

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〕 県内企業、全国・海外への展開を探る
～展示会・海外展開で販路開拓を～



Vol. 53



展示会出展時の様子。
国内外の展示会へ積極的に出展している。

同社はグルテンフリー食品の販路開拓のため、展示会に積極的に出展しています。今年2月に開催されたSMTSにも2020年から継続して出展を重ねており、今年のSMTSについて、「コロナ禍での開催で来場者は少ないと感じましたが、その分ゆっくりじっくりと商談を行うことができました。コロナ禍でも来場される方は質も高く、全体を通して感触は良いです」と手応えを話します。また、展示会への出展を重ねることで県外の取引先も増えてきたそう、担当者は「食品は特に、現物を実際に見て食べてもらうことが重要だと思っています。今後もうこうした展示会に出展していくことで、販路を広げていきたいですね」と話します。

また同社は台湾やシンガポール、香港などの海外で

米食文化を広げるため 様々な取組みを

米の生産・加工・販売・商品開発を一貫して行っていることも同社の大きな特徴の一つ。米の消費が多く、日本米の需要が高まっているベトナムへの進出も果たし、現地で米の生産、加工



同社の商品「お米のシフォンケーキ」。100%米粉を使用している。

品の販売を行うことで、これまで蓄積してきた生産・加工・販売に至るまでの技術やノウハウを伝えていきます。また、「農業の高度化を図り、次世代に繋げていく」ことも重要な課題としたうえで、ITの導入や大規模農業を行うことで、農業の効率化にも積極的に取り組んでいます。「お米の消費量を増やしたい」という創業時からの目標に向け、同社の挑戦は続いていきます。

CASE 1

展示会等を通じて、「グルテンフリー」商品の販路拡大を



同社HPは
コチラ！

DATA

株式会社ペンフォーク

所在地：福井市黒丸町14-48-2

代表者：伊藤 武範 氏

事業内容：農作業全般、製パン、製麺、米粉新商品の開発・加工・販売、農地集積、農業連携、各種加工開発など

TEL 0776-29-7686

ニーズの高まりを背景に 専用工場を設置

同社は2009年の創業時からグルテンフリーの商品開発を行っており、同社の強みのひとつとして、長粒米を自社で生産しているという点が挙げられます。「長粒米はいもち病など稲作特有の病害に強く、使用する農薬を減らすことができるという利点があり、また、長粒米と短粒米をブレンドして米粉にすることで、小麦粉で作ったものと同じような食感や味わいを実現できます」と担当者は話します。

「グルテンフリー食品」は小麦に含まれるグルテンによって引き起こされるセリアック病を患った方々の食事として生まれたものです。近年は健康意識への高まり等を背景に注目が集まり、需要も増えているとのこと。同社はこうした流れに対応するため、2020年の5月に専用の

加工工場を設置し、同年の10月から本格的に稼働を開始しました。同時に大手高級スーパーからプライベートブランド商品の生産を受注するなど、着実に歩を進めており、今年の3月には食品安全に関する国際規格であるFSSC22000の認証も取得。担当者は「認証を取得したことを認知してもらうことで、私たちの品質管理体制もアピールしていきたいですね」と話します。



グルテンフリー商品専用の加工工場の様子。

CONTENTS

表紙 取材企業の商品写真

- 1 【企業事例①】株式会社ペンフォーク
- 3 県内企業、全国・海外への展開を探る
～展示会・海外展開で販路開拓を～
- 5 【企業事例②】南園園飯店
- 6 【企業事例③】株式会社リム精工
- 7 【企業事例④】ヤマウチマテックス株式会社
- 8 越境ECコンサルティング事業のお知らせ
- 9 【企業事例⑤】株式会社マーベールコーポレーション
- 11 今月の注目企業 (株)Ia・kura
- 13 よろず支援拠点 経営Q&A
- 14 総合相談窓口からのご案内
- 15 DXデビューしませんか
- 16 ペンチャー創出プロジェクト
- 17 グッドデザインシンキング
- 18 こんにちは！FOIPです。
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼

展示会紹介 2 HOSPEX Japan 2022

昨年度の
出展風景



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では、ものづくり企業向けの展示会に「福井県ブース」を設置し、出展の支援を行っています。今年度は、HOSPEX Japan 2022にブースを設けることとなりました。医療・福祉機器関連の担当者の来場が見込まれており、現在出展企業を募集中です。ぜひご検討ください。

HOSPEX Japan 2022とは？

会期／令和4年10月26日(水)～28日(金) 10:00～17:00
会場／東京ビッグサイト 東展示棟 (東京都江東区有明3-11-1)
主催／一般社団法人日本医療福祉設備協会、一般社団法人日本能率協会
開催実績／(参考)前年度の来場者数：9,243人

現在出展企業を
募集中です！

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
〒910-0102 福井市川合鷺塚町61-10
Tel:0776-55-1555 E-mail: fstr@fisc.jp



P6の企業は
この展示会を
利用しました！

商談会の開催を通じて、 販路開拓を支援します

年3回程度のオンライン商談会を 予定しています！

コロナ禍の影響を受けオンライン化がますます進む中、令和3年度は食品や雑貨関係のバイヤーとのオンライン商談会を初めて開催しました。主に都市圏で営業展開する流通バイヤーと県内企業との商談機会を創出するのが目的であり、コロナ禍で大幅に減少した商談をオンラインでもできたのは貴重だったとの声が多く寄せられました。成約に結びつきそうな案件もあったようです。

今年度もオンライン商談会を実施する予定であり、準備が整い次第HPにてご案内いたしますので、こだわりの県産品の販路開拓にぜひご活用ください。



展示会紹介 3 東京インターナショナル ギフト・ショー



昨年は10月13日～15日にかけて開催。「福井県ブース」に県内8社が出展し、ギフトマーケットに携わる流通関係者に優れた県産品を売り込みました。出展者からは、「新規顧客向けの商品を展示し、手ごたえを感じることができた」「会話の中で別の視点から商品の売りを知ることができた」といった声があり、有意義な出展になったことがうかがえます。特にコロナ禍のニーズをつかんだ商品やSDGsを全面に出した商品に注目が高まっていた。

※今年度の募集は終了しました。



福井県には優れた製品や技術を持つ企業が多数ありますが、販路開拓を課題とする企業も多く、ふくい産業支援センターでは、展示会への出展や海外への事業展開を支援しています。今回の特集では、支援センターの事業を活用して販路拡大に挑戦する企業の事例をご紹介しますとともに、出展のコツや海外展開での課題を探っていきます。

展示会へ初めて出展した企業や、継続して出展している企業、海外市場の開拓に取り組む企業を中心にお話を伺いました。本ページでは、支援センターが出展支援する展示会の概要などをご紹介します。

展示会・海外展開で
販路開拓を

県内企業、
全国・海外への
展開を促す

P1～2・P5の企業は
この展示会を
利用しました！

展示会紹介 1 スーパーマーケット・トレードショー



国内最大規模の食品展示会で、直近では令和4年2月16日～18日にかけて開催されました。ふくい産業支援センターと敦賀商工会議所との合同による「福井県ブース」を設置し、22社の県内食品事業者が出展。全出展者が試食を提供するとともに、プレゼンタイムを設けて自慢の逸品をアピールしたところ、来場者の多くが足を止め内容の濃い商談に繋がっていました。出展者の声を見てみると、「コロナ禍だからこそ来場者の本気度が高かった」など手応えが感じられたようです。

今年度も支援センターでは、「福井県ブース」による出展の支援を行う予定です(令和5年2月15日～17日)。参加者募集については準備が整い次第、HP等でご案内いたしますので、ぜひご活用ください。

お問い合わせ

(公財)ふくい産業支援センター
経営支援部 営業・資金支援グループ

※商談会についても
こちらにお問い合わせください！

〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-6 TEL:0776-67-7407 E-mail: eigyo-g@fisc.jp



CASE 3

新ブランド商品を
ギフト・ショーに出展

同社HPはコチラ！



ギフト・ショー出展時の様子。

鯖江市で眼鏡用の特殊リム部品を製造・販売しているリム精工。同社では新規事業として、眼鏡フレームやサングラスを生産するプロジェクトが進行中です。商品が完成した後、昨年10月に開催されたギフト・ショーへ出展しました。今回、担当のおおむらなや大村直哉氏に出展のきっかけや、感触など詳しくお話を伺いました。

DATA

株式会社リム精工

所在地：鯖江市神中2丁目4-202

代表者：佐々木 克彦氏

事業内容：メガネ用特殊リム部品の製造・販売、
ペンディング加工、コイル用材料販売

TEL 0778-51-0867

数年前から新規事業が始動
完成品の生産を目指す

同社の創業は1952年、社名にもある「リム」とは眼鏡のレンズを囲み、固定するための部品のことで、同社はこのリム部品の製造・販売を主に行っています。

数年前から新規事業のプロジェクトが始動。他社の協力も得ながら、「リムシンクアイウェア」というブランドを立ち上げ、眼鏡フレーム「RE」とリサイクルサングラス「EC」の2つのラインを軸に展開していこうと取り組んでいます。大村氏は「完成品を売り出すというのは、初めての試みです。まだ立ち上

いく中、同社は更なる販路拡大を目指し、今年開催されたSMTSに出展しました。

「SMTSでは、様々な収穫がありました。バイヤーさんとのつながることができたのももちろんですが、同じ福井県ブースの出展者の方々から様々なお話を伺えたのも良かったです点ですね」と加藤氏。

「同じ福井県ブースの方や支援センターの方々の協力もあり、準備等もスムーズに進みました。初めての出展でしたが、楽しかったというのが率直な感想です」と振り返ります。

「会期中に商品に対する意見を多数もらえたこと」も収穫の一つとのこと。「大手バイヤーの方から意見をもらえる機会というのはこれまでありませんでした。SMTSでもらった意見はこれから商品開発やブラッシュアップに活かしていきたいですね」。

また「福井県ブースに出展している方々と交流が生まれたのも良かった点です。同じ眼鏡関連の企業の方と繋がることもできました」と大村氏。

大村氏は「これからの目標として、5〜10年で新ブランドのファンを増やしていきたいです。そのためには商品コンセプトを変えることなく、また、品質に妥協は許さず商品づくりを行う必要があると考えています」と話します。

「RE」に「リムの可能性を追求する」、「EC」に「眼にも環境にも優しく」というコンセプトを据え、商品を展開していく予定で「商品を好きになってもらうことで、企業のイメージアップと認知度向上につながれば」と展望します。

商品コンセプトを変えず
ファンの獲得を

あったことは嬉しいですね」と話します。



「EC」のレンズにはドイツのCarl Zeiss社製のものを採用している。

CASE 2

展示会への出展を足掛かりに、
名物商品を全国へ

同社HPはコチラ！

鯖江市に店舗を構える有限会社御園飯店では、冷凍食品の卸売事業を開始しました。名物である餃子と天津飯を冷凍食品に仕上げ、現在、スーパーや道の駅で販売しています。今回、代表取締役社長の加藤光春氏にスーパーマーケットトレードショー（以下、SMTS）出展へのきっかけなど、詳しくお話を伺いました。

DATA

有限会社御園飯店

所在地：鯖江市水落町8-6

代表者：加藤 光春氏

事業内容：飲食店経営、オリジナル食品の
卸し販売、OEM・PB事業

TEL 0778-51-6539



代表取締役 加藤 光春氏

業績の向上を目指し、
冷凍食品事業を開始

同社は今年で創業から50周年を迎え、加藤氏は2代目にあたります。2代目となった後も、業績は順調に推移。加藤氏は「これより上を目指そうと考えたときに、店舗だけでは難しいなと。そこで、名物である餃子とスペシャル天津飯を冷凍食品として売り出そうと考えました」と話します。



同社が製造・販売している冷凍食品。現在は県内外のスーパーや道の駅で販売されている。

3年ほど前からオリジナル食品の卸売事業を開始。しかし、事業の立ち上げには大きな苦労が伴いました。「価格帯も違いますし、同じ食品でも全く違う世界でした。試行錯誤の中で、知識を得ながら営業を行っていく日々でしたね」。こうして事業を行って

SMTSへの
出展を通じ、
様々な収穫が

SMTS出展時の様子。同社としては初めての出展となる。

商品を全国に発信し、
更なる販路を狙う

加藤氏は「卸売事業については、ようやくスタート地点に立てたという認識です。これからはもっと多くの人に御園飯店を知ってもらえるよう、SMTS等を通じて、全国に商品を発信していきたいですね」と表情を引き締めます。同社は現在、冷凍食品の拡販に向けて準備を進めており、工場の増築など、生産体制の整備も行う予定です。

最後に「新型コロナウイルスの影響で、店舗での宴会需要は激減しました。この部分をどのようにして穴埋めしていくか。その一つを卸売事業にできればと考えています。お問い合わせをお待ちしております」と力を込めます。

越境ECを活用した 販路開拓支援事業のご案内

ふくい産業支援センターでは、越境ECを活用した海外への販路開拓の支援も行っています。今回、特集に合わせてご紹介いたしますので、募集時期などをご確認の上、ぜひご活用をご検討ください。

事業の概要

EC市場は世界的に年々拡大しており、特に物販系分野はスマートフォンの普及やコロナ禍の影響もあって大きく伸びています。世界のB to CのEC市場は日本の市場の20倍以上の規模があり、海外の消費者に向けて日本の商品を、通販サイトを通じて販売する国際的な電子取引（越境EC）の市場も伸びてきています。

この事業は、これから越境ECへの参入を検討されている県内の中小企業に対して、あらかじめ選定した越境ECに実績のあるコンサルタントによる伴走型の支援を受けていただき、参入に際しての課題の洗い出し、その対応策等のアドバイスを受けることで、スムーズな越境EC参入につなげていただくことを目的としています。

※参入前の準備段階における課題抽出・解決策の提案までのコンサルティングになりますので、ECサイトの構築や参入にあたっての代行業務等はこの事業の中では対象としておりません。

支援対象者

福井県内の中小企業者（個人事業者を含む）で、越境ECへの参入を前提に検討されている方や既に参入はしたものの課題を抱えていらっしゃる方で取組みに意欲的な方。（すでに国内での通販事業は行われている方が望ましいと考えておりますが、初めての方でも担当者を決めて対応いただけるなど、コンサルの受入体制が整っていればお申込みいただけます）

今年度のスケジュール(予定)

4月中旬～5月中旬	越境ECコンサルティング会社の企画提案募集
5月下旬	越境ECコンサルティング会社の選定
5月下旬～6月中旬	県内事業者の募集
6月下旬	県内事業者と越境ECコンサルティング会社とのマッチング会
7月～	支援実施計画書の作成後、コンサルティング開始
12月末	コンサルティング終了

越境ECに関心のある県内事業者の皆様へ

越境ECへの参入にあたっては、取扱商品、価格、自社ブランドの有無などによって、参入する形態も検討する必要があります。

その他、商習慣や各種規制、物流や送料、為替、決済方法、商標など、事前に確認しておくべき課題も多く、自社だけで解決するには時間もかかるため専門のコンサルタントの助言を受けるメリットは大きいと思います。越境ECへの参入を目指しておられる方は、ぜひ、当事業の活用をご検討ください。5月下旬頃から参加企業を募集しますので、産業支援センターのHP（新着情報）をご覧ください。

お問い合わせ

(公財)ふくい産業支援センター
経営支援部 営業・資金支援グループ

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-6
(福井県産業情報センター4階) TEL:0776-67-7407 FAX:0776-67-7419



チタンの加工技術を様々な分野へ、 展示会で技術を発信



matex Yamauchi Matex Corporation
ヤマウチマテックス株式会社



同社HPはコチラ！

DATA

ヤマウチマテックス株式会社

所在地:福井市問屋町2-22

代表者:山内 隆嗣 氏

事業内容:チタンなど非鉄鋼金・貴金属の丸線・異種線の製造販売眼鏡用金属材料の加工販売

TEL 0776-25-5600

眼鏡用の加工で培った
技術を、様々な分野へ



チタンのストローや靴ベラなど、一般消費者向けの商品も。

眼鏡用のチタン加工を主軸としている同社が、その技術を他分野へ広げていこうと考え始めたのは今から約7～8年前。最初に参入を決めたのは、医療機器市場でした。吉畑氏は「当時、電子ビームによる3次元積層装置を導入したことがきっかけでした。医療機器への参入は、これを用いていこうという流れで始まりました」と話します。

同時に情報収集の意味も込めて、展示会への出展を開始。現在も高機能金属展や、医療関係の展示会へ積極的に出展を続けています。「出展を通じて、様々な分野の方から問い合わせが入りました。最近では、アウトドア用品に

「チタンマン」を制作し、インパクトのある展示に

直近では今年3月に開催された「第12回ヘルスケア・医療機器開発展」に出展。これまでは単独でブースを設け出展していましたが、コロナ禍で来場者数が読みづらいという背景もあり、福井県ブースでの出展としました。

出展時にはより多くの人の目に留まるよう「チタンマン」というキャラクターを制作し、タペストリーを展示。「展示会は、とにかく来場者の方に足を止めてもらう必要があります。印象に残るよう、流りのアメコミ風のキャラクターにしました」と吉畑氏。実際に展示会に持ち込むと、多くの人が足を止めてくれたそうです。「併せて、ランディングページも作成しました。ページにチタンマンを登場させることで、チタンは難しいという印象を和らげ、ハ

「チタンは優れた素材なので、もっと色々な分野に弊社の加工技術を広げていきたいですね」と吉畑氏。同社が手掛ける製品はネジや熱交換器などにも使用されており、近年では航空・宇宙分野への活用も目指しています。6月には航空・宇宙機器開発展にも単独出展を予定しており、吉畑氏は「コロナウィルスで減っていた展示会への来場者数も徐々に戻りつつあります。これからの私たちのチタン加工技術を全国に発信していきたいですね」と展望します。

継続して展示会に出展し、加工技術を発信

ドルを下げようという狙いもあります」。



出展時の様子。「チタンマン」によって、インパクトがあるブースに。



台湾における販促の一貫として、現地で「マーベルウッド」のセミナーを開催した。

台湾における販促の一貫として、現地で「マーベルウッド」のセミナーを開催した。台湾では、小澤氏は長らくコロナ禍を人の採用に力を入れる時期と考え、昨年、東京営業所に台湾人の社員、福井にも社員を採用。約3ヶ月間の台湾出張で、現地の本音を探ってもらいました。

台湾の現地調査で判明したのは、「やはり価格の高さ」という小澤氏。しかし、「幸い当社には独自の薬剤技術があります。ブランディングを行い、日本で薬剤を加圧注入して品質管理した杉やヒノキ材を高付加価値商品として輸出したり、原木そのものを輸出し、薬剤を販売して現地加工する方向性なども考えています」と展望します。



恐竜をモチーフにした「ダイナソーウッドベンチ」



施工事例。一乗谷朝倉氏遺跡武家屋敷屋根の改修工事や京都の北野天満宮デッキをはじめ、全国各地で広く用いられています。

す。当初はアメリカを視察しますが価格競争が激しいため、距離的に近く、木材輸入に頼る台湾に的を絞ることに。また、本格的な海外進出の前に、ふくい産業支援センターの協力で台湾とヨーロッパでの商標を取得。『中小企業等外国出願支援事業』を活用し、同製品を使ったオリジナル商品『ダイナソーベンチ』の海外特許取得も行いました。「商標や特許は中小企業には大きなハードルになるので、支援をいただけると助

かりますね」と小澤氏は語ります。2019年、同社は『国内・海外販路開拓補助金計画』に採択され、台湾の『台北国際建築博覧会』に県内企業と参加。『農商工連携事業』(※2)や『AQ二種』(※3)を取得した『マーベルウッド』は台湾で好評を得ますが、残念ながら契約には至りませんでした。翌年はコロナ禍の影響で展示会の中止や移動制限が相次ぎ、営業は困難を極めます。「この商材は説得商品。サン

プルを直接相手に見せて説明すれば高い機能をわかってもらえますが、ウェブサイトにでは売れません」。小澤氏は長らくコロナ禍を人の採用に力を入れる時期と考え、昨年、東京営業所に台湾人の社員、福井にも社員を採用。約3ヶ月間の台湾出張で、現地の本音を探ってもらいました。

また、国内向けの販路開拓のひとつとして、今年、日本全国の間屋が合同発刊するエクスティアの国産材カタログに同製品を掲載。「アナログだがわかりやすい」と好反応で、すでに東京あきる野市から発注が入っているといいます。

目。今後2年で実績を重ね、東南アジア、中国市場への展開を見据える小澤氏。その先には、ヨーロッパやアメリカの市場があり、「アメリカに再挑戦したい」と意気込みます。

※1…独立行政法人日本貿易振興機構
※2…認定されると経済産業省と農林水産省からの支援が受けられる
※3…(財)日本住宅・木材技術センターが認定する、優良製品の証

CASE 5

展示会や技術交流を突破口に、人の力で国内外に販路を拡大

MARVEL WOOD



同社HPはコチラ!

環境配慮型の木材製品『マーベルウッド』を主軸に展開する、株式会社マーベルコーポレーション。環境性、耐久性、美観性を兼ね備えた同製品は国内外の展示会などで高く評価されています。国内から海外へと広がる販路拡大の経緯と展望を、代表取締役の小澤聖輔氏に伺いました。



代表取締役社長 小澤 聖輔氏

株式会社マーベルコーポレーション

所在地: 福井市原目町4-30
代表者: 小澤 聖輔氏
事業内容: 環境配慮型保存処理木製品の製造・加工・販売
TEL 0776-53-7715

『マーベルウッド』で国内・海外市場へ進出

独自に開発した脱重金属・脱塩素系化合物の保存材を国産木材に加圧注入し、木材の欠点である低耐久性を克服した外構用部材『マーベルウッド』。環境保全への配慮、地域経済の活性化、美観性の向上などSDGs達成に貢献する国際防汚処理木材として、国内をはじめ海外市場で販路開拓を進めています。

「『マーベルウッド』は、1998年に当時勤めていた三谷商事株式会社の社内ベンチャー制度を使った『マーベルウッド木材改良事業』からスタートした製品です」と振り返る小澤氏。2011年に環境配慮型の木材製品の技術開発・製造販売を手がける『株式会社マーベルコーポレーション』として独立。2013年から同製品を『建設技術フェア』や『テクノフェア』などへ出展する一方で、『北陸テクノロジ・エコプロダクト』選出、経済産業省

『新連携事業』認定、福井県『チャレンジ発注事業』認定などの事業認定を獲得し、信頼を築いてきました。

2017年には、福井県の『ふくい県産材販路拡大協議会』の会員として、東京ビッグサイトの「ジャパンホームショー」に出展。デザイン性にもこだわった展示ブースは注目を集め、首都圏での取引が広がります。その後、東京都主催の『モクコレ』にも出展を果たしますが、「大量に木材を出荷する他県と競合になり、福井の木材の国内販売は難しい」と実感。また、成熟社会の日本では将来的な市

場縮小が見込まれ、「当初から海外市場は視野に入っていました」といいます。

海外進出を目指す小澤氏は、5年前から福井県、JETRO(※1)、福井商工会議所に並行してアプローチを始めました。2017年、県産材活用課の支援で『国際木材合法取引SGEC-COO』の認証を取得。同年、JETROの『輸出大国コンソーシアムハンズオン支援』の採択を受け、海外展開を開始しま

商標・特許を取得して台湾市場の開拓に挑戦

台湾市場の開拓に挑戦



薬剤は無色透明。自然な経年劣化も味わえ、「本当に加工しているの?と驚かれます」と小澤氏。



株式会社 la・kura

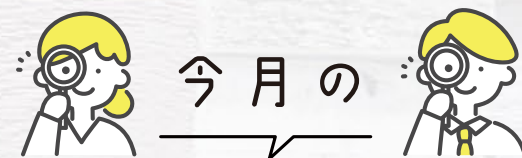
所在地：越前市粟田部町40-2 資本金：550万円
 代表者：杉谷 昌保氏
 事業内容：プロダクトデザイン・コンサルティング業務、
 ワークショップ・教室の運営業務、
 オリジナル商品の企画・製造・販売
 TEL：0778-43-5297



同社HPはコチラ！



代表取締役 杉谷 昌保氏



今月の注目企業

プロダクトデザインを核に、 地域貢献掲げるデザイン事務所

株式会社 la・kura

今回紹介するのは、越前市にあるものづくり拠点『la・kura』です。代表取締役の杉谷昌保氏は24年間、日産車の内装デザインに携わったプロダクトデザイナーの実績を持つ方。2020年、故郷へのUターンで設立した同拠点のオフィスで、開業の経緯、現在の事業、今後の展望などを伺いました。

築130年の蔵をリノベして「楽しくデザインできる場」開設

設立にあたり杉谷氏が活用したのが、福井県が行う『Uターン移住創業支援事業助成金』でした。これは、県外から本県に移住し地域課題の解決につながる創業を行う人を支援する制度。帰郷から間もない2020年春、越前市役所へ創業相談に訪ねたところ、ふくい産業支援センターが窓口である同助成金を知ったのだそうです。

事業計画書では、自身の来歴、2008年から通算46回行った県内小学校への出張授業ボランティア、ものづくりにおけるデザインの重要性、地元への貢献の意気込みなどをつづりました。その熱意が採択へつながり、3Dプリンターなどの機材購入、ホームページ開設費用、試作材料の購入などに充てることができました。

自ら起こした完成予想図を大工と共有しながら作業を進めていきました。2つの蔵の間に「ファブルーム」と称した工作室を設けたり、2階にライプ配信もできるスペースを設けたりするなど「みんなが集まり、楽しくデザインできる場」の構築を目指したといいます。



「ファブルーム」の中には3Dプリンターなど様々な機材が並ぶ。

ます。

3つの事業で営業展開 ユニークな報酬体系も

同社は現在、デザイン事業、クラス事業、レンタルスペース事業という3つの軸で営業活動を展開しています。

デザイン事業は主に県内企業を対象としたデザインコンサルティング事業で、「トークン制」というユニークな報酬体系も設けます。これは、1日分（118時間）を基準とする利用を想定したもので、専任デザイナーを置かないものづくり企業などがスポット的に仕事を依頼できる仕組みです。

県内企業からの依頼も増えつつあります。福井市内にある石材店とのプロジェクトでは、現代の暮らしにマッチした墓の在り方を企業と共に模索し、丸みを帯びた卓上型の墓石を開発。前職での

経験に基づいて編み出したというアイデア創出ツールや、絵コンテによるストーリーボードなどを用い、生活者に商品が渡った時の世界観を共有するという「杉谷流」の手法で仕事を進めました。

小学生・高校生向けワークショップなどを展開するクラス事業でも、自身が開発したもののづくりツールを強みとします。ツールは「V・former Lab（ブイ・フォーマー・ラボ）」と称した手動真空成形機で、平面が瞬時に立体になる様子が視覚的に体験できる仕組み。先ごろ、同ツールで作ったアマビエ型を用いる「アマビエ水ようかんワークショップ」を池田町で行ったときも、参加した子どもたちから大きな歓声が上がったそうです。

プロダクトデザインの 認知度アップに向け活動

杉谷氏は「目の前にある課題をどう解決するかを考えることがデザインの本質。意匠

はあくまでもその一部」とした上で、自身の職種についてこう説明します。

「プロダクトデザイナーは、グラフィックデザイナー・技術者・芸術家・科学者の領域をまたいで仕事をする人。プロダクトという有形のものだけを扱うように捉えられませんが、無形のサービスも『コトのデザイン』と定義すればプロダクトデザイナーの守備範囲になります」

杉谷氏は今春から、福井工業大学講師としてプロダクトデザインの重要性を後進に説く立場ともなりました。「商品開発などにかかる課題を抱えていながらも、『何から手をつけていいか分からない』という声も多く聞きます。そのような時こそプロダクトデザイナーの出番ですが、その認知度はまだまだというのが実感。デザイン事業を軸に新規開拓の種まきを行い、一つでも多くの実績を重ねることでプロダクトデザインの価値を上げていきたいです」と意気込みます。

4月から総合相談窓口が拡充されました！ 「総合相談コーディネーター」のご紹介

総合相談窓口では「頑張る県内中小企業」の課題解決をサポートしています！

「商品開発や販路開拓の進め方」「生産現場の見える化や現場改善」「事業計画や経営戦略立案」「新分野進出」「新規創業」「各種補助金の活用」等、県内企業の皆様が抱える様々な課題にセンターの総合相談コーディネーターがご相談に対応しています。

今年度から新たに2名のコーディネーターが追加され、多様なご相談に柔軟に応えます。

相談無料
秘密厳守

《 総合相談コーディネーター 》

月曜日		火曜日		水曜日	
					
加藤 永俊 【専門】経営全般、創業支援、マーケティング、経営革新、事業承継 【資格】中小企業診断士、JMAA認定M&Aアドバイザー	佐治 眞悟 【専門】経営全般、技術全般、生産管理、ISO認証取得 【資格】中小企業診断士、技術士（総監・機械・建設）	吉村 文男 【専門】経営全般、創業支援、マーケティング、事業承継 【資格】中小企業診断士	佐藤 悟 【専門】経営全般、創業支援、IT活用、労務、事業承継 【資格】中小企業診断士、販売士1級、1級FP技能士ほか	佐々木孝美 【専門】経営全般、創業支援、IT活用、SNS活用、事業承継 【資格】中小企業診断士ほか	津田 均 【専門】経営全般、マーケティング、流通・小売・サービス業の相談 【資格】中小企業診断士ほか

木曜日	金曜日	水・金曜日(嶺南)
		
松田 博史 【専門】経営全般、現場改善、生産管理、事業承継 【資格】中小企業診断士、ものづくり改善インストラクター	北島 宏樹 【専門】経営全般、創業支援、IT活用、テレワーク導入 【資格】中小企業診断士、ソフトウェア開発技術者(IT系)	前野 壽伸 【専門】経営全般、生産管理・生産技術、6次産業化支援 【資格】中小企業診断士



ここがおすすめ！



- ご相談は無料で何回でも可能です。
- 課題解決まで継続的に利用できます。
- ZOOMなどのオンラインでも相談可能です。
- 「経営革新計画」や「各種補助金の申請」に伴う事業計画の作成についてもサポートします。

まずは「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。

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・金曜日：前野コーディネーター、火曜日：よろず支援拠点のコーディネーター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！



よろず支援拠点

経営Q&A 高卒人材の採用編



疑問の概要

業績が徐々に改善して、これからの展開を考えて新卒の採用をしたいと考えている。高卒の人材を積極的に採用したいのだがどうしたらいいのだろうか？

高卒人材採用の基本ルールを理解する

高卒人材の採用についてはいくつかのルールが定められています。1つ目が必ずハローワークを通す、ということです。ハローワークに高卒人材に関する求人の申込をしなければなりません。例年、6月1日から翌年春の新卒求人申込の受付が開始されています。求人には特定の高校に求人を出す指定校求人と公開求人があります。

求人の解禁日は7月1日で、この日から指定校求人の場合は各高校に求人票を提出する、公開求人の場合は求人情報が公開されることになります。

指定校求人でも公開求人でも、学校斡旋という形で、学校が生徒に対して求人先を紹介することが通例となっています。企業側が生徒に対して直接連絡することはできません。生徒、保護者に直接連絡を取ることはNGです。

7月から8月末までは職場見学期間となっており、求人票の中から目星をつけた会社の職場を見学することができます。これも生徒からの希望を元に学校が企業に連絡をとって日時の調整を行うのが一般的です。

職場見学の後、9月に入ると漸く応募を受け付けることができ、選考を開始することができます。ただし、9月末までは1人1社しか応募することができません。福井県の場合、9月中には決まらず10月以降も求職する場合は複数の応募や推薦が可能になります。

このプロセスを経て内定者を決定し、予定した人数が採用できれば採用活用は終了です。

高卒人材の採用ルールに合わせた活動のポイント

企業側は生徒に対して直接連絡することができません。アプローチできるのは高校です。各高校には進路指導担当の教員がいて、そこで生徒に合った企業を紹介することが行われます。高校の進路指導担当の先生が自社の仕事の内容や勤務環境、福利厚生などの諸制度がどうなっているのかを求人票から読み取り、生徒に対してどこを紹介するかを決めます。従って、求人票は自社の良さや強みなどが先生にも生徒にも分かりやすく書かれていることが最低条件であると言えます。

勿論、求人票だけでは伝わりにくい採用や育成に対する企業側の意欲や熱意を先生に理解してもらうことも必要なので、8月末までに高校を訪問して企業PRを行うことが大切です。

公正な採用選考を行うことが重要

厚生労働省は公正な採用選考に関していくつかのポイントをホームページに掲載しています。そこで示されていることをまとめます。

採用選考に当たっては

●応募者の基本的人権を尊重すること

(応募者に広く門戸を開く)

●応募者の適性・能力に基づいて行うこと

の2点を基本的な考え方として実施するというものです。

そのためには

●家族状況や生活環境といった、応募者の適性・能力とは関係ない事柄で採否を決定しない。

●個人情報保護の観点からも、社会的差別の原因となるおそれのある個人情報などの収集は原則として認められない。(職業安定法第5条の4及び平成11年告示第141号による)

●応募用紙については、新規高卒者は「全国高等学校統一応募書類」を用いる。

●面接を行う場合についても、職務遂行のために必要となる適性・能力を評価する観点から、予め質問項目や評価基準を決めておき、適性と能力に関係のない事項を尋ねない。

●障害者、難病のある方、LGBT等性的マイノリティの方など、特定の人を排除しない。

公正な選考基準を適用し、応募者の基本的人権を尊重する姿勢、応募者の潜在的な可能性を見いだす姿勢で臨み、できるだけ客観的かつ公平な評価を行うことが求められます。

また、本籍や出生地、家族の職業や健康、学歴などに関する情報、住宅に関すること、生活環境や家庭環境、宗教、支持政党、人生観、生活信条、尊敬する人物、思想、労働組合や学生運動、社会運動に関すること、購読する新聞や雑誌、愛読書など、適性と能力に関係がない事項を応募用紙等に記載させることや面接で尋ねて把握すること、身元調査や必要性が認められない健康診断を実施することは就職差別につながるおそれがあるので注意が必要です。

福井県よろず支援拠点では、経営のさまざまな課題に専門家が無料で何度でもご相談に応じます。お気軽にお問い合わせください。

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



Start a New Project

曲げる・つぶす・磨く 眼鏡で培った世界に誇る技術力を異業種で活かす 有限会社 北陸ベンディング

県内の成長意欲の高いベンチャー企業をご紹介しますシリーズ。
7回目の今回は、眼鏡づくりで培った、曲げる（ベンディング加工）・つぶす（圧延加工）・磨く（研磨加工）という金属加工の技術力を異業種に応用展開し、さらなる販路拡大に挑んでいる有限会社 北陸ベンディング（鯖江市）の事例をご紹介します。

ベンディングマシン一台で創業

有限会社北陸ベンディングは、社長の萩原勉氏が実弟と共に1993年に創業した、チタンをはじめ様々な金属の加工を手がける会社です。同社は、実家の農作業小屋に一台のベンディングマシン（曲げ加工を行うための機械）を設置するところからスタートしました。

どんな難しいオーダーも丁寧に応える確かな技術力で信頼を積み重ね、今や、「曲げる・つぶす・磨く」金属加工技術のトップランナーとして、全国・世界をマーケットに展開しています。

Google Glassのファーストベンダーに選定

創業以来一貫して眼鏡フレームの部品加工を行っていた同社が、異業種の分野に乗り出したのは約10年前。リーマンショックにより、眼鏡業界全体の業績が急速に悪化したことがきっかけでした。ピーク時には月産70万枚受注加工していた眼鏡フレームも、15万枚まで激減。「このまま眼鏡フレームの部品加工だけに頼ってはいられない」と萩原社長は決断し、技術の応用展開に乗り出します。

試行錯誤を繰り返しながら、2012年には見事、Googleが発表したメガネ型ARデバイス「Google Glass（グーグル グラス）」のファーストベンダーに選ばれるなど、その技術力は「世界の大企業」からも高く評価されました。

初めての自社商品を開発

萩原社長が次にチャレンジしたのは、初めての自社商品「さばえルーベ」の開発でした。さばえルーベとは、眉骨で支える新発想の拡大鏡。同社独自の曲げ加工技術に応用し、眉の上でピッタリ止まるフレームを生み出したことにより、



さばえルーベ発表記者会見の様子

メガネの上からでも違和感の無い柔らかな掛け心地を実現することに成功しました。

従来の拡大鏡が抱えていた「長時間経つと耳が痛くなる」「外す



代表 萩原 勉氏



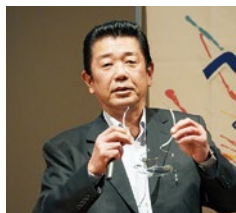
所在地 鯖江市舟枝町第5号13番地4
TEL 0778-54-0123 ①hb@h-bending.co.jp
https://www.h-bending.co.jp/

ときに眼鏡も一緒に外れてしまう」というデメリットを解消したことで好評を博し、現在は、釣り人から歯科医やネイリストまで、様々な業種・職種の方々に愛用されています。

さばえルーベは、その高い技術力と実用性が評価され、2019年に「関西ものづくり新撰2019」（近畿経済産業局）、2020年に「はばたく中小企業・小規模事業者300社」（経済産業省）に選ばれました。

ピッチ登壇を機にさらなる販路拡大を目指す

しかし一方で、商品の高評価とは裏腹に、さばえルーベの販促が思うように展開していきません。「うちは良いものは作るけど、営業が下手」と萩原社長は課題感を持つようになりました。同社はそれまで、高い技術力による差別化を図ることで順調に業績を伸ばしてきましたが、自社商品の開発をきっかけに、「攻める営業」の必要性もまた痛感したのだそう。そこで、新たな展開のチャンスを掴むべく挑戦したのが、第7回福井ベンチャーピッチ（2021年）の登壇でした。



「最初は、さばえルーベが売れさえすればいいと思ってエントリーしたが、専門家から多数のアドバイスをもらうことを通じて自社の強みを俯瞰でき、売るべきものは商品単体ではなく、自社の高い技術力そのものなんだと再確認することができた。ベンチャーピッチ登壇を通じて、自社のブランド力を上げていける可能性を実感し、俺たちでもいける！と自信につながった。今後は積極的に異業種とのコラボレーションや自社ブランドの商品開発を進めていきたい」と萩原社長はさらなる販路拡大に向けて意気込みます。

今回の事例はいかがだったでしょうか。福井には多種多様な優れた技術がありますが、上手く見える化できていないケースも少なくありません。ポイントは、伝える内容（会社の魅力）と伝える方法（見つけてもらう仕組み）です。思い切った大胆な切り口を見つけて、印象的に伝えることに挑戦してみるといいかもしれません。
執筆者：新産業支援部 ベンチャー・EビジネスG 岡田留理

DXデビューしませんか？ ～DXオープンラボの新体制のご紹介～

新年度からふくいDXオープンラボ（通称：DXラボ）は常勤の相談マネージャーを配置しました。より気軽にご利用いただきたく、顔を覚えていただく意味も込めて新スタッフの紹介をします。

デジタル技術の利活用のご相談を お待ちしております

平日に常駐する相談マネージャーを配置しました。社内にデジタルを取り入れたい。でもやり方が分からず不安。一人で悩まないでください。そんなあなたの力になります。

相談マネージャー

よし だ なお や
吉田 直哉

2015年ITコンサルティングやウェブマーケティングを行う
GARAN ASSOCIATES（ガラン・アソシエイツ）を設立。

2016年には、経営に役立つITサービス利活用の推進・支援を行い、IT経営を実現するプロフェッショナル「ITコーディネーター」の資格を取得。IT技術・経営に関するスキルを主軸に、県内の中小企業のIT化支援に従事。

専門
分野

デジタル活用による業務／経営改善 EC、Webサイト 集客戦略 SNS活用 など



※写真撮影時のみマスクを外しています。

DXラボ相談マネージャーの吉田です。ご相談内容に応じて最適な活用方法をアドバイスできるよう努めます。相談したい内容がうまくまとまらない方もお気軽にお越しください。お話の中で道筋が見えてくるようにデジタル活用をサポートします。もし即答できない場合でも、ご相談の内容に詳しい専門家と連携しながら対応いたしますのでご安心ください。皆様のご利用をお待ちしています！

※他の相談者様の対応をしていたり出張していたりする時は、お待ちいただくことになります。
事前のご予約がオススメです。

今までにこんなご相談がありました！

相談例1 昔からの経営や仕事の流れが時代に合わなくなってきた。DXを進めて変えていきたいが、どんなところから始めればいいのか分からず、相談に乗ってほしい。

相談例2 業務をデジタル化し、社内外の情報共有をしやすいすることで効率化を図り、人的コストを抑えながら売上を伸ばしたい。

相談例3 AI・IoT機器を導入、工場内の状況を見える化し、管理コストや不良品率を抑えたい。

無料相談の
ご予約はこちら



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

DXラボの
開館日

開館時間：9時～17時
開館日：平日および
第2、第4の土・日曜日

こんにちは! **FOIP**です。

人工衛星設計基礎論 ハードウェア実践編を実施

～宇宙産業拠点化にむけ技術者育成 実衛星ミッションの設計から実装まで～
ふくい宇宙産業創出研究会

ふくいオープンイノベーション推進機構(FOIP) ふくい宇宙産業創出研究会では令和3年11月から令和4年3月にかけて、特別集中講義『人工衛星設計基礎論 ハードウェア実践編』を実施しました。福井県内で宇宙産業へ進出を狙う企業技術者にハードウェアの製造を実践することにより衛星製造の高度技術習得を狙うもので、福井大学産学官連携本部の青柳賢英特命准教授が講師を担当、県工技センターの宇宙技術研究グループが協力、ふくい産業支援センターが事務局を担当しました。

講義では、福井県で製造している超小型衛星と部品を共通化させ、宇宙環境上での実稼働も可能なレベルのIU(10×10×10cm)サイズの教材衛星を開発して使用しています。

福井大学のR&Dファシリティセンターなどで行われた全六回の過程では人工衛星設計の基礎講義から開始し、衛星の動作目的となるミッション設計、その実現のためのセンサやデバイス等の電子機器の選定、そして電子機器の実装までを実施しています。8機関10名が参加しています。

宇宙機に関するシステム概論から始め、教材衛星の分解と組立により構造を理解し、駆動バッテリーの充電や姿勢制御機器の取扱いなどを習得しました。また、ミッション機能の実現のため、シングルボードコンピュータにセンサやカメラなど接続、ソフトウェアで指示を与えて自律的に動作させます。照度センサや磁気センサにより衛星が地球を向いていると判断、ジャイロセンサにより衛星が安定していると判断できたら撮影を行うなど、実際に衛星開発に応用可能なプログラミングまで行いました。さらに地上局から衛星に送信するコマンド信号や、衛星状態を把握できるテレメトリ信号などのパラメータ定義なども実装しています。

参加者からは、『信号方式や接続なども勉強でき、衛星以外へのセンシングにも応用できる』、『高度な技術を実践ができ自社の宇宙ビジネス参入への糧にしたい』などの意見を頂いています。県では今後、宇宙産業ビジネス化支援事業として運用技術習得衛星の開発を進めるなど、宇宙産業拠点化や県内宇宙産業の拡大を目指していきます。



動作確認用回路(左)と衛星に搭載した回路



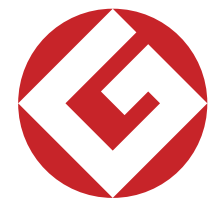
技術者による衛星に組込みの様子



コマンド・テレメトリなどの説明の様子

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 ネットワーク推進室 松井、岸本



GOOD DESIGN



2021年度グッドデザイン賞受賞

マスク[メガネのように耳にかけられる新感覚のマスク『ZiBi』]

／株式会社ササマタ

鯖江のメガネ部品メーカーが、耳に優しく掛け心地を追求した商品。コロナ禍でマスク需要が急拡大し、多彩なマスクが世に出回るようになった中、女性社員の「長時間マスクをしていると耳の後ろが痛くなる」という呟きに端を発し、消費者から同様のクレームが多いことに気付き、かけ心地に徹底的にこだわり眼鏡部品製造で培った技術を応用したオリジナルマスク『ZiBi(=耳鼻)』の開発がスタートした。

長時間着用しても耳の痛みや圧迫感がなく、繰り返し使用できるマスクを目標に、テンプル(耳掛け部分)とマスク生地との接続部分は、フレーム型から始まり、クリップ型・フック型・ヤリ型と縫製会社(株)ファインモード)と何度も試作を重ね今のカタチに至った。更に、テンプルは社内全体でモニタリングをしてフィードバックを集め、部分的に曲げたり広げたり伸ばしたり細くしたり太くしたり幾度とブラッシュアップをして突き詰めた形状。マスク紐の障害となるピアスやイヤホン等耳周りのアクセサリが引っかかることがない特徴もある。

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 本田 敬 安東 陽子 岡本 健 服部 滋樹

着脱可能なパーツを用い、メガネのようにマスクを着けられるという発想が新しい。着用してみると想像以上に掛け心地がよく、また外れにくいように丁寧に設計されている点に評価が集まった。マスク側でサイズ調整を可能にしたことで、パーツそのものはシンプルな形状に留められており、素材や色などのバリエーションも豊かで楽しい。鯖江ならではの新たな価値の提案である。

第42回

グッドデザイン
シンキング
福井県のグッドデザインを紹介

DX活用のための

令和4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わからない…
- 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専門家派遣業務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 ● 企業名、電話番号、E-mail、ご担当者名、本事業を利用して解決・改善したい業務課題をメールで送信いただくか、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
持っていない方でも結構です。
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の商品を販売しているので、在庫管理に苦労している。

→ 在庫が入った容器にRFIDをつけることで、積み上がった状態や倉庫の奥にある物でも数が把握可能になった。

● B社（サービス業：建築設計事務所）の場合

年100件以上発生するプロジェクトをエクセルで管理しているため、データを業務改善に活用できていない。転記ミスも多く作業の効率化ができていない。

→ クラウドアプリで一元管理することで作業の進捗や社員の工数・負荷等のデータを適正な人員配置に活用。データの転記が不要になったことで、転記ミスもなくなり業務効率が大幅に向上した。

お問い合わせ

(公財)ふくい産業支援センター DX推進グループ
(担当: 藤木、太刀内)

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

他のDX事例は
こちらで紹介
しています→



取引上の悩みを抱えていませんか？

福井県下請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・フリーランスの方からの企業間取引に関する相談が対象となります。

【令和4年度弁護士による無料法律相談会日程】

相談日	7月28日(木) 10月20日(木) 敦賀市	11月9日(水) 坂井市	8月24日(水) 11月24日(木) 越前市	9月28日(水) 12月14日(水) 福井市
会場	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2-2-4) アクアトム 2F	福井県産業情報センター (坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16) 5階会議室C	武生商工会議所 (越前市塚町101) 3階会議室D	福井県中小企業産業大学校 (福井市下六条町16-15) 1階 第1会議室

弁護士による無料法律相談は 【申込方法】下記の福井県下請かけこみ寺にお電話いただくか、事前申込が必要です。右記のQRコードからお申し込みください。

申込・
お問い合わせ先

福井県下請かけこみ寺 フリーダイヤル 0120-418-618

(公財)ふくい産業支援センター 経営支援部 営業・資金支援G内

事前申込用
QRコード



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「下請かけこみ寺」事業を実施しています。

2022年
6月実施

基幹統計調査

経済構造
実態調査

2022年からは

- ✓ 全ての産業の法人企業が対象になります
- ✓ これまでの「工業統計調査」を「経済構造実態調査」の一部として実施します



- 統計法(平成19年法律第53号)に基づいた報告義務のある基幹統計調査です。
- 調査対象となる法人企業の皆さまには、5月から順次調査書類を送付いたします。6月末までにご回答をお願いいたします。

経済構造実態調査の
ホームページ

経済構造実態調査

<https://www.stat.go.jp/data/kkj/index.html>



ぜひ便利なインターネット回答をご活用ください

総務省
Ministry of Internal Affairs and Communications

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

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.54 7月25日発行予定

チラシ提出締切日：7月19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)
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

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。

今号では、全国・海外への展開という特集のテーマでお話を伺っていただきました。展示会への出展などで全国に向けて自社の商品・技術を発信していく中で、様々な工夫や苦労があるのだと感じました。また、コロナウイルス感染拡大前と後では、展示会の様子や商談にも大きな変化があったのだと感じました。取材にご対応いただきました企業の皆様には改めて御礼申し上げます。

ふくい産業支援センターでは、令和4年度も展示会への出展支援等を行ってまいりますので、ぜひご活用ください。その他、DXの推進や、ベンチャー企業への支援、補助金、研修の開催などの事業を行ってまいります。こちらもぜひご検討ください。

最後に、今年度もF-ACTを通じて、県内企業の皆様に役立つ情報を発信していければと考えておりますので、よろしくお願いいたします。次号の発刊は7月25日です。今後ともご愛読、よろしくお願いいたします。



越前厨温泉 あらき

老舗の民宿がリニューアルオープン

越前海岸で創業した越前厨温泉あらきは、昨年11月に全館を改装、リニューアルオープンしました。リニューアル後の客室はゆったりとした空間になっており、6部屋すべて異なる内装となっています。5階の客室展望風呂、1階大浴場の露天風呂では日本海の絶景を楽しむことができ、露天風呂はとろみのある泉質で、美肌の湯として好評です。店主の荒木敏生氏は「客室もすべてオーシャンビューとなっているので、室内外を問わず日本海を鑑賞できます。日に日に変わる日本海の風景を楽しんでいただきたいと思います」と話します。また、改装に合わせオープンキッチンのお食事処も設けました。目の前で調理される料理には、福井の食材がふんだんに使用されており、冬には生きた越前ガニを間近で見することもできます。「これまで訪れていただいたお客様からも大変好評です。福井の食をたくさんの人に見て、感じて、味わってもらいたいですね」。

全館改装のきっかけは、新幹線の開業に向けて県外の需要を取り込むためでした。「リニューアル後は、SNSでの発信などを通じて、認知度の向上に向けて取り組んでいます。試行錯誤ですが、新しいあらきを県内外の多くの人に発信していきたいです」と荒木氏。他にも、ハンモックやマッサージチェアが設置されている客室など、訪れた方々をもてなす工夫が随所に施されています。新しく生まれ変わった越前厨温泉 あらきで非日常の時間を過ごしてみたいいかがでしょうか。

活用事業：令和3年度 おもてなし産業魅力向上支援事業（店舗改装等）

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「ナン」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.25

ご来館
お待ちしております！



越前厨温泉 あらき

住所：丹生郡越前町厨25-22
TEL：0778-37-1421
営業時間：チェックイン 15時30分～
チェックアウト 10時



法人のお客さま向け

ふくぎん SDGs 経営支援サービス

なぜいまSDGs経営が注目されているの？

国連で「持続可能な開発目標（SDGs）」が採択されて以降、
パリ協定やESG投資などの世界的潮流の変化に伴い、
大企業を中心として急速に広がったSDGs経営の流れは機を熟しつつあります。
そして、SDGsはいまやサプライチェーン上のすべての企業を巻き込み、ビジネスの世界の共通言語です。

経営リスクの回避として、そして新たなビジネスチャンスの獲得のために。
県内企業においても、いまSDGsが注目を集めています。

ご提案サービス

SDGs経営の取り組みを福井銀行がお手伝い！

- ✓ 自社の事業活動とSDGsに関連する項目の整理！
- ✓ 現状把握により、今後取り組むべき課題が見えてくる！
- ✓ 「SDGs宣言」の策定を通して、自社の取り組みを効果的にPR

■ サービスの内容

『SDGs診断』の実施

当行オリジナルのチェックシートを用いて、
お客さまのSDGsへの取り組み状況を診断します。
現状把握を行うことで今後の計画策定に役立てます。



診断結果のフィードバック

診断結果をレポートにまとめ、
面談を通してお客さまに直接
フィードバックいたします。

『SDGs宣言』策定支援

診断結果やヒアリング情報を
踏まえ、お客さま独自の
『SDGs宣言』の策定をお手伝い
いたします。

PR活動支援

お客様の『SDGs宣言』を
当行HP等でニュースリリース
いたします。

社内セミナーの実施（オプション）

ご要望により、社内勉強会を
実施させていただきます。
従業員の皆さまのSDGsの理解
と浸透に貢献いたします。

※「SDGs 診断」に使用するチェックシートは、経済産業省関東経済産業局公表の「SDGs の観点で市場・社会から期待される基本的な事項」をもとに作成しております。



くわしくはこちら▶

