



◎特集第2部 「お客さまの声」編

地域企業の 「元気」を 応援しています。

山口フィナンシャルグループは、地元企業の皆さまの事業を多面的にサポートする、多彩な金融商品・サービスのご提供、およびタイムリーかつ的確な情報提供等により、地元企業、地域経済の「元気」づくりを応援していきたいと考えています。

今回はこれまでの「やまぎん地域企業助成基金」受賞先の中から、地元で活躍中の3名の皆さまにご登場いただき、お話を伺いました。

「財団法人やまぎん地域企業助成基金」

昭和59年、山口銀行の創立40周年を記念して設立された当基金は、山口県・広島県・福岡県内の中小企業に助成を行うことにより、地域経済の健全な発展に寄与することを目的に活動を行っています。平成20年度も「創造的・革新的な経営に取組まれている企業」、「伝統産業の存続・発展に貢献されている企業」や「高度熟練技能の継承に貢献されている企業」20社に助成を行い、当基金による助成企業は累計で321社、助成総額は3億21百万円となりました。



■お客さまの声 株式会社山下工業所 様(山口県下松市)

ものづくり日本大賞・

特別賞に輝く

「打ち出し板金」技術で

新たな成長をめざす

新幹線の「顔」の美しい曲面を ハンマー一本の匠の技で

当社は、新幹線の「顔」をつくる会社として、1963年に創業。以来日立製作所の協力会社として、流線形状の鉄道車両

先頭構体ならびに運転室内部品等を製造。全国有数の実績を築いています。

鉄道車両には、「顔」の部分も含めて、曲面をもつ板金部品が多数使用されています。

ですが、これらの部品は、従来、加熱した鉄板を重量のあるハンマーでたたく「加熱板金」法で成形されていたことから、作業の安全性に問題があり、また、生産性と品質においても改善の余地が残っていました。

当社の創業者・山下清登現・相談役が、自動車板金技術から着想を得て、鉄道車両部品製造の分野に適用・発展させていったのが、「打ち出し板金」です。「打ち出し板金」とは、

金属の薄板を熱することなく軽量のハンマーで少しずつたたいて伸び縮みさせていき、複雑な三次元曲面などの立体形状を形づくる技法です。



株式会社山下工業所

代表取締役

山下 竜登 様

平成20年度やまぎん地域企業助成基金・受賞

プロフィール

本社/下松市東海岸通り
業種/鉄道車両部品の製造、
半導体製造装置部品の製造
(山口銀行下松支店お取引先)

この技法の確立により、製造・生産法、つまり、つくり方そのものを革新したという実績が評価され、2007年に、「ものづくり日本大賞(製造・生産プロセス部門)」の「特別賞」をいただきました。

「技」を広く知ってもらうため、 チェロ、バイオリンを製作

新幹線の「顔」が、職人の手仕事の技でつくられてきたことは知られていません。「打ち出し板金」技術そのものの知名度もゼロといってしまうでしょう。当社の将来としては、この技能の継承、担い手となる若い優秀な人材の確保育成は不可欠です。そのためにも、なによりもまず、「打ち出し板金」という匠の技の存在を、広く知っていただく必要があると考えました。そこで話題提供のため、「当社の技能を表現でき、かつ、世の中にもないもので、しかも著作権がクリアされたもの」として、世界最古のチェロをアルミで再現しました。今年、バイオリンの名器ストラディバリウスも再現し、今後、新素材の加工ノウハウの蓄積も狙って、アルミより更に軽いマグネシウム合金製の弦楽器づくりを計画しています。



▲アルミで製作したチェロ

「やまぎん地域企業助成基金」で 助成企業として表彰

当社は非常に薄く、かつ見映えと厳しい精度が要求される、鉄道車両の計器盤部品等の製造経験を活かし、1985年より、半導体製造装置向けの精密部品の製造へ事業を多角化。今年に入ってから、JAXA(宇宙航空研究開発機構)殿の次世代超音速機開発用のCFRP(炭素繊維強化プラスチック)成形用の大型金型製造も成功させました。これにより、樹脂成形用の金型についても適用の可能性が見えてきたところです。今後とも、板金技術を維持発展させ、お客さまのご要望にお応えして、さらなる成長をめざしてまいります。



▲山下様と山口銀行下松支店長

山口銀行には、タイムリーかつ的確な情報提供とアドバイスをいただくなど、地元行ならではのきめ細かなサービスを提供いただいています。また、今年、高度な技術の継承を行っている企業として「やまぎん地域企業助成基金」より2度目の表彰を受けるとともに、アルミで製作したチェロを「やまぎん史料館」の企画展に特別展示いただきました。

これからも引き続き高品質なサービスのご提供をお願いしたいと思います。

■お客さまの声 株式会社テクノクラーツ様（広島県広島市）

自社製品「すっぽん」により これまでできなかった 金型成型が実現可能に

念願の自社製品は
ある昼休みの「ひろめき」から

もみじ銀行のきめ細かな
情報サポートがあと押し

1980年の会社設立以来、私はいつか自社製品をもちたいと思ってきました。そのチャンスが訪れたのは3年前の、ある日の昼休みのことです。

金型工場から金型図面製作を受託し、設計していた部門責任者が、「ああ、これではデザイン・仕様を変更してもらえないといけないな」と、ふとグチをこぼしました。「どこがダメなの」と尋ねた私に、彼は丁寧に説明してくれたのですが、「金型とは、そういうものなのか」とあらためて思ったほど、この分野では素人だった私が、その素人ならではの発想で、「こうしたらうまくいくのでは」と、その場で描いたのが、自社開発製品「すっぽん」の基本アイデアです。こうして成形品を金型から取り出すときに支障となる凹凸（アンダーカット）部があっても、すっぽんと、うまく取り出せる金型装置「すっぽん」が生まれました。

「すっぽん」は、特許を取得しましたが、それだけでは世に出るには至りません。どうやって認知を図っていくのかと考えていたときに、経済産業省・中小企業庁の「中小企業ベンチャー挑戦支援事業」への応募をすすめてくれたのが、もみじ銀行の当社担当でした。この事業への応募には金融機関の推薦人も必要なのですが、彼は推薦人にもなってくれ、応募の結果は見事「実用化研究開発事業（平成18年度）」に採択されました。また、広島県内の将来有望なベンチャー企業育成・支援を目的とした「ひろしまベンチャー助成金」も紹介してもらい、この助成事業では、「すっぽん」は、なんと「ひろしまベ



▲反本様ともみじ銀行舟入支店長



株式会社テクノクラーツ

代表取締役

反本 正典様

平成19年度やまぎん地域企業助成基金・受賞

プロフィール

本社／広島市南区的場町
業種／自動車開発、コンピュータシステム
開発、試作・金型、建築設備、翻訳・通訳
（もみじ銀行舟入支店お取引先）

ンチャー大賞」に輝くことができました。もみじ銀行には長くお世話になっていますが、「会社の内情を知らない限りできない」的確な情報サポートや前向きな提案等、きめ細やかな対応に感謝しています。

夢は大きく 自社工場の建設も視野に

自社製品とともに、当社の事業の柱をなすのは、創業以来の「自動車開発設計・製図受託業務」、「自動車システム開発」、携帯電話のハードウェアにある仕組みをソフトウェアで動作するようにする「組み込みシステム」と呼ばれる「通信制御システムの開発」などです。技術革新めざ

ましい業界なので、当社のモットーは「常に先進技術にCatch up!」。この姿勢を貫けるかどうか、当社の今後の成否も決めるものと考えています。

今後の展開としては、「すっぽん」によって、「これまでできなかった金型成型が実現可能となる」ことをもってPRしていくこと。そして、将来展望としては、高いクラフツマンシップを誇る企業を対象としたM&A、さらに夢は大きく自社工場建設も視野に入れていきますので、その際はまた、いろいろとご相談したいと考えています。



▲特許を取得した金型装置「すっぽん」

地域企業の「元気」を応援しています。



有限会社
チョコレートショップ
代表取締役

佐野 隆 様

平成20年度やまぎん地域企業助成基金・受賞

プロフィール

本社／福岡市博多区綱場町
業種／チョコレート・菓子・パン等
製造販売
(山口銀行福岡支店お取引先)

■お客さまの声 有限会社チョコレートショップ様(福岡県福岡市)

お客さまの満足を 常に追求している おもてなしの姿勢

「この店ならではの「何か」を
お客さまにご提供したい」

業態をそのまま店名に、そして社名にした「チョコレートショップ」は、1942年に、私の父である佐野源作により格別のなヨーロッパスタイルのトリュフチョコの店として、福岡市博多区店屋町に誕生しました。

「商売が単なる『ものとお金の交換』にとどまるとはいけない」ということ。お客さまにわざわざご来店いただくわけですから、笑顔のお出迎えがあり、たくさんの商品を愉しんで選んでいただき、ホットとしていただいて、最後は、また笑顔で駐車場までお見送りする。お客さまにご提供するのには、このチョコレートショップでしか味わえない「何か」でなければならぬ、そう思うのです。それが、父母から教えられる、継承した「博多のこころ」だと思っています。



▲様々なこだわりが凝縮

「菓子屋はサービス業」 転機につかんだ企業姿勢

私は、安心・安全という基本中の基本はもちろん、いいもの、おいしいものを造るのはあたり前で、むしろ最低ラインだと考えています。菓子屋は「製造業」ではなく「サービス業」なのです。

その想いを強くした転機が、父母を相次いで失った直後のこと。私は、指に大ケガをしてしまい、4か月もの間、厨房に入れませんでしたが、けれど、しかたなくお店のドアマンをしていたその間に、私は「お客さまがチョコレートをお買い上げになるさま」をつぶさに目のあたりにすることができたのです。この経験が、常にお客さまの方を見て、すべてにお客さまのご満足を追求する当店の姿勢を決定づけたように思います。正直なところ、まだまだ不十分ですが、この姿勢こそが、チョコレートショップがお客さまに共感をいただいている点ではないかと思っています。



▲心をこめてお客さまをお迎え

夢だったデザート の提供に 力添えしてくれた山口銀行

父の時代、日本社会が大量生産・大量消費に向かう頃、事業は苦しい時期が続きました。山口銀行とのお付き合いは、その頃からです。



▲店内には美しいチョコレートが並ぶ

私と「やまぎんさん」との出会いも古く、私が家業を継ぐ決心をするべく、また学生だった頃にさかのぼります。火を点け、炎をあげて演じるデザート「クレープシュゼット」は、当時、福岡でやっているお店がなかったため、ぜひやってみたくはあったのですが、このデザートの提供に必要なお皿を購入する資金がありませんでした。その際に融資をしてくれたのが、私とお付き合いのはじめです。現在の新店舗に移るときにも最初に手を挙げていただきました。

現在、1〜2年先を見据え、パリ出店の準備をすすめていて、まず、今年中に事務所を現地に開設予定です。「博多のチョコレートショップ」が、「博多とパリにお店を持つチョコレートショップ」となる日に向けて、またお力添えをお願いしたいと考えています。