

企業のチャレンジを応援するビジネス創造誌

NICOpress

公益財団法人にいがた産業創造機構 vol.207

特集

生産性を高める



巻頭インタビュー

(独) 中小企業基盤整備機構
中小企業アドバイザー
安松 智 氏

事例企業

有限会社中澤鉄工所
一菱金属株式会社

連載

[NICO支援メニュー活用企業]
吉田金属工業株式会社

[アイデアのタネ]

ねこから目線株式会社

「TORASUKE・SAKUSUKE(柵助)・KANSUKE(勘助)」

合同会社弥栄醸造

「麹から酒を再定義する。
新ジャンルを開拓するブランドITTEKI(一擲)シリーズ」



2026
Autumn



巻頭
インタビュー

2026年4月より、国は全国のよろず支援拠点に「生産性向上支援センター」を新たに設置した。人手不足の深刻化や質上げの動きを背景に、中小企業ではこれまで以上に生産性向上への具体的な対策が必要になってきている現状を受けての動きだ。ここでは、中小機構よろず支援拠点全国本部で中小企業アドバイザーを務める安松氏に、中小企業にとっての生産性向上の必要性や取組を進めるポイント、同センターに期待される役割などについて話を伺った。

深刻化する人手不足と
現場の課題
それでも成長を持続するために

「失われた30年」と言われるように、我が国の経済は長期にわたり停滞し、現在では人口減少や労働力不足といった構造的な課題にも直面しています。しかし、こうした環境下でも、地域経済や企業の競争力を高め、持続的な成長を実現していかなければなりません。「生産性向上支援センター」はそうした流れを受けての立ち上げだと思っています。

中小企業にとって最も影響があるのは、日本が人口減少社会を迎えたということです。国が「労働力制約社会に突入した」と言うように、2008年を境に人口及び生産年齢人口(15歳以上、65歳未満)が急速に減っています。

実際に周囲を見ても、「人材募集をかけても応募がない」「給与を上げたくても収益面から難しく人を確保できない」「毎日懸命に仕事をしているが成果につながらない」といった中小企業の声を多く耳にします。そうした中でも企業は、社会的な使命を果たしながら事業活動を続けています。この労働力制約社会において企業価値を高め続けるためには、限られた人数でも成果を生み出せる仕組みづくりが欠かせません。そのためには、生産性を高め、より付加価値の高い仕事へ経営資源を

労働力制約社会を迎えたいま。
生産性向上に取り組むことで
発展へのステップが見えてくる

安松 智 氏

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
経営支援部 連携支援課
よろず支援拠点全国本部
中小企業アドバイザー／新潟県担当

PROFILE

国内自動車メーカーの生産技術部門において、室長、部長、主査などの要職を歴任。生産技術、生産革新、人材育成、改善活動などに携わる。2019年から福岡県が全国初の取組として開設した「福岡県中小企業生産性向上支援センター(現:福岡県中小企業“稼ぐ力”応援センター)」の初代センター長を務めた。現在は、よろず支援拠点全国本部の中小企業アドバイザーのほか、兵庫県公益財団法人新産業創造研究機構(NIRO)で生産性向上統括ディレクターを務めている。

振り向けていくことが重要です。

私がこの取組に力を入れる背景には、日本は分厚い中間層が活力を持ち続ける社会であってほしいという想いがあります。日本の生産年齢人口の7割以上は中小企業で働いています。現場で汗を流しながら働く人々の存在は社会の基盤であり、そうした皆さんがこれからも元気に活躍し続けられる状態であってほしいと強く願っています。

2019年に福岡県は全国に先駆けて、企業診断に基づき、個々の課題に応じた改善提案から設備導入まで一貫して伴走支援する「福岡県中小企業生産性向上支援センター」を設立しました。企業の実態に合わせた支援は成果も生まれ、現場の前向きな変化を見るにつれ、この取組を全国に広げていってはどうかと感じていました。

新潟でも新たに設置された「生産性向上支援センター」の支援を通じて、企業が生産性を向上するだけでなく、ものの見方や考え方、オペレーションの仕方などに新たな気づきを得ることで、現場が改善され一人ひとりが更にやりがいをもって働ける環境が実現することを期待しています。

DXやAIは目的ではなく手段
成果を生む企業は
自社の課題を知っている

企業が抱える悩みや現場の課題は実にさまざまです。経営者の思いや従業員一人ひとりが感じるやりにくさ、品質・コスト・納期(QCD)の向上など、企業ごとに異なります。ご相談をいただいた際、私たちが最初に行うサポートは、その企業がどのような価値を生み出し、社会的な使命を果たしているのかを理解することです。そこには商品やサービスへの思いがありますので、それを知り、現場の仕事の進め方を理解しなければ、適切な支援はできません。そのため、まずは経営者のお話を伺い、現場の状況を学ばせていただくことから始めます。福岡県で始まった「現場に入り、一緒に伴走する支援」の考え方は、現在の新潟県の取組にも引き継がれています。

中小企業が抱える現場の課題や悩みを伺いながら、解決策をともに見出していくのが私たちの役割です。しかし、すぐに信頼関係を築けるとは限りません。企業の皆さまに受け入れていた

だくために重要なのが「対話と傾聴」です。まずは徹底して話を聞くことで、経営者や現場リーダーの考えが整理され、私たちも課題への理解を深めることができます。こうしたプロセスを経て初めて、現場の課題分析に進むことができます。目的を十分に共有しないままデータ収集のみを求めても、特に現場が付いてきてくれません。なぜなら、社員にとっては何のためにやるのか必要性が見えず、これまで上手くいっているやり方を変えることに不安が伴うからです。だからこそ、支援側が企業にリスペクトを持ち、謙虚に話を伺うところから全てが始まると考えています。

AIをはじめ様々なツールが活用できる時代になりましたが、それらを使いこなして成果につなげる企業がある一方で、導入したものの十分に活用できていない企業もあります。その差は、己の状態を知っているかどうか、そして現場の課題を整理したうえでシステムを導入しているかどうかにあります。生産性向上というと最新設備や高度なシステムを思い浮かべがちですが、実際には現場の小さな改善が大きな成果につながるケースも少なくありません。対話と傾聴を通じて現場の見える

▶生産性向上支援センター

現場訪問型の伴走支援

現場に入り、今いる人材の生産性を最大化。
ツール・設備の「入れ方」ではなく「業務そのもの」から改善を進めます。



支援のステップ

STEP
1

見える化・計画

- ① 状況把握と整理
- ② 現状分析・課題設定
- ③ 生産性向上取組計画の作成支援

STEP
2

実行・試行

- ① 改善策の実行・試行
- ② 効果検証
- ③ デジタル・設備計画を具体化

STEP
3

標準化・定着

- ① マニュアル化
- ② 定着運用
- ③ 成果整理・次なる成長への総括

生産性向上は課題分析と
活動目的の明確化から

- 現場は変化を受け入れにくい「なぜ取り組むのか」「何のために行うのか」を明確にする。
- 真の課題は潜在的であることが多い。現場の実態を定量的に把握し、事実に基づいて分析する。
- 方策ありきではなく、目的を明確にしたうえで最適な手段を考え抜く。

化が進むと、自分たちが抱える問題が明確になります。それを解決する手段としてDXやAIを活用することにより、導入効果も高まります。

高度な技術やロボットの活用が身近になった時代だからこそ、「自社に必要なのは何か」を見極めたうえで技術やシステムを導入することでさらなる改善や高度化にもつながります。そうした気づきと実行を支援することが、センターの重要な役割です。新潟のセンターにも、その本質を見極めて助言できる人材が揃っていますので、ぜひ積極的に活用していただきたいと思います。

**生産性課題の所在を見極める
現場リーダーが改革の原動力に**

実際に生産性向上に取り組む際は、いきなりDXを進めるのではなく、ま

ず現状の環境を改善して、できるだけコストをかけずに一人あたりの付加価値労働生産性を高めることから着手します。一人あたりの付加価値労働生産性が350万円だった企業でも、無駄を取り除き450万円、500万円へと向上すれば、その分をDX投資に振り向けることができます。逆に、生産性が低いままDXを進めても十分な成果は得られません。

そのため、基本的な作業環境の整備や業務プロセスの改善といった現場改革から着手し、スマートで無理、無駄のない生産体制を構築したうえで、自動化やDXによる効率化へ進むという流れが王道です。生産性課題の所在と解決策を明らかにし、自社がどの段階にあり、何から取り組むべきかを見極めることが成功への第一歩となります。

また、当然のことながら、支援を進め

るにあたり重要なのが企業の皆さんが主体的に取り組んでいただくことです。あくまで主役は企業であり、私たちは公的支援機関として、魚の釣り方はお伝えしますが、代わりに魚を釣ることはできません。

経営トップは常に課題意識を持ち、変革への意欲をお持ちです。そこで鍵を握るのが、経営と現場をつなぐ現場リーダーの存在です。この方にやる気を出してもらうことが成功のカギになります。トップが実現したい方向や、会社の未来に向けて現場改善が必要であることを分かりやすい言葉で伝えることで、リーダーの理解と主体性を引き出していきます。変化への不安を乗り越え、リーダーが前向きな姿勢を示してくれることは現場スタッフの改善意欲を引き出すことにつながり、成功の大きな原動力になると考えています。

▶ 生産性課題のありかと解決策

	課題のありか	目的	方法
先進・高度	⑤ 自動化・IoT	- 画期的な省人化・省力化 - 工法・加工技術の開発改良 - リアルタイム管理	- AI/ロボット/センサー/カメラなどメカトロ技術を活用、システムインテグレーション - 情報ネットワーク技術によりリアルタイム化とアクション
付加価値あり	④ スタッフ業務改革	受発注・生産管理・設計開発事務・技術・計画業務効率化とリードタイム短縮	- アナログな作業をデジタル化(DX) 一気通貫・一括処理 - POS、RPA、クラウドなどITの活用 - CAD/CAMなどデジタルエンジニアリング技術の活用
付加価値なし	③ プロセス改革	- コスト原単位に基づいた改革 - 工程短縮・共通化、在庫低減 - レイアウト・物流・動線改革	- ヒト・モノ・情報の流れを把握&分析、減らす/止める/共通化 - 作業手順・工数・在庫量・仕掛かりタイミングを明らかにしシンプル・スリム・スピーディ・フレキシブルに
ムリ・ムダ・ムラ	② 改善現場づくり	作業員の声をもとに自発的に改善の進む職場文化・風土	- ムリ/ムダ/ムラ、やりにくい作業、守りにくいルール of 改善 - 全員参加・現地現物・チームワーク・改善マインドの醸成
風土・基盤	① 作業環境の整備	- 安全・安心・健康な作業環境 - 正常・異常がすぐわかる - ムリ・ムダ・ムラを目立たせる	5S(3S) 必要な物は近く、分かるように、不要物は整理 - 災害・疾病リスクアセスメントで、より良い作業環境作り

①②作業環境が整い、作業方法と判断基準が明確で、改善マインドをもつ職場文化を有することが基本

③常に現場が見えるようになっており、工程とその流れにムダがなく、適切な管理ができていること

④⑤DX・自動化では、達成すべきQCD(品質・コスト・納期)が明確で導入効果が見通せていることが必要

①→②→③→④⑤の順に取り組むのが正攻法[※]

※付加価値労働生産性を高めてから自動化

現場と共に課題整理し 自分たちに合った解決策を

福岡県の事例を一つご紹介します。
幼稚園向け弁当事業を主力とするマ
マミールは、新工場開設を機に相談に
いらしていました。当初は新型設備
導入のみを検討していましたが、現場
を確認した結果、まず既存工場の課題
を洗い出し、その改善を新工場に反映
することをご提案しました。また、社長
が考えた新工場のレイアウトを見せる

と、現場スタッフからは多くの改善案
が挙がり、現場視点で見直しを実施。
その結果、作業効率の高い新工場が
完成し、生産性は1.6倍に向上しまし
た。生産量が増えても従業員の負担は
軽減され、新たな受注にも対応できる
体制が整いました。

このように、生産性向上には、まず
現状を正しく把握し、課題を見える化
したうえで改善策を探るステップを踏
むことが大切です。私たちセンターは、
それぞれの企業が自社に合った改善
策を見出し、自ら継続的に生産性向上

へ取り組めるよう伴走支援を行って
いきます。

労働力制約社会を迎えた今、日本の
産業を支える中小企業が持続的に成
長していくためには、生産性を高め、
稼ぐ力とともに新たな挑戦への余力を
生み出すことが欠かせません。その成
果は企業の成長だけでなく、従業員が
元気になり地域の活力にもつながりま
す。私たちは、生産性向上を通じて、
新潟のさらなる発展を応援していきた
いと考えています。

支援事例

福岡県中小企業生産性向上支援センター

株式会社ママミール

[福岡県] 食料品製造業／従業員数47名(企業訪問回数11回・支援期間6カ月)

抱えていた 課題

- ▶ 子ども向け給食への要望が増え、自社工場の生産能力が追いつかない。
- ▶ 作業動線が長く、手作業による調理・洗浄作業対応などスタッフの負担が大きい。
- ▶ 新規受注で製造数が増えるため新工場稼働を決断。より生産性の高い環境作りが課題。

改善への主な取組と効果

①当初は新型調理器導入による生産力向上のみを考えていたが、アドバイスを受け、現
工場が抱える課題を見つめ、皆で改善策を見出し新工場の生産体制やレイアウトに
反映。

▶ **スタッフからの30件を超える提案を新工場に反映した。**

②調理場作業を細かく観察し、課題を把握。調理スタッフからヒアリングを実施。新工場
のレイアウトや導入予定調理器の原案を示し、何度も検討を重ね最終レイアウトと配
置を決定。

▶ **万能スチームコンベクションオーブン、大型食器洗浄機、両扉消毒保管庫な
どを導入し、作業能力を大幅に向上。**

③各工程にかかる作業時間と内容を計測・把握し、新工場での総作業時間と1食あたり
の標準作業期間の予想を算出。作業手順や分担についても改善。

▶ **500食を作る総作業時間46.5人時間に対し、改善後は800食を48.0人
時間で対応可能に。**

注目 ポイント

- 設備投資だけでなく、現場課題を徹底的に洗い出し、新工場の生産体制に反映。
- 現場スタッフ自らが手順や分担、配置の改善に取り組んだことで当事者意識
が高まり、更なる改善提案が生まれる風土ができた。



回転釜で一度に大量のスープを作れるよ
うになった



新工場の図面を見ながらスタッフで意見を
交わした



新しい消毒保管庫は食器をカートに載せた
まま入れられる

参考文献: 福岡県中小企業生産性向上支援センター「生産性向上支援事例集」Sep.2021

CASE
1

社員がたち止まる、 改革への想いが伝わらない。 5Sが根付く土台は「ステップ0」の 組織づくりだった。

金属の切削加工を手がけ、協力企業と連携しながら熱処理や表面処理などの幅広い加工に対応することで、製造業のものづくりを支える中澤鉄工所。約10年前の代替わりを機に、社内環境改善や生産性向上を目指し、よろず支援拠点のコーディネーターを交え、社内一丸となって5Sや作業標準化といった取組を進めている。

有限会社中澤鉄工所

代表取締役 **中澤 慰徳** 氏

見附市葛巻2-5-5 TEL.0258-62-3779

URL <https://nakazawa-tekkojo.jp/>



ホームページ



試行錯誤しながら約10年間、会社の環境改善を継続できた理由について「自分の子ども達がこの会社をやってみたい、と思ってくれるような会社を目指しました」と振り返る中澤社長。昨年4月にはご息女も入社し、管理業務から製造業務まで幅広く業務に携わっている。

経営を基礎から学ぶために 後継者育成塾に参加

繊維のまち・見附市で、繊維機械の修理・メンテナンス業として1967(昭和42)年に創業した中澤鉄工所。現在は高い技術力を活かして工作機械向けのスピンドルやシャフトなどの精密部品加工を手がけている。特に丸物切削加工を得意とし、他社が敬遠しがちな鋳物や異形加工といった難易度の高い案件にも対応することで強みを発揮する。

工場に入ると、材料や多種多様な工具が見やすく・使いやすく、そして美しく整理整頓されているのが印象的だ。社員の方はテキパキと動き、にこやかに挨拶してくれる。しかし以前は社員同士の会話も少なく、全く違う雰囲気だったという。会社が変わったきっかけは約10年前、創業者である先代から現在の中澤社長に代替わりした頃だ。当時、主要な取引先企業が仕入れ先を海外に移管することになり、売上が2割ほ

ど下がる見通しとなった。そこで中澤社長は町工場の集積地である東京・大田区へ営業に出かけた。「当時は会社のパンフレットもなく、営業資料の用紙が1枚だけ。面談では会社の強みや特徴を全く語る事ができず、撃沈でした」と振り返る。肩を落として戻ると、タイミングよく地元信用金庫が主催する後継者育成塾に参加する機会を得て、経営に関する勉強を始めた。そこで出会ったのがよろず支援拠点の山崎勝雄コーディネーターだった。後継者育成塾終了後も月1回のヒアリングを通じて経営相談を継続し、現在の担当である鈴木裕之コーディネーターに引き継がれている。また、それだけでなく経営の勉強会へ積極的に参加している。

朝礼も会話も理念もない…。 気楽な「お茶会」が突破口に

代替わりした頃の社内状況は、朝礼も理念もなく、「ただ出勤して作業し、

そのまま帰るような状態だった」と中澤社長。そこで朝礼や職場の改善提案、役割を決めて社内活動に取り組む番長制度など、次々に取組を開始するも、「また社長が何か始めたな」と社内は冷めた空気だったという。そんなとき社員の一人が「会社で一日中誰とも話さず、家に帰ったら声が出なかった」と漏らしたことにショックを受け、「今のままの会社では誰一人幸せにできない」と痛感。そこでまずはお互いのことを知るために、月1回約2時間、お菓子を食べながらプライベートな他愛のない話をする「お茶会」を始めた。そもそも製造業で2時間も工場を止めるのは勇気のいることだったが、1年近く続けていると社員の間に「自分の話を聞いてもらえる」という安心感が生まれ、組織が良い雰囲気になってきた。その後、自分たちの会社が大事にしたい「フィロソフィ」を外部講師の指導のもと策定。社長や幹部が押し付けるのではなく、社員たちが話し合って作成したフィロソフィは「仲間のために働ける」



使用する工具は、①しまう場所を固定する ②ナンバリングして棚に収納する ③手元化(作業する場所のそばに置く)などの工夫により常に整理整頓された状態をキープ。



社員が言葉を出し合って作り上げたフィロソフィは、ハンドブックサイズにして全員に配布。朝礼で読み上げたり、フィロソフィに沿ったスピーチをしたりする。



20代の若手からベテランまで年齢の壁がなく風通しの良い雰囲気。「人づくり・ものづくり・仲間づくり」をテーマに掲げ、社員一丸となってより良い会社づくりを進める。



朝礼の様子。和やかな雰囲気の中で進められる。



整理整頓された工場内。床のラインテープは人の出入りが多い箇所を点線にしておき、貼り替えを容易にしているのも参考になるアイデアだ。



丸物の切削加工を得意とする中澤鉄工所。他社が敬遠しがちな鋳物の加工にも対応。

「成長するための努力ができる」「楽しく鉄を削る」など等身大の言葉が並ぶ。朝礼も形骸的なものではなく、フィロソフィに沿ったエピソードを担当制でスピーチするようになった。

よろず支援拠点の鈴木コーディネーターによると「5S活動の支援で企業を訪問することがありますが、いきなりやるぞ、となると、これまでの仕事の進め方やルールが変わることへの不安から、社員の反発も少なくない」とのこと。「中澤鉄工所さんはお茶会やフィロソフィの作成などを通じて、仲間や会社、働くことに対する意識という『土台』をしっかりと作っていた。何のために5Sをやるのか理解してもらえればスムーズに活動が回っていくだろうと予想でき、実際その通りでした」と語る。

年間休日数の増加や給与改善を自分たちの手で勝ち取る

5Sは単なる整理・整頓・清掃・清潔・整頓ではなく、「気づく心」と「チームワーク」がその本質であると鈴木コーディネーターは言う。中澤鉄工所では、決め事を守る習慣や「隣のセクションが忙しそうだから手伝おう」といった気づく心を養う場として5Sが機能している。また、それまで職人の自己流が多かった作業の標準化を進めることで、品質の向上や安定化を実現。併せて職人の多能工化(マルチスキル化)を推進し、工場全体で生産性向上に取り組んだ。

こうした10年にわたる地道な活動

により生産効率が向上し、売上を落とすことなく年間休日約15日間増を実現。給与面も改善しているという。さらに、企業活動を自分ごととして考え、経営者視点を養ってもらう目的で、売上・仕入・粗利などの数字を毎月社員と情報共有している。「休日や給与などの良い環境は与えられるものではなく、自分たちで勝ち取るもの」という認識が、さらなる意欲向上につながるという好循環を生み出している。

5SやDXは、会社が目指すところへ向かうための手段であり、目的ではない。中澤鉄工所では5Sに取り組む前に「なぜ自分たちはここで働くのか」という意識づけを明確にする、いわばステップ0の段階で社員と丁寧に向き合った。仲間と協力し合うことで無駄や不具合を減らし、人の力を最大限に活かして質の高いものづくりを進めていく。「人づくり・ものづくり・仲間づくり」を企業活動のテーマに掲げる中澤鉄工所の躍進にこれからも注目したい。

POINT

- ◆ 朝礼や5S活動は「やらされている感」ではなく主体的に参加できる工夫を
- ◆ 社長が社員の声に耳を傾けることで安心して働ける会社に
- ◆ 5S活動の本質は「周りの様子に気づく心」と「チームワーク」

CASE
2

紙台帳と“あの人頼み” の現場を改革。 工程のデータ化とAI活用で 技能伝承を実現。

ステンレス製厨房用品の開発・製造を長年手掛け、現在は業務用厨房用品ブランド「ichibishi」と家庭用台所用品ブランド「conte」を展開する一菱金属。NICOの支援を活用し、全社員がリアルタイムで生産工程の進捗や在庫の情報を共有できるシステムを構築。大幅な業務効率の改善と技能伝承を実現している。

NICOクラブ会員

一菱金属株式会社

conte事業部 江口 広哲 氏

燕市燕21-1 TEL.0256-63-7211

URL <https://www.ichibishi.jp/>

ホームページ



従業員数が変わらずに生産量と売上が伸びたのは、投資に対する回収ができた証だと語る江口氏。「システム化がうまく進んだのは、NICOの青木さん、よろず支援拠点の鈴木さん、カワイ精工さんと、適切なタイミングで適切な人に出会えたことが大きかったと思います」。

壁打ち面談で課題を抽出。 オリジナルシステムの開発へ

ステンレス素材を中心とした加工技術を強みとする一菱金属は、業務用厨房用品の開発・製造をはじめ、2016年から台所道具ブランド「conte」をスタート。企画・開発・販売まで自社で手がけることで付加価値を高めている。

同社は2023年、NICOの「データ利活用型設備導入助成金」を活用して製造現場における全工程を見える化し、全社員が情報を共有できる工場管理システムを構築した。「そもそものかっけは、製品の誤配送をなくしたいという思いでした」と江口氏。問屋にまとめて卸す業務用製品と違い、自社ブランド製品は小売店に少量ずつ配送する必要がある。請求先は1社でも、納品先が複数に分かれるケースも少なくない。「conte」の立ち上げから県外の取引先が増えたことで、納品手配ミスによる誤配送のリスクを強

く意識するようになったという。「そんなときNICOの青木龍雄アドバイザーが来社し、雑談の中でこの話をしたところ、専門家派遣でITによる経営効率化に詳しい鈴木俊雄氏（現・生産性向上支援センター統括サポーター）を紹介していただきました。初回の面談で、他にも業務上の課題が多数あることが見えてきて、壁打ち面談を繰り返し、課題をピックアップしていくうちに、これらの課題が全て解決できるなら、独自のシステムを作るべきではないかという考えに至りました」。

システムの開発者として鈴木氏から紹介されたのが、上越市の金型メーカー・カワイ精工だった。「カワイ精工さんは、汎用性の高いデバイスを自分たちで工夫して活用しながら、オリジナルシステムを構築しているところに好感が持てました。上越までは車で1時間ほどで行けるので何かあったときにもサポートしてもらえますし、製造業に対する理解も深く、それが連携先を選ぶ上での決め手になりました」。

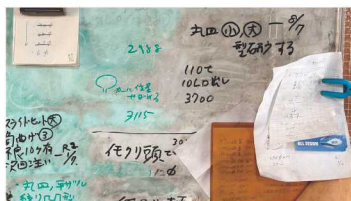
生産工程を可視化。 個人の技術と知識を会社の資産に

システムを導入する前は、社内や工場に分散している製品・仕掛品を紙やノートで管理していたためリアルタイムで数量の把握ができず、欠品による売上ロスが発生。さらに製造工程の進捗なども属人的に管理していたため、確認や引継ぎ作業に複数人の時間ロスが発生していた。また、生産工程が複雑で体系的な理解が難しく、技能が言語化・標準化されていないという課題もあった。「数年前、10数年ぶりにオーダーがきた製品を製造することになったのですが、誰も詳細な段取りが分からず、すでに退職していたベテラン技能者に数日間来てもらったことがありました。その経験から、個人の技術や知識を会社の資産として残すことの重要性を痛感しました」。

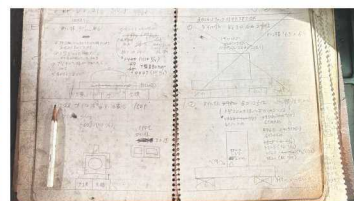
こうした課題を解決するため、全製品の生産工程をデータベース化し、熟



タブレットは工場に3台配置。導入前は作業が全て終了してから必要事項を紙に手書きで記入していたが、現在はタブレットで随時入力するため、作業者の負荷も軽減した。



紙ベースで管理していた頃は、工場や倉庫に点在するノートを見るために移動する時間がかかっていた。工程の詳細や段取りも複雑で、ベテラン社員に聞かないと分からないことも多かった。



コード / 工程名 / 備考	日付	員/年/組	QR
CN014-W01			
CN014-W02			
CN014-W03			
CN014-W04			
CN014-W05			
CN014-W06			



QRコード付きの手順書と、手順書に紐付いた作業説明動画。技能を動画やテキストで共有することで品質の安定・向上にもつながっている。



長年にわたり培った研磨技術やプレス加工技術を有する同社。燕地域の分業ネットワークを活用しながら高品質な製品づくりを実現している。



台所道具のオリジナルブランド「conte」シリーズ。機能性はもちろん高いデザイン性が発売当初から評価を受け、国内外の多数のデザイン賞を受賞している。



練者の技術を社員に伝えるためのアシストシステムを構築。各製品の工程を一覧で表示し、工程ごとにQRコード※を紐付けた。「例えば完了した工程のQRコードをタブレットで読み取り、作業にかかった時間と数量を入力すると、次の工程に在庫が動くようになっています。仕掛品の在庫や労務費がリアルタイムで分かるようになりました」。さらに、各工程のQRコードには商品・資材仕様や作業上の注意点、説明動画などの製造ノウハウも登録されており、不明点はAIが補完することで、熟練技能者の技術や知識の共有・継承を実現している。

**導入後は生産量・売上が向上。
社員自身で判断できる現場に**

システム導入後は、紙で管理していた頃と比べて確認作業が1日約4時間から1時間に減少。各工程の納期や段取りなどを作業者自身がデータベース

やAIで確認するようになったことで、時間のロスや口頭伝達のミスが減少した。導入前後を比較すると、従業員数は変わらないにもかかわらず、生産量は約1.5%、売上は約6%向上するという成果を生み出している。「社員が作業全体の流れを俯瞰して見られるようになり、次に何をすればいいかを予見できるようになりました。誰かに聞いたり言われたりしなくても、自分で判断して行動できるようになってきたと感じます」。

今年1月には、東京で開催されたシステムの展示会「ファクトリーイノベーション2026」で、本事業の取組について江口氏が講演。5月には、このとき出会った大手企業の7名が名古屋から視察に来るなど、新たなつながりも生まれ

た。「展示会では“現状を変えたいが、何から始めたらよいか分からない」という声を多く聞きました。同様の課題を抱える企業が多いことを知り、当社の取組は間違っていなかったと実感しました」。

生産性の向上というテーマに対して、今後はよりAIの活用が増えるのではと江口氏は語る。「今は作業者が作業工程の写真や動画を撮ってアップし、注意事項をテキスト入力していますが、もう少し時間が経てばAIでできることがもっと増えると思います。また、新商品を作ることも大事ですが、作ったものをきちんと伝え続けることも重要です。展示販売やイベントなど、ユーザーとつながる売場の人たちと直接会うことで、信頼関係を構築していくことも大切にしていきたいと思っています」。

POINT

- ◆ 専門家派遣を活用し、壁打ち面談で現状の課題をピックアップ
- ◆ 製造業に精通した地場の企業と連携し、会社の規模・課題に適したシステムを構築
- ◆ 生産工程をデータ化・可視化し、生産性向上と技能伝承につなげる



新潟県よろず支援拠点

生産性向上支援センター

採用が難しい今だからこそ、今のままで、もっと稼げる会社へ



無 料

国の公的機関

何度でも相談OK

中小企業庁が全国のよろず支援拠点内に設置した、無料で何度でも相談できる公的な相談窓口です。

こんなお悩みありませんか？ → 専門家が、こんな支援をします

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ☑ 値上げできず、利益が削られていく ☑ あの人が休むと、仕事が止まる ☑ 手書きの紙とExcelで、二度手間になっている ☑ AIを使ってみたが、何から手をつければ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 現場のムダな時間が見える化できます ▶ 「あの人しかできない」を「誰でもできる」に変えられます ▶ データを1か所にまとめて誰でも共有・活用できる ▶ 業務に合わせたAIの使い方がわかる |
|--|--|

相談すると、こんなメリットがあります



- 課題の見える化…現状(As-Is)とあるべき姿(To-Be)の明確化
- 生産性向上…労働投入量の最適化による人手不足の解消
- 具体的設備投資計画…現場に即したデジタルツールや省力化設備の導入計画の整理
- 人材育成…専門家との協働と「宿題」を通じたリーダー層の自走力アップ
- 補助金加点…作成した計画書は、中小企業省力化投資補助金(一般型)の加点対象

※計画書作成には1か月程度かかるため、補助金活用をお考えの方はお早めにご相談ください。

支援の流れ

センターのサポーター(専門家)と一緒に現場を見て、計画を立てて、実行まで伴走します。

01

相談
ヒアリング

まずは今の状況やお困りごとを、サポーターと一緒に整理します。



02

現場確認
課題分析

サポーターが実際に会社・現場に伺い、どこに時間や手間がかかっているかを一緒に見つけます。



03

改善計画の
作成

「どこまで・どうやって改善するか」、数字の目標も交えながら計画づくりをサポートします。

04

改善の実行

実行段階も伴走。進め方のアドバイスや、手順書・マニュアルづくりのサポートを行います。



05

効果検証

どれだけ改善できたかを一緒に確認。次の課題が見つければ、継続して取り組みます。

まずは無料相談から

無料で相談する

TEL.025-246-0058 (要事前予約)

支援の流れや専門家紹介など詳しくはこちらから▶

センター
ホームページ 申込フォーム

私たちが伴走します

生産性向上支援センターサポーター

人手不足が常態化するなか、これからの経営には「今いる人員で、より高い成果を出す仕組みづくり」が欠かせません。一方で、ツールや設備を入れるだけでは、十分な成果につながらないことも多々あります。大切なのは、現場を見て、業務を整理し、課題を明確にすることです。当センターは事業者の皆さまと一緒に改善の道筋を描き、実行と定着まで伴走します。まずは小さな困りごとから、お気軽にご相談ください。

統括サポーター

鈴木 俊雄

中小企業診断士
ITストラテジスト



サポーター



本間 真弓

経営士、管理栄養士

「儲かる仕組みづくり」「美味しいものをつくりたい」のお手伝いをいたします。



山崎 勝雄

中小企業診断士

財務からIT迄経営の改善を総合的にご支援いたします。



佐野 盛也

中小企業診断士

話すことで考えがまとまった経験ありませんか？経営の悩み事、お気軽にご相談ください。



粉川 雅人

経営士(生産)

人・モノ・金・情報の流れとバランスを整え、経営の改善を総合的にご支援いたします。



島津 克吉

BtoBの製造業における現場改善と生産性向上を「温故知新」で支援いたします。



鈴木 裕之

経営士

製造業のお悩み解決ならお任せください。もうけを増やす経営改善をご支援いたします。



渡辺 勝也

経営士(生産)
HACCPコーディネーター

組織の成長速度に寄り添ってデジタル化を進め、堅実な経営改善を支援します。



長尾 彰久

中小企業診断士
ITコーディネーター

ぼんやりとしたお悩みでもいいのでお聞かせください。一緒に見える化していきましょう。



その創造が、次の新潟ブランドになる。

ニイガタIDSデザインコンペティション2027 10/15～募集開始!



「新潟発ブランド化」への挑戦。37回目を迎えるニイガタIDSデザインコンペティション2027の募集を開始します。

当コンペティションは、業種や事業規模を問わず「あらゆるもの」が出品可能。新潟県で生まれた商品・サービスのデザイン性(意匠と設計力)と、社会にもたらす付加価値を評価し各賞を決定します。皆様のご出品をお待ちしております。

出品前のPR方法ブラッシュアップから、東京インターナショナル・ギフト・ショーでのNICOブース合同出展(予定)など、一貫した販路開拓に取り組むことができる本コンペにて、ブランド化を目指してみませんか?

募集期間 2026年10月15日(木)～2026年12月25日(金)

審査 2027年2月16日(火) 朱鷺メッセ中会議室

昨年度受賞

- 大賞: まちやま道具箱 / ツクール・ド・さんじょう 共同事業体NPOえんがわ
- 準大賞: GLOBAL-PRO Bartender / 吉田金属工業株式会社

お問合せ先

生活関連マーケティングチーム(山崎(美)/芳賀)

TEL.025-250-6288 E-mail design-c@nico.or.jp

<https://www.nico.or.jp/ids/>





NICO支援メニュー
活用企業

REPORT

活用事業

ニイガタIDS(イデス)デザインコンペティション



IDS準大賞

GLOBAL-PRO Bartender

待望のカムバック。

フルーツナイフが

ユーザーの所有欲を刺激する

復刻を超えた「革新」。

吉田金属工業株式会社

NICOクラブ会員

● 燕市吉田西太田2078-3 ● TEL.0256-92-4191 ● URL <https://www.yoshikin.co.jp>

ステンレス加工の技術を追求し、各種包丁を製造・販売。プロ仕様の「GLOBAL-PRO」、日本限定モデル「GLOBAL-IST」、アウトドア用の「GLOBAL CAMP」を展開。六本木と燕市の本社内に直営店を構え、ブランドの魅力を幅広いユーザーに発信している。



ホームページ

それまでの常識を覆したオールステンレス包丁

包丁といえば鋼に木柄が当たり前だった時代に、ハンドルまでステンレスで作られた画期的な包丁を開発した吉田金属工業。自社ブランド「GLOBAL」は、その切れ味や耐久性、衛生管理のしやすさ、スタイリッシュなデザインが高く評価され、欧米の料理人を中心に支持を獲得。その評価が逆輸入される形で日本でも脚光を浴びた。中でも1990年に誕生した「GLOBAL-PRO」は、より高い専門性と用途別の使いやすさを追求したシリーズとして、プロの多様なニーズに応じてきた。量産体制との兼ね合いなどにより、発売から25年後の2015年に生産を終了した後も、長年愛用するユーザーからの「これに代わる包丁がない」「どうしても同じものが欲しい」という熱いメッセージが途切れることはなかった。「包丁は金属の塊で冷たい印象があるかもしれませんが、GLOBALの包丁は不思議と温かみがあり、使うほどに愛着が湧いてきます。ユーザーの方にもそれを感じていただけたのかもしれない」と商品企画室の金子室長は話す。

そうしたユーザーの声に応える形で復刻されたのが、IDS準大賞を受賞した「GLOBAL-PRO Bartender(バーテンダー)」。果物を「美味しく・美しく・気持ちよく」カットすることを目的としたフルーツナイフだ。

切れ味も使い勝手もさらにアップ。 幅広いユーザーに愛される製品へ

今回のGLOBAL-PROシリーズ再登場にあたり、同社は単なる復刻ではなく「革新」を目指した。最大のこだわりは、「マイスターエッジ」と名付けた熟練職人による刃付けである。刃の角度を極限まで鋭くすることで初期切れ味を従来品比



力を入れずにサクッと刃が入る。断面から出る水分が少ないのも鋭い切れ味の証。刃先を使った繊細なフルーツカットにも適している。



プロ向けの包丁を数多く展開してきたGLOBAL-PROシリーズ。「Bartender」を復刻の第1弾に選んだのは、フルーツカットに特化した特徴があることや、過去の利用者から復刻を期待する声が大きかったことが理由。

約12%アップしたもので、社内の職人の中でも最上位の「特級職人」だけがマイスターエッジの刃付け作業を行うことができるという。

また、復刻版では市場のニーズを見直し、プロに限らず家庭での使いやすさも追求した。従来モデルは「片刃」と呼ばれる左右非対称の刃付けをしていたが、家庭用のシャープナーが使えなかったため、復刻版では左右対称の刃に変更。家庭での使い勝手とプロも納得する最高峰のクオリティを高い技術によって両立させた。

さらにユーザーの所有欲を刺激するのが、シックなブラックカラーの導入だ。見た目の美しさはもちろん、金属表面のコーティング処理により金属イオンの流出を抑え、カットしたフルーツの断面を酸化・変色しにくくする効果があるという。

購入型クラウドファンディング「Makuake」で応援を募ると、目標金額30万円に対して購入総額は1,740万円以上。「バーテンダーとして長年愛用しています」「届くのが楽しみです」などの多くの応援コメントが寄せられた。

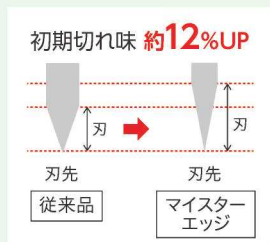
地元新潟で知られるきっかけに。社内モチベーション向上にも

今回の復刻には、国内市場での認知拡大の狙いもあった。2024年10月にはGLOBALブランドを身近に体験できる直営店を本社1階にオープン。試し切りや名入れができるほか、ワークショップも開催する。ニイガタIDSデザインコンペティションへの挑戦も「地元新潟でもブランドを知ってもらいたいとの思いがありました」と金子室長。結果は準大賞。包丁の真髄である切れ味において、初期切れ味向上だけでなく、長期使用後の切れ味についても従来品比25%アップと大きく性能を向上させたこと。また、GLOBALブランドに期待される意匠を踏襲しながら、プロのみならず一般ユーザーの所有欲もかき立てるデザインに練り上げられている点などが評価された。

実はこれまで外部のデザインコンペティションにはあまり参加してこなかったという同社。IDSへの出品・受賞により、自社製品のクオリティやデザイン性が客観的に評価されたことで、社員が日常業務の中で当たり前になっていたブランドの価値や誇りを再認識する機会にもなったと語る。「今後も外部の方と関わりながら新しい挑戦をしていきたいです。『世界のキッチンと食卓に幸せを』という理念のもと、包丁を主軸にその周辺アイテムも展開していきたいと考えています」。



「特級職人」による刃付けの様子。工場では実習、認定試験、3か月ごとの認定更新という独自の制度で品質を保持している。



写真上がマイスターエッジ。下の従来品と比べると刃の幅が広がっていることが一目瞭然。

VOICE

利用者の声



吉田金属工業株式会社
商品企画室 室長
金子 哲也 氏

既存ブランドを さらに盛り立てるための 助言が参考になる

IDS審査員の方からいただいた「圧倒的なクオリティ」「モノとしての力がある」というコメントが大変嬉しく励みになりました。コンペ応募前にはNICOの支援メニューを通じて、プロダクトデザイナーとの相談会に参加できたのも良かったです。すでに確立されているGLOBALブランドについて、現在の形を守りながらより魅力を高める方法や、ブランドの発信方法・特長の出し方について、プロのデザイナーの方の視点は大いに参考になりました。



本社1階に構える直営店のYOSHIKIN SHOP燕店。まるでジュエリーショップのような内装で、購買意欲がかき立てられるうえに、海外限定製品の購入もできる。



シックな輝きを放つブラックカラーモデル。定番のシルバーカラーとは異なる存在感があり、売り行きもシルバーを上回るとのこと。

本事例のポイント

- 人気商品の性能をさらに向上。「復刻を超える革新」として往年のファンに加え新規ユーザーを獲得
- 欧米を中心に海外での認知度が高かったが、国内や地元新潟での認知拡大を図るためIDSコンペに応募
- IDS準大賞受賞により自社ブランドの価値を社員たちが再認識。インナーブランディングの効果も

ニイガタIDSデザインコンペティション受賞商品や審査員の評価ポイントについて詳しくはこちら
<https://www.nico.or.jp/ids>



IDSデザインコンペ
受賞商品に学ぶ

アイデアのタネ

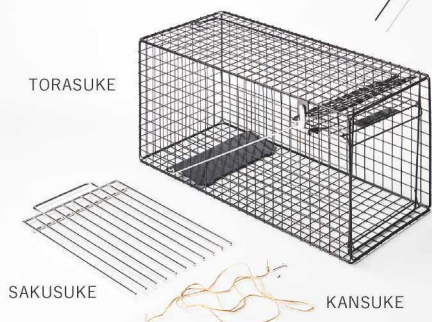


新潟の優れたモノ・ワザ・サービスに注目！

商品やサービスに秘められたポイントを
ヒントに、次なるヒットのタネをまこう



猫の負傷や脱走リスクを減らしたいと
いう現場の声に応えた逸品！



KANSUKE (取付時)

燕市のメーカーと2年
がかりで開発・生産！
尻尾や足が挟まる怪我
のリスクを排除できる
扉の構造です。

ねこから目線株式会社

大阪市都島区都島本通3丁目26-29 TEL.070-2291-0780
URL <https://nekokaramesen.com>



【こんなものを作りたい！に応える新潟のものづくり】大阪を本拠とする同社からの要請に、燕市内のメーカーが豊富な経験を元に、設計力とデザイン力で応えた好事例。今後も他地域の企業と連携することを通じて、新潟のものづくりの可能性がさらに広がることを予感させます。

地域の米を活かした
次世代のローカルクラフトです



弥栄醸造
IYASAKA
SAKE BREWERY

「乾坤一擲」という
四字熟語とお酒の
「一滴」をイメージ
したネーミングと
ラベルデザイン。

合同会社弥栄醸造

柏崎市石曾根1563-1 TEL.080-5079-4308
URL <https://note.com/ikko2535>



【引き算の商品開発】材料を「足す」のではなく、「引く」という発想により日本酒本来の価値に立ち返り、新たな酒の可能性を追求。
【戦略的な販路設計】造り手の想いや酒の特徴を丁寧に伝えることを重視し、立上げ当初は販路を酒専門店に限定するなどの流通戦略に取組むことで、着実に支持を広げています。

猫の安全を最優先とした捕獲支援システム！

TORASUKE・SAKUSUKE (柵助)・KANSUKE (勘助)

IDS ニイガタIDSデザインコンペティション 2026
IDS賞 プロ・バリュー賞

こだわりポイント

ノラ猫・保護猫を専門とした、猫に関する課題解決サポートを行う同社。捕獲から世話までを一体で支えることを目的としながら猫にとって安全な捕獲器を作るべく、サイズや素材に加え、自動落下式の扉構造、仕切り柵や遠隔操作用フックまでも、メーカーと細かに調整を重ね、完成に至りました。また、捕獲器・柵・フックをセットで提供することで、捕獲現場で必要な道具選定や自作の負担を軽減し、使用者側の利便性を追求していることも特徴です。

想定ターゲットや販路

個人ボランティア、動物愛護団体など。複数自治体との業務提携実績や、全国規模の動物病院との連携により、全国の保護猫活動者へ直接的なルートを確認しています。

麴を主役とした「新しい酒づくり」へ挑戦！

麴から酒を再定義する。新ジャンルを開拓するブランド ITTEKI (一擲) シリーズ

IDS ニイガタIDSデザインコンペティション 2026
IDS賞 ソーシャル・バリュー賞/新潟日報社賞

こだわりポイント

酒造免許の新規取得が非常に困難な中で、2024年に小規模醸造所として設立された弥栄醸造。果物などの材料を「足し算」した様々なクラフトサケが生まれる中で、あえて材料を「引き算」し、米麴100%で仕込むことで、地元柏崎産の原料米から感じられる旨味を存分に楽しめる味わいに。麴菌の種類にもこだわり、温度や発酵具合を緻密にコントロールすることで、バランスを探究した食中酒に仕上がっています。

想定ターゲットや販路

日本酒の新領域、伝統製法の深化を求める愛飲家や、麴の個性を重んじるクラフト系酒類に関心の高い層に向けて、販売時に特徴を語り伝える小規模の酒店や、料理とのペアリングを重視する飲食店などを通じ丁寧に届けていきます。

あなたのヒトに関するお悩みを半減いたします！

こんなこと気軽に相談したいと思ったことはありませんか

求人採用(正社員・パート)

人事評価・賃金設計

就業規則・
ワークルールブック

ハラスメント・
メンタルヘルスケア対応/研修

健康経営などの認定

経営理念・経営ビジョン

給与計算

助成金・補助金



NAコンサルティンググループ
代表 井上 浩仁

ヒトに関するお悩みのご相談は NA コンサルティンググループまで！



NA&HRコンサルティング社会保険労務士法人 NA&Well-Being株式会社
NAコンサルティング合同会社 株式会社新潟県労災防止研究所

HPから取り組み事例を
ご確認ください



〒959-1281 新潟県燕市小関577-1

Tel : 0256-64-5288 FAX : 0256-66-2490 E-mail : cx@na-consulting.jp

HP : <https://na-consulting-group.jp/>

おさえておきたい **数字×人×組織**
利益を生み続ける会社づくりをはじめませんか？

Consulting & Advisory
for Clients

無料
経営相談
実施中！

収益構造の改善 キャッシュフロー経営

- 利益が見える部門運営
- 利益が残る経営のしくみづくり
- 資金繰り不安を減らす、
金融機関から信頼される数字管理

賃上げ時代の 組織最適化

- 組織活性化と生産性向上
- 人事評価制度の構築

BCP 事業停止による 損失最小化

- 緊急時対応手順の構築と
事業リスク対策
- 事業停止時の影響最小化

ISOによる品質・環境改善 バックオフィスの 業務プロセス改善

- 品質維持・向上体制の構築
- 環境負荷低減のための体制の構築
- 情報漏えい防止体制の構築

後継者・幹部 の育成

- 後継者の育成
- 幹部職員の育成

M&A・ 事業承継

- 後継者不在時の事業承継
- 分社化・統合による会社組織の
見直し

お問い合わせは
こちら

株式会社小川会計コンサルティング／税理士法人小川会計

TEL.025-271-2212

FAX.025-271-2224 担当：田中まで

〒950-0812
新潟市東区豊2丁目6番52号

詳しくは小川会計グループ
ホームページへ➡





2027年も
新春講演会を
開催します

経営のヒントをここから。

新春講演会2027

日時

2027年 1/22 (金)

【講演会】 15:00～17:10 (開場14:30)

【懇親会】17:30～19:00

会場

ホテルニューオータニ長岡

**講演テーマや詳細は
弊社ホームページで近日公開!**

25年以上にわたりワンストップサービスを手掛ける
パートナーズプロジェクトならではの視点で、多数の
専門家が最新情報を解説します。

[主催] 株式会社パートナーズプロジェクト

経営の お悩み

**補助金
申請**

事業承継

M&A

人事労務

登記関係

企業法務

相統遺言

国・県・市町村・NICOの各種補助金申請をサポート、資金繰り・会計・税務・事業承継・M&A・創業支援、給与計算・就業規則・年金・登記関係・法律問題・遺言・相続手続・ブランディングなど



お問合せフォームよりお気軽にご相談ください。

TEL:0258-36-2685 E-mail:pro@3d-m.jp でも受付けております。

株式会社 パートナーズプロジェクト®

〒940-0084 新潟県長岡市幸町1丁目3番10号 パートナースPLAZA
TEL:0258-36-2685 E-mail:pro@3d-m.jp <https://www.3d-m.jp>

高野法律事務所 パートナーズプロジェクト税理士法人
 パートナーズプロジェクト社会保険労務士法人 司法書士法人長谷川合同事務所
 砂山法律事務所 (株)ネオス ほしの法律事務所
 (一社)相続と遺言の相談センター (一社)創業・承継・M&Aの相談センター

弊社ホームページは
こちらからご覧になる
ことができます 



NICO press 2026 Autumn vol.207 2026年9月25日発行(年4回発行)

■編集・発行

■編集・発行

NICO

**Niigata
Industrial
Creation
Organization**

公益財団法人
にいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」
TEL. 025-246-0025 FAX. 025-246-0030
E-mail info@nico.or.jp URL <https://www.nico.or.jp>



本誌は印刷時に排出されるCO₂を100%カーボン・オフセットしています。
1部あたり1円が佐渡市の「トキの森」整備に提供されます。