

新たな挑戦で地域経済を牽引する、宮崎県次世代リーディング企業。

# LEADERS MIYAZAKI

GUIDE BOOK  
2024.03



次世代リーダー8人に訊く

## 新たなビジネスモデルへの挑戦

公益財団法人宮崎県産業振興機構 企業成長促進室

〒880-0811 宮崎市錦町1番10号 KITENビル7F

TEL 0985-77-5563 FAX 0985-77-5564

Email kigyoseicho@mepo.or.jp

<https://www.mepo.or.jp>



マイクロエース株式会社 / 有限会社産機サービス / 株式会社ワン・ステップ  
株式会社ドリームブロッサム / 株式会社くしまアオイファーム / 株式会社ハニー  
株式会社グローバル・クリーン / ミツワハガネ株式会社

WEBはこちら





# CONTENTS

Leaders Interview

- 01 農業ベンチャーとして  
サツマイモで世界一を目指す 03  
/株式会社くしまアオイファーム
- 02 働きやすさが生む多様性  
清掃コンサルティング事業で持続可能な未来をつくる 05  
/株式会社グローバル・クリーン
- 03 工場設備はものづくりの生命線  
専門技術を受け継ぎ100年企業を創造する 07  
/有限会社産機サービス
- 04 独自に築いたネットワーク  
世界中の知育玩具を日本へ届ける 09  
/株式会社ドリームブロッサム
- 05 「食」から広がる関連商材  
提案力を武器に世界市場へ販路を開く 11  
/株式会社ハニー
- 06 研究開発力は世界レベル  
地球に優しい表面処理技術を宮崎から発信する 13  
/マイクロエース株式会社
- 07 ものづくりは夢づくり  
航空機産業参入で世界へ羽ばたく 15  
/ミツワハガネ株式会社
- 08 小さな市場で日本一を  
エア造形企業のパイオニアを目指す 17  
/株式会社ワン・ステップ

# NEXT LEADERS COMPANY

本冊子は、令和4年度及び5年度に「宮崎県次世代リーディング企業」に認定された8社を紹介する冊子です。

宮崎県では、自己変革力を身につけ、新たなビジネスモデルの実現に挑戦し、環境の変化に柔軟に対応できる企業を育成するため、**宮崎県次世代リーディング企業**を認定し、中小企業診断士や公認会計士で構成する支援チームで伴走支援を行っています。

10年後の宮崎県の地域経済をリードする**宮崎県次世代リーディング企業**を、これからも支援していきます。



令和4年度認定証交付式



令和5年度認定証交付式

## SUPPORT

〈認定企業への主な支援内容〉

### ■企業訪問

定期的に企業を訪問し、企業が抱える経営課題や事業課題に対する指導・助言等を行っています。

### ■マッチング支援

自社の目指す姿となるベンチマーク企業への視察や新たなビジネスマッチング支援のほか、商品開発や知的財産について国の機関との連携を支援しています。

### ■専門家派遣

組織体制や人事管理、認証取得など、課題の解決に専門性の高い知識や技術、経験を必要とする場合は、企業ニーズに応じて外部専門家を派遣して指導・助言等を行っています。



企業訪問の様子



# LEADERS File, 01

## AGRICULTURE × VENTURE

### 農業ベンチャーとして サツマイモで 世界一を目指す

代表取締役社長  
な ら と こ よ う す け  
奈良迫 洋介

独自ブランドの  
サツマイモの生産・加工・販売

### 株式会社 くしまアオイファーム

#### DATA

所在地/串間市大字奈留 6564-12  
設立/2013年12月  
直近売上高/21.7億円(2023年7月期)  
従業員/110名(2024年1月時点)

WEBSITE ▶



### RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



「サツマイモの可能性を広げるのが私の仕事です」。日に焼けた顔で快活に語るのは株式会社くしまアオイファーム代表取締役社長の奈良迫洋介。2020年、創業者で現・会長を務める池田誠から2代目として社の経営を任された。サツマイモ生産・輸出のトップを走る同社の根幹を支えるものとは何か。

#### Interview

#### 衰退する地元の農業。 農家の地位・所得向上を目指し、 改革に乗り出す

株式会社くしまアオイファームは宮崎県串間市に本社を構える農業生産法人だ。串間市大東地区はサツマイモの一大生産地。最盛期で700ヘクタールほどの畑が広がっていたが、人口減少、就農者の高齢化に伴い現在では300ヘクタールを下回る。**くしまアオイファーム創業者・池田誠**もこの地でサツマイモ農家を営んでいたが、衰退していく農業と過疎化の進む地元で「新しいことに挑戦しない限り産地の存続が危うい」と危機を感じ、さまざまな改革に乗り出した。自ら営業を行い市場を開拓するとともに、**サツマイモの独自ブランド化**に着手する

#### PICK UP

-1  
創業者・池田 誠(左)

既存の農業界のあり方を変えていくため自ら先頭に立ち改革を実施。力強い理念やビジョンを打ち出し会社を率いた。



-2  
独自でブランディングした  
多品種のサツマイモ



-3  
トレーサビリティを支える  
管理体制のDX化

製品の出入庫情報を管理する自社システム「KSK」を導入。情報の全てを一元化することで業務効率化を図っている。



ほか、**海外出荷も実現**。2013年に法人化して以降、業績を伸ばし続け2023年7月期の売上は21.7億円となった。

自社生産のほか契約農家との連携、貯蔵庫・出荷場の整備により**高品質かつ多品種なサツマイモを多量に取り扱う**ことができ**周年出荷も可能**。貯蔵設備の総収容量は約3,500トンに及ぶほか日量20トンもの出荷を可能とするなど**安定的な供給体制を整えている**。

#### 可能性を否定しない。 強い農業をつくるため 自分たちに何ができるか

「弊社には可能性を否定しない文化がある」と語る代表取締役社長の奈良迫自身、その言葉を体現している人物だ。奈良迫は元々サツマイモ輸出に関わる商社マンだった。「芋づくりのプロになりたい」と2016年1月くしまアオイファームへ入社。「農業といえどベンチャー企業なので何でもやりました」と当時を振り返る。

2018年、世代交代を考えていた池田の発案により行われた**「社長内定総選挙」**によって、いち社員だった奈良迫が次期代表に選ばれた。「実力はない、運だけです」と謙遜するが拡大する組織を着実に

-4  
可能性を広げる  
ユニークな試み

総選挙のほか「農SURFING 農LIFE」を謳ったサーファー採用を行うなど既存の形式に囚われない人材登用・採用を行っている。



-5  
現地の食習慣に  
チャンスを見出す

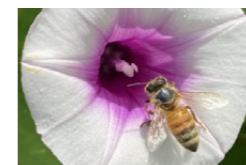
香港やシンガポールでは小ぶりのサツマイモを炊飯器で蒸して食べる習慣がある。そこに着目し海外輸出への商機を見出した。



▲本来なら廃棄となる手のひらサイズの小手。

-6  
サツマイモの  
蜜源植物としての可能性

蜂蜜の国内自給率は約5%と低く、国内需要が期待できる。スイーツや美容品など多種多様な製品展開が可能。



に束ねている。代表の世代交代が象徴するように同社では**若い就農者人口の獲得**に力を入れている。スタッフの平均年齢は約35歳と、国内農業者の平均年齢が65歳を超えるなかでは異例だ。**異業種からの転職も相次ぎ、多様な人材が集まっている**。「農家さんのために何が出来るか常に自分たちのバリューを問われる環境です。部署の枠を払って動くこともあります」。

#### 世界一のサツマイモ企業を目指し 時代、世代、世界を越え、 人々を肥やす

「強い農業はこえていく」。その経営理念のもと歩みを止めることはない。化学肥料を減らし**環境や生態系に配慮した栽培法**を取るほか、**東南アジアでの小芋ニーズを汲み、販路を開拓したことで食品ロス削減**。「弊社は何かで1番になることを常に目指しています。本来はロスになる小さな芋を集めるのは農家からすると面倒でもある。しかし、そこに商機があるのならチャンスは逃さない」と奈良迫は語る。

将来への取組として、農業人材育成のため**熟練農家のノウハウ継承**や地元の学校を対象にした**教育・食育活動**も行う。2018年10月には**宮崎大学農学部との共同研究講座「MTALab」**を設立。その成果として**サツマイモの花から蜂蜜を採取するなど新事業が動き出している**。また2023年12月には、沖縄県に子会社「おきなアオイファーム」が設立され海外への出荷をより強める動きだ。「地域農業は現状維持すら難しい状況にあります。会長の志を受け継いで農業者の地位や所得を向上させていくのが私の役目です」。「世界一のサツマイモ企業」を目指すくしまアオイファームの挑戦はとどまるところを知らない。



# LEADERS File, 02

## CLEAN × DIVERSITY

働きやすさが生む多様性  
清掃コンサルティング事業で  
持続可能な未来をつくる



代表取締役社長  
さいた かずひさ  
税田 和久

クリーンコンサル・清掃・  
ビルメンテナンス・不動産管理

株式会社  
グローバル・クリーン

### DATA

所在地/日向市亀崎1丁目28番地  
設立/2008年7月  
直近売上高/2.5億円(2023年6月期)  
従業員/120名(2024年1月時点)

WEBSITE ▶



### RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



清掃業といえば「きつい」「汚い」「危険」の「負の3K」を想像する人が多いだろう。そのイメージから人手不足が深刻な業界でもある。しかし、「人から選ばれる会社」を目指した結果、多様な人材を獲得・戦力化することで業績を伸ばす企業がある。「社内の仕組み改善を繰り返すことが働きやすさをつくる」と語る社長の展望に迫った。

### Interview

全ての起点は人手不足から。  
「働きづらさ」を抱える人が  
活躍する場をつくる

宮崎県日向市に本社を構える株式会社グローバル・クリーン。清掃・ビル管理サービスを提供し、清掃のプロ集団として品質や技術はもちろんのこと、過去99.9%現場の欠員を出さないなど堅実な仕事

### PICK UP

#### ① 「働きづらさ」を抱える人材を戦力化

子育て期の女性、高齢者、障がい者、社会参加の難しい人々などを積極雇用。個々の事情に合わせた人材育成を行い、コミュニケーションの壁を超え、戦力化とチーム編成を行った。



#### ② きっかけはリーマン・ショック

清掃委託業務のキャンセルが相次ぐなか、顧客に対する道具の販売、清掃指導から始まった。「クリーンコンサル業務」として、2012年に宮崎県の経営革新計画承認企業として認定。2016年には商標登録された。



ぶりで高い顧客満足を獲得している。「みんな成長が速く優秀です」と代表取締役社長の税田和久は語る。2000年に父の事業を引き継ぐかたちで創業後、2008年に法人化を果たす。当時はリーマン・ショックの影響により求職者が溢れており、規模拡大に向け求人を出したが、半年間1件も電話が鳴らなかったという。「清掃業はそのイメージから求人費用をかけても希望者が現れない。人手不足をどう解消するか知恵を絞った結果『働きやすい職場』をつくり、アピールしていくことにしました」。すると子育て期の女性をはじめ①一般の就労形態のなかでは「働きづらさ」を抱える人々がやってきた。一人ひとりの事情に合わせて制度や就労環境を整備し、子どもの病気対応など当日仕事を休む場合でもLINE連絡を可とし、欠員が出て業務が回る仕組みをつくり、社内ルールブックや就業規則がないことも気軽に相談できるようにした。

#### 潜在力の高い「クリーンコンサル」で世界を目指す

同社を特徴づける事業に②「クリーンコンサル」がある。自社で蓄えた清掃スキル・ノウハウを活用し、他社の清掃業務の最適化、目的に応じた内製化を支援するビジネスである。食品工場のHACCP認証に向けた清掃指導、福祉サービス事業所における障がい者雇用の創出・工賃向上など実績を重ねてきた。クリーンコンサルはノウハウ提供のため、地域密着型である清掃とは異なり場所に囚われることなくビジネス展開が可能。そのため取引は全国に及び、その中には社員3,000人以上の上場企業も名を連ねる。「実はおもしろいことが起きていまして。清掃のコンサルで伺ったのに弊社の人材不足解消や職場づくりに関心を持っていただいたことから③組織開発の依頼を受けるケースが出てきました」。クリーンコンサルの持つ潜在力は高く、今後は国内の都市圏のほか、東南アジアなど世界市場での展開を目指している。

#### ③ 官民問わずセミナー依頼が舞い込む

経営・組織運営のノウハウは注目され、全国で企業研修や行政主催セミナーでの講師を務めている。



#### ④ インクルージョン経営

休業からの復職しやすい職場づくり、家庭や学校行事に配慮した勤務体制やノー残業デー、介護・看護休暇の制限日数を超過して取得可能にするなど、個々の家庭環境をサポートし、働きやすさに導く。

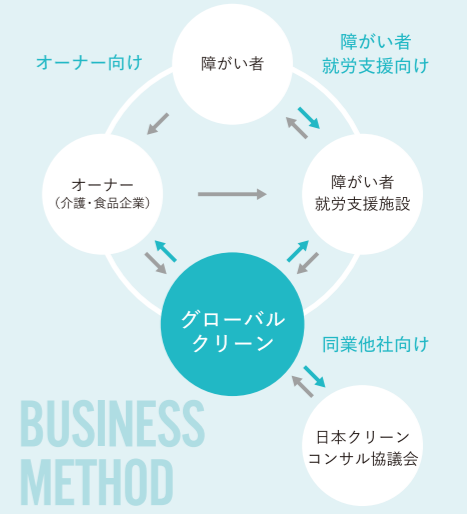
#### ⑤ 外部表彰・受賞歴多数

宮崎県認証「ひなたの極」をはじめ、日本健康会議2021「健康経営優良法人」認定、厚生労働省発行「2021中小企業の働き方改革成功読本」に掲載など、職場環境づくりは国や県から高い評価を獲得している。



▲新・ダイバーシティ経営企業100選

「クリーンコンサル」のビジネスモデル  
清掃を通して、障がい者雇用創出、工賃向上に繋げるといった取り組みを積極的に行う。また、清掃技術を他の企業へ提供し、業務の徹底化、教育、必要な際には清掃部門の立ち上げまでをサポート。



#### 従業員の人生設計を最優先に考える働き方

「清掃業は無形のお仕事ですから働く社員の満足度はサービスの質に直結します」と税田が語るように、グローバル・クリーンは法人化当初から④パート・アルバイトも含めた全従業員に有給休暇の取得を促している。男性の育休取得率も100%の実績だ。また、競合の多い清掃業において価格競争はせず、質の高いサービスを提供することで適正価格を維持し従業員の待遇へ還元している。「仕事が先行する『ワーク・ライフ・バランス』ではなく人生を先に考える『ライフ・ワーク・バランス』こそが自分らしく働ける環境をつくるのだと思います」。2016年には事業運営が評価され、⑤経済産業省「新・ダイバーシティ経営企業100選」に宮崎から初選出。県内外から大きな注目を浴びるきっかけとなった。2020年より大学生の新卒採用を始め、これまで7人が入社。正社員の平均年齢が10歳若返った。「クリーンでイノベーションを起こす」。そのビジョンを胸にグローバル・クリーンの描く未来は明るく輝いている。

# FACILITY SPECIALIST

工場設備はものづくりの生命線  
専門技術を受け継ぎ  
100年企業を創造する

代表取締役社長  
河野 弘行

空圧機器、水処理機械、  
排水処理機械設備等の販売・  
設計・施工・メンテナンス

## 有限会社産機サービス

### DATA

所在地/宮崎市清武町今泉乙365番地2  
設立/1991年3月  
直近売上高/4.35億円(2023年9月期)  
従業員/26名(2024年1月時点)

WEBSITE ▶



## RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



日々、新たな製品を生み出す「ものづくり産業」。その活躍の背後には安定的な供給体制をサポートする技術者たちの存在がある。「私たちの仕事は工場の心臓部を扱っています。ここを止めてはならない。設備に不具合が生じたら迅速に対応します」。製造現場の安定を支える技術者集団。それを率いる企業の代表の想いとは。

### Interview

工場内設備の販売から  
メンテナンスまで一貫対応。  
現場ニーズに対応できる経験と技術

川のせせらぎが聞こえる緑豊かな敷地にある木造の社屋。事務所や工場内で働く人々からは和気あいあいとした雰囲気が漂う。有限会社産機サービスは製造工場や病院などの内部設備の販売から設計・施工、メンテナンスまで一貫して行っている会社だ。大手から地元企業まで幅広い顧客を抱え、その業種も多岐に渡る。<sup>①</sup>半導体、食品、製材など分野の異なる顧客に対応し、空圧機や空調機、配管に電気工事

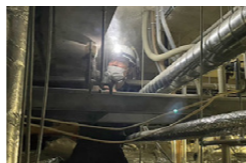
### PICK UP

#### ① 社会情勢にも強い経営

顧客を特定の業種に固定せず、工場新設時の機械導入から既存設備のメンテナンスまで対応できたことにより、リーマン・ショックやコロナ禍の影響を最小限に抑えた。



▲コンプレッサーの整備



▲配管の新設工事



▲空調機洗浄作業

など内部設備に熟知。それゆえ順調に売上を伸ばし、従業員数も年々増加している。

代表取締役の河野弘行が1991年3月に同社を創業。当初はコンプレッサーをはじめとしたメーカー品の販売・設置を中心に行っていたが、業績が取引メーカーに左右されるリスクを避けるため徐々に業務の幅を広げた。顧客ファーストを貫き、**どんな仕事も断らず、あらゆる技能を習得。②仕事を通じて得た知識や技術を取り込み、自社サービスとして提供できることは、現在では同社の大きな強みとなっている。**

未来を見据えた就労環境の整備。  
後世に続く取り組みが活路を開く

手堅い経営を続けてきたかに見える同社だが、その裏では課題も多かった。20年前までは人手不足もあり夜遅くまで作業に徹することもあったという。事業規模が大きくなるにつれ業務管理にも支障が出た。「大変な状態が数年続いて環境改善は急務でした。会社の経営を社長『個人』から『組織』として動かすために部門を整理し、管理体制を構築しました。人材定着のため働きやすい職場づくりも会社全体で進めています。『まだ手探り中』と河野は話す。社内改革により週休2日を実現し、**③直近3~4年は若手の入社が増えている。**「業界的に高齢化や後継者不足を抱えるなかで『若さ』は武器に



#### ② ニーズに対応した提案型営業

従業員の約7割を技術スタッフとして抱え、各業種・現場に最適な設備設計を提案でき、さらに省エネ診断、補助金・助成金サポートも可能。技術・制度の双方から支援ができる。



#### ③ バランスの取れた人員構成

40代を中心に20代から60代まで幅広い人員が揃う。これまでは中途採用が基本だったが、未来を見据え高卒・大卒の新卒採用を予定している。

#### ④ 社員教育への積極的な投資

外部の技術研修には会社が費用負担をするほか、若手向けに座学・実技の勉強会を行い、社内のみ閲覧可能なYouTube動画を制作することで反復した学習を可能としている。



仕切り弁の分解清掃、オーバーホールの作業手順を説明いたします。

#### ⑤ 最新技術と伝統技術の共存を図る

常に最新の計測機器を導入して時代を先取りするとともに、職人の減少により失われる危機のある熟練工の技術を若手人材へ継承。



なります。彼らは最新機器もすぐに扱い方を覚える。そんな彼らに先輩職人の技術を伝承していくことは、ものづくり文化を守ることにもつながります。一人前になるには最低5年はかかるとされるなか、**④教育に力を注ぎ、若手を戦力化させている。**従来の職人は鋭い「勘」を頼りに異常を感じし、処置を行っていた。現在は最新計測機器を導入し、数値データから客観的に判断している。先端技術を応用し、個人の感覚のみに頼らない技能の習得が進んでいる。



失われゆく技術を守るため  
100年続く会社を目指す。  
その鍵は若手人材の活躍

創業から34年、培われたノウハウを武器に「**2030年売上10億円**」を経営ビジョンとして掲げている。新市場の開拓や既存事業の拡大、**事業承継を含めた同業他社の友好的M&A**なども視野に、九州各県に拠点を設ける準備を進めている。「私たちの業界の技術は、日本のものづくりを支えるものであり、消えては困るものです。後世へ伝え、守るためにも**100年続く会社を目指す**必要があります」。その鍵となるのがまさに若手人材だ。時代が進み、AIや機械化がどれだけ発展しようと人の手を必要とする仕事は残っていく。それを**⑤受け継ぐ技術者集団を養成**することは河野の使命でもある。「若い人たちが生き生きしている姿、成長する姿を見ると希望を感じます。かつて20代で入社した社員が今では部長として若手を指導している。若い世代へ仕事を引き継いでいけば100年は続くという実感が湧いています」。働く一人ひとりが「今日も仕事へ行くぞ!」と喜んで出勤する光景は河野が描く未来予想図だ。技術を継承する箱船として産機サービスの航海に終わりはない。



EDUCATION  
GLOBAL

独自に築いたネットワーク  
世界中の知育玩具を  
日本へ届ける



代表取締役  
ながとも  
長友 キャメロン

海外知育玩具、教材・教具、  
ペット用品の輸入・販売

株式会社  
ドリームブロッサム

DATA

所在地/宮崎市芳士607  
設立/2015年9月  
直近売上高/13.3億円(2023年8月期)  
従業員/52名(2024年1月時点)

WEBSITE▶



先行き不透明な未来でも、生き方、働き方は自分でつくることができる。一瞬の出会いが人生を大きく変えることもある。「人生は縁の連鎖でできていると思います。計画を練ることもいいけれど、ご縁を大切に」。そんな言葉を体現している経営者がいた。海外から宮崎へ渡り、知育玩具ビジネスを展開する社長の挑戦に迫った。

Interview

遊んで学ぶ機会の提供。  
成長促すおもちゃを  
未来を生きる子どもたちへ

子どもの年齢・発達に応じた遊び方で知能や想像力を育む知育玩具。多種多様でどれもユニークなものばかり。宮崎市芳士にある株式会社ドリームブロッサムは世界から選りすぐった玩具の輸入・販売を手がけている。海外取引メーカーは数十社、アメリカ、ベルギー、フランスなど世界各国のおもちゃを選定し、取り扱い商材は1,300点以上ある。自社ECサイト「知育玩具.jp」を中心としたネット販売を行うほか、実際に親子で遊んでその魅力を体感して

PICK UP

①  
長友先生の  
ワールドセレクション

長友自身が世界を飛び回り厳選した玩具を集める。パソコンやスマートフォンなどのデジタル機器を使用しない「ノーデジタル」の知育玩具で親と子が顔を合わせて遊ぶ、学ぶ機会を提供。



ほしいと、販売を第一目的としない「ショールーム」も構える。ネット・リアル両面から玩具で知性を養うことの意義を発信している。

代表取締役を務める長友キャメロンはスコットランドの出身。大学卒業後の世界旅行で訪れた南九州に魅せられ、就職先企業の配属により宮崎在住となる。「自分の将来は自分で描きたい」と起業を決意し、2004年に有限会社トラベルマンを設立。英会話教室、書籍・教材ビジネスで築いた販路・流通網を武器に玩具市場にも進出。ポテンシャルを感じ玩具事業に特化したドリームブロッサムを設立した後、2019年にトラベルマンを吸収合併し、会社を一本化させた。

ピンチはチャンス。  
変化をきっかけに  
次なる市場の扉を開く

「変化は次のチャンスとなります。常に臨機応変、変化を喜んで受け入れることが大事です」。そう語る長友は過去に何度も挑戦を続けてきた。起業当初に描いていたアドベンチャーツーリズムはSARS(重症急性呼吸器症候群)の世界的流行により断念。好調だった書籍ビジネスは電子化の脅威に晒された。しかし、それまで築いた取引関係や顧客データを元にアイデアを模索し教具ビジネスを思いつく。



アメリカの大手メーカーへ「日本の総代理店にしてほしい」と提案をしたことから取引へ発展。同メーカーの扱う知育玩具を日本向けに最適化させた販売戦略が功を奏し、会社の成長につながった。2023年には新たにペット向け玩具の輸入・販売も開始。好調な伸びを見せ、2024年内に7社との総代理店契約を結ぶ予定だ。「誰よりも早く飛び込む。失敗は勉強代。9回失敗して1回大成功する。それが良い商材を見分ける力をつけます」。

安心して働ける環境を整備。  
誰もが公平に  
活躍できる職場

同社は社員が安心して働くための環境づくりに力を注いでいる。SDGs目標に沿いながら独自の制度を整備。働き方改革やワーク・ライフ・バランスといった言葉が一般に浸透する前から、仕事と家庭の両立を図ってきた。性別問わず育児休暇取得を促し、長友自身2回取得した。先駆的な取り組みとも受け取れるが、長友は「当たり前のことをしていただけ」と語る。「当初からサービス残業はNG。会社の利益が上がればボーナスなど社員に還元するのは当然のことです」。同社では女性の役職登用や再雇用も促進するなど多くの女性が活躍している。むしろ、男性の役職を増やすほうが大変だったという。それらの動きの基礎には多様性の尊重があった。「年齢も性別も国籍もセクシャリティも関係なく、みんな一緒に平等のはず。経営者として安心できる職場をつくり、維持することが根本的な仕事だと思っています」。そう語る長友は、毎朝会社の入口で虹色のインクルーシブフラッグを掲げている。

海外を飛び回り、世界基準で市場を見る長友。ドリームブロッサムの躍進はまだまだ続く。



②  
知育玩具ショールーム

お客様の集まる場所、身近に知育玩具を感じる場所として生まれた。知育玩具で遊べるほかにも、子育て関連のイベントを無料で開催している。



▲世界中から集められた玩具が並ぶ。



③  
ドリームブロッサムの  
SDGs

特別休暇制度「ファミリーサポート」をはじめ、環境に配慮した梱包資材、社内のペーパーレス化、再生エネルギーの活用、エコ通勤・公共交通機関の促進など「優しさ」であふれた環境を整える。

▲2023年よりスコープ2カーボンニュートラル(脱炭素化)を実現し、2028年までにスコープ3(完全脱炭素化)の達成を目指している。

④  
Giving Month (寄付月間)

2023年12月に実施し、社員からの寄付、1か月間の売上の一部を収集。「当たり前」にあるものを持っていない人々のことを考え、自分たちができることに取り組んだ。寄付額は47万円を超え、国内外被災地等の支援金に当てられる。

# LEADERS File, 05

## FOOD X SOLUTION

「食」から広がる関連商材  
提案力を武器に  
世界市場へ販路を開く



代表取締役社長  
みさお たけし  
**三棹 健只**

飲料・食品・容器・化学用品の製造・販売

### 株式会社ハニー

#### DATA

所在地/宮崎市高岡町花見1720番地5  
設立/1980年1月  
直近売上高/20.9億円(2023年1月期)  
従業員/74名(2024年1月時点)

WEBSITE ▶



### RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



かき氷やポップコーン、綿菓子。お祭りにやってきた人々のお腹を満たす夏の風物詩。時代が変わってもずっと受け継がれてきた味と文化。「みんなでアイデアを出し合って『なんじゃこりゃ!』と世間にインパクトを与えるものをつくっていききたい」。株式会社ハニーを率いる社長の意気込みに迫る。

#### Interview

飲料・食品から包装資材まで。  
ワンストップで全てが揃う  
生産・卸売体制

株式会社ハニーはかき氷用の氷みつで業界トップのシェアを誇る。1955年に「三棹商会」として創業し、氷みつ製造を中核としながら派生商品の製造・販売を通じて徐々に事業を拡大。今では飲料・食品・容器・化学の4つの製造部門を持つ。ポップコーン

#### PICK UP

① 幅広い商材と生産設備が  
商圏を拡大させる

全国に販路を持ち、ユーザーは飲食店や屋台、商業施設や大手チェーン店に及ぶ。またOEM(他社ブランドの製造)を請け負うと同時に、コラゴ商品も誕生している。



や綿菓子、シーズニングといった食品のほか、プラスチック容器、シロップ製造から生まれた蒸留水に始まるカーケミカル品など幅広いラインナップが揃う。

また、1997年には実店舗での自社製品の販売と卸売を目的として「パオワールド」をオープン。主な取引相手である商社だけでなく、そこから通じる製品のユーザー、一般消費者にも自社製品を直接届けることができるようになった。④**自社開発品、販売ルートが多岐にわたる**ことは同社の大きな強みだ。



代表取締役社長の三棹健只は「弊社はお客様へ製造品に関連した商材を含めた、あらゆる提案ができます。例えば、かき氷なら氷みつ、氷削機、カップに販促資材など。「ハニーならワンストップで全てが揃います」と自信たっぷりに話す。

独自の販売戦略、提案力が  
顧客との密接な関係を構築し、  
相乗効果を生む

ハニーがワンストップで商材を揃えられる背景には「先代たちが生き残る戦略を考えた結果」にあるという。そもそも、飲料業界は競合が多く、宮崎だけでは商圏に限られる。差別化や県外販路を開くため関連・派生商品を充実させ、氷みつも流通に適した紙パックを採用。とくに、賞味期限のない**包装資材**を商品として扱いはじめたことは全国へ販路を開くことに大きく影響した。独自の流通網から各地の情報が入るようになり、⑤**それぞれのニーズを満たした販売戦略を取ることができた**。「提案力がつくことでお客様から相談事も増え、お互いに良い関係が構築できる。『今回は何を持ってきたの?』と毎回楽しみにしてくださる方もいます」。

② 顧客ニーズを把握した  
商品開発力

2007年に発売が始まったシーズニングシリーズ「夢フル」はポテトやポップコーンなど揚げ物への使い勝手の良さから人気が高まり、食材を扱う大手商社6社との取引につながった。



③ 何気ない会話が商品開発、  
売り場づくりのヒントに

「こんな商品ない?」「ここが変われば使いやすいのになあ」。パオワールドでは不意に出る顧客の意見に耳を傾け、商品の改善や開発に生かしている。



▲子供などが指をかけて、持ちやすいようにという意見をもとに、実際に作られた、かき氷カップ。

④ 安心・安全を担保する  
国際規格

2008年に品質マネジメント規格「ISO9001」の取得後、2020年には食品安全マネジメントシステム「ISO22000」を、2022年にはそれらの上位にあたる「FSSC 22000」を取得。

⑤ 「飲んだ気になる、ノンアル」  
がコンセプト

長年のシロップ製造で培った技術に応用し、アルコールの香りを再現した、果汁入りの本格ノンアルコールベースシロップ。本品と炭酸水で1:7の割合が黄金比。



地域に根づいた実店舗であるパオワールドに至っては、⑥**より親密な関係性が生まれ、人々の社交場**になっている。「決して狙ったわけではないのですが商売をする方たちの息抜きの場所になっていますね」。そんな環境でヒットした商品やノウハウを提案営業するなどフィードバックも欠かさない。



「商機を逃さない」アイデアを生む  
社内改革、信用を武器に  
海外市場へ飛躍する

2019年の代表就任以来、三棹は社内改革にも挑んでいる。人手不足が叫ばれるなか、激動の時代を生き残っていくには若手人材の雇用や活躍が期待される。人材が定着するための環境づくりは急務だ。「創業から三棹家が代々経営を担っていますが、我々の意思決定だけで会社が動くわけではない。社員一人ひとりが**自主性を発揮**できる制度や職場の雰囲気をつくるのが大切です」。専門家を交え1年間かけて人事評価制度を策定した。2024年から運用を始め、人材育成に活かす。

また、同社は市場の変化を見据え⑦**国際規格を3つ取得**。信頼獲得のほか認証をバネとした**海外への販路開拓**を狙う。新商品の開発も怠らない。定番の氷みつは2年ごとに新味をリリースするほか、2023年には⑧**ノンアルコール飲料に対する需要からシロップ「warocca(ワロッカ)」を発売した**。「弊社は情報と商材の掛け合わせが売りですから、アイデアの飛び交う社風がチャンスを開きます」。宮崎から全国、そして世界へ通用する製品をつくっていく。ハニーのファンは今後ますます増えるだろう。



TECHNOLOGY  
× ECOLOGY

研究開発力は世界レベル  
地球に優しい表面処理技術を  
宮崎から発信する



代表取締役社長  
やなぎ よし かつ  
柳 義一

めっき表面処理加工、金属製品製造

マイクロエス株式会社

DATA

所在地/宮崎市花ヶ島町京出1411-1  
設立/1952年11月  
直近売上高/9.0億円(2023年7月期)  
従業員/101名(2024年3月時点)

WEBSITE ▶



RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



「私たちの研究開発力、解析力は群を抜いて高い。大手企業にも『こんな会社はほかにない』と評価をいただいています」とマイクロエス株式会社 代表取締役の柳義一は胸を張る。独自技術を研磨した結果、表面処理加工分野において今では国内外から注目される企業となった。世界に通用する「小さな大企業」を目指す同社が歩んだ道程、そして戦略とは。

Interview

あらゆる産業に欠かせない  
高度な表面処理技術

スマートフォン、パソコン、車、医療器具、食器。身の回りにはめっき処理の施された製品がたくさんある。マイクロエス株式会社はそんなめっき表面処理を得意としている企業だ。1952年「宮崎編機工業企業組合」として設立され、当初は編物機の製造をしていたが、工程途中に加わるめっき処理に着目。以後、事業を金属の表面処理加工に特化させ販路を開いていった。当時から同社のめっき処理技術は高

PICK UP

① 表面処理技術に高い評価



▲[大型バイク] スイングアームの表面処理におけるシェアは、国内の90%、世界でも30%に及ぶ。



▲[電子部品] 高度な金属表面処理技術。



▲[パソコン] VAIO ノートパソコンのアルミ筐体に、世界初の技術で自然藍を使った染色に成功。



いレベルにあった。めっきは1年経たないうちにすぐ錆びるイメージが主流だったなか、同社は10年の耐食性を実現。「当社の今の技術であれば理論上250年は錆びることはありません」と柳は語る。その技術力から宮崎交通バスをはじめ大手自動車メーカーとの取引が開始され、車載品、バンパーなどを手がけた。現在では自動車、航空機、電子部品、半導体など、幅広い分野での関連品や精密部品の処理加工を担っている。

研究開発力は財産。  
テクノロジーの進歩が  
ビジネスと環境を調和させる

「売上の約20%を研究開発に充てています。うちの研究員は優秀ですよ」と柳が話すように、同社の研究開発力は事業の大きな要だ。金属の表面処理で発生するさまざまな事象を分析しメカニズムを解明。その成果から新技術を開発し、特許を取得後、論文を発表する。国内外の大手は常に最新技術の情報をチェックしていることもあり、近年は論文からビジネスに展開するケースがほとんどだという。

表面処理の研究から生まれる新技術は自社工場の改善にも活用されている。企業理念に「環境と調和」を掲げる同社は、以前から課題だっためっき工

② 技術、研究開発力に世界も注目

2006年に経済産業大臣賞 第1回「明日の日本を支える元気なモノ作りに企業」の選定、2019年には世界の科学者2,000人に選出された社員もいるなどその技術・研究は世界レベル。

③ 環境に配慮した表面処理に取り組む

2006年、「有害物質を使わない」+「排出しない」をコンセプトに宮崎市佐土原町にTRC工場を開設。2008年には環境マネジメントシステム「ISO14001」認証取得。

④ 電解硫酸装置による環境負荷の軽減

半導体製造や表面処理は洗浄工程が多く、薬品が大量に使用される。電解硫酸装置を用いると薬品に含まれる成分を二酸化炭素と水に分解でき、薬品使用を減らし、製造過程で発生する二酸化炭素も抑えることが可能。



⑤ 新分野へ向けて工場増設

技術開発により受注が決まったEVのめっき処理。TRC工場にラインを増設し2024年8月の操業開始を予定している。



程における排水の削減やリサイクル、スラッジ(汚泥)の減量に新技術を活用し、自社内でエコ・システムを構築。さらには「環境負荷が低い「電解硫酸技術」による世界初の表面処理技術によって脱炭素ビジネスなど新市場への展開に取り組んでいる。海外での事業拡大に意気込みを見せるが、あくまでも地元企業として拠点は宮崎にこだわる。今後は場所を選ばない技術・特許によるパテント収入で利益拡大を目指す。

地域貢献と新市場展開の両立。  
人材育成を通じ  
世界に通用する企業を目指す

マイクロエスでは新技術を用いた新分野展開を計画している。今後10年は半導体市場の開拓に力を入れるほか、品質規格を満たす表面処理技術の開発成功によりEV(電気自動車)関連品のめっき処理も手がけることが決まっている。また、ゆくゆくは航空産業にも本格参入したいという。「技術の進歩が早い現代で、どう長期戦略を描くかが肝心です。5年、10年というスパンで予測をしないと足をすくわれます」。新分野立ち上げのタイミングなど変化が伴う瞬間は部署や働く現場によって温度差が生まれやすい。それも有り目下の関心は社内教育だという。「『失敗は全部私が責任とるから』と社員には言っています。失敗が許容される雰囲気がないとチャレンジできませんからね」。



業界では名の知れた存在の同社には高いスキルを持った県外技術者が転職するケースもある。ただし、柳は宮崎の若者雇用にこだわりたいと話す。「地元で根づくことが大事だと思っています。宮崎にも世界に通用する技術力を持つ企業があることを知ってほしい」。新市場への挑戦と地元人材の育成。マイクロエスの挑戦は終わらない。



# LEADERS File, 07

## ENGINEERING X QUALITY

ものづくりは夢づくり  
航空機産業参入で  
世界へ羽ばたく



代表取締役社長  
よしの じゅんや  
吉ノ 菌 順也

精密機械部品の製造、特殊鋼鋼材の販売

### ミツワハガネ株式会社

DATA

所在地/延岡市天下町1213番地622  
設立/1981年4月  
直近売上高/7.3億円(2022年3月期)  
従業員/41名(2024年1月時点)

WEBSITE ▶



### RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



交通や輸送、空の旅を彩る航空機。テクノロジーの結晶である航空機には数々の精密機器が使われている。品質の間われる部品には確かな技術が必要だ。その強みを評価され、部品製造を委ねられた企業がある。「製品が出来上がったときの感動はすごい。日本のものづくりを今一度夢のあるものにしたい」。そう語る3代目社長の挑戦に迫る。

#### Interview

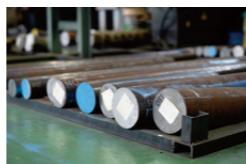
#### 特殊鋼鋼材の販売から 精密機械部品の加工・組立まで 自社一貫生産体制を確立

宮崎県延岡市に本社を構えるミツワハガネ株式会社は精密機械部品の加工・組立、特殊鋼鋼材の販売を主事業として展開している。1959年、鋼材の間屋業から始まった同社は顧客ニーズに応えるかたちで機械加工にも事業を拡大していった。そんな流れもあり①材料の調達から加工・組立までを自社で一貫して行うことができることが強みだ。

#### PICK UP

##### ① 材料調達から 加工・組立を自社で賄う

材料調達、機械加工の双方に優れていることは同社の大きな強みとなった。



▲特殊鋼鋼材の調達



▲機械加工



▲機械組立

特筆すべきは治工具をつくる技術。治工具とは製品の加工や組立をする際に、材料の固定や誘導といったサポートを行う器具であり、精密さが要求される製造業を影で支えている。この特筆すべき技術と設備を有していたミツワハガネに注目したメーカーから、航空機部品の治工具の相談に始まり、果ては部品そのものの製造へと話が発展。品質の高さ、難しさから当初現場は不安に包まれていた。しかし、「自分たちは航空機の部品を通して海の向こうの世界と仕事をしているんだ」と奮起。現・会長の甲斐千尋を中心に航空機専門チームを結成し、②短期間で部品の精密加工を実現。2005年に本格的に参入を果たした。



#### 航空機産業に参入 着実に国際的な 安心と信頼を獲得する

現・代表取締役社長を務める吉ノ菌順也は航空機産業に参入する直前の2003年に入社。社の転換期を肌身で感じてきた。吉ノ菌はそれまで紳士服の販売、電材の営業の仕事を経験。ミツワハガネに入社後は異分野の製造現場へ配属。「営業と異なる環境に戸惑いましたが、1年も経つと機械が楽しくて現場を離れられなくなりました」。航空機産業に参入すると大手メーカーとの窓口を任せられた。「人と接することが好き」な性格もあり人脈を広げていった。その種まきは2018年に社長就任後の関西営業所立ち上げなど後に花開くことになる。

ミツワハガネは2011年に品質マネジメント規格「ISO9001」、航空宇宙品質マネジメントシステム

##### ② 旅客機の ランディングギアを手がける

エアバスA330・A340旅客機をはじめ国内外のリージョナルジェット機・ビジネスジェット機のランディングギア(降着装置)の部品を製造・加工している。



規格「JISQ9100」を取得した。「JISQ9100」に至っては九州地区初であった。さらにはフランスのバリーに本社を置き、全世界で27カ国の拠点・約83,000人が働く航空宇宙・防衛・通信分野の複合企業体「サフラン」の「DK6000」認証も取得し、③高品質・安全性の求められる航空機部品の世界的信用が同社のものづくりを後押しする。

「ものづくりから夢づくりへ」。  
次世代へ受け継がせたい  
技術と魅力

ワンストップ生産体制を武器に邁進する同社だが、現状に満足せず常に新しい取り組みを行っている。製造業の人手不足が叫ばれるなか働き方改革を推進。現場社員の多能工化、福利厚生充実を図り、これまで4人の男性社員が育休を取得した。「育休で欠員が生じてもベテランが率先して新しい機械を覚えたり、周りがサポートする体制が自然と出来上がっていきました」。将来を見据えて、地元の中高生を対象にした企業見学を開き、④ものづくりの魅力を次世代へ向けて伝えている。また、時代の流れ、外的要因に左右されずに売上をつくるため新たな製造ラインの立ち上げを準備している。「働いている人たちが『うちがいいよ』と自信を持って言える会社であれば『ミツワハガネで働きたい』と思う若手人材も増え、同時にものづくりの魅力も広がっていく。そんな会社をつくるのが当面のビジョンです」。ミツワハガネは希望を寄せ、未来へ向けて飛び立つ。

##### ③ 数々の認証による 強固な安心と信頼

住友精密工業株式会社の航空機部品の製造工場として認定を受けるほか「ISO9001」「JISQ9100」「DK6000」と国際的な規格や世界企業のサプライヤーとしても登録されるなど盤石な生産・供給体制を持つ。



##### ④ 次世代を意識した人材、 環境づくり

次世代のものづくり人材育成のため、社員の技術力向上やキャリア形成に力を入れるなど働きやすい環境を整える。また、町工場時代から職場見学を通じ地域へ向けてものづくりの魅力を伝えている。



# AMUSEMENT DEVELOPMENT

小さな市場で日本一を  
エア造形企業の  
パイオニアを目指す

エア遊具、イベント遊具の  
レンタル・運営・企画

株式会社ワン・ステップ

DATA

所在地/宮崎市清武町今泉甲 4625-1  
設立/2002年6月  
直近売上高/6.6億円(2023年12月期)  
従業員/31名(2024年1月時点)

WEBSITE ▶



RECRUIT

採用情報ウェブサイトはこちら



代表取締役社長  
やまもと ひろゆき  
山元 洋幸

迷路や動物型バウンス、プールにウォータースライダー。子どものころ、商業施設やイベント会場に設置されたエア遊具で遊んだ人も多だろう。楽しい記憶は大人になっても残り続ける。「お客様が心から感動できるシーンをつくりたい」。そう語る社長、会社の動向に迫った。

### Interview

年間新商品は50アイテム以上。  
スピード感溢れる企画・開発力

宮崎市清武町の小高い丘の上。倉庫の中には数々の遊具が収まり幼心を刺激する。株式会社ワン・ステップはエア遊具の企画・レンタルを中心に事業を展開している。代表取締役社長の山元洋幸が学生時代に宮崎市中心市街地活性化事業として出店した

### PICK UP

-1  
ニッチな市場、  
独自性のある事業を狙う

ビジョンとして「小さな市場で日本一」を掲げる同社。イベント・エア遊具を扱う会社は設立当時は少なく、会社が成長するきっかけとなった。



チャレンジショップを土台に2002年に設立。増収を続け現在は全国3ヶ所に支店を持つ。<sup>①</sup>所有する遊具は日本最大級の800種以上。年間50アイテム以上の新商品を投入し、開発からリリースに至るまでの期間は平均90日程度と、スピード感、商品開発力を武器とする。その理由について山元は意思決定の速さにあるという。「レンタルという業態上、できる限り早くお客様の目に触れ、反応を見るのがニーズを知るには一番の近道です」。社内から出たアイデアを元に製造は中国の協力企業へ依頼。10年来のパートナーとして質の高い一点物のエア遊具をつくり、ワン・ステップの事業を支えている。



スピード感の秘訣。  
失敗を責めない文化が  
成長を後押しする

同社のスピード感を支え、成長を後押しするもの。それは「失敗を責めない文化」だ。「リスクを取り、チャレンジをたくさん積み重ねないと実力はつきません。最初から正解を求められるプレッシャーのなかでは動きも鈍くなり、変化にも対応できない」。風通しの良さは社員が<sup>②</sup>新商品のアイデアを出す際にも有益に動くほか、社内の業務改善にもつながっている。2023年は282件の改善提案があった。繁忙期のタスク管理などDX化を推進することで解決。そのプロセス自体が社内コミュニケーションを円滑するのに役立ったという。「業務を見える化、情報格差をなくすことでより意見の出しやすい環境になりました」。

### -2 新商品アイデア プロジェクト

全メンバーから毎月1つのアイデアを出す取り組み。プレスト会議やニーズ分析会議など、スピード感を持ち、商品開発・リリースまで行う。



### -3 「学び」に投資を 惜しまない環境づくり

山元は誰からも経営を教わったことがない。「学ぶ姿勢があれば教えてくれる人は周りにいる」という。



▲共有の本棚には多種多様な本が並ぶ。

### -4 学術知見と確かな技術力を 合わせ早期開発を実現

宮崎大学の金子泰之准教授の協力のほか、陰圧装置は真空ポンプメーカーのアルバック機工株式会社が開発。自社の限界を超え、早期発売につながった。



▲わずか数分で設置完了となる。

### -5 常設タイプの仮設プール



▲産業向けの貯水槽としても利用可能。

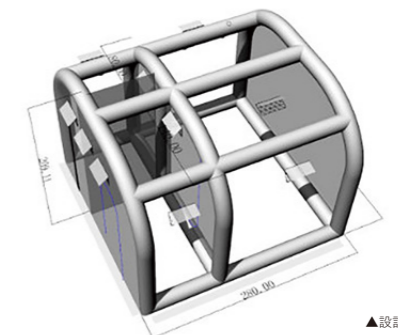
新卒採用を積極的に行ってきた同社は社員のうち約7割を20代が占める。「新卒社員を育てる責任が最初に雇用した会社にはある」と語るように人材育成にも力を注ぐ。<sup>③</sup>毎年売上の1%を勉強の機会に充て、社外研修への参加を促すほか、毎月1回読書会を開きグループ内で知識を共有。会社の底力を蓄えている。



転換期となったコロナ禍。  
広がるエア造形技術の可能性

増収を続けてきた同社だが、新型コロナウイルス感染症の影響を受けイベント中止が相次いだ。2020年4月～5月期の売上は前年比9割減。経営危機に陥り、さまざまな商品を企画するなか同社を救ったのがエア遊具の技術を生かした<sup>④</sup>「エア式簡易陰圧室」だ。2020年10月に発売を開始。他社より3～4ヶ月早い動きだった。設置が容易で感染者の隔離ができ、空調設備も整うことから医療・介護施設を中心に販売しコロナ禍の主力となった。

この機会を商機と捉え防災分野にも進出。「エアパーテーション」など多くのラインナップを揃える。さらに建設現場における転落事故防止マット、動物医療における大動物用手術台など<sup>⑤</sup>エア造形の可能性は広がっている。



▲設計図

山元は今が会社の転換期と考え「2032年売上高55億円・社員150名」の長期目標を打ち出した。「私が代表を退いても30年、50年と成長する会社でありたい。それにはチームで経営ができる会社にする必要があります」。苦難を乗り越えた今、新たな挑戦を始めている。