

# 事例集（抜粋）

## 高い品質にこだわり高価格を維持、10年間で売上高を5倍以上にした水産練製品業者



港町塩釜に伝わる伝統的な製造技術を基盤に、品質にこだわった商品(写真)を製造。首都圏における販売基盤を築き、売上高を大幅に増加させることに成功。

## 産学官共同研究で開発した漆塗料で、漆塗りの活用範囲を飛躍的に広げた産地企業



乾燥に時間がかかる漆塗料の欠点を産学官共同研究により克服。建築内装部材やインテリア製品、携帯電話カバーに対する塗装(写真)を新たに受注している。

## 食材や自然を活用した新サービスを提供して、顧客満足度を高めている温泉宿泊施設



世界自然遺産の知床に立地する強みを活かし、「知床ネイチャーコンシェルジュ」カウンターサービス(写真)を開始、地域の魅力を伝えることで、顧客満足度を高めている。

## 地域外の専門家との協業により自社ブランドを確立し、都市圏に販路を開拓した手袋産地企業



産地香川県に伝わる技術力を基盤に、地域外のデザイナーとの協業により自社ブランド商品(写真)の開発に成功し、東京の大手インテリア店へ販路を開拓。

## 共同受注により地域外の受注を確保し、高付加価値産地ブランド 商品を開発した研磨事業者のグループ



金属食器産地・燕市を支えてきた研磨業者が共同受注グループを結成して地域外からの新規受注を確保。研磨技術をふんだんに取り入れた高付加価値のビアマグカップ（写真）は納品待ち18ヶ月の人気商品。

## 再開発により中心市街地を活性化(高松市丸亀町商店街)



定期借地権制度を活用してまちづくり会社が再開発事業を推進。一部事業は2006年12月に完成し(写真)、中小小売店が入居する再開発ビルの売上高は約4倍、来街者数は約7割増となっている。

## 活気ある新興集積型商店街が生まれる(熊本市上乃裏通り)



元々は、老舗の多い中心市街地に隣接した民家の多い地域。地元工務店の創意工夫で、イタリアン、焼き鳥、洋食店が屋台形式で入居するビル、築160年の繭蔵を移設したビアホール(写真)などが並び、個性的な店を出したい若者が集まる。

## 妖怪が主役となり広域から集客(境港市水木ロード商店街)



境港漁港を訪れる観光客が、中心商店街を素通りし空き店舗が多数生じていた状況に対処すべく、市が商店街に水木しげる記念館を設立(1992年)、妖怪ブロンズ120体を設置(写真)。現在では、年間93万人を集客。

## コンパクトシティ化に合わせ福祉対応を前面に(青森市新町商店街)



中心市街地の人通りを回復するため、市立図書館などの公共施設を整備するとともに、中心部への居住を誘導。加えて、「福祉対応型商店街」の理念の下、電動スクーターの貸出(写真)、NPOなどと連携した買い物宅配事業などを実施。

## 公共路線バスを乗合タクシーの配車システムで代替、商店街への来客が増加(福島県小高町)



地元商工会が、従来の公共路線バスを代替するものとして、住民からの電話に応じて効率的に配車する「おだかeまちタクシー」(写真)を導入。家族に気兼ねせずにまちなかに通えるメリットが受け、利用者数は大幅に増加。

## 和風冷凍食品のパイオニアとして、自社ブランドを確立



40年以上前に凍り(高野)豆腐に関連した和風冷凍食品(写真)の製造を開始。現在では、大企業のOEMから脱却し、中小企業ながらもその販売先は200社に上る。

## 大学と地域製造業の架け橋として活躍する企業



大学のアイデアを、地域の製造業との「横受け」関係を通じて実現化。従業員はたった6人だが、人工心臓(写真)などの最先端の試作品を数多く製作している。

## 不断の改善努力により価格面において中国製品にも負けない製品を製造



リアルタイム生産管理システム(写真)を用いて徹底的な生産工程の改善を実現。驚異的なコスト低減を実現することで、中国製品と価格面でほぼ互角の製品を製造。

### 他社では難しい加工分野で価格交渉力を保持



他社では難しい高度な技術を要する加工については自社で価格を決定。また、自社オリジナル製品(写真:高温観察装置)の販売価格も自社で決定することが可能。

## 高い技術力で大企業とも対等な取引を行う企業



高い技術力をいかし、高精度の精密機器(写真:超高精度薄型X-Yステージ)を製造。大手企業も含めて対等な取引関係を築き、原則として値下げに応じていない。

## 鋳物業界にみる金型保管等の実態



鋳物製品(写真:シリンダーライナー)の製造に用いる金型に関して、①保管費用の負担、②メンテナンス費用の負担、③金型代金の支払方法など、様々な問題が存在。9

## 販売先の多様化により価格交渉力を保持



標準化された歯車(写真)を、代理店を通じてたくさんのユーザーに販売。個々の取引先への依存度が低いため、同社で価格を決定することが可能。

## 事業戦略に応じた人材構成の形成



同社は、それぞれの人材タイプに応じたマネジメントを実施している。パート社員などについては、成長の場として「日本一長い朝礼(写真)」を実施している。

## 新規販路開拓に取り組むキーパーソン



同社の中堅社員は、社内制度を利用し役員クラスの権限を得て、新製品(写真:ろ過材交換不要の水処理用ろ過装置)の新規販路開拓に取り組み、全国に販売チャネルを開拓した。

## モノ作り人材の育成に取り組む企業



同社は、高い技術力を持った人材の育成に取り組んでいる。同社の高い部品加工技術は人工衛星の搭載部品(写真)にも採用されている。