

坂城町

平成の

産業史

受け継がれる
ものづくりのDNA



坂城町 平成の産業史

長野県坂城町



坂城町 平成の 産業史



長野県坂城町

<https://www.town.sakaki.nagano.jp>

坂城町

平成の

受け継がれる
ものづくりのDNA

産業史



発刊にあたって

山村 弘

坂城町長

「令和」という新時代が幕開けしてから、早いもので3年の月日が経ちました。変化のスピードが著しい昨今において、あらためて、平成期における坂城町の歩みを振り返るとともに、町内産業の成長の記録を残し、後世に伝えていくため「坂城町平成の産業史」を発刊する運びとなりました。

昭和63年、坂城町と坂城町商工会では、昭和期における当町の工業発展の歴史を記した「テクノハートさかき 坂城町工業発達史」を発刊いたしました。その続編となる本書では、工業のほか商業、農業、工芸にも対象の幅を広げ、平成期において第一線で活躍された経営者の皆様に、経営あるいは現場の視点から30余年の歴史を思い返していただき、取材を通して伺ったお話を本書にまとめました。

本来であれば、町内の産業発展にご尽力された全ての皆様の取組みをご紹介しますべきところですが、紙面の都合上、叶わなかったことをご容赦ください。

さて、平成という時代は、バブル崩壊以降の経済の停滞により、しばしば「失われた時代」と評されますが、グローバル化や度重なる経済危機の荒波を乗り越えた企業・事業者は、現在において大きな飛躍を遂げています。特に製造業において、バブル崩壊やリーマン・ショックの影響は、非常に深刻であったものの、各社とも独創的な技術のもとに付

加価値の高いものづくりによって、徐々に回復を果たし、県下有数の「ものづくりのまち」として、確固たる地位を築き上げています。

また、「平成の大合併」により、多くの市町村が合併の道を進むなか、坂城町は工業を中心とする力強い産業に支えられ、独立した歴史を積み重ね続けています。「ものづくりのまち坂城」をこうして振り返ることができるのも、日進月歩の技術環境に対応し、不断の努力を続けられた企業・事業者をはじめ、町内産業の発展に尽くされた皆様お一人おひとりの力によるものです。

令和を迎えたいま、坂城の産業・ものづくりは再び大きな岐路に直面しており、混迷を深める世界情勢や、未だ終息の見えない新型コロナウイルス感染症は、経済活動に大きな影響を及ぼしています。また、環境問題や相次ぐ自然災害への対策を講じて、持続可能な社会を創造していくうえで、産業・ものづくりに携わる企業・事業者が果たすべき社会的役割も増しています。町といたしましては、坂城町商工会や、（公財）さかきテクノセンターをはじめとする関係機関と連携を図り、引き続き町内産業の支援に努めてまいります。結びに、取材にご協力いただきました皆様には、厚く御礼申し上げますとともに、坂城の産業・ものづくりを支える企業・事業者、関係機関の益々のご発展と関係各位のご活躍を祈念し、発刊の言葉といたします。



発刊に寄せて

吉 沢 正

長野県長野地域振興局長

この度は、本産業史の発刊、誠におめでとうございます。発刊にあたり、ご尽力された坂城町はじめ関係者の皆様に、心より敬意を表します。

さて、平成の30年間は、国内はもとより本県にとつてまさに激動の時代でした。バブル経済の崩壊に始まり、阪神・淡路大震災や東日本大震災等の大きな自然災害の発生、リーマンショックや欧州債務危機等の世界規模の金融危機など、社会や経済が大きな変革に直面しました。

また、中国やインド等のアジア諸国の経済成長、ブラジルやロシア等の新興国の台頭による経済のグローバル化、スマートフォンをはじめとする情報通信技術の急速な進歩、更に人口減少や少子高齢化による労働力の減少など、日本や本県産業を取り巻く環境は大きく変化してきました。

そのような経済環境の中で、坂城町では、商工業における事業所数は減少したものの、従業員1人あたり粗付加価値生産額は約17%、1人あたり年間商品販売額は約20%増加しています。

これは、情報通信等の新技術の導入や国内外の新市場開拓など、各事業者のたゆまぬ経営努力はもとより、坂城町をはじめ、坂城町商工会や（公財）さかきテクノセンター等の関係機関の皆様の積極的なご支援の賜物であると考えております。

県では、国内外の経済環境や技術動向等をふまえ、総合5カ年計画や産業振興プラン、産業投資応援条例等に基づき、中長期的な視点で様々な産業振興施策を実施してきました。

特に、坂城町工業の技術高度化や集積活性化等を図るため、平成5年に設置されたさかきテクノセンターの整備に当たつての補助や資金の貸付、各種の試験評価設備導入への支援を行うとともに、事業者の新技術・新製品開発等への補助や融資、工場立地への助成や課税免除、また、商業面では、地域発元気づくり支援金による坂城町特産のねずみ大根の消費拡大やワインの振興普及など、各分野において町産業の振興を支援させていただいています。

令和の新時代におきましても、SDGs（持続可能な開発目標）、脱炭素社会、デジタル技術による変革（DX）等の新たな要素を取り入れながら、本県はもとより坂城町の産業振興を図るため、関係機関と連携し、施策を実施してまいります。

結びにあたり、本産業史が過去に学び、また将来に向け、多くの方々へのメッセージとなることを期待しますとともに、坂城町の産業が益々発展されますことを祈念申し上げ、お祝いのあいさつとさせていただきます。



お祝いのことば

関 戸 啓 司

坂城町商工会長

ここに、「坂城町平成の産業史」が発刊されましたことは誠に意義深く、心よりお喜び申し上げます。坂城町の確実な「足跡」が残せました。

また、編纂にあたられた坂城町商工農林課の皆様のご努力に対し新たためて敬意を表するものです。

まさに「激動の平成」時代でした。バブル経済が崩壊し、政権がころころ変わり、不安定な国内事情に加え、「アメリカ同時多発テロ」や「リーマンショック」などの海外からの影響で坂城の産業界も大きく揺れ動きました。町内の多くの企業が海外へ進出せざるを得ず、産業構造も大きく変化しました。

そんな時代の中、やはり思い起こすのは「人」です。「坂城人」です。

今回編まれた内容には、どんな逆境にあってもへこたれず、知恵を絞って、また知恵ある人の助けを受けて、やりぬいてきた各産業界の「坂城人」の歴史がそこにあります。

平成時代の一番の変化は、スマホが普及し、一瞬のうちに全世界の人々とながるようになったことです。真偽不明の情報の中にあらずまった時代ともいえます。

昭和の時代にはそれぞれの分野に「お手本」や「基本」がありました。それに沿って、それにどのくらい近づいたかで成長度合いが計

れたものでした。

高度に情報化し、グローバル化した平成時代の激変で、「答え」の無い時代になったのかもしれない。

商工会でも、昭和までは小規模事業者に対する「経営指導」を行ってきましたが、平成時代から「伴走型経営支援」という考えに変わりました。それぞれの分野、それぞれの企業にとって答えが一つではなく、単一的な指導はできなくなりました。各事業者様と一緒に考えていく時代になったのです。これからもその傾向は顕著になっていくと思われれます。

今はすでにSDGs（持続可能な社会）や地球温暖化対策に向けた取り組みが不可欠で、環境に配慮した各分野の対策が必要になっていきます。環境と産業という、相反する二つのものをひとつにしていく知恵と行動が求められているのかもしれない。

これからの各産業界を背負っていく坂城町の若い魂にとって、この「坂城町平成の産業史」は勇気を与えてくれる、良き参考書になると思います。

寄稿してくださった皆様、インタビューに真剣に取り組んでくださった各界の皆様にご心よりお礼申し上げます、お祝いの言葉とします。



坂城町平成の産業史 発刊にあたって

依田 穂積

公益財団法人さかきテクノセンター理事長

このたび、関係各位のご努力により「坂城町平成の産業史」が発刊されますことに、心よりお喜びを申し上げます。

「坂城テクノセンター」は、平成5年（1993）11月に坂城町工業の中核拠点として、全国でも例のない、町レベルでの産業技術高度化支援施設として開設いたしました。

坂城町は旺盛なものづくりマイナンドを育む進取の企業風土により国有数の工業集積地として全国的に注目を集め、その工業力は地域経済の発展の原動力となってきましたが、様々な社会情勢の変化の中で、更なる発展のためには創造的な人材の育成、高度先端技術の研究開発、新分野の開拓などを積極的に展開するため、地域企業の出捐と町、県、国など多くの支援をもとに坂城町工業のシンボルとして坂城テクノセンターが誕生いたしました。

以来、産業技術の研究開発の支援を通じて、地域産業の活性化・自立化を図ることを目的に、産学官から専門家を招いての経営技術等の専門知識の習得を目指した人材育成支援、専門コネクターによる企業の研究開発、技術高度化支援、試験・検査技術の向上のための各種試験・計測機器の設置、企業間交流の推進等ものづくりに係る各種支援事業を実施し、バブル経済の崩壊やリーマンショックの経済変動、東西冷戦終結後の急速なグローバル化、インターネット技術の発展による高度情報化社会の進展など、「平成の時代」のすう勢を捉えた

事業を展開し、坂城町企業とともに歩みを進めて参りました。

特に、平成24年（2012）には、公益法人化へ移行することで、地域に密着した企業発展に寄り添った支援を行うとともに、平成28年（2016）にはコワーキングスペースの整備によるイノベーションセンターとしてのリニューアルオープンや樹脂積層、金属積層による3Dプリンタシステムの設置など先端的な技術の導入を図り、地域産業の高度化の牽引に努めております。

人口減少による少子高齢化社会の到来、SDGs（持続可能な開発目標）の達成や脱炭素社会に向けた取組み、IoTやAIなどを活用した企業活動のデジタル化など坂城町企業が直面する課題は、複雑かつ広範にわたり、その変化への転換スピードは加速度を増しており、地域内企業の当センターに寄せられる期待は大きくそのニーズはますます高まっております。

ここに発刊された「坂城町平成の産業史」に記された軌跡は、坂城町企業の未来への指針となり、激動の平成を駆け抜けた企業人・産業人の足跡を振り返り、その過程に思いを寄せることで、「持続可能なものづくりのまちさかき」実現にむけて、坂城町企業の成長発展への決意を新たにするとともに、

結びに、坂城町並びに町産業のますますの発展を祈念いたしまして、お祝いの言葉とさせていただきます。

祝 辞

佐藤 洋子

テクノハート坂城協同組合 副理事長



この度「坂城町平成の産業史」発刊にあたりテクノハート坂城協同組合を代表して一言お祝いを申し上げます。

当組合は町内企業の相互発展を目的として、124社の加盟により平成4年に設立されました。

設立当初から業種・形態の違う企業間の交流を深め、協力体制を築くなかで異分野での技術を相互に交換しあい、技術者の交流をすすめる、共同研究・開発により新分野への拡大をはかるなど、初期の目的を達して参りました。

また、当時は好景気が続く中、なかなか思うような人材が集まらず、人材の確保が各企業の大きな課題でございました。

個々の企業単独では、募集にも限界があり、坂城町企業への就職依頼のため、合同で全国各地を訪問する等の活動を実施致しました。

現在、坂城町と協定を結んでいる4大学（信州大学・長野大学・埼玉工業大学・金沢工業大学）とも連携を深めながら、それ以外の大学・短大等との多方面の窓口としても機能していきたいと思えます。

今後もしも少子高齢化の流れの中、恒常的な人手不足の傾向は続いていくものと思われ、引き続き人材確保に対する支援に尽力して参ります。

それ以外にも物品の共同購入事業・共同受注事業を行い、協同組合としてのメリットを

追求して参りました。

最近では新型コロナウイルスの職域接種事業も行い、市町村接種の補完促進に寄与したところがございます。

また、「企業は人なり、企業が人をつくり、人が企業をつくる」との理念のもと、人材育成にも力をいれており、地元の高校・中学校等の教育機関等とも連携し、随時、町内企業の工場見学・就業体験等を企画しております。

今後も、地元企業を幅広く理解をしてもらい、将来は町を支える人材になっていただければと思います。

坂城町の製造業は、金属機械加工から、自動車関連や産業用機械、プラスチック関連へ、さらに電気、電子精密機械などへと、常に多極化し新しい価値を生み出してきました。

平成に入り、グローバル化の流れの中、海外に製造・サポート拠点が各地に設置され、世界のマーケットと向かい合うことになりました。

これから、企業を取り巻く経済環境の変化はますます激しくなっていくものと思われまます。

個々が持っている技術力を最大限に活かし、より発展した事業を進めていくことが私達の使命であります。

これからも組合員・企業の皆様の情報交換の場として、地域社会の発展に貢献したいと念願しております。

これまで、組合活動に多大なるご協力・ご支援を頂き、改めて御礼申し上げますとともに、皆様の益々のご繁栄をご祈念いたします。

目次

巻頭のことば

発刊にあたって

発刊に寄せて

お祝いのことば

坂城町平成の産業史発刊にあたって

公益財団法人さかきテクノセンター理事長

祝 辞

テクノハート坂城協同組合 副理事長

はじめに

「平成」とはどのような時代であったのか

第1章 町産業の牽引役

前坂城町長 中沢 一

坂城町商工会 元会長 鈴木秀典

第2章 工業

(株)アルプスツール 代表取締役社長 田中光幸

(株)岡田製作所 代表取締役社長 岡田一也

(株)カヤマ 代表取締役社長 小宮山俊夫

(株)栗林製作所 代表取締役社長 吉満高広

KYB Y S (株) 取締役相談役 柳沢次夫

交和物産(株) 代表取締役社長 西澤秀一

寿製薬(株) 代表取締役社長 富山 泰

坂城町長

長野県長野地域振興局長

坂城町商工会長

副理事長

依田 穂積

佐藤 洋子

山村 弘

吉沢 正

関戸 啓司

依田 穂積

佐藤 洋子

10

15

16

20

25

26

30

34

38

42

46

50

第3章 商業

さかき地場産直売所あいさい運営組合 組合長 中原勝雄

味ロジ(株) 代表取締役社長 矢幡和香子

魚としつば鮎小屋 店主 後藤敏一

かいぜ 女将 片山しさ子

(株)桜井製作所 代表取締役社長 桜井雅史

昭和樹脂工業(株) 代表取締役社長 鈴木雅視

大永工業(株) 代表取締役会長 村田和夫

(株)高松製作所 代表取締役 高松英一

(株)竹内製作所

代表取締役会長 竹内明雄 / 代表取締役社長 竹内敏也

力石化工(株) 代表取締役社長 佐藤洋子

(株)都筑製作所 代表取締役社長 栗田有樹

(株)デイリーフーズコーポレーション 取締役副会長 高松 宏

(株)西澤電機計器製作所 代表取締役社長 西澤孝枝

日精樹脂工業(株) 代表取締役社長 依田穂積

(株)マースウインテック

創業者・技術顧問 寺島利勝 / 創業者・経営顧問 清水正行

宮後工業(株) 代表取締役会長 宮後睦雄

(株)ロビニア 代表取締役社長 尾形禎彦

寄稿文の紹介 平成の歩みを振り返る

(株)エフデイハイテック 代表取締役 西澤武夫

創研代表 清水政紀

(有)ヨシカワ 代表取締役 吉川芳秋

111

112

116

120

124

54

58

62

66

70

74

78

82

86

90

94

98

102

106

107

108

坂城葡萄酒醸造(株) 代表取締役CEO 成澤篤人	128
(株)坂城町振興公社 びんぐし湯さん館支配人 塚田俊和	132
ル・プレ(株) 代表取締役社長 塚田克好	136

寄稿文の紹介 平成の歩みを振り返る

滝沢印刷(同) 代表社員 滝沢幸男	140
トロー商事(株) 創業者 滝澤 巖	141

第4章 農業

りんご農家 深井幸年	144
ぶどう農家 滝澤良吉	148
坂城町ねずみ大根振興協議会 元会長 成澤明雄	152
おくい原木会 会長 辻出義雄	156
バラ農家 竹内次雄	160

第5章 工芸

宮入鍛刀道場 刀匠 宮入小左衛門行平	166
片山木工所 代表 片山和人	170

第6章 産業支援団体の取組み

坂城町商工会	176
(公財)さかさテクノセンター	176
テクノハート坂城協同組合	177
(一財)更埴地域勤労者共済会(坂城勤労者総合福祉センター)	177
坂城町労務管理協議会	178
坂城町中小企業能力開発学院	178
坂城町出品者協会	178
テクノさかさ工業団地組合	179
坂城町ニューリーダー研究会	179
さかさ技術交流研究会	179
坂城国際産業研究推進協議会	180
ステキさかさ観光協会	180

さかさ産学官連携研究会	180
坂城町経営革新塾	181
にぎわい坂城	181
坂城町農業クラブ	181

第7章 新聞記事で振り返る坂城町

巻末資料	205
坂城町産業関連表彰	206
統計で見る平成・坂城の産業	208
年表 平成 坂城の軌跡	210

「平成」とはどのような 時代であったのか

高度成長の時代が終わり、変わりゆく世界の中で、
未来へと歩み続けた「坂城のものづくり」の30年を振り返る

1989年、ベルリンの壁が崩壊し東西
冷戦が終結、世界史の転換点となったこの
年に「平成」は幕を開けた。

日本では、昭和末期から続く「バブル景
気」と呼ばれる空前の好景気がピークに達
しようとしていた。

製造業を基幹産業とする坂城町でも、自
動車用部品をはじめプラスチック、電気機
器、精密機械関連などさまざまな分野で好
調な輸出産業に支えられ活況が続いてい
た。各企業は、工場の自動化などにより生
産性を高め、成長著しい企業からの税収に
より、町は、昭和59年から3年間、地方交
付税の不交付団体となるほどであり、工
業の町「坂城」には全国から視察が相次い
でいた。

また、バラを中心とした花き栽培におい

てもバブル景気を背景に出荷額のピークを
迎えており、県下でも有数の産地として、
その地位を築いていた。

このまま好景気が続くと誰もが信じてい
た新たな時代の幕開け。

しかし、平成2年（1990）、行き過
ぎた不動産取引を抑制するため、総量規制
や地価税の導入、さらには公定歩合の引き
上げが行われると、地価・株価は暴落。平
成3年（1991）には、多額の不良債権
を残してあっけなくバブル景気は崩壊する。
長期にわたる経済の停滞、デフレ不況、
いわゆる「失われた10年、20年…」の始ま
りであり、坂城のものづくりが「失われた
時代」からの復活を目指す険しい道のりの
始まりでもあった。

坂城町では、同年、製造業を中心とした
事業所数は375社、製造品出荷額等に
至っては約1894億円に上り（工業統計
調査）、いずれも過去最高を記録していた
が、バブル崩壊以降、事業所数は減少の一
途を辿り、製造品出荷額等が同年の水準を
取り戻すまでには、平成19年まで実に16年
の歳月を要することとなる。

冷戦の終結した世界には、政治・経済構
造の大きな変革が訪れた。

平成3年（1991）にソ連が崩壊。共
産主義陣営の求心力が失われ、中国では社
会主義市場経済の導入へと舵を切るなど、
世界中に市場主義経済が拡大していく。

WTO（世界貿易機関）の設立（1995）
や自由貿易協定など貿易円滑化のための環
境が整備され、「人」「モノ」「資本」、加え
てICTの発展による「情報」が、国境を
越えて飛び交うグローバル化の時代が到来
する。

我が国においても、グローバル化は急速
に進展していく。

昭和後期から顕著となった日米貿易摩擦
により、アメリカでは最大の貿易赤字相手
国である日本に対し、自動車や半導体など
日本製品の不買運動が行われるなど、市場
開放・貿易自由化を求めて圧力を高めてい

た。

また、日本の輸出超過是正のため、昭和60年（1985）のプラザ合意により進められた円高は、平成6年（1994）には1ドル＝99円台に達した。輸出産業は大きな打撃を受け、各企業は生産拠点の海外移転、部品の現地調達へとシフトしていく。

坂城町では、昭和40年代から50年代にかけていち早く海外展開を進めていた企業もあったが、下請を中心に事業展開していた中小企業では、バブル崩壊による不況に加え、グローバル化の波により深刻な影響を受けることとなる。

個々の企業の取組みについては、この産業史に掲載した経営者のインタビューをご覧いただきたいが、ある企業は現地での取引を行うため海外進出を決意し、また、ある企業は国内生産における付加価値向上に取り組むなど、生き残りをかけてグローバル化時代への適応を図っていた。

グローバル経済は、新興国に著しい経済成長をもたらした。とりわけBRICs（ブラジル、ロシア、インド、中国）諸国は、巨大な市場と豊富な資源のもと、急成長を遂げる。

坂城町においても、平成5年の「日中共同学術調査坂城町企業調査」をきっかけ

に、中国との産学官での交流事業が始まり、いくつもの企業が中国に進出していった。

改革開放を推し進めた中国は、平成22年（2010）には、バブル崩壊以降停滞の続く日本をGDPで上回る。世界第2位の経済大国となった中国は、現在も、国際社会における存在感を増している。

一方で、グローバル化により相互依存を高める世界経済は、世界的な金融危機のリスクを増大することとなった。

平成9年（1997）のアジア通貨危機をはじめ、1990年代後半に各国で発生した金融危機は、世界経済に大きな影響を及ぼした。さらに、平成20年（2008）のサブプライムローン問題に端を発した米リーマン・ブラザーズの破綻（リーマン・ショック）は、「100年に一度」と言われる世界的な経済恐慌へと発展した。

このリーマン・ショックは、町の製造業にバブル崩壊以上の衝撃を与えた。

このころの日本では、「実感なき景気回復」と呼ばれる緩やかな景気拡大が続いており、平成19年（2007）の町の製造品出荷額等は、バブル期の平成3年を上回る約1918億円を記録していたが、リーマン・ショック発生後の平成21年には約

877億円と2分の1以下まで落ち込んだ。

このころの話は、多くの経営者にインタビューの中で振り返っていただいたが、未曾有の不況のなか、経営者から従業員の人ひとりに至るまで、言葉にすることのできない大変な苦労があったであろう。

読者各位におかれては、そのような部分を汲み取っていただき、インタビュー記事を読んでいただければ幸いです。

このように、平成という時代は、バブル崩壊からリーマン・ショックまで度重なる経済危機とグローバル化の波に日本経済全体が翻弄された時代であった。

戦中戦後の疎開企業がベースとなり、スピンアウト（分離独立）を繰り返すことで拡大してきた坂城の工業であったが、いくつもの事業所が時勢に合わず、残念ながら閉鎖を余儀なくされた。しかしながら、荒波を乗り越えた企業は付加価値の高いものづくりに向けた不断の努力を続け、一層の成長を果たしている。

リーマン・ショック収束後の平成27年（2015）には、製造品出荷額等はリーマン・ショック前の水準まで回復し、平成29年（2017）には、初めて2000億円台を突破する。平成元年と平成30年を比較すると、1事業所当たりの製造品出荷額等、粗付加価値額は大幅に増加しており、

これは、各企業の生産性の向上に向けた取り組みが結実した証左であろう。

この間、町内企業の支援において、大きな役割を担ったのは、平成4年(1992)に設立された財団法人(現・公益財団法人)さかさテクノセンターである。

同財団は、300を超える町内企業からの出捐と町の補助金により第三セクター方式により設立された。さらに通産省(当時)、県の補助金等を活用し、坂城テクノセンターを建設。今日に至るまで企業の技術の高度化と研究開発支援、産学官及び企業間の交流など企業支援に取り組んでいる。

また、テクノハート坂城協同組合など企業グループが設立された。これらの企業グループは、企業間を結ぶ横糸の役割を果たし、激変する経済情勢に対し、大いに機能することとなる。

これまで、製造業を中心に平成を振り返ってきたが、その他の産業に目を向けると、平成3年に出荷額のピークを迎えた花き栽培は、バブル崩壊による切り花価格の下落や生産者の高齢化により生産者の撤退が続いた。一方で町花バラは、坂城町のシンボルとして、まちづくりに活用され、平成14年(2002)に開園した「さかさ千曲川バラ公園」は、毎年約4万人が来場す

る町の観光資源へと成長している。

坂城を代表する果樹であるりんご、ぶどう栽培では、りんごは、平成期に品種の多様化が進んだが、生産者の高齢化もあり出荷額を減らしている。一方、ぶどうは、付加価値の高い品種により出荷額が増加している。近年は、県の「信州ワインバレー構想」を背景に、千曲川ワインバレー(東地区)特区の認定を受け、ワイン用ぶどうの産地化の取組みも進んでいる。坂城産ワインも誕生し、ワインの関連イベントが盛況を見せるなど、官民が連携した事業が展開されている。

また、平成期には、伝統野菜の「ねぎみ大根」が、栽培から加工・販売まで生産者と事業者が一体となって6次産業的な取り組みを展開したことにより、知名度を高めている。

いずれの農産物についても、生産の担い手不足は深刻であり、耕作放棄地の増加も大きな課題となっている。

後継者の不在は、小売業にも影を落としている。坂城町商工会を中心に、各商店の経営や事業承継に対する支援、また、「プレミアム商品券」や「ふくど市」など事業者の連携による需要喚起に取り組んでいるが、平成を通じて小売の店舗数の減少が続いた。

人口減少・少子高齢化による労働力不足は、新たな時代における重要な課題となるであろう。

日本の人口は、平成27年国勢調査において、調査開始以来、初めて減少に転じ、本格的な人口減少時代を迎えた。また、高齢化率は、令和2年(2020)には28.8%まで上昇している。

労働力の不足に対し、女性や外国人など多様な人材の確保が欠かせなくなっており、女性が活躍できる環境や異なる文化圏からきた就労者が働き、暮らすことができ、職場、地域づくりを進めていく必要がある。

また、平成期に目覚ましい発展を遂げたICTは、AIやIoTなど高度な技術があらゆる場面で活用される超スマート社会と呼ばれる段階にまで達している。今後、産業分野においては、高度ICTにより無人化・省力化が一層進むことで、生産性の向上と労働力不足を補完することが期待されている。

さて、「平成」をテーマにするうえで、忘れてはならないのは、この時代が「災害の時代」であったということだ。

阪神・淡路大震災、東日本大震災をはじめ、大規模な地震が相次いだ。また、毎年のように集中豪雨や台風による水害、土砂

災害が発生し、各地に甚大な被害をもたらしている。

特に東日本大震災は地震、津波、電力危機など「想定外」の複合災害となった。この大災害を教訓として、災害に対する考え方に大きな変革が生じた。

災害が起こり得ることを前提としたうえで、被害の拡大を防ぐ「減災」という考え方は、その最たるものだ。また、災害発生時に、事業の継続と早期復旧を図るためのリスクマネジメントやBCP（事業継続計画）も一般的となっている。

令和に入ってから、令和元年東日本台風は、激甚災害に指定されるなど、坂城町を含め県内各地に大きな爪痕を残した。

今後も町の産業が発展していくためには、官民が一体となって、災害に対する強靱性を高めていく必要があるであろう。

また、集中豪雨の頻発化の要因と考えられている地球温暖化や気候変動など環境問題に対する意識が高まったことも、平成期の大きな特徴である。

平成4年（1992）の地球環境サミット以降、環境問題に対する国際的な議論や取組みが重ねられ、平成27年（2015）には、環境、社会、経済の課題を不可分なものとして捉え、持続可能な社会を目指す「SDGs（持続可能な開発目標）」へと発展

していく。

坂城町においても、平成の間、各企業はISO14001の認証取得など環境マネジメントシステムの導入を進め、環境負荷の少ないものづくりへの転換に取り組んでいる。また、近年では、バイオプラスチックの射出成形技術やバッテリー式の建機といった環境に配慮した新技術・製品が町内企業から誕生している。

こうして平成30年間の歴史を俯瞰してみると、「失われた」と言われる時代において、幾度の危機にさらされながらも、坂城のものづくりにかける情熱とDNAは、失われることなく、新たな時代へと受け継がれてきたことがわかる。

令和の時代を迎えた今、世界は混迷を深めている。米中の貿易摩擦による対立、ウクライナ情勢を巡る欧米諸国とロシアの対立、イギリスのEU離脱。さらに、令和元年末から始まった新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、いまだ終息の兆しが見えず、先行きの不透明な状況が続いている。

政治・経済の新たな均衡を見出すまで、変化の荒波が再び坂城のものづくりに訪れるのかもしれない。

しかし、必ずや坂城のものづくりは、そ

の度に飛躍を遂げるものと信じている。

ものづくりのDNAは、雲間から差し込む陽の光のように道を照らしだしているのだ。

輝く未来に向かって。

第1章

町産業の牽引役



【プロフィール】

中沢 一 (なかざわひとし)

1933年生まれ 坂城町出身

1958～1991年 長野県職員

1991～1998年 坂城町助役（2期）

1999～2011年 坂城町長（3期）

2009～2011年 長野県町村会副会長

趣味は家庭菜園

**先進的で、自立心旺盛な坂城の人々
根っこには、温かな共生の心が息づく**

前坂城町長 **中沢 一**

Nakazawa Hitoshi



坂城町といえば、製造業が約200社と、県下有数の工業技術集積地として高名だが、実はさまざまな見どころがある。観光資源も豊かなのである。

たとえば、「さかき千曲川バラ公園」。悠久の千曲川の河畔にあるこのバラ園では、毎年5〜6月に、約330品種2300株のバラが芳香を放ちつつ、多彩な花を咲かせ、訪れる多くの人々を楽

ませている。刀匠として著名な、人間国宝・故宮入行平刀匠の功績を顕彰した「鉄の展示館」も、村上義清に関する貴重な資料を展示する「坂木宿ふるさと歴史館」も見逃せない。

こうした、産業と文化両面における魅力的な町づくりの功労者の1人が、ここで紹介する中沢一さんである。

「長野県庁で労働委員会事務局長を務めていたとき、当時の柳沢町長から打診があった。坂城町の助役になりました。坂城は生まれ故郷ですから、引き受けました。助役を平成3年（1991）から2期8年間、平成11年（1999）から3期12年、町長を務めました。自分が開設に関わったものは、びんぐし湯さん館、さかき千曲川バラ公園、鉄の展示館、坂木宿ふるさと歴史館、坂城テクノセンター、坂城勤労者総合福祉センター、テクノさかき駅などです」

「町政に携わった当初、坂城町には、観光資源が少ないと感じていました。そこで、後々に町の観光名所となるような施設を整備しました。町の皆さんが『友人・知人と呼んで、見せるところができた』と、とても喜んでくれました。

また、テクノセンター開設で、企業同士の横のつながり、協力関係が一層深まり、技術交流も進みました」

工業面での体質強化と観光面で新たな特色作りができたことは、企業や町民の皆さんのお陰だと感謝の思いを語る。

「行政には力がないのです。まちづくりや産業の発展は民間が主体です。企業や住民の力は強く、先へ先へと進む。行政は、特徴づけをしながら後押しをするだけです。個々の企業の成長しようとする力は目を見張るものがあります。それから個々の力をまとめて、一定の方向づけをするのです。その力を町の一層の発展につなげることが、行政としても重要です」

町での最初の大きな仕事は、「財団法人（現・公益財団法人）さかきテクノセンター」の設立だったという。

「上田市を中心とした東信地域の3市6町1村の産業活性化を目指す『浅間テクノポリス』計画が、県によって打ち出されました。そこで、『さかきテクノセンター』をつくりました。これは他の地域にはありません。企業各社の融和を図

りながら、技術交流を進めました。母校の信州大学繊維学部の方に、技術的なアドバイスをしてもらったり、長野工業試験場の元場長の4人の方に指導してもらったりしました。坂城の人たちは、互いに助け合うノウハウを昔から持っていたので、大変喜ばれ、成果も上がりました」

現在、「(公財) さかきテクノセンター」は、技術開発の支援、人材育成、企業間交流、情報提供等を行う中核として、地域の産業の発展や産業創出に多大な貢献をしている。まさに、設立時の理念を継承し、今も発展させているといえよう。

平成4年(1992)、中国の復旦大学が長野大学と連携し、工業発展の集積地である坂城を訪ねてきた。目的は日本の中小企業を調査し、中国で応用すること。当時、坂城の企業の間で中国市場に対する関心が高かったこともあり、連携することに決めた。

「私は、県職員時代に、香港に3年半駐在した経験があったので、中国に関心がありました。長野大学から復旦大学の話があったときは、すぐに乗りました」

平成10年(1998)の長野冬季パラリンピックにも、坂城のものづくりの力が活かされている。

「県の教育長から『長野パラリンピックで選手たちを運ぶ雪上車を開発してほしい』との依頼がありました。ものづくりのまちだからということ引き受けましたが、誰も作った経験がないので苦労しましたね。企業の技術者がグループを組んで研究を重ね、15台の雪上車を製作してくれました」

同年、「テクノさかき駅」が、「坂城勤労者総合福祉センター」に隣接して、同時開設された。中沢さんは感慨深げに語る。

「しなの鉄道関係者からは、『○○町北駅とか、何々駅というのが一般的です。『テクノさかき』なんて名前ははどうでしょうか』とやんわり反対されました。しかし、当時の吉村午良知事が、『面白くていいじゃないか』と賛成してくれたので、この名に決まったようです」

坂城といえば、戦国時代、甲斐の虎・武田信玄軍を2度も敗走させた村上義清の本拠地としても知られる。最盛時に



町内企業の技術を結集して雪上車を完成させた

は、東の佐久から北の水内・高井までを支配した勇将として名を馳せた。また、坂城は古来、北国街道の宿場町「坂木宿」として栄えた場所だ。

「坂木宿ふるさと歴史館」では、こうした坂城の歴史と文化に関する資料を見ることが出来る。

「『さかき千曲川バラ公園』は、管理に



平成14年 鉄の展示館オープニングセレモニー

手間と金がかかります。また、バラの手入れは非常に難しい。だが、坂城は戦前からバラ生産をしていたので、技術的ノウハウがある。だから、町内各企業に小区画を管理してもらおうオーナーバラ園制度を導入して、現在では二十数区画（注・令和3年度現在25区画）ある。区画をお持ちの各社には責任を持って育ててもらおうようお願いしています」

「鉄の展示館」についてのエピソードを語る中沢さんは、楽しそうだ。

「坂城は、国の重要無形文化財保持者、いわゆる人間国宝の故宮入行平刀匠が生まれ育ち、活躍した地です。その一門・門弟の刀匠方は、宮入一門会として全国で比類ない活躍をしています。また、村上義清時代と思われる、たたら製鉄炉が2基確認されています。そうした坂城の鉄の歴史を紹介するために『鉄の展示館』を開設しました。今、10社ほどの工業製品も展示されています」

「愉快なのは、1億円の開設補助金を中小企業庁に申請に行ったことです。最初『刀剣館』の名を出したところ、『中小企業庁と刀剣は無関係だ。文部科学省に行ってくれ』とのこと。とっさに『実は、坂城は企業の町で、鉄が原点だ。鉄の展示館を開きたい』という言葉が出た。するとそれが『いいアイデアだ』ということになり、1億円もらえた（笑）。その流れで『鉄の展示館』という名称になりました。そのとき思ったのは、相手が納得するような話し方・提示の仕方がいかに重要か、ということですよ」

平成11年（1999）から政府主導で進められた、通称「平成の大合併」の際は、坂城町にも複数の自治体から合併の勧誘があったが、中沢さんは反対した。ものづくりで雇用は安定し裕福である町が、なぜ他市町村と合併する必要があるのか？ そう疑問に思ったからだ。

中沢さんには、坂城は歴史的に、ものづくりに対する熱意と技術力で時代をリードし、自立してきた町だという思いがある。

「昔は養蚕の産地でした。それからりんご栽培、次にぶどうになった。元来、農業の面でも先進的な地でした。こうした進取の精神が、今の『テクノの町・坂城』へとつながり、脈々と生きています」

そして、この先進性・自立性は、人々の切磋琢磨する心と、共生・協調する温かな心の両方に支えられている、と中沢さんは考えている。



【プロフィール】

鈴木秀典（すすきひでのり）

1939年生まれ 坂城町出身

1986～2009年（有）鈴木商会 代表取締役社長

2009～2012年 代表取締役会長

1989～1995年 坂城町商工会 理事

1995～2003年 副会長

2003～2015年 会長

2009～2015年 長野県商工会連合会 副会長

坂城と商工会員のために何をすべきか？ 模索し続けた商工会長4期12年

坂城町商工会
元会長

鈴木秀典

Suzuki Hidenori

鈴木秀典さんは、平成15年(2003)、64歳で坂城町商工会会長に就任した。

以後4期12年にわたり、自動車会社を営む傍ら、商工会長として坂城の商工業の発展に尽力した。同時に、県商工会連合会の副会長も長期間務め、長野県の商工業振興のために活躍。その功績が認められ、平成24年に旭日単光章を授与された。

現在では、家業と商工会の第一線から退いた鈴木さんは、商工会長時代のことをこう回顧する。

「私は、坂城と商工会会員のために何をすべきか? ということを第一義に考えてきました」

「お陰さまで、坂城の企業は商業も工業も、業種を越えて親密でまとまりがある。このお陰で大変、助けられました。お祭りやチャリティイベントにもとても協力的で、円滑に進めることもできました。また、会員数、青年部の部員数は、県下でも有数であり、これも心強い限りです」

「リーマンショックの難局の際も、各会員が孤立することなく、お互いに話

し合い、励まし合いながら情報交換をし、再起を期してきました。そのことに商工会も、多少はお役に立てたのではないかと考えています」

平成20年(2008)のリーマンショックでは、坂城の企業も大きな打撃を受けた。それを受け、商工会ではまず商工会員の会費の20パーセントカット案を決定して、即座に実行した。

「商工会主催で、各種の講習も行いましたがこれはいわば雇用調整。講習を受けることで、国から補助が出た関係もあり、いろいろな勉強会を計画・実施したのです。決算書の読み方や決算の組み方から、技術的な学習も行いました。町と共同で運営する「中小企業能力開発学院」では、新入社員の研修も行いました。参加者も多かったため、それなりにまとまった金額の補助金をいただけることができました」

さらに、八十二銀行、長野県信用組合、長野銀行、長野信用金庫の町内金融機関との懇談会を設け、融資や返済、利息などについて、きめ細かな要望を行っ

た。

鈴木さんは、若いころから商工会に携わってきて、64歳で会長となった。そんな鈴木さんにとって、青年部長時代にリードした「千曲川坂城陣太鼓」の立ち上げは、懐かしい思い出という。

千曲川坂城陣太鼓は現在、大変盛んで、「二打入魂」を合い言葉に若者から年配の人まで大勢が参加している。なかでも特に目立つのが若い女性の存在。町のお祭りをはじめ多くの機会に、日ごろ鍛えた勇壮な演技を披露している。

時は昭和の終わりに遡る。工業が盛んでイベントの多い坂城ではあったが、行事を彩る出し物やパフォーマンスがなかった。行事・イベントが、何の前触れ



青年部長 OB。坂城町商工会員は業種の垣根を越えた一体感がある

もなくいきなり始まる味気なさ。

商工会、時の鈴木青年部長は、そのことを憂えて、陣太鼓グループを作ること

を理事会に提案し、承認された。「有名な御諏訪太鼓の保存会会長だった、今は亡き小口大八先生に指導をお願いして、文化センターや武道館で、猛特訓してもらいました。青年部の30人が主体でしたが、みんなよく協力と努力をしてくれましたね」

町内での行事やイベントのほか、上山田町（現千曲市）の旅館からもたびたび依頼されて、お客さんの前で披露した。「上山田の上田館には1週間に2、3回行った時期があります。清風園、上山田ホテル、圓山荘でも披露しました」

「結成して1、2年経ったころのことです。小口大八先生の紹介で、台湾にも行きました。台湾には、日本の大使館がなく、代わりに日本観光協会の事務所が旅行者のお手伝いを行っていたのですが、そこを大使館のように規模を大きくしたことの祝いに、推薦されて太鼓を打ちに行ったんです。台湾に3泊して披

露しました」

「サンフランシスコの桜祭りやシンガポールなど、海外にも3、4回行って好評を博したものです。打ち手がみんな、また行きたがるんですよ。『推薦してくれ。準備してくれ。次はどこへ行くか、段取りしてくれ』ということだ」

千曲川坂城陣太鼓の規模は、大きい太鼓が1つ。前に小さい太鼓が4つ。相撲大鼓が2つ。締太鼓が2つ。シンバルに似た、金属音でリズムを取るチャップパという楽器や、バチでたたく鉄筒がある。

太鼓は音程がなく、リズムだけで合わせるのだが、大太鼓の太い音と、相撲大鼓のような細かい音をセットにすることで、音程のように聞こえる。しかし、その中心はあくまでリズム。会員は一体となって太鼓を奏でた。

さて、太鼓以外の活動で、鈴木さんが青年部長のときに中心になって始めたものに、チャリティバザーがある。坂城町の商工会が毎年、12月31日に坂城神社で行うもので、ここで得た利益を町のために役立てている。



坂城町商業フェアで披露される千曲川坂城陣太鼓

「売り上げのうち、毎年20万〜30万円ぐらいを、3小学校、1中学校、3保育園、1幼稚園に順番に寄付しています。『必要なものを買ってください』と、現金を差し上げています」

町の街灯の一部はこのバザーの売り上げで設置した。



毎年大晦日の夜、青年部が中心となって坂城神社にてチャリティイベントを開く

バザーの内容は、最初の年は車の前に飾る「おしめ」。2年目からは「だるま」である。注文をとって名入れするので、相当な人気だ。トラックで坂城神社の社務所に運び、お祓いしてもらったものを当日、並べるのである。かなり多くのだるまを、境内の相撲の土俵いっばいに並べるが、坂城の多くの企業がこぞって買ってくれるので完売する。併せて個人も大勢買ってくれるのだとか。また、商工会婦人部がそばをふるまい、綿あめ、焼きそばなどの販売もしている。

また、鈴木さんが会長に就任したころは、全国的に商店街が衰退していく時期だった。そこで、駅前商店街を再生しようと、考えられる限りの計画を立て実行したという。

「坂城は昔から工業系企業の会員数が多かったのです。しかし、商業は、戸倉・上田・長野など大きな商圏にお客さまを取られて、元気がありませんでした。そこで地元の商業を活気づけるために、プレミアム付きの商品券を発行するなど、さまざまな手を打ちました。地域活性化のための商品券の発行は、日本でも早いほうです」

「商業フェア」や「お客様大感謝祭」を駅前で行ったこともある。商業者が一堂に集まって、町民に奉仕しようというイベントで、盛大に行われた。ダンパーの荷台に山のように積まれた大根を駅前で、洗わないまま1本100円で売ったり、日本各地の駅弁を集めては、売ったりと商店街のにぎわいづくりに力を尽くした。

商業者が集うイベントは、現在では

「ふ〜ど市」など趣向を変えながら開催され、多くのお客さんで賑わっている。

このように、鈴木さんは、若いときから町の商工業の発展に深く関わってきた。後には、商工会長として4期12年間、誠心誠意かつ大らかに坂城の人々と交流してきた。坂城への熱い思いは、会長を退いた現在でも、決して変わっていない。

鈴木さんが商工会で誠心誠意かつ大らかに坂城の人々と交流しながら取り組んできた多くの活動が、今でも時代のニーズに合わせ、形を変えながら続けられている。しかし、坂城の商工業の発展を願う熱い思いは決して変わることはない。



ふ〜ど市は多くの来場者で賑わう

第2章 工業



【プロフィール】

田中光幸（たなかみつゆき）

1948年生まれ 上田市出身

1971年（株）アルプスツール 入社

2004年 取締役製造部長

2012年 常務取締役

2018年 代表取締役社長

「機械を作る機械」＝「マザーマシン」の 基幹製品を生産する世界的メーカー

株式会社 アルプスツール
代表取締役社長

田中光幸

Tanaka Mitsuyuki



アルプスツールで生産されるツーリングは国内トップクラスのシェアを誇る

長野県の坂城町に本社を置く、株式会社アルプスツール。

同社は、日本の工作機械メーカーに、「バーファイダー」や「ツーリング」などの機械や基幹部品を供給しているトツプメーカーである。国内には坂城町をはじめ、東京、大阪、名古屋、仙台、広島、群馬の7カ所に営業所があり、海外には中国とタイに工場が、アメリカとド

イツに販売拠点がある。

「工作機械」は、「機械を作る機械」「マザーマシン」である。この性能によって、出来る上がる機械の品質や競争力が大きく左右されてしまう。このため、世界各国は、工作機械を戦略的基幹産業として重視し、その発展に努めている。

日本の工作機械は、世界最高レベルの性能と品質を誇っており、世界のものづくりの基盤を足もとから支えている。アルプスツールは、そうした優れた国内の機械メーカーに、工作機械の作動に欠かせない、重要かつ高性能な部品を供給している。

アルプスツールは、昭和4年（1929）、東京亀戸で宮野利盛氏により創業された「宮野鑄製造所」にはじまる。戦争が激化した昭和16年（1941）に、長野県の招致により、坂城町に工場を移転（疎開）してきた。

当初は、工業用組ヤスリの生産が主であったが、戦後、ライターヤスリ、さらにライターヤスリのピースを作る工作機械（自動盤）を製造・販売した。

そして、昭和44年（1969）、工作

機械に用いるツーリングとバーファイダーを製造する部門が独立し、アルプスツールが設立された。平成から令和に年号が変わった令和元年（2019）5月1日の、まさに50年前のその日であった。

現在、アルプスツールの代表取締役を務める田中光幸社長は、綱島武寛前社長の急逝により、平成30年（2018）に代表取締役社長に就任し、同社のさらなる躍進のために陣頭指揮をとっている。

同社の主力製品である、バーファイダーとツーリングについて、田中社長は、次のように説明する。

「バーファイダーは、数値制御装置（NC装置）が組み込まれたNC旋盤（自動盤）の加工部に、材料の棒材を自動的に送り込む自動棒材供給機です。人間の手で行うよりも正確ですし、加工作業を止めずに無人で24時間動かし、大量の製品を生産することも可能ですから、生産効率を大幅に向上できます」

同社のバーファイダーは、高速・静粛・省エネルギーで、国内トップブランドとして、産業界から厚い信頼を得ている。高精度で故障が少なく、動作が安定

■沿革

年	出来事など
昭和4年 (1929)	東京(亀戸)に宮野鑄製造所を設立
昭和16年 (1941)	長野県埴科郡坂城町に工場を移転
昭和18年 (1943)	宮野鑄製造株式会社を設立
昭和44年 (1969)	株式会社アルプスツールを設立
平成13年 (2001)	テクノさかき事業所を建設(第二・第三工場を統合)
平成14年 (2002)	ALPS TOOL (THAILAND) CO.,LTD を開設
平成18年 (2006)	阿尔卑斯工具(大連)有限公司開設 ALPS TOOL USA,INC 開設
平成20年 (2008)	ALPS TOOL Europe GmbH 開設
平成30年 (2018)	代表取締役社長に田中光幸氏が就任
平成31年 (2019)	設立50周年(創業90年)

していると評判で売り上げも着実に伸びている。

「ツーリングとは、工作機械に取り付ける工具類で、ドリルやチップなどの切削工具と機械の主軸をつなぐ、いわばアダプターです。工作機械が行う、1000分の1ミリ以下の精密加工の精度を左右する極めて重要な基幹部品です。このため、当社ではツーリングを作る機械設備に毎年数億円の投資をしています。高精度で、世界的に評価の高い機械や、1台1億円くらいするような機械

も導入しています」

また、同社は製造困難な特殊なツーリングを作る技術力を強みとし、多品種少量の製品生産態勢を整えている。

ツーリングは、工作機械メーカーのOEM(相手方ブランドによる委託生産)なので、アルプスツールが直接、一般企業に販売することはない、とのこと。

「国内の自動車、半導体、建設機械などの製造工場で多くの工作機械が使われていますが、日本の工作機械は非常に優れているので、国内で生産される工作機械のうち65パーセントは輸出されています。最近では、生産と市場の中心が中国になったため、日本の工作機械メーカーも中国に工場や事業所を設けていますが、そこで問題になるのは、現地の日本メーカーに対する部品供給です。当社も中国の大連に工場を持ち、タイでも2カ所の工場を稼働させています。ドイツとアメリカ・シカゴには、それぞれ販売拠点を設けています」

このように、グローバル化に対応できたのは、綱島前社長のお陰だと、田中社長は感謝している。

「前社長は英語が堪能でしたので、本人が直接、アメリカやヨーロッパに行つて関係作りをしました。それ以前は、日本の工作機械メーカーが、ヨーロッパなどで販売すると、それに使うバイファイダーやツーリングなどの部品は、現地のメーカーから調達していました。海外輸出が65パーセントほどありますので、残りの国内35パーセント程度の市場で、商売しなくてはなりません。それでは会社が成り立たないので、海外に拠点を設け、そこから、海外進出した日本の工作機械メーカーに、当社の製品を納入することにしたのです」

田中社長は、今後さらに、グローバルに業務を展開するために、また、グローバルな視点からものを考えることができ、より多くの外国人を雇用したいと考えている。また、中国とタイを中心に、バイファイダーやツーリングなどの売り上げをさらに伸ばしたいという。

「中国には工場はありますが、販売拠点はありません。中国で多くの製品を生産し、いったん日本に輸入してから、世界に進出した日本メーカーに供給して



切削工具と工作機械をつなぐツーリング。加工精度を左右する基幹部品である

います。中国から外国に直接出荷すること、中国国内で売ることもありますが、それは少ない。中国は社会主義なので難しいことが多く、賃金も上がりつつあるため、メリットは薄れています。しかし、市場は大きい。当社独自の拠点を設け、もつと販売活動を盛んにしたいと考えてます」

タイも工場が主体で、販売の拠点が

ないそうだ。タイはインドに近く、近年、経済成長が著しいベトナムにも近い。タイに強力な販売拠点を作れば、ベトナムやインドネシアなどのASEAN地域からインドまでの販売網を形成することができると田中社長は睨む。

「やるからには世界ナンバーワンになろうじゃないかと、みんなで話しています。これからは、ツーリングにさらに力を入れていきます。ツーリングに関しては、世界にも、多くの優れたメーカーがあります。世界にも、それらと比べても遜色がない。いや、既に現在、当社の製品が世界ナンバーワンの品質であると、自負しています」

坂城の製造業を黎明期からリードしてきたアルプスツールは、今日では世界の生産現場を支える工作機械メーカーへと発展を遂げた。同社が誇る高品質な製品と高度な開発技術は、新たな時代のものづくりをリードしていく。



【企業データ】(令和3年10月現在)

株式会社 アルプスツール

- 代表者 代表取締役社長 田中光幸
- 所在地 〒389-0698 長野県埴科郡坂城町坂城10070
- 設立 1969年5月1日
- 資本金 1億円
- 事業内容 工作機械用ツーリング・自動棒材供給機
- 主要製品 生産
- 従業員数 335名
- WEB <http://www.alpstool.com/>



壁一面に貼られる特許証の数々。ここからもアルプスツールの技術力、開発力の高さをうかがい知ることができる



【プロフィール】

岡田一也（おかだかずや）

1962年生まれ 坂城町出身

1985年 日立コンピューターエンジニアリング(株)
(当時・日立製作所神奈川工場) 勤務

1990年 (株)岡田製作所 入社

1992年 取締役工場長

2002年 代表取締役社長

趣味はドライブと旅行

社是は「心技一体・創造力・改革革新」

平成日本の象徴！ スカイツリーに刻まれた誇り 驕らずスケール感を大事に進歩を重ねる

株式会社 岡田製作所
代表取締役社長

岡田一也

Okada Kazuya

日本の新たなランドマークとなる建築物が数多く生まれた平成という時代。

六本木ヒルズ（平成15年〈2003〉開業）や新丸の内ビルディング（平成19年〈2007〉）、渋谷ヒカリエ（平成24年〈2012〉）など繁華街の商業施設や劇場といった文化施設などを数え上げればキリはないが、それらのなかでも群を抜いた知名度を誇る建物といえればやはり東京スカイツリーだろう。634メートルという高さは、自立式電波塔として世界一位を誇る。平成24年開業、まさに時代を代表するランドマークと呼ぶにふさわしいこのタワーの建造に、大きな役割を果たした企業が坂城町にある。平成最後の年、令和元年に記念すべき節目となる創業50周年を迎えた岡田製作所がそれだ。この事業に携わることに對しては、代表取締役である岡田一也社長が懸ける大きな思いがあった。

「もともと仕事上で取引があった日立電線（当時）さんがスカイツリーのアンテナの建設を受注しまして、当社はそこからお話をいただいたんです。正直なところ、当社としては無理してまで引き受ける必要性を感じない仕事でしたし、そ

のつもりもありませんでした。でも、日本を代表するタワーとなるであろうスカイツリーの建造に携わることが社員のモチベーション向上につながるのではないかと。そんな気持ちから引き受けることにしたんです」

事実、岡田社長のその読みは見事的中。社員のやる気は俄然、上がったのだそう。

「当社の皆から話を聞いてみると、何しろ子供たちの受けがいいんです。きっと、『うちの親の会社があのスカイツリーの部品を作っているんだ！』と思えることが誇らしいんでしょね。もちろん子供同様、社員にとってもその気持ちは同じだったと思います。当時、まだ建設中だったスカイツリーを隅田川の船上から眺めるというツアーに社員旅行で行ったりもしましたよ。『完成した暁には、今度は実際にスカイツリーに昇りに来

よう！』なんて話もそのころ、出たりしました。そちらはまだ実現していませんが（笑）」

いつかあの日本一の高さを誇る、世界に冠たるランドマークに社員のみならず昇ろう、という夢。作り手である企業にとって、いつか果たしたい思いであることは間違いない。

企業規模として見た場合、岡田製作所は決して大きくはないが、それには岡田



自立式電波塔として建設されたスカイツリーのアンテナ素子を製作した

■沿革

年	出来事など
昭和10年 (1935)	岡田四郎が岡田銅鉄細工場を創業
昭和44年 (1969)	岡田栄一が有限会社岡田銅鉄を設立
昭和48年 (1973)	株式会社岡田製作所に組織変更
昭和49年 (1974)	電気用品製造事業登録・配線器具製造事業を開始
平成12年 (2000)	板金統合生産管理システムによる工場内ネットワークを完成
平成14年 (2002)	代表取締役社長に岡田一也氏が就任
平成18年 (2006)	坂城インター工業団地内に工場を新設し移転
平成27年 (2015)	ファイバーレーザー複合機、JM用自動半田付け装置を開発導入
平成29年 (2017)	UL認証マークの表示許可工場となる
平成30年 (2018)	ハイブリッド式堅型射出成形機、JM用成型後曲げロボット装置を導入
令和2年 (2020)	3D CAD SheetWorksを導入

社長なりの理由がある。

「当社の社員数は約30名。この数字は、少なくとも昭和の終わりごろから変わっていません。先代である私の父親は従業員の数をどんどん増やしたいという思いがあったようなのですが、僕はそこは違うんです。これは僕のポリシーなのですが、いたずらに社員数を増やすことはしたくない。大体、このくらいの人数だったら社員旅行に行く際も一台のバスで移動が可能ですね。学校も1クラス30人学級を標榜しているように、人数的

にこの辺が目が行き届く最大人数なんじゃないですかね。それと、従業員には家族もいます。30人の社員、そのすべてが2人家族だったとしても人数は倍の60人。それだけの人の生活を支えていく責任が会社にはあると思っっているので、社員数はおいそれと増やすわけにもいきません。コミュニケーションを図るうえでも30人くらいが丁度いいかな、というのが正直な気持ちですね」

岡田社長がいつも心掛けているのはスケール感。その根底にあるものは、会社は持続してこそ、という強い思いだ。

「もともと祖父が始めた板金業が当社のスタートでした。屋根板金で用いる銅板やトタン板（亜鉛鉄板）を加工していたんです。昔の家はトタン屋根が多かったのですが、雪の多い長野県ではその重みで家が潰されないように屋根を急勾配にする必要があったって、そのためのトタンを葺いていたそうです。ほかにも冬場に学校が教室に出すストーブのための煙突の設置と撤去などもしていたのですが、そんな仕事を続けていたところで商売的には先細りだろう、と危惧し、父親



最新鋭のインサート成形技術でインバーター部品を生産する

の代から始めたのがプレス業でした」

こうして始まった岡田製作所だが、今ではプレス・板金加工だけでなく成形加工や開発・設計などオールラウンドにこなす企業となった。そこには各分野のスペシャリストたちが集う。

「企業としてはいつの時代でも、最新



曲げ加工工程にはロボットが導入され、24時間の生産体制を整えている

のものづくりを心掛けるのは当たり前のことだと思えます。自動化、合理化、その時代時代に合わせた最新の仕組みを取り入れるようにしてきた結果、それぞれのセクションの専門性が高まり、各セクションが一つの会社くらいの仕事量をこなせるほどになりました」

外製化することなく、自社の担当セク

ションに作業を任せられることで内製化が図れ、技術の外部流出も防ぐことができる。非常に合理的であり企業として完成型にも思えるこの態勢、岡田社長も一時期はこれがベストの方法と思っていたが、最近では、その考えが少し変わってきたという。

その基になっているのは、やはり会社を持続するという視点だ。

「すべてを社内で賄う、これが正解と思っていました。それが正解ではないな、と今は考えるようになりました。たとえばここ数年、地球温暖化に伴って日本国内でも規模の大きな自然災害が起きています。実際、長野県内でも大規模な水害などが発生していますよね。万が一、そんな災害が発生したとき、自社だけで作業を行っているとしてすべてが駄目になってしまふ可能性もある。リスク管理といった側面からも、自社で請け負えない分は各地の協力工場にお願いし、積極的に外製化する必要性があるのかな、と感じるようになったんです」

平成の30年間、日本各地で自然災害が相次いだ。特に平成23年（2011）に



発生した東日本大震災は、地震、津波さらには原子力発電所事故による電力危機という「想定外」の被害をもたらし、この未曾有の大災害を教訓として「事業継続」の重要性がさまざまな分野において注目されるようになった。

岡田社長の言葉からは、企業を取り巻くさまざまなリスクに対し、現状に安穩とすることなく常にアップデートに取り組むトップの姿勢とその背景にある取引先や従業員など関係者に対する社会的責任が強く感じられる。

会社は持続してこそ。

岡田製作所の最新のものづくりへの追求はこれからも続いていく。

企業データ（令和3年10月現在）

- 株式会社 岡田製作所
- 代表者 代表取締役社長 岡田一也
- 所在地 〒389-0602 長野県埴科郡坂城町中之条1750-5
- 設立 1969年10月
- 資本金 1000万円
- 事業内容 プラスチック成形品、電子部品・機器、情報・通信機器等の製造
- 主要製品 情報・通信機器等の製造
- 従業員数 28人
- WEB -



【プロフィール】

小宮山俊夫（こみやまとしお）

1953年生まれ 長野市出身

1979年 (有)賀山工業（現・株カヤマ）入社

1986年 取締役製造部長

1989年 専務取締役

1998年 代表取締役社長

趣味は農業（畑耕作）

座右の銘は「日々新たなり」

来たるべき時代の先を読み動く トップの洞察力が導く明日の笑顔

株式会社 カヤマ
代表取締役社長

小宮山俊夫

Komiyama Toshio



カーエアコン用コンプレッサー部品のほか自動車部品、建設機械部品を生産する

株式会社カヤマのロゴマークには四つの楕円が並んでいる。この楕円はそれぞれに意味があり、その示すものは「ヒューマンコミュニケーションパワー」「創造力」「開発力」「技術力」なのだとか。この四つ、どれをとっても企業にとつては欠かせない要素であり、それらが一つにまとまって見えるこのマークにこそカヤマのコーポレートアイデンティティ（企業理念）が集約されていると言えるだろう。現在、同社代表取締役を務める小宮山俊夫社長はその草創期をこう語る。

「母体は私の父・小宮山多賀雄が創業した小宮山製作所でした。まあ、昔は家内制手工業で親父と二人でやっていたような感じでしたよ（笑）」

明るく笑いながら、当時のこんなエピソードを話してくれた。

「平成に入った1990年代、日本企業は相次いで海外進出を果たしていました。当社でも扱っている自動車部品等の市場の中心が海外なので自然な流れとして海外進出を考えたんです。そこで平成5年から7年まで3年にわたりシンガポールなど現地調査をしてみたのですが、私はまだそこまで市場が成長していないと感じました。その時点では海外進出はまだ時期尚早なのではないか、と思えたんですね。そこで各所に挨拶を済ませ、早めに日本に戻ろう、海外進出はまた改めて考えることにしようと思っていたところに親父から『海外工場の契約をしたから、あとは頼む』という連絡が入ったんです（笑）。自分にその気がないのに、寝耳に水で困ってしまいました。と言われた以上はやるしかありません。そこで手っ取り早く業績を上げるた



多関節ロボットを導入し、高精度、高効率、低コスト、省力化を追求する

め、量産部品をその海外工場で取り扱うことにしたんです。そのことを知ったら、今度は親父が驚いちゃって。『お前、海外で量産品を取り扱うのか!?!』って（笑）」

バブル経済の崩壊から始まった平成時代。そのなかで経済効率を求めた日本企業の多くは、海外に生産拠点を設けグローバル経済下における価格競争力の保持に努めた。

■沿革

年	出来事など
昭和36年 (1961)	小宮山製作所として創業
昭和48年 (1973)	有限会社賀山工業に改称・改組
平成元年 (1989)	株式会社エスプリ設立
平成3年 (1991)	株式会社カヤマに改称・改組
平成8年 (1996)	KAYAMA EBGEERING CO.,LTD (THAILAND) 設立
平成10年 (1998)	代表取締役社長に小宮山俊夫氏が就任
平成11年 (1999)	ISO9002認証取得
平成14年 (2002)	ISO14001認証取得
平成24年 (2012)	THAI AKIBA CO.,LTD 共同出資設立
平成28年 (2016)	ISO/TS16949認証取得
平成30年 (2018)	ISO/TS16949から IATF16949へ認証移行

そんな経済の流れのなか、小宮山社長も現地で仕事を始めるうえでの諸々の契約を取りまとめ、カヤマのタイ工場が稼働を始めたのは平成9年のこと。

「ところがタイ工場が始まるや否やの6月か7月にタイでバーツ危機が起こったんです」

まさにカヤマがタイ工場を稼働させた平成9年7月、タイで起きた通貨下落。この動きは後に東アジアから東南ア

ジアへと広がるアジア通貨危機の始まりとなった。

「このため受注していた仕事が一気になくなってしまう。そのころ、タイ国内では、道路を走っているコンテナ車をほとんど見なかった。工場地帯でそんな状態は異様な光景ですよ。当時のタイでは、それほどまでに経済が逼迫していたということです」

その工場では現地で採用した60人と日本から出向した3人が働いていた。逆風に見舞われたカヤマのタイ工場。撤退か継続か？ 小宮山社長は決断を迫られる。

「経済は疲弊していたが、それでもまだに注文を受けることもある。どうにかなるかな、とそのまま待つことにしたんです。結局、このアジア通貨危機はかれこれ3年くらいかかりましたが何とか脱することができました。それ以来、同工場は10年以上もの間、安定して稼働してくれました」

そうした海外進出を果たしながら、同時に同社が力を入れてきたのが各種認証



タイのナコンラチャシーマーにあるカヤマエンジニアリング。ここからカヤマの製品を世界に輩出する

の取得だ。平成11年（1999）にISO9002、平成14年（2002）にISO14001をそれぞれ認証取得（ISO14001は（株）カヤマと関連会社である（株）エスプリも同時に取得）。そして平成28年にTS16949を認証取得した。

「これは自動車業界に特化した国際規格で、タイの現地工場も取得しています。この規格を取得している工場を持っている企業は、世界中の自動車メーカー

と直接取引ができる資格を有することに
なります。長野県内でもこの資格を持つ
ている企業は、まだそれほど多くないと
思いますよ」

驚くべきことだが、一般的にこの規格
の取得にはコンサルタント等が関与する
ものだが、カヤマの場合は、社内には
人材だけで取得したという。

「社員のなかにやる気のある人がい
た、ということ。私がしたのは掛け
声をかけるだけでした（笑）」

そう自嘲気味に話すが、これも小宮山
社長に人を動かす才能があればこそ実
た成果の一つだろう。

「自動車産業は、どの国も基幹産業に
したがるもの一つで、そのため規制も
入りやすいんです。たとえば、今だと
カーボンニュートラルの問題がありま
すよね。4年前、私が『カヤマは電気自動
車の仕事をしています』という話をする
と周りからは『電気自動車はまだ日本
では早いですよ』と言われていたも
のです。でも、今ではまるで反応が違
う。走っている車を見ればわかるとお

り、日本国内でも電気自動車が確実に普
及しています。わずか3、4年で状況は
変わりました。最先端の部品メーカー
を相手に直接、やり取りをしている限
り、カヤマは常に最先端をいかなければ
ならないんです」

常にトップランナーたらんとすれ
ば、当然のことながら勇み足で失敗する
こともある。

「まあまあ。失敗に関しては出せない
話も多いですよ（笑）」

踏み出したからこそその勇み足、その歩
みを留めることはない。社員を信じ、自
分を信じ、決して平坦ではない道をここ
まで歩んできたのだから。

最後、小宮山さんが社長になってから
の四半世紀近くの感想を尋ねてみた。

「企業としての浮き沈みもあつたで
しょう、と聞かれるのですが、いやい
や、ウチなんてもうずーっと、沈みっ放
しですよ（笑）」

そう朗らかに笑う小宮山社長のこの明

るさに社員は魅了されるのだろう。トッ
プが見せる屈託のない笑顔は企業を回す
原動力となる。



企業データ (令和3年10月現在)

株式会社 カヤマ

- 代表者 代表取締役社長 小宮山俊夫
- 所在地 〒389-0601 長野県埴科郡坂城町坂城4487-1
- 設立 1973年7月
- 資本金 2000万円
- 事業内容 車-エアコンコンプレッサー部品 (電気自動車、ハイブリッド車、ガソリン車向け)、エンジン部品、建設機械部品
- 従業員数 128名
- WEB <http://www.kayama-sakaki.co.jp/>



【プロフィール】

吉満高広（よしみつたかひろ）

1965年生まれ 東京都出身

1989年 日本精工(株) 入社

2000年 (株)栗林製作所 入社

2004年 取締役管理部長

2007年 代表取締役専務

2008年 代表取締役社長

趣味は登山

ベアリング最大手・日本精工のグループ会社 「温間鍛造」の独自技術で世界をリードする

株式会社 栗林製作所
代表取締役社長

吉満高広

Yoshimitsu Takahiro

株式会社栗林製作所は、昭和19年（1944）に創立され、主に自動車用の軸受（ベアリング）に用いる部品を製造してきた。高品質と限りなく高い信頼性を要求される自動車。その部品のなかでも、ベアリングは荷重や酷使に耐え、滑らかに回転し続けなければならぬ宿命にある部品の代表格だ。同社では、長年にわたって、研鑽を重ねてきた独自の先進技術をもとに、強度、性能ほかあらゆる面においてユーザーの期待に応えられるよう、常に品質の向上に取り組んできた。

同社の代表取締役の吉満高広社長は、次のように語る。



「『産業のコメ』とも言われている軸受は、古くから機械が回転するところでは不可欠であり、産業機械や自動車の発展とともに成長してきました。部品構成はシンプルですが、機械の効率や寿命、信頼性に関わる重要な役割を担っています。また、顧客要求を満たす製品を作り続けるには、地道な技術の蓄積が必要であり、必然的に世界でも製造会社が少ない業界です。」

当社は、この分野の世界のトップメーカーの一つである日本精工株式会社（NSK）と約60年のお取引をさせていただいており、平成21年（2009）にはグループ会社となりました。現在、当社の製品は、お取引先を通じ、世界の主要自動車メーカーに広く組み込まれています」

軸受は、内輪と外輪とその間で転がる転動体と言われる部品で構成されており、「回転するもの」いわゆる回転軸を支える役割を果たすとともに、動く部分の摩擦、摩耗を制御し、円滑に少ないエネルギーで回転することを要求される機械要素部品である。近年では、加えて静寂性や小型軽量化などさまざまな要求があり、進化が求められている。

栗林製作所では、内輪と外輪という構成部品を製造しており、特に自動車用「円すいころ軸受」用が大半を占めている。自動車の需要増、AT多段化による軸受の使用個数の拡大に伴い、同社の業績も、順調に伸びてきた。

吉満社長は、平成20年（2008）に起きたリーマンショックの前年に社長に就任した。その前の立場は専務であったが、そのころは、アメリカの名門企業との取引を担当していた。その過程でさまざまな体験をし、学んだと語る。

「平成14年（2002）ころ、アメリカの軸受メーカー最大手の『TIMKEN』という会社から、自動車用円すいころ軸受の部品を受注しました。TIMKENは、円すいころ軸受を世界に先駆けて開発したアメリカの老舗軸受メーカーで、西部劇に見るような荷馬車の性能を画期的に向上させ、その後の自動車産業が拡大するなかで米国製自動車の80パーセントシェアとなる時代を経て、さまざまな産業分野へも成長してきた企業です」

経済のグローバル化が進み、日本企業の海外拠点作りも始まったころのこと

■沿革

年	出来事など
昭和19 (1944)	株式会社栗林製作所創立
昭和36 (1961)	日本精工 (株) の協力企業となる
昭和45 (1970)	温間鍛造技術開発
平成 9 (1997)	南条工場開設
平成14 (2002)	TIMKEN 社との取引開始
平成19 (2007)	代表取締役社長に吉満高広氏が就任
平成21 (2009)	日本精工 (株) の連結子会社化

で、栗林製作所でも海外の新規取引先を開拓していた時期であった。また、同時にNSKとTIMKENが中国で合弁社を設立する関係にあったこともあり、進みややすい環境でもあったという。大急ぎで生産体制を整え、提携の話が出てから1年後には、早くも納品を開始することができた。

「大きな問題もなく、TIMKENに部品を供給していましたが、平成20年(2008)にリーマンショックが勃発しました。TIMKENは、当社が納入していた自動車用軸受事業を大幅に縮小

し、中国などで生産する鉄道用などの大型の産業用軸受に力を入れることとなりました。北米の自動車向け軸受工場をいくつか閉鎖し、収益性の高い製品へ特化するとのことでした。それに伴い、当社からの供給も残念ながら途絶えることとなりました」

リーマンショックの危機に際して、歴史あるTIMKENのような名門会社は間髪を入れず即座に対応をした。その変わり身の早さを目の当たりにして、栗林製作所もただちに埼玉の工場から機械をすべて坂城へと移転。埼玉工場を閉鎖したという。

さて、栗林製作所の特徴は、「温間鍛造」の技術である。温間鍛造とは、鋼材を600〜900℃に加熱し、成形する加工方法であり、常温で成形する冷間鍛造と1000℃以上の高温で成形する熱間鍛造の中間温度の工法として、双方のメリットが得られる。

同社は、日本に温間鍛造が広がりつつある時代に軸受製造に応用することに成功し、大幅な工程短縮と高い生産性を実現。取引先の急拡大する需要に 대응してきた。



主に自動車用ベアリングを生産する

近年では、需要の変化に伴い、多材質化や形状の多様化などさまざまな要求に応え、また、さらなる先進のものづくりを追求するため、平成21年(2009)にNSKの連結子会社となった。

素材から製品までを一貫して開発・製造できることは、ボーダーレス化が進む世界経済のなかで極めて有利である。

とはいえ、現在、ものづくりの現場は、若い人を引き付ける魅力をいかに高めるかに苦心していると吉満社長は言う。

「鍛造の発祥は、紀元前4000年ごろ、石器で自然産の金、銀、銅を冷間自



同社は温間鍛造技術の開発に注力し、昭和45年（1970）に量産化に成功した

由鍛造したところとされており、いわゆるものづくりの原点とも言えると思います。その後、産業の発展とともに重厚長大な部品製造、大量な製品を効率よく安かたつ安定的に製造する工法として社会に貢献してきました。近年では、シミュレーションを用いた工程プロセス設計や予測技術、設備のモニタリング技術が進み、開発期間の短縮や安定量産化が可能となり需要の多様性へ貢献しています。当社では、時代とともに変化し続けるお客様の要求に添えていくため、地道に蓄積してきた技術に加え、新しい技術

の導入、開発、新しいアイデアの具現化を念頭に、チャレンジしていくことを大切にしています。苦労があつたとしても成功を体験し、うれしい、楽しいを実感してほしいのです」

今後の栗林製作所の展望について、吉満社長は次のように語る。

「平成12年（2000）以降の当社の売上実績は、リーマンショックの際に急降下した以外は、概ね順調に推移してきました。しかし、我が社の生産品種も需要地生産が進んでおり、グローバルな競争環境が激化してきています。また、自動車のEV化やFCV（燃料電池自動車）化など新たな動力源への変化に伴い、パワートレイン系の構成部品の変化も生じるでしょう。これらへの対応が課題です」

「平成時代後半は、リーマンショックや東日本大震災、また、令和に入り、新型コロナウイルス感染症拡大など、未曾有の事態が発生しました。その都度、経営への影響もありました。工場を稼働させることができないため、操業短縮を社員教育に充てる時期もありました。そのなかで学んだ知識や、得た教訓は大変貴重

なものだと思っています。これら一つ一つの経験が、今後の環境変化や緊急事態への対応力として役立つものと思っています」

また、社員の採用など、人事面も変えていく必要があると考えている。

「少子高齢化や国際競争の激化、人材の流動性や働き方改革など多様化する採用を巡る環境のなかで新たな採用戦略は不可欠です。当社では多国籍の方々も働いていきますので、適した環境づくりも大切です。エンゲージメントを意識し、皆が志を持って、モチベーション高く、楽しく働ける会社を目指していきたいと思っています」



企業データ（令和3年10月現在）

- 株式会社 栗林製作所（日本精工株式会社グループ）
- 代表者 代表取締役社長 吉満高広
- 所在地 〒389-0695 長野県埴科郡坂城町南条4860
- 設立 1944年12月26日
- 資本金 1億8500万円
- 事業内容 各種ベアリング内外輪及び各種自動車部品
- 主要製品 品
- 従業員数 305名（2021年3月）
- WEB <http://www.k-kuri.jp/>



【プロフィール】

柳沢次夫（やなぎさわつぎお）

1952年生まれ 坂城町出身

1977年 萱場工業(株)（現・KYB(株)）入社

1979年 (株)柳沢精機製作所（現・KYB-YS(株)）入社

1989年 常務取締役

2001年 代表取締役社長

2018年 取締役会長

2021年 取締役相談役

趣味はゴルフとスポーツ観戦

座右の銘は「箸よく盤水を回す」

油圧バルブを素材から加工・組み立てまで一貫生産 世界に冠たる日本建機の有力部品メーカー

KYB-YS 株式会社
取締役相談役

柳沢次夫

*Y*anagisawa Tsugio

坂城町に、油圧機器や油圧バルブの分野で日本有数のメーカーがある。それがKYB―YS株式会社である。昭和21年(1946)、「合資会社柳沢螺子製作所」として誕生し、主に電話機器の部品を製造。昭和28年(1953)、「柳沢精機製作所」に改組し、オートバイ部品等を生産した。平成22年(2010)、バルブを中心に自動車・産業機器・航空機の部品などを幅広く製作する「KYB株式会社」の完全子会社になり社名も現在のKYB―YSとなった。本社工場、坂城中之条の第一・第二、坂城南条の第一・第二、上田、佐久望月の7工場を持つ。

本稿に登場する柳沢次夫氏は、平成13年(2001)6月から平成30年



油圧バルブ(上)、油圧シリンダー(下)などを生産する

(2018)3月まで、同社の代表取締役社長を務め、KYBとの合併という重大な局面を取り仕切った。

柳沢相談役は、次のように語る。

「弊社の旧名は、柳沢精機製作所です。大きな転換は、KYB株式会社、当時のカヤバ工業の完全子会社になったことです。それ以前も子会社でしたが、半分以上の株を保有しており、相対的に独立していました。しかし、営業を含めて一体となって事業をしようと、平成23年(2010)4月に100パーセント子会社になりました。KYBグループ全体の戦略のなかで、当社が、従来以上に大きな位置を占めるようになったのです。社名もKYB―YSと変わりました。YSといってもヤクルトスワローズじゃありません(笑)。前から柳沢精機の略称として使っていたものです」

柳沢相談役によると、完全子会社になる前にKYB(当時カヤバ工業)から、機械と生産の移管を受けたことが、同社の発展に大きく寄与したという。

「カヤバ工業の浦和工場が浦和の市街地にあり、拡張する余地がないというこ

とで閉鎖しました。その際、そこにあった小型のコントロールバルブを製作する機械と、製品の生産業務が当社に移管されたのです。現在、この機械で作るバルブは会社の主要製品になっており、お陰で売り上げは大きく伸びています。平成14、15年(2002、2003)のことです。そのときに、今の中之条第二工場を建てました」

また、KYBの子会社になった後の平成28年(2016)、KYB全体の戦略により、同じKYBの100パーセント子会社KYB―ICADACを吸収合併した。現在は上田工場と呼ばれる、コントロールバルブを作る大規模な鋳物工場である。

「2018年には、さらに、最初に移管されたものより大型のバルブの生産を、親会社から移管されました。それらは上田工場で生産しています」

こうして同社は、コントロールバルブの生産において、鋳物という素材から加工、組み立てまでを一貫して行うことが可能になった。このことは、大きな優位

■沿革

年	出来事など
昭和21年 (1946)	(合) 柳沢螺子製作所を創立
昭和28年 (1953)	(株) 柳沢精機製作所を設立
昭和47年 (1972)	萱場工業 (株) と業務提携
昭和48年 (1973)	油圧シリンダ生産開始
平成14年 (2002)	中之条第二工場稼働開始
平成19年 (2007)	南条工場稼働開始
平成22年 (2010)	KYB株式会社の完全子会社になる
平成23年 (2011)	KYB-YS株式会社に社名変更
平成25年 (2013)	中之条工場稼働開始
平成28年 (2016)	KYB-CADACを吸収合併

性を生み、名実ともに日本でも有数のバルブ製造会社となることができた。

柳沢相談役は、次のように強調する。

「コントロールドバルブは、製造するのが大変難しい製品です。しかし、親会社は当社を信頼して生産を任せてくれますので、時局による曲折はありませんが、全体として、売り上げが大幅に伸びています」

「本社からの委託生産だけではなく、自社設計・開発もしていますので、当社が、日本の建機の重要な部品を担ってい

る、といっても過言ではありません。工場も7つになり、社員も1000人を超えました。お陰さまで、長野県の製造業としては、かなり大規模な会社に成長でき、知名度も上がっています」

さて、柳沢相談役は「企業というものは、さまざまな面があるが、継続してこそ価値がある」と考えている。現在は終身雇用の時代ではないが、生活の基盤はやはり勤めている会社にある。だからこそ永続的に雇用を守ることがとても重要で、それは企業の使命でもある。

「田中章義社長（現・取締役会長）も考え方は同じで、働きがいの向上が、社員の幸福度や生きがいを高めると話しています。働き方改革や法令等への対応だけではなく、仕事と家庭生活の両立のために、今後、さらに福利厚生を充実させていきます」

社員教育は、KYBグループ全体で行っている。新規採用の社員を対象に、岐阜のメイン工場で3カ月間ほど研修を行い、仕事の基礎を徹底して身につけてもらっている。

このKYBグループ全体の新人研修のほかに、YS独自の「考働塾」という名の研修の場がある。さらに、工場での安全作業のために、多様な状況を再現・体系化した「安全体感道場」も開いている。

「考働塾」は「考えて働くためのスキル向上の塾」の意味を持つ。製造ラインの指導者になる前の人たちが、半年間、職場から離れて研修を受けるシステムだ。研修内容は、指導者・監督者研修や生産現場に必要な保全技能など、さまざまである。

「半年間、完全にラインから離れ、専用のトレーナーから徹底した研修・訓練を受けます。半年経つと、その現場の指導者になります。現在、31回目で、90人ぐらいの修了者がいます」

柳沢相談役は、ものづくりの会社であるから、製造現場の考える力・自主性を強くしないとイケないと言う。

「命令されて行うのではなく、自分たちでいろいろ考え、改善しながら、業務を進めることが大事です」

「日常の仕事のなかでは、体系だった



柳沢精機製作所時代から柳沢相談役（右）を支えた高野専務執行役員（左）と激動の平成を振り返る

業務知識や人への接し方などを身につけることが難しいので、実務の場を離れた教育施策として、考働塾を開いています。ここで得た知識やスキルを職場に戻って実践することで、より早く、確実に業務向上に役立てることができま

す。半年間、有能な人を生産現場から外すことは、生産に支障が出かねないので、現場からすると大変辛いもので

す。しかし、この『考働塾』の意義や効果を評価・理解してもらっています」

では、もう一方の「安全体感道場」とは、いかなるものか？

「OSHSMSという労働安全衛生のマネジメントシステムがあります。安全のための多様な施策を体系化した、安全体感道場を作りました」

手が巻き込まれないようになど、30種類ほどの安全対策のメニューがある。新入社員はそこで十分訓練を受け、先輩社員も定期的に参加している。近辺にこうした施設がないこともあり、近隣の企業にも広く活用されている。

「安全体感道場については、近隣の企業の皆さんも、見た後に、『すごいね』と話をされています。さまざまな活動を行ってきたことにより、安全第一・労災ゼロを目指し、KYBグループのなかにおいても、いい成果を上げています」

そう語った後、柳沢相談役は穏やかな口調ながら力強い眼差しで最後にこう締めくくった。

「これからも、地域とともに成長できるようにさらに努力します」



企業データ（令和3年10月現在）

KYB-YS 株式会社

- 代表者 代表取締役社長執行役員 新田仁志
- 所在地 〒389-0688 長野県埴科郡坂城町坂城9165
- 設立 1953年4月1日
- 資本金 2億6500万円
- 事業内容 建設機械向け油圧部品(バルブ、シリンダ)、自動車用一般ステイダンパ、フリーロック、エンジン部品
- 従業員数 1094名
- WEB <https://www.kyb-ys.co.jp/>



令和3年（2021）4月からは相談役として会社の発展を支える（前列左から柳沢相談役、田中章義会長（前社長）、新田仁志代表取締役社長）



長野を代表する加工食品のトップブランド「味のかけはし」 心通じる人づきあいのなかに商機を見出す

交和物産 株式会社
代表取締役社長

西澤秀一

Nishizawa Syuichi



長年、研究を重ねて開発されたガゼット袋に詰められて販売される商品

坂城町といえば金属や樹脂を用いた「工業の町」のイメージだが、食品加工の分野だって負けてはいない。その代表例が、交和物産株式会社である。

通称「味のかけはし 交和物産」として、多種多様な食卓の味を世に送り出している同社は、西澤自一郎氏が昭和37年（1962）に東京都江戸川区で創業。その後幾多の変遷を経て、本社を東京都板橋区に置き坂城で加工食品の製造を行っている。

「味のかけはし」は、キノコ、山菜（わ

らび）、果実の加工食品業界のトップブランドである。そのほか、漬物、惣菜、ジャム・ゼリーなどの幅広い製品を製造・販売している。衛生的な自社工場において、厳重な生産管理の下、原料の一次加工から製品の製造、自社検査室での徹底した品質検査までを一貫して行っているのが同社の強みだ。

2代目の代表取締役の西澤秀一社長によれば、ブランド名の「味のかけはし」は、長野県歌『信濃の国』の一節、「木曾の^{かけはし}棧」からヒントを得て命名されたのだとか。

「『かけはし』という言葉を気に入って、うちは食品だから『味のかけはし』としたのです。それが45年ぐらい前。今では、交和物産という堅い名前よりも有名になっていきます。皆さん、いい名前だね、と言ってくれます」

令和の現在に至るまでに、交和物産にも、幾多の危機や紆余曲折があった。しかし現在、業績が順調に推移しているのは、「ガゼット袋」を開発できたお陰だと、西澤社長は語る。

「ガゼット袋？」と思った方も多いだろう。この聞き慣れないものはいったい何か？

それは、通常のビニール袋よりもはるかに長く、中の食品の新鮮さを保つことができると容器のことである。ナイロン、ポリエチレン、エバールという3つの材質を組み合わせるバリア性を高め、さらに95℃で40分間熱消毒をしているからだそう。また、マチがあるので立体的に形成することが可能で、直立させた状態で商品を陳列することができるため見栄えもいい。

「ガゼット」という優れたものの袋は、私たちが、包装製品を扱う藤森工業という会社に協力してもらって開発したのです。その袋に入れた商品の販売開始は、昭和54年（1979）でしたが、袋の完成までに、8年もかかりました。藤森工業は包装材料メーカーで、医薬品から日用品、食品などの幅広い分野で時代に先駆けた製品を製造している会社です」

西澤さんによると、藤森工業は、技術力の高い優れた会社だが、何よりも信義を重んじる、義理堅い会社なのだとか。ガゼット袋の研究・開発をともし

■沿革

年	出来事など
昭和37年 (1962)	交和物産株式会社創設
昭和38年 (1963)	長野県埴科郡坂城町にてジャム原料の第一加工及びフルーツ缶詰の製造を開始
昭和45年 (1970)	土産物及び業務用山菜商品加工及び販売を開始
昭和54年 (1979)	新型容器ガゼットを開発し、全国で初めて山菜きのこフレッシュパックを販売
昭和57年 (1982)	長野県戸倉町（現・千曲市）に戸倉工場を設ける
昭和62年 (1987)	代表取締役社長に西澤秀一氏が就任
昭和63年 (1988)	坂城工場及び事務所を新築
平成7年 (1995)	長野県埴科郡坂城町南条に長野本社営業本部・流通センターを設立
平成15年 (2003)	生産拠点を本社工場へ集約し、製造を開始

た経緯から、それを交和物産のためだけに生産し、他社には絶対に販売しないという。

「そのことが、当社の大きな強み、特色になっていきます。特注した大小のサイズのガゼット袋に、山菜とかなめたけ、アンズなど、いろいろな商品を梱包して、スーパーマーケットを中心に広く卸しています」

西澤社長によると、人の味覚は見た目やイメージによって大きく変化するとい

「たとえば、家庭料理でも、綺麗な食器に盛りつけて出されるのと、粗末な器に盛りつけられて出されたのでは、同じ料理でも全く違った味に感じてしまうでしょ？ 食べるものは味も大切だが見た目も大切。だから、どの食品メーカーもおいしそうに見せるために一生懸命になるんだ」

よりおいしそうに視覚的に訴えることによって、脳に「おいしいもの」というイメージを刷り込ませるのだ。

「勉強になったのは、東京のお味噌屋さんに行ったときのことです。そこではさまざまな器に入れた味噌汁を並べて、それを順番に食べさせていました。プラスチックの器の味噌汁、通常の器のもの、高級な輪島塗のお椀に入れたもの。どれも同じ味噌を使っているのですが、あとで『どれがおいしかったか』と聞くと、『輪島塗のお椀のもの』と、ほとんどの人が答えたんですよ。

そのとき、従来の平袋に入れた商品や瓶詰めものが、売れなくなった原因がわかった気がしました。瓶詰め商品は重



人の手によって丁寧にラベルが貼られ全国へ出荷されていく

く、しかも瓶の重さが全体の半分ぐらいもある。平袋とかチューブ物は、見た目がよくないから人気がなくなったのだらうと感じました」

そこから、商品の新しい容器や包装の研究を始める決心をしたとのこと。熱消毒ができて、商品を長期間に亘り新鮮に保つことができるガゼット袋の開発のきっかけはここにあったのである。

さて、西澤社長は、昨今の状況についてこう語る。

「現在よく売れているのは、タケノコご飯用や、山菜ご飯用、キノコご飯用の具材です。ほかの商品も、長野県の食料関係の大手商社を通じて、県内スーパーマーケットに置くようになりました。

また、東京の複数の一流商社が、小さな我が社に目をかけてくれて、商品取引を始めることができました。それぞれ関係する関東圏のスーパーマーケットを中心に、さまざまな食品を卸しています。関東圏で売れる商品は、東北とか信州などで採れる産物が多い。きつと、何か郷愁的なものを感じるのではありません。季節的には、春はワラビなどの山菜、夏には、甘いシロップ漬けの風味アムズ、そして秋は、やはりキノコ風味の商品が多いです」

なお、昔は土産店に卸す比率が高かったが、平成10年（1998）ぐらいからスーパーマーケットへの販売が増えてきたのだとか。特に長野県では、スーパーマーケットが圧倒的に販売力で勝っている。

令和になった現在では、新型コロナウイルス感染症の流行に伴う、いわゆる「巣ごもり需要」を背景に、東京でも県内でもスーパーマーケットの売り上げが増えているという。

また、西澤社長は、会社のこれから進む道を次のように語ってくれた。

「当社も、今後の食品業界のあり方や目指す方向について、常に前向きに研究しています。会社、事業を継続していくうえで最も重視するべきことは、人のおつきあいを大事にすること。情報を広く収集するといっても、やみくもに探し歩いてもそれは得られませんからね。人のおつきあいのなかから、それを集めるのです」

「先ほど紹介したガゼット袋にしても、藤森工業の研究者といいご縁があり、その方が、懸命に取り組んでくれたからこそ完成できました。最初『95℃で、40分殺菌ができる袋を作りたい』と言ったときは『難しくくて無理』との返事。しかし、それでも熱心をお願いを続けていたら、頑張ってくれました。ビジネスは大手であろうと小規模であろうと同じ。要はタイミングと熱意で

す。順調な所には、どこでもそれがあります。それは、良好なおつきあいのなかから生まれてくるものだから。つまり、人間関係が最も大事、ということですね」

昨今は、あらゆることがインターネット一つで完結できる便利な世の中になりました。その反面、一昔前と比べ人との繋がりが希薄になったことは否めないであろう。今後、デジタル化がさらに進んでいくだろうが、西澤社長が語るように、日本で古くから重んじられてきた「人とのつきあい」「義理」を大切に、「熱意」ある仕事のなかに、新たなイノベーションの鍵が眠っているのかもしれない。



企業データ（令和3年10月現在）

交和物産株式会社	代表取締役社長 西澤秀一
● 所在地	〒389-0603 長野県埴科郡坂城町南条5181-3
● 設立	1962年1月
● 資本金	1100万円
● 事業内容	一般調理食品製造（きのこ・山菜の味付加工・あんず及び果実類の加工等）
● 主要製品	50名
● 従業員数	50名
● WEB	https://ajinokakehashi.com/



【プロフィール】

富山 泰（とみやまひろし）

1968年生まれ 坂城町出身

1997～1999年 米国アイオワ大学薬学部博士研究員

2000年 寿製薬(株) 入社

取締役経営企画室長

2014年 代表取締役社長

趣味はゴルフ、読書

独創的な新薬開発と、高品質な ジェネリック薬品の提供に心血を注ぐ

寿製薬 株式会社
代表取締役社長

富山 泰

Tomiyama Hiroshi

昭和24年（1949）、祖父で創業者の富山節氏が寿製薬所を設立。2年後に現社名・寿製薬株式会社に改めた。創業当時は千曲市森地区で得られる杏の種から杏仁水、坂城町産のセネガ根からセネガサポニン、信濃町や佐久平産のルート根からルートエキスなどの生薬関係の医薬品の製造・販売を行っていた。以後、合成医薬品に転じ、2代目社長富山剛氏の開発した「マーズレンS顆粒」をはじめとした、数々の名薬を世に送り出し、「独創的な新薬と高品質のジェネリック医薬品を提供できる企業」として、医療従事者から信頼を得ている製薬会社である。

糖尿病治療の画期的な薬品として注目を集め、日本薬学会から創薬化学部会賞を受賞した「スーグラ錠」の研究・開発を叔父で前社長の富山格取締役相談役とともに主導したのが富山泰現社長である。アメリカ留学時代からこの薬の研究に携わり、研究に3〜4年間、開発に10年ほどの期間を要したという。「スーグラ錠」は現在、寿製薬と提携会社のアステラス製薬、米国メルク社の3社が併売している。「スーグラ錠」は、インスリン治療での血糖コントロールが不十分

な、世界中の糖尿病患者の治療に貢献している。

「スーグラ錠」が治療対象としている糖尿病は、尿に糖が出る病気だが、富山社長によると、この薬は、逆転の発想から生まれたのだとか。

「糖尿病とはその名のとおりに過剰な糖が尿に漏れ出てしまう病気なので、糖を体内で消費させて尿に出さない薬が一般的でした。そこで糖が尿に出るのを抑えるのではなく、逆に積極的に糖を尿に出すことで糖尿病を治療する、いわば『糖尿病を糖尿にして治す』というのが『スーグラ錠』です。それを世界で初めて実用化に成功したのが寿製薬です」

まさに逆転の発想から生まれた画期的な新薬だったというわけだ。

富山社長は続ける。

「その次に開発したものは、急性骨髄性白血病治療薬としては実に約40年ぶりに承認された『ゾスパタ錠』です。この薬は、がん細胞のある種の遺伝子変異のみをピンポイントで攻撃する『分子標的薬』に属しており、日本で初めての先駆け審査指定品目として認定・承認されました。また米国・EU・中国では優先審

査品目として既に承認されており、世界数十カ国で販売される予定です。『東洋経済』誌によると、『ゾスパタ』はピーク時において、年間約1500億円の売り上げがあると予想されています。またイギリスの『The New England Journal of Medicine』誌にも取り上げられ、反響を呼びました。同誌は、世界で最も長い歴史を持つ、権威ある医学刊行物です。また、お陰さまで『スーグラ』も『ゾスパタ』も、患者さんの病状改善に大変効果を上げています」

また、「スーグラ」の後に「スージャヌ」という糖尿病治療薬をアステラス製薬、米国メルク社と共同開発し、3社で併売している。同薬は「スーグラ」と「ジャヌビア」という薬の配合剤である。「ジャヌビア」は米国メルク社が販売し、世界各国で年間約7000億円の売り上げがあるという。

こうした、新薬研究・開発において最も重要なことは、気持ちの強さだと、富山社長は力説する。

「新薬の研究・開発の競争は相当激しいため、精神的に自分に打ち勝つことが大事です。『ゾスパタ』の開発では、ご家

■沿革

年	出来事など
昭和24年 (1949)	寿製薬株式会社設立。主に生薬由来の医薬品を製造・販売
昭和40年 (1965)	合成医薬品の製造・販売を開始
昭和44年 (1969)	胃炎・潰瘍治療剤「マーズレンS配合顆粒」を国内で発売
平成13年 (2001)	胃潰瘍治療剤「アズロキサ顆粒 (エグアレン)」を国内で発売
平成15年 (2003)	速崩壊性の錠剤「マーズレン配合錠ES」を国内で発売
平成26年 (2014)	糖尿病治療剤「スーグラ錠」国内で発売
平成30年 (2018)	糖尿病治療剤「スー ज्याス錠」を国内で発売 骨髄性白血病治療薬「ゾスパタ錠40mg」を国内・米国で発売
令和元年 (2019)	骨髄性白血病治療薬「ゾスパタ錠40mg」の欧州での販売承認を取得
令和2年 (2020)	骨髄性白血病治療薬「ゾスパタ錠40mg」を台湾ほか3か国で発売

族が白血病を患っている県外出身の研究者が、遠く離れた家族の健康に思いを馳せながら長野県の冬の寒いなか、ずっと研究をしていました。ですから、やる気とか、そういう強い気持ちを持つことがとても重要です。研究者は、一見スマートな頭のいい人という印象を受けますが、その奥にある根性とか意地といったものが、最後にはものをいいます。私とその根性論をアステラス社の社長にしてみたところ、大変感動なされて、『ぜひその話をうちの研究所で話してくれ』と言われました」

富山社長は、製薬業界の競争の過酷さをこう説明する。

「たとえば『スーグラ』開発だと、一番乗りは我々寿・アステラス・米国メルク社の3社連合軍だったのですが、その半年後には、5〜6製品がどっと出てきました。そのぐらい激しい競争なのです。ですから、どこで、誰が新しい研究を始めたのかという情報を、特許を見ながら常にチェック・確認する必要があります」

精度とスピードが要求される、医薬品の研究と開発。最も気を配っていることは、継続して、研究や企画を進めることだという。また、時代の変遷に、製薬会社が対応していくための方策について、次のように語る。

「弊社は新薬とジェネリックの両輪でいきますが、もちろん新薬がメインです。一方で、ジェネリックは成分が同じなので形状が重要です。こちらは同じ研究でも優れた『ものづくり力』が試される分野ですので、製剤開発部や製剤工場にて日々研鑽しております。今後とも手で簡単に割ったり、飲みやすい形状の錠剤の開発にも、力を入れていきます。この分野の研究成果は、他社では扱いのな

い弊社独自のジェネリック数品目にも応用されており、これは日本経済新聞系の雑誌にも取り上げられました」

「この分野でのAIの進歩にも注目しています。現在、スマホのアプリで体を治そうという動きが活発です。最近では、禁煙アプリが医療用具として承認されました。もう一つ注目していることとしては、生物製剤ですね。弊社が得意としているのは、(化学的に合成する)小分子の医薬品ですが、今は生物製剤(生体で作る抗体を薬物として利用するもの。バイオ医薬品)が主流です。しかし、もう一度、小分子に戻ってくると予測して動いています。飲み薬が主流になるという気がしています」

「弊社には、従業員が1000人以上いますので、いいアイデア、イノベーションを生み出しやすい環境が大事です。薬は、モデルチェンジがありません。特許が切れたら、急に主要品目がなくなってしまうのですから、もっとすごいことをやらなさいといけない」

富山社長自身の若いころの経験を振り返り、日本と欧米では、考え方に大きな違いがあると語る。

「東京に出て、その後アメリカに行きました。アメリカは自由なことが言える社会です。アメリカでは『月並みなことを言うな。クレイジーアイデアを出せ。逆転の発想を示せ』とよく言われました。彼らは突拍子もないアイデアを大事にします。その考え方を尊重して仕事に生かす必要があります」

「アジア人は農耕民族です。西洋人は狩猟・牧畜の民族ですね。日本人は、自分の田んぼから今年も米が1キロ取れたから、来年は1・1キロの米を取ろうという、改良的な発想をします。ところが欧米のカウボーイは他人が牛を連れて通った草原の後を追って、自分の牛を連れて行っても、牛に食べさせる草はもはやない。それならば誰も通っていない草原に行くしかない。こうした、根本的な発想の差があります。このように日本では改良型、欧米ではクレイジーアイデアのもたらずゲームチェンジャーが好まれる傾向があります」

「また、アメリカが強い理由は所得税制にもあると思います。たとえば、ある商品が大ヒットし、会社から高額な発明報奨金が研究者個人に入っても、累進課税

の日本ではほとんどが税金です。一方、米国では収入額によらず一律税ですから多額な収入が研究者個人に入る。このような幸運に恵まれる研究者は滅多にいませんが、こういった多額な収入が一時で得られる制度を狩猟民族の欧米人は大歓迎します。一方の日本の研究者は、多額の税負担を避けた収入を長い期間にわたって得たほうが生涯年収は多くなると考える。それゆえリスクを避けて、原理が同じで改良的な発想になりやすい」

「でも、日本人の考え方も徐々に変わってきています。若い人は特に。たとえば東大医学部生でも、医師免許取得後に約1割の人がベンチャーを興めます。だから、従来とは明らかに違います。弊社の社員を見てもそういう感じがします」

富山社長が平成12年(2000)に入社したときに驚いたことは、長野県出身の研究員が少ないことだった。

「今、長野県内企業の新卒採用の状況は5人に1人が県外出身だということです。特に研究職は弊社に限らず他社も含めて、県外の方の比率がどこでもかなり

高いんです」

坂城町で今後も事業を行うことについては、県外出身者が多いので、その人たちが定着して活躍できる場を提供すると同時に、長野県出身の優秀な学生が地元で活躍できる企業を目指したいという。また、長野県教育のレベルアップによる多くの研究者の輩出にも期待している。

「製薬会社は、今後、さらに熾烈な競争が繰り広げられます。イノベーションを起こさないと生き残れません。次々と新薬を創り出すために、クレイジーアイデアを出し続けて、まだまだ暴れないといけませんね(笑)」



企業データ (令和3年10月現在)

● 代表者	株式会社 代表取締役社長 富山 泰
● 所在地	〒389-0606 長野県埴科郡坂城町上五明198
● 設立	1949年2月
● 資本金	1億円
● 事業内容	医薬品の研究開発および製造販売
● 主要製品	
● 従業員数	約110人
● WEB	https://ssl.kotobuki-pharm.co.jp/



【プロフィール】

桜井雅史（さくらいまさし）

1967年生まれ 坂城町出身

1994年（株）桜井製作所 入社

1999年 取締役製造課長

2005年 取締役工場長

代表取締役社長

趣味はソフトテニス、スキー

座右の銘「人事を尽くして天命を待つ」

「ものづくり日本」を根底から支える 世界最先端の高度な「深絞り加工」

株式会社 桜井製作所
代表取締役社長

桜井雅史

Sakurai Masashi

四季折々風情漂う、悠久の清流・千曲川。北西を見上げると、雪をいただく雄大な北アルプス。

この自然豊かな坂城の地で、金属プレス・深絞り加工などのコア技術に磨きをかけ、日本のものづくりを根底から支えているのが、株式会社桜井製作所である。

「私が代表取締役になったのは、平成17年(2005)です。当時まだ38歳だったので、よく『若社長』と呼ばれたものですよ」と、やや照れながら語るのは、桜井雅史社長である。

「入社して約10年後のことになりました。製造課長・工場長を経験したのち、社長職を引き継ぎました」

桜井製作所は、金属プレスの加工技術のなかでも最も難しい、深絞り加工を得意とする。この加工は溶接が不要のため、耐久性向上とコスト削減が図れるほか、複雑な形状の成形が可能になるなど、さまざまな長所を持つ。

「金属プレスの深絞り加工を中心に炭酸ガス溶接、抵抗溶接、タップ加工などの技術により、金属製品、部品を製造し

て、お客さまに提供しています」

主な製品は自動車・オートバイのブレーキや、足回り関係の部品で、それが全体の70パーセントほどを占める。また、電動自動車のモーターの部品や、最近ではモーターの円運動を平行運動に変えるアクチュエーターの部品も手掛けている。



深絞り加工を施した製品。絞りの難しいステンレスの絞り加工を得意とする

自動車関係の取引は比較的安定しているが、アクチュエーターは、精密であるだけでなく、技術の高度化が激しいので、切磋琢磨の日々であるという。

桜井製作所は、平成23年(2011)にタイに進出し、初めての海外拠点を立ち上げた。

平成20年(2008)まで、業績は右肩上がりだったが、リーマンショック以降円高が進み、1ドル＝89円(最高値75・82円)にまで上がったことにより販売成績は急降下。また、グローバル化が進み、取引先が海外展開を一層強化するようになり、製品を現地で調達するようになった。こうした状況を打開するため、桜井製作所も海外進出を決意し、各国への視察を始めた。

「当初、中国に出ることも検討し、現地に何回も行きました。しかしサプライチェーンが出来上がっているうえ、国土が広く、輸送や積み卸しなどの面で難しさを感じました。そこで、進出先をタイにしたのです。しかし、タイへの進出も時期的には既に遅く、現地では『今さら何しに来た』という雰囲気でした。」

■沿革

年	出来事など
大正～昭和20年	東京都台東区にてプレス加工を営む
昭和20年 (1945)	東京大空襲による戦火に追われ、坂城町に疎開して家内工業を再開
昭和33年 (1958)	株式会社桜井製作所を設立
昭和37年 (1962)	中之条に工場を建設・移転
平成14年 (2002)	ISO9001認証取得
平成17年 (2005)	代表取締役役に桜井雅史氏が就任
平成19年 (2007)	ISO14001認証取得
平成24年 (2012)	タイ国へ関連会社設立
平成31年 (2019)	1級金型製作技能士誕生

でも、なんとかしなければという気持ちで、苦勞して工場を立ち上げました」

「この時、タイを選んだことは正解だった」と桜井社長は言う。

「タイは、取引先が集積しています。

そのうえ、国民性が穏やかで、治安もいいんです。親日的で、交通などのインフラも東南アジアでは最も優れている。食事も日本と同じく米文化で、海産物も多く食べます。仏教徒であり、お坊さんや年上を敬う文化ですから、日本人にとっては居心地がいい国です」

しかしタイの従業員は、人の気分を害することを嫌うため、改善すべき点や、悪い情報をはつきり伝えないのが玉に傷だとか。そこがまた、日本人と似ているらしい。

「タイの工場は30人規模で、このスケールは坂城からの進出企業のなかで最も小規模です。しかし、そこをベースに、これからいろいろなことを考えていきます。当社の技術をベースに、しっかりと継続、発展していくように手を打っていきたくと思っています」

さて、桜井社長が就任してから、力を入れていることは多々あるが、社是の「安全・正確・迅速」を補うために、特に、次の3点を重視しているという。

「まず第一は、業務の標準化・合理化。いわゆるデミングサイクルです。デミングサイクルの根底には、PDCAサイクル (Plan → Do → Check → Act) があります。適正な方法を決め、そのとおりにやってみる。成果が上がらなければ、方法を改善し、再び実践する。これを反復します」



大型プレス機で金属板を打ち抜き、曲げ、絞っていく。技能、知識、根気がないと深絞り加工はできない

次に重視していること、それは、社員の技能を可視化することだ。

「講師を招聘して、教育訓練する場を社内で作った結果、社員が1級金型製作技能士の資格を取るまでに至りました。従来、この資格を取得する環境が長野県にはありませんでした。仕事をするなかで、従業員の技能は上がりますが、社外に一步出ると個人の力量や価値を示すものがない。なんとか、社会で評

価される看板をつけてあげたいと常々考えてはいました。お陰さまでいろいろな方とのご縁があり、それが可能となったんです。今、当社の1級技能士は3人ですが、これからはもっと増やしていきたいと思えます」

なお、「1級金型製作技能士」の資格試験は、年1回しかない。合格者は、1年間の準備で目標を達成した。短期間で合格できた理由は金型に従事して30年のベテランだからである。それくらい長いキャリアと優れたスキルが必要な資格である。そしてそれは同時に、同社には元々優秀な従業員が多い、ということをも意味する。

資格取得は、同社製品の質の向上にも役立つ。目標を設定することにより、仕事に対するやりがいと責任感、そして自己研鑽する意欲が育つからだ。

「グローバル化が進行していますが、当社が得意とする精密深絞り、海外には稀な技術です。なぜなら、技能と知識そして根気の3拍子が揃わないと不可能だから。自分たちは、大変難しい領域を事業化しています」

海外勢と戦っていくために、また、お

客さまに頼りにされる立場であるがゆえに、「技能を一層磨かないといけない。そのためにも、社員のスキルが上がってほしい」という思いが強いのだろう。

3つ目に重視するのは、社内の意思疎通の活性化と人間関係の円滑化である。

「よいコミュニケーションは業務に通じる、との思いから、社員の皆さんには、『できるだけ、昼食は食堂で食べてください』とお願いしています。人間関係がよければ、生産性は自然に上がっていくはず。私はそう思っています。そのためにもできるだけ、お互いを知る機会を増やさないとはいけません。しかし、業務中だとなかなか雑談をすることもできない。だから食事のときがいちばんかな、と思います。また、自分から挨拶や声がけをするように、常日頃から心掛けています。忘年会とか新年会、お花見、暑気払いなどのイベントも、できるだけ行いたいと考えています」

桜井製作所の今後の進む道を、桜井社長は、次のように述べる。

「今までも、平成10年（1998）のアジア通貨危機や平成20年（2008）の

リーマンショック、そして近年の新型コロナウイルス感染症など、さまざまな危機に見舞われてきました。そうしたなかでも、当社は、『安全・正確・迅速』を大事にして、困難を乗り越えてきました。今後、きつと、さまざまな問題が起こるでしょう。しかし、全従業員が一体となって、必ずやそうした危機を克服していきます。皆さまに喜んでいただける製品を作り、社会に貢献して参ります」

また、美しい郷土の自然をはじめ緑豊かな地球を子孫に渡すために、「環境に配慮した事業活動を行っていきたい」そのやさしい口調のなかに、桜井社長の内なる情熱と固い決意が見て取れた。



企業データ（令和3年10月現在）

● 株式会社	桜井製作所
● 代表者	代表取締役社長 桜井雅史
● 所在地	〒389-0602 長野県埴科郡坂城町中之条895
● 設立	1958年6月27日
● 資本金	2500万円
● 事業内容	金属プレス加工
● 主要製品	
● 従業員数	80名
● WEB	http://sakuraiss.co.jp/



【プロフィール】

鈴木雅視（すずきまさし）

1962年生まれ 千葉市出身

1984年 三木産業(株)（東京）入社

1989年 昭和樹脂工業(株) 入社

1991年 常務取締役

2000年 代表取締役社長

趣味は読書

医療を支えるプラスチック容器 それは日本酒のキャップから始まった

昭和樹脂工業 株式会社
代表取締役社長

鈴木雅視

Suzuki Masashi



手術室用吸引器

昭和樹脂工業はプラスチック成形の専門メーカーとして、医療用の吸引器用容器や理化学検査容器、注射剤キャップなどのプラスチック製品、その部品を手掛けている。さらに、健康食品や化粧品といった私たちにも身近な容器類の製造を行う会社だ。

その生産環境はクラス100000のクリーンルーム成形工場を完備し、高品質な製品を送り出している。

代表取締役・鈴木雅視社長の父であ

る先代は、千葉県から坂城町の醸造所

へ単身赴任し、アルコール発酵の技師として働いていた。その後、昭和35年（1960）に脱サラをして創業。最初に作ったものは日本酒のコップになるキャップの製造だった。

往年の左党の方ならご存知であろうあのプラスチック製のキャップ。その天面には日本酒の銘柄が刻印され、当時300近い種類の製造を請け負っていたという。

現在の社内には当時の刻印が一覧となり飾られている。

またその隣には、取り扱っている医療関係のプラスチック容器や、薬の容器、食卓にお馴染みの八幡屋儀五郎の容器などが展示された一角がある。

そのスペースの奥に坂城葡萄酒醸造のワインボトルがあるのを見つけた。すると鈴木社長、「これは私の趣味(笑)。少しでも地元を応援しようと思ってね」と茶目っ気を見せる。

昭和樹脂工業は、昭和の終わりごろまでは輸液用吊り具（点滴用のホルダー）を中心に製造し、そのシェアは全国の8

割を占めていた。

ところが時代とともにそれまでガラス瓶だった容器がプラスチックのボトルになり、更にそれがプラスチックバッグへと変わり、段々とホルダーを使う必然性がなくなっていた。

当時600万本ほど作っていたものがほぼ0になってしまったという。

次に打つ手を模索するなか、フィッシングルアー用金型の製造や輸出、クラス100000クリーンルームを設置して、より高品質な医療機器にも対応でき



創業当初は日本酒のキャップを製造。本社通路にはその当時請け負っていた多くの銘柄の刻印が飾られている

■沿革

年	出来事など
昭和35年 (1960)	坂城町大字坂城にて会社創業
昭和37年 (1962)	昭和樹脂工業株式会社に改組
昭和40年 (1965)	輸液用吊り具 (ホルダー) の共同開発を開始
平成3年 (1991)	クラス10,000クリーンブース設置
平成7年 (1995)	フィッシングリール用金型の製造及び輸出開始
平成11年 (1999)	医療機器部品の受注開始
平成12年 (2000)	鈴木雅視氏が社長に就任
平成18年 (2006)	薬事法 医療機器一般製造業の認可を取得
平成22年 (2010)	現所在地へ移転
平成24年 (2012)	ISO9001認証取得
平成27年 (2015)	クリーンルームクラス100,000の第二工場新設
令和元年 (2019)	ベトナム (ハノイ) 子会社の設立 「長野県 SDGs 登録企業」に登録

る環境を着々と整えていった。

千葉県育ちの鈴木社長が長野県に移住してきたのは平成元年(1989)のこと。

そして平成12年(2000)。鈴木社長が37歳のとき、先代から「これ以上会社は悪くならないからやってみろ」と言われ会社を引き継ぐこととなった。

そのときの気持ちは「やってみろ、と言われても……」という不安な思いが正直なところだった、と語る。

そんななか、手始めに取り掛かったのが営業。

日本橋の商社に5年ほど務めていた経験もあり、新しいことに取り組まなければならぬと切に感じていた。坂城の土地柄、それまで営業らしい営業をしなくても、近所のつながりでなんとか経営は成り立っていたが、その限界を感じていたのだ。

とにかく、あらゆる医療機器メーカーに営業をかけていくローラー作戦。

「もう片っ端からですよ。とにかくにも顔を売って仕事を取ってきた。でも、最初はほとんど相手にしてくれなくてね」

自社の技術を売るためならば、とプラスチック成形だけでなく、金型や組み立ての工程、図面の見方からCADの知識も覚えた。だが、現実には厳しい。

「あのときは本当に潰れるかと思ったね。売り上げが3分の1以下に減っていたし、大変だった。でも10年くらいやっていたら、なんとか仕事が追いついてきたんです」

このころに顧客から受けた要望が、事



衛生面を徹底的に管理した大規模クリーンルーム。クラス10000において、医療、理化学、食品分野で使用するプラスチック成形品を生産する

業を大きく動かす転機となった。

「病院で使う吸引用バッグを作ってもらえないか」

それまでは部品だけ作ることに注力していたが、完成品まで自社でできないものだろうか。

「必要な部品数は10〜15点、ほとんどがプラスチック部品。それだったら自分たちの土俵じゃないかと。自社で組み立



同社の主力製品である医療用の吸引器用容器。年間240万本以上を出荷する

てさえできれば、それでお客さんの役に立つことにつながる」
この取り組みが、現在も続く医療用の吸引器用容器製造の始まりだった。

そして平成22年（2010）には工場を現在の場所へと移転。

鈴木社長にとってはもちろん大きな勝負でもあったが、これは二回目の大きな転機にもなった。

完全自社製造ができる現在の設備にな

り、吸引器用容器は当初年間2万本ほどだったものが現在は240万本を超える主力製品となっている。

「辞めちゃおうかなと思うこともあったよ。でも、運も味方をしてくれた。なんなら8割くらいが運かもね（笑）。僕は生まれるときに生きるか死ぬかの大きな手術をしていてね、そこから既に運があったのかな」

この1、2年は会社として、さらなる成長を目指し、医療だけでなく汎用的な容器の製造にも着手し、ステップアップを目指している。

「会社は続けなければ意味がない。そして会社は健康でなければ続かない。難しいことを考えるより健康であること。そのなかでいい仕事が巡ってきたら嬉しいでしょ。会社が元気だと、従業員もいい仕事ができる。たまたま自分の会社がプラスチック屋だっただけで、仕事の本質はそこにあると思うから」

平成30（令和元）年（2019）にはベトナムに初の海外進出を果たす。

ベトナム工場では小さいモデルの吸引器用ライナーを作り、日本に年間約60万本を輸出している。

「夏は40℃になるんだけど、現地で立ち上げに関わるのは楽しかったなあ。1つ夢がかなったからね。まだまだ利益はほとんど出ないけど、これは次の時代につながるよね」

始まりは酒のコップ。そして今は医療用吸引バッグ。

時代とともに求められるものが変化し、それに応じて会社の姿勢も柔軟に変えていけることが、昭和樹脂工業の「運」だけではない「強み」なのだろう。



企業データ（令和3年10月現在）

● 代表者	代表取締役社長 鈴木雅視
● 所在地	〒389-0601 長野県埴科郡坂城町坂城9444
● 設立	1962年11月
● 資本金	2000万円
● 事業内容	射出成形・ブロー成形によるプラスチック製品
● 主要製品	ク製品
● 従業員数	48名
● WEB	https://www.showajushi.co.jp/



【プロフィール】

村田和夫（むらたかずお）

1943年生まれ 千曲市出身

1959年 アガツマ精機(株) 入社

1972年 坂城プレス(有)(現・大永工業(株)) 入社

1976年 常務取締役

1990年 専務取締役

1999年 代表取締役社長

2020年 代表取締役会長

**誠実に仕事と向き合う人柄があればこそ
信頼は白紙手形のなかに**

大永工業 株式会社
代表取締役会長

村田和夫

Murata Kazuo

板金製品の設計と製作、そしてメタル部品の加工、その組み立てまでの一貫生産を担う大永工業株式会社。法人化は昭和47年（1972）、と約半世紀の歴史を持つ同社だが、設立はさらにそこから10年以上も遡った昭和33年（1958）のこと。現在、代表取締役を務める村田和夫会長は同社の生き字引。豊富な経験と自慢の辣腕で会社の舵を取る村田会長に、当時の思い出話を伺った。

「平成の11年（1999）に、社長に就任しました。でもそのころ、自分としては、『俺もそろそろ定年だし、年金でももらいながらこの先はのんびりと農業でもやろうかな』とか思っていたんだよね。正直なところ、社長をやる気はなかったんですよ（笑）」

そこからどういふ心境の変化があり今に至るのか？ 思わず身を乗り出して聞き入ってしまう。身ぶり手ぶりを交えた村田会長の軽妙な語り口は、聴く者を飽きさせない。

「大永工業の前身である千曲スリーブ（株）と坂城プレス（有）の創業者であ

る伊藤俊雄さんが亡くなって、奥さんの歌子さんが跡を継ぎ社長になったのが平成2年。自分がその後を頼まれたのだけれど、そりゃあ悩みましたよ。だって借金しかなかったんですから（笑）。こりゃあどうしたものか、と昔からの仲間たちに相談をしてみたのだけれど、皆、口を揃えて『やめておけ』って言われてさあ（笑）」

社長を頼まれてからおおよそ3カ月間。悩みに悩んだ末、社長職を引き受けることに決めた。そこには自分が道筋をつけた精密板金への強い思いがあったからなのかもしれない。

「私が入社したころ、この会社はまだプレス工場だったんです。でもそのころからプレス業は既に斜陽産業で徐々に仕事が減ってきていました。『このままではいずれギリ貧乏だな、どうしたものか』と思っていたところに、知り合いから『板金をやってみたらええんか』と、声をかけてもらったんですよ。そこで、その依頼内容をそのまま当時の伊藤社長に伝えました。『こんなこと言ってもらえなければ、社長、どうしますか？』と。



村田和夫会長（左）と工場板金技能士1級の資格を持つ西定男社長（右）

そしたら社長が『ちょっと考えさせてくれ』と言ってね。そこから1週間くらい経ったのかなあ、社長がまだ考えているようなので俺が『社長、ここで潰れてもさらに借金して潰れても駄目になるのは同じじゃないですか。それならやってみりゃどうだい？』ってハツパをかけた。『そうだな、じゃあ清水の舞台から

■沿革

年	出来事など
昭和33年 (1958)	故 伊藤俊雄氏が坂城町大字坂城にて伊藤製作所を発足
昭和39年 (1964)	坂城プレス有限会社に法人化
昭和44年 (1969)	坂城町大字網掛に千曲スリーブ株式会社を設立
昭和46年 (1971)	坂城町大字坂城に坂城プレス有限会社を社屋新築移転
昭和47年 (1972)	千曲スリーブ株式会社と坂城プレス有限会社を合併し、大永工業株式会社として新発足
昭和59年 (1984)	精密板金部門を開設
平成11年 (1990)	代表取締役社長に村田和夫氏が就任
平成14年 (2002)	長野県埴科郡坂城町大字南条に本社・工場新築移転

飛び降りたつもりでやってみるか』と、こうなったんですよ」

そこから大永工業はプレス業から業態を変え、次第に板金業としての今に繋がる礎を築くこととなった。

「何しろ板金なんてやったことがないからね、始めた当時はもう大変だった。それこそ苦労なんでもんじゃないよ。職種が全く違うんだから。でも、得意先が仕事を留意してくれていたお陰で受注はいくらでもあったんです。会社

の業態をプレスから板金に替えた翌年にはオイルショックが起きて、周りの会社は大変だったみたいだけれど、うちの会社は板金に商売替えしていたお陰で仕事はあったからね。うちの会社が夜中でも機械を動かして仕事をしているものだから、近所にあったほかの会社からは『大永さんだけ昼夜を問わず機械が動いて景気がよさそうだけれど、なんであんなに仕事があるんだ？』なんて言われてね。本当、板金に替えていたお陰で会社は助かったんだと思いますよ」

1枚の金属板から無限の可能性を見出すのが精密板金の世界。今ではアイテム数にして3000余り、取引先は約160社と大永工業は大きく成長した。これも村田会長の手腕があればこそ。そんな村田会長には一つの経営者としての哲学があるという。

「会社というのは、詰まるところ人材なんだと思う。どれだけいい人材が集まるか、集められるか。人材がいなくてやっぱり駄目だよ。どんなにできる人間だとしても、一人の社長の力なんてたかが知れてるんだから」



最新のベンディングマシンを使い高精度の曲げ加工を施す

ただし、と続ける。

「これもよく人に話すのだけれど、企業は社長の運によって左右される。まあ、実際のところは調べようもないしわからないけれども、俺は本気でそう思っているんだ。運のいい人間が社長をやっているれば、その取り巻きにもいい人たちが集まってくる。そうやって優秀な人材が集まれば、そんなに苦労をしなくても企業として好転していくのは自明の理で



ロボット溶接機を導入し、省力化・省人化とともに品質価値を高める

しよ。逆に運の悪い人がトップにいたとしたらどうなるか？ 当然、逆の結果になってしまうのは仕方ないよな。俺はどうかって？ さあ、それはわからないけれど自分では運がいい方だと思っっているよ。子供のころ、肺炎で死にかけたりしたけれど今だってこうして元気で生きてるんだから。運がいい何よりの証拠だよ（笑）」

飾らない村田会長の語り口。その言葉を根拠のない自信だと一概には言い切れない。「運」という見えないものにするのではなく、自ら信じることで強運を引き寄せる、そんなしたたかさが感じられる強い口調が周りの人たちをも奮い立たせるのは間違いないのだから。そんな村田会長の人柄に魅了される人間は、取引先にも多かったようだ。

「昔はお金がないから銀行に行っては借り入れをお願いしていた（苦笑）。工場の移転も考えていて、金策に悩んでいたある日のこと、金融機関の担当者が白紙の手形を持ってきて『社長、これを使ってください』って俺に言うんだよ。見れば支店長の判もついてある。『いいの？』って聞いたたら『1億でも2億でも社長の好きな金額を書き入れてください』って（笑）」

嬉しかったけれど、あの手形は使えなかったなあ、と当時を懐かしそうに振り返る村田会長。そのときの手形は、お守り代わりとして今も大永工業の金庫に大切に保管されているそうだ。



カシメ加工は薄い板ものの加工に適しているため、精密板金の分野で多く使われる

【企業データ】（令和3年10月現在）

大永工業 株式会社

- 代表者 代表取締役会長 村田和夫
- 所在地 〒389-0603 長野県埴科郡坂城町南条6390-1
- 設立 1958年3月
- 資本金 1000万円
- 事業内容 精密板金加工、プレス加工、電子機器組立
- 主要製品
- W E B <http://daiei.hiho.jp/>



【プロフィール】

高松英一（たかまつえいいち）

1968年生まれ 坂城町出身

1990～1993年 ソフトウェア会社勤務

1993年 ㈲高松製作所（現・㈱高松製作所）入社

2005年 取締役工場長

2008年 代表取締役社長

趣味はゴルフ

社員一人ひとりが営業マン 精度にこだわり他社との差別化を図る

株式会社 高松製作所
代表取締役

高松英一

Takamatsu Eiichi

創業は今を遡ること半世紀以上前の昭和42年（1967）。わずか一台の機械から高松製作所の歴史は始まった。

「父と叔父の2人で始めた会社でしたからね。創業時は相当、忙しかったんだろうと思いますよ。私が幼いころの我が家といえば、両親はいつも仕事、仕事で家にいた記憶がないですからね。父親からは、そのころの話といえば苦労話しか聞いたことがないです」

当時の思い出話をそう語るのには現在、同社の代表取締役を務める高松英一社長。息子として初代社長である尚武氏から社長業を引き継いだのは平成20年（2008）。入社してから15年が経過していた。

「社長を引き継ぐ前の年、平成19年（2007）に恒温測定棟を増築し3次元測定機を導入しました。当社が製造するうえで最も重視していることの1つが精度。僅かな誤差でも許されないし許さない。この点は強く肝に銘じています。その精度を上げるために大事な要素、それが『温度をいかに管理するか』

なんです」

製造過程で生じる温度の変化で、製品の仕上がりは数ミクロン単位で変わってしまう場合もある。季節によって多少の暑さ、寒さを感じることもあってもいきなり動けなくなることなどはない私たち人間からすると、想像もつかないほどにシビアな世界だ。

「もともと、私たちだって最初からそんな厳しい世界で勝負をしていたわけではありません。自動車などの大量生産部



厳格な温度管理により、高精度の製品を生産する

品の受注を請け負っており、本来はそちらが主業でした。でも、『それなりの機械があればどこの工場でも作れる部品類』の製造は、段々と単価の安い海外工場へとシフトしていきました。日本と比べ人件費などが格段に安い海外工場との価格競争に巻き込まれたら、とてもとても太刀打ちできない。会社として疲弊するばかりです」

それならば、と思い切ってそれまでの大量生産から難易度の高い部品生産へと大胆に舵を切ることを決断した。

「言うのは簡単ですが、これがまた大変な苦労を伴いました。シフトするのを決めたのはいいけれど、それまでに受注していた部品の製造、それはそれとして継続しながら高精度部品生産のための新しい設備・品質管理システムを新たに構築していかなければならない。『ごめんなさい、これからウチはやり方を変えるので、もう御社との取引はやめさせていただきます』なんてお取引先にとっても言いし、そんなこと言ったらとたんに会社が回らなくなってしまうですよ」

■沿革

年	出来事など
昭和42年 (1967)	高松製作所設立
昭和48年 (1973)	有限会社高松製作所として法人化、NC旋盤導入
平成13年 (2001)	本社工場を移転新築
平成19年 (2007)	隣接工場D棟を増築及び恒温測定棟完成 株式会社高松製作所へ改組 ISO9001取得
平成25年 (2013)	タイ現地法人TakamatsuNPM(Thailand) CO.,LTD. 設立
平成27年 (2015)	NPM Alliance Casting 社の株式51%を 取得し鑄造事業に参入
平成29年 (2017)	IATF16949認証取得 (タイ工場)
平成31年 (2019)	第3工場の稼働開始

そうなるも必然、会社は昼夜の区別なく24時間体制で稼働することになる。自然、それまでの場所では何かと手狭となり、同社は元の場所であった鼠地区から現在の小網地区へと移転した。平成13年(2001)のことだ。

「移転に伴い、いろいろと大変なことはありました。でも、この苦労はうちが企業として成長できるチャンスだと前向きに捉えましたね。このときに苦労した思いがあるから高松製作所の今があ

る。外部環境はいつだって常に変わり続けています。その変化に対応できたものだけが生き残っていきける。それは野生動物の世界だけでなく、会社も同じなのではないでしょうか」

変わり続ける環境。その変化に対応するなかで感じた必要性から導入を決めたのが、先に挙げた恒温測定室であり3次元測定機だった。

「でも、そうは言っても、製造装置ではないこれらの設備は直接、お金を生み出してくれるというものではありません。それなのになぜ、その部分に会社として注力していったのか。それは、当社の自慢である品質保証体制の確立にその設備が必要不可欠だったからです」

発注元である企業に常に満足してもらえる製品を供給していくためには、万全の体制を構築することが必須。同社は「高精度な部品は測定環境の管理と十分な計測設備がなくてはこれを実現することができない」と考え、そのための設備装置を導入した。



経営戦略をブレイクダウンして品質目標、顧客満足度目標まで落とし込み、情報の共有と可視化を行う

「お陰で会社の競争力を上げることができたと思っています」と高松社長は胸を張る。

「私たちの会社には営業マンがいませんですよ。ありがたいことに、それでも仕事は途切れることなく入ってくる。実は人から人への紹介があり、口コミで仕事がつながっていくんです。たとえば、なら、そうですね、『評判のいいラーメン屋さんスタイル』とでも言うのかな(笑)。『あそこのお店のラーメン、おい



2013年2月にタイ現地法人を設立。鋳物鑄造から機械加工まで一貫した生産体制を築く

「しかなかったよ」と知り合いが言ってるのを耳にすれば、『じゃあ、ひとつ俺も食べに行ってみようかな』と、なるものじゃないですか。雑誌やテレビの評判より知り合いの口コミのほうが信頼もできますよね。でもその代わり、いいものを作らない限り次はない。常日頃、これは肝に銘じています。そこで失敗してしまったら次の仕事の発注がないのは勿論、紹介してくれた方の顔まで潰してしまうことになる。そんなわけにはいきません。大変嬉しいことに、当社に発注してくださいる取引先の企業さまからの受注は1回で

終わることはまずありません。これが終わった次はこれを頼みたい、と依頼が続くんですね。今回、受けた仕事が次の仕事へとつながる。取引先から『へー、できるね、この会社』と思ってもらえるかどうか。その点が大事なんだと思っています」

営業を置かないということは、逆に言えばすべての社員一人ひとりが営業マンということでもある。すべての社員が自分の仕事に責任を持ち、製品の精度を上げることにも真摯に注力する。それが自社の評判を上げ、次の仕事にもつながる。そんな好スパイラルを仕組化しているのが、高松製作所の強みだ。

最後、高松社長に地元・坂城町に抱く思いを聞いてみた。

「坂城は頑固者が多い（笑）。でも、いい意味での頑固。プライドを持って自らが選んだ道をまっすぐに進む、そんなイメージです。そういう方は一匹オオカミ的な存在になりがちな感じがあるけれど、坂城の人は違う。競合する相手、お互い商売敵であるのにもかかわらず仲



よくやっているんです。よそではなかなかないですよ。隣同士でもまったく口をきかないくらい仲が悪かったり（笑）。それが坂城では違うんです。同業者同士が足を引っ張り合ったりはせず、競い合いい、教え合い、助け合う。この横のつながりというのか、地域の皆で連帯する関係性というのかな。それがいつからなのか私など若輩者にはわかりませんが、きっと先達の皆さんがうまく音頭を取り、関係性を保ってきってくれたのでしょうね。そんな風が育ちやすい土壌、地域性がこの坂城町にはあるのでしょうか。私の代まで受け継がれたそんな財産を、これからの世代にも引き継いでいくことができましたらいいな、と思っています」

企業データ (令和3年10月現在)

● 株式会社	高松製作所
● 代表者	代表取締役 高松英一
● 所在地	〒389-0605 長野県埴科郡坂城町上平2400-1
● 設立	1967年6月
● 資本金	500万円
● 事業内容	油圧バルブ、油圧マニホールド、継ぎ手部品、自動車部品、建機部品
● 主要製品	76名
● 従業員数	http://www.valley.ne.jp/~takamatu/
● WEB	



【プロフィール】

左：竹内明雄（たけうちあきお）
 1933年生まれ 坂城町出身
 1963年 ㈱竹内製作所設立 代表取締役社長
 2019年 代表取締役会長
 右：竹内敏也（たけうちとしや）
 1963年生まれ 坂城町出身
 1985年 ㈱竹内製作所 入社
 2008年 取締役副社長
 2019年 代表取締役社長

小型建機のパイオニア 世界で活躍する TAKEUCHI のミニショベル

株式会社 竹内製作所
 代表取締役会長

竹内明雄
Takeuchi Akio

代表取締役社長

竹内敏也
Takeuchi Toshiya

昭和38年（1963）、信州坂城の地に、のちに世界的な小型建設機械メーカーとなる株式会社竹内製作所が誕生した。創業者は、当時30歳の竹内明雄氏。旺盛な好奇心と研究心で、幾多の困難を乗り越え、世界初のミニシヨベルやクローラーローダーなどを生み出した。大型しかなかった建設機械市場に、「スコップやツルハシに代わる小型建機」という新たな分野を確立したのである。

平成に元号が変わった1989年、東西冷戦の象徴であった「ベルリンの壁」が崩壊。

この世界史の大きな転換点において、TAKETCHIのミニシヨベルが、大活躍している。約100台のミニシヨベルが狭く不安定な現場で、縦横無尽に動き回り、壁を取り壊す姿がテレビに映し出され、その優れた操縦性と高性能ぶりが、全世界に配信された。

同社の現在の主力製品は、ミニシヨベル（製品質量6トン未満）、油圧シヨベル（製品質量6トン以上）、クローラーローダーである。バッテリー式ミニシヨベル（製品質量1.9トン）も令和3年

（2021）7月から出荷を開始した。

「まだ世の中にないものを」「困っている人を助けるものを」という強い信念と製作意欲を持って、昭和・平成を駆け抜けた竹内明雄氏は、現在同社の代表取締役会長。令和元年（2019）に、ご子息竹内敏也氏に、代表取締役社長の座をバトンタッチした。

竹内明雄会長は、昭和・平成を次のように回顧する。

「まさに激動の時代でした。昭和40年代以降、国内は建設ラッシュでしたが、作業は専らスコップやツルハシを使った手作業で大変な重労働でした。そんな折、土木工事の関係者から『シヨベルカーをつくれなにか』と持ち掛けられたことがミニシヨベルを開発する切っ掛けとなりました」

ものづくりにかける熱意が人一倍強い明雄会長は、試作を始めてからわずか3カ月で世界初のミニシヨベル『TB1000』を完成させる。

「当社は、ミニシヨベルを開発・生産する技術は持っていましたが、販売網を持っていませんでした。だから、強力な

販売網をもつ大手メーカーのブランドで生産する『OEM』という戦略を採りました」

当時、OEMの戦略を採った竹内製作所で生産されたミニシヨベルは生産が追いつかないほど売れたという。塗装が乾かないうちに出荷したところ、途中で夕立にあつて、再び持ち帰って塗装し直したなんてこともあったそうだ。

しかし、この状況は次第に変化する。OEMという戦略が奏功したように思えたが、ミニシヨベル市場が拡大していくにつれ、OEM先の手メーカーが自社生産に切り換えるようになり、竹内製作所の受注が激減したのだ。そこで、明雄会長は大きな決断を下す。

「国内は有力メーカーがひしめき合っている。それならば、ミニシヨベルの分野で未開拓といえる海外に目を向けよう」

すでに昭和54年（1979）に「米国竹内」を設立し、海外における販売網づくりを進めていたが、本格的な海外市場

■沿革

年	出来事など
昭和38年 (1963)	株式会社 竹内製作所設立
昭和46年 (1971)	世界で初めてミニショベルを開発、生産を開始
昭和53年 (1978)	ミニショベルの輸出を開始
昭和54年 (1979)	米国に TAKEUCHI MFG. (US) ,LTD を設立
昭和61年 (1986)	世界で初めてクローラーローダーを開発し生産を開始
平成8年 (1996)	英国に TAKEUCHI MFG. (UK) ,LTD を設立
平成12年 (2000)	フランスに TAKEUCHI FRANCE S.A.S を設立
平成14年 (2002)	ジャスダック証券取引所に株式を上場
平成17年 (2005)	中国に竹内工程機械(青島)有限公司を設立
平成27年 (2015)	東証一部へ株式を市場変更
平成28年 (2016)	本社工場内に本社・第3工場及び生産技術棟を新設

の開拓へと戦略をシフトしていく。

竹内敏也社長はこう話す。

「アメリカに進出した当初は『こんな小さな、おもちゃみたいなショベルが、一体何の役に立つんだ?』と笑われたものです。アメリカは広大な国ですからね。しかし、当時の明雄社長は、『絶対、将来的には売れる。ヒットするか』と言つて、数年間、一生懸命PRに専念したのです」

確かに、広い土地の整地などには大型ショベルのほうが効率がよい。だが、ア

メリカでも、住宅が建て込むような地域では、大型では細かい工事ができず不便である。しかも、アメリカのショベルはとても大きく、家ごとすくうような作業しかできない。

「住宅の基礎工事や水道管工事、電線工事などは、ミニショベルでないとできません。それで次第に、ミニが注目されて売れ始め、TAKEUCHIブランドの知名度も上がってきました」

アメリカで成功を収めたミニショベルは、ヨーロッパからも注目されるようになる。欧州には中世以来の古い建物がたくさんあり、それらを大事にする伝統がある。古い建物をできるだけ壊さないように配慮しながら、新たな住宅を建設していたので、小回りの利くミニショベルが、アメリカ以上に喜ばれたという。

1国に複数の販売代理店があると、無用の競争になる。そこで、1国に置く販売代理店は1社のみとし、「英国竹内」を平成8年(1996)に、「仏国竹内」を平成12年(2000)に設立。こうして、平成時代に急速に海外展開が進んだ。

さて、敏也社長によると、建設機械の使い方は、日本と海外では全く違うという。日本の場合には、建機を終日稼働させる現場は少ない。ショベルに乗って運転したり、降りて作業したりするので稼働時間は短く、せいぜい1日1〜2時間ぐらい。ところが、海外は土地が広いので、建機の専属のオペレーターがいて、オペレーターは、ほとんど掘り進める。そうすると、建機を使う時間が日本の2倍ぐらいになるとのこと。

「TAKEUCHIのものづくりは、元来、長時間の使用に耐えられるよう耐久性が高く、壊れにくいショベルを目指していました」

部材の見直しをはじめ、耐久性を追求するとともに、ユーザーのニーズを反映したさまざまな機能を導入し、大型ショベルにも劣らない機能性を実現した。安全性、操作性、快適性の面で優れた品質を誇る同社のミニショベルは、「建機のベンツ」と呼ばれるようになる。

その当時、社長であった明雄会長は、海外を精力的に訪れ、営業スタッフとともに現場を見て回り、ユーザーとも直接話し合いをしていたという。

さまざまな現場で見たこと、ユーザー



同社の製品は、日本の国旗をイメージして白と赤のツートンカラーとなっている

の要望や意見から得られたアイデアを取り入れながら新機種の開発や製品改良を重ねられ、会社は成長していった。

敏也社長がその一例をこう挙げる。

「クローラーローダーという、駆動の足回りをクローラー式にした小型ブルドーザーのような建機も、当社が初めて作りました。それも、明雄社長（当時）がアメリカに行ったときに思いついたものです。アメリカの土は粘土質なので、雨が降ると、タイヤがぬかるみに入って動けなくなり、工事が止まってし

まう。そうした状況を知り、タイヤの代わりにクローラーを用いた建機を開発したところ、ぬかるみでも工事ができるので、非常にヒットしました」

海外において着実に実績を伸ばしていった竹内製作所は、平成期において株式の上場も果たしている。

平成14年（2002）にジャスダックに株式を上場。リーマンショックの影響により、一時業績が低迷したものの、平成27年（2015）には東証一部への市場変更を達成した。

株式の上場により、さらに知名度が高まるとともに、経営状況の透明性が増し、TAKEUCHIブランドに対する顧客からの信頼が一層深まったという。

最後に、今後の竹内製作所の方向性を、敏也社長に伺った。

「明雄会長のチャレンジ精神を引き継いでやっていきたいと思えます。まず、今後取り組むべきことは、地球環境保護のための電動化です。動力がバッテリー式に代わっていく時代ですので、建機の分野における電動化の取り組みを先導します。10年以上前からバッテリー式



ミニショベルの開発に取り組んできましたが、令和3年（2021）7月から販売を始めました。耐久性・操作性・快適性などの当社製品の強みはそのまま生かして、パワーや稼働時間、コンパクトな製品サイズにこだわりました。電池式ミニショベルを持つ、CO₂削減等の環境保全性や静粛性とともに、『これまでと変わらぬ使い勝手』を提供します」

「また、今後は、少子化に伴う労働人口の減少を懸念しています。建機のオペレーターも不足するようになると思いますので、AIを活用した自動化や、経験の浅い方でも熟練者のように操作できる仕組みを研究していく必要があると考えています」

企業データ（令和3年10月現在）

● 株式会社	竹内製作所
● 代表者	代表取締役社長 竹内敏也
● 所在地	〒389-0605 長野県埴科郡坂城町上平205
● 設立	1963年8月21日
● 資本金	36億3294万円
● 事業内容	ミニショベル、油圧ショベル、クローラーローダー、クローラーキャリア
● 主要製品	906名
● 従業員数	906名
● WEB	https://www.takeuchi-mfg.co.jp/



【プロフィール】

佐藤洋子（さとうようこ）

1953年生まれ 坂城町出身

1997年 カ石化工(株) 入社

1999年 常務取締役

2000年 専務取締役

2004年 代表取締役社長

趣味はパワースポット巡り、料理

座右の銘は「継続は力なり」

思うは易し、行ふは難し
小さな気づきを積み重ね高みを目指す

カ石化工 株式会社
代表取締役社長

佐藤洋子

Sato Yoko

平成28年（2016）に創立70周年を迎えたためつき加工業の老舗・力石化工。その創業は昭和21年（1946）。終戦の翌年というまだ日本全体が混沌に覆われていた時代に産声をあげた同社は、時代に合わせ幾度となく変革を重ねて今に至る。

「祖父が興したこの会社を今日まで続けてこられたのも、お得意さまのお陰ですし、社員の皆さんがいてくれたからこそ。先代である父親もお陰さまで元気なまま70周年という節目を迎えられたことを何より嬉しく思っています。このまま10年、20年と年月を重ねていき、百年企業を目指したいですね」

そう語って爽やかな笑顔を見せてくれたのは、現在、代表取締役を務める佐藤洋子社長。長い歴史を持つ力石化工の屋台骨を、女性ならではの柔軟な姿勢で支えてきた。

「親の跡を継いだ社長業、と言葉にすると簡単ですが実際は大変なことだらけ。私が入社した当時の力石化工といえ、働き手がまだまだ男性中心だった職

人の世界。私の目から見ても『え、今どきまだこんなことをやっているの!』と驚くことも正直、少なくありませんでした（笑）」

現状を変えたい、何とかしなければ、と思えば性急に動きたくなるのが人情というものだが、佐藤社長は腰を据えて職人気質の社員たち一人ひとりと向き合った。そうして少しずつ、少しずつ話し合いを重ね、お互いが歩み寄っていったという。そのころの会社の舵取りは、どれほどの慎重さと繊細さを要したことだろう。

「私も社員の皆さんも、より良い会社にしたいという気持ちは同じはずと信じていました。それならば決して焦ることなく、徐々に変えていきましよう。そして、社員の間にも私の間に立つてくれた頼れる常務（従兄）の存在があったのもとても心強かったですね」

そんな感じで始まった佐藤社長の社内改革第一歩は、長らく使われてきた事務所棟の建て替えから始まった。



自動化されたライン。環境にも配慮しながら生産を行っている

「昔ながらの木造の建物だったので、その中といえば小さな応接室が一つあるだけ。食事をとる場所も食堂とは名ばかりで、長椅子が置いてあるだけの部屋だったり（苦笑）。流行りのカフェっぽい造りなんて高望みはしないまでも、それなりの場所にはしたいなと思いましたね」

■沿革

年	出来事など
昭和21年 (1946)	上山田町力石にてプレス工場で操業開始
昭和23年 (1948)	坂城町横町にてニッケルめっき開始
昭和38年 (1963)	現在地に全面移転
平成15年 (2003)	事務所棟併設工場新設
平成17年 (2005)	ISO14001認証取得
平成28年 (2016)	ISO9001認証取得
令和2年 (2020)	長野県 SDGs 推進企業登録

新しい事務所棟が完成したのは平成15年(2003)のこと。パソコンの整備などOA化も進められた。ITの進歩に伴い、中小企業でもオフィスのスリム化・効率化が求められていた時代だった。

その2年後の平成17年(2005)にはISO14001を認証取得。国際規格であるISO、そのなかでも環境マネジメントシステムである14001を最初に取得したのだが、ここにも佐藤社長ならではのこだわりがある。

「このISO14001の目的は、わかりやすく言うと『環境保全』。当社は、会社の周りにある環境に負荷や悪影響をできる限り与えないよう配慮している企業であることを明確にしたいと思いました。会社の周りも以前と変わり、一般の住宅が増え、そこで暮らす住民の皆さんが化学薬品を扱っている当社に対して『環境を汚染するのではないか?』というイメージを抱くのはある意味、当然だと思っんですね。ご近所の皆さんにも安心して暮らしていただきたい、そんなメッセージも込めてISO14001を最初に取得したんです」

平成の時代は、地球環境問題への関心の高まりから、企業活動においても環境への配慮が求められるようになった時代でもあった。また、平成のころからは、環境活動を含めたCSR(企業の社会的責任)という概念も広まっている。力石化工のISO14001認証取得への取り組みからは、企業活動を続けていくうえで、地域と調和した企業であることを大切にしている佐藤社長の姿勢がうかがえる。



工業用硬質クロムめっき

「でも、何しろ初めてのISO取得でしたからとにかく大変でしたね。ちょうどそのころ、坂城町商工会が勉強会を開いてくれたんです。お陰で随分と助かりました」

その後、平成28年(2016)には、自動車産業へ本格参入するためISO9001も認証取得した。

「自動車部品を取り扱ううえでもISOは必須です。ISOは取得して終わりではなく、より良い品質のものづくりの



令和4年春に新工場が竣工

出発点になり会社を成長させるためには、継続することが何より大切です」

ISOの取得は大手企業との取引に欠かすことができない。こういった状況も一つの時代の流れ。そんなことも感じつつ、会社の看板を守る佐藤社長には自社にかける強い思いがあった。

「めっき加工は、これから先、時代がどう変わっていったとしてもなくなることはないのではないか、という思いが私にはあります。でも、会社として世界と

どう向き合うかというその方法は、時代に応じて変化していかなくてはなりません。硬質クロムめっき・亜鉛めっき・無電解ニッケルめっきなど、めっきにもいろいろな種類があります。当社は千曲市から佐久エリアまでお客様のさまざまなニーズに応え小ロットから量産まで臨機応変に対応しています」

また、めっき加工であるが故、自分が携わった製品がその先、どう扱われ、どんな完成品につながっているのかが分からないことが難点という佐藤社長。そのため、可能な限り取引先に依頼してめっき品に関わる前後の工程を見せってもらうようにしているのだとか。

「そうすることでうちの社員も『どうしてこのめっきが必要なのか?』『なぜ高い精度が求められるのか?』といった取引先からの品質要求が生じる理由が分かるようになります。理由も分からず『頼まれたからやる』のではなく、『次にあの工程に進むから、こうしなくちゃ』と社員も能動的に仕事に取り組めるようになると思います」

こうした社員一人ひとりの気づき、

一歩ずつの積み重ねがカ石化工の高度なめっき技術を支えている。

佐藤社長の経営に対するスタンスに通じていると感じられるのは、カ石化工のモットーの一つである「誠実と信頼」だ。

社員一人ひとりと向き合う姿勢、地域に対する責任、取引先の要求に応える技術の追求。一つひとつ丁寧に取り組む様は、まさに会社を取り巻く関係者への「誠実さ」であり、会社が歩んできた長い歴史は、地域や顧客からの「信頼」の証だ。

カ石化工は、百年企業を目標に、これからも地域に根ざした企業として歩み続ける。



企業データ (令和3年10月現在)

カ石化工 株式会社	代表取締役社長 佐藤洋子
● 代表者	〒389-0601 長野県埴科郡坂城町坂城9338-1
● 所在地	1946年4月
● 設立	1000万円
● 資本	金属製品の各種表面処理加工(硬質クロムめっき、亜鉛めっき、無電解ニッケルめっき)
● 事業内容	69名
● 主要製品	http://chikaraishi-kako.co.jp
● 従業員数	
● WEB	



【プロフィール】
栗田有樹（くりたゆうき）
1986年 都筑製作所 入社
2011年 取締役
2014年 常務取締役
2015年 代表取締役社長
座右の銘は「積小為大」

QCDの追求とともに 「TSUZUKI」ブランドの確立をめざす

株式会社 都筑製作所
代表取締役社長

栗田有樹

Kurita Yuki

第二次世界大戦が激しさを増すなか、昭和19年（1944）に長野県坂城町に疎開し創業した都筑製作所は、四輪車の足回りの部品をはじめ、建設機械用の油圧機器といった機械機能の根幹を支える重要パーツの製造を担い、現在では、本田技研工業や小松製作所など日本を代表するメーカーへその技術の結晶を納めている。

モーターゼーションによる自動車の普及に伴い、平成初頭まで売り上げは上り調子であった。平成元年（1989）の日本における自動車保有台数は、3000万台を突破し、この年、都筑製作所の単独売り上げも170億円とピークを迎える。ところが、そこから4、5年が経ったころ、会社として一つの転機が訪れた。

「グローバル化の波ですね」代表取締役の栗田有樹社長はこう振り返る。

「たとえば車。大手は安く作れる海外現地調達で完成品にするようになった。多くの部品メーカーもそれに合わせて海外進出し、我々も海外に出るか否か迫られました」

平成5年（1993）前後のこと。日本において、いわゆるグローバルゼーションが加速したころ、多くの大企業が安い労働力を求めて製造拠点を海外に展開していった。このグローバル化の波は大手メーカーだけでなく、等しく日本中の企業にも訪れる。

とは言え、都筑製作所にとって海外進出は容易なことではなかった。

「加工屋である我々にとって欠かせないのは素材です。自分だけ海外に出ても素材がなければ作れない。もちろん素材を扱う企業にも声をかけていたんですが、海外進出した場合の投資額がすごくて。もしも失敗したら、当時の会社自体が揺らぐほどの額だったと聞いています」

周囲の企業が海外展開を進めるなか、当時の都筑製作所が下した決断は、国内生産における、更なる品質向上に取り組むことであった。

当時、管理部に所属していた栗田社長は、「外に出ないと決めた以上、国内に残った仕事のQCDを上げて他社との競争に勝とう」と、製造業における重要な

3要素、Quality（品質）・Cost（コスト）・Delivery（納期）のQCDを突き詰め、より高い「ものづくり」の追求に着手した。

こうして国内で培った高い技術は、後に海外進出を果たした際に活かされることとなる。

都筑製作所は、平成14年（2002）にインドネシア、23年（2011）にタイ、30年（2018）にインドへ海外拠



デジタル技術を活かし高品質なものづくりを追求する

■ 沿革

年	出来事など
昭和19年 (1944)	長野県坂城町に疎開・創業
昭和44年 (1969)	東部町に東部工場を設立、操業開始
平成6年 (1994)	丸子町に丸子工場を設立、操業開始
平成11年 (1999)	ISO14001認証取得
平成14年 (2002)	インドネシアにPT.TSUZUKI & ASAMA MANUFACTURING を設立、翌年に操業開始
平成19年 (2007)	ISO9001認証取得
平成22年 (2010)	群馬県伊勢崎市に(株)JS テック設立
平成23年 (2011)	タイに Thai Tsuzuki Co.,Ltd. 設立
平成27年 (2015)	代表取締役社長に栗田有樹氏が就任
平成29年 (2017)	JISQ9100認証取得
平成30年 (2018)	インド TSUZUKI INDIA PRECISION LLP に技術支援開始

点を設立。国内工場の技術を展開することで国内と同じ品質を実現している。また、平成13年(2001)ごろから平成20年(2008)ごろにかけて建設機械を扱う小松製作所が世界展開を強化。特にアジア方面の開拓に注力し、建設機械の製造に伴う部品の発注が大幅に増えた。

「うちは小松さんから『油圧機器』を受注しています。建機の心臓部といってもいい部分です。これに関しては国内で調達する方針でおられるので、我々もその志に応える仕事をしなければと」

現在、会社の屋台骨ともいえる建設機械部品の製造は、都筑製作所の国内3事業所に加え、タイ工場でも生産を行っている。いずれも厳しい品質管理のもと、変わらぬ品質で製品を提供している。

平成27年(2015)、栗田社長が代表取締役就任する。それまでは主な取引先から社長職を担う人材を招いていたが、15年ぶりとなる内部からの登用だった。

「内部での人選は意見の言いやすさなど利点もありますが、反面で取引先とのパイプが弱くなるのではと心配する声もありました。私は『なんで自分なんだ?』と思いましたね(笑)」

さらに、中国をはじめ世界の技術躍進が目覚ましいなかあって、国内の技術を信頼する顧客の期待に応え続ける責務があった。「大変な時代に社長になったものだと思いますね」と振り返る。

栗田社長は、そんな大変な時代だからこそ、社長就任直後、近い将来、理想とする会社の姿を思い描き、それを2025年までに実現するための事業方針『2025年ビジョン』を定めた。

「2025年ビジョンにおける目標の一つとして、最終年までに自社製品を作り上げることを掲げました。社会が目まぐるしく変化していく昨今において、自分たちで開発・生産した『都筑ブランド』の製品を世に送り出していくことが必要だと思ったのです」

そう力強く語る栗田社長は、自社製品の開発・生産を確実に押し進めるため、次世代を担う30〜40代のメンバーで構成されるプロジェクトチーム『NEXT TSUZUKI 2025』を立ち上げた。プロジェクトチームでは、自社の技術や経験を活かして何を形にできるのか何度も議論を交わした末、介護用品の開発を行うことが決まった。

「プロジェクトは確実に実を結んでいきます。令和元年(2019)の秋に、制御技術を使った介護用品の試作機が完成したんです。でも残念ながら、これはやりたいことをプロダクトアウトしただけで、まだとても事業とは言えません。次の目標はマーケットインですね」

介護用品の開発という一つの挑戦を成し遂げたNEXT TSUZUKI 2025 プロジェクトメンバーは、既に現在、新たな



「NEXT TUZUKI 2025プロジェクト」で自社製品開発に着手

製品開発に挑戦している。

「現在は、ミニトマトの水耕栽培とミニトマト収穫支援ロボットの開発に着手しています。これがまためちゃくちゃ難しいんです」

その言葉とは裏腹に屈託のない笑顔を覗かせる栗田社長はどこかとても楽しそ

うだ。

また、都筑製作所は、航空・宇宙分野、防衛産業への参入にも積極的に乗り出している。平成28年（2016）に、航空・宇宙・防衛 品質マネジメントシステムの国際規格である「JIS Q 9100」取得プロジェクトを発足させると、その翌年には早々に取得してしまったというから驚きだ。その過程において、より高い精度が求められる航空機やロケットの部品を手がけることで、強みとするQCDをさらに向上させることに繋がったのだという。

実際に、JAXAが開発する次世代ロケットH3に都筑製作所が製作した部品が使われているということからも、その品質の高さが裏打ちされている。

しかし、昨今の新型コロナの影響は大きく、売り上げも減少傾向にあるという。

「リーマンショックを経験していますからね。あのときは会社全体を週休3（4日）にし、従業員は帰休させるなど対応が必要でした。こうした世界的な問題に対しては、当社がいくら動いたところで

どうすることもできません。言葉が適切ではないかもしれませんが、時の流れに身をまかせるしかないと思っています」
そう語りながら、「小さいながらもグローバル化できたかな」とこれまでの30年を振り返った。

加工・組立QCD世界No.1メーカーになる。

自分たちで開発・生産した『都筑ブランド』を世に送り出す。それは、自らの命運を自らの手でコントロールするということ。

2025年のビジョンには、新たな時代の目標がしっかりと示されている。



【企業データ（令和3年10月現在）】

- 株式会社 都筑製作所
- 代表者 代表取締役社長 栗田有樹
- 所在地 〒389-0681 長野県埴科郡坂城町6649-1
- 設立 1944年6月23日
- 資本 4億8000万円
- 事業内容 自動車、建設機械及び航空・宇宙産業用
- 主要製品 部品の製造
- 従業員数 523名
- WEB <https://www.tsuzuki-mfg.co.jp/>



【プロフィール】

高松 宏 (たかまつひろし)

1933年生まれ 千曲市出身

1951年 丸三ジャム(株) 入社

1970年 デイリーフーズ(株)設立 取締役

1986年 代表取締役専務

2003年 取締役副会長

2010年 (株)デイリーフーズコーポレーション

取締役副会長

趣味は作物の育成、写真

自然のおいしさを求め 進化を続ける技術と創造品質

株式会社 デイリーフーズ
コーポレーション
取締役副会長

高松 宏

Takamatsu Hiroshi

「会社全体が研究所」

：そんな奇抜なフレーズで自社を語る
独創的な会社が「デリーフーズ（株）」
である。その工場の中では日々、「どう
したらより安全でおいしい製品ができる
か」ということが研究されているという。
いわゆる学者肌、とでも言うのだろう
か。好きなものを突き詰めることに労を
厭わない、同社を貫く研究者気質は、一
体どのように培われていったのだろうか？

現在、（株）デリーフーズコーポレー
ション（以下、「DFC」）で取締役を務
める高松宏副会長に伺った話のなかにそ
のヒントがあるのかもしれない。高松副
会長は、昭和45年（1970）にデリー
フーズ（株）を創業した2人のメンバ
ーの一人だ。

「父が思いもかけず失明してしまっ
たんです。それをきっかけに、家族6人が
暮らしていくため私は高校を中退し働く
ことを決めました。そのとき、勤め始
めたのが前職である丸三ジャムです。
原料の調達から始まり、さまざまなジャ
ムの知識や作り方を覚えたりと毎日必死
でした。努力の甲斐あって、出来上がっ

たジャムは評判もよく、自分の仕事にや
りがいも感じていたんです。ところが
突然、会社が更生法を申請してしまっ
た。私からしたら、まさに寝耳に水で
よ（苦笑）。仕方なく、そこで残務処理
をしながら当時の高見澤工場長の甥にあ
たる高見澤正・現DFC代表取締役会長
兼社長と二人でジャム会社を立ち上げる
ことにしました。それがデリーフーズ
（株）です」

当時、高松副会長と高見澤会長の二人
は「3年経っても自分たちの工場を持つ
ことができなかったら、そのときは潔くこ
の会社を畳もう」と話していたのだと
か。希望と不安を併せ持つ決して順風満
帆とは言い難い船出だった。

「デリーフーズ（株）を立ち上げた
後、しばらくして丸三ジャムは廃業しま
した。すると、以前の取引先からの注文
がポチポチと入るようになったんです」

学校ではパン給食が始まっていた時
代。ジャムの新たな仕入れ先を探す必要
があったのだろう。どうするか？ 取引
先の担当者がそれを考えたとき、一番に
思い浮かんだのが高松副会長の顔だっ

たのかもしれない。高松副会長がジャム
作りにかける情熱、そしてひたむきな思
い。それを知っていたからこそ、あちこ
ちから声がかかる。こうして同社は第1
期から黒字を計上、順調にその歴史を歩
み始めた。

そんな同社のジャムを語るうえで欠か
せない技術が「ジュール加熱殺菌システ
ム」。これは、アイデアマンでもある高



デリーフーズでは家庭用から業務用まで数多くの商品を生産し、全国で販売する

■沿革

年	出来事など
昭和45年 (1970)	デイリーフーズ株式会社設立
平成5年 (1993)	「ジャム類の製造方法」特許取得 ジュール加熱殺菌装置導入
平成12年 (2000)	日本食糧新聞社制定「新技術・食品開発賞」を受賞 (DFCジュール製法 [®] による製造)
平成16年 (2004)	「果実類の加熱処理方法」特許取得
平成22年 (2010)	株式会社デイリーフーズコーポレーションに商号変更
平成27年 (2015)	日本食糧新聞社制定「新技術・食品開発賞」を受賞 (発酵ジャム) 高松副会長「信州の名工」卓越技能者知事表彰
平成28年 (2016)	ISO22000認証取得 高松副会長 ものづくり大賞 NAGANO特別賞受賞
平成29年 (2017)	経産省「地域未来牽引企業」に認定
令和3年 (2021)	FSSC22000認証取得 (長野工場)

松副会長が開発したもので、ジャム作りにかかる時間の大幅な短縮につながる革新的な技術だ。簡単に説明すると、対象となる食品に電極を接触させることで通電し、食材内部からの発熱を促す。こうすることで従来のやり方だと20〜30分かかっていた加熱殺菌時間を3分程度にまで短縮させることが可能となり、しかも、かき混ぜる手間も不要になるといって一石二鳥の画期的な加熱殺菌方法だ。この方法を用いることで栄養価も損なわれず香りや色が鮮やかなジャムに仕上がるという、まさにいいことづくめの製法だ

が、実は高松副会長がこの方法を思いついたのは随分と前のことなのだろうか。

「終戦後、まだそんなに時間が経っていない、日本中が貧しかったころのことです。戦勝国のアメリカから新しい食文化が伝わってきた時代でした。あるとき、僕はパンを焼こうとしていたんです。ブリキの板を組み合わせた四角い鍋状の容器の中に材料を入れる。小麦粉は貴重だから少しだけ、あとは玄米を砕いたものや挽き割りの麦がほとんど。それから牛乳なんてないですから飼っていたヤギの乳を入れました。それを焼き上げるのだけれど、どうせなら早く、なるべくたくさん、効率的に焼きたいと思ったんです。そこで、そのブリキの箱の両端に電極をつけてみた。そしたらこの方法がうまくいきましてね。これがスタートだったんです」

前述のとおり、「ジュール加熱殺菌システム」には従来の製造方法と比べ多くの利点があるが、なかでも加熱時間を短縮することで原料の色調を保つことができるというのは特筆すべき点だ。このことで着色料の使用を減らすことが可能と



特許を取得したジュール加熱殺菌装置。これにより香りや色が鮮やかな栄養価の高いジャムが生産できる

なった。今でこそ添加物などに敏感になってきたが、当時はまだ、より鮮やかな色みの食品を好む消費者心理があった。そのような時代において、ナチュラルなおいしさを志向した同社らしい製造方法といえよう。この素晴らしい技術は、平成11年度に「第13回新技術・食品開発賞」及び「二十世紀食品産業発展賞」を受賞（いずれも日本食糧新聞社）したほか、長野県から「NAGANOものづくりエクセレンス2013」に認定

されるなど国内外からも非常に高い評価を得ている。また、平成26年度にはこのジュール製法を組み入れた植物性乳酸菌を用いた「発酵ジャム」で再び「第28回新技術・食品開発賞」を受賞し、これらの技術革新貢献により平成31年「食品産業 平成貢献大賞」（日本食糧新聞社）を受賞している。

「高松副会長は優れたアイデアマンなんですよ」と今回、一緒に話を伺った同社商品開発技術研究所新技術教育開発室の高波修一室長も話してくれた。高松副会長のアイデアは、平成を語るうえで避けられない大災害・東日本大震災からの復興にも大きく貢献している。

「平成23年のあの日のことは忘れられません。大きな被害を受けた宮城県亘理町に当社の協力工場があったので、震災の直後に社長とともに現地向かったんです。ところが、その工場が建っているはずの場所に何も無い。簡単に動かさない大きくて重いドラム缶、これも無いんです。二人で『たしかこの辺りで間違いないのだが』といくら探しても見つからない、わからない」

社長とともに途方に暮れたと振り返るが、同工場はドラム缶どころか基礎部分すらすべて流されてしまい影も形もなくなっていたという。

「そこからは工場の再興に協力を惜しみませんでした。当社の機械を差し上げるのはもちろん、建て直す際の工場のレイアウト設計も私が提案、その考えを取り入れていただきました」

それまでは、随所に出っ張りがあり使いつらかったが柱の配置を変えることで屋内が広く使えるようになったそうだ。併せて屋内の仕切りも見直された。

「工場の仕切りという壁やガラスを使いますが、そうではなく厚い透明のビニールにしたらどうだい、と。そうすればビニール越しに話をする事だってできるじゃないですか。要は実用性。見栄えにとらわれカッコよくする必要はない、と今でも私はよく皆に言ってますよ」

高松副会長は今もその旺盛な好奇心の赴くままに、さまざまな事象に目を凝らし、改善・改良を模索し続けている。

「当社では早くから工場の照明をLED化しているのですが、なぜだと思いませんか？ LED照明だと虫が寄ってこないですよ。毎日、暮らしているなかで『おや？』と思ったんですよ。LEDの明かりには虫があまり来ないみたいだぞと。そこで気になったので実験してみましたんです。そうやって調べてみると、確かにLEDには虫が寄ってこないことがわかったんです。『これはいい、工場内の照明に使えるぞ』と思いましたが（笑）」と、子供っぽい笑顔を見せる高松副会長。溢れる好奇心に突き動かされ、気になることはとことん調べる。どこまでも自然体、そんな生き方がとても魅力的に感じられた。



企業データ（令和3年10月現在）

- 代表者 株式会社 代表取締役 國広義信
- 所在地 〒389-0696 長野県埴科郡坂城町上平1434
- 設立 1970年7月31日
- 資本金 5000万円
- 事業内容 フルーツプレパレーション、ジャム類、果汁
- 主要製品 果汁
- 従業員数 177名（パート・派遣含む）
- WEB <https://www.dfc-net.co.jp/>



【プロフィール】

西澤孝枝（にしざわたかえ）

1968年生まれ 坂城町出身

1991年 (株)西澤電機計器製作所 入社

2010年 子会社(株)ナイツ 代表取締役社長

2012年 (株)西澤電機計器製作所

代表取締役社長

2017年 纳宜慈医疗科技(上海)有限公司

董事長

趣味はトレイルランニング

座右の銘「絶えず新しい挑戦」

攻めの経営姿勢で市場を切り拓く

女性社長のしなやかな^{チャレンジ}挑戦

株式会社 西澤電機計器製作所
代表取締役社長

西澤孝枝

Nishizawa Takae



企画・開発から生産、販売まで一貫通のものづくりが同社の強み

おいしいだけではなく健康的な料理が楽しめる社員食堂、子供たちが安心して過ごせるキッズルームなど働く子育て世代の社員にとって魅力ある設備の整った社屋。昭和35年（1960）に創業した老舗の計測器メーカー・西澤電機計器製作所は、女性社長ならではの細やかな心配りで満たされている。にこやかに語るのは代表取締役である西澤孝枝社長。

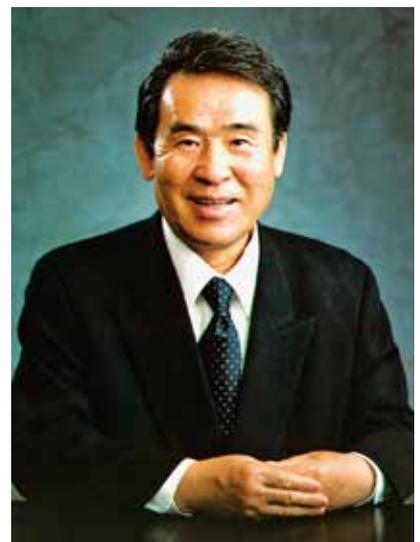
「何を隠そう私も今、子育ての真っ最中。実は今日もこの取材の後、子供の参

観日なので、学校に行く予定なんです。当社で働く社員にも『参観日は必ず出なさいよ、でない子どもがグレちゃうよ』と言ってます（笑）」

朗らか、かつ明快な物言いと周囲の人を魅了する西澤社長。父・泰輔さんが創業した同社に入社したのは平成3年（1991）のときのこと。そして、平成24年（2012）、泰輔さんの急逝に伴い、社長に就任した。

「父は『一社一家皆家族』というポリシーを持っていて、その言葉どおり、どんなに会社の経営状態が苦しいときでも決して人員整理などはしませんでした。むしろ、何があっても家族は守り抜く、という経営哲学が父を突き動かしていましたね」

バブル崩壊後、泰輔社長は、新事業創出を図るために、当時としてはまだ珍しかった産学官連携で信州大学やAREC（一般財団法人浅間リサーチエクステンションセンター）と連携して自動ページめくり器「ブックタイム」を開発し、経済産業省主催の「今年のロボット大賞



先代社長の故・西澤泰輔氏

2008」において、最優秀中小・ベンチャー企業賞（中小企業長官賞）を受賞した。また、中小企業の無謀な挑戦とも言われたデミング賞実施賞に挑戦し、見事に受賞に輝いた。

「厳しいときほど、父は雇用を守るために、新しいチャレンジを始めていく。これ、普通は逆ですよ（笑）。縮小均衡策が経営のセオリーなのでしようけれど、逆境に立たされたときほど積極果敢に攻めの経営姿勢をとっていく経営者でした。その父の思いを継いで、私もその経営姿勢を踏襲しています」

令和になってからも取り沙汰されることの多い日本のジェンダー問題。たとえば西澤社長が社長に就任した平成24年の

■沿革

年	出来事など
昭和35年 (1960)	坂城町南条に西澤電機計器製作所を創業し、日置電機(株)の協力工場として指示電気計器の製造を開始
昭和63年 (1988)	(株)西澤電機計器製作所を設立
平成2年 (1990)	日置電機(株)の旧本社工場跡地へ全面移転し操業開始
平成9年 (1997)	ISO9001認証取得
平成10年 (1998)	ISO14001認証取得
平成11年 (1999)	OHSAS18001認証取得
平成18年 (2006)	デミング賞実施賞受賞
平成22年 (2010)	(株)ナイツを完全子会社化
平成24年 (2012)	代表取締役任に西澤孝枝氏が就任
平成29年 (2017)	納宜慈医疗科技 (上海) 有限公司創業

日本のGGGI（グローバル・ジェンダー・ギャップ指数）は総合で調査国135カ国中の101位。国内にはまだまだ女性社長の少ない時代、不利益などはなかったのだろうか。

「いえいえ、私は自分が女性であることのメリットしか感じていません（笑）。全くハンドレはありませんでした。まず第一に、お会いした相手が覚えなくてくださる。きつと女性のトップが少なかつたからでしょうけれど、取引相手から忘れられない、というのはそれだ

けでメリットではないでしょうか」

計測器メーカーとして始まった同社が選んだもう一本の柱が医療機器。これを、『少子高齢化を迎える日本社会、そのなかで成長分野を見極める先代の先見の明があった』と西澤社長は話す。

平成21年（2009）、世界中にリーマンショックの嵐が吹きすさぶなか、攻めの経営姿勢を崩さない泰輔社長は老舗眼科用医療機器メーカーのナイツ社をM&Aで傘下に収めると、当時、総務部の次長だった孝枝氏に社長を任せただ。

「M&Aをすると決めた父の決断には驚きました。でもその決断に間違いはなかったと思ってます。医療機器への参入はハードルが高いんです。父はそのハードルの高さを一気に飛び越えるために買収をしかけ、そして、各国の薬事法に精通するノウハウや販路を手に入れたのです。私に任せると言ったときには更に驚きましたけどね」

西澤社長は、ナイツ社に入るとすぐさま代理店やドクターたちの声を自ら聞く



ナイツの医療機器は日本はもとより世界70カ国で販売されている

ために、アメリカやヨーロッパの顧客のところへ赴き、製品の改良や商品開発のニーズを吸い上げた。そして、世界70カ国の代理店や顧客との確固たる信頼関係を構築していったのだった。また、顧客の声を吸い上げて開発した製品が今や売れ筋No.1製品として販売され、外科分野にも進出を遂げた。

また、平成29年（2017）、GDPこそ鈍化していたが、医療機器の伸長率は20%を誇っていた中国の巨大な市場の可能性に賭けて、単独、同国に乗り込ん

だ。そして医療機器の販売会社として納
宜慈医疗科技（上海）有限公司を設立し
た。

「父もいちばん厳しいときに、攻めの
経営判断をして、チャレンジする経営者
でした。私はまだまだその足元にも及び
ませんが、中国での会社設立と販路の構
築は、本が一冊書けるぐらい沢山の経験
をしましたね。これからも常にチャレン
ジしていきたいですね」

泰輔社長のDNAを受け継ぎ、チャレ



ナイツが製造販売するサージカルルーペ

ンジ姿勢を崩さず、まさに世界を股にか
けた活動を続けている西澤社長だが、ま
だまだ社内には改善の余地があると、見
直しに余念がない。

「今の社内を見ているだけでも、本来
もっともっと活躍すべきなのに、組織の
なかで埋もれてしまっている女性が多く
いることを感じています。男性社会のな
かで上司が男性というだけでなかなか自
分の意見を言えない、そんな女性がまだ
多いような印象を受けるんですね」

そんなに遠慮をしないでもっと前に出
ておいでよ、と手を差し伸べてあげたい
んです、とやさしく笑う。世界的にも少
ないとされる日本における女性の社会進
出。男女関係なく活躍できる場が広がる
ことが好ましいことは論をまたない。

「当社ではそんな部分を積極的に変え
ていこうと考え、実際に動き始めていま
す。少し前のこと、一人の女性社員が本
来の昇進の順番でいくと次は主任だった
のですが、一足飛びにその上の係長へ特
進してもらいました。学校でたとえるな
ら飛び級ですね。現場での活躍に応じて
更にその力を発揮できる場を与えること

に男女は問いません。これからもこの方
針を徹底させていきたいですね」

女性トップならではのしなやかな経営
スタイルのもと今後もワールドワイドに
さらなる成長が期待される。

取材を終えた後、西澤社長から思いが
けず、昼食のお誘いをいただいた。

30年間計測器を作っていた社員の方が
今は社員食堂で調理をしているという。

運ばれてきた料理は、できたてのやさ
しい味で、おいしくいただいた。

社員への思いやりと先代から受け継が
れる「社員は家族」という言葉を実感し
た貴重な時間であった。



企業データ（令和3年10月現在）

株式会社 西澤電機計器製作所	代表取締役社長 西澤孝枝
● 代表者	〒389-0601 長野県埴科郡坂城町坂城6249
● 所在地	1988年4月
● 設立	2000万円
● 資本金	電気計測器・医療機器の開発・製造・販売
● 事業内容	主要製品
	電気計測器（テスタ、メーター）
	医療機器（検眼鏡、ルーペ）
● 従業員数	102名
● W E B	https://www.nisic.co.jp/



【プロフィール】

依田穂積（よだほづみ）

1963年生まれ 上田市出身

1989年 日精樹脂工業㈱ 入社

1999年 NISSEI AMERICA, INC. 代表取締役社長

2001年 日精樹脂工業㈱ 代表取締役社長

2010年 日本プラスチック機械工業会 会長

2018年（公財）さかきテクノセンター 理事長

趣味は空想にふけること

座右の銘「先義後利」

プラスチック射出成形機の世界的メーカー 揺るぎない「NISSEI」ブランドを確立

日精樹脂工業 株式会社
代表取締役社長

依田穂積

Yoda Hozumi

日精樹脂工業は、坂城町南条に本社を置く、世界トップクラスのプラスチック射出成形機メーカーである。昭和22年（1947）、故青木固氏が創業し、今では北米・中国・アジア・ヨーロッパを中心に22カ国41カ所の地域に、販売・サービス・生産拠点がある。高品質・高性能な射出成形機として、世界各国で「NISSEI」ブランドを確立。海外での売り上げが全体の7割を占め、世界80カ国以上で、同社の射出成形機が活躍している。

依田穂積代表取締役社長は平成13年



昭和32年（1957）に製造され日精樹脂工業の基礎を築いた射出成形機

（2001）、38歳のときに、現職に就任した。それ以前は、アメリカ現地法人の日精アメリカに平成5年（1993）から駐在。前社長の父依田司氏が病魔に侵されたことから、急遽、後継者として坂城に戻ってきた。その当時のことを依田社長はこう語る。

「帰国したとき、私の気持ちはとても複雑でした。父親の病気に加え、中国が台頭し始め、ものづくり潮流が変わり業界自体が経験のしたことがないものづくりのパラダイムシフトが起こるなか、38歳という若輩者が上場会社を背負うことに大きな不安がありました」

「私がアメリカにいた当時、市場は活況でグループ内の成形機の売り上げでも群を抜いており、連結決算では大きく貢献できたと思います。その頃のアメリカやカナダ、メキシコなど各国のものづくりはとても勢いがありましたから、何とかなるとの思いも多少はありました」

ところが、依田社長が日本に帰国して社長に就任したまさにその年、平成13年9月11日に「アメリカ同時多発テロ」が発生、アメリカは大混乱に陥った。時を

同じくして、中国が「世界の工場」として安価な労働力と原材料を武器に台頭してきた時期でもあったため「バランスが変わった」と思ったそうだ。

「アメリカが急に凋落したというか、静かになった印象を受けました」

「当時の日本の製造業は、いわゆるITバブル崩壊により中国以外の主要国と同じく、携帯電話やパソコンの受注が激減し、更にアメリカ同時多発テロによる経済悪化が重なったため、IT関連製造業種はグロッキーな状態に陥りました」

IT関連商品向けの超精密成形を得意としていた日精樹脂工業もこのあおりを受け、平成13年に業績が悪化、翌年に赤字決算となった。

「株主総会では株主から『日精の歴史のなかで、初の赤字だ』との厳しい発言もありました。平成9年に上市したサーボモーター駆動の電気式成形機の不調も重なり、当社の技術的な評価は厳しく、父親の急逝や、業績の低迷など、社長就任早々、強い逆風にさらされました」

「この頃の思いは複雑でした。頼れる

■沿革

年	出来事など
昭和22年 (1947)	創業者 青木固氏が樹脂加工および加工機械開発を開始
昭和32年 (1957)	株式会社に組織変更
平成3年 (1991)	名古屋証券取引所市場第二部上場
平成6年 (1994)	本社本館竣工
平成8年 (1996)	ISO9001認証取得
平成11年 (1999)	ISO14001認証取得
平成12年 (2000)	東京証券取引所市場第二部上場
平成13年 (2001)	東京証券取引所市場第一部、名古屋証券取引所市場第一部へ市場変更 代表取締役社長に依田穂積氏が就任
平成26年 (2014)	射出成形機生産販売120000台達成 (業界No.1最速)
令和2年 (2020)	イタリアの射出成形機メーカー「NEGRIBOSSIS.P.A.」を子会社化

人もなく唯一の心の拠り所は創業者の書いた『回想』という本だけでした」
 この後、電気式成形機のモデルチェンジや現地法人の再編を行うとともに、DVDやCD-Rのブームもあって平成17年(2005)以降は収益も改善し、売上高400億円を超えるまでに復調を果たしている。

その後、再びピンチが訪れる。平成20年(2008)に起きたリーマンショックである。
 「金融の問題であり、製造業までは影

響がないと思っていました。瞬間に飲み込まれてしまいました」

「100年に一度と言われる世界恐慌で、成形機メーカー全体の売上高が通常の半分以下となりました。当社も電子部品関連の受注が、ほぼゼロの状態が続き、一時帰休、早期退職、賃金カット、会社存続のために労働組合との激しいやり取りはありましたが、できることはすべてやりました。本当に辛い決断でした」と依田社長は当時の苦労を振り返る。

「リーマンショックまでの平成のものづくりは、それ以前の白物家電や雑貨から、精密電子部品、記録媒体等のIT関連業種に大きくシフトしました。また差別化技術としてサーボ制御技術、精密計量、超ハイサイクルを盛り込んだハイスベック小型機の販売が好調でした。一方で産業構造はグローバル化し、海外の新規参入が相次ぎ価格競争は激化、加えて軽薄短小のIT関連は景気に左右されやすく、収益構造は年々脆弱さを増しているような状態でした」

「この状況を打破するためにも初の海



植物由来の「ポリ乳酸」を原料とした生分解性プラスチック製品

外工場の展開や、特殊機や大型機が見込める自動車産業、医療業界へ大きく転換を図ったのはちょうどこの時期です。また金融機関から本当に信頼できる方が求められたことは私にとって大きな転機となりました」

リーマンショック後の平成22年(2010)には黒字に回復し、社長就任後、数々の困難に直面した依田社長ではあったがその後は安定した収益を確保しているという。

「現在は、多くのものがプラスチックでできており、射出成形の技術で作られています。雑貨から、電子関係の部品、自動車のバンパー、建築資材などもそうです。金型があれば、ほとんどのものが射出成形で作れます」

「今の自動車は、多くの部品を電子制御化しています。束ねた複数の電線をワントッチで機器に接続できるハーネス類も多彩になってきます。自動車の軽量化のために、金属からプラスチックに換えた部品も多い。内装部品では一見、木に見えるものが実はプラスチックだったというものもある。それらを自動車メーカーさんとコラボして作っています」

さらに重要な製品がハイブリッド車に用いられる「ステーター」という部品だ。発電する部分のコイルを樹脂で包んで、モーターを構成するような仕組みなので、日精樹脂工業が一括受注している。

さて、日精樹脂工業では、平成期に東



環境負荷低減のため省エネルギー型射出成形機の生産も行っている

京証券取引所と名古屋証券取引所にそれぞれ株式の一部上場を果たしている。「名証は平成3年（1991）です。企業の上場ブームの最後のころであったと思います。会社としてパブリックになったと喜びました。東証二部に上場したのが平成12年（2000）。翌年3月に東証一部になりました」

「上場によって、株主と会社と取引先等のステークホルダー（企業活動により影響を受ける人々）との信頼関係の構築を含む全方位経営ができるようになりました。また、会社のガバナンスが、一層向上し、外部からの信用力も増したと思います」

なお、日精樹脂工業の創業者である青木固氏は、プラスチックの分野における顕著な業績と業界への貢献が認められ、平成23年（2011）にアジア人として初めてSPI（米国プラスチック工業協会）の名誉殿堂入りを果たしている。依田社長は「外国人に対しても、その功績を正當に認めるといって、アメリカのプラスチック工業会の度量の広さが示された」と感心したそう。

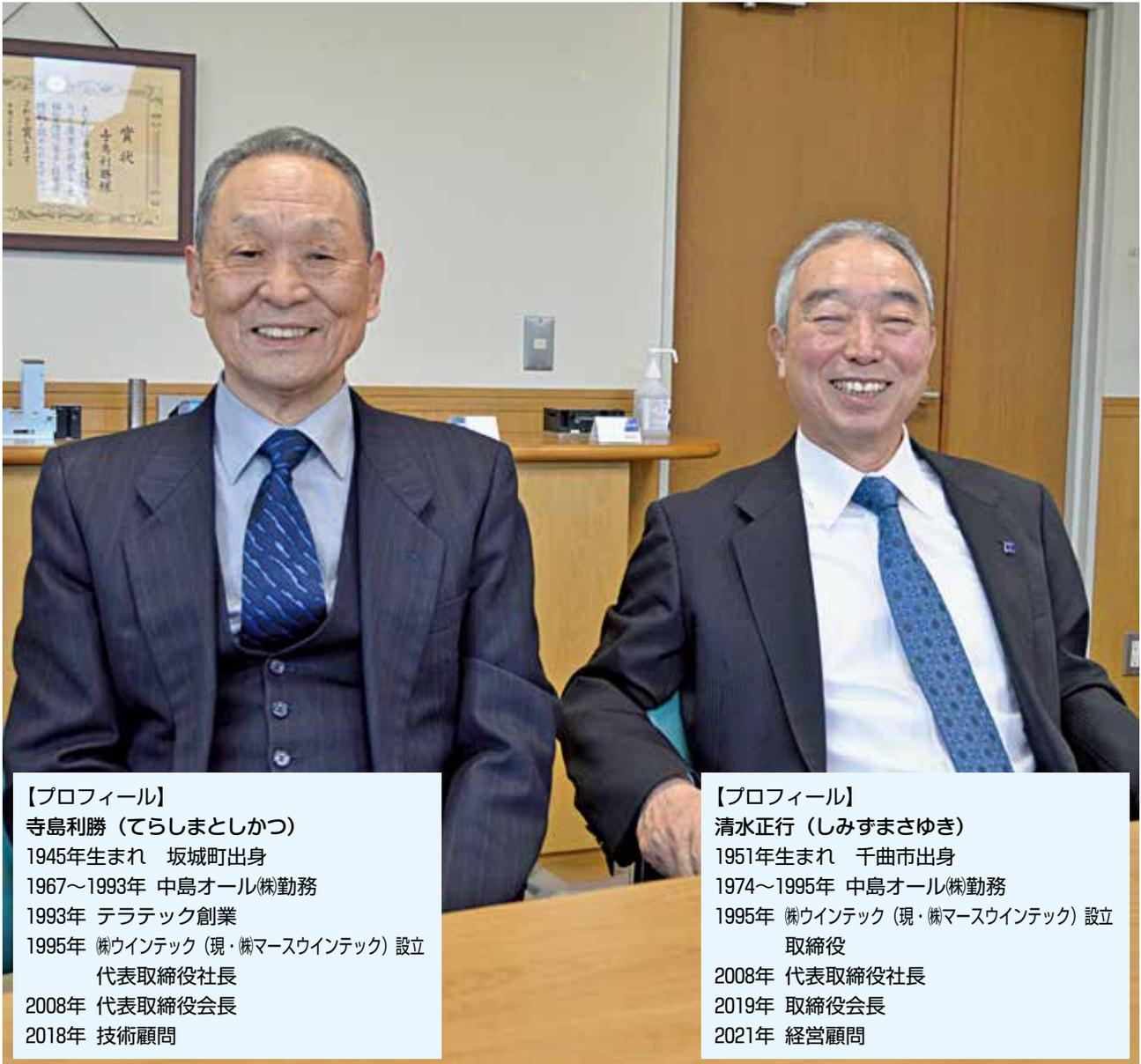
坂城町で育ってきた会社の長として抱くこの地への愛着を、最後に依田社長に語っていただいた。

「坂城町は、中小企業の集積体で、非常に工業が盛んな町です。坂城の企業は、どこも独立独歩の精神を持っています。ほかと同じようなことをやるのを潔しとせず、独自の技術で自立した道を拓きたい、という気概がある。切磋琢磨して高め合ってきたからこそ、現在のうちに、多くの有力企業が林立することができたし、世界に伍して戦えるのもそんなところではないでしょうか。とても競争心が強く、負けず嫌いです。しかし、何かあれば、皆で協力し合う。坂城は、そんな素晴らしい町だと思っています」



企業データ（令和3年10月現在）

● 代表者	株主代表取締役社長 依田穂積
● 所在地	〒389-0693 長野県埴科郡坂城町南条2110
● 設立	1957年5月
● 資本	53億6250万円
● 事業内容	射出成形機、金型、成形自動システム、計測器等
● 主要製品	1306名
● 従業員数	1306名
● WEB	https://www.nisseijushi.co.jp/



【プロフィール】

寺島利勝（てらしまとしかつ）
 1945年生まれ 坂城町出身
 1967～1993年 中島オール(株)勤務
 1993年 テラテック創業
 1995年 (株)ウインテック（現・(株)マースウインテック）設立
 代表取締役社長
 2008年 代表取締役会長
 2018年 技術顧問

【プロフィール】

清水正行（しみずまさゆき）
 1951年生まれ 千曲市出身
 1974～1995年 中島オール(株)勤務
 1995年 (株)ウインテック（現・(株)マースウインテック）設立
 取締役
 2008年 代表取締役社長
 2019年 取締役会長
 2021年 経営顧問

技術と営業、畑は違えどお互い認め合う 2人が会社の礎を築き、後進に未来を託す

株式会社 マースウインテック
 創業者・技術顧問

創業者・経営顧問

寺島利勝

Terashima Toshikatsu

清水正行

Shimizu Masayuki



自社で開発したカード発券機を前に昔の思い出を語る寺島技術顧問（左）と清水経営顧問（右）

「肝胆相照らす仲」という言葉があるが、まさにこの二人のためにあるようだと話を聴きながら何度も思わされた。株式会社マースウインテックの創業者である寺島利勝技術顧問は、創業間もないころから清水正行経営顧問とともに力を合わせ、同社の礎を築いた。創業から30年近く経った今でもお互いを尊敬し、信頼し合う姿は正に唯一無二の「相棒」だ。二人は現在、それぞれ同社の技術顧問と経営顧問を務めている。

「寺島さんはもうスーパーエンジニア

ですよ。アイデア豊富なだけでなく、それを実際に組み上げる技術も持ち合わせている。僕なんか、出来上がったその完成品をただ持って売り歩いているだけだから」と語る清水顧問の言葉を、

「どんなに優れたアイデアを商品にして作ったところで、人に知ってもらえなければどうしようもない。清水さんのような優秀、いや超優秀なスーパー営業マンがいてくれなければ、この会社だってどうなっていたことやら（笑）」と寺島顧問が引き取る。お互いを気遣い、敬い、讃え合うこの関係性が、同社の創業以来ずっと続いている。

もともと、前の会社でエンジニアをしていた寺島顧問によって設立された同社。創業時に見た一場面を清水顧問は今でも忘れられないという。

「どんな感じでやっているのかな、と覗きに行ったらこの人（寺島顧問）が社屋の玄関横のタイルを貼っていた（笑）」

「うちは実家が板金業で、（前の勤め先の）中島オールに入社する前は職人をし

てましたからね。ちょうど、親父の工場が空いてるのがあったから、最初はそこで始めました。家賃もかからないし（笑）。でもさすが空き工場だけあって何も無いから内装は自分でやった。壁紙は友達に手伝ってもらったかな？ トイレも自分で作りましたよ（笑）」

無駄な経費は極力かけずに、できることは自分でやる。案外、そんな寺島顧問の姿勢が同社から生まれる数々の製品にも反映されているのかもしれない。

「でもね、うちの会社は創業から売り上げが1億円を切ったことがないんです。これは自慢だけど（笑）。僕と寺島さんが2人きりで始めたその年だって1億500万円くらいあったのかな？」

「そのころは私の技術や設計が評価された売り上げではなく、全部、清水さんが売ってきちゃくれたおかげ。1億も売ってきちゃうんだもん（笑）。2人だけでやってるからお金が余って困ってね（笑）」

同社のさらなる飛躍につながる光学

■沿革

年	出来事など
平成5年 (1993)	(株)マースウインテック創業者の寺島利勝氏 (現・技術顧問) が前身会社であるテラテックを創業
平成7年 (1995)	(株)ウインテック設立。光学式紙幣識別機を開発
平成12年 (2000)	マースエンジニアリンググループに参入
平成13年 (2001)	IC カードリーダーライタを開発
平成15年 (2003)	現本社社屋竣工
平成20年 (2008)	世界初 Air 紙幣搬送システムを開発
平成21年 (2009)	(株)マースエンジニアリングの完全子会社となる
平成23年 (2011)	ISO9001の認証取得
平成24年 (2012)	(株)マースウインテックに商号変更

式紙幣識別機を開発したのは平成7年(1995)のこと。製品名は難しいが、わかりやすく言えば日本中の至る場所で活躍している、本物の紙幣と偽札を判別しながら収納を行う機械のことだ。

「僕が入社したのは創業から1年後。寺島さんが作った紙幣識別機が、他社製品と比べものにならないくらい優れているというのにはわかってましたからね。俄然、営業にも力が入りましたよ」と清水顧問。嬉しそうに、当時の思い出をこう語ってくれた。

「ちょっと名前は出せないけれど、他県の大きな電機メーカーさんに売り込みに行った際のことです。あちらは大企業で、まあ向こうからしたら『長野の田舎の会社が何しに来たんだ?』ってなもんですよ(笑)。さんざ待たされた挙げ句、ようやく現れた担当者は踏ん返り返ったぞんざいな態度でね。そんななかで僕が寺島さんの開発した機械を見せながら説明を始める。向こうは僕の話をもっと聞き終わってから、『じゃあこのお札を使って実際にやってみせてくれ』と札束を渡されました。それをウチの機械にかけたところ、計測しながら瞬時に偽札を見分けて弾き出していったんです。その様子を見た途端、向こうの担当者が目の色を変えちゃってね(笑)。「じゃあこれでもやってみてくれないか」「次はこのお札で」と次から次にお札を持ってくる。後で考えたんだけど、あれは自分の会社の機械では見破れなかった偽札だったんでしょね、きつと。それから向こうの技術者が何人もその部屋に呼ばれて。集まった技術屋の皆さんが、ウチの機械が偽札を選別する様子を見ては『おお!!』と、驚きの声を

上げてどよめくんです。それくらい寺島さんの開発した識別機は優秀だったという証ですよ。その日、夜には坂城に戻るつもりだったのだけれど、担当者が『この後、予定がないならぜひ』と仰って。それから接待を受けました(笑)」

日本の技術業界におけるジャイアントキリングとでもいうべき、なんとも痛快な話。それもエンジニアである寺島顧問の卓越した開発力・技術力があればこそそのもの。そして、それを裏付ける興味深いデータがある。平成23年(2011)、特許分析を行う(株)パテント・リザルト社が、日本国内の電気機器業界における注目度の高い発明者をラ



マースウインテックで開発・生産される製品。アミューズメント施設などで使用されている

ランキング化（※）したところ、東芝やパナソニックなどの並み居る大手メーカーの開発者たちを抑え、寺島顧問が堂々の3位にランキングを果たした。

このランキングの注目すべきところは、単なる特許出願数や特許認定件数ではなく、「市場での注目度」つまり「同業他社が長年、研究を重ねても達成できなかった領域の技術」、「市場が欲している実用性のある技術」の開発者のランキングなのである。現にこのランキングにおいて、他の上位入賞者に比べ、寺島顧問の有効特許件数はお世辞にも多いとは言いがたい。しかし、裏を返せば寺島顧問が開発した特許技術の一つひとつすべてが豊かな発想から生まれた高度で実用性



平成27年11月 寺島技術顧問は「信州の名工」として県知事より表彰された

に優れた技術であり、それが市場において高く評価されていると言えるだろう。

そんな優れた技術者でありアイデアマンの寺島顧問が「信州の名工」として長野県から表彰されたのは平成27年（2015）のこと。

「電子応用機械器具組立工として表彰されました。実のところ、私は日本には開発能力・アイデア力を評価する仕組がまだまだ少ないのではないかと感じています。長年、職人として培った腕や技術力というのはもちろん評価されて然るべきで、それに異論を唱えるつもりは毛頭ありません。でも、考え方やもの見方、アイデアを生み出す力。こういった能力も、もっと評価されるべきなんじゃないかなあ。そこが評価される仕組、そんな励みがないとなかなか後進も続かないでしょ」

同年、マースウインテックでは会社の創立20周年を記念し、町の産業振興のため300万円を町へ寄付している。

この寄付金は、町が平成23年から毎年行っている、ものづくりのまち坂城の優

れた技能者や特許の取得・発明をした技術者を表彰する「坂城WAZAパワーアップ事業表彰」の財源として活用されている。

次世代のものづくりを気にかける寺島顧問に「でも最近は坂城町でもオリジナリティ溢れる技術を売りにする会社が出てきているよね」と、隣に座る清水顧問が笑顔で話しかけた。掛け合う言葉は阿吽の呼吸。会社の礎を築いた二人は、現在、後進の育成に務めながら、社員と会社の限らない未来を見守っている。

※（株）パテント・リザルト社発表「発明者注目度番付トップ100」より



企業データ（令和3年10月現在）

株式会社	マースウインテック
●代表者	代表取締役社長 井出平三郎
●所在地	〒389-0602 長野県埴科郡坂城町中之条1375-1
●設立	1995年4月5日
●資本	1億円
●事業内容	電子機器、情報機器の設計・製造・販売
●主要製品	紙幣識別機、両替機、カードリーダー
●従業員数	79名
●WEB	https://www.winteck.co.jp/



【プロフィール】

宮後睦雄（みやごむつお）

1939年生まれ 坂城町出身

1954～1970年（株）利根川製作所、アガツマ精機（株）勤務

1971年 宮後工業（株）入社 専務取締役

1988年 代表取締役副社長

1993年 代表取締役社長

2019年 代表取締役会長

2021年没 享年82

2頭の牛から始まった大きな夢

「企業は人なり」をモットーとし、世界を舞台に躍進を続ける

宮後工業 株式会社
代表取締役会長

宮後睦雄

Miyago Mutsuo



2017年には、産業分野での功績により黄綬褒章を受章。左は宮後正現社長

少しの誤差も許されない、限りなく高い精度が要求される精密機器業界。そんな厳しい世界で躍進を続けてきたリーディングカンパニーが宮後工業だ。その本社入口には、乳牛の像が飾られている。

精密機器メーカーに牛の像とはおおよそ似つかわしくない取り合わせだが、その由来を代表取締役の宮後睦雄会長が語ってくれた。

「違和感があるでしょ。意外に思われるかもしれないけれど、ウチは牛から始

まった会社なんですよ。そのころはまだ機器メーカーに勤めていた私から、当時は酪農業をしていた兄・臣吉に『これからは機器製造の時代になると思う。一緒に会社を始めてみないか?』と声をかけたんです。酪農ひと筋だった兄からしたら、兄弟とはいえそんな畑違いの仕事ですすめられたところできつと困惑したことでしょうね。でも、自分の思いに賛同してくれた兄は、長年飼育してきた大切なメシの種である乳牛2頭を手放す決心をしてくれた。そうして牛を売ったお金でプレス機を購入したんです。宮後工業という会社はそこから始まりました。その第1号のプレス機とともに、購入の元手となった兄貴の牛を本社の入口に飾っているんです。と言っても、まさか生きた牛を飾るわけにもいかないですから（笑）、像をああして飾っているんです」

その像からは創業時の初心を忘れてはならない、という宮後会長の強い思いと決意が感じられる。今や日本を代表する大手電機メーカーなどからの受注も引きも切らないほどに成長した同社だが、その礎は2頭の牛と、兄弟が互いに寄せ

る厚い信頼から始まった。

その後、弟の孝忠たかし氏も加わり、兄弟3人が中心となって盛り立てていった宮後工業。その経営は順調に推移していった。しかし平成5年（1993）の年始、同社にひとつの危機が訪れた。

「あの晩のことは忘れようと思っても忘れられません。ある晩、戸倉上山田の



宮後工業本社玄関に飾られる乳牛の像と乳牛を売って購入したプレス機

■沿革

年	出来事など
昭和38年 (1963)	宮後臣吉氏を中心として宮後工業を設立
昭和42年 (1967)	有限会社宮後工業を設立
昭和44年 (1969)	現在地に新工場を新築して量産体制を確立
昭和50年 (1975)	有限会社宮後工業を宮後工業株式会社に商号変更
平成5年 (1993)	代表取締役社長に宮後陸雄氏が就任
平成6年 (1994)	坂城町南条テクノさかき工業団地にテクノさかき工場新設
平成13年 (2001)	上海市嘉定区に現地法人宮後電子(上海)有限公司を設立
平成25年 (2013)	タイ国 MIYAGO INDUSTRY (Thailand) CO.,LTD. を設立
平成28年 (2016)	代表取締役社長 宮後陸雄氏が黄綬褒章を受章
令和元年 (2019)	代表取締役会長に宮後陸雄氏が就任し、代表取締役社長に宮後正氏が就任

温泉旅館で会社の新年会を催したのですが、その晩のこと。深夜、一本の電話が鳴りました。こっちはいい気分で寝ているところを夜中に起こされたわけですから、『なんだなんだ?』とまって」

突然の電話。その内容は、当時同社の社長であり、一緒に創業した兄・臣吉氏が倒れたという知らせだった。電話の向こうで慌てている様子の甥に対し「とにかく落ち着け」と伝え、自身の息子である正氏(現社長)を現地へと向かわせた。

「兄貴は千葉の成田山に新年のお参りに行くとお出掛けたんです。それまで全く元気だったんですよ。出発前、僕は『兄貴、会社の新年会に顔を出さないなんて、バチが当たるぞ』なんて憎まれ口をきいてたくらいだから。そんなだったから、連絡が来たときは本当に驚いてしまつて」

全く予期していなかった、兄の急逝。だが、いつまでも右往左往している訳にはいかない。思いもよらない形で社を引き継ぐことを決めた宮後会長にとって、それからの数日間は何も回るような忙しさだったことだろう。

「まあ、まだまだ日本の景気もよかつたころですからね。何とか乗り越えることができました」

宮後会長が率いる新体制となった宮後工業は、社員が丸となってこの難局を乗り越え、さらなる発展を遂げた。それから8年後となる平成13年(2001)には初の海外進出を果たすこととなる。この年、かつて坂本九が歌った「明日があるさ」がリバイバル・ヒットと



2001年に宮後電子(上海)有限公司を設立し、プレス製品・精密金型を生産する

なった。アメリカ同時多発テロをはじめとした暗いニュース、沈滞ムード漂う世相のなか、多くの人々がこの歌に希望を見出したのかもしれない。宮後工業もまた「明日」を目指したのである。



生産された製品は、大手電機メーカーのカーナビやゲーム機などに使われている

「当社、初の海外工場となる『宮後電子上海』を平成13年に設立しました。当時、町の支援も受けながら現地視察をはじめ念入りに下準備を重ねたつもりではいたのですが、やはり海外は難しいな、と感じましたね。国が変われば国民性も変わるし、商習慣が変わる部分もある。いやあ、なかなか大変でしたよ」

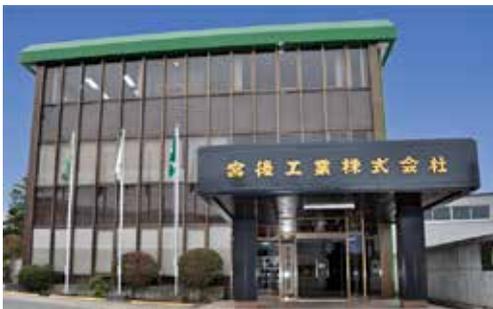
現地社員の採用にしてもひと筋縄ではいかず苦労したと当時を振り返る宮後会

長だが、試行錯誤をしながらもなんとか上海工場を軌道に乗せることに成功。

また、上海進出から約10年が過ぎた平成25年（2013）には、海外第2の拠点となる「宮後タイランド」をタイに設立。こちらも順調に稼動しており、今後、隣接する土地に規模を拡大していく予定だ。

「日本であろうと海外であろうと『企業は人』だということ。この根幹は変わりありません。宮後工業という会社がここまで大きくなれたのは、社員の皆さんの努力があったからこそだと思っています。人間の努力は平等に評価されるべきだというのが常々、私が考えていること。この会社で働くすべての社員が会社をよくしようと努めることが大事なんです。私がしていることといえば、そのための舵取りを少し手伝っているだけ（笑）。だからね、楽なものですよ」

今でも社員の結婚式には「福寿無量」と書いた直筆の色紙を新郎新婦に贈るといふ宮後会長。グローバルな成長を果たした今も、社員は皆家族という思いをそこにしたためる。



宮後工業株式会社代表取締役会長 宮後睦雄様は、本稿取材後の令和3年7月にご逝去されました。謹んでご冥福をお祈りいたします。なお、本稿につきましては、ご遺族ならびに宮後工業株式会社様のご承諾のもと掲載しております。



2021年4月1日 東京2020の聖火ランナーを務めた

企業データ（令和3年10月現在）

● 代表者	代表取締役社長 宮後 正
● 所在地	〒389-0602 長野県埴科郡坂城町中之条1025
● 設立	1963年10月
● 資本金	7000万円
● 事業内容	プレス金型設計・製作、金属プレス加工
● 主要製品	品、基盤実装
● 従業員数	200名
● W E B	https://www.miyago-gp.co.jp/



【プロフィール】

尾形禎彦（おがたよしひこ）
1958年生まれ 東京都出身
1981年 正栄食品工業(株) 入社
2004年 (株)ロビニア 工場長
2009年 常務取締役
2010年 代表取締役社長
趣味はルアーフィッシング
座右の銘は「急がば回れ」

**厳選された材料から作られる人気チョコレート菓子
おいしさと安全を日本全国へ**

株式会社 ロビニア
代表取締役社長

尾形禎彦

Ogata Yoshihiko

ものづくりのまち坂城では、さまざまな製品の製造・加工が行われているが、そのなかでも異彩を放っているのがチョコレート菓子を製造する株式会社ロビニアだ。

株式会社ロビニアは、昭和36年（1961）に誕生。以後60年あまり、チョコレートのおいしさを追求し続けてきた。コンビニエンスストアやスーパー向けのチョコレート菓子から製菓材料まで、幅広い製品を生産している。

尾形禎彦社長は、平成22年（2010）に、株式会社ロビニアの代表取締役就任。その前は、5年ほど工場長・常務取締役を務めていた。

尾形社長は、次のように語る。

「東京秋葉原に、正栄食品工業株式会社というロビニアの親会社がありますが、そこから出向という形で来ています。同じ正栄食品グループの工場が全国にいくつかありますので、何カ所かを回って今は坂城にいます。坂城には異動を挟み、延べ27年ほど住んでいます」

「当社は、以前は東京農産という名称

でしたが、昭和62年（1987）にロビニアに変更しました。作っているチョコレートと、社名とのイメージが合わないので、グループ会社全体に、社名を募集した結果、アカシアの学名であるロビニアに決まりました。アカシアは生命力の強い植物ですので、坂城から日本全国へという願いを込めました。既に30年以上この名前で、坂城で事業を続けています」

ロビニアは「麦チョコ」「コーンチョコ



ロビニアが生産するチョコレート菓子

コ」「レーズンチョコ」など、ドライフルーツやナッツ類をチョコレートで包んだ、多くの種類の菓子を製造している。それらに用いるレーズンやアーモンドなどの原料は、親会社の正栄食品が海外から厳選して仕入れているとのこと。正栄食品は、製菓原料の輸入会社であるため、いいものを安く仕入れることができる。だから原材料にこだわっているロビニアのチョコレートは、幅広い年齢層から支持されている。

尾形社長によると、主力商品の「麦チョコ」の生産量は、国内においてロビニアが最も多い。年間1000トンから1200トンという想像を絶する量を生産し、あらゆる店で販売されている。

「今はおかげさまで、スーパーはもちろん、コンビニエンスストアも大手の3社を含め、ほぼすべてに納入しています」

コンビニとの取引が増えるなかで、ロビニアの売り上げも伸びてきた。平成の初期は、年間売上が22億〜23億円くらいであったが、現在は40億円を超える売り上げがあり、平成の間に実に、7割近く

■沿革

年	出来事など
昭和36年 (1961)	東京農産株式会社を設立し、アンズ・クルミ等の農産物加工を開始
昭和38年 (1963)	チョコレートの製造設備を導入し、チョコレート菓子の事業体制を確立
昭和62年 (1987)	商号を「株式会社ロビニア」に変更
平成19年 (2006)	チョコレートの仕込み加工設備を更新
平成21年 (2009)	生産設備の自主保全である5S活動を中心とした「TPM活動」を開始
平成26年 (2014)	第四工場（三階建棟）を増築し、掛物製品の生産体制を強化
平成28年 (2016)	食品の安全衛生規格「FSSC22000」の認証取得
平成29年 (2017)	原料棟を増築し、パフの生産を強化
令和元年 (2019)	大型設備を導入し、掛物製品の増産体制を整える

伸びている。

「平成の前半は、全国展開する大手のスーパーが大きな販売力を持っていました。しかし、平成の中ごろから、流通の中心がコンビニエンスストアに変わってきました。今は、大手3社のコンビニを主な納入先として、商品を作っています」

ところが、当初は、「正栄食品」や「ロビニア」というブランドでは、コンビニで販売してもらうことができなかったそ

うだ。

それが一変したのは、各コンビニがプライベートブランド(PB)の商品を売り出すようになってからである。特に平成20年(2008)ころから、その傾向が強くなった。

「コンビニ各社がPBの商品のラインアップを増やしていくなかで、当社の製品もそれぞれのPBで販売するということになりました。そこから急速に売り上げが伸びていきました」

大手コンビニやスーパーにおけるPBが、これほどまでに急伸し、消費者にも受け入れられるようになった背景には、大手メーカーのネームバリューにとられず、味や品質、価格など、「中身」を重視するようになった消費者の購買意識の変化があるのかもしれない。

コンビニ各社において、PB商品の売り上げが好調であることを裏付けるように、お菓子コーナーでは、大手メーカーの菓子と並んで、PB商品が中央に大きく陳列されている光景も珍しくない。

そのような状況から、近年では、大手菓子メーカーもコンビニとタイアップした商品の開発・生産に踏み出したとか。



日々、新製品の開発に励む。かつて、坂城町の特産品である「ねずみ大根」を使用したチョコレートも販売した

「最近、食品表示法が改正され、販売者だけではなく、製造元も商品に記載されるようになりました。したがって、コンビニやスーパーで販売されている当社で生産した商品には、当社の名前がしっかり表記されています」

この食品表示法の改正は、思わぬ副産

物を生む。

「当社が生産するチョコレート商品に『ロビニア』の社名が記載されるようになってから、社員もやり甲斐があると喜んでいきます。社員の士気が上がったと感じています。自分たちの作ったものが、あちこちのお店に並んでいけばうれしくなりますよね」

ただ、「ロビニア」という社名が世に



麦チョコの目視選別工程。品質管理、衛生管理が徹底している

広く認知されるということは、生産者として新たな責務も生じるということである。尾形社長によると、購買意識の変化とともに、消費者の「食の安全に関する意識」も変化してきているという。

「過去には、自社だけで製造の品質や作り方を決めて、その基準ですべてを進める傾向がありました。しかし、食に関係する不祥事、たとえば、産地偽装や賞味期限ごまかし、原材料の偽装、表示の法令違反などが相次ぎ、連日のように報道された時期がありました。自分たちだけの基準で行うと、大きな過失を起こしかねないという生産者の反省が生まれ、消費者の食の安全に関する意識も高まりました」

「そこで、国際的なISO規格や、食品安全マネジメントシステムの国際規格であるFSSC22000などの認証を得ることが欠かせなくなりました。グローバルな管理基準でしっかり生産していることを、お客さんに証明しないと製品を納入させてもらえません。特に、大手のコンビニからの要求はとて厳しいものです」



「FSSC22000は、食品の安全衛生に特化した基準ですから、品質だけではなく、工場の衛生管理などについても、細かな基準があります。衛生区分と非衛生区分、中間の区分というように3つのゾーンに分けて、作業着の着替えや靴の履き替えなど、細かい基準があります。このISOとか、FSSCの認証というのは必須ですので、全社を挙げ、コンサルタントも入れて認証を取得しました」

食の安全のため、そしておいしいチョコレート为消费者に届けるために、今後努力していきたいと、尾形社長は話してくれました。

企業データ (令和3年10月現在)

● 株式会社	ロビニア
● 代表者	代表取締役社長 尾形禎彦
● 所在地	〒389-0602 長野県埴科郡坂城町中之条541
● 設立	1961年7月
● 資本金	1000万円
● 事業内容	チョコレートの製造と販売
● 主要製品	
● 従業員数	190名
● WEB	https://robinia.co.jp/

夢をカタチに 未来のチカラへ

(株)エフデイハイテック
代表取締役 西澤武夫

弊社、株式会社エフデイハイテックは、平成17年(2005)に設立した有限会社エフデイ企画を前身とし、令和3年(2021)に改組・誕生しました。

「夢をカタチに未来のチカラへ」をモットーに従来できなかった領域のものづくりに挑戦し、より高精度、桁違いの性能向上を目指して射出成形品、超精度金属加工品、微細加工品、ナノ加工品を試作・生産し新しい技術展開で寄与貢献しております。

射出成形品では誰も到達できなかった薄さt110・1mmの成形を実現し、多くの企業様や研究開発・技術開発ご担



微細加工展示会 東京ビッグサイト

当者様より高い評価をいただいております。

電子、半導体関係では微細化、省力化への機能効果が得られ今までの技術では達成しえなかった領域で成果を得ております。

超精度部品では1/1000台から1/100000台へと公差精度を高めることにも成功し、コネクタ、電子、半導体、自動車、医療機器、時計、カメラ、スマートフォン、精密機器等の部品の中核をなす機構部品に採用されて

おります。

微細加工及びナノ加工品は面粗度(Ra2nm)の超鏡面加工において、桁違いの性能、機能を発揮します。製品としては光学マイクロレンズ、ズアレイ(球面、非球面)、導光板、マイクロ流路、剣山、自由曲線での異形状製品、ドットパターン、導光板等に使用されています。

今後、超スマート社会を実現するナノテクノロジーは、次世代通信規格5G、最新医療等の分野において更なる成長が見込まれています。

弊社の取り組みといたしましては、微細加工EXPO、機械要素技術展、宇宙航空部品展示会、メッセナゴヤ、諏訪メッセなどの世界規



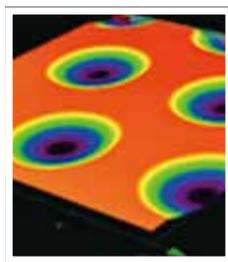
メッセナゴヤ展
ポートメッセナゴヤ

寄稿文の紹介

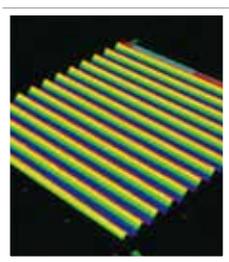
平成の歩みを振り返る

町内事業所より平成の出来事を寄稿していただきました。

模の展示会に積極的に参加しており、来場される研究・開発、技術ご担当者様とレベルの高い意見交換を行い、次世代に向けた「製品づくり」を目指します。信頼と技術力で業界のリーディングカンパニーとして、日々、努力し取り組んで参ります。



マイクロレンズアレイ



超精度ミールング



0.1mm射出成形品

寄稿紹介②

坂城町はナリタが 玄関だ

創研 代表 清水政紀
(技術・経営コーディネーター)

平成19年(2007)に創研を創業するまでの38年間のうち(株)柳沢精機製作所(現KYB・YS)で8年間、技術・開発部門で初代シビックとケントメリーのスカイラインの「ドアヒンジ」の製品開発に従事し、量産立ち上げをしました。本田技研の和光市の研究所と日産の荻窪設計に頻繁に通い、鈴鹿製作所及び日産村山工場で量産の車がラインで流れたとき、20代の若きエンジニアが感激の嬉し涙を流したことを思い出します。これが私のエンジニアとしての原点になったように思います。その後、竹内製作所に30年間勤務しました。うち25年

間は第2の柱の攪拌機部門を担当し、ゼロからスタートした工業用攪拌機を国内トップクラスに育て、世界の工業用攪拌機のトップメーカーのUSAのライトニン社と業務・技術提携し、世界トップレベルの攪拌技術を修得しました。そして、同じ攪拌性能を半分の消費馬力の攪拌翼を開発し、特許を取得しました。その後もいくつかの特許を出願し、特許を取得しました。

平成9年(1997)に取締役(攪拌機事業部長・千曲工場長)として、JASDAQに上場するために技術・管理体制などを整備、成文化しました。その後、商品企画部門を担当し、第3の柱とすべく環境事業分野でバイオマスなどを加圧・混練して繊維を解繊し「膨潤処理」する植繊機等を開発・特許取得し発明協会から表彰されました。平成19年に竹内製作所を定

年退社後、「創研」を設立し、「産・学・官」のうち従来の「産」の企業だけでなく「学」は信州大学地域共同研究センターのコーディネーターとして、3年間で三十数件の産学官連携・共同研究に携わり、その後は「官」である長野県の外郭団体の長野県中小企業振興センターの経営支援コーディネーターとして、2年間で約500件の県内中小企業の技術・経営相談を行いました。また、発明協会の特許流通アソシエイトとして、3



電気とお湯を供給できる移動式電源車



世界一効率のよいマイクロ水力発電装置

年間で二十数件の特許移転相談、技術相談を行いました。

公的機関の技術・技術経営コーディネーターのほかに、私的には「バイオマスの有効活用」をキーワードとして、【健康と環境分野】の企画開発・商品化を進めるべく、環境分野の各種研究会・協議会の会員として参加中です。バイオマスを燃やして熱に変換する「スターリングエンジン装置」を普及するため、NPO日本スターリングエンジン普及協会の発起人の一人として設立し、坂城町に信越

支部を設置しました。そして、県内の会員企業とバイオマスの有効活用により、CO₂の削減、脱炭素社会を目指しています。

健康分野では、くま笹の有効成分トリシンの癌、ウイルスなどの抑制効果などに注目し、健康管理士の資格も取得し、東京の健康食品のメーカーに技術顧問として協力、現在ソウケンヘルスでも販売してきました。そして、驚異の「高濃度クマザサエキスTWBS」を通じて有効成分のトリシンの魅力を提供してきました。

現在は、自然エネルギー活用分野のうち、スターリングエンジン分野では、創研の支援先の芝浦工業大学高見弘教授の開発した移動式電源車（災害などで電気とお湯を供給）の事業化企業との連携を依頼されています。特にリチウムイオン電池の研究・実験については多くのデータを積

み上げています。

また、創研と共同出願して、スターリングエンジンで日米特許を取得した自然技術調和研究所代表の栗田秀實博士の高効率の多重衝突型のマイクロ水力発電装置（小水路、用水、温泉排水など活用）の製造・販売企業との連携のためのコーディネートを依頼されています。

大学卒業後、五十数年お世話になったものづくりのまち坂城町の振興のために経験、技術、人脈等が微力ながら役立てればと思っっている昨今です。

創研のHP

<https://souken-h.jp/>

寄稿紹介③

平成時代を思い起こせば

(有)ヨシカワ

代表取締役 吉川芳秋

当社では、油圧部品加工機械をメインに設備しています。

創業した昭和の時代ではなかなか大量生産の部品加工にかかわることができず、多種少ロットの部品加工がメインでした。しかし昭和後半から平成初期のバブル期に入り、大量生産部品を受注することができ、経営が安定しました。

バブル期には、月産6000〜1万個の部品加工を請け負い、土曜、日曜も機械を稼働させるようになると、安定した売り上げを確保することができ、会社経営と生活にもゆとりが出てきたと思います。

その後も大量生産部品を何

点が受注でき、このときの売り上げで加工機械の代金と新工場建設資金とおおよその不良債権はクリアーできたように記憶しています。大量生産を委託していただいた取引先の会社には感謝しかありません。

平成の時代に入り、町立図書館で開催されたパソコン教室に通いDOS語を学びました。インターネットの活用が始まり、自分で画像を世界に発信できる環境が整い始めたころです。

このころからパソコンを使い二次元CADでラジコンパーツの設計を始めた記憶があります。設計の条件として社内設備で完成品となるよう心がけました。

社内設備を使ったラジコンパーツとか動力システムをインターネットで販売できるようにになり、ホームページを作り、インターネットにラジコンパーツを載せたところ、W大学の学生からコンタクト

があり、二足歩行のロボット「ピノ」の歩行用パーツとして使いたいとのこと注文をいただきました。その後、この学生はベンチャー企業として、ロボット開発の会社を立ち上げ、現在は点検ロボットに力を入れ活躍されています。

そんなつながりで当社でも二足歩行のロボットの製作を行い「ROBO-ONE」大会に出場したり、坂城町工業展、商業フェアで皆さんにご覧いただいた記憶があります。ニューリーダー研究会に在

籍していた平成7年(1995)に、長野市にある海外旅行用品販売会社トラベラーハ



ROBO-ONE に出場した「雑魚」

ウスから研究会に、海外で日本の電気製品を使うための変換プラグアダプター「サスコム」の開発依頼がありました。私は変換プラグアダプターに興味があり担当させていただきました。

平成7年2月から設計に入り、試作品を添乗員に試用していただいたところ、好感触であったため、量産試作、量産製品設計と進め、平成9年(1997)には商品として完成して海外旅行用品販売店のブランドで世の中に出すことができました。

開発、生産資金は、トラベラーハウスに出していただきましたが、ニューリーダー研究会の決算報告で樹脂金型製作費用、プレス型製作費用等含め合計700万円以上の決算報告ができたのを記憶しております。

量産は当初からの成り行きで我社で引き受けました。「サスコム」の生産はニューリー



変換プラグアダプター「サスコム」

ダー研究会会員個々の本業を活かしていただき、月産3000台をベースに徐々に生産台数を増やし、ピーク時には1万2000台まで増えトータル80万台弱を出荷しました。

また、最近ではF3A競技に使う模型飛行機の動力システムに力を入れ開発しています。

一般的に知られておりませんが、F3A競技大会に使用する競技用模型飛行機はFAI世界基準がありルールに



私と動力システム

則って作られています。

基準は、全長2メートル以内、全幅2メートル以内、重量5キロ以内が国際基準です。

また、日本選手権大会は毎年持ち回りで国内各地で開催されており。

2年ごとに世界選手権大会が行われており、最近ではスイス大会、イタリア大会に応援に行きました。私が作った動力システムを搭載した国産の競技用模型飛行機の参加があり、メイドインジャパン機の動力システムとして世界にデビューしました。

よく友人から、「社長の趣味は何ですか？」と聞かれることが多いのですが、以前は「ラジコン機の組み立て、操縦」と答えていたのが、最近では「模型飛行機用の新しい動力システムの設計と試作してアッセンブリーする『ものづくり』かな」と答えることが多くなりました。

最近では、F3A機用シングルプロペラシステムとか二重反転プロペラシステムの設計に時間をかけています。

社内設備は土日は稼働してないので作りたいシステムを設計し、社内設備を使ってパーツの加工をしています。そんなとき、経理担当の妻には「それ何？ 何に使うの？」とよく聞かれますが、完成品は私の頭の中、完成したときは「酒のつまみ」となるのです。

会社の売り上げも安定し、生活にもゆとりができたころ、坂城町商工会工業部会

幹事の要請があり、商工会に携わることになりました。その後、商工会理事を経て、商工会工業部会長を3期9年間務めさせていただきました。若輩者の私がいつのまにか一人前の経営者に育てていただいたような気がします。このときの工業部会担当事務局には感謝しております。

最後になりますが、坂城町工業を支えていく2代目、3代目の方々には社内設備の能力を存分に活用し、得意先からの図面ではなく、独自の図



2005年 第6回坂城町工業展 ヨシカワブース

面で「ものづくり」を進めていただき、自分の会社でしか作れないものを発見して作っていただきたいと思います。

第3章 商業



【プロフィール】

中原勝雄（なかはらかつお）

1944年生まれ 上田市（旧真田町）出身

2010年 さかき地場産直売所運営組合 理事
（店長兼務）

2012年 副組合長

2018年 組合長

趣味はゴルフ、カラオケ

座右の銘は「点滴穿石」

旬な食材と笑顔が集う直売所 採れたてのおいしさを「あいさい」から

さかき地場産直売所あいさい運営組合
組合長

中原勝雄

Nakahara Katsuo

「平成」の時代は、円高や世界的な自由貿易の進展を背景に、食の国際化、多様化が進んだ時代である一方、食の安全や健康への関心の高まりから、地域の風土に根差した食の魅力が再認識され、「地産地消」に代表される地域内循環により生産者と消費者の新たなつながりが生まれてきた。

生産者が消費者に農産物等を直接販売する直売所や道の駅が全国的に整備されるなか、さかき地場産直売所「あいさい」がオープンしたのは、平成22年（2010）のことであった。

新鮮な果物や野菜、季節の切り花やおやきなどの販売のほか、併設する食堂では、特産のねずみ大根を使った「おしほりうどん」をはじめとする地域食材を使った料理を提供しており、地元だけでなく、遠く県外からのリピーターも大勢いる。

運営は「さかき地場産直売所運営組合」が行っており、生産者や地域の方々がスタッフとして携わっている。その店舗やスタッフのほのぼのとした雰囲気、「あいさい」の魅力だ。

「あいさい」が誕生してから約10年。運営組合の中原勝雄組合長に、設立に至っ

た経緯や日々の対応、そして今後についてお話を伺った。

「日々、勉強になることばかりで多くのお客様に支えられて、毎日楽しくやっています」と語る中原さんは、平成22年のあいさい設立当初から店長を務め、副組合長を経て、平成30年度（2018）から組合長を歴任してきた。

設立のきっかけは、原木きのこ生産者団体「おくい原木（げんき）会」が生産したきのこの販売場所を検討していた時だった。当時の中沢町長から、「地域の農産物を幅広く扱う直売所を開設してはどうか」というお話をいただいたのが発端で、おくい原木会のほか、ねずみ大根振興協議会、味ロジジ株式会社（当時、味ロジジわくわくさかき）、農村女性ネットワークさかき、明日の農業を考える会といった町内農業関係団体が連携し、組織づくりのほか、施設整備についても県の「元気づくり支援金」を活用し、建築や塗装などの簡易な作業は自分たちで行い、平成22年10月にオープンを迎えた。

国道18号沿いで坂城インターチェンジから近い場所に立地していることか

ら、町の農産物をはじめとする特産品をアピールする施設として発展が期待された。

「当時、町内に直売所が無かったので、初めて生産者が農産物を出荷販売する拠点ができたことは、大きな進歩だった」と話す中原さん。

とはいえ、農産物の出荷規格や接客対応など、スタッフ一同誰も経験が無かったため、近隣の直売所をいくつも視察しながら、手探りで始めた当時は色々



新鮮な野菜や果物がお手頃価格で店頭に並び

と苦労も多かったとか。

「オープン1年目は、町内農家に出荷を働き掛ける一方、葉物野菜を栽培してくれる方を募ったり、町内の食品加工会社に商品提供を依頼するなど、安定的な商品の確保に苦慮しました。直売所の評判が徐々に良くなるにつれ、次第に町外の生産者や事業所からも商品を置かせて欲しいと頼まれるようになり、今ではかなり品揃えが豊富になりましたね」

「あいさいがオープンしてから、生産者の意欲向上につながったと思います。丹精込めて作った野菜や果物が、自分の目の前で売れていくのを見れば嬉しくなりますよね。見た目だって良いものを作りたくなるじゃないですか。こういったことが生産者の励みになって、さらなる品質向上や多様な商品の生産につながる好循環をもたらしているんじゃないかと思います」

そう語る中原組合長もねずみ大根を出荷している生産者のひとりだ。

また、その地域で採れる季節ごとの農産物や特産品との巡り合いが直売所を訪れる醍醐味でもある。珍しい産品や出荷

期間が短いながらも、その地域ならではの特徴的な商品に目を奪われ、つい購入してみたくなるのも面白いところ。

春先にはフキやタラの芽、ワラビなどの山菜や菜の花などの人気が高く、夏場には、キュウリやトマト、ナスなどの野菜のほか、多くの花類も取り揃える。秋になると、坂城を代表するぶどうやりんごの出荷が始まるほか、きのこも収穫時期を迎え、彩豊かな秋の味覚が店頭に並ぶ。秋も深まると名物のねずみ大根の収穫と販売が始まり、長ければ4月中旬までねずみ大根を購入することができる。

一方、食堂では開設当初から手打ちにこだわったうどんを提供しており、地元の女性スタッフが厨房を取り仕切るのが、あなどるなかれ、その美味しさに驚かされる。厨房スタッフが新しく加わる際は、うどんの打ち方から茹で方に至るまで、半年ほど研修を経てから、お客様に提供するほどの徹底ぶりである。

メニューには、坂城町の伝統食「おしぼりうどん」はもちろん、原木きのこを使った本格派の「原木きのこうどん」も人気商品の一つ。また、通年で「おしぼりうどん」を提供できるよう、1年分のねずみ大根を保存しており、昼時になれ



食堂の人気商品 原木きのこうどん

ば多くのお客様で賑わっている。一見したところ、地元の方よりも観光客や外回りのサラリーマンと思しきお客さんも多いことから、おそらくこのうどんの噂を聞きつけて食べに来たのだろう。聞くところでは、繁忙期には1日70食以上の注文があり、お待ちいただくこともあるのだとか。

また、季節や農産物の収穫時期に合わせて、お花市やぶどう祭り、ねずみ大根まつりといったイベントも開催している。「お花市は毎年8月12日に開催され、盆花を中心に、キク、ガマ、ススキ、



毎年お盆前に開かれるお花市では盆花を求めて多くの人で賑わう

オミナエシ、ヒヤクニチソウ、アズマギクなど多彩な切り花が出揃います。値段がお手頃でポリューム感があるため、毎年、心待ちにしている大勢のお客様がお見えになりますよ」

「9月中旬から下旬には、お〜い原木会との共催のきのこと祭りも開催しており、天然物にも勝るとも劣らない原木きのこが店頭に並びます。代表的なものは、きのこを見つけた昔の人が舞を舞うほど喜んだとされるマイタケのほか、シ

イタケ、ヤマブシタケ、ナメコ、クリタケ、ヒラタケなど、すべて原木栽培のきのこが勢揃いするんです」

特にヒラタケは、あいさいの敷地内でも栽培されており、来場した大勢のお客様に収穫体験を楽しんでいただけるようになってい

「施設を整備した当初から、『収穫体験ができる直売所』というコンセプトで取り組んでいます。きのこの栽培方法が原木による自然栽培のため、イベント開催にタイミングが合うか難しい反面、一般に販売されているきのこは一線を画する原木きのこの収穫を存分に楽しんでもいただけます」

9月半ばに開催される「ぶどう祭り」では、1日で約400名が訪れるこれまた人気のイベント。シャインマスカット、巨峰、ナガノパープルのほか、生産者お薦めの珍しい品種も販売される。

「生産者が対面販売をするため、安心してお買い物をされるお客様が多いですね。贈答や自家用に箱買いしていく方もいて、事前に十分用意しているのですが、すぐ在庫が無くなり、生産者に追加

をお願いするほどの盛況ぶりとなっております」

そうしたなか、「重要なのは、生産者と消費者双方の架け橋として、必要とされる場所に私たち直売所の意義があると思っています」と中原さんは胸を張る。「直売所で扱う農産物をはじめ、商品の新鮮さと価格には自信があります。ほとんどの農産物が当日の朝採れたもので、価格もお得感があると喜ばれています。例えば、ぶどうは関東圏の半値程度なので、その値段に驚くお客さんもいます。農産物の作り手と消費者の仲立ちを通じて信頼関係を築くことに多少なりとも貢献できているのかなと感じます」と笑いながら語っていた。

最後に中原組合長は、平成30年（2018）に販売スペースの拡充と食堂を改修してリニューアルオープンしたことに触れ、今後の抱負を語ってくれた。

「今以上に良い品を安く提供して、坂城の農産物をはじめとする商品を多くの人に知っていただき、地域農業の振興に微力ながら尽力していきたいと考えています」



【プロフィール】

矢幡和香子（やわたわかこ）
 1957年生まれ 上田市出身
 2008年 ホテル清風園 勤務
 2013年 びんぐし湯さん館 支配人
 2016年 味ロツジ(株) 入社 代表取締役社長
 趣味は手芸
 座右の銘は「いつも笑顔を忘れない」

ふるさと坂城の味を全国に！

女性ならではの視点で手づくりにこだわる

味ロツジ 株式会社
 代表取締役社長

矢幡和香子

*Y*awata Wakako

千曲川の西に位置する「びんぐしの里公園」。テニスコートや子供用の遊具が備えられているそんな公園の一角に「びんぐし亭」はある。食事処、そして農産物加工品の直売所として、地元に住んでいる皆さんはもちろんのこと、県外からも多くの観光客がこぞって立ち寄る憩いの場所だ。

食堂の隣の売店に並べられる加工品は、ジャムやジュース、漬物、ドレッシングのほかお菓子などもあり、それらは坂城町を中心に県内産の材料を使って手作りされている。



びんぐし亭

「これ本当においしいから食べてみて」と、元氣よくジャムをすすめてくれたのが、びんぐし亭の経営と加工品製造の指揮をとる味ロτζジ株式会社代表取締役の矢幡和香子社長だ。

この味ロτζジ株式会社は、農家で暮らす女性の皆さんが集まり起業したことはじまる。

平成14年（2002）、坂城町と長野県農業改良普及センターが実施した「さかき味づくりセミナー」の開催がきっかけとなり、地産地消や伝承の食文化と郷土の味の発信を通して地域活性化を目的とした組織作りが進められた。それから2年後の平成16年（2004）、セミナーを受講した女性メンバーを中心にしたグループ「味ロτζジわくわくさかき」が設立された。

とは言っても、当初はもちろん商品開発や経営・販売のノウハウがあったわけではない。皆が素人であったからこそ、熱心に技術研修会や勉強会を重ねて、おやきやパン、各種瓶詰め漬物、うどんなど地元の食材を生かした製品の製造と開発を行っていった。



味ロτζジの人気商品

平成25年（2013）には、「味ロτζジ株式会社」として法人化し、現在は、おやき・菓子・瓶詰め・漬物・ドライフルーツ・食堂・直売の7部門を運営している。

矢幡社長が代表に就いたのは平成28年（2016）、味ロτζジ株式会社から株式会社坂城町振興公社の子会社になったタイミングだった。当時、振興公社の職員として公園内の温泉施設「びんぐし湯さん館」の支配人をしてきた矢幡社長は、

町長からの味ロッジの社長就任の誘いを断り続けていたという。

「山村町長から味ロッジの社長をやってくれないかと打診されていたんですけど、当時は民間企業出身の女性支配人として注目していただいていたし、お客さんも多くいらっしやっていました。仕事にやりがいも感じていましたから、離れる気はなかったというのが本音です」

時は流れ、その半年後。矢幡支配人は味ロッジの社長職を引き受けることを決心する。町長から打診があつてから徐々に気持ちに変化していったという。

やるからには、絶対にプラスにして成功させよう。

ところが、

「まず何ひとつ農業のことがわからないんです、何がいつどこでできるのか。だから畑に行ってお手伝いしてみたいんですが、ちょっと貧血になっちゃったくらい（笑）」

「あるときはねずみ大根をたくさん用

意しなくちゃいけない。でも、農業未経験だった私はどうすればいいのかわからなかったんです」

普通の人ならこんなとき、知り合いに聞かざる。しかし、矢幡社長が取った行動は直球勝負。なんと「とりあえず畑に出掛けてみて農家さんと仲よくなつた」というから、その行動力には驚かされる。

そんな持ち前の気さくな人柄と明るさで、体当たりの地道な勉強の日々を送る一方で、経営面での改善にも取り組んでいく。

「最初はスタッフ全員と面接をしました。適材適所を見極めるため、全員から話を聞き、役割分担の見直しを進めました。2年くらいで企業としての新陳代謝を図ったんです」

現在は、女性のみ20名ほどのスタッフが業務にあたっている。

「うちでは勤務中でも携帯が鳴ったらすぐに出てねって言っています。子供からのSOSかもしれないし、お年寄りか

らのSOSかもしれない。たとえば学校で何かあったらすぐに行ってもらって構わない。子供にとっては今しかないから、その時間を大切にしてほしい。もちろん会社に来たら仕事は大切だけど、ママとしてもしっかりやってくれたほうが、私も安心できますから」

矢幡社長自身の子育て経験から設けられたやさしいルールだ。

味ロッジで販売される商品は、同じ公園内に設けられた農産物加工センターで生産されている。味ロッジの商品は多く



無添加・手作りにこだわった製品作り



農産物加工センター

あるが、彼女が社長に就いてから手を加えた品物は数知れない。「レシピ通りではなく、もつと新しいことを生み出せるようにしたいんです。パウンドケーキにしてもその当時はかなり甘くて、砂糖の量を20〜30%ガツンと減らしてみました。すると砂糖の甘さが抑えられて、果物の風味がふわりと出てくるようになりました」

そんな日々の努力から生まれた商品は、「びんぐし亭」をはじめ、「びんぐし湯さん館」や地場産直売所「あいさい」などで販売されている。なかには商品の詰め合わせを毎年1万セット注文してくれるお得意様もいるそうだ。

また、味ロツジでは、おやきやおしぼりうどんセットなど郷土の味を町のふるさと納税の返礼品としても提供している。

この返礼品は、ふるさと納税で寄附をした人にお礼として贈る品物で、寄附者が町の用意したレパートリーから選ぶことができる。

なかでも味ロツジのおやきは好評で、懐かしい味に全国から返礼品として希望が寄せられる。

「全国各地の商品を受け取った方々にすごく喜んでいただいて、リピートも多いですよ。いいものを作っているという自信にもつながります」

振り返れば断り続けていた社長職だったが、矢幡社長は「これまで私がやってきたことや人脈、経験が、少しはお役に立ててるかな（笑）。これからもスタッフみんなと一丸になって頑張っていきたい



と思っています」と笑顔を浮かべる。

味ロツジのリンゴジャムは、まるでコンポートのように果実の触感が残り、そのままデザートとしても食べられるほど自然な甘さに満ちていた。

素朴ななかに作り手のやさしさが溢れる味が広がることだろう。

味ロツジは、これからも女性ならではの視点でふるさと納税の味を全国へ届けていく。



【プロフィール】

後藤敏一（ごとうとしかず）

1945年生まれ 坂城町出身

1970年 先代で父の歳三郎氏が営む
魚としつけば小屋・つけば漁に従事

1985年 魚としつけば鮎小屋店主

趣味は社交ダンス

（公益社団法人全日本ダンス協会連合会 理事）

座右の銘は「長く続けることは宝もの」

伝統の生業は千曲川とともに… 守り抜く「つけば漁」

魚としつけば鮎小屋
店主

後藤敏一

Goto Toshikazu



毎年4月下旬から7月中旬にかけて、千曲川のほとりに設営したつけば小屋で川魚料理を提供する

「つけば小屋」と聞いてすぐに河川敷の風景を思い描いた人は、きっと千曲川にも造詣が深いことだろう。坂城大橋のたもとでそれを開くのは、この地で60年以上もつけば漁を家業としてきた後藤敏一さん。毎年4月下旬から7月中旬の間だけ、千曲川のほとりに小屋を設営し、家族とともに、魚とつけば鮎小屋を営んでいる。

店では眼前の千曲川で調達した天然モノの川魚の塩焼きや天ぷら料理を提供し、東京はじめ遠方からの常連客も多く訪れている。堤防道路を下り、砂利道を少々進んで店前の駐車場に辿り着くと、魚の焼ける香ばしい煙が風に乗り「旨い魚があるぞ！ さあ早く入ってこい！」とまるで来客を手招きしているようだ。

「つけば漁」とは、ウグイというコイ科の淡水魚が川底の砂利に産卵する習性を利用した漁のこと。「つけば」という言葉は「たねつけば」が転じたものなのだとか。その歴史は古く江戸時代から400年以上にわたり続けられてきたもので、人工的に作った産卵場所に集まった獲物である魚たちを投網で引き上げる。ウグイは大きいもので体長約30センチほどの鮮やかな朱色の縞しまが特徴的な魚だが、これは雄雌問わず産卵期の4〜6月にのみ現れる。つけば小屋はこの時期に合わせて川に仕掛けを作って開業を迎えるのだが、その準備はまだ川の水も冷たい4月に始められる。一連の作業の始まりは木を三角錐の形に組み上げた「杵しじり」（「聖」とも呼ばれる）と言われる足場



ウグイの産卵場所を作るためには丸太を組んだ「杵」を沈める

を川の中に作ることに。昔と違い今は重機を使うが、川のどこに設置するかを決めるのは人間。一度、川に沈めた「杵」を川から上がり検討しては「もう5センチ動かそう」など、慎重に微調整を加える。こうして設置した「杵」と「杵」の間（「ヘソ」と呼ばれる）に大きめの河原石を三角錐状に積み上げ、その手前に産卵場所となる砂利（バラス）を入れる。別に投網で捕獲した数匹のウグイを木箱に入れた状態で川の中に設置する



ウグイ。産卵期だけ体全体が朱色になる

が、こちらは獲物を引き寄せ^{おとり}る罠。川魚を捕らえる術としては「鮎の友釣り」が有名だが、あちらは縄張り意識の強い鮎の敵対心を刺激したもの。対してこの「つけば漁」、異性を求める魚たちの恋心を刺激するあたりが何ともロマンチック、とは言いすぎか。仲間の匂いに誘われて下流から産卵のために遡上してくるウグイを、投網で文字通り一網打尽にするのだ。漁は明け方から夜中の12時まで、2〜3時間おきに行うが、一度に数十匹のウグイが網にかかるという。

投網をするのは敏一さんと、息子の正一さん。敏一さんは「うちは家族が手伝ってくれて何とかやっている。息子が

勤めから帰ってきて午後6時半〜深夜まで網を打つ。そのうち自分が朝に起きてきて網を打つというローテーション。店で出す天ぷらも女房が揚げているし、支え合いながらやってこられているんですよ。後継ぎがいないと大変な仕事だね」と、この仕事を家業として大切に守り続けている。

季節営業の店を切り盛りするため、それぞれ本業があり、正一さんは税理士事務所勤務、敏一さんは社交ダンスの先生というからそのギャップには驚かされる。若いころに勤めていた工場での作業中に負った怪我のリハビリをきっかけに社交ダンスの道に入った敏一さんだが、現在は戸倉駅前でダンス教室を営み、公益社団法人全日本ダンス協会連合会の理事も務めている。あるときは、レッスン中に小屋から応援の呼び出しがあり、急遽漁に駆けつけたものの、川辺に立つ敏一さんの姿はなんとスーツにネクタイ。なんとも面白い姿だが、これもつけば小屋とダンス教室のダブルワークなればこそ生まれた名シーン(?)だろう。

敏一さんは、坂城町で平成10年(1998)ごろから始まった「川の学



ウグイの塩焼きが一番人気

校」での指導も20年以上務めている。町教育委員会が毎年行う企画で、子供たちが保護者とともに千曲川に親しみ、河川の魅力を知ってもらうためのものだ。

「まずはごみ拾いから。次に魚を獲る仕掛け作り。それを夕方暗くなったときに仕掛けて、翌朝5時にまた集合。仕掛けには夜行性の魚がしっかり掛かっているから、子供たちも達成感があって楽しんでるよ」

しかし敏一さんは川の楽しみ方だけでなく、危険性も一緒に伝えることを大切にしていく。それは自身の実体験が根底にあるという。「学校を卒業してすぐのころのこと。作業中、川に足をすくわれて流されたんだけど、水が腰以上ある深いところだったんだ。なんとかがいて



息子の正一さん（左）とともに網を打つ敏一さん（右）

着ていた胴長を脱いだところまでは記憶があるんだけど、気がついたら土手の上だった」

道行く車の運転手も様子を見に駆け寄ってきたといい、耳元では「大丈夫かい！」と呼びかけられる声が響いていた。当時敏一さんは父親と川で漁をしており、父親が上流で下流には自分がいた。水に足を取られたときに上げた叫び声に父親が気づき、九死に一生を得ることができた。「そんな経験もしてきたからね、子供たちには川では気をつける

よ、絶対に目の届かないところに行くなよと伝えている」

川を愛すること、川を畏怖（おそ）すること。川とともに暮らしてきた敏一さんであればこそ、川を身近に感じられる以上のものを子供たちに伝えたいと思っている。

川とともにあるつけば小屋は自然の影響をじかに受ける業種でもある。平成最後の年の10月に起きた台風19号（令和元年東日本台風）災害では、千曲川の増水

によって毎年小屋を設営していた河川敷が大きくえぐられ、元の平地に戻すため重機を用意し数日かけて整備をした。

敏一さんは「ほかの地域と比べれば、坂城は比較的被害が小さかったと言われているけど、我々千曲川とともに生きる者からすればとても大きな被害だよ。それは今でも続く上流の護岸工事もそう、大事な工事だけど流れ出る砂でどうしても水が濁ってしまう。魚や漁にも影響はまだまだ続いている」と、現在も台風19号の爪痕が残っていると語る。

昭和から平成初頭にかけて、つけば小屋は更埴漁業組合管内に60軒ほどあったという。ところが外来種のブラックバスやサギ等の鳥類の増加により千曲川の生態系に変化が見られるようになった。また相次ぐ台風や後継者不足も加わり、つけば小屋は数を減らし、今では魚としを含め管内で2軒を残すのみとなってしまった。敏一さんは、「それでもお客さんが来てくれるから続けられる。県外から毎年来てくれる人もいれば、20年ぶりに来たなんて人もいます。お客さんに必要とされているうちは頑張らないとね」と、千曲川に笑いかけた。



【プロフィール】

片山しさを (かたやましさを)

1949年生まれ 長野市出身

1973年に坂城町に嫁ぎ、義母にうどん作りを教わる

2001年 かいぜ開店

趣味は麵打ち (うどん・そば)、カラオケ

座右の銘は「初心忘れるべからず」

夫婦で織り成す郷土の味 坂城の伝統食「おしぼりうどん」

かいぜ
女将

片山しさを

Katayama Shisako



坂城町を見下ろす高台に立つ、おしほりうどんと十割そばの専門店かいぜ。お店の入口のお迎え役は、かいぜの営業マンというヤギのメリーちゃんだ。元々りんご畑だった場所に店舗を構え、敷地内には当時から残るりんごの木が見事な枝ぶりを見せている。

開業は平成13年（2001）。かいぜの女将・片山しき子さんと夫の吉一さんが「年寄り仕事でできるセカンドキャリア」として選んだのがうどん店だった。

このほど開業から20周年を迎えた同店は、週末ともなると駐車場は県外ナンバーが並ぶ人気店となっている。

提供される「おしほりうどん」は、坂城町の名産「ねずみ大根」の絞り汁にうどんをくぐらせていただく、辛味突き抜ける伝統の逸品だ。

その味、地元では「あまもつくら」と評されるそうで、辛味のなかに柔らかな甘味を感じてゆく様を表しているのだから。しかし、ねずみ大根の辛味はなかなか強く、甘さを感じるには想像に難い。

ところが、かいぜのおしほりうどんは「あまもつくら」を正に実現しているといつてよい。

吉一さんが育てた自家製のねずみ大根の絞り汁に、しき子さんが無漂白の小麦で手打ちし素朴な薄茶色を帯びたうどんをくぐらせる。

大根の絞り汁を通してまだ湯気を湛えるうどんを頬張った瞬間、麺に絡んでくる大根の辛味がピリッと舌を刺激する。同時に、うどんの素朴な食感とともに、ほのかな甘みが口の中に訪れる。

噛めば噛むほどに、辛味という大海のなかで踊るうどんが、ふわりと甘くなってくるのだ。

まさかあの辛いねずみ大根のおしほりうどんで本当に「甘さ」を感じる日が来るとは……。

薬味には麦みそが添えられ、絞り汁に溶かしつつ、まるやかに変わる味の変遷も楽しめる。こだわりの麦みそは知り合いのみそ屋に特別に作ってもらっている。

更なる楽しみが、つけあわせとして供される漬物。こちらもねずみ大根だが、奥歯にザクザクとして歯ごたえがある。このうどんとは違う食感が、このメニューにアクセントを添える役割を果たし、箸を次へと進める高揚感がどんどんと昂まる。

「最初は宣伝も一切しないで、おうどんやお蕎麦が好きな人が見つけて来てくれたらいいなって気持ちで始めたんです」

しき子さんは、開業から11年間、仕込みや調理、配膳に至るまで店内の作業をすべて1人でこなしていたという。

メニューは少なく揃え、おしぼりうどんと手打ちの十割蕎麦。それを半々で楽しめる「わがままセット」も人気だ。

「当時は忙しいと遅くなって怒られることもあったけど、見かねたお客さんが手伝ってくれることもあってね（笑）、みんなに助けられながらやってきました」

元々家業で建具屋を営んでいた片山さんご夫妻は、家業を息子さんに引き継いだことを機にかいぜを開業。店内には信州組子で装飾した見事なテーブルもある。

今でこそ仕込みで毎日おしぼりうどんを食べるしさ子さんだが、最初はうどんも蕎麦も好きではなかったそうだ。

「小さいころから苦手だね。お嫁に来てからお義母さんが2週に1回はうどんを打ってくれたんだけど、当時は食べられなくて（笑）。でも、最初の子供を身籠ったときの悪阻が酷かったんだけど、お義母さんのうどんは食べられたの。うどんってこんなにおいしいものかって、そのときわかったんです」

おしぼりはまだ辛すぎたけど……と



坂城の郷土食「おしぼりうどん」

笑って補足したものの、義母の味を引き継ぎ、郷土食のおしぼりうどんの専門店を出そうと決意する。

「ただ、お店をやるならうどん一本じゃだめだな、って思って。3、4人で来たら1人は蕎麦を食べるから、蕎麦も一緒にやることにしました。でも八割蕎麦はよくあるし、だったら十割で出そう」と思い、開業の2年前から蕎麦の修業に

行きましたね」

手打ちの十割蕎麦は、めんつゆにワサビの代わりにねずみ大根の絞り汁を入れるのが「かいぜ流」だ。

「あまもつくら」を生み出す直伝の「手打ちうどん」だが、その習得には苦労もあつたという。

平成の初頭、開業以前に、しさ子さんはうどん作りの講師を頼まれたのだが、



二人三脚でお店を営む片山夫妻

「教えた経験もなければ、うどんの作り方も感覚で覚えていることが多かった。耳たぶの硬さと言われたり、分量を見様見真似でやったりね」

自分が教わった「お椀1つの粉」といっても、人によって粉の盛り方が違い量に大きな差が出てしまう。

これはいけないと、そのとき初めて直伝の分量をレシピ化していった。

「その2年後くらいに、町の文化祭で

100人分のおしぼりうどんを提供してほしいって依頼があったんです。当時は子供の部活動のお母さんたちも手伝ってくれることになった。だったらおしぼりうどんの料理教室をやりましょうってことで、そこで作ったものを提供しました。ちょうどいいうどん作りの分量がわかっていたので役に立った（笑）」

しき子さんのうどん作りのこだわり、塩を加えないことがある。

通常、うどん打ちではグルテンを出すために塩を入れることが多い。

しかし、しき子さんは「茹でたそのまを食べてほしい」と、塩味を感じないように塩は一切使わない。

「水で締めればコシも出るけど、表面の旨味も流してしまうし、なによりおしぼりの汁が絡まない」

湯から上げたばかりのうどんが纏まとっている「とろみ」にこそ旨味がある。

なるほど、素朴な麺の食感と、甘さの理由はここにあったわけだ。

かいぜのおしぼりうどんに欠かせないのが、夫の吉一さんが育てるねずみ大根

の絞り汁。

収穫は寒さが厳しくなる12月。「あまり冬になると収穫も寒くて大変なだけ」と吉一さんは苦笑いをするが、霜が3、4回降りないと「あまもつくら」と表現されるほのかな甘味が出ないのだそう。

夫婦二人三脚でやってきたおしぼりうどんの専門店だが、現在、同店でうどんを作っているのはしき子さんではない。

「本当にありがたいことに、今では息子のお嫁さんが作ってくれています。もちろん最初からすぐにうちのうどんが打てたわけじゃありませんよ（笑）。数年かかりましたが、やっと十分に味を引き継いだものができるようになって」

私も嬉しいし安心、としき子さんは目を細める。

しき子さんが受け継いだ郷土食「おしぼりうどん」の神髄は、しっかりと次の世代に受け継がれている。

あまもつくら。

名店かいぜの歴史に触れた後にまた、ふわりと思う。



【プロフィール】

成澤篤人（なるさわあつと）

1976年生まれ 坂城町出身

2002年 (有)イマジン 入社

フォーチュンキッチン勤務

2009年 オステリア・ガット独立開業

2017年 坂城葡萄酒醸造(株)設立

代表取締役 CEO

趣味は子育て

座右の銘は「真剣と享楽の間で」

信州のワインを動かすキーマン 坂城が育む「テロワール」を求めて

坂城葡萄酒醸造 株式会社

代表取締役CEO

成澤篤人

Narusawa Atsuto

坂城町では千曲川の支流が形成する扇状地の地形を生かしたぶどうの栽培が盛んであり、近年は、ワイン用ぶどうの栽培も広がっている。そんな坂城に平成30年（2018）に誕生した、猫の絵が躍る洒落たワイナリーが注目を集めている。オーナーは坂城町出身の成澤篤人さん。この成澤さんこそ、実は信州のワインを一大ブランドとして盛り上げてきたキーマンの一人でもある。

「猫が好きなんですよね」

屈託なくワインボトルのラベルに描かれた猫の絵を見つめて話す成澤さんは現



ボトルに描かれた猫の絵は画家の小松美羽さんによるもの

在、ワイナリー・ショップ・イタリア料理「ヴィーノ・デッラ・ガッタ・サカキ」（坂城町）、長野県のお酒と料理「ネコノワイン」（長野市）、フランス料理「ラ・ガッタ」（長野市）、自家製パンとワインショップ「粉門屋仔猫」（長野市）等を展開する実業家だ。

平成29年（2017）には、坂城葡萄酒醸造株式会社を立ち上げ、自らが坂城町で育てたぶどうを使ったワインの醸造にも取り組んでいる。

ワイン用ぶどうは約2・6ヘクタールの畑で、カベルネソーヴィニヨン、メルロー、カベルネフラン、サンジョベーゼ、シャルドネ、ソーヴィニヨンブラン、リースリング、巨峰ほか11種類を栽培している。毎年9月から10月には収穫期を迎え、ワインを仕込み始める。令和2年（2020・取材時）はメルローが過去最高の出来だそうだ。

またソムリエでもある成澤さんは、長野県で平成25年（2013）から始まった「信州ワインバレー構想」の準備からかわり、県産ワインの振興に努めている。



この「信州ワインバレー構想」は、アメリカのナパ・バレー、ソノマ・バレー、オーストラリアのハンター・バレー等、谷型の地形（バレー）に世界のワイン産地が広がることから、各地でワイン用ぶどうの生産が盛んな長野県を「信州ワインバレー」として、「NAGANO WINE」のブランド普及を図ろうというものだ。

「平成20年（2008）くらいから長野県では新しいワイナリーが増えていくんです。平成25年に25だったワイナリーが今では61（取材時）に増えていて、盛り上がってきた感がありますよ」

今では信州のワインに最大限の情熱を傾ける成澤さんだが、そのワイン熱のルーツは、地元から離れた一心で東京に飛び出した10代の若き時代にあった。

高校卒業後、地元の製造業に就職した成澤さんではあったが、ある葛藤を抱えながら日々を過ごしていたと語る。

「就職してから、なんとなく将来が見えてしまった感じがしたんですよ。このまま坂城町から出ることもなく、20代で結婚して歳をとって……、とか考えちゃったんですよね」

どこか諦観して想像した未来には、理想の自分像は見えなかった。

1年後、成澤青年は会社を辞め、当時東京に住んでいた姉の元に半ば転がり込むように上京する。

「もちろん親の反対もあったんですけど、俺の人生だと押し切って出ちゃいま

した（笑）。特にやりたいことや目的があったわけでもなくて、なんとなく東京に行けば何かあるだろうと」

取り急ぎ、賄い目当てに決めた飲食業のアルバイトを始めてみる。洋食系の居酒屋で働くなか、先輩スタッフに人生初のバーに誘われた。一歩店に立ち入った瞬間、大人っぽい雰囲気、どこか甘美な音楽と酒の香り。「めっちゃカッコいい！」次の瞬間、成澤青年は「ここで働かせてください」と、マスターに直談判していたようだ。

残念ながらその店で仕事をすることは叶わなかったものの、マスターに紹介され、東京原宿のバーで働くことになり、バーテンダーとしての第一歩を踏み出した。

「それまでお世辞にも勉強熱心とは言えなかったんですが、そのときは初めて自分から勉強しましたね。なんとなく来ちゃったけど、そこで初めてやりたいことが見つかって。頑張れると思ったんですよ、お酒の世界なら」

新しい生活が、新しい自分と出会わせてくれた。



シニアソムリエの資格を持つシェフがワインに合うおいしい料理を提供する

成澤さんいわく、お酒の勉強は社会科のようだという。産地などの地理に始まり、その土地にまつわる歴史。そのなかで自分がいちばん好きなお酒がワインだと知った。世界中で造られ種類も多く、長い歴史がある。この奥の深さにのめり込んでいった。

平成13年（2001）、東京での生活に一区切りをつけ地元へと戻る。その後

は北信を中心に展開した飲食店で7年ほど働き、平成21年（2009）10月、1号店の「オステリア・ガット」（現・ネコノワイン）を長野市街にオープンさせた。独学でソムリエ資格も取得し、事業展開するなかで「自分でワインを造りたい」と考えるようになった。

平成23年（2011）、親戚と一緒に、ワイン用のぶどう作りを始める。ワインを深く知るために、苗を植えるところから始めた。

しかし、ワインの醸造を行うには酒税法に基づく許可を受ける必要がある、



最低製造数量基準を満たさなければ醸造を行うことができない。年間で6000リットル、750ミリリットルのビンに換算して8000本ほどの製造量がなければその許可は下りない。

そのようななか、坂城町では、ワイン用ぶどうの産地化と町内でのワインナリーを目指し、平成25年（2013）にワイン特区（構造改革特別許可区域）の認定を受ける。さらに、平成27年（2015）には、町を含む近隣の9市町村が千曲川ワインバレー広域特区（東地区）に認定される。特区の認定により、通常の3分の1の製造量でワイン製造の許可を得られるようになった。こうして坂城町でワインを製造するための環境が整えられた。

同年、成澤さんは、自分たちの畑で約200キロのワイン用ぶどうを収穫。初めてのワイン150本分を醸造した。

「いやあ、感無量でした。ぶどうは病気にもなるし、収穫がうまくいかないこともある。ワインは自分の子供みたいなものです。みんなの思いが詰まった集大成ですから」

現在、坂城葡萄酒醸造のワイン醸造量

は年間6000本に達している。

「ワインは『テロワール(Terroir)』『土地の個性』や『土地の味』を映すと言われるんです。僕は生まれ育った坂城の味のワインを造っていききたいですね」

近い将来、坂城のテロワールから生み出されたワインが、きっと世のワイン好きを魅了する日が来ることだろう。



2.6haもの畑でカベルネ・ソーヴィニオンをはじめとするぶどうを栽培している



【プロフィール】

塚田俊和（つかだとしかず）

1975年生まれ 坂城町出身

2002年（株）坂城町振興公社 入社

2011年 びんぐし湯さん館 副支配人

2018年 支配人

趣味は野球観戦

座右の銘は「一所懸命」

のどか
びんぐしの自然に囲まれた長閑な湯どころ
多くの人々が今日も“湯さん”に訪れる

株式会社 坂城町振興公社
 びんぐし湯さん館支配人

塚田俊和

Tsukada Toshikazu

意外に思われる向きも多いかもしれないが、かつて坂城町は、湯どころ・信州にありながら温泉入浴施設がなかった。戸倉上山田という地域を代表する温泉街がすぐ隣町にあるのも一因かもしれない。少し足を伸ばせば堪能できる温泉はある。だが、住んでいる町民からすればやはり気軽に立ち寄れる「おらが町の温泉」を欲するのが人情というもの。そんな希望に応え、日帰り温泉入浴施設びんぐし湯さん館がオープンしたのは今から20年前のこと。びんぐしの里公園山頂の高台にある、眼下に千曲川を望む坂城の街並みを一望できる場所だ。

町が温泉探査を始めたのは平成6年度（1994）のこと。それから3年経った平成9年（1997）の夏に温泉掘削を開始し、同年12月に湧出に成功する。長野冬季オリンピックの開催直前の嬉しいニュースに町は大いに湧いた。そして、その源泉をびんぐし山へ汲み上げ町民待望の温泉施設がオープンしたのが平成14年（2002）。掘削開始からは5年の歳月が経過していた。

施設の名称は、公募により「遊山」とかけた「びんぐし湯さん館」に決定。



上平地区で温泉の湧出に成功

施設の運営は、町と町商工会、JAながの、金融機関4行が出資する第3セクターの株式会社坂城町振興公社が行うこととなった。

現在、びんぐし湯さん館の支配人を務めているのは塚田俊和さん。塚田さんは坂城町の出身だが、施設オープン直前まで千葉のメーカーに勤務していたとい

う。

「いずれは故郷である坂城町に戻りたいと思っていました。そのころ、新しくできるこの施設で働き手を探していることを知り、これも何かのきっかけかな、と思ったんですよ」

こうして塚田さんはオープンから同館で働き始めるのだが、何しろ周辺住民が待ち望んだ日帰り温泉施設だけあって、オープン当初から、かなりの来館者で賑わいを見せたそう。

「当初の見込みでは、1日当たりの来館者数は500人程度。ところが、蓋を開けてみたらその予想を大幅に上回る数のお客さまがおいでになられて。倍どころではない数、2000人を超える方々にお越しいただいたんです。自分も含めスタッフ一同、嬉しい悲鳴を上げていました（笑）」

脱衣所はおろか湯船にも人が溢れ、駐車場も押し寄せた車で満杯。従業員は総出でその対応に当たったそう。

「町内の方はもちろんですが、隣の上市や千曲市をはじめ町外からも大勢のお客さまにお越しいただけただけなので嬉しかったですね。でも、当時は大変なこともなくさんありましたよ」

塚田さんは、今だからこそ笑って話せると言わんとばかりに当時の苦労話を語ってくれた。

「何しろ町内初の温泉施設ですから、やることなすことすべて初めての経験でした。忘れ物や失くし物なんて日常茶飯事。さらに、突然、停電が起きて源泉を汲み上げるポンプが止まってしまったら、水道の貯水タンクが空になってしまったときはさすがに焦りました。スタッフみんな必死に対応しました」

そんな環境も少しずつ落ち着き、ようやくひと息がつけたのはおよそ1年が過ぎたころ。とはいっても相変わらず毎日、たくさんの方がこの人気施設を訪れていた。

「オープンから3年半近くが過ぎた平成17年（2005）の9月に入館者数

100万人を達成しました。開館からの営業日数で割ってみると、1日当たりの平均利用者数は866人。その後、平成21年（2009）には営業開始以来2360日目で入館者200万人を達成したのですが、この時点での平均利用者数は847人と、ほとんど変わってはいませんでした」

相変わらず週末はたくさん家族連れのお客さまがお見えになったり忙しかったですね、と塚田さん。

ほとんどのアミューズメント施設では来場者が一巡すれば人気も少し落ち着きそうだが、びんぐし湯さん館に限ってはそんな常識を覆すほどの人気を常に集めているように思える。その秘訣は何か？ びんぐし山の自然に囲まれた長閑な空間や坂城の眺めをパノラマで見渡す絶景の露天風呂は、また訪れたいと思わせる魅力に溢れているが、何より重要なのは、お客さんに寛いでもらうための心配りだ。施設運営にあたっての姿勢を知ることこそその訳が垣間見えた気がする。

「常に利用されるお客さまにとって快

適を感じられる空間でありたいと願っています。入浴施設として『安心』『安全』『清潔』を心掛けているのは当たり前として、どうすればより心地よくこの場所でお過ごしいただけるか、という点も従業員一同が常に考え、改善を重ねるようになっています」

温泉施設の多い長野県において、常に多くの方に足を運んでいただける魅力ある空間であり続けるため、さまざまな工夫を重ねている。

たとえば、平成24年（2012）の開館10周年に合わせた、施設のリニューアル



リニューアルオープンで賑わう館内



平成24年に玄関移設、ロータリーを整備し、利便性の向上を図った

ルの際には、歩行が不自由な方も利用しやすいように車寄せ（ロータリー）を新設し、すぐそばに玄関を移設した。併せて、バリアフリー化工事を行うとともに、キッズコーナーや授乳室も設け、子供からお年寄りまで幅広い年代が快適に過ごしていただけるよう施設の改修を行った。

また、このときのリニューアルで

は、畳敷きの大広間の隣にテーブル席のレストランを増設、厨房も拡充し、「食」の面でも来館者においしい料理をゆつくりと楽しんでいただけるようにした。今では食事も湯さん館の大きな魅力だ。

「せっかくなにご来館いただいたお客さまにこの町ならではのおいしさを提供したいと思います、かなり凝ったメニューもご用意しています。季節が感じられるその時期ならではの限定のメニューもあり好評なんです。もちろん、坂城町の名物であるおしぼりうどんもご用意しています」

食堂スタッフが試作を重ねて考案した料理の数々は、手間を惜しまず丁寧に調理したものばかり。町内精肉店のブランド豚や鶏肉を使った料理も提供するから、かなり本格的である。

「また、坂城町振興公社として、町内の特産品を用いた商品開発も行いました。ねずみ大根を原料にした焼酎や巨峰を原料にしたワインの製造・販売も行いました。これらも非常に好評で、新聞にも取り上げられました」



眺望が自慢の露天風呂

「令和4年（2022）には、開館20周年を迎えます。それに合わせて、さらに魅力あるサービスを提供したいと考えています」

開館から20年。多くの町民に愛され親しまれる温泉施設。そこには、少しでも多くの来館者に喜んでもらえるよう日々努力する若き支配人の姿があった。



【プロフィール】

塚田克好（つかだかつよし）

1964年生まれ 坂城町出身

1989年 ㈱船井総合研究所 入社

1997年 ル・プレ(株) 入社

1998年 専務取締役

2018年 代表取締役社長

趣味はスポーツ観戦（野球・ラグビー・サッカー等）

座右の銘は「変化対応」

信州発・婦人服アパレル界の風雲児 「お客様目線」と「現場主義」をモットーに、ピンチからチャンスを掴む！

ル・プレ 株式会社
代表取締役社長

塚田克好

Tsukada Katsuyoshi

ル・プレ株式会社は、ミセスを中心に幅広い年齢層が親しめるテイリーからフォーマルまでの婦人服専門店を県内外で12店舗（取材時・令和3年現在13店舗）を展開する。ショッピングセンターや大型スーパーにテナントを構え、期間限定の催事・イベントでの出店も行っている。平成初期には、婦人服のほかに100円均一ショップ「DAISO」の代理店として事業を展開していた。西友（上田市秋和店・当時）に日本で初めてDAISOのインショップ型の店舗を出店したのも同社だ。

現在、同店の代表取締役を務めるのは塚田克好社長。

東京の大学へ進学するため、一旦は坂城町を離れ上京。その後、大学を卒業す

るとそのまま東京にある大手コンサル会社に就職し、7年ほど企業コンサルタンの仕事に携わっていたという。

在京コンサル時代には、誰もが名前を知っているような大会社の仕事も担当。駅の立地や周辺の諸条件、人の流れなど各種マーケティングを手掛けていた。先のDAISOの代理店事業も、コンサル時代にできたDAISO創業者とのご縁が切っ掛けとなり、当時のル・プレ社長（現・会長）が出店を決意した。

「当時の日本では、まだマーケティングやコンサルという概念自体が今ほど浸透していなかった時代ですからね。でも、そのころの経験が今の経営にも役立つっていると自分でも思いますよ」

長身でダンディズム溢れるルックスに自信ある笑みを浮かべる塚田社長。仕事も充実していたが、帰郷を決心したのは平成10年（1998）のこと。30歳の節目を前に地元に戻り、大正14年（1925）創業の呉服屋から続く家業の衣料品店を引き継いだ。



自ら店頭立ち、お客さんの声に耳を傾ける塚田社長

大手のコンサル会社出身ということもあり、マーケティングと企画力には自信があった。しかしアパレルの経験や現場の経験はない。まずは店頭に出て、机上では得ることができないデータを自ら探しに行った。

「家業といっても自分の給料は自分で稼がなきゃね」

塚田社長が注目したのは100円均一



ショップの商材だ。この商材で何か別の展開ができないだろうか。

「パチンコ屋さんを目をつけたんですよ。パチンコの景品と交換したあとに残る端玉。その端玉でも換えられる景品に生活雑貨を取り入れませんかと提案したら採用してくれたんです。それとガソリンスタンド。当時はトラックの運転手用のシャワーが併設されたサービスステーションのような所もあったので、そこにシャンプーや髭剃り、電池やカップ麺等の食品を設けるキオスクのような売り場を作らないかと提案したらそれも採用してくれてね」

誰でも思いつきそうなアイデアに思えるが、コロンブスの卵然り、それを形にするとなると大変な行動力が必要だ。そして、何よりも大事なのがその発想を生み出す観察眼。シャワーを浴びるとなると、何が必要になるか？ そこに思いを馳せることができるかどうか？ ニーズのあるところにビジネスチャンスあり。それは、常に手の届くところに転がっている。塚田社長の言葉は、そんな単純なことに気づかせてくれる。

顧客のニーズに応えるアイデアは次々と形になっていった。

「しばらくはそんな卸業をやって自分の給料を稼いでいました。1000円均一ショップが好調な時代だったので、それに合わせて婦人服のテナントも大型店に入れてもらう出店形式をとって事業規模を拡大しました」

しかし平成20年（2008）、1000円均一ショップは直営店の参入や大型路面店の出店も増えてきたことから、ル・プレはこの事業から撤退する。

一方の婦人服事業は、女性スタッフが活躍できる場として店舗ごとの個性を生かす経営方針で順調に売り上げを伸ばしていった。

「僕らはある程度の予算の相談はしましけれど、店舗の運営はショップのメンバーに任せています。自分たちのやりたいこと、売りたいモノを選んで取り入れてもらうんです。だから女性スタッフの意見が売り場には反映されています」

平成23年（2011）には、セブン&アイホールディングスの専門店会約6000店のなかから1年間の業績と活

動内容が認められた6名の店長に贈られる「優秀店長表彰」を、ル・プレアリオ上田店の店長が受賞している。その時のプレゼンターは、坂城町出身でセブン&アイホールディングス会長兼CEO（当時）の鈴木敏文氏が務めた。

塚田社長は大型ショッピングセンター内に新店してきたことで「鍛えられた」



デザインル アリオ上田店



ル・プレ アリオ上田店

と振り返る。

「名だたるブランドショップに囲まれているなかでどのように戦うべきかを常に考えさせられました。また、我々はテナントなので館の経営が変わったり館自体が閉館してしまったり、とピンチは常に尽きませんよ」

自然災害による影響もあった。

令和元年（2019）、東日本に上陸

した台風19号の記録的大雨の影響で千曲川が決壊。ル・プレ長野赤沼店が出店していた赤沼ショッピングモール（長野市赤沼）も大きな被害を受け、ル・プレを含むショッピングモール内の全店舗が撤退・閉店を余儀なくされた。

しかしピンチを一つ越えれば、また一つチャンスが巡ってくる。

令和に年号が変わるころ、新しくブランドショップを県下初出店させた。

「これマル秘なんですけどね」と持ち出した企画書は、アリオ上田店に出店するために用意したという。

パリの一等地のショップを彷彿とさせるハイセンスな写真に彩られたページが並び、ブランド名は「デザインアル」とある。スペイン発のカジュアル製品を扱うファッションブランドで、国内では東京原宿や銀座に店舗を構えているものだ。「この企画書は代理店にいくら払って作ったんですか？ なんて冗談を言われました。もちろん自前ですよ（笑）」

デザインアルでは、メンズや子供服の扱でもある。ル・プレとしてもこれは初の

試みだった。

まだ売り場の一角に控えめに並べられたメンズ用品。だが、すでにそれを求めて同店を訪ねる若者も少なくない。

「僕はお客さまに買い物を楽しむ感覚を実感してほしいんです。特にこれからは、平成の30年間でやってきたことが、令和では3倍、5倍のスピードで過ぎていく時代になると思う。アパレルでは、ファストファッションの大手が席卷する時代だし、そのなかでどうやっていくか。常にお客様目線で次の一手を考えていますよ」

現場に答えがある

コンサルで培ったマーケティングと企画力、ル・プレでの現場主義。それらに裏打ちされた店舗は、変化の激しい時代にあって、日々磨かれていくことだろう。塚田社長は今日もどこかの店頭に立っている。お客さまにより楽しいと感じていただけるお店を目指しながら……。

滝沢印刷合同会社

代表社員 滝沢幸男

昭和42年（1967）5月に滝沢タイプ印刷として創業しました。

瀧澤家の初代・清之丞は粉屋、2代目の清七郎は北日名の西沢半七郎さんと明治末期に坂城町でブドウを改植し、リンゴを新植したパイオニア（更科埴科地方誌4刊のりんごの項目の文中より）と伝えられています。3代目は戦後の農地改革により農地を手放し国鉄職員に転じました。

その後、私の父である4代目・清和が埼玉県行田税務署を勤続20年で退職後、坂城町では2軒目となる印刷業者として創業し、名刺、新聞、冊本、チラシなどのほか和文タイプライターの鉛活字を使用してオフセット印刷から製本

までを不慣れながらに始めました。

平成4年（1992）に私が後継者として警視庁警察官を退職し、印刷業を引き継ぎましたが、パソコンの普及によりデジタル製版印刷に移行することになり、新たな技術と設備投資を余儀なくされました。

令和時代となり新型コロナウイルスが蔓延するなか、ペーパーレス時代に衰退の印刷業で生き残るためには、特



出した企画デザインを提供できることや、時代の要望に対応できる企業に成長することが課題と考えます。

風光明媚な坂城町で、地域の皆様に支えていただきながら小規模経営をしてきた滝沢印刷合同会社ですが、6代目に継承できることを祈願しております。

寄稿文の紹介

平成の歩みを振り返る

町内事業所より平成の出来事を寄稿していただきました。

おかげさまで50周年

トーワ商事株式会社
創業者 滝澤 巖

弊社は昭和46年（1971）1月、合成樹脂原材料の販売を主たる事業とし設立しましたが、その後、取引先である排水処理メーカーの長野



県総代理店となり、業界において確固たる地位を築き、幾多の経済危機を乗り越え、令和3年（2021）1月29日に創立50周年を迎えることができました。これもひとえに関係各位の皆様方の温かいご指導ご支援のおかげと心から感謝致しております。

さて、平成30年間で最も印象深い出来事としては、まず平成2年、事業後継者とし長男（現社長）が入社したこと、我々零細企業にとっては大変喜ばしいことといわざるを得ません。新規事業も積極的に取り組み、社業の発展に大きく寄与しております。また、近年中に孫も入社予定になっており、事業が継承されていくことは創業者にとってこのうえない大きな喜びであります。

次に事業拡大によって手狭となった借家事務所を平成5年（1993）8月、上田市下塩尻地区に自前の事務所を

建築し移転できました。

今後も誠心誠意をモットーに、排水処理事業を通して環境整備、社会貢献できるよう社員一同頑張っていく所存です。

第4章 農業



【プロフィール】

深井幸年（ふかいゆきとし）

1953年生まれ 坂城町出身

1972～1973年 長野県果樹試験場で研修

1973～1975年 派米農業研修生

1976年 就農

1982年 長野県林業士取得

2011～2015年（一財）長野県果樹研究会 副会長

2022年没 享年68

趣味は溪流釣り、山歩き

座右の銘は「習うより慣れる」

地域初のりんご「わい化栽培」、 オリジナルの早生種「夏乙女」を生産

坂城町南日名
りんご農家 **深井幸年**

Fukai Yukitoshi



坂城町は、四方を1000メートル級の山々に囲まれ、水はけのよい傾斜地を活かした果樹栽培が行われている。

りんごの栽培は、明治の末期から北日名、南日名、御所沢といった日当たりのよい山ろくの地区を中心に広がった。昭和60年（1985）には、りんごが「町の花木」に指定され、町のシンボルの一つとして位置付けられている。

南日名地区でりんご農家を営む深井幸年さんは、妻の弘子さんとともに1・2ヘクタールほどの畑で各種のりんごを生

産している。急斜面の畑だが、水はけや日当たりの面で好条件なのだという。

この畑の一部は、元々作付が行われず荒れていた農地であった。深井さんは、アメリカで2年ほど「りんご修業」をした後、坂城に帰ってからのこの荒廃農地を借りて開墾、地域で初めての「わい化栽培」を始めた。

「わい化栽培」とは、果樹の高さを低くし、樹体をコンパクトにすることにより、作業性を向上させる栽培方法である。1本当たりの収穫量は少ないが、木の数が多いため、果樹園全体での収穫量は増える。普通、りんごの木は、実を結ぶまで約5年ほどかかるが、「わい化栽培」の木では、3年ぐらいで実がなるメリットもある。

深井さんが「りんご修業」のために渡米したのは、高校卒業後、長野県果樹試験場で1年間研修した後の、20〜21歳ごろのことである。農業研修生の米国派遣制度を利用し、アメリカに2年間滞在した。その間、農家に住み込み、アメリカの大規模農業のノウハウを学んだ。しかし、技術的には、その当ても日本のほう

がずっと上だったそうだ。

この取材のために深井さんを訪ねたのは、2月初めのこと。ちょうど、りんごの木の新定の時期であった。剪定も夏季剪定などいろいろあるが、2月ごろの剪定は整枝剪定といって、木の形をつくるうえで最も重要な仕事だという。

「剪定は、ほとんど妻と2人でやっていきます。摘花とか着色管理の葉摘み作業などは、娘やアグリサポートの人にも手伝ってもらっています。剪定や玉回し、葉摘み、摘花作業というのは根気のいる仕事ではありませんが、大して重労働ではありません。本当の重労働は収穫作業です」

深井さんが「収穫作業は重労働だ」と言う理由。それは、りんごを入れたコンテナが1箱20キロもあり、この運搬が大変だからである。コンテナの中には、実の大きさにもよるが、通常、70個を超える数のりんごが入る。

深井さんの年間のりんご出荷量は、コンテナで1000箱ほど。品種によって収穫時期が異なり、早生種は8月から収穫が始まる。最後の「ふじ」は、11月中



摘果作業（6月頃）

旬から末ごろの収穫となり、それまでの間にさまざまな品種のりんごの収穫が行われる。

「私が出荷する品種は多く、8種類ほどあります。『夏乙女』をはじめ、『シナノリップ』『つがる』『秋映』『シナノドルチェ』『シナノスイート』『シナノゴールド』、その合間にわずかですが『紅玉』があつて、それから『ふじ』となります。これは出荷順であつて、出荷量がいちばん多いのは『ふじ』です。日持ちがよくて、長期販売ができる。味もいいし、今のところ、『ふじ』に勝るりんごはありません」

「夏乙女」は、平成20年（2008）に深井さんが新たに品種登録したりんごである。深井さんによると、昔は長野県では、新品種の開発より、栽培技術改良に注力していたという。深井さんが若いころ長野県果樹試験場で研修していたときも、新品種開発に関しては、それほど力が入っていなかったが、「わい化栽培」などの栽培技術は、青森よりもずっと早く導入していたそうだ。

しかし、昭和の後期から、長野県でも新品種の開発が進み、平成に入ると長野県発のさまざまな有力品種が新たに品種登録されている。「秋映」「シナノスイート」「シナノゴールド」の「信州りんご3兄弟」はその代表例である。

通常、りんごの品種改良は、母木となる品種のめしべに、ほかの品種の花粉を人工的に付着させた果実から種を採る「交雑育種」と呼ばれる方法により行われるが、「夏乙女」は、深井さんの長年のりんご栽培の経験と観察から誕生した品種である。

「『夏乙女』は、『さんさ』という品種のりんご畑で自然に落ちたりんごの種が発

芽してできた品種です。りんごの小さな芽のことを実生みしょうといいます。それを選抜したものです。母木は『さんさ』であることはわかっていますが、花粉である父親はわかっていません。『さんさ』の実生として品種登録を行いました」

この「夏乙女」の特徴は、糖度が13度ぐらいで酸味と果汁が多い。早生種だから「つがる」より早く収穫でき、お盆のお供え物にすることもできる。しかも、「つがる」と違って落果しにくく、収穫するときにさえ力を入れないと取れないほど。したがって、台風などにはめっぽう強い品種なのだという。

「早く実をつけさせるために、『夏乙女』の小さな木（穂木）を、大きな台木に接ぎ木しました。その結果、2年ぐらいい実がなりました。そこで、何年間か実をつけさせて色や味、大きさ、堅さなどを細かく観察したのです」

このような苦労を経て、ようやく「夏乙女」を世に出すことができた。

「『夏乙女』は、8月3～4日ぐらいいから採れ始め、最終の出荷は8月20日くら



収穫（9～11月頃）

いです。すぐにほけることがなく、夏物としては日持ちのするりんごです。最近では、私以外にも坂城で作る人がいるので、坂城産の『夏乙女』として売られています」

また、深井さんの農園には「夏乙女」のほかにも、新品種と見られるりんごが3種類ほどあるという。これらは、まだ品種登録はされていないが、坂城発の新たな品種がこのなかから誕生するかもしれない。

れない。

さて、深井さんは農業を営むかたわら、平成23年（2011）から5年間、一般財団法人長野県果樹研究会の副会長も務めている。同研究会の坂城の会長や更埴支部長を経て、上部団体である果樹研究会の副会長になった。

その当時のことで、最も印象に残っていることを尋ねると、全国のりんご農家約300人が参加して行われた「全国りんご研究大会 長野大会」であるとの答えが返ってきた。1泊2日の日程で開催された同大会は、松代ロイヤルホテルを主会場に長野県果樹試験場での研修や小諸市のりんご農家の畑の視察を行った。短期間ではあったが、和気あいあい、充実した時間を過ごしたのだとか。

しかし、熱心な全国のりんご農家との活発な交流と対比して、深井さんは坂城のりんごづくりの将来を案じている。

「まず、農業の新しい担い手が少ないですし、今携わっている人も高齢化しています。りんごもぶどうのように高値で取引されれば、りんごを作る人も増える

と思います。なかなかそうもいきません。勤めながらりんごを作っている人もわずかながらいますが、私ぐらいの年齢でも若手の方で、多くは私より年上の先輩です」

近年は、定年を機に農業を本格的に始める「定年帰農」の動きも見られるが、りんごを作る人は多くない。

「りんごは、定年後から作り始めるのが難しいのです。しかも、定年の年齢も65歳まで延びていますのでなおさらです。私だって毎年、1年生のようなものなのですから」

とはいえ、せっかく果樹栽培に適した環境が整っている坂城である。そして、長年のノウハウと伝統があるりんご栽培。これからも大勢の人に、この地で質のよいりんごを作ってほしい。深井さんは心からそう願っている。

深井幸年様は、本稿取材後の令和4年3月に逝去されました。謹んでご冥福をお祈りいたします。

なお、本稿につきましては、ご遺族のご承諾のもと掲載しております。



【プロフィール】

滝澤良吉（たきざわりょうきち）

1938年生まれ 坂城町出身

1960～1997年 アート金属(株)勤務（兼業農家）

1998年 ぶどう専業農家

2002～2003年 旧ちくま農協ぶどう部会坂城・

上山田支部長

趣味は庭いじり

「坂城ぶどう」の礎を築いた独歩の道 絶えざる研究でさらなるブランド力の強化を図る

坂城町御所沢
ぶどう農家

滝澤良吉

Takizawa Ryokichi

整った房形の巨峰である「にぎり房」発祥の地、坂城町。降雨量が少なく寒暖差のある気候を活かし、現在はシャインマスカットやナガノパールなど高品質なぶどうが栽培されている。また、近年は、官民が連携し、ワイン用ぶどうの産地化も進められている。

滝澤良吉さんは、坂城町の御所沢地区で長年生食用のぶどう栽培に取り組み、農協のぶどう部会坂城・上山田支部長を務めるなど、地域のぶどう栽培をリードしてきた。

滝澤さんにとって、平成期のぶどう栽培を取り巻く何より大きな変化は、食や農業の安全に対する関心の高まりであったという。産地偽装や無登録農薬の使用など農業への信頼を揺るがす事件が相次いだことから、平成15年(2003)、食品安全委員会が発足。また、農薬取締法の改正により、農薬使用に関する帳簿の記帳が義務化され、農薬の使用など生産履歴の管理は、農産物の追跡可能性(トレーサビリティ)の観点から、農家の重要な責任となっている。

80歳を越えてなお、品質のよい、安心・安全なぶどう作りに情熱を注ぐ滝澤さん

に、これまでの坂城のぶどう作りの歩みを振り返っていただいた。

滝澤さんは、高校卒業後、上田の会社に就職したが、二足のわらじで家業である農業を続けてきた。

「土日や、朝食前に田の代かきをしたり、畑を耕したりしました。今思えばよく頑張ったものです。父の希望でもありませんでしたが、自分も農業が好きだったから続けられたのでしょうか」

「かつてこの辺りは、養蚕や米、麦、大豆を作っていたありふれた農村でした。そのようななか、我が家では、祖父がりんご栽培を始めました。りんごが比較的順調だったこともあり、他の農家より少し遅れて、昭和44年(1969)ごろ、ぶどう栽培を始めました。私は、平成9年(1997)、59歳のときに会社を辞め、農業に専念することに決めました」

坂城町で、販売目的のぶどうが作られ始めたのは、昭和25年(1950)年ごろ。町内の四ツ屋、新町、苧屋原地区の3人が「デラウェア」を植えたのが始まりだという。その後、特に四ツ屋地区で栽培が盛んになり、昭和34年

(1959)ごろに出荷組合ができた。

昭和39年(1964)には、農協の「ぶどう部会」が発足。以後、栽培の技術指導から出荷まで農協が主導していく。昭和53年(1978)には農協の「ちくま果実流通センター」が御所沢地区に開設し、集出荷から情報交換まで行われる拠点となった。

ぶどうの品種の主流は、デラウェアの後、「種あり巨峰」の時代が長く続いた。昭和17年(1942)に伊豆で誕生した巨峰は、昭和40年代に坂城でも導入が進んだ。減反の流れもあり、全国で栽培が広がり、「ぶどうの王様」と呼ばれる80年近く栽培が続いている。平成に入ると「種なし巨峰」が急速に広まり、多くのぶどうで有核(種あり)から無核(種なし)へと品種改良が進んだ。

平成9年(1997)には、皮ごと食べられる「ナガノパール」が誕生。食べやすくおいしい人気の品種だが、実が割れやすく栽培が難しいこともあり、爆発的な出荷増にはつながらなかった。

また、このころ、栽培技術にも変化があり、剪定などの管理が容易な「短梢栽培」が広がっている。

滝澤さんは、長らく種あり巨峰を栽培してきたが、会社勤めをしていたこともあり、農協の講習会などには参加することができず、栽培方法は自己流であったという。農薬こそ農協で指導を受けたが、剪定から肥培管理まで我流だった。そうしたこともあり、当初は、思うようなぶどうが栽培できなかつたという。

しかし、滝澤さんは、市場に出荷される良質なぶどうを見たり、須坂や塩尻の試験場まで行って勉強を重ねていく。

かつては肥料、特に窒素を多く使わないう方がよいとされていたが、逆に肥料をたくさん用いた。また、それまで重視されていなかった接ぎ木のための台木についても、根が張った幹の太い丈夫なものにするなど、技術改良を進める。

周囲と異なる方法で栽培していたため、批判を受けることもあった。だが、良質なぶどうが面積当たり倍近く生産できるようになり、「先進的な栽培をしている」と自信が湧いてきたという。

「種あり巨峰は、種が入るように育てるのが難しく、みんな苦労していました。ところが、私の作る巨峰は、毎年しっかりと種が入る立派なもの。収

穫量も5反歩（約50アール）の面積で通常の2倍近く採れました。昭和50年（1975）ころには、町外の人も見に来るようになり、『やつと一人前になった』と思つたものです」

現在、この地域で主流になっているのは、シャインマスカットだ。滝澤さんも奥さんと息子さんとともにシャインマスカットを生産している。

「今、味も香りも良いシャインマスカットが最も人気があります。私は、平成16年（2004）に須坂の果樹試験場で初めてシャインマスカットを見せてもらいました。一粒食べたところ、過去に味わつたことのないおいしさでした。病気にも強いという話を聞き、シャインマスカットの時代が到来することを確信し、資料や情報を集め、苗木の発売を待ちました」

平成20年（2008）、苗木の販売が開始されると、滝澤さんはすぐにシャインマスカットの栽培を始める。

「4反歩（約40アール）以上、巨峰の木にシャインマスカットを接ぎ木しました。当初は、友人も農協の指導員も『ブドウは黒だ。巨峰だ』と言っていました



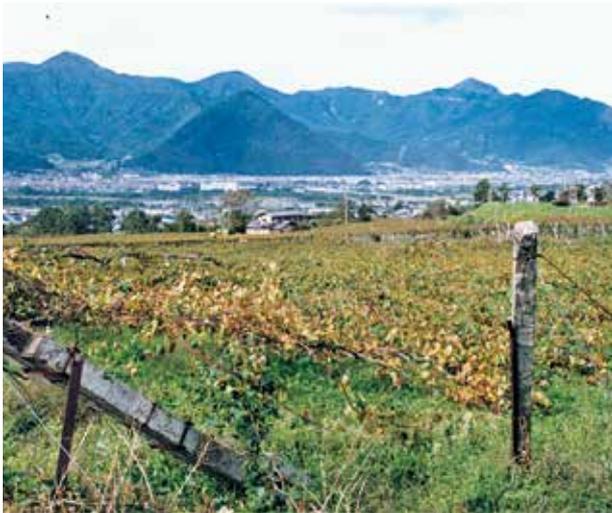
収穫の時期は家族総出で出荷作業を行う

が、『黒から緑に変わるよ』と、シャインマスカットの栽培を進めました」

「今では、坂城で巨峰を作る人はシャインマスカットの半数以下です。値の高いシャインマスカットのおかげで、ぶどう農家の収入も増えました。嬉しいことに最近では、会社勤めを辞めてまで、ぶどうを作る若い人も現れています」

時代が変わつたと目を細める滝澤さん。だが、ときには、人知の及ばない自然の力に苦しめられたこともある。

「忘れもしません。平成10年（1998）9月22日の台風被害で470アールのぶどう棚が倒壊し、坂城のぶどう栽培が



平成10年（1998）9月22日に台風7号が坂城町で猛威を振るい、ぶどうやりんご等の果樹栽培に大きな被害が出た

始まって以来の大きなピンチが訪れました。当時のぶどう部会の役員を先頭に部会員延べ75人が800時間に及ぶ復旧作業に取り組み、10日間で何とか元通りにすることができましたが、自然災害はもうこりごりですね」

滝澤さんは、平成14年（2002）に町のぶどう部会長に就任。全国の市場での挨拶回りや、共同剪定等の作業、会議の主催など精力的に活動した。

当時、部会長として特に力を入れたのは「坂城ブランド」の復活と強化だった。もともと坂城は、巨峰の一般的な房形

である「にぎり房」発祥の地で、安定した品質で知られていた。しかし、滝澤さんは、坂城全体では、ぶどうの品質の水準が低下しているのではないかという懸念を抱いていたという。

「質の悪いもののなかに1つや2ついいものがあったても、ブランド価値や単価が上がるわけはありません。少人数が高品質のぶどうを作っても、坂城全体のレベルが上がらなくてはだめなんです」

そこで滝澤さんは、全国各地での挨拶で「坂城のぶどうの悪い点を教えてください」と率直に頼んだ。それまでは遠慮していた顧客たちも「昔はよかったが、今は並だ」と正直に答えてくれた。そんな言葉を聞くことでようやく仲間たちも「滝澤が言っていたことは正しい」と認識を改める。以来、一層品質のよいぶどう作りに尽力するようになってくれていると滝澤さんは語る。

また、滝澤さんは、平成22年（2010）から10年以上、仲間と全国の生産地見学を続けている。

「私は以前から、ぶどう專業になったら、みんなのためになることをしたいと考えていました。さまざまな技術を学び

に、全国の有力な果物の産地に仲間と見学に行っています。北は山形から南は出雲、広島の試験場まで行きました」

訪れた地で得た有益な情報は、自分なりに咀嚼し、坂城でどう活用するか知恵を絞っている。

また、滝澤さんは、後進の育成にも取り組んでいる。平成26年（2014）から千曲市の青年を研修生として受け入れ、2年間栽培技術の指導を行った。今では、立派なぶどう農家へと成長し、ぶどう作りの新たな担い手が育ったことに滝澤さんは安心している。

しかし、新たな時代を迎えた今、ぶどう作りの課題はまだ多いという。

「今後は坂城でも、従来の栽培技術の指導だけでなく、多様な研究が必要です。負担が少なく、気候の変化に適応した栽培方法、さらには販売方法まで研究していかないと、坂城のぶどうは生き残れません。まさに、佐久間象山先生のいう『時代の先を読む精神』が求められています」

移ろう時代のさらに先を見据え、滝澤さんは自分の信じる道をこれからも歩み続ける。



【プロフィール】

成澤明雄（なるさわあきお）
 1940年生まれ 坂城町出身
 南条農業協同組合などでの勤務を経て
 2003年 営農を始める
 2003～2006年 坂城町農業委員会 会長
 2005～2013年 ねずみ大根振興協議会 会長
 2008～2011年 南条生産森林組合 組合長
 趣味は絵画

**愛らしい見た目と「あまもっくら」とした
 「ねずみ大根」が平成の世に全国区の人気者へ！**

坂城町ねずみ大根振興協議会
 元会長

成澤明雄

Narusawa Akio



信州の伝統野菜である「ねずみ大根」

「ねずみ大根」は、古くから坂城町南条・中之条地区を中心に栽培されてきた坂城の伝統野菜。下ぶくれの愛嬌のある形と尻尾のような細い根がまるでねずみに似ていることからその名がつけられた。

一般的な大根より水分が少なく、辛味が強い「辛味大根」と呼ばれる大根であり、江戸時代には、松尾芭蕉が『更科紀行』のなかで「身にしみて 大根辛し秋の風」という句を詠んでいる。

ねずみ大根は、漬物や「おしぼりうどん」の漬け汁として、昔から多くの家庭

で栽培されてきた。しかし、自家採種を繰り返すうちにねずみ大根ならではの形質が損なわれつつあったことから、優良系統の種子を基に、地域を挙げて生産振興に取り組み、今日では、坂城町の特産品として広く知られるようになった。

「坂城町ねずみ大根振興協議会」は、ねずみ大根の生産振興組織として、この地域の特色ある食文化を後世に伝えるため、平成11年（1999）に発足した。

現在は、20を超える生産者・団体と7店の飲食店で構成され、ねずみ大根の栽培から加工、販売、PRに至る幅広いテーマについて、会員や関係者の連携を図り、特産品としての魅力を向上するための活動に取り組んでいる。

本稿で紹介する成澤明雄さんは、自らねずみ大根の栽培を行うとともに、坂城町ねずみ大根振興協議会の2代目の会長を務めた。

「昔はこのねずみ大根のことを『地大根』とか『なかんじょ（中之条）大根』とか呼んでいました。特に出荷したりはせずに、採れたものはそれぞれの家で食べていたんですよ。『形も悪いし、売り



テレビで全国放送されたことをきっかけに「ねずみ大根」が広く認知されるようになった

ものにはならない』と思い込んでいたのかなあ。そのころの食べ方といえば、もっぱら漬物でしたね。漬け方にもコツがあって、早い時期に食べるものは浅く、季節が先に行つて食べるものは塩をかなり強めにして漬けておくんです。こうすることで、しっかりと強めに塩を効かせた方は長く保たせることができるんですよ。年内に漬けておいた大根でも、年をまたいで翌年の夏でも食べられるからね」

「ご飯にはもちろん、お茶受けやお酒

のつまみにもなるし何にでも合うからね」と明雄さん。ほどよく漬けられたおいしいねずみ大根は、野菜が採れない時期の貴重な栄養源であり、食卓に欠かせない郷土の味であった。そんな素朴な「地元の味」であったねずみ大根だが、ある日突然、全国区に躍り出ることになる。そのきっかけはテレビで取り上げられたことだった。

「平成17年（2005）の1月のことです。あるテレビ局のお昼の番組でねずみ大根のことを紹介させてもらいましたね。ちょっと出番は短かったんだけど（笑）。でも、全国放送だけあってそのあと、日本中から引き合いが来ました。素朴な味に惹かれたのかもしれないなあ（笑）」

グルメブームのなか、豪華な食材や変わった調理法で供されたそれまで見たこともない料理がもてはやされる時代にあつて、地域に根ざす食文化のなかで培われてきた素朴なねずみ大根の味が、わかに注目を集めた。振興協議会の会長として、明雄さんもこの食材の持つおいしさを全国に広めるべく、日本中の物産展

を巡ったという。

「当時は国内のいろいろな場所を本当に忙しく回らせてもらいましたよ。それこそ北は北海道から南は九州の鹿児島まで。行った先で食べた人から『懐かしい味だなあ』なんて言ってもらえるのが嬉しかったですね。この大根はね、日当たりと水はけの良いやせた土地で育つんです。当然、大きくは育たない。どうしても小ぶりで水分が少ないのができる。だから、ねずみ大根はおでんや煮物といった料理には向かない野菜なんですよ。でもね、ふつうの大根にはない、『やっぱりねずみ大根でなければ』と思わせるおいしさがあつた。そして、そう思ってくれる人たちが日本中にくれるんですよね」

坂城町は年間の降水量が約800ミリと全国的に見ても雨量の少ない地域だ。まだ散水設備などが整っていなかった時代、農作物が育つには少し過酷な環境だった。そんな土地に根付いたねずみ大根という野菜は、少ない水分でも丈夫に育つ強さを持っていた。さらに、寒い気候に耐えるなかで自らの澱粉質を甘味へと変えていく特性も持つ。

「辛い、でもそれだけじゃあない。ほんのりと感じられる甘味があり、食べるのと豊かな旨味・おいしさが口の中に広がるのがわかる。これを坂城の人は『あまもっくら』と言う。これっていうのはやっぱり坂城町の土のおいしさなんだと思います」

食べ方として、昔は漬け物が一般的だったが、今はねずみ大根のしぼり汁にうどんをつけて食べる「おしぼりうどん」が特に人気を集めている。もっとおいしく食べるコツはあるのだろうか、明雄さんに聞いてみた。

「できればねずみ大根はおろしたてを食べるのがいいですね。ねずみ大根の魅力である辛味はおろしてから5分から10分も過ぎると消えてしまうんですよ。だから風味を味わうのなら、おろしたてがいちばんおいしい。もし、辛いのが苦手だというのならしぼり汁に少しのお味噌を加えることで辛味がやわらぐので試してみてください」

ねずみ大根の風味も本物のねずみさ

ながらに逃げ足が早いということらしい。おろしたての風味が手軽に味わえる「おしぼりうどん」を供する食堂は、坂城町のなかに複数箇所あるので食べ比べるのも面白いだろう。

「この町から生まれた野菜が今では国内でこれだけ広く認知され、日本中にファンもたくさんいる。毎年、開催する『ねずみ大根まつり』には県内外からたくさんの方が来てくださいます。この催しはこれからも続けていきたいですね。そのほか、振興協議会の活動として、町内の小学生たちに向けて作付け体



小学生の作付け体験が、地産地消や地域の食文化を学ぶきっかけとなっている

験の指導なども行なっています。自分たちで育てた野菜を食べることは地産地消にも結びつきますし、ふるさとのことにも興味も持つてもらえるのではないでしょ

うか。こうした地道な活動を通じて、この坂城町ならではの特産品をこれから先も地域一丸となって盛り上げていきたいですね」

ねずみ大根のブランド化

古くから伝統あるねずみ大根であるが、平成期には、ねずみ大根の生産振興とねずみ大根を活用した産業の創出を図るため、ねずみ大根振興協議会を中心に、さまざまに取り組みが行われてきた。ねずみ大根の特徴的な形質を保存し、生産を安定化するため、種子のF1※化を行い、F1品種の「からねずみ」は、平成16年に品種登録されている。

平成19年には、郷土の貴重な食文化として、長野県が選定する「信州の伝統野菜」伝承地栽培認定を受け、坂城町の特産品として認知されている。また、ねずみ大根を地域のブランドとして広めるため、ねずみ大根を活用した商品の開発や情報発信、さまざまなPR活動も行われている。

町内飲食店での「おしぼりうどん」の提供をはじめ、味ロジックわくわくさかきと連携し、おやきやドレッシングなどねずみ大根の加工品を開発。さらに、平成17年には、規格外品の利活用と周年供給できる製品開発を目的に「ねずみ大根焼酎」の製品化に着手。平成20年4月に坂城町振興公社から発売された「ねずみ大根焼酎」は、約1カ月で2500本を完売するなど、町内外から大きな注目を浴びた。

また、町商工会との協力により、「地域資源∞全国展開プロジェクト」を活用し、平成20年度、アルコール度数40度の焼酎「大辛ねずみ」を開発。平成21年11月には、県内外13品種の辛味大根が坂城に集まり、「全国辛味大根フォーラム」と「全国辛味大根まつり」が開催され、大きな賑いを見せた。

平成23年、ねずみ大根を模したキャラクター「ねずくん」が誕生。町のマスコットとして、県下のご当地キャラクターのなかでも有数の人気を誇り、ねずみ大根とともに広く親しまれている。

※F1世代に限り、安定した形質の作物が収穫できるよう交配したもの。



平成21年11月、日本全国から13の辛味大根産地が集まり、「全国辛味大根フォーラム」を開催



【プロフィール】
 辻出義雄（つじいでよしお）
 1946年生まれ 坂城町出身
 1970年～（株）ツジデ勤務
 2007年 お～い原木会加入
 2013年 副会長
 2015年 会長
 趣味は山歩き
 座右の銘は「一生懸命」

里山とトンネルが育む「原木きのこ」 豊かな里山の守り手はまだまだ元気！

お～い^{げんきかい}原木会
 会長

辻出義雄

Tsujiide Yoshio



五里ヶ峰トンネルの横抗。きのこのホダ木が並ぶ

長野冬季五輪の開催に合わせ、長野新幹線（現北陸新幹線）の整備が進められ、ここ坂城町でも平成9年（1997）に長野新幹線五里ヶ峰トンネルが開通している。

坂城町区間を貫く五里ヶ峰トンネルの建設工事を進めるために、坂城町中之条から五里ヶ峰トンネルまでを結ぶ工事作業用トンネル（横坑）が作られた。この

作業用トンネルは、高さ5メートル、幅7メートル、延長730メートルに及び、五里ヶ峰トンネルの完成に伴い、鉄道建設公団（当時）から坂城町へ譲渡された。

町では、このトンネルを、産業振興の拠点として転用し、今では、農産物などの生産者により、生産、貯蔵施設として活用されている。

そのなかでも精力的に活動を行っているのが、トンネルできのこの培養と栽培をする「おくい原木会」だ。

現在、会の会長を務める辻出義雄さんを中心に、きのこの好きの仲間十数人が集まり作業を行っている。

「おくい原木会」は、平成17年（2005）、里山の森林資源をきのこ原木として活用することにより、里山の整備と原木きのこの地域ブランド化を目的に設立され、きのこのホダ木培養に適した環境であるトンネルの活用を始めた。

一般的にきのこの培養には20〜25℃の温度が必要で、通常は電熱器などを用いて人為的な温度管理が必要となる。

「このトンネルの中は約17℃、湿度は約90パーセントで安定している。温度は



山から切り出してきた原木。里山の環境整備のために間伐した木材を利用する

少し低いけど培養日数を伸ばせば問題ない。水路には湧き水が常に流れているし」

環境維持のためのコストもかからないうってつけの条件だと辻出さんは語る。

「原木の仕込みには、寒くなる12月から3月半ばまでがいいね。空気中に害菌類が少ないから」

シーズンになると辻出さんたちは秋口



原木きのこのホダ木

に伐採してきた原木にきのこの種菌を植え付けたホダ木をトンネルの奥に次々と並べていく。マイタケ、ヒラタケ、シイタケ、クリタケ、ナメコ、ヤマブシタケの6種類のきのこが栽培されている。今回の取材にあたり、「幻のきのこ」とも呼ばれているヤマブシタケをご馳走になったのだが、これがまたすこぶるうまい。白くフサフサとした綿あめのように、一般的に想像されるきのこは異なる見た目をしているのだが、かるく湯がいて酢醤油で食すと、その食感がたまた

ない。改めてきのこという食材の持つ奥深さに感じ入った。

おいしい原木会が作るのは「原木きのこ」と言われるものだ。原木栽培は、大手メーカーが行う工場内で作る菌床栽培と異なり、原木に菌を植え付けてホダ木を作り、それを山林に埋め戻すことでほぼ自然発生と同じ条件できのこ栽培をすることができると言われる。手間はかかるが、できるきのこは天然モノと変わらない風味と食感を味わえる。しかしその分、収穫までの作業はまさに重労働。

原木会の主要生産品であるマイタケの作業は、里山の整備も兼ねて行われる原木の伐採から始まる。きのこの種類によつて原木が異なるため、必要となるコナラを地権者の了承の元に伐採する。直径15センチほどの太さの木がよいが、丁度よいものを探すのも一苦労だ。さらに長さを切り揃え、2日間水槽で水に浸す。そして培養袋に詰められた後100℃の殺菌釜で9時間加熱殺菌され、きのこの種菌を植え付けてゆく。このときの原木の重さは3〜4キロ、約300個のホダ木が作られる。これをトンネル内で120日以上培養管理し、ホ



切り出した原木を水槽に入れて水を吸わせる

ダ木全体に菌を伸長させて完熟させたものを6月中旬を目途に山林に運び、培養袋から出したホダ木を密着させて土壌に並べる「伏せ込み」が行われる。

ひと夏を終える9月下旬〜11月初旬になると一気にきのこが発生し、収穫期を迎えるそうだ。

同会のきのこは町の地場産直売所あいさいなどで販売されるほか、町内外の食



秋になると「伏せ込み」されたホダ木からきのこが発生し、収穫期を迎える（写真はヒラタケ）

事処や会社などにも納品されている。収穫したものをその日に届けるため、香りも味もよく、おいしいといつも好評なのだとか。

これら一連の活動が評価され、おしい原木会は平成24年（2012）に、森林を健全な姿で次世代に引き継ぐ活動に贈られる長野県の「ふるさとの森林づくり賞」において「長野県知事賞」を受賞している。また、平成25年（2013）に



収穫されたきのこは一つ一つ形を整えて地場産直売所「あいさい」などで販売する

は屋代南高校ライフデザイン科の生徒との交流が始まり、高校生による同会のきのこのレシピ開発も行われた。

坂城の豊かな里山の自然を守ることにもつながる原木きのこ作り。だが今、直面している課題は、会員に押し寄せる高齢化の波だ。辻出さん曰く「我々の平均年齢は77、78歳。原木栽培は20年以上やってきたけど、10年経つごとに体力が

全然違っちゃう。こんなに違うもんかと思うね（笑）」

前述のとおり、原木栽培は山から切り出した原木を里に下ろしてこなくてはならない。ホダ木の仕込みや運搬も大変な力仕事だ。だが、「僕も途中から入ってきたんだけど、先輩方が機材や道具を用意してくれていたから、しっかりした設備で活動ができています。感謝しています。これからも続いていくようにもっとメンバーが集まるといいね」と笑顔を見せる辻出さん。

歳をとったとメンバー同士が笑いながら話す姿を見ると「楽しさが原動力」になっていると実感が湧くのだそう。

信州に住む人間にとって、きのこは昔から親しみある食材であり、まさに里山の恵みである。この郷土の味覚に魅せられてしまえば、大変な作業も楽しさに変わってしまうのかもしれない。

坂城の豊かな里山とトンネルが育む原木きのこ作りは、高齢化の波に立ち向かいながら奮闘を続けている。しかし当の本人たちに「元気かい！」と呼びかけてみれば「まだまだ元気だよ！」と威勢のいい声がトンネル内にこだますることだろう。



【プロフィール】

竹内次雄（たけうちつぎお）

1946年生まれ 坂城町出身

1965年 ミヤリサン製菓(株) 入社

1968年 花卉栽培を開始

**時代の流れに立ち向かった花づくりへの思いは
今なお郷土に根差し続ける**

坂城町上五明
バラ農家

竹内次雄

Takeuchi Tsugio



坂城町では、年間降雨量が少なく、昼夜の寒暖差が大きい気候を生かし、古くから花き栽培が営まれてきた。昭和初期は主に菊が栽培されていたが、戦後、村上地区の平坦部を中心にバラやカーネーション、トルコギキョウなどの栽培が広がり、昭和40年代には、果樹に次ぐ町の主要な農産物となった。また、昭和48年（1973）に全国初となる5・98ヘクタールのバラハウス団地が建設されると生産はさらに拡大し、昭和50年代には国内でも有数のバラの産地となった。バラは坂城町を象徴する花になり、昭和60年（1985）に町花に指定されている。

平成期に入るとバブル経済を背景

に、平成3年（1991）に過去最高の粗生産額（約13億円）を記録したが、バブル経済の崩壊により花きの価格が暴落。長引く価格低迷に加え、生産者の高齢化や花き栽培を取り巻く環境の変化により、町内農家の花き栽培からの撤退が続いていった。

竹内次雄さんは、坂城町村上の上五明地区で昭和40年代に花き栽培を始め、約50年にわたりバラやカーネーションなどの花き栽培を営んできたが、令和元年をもって花き栽培を引退した。

竹内さんが見届けてきた、かつて坂城町で花き栽培が隆盛を誇った当時やその後のことを振り返っていただいた。

竹内さんは昭和40年（1965）に高校を卒業、製薬会社でしばらく勤務した後、退職し、花き栽培を始めた。

「勤めてから1年余りたったころ、会社が希望退職者を募ったんです。そのころ、坂城では、すでに花き栽培が盛んで、上五明地区だけでも50軒から60軒は花を作っていました。若手ということもあり引き留められたのですが、会社勤めより収入もよかったですので、退職すること

にしました」

竹内さんの家は、昔から農業を営んでいたが、父親は、養蚕やりんご、桃の栽培、田畑の耕作などを行う伝統的な農家であった。

会社を退職した竹内さんは、当時町内で盛んに栽培されていたカーネーションとバラの栽培を始めた。

4年ほどカーネーションを栽培していたが、その間、バラを毎年1反歩（約10アール）ずつ増やし、昭和50年（1975）ごろには、バラのみを栽培するようになった。最盛期はガラスハウスや大型のファイロン製ハウスで5反歩（約50アール）ほど栽培していたという。

「バラを選んだのは、カーネーションより手がかからないから。カーネーションは芽かき（脇芽を摘むこと）が大変なのです。一本一本芽を摘まなくてはいけない。また、バラはカーネーションより背が高いので、作業の際、腰に負担がかからず、身体的にも楽なのです」

昭和55年（1980）ごろには、温度設定が自動でできるバラ栽培用のガラスハウスが町内で次々に建築され、竹内さ



ガラスハウスでのバラ栽培。写真は「千曲の郷の花づくり（坂城町教育委員会刊）」から

んも5棟所有していた。

花き生産者の熱意もあふれ、出荷場には毎日、収穫した花を運搬する11トントラックが2台来ていたそうだ。夏場は、保冷車により市場へ直送されたという。

「最盛期は、さまざまな大きさや色のバラを1日で100万円以上売った日もありました。注文が多いときには、農家から市場への売値が1本200円から300円と高額でした。店頭価格だと800円から1000円ぐらいだったで

しょう。バブルのころは、結婚式などは大勢お客を招いて華やかに行っていましたよ。花の色も赤や緋色、橙色、黄色など華やかなものが好まれました」

収入はよかったが、作業は大変だった。

「バラの収穫時期は、夜明けから日が沈むまで一日中作業。夏場でも1、2時間休むだけ。私は年5回収穫を行いました。1月ごろからハウスごとに時期をずらして暖房し、それぞれのハウスの花の咲く時期を変えるのです。3月に1回目の収穫を行い、その後も1年中出荷することができのです。収穫周期は、夏は1カ月、40日、冬は1カ月半から2カ月ぐらい。暑い時期は朝・夕2回収穫を行っていました」

家族だけでは作業が追いつかないため、日本各地から研修生に来てもらったという。栃木、岐阜、福島の人が多かったそうだ。県内の高校生や農大生にも手伝ってもらうなど、多くの人に助けられたと感謝している。

坂城町は全国から注目を集め、昭和61年（1986）には、「全国ばら切り花研究大会」が開催される。翌年、上山田町

（当時）で開催された「日本ばら切り花協会総会・研究会」では、竹内さんも実行委員長として大会の運営に協力した。

しかし、昭和60年代以降、農家を取り巻く状況は大きく変化する。花きの輸入関税の廃止や円高により、切り花の輸入が増加。国内でも、かつては冷涼で花き栽培に適さないと言われていた北海道や東北で花き栽培が広がり、全国的な生産地へと成長する。高速道路の整備により、東京など大都市にも出荷されるようになり、産地間競争が激化していった。

平成8年（1996）ごろになると、後継者のいない農家が大型ハウスでの花き栽培から撤退を始め、花き栽培をやめる農家も増加していった。

「令和の今、町内の切りバラ農家はわずかになってしまいました。皆さん高齢ですし、極めて厳しい状況です」

「平成の時代は我慢の連続でした」と語る竹内さん。厳しい経営が続いていた折、千曲市の若手農家から竹内さんのガラスハウスを借りてトマトを栽培したいという話があった。竹内さん自身70歳を過ぎ、年齢的な限界も感じていたの

で、花き栽培からの引退を決意した。

現在、町内では、10軒が花き栽培を営んでいる（2020農林業センサス農林業経営体調査結果）。平成を通じて農家の数は減少してしまっただが、切り花の加工や観光への活用など、それぞれが付加価値の高い花づくりに取り組んでいる。

また、竹内さんのハウスのように、かつて花き栽培が行われていたハウスでは、トマトなど野菜の栽培への活用も進んでいる。花き栽培で培われたものを土台として、新たな産業も芽生え始めている。



ガラスハウスが立ち並ぶ「バラ団地」。かつては花き栽培で隆盛を誇ったが、現在では、野菜の栽培への活用も進んでいる

バラを活用したまちづくり

産業としてのバラ栽培は、最盛期と比べて規模が縮小してしまっただが、平成期には、官民が一体となって町花バラを活用したまちづくりを進め、坂城町のシンボルとして町を彩っている。

その中心となるのは、「さかき千曲川バラ公園」だ。町民が広くバラを觀賞することができる場として、平成14年（2002）、千曲川に架かる大望橋のたもとに開園。地域のボランティア団体「薔薇人の会」が中心となってバラの管理を行い、約2ヘクタールの敷地に坂城のオリジナルローズ「さかきの輝」をはじめ、330品種2300株のバラが色とりどりの花を咲かせている。毎年6月に開催される「ばら祭り」には、4万人を超える来場者が訪れるなど、町の観光名所として定着している。

平成17年度（2005）には、町内企業・団体がバラ公園の区画のオーナーとなって、自らバラの管理を行う「オーナーばら園」制度を始め、25企業・団体がオーナーとして、個性あるバラづくりを行っている。

また、町内の各地区では、地域住民が主体となってバラの植栽に取り組み、町を訪れる人々の目を楽しませている。

坂城の花づくりは、形を変えて、地域の中に根差し続けている。



オリジナルローズ「さかきの輝」 さかき千曲川バラ公園に植えられていた「グレンドーラ」の株から色変わりの枝が出て咲いた花（平成17年「第4回ばら祭り」において、公募により命名）



さかき千曲川バラ公園

第5章 工芸



【プロフィール】

宮入小左衛門行平

(みやいりこざえもんゆきひら)

1957年生まれ 坂城町出身

1977年 父・宮入行平（人間国宝）に師事

1982年 美術刀剣類製作承認を受ける

2010年 第62回伊勢神宮式年遷宮において御
神宝太刀を調製2013年 お守り刀展覧会において文部科学大
臣賞受賞

2019年 全日本刀匠会 会長

趣味は散歩、読書

座右の銘「炎に祈る」

現代に生きる「刀匠」

受け継がれた技で新たな時代を切り拓く

宮入鍛刀道場
刀匠

宮入小左衛門行平

Miyairi Kozaemon Yukihira

坂城の地は、中世、信濃村上氏が栄え、戦国時代には村上義清と武田氏との攻防が繰り返された。義清の居城・葛尾城跡や開畝製鉄（たたら製鉄）遺跡からは、武士が躍動した時代の面影が偲ばれる。そのような坂城町において、今なお、武士の魂ともいえるべき日本刀の作刀に取り組む「刀匠」がいる。

白装束に身を包み、燃え上がる炉に向かい、赤く熱せられた鉄に槌を振るうその姿は、まさにものづくりの原点だ。



白装束に身を包み、1300℃に達する高温の炉に向かう

宮入小左衛門行平（本名・宮入恵）さんは、坂城町で鍛冶屋を家業とする宮入家4代目の刀匠だ。

宮入さんの父である故・宮入行平刀匠は、昭和38年（1963）に重要無形文化財保持者いわゆる人間国宝に認定された名匠で、坂城町の「鉄の展示館」は、行平刀匠の功績と坂城の製鉄の歴史を後世に伝えるために平成14年（2002）に設立されたものだ。

宮入さんは、平成8年（1996）に父であり師でもある「行平」と曾祖父「小左衛門」の両方の刀工名を受け継ぎ、小左衛門行平と改名。その後の業績は目覚ましく、数々の刀職展で受賞を重ね、平成12年（2000）には、財団法人（現・公益財団法人）日本美術刀剣保存協会から最高峰の刀匠に与えられる「無鑑査」の資格を授与されている。平成30年（2018）には、公益財団法人日本刀文化振興協会から「日本刀名匠」に認定され、現代刀匠の第一線に立っている。

「刀鍛冶の栄枯は時代とともにある」と宮入さんは語る。

武士の台頭とともに日本刀は隆盛を極め、各地でさまざまな流派の刀鍛冶が実



戦の武器にとどまらず、芸術の域にまで作刀技術を高めた。

明治に入ると、廃刀令により日本刀需要は激減し、古来の製鉄技法である「たたら製鉄」も衰退していった。しかし、昭和になり、戦時下に突入すると、再び刀剣（軍刀）の需要が増大、多くの刀鍛冶が軍刀の製作に従事することとなった。

戦後、刀剣は、GHQにより接収され、民間所持が制限される。武器としての刀剣需要は消滅し、日本刀は美術品としての価値を残すのみとなった。作刀を行うためには国の認可が必要になり、刀



槌を振るい、刀身を鍛え上げていく

鍛冶の数も次第に減少していく。

宮入さんは、昭和52年（1977）に本格的にこの道に入り、昭和58年（1983）に独立するが、戦後間もなくのころに約500人いた刀匠は、300人ほどに減っていたという。現在、長野県内では、宮入さんと5代目の御子息を含めてわずか6人だけだという。先代の父・行平刀匠が多くのおられた弟子を輩出したように、宮入さんも後進の育成に力を尽くしている。平成18年（2006）

には鍛刀道場傳習館を建設し、多くの弟子が作刀の修練に励んでいる。

刀匠の減少とともに、歴史と伝統ある日本刀文化が失われることのないよう、現代の刀匠には「柔軟な思考」が求められるのではないかと宮入さんは語る。

宮入さんは、「全日本刀匠会」の役割を長く務め（令和元年から会長）、日本刀の魅力の普及にも尽力している。特にアニメーション作品とのコラボレーション

ンなど、従来の刀工界では「職人がやることではない」と忌避されてきた企画も実現してきた。

「職人は黙って仕事をしていればいいなんて言われましたが、今はそんな時代ではないですから」と話す。

特に、アニメ「新世紀エヴァンゲリオン」とコラボレーションした「エヴァンゲリオンと日本刀展」の企画では、宮入さんをはじめ全国の刀匠がアニメ作品をモチーフにした武器・刀を再現し、鉄の展示館を含め、国内外を巡回する大人気イベントとなった。

また、平成27年（2015）に発表されたオンラインゲーム「刀剣乱舞」のヒットによる日本刀ブームは、日本刀の新たなファンの獲得の大きな後押しになった。ブームの中心となったのは、「刀剣女子」と呼ばれる若い女性ファンたちだ。「正宗」や「村正」といった名刀の数々を擬人化したこのゲームは、それまで日本刀とは縁遠いと思われていた若い女性が日本刀に関心を抱ききつかけとなった。鉄の展示館でも、女性の刀剣ファンが増え、女性向けイベントが開催されるまでになっている。

こうしたサブカルチャーと日本刀との

融合による人気を肌で感じた宮入さんだが、最初は一過性のブームだと静観していたそうだ。ところが「いまだにブームがやみません。まさか日本刀専門の週刊誌が出るようになるなんて思わないですよ（笑）」と驚きつつ、「日本刀って一般的には近寄りたいたいというイメージがあります。日本刀をなじみあるものにしてくれたことに何より価値がある」と一連のブームを評価する。

日本刀ファンの裾野を広げるきっかけとして、鉄の展示館にも大きな出来事があった。同館には、刀剣乱舞にも登場する江戸時代の刀匠・堀川國廣の刀（脇差）が所蔵されている。これは、平成26年（2014）に亡くなった俳優・高倉健さんの所蔵品であったものだ。高倉さんが生前、宮入さんと親交があった縁か



日本刀の材料となる玉鋼

ら、平成27年（2015）に高倉さんの遺族から同館が譲り受けた貴重な一振だ。同年に開催された高倉さんの所蔵品の展示会には、高倉の健さんファンからゲームで刀剣に興味をもった若いファンまで幅広い世代のお客さんが訪れ大いに賑わった。

現在、宮入さんは、首都圏を中心に、3年おきに個展を開催している。個展には二十振ほど作品を揃える。名匠の作品を求めて海外からの顧客も多いそうだ。

宮入さんの作品へのこだわりは、刀身だけでなく拵こしらえといわれる外装にも及ぶ。持ち手の柄、鐔、刀身を収める鞘、紐を結う職人まで10人以上の職人が関わり、一振の刀が完成するまでには、およそ半年の時間がかかるという。

「今の刀匠は、ただの職人というだけでなく、大工の棟梁みたいな役割がある。関係する職人の皆さんとの調整や進行管理など、コーディネートする役目です。だから、展示会に向けて準備しているときは結構大変で、終わるともうやりたくないと思うんです。でも、やることで新たな出会いがあるし、結局作るものが好きで、頭の中に次に作りたいものがあ

るから、またやっちゃうんですよ（笑）」
1300℃にも達する炉の前に鎮座し、振り上げた槌で、玉鋼に活を入れる。表情は炎に赤々と照らされ、その眼差しは日本刀の未来をも見据えているようだ。現代を生きる刀匠の技には、文字どおり時代を切り拓く力が宿っていた。



高倉健さんのために宮入さんが作り上げた「縁の刀」「刀銘 信濃住宮入恵作／平成七乙亥年卯月／高倉健佩刀」（宮入小左衛門行平氏 所蔵）



【プロフィール】

片山和人（かたやまかずと）

1979年生まれ 坂城町出身

2000～2006年（株）ウッドテック秋富勤務

2006年 家業である片山木工所に従事

2009年 片山木工所 代表

小さな木片で織りなす壮大な世界 見る人に幸せをもたらす「信州組子」

片山木工所
代表

片山和人

Katayama Kazuto



木片を組み合わせて作った「葉」と呼ばれる部品

最近ではほとんど聞かなくなった日本固有の計測単位である尺貫法。それで表される一分とは十厘、わずか3ミリ程の大きさだ（正確には3・0303ミリ）。「一寸の虫にも五分の魂」という諺にも出てくる五分とは約15ミリ。組子細工は、その五分よりも小さい「葉」と呼ばれる細工を施した木片を組み合わせさまざまな模様を作り上げる伝統技術だ。そ

の定義を組子細工職人の片山和人さんこう語る。

「厳密な定義があるわけではないのですが、僕が言う『組子』とは三分（約9ミリ）までの木工細工を組み合わせたもの。それ以上の大きさのものは『格子』だと思っています」

釘を用いることなく小さな木片を組み合わせ模様を描き出す「組子細工」。片山さんの作品を目の当たりにすれば、描き出された稀有な壮大な世界観に誰もが圧倒されるに違いない。

片山さんが組子細工を目にしたのは中学生のころ。初めて目にした、その木で作られた芸術品に心を奪われたという。

「県内の建具職人の方が作られた龍を模した組子細工でした。まあ、今振り返ってみれば、あのときに『自分もいつかこんな作品を作りたい』という気持ちが芽生えたのかな、とも思うけれどそのころは自分も多感な時期だったから（笑）。親父の家業とは距離を置きたい気持ちがあったんです」



微細な葉を手作業で組み込んでいく

そう語るとおり、片山さんの実家は木工所を営んでいた。幼いころから木と慣れ親しむ生活を過ごしていたが、3兄弟の末っ子ということもあり自分が親の跡を継ぐ考えはなかったのだそう。

「でも、長兄は左利きだったんですよ。木工の世界は工具も右利き用に作られて



第52回全国建具展示会にて全国商工会連合会会長賞を受賞した「間仕切戸」

いるから左利きだと怪我しやすかったりするんですね。そんな事情もいろいろとあり、僕が松本技術専門校の木工科（当時）で技術を学ぶ道を選択しました」

もともと木工という道が合っていたのだらう。同校を卒業後は真田にある木製サッシを扱う会社に勤め、中央職業能力開発協会が主催する技能五輪全国大会に出場。初参加で2位を獲得すると、連続出場した翌年には見事優勝を果たす。



第48回全国建具展示会にて長野県議会議長賞を受賞した「間仕切戸」

「周りからは『優勝したからって天狗になるなよ』とよく言われました（笑）。ただ、この優勝が自分の中ではひと区切りとなって、そろそろ実家の木工所に戻ろうかな、と思ったんです」

こうして本格的に木工職人としての道を歩み始めた片山さんだが、組子細工は仕事ではないと語る。

「僕の仕事はあくまで建具工で、組子は趣味。これが仕事だと思っただけじゃないよ（苦笑）。でも趣味の延長が仕事になって報酬もいただける。考えてみたら最高ですよ、これ（笑）」

仕事でないとはいえ、真剣に向き合い手を抜くことは決してない。一つの作品につき1年程度は構想を練る。

「どのような作品にするか、もう毎日ずっと考えています。考えに考え抜いたうえで作業に取り掛かりますが、途中で投げ出したくなることだってありますよ（笑）。でも、出来上がるまでの過程が苦しいほど完成した作品に愛着も生まれます。苦労して作った作品をお客さまに納めるときは、娘を嫁入りさせる父親のような気持ち（笑）」

実際に片山さんが手掛けた組子細工が配されたお宅を訪ねたことがある。その引き戸は違和感なく部屋に溶け込み、しかし見事な存在感で見ると人を魅了していた。「見事なものですね」そこから会話は弾み、人同士の和を為す一助となる。家主のおもてなしの気持ちがそこには込められているのかもしれない。

「建具は生活の一部。見ていて飽きないことが大事。主張しすぎるのは違うかなと思っています。組子細工には表もあれば裏もある。どちら側から見るとかで見



一つの作品を仕上げるまで、構想から2年もの歳月を要することもある

え方も変わるし、時間がもたらす環境の明暗、そして正面や斜めといった角度でも見え方は変わる。人それぞれの目線や明るさで見え方が変わる組子細工。その中に日本らしい侘び寂びの世界を表現したいと思っています」

そんな片山さんが今、新たに取り組んでいるのが「信州組子」を世に広める活

動。木曾の木材など県内産材にこだわるのはもちろん、材料となる木材に安易に着色することなく、その木が本来持っている味わいや地の色を生かしさまざまな模様を表現するのだが、作られた木工品はまさに「木の芸術品」とも呼べる逸品揃いだ。

「木というのは、育ち方や保管された状態によって色も千差万別。その木ならではの味わいを形にして届けたい、という思いがこもった取り組みです。だからこそ材料の木が大事。材木商の方から『こんな色の木が出たけど』なんて連絡が入ればすぐに駆けつけますよ（笑）」

欄間や引き戸といった大型の建具だけではなく、いつでも身につけて持ち運べる「信州組子の名刺入れ」という変わり種も作ってしまうのが柔軟な発想を持つ片山さんならではの。

「社会人にとっての名刺は、いわば『自分の分身』。そんな大切なものをもっておく宝箱としての意味合いを持っているのがこの組子細工の名刺入れです。この名刺入れ、使うとビジネス上の習慣で

ある名刺交換にも新しいストーリーが生まれるような気がしませんか？（笑）」

とかく無味乾燥になりがちなビジネスの場に和みと微笑みをもたらす組子細工。「変わった名刺入れをお持ちですね」「実はこれ……」などと話も弾み、もしかしたら商談成立にひと役買うやもしれない。作品の大きさは変われど、根底に流れるのはもてなしの心。それは決して変わることはない。



信州組子の名刺入れ

第6章

産業支援団体の取組み

坂城町商工会

概要

昭和36年（1951）の発足以来、地域商工業者、建設業者の経営基盤の安定・強化を図るため、事業者の経営発達支援に取り組む。また、関係機関と連携し、地域経済の活性化、まちづくりを推進するための事業を展開する。

主な活動

- 地域経済動向調査 ○経営状況の分析（事業承継セミナー）
- 事業計画策定・実施の支援 ○需要動向調査
- 需要開拓（「ふ〜ど市」など展示会の開催、PR動画や企業検索サイトによる情報発信、「まちゼミ」の開催、坂城商品券の発行）



商工会館



坂城駅前ふ〜ど市

公益財団法人さかきテクノセンター

概要

平成4年（1993）9月、300社を超える地域企業の寄附（出捐金）と町の補助金による第三セクター方式により「財団法人さかきテクノセンター」を設立（平成24年に公益財団法人に移行）。平成5年11月に「坂城テクノセンター」を開館し、地域製造業の技術の高度化、産学官の交流の拠点として企業支援を展開する。

主な活動

- 研究開発支援事業
技術コーディネート事業（地域内企業の技術相談、技術的課題に対する支援）
- 試験・計測事業（試験・測定機器の共同利用、3Dプリンタ造形試験）
- 研修、交流事業 ○さかきモノづくり展の開催



坂城テクノセンター



研修事業

テクノハート坂城協同組合

概要

平成4年3月、中小企業の課題である人材確保、人材の定着化及び労働時間の短縮等、働く環境の改善を目的として、町内製造業123社により設立。

産業構造の変化に伴う、中小企業が抱える課題の解決に対応している。

主な活動

- 人材確保推進事業（大学と連携した企業見学会、町内企業におけるインターンシップのコーディネート）
- 販路開拓支援、加工・製作の仲介・受注
- 中学生の職場体験学習、高校生の企業見学会のコーディネート



ものづくり中小企業連携セミナー
(長野県中小企業団体中央会との共催)



大学と町内企業との就職情報交換会

一般財団法人更埴地域勤労者共済会（坂城勤労者総合福祉センター）

概要

平成9年（1997）4月、雇用促進事業団（現・独立行政法人雇用・能力開発機構）により地域勤労者の教養・文化・研修・スポーツ活動の場として「坂城勤労者総合福祉センター」が開設。センターの運営を行うため、旧更埴地域の1市3町（更埴市、上山田町、戸倉町、坂城町）が一体となって財団法人更埴地域勤労者共済会を設立（平成24年一般財団法人に移行）。センターの管理者として、地域勤労者の福祉向上を図る。

主な活動

- 坂城勤労者総合福祉センターの管理
- 会員に対する給付、福利厚生事業
- 各種講座の開設、センター祭の開催



坂城勤労者総合福祉センター



センター祭

坂城町労務管理協議会

概要

会員事業所における職場の安全・衛生の意識を高め、労働災害防止に努めるとともに、労働者の福祉増進と中小企業の健全な振興を図る。

昭和37年（1962）設立

主な活動

- 安全週間、衛生週間に合わせたパトロールの実施
- フォークリフト、玉掛技能講習会の開催
- 安全・衛生に関する講習会の開催
- 安全・衛生用品の斡旋



安全衛生講習会

坂城町中小企業能力開発学院

概要

長野県職業訓練校の認定を受け、地域の人材育成・研修センターとして、時宜にかなった研修会・セミナーを開催。

昭和55年（1980）設立

主な活動

- 新入社員研修
- 初級簿記コース
- 経営分析・経営計画策定コースほか



外国人を対象にした日本語学習コース

坂城町出品者協会

概要

町内企業が有する高度なものづくり技術の発信と、受注機会の拡大、販路開拓等、企業活動を支援するため、各種展示会への出展支援、情報提供を行う。

昭和62年（1987）設立

主な活動

- 各種展示会に出展する企業の支援
- 町内企業合同による共同出展



町内企業共同出展（機械要素技術展）

テクノさかき工業団地組合

概要

テクノさかき工業団地に所在する企業で組織され、相互発展のため企業間連携を促し、共同で福利厚生事業及び地域貢献事業等を行う。

平成3年（1991）設立

主な活動

- テクノさかき工業団地まつりの開催
- テクノさかき工業団地周辺の環境美化作業



テクノさかき工業団地まつり

坂城町ニューリーダー研究会

概要

企業経営、技術のあり方について、知識、経験、情報、ノウハウを習得し、創造性豊かで優れた次世代の経営者を育成する。

平成3年（1991）設立

主な活動

- 優良企業視察研修
- 工業製品展示会・産業施設等視察研修
- 学習会及び研修会の開催



先進企業視察（タイ）

さかき技術交流研究会

概要

環境に配慮した再生可能エネルギー技術の研究及び同エネルギー技術を用いた地域活性化の研究推進。

平成7年（1995）発足

主な活動

- 再生可能エネルギー技術を活用したものづくりの実践（実績）モニュメント型タイムカプセルの製作（2005）
バラモニュメントの製作（2008）
小水力発電装置（水車）の製作（2015）
- 先進事例の視察研修



バラモニュメント（さかき千曲川バラ公園）

坂城国際産業研究推進協議会

概要

グローバル化が進む昨今において、会員相互や金融機関等を交えた情報交換、海外産業動向の情報収集・提供、会員企業の海外進出の支援を行う。

平成14年（2002）設立

主な活動

- 海外視察研修（先進企業・先端産業）
- 優良企業視察研修
- 工業製品展示会視察研修
- JETRO と連携した講演会、セミナーの開催



海外先進企業視察研修（米国）

ステキさかき観光協会

概要

観光資源や特産品等の宣伝活動ならびに新たな観光資源の開発・情報発信を行い、町の魅力を発信することにより、町内への誘客促進と町内経済の活性化を図る。

平成16年（2004）設立

主な活動

- 町内外の各種イベントに合わせた観光PRの実施
- 観光パンフレット、散策マップ等の発行
- ステキさかき観光協会・ねずこんウェブサイト等の運営
- 各種媒体（TV、新聞、フリーペーパー、SNS等）によるイベント告知



坂城町観光PRイベント（金沢市）

さかき産学官連携研究会

概要

企業（産）、大学・研究機関（学）、行政（官）の三者連携を図り、技術相談・指導、人材育成、研究情報収集などの体制を整えることにより、町内産業の更なる成長と新産業の創出を促す。

平成18年（2006）設立

主な活動

- 専門講師による講演会・セミナーの開催
- 町協定大学・優良企業等の視察研修
- 他市町村の産業団体との交流



研究セミナー

坂城町経営革新塾

概要

若手経営者の創造性豊かな経営能力を醸成するとともに、企業間連携、人的ネットワークの拡大を図ることにより、会員企業の更なる成長と地域経済・地域産業の活性化を促す。

平成23年（2011）設立

主な活動

- 専門講師や塾生を講師とした企業経営・技術向上に関する研修会の開催
- 新製品・新商品の研究開発・試作開発
- 塾生相互の情報交換及び塾生企業の相互見学



熱音響エンジンの開発

にぎわい坂城

概要

商店街活性化事業の検討・開催、会員相互の意見交換、関係機関への提案・要望、経営及び技術の向上に関する情報提供を行い、商店街の活性化を図る。

平成11年（1999）設立

※現在は解散し、事業の一部を(株)まちづくり坂城に継承

主な活動

- 町民まつり「坂城どんどん」に屋台の出店
- 心光寺「お花市お観音さん」に屋台の出店
- 坂城駅前イルミネーション装飾
- ひな人形の展覧会「坂城のお雛さま」の実施



坂城のお雛さま（坂城町ふるさと歴史館）

坂城町農業クラブ

概要

坂城町在住または坂城町内で農業を営む者で組織され、会員相互の親睦を深めるとともに、農業技術の向上と自立した農業経営を目指す。

昭和54年（1979）設立

主な活動

- 優良圃場における技術研修
- 農業関連施設の視察研修
- 町内保育園・幼稚園での食育活動

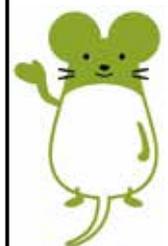


優良圃場における技術研修

卷末資料

坂城町産業関連表彰

「ものづくりのまち坂城」の発展にこれまで数多くの方のご尽力がありました。その中でも特に顕著な功績により、表彰された方を紹介します。



坂城町名誉町民

(敬称略)

坂城町及び日本の繁栄進展に貢献し、その事績が著しく皆に尊敬される方を名誉町民として顕彰しています。昭和37年制度創設以来、9人の方を名誉町民としています。

- | | |
|---|---|
| 第1号 宮入 行平 (昭37.7)
刀工・重要無形文化財保持者(人間国宝) | 第7号 小山 一平 (平5.1)
元 参議院副議長 |
| 第2号 鈴木 直三 (昭37.7)
多額の私財を寄付 | 第8号 鈴木 敏文 (平13.2)
(株)セブン&アイ・ホールディングス元 CEO |
| 第3号 中嶋 延好 (昭60.11)
中島オール(株)を創業 | 第10号 竹内 明雄 (令元.10)
(株)竹内製作所を創業 現・代表取締役会長 |
| 第5号 青木 固 (昭60.11)
日精樹脂工業(株)を創業 | 第11号 高見澤 正 (令2.10)
デイリーフーズ(株)を創業 現・取締役会長
(4、9号は欠番) |
| 第6号 児玉 三鈴 (昭60.11)
日本画家 | |

坂城町表彰者(平成期の産業関連表彰者)

町の要職を多年務められるなど地域の発展に尽力いただいた方を表彰しています。これまでに功労表彰(昭和37年創設)228人、功績表彰(平成7年創設)153人が表彰されています。

※紙面の都合上、平成期の産業関連の表彰者のみを抜粋しています。

全表彰者は、坂城町 HP (<https://www.town.sakaki.nagano.jp>)「坂城町統計書」に掲載しています。

1 功労表彰

- | | | |
|---|--|---|
| 渡邊 忠藏 (平2.12)
元 商工会理事、工業部会長等 | 鈴木 敏文 (平11.10)
坂城駅周辺活性化等のための基金として多額の私財を寄付 | 成澤 久 (平21.10)
元 薔薇人の会 会長 |
| 竹内 一郎 (平2.12)
元 上五明地区花卉施設組合長 | 高木 春郎 (平13.10)
元 (株)さかきテクノセンター
コーディネーター | 新田 信吉 (平21.10)
坂城町食品衛生協会会長等要職を歴任 |
| 西澤 滋雄 (平3.12)
元 農業委員 | 依田 司 (平14.6)
(株)さかきテクノセンター理事長等要職を歴任 | 栗林 邦夫 (平21.10)
(株)さかきテクノセンター理事長等要職を歴任 |
| 片山 吉雄 (平3.12)
元 林業委員会会長 | 竹内 明雄 (平15.11)
商工会長等要職を歴任 | 宮後 睦雄 (平21.10)
テクノハート坂城協同組合理事長等要職を歴任 |
| 高橋 次男 (平3.12)
刀工・長野県無形文化財保持者 | 小宮山 多賀雄 (平15.11)
テクノハート坂城協同組合理事長等要職を歴任 | 鈴木 秀典 (平22.10)
商工会長等要職を歴任 |
| 中澤 清一 (平3.12)
元 坂城町ぶどう組合組合長 | 柳沢 幸男 (平17.10)
元 農業委員会会長、林業委員会会長 | 池田 澄夫 (平28.10)
元 薔薇人の会 会長 |
| 室賀 千秋 (平7.10)
商工会長等要職を歴任 | | 山崎 忠承 (平30.10)
商工会長等要職を歴任 |
| 日置 恒明 (平7.10)
人材育成のための基金として多額の私財を寄付 | | |

2 功績表彰

- | | | |
|---------------------------------|---|---|
| 小宮山 保喜 (平7.10)
元 農業委員 | 永井 正勝 (平7.10)
元 農業委員 | 片桐 袈裟光 (平16.10)
元 農業委員 |
| 山極 裕憲 (平7.10)
元 農業委員 | 竹内 明雄 (平7.10)
商工会副会長等要職を歴任 | 師田 正一 (平16.10)
元 農業委員 |
| 池田 久佳 (平7.10)
元 農業委員 | 小宮山 多賀雄 (平7.10)
商工会工業部会長等要職を歴任 | 佐藤 忠雄 (平20.11)
元 金井中之条工業団地組合長等 |
| 中島 森 (平7.10)
元 農業委員 | 富山 通子 (平7.10)
元 商工会婦人部長 | 宮崎 袈裟喜 (平20.11)
元 南条生産森林組合長 |
| 塚田 長門 (平7.10)
元 農業委員 | 竹内 文江 (平8.11)
元 商工会婦人部副部長等 | 小林 亮 (平20.11)
元 坂城町土地改良区理事長 |
| 宮原 治 (平7.10)
元 農業委員 | 宮嶋 廣 (平12.10)
元 農業委員会会長 | 春日 常吉 (平20.11)
元 林業委員会会長 |
| 宮下 登満夫 (平7.10)
元 農業委員 | 野池 一廣 (平14.11)
元 (株)さかきテクノセンター
センター長 | 宮澤 義茂 (平22.10)
元 埴科中小企業振興協議会長等 |
| 西沢 誠 (平7.10)
元 農業委員 | 宮入 輝夫 (平16.10)
元 農業委員会会長 | 植木 芳茂 (平22.10)
元 (株)さかきテクノセンター
センター長 |
| 柳沢 慶 (平7.10)
元 農業委員 | 矢嵐 菊雄 (平16.10)
元 農業委員 | 柳沢 謙樹 (平29.10)
元 林業委員 |

－ものづくりに関する表彰（長野県、坂城町関係）－

信州の名工（卓越技能者知事表彰）

長野県では、卓越した技能を持ち、その分野の県下第一人者と目される方を「信州の名工」として、表彰しています。昭和45年制度創設以来、坂城町の企業からは、9人が表彰されています。

太田 孝太郎 ㈱長野大崎製作所（昭47） 合成樹脂製品射出成型	中沢 義治 日精樹脂工業㈱（平23） 金属工作機械工
千野 要助 千野ブロック建設（平10） ブロック建築	中嶋 丈吉 力石化工㈱（平24） 金属表面処理
西澤 友介 ㈲アート社（平19） 金属工作機械工	寺島 利勝 ㈱マースウインテック（平27） 電子応用機械器具組立工
伊藤 博 ㈱相模屋（平20） プラスチック金型・成形工	山崎 忠承 ㈱ヤマザキアクティブ（平27） 金属製品製造工
宮澤 義茂 ㈱大門製作所（平21） 金属製品製造工	

NAGANO ものづくりエクセレンス

長野県では、高度な技術や革新的・独創的な製品を「NAGANO ものづくりエクセレンス」として認定しています。平成25年（NAGANOものづくりエクセレンス2013）以来、坂城町から4社が認定されています。

㈱デイリーフーズコーポレーション（平25） ジュール加熱殺菌システム	㈱ヤマザキアクティブ（平29） 弛み止めボルト・ナット・座金「ActiveX（アクティブクロス）」
宮後工業㈱（平25） 高精度プレス加工技術	㈱光和（平30） ナノレベルの鏡面切削加工技術

坂城WAZAパワーアップ事業表彰

町では、ものづくり分野における優秀な技能者や新技術創出に対し表彰を行っています。（平成22年創設）

1 卓越技能者表彰

中嶋 丈吉 力石化工㈱（平22） 金属表面処理、めっき加工	小宮山 博 ㈲メイト（平27） 金属加工
風間 弘明 日精樹脂工業㈱（平22） プラスチック成形技能	上村 茂夫 オリオンワイヤリング㈱*（平30） ※現・オリオンオートクラフト㈱
寺島 利勝 ㈱ウインテック*（平23） 電子精密機器設計 ※現・㈱マースウインテック	宮本 敏彦 ㈱桜井製作所（令元） 金型製作
森 昭雄 力石化工㈱（平23） めっき加工	北沢 進 ㈱西澤電機計器製作所（令元） 製品の試作・開発（福祉機器開発）
高松 宏 デイリーフーズ㈱（平26） 「ジュール加熱殺菌システム」の考案	山田 忠好 ㈱桜井製作所（令2） 金型製作
山崎 忠承 ㈱ヤマザキアクティブ（平26） 「ActiveX（アクティブクロス）」の開発	

2 優秀技能者表彰

吉池 茂雄 ㈱都筑製作所（平22） 自社熱処理工程の改善	半田 裕幸 日精樹脂工業㈱（平25） プラスチック成形技能	坂原 賢一 ㈱長野大崎製作所（平29） プラスチック成形技能
下崎 芳明 ㈱都筑製作所（平22） 自社油圧製品の品質保持	栗林 孝治 栗林木工所（平25） 木製建具施工	市川 健悟 ㈲メイト（平30） 金属加工技能
福島 靖 日精樹脂工業㈱（平22） 射出成型機の精密部品加工	両角 進 日精樹脂工業㈱（平27） プラスチック成形技能	宮澤 俊光 ㈱桜井製作所（令2） 金型製作技能
竹内 昌枝 日精樹脂工業㈱（平23） プラスチック成形技能	日置 綾 日精樹脂工業㈱（平27） プラスチック成形技能	小山 和也 ㈱都筑製作所（令2） 技能検定において優秀な成績
朝倉 八十男 朝倉工務店（平24） 伝統的な左官施工	増田 芳希 ㈱長野大崎製作所（平28） プラスチック成形技能	浅井 翔伍 ㈱都筑製作所（令2） 精密部品の検査・測定技能
片山 和人 片山木工所（平24） 伝統的な建具製作	園田 宏治 ㈲メイト（平28） 金属加工技能、治具の製作	
仲村 秀樹 宮原製作所（平25） プラスチック成形技能	池田 景一 ㈲メイト（平29） 金属加工技能	

3 新技術・発明表彰

㈱栗林製作所（平22） 真壁 隆樹 浦川 敦史 大池 弘 自動車用軸受リングの温間鍛造プロセスの考案	㈱竹内製作所（令元） 余内 健吾 清水 宏一 小林 佑太 奥谷 俊平 渡辺 貴広 「油圧シヨベルの油圧駆動装置」の開発、特許登録
真柴 真俊 青木 忠雄 孫 海 旋削複合化技術の高度化による高速エコラインの開発	㈱アルプスツール（令2） 小林 和義 自動棒材供給機(パーフィード)の改良
㈲小山牛肉店（平23） 小山 政仁 食肉部門（豚肉）における商品開発	

統計で見る平成・坂城の産業

平成期の産業構造の変遷を
統計資料から振り返ります。



町の人口・産業別就労人口の変遷



人口の推移
(資料：総務省「国勢調査」※総人口は、年齢不詳を含む)

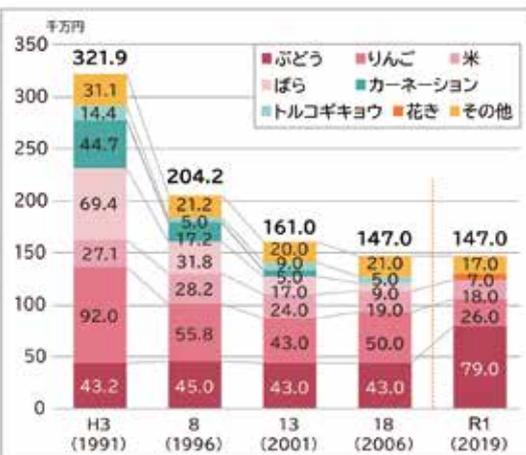


産業別就労人口の推移
(資料：総務省「国勢調査」※総人口は、分類不能の就労人口を含む)

農業の概況



農家数、経営耕地の推移
(資料：農林水産省「農林業センサス」)



個別農産物生産額
(資料：H18まで「長野県農林業市町村別データ」※ H19以降廃止。R1は農林水産省「市町村別農業産出額（推計）」※農林業センサスを基に推計したデータ)

商業（小売・卸売）の概況

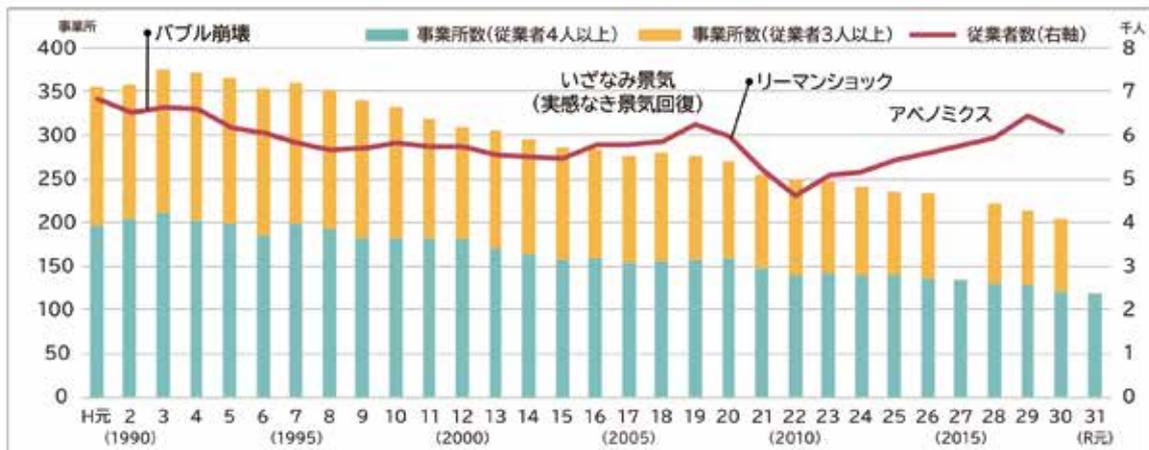


事業所（商店）数、従業員の推移
(資料：経済産業省「商業統計調査」、H24、28は総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」)



年間商品販売額の推移
(資料：経済産業省「商業統計調査」、H24、28は総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」)

工業の概況



製造業の事業所・従業員の推移

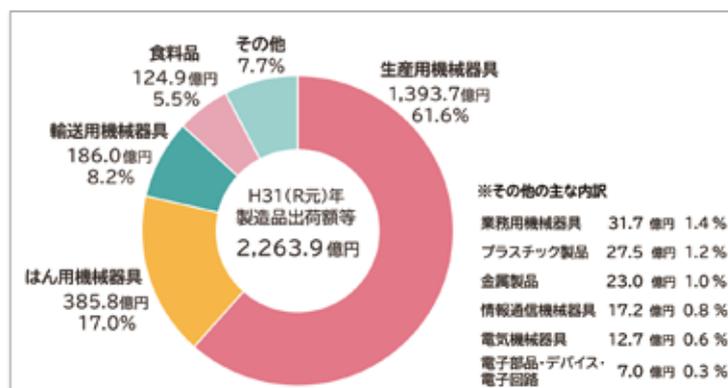
(資料：経済産業省「工業統計調査」(従業員3人以下の事業所は町独自の調査結果による) H23、27は総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」)



製造品出荷額等・粗付加価値額(従業員4人以上の事業所)の推移

(資料：経済産業省「工業統計調査」、H23、27は総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」)

各統計データの詳細は
坂城町ホームページ
<https://www.town.sakaki.nagano.jp>
「坂城町統計書」又は
政府統計ポータルサイト
「e-Stat」で
ご覧いただけます。



製造品出荷額等(従業員4人以上の事業所) 産業中分類別構成比
(資料：経済産業省「工業統計調査」)

年表 平成 坂城の軌跡

history of SAKAKI 1989 - 2019

坂城の主なできごと

- 平成元年 1989
- 3月 ● 上信越自動車道坂城IC・PA中心杭打式
 - 9月 ● 金井中之条工業団地 金井工区完成
 - 12月 ● 第2回商業フェア開催

- 平成2年 1990
- 2月 ● 和平公園完成
 - 5月 ● 日置電機(株)坂城工場を閉鎖、上田市へ移転
 - 8月 ● 金井中之条工業団地 中之条工区完成
 - 12月 ● 入横尾地区ほ場整備事業竣工

- 平成3年 1991
- 3月 ● ちくま農業共同組合が発足 (坂城上山田、更埴市西部、更埴中部の3農協が合併)
 - 5月 ● 鼠橋運動公園開園
 - 7月 ● 柳沢町政スタート
 - 10月 ● 第1回坂城中学校海外派遣事業実施
 - 12月 ● 第3回工業展開催
 - 坂城テクノセンター建設推進協議会設立

- 平成4年 1992
- 3月 ● テクノハート坂城協同組合設立
 - 5月 ● 坂城中学校新校舎第1期工事完成
 - 9月 ● (財)さかきテクノセンター設立
 - 11月 ● 坂城テクノセンター起工
 - 12月 ● びんぐしの里整備事業起工

- 平成5年 1993
- 1月 ● 小山一平氏が名誉町民に
 - 5月 ● 北陸新幹線五里ヶ峯トンネル(坂城區間)本杭工事着工
 - 7月 ● 上信越自動車道「坂城地区」建設工事着工
 - 11月 ● 坂城テクノセンターオープン

- 平成6年 1994
- 4月 ● 村上保育園新園舎開園
 - 7月 ● 鼠橋通り開通
 - 8月 ● 公共下水道工事起工
 - 9月 ● 日中友好シンポジウム開催
 - 10月 ● 塚田工業団地竣工
 - さかきテクノセンター交流サミット開催



坂城 PA 中心杭打式



金井中之条工業団地



テクノセンター竣工

国内・県内の動き

- 1月 ● 「平成」に改元
- 2月 ● リクルート事件(リクルート前会長らの逮捕)
- 4月 ● 消費税3%の導入
- 12月 ● 日経平均株価が史上最高値を記録

- 1月 ● 公共職業安定所の愛称が「ハローワーク」に
- 3月 ● 大蔵省が土地関連融資の抑制(総量規制)を
- 8月 ● 政府、イラクへの経済制裁を決定
- 10月 ● 東証平均株価が2万円を割る

- 4月 ● 牛肉とオレンジの輸入自由化
- 5月 ● 海上自衛隊がペルシア湾へ海外派遣
- 6月 ● 育児休業法成立
- 11月 ● 長崎雲仙普賢岳で大火碎流
- 1998年冬季五輪開催地が長野に決定
- 長野五輪組織委員会(NAOC)発足

- 3月 ● 暴力団対策法の施行
- 9月 ● 学校週5日制開始
- 自衛隊カンボジアPKO派遣

- 3月 ● 長野自動車道全線開通
- 6月 ● 信州博覧会開幕
- 8月 ● 細川連立内閣が誕生(55年体制崩壊)
- 9月 ● 冷夏によるコメの緊急輸入決定
- 12月 ● GATTウルグアイ・ラウンドでコメ市場の部分開放が決定

- 6月 ● NY外為市場で円相場が1ドル=99円台に
- 7月 ● 松本サリン事件
- 10月 ● 松本空港がジェット化開港
- 11月 ● 西上田駅に隣接する油槽所のオイルタンク火災
- 年金改革法が成立(厚生年金の満額支給年齢が段階的に引上げ)

世界の動き

- 1月 ● ブッシュ大統領就任(アメリカ)
- 5月 ● 中ソ関係正常化共同声明
- 6月 ● アメリカ政府、日本を不正貿易国に特定
- 11月 ● 天安門事件
- 12月 ● ベルリンの壁が崩壊
- マルタ会談(冷戦の終結)

- 2月 ● ネルソン・マンデラが釈放される(南アフリカ)
- 8月 ● イラクのクウェート侵攻
- 10月 ● 東西ドイツの統一

- 1月 ● 多国籍軍がイラク空爆(湾岸戦争)
- 7月 ● ミンによる戦略兵器削減条約(STARTR)調印
- 9月 ● 韓国・北朝鮮の国連加盟
- 12月 ● ソビエト連邦解体

- 2月 ● マーストリヒト条約(EU創設)調印
- 6月 ● 環境と開発に関する国際連合会議(地球サミット)
- 8月 ● 韓国と中国が国交樹立

- 1月 ● クリントン大統領就任(アメリカ)
- 3月 ● 江沢民が国家主席に選出(中国)
- 11月 ● マーストリヒト条約発効、欧州連合(EU)誕生

- 1月 ● 北米自由貿易協定(NAFTA)発効
- 5月 ● 英仏間のユーロトンネル開通
- 12月 ● ロシアのチェチェン侵攻

平成22年 2010	平成21年 2009	平成20年 2008	平成19年 2007	平成18年 2006	平成17年 2005	平成16年 2004	平成15年 2003
<p>10月 ● 埼玉工業大学との連携協定締結</p> <p>3月 ● 県道力石バイパス・国道18号上田坂城バイパス開通</p> <p>2月 ● 食育・学校給食センター竣工</p> <p>● 信濃村上氏シンポジウム</p> <p>● さかき地場産直売所「あいさい」オープン</p> <p>● 坂城WAZAパワーアップ事業表彰スタート</p>	<p>11月 ● 町営住宅中之条団地全棟竣工</p> <p>6月 ● 第18回ばら制定都市会議(全国ばらサミット)開催</p> <p>2月 ● 全国辛味大根フォーラム・辛味大根まつり開催</p>	<p>9月 ● ねずみ大根焼酎発売</p> <p>7月 ● SAKAKIものづくりコンソーシアム発足</p> <p>4月 ● 中国上海市嘉定区との教育交流スタート</p> <p>● オリンスバス跡地を工業用地として売却</p>	<p>10月 ● 町組織機構改革(12課34係→7課26係)</p> <p>5月 ● 中沢町政(第3期)スタート</p> <p>4月 ● 町道A01号線新地工区開通</p>	<p>10月 ● オリンスバス坂城事業所が閉鎖(跡地を土地開発公社が取得)</p> <p>6月 ● 信州大学繊維学部と連携協定を締結</p> <p>4月 ● 第1回バラ祭り開催</p> <p>3月 ● 町が京阪精工(株)(旧アガツマ精機(株))跡地を取得</p> <p>● 長野大学との連携協定を締結</p>	<p>11月 ● 坂城インター工業団地竣工</p> <p>10月 ● さかきテクノプロジェクト2005</p> <p>9月 ● 町合併50周年記念式典</p> <p>3月 ● 南条・貞明保育園開園</p> <p>● 新南条保育園開園</p> <p>● 中心市街地コミュニティセンター竣工</p>	<p>10月 ● 坂城駅舎改修完了</p> <p>7月 ● ステキさかき観光協会設立</p> <p>6月 ● 農産物加工センター(味噌ろっじわくわくさかき)完成</p> <p>5月 ● 上信越自動車道4車線工事完成</p> <p>4月 ● 台風23号による大きな被害</p>	<p>8月 ● 坂城町農業支援センター設立</p> <p>5月 ● 中沢町政(第2期)スタート</p> <p>2月 ● 葛尾組環境整備事業竣工(葬祭施設を一新)</p>
		 <p>ばら制定都市会議</p>			 <p>合併50周年記念式典</p>		
<p>9月 ● 尖閣諸島中国漁船衝突事件(中国によるレアアース輸出制限)</p> <p>6月 ● 菅内閣が発足</p> <p>5月 ● 米軍沖繩普天間飛行場の辺野古移設合意</p> <p>1月 ● 日本年金機構が発足</p> <p>● 日本航空が経営破綻</p>	<p>9月 ● 裁判員制度施行</p> <p>8月 ● 第45回衆議院総選挙(民主党政権)</p> <p>5月 ● 鳩山内閣が発足</p>	<p>10月 ● 後期高齢者医療制度施行</p> <p>9月 ● リーマン・ショック</p> <p>4月 ● 麻生内閣が発足</p> <p>● 日経平均株価、バブル崩壊後の最安値を記録</p>	<p>10月 ● 防衛省が発足</p> <p>9月 ● サブプライム・ショック</p> <p>8月 ● 福田内閣が発足</p> <p>1月 ● 日本郵政グループ発足</p>	<p>9月 ● 日本郵政株式会社が発立</p> <p>6月 ● 北海道夕張市が財政再建団体申請の方針</p> <p>1月 ● 第一次安倍内閣が発足</p>	<p>11月 ● 青色LED訴訟和解</p> <p>6月 ● ペイオフ全面解禁</p> <p>4月 ● 会社法が成立</p> <p>1月 ● 耐震偽装問題が発覚</p>	<p>10月 ● 陸上自衛隊のイラク派遣開始</p> <p>2月 ● 新潟県中越地震</p>	<p>6月 ● S.A.R.S.が新感染症に指定</p> <p>5月 ● 個人情報保護法が施行</p> <p>4月 ● 有事関連3法が成立</p> <p>● りそなホールディングスに公的資金注入決定</p>
<p>8月 ● 中国の四半期のGDPが世界2位に</p> <p>5月 ● ユーロ圏とIMFによるギリシャへの財政支援</p>	<p>11月 ● オバマ大統領就任(アメリカ)</p> <p>6月 ● 北朝鮮が地下核実験を実施</p> <p>5月 ● W.H.O.、新型インフルエンザのパンデミック宣言</p> <p>1月 ● ドバイ・ショック(アラブ首長国連邦)</p>	<p>9月 ● ロシア軍がグルジア(ジョージア)に侵攻</p> <p>8月 ● リーマン・ブラザーズが経営破綻</p>	<p>9月 ● スマトラ島沖地震(インドネシア)</p>	<p>10月 ● タイでクーデターが発生</p> <p>9月 ● 北朝鮮が核実験を実施</p>	<p>10月 ● 京都議定書発効</p> <p>2月 ● パリ島で同時爆弾テロ(インドネシア)</p>	<p>12月 ● EuroBookが開設</p> <p>5月 ● 中欧・東欧の10か国がEUに加盟</p> <p>2月 ● スマトラ島沖地震(インドネシア)</p>	<p>8月 ● 北朝鮮が核拡散防止条約(NPT)脱退</p> <p>3月 ● イラク戦争勃発</p> <p>1月 ● 北朝鮮核問題をめぐる6者協議開催</p>

平成31年
2019

5月
●山村町政(第3期)スタート

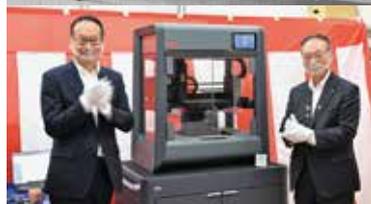
4月30日
5月1日
「令和」に改元
天皇退位

令和3年
2021

新たな時代の
ものづくりを目指す



南条新産業団地の整備



さかきモノづくり展2021

令和2年
2020



延伸工事が進む
県道坂城インター線



さかきモノづくり展2020



テクノハート坂城協同組合
新型コロナワクチン職域接種

新型コロナウイルス
感染症の克服に向けて



チア・アップ! さかき2020

令和元年
2019



町内店舗への新型コロナ対策
巡回啓発



坂城駅前葡萄酒祭



令和元年東日本台風

新たな時代の到来
その先の輝く未来へ

坂城町平成の産業史

令和4年3月 発行

発行 長野県坂城町
<https://www.town.sakaki.nagano.jp>

印刷 ほおずき書籍 株式会社