

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

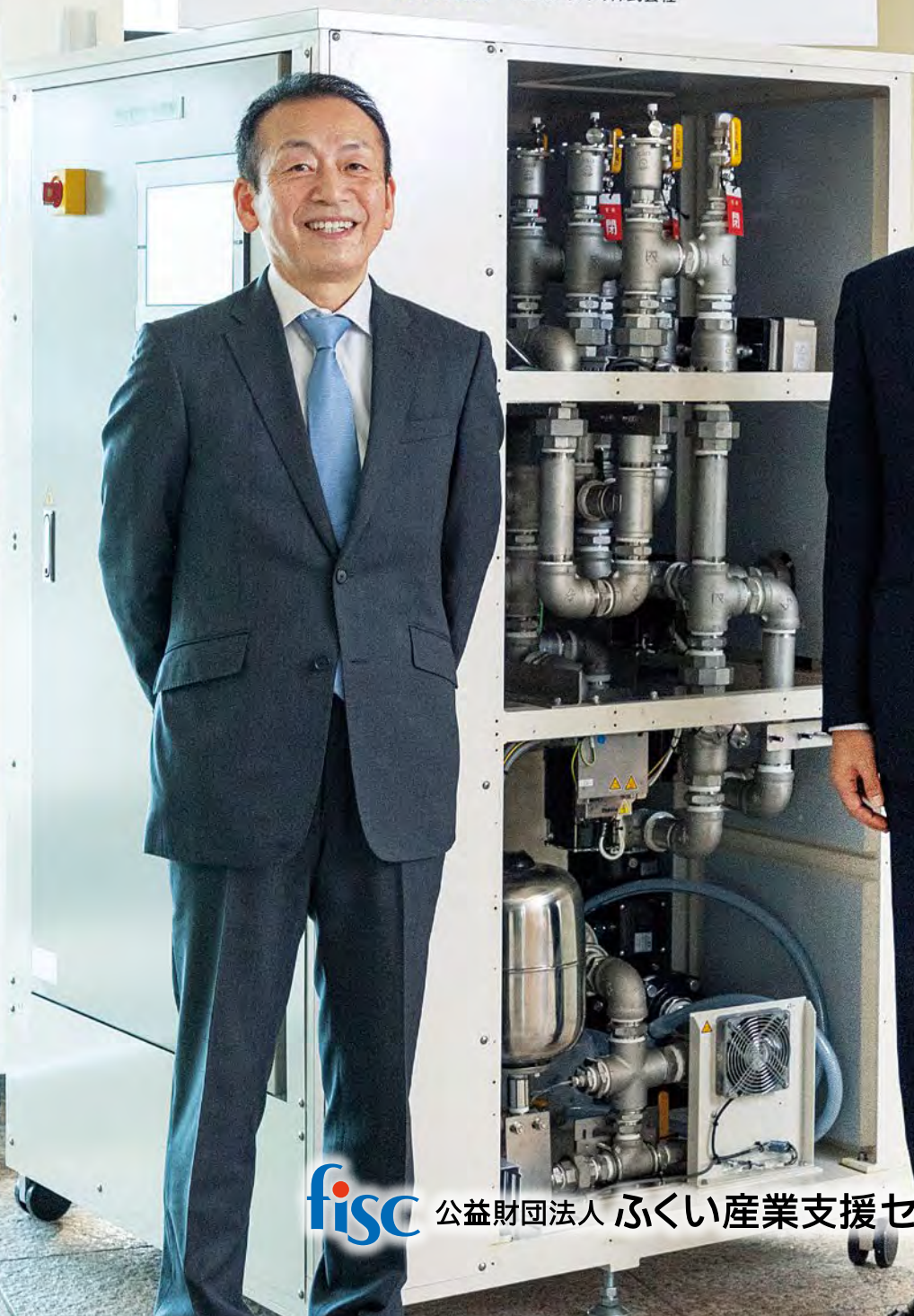
F-FACT

ファクト > Fukui advanced companies' try

【特集】 持続可能な社会を目指して

熱収支制御ユニット

VERTEX ベルテクス株式会社



Vol. 50

持続可能な社会を目指して

近年、「SDGs」「持続可能な社会」といった言葉が頻りに聞かれるようになりまし。福井県内でも、SDGs達成に向けた活動を積極的に行う企業、環境負荷を減らす製品開発を行う企業が増えています。今号では、こうした取り組みを行う企業事例を中心に紹介します。

脱炭素社会を目指した地中熱を活かす冷暖房

脱炭素社会を目指したエネルギー問題の課題解決を図るべく、エコ・プランナーとベルテクスの両社は、地中熱を利用した新しい冷暖房システム「ライニング地中熱冷暖房システム」の開発に成功しました。

共同開発は、ふくいオーブインイノベーション推進機構の支援する産学官金共同研究プロジェクトにより、福井大学やパナソニックグループの協力を受け、NEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）の「ベンチャー企業等による新エネルギー技術革新支

援事業」を活用。安本氏は開発のきっかけをこう振り返ります。

「当社は地中熱利用の消・融雪で20年以上の実績があり、7年ほど前にベルテクス（当時はホクコン）で傷んだ下水道管の内面をライニング（※1）で更生して再利用する工法を伺ったとき、地中熱交換器に

使えると思いました。研究を始めたのはその後すぐで、2016年にNEDOの支援事業に採択されました」

地中熱とは、地下200メートル程度の太陽で温められた浅い地盤の熱のこと。年間を通してほぼ一定の温度を保ち、再生可能エネルギーに

分類されています。

「一般的な空冷式エアコンと比べ地中熱は外気に影響されないため、電力量とCO₂削減効果が優れています」と谷口氏は語ります。

省エネ効果向上に向け品質を追求し試行錯誤

「ライニング地中熱冷暖房システム」は、管更生の技術を活用し、掘削孔をそのまま樹脂コーティングした熱交換器を熱源に用いて、制御を加えた水冷ヒートポンプを使って冷暖房を行うシステムの名称です。従来は100メートル掘削した孔にチューブをU字

CASE 1 省エネ効果の高い、低コスト地中熱冷暖房システムを開発

新しい地中熱利用冷暖房システムの開発に成功した、建設コンサルタントの株式会社エコ・プランナーとコンクリート二次製品の製造・販売を手がけるベルテクス株式会社。エコ・プランナーの代表取締役 安本悟司氏とベルテクスの開発部副部長 谷口晴紀氏（表紙写真右）に、その経緯と展望を伺いました。

エコ・プランナー HPはコチラ！



株式会社エコ・プランナー

所在地:福井市洲2-1811 Y・2ビル
代表者:安本 悟司氏 (表紙写真左)
事業内容:環境、公園、克雪、利雪、上下水道施設、新エネルギーなどの調査、企画、設計、施工管理など
TEL 0776-33-2166

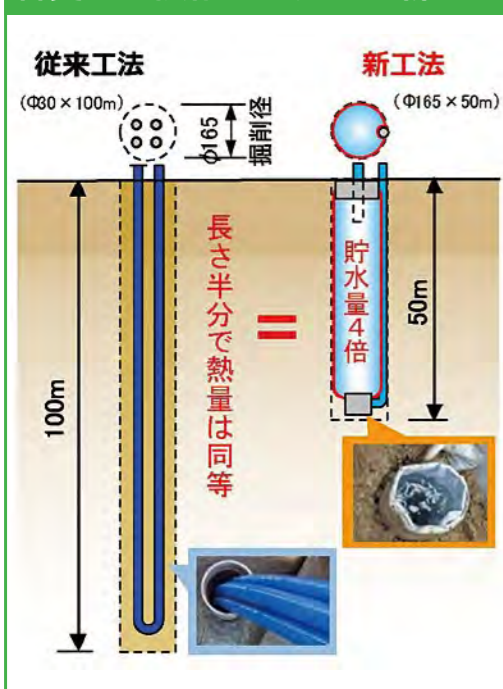
ベルテクス HPはコチラ！



ベルテクス株式会社

所在地:福井市今市町66-20-2 (開発部)
代表者:代表取締役会長 田中義人氏
事業内容:コンクリート事業(浸水対策製品)、防災事業(落石・土砂防護柵など)、パイル事業(建築基礎杭)など
TEL 0776-38-3804

管更生の技術を応用した新工法



状に通し、水や不凍液を熱媒として用いていましたが、両社が開発した「ライニング地中熱交換器」は50メートルの孔の長さで約4倍の貯水蓄熱を実現（※イラスト参照）。利用可能な熱量は同等（※）でありながら、掘削コストが半減できます。

また、制御方法を含むシステム全体も見直し、「熱収支制御ユニット」の開発に着手。地中熱交換器の熱量とエアコンに必要な熱量の収支を合わせつつ、ヒートポンプの電力負荷が最小限になるよう双方の熱量バランスの制御を実現しました。これにより、従来の地中熱エアコンより省エ

コロナ禍の困難を越え世界市場にチャレンジ

実用化に向け長期的な大規

模実証実験に取り組み最中、コロナ禍に見舞われたため、感染対策強化のための換気やそれに伴う設定温度の変更などで、空冷式との比較実証実験が困難に。「福井大学のお力をお借りして実験を成功させることができました。また、実験中にユーザーの室内機の使用台数が日々違うことが分かり、その使用方法に合致するバランス制御を考案して、開発期間の延長と追加補助を頂きました」。

そうして今年3月、開発がすべて完了し、プレス発表を実施。初期投資がかかるため、国内市場では工場や事務所、公共施設などをメインに補助金を活用した提案を行う予定です。また、両社が加入する異業種で構成された「みち環境技術協会」や、パナソニックグループとの連携による幅広い展開も視野に入れています。すでに地中熱冷暖房が広く普及する中国やアメリカをはじめ、海外市場も見据えています。「国内はもちろん海外



ベルテクス福井本部ビルで行った実証実験。その後、表紙写真サイズに小型化し、性能も向上させた。

特許を5カ国で取得、8カ国エリアで特許出願中で、中でも台湾では特許実施許諾契約をすでに行い、いくつかの案件が進行中です」と安本氏。「今は既存の室内機と室外機に、『熱収支制御ユニット』を合わせてシステム化していますが、将来的にはユニット部をさらに小型化してエアコンの室外機に一体化していきたい」と展望する谷口氏。

SDGsを追い風に、新しい産業の創出と、世界のエアコン市場への挑戦が始まっています。

※1 ライニング…熱硬化樹脂などで管内面を被覆する工法。
※2 コスト比率は工事規模で異なります。

CONTENTS

- 1 持続可能な社会を目指して
【企業事例①】(株)エコ・プランナー
ベルテクス(株)
- 3 【企業事例②】(有)ウチダプラスチック
- 5 【企業事例③】サステナテック(株)
- 6 【企業事例④】(株)エーリンクサービス
- 7 【企業事例⑤】(株)ベスト工房
- 8 【企業事例⑥】(株)エル・ローズ
- 9 【専門家インタビュー】オフィスマインドルージュ
- 10 【セミナーレポート】SDGsセミナー紹介
- 11 よろず支援拠点 経営Q&A
- 12 ふくいベンチャー創出プロジェクト
- 13 今月の注目企業 武生特殊鋼材(株)
- 15 こんにちは。FOIPです
- 16 グッドデザインシンキング
- 17 総合相談窓口からのご案内
- 18 DX導入事例のご紹介
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼

ペットボトルを再利用し眼鏡フレームを製造、 展示会でも大きな反響



同社HPはコチラ!

鯖江市河和田町の有限会社ウチダプラスチックでは創業以来、プラスチックを通して豊かな社会づくりを目指し、事業を展開しています。2017年、眼鏡業界に参入を果たし、ペットボトルをリサイクルした眼鏡フレームの製造を手掛けました。今回、代表取締役社長の内田栄時氏に開発の経緯や、今後の見通しを伺いました。



代表取締役社長 内田 栄時氏

DATA

有限会社ウチダプラスチック

所在地: 鯖江市河和田町3-11
代表者: 内田栄時氏
事業内容: プラスチック製品の製造、サングラス・眼鏡フレームなどの一貫生産販売、自社ブランドGLUREなどの商品企画・デザイン・製造及び販売

TEL 0778-65-0621

眼鏡業界への参入、 一貫生産体制を構築

プラスチック製の業務用食器の製造を主な事業としていた同社が、眼鏡業界への参入に至ったのは2017年のことです。今から5年前、とある眼鏡関連の会社から眼鏡生産の委託を持ち掛けられていたことが、当時の社長が高齢という話に、その経営を引き継ぐ形で眼鏡業界への参入を果たします。内田氏は、「参入にあたっては周囲から、成功する確率は限りなく低いと言われました」と振り返ります。そこには、分業体制によって価格が高くなり、価格面で海外製品には勝てないという背景がありました。「海外製品に勝つためには、一貫生産販売、無人生産、日本独自の技術を用いた製品づくりの3つが重要だと考えました」と内田氏は話します。

自社で一貫生産するた



ペットボトルリサイクルフレーム。



同社は現在、ペットボトルリサイクルの老眼鏡も開発中。

PETボトルリサイクル フレームの製造、 課題を克服し商品化へ

依頼を受け、同社はペットボトルリサイクルフレームの開発を開始します。元々ペットボトルを再利用し、お盆などの食器を製造していましたが、眼鏡フレームに要求される「細い形状で割れてはいけない」という品質をクリアするのは大きな苦労が伴いました。内田氏は、「特に経年劣化による強度の低下、柔軟



「福井県ブース」とは?…県外で行われる展示会に設置される福井県のブースのこと。福井県内の中小企業者を募り、共同出展を支援しています。令和3年度、ふくい産業支援センターでは、「スーパーマーケット・トレードショー」・「東京国際ナショナルギフト・ショー」・「メッセ名古屋2021」などへの出展支援を行います。



10月に開催された、ギフト・ショー出展時の様子。



生分解性プラスチックを利用したフレーム。

性を持たせるといふ点に苦労しました。柔軟性を持たせるためには、非結晶状態を維持しながら作り上げる必要があったからです。また、廃棄されるペットボトルには不純物が混じってしまうこともあり、完成までのハードルは高いものでした」と話します。

その後、何枚もの試作と検

ギフト・ショー、 IOFTへの出展、 反響は今まで一番大きく

ン部門で日本財団賞を受賞するなど、大きな反響を呼びました。また、同社は生分解性プラスチック(自然界の微生物によって分解されるプラスチックのこと)を利用したフレームの開発にも成功しており、ゴミとして残らない眼鏡として、注目を集めました。

ト・ショーへ出展、10月に開催された、眼鏡専門の展示会IOFTにも参加しました。「これまで出展した中で一番反響がありました。SDGsの推進が叫ばれる中、環境に配慮したもののへの関心が高まっているのを強く感じました」と内田氏は振り返ります。また、「コロナウイルスの感染拡大で、食器部門は厳しい状況です。これを皮切りに、眼鏡の販売もさらに伸ばしていきたいですね」と話します。

最後に内田氏は、「これまで積み上げた技術をもとに、もっともつと環境に配慮した商品づくりに特化していきたいです。フレームの月生産も1万枚〜2万枚まで拡大していければ」と展望します。

CASE 4

『マスカスタマイゼーション』実現で、環境にやさしいモノづくりへ



同社HPはコチラ!

2009年に創業した株式会社エーリンクサービス。鯖江市に拠点を置き、販促・ノベルティ・雑貨用バッグの製造を行う同社は、『マスカスタマイゼーション』の実現をミッション・ビジョンに設定し、SDGsの取り組みを進めています。代表取締役の山本禎久氏にお話を伺いました。

DATA

株式会社エーリンクサービス

所在地: 鯖江市吉谷町16-52-1
 代表者: 山本禎久氏
 事業内容: 販促、ノベルティ、雑貨用バッグ、紙袋の企画、製造、輸入、販売 日本製バッグ、日本製生地を使った商品の企画・製造・販売など
 TEL 0778-42-5008



代表取締役 山本 禎久 氏

「マスカスタマイゼーション」の実現にあたり、山本氏は「小ロット生産を低コストで抑える仕組みづくりが重要です」と話します。「この仕組みをつくるためには、「マイクロファクトリー化」と「コミュニケーション効率化」の2つがポイントですね」。

課題はマイクロファクトリー化とコミュニケーション効率化

「縫製業の製造拠点が人件費の安い国に移っていく中で、自社の事業のあり方を見直す必要があると感じていました」と山本氏。先進国での縫製業のあり方を探るため、4年前に欧州に視察へ。視察先では、受注生産で顧客の要望に合わせ、必要な時に必要なだけ小ロットで生産するという方式を取っており、同社もこの『マスカスタマイゼーション』の取り組みを進めていきます。山本氏は、「需要を予測しての大量生産ではないので、廃棄ロスも少なくなります」と説明します。

欧州への視察をきっかけに方針転換



同社は様々なバッグを製造している。

そこで同社は昨年、この2点の課題に取り組むため、

新しい拠点「MOGANA base」を設置

また、「受注生産の課題は、お客様との打ち合わせが複雑になってしまうこと」と山本氏。「打ち合わせ回数が多いほどコストは増えますし、移動によるエネルギー消費も増えてしまいますから、コミュニケーション効率化も図っていく必要があります」。



「MOGANA base」内の工場の様子。

最後に山本氏は、「SDGsへの関心の高まりとともに、環境にやさしいものに対する消費者の反応も少なからず変化していると思います。これからは『マスカスタマイゼーション』の実現に向けて、取り組んでいきます」と展望します。

CASE 3

研究成果を軸に、地球環境を守る繊維産業を切り開く

2020年、大学発ベンチャーとして設立したサステナテック株式会社では、これまでの研究成果を軸に、地球環境を守る繊維産業の創出を目指しています。昨年はふくい産業支援センターのベンチャーピッチにも登壇しました。今回、技術を確認するまでの道のりなど、代表取締役の堀照夫氏に詳しくお話を伺いました。

DATA

サステナテック株式会社

所在地: 福井市文京3丁目9-1
 (福井大学 産学官連携本部内)
 代表者: 堀 照夫 氏
 事業内容: 水を使わない染色・機能加工技術の推進、電子線照射技術(薬品使用量の低減、高耐久性加工)の推進、環境浄化繊維の製造・販売
 TEL 0776-27-8641



代表取締役 堀 照夫 氏



同社HPはコチラ!



PPを染色したもの。染色の成功は世界初。

CO₂を使う『超臨界染色』、ポリプロピレンの染色にも

「超臨界染色」の最大の特徴は、スイスでの留学経験を糧に、地球に優しい繊維技術を

大学卒業後の4年間、研究のためスイスに留学した堀氏。「世界最大級の染料・医薬品製造工場から排出される化学物質でライン川が汚染される」といった状況を目の当たりにし、環境にやさしい繊維技術を確認しようと思いが強くなりました。

帰国後、実用的かつ環境に優しい繊維技術の研究を続け、『超臨界染色』と『電子線照射技術』を確立。こうした技術の実用化に向け、2020年、サステナテック株式会社は設立されました。

環境浄化繊維も製造、SDGs時代を追い風に

また堀氏は、もう一つの研究成果である『電子線照射技術』について、「この技術を使うことで、繊維に新しい性質を付加することを可能にしました。繊維に金属吸着性を付加し、環境浄化に役立てることができると話します」。

この技術を活用しポリプロピレン(PP)の染色にも成功しています。PPは比重が1より小さく水に浮く、吸湿性がないといった特徴を持っていますが、染色が難しいといった理由から実用化できませんでした。「超臨界染色」により染色が可能になり、スポーツウェアなど様々な分野での活用が期待されています。

「例えば、この繊維を河川に設置することで、河川に含まれる金属を取り除くことができます。付着した金属を洗浄し、再利用することができるとも繊維ならではの特徴ですね」。

しかし、こうした研究成果は日本ではあまり重要視されてこなかったという現実もあります。「水資源が豊富な日本では、あまり注目されていませんでした。近年SDGs達成に向けた活動が活発になり、問い合わせも多くなっています」と堀氏。また、平成30年にこうした技術の普及と研究開発の推進を目的として繊維技術活性化協会も設立。会員数は100社にのぼるそうです。SDGsの気運の高まりを追い風に、同社の挑戦は続いていきます。



学内に設置されている超臨界染色の試験機。

SDGs推進組織を立ち上げ、 廃棄物の少ない商品・包装も



株式会社エル・ローズでは、SDGs推進組織を立ち上げました。15のチームに分け、それぞれが目標を設定し、取り組みを進めています。また、廃棄物を削減した商品「大転子ガードル」は2020年、環境への配慮という面も評価され、グッドデザイン賞を受賞しました。今回、担当者4人に詳しくお話を伺いました。



同社HPはコチラ！

DATA

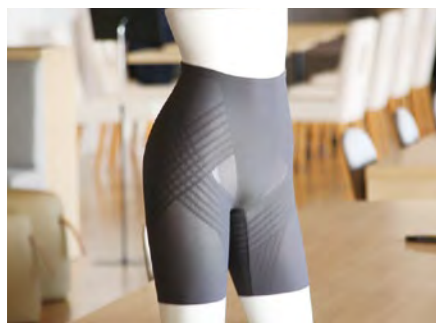
株式会社エル・ローズ

所在地: 福井市三郎丸4-200
代表者: 福田忠義氏
事業内容: 衣料品(インナーウェア等)、健康食品、美容品等の企画・製造・販売
TEL 0776-27-3131



推進組織立ち上げ時の様子。

SDGs推進組織の立ち上げ、15のチームで活動を
同社はSDGsへの理解を深め、意識を浸透させる目的で、今年1月にSDGs推進組織を設置。社内15のチームを設置し、メンバーは次代を担う若手社員を中心に構成されています。それぞれのチームは、各部門や組織が抽出した持続可能な社会に貢献するための課題に対し、クリアすべき目標を設定し、推進しています。担当者は取り組みの一つとして



グッドデザイン賞を受賞した「大転子ガードル」。

「社内で使用するコピー用紙を社内で循環させる仕組みを構築した」と話し、古紙から再生紙を製造できる設備を新たに導入しました。
廃棄物を減らした「大転子ガードル」がグッドデザイン賞を受賞
他方で同社は、商品の一つである「大転子ガードル」が2020年度のグッドデザイン賞を受賞。デザインのみではなく、環境に配慮した設計を評価され、受賞に至りました。構想から2年以上をかけて商品化に至った同商品は、生地廃棄量を35%から28%程度(受賞当時の数値)まで減らすことに成功。従来は型紙を何枚も使用して裁断して

いたものを、型紙2枚で裁断し、縫製の間も省ける設計となっています。担当者は、「環境にやさしい商品という切り口は確実に付加価値となり、購入していただく際の後押しになると考えています」と説明します。
分かりやすい成果の数値化と、情報発信を
SDGs推進組織の担当者には、「SDGsに取り組んだ成果を、分かりやすい指標で示すことが課題ですね。まずは意識を行動に変え、行動を成果として指標化していくことで、モチベーションアップにもつながると思います」と話します。また、「環境に優しい商品、包装・梱包といった「ものづくり」における情報をより分かりやすくお客様に発信し、購入の後押しに繋がれば」と展望します。最後に、「今は学校でもSDGsや環境問題に関する教育が行われている時代。これから大人になるこうした世代にも選ばれる企業であるために、取り組みを進めていきたいです」と思いを込めます。

廃棄される農作物を再利用、 治療食への活用も



1993年に設立した株式会社ベスト工房。大野市で縫製や化粧品原料の製造、生活雑貨の製造等の事業を展開する同社は、10年ほど前から廃棄される農作物の再利用、治療食の開発に取り組んでいます。経緯や苦勞、今後の見通しなど、代表取締役の長谷川 司氏に詳しくお話を伺いました。



同社HPはコチラ！

DATA

株式会社ベスト工房

所在地: 大野市下麻生嶋111-1-1
代表者: 長谷川 司氏
事業内容: 化粧品原料製造販売、衣料品原料製造販売、縫製業など
TEL 0779-65-8961



凍結乾燥させたピーマン、これを粉状に加工する。

農家の方の協力のもと、廃棄される農作物の再利用を
「食べられるのにも関わらず、色が悪い、形が悪いといった理由で廃棄される農作物は大量にあります」と話す長谷川氏。10年ほど前から廃棄される農作物をパウダー状、ペーパースト状に加工することで再利用する取り組みを進めており、「農家の方からすると、1年以上かけて育てた食べられるものを捨てなければいけない、というのが現状です。これを再利用することで農家の方の助けになれば」と話します。
サツマイモの場合は加熱蒸気で焼くことにより糖度を高める、ピーマンの場合は凍結乾燥させてパウダー状にすることで色味を残したまま粉状にする、といったように再利用

用する際には、作物に合わせて処理を行います。長谷川氏は、「粉状にしたものは麺類に練りこむこともできますし、匂いもなくなるので、苦手な人でも口にすることができます。また、糖度を高めることでお菓子に利用してもらおうといったことを想定しています」と説明します。
治療食への活用も視野に
同社は農作物の再利用を始めたのと同時期に、腎臓病・糖尿病の方向けの治療食の開発にも着手しています。「最初は頼まれて始めたことですが、開発の過程で患者さんと話すことがあり、こうした方々の助けになりたいという思いが生まれました」と長谷川氏。同社は現在、大学等と連携しながら開発を進めており、将来的には先述の加工技術も活用しながら、栄養価が高く、かつ美味しい治療食の提供を目指しています。
ゆくゆくは 大野の町おこしにも
長谷川氏は、「正直なところ、農作物の再利用と治療食はまだ開発段階ですので、廃

棄される農作物も無料で提供してもらっています。将来的には廃棄されるものを買取るところまで持っていく、少しでも大野の方たちに恩返しができるれば」と話します。
また同社は従来から、化粧品に使用されるシルクプロテインを抽出するために養蚕も行っています。蚕のエサとなる桑の木を農家の方に植えてもらい、買い取るという取り組みもスタートさせました。長谷川氏は、「創業からここまでこれたのは、周りの方々の支えがあつてこそ。地域の方に恩返しできるようなビジネスモデルを作り上げ、大野の町が潤い、町おこしに繋がれば」と展望します。



事務所内には、加工後の農作物が並んでいる。

SDGsの意味と 企業との関係性を探る

SDGsへの関心が高まる中、SDGsに取り組みメリットや、そもそもSDGsとはどういったものなのか、不透明な部分もあります。今回、ふくいSDGs推進人材リストにも登録されており、SDGsに関する研修も行っている、オフィス・マインドルージュの藤田由美子氏にお話を伺いました。(本稿は藤田氏へのインタビューを元に再構成したものです。)



オフィス・マインドルージュ
藤田 由美子氏



【事業内容】各種研修(階層別・コミュニケーションなど)の企画・実施 など

【プロフィール】金融機関の窓口営業に約7年間従事。その後、婚礼業界にて司会・コンサルタントとして約2000組の婚礼に携わる。2012年に独立し、オフィス・マインドルージュを立ち上げる。現在は行政・民間を問わず、コミュニケーション改善コンサルタントとして接客・ビジネスマナーやクレーム対応・営業販売等の研修や講演に尽力。受講者満足度は90%を超える実績を保持。2020年著書「もっと分かり合える話し方」を出版。



SDGs de 地方創生 公認ファシリテーター 認定番号0259
SDGs アウトサイドイン公認ファシリテーター 認定番号115
ふくいSDGsパートナー

「そもそもSDGsとはどういったものなのでしょうか?」
SDGsとは、「持続可能な開発目標」のことで、2015年の国連サミットで採択された国際目標です。2030年の実現を目指し、17のゴールと169のターゲットで構成され、福井県は今年5月に「SDGs未来都市」に選定されました。研修の問い合わせも増えており、福井県内でも関心が高まっていると感じています。

「企業が取り組むメリットはどのようなものでしょうか?」
まず挙げられるのは、「お客様に信頼され評価される」という点です。SDGsに取り組むということは、社会課

題に取り組んでいるというメッセージになるためです。社会的評価が向上すれば、採用面にも良い影響を与えますし、働いている従業員の方の満足度の向上にも繋がります。

また、自社の製品・事業に反映させることで、ブランドを確立できるという点も挙げられます。高度成長期の社会では、同じものを大量生産し、市場に投入していく「プロダクトアウト」の思考がありました。バブル以降は顧客ニーズに合わせて製品を生産する「マーケットイン」の考え方に変わってきました。そして今後は、「アウトサイドイン」という考え方が重要になると思います。「アウトサイドイン」とは、社会課題の解決という観点から製品や事業を生み出していくもので、SDGsに関心が集まる今、重要な考え方です。消費者の考え方も少なからず変化しており、社会課題の解決に貢献する製品やサービスへの関心も高まっていると感じます。一時、フェアトレード商品が話題になりましたが、社会的な課題解決を製品に反映させ



「SDGs de 地方創生」の研修風景。

「最後にメッセージをお願いします。」
そもそもなぜ、人材育成講師である私がSDGsに関する研修を行うようになったかというと、SDGs思考の根底にあるものは、相手の立場に立って考える、ということだと感じたからです。ビジネスのあらゆる場面で、相手の立場になって考える、ということが言われます。SDGsも同じことで、17のゴールの中の社会的課題や困りごとを自分事として捉え、自社はどのようにアプローチしていくのかを考えていくことが大切だと思います。

ふくい産業支援センターでは、10月4日にSDGsに関する研修を開催しました。今回、特集に合わせて、研修の様子と内容を一部紹介いたします。

企業価値を高める SDGsビジネス実践セミナー

1日を通して、企業経営とSDGsとの関係性を理解したうえで、経営戦略および事業戦略を立てるポイントについて学びました。座学だけでなく、章ごとにまとめの時間やワークを交えながら、自社の戦略およびビジョンを設定し、様々なフレームワークを用いた事業戦略のブラッシュアップ方法についても学習しました。



講師
御堂筋税理士法人
代表社員
さいき まさゆき
才木 正之氏

講師からのアドバイス

好業績企業は何らかの社会問題を解決するような事業展開を行い、持続的競争優位を獲得しています。企業として持続的な発展を遂げるためには、SDGsの17の目標、および169のターゲットをフレームワークとして活用し、事業戦略を立てることは有効だと思います。社会的認知度が向上しているSDGsを導入することにより、自社の戦略・目標が明確になり、社会貢献度の高い企業として優秀な人材の確保および既存人材の成長にもつながります。

利益を生み出す答えは常に市場と顧客が持っていると考え、「誰をどのように幸せにするのか?」を念頭に置いた戦略作りを実践し、フレームワークを用いて目標をブラッシュアップしていくとともに、企業または部門全体で意欲的に取り組めるような組織づくりをしていってください。



受講者の声

- SDGsの知識と経営ツールなど現実的に使いやすい知識も得られたので良かった。
- 自社の経営戦略について知る、考える、そこから設定すべき目標について改めて考える重要性に気づけた。
- 盛りだくさんのセミナーでとても勉強になった。実際の業務で使うことができそう。

ふくい産業支援センターでは、県内学生等で創業を目指す方を応援する「学生ベンチャー・チャレンジ応援事業」を実施しています。今回は、この事業で応援している学生起業家の活動をご紹介します。

オンライン塾事業に挑戦



KOGESU塾

代表 古家一隆一郎さん
(福井大学 4年生)

創業のきっかけ

現在福井大学4年生の古家一さんがビジネスを立ち上げるきっかけは1人の学生との出会いでした。その子は部活動に注力しており、塾に通いたい帰宅の時間が21時を越える生活スタイルで塾に通うことを諦めざるを得ませんでした。そのような学生を支援したいという思いから、古家一さんは既存の塾では対応することが難しい22時以降に授業ができ、かつ自宅で学べるオンライン学習塾を立ち上げました。

グループ学習で学習効果を高める

授業はiPadとZOOMを利用したオンライン学習で、全国に向け、主に中高生に数学と英語の学習支援を行っています。オンラインではありませんが、対面授業同様、生徒とコミュニケーションを取りながら進めていきます。

通常こういったオンライン塾は個別で指導することが多いのですが、KOGESU塾ではグループ指導で行っています。ライバル意識を促し切磋琢磨し合える環境を作ることがねらいです。古家一さんは個別オンライン授業の経験もあるそうですが、グループ指導の方が、学習効果が上がるそうです。特に、古家一さんがメインターゲットにおいて



「部活動を頑張っている学生」には元々ライバル意識がある人が多い

ことから特に効果的とのこと。さらに、集客面でもグループ学習の方が、口コミが広がりやすい傾向があるとのこと。

集客はインターネットで

全国の生徒を対象としているので、集客はホームページとSNSが中心です。更新は自分で行いますが、ホームページの作成や広告の運用などは、創業前から交流のあるホームページ業者に協力をいただいているとのこと、人とのつながりの大切さを感じているそうです。

現在は補助金の支援を受けながら事業を軌道に乗せようと奮闘している古家一さんですが、3年後には事業として独り立ちする計画です。新型コロナウイルスの流行を経てZOOMなどのオンライン授業に抵抗がなくなった世代に向けた新しいサービスとして成長が期待されます。

古家一さんの声 事業を起こしたと言ってもWebサイト構築の費用や集客費用に苦戦していました。そこでこの制度を利用して、費用が大きいWebの構築や集客の費用に充てさせてもらいました。学生なので資金繰りが難しい中のこの制度は非常に助かりました。申請の段階からかなり手厚くサポートしてもらいました。手続きが苦手な僕でも安心して申請することが出来ました。

本事業を活用した学生ベンチャー達

今回の事例のほかにも、以下のような事業を創業する際に活用されました。

- SNSマーケティング事業 (高校3年生)
- 古着のネット通販事業 (大学4年生)
- 医療者向け教育事業 (大学中退)
- ウェブ動画制作事業 (大学3年生)
- ウェブ制作事業/ポータルサイト運営 (大学3年生)

学生ベンチャー・チャレンジ応援事業をご活用ください

ふくい産業支援センターでは、県内で創業を目指す学生等(在学中もしくは卒業、中途退学されて1年未満の方)の皆さまに、創業に必要な経費を助成することで若者のチャレンジを応援しています。利用条件は右記のとおりです。

多くの方の利用をお待ちしています(利用には、所定の様式による申請および審査が必要です)。

【限度額および助成率】 助成率10/10 (上限95万円)

【助成対象経費】 事務所賃借料、事業運営費

【募集期間】 随時募集しています

詳しい条件等は、募集のホームページをご参照ください。

お問合せ先
公益財団法人ふくい産業支援センター
新産業支援部 ベンチャー・Eビジネス支援グループ
TEL 0776-67-7411 FAX 0776-67-7439
募集ページ https://www.fisc.jp/foundation/s_challenge/



よろず支援拠点 経営Q&A

売れない
チラシの改善編

中身を見直す

チラシはデザイナーが見栄え良く作ればよい、というものではありません。ダサイよりはカッコいい方がいいのですが、単にカッコいいだけでは集客には繋がりません。チラシは、皆さんが販売する商品やサービスがいかに魅力的なものか、買わないと損をするかもしれないものなのかを伝えて、買に来てもらうための手段です。この点が実は盲点なのです。

そこで、チラシを作る前に次の3つのことを具体的に整理しておくことが大切です。

- ① 自社の商品やサービスを購入することのベネフィット(ご利益)を明確にする
- ② 分かりやすい言葉で表現する
- ③ 買ってみたい、という気持ちにさせる

①ですが、そもそも自社の商品やサービスを購入するとどんなベネフィットやご利益(ごりやく)があるのかが分からないと、お金を出していいのかどうかの判断が付きません。自分には必要でなくても、ベネフィットが明確なら知り合いに紹介できるかもしれません。最初に見直すべきところはこの点です。

次に、②の文章表現です。絵や写真も大事ですが、結局は文章を読んで「なるほど」と思うことが必要です。こちらが提案していることがその通りに理解してもらえるような文章で、できる限り分かりやすい表現にすることが不可欠です。

そして、最終的には③の買ってみたい、あるいは買わないと損だな、と思ってもらうことが大切です。テレビショッピングなどで「今から30分間だけ特別値引きします」というような手法を見かけますが、これも今買わないと損をしますよ、ということを意識付けるための作戦です。値引きでなくても、何かしらのメリットがプラスされる、あるいはデメリットがなくなるようなことを表現することが求められます。

見せ方を変える

中身が良くなったら、見せ方も良くしましょう。同じ内容でも見せ方が違うだけで効果に差が出ます。

- ① レイアウトの基本を知る
- ② 色彩のバランスを考える
- ③ 使用する紙を工夫する



疑問の概要

集客のためにチラシを作って色々な所で配っているけれども、一向に集客が増えたり、売上が伸びたりということにならない。何がダメなのだろうか。どこをどう変えると反応が増えるのだろうか？

①のレイアウトの基本ですが、最低限4つのルールを守りましょう。

- 揃える…縦、横の位置を揃える
- グループ化する…関連する情報は一つにまとめる
- 余白を設ける…文字の行間や図と文章の間、紙の四辺などに余裕をもたせる
- コントラストを付ける…重要な箇所に目が行くようにメリハリをつける

人の視線は縦向きの場合にはZ型(左上→右上→左下→右下)、横向きの場合にはN型(右上→右下→左上→左下)で動くと言われていいますから、縦向きなら左上、横向きなら右上にキャッチコピーを配置することが有効です。キャッチコピーだけでなく、タグライン(特長を簡潔に伝える文言)も考えましょう。

チラシの組み立て方は版面の下から上の順序で作ります。一番上はキャッチコピーになります。

②の色彩のバランスですが、単色の場合は色が持つイメージが提案する内容にフィットしているかどうかのポイントです。2色以上使う場合は色と色の関係性がどうなっているかを把握することが重要です。補色の関係にある、あるいは類似の色であればよいのですが、そうでない場合は色と色が喧嘩してしまうことがあるので注意が必要です。

③の紙ですが、どのような使い方をするかによって紙の厚みやコーティングのありなしなどの検討が必要です。印刷会社に相談するのが一番ですが、予め使い方を具体的にイメージしておくとも相談しやすくなります。ただし、紙の機能が高まればコストもそれに合わせて高くなるので、予算とのバランスも考えておくことが大切です。

福井県よろず支援拠点では、商品やパンフレットのデザイン向上策に精通した専門家を配置しています。商品パッケージ、パンフレットやチラシの作成・見直しをお考えの方は是非ご相談ください。(相談無料)。

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





武生特殊鋼材株式会社

所在地：越前市四郎丸町21-2-1 資本金：5,000万円
代表者：河野 通郎 氏 従業員数：54名
事業内容：クラッドメタルの受注生産販売、
オリジナル刃物鋼「V鋼シリーズ」、
金属受託加工、クラッドアート
TEL：0778-24-3666



同社HPはコチラ!



代表取締役 河野 通郎 氏

今月の 注目企業

「粘り強く、辛抱強く」 クラッドメタル製造に取り組む

武生特殊鋼材株式会社

みなさんは「クラッドメタル」という特殊鋼材をご存じでしょうか。クラッドメタルとは、特性の違う金属同士を高温加熱と圧延で接合するいわば「金属の合板」のことです。今回訪問したのは1954年設立以来、クラッドメタル製造を強みに事業を展開する越前市の武生特殊鋼材株式会社。強みの背景にある、ものづくりマインドや企業経営の考え方などについて、代表取締役社長の河野通郎氏に伺いました。

「10年ビジョン」達成に向け ビジョン推進会議で意識共有

河野氏が社長に就任した2014年、同社はふくい産業支援センターの協力の下で10年ビジョンを策定しました。ビジョンの柱は主に、クラッドメタル生産の軸となる熱間圧延ラインの増設、海外展開を広げるための営業面強化、製品そのものや新たな素材の開発に向けた技術人材の

拡充を掲げました。

社内では月1回、10年ビジョンに沿った事業活動が展開されているかを確認する「ビジョン推進会議」が行われます。会議は総務・営業・技術・生産/設備の4部門で各2時間開かれ、社員1人1人が自律的に動くボトムアップ型の組織づくりに向けた活動が展開されています。

ホームページをのぞくと、ものづくりに関する受賞歴が

多いことに気付かされます。

特に2000年代後半からはほぼ毎年何らかの賞を受賞。最近では、熱処理の外段取り治具の考案で科学技術分野の文部科学大臣表彰「令和3年度創意工夫労働者賞」を受賞しています。

並行して新分野への展開を見据えた取組みにも熱心です。その一例が、戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン）を活用した医療用途向け



受賞歴の数々。

チタン系素材の開発。大阪大学が持つ粉末冶金技術シーズを活用し、シャルマン（鯖江市）などと開発を進めました。「以前からチタン素材に着目していた中でシャルマンさんから医療用途素材の相談があり、サポイン活用によるプロジェクトに至りました。チタン素材は生体親和性に優れ、軽い、さびないという特性に加え高強度となれば医療以外の分野にも提案したいですね」。

「粘り強く」のマインドで コロナ禍を商品開発の好機に

こうした取組みの背景には同社が大切にしている「粘り強く、できるまで辛抱強く」の気風があります。

「人材採用のポイントでもあるのですが、ものづくりに向上心や好奇心を旺盛に持ち、正確に物事を遂行する意識が欠かせません。クラッドメタル製造では、音を聞き表面を見ながら物質特性を判断

する経験を積み重ね、繊細な感覚を磨くことも必要です」。数々の受賞歴は小さな一歩の積み重ねであり、すぐ結果が出なくても腰を据えて向き合うことの大切さを社員に呼び掛けます。

昨年来のコロナ禍で県内でもさまざまな業種が影響を受けました。同社も昨年度の売上高は前年比2割減だったとのことですが、河野氏は前向きに現状を捉えます。

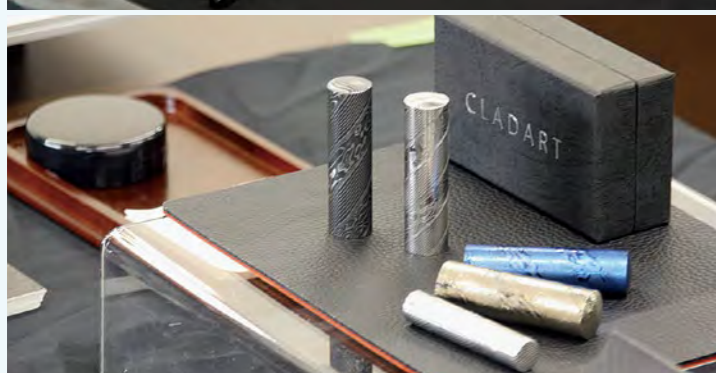
「コロナ禍という小休止的な出来事があったからこそ、クラッドメタルの意匠性を生かした『クラッドアート』の開発に集中して取り組むことができました」。10年ビジョンに向けた目標も概ね順調に進んでおり、「足早に売上高や利益の目標を達成するだけでなく、安定して数字を維持することを大切にしたいですね」と話します。

「評価、賞賛される企業に」 地元貢献にいっそう注力

河野氏には社長就任時、自

身に課したミッションがあります。それは「より良い環境で次世代にバトンタッチし、100周年を迎えられる企業にする」ということ。「企業は人に評価され賞賛される『アドマイアード・カンパニー』であってこそ存在意義があると思っています。社員それぞれが自らの仕事に誇りを持つ一方で、自己満足に終わらないようにする謙虚さが必要。顧客をリードし、かつサポートする、匠の世界を育む企業でありたいです」。

3年後、同社から車で10分ほどの場所に北陸新幹線の越前たけふ駅が開業する予定です。河野氏は、新幹線開業を見据え丹南地区のものづくり企業が顔をそろえる『越前ブランドプロダクツ・コンソーシアム』の活動を引き合っていると信じ、地元貢献にもより力を入れて企業としての底上げを図りたいです」と力を込めます。



「クラッドアート」の商品。ハサミ・印鑑など商品例は様々。



2021年度グッドデザイン賞受賞

店舗兼アトリエ [柄と繪]

／株式会社山謙木工所、株式会社ヒヤッカ

問屋や鍛冶屋に柄を卸す仕事をしてきた山謙木工所は、これまで消費者との接点を持ち得ていませんでした。偶然か必然なのか4代目が結婚したのは県外出身の蒔絵師。「柄と繪」は、その2人を軸に消費者と生産者と一緒に業界と会社の可能性をつくりだすプロジェクトとして、その立ち位置を超えて伝統産業「越前打刃物」を盛り上げるために始まりました。

設計当初、求められた機能は包丁の展示空間と漆芸の工房、打合せ室と材料倉庫。提案したのは単なる完成品の展示・販売スペースではなく、会社のブランディングとして「完成品の包丁」と「材料である木材」の両方の関係性を示す「透過する2つの間」を設けること。その2つの間をガルバリウム鋼板小波の屋根が日射から守り、伝統的な弁柄色のコアで挟む形態とし、屋根をつくり出すための構造構成が内部に豊かな木質空間をもたらしています。

グレーで統一された什器や内部は包丁と材料を魅力的にみせ、消費者・生産者との交流の場としての役割を果たし、山謙木工所の企業価値を高めます。

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 原田 真宏 芦沢 啓治 永山 祐子 吉田 愛

鍛冶屋などに刃物の柄を卸す仕事をしてきた特殊な技能を持つ木工所が伝統産業「越前打刃物」の業界全体を盛り上げるためにつくるギャラリーのための建築。周囲の環境に馴染む佇まい。切妻の木造建築。平側の開放性が高く、外から見たときの軽やかさが印象的だ。中からは軒が深くとられていることで程よく日差しから内部空間、展示物を守り、開放的でありながら落ち着いた空間となっている。木の架構、展示ケースを含め、細やかにデザインが行き届いている。全体的に制御の効いたデザインで魅力的な建築が実現できている点が高く評価された。



グッドデザイン賞のWeb Siteもご参考に!

あらゆる年齢のすべての人々の健康で快適な生活・福祉の推進のために
～個人の視覚に対する焦点補正と波長コントロールによる視覚補正～

こんにちは! **FOIP** です。

株式会社ホプニック研究所

視覚補正とは

視覚機能は加齢により低下し、「視力」や「コントラスト感度」「色覚能力」の低下、「不快グレア（眩しさ）感」が増大していきます。これにより、視界全体の色の濃淡がはっきりしない、視界が黄色く不鮮明になる、輝度の識別能力が低下するなどの変化が現れます。現在、一般的に行われる視覚機能低下の補正は、眼鏡レンズやコンタクトレンズ等による「視力」の補正（焦点補正）です。「視力」以外の視覚補正には、水晶体の白濁等による網膜に入射する光の波長の変化に合わせた補正が必要になります。しかしながら、現状で「視力」以外の視覚機能を個人が認知する環境はほとんどありません。



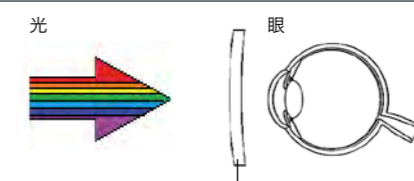

(左)従来 (右)新技術

波長カットフィルムを用いた視覚補正カスタマイズレンズ製造技術の開発と実用化システムの構築

【 参画機関：株式会社ホプニック研究所、三井化学株式会社、学校法人北里研究所
実施事業：令和1～3年度 経済産業省「戦略的基盤技術高度化支援事業（通称サポイン事業）」】

現在の眼鏡レンズやコンタクトレンズ等による焦点補正では、「コントラスト感度」「色覚能力」の低下や「不快グレア感」の増加には対応していません。これらの課題を解決するため、既存の光の波長をコントロールしてコントラスト感度向上技術を活用し、視覚補正技術として顧客ごとにカスタマイズする技術の開発を行いました。現在、顧客の状態に応じた視覚補正レンズを提供する体制を構築しています。

本事業で開発した視覚補正レンズは、有害な光のカットや偏光、調光などの機能も付与できるため、幅広い分野への展開が期待できます。

	従来技術1 焦点補正レンズ 従来技術2 機能性焦点補正レンズ	新技術 (波長カットフィルム被覆カスタマイズレンズ)
概略図	 焦点補正レンズ 焦点補正+防眩レンズ	 波長カットによる視覚補正フィルター 焦点補正レンズ
機能性および製造法	(機能) 従1: 焦点補正のみ 従2: 焦点補正+防眩(サングラス)、コントラスト感度改善、有害光カットのいずれか一つ (課題) 従1: 機能が焦点補正のみ 従2: レンズ材料との相溶性、染色性、密着性から レンズ、付与可能な補正機能が限定 (コントラスト感度補正はコーティングのみ可能)	(機能) 焦点補正+コントラスト感度向上、色覚向上、防眩、有害光カット、さらにフィルムが持つ機能全て (特長) ●個々の視覚に対して「コントラスト感度」「色覚」の向上、「不快グレア感」低減が可能 ●多層被覆により後発的にあらゆる機能の付与が可能 ●レンズ種類、補正機能が限定されない
カスタマイズ性	従1: 焦点補正のため他の機能は選べない 従2: 既に焦点補正レンズに機能が備わっておりそれ以上の機能がない →個々の視覚補正には不十分	●波長カットフィルムによる個別視覚補正可能な波長設計が可能 ●顧客が焦点補正用レンズ材料も選べる ●さらに有害光カットや偏光、調光などの機能付与が可能
コスト	従1: 凡用品のため安価 従2: 色素練込、染色:安価 コーティング:コート液が高価	凡用品の視力補正レンズに安価なフィルムを被覆するため安価
納期	従1: 常時在庫で短納期 従2: 色素練込:成形に約2週間 染色:液調製・染色に約1週間 コーティング:液調製・塗工に約1週間	常時在庫されている凡用品にフィルムを被覆するため、短期納期が可能

お問い合わせ先 (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 プロジェクト推進室 近藤、上野

DXデビューしませんか？

～県内企業のDX導入事例の紹介～

ふくいDXオープンラボは、DX技術の導入支援や人材育成をご支援しています。
ここではDXラボを活用した県内企業のDX導入事例を紹介します。

越前そば製麺機稼働実績収集システム導入による生産性向上

当社は創業96年の、越前そばの製造・販売を行う企業です。工場に4台の製麺機を保有し、生そばを製造しています。これまで、稼働率およびロス率について作業員が目視確認で計算していたため、正確な数字が分からないことが課題となっていました。そこで、当社では製麺機稼働実績収集システムを導入し運用を行った結果、製麺機の稼働状況を正確に把握できるようになり、効率的な設備投資に繋がりました。

《導入機器》越前そば製麺機稼働実績収集システム

本システムでは、麺をカットするローラーの回転や麺の有無をセンシングすることで、工場と離れた事務所でもモニターで製麺機の稼働状況を知ることができます。モニターでは「稼働中」「停止中」「警告中(段取り中)」の3種類の表示により、製麺機の状態をリアルタイムに確認でき、一定時間ごとに色別で記録されるため視覚的に分かりやすくなっています。また、ラインの不具合による停止をいち早く知ることができるため、生産中のトラブルに対する迅速かつ適切な対応や、予防を行うことができます。



担当者の声

従来は製麺機の稼働時間やロス時間を人の手で計算していたため、それらの正確な数字を把握できず、機械の購入やライン改造に踏み切れませんでした。また、熟練作業員と初心者との違いが分からず、作業員のレベルアップを図ることが困難でした。今回のシステム導入を機に、これらの課題が解決でき、製造現場のデジタル化導入を行って大変よかったです。



会社概要

株式会社武生製麺 [製造業]

越前市真柄町7-37 代表者: 桶谷三枝子氏
TEL 0778-22-0272 URL <https://www.echizensoba.co.jp>
E-mail takefu@ymail.plala.or.jp

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

助成金申請の相談は「オンライン総合相談窓口」へ

遠方の方でも気軽に相談できる **オンライン相談(電話・Eメール・ビデオ通話)** をご利用ください! ご相談は **何回ご利用いただいても無料** です。

助成金の申請には必ず提出を求められる事業計画書の書き方に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。(遠方の方でも **ZOOM** や **電話** で相談可能です!)

《今後予定されている主な助成金の募集》

名称	募集時期 (※11月12日時点での見込みです。) 詳細は各HPでご確認ください。)	募集時期				
		11月	12月	1月	2月	3月
IT導入補助金 (通常枠・低感染リスク型ビジネス枠)	4次	17日締切				
	5次		※締切見込			
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (一般型・グローバル展開型)	8次	11日締切				
	9次				8日締切	
事業再構築補助金	4回		21日締切			
	5回					※締切見込



助成金申請の
事前準備は
計画的に!

- **Gビズプライムアカウントの取得**
電子申請に必要です。アカウント発行に最大で3～4週間必要のため早めに準備しましょう。
- **ものづくり補助金の加点を受ける(加点は極力とるようにしましょう)**
申請時に「経営革新計画の承認」「事業継続力強化計画の認定」を受けている必要があります。8次締切分から政策加点に「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイトにおいて宣言を公表している事業者が追加されました。(https://www.biz-partnership.jp/index.html)

《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 眞悟	 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からご確認いただけます。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。

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。ご予約がない場合は、**企業訪問等で不在にしている場合があります**ので面談希望の場合は事前予約をお願いします

総合相談窓口
ホームページ



相談予約は
こちらから!



研修のご案内 福井県中小企業産業大学校からのお知らせ

ビジネス心理学で学ぶマーケティングとプライシング

ビジネス心理学（行動経済学）の理論を用いて、マーケティングにまつわるプライシング（価格戦略）や“売り方”などの難解な理論を、ユニークな話術で評判の田中講師が軽妙な語り口で分かりやすく解説し、顧客満足につながる値決めの方法を学びます。

日時 ● 令和3年12月10日（金） 9:30～16:30

会場 ● 福井県中小企業産業大学校

受講料 ● 22,000円（税込）

定員 ● 20名 ※希望者はオンラインでも受講できます。

☑ 顧客心理を理解し、売れる仕掛けづくり、売れる価格の設定方法を学びたい方

※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 ● 小さな企業の生き残り戦略は、少ない数量を高く売る事。という点になるほどと感じた。
● 歴史や軍事の観点からビジネス心理学を説明いただけただけのが良かった。

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。



中産大施設貸出のご案内

ネット環境の整った会場をお探しではありませんか？



テレワークに



オンライン研修に



Web会議に

会場写真・
設備詳細は
こちら↓



中産大では**無料**で安定したネット回線をご利用いただけます。
(一部有線LANも可能)

※カメラ、ZOOMアカウント設定等を含めた、オンライン機器の高度な設定に関しては、各自で行っていただく必要がございます。

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



福井県の最低賃金額が改正されました！

令和3年10月1日、福井県の最低賃金が下記のとおり、改正されました。

時間額
858円

賃金の引き上げを支援します

- 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。
- 事業場内で最も低い時間給を一定以上引き上げる場合、令和3年10月から12月までの休業について、規模要件を問わずに支給される「雇用調整助成金」があります。
- 賃金引き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」をご利用ください。

※通勤手当・家族手当・精皆手当・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

福井労働局 労働基準部 賃金室

TEL 0776-22-2691

詳細情報は
ホームページを
ご覧ください。



ふくい働き方改革推進支援センター

TEL 0120-14-4864

令和3年度 新技術・新工法商談会支援事業
出展企業の募集について

医療・ヘルスケア機器に搭載される部品・デバイスや、開発・製造技術を一堂に集めた商談型専門技術展『第12回ヘルスケア・医療機器開発展』に福井県ブースを設け、福井県内の優れたものづくり技術を国内外に発信し、県内企業の販路開拓を支援します。

【募集の概要】

- 展示会概要 『第12回ヘルスケア・医療機器 開発展』
会期：令和4年3月16日（水）～18日（金）
会場：東京ビッグサイト（RX Japan株式会社主催）
- 募集企業 8社程度（県内企業）
- 出展スペース 福井県ブース [6m×5.4m(約32.4㎡)を各社スペースに配分]
- 出展料 1スペース当たり25万円（税抜）
- 申込方法 出展申込書に必要事項を記載の上、関係資料を添えて、郵送またはメールによりお申込み下さい。応募者多数の場合は、審査を行い決定します。

詳細(募集要項、出展申込書)はこちら▼

<https://www.fisc.jp/technology/2021/10/1823/>

お問い合わせ

(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 技術経営推進室(担当:寛,増田)

TEL 0776-55-1555 FAX 0776-55-1554 E-Mail fstr@fisc.jp

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.51 1月25日発行予定

チラシ提出締切日：1月18日(火)
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)
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A4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

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。

今回の特集はいかがでしたでしょうか。近年、「SDGs」、「サステナブル」といった言葉をよく耳にするようになりました。取材を通して、こうした切り口で事業を展開していくことが重要になっており、県内でも様々な取組みや製品が展開されていることが分かりました。今回はエネルギー分野や、環境に配慮した製品を開発した企業様を中心に取材しました。共同研究での事例やベンチャー企業の事例など様々ですが、福井県においても確実にこうした動きが広がっているのだと感じました。ふくい産業支援センターでは、総合相談窓口やよろず支援拠点を設置し、相談対応もしておりますので、お気軽にお問い合わせください。

新型コロナウイルスの感染が収まりつつありますね、このまま収束することを願います。

次号の発行は1月25日です。今後ともご愛読、よろしく願いたします。



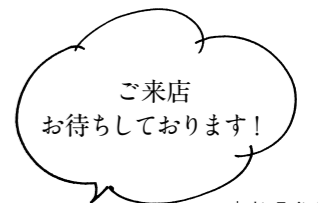
永平寺門前 井の上
永平寺に新たな名物が誕生、
地域に根ざした商品を

昭和34年に創業し、永平寺でお土産物の販売や食堂を営む『井の上』。昨年12月に『おもてなし産業魅力向上支援事業』を活用し、店舗を改装、そば打ちスペースを設置しました。このスペースでは100%永平寺産のそば粉を使用した十割そば、『永平寺そば 極』が作られており、新たな名物となっています。外からそば打ちの様子を見ることもでき、「3年前からの構想を昨年12月に形にすることができました。そば好きのお客様から好評で嬉しい限りです」と4代目の井上隆二氏は話します。

他方で同社は今年3月に『だるまプリン』の店舗をオープン、販売を開始しており、こちらも大きな話題を呼んでいます。「SNSが浸透し、個人が大きな発信力を持つ時代になりましたので、個人のお客様に対するアピールが必要だと考えていました。二つの商品はこうした考えから作ったものです」と井上氏。「地元のお客様のリピーターが増えたこともうれしいです。コロナウイルスの感染拡大で観光に訪れる人は減っていたので…」と明るい表情で話します。

同社はさらに、新商品『恐竜発掘プリン』を開発中。『だるまプリン』と『永平寺そば 極』同様、地域に根ざした商品となっています。永平寺にお立ち寄りの際は、『井の上』の新名物を楽しんで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)



↓オンラインショップはコチラ!



永平寺門前 井の上
住所：吉田郡永平寺町志比第28号2番地
TEL：0776-63-3333
営業時間：8時～17時(店舗)
10時～15時(食堂)

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.22



中小企業診断士は、 企業という国の参謀なり。

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) / ぶ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

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

SDGsについても
ぜひご相談ください!