



岡崎信用金庫

経済 月報

MONTHLY
REPORT
2 0 2 6

9

No.682

【トピックス】

「やればできる」を合言葉に障がい者と社会をつなぐ
こじま障がい者就労支援センター 豊田市さくらワークス

【この人に聞く】

岡崎商工会議所 会頭
山田 泰一郎 氏

【新総代に聞く】

株式会社Nt oc
代表取締役 中島 伸夫 氏

特集

新しい「みる」を世界に 株式会社メニコン



Menicon



株式会社メニコン
取締役兼代表執行役社長 CEO 川浦 康嗣 氏

トップオピニオン

- 01 | 金坂 直哉 氏
「地域に根づく挑戦を、三方よしで育てる」

特集

- 02 | 新しい「みる」を世界に
株式会社メニコン

この人に聞く

- 12 | 岡崎商工会議所 会頭
山田 泰一郎 氏

新総代に聞く

- 18 | 株式会社Nt oc
代表取締役 中島 伸夫 氏

トピックス

- 26 | 「やればできる」を合言葉に障がい者と社会をつなぐ
こじま障がい者就労支援センター
豊田市さくらワークス

最近の経済動向

- 32 | 愛知県の主要経済指標

top opinion

トップオピニオン

地域に根づく挑戦を、 三方よしで育てる

マネーフォワードベンチャー
パートナーズ株式会社
代表取締役・
HIRAC FUND
代表パートナー
金坂 直哉



仕事柄、多くの経営者や起業家の方々とお話する機会があります。業種や事業の規模はさまざまですが、共通して感じるのは、どの企業にも「次の一步」を模索する瞬間があるということです。

新しいサービスを始めること。働き方を変えること。これまで当たり前だった業界の仕組みを、少し違う角度から見直してみること。そうした挑戦の種は、日々の事業の延長線上にあると感じています。

私はこれまで、会社の財務や資金調達に向き合い、また成長を目指すスタートアップに投資する立場で、その挑戦を支援してきました。現在は、個人の方々のお金の課題に向き合う事業にも携わっています。

立場は変わっても、お金は単なる

数字ではなく、人や企業が未来に向かって一歩を踏み出すための土台だと感じています。

私たちが投資を通じて応援してきた会社にも、地域にある場所や人の可能性に、新しい仕組みを掛け合わせている企業があります。たとえば、美容師の働き方や独立・開業の選択肢を広げるサロウィン株式会社。

キッチンカーなどの移動店舗と空地をつなぎ、地域に新しいにぎわいを生み出す株式会社メロウ。両社とも愛知県内にも展開しています。

これらに共通するのは、事業者、利用者、場所や地域といった、関わる人それぞれに価値が返る構造です。誰か一人が得をするのではなく、持続可能な関係性を築いている。これは「三方よし」の現代的な形では

ないでしょうか。

こうした話は、スタートアップだけのものではありません。地域で育まれてきた技術や信頼、場所や人のつながりは、新しい仕組みと出会うことで、また違った価値を生み出すことがあります。日々の事業の延長線上に、次の産業の芽があるのだと考えます。

地域に根づいた企業の挑戦と、スタートアップの新しい仕組み、そして経営者の意思が重なり合うところに、次の産業の芽が生まれる。働く人、利用する人、地域そのものに価値を返していく。

私は、そうした三方よしの挑戦こそが、これからの地域の成長を育んでいくと信じています。

Profile

金坂 直哉（かねさか なおや）

2007年に東京大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券株式会社の東京オフィス、サンフランシスコオフィスにて、テクノロジー・金融業界を中心にクロスボーダー M&A や資金調達のアドバイザリー業務、投資先企業の価値向上業務に従事。2014年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。2020年5月に設立したマネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社「HIRAC FUND（ヒラク ファンド）」の代表パートナーも務める。2025年8月マネーフォワードホーム株式会社代表取締役社長に就任。

新しい 「みる」を世界に

独創・創造・挑戦の軌跡

1950年、老舗眼鏡店「玉水星」で接客していた田中恭一に、進駐軍将校夫人が言いました。後のメニコン創業者となる恭一は、コンタクトレンズが目の中に入れるレンズであることは知っていたものの、実物を見たことがなかったため「ぜひ見せてほしい」と懇願しました。しかし「高価なものだから」とハンドバックを押さえ、最後まで見せてくれることはありませんでした。その瞬間「それなら自分で作ってやる」と決意したのです。



製造技術確立までの試行錯誤

「そのころ、僕は、**「アス」**という雑誌の編集者を目指して、丸の内駅の地下鉄のガラスを割る、顔や手足の怪我を覚悟して働くこと、彼らの手で実践しました。その時に覚悟したのが、東京に国立音楽学校専攻科の音楽として特殊音楽科のクラリネットを専攻する仕事に就いたことでした。他のクラリネット奏者や音楽関係の職能などとは異なる中で、呼吸器科で呼吸器が弱かった僕は、家族から音楽の勉強やバイトのほうの方がいいと言われて、その経験がその後、このユース・ア・トレンズ関係につながったのです。」

[illegible]

日本初のソフトレンズ完成

[illegible][illegible]

業界初定額制CONTACT「メルスプラン」

「海外では、物コンラッド・メルスブランド」



The image shows a section of the Smart Touch interface. It features three circular icons with arrows indicating touch gestures: a single tap, a drag (moving a finger across the screen), and a pinch (moving two fingers towards each other). Below these icons are the labels 'TAP', 'DRAG', and 'PINCH'. Above the icons, the text 'SMART TOUCH' is displayed in a large, bold, sans-serif font. The background is a light blue gradient with some faint, abstract shapes.



使い捨てコンタクト増産体制確立

● 日本は、戦後、高度経済成長を遂げた。その要因は、政府の指導による産業政策、企業間の競争、労働者の努力、科学技術の進歩、国際貿易の拡大などである。しかし、戦後、日本は、高度経済成長を遂げた。その要因は、政府の指導による産業政策、企業間の競争、労働者の努力、科学技術の進歩、国際貿易の拡大などである。



ギャラリー Menio

上場プロジェクトが転機に

私は名古屋生まれの名古屋育ちです。学生時代は東京にいましたが、就職は主に名古屋の会社で探しました。1992（平成4）年のバブル最後の年で、就職は苦労せずにできました。メニコンを選んだのも自宅から近いという理由が主です。勤め上げる性格でもないだろうと、当時は仕事熱心でもありませんでした。

視座が変わる一つのきっかけになったのは、2001（平成13）年頃に、株式の店頭登録（当時）を目標とするプロジェクトに参加したことです。

株式公開・上場は創業者田中恭一きょういちの夢でもありました。私は平社員でしたので、書類づくり担当で、会社の生い立ちや事業内容をまとめる仕事をしました。それまで自分の担当分野以外に視野を広げることはありませんでしたが、会社を俯瞰して見ることで

初の生え抜き社長に就任

勉強になり、初めて真剣に仕事に取り組むことができました。残念ながらその時はITバブルが崩壊し、業績も芳しくなかったため、株価も見込めないというこ

とで見送りになりました。

最終的にメニコンは2015（平成27）年6月に東証一部・名証一部に上場しました。

シンガポール工場の立ち上げ

もう一つのきっかけは、海外駐在に出たことです。シンガポールでのメニコン初の大規模な海外製造工場の立ち上げを任せられました。海外経験というより、技術を理解するという点で、非常に勉強になりました。



メニコンシンガポール工場

思い返せば、創業者の田中恭一が、「メニコンは技術の会社なのに、今の役員は技術のことを知らなすぎる」とよく言っていました。その気持ちがあったのは、この時でした。

現地法人で計画通りに進まない理由を聞くと、「技術的な問題が発生したから、期限を延ばしているか」とか、「2億5千万円の設備を追加で導入していないか」などと訊かれます。文系出身の自分では何も問題解決や決断はできず、事後承認ばかりになってしまいます。これでは良いも悪いもわかりませんし、何が起きているのかを理解しないと、本社に説明もできません。

そこで他社から移籍してきた外国人の技術担当のトップに根掘り葉掘り聞いたら、広範な知識を持っていて、根気よく教えてくれました。そういうことを何年も繰り返し返すうちに、何が起きているのかを説明してもらえれば理解できるようにはなりました。メニコンはメーカーですので、技術上の競争力や生産性など、技術が理解できていないと本質的な問題や市場で起きていることの理解は、片手落ちに

なります。結果として、会社経営をするうえで、ありがたい経験になりました。

海外拡販を託されて社長に

日本国内でメニコンのシェアは2位ですが、1位は米国企業の「ジョンソン・エンド・ジョンソン」です。国際的に見ても、競争相手は「ジョンソン・エンド・ジョンソン」と「アールコン」「クーパービジョン」「ボシロム」の海外大手4社で、アジアやアフリカなど世界中どここの市場でもプレーヤーの顔ぶれは変わりません。コンタクトレンズは製造開発が難しく、規制も多いので、新規企業の参入障壁も高いのです。

メニコンは、国内で20%ほどのシェアを持っていますが、海外ではこの4社と競争できるだけのシェアはありません。グローバルシェアは3%ですが、そのうちのほとんどは日本の20%から来ているので、海外のマーケットシェアは1%ほどです。ですが、売上高の海外比率は30%ほどあります。ということは、海外でシェアが1%から2%になるだけで、内外の売りが逆転



株式会社メニコン
取締役兼代表執行役社長 CEO
かわうら こうじ
川浦康嗣氏

Profile

経歴

1969年	名古屋市生まれ	2015年	執行役	ブランド戦略室長
1992年	早稲田大学法学部卒業 株式会社メニコン入社	2016年	執行役	商品開発本部長
2006年	Menicon Singapore Pte.Ltd. 副社長	2017年	執行役	生産開発統括本部長
2010年	Menicon Singapore Pte.Ltd. 社長	2023年	代表執行役社長	COO
2013年	株式会社メニコン 執行役 エリア&プロダクツマーケティング戦略室長	2025年	取締役兼代表執行役社長	CEO(現任)



故・田中恭一氏

するとということです。伸びしろとしては非常に大きいわけですが、製品力などで国内シェア2位を取れるポテンシャルがあるということは、販路など条件を整えれば、海外シェアでも4社との競争の土俵に上がることができるだろうと思います。

先代の田中英成^{ひでなり}から社長就任を打診されたとき、「メニコンは国内で1位を目指さなければならぬが、海外でも主要プレーヤーにならないといけない」と言われました。主要プレーヤーを、一般的にシェア5%以上と仮定すると、今より劇的に伸ばさなければなりません。「海外に向けた人間に牽引してほしい」とのことでした。私で務まるかとの思いはありませんが、英成のビジョンに強く共感し、引き受ける決心をしました。

生産能力と販売網を拡大して、グローバルトップメーカーを目指します。

日本のコンタクトレンズ業界を牽引

ハードコンタクトレンズを独学で開発

1951（昭和26）年、創業者の田中恭一が今の形のハードレンズ（角膜コンタクトレンズ）を日本で初めて開発しました。その製品が初めてできた時を私どもは創業と呼んでいます。臨床試験も行い、性能が良い製品だと認められたため、すぐに事業化しました。

今年創業75周年を迎えましたが、今でもコンタクトレンズの事業が売上高の90%以上になっています。技術の進展がある中で、祖業から今の本業が変わらず、引き続き伸び続けているというのは幸いです。

1973（昭和48）年には、日本で最初にソフトレンズを発売します。当時ハードレンズは酸素を通さないという大きな問題点がありました。酸素を通さないレンズは角膜に負担をかけ、さまざまな目の症状を起こします。ソフトレンズは水を含んでいるため、酸素を通すことができました。また、つけたときの違和感も少ないという点で、コンタクトレンズユーザーの裾野が一気に広がりました。

最も業績を拡大させたのは、酸素を通すハードレンズを開発したことです。1979（昭和54）年に発売し、さらに性能を高めていって、1986（昭和61）年には7日間連続装用ができるハードレンズを世界で初めて発売しました。

イノベーションを生み出せるカルチャーに

私自身、もう一つ課題となつて

いるテーマは、イノベーションを自立的に生み出す組織作りをしていくことです。

メニコンの強みを作り上げてきたのは、独創性やイノベーションです。でもそれは、創業家の田中恭一と英成がアイデアを四六時中投げかけ、周りの役職員はその成功確率を高めるために奔走するという役割分担でした。

私もなるべく投げかけますが、社員が主体的にイノベーションを生み出していく体質にならないと、持続可能ではありません。

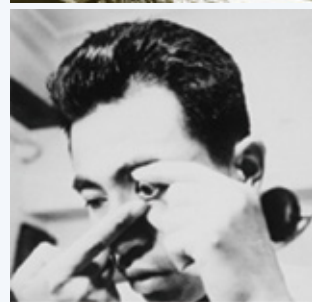
カルチャーは真ん中に人があつて形成されます。人事制度や賃金、入れ物としてのオフィス改革、会社戦略などを進め、中の人に働きかけ続けます。試練の時ではありますが、時間をかけて体系的に取り組み、成果を追いかけていきます。

世界の近視人口は、2050年には人口の約50%に増加するとの予測があります。1日使い捨てコンタクトレンズを中心に、近視進行抑制（オルソケラトロジー）事業もあわせ、より良い視力の提供を通じて社会に貢献していきます。

日本初の角膜コンタクトレンズ開発

田中恭一氏は1931年、木曽川町（現一宮市）に生まれました。国民学校高等科（中学校相当）のとき、学徒動員で特殊潜航艇のスクリューを作る工場に駆り出された。ここで旋盤の操作方法を学んだことが、のちのコンタクトレンズ製造に役立った。終戦翌年、名古屋市内の「玉水屋眼鏡舗」に就職。持ち前の器用さを活かし、進駐軍の病院の専属ライセンスを与えられるまでになった。

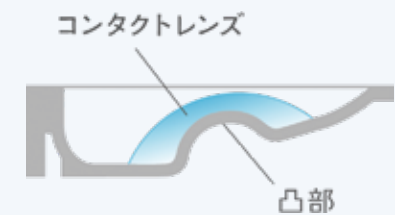
1950年、19歳のとき、常連の米軍将校夫人がコンタクトレンズを持っているというので、見せてほしいと懇願したが、高価なものだからと断られた。そのことで闘争心に火がつき、コンタクトレンズの開発に乗り出した。まず、自分と家族の目を観察することから始めた。飛行機の風防ガラスを転用したメガネフレームの端材（アクリル樹脂）を黒目ほどの大きさに丸く削り、レンズができるとペンガラ（ヘマタイト微粒子）で磨き、自分の目に入れてみるという試みを繰り返した。両親の反対には「目は2つあるから、1つだめになっても大丈夫」と返したという。プラスチック製角膜コンタクトレンズ（黒目だけを覆うコンタクトレンズ）のプロトタイプが完成したのは、わずか3か月後の1951年。当時一部の眼科医の間で研究されていたのは、強角膜レンズという白目まで覆う直径の大きなタイプだった。恭一氏は、現在のハードコンタクトレンズとほぼ同じ形状のものに独創でたどりつき、実用化に成功した。それ以来恭一氏は、「人真似をしない」という指針を持ち続けた。



独自の「スマートタッチ」技術

コンタクトレンズの内側が下向きで収納されているため、レンズの内側に触れず、表裏の確認の手間なく、簡単かつ清潔に装着できるメニコン独自パッケージ。

「レンズが反転していてもパツと見は分かりません。反転したまま目につけると、見えづらかったり、違和感を覚えたりします。コンタクトレンズは高度管理医療機器で、安全性や科学的な機能向上は重視しますが、一方でユーザー体験の向上には着目されにくい業界です。スマートタッチは、ユーザーの装用体験の改善と、安全性の向上を同時に達成できました。いわば『コロンブスの卵』で、他社との差別化の要因になっています。海外でもお客様に共感いただけるポイントです。」（川浦社長）



※出典：WHO（世界保健機関）「THE IMPACT OF MYOPIA AND HIGH MYOPIA」

そういった大きなイノベーションを70年代から90年代までにかけて相次いでできたことで、ビジネスが発展すると同時に、ユーザー数が大きく拡大しました。

2000（平成12）年に先代の田中英成（現名誉会長）にバトンタッチするまで、田中恭一が50年間会社を牽引してきました。

研究開発を重視した田中恭一氏

田中恭一が独学で開発した角膜コンタクトレンズは、当時主流だった白目まで覆うコンタクトレンズに比べ、つけ外しが簡単でした。表面張力などでそうは落ちませんし、目の中で動くことで、涙が酸素を含む新鮮なものに入れ替わるという、安全性の面での利点もありました。結果、最終的には主流になったのです。

ただ従来のもとの形が違うので、最初に恭一が眼科医に持ち込んだ時は、「いや、これはコンタクトレンズじゃない。素人考えで簡単にできるものではない」と一蹴されたそうです。恭一は自分をつけてみて、「でも先生、落ちも

しないし痛くありません。1回試してみてください」と食い下がりました。それではと先生が患者に試してみると、つけ心地など臨床上の結果が良く、その後とんと拍子で実用化が進んだそうです。

その成功体験をもとに、恭一は自分たちで考えることを重視し、独創性にこだわった研究開発に力を入れました。ライバルメーカーに対しても、開発素地があれば、競争力がある新製品を作って負けを取り戻せるという信念を持っていました。創業当初から、研究開発ベースの会社として運営してきたのです。

改革を進めた田中英成名誉会長

先代の田中英成は、恭一からバトンを受け、昨年CEO（最高経営責任者）を退任しました。経営トップとして25年ほど率いたことになりました。会社の業績を発展させた英成は、経営手腕という点では創業者より上だったのではないかと、私個人的には思っています。英成は眼科医でしたが、研究開発だけでなく、マーケティングや



サービス開発の分野で会社を改革しました。

当時、メニコンはデイスポーズ（使い捨て、以下デイスポ）レンズの分野で完全に出遅れていました。

独創性や高品質を強みとする私たちのレンズが、フルオーダーのスーツだとすると、デイスポレンズは大量生産の既製品のスーツ。デイスポレンズの開発は、メニコンの仕事ではないと判断してしまったのです。

しかし世の中の主流は、デイスポレンズに移っていきました。業界は価格競争に陥り、トップだったシェアも凋落の一途をたどって

名誉会長 田中 英成 氏

1959年京都生まれ。1987年、愛知医科大学医学部医学科卒業、メニコン入社。眼科勤務医として研鑽を積んだ後、1994年に取締役就任。外国企業による使い捨てレンズの台頭などにより、悪化した業績を回復させるため、業界内世界初の定額制会員システム「メルスプラン」を考案した。父親に直談判し、2000年に40歳で社長に就任。業績をV字回復させ、2015年に東証および名証一部同時上場を果たす。2023年に取締役兼代表執行役会長 CEOに就任、2025年に退任し、名誉会長に就任。

プライベートではペンネーム「あおい英斗^{えいと}」として脚本や作詞を手掛け、代表作ラジオミュージカル「本能寺が燃える」などを制作。若い音楽家や俳優の支援も行う。

定額制コンタクト MELS PLAN

いきます。創業者型企业が陥りがちだと思いますが、研究開発員もデイスポレンズの研究をするべきだと内心思っている。「トップの方針だから」と従います。危機感を抱いた英成が、業績を回復させるために考え出した苦肉の策が、定額制の「メルスプラン」でした。「ユーザー↓販売店↓メニコン」という従来のキャッシュフローを、ユーザーがメニコンに会費を払い、メニコンから販売店に手数料を支払うという流れに変えたのです。

当初社内では反発もあったので、英成は父親の恭一に直談判し、

社長として全社で推進しました。

サブスク型のメルスプラン

デイスポではない高品質なレンズの購入方法として、今というサブスク型の「メルスプラン」は、多くのお客様に受け入れられました。

その裏で、英成は研究開発の部分で、デイスポレンズへの転換を進めました。数年かけて大規模投資をし、製法から異なるデイスポレンズの開発を進めたのです。試行錯誤の連続でしたが、だんだんとデイスポレンズのラインナップがそろってきました。

その間、定額制のメルスプランは、メニコンの国内ビジネスの屋台骨になりました。お客様にとって高品質なレンズをより良い状態で使える優れたシステムで、メーカーにとっても価格競争がなく、品質やサービスの力を入れられるWin・Winのシステムです。現在の会員数は約130万人ですが、ライバルメーカーが同じことを始めても、なかなか追いつけるものではありません。持続可能な競争優位を確立した

本社ビル

2023年に完成した本社新社屋ビル「メニコン シアターAoiビル」は、「五感を刺激するオフィス」をコンセプトに設計された。2026年「JOIFAオフィスアワード」（日本オフィス家具協会主催）優秀賞を受賞した。



会社概要

創 業	1951年2月 【設立】1957年7月
本社所在地	名古屋市中区葵三丁目21番19号
従業員数	1,946名(単体) 【資本金】56億5,054万円
売上高	1,256億500万円(連結、2026年3月期)
事業所数	営業オフィス18、販売店68、研究所・工場4、 カスタマーセンター6、物流センター4
子会社数	国内9、海外27



メニコン 75年の歩み

- 1951年 日本で初めて角膜コンタクトレンズの実用化に成功
- 1952年 日本コンタクトレンズ研究所創設
- 1957年 日本コンタクトレンズ(株)設立
- 1958年 日本初のコンタクトレンズ専門店「毎日ビル相談室」設立
- 1965年 東洋コンタクトレンズ(株)に社名変更
- 1967年 「メニコン」商標登録
- 1982年 東洋コンタクトレンズから販売部門を分離し、(株)メニコン設立
- 1984年 関工場新設
- 1985年 眼内レンズ国内初の製造承認
- 1987年 東洋コンタクトレンズ(株)と(株)メニコン統合、新生(株)メニコン発足
- 1995年 総合研究所(春日井市)新設
メニコンカップ第1回大会開催
- 2000年 田中英成代表取締役社長就任
- 2002年 メニコンテクノステーション(各務原市)新設
- 2003年 (株)メニワン設立
- 2005年 「アグリ革命」発売で環境事業参入
- 2010年 ケア用品生産会社「メニコネクト」グループ化
経営体制を委員会設置会社に移行
- 2012年 ギャラリー Menio、HITOMIホール開設
- 2015年 各務原工場新設、東京証券取引所一部・名古屋証券取引所一部に株式上場
- 2021年 中期経営計画 Vision2030発表
- 2023年 田中英成会長 CEO 就任川浦康嗣社長 COO 就任、メニコン シアター Aoiビル設立
- 2024年 メニコン1Case プロジェクト始動
- 2025年 川浦康嗣社長 CEO 就任

海外展開

メニコンの海外進出は、1977年にフランスから始まった。ハードコンタクトの安全性が評価され、フランス、次いでドイツで高いシェアを獲得した。

- 1977年 メニコンヨーロッパ(現メニコンSAS、フランス)設立
- 1987年 メニコンドイツ設立
- 1992年 メニコンファーマ(フランス)設立
- 2001年 メニコンエスパーニャ(スペイン)・メニコンアメリカ設立
- 2004年 メニコンUK設立
- 2006年 オランダNKL社株式取得
- 2009年 英国DTCL社株式取得
- 2010年 メニコンチャイナ設立
- 2011年 シンガポール工場新設
メニコンシンガポールセールス設立
- 2013年 メニコンオーストラリア設立
- 2014年 オランダ工場新設、メニコンコリア設立
- 2019年 イタリアSOLEKO社株式取得
- 2024年 メニコンSC GmbH(ドイツ)設立
グローバルロジスティクスセンター設立
- 2025年 マレーシア工場新設



2000年以降は、M&A戦略に舵を切り、Win-Winな関係で海外パートナーと提携を進めた。オランダ、英国、イタリアのコンタクトレンズメーカーを次々に買収。21年には、中国に太いパイプを持つ医療用機械器具商社の板橋貿易(株)を完全子会社化した。

22年に、海外売上高比率が30%を突破。25年には、1日使い捨てレンズを製造するグループ最大規模のマレーシア工場の稼働を開始した。

主な販売商品

- 1953年 「M.T.コンタクトレンズ」発売(商品化第一号)
- 1973年 日本初のソフトレンズ「メニコンソフト」発売
- 1979年 日本初の酸素を通すハードレンズ「メニコンO₂」発売
- 1986年 世界初の7日間連続装用可能なハードコンタクトレンズ「メニコンEX」発売
- 1997年 ハードコンタクトレンズ「メニコンZ」発売
イヌ用眼内レンズ「メニわんレンズ」発売
- 2001年 定額制会員システム「メルスプラン」スタート
- 2002年 メニコン初の使い捨て「マンスウエア」発売
- 2008年 シリコンハイドロゲル素材の「2WEEKメニコン プレミオ」発売
- 2011年 1日使い捨て「Magic」発売「スマートタッチ」採用
- 2013年 海外用「Miru 1DAY メニコン フラットバック」発売
- 2014年 国産初の2WEEKカラーコンタクトレンズ「2WEEKメニコン Rei」発売
- 2016年 「1DAYメニコン プレミオ」発売「スマートタッチ」採用
- 2018年 海外用「Miru 1DAY UpSide」発売
世界初の3か月交換使い捨てハードレンズ「フォーシーズン」発売
- 2019年 オルソケラトロジーレンズ(※)「メニコンオルソK」発売
- 2020年 1日使い捨てカラーコンタクトレンズ「1DAY FRUTTIE」発売
- 2023年 ソフトコンタクトレンズ用消毒剤「エピカ スマートクリーン」発売
- 2025年 「1DAYメニコン MelsME」発売



※オルソケラトロジーレンズ…近視を矯正する特殊なレンズ。

夜つけたままで寝ることで角膜の形状を変え、日中は裸眼で過ごしやすくなる(効果には個人差があります)。

この人に聞く

interview this person

岡崎商工会議所
会頭 たいいちろう
山田 泰一郎氏
会員企業を全力サポート



Profile

経歴

- 1974年 名古屋市生まれ
- 1998年 日本大学経済学部卒業後、マルヤス工業株式会社に入社
- 2001年 同社 取締役役に就任
- 2010年 同社 副社長に就任
- 2013年 同社 代表取締役社長に就任 現職
- 2025年 第26代岡崎商工会議所 会頭に就任(任期は2028年10月末まで)

「会員企業を全力サポート」をスローガンに、役職員とともに商工会議所事業に取り組む山田泰一郎会頭（マルヤス工業株式会社代表取締役社長）。商工会議所の役割や岡崎市の強み、魅力等についてお話を伺った。

2025年11月に 会頭就任。 新体制がスタート

就任から約1年が経とうとしています。これまでの感想をお聞かせください。

会頭就任時は、明治時代から歴史を刻む商工会議所の会頭職を務める重責に、身の引き締まる思いでした。会頭という職責はやはり重いですが、色々やりがいを感じています。忙しいというより、やらなければならぬことがまだまだたくさんあるというのが率直な感想です。一つ一つが自分自身の良い勉強になっています。

社長業との兼任でとてもお忙しいのではないのでしょうか。

会頭に就任して大変になるということは想定してましたが、時間のやり繰りに苦心しています。会

社ではリモート会議の活用はもちろんのこと、拠点長が一堂に集まる機会をとらえて報告を受けるなどしています。一方で、ものづくりの会社は現地に赴き、自分の目で現物を見て事実を把握することが重要です。数字を見て判断できることもありますが、「現地現物」は欠かせません。

2023年から副会頭として、岡崎商工会議所の運営に携わってこられました。

マルヤス工業は岡崎市をホームタウンとするサッカーチーム「FCマルヤス岡崎」を運営しています。その関係で、以前から岡崎市役所や市内の多くの企業の方々に支援をいただいてきました。岡崎市を盛り上げるという思いは以前から持っていました。サッカーを中心にしたものでした。

副会頭になって、「地域内の商工業の総合的な改善発達を図る」



岡崎商工会議所概要

創 立:1892(明治25)年11月15日
所在地:愛知県岡崎市竜美南1-2
職員数:31名
会員数:4,166事務所(2026年3月31日現在)

令和8年度岡崎商工会議所 事業計画

会員アンケートによると、本地域の中小・小規模事業者は、売上の伸び悩み、価格転嫁の難しさ、人手不足など、様々な問題に直面しています。これらの課題を乗り越えるには、企業自身の変革が急務であり、現場の実態を踏まえた支援が不可欠です。

岡崎商工会議所では、現地現物の姿勢を大切に、会員企業を訪問する中で、相互のコミュニケーションを通じ、個々の的確な課題把握に努めます。そのうえで、会員企業の実情に即した重点事業を、部会と一体となって実施し、持続的な成長に向けた挑戦を力強く後押しします。

【スローガン】『会員企業を全力サポート』～現場の声を聴き、共に働く商工会議所～

1. 重点実施事業 ★新規(①～⑧)

(1)経営支援・起業における伴走型支援の強化

1)担当エリア制による企業訪問を通じた情報収集と課題把握

★①2)岡崎起業おうえんセンターの利用拡大による起業促進

★②3)中小企業のデジタル化推進

4)チャレンジを後押しする補助金・助成金の活用支援

(2)企業自身の変革と価値共創による「稼ぐ力」の強化

1)価格交渉力向上の支援

2)生産性向上による原価低減の支援

3)省人化・省力化、成長投資の支援

4)展示会・商談会、海外展開等による販路開拓の支援

5)新規事業創出・新製品開発の支援

★③6)STATION Ai・大学等を通じた共創イノベーションの推進

★④7)歴史、文化、スポーツ、イベント等、岡崎らしさを活かした商業・観光振興

(3)人手不足への対応(採用・育成・定着支援)

1)企業の魅力を引き出す採用力の向上支援

2)大学等と企業との接点づくりの強化

3)就職フェアにおける来場者の確保

★⑤4)新卒に加え多様な人材(中途・シニア・外国人等)の採用支援

5)人材育成・リスキリングに関する支援

6)福利厚生制度(生命共済等)と健康経営の普及促進

(4)会員サービスの充実

1)幅広い会員の参加を促す交流事業の企画

2)全部会合同による注目度の高い講演会・視察会等の実施

★⑥3)活用ガイドブック刷新による商工会議所の利用推進

★⑦4)SNS 等を活用した会員企業の魅力や強みの発信

(5)国・県・市等への要望・提言活動の強化

1)会員企業の声を聴き、行政等に届ける AI を活用したシステムの構築

(6)組織・財政基盤の強化

1)会員数の維持、新規の開拓

2)正確な企業情報の整備と情報ネットワークの構築

3)IT 等を活用した事務局業務の効率化(業務生産性向上 PJ)

4)スキルマップに基づいた計画的な全職員的能力向上

5)コンプライアンス体制の強化

6)会館スペースの有効活用

★⑧7)会館、設備の老朽化の対応(財政調整資金の積立)

岡崎商工会議所旧館

岡崎商工会議所の旧館は、大正6年4月に岡崎銀行本店（昭和20年9月に東海銀行〈現三菱UFJ銀行〉と合併）として建設された。赤レンガと地元産御影石（花崗岩）を組み合わせた本格的なルネッサンス様式を取り入れた特色ある建物だ。設計は、日本近代建築の重鎮、鈴木棹次氏によるもの。昭和20年7月の岡崎空襲で外部を残して全焼したが、同様に所舎を焼失していた岡崎商工会議所が、昭和25年10月に東海銀行から買い取り内部を改修し、昭和51年10月まで岡崎の経済拠点として使用してきた。現在は、岡崎信用金庫資料館となっている。



という視点で、岡崎の街や人、文化と深く関わるようになりました。

現在の会員数を教えてください。

2026年3月31日現在で4166事業所です。その後の入退会者を加味した最新の状況は4089事業所（7月28日現在）となっています。ここ数年の推移を見ても4100→4200名ほどで落ち着いています。会員数は県内でも上位クラスと言えますし、全国的に見てもそれなりの規模を有しています。

それでも、地区内で会員資格を有する商工業者の3分の1しか入会していないというのが実情です。入会者数だけを増やしても意味がないので、入会して良かったと思ってもらえる商工会議所にしていくつもりです。

愛知県下で2番目に誕生した商工会議所だそうですね。

岡崎商工会議所は、明治25年11月に西三河一帯の商工業者を束ねる地域経済団体として「岡崎商業会議所」の名称で設立されまし

た。愛知県では名古屋に次ぐ2番目、全国でも16番目です。創立から130年以上の歴史があり、現在までその時々の新たな課題に取り組んできました。

会員企業を全力サポート

覚えやすいスローガンを掲げています。

令和8年度のスローガンは「会員企業を全力サポート」で、現場の声を聴き、共に働く商工会議所を掲げています。当所から色々な発信を行っても受け取る側は十人十色です。まずは、現地現物の姿勢を大切にして、会員企業を訪問する中で、相互のコミュニケーションを通じ、個々の確な課題把握に努めています。そのうえで、会員企業の実情に即した対策をサポートさせていただくことを大切にしています。

岡崎市内の経済状況や事業者を取り巻く環境をどのように捉えていますか。

景気は良くないと思っています。会員アンケートでも、本地域の中小・小規模事業者は、売上の伸び悩み、価格転嫁の難しさ、人手不足など、様々な問題に直面しています。岡崎市に限らず、国内は中小事業者が圧倒的多数を占めています。そうした地域の商工業を総合的に発展させ、社会全体の福祉向上に資することが商工会議所の役割となっています。

インフレ局面での収益改善は、原価低減だけに頼ることはできません。

その通りです。利益を増やす方法は「価格を上げる」か「原価・経費を下げる」かの二つです。原



価低減を行っていくことはとても大切なことですが、インフレ下では仕入・人件費・エネルギーなどのコスト自体が継続的に上昇するため、一度のコストダウンではすぐにインフレ分で相殺されてしまいます。

そのため、「適正な価格転嫁」をしていくことが重要となります。「稼ぐ力」を強化すれば、企業としてさらに成長することができま

す。私たちは、価格交渉力向上の支援も行っています。

それぞれの企業の強みをアピールすることも大切ですね。

私は副会頭の時、岡崎ものづくり推進協議会の会長をしていました。産学官連携を通じ岡崎地域のものづくり事業所より一層の活性化を図ることを目的とする会です。そこでは、2年に1度「ものづくり岡崎フェア」を開催しており、今まで知らなかった多くの発見がありました。出展された企業は各社それぞれの強みを持っています。ところが、それを上手く発信できていませんでした。企業

と企業を繋ぐということも、商工会議所の大きな役割のひとつだと思います。

岡崎市の強みや魅力はどんなところでしょうか。

地場産業、自動車部品を中心とするものづくりが強いところです。一方で、徳川家康公にまつわる歴史や建造物、ストーリーといった文化的資源が豊かなのに、それを上手く活かせていないと感じています。私自身は名古屋に住んでおり、岡崎に染まっていないからこそ気付けることがあります。率直に思っていることを一つ一つアクションに繋げていきたい。今一番やりたいと思っていることです。私が会頭になった使命ではないかと思っています。



双方向のコミュニケーションを重視

今後どのようなところに注力されていきますか。

事業計画の中で重点実施事業として「経営支援・起業における伴走型支援の強化」など6つの施策を掲げ、それぞれに具体的なアクションを示しています。「中小企業のデジタル化推進」など新たに8つのアクションを追加しました。まずは色々な施策を決めてアクションを起こすことが大事ではないかと考えています。

会頭ということで強力なリーダーシップを期待されますが、副会頭の皆さんや役員と協力してチームとして運営していきます。

サッカーでも優秀な選手がいるからといってチームが強いとは限りません。個々の選手の能力はもちろんですが、戦術などの組織力や監督・スタッフのマネジメント力が掛け合わさって力を発揮するものです。

会員へのメッセージをお願いします。

先にもお話ししましたが、入会してよかったと思える商工会議所にしたいと思っています。皆さん何らかの目的を持って入会されているはず。その目的が果たせるように努めていきたい。それには商工会議所と会員との双方向のコミュニケーションが大事だと思います。結果が出せるように、私だけでなく副会頭や役員としっかり協力していきたいと思っています。



岡崎市全景 (写真提供: 岡崎市)
クリエイティブ・コモンズ・ライセンス 表示4.0国際
(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.ja>)

ご利用
無料

スマホで手軽に口座管理!



おかしんアプリ

便利な機能



リアルタイムで口座の残高が確認できる



キャンペーンやイベントなど最新の情報を発信



口座振替やアプリ定期預金など来店不要で手続きが行える



詳しい情報・ダウンロードはこちら ▶



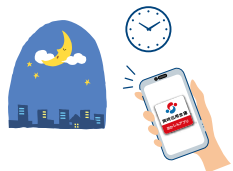
アプリ口座開設

おかしんとのお取引が“初めて”の方向け!

ご利用条件等
詳しい情報は
こちら▶



来店不要で
いつでもどこでも



複雑な手続きなし
らくらく口座開設



明細確認は
おかしんアプリで



※開設される口座は通帳レス口座です。紙通帳は発行されません。



岡崎信用金庫
公式アプリ

おかしんアプリ



お問い合わせはこちら

岡崎信用金庫
EBサービス

0120-251-039

受付時間
平日9:00~17:00

休業日
土日祝、12/31~1/3

新 総 代 に 聞 く



株式会社N t o c (エヌトク)
代表取締役 中島 伸夫氏

経 歴

1967年生まれ。91年富山大学工学部を卒業後、大同興業入社。95年中島特殊鋼株式会社入社、2013年代表取締役就任。2025年株式会社N t o c代表取締役就任。

会社概要

【会 社 名】 株式会社N t o c (大府支店お取引先)
【U R L】 <https://ntoc.co.jp>
【本 社】 〒474-0001 愛知県大府市北崎町遠山211番地
Tel 0562-46-9111 (代表) / Fax 0562-46-9117
【設 立】 1979年2月 (創業1964年4月)
【資 本 金】 10百万円
【従 業 員】 119名 (グループ会社含む) (2026年7月末時点)
【事業内容】 特殊鋼及び非鉄金属の販売・加工

総 代は、出資会員の代表として、会員の総意を当金庫の経営に反映する重要な役割を担う。任期は3年で、当金庫の総代数は203名(2026年5月末現在)。
本シリーズは、2025年に総代に選出された方へのインタビューを掲載していきます。

創業60年以上の歴史を持つ特殊鋼・非鉄金属の専門商社兼加工メーカー
事業の概要について教えてください。

当社は、自動車、航空機、工作機械などのモノづくり産業を支える「特殊鋼・非鉄金属の専門商社兼加工メーカー」です。単に材料を仕入れて売るだけでなく、お客様のニーズに合わせて最適な形状・状態に加工して届ける一貫体制を採っています。

特殊鋼では、国内外の主要鉄鋼メーカーから調達した多種多様な高機能金属材料を販売しています。たとえば工具鋼・金型用鋼は、モノづくりの「型」となる非常に硬く頑丈な鋼材です。構造用鋼・ステンレスは、自動車部品や各種機械のフレームなどに使われます。

ほかにも、チタン、アルミニウム、ニッケル合金といった、軽量化や耐熱性が求められる先端分野向けの素材(非鉄金属)も豊富に取り扱っています。

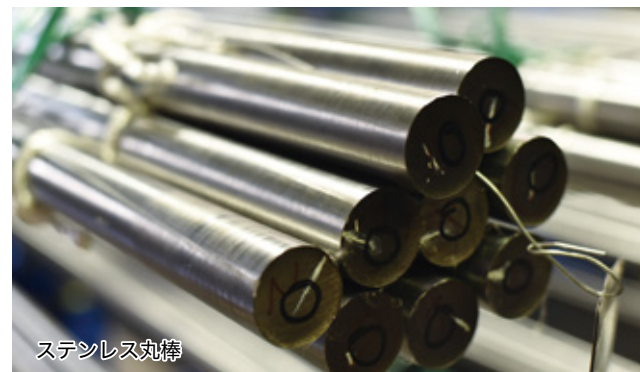
そして、仕入れた材料を最先端の設備を用いて自社工場^{のこばん}で加工しています。鋸盤による切断のほか、精密切断も手がけています。さらに、研磨、プレス、溶接、切削(削り出し)といった機械加工・表面処理まで対応し、お客様の工程を削減するようにしています。

量産品はもちろん、大学との共同研究で使用するような特殊な試作品の加工実績も多く有しています。また、「こういう環境で使いたい」が、どの金属が最適か「コストを抑えるための加工方法はあるか」といったお客さまからのご相談に対して、最適な素材選定や形状を提案することもあります。

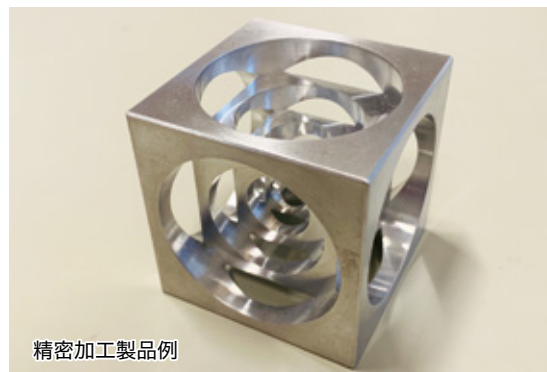
圧倒的な切断・加工技術

ワンストップの加工体制をとっているのですね。

材料の調達、一次加工(切断)、二次加工(機械加工)まで、すべて自社で完結させる「ワンストップ



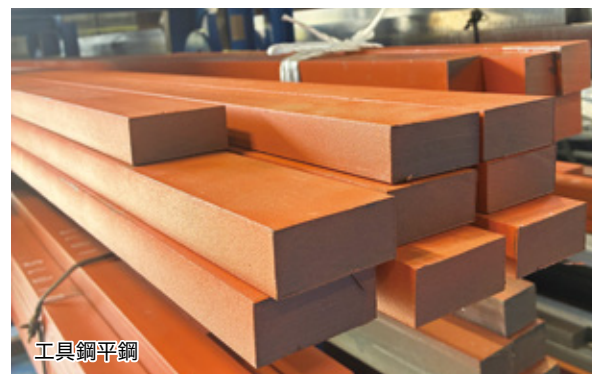
ステンレス丸棒



精密加工製品例



帯鋸切断機



工具鋼平鋼

「多品種小ロット・難削材加工」も強みの一つだそうですね。

「一個だけ作ってほしい」「他社で硬すぎて切れないと断られた」といったご注文にも、柔軟に対応

さらに、切断工程と同時に高い付加価値をつける設備をインライン化しています。測長・重量管理切断は、切断しながら「長さ」や「重量」をリアルタイムに測定・管理し、鍛造の母材として狂いのない精度を保証します。キズ防止受け（ハンド）機能により、切断された長い製品をロボットハンドが優しく受け止めて箱に排出することで、落下痕や打痕キズを極限まで低減します。インライン端面加工・洗浄は、切断後、その場で両端面の「C面取り（バリ取り）」や、表面の油を除去する「材料洗浄」まで自動で行うものです。

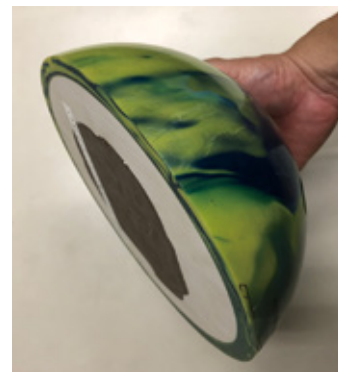
ほかにも、自動車メーカー向け製品などの増産やさらなる高精度化の要求に対応するため、CNC精密自動旋盤などの先進設備を順次増強しており、切削・仕上げのキャパシティも拡大しています。



アブレイブウォータージェットカッター

しています。月間約500万個の大量生産を行う一方で、「多品種小ロット」や「チタン・インコネルなどの難削材加工」の分野においても、当社の技術力は各業界から高く評価されていると思います。こうした多品種小ロット・難削材加工に対応するため、「一個から」を可能にする試作・小ロット

専用の加工体制を整えています。大量生産ラインとは完全に切り離れたラインにより、大学や研究機関との共同研究部品、レーシングカーのカスタムパーツ、航空宇宙分野の試作品といった、極めて高い精度が求められる多品種小ロットのオーダーに対応できるのです。また、独立系商社として、工具鋼、



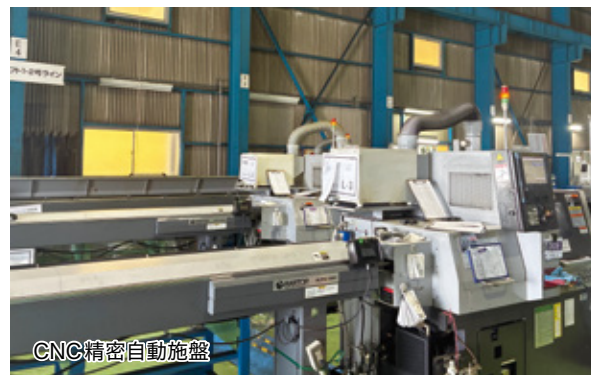
ウォータージェット加工例①



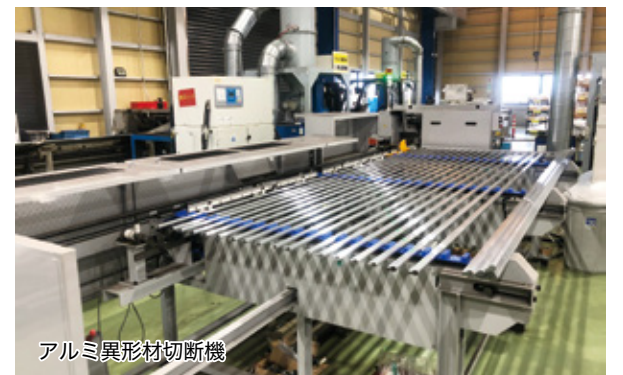
ウォータージェット加工例②



ウォータージェット加工工程



CNC精密自動施盤



アルミ異形材切断機



加工品の梱包



面取り加工

「加工体制」は当社の最大の強みと考えています。一般的な材料商社では「切断して納品」で終わりますが、当社は「すぐに使える部品・部材の状態」にしてお届けできるため、多くの製造業のお客さまから高い評価をいただいています。

ワンストップ加工を可能にしている要因の一つに、当社が構える8工場のうち5つが、大府市北崎町遠山に集結していることがあります。これにより、各工程に繋がりを持たせることができます。

その結果、①複数の加工業者へ材料を移動させる手配や輸送時間が不要になり納期を大幅に短縮できる、②材料手配、切断、研磨、削り出しなどの発注・納期管理の窓口が一か所で完結できる、③切断から最終仕上げまで一貫して品質管理できる、④各工程で発生する中間マージンや物流コストをカットできる、といったメリットをお客さまに提供できています。

日本有数のマルチ切断・加工設備を備えていると伺いました。

80台以上の多種多様（マルチ）な切断機・加工機を保有しています。これにより月間約500万個以上の切断能力を有し、自動車の重要保安部品などを中心に生産しています。

材質・形状・精度・数量などにおけるお客さまの多様なニーズに対応するため、さまざまな設備を揃えています。

例えば、素材の硬さや製品の用途に合わせて、多彩な切断工法（マルチカット）から適切な切断方法が選択できます。

超硬丸鋸切断やバンドソー切断は、鋼材を高速かつ正確に切断するので、量産品加工の大幅なスピードアップにつながります。

また当社は、熱を発生させずにあらゆる素材を複雑な形に切り出せる「アブレイブウォータージェットカッター」を保有しており、熱による変形を嫌うチタン、ステンレス、アルミなどの難削材や、複雑な異形品の切り出しに威力を発揮します。

社名「N t o c (エヌトク)」の由来

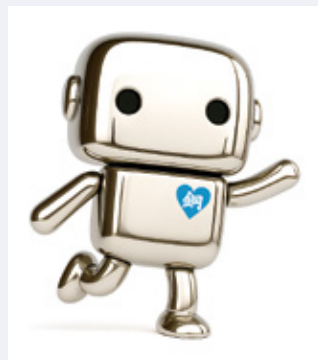
長年親しまれた「中島特殊鋼」のアイデンティティと未来への変革を組み合わせ命名された。大きく5つの想いが込められている。

N：中島特殊鋼の歴史継承、および日本(NIPPON)の製造業としての誇りを持つ。

T：祖業であり主製品である特殊鋼のT。私たちが大切にしている「鋼に心」を忘れないことと、社訓のひとつ「信用を第一義とする(TRUST)」を受け継いでいる。

O：組織の一体感(One Team)を持って地域や業界で一番(No.1)を目指す企業となること。

C：得意分野であり日本一の切断を誇る(Cutting)。お客様や社員に対して思いやりを持って接する「Consideration(思いやり)」。



Ntocの公式キャラクター「エヌトクン」

YouTubeの公式動画で初めてお披露目されたほか、LINEスタンプなどもリリースされている。名鉄「前後駅」や名鉄「刈谷駅」に看板がある。

事業会社 株式会社N t o c

昨年、組織の再編を行いました。

2025年9月、ホールディングス(持株会社)制へと移行しました。中島特殊鋼株式会社はグループ全体の戦略・管理を担う持株会社となり、事業会社「株式会社N t o c (エヌトク)」を傘下に置く経営組織にしました。

背景には、創業から60年以上が経過し、時代の変化とともに事業内容も大きく広がってきたことがあります。創業当初は、特殊鋼を中心とした素材の販売がメインだったのが、お客さまの多様なニーズに応えようと、切断や加工など製造分野も手がけるようになりました。扱う材料も、現在では特殊鋼以外に、非鉄金属や鋼管、パイプ材、素材もカーボンや樹脂も含めた金属以外の複合材にまで

広がってきています。

「特殊鋼」と社名にあるのに、事業内容や取扱品目にずいぶん広がりを見せてきました。それで、「社名を変えよう」となったのです。同時に、社員に対して「特殊鋼だけでなく」会社も変わっていくので、いろいろな仕事にチャレンジしてほしい」というメッセージを込めています。



非鉄金属など豊富な素材ストックがあるため、「必要な材料を、必要な量だけ、すぐに切って加工する」というスピード対応も可能です。さらに、難削材の加工には金属ごとの特性を見極める熟練の「技術・経験値」が不可欠です。当社には経験豊富な技術者が多数いることから、これを可能にしています。

日本の科学技術や宇宙 開発の「縁の下」の力持ち

大学等と進めている「産学官連携」での加工実績や共同研究について教えてください。

当社は、プロトタイプや実験装置といった実物を形にする「製造パートナー」として、東京大学、京都大学、名古屋大学、東北大学などの国内トップクラスの大学や、JAXA(宇宙航空研究開発機構)、国立天文台といった国家規模の宇宙・天文・科学研究機関を支えています。

大学や宇宙開発の現場では、「これまでになく新しい金属」や「削

ると壊れてしまう超デリケートな複合素材」が研究対象になります。

産学官連携における加工実績としては、①航空宇宙・探査機向けの試作部品として、JAXAや大学の宇宙工学研究室向けに超過酷な宇宙空間(極低温・超高温)に耐える特殊耐熱鋼やチタンを用いた、構造・駆動系パーツの試作加工(小惑星探査機「はやぶさ」の重要部品・実験部材の加工供給など)、②天体観測・精密測定装置の基幹パーツとして、国立天文台や研究所向けにわずかな熱歪みも許されない精密観測装置用の金属ブロックの精密切断および一次加工、③自動車産業向け次世代技術の先行開発として、名古屋大学などと連携し未来のEV(電気自動車)に実装される、超軽量な新合金や複合素材の強度テスト用試験片(テストピース)の切り出しや初期治具の製作があります。

こうした機関から選ばれるのは、当社がこれらを問題なく処理できる独自の技術を有しているからだと自負しています。

今後の方向性や事業への取り組み

今後の自動車部品加工への取り組みについてお聞かせください。

当社において売上高の多くを占める自動車業界は、「EV化・軽量化による」100年に1度の変革期を迎えています。これをピンチではなく「大きな成長機会」と捉え、さまざまなアプローチに取り組んでいます。

EVは重いバッテリーを積むため、車体を軽くすることが航続距離を伸ばすための至上命題です。当社では「軽量化ニーズ」への対応として、鉄より軽くて強い「チタン」「アルミ」や、次世代素材「CFRP(炭素繊維強化プラスチック)」の加工体制が確立されています。熱を出さずに切断できる「ウォータージェット技術」を武器に、EV向けの新型軽量パーツや足回り部品の受注拡大を狙っています。

世界的に需要が再評価されている駆動系システム(e-Axle^{イーアクセル}など)

会社沿革

1964年	特殊鋼専売会社として、名古屋市南区に中島利一が創業。
1966年	刈谷営業所を開設。
1968年	名古屋市天白区に本社・倉庫建設。
1979年	飯田営業所を開設。
1985年	法人組織、中島特殊鋼株式会社としてスタート。
1988年	愛知県大府市に倉庫・加工センター建設。本社機能を移転。
1996年	資本金1,000万円に増資。
2001年2月	第2工場を開設、操業。
2003年6月	横根工場を開設、操業。
2004年	ISO9001認証取得(JQA-QMA10595)。
2008年	グループ会社　メタルニクス株式会社設立。
2010年3月	第3工場を開設、操業。
2012年5月	アプレシブウォータージェットの導入開始。
2013年9月	ISO 9001 JQAからBSKへの認証移転(BSK0289)。
2013年12月	代表取締役役に中島伸夫就任。
2014年6月	第5工場を開設、操業。
2016年12月	エコアクション21認証取得(0011581)。
2017年4月	ウエルディング工場の閉鎖、加工工場への事業集約。
2018年9月	北崎IC工場を開設。
2021年7月	みよし工場を開設。
2023年	(株)光源鉄工所と資本提携。
2025年	事業会社　株式会社Nt oc(エヌトク)を設立。

は、主要取引先のアイシンやデンソーなどが強みを持っている分野です。当社は、月間約500万個の切断能力を有しているので、これら重要保安部品の量産加工を安定して支え続けることが可能です。さらに強固なサプライチェーンを維持していきます。

また、ワンストップの加工体制をさらに深化させ、単に素材を切るだけでなく、「6面フライス・ガンドリル(深穴あけ)・精密加工・特殊溶接といった後工程まで対応できます」という提案を一層強調していきます。

自動車メーカー側にとって「Nt ocに頼めば、そのまま組み立てラインに流せる状態(完成品に



(左)経営企画室 室長 中島侑亮 氏

近い形)で届く」を可能にすることで、他社が真似できない高い付加価値と取引の継続性を生み出していきます。

事業戦略についてどのように考えていますか。

当社のお客さまの多くは、日本を代表する企業です。そうしたお客さまが求める高度な環境対応やデジタル管理体制(トレーサビリティなど)にしっかり応え得る企業体制を構築しなければなりません。それだけでなく、お客さまのサプライチェーンを守り抜くことが肝要だと考えています。

それに対応するには、多様な人材を採用することや、企業の強靱化を進めるためDX(デジタルトランスフォーメーション)の活用が不可欠だと考えています。

DXにおいては、2025年に「経営企画室」を立ち上げました。専任者を中心に社内業務のデジタル化をさらに推し進め、短納期かつ高精度な要望に即座に応えられる体制を強化するだけでなく、社内のあるゆる部署にある「日々の

困りごと」をデジタル技術で具体的に解決することを目指しています。DX推進が、結果として従業員にとって働きやすい職場環境を作り、生産性の向上に繋がっていくことを期待しています。

総代として当金庫に期待されることは何でしょうか。

当社でも自動車関係を始め、業界の情報をまずネットで知ったりすることがあります。やはり情報をいち早く手に入れることは重要だと思います。その辺りを踏まえて、金融機関特有の情報を提供して頂ければ、大変参考になると思います。

当社も生き残って行こうとすれば、協業や業務提携、さらには他社との合併もないとは言えないでしょう。

タイムリーな情報や経営ノウハウをご提供していただけることは、当社としても本業にとつぷりと専念できることに繋がると考えています。



本社および本社工場



丸鋸切断機



過去に納品した企業向け商品のパッケージ

【就労継続支援A型とB型の違い】

▼就労継続支援A型

障がいを持っていても、一定の支援を受けながら事業所と雇用契約を結んで働くことができる障がい福祉サービス。

▼就労継続支援B型

障がいの影響で一般就労が難しい人でも、雇用契約を結ばずに就労の機会を得られる障がい福祉サービス。

1日の就労時間は各事業所で様々だが、こじま福祉会の施設ではA・B型いずれも1日8時間を原則としている。就労の対価は、A型は雇用契約に基づき、最低賃金以上の給料が保障され支払われる。B型は雇用契約を結んでいないため、クッキーの収益を分配して「工賃」として支払われる。



さくら工場内で従事する就労支援利用者

場」が隣接しています。
さくらワークスでは当初、自動車部品の製造を行っていましたが、1995年からクッキー事業に転換しています。クッキーの主な納品先は、トヨタ自動車様の販売店（ディーラー）や大手インターネット通販会社などがあります。ディーラーではお客様へのノベルティとして、通販会社では従業員の方々に配布する福利厚生としてご注文をいただいています。
また、こじま福祉会の運営母体

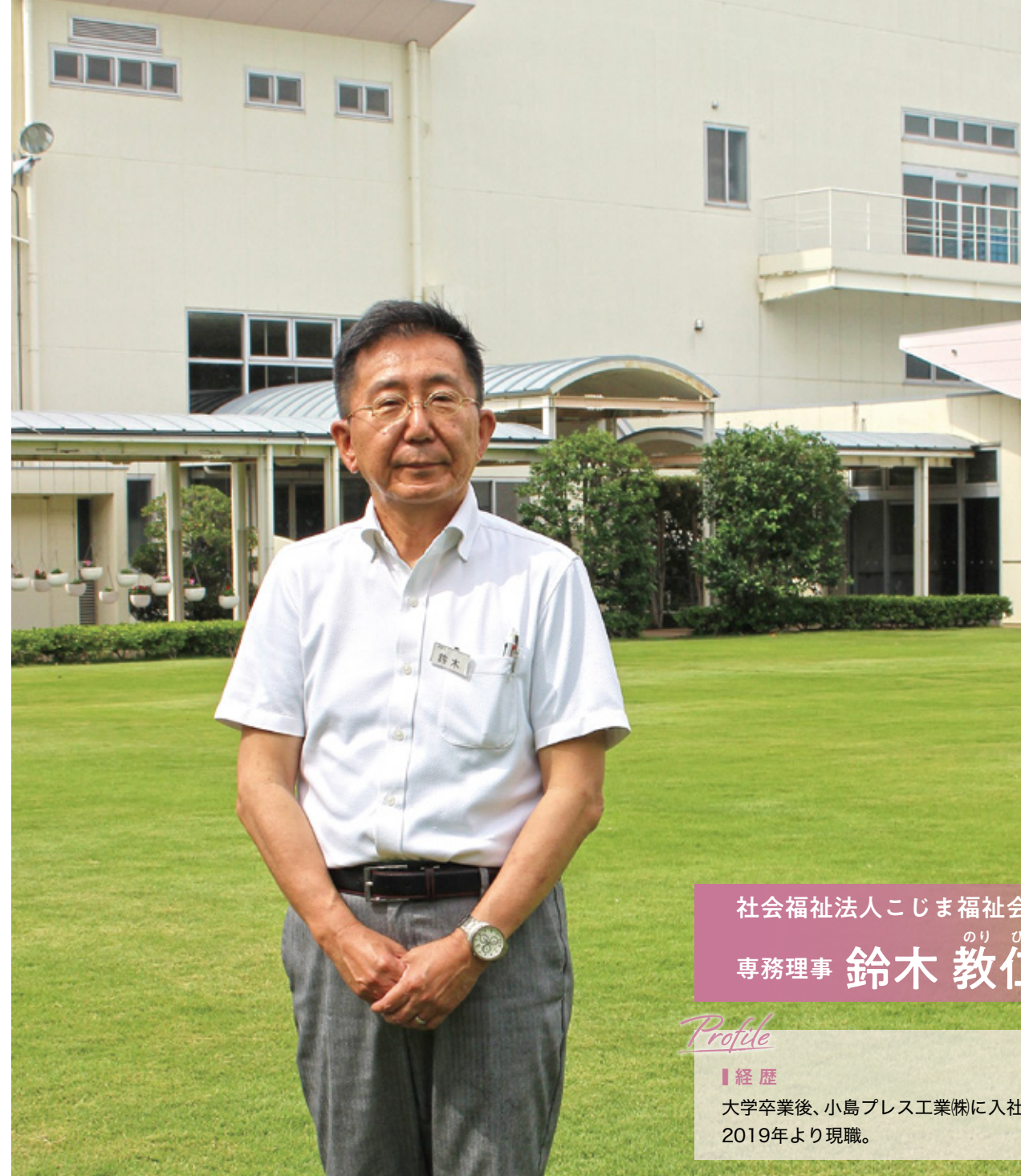
である小島プレス工業とそのグループ会社では従業員の誕生日にクッキーを贈る福利厚生があり、そのために年間約6000セットを納めています。多くの福祉事業所では一般のお客様を対象としたB型C型で事業を行っているのに対し、さくらワークスでは企業・団体様に向けたB型D型で事業を行っているのが特徴です。

クッキー事業を行うようになったきっかけは何ですか。

きっかけは小島プレス工業の当時の会長で、当会の初代理事長でもあった小島鏖次郎氏の鶴の一声でした。

クッキー事業を始める前は、自動車用ワイヤーハーネスを束ねるベルトクランプを製造していました。しかし、それでは就労支援利用者が仕事に対する達成感を得にくく、自動車部品を作っているという自覚も持ちにくいのではないかと思います。

う声が挙がりました。そこで会長が『だったらクッキーをやろう』と提案したのです。当時、私は会長の秘書を務めていましたが、なぜクッキーだったのかは今でもわかりません。ただ、自動車部品と違ってクッキーなら生地を作り、焼きあげ、パッケージに収めるところまで携われる。お客様からクッキーに対する反響もいただいたりするので、ものづくりのおもしろさや達成感、何より仕事に対するやりがいを見出せると考えたのではないかと思います。



社会福祉法人こじま福祉会

のり ひと
専務理事 鈴木 教仁 氏

Profile

■経歴

大学卒業後、小島プレス工業㈱に入社。
2019年より現職。

1993年に身体障がい者通所授産施設として豊田市によって設立された「豊田市さくらワークス」は、就労移行支援と就労継続支援B型を一体的に提供しており、クッキーの製造事業を通して障がい者の自立をサポートしている。事業の詳細や各種取り組みについて、施設を運営する社会福祉法人こじま福祉会の鈴木教仁専務理事にお話を伺った。

初代理事長の鶴の一声でクッキー事業を開始

豊田市さくらワークスの事業概要を教えてください。

さくらワークスは、就労移行支援・就労継続支援B型の事業所です。運営は当福祉会が豊田市より委託を受けて行っており、官民一体となったこのケースは全国初の事例となっています。また、同敷地内には、さくらワークスと同時に開所した就労継続支援A型事業所の「こじまキャンパスさくら工



1日に8千枚ぐらいです。繁忙期には、1日に1万枚から1万2千枚ほどを作らなければな

ります。

毎日どれぐらいの量を作られていますか。

その方の指導の下でレシピを作り上げ、現在も変えていません。生地作りでは、厳選した国産バターや国産卵など、良質な材料を使用します。着色料などの食品添加物はもちろん、マーガリンやショートニングも一切使いません。毎週検査を行い、その研究家の先生にも定期的に味のチェックをしてもらい、お客様に変わらぬ美味しさを提供できるように努めています。



さくらワークス製のクッキー

QCサークルやスポーツで全国大会に出場。地域貢献活動にも積極的に取り組んでいますね。
数年前まで小島グループでは、各社の代表サークルが集まって改善事例の発表をするQCサークル大会を行っていて、福祉会のサークルも出場していました。そのうちのいくつかのサークルは、日本科学技術連盟が主催する全国大会に出場したこともあります。この活動は、みんなで集まって話し合

らないときもあります。そういうときには、製造設備があるさくら工場でも作っています。かつては、さくら工場で日勤・夜勤の二交代制を敷いてクッキー作りをしていた時期もありましたが、長年追求してきた良品率の向上や効率化のおかげで、少し残業をする程度で間に合うようになっていきます。

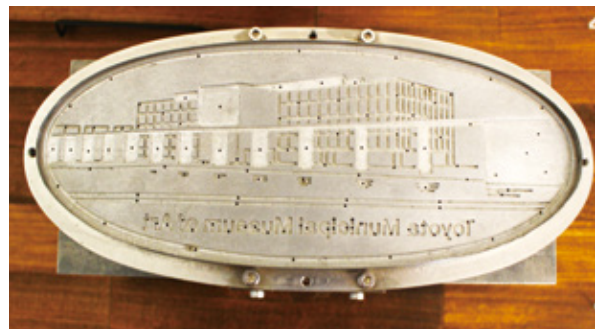
自動車部品製造で培った技術を活用。クッキーの味は毎週の検査で品質を維持しています。
クッキー事業を始めて最初に作ったクッキーは、豊田市美術館の開館を記念したものでした。クッキーの表面には、美術館の姿をそのまま転写したような細かなデザインが施されました。細かすぎて型の製作やクッキーの造形に大変苦労したようですが、現在では自動車型などの当所独自のデザインが好評をいただいています。
2016年からは、主にさくら工場のCADと3Dプリンターで内製した型を使用して製造しています。CADの操作技術を習得した利用者が、図面を作成し、型を製作しています。そして、自動車部品の製造で培った小島グループの金型や設備技術の支援により、精巧な表現をした意匠のクッキーが誕生します。

音楽やスポーツなどの活動も活発に取り組んでいるようですね。
利用者それぞれが、「やればできる」の精神を持って、ボッチャや卓球、陸上などの競技に励んでいます。中には、「全国障害者スポーツ大会」に出場する人もいます。ただ、障がいのある方にとってスポーツを「継続する」というのは大変なことです。特別支援学校を卒業して体育の授業がなくなることで、スポーツをする機会がなくなるからです。現在、障がい者スポーツの大会に事業所から参加しているのは私たちぐらいで、ほとんどは特別支援学校の生徒さんです。さくらワークスでは、「機

う良い機会となります。職場に問題があれば自分たちで改善する、自分たちでできることは自分たちです、という姿勢はとても大事なことです。近年、小島グループのみならず全国的にもQCサークル活動が縮小傾向にあるようですが、我々としては人づくりの環境として今後も続けていくつもりです。

会があるときにちょっと運動しよう」「今度大会があるから練習しよう」といって、みんなでスポーツに取り組む文化が昔からあります。これは当所に関わった先人の方々が紡いできてくれたものです。今後も継続していかねければと感じています。
また、音楽の面では、吹奏楽の「こじまバンド」、ハンドベルの「こじまハーモニー」が、さくらワークス開所前から結成され、現在でもお昼休みなどのわずかな時間に練習を行っています。聴覚に障がいを持つ利用者也指揮者や周りの人の動きを見ながら音を合わせて、演奏する楽しさをみんなと分かち合っています。
花づくりに力を入れていきます。施設内で仲間と協力して園芸作業をすることで、利用者同士の「和」を高めることにつながっています。
地元地域との交流も盛んですね。
5月に「ワーキャン祭り」というイベントをさくらワークス内で開催し、地域の多くの方々にお越

クッキーの味はどのようにして決められたのですか
当初から、ある西洋菓子研究家の方に監修をお願いしています。



最初のクッキー型



現在の3Dプリンター製のクッキー型

今後、こじま福祉会をどういった方向性で運営していきたいとお考えですか。

現行制度において、障がい者福祉サービスを受けている方は、65歳以上になると原則として介護保険サービスへと切り替わってしまい、我々から切り離されてしまいます。そのため、当福祉会で定年を迎えた方々のその後の生活はどうなってしまうのだろうと心配になることがあります。そういったことから、福祉会の中で、将来的にグループホーム事業の検討も必要ではないかという声が挙がるようになってきました。利用者のご家族からもそれを望む声が出ています。

一方で、我々は基本的に利用者がステップアップして経済的に自立できる道を探っていくことを方針としているので、その観点でい

社会福祉法人こじま福祉会のあゆみ

1960年代、小島プレス工業で働く母親の支援を目的として同社内に託児所が設けられた。これが発展して保育園が設立されることになり、運営母体として社会福祉法人小島会が発足された。また、同じ60年代にグループ企業の内浜工業(現・内浜化成)で数人の聴覚障がい者を雇用。これをきっかけとして、「体にハンディキャップのある方にとって働きやすく暮らしやすい場を」と、ワークキャンパス日進の設立へとつながっている。

現在のこじま福祉会には、初代理事長を務めた小島鐸次郎氏の「不自由だからと周囲の支えを頼りにするのではなく、不自由を乗り越えるたくましさを身に付け、自立した人生を送ってみたい」という『自主自立』を目指した運営方針が受け継がれている。

～主な出来事～

- 1971年 こじま保育園(現・こじまこども園)開園
社会福祉法人小島会(現・こじま福祉会)発足。
- 1977年 ワークキャンパス日進(現・こじまキャンパス)開所
- 1990年 こじまバンド結成
- 1991年 こじまハーモニー結成
- 1993年 さくらワークス、こじまキャンパスさくら工場開所
- 1995年 さくらワークスがクッキー作りを開始
- 1997年 豊田市拳母神社清掃奉仕活動開始
- 2010年 こじまハーモニーがハンドベル世界大会に出場
- 2013年 こじまキャンパスさくら工場がクッキー工場を併設
- 2015年 さくらワークスで和太鼓チームを結成
- 2016年 こじまキャンパスさくら工場でCAD/3D プリンター稼働
- 2020年 小島栄二氏が理事長に就任
- 2023年 第1回ワーキャン祭りを開催
- 2025年 こじまこども園が幼保連携型認定こども園へ移行

ら、当所は「ハードルが高い」と思われているのかもしれませんが、

65歳以降の人生も視野に入れ、理想を追求する

うと必ずしもグループホームが最適解とは限りません。実際にこじまキャンパスで働いて賃金を得て、自分でアパートを借りて暮らしている方がいます。我々としては、より多くの利用者がそういうラインまでいけることを目指していますが、ステップアップできずに長くB型にとどまる方がいるのも事実としてあります。こじま福祉会に入所

したすべての方々に、その先の人生をどのように過ごしてほしいのか。利用者の高齢化が進む中で、我々が提供できる福祉サービスの価値を今後どう高めていくのかを真剣に考えていく必要があります。

定年退職後の福祉サービスができれば、社会福祉法人として一通りの環境が揃う形になります。

グループホームの存在は、ご家族にとって将来における安心材料の1つになると思います。しかし本当の理想は、障がいの有無にかかわらず、誰もが地域社会の一員として暮らせる社会であることです。その実現に向けて各々が自ら考え、選択し、自分らしく生きていける力を育むことを大切にしていきたいと考えています。

こじま福祉会のさまざまな取り組み

スポーツ



音楽活動



花づくり



ステップアップするための環境が充実

現在のさくらワークスの在籍人数は何人ですか。

22人です。定員は30名で、就労移行支援の定員6名と合わせると最大で36名の受け入れが可能です。在籍者数名が就労移行支援から就労継続支援B型、A型へとステップアップしていったこともあり、人数は定員よりも少なくなっています。

ステップアップが可能なですね。

B型で何年かお勤めいただくと、A型へステップアップできそうかなというレベルになります。そこで実習を受けていただいて、合格点を取るとA型へ移行できます。こじま福祉会は、同一法人の中にA型とB型の両方の事業所があるのが特徴で、ステップアップの実習が行いやすい環境が整っています。

特別支援学校の生徒が卒業後の進路先を決める際には、こじま福祉会は有望な候補先になるのではないですか。

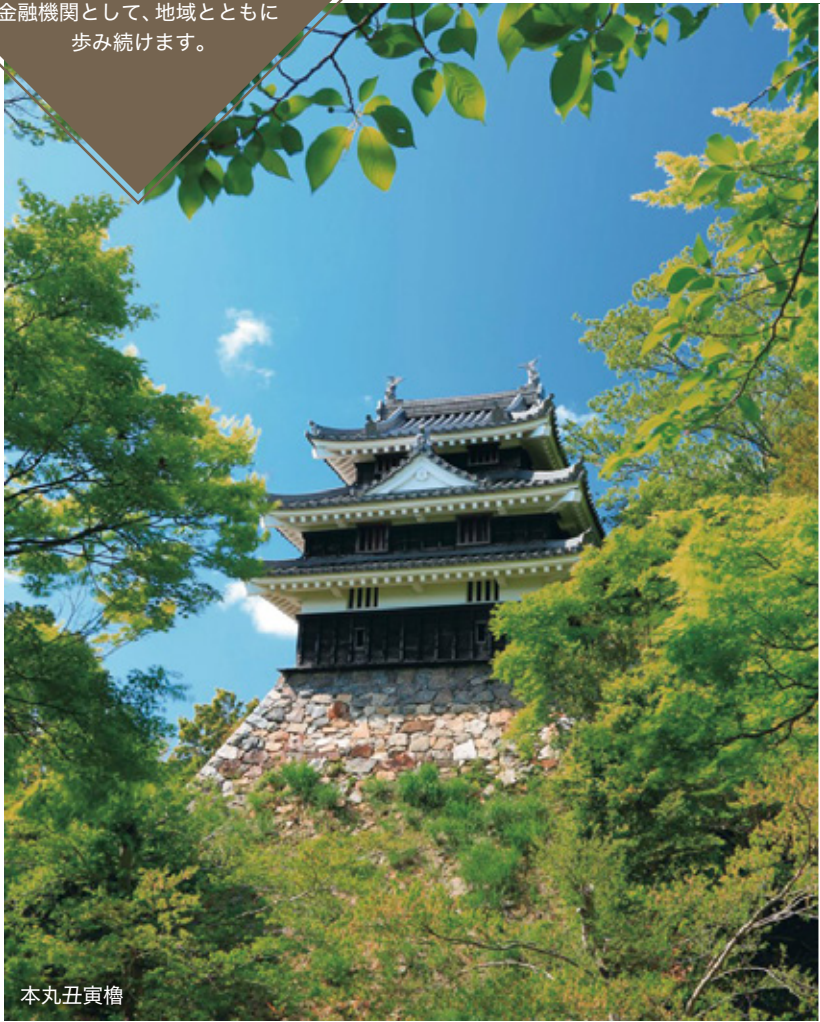
我々はしっかりと就労訓練を重ねた上でステップアップし、次の人生の目標を考えていこうというスタンスで運営をしています。これがご家族の方には共感を得られやすいのですが、まだ10代の子どもたちには響きにくい一面があります。当所では、A型もB型も1日8時間仕事をします。そのため、見学に来られる方のうち、十分にうちへ通所できそうな方でも、より負担の少ない別のB型事業所を選ぶ方が多いのです。もしかした



さくらワークス内で作業をする就労支援利用者

この街が好き。

岡崎信用金庫は、
お客さまから愛され、信頼される
金融機関として、地域とともに
歩み続けます。



本丸丑寅櫓



西尾市資料館



旧近衛邸

西尾市歴史公園(西尾市)

(写真提供：一般社団法人西尾市観光協会)

江戸時代に西尾藩六万石の城だった西尾城の一部を復元し、かつての歴史や文化を今に伝える。園内には復元された高さ10mの木造建築・本丸丑寅櫓や数寄屋風邸宅の旧近衛邸などのほか、西尾城時代の資料が展示された西尾市資料館も無料で見学できる。



基本方針

当金庫は
地元産業の発展と
社会の繁栄に
真心をもって奉仕する

編集後記

▼視力矯正と言えは以前はメガネが主流だった。今はコンタクトレンズを使用する人が増えている。「I day」「week」といった使い捨てや、長期使用できる「ハードレンズ」など、選択肢も多い。

▼見た目の印象を変えたいならメガネが最適だ。メガネ派の人にとって、コンタクトは着脱の煩わしさやコスト面など、使い勝手が悪いと感じるだろう。

▼ただ、メガネでは代替しにくいメリットもある。激しく動いても邪魔になりにくく、湯気や温度差で曇ることがない。さらに、瞳の印象を変えることができる。シーンに応じた使い分けが肝要だ。

【現 況】

景気は緩やかに回復が続けている。個人消費は家計マインド弱さがみられるものの、引き続き底堅く推移。貿易は輸出入とも増加基調が継続している。

【愛知県の主要経済指標】

▽個人消費

	百貨店販売額 (百万円)	前年同期(月)比%	スーパー販売額 (百万円)	前年同期(月)比%	コンビニ販売額 (百万円)	前年同期(月)比%	新車販売 (台数)	前年同期(月)比%
25/7-9月	106,913	3.2	265,962	2.8	198,946	1.8	75,083	▲2.7
10-12月	133,908	4.4	284,180	4.2	195,326	1.5	71,613	▲3.2
26/1-3月	121,660	5.8	266,646	2.6	185,060	1.9	82,902	0.1
4-6月	101,234	▲5.4	262,147	1.0	191,426	▲0.0	75,375	8.7
26/3月	38,545	▲4.2	88,833	▲0.2	65,869	2.9	30,842	▲1.9
4月	32,983	▲4.1	85,743	0.7	62,558	▲0.1	24,131	14.4
5月	34,683	▲2.6	90,663	3.8	64,861	0.4	22,484	2.3
6月	33,568	▲9.4	85,741	▲1.4	64,007	▲0.4	28,760	9.5

(出所)経済産業省・中部経済産業局・(社)日本自動車販売協会連合会愛知県支部・(社)全国軽自動車協会連合会・国土交通省

▽貿易(前年同期(月)比%)

	輸出額	輸入額
25/7-9月	▲1.2	▲3.0
10-12月	2.4	▲0.9
26/1-3月	3.9	1.8
4-6月	13.0	15.9
26/3月	6.4	2.6
4月	8.3	10.0
5月	13.1	8.2
6月	18.1	30.3

(出所)名古屋税関(愛知・岐阜・三重・静岡・長野の5県に蔵置された貨物の輸出入金額)

▽設備投資額(東海3県合計)

	前年度比%
22年度	5.8
23年度	6.2
24年度	7.1
25年度	10.5
26年度計画	5.4

(出所)日本銀行名古屋支店ソフトウェアを含む設備投資額(除く土地投資額)

▽住宅投資・公共投資・生産・雇用(愛知県)・物価(名古屋市)(前年同期(月)比%)

	新設住宅 着工戸数	前年同期(月)比%	公共投資金額	鉱工業生産指数 (原指数)	有効求人倍率 (倍)	消費者物価指数 (注)
26/7-9月	13,787	▲3.4	31.4	▲0.2	1.26	3.0
10-12月	13,293	▲2.9	▲11.3	▲3.3	1.21	2.8
26/1-3月	12,196	▲13.0	▲32.4	▲4.9	1.22	1.9
4-6月	13,354	28.6	▲6.6	N/A	1.22	1.2
26/3月	4,233	▲36.4	▲47.6	3.0	1.20	1.9
4月	4,707	68.8	▲2.0	▲0.3	1.21	1.2
5月	4,253	26.6	▲22.6	▲1.9	1.23	1.1
6月	4,394	3.7	0.2	N/A	1.21	1.4

(出所)国土交通省・東日本建設業保証(株)・愛知県県民生活部統計課・愛知労働局

(注)生鮮食料品を除く





岡崎信用金庫
岡崎市菅生町字元菅 41番地
TEL (0564)21-6111

発行日／2026 年 9 月 1 日（経済月報 9 月号 No.682）
企画・編集／株式会社おかしん総研 岡崎市菅生町字元菅 41番地
〔TEL〕 0564-25-7152 〔E-mail〕 souken@okashin.co.jp
印刷・制作／ブラザー印刷株式会社

本誌掲載の記事、写真、イラスト等のコピー・転載を禁じます