

2018年9月26日
東京商工会議所

第16回 **勇氣ある** 経営大賞 受賞企業決定

東京商工会議所（三村明夫会頭）は、第16回「**勇氣ある経営大賞**」の受賞企業を以下のとおり決定しましたので、お知らせします。

本賞は、過去に拘泥することなく、常識の打破に挑戦し、高い障壁に挑み、高い理想の追求を行うなど、**勇氣ある挑戦をしている中小企業またはグループを顕彰する事業です。**

今年度は、応募総数 149 社の中から5社が本賞に選ばれました（大賞 1 社、優秀賞2社、特別賞2社）。受賞企業に対しては賞金（大賞 200 万円、優秀賞 50 万円、特別賞 30 万円）と顕彰状、トロフィーが贈呈されます。また、総合的な観点から今後、大賞・優秀賞・特別賞を受賞することが期待される企業（11社）に、「奨励賞」を贈呈することも併せて決定しました。

「大賞」

父が創業した会社を、支えてくれた従業員を守って行きたい

日本電鍍工業株式会社
（埼玉県さいたま市／製造業）
※都内事業拠点：港区



社長の伊藤麻美氏



医療機器などの高付加価値なめっき加工を手掛ける



「優秀賞」

お客様の“これが欲しかった”に応えられる、料理道具専門店へ

株式会社飯田
（東京都台東区／小売業）

店頭にはおろし金だけで 160 種類を揃える
（一般的には3種類程度）



顧客の悩みに向き合い、自社の技術で環境問題を解決したい

エコサイクル株式会社
（東京都中央区／建設業）

微生物による土壌浄化を手がける
同社社長のシュリハリ氏



「特別賞」

4割近い売上を占める商品の輸入代理権を失う危機を脱却、自社開発製品へ挑戦し、存在感ある企業を目指す

株式会社英弘精機
（東京都渋谷区／製造業）

日米独自の気象研究機関に
納品された機器



年商に匹敵する開発投資を実行、ITを駆使して環境問題に挑みたい

株式会社エジソン
（茨城県つくば市／情報通信業）

※都内事業拠点：千代田区
開発した
基幹システム



◆受賞企業紹介

《大賞》

会社名 (本社所在地)	日本電鍍工業株式会社		さいたま市 製造業	代表者	伊藤 麻美 氏
創業	1956(昭和 31)年	資本金	1,000 万円	従業員	63 名

表彰の
ポイント

父が創業した会社を、支えてくれた従業員を守りたい。倒産寸前のめっき会社を再建

社長の伊藤氏は、大学卒業後、FM ラジオの DJ を 8 年間務め、その後宝石鑑定士を目指し米国留学していた。現地で就職も決まり、夢に向かって踏み出した頃、「父が創業した会社が倒産の危機にある」との連絡を受け、帰国。以後、事業やめっきについて何も分からない中、32 歳で社長就任し、再建に取り掛かった。

◆リストラだけは絶対にやらない。従業員の生活を守りたい

当社は伊藤社長の父が創業。腕時計へのめっき加工で技術力を高め、大手時計メーカーなどの指定工場として成長を遂げた。最盛期には社員 200 名、年商 50 億円を誇る、実質無借金経営の優良企業であったが、伊藤社長がラジオ DJ をしていた 23 歳の時に父が急逝した。経営幹部を担っていた社員が会社を引き継いだ経営は迷走し、バブル崩壊後、借入金により大型設備投資を実施するも取引先の海外移転で売上は減少。当社の財務内容は急速に悪化した。伊藤社長の就任時には年商は約 4 億円にまで減少し借入金は 10 億円以上に膨らんでしまっていた。

大好きな父が創業した会社とここまで会社を支えてくれた社員の生活を守りたいという気持ちを強く抱き、周囲からは「失敗したら自己破産するかもしれない」という反対がある中、10 億円の負債を個人で保証して社長に就任した。

当時の社員の平均年齢は 59 歳、見切りをつけ退職してしまった方も多かった。企業で働いた経験もない伊藤社長へ向けられる目は厳しく、「創業者の娘と言っても何の実績も経験もない」という声や、あいさつも毎日無視される中、あきらめずに声をかけ関係を築き、社内風土の改革を進めるとともに、資金繰りへの対応、新規分野への進出に取り組んだ。

◆人が会社を育てる。100 年企業を目指して日本の技術を残していきたい

社長に就任した 2000 年当時、売上の 9 割は時計向けで、赤字に直面していた。伊藤社長は、自社の技術を生かし今後伸びていく分野を探り、医療・健康・美容分野などにターゲットを定め、受注獲得に奔走。国内医療メーカーから打診されたカテーテルを先導するガイドワイヤーへのめっきに挑戦することで転機が訪れる。社員の多くが不可能と言う中、「自分たちならできる」と説得、鼓舞し、2 人の社員が手を挙げ開発へ挑戦し、数ヶ月で開発に成功。この体験が社員の意識と行動を変え、2003 年には黒字転換を果たし、2006 年には金融機関からの借入支援を受け資金繰りも安定させることができた。現在では「人が会社を育てる」との想いで 100 年企業を目指し、若手技術者の育成に励んでいる。



代表取締役社長 伊藤 麻美 氏



父が培った腕時計へのめっき技術を様々な分野に応用



カテーテルのガイドワイヤー



フルート、サックス等



社員との集合写真

《優秀賞》

会社名 (本社所在地)	株式会社飯田		台東区・小売業	代表者	飯田 結太 氏
創業	1912(大正元)年	資本金	1,000 万円	従業員	6 名

お客様の「これが欲しかった！」に応える料理道具専門店を目指す

当社は「かっぱ橋道具街」に店舗を構える老舗の料理道具専門店。現社長の祖父が戦後の高度成長期に売上を大きく伸ばしたが、時代の変化に対応出来ず特徴のない品揃えにより、ピーク時3億円あった売上は2000年代後半には1億円程に落ち込んでしまった。飯田社長は大好きだった祖父や母が経営する家業への想いが募り、学生時代に起業したウェブ制作会社を辞めて再建に着手した。

◆従来の顧客層を失っても、他店にはない期待に応える品揃えこそ活路

当社に入社以来、売上を確保するための安売りなどを行うがうまくいかなかった。接客を通じ顧客の悩みを聞く中で、金属アレルギー対応の料理道具、繊細な舌触りの大根おろしができるおろし金など、高単価でも他店にはない料理道具を求める客が一定数いることに気づく。これらの期待に応えることが生き残る道と考え、プロ向けの店舗装飾から料理道具までを手掛ける品揃えをやめ、料理道具に絞りラインナップを拡充する専門店を目指した。

しかし、料理道具に絞ることでそれまでの取引先を失うことを危惧した社内からの声や、過剰在庫を懸念した再生コンサルタントからの反対、同業他社の先輩経営者からの「成功するはずがない」という忠告を受ける中、経営再建のために店頭に立ち改革を続けた。

年に1個しか売れなくても必要とするお客様がいる限り在庫を用意し、品目毎に右利き用・左利き用・金属アレルギー対策用などと品揃えを増やし、フライパンだけで200点、大根おろし用おろし金だけで160点と、料理道具だけで計8,000点もの品揃えを誇る専門店に転換。店頭で商品の使い勝手や特性を実感させる接客をしたことで提案力が高まり、顧客からも信頼される流れができた。

この挑戦により、2009年に年商1億円程までに低迷した売上は現在では3億円以上に伸び、販売単価上昇により粗利率は大幅に改善。顧客の声を基に仕入れを行うことで在庫回転率は年4回転と高く、懸念された過剰在庫は抑制でき、財務体質も改善した。今後もお客様の「これが欲しかった！」に応える、愛される店づくりを目指している。

表彰の ポイント



代表取締役社長 飯田 結太 氏



200 種類のフライパン
(通常 10 種類ほど)



160 種類のおろし金
(通常 3 種類ほど)

《優秀賞》

会社名 (本社所在地)	エコサイクル株式会社	中央区・建設業	代表者	シュハリ チャンドラカトギ氏	
創業	1999(平成11)年	資本金	7,915万円	従業員	40名

表彰の
ポイント

顧客の悩みに向き合い、自社の技術で環境問題を解決したい

当社は工場やガソリンスタンド等で汚染された土壌の浄化剤の製造、汚染調査及び浄化工事等を一貫体制で手がけ、国内外 500 か所以上の実績を持つ。かつての土壌汚染の浄化は建物を取り壊し、更地にしてから掘削によって土壌を全て入れ替える工法が当たり前であったが、当社は微生物の力で比較的lowコストかつ更地にせず稼働中の工場であっても土壌汚染を浄化可能な浄化剤の実用化に成功し国内外に普及させた。

◆何とかこぎつけた製品化、今、あきらめることはできない

シュハリ社長は、インドの農業大学で微生物学の博士号を取得後、27歳のときの1998年に文部省のフェローとして来日。2000年、新聞に掲載された当社の求人欄をみて、環境ビジネスに関わると判断し、創業2年目で売上ゼロ、当時富山県にあった当社に入社した。入社後、新技術開発の責任者として現在の浄化剤の開発に成功する。開発から営業まで幅広く担当し2005年に副社長に就任。創業者から手腕を買われ、2006年に社長就任の要請を受けたものの、当時、赤字経営で会社の借入金は7,500万円を超えていた。「ようやく実用化できた今、諦めることはできない」という技術者としてのプライドと「従業員と取引先を守る」という思いを強く抱き借入金7,500万円の個人保証を引き受けて社長に就任した。自身の役員報酬を月額10万円に削減し、東京のゼネコンや役所をまわり、技術をPRすることで売り上げを伸ばし、借入金は5年間で返済した。

◆お客様が何に悩んでいるのか向き合い、真の課題解決をしたい

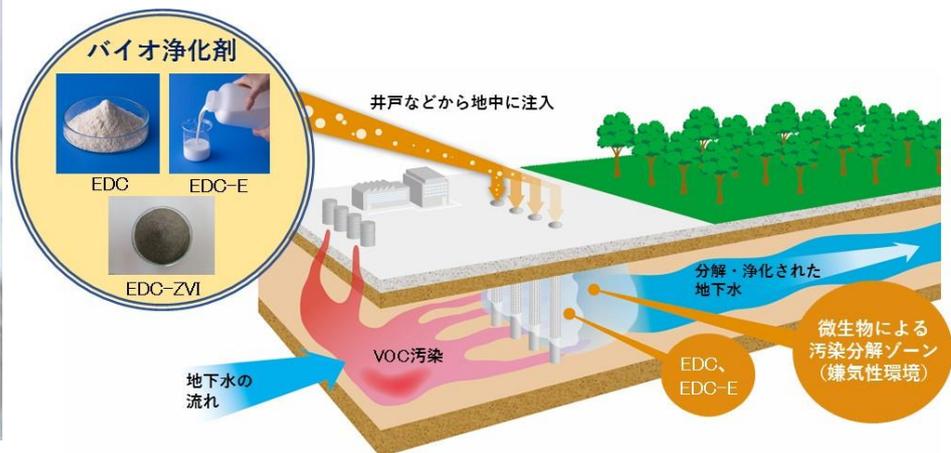
2013年、当社は大手商社を経由した浄化剤の販売のみを行っていたが、材料を供給するだけでは効果的な土壌浄化ができない現状を目の当たりにする。お客様が真に望んでいるのは浄化剤の入手ではなく、土壌を浄化すること。これを解決するため、お客様のいる東京への本社移転と、汚染調査から浄化工事までを一手に引き受けるワンストップサービスの開始を決意する。

東京移転の際には富山勤務を希望する社員の退職により蓄積してきたノウハウ喪失などの危機が生じたが、どうにか体制を整えて東京に移転した。また、ワンストップサービスを開始する際、社内からもこれまで経験の無い重機を扱う土木工事や施工管理・安全管理のリスクを理由に猛反対にあったが、「必ず土壌汚染を浄化したい」「お客様の満足度向上には不可欠」との信念から施工会社とのジョイント工事によりワンストップサービスを展開し業績を伸ばした。

シュハリ社長は、今後は会社の成長だけでなく故郷インドや世界中で土壌汚染が原因で健康被害が発生している人達へ当社の技術により貢献していきたいと意気込む。



代表取締役社長
シュハリ チャンドラカトギ 氏



土壌浄化のイメージ

《特別賞》

会社名 (本社所在地)	英弘精機株式会社		渋谷区・製造業	代表者	長谷川 壽一 氏
創業	1927(昭和2)年	資本金	4,000万円	従業員	86名
表彰の ポイント	<p>4割近い売上を占める商品の輸入販売代理権を失う危機を脱却 自社開発製品へ挑戦し、存在感のある企業を目指す</p> <p>当社は太陽光、風力などの気象観測機器や、食品や化粧品などの物性を測定する精密機器を製造販売する。当社の気象観測機器は気象庁の無人観測施設・アメダスにも採用されるなど高い技術力を誇るが、長谷川社長が入社した1990年には、主力製品が海外の競合製品に奪われるなど、最盛期15億円あった売上は8億円まで減っていた。</p> <p>◆売上激減、がむしゃらに新たな輸入商材を開拓 商社マンとして海外に赴任、鉄鋼や石炭事業に従事していた長谷川社長は、1990年に義理の父が経営する当社に入社。入社当時、気象庁向け製品が他社製品に奪われてしまったことに加え、輸入販売していた製品の販売代理権までも失ってしまっていた。さらに、複数社員の退職も重なるという危機的な状況。この状況を打破するため、まず商社時代の経験を活かし、測定機器の輸入製品の独占販売権を15年かけ15社を獲得し、2000年には売上を15億円超まで回復させた。</p> <p>◆代理権はいつ失われるかわからない。ニッチでも自社でものづくりを 輸入販売は将来またいつ切られるかわからないと感じ、2003年より競争力ある自社製品開発に着手する。成長が見込まれる環境と再生可能エネルギーの分野で、最先端の情報を収集すべく、アメリカ・サンノゼ(2005年)とオランダ・ハーグ(2008年)に支社を開設、さらに人材も現地採用した。これら支社からの情報に基づき、世界のニーズに通用する製品を次々に開発した。2000年から10年かけて開発した「全天候型および携帯型分光放射計」は、アメリカ国立再生可能エネルギー研究所をはじめ世界の主要な太陽光および気象環境研究機関に独占販売することができた。結果として、国内においても、新型日照計が気象庁地域気象観測システム(アメダス)の全国約800ヶ所で利用されるようになった。</p> <p>現在、ゲリラ豪雨や台風の大型化への予報と防災に貢献する製品を開発し、会社は大きくなくても世界で存在感のある会社を目指している。</p>				



代表取締役社長 長谷川 壽一 氏



全天候型及び携帯型分光放射計



オランダ・ハーグ支社



アメリカ・サンノゼ支社

《特別賞》

会社名 (本社所在地)	株式会社エジソン		つくば市 情報通信業	代表者	須永 裕毅 氏
創業	1994(平成6)年	資本金	15,030 万円	従業員	186 名
表彰の ポイント	<p>年商に匹敵する開発投資を実行、ITを駆使して環境問題の解決に挑む</p> <p>当社は、廃棄物処理業者向けに、排出から収集、運搬、処分における契約、コンテナ管理、記録をはじめとする業務効率化システムの開発や、排出業者向けに廃棄物処理に関する業務におけるマニフェスト(法令で定められた産業廃棄物管理票)の管理代行事業を展開している。</p> <p>◆当時の年商に匹敵する開発費用を投資し、社運をかけたシステムを開発</p> <p>1994年の創業後、産業廃棄物処理業者向けパッケージソフトを開発し、順調に業績を伸ばしていたが、取引先の事業大型化に商品が対応しきれずトラブルが増えてきていた。個々のパッケージソフトの販売だけでなくトータルで課題を解決し「ITで環境問題に挑みたい」と基幹システムの開発に取り組んだ。大規模システム構築経験のある社員がいないなか、開発のトライ&エラーを繰り返し、借入金の増大を経ながら、3年間の歳月と当時の年商規模に匹敵する約6億円の投資を行い、開発に成功した。</p> <p>◆福島復興事業のシステム開発に挑戦</p> <p>東日本大震災後の多量のがれきを処理するための輸送システムの開発を支援していたことから、福島県の除染土壌輸送を担当する大手建設会社から輸送管理システムを任された。2200万m³(東京ドーム18個分)もの除染土壌を中間貯蔵施設へ輸送、保管する国家プロジェクトで、通常は大手IT企業が請け負う規模の業務で、一時は辞退も考えたが社会的意義にチャレンジすべきとの想いが後押しした。</p> <p>このプロジェクトを遂行するために2014年後半、全車両のGPSによるリアルタイム監視が必要なシステムを開発した。開発にあたっては1ヶ月に12回もの仕様変更などを乗り越え、2015年パイロット輸送、2017年10月の本格輸送開始に至った。</p>				



代表取締役 須永 裕毅 氏



当社が販売するパッケージソフト



福島復興事業における除染・輸送・中間貯蔵の管理システム

《奨励賞》

会社名 (本社所在地)	株式会社イリモトメディカル	文京区・サービス業	代表者	煎本 正博 氏
事業概要	がん検診の遠隔診断			
表彰ポイント	地方や小さな病院にも高レベルな画像診断サービスを提供する挑戦			

会社名 (本社所在地)	株式会社エス・ティ・ジャパン	中央区・製造業	代表者	中川 孝郎 氏
事業概要	精密機器開発製造、輸出入販売 スペクトルデータベース構築、販売			
表彰ポイント	世界最大のスペクトルデータベース構築の挑戦			

会社名 (本社所在地)	小倉鉄工株式会社	足立区・製造業	代表者	小倉 英夫 氏
事業概要	精密冷間鍛造業(超高級自転車ペダル軸、自動車部品、建築部品等製造)			
表彰ポイント	特殊鍛造技術の開発により高品質・低コストでの製造法を確立			

会社名 (本社所在地)	有限会社篠原紙工	江東区・製造業	代表者	篠原 慶丞 氏
事業概要	印刷・製本・紙製品商品の企画製造販売			
表彰ポイント	高い技術力を活かしたユニークな商品開発による脱下請けと自社ブランド構築の挑戦			

会社名 (本社所在地)	株式会社田中電気研究所	世田谷区・製造業	代表者	田中 敏文 氏
事業概要	産業用電子機器の開発製造販売			
表彰ポイント	下請けと自社製品メーカーとのバランス経営と自社製品の JIS 規格制定への挑戦			

会社名 (本社所在地)	株式会社ちんや	台東区・サービス業	代表者	住吉 史彦 氏
事業概要	すき焼きを中心とする飲食店、食肉小売業			
表彰ポイント	格付けや等級ではなくすき焼きにあった肉の提供に向けた挑戦(適サシ宣言)			

会社名 (本社所在地)	東京ライト工業株式会社	台東区・製造業	代表者	崎村 孝 氏
事業概要	プラスチック製容器製造業			
表彰ポイント	大規模な設備投資を投じた泡ディスペンサーと空気に触れない容器製造への挑戦			

会社名 (本社所在地)	株式会社トーリツ	葛飾区・サービス業	代表者	鈴木 恵里子 氏
事業概要	居宅介護支援、訪問介護、訪問看護、通所介護、グループホーム他			
表彰ポイント	介護業界における働き方改革への挑戦			

会社名 (本社所在地)	株式会社ナウケミカル	葛飾区・製造業	代表者	金城 純一 氏
事業概要	めっき加工業			
表彰ポイント	高い技術力への挑戦と高付加価値事業への転換			

会社名 (本社所在地)	株式会社西川精機製作所	江戸川区・製造業	代表者	西川 喜久 氏
事業概要	金属加工・機械製造			
表彰ポイント	障がい者向けのボウリング投球補助器、国内唯一のアーチェリー弓具製造への挑戦			

会社名 (本社所在地)	日本エンドレス株式会社	板橋区・サービス業	代表者	成毛 義光 氏
事業概要	ダストコントロール製品の製造・販売・レンタル、使い捨ておしぼり等の製造・販売			
表彰ポイント	医療分野への販路拡大と買収した赤字企業の黒字化への挑戦			