

AI・機械学習を用いた加工診断ツール NC MachiningAID 登場



工作機械の加工現場は様々な課題を抱えています。

経験豊富な熟練工の不足、加工品の多品種化、
自動化による設備コスト増、材料費や工具費上昇など、
加工原価を押し上げる要因にさらされています。
さらに工作機械から収集した加工データの分析方法が分からないなど、
DX化がなかなか進まない技術的な要因もあります。

NC MachiningAIDは、三菱電機数値制御装置の
加工データを収集・分析、自動で加工診断を行い、
加工工程の完全自動化と加工コスト削減に貢献します

*The Difference
in your Machining*
with MITSUBISHI ELECTRIC CNC



【Facebookロゴ】は、Meta Platforms, Inc.の商標または登録商標です。【LinkedInロゴ】は、LinkedIn Corporationの商標または登録商標です。【YouTubeロゴ】は、Google LLCの商標または登録商標です。

三菱電機株式会社

www.MitsubishiElectric.co.jp/fa



M800V/M80V Series

MECHATRO+ [PLUS]

Automating the World

メカトロプラス | VOL. 19

【ていあんじん】
震災をバネに新規事業開拓
地元企業との連携で飛躍

株式会社かね久 代表取締役CEO 遠藤 伸太郎 氏

【Case Study 01 -Interview】

ワイヤ・レーザ金属3Dプリンタで
オンリーワンを提供し
ビジネスチャンスをつかむ

株式会社松本製作所 代表取締役社長 松本 和樹 氏

【Case Study 02 -Interview】

品質認証を取得し航空分野に活路
大型品の精密加工を得意とし
信条は「ひと手間かけて丁寧」

株式会社ブローチ研削工業所 代表取締役社長 小淵 隆太郎 氏

【Case Study 03 -Interview】

レーザ加工・鋳物で一番を目指す
常に最新技術を導入し
社員と世の中に“わくわく”を

株式会社レーザックス 代表取締役社長 近藤 大祐 氏



表紙写真
横浜市／日本
中華街など多くの観光客が訪れる魅力に溢れ、370万人以上の人口を擁する港町・横浜。物流の利便性の高さから自動車産業をはじめとするものづくり企業も集積しており、一大産業地域としての顔も持つ。写真に写るロープウェイはJR桜木町駅前と新港地区の運河パークとを結ぶYOKOHAMA AIR CABIN。



株式会社かね久 地元企業との連携で飛躍

KANEJUKU CO.,LTD



株式会社かね久 代表取締役CEO
遠藤 伸太郎

<https://kanekyu-panko.com/>

「食文化を次世代へ継承」を理念に、売り手よし・買い手よし・世間よし、そして未来よしの「三方よしプラス1」経営を推進する株式会社かね久。老舗パン粉企業から営業譲渡を受けた遠藤伸太郎氏は、東日本大震災後、宮城の経済復興を目的に「食のみやぎ応援団」を設立。2014年にかね久を設立して代表取締役CEOに就任すると、次々と話題商品を開発していった。その取り組みを基に、付加価値創造企業への転換ポイントを聞いた。

Profile (えんどう・しんたろう)

大学卒業後、建設会社に勤務。在籍中に父親が他界し、父が専務取締役を務めていた食品会社に入社。その後、顧問税理士の紹介でM&Aを目的として株式会社金久商店に入社。2014年4月営業譲渡を受け、株式会社かね久を設立、代表取締役CEOに就任。

震災をバネに新規事業開拓

地元企業との連携で飛躍

老舗パン粉メーカーから 営業譲渡でかね久を設立

2024年2月に発売された「仙台ちーずんだ」は、仙台名物のずんだ餡にCHEDDAR・クリーム・カマンベール3種のチーズをブレンドし、北海道産ジャガイモで包んで揚げた、スイーツのような惣菜のようなユニークな食品だ。一口食べると、もちもちした食感の中から、ほのかなずんだ餡の香りが口中に広がる。チーズの塩味と相まって、子どものおやつにも大人のおつまみにもぴったりの一品だ。発売から5カ月で10万個の売上を達成し、新たな仙台名物として注目されている。

そんなユニークなオリジナル商品を開発したのが、仙台市若林区に本社を置く株式会社かね久だ。創業は1945年、仙台市柳町（現仙台市青葉区）に拠点置き、「金久商店」という屋号で小麦粉卸売業やパン粉の製造販売を開始した。

その金久商店から2014年に営業譲渡を受けたのが、かね久 代表取締役CEO 遠藤伸太郎氏だ。遠藤氏は大学卒業後、建設業界を経て、他界した父親が専務取締役を務めていた食品会社に入社する。そこで顧問税理士から「3代続く老舗パン粉メーカーが後継者不在のため、事業継承者を探している」との相談を受け、M&Aを目的に金久商店に入社したという。

「その後、東日本大震災が発生したのです。私は石巻市に住んでいたのですが、家も何もかも全部流されてしまいました。そこ

でM&Aではなく負担の少ない営業譲渡という形で金久商店のソフト部分だけを受け継ぐことになり、14年2月に現在の『株式会社かね久』を設立、同年4月に営業譲渡を受け、事業をスタートしたのです」

東日本大震災を機に 新規事業を拡大

遠藤氏が金久商店から譲渡を受けた時は、元祖であるパン粉部門と、食用油や調味料などを地元の飲食店や食品会社に卸す問屋部門が中心だった。しかし11期目を迎えたかね久の売上構成比は、問屋部門が約30%、パン粉部門が約20%であり、残りの約50%は新たに立ち上げた「地域商社部門」が担っている。

地域商社部門とは、地域資源である特産品のブランド力の最大化と地域創生を目指し、商品開発から販路の開拓、販売までをトータルに企画する部門で、「牛たんデミグラスソース煮込み缶詰」やふかひれ商品、揚げ物や水産加工物など様々な商品を企画・開発している。23年の売上額は、初年度と比較して約2.8倍に拡大した。この成長について遠藤氏は「受け継いだ部門を維持しつつ、新規事業を拡大していったことが大きいと思います」と話す。

かね久が地域商社部門を立ち上げ、独自商品の開発に乗り出したのは東日本大震災がきっかけだ。

「震災直後、宮城県の食品会社や1次産業事業者は風評被害に苦しみました。

食に携わる地元企業が連携して
100年先の未来へつないでいく

CONTENTS

01 **TEIANJIN ていあんじん**
震災をバネに新規事業開拓
地元企業との連携で飛躍
株式会社かね久

代表取締役CEO 遠藤 伸太郎 氏

05 **New Products 製品紹介**
〈二次元レーザ加工機〉
発振器出力20kWで
加工時間の短縮と
軟鋼窒素切断時の
加工板厚を向上

07 **Case Study 01**
株式会社松本製作所
- Solution AM
溶接の自動化・省人化を目指し
3Dプリンタ「AZ600」を導入
難削材加工の革新にも挑戦

- Interview
代表取締役社長 松本 和樹 氏

11 **Case Study 02**
株式会社ブローチ研削工業所
- Solution EDM
大型ワイヤ放電加工機を導入
「温度」と「振動」を制御し
精密加工の最高峰を目指す

- Interview
代表取締役社長 小粥 隆太郎 氏

15 **Case Study 03**
株式会社レーザックス
- Solution EBM
銅やアルミ、高炭素鋼の
精密溶接に威力を発揮する
電子ビーム加工機を導入し
高付加価値なものづくりを目指す

- Interview
代表取締役社長 近藤 大祐 氏

そこで金久商店の社員だった12年11月、『一般社団法人 食のみやぎ応援団』を設立したのです。宮城県内や東北にある食に関わる事業会社に加盟していただき、各社の強みを生かしてマッチングすることで新しい商品開発やシナジーを生む場にしたと考えました

社団法人を立ち上げたといっても、最初からうまくいったわけではない。立ち上げ当初は地元の企業同士で出発したが、当時はどちらかといえば「他社を入れずに完全に自社だけで独自の商品を作っていく」という雰囲気があったという。遠藤氏は「震災前は、原料から製造、販売まで『自社で全部担いたい』という考えが主流でした」と振り返る。

しかし、食のみやぎ応援団を設立してからその雰囲気は徐々に変化していった。自社だけで難しいことは、その分野を得意とする他社と連携すればより大きな付加価値を生む。この土台があったからこそ、「14年にかね久の社長に就任した時、本当にやりたいこと、目指すことをやろうと思って地域商社部門を立ち上げたのです」と

遠藤氏は話す。

原点であるパン粉への回帰で 廃棄魚の人気メニューが誕生

24年10月現在、食のみやぎ応援団に参画する企業・組織は85社に上る。参加しているのは宮城県のメーカーを中心に、通販や不動産会社、旅行会社などのサポーター企業や、全国展開している大手食品メーカーなどの応援団企業、そして地元の大学など様々だ。商品企画や原材料の調達、製造工場、食材の栄養価に関するエビデンスなど、商品開発に必要な協力者はすべて食のみやぎ応援団で賄える。

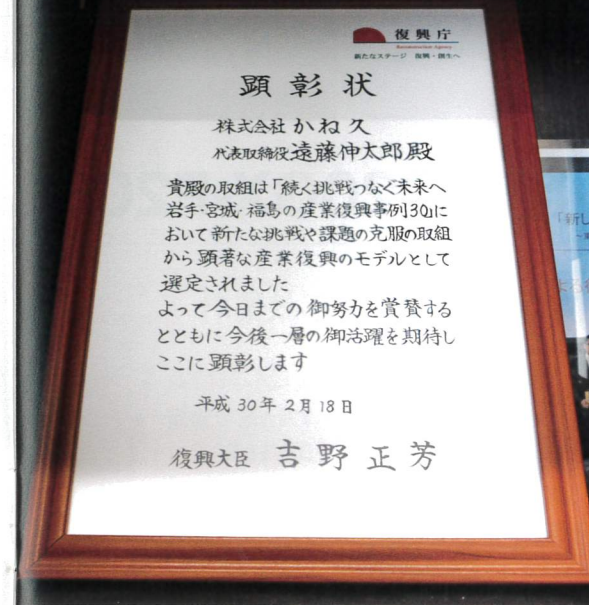
参加企業が増え始めたのは、震災から10年を迎えた21年以降だ。震災以降10年にわたって全国から支援されてきた宮城の食産業だったが「支援されるだけでなく、社会的価値に基づく恩返しをしたい」という思いで、21年に「食のみやぎ応援団SDGs宣言」を発表した。「食に携わる地元企業が連携し、100年先も豊かな自然と資源、魅力ある文化、そして優しさあふれる理想の社会を目指し、未来へつないでい

くことが最大の恩返し」とし、自分たちができることとして食品ロスを防ぐため、廃棄食材を活用したオリジナル商品の開発を始めた。

「みらい・バリュー・TOHOKU」の企画として生まれた、石巻水揚げの深海魚・ノロンボを使ったノロンボフライはその代表例だ。水分が多くて癖があり口当たりが良くないといわれ、あまり活用されていなかったノロンボだが、「かね久の原点に立ち戻って、パン粉を使ったフライにしようか」と考え開発したところ、これが当たった。打ち粉とバターミックスで身を整え、同社特製の生パン粉で揚げたところ、うま味あふれるジューシーなフライに仕上がったという。海上で廃棄されることもあった魚が大人気商品となった。

製造しているのは宮城県内の水産加工会社だ。もともとはサンマの加工品を作っていたが、近年サンマの漁獲高が減少する中、工場の3分の1が稼働できなくなっていた。そこへノロンボフライという新商品が生まれ、減少分をカバーすることとなった。

24年9月には、タコの皮を使った「たこ揚



2018年には復興庁から産業復興のモデル事例6社として顕彰(左)。コロナ禍には食のSDGs貢献を強化、非対面・非接触の自販機で未利用材を活用したグルメメニュー「東北うまいもの食堂」を展開(右)。



げクン」の販売も始めた。タコの皮は全重量の1割を占め、通常なら廃棄されるが、身よりもタウリンの含有量が多く、見た目も味もタコそのものだ。そこで地元の老舗かまぼこ企業と連携し、タコの皮と魚のすり身を混ぜてボール状にして軽く揚げ、たこ焼きソースをかけて食べるオリジナル商品を開発したところ、瞬く間に人気となった。

「たこ揚げクンは、卵や小麦粉など8品目あるアレルギーの特定原材料が入っていません。また、グルテンフリーで低カロリーなので、健康やダイエットに気を使っている人にも気兼ねなく味わっていただけます」と遠藤氏は言う。

付加価値創造企業の鍵は 自社と他社の強みの融合

もちろん、すべてが順風満帆だったわけではない。20年に始まったコロナ禍では、食に携わる業界すべてが深刻な打撃を受けた。かね久も同年3月には売上が3割減少したという。

ピンチを救ったのは、仙台の人気グルメ牛たん食品だ。もともとコロナ禍前から通販事業者と連携し、全国販売を開始していたが、対面販売が難しくなる中で通販チャンネルが一気に伸び、商品出荷数が

2桁も上昇した。

コロナ禍をきっかけに、自販機ビジネスもスタートした。SDGsをテーマにし、端材を活用したメニューを自販機で販売する「東北うまいもの食堂」を始めたのだ。規格が厳しい通販に合わせてパッキングされたふかひれなどの食材から出る端材を組み合わせ、通常なら3000円するふかひれを1000円で提供したり、冷凍牛たんをお手頃価格で販売したりと、手軽に東北グルメを楽しめる自販機となっている。コロナ禍で非対面・非接触というスタイルが受け入れられ、自販機は仙台を中心に東京・横浜など全国10カ所以上に設置されているそうだ。

新規事業開拓という難しいハードルや甚大な危機を軽々とクリアしてきたように見えるかね久だが、遠藤氏は「いえ、大変なことばかりです」と首を振る。

大変なことがあっても乗り越えてきた秘訣はどこにあるのだろうか。遠藤氏は少し考えて、次のように話した。

「価格競争に飲み込まれないためには、付加価値向上が欠かせません。それには、自社の持つノウハウや知見を最大化することが大切です。そして自社の強みを磨きながら、独自の強みを持つ企業や組織と連携していく必要があります。挑戦して、その

プロセスを自社のノウハウとして蓄積し、また次につなげていく。その繰り返しです」

かね久が蓄積してきた知見は、単に事業開発だけのものではない。自身も震災で支援・応援された経験をもとに、24年元日に起きた能登半島地震で被害を受けた地域を応援する被災地連携プロジェクト「みやのトプライド」を立ち上げた。被災地における持続可能な発展と地域経済活性化に貢献することが目的だ。

世の中においては、様々な課題、災害の発生が後を絶たない。課題を1つでも多く解決できるような企画、商品で市場創出を目指すには、むしろ意思判断が速く小回りが利く中小企業の方が向いている面がある。様々な業種で奮闘している中小企業に向け、遠藤氏は「時代の変化に应变して新しい事業にチャレンジすることが大切です」とエールを送る。



自社の知見を磨き、別の強みを持つ 他社と連携することで付加価値を創る



廃材処分されてしまうタコの皮を使用した「たこ揚げクン」(左上)、発売後5カ月で10万個以上売り上げた「仙台ちーずんだ」(右上)、「超厚超熟牛たん」シリーズ缶詰(左下)などの人気商品。その原点には、温度・湿度を管理して最適な細かさで挽いたパン粉(右下)がある。