

●特集

SAKAIから、 ICTで新しいウェーブ

グラムス株式会社／株式会社ライブアウト

- 「継ぐ」極意 ⑤
社長就任までの助走期間に
新経営体制を構築。
関西触媒化学株式会社 箕浦 義基さん
- 堺のすご腕 ② ③
多彩なパンづくりに貢献
株式会社田中食品興業所
- SAKAIの傑作 ①
生薬の力に化学を融合
温泉に近い薬用入浴剤
甲陽化成株式会社

モノ、サービス、情報などあらゆるものがインターネットにつながるIoT化が急速に進展するなか、ICT（情報通信技術）の活用はビジネスチャンスを見出した若き起業家たちがいます。大がかりな設備投資の必要もなく、重要なのは時代に求められているものをいち早くキャッチする先見性と、それをカタチにする発想力と創造力でした。堺からICTを活用して新しい波を起こした2社を紹介します。

自分たちが最も欲していたことが開発への力強い動機付けに

実際の商品を手にとって見ることでできないオンラインショップでは、商品画像の良し悪しが売上に大きく影響します。運営管理者からすれば当然、最も重視しなければならぬ画像ですが、一方、月に何千、何万点という数をアップロードするために撮影した画像の一枚二枚の背景を消したり、写真の中央に移動させたり、暗い画像を明るく調整したりといった編集にかかる膨大な手間と時間が大きな課題となっていました。例えば、一枚の画像編集にかかる時間を5分として5千枚なら4百時間以上が必要で、それを1点あたり数秒という速さで、しかもワンクリックで自動的に全ての編集作業を終えてくれたなら……そんな夢のようなシステムを実現させたのが、グラムス株式会社の三浦大助社長と最高技術責任者のブレイン・ホスフォードさんです。

画像の自動一括処理システムでECのサイト運営に革新

グラムス株式会社

代表取締役社長 三浦 大助

CASE 01

撮影した画像をクラウドに上げると、切り抜きからセンタリング、明るさ調整などの加工作業を「気に全自動で行うEC特化型クラウドサービス「Zenfo automatic（ゼンフォオートマティック）」。今や世界100カ国以上で利用され、国内外でアカウント数3万6千余を数えるまでになっていますが、開発のきっかけは「誰よりもまず、自分たちが一番必要としていたから」と三浦社長は語っています。

「実現不可能」と言われたからこそ技術者魂に火がついて

約10年前、三浦社長自身が起業し立ち上げたインポート物のECサイトで、最も手を取られたのが商品画像だったといいます。「商品を入荷するたびに撮影や画像編集のための徹夜が続きました。ビジネスとしてやらなければならぬのはこんなことじゃないというもどかしい思いもあり、この膨大な作業を効率化したいと考えました。そして、もしそれが本当に実現したら、これまで世の中にないものだし、さぞ面白いだろうと思っただけです」。

三浦社長と二人三脚でソフトウェアの開発に取り組んだホスフォードさんは、もともと三浦社長のバンド仲間。母国「ニュージーランド」で顧客を抱えるほどのベテランエンジニアだったのは偶然だったそうです。ホスフォードさんが1年ほど帰国した間も、ネットでのやりとりを通して開発は進められました。

二人が目指したのは、クラウドに上げた何千、何万という画像をワンクリックで「気に加工する」パッチ処理。しかも、0.1秒という処理速度にこだわり、画像解析の専門家から「実現できたらノーベル賞もの」と言われたこともあったとか。ひたすら試行錯誤を繰り返すなかで、独自の画像解析技術を開発することに成功した時には4年が経っていました。



約半数が外国人だというスタッフ全員が事務所に顔をそろえるのは、月に1回のミーティングの時だけだという。



「豊かな歴史と文化に惹かれて来日する外国人の多い関西では、優秀なエンジニアも獲得しやすい」と三浦社長は語る。



何千、何万枚とある画像の加工を一気に自動で加工するクラウドサービス「Zenfomatic」。
Zenは、余分なものを一切取り払ってシンプルにという意味から「禅」に由来する。



誰でも簡単に利用できるよう、WEBセミナーを開催しているほか、
使い方の個別サポートも行っている。



多様な文化と働き方を認め合う ソリューション開発企業へ

した。気持ちを維持するのは難しくなかったのかという問いにホスフォードさんからは「世界で初めての難しい挑戦だったからこそ、モチベーションが保てた」と技術者らしい返答がありました。

「重視すべきは、誰の何のための開発かであり、売るために必要な画像編集が誰でも簡単にできるソフトウェアを実現する。ただその目的に絞って取り組みました」と語る三浦社長。そのために最初から完璧である必要はなく、80%でも使えるものを作ることを目指したといいます。いち早く大手企業

のトップに認められ契約が決まったことは大きな力になり、期待に応えるべくシステムのブラッシュアップを重ねられたとか。現在も、ユーザーが気に入らないと判断した画像には課金せず、エラーデータとしてさらなる改善に役立てられています。

「日進月歩に進化するIoT社会において、技術やソフトウェアはすぐに陳腐化してしまう。我々が強みとするのは、今、課題とされていることを解決するソリューションの提供」と三浦社長たちは強く語っています。その言葉を裏付けるように、同社は今年も早々に世界中を驚かせるような機能を発表しました。商品を撮影するだけで、画像のリネームから商品の採寸、解説文作成までを全て自動で処理してしまうというものです。

「スタッフの国籍や既存の働き方に全く捉われていませんが、世界で通用するソフトウェア会社が日本の、この堺で誕生したと認めてもらえたら嬉しいかな」と三浦社長は笑っていました。

グラムス株式会社

代表者名／代表取締役社長 三浦 大助
本社／堺市堺区市之町東5-2-11-3F
TEL／072-242-7480
設立／2010年設立
資本金／900万円
従業員数／9名
事業内容／EC特化型クラウドサービス
(商品画像加工)
<http://www.glamscorp.jp/>

ICTの知識と技術を活かして
世の中に新しいサービスを

株式会社ライブアウトの太田憲治社長の名刺には「アイデアデザイナー」とあります。2006年に、15年間勤めたソフトウェア会社を退社してプログラマーとして独立する際には、独自に考案したWEBサービスで勝負がしたいと考えていたとか。「もともと、ものづくりが大好きで、自分が培ってきたITの知識と技術を使って、世の中に新しいものを提案したいと考えていました。実際、これはいいな、面白いなと思うサービスを次から次に20ぐらい考え出しては立ち上げ、大手IT企業などが主催するコンテストに初めて応募したコンテストも3位に入賞しました」。

その後も、自ら考案したコンテンツでコンテストに応募しては、何度も受賞を重ねてきた太田社長ですが、実際のサービスとして、高い収益に結びつけるのはなかなか難しかったといいます。

そうしたなかで、着実にアクセス数を増やし、同時に広告収入も大きく伸びたのが、2009年にスタートさせたイベント集客支援サービス「こくちーず(告知's)」でした。

「独立後に、私自身がビジネス関連の勉強会を主宰していたのですが、効率よくイベントを告知し、さらには申込みを受け付ける方法はないかと探してみんです。しかし、見つからなかったため、それじゃ自分で作る

イベントの告知・集客に向け ICTが大きなチカラに

株式会社ライブアウト

代表取締役 太田 憲治

CASE

うと考えたのが最初でした。つながりのできていた他のコミュニティにも紹介し、口コミで広めてもらえましたね」。

「こくちーずプロ」は
開設から2年半で会員数14万人に

無料でイベントやセミナーの案内ページを作成できるほか、参加者の受け付けや集計も簡単だということで、イベントやセミナーの主催者や参加者からも好評を博して、利用者数を伸ばした「こくちーず」。2015年には、機能をよりグレードアップした「こくちーずプロ」を開発しています。「こくちーずプロ」では、これまで通り、無料でイベントやセミナーの案内ページを作成できるほか、有料のプレミアム会員制度を設けて、広告を非表示にしたり、案内ページのデザインのカスタマイズやアクセス解析を行ったりといったサービスの充実を図っています。また、自分のイベントの露出を高めることのできる有料のオプション機能も加えられ、より収益性の高いサービスとなりました。現在は「こくちーずプロ」だけで14万人の会員数を誇っています。

創業当時に請け負っていたホームページの受託事業から撤退し、自社サービスの運営事業メインにシフトしたという太田社長。2010年に、「企業として生き抜き、継続させる」という願いを込めて命名した(株)ライブアウトを設立させた時に、ホームページのトップ画面に大きく掲げたのは、「本質を見

極める」「選択する」「集中する」でした。



高度なIT技術を駆使してというよりは、ターゲットをどうセグメントするかといった独自のビジネスモデルを訴求していきたいと考えている。



定期的なアンケートだけでなく、ユーザーからの日々の問合せの中にも、サービスの機能向上のヒントが隠されていると太田社長は考えている。

イベントやセミナーの告知・集客支援サービス「こくち-ずプロ」。写真は、トップページ。



「話題の大型ペットロボットやスマートスピーカーのように、さまざまなものにインターネットをつなぐサービスやハードをいつか開発できたら」と語る太田社長。

行動履歴の活用で本人も 気づいていない興味の引き出しも

そこに込めた思いについては、「まだ企業規模も小さく、限られた資源のなかで、競合他社に負けない自社の強みを見極め、そこに集中して勝負しようという当社の経営ポリシーです」と太田社長。例えば「こくち-ず」のようなイベントの募集サイトについても、インターネットが当たり前に使えることを前提に作られているサイトが少なくないなか、太田社長が目指すのは、インターネットの低い人にも使いやすく親しみやすいサービスだと語っています。

「そのために最近では、定期的にユーザーアンケートを実施し、そこから拾い上げた不満や要望を、次の改善につなげています。」

日々のブラッシュアップが会員の満足につながり、ひいては会員数をさらに増大させることになっていきますね。

今やネット広告でよく活用されている「検索連動広告」ですが、太田社長はさらに「ステップみ込んで、13万人の会員の行動履歴を二種のビッグデータ的に活用できるのではないかと考えています。例えば、「教育」というカテゴリで検索をかけた人の多くが、全く異なるカテゴリの同じイベントに関心を持つたとしたら、この無関係に思える2つのイベントをひも付けてアピールすることができるとは、会員にとって個別のおすすイベントを案内するメルマガを発行しているそうですが、検索させる前に、本人も気づいていない

興味を引き出す、そんな究極のイベント告知サービスが始まる日も遠くないかもしれません。

株式会社ライブアウト

代表者名／代表取締役 太田 憲治

本社／堺市堺区楠町4-2-6

設立／2010年設立

資本金／300万円

従業員数／2名

事業内容／イベントやセミナーの告知サイトのサービス運営及びシステム開発

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



「継ぐ」 極意

代表取締役社長
箕浦 義基さん

昨年4月に代表取締役社長に就任したばかりの箕浦義基社長。次男だったこともあり、家業を継ぐという強い意識もありません。大学卒業後はアミューズメント会社に入社し、事業拡大に携わったほか、何十人という部下を束ねる責任ある職務に就いていたといいます。家業を継ぐために、1999年に関西触媒化学株式会社に入社したのは「前職でやり甲斐のある仕事を任せられ、仕事ぶりを高く評価されたことで自信ができたのだと思います」と箕浦社長。まずは現場に入り、製造工程について一通りのことを理解したのちに、経営者セミナーを受講、経営について学びました。箕浦康子会長も折に触れて、創業者からの経営理念や研究・技術開発への思いを伝えてきたとか。「社会的にも評価されている会社を継承したことに喜びを感じますし、今日にも通じる創業者の思いはこれからも大切に残していきたい」と箕浦社長。その一方で、もっとスピード感を上げて日々の業務に取り組む体制を作っていかなければとも語っていました。

円滑な承継に向け、箕浦会長が実践したことは、3年ぐらい前から承継時期を予告し、新たな経営体制を構築するための「助走期間」を設けたことでした。その期間に、箕浦社長は自ら社員教育や人事の見直しに着手。社長就任と同時に、自分のやり方での経営をスタートさせています。「変化のスピードがますます早くなる時代、指示系統は私からの一本にするのが有効的。その考え方は創業者の祖父によく似ていると言われます」。単なる規模の拡大ではなく、事業領域を広げること成長していきたいと抱負を語っています。

社長就任までの助走期間に 新経営体制を構築。



関西触媒化学株式会社

本社／堺市堺区柏木町1-3-13 TEL／072-241-6200(代)

1947年の創業。二次電池や電子材料向けのニッケル化合物などの触媒化学工業製品の製造・販売を行っており、充電時のすき間を少なくして高密度・長寿命の電池を実現するために独自に開発した「球状化技術」などに高い評価を得ている。
<http://www.kansyoku.co.jp/>



堺の伝統を未来へ。

堺市の伝統産業に従事する、若手職人を紹介します。



世界の料理人が憧れる「堺刃物」の世界へ。



「まだ利益を生み出せていない私たちに、優しく指導してくださることに感謝です」と山田さんと水上さん。



笠原勘次社長（中央）と山田裕一郎さん（右）、水上剛至さん（左）。

取材協力
笠原刃物株式会社

堺市堺区北庄町 1-9-21
☎ 072-232-5553

正式に二人を社員として受け入れるにあたって、笠原勘次社長は「最低3年は我慢。そうすれば一通りのことが覚えられ、面白みもわかるはず」と伝えました。それに対して、「二人は「養成道場を受講する前は、自分が刃物職人に向い

ます。明治40年創業の笠原刃物は、料理人たちの個々のオーダーに応じて、さまざまな種類の料理道具を主に製作しており、刃の鉄と鋼の境界を霞がかかったように研ぐ「霞仕上げ」や、長時間の使用でも手が痛くならないよう、柄に近いあごを表面研磨していることで高く評価されています。

後継者不足が危惧される伝統産業が多いなか、国内外のプロの料理人たちから注目され、注文が殺到している堺刃物といえども例外ではありません。そこで、堺市産業振興センターと堺刃物商工業協同組合連合会では2015年9月から1年間「堺刃物職人養成道場」を開講。基礎研修と実技研修を無事に修了した受講生たちをそれぞれ、受け入れ事業所に送り出しました。それから1年半。一人前の刃付け職人になる日を夢見て、笠原刃物株式会社で頑張っている山田裕一郎さんと水上剛至さんを訪ねました。

「もう一人を社員として受け入れるにあたって、笠原勘次社長は「最低3年は我慢。そうすれば一通りのことが覚えられ、面白みもわかるはず」と伝えました。それに対して、「二人は「養成道場を受講する前は、自分が刃物職人に向い

ます。明治40年創業の笠原刃物は、料理人たちの個々のオーダーに応じて、さまざまな種類の料理道具を主に製作しており、刃の鉄と鋼の境界を霞がかかったように研ぐ「霞仕上げ」や、長時間の使用でも手が痛くならないよう、柄に近いあごを表面研磨していることで高く評価されています。

後継者不足が危惧される伝統産業が多いなか、国内外のプロの料理人たちから注目され、注文が殺到している堺刃物といえども例外ではありません。そこで、堺市産業振興センターと堺刃物商工業協同組合連合会では2015年9月から1年間「堺刃物職人養成道場」を開講。基礎研修と実技研修を無事に修了した受講生たちをそれぞれ、受け入れ事業所に送り出しました。それから1年半。一人前の刃付け職人になる日を夢見て、笠原刃物株式会社で頑張っている山田裕一郎さんと水上剛至さんを訪ねました。

堺刃物まつり 4/21(土)、22(日) 10時～16時 開催! 詳細はセンターHPをご覧ください。

4月からエキスパート派遣による 経営力向上支援事業がスタートします!!

堺市産業振興センターでは、これまで実施してきた「専門家派遣事業」をリニューアル!!さらに活用しやすい内容に見直し、平成30年4月から、「エキスパート派遣による経営力向上支援事業」として実施していくこととなりました。

特に、当センターホームページ上で「各エキスパートの実績、スキル、横顔の紹介」や「経営上起こりうる様々な課題解決の道筋を明示したパッケージプラン」をご紹介しますのでより活用しやすくなります。

尚、ホームページでの事業の紹介は平成30年4月を予定しています。事業を行なう皆様のご利用を心よりお待ちしております。

【エキスパート派遣の流れ】

- 1 経営上の課題や悩みが出てきたら!!**
- 2 お申し込み**
経営上の課題などをお気軽にご相談ください。
センター担当者が、ご希望の支援内容についてのヒアリングを行い、最適なエキスパートを選定します。パッケージプランや支援テーマからエキスパートを選んでいただくこともできます。
- 3 ご提案(無料)**
エキスパートがヒアリングを行い、経営課題の洗い出しを行います。
ヒアリングをもとに、支援内容や計画について提案を行います。提案内容に賛同いただいたうえで、支援の実施に移ります。
- 4 支援実施(有料)**
実施計画をもとに、支援を実施します。
負担金は1回あたり1万円です。支援終了後に、負担金のお支払いとアンケート記入をお願いします。

お問合せ・申込先 公益財団法人堺市産業振興センター 経営支援課

〒591-8025 堺市北区長曽根町183-5 / TEL 072-255-6700 / FAX 072-255-1185

※申込書のダウンロードは、センターホームページ (<http://www.sakai-ipc.jp/>) からできます。

さかい健康医療ものづくり研究会 第3回例会を開催

2月27日に理学療法分野や医療機器開発の現場で活躍されている方を招いてのセミナーを開催し、様々なニーズや開発事例等をご紹介いただきました。セミナー後の講師とのワークショップでは、会員企業が持つ技術シーズの活用可能性について、有意義な意見交換が行われました。



お問合せ 公益財団法人堺市産業振興センター 経営支援課 さかい健康医療ものづくり研究会事務局
TEL 072-255-6700

研究会会員募集中です。

平成30年度 堺市中小企業融資制度のご案内

◎設備投資を応援します!!～堺市設備投資応援資金融資～

平成30年度から、設備投資に特化した低利率の無担保融資制度を創設しました。大阪信用保証協会が信用保証を行う制度です。

※詳しくは、堺市のホームページをご覧になるか、取扱金融機関の窓口や堺市産業振興センターまでお問合せください。

※経営安定資金の融資など、その他の融資もありますので、お問合せください。

お問合せ 公益財団法人堺市産業振興センター 金融支援課

〒591-8025 堺市北区長曽根町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/> から「堺市中小企業融資制度」で検索してください

「イベントホール・セミナー室・会議室」 貸会場のご案内

イベントホールをはじめ、コンベンションホール、大小会議室、セミナー室、小ホールなど、幅広く対応可能な14会場をご用意しています。会議、研修会、講演会、展示会、パーティなどにご利用ください。

【利用時間】 9:00～21:00

【休館日】 年末年始(12月29日～翌年1月3日)

【駐車場】 約230台(無料)

【最寄り駅】 中百舌鳥(なかもず) 駅から約300m



イベントホール(ホール形式)



会議室I(スクール形式)

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/>)

平成30年度 堺市の中小企業者向け支援事業のご紹介

市税優遇制度(堺市ものづくり投資促進条例)

市内の工場等の新増築、建替等で一定条件を満たす場合に市税を最長5年間軽減します。

■対象業種/製造業(植物工場を含む)、電気・ガス・熱供給業(新工関連)、情報通信業、運輸業、学術・開発研究機関 ■対象地域/工業専用地域、工業地域、準工業地域 ■軽減税目/固定資産税(家屋・償却資産)・都市計画税(家屋)・事業所税(資産制) ■優遇措置/投下固定資産額(土地を除く)1億円以上(大企業は10億円以上)の場合、1/2軽減 ※ただし、土地取得など一定の要件を満たす場合、最大3/4軽減

■問合せ先/堺市産業政策課 TEL:072-228-7629 FAX:072-228-8816

堺市企業成長促進補助金

企業の本社や研究開発施設の整備、市内製造業が成長産業分野に挑戦する投資について、費用の一部を補助します。

<既成都市区域で本社機能を整備する場合>

■補助要件/投資1千万円以上(大企業は2千万円以上)、かつ市内在住雇用増2人以上(大企業は5人以上) ■補助内容/補助対象経費の10%以内(大企業は5%以内)

<生産拠点を有する市内企業等が他市から本社を移転する場合>

■補助要件/市内在住雇用増2人以上(大企業は5人以上) ■補助内容/市内在住雇用増×20万円×3年

<研究開発施設を整備する場合>

■対象者/中小企業(一部地域に立地する大企業) ■補助要件/研究開発のため、施設の建築等と設備投資で1千万円以上(大企業は10億円以上) ■補助内容/補助対象経費の10%以内(大企業は5%以内)

<中小製造業者等が成長産業分野へ進出する場合>

■補助要件/工場の建築等の場合は5千万円以上、研究開発施設の建築等の場合は1千万円以上 ■補助内容/工場の建築等の場合は5%以内、研究開発施設の建築等の場合は15%以内

※上記の補助内容に加え、市内在住雇用増にも補助を交付します。

※補助上限額は、投資に対して1億円、雇用増に対して5千万円です。

※補助要件、補助内容は変更になる可能性があります。

※上記に加えて、他にも補助要件等がありますので、詳細は堺市産業政策課に問い合わせください。

■問合せ先/堺市産業政策課 TEL:072-228-7629 FAX:072-228-8816

堺市スマートファクトリー・スマートオフィス導入支援事業補助金(先着12~15件程度)

デマンド監視装置等を設置等していることを条件に、所定の省エネ設備(ボイラ、変圧器、コンプレッサ等)を1種類以上導入する際、導入費用の一部を支援します(原則、LED照明・高効率空調は補助対象外)。

■補助対象者/市内事業者(風俗営業等除く)及びリース事業者 ■補助対象事業所/年間のエネルギー使用量が1,500kL未満で自家用電気工作物を設置し受電している市内事業所 ■補助対象事業・補助内容/補助対象経費(設備費)が30万円以上の事業であること。補助額は対象経費の1/3以内で削減要件及び補助上限額は以下のとおり。

事業所全体の削減要件(A,B,Cのいずれかを満たす事業)			補助上限額
A:エネルギー使用量	B:温室効果ガス削減量	C:最大需要電力	
5%以上	5t-CO ₂ 以上	5%以上	200万円
2.5%以上	2.5t-CO ₂ 以上	2.5%以上	100万円
1%以上	1t-CO ₂ 以上	1%以上	50万円

■申請期間/平成30年5月7日~平成30年12月7日(ただし、予算額に達し次第、終了)

※ボイラの更新を考えている方は併せて「ボイラ・省エネアドバイザー派遣事業(無料)」をご検討ください。今お使いのボイラの運転効率や負荷率を計測し、運用改善や設備更新による省エネ効果を試算します。また、コンプレッサの更新を考えている方は併せて「空気圧縮機・省エネアドバイザー派遣事業(無料)」をご検討ください。今お使いのコンプレッサの負荷率等を計測し、運用改善や設備更新による省エネ効果を試算します。また、希望に応じて吐出圧力の調節などチューニングを実施します。その他、夏季又は冬季にデマンド監視装置を設置する「省エネ・節電アドバイザー派遣事業(無料)」もご利用ください。デマンドの発生要因、時間帯の把握、それに対する省エネ・節電対策についてアドバイスを行います。

■問合せ先/堺市環境エネルギー課 TEL:072-228-7548 FAX:072-228-7063

堺市女性雇用促進等職場環境整備支援事業補助金

女性の職域拡大や働きやすい職場づくりを推進するために、職場における労働環境の改善に取り組む市内中小企業等に対して整備費用の一部を補助します。

■対象者/次の3点を満たす企業等。①市内で1年以上事業を営み、常時雇用労働者数が300人以下であること ②堺市産業振興局雇用推進課が実施する、女性活躍推進のための事業(セミナー等)に参加した、又は参加を予定していること ③補助金交付申請年度に、補助事業を実施する事業所において、女性の常時雇用労働者数を10%以上増やす採用を行った若しくは採用を予定している又は翌年度の4月1日採用を予定していること ■補助金額/補助対象経費の1/2以内(上限100万円) ■補助対象/①専ら労働者の使用に供するための女性用施設(トイレ、シャワールーム、更衣室、休憩室)の整備 ②女性の就労に際しての安全対策 ■募集期間/平成30年4月1日~平成31年3月31日(予定。ただし、予算額に達し次第、終了)

■問合せ先/堺市雇用推進課 TEL:072-228-7404 FAX:072-228-8816

堺市障害者雇用貢献企業認定制度

市内中小企業における障害者雇用を促進するため、障害者雇用に積極的に取り組む企業を認定し、企業情報の発信や奨励金の交付など資金面で支援します。認定には審査があります。

■認定対象者/市内に本社のある従業員300人以下の法人又は個人で、障害者の法定雇用率(2.2%以上)を満たし本市が別に定める条件に該当する企業 ■支援措置内容/①堺市ホームページ等を活用した企業情報の発信 ②奨励金(要件に応じ1企業につき年間10万円~100万円)の交付 ③中小企業活力強化資金融資「雇用貢献企業支援資金」の保証料免除 ④堺市の総合評価落札方式における加点 ⑤障害者雇用管理に係る情報提供 ■申込期間/平成30年6月1日~平成30年7月31日

■問合せ先/堺市雇用推進課 TEL:072-228-7404 FAX:072-228-8816

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。

スマートフォンやタブレットで読める!

さかいIPCプレス デジタルブック配信中

無料の専用アプリ、ブラウザでも閲覧OK!

▼ 便利な機能がいっぱい! ▼

7言語対応

[日・英・中(簡体)・中(繁体)・韓・タイ・ポルトガル語]

文字ポップ

アップ機能

本文音声

読上げ

※ブラウザ版は音声読み上げには対応していません。

CHECK



○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、隣接の米客用駐車場(無料)がございすが、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。

〒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/>



製品開発や提案のための試作が行なわれている本社中央研究所内のタナカベーカリー研究所。

て、当社の製品も進化しています」と語るように、健康志向の高まりを受け、保存料などの添加物を極力使用していない「ナチュリアーナシート」を発売しているほか、こだわりのベーカリーショップ向けには、オートメーションの機械ではなく、銅製の釜で炊き上げた手作り感の高いクリームを製造、要冷蔵で配送しています。

米飯用製品やレトルト食品、ソースなどにも領域を拡げて

同社の強みである製品開発力を支えているのは、関東と関西の2カ所に設けられているタナカベーカリー研究所です。特級パン製造技能士の資格を保有するスタッフが日夜、新しい製品、レシピの開発に取り組んでいます。日本のパンは口当たりが良く、人が風味を感じる早

さまでを追求して作られており、田中社長は「西洋から入ってきたパン文化ですが、今や品質の高さ、商品バリエーションの豊富さ、何よりしっとりとした美味しさは、世界に誇れるものでしょう」と語っていました。実際、同社が2010年に中国・北京に設立した合弁会社では順調に

売上げが伸びているといい、さらには台湾やシンガポール、タイなどのアジア圏への輸出も好調だそうです。

製パン材料だけでなく、炊き込み御飯の素などの米飯用製品やレトルト食品のほか、「あと一品」がすぐに調理できる調味料などの付加価値の高い製品づくりを積極的に進めているとか。また、北海道産の牛乳といった地域ブランドを重視する要望が多いほか、その土地で採れる農作物などを使った具材の開発依頼も増えているといいます。商材も「現代風の新しいおにぎりやサンドイッチの具材、洋菓子、和菓子とまだまだ開発の余地はありますね」と田中社長。多様化、高付加価値化の進む食品業界で、さらなる成長を目指しての意気込みを感じました。



チョコレートや抹茶の素材がマール状に折り込まれたフラワーシート使用例。

株式会社田中食品興業所

代表者名／代表取締役社長 田中 利明
本社／堺市堺区遠里小野町2-4-26
TEL／072-238-0281
設立／1949年創業 1959年設立
資本金／9,000万円
従業員数／400名
事業内容／製パン・製菓用フラワーペースト、油脂加工食品類、あん製品、ジャム製品、製菓材料、カレーフィリング、調理用フィリング、惣菜製品の製造販売
<http://www.tanakafoods.co.jp/>





製造されたクリームの充填ライン。工場内は、徹底した衛生管理が行われている。

多彩なパンづくりに貢献

株式会社田中食品興業所

職人技の量産化を実現した 「フラワーシート」を開発

田中食品興業所という社名を聞いたことはなくても、おそらく誰もが一度や二度は同社の製品を口にしたことがあるのではないのでしょうか。街のスーパーマーケットやコンビニに並ぶ有名ブランドのパン製品の多くに、同社のクリームやチョコレートクリームなどが使われています。田中利明社長いわく「1日のクリームの生産量が百トン。パンの数で単

純に計算すると、日本国民の25人に1人の口には入っていることになりますね」。

パン屋が自前でジャムなどを作っていた時代の昭和24年に、製菓・製パン用のクリーム、ジャムの専門メーカーとして創業。その後、焼きたてを売りとする小規模のベーカリーショップから、大手製パン企業までを得意先に、品質の向上や商品バリエーションの拡大、そして製造工程の効率化に貢献してきました。

なかでも同社が独自に開発した画期的な製品は、パン生地にクリームをマー

ブル状に折り込むための「フラワーシート」。パン職人の手作りの技を、機械で安定して量産するために開発された世界初の製品で、発売から30年余りが経った今も、同社の売れ筋NO.1です。今では、キャラメル、フルーツ、紫芋など、折り込む素材の豊富に加え、メーカー別、チャネル別のオーダーにも応えているため、数え切れないほどのバリエーションを誇っているとか。

田中社長が「その時代時代の社会のニーズや消費者の嗜好の変化にあわせ

SAKAIの傑作

生薬の力に化学を融合 温泉に近い薬用入浴剤

特殊工業薬品を手がける化学薬品メーカー、甲陽化成株式会社が、一般消費者向けに製造・販売している薬用入浴剤「憩」。意外な感じがしますが、発売されてすでに40年を超えるロングセラー商品で、長年愛用しているファンも少なくありません。きっかけは、大の温泉好きだった創業者の佐久間信二氏が、自分で楽しむための入浴剤があまりに好評だったことから製品化したのだとか。漢方入浴剤をうたう製品の多くが、生薬から抽出したエキスを使っているのに対し、「憩」はヨクイニンやトウキ、センキュウといった漢方原料がそのまま刻んで使われています。それに温泉の理想とされるpH値に近づけるために無機物がうまく配合されているところは、化学に強い会社ならではのノウハウといえるでしょう。「憩」は、専用工場のある能勢町の道の駅や全国の温泉地で土産品として販売されているほか、同社のホームページから購入できます。

また、一般消費者向け商材として依頼され開発した「灯油消臭剤」や「魚臭消臭剤」も、何千種類とある界面活性剤の中でどれが最適なのか、あるいは臭いの原因菌の不活性化に何をを使うかといったところで、長年に蓄積された同社の技術やノウハウが活かされた製品です。



甲陽化成株式会社

代表者名/代表取締役 井口 久
設立/1967年設立
本社/堺市堺区山本町1-17
資本金/2,000万円
従業員数/8名
事業内容/空調冷暖房関連薬品や各種水処理薬品、
医薬部外品などの製造・販売、化学薬品に関する委託研究
http://koyochem.co.jp/

