

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



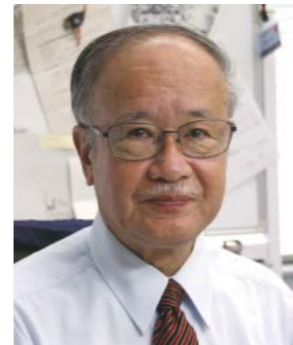
[特集] ニッチな市場で勝つ方法
～生き残りと発展の秘訣を探る～

vol. 15

ニッチな市場で勝つ方法

～生き残りと発展の秘訣を探る～

福井には市場規模としては小さなニッチな業界ではあるものの、独自の技術や工夫、新しい視点で、全国でも高いシェアを獲得し、良好な経営を実践する企業がいくつも存在します。他社にできないオンリーワン技術を研ぎ澄ます企業。顧客のライフスタイルに合わせた商品展開に積極的な企業。などなどBtoB、BtoCそれぞれでがんばる企業にインタビューし、その秘訣をお聞きしました。



東洋一氏
福井県立大学恐竜学研究所 特任教授
福井県立恐竜博物館 特別館長

恐竜・古生物学の博士（理学）。勝山市での調査はもとより、日本各地の発掘現場や中国、モンゴル、タイなど海外の発掘にも足を運び、精力的に活動をしている。現在は特に小型肉食恐竜や足跡化石について研究を進める。

【巻頭インタビュー】
日々さまざまな競争にさらされている中小企業。今回F-FACTでは、普段とは違った視点から経営のヒントになるお話を紹介したいと、恐竜の専門家である東洋一特任教授にお話を伺ってまいりました。すると、恐竜の世界と現在の企業経営に大いに繋がる部分が見えてきました。

環境の大きな変化にも耐えた一部の小型恐竜

ここ20年の研究で、絶滅したと思われる恐竜の一部は生き延び、現在の「鳥」に進化したことが分かってきました。生き残って鳥に進化した種のほとんどは、小さな体をした肉食恐竜たちでした。反対に当時生態ピラミッドの頂点に君臨していた10m以上もあるような大型の恐竜は皆絶滅してしまっています。隕石の衝突によって地球全体の気候が激変し、恐竜の多くは絶滅したというのが定説

となつていますが、それより前のジュラ紀の中期（約1億6000万年前）に、気候が寒冷化した時期がありました。恐竜の進化はこの大きな環境変化から始まります。

環境に合わせた変化の始まりと競争回避の視点

寒冷化に合わせて、恐竜たちは保温のための羽毛を持ちはじめました。原始的なものはこんな姿をしていたと考えられています（写真①）。次に前脚が長く発達し、短い羽根を持つように進化します（写真②）。この羽根を方向転換に上手く活かし、より早く走れるようになりました。保温の目的から徐々に機能が備わっていったのです。

ちょうどそのころ地球上で、もう一つの大きな変化が起こりました。被子植物、つまり花の咲く植物が現れたのがこの時期です。ご存知の通り、花と昆虫は共生の関係にあります。被子植物が繁栄に合わせて、昆虫もその種と個体数を飛躍的に増やしていき

空中にいるトンボなどの昆虫を捕えるためには空を飛ぶのが効率的と、羽毛を持った小型恐竜たちは、さらに身体を進化させます。短かった羽根も翼らしくなり、尾羽も発達させていきま（写真③）。最初は高い木に登り、上から滑空するようなスタイルでしたが、次第に身体構造や羽根自体を羽ばたきに耐える強い形状に変え、さらに骨を中空のパイプ状にし、また、2つあった卵巣を1つにするなど軽量化を図るといった数々の工夫をすることで、現在の鳥同様に空を飛ぶ能力を獲得していき

ました。その一方で、同じく羽毛を持ち始めた小型肉食恐竜の中にも、空を飛ぶことをしなかった一群が存在したようです。昆虫の他にも植物を食べるなど雑食になり、生息範囲を広めはしましたが、結局のところ他の恐竜たち同様、絶滅の道をたどることになりました。食べ物を変えたところまでは同じですが、さらに進化を続けたか、そうしなかったかが大きな結果の違いにつながっているのかも知れません。その後、隕石の衝突の影響でほとんどの恐竜が減んでいきました。その中で羽根を持ち、空を飛ぶことを覚えた恐竜のみが、どうして生き残ることができたのか。はっきりとしたことはまだ分かっていませんが、ひとつに生息範囲を容易に移動できたこと、もう一つが身体を小さくしたことにあるのでは、と考えられています。食性の多様化に加え、少ない食べ物で生きることができたことも、立派な生き残りのための能力と言えるのではないのでしょうか。

絶滅した種は変化を途中でやめた者たち

現在、地球上には約9000種の鳥がいます。そのすべてが恐竜から進化したものではないようですが、鳥となった現在も食べ物や棲みかを種ごとに変え、上手く棲み分けをすることで繁栄しています。これが恐竜の時代から変わらない自然の摂理です。

最後に

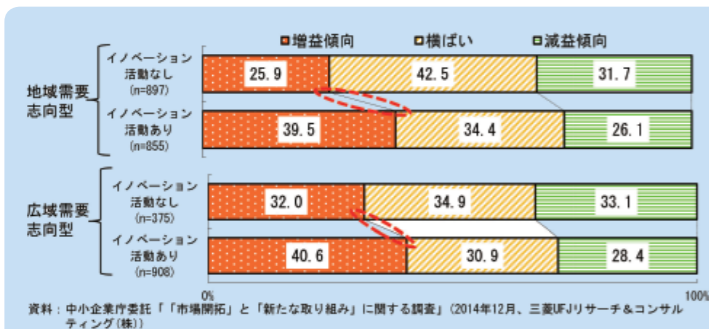
「誰も食べていないもの（やっけないこと）を見つけて、それを取り入れるために自らの身体（経営）を変化させていく。ただ見つめるだけでなく、食べるためにどうしたらいいのかを、考え、努力し、変化し続けることも大切と、長い恐竜の歴史が物語っているようです。これらのことはそのまま、企業の経営にも当てはまるのではないのでしょうか。



①シノサウロプテリクス

②シノルニトサウルス

③始祖鳥



インタビューの中に登場する鳥に進化した恐竜たちのように、進化や変化を継続したもののみが生き残るという自然の摂理を見ました。2015年版中小企業白書にもあるように、小規模事業者の最大の課題は「需要・販路開拓」。高齢化に伴う消費者のニーズの変化などどう対応していくかが課題、と記されています。グラフはイノベーション活動状況別に見た経常利益の傾向を示したものです。イノベーションの実現に向けた活動（＝変化・進化）に取り組んでいる企業は、そうでない企業に比べて利益を伸ばしている傾向が見て取れます。

CONTENTS

- 01 特集 ニッチな市場で勝つ方法
～生き残りと発展の秘訣を探る～
 - ・巻頭インタビュー
福井県立恐竜博物館特別館長 東洋一氏
 - ・企業事例
（株）秀峰 / 清川メッキ工業（株） / ギャレックス（株）
（株）日本エー・エム・シー / 山口口ネジ
タナカ（株） / 株式会社TAYASU
他6社（ダイジェスト紹介）
 - ・「展示会」お役立ち情報
今後の展示会、補助施策紹介
- 13 完成への道のり 越前焼工業協同組合
- 15 若手のチカラ 天たつ
- 17 飛躍する経営者たち 生駒哲也氏（株）アイケープラス
- 18 グッドデザインシンキング
- 19 今月の社は
- 20 インフォメーション 他

株式会社秀峰
 http://www.shu-hou.co.jp
 所在地：福井市大土呂町2-5-5
 電話番号：0776-39-0800
 代表者：村岡 貢治氏
 資本金：43,000万円
 従業員数：70名
 事業内容：特殊眼鏡、特殊印刷、極細配線
 導電印刷等

「転写フィルムをつくる工程がないので、デザインをサンプル印刷するまでの時間も短縮できるし、1個でも量産と同様の製品をつくれます。また、量産化への移行も容易であり、初期コストを抑えることもできるんです」とメリットを語る村岡氏。

これまでにない同社の曲面印刷技術は、携帯電話、パソコンなどの加飾に、またたき間に浸透。近年は、大手自動車メーカーの自動車の内装部



国内自動車メーカーに採用された内装パネル。本物の木材のごとく、リアルな表現が高級感を生みます。

“先端技術”で他を寄せつけない

「人がやらないことをやる」
 オンリーワンの特殊印刷技術

株式会社秀峰

画期的な特殊印刷技術で、2007年に『ものづくり日本大賞』内閣総理大臣賞を受賞した株式会社秀峰。独自に研究開発した球面や曲面上にダイレクト印刷を行う高精度曲面印刷技術は携帯電話やスマートフォン、パソコン、自動車の内装など多彩な分野で用いられ、急速に業績を伸ばしています。これまで存在しなかったオンリーワンの技術を生み出した経緯と今後の展開について、代表取締役 村岡貢治氏に話を伺いました。

眼鏡の流通業から始まり
 苦難を乗り越え印刷業へ

1983年、元銀行マンだった村岡氏は、眼鏡の流通機構の革新と直販体制の構築を目的に同社を創業。その後、特許を取得した特殊眼鏡販売などの事業を展開し、さまざまな苦難と紆余曲折を経て、現在の特殊印刷分野に進出しました。

眼鏡から印刷へと大きく舵をきったきっかけは、意外にも「結婚式の引き出物」だったといいます。「最初は、印刷ではなくギフト産業に乗り出そうと思っていたんです。そのとき自分の中には結婚式の引き出物のひとつである金杯に、出席者の顔写真を印刷するというアイデアがありました。でも、印刷会社に杯への印刷を依頼したところ、どこも『できない』と言ってくる。じゃあ、自分たちでやるうということになり、曲面印刷ができる機械をつくるためプレハブの工場を建てるところから始まりました」と、当時を振り返る村岡氏。

3年がかりで研究を進め、曲面上に高精度なフルカラー

粉体印刷で導電配線を
 フランチャイズも展開

品の加飾を任されるなど、短期間で飛躍的な成長を遂げています。

村岡氏のポリシーは、「人がやらないことをやる」。その言葉通り、同社は100種以上の特許技術を保持し、曲面印刷以外にも、角度によって見え方が変わる偏光印刷技術、印刷した部分以外が盛り上がる凹凸技術など、多種多様な特殊印刷技術を独自に開

印刷ができる曲面印刷技術を完成。「ここからは印刷業に徹しよう」と方針を固め、まずは福井県の特産品である眼鏡や漆器、箸などへの曲面印刷をスタートさせました。従来にない高い品質と低コスト・短納期が評価され、今では眼鏡枠の表面への加飾や表面処理において国内シェアナンバー1を誇っています。

ミクロン単位のドットで
 球面や曲面に印刷を実現

そもそもカラー印刷は、イエロー(黄)、マゼンタ(赤)、シアン(青)、ブラック(黒)の4色を用い、それぞれの色のドット(網点)の大きさを微妙に変えることで、印刷したい写真や色を再現しています。実際に印刷されたものを拡大鏡で見ると、細かいドットが組み合わさっているのがわかります。

同社の高精度曲面印刷機は、数々の特許を取得した独自の構造で、10ミクロン(100分の1)メートル単位という高精度のドットで、球面や曲面上への印刷を実現。しかも、一般的な印刷で用いら

発しています。

さらに近年は、目には見えない部分の極細導電配線印刷にも進出。「現在、極細導電配線に活用できる粉体印刷を開発中です。従来の配線技術のようにクロムや剥離剤を使わないので、環境にも配慮した技術と言えるでしょう」と、その可能性に瞳を輝かせます。

印刷技術を極める一方で、新しい取り組みも始まっています。「日本のものづくりに貢献できるように」との思いのもと、「高精度曲面印刷技術グローバル化」としてフラン

チャイズ展開をスタート。

「基本的に弊社とグループ化し、曲面印刷機をリリースもしくは販売し、こちらで受注した仕事を印刷・納品していただきます。将来的には、自分で顧客を新規開拓していたり、各社での広がりが生まれることを期待しています」

いずれば中国、ベトナム、タイなど海外にも展開する予定で、「今後2〜3年は、組織づくりに注力することになります」と新しい挑戦を語ってくださいました。



有名メーカーの腕時計のベルトを拡大鏡で見たところ。一見ただの迷彩柄だが、実際は微細なブランド名の集まりが印刷されています。



会議室の壁一面に並ぶ特許証。その数が技術の独自性を物語っています。



村岡 貢治氏

清川メッキ工業株式会社
 http://www.kiyokawa.co.jp
 所在地：福井市和田中1-414
 電話番号：0776-23-2912
 代表者：清川 肇氏
 資本金：4,000万円
 従業員数：242名
 事業内容：各種電気めっき、無電解めっき、
 機能性めっき、化成被膜処理 等

あります。電子機器分野や医療分野で検査方法などは違っても、根本的な技術は使える。それに、業種の異なるお客さまからの問い合わせに 대응するうちに、いろんなパイプができ、知識の引き出しになっていくんです」

同社の展示会での問い合わせは、年間約600件。ホームページからは、年間約400件。あわせて年間約1000件にのぼる問い合わせのうち、「実際に試作につながるものは300件、量産で5年後に残るのは3件程度」と厳しさを語ります。「ただ、展示会への出展は、次につながるシーズを探すのが主眼。5年



半導体シリコンウエハへのめっき技術。高い精度で不良品率を限りなくゼロにしています。

ニッチ技術を活かし“幅広い展開”を

多様な分野に広がっていく
高品質ナノめっきの可能性

清川メッキ工業株式会社

ナノ（10億分の1）メートル単位のめっき加工を手がける、清川メッキ工業株式会社。創業以来52年間にわたり独自のめっき技術開発に注力し、2011年には医療分野、2014年度には自動車用半導体分野に本格参入するなど、活躍の舞台を広げ続けています。長年培ってきためっき技術を多様な業種に展開する取り組みと、それを支える人材育成について、代表取締役社長の清川肇氏に伺いました。

見えない部分を支える
高品質ナノめっき技術

同社は人の目に触れない機能めっきの分野で、電子機器情報端末、自動車、医療を3本柱に、高品質のナノめっき技術を展開。部品の小型化、軽量化、省エネに幅広く貢献しています。

電子機器情報端末分野では、近年、海外でのスマートフォンの高機能化が進み、「1台に載せる部品の点数が増え、そこで使われるめっき加工も増加しています」と清川氏は語ります。さらに、腕時計型端末など小型化するウェアラブルデバイスに用いられる、超微細なめっき加工を推進。「新しいものに対応する技術を率先してやらないと、次の世代の仕事がとれない」と、常に未来を見据えた準備を進めています。電子部品の自動車分野は現在、同社のめっき加工の4割を占めるまでに成長。「35年かけて育ててきた、厳しい品質が求められる仕事がつまっています。これから投資した分を回収したい」と意気込みます。ものづくりの海外進出が進

学び育つ社員の成長を
会社の成長につなげて

「当社は、メーカーではなく加工業。自社製品は1個もありません。売るのは、技術しかない」と断言する清川氏。「お客さまは試作依頼時に、『自社でできるなら、ここには出さない』とおっしゃいます。お客さまができないところで勝負し、コスト、品質、技術がトータルで優れていないと仕事を出してはいただけません」と表情を引き締めます。

後、10年後に日本に残る仕事を目指しています」と、清川氏はその真意を語ります。

「当社が、メーカーではなく加工業。自社製品は1個もありません。売るのは、技術しかない」と断言する清川氏。「お客さまは試作依頼時に、『自社でできるなら、ここには出さない』とおっしゃいます。お客さまができないところで勝負し、コスト、品質、技術がトータルで優れていないと仕事を出してはいただけません」と表情を引き締めます。

そのために重視しているの



み、最大で3300社あった国内のめっき会社は、今では1400社まで減少しています。しかし、会社の数が半分以下になっても、「実は、めっき業界の売上自体に大きな変化はなく、1社当たりの売上が倍増しているのが現状です」と語る清川氏。他が真似できない技術を持つ企業は、その存在価値をより高めているのです。

展示会やホームページの
問い合わせが次の仕事に

同社の大きな特徴のひとつに、「営業がない」ことがあげられます。「当社で営業と言えるのは、技術展示会への出展とホームページからの問い合わせですね」と清川氏。医療分野へ本格参入したのも、「初めて医療の展示会に出展したことがきっかけ」だといいます。製品ではなく同社の「技術」を展示したところ、医療メーカーから外科手術の道具で相談があり、同社のめっき加工により完成に至ったそうです。

「あるところで認められた技術は、他でも生きることが

が、仕事に携わる社員の自主性とやりがい・満足度の向上です。社員がチームで取り組む『合理化大会』や『QC大会』、中堅社員が若手を指導する『品質道場』、福井大学の学生との産学官共同研究の『企業塾』など、社員が自発的に学び育つ仕組みづくりを行っています。

今年3月、そうした取り組みが高く評価され、同社は「人を幸せにする経営」をしてい

る企業を選ぶ『日本でいちばん大切にしたい会社』大賞の最高賞となる中小企業庁長官賞を受賞。また、日本適合性認定協会が新設した『JABアワード』では、社員と会社との経営ビジョンの共有化など長年の取り組みが評価され、品質マネジメント部門賞を受賞しました。「企業は人」という思いのもと、社員の成長を会社の成長へと着実につなげています。



清川 肇氏



従業員とその家族はもちろん、顧客や株主、仕入先に対してまで、「人の幸せを考えた経営」が高く評価されました。

パワースイッチやベルやクレールなど、建設工事には欠かせない重機。それらの多くは油圧ホースによって動力を伝達しています。1台のパワースイッチの油圧ホースには100〜200の継ぎ手が存在しますが、そこに用いられているのが同社の高圧配管用継手。国内での生産シェアの約60%を誇ります。また同社は、約20年前という比較的早い段階から海外へ進出し、現在では生産のメインを中国、タイ、フィリピンに置くグローバル企業でもあります。

確かな品質へのこだわりはもちろんのこと、多品種小ロット短納期ニーズに対応した『一個流しシステム』でのものづくりを行っている同社。大ロットは生産能力を活かし

高圧配管用継手 国内シェア1位

グローバルソーシング **短納期・小ロット対応**
株式会社
日本エー・エム・シー



株式会社日本エー・エム・シー
所在地：福井市市波町13-8
電話番号：0776-96-4409
代表者：山口 康生 氏

た海外工場で、中小ロットはより小回りのきく国内で、という体制を整えローコスト化を実現。短納期・低価格を両立させることで、顧客の信頼をつかんでいます。

「これまでは、『大ロットは海外、小ロットは国内』での生産が主流でしたが、これからは為替の変動にフレキシブルに対応することが必要です。特に最近では円安の影響を受け、コストアップになっていきますので、国内で省人化ラインを新規導入し、量産体制にも対応できるよう国内生産回帰を進めています。」と総務部長の高橋氏。業界や世界の状況に合わせ変化し続けることが、高いシェアを保つことにつながっていると言えます。

1979年創業の福井市新保の株式会社山口ネジは、建築業界を中心に地元では有名なネジ専門店です。地域に根差した経営で、北陸地域のシェアは同業社を寄せつけません。特注となる特殊ネジの設計を請け負うなど、細かな注文に答えられる柔軟性のほか、地域トップシェアには2つの大きな理由があります。

その一つが「営業時間」の工夫です。同社では10年前より早朝7時30分からの営業を続けています。顧客の多くを占める建築業界では8時に現場入りが常識。前日の不足分のネジを、現場に向かう前に準備したいという顧客の要望を叶えています。早朝から営業しているホームセンターを見て需要を知った山口広征社

ネジ専門で北陸 地域No.1

営業時間 **品揃え**
株式会社山口ネジ



株式会社山口ネジ
所在地：福井市新保1丁目1101
電話番号：0776-54-7365
代表者：山口 広征 氏

長が「お客さんのためになるのなら」と始め、社内システムを整えたと話します。

もう一つの理由がその「品揃え」。建築業界といっても多種多様。土木、足場、鉄骨、内装、電気、ガスなど様々です。加えて自動車関連や機械製造業など、各分野でそれぞれの専門のネジが存在します。それらを「今すぐ」欲しいと訪れる顧客のニーズのために、多品種の在庫が必要不可欠。同社では常時7万アイテムという膨大な在庫を強みとしています。「ここに来れば大抵のネジがある」と思っても、当社のことを目指していません。当社になくてよそにあるのは当社のミスと考えています」と山口氏。地域で一番を常に意識してきたと話す同氏の強い思いが、現在のシェアを築いた要因と言えそうです。

ニッチな世界でひと工夫 ~シェア競争に勝つ秘策~



国際競争やネットでの受発注なども増加しつつある厳しい競争の中でも、他の企業とは違った視点を持ち、ニッチな市場にねらいを定めることで高いシェアを保っている企業が見られます。ここではBtoBのニッチビジネスにおいて+αの工夫で差別化を図ることにより成功を収めている企業事例を紹介します。



**小回りを活かし
高いシェアをキープ**
繊維業が盛んな本県で、とりわけニット生地作りを得意としてきた越前市。同市内に数あるニット製造企業の中でも学校体育衣料に絞る、全国シェア2位を誇るのがギャレックス株式会社

一貫体制 **海外展開**
ギャレックス株式会社

**一貫生産体制の強みと
時代に合わせた戦略**
同社の最大の強みは、一貫生産体制。顧客のもとへ希望の納期で高品位の商品を届けるため、編立↓企画↓裁断↓縫製↓検査・仕上げ↓出荷まで一貫生産できる設備を備えています。「ものを仕入れて売るだけではダメ、生地から作り上げていかないとけない」という、創業当時の考えが受け継がれています。このシステムのおかげで、生地の再生産が可能となり、顧客の幅広い要望に対応しています。多くの学校衣料のメーカーが学生服と併せて体操服の製造を手掛ける中、頑なに体操服だけを作り続けたことで得られたノウハウが活かされています。

「一般的な衣料と違い体操服は学校教材と同じようなものです。ひとりひとりに必要で、身長が規格外に高い子どもさんへも特注で対応しなければなりません。それに、例えば5年前の製品でも『ズボンだけ替えを欲しい』と注文があれば、色も形も全く同じものを作る必要があります。『売り切れ御免』が利かないため、色や型などの細かな品質管理と企業の小回りが求められます。

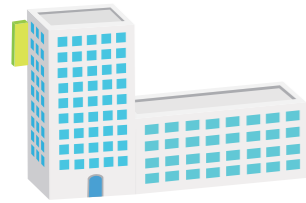
このような中、同社はどういった強みを持って高いシェアを獲得していったのでしょうか？

また、いち早く海外に進出しアジアの現地法人を持ったことも成功の要因。「デザインや機能性ももちろん求められますが、体操服ですのでそれほど大きな差別化を図れるわけではありません。最終的には値段での勝負になってきます。早い段階で中国に工場を持ったことで、値下げ競争になったとしてもまだまだ勝るといえる強みがあります」と齋藤チームリーダーは話します。



ギャレックス株式会社
http://galax.jp/
所在地：越前市平出1丁目12-22
電話番号：0778-23-1100
代表者：金巻 璋衛 氏
金巻 賢哉 氏
資本金：18,058万円
従業員数：335名

顧客のニーズや業界の流れに合わせて、「FILA」などスクールスポーツウェアのブランドと提携した製品開発も好調な同社。一貫生産へのこだわりと時代に沿った柔軟性を併せ持つことが同社の強みとなっていると言えそうです。



ニッチなニーズをつかむ企業ダイジェスト

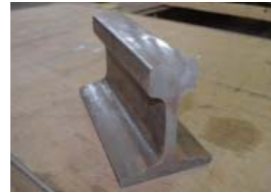
人々のライフスタイル、趣味嗜好が多様化している現代。それらの細かなニーズをつかみ、商品展開やサービスに活かしている企業も多くあります。今回は3つの切り口でニッチ市場を捉える6企業をご紹介します。

“趣味”ニッチな嗜好、〇〇マニアを狙う

有限会社横山テクノ 勝山市滝波町3丁目109 / TEL: 0779-88-2211

◆鉄道ファンへ電車のレールを切り売り

アルミ、鉄、ステンレス、塩ビなど切り売り販売とオリジナル加工を行い顧客の幅広い要望に応える同社では、材料切り売りの一環で鉄道線路用レールも取り扱っています。鉄道マニアのコレクションなどとして、ネット販売を通し全国から注文が入ります。



プリントショップクワナ 敦賀市神楽町1丁目3-22 / TEL: 0770-22-0535

◆戦国武将 大谷吉継ファンへのグッズ製作

敦賀市内の同店が商品化した、大谷吉継をデザインしたTシャツやタオル、トートバッグが全国の歴史ファンからの人気を集めています。女性にも広がる戦国武将ブームを受け、製作を開始。吉継と敦賀のPRをしたいとの思いで、ネットなどで販売をしています。



“男女別”アパレル業界のニッチな要望

ケイター・テクシーノ株式会社 勝山市昭和町1丁目10-18 / TEL: 0779-88-1152

◆“女性向け”登山用パンツを開発

女性の登山ブームに目をつけ、自社ブランドとして登山用パンツを開発中の同社。女性社員の意見を取り入れ、ポケットや縫い目の位置など、お尻がすっきり見えるように工夫されています。アウトドア用品通販サイトで販売予定です。



株式会社ドラフト あわら市清王18-10 / TEL: 0776-73-4028

◆“男性向け”LINE着こなし術相談サービス

アパレル製造・ネット販売の同社。無料通信アプリLINEを使い、同社のスタイリストがリアルタイムで男性顧客のスタイリングをアドバイスするサービスを始めました。同社のファンを増やし、高いリピート率を維持したい思いもあるとのこと。



“時間軸”人生の中の一画面に絞る

山壁産業株式会社 鯖江市神中町2丁目501-1 / TEL: 0778-52-9120

◆引出物・ギフト需要に、セミオーダー時計

表彰品や記念品製造販売の同社。専用サイトで素材やデザイン、サイズを選べるセミオーダー壁掛け時計を商品化しました。結婚式の引き出物や新築祝いなどの需要に狙いを定め、同商品のギフトカードなども用意しています。



有限会社幸伸食品 吉田郡永平寺町諏訪間33-15 / TEL: 0776-63-4370

◆介護食のためのごま豆腐を開発

豆腐、ごま豆腐製造販売の同社。嚥下障害のある高齢者にも飲み込みやすい「ごまどうふプラス」を開発し、介護食品の全国コンクールで特別賞を受賞しました。大学や病院などと研究を重ね完成。県内外の利用者から好評を得ています。



田中 源美氏

ライフスタイルを先読みする

タナカ株式会社

ユーザーの要望を形に 時代に合わせた商品展開

BtoCのビジネスにおいて、中でも製品の企画製造を行う企業にとっては顧客の要望に合った製品を開発することが必要不可欠です。1972年設立のタナカ株式会社は「蚊帳」を作り続け、国内シェア1位の座を長年守っています。時代の流れに合わせて商品展開を探り続けてきた同社の取り組みを、代表取締役の田中源美氏にお話を伺いました。

時代に合わせた アイデアで商品化に

昔ほどの家庭でも夏には使っていた蚊帳。節電意識の高まりなどから、蚊帳の価値が見直されている中、蚊帳の生産シェア90%を誇る企業が福井市下東郷にある同社です。昔ながらの製法で作られる天然素材のものから、マンションなどで壁や天井を傷つけない自立式のもの、一人用や赤ちゃんも添い寝のできるサイズのもの、ベッド用のもの、洗える素材のもの、食卓用かやまで、顧客の細かな要望に合わせた商品展開と長年培われた技術による品質の良さを強みに、他を寄せつけず躍進を続けています。

創業当初は生地のみを製造していた同社。それらのノウハウに縫製工程を加え、一般的な大きな蚊帳を作るようになったのが始まりといえます。

「そのうちにベビーブームが来てベビー用蚊帳を。ベビーブームが終わって高度経済成長になると帰りの遅いお父さんのために食卓用にと、だんだん小型なものに移って行

きました。自分で考えたわけではなく、時代に合わせて必然的にそうなっただけです」と田中氏は謙遜するものの、実際は常に新しい情報にアンテナを張り次の一手を考えています。

人気となっている、外から寝姿が見えにくく、熱線も普通の生地より遮ることのできるミラー素材の蚊帳も、他業界であるカーテン用の新素材を蚊帳に活かさないか、とのアイデアから開発に取り掛かり、商品化につなげています。

メーカーとしての提案と 小さな工夫を続ける

多種多様な商品開発への取り組みについてさらに伺ったところ、「商社とのつながりの中で、商品に対しての消費者の声も聞こえてきます。ですが同時に、お客様からの声を待つ前にメーカーとしてのこれまでの経験も活かし、これまでに世の中になかったものをこちらから提案するようにも心掛けています」と田中氏。「上手くいっていると、次の一手を考えています」と積極的な姿勢を崩し

ません。

若くして社長となり、会社の存続と従業員の生活を守ってきた田中氏。生産効率を上げるために幅広い織機を開発し、また、2交代制の人事システムをいち早く導入するなどの努力を重ね、生産量を増やしそのシェアを徐々に高めていったと話します。「若かったから、発想が柔軟だったんです」と当時を振り返る同氏。このところ売れ行きの良い調な食卓用のかやも、卸す店舗ごとに色柄を変えることで価格競争を避けるなどの工夫を忘れません。

蚊帳という市場規模の小さな商品であっても、顧客の要望をキャッチしながら、工夫や努力を重ね、商品展開し続けることでライバルに勝ち続ける、今日の成功につながっている同社です。

タナカ株式会社

http://www.kenko-kaya.com/
所在地: 福井市下東郷町15-45
電話番号: 0776-41-3820
代表者: 田中 源美氏
資本金: 1,000万円
従業員数: 18名



展示会出展のための お役立ち情報

展示会や見本市への出展を活かし、販路の開拓や経営の向上につなげている企業があります。一方、初めて出展する企業の中には、少々敷居の高さを感じている経営者の方もいるのではないのでしょうか？その原因の一つに出展にかかる費用があると思われます。ここでは展示会の情報とあわせ、各市町の助成制度をご紹介します。制度を上手く利用し、ビジネスの躍進につなげてください。

【注目の展示会情報】

全国で開催されるさまざまな展示会。規模も業種・業界も多種多様です。ここでは、東京ビッグサイトで行われる展示会の中から、県内企業も注目の4つをご紹介します。

①新価値創造展2015

《会期》2015年11月18日(水)～20日(金)
中小企業・ベンチャー企業が優れた製品・技術・サービス等を展示・紹介することにより、販路開拓、業務提携といった企業間の取引を実現するビジネスマッチングの機会を提供するイベント。今年度は約420社が出展予定。

《お問い合わせ》新価値創造展2015事務局
TEL：03-6441-4901

②スーパーマーケット・トレードショー2016

《会期》2016年2月10日(木)～12日(金)
スーパーマーケットを中心とする流通業界に最新情報を発信する、今年で50回目を数える展示会。今回のメインテーマは「創ニッポン」。従来の趣旨に加え、小売・中食・外食産業の垣根を越えた、新たなイノベーションの創出が期待されている。

《お問い合わせ》スーパーマーケット・トレードショー運営事務局
TEL：03-5209-1056

③ウェアラブルEXPO-ウェアラブル端末の活用と技術の総合展-

《会期》2016年1月13日(水)～15日(金)
ウェアラブル端末・IoT技術・AR/VR・開発技術が一堂に出展。新製品・新技術を求めて世界中から来場する技術者との間で、技術相談や商談が活発に行われるウェアラブル端末の活用と技術の総合展。昨年は約86,000人の来場者で賑わった。

《お問い合わせ》ウェアラブルEXPO事務局
TEL：03-3349-8502

④東京インターナショナル・ギフト・ショー春2016

《会期》2016年2月3日(木)～5日(金)
春と秋の年2回行われ、今回が81回目を数える日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市。ギフト関連マーケットに関わる国内外の流通関係者が一堂に会する。約2,500社の出展と200,000人の来場が見込まれている。

《お問い合わせ》インターナショナル・ギフト・ショー事務局
TEL：03-3843-9854

【各市町 展示会出展への助成制度一覧】

どの制度も事前申請が必要です。詳しくは各窓口までお問い合わせください。下記内容は今年度のものです。来年度以降変更となる場合もありますので、ご注意ください。

市町名	対象者	概要(助成対象・限度額等)	窓口
福井市	市内の中小企業者、中小企業者グループ	・国内外での展示会、グループ展示会出展にかかる経費 ・対象経費の1/2以内 ・限度額：30万円(国内)、50万円(国外)、100万円(グループ)	福井市 商工振興課 ☎0776-20-5325
坂井市	市内の中小企業者、中小企業者グループ	・国外、県外での展示会出展にかかる経費 ・対象経費の1/2以内 ・限度額：20万円(国内)、30万円(国外)、75万円(グループ)	坂井市 観光産業課 ☎0776-50-3153
越前市	市内の中小企業者、伝統産業に携わるグループ	・県外(海外を含む)での展示会出展にかかる経費 ・対象経費の1/2以内 ・限度額：20万円～50万円(出展年数等により定めあり)	越前市 産業政策課 ☎0778-22-3047
敦賀市	市内の中小企業者、団体及び中小企業グループ	・商談会及び展示会出展にかかる経費 ・対象経費の1/2以内 ・限度額：10万円(年間)	敦賀市 商工・貿易振興課 ☎0770-22-8122
鯖江市	市内の中小企業者、中小企業者グループ	・海外での見本市、異分野見本市出展にかかる経費 ・対象経費の1/2以内 ・限度額：50万円(年度内1企業)	鯖江市 商工政策課 ☎0778-53-2231
勝山市	市内の中小企業者、中小企業者グループ	・新たな企画立案に基づいて行われる県内外の展示会又は自社独自の商談会出展にかかる経費 ・対象経費の1/2以内 ・限度額：50万円(1件につき)	勝山市 商工振興課 ☎0779-88-8105
永平寺町	町内の中小企業者	・県外での展示会、見本市出展にかかる経費 ・対象経費の2/3以内 ・限度額：5万円	永平寺町 商工観光課 ☎0776-61-3921
高浜町	町内の中小企業者、個人事業者	・展示会等の催事場への出展にかかる経費 ・対象経費の2/3以内 ・限度額：10万円	高浜町 まちづくり課 ☎0770-72-7705



田安 繁晴氏

展示会出展のススメ

株式会社TAYASU

ニッチな世界の製品作りのヒント 展示会出展でユーザーの声をつかむ

これからニッチ市場へ参入するには、まずはその市場の情報、とりわけ顧客が何を欲しているのかを細かく知る必要があると考えられます。その声を拾い集めるために有効な手段の一つとして「展示会への出展」があります。ここでは数々の展示会に出展し、そこで得た声を製品づくりに活かしている株式会社TAYASU代表取締役社長の田安繁晴氏に、お話を伺いました。

展示会での生の声を製品作りに反映

アルミ、ステンレス等金属製品の溶接修理、受注製作を行う同社。得意とする試作や単品作りのノウハウを活かし、自社製品開発にも積極的に使っています。中でも好調な売れ行きを見せているのがペール缶に収まる携帯バーベキューグリル「BB-CAN」です。持ち運びや組み立て・後片付けの手軽さがうけ、TVなどでも紹介されたことも追い風になり、全国から注文が舞い込んでいるとのこと。

その完成までには、展示会でもらったユーザーの声が活かされています。「琵琶湖畔であったアウトドアの展示会に試作品を持って出展したとき、キャンピングカーのオーナーの方から、車に積むにはまだまだ大きいと言われました。『例えばこの缶に収まるぐらいに』という一言が元になり今の形になっています」と田安氏。「人に見てもらって意見を聞かないと分からないことがたくさんあります。展示会では自社にいては知り得ない要望を手で

ますね」と、展示会の有用性を話します。

その後も、使いやすいサイズ感で屋外でも移動ができるキャスター付き新オープン、炎々ほむらも完成。こちらも展示会を機に出会った料理研究家の女性の声から生まれた商品とのことです。

展示会の魅力と心得 ファン作りへの第一歩

アウトドアショー、キャンピングカーショー、ビール・ウイスキーフェスタ、焼肉フェスタ、もくもくフェスタ：同社の出展した展示会は多種多様。関連の展示会に一度出たことで、他のイベントからも声がかかるようになったそうです。「いろいろなイベントに出展することで、見に来るお客さん以外にも周りの出展者とのつながりができることも魅力とっています。例えば薪ストーブ屋さんのように、それまで関わりのなかった異業種の方とゆっくり情報交換できるのはこういった機会ならではのですね」と田安氏。

また、これまでの経験で展示会出展時のちよつとしたコ

ツも身につけた同氏。「初めのうちは値段を表示しパンフレットをとにかく配っていましたが、最近は敢えて出さないようにしています。気を引く展示をしていけば自然に声が掛かります。小さいものだと目立たないので、目にとまるような大きなものを置くようにしたのもそのためです」

商品ジャンルにも依るものの、展示会やイベントに買い物をする人は少ないと話す田安氏。「同じ展示会に毎年続けて出ること、『前も出てたね』と話になることもあります。毎年来場するような熱心な人がうちのファンになってくれることで、後になって何種類も買ってくれたというところもありました」。出展したから何かにつなげたいとしっかりと目的をもって出ることが大切、と最後に田安氏は教えてくださいました。

株式会社TAYASU

http://www.yousetuya.com/
所在地：福井市北橋原町13-26
電話番号：0776-59-1358
代表者：田安 繁晴氏
資本金：300万円
従業員数：5名



BB-CANを組み立てる田安氏。1分足らずでセット完了です。

完成への道

商品はどのようなプロセスで完成されていくのか。企業によるアイデアの創出から新商品誕生までの開発ストーリーを紹介いたします。

薄づくりの酒器で、女性ユーザー掘り起こしに挑む 越前焼工業協同組合

日本酒の香りを楽しめる形と口当たりの良さ追求

商品開発の発端は、越前焼をめぐる市場環境の変化にありました。橋本氏によると、同組合の越前焼年間出荷額は2001年をピークに漸減傾向で、現在は最盛期の3分の1ほどで推移しているといいます。

「景気が悪いと言っているだけでは何も変化もなく、たとえ打率1割に満たずとも新たな取り組みを続けることが大事と、以前からアクションを起こしてきました」

同組合と友田氏との商品開発は、2013年発表の薄づくり盃「ふくいく」が第一弾。その評判を受け第二弾の話が持ち上がり、ふくい産業支援センターのグループカウンセ

比べ大ぶりのつくり。「日本酒は海外でワインと並ぶ扱いを受けており、ワイングラスを意識したデザインになりました。香りを引き立たせる効果もあります」と大瀧氏。「日本でも『日本酒はスタイリッシュに楽しむもの』という流れになるのでは」と話します。

リング事業として同年から開発が始まりました。友田氏は「日本酒が持つ香りのバリエーションを楽しめる形」をテーマに掲げ、色合いや形の異なる4種類の器を提案。吉田氏をはじめとする同組合加盟の4窯元が応じ、最薄部で約1ミリという器を作り上げました。

強い陶土へのこだわりが業務用途の足掛かりにも

「ほかの焼きものの産地から『この薄さは越前焼にしかできない』と評価されました」と笑顔を見せる大瀧氏。全国の同業者が舌を巻いた背景には、同組合の「強い陶土づくり」へのこだわりがあったといえます。

「元来、越前焼の土は砂の

成分が多く、出来上がる焼きものもある程度の厚みを確保する必要があります。そこで、2006年度から福井県工業技術センターと新たな陶土の共同開発を進め、2年がかりで開発にこぎ着けました」

出来上がったのは、粒子を細かくし通常の約1.6倍に強度を高めた陶土。強度が上がったことで業務用途への道筋も開け、県内を拠点に多店舗展開するラーメン店や焼き鳥店など、数店舗で越前焼の食器が採用されるに至りました。

もともと、この土で「飲み口の薄い器」を作るにはまだまだ改良の余地があると吉田氏。

「ろくろを使って形を整えるときも、通常の器と違い、

とを考えるとやや高価かもしれませんが、バッグであちこち持ち運んで披露してもらえらうれしい。食卓の話題から口コミで広がれば」と期待を寄せます。

強い陶土づくりへのこだわりや、「ふくいく」「USUI」と続く外部ブレン監修による新商品開発。「新たな取り組みが組合に新たな風を呼び込んでいます」と大瀧氏は話します。

「商品を実際に作ったことで、デパートのバイヤーや飲

食店主、合羽橋（＝東京の調理器具専門街）の店主などとの交流が生まれています。アドバイスや勉強会で終わっていた従来のカウンセリングとの大きな違いですね」

10月22日からは、伊ミラノで開催の『ミラノ国際博覧会』に出展予定で、同組合加盟8窯元が参加した第3弾商品『越前うすくち盃 ひらら』とともに展示し、現地での商談につなげたいと3人は意気込みます。



職人の手技と和の風合いに、友田晶子氏の「日本酒を美味しく呑むためのこだわり」を融合。日本酒本来の芳醇な味と香りを堪能できます。



薄く形を整えるためには通常以上の集中力が必要。成形の他、釉薬のかけ方にも工夫が必要とのこと。

一発で形を決めるくらいの緊張感が伴います。焼いている間に変形してしまうケースも多く、現状では30個作って商品になるのは1〜2個程度です。歩留まり率の改善が目下の課題で、吉田氏は「改良の余地があればあるほどやる気が出てきます」と意欲を見せます。

酒器の高さは約8センチで、一般的な日本酒の酒器に



大瀧 和憲 氏



吉田 豊一 氏



橋本 直視 氏

越前焼工業協同組合

<http://www.echizenyaki.com/>

所在地：丹生郡越前町小曾原5-33

電話番号：0778-32-2199

第10回 若手のチカラ。

このコーナーでは、若手のパワーでチャレンジを続ける会社を紹介。若い力から成長企業の元気の源を探ります。

国際博出展を機に、 伝統食材の海外展開目指す

天たつ

「目と舌で魅力を感じて」
大都市の催事に積極出展

今回訪問したのは、福井市・片町にある海産物加工販売の老舗『天たつ』。江戸時代創業の同社では先ごろ、看板商品『越前仕立て汐雲丹（しおうに）』など2商品を、10月末まで伊ミラノで開催の『ミラノ国際博覧会』（以下、ミラノ博）に出展し、現地の食通にその名を広めました。同展を機に地域産品の海外展開を目指す同社常務の天野準一氏に、出展の経緯や今後の目標を伺いました。

出展のきっかけは、バフンウニの卵巣を塩で熟成した『越前仕立て汐雲丹』とウニのうま味を凝縮した『粉雲丹』が、一般財団法人食品産業センター（東京都港区）から「本場の本物」の認定を受けたことです。これは、地域特有の原料・製法で作られた商品を対象にした地域食品ブランドの認定制度。昨年6月ごろ、同制度の存在を耳にした天野氏が「以前から海外展開を視野に入れていたので、認定商品がミラノ博に出展できるという話に魅力を感じました」と認定を申請、今年2月に同制度の称号を得るに至りました。

5月12日からミラノ博日本

限度があるため、関連する詳細をブログ記事を作って連携を図るとも。「一昨年末までは1日1記事ペースでブログを書いていたので、2000ページくらいあるのではないのでしょうか。ネタに詰まった時には天気や道ばたに落ちていた物の話を書いたこともありましたが、とにかく書き続けたことで文章への苦手意識はなくなったと思います」

海外展開の足掛かりに
HACCP導入目指す

天野氏が同社に入社したのは6年前。県外の大学に進学しプロのスキーボーダーを目指すもケガで断念し、東京都内にある乾物商での修業を経て帰郷したという経歴を持っています。

「社長（＝父の吉壹氏は基本的には『フー』と言わない人で、やりたいことをやらせてくれます。新たな取り組みには過去の歴史を踏まえることも大切と、昔の経験話してもら



凝縮熟成した雲丹のふりかけ「粉雲丹」ご飯はもちろんパスタにもおすすめ。

えるのもありがたいです」
順当にいわば天野氏は同社11代目となる予定ですが、「まだまだ創業者の思いに迫ることができておらず、考えれば考えるほど『自分の柱』が確立していないと実感しています」。同社のアイデンティティを知りたいと、週に数回、吉壹氏とじっくり話す時間を作るように心掛けています。

話します。
「生涯をかけて汐雲丹を世界の人に届ける」と、自身の信念を掲げる天野氏。本格的な海外輸出に向け、同社では食品衛生管理の国際基準「HACCP（ハザード）の導入を目指しています。「社内体制の構築に最低5年はかかると思います。輸出の壁が高いEU圏への足掛かりとす

るため必ず実現に結びつけたいです」
天野氏は「EU圏で販売すると関税や運賃などで日本の3倍くらいの値段になりそう」としながらも、「キヤビアと並ぶ高級食材となり、食文化の豊かなヨーロッパの人々に選んでもらえる存在に」と同社の将来図を熱く語りました。

館で催された「本場の本物世界に誇る日本の伝統食品」でPRしたところ、現地の飲食関係者など来訪者から好評を得ることに。天野氏は「地中海に近い地方では生ウニを食べる文化があり、ウニに対する抵抗感がないようです。試食したほとんどの人がおいしいという反応を示してくれました」と笑顔を見せます。

「EU圏で販売すると関税や運賃などで日本の3倍くらいの値段になりそう」としながらも、「キヤビアと並ぶ高級食材となり、食文化の豊かなヨーロッパの人々に選んでもらえる存在に」と同社の将来図を熱く語りました。

対外的なPRにも注力
ブログで文章力鍛える

天野氏は同社の取り組みを対外的に発信するために、報道機関向けのプレスリリース作成などPR業務も社内で行っています。「新商品発表や展示会への出展、季節商品の案内など題材はさまざまありますが、年間10通出したこともあります」。ニュース性が伴えば伴うほど注目率も上がるので、「プレスリリースの仕上がりからさかのぼって新商品や新サービスの考えることもある」と明かします。

プレスリリースのフォーマットはA4判両面が基本。紙1枚では盛り込める情報量に



天野 準一 氏



ミラノ博出展の様子。欧州での評判も上々です。

天たつ

http://www.tentatu.com/

所在地：福井市順化2-7-17

電話番号：0776-22-1679

代表者：天野 吉壹 氏

資本金：7,200万円

事業内容：海産物加工品小売販売

従業員数：9名



2015 度グッドデザイン賞受賞
遊具 [DONUT] / 株式会社ジャクエツ環境事業

DONUTは、お菓子のドーナツのようなリング形の座面が特徴の幼児向けのFRP製回転遊具です。遊具に内在する固定概念を問い直し、自由な発想の遊びを子どもたちから引き出すことを目的としています。真上から見ると正円形で、一部出入り口が設けられており、中心のハンドルを回すと回転するといった一見シンプルな構成ですが、自由な発想で考える自由度と、このように遊ぶであろう行為の要素を多く含んだデザインとなっています。企画・開発において課題となったのはデザイン性と安全性の共存。株式会社ジャクエツ環境事業は長年の遊具開発のノウハウやモデル園での検証などを基に独自に確立された安全規準を持っていますが、新しい価値観を引き出そうとするとそこにギャップが生じてしまいます。そこで、デザイナーとコンセプトを共有しながら考え方の摺り合わせを繰り返し行うことで、同社の安全規準を満たしながらも、全く新しい価値観を追求した製品にたどり着きました。

DATA	
□受賞対象名	遊具 [DONUT]
□受賞企業	株式会社ジャクエツ環境事業
□受賞番号	15G080799
□プロデューサー	株式会社ジャクエツ環境事業 企画課
□ディレクター	有限会社ナオトフカサワデザイン
□デザイナー	深澤直人
□仕様	素材/本体：FRP製、支柱：鉄製 質量：90kg サイズ：φ1800×H637

審査委員の評価
担審査委員 | 橋田 規子 加藤 麻樹 重野 貴
寺田 尚樹 樋口 孝之

子ども達が遊ぶときの振る舞いを考慮したまとまりのあるデザインであり、彼らの自由な行動を促すことができると考えられます。一方で子どもだけで遊んでいても事故が発生するような突起や可動部が露出しておらず、安全面にも配慮がなされている点で高く評価されました。

第4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

第15回 **飛躍する経営者たち**
福井県ゆかりのアグレッシブな経営者取材。企業を成長へと導く秘訣に迫ります。



生駒 哲也 氏 ●株式会社アイケープラスト 代表取締役社長

**敦賀に第3工場建設
顧客の信頼と若者の雇用につなげる**

敦賀市産業団地の広大な敷地に、2005年に進出した(株)アイケープラスト。全国に流通するプラスチック製カップ等を製造している企業です。各顧客からの注文増による増産に併せ、現在2棟ある工場に加えて3棟目となる新工場の操業を来年4月に控える同社。母体である横浜市の生駒化学工業(株)の代表取締役でもある生駒哲也氏にお話を伺いました。

株式会社アイケープラスト
HP：http://www.ikplast.co.jp/ 従業員数：252名
所在地：福井県敦賀市苮生野62-56-2 事業内容：プラスチック製品の成形・加工
資本金：2,000万円 及び販売

**社内体制の徹底整備で
顧客の安心を得る**

工場内はもとより社屋のエントランスから厳しい衛生管理が徹底され、万全の体制が整っている同社。医薬品を扱う企業かと思われ、衛生管理の理由を生駒氏はこう語ります。「食品の事故がときどきニュースになり、食品への品質管理は過剰なほどに叫ばれています。異物混入が起らないというような安心が、お客様(食品メーカー)へのPRポイントになっていますね」。中身の食品、保存、流通それぞれの条件に合わせて多層フィルム素材を交えるなど、機能と品質で同業他社との差別化を図り、オンラインワンを目指します。

新工場の設立は当然製品の増産体制を整えるためですが、同時に社員の労働条件を真剣に考えてのことでもあるようです。「現在の設備のままでは製造数にも限界があります。このままではおそらく社員が土日も出てくることになってしまい、今の時代これでは雇用を守れないでしょう。設備にお金を掛けて台数を増やしても土日はしっかりと休んでもらう!これによって静岡や茨城も必然的に余裕

**社員の成長につなげる
労働環境への配慮**

の紹介があったのがきっかけでした。土地の広さや道路の条件、電力が安いことももちろん大きなメリットでしたが、何よりも力になる若い人たちが多く決めた手になりました。役員全員、即決でしたね」と笑顔を見せます。新設される第3工場は倉庫機能も充実している模様。災害や停電などの不測の事態に對して「お客様の迷惑にならないように」と生駒氏。春には正社員として30名ほどの採用を予定しています。

が出て、好循環につながることもなります」と話します。取材中も、すれ違う社員一人一人に明るく声をかける姿が印象的だった生駒氏は、社員の労働環境の向上に心血を注ぎます。最後に同社の若い社員へのメッセージを語ってくださった同氏。「当社では10代のうちから多くの若い人が頑張ってくれています。使命感や責任感、そして『自分たちで作っていく』という気持ちを持って、お客様のことを想ったものづくりをして欲しいと思います。この会社を通して一人一人が成長してもらいたいですね」



慶應丸の内シティキャンパス定例講演会

夕学講座

時代の“潮流と深層”を読み解く

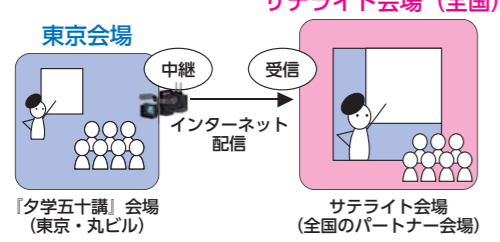
福井サテライト講座ビジネス編

慶應丸の内シティキャンパスの定例講演会『夕学(せきがく)五十講』(東京開催)をインターネットで福井へ中継配信

「時代の“潮流と深層”を読み解く」をコンセプトに、各分野の第一線で活躍する研究者・経営者・文化人等を講師に招いて開催する講演会『夕学(せきがく)五十講』(主催：株式会社慶應学術事業会)を福井で見られるサービスです。最先端の動画データ圧縮技術と安定した配信技術により、高精度の画質と迫力ある音声で受講していただくことができます。

※講師は東京会場で講演されますので福井にはお越しになりません。
※ゲストスピーカーに本人に代わって質問するシステムもあります。

【受講イメージ】



受講料

- ・各回 受講券：1,000円/人(税込)
 - ・後期フリーパス：3,000円/人(税込)
- ※フリーパスは2015年度後期の講演に限り、全て受講いただけます。

信頼と共感の経営

11/2
(月)



【講師】
きよみや かつゆき
清宮 克幸 氏
ラグビートップリーグ・
ヤマハ発動機ジュビロ 監督

【演題】
「有言実行」
アジア初のW杯開催決定で注目を浴びるラグビー。経営環境の悪化で存続の危機を迎えトップリーグ入替戦も経験したチームが4年で日本一になった。具体的な数字やデータを示し言葉で正しいプレーの再現性を高める。選手の心に火をつけ続けた清宮監督が優勝への軌跡を語る。

この他多数講演あり。詳しくは、

夕学 福井サテライト

検索

近畿・四国ブロックの支援機関合同による国内最大規模の取引マッチング商談会「近畿・四国合同広域商談会」を平成28年2月に開催！

《11月中旬より、商談会専用Webページにて参加受注企業の募集を開始します》

- 日 時：平成28年2月18日(木)、19日(金) 10:30~16:40
- 会 場：京都パルスプラザ(京都市伏見区竹田鳥羽殿町5)
- 面談時間：1社につき15分

※事前申込制(当日の飛び込み参加はできません)

- 発注企業：新規外注先・協力先を求める発注メーカー 約140社<現在募集中>
- 受注企業：福井県内に事業所を有する中小企業

※2日間で最大15社まで面談申込が可能

- 参加費：無料(但し、商談会会場までの交通費等はご負担ください)

<受注企業からのアプローチシートと会社案内をもとに、発注企業が面談したい受注企業を絞り込みます。>

ふくい産業支援センターホームページの
新着情報でご案内します

<http://www.fisc.jp>

《詳しくは下記までお問い合わせください》

(公財)ふくい産業支援センター

販路開拓支援部 販路開拓営業G

TEL: 0776-67-7407

No.04

今月の社是

「利用者に最も近いソフトウェアを提供し、
より豊かな社会を実現する。」

取材先で編集者の目に留まった「社是」「社訓」「社訓」「経営理念」をご紹介するコーナー。そこからは企業の考えはもちろん、その会社の「色」や「空気感」まで伝わってくる可能性があります。



鯖江市に開発拠点を持つソフトウェア開発企業の株式会社jig。代表取締役の福野泰介氏のビジョンは創業の前から変わらず「新しいものを開発して、世界中に使ってもらうこと」。2004年に発売されたダウンロード型のフルブラウザ『iigブラウザ』は今なお多くの人々に利用されています。

現在は、政府や自治体のあらゆる情報を活かすオープンデータに注目し、力を入れる同社。オープンデータを活かして生みだされる数々のアプリは、どれも身近で市民の生活に根差したものであり、「どれほどたくさんのデータがあっても、利用者に必要とされるには使いやすいアプリでなければ」と福野氏。「いかに軽快に、使いやすく、すばやく提供するか？」12年以上変わらぬその姿勢こそが同社の真骨頂と言えます。

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2,200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?

●料金

●次回実施号	同封するチラシ・パンフレットのサイズ	料金(税込)
VOL.16 12月25日発行予定	A4判以下のチラシ	8,400円
チラシ提出締切日:12月18日(金)	A4判超~A3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)	12,600円
チラシ2,200部をご提出 (持参または配送)ください。	A4判以下のパンフレット(10ページ程度まで)	16,800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。

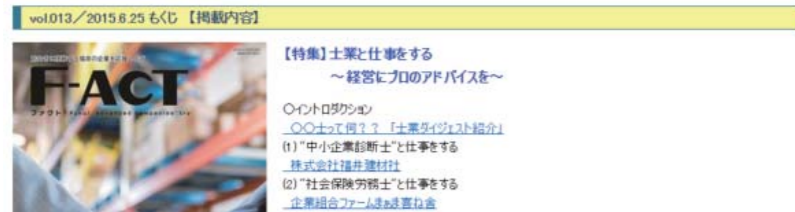
お問い合わせ先 (公財)ふくい産業支援センター 総務部 F-ACT編集室
TEL:0776-67-7414 e-mail:kouhou-g@fisc.jp

本誌F-ACTはwebでもお読みいただけます。

お仕事での移動中や休憩中、社内で本誌の閲覧が難しい場合などぜひご利用ください。

【公式ホームページ】<http://www.fisc.jp/fact>

トピックスや企業事例、特集記事など、さまざまなコンテンツをコーナーに分けてご紹介。pdf形式で誌面をダウンロードしていただくこともできます。



平成28年経済センサス - 活動調査を実施します。



経済センサス - 活動調査は、我が国における産業構造を包括的に明らかにすることを目的とする政府の重要な調査で、「統計法」という法律に基づいた報告義務のある基幹統計調査です。

支社等を有する企業の本社あてに、平成27年9月中旬から「企業構造の事前確認票」を郵送しますので、内容のご確認・ご回答よろしくお願いたします。

総務省・経済産業省

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 <http://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下さい!

「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

“ニッチな市場で勝つ方法”と題して今回の特集をお送りしてきましたが、ご紹介できたのはほんの一部の企業様。福井にはまだまだ本当に多くのニッチな技術が隠れています。他の誰もやっていないことに狙いを定め、高いシェアを占めているだけでなく、そのシェアを保つために技術やサービスに磨きをかけ努力を惜しまない。そんな企業の姿勢を、取材を通して見る事ができました。

さて、巻頭の古生物学者である東先生へのインタビュー記事はお読みいただけましたでしょうか? 「F-ACTでなぜ恐竜!?’と、不思議に思われた読者の方もいらっしゃると思いますが、恐竜の進化と企業の経営に、重なる部分があったのではないのでしょうか。周囲の環境に合わせて形態を変化させ、それに満足せず、時にはスリム化、時には多角化と、変化を続けることで絶滅を逃れ鳥に進化してきた一部の恐竜たち。生命の歴史が、変わり続けることの大切さを教えてくれました。

新聞記事から集めた 県内企業の 新商品・新規事業

■収集期間:2015年8月1日~2015年9月30日

■収集対象:福井新聞、日刊県民福井、日本経済新聞、朝日新聞、毎日新聞、読売新聞

当支援センターが収集している新聞記事の中から、県内企業の新商品・新規事業に関する記事をピックアップしました。

【食料品・飲料】	
南越前町河野地区で栽培されている「黄金の梅」を使ったゼリーを開発。「金ノ梅ノ美」の商品名で、甘露煮とピューレにした黄金の梅が入っている。フルーティな香りと甘みの中に爽やかな酸味が特徴。	新珠製菓 (越前市)
黒龍酒造(永平寺町)の酒かすで育った「黒龍吟醸豚」のフランクフルトやウィンナーを発売。軟らかな肉質と脂質のうまみが特徴で、10月にはコロッケやメンチカツ、ギョーザの商品化も予定する。	生商 (福井市)
県内産の小麦と大麦、コシヒカリをふんだんに使ったスイーツ「恐竜勝山 羽二重ブッセ」を開発。小麦はかつやまアグリ倶楽部(勝山市)が提供し、大麦は福井県産の穴条大麦、米も福井県産コシヒカリを使用。製粉は高橋製粉所(福井市)が担当。	厨ぼうず (勝山市)
アメリカンバーベキュー施設を核とした3世代で楽しめるアウトドア空間「ラブとるズ ガーデン」を本社敷地内にオープン。敷地面積は約6千平方メートルで、設備費用など約8千万円を投じた新規事業として展開する。	フレック食品工業 (永平寺町)
室次醤油(福井市)の天然醸造しよゆ「幕末のソイソース」と、とば屋酢店(小浜市)の特製の酢を調合した万能調味料「ニンジャンソース」を開発。塩こしょうや生クリームなどと混ぜるだけで和食や洋食、中華のたれなどに合うソースを作れる商品。	エムトリップコーポレーション (福井市)
【繊維/衣服】	
出産後の体形維持に悩みを持つ女性を中心に、体型を補正するブラジャーやショーツの自社ブランド「胸を育てるブラ『グラモア』」を立ち上げ。プロモーションにはクラウドファンディングも活用。	イーゲート(福井市)
等身モニターで衣服をバーチャルに試着しながら色、柄を選ぶパーソナルオーダー事業の本格展開を発表。47万通りの組み合わせの中から自分だけの1着を選べる。高島屋日本橋本店と新宿店のセレクトショップ「エクセラウンジ」で販売を開始	セーレン (福井市)
着付けが簡単な時代衣装のレンタル事業を開始。3分で着ることができるとのセパレート型浴衣を応用した。レンタル料は3泊4日で5000円から。街おこしイベントなどの需要を見込む。	和あらいや (坂井市)
【眼鏡】	
ダイヤモンドの微細な粒子が膜の中に分散して入り、耐久性や耐摩耗性を高めることができる、摩耗しにくいメッキの膜をつくる技術を開発。県工業技術センターなどの協力を得た。今後、自動車エンジン部品等の受注を目指す。	アイテック (鯖江市)
漆器と眼鏡枠の製造技術を掛け合わせた男性雑貨ブランド「イガッタ コレティ」を立ち上げ。共同企画するプラスジャック(鯖江市)との両社長が「これっていい」と思う商品を開発することにちなんだ。第一弾として靴べらや腕時計、スマートフォンケースを販売。	サンユー(鯖江市)
【その他の製造業】	
丸岡城(坂井市)の桜の切り株を使った数珠を製作。丸岡城の桜は「日本さくら名所100選」にも選ばれ、多くの観光客が訪れているが、切り株が景観を損ねていたことを知り、再利用を企画した。	サワザキ仏壇店(坂井市)
一般消費者向けに手作りの植木鉢や表札の販売を開始。月1回、県内で工作教室を開き、参加者は色づけ用のシートを使ってデザインした後、水に浸した後で植木鉢などに貼り付けて制作。余った原材料の有効活用にもつながるといふ。	広部硬器(福井市)
飲食店やホテルなど業務用で小口オーダーの壁紙のインターネット通信販売に乗り出す。既存の「大型出力屋」のブランドで、新たに壁紙専用サイトを設置。提携する内装業者が注文時の採寸や壁紙の貼り付けを担当。当初は県内と首都圏でスタートする。	ホーコース(福井市)
同社としては初の文具となる、越前打刃物の切れ味を生かしたレターオープナー「LICORNE(リコルネ)」を開発。先のとがったかぎ型の刃身の先端を封筒の接着面の隙間に差し込み、根元の刃で切る仕組み。	龍泉刃物(越前市)
【商業/サービス/飲食】	
ランドセル専門店「イクラボ」をオープン。国内メーカーの140アイテム以上をそろえ、セミオーダーにも対応。店舗内のスペースを活用し、ベビーのマッサージやフラワーアレンジメントといったワークショップも企画する予定。	山耕(越前市)
料金メーターを利用客からも見えるダッシュボードに取り付けた代行車の運用を開始。目的地に着いた際、タクシーのように金額を確かめられるため、利用客の信頼を得てトラブルを避けるのが狙い。	ZEBRA運転代行(福井市)
空き家をコインパーキングに転用する際に、家屋の解体費用を一時的に立て替えるサービスを開始。木造の一軒家で100万円程度かかる解体費用を同社が立て替え、コインパーキングに整備後、オーナーは賃料で返済する仕組み。	日本システムバンク(福井市)
全国でも珍しい女性だけの運送会社が誕生。30~50代の女性運転手10名にピンク色にペイントした大型ダンプカーを配備。服装もピンクにそろえ、見た目女性らしさに加え、女性ならではの気配りや、丁寧な運転を心掛けたサービス提供を目指す。	ハートフル(福井市)
所有者に代わって定期的に換気や掃除等を請け負う空き家の保守管理サービス事業に乗り出す。開始にあたっては、空き家管理士協会から適正な管理方法などのノウハウを持つ管理士の認定を受けた。	ハローサービス(福井市)
空き店舗対策が課題の新栄商店街(福井市)に猫カフェがオープン。まちづくり福井が支援する「中心市街地開発促進事業」を活用し、「癒しの場を提供したい」という想いで開店。認知症の人とその介護者には利用料を割り引くサービスも。	猫カフェ「猫魔女」(福井市)
【情報産業】	
農産物直売所向けに生産履歴を追跡管理できるトレーサビリティシステム「とれさノート」を開発。生産者は種まきから収穫までの履歴を簡単操作で入力し、消費者に安全安心な食品を提供。生産者の差別化効果にも期待。	データシステム(坂井市)
無料通信アプリLINEを使い、チャットで相談に応じるサービスを開始。コーディネートに悩む男性を対象とし、同社スタイリストがシチュエーションや価格帯などの要望に応じて洋服を選定。相互に写真を送り、手持ちの服との相性も含めて相談できる。	ドラフト(あわら市)
無償で利用できるオープンソースソフトウェアを活用し、中小企業向けに低価格でのシステム構築事業を開始。文書管理や生産管理などのシステムを対象とし、開発費用が10分の1程度で済むものもあるという。	ビットブレイン(福井市)

KIYOKAWA PLATING INDUSTRY CO.,LTD.



自由なる創意の結果が、 大いなる未来を拓く。

私たちはナノめっき技術で、次世代の夢を拓きます。

「内閣総理大臣表彰 第1回ものづくり日本大賞 特別賞」受賞
「経済産業省 第1回元気なモノ作り中小企業300社」選定



清川メッキ工業株式会社

福井市和田中1丁目414 <http://www.kiyokawa.co.jp>

F-FACT

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

vol.15

2015年10月25日発行 (隔数月25日発行)

編集発行



公益財団法人ふくい産業支援センター

〒910-0296 福井県越前市丸岡町熊堂3-7-1-16 TEL:0776-67-7414

この印刷物は再生紙を使用しています。