

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] ニューノーマル時代への挑戦
～事業承継は事業発展のチャンス～



Vol. 44

fisc 公益財団法人 ふくい産業支援センター

F-FACT

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

Vol.44

令和2年11月25日発行 (奇数月25日発行)

編集発行 fisc 公益財団法人 ふくい産業支援センター

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 TEL 0776-67-7414



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!

中小企業診断士は 福井県内各エリアで企業を 支援しています。

「中小企業診断士」は、中小企業の経営課題を達成するための診断・助言を行う専門家です。経済産業大臣が登録する、わが国で唯一の経営コンサルタントの国家資格を保持します。幅広い知識や能力を活用し、企業と行政、企業と金融機関を結ぶパイプ役となりながら、公共・民間部門問わず様々な問題に取り組んでいます。

主な相談内容

- 創業・起業支援
- 事業再生・経営改善計画策定支援
- 講師派遣事業
- 福祉・農業・観光に関する研究会
- 各種補助金計画書作成
- 他士業との連携による事業開拓
- 創業を含む各種セミナー
- 診断士を目指す方対象の養成塾
- 各種無料相談会

ご相談方法

お近くの金融機関等にて「診断士に相談したい」と窓口でお伝えください。

福井銀行 / 福邦銀行 / 福井信用金庫 / 越前信用金庫 / 敦賀信用金庫 / 小浜信用金庫 / 福井県内各商工会議所 (福井・敦賀・武生・大野・勝山・小浜・鯖江) / ふくい産業支援センター / 福井県信用保証協会 / 福井県商工会連合会 / 福井県内各商工会

事業継承についても
ぜひご相談ください!

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



■ 南保勝 所長

竹川「デジタルトランスフォーメーション」や「命を守る」といったビジネスの大きな変化に対応するためには、産業界においても若手経営者の新しい技術を使った一層の活躍に期待がかかります。しかしながら、後継者不在や事業の不振など立ちはだかる課題も大きいと思います。南保「福井県の企業は同族系が多く、その意味ではちゃん

とが求められます。竹川「福井県は小規模事業者が多いこともあり、社長輩出率は長年全国1位となっていますが、国内市場の縮小が免れないなか、コロナの影響も

考慮すると廃業の増加も懸念されます。新規の創業を増やすべく後押ししていくことも重要ですが、考え方を改めて、産業界・業界内の再編や企業同士の事業提携、M&Aなども積極的に後押ししていかないと、時代にふさわしいフレキシブルに対応可能な産業構造に持っていく、付加価値、労働生産性を高めることが必ず必要です。そのための手段として、オープンイノベーションによる事業提携、さらに資力のある企業では第二創業など多角化の一環として、手っ取り早くビジネスのノウハウ、人材を取得できるM&Aなどにも積極的に取り組むべきでしょう。そうした意味で、産業構造の転換、M&A、企業連携への支援は必要不可欠です。竹川「事業承継に関する支援者の使命として、県内経営者の年齢構成を下げる（若返らせる）ことや、企業の活力・労働生産性の向上によって、

ここにも注目!!

企業成長の方向性を考えますと、これは有望と思われる製品・サービスで出発し、当初はその事業分野で事業が成り立ちますが、それに依存していると事業がいつしかダメになってしまう。そこで、次の段階として、新たな製品・サービスの開発により持続性を維持していくのです。こうした意味から、事業承継は事業を発展させるための転換点と考えるべきでしょう。

例えば、株式会社ワカヤマ（P3～P4参照）の若山健太郎新社長は、これまでの表面加工処理技術を衛生分野へと転用しwithコロナ時代にふさわしい新製品を開発しましたし、有限会社東栄ルーフ（P5参照）の小倉大輔新社長も、建築分野で多様な新ビジネスを展開しています。また、株式会社幸池商店（P6参照）の幸池亮新社長は、新しく海外供給に向けた準備を進めています。このように、事業承継は、その企業に新たな事業への可能性・チャンスをもたらすのです。

福井県立大学地域経済研究所
所長 南保勝氏より

南保「日本の産業界にデジタル機が導入されて、ちょうど半世紀ぐらいが経つのですが、これからいよいよデジタル機を使った技術革新の時代に入ると考えられます。その中で、こうした革新期に対応可能なトップの資質が求められると思うのですが、そうした視点では、対応力がある若手経営者の力が必要というところなのでしょうね。」



■ 竹川充
コーディネーター

また、事業不振ということですが、福井県の産業構造を概観しますと、総じて生産性は低いが繊維産業や建設業など、基盤がしっかりしていて、今回のコロナ危機においても底堅く、打たれ強い体質を持っているという特徴があります。ただ、今後の人口減、それによる労働人口の減少等を考えますと、どうしてもイノベーションの高度化やマネジメントの質の向上を図ることが求められます。

竹川「福井県は小規模事業者が多いこともあり、社長輩出率は長年全国1位となっていますが、国内市場の縮小が免れないなか、コロナの影響も

経済指標である「県内所得の拡大」に貢献することだと思っています。行政や支援機関が果たす役割についてはいかがでしょうか。南保「支援機関への課題として、これまでよく伴走型支援の重要性ということがよく言われてきました。例えば、新事業を展開しようという企業に対し、助成金、補助金等によるアタリリステージでの支援も大切ですが、それだけでなく、応援した企業のフォローアップ、絶え間のない事業支援を続けていくことも重

要な役割だと思っています。そのほか、今後は、企業が考えているニュービジネスに対し、その事業の将来性が本当にあるのかどうか、いわゆる事業の本質を見極める事業性理解というものが求められます。ただ、この支援は支援機関だけでは簡単にはできません。そのため、これを補うため土業や地域金融機関など官民連携による支援体制を構築して地元企業の背中を押すことが必要ではないでしょうか。竹川「本日はありがとうございました。」

特集

ニューノーマル時代への挑戦 ～事業承継は事業発展のチャンス～

経営者が高齢化すると経営判断が消極的になり、新しいツールへの対応力が低下する傾向があるとされています。言い換えれば、後継者への交代は新しい環境への対応に大きな力となります。事業承継は飛躍的に事業を発展させる絶好の機会であると言っても過言ではありません。

新型コロナの感染拡大以降、多くの企業は売上が激減し、従来の経営のやり方では十分な利益を出せない――言わば、いままでの常識とは異なる『ニューノーマル』の時代が来ようとしています。そんな大きな環境変化の中、積極的に事業承継を進めて事業の発展に取り組んでいる企業を、専門家からの意見も交えて紹介していきます。

巻頭対談

ニューノーマルの時代に 世代交代が必要な理由

コロナ禍で福井県内企業はどのような反応を示しているのか、急速に迫っている「ニューノーマル時代」について、福井県立大学地域経済研究所所長の南保勝氏と福井県事業承継ネットワーク事業承継コーディネーターの竹川充氏に語っていただきました。



Webで
対談の動画を
配信中です！

南保「当研究所が今年の6月終わりから7月の半ばにかけ県内3,000社を対象に実施した調査（※1）によると、コロナ禍で7割以上の企業が業況に何らかの影響があったと回答しています。ただし、さらに詳しくみると売上の状況では、全体の約4分の1が5割以上減少している一方で、約4分の1は変わらないもしくは増加したと回答しており、また、資金繰りについて、4割強の企業が「資金調達なし」や「自己資金」で賄ったと答えていて、地元企業の底堅い経営状況がうかがえました。」

今後の事業展開については、主に既存事業を軸にした関連多角化志向の企業が多い一方、地元企業が考える今後の成長産業は、AI、ロボット、ICTなどの「デジタル系」と自然災害や感染症から身を守る、いわゆる「命を守る」産業への期待が高いことがわかりました。そんな中、これからの企業経営の方向としては、おおよそ5つの事業分野に集約することができると思います。（図1参照）

竹川「福井県事業承継ネットワークが実施した「事業承継への影響調査」（※2）では、コロナ禍においても事業承継推進の意識にあまり変化は見られませんでした。ニューノーマルの時代への対応に、若手経営者の活躍が益々期待できると思うのですがいかがでしょうか。」

これからの企業経営の方向性 5つの分野（図1）

- 1 “ニューノーマル”時代に向けた新たなビジネスモデルの構築
- 2 社内におけるデジタル化の推進
- 3 “命を守る”ビジネス活動、産業構造への転換
- 4 顧客ニーズ創造型ビジネス活動の展開
- 5 スマート社会を意識する

Contents

- 1 巻頭対談 ニューノーマルの時代に世代交代が必要な理由
- 3 【企業事例①】株式会社ワカヤマ
- 5 【企業事例②】有東栄ルーフ
- 6 【企業事例③】株式会社幸池商店
- 7 【企業事例④】アロック・サンワ株式会社
- 8 【企業事例⑤】有福井新聞三國北販売店
- 9 TOPICS①
- 10 TOPICS②
- 11 よろず支援拠点 相談ノート
- 12 Start a New Project
- 13 今月の注目企業 株式会社サイシルスクリーン
- 15 こんにちは。FOIPです。
- 16 グッドデザインシンキング
- 17 総合相談
- 18 ふくいAIビジネス・オープンラボ
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼

CASE 3 社長1年生の新事業 さらなる信頼を得る認証取得に向けて

株式会社幸池商店

会社の代表者になってすぐに新しい事業を進めるということは相当な準備が必要です。今年4月に代表に就任し、海外を視野に入れた事業展開の準備をしている「株式会社幸池商店」代表取締役社長の幸池亮さん(40)に、承継の経緯と今後の事業展開についてお話を伺いました。



代表取締役社長 幸池亮氏



Webで
若手経営者の
トークセッション
動画を配信中です!

所在地:小浜市遠敷8丁目403
代表者:幸池 亮氏
事業内容:酒、味噌、菓子等の原材料製造、
米穀類の卸販売等
TEL 0770-56-0029



集荷したお米を厳格に検査し、全国に届けます。

代表になるための心構え
今年4月に3代目に就任した幸池社長が同社に入社したのは2004(平成18)年。何事にも準備をしておくこと

全国各地にお米を提供
1960(昭和35)年に創業した同社は小浜市を拠点に、原材料米、主食用米、米穀の集荷・検査等、年間4万トンのお米の取引を手掛けています。今では福井県内に2つの倉庫(1つは建設中)、県外に3つの営業所を持ち、幅広いネットワークで全国各地にお米を提供しています。また、米菓・味噌・焼酎・日本酒等の「原材料用米」の製造も手掛ける同社は、北陸圏内ではオンリーワンの存在で、お米を原料とする様々な商品(米菓・焼酎・味噌など)に使用されそれぞれが各有名大手メーカーに供給されています。

企業として圧倒的な信頼を
同社は、国の「事業承継補助金」や当センターの「IoT

がモットーな幸池社長は「先代が居なくても商売をやっていたように(先代のお客様が代替わりを機に離れてしまってもいいように)、自分のお客様を増やすことを心掛けていました」と語ります。この時からすでに経営者になるための準備をしていたそうです。入社してすぐは同社の取引先で修業し、2016(平成28)年に専務取締役に就任。そこで先代が65歳になるタイミング(専務に就任して3年後)で代表に就任することを告げられました。専務時代では、あまり売りに上げに繋がらないことからメディアに出ることは避けていましたが、社長に就任して以降、メディアに出たり最終製品を見える化したりと、社員のモチベーション向上にも心を配るようになったそうです。

質的な成長を目指し、行きついたところに量的な成長がある、新社長のこうした堅実な考え方に期待がかかります。

専門家派遣事業」などの施策を積極的に活用しています。顧客の焼酎メーカーの海外進出に合わせ、原材料のサプライヤーである同社においても、国際認証の取得を目指しています。「お米の値段は毎年相場場で決まるので、品質の良さ(企業の信頼)で商売が成り立っています。認証取得に向け、さらなる設備投資を行っており、現在建設中の倉庫もその一つです。今後も従業員満足度を高めることにより、お客様から圧倒的な信頼を得て、幸池で買いたい」と思ってもらえることが目標です。



補助金も活用して設置した最終製品のショールーム。自社のお米がどの商品になっているか見ることができます。

CASE 2 若手中心で取り組む 新事業に期待

有限会社東栄ルーフ

変化を続けるニーズに対応するためには若い感覚が必要と考え、今年5月に代表交代を行った「有限会社東栄ルーフ」。代表取締役社長の小倉大輔さん(34)と取締役会長の小倉謙二さん(68)に承継の経緯と今後の事業展開についてお話を伺いました。



代表取締役社長 小倉大輔氏



取締役会長 小倉謙二氏



Webで
若手経営者の
トークセッション
動画を配信中です!

所在地:福井市川合鷲塚町18-13
代表者:小倉 大輔氏
事業内容:屋根工事等
TEL 0776-43-0551



(上)屋根・雨漏りに携わり70年以上経ちます。
(下)紫外線照射での色付き発光によって、
漏れの経路を特定。

また、一昨年に20代の社員を獲得したのを機に、業界で普及しているドローンを使った空撮事業「SKY

若い感覚が必要と交代へ
屋根工事を営む同社は1948(昭和23)年に創業し、今年5月に3代目となる大輔社長に受け継がれました。昨年、福井県事業承継ネットワークの専門家派遣事業を活用、その時作成した事業承継計画においては、事業承継は2年後の予定でした。「私が代表に就任した時と今では、時間の流れやニーズが全く異なり、従来のやり方では対応できない局面に遭遇しました。今後も変化を続けるニーズに合わせて柔軟に対応できる若い感覚が必要だと強く思いましたので、思い切って交代しました」と謙二会長は経緯を語ります。慎重派を自認する大輔社長は当時、承継の前倒しにとっても驚いたそうです。「身に余る重責で、今は必死にやっています。これを

機に、自分を筆頭に会社の年齢層を若くしたいです」と大輔社長は身を締めめます。
新規事業に次々挑戦
代表交代以前から大輔社長は新規事業に挑戦してきました。まず、2013(平成25)年に雨漏り調査事業を開始。雨漏りの導線を着色して調べる「レインボービューシステム(特許工法)」を導入し、年々原因の特定が難化する雨漏り修繕を事業化しました。導線の見える化により、メンテナンスだけでなく、新築住宅の品質検査にも活用できるので、ハウスメーカーからも注目されています。取材時には、新潟県と青森県のハウスメーカーからの問い合わせに対応中でした。「ロープアクセス工法」の導入も大輔社長の発案です。難所・高所での作業でも足場を組む必要がないので、サービスの低価格化を実現しました。

また、一昨年に20代の社員を獲得したのを機に、業界で普及しているドローンを使った空撮事業「SKY

これから会社の代表として
新型コロナウイルスの影響で打ち合わせのやり方も変化しているそうです。「今では大手業者との打ち合わせはほぼオンライン上ですね。お会いして話すり伝える力が求められて苦労していますが、時間と空間を意識せず行えるメリットもあります。今後オンライン化が必要になると思いますので、環境も整備していきたいと思っています」と大輔社長はニーズの変化に沿って対応していく姿勢を語ってくれました。



一見不可能に見える高所の調査・工事をロープアクセス工法で解決。

CASE 5

～後継者全国公募プロジェクト～ 地元貢献のために公募に挑戦

有限会社福井新聞三国北販売店

後継者不在の事業者を支援するため、福井県では後継者を全国から公募するプロジェクトを令和元年度から進めています。後継者を求める事業者に登録されている「有限会社福井新聞三国北販売店」代表の松山章範さんに、このプロジェクトに参加した経緯と承継への想いについてお話を伺いました。



店主 松山章範氏



福井県の全国公募プロジェクトの詳細はコチラ!

所在地: 坂井市三国町運動公園2丁目19-1
代表者: 松山章範氏
事業内容: 日刊新聞の販売
TEL 0776-82-5156



(上) 会社所有のチランを折り込む機械。
(下) 県定住交流課によるセミナーの撮影風景

新聞配達について松山さんに伺いました。「新聞配達は新聞配達について松山さんに伺いました。」

新聞配達の良いイメージ

松山さんは1990年(平成2)年に新聞販売店を開業、翌年法人化しました。現在は、坂井市総合運動公園前にお店を構え、新聞配達業務を通じて地域住民の見守りも行って、他にも松山さん自身町内会の役員や地域のボランティア活動、催事などにも参加しており、積極的に地元貢献に取り組んでいます。「地元貢献がしたいので、今では3足も4足もわらじを履いています(笑)。でもそれが苦ではなく、やりがいをとて感じています」と松山さんは笑顔を見せます。

地元に着着した販売所

朝が早い仕事です。毎日仕事があり、悪天候の日でも休みはありません。しかし、必需品を届け、定期的に人と接しやすい仕事です。災害時などの特に新聞が必要とされる時には、すごい達成感と充実感を得られます。そして仕事は決まった時間に終わるので、日中にダブルワークするなど、自由な生活を送ることができると思います。」

大変な仕事というイメージとは裏腹に、自由度の高い仕事という印象が見受けられました。

65歳で交代したい

今年で63歳になる松山さん。体力的な理由と後継者がいないことで会社の存続について思い悩んでいました。その

「経営者としての修業がスタートします。「今まで社長に伺いを立てて行動していましたが、専務になつてからは自分で物事を決定し、その「答え合わせ」を社長にするようになりました。そして新事業の提案もさせてもらっています」と智洋さん。今年も新たに「ウスリフオーマー」育成学院北陸校」を仲間と共同で開校しました。

「新しいことはすべて専務に任せています。正直口出ししたいことは山ほどありますが、言わないようにしています。先代がそうだったように、言い出したら本当にキリがない。一線を引かない限り、退いても現状が変わらないと思いましたが、じっくり仕事を引き継がせ、今では自分の仕事で半分くらいになつちやいました(笑)」と社長は笑顔を見せません。就任させてから専務を見守り続け、2021年5月に経営を譲ること

未来の後継者へメッセージ
弊社には配達員25名で、毎日お客様に地元誌をお届けしています。気持ちよく継いでもらいたいため、会社に借入金はありません。
やる気があり、人と関わりたい人に継いでほしいです。旧三国町は静かで子育てできる環境も整っていますので、ぜひ子育て世代のご家族に来てほしいです。また、三国は星がきれいです。星空を見ながらの新聞配達はとても良い気分になります。自然豊かな土地で開放的に子育てをしてみたいかかでしょうか。

CASE 4

～事業承継の準備編～ 後継者を“見守る”という社長の仕事

アロック・サンワ株式会社

「事業承継にここまでしっかりと時間をかけて準備している企業は意外と少ない」という福井県よろず支援拠点 酒井恒了チーフコーディネーターからの紹介をもとに、後継者候補を見つけ、来年5月の交代に向けて準備を進めている「アロック・サンワ株式会社」代表取締役社長の石橋正人さん(70)と専務取締役の石橋智洋さん(43)にお話を伺いました。(聞き手: 酒井恒了氏)



代表取締役社長 石橋正人氏
専務取締役 石橋智洋氏
福井県よろず支援拠点 酒井恒了氏

同社HPはコチラ!



所在地: 福井市開発町5丁目315番地
代表者: 石橋正人氏
事業内容: 建築関連総合コーディネイト、
建材販売・施工等
TEL 0776-54-2640

専務取締役に就任してから

「経営者」としての仕事「見守る」という仕事はスタート

専務取締役に就任してから



(上) 2017年にイタリア製家具「Kartell」の正規販売店をオープン。
(下) 社員旅行で中国の上海へ。毎年行っている社員交流会、レディース会なども恒例行事です。

「経営者の資質は、結果を出し続けること」「社員を守ること」だと思っています。社長は景気が悪い時でも関係なく結果を出し、社員を守ってききました。それがどれだけ大変なことかと思うと、とても身の引き締まる思いです。」と専務は顔を引き締めます。「会社は“人”で成り立っています。“人ありき”の経営を心掛けてほしいですね。社員や取引先など、関わりのある人を大事にすることが事業継続のカギだと思います。今回のコロナのように、助けが必要な時に力になってくれませんか」と後継者へのエールで社長は締めくくってくれました。

を決めました。

社長の背中を見て...

TOPICS②

事業承継時の経営者保証を不要とする新しい制度ができました。

まずは、事業承継ネットワーク事務局までお気軽にご相談ください。

01 事業承継に焦点を当てた「経営者保証ガイドライン」の特則の適用を開始

「経営者保証ガイドライン」

1. 法人と経営者の関係の明確な区分・分離
2. 財務基盤の強化
3. 財務状況の正確な把握、情報開示等による経営の透明性確保

以上の3つの条件を満たす中小企業が、会社経営を後継者に引継ぐ際に、経営者保証不要で金融機関から融資を受けられる可能性があります。そして、既存の経営者保証を解除できる可能性があります。

02 経営者保証解除に向けた、経営者保証コーディネーターによる支援制度を開始

経営者保証コーディネーターは、経営者保証ガイドラインの充足状況を確認し、保証解除に向けて、金融機関との目線合わせをサポートします。

※福井県事業承継ネットワーク事務局では3名の経営者保証コーディネーターを配置し、ご相談に応じます。

03 一定要件のもと経営者保証を不要とする新たな信用保証制度を創設

【事業承継特別保証制度】

- 保証限度額 2.8億円（内、無担保8,000万円組合等の場合は4.8億円）
- 保証期間 10年以内（据置期間1年以内）
- 保証料率 0.45%～1.90%

経営者保証コーディネーターによる確認を受けた場合 **0.20%～1.15%に大幅軽減**

※詳しくは、与信取引のある金融機関または福井県信用保証協会TEL.0776-33-8311までご相談ください。

チェック内容

経営者保証ガイドラインに基づき、法人と経営者の分離状況等を確認し、経営者保証解除の可否の判断に資する情報を整理。さらに、チェックリストによる見える化を図ります。

相談時にご持参いただくもの

- 1 事業承継計画書
- 2 直近3年間の決算書（財務諸表及び勘定科目明細を含む）
- 3 試算表（決算後3カ月以内の場合は不要）
- 4 資金繰り表
- 5 相談申込書兼誓約書
- 6 アンケート調査票



お申込み・お問合せ

福井県事業承継ネットワーク TEL 0776-67-7422

TOPICS①

事業承継への影響はあるが、

9割が方針は変わらないと回答

～事業承継の現状とコロナ禍が事業承継に与える影響調査の結果～

アンケートの概要

（実施：福井県事業承継ネットワーク）

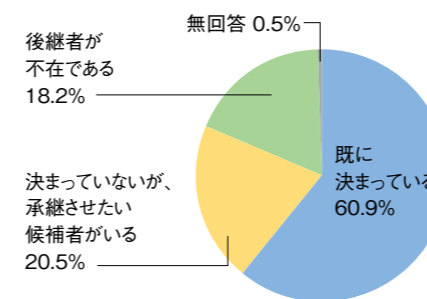
- 実施期間：令和2年6月～8月 ※郵送による書面調査
- 調査対象：福井県内の60歳以上の経営者の企業（従業員数20名以下） 3,109社
- 回答数：1,079社（回答率 34.7%）

アンケートの結果

後継者の有無と承継の時期

- 60.9%（657件）は後継者が既に決まっており、そのうち7割は5年以内の承継を予定。一方、承継させたい候補者がいない“後継者不在”企業は18.2%（196件）あった。

貴社の後継者は決まっていますか

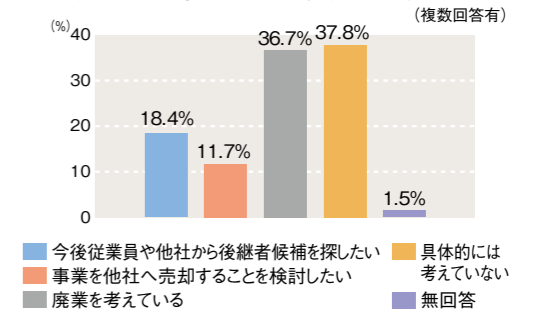


後継者不在企業の今後の対応と

承継できなかった場合の影響（複数回答）

- 後継者不在企業に今後の対応を尋ねたところ、従業員や他社から候補者を探す、他社への売却を検討、といった候補者探しへの試みもみられる一方、「廃業を考えている」企業が36.7%と3割を超えた。なお、「具体的には考えていない」が37.8%と最も多かった。

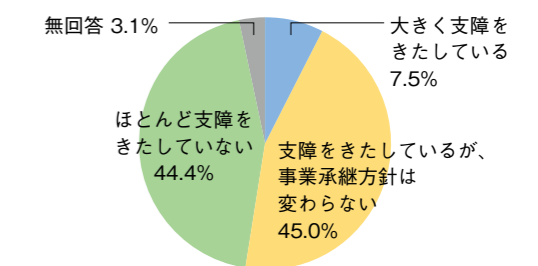
後継者不在の方の今後の対応は



新型コロナによる事業承継への影響

- 事業承継に何らかの支障をきたしている企業が52.5%あり、ほとんど支障をきたしていないの44.4%を上回った。
- ただし、影響を受けながらも事業承継方針は変わらない、ほとんど支障なしを合わせて9割は事業承継を予定どおり進めるとしている。

新型コロナウイルス感染症による事業承継への影響は



竹川 充 事業承継コーディネーターのコメント

- 結果からみても、県内の事業承継は進みつつあり、コロナ禍でも多くの企業は着実な事業承継の実行が必要と考えています。後継者が決まっている企業には、経営者保証解除などの制度活用を促しながら、一方、後継者不在の企業には、後継者全国公募プロジェクトなど第三者承継の具体的な支援を進めながら、事業承継を後押ししていきます。

Start a New Project

町工場が業界に大きなムーブメントを起こす！ 溶接体験スペース「アイアンプラネット」の挑戦

株式会社長田工業所

「うちは小さい会社だから求人しても応募がこない。若い人の採用は特に難しい」と悩んでいませんか。しかし、若い人材が集まらないのは、「小さい会社だから」が理由ではなく、あなたの会社の魅力が知られていないからかもしれません。

県内で成長意欲の高いベンチャー企業をご紹介しますシリーズ。3回目の今回は、従来の鉄工所という閉鎖的なイメージを打破しオープンな場所にする事で、企業の認知度を高め若手人材採用の実現を目指す、株式会社長田工業所（坂井市）の事例をご紹介します。



代表 小林 輝之氏



所在地 坂井市春江町西長田41-1-1
TEL 0776-72-1164
E-mail osadaindustry@air.ocn.ne.jp



職人の高齢化と若手人材の不足に直面

株式会社長田工業所は、現会長の小林伸太郎氏が1991年に設立した鉄工所です。現社長の小林輝之氏は、2012年6月に二代目社長に就任しました。当時、職人の高齢化と若手人材の不足に悩んでいた小林社長は、現状を打破するべく新しいアイデアを思いつきます。それが、「アイアンプラネット」です。

アイアンプラネットとは、自社の溶接工場を鉄の惑星ととらえ、溶接体験の場を提供する“溶接のテーマパーク”です。工場内の2階口フト空間を改装し、2015年6月にオープンしました。職人から直接、指導を受けながら防災服や防護マスクをつけて溶接し、鉄製のネームプレートや腰掛けなどを作ることができます。

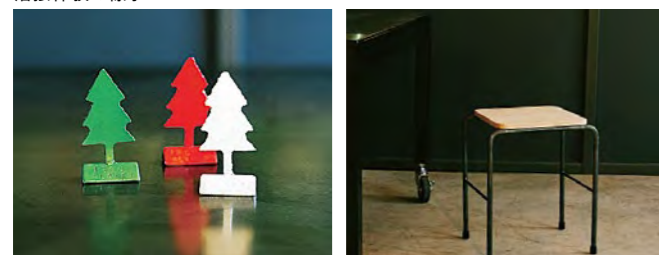
溶接体験を通じて鉄工所の魅力を伝えたい

小林社長の挑戦は実を結びます。新しい取り組みにより企業イメージが高まったことで、2016年には創業以来初となる高校生の新卒採用に成功しました。報道でアイアンプラネットを知った母親からインターンシップを勧められたことがきっかけだったそうです。



溶接体験の様子

2020年10月には、ネット検索でアイアンプラネットの存在を見つけた千葉県22歳男性が1ターン入社するなど、小林さんが社長になる前は10名だった社員数は、



溶接体験成果物 インテリア小物(左)、椅子(右)



倍の20名にまで増えました。

「当社の業務は多岐にわたるため、何をやっている会社なのか、はっきりと周りに伝えづらいのが悩みの種でした。こういうものを作っています、こんな会社に当社の製品を卸しています、とブログでこまめに発信していた時期もありましたが、中には守秘義務の製作物もあり、なかなか効果的に魅力を伝えられませんでした。そんなときに思いついたのが、アイアンプラネットです。『溶接カッコいいでしょう！』という大胆な切り口で、仕事の内容や職人の姿を分かりやすく印象的に伝えたことで企業の認知度が高まり、結果として若手人材の獲得にもつながりました」

アイアンプラネットのFC化に着手

小林社長は現在、アイアンプラネットのフランチャイズ（FC）化に着手しています。2020年9月にはフランチャイズ1号店が沼津にオープンし、今後は、栃木、神奈川、岩手、岐阜、富山などで順次オープンしていく予定です。

「現在も全国から問い合わせが続いており、アイアンプラネットに興味をもつ鉄工所がたくさんあるんだなと実感しています」と小林社長。アイアンプラネットのFC化を通じて、今後もさらに鉄工所業界に大きなムーブメントを巻き起こしていけるのではないのでしょうか。

今回の事例はいかがだったでしょうか。企業PRのポイントは、伝える内容（会社の魅力）と伝える方法（見つけてもらう仕組み）です。「何をやっている会社なのか、魅力をうまく伝えづらい」と悩んでいる場合は、思い切った大胆な切り口を見つけて、印象的に伝えるという方法に挑戦してみるといいかもしれません。

執筆者：ふるさと産業育成部 ベンチャー・EビジネスG 岡田 留理

よろず支援拠点 相談ノート

知財を活用して 創業編

事業化が可能なら創業したい

「こんなアイデアで特許を出願して事業化したい」ということで、知的財産担当のコーディネーターとの相談に八木さんが来られました。彼女のアイデアは「洗髪して乾かす際に抜け毛が出ますが、それがとても多い人がいるのです。抜け毛で床を汚すことになり、自分で始末するのも大変なので、抜け毛をキャッチできるシートが足元にあったら便利だと思うのです。」というものでした。そこで、特許出願は進めつつ、事業化の可能性についてマーケティング担当のコーディネーターと改めて相談することになりました。

発明が大好きな方は特許が取れたらすぐにお金になると思っておられる方がとても多く、八木さんも同じかと思いましたが、具体的なターゲットやベネフィットについてきちんと考察されていて、基本的なスタンスから違っていました。実際、次の相談時には「高級ホテルやスポーツジムなら需要はあると思いで、そういったところに売り込みたいです。」と言われました。このアイデアはとてもユニークかつ実体験に基づくものなので一定の市場はあると考えられますが、実際にホテルやジムがコストを負担するかどうかは全く読めませんでした。そこで「可能性がありそうなホテルやジムなどに、導入する余地があるかを調べること」、「知人女性などを対象に、似たような悩みや意向を持つ女性がどれくらいいるのかを確認すること」という2つのアンケート調査を行うよう、担当コーディネーターが提案しました。この結果によって製品化と事業化を行うかどうか、八木さん自身も創業する



やまと撫子エチケットシート

相談者：WE ARE（ウィーアー）

八木あゆみ

事業概要：抜け毛・ほこりをキャッチするシートの製造販売

相談概要：アイデアを特許出願して事業化したい。



かどうかを判断しましょう、ということになりました。こういう調査は面倒なので、なかなかきちんと実行されない人が多いのですが、八木さんはビジネスにしたいという意思が明確で、これらの調査をしっかりと行っておられました。

テストマーケティングを重ねる

顧客やエンドユーザーに対する調査結果は予想以上に好感触で、本格的に前に進もうということになりました。次は八木さんの知人の伝手でホテルや温泉施設、コーディネーターの伝手で芦原温泉の旅館に試作品を持ち込んでテストを依頼することになりました。いずれも製品自体には好反応で、デザインとコストが折り合えば導入してもよいという返事が来ました。そこで事業化後の販路開拓も視野に入れて、テストを依頼する先を拡大していきました。

デザインの工夫と知的財産権の確保

当初から難しいと考えていた販路開拓は目処が立ちましたが、製品化の方は予想よりも難航しました。製品のサイズ、形状、接着剤の強度など、なかなか思ったような仕上がりにならず、試作と検討を繰り返しました。並行して、デザインとネーミングを議論し、商標登録なども検討しました。試作品の改良に合わせて、テストマーケティングを行った先などに提示して意見を聞き、改良を重ねて製品が完成しました。（写真左）

事前のテストマーケティングが奏功して、先般、東京の大手ホテルで採用が決定し、製品が使用されています。

相談者からのコメント

勢いだけで始めた挑戦が、相談毎に頂く課題をクリアしていくことで、事業化できるという自信に繋がり、ぐいぐい前に進めました。

「頑張る人は応援しますよ!」のお言葉どおりの温かいサポートに感謝しています。

お申し込み・お問い合わせ先



福井県よろず支援拠点

TEL:0776-67-7402

E-mail:yorozu@fisc.jp



注目企業



代表取締役社長 谷口 祥治 氏

同社HPはコチラ



株式会社サカイ・シルクスクリーン

所在地：吉田郡永平寺町松岡室26-3
代表者：谷口 祥治氏
電話番号：0776-61-6336
事業内容：スクリーン印刷請負、
屋内外広告看板等の設計・施工、
照明資材企画・製造・販売等



自社一貫生産を強みに、 鉄道車両向け灯具カバー開発

株式会社サカイ・シルクスクリーン

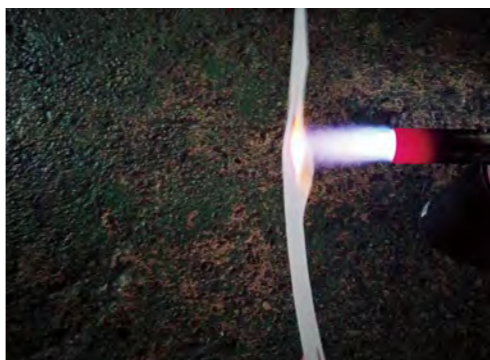
1974（昭和49）年創業以来、屋外看板製作などの業務を長く手掛ける、永平寺町のサカイ・シルクスクリーン。同社は先ごろ、自社一貫生産の強みを生かした鉄道車両向け不燃性灯具カバー「MOYASAN（モヤサン）」を開発、県の補助金事業を活用し本格的な生産体制を整えました。シルクスクリーン技術を応用するという同商品の開発経緯について、代表取締役の谷口祥治氏に伺いました。

新幹線の放火事件を機に 部材不燃化ニーズ高まる

同社と鉄道とのつながりは20年ほど前、同社の看板商品『サスマック・ノア』の発表までさかのぼります。同商品はセラミックスの焼成技術とシルクスクリーン印刷技術を掛け合わせた高耐久性の屋外サイン。その耐久性に注目したのが、いたずらによる点字運賃表の破損に頭を悩ませていた大都市圏の鉄道会社でした。ある鉄道会社で同商品を採用した運賃表が採用された

のを皮切りに、同社は鉄道関連の売上高を伸ばしていきます。

不燃性灯具カバーへのニーズは2015（平成27）年6月、東海道新幹線『のぞみ』車内で起きた放火事件を機に高まりました。国土交通省は全国の鉄道事業者に対して車内部材の難燃化・不燃化対策を推進。以来、鉄道車両ではガラス製の灯具カバーが用いられるようになりましたが、車体重量への負荷、破損の危険性などから改善の余地があったといいます。そんな折



業界のニーズにマッチしたのが、もともと空調機メーカーからのオフアード開発に着手していた「シルクスクリーン



開発した「MOYASAN」(下)と、燃焼実験の様子(上)。

の技術を生かした不燃性の灯具カバー」だったというわけです。

製造工程はおおまかに、①高分子材料の芯材を繊維素材で挟む ②熱処理で圧縮をかけることで、高分子材料が溶け繊維素材に浸潤 ③両面を不燃性特殊樹脂コーティングで挟む—という流れ。完成後の厚みは約0.6ミリ。灯具の形状に合わせた立体成型が可能で、ガラス製カバーよりもはるかに軽量という特長

があります。

補助金事業で事業展開に弾み 新たな用途へのリクエストも

2017（平成29）年、幕張メッセ（千葉市）で行われた鉄道技術展で初めて試作品を発表し、車両メーカー関係者から大きな注目を浴びました。しかしこの時点では大量のオーダーに応じる体制ではなかったため、量産技術体制の確立に向け『平成30年度将来のふくいを牽引する技術

開発支援事業補助金』を県内金融機関からの紹介で申請することにしました。

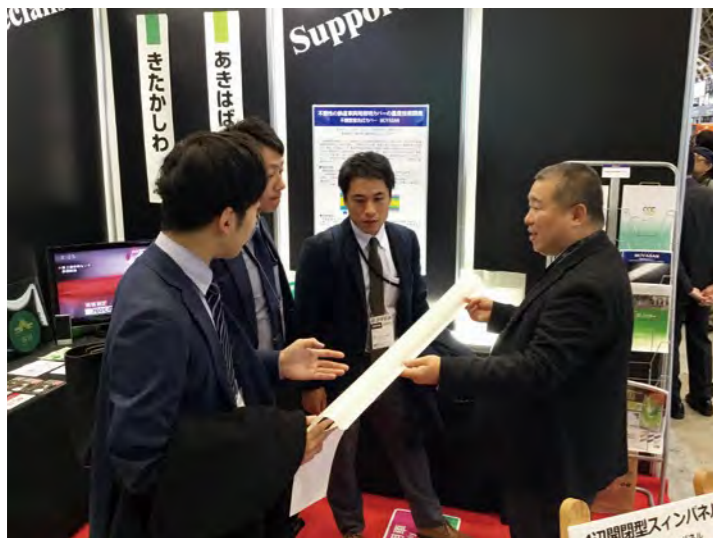
「不燃性の鉄道車両用照明カバーの量産技術開発」というテーマをうたった申請書には同社のほか、福井県工業技術センター、福井大学なども共同

研究者として名を連ねました。申請は事業の将来性、公共性、予想される市場規模などから承認され、最大長さ1500ミリ・幅600ミリ『MOYASAN』を製造できる体制が整いました。とはいえ、製品は進化のまったただ中。谷口氏は「もともと透過率60%で設計した製品ですが、間接照明用途に透過率を80%にしてほしいというリクエストも来ています。不燃性の素材を組み合わせているのに、比率が少し変わっただけで特性が変わって可燃性になってしまふのです。頭の中で思い描いたように物事が進まないことも多々あります」と産みの苦しみを明かします。

「やり続ければ日の目が」 海外への拡販も視野に

同社の強みは、企画・デザイン、製造、取り付けまでを一貫して行えること。『MOYASAN』にも創業以来のシルクスクリーン技術、「サスマック・ノア」で培った熱

処理技術など同社のノウハウが注ぎ込まれています。谷口氏も経営者という立場である一方、率先して現場に立ち新製品開発に情熱を傾けます。「先代（酒井保博会長）から、『ものづくりは分解して考えるところから始まる』ということを教え込まれてこまど来ました。私が考えつかない方法で社員が課題を乗り越えたりすると、正直言ってくやしい思いになりますね(笑)」紆余曲折を経ながらも本格的な展開が見えてきた『MOYASAN』。芽が出ず落ち込んだ時期もあったのは、という問いに、谷口氏は「時代にはサイクルがあります。10年前には出来なかったことが、技術革新や社会の要求などで実現できるようにもなる。何年かかろうがやり続けることが大事で、やり続ければ日の目を浴びる日が来ます」と強調。2023（令和5）年に福井に来る北陸新幹線の車両に同商品が採用されることを当面の目標に掲げ、海外展開も視野に入れ販路開拓に挑みます。



鉄道技術展で商品説明をする谷口社長。



※**2019年度グッドデザイン賞受賞**
老眼鏡 [鯖江眼鏡] / 株式会社キッソオ

老眼鏡には、マイナスイメージがどうしてもつきまといまいます。そこで(株)キッソオは、眼鏡枠材料の知識や、高いデザイン性が求められるアクセサリーの加工・販売という経験を活かすことで、“こだわり”と“センス”を表現することができ、プラスマインドでかけてもらえる老眼鏡が実現できるのではないかと考えに至り、今回の企画・開発を行いました。プラスチックを使用する製品として、昨今のストロー問題のように環境に影響を与えず未来に向けて持続可能な製品でなければなりません。従来、眼鏡枠に使われるプラスチックは綿花を主原料としたセルロースアセテートというプラスチック素材です。一方、外国産の低価格眼鏡は加工技術が異なりますが、この技術は耐久や採算の問題により従来の天然由来の素材では加工が困難でした。そこでバイオマスプラスチックを用い、デザイン性と採算もとれる製品として、日本製でありながらお洒落でお手頃価格な老眼鏡を実現しました。

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 濱田 芳治 佐々木 千穂 ムラカミ カイエ
吉泉 聡 Somchana Kangwarnjit

セルロースアセテート樹脂のインジェクション成形にこだわり、実現した点が素晴らしい。単に安価な石油系樹脂のインジェクション成型製品とは一線を画し、眼鏡の材料会社だからこそこだわるセルロースアセテート樹脂への思いが実現させた、人にも環境にもやさしい老眼鏡といえる。日本製の品質を保ちながらも、老眼鏡を特別なものではなく、手に取りやすい価格で実現することに成功している。老眼鏡以外の展開も十分に考えられるので、今後のさらなる取り組みにも期待したい。

【DATA】

- プロデューサー 株式会社キッソオ 吉川清一
- ディレクター 株式会社キッソオ 野尻竜生
- デザイナー CEMENT PRODUCE DESIGN
- 価格 15,000 円
- 仕様 <材質> フロント、テンプル：セルロースアセテート、レンズ：アクリル
- <パッド足：洋白合金、パッド：PVC
- <寸法> 46□22 T153mm
- <重量> 30.9g

※次回から2020年度グッドデザイン賞の紹介となります。

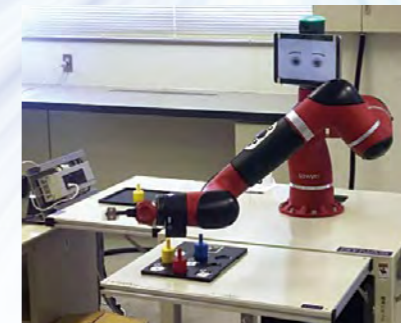
ふくい産業ロボット研究会

～持続可能な健康長寿福井県をめざして～

福井県工業技術センター 機械・金属部

ふくいロボット道場の紹介

福井県では、少子高齢化や都市圏への人口移動による労働力不足から、自動化・省力化のニーズが非常に高まっています。そこで、県内製造業（機械、電気、電子、繊維、眼鏡等）や非製造業（サービス業、医療、介護、福祉分野等）へのロボット導入促進や生産効率化を図るため、ロボット開発施設「ふくいロボットテクニカルセンター」（愛称：ふくいロボット道場）を整備しました。ふくいロボット道場では、多軸アーム型ロボット、協働ロボット、双腕ロボット、軽作業用パワーアシストスーツ等の様々なロボットを整備し、ロボット導入前のシミュレーション、計測・加工等の技術相談、AIを組み込んだロボットの技術開発や改良までを一貫して支援しています。



協働ロボット(安全柵が不要で人と共同作業できるロボット)



双腕ロボット(二本の腕で人間の作業を再現可能なロボット)

ふくい産業ロボット研究会の取組み

さらに、ロボットのユーザ企業ごとに特化した事業や、これまで自動化の検討がなされなかった作業に取り組み、解決していかなければならない状況においては、産業用ロボットの活用、ロボティクス技術の習得は不可欠です。

そのような背景から福井県では、「ふくい産業ロボット研究会」を通じて、産業用ロボットに関する情報共有を図りながら、その利用拡大と県内企業の生産性向上を支援しています。本研究会は、ロボットのユーザやサプライヤ、またはロボットの導入を検討している企業などから構成されています。なお、本研究会は参画企業を随時募集しておりますので、ご興味のある方からの連絡をお待ちしております。

(1) 講演会の実施

ロボットの導入や活用を促進するため、年に数回程度講演会を開催しています。昨年度は、「日本のお家芸である、ロボットを活用したものづくりの未来」や「失敗しないロボット導入の心得」などをテーマとした講演を実施し、多数の企業からの参加がありました。

その他、産業用ロボットの教示や検査等の際に就労者に義務付けられている安全講習や、ロボットシステム構築のためのロボットシステムインテグレーション育成講習会なども開催しております。



講演会の様子(R元年11月実施)

(2) 現場視察研修会の実施

ロボットの周辺技術に関する先進技術視察研修会を開催しています。昨年度はコロナウイルスのため実施できませんでしたが、今年度は10月に開催しました。研修会には県内外から参加があり、活発な意見交換がなされました。



現場視察研修会の様子(R2年10月実施)

IoTデビューしませんか? ～県内企業のIoT導入事例の紹介～

FUKUI
AI Business
OPEN Lab
ふくいAIビジネス・オープンラボ

ふくいAIビジネス・オープンラボは、IoT・AI技術の導入支援や人材育成の拠点です。IoT・AI技術を活用した生産性向上・業務効率化や新たなビジネスの創出をご支援します。ここでは過去にAIラボにご相談いただいた県内企業のIoT導入事例を紹介いたします。

お惣菜の量り売り販売において、 価格が異なる惣菜の種類の認識をAIが行い、 計量と合わせて会計計算の自動化を実現

AI活用のパソコンとカメラ・はかりを連動させ、惣菜の重量を量ると同時にその種類を認識し、ワンタッチでPOSレジにデータを送信することで、量り売り惣菜のレジ登録を大幅に効率化できます。惣菜の種類が違っている場合にはタブレット端末に次候補の惣菜が表示されるので、スタッフがタッチすることで教え、AIパソコンは次からより賢く判断できるようになります。

《導入機器》AI活用によるお惣菜自動会計システム



担当者の声

当社ではシステムの導入により、レジスタッフの省力化を実現しました。お客様に対してもスピーディーにお買い物を済ませていただけるので、大変好評を得ております。今後は単品ごとのデータを充実させることで、さらなる販売活動に役立てたいと思っています。

お問い合わせ先

株式会社大津屋 [小売業]

福井市西木田1丁目20番17号 代表者 小川 明彦氏
TEL 0776-34-7150 URL <https://www.orebo.jp>
E-mail info@orebo.jp

開館 平日および第2・4の土曜日
日時 9:00～17:00 (12/29～1/3を除く)

お問合せ

(公財) ふくい産業支援センター
ふくいAIビジネス・オープンラボ (略称: AIラボ)
TEL: 0776-67-7404 E-mail: ailab@fisc.jp <https://www.fukui-ailab.com>

令和2年度 専門家派遣事業のご案内

経営課題の解決につながる助言・指導をする 専門家を派遣し、企業を支援します!

専門家派遣のメリット

- 希望する専門家を選んで、都合の良い日時・場所で助言・指導を受けることができます。
- 支援センターの専門家には、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、デザイナーの他、様々な分野の専門家が登録されています。
- 派遣にかかる費用(税抜・交通費込)は1万円/時間(1回あたり3万円上限)で定額となっており、そのうちの半分(嶺南地域の企業は3/4)を支援センターが負担します。
- 最大で10回までの派遣を受けることができます。(生産性向上を目指すサービス産業の5社以上で構成されたグループの場合は最大20回まで)
- 支援成果について、利用者・専門家が合意した派遣計画書に基づいて助言・指導を受けていただきます。

まずはお気軽にご相談ください!
利用者の
8割以上が
満足されています!

利用者の声

- 専門知識が不足している者にとって、プロのアドバイスが受けられるので、とても助かります。
- 専門家の適切な助言を受けるうち、成果が見えるようになってきた。何度も訪問していただけて集中的に指導を受けられるこの事業は、大変効果があると実感しています。

支援事例

- 中期経営計画の策定支援
- ブランディング計画の作成支援
- Webマーケティングによる集客アップ
- 業務効率化のためのITシステム企画支援
- マーケティング・販売施策の実効性向上
- 経営ビジョン等の社内浸透による活性化
- 社内データの分析・活用による生産性向上

お問い合わせ

ふくい産業支援センター総合相談窓口 [事前予約制・相談無料]
TEL: 0776-67-7425 FAX: 0776-67-7429 E-mail: soudan-g@fisc.jp



「攻めの経営」への転身
副業・兼業、プロ人材の活用が近道

ふくいプロフェッショナル人材総合戦略拠点では、従来からのプロ人材の県内企業への紹介支援に加え、副業・兼業人材の採用、業務委託契約を活用した「攻めの経営」への転身をお手伝いしています。

副業・兼業人材の活用メリット

- 新規成長分野での社員雇用リスクを軽減、常勤雇用よりも費用は少ない
- 登録人材、公募人材からの候補者選定が早く、必要な業務を必要な期間だけ頼める
- 業務委託、雇用と採用形態は自由で、即戦力、高品質の人材を全国から採れる
- 事業遂行のノウハウが自社に残る

相談無料
訪問させていただきます

ふくい拠点では、地域企業の経営者と丁寧な対話を重ね、新事業や販路開拓などのプロ人材活用のニーズを全国の人材ビジネス事業者等に取り次いでいます。関係機関と協力し、経営課題の解決や成長戦略の実現などフォローアップを行っています。拠点スタッフが、一緒になって課題解決に知恵を絞ります。まずはご連絡をお待ちしています。

お問い合わせ

ふくいプロフェッショナル人材総合戦略拠点
(福井県工業技術センター内)
E-mail: info@fukui-pro.jp TEL: 0776-55-1550

令和2年度 事業承継セミナー
事業承継は企業発展のチャンス

オン
ライン

視聴
無料

TALK① ニューノーマルの時代に
世代交代が必要な理由

福井県立大学地域経済研究所 所長 南保 勝氏
事業承継コーディネーター 竹川 充氏



TALK② トークセッション
今がバトンを受けるタイミング

株式会社 ワカヤマ 代表取締役社長 若山健太郎氏
有限会社 東栄ルーフ 代表取締役社長 小倉 大輔氏
株式会社 幸池商店 代表取締役社長 幸池 亮氏
事業承継コーディネーター 竹川 充氏



配信期間: 11月25日(水) 14:00~令和3年3月31日まで
専用ページで どなたでもご覧いただけます
https://www.fisc.jp/sho_k/r2seminar

上のURL もしくは右記QR
コードを読み込んで、専用
ページで視聴してください。
※「YouTube」を使用した
動画配信となります。



お問い合わせ

福井県事業承継ネットワーク事務局 (公財)ふくい産業支援センター
TEL: 0776-67-7422 E-mail: sho_k@fisc.jp

パッと見てわかる

省エネガイドラインを活用して経営力強化!

業種別 省エネガイドライン

今年度は3業種を作成しました!

織物

プラスチック

介護



こちらからダウンロードできます。
<https://www.pref.fukui.lg.jp/doc/kankyou/syoudenamadoguti.html>
または 福井県環境政策課 省エネ で検索



※ 福井県ではエネルギー消費の多い14業種を対象に省エネガイドラインを作成していきます。

困ったことがあれば…省エネガイドラインの相談窓口がサポートします!

お問い合わせ

福井県
安全環境部 環境政策課
☎ 0776-20-0302

【事業受託者(省エネガイドラインの相談窓口)】
一般社団法人
ふくいエネルギーマネジメント協会
☎ 0776-50-2808



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

FUKUI
AI Business
OPEN Lab
ふくいAIビジネス・オープンラボ

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…50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、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。
(IoT活用イメージがつかめず、導入を検討されている方もご相談ください。)

募集期間 ● 令和3年3月31日(水)まで ※募集数に達した時点で終了

お問い合わせ

(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:柳生、大木)

TEL: 0776-67-7411 FAX: 0776-67-7439 E-mail: ebiz-g@fisc.jp

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?



料金

●次回実施号

VOL.45 1月25日発行予定

チラシ提出締切日: 1月15日
チラシ1,700部をご提出
(持参または配送) 願います。

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

必ずチェック最低賃金! 使用者も労働者も

令和2年10月2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 **830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。

お問い合わせ先 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 <https://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!!

「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。

編集後記

こんにちは!最後まで読んでいただきありがとうございます。先日仕事のご褒美として、「Go toトラベル」で岐阜県の奥飛騨に行ってきました。コロナ禍でなかなか外出ができない日々が続いていたので、いい気分転換になりました。観光客がお店に訪れ、従業員が忙しくしているところを見て、コロナが流行する前のあの頃に戻ってきていると感じました。

さて、今回の特集は「ニューノーマル時代への挑戦〜事業承継は事業発展のチャンス〜」をテーマに組ませていただきました。「ニューノーマル時代」という、既存のビジネスモデルが通用しなくなったり新しいビジネスが急速に広がったりする時代の中、会社を譲ろうとはなかなか思い描けないと思います。タイミングとしては最悪かもしれません。しかし、「withコロナ」、「afterコロナ」と言われ、会社として変化を求められている今こそ、会社を譲るきっかけになるのではないかと考えています。

次号の発行は1月25日です。それでは新年にお会いしましょう。



ORIONBAKE(オリオンベイク)

自然に囲まれたカフェがオープン

洋菓子店、カフェにて十数年の勤務経験のある石田幸代さんが今年9月17日に、「令和2年度創業支援事業」を活用するなどして、南越前町宅良地区にある「たくら保育所」をリノベーションし、カフェを開業しました。「自分の店を持つことは長年の夢でした。地元から愛され思い出の詰まった大切な保育園を再生し、賑わいを取り戻したいという思いもあり、自分のカフェでそのお手伝いができたらと思います」と石田さんは想いを語ってくれました。

大きな看板が目印のカフェの外観は、ほとんど保育所の部分を残しており、地元の人は当時を懐かしむことができます。所内にある店内には、どこか懐かしく、温かい雰囲気が出迎えてくれます。店内にある椅子は保育園のものをそのまま使っています。

提供する料理はすべて「手作り」にこだわります。看板メニューのガトーショコラのほか、1日数量限定のチキンカレー、保育園の庭で手ぶらでピクニック気分が味わえる「ORIONBAKEのピクニックセット」にも注目です。自然に囲まれた温かい空間で、ゆったりとしたひと時を過ごしてみたいいかがでしょうか。

現在保育所内ではカフェのみ運営をしていますが、今後同所の活用をめざして活動している任意団体「たくらCANVAS」とともに子育て世代向けのお菓子作り教室をはじめ、地域の人々を巻き込んだワークショップも提案していくそうです。今後同店でのイベントが楽しみです。

活用事業: 令和2年度 ふるさと企業育成ファンド(創業支援事業)助成金



ORIONBAKE
<https://www.instagram.com/orionbake/>
福井県南条郡南越前町古木49-3-1
TEL 080-5857-4605
営業時間 11:00~17:00(L.O16:00)
定休日 水・木曜日
駐車場 あり

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「コン」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.16