

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] 福井県内のDX事情
～県内の事例からDXのヒントを掴む～

Vol. 49

福井県内のDX事情

県内の事例からDXのヒントを掴む



デジタル・トランスフォーメーション（DX）の重要性が叫ばれる一方で、「DXは必要と思うが、なにかからすればよいかわからない」「技術の流れについていけない」「DXといっても抽象的で自社への必要性が理解できない」「取り組みたくても社内に人材がない」などの悩みを抱える経営者も多いのが現状です。

今回の特集では、県内企業の身近なDX実践事例をとおして、DXに取り組むための最初の一步のイメージとその進め方についてご紹介していきます。

DXへの対応はなぜ必要か

インターネットやスマートフォンが浸透したことでデジタル化が進みましたが、デジタル技術の発展により、さらなるデジタル化が進み、リアルとデジタル（オンライン）の考え方が大きく変化するといわれています。従来の世界では、リアルでの接点を基盤としてビジネスを行うことが一般的で、必要に応じてデジタルでつながるという状態でした。例えば、買い物をする際でも、通常は実店舗で買い物をして、たまにはネットショップを楽しむというような形です。ところが、今後デジタルが

浸透した世界では、常にデジタルで接点があることを前提にビジネスを組み立てることが必要です。デジタルでの接点が日常化しその延長線上にリアルの体験がくる（リアルがデジタルの一部になる）世界では、デジタルでの体験や情報が利用者の満足度や利便性、売り上げや利益にも直結します。例えば、実店舗であってもデジタルを意識しないビジネスを継続することはできなくなるということです。これは、何も一部の業種に限った話ではなく、小売業やサービス業、製造業などすべての業種でも進みます。製造業で考えてみましょう。例え

リアルとデジタルの関係性の変化

これまでの世界
《リアル中心の世界》
リアルでの接点を基盤としながら、必要に応じてデジタルでつながる。リアルの体験が重視される

これからの世界
《デジタル前提の世界》
デジタルでの接点があることが前提で、デジタルの延長線上にリアルがある状態

DXへの対応が不可欠!

全ての業種に影響

ば、従来の工場では、どの機械にどんな不具合があるかを確認するためには現場へ行って目視することが普通でした。しかし、デジタル化が進んだ世界では、オンライン上で状況を確認できるようになります。収集されたデータは分析され、機械の入れ替えや、配置の変更などの判断に利用されます。さらにそれらの情報がネットワーク上で共有されることで、影響は他社にも影響を与えていくことになるのです。

欠です。

DXに取り組む2つの目標

目標①「業務の効率化・省力化」は、「業務の効率化・省力化」は、製造現場での日報を電子化したり、ロボットを導入して作業を自動化したりしながら、コストの削減や利益の拡大を目指します。工夫次第でコストを抑えて実施できますし、現場の課題を解決していけるので、中小企業が取り組みやすいDXです。大事なのは取り組みの効果を見える化する

ことで、具体的に作業時間が減ったり、残業時間が減ったりする効果を感じること、従業員の共感も得られ、さらなる進化にもつながっていきます。次ページから紹介する取り組み事例も、このフェーズの取り組みが多くなっています。

目標②

「新しいビジネスモデルの開発」は、「業務の効率化・省力化を進めていくことで視野に入ってくるのが「新しいビジネスモデルの開発」という段階です。ビジネスモデルの開発と

DXをシンプルに考えよう

デジタル化への対応は、今後の会社の存続に影響を与えます。近い将来には、DXは、企業にとって、改めて実践するといえるものでなく、日常的なビジネス活動になっていくといわれています。

DXは、元々、スウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が2004年に自身の論文中で提唱した「IT（デジタル技術）の浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」というシンプルな概念です。企業活動で言い換えると「ITを駆使することによって企業をより良い方向に変革すること」ということです。

中小企業としては、DXという言葉にとらわれず、自社が直面する課題をデジタルやITを活用して解決することで会社をより良い方向に変化させましょう。また、どんな取り組みであっても「これが我が社のDXだ」といえるよう自信をもって進めていきましょう。

※1：アナログで処理されていたものをデジタル化し、利便性を生み出すこと、または業務にデジタル技術を取り入れて効率化を図ること。
※2：デジタル技術を導入し、デジタル化への環境を整えること。

次ページからは、DXラボが収集した活用事例の紹介です。是非、自社のDX活用のイメージを膨らませてください。

ふくいDXオープンラボをご活用ください

ふくい産業支援センターでは、今年6月に福井県産業情報センター内に「ふくいDXオープンラボ」を新設しました。

開設から約3カ月間で来館者数は800名を越えて、多くの経営者の方が専門家の相談窓口などを利用されています。DXラボでは、中小企業がDXに取り組むために必要な支援を幅広く提供していますが、特に力をいれているのが、DX専門家派遣事業です。

この事業は、**県内のDX専門家を各企業に最大3回まで無料で派遣する**もので、課題の抽出からDXの利用方法まで一気通貫でアドバイスし報告書にまとめて提供します。事業スタートからすでに30社を超える企業に派遣しています。利用は無料ですので、この機会に積極的にご活用ください。



DXの目標

目標①「業務の効率化・省力化」によるコスト削減、利益拡大
⇒ 中小企業はここから始める

目標②「新しいビジネスモデルの開発」による価値の創出
⇒ ①の徹底で実現に近づく

CONTENTS

- 1 福井県内のDX事情 ~県内の事例からDXのヒントを掴む~
- 3 【企業事例①】ほんたグループ
- 5 【企業事例②】株式会社ワラモーターズ
- 6 【企業事例③】株式会社まつや
- 7 【企業事例④】株式会社カズマ
- 8 【企業事例⑤】株式会社アルケー
- 9 【企業事例⑥】株式会社ザカモア
- 10 伊本貴士氏インタビュー
- 12 よろず支援拠点 経営Q&A
- 13 今月の注目企業 株式会社山謙木工所
- 15 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 福井ベンチャーピッチ登壇経験者インタビュー
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼

DX戦略で配膳ロボットを導入、非接触・省人化で生産性向上へ。

福井市を中心に飲食店を展開する、ぼんたグループ。今年6月、福井初となるジンギスカン専門店『岩塩熟成ジンギスカンぼんた』をオープンしました。同店は長引くコロナ禍の影響を見据え、非接触・省人化の取り組みとしてネコ型の配膳ロボットを導入。業界でいち早くIT化を進めてきた代表取締役の齋藤敏幸氏に、DXに対する考え方と展望を伺いました。



代表取締役 齋藤 敏幸 氏

DATA

ぼんたグループ

所在地: 福井市大宮1-11-27 清水ビル2階
代表者: 齋藤敏幸氏
事業内容: 飲食店の運営、各種イベント、飲食事業コンサルティング
TEL 0776-24-8733



同社HPはコチラ!

ネコ型配膳ロボットで安全性と省人化を図る

「新しい業態の店を開くにあたり、コロナ禍に対応した非接触と省人化による生産性の向上を図るためDXに取り組みました」と語る齋藤氏。

同店舗は以前、洋食などを提供し、結婚式の二次会や企業の歓送迎会などを大きな収益源としていました。しかし、新型コロナウイルス感染拡大により、利用が激減。そこで、コロナ禍でも需要が高い焼肉店に注目し、近年の健康志向に適した低カロリーで栄養価の高いジンギスカン専門店に業務を転換しました。同時に、かねてより課題としていた人手不足の課題にも着手。「飲食業は長時間の残業など働く人の負担で成り立っていて、労働生産性が低く、このままでは単価が上げられない。コロナ禍で人との接触を減らすことが求められていることもあり、非接触・省人化・省力化につながるDXを追求しま

した」と語ります。

もともと「基本的にITが好き」で、10年程前から業界でいち早くタブレット端末を導入していた齋藤氏。知り合いのSNSで配膳ロボットを見つけ、他県の導入例などを視察。ネコ型と人型の2種類に絞り、価格面とエンタメ性の高さでネコ型の配膳ロボットを選択。福井の株式会社ネットシステムと連携し、事業再構築補助金を活用して、ネコ型の配膳ロボット『Beelia Bot』を1台購入しました。

エンターテインメントとしての効果で集客も

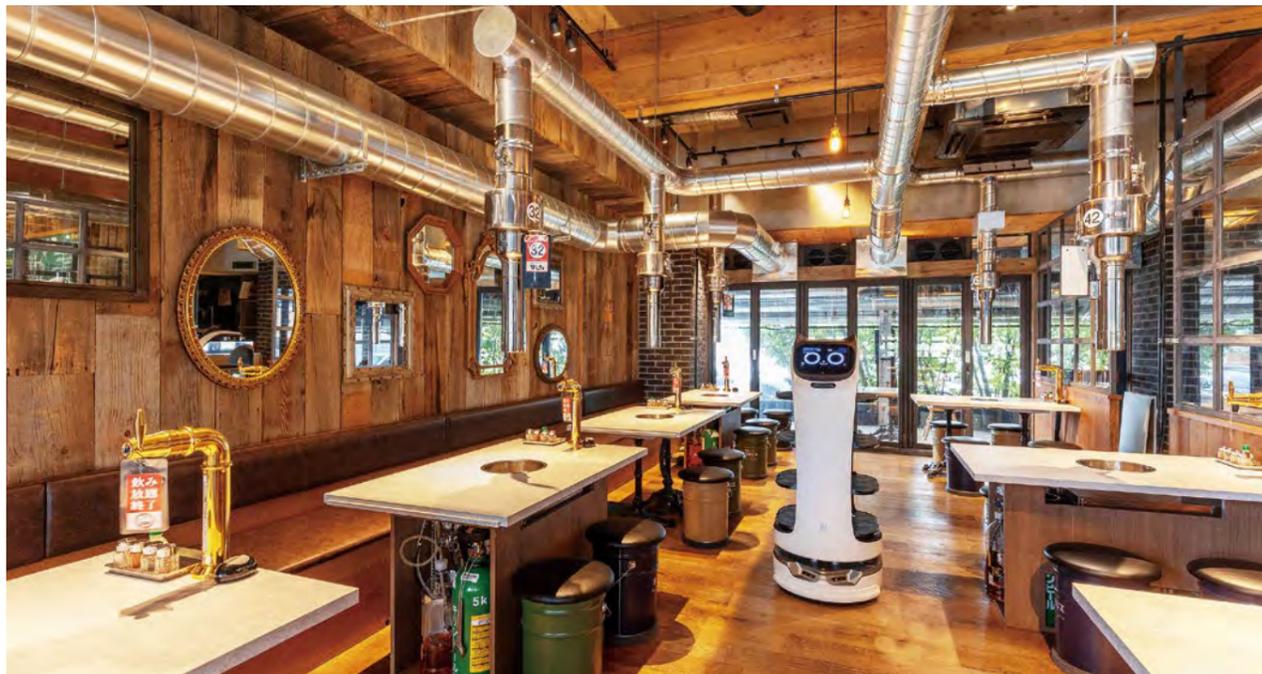
配膳ロボット『Beelia Bot』は、4段トレイ構造で最大総積載量は40kg。AI機能を搭載し、お客さまとのコミュニケーション能力も兼ね備えています。飲食店だけでなく医療機関や宿泊施設にも導入された実績があり、スタッフの作業負担軽減につな



非接触に効果的な注文タブレット。オーダーミスの低減にもつながっています。

賑やかな音楽を鳴らし、「がんばるにゃー」と声をあげて店内を動き回る姿は、「お客さまに大好評」という齋藤氏。「非接触なのでお客さまに安心していただけるのはもちろん、家族連れのお子さまがロボットを見て大喜びしたり、若いお客さまがSNSに動画をアップされたりもしています。ひとつのエンターテインメントとして、いろんな業界の方が見にこられることも多く、広報や集客効果も大きいです」と感じています」と微笑みます。

その一方で、導入にあたりときは何か使命感がありました。自分の店が盛り上がることで、周囲のまちや福井が盛り上がればと考えています」と地元への思いを語ります。デジタル技術を活用して目の前の課題を解決するに留まらず、従来の業務のあり方や働き方を見直し、ニューノーマル時代に求められるビジネスモデルを創りあげていく、そんなDX本来の価値を、これからも未来の店舗で実現していきます。



スムーズな動きで、指定されたテーブルに料理を届けるネコ型の配膳ロボット。センサーですれ違う人を察してストップするなど、安全性にも優れている。

デジタル技術を活用しビジネスモデルを創出

現在、開店して約3ヶ月経ち、売上は順調。省人化による成果も「着実に上がってきている」と手応えを感じています。

齋藤氏は長年、福井の飲食業界で業務のIT化を推進してきました。タブレットによるオーダーシステムをはじめ、予約帳面のクラウド化や食材の受発注システム、静脈

認証の打刻機導入など、その試みは多岐にわたります。さらに、今後の展望として、「需要と供給などに合わせて価格を変動させるダイレクトプライシングとキャッシュレスを組み合わせていけたら最高ですね」と意気込みます。「DXの良いところは、人が困っていることを助けてくれるところ。近年、IT技術が急速に進化して、細かく複雑な仕事の多い飲食業界でも導入できることが増えてきました。人がやるべきことはしっかりとやり、人でなくてもいいところは機械化していくことが大事。今後2〜3年がDXに取り組むチャンスだと思われ、福井でも広がっていくと思います」。



各席にはハイボールの飲み放題も。接触を避ける工夫が随所にある。

様々なシステムを導入 効率化と見える化の実現



同社HPはコチラ!

あわら温泉 まつや千千は北陸最大級の源泉露天風呂をもつ温泉旅館として創業以来、県内外から多くの観光客が訪れています。今回は経営企画室 室長の森田雄一郎氏が当館のDX化への取り組みについてお話を伺いました。

DATA

株式会社ホテルまつや

所在地:あわら市舟津31-24
代表者:伊藤 和幸氏
事業内容:宿泊業
TEL 0776-77-2560



インジケータシステム。客室状況がひと目で分かる。



エネルギー使用状況をリアルタイムで把握することができる。

そこで2017年に客室インジケータシステムを導入。連絡ミスや伝達のタイムラグ

客室状況の見える化とPOSの導入

「以前、当館のスタッフは客室に関する連絡を内線電話やPHSで行っており、忙しいときは電話をとれなかつたり、聞き間違ったりというミスが多発していました。またスタッフは宿泊客の情報が記載された紙を常に持ち運ぶ必要があり、各自の業務のみで一杯の状況でした」と森田氏は振り返ります。

以前は各自の業務のみで一杯の状況で...

「以前、当館のスタッフは客室に関する連絡を内線電話やPHSで行っており、忙しいときは電話をとれなかつたり、聞き間違ったりというミスが多発していました。またスタッフは宿泊客の情報が記載された紙を常に持ち運ぶ必要があり、各自の業務のみで一杯の状況でした」と森田氏は話します。

また同時期に変更通知システムとPOSも導入しています。変更通知システムでは、当日発生する宿泊客関連の変更事項があった場合、各部署の端末にアラーム付きのポップアップ画面で通知します。「多いときは1日20件以上の変更があるため内線連絡の手間が減りました。POSについては、従来手書きの伝票を集計してフロントが端末にす

「システム導入にあたっては、費用対効果だけにとらわれず、本来あるべき無駄のない姿を目指すことを大切にしています。短期的なコストダウンで終わるのではなく、お客様満足まで繋がる仕組みを意識しています」と森田氏。「システムのIT化を進めてきました。今後はスタッフの勤務管理システム導入などを考えており、更なるDXを進めることでサービスの向上に努めていきたいです」と今後のDX推進を展望します。

「エネルギーも見える化。今後は勤怠管理システムも」

他にも2011年から導入しているエネルギーの見える化システムでは、館内に設置したメーターでリアルタイムにエネルギー使用量を把握。消費エネルギーのムダを追跡し、年間で約30%の水道光熱費を節約しました。また、故障があった場合、早期に発見できるというメリットもあるそうです。

「システム導入にあたっては、費用対効果だけにとらわれず、本来あるべき無駄のない姿を目指すことを大切にしています。短期的なコストダウンで終わるのではなく、お客様満足まで繋がる仕組みを意識しています」と森田氏。

独自の顧客管理システムを構築、 内製化の支援も



同社HPはコチラ!



Youtubeチャンネルはコチラ!

美浜町で自動車ディーラーとして営業を続けている株式会社カワムラモータース。2006年に代替わりを果たし、2016年には経営品質賞を受賞するに至りました。その中の取り組みとして、独自の社内システム「Clear Box」を開発、運用しています。今回、2代目の河村将博氏に詳しくお話を伺いました。

DATA

株式会社カワムラモータース

所在地:三方郡美浜町河原市17-3-1
代表者:河村 将博氏
事業内容:Honda車(新車・中古車)の販売
および修理など
TEL 0770-32-0078



代表取締役社長 河村 将博氏

きっかけは営業プロセスを見える化させたいという想いから

大学卒業後に東京のディーラーに勤務していた河村氏。顧客との面談から販売というスタートとゴールは明確にあるのに、間のプロセスがブラックボックスとなっていることに問題意識を抱きました。「営業プロセスを見える化させることで、誰もがある程度販売実績を出せるという仕組みづくりが必要だと強く感じていました」と河村氏は話します。

そこで、河村氏は独学で「Clariss File Maker」の知識を習得、2005年から「Clear Box」の開発に着手します。2007年に社内に導入、現場で実際に使ってもらい、出



「Clear Box」の一部。

てきた意見は反映させて改善していききました。河村氏は「苦勞もありましたが、皆でシステムを良くしていくという体験は今までなかったですし、楽しかったですね」と振り返ります。

自身の知識を外部に、内製化の支援も

他方で河村氏は、「File Maker」の開発元である、クラリス社専任の講師も務めています。新型コロナウイルスの感染拡大により動画の需要が高まったのを機に、約300本の講習動画を作成しました。「活動を通じて、若い世代の経営者に知識・技術を伝えていきたいです。伝えたいことをもとに、DXに繋がっていたら幸いですね」と河村氏は話します。

また、「作られたシステムを導入するだけでは、マニュアルを見てその通り操作するだけになってしまいます。社内システムを改善できる人材がいることで、より良いシステムを作ることができ、本来の意味でDXを進めることができます」と説明します。

予約システムの自作も視野に。顧客にデジタル体験を

「DXには様々な考え方がありますが、段階で捉えていくと、デジタル技術を導入するデジタルイノベーション、デジタル技術を活用し、業務改善を行うデジタルイノベーション、そして、前工程と後工程にいる人にデジタル体験を届けることがDX(デジタルトランスフォーメーション)だと考えています。河村氏は今後、点検の予約システムの自作を視野に入れていきます。「現在でも点検の予約は電話が主です。スマートフォンでいつでも点検の予約ができるシステムを自作していきます」。事業承継から15年、河村氏の挑戦は続きます。



同社は経営品質賞など、様々な賞を受賞している。

「身の丈IoT」で効率化、現場に合わせたシステムを



福井市今市町でチタン加工や眼鏡部品の製造・加工を手掛ける株式会社アルケー。「身の丈IoT」をキーワードに、作業効率化に向けてシステムを構築し、現在も更なる効率化を目指して改善を重ねています。担当の西岡正浩氏に取り組みの経緯や今後の見通しを伺いました。



西岡 正浩 氏

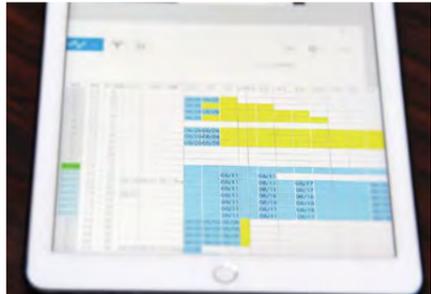
DATA

株式会社アルケー

所在地: 福井市今市町19-1-5
 代表者: 山中 克己 氏
 事業内容: チタンの加工・販売、眼鏡部品の加工・製造
 TEL 0776-38-4611



同社HPはコチラ!



進捗状況が表示された画面。以前は日報を集め、作成していた。

現場の方たちに合わせたシステムを構築

西岡氏は、「3カ月ほどが



操作画面は「見やすく、使いやすい」ものとなっている。

取り組みの開始から3年が経過し、「まずはやってみることが大切だと実感しました。最初から完璧なものを作り上げられないので、改善を重ねながら各部門からの要望にも応えていきたいです」と西岡氏。更なる効率化を目指し、同社の改善活動は続いています。

「取り組みのきつかけは人手不足への危機感から」
 「取り組みのきつかけとなったのは、人手不足への危機感からです」と西岡氏。そこで、3年前からシステムの構築をスタート、業務の効率化を目指し、専門家とともに取り組みを進めていきます。これまででは手書きされた日報を転記するという流れで加工状況把握していましたが、タブレットを配布、直接作業員が情報を入力し、進捗状況が見える化と転記作業の削減を図りました。

経過し、試作が完成しましたが、現場の方からは使いづらさという意見が多く上がってききました」と振り返ります。その後、現場の方たちに合う形を模索していきます。「とにかく見やすく、直感的に操作でき、使いやすいという点を意識しました。入力画面も当初の予定から変更し、従来の日報のフォーマットにしました」。その後も細かいすり合わせと変更を加えながら、使いやすいシステムに改良していきます。

取り組みの結果、手書き情報を転記するという作業がなくなり、1日当たり、約3時間の作業削減を実現。「加工時間などの細かいデータも蓄積されたことで、原価計算などにも役立っています」と西岡氏は話します。

各部門からの意見も取り入れながら更なる効率化を

西岡氏は「システムを構築していく中で、各部門とのコミュニケーションが生まれ、様々な意見が上がってくるようになり、これも大きな成果の一つです」と話します。現在、営業部門の方からは、リアルタイムで在庫状況が分かるようにして欲しい、経理部門の方からは会計システムと連携できるようにして欲しいといった声も上がってきているそうです。

若手の力を活用しDXを推進、顧客満足の上を



KAZUMA 株式会社カズマ



同社HPはコチラ!

福井市内でオーダーカーテン・既製品カーテンの企画・製造・販売を行っている株式会社カズマでは、「新化・深化・進化」という経営方針のもと、数年前から社内システムの改善を行っています。経営企画室の藤田敬義氏に取り組みに至った経緯などについて、詳しくお話を伺いました。

DATA

株式会社カズマ

所在地: 福井市八重巻町105
 代表者: 数馬亜季子 氏
 事業内容: カーテンを中心としたホームファッション商品の企画・製造・販売
 TEL 0776-56-4006



同社のショールーム。多種多様なカーテンが並ぶ。

労働人口減少への危機感、IT人材の入社とともにDXを

「労働人口の減少に対する危機感、働き方改革への対応について、何か手を打つ必要があると感じていました。2015年、社内システムの改修が必要な時期となったことと、情報システム課の大卒者の採用が重なり、システムの見直しを行うことになりました」と藤田氏。役員の「従来のやり方を大胆に変更するには、何も知らないほうがかえって良いのでは」との考えから、専門家にアドバイザーとして入ってもらいました。が、担当責任者に先述の新人社員を抜擢。従来の業務をシステム化するのではなく、あるべき姿をシステム化して、業務の改善を進めていきました。最初に始めたのが、全部門

に対する業務のヒアリング。「システムを業務に合わせるのではなく、業務をシステムに合わせていった方が合理的」という専門家の助言もあり、ヒアリングを通して、なされる作業はなくしていきました」と振り返ります。結果、材料管理のバーコードシステムなどの仕組みの導入だけでなく、協力工場との情報連携の仕組み、生産計画の作成、各工場との生産情報共有、見える化の仕組みの構築ができました。

各部門の現状把握を継続、DXの意識を浸透させる

同社は、DXの目的である「顧客満足の上を」をベースに「社員満足の上を」「働きやすさの改善」「省力化、自動化」をすすめるべく、各部門の現状把握を現在も行っています。個人管理している情報や紙媒体の資料の洗い出しを行い、部門での困りごと、例えば、個人ノウハウの若手への伝達、顧客からの要望の収集と共有など、IT技術を用い、解決策の一つとして、IT技術の活用を提案するという方法でDXの意識を浸透

DXに対する意識と今後の展望

同社はRPAやBIツール等、自社への活用検証、実践をしています。この活動も若手社員を中心に行っています。「若手のほうが吞み込みが早いこともありませんが、他の社員も、担当が若手のほうが相談や質問をしやすかと思えます。このようにDX活動が広がって行けば」と藤田氏。最後に、「DXの推進について、当社は『顧客満足』の向上の為の手段であることをベースとして進めています。IT(デジタル化)≠DXだ」という意識で取り組んでいきます」と展望します。



そのほかの改善例。中腰での作業による負担軽減のため、カメラを設置。卓上ディスプレイで長さを確認できるように。

RPAを活用し、 発注業務の時間短縮を

坂井市丸岡町で靴のインターネット通販事業を手掛ける株式会社ザカモアでは、RPA (Robotic Process Automation) を活用し、発注業務の時間を短縮させました。代表取締役の西村拓朗氏と担当の榎波将司氏にRPAを活用するきっかけや苦勞、効果などを伺いました。



代表取締役社長 西村 拓朗氏

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

RPA活用のきっかけは…

「今から4年前、とある勉強会で、RPAがそこまで難しいスキルではなくなっているということを知りました。RPAを活用し、業務の効率化ができれば…と思いRPAの導入を決めました」と西村氏。同社が最初に目を付けたのが商品の発注作業。日々繰り返されるFAXでの発注作業の効率化を考えました。そこで、高専出身ということもあり、ある程度知識のある榎波氏をRPA担当にして取り組みを始めていきます。

まずは業務フローの洗い出しから、意外な気づきも

同社はRPAの活用にあたって、業務フローの洗い出しからスタートしました。作業の洗い出しを終え、気づいたのが無駄な作業の多さ。西村氏は、「まだこんなことをやっていたのか：現場を見れていない姿に悔しくなり、一つづつ必要のない作業を削ぎ落としました。RPA、DX

の技術を活用して効率化を図る前に、一度現場のフローを経営者の目で確認すると、大きな成果が出ます」と言います。こうして、RPA活用のための土台が完成し、発注作業へのRPA導入に進んでいきます。

RPAを活用してみても…

「勉強会で学んだことや今までの知識を活用し、分からないところは調べながら業務のRPA化を行いました」と榎波氏は話します。結果、当初は1日当たり78分かかっていた発注作業が13分に短縮されました。「先月は出荷する際の送り状の印刷もRPAで自動化させました。時間短縮になるのはもちろんですが、エラーが出た場合のみ確認すれば良いので、送り状のチェック作業などがなくなったことも良かった点ですね」。

榎波氏は、「私たちはDX化のためにRPAを始めたのではありません。課題が目の前にあったからRPAを使ってDX化しました。まずは今

Simple

集める・やめる・簡単に

78分 → 13分/日
67万 → 11万/年

同社のDXを進める上でのキーワード。面倒な作業を「集める」、ムダな作業を「やめて」、難しい作業を「簡単に」する。

RPA活用前と活用後で時間、金額ともに大きな変化が。

ふくい産業支援センターDX戦略アドバイザー 伊本貴士氏インタビュー

DXに取り組むための 第一歩とは

中小企業がDXに取り組むうえで必要なことについて、今年からふくい産業支援センターのDX戦略アドバイザーとして活動していただいている伊本貴士氏にお話を伺いました。
(本稿は伊本氏へのインタビューを元に再構成したものです)



伊本 貴士氏

《プロフィール》

2009年メディアスケッチ株式会社を設立。IoTに関する企業への技術コンサルティング事業を行い、デバイスの試作品開発、人工知能エンジンの開発など、企画立案から開発保守までを行っている。

2015年IoT検定制度委員会技術主幹としてIoT検定設立に参加。2016年サイバー大学客員講師に就任し、情報端末とネットワークおよびIoTの授業を担当。また、経済産業省の地方版IoT推進ラボにおけるメンターとして、地方の企業や自治体などへの講演のほか、具体的なアドバイスや支援活動も行っている。本年(2021年)4月から、ふくい産業支援センターDX戦略アドバイザーに就任。

県内の中小企業のDXへの取り組みについてどう感じていますか

これまで数年間、福井県内の中小企業のDX支援に関わっていますが、積極的な企業が多いという印象です。また、活用のレベルも年々上がってきていると感じています。

積極的な会社がある一方で、DXは難しい、何から手を付けて良いかわからないという経営者も多いと感じます。そこは、みなさん少し難しく考えすぎではないでしょうか。DXというのは、元々はスウェーデンの学者であるエ

具体的には何から始めれば良いのでしょうか

良く登山に例えるのですが、単に「山に登る」というよりも、どの山に登るか分からないと、どういう装備をすれば良いかわかりません。エベレストに登るのにジープのような軽装だと遭難してしまうし、近所の山に登るのに重装備する必要はありません。DXへの取り組み方も同じで、漠然と「DXに取り組もう」というのではなく、まずは適切で具体的な課題を設定することが大事です。

これは私の方法ですが、優先度を「実現性」「必要なコスト」「期待値」の3つの指標で点数化して、課題の優先度を明確にしています。そう

DXに取り組むうえで注意すべき点がありますか

気をつけたいのは、「最初から完璧なものを作ろうとしない」ということです。自分自身の経験でも、最初から完璧なものを作ろうとしてスムーズに運営できることはほとんどありません。逆にいきなり大きなシステムを作ろうとすると、スムーズに動かない、実態に合わないものになることが多いし、余計なお金がかかる原因ともなります。また、「DXシステム導入」ではないということも強調したい部分です。

中小企業においては、できるだけ小さくプロトタイプを

よろず支援拠点 経営Q&A

下請法編

下請法とは何か

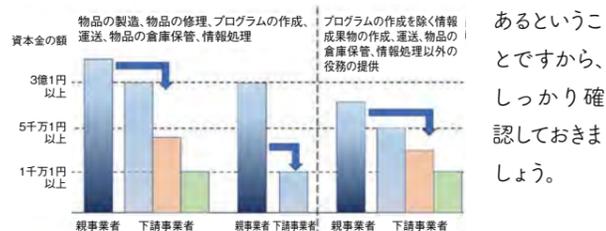
下請法とは通称で正式には「下請代金支払遅延等防止法」という法律です。名前から想像すると、大企業と中小企業や小規模事業所の取引が対象のように感じますが、実はもう少し範囲が広いのです。下請法が適用される取引は、取引当事者の資本金(または出資金総額)と、取引の内容の両面から決められています。親事業者と下請事業者の資本金の区分は次の2つのパターンがあります。

- ①資本金が3億1円以上の会社が資本金3億円以下の法人
または個人事業主に発注する場合
- ②資本金が1千万1円以上の会社が資本金1千万円以下の会社
または個人事業主に発注する場合

対象となる取引は、「製造委託」、「修理委託」、「情報成果物作成委託」、「役務提供委託」の4つに大別されています。

また、「情報成果物作成委託」、「役務提供委託」については、更に細かい規定があります。プログラムの作成を除く「情報成果物作成委託」と運送・物品の倉庫保管・情報処理を除く「役務提供委託」については、親事業者の資本金の基準が3億1円以上ではなく、5千万1円以上になります。

大企業からの仕事は対象になる、ウチのような中小企業は対象にはならない、というような思い込みは危険です。資本金が1千万円を超える法人であれば親事業者に該当する可能性があります。



あるということですから、しっかり確認しておきましょう。

親事業者がしてはダメなこと

下請法では、下記の11の行為が親事業者の禁止事項と規定されています。

- (1)受領拒否の禁止(4条1項1号)
- (2)下請代金の支払遅延の禁止(4条1項2号)
- (3)下請代金の減額の禁止(4条1項3号)
- (4)返品の禁止(4条1項4号)
- (5)買いたたきの禁止(4条1項5号)
- (6)購入・利用強迫の禁止(4条1項6号)
- (7)報復措置の禁止(4条1項7号)



疑問の概要

ある会社からの発注で製品を製造して納入している。ある日、納入先からの支払額が請求額よりも少なく入金されていることに気がついた。調べてみると、かなり前からこの状況が続いていて、問い合わせると「今度からはきちんと払います」という回答で、過小支払いは精算してもらえなかった。不足分を支払うように強く言って取引を停止されてしまうと困るし、とは言え、金額は決して少なくないし、どうしたらいいのだろうか？

- (8)有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止(4条2項1号)
- (9)割引困難な手形の交付の禁止(4条2項2号)
- (10)不当な経済上の利益の提供要請の禁止(4条2項3号)
- (11)不当な給付内容の変更及び不当なやり直しの禁止(4条2項4号)

例えば支払いの段階で、端数を切り捨ててほしいと要求したり実際に切り捨てて支払う、外税だった消費税を内税にしてほしい要求すること、事前合意なしに振込手数料を差し引いて支払うなどは(3)下請代金の減額の禁止に該当します。

予め下請代金を決めずに仕事を発注し、納品後に協議をせず、決めた金額が通常の対価相当と認められる下請事業者の見積を下回る金額であるなどは(5)買いたたきの禁止に該当します。

取引に当たって留意すべきこと

取引を開始する際には親事業者は必ず書面を発行して下請事業者と交わすこと、これが基本です。口約束ほど怖いものはありません。仕事を受注する際には親事業者に対して発注書を出してもらうように正々堂々と依頼しましょう。発注書に記載すべき事柄は法令で定められていて、書式に規定はありませんが、必要な内容が記載されていることが求められます。これを発行しないなど規定に違反すると50万円以下の罰金に処せられます。

これに限らず、違反の可能性がある場合は公正取引委員会の立入検査があり、問題が確認されると是正勧告が出されます。勧告を受けた事業者は事業者名、違反事実の概要、勧告の概要などが公表されます。罰則規定もあり、法人だけでなく、代表者などの個人も処罰の対象となり、罰金の支払いが命じられることもあります。詳細については公正取引委員会のサイトに各種資料が用意され、自由にダウンロードできるようになっていますので、ご参照ください。

<https://www.jftc.go.jp/houdou/panfu.html#cmsshitauke>

また、中小企業庁は「下請かけこみ寺」というサポート窓口を設けていますので、問題を抱えておられる事業者の方はそちらもご確認ください。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/kakekomi.htm>

福井県よろず支援拠点では、国のサポート窓口「下請かけこみ寺」とも連携をはかりながら、下請取引適正化に関する相談にお応えしています。お気軽にお問合せください。

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

作り、現場で使いながら効果を図りながら改善していく。自社自身で必要なDXの姿を見出していく。こういった試行錯誤が大事ではないでしょうか。

—— 自社で試行錯誤をするのは良い方法だと思おうのですが、社内に人材がないという声も聞きます

人材の確保は、中小企業にとって大きな課題です。しかし、ここは思い切って若手社員に任せてみるというやり方もあるんじゃないでしょうか。多少心配になるかもしれませんが、任せれば結構なんとかなるものです。

ソフトウェアは理系でできないという事はないし、頭が良くないといけないというものでもありません。勉強すればだれでもできると考えてほしいと思います。もしかすると、最初からはできないかもしれませんが、難しい部分が増えてくるかもしれません。そういった場合は、ふくい産業支援センターのDXオープンラボの専門家や外部の力を借りれば良いのです。

伊本氏のオンライン相談会を開催しています

ふくいDXオープンラボでは、伊本氏のDX特別相談をオンラインで開催しています。ご希望の方は、お気軽にお問い合わせください。

お問合せ先 (公財)ふくい産業支援センター DX推進チーム
TEL 0776-67-7416 (担当:大木、太刀内)

—— 最後に、経営者の方にひとことメッセージをお願いします

DXを難しく考える必要はありません。まずは目前にある課題を解決するためにITを活用する。従業員の負担を減らし、人件費を削減し、利益につなげていく、そういうシンプルなところから取り組んでいただければと思います。とにかく頭で悩むのではなく、手を動かすことから第一歩を始めてほしい。それが一番伝えたいメッセージです。

DXデビューしませんか?
DX活用のためのIT専門家を無料で派遣します!

DXと言われても、何をすればいいのか、何の役に立つのか、悩んでいる方も多いと思います。ふくいDXオープンラボは、そんな県内事業者へ、DX推進のアドバイスを行う専門家を最大3回派遣します。

《 事業の流れ 》

- ①お申込み** オンラインでお申込みください。※②のヒアリング予約になります。
- ②事前ヒアリング** 専門家が御社の課題等をヒアリングします。オンラインでも実施可能です。
- ③派遣実施** 担当専門家が御社でアドバイスします。最大3回までお伺いします。
- ④報告書の進呈** 派遣終了後に、御社のDX推進可能性調査報告書を提出します。
- ⑤継続支援** 終了後も、御社のDX推進の活動を引き続き支援します。

《 ITコーディネータ 》 ※事前ヒアリングを担当

栃川 昌文 ●IoT・AI ●情報セキュリティ ●IT調達 ●経営コンサル	清水 昭彦 ●製造業IoT ●ものづくり改善 ●原価システム ●ネットワーク	小森 聡 ●IoT ●テレワーク ●ITソリューション
--	---	---

オンラインでのお申込み | 詳細やオンライン以外でのお申込み等

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



株式会社山謙木工所

所在地：越前市池ノ上町46-1-10
代表者：山本卓哉氏
事業内容：和包丁柄製造・漆芸品製造販売
TEL：0778-24-2533



同社HPはコチラ!



柄と繪HPはコチラ!



(左)山本卓哉氏 (右)山本由麻氏

今月の注目企業

ギャラリーを核に、伝統的工芸品の新たな取り組み発信

株式会社山謙木工所

今回紹介するのは、1912（明治45）年に創業した越前市の包丁材料製造『山謙木工所』。和包丁の柄に特化した木材加工を手掛ける同社は、2020年9月にギャラリー機能を持った店舗『柄と繪』を開設し、越前打刃物や越前漆器など福井の伝統産業の発信に力を入れています。開設の経緯や今後の見通しなどについて、代表取締役の山本卓哉氏と、妻で蒔絵師の由麻氏に話を伺いました。

倉庫のプランが膨らみギャラリー兼店舗に発展

同社が柄の加工に力を入れたのは約40年前。製造工程の機械化にいち早く取り組みなど積極的な設備投資を進め、4代目の卓哉氏いわく「柄を専門に展開している会社は全国でも5〜6社」というポジションを確立しています。「柄と繪」開設のプランを描き始めたのは3年ほど前で、

もともとは手狭になった材料置き場の確保を考えてのことでした。隣接する鍛冶屋の廃業で土地購入のめどがあったことや、越前漆器産地での学生インターンを機に福井に移住した由麻氏との結婚が重なったことも背景にあります。開設に当たっては、ふくひ産業支援センターの「令和元年度 新分野展開スタートアップ事業」の助成も受けました。申請は建物を設計した

建築士(株)ヒヤッカ丸山晴之氏との会話がきっかけで、事業計画書には越前市が策定した『越前市工芸の里構想』を念頭に、コラボレーションによる県内地場産業の広がり、インバウンド需要開拓の可能性などを記載。申請した『丹



加工の様子。加工は機械で行われている。



倉庫スペースも。柄の材料となる木材は数年かけて乾燥させる。

南地域の伝統産業を「魅せる」新たな展示販売施設の開設」は、書類による1次審査と、プレゼンテーションによる2次審査を経て採択に至りました。卓哉氏が「倉庫を建てるはずだったのに、あれもこれも欲張りになってしまっ」と話す店内には、卓哉氏と同年代の若手職人が手掛ける包丁、由麻氏が鮮やかに

業界仲間とのコラボにも注力 通年型観光産業の 開拓視野に

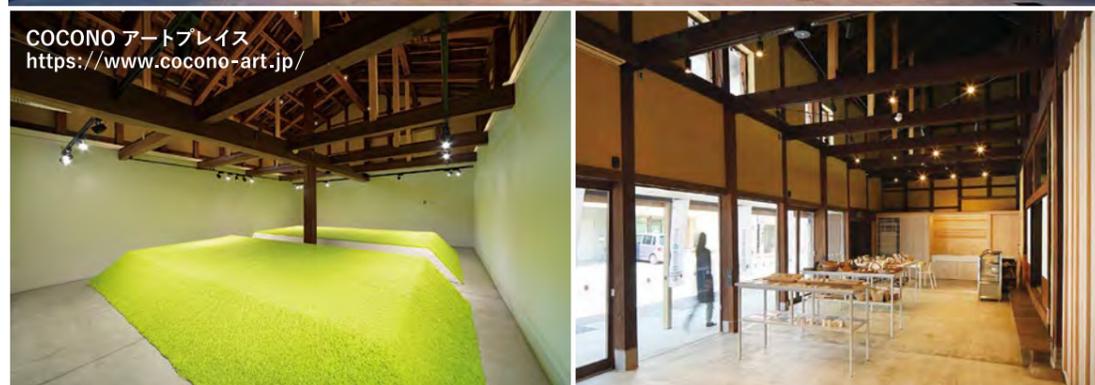
開設を機に、同社は業界仲間と協働したイベント開催にも取り組み始めました。企画の呼び掛け人は由麻氏で、現在、タケフナイフビレッジや龍泉刃物（ともに越前市）とのワークショップを月1回ペースで展開しています。「私自身が『やってみたい』と思ったのが声を掛けたきっかけです。私はものづくりの家の生まれではないのですが、私のように『やってみたい』と考える人がきつというのではなにかと思って」。龍泉刃物で行ったワークショップでは、刃物研ぎ体験、越前打刃物のナイフとフォークで食べる地元グルメ「ボルガライス」ランチ会、柄の漆塗り体験などを組み合わせ、SNSなどで募集した30代、40代から好評を得ました。

卓哉氏によると越前打刃物の国内シェアは5%ほどであるものの、「プロの料理人からは『越前の包丁を使ったら他の包丁は使えない』という声も頂いています」という評価を得ているとのこと。昨年来のコロナ禍で飲食業界は苦戦を強いられています。巣ごもり需要によるネット販売や海外向け市場で越前打刃物業界は堅調に推移しており、「まだまだ伸びしろはある」と明るい表情で話します。「柄と繪」の今後についても「まずは2人のペースで始め、徐々に認知されていけば」と地に足を付けた展開を見据えます。2人は、昨年から運営に参加しているものづくり体験イベント「RENEW」を引き合いに、「通年型の産業観光を視野に入れている『RENEW』との関わりをより深めていければ」とした上で、「より新しいものを求めるかたがたに向け、福井の伝統工芸技術の掛け合わせで新たな商品ができることをSNSなどを通じて発信していきたい」と熱を込めます。



ギャラリー内には個性的な柄と包丁が並んでいる。

の二本などが並びます。一角にはワークショップができるスペースもあり、卓哉氏は「販売を前面に打ち出すというよりギャラリーとしての色が濃いですね。絵付きの柄を見たとお客さまが『柄って選べるんだ』と驚かれたり、納品で立ち寄った業者さんが



**2020年度グッドデザイン賞受賞
小コレクター運動を伝える美術館 [COCONO アートプレイス]
／大野市、中西ひろむ建築設計事務所（京都府）**

伝統古民家を美術館にコンバージョン活用するに当たり、市民に愛されてきた伝統古民家の外観や空気感を残しながら、構造性能と環境性能を現代の基準に高める必要がありました。構造補強については、90度角超の地産杉材を並べた「壁柱工法」により、既存架構の柔軟性の維持と構造強度の確保を両立させています。また、日射や通風、地下水など自然エネルギー活用により屋内環境を向上させました。重厚な既存外観を保ちながらも軒下の大開口により街に大きく開き、通りから軒をくぐると既存の小屋組まで開放された大きな土間に導かれます。また、既存建築の配置を活かし、複数の展示室を分散配置することで各室ごとの運用を可能にし、それぞれの間に回遊性を持たせ、街の延長のような場をつくっています。

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 井上 裕太 川上 典季子 ナカムラ ケンタ 山出 淳也 山阪 佳彦

1950年代に提唱され広がった「小コレクター運動」。作品を3点以上所有する人を「小コレクター」とし、アートに対する理解、アーティストの支援となった。現代でもアートは、美術館で観るものであり、それを自分のものにするという発想は起きにくい、敷居を下げる活動は増えているように思う。このCOCONOアートプレイスでも、アートとの接点を増やすことを試みている。2年間で10度の企画展、4度のイベント・ワークショップを開催されたことも評価したい。これからもアートと市民の接点を増やす機会を継続して創出してほしい。

第38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



グッドデザイン賞の
Web Siteもご参考に!

**今求められる人材育成
～ SDGsと事業戦略～**



#SDGs #持続可能
#事業戦略 #企業経営
#スキルアップ #研修

今回ご紹介する研修

**企業価値を高める
SDGsビジネス実践セミナー**

日時：令和3年10月4日(月)
9:30～16:30

会場：福井県中小企業産業大学校
(福井市下六条町16-15)

受講料：22,000円(消費税込)

講師：御堂筋税理士法人 代表社員 才木 正之 氏
※募集は終了している場合がございます。あらかじめご了承ください。

**自社の経営計画とSDGsを
どう結び付けるのか？**

SDGsは「持続可能な開発」を目指して国連で採択された、2030年までに世界中で取り組まなければならない国際目標です。これからの中小企業にとっても、持続可能性をもって成長発展を遂げるためにはSDGsを実践する経営計画が不可欠です。

本研修では、自社の経営計画とSDGsとの関係性について理解したうえで、両者を結びつけた事業戦略を立てるための考え方やフレームワークを演習を交えて学習します。

必見!

- SDGsを基礎から学びたい方
- SDGsを取り入れた企業(事業)戦略を検討中の方

プログラム内容

- 企業経営とSDGsとの関係性
- ドラッカー流8つのビジョン設定
- 自社の経営計画とSDGs
- 4つの事業戦略フレームワーク
- ニッチNo.1を目指す
- 事業戦略をブラッシュアップ

**SDGsと事業戦略の基礎を理解し、両者を結びつけることで、
成長企業として「新たな勝ちパターン実現のため」の戦略を立てる!**

関連研修のご案内

マネジメント

**管理者のためのマネジメント力
強化セミナー**

令和3年10月19日・20日開講

内容 業績向上のためのマネジメント7原則をケーススタディを通じて、分かりやすく・具体的に学びます。

ビジネススキル

**ビジネス・仕事の質を高める
「企画・発想カトレーニング講座」**

令和3年11月8日・9日開講

内容 フレームワークを活用したビジネスプランニングに不可欠な思考法を、ワーク中心で事例を交えながら学習します。

人事

**「人事考課」と
「フィードバック・面談」の進め方**

令和3年11月10日開講

内容 部下のモチベーションを高め定着率向上を図るための実践的なスキルを、実習や事例を通して習得します。

お問い合わせ先



人材育成部(中小企業産業大学校)

電話 0776-41-3775 メール manabi@fisc.jp

お申込みはホームページから

中産大

検索

福井ベンチャーピッチ登壇を契機に、福井県初の官民ファンド「ふくい未来企業支援ファンド」より第1号案件として資金調達を実施した株式会社フィッシュパス。代表取締役の西村成弘氏に福井ベンチャーピッチに登壇した経緯とその後についてお話しを伺いました。



Webでインタビュー動画を配信中です！

まったく新しい視点でビジネスを知れた
—福井ベンチャーピッチに参加して

2017年の2月に福井県産業情報センターに入居しまして、それ以来、ふくい産業支援センターに継続してサポートしてもらっています。その流れで、福井ベンチャーピッチという、都市圏の投資家等を前に自分の事業プランを発表し、評価・出資していただくイベントにも2017年10月に登壇しました。



これまで、自分のペースに合わせてながら成長していこうと考えていましたが、福井ベンチャーピッチに登壇したことで、まったく新しい視点でビジネスのあり方を知ることができました。それからは、積極的に投資家に自分の事業をプレゼンし、評価をいただいて、出資してもらう活動に切り替えました。

ふくい産業支援センターの人にアドバイスしてもらって、どういったVC（ベンチャーキャピタル）をあたらしいのかなど、見立てといたしますか、全体の中のどういう位置づけなのかというところを教えてください、複数のVCとコンタクトをとって話をしました。

なかなか福井、北陸には得られない体験
—福井ベンチャーピッチのメリット

まず1つ目として、これまでは漠然としていた事業計画が、数字も含め具体的な事業展開を整理することができたことです。ふくい産業支援センターが伴走支援してくれるので、独りよがりにならずにガチっと固めることができました。これでいけるんだという確固たる自分の通行手形ができたことは、非常に武器になりましたね。

株式会社フィッシュパス



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内
TEL 0776-67-7335
E-mail office@fishpass.co.jp
HP https://www.fishpass.co.jp/



代表 西村 成弘氏

2つ目は、百戦錬磨の投資家たちの前で自分の事業プランを発表できたことです。なかなか福井、北陸には得られない体験だと思います。プレゼン能力とか、企業的に交渉する上での大きな自信になりました。

回を重ねるごとに前のめりになる
—福井ベンチャー塾に参加して

現在は、ユニフォームネクスト株式会社の横井社長が塾長を務める、ふくい産業支援センター主催の経営塾「福井ベンチャー塾」に参加しています。

システム開発をしながらネームバリューのある大企業とコラボしていくか、そこは置いておいて、まずは我々のコアである提携漁協数を増やすべく営業に力を入れていくか、どちらを選ぶかという決断の時に、横井塾長から「今は営業に専念すべき」とアドバイスを受けて取り組んできたところ、目覚ましい結果を生み出しました。収入としても、システム導入費、ランニング費も得られるような体制になってきました。

福井ベンチャー塾では仲間もできますし、何より塾長である横井社長が気さくに我々の目線まで落としてアドバイスしてくれるので、回を重ねるごとに前のめりになる会になっています。

上場意欲のある方は、福井ベンチャー塾に参加することをお勧めします。当社も2025年の上場を目指してがんばります。



ふくい産業支援センターでは、2021年11月17日に第7回「福井ベンチャーピッチ」を開催いたします。聴講に興味のある方は、ぜひお気軽にお問い合わせください。



ホームページからも申込みOK
https://www.s-project.biz/seminar/fvp7

執筆者：新産業支援部 ベンチャー・EビジネスG 岡田留理

オンライン総合相談窓口

創業、経営革新、各種補助金等の申請に必要な
事業計画書のアドバイスなら「オンライン総合相談窓口」へ

オンライン総合相談窓口では「頑張る県内事業者」の皆様の課題解決をサポートします！

創業関連の助成や融資、経営革新計画の申請、事業再構築補助金やものづくり補助金などの申請には必ず事業計画書の提出が求められます。特に補助金申請のための事業計画書は、補助金の目的、公募要領に記載されている審査項目や加点項目などのポイントをおさえた計画書に練り上げる必要もあり、初めて取り組まれる方は、どのように書けばいいのか迷われることも多いと思います。

そんな時には、ふくい産業支援センターの「オンライン総合相談窓口」にご相談ください！オンライン総合相談窓口は、福井県内の事業者の方のための無料の経営相談窓口として、月曜日から金曜日まで（祝日・年末年始を除く）、事業計画書の作成指導の経験が豊富な民間の専門家（下記のコーディネーター）が窓口で相談対応しています。（ZOOMや電話で相談ができます）

創業をお考えの方、経営革新計画を立てて新たな取り組みをされる方、補助金を活用した経営力向上をお考えの方は、ぜひ、「オンライン総合相談窓口」をご活用ください！

相談無料
秘密厳守



《相談の時間割》

午前	9:30～10:30
	10:45～11:45
午後	13:15～14:15
	14:30～15:30
	15:45～16:45

相談予約は
こちらから！



今後公募予定の主な補助金

●事業再構築補助金（令和3年度中にあと2回公募予定） ●ものづくり補助金（令和3年度は四半期ごとに公募予定）
※ものづくり補助金の加点要件（経営革新計画の承認、事業継続力強化計画の認定）が7次締切から「申請中」の計画は認められなくなりました。加点を受けるには承認・認定取得の準備が必要になりますので早めにご相談ください。

《オンライン総合相談窓口のコーディネーター》

月曜日	火・水曜日	水曜日	木曜日	金曜日	水曜日(嶺南)
 加藤 永俊	 佐治 真悟	 佐々木孝美	 津田 均	 松田 博史	 北島 宏樹
				 前野 壽伸	

まずは「オンライン総合相談窓口」までお気軽にご相談ください！

嶺北 《事前予約制》

TEL 0776-67-7421



相談日時：毎週月曜日～金曜日 9:00～17:00

相談場所：福井県産業情報センター 3F 総合相談窓口
(坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16)

※コーディネーターの当番日は右記の総合相談窓口HPからご確認ください。事前予約の方優先の対応となりますのでご予約をお勧めします。

総合相談窓口HP→



嶺南 《事前予約制》

TEL 0770-22-0031



相談日時：毎週火曜日・水曜日・金曜日 9:00～17:00

相談場所：アクアトム2F 嶺南サテライトオフィス
(敦賀市神楽町2-2-4)

※水曜日：前野コーディネーター、火曜日・金曜日：よろず支援拠点のコーディネーターが相談対応しております。

相談や企業訪問等で不在にしている場合がありますので、面談での相談をご希望の場合は必ず事前予約をお願いします。

人材育成研修のご案内

営業力強化トレーニング講座

営業パーソンのヒアリングスキルの核となる「傾聴力」と「質問力」を高め、提案の質を上げ、営業力の強化を図ります。ヒアリングスキルを習得するとともに、次のステップとして、伝える技術や必要なチェックポイントを理解し、身につけていただきます。

日時 ● 令和3年10月26日(火)・27日(水) 9:30~16:30

会場 ● 福井県中小企業産業大学校

受講料 ● 33,000円(税込) 定員 ● 20名

☑ 顧客や社内でのコミュニケーションに課題がある方

☑ プレゼンスキルの伸ばしたい方

※新型コロナウイルス対策を講じて実施します。



受講者の声 ● 自分のプレゼンをビデオで撮影して確認するというのは初体験で、できていないことを発見できた。
● 今までできていなかった傾聴力の強化のヒントをたくさんもらった。

関連研修 「短く」「簡潔に」伝えるエレベーターピッチスキル習得セミナー
※短時間でのプレゼンテーション術「エレベーターピッチ」について学びます。

令和3年度の
その他の研修一覧はHPで
ご確認ください。HPから
申し込みも可能です。



お問い合わせ (公財)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)
TEL 0776-41-3775 FAX 0776-41-3729 E-mail manabi@fisc.jp

令和3年度チャレンジ発注推進事業の認定企業の募集について

福井県では、新しい事業分野を開拓しようとするベンチャー企業や経営革新を目指す中小企業等が開発した新商品や新サービスを認定するとともに、その中から県の各機関が必要とするものを随意契約によって購入することでその商品の信用力を高め、企業の販路開拓を支援しています。

【募集の概要】

募集期間 / 令和3年7月26日(月)から令和3年12月3日(金)(郵送の場合、当日消印有効)

対象者 / 県内に主たる事務所を有する中小企業者、県内で新たに法人を設立しようとする方、企業組合・協業組合・事業協同組合・商工組合・NPO等の法人または個人で、新商品の生産や新役務の提供により新たな事業分野の開拓を実施しようとする方を対象とします。

対象製品・役務 / 新型コロナウイルス感染症を受けての「県民行動指針」・「新しい生活様式」の実践に資する新商品・新役務を対象とします。

※対象とならないもの…食品衛生法で規定する食品、医薬品医療機器等法で規定する医薬品・医薬部外品・化粧品・医療機器およびそれに類するもの

お問い合わせ 福井県産業労働部 創業・経営課
TEL 0776-20-0367 FAX 0776-20-0678
E-mail sougyoukeiei@pref.fukui.lg.jp

要綱・申請書の様式などの詳細情報は
創業・経営課ホームページを
ご覧ください。



従業員のキャリアアップを
応援します

キャリアアップ応援奨励金

福井県では、事業主が継続して人材育成に取り組むため、従業員に学位や資格取得を奨励する支援制度を新たに整備し、その制度を活用した実績が出た場合に奨励金を支給します。

支援制度として「要件①」と「要件②」の両方を定めた規程を整備してください。

【募集の概要】

計画届の受付期間 ● 令和3年9月2日(木) ~ 令和3年11月10日(水)(当日消印有効)

計画の認定 ● 令和3年11月中を予定(規程の施行は認定日以降としてください。)

対象者 ● 福井県内に事業所を有する中小企業等

- 資本金3億円以下または従業員数300人以下の事業者
- 企業組合、協同組合、社会福祉法人、学校法人等を含む

支給額 ● 20万円/社 ただし1社1回限り(予算の範囲内での交付となります)

支給の要件 ● 資格等の取得を奨励・支援する社内規程が未整備で、今回新たに規程の整備を行うものである

- 要綱第3条に定めた要件をすべて満たしている
 - 要綱第6条による制度導入計画の認定を受けている
- ※活用実績は、令和3年4月以降に試験を受けたものを対象とします。

要件①

学位や資格取得のための経費を
事業主が負担
職務命令 = 全額
自発的 = 一部

要件②

取得のために勤務面を考慮
(例)特別休暇の付与、夜勤免除などシフトの変更
または
取得したことによるインセンティブ
(例)一時金支給、昇給・昇格、資格手当

お問合せ
提出先

〒910-8580 福井県産業労働部労働政策課 産業人材グループ
(住所記載不要) TEL 0776-20-0388 E-mail rousei@pref.fukui.lg.jp



メールでの提出も
可能です!

☆要綱・様式等は県労働政策課ホームページで確認ください
URL <https://www.pref.fukui.lg.jp/doc/rousei/manabi/careerup.html>

令和3年度「業務改善助成金」が8月より拡充されました!

設備投資により生産性を向上させ、「事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)」の引き上げを図る中小企業・小規模事業者を支援する助成金です。※年度内に2回の申請が可能になりました。【令和3年8月改正】

いまずぐご確認ください! 下記の6つ全てに☑
チェックが入る場合、助成金の対象になるかもしれません!
※すでに実施されている場合は対象になりません

《対象になる事業場》

- 事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内
福井県の場合は860円以下 (R3.8.1現在)
※福井県最低賃金の改定に伴い変動します。
- 事業場規模100人以下

《支給の要件》

- 賃金引き上げ計画を策定し、一定額以上引き上げること
- 引き上げ後の賃金額を支払うこと
- 生産性向上に役立つ機器・設備などを導入して業務改善を行い、その費用を支払うこと
- 解雇、賃金引き下げ等の不交付事由がないこと

設備投資をお考えの
事業主の皆様必見! 生産性を上げて、
最低賃金を引き上げ!

《手続きの流れ》

- 1 申請書・事業実施計画等を福井労働局へ提出 →
- 2 審査・交付決定 →
- 3 事業実施(設備投資・賃金引き上げ) →
- 4 事業実施・結果報告 → 5 審査・支給

《留意事項》

予算の範囲内で交付するため、申請期間内に募集を終了する場合があります。

【申請期限】令和4年1月31日

【事業完了の期限】令和4年3月31日

お問い合わせ

厚生労働省
福井労働局 雇用環境・均等室
福井市春山1-1-54 TEL 0776-22-0221

要綱・申請書の様式などの
詳細情報はホームページを
ご覧ください。



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.50 11月25日発行予定

チラシ提出締切日: 11月18日(木)
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(税込)
料金	A 4判以下のチラシ	6,600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)	9,900円
	A 4判以下のパンフレット (10ページ程度まで)	13,200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

福井県からのお知らせ(個人事業税について)

令和3年度の個人事業税 第1期分の納税通知書は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)期限内にご納税ください。

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(種別割)
※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

注意事項 領収書は発行されません。利用明細や預貯金通帳にてご確認ください。

また、窓口(コンビニ店頭含む)では決済アプリによる納付はできません。



福井県 キャッシュレス納税

検索

コンビニ等で納付

金融機関の窓口の他に、お近くのコンビニにおいて、現金で納めることができます。

※コンビニでの納付は税額30万円以下のみが可能です。

お問い合わせ先 **福井県税事務所 0776 (21) 2512**
嶺南振興局税務部 0770 (56) 2223

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。

今回は特集でDXについて取り上げさせていただきましたが、いかがでしたでしょうか。最近、新聞・雑誌などいろいろなところでDXという言葉を見かけるようになりました。そもそもDXとは何のことなのか、私自身理解できていない部分がありました。取材を通して理解を深めることができました。7月号でもご案内した通り、ふくい産業支援センターでは、6月にDXオープンラボを開設するなど、県内企業様のDX推進を支援しておりますので、お気軽にご相談ください。

話は変わりますが、東京オリンピックでの日本勢の活躍、すごかったですね。TVでの中継に釘付けだった方も多いのではないのでしょうか。歴代でもメダルの獲得数が一番多かったとのことで、福井県出身の選手がメダルを獲得するなど、大きな刺激になりました。

今回の特集内容が読者の皆さまのお役にたてば幸いです。

次号の発刊は11月25日です。今後ともご愛読、よろしく願いたします。



お菓子処 丸岡家

老舗和菓子屋がリニューアルオープン

昭和11年に創業した丸岡家。今年2月、事業承継に合わせて店舗を改装し、リニューアルオープンしました。和菓子屋と聞くと、落ち着いた店内のイメージがありますが、改装後の同社店内は明るい仕上がりとなっています。「お客さんの反応も良いですし、和菓子作りのための器材も入れ替えることができたので良かったです」と3代目の竹内健人氏は話します。

同社の名物商品の1つが『はくつbaum』。baumクーヘンの模様が地層のように見えるこの商品は、見た目も楽しめるものとなっています。商品に刻まれている恐竜マークには、坂井高校の機械科の生徒たちが作成した焼き印が使われており、地域のお土産商品として人気です。オリジナルの焼き印も入れることができるため、記念品などにもぴったりです。

また、竹内氏は専門学校・高等学校の講師や小・中学校向けの出張教室などにも積極的に取り組んでいます。『はくつbaum』に使用されている焼き印もこうした繋がりで生まれました。「これからの目標は、自分の手の届く範囲でしっかりと和菓子を作りあげること、業界の人材育成と技術の承継の2つです。人手不足の業界ですが、のちの世代にしっかりと技術を伝えていきたいです」と竹内氏は展望します。

リニューアルした老舗の和菓子屋、丸岡家に皆さま足を運んでみてはいかがでしょうか。

活用事業: 令和2年度 ふるさと企業経営承継円滑化事業(事業改善型)



お菓子処 丸岡家
住所: 福井市春山2-18-18
TEL: 0776-22-5394
営業時間: 8時30分～18時30分
定休日: 火曜日

話題の
新スポット巡礼
No.21
県内企業が打ち出した気になる新スポットに、本誌編集部が訪問。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。

経営課題の解決は、

「お任せください。」

各分野のコーディネーターによるチーム支援～無料で何度でも～



酒井 恒了
福井県よろず支援拠点
チーフコーディネーター



市川 徹
弁護士、雇用・相続等の紛
争解決、契約書文面等



宇田川 静夫
Web制作、ネット通販、
経営計画策定等



北島 宏樹
中小企業診断士
経営戦略、IT活用等



木村 秀之
中小企業診断士
製造業支援等



佐々木 孝美
中小企業診断士
IT活用、スモールM&A



清水 望
Web制作・見直し、Webデ
ザイン等



竹長 妙
税理士
税務、会計、財務等



田中 佳子
料理家
飲食業支援等



中尾 豊
Web制作、ネット通販、
SEO、ネット広告等



西山 雅彦
デザインディレクター
新製品開発等



藤田 順一
商品開発、販路開拓、
飲食業支援等



増田 建
弁理士、特許、意匠、
実用新案等



松田 博史
中小企業診断士
製造業、現場改善等



水野 美紀
グラフィックデザイナー
パッケージ見直し等



吉川 健彦
行政書士、海外展開、海外
販路、補助金活用等



和田 龍三
中小企業診断士
業務改善、施策活用等

私たちが、お手伝いします。

福井県よろず支援拠点

～ 中小企業等の無料経営相談所 ～

坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 福井県産業情報センター3階
(事務局: (公財)ふくい産業支援センター 新産業支援部)

福井よろず

検索



電話 : 0776 (67) 7402

※相談は事前予約制です:受付 9:00～17:00 土日祝除く