

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

F-FACT

ファクト > Fukui advanced companies' try

[特集] 舞鶴若狭自動車道開通を
ビジネスチャンスに
～嶺南・嶺北それぞれの期待～

vol.8



これまで観光業界と直接の関係性が薄いと思われていた業種・分野にも、参入のチャンスがあるようです。例えば、ここ数年の工場見学ブームは、製造業にとつてのチャンスといえます。「本物の仕事場」を見られるという得難い経験」という魅力はもちろん、

こうした工場見学などは「産業ツーリズム」と呼ばれます。製造業に限らず、農林水産業などの一次産業の現場や、過去に活躍した産業遺産（長崎県の軍艦島、群馬県富岡製糸場など）も含め、注目されています。

**多業種にチャンスあり
広がる観光ビジネス**

にぜひお越しください」や「青葉の茂る春の三方五湖は絶景です」などお客様に具体的なフレーズで「また来たい」と思ってもらい、リピーター客の増加につなげることが今後のキーになると話します。

景気の影響などで、「近場で手軽に観光したい」と考える人が多くなったことも要因と考えられます。見学を受け入れる企業にとつても、生産現場を公開することで、消費者や地域に安心感を与えることができるほか、消費者の反応を直に感じられることで、現場作業員のやる気を引き出せるというメリットもあるようです。

また、情報系の事業者にとつては、観光情報をインターネットやアプリで提供する新しい展開が期待されるほか、今後さらに増加するとみられる外国人観光客へのサービスを考えると、さらに幅広い業種に新しい市場の可能性がありそうです。

そこで今回の特集では、県内で観光ビジネスを展開する、製造業、飲食業、レジャー関連事業の6企業の事例を紹介するほか、国内で年間2兆5000億円もの市場規模「観光物産総合研究所調べ」があるという「お土産ビジネス」について、専門家等による座談会形式で紹介しています。

**おもてなし向上に
本県の試み**

福井県では、舞鶴若狭自動車道全線開通をはじめとし、中部縦貫道開通や北陸新幹線金沢開業などの高速交通網の発展に備え、「福井県観光おもてなし認定制度」を平成23年3月よりスタートしています。これまでの9回で381名が認定を受け日頃の業務などに活かしていらっしゃいます。県では、本県を訪れる観光客の満足度を高めるため、観光客と接する機会の多い職種の方などを対象に積極的に受講してもらいたい意向です。本年度も宿泊施設・飲食店・土産物店等の従業員、タクシー運転手、観光ガイドなど向けに、既に認定講習が行われ、9月3日には認定試験が予定されています。

テーマ別都道府県 魅力度ランキング (単位：%)

全国平均	54.1	全国平均	23.0
1位	沖縄県 71.9	1位	沖縄県 42.6
2位	北海道 70.7	2位	京都府 35.4
3位	石川県 69.2	3位	奈良県 35.1
4位	香川県 69.1	4位	鹿児島県 31.9
5位	福井県 68.4	5位	愛媛県 31.1
6位	宮城県 68.3	6位	北海道 29.9
7位	広島県 67.7	7位	青森県 28.7
8位	鹿児島県 66.9	8位	岩手県 28.4
9位	福岡県 66.7	9位	秋田県 28.1
10位	富山県 65.7	10位	長崎県 27.6
		45位	福井県 14.6

「じゃらん宿泊旅行調査」2013より

・現地で良い観光情報を手でできた

・地元ならではのおいしい食べ物が多かった

**全線開通に沸く
高速道路沿線の期待**

2014年7月20日午後3時、小浜インターチェンジ（IC）ー敦賀ジャンクション（JC）間の39kmが開通し、吉川JC（兵庫県三木市）を起点とする総延長162kmの舞鶴若狭自動車道は全線開通を迎えました。1989年の舞鶴東

ICー敦賀JCの基本計画決定から四半世紀を経て北陸自動車道と連結し、本県を貫く高速道路がついに完成しました。

これにより開通後の小浜から各所の所要時間は、敦賀までが約30分、福井までが約1時間5分、名古屋までが約2時間と、現状よりもそれぞれ約30分の時間短縮効果がある

**官民一体で取り組み
PRや魅力づくりがカギ**

開通も早々に新聞記事には、夏休みに舞若道を利用して芝政ワールドへ遊びに行く予定を話す親子や、石川県の学校と交流試合を計画する少年野球チーム、県外に暮らす息子との距離感がぐっと近くなったと語る主婦の言葉など、高速道路の開通で移動が容易になったことへのたくさ

んの喜びのコメントが踊りました。その一方で、「便利になって遠くへと急ぐお客さんは、舞若道から降りないのでは」と素通りされてしまうことを懸念する意見もあります。また、開通当日、嶺南地域の観光名所には県内外から多くの人が訪れ、にぎわったものの、全線開通を「知らなかった」という声もあったとい

**宿泊旅行民間調査にみる
本県観光の「強み」と「課題」**

自治体に観光戦略などを提案するリクルートライフスタイル（東京）が昨年度まとめた「じゃらん宿泊旅行調査2013」によると、都道府県別魅力度ランキングの「地元ならではのおいしい食べ物が多かった」の設問で、福井

県は3年連続で5位に入っています。嶺南には透明度の高い美しいビーチが、嶺北には認知度の高い東尋坊や永平寺があり、上記の調査のとおり、新鮮な魚介類をはじめ県外に誇れる「食」があり、すばらしい観光資源に恵まれた県といえます。

一方で、「現地で良い観光情報を手でできた」と答えた人は14.6%（全国平均23.0%）で45位と低迷。また、「地元の人のホスピタリティを感じた」も14.2%（同21.3%）で43位と残念な結果でした。

CONTENTS

01 特集 舞鶴若狭自動車道開通をビジネスチャンスに～嶺南・嶺北それぞれの期待～

- 産地のPRを図る製造業
嶺南-御せいわ書店
嶺北-越前めがねの里 (朝オプチカルイジマ)
- 連携して取り組む飲食店
嶺南-KISUMO小浜
嶺北-勝ち山Bokkake連盟
- 地元の自然を活かしたレジャー関連事業
嶺南-自然に大の字 あそぼーや (南湖上館)
嶺北-アグリツーリズムNora (朝川)
- 座談会企画-お土産業界の「今」を語っていただきました

13 完成への道のり R空間工作室
15 若手のチカラ 朝ホリタ
17 飛躍する経営者たち 朝三輪機械
18 地方の挑戦
19 デザイン～少し気になる日常風景～
20 インフォメーション 他



木越 祥和氏

有限会社せいわ箸店
<http://www.e-hashiseiwa.com/>
 所在地：福井県小浜市竜前6-2
 電話番号：0770-56-0884
 代表者：木越 祥和氏
 資本金：950万円
 従業員数：19名（パート含む）
 事業内容：箸の製造と販売

を受け、店に2週間通い詰めた」とか。自分の店のレベルを引き上げるには他店の上手な点を真似るのが近道と、「目で盗む」ことを実践しました。例えば接客のスピード。それまで「声が掛ければ走ってお客さまのもとに向かう」としていたのを「店内を走らない」ように180度転換。外の日差しをよしらずで遮ったり、生け花で店内を彩ったりと空間作りにも工夫をこらしました。慌ただしかった店内の空気が、ゆったり流れ出しました。

日常的な物であればあるほど新たに買ってもらうには相当の工夫がいります。「買わないぞ」という心のガードをどう開くかが鍵。そこで同店



塗り箸の研磨体験の様子。数分で思い出に残るオリジナルのお箸を作成できます。

産地のPRを図る製造業

体験型店舗で若狭塗箸の観光資源化に取り組む

有限会社せいわ箸店

江戸時代から連綿と続く嶺南地方の伝統工芸品「若狭塗」。現在も多くの事業者・職人が製造・販売に関わる中、観光に軸を置いた店舗展開を行っているのが有限会社せいわ箸店（小浜市）です。この夏の舞鶴若狭自動車道全線開通を経て今後の展開をどう見据えているか、代表取締役の木越祥和氏に話を伺いました。

あえて表通りを外し 店の性格を明らかに

同社は1972年、小浜市役所近くで畳1畳分ほどの店舗で創業しました。当時は塗り箸の製造と卸がメイン。そのため来店客も「たまに地元の人が入ってくる程度」だったと木越氏は幼少の頃を振り返ります。

70年代中ごろのある日、近くのホテルから1本の電話が入ります。宿泊客が早く着いてしまったので、時間つぶしに箸作りを見学させてくれませんか、との相談でした。

「店の裏が蘇洞門めぐり遊覧船の発着所だったので、バスツアーの観光客を意識しはじめました。現会長の木越和夫が観光客のもとに駆け寄って『こんな箸ができたのだが、感想を聞かせてほしい』と訪ねまわったようです」

やがて観光客受け入れが軌道に乗り、観光・小売メインへの業態転換を図ることに。店舗を引き払い、JR東小浜駅南方約1.5キロ、国道27号線からも離れた場所に新店舗を構えました。

「勝算はあったようです。

リピーター作りにも 視点の転換を、と提言

「お客さまに『ためになった、ありがとう』と感じてもらって初めて心のガードが解ける。もちろん話術も大事ですが、単に面白い話で終わってもいけない。箸屋ではありますが『思い出作りの店』という認識で接客するよう心がけています」

この夏の舞鶴若狭自動車道全線開通で、小浜市自体が「交通至便」なエリアとなりました。しかし、山陰地方へのシヨートカットに使われ、観光客が通過してしまう懸念を木越氏は抱いています。

「小浜市が単独で対策を考へても難しく、嶺南地域が一体となって取り組むべき課題ではないでしょうか。キャンペーン一つとっても、『訪れたら偶然やってた』というものでなく『わざわざこのために来たかった』と思わせる

明通寺や神宮寺など寺巡りへのルートで、大型バスの通行量も多かったですから」

表通り（国道27号線）を外したのにはもう一つ理由があります。交通至便なドライブインでなく、「箸専門店」としての存在を明確にするためです。

「本当に行きたい場所なら、お客さまは交通が多少不便でも足を向けてくださる。開園当時の東京デイズニールランドがまさにそうでした。今のように入京線もなく、電車とバスを乗り継いでみなさん現地向かいましたよね」

役立つ情報をまず提供 「売り」の姿勢は後回し

とはいえ、極論すれば箸は家庭に1人1膳あればいい物。木越氏も冷静にその事実を受け止め、「箸の付加価値は箸そのものではなく、店員の人柄やもてなし」と言い切ります。

その大切さを痛感したのは、会長が関西の老舗和菓子店に足を運んだことがきっかけでした。木越氏によると「ハンマーで殴られたような衝撃

よう、官民挙げて工夫することが必要でしょう」

他方で、リピーター作りの視点に切り替えが必要とも。木越氏は家族旅行のプラン作りを引き合いに話します。

「家族旅行では毎年行き先が異なるケースが多い。ある観光地で楽しい体験をしたと

ここで、『また行こう』という行動には結びつきにくいのではないかと思います。周りに『楽しいから行っておいでよ！』と口コミ拡散したくなる仕組みにこそ、リピーター作りの秘けつがあるのではないのでしょうか」



店内のレイアウトもお客様の動線に気がつかい、工夫しているとのこと。



まずここでお箸についてレクチャーを受けます。社長自ら登場することも。



国道から離れた落ち着いたロケーション。大型バスへも配慮した広い駐車場です。

株式会社オプチカルイジマ
 http://www.meganenosato.co.jp
 所在地：越前市向陽町53
 電話番号：0778-23-9500
 代表者：飯島とし子氏
 資本金：3,000万円
 従業員数：18名
 事業内容：眼鏡枠製造、卸、小売

体験してもらい、意見を参考に改善を重ねていきました。スタッフのサポートのもと、プラスチック樹脂板の切り出しから、削り磨き組み立て、視力にあったレンズ装着までの工程が完成。夏休みが始まる7月の3連休に、初の眼鏡作り体験教室を開きました。舞鶴若狭自動車道の全線開通と同時期となる絶好のタイミングに、「舞鶴若狭自動車道ができて関西・中国地方からの移動時間が約30分短縮されるなか、マイカー利用のファミリー層がどれくらい動くかに注目しています」と飯島専務は期待を寄せています。



糸鋸で切り出したフロントの角やバリなどを、やすりをかけて取り除く作業。力の入れ方を加減し、なめらかに削るのがコツだそう。体験者からは、「楽しい!」、「夢中になる!」などの声があがっていました。

産地のPRを図る製造業

親子で一緒に楽しめる
眼鏡手作り体験で福井をPR

越前めがねの里（株式会社オプチカルイジマ）

越前市で眼鏡作り30年の実績を誇る、株式会社オプチカルイジマ。20年前から自社を開放し、眼鏡工場見学と直売を行う眼鏡のドライブイン『越前めがねの里』を展開しています。今年7月には、子供から大人まで楽しめる眼鏡手作り体験を新たにスタート。舞鶴若狭自動車道の完成を受け、嶺南・嶺北が一体となった魅力ある観光地づくりを視野に入れた取組みを、代表取締役の飯島とし子氏と専務取締役の飯島清和氏に伺いました。

工場見学に、親子で参加
できる体験教室をプラス

世界でひとつ、自分だけの眼鏡を作ることができる、眼鏡手作り体験。同社が従来の工場見学に加え、新しく眼鏡作りの体験教室を始めたきっかけを飯島専務はこう語ります。

「最近では、夏休みの宿題として工場見学をされる親子連れが増えています。当社も昨年、工場見学専門の観光情報誌に掲載されたのですが、見学だけで体験がないとやっぱり弱い。旅行でも体験がブームで、営業ツールのひとつとして何かできないかと考えました」

さらに、同社の飯島社長は、「それに今は、親子と一緒にものを作る機会が少ないでしょう。そういう場を提供でき、福井の地場産業のPRにもなればと思ったんです」と話を続けます。

実は、これまでも県内で眼鏡作り体験をしているところはあったのですが、所要時間が長く、費用が高いという難点がありました。同社は家族連れをメインターゲットにす

嶺南・嶺北一体となった
滞在型ツアーの取組みを

そもそも同社が20年前に『越前めがねの里』として小売りを始めたのは、眼鏡産業全体が厳しく、製造業だけでは頑張りきれないと考えたからです。自分の生きる道をつくるために、多様な取組みを続けてきました。

「当初は、観光バスが1台到着するだけで社内は大騒ぎだった」という工場見学も、今では眼鏡の歴史や展示物を紹介する歴史資料館を併設す

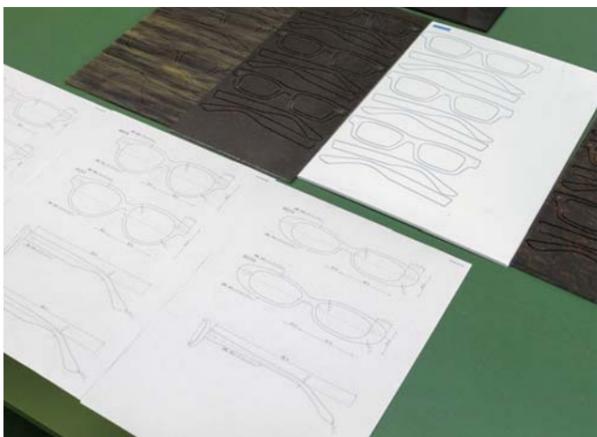
ることから、時間・費用ともに大きく抑える必要に迫られました。「本来なら約250ある複雑な工程を簡易化し、完成まで2時間程度、親子で1万円を超えない範囲で作れるような内容を詰めていきました」と、飯島専務はこれまでの経緯を振り返ります。

プラモデルに発想を得て
2時間程度の体験内容を

素人が眼鏡作りをするとき一番時間がかかって難しいのは、樹脂板からフロントやテンプル（つる）を糸鋸で切り出す作業です。「でも、あまり簡単にしすぎてもおもしろくない。そこをどうするかで悩みました」と語る飯島専務。試行錯誤を繰り返すなかで、「子供の頃作ったプラモデルの発想で、あらかじめフロントやテンプルの形に薄く切り込みガイドを入れたプラスチック樹脂板を使うという話になったんです」と少年のように瞳を輝かせます。鯖江市の加工業者に相談し、協力を得ながらオリジナルのプラスチック樹脂板を開発。仁愛大学の学生などにプロトタイプを



眼鏡手作り体験の対象年齢は、小学4年生以上。小学生は、保護者同伴でひとつの眼鏡を作ります。将来的には、ルーペや小物作りなども体験できるよう計画中。



フロントやテンプルの切り込みガイドが入った、プラスチック樹脂板。3種類のデザインと5種類のカラーから好きなフレームを選べます。

るまでに発展。来場者も増加し、販売スペースへの集客につながっています。自身も眼鏡デザイナーとして現役で活躍する飯島社長は、「自社で多品種小ロット生産しており、ここでも買えないものを販売しています」と胸を張ります。「遠くから来られたお客様に、ここで買って良かった、福井に来て良かったと思っただくためには、お客様への心遣いと魅力的な施設づくりが大事。販売だけでなく、貴重な資料を通して福井の地場産業としての眼鏡を

楽しくご理解していただけるよう工夫しています」

舞鶴若狭自動車道の開通で誘客増加を期待する一方、飯島専務は単なる通過点にならないための方策検討しているといいます。「眼鏡作り体験の後、周囲の食事処で地元の名味しいものを食べ、観光名所に立ち寄ってもらうなど、滞在型の組み立ても視野に入れています。嶺南・嶺北と分けるのではなく、一体となった魅力的な観光地づくりを考えていきたいですね」



「何事もお客様の身になって考える」という飯島社長。体験教室の隣にはソファやテレビを完備したりラックスできる休憩室を設けました。



社長 飯島とし子氏



専務 飯島清和氏

勝ち山Bokkake連盟

FB www.facebook.com/kachiyamabokkake
 加盟メンバー：32団体（うち飲食店16店舗）
 代表者：榎家次郎氏
 （有限会社厨ぼうず代表取締役）
 事務局：勝山商工会議所
 電話番号：0779-88-0463（事務局）



榎家次郎氏

勝ち山Bokkake連盟

「自分が観光で訪れる立場になったとき、せっかくだから地産のものを食べたいと思いますよね。恐竜の他に、食で旅の楽しみや満足度を倍にしたいと思っただけです。観光客70万人を食の魅力で100万人にしたいですね」とグループ代表の榎家氏は意気込みます。

本来「ぼっかけ」は披露宴などの宴会の締めとして食べられる縁起物。ハレの席のもてなし料理といえます。その

郷土料理を楽しくアレンジ
観光の満足度アップを目指す

県立恐竜博物館が人気の勝山市。昨年度には過去最高の70万人を超える観光客が同博物館を訪れました。しかし訪れる人の大半が市街地を素通りしているのが現状。そこで勝山の郷土料理である「ぼっかけ」で観光客を市街地へ呼び込めないかと、2012年10月に発足したのが「勝ち山Bokkake連盟」です。高速交通網の整備を好機とらえ、市内の飲食店や勝山商工会議所など総勢32団体が一体となって活動しています。



それぞれの各店舗の特徴を活かし、オリジナルのボッカケを提供しています。



取材当日の会議の様子。

Bokkakeを売り出す
活動2年目の開花

「勝ち山Bokkake連盟」では毎月2回集まり、運営や広報についての会議を開いています。取材当日は、10月に勝山で予定されるグルメイベントへの出店について議

論が交わされていきました。イベント内の特設会場で「勝ち山Bokkake」を食べ比べ人気投票してもらおう企画で、1万人の来場者が見込まれることから、認知度向上のチャンスです。今回が初めての試みということもあり、参加者全員、真剣な様子で具体的な話し合いをしていたのが印象的でした。

そんな連盟の活動も、最初の1年は周囲の理解が得られず、良い反応が得られなかったと榎家氏は当時の苦労を振り返ります。「何より大事なのは活動を続けること」継続

していれば少しずつでも人に伝わり実感したこと。2年目に入り、メディアで取りあげられることも増え、インターネットで調べて来られた県外のお客さんにお店を尋ねられたりと嬉しい反応が増えてきたと、榎家氏は手ごたえを感じています。

「舞若道や中部縦貫道によって、県外の人にとって福井が遠いという意識が薄くなるはず。今こそ県内がひとつとなって、おいしい福井の食」をアピールし福井への動線を築くチャンスです」

KISUMO小浜

HP <http://www.kisumoobama.jp/>
 FB <https://www.facebook.com/kisumo.obama>
 加盟メンバー：約30名
 代表者：高野 滋光氏
 （特産品開発部会代表）
 木越 祥和氏
 （情報発信部会代表）
 事務局：小浜商工会議所
 電話番号：0770-52-1040（事務局）

飲食店連携

ご当地グルメづくりに挑戦

裾野の広い観光分野において比較的大きなウェイトを占める「食」。旅の楽しみとして切り離せない存在といえます。県内では、舞鶴若狭自動車道や中部縦貫道など交通インフラの発展を見越して、地域の飲食店を中心としたグループが新しい「ご当地グルメ」を開発し、誘客につなげようとする動きが見られます。嶺南・嶺北それぞれでお話しを伺いました。

KISUMO小浜

小浜の新名物
「鯖おでん」の完成

鯖街道の起点として知られ、浜焼き鯖、へしこ、鯖なれずしなど、鯖を用いた加工品が数多くある小浜市に、2014年2月、「若狭おばま鯖おでん」が誕生しました。将来の小浜を自分たちの手で変えていきたいという強い意志を持った、官民の若手有志でつくる町おこしグループ「*KISUMO小浜」が観光の目玉にと開発した新たなご当地グルメです。

県立大学生物資源学部が開発した鯖から醸造した魚醤「鯖しょうゆ」を使うことや、具材として鯖を使った鯖きんちやくが入っていること、地元の食材を2品以上入れることなど、ご当地ならではの5つの条件を設けたほかは「あまり細かいルールは決めず自由に余地を高め、アレンジできる余地を残しました」と特産品開発部会代表の高野滋光氏。現在市内8か所で提供されており、「情熱の赤」（トマトベース）と「癒しの白」（昆布ベース）の2種類のスープはいずれも、鯖特有の臭みがない

地元と全国
情報発信のバランス

舞鶴若狭自動車道の開通への期待を尋ねると、高野氏からはこんな答えが返ってきました。「将来的に全国に広めたいが、今はまず小浜の人に知ってもらいたい。地元で愛され生活に溶け込んでこそご当地グルメだと思えますから。次のステップとして小浜から若狭全体、さらに福井県全体へ浸透させていく際に舞若道の開通を活かしたいですね」

県外からの誘客を考えると

め、まず地元の人々に浸透させることの重要性をグループは意識しています。

「KISUMO小浜」は特産品開発部会と情報発信部会の総勢約30名のメンバーで構成され、鯖おでんの開発の他、都市部からのイター希望者の受け入れなど幅広く活動しています。SNSを有効活用したり、県内外のイベントで出店するなど、鯖おでんの広報にも精力的です。「地元」に定着させながら全国各地にも売り込んでいきます。今後は金沢市や舞鶴市などおでんで町おこしを図っている他県との連携も視野に入れていきます」と意気込みを語ってくれました。

※「KISUMO小浜」は来たい！住みたい！戻りたい！を略して名付けられました。



県立大学小浜キャンパス内レストラン（KitchenBoo）で提供される鯖おでん。



おそろいのTシャツで登場のメンバー。チームワークの良さが伝わってきます。のぼり旗を持つのが高野氏。

株式会社JIN
<http://jin-farm.jp/>
 所在地：坂井市三国池上103-36
 電話番号：0776-43-0281
 代表者：西辻一真氏
 資本金：100万円
 従業員：6名
 事業内容：農業、農産品加工、レストラン
 経営、農業体験



西辻一真氏

アグリツーリズムNora

三国の自然を活かした農業体験をビジネスに

平飼いのワトリの新鮮な卵や地元野菜で人気の農園レストラン「アグリツーリズムNora」。

農業ベンチャーの株式会社JINが坂井市三国に2012年11月にオープンさせた同店には、宿泊施設が併設されており、泊りこみで農業体験ができるのが一つの事業のコアになっています。西辻氏は2007年、京都で株式会社マイファームを設立。農業をキーにコンサルティング事業を行うなど、全国的に注目を集める若き経営者です。三国で事業を始めたきっかけを尋ねました。

「私が三国の出身というところもあり、幼少期を過ごした土地で新たな事業にチャレンジしたいと考えました。坂井市というところが、海も山もありと自然環境に恵まれ、農業という視点でも、野菜、果樹、酪農、畜産とバリエーションに富んだ土地柄だったことが決め手でした」

高齢化や後継者不足に悩む、三国町池上地区の農業従

当たり前の風景を客観視しビジネスチャンスにする

「あそぼーや」は、三方五湖で宿泊業を営む「湖上館PAMCO（パムコ）」の2代目オーナーである田辺一彦氏が2002年に設立した、若狭湾と三方五湖の自然を活用した自然体験プログラムの名称です。夏休み中にはキャンセル待ちが出るほど人気の「カヤック体験」をはじめ、漁から食べるまでの一連を体験できる「自補自食ツアー」「大人キャンプ」など子供からシニア世代まで楽しめるツアーがいろいろあります。



旅館の経営を受け継ぎ、お客さんを待つだけでは将来的に厳しいと先の方向性を模索

自然に大の字 あそぼーや

するなかで、田辺氏は友人からカヤックに誘われました。この体験が「あそぼーや」設立に向かわせました。「それまで気づかなかった美しい風景があることを知りました。この自然なら来た人に若狭のファンになってもらえる。他では真似できない自然で日本一の観光地にできると思ったんです」と当時の思いを語ります。

また、屋久島へツアーの視察に行ったときのことにもヒントになったようです。「ガイドさんは普段は街に住んでいる人たち。自然のことは好きで確かに詳しいのですが、地元の文化や生活が見えてこず、少し物足りなさを感じました」

ツアーの中で地元の人や漁師さんとの交流ができることは、地元人がやるからこそその強みであるとき知ったと言います。

舞鶴若狭自動車道への期待 県への愛着のきっかけに

これまでも関西地区や中京地区などからのお客さんが多かったという田辺氏に、舞鶴若狭自動車道への期待を伺いました。「お客さんは時間短

事者の有志と協力し、生産者と消費者の距離を縮めようと、観光を中心に農産物販売の仕組みを確立したいという同社。関西をはじめ都市部からの誘客について舞鶴若狭自動車道等の開通に期待を寄せています。

「人々に訪れてもらうことが、まず事業のキーになります。一度、福井に来ていただいて、ニワトリに餌をあげたり、畑でトウモロコシを収穫したり、そうした体験を楽しんだ方々が、都会に戻っても、福井県の農産物を選んで買いたいという高い顧客層になっていく。そんな循環型のビジネスモデルをつくっていきたくと思っています。都心からのアクセスが良くなり、その第一歩を踏み出す方が増えることを、心から楽しみにしています」と西辻氏は思いを語ります。

福井ならではのメリットを活かす経営

経営の柱に「生産・観光・教育」の3本を掲げる同社。発足から2年を経過し、「生産」「観光」の次のステップとして、

縮で来やすくなると思います。が、宿泊業としては日帰りされてしまう心配なども多少あります。泊っていきたくと思ってもらえるような、観光地としての魅力を増していくことが大事と考えています」

一方で嶺北からの誘客へ期待を寄せます。「高速道路ができて距離感がずいぶん縮まりました。今までは嶺北からのお客さんはそれほど多くなかったですが、ぜひいらしてほしいです。嶺北・嶺南お互いの人がお互いの良いところを知って、福井にもっと愛着をもってもらえればいいですね」

高校・大学とボート部でキヤプテンを務め、日本一を目指していたという田辺氏。そ



若狭の自然の美しさが一番の魅力。子ども大人も心から楽しめるツアーです。

有限会社 湖上館

<http://www.pamco-net.com/asobo-ya/>
 (あそぼーや)
<http://www.pamco-net.com/>
 (湖上館PAMCO)
 所在地：三方上中郡若狭町海山64-9-1
 電話番号：0770-47-1008
 代表者：田辺一彦氏
 資本金：300万円
 従業員：7名(役員・アルバイト含む)
 事業内容：宿泊施設経営/自然体験活動企画・運営



田辺一彦氏

「教育」という新たな展開への準備を始めています。近隣の耕作放棄地を利用して農業教育のための学校を始めるというもので、株式会社マイファームの農業研修プログラムを応用し、2〜3週間のワークショップで有機農法や農業の経営を教える計画です。

「マイファームの研修には、既に卒業生と在校生あわせて全国に300名ほどがいらっしやいます。ここでは都市部に比べ広大な土地があるため、露地や太陽光型植物工場での栽培など、いろいろな農法に挑戦できそうです」と福井で事業を行うメリットを語ります。

福井の自然、農業、文化。そのすべてを魅力に変え、ア



収穫だけでなく、植え付けから体験できます。



レストラン外観。お昼ときは平日でも多くの人でにぎわっています。



【福井県優良観光土産品推奨制度】審査員
株式会社かみみや 代表取締役/木瀬 雅博 氏
昭和28年創業、福井の土産店の草分け的存在として、県民に親しまれています。福井のお土産業界を永く見てこられた経験をもとに、お話しいただきました。



【福井県優良観光土産品推奨制度】審査員
株式会社ウララコミュニケーションズ 編集局長/友廣 みどり 氏
幅広い商品やサービスの情報を伝える「月刊URALA」の編集を手掛けられる同氏。幅広い知識からはもちろん、一消費者としてのご意見もいただきました。



【福井県優良観光土産品推奨制度】最優秀賞受賞
越前焼工業協同組合 営業課長/大瀧 和憲 氏
現在19の窯元が参加し、越前焼の魅力を広めるほかHPでの販売も手掛けています。最優秀賞受賞の「極盃匠」を手に土産ものの製作について話していただきました。



【福井県優良観光土産品推奨制度】主催者
福井県観光連盟 事務局次長/畑中 容子 氏
福井県の観光の要として、観光事業の振興を図っています。Webサイト「ふくいドットコム」を中心に、福井の旅情報を発信しています。



お土産業界

の今を語って いただきました

国内で2兆5000億円もの市場規模があるという「お土産ビジネス」。製造業や食品関連の事業者にとって、参入のチャンスが多いと考えられます。県観光連盟「福井県優良観光土産品推奨制度」に関係する専門家から、お土産業界の現状や参入のポイントなどについて、生の声をお聞きしました。

「まず、お土産について以前と変わってきたことなど、最近の動向をお聞かせください。」

木瀬氏 ライフスタイルと共に嗜好はずいぶん変化してきていますね。羽二重餅を例にとっても、昔はご家族や親せき、職場用におひとりで大箱を大量に買われる方が多かったのですが、最近は核家族化もあり、小さなものを買われる傾向があります。ご友人向けに少量という方も多いですね。
畑中氏 小さいサイズか、バラで買えるものが便利ですね。女性は特に経験があるかと思いますが、値段がお手頃だと、道の駅や高速S

友廣氏 ご当地限定のスナックは人気ですよ。1コイン〜2コイン程度で買えますし、中が個包装になっていて職場などで渡しやすいうことがポイントでしょう。また、ドレッシングのような加工品も増えてきています。デザインの良いものなど家にあるのにまた欲しくなりますよ、自分用に。
大瀧氏 売れるものが2極化しているように感じます。旅行の記念にと千円程度の器を買うか、趣味として5千円〜1万円のものを買うか。

木瀬氏 高額品は自分へのご褒美といった感覚で、「前から欲しかった」と買われる人が多いですね。
大瀧氏 最近売れているのがこれなんです。一見ただの小鉢に見えますよね？でもこうやっておたまを置く（写真下）
一同 おおー（驚きの声）
大瀧氏 こういった実用的なアイデアを活かしたものがウケています。800円（税別）と安いので、複数個買

「デザインが製品のクオリティーに直結している!？」

格帯は今後も課題かな。例えばお菓子などで、きれいな色の和紙の個包装になったものがスケルトンのボックスに入っている。それでいてワンコイン価格：こんな商品だと売れると思いますね。
友廣氏 今の若い人は良いデザインの中で育っていて、目が肥えています。見た目がさえ良ければいいわけではありませんが、デザインが製品のクオリティーに直結していることを肌で感じています。

「ところで、第7回県優良観光土産品推奨制度で最優秀賞に輝いた「極盃匠」ですが、審査会の中で何が決め手となったのでしょうか？」
友廣氏 いろいろな基準で選ばせていただきましたが、



極盃匠

われる方もいらつしやいます。
木瀬氏 100円均一のお店でも同じようなアイデア商品がありますけど、越前焼の風合いがプラスされたこととお土産物としての価値が出るのでしょね。

「大瀧さん、商品開発のときはどんなことに工夫されていますか？」
大瀧氏 窯元に新商品の製作を依頼する際は、「お土産を作ってください」と言わず「珍しいものを作ってください」とお願いするようにしています。どこにもないものだからこそ、人にあげたくなる。つまりそれがお土産につながるんです。



友廣氏 越前焼に「色」をつけるというのはどうですか？南部鉄器に赤や黄色のカラーバリエーションを設けたものが海外でも売れているらしいですよ。
畑中氏 蚊取り線香にもラベンダー色とか黄色とか、カラフルなものが出ていますね。お土産に限らずですが「色」は商品開発のひとつのポイントといえるのかも知れません。

大瀧氏 確かに海外向けの商談会では「地味だ」とか「色はあまり良いと思えない」と。わびさびのようなのを理解してもらえなかったですね。
友廣氏 色もそうですが、お土産とパッケージデザインは切り離して考えられないと思います。たくさん並んだお土産の中から選んでもらうためにも重要ですし、何よりきれいな包装だと渡した相手に喜ばれますね。そうするともらった人が、次は他の人へのお土産として買うという好循環が生まれるんです。

木瀬氏 販売する側としてもパッケージデザインと価

この極盃匠に関しては何より「驚き感」がありました。見た目の想像を超える、軽さ、審査会でどよめきが起こったほどです。
木瀬氏 一般的に越前焼のイメージは「分厚い」「重い」という既成概念があります。その驚きが、評価された一つの要因ですね。
大瀧氏 陶芸村に来ていただいたお客様にも、とにかく実際に手に取ってもらえるようにしています。また、薄さを実現するためにかなり手間がかかっていることや、地元の粘り強い土を使う越前焼だからこそ、この薄さにできることなどが伝えられると、もっと価値がお分かりいただけますね。
木瀬氏 この「極盃」以外にも、受賞した商品にはどこか驚きというか、視点の違

いがあったように思います。例えばMaple*honeyさんの越前そばプリンなどは、プリンなのに越前そばの香りがする。意外性があるって、しかもおいしい。
友廣氏 食べ物なら当然おいしいのが一番です。雑貨であればデザインをおしゃれに。やっぱり渡した相手からは「ありがとう」を言ってもらいたいですからね。包装に工夫があった商品も高評価を集めていました。
畑中氏 先生方に審査いただく前に、一次審査を行い、消費者に誤解を与えない表記になっているか、また法に基づいた成分表示になっているかを審査しました。当然ですが法令順守は商品開発の基本ですね。

「定番化」がお土産のひとつの成功と言えそうですが、秘訣はありますか？」
友廣氏 仕事柄、県外の方に福井のお土産を持っていきますが、小鯛の笹漬や羽二重くるみなど誰に渡しても喜んでもらえる、ハズレのない物ってありますよね。

「やたらとパッケージを変えないのもコツです」

木瀬氏 小鯛の笹漬は当社でも40年ほど前から取扱っていますが、ずいぶんポピュラーになりましたね。当然ここまでするのに一朝一夕にはいきません。お客様の中にはそのまま食べられるのももちろん、ソテーしたり、お吸い物にしたりとアレンジされる方もいらっしゃるようです。
畑中氏 商品にレシビが付いているといいですね。
木瀬氏 定番化はなかなか難しい。羽二重餅であっても、ものによって売れる売れないの差が歴然です。強いてコツを言えば、やたらとパッケージを変えない、ということがあります。福井を出られた方が故郷のお土産を選ぶとき、ご幼少の頃のおぼろげな記憶で「あったあった、これや」と買われることはよくあります。

完成への道のり

商品はどのようなプロセスで完成されていくのか。企業によるアイデアの創出から新商品誕生までの開発ストーリーを紹介します。

空き家の流通活性化目指す 技術集団

R空間工作室



北山 大志郎 氏

廃屋譲渡の話を受け プロジェクトが進展

北山氏は、美浜町にある建設・株式会社北山建設の代表として業界の動向を見てきた人物。古民家のリノベーションを考えたのは、業界の動きを見て伝統の建築技術が廃れる危機感を抱いたからでした。

そこで北山氏は、▽古民家・中古住宅市場に可能性を見出す▽古いものの再生に関心がある▽古いものが廃れることを「いやだ」と感じる——といった思いを表明。思いを共有できる仲間を捜し、地元のプロフェッショナルから賛同者を募りました。

メンバーがそろったのは昨年8月。大工やデザイナー、建築士、3DCADのオペレーターなど人材は多岐にわたりました。現在はコアメンバー15人と、サポートメンバー7人ほどがフェイスブックのグループ機能で密に連絡を取り合っています。

同グループの手がけた古民家再生モデルハウス『朱種shushu』があるのは敦賀市の北部・横浜地区。北山氏の会社から道のりにしておよそ30キロになります。ここまで離れた場所に物件を構えた理由はなんでしょうか。

コミュニティ創出も 担うモデルハウス

「この建物は戦後、地区の医院として建てられました。廃業後、親族の住まいになっていたのですが、その方も亡くなり7年ほど放置されていたのです。懇意にしている方から偶然、この物件の話聞いたのがきっかけでした」

「この建物は戦後、地区の医院として建てられました。廃業後、親族の住まいになっていたのですが、その方も亡くなり7年ほど放置されていたのです。懇意にしている方から偶然、この物件の話聞いたのがきっかけでした」

「30〜40代の子育て世代を中心に、古民家住まいへの関心が高まっている感触はあります。しかし、気密性や断熱性などへの不安を感じている方も多い。実際にここに来て体感してもらおうのがいちばんですね」

北山氏はこの場所をコミュニティ

ニティを生む場としても位置づけ、勉強会などの企画・運営も始めています。10月には家づくり講座も予定。「古民家に住む不安を解消できる場になりたい。講座をきっかけに古民家の良さを知ってもらい、関心を持つ方が少しでも増えれば」と話します。

「よそ者」の動きが 地域住民の誇りにも

朝日・夕日ともに望めるロケーションが『朱』に、R空間工作室の実績第1号であることが『種』に込められたモデルハウス+コミュニティスペース。かつての医院がそうだったように、『朱種shushu』

「shu」にも地域住民からの熱いまなざしを感じる、と北山氏は話します。

「横浜地区出身で、今は敦賀の街なかに住んでいる方がこんなことを言ってくださったんです。『自分の故郷はずっとダメな土地だと思っていた。でも、こういう場所があるなら、戻ってきてもいいかな』って」

国土交通省の調べによると、各都道府県の世帯数に占める「流通可能な中古住宅物件数」は福井県が日本一。しかし古民家（築年数50年以上）・中古住宅の流通活性化には課題が多く、北山氏自身今後の展開は未知数と話します。「今は1件ずつ実績を作っていくだけです」。北山氏のライフワークになりそうな空き家対策活動。長い道のりは始まったばかりです。



「朱種shushu」のダイニングキッチン。古いものと新しいものが上手く同居し、魅力的な空間を演出しています。



7月に行われた「梅酒ワークショップ&試飲会」の様子。参加者はお酒と料理はもちろん、素敵な空間と時間を愉しんでいました。

R空間工作室

<https://www.facebook.com/Rspace.workshop>

所在地：三方郡美浜町木野21-4-17

電話番号：0770-32-0529

代表者：北山 大志郎 氏



若手のチカラ。

第3回

このコーナーでは、若手のパワーでチャレンジを続ける会社を紹介。若い力から成長企業の元気の源を探ります。

株式会社ホリタ

地方を元気にする、身近な エンターテインメントを

子育て世代を対象に 郊外型の大型店を出店

年間60万人もの来館者で賑わう、福井県児童科学館「エンゼルランドふくい」。そのすぐ近くに、同社の春江店があります。

「当社のターゲットは老若男女ですが、春江店でメインとなるのは『エンゼルランドふくい』を訪れる子育て世代です。そういう人たちに、身近でわくわく感を味わいたいときに思い出してもらえ存在になりたい。地方のディズニールランドとされるよう、地方都市で最も身近にあるエンターテインメント企業を目指しています」と語る堀田氏。出店にあたってはロードサイドの個店にこだわり、同じく子育て世代が多く集まる福

学ぶ・働くをわくわく 便利にする場を提供

春江店では、同社の経営理念である「学ぶ・働くをもっとわくわく、もっと便利に」を提供する、様々な取組みを行っています。

広い店内は、「文具」「ビジネス」「キッズ」「文具雑貨」の4エリアに分け、それぞれに担当社員を配し、商品や陳列に工夫を凝らしています。さらに、特筆すべきが「ビジネス」エリアに隣接したカフェスペースです。ひと休みできる癒しの空間では、同店主催のイベントを開催。芸人が登場するお絵描きイベント、万年筆のプロによる使い方講座など、子供から大人まで楽しめるラインナップが反響を呼んでいます。



堀田 敏史 氏



カフェスペースのとなりに設けられたビジネスツールゾーン。シックな売り場が購入欲を掻き立てます。



緑色の外観と、ステーションナリーを模したロゴマークが目印。『エンゼルランドふくい』には県外からの来客者も多く、休日は幅広い客層が訪れます。

株式会社ホリタ
http://www.horita-bungu.jp/
所在地：福井市大願寺3-9-1
電話番号：0776-23-1609
代表者：堀田 敏史 氏
資本金：1,000万円
従業員数：34名（パート含む）
事業内容：文具・雑貨・書籍 小売店運営
文具・書籍・備品・トナー・事務機
外商販売



「キッズ」エリアには、子供たちが自由に遊ぶことができるフリースペースが設けられています。



オープニング時から定期的に続けているイベント。三菱鉛筆協賛の「HORITAでPOSCA」は、100名を超える参加者で賑わいました。

「最初に芸人を呼ぶイベントを企画したのは、私です。文具と芸人の組み合わせに社員は驚きましたが、それが有りなら、この企画も有りだな」という風に、その後は柔軟に考えられるようになってきた。社員が仕事を通じて挑戦し、人間として成長してほしいと思っています」

「最初には芸人を呼ぶイベントを企画したのは、私です。文具と芸人の組み合わせに社員は驚きましたが、それが有りなら、この企画も有りだな」という風に、その後は柔軟に考えられるようになってきた。社員が仕事を通じて挑戦し、人間として成長してほしいと思っています」

社員とともに成長し 多店舗展開を目指す

社員に自由な発想を促す一方で、堀田氏は店舗用に200ページのマニュアルを整備。商品棚の高さや陳列の規則など基礎を整えることで、統一感を感じられる店内に仕上げられています。

「枠組みの中では自由に遊んでいいが、そこを外れたら指摘してあげる。これまではトップダウンでやってきたのですが、これからは社員がアグレッシブに動けるよう旗振り役に徹したいですね」と堀田氏。今後2年間は福井を代表する企業に仲間入りするための礎の年と捉え、「人づく

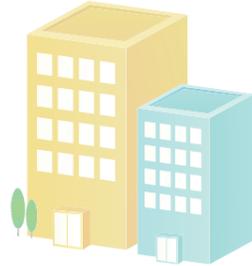
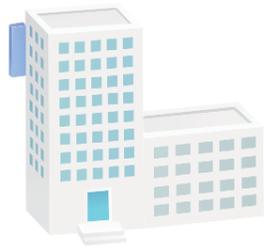
とした郊外店の多店舗展開です。

「商圏人口10万人で成り立つ郊外型のビジネスモデルをつくって福井、北陸、全国へと展開し、地方を元気にしていきたいから」

同社の人事理念である「これでよしということはない」という言葉通り、あくなき挑戦は続きます。

「地方の挑戦」

全国の地方都市で活躍する企業のがんばる姿を紹介します。
貴社の事業の新たなヒントに！



岩手県

株式会社ジュークス

「役目」はひとつ。ものづくりで雇用を守る



リーマン・ショック直後の平成21年創業の同社は、携帯電話のモックアップ（店頭見本）組立から携帯電話の完成品組立・検査など、電子機器製造分野を中心に事業を展開。2年前からは太陽光発電システムの販売・施工も手がける。携帯電話のモックアップでは、情報流出を防ぐために発売数ヶ月前にしか図

面が届かず、ギリギリの納期で部品を調達し、かつ高品質と低コストの要求にも応えねばならない。難しい業務に「こういう仕事こそ国内で残っていく」と勝機を見出し、製造工場の「よろずや」を目指す同社。日本の

ものづくりを支え、地元の雇用をも支えるという、地域の工場に課せられた役目を果たすため、同社の挑戦は続く。

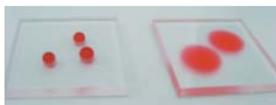
所在地：岩手県久慈市長内町32-18-2
電話番号：0194-61-1977
業務内容：電子部品、製品組立・検査等

代表者：代表取締役社長 城内 治
設立：平成21年
従業員数：72名
資本金：1,500万円

滋賀県

神港精機株式会社

真空技術をどう世の中に貢献させるか。医療分野に挑戦し、日本から世界を目指す



撥水処理(左)と親水処理(右)を施したプレート。



自動車や液晶テレビ、太陽光パネル等の真空機器を製造、販売する同社。海外メーカーの台頭が著しい中で、日本の高度な技術だからこそできるものごと医療機器分野に参入。きっかけは、米国の大手コンタクトレンズメーカーが開発した、水分と酸素は通すが油は弾く表面処理を施したコンタクトレンズで、

これを生産するための真空技術を用いた放電装置を受託したのがきっかけ。現在では「しが医工連携ものづくりネットワーク」に参加し、産学官連携により「血液一滴で高度な診断が可能となるデスクトップ型血液分

析装置」の開発に取り組んでいる。今後は、大手では採算のとれない従来技術の光学測定機器を伸ばす一方、医療機器分野での新たな事業展開を重点として考えていくという。

所在地：滋賀県守山市三宅町30
電話番号：077-583-1234
業務内容：各種真空ポンプ、真空諸装置等の製造・販売

代表者：代表取締役社長 眞下 忠
設立：昭和24年
従業員数：205名
資本金：37,500万円

香川県

エールック株式会社

販売先は大手百貨店やセレクトショップ。働きがいにもつながる「自社ブランド」を



多くの縫製業が集まる東かがわ市において、手袋専門工場からスタートした同社。現在は様々なブランドのOEMで、ハンドバッグを中心とした各種レザーグッズを製造する。そんな同社が2013年に発表した自社ブランド「WOGNA（ラグナ）」が注目を集めている。香川県の特産であるオリーブオイルを加

工に使い、しっとりとした質感とエレガントなツヤのある“オリーブレザー”を皮革メーカーと共同で開発。皮独特の匂いもまるやかになり、皮革製品が苦手な方にも使ってもらえるのも特徴のひとつ。OEM生産が90

%という現状から、自社ブランドを30%にまで伸ばすことを目標に掲げ、商品開発に取り組んでいる。

所在地：香川県東かがわ市川東823
電話番号：0879-25-1133
業務内容：ハンドバッグ、レザーグッズ製造

代表者：代表取締役 長田 祐治
設立：昭和29年
従業員数：45名
資本金：3,000万円

- 出典
- ・(公財)いわて産業振興センター Vol.144 <http://www.joho-iwate.or.jp/sangyo/back/1407/index.html>
 - ・(公財)滋賀県産業支援プラザ Vol.53 http://www.shigaplaza.or.jp/uchikochi_hp/
 - ・(公財)かがわ産業支援財団 Vol.52 <http://www.kagawa-isf.jp/jouhou/newest.htm>

第8回 飛躍する経営者たち

福井県ゆかりのアグレッシブな経営者取材。企業を成長へと導く秘訣に迫ります。

八木 秀樹氏 ●株式会社三輪機械 専務取締役



眼鏡枠の技術をコイルに 電気自動車業界進出に期待

福井市内で昭和62年より加工機械の製造販売を手掛ける同社。丸線材を叩いて伸ばすスウェーピング機械や、チタンなどを高精度で3次元に曲げる機械を主力商品とし、独自の塑性加工技術で勝負しています。このたび県工業技術センターと共同で、新たな分野の市場を見出す新技術を開発した同社の営業部部長で専務の八木秀樹氏にお話を伺いました。

株式会社三輪機械
http://miwa-kikai.jp/ 資本金：1,000万円
所在地：福井市三留町72-5 従業員数：2名
電話番号：0776-98-2282 事業内容：スウェーピング機械
代表者：八木 国雄氏 製造販売等

眼鏡枠の技術を応用 新技術開発へのきっかけ

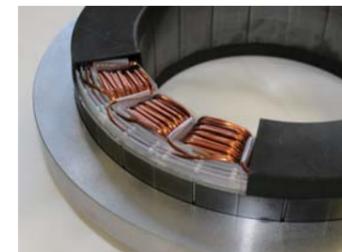
今回、県工業技術センターと共同で同社が開発したのは、モーターや変圧器などに幅広く用いられるコイルの銅線を効率的に巻く技術。従来の巻き方では、芯に銅線を巻く際に強い力が必要で、角部分ほど負担が大きくなり、銅線の絶縁コーティングが剥がれるなど欠陥の原因となっていました。今回開発した技術では、銅線を折り重ねても隙間がでかなく、予めらせん状に巻くことで、大きな力が加わりにくくなりました。さらに同体積に占める銅線の割合が2割も増し、モーターとしての性能アップにつながることも期待されます。「そもそも使っている機械自体は、眼鏡のリム（レンズの枠）を曲げ加工する機械がベースになっています。3次元で金属線を曲げる眼鏡枠の技術を応用してモーターのコイル巻きに活かしました。コイル巻きの機械は大手メーカーのものもありますが、高精度で曲げ加工できるのは当社の強みです。眼鏡産地だから

こそこの技術です」と八木氏は自信をのぞかせます。某大手自動車メーカーから電気自動車用のモーターコイルを巻きたいという問い合わせが入ったのがきっかけだったと八木氏は話します。「それまでは眼鏡枠に関する問い合わせがほとんどでしたので、思わぬ分野からの話で驚きました。眼鏡産業の設備需要も頭打ちでしたので、新しい業界からの依頼はありがたく感じました」。これを機に以前からのつながりを活かし、県工業技術センターとの共同研究が本格始動します。本格的な電気自動車時代の到来に向け、自動車メーカー各社が開発に力を入れている最中。同社にとって一つの大きな転換点を迎えているといえそうです。

異業種参入への挑戦 今後の課題は？

共同開発した県工業技術センターが研究論文を発表したところ、電線・ケーブル業界関連の世界規模の学会で銀賞を受賞し、メディアなどからも注目を浴びました。しかし

八木氏は現状に満足せず、さらに先を目指しています。「まだまだ技術的に研究の余地があると思います。実際の量産に向けては、さらに生産性を上げないといけません。現段階では機械を操作するのにも、微調整の部分など人の経験や勘に頼る部分があります。もっと簡単にできる工夫が必要です」と次への課題を話します。同社は社長を含めて4名という少数精鋭の企業。社員に對しても、仕事の配分など細かい配慮をしながら業務を進めるよう心がけているという八木氏。いずれは2代目として会社をひっぱっていく予定とのこと。「仕事を通じて世の中の役に立ちたいという思いが強くなってきました」と現在の心境を聞かせてくださいました。



らせん状に巻かれたコイルの様子

ソフト操作研修からeビジネス実践研修まで ふくい産業支援センターのIT研修

嶺北会場となる福井県産業情報センター(坂井市丸岡町)では、ホームページ運営・売上アップのためのノウハウ研修、ウェブ制作に関する技術研修をはじめ、ウェブデザイナー・IT技術者などのスペシャリスト向け研修など、幅広い方のスキルアップのお手伝いをしています。

また、嶺南会場となる福井県産業情報センター嶺南支所(小浜市)においても、オフィスソフトやデザインソフトの操作研修やウェブ制作に関する技術研修など、IT活用力向上をサポートしています。

●具体的には、こんな研修を開催しています…

- ・プロに学ぶ! デジカメ撮影テクニック/商品撮影実践【オート設定活用】
 - ・インターネットで商売繁盛! ~ブログ、SNSの活用~
 - ・プロマーケティング道場
 - ・MS-Excel2010基礎~しっかり基礎を学んで業務に活かす~ 等
- ※研修の開催スケジュールや受講料は下記ホームページでご確認ください。

お問い合わせ

《嶺北会場》
Eビジネス支援グループ IT研修担当
TEL.0776-67-7411/FAX.0776-67-7439
E-mail pckouza@fisc.jp/URL http://www.fisc.jp/pckouza/

《嶺南会場》
福井県産業情報センター 嶺南支所 IT研修担当
TEL.0770-52-1500/FAX.0770-52-1510
E-mail reinan@fisc.jp/URL http://www.fisc.jp/reinan/

嶺南支所 開館日変更のお知らせ

小浜市立図書館の燻蒸作業が9月13日(土)~15日(月・祝)で行われるため、作業期間中は、嶺南支所のある白鬚業務棟が閉鎖されます。これに伴い、当該期間中にあたる開館日を以下のとおり変更いたします。

ご迷惑をおかけしますが、ご理解のほど、よろしくお願いたします。

【変更前】9月13日(土)、14日(日)



【変更後】9月20日(土)、21日(日)

お問い合わせ

Eビジネス支援グループ
TEL.0776-67-7411
FAX.0776-67-7439
E-mail ebiz-g@fisc.jp

学生必見!大賞10万円に挑戦!!

ふくいソフトウェアコンペティション2014 作品募集

公益財団法人ふくい産業支援センターでは、ソフトウェア技術を担う人材の発掘、育成、確保を行うため、プログラム等の作品を公募し、その優秀性と先進性を競うソフトウェアコンペティションを実施いたします。

- | | |
|--|---|
| <p><応募資格>
福井県内(または福井県出身者)の大学院生から中学生</p> <p><募集部門>
・一般部門
・オープンデータ部門
・ウェアラブルデバイス部門</p> | <p><募集締切>
平成26年10月31日(金) 午後5時必着</p> <p><賞>
福井県ソフトウェア大賞 3点(各部門)賞金10万円
他、福井県IT産業団体連合会会長賞、協賛企業賞、特別賞など多数</p> <p>※その他の詳細につきましては、公式サイトをご確認いただくか、下記にお問合せください</p> |
|--|---|

お問い合わせ Eビジネス支援グループ ソフトウェアコンペティション係
〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16/TEL.0776-67-7411/FAX.0776-67-7439/E-mail ebiz-g@fisc.jp

中小企業・小規模事業者の皆様へ

「福井県よろず支援拠点」の「出張相談所」を県内各地に開設

お近くの出張相談所まで、お気軽にお越し下さい。

・大野商工会議所 ・ふくい産業支援センター ・福井商工会議所 ・三井住友海上火災保険 ・鯖江商工会議所
・武生商工会議所 ・武生信用金庫 ・敦賀信用金庫 ・小浜商工会議所

- <ご相談内容の例>
- | | | |
|--------------------|------------------|----------------------|
| ○お店の売上をもっと上げたい。 | ○受注をもっと増やしたい。 | ○この商品の販路を拡大したい。 |
| ○経営の専門家にアドバイスが欲しい。 | ○創業を考えている。起業したい。 | ○運転資金を調達して経営を安定させたい。 |
| ○ネット通販に取り組みたい。 | ○新商品を開発したい。等 | |

「チームふくい」のご紹介

 先織 久恒 コーディネーター	 宇田川 静夫 サブコーディネーター	 藤田 順一 サブコーディネーター	 酒井 恒了 サブコーディネーター
--	---	--	--

お問い合わせ
福井県よろず支援拠点
TEL.0776-67-7402



第3回 少し気になる日常風景



うなぎの「う」

CMや広告、ロゴマークにパンフレットなど、こちらの想いを相手に伝える場面はたくさんあるかと思います。その時大切なのは、たくさんある伝えたい想いを整理して重要なポイントを確認すること、それを相手に明快に伝えることです。想いの丈を書き綴ったり、多くの目に留まるよう派手にしなくても、見てくれた人に「伝えたいことが間違いなく伝わる」ことができればそれは立派なデザインだと思います。

そんなことを思い出させてくれるのがこの時期になるといってところで見られるうなぎの「う」。通り際横目に入ったら、どうしても頭の中でうな重を映像化してしまいます。(私だけでしょうか。) 丑の日は過ぎてしまいました。また食べたくなってきました。

本誌「F-ACT(ファクト)」を活用して会社をPRしよう!

企業情報メール便

販路開拓のチャンス!
本誌にチラシを同封できます

本誌では、企業情報メール便(チラシ同封サービス)を毎号実施いたします。配送先は、県内事業所約2,200社です。この機会に、貴社の商品・サービスを幅広く紹介しませんか?



●料金

同封するチラシ・パンフレットのサイズ	料金(税込)
A4判以下のチラシ	8,400円
A4判超～A3判以下のチラシ (二つ折にしてA4判以下のサイズにすること)	12,600円
A4判以下のパンフレット(10ページ程度まで) ※チラシ・パンフレット1種類当たり1回分の同封料金です。	16,800円

ご利用を検討の方は、事前に、電話または電子メールにてご連絡ください。

1号につき約10社まで受け付けます。

なお、申込状況および掲載内容によりお断りする場合があります。

お問い合わせ先 (公財)ふくい産業支援センター 総務部 F-ACT編集室
TEL: 0776-67-7414 e-mail: kouhou-g@fisc.jp

皆様の声をお聞かせ下さい!

「〇〇が面白かった、ためになった」、「△△をもう少し□□にしたらどうか」、「●●のテーマについて紹介して欲しい」、「▲▲会社がやっている■について取り上げて欲しい」など、本誌を読んだ感想や、要望など、皆様のご意見をお待ちしております。

個人事業税(第1期分)の納期限は9月1日(月)です。

事業主の方は忘れずに納付しましょう!!

口座振替をご活用ください!

個人事業税の納付には、便利で確実な『口座振替』も利用できます。詳しくは、最寄りの金融機関や福井県税事務所(嶺南振興局税務部)へご相談ください。



コンビニ納税できます!

個人事業税を下記のコンビニエンスストアで納めることができます。これらのコンビニであれば、原則として24時間、**全国どこでも土曜・日曜・祝日でも納付が可能**です。



【利用できるコンビニ】

ローソン、ファミリーマート、サークルK、サンクス、ミニストップ、セブン-イレブン、コミュニティ・ストア、デイリーヤマザキ、ポプラ、ヤマザキデイリーストア、エブリワン、くらしハウス、ココストア、スリーエイト、スリーエフ、生活彩家、セーブオン (順不同)

【お問い合わせ先】

福井県税事務所 / TEL: 0776-21-8272
嶺南振興局税務部 / TEL: 0770-56-2223

本誌に関するお問い合わせは



公益財団法人 ふくい産業支援センター <http://www.fisc.jp/>
総務部 TEL:0776-67-7414/FAX:0776-67-7401/E-mail:kouhou-g@fisc.jp
〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16 (福井県産業情報センタービル内)

新聞記事から集めた 県内企業の 新商品・新規事業

■収集期間:平成26年6月1日～7月31日
■収集対象:福井新聞、日刊県民福井、日本経済新聞、朝日新聞、毎日新聞、読売新聞

当支援センターが収集している新聞記事の中から、県内企業の新商品・新規事業に関する記事をピックアップしました。

【食料品・飲料】 昆布リキュールを使ったアイスクリームを開発、販売を開始。ウタが販売する昆布リキュール「昆布街道ふくい澤曳(みおひき)」に、こう太郎のあいす屋さんが製造する南越前町で採れる牛乳を使ったパニオアイスを組み合わせた商品。 みもと純米酢をベースにワサビを加えて、バジル風味を生かした調味料「ミソ・デ・カルパッチョ」を発売。生魚の生臭さを軽減し、うま味を引き立てる商品で、同社店頭やネット販売などで年間3千個の売上げを目指す。 伝統野菜の木田チリメンジソ(木田チソ)の生産農家で作る同組合が、シソを使った炭酸飲料「木田ちそサイダー」を開発。天然素材だけで出した鮮やかな赤紫色とさわやかな香りが特徴。JA福井市の直売所や土産物店、今後は福井県民生協や福井県立恐竜博物館でも取り扱う予定。	ウタ(敦賀市) こう太郎のあいす屋さん(南越前町) 米五(福井市) 有限責任事業組合ちそのかほり(福井市)
【繊維/衣服】 県内の織物技術を活用し、X線のように中身を透視できる電磁波の一種「テラヘルツ波」を用いた分析装置の偏光フィルターを開発。封筒の中に隠したプラスチック爆薬を検知するといったテロ対策、がんの病理診断などへの応用を目指す。	福井大学(福井市) 日本特殊織物(勝山市) 米沢物産(福井市)他
【金属/機械】 無料通信アプリ「LINE」用オリジナルスタンプを開発。「溶接女子」ら物作りが好きな人が使って盛り上げられるようにと、オリジナルキャラクター「溶接DIY博士イタシバくん」をメインに40種類を作製。製造業が手掛けるのは全国初という。 共同で、モーターや変圧器に用いられるコイルの銅線を効率的に巻く技術を開発。金属を3次元で曲げる眼鏡枠の加工技術を活用し、先に必要な形状にコイルを曲げ、折り重ねると隙間が生じないように、らせん状に仕上げる方法で、電気自動車関係等に幅広く売り込みたい考え。	長田工業所(坂井市) 三輪機械(福井市) 福井県工業技術センター(福井市)
【眼鏡】 老眼鏡付きの偏光サングラス「NOSIDE(ノーサイド)」を開発、販売を開始。レンズ上部が老眼鏡になっており、手元を見るときは老眼鏡が下になるよう上下を反転させて掛ける。釣りなどのアウトドアを楽しむシニア層を照準に売り込む計画。 誰でも簡単に眼鏡作りが楽しめるキットを開発し、同社で体験コースを新設。自ら手作りすることで眼鏡に愛着を持ってもらおうと、自家用車で訪れる少人数の親子連れや観光客向けに企画した。 ビジネスマン向けの老眼鏡「GOLDMEN」を商品化、インターネットでの販売を開始。テンプレのフロント側に、長さ約3センチのクリップを付け、未使用時の携帯性を重視するとともに、スタイリッシュなデザインで40～50代の男性を照準に。	朝倉プラン(福井市) 越前めがねの里(越前市) ファーストトレード(あわら市)
【その他の製造業】 建材の買い取り・販売を担当する子会社を立ち上げ、建材店で仕様変更などに伴って、活用できなくなった建材を買い取り、インターネットで販売するサービスを開始。専用サイトで全国の工務店を中心に販売する。 原料にバナナの茎の繊維を100%使った和紙の機械生産技術を開発。全世界で10億トンに及ぶとされる廃棄物を再利用に回すことで、世界で消費される製紙用パルプの消費を減らせるなど地球環境に貢献したいという。 廃瓦を再利用した小型軽量ブロック「kawaraBLOX(カワラブロックS)」を開発し、同社近くに展示場をオープン。越前瓦や若狭瓦を再利用、4種類の色が選べるカラフルさに加え、従来のコンクリート製ブロックに比べて軽量で透水性に優れているのが特徴。 ハート形をした赤とピンクの石を使う囲碁セット「ハートラミーゴ」を発売。樹脂加工のプラスチックに製造委託し、インターネット販売で扱う。商品化に当たっては、女性が好むデザイン性を重視。囲碁の持つ「趣味」「敷居が高い」という従来のイメージを払拭したいという。 カニの殻から抽出して精製した多糖成分「キチン・キトサンオリゴ糖」を配合し、植物の免疫や成長機能を高める植物活力剤「植物剛健」を開発したと発表。キチン・キトサンオリゴ糖を市販品にしたのは世界で初めてではないかとのこと。	大壁商事(福井市) 建材リユースシステム(福井市) 小畑製紙所(越前市) 谷口工務店(美浜町) ハートラミーゴ(福井市) プラスティックス(福井市) 福井シード(福井市) 福井県立大学(永平寺町)
【商業/サービス業/飲食業】 福井市大土呂町の国道8号線沿いに、24時間営業のセルフ式ガソリンスタンド「あおいSSランド音楽堂前店」をオープン。車検センターなどを併設した同社初の大型複合施設となる。 若狭町産の福井梅を使った新商品「福井UME-Naプリン」を開発、販売を開始。福井梅の酸味とカスタードの甘みが調和し、新感覚の味わいが特徴で、同ホテル内ショップのほか、北陸自動車道南条サービスエリア等で販売する。 シャルマン(鯖江市)に対して「グローバルニッチトップ支援貸付制度」を活用し、融資を実行。特定分野で高いシェアを持つ企業が海外進出する際に、長期資金を供給する制度で、制度の適用は北陸で2件目で、福井県内では初めて。 管内の坂井、あわら両市の豊富な農産物をインターネットで販売する「みのりんネット」を開発した。コメ、肉、野菜、果物のほか加工品を含め常時30～40品目をラインアップ。予約販売も行い、安全安心で旬な産品を消費者に直送する。 フラットキッチンに期間限定の「ギャラリーカフェ」がオープン。ワタリガラススタジオのガラス作家が創作したかき氷用の器に、洋菓子店ニューアージュの特製かき氷を販売。気に入った器はその場で購入できるほか、風鈴や花器なども展示販売する。	あおい商事(福井市) サバエ・シティーホテル(鯖江市) 商工中金福井支店(福井市) JA花咲ふくい(坂井市) フラットキッチン(福井市) ワタリガラススタジオ(福井市) ニューアージュ(坂井市)
【情報産業】 北陸3県の食品業者や農家らのこだわり商品を販売するサイト「北陸eもん」を開発。ネットが苦手という高齢の農業者や、新たなルートを開拓したいという中小企業者からの需要を見込み、1万人の会員顧客各獲得を目指す。 鯖江市に拠点を置く同社が、行政情報を2次利用しやすい形で公開する「オープンデータ」が簡単にできる自治体向けシステムを発売した。オープンデータに積極的に取り組んできた鯖江市が、早速システムを使ったデータ公開を開始。 ゲームで漢字を学ぶスマートフォン向けアプリ「書道伝」の配信を開始。漢字をモチーフにしたキャラクターを仲間にしながら旅をする内容で、仲間にした漢字を画面に書くことで攻撃する。小学生が安心して遊ぶことができるようにした。	シー・シー・ユー(坂井市) jig.jp(東京都) ナチュラルスタイル(福井市)



わたしたちは
 お客様・社員の満足と、
 企業価値の最大化を目指し、
 価値ある事業活動に絶えず挑戦し、
 競合他社との競争に勝ち、
 社会的に価値ある企業として
 継続的・安定的に発展する
 ことをビジョンとして掲げ、
 地域のお客様に質の高いサービスと価値ある製品を提供して参ります。

価値創造企業を目指して。

- 電気通信設備、電気設備、空調設備の設計・施工及び保守管理
- 新エネルギーシステムの計画・設計・施工及び保守管理
- O A 機器、家電製品、電子計測器、無線機の販売
- ドコモショップの運営
- ハードオフ・ブックオフの運営
 (パソコン/オーディオ/衣料/おもちゃ/本などのリユース)
- ネットショップの運営
 (ハイブリッドファン・中古測定器などのネット販売)

株式会社 マルツ電波

[本社] 〒910-0857 福井市豊島2丁目7-4 TEL: 0776-22-0464
 [営業所] 福井・東京・埼玉・静岡・愛知・三重・富山・石川・大阪・兵庫

ISO9001・ISO14001 認証取得

[URL] <http://www.marutsu-group.jp>