

目次 contents

事例1	カークレーニングプロ・E N	経営革新承認支援	1
事例2	株式会社丸仁	企業診断・コンサルティング	2
事例3	山耕株式会社	新分野展開スタートアップ支援	3
事例4	長谷川造園株式会社	新分野展開スタートアップ支援	4
事例5	株式会社福井ツムラ	新分野展開スタートアップ支援	4
事例6	有限会社南部酒造場	デザイナー派遣（デザイン支援）	5
事例7	株式会社TOMI-TEX	戦略的基盤技術高度化支援（サポイン）	6
事例8	株式会社ツジセイコー	合同広域商談会 出展支援	7
事例9	常山酒造合資会社	中小企業等外国出願支援	8
事例10	豊島繊維株式会社	オーダーメイド研修	9
事例11	Bigmac株式会社	ネット通販・取引支援センター	10
事例12	Relation	女性創業セミナー&交流会	11
事例13	コレクティブベース『GURUGURU』	女性創業セミナー&交流会	11
事例14	7-D セブンディ	福井県産業情報センター 入居施設	12
事例15	日野電子株式会社	福井県産業情報センター 入居施設	12
事例16	株式会社マコト眼鏡	ふくいの逸品創造ファンド	19
事例17	アクティライフ株式会社	ふくいの逸品創造ファンド	19
事例18	スタイル・オブ・ジャパン株式会社	ふくいの逸品創造ファンド	19
事例19	有限会社SP建材	ふくいの逸品創造ファンド	19
事例20	株式会社梅田果実店	ふくいの老舗企業チャレンジ応援	20
事例21	久保田製菓有限会社	ふくいの老舗企業チャレンジ応援	20
事例22	株式会社やまざき	ふくいの老舗企業チャレンジ応援	20
事例23	株式会社大次郎	ふくいの老舗企業チャレンジ応援	20

事業の紹介

◆ 経営革新承認支援	13	◆ 企業診断・コンサルティング	13
◆ ふるさと企業育成ファンド(新分野スタートアップ支援)	14	◆ デザイナー派遣（デザイン支援）	14
◆ 戦略的基盤技術高度化支援（サポイン）	15	◆ 合同広域商談会による販路開拓支援	15
◆ 中小企業等外国出願支援	16	◆ オーダーメイド研修	16
◆ ネット通販・取引支援センター	17	◆ 福井県産業情報センター 入居施設	17
◆ ふくいの逸品創造ファンド	18	◆ ふくいの老舗企業チャレンジ応援	18

付加価値を高めた中古車販売への 経営革新計画作成をサポート

カークリーニングプロ・EN

代表者名 小寺 英博 所在地 福井市
業 種 自動車清掃業
事業内容 自動車の内外装のクリーニング等

事業を活用した経緯等

同社は平成19年にカークリーニング専門業者として創業し、大手ディーラーや中古車販売業者からの受注により洗車・磨き・車内クリーニング等を行っている。外装の徹底した磨き上げや、天井裏など見えない部分にも手を抜かない高品質な仕上げに加え、他社と比べ短納期・低価格であることから、多くの顧客から高い評価を得ている。

しかし、売上は大手ディーラーや中古車販売業者の動向に左右され、さらに、主要取引先においてクリーニング部門を内製化する動きがみられるなど、今後の売上減少も懸念されることから、自らが仕入れた中古車をクリーニングし、付加価値を高めた中古車として自社にて販売するという経営革新計画の策定に取り組むことにした。



ボディー磨き作業

活用内容

同計画の承認申請に向けて、当センターは新たな事業の特徴やターゲット顧客などを確認しながら事業計画の整理方法や申請書作成における留意点等の助言を行うなど、経営革新計画の策定をサポートした。

平成26年度に県から経営革新計画の承認を受け、これまでに中古車を販売業者等に40台以上販売している。

今後は、販売する中古車の品質を更に高める工夫をすると同時に、一般消費者も販売対象に加えながら計画を進めていく予定である。



中古車販売



◆利用された企業からの声

代表 小寺 英博 氏

経営革新計画を策定する際に、支援センターの担当者からアドバイスを受けたことで、今後の事業展開を具体的に整理することができました。

今回の事業は始まったばかりで、まだ試行錯誤を繰り返している段階ですが、少しずつ方向性も固まりつつあります。今後も計画や作業の改善等を図りながら、より良い事業に育て上げていきたいと思っています。

事業承継に向けて チームによる営業戦略の策定を支援

株式会社 丸仁

代表者名 雨森 正次郎 所在地 福井市
業 種 繊維製造業
事業内容 転写プリントマークおよび反射材製造

事業を活用した経緯等

同社は夜間の車のヘッドライトに反射して安全性を高める反射素材や、特殊なフィルムに印刷しておいた図柄を熱・圧力で生地に転写する転写マークを製造販売している。独自技術が評価され、大手スポーツアパレルを主力に取引を拡大してきた。

大口取引先との取引に頭打ち傾向が見られる中、今後どのように売上を拡大していくか、改めて全社的営業戦略を構築することとなり、後継者たる営業部長がその取りまとめ役を任されることになった。

近い将来の事業承継を意識し、経営戦略やマーケティングの考え方、そしてチーム運営を学びつつ営業戦略を創り上げるため「企業診断・コンサルティング」による支援を受けることとした。

活用内容

当センターの中小企業診断士が進行&講師役を務め、雨森研悟営業部長をリーダーとし、営業や生産部門のマネージャークラス数名によるチームのプロジェクトが始動した。「ブレインストーミング」「SWOT分析」「マーケティングの4P」などチーム運営や営業戦略づくりに必要な考え方や手法を学びつつ、具体的に自社商品や市場の動き、取引先、競合などの分析を進めた。

その中から、主力取引先の深耕、新しい柱となる新規開拓の二つの戦略の骨格が浮かび上がり、それを共有することができた。一方で、不足している内外の情報も明確になり、営業や管理体制の見直しにも着手、同時に営業ノウハウも見直して共有し、会社としての営業力を高めることを目指している。



反射糸の製品



◆利用された企業からの声

営業部長 雨森 研悟 氏

将来の会社のあり方や自分達に対する漠然とした不安、社内外で起こる表面的な問題を論理的に分析し、本当の課題は何か？という部分に目を向ける考え方を学ぶことができたと思います。自社を取り巻く業界の環境、商品、トラブルを題材とするため、書物や講演会よりも実践的に学べ、実際に営業戦略をつくっていけました。

福井県初のランドセル専門店と学生服の販売 卸売業から小売業への新分野展開を支援

山耕 株式会社

代表者名 山田 耕一郎 所在地 越前市
業 種 衣服卸売業
事業内容 学校制服・体操服などのユニフォームの卸

事業を活用した経緯等

同社は昭和8年の創業以来、小・中・高校向けの制服・体操服のほか、カジュアルウェアの卸売を行ってきた。近年、卸先である販売店の店主の高齢化や後継者不在が顕在化してきており、危機感を抱いていた。そんな中、同じ入学準備品の一つである「ランドセル」については、ニーズの多様化に伴い、購入単価もあがっており、ニッチな市場ではあるが底堅い需要が見込まれる一方で、県内には品揃えの豊富な店舗が存在せず可能性を感じていた。

卸から小売業（直営店でのランドセル・制服の販売）への展開を図るにあたり、施設・設備費や販路開拓費用の助成を受けられることができる「新分野展開スタートアップ支援事業」を利用した。

活用内容

福井市大和田に直営店をオープン。量販店では見ることのできない手作りの本革ランドセルをはじめ、ランドセルの品揃えでは県内随一の豊富なラインナップを取り揃え、購入者向けのオープニングキャンペーンでは、お子様の3Dフィギュアのプレゼント等を実施し注目を集めた。

「家族」「子育て」を店舗のコンセプトとして、ベビーマッサージや子育てサロンなどのイベントも企画し、顧客との関係構築を進めながら、お客様のニーズを取り入れた店舗づくりを進めている。



福井市大和田の直営店の様子



◆利用された企業からの声

代表取締役社長 山田 耕一郎 氏

新分野展開スタートアップ支援のおかげで、お客様が喜んで買い物ができる夢ある空間を創ることができました。1年目から目標数字もクリアすることができましたし、更に福井県にはなくてはならないお店になるよう、頑張ります。

完全無農薬の観賞バラ園の開設とバラの花弁を使った商品開発を支援

長谷川造園 株式会社

代表者名	長谷川 範彦	所在地	坂井市
業 種	造園工事業		
事業内容	造園工事、施設の維持管理業、無農薬野菜の栽培・販売		

事業を活用した経緯等

同社は昭和50年から造園工事を中心に事業を営んできたが、無農薬野菜の栽培やバラ園の整備に関わっていく中で、完全無農薬によるバラの栽培が可能なることを知った。一般にバラは、病害虫に弱く栽培には多量の農薬を使用するため、観賞用として用いられることが殆どだったが、完全無農薬栽培のバラであれば、食品や化粧品などの原料としての用途が広がると考え、完全無農薬のバラ園の開設とそのバラを原料とした商品開発に本事業を利用した。



食用のバラ

活用内容

残留農薬不検出の証明を受けた完全無農薬栽培のバラ園を開園し、イベント時には200名の来場者がバラの花摘み体験を楽しんだ。また、バラの花弁をパウダーに精製し、ソフトクリームやジャムなどを試作。今後、様々な用途開発を予定している。

卸から製造への新展開 短納期対応を目的としためっき・塗装用治具の内製化を支援

株式会社 福井ツムラ

代表者名	津村 弘也	所在地	鯖江市
業 種	化学製品卸売業		
事業内容	めっき・塗装加工業者向け各種工業薬品・塗料・機械設備等の販売		

事業を活用した経緯等

同社では、各種工業薬品・塗料、機械設備のほか、めっき・塗装用治具も取り扱っていたが、県内には治具の試作から製造までを一貫で行っている業者がなかったため、従来は県外の専門業者に依頼しており、試作の依頼から量産治具の納品までにかかなりの期間を要していた。その影響で顧客を失うケースもあり、短納期対応が課題となっていた。そこで、本事業を利用し治具製作の内製化に踏み出した。



治具製作用の機械設備 めっき用の治具

活用内容

工作、組み立て、コーティング等、治具製作に必要な機械設備を調査・選定し、設備を導入した。設備メーカーの指導のもと、試作を実施したが、特に不具合もなく、量産化への目途をつけることができた。今後、支援センターを含めた支援チームによるフォローを受けながら、計画達成に向け事業を進める。

老舗酒造場の企業ブランディング 「花垣」ブランドを再構築、一貫通貫したイメージ作りを

有限会社 南部酒造場

代表者名 南部 隆保 所在地 大野市
業 種 清酒醸造業
事業内容 清酒の製造・販売

事業を活用した経緯等



新デザインのショップカード

同社は、大野市の七間通りにて、「花垣」の銘柄で酒を醸し始めて115年の老舗酒造蔵である。原材料にこだわり、手造りで丁寧に醸すことを信条とし、伝統的な仕込みから挑戦的な酒造りまで、幅広く製造販売を行っている。

しかしながら「花垣」ブランドが企業イメージの構築にいまひとつ活かし切れていないと感じており、当センターに相談。企業ロゴマーク・ロゴタイプ・企業コピー等のビジュアルアイデンティティのリニューアル検討を行った。さらには店舗空間の見せ方に至るまで一貫通貫したイメージ統一を図るため、本事業を活用し、デザイナーとともに企業イメージの再構築を行うこととした。

活用内容

最初に現状の調査分析を行い、基本コンセプト（企業方針）を明確に構築し、それに基づきロゴマーク・シンボルカラーを作成した。それを商品ラベルや営業ツールとなる包装紙・手提げ袋・ビニール袋、店舗内の暖簾・ショップカード・プライスカード、営業時に着る半被に至るまで全てに反映させることで統一イメージの発信を図った。また、社員向けブランディング研修の場を設け、現場で働く社員の意識共有・啓発も行った。商品・ツール・空間そして働く社員が同じ想いをもち始めたことで、今後益々の発展が期待される。



社員向けブランディング研修風景



◆利用された企業からの声

プロジェクトリーダー 田中 奈美 氏

課題にふさわしいデザイナーを派遣いただき、実際のデザイン制作はもちろん、ブランディングに関する社員啓発や指導も行っていただいたことで、社員みんなが花垣ブランドを作り育てるんだという気概を持たせてくれたことが大きな収穫でした。今後も社員一丸となってブランディングを進めていきたいと思っています。

研究開発共同体による炭素繊維織物の研究開発 事業化を目指したプロジェクトをサポート

株式会社 TOMI-TEX

代表者名 富永 真央 所在地 鯖江市
業 種 繊維機械製造業
事業内容 細幅織物用織機の製造・販売

事業を活用した経緯等

同社は細巾織物用織機の製造販売を行っている繊維機械メーカーである。また、立体織物を製織する特殊な織機を開発し、3D形状の織物の製織にも取り組んでいる。

そんな中、自動車産業で採用され始めている炭素繊維織物に着目し、研究開発共同体を構成して立体構造体形状の炭素繊維織物の開発に取り組むこととなった。事業化を目指した研究開発には大きな費用がかかるため、同社がこのプロジェクトの代表となって、経済産業省の競争的資金である戦略的基盤技術高度化支援事業に応募することとなった。

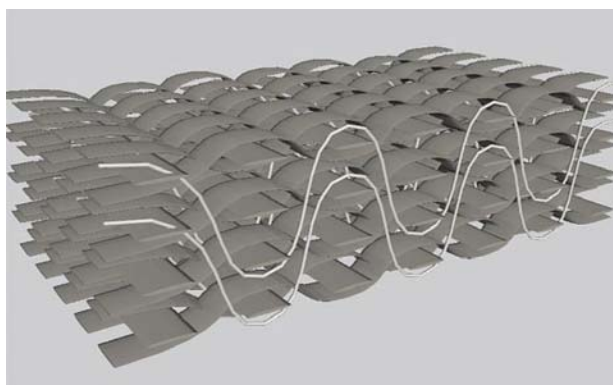
この事業では、プロジェクトの研究開発と経理事務を取りまとめる事業管理機関が必要であることから、当センターへの依頼に至った。

活用内容

本事業では、立体構造体製造織機を開発し、炭素繊維を素材とするコンロッド等の自動車部品を試作開発するプロジェクトを行った。

プロジェクトを推進するにあたり、経理処理ルールに基づいた経費の執行、研究の進捗管理と報告など、事業の遂行に必要な事務処理や調整が求められるが、当センターが中立的な立場でそれらの取りまとめを行い、プロジェクトの運営をサポートした。その結果、20mm厚のコンロッドの試作に成功した。

現在、100mm厚の達成やクラック発生を抑えるための条件を検討するなど改良を行うとともに、自動車部品メーカーへ提案するなど事業化に向けた取り組みを進めている。



立体構造体組織イメージ



コンロッド成形品

◆利用された企業からの声

代表取締役 富永 真央 氏

この事業を活用し資金面で大きな支援を受けるとともに、プロジェクトの進捗管理も行っていただいたことで、通常二の足を踏むような大がかりな開発にも挑戦することができました。今後は、事業化へ向けて研究を継続するとともに、製品の事業化に取り組んでいきたいと思ひます。

攻めの営業活動で顧客拡大を目指す 新規取引先開拓へのチャレンジを支援

株式会社 ツジセイコー

代表者名 辻 宏明 **所在地** 坂井市
業 種 金属製品製造業
事業内容 各種精密機械部品の生産、金属・特殊鋼の
 切削加工・複合加工

事業を活用した経緯等

同社は昭和42年に部品加工業として福井市内で創業、現在は坂井市丸岡町に移転して、小規模企業としては保有の少ない三次元測定機を保有し、真鍮、アルミ、チタン等の金属・特殊鋼の切削加工、複合加工や医療機器をはじめ各種精密機械部品の製造を行っている。

こうした事業に取り組む中で、年々、賃金・材料費が上がる一方、既存の取引先からは納期や価格への要求が厳しくなり、今後の顧客拡大が必須となってきたが、今まで積極的な営業活動を行っていなかったため、新規の取引先を開拓するための手段が見つからず悩んでいた。

近畿・四国合同広域商談会には支援センターからのメールでの紹介があり、全国の発注メーカーとの商談の機会が得られることから同事業の利用を申し込んだ。



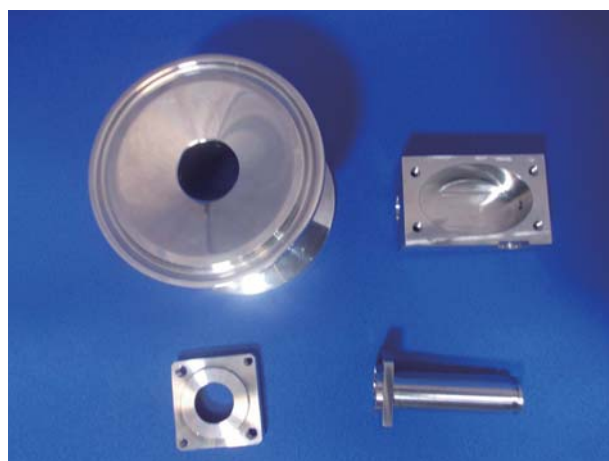
合同広域商談会の様子

活用内容

まず、商談会に参加する発注メーカーが事前に提示した発注情報の中から、自社の技術や調達内容にあった企業15社を選び、面談を申し込んだ。

商談会当日、面談が叶った発注メーカーの調達担当者から、その場で図面が提示され、数件の見積依頼を受けた。

その後も名刺交換した調達担当者と連絡を取りながら、見積書を提出したり、会社を訪問するなど商談後のフォロー営業を行った結果、現在発注メーカー1社との取引が固まりつつある。



金属加工のサンプル品



◆利用された企業からの声

取締役 営業部長 内徳 和雄 氏

商談会では限られた時間でしたが、自社製造の部品を持ち込み当社のモノづくりへのこだわりなどをPRできました。また、発注メーカーが求める技術や調達品の詳細な情報を直接会って聞くことで、当社が取り組むべき新たな加工技術を模索する良いきっかけとなりました。

今後は、商談会と並行して、多くの企業に当社を知ってもらうため、各種業界の展示会へ積極的に足を運ぶなど、営業活動の幅を広げていきたいと考えています。

外国出願に要する経費を補助 海外での事業展開を支援

常山酒造 合資会社

代表者名 常山 由起子 所在地 福井市
業 種 清酒醸造業
事業内容 清酒の製造・販売

事業を活用した経緯等

今日では、和食がユネスコ無形文化遺産に登録されたことに伴い外国での和食への関心が高まりつつある。その影響を受け、日本酒への注目も高まっており、「常山」で知られる同社は、そのような世界的な機運に乗じて、外国での事業展開を検討していた。

そこで、外国における自社商品のブランド化を図ると共に、品質を保証し、安心・安全な商品であることを裏付けるためには外国での商標取得が急務であると考えた。しかし、同社は外国への出願が日本国内での出願以上に費用が掛かるため、外国への出願を躊躇していた。そのような時に、本補助事業を知り活用に至った。

活用内容

本事業により、外国への商標出願に要する経費である商標出願費用や弁理士費用の補助を受け、台湾への出願を行った。この出願により、台湾への輸出にこぎつけた。今後は、継続的な取引を行いつつ、取扱いラインナップ拡充のための積極的プロモーション活動を行うことで、台湾における同社ブランドの知名度、価値向上を目指し、販売を促進させる考えである。



常山 純米大吟醸超辛



◆利用された企業からの声

代表社員 常山 由起子 氏

今回出願した商標は当社の根幹を担うブランドであり、かつシンボリックなマークです。そのため、外国へ輸出するために商標の出願は避けては通れない道です。そこで、支援を受けて行った本出願を海外への事業展開の足掛かりにしたいと考えております。このように、本補助事業は外国への事業展開する際の下準備に相応しい事業でした。

企業ごとそれぞれの課題を解決 効率的な社員教育を実現

豊島繊維 株式会社

代表者名 豊島 雅之 **所在地** 吉田郡永平寺町
業 種 繊維製造業
事業内容 合繊織物・丸編ニット生地製造

事業を活用した経緯等

これまで社内の人材育成については、中小企業産業大学の「テキスタイル製造の基礎」や「新入社員」研修などで、新人・若手を中心として単発的に実施してきた。

昨年度、トップの交代により人材育成強化を推進していく体制となり、まず初めに管理者を含むリーダー層を対象として、ビジネスマナーの見直し、および再教育を進めることとなった。

15名を対象とすることから、一般の研修受講にはかなりの費用がかかることもあり、コストとパフォーマンスの両面で効果が高まる方法について相談をしたところ、オーダーメイド研修を活用することとなった。



活用内容

同社、講師、当センター間で情報を共有し、同社が抱えている課題やニーズに沿った研修を企画した。研修では、お客様満足度の向上を最優先課題とし、お客様とのワンランク上のコミュニケーションを目指すとともに、顧客満足度の原理原則を理解し、仕事の本来の目的に対する意識を再認識した。また、研修後には、講師の所感、研修の状況や受講者の理解度、アンケート結果などをまとめた報告とともに、今後の人材育成の進め方に関してのアドバイスをいただいた。

受講者の声

- ・習慣化するように意識して行動することが大切だと気付きました。何事も気付くことから始まり、それによって改善されていくことを改めて実感しました。
- ・これまで学ぶ機会がなかった電話対応、言葉使い、名刺交換のやり方など、気をつけながら活躍していきたい。



◆利用された企業からの声

常務取締役 水口 孝信 氏

今回の研修受講者は、主任以上と事務担当者の一部でしたが、今まで正式なマナーを習得する機会が少なかった為、全員の評判は大変良く、社員同士の挨拶や、来客者に対しての応対も変化がみられるようになっていきます。

オーダーメイド研修で受講できなかった社員も、中小企業産業大学の集合研修に参加させており、全員が基本的なマナーを早く習得し、よりよい企業風土の醸成に活かせるようにしていきたいと思っています。

インターネット広告を中心とした Webマーケティング会社の独立・創業を支援

Bigmac 株式会社

代表者名 徳山 亨 所在地 福井市
業 種 情報サービス業
事業内容 Webマーケティング支援、Webサイト制作・運営

事業を活用した経緯等



今年4月に出版した著書

同社は平成25年、福井市でインターネット広告を中心としたWebマーケティング会社として創業。徳山社長は広告代理店からの独立で、マス広告とネット広告の両方に精通しており、ネット広告を県内企業が活用する重要性やそ

の効果には確かな自信を持っていたものの、ネット広告の必要性や効果について一般企業の経営者に必ずしも浸透しているとはいえない状況にあった。加えて、当時、(Web制作ではなく) Webマーケティングに特化した同社のような企業は県内では珍しかったこともあり、同社が企業から業務を受託するためには、Webマーケティングの重要性や、Webマーケティングを実施するためには同社のようなパートナー企業との協業が必要であることについて、如何に経営者に理解してもらうかが課題となっていた。

活用内容

ネット通販・取引支援センターの担当者からのアドバイスも参考に、自社セミナー「MarketSupport (マーケット・サポート)」を、毎月1回、福井県産業情報センター内で実施することとし、経営者層への正しい知識の伝達と同社の信頼性向上に取り組んだ。今では「MarketSupport」が同社のマーケティング業務の柱となっている。

その他、社員の育成のため当センターのIT研修を活用するとともに、Web制作者やアプリ開発者の紹介を受けることで短期間で増加した業務に対応できる人材を確保するなど、当センターの機能を積極的に活用することで順調に成長を続けている。



自社セミナー「Market Support」の様子



◆利用された企業からの声

代表取締役 徳山 亨 氏

創業間もない時期に、マーケティングから人材育成まで一貫した支援を受けられたことにより、スムーズな事業展開ができました。福井県の企業にとって、県外の顧客に直接アプローチできるWebマーケティングは販路拡大の重要な手法ですので、さらに多くの企業に活用いただけるように頑張っていきたいと考えています。

敦賀をイメージした香りを商品化 交流会で販路拡大への情報を収集

Relation

代表者名 勝田 人世 **所在地** 敦賀市
業 種 サービス業（健康・美容）
事業内容 アロマテラピー・メディカルハーブ関係の
 商品開発・販売・講師

事業を活用した経緯等

平成27年1月に創業。経営についてはほとんど未経験だったため、先輩経営者の声をこれからの事業展開に活かしたいと考え、本事業の交流会に参加した。



活用内容

女性創業セミナー「Meet Up☆スクエア」のほか、創業マネージャーによる「プレスリリース・ワークショップ」などに参加。

現在は地元敦賀の「東浦みかん」の完熟みかんを使ったエッセンシャルオイル&ハーブティ「敦賀の杜シリーズ」と、摘果みかんを使った「敦賀の水辺シリーズ」を販売。『香りと共に笑顔を』をモットーに、空間やオリジナルの香りの提案や、日常の生活のなかに香りを活用していくアロマテラピー講座を開催するなど、積極的に活動している。



次世代の若者を『緩やかな絆(ウィークタイズ)』で繋ぎ 応援する基地運営に交流会での意見を活かす

コレクティブベース『GURUGURU』

代表者名 三上 由美子 **所在地** 福井市
業 種 不動産賃貸業
事業内容 レンタル店舗、シェアハウス、工場の運営

事業を活用した経緯等

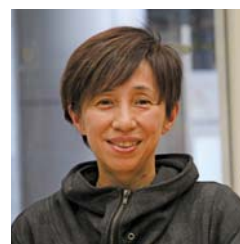
工場の空きスペースを利用し、かねてからの希望であった、レンタル店舗・シェアハウス・工場からなる交流スペースをつくりたいと考えた。今後の方向性を模索し始めた頃に、何かヒントが掴めるかと思い、当事業「Meet Up☆スクエア」に参加した。



活用内容

「Meet Up☆スクエア」に参加して先輩起業家の話を聞いたり、メンターから出会いのチャンスをもらうなどし、ビジネスにつながる人脈を広げた。レンタル店舗・シェアハウス・工場、それぞれの特徴を活かして、出会い・集い・交流の場を生み出そうという発想が生まれ、『コレクティブベースGURUGURU』を立ち上げた。

現在は、イベントなどを多数開催。次世代を担う若者が可能性を模索できるようなコミュニティスペースの実現を目指し、運営している。



産業情報センターに入居し、 県内中小企業のウェブ活用を支援する業務で活躍中

7-D セブンディ

代表者名 高島 千枝 **所在地** 坂井市
業 種 映像制作業
事業内容 テレビ番組、テレビCM、ネット用映像制作

事業を活用した経緯等

県内の映像製作会社等で番組制作に携わった経験を経て、平成27年3月に映像制作会社を創業。できるだけ費用を抑えてオフィスを確保したいと考えたことと、創業時に起こる様々な課題に対して相談できる環境を求め、産業情報センターのスタートアップエリアに入居した。

活用内容

スタートアップエリアで1年間活動した後、平成28年3月からは同ビル内のインキュベートルームに転居し業務を順調に拡大している。

福井県内のテレビ番組やCMの製作を中心に、福井ケーブルテレビではレギュラー番組「てくてく歩こさ」「イマギッシュ9」などの制作も担当。感動を伝える作品を得意とし、映像作品制作に取り組んでいる。

その他、映像制作に特化したクラウドソーシングも利用し、県外からの受注獲得にも積極的に取り組んでおり、同年3月には、ネット配信用の和歌山県の観光映像を製作した。



創業マネージャーに相談しながら、 新事業「自家用電気工作物の保安管理業務」に参入

日野電子 株式会社

代表者名 岡田 正一郎 **所在地** 坂井市
業 種 電気機械製造業
事業内容 LED照明器具の開発・設計・製造

事業を活用した経緯等

ソフトパークふくいに拠点を構える同社は電子機器やLED照明器具の開発・設計・製造に30年にわたり携わっている。今回、事業多角化の一環として自家用電気工作物の保安管理業務に新規参入するにあたり、既存事業内容とは大きく異なるため専任者の配置・活動スペースの確保および事業計画書策定のための専門家の継続的な指導を受ける必要があった。

活用内容

新規事業立ち上げの拠点として産業情報センター7階スタートアップエリアに入居。創業マネージャーに相談しながら事業計画の策定を進めた。平成28年4月には関連省庁の認可もあり、6月以降事業をスタートする予定となった。将来的には、センター入居者やソフトパーク進出企業の協力も得ながら、当事業専用の管理システムを作り更に事業拡大を図っていく予定である。



事例企業が活用した事業のご紹介

本誌で紹介している企業が活用した事業について、概要を紹介します。
事業の詳細については、当センターのHPでご確認いただくか、
各担当部署にお気軽にお問い合わせください。

経営革新承認支援

県内企業が福井県から経営革新計画の承認を受けるため、計画書の作成支援を行っています。

経営革新とは？ ※「中小企業新事業活動促進法」より

経営環境の変化に対応し将来にわたって企業を発展・成長させていくため、「事業者が新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること」です。

新事業活動とは？

4つの新たな取り組みのことをいいます。

- ① 新商品の開発または生産
- ② 新役務の開発または提供
- ③ 商品の新たな生産または販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

経営の相当程度の向上とは？

次の2つの指標が計画期間である3～5年で一定以上向上することをいいます。

計画終了時	「付加価値額」または「1人あたりの付加価値額」の伸び率	「経常利益」の伸び率
3年計画の場合	9%以上	3%以上
4年計画の場合	12%以上	4%以上
5年計画の場合	15%以上	5%以上

経営革新に係る支援策

- **信用保証の特例** ①普通保証等の別枠設定 ②新事業開拓保証の限度額引き上げ
- **特許関係料金減免制度** 対象料金 ①審査請求料 ②特許料（第1年～第10年分）
- **県の制度融資や政府系金融機関による低利融資制度**

企業診断・コンサルティング

従業員意識調査等による「簡易診断」、全社的な現状分析・課題の抽出・改善策の提案を行う「企業診断」、課題克服や改善策の実行をサポートする「コンサルティング」を行います。

企業診断

- ◆ 現状分析 外部・内部環境分析、SWOT分析
- ◆ 課題の整理・抽出 事業・組織・財務・教育など
- ◆ 戦略案の策定・課題解決策の提案

コンサルティング

- ◆ マーケティングや生産性向上などの課題解決をサポート
- ◆ 人事制度・教育制度づくりやリーダー育成プログラムの実践など、組織づくりをサポート

！活用ポイント

- 個々の状況に応じた、多岐にわたるオーダーメイドの支援を受けることができます。
- 問題解決に向けて、継続的なフォローを受けることが可能です。

※ご利用には、応分の自己負担をお願いしています。

ご相談に応じてお見積りいたします。

お問い合わせ先

ふるさと産業支援部 総合相談・コンサルグループ
TEL 0776-67-7424 FAX 0776-67-7429

ふるさと企業育成ファンド

平成23年度に、ふるさと産業の元気再生を図ることを目的として、県内金融機関と県が協力して「ふるさと企業育成ファンド」を創設しました。その運用益により、県内中小企業の分野展開を支援する「新分野展開スタートアップ支援事業」と、県内企業への技術系人材の就職を促進する「ものづくり人材育成修学資金貸与事業」の2つの事業を実施しています。

本事業は、平成23年から10年間継続して実施する事業です。

新分野展開スタートアップ支援（助成金）

募集期間 5月中旬～6月下旬

対 象 福井県内に主たる事業所を持ち1年以上の事業実績があり、過去3年間の平均または前事業年度の売上額が年間10億円未満の中小企業者・個人事業者・事業協同組合

対象事業 既存事業の経営資源を活用した経営の多角化や事業転換を行う取組み

助成率および助成額

新商品開発、施設・設備、販路開拓にかかる費用

◆ 助成率 2/3以内

◆ 助成額 100万円～1000万円

助成金の応募から採択までの流れ

①事業実施計画書の作成（助成対象事業者）

②審査・採択（支援センター）

④助成金交付（支援センター）

③事業の実施（助成対象事業者）

お問い合わせ先

ふるさと産業支援部 資金支援グループ
TEL 0776-67-7406 FAX 0776-67-7429

デザイナー派遣

商品開発のデザイン、販売促進のデザイン、展示会の企画デザインなど、様々な分野で活躍するデザイナーをニーズに合わせて派遣します。

対 象 デザインを活かした経営の向上を目指す県内中小企業等

費 用 具体的な指導を行う費用として、デザイナー謝金がかかります。
1回36,000円のうち1/2が企業負担となります。

※ 負担金額等は変更になる場合があります。

※ 嶺南地域の対象企業は1/4の負担となります。

利用回数 1企業あたり6回まで

※ ご利用できない場合があるので、事前にご確認ください。

デザイナー派遣までの流れ

まず、お問合せを

派遣要請書・実施計画書
必要事項記入の上提出

書類審査・適合決定

デザイナー派遣

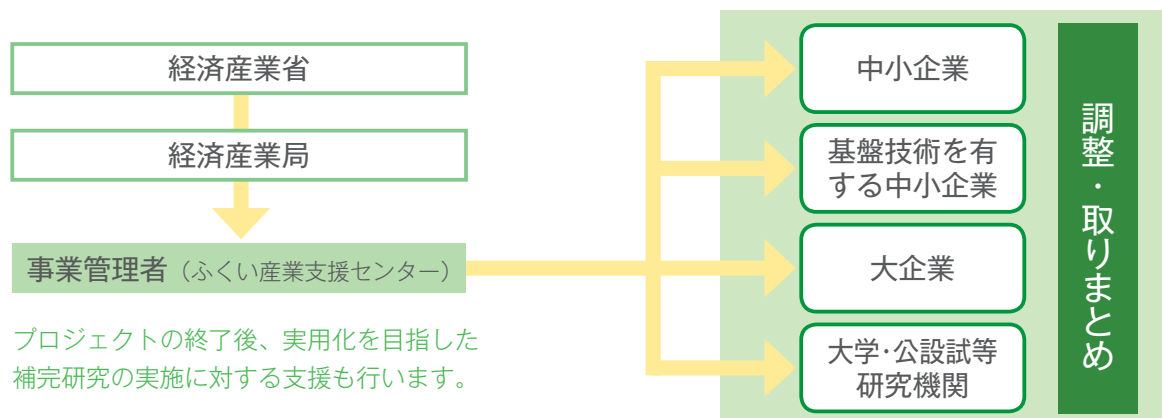
派遣実施後
一週間以内に報告書に
捺印・提出

お問い合わせ先

デザイン振興部
TEL 0776-55-1756 FAX 0776-55-1759

戦略的基盤技術高度化支援（サポイン） 経済産業省

中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律の認定を受けた研究開発共同体の研究開発からその試作までの取組みについて、事業管理機関として支援を実施しています。



最近の研究テーマ（平成24～27年度実施）

- プレス式水冷システムを用いた高音質なシンバル用合金の開発
- CNT複合めっきによる次世代ソーワイヤの実用化
- 太陽光発電可能な次世代膜構造建築物を実現する発電テキスタイルの開発
- 立体構造体形状で織り上げる、炭素繊維織物の開発

お問い合わせ先

オープンイノベーション推進部
TEL 0776-55-1555 FAX 0776-55-1554

合同広域商談会による販路開拓支援

県内中小企業の受注機会の増大と取引の広域化を図るため、当センターを含めた近畿・四国地域の支援センターと（公財）全国中小企業取引振興協会が連携し、合同広域商談会を年2回開催します。

モノづくり受発注合同広域商談会

1日間／発注企業約100社（会場：マイドームおおさか）

近畿・四国合同広域商談会

2日間／発注企業約170社（会場：京都パルスプラザ）

新規外注先・協力先を求める全国の発注メーカーを募集
発注したい案件の情報を集めます

主催府県の支援センターの登録受注企業へ「発注案件情報」をお知らせします

各府県の支援センターに申し込む

商談会専用サイトから申し込む

受注企業からの会社案内とアプローチシートをもとに
発注企業が商談会当日に面談したい企業を選びます

<商談会当日> 事前予約した発注企業と面談
（図面による見積依頼を受ける、後日訪問するなど、取引開始に向けた営業活動）



お問い合わせ先

販路開拓支援部 販路開拓営業グループ
TEL 0776-67-7407 FAX 0776-67-7419

中小企業等外国出願支援

国外市場への進出や販路拡大を行いさらに飛躍するために、国外での特許権等の取得にかかる出願費用を助成します。

特許等出願費用助成の概要

対象企業 福井県内に本社を置く中小企業

助成対象経費 外国への特許、実用新案、意匠、商標および冒認対策商標に関する以下の出願経費。外国特許庁への出願手続が完了することが条件となります。

採択件数 10件程度

助成率および助成額

助成対象経費のうち、1/2以内を助成します。
(上限は、特許150万円、実用新案・意匠・商標60万円、冒認対策商標30万円)

助成対象経費に認められるもの

外国特許庁への出願に要する経費

- ①外国特許庁への出願に要する経費
- ②外国特許庁に出願するための現地代理人に要する経費
- ③外国特許庁に出願するための国内代理人に要する経費
- ④外国特許庁に出願するための翻訳に要する費用

助成対象経費に認められないもの

日本国特許庁への出願に要する経費

- ①国内出願に要する経費
- ②PCT出願経費
- ③国内出願・PCT出願の弁理士費用
- ④弁理士間等の仲介手数料
- ⑤日本国内の消費税、VAT（付加価値税）

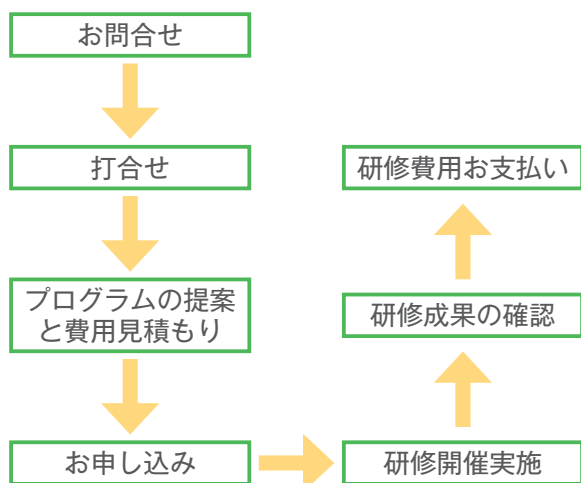
お問い合わせ先

オープンイノベーション推進部
TEL 0776-55-1555 FAX 0776-55-1554

オーダーメイド研修

社員研修や組合員研修など、独自の教育計画を希望される企業、団体をサポートします。直面している課題やこれからの問題について、実施したい研修内容をお聞きしながら、研修テーマを設定し、予算やスケジュール等に応じたオーダーメイド型のプログラムをご提案します。

ご利用の流れ



サポート事例と評価

A社（サービス業）モチベーション向上研修

業務改善に対する積極的な意見が出るようになった。また、セクショナリズムの解消にもつながった。

B社（製造業）現場改善研修

5S活動によるムダの削減や生産性の向上が図られるようになった。また、社員のコミュニケーション力も向上し、職場環境が改善した。

C社（小売業）店舗活性化研修

従業員同士が業務を確認し合うことで業務ミスが減少するとともに、店舗の陳列技術の向上、商品管理の徹底につながった。

お問い合わせ先

人材育成部（中小企業産業大学校）
TEL 0776-41-3775 FAX 0776-41-3729

ネット通販・取引支援センター 場所：福井県産業情報センター

窓口での相談対応、専門家の派遣、書籍等による情報提供、セミナーや研修の開催をとおして、ネット通販などインターネットを活用して販路拡大を目指す県内企業を支援します。

窓口相談

「これから始めたい」「もっと売りを上げを伸ばしたい」など、ネット通販・取引に関する相談に対応します。

専門家派遣

企業のネット通販等に関する課題を解決するために必要な専門家を派遣します。制作会社等のマッチングも支援します。

情報提供（資料コーナーの運営）

ネット通販やマーケティング等に関する書籍・雑誌・DVD(2,000冊以上)の閲覧・貸出を行います。

セミナー等の開催

ネット通販サイト運営ノウハウのセミナーや、ホームページ制作に関するセミナー、研修を実施します。

創業のお手伝い

- ◆ 創業マネージャーによる創業・新事業のサポート
- ◆ 女性創業相談窓口の設置
- ◆ 福井ビズカフェ
- ◆ MeetUp☆スクエア（女性向け創業セミナー）
- ◆ 女性創業チャレンジ塾



福井県産業情報センター入居施設

情報産業の育成と中小企業の情報化支援を目的とした施設です。イベントホールや会議室のほか、IT研修用のパソコン実習室、IT関係の創業間もない企業を対象としたインキュベートルームなどの貸出施設があり、企業の情報化の促進やITを使ったビジネス展開等にご利用いただけます。

※福井県産業情報センターは福井県が設置し、指定管理の指定を受けた当センターが管理運営を行っています。

入居施設（インキュベートルーム、共同研究室）

ITを活用した創業や新規事業に取り組む方に事務所スペースを提供します。

特 徴 敷金不要・礼金不要・共益費不要・高速インターネット環境完備

インキュベートルーム 8室 ※ m²単価820円、坪単価2,706円

<タイプA> 7室 広さ27.13m² (8.22坪)

<タイプB> 1室 広さ26.60m² (8.06坪)

共同研究室 2室 ※ m²単価820円、坪単価2,706円

<タイプA> 1室 広さ36.47m² (11.05坪)

<タイプB> 1室 広さ59.74m² (18.10坪)



その他、スモールスタートアップエリア、マイクロスタートアップエリアもあります。

お問い合わせ先

ネット通販・取引支援センター

TEL 0776-67-7428 FAX 0776-67-7439

販路開拓支援部 創業・Eビジネス支援グループ

TEL 0776-67-7416 FAX 0776-67-7439

ふくいの逸品創造ファンド

県内の企業等が取り組む地域資源を活用した商品開発や販路開拓について、その費用の一部を助成します。

対象者

福井県内に主たる事業所がある中小企業・個人事業者・農業協同組合・LLP等

助成率および助成限度額

市場調査・商品開発・販路開拓にかかる費用

助成事業の採択までの流れ

①・③…助成対象事業者
②・④…支援センター

①事業実施計画書の作成

当センター職員が、事業計画の磨き直しをお手伝いし、実現性の高い計画づくりを進めます。

②審査・採択

※事業実施計画の内容を審査し、助成対象事業を決定します。

③事業の実施

※決定前に支出済みの経費は、助成対象になりませんのでご注意ください。

④助成金交付

事業実施後、助成金を交付します。また、定期的なアフターフォローを行います。

募集期間

- 6月上旬～7月中旬：9月事業開始分（予定）
- 10月中旬～11月下旬：2月事業開始分（予定）

！活用ポイント

- 県外に売っていただける商品開発を目指す企業のための助成金です。
- 事業実施期間は原則12ヶ月以内ですが、特に必要性が認められる場合には24ヶ月以内で設定することができます。（繊維連携は最長12ヶ月以内）
- 職員が事業計画の磨き直しを支援いたします。

以下のメニューがあります

- ・ 恐竜ブランドビジネス化支援
- ・ スポーツ・医療関連分野展開による新事業創出支援
- ・ 新たな土産品開発による『おもてなし』支援
- ・ ウェアラブル端末関連分野展開による新事業創出支援事業
- ・ 地域資源を活用した新商品開発・販路開拓支援
- ・ 嶺南地域産業活性化支援事業
- ・ 「企業連携」による産地競争力強化モデル
- ・ 取り組み内容により助成率、限度額などの助成条件が異なります。

ふくいの老舗企業チャレンジ応援事業

県内小規模老舗企業の事業継続や地域に親しまれた商品、サービスの次世代への保存を図るため、老舗企業の新たなチャレンジを応援します。

昨年は27件の採択が決定しました

対象者

福井県内に主たる事業所を有し、創業から30年以上を経過しており、主に一般消費者に対して自社独自の商品、サービスの提供を行っており、かつその技術に希少性がある小規模企業者

対象経費

既存および新規事業用建物の改装、設備導入にかかる費用

◆ 建物修繕費、構築物費、機械装置費

既存および新規事業用建物の改装、設備導入に附随する費用

◆ 工具・器具・備品費、広報費など

助成率

助成率 2/3以内（助成限度額 300万円）

お問い合わせ先

ふるさと産業支援部 資金支援グループ
TEL 0776-67-7406 FAX 0776-67-7429

ふくいの逸品創造ファンド

助成商品をご紹介します

県内の中小企業のみなさんが、地場産業で培ってきた技術や、豊かな農林水産物、地域の特色ある観光資源等の「ふくいの強み」を活かした特長ある新商品・新サービスを開発し、販路開拓を図ろうとする取り組みに対して、市場調査・商品開発・販路開拓、広報などにかかる経費を助成します。その中から4社の採択企業の商品をご紹介します。

株式会社 マコト眼鏡

事例16

手間暇かけた究極の手仕事 職人の技が生み出すセルロイド眼鏡

商品の特徴

「ふくいの手しごと」の認定を受けたセルロイド眼鏡。一本一本手仕事にこだわり、手仕事でしか表現できない微細なラインを熟練の技で仕上げる。本物志向のユーザーをターゲットに向けたブランドの周知拡大を計画している。

活用した地域資源

セルロイド眼鏡



代表者名 増永 昇司
所在地 鯖江市
業 種 眼鏡枠製造業
事業内容 セルロイド眼鏡製造、卸

アクティライフ 株式会社

事例17

メイドイン福井のエコ商品 巾着袋に変わる祝儀袋

商品の特徴

リサイクル衣類を扱う中で、余った反物を有効利用できないかというエコな発想で、広げると巾着袋に変わる祝儀袋「結姫～musubime～」を開発した。色とりどりの生地を使い、のし紙には越前和紙、水引も地元製と、和の文化、メイドイン福井にこだわった商品。

活用した地域資源

絹の繊維縫製技術



代表者名 村上 与司和
所在地 福井市
業 種 衣類小売業
事業内容 衣類のリサイクル業

スタイル・オブ・ジャパン 株式会社

事例18

若狭塗箸をとおして身近な縁結びを表現 ギフト箸シリーズ「縁結びstyle」

商品の特徴

国内の塗箸生産の80%以上を誇る若狭塗箸。縁結びの縁起物として貴ばれてきた「一對を成す夫婦箸」をヒントに、「ご縁の橋渡しのお守りアイテム」として商品化した。ギフト商品として新たな販路を求めていく計画。

活用した地域資源

若狭塗箸



代表者名 大森 一生
所在地 小浜市
業 種 箸卸小売業
事業内容 若狭塗箸企画製造、卸小売

有限会社SP建材

事例19

県産杉材の特徴を活かしたトンボ あらゆるグランド整備に対応

商品の特徴

福井市の美山地区・池田町で育ち、いくつもの優れた特徴をもつ「足羽杉」。普及拡大を期待し、足羽杉を活かした木製トンボを開発した。しなやかさと強さを併せ持ち、従来の材では向いていなかった、グランド整備の最終作業である土を締めるためのたたきの工程に強い。

活用した地域資源

足羽杉



代表者名 高島 弘茂
所在地 福井市
業 種 建具等製造業
事業内容 建築用金属製品製造、建具工事

ふくいの老舗企業チャレンジ応援 助成事業をご紹介します

県内小規模老舗企業の事業継続や地域に親しまれた商品、サービスの次世代への保存を図るため、老舗企業の新たなチャレンジを応援する事業。和菓子店、飲食店、工芸品加工小売店などの老舗企業の事業継続に必要な取り組み（店舗改装・設備導入等）の経費を助成しました。ここでは4社の採択企業事例をご紹介します。

株式会社 梅田果実店

事例20

フルーツ専門店ならではの スイーツ販売強化に向けた店舗改装

商品の特徴

福井駅前に立地する同社は、高級果実専門店としての店づくりを長く維持してきたが、近年食の多様化により、これまでのフルーツギフトに代わる新たな商品展開の必要性が高まったことから、当事業により店舗改装を行った。スイーツの販売スペースを拡張する等、高級感を維持しつつフレッシュな雰囲気演出している。



代表者名 梅田 敬男
所在地 福井市
業 種 果実、菓子小売業
事業内容 果実販売・菓子製造販売

久保田製菓 有限会社

事例21

水ようかん直販のニーズに応える 工場の一部を店舗に改装

商品の特徴

水ようかんのブランドとして有名な同社には、近隣の住民のみならず、最近では口コミで遠方から直接買い求める顧客も増えている。そこで工場の一部を改装し、店舗としての充実を目指した。洗練された店舗空間が完成し、直販率の増加や顧客の満足につながっている。



代表者名 久保田 晃仁
所在地 福井市
業 種 菓子製造業
事業内容 菓子の製造販売

株式会社やまざき

事例22

築140年の古民家を改修 趣を維持し永続につなげる

商品の特徴

旅館業を今後も永く維持していくために、将来を見据え、当事業により建物のリノベーションに取り組んだ。日本海特有の強風で傷みが生じている外壁を修繕し、築140年の古民家の威厳ある佇まいを損ねることなく、訪れた旅人の心を癒す情緒溢れる景観の保存に努めた。



代表者名 山崎 善朗
所在地 丹生郡越前町
業 種 宿泊業
事業内容 古民家を活かした旅館業

株式会社 大次郎

事例23

店舗改装及びショーケース 入れ替えにより対面販売を強化

商品の特徴

高浜町の古街道沿いで100年以上の歴史をもつ同社。老朽化した店舗を、既存部分の良いところは残しながら、内装の改修及びショーケースの入れ替えを行った。これにより、直接販売の強化が図られ、お客様の声を直接聞く事でサービスの向上につなげている。



代表者名 高橋 厚至
所在地 大飯郡高浜町
業 種 菓子製造業
事業内容 菓子の製造販売