

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] デザイン思考・商品開発のポイントを探る  
～デザインアカデミー×商品開発事例を追う～



Vol. 59

福井デザインアカデミー

# FDAで得た考え方を活かし、革新的なことに挑戦を

創業1804年の歴史を誇る、黒龍酒造株式会社。全国に先駆けた大吟醸酒の商品化をはじめ、親会社の石田屋二左衛門株式会社が日本酒を核に福井の食や文化を発信する拠点『ESHIKOTO』を立ち上げるなど、伝統を守りながら革新に挑み続けています。そうした社風の中、社員は10年以上前から継続して支援センターが開催するブランディング&商品開発講座『福井デザインアカデミー（以下、FDA）』を受講。商品化やサービスの開発に役立ててきました。今回は、2021年度のFDAを受講した企画営業部の山岸 晶氏に、新しい取り組みや今後の展望について伺いました。



企画営業部 山岸 晶氏

## DATA

## 黒龍酒造株式会社

所在地: 吉田郡永平寺町松岡春日1-38 (本社)  
代表者: 水野 直人氏  
事業内容: 日本酒「無二」「黒龍」「九頭龍」の製造、販売  
電話番号: 0776-61-6110 (兼定島 酒造りの里)  
URL: <https://www.kokuryu.co.jp/>



同社HPはコチラ!

## FDA受講の先輩に続き酒と酒器の企画を目指す

「近年、日本酒の需要が落ち込んでいる中で、日本酒の魅力を発信し、伝統文化を楽しむためのサービスや商品開発の必要性を感じていました。そんな時、上司からFDAの存在を聞き、関心を持ちました」と受講のきっかけを語る山岸氏。同社はこれまで4名の社員がFDAで学び、新商品やキッチンカー『九頭龍ワゴン』などのサービス実現につながっています。受講にあたって「お酒と酒器の組み合わせで、日本酒を



黒龍酒造(株) 本社主屋

通して北陸や福井のいいものをまとめ、ひとつの文化として伝えられたら」と考えた山岸氏。同社で以前、冷酒の味わいを楽しむ越前焼の平盃や手軽に燗酒を楽しむ錫の徳利など、日本酒の味わいを引き立たせる特別な酒器を提案していたこともヒントになりました。山岸氏は当時のラインナップを拡充した『季節の酒』をピックアップし、『四季ノ酒器』の提案を目指します。「同じお酒でも、器で香りや味わいは違ってきます。自分が器好きというのもあるのですが、福井の伝統工芸を活かし、お酒の味と魅力を引き出

す色や形の器を提供することで、普段日本酒を飲まない人にも日本酒を好きになってもうらえたらと思いました」

## 企画の考え方の壁を越え視野と人脈を広げていく

2021年度のFDAは、幅広い業種から受講生が参加。12回のカリキュラムでグループワークなどを行い、それぞれの企画をブラッシュアップしていききました。講義を受ける中で、山岸氏は「初歩的な企画の考え方」で壁にぶつかったと振り返ります。入社以来、醸造部で酒

づくりに携ってきた山岸氏は当時、企画営業部に異動したばかり。「それまではデザインと無縁の現場仕事。講師の方の指導で、企画のはじめに商品を買っていただく架空のお客さまを細かく想定していくのですが、どんなお酒を造るかではなくどんなお客さままでとは逆の手順から練り

上げていくのはおもしろい反面かなり大変でした」といいます。

受講生の中には日本酒を飲まない人もいて、グループでディスカッションを重ねる中で「社内では、日本酒の話がわかることを前提で企画を進めていたことに気づきました」と山岸氏。FDAを受講した社内先輩方からもアド

バイスをもらい、視野を広げていったといいます。

「先輩方も言っていました、これだけ著名な講師の方々から学べるのはすごいこと。今も企画に悩んだ時は、講師の方に相談することがあります。親しくなった他業種にもなりました」とほほ笑みます。



同社の商品には燗酒に富山産の錫の徳利、冷酒に越前焼の平盃も。



## ノウハウと考え方を新しい提案の年にも活用

最終的なプレゼンに向け、コンセプトの言語化や、写真やコピーでお客さまを引き込む資料作りにも取り組んだ山岸氏。「FDAで企画を立案し、価値を伝える

### ○販売店用販促ツールA4ポップ(例)



アカデミー内では写真やコピーを効果的に使った企画書を作成。

までの工程を身に付けることができました。今進めている企画の8割は、そこで学んだノウハウと考え方を組み合わせたもの。なにより、デザインとは何か、企画の考え方やモノの見た目を学べたのは大きかったです」と手応えを語ります。

北陸新幹線延伸開業を迎える来年は、創業二二〇周年を迎えるなど、革新を続ける同社にとって特別なアニバーサリーイヤーになるといいます。「昨年、ESHIKOTOという拠点ができたこともあり、新しい流れを感じています。社長からも『社員から

新しい提案をするなど、盛り上げていってほしい」と話をいただいている。受講は良いタイミングでした。FDAで企画した『四季ノ酒器』は現在社内で検討中ですが、「これまでにない福井の伝統工芸の方とのつながりが、ESHIKOTOで生まれています。オリジナル酒器の販売も行っているので、『四季ノ酒器』もいつか実現できたら」と笑顔で展望を話します。

福井デザインアカデミー  
2023の詳細は9ページへ!

## Contents

表紙 黒龍酒造(株)の商品写真

### 特集 デザイン思考・商品開発のポイントを探る

- 1 【CASE1】黒龍酒造(株)
- 3 よろず支援拠点CO座談会《前編》
- 5 【CASE2】(株)廣部硬器
- 6 【CASE3】(有)杉本清味堂
- 7 よろず支援拠点CO座談会《後編》
- 8 【CASE4】まるたけ蒟蒻(有)
- 9 デザインアカデミー/商品開発の支援策紹介
- 11 今月の注目企業 寺本精工(株)
- 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 デジタル変革への挑戦!
- 16 Start a New Project
- 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

# デザイナー思考・商品開発のポイントを探る

新商品開発を行う際にどのように進めていけばよいのか、どのようなことを心掛ければ良いのか悩まれる企業の方々も多いのではないのでしょうか。今回は商品開発を進める際に押さえておきたい大事なポイントの特集します。デザイナーや経営の専門家からのアドバイスや、支援を受けて商品開発を行った企業へのインタビューをご紹介します。



## よろず支援拠点コーディネーター座談会 ～商品開発のポイントを探る～

《前編》

ここでは、企業経営の相談窓口「福井県よろず支援拠点」のコーディネーター3名による座談会をお届けします。日ごろの相談対応での感触を基に、商品開発のポイントや気を付けたい点などをお話いただきました。（本稿は3名による座談会を元に再構成したものです）

— 商品開発を行う際のポイントを教えてください。

**酒井氏**…まず、自社の得意なことをやるのが大事です。強みを活かす方が良い商品を作れますし、苦手なことで商品づくりをしようと思い入れも入りません。今までやったことがないことにチャレンジするのはリスクが大きいという

認識を持つ必要があります。**水野氏**…消費者が見えていなくて、自分たちの思いだけで作ってしまったと感じるご相談もありますね。例えば、誰に買ってもらいたい商品かを尋ねると「みんなに売れる商品にしたい」と言われたり、明確なターゲットが返ってこなかったりというパターンも多いのですが、誰に向けての商品で誰が買うのかを意識して開発することが大切なんです。

**岩堀氏**…ターゲットという点では、「20代〜30代の女性」といった設定では絞り切れていないですね。21歳と39歳ではライフスタイルも違うはずですから…。

**水野氏**…更に踏み込むと、同じ21歳の女性でも趣味嗜好は

Vivace 代表  
福井県よろず支援拠点  
サブチーフコーディネーター  
さかい つねのり  
**酒井 恒了 氏**



【アドバイス内容】  
マーケティング戦略立案、営業力強化支援、商品開発効率化支援、経営戦略立案支援、中期経営計画策定支援など

NECO・no・Te エンジニア  
株式会社 代表取締役  
福井県よろず支援拠点  
サブチーフコーディネーター  
いわほり けいご  
**岩堀 圭吾 氏**



【アドバイス内容】  
特許、意匠、商標、実用新案など知的財産に関する法的アドバイス。機械工学を中心とした技術的問題や開発プロセス上の問題に対する助言

グラフィックデザイン  
晴れのひ。代表  
福井県よろず支援拠点  
コーディネーター  
みずの みき  
**水野 美紀 氏**



【アドバイス内容】  
チラシ・パンフレット・パッケージ・ロゴマーク・キャラクター等グラフィック全般、商品開発等、デザイン面からトータルサポートいたします

違うはず。ターゲットとする具体的な人物像を思い描くこと（ペルソナ設定）は面倒ですが、どういう人に届けるのかを絞り込むことで売り出し方も変わってくるはずなので、しっかりと考えたいですね。

**岩堀氏**…ペルソナを考えるときには、根拠のない設定をしないように注意が必要です。現実には存在しないような都合の良い人物像を作り上げてしまうこともありますので、可能な限り実際にいる身近な方から考えていくと良いかと思えます。**酒井氏**…ターゲットを絞り込んでいくとマーケットが狭くなり、儲からないと考えるとしまいがちですが、スマートフォン

でさえ機種によってターゲットは違います。大企業でも皆が使うモノを作るのは難しい。中小企業だからこそ、ターゲットを絞り込んで商品開発を行うことを心掛けるべきです。

— 商品名を決める上で注意点はありますか。

**酒井氏**…商品名を考えた後に商標を調べてみると、関連する商標をすべて押さえられているというケースも多くあります。良い商品名を思い付いたら、しっかりと商標を調査することが重要です。

**岩堀氏**…商標権の心配はどうしてもついて回ります。商標登録は早い者勝ちなので、調査を行って保険的に商標を権利として持つておくことも必要かもしれません。ただ、商標権を取れるから商品名にするのではなく、商標の役割の一つである商品のイメージが伝わり、その商品の出所を表すことができる商品名をしっかりと考えてほしいですね。

**水野氏**…商品の特徴を起点に商品名を考えるとという方法もあります。消費者に特徴が伝わり受け入れられやすいですし、商品の機能や形状などで一番のポイントとなるものを商品名に反映させるのも良いですね。

**酒井氏**…越前、若狭といった商品名や、方言をもじったものを商品名にすると、伝わりづらくなってしまうこともあります。特に、方言を使った商品名は県外の方には伝わらない場合もあるので、誰に買ってもらいたいものなのかということも意識しなければいけません。

— パッケージや包装はどのように考えれば良いですか。

**酒井氏**…お土産品の場合で考えると、会社への出張土産であれば10個〜20個入りで個包装されているものが良いでしょうし、自家用なら個包装でなくても良いでしょう。ご近所やお友達用だと見栄えのするパッケージが喜ばれそう

です。このように、お土産品も誰が何のために買うかでパッケージの形状も変わってくるので、やはり誰に買ってもらいたいものなのかを明確にすることが重要です。**水野氏**…商品になる以上、店舗に陳列されます。陳列されたときにパッケージが他社と差別化されているかという点とはもちろん、店舗や自社が取り扱いしやすいように、陳列・在庫管理がしやすくなっているか、といったところも考えて最終的な形状に落とし込んでいくことも大切です。**岩堀氏**…ブランドのアイデンティティも大切だと思います。個々の商品ネームやパッケージを一生懸命考えても、全体としてバラバラになってしまおうと、自社のブランドが認知されにくくなってしまいます。

7ページの《後編》では、顧客視点の大切さについてお話しできました！

CASE 3

# パッケージデザインで 企業のリブランディングを図る



1948年に創業し、大野市で米菓の製造販売を行ってきた有限会社杉本清味堂。現3代目への事業承継と2015年の店舗リニューアルを機に企業のリブランディングを目的としたパッケージデザインのリニューアルを進めています。取組みのポイントについて、取締役である森永幸代氏にお話を伺いました。



森永 幸代 氏

DATA

**有限会社杉本清味堂**

所在地:大野市吉野町110  
代表者:杉本 和歌子 氏  
事業内容:あられ、かき餅、だんごなど米菓の製造販売  
電話番号:0779-64-5021 URL <https://seimido.com/>



同社HPはコチラ!

**時流に沿ったパッケージを**  
従来から製造にはこだわり続けてきましたが、パッケージや販売戦略は苦手としていた同社。主力商品の夢助だんごが少しずつ認知され始め、5年間と決めてスタートさせた移動販売でSNSや口コミによって県内への認知度が高まりました。その後店舗リニューアルでお客様の層が大

**企業のリブランディングを  
目指しパッケージリニューアル**  
同社はリブランディングにあたり、よろず支援拠点を活用しました。以前の商品パッケージはすべて印刷会社に依頼をしていましたが、自身の思いをうまく伝える方法に悩んでいたそう。そんな折、FDAを紹介されて受講したことをきっかけに、人の心を動かす商品やサービスをつくるノウハウを学習。森永氏は元々デザインに興味を持っており、FDAで立案した「かりんと芋こ」を商品化するにあたってのパッケージ制作で相談にいたしました。

**100周年を見据えて  
地元からも愛される企業へ**  
同社は昨年、創業75周年を迎え、直販店には多くのお客

きく変化したことによって、新しい商品づくりやパッケージデザインの重要性を認知。今では従業員からアイデアが詰まった商品やパッケージの情報提供してくれるようになり、商品開発についてのコミュニケーションが増えたそうです。  
「どんなに美味しいものをつくっても人の心に届かないと手にも届かない。工場のみんなが作ってくれた製品が魅力的なお化粧をして売れていくことでよい結果になる」と森永氏は語ります。



リニューアルしたパッケージの一つ。

様が訪れています。北陸新幹線の延伸を来春に控える中、森永氏は今後について「ターゲットに合わせてパッケージデザインは変えていきたい。新しいものを次々と出していくことは難しいけれど、季節やシーンに合わせてアレンジを加え、お客様との何気ない会話の中にある重要なポイントを押さえてリニューアルしていく。先代から受け継がれた「地域に役立てる店」として地元の方が大事な時に利用してくださる商品を作り続けていきたい」と話します。

**私が支援しました**

水野コーディネーター



今回の支援では、ブランドイメージを保つために、通年の商品はお店や他商品とトーンを合わせることや、ロゴイメージに合うものを選択するようアドバイスしました。コンセプトである「大人かわいい」を外さないように限られた予算の中で、いかに良く見せるかをポイントに事業者様と考えました。

CASE 2

福井デザインアカデミー

# FDAを通じて、 新商品「金のかげら輝く月」を開発



家紋や校章など、使用する廃材の由来は様々です。

福井市深谷町で警察・消防紋章や家紋の製造・販売を行う株式会社廣部硬器。同社は昨年、FDA受講を通じて新商品「金のかげら輝く月」を開発しました。以前からの課題だった磁器廃材を活用した同商品の開発経緯、FDAでの学びなどを磯部えりな氏に伺いました。



磯部 えりな 氏

DATA

**株式会社廣部硬器**

所在地:福井市深谷町5-15 (本社)  
代表者:廣部 耕一 氏  
事業内容:警察・消防紋章など屋外磁器看板の製造、販売  
電話番号:0776-59-1422  
URL <http://www.hirobe-kouki.co.jp/>



同社HPはコチラ!

**磁器廃材活用を目標に  
FDAへの参加を決める**  
1956年に創業し、警察・消防紋章などのセラミックス製品を手掛ける同社。2013年に入社した磯部氏は、製造工程で発生する磁器廃材活用を同社の課題の一つと考えていたそうです。そんな中、あるセミナーでFDAの存在を知ったという磯部氏。FDAの「デザインの力で課題を解決する」というコンセプトに共感し、受講を決めたと言います。「FDAを受講する約半年の期間で商品完成させる、と決めて受講しました。課題ははつきりしていたので、アカデミーの中では形のある試作を持ち込んで、意見をもらえるように努めました」  
FDAを通して、ペルソナ設定<sup>※1</sup>といった商品開発に関する考え方に加えて企画書や社外プレゼン資料の作成も行うことができたそう。磯部

氏は「作成した資料はそのままプレス発表やSNS、ECサイトに使用できました。資料に対しても講師の方々からアドバイスをいただいたので、良かったですね」と話します。  
※1商品・サービスを使用する顧客を具体的に設定すること。  
**「金のかげら輝く月」が完成  
ラインナップ充実の構想も**  
完成した新商品「金のかげら輝く月」は庭などに埋め込む円形のステップストーン（飛び石/敷石）。セメントに純金部分の磁器廃材を埋め込んで月の形を模した商品で、三日月、半月、満月の3種類を用意しています。磯部氏は「廃材の形はそれぞれ違い、実際に埋め込んでみると上手く廃材が埋まらないこともありました。試作してみないと分からないこともあるので、まずは形にして、改良を加えていくことが重要だと再認識しました」と振り返ります。

商品完成後、自社ECサイトで販売を開始し、5月末から受注分を順次発送予定。磯部氏は「ここから(取材当時)はパッケージや取扱説明書も作りこんでいきたいですね。お客様に楽しんでもらえるように、埋め込まれている磁器廃材が元々何だったのかが分かる資料も添えてお送りできれば」と話します。純金部分以外の磁器廃材を活用した商品づくりや、ワークショップの開催も行っていく計画で「磁器廃材ゼロを目標に、商品を充実させていきたいですね」と力を込めます。



CASE 4

# 100年に一度のチャンスに乗り遅れない！ 専門家と新商品開発に挑戦



昔ながらの弾力と歯ごたえのある蒟蒻こんにやくの製造・販売を行っているまるたけ蒟蒻有限会社。北陸新幹線延伸という100年に一度のチャンスをつかむため、よろず支援拠点を活用して新商品『恐竜の玉こんにやく』を開発しました。今回は同社の代表取締役社長の竹内伸洋氏に、開発した商品のこだわりを伺いました。



同社HPはコチラ！

DATA

まるたけ蒟蒻有限会社

所在地：福井市西方2丁目21-11  
代表者：竹内伸洋氏  
事業内容：蒟蒻製造・販売  
電話番号：0776-24-7460

URL <http://marutakekonnyaku.com>



代表取締役社長 竹内伸洋氏

新商品は、県外の子どもの女性の観光客をターゲットとして、手軽に食べられるように工夫が凝らされています。臭みを取るためのあく抜きが不要で、独自のこだわりの醤油は、炒めた蒟蒻に合うように味を調整。他の調味料との混ぜ合わせを必要せず短時間で調理ができます。また、パッケージは子どもが手にとり持

家庭でもっと手軽に  
こんにやくを

「新幹線延伸を蒟蒻需要回復の契機に」  
同社が新商品の開発を思案し始めたのは約3年前。北陸新幹線の延伸による観光客の増加に対して何かできないかと考えた。食文化が変化し、蒟蒻の消費量は減少しています。その蒟蒻離れから戻ってほしいと考え、同社のヒット商品「ちぎり蒟蒻」を、新幹線のお土産品としてどのように販売していくかを悩み、福井銀行を經由してよろず支援拠点への相談に至ったそうです。

出張販売などを活用し  
認知度を高める

竹内氏は、以前から自社の蒟蒻の認知度を高めるために、東京を中心とした関東圏や名古屋等で開催される出張販売や展示会を活用。3〜5年をかけて、『まるたけ蒟蒻』の企業名の周知に努めてきました。当初は東北ではなく、「福井」の蒟蒻の販売に驚かれることもありましたが、広報を継続することで認知度が向上し、購入してくれる方が増加していったそうです。

私が支援しました



水野コーディネーター  
今回の支援では、あく抜きなどの手間がかからないことや、フライパンで簡単に調理できるという特徴を明確に表示するように意識しました。  
また、商品ターゲットが子どもや女性であったことから、女性従業員等の意見も参考に進められたことが良かった点です。



今回取材した商品は道の駅などで5月下旬から順次販売予定。

よろず支援拠点コーディネーター座談会

～商品開発のポイントを探る～

《後編》

3・4ページに記載のよろず支援拠点CO座談会の続きをお届けします。

ここでは顧客視点の大切さについてご紹介します。

(本稿は3名による座談会を元に再構成したものです)

「これまでのお話で「顧客視点」を持つことが重要だと感じました。

酒井氏：そうですね。誰に買ってもらいたいのかをしっかりと考えて、買う人の情報や考え方をインプットしなければいけません。ターゲットとなる方が身近にいれば直接意見を聞くことが何よりも参考になります。客観視してくれという意味では、専門家に聞くのも良いかもしれませんね。

岩堀氏：販売までに卸売業者や販売店が絡むことも多いですよ。そういった場合、販売店やバイヤーの意見も重要です。ただし、注意したいのはやりとりの中で他社商品を比較に出されたとしても、同じような仕様で安く作ろうと考えること。低価格競争に巻き込まれることは中小企業にとっては避けたい状況。バイヤーの意見をそのまま仕様に反映するのではな

く、バイヤーの意見の本質をとらえて、その先のエンドユーザーのベネフィットを考えた仕様や機能を検討することが重要です。

酒井氏：卸売業者等が絡む場合も実際に店舗を訪ねて、どのように売られているか、どんな反応があるかを見てみる参考になります。結局、店舗で売れなければ卸売業者等も扱いきれませんから。余談ですが、これは最終商品に限った話ではなく、例えば、指示どおりの図面・納期・価格で部品を作りますよという製造業でも、この部品はどういう役割・機能を持っているか、なぜ自社に依頼が来ているのか分かったと自社の強みを把握することが出来ます。強みが把握できれば、自ら発信して受注を取りに行くことができるようになるはずですよ。

最後に、今回の特集で取り上げた企業が商品開発に活

用したデザインアカデミーとよろず支援拠点についてご紹介をお願いします。

酒井氏：よろず支援拠点には技術的な部分も分かるCOもいるし、販路拡大に詳しいCOもいます。構想の段階から相談いただけるのもこちらもワクワクしますし、助言もしやすいです。無料で何度でも対応できますので、形にする前に、思いついた時によろず支援拠点にご相談ください。

水野氏：自社のデザイン力向上には『福井デザインアカデミー』ブランドデザイン&商品開発講座』がお勧めです。全12回、心を動かす商品やサービスを構想するための考え方を学ぶ講座です。ただし、FDAで商品の企画ができて社内に戻っても、通常の業務に追われて時間が取れなかったりと、商品化に至らないというケースもあります。そういった場合によろず支援拠点で完成までサポートしていただけますので、アカデミーとよ

ず支援拠点は商品化支援の両輪だと思っています。専門家が寄り添うことで、開発を進めやすくなるというところもあると思いますので、お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先



福井県よろず支援拠点

〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16  
(公財)ふくい産業支援センター内

TEL 0776-67-7402

E-mail: [yorozu@fisc.jp](mailto:yorozu@fisc.jp)



専門家に無料で  
何度でも

インタビューのロングバージョンをWebにアップしています！ぜひご覧ください。

「情報誌 ファクト」で検索

## 新商品開発に活用できるツールのご紹介

新商品開発には、外観デザインの決定、製造設備の調達や販路の開拓など、完成までにクリアすべき課題が多々あります。当センターなどで活用できるツールをご紹介します！

### 1. 専門家相談について

パッケージやプロダクトデザインに関するお悩みについて、 無料で相談に応じます（グラフィックデザイナー・プロダクトデザイナー）	申込先 福井県よろず支援拠点
グループコンサルティングで、最新の市場動向、商品企画、販売戦略、 デザイン評価などの課題解決について無料で学べます。	申込先 福井ものづくり キャンパス
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 依頼などに対し、デザイナーを派遣します（自己負担あり・1/2）	

### 2. 資金調達について ふくいの逸品創造ファンド事業【8月ごろ公募予定】 （地域資源を活用した新商品開発・販路開拓支援）

県内の特色ある産業資源（福井の強み）を基に、商品計画を立て、販売経路を開拓する中小企業等の取組みに対して、商品開発、販路開拓等の経費の一部を助成します。

**(ア) 地域資源を活用し新幹線開業に向けた  
新商品開発および販路開拓**

**(イ) 地域資源を活用し直近3年以内に  
商品化した商品の販路開拓**

【助成率】中小企業1/2以内、小規模企業者2/3以内

【助成率】中小企業1/2以内、小規模企業者2/3以内

【限度額】200万円

【限度額】100万円

【対象経費】新商品開発および販路開拓にかかる経費

【対象経費】販路開拓にかかる経費

【公募期間】令和5年8月頃(予定)

※その他にも、国の補助金（事業再構築補助金・ものづくり補助金・小規模事業者持続化補助金・IT導入補助金など）を活用できます。

詳細は  
お問い合わせ  
ください。

### 3. 市場調査について

流通バイヤーとの商談機会や、大都市圏での展示商談会への出展をサポートします。

<b>ふくいの県産品 1 オンライン商談会 【県産品全般】</b>	主に都市圏にて営業展開する流通バイヤーと県内企業との 商談機会を創出し、県内企業が製造・開発したこだわりの 県産品の販路拡大を支援します。
<b>『スーパーマーケット・ 2 トレードショー』への出展支援 【食】</b>	国内最大規模の食品展示会である「スーパーマーケット・ トレードショー」に「福井県ブース」を設置。福井県内の 「食」を扱う企業が合同で出展します。
<b>『東京インターナショナル 3 ギフト・ショー』への出展支援 【雑貨】</b>	日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「東京 インターナショナル ギフト・ショー」に福井県ブースを設置。 福井県内のものづくり企業が合同で出展します。

お問い合わせ先 (公財)ふくい産業支援センター【ご要望をお聞きし、適切な事業をご案内します】  
【総合相談】 TEL:0776-67-7421 FAX:0776-67-7429 E-mail:soudan@fisc.jp

## 福井デザインアカデミー2023 ブランディング&商品開発講座

### 「心を動かす」商品・サービスをつくる。

自社の強みや想いを誰に届けるか。その相手の心を捉えるためには。いかに魅力的に伝えるか。各分野のプロがその手法や考え方を伝授しながら、受講者が抱える課題を、「①分析」「②企画立案」「③価値の伝達」といった一連のデザインプロセスを通して解決を目指します。

場 所 福井ものづくりキャンパス・中小企業産業大学校

対 象 福井県内に在住もしくは事業所がある方

受講料 50,930円(消費税込・全12回分)

申込締切 6月30日(金) 定 員 20名

受講者募集!

### カリキュラム 全12回/13:30~17:00

第1部  
分析  
テーマの本質を  
見極める

第2部  
設計  
アイデアを  
企画化する

第3部  
伝達  
印象的に  
表現する

- 7月7日(金) **良いデザインとは？(福井ものづくりキャンパス)**  
演習:自社の現状と課題の確認
- 7月21日(金) **戦略を考える(中小企業産業大学校)**  
演習:SWOT分析の評価とプレストのお題
- 8月4日(金) **ブレインストーミング(中小企業産業大学校)**  
演習:アイデアをふくらませる
- 8月18日(金) **顧客視点で考える(中小企業産業大学校)**  
演習:企画テーマまとめ
- 9月1日(金) **未来の顧客像を想像する(福井ものづくりキャンパス)**  
演習:ペルソナの嗜好や人となりを考察し、まとめる
- 9月15日(金) **顧客とサービスを結ぶ(中小企業産業大学校)**  
演習:テーマに掲げたサービスとペルソナの繋がりを考察する
- 9月29日(金) **顧客とサービスの整合性や有効性を整理・強化する(中小企業産業大学校)**  
演習:サービスが顧客にもたらす価値や魅力の検証/整理/強化を図る
- 10月13日(金) **サービスを「企画」へと昇華する(中小企業産業大学校)**  
演習:ブラッシュアップされた内容を企画提案シートに表現する
- 11月10日(金) **コミュニケーションデザインの重要性(中小企業産業大学校)**  
演習:まとまった企画を実践的なツールに発展させる
- 11月17日(金) **コミュニケーションデザインの実践(中小企業産業大学校)**  
演習:コミュニケーションツールの選択と作成
- 12月1日(金) **伝わるコミュニケーションデザイン(中小企業産業大学校)**  
演習:コミュニケーションツールのブラッシュアップ
- 12月15日(金) **プレゼンテーション(中小企業産業大学校)**  
コミュニケーションツールの発表

お問い合わせ先 デザインセンターふくい((公財)ふくい産業支援センター デザイン振興部)  
〒915-0096 越前市瓜生町5-1-1 サンドーム福井管理会議棟 2階  
TEL 0778-21-3154 FAX 0778-21-3155 E-mail dcf@fisc.jp  
https://www.sankan.jp/fmc/



# 精密部品加工技術で、高級観葉植物向け植木鉢を開発

## 寺本精工株式会社

今回紹介するのは、社内一貫生産体制で精密部品加工を手がける寺本精工株式会社。2005年設立の同社はこのほど、自社の強みを生かした観葉植物用のポット（植木鉢）『ALGENTE（アルジャンテ）』を開発し本格販売に乗り出しました。開発に当たり『福井県よろず支援拠点』を活用したという同社。商品化のエピソードについて、代表取締役の寺本明生氏、福井県よろず支援拠点コーディネーターの西山雅彦氏に伺いました。

### よろず支援拠点の伴走で初の自社商品開発に挑む

「一目見て『寺本精工の商品』と分かる物を以前から作りたかったのです」。寺本氏は商品開発の原点をこう振り返ります。同社が手がけているのは多岐の分野にわたる精密部品。最終製品を陰で支える存在であることから、社員の家族に同社が手がける物を目に見える形で知ってもらおうと商品開発に至ったというわけ

です。どんな商品なら自社の強みを生かせるか―寺本氏が着想したのは、自らの趣味でもあるといふ観葉植物「アガベ」用のポット（植木鉢）でした。アガベは高級な物だと鉢数万円〜数十万円を取り引きされるという、男性を中心に人気の観葉植物。同社が強みとするローレット加工（＝滑り止めに使う技術）を生かし、アガベの価値に見合う高品質のポットを作ること考えたそうです。

試作を始めたのは2021年11月。1カ月ほどかけて試作品を作り、寺本氏が懇意にしている福井市内の生花店に持ち込んだところ、好感触を得ることができました。「店頭ディスプレイとして使ってもらえたこともあり、商品化に向けた動きを進めることを決めました。しかし、当社では自社商品を作ったことがなく、分らないことだらけでした」。そこで寺本氏が訪ねたのが、各分野の専門家（コーディネーター）のいる『福井県よろず支援拠点』。2022年3月のことでした。

同拠点コーディネーターの西山氏は、フリーハンドで描いたスケッチを基に作られたという試作品を見て「男性向けに作られたほればれするデザインで、メカニカルな感じがいい」と感想を抱きました。しかし寺本氏は、「スケッチを基に加工をしても、立体化するの不格好に見えてしまう」という問題を抱えていたといいます。

そこで西山氏は、黄金比に基づいて形状のバランスを考えるようアドバイス。CADを使って設計図を作ることなど、加工精度向上につながる助言も加えました。以降、両



代表取締役 寺本 明生 氏



同社HPはコチラ!

## 寺本精工株式会社

所在地: 福井市高木中央1-2212  
 代表者: 寺本 明生 氏  
 事業内容: 精密部品加工  
 TEL 0776-57-1113  
 URL https://teramotoseikou.jp/



氏は月1回ペースで打ち合わせを行い、機能性の確認、ネー

ミング、パッケージ、商標登録出願など、商品化に向けた動きを加速することとなります。

### 「知財保護は商品保護」助言基に商標・意匠登録

寺本氏によると、観葉植物

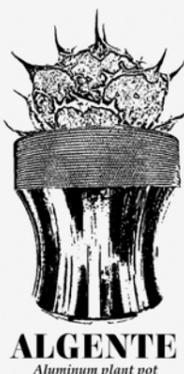


「ALGENTE」はその光沢も魅力の一つです。

向けポットは価格もさまざまで、中には3Dプリンターで作られた物もあるとのこと。アルミ材を高精度で切削加工した同社品は大サイズ5万円、小サイズ3万円と高価格帯にあります。寺本氏は「アルミは熱伝導率が高く、直射日光が当たっても鉢表面が熱くなりません。鉢の中が蒸れないので根の張りも良くなり、植物の成長に有利に働きます」と説明します。

ポットの品質や価格に見合うよう、ロゴやパッケージについても念入りにディスカッション。策定に当たっては、詳細なペルソナ（＝ユーザー像）を作り、ライフスタイル、年収、家族構成など購入者の姿を肉付けしました。外箱に箔押し印刷されたロゴ、商品を傷付けないよう工夫された緩衝材など、パッケージ一つにも考え抜いたこだわりがあらわれています。

他方で西山氏が重視したのは知的財産権（知財）の保護です。「知財を守ることは商



こだわりぬいたロゴはとてもカッコいいです。

## 各種補助金の解説動画を作成しました！ 補助金申請の際にお役立てください

令和5年度の各種補助金の公募が始まっています。各補助金の内容を理解するには募集要領等を熟読する必要がありますが、大変な手間です。今回、特に重要でニーズの高い補助金の解説動画をまとめました。補助金を理解するための最初の一步として、ぜひご覧ください。

概要	① 新年度スタート補助金活用のポイント	④ 事業再構築補助金のご紹介
	② IT導入補助金2023のご紹介	⑤ ものづくり補助金のご紹介
	③ 小規模事業者持続化補助金のご紹介	⑥ 福井県の企業支援制度一覧



補助金に関するご相談は総合相談窓口にお任せください。専門家が無料でご相談に応じています(オンラインでも可、事前予約制)。

### 《 総合相談コーディネーター 》

月曜日	火曜日	水曜日	木曜日
 <p><b>北島 宏樹</b> 【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)</p>	 <p><b>吉村 文男</b> 【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</p>	 <p><b>松田 博史</b> 【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</p>	 <p><b>津田 均</b> 【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</p>
 <p><b>佐藤 悟</b> 【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、社会保険労務士、販売士I級、I級FP技能士ほか</p>	 <p><b>友田 和幸</b> 【専門】経営全般、省エネコンサル、(カーボンニュートラル)、人事、労務、事業承継 【資格】中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士</p>	 <p><b>前野 壽伸</b> 【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</p>	 <p><b>佐々木 孝美</b> 【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</p>
			 <p><b>加藤 永俊</b> 【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&amp;Aアドバイザー</p>

**お知らせ!**

### ★ 夜間相談窓口の開設について

「平日の日中は仕事が忙しく、相談の時間がとれない!」  
そのようなお悩みにお応えするために  
★ 夜間相談窓口を開設します。ぜひご利用ください。

開設日/木曜日(月1回)  
開設時間/①18:30~ ②19:45~

3営業日前までの予約が必要です。  
月ごとの開催日や詳細はお問い合わせください。



**相談無料** お問い合わせ先 (公財)ふくい産業支援センター 総合相談窓口  
TEL:0776-67-7421 FAX:0776-67-7429 E-mail: soudan@fisc.jp



# よろず支援拠点 経営Q&A

## 価格交渉編

**疑問の概要**

原材料や燃料等の価格上昇で、原価が変わっている。取引先とすぐにも価格交渉をしたいのだが、どこから手を付けて良いのかわからない。

価格交渉のタイミングは状況や相手との関係によって異なりますが、①新規取引の開始、②既存の契約更新、③競合他社の価格変更や市場の変化があった場合が多いようです。まずは価格交渉のための手順としてポイントとなるのは自社状況の把握です。原価計算を正確に行い、自社の製品やサービスの実際の原価を把握することで、顧客との値上げ交渉において的確な根拠を持つことができます。

価格交渉の要因となる理由を明確化します。製品やサービスの原価が現行価格を上回っている場合、原材料の価格上昇や人件費の増加などの外部要因が値上げの理由である根拠を具体的に、かつ、製品やサービスの付加価値や品質向上など、顧客にとっての利益となることも説明し、値上げが必要となる説明ができるようになります。

### ◎価格交渉の基本を押さえる

価格交渉に向けての自社対策の準備作業として、以下をモデルとして考えてみましょう。

- 1. 要因分析:** まず、原材料や燃料などの価格上昇が実際にどの程度の影響を与えているか、どの部分が価格上昇の要因となっているのかを特定します。
- 2. 目標設定:** 交渉目標を明確にし、何を達成したいのか、どのような結果を望むかを設定することで、交渉の方向性を決定します。目標は現実的かつ具体的であることが重要です。
- 3. 交渉プラン作成:** これまでの取引履歴や信頼性、将来のビジネス展望等を考慮して、自社のポジションや要望を明確に伝えるための情報やデータを整理し、取引先に対してどのように交渉を進めるのかを検討します。
- 4. 交渉の実際:** 交渉に際して自社の立場をしっかりと主張し、相手の意見や要望を尊重しながら議論を進めましょう。柔軟性を持ちつつも、自社の原価が変化した場合の理由を取引先に説明することから始めましょう。原材料や燃料等の価格上昇が原因であることを説明し、その影響がどの程度あるかを明確に伝えます。

この時に財務データをグラフなどで視覚的に表現すると理解しやすくなり、効果的な意思決定や戦略策定を支援することができます。

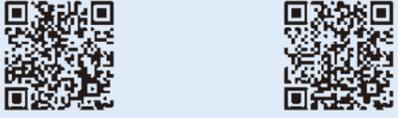
いずれにしても、価格交渉は状況や業界によって異なるので、相手の意見や要望にも十分に耳を傾け、自社のニーズや市況等を考慮し、相手との信頼関係を損なわず、自社の利益を最大化することが重要です。

福井県よろず支援拠点では、専門家が各種経営相談に無料で応えています。お気軽にお問い合わせください。

**お役立ちツール紹介**  
ローカルベンチマーク/ローカルベンチマークAct

ローカルベンチマーク(通称:ロカベン)は、経済産業省が作成した企業の経営状態を把握するツールで、過去3期分の決算情報を記入し、①売上増加率(売上持続性)、②営業利益率(収益性)、③労働生産性(生産性)等の財務面や非財務面を可視化できるものです。ロカベンActは新型コロナウイルス対策として実施した、**実質無利子・無担保融資(ゼロゼロ融資)の返済が令和5年度に本格化する**を受けて、近畿経済産業局が中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの促進を強化するために従来のロカベンに、支援機関への相談を促す**判定機能を付加したツール**として提供されています。

▶ 経済産業省 「ローカルベンチマーク」  
▶ 近畿経済産業局 「ローカルベンチマークAct」



### ◎大事な自社状況の把握

原価計算は製造業であれば製造原価報告書を、非製造業の場合、飲食業では食材の仕入れや調理関連コスト。建設業においては建設資材や人件費などを原価として検討します。

手順としては、自社の製品やサービスの原価を原材料価格、燃料費、生産コスト、人件費等の項目に沿って洗い出し、製品やサービス毎に原価を算出します。短期的な変動要素もあるので、比較検討する期間設定も重要となります。

次に価格改定の必要性について原価計算をもとに、値上

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

## 鮮魚の卸売業からベンチャー企業へ 水産業の6次産業化で世界に挑戦

株式会社鮮魚丸松

県内の成長意欲の高いベンチャー企業を紹介するシリーズ。今回は、越前漁港の買参権を強みに、鮮魚の仲卸業から食品メーカーへ舵を切り、水産業の6次産業化で世界を目指す、株式会社鮮魚丸松（福井市）の事例をご紹介します。

### 創業直後から業績は右肩上がり

株式会社鮮魚丸松は、社長の五島輝幸氏が2016年に創業した、鮮魚の卸売りやEC、飲食店など、水産業の6次産業化を展開する会社です。



五島社長が大学を中退して鮮魚卸の業界に入ったのは、実家の鮮魚卸会社の事業悪化がきっかけでした。魚の目利きや捌き方などを現場で学び、職人として大成。2016年に福井市で株式会社鮮魚丸松を創業しました。

同社は、越前漁港の買参権を取得し、漁港で直接鮮魚を買い付けられるのが最大の強みです。産地直送の鮮度の良さと、卸ならではの値打ち価格が評判を呼び、業績は右肩上がりに伸びていきました。

### 危機感をバネにビジネスを拡大

業績好調の一方で、五島社長は危機感も抱いていました。というのも、鮮魚は年間の価格変動が大きく、仲卸事業者は価格変動の煽りを受けやすいのです。五島社長は、事業の成長を目指すためには、外的要因の影響を受けやすい仲卸業から、成長可能性の高い食品メーカーへと、今後は軸事業を転換していく必要があると判断し、大きく舵を切る決断をしました。

その後は、鮮魚の卸売りを中心としつつも、飲食やECなど業態を派生させていき、売り上げはさらに拡大していきました。

### ピッチイベントで 新たなビジネスプランを発表

IPOを視野に入れ始めた五島社長は、さらなる成長を目指し、2021年5月に当センターの「福井ベンチャー塾」に参加。ビジネスモデルのブラッシュアップに取り組んだ後、福井ベンチャーピッチ（2021年11月）に登壇しました。

投資のプロを前に、新たなビジネスプランを発表。越前市に大規模な水産加工工場を新設し、瞬間冷凍させる技術「プロトン凍結機」を自社仕様で導入するなど、その斬新な6次産業化のアイデアは話題を呼びました。



代表 五島輝幸氏

所在地 福井市飯塚町13-13-1 TEL 0776-89-1242  
✉ maru-matu@apricot.ocn.ne.jp  
URL : http://maru-matsu.com/

### 鮮魚の仲卸業から 食品メーカーへ

2022年1月、いよいよ水産加工工場が完成。同社は、水産加工品メーカーとして、中央魚市や商社などへの販路拡大に着手。さらには、2023年4月に北陸新幹線の新駅「越前たけふ駅」に隣接した施設「道の駅越前たけふ」を開業するなど、五島社長の快進撃は続きます。



### 日本初のレンチン寿司を開発

2023年5月、同社は協会会社と共同で、最新技術を駆使した冷凍寿司を開発しました。レンジでチンして握りたての味を楽しめる、日本初のレンチン寿司です。

五島社長は、2023年5月放送のテレビ番組「がちりマンデー！」の出張イベントにも登壇。冷凍寿司のPRに精力的に取り組んだことが功を奏し、販売開始直後から、大きな反響をいただいているのだそう。

「日本国内にとどまらず、海外からの問い合わせも相次いでいる。越前ブランドを確立し、全国・世界に知らしめた」と五島社長は意気込みます。



今回の「福井ベンチャーピッチ」は2023年11月に開催予定です。登壇に興味のある方は、ぜひお気軽にお問い合わせください。

<https://www.s-project.biz/>

執筆者：新産業支援部 ベンチャー・EビジネスG 岡田留理



# デジタル変革への 挑戦！

県内企業のデジタル活用事例紹介

県内企業のデジタル活用事例をご紹介します本コーナー。  
今回は、顧客満足度を高めるためVRシステムの活用をスタートした八雲迎賓館（福井市）の事例をご紹介します。

## VRで披露宴会場を提案 デジタル活用でより満足度の高い結婚式を

ブライダル事業を展開する八雲迎賓館は、挙式準備におけるサービス向上を図るため、VRによる披露宴会場の試験的な運用をスタート。デジタル技術の活用により顧客とのコミュニケーションを深めていくことが狙いです。

### VRを導入し、披露宴会場を 3次元画像で見せながら提案

披露宴会場の設営プランの打ち合わせは実際の披露宴会場を使って行うため、顧客の希望日は挙式で使用している土・日曜日と重なることが多く日程調整が難しい状態でした。そこで、仮想空間（VR）で会場を見られるシステムを構築し、会場の3D画像を制作、5Gの通信環境を整備しました。何種類もある装花やテーブルクロスなどの画像データを入れ替えながら会場全体の雰囲気を実際に確認できるため、顧客が思い描く披露宴のイメージにより近づけられるようになりました。装着するVRゴーグルは貸出にも対応しており、自宅での利用も可能です。

同社でVR活用を積極的に進めてきた伊藤副社長は、「体験されたお客様には、『先にイメージがわかり、思い通りの会場が実現できました』と喜んでいただきました」と話します。



VRゴーグルで披露宴会場の3D画像を視認中

### プランナーの作業環境を整備し、 顧客サービスを向上

VRによる会場提案の他に、既にある写真などの2次元画像を利用する機能の充実も図っています。顧客のスマート



VRで再現された披露宴会場

フォンなどに保存されている結婚式のイメージ画像を基に、八雲迎賓館の披露宴会場の画像をスピーディーに作成できるシステムを充実させ、手軽に顧客が式場の様子をイメージしやすくなり、より具体的な提案が可能になっています。

### 今後の展望

伊藤副社長は、「仮想空間による会場のご提案は、試験的な運用を繰り返しながら表現できるコンテンツを増やすとともに事例を蓄積し、完成度を高めていきたいと考えています。結婚式は心のふれあいとおもてなしから成るリアルな時間であり、打ち合わせも肌感がわかる対面が基本です。しかし、VRで情報提供ができることで、病気のご家族にオンラインで式をご覧いただいたり、結婚式の形態の幅が広がったりもします。リアルとデジタルのバランスをどう図っていくかが今後の課題と考えています」とVR活用に大きな手ごたえを感じているようです。

### 会社概要

#### 八雲迎賓館

サービス業  
〔結婚式場の運営、関連事業〕



所在地：福井市志津が丘3-163-1  
代表者：代表取締役 伊藤 正美氏 <https://yakumogeiinkan.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-g@fisc.jp

### VRシステムを体験できます

ふくいDXオープンラボでは、今回紹介したVRシステムを無料で体験できます。お気軽にご来館ください。



### 特設サイトで公開中です

DXラボでは、福井県内企業40社のデジタル活用事例を特設サイトで公開中です。IT関連企業の情報も掲載していますので、情報収集にご活用ください。



# 「AIを活用したものづくり」講演会を開催

～県内ものづくり企業の分野展開、新事業創出、  
労働生産性向上等を支援～

ふくいオープンイノベーション推進機構(FOIP)はふくい産業支援センター、ふくい産業ロボット研究会との共催で、令和5年2月に「AIを活用したものづくり」講演会を開催しました。AIはものづくり企業にとって労働生産性向上が大いに期待できる技術であり、機械の故障予知、製品の外観検査などものづくり現場への活用が始まっています。今回、業界の第一線で活躍されている講師を迎え最新の情報をお話いただきましたので、その内容を紹介します。

「AI画像処理技術による外観検査の研究動向と技術的課題への取り組みについて」のテーマで、福井大学学術研究院工学系部門情報・メディア工学講座 講師の張潮様より、従来の画像処理技術とAI技術を比較し、AIの特性およびそれに伴う問題点と課題(リアルタイム性の確保や学習サンプル数の不足など)について動画等を交えて説明がありました。また、これらの課題に立ち向かう張研究室の取り組みとして、特に、少ない異常サンプルのみから異常検知を行う技術について、実際のサンプル画像を示しながらご講演いただきました。

「ARUMCODEが進む完全自動化への道筋」のテーマで、アルム株式会社 代表取締役CEOの平山京幸様より、工場自動化の必要性や自動化推進を成功させるコツや心構えなど、FAメーカーとして培った知見や実践的なノウハウの説明がありました。また『CEATEC AWARD2022』デジタル大臣賞を受賞した工作機械向けNCプログラミング完全自動化ソフト『ARUMCODE1』を軸として中小金属加工企業がAI導入を推進する意義や、効果的なAI運用の秘訣、現在進めている新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の補助事業である『完全自動化とリモート化による切削加工業の可変型サプライチェーン構築に係る研究開発』の取り組み状況についてもご講演いただきました。

FOIPでは、今後も本県の強みである繊維や眼鏡などの高い加工技術を持つ県内ものづくり企業の分野展開、新事業創出、労働生産性向上等の取り組みを支援していきます。



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 真柄、上野  
TEL:0776-55-1555 ※総合受付に繋がります。担当者呼び出してください。

# GOOD DESIGN



2022年度  
グッドデザイン賞

## ピクトグラムサイン [モヘイム サインズ]

／株式会社プラスティックス

一般家庭、オフィス、公共スペースや宿泊施設など、さまざまな場所にフィットするシンプルでクリーンなピクトグラムサイン。ジェンダーニュートラルやアクセシブルなども取り揃え、文化を問わず受け入れやすいデザインです。取付は本体裏の両面テープをはがすだけ。パッケージの台紙をガイドにすれば、誰でもバランスよく貼ることができます。

洗練された商業施設や公共のスペースに行くと、必ずといっていいほど美しいピクトグラムが表示されています。ピクトグラムは単純な「表示」が、1つあるだけで空間が良質になったり、雰囲気引き締まったり、その場の世界観を決定することがあります。案内表示というものの存在は小さいようでいて、すごく大きな役割を果たす、インテリアや空間デザインにとって、とても重要な要素。しかし、街中の公共スペースで見かけるようなスマートでデザイン性の高いピクトグラムは個人が手に入れることは困難です。大きな施設だけではなく、個人経営の飲食店や、いま増えている小さいホテルやゲストハウス、そして一般家庭でも、シンプルでクリーンかつ美しいピクトグラムの需要はあるはずだと考え、商品化に至りました。

### 【審査委員の評価】

担当審査委員 | 佐藤 弘喜 柳原 照弘 山崎 宣由 吉田 貴子

公共空間ではデザイン性の高いピクトグラムが一般的になってきたが、小規模な店舗や小さな事業者ではまだまだ自前で設置するのは大変である。この製品はそんなニーズに応えた簡易に取り付けられてデザイン性の高いピクトグラムサインである。人が利用する様々な場所で、現代のライフスタイルに合った表記の必要性が増す中、統一感のある表記が簡易に設置でき、空間の質を上げることに貢献していく製品である。

## 福井県眼鏡製造業最低工賃改正のお知らせ

効力発生の日 令和5年4月30日

### 1. 適用される家内労働者、委託者の範囲

福井県内で眼鏡製造業に係るねじ込み、ろう付け、粗磨きの業務に従事する家内労働者及びこれらの業務を委託する委託者



### 2. 最低工賃額

#### (1)ねじ込み（座金の組込み作業を含むものに限る）の工程

部位	材質	金額
丁番	金枠 (洋白を除く)	1か所につき 5円50銭
丁番を除く		1か所につき 4円50銭

#### (2)ろう付けの工程

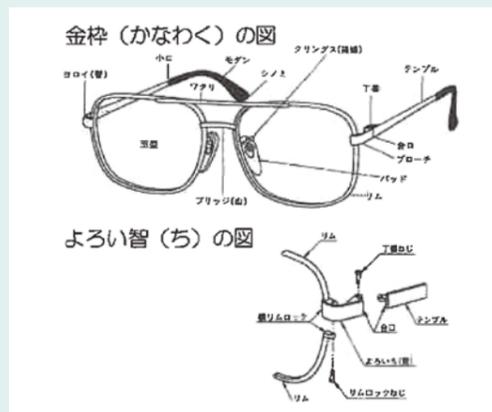
部位	材質	金額
ブリッジ(山)とリム	洋白	1か所につき 16円00銭
ブレースバー(わたり)とリム		1か所につき 15円00銭
ち(智)とリム		1か所につき 14円00銭
よろいち(よろい智)とリム		1か所につき 16円00銭
パッド足とリム		1か所につき 13円50銭
丁番とテンプル	チタン	1か所につき 14円00銭
		1か所につき 20円00銭

#### (3)粗磨き(自動機械によるものを除く)の工程

部位	材質	金額
テンプル	チタン	1本につき 11円00銭

### 最低工賃制度とは？

最低工賃制度とは、家内労働法に基づき、委託者は、最低工賃の適用を受ける家内労働者に対し、その**最低工賃額以上**の工賃を支払わなければならないとする制度です。



お問い合わせ先

福井労働局 賃金室 TEL 0776-22-2691  
または  
福井労働基準監督署 TEL 0776-54-7722  
敦賀労働基準監督署 TEL 0770-22-0745

武生労働基準監督署 TEL 0778-23-1440  
大野労働基準監督署 TEL 0779-66-3838

## 海外展示会等出展支援補助金のご案内

海外での展示会や商談会に参加し海外販路の再構築や新たな販路開拓にチャレンジする県内の中小企業者に対して出展経費の一部を補助します！

①単独/②グループ単位で申請	補助率	補助上限額
①組合、個人・個人	1/2	15万円
②3者以上で構成するグループ	1/2	100万円

募集締切

令和5年6月30日(金)  
17時必着

- 来場者や出展者が限定されるプライベート開催の展示会等は対象となりません。開催概要等が公表され出展者を公募している多様な来場者が見込める展示会等を対象とします。
- 補助対象となる経費は、出展小間料、ブース施工費、翻訳料ほかです。
- R5.4.1～R6.2.29の期間に開催される展示会で、R5.4.1以降に請求があり、R6.2.29までに支払が完了している経費が対象となります。
- R5.4.1から交付決定(7月中旬の予定)までに出席した展示会も出展成果および経費書類が確認できれば対象とします。詳細は下記のホームページにてご確認ください。

お申し込み・  
お問い合わせ先

(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  
TEL 0776-67-7407 E-mail eigyo-g@fisc.jp

募集案内の  
ホームページは  
こちら →



2023年  
6月実施

基幹統計調査

## 経済構造 実態調査

- ✓ 全ての産業の法人企業が対象になります。
- ✓ GDP統計の精度向上につながります。



- 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ので、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」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。

ビジネス情報を自ら発信！

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 One to Oneサービス推進部]  
TEL.0776-67-7425 E-mail info@fukui-navi.gr.jp



本誌「F-ACT(ファクト)」を活用して会社をPRしよう！

企業情報メール便

販路開拓のチャンス！  
本誌にチラシを同封できます

本誌では、企業情報メール便（チラシ同封サービス）を毎月実施いたします。配送先は、県内事業所約1,700社です。この機会に、貴社の商品・サービスを幅広く紹介しませんか？



●次回実施号  
(発行月にご注意ください)  
VOL.60 8月下旬発行予定  
チラシ提出締切日：8月14日(月)  
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
料金 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 One to Oneサービス推進部 F-ACT担当  
TEL.0776-67-7425 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/>  
One to Oneサービス推進部  
TEL 0776-67-7425/FAX 0776-67-7429/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!!

「○○が面白かった、ためになった」、  
「●●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。

E-mail : kouhou-g@fisc.jp

ご注意ください!

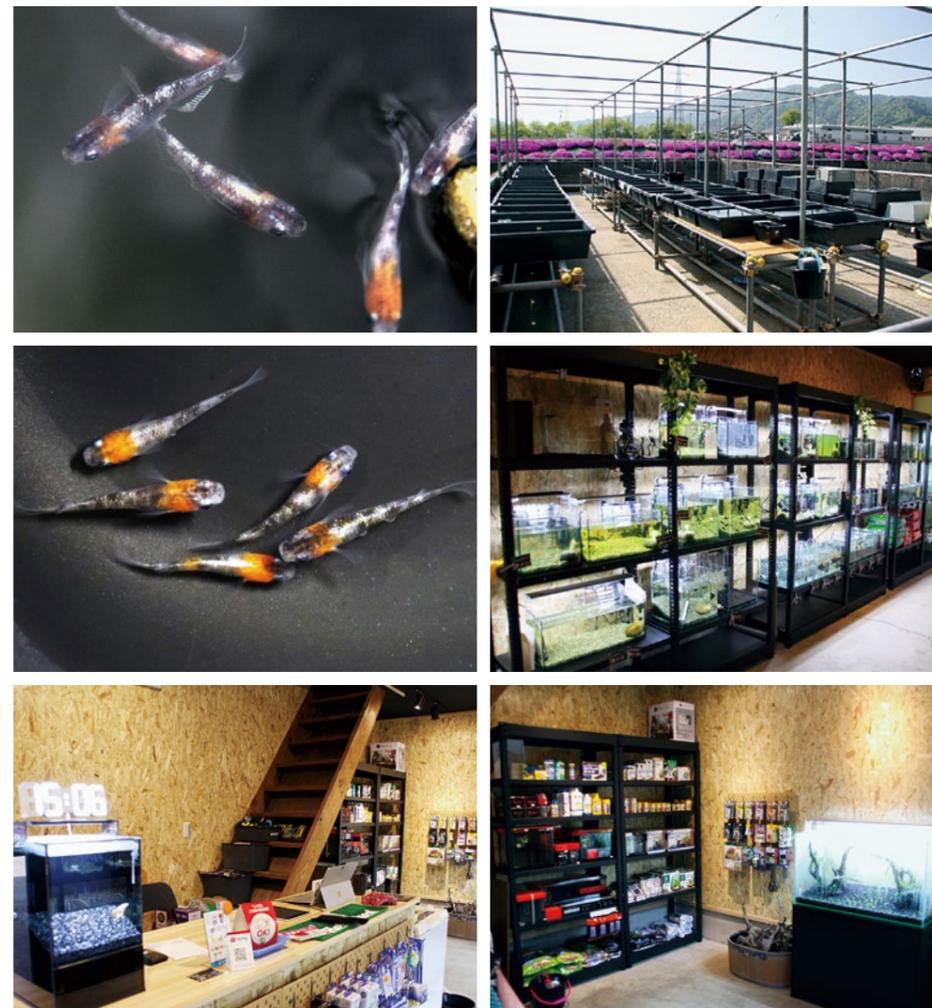
次号は発行月が変わります。  
発刊は8月下旬を予定しております。  
ご迷惑をお掛けしますが、何卒よろしくお願いたします。その後は通常通り、奇数月の25日に発刊いたします。

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。

本号では、「デザイン思考・商品開発のポイントを探る」と題し、デザインアカデミーを受講した企業や、実際に商品開発を行った企業の皆様にお話を伺って参りました。お話を伺った方々の業種は様々ですが、商品開発で重要な考え方には共通する部分があるのだと感じました。デザインアカデミーで学ぶことができる「デザイン思考」は商品開発だけではなく、様々な場面で役立てることができる考え方なので、ぜひアカデミーの受講もご検討いただけますと幸いです。また、よろず支援拠点COの座談会はいかがでしたでしょうか。様々な意見が交わされていましたので、お役に立てば幸いです。取材にご対応いただいた皆様には改めて御礼申し上げます。

さて、皆様GWはどのように過ごされましたか。新型コロナウイルスも収束に向かい、遠出された方も多いのではないでしょうか。今年はコロナを気にすることなく1年を過ごすことができそうで、嬉しいです。次号の発刊は8月下旬を予定しております。引き続きご愛読のほど、よろしくお願いいたします。



飯岡養鯉場

大野の観賞魚店がリニューアル  
改良メダカの販売を開始

約40年前に創業し、大野市中野で錦鯉の養殖・販売を行っている「飯岡養鯉場」。2023年4月1日、改良メダカなどの観賞魚を販売する店舗を新たに構えました。錦鯉の養殖場として使用していた約1,000平米の敷地でメダカを養殖。元々倉庫だった建物を改装した店舗で、育てたメダカや観賞魚を販売しています。

オーナーを務めるのは、昨年福井にUターンした飯岡雅之氏。「冬季に冷え込む福井の気候でメダカを養殖できるか不安もありましたが、昨年試行錯誤を重ねてノウハウを蓄積できました。これからは通信販売の準備も進めていきたいですね」と話します。また、店舗内では餌や水槽などの飼育グッズも販売しており、飼育に関するアドバイスといったきめ細かなサービスを提供していく計画です。

「歴史のある錦鯉や金魚と比べると、改良メダカの世界はまだ黎明期だと思います。品種もどんどん増えていくのでは」と飯岡氏。「ゆくゆくは大野市の名水で育てたメダカを地域のブランドとして発信していければ」と意気込みます。形も柄も様々で美しいメダカを「飯岡養鯉場」でご覧になってみてはいかがでしょうか。

活用事業：令和4年度 Uターン移住創業支援事業



飯岡養鯉場  
住所：大野市中野55-56  
営業時間：10:00～18:00  
定休日：水曜日  
URL <https://medakatsu.jp/>

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、(株)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.31

# 中堅・中小企業の信頼できるパートナー

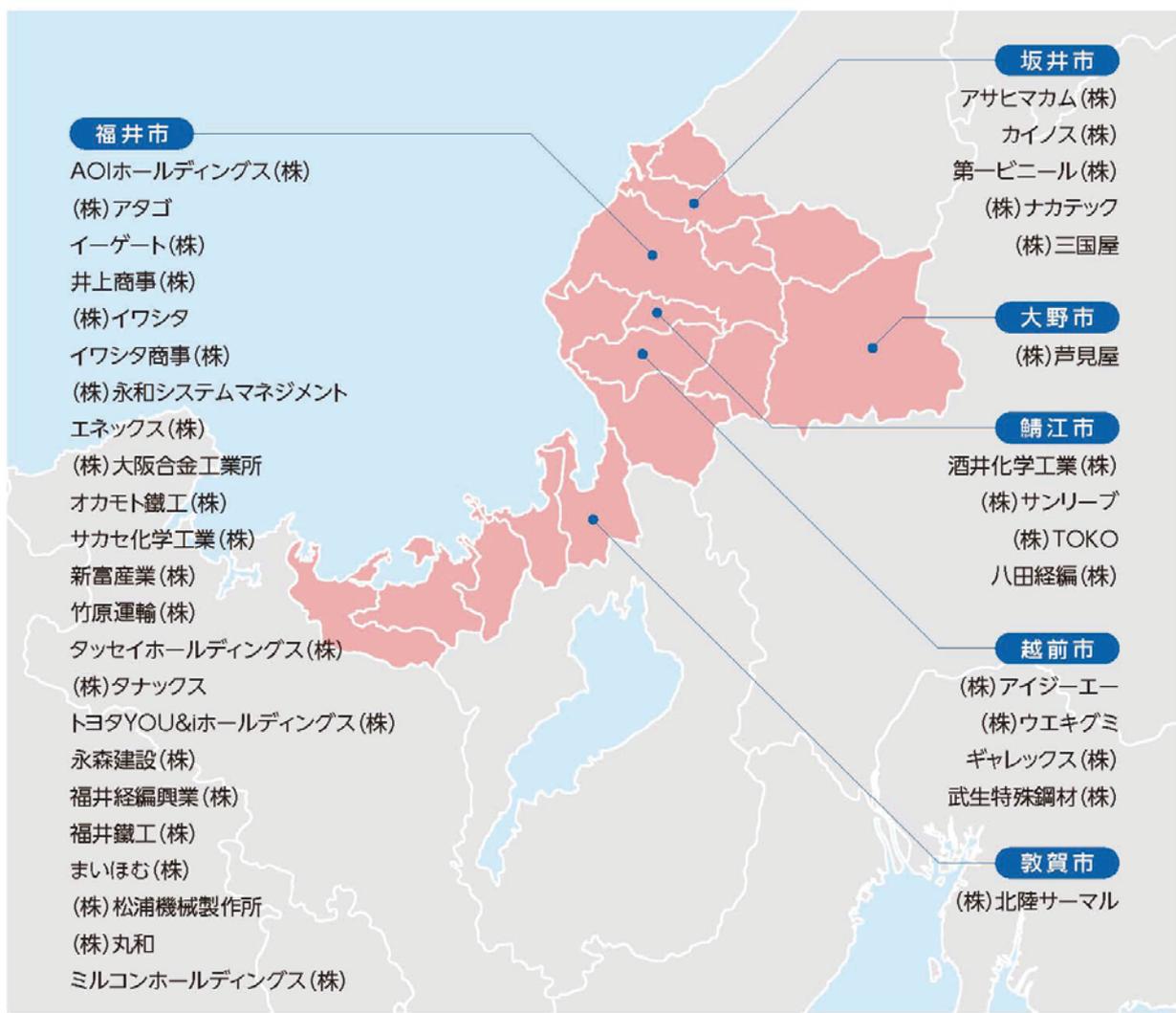
当社は、中堅・中小企業に長期安定資金を提供し、自己資本充実とともに経営の安定化や企業成長を支援する投資育成機関です。「中小企業投資育成株式会社法」に基づいて設立された公的な機関として、成長意欲あふれる企業をバックアップしています。

1963年の設立以来、西日本において半世紀以上にわたって、幅広い中堅・中小企業に投資するとともに、各分野の専門コンサルタントや支援機関とも連携しながら、長期安定株主として投資先企業の経営課題の解決・成長発展を支援して参りました。

大阪中小企業投資育成株式会社は現在1,200社を超える企業にご利用頂いております。

## 投資育成会社

## 福井県の出資先38社



## 大阪中小企業投資育成株式会社

〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 (中之島ダイビル28階)  
TEL.(06)6459-1700 FAX.(06)6459-1703

URL <https://www.sbic-wj.co.jp>