

堺のヒト・モノ・世界をつなぐ

堺IPC

SAKAI CITY INDUSTRIAL PROMOTION CENTER

www.sakai-ipc.jp

PRESS

● 特集

スポーツに打ち込んだ トップの経営術

タバタ株式会社（田端屋）／太泉晒染工業株式会社／大仲硝子株式会社

● モノダン×モノジョ 8

さまざまな糸が編み出す
美しい付属品に魅せられて

カツミ産業株式会社 檜尾典子さん

● さかいモノ語り 11

木の香り芳しい、純国産ログハウス
株式会社アクト

2016.7
VOL.

40



一級畳製作技能士も擁するこだわりの畳屋

畳の需要の減少により同業者の廃業が相次ぐなか、熊本県内の専用契約した“い草”だけを使った高級畳や滑りにくいペット用畳、洗うことのできる介護畳、抗菌効果の高い子育て畳など、特長ある商品を次々に送り出してきたタバタ株式会社。一方で、1日600枚の生産能力を誇るコンピュータ管理の製造ラインで大量受注にも対応している。

柔道家として専用畳を開発。

タバタ株式会社（田端屋） 代表取締役 田端雅司

早朝から日が落ちるまで練習に明け暮れた体育会系学生は、その肉体的そして精神的タフさが期待され、企業の採用でも人気だと言われます。では、経営者としてはどうなのでしょう。今号は、スポーツに情熱を注がれた経験のある3社のトップに、その経営術についてお聞きしました。

これからの時代に求められる畳作りを

来年、創業60年を迎える畳専門メーカーのタバタ株式会社。顧客への商品の提案にあたっては、使われる部屋の気密性や床の湿度から、家族構成、部屋を使う頻度までも考慮して選定するという、畳屋としてのこだわりを自負しています。

「日本人に畳の部屋が嫌いな人はいないと思うんですよ。ただ、ベッドやテーブル、椅子を持ち込むようになったライフスタイルへの変化から、畳の需要が激減していることは実感します」と田端雅司社長。今年4月に発生した熊本大地震の時には、畳屋の仲間有志で5千枚の畳を避難所に届けたといいます。体育館の冷たく硬い床に敷かれた畳に、多くの人が畳の断熱効果や吸音・消音効果などの大きさを再認識したのではないのでしょうか。

ところで、田端社長は「これまでの畳

は進化も進歩もなかった。これからの時代に生き残る新しい畳の企画開発に取り組んでいきたい」と日本特殊畳株式会社を設立。今年1月に、柔道専用畳「柔道部物語®」の販売を開始しました。田端社長自身が中学から大学まで柔道に打ち込み、後には母校の大学で指導にも携わっています。「柔道部物語®」の開発には、田端社長の柔道家としての強い思いがあったのです。

柔道家で畳屋だから実現した 安全性の高い柔道畳

2012年度より中学校の必修科目に柔道が採択されることになり、専用道場のない多くの学校では、体育館に畳を敷いて授業を行っています。精神的な強さを育てる柔道を若い世代に伝えていくためには、安心して練習のできる柔道畳が必要だと考える田端社長。柔道で亡くなったり重い障害を負ったりした子どもの親たちで作る「全国柔道事故の会」にも出席し、その気持ちをさらに強めたと語っています。

「足元の畳を改善することで、ケガを減らすことができる。それは柔道家であり、畳屋として畳の構造も素材も知り尽くしている自分こそが取り組むべきことで、他の誰にも任せられないと思えましたね」。

柔道専用畳「柔道部物語®」でまず

追求した安全性については、同社が独自に開発した貫通多孔技術（メッシュクリーン®）を芯材に採用。従来製品より衝撃吸収力を約17%も向上させています。そして、柔道家ならではの目つけ所なのが抗菌性。素足で行う競技であるために心配される白せん菌（水虫）の感染に対して、神戸製鋼所との共同開発で、従来の抗菌技術より菌を減らすスピードが10倍以上、カビの生成を抑制する作用が50倍以上という非常に優れた抗菌性を実現しました。さらに、溝の深さなど競技性を高める工夫もされています。

「攻めている間は負けない」 柔道から学んだ経営術

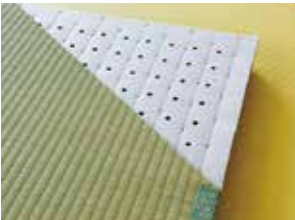
安全な柔道畳は、オリンピックの金メダル選手であり、全日本代表監督も務めた齊藤仁氏の願いでもあったといいます。「先生とは懇意にさせていただきましたが、生前に約束の柔道畳を完成させられなかったのが残念でした。そこで、先生の1周忌の命日である今年1月20日を発売日としたのです」と田端社長。ちなみに、商品名の『柔道部物語®』は、田端社長が学生時代にバイブルのように愛読したという漫画のタイトルから、作者の小林まこと氏や出版社の承諾を得て名付けたものとか。

「後進の指導で礼儀作法を身につける

ことをうるさく言いましたが、それは当社の従業員に対しても同様です。社会で信頼されるために、それがどれだけ大切なことかを柔道から学びました。そして私自身が恩師から叩き込まれたのは、『攻めている時は負けへんのや』ということ。試合中も次にどのような技を繰り出すのか、その判断の連続でした。それが今、経営者としての自分に生きていると思えますね」。

現役時代には、怖くて普通に話をすることができなかった恩師のことは第二の親だと思ひ、今も親しく交流されているといいます。愛情を持って本気で接するのなら、厳しく指導することがあってもよい。いま、トップとして社員の育成にもその精神が貫かれているようです。

タバタ株式会社（田端屋）



◀ 芯材に多くの穴を貫通させ、裏面にすのこ状のメッシュ素材を用いた「メッシュクリーン®」は同社独自の技術。通気性が良く、ダニやカビの発生を防ぐ。

代表者名／代表取締役 田端雅司
本社／堺市西区草部692
TEL／072-274-2786（代）
設立／1957年創業
資本金／1,000万円
従業員数／25名
事業内容／畳、ふすまの製造・販売
<http://www.tabata-ya.com>



厳しい稽古をやり通したことが その後の人生の大きな自信に

田端社長と柔道の出会いは、中学3年生の時。友人の兄が習っていたのを見学し「かっこいい」と思ったのがきっかけだったといいます。柔道の強豪高校に進学した後、顔を見て話すのも恐ろしかった顧問から厳しい指導を受け、高等学校柔道選手権で優勝を目指し続けたという田端社長。今も“一番”にこだわると語っています。





生産効率の向上と品質のこだわりを両立

オートスクリーンプリントの導入により、一日の生産量を百倍近くも向上させた一方で品質へのこだわりが強く、その信頼から全国の多くの祭礼用品に携わっている。最近では大量生産に対応できる強みを活かし、アイドルグループのグッズや、テレビ番組のノベルティとして使われる手拭いなども手がけている。

自ら率先して前を行く。

太泉晒染工業株式会社 取締役会長 中川清一

全国に先駆けて
オートスクリーンプリントへ

太泉晒染工業株式会社の工場に入ると、何十メートルもあるフラットスクリーン捺染機ちやせんがどんと据えられています。1日に5千枚のスクリーンプリントを行う能力があるとか。こうした染めの機械化を国内でいち早く導入したのが、中川清一現取締役会長です。

「先代の父は、私に家業を継がせる前に廃業しようか迷ったようです。それもそのはずで、1970年代、浴衣の需要は年々減少し、捺染は斜陽産業だと思われていました。そこで、私は1974年の入社と同時にオートスクリーンプリントに切り替え、メイン商品も浴衣から法被はっぴと日本手拭いに特化したのです。」

機械を導入したものの、当初はなかなか仕事がなく苦労したといいますが、そのうち、近代化された工場のこと幅広く知られるようになり、既製品の法被の注文が多く寄せられるようになりました。

「高速大量生産型へシフトすることで、商品の生産コストも大きく下げることができ、法被や日本手拭いの用途も、従来の祭りばかりでなく、イベントや企業の販促物に拡大しました。家電量販店などの売り出しで、店員が法被を着ていたのをよく見かけたでしょう？ あの法被のほとんどが当社製でしたね。そして、1985年の阪神タイガース優勝の年には、15万着の法被を製造しましたよ。」

中川会長のいち早い経営判断が、今までの同社の発展につながったといえますが、何億円という投資の決断を行ったその大胆さはどこで培われたものだったのか。学生時代に活躍した水泳の話伺いました。

水泳同好会から水泳部へ、3部から2部へ昇格

中川会長が水泳と親しむようになったのは、小学生の時の浜寺水練教室がきっかけだそうです。その後、中学でも水泳部へ。高校はスキー部でしたが、大学で再び水泳と関わることになりました。

「入部当時は同好会だったんですが、それでは大学の助成金が出ないということで、クラブへの昇格をめざすことになりました。大会で成績を出すために必死でトレーニングしましたね。高校と共有していたプールは早朝か夜間にしか使えなかったもので、1日8〜10kmを走り込んだり、ウエイトトレーニングをしたりしていました。堺市の市営プールの掃除をボランティアで請け負って、営業時間外に練習させてもらったこともありますよ(笑)」。その甲斐あって、中川会長が2回生の時にクラブへ、さらに4回生の時に3部から2部への昇格を果たしています。

「私は水泳以外にもスキーや柔道も経験していますが、どれも個人競技なんで

す。つまり、誰に甘えることもできない、ミスしても誰もカバーしてくれないということです。練習は過酷で、吐いてしまう部員もいましたが、私は人より率先して4回生の最後まで練習に参加しました。だからこそ、1回生や2回生もついてきてくれたんだろうし、彼らのおかげで2部に昇格できたんだと思います」と中川会長は語っています。

生産効率を高める工夫で各町にオリジナルの法被を

「口で言うばかりでは誰もついては来ない。まず、自分が先頭に立たないと人を引っ張っていくことはできない」。大学時代からのその考えは、経営者になってからも貫かれ、先代の時代とは全く異なる方向への急転回もうまく舵取りできたのでしょう。

80年代に入る頃には、年間25万着の生産を誇り、既製品の法被のシェアは50%を占め、大阪の船場問屋街に並ぶ法被の90%が同社の製品だったといえます。そして今日では、既製品ばかりでなく、だんじりなどの盛んな泉州地域の祭事に向け、各町のオリジナルの法被や手拭いなどの企画製造にも注力しています。

「各町に子供会から少年部、青年部、若頭など7つの組織があり、それぞれに4サイズが必要です。つまり28アイテム

を揃えられ、さらに生産効率を上げるために余分に製造したものを在庫として抱えられるのが、当社の強みですね(中川会長)。

大震災などがあれば、祭りやイベントは真っ先に自粛されるもので、祭りも時代とともに形を変えていくかもしれない。これからの世の中に求められるものを、先に企画考案していく必要があると語る中川会長。常に上をめざす志向は、学生時代から変わらないようです。

太泉晒染工業株式会社



◀既製品の法被のシェアは全国で60%以上。地名をデザインしたオリジナル法被も人気。

代表者名／取締役社長 中川 佳之
 本社／堺市中区毛穴町22-1
 TEL／072-272-0765
 設立／1952年設立
 資本金／1,000万円
 従業員数／13名
 事業内容／祭祥天、手拭い、幡、幕、甚平、浴衣などの晒染加工・販売
<http://www.taisen-sarashisome.com>



ブレイングマネージャーとして大会運営のサポートまで

1回生の時から3回生のブレイングマネージャーの補佐をし、3回生で副将とブレイングマネージャーを務めたという中川会長。日本水泳連盟の学生委員会に出向し、試合日程を組んだり予選のコースを決めたりもしていたといえます。経営者としてのマネジメント能力はこうしたなかでも鍛えられたのかもしれない。





case
03
全国屈指の技術力で
ガラス器へ多色印刷

昨年、創業50周年を迎えた大仲硝子株式会社は、ガラスなどのガラス食器への多色印刷を得意とする。20年前に、当時の日本では珍しいドイツ製の自動多色刷り印刷機を導入。ガラスの曲面に、4版もインクを重ねてわずかなズレもない技術力は全国屈指のもので、大手飲料メーカーなどのノベルティなどを多く手がけている。



決断したら実行あるのみ。

大仲硝子株式会社 代表取締役 大仲友章

**甲子園の熱気に感動した
子どもの頃の夢を実現**

「子どもの頃、父親に連れられて甲子園球場で阪神・巨人戦を観戦した時に、球場に響いた大歓声を聞き、いつか自分もこの球場で野球をやりたいと思ったんです。こういったことを夢見る野球少年は少なくないと思いますが、その夢を、春の選抜高等学校野球大会と夏の全国高等学校野球選手権大会で2回、しかも夏の大会では優勝するという形で実現させたのが、大仲硝子株式会社の大仲友章社長です。

「甲子園の大会に出場するため、高校は野球の強豪校である天理高校に進学しました。全国から優秀な選手が集まってくるなかで、レギュラーに選ばれて2回も甲子園に出場でき、さらに優勝までできるなんて幸運だったとしか言えません」と大仲社長は謙遜しますが、レギュラーに選ばれてからは、骨折しても痛み止めを飲んで練習に参加したといいます。その精神力などが、現在の会社経営でも活かされているのではないだろうかと考えます。

**マンツーマンで対話する時間を
形だけの朝礼より重視**

高校卒業後も大学、社会人と野球を続けていた大仲社長ですが、ある日、先代社長から「会社が大変なので、

帰ってきてくれないか」という連絡を受けました。

「じゃあ、すぐに帰ると即答しました。長男ですし、いつかは自分が家業を継がなければならないという覚悟は決まっていたから。ただ、あまりに速い返事だったので、父のほうももう少し考えたほうがいいんじゃないかと言ったほどでした(笑)」。

20年前に入社した大仲社長は、先代の補佐をしながら業務内容などを学び、2006年に新社長に就任しました。「創業者である父ですが、家内工業的だった会社が組織だつて経営されるようになる、現場から離れていききました。どちらかといえば威厳を重視する社長であり、昔ながらの朝礼なども大切にしていたが、私は先代のやり方をそのまま踏襲していません」と大仲社長。まず、形骸化していた朝礼を廃止。必要な事項は、必要な人間に直接指示するようにしたといいます。「褒めて伸びる人がいれば、厳しく言われたほうが伸びる人もいます。受け止め方や感受性は人それぞれ。一人ひとりに合わせた指示の仕方をお願いしますね」。これは従業員一人ひとりをしつかり見ていないとできないこと。チームプレイが重要な野球というスポーツのなかで養われた観察力が活かされているようです。

仕事は楽しまなくていい笑いのある会社こそが伸びる

そして「ミスをしたり不具合なことが発生したりしても、全てプラス思考で対応することです。そのことが結果的には、他の良いことを導いたかもしれないと考えるようにしています」と大仲社長。厳しい練習をしながらでも、野球を楽しまなければ、チームは盛り上がりません。勝つこともできない。試合でも笑顔が出るぐらいの時のほうが、雰囲気も調子も良かったという経験に基づくもので、仕事も楽しまなければという考えにも通じているようです。

「私より社歴の長い、優れた技術者がいて、お得意先から信頼されるものづくりを続けてこられました。今後の課題は、その技術の継承ですね。現在は弟が10年以上、当社の主力機械であるドイツ製の自動多色刷り印刷機に携わり、ベテラン技術者から学んでいるところです」と大仲社長は語っています。根っからの負けず嫌いで、しかもここで打たなければという場面で勝負強さを発揮し、打点の多い選手だったという大仲社長。経営者としても、一度決断したら迷わず、突き進んでいくタイプだとか。その決断力こそが、今後の同社の大きな武器になることでしょう。

今回取材したある社長に、体育会系社長は、文化系出身の社長と違いますがと尋ねてみました。「文化系の社長さんたちのほうがコラボすることが上手いかもかもしれませんね。みんなで仲良く手を取り合って」ということがあり得ないスポーツ界を長く経験した人には、「お山の大将」でありたいタイプが多いのかも(笑)。しかし、「ビト」「モノ」「カネ」という資源が十分ではない中堅企業においては、社長のその強いリーダーシップこそが、時には成長のための重要な鍵にもなるだろうと思えました。



5番サードで出場した夏の甲子園で優勝、チャンスに強い選手として活躍

天理高校から同志社大学野球部、そして都市対抗野球などで優勝を誇るHonda 鈴鹿硬式野球部へと、家業を継ぐまでは野球一筋。高校時代にはイチロー選手と対戦したこともあり、大学では先輩に片岡篤史氏や宮本慎也氏という一流の選手たちがいました。プロは全然違うと、全く未練なく野球から離れられたとか。この春から小学4年生の息子さんが少年野球を始め、今は父親として応援する毎日だそうです。



大仲硝子株式会社



◀購入時のままのマニュアル操作で稼働させる多色印刷機は、職人の熟練した技術が美しい絵柄を生み出す。

代表者名/代表取締役 大仲 友章
本社/堺市西区浜寺石津町東2-10-2
TEL / 072-244-7705
設立 / 1965年創業 1989年設立
資本金 / 2,000万円
従業員数 / 16名
事業内容 / 食器やビンなどのガラス製品への印刷加工

次代につなぐ 堺の伝統産業①

「注染」

夏祭りの季節になると、華やかな浴衣姿の女性たちを多く見かけます。堺が誇る昔ながらの注染の技で染め上げられた浴衣地の、その素晴らしさをご存知ですか。知れば、何年も大事に手入れして着続けたいくなる、そのような注染の魅力をご紹介します。

職人の卓越した技から生まれる、ボカシの美しさが魅力。

「注染」とは、布地の上に図柄の彫られた型紙をのせて、染めたくないところに防染糊を塗り、その生地の上から染料を注いで染める技法です。一般に「本染め」ともいわれますが、複数の色を染め分ける高度な技法は大阪で生まれ、この堺で発展したものです。

一カ所でも染めムラがあると商品にならないため、技術的に難しくリスクも高いとされる女性用浴衣を、堺市内で唯一手がける株式会社協和染晒工場を訪ねました。工場内に満ちているのは、なぜか磯の香り。防染糊に、今も海藻のふのりが使われているからです。何色もの色を染め分けるために、防染糊で「土手」を作る作業はまさに匠の技。これにより「ボカシ」と呼ばれる美しいグラデーションが生まれることが不思議でなりません。同じ型紙を使っても、職人の手加減で色の変化が異なるため、二つと同じ浴衣地ができないことも注染の魅力だといえます。



▲多色使いの美しい堺の浴衣は「浪華本染めゆかた」として、大阪府の伝統工芸品に指定されている。



▲「壺人（つぼんど）」と呼ばれる染色の職人が土手を作り、その中に染料を流し込んでいく。

吸水性に優れ、風通しがよい。
使い込むほどに色が馴染む注染

注染かどうか、見分け方は簡単です。糸の中まで染料が浸透するため、生地に裏表がありません。堺市産業振興センターオリジナル注染シャツ（PI0）をよくよく見れば、表裏になっている「堺」という文字に気づくことでしょう。これこそ、注染で染められたことの証しなのです。

また、プリント地のように生地表面を塞いでいないので、風通しがよく、吸水性が高いことやすぐに乾燥することも特長。剣道の面の下で使う手ぬぐいに、注染で染められたものが使われている理由はここにあります。

繊維の中までしっかり染められているので、長年愛用しても色落ちしにくく、むしろ味わい深い色に馴染んでいくのが注染です。堺では、協和染晒工場のほか、北山染工場と西川由染晒工場の3社で「左海壺人」というブランドを立ち上げ、アーティストたちの若い感性を生かしたガーゼハンカチやズボンなどを販売しています。注染の技術を、その良さとともに次代につないでいきたい、その願いが込められています。

▶注染で染められた2枚合わせの「注染ダブルガーゼハンカチ」。両面ともしっかり染められているので、2枚重ねた時に反対側の柄が透けて、一つの柄を描きだす。



小松隆雄社長

取材協力

株式会社協和染晒工場
堺市中区毛穴町355-2
☎072-271-0015

左海壺人

<http://sakaitsubondo.jp/>

👑 ものを作る、明日を創る。

モノダン × モノジョ

堺市内で活躍する若手社員「モノダン(ものづくり男子)×モノジョ(ものづくり女子)」を毎号ご紹介します。



さまざまな糸が編み出す 美しい付属品に魅せられて

洋服や帽子などの縁取りを飾るトリミングブレードやレースの企画・製造を行っているカツミ産業株式会社。家業を継ぐ予定ではなかったと語るのは、2代目の檜尾典子社長です。高校時代に6人制バレーボールの選手として活躍し、卒業後は社会人チームをもつ企業に就職しました。退社後に、父親である先代社長から「やりたいことが見つかるまで会社を手伝ったら?」と誘われて入社したのだとか。

「工場の作業を手伝ったり、得意先との打ち合わせや展示会に連れていってもらったりと、日々目新しいことを経験させてもらっているうちに、父にうまく取り込まれた

んですね、もう抜け出せなくなっていました(笑)」と檜尾社長。現在は糸などの素材メーカーとのやりとりに加え、新しいデザインの開発、出荷や販売の管理等に携わっています。

「体を張って会社を守り、『こんな面白いものができた』とものづくりのすごさを主張する父と異なり、私はそれを採用されるお客様側のメリットをアピールします。お客様先の現場の方々と話しながら、先方の意向をうまく聞き出したり、難しいご要望にも柔軟に答えていこうと考えるところが女性ならではのかもしれない」と語る檜尾社長のやわらかな笑顔が印象的です。



👤 代表取締役社長 檜尾典子さん


「ミシンのかけ方も知らず、正式に服飾の勉強をしたわけでもなかった私がこれまでやってこれたのは、父の代からの社員たちがサポートしてくれたおかげです。雑誌などで、日々勉強中ですが、出荷した製品の完売報告を受けたり、当社の製品で飾られた服を着た女性を街で見かけたりすると、また頑張ろうと思いますよ」と語る。



カツミ産業株式会社

機械系企業に勤めていた檜尾俊明前社長が1977年に創業。社名の「カツミ」は、「活動実益」の「活」と「実」から。「自分たちが作ったものは、自分たちで値段を決め、自分たちで売る」とものづくりに誇りを持っている。その理念は、近々ネットショップで販売開始されるオリジナルブランド「ダブルツェーダー」にも貫かれている。

本社/堺市北区八下北 2-51
TEL.072-259-8011

 <http://www.zz-accessory.com/>
(8月オープン予定)

7月開講!!

平成28年度

技能承継実践塾

CLICK! /

技能承継実践塾オフィシャルサイト <http://ginouken.com/SAKAI/Jyuku.html>

堺市 技能承継 検索

平成28年度 技能承継実践塾では、3つのSTEPで昨今の中小製造業において課題とされている技能・技術・ノウハウの承継の仕組みの構築を支援すると共に、ものづくり現場のマネジメント人材の養成を行います。

STEP 1

技術・技能承継を進めるための全体像を理解し技術・技能伝承成功のキーは何かを学習します。
対象者は経営者、人事教育担当者、職場のベテラン技術・技能者
・実施日時 7月1日(金)、6日(水) 各日13:30~17:30

STEP2からご参加いただけます!! ※STEP2から参加して理解し難い部分があればSTEP1のビデオを参考いただけます。

STEP 2

技能承継推進者として実践的かつ中核的な内容を学びます。特に技術・技能承継のツールである「能力マップ」「技術・技能伝承計画」「技術・技能マニュアル」「技術・技能指導法」を習得します。
STEP2からご参加いただけます。
・実施日時 8月23日(火)、9月1日(木)、13日(火) 各日9:30~17:30

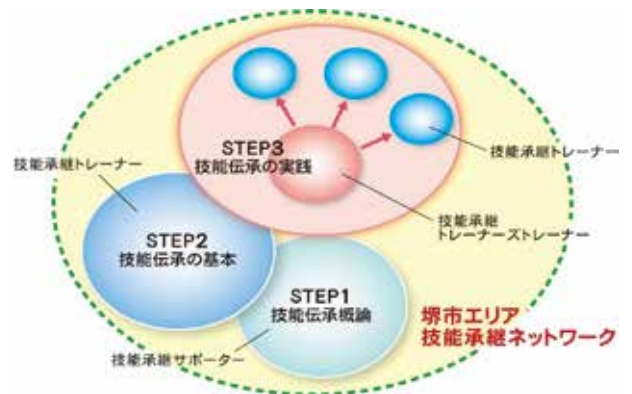
STEP 3

中核企業の一つをモデル企業に選定し、自社の技能承継の仕組みを構築しつつ、トレーナーズトレーナー※1を養成します。また、この学習者を「技術技能承継マイスター」として認定します。
実施日時 受講企業とのすり合わせにより決定(7回程度を予定)
・実施時期は平成28年10月~平成29年3月 ※1 トレーナーを指導する立場にある上司やリーダー(技術・技能承継マイスター)

技能承継実践塾の特徴

本講座は、以下の3つのSTEPで、技術・技能承継の基本から学び、実際の取り組み手法を習得、最終的に個別企業において技能承継の仕組みを作ると共に、技術・技能承継のトレーナーズトレーナーの養成と認定及び堺市の技術・技能承継のモデル企業の創出を図っていきます。オフィシャルサイトで本講座の活動内容をご紹介します。

- STEP 1** 技能承継の概要学習により、全体像を把握した技能継承サポーター(技能承継理解者)を育成します。
- STEP 2** 技術・技能承継トレーナーとして自社の技術・技能伝承活動を推進する技能承継の基本的事項を学びます。
- STEP 3** 企業内の技術・技能承継トレーナーを育成するトレーナーズトレーナーとして必要な指導ポイントや実践指導のテクニックを実践的に学習します。



本講座の内容を詳しく知りたい方、ご興味をもたれた方、参加を検討したい方は下記までメール、ファックス、お電話にてお問合せください。

お問合せ先 公益財団法人堺市産業振興センター 担当：経営支援課：小松、中 〒591-8025 堺市北区長曾根町183-5
TEL 072-255-6700 / FAX 072-255-1185 / メール keiei_shien@sakai-ipc.jp

堺市中小企業融資制度のご案内

◎堺市中小企業活力強化資金融資を拡充しています!!

平成28年度から、事業継続計画(BCP)に基づき、自然災害発生時に業務を継続するための設備資金を、**通常利率年1.4%のところ、利率年1.0%の特別利率**で融資しています。

※本融資は、事業者負担を軽減するため、事業者様が堺市産業振興センターに支払う信用保証料を堺市が全額負担します(事業者様の信用保証料負担はありません)。

その他、創業のための資金などの融資(いずれも担保が必要)もありますので、堺市のホームページをご覧になるか、堺市産業振興センターまでお問合せください。

◎信用保証料率を引き下げました!!

平成28年度から、特別料率を設定し、引き下げを実施しました。堺市経営安定特別資金融資をお考えの方は、資金調達の際の信用保証料負担がより軽くなります。

お問合せ・申込先 公益財団法人堺市産業振興センター 金融支援課 〒591-8025 堺市北区長曾根町183-5
TEL 072-255-8484 / FAX 072-255-5162
(融資お客様専用ダイヤル) フリーダイヤル 0120-072-232
堺市HPアドレス: <http://www.city.sakai.lg.jp/> 又は「堺市中小企業融資制度」で検索してください

今年の注染アロハシャツ

堺市産業振興センターでは、今年も堺注染和晒興業会が「注染」技法を用いて作った、オリジナルの新作シャツの販売を行います。

「注染」技法で作られた生地は、通気性・吸水性にすぐれ、肌ざわりがやわらかいことから、日本の夏には欠かせないもの。今年の夏は、注染アロハシャツで涼しくお過ごしください。



◀アイボリー

◀ブルー

※写真はどちらも男性用

金額：11,000円（税込）

販売店：観光案内所（堺東・堺駅）、堺伝統産業会館、
ショップアピール（堺市産業振興センター）

サイズ：S～4L ※ご来店前に、在庫状況をご確認ください。

～注染和晒～ 江戸時代の初め（17世紀）に堺市の石津川沿いでは、水や日光といった自然が豊かなこと、綿織物の特産地であった泉州に近いこともあり、ゆかたや手拭いの生地である「和晒」の大産地として発展しました。のちに「注染」という伝統技術と結びつき、堺は「晒」と「染色」を一貫してできる全国でも稀な地域になりました。手染め注染には、表現力の優れた「ぼかし技術」があり、微妙なタッチや奥深さが味わえ、使い込むほどに手染めの風合いがでてくるのが特徴です。

堺市ワーク・ライフ・バランス推進コンサルタント派遣事業

ワーク・ライフ・バランス制度を導入しませんか？

～専門のコンサルタントが無料で3回訪問します～

堺市では、専門のコンサルタントを企業へ派遣し、ワーク・ライフ・バランス診断と現状分析を行い、企業の実情に即した取組方法をアドバイスし、スムーズな制度導入を支援します。

ワーク・ライフ・バランスに取り組むことで、人材の定着や業績・生産性に大きな効果が得られます。

この機会に、ぜひ制度導入に取り組んでみませんか。（先着3社）

ステップ 1 ヒアリングと企業診断シートのご説明をいたします。

ステップ 2 診断シートをもとに、現状の確認を行います。

ステップ 3 診断結果に基づき、今後の取組についてアドバイスを行います。

お問合せ・申込先 堺市産業振興局商工労働部雇用推進課 〒590-0078 堺市堺区南瓦町3番1号
TEL 072-228-7404 / FAX 072-228-8816 / メール koyo@city.sakai.lg.jp

イベントホール「シーズン割引」のご案内

平成28年8月13日（土）～8月15日（月）の期間（開館時間は9時～17時）でイベントホールをご利用の場合、施設使用料の50%を割引致します。なお、直前割引（20%を割引）と重複する場合はシーズン割引のみを適用いたします。詳しくはお問合せ下さい。

堺市産業振興センター 貸会場お問合せ先
TEL 072-255-0111
センターホームページ (<http://www.sakai-ipc.jp/>)



イベントホール（ホール形式）



イベントホール（展示会形式）

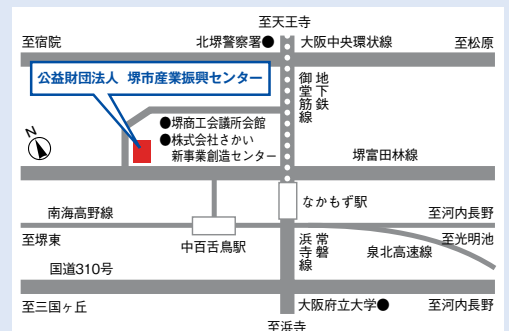
中小企業を
全力応援

公益財団法人

堺市産業振興センター

堺市産業振興センターでは、経営相談や技術開発支援、各種セミナーなど研修に関する事業、堺市内中小企業に対する融資関連事業、地場産業の紹介・製品展示・販路開拓に関する事業、情報誌やホームページ・メールマガジンなどによる産業情報発信、イベントホールや会議室などの貸出事業と多種多様なサービスでビジネスをサポートしています。

〒591-8025 堺市北区長曾根町183-5
TEL.072-255-3311（代） FAX.072-255-5200
<http://www.sakai-ipc.jp/>



◎南海高野線中百舌鳥駅より約300m◎地下鉄御堂筋線なかもず駅より約300m※駐車場は、隣接の来客用駐車場（無料）がございますが、できるだけ電車・バスなどの公共交通機関をご利用ください。



さ
か
い
mono
モノ
語
り

木の香り芳しい、純国産ログハウス

クロスなどの内装材が使われていないアクトログハウスに入ると、芳しい木の香りに満ちていました。懐かしさを感じるのは、私たちに馴染み深い国産杉が使われているからでしょう。「一般にログハウスといえば、輸入材がよく使われますが、国産材のほうが日本の高温多湿の気候風土に適して腐りにくいのです」と橋詰出社長。同社では耐水性が高く、アリなどの虫に強い宮崎県の**おびすぎ**の**飢肥杉**を使っており、反りが少なく木目の美しいことが特徴です。

アクトログハウスの製造開始は1990年。オンリーワンの製品づくりを模索していたところ、建設現場の足場に使う杉板が目に入り、これを活かした木の家が作れないかと考えたのが最初でした。初めての広告で200件もの問い合わせがあったとのこと。多くは別荘地に建てられました。

ログ材は、含水率15%以下にまで乾燥させた木材を組み合わ

せた3層構造。特許を取得したアクト独自の技術です。反りや割れが発生しにくく、あわせて強度や防音、防湿、断熱効果を高めています。アクトログハウスは国土交通省から「30分耐火の防火構造」と認定されて、市街地での建設が可能になりました。木造建築の温かさが見直されつつある今日、住居や店舗、事務所として市街地にも活用の場が広がっています。



▲日本伝統の「木造軸組工法」と「板倉作り」の良さを現代に生かした木造軸組工法移動式ユニットハウス「レブユニット」。基礎工事が不要で、キット化、パネル化、ユニット化されているので、どこでもすぐに組み立てられるほか、移動も容易です。作り付けのベッドがついたロッジホテルのほか、オフィス、シャワー・トイレ棟など多様な用途に対応。カラーやサイズ、形状も柔軟に対応されます。

株式会社アクト



橋詰出社長(中央)と
営業部の木場勇太さん(左)市口賢一さん

子どもの頃から起業することが夢だったという橋詰社長が1972年に20代で創業。当初は建機の販売やリースを行っていたのが、「ものづくりのほうが楽しい」と総合建設業にも乗り出しました。現在は、木造のほか、鉄筋コンクリート造、鉄骨造の住宅やマンション、店舗、病院などを設計・施工に携わっています。

「旧態依然とした建設業界にあって、新しい工法や建築資材のアイデアがどんどん浮かぶ」（橋詰社長）と、多機能な

壁耐力パネルや鉄筋をジョイントするオリジナルボルトなどを次々と開発。取得した特許もすでに25件に上ります。

「当社は世界で一つしかないものづくりをめざし、価格競争に巻き込まれることのないブランド戦略をとっています。アクトログハウスやレブユニットといった木造の良さを理解し、好きになってくれるお客様にこそ求めていただきたいですね」と橋詰社長は語っています。

●本社／堺市美原区平尾2392 ☎072-363-1869
<http://www.acto.co.jp/>