



CONTENTS

- いい店発見「麺処 ほん田」
- 我が町のものづくり「ニューコーゲイ株式会社」
- 次世代経営者に聞く「フローラ 花よし」
- 頑張る若手「職業能力開発センター板橋校」
- おすすめビジネス書案内
- インフォメーション

# No.70 新しい風



人気メニューの一つ、「味玉チャーシューつけ麺」。しっとり柔らかなチャーシューと、ブランデーの味がするコクのある味玉が、格別に美味。



## 「有名になりたい!」 成功を夢見て、音楽からラーメンの道に

ほん だ ゆう き

### 麺処 ほん田 店主 本田裕樹さん



「朝は9時から夜の12時くらいまで働きます。休みの日も勉強のために食べ歩きをしていますから、体力が必要ですね」と本田さん。

「麺処 ほん田」は黒を基調にしたモダンな外観、店内はカウンターのみのシンプルなつくり。迎えてくれたのは、長髪にピアス、いかにも渋谷や原宿に似そつなイケメン店主の本田裕樹さん。高校卒業後、ミュージシャンを目指していましたが、「とにかく有名になりたい」

開店から半年で、テレビや雑誌に掲載される名店に

「麺処 ほん田」は黒を基調にしたモダンな外観、店内はカウンターのみのシンプルなつくり。迎えてくれたのは、長髪にピアス、いかにも渋谷や原宿に似そつなイケメン店主の本田裕樹さん。高校卒業後、ミュージシャンを目指していましたが、「とにかく有名になりたい」

ラーメンが軌道にのったら、  
またバンドにも挑戦したい

それには音楽より好きなラーメンのほうが自分に向いているかなと思つて」と、大きく方向転換。地元茨城でしつかりラーメン修業に励み、開店資金をコツコツ貯め、21歳の若さで開業を果たしました。

出店にあたっては、ラーメン店をやると閉店するとうう、いわくつきの店舗をあえて選び「よし、ここで成功してやる!」という強い決意でのぞみました。そして、その言葉通り、わずか半年足らずで行列のできるラーメン店にしてしまったのです。さぞかし苦労も多かったのでは? と聞くと「大した苦労はしていません」とニコリですが、本田さんは朝から調理場で立ちっぱなし、夜は仕込みで深夜まで働く毎日。休みの日は味の研究のためにラーメン店の食べ歩き…。やっぱり人気店になるには、地道な苦労があるとみましました。

**麺処 ほん田**  
 〒114-0001  
 北区東十条1-22-6  
 TEL / 3912139965  
 営業時間 / 11:30 ~ 15:00  
 18:00 ~  
 (スラーがなくなるまで)  
 定休日 / 水曜日



スタッフで幼馴染みの長沼智也さん。

かかると思っていたけど、ラッキーでした」と笑います。

「あと数年はラーメンに打ち込んで、いつかまたバンドも始めたい」という本田さん。彼にとっては、ラーメンも音楽も自己表現の手段の一つなのかも。こんな店主がつかえるラーメン、一度食べてみたいと思いませんか?」

# 職業は、金属装飾加工。大事なのは「五感」と「センス」。

ニューコーゲイ株式会社

ほんだのりこ  
本田典子さん

「物作りが大好きで、  
貴金属細工の世界に」

ネックレスや指輪などのアクセサリに美しい細工を施し、流ブランド品の加工を手がけているニューコーゲイ株式会社。

本田さんはここで働く若き職人。短大を卒業後、ジュエリー専門学校に入学し、金属装飾加工を学んだ。一見すると職人さんには見えない、ハツラツとした今どきの女性。それがなぜ、地道なものづくりの世界に踏み込んだのか。

「小さい頃からものを作ることが大好きだったんです。それと短大時代に、こわれた指輪を知人がキレイに直してくれたことが、この道を志すきっかけになりました。このとき、貴金属って生き返るんだ、スゴイと思いましたね」。

就職に際しては、学校からの紹介で知った西田良洋社長のものづくりに対する真摯な姿勢に惚れ込み、同社の門をくぐりました。



「作っているときが一番楽しい!!」と笑顔で話す本田さん。

西田社長もまた、本田さんの熱意と可能性に惹かれたそうです。

「目標は「信頼される」  
一流の職人になること」

さて、金属装飾加工とは実際どんなことをするのか、リングを例に教えてもらいました。まず棒状の金属を金槌やプレス機で延ばし、リング状に曲げます。そして銀の合金をバーナーで熱してリングを結合させ、宝石をのせる台座を接合。ここまでの工程で荒削りのデザインリングのできあがり。ここから数十種類の金属ヤスリで根気良



さまざまな道具を用いながら鮮やかな手つきで細工を施していく。

く、丹念に仕上げていきます。金属ヤスリは使いやすくなるようグラインダーで自ら加工するそう。本田さんの左手の親指は絶えず力が入っていることから大きく反り返り、手のひらにはヤスリダコが…。「自分たちの仕事はデザイナーが書いたラフなスケッチをもとに、デザイナーの考えをどう表現していくかが重要。平面で書かれたものをいかに立体的に見るか。五感を使って仕事をしている。センスが大事。」と西田社長。洗練された技術の裏側の苦労を垣間見た感じです。本田さんも色々なものを見て、そこから様々なものを感じ取るために休日は美術館で絵画や仏像鑑賞をしているそうです。

「この仕事は、十年でやっと二人前といわれますが、一生かけても極めることは難しい奥の

深い世界。だからこそ、やりがいがありますし、上達する毎日が楽しい「工」目を輝かせ。

「貴金属細工の技術もどんどん進化していますから、一生が勉強です。いまはいろいろな物を見て、経験して、何でもどんな欲に吸収していきたい。いずれは、親子へと代々受け継がれていくような素晴らしい作品を作ることができれば嬉しいですね」。



本田さんが制作した、ダイヤモンドが埋め込まれた繊細なデザインのペンダント。



ニューコーゲイ株式会社  
〒114-0024 北区西ヶ原4-27-13 NKビル  
TEL / 3576-8611  
FAX / 3576-8613

# 1/100ミリを『感覚』で削る!?

## 超マイクロな世界で修行する若者たち

▼板橋校外観

都立中央・城北職業能力開発センター板橋校

〒174-0041板橋区舟渡2-2-1 Tel/3966-4131

今回の取材先はJR浮間舟渡駅から歩いて3分の職業能力開発センター板橋校の機械加工科。ここでは機械に触ったこともない16歳～34歳の若者が旋盤・フライス盤などの加工技術を2年間学んでいます。手の感覚だけで髪の毛より細い1/100ミリ単位で金属を削る技を身につけるのだそうです。そしてこの機械加工科には実はものすごい実績がありました。

2007年スターリングテクノロジー(ミニ四駆みたいなもの)国内大会で優勝、国際大会では3位、そして若年者ものづくり競技会で旋盤部門の初代王者を輩出! どうですか!! ものづくりのことがよくわからなくても何となくスゴそうでしょう。そこで今日はここで学ぶ職人の卵4人にインタビューを敢行しました。



▲スターリングテクノロジーで2007年度優勝したミニ四駆



▲現場では細かい作業が要求される



高橋さん(1年生)

### Q. 板橋校に入ったきっかけは?

**高橋さん**「昔から手で作業して、地道にコツコツ細かいことをやるのが好きでした。祖父が和菓子職人で職人というものに昔から憧れていました。高校では自動車整備の仕事に進む人が多かったけど、みんなと違うことがやりたかったから板橋校に入校しました」

**小宮さん**「父が自動車の整備士だったこともあり、父と一緒にものをつくるのが好きでした。大学でもものづくりを学んでいましたが勉強が難しく、ものづくりの道を1度諦めました。その後、やっぱりものづくりがしたくて板橋校に入校しました」

**坂本さん**「実家が旋盤工場で、小さい頃から機械を見るのが好きでした。自分もこういう仕事は男の仕事のイメージがあったけど、最近は女性も増えているという話を聞き、自分もやってみようと思いました」

**山口さん**「もともと中学の知り合いの先輩がこの卒業生で、自分は勉強よりも実習の方が好きだから工業高校よりも実習が多い板橋校を選びました」



小宮さん(2年生)

### Q. みんな経歴も入校したきっかけも色々ですが、実際ものづくりのどんなところが楽しいの?

すると、みんな口をそろえて「図面の『寸法どおり』に製品が出来上がった時がうれしい!」と。『寸法どおり』って簡単に言ってるけど読者のみなさん、1/100ミリという超細かい単位で削っていく世界なんですよ。それも感覚で。

**坂本さん**「『少し』でも間違えるとその製品は使えなくなってしまい、一からやり直しになってしまいます。失敗するととても悔しいし、その反面その危機感が楽しさでもあり、出来上がったときは本当にうれしいです」

この『少し』が1/100ミリ単位なんですね。



坂本さん(2年生)

### Q. なるほど～、こういった喜びは他の仕事では味わえない、ものづくりならではの喜びですね。卒業後はどんなところで働きたいですか?

**高橋さん**「いい先輩がいるところで自分がやりたいことができる会社に就職したいと思っています」

**小宮さん**「就職については学校で習ったことを活かし、自分がやりたいことをやらしてくれる会社で働きたいです」

**坂本さん**「会社の規模に関係なく現場の雰囲気が良く、長く働ける会社に就職したいです。昔気質な人は男の仕事だと思っている人も多いので、そんな中で自分が一所懸命やってそんな人たちに『すごい』って思われたいですね」

**山口さん**「旋盤が得意なので、旋盤関係のものをつくっていく仕事に就きたいです。町工場でもとても細かいものを作っているのを見て、自分でハンドルを動かして作り上げていきたいです」



山口さん(2年生)  
若年者ものづくり競技会  
出場予定!

自分のやりたいことをやれる職場を望む声が多いようです。生徒の皆さん、インタビューにご協力頂きありがとうございました。これからも頑張ってください!

# 癒しの空間

## 中央図書館(赤レンガ図書館)オープン



▲中央図書館(赤レンガ図書館)外観

◀館内に保存されている重厚な鉄の柱



赤レンガは外観だけでなく図書館内からも見ることができ、屋外から差し込む陽の光と赤茶のレンガが融合する空間になっています。他に赤レンガ棟の重厚な鉄の柱や、フィンクトラス構造という三角形がいくつも組み合わさった天井の梁など、館内見学をするだけでも楽しめます。

約30万冊の蔵書があり、館内のカフェやテラス等で、1日ゆっくりと楽しむことができます。ぜひお越しください。

6月28日に中央図書館がオープンしましたが、ご存知ですか？

この図書館の大きな特徴は、赤レンガ図書館という別名をもつことから分かるように、大正8年(1919年)に建てられた赤レンガ倉庫の一部を活用していることです。

赤レンガ倉庫は、旧陸軍が銃や弾薬または大砲など火器の製造所として使用していた、東京砲兵工廠銃包製造所旧275号棟で、かつて北区が軍都であったことを物語る遺産です。

### おすすめビジネス書案内

#### 脳を活かす勉強法 奇跡の『強化学習』

茂木健一郎著/PHP研究所/1,100円(税別)

著者は脳科学者であり、テレビのパーソナリティから文芸・美術評論まで幅広く手がける才人。著者によれば、脳の仕組みを活かした勉強法の基本は脳を喜ばせること。ドーパミンと強化学習によって喜びの回路が回れば、年齢、環境に関係なく脳はどんどん鍛えられる。脳の持続力、集中力、記憶力をアップさせる術など37の勉強法は、社会人にこそ役に立つ。



#### 人を生かす<実学・経営問答>

稲盛和夫著/日本経済新聞出版社/1,600円(税別)

著者は、京セラ、KDDIの創業者。著者が若手経営者のために設立した経営塾「盛和塾」で交わされた問答の記録で、著者は、経営するなかで悩み抜いた末にたどりついた人や組織を生かすための独自の実践哲学を語る。活力ある社風をつくる、社員のやる気を引き出す、幹部を育てる、自らを高める、という4つの切り口でまとめられた16の問答には、経営のノウハウがぎっしりと詰め込まれている。



#### 情報は1冊のノートにまとめなさい

奥野宣之著/ナナ・コーポレート・コミュニケーション/1,300円(税別)

著者は、業界紙記者。情報は、きちんと分類・整理しようとする続かないし、使いこなせない。情報を活用するには、情報をA6判ノート一箇所にまとめ、時系列に書き込んでいけばよい、という大胆な発想から生まれたビジネス書。何でも書き込むノートとパソコンを駆使すれば、時間管理簿からアイデアのネタ元にもなる。さて、このノートを使いこなすには？



#### 北区立図書館ビジネス書貸出ランキング

(7/1~7/31)

- 1 スタバではグランデを買え! 吉本佳生著/ダイヤモンド社
- 2 お金は銀行に預けるな 勝間和代著/光文社
- 3 さおだけ屋はなぜ潰れないのか? 山田真哉著/光文社
- 4 お店で使える英語POP表現 ジオス教材開発部/ジオス
- 5 連鎖する大暴落 副島隆彦著/徳間書店

# 花屋だから、花のごとだけ 知っていればいいとは思わない

株式会社中丸花苑

フローラ花よし

なかまるのりじう

代表取締役社長 中丸規弘さん



遠くから電車に乗って足を運んでくれるお客さまもいます。こうした方たちとのつながりを大切にしたい、と中丸社長。

## 他の世界を体験するだけで 視野を広げる

商店街の一角に店舗を構える「花よし」は、50年もの歴史をもつ老舗のフラワーショップ。店先には、色とりどりの花々が並び、目にも鮮やか。小さな花屋さんをイメージしてただけに、種類の豊富さにまず驚いた。

社長の中丸規弘さんは、広告代理店勤務を経た後、イギリスのフラワースクールで修行を積み、3代目として家業を受け継ぎました。花屋さんといえば、長靴にエプロン姿が定番かと思いきや、ラフでオシャレな格好をした花屋さんの社長。会社を思いきってやめて家業を継ぐのも勇気が必要だったのでは？

「子どもの頃から、商売に魅力を感じていたので、いずれは家業を継ぐつもりでした。その前にいろいろな世界を見ておきたかったです」。

中丸社長は、まちの花屋さんを継ぐのではなく、「フラワービジネス」として展開したいと、かねてから考えていたそう。

「花屋になるのだから、花のごとだけ知っていればいいと言いますが、私はそうは思わなかった。商売をするなら視野を広げることが大切。広告業界を体験したの

も、イギリスのフラワースクールで学んだことも、視野を広げ、商売につなげたいと考えたからです」。

## 先代からの取引先に 信頼される商売を続けたい

中丸社長の商売哲学は、「投資なくして利益なし」。どんな注文にも応えられるよう、リスクを承知でさまざまな種類の花を取り揃えています。

「売れ筋の花を用意しておけば、リスクも少ないと思いますが、それではお客さまのニーズに応えることはできません。それにお客さまも色々な花を選びたいでしょう。花は生き物なので在庫を持つのは大きなリスクですけどね。また、急にたくさんの方が必要になった時、ここにくれば何とかしてくれる。無理な注文も引き受けてくれる。それが取引先との信頼を深め、次のビジネスにつながると思っています」。

先代は人望が厚く、今でも慕って来られる取引先は多い。「先代が50年かけて築いたレールがある分、ゼロからやるよりはやりやすいが、先代からの取引先を裏切れないと、自分にプレッシャーをかけている」。先代の偉大さを感じるようになったと中丸社長。継いだ当初は、先代からの付き合い合いの同業者仲間や市場関係者に助けてもらった。そんな恩人に対しても間違っていると感じたいことはしっかり自分の意見を伝えます。

「50年で築いた信用も大事だが、常に他業種の方やサラリーマン時代の仲間からも情報を得て自分なりに前に進むようにしている」。



JR埼京線板橋駅東口から徒歩5分にある「花よし」。

これだけ熱く語ってくれたので、やっぱりお花が好きだから継いだんですよね、と聞くと「花屋が向いているとは思っていません。商売は『飽きない』から『商売』。商売が大好きなんです。たまたま花屋だったから花で商売をするんです」とサラリ。さらに社長の魅力を深める一言でした。

株式会社 中丸花苑 フローラ花よし

〒114-0023 北区滝野川7-24-3

TEL / 39155992

FAX / 39155771

営業時間 / 9:00 ~ 19:00



技の伝承 ～時代にマッチさせる匠たち～

## 第16回北区伝統工芸展



自分も職人気分で陶芸などが体験できるコーナー、工芸作家の手の動きなどが間近で見られる実演コーナーなど見て楽しい、触って楽しい伝統工芸展です。当日アンケートにご回答いただいた方に抽選で伝統工芸品を贈呈します。アクセサリーやお箸などが買える即売所もあります。ぜひ、職人の技、作品を見にきてください。

■日時 10月4日(土)、5日(日) 10:00～18:00  
(5日は17:00まで)

■会場 北とびあ 地下1階展示ホール

入場無料

問い合わせ 産業振興課商工係 電話 5390-1235

就職活動中の若者集まれ!!  
元吉本芸人だった社長が教える、コミュニケーション術!

## 2008 若者就職サポートフェスタin王子



■日時 11月5日(水) 13:00～17:00

■対象 35歳くらいまでの方

■会場 北とびあ 地下1階展示ホール

■内容 区内企業の紹介ブース、就職に役立つセミナー等

入場無料

問い合わせ 産業振興課経営支援係 電話 5390-1237

### 新しい風」に対するご意見・ご要望をお聞かせください

「新しい風」をより良い冊子にするために、「新しい風」を読んだ感想(面白かった記事・つまらなかった記事)、こんな記事を読みたい等のご意見・ご要望を右記メールアドレスにどしどしお寄せください!

[sangyoshinko-ka@city.kita.lg.jp](mailto:sangyoshinko-ka@city.kita.lg.jp)

## 北区景況調査

北区では、区内中小企業に対する「景況調査」を年4回実施しています。  
調査時期 平成20年4月～6月

景気予想



### 製造業



受注残はわずかに改善したものの、売上額・収益はいずれも前期並となった。価格面では、原材料価格の上昇幅が若干拡大したが、販売価格が大幅に好転し過去2年間で初めてプラスに転じた。資金繰りは2期連続で悪化、借入難易度はやや悪化した。設備投資は「実施した」企業が前期並の14%であった。

### サービス業



売上額は大きく減少幅が拡大し、収益も一段と減少傾向を強めている。価格面では、材料価格の上昇幅がやや縮小した。料金価格は3期ぶりに厳しさが和らいだもののマイナス傾向が続いている。資金繰りは大幅に厳しくなり、借入難易度も困難さが大きく高まった。設備投資を「実施した」企業はわずかに減少した。

### 小売業



販売価格は2期ぶりにプラスに転じたものの、仕入価格は上昇圧力がやや強まっており、収益環境は依然として厳しい。資金繰りはほぼ前期並となったが、マイナス傾向は継続している。借入難易度は2期ぶりにマイナスに転じた。

### 建設業



受注残・施工高はやや改善したが、売上額・収益はともにやや悪化した。材料価格が前期並で推移する一方、請負価格は大幅に上昇を強めた。資金繰りは前期並となった。設備投資を「実施した」企業は、前期より大きく減少した。