

2019年9月26日
東京商工会議所

第17回 勇気ある経営大賞

受賞企業決定および顕彰式典（10/10）のご案内

東京商工会議所（三村明夫会頭）は、第17回「勇気ある経営大賞」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等、**勇気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、応募総数118社の中から4社が本賞（大賞1社、優秀賞2社、特別賞1社）に選ばれました。また今後、大賞・優秀賞・特別賞を受賞することが期待される企業（13社）に「奨励賞」を贈呈することも併せて決定しました。受賞企業に対しては、10月10日（木）に開催する顕彰式典にて、顕彰状、トロフィーおよび賞金（大賞200万円、優秀賞50万円、特別賞50万円）を贈呈します。

<大賞> 株式会社東鋼

売上の7割を占める自動車分野からの脱却。
技術を軸に航空機、医療業界に挑戦

東京都文京区／製造業

代表取締役社長
寺島 誠人氏



骨の手術用「オメガドリル」

<優秀賞> 株式会社華光

「挑戦する前からあきらめない」
型破りなものづくりで金属パイプ分野の駆け込み寺に

東京都北区／製造業

代表取締役社長
木田 和寿氏



当社の製造する極細パイプ

<優秀賞> 東京彫刻工業株式会社

「町工場でもここまでできる」
海外進出を足掛かりに世界一の刻印機メーカーへ

東京都墨田区／製造業

代表取締役
花輪 篤稔氏



当社が開発した「Patmark」

<特別賞> 株式会社若松

港区芝の小さなビルを酒蔵に。
熱意と粘りで100年の時を越えて祖業を復活

東京都港区／製造業

代表取締役
齊藤 俊一氏



港区芝にある東京港醸造の酒蔵

<顕彰式典・懇親パーティー（取材のご案内）>

【日時】10月10日（木）16:40～18:30

【場所】東京會館「ローズ」（千代田区丸の内3-2-1）

【参加者】約350名（受賞企業経営者、三村会頭はじめ当所役員・議員等）

※当日取材をご希望される場合は、事前に下記担当事務局までご連絡ください。

（当日は開始10分前の入室となります。また、16時30分より、受賞企業の記念撮影があります。）



<昨年の式典の様子>

（本件問い合わせ先）東京商工会議所 中小企業部 横山・小鍛治 TEL：03-3283-7754

◆受賞企業紹介

《大 賞》

会社名 (本社所在地)	株式会社東鋼		文京区・製造業	役職・氏名	代表取締役社長 寺島 誠人氏
創業	1937(昭和12)年	資本金	6,286万円	従業員	49名
受賞理由	顧客の課題に向き合うことで自社技術を高め、売上の7割を占める自動車分野から脱却すべく、航空機産業や医療産業へと新たな分野への参入を果たし業績を向上させたこと。				
挑戦の内容	<p>売上の7割を占める自動車分野からの脱却。技術を軸に航空機、医療業界に挑戦</p> <p>当社は、金属加工に使用するノミのような工具「バイト」、溝加工に用いられる回転式刃物「エンドミル」など、多種多様な切削工具の製造販売を手掛けている。素材データのないF1エンジン用の切削工具の製造を担うなど、顧客と徹底的に向き合うことで技術力を高めてきたが、1997年にハイブリッド車が発売された当時、自動車関連の切削工具が売上の7割以上を占め、エンジン関連はその3分の1に達していた。エンジンが不要となる電動化が進めば、切削工具の需要が減少すると危惧をしていた。</p> <p>◆顧客の課題に向き合い技術で応える</p> <p>まず、2006年にボーイング787製造用切削工具の依頼が舞い込む。同機では軽量で高い強度を持つCFRP（炭素繊維強化プラスチック）が用いられ、加えて1機あたり約20万か所もの穴をあけるため、頑丈なドリルが求められていた。開発が決まっても延期などにより受注を見込みにくい航空業界への参入に反対の声もあったが、「当社の技術に期待を寄せ、声をかけてくれた」と、1億円をかけてドリル刃量産のために生産設備投資を実施。発注先の手間を減らそうと刃の再研磨や製造工程の管理業務も請け負うことを提案し、設備投資から3年後に受注に至った。現在では航空機向けが売上の約3割を占める規模に成長している。</p> <p>同時期に医療分野への参入も模索。人工関節を装着する際の術具として、ステンレスドリルの製作依頼を受けたが、柔らかいステンレスは砥石が減ってしまうなど加工に想定以上の時間がかかるものであった。1年ほどかけて工程を見直すことで、量産体制を整え、医療分野に参入。その後、凹凸が多く、表面が滑らかで穴をあけるのが難しい骨の手術用の「オメガドリル」を開発したほか、乳がんにおける乳房温存療法の手技で特許を持つ大学の教授から術具開発の相談では、5年の歳月をかけて乳房の温存や手術時間の短縮につながる「リセクション・ガイド」を開発した。</p> <p>「顧客のものづくりを手伝う」ことを徹底する当社では、開発案件を積極的に引き受けることで自社の技術を高めてきた結果、売上構成は航空機3割、自動車2割、医療2割を実現。医療機器の国際品質規格である「ISO13485」を取得し、海外市場の開拓などにも挑戦を続けている。</p>				



代表取締役社長 寺島 誠人氏



当社の製造するバイト



骨の手術用「オメガドリル」



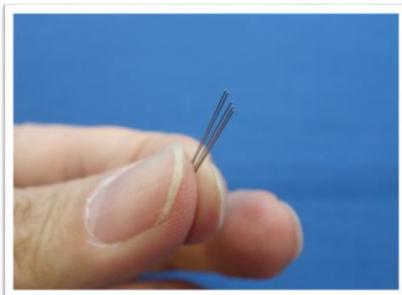
「リセクション・ガイド」

《優秀賞》

会社名 (本社所在地)	株式会社華光	北区・製造業		役職・氏名	代表取締役社長 木田 和寿氏
創業	1964(昭和 39)年	資本金	1,000 万円	従業員	8 名
受賞理由	「挑戦する前からあきらめない」を掲げ、チタンなど加工が難しい素材の技術を開発。金属極細パイプの「駆け込み寺」の評価を得て、経営危機を脱し業績を伸ばしたこと。				
挑戦の内容	<p>先代の急死。大学 4 年生で経営難の会社を引き継ぐ</p> <p>当社は創業以来、放電加工に使用する電極の卸売を行っていたが、1995 年春に先代社長が病のため急死。当時 21 歳であった現社長が事業を引き継いだ際、料亭や不動産投資など事業の多角化により、年商の 4 倍程度の借入金を抱えていた。現社長は、電極販売に専念するも収支は赤字。取引先約 100 社を訪問し、何とか会社を運営していた。そんな中、顧客に電極ばかりでなくチタンを始めとして様々な極細パイプのニーズがあることを把握し、いくつもの外注加工先に相談するも「できない」との回答しか得られなかった。</p> <p>◆「挑戦する前からあきらめない」型破りなものづくりで金属パイプ分野の駆け込み寺に</p> <p>2002 年に外注先のパイプ製造部門を買収し、製造業へと転換する。2004 年、工業部品として、銅合金・チタンパイプの相談を受けるが、チタンパイプの製造経験や設備がなく、資金も不足していた。しかし、「何とかやってみよう」とリサイクルショップから備品を購入するなど生産体制を整え、納品までこぎつけた。この経験をもとに「挑戦する前からあきらめない。何でもできる」を指針としていった。その後、極細パイプの加工技術を手術用カテーテルのステンレスパイプ部材などに応用。こうした取り組みから、華光なら何とかしてくれる「駆け込み寺」という信頼を勝ち取る。チタン合金やコバルトクロム合金などのパイプはドリル加工が当たり前だったが、太さ(φ3.0)や長さ(500 mm)に制約があった。取引先のニーズに何とか応えたいと、大学教授に指導を仰ぎ、「ダイレス伸管加工によるチタン合金パイプ極細管加工技術」を確立し、世界初のチタン合金細管の製品化に成功した。海外の展示会などにも積極的に出展しており、海外向けの売上が全体の 1 割を占めるほどまでに成長。売上も最悪期の約 3 倍まで伸ばした。</p> <p>一つのことにのみ専念するシングルタスクに強みを持つ人こそ、ものづくりの現場に最適と、2014 年頃から厚生労働省の地域若者サポートステーションを通じて、引きこもり経験のある若年層を積極的に雇用している。今後はさらなる飛躍に向け、シンガポールへ進出するなど新たな挑戦に取り組んでいる。</p>				



代表取締役社長 木田 和寿氏



当社の製造する極細パイプ



少数精鋭でものづくりに挑戦

《優秀賞》

会社名 (本社所在地)	東京彫刻工業株式会社	墨田区・製造業	役職・氏名	代表取締役 花輪 篤稔氏	
創業	1919(大正 8)年	資本金	1,000 万円	従業員	50 名
受賞理由	生き残りをかけ、自社ブランドのドットマーカによる刻印機を開発。経営指標を社内でも共有し、少人数の町工場ながら海外生産・販売に取り組み業績を向上させたこと。				
挑戦の内容	<p>売上低迷、債務超過のどん底の中で生きる道を模索</p> <p>社長の花輪氏は大学卒業後、IT 企業に入社したものの、1 年で退社。写真家を志し、エジプトでツアーガイド、米国で写真を学んでいると 1999 年、先代から日本に呼び戻された。トレーサビリティのため製品や部品にシリアル番号を記録する刻印および刻印機は、ユーザーの仕様・図面に基づき制作する受注型生産であり、常に価格競争にさらされていた。また、諸経費支払いが先行するため、資金繰りはひっ迫し、給与支払遅延も発生。そんな中、シカゴの展示会で、刻印したい内容をユーザーが自由に設定できるスペイン製のドットマーカに出会う。社員から猛反発を受けながらも、代理店販売を決断したが、課題は 1 台 100～300 万円と高価で、取引先の中小企業には手が出ない代物であることだった。</p> <p>◆「町工場でもここまでできる」海外進出を足掛かりに世界一の刻印機メーカーへ</p> <p>先代の死去に伴い、2005 年に現社長が代表に就任。「どうやったら生き残れるか」「どうやったら世界一の刻印機メーカーになれるか」を考え、受注生産型から脱却し、オリジナル製品を作り上げることが強力なブランド力になると確信。</p> <p>技術者を顧問に受け入れ、当社独自の「ドットマーカ」開発に着手する。従来のドットマーカの課題は「重い」「据え付け」であったため、当社では「リーズナブル（競合製品の半額）」「コンパクト」「ポータブル」「電動（従来は空圧）」「PC との連動」をコンセプトに 5 年かけて開発を進め、「MarkinBOX」の販売にこぎ着けた。また、量産体制を構築すべく、①人件費が安い、②部品調達が容易、③将来的なアジア進出の足掛かりとして、また「町工場でもここまで出来る」ことを示したいと、中国・深センに 200 m²程度の組立工場を開設。当初は人材や生産が安定しなかったため、社長自ら、現地の責任者として陣頭指揮を執った。日中関係の悪化により従業員が 2 人にまで減少した際も、自ら製造ラインに加わり、寝食を共にし、乗り切った。</p> <p>現在では、さらに小型、安価にしたドットマーカ「Patmark」を開発し、この 2 製品が売上の 3 分の 2 を占め、売上は入社当時の 2.5 倍に成長させた。テレビ会議により、売上、経費などの社内情報を共有し、日本にいる 3 名の部門長に決裁権限を委譲し、社長不在時の運営体制を構築した。さらに、現在は北南米の市場開拓、現地代理店のサポートをすべく、ロサンゼルスに赴任し「世界一の刻印機メーカー」を目指し挑戦している。</p>				



代表取締役 花輪 篤稔氏



従来型の刻印

当社が開発した「Patmark」



《特別賞》

会社名 (本社所在地)	株式会社若松	港区・製造業		役職・氏名	代表取締役 齊藤 俊一氏
創業	1812(文化9)年	資本金	4,000万円	従業員	3名
受賞理由	東京都港区芝の22坪の自社ビルという限られた立地の中、ミニブリュワリーとして祖業である酒蔵を100年振りに復活させ事業化に成功したこと。				
挑戦の内容	<p>祖業復活 ～東京のど真ん中の酒蔵で賑わいを～</p> <p>当社は幕末に港区芝で造り酒屋を営んでいたが、酒税法の改正などにより1911年に酒蔵を閉じ、以来、大正、戦前までは飲食業、戦後雑貨の販売や不動産賃貸などを手がけていた。7代目現社長の齊藤氏は、99年に商店街連合会の役員に就任し地方で駅前シャッター商店街を目の当たりにした。「このままでは東京の商店街もいずれダメになる。商店街を活性化するには核が必要」と確信。その後も各地の視察などを通じ情報を集めていた折、酒蔵、お土産店に人が多く集まることに気づき、祖業である造り酒屋を復活させたいという思いを胸に抱いた。</p> <p>◆港区芝の小さなビルを酒蔵に。熱意と粘りで100年の時を越えて祖業を復活</p> <p>2006年に都内の商業施設で大手酒造メーカーによる飲食店併設のミニブリュワリー（小規模清酒蔵）を運営する寺澤杜氏と出会う。たった52㎡で酒造に取り組む寺澤氏の話から杜氏の役割の重要性を再認識。その後も杜氏を探し続けたがなかなか見つからない中、そのミニブリュワリーが閉鎖されることを聞き寺澤氏の元を訪れる。酒蔵復活の思いを告げ半年間に亘り杜氏就任を説得し続けた結果、ともに酒造りに取り組むこととなった。自宅として使用していた東京都港区芝の22坪の土地に立つ4階建てビルの1、2階を改装して醸造所とし、11年に「その他の醸造酒免許」を取得。明治初期に薩摩藩士も当社の酒を飲んでいたゆかりから、「江戸開城」銘柄で「どぶろく」と「リキュール」の製造販売を開始した。</p> <p>それ以来、清酒製造に挑戦したい思いが更になり、所轄税務署へ通う日が続くが、新規に清酒免許を取得することは難しく、廃業予定の酒蔵を引き継ぐことを目指す。岐阜で後継者問題に悩む酒蔵と出会い、何度も足を運び交渉を進め、買収が成立。さらに「創業の地でもう一度酒造りをしたい」と、年商に匹敵する資金を投じてビルの改装を進め、16年7月に免許を移し、東京での清酒免許を取得した。仕込み水に、高度浄水処理をした水道水が酒造適正に優れている事は、調査済みであった。こうして水道水を用いた純米吟醸原酒「江戸開城 山田錦」が完成。17年度東京国税局酒類鑑評会 清酒純米燗酒部門で優秀賞を受賞するなど、23区唯一の純米原酒酒蔵と認められることとなった。19年2月には当社のあまぎけを使用した首都圏限定「ポッキー東京あまぎけ」がグリコから東京土産として発売され、地域活性化に寄与するとともに、ゼロから立ち上げた酒造部門は、19年には売上の5割に達する事業に成長。今後は、ミニブリュワリーのノウハウを他の酒蔵にも活かし、地域活性化に取り組んでいく。</p>				



代表取締役 齊藤 俊一氏



港区芝にある東京港醸造の酒蔵



当社の製造する「江戸開城」

《奨励賞》

会社名	株式会社江北ゴム製作所	足立区・製造業	代表取締役社長 菅原 健太 氏
事業概要	ゴム製品製造、インフラ・プラント設備修理、腐食防止プーリー他		
受賞理由	若手の人材育成、女性が働きやすい職場づくりを徹底。省力化や清潔な職場に向けた改革に挑戦		

会社名	株式会社佐竹製作所	千代田区・製造業	代表取締役社長 尾方 謙一 氏
事業概要	ねじ・精密機械・医療機器部品・精密治工具等の製造・販売		
受賞理由	事業の選択と集中による構造改革を実行。中長期を見据えた次世代へつなぐ経営に挑戦		

会社名	株式会社信栄テクノ	大田区・製造業	代表取締役 高橋 健太 氏
事業概要	微細精密部品加工業		
受賞理由	微細深穴加工技術の向上や展示会への積極的な出展など、「待ちの経営」からの脱却に挑戦		

会社名	株式会社スワロースポーツ	練馬区・小売業	代表取締役 矢野 正弘 氏
事業概要	野球用品の小売業		
受賞理由	徹底した社員教育と在庫管理により、常識を覆す野球用品のインターネット販売に挑戦		

会社名	有限会社坪川製箱所	葛飾区・製造業	代表取締役 坪川 美明 氏
事業概要	業務用段ボール箱製造・販売、セットアップ、梱包		
受賞理由	段ボールを用いた被災時用枕やトレイなど、社会貢献性の高いオリジナル製品開発に挑戦		

会社名	データライブ株式会社	文京区・情報通信業	代表取締役 山田 和人 氏
事業概要	情報通信機器の保守		
受賞理由	主力の中古情報通信機器販売業から撤退し、情報通信機器の第三者保守業への進化に挑戦		

会社名	株式会社日興エポナイト製造所	荒川区・製造業	代表取締役 遠藤 智久 氏
事業概要	エポナイト樹脂素材製造、万年筆の製造・販売		
受賞理由	天然ゴムと硫黄を原料とするエポナイトを国内で唯一製造。自社ブランド万年筆の製造に挑戦		

会社名	日本珪瑯釉薬株式会社	板橋区・製造業	代表取締役社長 小島 大介 氏
事業概要	ガラスフリット(低融点ガラス粉末)の開発・製造・販売		
受賞理由	グローバルニッチトップを目指し、顧客との二人三脚による絶え間ない製品開発に挑戦		

会社名	株式会社プレステージジャパン	港区・小売業	代表取締役 吉田 龍太郎 氏
事業概要	家具製造販売、インテリア小売店舗運営、室内デザイン企画・設計		
受賞理由	日本文化を伝えるべく、家具輸入小売から脱却。デザインから生産までの体制構築に挑戦		

会社名	マテリアルワークス株式会社	千代田区・卸売業	代表取締役 加藤 勇治 氏
事業概要	合成ゴムやプラスチックなどの素材販売		
受賞理由	アフリカに活路を見出し、業績を向上させつつ、国内の多層な流通構造の打破に挑戦		

会社名	株式会社ミヨシ	葛飾区・製造業	代表取締役 杉山 耕治 氏
事業概要	プラスチック射出成形用金型製作・射出成形・治工具製作		
受賞理由	「人の役に立つものづくり」を掲げ、ベンチャーと連携した組立式ロボットキットなど新製品開発に挑戦		

会社名	株式会社ユニフォームネット	千代田区・卸売業	代表取締役社長 荒川 広志 氏
事業概要	企業用ユニフォームの卸売販売		
受賞理由	東日本大震災後、社員の行動の見える化など営業スタイルを抜本的に改革し、経営再建に挑戦		

会社名	株式会社横引シャッター	足立区・製造業	代表取締役 市川 慎次郎 氏
事業概要	横に引くシャッター、特殊シャッターの設計・製造・施工		
受賞理由	父から受け継いだ「社員第一主義」を貫き、女性・高齢者など誰もが働きやすい職場づくりに挑戦		