

写真提供/
株式会社マエダアソシエイツ

C O N T E N T S

- “キラリ”地元企業 …… 株式会社マエダアソシエイツ
- 特集1 …… ～物流業界だけの問題ではない!?～
物流2024年問題
- 特集2 …… ～SNSでビジネスを変える!～
Instagram活用術
- 巷で話題の技術・商品・サービス
 - 「清水瓦」のアロマストーン 長澤瓦商店株式会社
 - 「玄米茶のわらび餅」 大国屋製菓舗



“キラリ” 地元企業

株式会社 マエダアソシエイツ

(代表取締役 前田 完)

本 社 行421-0304 静岡県榛原郡吉田町神戸302-1

従業員数:12名

事業内容:金属加工用工具・刃物の製造・研磨

T E L:0548-23-9075 F A X:0548-23-9076



▲本社工場外観

株式会社マエダアソシエイツは、1955年に木工用刃物の刃付けで創業し、現在では、木工用のみならず一般金属用、CFRPといった難削材用など多様な工具の製造、再研磨を行うメーカーである。対応する工具は、インサート系、軸物系、メタルソー・バンドソーなど取扱えない刃具は無いといえるほど多種多様だ。当社は、自動車関連や航空宇宙関連など、技術革新が著しい分野での超精密加工を要求される「ものづくり事業者」を刃具の提供を通じて支えている。

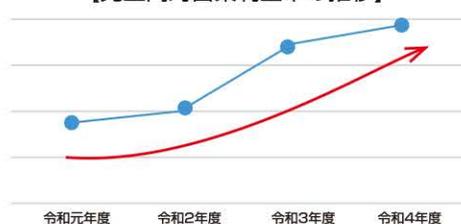


徹底した差別化と低コスト化による「ブルーオーシャン戦略」が高収益を生む!

新型コロナウイルスによる経済活動の停滞や半導体不足など、外部環境は厳しい状況が続く中、好調な業績を維持している。特筆すべきは高い収益性であり、売上高対営業利益率は毎年向上している。

その背景には、高度な研磨技術・ノウハウといった自社の強みを活かした同業他社が模倣できない、特徴的な取組があった。競争が激しい業界で、徹底した差別化と低コスト化により、高収益を生む新たな市場を切り拓いている。

【売上高対営業利益率の推移】



戦略1 「差別化」 ～“最適解”を提案するコンサルティング型営業～



通常、刃具の研磨は、取引先が指定する精度で加工し納品するが、当社は全く違ったアプローチを行う。加工する対象物、加工内容、加工設備、加工条件などを聞き取り、工具の選定、研磨方法について提案を行う。当社の強みである高度技能者の精密加工技術・ノウハウ、高度なNCプログラミングを駆使し、加工工具の変更や加工条件にまで踏み込んだアドバイスを行う。さらには、使用済み刃具の「摩耗状況」からも最適解を導くため、異常摩耗などの症状が出ている場合には、社内で情報を共有し提案に活かす体制が構築されている。このコンサルティング営業手法は、当社の強みを活かした独自のものであり、高い付加価値を生み出している。

戦略2 「低コスト化」 ～“自動化”へのあくなき探求～

加工方法が確立したりリピート受注については、全ての加工で自動化にチャレンジしていく。手加工から機械に置き換えられるものは機械化し、従業員は人の手、感覚が必要とされる加工のみに対応することを徹底している。

刃具の研磨は、摩耗度合いや歪みなど一つひとつ異なるため自動化が難しいとされている。当社では、研磨機の機能・特性を最大限に活用する独自の機械制御技術を確立したことで、主力設備は「24h稼働」を実現している。通常、不具合が生じた場合、機械は停止し、作業者による調整が必要となるが、当社は異常を検知した加工を止め、次の加工に着手する「フェイルソフト(※)」の発想を基にした「機械を止めない」プログラムを構築している。

当社の自動化による低コスト化への取組みに妥協は無い。

(※)フェイルソフトとは、故障箇所を切り離すなど被害を最小限に抑え、システムを完全に停止させずに機能を維持した状態で処理を続行する設計のこと。



【自動供給装置】

これから

株式会社マエダアソシエイツは、事業環境の変化に対応し、理想の加工を可能とする刃具の提案で新たな市場を開拓し続けている。代表者は、今後の課題として、これまで培ってきた刃具の研磨技術や加工ノウハウの伝承を挙げている。競争力の源泉である「高度な技能を持つ従業員」の育成に力を入れていく方針である。日本のものづくりを影で支える同社のますますの活躍が期待される。

～物流業界だけの問題ではない!～

物流2024年問題

働き方改革関連法の猶予期間が終了し、2024年4月に自動車運転業務における時間外労働時間が960時間迄に制限されます。今回の改正により、トラックドライバーの労働環境が改善される一方、輸送能力の低下や物流コストの増加が懸念されています。

物流2024年問題の影響

2024年問題は、運送事業者やトラックドライバーだけでなく、荷主や消費者にも影響があります。

運送事業者	トラックドライバー	荷主	消費者
輸送量減少による 売上低下	労働時間短縮による 収入低下	運賃上昇による 利益低下	物流コスト増加による 購入単価上昇

具体的な対応策の一例

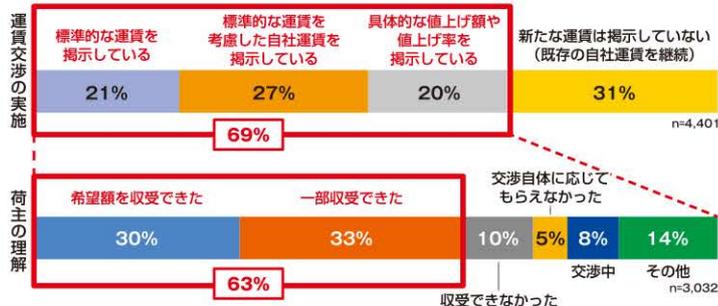
物流2024年問題の対策として、大手運送事業者は「中継輸送」や「モーダルシフト」をはじめ、ライバル企業との「協業」等を進めています。一方、中小運送事業者は対策が遅れているとされています。そこで、具体的な対応策の一例として、「標準的な運賃の設定」と「荷待ち時間の削減」について紹介します。

標準的な運賃の設定(運送事業者)

国土交通省は、運送事業者が適正な運賃を収受できるよう、「標準的な運賃の告示制度」を導入しました。運送事業者は、この制度を基に自社の原価を把握し、適正な利益を上乗せした「自社の標準的な運賃」を設定することで、根拠を持って荷主と交渉することが可能となります。2023年3月調査では、69%の事業者が運賃値上げ交渉を実施しており、その内63%の事業者が荷主の理解(一部値上げを含む)を得ています。

標準的な運賃の告示制度の内容や原価計算の方法については、公益社団法人全日本トラック協会のウェブサイトに記載されています。
https://jta.or.jp/member/kaisel_jigyoho/kaisel_jigyoho_202008.html

●「標準的な運賃」等を活用した運賃交渉の状況について(2023年3月調査)



「荷待ち」時間の削減(荷主)

物流拠点等では、特定の時間(受付開始直後など)に車両が集中し、荷待ち時間が恒常的に発生しています。荷待ち時間を削減するために注目されているのが、「トラック予約受付システム」です。

荷主と運送事業者が連携し、荷役の時間を区切ることで、ドライバーの荷待ち時間削減に繋がります。また、荷主も事前に計画を立てられるため、出庫業務が効率化できます。

～消費者にもできること～

宅配便の約12%は再配達と言われています。物流2024年問題を乗り越えるためには、消費者の協力が必要不可欠です。右記のような取組みで再配達を減らし、持続可能な物流に貢献しましょう!

参考: 経済産業省「METI journal ONLINE」

1回で受け取る条件で指定しよう	宅配BOX・置き配を活用しよう	コンビニ受取りを活用しよう	駅中にある宅配ロッカーを活用しよう
-----------------	-----------------	---------------	-------------------

再配達を削減する動きを受け、宅配BOXの市場規模は2018年の132億円から2025年には220億円まで伸長すると見られています。航空機部品を製造している企業や防火扉を手掛ける企業が、自社の強みを活かして、耐候性の高い宅配BOXの製造に乗り出すなど、新たなビジネスチャンスも生まれています。

～SNSでビジネスを変える!～

Instagram活用術

日本国内におけるSNS利用者は年々増加傾向にあり、マーケティングにSNSを活用する企業も増えています。そのような中で、改めて注目を集めているのが、Instagram(インスタグラム)です。今回の特集は、Instagramの特長や活用方法についてご紹介いたします。

■Instagram(インスタグラム)とは

Instagramは、通称「インスタ」と呼ばれ、写真や動画の投稿に特化したSNSです。日本国内の利用者数は3,300万人を超え、若者を中心に幅広い年齢層に支持されています。「インスタ映え」と呼ばれるビジュアル重視の投稿には多くの「いいね!」が付き、投稿者の知名度向上に一役買っています。

用途としては、自分の日常生活におけるトピックスなどを投稿して楽しむほか、気になる店舗や商品を検索したりクチコミをチェックするなど、情報収集ツールとしても大いに活用されています。

【特長1】シンプルなつくり ～ビジュアルに特化～

- テンプレート、フィルターなどの加工ツールを使用することで、専門知識がなくても写真や動画を簡単に加工して投稿できます。
- 自社の商品やサービスをおしゃれに加工して投稿すれば、閲覧者の購買意欲に繋がります。近年ではショッピング機能が追加され、自社のECサイトに誘導することもできます。

【特長2】効率のよい拡散 ～ハッシュタグで検索～

- ハッシュタグとは、「#」(ハッシュマーク)の後に特定のキーワードを入力することで、SNS上の投稿を分類して検索できるようにするものです。
- ハッシュタグに、閲覧者が検索しそうなキーワードを入れることで、自社の商品やサービスに関心を示しそうな層に、効率よく情報を拡散できます。

Instagram画面イメージ



■活用方法

これからInstagramを始めたい企業担当者さま向けにセミナーを開催しました



～セミナーの様子～

Instagram活用の目的(複数回答可) n=21



Instagramを通して、自社の商品・サービスの知名度向上や販売促進に繋がりたいと考える企業が多いことがわかります。Instagramは写真・動画を用いて視覚的に訴求できるため、上手く活用すれば成果が期待できます。

「挑戦!Instagram活用セミナー」
令和5年6月23日開催時アンケート結果

Instagram活用のポイント

～明確化～

活用の目的やコンセプト、ターゲット層を明確にしたうえで、企画や構成を検討しましょう。



～役立つ情報～

単なる商品の宣伝ではなく、役に立つ、面白いなど興味を持ってもらえるような情報を発信しましょう。



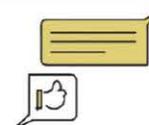
～統一感～

投稿の色合いや構図を揃えるなど、投稿全体のテーマを決めて統一感を持たせましょう。



～リアクション～

自社に対する投稿に対しては、「いいね!」を付与したりコメントを送るなど丁寧な対応をしましょう。



注目Pick Up

Commodity&Technology

巷で話題の 技術・商品・サービス

～豪雨で失われた産業を次世代に～ 「清水瓦」のアロマストーン

静岡市清水区で瓦の販売・施工を手掛ける長澤瓦商店株式会社は、伝統文化を守りつつ新たな挑戦を続けている企業です。瓦の施工や屋根の修理を行うほか、瓦の魅力を普及するため瓦小物を製造販売しています。

かつて清水地区の主要産業の一つであった「清水瓦」は1974年の豪雨により生産設備が流され衰退。途切れた歴史を紡ぎ、魅力的な故郷の産業を次世代に伝えるべく、同社は陶土の掘り出しから研究を重ね、瓦がもつ吸水性や吸湿性を活かした手造りのアロマストーンを開発しました。日本の伝統文化である瓦を生活の中で感じてもらいたいと、女性鬼師が一つひとつ願いを込めて作っており、毎日を忙しく生きる皆様へ“ほっ”とするひと時を提供します。

菊、カーネーションをモチーフにしたアロマストーンのほか、瓦素材のアクセサリや鬼瓦の置物などもオンラインショップで販売しています。



お問い合わせ

長澤瓦商店株式会社

Nagasawa_shimizu kawara

静岡市清水区北脇650-1

TEL:054-345-6369

URL:<https://nagasawarroof.buyshop.jp>

清水瓦

検索

～季節限定!暑い夏にピッタリ～ 「玄米茶のわらび餅」

1945年創業の大国屋製菓舗は、保存料・添加物を使わず、昔ながらの製法で一つひとつ丁寧に作る老舗和菓子店です。

扉のない玄関に入ると、大皿に盛られた様々な和菓子がズラリと並び、好きなものを、ひとつからでも気軽に購入することができます。

そんな老舗和菓子店で、毎年夏になると店頭に並び人気商品「玄米茶のわらび餅」は、静岡茶発祥の地と言われる静岡市足久保産の玄米茶を、地元の湧き水を使って生地に練りこんだもので、素材へのこだわりと静岡の魅力が詰まった和菓子です。今年4月に静岡市で開催された将棋の名人戦七番勝負第2局のおやつとしても提供されました。

見た目にも鮮やかな緑色のわらび餅に粒あんが添えられ、口を含むと玄米の香ばしさが広がります。喉越しもよく、さっぱりとした甘さが魅力の暑い夏にピッタリの逸品です。

是非ともご賞味ください。



◀ 昔懐かしい
雰囲気のお店構え

様々な和菓子が並ぶ店内▶



◀ 玄米茶のわらび餅

お問い合わせ

大国屋製菓舗

静岡市葵区大岩2-3-8

TEL:054-245-2448

URL:<https://www.daikokuya-seikaho.jp>

大国屋製菓舗

検索

(△:減少 p:速報 r:修正 n.a:統計未発表)

統計	月	令和4年 6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	令和5年 1月	2月	3月	4月	5月
大型小売店販売額(単位:百万円) (前年比(%))		35,424 (p△1.5) (p1.8)	37,045 (p0.2) (p2.7)	36,445 (p1.6) (p18.0)	34,582 (p0.7) (p12.4)	36,840 (p0.7) (p△0.6)	36,374 (p△0.7) (p△3.6)	46,593 (p2.6) (p△2.2)	38,668 (p2.7) (p2.6)	33,556 (p0.1) (p7.9)	36,551 (p0.3) (p6.5)	35,630 (p2.7) (p4.4)	n.a (n.a) (n.a)
【内訳】													
百貨店(%)													
スーパー(%)													
新車登録台数(単位:台) (前年比(%))		11,368 (△8.0)	11,924 (△11.2)	9,874 (△10.3)	13,178 (28.0)	12,984 (40.5)	14,026 (16.1)	13,441 (10.4)	14,319 (14.1)	15,853 (18.2)	19,853 (9.7)	11,913 (16.5)	n.a (n.a)
住宅着工戸数 全体(単位:戸) (前年比(%))		1,748 (△4.5) (△12.7)	1,852 (13.5) (△6.2)	1,730 (△3.5) (△2.1)	1,566 (△4.6) (△17.2)	1,641 (△21.1) (△22.8)	1,685 (△13.1) (△21.5)	1,678 (△2.0) (△15.4)	1,553 (19.4) (0.7)	1,509 (△2.7) (△8.8)	1,656 (△4.3) (△15.5)	1,713 (0.4) (△7.8)	1,672 (5.4) (△11.1)
【内訳】													
持家(%)													
貸家(%)													
分譲(%)													
鉱工業生産指数 ※(平成27年=100) (前年比(%)) ※季節調整済指数		r93.3 (r△1.2)	r92.6 (r5.1)	r96.6 (r8.7)	r96.3 (r17.4)	93.9 (8.8)	92.1 (4.4)	92.5 (6.7)	89.9 (5.0)	88.7 (△1.2)	93.2 (4.6)	93.7 (2.4)	n.a (n.a)
鉱工業出荷指数 ※(平成27年=100) (前年比(%)) ※季節調整済指数		r90.8 (r△2.3)	89.1 (r0.2)	r93.3 (r7.2)	r91.9 (r15.3)	91.1 (7.3)	89.2 (0.7)	89.9 (5.4)	89.2 (4.6)	86.4 (△1.1)	92.2 (3.8)	89.5 (0.0)	n.a (n.a)
鉱工業在庫指数 ※(平成27年=100) (前年比(%)) ※季節調整済指数		r104.7 (r3.4)	r108.6 (r7.8)	r109.2 (r7.8)	r109.1 (r1.6)	109.8 (5.6)	109.6 (5.9)	104.8 (4.0)	106.0 (5.9)	102.8 (△1.2)	103.9 (0.8)	111.7 (3.9)	n.a (n.a)
公共工事請負額(単位:百万円) (前年比(%))		33,505 (△2.7)	30,400 (△15.4)	36,867 (21.2)	36,131 (△20.9)	24,862 (△16.2)	12,862 (△18.6)	12,675 (△32.3)	10,855 (△21.8)	19,256 (62.3)	30,045 (15.6)	54,507 (2.2)	40,649 (35.5)
企業倒産 ●件数(件) (前年比(%))		15 (15.3)	5 (△61.5)	9 (12.5)	16 (6.6)	22 (10.0)	14 (△26.3)	18 (38.4)	19 (137.5)	19 (171.4)	30 (87.5)	11 (△42.1)	17 (△5.5)
●負債額(単位:百万円) (前年比(%))		1,935 (25.3)	175 (△86.1)	2,080 (149.1)	1,240 (19.5)	2,613 (△88.4)	14,158 (1,088.7)	2,810 (119.8)	2,015 (12.0)	1,355 (81.6)	3,669 (143.4)	627 (△89.4)	3,470 (85.0)
有効求人倍率(倍) ※季節調整により 数値改訂あり		r1.29	r1.29	r1.30	r1.32	1.32	1.34	1.32	1.29	1.27	1.23	1.24	1.26
輸出 ※(単位:百万円) (前年比(%)) ※清水税関支署 管内通関実績		224,345 (3.2)	229,506 (6.5)	r209,193 (8.9)	r214,766 (r1.0)	r248,526 (r28.7)	244,721 (27.1)	248,239 (25.2)	179,143 (13.4)	210,327 (13.6)	235,298 (3.0)	224,715 (5.0)	p191,860 (p5.2)
輸入 ※(単位:百万円) (前年比(%)) ※清水税関支署 管内通関実績		r134,660 (r35.3)	r120,210 (r18.2)	r128,131 (r41.4)	r132,849 (38.0)	r141,939 (r56.0)	139,957 (53.5)	148,260 (41.4)	136,519 (31.1)	133,116 (36.4)	133,157 (20.2)	p122,987 (p△10.3)	p121,339 (p△0.3)

【資料提供】大型小売店:静岡県経済産業部 自動車:静岡県経済産業部 住宅:静岡県くらし・環境部建築住宅局住まいづくり課 公共工事:東日本建設業保証(株) (令和5年7月11日現在)
 鉱工業:静岡県政策企画部統計調査課 企業倒産:株式会社京ワリサーチ 有効求人倍率:静岡労働局 貿易:名古屋税関・清水税関支署

販路拡大・福利厚生・情報収集・事業拡大など、経営課題をトータルサポート

～経営支援プラットフォーム～未来をつなぐ、ともに前へ！～



Seishin Big Advance

静岡信用金庫が提供する
「経営支援クラウドサービス
～Seishin Big Advance～」

- ビジスマッチング・福利厚生・ホームページ作成支援・安否確認など、様々なサービスを利用できる経営支援プラットフォームです。
- 全国各地の金融機関が連携し、都道府県や金融機関の垣根を超えたビジネスネットワークを構築することであらゆる経営問題の解決をお手伝いします。
- 72,000社以上の会員企業や1,800社以上の大手企業とマッチングが可能で、効率的な事業拡大を実現できます。

せいしん 🔍 検索
<https://www.seishin-shinkin.co.jp/>

詳しくは、当金庫のホームページをご覧ください。お近くの「せいしん」の窓口まで。

本サービスの概要を動画にてご覧いただけます。



令和5年1月現在