

Hello!

FACTORY

Vol.07

東海 町工場通信

人間味。あじ

「町工場って、面白い!」を伝える紙。

Hello!
FACTORY Vol.07

FACTORY STORY

米菓の「竹新製菓」と、木材加工業の「後藤木材」。“食”と“住”という、人間にとって普遍的なフィールドで戦う2社。

両社は創業以来の家族経営という点で共通する一方で、その経営方針は大きく異なる。前者は家族や従業員とともに“おいしい”を希求し続け、後者は技術革新で“木材の未来”へ挑戦する。その対称性は、『家業』と『企業』という違いからくるのかもしれない。一体どういことか？ とくにご覧あれ。



13 Takeshin- Seika

愛知県知多市岡田宇太郎坊109-3
TEL: 0562-55-3727
<http://www.tatushin.co.jp/>

竹新製菓(株)

編集担当：稲葉 巧

「大好きなパパだから」なんて ふつつ言えません

いい意味で社長然とせず、誰とでもフランクに接する舞さんと、相談役としてサポートに回る父・範恭(のりやす)さん。舞さんの「早く引退してほしい」という冗談めかした言葉も、「大好きなパパだから」という愛情あふれる言葉も、お二人の間に確かな絆があればこそ。とても素敵な父娘の関係だと思いました。

昭和の空気漂う、古き良き「家業」。

「これは途中で割れちゃったものです。よかったら、ご試食いかがですか？」カリリとした明るい声の主は、竹新製菓社長の新美舞さんだ。商品の名は「みりん揚げ塩味」。ひと口かじると、サクサクの食感とほのかな甘み、そしてうるち米の旨みが口いっぱいに広がる。シンプルな揚げせんべいが、ここまで美味しいとは――。もうひとつ、と手を伸ばしたい衝動をぐっと抑え、周囲を見渡す。増改築を繰り返してきたという工場は迷路のように入り組み、生産設備はその多くが年代物だ。手作業が多いからなのか、なぜかどこかアットホームな空気が漂う。舞さんが声をかけると、ベテランスタッフが笑顔で冗談を返す。こうした光景が、昭和の時代から連綿と続いてきたのだろう。浮かび上がってくるのは、古き良き「家業」の姿だ。

「廃番の機械ばかりだから、故障したときのメンテナンスが大変なんです。それでもどうにか、自分が美味しいと思うものにこだわってつくっています」。おおかさの中

に芯の強さを感じさせる舞さんは、2018年の社長就任後すでに3度の出産を経験しているというから驚く。前社長であり、今は相談役として現場をサポートする父・範恭(のりやす)さんも交え、これまでの歩みについてうかがった。

ふたつ返事でOK。 「いいよ、私が社長になるよ」。

1946年の創業以来、竹新製菓はもち米を原料とするおかき・あられ、うるち米を原料とするせんべいを製造販売してきた。父と娘に共通するのは、物心つく前から従業員に子守りをしてもらい、工場や事務所を遊び場にして育ってきたことである。学生の頃に家業を手伝ってきた点も同じだ。しかし、社長就任の経緯は大きく異なる。

四人兄弟の長男として生まれた範恭さんは、家業を継ぐことを前提に問屋やスーパーで修行し、竹新製菓に入社。バブルの最盛期には、従業員数が300名を超える大所帯も経験した。だが、その後は売上が低迷し、社長



[写真：上段左]焼く前の状態のあられ。小さく薄いチップ状で、その様子は大量の切手が流れてくるよう。初めて見る光景に少し感動した。[上段左から2枚目]素焼きした生地を調味液に漬けた後、たっぷり1時間乾燥。目視検査を行う。停止ボタンに添えられた左手から、緊張感が伝わってくる。[上段右から2枚目]工場内の所々に、昭和の雰囲気の色濃く残る。[上段右]社長の「舞シューズ」には激励の言葉が、従業員とのコミュニケーションがこんとこにある。[下段左]工場隣接の直売所。取材時は、ひな祭りを前に小粋な演出。[下段中央]広い店内には竹新製菓の自信作がズラリ。舞さん自身は入社するまで米菓に興味がなかったが(！)、今ではその美味しさに目覚め、「子どもたちにこそ食べてほしい」と意気込む。[下段右]数種類の米菓を1個ずつ仕分けし、小袋に詰め合わせる。スピードと正確さが命。ものすごい集中力だ。ちなみにこの商品名は「錦のあかり」。ネーミングは範恭さん。ある日、名古屋・錦の街での酒席帰りの思いつきだそう。繊細で時間を要する工程とは裏腹に……である。

を継いだ2009年頃には経営難に直面。いわばピンチヒッターとして経営の立て直しを託されたのだ。「完全に立て直せたわけじゃない」と言うが、在任中の約10年をかけて危機を切り抜け、舞さんへとバトンをつないだ。

一方の舞さんは、三人兄弟の真ん中子。社長どころか家業に入るつもりすらなかったという。「兄が継ぐと思っていたので、職を転々としていました。夢といえば、駐在員になることくらい(笑)」とところが、その長男が全く別のビジネスで起業したのを境に、風向きが変わる。ある日突然、範恭さんから呼び戻されたのだ。跡継ぎとして入社しないかという誘いである。「当時の私は『町のおかき屋さん』くらいの認識でした。従業員には顔なじみも多く働きやすそうだし、他にやりたいこともない。それで『いいよ、私が社長になるよ』と軽い気持ちでOKしちゃったんです」。後継者不在という家業の危機に立ち上がったかたちだが、気負いは一切ない。火中の栗を拾う覚悟だった範恭さんとは対照的である。とはいえ、いざ働きはじめると心境に変化が。思いのほか企業規模が大きいに面食らったのだ。「自営業くらいの気持ちでいたら、150人以上の従業員を抱えていた。みんなの雇用と生活を守らなきゃと、会社を理解するにつれて覚悟が固まっていきました」。

三度の出産を可能にした 父と娘の絆。

舞さんが社長に就任したのは、入社からわずか3年後。範恭さんが64歳、舞さんが34歳のときである。実は入社の時点で、交代時期について話し合っていたのだという。「幼い頃、経営方針をめぐって父と祖父がケンカしているのを何度も目にして、同じことを繰り返したくなかったんです。少なくとも、父が亡くなるまでの最後の5年間は、仲のいいパパと娘の関係に戻りたいよねと話しました。それで、父に何歳まで生きるか聞いたんです。この問いに対する範恭さんの回答は「75歳くらい」。舞さんはそこから逆算し、70歳で相談役を退任、64歳で社長を退任するプランを範恭さんに提案した。社長業の引き継ぎ期間を5〜6年ほど設け、もし陰悪な仲になったとしても、最後は元の関係に戻れるよう

にという思いからだ。

社長になった舞さんには、経営者としてやりたいこと、やるべきことがたくさんあった。新商品の開発、直販の強化、設備の入れ替え。これらにすぐ取り組んだかという、実はそうではない。舞さんにはどうしても譲れないライフプランがあったからだ。「結婚して、40歳までに子どもを3人産むことです。周囲からは、社長になったら結婚できないぞと言われましたが、なんとか実現できました(笑)」。予定通り、現在39歳の舞さんは3児の母である。一度立てた目標はゴールから逆算して、着実に実行する。これも経営者の才覚だろうか。もちろん三度の出産の前後は、社長業を休まざるをえない。その空白期間を埋めたのは範恭さんだ。「娘はね、妻に似て自由奔放。周りを巻き込んででも、やりたいことを貫いちゃう(笑)」そう言って舞さんに笑いかけ。家業だからこそ、そしてこの父と娘の絆があればこそ、柔軟な舵取りが可能になったのだろう。

「やっと本気を出せる(笑)」。

3人目の子が1歳になった今、舞さんは社長業にやる気をみなぎらせている。注力分野のひとつが新商品の開発だ。基準は父譲り。「自分が美味しいと思うものを」。範恭さんがその本質を説明してくれた。「最高の素材を使うなら、味つけはシンプルでいい。日本料理のように。でもうちは家庭向けの米菓だから、アプローチは真逆です。一般に流通する原料を使い、味を乗せることで美味しくする。“組み合わせの妙”で勝負しています」。

もちろんヒット商品の開発は簡単ではない。美味しくて、売れるとは限らないのだ。数年前に発売した「パクチーあられ」は舞さんが考案した自信作だったが、しばらくすると小売店の棚から消えてしまった。「パッケージもアジアテイストのイラストにしたんですが、オシャレなお店にはなかなか置いてもらえなくて。でも本当に美味しかったんです。売れなかったことへの悔しさをにじませつつも、自分の思いをぶつけた挑戦の日々に後悔はない。「若者向けの米菓は難しい。スナック菓子で育ってきた世代だから。私もたくさん挑戦してきたけど、なかなかうまくいかなかった。娘も同じこ

とを繰り返している」。そう言って範恭さんが笑えば、舞さんはこう返す。「学びを活かして、また挑戦するつもりです。私も父に似てスーパーポジティブなので(笑)」。ネット通販や店舗直売にも力を入れている。自信作を自分たちで販売するのは、売り込みにも熱が入って楽しいという。「やっと本気を出せる 때가来ました」。有言実行の舞さんの言葉には説得力がある。

わが子に「継ぎたい」と言わせたい。

「保育園の入園申請書を提出するとき、職業欄で『自営業』にチェックを入れたら、『新美さんは会社経営者ですよ』って窓口の方から笑われちゃって。そのとき初めて、うちって企業なんだと知りました(笑)」この一件が物語るように、従業員数は150名を超えるが、あくまで町のおかき屋であり、「家業」なのだ。

範恭さんはきっぱりと言う。「株式上場して規模を大きくしたり、銀行の人に社長をお願いしたり。そんな同業他社をたくさん見てきましたが、利益や成長を追求しても面白くない。自分が美味しいと思うおかきを多くの人に食べてもらうことが大事。儲かることにこだわりはありません」。この思いは舞さんにも引き継がれている。今後も変わらずファミリービジネスを貫いていこう。

もし経営コンサルタントがやって来たら、計画的な設備投資や、データに基づいたマーケティング、採用・人材育成の強化などを説くかもしれない。「家業から企業へ飛躍するべきです」と。だが、果たしてその道が正解なのだろうか。思い出されるのは、楽しそうに言葉を交わす父と娘の姿、互いを見る眼差しのにやさしさである。「家業」の理想形を見たような気がしてならない。企業化するほど失われがちなこの温かさ、人間味こそ、未来に継ぐべき財産なのではないだろうか。

舞さんは最後に、今後の抱負について語ってくれた。「私が継いでいるくらいだから、誰が社長になってもおかしくない。将来、子どもたちのほうから継ぎたいと言ってもらうのが夢ですね。それから、いま働いている150人と一緒に歳を重ねていけたら嬉しい。私を育ててくれた家族のような存在ですから」。



性能の数値化で、
木材の可能性を
広げる。



14
**Goto-
Mokuzai**

岐阜県岐阜市大倉町12
TEL: 058-271-3000
<https://www.houscrum.co.jp/>

後藤木材(株)

編集担当: 津田 佑介

原動力は
ものづくりへの強い意志

昭和までは「文系の会社」だったという後藤木材さん。それが、プレカット加工をきっかけに「理系の会社」へと転身。平成の失われた30年の間にめきめきと技術力を伸ばし、今ではイノベーションカンパニーというポジションに。ここまで鮮やかな成長を遂げた会社、聞いたことがありません！

木質化のキーワード、「圧密」とは？

こんなに木をふんだんに使った工場は見たことがない。柱も梁も接合部の補強材も、すべて木材で構成されている。柱同士の間隔は12メートル。フォークリフトが行き交う大空間を、鉄骨ではなく木材で実現していることに驚く。ここは、木材を加工するプレカット工場。後藤木材が開発した「GWシステム建築」という新工法で設計・施工され、2022年に竣工を迎えたばかりだ。同社の代表作のひとつである。

隣接する木造オフィスの目玉は、仕上材の「圧密製品」だ。階段、床、内装壁材、会議室の大テーブルなど至るところに使用されているが、目を凝らすと、木目がぎゅっと詰まっていることがわかる。強度が段違いなのだという。

いま建築業界のトレンドといえば、木造化・木質化であり、国産材の積極活用だ。なぜ古くから慣れ親しんできた木材が、再び脚光を浴びているのか。理由は大きく2つある。ひとつは、脱炭素化や林業再生に寄与するサス

ティナブルな建築材料だから。もうひとつは、技術革新が次々と起こっているから。柔らかく変形しやすいスギ・ヒノキの弱点が大きく改善されつつあるのだ。「GWシステム建築」と「圧密製品」は、そのひとつの到達点である。イノベーションの担い手である後藤木材だが、もともとの出自は木材商社。いったいどのような紆余曲折を経て、建築技術の最前線に躍り出たのだろうか。

木材の品質と向き合う、 技術志向の会社へ。

1889年、後藤木材は白木商として創業。工務店に向けた木材卸売を生業として、戦後は増えつつける住宅ニーズを背景に業績を拡大した。しかし、昭和から平成にかけて住宅着工戸数は頭打ちになり、競争が激化。さらに、2×4工法や軽量鉄骨造などの新工法が伸長すると、取引先の工務店が扱う在来軸組工法は減少傾向に。その在来軸組工法においても工業化が加速し、木材を販売



[写真: 上段左] 木材加工の工場は、独自開発した新工法「GWシステム建築」で実現した木造大空間。木肌のみずみずしさや温もりが心地いい。[上段中] 物件・部材ごとに加工内容が異なり、継手や仕口の形状も複雑。そのため思いのほか手作業が多い。[上段右] 大型構造物で威力を発揮するトラス構造を、鉄でもアルミでもなく、まさか木材で成立させてしまうとは。圧密技術の可能性は計り知れない。[下段左] 工務店支給の建築図面から必要部材を拾い出し、加工図を作成。それをもとに部材1本1本を、寸分たがわずプレカット加工する。きわめて精緻な作業だ。[下段中] 色が薄く柔らかな夏目と、色が濃く硬い冬目が隣り合い、木材は年輪を刻む。この夏目を中心に圧縮したものが圧密製品であり、硬度が増すと同時に色も濃くなる。[下段右] YKK AP株式会社と共同開発した後付けタイプの内窓「ゴトモクのウチマド」。ペアガラスを保持する框などに圧密技術の木材を使用。意匠面はもちろん、性能も折り紙つきだ。

する事業モデルは曲がり角を迎えようとしていた。そこで同社は、建材や住宅設備機器など扱う商材を増やしつつ、木材に付加価値をつける道を模索した。

ターニングポイントは1990年、業界に先駆けて木材のプレカット加工へと進出したときだった。プレカットとは、建築現場での省施工を目的に、工場であらかじめ木材に加工を施す工程を指す。七代目社長の後藤栄一郎さんが、当時社長だった父親の英断を振り返る。「あの頃は木材卸売の業界全体が、品質に深入りせず現場任せでした。国産材のブランドに甘え、輸入材に遅れを取っていたんです。そこから脱却しようということで、性能の均質化と数値化に取り組みました」。モノを販売する「流通」の会社から、品質をつくる「技術」の会社へ。これが、ものづくりへの扉を開く突破口になった。やがて、建築物自体の構造計算や構造設計まで手がけるようになり、「木質トータルサポート」を謳えるまでに飛躍を遂げた。

栄一郎さんは創業家の長男である。商学部へ進学、アメリカでMBAを取得という経歴だけに注目すると、経営者に向けて一直線かのように映る。しかし、根っこにあったのは「ものづくりがしたい」という思いだ。築100年以上の古民家で生まれ育ち、木造住宅の魅力に肌で感じてきたことも影響しているだろう。オランダへ留学して大規模木造建築のサプライチェーンマネジメントを研究し、就職した化学系ファブレスメーカーでは技術マッチングに従事するなど、文系出身でありながら理系領域で研鑽を積んだ。2004年に後藤木材に入社してからも、住宅の構造設計や工場のマネジメント、販売体制の構築など文理横断的なキャリアを歩んできた。社長就任は2014年。技術志向をさらに発展させ、現在の家づくりの潮流である、住宅の高性能化や品質保証の厳格化という市場環境の変化にも、いち早く対応することに成功した。

圧密技術の リーディングカンパニーへ。

後藤木材の次なる転機は2018年。圧密技術を、当時のバイオニア企業であったマイウッド・ソー株式会社から買収したときだ。圧密とは、柔らかい板材を上下から

プレスすることで微細な空隙を押し潰し、強度を飛躍的に向上させる技術。主な用途は、傷や凹みへの耐性が求められるフローリングやテーブルの天板など。高強度の広葉樹が担っていた領域を、国産材の代表格であるスギやヒノキに置き換えることができる。ではなぜ買収を決めたのか。その背景にあったのは、危機感と技術開発にかけける思いだ。「工務店に寄りそうトータルサポートという業態だけでは、時代に取り残されるリスクがありました。自分たちが起点になって製品を開発し、新たな需要開拓に取り組む必要性を感じていたんです。その点、マイウッド・ソーの圧密技術は唯一無二。国産材の可能性を広げる素晴らしい技術だと考えました」。

事業を取得し、新たな仲間を迎えてから6年。圧密製品は今や、後藤木材の看板製品と言えるまでに成長した。その要因としては、地道な営業活動に加えて、脱炭素化や国産材見直しの気運の高まりが挙げられる。地域産材を取り寄せて圧密加工し、現地の建築プロジェクトに活用することで、木材の地産地消ができる。このストーリーが支持され、全国の自治体から声がかかるようになったのだ。マイウッド・ソー時代から開発に携わってきた伊藤さんは言う。「当初は営業活動に苦戦しましたが、今ではメーカー各社との共同開発プロジェクトもいくつかあります」。新規事業の苦しい時期を乗り越え、圧密技術のリーディングカンパニーとしての地位を確立することに成功したのだ。現在、沖縄を除く全国46都道府県にて加工実績があり、公共施設を中心とする木造・木質プロジェクトで採用されている。そのなかには、隈研吾氏など著名建築家が設計したもの数多く含まれる。

工場や倉庫だって、木造化できる！

圧密製品という強力な武器を手に入れた後藤木材だが、さらなる一手を模索していた。日本全国の新設住宅着工戸数がいまだ減少トレンドにあるなか、我々はどこに活路を見出すべきか――。この長年にわたる問いへの答えが、非住宅建築の木造化推進だ。低層住宅の木造率は約80%を占めるのに対して、非住宅の木造率はたったの約6%に過ぎない。大きなポテンシャルを秘めた市場だと後藤社長は確信していた。主流となって

いる鉄骨造やRC造を木造に置き換えることに關しては社会的ニーズもある。技術面でも、工場や倉庫、店舗といった低層建築なら木造でも実現可能ははず。

そこで、家づくりの延長で地域工務店が施工できるような独自工法の開発に取り組んだ。もちろん使用する木材はスギ・ヒノキ。それも、一般に流通する規格材だ。技術的なハードルをとことん下げ、さらには鉄骨造やRC造と比べてコストメリットを生むためである。こうして2022年に発表したのが、「GWシステム建築」という独自工法だ。初めての物件として自社のプレカット工場を新設すると、それを皮切りに実績を増やしていった。事務所兼車庫の「千種の木造ビル」は、林野庁の「ウッドデザイン賞2023」を受賞。コスト面と施工面でメリットのある規格材を利用したことが、高く評価された。

木材の可能性を信じ、 挑戦しつづける。

木材の可能性を広げる会社として、後藤社長が見据えるのは木材に関わる全プレイヤーの発展だ。「実は、木は単位体積あたりの値段が大根より安いんです。60～80年かけて育てたものなのに。今我々が取り組んでいるのは、値段が下がっても、目先の需要がなくても、常に一定量の木材を買い取る。そうすることで、川上の林業も計画的に木を用意できる。定量で買うには、うちがもっと商品開発に力を入れて活用先をつくるのが重要です」。川上の林業、川中の木材加工を元気にすることが、森林大国である日本の資産価値向上、ひいては経済活性化にもつながるという。

「私が入社した2004年頃は、木材への風当たりが厳しい時期でした。防火の観点から木造は中心市街地から排除され、鉄骨などに取って代わられてしまった。この先どうなるんだろうという不安がありました。それが今では脱炭素化が叫ばれ、木材をどんどん使いましょうという流れにある。本当に状況が一変しました。さすがにここまでは予想できるものではない。ただ、ひとつ確かなことは、向かい風のなかでもさまざまな開発に取り組んだからこそ、今こうして追い風に乘れていることだ。後藤木材はこれからも、木材の可能性を信じ、イノベーションに挑戦しつづけるだろう。



工場見聞録

KO-JO KENBUNROKU



東海地方のキラリと光る町工場をご紹介します巻末恒例の当コーナー。
編集委員が各社の魅力をギュッと濃縮、一枠入魂で執筆しています。
あなたのお悩みを解決してくれる町工場が、
この中から見つかるかもしれません。



甘〜い焼きいもがつくれる、魔法の壺。

常滑焼に古くから伝わり、いまや幻となりつつある「ヨリコ造り」。その数少ない継承者が、賢山窯・前川製陶所の3代目、前川賢吾さんです。ヨリコ造りとは、ろくろの代わりに“全身”を使うユニークな伝統技法。直径10センチほどの粘土の紐(ヨリコ)をつくり、それを肩に担ぎ、大きな壺の外側を廻りながら輪積みして成形します。この技法で壺づくりを行う唯一の職人である前川さんは、春の叙勲で「瑞宝単光章」を受章したことも。「つぼ焼き芋用壺」は、全国から注文が相次ぐヒット商品。この壺でじっくり蒸し焼きにすると、甘みと水分をたっぷり含んだ“究極の焼きいも”がつくれると評判です。(文・柴田)

賢山窯 前川製陶所 (とこなめ焼協同組合)

愛知県常滑市北条4-64
事業内容: 窯業
TEL: 0569-35-3203
<https://maekawa-seito.com/>

FILE
#34

実は身近な「特殊ガラス」。その可能性を探求する。

例えば、食器やタイルなどの陶器表面を装飾・保護する釉薬用の「フリットガラス」(粉末ガラス)。テレビやスマートフォンなどの精密機器に活用される「電子材料用ガラス」。さまざまな特殊ガラスを手がける三重フリットさんは、お客様の要望に応じて、粉末・フレーク・板・ブロックなど多様な形状を提案できます。「多品種」「少量」「高温熔融」をキーワードに日々、品質向上に取り組んでいるそうです。近年注力しているのは、製造が困難とされる乳白色ガラスの開発。オリジナルブランド「みるくがらす」は、柔らかく温かみのある風合いの食器材料として注目を集めています。(文・汐崎)

株式会社 三重フリット

三重県三重郡菟野町永井3067-92
事業内容:
特殊ガラスの製造販売・溶解加工
TEL: 059-396-2886
<https://miefrit.com/>

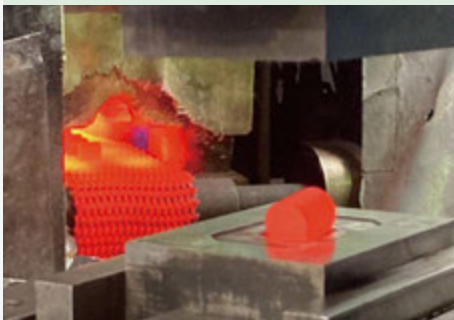
FILE
#35

あらゆる塗装法で、あらゆる産業用製品を。

焼き付け塗装、粉体塗装、樹脂塗装はもちろん、近年、半導体業界で需要が高まる帯電防止塗装の実績も豊富な大野塗装工業さん。塗装対象は、金属製の「産業用製品」が中心です。電力会社向けの高圧開閉器、ガスメーターをはじめとする公共事業関連機器、さらには工作機械、半導体製造装置、クリーンルーム内装パネルなど。大物から小物まで、サイズを問わず大量生産できます。塗装品質の良し悪しを決める下地処理には、特にこだわりをもっているそうです。中部エリアではごく一部の会社しか扱っていないリン酸亜鉛皮膜処理装置を用いるなど、きめ細かく対応します。(文・穂積)

大野塗装工業 株式会社

愛知県春日井市桃山町2-227-1
事業内容: 金属製品塗装業
TEL: 0568-81-3861

FILE
#36

“用”と“美”を極めた包丁は、海外でも大人気。

真っ赤に加熱した金属を、地鳴りのように轟くプレス機で押し込み成形する「熱間鍛造」。この金属加工法で、三協製作所さんは「刃物のまち」関市を支えています。同社の製品の特徴は、包丁の刃や口金・尻金(柄の両端部)にあります。刃は、硬さとしなやかさを併せもち、切れ味抜群。独特の美しい縞模様に至っては、まさにアートの領域! 高級包丁に採用され、国内のみならず海外でも人気を博しています。地場産業への誇りを胸に、三協製作所さんは今日も、熱間鍛造の活気に満ちた快音を響かせています。(文・小林)

株式会社 三協製作所

岐阜県美濃市片知81-1
事業内容: 金属加工業
TEL: 0575-34-0111

FILE
#37

「やさしさ×独創性」で、絶品の黒毛和牛を。

全国的にも稀な、黒毛和牛の「繁殖・肥育一貫経営」を掲げ、数々の品評会で受賞歴を持つ三重加藤牧場さん。美味しさの秘密は、「牛にやさしい」飼育を徹底することだといいます。産まれた場所と同じ気候・環境で育てる。安全が保証された作物を飼料にする。ストレスフリーな環境づくりには特に心をくだしているそうです。「やさしさ」は、地域社会や従業員にも向けられています。周辺住宅に配慮した環境対策、耕畜連携の取り組み、ICT化・機械化による作業時間の大幅短縮などなど。独自の創意工夫が詰まった「加藤牧場牛」は、ふるさと納税返礼品にも選ばれています。ぜひ一度ご賞味ください!(文・高村)

株式会社 三重加藤牧場

三重県四日市市上海老町1972
事業内容: 畜産業
TEL: 059-326-3030
<https://mie-katoubokujyou.net/>

FILE
#38

Niimi
スマートファクトリー
推進室

工場の見える化からはじめる!

コスト削減

省エネ

DX 工場のデジタル化

支援サービスのご案内



ニイミ産業では簡単に導入できるIoTツールを開発。工場の見える化を図るとともに、東海地方200社以上への省エネ、設備改良、環境改善などの幅広い支援で培ってきた技術や知見をお客様目線で組み合わせ、コスト削減の好循環を生み出します。

詳しくはこちらから!



Hello! FACTORY Vol.07

今号の表紙題字: 新美 千丈さん(竹新製菓 株式会社/舞さんの母)



Hello! FACTORYは、ニイミ産業が発行しています。
<https://www.niimi-s.co.jp>

©2024 NIIMI SANGYO CO.,LTD. All Rights Reserved.



facebookページはこちら
@hello.factory.niimi



TOPICS!

ニイミ産業・工業用LPガス部門のWebサイトもチェック!



- 工場お役立ちメルマガ
- 省エネ・メンテ事例
- 本紙バックナンバー&Web特別版

鋭意更新中

検索 ガロプロ

<https://www.niimi-s.co.jp/ie/>