

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

上田精工

[特集] 事業承継が進まない理由と
事例にみる解消のヒント



Vol. 39



(上)最先端の機械の一つ。
(下)若い女子社員も現場で活躍している。

その頃は血縁以外での事業承継は珍しく、「周りはびっくりですよ」と苦笑いします。「挨拶まわりでチクチク言われもしましたが、それは仕方ない」と覚悟していました。それより、対外的に重要なところには先代が数年かけて、僕への事業承継を告知してくれていたことに先代の気遣いを感じました。そう語る北崎氏に、上田氏は「おまえはイケモケ（福井弁ではにかみや）だから」と微笑みます。

北崎氏が社長になってからの道のりは、平坦なものではありませんでした。2008年には、リーマン・ショックの影響で仕事が激減。そんなとき声をかけてくれたのは、先代の時代からつきあいのある人たちでした。「会計事務所」の所長さんとか、「仕事がないのは世の中同じ。待っていて仕事はくるんか？」と刺激を与えてくれました。周囲の激励を受け、北崎氏は仕事を求めて全国を駆け回ります。その奮闘を見守っていた上田氏は、「そのあまりの必死さに声もかけられなかった。引退したからこそ、肩に乗った重責がよくわかる」と、将来のことを考えて廃業も視

野に入れることを助言。しかし、北崎氏は「この仲間と仕事をするために事業を受け継いだ」との思いから人員削減はせず、事業存続に奔走。徐々に仕事が入り、その年の収益を黒字にしました。

同社の現在の主力製品は、モーター用巻線機の心臓部となる精密部品です。高精度の技術が求められ、工場には最先端の工作機械が並び、平均年齢35歳の男女社員が適材適所でものづくりの技術を磨いています。

「会社は生き物。先代の頃からいろんな仕事をやらせてもらうなかで、個人的にモーターの仕事に興味があり、その仕事自体となりました。常に進化する技術なので、日々勉強です」。

今年、北崎氏はかぞえて51歳。次の事業承継への第一歩として、技術承継に力を注いでいます。「会社を受け継いだとき、改めて自社の強みと感じたのは『根性』です。『忍耐』とも呼べるけど、これが一番難しい。手の込んだ仕事



精巧な技術で制作した自社ロゴマーク

CASE 1

技術と人を受け継いでいく、真っ向勝負の事業承継

有限会社上田精工

自動車や家電製品などを支えるモーターに欠かせない精密部品を製造する、「有限会社上田精工」。高い技術力を誇る町工場として、近年の年間売上高は約1億6千万円に達しています。取締役社長の北崎 栄氏は、1987年に同社に入社。2005年に、創業者の上田賢治氏から経営を託されました。事業承継の経緯と今後について、上田氏と北崎氏にお話を伺いました。



先代社長 上田賢治氏 取締役社長 北崎 栄氏

有限会社上田精工
http://www.ueda-lab.co.jp/

本社：鯖江市有定町3丁目4-21
代表者：北崎 栄氏
事業内容：製造業（精密機械部品）
TEL：0778-51-6834



見守る上田氏、お互いの信頼は厚い。

長をやれ」と声をかけられた」と振り返ります。「そういう器ではない」と断り続けますが、上田氏の揺るがぬ決意に大きく心を動かされたそうです。

「先代が60歳まで後1年位の時、『おまえがやらないなら廃業する』と言いだしたんです。先代は頑固だから、本当に廃業したら、仲間がバラバラになって技術的に突出した仕事ができなくなる」と北崎氏。「今この仲間がいるから、ものづくりができる」という思いに突き動かされ、社員と家族の同意を得て、自社株をすべて買い取

り、経営を受け継ぎました。上田氏は、北崎氏を「熱い男。正義感があり、曲がったところがない」と、人間性を高く評価。事業承継にはお互い「真っ向勝負」で取り組み、登記や株の買い取りなど約3年かけてすべてを引き継ぎました。「今の自分があるのは、この会社のおかげ」との思いから社名も継続した北崎氏に対し、「この人に巡り会ったことに感謝しています。こんなにうれしいことはないですよ」と、先代の上田氏は笑顔を見せます。

周りの人から激励され仲間を守るために奮闘

社長就任時、北崎氏は37歳。

60歳で引退を公言して次期社長に社員を抜擢

「60歳で、社長を退く」。上田氏は、現役時代から従業員の前でそう宣言していたといひます。当時いち社員として話を聞いていた北崎氏ですが、上田氏が55歳のとき後継者に抜擢。固辞するも「5年間かけてくどかれ負け」し、上田氏が60歳のときに事業を受け継ぎました。

同社は、1972年に上田氏が創業。北崎氏は高校卒業後に入社し、「32歳のとき『社

Contents

- 1 【企業事例】① 上田精工
- 3 事業承継が進まない理由と事例にみる解消のヒント
事業承継コーディネーター座談会
- 7 【企業事例】② ㈱つるや
③ ホテヤ洋品店
④ ヘアサロンH&M's
- 9 【企業事例】⑤ レストランときわ
- 10 事業承継計画作成のススメ
- 11 今月の注目企業 大阪合金工業所
- 13 Start a New Project
● □ △ とときどき ○、
● Regie 合同会社
- 14 こんにちは。FOIPです。
- 15 グッドデザインシンキング
- 16 総合相談
- 17 「IT」教えて先生！
- 18 新スポット巡礼
- 19 インフォメーション 他

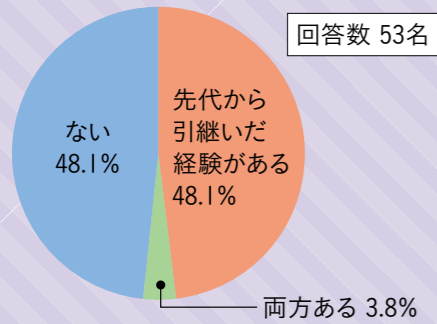
資料1 事業承継に関するアンケート調査

実施 ● 令和元年9月12日(休)開催の事業承継セミナー受講者等を対象に実施
 回答 ● 53名(うち事業承継の経験者は27名)

詳細は「福井県事業承継ポータルサイト」でご確認いただけます。

福井県事業承継 検索

Q. 事業承継の経験があるか



Q. 事業承継を進めるにあたり、課題となること(複数回答あり)

課題	回答数	割合(%)
経営状況	22	42
事業の将来性	40	75
従業員の理解	16	30
取引先や金融機関の理解	12	23
資産・負債の承継	20	38
後継者の資質	25	47
経営者の意識	12	23
その他	3	6

Q. 後継者に事業を渡すタイミング(一部抜粋)

- 2000年問題と先代の癌
- 先代の急死
- 父の病気
- 先代の元気うちに
- 満70歳を目前
- 先代が75歳になるタイミング
- 先代の限界。時代の速さや情報量についていけない。
- 父に別の仕事のオファーがあり
- 時期を公言して、意識を持たせるようにした。
- 先代が75歳までに(70歳の頃)代表交代を伝えたので準備期間が充分にあった。
- 技術の伝承ができ、後継者から要望があった。
- 東京から帰省し10年勤め、時代の変化も考慮し引渡した。
- 3年で渡すと決めた。(ふるさと企業経営承継円滑化事業の採択が決定したから)
- 事業承継補助金の申請タイミング。
- 経営者が高齢化と社会的タイミングもあった。そろそろと思っていたところに、補助金の件があり決断。



事業承継コーディネーター(左から順に)竹川氏、加藤氏、坪川氏、竹田氏

事業承継を進めるための課題として特に多かったのは「事業の将来性」でした。その他、「経営状況」や「資産・負債の承継」の課題も含めて、会社の現

加藤 後継者が若いうちに引き継いだ方が売上・収益が良くなるというデータが2019年版「中小企業白書」に示されています。30歳代〜40歳前半でも早すぎることはないの

で、早めの事業承継が大事です。

継ぐことにしたそうです。坪川 70歳の経営者には、まだ経営から外れたくないという方も多し。サラリーマンでもバリバリ現役として70歳まで普通に働いている時代だし気持ちはわかるが、まだまだやれるとの思いから事業承継の準備が遅れてはいけ

ない。竹田 特に創業者の方は会社に愛着がありますからね。竹川 「愛着」が「執着」になるのが問題です。アンケートで「補助金申請のタイミング」というのがありますが、近年、国や県の事業承継の補助金等(本誌P10)が背中を押す材料になっているのは良いですね。

特集

事業承継が進まない理由と事例にみる解消のヒント



「後継者が見つからない」はもとより、後継者候補がいるにも関わらず、事業承継が進まない理由。「現在の財務状況で継がせるのはしのびない」「事業の将来性が不安で引き継がせて良いか迷う」等々で会社を背負わせることをためらう経営者や、反対に後継者を頼りなく感じてなかなかバトンを渡せずにいるといった経営者の声も多く聞かれます。

そこで、今回は自社の価値の再発見と、後継者の育成も含めた承継計画の必要性や第三者承継の進め方について、専門家が事例を交えて紹介していきます。

事業承継コーディネーター座談会

県内企業を訪問し、事業承継を進めるために活動する4人の事業承継コーディネーターに、今回のテーマである「事業承継が進まない理由」について語っていただきました。

「昨年からは商工支援機関や金融機関、士業団体などで構成する「福井県事業承継ネットワーク」(現在66機関が参加)が立ち上がり、昨年度からは事業承継コーディネーターによる個者支援が始まっています。ここまでの状況はいかがですか?」

竹川 昨年度は事業承継ネットワーク全体で実施した事業承継診断(現状確認)が5,000件を超え、そのうち事業承継計画作成など具体的な支援をした件数が



竹川 充
 (中小企業診断士・M&Aスペシャリスト)
 事業承継支援の総括。経営改善・事業再生に向けた戦略の策定、M&Aにも豊富な経験あり。

1,258件、既に事業承継を果たした件数が87件ありました。協力により、診断件数は国が各都道府県の規模に合わせて設定した実施目標に対する達成率で全国一位となりました。

坪川 商工支援機関や金融機関では、会員や顧客に対して事業承継を再点検しようという意識が高まっていますし、いろいろな施策が打ち出されているのも契機となっています。

竹川 ただし、経営者が60歳以上の企業はまだまだたくさんあります。そうした事業承継を考える時期にあるすべての企業で承継の準備が進むことを目標に活動しています。

9月に事業承継ネットワークが実施したアンケート

(資料1)では、事業承継のタイミングとして先代の死去や病気という理由もみられます。予期せぬ事業承継は後継者も大変ですよ。

竹田 ご家族の方から、仕事は引き継いでいるが経営のところは誰もわからないので、どうしたらよいだろうかという相談を受けたことがありま

す。社長がひとり切り盛りして、残された方は非常に困る。経営の見える化をしておくことが必要です。竹川 本誌で取材したつるやさんの事例(本誌P7)では、先代は先々代の急逝により30歳代で引き継ぐことになり苦労された。そこで、次の後継者には健康なうちに渡して、しっかりとサポートしたいと、早い時期に経営を引き



竹田 健一
(中小企業診断士)
前職は会計事務所。財務改善や資金繰り、財務体質改善等のアドバイス業務を得意とする。

状態を考えるとこのままでは継がせられないと感じている経営者が少なくないようです。

竹川…これまで相談を受けた中で、将来性を感じられずに承継は難しいな、という案件はほとんどありません。それに、将来性を判断するのは後継者です。

竹田…借金がキレイになつてから承継を考えるとという経営者もいらつしゃいますが、このままのやり方ではあと何年かかるのか、と思つてしまうこともある。逆に言うと後継者に引き継いで時代にあつた経営をしていかないと、業績の大きな改善は見込めない。

竹川…ホテヤ洋品店さん(本誌P7)では、後継者が同世代の顧客を獲得しようと、品

ぞろえの変更やイベント開催に取り組んでいます。経営者の若返りが店舗を再活性化させるきっかけになっている事例ですね。

——経営者側の問題とは別に、「後継者の資質」を課題にあげる方も多く見られます。後継者の育成にはどのような方法が効果的でしょうか。

竹川…上田精工さんの事例(本誌P1〜2)では、以前は内気だった後継者(現社長)がリーマンショックの時に必死で取り組んだ飛び込み営業の結果、約2か月で受注を持ち直したそうです。これで自信が付いて、本当の経営者になったとお話されていました。9月に開催した旭酒造(桜井会長の講演(資料2))の中でも「社長は経営者を育てられない」という言葉が印象的でした。

坪川…「やつてみてダメならば直していけばよい」というのが私が学んだ成功体験。だから息子にもそうさせたい」とおっしゃってましたね。実際には、反対に、20年以上息子さんと一緒に仕事をしていたも、まだ継がせていない会社もあります。

ら息子にもそうさせたい」とおっしゃってましたね。実際には、反対に、20年以上息子さんと一緒に仕事をしていたも、まだ継がせていない会社もあります。

竹川…経営者がいない場合後継者と話をさせてもらって、「第三者からみて、息子さんならばこの会社を運営していけると思います」と現経営者に伝えることもある。そうして承継の準備を進めてもらうことも専門家としての仕事です。

——一方で、後継者がいない深刻な問題も抱える企業があります。

加藤…繊維、眼鏡など本県経済を支える産地で、サプライチェーンの中核を担う企業が廃業すれば産地全体の停滞が危惧されます。工程間分業が進んでいるので個々の企業は小規模事業者が多く、事業承継が難しいという面も。他業種同様、財務状況に不安があればなおさらです。

竹川…第三者承継でいうと、例えば同じ商品でも、事業を引き継ぐ側が幅広い販路を持つていれば、売上を伸ばせる可能性があります。

また、現状で財務状況が悪くても、事業を引き継ぐ側の販路を使えば売上を伸ばせるかもしれない。

坪川…その際に決算書の整備はもちろんのこと、体制の整備を考えることも大事です。新しい経営者が嫌で従業員が辞めてしまうことは避けるべき。M&A後にも前社長がしばらく会社に残って従業員との間に入るなど、体制をしっかりと抑えていく必要がありますね。

竹川…第三者承継を進めるために、事業承継ネットワークではいくつか新しい試みを始

めました。例えば、譲る方の経営者⇨職人という場合は、技術の伝承に時間がかかります。和菓子屋さんでは、あそこをこねるだけで5年かかるとか。最近では寿司職人を半年で養成する専門学校もありますし、簡単にはできないという固定観念を取り除いて、動画を活用するなどして引き継ぎのスピードアップを図りましょうというのが、今年度に始めた見える化事業です。

坪川…職人技のマニュアル化や食品のレシピを見える化する事業は、私が担当しています。見様見真似で5年かかるものを、少しでも短縮できるようにするのが狙いです。

竹川…相談者が個人事業の飲食店や商店ならば、創業したい人につながる方法も。全国は

もともと、福井県でも事業引継ぎ支援センターが創業者につないだケースがありますし、ヘアーサロンH&M、sさん(本誌P8)のように店舗や備品のみを引き継ぐ事例も出ています。

また、直近では福井県が「後継者全国公募プロジェクト」(本誌P9)を始めました。いろいろなツールがあるので、ぜひ事業承継ネットワークに相談していただきたいですね。

——最後に、事業承継を進めるために、まずすべきことについてアドバイスを。

竹川…後継者がいる企業にはまず事業承継計画をつくってもらう。金融機関からご子息を絡ませないと融資できないと言われて、しぶしぶ息子さんを入れて話をする機会に立ち合いましたが、決算書を初めて見た息子さんはびっくり。何年も一緒に仕事をしていたので結局は覚悟を決



旭酒造株式会社
会長 桜井博志氏

資料2 事業承継セミナー
「ピンチはチャンス！」
～山口の山奥の小さな酒蔵だからこそできたもの～

講師：旭酒造(株)(日本酒「獺祭」) 会長 桜井 博志氏
承継トーク・聞き手：竹川 充 事業承継コーディネーター



《桜井会長の承継トークより抜粋》

- 意識してもうまくいかない。社長は経営者を育てられない。自分で考えてもらうしかない。
- 息子が40歳になって、このままズルズルといくのはマズいだろうな。最初から上手くいくことはない。やってみてダメならば直していけばよいというのが、私が学んだ成功体験。だから息子にもそうさせたいと思った。

めましたが、全く話をしていないことが多いようです。

坪川…事業承継計画をつくり始めると、親子でほとんど意思疎通ができていないことが明確になりますよね。事業承継計画づくりはお互いの考えを知るよい機会。特に、コーディネーターや商工支援機関の指導員などが入ると、第三者をはさんで話ができるので言いたいことを言える。私に話しているようでいて、実は社長に訴えているという場合もよくあります(笑)

竹田…現社長と後継者で方針が違うこともありますよね。相談会などで2人一緒にお話を聞くと考えが同じようにみえるのですが、個々に聞くといろいろと違いがある。現社長は今の方針を引き継いでほしいと考えがち、後継者はいろいろと思うところがあつたり。

竹川…現社長は一步引いて考えることが大事です。表では後継者が譲っているようにみせながら、実際には後継者が

しっかりと新規事業を進めて成功している事例があります。経営者は次代を担う後継者の意思を優先すべきです。

加藤…事業承継計画で承継の時期を決めておくと、経営者も意識して動くので予定通り進めやすいですね。また、口約束ではなく、第三者を入れることで公然の約束になるのを守らざるを得なくなる。

竹川…一方で、後継者がいないところは、候補者探しや経営のてこ入れも必要になるので、とにかく早めに事業引継ぎ支援センターなどに話をしようと呼んでいます。

支援機関の担当者から、事業承継について相談しながらない経営者が多いとも聞きます。しかし、現実にはお悩みはたくさんあるかと思えますし、小規模事業の経営者には右腕となる人がいないことが多いので、各地で開催される無料相談会や各支援機関の相談窓口などで、専門家の活用をお勧めしたいですね。

CASE 4 居ぬき店舗を引き継ぐ“創継”

ヘアサロンH&M's

福井大学正門から福大前西福井駅（えちぜん鉄道）に続く通り沿いで回り続ける三色のサインポール。三代にわたり地元で愛されてきたこの理髪店を譲り受けて事業創継(*)を果たした「ヘアサロンH&M's」代表の三寺正敏さんにお話を伺いました。

(*)福井県では、後継者不在により廃業する事業者を創業者が引き継ぐ第三者承継を「事業創継」と呼んで様々な支援を行っています。



代表 三寺正敏氏



ヘアサロンH&M's

所在地:福井市文京4丁目2-12
代表者:三寺正敏氏
事業内容:理髪店
TEL 080-4255-6011

「ある日、看板だけが変わったという感じで、三寺さんは笑う。理髪店の開業には一般的に1千万円以上の資金が必要と言われるが、設備も含めて全てそろっているため負担は大きく軽減された。理容室は少しずつお客さんが増えていく業態で、開業したばかり

開業する方法の一つ
そろそろ自分の店を持ちたいと思っていた三寺さんが、廃業を考えていた理髪店を借り受けて「ヘアサロンH&M's」を開業したのは去年の10月のこと。お店の内装、外装はほとんど以前のままで。専用の椅子や洗面台などの設備もまるごと引き継ぎ、

この事例に県理容生活衛生同業組合が興味を持ち、引退したい理髪店と開業希望者とマッチングする仕組み「居

「試着撮影会」や、タレントの藤原紀香さんなど芸能界にも多くのファンを持つ敦賀市出身デザイナー、古谷麻美子氏のポップアップショップ誘致などのイベント企画も好評だ。積極的な活動が目にとまり、地元のケーブルテレビの衣装協力の話も引き寄せた。「業績に結びつくのはこれからですが、ようやく方向が見えてきました」と喜美子さん

抜き開業サポート事業」も立ち上がった。店舗の隣に居住する前店主が、時々お店の様子を見に行く。そんな時、今では教科書でしか見なくなった道具の使い方を教えてもらった理髪店経営の指導を受けたりすることもある。「経営者としてはまだ1歳。経営者というより職人」と自己評価する三寺さんは、さらに地域に愛される理容室をめざして勉強中だ。



手バリカンと砥石で研ぐカミソリが置いてある。歴史を感じる逸品。

CASE 3 経営者の若返りが顧客も若返らせる

ホテヤ洋品店

経営者が高齢になると、時代と共に移り変わるニーズと商品やサービスとの間にミスマッチが生じ、業績低下を招く傾向があります。来年の事業承継を機に、顧客の若返りを図りこれからも愛されるお店づくりに取り組む、気比神宮前神楽1丁目商店街の「ホテヤ洋品店」店長の中山喜美子さんにお話を伺いました。



店長 中山喜美子氏



ホテヤ洋品店

所在地:敦賀市神楽町1丁目4-21
代表者:中山 健氏
事業内容:婦人服販売、学生服販売
TEL 0770-22-0878

「試着撮影会」や、タレントの藤原紀香さんなど芸能界にも多くのファンを持つ敦賀市出身デザイナー、古谷麻美子氏のポップアップショップ誘致などのイベント企画も好評だ。積極的な活動が目にとまり、地元のケーブルテレビの衣装協力の話も引き寄せた。「業績に結びつくのはこれからですが、ようやく方向が見えてきました」と喜美子さん

一方で、まだまだお得意様の中心は母世代。「母の年齢に近いお客様は母が対応した方が良い。代表者を交代しても一緒にやっていきたい」。県のふるさと企業経営承継円滑化事業補助金を活用して高齢の方に買い物の機会を増やすための新サービスも計画。先代夫婦の力を借りながら、これからは愛される老舗をめざす。

「ホテヤの若返り」を引継ぐ
東京の商社に勤務していた喜美子さんが、結婚を機に地元に戻り実家のホテヤ洋品店に入ったのは8年前。幼い頃から店を継ぐことは一切考えていなかったそうだが、後継者がいない状況に「三代続いたお店をなくすわけにはいかない」と覚悟を決めた。

商品の見直しはもちろん、WEBを使った広報や平成30年12月には店舗の改装を実施。自身の人のつながりを活かして、「女性のキレイ」をテーマに活躍するヘアメイクさんやカメラマンとコラボした



ホテヤ内観

CASE 2 事業承継は早く二人三脚できる時期に

株式会社つるや

経営者の交代時期は会社それぞれのタイミングがあります。このタイミングは事業承継を考えるうえで重要なことの1つになります。そこで今回、65歳という若さで経営者の交代を決意し、今年10月1日をもって事業承継をしました、「株式会社つるや」社長の岩田和也さん、会長の岩田龍見さんにお話を伺いました。



(右)取締役会長 岩田龍見氏
(左)代表取締役社長 岩田和也氏



株式会社つるや

所在地:坂井市丸岡町谷町2丁目17-1
代表者:岩田和也氏
事業内容:精肉・惣菜の小売・卸し販売等
TEL 0776-66-0414

「社長の気持ちはよく分かる。少しでも自分の経験を還元していければ」と龍見会長。「自分の時は経営を教えてくれる人がいなかった。だから自分が元気な時に教えたい。そして若くして責任を持つことと苦労をすることの大切さを知ってほしい」と早くに代表を譲った理由を話す。

「これからは2人で“壁”を乗り越え、今のうちに苦労して、自分がいなくてもいいように立派な経営者に育ってほしいです」と龍見会長は期待を込めた。



自分たちで選び抜いて提供している。

後継者候補が決まったら、一緒に事業承継計画づくりに取り組みましょう。

事業承継計画作成のススメ ～後継者と始める事業承継の最初の一步～



Q. 事業承継計画とはどんなもの？

事業承継ネットワークでは、事業概要や沿革、強み・弱みといった現状分析、会社・経営者・後継者がそれぞれやるべきこと、事業承継までの段取りとスケジュールを、A3判用紙1枚にまとめたものをお勧めしています。

→様式はこちら

http://www.fisc.jp/sho_k/business/



Q. 事業承継計画をつくるメリットは？

- 後継者と一緒に事業承継を考えるきっかけになります。
- 引き継ぐべきものや対応すべき事項、承継までのスケジュール等が明確になり、今後事業承継を進めていくための指針となります。
- 協力を得たい関係者（従業員や取引先、金融機関等々）へブレない説明ができます。
- 経営者・後継者双方の決意が固まります。

Q. 計画づくりはどのように進めればよいの？

専門家の助言を受けながら進めると、精度の高い計画づくりがスムーズに行えます。事業承継コーディネーターへの相談や、事業承継ネットワークが実施する無料の専門家派遣事業を利用して、短期間でよりしっかりした計画づくりに取り組みましょう。

【事業承継ネットワーク 専門家派遣事業】

- 中小企業診断士を中心に、税理士、弁護士などが専門家登録
- 事業承継コーディネーターが相談者に合った専門家を選定し派遣
- 派遣回数5回、3ヶ月程度が目安（費用は一切無料）

Q. 出来上がった計画書は補助金や特例税制の申請にも使えるの？

補助金や税制の特例を利用するためには申請の際に事業承継計画の提出が求められます。あらかじめ十分に検討を重ねた計画を作成しておく、実効性のある内容での申請がスムーズにできます。

主な補助金等

※補助金には募集期間（主に年度始め）があります。随時、事業承継ネットワークが運営する「事業承継ポータルサイト」などでチェックしてください。条件等は変更になる可能性がありますので、必ず応募要領を確認してください。（以下は2019年度募集時のもの）

福井県事業承継 検索

承継前 <small>（前）</small> に使える制度	承継後 <small>（後）</small> に使える制度
<p>ふるさと企業経営承継円滑化補助金(福井県) 【事業改善型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 助成後3年以内に事業承継を予定している満60歳以上の中小企業者の事業改善に繋がる店舗改装、設備導入などを支援 【補助上限300万円、補助率2/3以内】 <p>【承継準備型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 満60歳以上の中小企業者の親族外承継の準備に必要な企業価値の評価に伴う経費を支援【補助上限20万円～150万円、補助率1/2～2/3】 <p>【事業創継・再編統合型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 親族以外の第三者が後継者不在の企業を引き継ぐ際の事業用建物の改装、設備導入、設備承継、技術承継など初期費用を支援 ※年齢等に条件があります。【補助上限300万円、補助率2/3以内】 <p>ふくいの老舗逸品承継発展補助金(福井県)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 創業から50年以上経過した、県内小規模老舗企業の事業継続のため、後継者等の新たなチャレンジを応援（対象経費：新商品開発に係る経費、事業用建物の改装、設備導入経費等） 【補助上限300万円、補助率2/3以内】 	<p>事業承継補助金(全国)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継やM&Aなどをきっかけとした新しいチャレンジを応援（対象経費：店舗等借入費、設備費、原材料費等） ● 承継内容により I型（補助上限150～200万円）/ II型（同450～600万円）あり。 ※補助率はいずれも1/2～2/3以内 <p>◎事業承継を契機に経営革新や事業転換を行う場合は、持続化補助金(全国)、新分野展開スタートアップ助成金(福井県)なども活用できる場合があります。</p>

このほか、特例承継計画の福井県への提出（[法人] 2023年3月31日まで [個人] 2024年3月31日まで）などにより、株式や事業用資産に係る相続税や贈与税の納税猶予を受けられる制度があります。

CASE 5

老舗の味とのれんを引き継ぐために、公募で後継者探しに挑戦

レストランときわ

「事業承継が進まない理由」として、最も大きな課題は「後継者がいない」こと。大野市の恐竜街道沿いに店舗を構える『レストランときわ』のマスター 山田将雄氏（77）は、後継者不在の悩みを抱え、解決の糸口を探していました。そんな時、耳にしたのは福井県が実施する『後継者全国公募プロジェクト』。味とのれんの承継にこの制度を活用することを決めました。



山田将雄氏



看板メニューのステーキ丼(税込1,500円)

レストランときわ

所在地:大野市友江12-6
代表者:山田明子氏
事業内容:飲食業(洋食)
TEL 0779-65-3060

昭和14年に先代が三番通りに「ときわ食堂」を開業。昭和45年に山田氏が現在の地に新しく出店した。東京の有名ステーキ店で修業した山田氏が腕を振るう「ステーキ丼」が看板メニューだ。洋食がまだ憧れだった時代を経て、今では三世代の家族が食事に訪れる。

「むかしは、一張羅（いっちょうら。一番良い服）を着て、食べに行ったところなんだよ」。地元の人から、ハレの日の食事は「ときわ」に決まっていると言われる同店だが、ご子息は他の仕事に就き、その後なかなか後継者が見つからないまま、時が過ぎていった。現在は、体力とも相談しながら、月々金のランチタイムのみ営業をしている。

そんな時、大野市の担当者から候補者を公募してみないかと、福井県が今年度初めて実施する『後継者全国公募プロジェクト』を紹介された。「地域に愛される『ときわ』の味とのれんを、誰かに引き継いでほしい」という強い想いを胸に、全国に向けた情報発信で興味をもってもらえる候補者がみつけることに期待を寄せている。

①福井県『後継者全国公募プロジェクト』11月公募開始！

後継者不在の小規模事業者の後継者候補を広く県内外から公募し、マッチングを図る『後継者全国公募プロジェクト』が11月から公募を開始します。マッチング後は、承継のための研修等の活動費（県外からのUターン希望者のみ）や、承継時の初期費用の支援も行います。

②第三者承継を支援する県・福井県事業承継ネットワークのその他の制度

創業型の事業承継や産地内での再編統合など、親族以外の第三者への承継を応援する事業を行っています。

◆福井モデルの事業創継推進事業

後継者不在企業とUターン者や地域おこし協力隊とのマッチングを支援します。

◆優れた技術等の見える化事業

口伝などで引き継いできた優れた技術やノウハウを見える化するための手順書やマニュアル作成を支援します。

◆地場産業サプライチェーン維持支援事業

廃業によりサプライチェーンの分断等の懸念がないか現状診断を実施。必要に応じて福井県事業引継ぎ支援センターなどと協力し、合併・再編等の支援を行います。

大野市商工観光振興課 藤田託也さん

大野市には、『ときわ』さんのように長年市民に愛されるお店が数多くあります。全国公募制度によって大野の魅力的な店舗を知ってもらい、事業承継のきっかけとなるよう期待しています。

お問い合わせ先 ①福井県産業労働部(TEL 0776-20-0367) ②福井県事業承継ネットワーク(TEL 0776-67-7422)



株式会社大阪合金工業所

福井市白方町45-5-9
代表者：水田泰成氏
事業内容：中間合金地金製造、
銅および銅合金鋳造品・加工品製造
TEL：0776-85-1811
http://www.osakagokin.co.jp/



代表取締役社長 水田泰成氏 代表取締役会長 水田泰次氏

超伝導素材技術応用し、 高品質シンバル材開発

株式会社大阪合金工業所

1949年の設立以来、銅系中間合金地金や銅合金鋳物などの製造を手掛ける大阪合金工業所（福井市白方町）。同社は製品の一つとして、打楽器シンバルの材料を製造・供給し、作られたシンバルは国内外の音楽家から高い評価を受けています。国内シンバルメーカーなどと共同で製品化にこぎ着けたという同社。開発の道のりや今後の展開などについて、水田泰次会長、水田泰成社長、開発に当たった小川渉氏にお聞きしました。

素材製造と楽器製造 両者のねらいが合致

きっかけとなったのは、同社が約15年前に開発した「水田式（商品名・MIZUTA LLOY）」と呼ばれる特殊な製造法。高磁場超伝導線材向け高錫ブロンズ素材に、従来真空溶解でしか添加できなかったTi（チタン）を、大気中で容易に添加することを可能とした。これは、主として高密度の磁場を発生させるNMR（核磁気共鳴）装置の巻き線コイル用途として開発されたものでした。

長の判断から他分野への展開を模索する中、音楽好きの社員がある情報をキャッチします。それは、国内唯一のシンバルメーカー「小出製作所」（大阪市平野区）が国内での素材提供企業を探しているという情報でした。

情報を耳にした水田会長は「超伝導用素材がシンバル材の組成と似ているなら、その方向で販路開拓を探って」と社員に助言。2007年、小出製作所にシンバル材の提供を申し入れたのです。シンバルメーカーの中では後発の小出製作所は当時、材料を海外からの輸入に頼っていました。しかし、材料の品

質が安定せず加工もしにくいという課題を抱えていたといえます。海外シンバルメーカーも同様の材料を使っていたことから、音質の差別化という面でも課題がありました。

中企庁「サポイン」に 二度目の挑戦で採択

小出製作所がシンバル材に求めたのは、加工した際にきらびやかな音質になること、加工時や長期の使用で割れないこと、音の減衰スピードが速いことの3つ。

材料提供を申し入れた後、圧延機導入による独自製法原板の本格提供開始（2010

「減衰量が同じ試験片でもシンバルにしてみたら減衰量に差がでました。調べてみると、シンバルのベル（中心部の突起部分）の構造が減衰に影響していることが分かり驚いたこともありました」

近畿地方発明表彰受賞で 今後の展開に弾み

微小な数値の計測に役立つのが、サポイン事業開始2年目に県工業技術センターに導入された測定装置。同社と同センターとは2013年からシンバル材の共同研究を進めており、鳴る（減衰がゆるやかな）シンバルと、鳴らない（減衰が速い）シンバルの違いを定量的に分析できるようになったのです。「1年目は定量的なデータを



制作したシンバル用ブロンズ

ンバルが割れやすくなるなど加工性が低下するデメリットもあります。そこで同社では、従来の合金の加工性をさらに高めるために、ジルコニウムを添加することで音色の華やかさと強度を両立。ジルコニウムの含有量は減衰のスピードにも影響するため、小出製作所からの3つの要求を満たすための試験片や試作品を100通り以上も作ったそうです。

開発に当たった小川氏はこう話します。



完成した小出シンバル

水田社長は「この度、同事業を通じて確立した「高音質なシンバル用高錫濃度ブロンズ合金」は11月19日、近畿地方発明表彰中小企業長官賞を受賞することができました。これにより、今後の展開にも弾みが付きます。」と締めくくりました。

2018年3月にサポイン事業による3年間の研究が終了し、現在、組成の異なる4種類のシンバル材を供給しています。小出製作所のシンバルはプロミュージシャンから「スティックがシンバルに当たるときの音のタッチがいい」など高い評価を得ており、米ニューヨークの代理店での販売も決まったそうです。

こんにちは!
FOIPです。

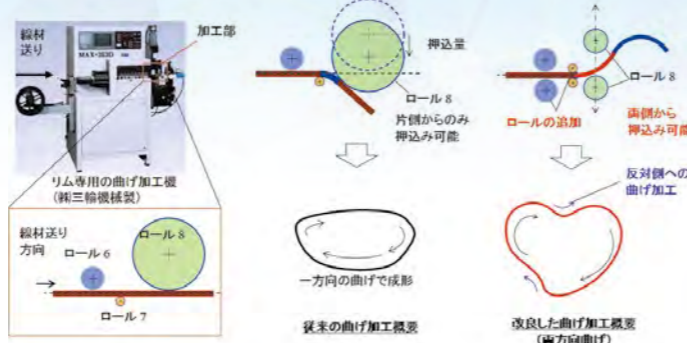
チタンの曲げ加工技術の高度化への挑戦

～両方向への曲げ加工技術による「さばえルーペ」の量産技術開発～

福井県工業技術センター
企画支援室 産学官共同研究グループ

「両方向への曲げ」とは

眼鏡のレンズを保持する部品をリムといいます。専用の曲げ加工機を用いて、リム線材を送りながら押し込みロールの押し込み量を調整することで、リング状のリム形状に曲げ加工されます。一般的なリムの曲げ加工機は、1方向のみの曲げでリング状に成形します。反対方向への曲げに対応していないため、デザイン性や機能性向上に限界があり、曲げ加工技術の高度化の要望がありました。そこで、次の3つに取組みました。



- 線材の両側から押し込むことが可能となるよう線材を拘束するロールの追加
- 設計形状に曲げるためのロールの押し込み量を決めるプログラムの開発
- 設計形状からのズレを補正するための補正プログラムの開発

その結果、反対側への曲げにも対応した両方向曲げ加工技術を確立しました。これにより加工可能なデザインの幅が広がるため、より意匠性の高い「オシャレ」を楽しめる眼鏡の時代がやってきます。

「さばえルーペ」の量産技術開発



装着例



折り畳んだ状態のさばえルーペ

巻（ベンディング）・曲（コイリング）加工を得意とする有限会社北陸ベンディングと眼鏡のリム曲げ加工機を製造・販売している株式会社三輪機械および福井県工業技術センターが共同で、チタン合金の曲げ特性を活かした「さばえルーペ」の量産技術を開発しました。

眼鏡部品を取り扱う有限会社北陸ベンディングでは、細かい手もと作業が多いため社内用にルーペを作り、細かい作業で困っているみなさんにぜひ使ってもらいたい！と商品化を目指すことになりました。量産化の課題は「フレームの曲げ加工に要する時間削減」でした。さばえルーペの形状は、曲がり具合が連続的に変化するだけでなく、曲げる方向が反転するため非常に高度な曲げ加工技術が要求されますが福井県工業技術センターの曲げ加工技術を導入することで解決することができました。

さばえルーペのフレームは、人の体に優しく腐食に強いβチタン製で、特徴的なフォルムと曲線により、これまでになかった眉骨で支持する方式を採用しています。眉骨と頭で支えることで、眼鏡の上からでも、どこも圧迫しないソフトな掛け心地で、ズリ落ちもありません。本製品が全国に行き渡り定着することで、「めがねのまちさばえ」をさらに広めていきたいと考えています。

創業者・若手経営者の挑戦

Start a New Project

(公財)ふくい産業支援センターでは『ふくい創業者育成プロジェクト』を通じ、県内の創業者をさまざまな角度からサポートしています。ここでは、創業者や若手経営者の新しい視点を活かしたユニークな事業や立ち上げまでの道のりをご紹介します。

Instance 19 元パティシエが“からだにやさしいおやつ”のお店をオープン 「自分よし、相手よし、社会よし」の店づくりを目指す

角ばった人もとがった人も時々丸くなれるように
2018年8月、石田さんは自宅の1階にカフェをオープン。店頭には、卵・乳製品・小麦・白砂糖を使わないケーキや焼き菓子など“からだにやさしい”おやつが並びます。「□△ときどき○、」という屋号には、「角ばった人もとがった人も時々丸くなれるように」という思いが込められています。

きっかけはお子さんのアレルギー

専門学校を卒業後、パティシエとして勤務していた石田さんが、自らのお店をオープンしようと思ったきっかけは、お子さんの食物アレルギーでした。当時は食物アレルギーをもつ人が食べられるおやつは限られていたようで、「アレルギーの有無にかかわらず、誰もが美味しく食べられる、からだに安心なおやつを提供したいと思った」とふり返ります。



型にはまらず、流行りに流されず

お店の営業日は週に3日・営業時間は10時～16時と独自の営業スタイルを貫いています。「お店はこうでないといけないという型にはまらず、家庭第一でやっていきたい」と話す石田さん。原材料にはとことんこだわる一方で、価格を抑えて提供できるように心を配っています。「流行りのワードを使って健康志向の方にターゲットを絞り、価格を上げて販売する方法は取敢てしていません。からだに安心な材料で作ったおやつを限られた人だけものにせずに、普段のおやつを買いに来る感覚で気軽に召し上がっていただきたいんです」と話します。

「自分よし、相手よし、社会よし」の三方よしを目指す石田さんの“からだにやさしいおやつ”は、年齢や性別を問わず、これからもファンを広げていくに違いありません。



しかくさんかく まる
□△ときどき○、
代表 石田 幸子さん
所在地: 福井市下森田新町17-132
TEL 0776-65-5302

Instance 20 前人未到のマーケット開拓を目指す 医療系スタートアップ・ベンチャー

医学部生から、ベンチャー企業での長期インターンを経て独立

藤本さんは、2015年に福井大学医学部入学。「医療に貢献したいという思いはあるが、自分が医師として働くのは少し違和感があった」という藤本さんは、2017年に大学を休学、東京の遠隔診療システムを扱うベンチャー企業に長期インターンし、セールスやマーケティング、導入コンサル業務に従事。そこで、医療系ビジネスの可能性を感じた藤本さんは独立し、ビジネスの世界に足を踏み入れることとなりました。

医療学生を対象とした研修プログラムで実績を積み

その後、藤本さんは、県内にあるオレンジホームクリニックの実践型研修業務（オレンジS Iプログラム）の立ち上げに代表として参画。オランダなどの海外の先進事例やガーナなどの課題地域をフィールドとして、医療系学生に対し実践の場を与えるこの研修プログラムは好評を博し、ビジネス的にも成功。これをきっかけとして、藤本さんは本格的な起業を決



意。2019年7月に“医療者の自己実現を支援する”ことをコンセプトにしたベンチャー企業・Regie合同会社を立ち上げ、10月には福井県産業情報センターのスタートアップエリアに入居して活動を加速させています。

前人未到の医療マーケット開拓を目指す

「現在、医療学生を対象とした実践型の海外プログラムは存在しません。大手が入ってくるほどの市場もまだありません。また、当社は、医療学生のニーズを正確に把握しており、チャンネルも多く持っているため競争優位性も持っていると考えています。当面は、体験型教育プログラムの提供を中心に業務を行っていきませんが、将来的にはそこでアップデートした人材やネットワークをコアに、幅広いビジネスを展開したいと考えています」という藤本さん。若き医療系ベンチャーがいかんして前人未到の医療マーケットを開拓していくのか、これからの活躍を期待せずにはいられません。



Regie合同会社
代表 藤本 一希さん
所在地: 鯖江市舟津町5丁目1番2-10
TEL 080-6358-5688

SNS (ソーシャル・ネットワーク・サービス) 活用ミニセミナー

～広告予算の限られる中小企業こそ、
上手に活用して集客につなげよう～

受講
無料

多くの中小企業では、広告活動にかかる予算が限られており、費用対効果を意識したマーケティング活動を行う必要があります。こうした場合、有効な手段の一つとなるのがSNS (ソーシャル・ネットワーク・サービス)。

今回は、「興味はあるけど、まだ始めていない」「なんとなく始めたけど、あまり更新できていない」といった中小企業・個人事業主の皆様へ、SNS活用に精通した経営支援の専門家 (中小企業診断士) が、SNSの効果的な活用方法を助言します。

ミニセミナー1 SNSビジネス活用術 ～Instagramを使って効果的にPRしよう～

国内月間ユーザー数が3,300万人 (2019年7月現在) のInstagram。情報ツールとして使う人も増えているため、ビジネスに活用しない手はありません。本セミナーでは、Instagramの初心者向けに、アカウントの開設方法、効果的な投稿術、ショッピング機能の使い方等を、操作をしながら学んでいただきます。

ミニセミナー2 SNSビジネス活用術 ～LINEを使って顧客とつながろう～

国内月間ユーザー数が8,100万人 (2019年7月現在) と、SNSの中で一番利用率が高いLINE。LINEは公式アカウントとしてビジネスでの利用が可能で、顧客向けのメッセージ配信、クーポン発行、ショッピングカードなど機能が充実しており、活用する中小企業が増えています。

本セミナーでは、公式アカウントの開設方法、友だち集め、効果的なメッセージ配信方法などを、操作をしながら学んでいただきます。

ミニセミナー3 Googleビジネス活用術 ～Googleマイビジネスを使って集客しよう～

検索エンジンといえば、Google!

そのGoogleが提供するGoogleマイビジネスは、Google検索やGoogleマップへ店舗情報を表示させるツールです。無料で利用でき、店舗情報登録だけでなく簡単なホームページ作成や情報発信が可能です。本ミニセミナーでは、Googleマイビジネスの登録、情報発信方法、効果の把握方法などを、操作しながら学んでいただきます。



担当講師
ささき たかみ
佐々木 孝美
中小企業診断士

セミナー開催日

日時	令和元年12月2日(月)、12月16日(月)、 令和2年1月20日(月)、2月3日(月)、2月17日(月)
	① 9:00～10:30 ② 10:30～12:00 ③ 13:00～14:30 ④ 14:30～16:00
場所	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 3階

お問い合わせ 総合相談窓口 [無料・事前予約制]

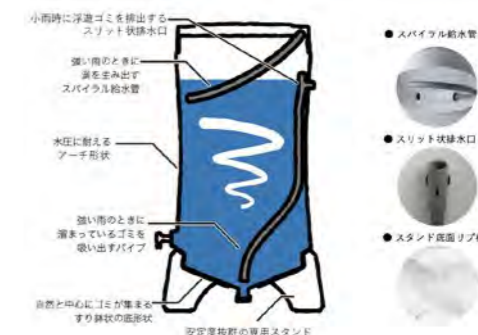
毎週月曜～金曜 (休日・祭日を除く) [嶺北] 9:00～17:00 / [嶺南] 9:00～12:00
TEL:0776-67-7425 FAX:0776-67-7429 E-mail:soudan-g@fisc.jp

URL: <http://www.fisc.jp/consult/sougo/>

※左記URLから専門家の当番予定日や予約状況が確認できます。まずはお気軽にご連絡ください。



GOOD DESIGN



2019年度グッドデザイン賞受賞

家庭用雨水タンク [レインハーベスト] / 株式会社日盛興産

タンク内の雨水を使わず放置するとタンク内に溜まり沈殿した有機物が原因で水が腐敗してしまい、いざという時に使えないという問題があります。防災目的で雨水タンクを購入される方が、いざという時にしっかりと使えるようにするため、普段から貯めた雨水を使わず、一定期間メンテナンスをしなくても、きれいな水が貯水可能な雨水タンクを設計・開発しました。デザインのポイントは、満水時の重さによる本体の変形対策として、本体側面にアーチ構造を採用。タンク内の雨水を効率よく入れ替えるため、内部にスパイラル給水管および排水管を配置。架台との安定した連結および容易に掃除できるよう本体底部分をすり鉢状にしました。

【DATA】

- 受賞企業 株式会社 日盛興産
- プロデューサー 株式会社 日盛興産 代表取締役 日高規晃
- ディレクター 福井工業大学 笠井利浩、近藤晶
- デザイナー ERGO DESIGN STUDIO
代表 平田喜大
- 発売日 2019年8月30日
- 仕様 【サイズ】高さ120cm 直径60cm

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 安西 葉子 鈴野 浩一 廣川 玉枝
藤城 成貴 Rama Soeprapto

毎年台風や大雨による災害が増えている状況に優れた提案を含む商品。この家庭用雨水タンクは断水時にトイレなどの日用水を供給する防災用品だといえる。まずその存在感がシンプルであり「これだったら置いておいてもいい」と思わせるサイズ感への配慮も感じられた。機能面では、常にフレッシュな雨水を貯められるという構造的な改良がなされており、普段から水やりの水としても使用できるようになっている。なかなか導入が難しい大型の防災用品であるが、そのシンプルな佇まいと日常的にも使用できる道具としての提案のバランスが優れていると評価された。



山奥チョコレート 日和

本来のチョコレートをご存知ですか。

みなさん、チョコレート本来の味をご存知でしょうか。またみなさんはカカオ豆の状態から板チョコレートになるまでをご存知でしょうか。これらは、カカオの買い付けから焙煎、製造の全てを自社の工場で一貫してつくっているところ（bean to bar製法）でしか味わうことはできません。日本でこのbean to bar製法を採用するお店は、首都圏では浸透しつつありますが、全国的にはまだ認知されていません。

そこで、福井県でチョコレート本来の味を知ってもらおうと、今年の4月に足羽山にオープンしたのがチョコレート専門店「日和」です。福井県で初めてbean to bar製法でチョコレート本来の味を提供するお店になります。店内に入るとまずチョコレートの香りが広がります。テイクアウトも出来るbean to bar製法のオリジナルチョコレート製品の他に、ここでしか食べられないカフェメニューもあります。

実は、チョコレート本来の味は、材料でも材料を入れるタイミングでも変わります。同じ材料で様々な味を表現できるのです。このお店ではそんなチョコレートの魅力に惹かれた店長が提供する、様々なチョコレートを堪能できます。

「今後はbean to bar製法をより分かりやすく、たくさんの方に知っていただきたいので、情報発信や、体験教室などを取り入れることを検討しております。実際に食べていただくと本当に違いが分かります！」とチョコレートに対する想いを語る店長。足羽山を上った際にはおいしいチョコレートと一息つきませんか。

活用事業：平成30年度おもてなし産業魅力向上支援事業（実施中）

話題の

新スポット巡礼

県内企業が打ち出した気になる新スポットにFACT編集担当が訪問。その空間に込められたコンセプトやこだわり、企業の想いをお届けします。

No.10

ご来店やお問い合わせ
お待ちしております！

株式会社森八大名閣
山奥チョコレート 日和

<https://hiyori-morihachi.jp/>

福井市山奥町58-85-1

TEL:0776-25-0108

営業日：水曜日～日曜日
（変更する場合があります）

営業時間：10:00～17:00
（16:00オーダーストップ）

ご紹介するのはこちらの講座

SNSマーケティング研修 ～スマホ&SNSを 集客・販促に活かす～

※今年度の講座（関連7講座）は終了しました。
次年度の内容は準備ができ次第公開いたします。

《今年度の受講者の声》

- ・今、知りたい事がみっちり!!な内容でした!!
- ・具体的な内容だったので、すぐにやるべきことが明確だった
- ・戦略など詳しく教えていただいた。普段見る側でしたが実践していきたい
- ・今後の実店舗の宣伝に使えるような情報・知識を得ることが出来た
- ・マンネリ化している社内SNSの見なおしに役立てたいです

—横田先生はほぼ毎日のように全国で講演をされていますが、SNSへの関心の高さを感じますね。

日本にスマートフォンが発売されたのが2008年。その後10年ほどで、スマホの普及と共に伸びてきたのが、Facebook、LINE、InstagramといったSNSです。これによって、今までのマーケティング手法・常識が通用しなくなってきたのを皆さんも感じているのではないのでしょうか。

一番の変化は人々の“検索行動”です。それまでは「何か調べたい」と思ったとき、パソコンのある部屋に行ってブラウザを立ち上げ、検索していましたよね？それがスマホになってからは家でも外でも、手でそれができるようになりました。今ではさらにそれが進み、特に目的や行動を考えないでやる「ふとした検索」もスマホならではの行動です。

また、検索といえばYahoo!やGoogleでやるのが当たり前でしたが、今の若者はInstagramやTwitterを検索エンジンとして、気になるワードを検索することもごく一般的になってきています。そういった行動を予測したキーワードや#（ハッシュタグ）付けがビジネスでも大事になってきているといえますね。

「IT」教えて先生!

～新人IT研修担当者が聞いてみました～

（公財）ふくい産業支援センターでは県内中小・個人事業者の皆さま向けに、IT研修を開催（年間約80回）しています。これから開催される予定の講座について、新人IT研修担当者が講師にお聞きしました。

スマホ・SNS時代のビジネスの新常識 来年こそSNSを集客・販促に活かしてみませんか？

教えてくれるのはこの人

イーンスパイア株式会社 横田 秀珠 氏



「ネットビジネス業界 最強の家庭教師」の異名を持つネットビジネスアナリスト。大学卒業後、出版社で営業を10年経験。その後、全く未経験のWEB制作の会社に就職。情報収集能力と理系の思考力を生かした提案営業やコンサルタントとして実績を積み。独立後は、全国で年間160回の講演も行う。今まで2500以上のサイトを分析し、2008年から1日も欠かさずブログ更新するなど、圧倒的な量のインプットとアウトプットをしている。

—扱っている商材やサービスの内容によって向いているSNSなどありますか？

もちろん、どのSNSを活かして集客・販促するのはとても重要です。ユーザーの属性も、ビジネスへの活かし方もそれぞれです。あれもこれもと手あたり次第にSNSを始める前に、自社にあったものを押さえておくことが売り上げアップへの近道です。向いているSNSの見極め方も講座の中では具体的にお話ししますが、ネットショップ運営者はもちろん、実店舗を運営されている方にも大いに関係しますので、ウチには関係ないなんて言わずに、いろいろな業種の方に受講いただきたいですね。

—最後に受講を検討されている方にメッセージをお願いします。

SNSの講座というと、「繋がりをビジネスに活かしましよう」というものが多いかと思いますが、僕の講座はそれとは違い、「SNS検索」に重きを置いて進めていきます。コツコツやれば成果に繋がっていくものと信じていますし、まずはノウハウを持って帰ってもらいたいと思います。また、SNSは日々変化しています。今年受けられた方も情報をアップデートする意味で、是非また聞きに来てください。

お申し込み
お問い合わせ先

（公財）ふくい産業支援センター
ふるさと産業育成部 ベンチャー・Eビジネス支援グループ
TEL:0776-67-7411 E-mail:pckouza@fisc.jp
お申込みはホームページ <http://www.fisc.jp/pckouza> から

情報化人材育成事業
IT研修

令和元年度 福井県社員ファースト企業補助金

福井県では、「社員ファースト企業」宣言^{*}を行った企業に対して、働きやすい職場環境整備のための社内研修会の開催や、働き方改革や職場環境改善に資する助言や支援を受けるためのアドバイザー、コンサルタントにかかる費用を補助します。(※働き方改革に向けた宣言を募集しています。詳しくは県労働政策課ホームページをご覧ください。)

社内研修例: ハラスメント防止、メンタルヘルス、育児・介護中の社員向け
助言支援例: 有給休暇取得促進、障がい者雇用促進、就業規則等の改正

申請受付期間 ● 令和元年10月1日～令和2年2月28日(期間内でも予算額に達した場合には受付を終了します)

対象者 ● 福井県内に事業所を有する中小企業者(中小企業等経営強化法の定めによる)
 ・資本金3億円以下並びに従業員数300人以下の製造業、建設業、運輸業等
 ・資本金1億円以下並びに従業員数100人以下の卸売業
 ・資本金5千万円以下並びに従業員数100人以下のサービス業
 ・資本金5千万円以下並びに従業員数50人以下の小売業
 ・企業組合、協業組合等含む

対象経費 ● 社内研修の講師やアドバイザーへの謝礼と旅費(ただし、同一企業や関係会社の社員等への謝礼は対象外)、教材費等

補助額 ● 補助対象経費の2分の1 上限額15万円 1社につき1回のみ

補助要件 ● 「社員ファースト企業」宣言を提出していること
 ・今年度、同様の目的の補助金等を受給していないこと
 ・その他、社員ファースト企業補助金交付要領第3条に定めた要件をすべて満たしていること
 ※社員ファースト企業補助金交付要領、申請の様式等は県のホームページでご確認ください。
 ※実績報告をいただいた後、補助金の額を確定します。

お問合せ 〒910-8580 (住所記載不要) 福井県産業労働部労働政策課労働環境グループ
 TEL 0776-20-0389 (直通) E-mail rousei@pref.fukui.lg.jp
 県労働政策課ホームページ
 URL <http://www.pref.fukui.lg.jp/doc/rousei/syainfirsthozyokin.html>

防災・減災に取り組む中小企業を応援します!

事業継続力強化計画の認定制度が始まります!

認定を受けることで取引先からの信用もアップ!

- | | |
|--------|---------------------------------------|
| メリット.1 | 企業名を中小企業庁HPへ公表&認定ロゴマークの使用が可能! |
| メリット.2 | 対象の防災・減災設備が税制優遇される! |
| メリット.3 | 補助金が優先的に採択される!(ものづくり補助金等) |
| メリット.4 | 信用保証枠の拡大、日本政策金融公庫による低利融資等の金融支援を利用できる! |



「事業継続力強化計画」認定制度に関するお問い合わせ先

中小企業庁 事業環境部 経営安定対策室
 〒100-8912 東京都千代田区霞が関1-3-1
 電話:03-3501-0459 FAX:03-3501-6805



←お申し込みはこちらから

令和元年度 ふるさと企業経営承継円滑化事業 (事業創継・再編統合型)

親族以外の第三者による後継者不在企業の事業承継を応援します。

助成事業の内容	親族以外の第三者が後継者不在の企業を引き継ぐ際の初期費用(事業用の建物改装、設備導入、設備承継、技術承継等)を支援
対象者	独自の技術・ノウハウを持つ小規模事業者(創業30年以上かつ代表者の年齢が60歳以上)から事業を引き継ぐ以下の者 ①20~40歳代の個人 ②代表者が20~40歳代の県内中小企業者 ③中小製造業者(サプライチェーンの維持のため、同業種の小規模製造業の事業を引き継ぐ方)等 ※令和元年8月1日から令和2年1月31日までの事業引継ぎが必要です
対象経費	事業用の建物改装、設備導入、設備承継、技術承継(先代表者への顧問料)等に要する経費
助成率	2/3以内(上限300万円)
事業期間 (いずれも交付決定日から)	次のいずれかで選択 ①1年計画:令和2年1月末 ②2年計画:令和3年1月末
採択予定数	5社程度

募集期間 ● 令和元年8月19日(月)～令和2年1月31日(金) (予算がなくなり次第終了)

※ホームページより応募様式をダウンロードできます。

※みなし大企業、フランチャイズ契約を締結して事業を行っている方は除きます。

お問合せ (公財)ふくい産業支援センター 販路・資金支援部 資金支援グループ
 TEL 0776-67-7406 FAX0776-67-7419 E-mail: shikin-g@fisc.jp

貴方の会社、IoTでカイゼンしませんか?

IOT専門家を派遣します

無料

こんなお悩みをお持ちではありませんか? IoT専門家^(※)が現地でおアドバイスします

- 作業や業務を自動化して、生産性の向上、人手不足を解消したい
- 生産や業務の実績データを記録し、業務改善・新商品開発につなげたい
- トレーサビリティ用のデータを蓄積したいが、収集方法に困っている

※福井県情報化支援協会会員などのIT経営の専門家

事業内容 ● IoTの専門家を県内事業者へ派遣し、IoT等の導入に向けたヒアリング・指導・助言等を実施し、IoT導入可能性調査報告書をお渡しします。

募集内容 ● 対象…福井県内の事業者(製造業、サービス業、卸・小売業、農業、福祉など、分野は問いません)
 派遣回数…最大3回 募集数…30社(達し次第、受付終了) ※事業者の費用負担はなし

申込方法 ● 企業名、担当者名、連絡先、現在困っていること、IoTをどのように活用したいかをFAXまたはメールにてお伝えください。

募集期間 ● 令和元年9月24日(火)～令和2年2月28日(金)

お問合せ (公財)ふくい産業支援センター ベンチャー・Eビジネス支援グループ
 (担当:大木、柳生)
 TEL:0776-67-7416 FAX:0776-67-7439 E-mail: ebiz-g@fisc.jp

必ずチェック最低賃金！ 使用者も労働者も

令和元年10月4日から福井県内で働く
全ての労働者とその使用者に適用されます。

福井県最低賃金 時間額 **829円**

※通勤手当、家族手当、精皆勤手当、時間外手当等は含まれません。
※特定の産業には、産業別の最低賃金が定められています。

福井労働局 労働基準部賃金室
TEL 0776-22-2691

◆◆◆ 賃金の引上げを支援します ◆◆◆

- 生産性向上のため設備投資などを行って、事業場内の最低賃金を一定額引き上げた場合、その設備投資などの費用を一部助成する「業務改善助成金」があります。
- 賃金引上げにお悩みの方は、無料相談の「ふくい働き方改革推進支援センター」（TEL 0120-14-4864）をご利用ください。

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）を毎月実施いたします。配送先は、県内事業所約1,700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？



● 次回実施号 VOL.40 1月25日発行予定

チラシ提出締切日：1月17日
チラシ1,700部をご提出
(持参または配送) 願います。

○ 料 金

同封するチラシ・パンフレットのサイズ	料金(税抜)
A 4判以下のチラシ	6,000円
A 4判超～A 3判以下のチラシ (二つ折にしてA 4判以下のサイズにすること)	9,000円
A 4判以下のパンフレット (10ページ程度まで)	12,000円

※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。

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担当
TEL:0776-67-7414 e-mail:kouhou-g@fisc.jp

本誌に関するお問い合わせは

fisc 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 0776-67-7419/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)

皆様の声をお聞かせください!!

「○○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。

編集後記

こんにちは！いつも最後まで読んでいただきありがとうございます。いよいよ今年も残すところ1か月となりました。やっぱり1回は遠方へ旅行に行きたかったと今年1年を振り返っている編集者です！みなさんはどのような1年だったでしょうか。残り1ヵ月も仕事・プライベート共に充実させましょう！

さて、今回の特集は「事業承継が進まない理由と事例にみる解消のヒント」をテーマに組ませていただきました。私が取材してみて、会社を継ぐ側も継がせる側も色々な苦労をされているのを目の当たりにし、事業承継にかかる課題の多様さを実感しました。後継者不足という言葉はよく耳にしますが、株の移動や財務内容の見直しなど後継者が見つかったその先にも待ち受ける数々の課題。それが会社によって様々でした。

ただ、みなさん何かしら相談をしたりセミナーに参加して勉強をしたりと支援機関を利用されているようです。多様化する課題に対応すべく様々な施策が用意されています。相談するのに早すぎということはありません。考えた時がその時です！

新聞記事から集めた 県内企業の新商品・新規事業

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。

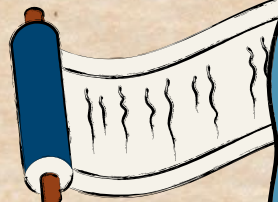
■収集期間：令和元年9月1日～元年10月31日

■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

食料品/飲料	
海産物加工品製造・販売の同社が手掛ける商品「雲丹あわせ越前甘えび」が日本航空(JAL)の国際線ファーストクラスの機内食に採用された。	天たつ(福井市)
梅を中心とした食品の卸売業の同社がこのほど、特産の福井梅を熟成させた商品「くろ梅」を開発した。「黒にんにく」の製法をヒントに、梅本来の栄養成分を凝縮、食べやすい味わいにした。	梅元気本舗(若狭町)
福井新聞などによるクラウドファンディングサービス「ミラカナ」を活用して開発した低アルコール発泡性日本酒の新商品「華燭スパークリングメトドリュラル」を発売した。	豊酒造(鯖江市)
若狭町熊川で古民家活用事業などを手掛ける同社は、熊川宿の土蔵を改装し、コーヒー専門店をオープンさせようと計画を進めている。クラウドファンディングで資金を募り、東京で運営するコーヒー専門店「SOL's COFFEE」が出品する。	デキタ(若狭町)
パン製造販売の同社が、日本とフランスのパン文化をテーマにしたシンポジウムをバリエで開いた。日本の多様なパン文化を本場で知ってもらおうと、会場になったパリ日本文化会館と共催した。終了後は客席から矢継ぎ早に質問が飛んだ。	ヨーロッパキムラ(鯖江市)
飲食店展開の同社は、給与の即日払い制度を導入した。働いた分の給与を好きなタイミングで受け取れる仕組みで、人材採用や定着に繋げたい考え。	ソーホーズインターナショナル(福井市)
繊維/衣服	
今年9月に開催されたラグビーワールドカップ日本大会で、日本代表が着用する「桜のジャージー」に福井製の素材が使われている。ニット生地製造の同社が2年近くかけて開発。糸や編み方を工夫し、引っ張られても伸びにくくした。相手選手に掴まれても振りほどきやすいという。	福井経編興業(福井市)
眼鏡	
眼鏡枠企画販売、表面処理加工の同社は、軽量で耐熱、耐衝撃に優れた同社の樹脂メガネフレームブランド「specialeyes(スペシャライズ)」認知度アップへ、クラウドファンディングを活用し、限定モデルの新作サングラスを販売していた。	アイテック(鯖江市)
建設	
住宅部材2次加工の同社は、10月から新本社を稼働させた。従来は工場内の事務所が本社機能を担ったが、業務拡大で手狭になったため新たな建物に移した。	みつくはうす工房(南越前町)
その他の製造業	
金属加工の同社が、ホームページで業務用アルミ製踏み台や階段の見積もりサービスを始めた。耐荷重を2種類に絞り、フレームなど部材の規格を統一することで制作費を即時に計算。コストと時間を大幅に短縮できる。	TAYASU(福井市)
和包丁の柄の専門メーカーの同社は来春、和包丁の自社ブランド品の販売を始める。2020年を目途に現本社横にギャラリー兼販売店を建設する。投資額は5000万円前後の見通し。	山謙木工所(越前市)
家具メーカーの同社は、カーボンファイバー製の椅子を開発した。同社によると国内で初めてだという。木製の椅子よりも軽く耐久性が高く、よくなるため長時間座っていても疲れにくいという。	マルイチセーリング(越前市)
笏谷石加工販売の同社は、笏谷石製のバッジを製作し、県立一乗谷朝倉氏遺跡資料館や朝倉氏遺跡保存協会、同市などに計約150個を寄付した。	ふくいブルー(福井市)
若狭地域の伝統工芸などを組み合わせ新たな工芸品の開発に取り組んでいる同職人グループは、インバウンド(訪日外国人客)向けの外国語表記の商品紹介パンフレットや、店の看板を作る計画を立て、クラウドファンディングサービス「レディーフォー」で資金を募った。	若狭の空と海とものづくり
幼児用教材、玩具製造販売の同社は、旧武生市(現越前市)生まれの絵本作家、いわさきちひろが原画を描いた「どうわかるた」の複製版を発売した。	ジャクエツ(敦賀市)
ドラッグストア「ゲンキー」を運営する同社は自社グループで弁当や総菜、バック精肉などの製造を始めた。製造部門の設立は同社として初めて。	Genky DrugStores(坂井市)
同社は、スウェーデンの電池メーカー、ノースポルト社との間で、リチウムイオン電池の正極材料供給と、製造に関する技術支援の契約を締結した。同社が欧州メーカーと本格的な技術協力を行うのは初めて。	田中化学研究所(福井市)
越前和紙の企画販売の杉原商店と連携し、手すきの越前和紙を用いた不燃性の化粧板を開発した。独自のコーティング技術で和紙の風合いを残しながら不燃性と耐久性を持たせ、和紙の使用が難しかったホテルなどの内装材として施工することが可能になった。	フクビ化学工業(福井市)
商業/サービス	
鯖江市下氏家町におもちゃの貸し出しなどをしている親子支援活動拠点になる同社を年内にオープンしようと活動を進めている。カフェスペースも設け、子供たちが遊んでいる間に子育ての悩みを相談し合える空間を目指す。	おもちゃ図書館 Petit(ブティ)(鯖江市)
同組合は、家庭に眠る再利用可能な陶磁器を引き取り、越前焼の買い物券と交換する取り組みを始めた。不用品のリサイクルを進めるとともに越前焼の購入に繋げたい狙い。	越前焼工業協同組合(越前町)
文具店展開の同社は、知育・アート教室を本格展開する。春江店を改装し、店内の一角にワークショップスペースを設けた。同社の店舗で販売する知育玩具や画材を活用し、子供の発想力や思考力を育むプログラムを提供する。	ホリタ(福井市)
キャンピングカーのレンタルを手掛ける同社は、キャンピングカーの販売や整備を行う専門店「SiZENTO(シゼント)」を同市深谷町にオープンした。キャンピングカーの専門店は県内初だという。	ダイキョウコーポレーション(福井市)
同社は、建設工事現場のリアルな進捗状況を、インターネット経由で共有できるクラウドサービス「CIMPHONY Plus(シンフォニー・プラス)」を発売した。現場写真や設計時の3次元データをはじめ、地図上の位置や日時を取り込んで工事履歴をビジュアル化し、端末を問わず利用できる。	福井コンピュータ(坂井市)

中小企業診断士は、 企業という国の参謀なり。

地の利を生かして
戦うのじゃ！



支援
実例

第3セクターを、 自立した企業(メーカー)へ。

支援先: (株) エコファームみかた (期間: 2011~継続中)

特産品「福井梅」の加工品生産販売のため
設立された支援先は、
当時、販売量に伸び悩んでいました。
まずビジョンを「梅酒メーカーとしての自立」、
目標を「自社ブランド梅酒売上3倍増」に設定。
「大人の男と女の梅酒」をコンセプトに
主力商品「BENICHU」を開発し、
不採算PB商品から撤退。
首都圏・地元展示会に出展し
販路拡大を狙うと共に、売り場をリデザイン。
補助金を活用し、営業人員の確保も実施。



結果、売上は209%増(目標の3倍)
2015年総売上は支援開始年に対し55%増を達成!

実例の詳細内容はこちら→



経営者の皆さま、お気軽にご相談ください。
中小企業の経営課題を解決するための
診断・助言を行う専門家として、主に
下記のようなご相談をいただいています。

～相談支援内容～

- 経営計画・事業計画書の作成支援
- 各種補助金等計画書の作成支援
- 経営革新計画、事業承継計画の作成支援
- 創業・起業の支援
- 社内・業界の研修会への講師派遣

～協会活動紹介～

- 各種無料相談会・セミナー開催
- 福祉・農業・観光に関する研究会開催
- 診断士を目指す方対象の養成塾開催

一般社団法人
福井県中小企業診断士協会

<http://www.sindan-fukui.jp/>
〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16
福井県産業情報センタービル内
TEL.0776-67-7447 FAX.0776-67-7429
info@sindan-fukui.jp