき、将来設計に地元企業を組み込む機会となることを期待しています。そして、今回の事業に御支援・御協力いただいた、地元18社、福山商工会議所産業課、福山市企画政策課・産業振興課、福山市立大学都市経営学部、有限責任監査法人トーマツの関係者の皆様に感謝申し上げます。

2017年（平成29年）12月20日
福山市立福山中・高等学校長 向井勝也



制作 福山市立福山高等学校 1年生一同

- 発行日 2017年(平成29年)12月
- 発行所 福山市立福山高等学校
広島県福山市赤坂町赤坂910番地
- 印刷所