

渋谷醸造株式会社（本別）

日本一の本別産大豆を使い
伝統の中にも新規性をとり入れた味噌作り

社長の思い

十勝の豆作の実力は、品種品質とも他の追随を許さない。十勝産大豆の中でも最高級品と言われる本別産にこだわり、食品添加物等は一切使用しない自然食品として、ひたすら一生懸命、味噌、醤油を、昔ながらの製造法でつくり、本来の味を守っていく。

企業概要・背景

昭和8年創業。十勝産の大豆、小麦、道産米を主原料とした味噌、醤油、麴を製造販売。安心、安全、健康、環境に配慮した食品作りに取り組み続ける。現在は登坂農場との農商工連携により青南蛮の味噌等への加工用途拡大をめざし、通年栽培にチャレンジ。付加価値の向上を目指している。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

本別産の大豆は、たんぱく質が多く含まれ甘みが強いのが特徴。味噌蔵を構える町内唯一の存在として、味や製法へのこだわりを示す。

[機会]

伝統的食文化を守りつつも、新規性を持った新商品の開発と、市場活性化の必要性を感じており、グループ会社による青南蛮のビニールハウス冬季栽培試験から、農業者との連携を模索。登坂農場との農商工連携の機会を得る。

先進性・独創性・特徴

本別産黒豆（光黒大豆）を加工した黒豆味噌は、コクと甘みが定評。道の駅内のレストラン秀華では「黒マメ味噌ラーメン」に使用され、人気メニューとなっている。

帯広商工会議所で開発した「PREMIUM・十勝ラーメン 黒豆味噌バージョン」のスープ素材にも使用され、平成21年より販売されている。

黒豆味噌をはじめ、南蛮味噌、黒豆豆腐味噌漬、黒豆味噌漬けカマンベールなど、本別黒豆ブランド「キレイマメ」を活用している。

今後の展望

唐辛子味噌との相乗効果で、既存の主力製品である味噌、醤油、麴も見直され、売上の増加、新規雇用の創出を見込んでいる。青南蛮産地としての本別町の知名度を向上させ、農業者による青南蛮の栽培普及を後押ししたい。小売、業務用もさらに拡販していく。

事業所データ

代表者	岡田 清信
業種	製造業（食料品、味噌、醤油、麴）
創業	昭和8年（平成8年法人化）
所在地	中川郡本別町共栄14番地3
電話	0156-22-2077
URL	



食堂 浮舟（本別町）

見てびっくり、食べてびっくりの
名物トンテキを是非ご賞味ください

社長の思い

当店で食事をしたお客様の満足そうな顔を見ること、これが料理人としての何よりの喜びであり幸せである。まさに当店は、お客様の満足によって支えられている。いつもお客様の満足を第一に考えること、これが最も重要な経営方針である。

企業概要・背景

昭和42年に先代が開業。現店主は名古屋の洋食店で修業を積んだ後、昭和50年に先代から店を引きついだ。名物「トンテキ」は、その圧倒的なボリュームと美味しさが評判となり、町内はもとより道内各地へ口コミで広まったほか、新聞、テレビなどマスコミでも取り上げられた。本別町の宣伝にも一役買っている元気な企業である。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

「トンテキ」は昭和53年にメニューに加わった。当初は採算度外視の企画商品であったが、しだいに評判を呼び今では目玉商品となった。

[機会]

来客の接待や家族のお祝い等に利用されることも多い。この来店の機会をとらえ、他のメニューへの誘導、再来店の動機付け、常連客へという流れを作り出している。

先進性・独創性・特徴

名物「トンテキ」は、厚さ4cm、400gという超特大の豚ロース。豚は柔らかな北海道産を使用。35年間作り足してきた特製デミグラスソースの酸味と香ばしさが、肉本来の甘みや美味しさを引き立てる。

他にも「ニンニク焼き」「ポークカツ」「豚丼」などボリュームたっぷりの人気メニューがある。

今後の展望

本別ICに近く、最近付近に道の駅がオープンしたこともあり、これを機会に遠方からのお客様にも多く立ち寄ってもらいたい。ご賞味の上、常連客となっただけのおもてなししたい。道内はもとより道外からのお客様にも来ていただける飲食店にしたい。

事業所データ

代表者	角 誠
業 種	飲食店（食堂）
創 業	昭和42年
所在地	中川郡本別町北2丁目2-1
電 話	0156-22-2356
URL	



レストラン 秀華（本別町）

特産黒豆味噌とラーメンとの出会い 地場食材を活用した人気メニューが完成

社長の思い

地場産ならではの一品を作り上げ、地元でも自慢できる郷土料理として多くの人に味わっていただきたい。「食」を通して地域の発展に貢献したい。

企業概要・背景

平成11年、中華料理店として開業。平成21年「道の駅ステラ★ほんべつ」のオープンに合わせ同施設へ移転した。移転を機に、地方客を視野に入れた地場食材を使用したメニューを考案。人気メニューは、特産黒豆味噌を使用した「黒マメ味噌ラーメン」。黒豆味噌のコクと甘みが評判となっている。黒豆本来の味を堪能できる一品である。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

店主はホテルの中華料理厨房で修業を積んだ本格派である。町内唯一の中華料理専門店として人気と信用を獲得し「地元が一押しする味」とも言われた。

[機会]

道の駅のオープンを、地方客集客の好機ととらえ、同施設内に移転した。中華料理店からレストランへ業態転換したこともあり、集客増および知名度向上を実現した。

先進性・独創性・特徴

「黒マメ味噌ラーメン」

本別の黒豆ブランド「キレイマメ」の黒豆味噌だけを使ったぜいたくな一品。試行錯誤の結果、鶏ガラと豚骨のあっさり味のスープ、コクのある太いちぢれ麺、自家製のチャーシューなどとの組み合わせに行きついた。

その他、地元の豆を加工した醤油、小麦、特産マイタケを用いたメニューなどをそろえ、さらに新メニューの開発も進めている。

今後の展望

道の駅内への移転の手ごたえは十分に感じている。今後の課題は、遠方からの集客数が低下する冬期間の対策である。忘・新年会や年末オードブル需要はこれまで通り確保し、クリスマスイベントやランチバイキングなどで集客を見込む。農家との連携を視野に入れ、地場食材にこだわり、厳選した料理を提案していく予定。

事業所データ

代表者	柏崎 秀行
業種	飲食店（レストラン）
創業	平成11年
所在地	中川郡本別町北3丁目
電話	0156-22-7707
URL	



パン工房 カントリーブラン（芽室町）

上美生地区の水との出会い 「過疎地で繁盛するパン屋」を目指す

社長の思い

「パン作りは水が決め手」

ふるさと北海道でのパンづくりという夢を実現するため、十勝管内で理想の水を求めて36,000kmを走り回った。日高山系の伏流水で冷たく美味しい上美生地区の水と、協力者としての材料生産者に支えられて今後も精進していく。

企業概要・背景

平成17年開業。東京でシステムエンジニアとして働いていた店主が、ふるさと北海道でのパン作りを志しパンメーカーに勤務。その後、上美生の水にめぐり合い当地で開業した。道産の小麦粉と地場産の牛乳、卵など食材にこだわったパンを製造販売する。店舗にはカフェを併設しその場で焼きたてのパンを食べることができる。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

店主はパンメーカーでの長い勤務経験があり、パンづくりと経営に関わるノウハウを蓄積している。

材料の生産者とのつながりが密接で、顔が見える生産者からの安心、安全で美味しい材料の供給を確保している。

[機会]

口コミで販路が広がり、帯広市からはもとより北海道全域からやってくる購買客が増加した。

先進性・独創性・特徴

「過疎地で繁盛するパン屋」

パンはつくりおきせず焼きたてを売ることにこだわっており、独特の味わいと食感を生み出している。

農業地帯の集落170戸600人足らずの生活圏で平成19年度においては延6万人の購買客を集めた。

併設するカフェでは、焼きたてのパンとともにこだわりのコーヒーを提供。

平成19年「北のめぐみ愛食レストラン」として認定。

今後の展望

地場産の食材で作る新しいパンを製造販売していく。オンリーワン商品を販売することにより、わざわざ来てもらえる店づくりをさらに進める。また、北海道全域を商圏としてネット販売を充実させる。現在、ネット販売の種類は限られているが、今後その種類や数を増やしていきたい。

事業所データ

代表者	延興 幸嗣
業種	製造業（食料品、パン）、飲食店（カフェ）
創業	平成17年
所在地	河西郡芽室町上美生4線36
電話	0155-61-6610
URL	http://www.en-blanc.sakura.ne.jp/



有限会社厚岸海産（厚岸町）

可能性に気づき貝付牡蠣を販売 「ふるさと小包」で大ヒット

社長の思い

厚岸の貝類を直接販売することで新鮮で美味しい物をお客様に提供する。クリーム等にも親切丁寧に対応し、即座に代替品等での対応を徹底。消費者が納得でき「また購入したい」というお客様の気持ちに答えるサービスを大切にしている。

企業概要・背景

代表者は、漁師の家系に生まれ、サケ・マスやアサリの仕事の他に雑貨店等を営む。昭和の時代にサケ・マスの漁業を止め、その後アサリを専門にしていたが、子野日公園に直売店を開いたことをきっかけにカキの販売を広げた。郵便局の「ふるさと小包」がカキの販売に火を付け一時期は多くの売上高を計上した。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

町内一大イベント開催会場である子野日公園に隣接した場所に店舗を構えていること（道道123号線沿い）。シーズン中は特に多くの観光客で賑わう。

厚岸町の新鮮な魚介類が直接販売できる。

[機会]

郵便局からの「ふるさと小包」の依頼や観光施設に隣接する機会を捉えた。

先進性・独創性・特徴

春や秋の「カキ祭り」で、直営店にきた観光客が焼き牡蠣を食べているのを見て、ムキ牡蠣が主流の時代に「貝付牡蠣」を販売。

郵便局から依頼された「ふるさと小包」が全国的にヒット。「貝付牡蠣」を重点的に販売し、その後、ホームページを利用した販売も行う。

直接新鮮な貝類を提供出来ることが固定客を増やしている。

今後の展望

カキ類の生鮮品の販売も一定の軌道に乗ったが、より一層の新鮮な貝類の全国販売を行っていくほかに、加工品の製造販売についても手を広げていきたい。

事業所データ

代表者	菅原 昭夫
業種	卸小売業（食料品、カキ、魚介類）
創業	平成元年（平成7年法人化）
所在地	厚岸町奔渡6丁目307番地
電話	0153-52-6330
URL	http://www.e-akkeshi.com/kaisann1.htm



有限会社 兼芳新潟屋 前商店（釧路町）

**きめ細かなサービスによる顧客満足を第一に
小規模経営の機動力をフルに発揮する**

社長の思い

一般消費者の立場に立ったきめ細かなサービスを常に心がけている。お客様満足の結果として、次の利用に繋がるよう経営している。また、常に新しい事にチャレンジして拡販の機会を捉えるよう取り組んでいる。

企業概要・背景

昭和46年に食品小売業として創業。食品・酒類の販売を中心に営業している。近年は生鮮食品や惣菜にも力を入れた総合食品販売を行っている。平成21年には食肉販売部門を立ち上げ、自社製造の肉の開発に力を入れるとともに、小売店や飲食店への食肉卸業務も行っている。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

昔から地域に根ざした商売に徹し、顧客にきめ細かいサービスで対応。家族経営の機動力を発揮し、新しい取り組みにも迅速に対応できる。

[機会]

常に変化に対応する事が出来る企業である。今後も時代の流れに合わせて商売を変化させながら成長していく。

先進性・独創性・特徴

昨今の不景気による各企業の事業縮小傾向の中、昔ながらのきめ細かな顧客対応により顧客満足度を高めている。

時には効率の悪い事でも、お客様からの要望があれば、その満足度を高める為に対応する。イベント販売、出張販売や自社では取扱のない商品・サービスでも積極的に取り扱うことで利便性を強調し、競合他社との差別化による売上増加を達成している。

今後の展望

新規事業となる食肉製品の開発が今後の鍵である。流通部門（食品、酒類）、製造部門（食肉）、サービス部門（野外焼肉ケータリング事業）の相乗効果で更なる経営の拡大を図りたい。地域の資源を活かしたオリジナル商品作りを今後の課題とし、更なる取り組みを続けていきたい。

事業所データ

代表者	前 芳弘
業 種	卸小売業（食料品）
創 業	昭和46年（平成元年法人化）
所在地	釧路郡釧路町曙4丁目6-6
電 話	0154-36-0222
URL	http://www.kn-mae.com/



カムイ・エンジニアリング株式会社（標茶町）

目指すは地域ゼロエミッション 地域の結束力を生かした地域発展モデル

社長の思い

経営理念は地域ゼロエミッション。廃棄物を資源としてとらえ物質循環を行う。燃やさない、埋立しない、有害物質を使用しないことで製品が再生と利用で循環する。CO₂の放出を抑止し、森林伐採を減らし、そしてCO₂の固定化を担うという持続可能な社会、資源循環型社会を目指している。

企業概要・背景

公共工事が減少の傾向にある中、建設業に携わる企業間で地域の生き残りを模索した結果として、経営理念とする地域ゼロエミッションに辿りついた。産学官連携のもと、地域のニーズや社会的使命に支えられた地域の結束力を生かし、新しい地域発展モデルを目指して誕生。町内の4企業が出資し会社を立ち上げ経営に当たっている。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

木を切らない＝森林保全＝川や海の保全＝CO₂の削減＝環境保全＝自分たちの暮らしに密接している、ということが理解され始めている。

[機会]

世界規模での地球温暖化が危惧される中で、自分たちの生活に密接している自然環境を次世代へ引き継ぎ、維持していくために何ができるか、何をしなければならぬかを考える必要性が高まった。

先進性・独創性・特徴

地域から排出される廃棄物(建築廃材やカラマツの間伐材・廃プラスチック)を原材料とし、耐候性・耐朽性に優れた100%リサイクル可能な木質複合材を開発。

野外の野晒しの状況下でこそ、腐らないというその製品特長を生かすことが出来る。木の質感やぬくもりなど素材感を生かしながら広範囲の用途で使用が可能。

今後の展望

北海道リサイクル認定品、北海道リサイクルブランド等の認定を受け、広く公共工事や民間工事に使用されてきている。さらに、製品に対する認知、理解度を深めてもらい、販路の強化と、リサイクル製品に対してより認識を深めてもらう機会づくりをしたい。

事業所データ

代表者	大越 武彦
業種	製造業（木質複合材）
創業	平成14年設立
所在地	川上郡標茶町字栄214番地3
電話	015-485-5820
URL	http://www.cameui.jp/



山内水産株式会社（白糠町）

**老舗の伝統と行動力がモットー
昔ながらの加工方法に独創性を加味**

社長の思い

- ・安心安全な食品の提供
食品の衛生面に配慮し、消費者に「安心」、「安全」な食品を提供する。
- ・本物志向、こだわりの食材の提供
原材料は地元産にこだわり、冷凍した原材料は使用しない商品生産を行う。

企業概要・背景

昭和40年代より「カニ身冷凍ブロック」「鮭フレーク」等の加工品の生産を手がける。昭和50年代にはつぶ貝の加工食品である「つぶ子ちゃん」の生産を開始。現在も主力商品となっている。また、平成7年には海鮮料理「やまかん」を開店。予約客のみの営業ではあるが、鮮度のいい海の幸が味わえるお店として人気が高い。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

新鮮な原材料の調達が可能。
原材料に対する商品特性を熟知。
長年に渡って培った加工技術。

[機会]

技術、安全性、食味などで優れた道産食品を認証する道の「道産食品独自認証制度」に「塩引鮭（山漬け）」が認証。これを機会にさらにこだわりの加工食品を生産していく。

先進性・独創性・特徴

道東の太平洋沿岸で獲れた新鮮な魚介類を原材料として使用。

中小企業であるからこそ可能な行動力と独創性をモットーに、昔ながらの加工技術に加え当社独自の製法も取り入れた商品づくりをしている。

併設する海鮮料理「やまかん」は、予約制の採用により食材の無駄を最小限にし、その分、より盛り沢山に提供する。

今後の展望

今後においては、中小企業であるからこそ可能な行動力を最大限に生かし、現在手がけていない地域原材料に目を向け、加工食品の生産を手がけていく予定である。

事業所データ

代表者	山内 敏和
業種	製造業（食料品、水産）
創業	昭和25年設立
所在地	白糠郡白糠町東3条南2丁目1-23
電話	01547-2-2824
URL	http://www.946jp.com/yamakan/



株式会社篠田興業（標津町）

公共投資依存の受身体質から脱却 関係機関との連携で新事業を創出

社長の思い

企業の社会的責任を果たすため、堅実な利益確保により、地域経済、地場産業の活性化に貢献することを目指す。「報恩」「奉仕」「礼」を旨とし、地域社会に誠実さと熱意を持って貢献し、仕事に信念と情熱を持って挑戦し、他人に謙虚さと誠意をもって接することを目指す。

企業概要・背景

昭和46年、篠田正雄によって創業。昭和48年に有限会社篠田重機興業として設立される。土木機械のリース業から徐々に土木事業へと転換するも、近年の公共投資削減による売上の激減、入札条件の変化、高度化されていく工事手法により利益が圧迫される。平成17年、メロディーロードにより、売上の維持と堅実な利益確保による経営革新を実現。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

以下の各種機会を捉え、新規商品の開発、新規事業の創出を進め、信用の回復と公共投資依存からの脱却という経営革新を実現した行動力ある企業である。

[機会]

標津町商工会の指導による経営革新への取り組み、経営コンサルの導入、道立工業試験場との共同事業実施、中小企業基盤整備機構の支援による異業種連携事業など多くの機会を確実にとらえた。

先進性・独創性・特徴

平成17年、標津町商工会の指導により経営革新に取り組み、道経済部の支援のもと、道立工業試験場との共同開発でメロディーロードを商品化。道立工業試験場との共同による特許申請や商標登録などの知的所有権の保有により競合他社との差別化を実現した。

メロディーロードとは、道路舗装面への溝加工により、車両等が通過する際に振動でメロディーを奏でる不思議な道路。

今後の展望

変化する社会のニーズに素早く対応できるよう情報収集を重視する。競合他社との差別化を図るためには、商品開発とともに、スクラップ&ビルドによる企業自体の革新、維持、開発が必要。公共事業にみられるように受身側であった従来の土木事業から、社会のためにどうすれば貢献できるかという視点に立った、新しい事業創出が可能と考える。

事業所データ

代表者	篠田 静男
業種	建設業（土木）
創業	昭和46年（昭和48年法人化）
所在地	標津郡標津町南2条東1丁目2-1
電話	0153-82-2179
URL	http://www.melodyroad.jp/



ジェラートシレトコ・株式会社味のオーハシ（中標津町）

自社商品を通して 全国へ「中標津」「北海道」の良さをPR

社長の思い

ポイントは、いかに中標津産、北海道産、そして良いものを使用して顧客に受け入れられる商品を作って行くか。その商品を通して中標津や北海道の特産品をPRできるか。地域の発展とともに地域に根ざした商品として愛される存在となれるか。顧客の購買心理は常に変化していくから、日々研鑽し、顧客のニーズに応える商品開発を心掛ける。

企業概要・背景

創業60年の食品製造加工販売業者。かつて牛乳の廃棄問題などが騒がれたH13年、地元で生産された美味しい牛乳をなんとか廃棄される事無く商品として販売出来ないか、その商品を通して中標津や北海道の良さを全国の皆様へ伝えることが出来ないかと考え、中標津産牛乳を使用したジェラートの製造販売を開始した。その後、「生キャラメル」「ドーナツ」の製造を手がけ、最近では、味の決め手である蜂蜜の養蜂事業を開始した。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

美味しさのポイントとなる蜂蜜を自社生産。通常、養蜂は季節により日本中を移動するが「冬の間も移動しない停地養蜂」を実施し、中標津町産の蜂蜜を生産し食材として使用している。

中標津は酪農王国であり、新鮮で品質の高い牛乳が身近で生産されている。

[機会]

全国の百貨店等における物産展に積極的に参加。自社商品を通して中標津、北海道のPRの機会を活用する。

先進性・独創性・特徴

近年、商品開発した「ジェラート」「生キャラメル」「シレトコドーナツ」の原材料には中標津牛乳と自社養蜂の蜂蜜、北海道産の食材をふんだんに使用。「生キャラメル」はH20年バイヤーが選ぶ北海道の逸品において最優秀賞を受賞（北海道銀行主催）。「ジェラート」は楽天市場にて32週連続でジェラート部門第1位に輝く。

楽天市場のホームページは、商品販売のほか北海道や当地へ観光にて訪れる皆様への情報収集の場としても活用。

今後の展望

物産展や商談会において培ってきた人とのつながりや情報を活用し、更なる情報の収集と人的ネットワークの構築に力を入れて行きたい。そこで得た情報を糧に、既存商品の更なる進化と新商品開発のヒントを得て、お客様に喜ばれる商品であり、中標津、北海道についての情報を発信して行けるような商品作りや商品展開を行って行きたい。

事業所データ

代表者	大橋 清勝
業種	製造業（食料品、菓子）
創業	昭和25年（昭和54年法人化）
所在地	標津郡中標津町大通北3丁目14番地
電話	0153-72-2454
URL	http://www.rakuten.co.jp/yoitoko-style/



株式会社アシスト（別海町）

ますます複雑化する廃棄物分野に プロとして地域と共に取り組む

社長の思い

当施設は、建設計画時から官民連携で進められた地域において絶対に必要な施設であり、公益性も考慮した経営を求められている。常に地域内でわれわれに求められていることを明らかにし、何をすべきか！をテーマとして掲げている。プロとして地域のお客様に信頼される企業を目指す。

企業概要・背景

平成10年「循環型廃棄物処理施設」システムを考案。平成13年、アシスト設立。平成19年、廃棄物処理施設「ウインクル」着工。平成20年、試運転を経て本格稼働を開始する。当施設は、廃棄物の処理・処分、再生利用、リサイクル品の製造販売を主として扱っている。各種廃棄物処理許可のほか、ISO9001・14001の認証も取得。

活用した強み・とらえた機会

[強み]

酪農業、水産業が基幹産業である根室管内において、その産業廃棄物処理やリサイクル施設は少なく、廃棄物処理の種類も限られている。管内唯一の総合リサイクル・廃棄物処理施設として社会の発展に役立つ企業である。

[機会]

現在は不況と言われるが、視点を変えればチャンスである。将来の利益に結びつける可能性は十分にある。この機会を成功に結び付けるよう具現化していく。

先進性・独創性・特徴

無放流（水を一滴も出さない）施設であり、ロータリーキルンとストーカーの二種類の方式を統合させた焼却炉。流動性のある廃棄物と木くず等の乾燥した廃棄物の安全燃焼が可能。

破碎、焼却、焼成、水処理、汚泥処理、廃油の油水分離の六つの設備を併設。多様な処理品目へ対応し、廃棄物の効率的な処理が可能。

焼却施設は24時間体制で管理されるが、極端なオートメーション化を避け、炉内や投入間隔などを「見える化」によって稼働する。

今後の展望

廃棄物分野は、今後益々複雑化しコスト増加が予想される。地方は人口の減少や高齢化に伴う医療福祉費の増加、地方自治体財政基盤の悪化等々の問題を抱えており、官民の壁を取り払い各自が真剣に経費削減を考え取り組む必要性があり、これを後押ししたい。

企業としての課題は、今後、短期間で如何にして利益体質を構築できるかである。

事業所データ

代表者	藤本 隆司
業種	サービス業（廃棄物処理）
創業	平成13年設立
所在地	野付郡別海町別海14-1
電話	0153-75-0811
URL	http://www.assist-wincle.com/

