

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]

インターネットの底力  
～通販×動画×リクルート～



Vol. 45



代表取締役社長  
えもり よしき  
**江守 義樹氏**  
株式会社ALL WEB CONSULTING  
所在地:坂井市丸岡町熊堂第3-7-1-16  
代表者:江守 義樹氏  
TEL 090-7743-2611



どこであろうと必ず足を運ぶ現場主義で徹底した顧客分析を行い、「いま本当に必要な施策」の提案ができるEC支援会社「株式会社ALL WEB CONSULTING」の代表取締役社長。過去300以上のサイトのEC支援を行ってきた。



代表取締役社長  
いしづか ゆうき  
**石塚 由樹氏**  
株式会社ピュアプラス  
所在地:坂井市丸岡町熊堂第3-7-1-16  
代表者:石塚 由樹氏  
TEL 090-5681-3360



市場調査からマーケティング支援まで、中小企業のECを一気通貫でサポートする「株式会社ピュアプラス」の代表取締役社長。クライアントには、ユニフォームネクスト株式会社やユニークな事業展開で業績を伸ばすアパレル通販の株式会社ドラフトがある。

# インターネットの底力

## ~通販×動画×リクルート~

福井県は、2018年度の「楽天市場」出店店舗数の全国ランキングで24位、人口比では全国4位となっており、都市部を除くと全国で有数の通販が盛んな県と言えます。(※1位:東京都、2位:大阪府、3位:京都府)

通販だけでなく自社ホームページ(以下HP)に「動画」を活用したり、リクルート専用サイトを作ったりなど、自社サイトを充実させている企業が増えています。

そこで本誌では、専門家とともにそれらの理由について考え、通販サイト・動画・リクルートサイトのチカラについて掘り下げていくとともに、実際に活用して売上に繋げている企業事例を紹介。今後も経済にとって必須であるインターネットで、自社サイトの充実が今のトレンドであることをご紹介します。



析でEC支援を手掛ける江守社長に伺いました。

**福井県はEC好適地である**

**石塚社長** 福井県の企業はECが盛んだという話は耳にしています。そこには福井県自身がECに適している環境であることが考えられます。

まず、福井県内市場が全国と比べて小さく、売り尽くした感がありまくるので、県外に販路開拓しなければ生き残れないという危機感があったことです。同じ北陸地方でも石川県や富山県はそんなことはないのです。ECがそれほど盛んではない(する必要がない)のではないかと思えます。

次に、ECに参入している人同士のネットワークが

### 福井県はEC大国

EC (Electronic Commerce) という言葉をご存知でしょうか。ECとは、電子商取引と訳され、通販のようにインターネット上でモノやサービスを売買すること全般を指します。楽天株式会社や1997年に「楽天市場」というショッピングモール・ビジネスを日本で最初に本格化して以降現在は、ECに参入しやすい環境の整備やキャッシュレス決済の普及、新型コロナウイルスの影響で、「Yahoo!ショッピング」「楽天市場」「Amazon」のような「モール型ECサイト」に出店する企業や自社で運営する通販サイト(自社ECサイト)を持つ企業が目立つようになりました。そんな中、実は福井県は全国で有数のネットショップが盛んな県だということをご存知でしょうか。

近年の福井県のネット通販会社の中でも、まず注目を集めたのが、2017年の「ユニフォームネクスト株式会社」の上場でした。業務用ユニフォームのネット通販を手掛ける同社は、福井県では10

構築されていることです。例えば、約120名の経営者や後継者が在籍する「BBR経営塾」や、約50名以上のECサイト運営者が在籍する「福井インターネット通販研究会(どっと混む福井)」などが挙げられ、経営者同士で切磋琢磨できる環境が福井県にはあります。

余談ですが、「コソコソ堅実に仕事をする」県民性も挙げられるのではないのでしょうか。ECを運営するにあたり、カスタマーサポートというものが重要になります。顧客一人一人を大切にする姿勢はなかなか根気のいることですから。

**江守社長** ECが盛んな理由としては、福井県という地の利も考えられます。福井県は交通アクセスが悪く、日本の僻地のような印象を持たれがちですが、日本の真ん中にある、物流にはうってつけの場所です。加えて、地価が低く、広大なスペースを確保しやすいという利点もあります。

また、「モノづくり大国」とも呼ばれる福井県企業の強みも挙げられると思います。高い品質にこだわっているか

(表1) 都道府県別楽天市場出店数 (2020年6月現在)

都道府県	出店店舗数		出店数/人口		
	件数	順位	人口	割合	順位
大阪府	6,388	2	8,817,372	0.072%	1
東京都	9,793	1	13,971,109	0.070%	2
福井県	467	24	762,679	0.061%	3
京都府	1,440	8	2,568,427	0.056%	4
和歌山県	508	21	914,055	0.056%	5
山梨県	373	30	806,210	0.046%	6
岐阜県	898	13	1,974,142	0.045%	7
兵庫県	2,437	4	5,438,891	0.045%	8
奈良県	566	19	1,322,970	0.043%	9
徳島県	292	36	721,269	0.040%	10
福岡県	2,041	6	5,106,774	0.040%	11
愛知県	2,806	3	7,541,123	0.037%	12
岡山県	697	14	1,882,356	0.037%	13
香川県	345	32	948,801	0.036%	14
滋賀県	487	23	1,412,415	0.034%	15
石川県	382	29	1,130,159	0.034%	16
静岡県	1,207	11	3,618,972	0.033%	17
愛媛県	436	26	1,326,487	0.033%	18
高知県	225	44	689,785	0.033%	19
広島県	905	12	2,794,862	0.032%	20

モール型ECサイト「楽天市場」での都道府県別店舗数(2020年6月時点) 株式会社ALL WEB CONSULTING提供

年以來となる上場企業の誕生となり、県内外からの大きな注目を集めました。

そして2020年度の「楽天市場」での出店数(表1)では、福井県は全国ランキングで24位、人口比では第3位

に上昇しました。

ここからは、福井県の企業が参入しているECについて、市場調査からマーケティング支援まで一気通貫でECサイトの制作支援を手掛ける石塚社長と、徹底した顧客分

## Contents

- 1 インターネットの底力 ~通販×動画×リクルート~
- 3 【企業事例①】榊上田防水布店
- 5 【企業事例②】荒井(株)
- 6 【企業事例③】ウェステックスジャパン(株)
- 7 動画の可能性について探る
- 8 【企業事例④】吉田酒造(株)
- 9 リクルート専用サイトも無視できません!!
- 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 (榊兵左衛門)
- 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 IoT導入事例の紹介
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼

らこそ大企業にも負けない需要があり、リピーターを生むんです。

**ECが向いている企業**

**石塚社長** ECをする上で重要なのが、大手企業と同じ土俵で戦わないことです。そこで大企業が参入できない、オリジナル性のある企業がECに向いていると思います。身の回りに売っていないとか、実店舗にはないような「需要はあるけど満たされていない隙間(ニッチ)を埋める商品」を扱っている企業にはオススメしたいです。

**江守社長** 企業間取引(以下B to B)業態の企業にもECは向いていると思います。実際に、最近その業態の企業からの相談件数が増えています。今回のコロナ禍で思い知ったように、販路をオフラインのみに頼るのはリスクが高いので、リスクを分散させるという意味でもECは必要になるのではないのでしょうか。

**EC参入への注意**

ECの実店舗を持たずに世界を相手に販路開拓ができるという魅力の一方、「STO

RES」や「BASE」など、ECサイトが手軽に作れる環境ができてきたことに対して、両者とも警鐘を鳴らします。

**石塚社長** ECに参入できる環境が整備され、今後もECサイトが全国的に開設されていくことが予想されますが、もうすでに「売れないECサイト」が目立つようになってきました。お金をかけずにサイトを制作できるようになりまして、調べれば売れない理由も情報として出てきますが、そう簡単には改善できません。そこにはお金をかけるべきではないのでしょうか。

**江守社長** 私も「ECサイトの質の低下」を危惧しています。誰でもECに参入できるようになりましたが、サイトを立ち上げれば売れるということではありません。ちゃんとしたマーケティングをしないと「売れるサイト」になりません。立ち上げる前に一度立ち止まって、しっかりと準備をすることが大事かと思えます。

次のページでは最近ECへ参入した企業にお話を伺いました



比較の為、左側の窓のみクールブレイドを取付けています。

日よけスクリーン『クールブレイド』



(上)職人の手で1つ1つ丁寧に作っている。  
(下)繁忙期の夏場は社員総出で製造している。(2019年の夏に撮影)

## CASE 1 「お悩み解決型」商品のネット販売で業績好転

### 株式会社上田防水布店

開始3年目で50倍の売上高——ネット通販で順調に売り上げを伸ばすのが福井市にある株式会社上田防水布店です。長く手掛ける防水テントなどの需要が減少する中、同社は日よけスクリーン『クールブレイド』を新たに開発。徹底した顧客志向が好評を博し、堅調な受注に結びついています。これまでの経緯について、代表取締役の上田耕次氏とサイト運営を担当する長男・祐輝氏に伺いました。



代表取締役社長 上田耕次氏 長男 上田祐輝氏



同社HPはコチラ!



自社ECサイトはコチラ!

所在地:福井市順化2-16-16  
代表者:上田 耕次氏  
事業内容:テント製造販売、  
遮光カーテン『クールブレイド』製造販売等  
TEL 0776-24-1771



本当に助かったなど、感謝の言葉が綴られています。



祐輝さんが執筆した書籍。  
Amazonの本の売れ筋ランキングで  
部門1位になったことも。

月1,500万円となりました。リピート購入も多く、社内の壁には全国から寄せられた感謝のメッセージがあふれています。  
祐輝氏は自身の経験などを基に昨年、2冊のECサイトを

指南書を執筆しました。ノウハウを開示したことにより同業者の新規参入も予想されますが、「業界団体の登録企業は最盛期の6,000社から2,000社まで落ち込みました。同業者が参入すること

で防水布の業界が盛り上がりつつ、和貴氏が住む横浜市内のマンション約200戸にチラシをポスティングしたものの、反応はわずか1件。費用対効果の向上を求め、宣伝の軸足をネット広告に転換しました。

自宅用の日よけが商品の原型材料、サイトともに研究を徹底  
同社もともと、個人商店の軒出しテントやトラック荷台幌など「防水布」の分野を得意としていました。しかし、生活者の消費行動が商店街から大型量販店中心となり、物流車両の主流がアルミバンになったりしたことで需要が減少。「市場規模はオイルショック後からずっと右肩下がり、息子にも跡を継げと言えりような状況ではなかった(耕次氏)といえます。そのような状況下、次男の和貴氏を介して知ったのが東京都内にあるコンサルタント会社でした。同社は2015年、47都道府県各1社を対象にした無料コンサルキャンペーンを実施。対象企業の一つに上田防水布店が選ばれ、これがネット通販参入のきっかけとなったのです。  
通販といっても、軒出しテントのような従来商材では施工にかかる移動が伴いネット通販のメリットが生かせません。扱った商品の企画を練る中、

和貴氏がふと思いついたのが祐輝氏の部屋に20年以上掛けられていた日よけシート。これにコンサル会社のスタッフが反応しました。耕次氏は振り返ります。  
「その辺にあった材料をカットして吸盤で貼り付けただけで商品と呼べる物ではありません。大雑把な物をお客さまには出すわけにいかないという『職人魂』もありましたが、とりあえずやってみようと思いました」  
半信半疑だった思いを形にしたのが、理学療法士の祐輝氏。祐輝氏はコンサル会社の助言を基にデザインを自ら考え、無料ウェブサービスをを使って通販サイトを制作しました。耕次氏も材料選びにこだわり、日本で取り扱いはなかったフランス製生地を用いたり、約30種の吸盤を取り寄せ吸着力を比較したりなど開発を重ねました。  
**ノウハウ基に指南本も出版 同業参入も前向きに受け止め**  
しかし当初の反応は今一

つ。和貴氏が住む横浜市内のマンション約200戸にチラシをポスティングしたものの、反応はわずか1件。費用対効果の向上を求め、宣伝の軸足をネット広告に転換しました。  
「『日よけ』『西日』『シート』など、思いつく広告キーワードを片っ端から全て試しました(祐輝氏)。「ヤフー知恵袋」などQ&Aサイトの質問を研究し、ランディング(着地)ページの内容にも手を加えました。「独りよがりの内容では『売れるサイト』にはならないでしょう。自分の思いはいったん横に置き、困っている人に寄り添うことが大事だと思います」と祐輝氏。その言葉には、相手の状況に合わせて治療方針を計画する理学療法士の経験がにじんでいます。  
「クールブレイド」の価格は量産品の約5倍ですが、ミリ単位でのサイズ対応、遮光性の高さ、購入者自身で施工できる手軽さなどが評判に。1年目の夏に月30万円だった売り上げは、3年目の夏に

CASE 3

# ECは奥が深い 広告を見直して売り上げ改善

## ウェステックスジャパン株式会社

EC導入に挑戦したものの、すぐに売れるというものではありません。「ウェステックスジャパン株式会社」もそんな経験を経て、今では会社を大きく成長させています。代表取締役のジャクリン・ランディさんにお話を伺いました。



代表取締役社長  
ジャクリン・ランディ氏



売れ筋商品②  
「AbiieのハイチェアBeyond Junior」



売れ筋商品①「Silver Crossのベビーカー」

同社HPはコチラ!



所在地:永平寺町藤巻41-1-3  
代表者:ジャクリン・ランディ氏  
事業内容:ベビー用品製造・輸入販売、  
ペット用品販売等  
TEL 0776-64-3220

会社設立当初は、代理店や小売業者に商品を卸していました。売れど粗利率が悪く、会社の将来を憂慮してしま

**ECをはじめてみるが…**

カの大手ベビーカーのブランド「Abiie（アビー）」をはじめ、多数の海外ブランドを取り扱っており、日本での総代理店契約を結んでいます。

**永平寺町にある総代理店**  
永平寺町藤巻にある同社は、日本で英会話教師と自動車整備士、カナダで木材販売の営業と、異色の経歴を持つカナダ出身のジャクリンさんが経営しています。海外ベビー用品とペット用品の輸入販売を手掛け、イギリスのベビーカー有名ブランド「Silver Cross®（シルバークロス）」やアメリカの大手ベビーカーのブランド「Abiie（アビー）」をはじめ、多数の海外ブランドを取り扱っており、日本での総代理店契約を結んでいます。

その後、他モール型ECサイトへの出品や自社ECサイトの導入で少しずつ売上を伸ばしていき、2019年に転機が訪れます。銀行からの紹介で（株）ピュアプラスの石塚社長に出会い、商品広告の運用を見直してみたいところ、すぐに注文が入るようになり、伸び悩んでいた売上は右肩上がりになったのです。「石塚社長の見方と私と見方が全然違っていたので、初めは信頼するのが怖かったです。でもこんなにも効果的だとは：他に見直すところがあるだろうと思っていました」とジャクリン社長は笑顔で語ります。前年比で売上が倍増の月もあるほど効果が出ています。

**広告の見直しが効いた**

た。そんな中、周りがECで成功しているのを見聞きし、2015年に挑戦します。「初めは、インターネットに商品を出品すれば簡単に売れるものだと思っていました。一番初めはAmazonに出品しましたが、めちゃくちゃ売れませんでした」とジャクリン社長は当時を振り返ります。



写真映えが命なのでスタジオを設けた。

で、今では1つだった倉庫が3つに増えています。

**ECをやってみて**

「取り扱う商品について考える大切さを学びました。良い商品＝売れる商品でないことや知ってもらわなければならない、大変奥が深いです。卸業だけをしていては分かりませんでしたね」とジャクリン社長。今後については、「口コミなどからお客様の需要を探り、ECサイトと店舗販売の組み合わせにも着目してゆき、4つある主力商品を5つに増やしたいと思っています」と意気込みを語ってくれました。ベビー用品で日本と海外を繋ぐ同社の今後に注目です。

CASE 2

# 卸業がECで小売業に挑戦

## 荒井株式会社

BtoB（企業間取引）の会社が2020年4月にECサイトを導入し、BtoC（企業対消費者間取引）に挑戦して大きな成果を得ています。福井市文京にあります、創業60年を超える老舗繊維会社「荒井株式会社」代表取締役の荒井章宏さんにお話を伺いました。



代表取締役社長 荒井章宏氏



同社HPはコチラ!



所在地:福井市文京1-42-4  
代表者:荒井章宏氏  
事業内容:シルク生地企画・販売等  
TEL 0776-24-0630



厳選された6Aランク(最高品質)のシルクを取り扱っています。

**小売業へ乗り出す**

2020年2月頃、マスク

**シルク専門商社**  
1953（昭和28）年創業の同社は、国産シルク生地を専門に取り扱っている「シルク専門の産地元売商社」です。産元商社として原料、製織、加工など各繊維業態と連携を図り生地を作り上げ、商品リスクを担い、アパレルメーカー向けに生地を卸しています。創業時は和装用羽二重織物から始まり、その後アパレル向けに展開し、現在は産業界資材用基布の取り扱いへと販路を拡大しています。



同社が販売する「さらっと快適 洗えるシルクマスク」

が生活必需品になる中、不織布マスクによる肌荒れの悩みが増え、シルクマスクの需要が高まり、同社に問い合わせが殺到することになります。この時、全国的にシルクマスクも品薄状態であり、個人客が原料の会社に直接問い合わせるほどの需要だったそうです。「特に子供のために必死に探している親御さんからのお問い合わせが多かったです。要望にお応えしたいという思い一心に、4月にはシルクマスクを商品化しました」と荒井社長は当時を振り返ります。このマスクが同社ECサイトの立ち上げ、小売を始めるきっかけとなりました。

**ECをやってみて…**

ECサイトを導入し、小売業に参入することで、同社にとって販路開拓以外にもメリットがありました。

それは卸業である同社が「消費者からの声」を聞けるようになったことです。「レビューを通して自社の生地を客観的に見ることができたので、国産シルク生地が日本に出回っていないことや世の中でのニーズなど、気づかされたことがたくさんありました。周りからの勧めがあつて、不安ながらECに挑戦してみました。本当にやってみてよかったです！」と荒井社長は笑顔で話します。

集まったレビューを吸い上げた同社の今後の展開に期待が高まります。

# 動画の可能性について探る

「YouTube」、「YouTuber（ユーチューバー）」を筆頭に、人々が今では当たり前のように動画を見る世の中になったのではないのでしょうか。企業においては、商品のプロモーションや会社説明に動画を用いるように、動画をビジネスツールの一つとして積極的に使っている企業が増えてきています。

そこで、十年以上前から動画制作を手掛ける、「株式会社エムディエス」代表取締役社長の田辺一雄さんにお話を伺いました。



## 株式会社エムディエス

所在地: 鯖江市有定町3-4-7  
代表者: 田辺一雄氏  
事業内容: データの復旧、映像制作等  
TEL 0778-51-9800



代表取締役社長 田辺一雄氏

ハードディスクやメモリのデータ復旧事業の傍ら、USTREAMやYouTube Live、ニコニコ生放送などの映像コンテンツを使ったライブ配信や動画制作事業を手掛けています。最近では企業に向けて、セミナーの配信や動画制作でのポイントのアドバイスもしています。

### — 福井県内でも動画を活用する企業が増えましたね。

業種・会社規模を問わず、動画を活用する企業が増えました。弊社が手掛ける動画制作の仕事もここ2〜3年の間に依頼が増え続け、会社の柱になってきています。背景には大きく分けて2つの要因が考えられます。

1つ目は、商品説明のような説明的になりがちな情報を短時間で簡単に伝えることができる訴求力の高さです。映像だけでなく、音声や字幕を組み合わせることでさらに分かりやすく伝えることができます。

2つ目は、動画を制作する環境が良くなったことが考えられます。一般の人が自分たちでスマートフォンを使って動画を制作・配信しているように、比較的安価に、簡単に動画が作れる上、最近では「4G」や「5G」のように通信環境も良くなっています。

### — 具体的にどのようなように活用されていますか？

主に動画は会社や商品のプロモーションに活用されています。お客様により伝えやすくするという目的もあります。



このように、動画を導入する敷居が低くなったので、私企業が動画に対する需要は大きく変わったのではないのでしょうか。昨年はコロナ禍でリモート・オンライン化が進み、動画制作の需要がさらに加速していることが考えられます。

### — これから動画を制作する方へアドバイスをお願いします。

動画制作の依頼を受けてきた私の経験上、これは間違いない「動画の構成」ですね。「視聴してくれる時間が3分程度」とか「画質」とかよりもまず「動画の構成」です。私が去年お手伝いした「吉田酒造有限公司」さんはこの「構成」に本当に力を入れたので、初めての動画配信でゼロからのスタートでしたが、大きな反響を呼んでいるそうです。

詳しくは次のページで！

## CASE 4 動画を活用して売上に繋げる コロナ禍での挑戦が反響を呼ぶ

### 吉田酒造有限公司

2020年4月に動画配信を始めたにもかかわらず、試行錯誤しながら着実にファンの心を掴んでいる「吉田酒造有限公司」。同社の動画配信を担当する、吉田祥子さんにお話を伺いました。



吉田祥子氏



動画のバックナンバーはコチラ!



同社HPはコチラ!



所在地: 吉田郡永平寺町北島7-22  
代表者: 吉田由香里氏  
事業内容: 清酒製造及び小売等  
TEL 0776-64-2015

### — 大イベントをバーチャルで開催することに

今や海外にも認知されている日本酒「白龍」。その醸造元である同社は、7代目の吉田由香里さんを筆頭に新しい取り組みを次々と行い、業界の盛り上げに大きく貢献しています。昨年の春先には、大きな取り組みである、ファン感謝祭「蔵まつり」がコロナの影響にさらされていました。「バーチャル蔵まつり」です。

### 初めての試みが大盛況

2020年4月18日に開催された「バーチャル蔵まつり」は昼・夜の2部制で、昼の部では利き酒師の資格を持つお笑いコンビ「にほんしゅ」が進行役を務め、7代目らによる新酒の試飲座談会や杜氏による日本酒教室などを動画投稿サイト「YouTube」



代表的商品「白龍 純米吟醸」

動画配信の手ごたえをきっかけに同社は、「YouTube」に公式チャンネルを開設します。月に1回のライブ配信やお酒に関するトリビアを配信していきます。「蔵まで来ることができない北海道や九州、そして海外の方からの視聴もあり、地域の垣根を越えて繋がれることを魅力的に感じ、今度は動画を通して、おもしろおかしきお酒について知ってもらえたらと思います」と

### 動画配信という新たなツールの発見

使った取り組みとなりましたが、手ごたえは確かなものでした。



毎月第4土曜日の19:00はライブ配信を行っています。

祥子さん。動画で紹介した商品は完売が続出しており、ファンの心を確実につかんでいます。

同社の動画配信が反響を呼び、外部からコラボレーションの依頼がくることもあり、日本酒の輪を広げるのに大きく貢献しています。「苦労した末、たどり着いた動画配信がこのように盛り上がったことに驚きました。まったく素人の私たちでも出来ましたので、皆さんにもできると思っています」と祥子さんは笑顔で語ります。同社のコロナ禍を生き抜く挑戦が、コロナ禍で落ち込む世間を盛り上げ、良い刺激を与えることになったのは間違いありません。

「求職者にとって、「インターネット上でヒットしない」情報が載っていないこと」は、「存在していない・やっていない」と思わせてしまいがちです。賀川社長は語気を強めます。募集要項だけ載せて、「詳しくはお問い合わせ下さい」としてはいるパターンがよくあるのではないのでしょうか。ほとんどの問い合わせる前に別の会社に興味に移る可能性が高いと思います。

もう一つ注目するべき点は、転職に対する抵抗感があり、転職に対して悪いイメージが

「採用は経営戦略」です！

掲載していない!! やってないととらえる!?

無くなっているのでは、企業側としては社員に働き続けてもらうための工夫が必要になってきていると思います。

しかし同社では、2018年から低コストですぐできる小規模企業向け採用サイト「リククル」をリリースし、初期投資15万円〜でサイトの制作ができるようになりました。

意外と知らない!? 知っておくべき新事実

「リククル」HP

景には企業と求職者間の情報の「ミスマッチ」があります。求職者が求める情報と企業が発信する情報にはギャップがあり、それを埋めるための企業側の対策として「自社が求める人材のターゲットをしっかりと定めること」がなによりも大事」と賀川社長は訴えます。

最後に賀川社長は「大企業の認知度と比べて、中小・小規模企業は間違いなく劣ります。そんな中、自社のことを認知してもらうには継続的な情報発信が必要だと考えます。自社と採用市場のことを分析し、求職者から選ばれる『理由付け』を一つずつ積み上げていくことが大事だと思います」と語ってくれました。

リクルート専用サイトも無視できませんよ!!

株式会社グロウプス

有効求人倍率が下降傾向にあり、去年のような売り手市場でなくなりましたが、最近「自社リクルート専用サイト」を持つ企業が増加傾向にあります。実際にサイトを持つことで、欲しい人材を獲得・定着させることができているようです。ここでは、福井県で採用に特化したコンサルを手掛ける、株式会社グロウプス 代表取締役社長の賀川泰成さんにお話を伺いました。



代表取締役社長 賀川泰成氏



会社外観写真

同社HPはこちら! [QR Code] 所在地:福井市北四ツ居2丁目2-13 代表者:賀川 泰成氏 事業内容:採用コンサルティング、Webサイトの企画・制作等 TEL 0776-53-2072

福井県内で、中小企業の「採用ブランド」と「企業ブランドづくり」を支援する(株)グロウプスの代表。採用ブランディングにおいて、中小企業が求職者を選んでもらえる『企業づくり』の提案から、『採用マーケティング』、採用に関わる『クリエイティブ管理』『Web管理』、『ブランド管理』を手がけ、流通・小売企業や、IT企業、製造業、建設業、介護関連企業など多数の企業を支援している。

最近、会社独自のリクルートサイトが多くみられますが、どう思いますか? 企業がそのサイトを持たないと、欲しい人材が確保できない・定着しない時代になってきていると思います。福井県の有効求人倍率は1・51倍(令和2年11月時点)と、前年度に比べて減少傾向にありますが、まだまだ「求職者が会社を選ぶ」という姿勢は変わりません。求職者の行動は、「AI S AS(アイサス)の法則」に当てはまります。今や情報収集にPCやスマホは欠かせません。求職者が企業の内容に

「注目・認知(Attention)」し「関心(Interest)」を抱くと「検索(Search)」し、応募する「行動(Action)」口コミを書く「情報共有(Share)」という一連の流れの中で、働きたい会社を選別していきます。これまで数多くの採用支援に取り組んできた経験から、インターネット上で企業の情報発信はもはや当たり前で、それだけ深く求職者に自社を理解してもらえなが大切だと思います。そしてコロナ禍で、さらに自社リクルート専用サイトの重要度が高まってきています。インターネットシブや企業合同説明会の中止、さらに学生にとっては対面授業の制限で大学を利用する機会が減り、これまでに以上に情報収集をインターネットに頼らざるを得ない状況になっていいます。今まで通りに、リクルート情報掲載サイトに情報を掲載したり、ハローワークに求人情報を掲載したりでは情報が足りず、専用サイトで充実した情報を発信している企業が有利になってきます。

「リクルート情報掲載サイトもかなり充実したものになっていきますか?」確かに、年々求職者目線でのアップグレードされ、かなり充実したものになってきました。より深く会社を理解できるように、社員紹介を通して職場の雰囲気や社風を伝えることが多くなりますが、それでもまだ求職者にとっては情報量不足です。「自分がどういう形で世の中に貢献していくか」「自分がどういう職場で働くか」「楽しく働けるか」などもっと求職者自身が働いている将来を想像しやすいようにしなければなりません。それを掲載サイトでやるうとすると追加費用がかかるうえ、情報量の制限があります。一方自社リクルート専用サイトでは、自由に会社の特徴を出しながら充実させることができます。効果が高いオリジナルの制作だと費用は高価ですが、最近ではサイトがフォーマット化されたものもあるため、費用が抑えられ取り入れやすいのではないのでしょうか。

# Start a New Project

## 中小企業の企業間取引をDXする！ BtoBの企業間取引プラットフォーム「URetail」

### ファーストトレード株式会社

デジタルトランスフォーメーション（DX）が声高に叫ばれる昨今、企業はデジタル技術でビジネスモデルや働き方を変えることが求められています。しかし一方で、ITの導入は進んでいるものの、現場ごとの管理にとどまり、全体を通じた活用にまではなかなか発展しないというのが実情ではないでしょうか。

県内で成長意欲の高いベンチャー企業を紹介するシリーズ。4回目の今回は、これまでアナログで行われていた企業間取引情報をIT化することで、現場オペレーションをデジタル化するシステムを開発した、ファーストトレード株式会社（あわら市）の事例をご紹介します。



代表 三上 良平氏



所在地 あわら市大溝3丁目3-18  
TEL 0776-73-0606  
E-mail info@fast-trade.jp  
HP https://fast-trade.co.jp/



### 中小規模事業者のIT化をサポート

ファーストトレード株式会社は、社長の三上良平氏が2011年に設立した会社です。自社ECサイトを運営する傍ら、小規模EC事業者をトータルサポートするサービスを展開しています。

2017年4月に、越境EC事業者の輸入代行やECサイトへの出品などを支援するサービス「CiLEL（シーレル）」をスタートさせ、2020年12月から、企業間取引をIT化するシステム「URetail（ウレテル）」のテスト運用を開始するなど、国内の中小規模事業者のIT化を積極的にサポートしています。

### BtoBの企業間取引プラットフォーム「URetail」

「URetail」は、仕入先や外注先企業を繋ぎ、受発注から外注管理・業務管理を簡単に行えるクラウドシステムです。受注から発送、仕入から倉庫までの業務管理をワンツールで行うことができます。同様のシステムはこれまでもありましたが、「URetail」の画期的な点は、自社で導入したシステムのほとんどの機能を

取引先でも無料で利用できるという点です。言い方を変えると、自社で「URetail」



を導入すると、取引先にも「URetail」を使用する権利を与えることができるというものです。

これまでのこの種のシステムは、自社の業務効率を上げることにのみ目標をおいたものでした。しかし、この「URetail」の考え方は、仕入先や外注先企業も含めた取引グループ全体の効率を上げることによって、自社の業務効率を向上させようというものです。それはまさに発想の転換であり、コベルニクスの転回と言えます。

### 夢はURetailを世界のスタンダードにすること

2021年2月から、「CiLEL」を使う約4,000社に「URetail」をテスト導入し、その利用者の声を受けながら製品としてのブラッシュアップを図る準備を進めています。「CiLEL版の運用実績をもとに、2021年9月の一般企業への本格リリースを目指したい」と話す三上社長。「道のりは遠いですし、世の中そんなに甘くないことはわかっていますが、今できることをひとつひとつ着実に実現していきたいと思っています」と力を込めます。



今回の事例はいかがだったでしょうか。デジタルトランスフォーメーション（DX）では、①クラウド、②モビリティ、③ビッグデータアナリティクス、④ソーシャル技術といった、「第3のプラットフォーム」と呼ばれる4つのデジタル基盤に対応することが重要と言われています。さまざまなデジタル技術を導入するためにはコストや労力がかかりますが、それ以上のメリットが確実にあります。ぜひあなたの会社でもデジタルトランスフォーメーション（DX）にいち早く取り組み、新しいビジネスチャンスをつかみましょう。

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

## 販路開拓編

### 既存商品を工夫して新商品に仕立てたが…

三田村製粉所は主に県産の蕎麦をそば粉に製粉し、県内外に販売しています。そば粉の需要は大きな変動がなく、既存のシェアを伸ばすことは簡単なことではありません。そこで、蕎麦屋さんに使ってもらう以外にそばを使った製品を作れないかと考えました。着目したのは「ガレット」でした。フランスのブルターニュ地方の名物料理で、そば粉を使ったクレープです。福井でもこの料理を出すお店は数軒ありますし、東京や大阪には専門店もあります。このガレット専用の粉を業務用ではなく、一般消費者向けの商品として提供したら、家庭でも簡単にガレットが作れるようになるということで、開発、販売を計画したのです。製品は完成し、日曜日のガレットというネーミングにして、おしゃれなデザインのパッケージを制作しましたが、取扱店が増えず、思うように売れない状況が続いていました。そこでよろず支援拠点に相談に来られました。

### ターゲットに合ったルートを探すけれど…

ガレットを知っている、あるいは食べたことがある、更には作ったことがあるという人は、東京や大阪などの大都市圏ならある程度存在しそうですが、福井県のような地方都市圏では、提供している飲食店はありませんが多くの人は思っただけではありません。県内の問屋さんなどに提案しても2社ほどが取り扱ってくれるだけでそこからの拡がりはありません。首都圏を中心とした市場に流すルートを探しますが、これも全くの新規取引なので簡単には進みま

せん。食関連の展示会への出展で業者に対する露出を進めますが、思うようには伸びない状況が続きました。

ふくい産業支援センターが開催する合同プレス発表会に参

相談先：有限会社三田村製粉所  
相談者：成田良子  
事業概要：そば粉の製粉加工、販売  
相談概要：開発した新製品の販路を作りたい



加し、県内のメディアに露出しましたが、そもそも市場性が少ない福井県をターゲットとしたPRでは、大きな売上の伸びには繋がらなかった。

### 思い切ってネット販売にチャレンジ

従来からの販路に流そうと工夫しても伸びていかない状況を踏まえ、ネット販売に挑戦することにしました。おしゃれなライフスタイルを望んでいる女性が主なユーザーであり、日曜日のガレットのターゲットと合致していることや、手数料が安いということからBASEというサイトを提案しました。

徐々にではありますが、注文が入るようになり、顧客が増えてきました。おとりよせネットというサイトにも登録していますが、ここではレビューから5点満点で4.7点の評価を得ています。

これからの展開として、BASEとInstagramを上手に活用したネット上での販売促進を進めること、ガレット以外の新商品開発を進めていくことに取り組んでおられます。

### 相談者からのコメント

一般家庭にそば粉を広めていくという思いを元に、今後も地道に「日曜日のガレット」の販路開拓を進めて行きたいと思っています。よろず支援の方々の色々なアイデア等お借りして、今後も更なる向上を目指します。

### 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



代表取締役会長 浦谷 兵剛 氏



## 株式会社兵左衛門

所在地：小浜市甲ヶ崎31  
代表者：浦谷 兵剛氏  
電話番号：0770-52-0193  
事業内容：漆箸および漆工芸品の製造販売 等

# 安心安全な箸づくりを徹底、箸を通して 親子教育、リサイクル環境保全、文化継承、 社会に貢献する。

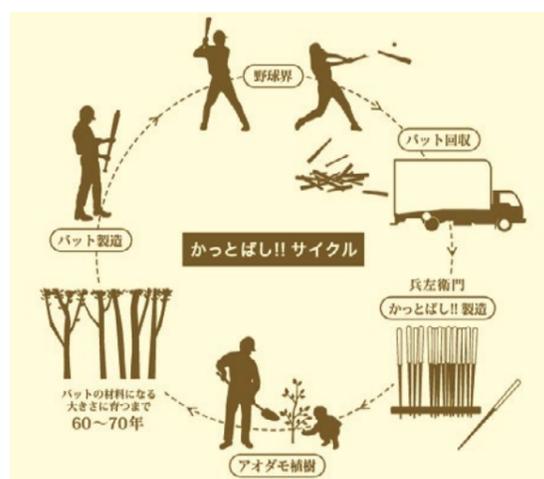
## 株式会社兵左衛門

若狭塗箸の産地である小浜市で、箸の製造・卸・販売を手がける株式会社兵左衛門。「お箸は食べ物です」をポリシーに、天然素材を用いた職人の手作業による安心安全な箸づくりを行っています。同社が長年取り組んでいる折れたバットをリサイクルする『かつとばし!!』プロジェクトや『お箸知育教室』、『箸感謝祭』などの幅広い社会貢献活動と、そこに込められた思いについて、代表取締役会長 浦谷兵剛氏に伺いました。

### 折れたバットを再利用 『かつとばし!!』の箸

同社が手がける『かつとばし!!』プロジェクトの箸は、プロ野球を中心に社会人野球や大学野球で出た折損バットや、バット製造時に出る端材を再利用したものです。その売上の一部はアオダモ資源育成の会を通じて、バットの材料となるアオダモの植樹や育成に用いられています。

「プロ野球をはじめ野球界では、年間約20万本の木製バットが消費されています。本来、バット材は国産のアオダモの



「かつとばし!!」プロジェクトイメージ図



上：折れたバットから作られた箸「かつとばし!!」 下：高校球児から届いた感謝の色紙

木が有名なのですが、近年、材料が枯渇し、保護育成が課題となつていきます。」と語る浦谷氏。そこで約20年前、同社はバット回収、

製造・販売、アオダモ植樹へ寄付、アオダモ材を用いたバット製造に

つながる「かつとばし!!サイクル」を発案。若き日に若狭高校の野球部で活躍した浦谷氏のネットワークを活かし、プロ・アマ野球界に話をもちかけ許可を得て、良質なバットが生まれるお手伝いと環境

保全を続けています。

昨年10月には、7月の九州豪雨で被災した熊本県南部芦北高校ほか8校の野球部員に「かつとばし!!」箸とキーホルダー、又県南部全校野球部員に「かつとばし!!」キーホルダーを寄贈し、浸水の後始末に追われた球児たちを励ました。このプロジェクトを始め、同社は「箸からひろがるコトをお届けしたい」という考えのもと、1998（平成10）年に文化事業部を立ち上げ多彩な社会貢献活動を推進しています。

### 箸育で食育をサポート 『お箸知育教室』開催

同社は「かつとばし!!」プロジェクト以外にも、正しい箸の使い方を学ぶ『お箸知育教室』、赤坂日枝神社で、使った箸に感謝し焼納する『箸感謝



箸の先には、人体に有害な成分を一切含まないヴァージン漆の使用を徹底しています。



教室で子供たちが制作した世界に一つだけのお箸

する一番身近な箸は、万が一を想定して、使用実態に合った箸を作りお客様に提供すべき

謝祭」、児童養護施設の子供たちに新しい箸をプレゼントする『はしながおじさん』の活動を行っています。

そのきっかけとなったのは、1970（昭和45）年頃の塗箸に重金属含有、ホルマリン有害物質溶出だと報道され、更に「箸先色鉛筆」だと振り返る浦谷氏。社長就任前、お客様から「子供が箸の先を色鉛筆のようにして絵を描いている。色の落ちるお箸を口に入れて大丈夫なのか」と指摘されたと言います。浦谷氏は「頭の中が真っ白になる」ほどショックを受けたそうです。現在に至っても、国の規格基準に適合する合成化学塗料で塗られた箸とされるものでも、使ううちに素材から溶け出し、塗料も剥げます。食と一緒に食べてしまつては重大事です。「国民皆が日々口に

だ!」との結論に至りました。以来、「お箸は食べ物である」という概念認識のもと、更には例え焼納の際でも、有毒ガス、悪臭を発生しないなど、厳しい安全基準に基づく自然材料である木に、混じり気のない漆塗り箸にこだわった安心安全な自社ブランド箸づくりを徹底しています。

「箸育」お箸をちゃんと持つことができるという基本を身につける」という観点から誕生した『お箸知育教室』には、これまで全国で15万人以上の親子、子供から大人までが参加。正しい箸の持ち方を学び、世界に一膳だけのオリジナルMY箸を作ることへの興味愛着を深め、日本の文化と未来を担う子供たちの食育をサポートしています。

### 日本、アジア、世界へ 『箸の道』を開拓する

箸を通じた浦谷氏の活動は、国内に留まらず、世界へ広がっています。2007（平成19）年、中国、韓国、タイ、ベトナムなど箸の食文化を持つ海外6ヶ国プラス1地域の有識者による『国際箸文化会議』を開催し、『国際箸文化研究所』を設立。その後、『NPO国

際箸文化協会」も立ち上げ、理事長を務めています。「私の中で当社の発展と文化・啓発事業の推進は矛盾なく両立していると思っております。当社が企業として発展していくことで、私が理想とする箸から日本を見つめ直すこと、箸を通じて、世界の人たちの平和・安全を実現すること」が可能になるのです」と語る浦谷氏。

今後は、「国は違ってもその手にはみんな箸を持っている。東アジアの箸の文化圏から、世界の平和の舵を取っていきたい」と展望。取得した商標『お箸の国から』を掲げ、東アジア箸文化圏を代表する日本、中国、韓国3か国合同で、2015年から箸文化をユネスコ世界無形文化遺産認定を目指して活動しています。

昨年の11月12日、同社は、『ふくいSDGsパートナー』の認証を獲得。「持続可能な開発目標」に記された項目には同社がすでに取り組んでいるものも多くあり、「ようやく時代が追いついてきたと自負しています」と笑顔で語ります。浦谷氏が開拓してきた『箸の道』は、世界へ、未来へ、これからも続いていきます。



# LONG LIFE DESIGN 2020



## 2020年度グッドデザイン・ロングライフデザイン賞受賞 注水型樹脂製仮設防護柵[KYブロック] / 株式会社八木熊

KYブロックは、安全性と移設性にこだわった注水型樹脂製仮設防護柵です。1999年当時、高速道路料金所のレーン規制柵は金属フェンスやカラーコーンが一般的でしたが、風に飛ばされたり倒れたりすることで通行車両との接触リスクがありました。加えて、ETCレーンの設置が進められていたことから一般レーンとの明確な区分けが必要となり、高速道路ではより安全な規制が必要とされていました。一方、一般道でも歩道と車道に跨がるような社会インフラ整備工事が増えたことで「従来のカラーコーンや単管バリケードだけでは規制が脆弱だから、歩行者側・車両側双方の安全を確保できる規制が必要だ」という声が増えてきていました。

KYブロックは、赤白一体型 + 反射材の視認性の良いデザインと水充填による衝撃吸収性で、道路を利用される方に安心して走行できる環境を提供します。また、注水口を5つ設けることで目的別に水量を調節できるため、移設や撤去作業をされる方の負担を軽減することができます。

### 【審査委員の評価】

担当審査委員 | 齋藤精一 安次富隆 田村昌紀 羽田美智子 藤本幸三

KYブロックは本体、ウエイト、ジョイントウエイトの3つの部品で構成されています。注水口が多く設けられていることも特徴です。そのため、運搬やウエイトコントロールが容易で、連結もできます。これらの部品は、柔軟な組み合わせができるようモジュール化されているため、新たな要望が出てきた場合にも対応可能でしょう。安価に素早く、見た目もシンプルに作ることを考えれば、一体成型で製造するほうが良いかもしれません。しかしKYブロックのデザインは、仮設防護柵に求められる作業性の良さや安全性、自由度の高いレイアウトといった仮設防護柵に最も必要なデザイン要件を満たしており、デザインにおいて正しい目標設定と最適解を熟慮することの大切さを教えてくれています。

### 【DATA】

□プロデューサー 株式会社八木熊 代表取締役社長 八木信二郎  
□ディレクター 株式会社八木熊 毛利明博  
□デザイナー 株式会社八木熊 毛利明博  
□発売 1999年12月  
□価格 38,000円(定価)  
□仕様 寸法：L 1,000mm × H 550mm × W 450mm  
色調：赤と白の2色構成  
空総重量：18.7kg  
満水時総重量：約140kg  
材質：高密度ポリエチレン

第34回

## 福井県のグッドデザインを紹介 グッドデザインシンキング

こんにちは! FOIP です。

# ふくいオープンイノベーション推進機構の5年間の歩みを紹介

## ～設立5周年記念講演会・成果展～

(公財)ふくい産業支援センター オープンイノベーション推進部 ネットワーク推進室

### ふくいオープンイノベーション推進機構が設立5周年

ふくいオープンイノベーション推進機構(FOIP)は、平成27年6月に設立され、このたび設立5周年を迎えました。「宇宙」「炭素繊維」「ヘルスケア」「AI、IoT、ロボット」を重点分野として、県内外の産学官金379機関の会員を結び付け、製品化に向けた研究開発を支援してきました。令和元年度までに63件のプロジェクトに取り組み、22件の製品化・事業化に成功しております。

### 製品化・事業化の事例を発表、展示

FOIPは活動の成果を広く周知し、今後の活動につなげていただくため、11月19日～20日、福井県工業技術センターにおいて、設立5周年を記念した講演会と成果展を開催し、成果事例を紹介しました。講演会には会場とオンラインを合わせて、114名の参加があり大変盛況となりました。

●講演会では各重点分野の代表者が活動事例発表を行いました。

【宇宙】開発製造に関わった超小型人工衛星と今後の目標(ふくい宇宙産業創出研究会)

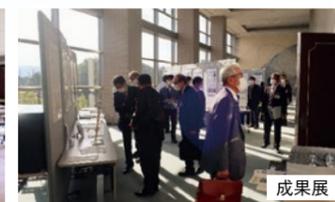
【炭素繊維】福井県における炭素繊維複合材料への取り組み(福井県工業技術センター)

【ヘルスケア】メガネに装着して直接網膜に映像を投影する超小型フルカラーレーザーモジュール(福井大学)

【AI、IoT、ロボット】福井県産材を活用した医療用アシストスーツ(株シマノ)



講演会



成果展

●特別講演では宇宙をテーマに、超小型人工衛星開発の第一人者で福井県を指導していただいている東京大学の中須賀真一教授と、合成開口レーダ衛星の開発と利活用を手がけるベンチャー企業である(株)Synspeciveの代表取締役CEO新井元行氏にご講演いただきました。

### 成果展では22テーマの成果品の展示や活動紹介を行いました

分野	代表機関名	展示名
宇宙	福井県	県民衛星プロジェクト
	春江電子(株)	超小型人工衛星筐体、可搬型衛星通信補助システム
	セーレン(株)、鯖江精機(株)、山田技研(株)、他	量産型3Uサイズ超小型人工衛星バス
炭素繊維	福井県	炭素繊維による橋梁部材開発
	福井経編興業(株)	経編生地による心臓修復パッチ
	(有)小畑製紙所	抗菌・抗ウイルス機能を持つ和紙壁紙
ヘルスケア	福井大学	光学エンジン
	(株)ジャクエツ	保育向け音響製品
	(株)ポストクラブ	デバイス等を簡単に着脱できる眼鏡フレーム
AI、IoT、ロボット	グラスITフィールズ(株)	次世代農業に応用可能なIoT環境制御システム
	(株)シマノ	医療用アシストスーツ
	ヨシダ工業(株)	木管楽器部品の自動加工ロボットの開発
	(株)米澤物産	フレキシブル導波管
その他	産業技術総合研究所	つながる工場テストベッド事業
	(株)吉光工業	繊維を表現した越前瓦外壁材
	(株)サカイ・シルクスクリン	不燃性蛍光灯カバー
一般	大喜(株)	特殊側面発光糸を用いた内装材織物
	福井県立大学	活動紹介
	福井工業大学	活動紹介
	福井工業高等専門学校	地域連携テクノセンターの産官学連携・事業紹介
	産業技術総合研究所	産総研組織紹介、福井サイト紹介、事業紹介
ふくい産業支援センター	FOIP紹介、支援センター紹介、商工中金との連携	



# 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導入事例をご紹介します。

## 日本酒業界として国内初のRFIDタグ実運用により、 並行品の流通抑制につながる流通管理システムを実現

日本酒には温度をはじめ適切な品質管理が必要不可欠ですが、近年では適切な管理がなされていない並行品が流通しており日本酒市場全体が頭を抱えています。また、海外輸出品に関しても同様であり、非正規品の横行により消費者に日本酒本来の美味しさを理解してもらえないことによる、商品価値の低下や供給・価格の不安定化を危惧しています。そこで、当社では商品一本ごとの王冠に2次元コードを付加し、ケース毎にもRFIDタグを貼付けて管理情報を記録し、さらにそれらを紐付けることで流通経路を追跡できるようにしました。

### 《導入機器》RFIDタグの流通経路管理システム

<p><b>①商品個品情報付加</b></p> <p>①個品情報(2次元コード)印字 レーザーマーカー</p> <p>②ケース詰め</p>	<p><b>②読取り/RFID貼付</b></p> <p>①リーダーで2次元コード読取り ②RFIDタグ(シール)発行 ③ロボットでケースに貼付け</p> <p>RFIDプリンタ</p>	<p><b>③集荷/出荷</b></p> <p>①出荷指示に基づき集荷 出荷指示書</p> <p>②RFIDタグ読取り RFID読取り端末</p> <p>③同時に出荷先Noを入力</p>	<p><b>④疑わしい商品の確認</b></p> <p>①商品入手</p> <p>②2次元コード確認</p> <p>③専用データベースを検索</p> <p>商品個品情報から流通経路を特定</p>
---	---	---	---



### 担当者の声

本システムは運用を始めてから間もないですが、流通管理をしっかりと行っていくことで非正規品などの抑制は確実にできるものと期待しています。現在、システムで管理できている商品は約8割程度のため、今後1～2年で全量対象を目指し、RFIDタグの特長を生かして、在庫の温度管理の記録などの様々な用途への活用を検討していきたいです。

### お問い合わせ先

#### 黒龍酒造株式会社 [製造業]

吉田郡永平寺町松岡春日1-38 代表者 水野 直人氏  
TEL 0776-61-6110 URL <http://www.kokuryu.co.jp>  
E-mail [info@kokuryu.co.jp](mailto:info@kokuryu.co.jp)

### 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](mailto:ailab@fisc.jp) <https://www.fukui-ailab.com>

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)

# 「経営革新計画」「事業継続力強化計画」 の作成に取り組んでみませんか?

## ● 経営革新計画とは

経営革新計画は、中小企業が「**新事業活動**」に取り組み、経営目標を設定して「**経営の相当程度の向上**」を図ることを目的に策定する中長期的な経営計画書です。計画策定を通して現状の課題整理、将来的な目標設定や取組みの優先順位、スタッフの役割分担が明確になるなどの効果が期待できるほか、国や都道府県に**計画が承認されると様々な支援策の対象**となります。



※中小企業成長促進法の施行に伴い、経営目標の指標や申請様式(新様式:別表1及び別表3)が改正されます。経過措置として令和2年12月末まで現行様式での申請が可能となっています。(令和3年1月からは新様式での申請となります) 詳細は、福井県のHP(右記のQRコード)をご参照ください。



## ● 事業継続力強化計画とは

中小企業が策定した**防災・減災の事前対策**に関する計画を経済産業大臣が認定する制度です。事業継続力強化計画は、従来のBCP(Business Continuity Plan:事業継続計画)よりも簡易な申請書類で**取り組みやすい内容**となっており、認定を受けた中小企業は、**税制措置や金融支援、補助金の加点**などの支援策を受けることができます。

## ふくい産業支援センターの総合相談窓口をご利用ください

「経営革新計画」「事業継続力強化計画」については、ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金(通称:ものづくり補助金)などの国が公募している補助金の加点項目として目にされた方も多いのではない

かと思います。この2つの計画は、事業を継続していくうえで検討する必要性の高い計画です。

ふくい産業支援センターでは、総合相談窓口のコーディネーターが計画作成のためのアドバイスや計画のブラッシュアップをご支援しています。計画作成に取り組んでみたい!という県内企業の皆様におかれましては、この機会にぜひ、「ふくい産業支援センターの総合相談窓口」をご利用ください。



### 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: 0776-67-7400 FAX: 0776-67-7429 E-mail: [soudan-g@fisc.jp](mailto:soudan-g@fisc.jp)

※右記のQRコードから総合相談窓口のコーディネーターの当番予定日や予約の状況をご確認いただくことができます。まずは、気軽にご相談ください。

総合相談窓口 ふくい  検索



令和2年分申告所得税、贈与税、個人事業者の消費税の

## 確定申告と納税は正しくお早めに！

### ●申告書の作成は自宅で国税庁ホームページ「確定申告書等作成コーナー」が便利！

自宅からe-Taxで申告(送信)するには、マイナンバーカードまたはID・パスワードが必要です。

①マイナンバーカードの申請は、市町の窓口で手続きができます。

②ID・パスワードは税務署窓口ですぐに発行できます。

※ご本人が来署して、顔写真付きの本人確認書類(運転免許証等)をご持参ください。

①②をお持ちでない方は、印刷して郵送で申告できます。

詳しくはコチラ！



### ●税務署での申告相談には「入場整理券」が必要となります！

税務署での申告相談の受付期間は、令和3年2月16日(火)から3月15日(月)です<sup>(※1)</sup>。

確定申告会場の混雑緩和のため、会場への入場の際に、「入場整理券」が必要となります。

「入場整理券」の配付状況に応じて、後日の来場をお願いすることがありますので、申告の準備はお早めをお願いします。詳しくは、国税庁ホームページをご覧ください。

(※1)ご自身で作成された還付申告書は1月から受付をしております。



### ●申告期限と振替納税のご案内

＜所得税・贈与税＞申告と納税 3月15日(月) 振替日4月19日(月)

＜個人消費税＞申告と納税 3月31日(水) 振替日4月23日(金)

お問い合わせ

福井税務署 TEL(0776)23-2690 武生税務署 TEL(0778)22-0890 大野税務署 TEL(0779)66-2180  
敦賀税務署 TEL(0770)22-1010 小浜税務署 TEL(0770)52-1008 三国税務署 TEL(0776)81-3211

## 「職場のトラブル解決・休日労働相談会」を開催します

解雇・賃金など、労使関係にお悩みや不安はありませんか？

労働問題の専門家(福井県労働委員会委員)が相談に応じます。

どうぞお気軽にご利用ください。秘密厳守、事前予約制です。

無料

開催日時・場所 ●〈嶺北会場〉日時：令和3年3月21日(日) 午前9時～12時まで

場所：アオッサ 6階研修室(福井市手寄1丁目4-1)

●〈嶺南会場〉日時：令和3年3月28日(日) 午後1時30分～4時30分まで

場所：敦賀市生涯学習センター 2階研修室(敦賀市東洋町1-1)

対象者 ●県内の労働者および使用者の方。雇用形態も問いません。

申込方法 ●事前予約制です。【前々日の金曜日までに、電話またはメールにて申し込んでください。】

上記以外にも、夜間無料労働相談会の開催  
労働問題に経験豊富な専門家の「あっせん」など、  
職場トラブルを解決するお手伝いをしています！  
どうぞお気軽にご相談・ご利用ください。

詳しくはコチラ！



お問い合わせ  
お申し込み先

福井県労働委員会事務局  
◆電話での予約受付時間：平日 午前8時30分～午後5時15分 TEL 0776-20-0597  
◆メールによる予約：前々日の金曜日午後5時まで受付可能 E-mail: roui@pref.fukui.lg.jp

## F-ACT読者アンケートの記入についてのお願い

今回、当情報誌の掲載内容につきまして、アンケートを実施することと致しました。

皆様が日頃関心をお持ちの事柄やご要望をお伺いするものです。

つきましては、お忙しいところ申し訳ございませんが、当アンケートの趣旨をご理解いただき、下記の方法にてアンケートにご回答いただきますようお願い申し上げます。※回答時間は2～3分です。

特集テーマや  
取材先の企画に  
とても助かっています！

ご回答方法

①同封のアンケート用紙によるご回答

→郵送または、FAXでご返送ください(同封の返信用封筒をご利用ください)

FAX番号 0776-67-7419 まで

②Webでのご回答：(公財)ふくい産業支援センター HPより

右のQRコードからご回答いただけます



ご回答期限

令和3年2月25日(木)

※集計の都合上、期限内のご回答にご協力をお願いいたします。

お問い合わせ

(公財)ふくい産業支援センター 総務部 担当：龍田、山田  
〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 TEL 0776-67-7414



参加店募集中!

参加  
無料

WEBで簡単に登録が可能

参加店申し込み方法

パソコンやスマートフォンから直接申し込み オンライン申請

書類にご記入いただく書類申請

オンライン申請は  
こちらから!



書類申請  
申込書・誓約書・同意書を「ふく割」事務・コールセンターに提出ください。申込書・誓約書・同意書を撮影した写真をメールやLINE、メッセージ(iPhone)でも提出可能です。

(必要書類は公式ホームページからダウンロード可能です)

【対象業種】小売業・飲食業・サービス業

参加条件 ※福井県内の小売業・飲食業・サービス業を営む店舗。  
※該当するジャンルがわからない場合はお問い合わせ下さい。

①スマートフォンのデータ読み込みに支障がない通信環境であること  
②福井県の「感染防止徹底宣言」ステッカーを現に掲示している、または申し込み完了までにステッカーを掲示すること  
他にも参加条件がありますので、詳しくは公式ホームページをご覧ください。か、  
「ふく割」事務・コールセンターにお問い合わせください。

電子クーポン(5,000円(税込)以上お買い上げで1,000円割引)で来客アップ!

「ふく割」使用期間

<https://fukuwari.com> 詳しくはHPへ

2021年1月16日(土) ▶▶▶ 2021年3月10日(水)

お問い合わせ先

0776-97-8745  
<https://fukuwari.com>

FAX 0776-97-8747  
info@fukuwari.com

※平日の10時～17時の対応(1月中は土日祝も対応)。  
※メールは24時間受付。返信には数日を要します。

[運営]ふくいデジタルバウチャー推進協議会  
(福井県/福井県商工会議所連合会/福井県商工会連合会)

【お問い合わせ】「ふく割」事務・コールセンター  
〒918-8004 福井県福井市西木田2丁目8-1 福井商工会議所ビル内

情報収集と情報発信、企業・イベントPR等に！  
「ふくいナビーふくいの企業支援施策を見つけるためのポータルサイト」  
をご活用ください

(公財)ふくい産業支援センターでは、県内企業の皆さまの経営に役立つ情報を集めたポータルサイト「ふくいナビ」を運営しております。「ふくいナビ」では、下記のようなサービスを提供しておりますので、ぜひご活用ください。

イベント情報や公募情報などをまとめて見られる！

県内中小企業支援機関による講演会・セミナー等のイベント情報や、国・県等による助成金等の公募情報など、経営に役立つ情報が盛りだくさんです。

メルマガ、メーリングリストなどを無料で提供！

企業と顧客、あるいは企業同士でのコミュニケーション・ツールとして利用できる、メールマガジンやメーリングリスト等の機能を、無料で提供しています。

県内企業の情報を自ら発信！

県内中小企業の皆さまが、自社で開催するイベントや新製品の情報などを自ら発信することができます。



毎週月曜日、「ふくいナビ」の情報の中からタイムリーな情報をお届けするメールマガジン『週刊！ふくいナビ情報』を配信しています。配信をご希望の方はメールアドレスをご登録ください。

お問い合わせ先 ふくいナビ運営事務局  
[(公財)ふくい産業支援センター 総務部]  
TEL:0776-67-7414 E-mail info@fukui-navi.gr.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？



●次回実施号  
VOL.46 3月25日発行予定  
チラシ提出締切日：3月19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(税別)
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A4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 <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。今年の冬は3年前の豪雪を思い出させるほどの大雪となり、たくさんの方が影響を受けました。今回の大雪による災害に関して、県内5市（福井市・あわら市・坂井市・大野市・勝山市）に災害救助法が適用されたことを踏まえ、当センターでは福井県および支援拠点及び総合相談窓口において、中小企業・小規模事業者向け支援策のご相談をお受けすることとなりました。詳しくは当センターのHPをご覧ください。

さて、今回の特集は「インターネットの底力～通販×動画×リクルート～」をテーマに組ませていただきました。今回の取材で私は、福井県は「幸福度No.1」、「社長輩出率No.1」だけじゃないということを感じさせていただきました。全国に通用する技、サービスを目の当たりにすることで、より福井県を誇りに思いました。専門家とお話するに当たり、インターネットの今後の需要の高まりをヒシヒシと感じ、今後も編集者として、支援機関としても注視していきたいと思います。

次号の発刊は3月25日です。



三七味噌

味噌と麴をあなたの身近に

2017年11月、九十九橋近くに味噌屋としては珍しい新規創業で、「三七味噌」がオープンしました。同店のオーナーを務める片山裕一さんは、鹿児島から福井に移住し、製造・販売、体験教室を通して味噌・麴のおいしさや作る楽しさを広めています。

同店の取り扱う味噌は、片山さんが渡り歩いて行き着いた池田町産の大豆を使用し、味にムラが無く、大豆の味もしっかり感じられるのが特徴です。その味噌を自分たちでも作れるワークショップや自宅で作れる「手作り味噌セット」は県外の観光客に大人気で、その味とリピート率の高さから多数のメディアに取り上げられたこともあります。

冬場は味噌作りの最適なタイミングと言われておりますので、味噌屋は夏場をどう過ごすかの工夫が問われます。そこで同店がこの度、「令和2年度おもてなし産業魅力向上支援事業」を活用するなどして、夏場にぴったりの新商品「米麴から作った甘酒スムージー」の開発と、ワークショップスペース拡充のための店舗改装を行いました。福井県では珍しい商品は、フルーツや野菜を組み合わせやすく、写真映えもする甘酒です。新しく設けた専用のワークショップスペースで実際に作ることも可能です。ノンアルコールなので車で来ても安心して味わうことができます。

福井県の新しい観光スポットとして一度訪れてみてはいかがでしょうか。

活用事業：令和2年度 おもてなし産業魅力向上支援事業 (店舗改装・設備導入)

LINEの友達登録で  
クーポンなどの  
お得な情報が  
ゲットできます！



オンラインショップは  
↓コチラ！



↓Instagramはコチラ！



↓Facebookはコチラ！



三七味噌  
福井市つくも2丁目1-5  
TEL 090-4150-3846  
営業時間 11:00～18:00  
定休日 水曜日  
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、編集部が訪問。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.17

# 地域産業の育成・発展と 地域に暮らす人々の豊かな生活の実現

福井銀行は、1899年、繊維産業をはじめとする  
 地元産業の近代化と発展を目的として  
 地元資本を結集して設立いたしました。  
 地元を愛し、その発展に尽くすことを  
 第一義とする無私の精神は、  
 創立当初から福井銀行のDNAに深く刻まれ、  
 120年を超えて、現在も変わらぬ  
 「企業理念」にしっかりと受け継がれています。



いつも、いつでも、いつまでも。  
**福井銀行**