

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]

理念を浸透させ、力に変える ～インナーブランディングとは～



Vol. 47

理念を浸透させ、 力に変える インナーブランディングとは、

企業理念やビジョンを従業員に浸透させ、従業員の意識を上げていこうという取り組み～インナーブランディング～が広がっています。インナーブランディングとは、一般的に「企業理念やビジョンを従業員に浸透させ、社内の意思統一を行うこと」とされています。今回、企業や商品のブランディングをはじめ広告企画制作などを手掛けている株式会社真空ラポのコピーライター／クリエイティブディレクターの虎尾弘之氏にインナーブランディングの概要と重要性を伺いました。

そもそも

ブランディングとは？

インナーブランディングを理解する上で、まずは「ブランディング」について把握する必要があります。ブランディングとは、簡単に言うと、「企業らしさの記憶」づくり。ファーストフード店を例にとるならば、生活者がそのお店の情報に触れた時、「安い」「手軽」「けっこう美味しい」などを想起させます。そのために印象づける活動がブランディング。ターゲットとなる生活者に「企業らしさ」を発信し、印象づけるのがアウトワーブランディングならば、インナーブラン

インナーブランディング によって生み出される 新しい価値

従来、インナーブランディングは、社内の意思統一を行うことを指していたように思

ディングとは、自分たちの「企業らしさ」を見つめ直し、社内に浸透させ、共感を得る活動といえます。私は、インナーブランディングを、ブランディングにおける重要なプロセスのひとつだと捉えていると同時に、企業の存在価値が改めて問われている昨今、その重要性は増していると感じています。

いますが、そのみに留まらないと考えます。企業理念やビジョンを社内に浸透させ、社員の共感を得ることで生まれるのは、それぞれが「自分事」に落とし込んだ会社の価値です。簡単ではありませんが、会社の目指す場所への共感の仕事に対する考え方の変化を生みます。また、それは製品やサービスにも反映され、新しい動きを創り出します。これは企業にとっても大きな強みとなると考えます。福井県内で、結婚式場をはじめとした記念事業を運営する出雲グループでは、「永遠にあり続ける場所、こころのふるさと」をビジョンに、「お



コピーライター/
クリエイティブディレクター
虎尾 弘之 氏



同社HPはコチラ！

DATA

株式会社真空ラポ

所在地:福井市城東3-12-33
代表者:長谷川 博 氏
事業内容:ブランディング(企業や事業などのブランド戦略立案)
コーポレートデザイン(CI、VI、BI、経営理念、スローガンなど)
広告企画制作(各種媒体の広告制作およびコンセプト立案)など
TEL 0776-28-1456



この全体ミッションを部門ごとに落とし込んだ。

ていくかを
事業に反
映していま
す。それを、
全ての部署
やスタッフ
が、自分事
として捉
え、商品や
サービスに
展開して

お客様ひとりひとりの物語に、寄りそう」をミッションとしてインナーブランディングを行いました。結婚式はひとつのきっかけとして存在し、七五三、成人式、結婚記念日など節目のイベントごとに、お客様の人生にどう寄り添って

いるのです。インナーブランディングというと、社内のみ活動と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、インナーブランディングがブランドディングそのものではないかと思えます。

どのようにインナーブランディングを進めていくか

インナーブランディングの進め方に正解はありません。多種多様な方法があり、手法は企業によって異なります。重要なことは、前述の通り従業員の皆さんに「自分事」として捉えてもらうことです。浸透・共有を図るためにク



ビジョン・ミッション・バリューの3つを作り上げます。

レドカードやポスターなどのツールを作ることもありますが、あくまで人に落とし込むことが大切です。私がインナーブランディングを進めていく際には、実際に、ステートメント(宣誓・宣言・約束など)と訳さ(作ります)を作ります。言葉の軸を進めることが多いです。会社のビジョン(将来目指す姿)、ミッション(ビジョンを達成するための今すぐ果たすべき役割)、価値(強み)の3つを作り上げ、ミッションを各部署・社員に浸透させていきます。社内には、従業員に共感してもらう必要があります。そのため、ヒアリングのみでなく、社内の皆さんとの会議の場を何度も持ち、コピーライターとしての技術を活かしながら言葉を作りあげていきます。

の構造が変化しています。本来に必要なモノと必要でないモノが、より強く分別されていると感じています。こうした状況にこそ、自社の役割・ビジョンを明確にし、社内には浸透させることが必要です。そうすることで、新たなサービス・製品も生まれると考えます。

また、人手不足が大きな課題となっている現在、採用・人事の活動にもインナーブランディングは活きてきます。企業のビジョンを作り上げ浸透させることで、考え方や想いの相違が減り、離職を少しでも減らすことができるのではないかと考えています。採用においてもミスマッチが起きにくくなりますし、明確なビジョンは採用の広告などにも役立ちます。こうした時代だからこそ、インナーブランディングの必要性が高まっていると考えています。

新郎新婦の代わりに、料理を作っていると考える。

その新郎新婦とゲストに料理を楽しんでもらうチャンスは一度きり。人前がにじみ出る、唯一の味を作ります。すべての工程で新郎新婦を想像し、新郎新婦に代わり代わって調理をします。そうして出来上がる、思いやりの料理作りのために、あなたは、何をしますか？

虎尾氏が手掛けた部門別ミッションワード。

やポスターなどのツールを作ることもありますが、あくまで人に落とし込むことが大切です。私がインナーブラン

今の時代だからこそ インナーブランディング が必要

コロナ禍の今、様々な業界

CONTENTS

- 1 理念を浸透させ、力に変える～インナーブランディングとは～
- 3 【企業事例①】(株)長田工業所
- 5 【企業事例②】(株)出雲記念館
- 6 【企業事例③】(一社)オレンジキッズケアラボ
- 7 【企業事例④】清川メッキ工業(株)
- 8 【企業事例⑤】(株)ザカマア
- 9 【企業事例⑥】小林大伸堂
- 10 支援センター事業
- 11 よろず支援拠点 経営Q&A
- 12 Start a New Project
- 13 今月の注目企業 (株)TOP
- 15 人材育成研修のご案内
- 16 グッドデザインシンキング
- 17 総合相談
- 18 オンラインセミナー
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼

社員を巻き込み、本業を軸に、ブランディングで課題に挑む。



同社HPはコチラ!

プラントや工場の設備改修工事などを手がける、株式会社長田工業所。溶接のテーマパーク『アイアンプラネット』のFC展開や家具の商品開発など幅広い取り組みを続けるなか、近年は社員を巻き込んだ5S活動の推進と5S支援の工場見学にも力を入れている。ブランディングの視点を取り入れた独自の活動とその狙いについて、代表取締役の小林輝之氏に伺いました。



代表取締役 小林 輝之 氏

DATA

株式会社長田工業所

所在地: 坂井市春江町西長田41-1-1

代表者: 小林 輝之 氏

事業内容: プラント設備構築物・建築金物工事・製罐一般など

TEL 0776-72-1164

外の目で業界を見つめ ブランディング力を磨く

16年前、飲食・サービス業から、業界である鉄工業の世界に入った小林氏。「異業種からの転職だったので、職人の目ではなく、外からの目で社内や業界を見るのができました。昔は教育制度もなく、安全衛生面も、風通しも、あまり良いとはいえなかった。そういう風に見られると、若い人がこの仕事に興味を持って入ってきやすいかを考えました。」

2012年、社長に就任すると、会社の認知度向上や人手不足に悩む業界のイメージアップを目指し、多彩な取り組みに着手。自社製品の相談に訪れたふくい産業支援センターで紹介された福井デザインアカデミーの受講が、ひとつの契機となります。「そこでブランディングなどを学び、デザインやブランディングの感覚を高めることができました」。2015年には、「ア

イアンプラネット』のコンセプトをつくり、クラウドファンディングに挑戦。当時、鉄工所が母体の溶接体験は画期的で、全国的なメディアにも取り上げられました。

「クラウドファンディングを達成し、工場2階の端材置き場をかたづけ体験工房にリノベーションしたので、職人さんからは「端材も資産、捨ててはダメだ」と反発されました。しかし、実際に端材を見直すと「これは使われない」と職人さんも気づき、必要なものは保管し、他は捨てることに。それが5S活動の始まりだったかもしれない」と振り返ります。

若手が中心の5S活動 風通し良く社内を改善

同社が本格的に5S活動を始めたのは、2年前の社員旅行がきっかけです。実際に

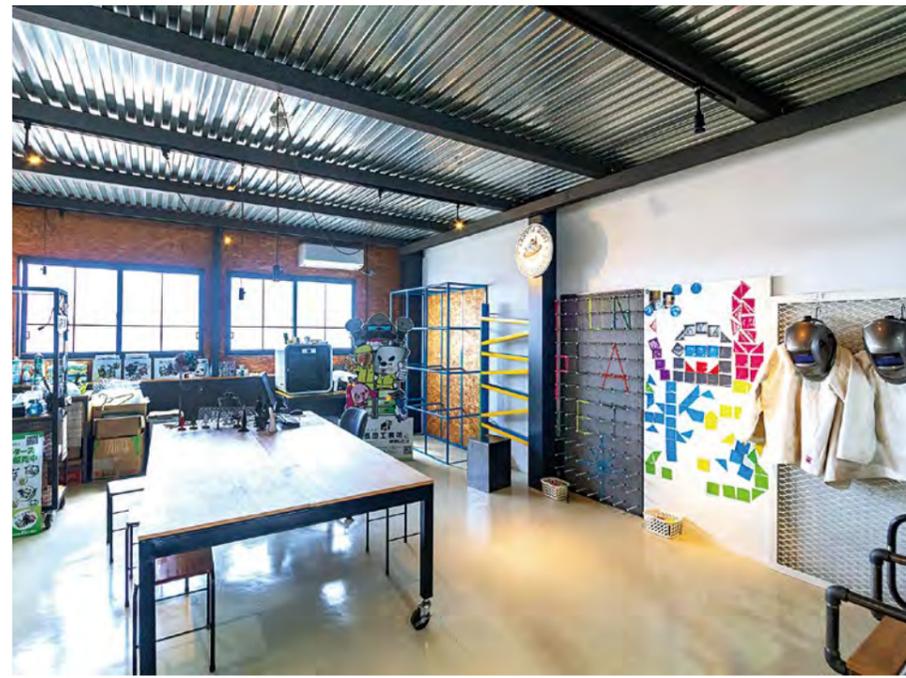


ゴチャゴチャになりがちな工具の場所を決めるため、原寸大の写真の上に工具を置く工夫を施して。

5S活動を行う企業・工場全員で見学・体験することで、「自分ごととして考えるスイッチが入った」といいます。旅行から戻ると、手始めにコンクリート打ち放しの床を、汚れが目立つ明るい色に自分たちで塗装。10分間の朝清掃につながりました。

さらに、若手リーダーを中心に5S委員会を立ち上げ、「福井ものづくり改善インストラクター」の外部専門家派遣を活用し、定期的に委員会を開き、社員全員に方針を説明しながら5S活動を浸透さ

活躍のステージが広がるなか、小林氏は「全部にかかることですが、本業の軸をぶらさないようにしています」と表情を引き締めます。「企画は私が中心で、職人さんはノータッチ。朝礼時に『皆さんが目の前をしっかりとやってくれるから、できています』と話しています。社員、地域、業界への感謝を胸に、未来へつなげる小林氏のチャレンジは続きます。



アイアンプラネットの内観



周囲からの要望を受け、自社で開発したオリジナルの子供向け足踏み式除菌スタンド「FUMISH」。

せていきました。「昔は、会議や勉強会をすると、年配の職人さんから『なぜお金にならないことをするのか』といわれました。2年程経ち、

今では工程会議や営業会議、休憩時間を使ったミーティングなども当たり前のことに。特に、若い人が声を出してくるようになったのは、社内の風通しが良くなったことあるでしょう」と手応えを語ります。

以前は小林氏が務めた委員会の座長も、今では社員が担当するまでに成長。自社の5Sで活動を報告するとともに、最近では「5S工場見学」として自社工場を公開。5S活動のきっかけや改修工事の受注につながる試みも試験的に実施しています。

情報発信で誇りを育成 本業軸に新しい試みも

社員を巻き込み、社内外でブランディングを推進する小林氏。同社の平均年齢は、社長就任時の44歳から38歳に若返り、女性社員も増えるなど、確かな成果に結びついています。「事務的には変わらないのですが、SNSの情報発信

やメディアで紹介されることで周りからの評価が高まり、社員も誇らしく感じてくれているでしょう。今後も、情報発信で魅力的な会社とってもらうことで、社内でのイノベーションが起こり、新商品・新サービスにつなげていければ」と展望します。



工場内には社員の意見が貼り出されたボードを設置。

法人のパンフレット作成を通じて、 理念を再確認



同社HPはコチラ!

スタッフ全員でパンフレット作成を行うことで、法人理念を再確認したという一般社団法人オレンジキッズケアラボ（以下、ケアラボ）。その代表である戸泉めぐみ氏にお話を伺いました。

DATA
**一般社団法人
 オレンジキッズケアラボ**
 所在地: 福井市灯明寺3-3511
 代表者: 戸泉めぐみ氏
 事業内容: 児童発達支援事業、保育所等訪問
 支援、放課後等デイサービス、
 生活介護、相談支援
 TEL 0776-21-3339



戸泉めぐみ氏



活動の様子

パンフレット作成を通じて スタッフ全員が理念を再確認

ケアラボの理念
 ケアラボは医療ケアが必要な子どもたちとその家族を支え、誰もが安心して暮らせるまちづくりを目指し、2013年に設立しました。利用する一されるという関係性ではなく、子どもたちと家族も含めて、みんなが考え、話し合い、時に専門職がサポートをしながら、子どもたちの成長と未来と一緒にくっついていくことをミッションとしています。「私たちの言葉は、こたえていく、かなえていく、です。」と戸泉さんは話します。

2014年にはケアラボをもっと知ってもらうために、パンフレットを作成することとなりました。「スタッフ全員でアイデアや様々な意見を出していく中で、ケアラボがどのような想いで作られた場所なのか、私たちが伝えたいことは何かなど、改めて自分たちの活動を考えるきっかけになりました。」と振り返ります。パンフレットの最大の特徴は、三角錐という形。子どもたちが持つて遊べる形とするために、平面にするという取り扱いきい形に敢えてしたとのこと。このパンフレットにも子どもたちや活動への想いが込められています。2014年にはグッドデザイン賞を受賞し、外部の方にも知ってもらったそうです。



2014年にグッドデザイン賞を受賞。

通過していくための 施設でありたい

病院か、家かしか居場所がなかった子どもたちですが、ケアラボを利用し、さらに地域の保育園や学校に通えるようになりました。「今後はケアラボ以外でも、地域の様々な場所でも活動し、成長ができるようにしていきたい。また理念とは、行き詰まった時に立ち返るためのもの。理念に基づく私たちの活動を外部の方にもっと知ってもらいたいです。」と今後の展望を語ります。

部門ごとにスローガンポスターを制作 社内の想いをひとつに



同社HPはコチラ!

福井市内で「記念事業体」グループとして事業を展開している出雲グループ。真空ラボの虎尾さんと協力しながら、インナーブランディングの取り組みを行いました。どのように進めていったか、また社内外でどのような変化があったか、常務取締役伊藤文啓氏にお話を伺いました。

DATA
株式会社出雲記念館
 所在地: 福井市洲4丁目708
 代表者: 伊藤 正美氏
 事業内容: 結婚式場運営、レストラン事業など
 TEL 0776-33-0896(本社)



常務取締役 伊藤 文啓氏



ビジョンは経営計画書にも反映されている。

部門ごとにスローガンを 作成、想いを形に

ブランディングに対する取り組みは以前から行っていました。ただ、会社として掲げる想いが各スタッフまで浸透するのには大きな壁がありました。そこで真空ラボの虎尾さんにも協力してもらいながら、ビジョン・ミッション・バリューの3つを再定義し、そこに対して具体的に各部門がどのような想いをもち行動していくか、根本までの仕組み作りを徹しました。

「お客様ひとりひとりの物語に、寄りそう」をミッションに
独自の事業を展開
 出雲グループが掲げるビジョンは「永遠にありつづける場所。こころのふるさと」。人生においてさまざまな節目のお手伝いをしていく当グループは、いただいたご縁に応えるために、いつでも支えになれる場所でありたいという強い想いがあります。そしてこのビジョンは全ての事業に反映されており、結婚式のみにとどまらず、記念日ごとにサービスを提供する

「記念日コンシェルジュ」はそのひとつです。オンライン化の流れの中、自社が社会にとってどういう存在であるかを明確にしていることが今後の課題です。そこで今年にはパーパスブランディングの要素を加えてアップグレードしていく予定です。そもそも出雲大社には「和嬢」や「修理固成」という教えがあり、これは今でもSDGsやダイバーシティ&インクルージョンにも少なからず繋がってくる考えです。「昔から原理・原則は普遍的なもので、確実に着実に進んでいくことが何より大切だと感じています。」と伊藤常務は今後の展望を語ってくれました。



記念日の証明書を発行するサービスもやっている。

特集
 理念を浸透させ、力に変える「インナーブランディングとは」

特集
 理念を浸透させ、力に変える「インナーブランディングとは」

スタッフ第一主義 採用段階から理念への共感を徹底



同社HPはコチラ!

靴のインターネット通販を営む株式会社ザカモア。昨年からは、物流事業も立ち上げました。「感動をつくる!」、「スタッフ第一主義」という理念を掲げ、様々な社内制度を取り入れながら事業を展開しています。今回、代表取締役の西村拓朗氏に詳しくお話を伺いました。



代表取締役 西村 拓朗 氏

DATA
株式会社ザカモア
所在地:坂井市丸岡町石上2-34
代表者:西村 拓朗氏
事業内容:靴のインターネット通販事業
TEL 0776-97-5297



経営計画書を全社員に配布しています。

「計画書を公開することで、採用後のミスマッチも減らすことができます。お互い具体的な行動指針や、社内風土・社内制度も書かれています。「計画書を公開すること、採用後のミスマッチも減らすことができます。お互い

採用段階から理念への共感を徹底
独自の企業文化を築いていく原動力となったのは、独自の企業文化を築くアメリカの靴のネット通販会社を知ったことです。自分も同じような企業文化を築いていきたいと考えました、と西村社長。特に徹底しているのが、採用段階での企業理念への共感という部分です。
ザカモアでは、採用の面接段階で企業理念・経営計画書を公開し、その理念への共感という部分を採用時に重視しています。計画書の中には、具体的な行動指針や、社内風土・社内制度も書かれています。「計画書を公開すること、採用後のミスマッチも減らすことができます。お互い

コロナ禍を機に方針を転換、考える組織に
ザカモアでは、コロナ禍を機に、トップダウンの経営方針を転換しました。
そこには、考える組織になってほしいというメッセージが込められています。「こうした転換を行ったことで、社員の意識も変わったと思います。最終的にはこのザカモアを踏み台にしていくことを」と西村社長。この言葉からも、スタッフ第一主義と

に良い結果となるようにこうした取り組みを続けています。」と西村社長は語ります。入社後も毎日の昼礼活動で計画書の方針を読み上げ、理念・ルールを共有します。理念・ルールを明確にすることで、社員同士のコミュニケーションも円滑になり、判断の基準もできます。



昼礼の様子の写真。

「この言葉からも、理念が浸透していることが伺えます。」

全員参加型“Iビジョン経営”を展開 診える化と魅せる化で理念を浸透させる



同社HPはコチラ!

福井県でめっき加工を展開する清川メッキ工業。「自由なる創意の結果が、大いなる未来を拓く」を理念に掲げ、その浸透を目指し、全員参加型「Iビジョン経営」を進めています。今回、専務取締役 清川卓二氏に詳しくお話を伺いました。



専務取締役 清川 卓二 氏

DATA
清川メッキ工業株式会社
所在地:福井市和田中1丁目414
代表者:清川 肇氏
事業内容:電子部品、マグネット、半導体ウエハなど各種材料への電解めっき・無電解めっき加工
TEL 0776-23-2912



当初導入した「Iビジョン手帳」

全員参加型「Iビジョン経営」の展開
「Iビジョン経営」を進めていこうと考えたのは、離職を減らしたいという想いからと清川専務。「Iビジョン経営」とは、自社の理念、ビジョン、方針を示し、それを部門計画、個人目標へと落とし込んでいくもの。その取り組みは失敗の連続で、膨大な時間がかかりました。当初はクレドカードやIビジョン手帳を作成しましたが、個人がそれを持つだけで、行動に繋がりませんでした。そこで新しく取り入れたのが、Iビジョンボード。企業ビジョンを部門目標、個人目標に落とし込み、

「4〜5年、同じことを繰り返していると、形骸化してしまう。取り組みの目的がずれていってしまいます。」と清川専務は言います。取り組みに変化をつけていくことで、形骸化を防いできました。めっき教室もそのひとつ。めっき教室の中で子どもたちに仕事を語るときに何のために働いているのか、考えてもらうことで理念も浸透していきます。同社は、今年も新しい

人目標に落とし込み、ボードに貼り出すことで、誰もがその目標と問題点を評価できる「診える化」と自分の目標に対する実績を明らかにできる「魅せる化」を実現。具体的な行動に繋がりました。結果、当初の目的であった離職率も20年で0%となりました。

常に変化をつけ、形骸化を防ぐ
「4〜5年、同じことを繰り返していると、形骸化してしまう。取り組みの目的がずれていってしまいます。」と清川専務は言います。取り組みに変化をつけていくことで、形骸化を防いできました。めっき教室もそのひとつ。めっき教室の中で子どもたちに仕事を語るときに何のために働いているのか、考えてもらうことで理念も浸透していきます。同社は、今年も新しい



ビジョンボードで「診える化」と「魅せる化」を実現。

コロナ禍を機にビジョンを再構築 印鑑ではなく、想いを結ぶ「しるし」を販売する

創業120余年という歴史を持つ印章店 小林大伸堂は、業界に先駆けてインターネット通販を展開するなど、様々な取り組みを行っています。同社は、昨年のコロナ禍を機に企業ビジョンを再構築、新たな戦略を展開しています。今回、四代目の小林照明氏に詳しくお話を伺いました。



代表取締役 小林 照明氏

DATA

小林大伸堂

所在地: 鯖江市水落町2-28-29
代表者: 小林 照明氏
事業内容: 印鑑の製造・販売
TEL 0778-51-0628



同社HPはコチラ!

コロナ禍を機に ビジョンを再構築

同社は、印章店として創業、営業を続けてきました。「脱ハンコ」の流れが進むにつれ、危機感をいだいていたとのこと。「昨年からはじめたコロナ禍を機にこの流れが加速する」と考えました。以前から持っていた新たな戦略を明確にするため、ビジョンを再構築しました。」と小林社長は振り返ります。

新たなビジョンは、「想いを結ぶ」文化を、更新する



というものの。ミッションとして「名前に込められた想いを輝かせる」というものを掲げました。さらに各部門別のミッションフレーズを作り、各部署に貼り出しています。朝礼ではそれらを読み上げ、週間目標を個々人が発表することで、常に意識してもらおうようにしています。「週間目標が抽象的なものから具体的なものになっていったとき、社員にビジョン・ミッションが伝わったと感じます。」と小林社長は言います。

部門名にも理念を反映

「想いを届けるという理念を部門名にも反映させ、顧客対応の部門を『しあわせコンシェルジュ』と名付けました」この部門名には、道具としてのハンコではなく、「想いや願いをこめたしるし」を届けている、という意図を込めて、このように意識して対応してほしいという思いが込められています。このように意識することでスタッフの電話対応や接客に対する考え方も変わっていきます。

新たなビジョンをもとに 新事業を展開

新たなビジョン・ミッションをもとに新たな事業を展開し、ハンコ文化から新しい文化を生み出したいです、と小林社長。その一つが、「こまもり箱」。こまもり箱とは、子どもに命名する際にその理由や想いをメッセージとして箱に刻むというもの。名前に込められた想いを輝かせるといふミッションから生まれた独自の商品です。

同社は現在、ビジョンの再構築に合わせて、HPをリニューアルする準備を進めています。「私たちの理念がより伝わりやすく、共感を得られるものになりたい。これは採用にも活かしてこる。」と小林社長は今後の展開を見据えます。



同社が販売しているこまもり箱

ふくい産業支援センターの インナーブランディングに役立つ事業!

デザイナー派遣事業

具体的な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依頼など、デザイナーを活用して具体的な商品開発・販売戦略に取り組む中小企業のみなさんのためのプログラムです。

- 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 有料
具体的な実務指導を行う派遣費用として費用の1/2を支援センターが負担します。
1回33,400円(税別)のうち、自己負担は1/2
利用回数 1企業あたり6回以内



お問い合わせ

ふくい産業支援センター デザイン振興部

〒915-0096 福井県越前市瓜生町5-1-1
TEL 0778-21-3154 FAX 0778-21-3155 MAIL dcf@fisc.jp

ストーリーやこだわりで売る! ブランド構築セミナー

- 日時** 令和3年6月25日(金) 9:30~16:30 6時間
会場 福井県中小企業産業大学校
受講料 20,350円(消費税込)
対象者 商品企画、営業・マーケティング担当者

講師
あんどうりょうじ
安藤 竜二



ブランドとは「消費者との約束の言葉」

- ブランディングの基礎知識
- 中小企業のブランディング成功事例
- ブランドプロミス・ペルソナ設定【ワークショップ】

自社の強みを発信するためのツールづくり

「消費者の心を掴む」販促ツール作成【ワークショップ】

メディアに取り上げられる発信法

- 中小企業だからできるメディア活用法…ブランドメディア発信
- 実践型プレスリリース作成【ワークショップ】
- これからの時代に必要なオンラインによる効果的な発信法

社員一丸で構築する自社ブランド作り

- 社員を巻き込む「トルネードブランディング」



お問い合わせ

ふくい産業支援センター 人材育成部 (福井県中小企業産業大学校)

〒918-8135 福井県福井市下六条町16-15
TEL 0776-41-3775 FAX 0776-41-3729 MAIL manabi@fisc.jp

Start a New Project

すべてはお客様に喜んでもらうために ネットショップ開業半年で「月商200万円」達成

トラックショップ絆

ネットショップは実店舗と比べてコストをかけずに開業できるため、「手軽にビジネスができる」と思われがちですが、実際に利益を出して事業として継続するのはそう簡単ではありません。ましてやライバルの多い分野であればなおさらです。

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。6回目の今回は、ネットショップを開業して半年で月商200万円を達成した、軽トラ&トラックパーツ専門店「トラックショップ絆」(坂井市)の事例をご紹介します。



所在地 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8階
TEL 080-9784-8234
E-mail truckshop.kizuna@gmail.com

代表 平尾 竜也氏

2020年9月にネットショップをオープン

軽トラ&トラックパーツ専門店「トラックショップ絆」は、代表の平尾竜也さんが2020年9月に開業したネットショップです。トラックパーツの他、洗浄剤やLEDランプ、内装用品など、トラックにまつわる用品を数多く取り揃えています。

自社サイトでの販売だけでなく、楽天やヤフオク、Amazonなどのモールに出店している他、twitterやインスタなどのSNSツールもフル活用しながら運営しています。

開業当初は手持ち資金も少なく不安を感じていたと話すが、平尾さんですが、安価な家賃で創業支援も受けられる当センター内スタートアップエリアに入居してランニングコストを抑え、3か月目にして「月商100万円」に到達。その後も順調に売上を伸ばし続け、開業半年で「月商200万円」

を達成しました。

平尾さんは現在、当センター内インキュベートルームに入居しています。



ビジネスの原点はパチンコ店員時代の接客経験

平尾さんのビジネスの原点は、20代の時に勤めていたパチンコ店での接客経験です。「お客様によって、状況も考え方も十人十色。好きが高じて得た自分のパチンコの知識を、お客様に提供することを通じて喜んでもらうと、とにかく一生懸命でした。お客様から信頼を得て喜ばれることが、とにかくうれしかったですね」と振り返ります。

30代になったことを機に転職。なんとなく足を踏み入れた業界が、実店舗とネットショップの両方でトラック用品を販売する会社でした。「ネットショップでも実店舗でも、お客様が自分の好きなモノをわざわざ買いに来てくれることがとにかくありがたいと思っていました。お客様のニーズに合うモノをどんどん仕入れて提供すると、皆さんもとても喜んでくれて、それがうれしくて毎日楽しく仕事をしていました」



夢はロードサイドに実店舗を出店すること

自身のネットショップを開業後は、業界の常識を打ち破るべく、新しいことに挑戦し続けていると話すが、平尾さん。「ネットショップ運営という、テクニックやノウハウに走りがちですが、僕はむしろそんなものは邪魔になると思っています。一番大切なことは、お客様にどう喜んでもらうかをひたすら突き詰めて考えて、行動し続けること」と力を込めます。

平尾さんは3年後にロードサイドに実店舗を出店する夢に向かって邁進します。

今回の事例はいかがだったでしょうか。「手軽にビジネスができる」と思われがちですが、直接接客できない分だけ、実店舗の運営より難しい側面もあります。だからこそ、「お客様に喜んでもらうためにどうしたらいいか」について突き詰めて考えて行動するという視点が、重要なですね。

執筆者：新産業支援部 ベンチャー・EビジネスG 岡田留理

よろず支援拠点 経営Q&A

HACCP編

HACCPを正しく理解する

HACCPは難しい、面倒くさい、手間がかかる、などネガティブな印象を持つ方は少なくないかもしれませんが、実はそれほどではありません。衛生管理について本来やるべきことをやっている事業者であれば、おおよそのことは実務的にはできている可能性が高いのです。

また、HACCPもISOのように国際的な認証を受ける精緻なもの、ポイントを絞った現実的な手続きの2種類があり、特定の条件に当てはまる事業者でなければ、国際認証までは受けなくても問題ありません。勿論、戦略的な経営判断で国際認証を受けることは事業者の自由です。

HACCPの仕組み

HACCPは危害要因の分析と重要な工程を継続的に監視、記録するという2つの要素で成り立っています。小規模な飲食店を例にすると、店内で行われている一般的な衛生管理のポイントを原材料と作業環境の側面から整理して、メニューに応じた重要管理項目を明確にしておくこと、それぞれが実際にどうなっているかを記録して、後から確認できるようにすること、となります。

原材料の受け入れ、冷蔵庫、冷凍庫の温度確認、交差汚染、二次汚染の防止、器具の洗浄・消毒・殺菌、トイレの洗浄・消毒、従業員の健康管理、衛生的な作業着の着用、衛生的な手洗いの実施、仕込んだものを保管する冷蔵庫や冷凍庫の温度確認、メニュー毎に適切な加熱といったことについて、本来このように行います、という衛生管理計画と、日々このように実施しているかをチェックして記録を残しています、ということを行って頂きます。

作業環境や作業工程を見える化する

飲食店の場合、メニュー毎の製造工程を具体的に書き出すことが大切です。受け入れる食材の管理はどうか、加熱工程はどんな道具でどの程度の温度でどれだけの時間行わねばならないかが明らかになるの



HACCPという制度が6月から食品に関わる全ての事業者で義務化されると聞いた。当社はまだ慌てて取り組まなくてもいいと思っていたのだが、どうしたらいいのだろうか？

で、人によってばらつくことがなくなります。また、重要な管理項目が明確になるので、ダメなものを入れない、ダメな保存方法をしないといったことが具体的にできます。

また、食材の受け入れ、調理器具の洗浄や消毒、手洗いの仕方などが決められた手順で行われていたか、調理した人が正しい手順で調理したかを記録することで、万が一、問題が起きた時でも原因がどこにあるのかを迅速に把握することができます。

厚生労働省のホームページでは、食品等事業者団体が作成した手引書が製品分野別に示されていますので、ご自身の業態に合うものを探してダウンロードすると、進め方や書式のサンプルなどが手に入ります。

保健所などから「衛生管理計画は作ってありますよね？」と言われた時に慌てずにすむよう、早く着手することをお勧めします。

よろず支援拠点では、掲載内容以外にもさまざまな経営課題の解決に向けて、無料相談を行っています。お気軽にご相談ください。

小規模事業者等が実施すること

小規模事業者等は、業界団体が作成し、厚生労働省が内容を確認した手引書を参考に以下の①～⑥の内容を実施していれば、法第50条の2第2項の規定に基づき、「事業者は厚生労働省令に定められた基準（一般衛生管理の基準とHACCPに沿った衛生管理の基準）に従い、公衆衛生上必要な措置を定め、これを遵守している」と見なします。

- ① 手引書の解説を読み、自分の業種・業態では、何が危害要因となるかを理解し、
- ② 手引書のひな形を利用して、衛生管理計画と(必要に応じて)手順書を準備し、
- ③ その内容を従業員に周知し、
- ④ 手引書の記録様式を利用して、衛生管理の実施状況を記録し、
- ⑤ 手引書で推奨された期間、記録を保存し、
- ⑥ 記録等を定期的に振り返り、必要に応じて衛生管理計画や手順書の内容を見直す

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:yoroazu@fisc.jp





株式会社TOP

所在地：越前市今宿町20-1
 代表者：山本 恵一氏 電話番号：0778-23-6500
 資本金：2,700万円 従業員数：424名
 事業内容：モーターの設計・開発、モーターの生産・販売、
 部品・精密加工（プレス・成形・切削）



同社HPはコチラ!



代表取締役 山本恵一氏

今月の注目企業

独自技術のモーター強みに、次世代の自動車分野に参入

株式会社TOP

越前市を拠点に、パワーステアリングやハイブリッドカーなど、自動車向けのモーターを広く手掛ける株式会社TOP。同社は長年培った技術を生かした超小型モビリティの開発を進め、このほど、公道走行が可能となる段階にまでこぎ着けました。家電中心のモノづくりから車載用モータに軸足を移した理由は何だったのでしょうか。代表取締役の山本恵一氏ら4人に、参入の経緯や今後の見通しなどについて伺いました。

モーターの課題を克服する「福井発」の技術を確立

超小型モビリティとは、従来の自動車よりコンパクトで、環境性能に優れ、地域の手軽な足となる1人〜2人乗り程度の車両を指します。日本では2013年1月、走行区域を限定して公道走行を可能とする認定制度が始まり、各地で実証実験が進行中。中国や欧州では日常の足として一般市民に浸透しつつあり、地球環境問題などを背景にそのニーズは高まると予想されます。



(上)超小型モビリティ (下)内部の様子。

同社がこの分野に参入するきっかけを、山本氏は「2008年のリーマンショックと、その翌年に北海道で行われた洞爺湖サミット

です。創業当初は、家電・空調分野のモーター製造をメインに展開していましたが、リーマンショックによる市場の先行き不透明感から方向転

換を迫られました」と振り返ります。

サミットで地球規模の環境問題が重要議題と位置付けられたことや、大手自動車メーカーから電気自動車（EV）向けモーターの打診があったことから、この分野に本格的に取り組むことになりました。

EVの設計・開発では、ボディやモーターなどの軽量化、1充電当たりの走行距離向上などがテーマとなります。特に駆動の要であるモーターでは、小型で高出力であることが軽量化につながり、

高効率であることが走行距離の向上へとつながります。

そこで同社は福井県工業技術センターと共同で、従来のモーターが抱えていた課題の克服に着手。眼鏡の加工技術を応用した「Fβ（エフベータ）巻」という巻き線技術を確立しました。

福井で生まれた技術であること、一般的な巻き線技術である「α巻」を超えるものであることなどの意味をFβ巻という名前に込めました。Fβ巻では、長方形に近い断面を持つ導線を巻き線として用います。従来より太い導線を高密度で巻くことができたため、小型軽量で高効率のモーターを実現できるという長所があります。



福井県工業技術センターと開発したFβ巻き。

越前市内で走行実験開始 県内企業との協働も視野に

さて、次世代の自動車の姿を考える上で「CASE」というキーワードをおさえておく必要があるでしょう。これは2016年、メルセデス・ベンツ社が発表した考えで、「コネクテッド」「自動運転」「共有とサービス」「電動化」の頭文字を並べたものです。

TOPもこのキーワードを意識して技術開発を進めていますが、同社はあくまでも駆動の要を手掛けるメーカー。そこで同社では、自社製品が組み込まれた完成品のイメージを広く知ってもらおうと、2台の超小型モビリティを製作しました。エコ、エレクトリック、越前、「いいね」などの意味を込めた、「e-TOP」「e-TOP mini」の2台です。

中国メーカー製、日本メーカー製の超小型モビリティ各1台を改造し、同社製の「e-Axle（イーアクセル）」モーター、インバーター、ギアを一体化した駆動装置を導入。F

β巻を採用したモーターなどが功を奏し、e-Axleの小型化が実現しています。

来年2月まで越前市内での走行実験を行い、登坂能力、未舗装道路・雪道など悪路での走行確認、1充電走行距離の検証などを進める計画。北陸新幹線越前たけふ駅開業後は、武生駅までの移動手段としての運用も視野に入れています。

「福井での移動手段は自動車がないながら、ガソリンスタンドは減少傾向にあります。運転免許返上を考え

る高齢者をフォローする代替手段もまだまだ発展途上。高齢者の自立した行動を助けるという意味でも、超小型モビリティが果たす役割は大きいと考えます」と山本氏。

「タケフ・オリジナル・プロダクション」の頭文字に由来するTOPの社名。山本氏は県内企業とのコラボレーションによる開発にも関心を寄せ、「いつかe-Axleやボディなどを含めた「メイドイン福井」の自動車を作ることができれば」と夢を描きます。



同社は、様々なモーターを製造している。



2020年度グッドデザイン賞受賞 クリニック [ひらざわ内科ハートクリニック] / 伊藤瑞貴建築設計事務所

近い将来、高齢者人口割合の増加と共に心臓疾患の患者数が増大することが予想される。循環器系クリニックでは、医師不足の問題もあり、丁寧な医療の提供が困難な状況が予想された。そのため、心臓病や脳卒中につながる生活習慣病への対策が重要となってくる。従来のクリニックでは、病気を治すことを目的として計画されてきたが、今後のクリニック計画では検査・予防・治療・ケアというシームレスな医療が重要となってくる。特に、病気になる前にいかに予防を行うかが重要であり、これまでのクリニックとは違ったアプローチの設計がもたらされた。当クリニックでは、各種セミナー・ウォーキング教室・ロコモ体操教室等を通じて地域のヘルスリテラシーを高め、日頃から地域の健康を促進していくような「まちの健康を創出するクリニック」を目指した。

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 伊藤 香織 五十嵐 太郎 山崎 亮 山梨 知彦

まちとの関係を考慮した優れた設計である。大きな下屋空間によって中間領域をつくり、まちの人たちが気軽に立ち寄ることができるようにしたこと、同時にこの下屋が日差しを遮ることによって建築の内部環境を良好に保つこと、まちのウォーキングコースに下屋空間を接続することで健康志向の人たちが敷地を訪れやすくすること、各種セミナーを開催する「まちのリビング」を目指していることなど、まちとつながるクリニックが実現している。地域包括ケアの時代に対応したクリニックの態度を空間化した建築だといえよう。

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

人・組織の成長に貢献する人材を育成する

令和塾 第三期

2021年
7月9日(金)
開講!

特典 塾受講者は、
他の中産大研修に
受講料半額で
参加できます。
詳しくはお問合せください。

会場: 福井県中小企業産業大学校
定員: 25名 受講料: 157,300円(税込)

当塾の特長

1 経営に必要な知識・スキル・考え方を身につける

これからの企業経営に求められる力を実践的なプログラムで養成します。全国的に活躍する実力ある講師陣が、豊富な実績に基づき、分かりやすい講義・指導を行います。研修はグループワークが中心。他の受講者との活発な議論を通して「学び」を深めます。

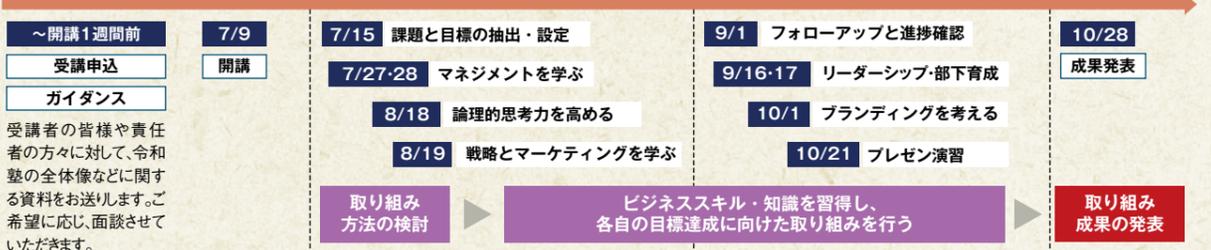
2 学びを主体的に実践に活かす人材を育成する

学びを主体的に実践に活かすマインドを醸成するため、各自が自社・自組織を念頭に課題と目標を設定し、期間中の学びを通して目標達成に向けた取り組みを実践。最終日に成果を発表します。目標の設定から達成に向けた取り組み、成果発表に至るまでを、コーディネータが丁寧にサポートします。

プログラム(全12日間)

1日目(開講)	2日目	3~4日目	5日目
オリエンテーション・マインドセット <small>(株)マネジメント・ラーニング 久保田康司氏</small>	経営者講演① 全社員参加型経営 ビジョン経営 <small>清川メッキ工業(株) 清川卓二氏</small>	経営者講演② “会社作り”のためのヒトづくり <small>武生特殊鋼材(株) 河野通郎氏</small>	目標の設定と取り組み方 <small>(株)マネジメント・ラーニング 久保田康司氏</small>
業績を確実にするためのマネジメント <small>(株)コンサルティング・フェア・ブレイン 関根利和氏</small>	問題解決に活かすロジカルシンキング <small>ビジネスディベロップサポート 大軽俊史氏</small>	6日目	7日目
勝てる会社の事業戦略とマーケティング戦略 <small>ビジネスディベロップサポート 大軽俊史氏</small>	フォローアップ 目標達成に向けた取り組みの進捗状況の確認 <small>(株)マネジメント・ラーニング 久保田康司氏</small>	8~9日目	10日目
変革型リーダーのコミュニケーション・部下育成力 <small>(株)Y'sオーダー 藤野祐美氏</small>	価値を高めるブランディング戦略 <small>(株)DDR 安藤竜二氏</small>	11日目	12日目
相手の心が動き、納得するプレゼンテーション <small>(株)ネクストステージ・プロデュース 三神結衣氏</small>	成果発表 終講式 <small>(株)マネジメント・ラーニング 久保田康司氏</small>		

研修スケジュール



過去の受講者の声

◆経営者が最低限度できないといけない内容で自分に合っていた。振り返りやアウトプットを一つひとつ着実に進めていきたい。

◆課題設定して最終発表という仕組みは非常に良かった。参加者の意識も高く、議論が充実していた勉強になった。



新型コロナウイルス感染予防対策を講じた中産大研修の運営について
 中小企業産業大学校では、今年度で開催予定の集合型研修について、受講者の皆様に安心してご参加いただくことができるよう、新型コロナウイルス感染予防に必要な対策を講じた上で実施いたします。
 令和塾では、座学だけではなく参加型のワークやディスカッションを多く取り入れています。プログラムによっては、受講者同志が近接した状態となることをあらかじめご了承ください。

人材育成部(中小企業産業大学校)
 お問い合わせ先 電話 0776-41-3775 メール manabi@fisc.jp
 お申込みはホームページから

ふくい産業支援センター DX戦略アドバイザー伊本貴士氏の オンラインセミナー



企業の経営課題解決のため、社会におけるDXの推進がますます重要になってきています。そこでメディアスケッチ(株)代表取締役の伊本貴士氏に、今後の企業が実施すべきDX活用についてセミナーを実施していただきました。今回はそのセミナーの内容を要約して紹介します。

—DXは中小企業でも活用できる

DXは大企業だけでなく、中小企業でも身近な課題の改善について、あまりコストをかけずに実施することができます。コストをかけずに実施するにはどのような方法やツールがあるかを知らないと実施が難しいので、DXに関する情報収集を行う必要があります。

—DXにおける人材確保は？

DX人材の確保には、一つ目にDX人材の採用が挙げられます。しかし、DX人材は社会的価値が高く、巡り合うのが難しいと思います。そこで、社員をDX人材にキャリアチェンジさせる教育戦略も必要です。教育手段としては、社員を講習会に参加させること、学習用の本の購入を支援すること、業務の改善を通じてOJTで社員を中長期的に育成することが必要だと思います。

—DXをどのようにスタートすべきでしょうか？

まずデジタル化によって何を変えていくのかを考えなければなりません。具体的には、社内で認識している課題をリストアップして、何が優先度が一番高いかを考えることです。たとえば企業の利益の増加です。売上げが上がるか、コストが下がるか、もしくは両方が実現すれば利益は増加します。どうすれば自分たちの利益が一番上がるかを考えて目標を定める、これが第一歩ではないかと思えます。

—DXの専門家の活用は必要？

DXの実施がうまくいかない企業は自社内でなんとかし

ようとしている傾向があります。専門家が見れば、既存のツールを使えば簡単に行けるといこともたくさんあります。ですから、あまり時間をかけずDXを進めたい場合は、できるだけ専門家など外部の力を借りることも重要です。

—DXを効率よく活用するには？

できるだけ時間をかけずにゴールに近づきたいのであれば、改善すべき点や問題点を明らかにし、ある程度ゴールの方向性を見据えたうえで改善活動に取り組んだ方が効率がよいと思います。たとえばビッグデータを分析することで方向性そのものを導き出すのもよいですが、正しい方向性を見つけるには時間とコストがかかります。

—DXラボの活用について

先ほどもお話ししましたが、専門家の力を借りて、できるだけ早く問題解決することが必要だと思います。また、外部の意見を聞くことも大切です。自分たちにとっては従来のプロセスが常識になっていて、内部だけでは気づかないことがよくあります。ですから、外部の意見を取り入れながら自分たちの方向性を導き出していくこと。またモチベーションの維持も非常に重要で、DXラボなどを活用していくことで、社内教育や情報収集を効率よく進めてモチベーションを上げていく、こういう使い方をいただければ、非常に有効活用できると思います。

※次号以降は、県内企業のDX活用事例をご紹介します。

お問い合わせ先

(公財)ふくい産業支援センター DX推進チーム
TEL:0776-67-7416 FAX:0776-67-7439 E-mail:dx-t@fisc.jp

オンライン総合相談窓口

今年度から新しい「専門家派遣制度」がスタート! 県内企業の支援に意欲的な専門家も随時募集中!

《新しい専門家派遣制度について》

新制度では、以下の6つの成果項目に取組む県内の中小企業に対して、産業支援センターに登録された専門家を派遣します。

【6つの成果項目とは】

成果項目	内容
特例承継計画および 個人事業承継計画	後継者の指名や事業承継の予定時期、承継時までの経営見通しや承継後5年間の事業計画等を策定し、県知事の認定を目指す取組み
事業継続力強化計画および 連携事業継続力強化計画	単独または複数の中小企業が連携して、防災・減災の事前対策に関する計画を策定し、経済産業大臣の認定を目指す取組み
経営革新計画	中小企業が「新事業活動」に取組み「経営の相当程度の向上」を図ることを目的に中期的な経営計画書を策定し、県知事の承認を目指す取組み
創業に係る事業計画書	個人開業または会社等の設立時に事業内容や経営ビジョン、売上計画、人員計画、資金計画等を事業計画書にまとめる取組み
事業再構築に係る 事業計画書	中小企業庁が実施する令和2年度3次補正予算「事業再構築補助金」の申請に必要な事業計画書を作成する取組み(ただし、本事業で活用できる専門家は認定経営革新等支援機関および認定支援機関に属する者に限る。)
海外取引・県外取引	企業のマッチング支援(商談会出展に関する指導助言を含む)による新規取引先の開拓や既存取引の拡大等により、海外取引または県外取引関連の売上の向上を目指す取組み(目安/純増額:海外の場合は、年間150万円以上、県外の場合は、年間100万円以上)

【専門家派遣制度の概要】

- 3回までの派遣は無料です。派遣回数の上限は5回までです。(4回目以降は1回あたり1万円上限の自己負担が必要です)
- 成果項目が異なれば、複数回の利用も可能です。(ただし、前回の派遣成果が確認できている場合に限りです)

《 専門家を募集中です! 》

上記の6つの成果項目について県内企業を支援できる専門家を募集しています。専門家の謝金は1回あたり2時間以上の助言につき2万円以内(旅費込・消費税別、1万円/時間)を上限とします。

専門家派遣を受けてみたい
県内中小企業者の方は
こちら



県内企業支援に意欲があり
登録を希望される
専門家の方はこちら



【専門家派遣事業に関するお問合せ】

(公財)ふくい産業支援センター 新産業支援部 総合相談・コンサルグループ
TEL:0776-67-7425 E-mail:soudan-g@fisc.jp まで

経営に関する悩みごと、お気軽にご相談ください!

ふくい産業支援センター オンライン総合相談窓口 [事前予約制・相談無料]

TEL:0776-67-7421 FAX:0776-67-7429 E-mail:soudan-g@fisc.jp

※右記のQRコードから相談窓口のコーディネーターの当番予定日、予約状況が確認できるほか、相談のご予約も可能です。まずは、お気軽にご相談ください。

オンライン総合相談



DX活用のための

令和3年度 DX専門家派遣事業

IT 専門家を無料で派遣します

こんなことにお困りではありませんか？

- デジタル技術の活用により、現状の業務をどう改善できるか分からない…
- 販売データや生産データを活用したいがどうしたらよいか分からない…
- 製造現場の工程や、製品の流れを見える化したい…

※ホームページ作成やエクセルの使い方など、IT技術の導入的な内容にはご対応できかねますのでご了承ください。

【派遣する専門家】 福井県情報化支援協会のITコーディネータ

《募集概要》

事業内容 ● DX専門家を県内企業に派遣し、デジタル化に向けたヒアリング・指導・アドバイスを実施し、DX推進可能性調査報告書を提出します。

募集対象 ● 福井県内に事務所等を有する事業者

〔製造業、サービス業、農業、卸・小売業、医療・福祉など、分野は問いません〕

募集数 ● 50社限定

※募集数に達し次第、受付終了します

派遣回数 ● 最大3回まで ※企業の費用負担はありません

申込方法 ● 裏面の申込書に記載の事項をメールで送信いただくか、直接ご記入のうえFAXでお申込みください。

申込時点で、
明確な活用イメージを
持っていない方も結構です。
まずはお気軽に
お申込みください！



※本事業は、福井県内の中小企業や個人事業者に対してDXの活用を促進するため、福井県からの補助を受けて実施するものです。
派遣費用は無料です。
この機会をご活用ください。

これまでの専門家派遣の活用事例

● A社（菓子製造業）の場合

店頭販売以外に県内スーパーにもまとまった数を販売しているため、在庫を切らさないように気を付けながら管理したいが、在庫管理に苦労している。

→ 在庫が入ったトレイにRFIDをつけることで、積みあがった状態や冷凍庫の奥にある物でも数を把握できる。

● B社（農業）の場合

農産物の天候による育成不良と需要変動による売れ残りリスクは予測しづらいので、作付時期や作付面積の計画の作成が非常に困難である。

→ 農産物の売上データなどをもとに、AIでの予測による作付けを行う。

お問い合わせ

(公財)ふくい産業支援センター DX推進チーム

(担当:太刀内、柳生)

TEL:0776-67-7416 FAX:0776-67-7439 E-mail:dx-t@fisc.jp



中小企業・個人事業主・フリーランスの皆さん

取引上の悩みを抱えていませんか？

福井県下請けかけこみ寺では弁護士による無料法律相談会を開催します。中小企業・個人事業主・フリーランスの皆さんからの取引上の悩みに関する相談に対応します。

令和3年度弁護士による無料法律相談会日程

相談日	7月28日(水) 10月20日(水) 福井市	8月24日(火) 11月17日(水) 丹南 越前市	9月29日(水) 12月15日(水) 嶺南 敦賀市
会場	福井県中小企業 産業大学校 (福井市下六条町)	武生商工会議所 (越前市塚町)	アクアトム 2F ふくい産業支援センター 嶺南サテライトオフィス (敦賀市神楽町)

弁護士による無料法律相談は事前申込が必要です。

【申込方法】センター HP上の事前申込書にご記入の上、FAX (0776-67-7419) してください。

申込・
お問い合わせ先

福井県下請けかけこみ寺
TEL:0120-418-618 (公益財団法人ふくい産業支援センター 営業推進G内)

公益財団法人ふくい産業支援センターは下請の取引適正化を促進することを目的として中小企業庁・公益財団法人全国中小企業振興機関協会とともに「下請けかけこみ寺」事業を実施しています。

福井県からのお知らせ

令和3年度の個人事業税の納税通知書は9月10日以降に届きます。

第1期分の納期限は9月30日です。

※第2期分は11月に納付通知書が届きます。(納期限は11月30日)

スマートフォンの決済アプリで
県税の納付ができるようになりました！

対象税目

個人事業税、不動産取得税、自動車税

※税額30万円以下のみが可能です。

対象アプリ

PayPay、モバイルレジ、LINE Pay

※LINE Payについては一時利用停止中

くわしくは

福井県 キャッシュレス納税

検索



お問い合わせ

福井県税事務所 TEL 0776(21)2512

嶺南振興局税務部 TEL 0770(56)2223

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)を毎号実施いたします。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.48 7月25日発行予定
チラシ提出締切日：7月14日(水)
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

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。今年度からF-ACTの編集担当が変わりました。よろしくお願いたします。F-ACTの発行を通じて、少しでも役立つ情報、県内企業の情報を発信できるよう、努めていきます。

最初の特集として、「インナーブランディング」を取り上げました。聞き慣れない言葉ではありますが、会社のビジョンや理念を社員に浸透させる取り組みのことです。取材に向う中で、県内でも、様々な取り組みをされていることが分かりました。今回の特集が企業の皆さまのお役に立てば幸いです。

最後に、慣れない取材にご対応いただいた企業の皆さま、本当にありがとうございました。

心から感謝申し上げます。
次号の発行は7月25日です。



有限会社ミドリ写真館

写真館の横にカフェ & ギャラリーを増設

創業から90余年を数える、ミドリ写真館。今年3月、その横にカフェとマグカップ・本漆の店「しろうるし」を併設しました。ギャラリースペースには、ポーランド・ボレスワヴィエツ製のマグカップが並び、カフェスペースではその器でコーヒー・紅茶・スープを提供しています。120種類のマグカップはポーランドの窯元から直輸入しており、食品検疫・通関手続き等、一貫して同社が行っています。社長がポーランド旅の途中気に入ったバブル型ともミルクポット型とも呼ばれる、独特の形のマグカップを広めたいとの思いが開設につながりました。漆器は本漆で、故大久保隆生氏が下塗りから上塗りまで、全ての工程を一人で仕上げた逸品です。

店名の「しろうるし」は漆の色的一种。漆という赤か黒を想像しますが、白の漆も存在します。白漆は時間とともに色が変化していくのが特徴で、このカフェ・ギャラリーも時代とともに変化していく場所でありたいという思いが込められています。

設置当初は、外国人観光客の交流拠点となることを目指しましたが、コロナウイルスの感染拡大により観光客は激減。現在は地域の方の交流の場となっています。「当初のねらいとは違ってしまいましたが、交流の場を提供することで地域に貢献することができて嬉しいです。コロナウイルス終息後には、外国人観光客に越前や日本の田舎の魅力を発信する場として発展させていきたい。状況が許すようになったら、ポーランドの方を招いたイベントなども進めて、地域での国際交流の場にしていきたい。」と、畑勝浩さんは語ります。

一つ置くだけで、空間の景色を変えてしまうポーランドマグカップ。飲みやすさ、保温にも優れた器をご自分の手で感じ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

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、(C)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.19

ご来店
お待ちしております！



有限会社ミドリ写真館
住所：越前市栗田部町34-30
TEL:0778-43-0351
Mail:midorikanjp@gmail.com

カフェ・ギャラリー
しろうるし

住所：ミドリ写真館横
営業時間：10時～16時
月曜休・不定休あり (HP要確認)



WEBプラットフォームサービス
Fukui Big Advance

600社を超える大手企業がサービス参加!
 大手パートナー企業・全国各地の金融機関との連携により、さらなる事業の拡大・企業成長をサポートします!

**経営課題を
トータルサポート!**

販路拡大

補助金活用

士業相談

業務効率化

導入企業 **49,783社!**
 (2021年3月末時点)

公式アプリが登場!

Fukui Big Advance **6つのサービス**



ビジネスマッチングサービス

大手企業や全国の会員中小企業をつなぎ
ニーズに応じた全国規模のマッチングが行えます!



オープンイノベーション

大手企業と新たな技術や未来の新事業が
創出できます!



ビジネス情報・メディア機能

助成金情報やセミナー、ニュース配信など
各種メディアの情報を集約します!



福利厚生サービス

従業員の皆さまが全国各地で使える
優待クーポンを提供します!
自社のクーポン発行も可能です。



ホームページ作成

専門的な知識がなくても簡単に
自社ホームページを作成できます!
(検索エンジンで上位検索されやすくなるSEO対策付)



専門家相談「SHARES」

登記や各種契約書作成、就業規則の見直しなど、
経営課題を複数の専門家に相談できます!

福井カード「法人カード」新規入会キャンペーン 2021年6月まで

「Big Advance」と福井カード「法人カード」の同時入会で
最大33,000円分のギフトカード進呈 (※)

(※)ギフトカードの金額はご入会いただく法人カードの種類により異なります。

Fukui Big Advance会員の
従業員さま向けフリーローン

特別金利のフリーローン登場



いつも、いつでも、いつまでも。
福井銀行



<https://www.fukuibank.co.jp/qr/bizmovie>



紹介動画は
こちらから



●お問い合わせ
 営業企画グループ営業企画チーム
 TEL / 0776-50-7522 FAX / 0776-38-0142
 MAIL / fbk01401@fukuibank.jp