

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] 出会いが生んだ新商品

～企業同士のコラボレーションによる商品開発事例集～



vol.21

吉岡ロゴテック
http://www.logotec.jp/
所在地：福井市花堂南2-13-16
電話番号：0776-36-5780
代表者：吉岡 敦之氏
従業員数：4名（パート含む）
事業内容：製造業向けの印刷・加工業

株式会社下村漆器店
http://www.shimomurashikki.co.jp/
所在地：鯖江市片山町8-7
電話番号：0778-65-0024
代表者：下村 昭夫氏
資本金：1,000万円
従業員数：13名
事業内容：業務用漆器・家庭用漆器
全般の製造販売



コンセプト作りと魅せ方で福井らしさをPR

企業同士のコラボ

■吉岡ロゴテック ■(株)下村漆器店

+商品開発のサポーター

■産業支援センター(デザイン)



(株)下村漆器店
営業部 下村一希氏

吉岡ロゴテック
代表 吉岡敦之氏

(公財)ふくい産業支援センター
デザイン振興部長 西山雅彦

コラボレーションによる商品開発事例として、吉岡ロゴテック（福井市）の『起き上がり個箸』を紹介しましょう。眼鏡枠の加工技術を活用し、箸の内部に棒状のおもりを一体成型した商品で「転がしても必ず上を向く」という特徴から縁起物としての展開を進めています。開発に関わった同社代表の吉岡敦之氏、下村漆器店（鯖江市）営業部の下村一希氏、コラボを後押ししたふくい産業支援センターデザイン振興部の西山雅彦部長に、誕生の過程を振り返っていただきました。

が、他社の動向調査もできずし、他社とのコラボレーションの糸口にできる利点もあります。

―ブースでのプレゼンテーションで気を付けるべきことはありますか。

西山 「なぜ福井か」という疑問に答えることです。この箸でいうと、福井が国内トップの眼鏡産地であることと説明した上で、その加工技術を応用した商品であることを伝える。さらに、雑貨類なら手に取ってもらい、食品なら試食してもらい、五感で商品を感じてもらい「おっ」という反応があればOKですね。

コラボでのモノ作りでは職人との意思疎通も大切

―箸を作ろうと思われたきっかけと皆さんの出会いを教えてください。

吉岡 ひとりでに起き上がるベビースプーンを専門メーカーと共同で開発したことがあり「スプーンができたなら箸もできるだろう」という発想でした。福井だから漆塗りでと考えて下村漆器店さんにお声がけをしました。

下村さん知り合ったのは5年ほど前です。自社開発商品の特許申請などの方法を聞きたくて、知人を介して紹介いただきました。

下村 お話しをいただき取り組みましたが、漆塗りはちょっととしたゴミも目立つので不良率低減が課題でした。変わった色味の試作品もありましたが、まずは黒と朱をベースにしよう。

西山 今回のコラボには小浜のエクセルネットさんも参加されていますが、出来上がった商品を拝見し、加色を施した方が良いということとで私が紹介しました。同

社は、若狭塗箸の梱包資材などが主軸の会社で、経営基盤を強固にするため自社デザイナーの力を発揮できる受注先を探していましたのでマッチングを行ったというわけです。

―展示会で人の心をつかむ「3秒・10秒の法則」

―商品が出来上がり2015年2月の『東京ギフトショー』に出展しました。一膳6000円という比較的高めの価格設定でしたが反応はどうでしたか。

吉岡 当初から高級志向を狙いました。細い棒の中に芯を入れる眼鏡加工技術で箸を作る機会がそうそうないので、作りたいモノを作りました。

西山 福井県ブースでの一商品という位置付けでしたが、高級志向の魅力が十分に生かされていない反省点もありました。

―どんな点に不足を感じたのでしょうか。

西山 展示会では一瞬で相手の心をつかむ仕掛けが肝要で、私は「3秒・10秒の法

CONTENTS

- 01 特集 出会いが生んだ新商品～企業同士のコラボレーションによる商品開発事例集～
- 事例1 吉岡ロゴテック/下村漆器店/産業支援センター
- 事例2 山久漆工(株)/サイトコムウェア(株)
- 事例3 街シャルマン/街シザース内山
- 事例4 街オンワード/街システム工房/産業支援センター
- 事例5 街チモトコーヒー/街小堀菓舗
- 事例6 街info BANK/街パンブーグローバル/福井文化服装学院
- 11 完成への道のり 越前酒乃店はやし
- 13 「第3の目」の使い方～コンサルティング活用のススメ～
- 15 脱ITオンチ経営
- 16 福井のすご技！探訪 街永尚
- 17 飛躍する経営者たち 平岡和彦氏 街カンパネラ
- 18 グッドデザインシンキング
- 19 今月の社是
- 20 インフォメーション 他

「本来のデザイン」学び
企画力・提案力の向上を

―プロジェクトを通じて、新たに蓄積されたノウハウはありますか。

下村 これまでは腕などが中心で、塗り箸はほとんど手掛けたことがありませんでした。器に比べ色むらが出やすい塗り箸を、安定した品質で大量に作る技術を確認できたと思います。

―複数企業によるコラボの面白さや、今後の抱負をお聞かせください。

吉岡 当社はもともと眼鏡枠などの特殊印刷を軸にしており、受注の波を平準化させる目的で自社開発に乗り出した経緯があります。今後も新たな企画を進めるつもりですが、眼鏡など地元技術の起点を考えていきたいですね。

下村 塗り箸のノウハウができたので、他にも箸に関するコラボができないか模索中です。当社としては、企画力・提案力の向上が課題です。

―デザインを考える上で大事なことは。



「東京国際ギフト・ショー春2015」



「東京国際ギフト・ショー春2016」

商品の特徴をどうバイヤーに訴えるかが課題であったギフトショーへの出展。当支援センターデザイン振興部とともに、商品のコンセプトやレイアウトを見直し、2年目の展示会では、来場者数も増えたとのこと。

<工夫ポイント>

- 短時間で目に留めてもらえるよう、情報は少なく
ゴチャゴチャ羅列するのではなくシンプルにすることで商品の特徴をとらえやすく
- ブースに立ち入りやすいよう、レイアウトをシンプルに
商品を手に取ってもらいやすいよう、配置を工夫
- パネルをシンプルにして、商品の訴えるポイントを明確に
商品の特色を端的にアピールできるよう、キャッチコピーをわかりやすく

西山 県内企業の多くはデザインを「意匠」「図案」「造形」として捉えている傾向があります。しかし本来のデザインとは、人間にとって必要なことを見いだして、素材の発想や商品の魅

力を伝える技術などを駆使して課題解決を図る「マネジメント」です。マネジメント力を理解して、企業のデザイン力向上につなげていただければと思います。



中心から少しずらしておもりを内蔵することで、天面が常に上向きで止まる仕組み

西山 展示会出展は自社商品のPRが一つの目的です

吉岡 実はこの展示会が西山さんとの出会いで、反省点を踏まえてコンセプトを話し合い、翌年の展示会ではシンプルに訴える方針を固めました。

―「3秒・10秒の法則」と呼んでいます。遠巻きに歩く人を3秒で振り向かせ、近づいてきたら10秒で理解できるように、ブースや頒布物を作る必要があります。

山久漆工株式会社

http://www.yamakyu-urushi.co.jp/
所在地：鯖江市河和田町20-4-6
電話番号：0778-65-0101
代表者：山本 泰三氏
資本金：1,000万円
従業員数：6名 専属契約・専門職人25名
事業内容：越前漆器製造販売

サイトウコムウェア株式会社

http://www.saito-com.co.jp
所在地：愛知県名古屋市中区五反田町34番地
電話番号：052-901-4151
代表者：大井 徹也氏
資本金：4,000万円
従業員数：5名
事業内容：TV受信機器製造業・ライフスタイル事業

「アクアポニックス」とは魚の養殖「アクアカルチャー（Aquaculture）」と水耕栽培「ハイドロポニックス（Hydroponics）」の合成語で、魚から排出される糞尿を使用して植物を育成させる土を使わない閉鎖型生態系循環システムのことです。閉ざされたシステム内で、魚・植物・バクテリア等が絶妙なバランスで共生しながら、自然生態系を創り出すサイエンスとアートを兼ねた商品です。

微生物もともと川や池に住んで排泄物や枯葉などを分解して水をきれいにする仕事をしています。硝化菌により、アンモニア、亜硝酸から硝酸に変化し植物の栄養素となります。

魚が出す排泄物や餌などからなる物質には、植物にとって大切な栄養素（窒素、リン、カリウム）と有機物質であるアンモニアが含まれます。



業界の垣根を超えた新商品開発
新価値・新市場の創造

伝統工芸 × 県外異業種企業
■山久漆工(株) ■サイトウコムウェア(株)

事例
02

室内で盆栽と錦鯉を閉鎖型生態系循環システム（アクアポニックス）で育てるインテリア商品「深アクアポニックインテリア 山水の美」。愛知県のサイトウコムウェア株式会社が企画・開発したこの商品に、高度な漆塗りや蒔絵技術で更なる日本美の演出を施したのが、鯖江市河和田で越前漆器の製造販売業を営む山久漆工株式会社です。この県外の異業種企業とのコラボレーションがどのようにして実現していったのか、山久漆工株式会社の代表取締役山本泰三氏とサイトウコムウェア株式会社の代表取締役大井徹也氏の両氏に話を伺いました。

日本美と自然生態系の融合
高級インテリアで日本の伝統的な美意識を世界へ発信

山久漆工株式会社は、漆の新たな付加価値を高めるため、従来の食卓を飾る器のみならず、ジュエリーや化粧品関連、インテリアといった新しい分野の企業とのコラボレーションにより、漆塗りの新たな挑戦を続けている会社です。そんな同社がサイトウコムウェア株式会社と出会ったのは、同社の代表取締役の大井徹也氏から、商品の本体に漆を塗りたいと依頼を受けたことがきっかけでした。同社は、主に法人向けにテレビ受信関連機器を開発・製造・販売する事業を営む愛知県のものづくり企業です。大井氏は、海外で人気が高まっている「アクアポニックス」に日本の伝統美を融合することで、今までにない全く新しいインテリアを創出したいと、パートナーを探していたところでした。そんな中、知人から山久漆工さんを紹介されたそうです。意気投合した両氏は、コラボレーションを開始。この商品コンセプトに沿った漆

Win・Win・Winの
関係がコラボ成功の秘訣
商品完成後も共に苦労を
する姿勢を大事に

コラボレーション成功の秘訣について、「オールWinの関係をないと成立しません。自社、パートナー企業、そして商品を買ってくださる

れまでに様々な企業とコラボレーションを実現されている実績と経験があり、弊社が話を持ちかけた時にも快く引き受けてくださいました。」
一方で山久漆工株式会社にとっても、今回のコラボレーションは非常にメリットがあったと山本氏は話します。「今までとは大きさも形も異なるものに漆、蒔絵を施すということで、職人にとっては、相当な挑戦、苦労でした。しかし、職人の仕事に注目してもらう機会が増え、自分たちの仕事に自信を持ってもらえるようになったことは、職人の後継者不足という問題があるなかで、とてもプラスになりました。また、漆の新しい価値の創造にも繋がったと思います。」

サイトウコムウェア社以外にもさまざまな県外企業とコラボレーションを行っている山久漆工。最近のコラボ事例を紹介します。

コラボ相手の商品に漆塗り、高級蒔絵を施すことによって商品価値を高めたコラボ例

<p>株式会社ネーションズ(東京・渋谷) 室内香水用カバー</p>	<p>熊野筆メーカー(株)徳乃伊堂 (広島県熊野町) 赤ちゃん誕生記念筆 「ほころ」</p>
<p>フランスの高級バックメーカー [Atelier Renard(パリ)] 「Tao」シリーズ</p>	<p>プロ用化粧品メーカー (株)三善(東京・新宿) 化粧品容器「粧漆器」</p>
<p>コラボ相手の指導、技術協力のもとで、新たな自社商品を開発し、コラボ相手の市場での販促、市場拡大を図ったコラボ例</p> <p>株式会社エコール(神戸市) 「SHAKU-YAKU」</p>	<p>その他のコラボ例</p> <p>九谷焼の清峰堂(石川県能美市)の技術供与「Japan Glass」</p> <p>化粧品メーカー(シュウウエムラ化粧品)所属デザイナー指導 香水噴霧器(アトマイザー)「漆香器」</p>

お客様。それらにとって良い関係を円滑に行うだけでなく、社会（地域社会）にも貢献しないといけません。」と語る両氏。加えて山本氏は「メーカー同士でコラボをした場合、今まで間に入っていた問屋、販売会社がいらないので、一緒に売り込んでいくという点も大事です。作っておしまい、その時だけの発注一発で終わりではなく、お互いの市

場で頑張って売るところまで一緒に汗をかいていきましよう、と。そういう関係を築くことがとても大切だと思います。そうすることで、人との繋がりがネットワークが広がっていきます。コラボレーションのいいところは、そういうところにあるのだと思います」と、コラボの醍醐味について語ってくれました。

大井氏は、「山久漆工さんに出会えたからこそ、この商」と蒔絵のイメージを双方ととん協議しながら漆塗りの現場にも足を運び、約半年かけて商品が完成しました。

新たなことに挑戦したい
お互いのニーズがマッチし
コラボレーションが実現

品を完成することができた」と言います。「山久漆工さんは、スタンスがオープンで、新しいことに対して積極的に取り組んでいく姿勢があります。実は、別の産地の企業にも漆塗りをお願いをしたのですが、諸事情による大失敗に終わり、半ば諦めの気持ちでいた時に、山本社長に出会ったのです。山久漆工さんはこ



サイトウコムウェア株式会社 大井徹也氏(左)と山久漆工株式会社 山本泰三氏(右)

株式会社シャルマン

会社HP：http://www.charmant.co.jp/
 メディカル事業部HP：http://www.charmant-medical.com/
 所在地：鯖江市川去町6-1
 電話番号：0778-52-4141
 代表取締役会長：堀川 馨氏
 代表取締役社長：宮地 正雄氏
 資本金：6億1,700万円
 従業員数：1,948名
 事業内容：メガネフレーム、サングラスの商品企画・デザイン・
 製造及び販売 / 医療器具の開発及び製造・販売

有限会社シザーズ内山

http://www.scissors-uchiyama.com/
 所在地：大野市中保5-1-5
 電話番号：0779-65-3847
 代表者：内山 喜晴氏
 資本金：500万円
 従業員数：6名
 事業内容：理容・美容鉏の製造



有限会社シザーズ内山 内山 喜晴氏

株式会社シャルマン 明頓 隆太郎氏

異業種との出会いが苦手分野を克服
手術用はさみの開発が実現

事例
03

新分野展開企業 × 職人型ものづくり企業
 ■(株)シャルマン ■(有)シザーズ内山

総合メガネフレームメーカーとして知られる株式会社シャルマン。近年、メガネフレームの開発・製造で培った最先端の技術を活かし、チタン製品を中心とした眼科用手術機器、脳外科用手術機器の開発など、医療分野への展開を果たしています。今回はそのなかから、同社にとって難関となった、脳外科手術用はさみについて、開発を担当された株式会社シャルマンメディカル事業部の明頓隆太郎氏と、技術提供を行った有限会社シザーズ内山の代表取締役社長 内山喜晴氏の双方に話しを伺いました。



「シザーズ内山さんのおかげで未知の世界だった「切る」という原理・技術を習得できました」

そもそも株式会社シャルマンが脳外科手術用はさみを開発することになったきっかけは、2009年の5月に遡ります。北里大学の清水教授からの要望に応じて縫合用のピンセットの開発に成功した同社は、「ハサミもできないか」と眼科用のはさみの開発に乗り出しました。どうせやるならチタンでの開発に、と着手した同社でしたが、何とか形にはできたものの、大きな問題点にぶつかります。チタンは血液が付着しにくく、生体適合性が高いため安全性が高いなど医療用の素材としてのメリットは高いものの、刃がやわらかく、切れ味が悪いという欠点がありました。また、



医療用の脳外科手術マイクロ剪刀

そもそもはさみの「切る」という仕組みについて理解が不足していると感じていたと言います。「切れ味」については、武生特殊鋼材株式会社（越前市）から医療用素材の提供を受けて解決しましたが、「切る」ということについては担当の明頓氏もこれまで全く経験が無く、自分一人の力ではどうすることもできなかった。そこで、教えてくれるところを探していたと言います。そんな時、石川県で開催された展示会で出会ったのが、シザーズ内山の専務取締役の内山剛宏氏でした。

偶然近くにブリスを構えることになったご縁を頼りに、後日改めてお話しできないかと内山剛宏氏に連絡を取ったところ、快く了承してくれたと明頓氏は語ります。実は、シザーズ内山の先代社長の内山昭克氏は「現代の名工」と言われる、素晴らしい技術の持ち主。「ブリスで声をかけた時には、そんなすごい方がいらっしやる会社だとは知らず、後で冷や汗をかきました

「弊社は技術提供を行っただけです。それよりもシャルマンが弊社に与えてくれたものの方がはるかに大きかった」

有限会社シザーズ内山の代表取締役社長 内山喜晴氏は、シャルマンからこの話が持ち上がった当時の様子を次のように振り返り語ります。

「まずは、一本のお電話からでした。シャルマンでは、医療分野に着手しているが、はさみの部分はどうしてもうまくいかない。一度会って話ができるかという内容でした。その後、弊社に最初にお越しいただいたのは、堀川馨会長と岩堀一夫専務です。堀川会長のような立場の方が、弊社のような小さな中小企業にわざわざ出向いて来られる。それだけでも驚きでしたね。」



はさみを研ぐ様子

最初のシャルマンからの提案は医療用はさみの製造依頼でしたが、同社は理美容のはさみを作っている小さな会社なので、その場ですぐお断りをしたとのこと。それを受けて次は、はさみの原理を教えることへの依頼でした。「シャルマンさんも困っておられるようでしたし、知っていることをお教えするだけならば、とお受けすることにしま

した」。内山氏は、今回の話を引き受けられた理由をシャルマンの思いに共感できたからだと言います。「弊社が作っているものは、理美容のはさみという「道具」であり、理美容師が使った初めてサーピスになります。ですから彼らに使い勝手を教えてもらいながら、日々改良しています。医療と理美容という、用途は全く異なるものですが、使い手の意見を聞きながら、使いやすい「道具」を作りたいという気持ちはよくわかりました。また、弊社が大量生産ではなく、受注生産の開発型の会社であったので、シャルマンさんの要望にも応えられたのだと思います」。さらに内山氏は続けます。「弊社は単に自分たちが持っているノウハ

た。」と当時を振り返ります。その後、昭克氏より社長を引き継がれた現社長の内山喜晴氏のもとではさみの原理について教わり、その知識を活かして商品化を進めました。

「はさみの「切る」というところは、もともと持っている技術ではなかったため、苦労しましたね。内山さんには、快く指導を引き受けていただき、こちらの質問や要望にもすぐに答えてくださいます。」と明頓氏。医療現場の要望に応えたいという一心から始めた医療用はさみの開発。製品化したはさみは良い評価を受け、現在は、はさみの開閉の滑りの良さや、医師の先生方それぞれの感触や切れ味の好みに合ったはさみの改良を続けているとのこと。



取材当日も、ちょうどフィリピン代理店の視察団が本社を訪れているところでした。

ウを提供しただけで、そこからものにされたのは、明頓さんの努力と、シャルマンさんが使命を持って続けて来られた結果です。反面で、シャルマンさんとの出会いで、弊社にもたらされたものは非常に大きいです。私自身も、堀川会長と出会うことで、大きな影響を受けました。もの作りの大先輩として、世界に向けてものを売り出していくノウハウや海外ルートの開拓等、お金では得られない、大切なことをいろいろと教えていただきました。これまで理美容はさみの生産一本で事業を行ってきたシザーズ内山。シャルマンとの出会いで、今後は新たな分野にも挑戦しようとして取り組んでいるそうです。



シザーズ内山の理美容はさみ

株式会社システムエルフ
http://www.system-elf.co.jp/
所在地：坂井市丸岡町熊堂3号7番地1-16
電話番号：0776-60-1100
代表者：坂井 順一氏
資本金：1,000万円
従業員数：13名
事業内容：ソフトウェア開発

有限会社オンフォード
所在地：福井市開発4丁目407
電話番号：0776-54-8704
代表者：西村 成弘氏
資本金：700万円
従業員数：70名（パート含む）
事業内容：飲食店

ビジネスプラン作成からパートナー探しまで サポーターとビジネスモデルをカタチに

企業同士のコラボ
□(有)オンフォード □(株)システムエルフ
+新事業のサポーター
■産業支援センター(コーディネータ)



(株)システムエルフ 代表取締役社長 坂井順一氏(アプリシステム開発)
(公財)ふくい産業支援センター 創業・新事業コーディネータ 津田均氏(コンサルタント)
(有)オンフォード 代表取締役 西村成弘氏(ビジネスプラン考案)
(公財)ふくい産業支援センター 販路開拓支援部 創業・Eビジネス支援グループ 大木哲郎(コワーキングスペース管理担当)

福井県産業情報センタービル7階に設置されたコワーキングスペース。有限会社オンフォードの西村成弘氏は、ここでの様々な「出会い」がきっかけとなり、福井市が主催する「福井発！ビジネスプランコンテスト2015」でグランプリを受賞した独自のビジネスモデルを、アプリとして商品化することができました。釣り人が、これまで釣具店などで購入するしかなかった遊漁権をオンラインで購入することができたり、ご当地の食事処や宿泊観光施設などの情報を共有できるアプリで、9月末からの試験運用にこぎつけています。ビジネスプランの作成からアプリ開発にいたるまでに西村氏が出会ったキーパーソンとなる4人の方々にお集まりいただき、どのようにして出会い、人との交流からビジネスモデルの構築が進んでいったのか、当時を振り返りながらお話しいただきました。

合うことができます。また、ここにいる人がネットワークをそれぞれ持っているのが、繋がりを広げることができそうです。

西村 コワーキングにいた人になりふり構わず自己紹介して話しかけました。「こういうことがしたいけど、実現可能ですか」と。みなさん、いろいろとお話ししていたら、様々な視点から意見をもらえたのは非常に良かったです。

西村 システム開発段階でシステムエルフの坂井社長との出会いは、ビジネスプランコンテストでグランプリを受賞して、補助金の申請が通った後も、これが本当に収益モデルとしてできるのか、と一度立ち止まりました。その際、津田先生や他の専門家にも相談して、ユーザーの規模がどのくらいだと採算が取れるかなど、緻密な計算を行いました。そこで、今やろうとしているモデルならできるだろうというところで、プランから実行にGOをかけました。

大木 アプリ開発の際、良いパートナーが見つかったのも大きかったですよね。

西村 何かご提案をいただきましたが、システムエルフさんの提案は仕様、価格ともに見ても圧倒的に良く、見た瞬間、一緒にやろうと思えました。ITについてあまり詳しくない私にも、いつもわかりやすくアドバイスをいただけています。「こんな風にしたかった」という要望をうまく汲み取ってくれます。

坂井 いえいえ、西村さんはITの知識がある方だと思いますよ。打ち合わせもスムーズですし、いつもご自身で勉強されているので、すごいなと思います。

西村 今後も信頼できるパートナーとして、ぜひお付き合いください。

坂井 ありがとうございます。弊社では、今まで基本的に製造業向けの基幹システムの開発メインでしたが、共同開発のお話を頂いたことで、今まで自分がかけていたこと以外にも取り組むきっかけになりました。いろいろな人と出会っ

津田 先生に相談することでビジネスモデルが確立したんです。

大木 このビジネスモデルを思いつきたきっかけは何だったんでしょうか？

西村 当時、私は福井県立大学の大学院に通っていましたが、研究テーマが地域活性化でした。実は津田先生には、12年前に現在経営している会社を立ち上げる際に助言・指導いただき、それ以来お世話になっていました。津田先生は福井のことについていろいろと詳しいので、大学院の研究のことも当時からご相談させていただけていました。卒業研究のテーマとして川の活用を選んだのですが、そもそも私自身がこれまで釣りをやったことがなかったのでも、釣りをしてみたら「遊漁権はどこで買ったらいいんだろ？」とそういう発想からこのビジネスモデルに繋がっていききました。

津田 コンテストに応募するということだったので、オンラインで遊漁権を購入できるだけでは厳しいという話をしましたね。川周辺のレストランや旅館といった

田舎で働く人たちの活性化、グリーンツーリズムで都会から人を呼び込み、田舎の暮らしを体験してもらうことで、釣り人がまた来てくれる仕組みなど地域環境の保全活動を取り入れることを盛り込んで内容を詰めていきました。

大木 コワーキングでのいろいろな人たちの出会いが、アプリ開発のビジネスプランを実現化するのに、ITの知識が必要だったということでも、私のところを尋ねて来られたのですよね。

西村 本業は、飲食業として、ITは異業種中の異業種だったので、「ITについて詳しい人はいませんか」と津田先生に相談したところ、紹介していただいたのが支援センターの大木さんでした。さっそく「7階のコワーキングスペースに行ってみよう」と勧められ、そこに通いながら、自分自身のITの知識を深めていきました。

津田 コワーキングにはいろいろな人がいてアイデアを膨らませたり、お互い相談し



◀西村氏のビジネスモデル「ウェルシー・カントリーモデル」
28年9月末から坂井市竹田川漁協や竹田の商店施設(ちくちくボンボンや谷口屋)と連携して実証化試験を実施。その後、県内の他地域の河川に展開していく予定です。

新素材と人材を福井から世界へ発信

事例
06

新しい素材を提供する企業 × 地元で人材育成する教育機関

■(株)info BANK ■(株)バンブーグローバル ■福井文化服装学院



(株)バンブーグローバル 宇野幸己氏(左)
(株)info BANK 飯塚紀夫氏(右)



天然竹繊維の糸「バングロ」の生地で作ったスカート

初年度の画期的な竹繊維の糸を開発したと説明する宇野氏

天然竹繊維の開織糸「バングロ」を使った生地と商品の開発、販売事業を行う株式会社infoBANK。竹原料50%を超える天然開織糸は世界初と言われ、その糸は、株式会社バンブーグローバルの宇野幸己氏が8年かけて県外の企業と共同開発したと言います。竹繊維の糸「バングロ」を普及させる取組みについて、出会いのきっかけ、福井文化服装学院とのコラボレーションの話をご紹介します。

※開織・加工しやすく繊維をほぐす作業のこと

もともとは、全く畑違いの電子部品の会社に勤めていたという飯塚氏。ある時過労とストレスが原因で、会社を休業する状態になってしまったと言います。そんな時、たまに勧められて飲んでみたミドリムシのサプリメント。これを飲みだした途端にすこぶる体調が良くなり健康についての意識が大きく変わったと話します。

電子部品の会社を退職し、ユーグレナ社の正規代理店の事業を起した同氏。開店第一号の電話がバンブーグローバル社からで、これが宇野氏との出会いとなりました。飯塚氏はユーグレナショップを営む一方、本業とは別にベンチャー支援も行っており、その情報を知って電話をかけてきたので、世界初の画期的な竹繊維の糸を開発したと説明する宇野氏

竹繊維の糸「バングロ」 出会いをきっかけに事業化へ

に、最初は飯塚氏も半信半疑でした。しかしながら、竹独特の癒し効果や抗菌効果、脱臭効果など「バングロ」の良さを自らも実感し、「ユーグレナで身体の内側から健康になってもらうと同時に、外側から取り入れる身体に良いものとして『バングロ』を世の人に広めたい」という思いが大きくなっていったそうです。

福井文化服装学院とのコラボ で「バングロ」の良さを広める

福井文化服装学院にも「バングロ」を用いた生地を提供し、コラボレーションを行っている飯塚氏。きっかけは、同学院が文部科学省のテキスト教材に特化した人材育成プロジェクトに参加したことでした。この事業への参加が決まった時、同学院は、「どうせなら、新しいことをしよう」と、今までにない竹繊維の生地を使いたいと、バンブーグローバル社の宇野社長に話しを持ちかけ、飯塚氏を紹介されます。飯塚氏は、同学院の「新しいことに挑戦したい、地元福井でファッションに携

株式会社info BANK
http://www.infobank.jp.net/
所在地: 福井市大手3-7-1 福井県協ビル1F
電話番号: 0776-43-0593
代表者: 飯塚 紀夫氏
資本金: 500万円
事業内容: 天然竹繊維の混紡糸「バングロ」を用いた生地と商品の開発および開拓事業

株式会社バンブーグローバル
http://bambooglobal.co.jp/company
所在地: 福井市大手3-7-1 福井県協ビル7F
電話番号: 0776-89-1325
代表者: 宇野 幸己氏
資本金: 1,100万円
事業内容: 竹資源開発、天然竹繊維の混紡糸「バングロ」の製造販売

福井文化服装学院
ファッション(服飾・デザイン)専門学校
http://www.fukui-de-fashion.com/school/
所在地: 福井市木田3丁目1313
電話番号: 0776-36-3113(代)
代表者: 学校長 朝日 恵子氏



福井文化服装学院がバングロ生地を用いて発表した作品



福井文化服装学院 朝日恵子氏

も実現できたのです」と朝日学校長は語りました。

地元愛のコラボで“新銘菓”を商品化

事例
05

地元を盛り上げたい職人同士のコラボ

■(有)チモトコーヒー ■(有)小堀菓舗



(有)小堀菓舗 小堀雅己氏(左)
(有)チモトコーヒー 新田和雄氏(中)、千香子氏(右)

さらに、コーヒーとの相性を考え、チョコレートをかけたアレンジ版の販売も当初から視野に入れていた新田夫妻は、和洋両方の技術を持った小堀菓舗に開発・製造を依頼しました。「小堀さんは地産地消を大切にされたお店で、敦

賀の地元色を打ち出した、オリジナル商品展開にも積極的なチモトコーヒーの新田夫妻。以前から「手土産や贈り物として、コーヒーと一緒に『お菓子』という来店客からの要望が多く、「せっかくなら」敦賀らしい「敦賀にしかない」オリジナルのお菓子を作りたいと考えました。

「粗挽きの大豆粉を使った豆落雁は、敦賀独特のお菓子です。もちろん、大豆の風味がコーヒーに合うこともポイントですが、敦賀の銘菓としてもっと広めたいという思いもありました」。豆落雁の硬さを、当時オープンしたての敦賀赤レンガ倉庫のイメージに掛けて、レンガ型の豆落雁『敦賀RengA』を着想します。

地元への同じ思いが コラボレーションの道筋に

賀らしさを出したコンセプトに共感してくれたことが大きかったです。同じ商店街で以前から面識はあったものの、急なお願いを快く受けてくれたことに感謝しています」と新田氏。地域への同じ思いが両者をつなぎ、商品開発がスタートしました。

コラボならではの刺激 お互いの経験値アップに

先代まではやっていた、豆落雁の製造を一旦止めていた小堀菓舗。レシピも残っておらず手探り状態からのスタートでした。そこでまず、市内各店の豆落雁を買い込み試食をし、イメージのすり合わせから始めた三氏。硬さや甘さ、歯触りなど、各々の理想形の差に当初は驚きもあったと話します。開発に携わった小堀菓舗工場長の小堀雅己氏は、「僕一人でやっていたら、あの味にはたどり着いていなかった。新田さんはお菓子単品でなく、コーヒーと合わせた時の



敦賀RengA(プレーン)と、敦賀の名所をイメージしたコーヒーバッグのシリーズ。

株式会社チモトコーヒー
http://chimoto.com/
所在地: 敦賀市本町1-11-3
電話番号: 0770-22-0298
代表者: 新田 茂夫氏
資本金: 500万円
従業員数: 2名
事業内容: コーヒー豆の焙煎・販売

株式会社小堀菓舗
http://www.rakuten.co.jp/koborikaho/
所在地: 敦賀市神楽町1丁目2-34
電話番号: 0770-21-0141
代表者: 小堀 真嗣氏
資本金: 1,000万円
従業員数: 25名
事業内容: 和菓子・洋菓子の製造販売



販促チラシも、デザインやモデルなど全て敦賀の人たちで制作したとのこと。

イメージを大事にされていた。普段の仕事とは違った角度からの意見は新鮮で、とても楽しかった。職人としての経験値も上がりました」と振り返ります。

一方、新田夫妻も「こちらの要望をかたちにするために、幾度となく試作と相談を繰り返していただきました。菓子作りのプロとして、経験や知識を元にアドバイスしてくれたことで、納得のいくものに仕上がったと感じています。やはり、直接製造している人とやりとりできたことは本当に良かった」と、1年近くの時間をかけたプロとの共同開発に手ごたえを感じています。ジャンルは違えども、食にまつわる職人同士のコラボレ

ーションはお互いの大きな刺激になったよう。『敦賀RengA』のグレードアップや、新たな商品開発も進んでいるようです。取材当日も顔を合わせるなり、次なる商品の打合せが始まっていたほど。両社のタッグは一度きりで終わりそうにはありません。

特集連載版

完成への道のり

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。

福井の自然と人がつくる 本格的な福井県産チーズ

越前酒乃店はやし

地酒の酒かすを活用し チーズづくりを目指す

今回は特集のテーマに合わせて、越前酒乃店はやしと若狭の手作りチーズ工房ラ・ヴェリタが、美浜町の牧場の協力を得て共同開発した福井県産のチーズ『SAKKAS LATTE (サッカス・ラッテ)』をご紹介します。『SAKKAS』とは福井弁で「酒かす」のことで、チーズの原料となる生乳は、福井県の老舗酒蔵 黒龍酒造の酒かすが入った飼料を食べた牛から絞られています。完成までの経緯を、越前酒乃店はやしの代表取締役 林宏憲氏に伺いました。

「SAKKAS LATTE」は、軽やかな味わいで洋食はもちろん和食にもやさしく寄りそうフレッシュチーズです。今年10月には、販売中のモツアレラチーズ、スカムモツアチーズ、プレミアムバターに、さっぱりとしたリコッタチーズが加わりラインアップが充実。アソートなどにも対応しています。原料となる牛の生乳からその飼料まで、とことん福井県産にこだわったものづくりのきっかけは、「地酒づくりで出る大量の酒かす」だったと林氏は言います。

と相談がありました。良い日本酒をつくと、どうしても酒かすが多く出てしまう。どうにか活用できないか考えているとき、兵庫県で乳牛に酒かすを食べさせて乳質が良くなったという資料を見て、酒かすを食べた乳牛の生乳でチーズをつくれなにかと思ったんです」と振り返ります。開発にあたり、林氏は新たな土産品の開発をサポートする福井県の『おもてなし支援事業』を活用。本格的な福井県産チーズづくりをスタートさせました。

チーズ職人との出会い 地元の酪農家の協力も

当初は県内にチーズ職人がいないため、「酒かすを県外の牧場に送ってチーズをつくる計画」だったと語る林氏。しかし、ちょうどその頃、「北海道で修業したチーズ職人が福井にいらしい」という情報を得て、電話で交渉することになった。それがイタリアで料理を学び、帰国後、北海道の手作り国産チーズ工房「白糠酪恵舎」で修業をした、ラ・ヴェリタの代表 杉崎由浩氏でした。

株式会社酒乃店はやし(越前酒乃店はやし)
http://www.sakenomise.com/
所在地: 越前市平和町12-13 (本店)
福井市春山1丁目1-18 (春山店)
電話番号: 0778-22-1281 (本店)
0776-63-5120 (春山店)

若狭の手作りチーズ工房 ラ・ヴェリタ
http://www.laverita.jp/
所在地: 小浜市小浜塩竈35-1
電話番号: 0770-64-5778



取材当日も、ラ・ヴェリタ店内で綿密な打ち合わせが行われていました。



林 宏憲氏

牧場とチーズ工房の距離でした。生乳は移動時間が長いと風味が損なわれるため、杉崎氏の工房に生乳を納めていた美浜町の牧場に協力を仰ぐことに。「牧場の牛に黒龍の酒かすを一部混ぜた飼料を食べさせたところ、体細胞数が平均の半分以下という結果に。

つまり牛の腸内環境が改善し、乳質が向上したんです」と成果を語ります。人と人をつないでいく福井の風景が浮かぶ味

の酒かすを食べた、福井の牧場で育つ牛の生乳。その生乳を使い、チーズをつくる地元の職人。福井の自然と人をリレーして完成した『SAKKAS LATTE』は、「みずみずしい風味で、福井の野菜や魚、地酒によくあう、福井の風景が思い浮かぶようなチーズ」に仕上がりました。

「やはり地元で愛されてこそ。まずは福井の人に食べてほしいですね」と語る杉崎氏。林氏は、秋から県内飲食店での利用を呼びかけ、県外へも販路を広げていく予定です。100年以上続く老舗酒店の4代目として、酒販業に留まらず商品開発など幅広い活動を展開する林氏。「良いお酒をつくるために、皆さん努力されている。それを知っているからこそ『何とかしたい』という思いが強いだけなんです」と自らの源泉を語ります。

「お酒がまさにそうなのですが、人と人をつなぐ掛け橋になりたいですね」。そんな林氏が仲間と共に作りあげた『SAKKAS LATTE』は、福井の地酒と料理をつなぎ、県内外の人と人の心をつなぐ、希望の架け橋になっていくでしょう。



本格展開のため打合せを重ね完成した商品ケースと、セット販売用の木箱。モツアレラチーズはミルクの上質さを活かした、さっぱりとしながらもコクのある味わいです。



林氏とチーズ職人のラ・ヴェリタ代表杉崎由浩氏(右)。福井の食とそこに携わる人々への共通の想いが、チーズの完成に結びつきました。

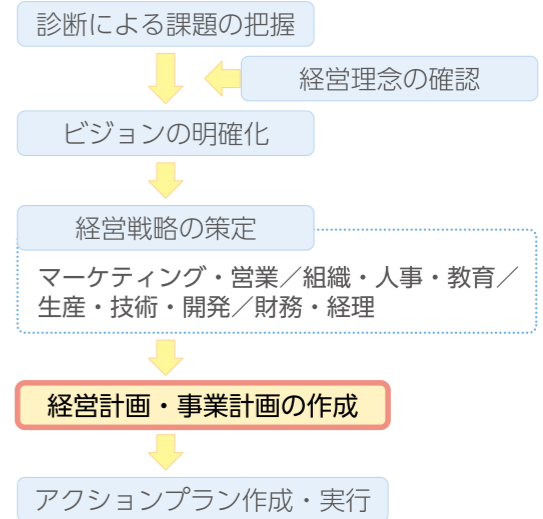


酒粕入りの飼料を食べ、元気に育つ乳牛たち。与える酒粕の量など今シーズンもさらなる試行錯誤が続きます。

「第3の目」の使い方 ～コンサルティング活用のススメ～

経営の改善・見直しについて、必要性を感じながらも、その実行には二の足を踏む経営者が少なくないのではないのでしょうか。このコーナーでは当支援センターによる実際の企業コンサルの事例を交え、第三者による企業コンサルティングのエッセンスをお伝えします。

経営見直しの流れ



第4回：経営計画・事業計画の作成（生産部門編）

新生ケイター・テクシーノ株式会社は、次代の経営を担う管理職クラスを中心に10年ビジョンを作成、そこに至る全社戦略をまとめました。次のステップは、戦略を事業計画に落とし込み、PDCAサイクルを回しながら着実に前に進むこと、また、その体質を身に付けることです。滝川社長は、経営幹部候補に対して事業を3年～5年といった中期的視点でとらえ、それを数値目標や目標を実現する

ための方策・手段にまとめる、中期事業計画の作成を求めました。経営計画・事業計画などの計画を作成する目的は、いつまでに、誰が、何を、どのように実行して、どのような結果を出すかを明確にすることにあります。やるべきことを明確にし、それに対して責任者がコミットメントすることにより、ゴール到達への推進力を高めることが目的です。与えられた計画、押し付けられた計画では意味がなく

なる恐れがあります。

滝川社長は、経営者である自分が数値目標を押し付ける形に陥らないために、また、専門家の持つ計画作成ノウハウを自社に吸収するために、この場面においても産業支援センターの中小企業診断士を活用しました。計画に必要な要素を検討して当社に合った計画書様式を作成する、実際に作成を進める中で具体的なアドバイスを行って肉付けをする、数値に置き換えるコツを伝授する、といったサポートにより計画作成は進んでいきました。さらに「売上最大化・経費最小化」「経営者意識の醸成」「全員参加型経営」などを目的として「部門別採算制度」の導入も図りました。これについても、その目的の確認から部門区分の決定、部門別採算表作成や管理運営の仕組みづくり、社員教育方法など導入の一連の流れについて、同じく中小企業診断士が講師役やプロジェクトマネージャー役を担うことでスピードアップを図りました。



サイジング工程

案が議論には上っていきませんが、能力不足への懸念や統合にも費用が掛かること等々から煮詰まらないうちに先送りされてきました。しかし今般、中期的視点で当部門の事業計画をまとめる、また、部門別採算制度の導入により部門ごとの採算がより厳しくみられる、という状況に置かれるに際し、サイジング工程の統合は生産部門として不可避の方向性と認識されるに至り、計画的な統合が実施されることとなりました。

とになりました。当社の生産部門の中期計画では「絶対品質の追求」を大目標に掲げて「工程で完結する品質保証」をテーマに品質の追求をしています。一方で、部門別採算性の導入により生産性の追求にも加速が付いてきたようです。一見すると矛盾する要素である「品質」と「生産性」ですが、中期的かつ計画的にそのバランスの追求を進めることで両立が図られてきました。具体的には、一人当たりの生産性向上のための現場教育「ケイター・活人化・プロジェクト（KKP）」や社員の改善能力アップのた

めの「本物の5S」などと銘打ったアクションが進んでいます。これらは、当社が以前熱心に取り組んでいた「ボトムアップ」を狙うQCサークル活動とは少し趣を異にした「ミドルアップ」というべき活動、部門責任者が主体となった中期的視点でのアクションになっていきます。中期経営計画を実現させるためには、やるべきことを行動計画にまで落とし込むアクションプランを作成し、PDCAサイクルを着実に回していくことが必須です。今回は、自社商品開発の切り口からその過程をご紹介します。



工具整理前



工具整理後

「本物の5S」活動例

（※1）糸に糊付けする工程

（※2）1疋≒50m

（※3）Key Performance Indicator 重要業績評価指標

その結果、二工場時代には15～16人で15,000疋（※2）/月という生産能力が、一工場に統合後は8人で12,000疋/月となりました。キャパシティの減少は3,000疋/月に抑える一方で人員は半減させることができ、一人当たりの生産性は実に50%以上のアップになったのです。このサイジング工程の改善結果からも、当社の生産部門においては「一人当たりの生産性」がKPI（※3）として強く意識されるこ



「ケイター・テクシーノ株式会社 滝川克己社長が語る「第3の目」活用ポイント」

生産部門のコストダウンや品質向上は永遠のテーマとして考えられていますが、現場では、経験からくる限界意識が邪魔をして、改善の定着が進まず、何度も同じことを繰り返していました。トップの強い要求に対し、なかなかその気になれない現場ミドル、という図式で互いの葛藤もありました。今回、「第3の目」としての中立性・客観性や他企業の事例紹介などの丁寧な指導により、ミドルが納得して動き出し、挑戦意識が芽生えてまいりました。この変化により、今掲げている生産（意識）改善は、一步一步着実に進んでいるものと思っております。

ケイター・テクシーノ株式会社
http://www.kaytay.co.jp/
所在地：勝山市昭和町1-10-18
電話番号：0779-88-1152
代表者：滝川克己氏
資本金：1,000万円
従業員数：100名
事業内容：合織織編物製造／スポーツ衣料、ユニフォーム、産業資材

中期事業計画は婦人衣料、スポーツ、ユニフォームなど営業・開発の事業分野ごとに作成されるとともに生産部門でもまとめられ、工程ごとの行動計画に落とし込まれました。それが最も結果につながったのは「サイジング工程（※1）」です。サイジング工程は、当社の工場拡大や移転の流れの中で二つの工場に分かれて所在していました。それぞれの設備に合う受注を振り分けるなどの対応をしてはいましたが、バブル期のピーク時に合わせた設備や人員の生産能力には過剰感が否めず、現在の「量より質」という生産の方向性にそぐわない面がありました。何年も前からサイジング工程を一工場に統合する

その4
福井のスゴ技探訪

福井の基幹産業を支えている「ものづくり技術」。伝統工芸の熟練の技、こだわりを追求した技など、さまざまなジャンルから福井の「スゴ技」をご紹介します。新コーナーです。県内のものづくりの心意気を感じてください。

「宮大工伝統の加工技法」株式会社永尚 eishou.net

新築からリフォームまで、各種工事を手がける坂井市春江の株式会社永尚。県産の杉材など、素材にもこだわった空間づくりを大切にする同社が、看板技術としている「名栗加工」と呼ばれる木材の表面加工技法があります。茶室や数寄屋建築に用いられることの多い風情あるその仕上がりに「惚れた」と話す代表の小林永尚氏。高齢化などが原因で、県内外問わず、名栗加工を手がける職人が減っている中、独学と猛練習でこの技を習得したとのこと。県内の飲食店や住宅で、床材を中心に加工の注文も増えてきているようです。



「名栗加工」

宮大工等に古くから伝わる伝統的な加工技法である「名栗加工」。以前は、主に柱や梁材への下地処理に使われていましたが、時代を経て、現在ではその重厚さや温かな肌触りが、木のもつ風合いをより際立たせる“魅せるデザイン”の要素として注目されています。傷を目立たせない効果もあることから、柔らかく床材には適さないとされてきた杉材との相性も良く、同社が薦める県産杉材の広まりも期待されます。鉾を使い、快音を響かせながらリズムカルに加工していく様子を、ぜひ動画でもどうぞ。

スゴ技の様子を動画で公開中!

F-ACTのDHP (www.fisc.jp) から
または、こちらのQRコードからご覧ください



小林永尚氏
大工としての経験を活かし2012年に創業。愛用の鉾を持って。



福井県産杉材
多雨多雪の厳しい環境で育ち、調湿性や耐蟻性など優れた性能を持っています。

「鉾(ちょうな)」



古墳時代の出土物にも見られるほど、長い歴史をもつ大工道具。湾曲をした柄の先に、刃が直角に取り付けられた独特の形状です。和風木造建築の減少と共に入手困難になっているものの、「刃と柄の相性も仕上がりを左右する」とこだわった小林氏は、何本か探し試した結果、大野市の鍛屋が作る刃と、倉庫に眠っていた柄の組み合わせに行きついたと話します。

苦手意識克服！
脱ITオンチ経営

分かっているつもりで分からないことの多いIT。経営に不可欠なITを毎回違った切り口で紹介、解説します。今回のテーマは、「デジカメ撮影テクニック」です。

これだけは押さえない！
カメラの基本機能



露出補正機能を使ってフラッシュなしで撮影した写真



露出補正機能を使わずフラッシュを使って撮影した写真

①露出補正機能
写真の明るさを調整する機能です。商品写真を撮る場合はオートではなくマニュアルを選択し、調整して撮影します。

②ズーム機能



近づいてワイドで撮った写真(形状が歪んで写ります)

③ホワイトバランス機能
写真の色を調整する機能です。蛍光灯は緑色、夕日はオレンジ色など光にはもともと色がついており、きちんと調整しないと実物と全く違う色になります。ただし、ホームページ用の写真なら、あまりシビアには考えず基本的にはオートにしておき、問題がある時に

ITオンチでもわかる
デジカメ撮影テクニック



調整するくらいでも良いですし、

ちょっと差がつく
撮影テクニック

次に、知っているのとちよつと差がつく撮影テクニックを紹介いたします。

①人物の撮影

人は人に興味を持ちますし、その商品の利用シーンやメリットを表現する時の近道です。人物の商品写真で上手く取り入れるためのコツとしては、まずは顔を含む全身写真にならないようにしましょう。自身が写ってしまったり、被写体自身に興味がいってしまいがちだからです。



表情がわかる程度のアングルで



ポーズはちょっと大きめに

また撮影時にはできるだけ

良いとお考えください。

②構図は広告写真を参考に
器や小道具を使う際に、良い構図や配置が思い浮かばない場合は、ターゲットとなる人が読んでいる雑誌に載っている広告写真を参考にすると効果的です。広告写真は、プロのカメラマンが一生懸命考えて撮影したものですから、そのなかには様々なノウハウが凝縮されています。



まずはオーソドックスに

「オリジナリティがある写真が良いのでは？」と考える方もいらっしゃるかもしれませんが、あまりに独創的な写真ではお客様さまにイメージが伝わりにくいものです。まずはオーソドックスな写真からはじめ、スキルがあがってきたら徐々にオリジナリティを出すようにしましょう。

IT 研修や無料相談のお問合せ先

(公財)ふくい産業支援センター
創業・Eビジネス支援グループ
TEL 0776-67-7411



GOOD DESIGN AWARD 2016
BEST 100

2016 年度グッドデザイン賞 グッドデザイン・ベスト100 受賞
レジ袋 [キャリーカップ] / 株式会社ミヤゲン



カップ食品（コーヒー等）をテイクアウトするレジ袋です。従来の紙製カップホルダー付きのレジ袋は、資材コストが高く、セットに時間が掛かり、使用後にゴミが増える等、課題が多くありました。「使い捨ての消耗品だからこそ、コストやゴミを低減してエコ社会に貢献したい。」そんな地球規模のニーズに応える使命感から、このキャリーカップは誕生しました。2013年10月から開発に着手し、「①シンプル&コンパクト、②フレキシブル&フィット、③エコ&スマート」のデザインコンセプトのもと、特許を取得した溶着の工夫（アジャストシール）でどんな形状にもフィットする構造にたどり着き、ワンマテリアル・ワンピースで課題を見事に解決しています。この製品が普及することで、資材コストの低減だけでなく、レジ周りの時間短縮、保管場所の省スペース化、ゴミ減量化になるエコ包装を実現し、あらゆる課題が一気に解消されます。誰もが感じていた課題を明快かつスマートに解決したこのレジ袋は間違いなくこれからのスタンダードになっていくでしょう。

【審査委員の評価】 担当委員 | 安次富 隆 玉井 美由紀 寺田 尚樹 村上 存 Jung Hsieh

カップ食品のテイクアウト時に使用されている紙製カップホルダーを不要にしたレジ袋は、単体でみれば小さな変革だが、コンビニエンスストアで販売されているコーヒーだけで年間 20 億杯にも達することから、総体としてみれば、ゴミ低減だけをとっても社会に大きな変革をもたらすデザインと言える。「ワンマテリアル・ワンピースでの生産」という明確な目標を設定し、地道に試行錯誤を重ね目標を達成していることに、模範的なデザイン姿勢が感じられた。

【DATA】

- 受賞対象名 レジ袋 [キャリーカップ]
- 受賞企業 株式会社ミヤゲン
- 受賞番号 16G090723
- プロデューサー 宮元 武利
- ディレクター 宮元 武利
- デザイナー 宮元 武壽



キャリーカップPV(約3分)
WEB youtu.be/CsHFMQgN6uc



特徴の紹介(約1分)
WEB youtu.be/11ZCkeed7c



「包装紙材ショップ袋探」でお買い求め頂けます
WEB fukurotan.com/index.html

第10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21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。

平岡 和彦 氏

●株式会社カンパネラ 代表取締役社長

**アウトドア用品のネットショップを軸に
実店舗や自社ブランドに展開**

坂井市春江を拠点に、普段使いのアパレルから本格的な登山用具まで世界のアウトドアブランドを取扱う『サンデーマウンテン』を運営する株式会社カンパネラ。ネットショップでは2014年に「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー アウトドアレジャージャンル賞」を受賞するなど好調です。実店舗や自社ブランドの立ち上げなど、さらなる展開にも積極的な代表取締役の平岡和彦氏に事業への想いや期待をお聞きました。

株式会社カンパネラ

HP: <http://www.rakuten.ne.jp/gold/canpanera/> 資本金: 1,000万円
所在地: 坂井市春江町針原20-29 従業員数: 30名
電話番号: 0776-63-6418 事業内容: アウトドア用品の販売・企画等



世の中から支持されるショップに
熱意で取引先を新規開拓

2012年、それまで勤務していた会社でのネットショップ運営のスキルと、新事業への熱意ひとつで、単身同社を立ち上げた平岡氏。「自分が使いたいと思えるものを自分で売りたい」と、趣味であるアウトドア用品の販売をスタートします。その当時から、アウトドア用品のネットショップは世の中に溢れていたものの、顧客目線では満足できないショップが多かったと話します。

「例えば、テントの張り方はユーザーとしては気になりますよね。バーナーなどは使い方を間違えると危険も伴う。しかしその様な情報を載せているサイトがほとんどなかったんです。そこを丁寧に伝えるサイトであれば、世の中から支持されるはずだと考えました」。

アウトドアブランドを仕入れて売るのは未経験だった平岡氏。当初は仕入れ先の開拓に苦労したと振り返ります。1年間は全国のメーカーを飛び回り、取引の依頼に終始し

たそうです。「こう売ってほしい」というビジョンのみでしたが、熱意を買われ徐々に取引先を増やしていくことができました」。

不休で働き続けた2年後、上記の賞を受賞し「やるからにはアウトドア販売で日本一」という自身の夢に一步近づきます。世の中から支持される。その期待が確信に変わった瞬間でもありません。

**実店舗展開の手ごたえと
自社ブランドへの挑戦**

ウェブの顧客が増えることに、「実際の商品を確認したい」との声も多くなったことから、2015年に倉庫直結の1号店を、翌年4月にはその近隣に、テント等大型の商品もそろえた2号店『SUNDAY MOUNTAIN BASE CAMP』をオープンさせました。県内はもちろん、全国からアウトドアファンが来店するそうです。「山が好きで日本中を回っているような、専門知識をたくさん持った人もいらして、情報交換の場になっています。ウェブ上では聞けない生の情報を



もらえるので、それらをさらにウェブにも反映させて活かすという好循環に繋がっています」。

平岡氏の次の一手は自社ブランドの確立。「玄関ドアを一步出たらそこはアウトドア」の発想で、生活に密着した「レインブランド」を思い描きます。「長くつやカサといった、雨にまつわる身近なアイテムを増やしていく予定です。福井の年間降水量の多さに目を付けました。福井ならではのブランドにしていきたいですね。既に県内企業の生地や製造技術を活かし、折りたたみ傘が完成に向かっている模様です」。

「泥臭く信念を持って、お客様に支持されることを考え続けてきました。まだまだやりたいことは尽きないですね」と平岡氏。福井から全国に、アウトドアの楽しさをまだまだ発信してくれそうです。

ふくいの逸品創造ファンド事業 地域資源活用セミナー

今、注目の「デザイン思考」を活用

商品開発と販促手法を体得する集中セミナー

参加
無料



たった2時間で掴む「売れる逸品」0からの創造と実践のコツ

開催日時 平成28年11月2日(水) 13:30~16:30

会場 福井県中小企業産業大学校 特別教室(福井市下六条町16-15)



慶應義塾大学大学院 メディアデザイン研究科 研究員 兼 同研究所リサーチャー
伝統工芸みらいプロジェクト プロジェクトマネージャー
クリエイティブ・エッグス株式会社 代表取締役社長
大江 貴志

(公財)ふくい産業支援センターでは、地域資源等の活用による新たな取り組みを資金面でサポートする「ふくいの逸品創造ファンド事業(助成金)」の利用者を募集しております。

【助成金の募集概要について】

<募集期間>平成28年10月12日(水) ~ 平成28年11月25日(金)

<助成対象期間(予定)>平成29年2月(交付決定日)~平成29年12月31日まで

※募集概要は、(公財)ふくい産業支援センターホームページ (<http://www.fisc.jp/>)にてご紹介しています。
(キーワード「ふくいの逸品創造ファンド助成金」にて検索ください)

●問合せ先 (セミナー・助成金ともに)ふくい産業支援センター 資金支援G 0776-67-7406

「価格交渉サポートセミナー」10月、11月に開催!

《知っておくべき基本的な法律の知識、トラブル発生のおそれのある取引や交渉のヒントを学ぶ》

- 日時/会場:【第1回】10月27日(木) 14:00~16:00/県産業情報センター(丸岡町)
【第2回】11月8日(火) 14:00~16:00/武生商工会議所(越前市)
- 受講対象者:下請等中小企業の方で、取引先との価格交渉に携わっている方等
- 募集人数:各日 50名
- 受講料:無料(当日、価格交渉ノウハウ・ハンドブック等テキストを配付します)
- 申込方法:(公財)全国中小企業取引振興協会ホームページの専用サイトからお申し込みください
<https://www.zenkyo.or.jp/kakakusupport/seminar.htm>
- 問合せ先:ふくい産業支援センター内「下請かけこみ寺相談窓口」0120-418-618

中小企業支援機関合同による国内最大規模の商談会

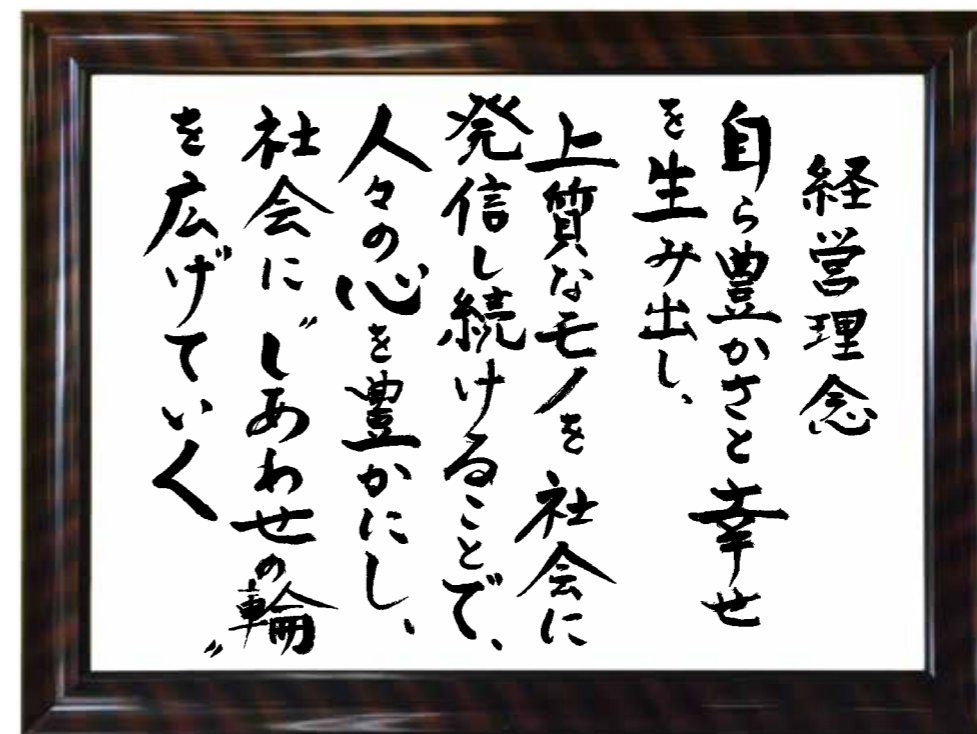
「近畿・四国合同広域商談会」を来年3月に開催!

《11月16日(水)より、商談会専用Webページにて受注企業の参加募集を開始します》

- 日時:平成29年3月1日(水)、2日(木) 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)
- 取合せ先:ふくい産業支援センター 販路開拓営業G 0776-67-7407

No.10

今月の社是



取材先で編集者の目に留まった「社是」「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」まで伝わってくる場合があります。

女性向けフリーペーパーの発行、広告制作等を行う株式会社フナム・ベルシエ。事業を始めた当時、常にこの気持ちを忘れないようにと、谷崎社長自ら筆を取って書きあげたのがこの社是です。「経済的に豊かになることも大事だけど、心も豊かに充実させないと、人に対しても「しあわせ」を提供することはできない。作り手の私たちがその姿勢で仕事に取り組んでいく」と働く心構えを掲げたと言います。

女性がターゲットという点もあり、女性が日常生活の中でささやかな幸せを感じるのが大事だと感じている同社。「福井の女性は仕事に子育てと多忙な中でいつも前向きに頑張っている。そんな女性を応援したい」との思いから今の事業を始めたと言います。「女性が幸せだと旦那も子どももハッピーになる。女性が幸せだと周りのみんなが幸せになれるんですよ」と女性の力を原動力に、これからは福井の女性の心を掴む情報誌の作成に取り組んでいく姿勢です。

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)を毎号実施いたします。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

同封するチラシ・パンフレットのサイズ	料金(税込)
A4判以下のチラシ	8,400円
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
A4判以下のパンフレット(10ページ程度まで) ※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。	16,800円

●次回実施号
VOL.22 12月25日発行予定
チラシ提出締切日:12月19日(月)
チラシ2,200部をご提出
(持参または配送)ください。

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

学びなおしサポートセンター

企業人の学びなおしを応援します!

福井県中小企業産業大学校では、企業人の皆さまの学びなおしによるキャリアアップを応援するため、「学びなおしサポートセンター」を開設しています。

キャリアアップに関する相談、学びに関する情報の提供、学習用ブースの設置などを行うとともに、通信制大学の入学説明会、スクリーニングなども誘致しています。



学びなおしサポートセンターについて

開設場所	福井県中小企業産業大学校2階
開設時間	第3日曜日を除く毎日9時から21時まで (夜間は、当面予約制により開所します)

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

今号は、企業さん同士の“出会い”“コラボレーション”特集。新商品が出ると、どこの企業が関わっているかとか、商品の機能や特徴について目にするのが一般的で、どんなきっかけで出会ったのか、どのようにコラボレーションへと話が進んでいったかなどは当事者以外、私たちは知る由がありません。今回の特集では、普段聞けない“出会い”のきっかけに関する裏話や苦労話をたくさん聞くことができ、どんな商品にも人との結びつき、何かのご縁・タイミングがあって商品開発や事業の展開に繋がっているのだと実感しました。連携や共同開発、コラボレーションをされたどの企業さんに伺っても、コラボレーションが自社にとってマイナスになったという話は一切出てきませんでした。自社とは違う他の視点を取り入れること、今までとは違ったことに挑戦してみることは、苦労は大きかったけど、それ以上に学び、得るものが大きく、成長する良い機会になったとどの企業の方もおっしゃっておられました。

コラボレーションの話に限らず、どの仕事であっても、自分一人だけで完結できる仕事はありません。改めて、周囲の方々に日々の協力を感謝すると共に、自分の仕事を振り返る良い機会になりました。

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:平成28年8月1日～28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。

<p>【食料品・飲料】</p> <p>県内栽培のハーブを使った新商品ブランド「SHIM 滲(しん)」を立ち上げ、高麗人参ふりかけなど3商品の販売を開始。収穫まで5、6年かかる貴重な高麗人参やトウキを使用し、県内産という安全、安心が特徴。</p> <p>南越前町を中心に栽培されている新ブランド梅「黄金の梅」を使った「ジャム」と「はちみつ」を商品化。フルーティーな香りが特徴で、高品質なギフトセットや土産として需要を見込む。</p> <p>国内外で活躍するプロダクトデザイナーの深澤直人氏と連携し、冷酒用のグラス「黒龍酒杯」を商品化。女性の手のひらに包みこめる大きさで、手のぬくもりで変化する酒を楽しんでもらうことをコンセプトに開発。</p> <p>同社敷地内で運営するアウトドア施設「ラブとるズ ガーデン」で、日本BBQ協会認定の初級インストラクター検定を初めて開催。肉の塊をゆっくりと焼き、仲間と切り分けて食べる本場アメリカンスタイルを県内で広めよう企画。</p> <p>マイボトル向けに本格的なお茶が楽しめる「プレミアムティーバッグシリーズ」を商品化。消費者の「家族全員のお茶を用意するのは大変」という声を参考に、ボトルに1袋入れて水か湯を注ぎ、数回振るだけで手軽に作れるお茶として開発。</p>	<p>越前夢ファーム(あわら市)</p> <p>カリヨー(福井市)</p> <p>黒龍酒造(永平寺町)</p> <p>フレック食品工業(永平寺町)</p> <p>三国屋(坂井市)</p>
<p>【繊維/衣服】</p> <p>スポーツウエアや作業着に縫い付け、夜間の視認性を高めた光ファイバー内蔵の織物テープを開発。発光ダイオード(LED)を光源として光ファイバーが光る仕組み。従来の反射テープより視認性が高いのが特徴。</p> <p>県工業技術センターの協力を得て、軽くて薄い布製の圧力検知センサーを開発。出入り口などにマットとして敷いて人数を計測できる製品を試作したほか、新たな用途開発も進める。</p>	<p>井上リボン工業(越前市)</p> <p>ユティック(坂井市)</p>
<p>【伝統工芸】</p> <p>グラスの下に越前漆器製の台を付けた日本酒グラスの新シリーズ「麗しグラス」を開発、販売。十分な接合強度をもってグラスと漆器を接着する技術は、九谷焼の製造会社の協力で実現した。</p> <p>県工業技術センターと共同で越前筆筒の要素を加えた「単筒型キャリーバッグ」を開発。引き手金具の職人減少で量産化が難しくなっている中、引き手部分を3Dプリンターで作製し、先端技術との融合で対応した。</p> <p>香水メーカーのセントネーションズ(東京都)と共同で開発した、漆器で作った室内香水用カバー「ウルシ バイ レイヤーフレグランス」を発売。当初はクラウドファンディングを通じて販売。</p>	<p>越前漆器(鯖江市)</p> <p>ファニチャーホリック(越前市)</p> <p>山久漆工(鯖江市)</p>
<p>【その他の製造業】</p> <p>犬や猫の皮膚病を招くカビの発生を抑え、簡単に拭き掃除ができる「わん・にゃんスマイル畳」を開発し、販売を開始。和室の需要が減って畳の受注環境が厳しくなる中、最近のペットブームに着目した。</p> <p>マットレス用に開発した高反発の中材を応用し、腰痛「腰ピロー」を商品化。寝返りがしやすい、蒸れにくい、といった特徴があり、床ずれの予防につながる。腰への負担を軽減し、高齢者や腰痛持ちの人の需要を見込む。</p>	<p>イワ・ジョウ(福井市)</p> <p>オーシン(越前市)</p>
<p>【建設】</p> <p>老朽化する道路橋の安全度を効率的に点検できるロボットを開発。作業員が近づきにくい橋の下にアームを伸ばし、カメラ撮影や打音検査、ひび割れ計測が行える。通行量が多い道路でも使いやすいのが特徴。</p> <p>永平寺町の大月橋が完成し、耐久性が高いプレストレスト・コンクリートに、火力発電所からの石灰石の一種「フライアッシュ」を練りこむ技術を県内で初めて実用化。適用物の耐久性向上と、再生資源を使用することによる環境負荷低減効果が特徴。</p> <p>10月中をめどに、食用バラを使った製品の製造・販売事業を始める。国産で無農薬の食用バラは珍しく、安全・安心をアピールして食品や化粧品メーカーへの販売を見込む。</p>	<p>ジビル調査設計(福井市)</p> <p>日本ピーエス(敦賀市)</p> <p>長谷川造園(坂井市)</p>
<p>【商業/サービス/飲食】</p> <p>鯖江市にカフェや美容室を併設した複合型のデイサービス施設を開発。料亭だった建物を活用し、室内から日本庭園を楽しめる。一般の人でも利用可能なカフェなどが同じ敷地にあることで、通常の施設同様に介護施設を利用してもらう狙い。</p> <p>人生の最期に向けて準備する「終活」を支援するサービス「ひと安心.com」を開始。親族や友人らのそれぞれに伝えたい情報や写真、動画を登録してもらい、万が一の場合に本人に代わって通知する。</p> <p>契約した企業の従業員の誕生日にギフト券を郵送する福利厚生サービス「これがイイ!私の誕生日プレゼント(これプレ)」を開始。従業員の満足度向上や離職率の低下に加え、地元事業者の売上アップによる経済活性化につなげたい考え。</p> <p>フクロウと触れ合える北陸初のフクロウカフェがオープン。「メンフクロウ」や「アフリカオオコノハズク」など7種類10羽が出迎え、頭をなでたり腕や指に乗せたりして楽しめる。将来的には介護施設や病院などへアニマルセラピーとしての憩いも。</p>	<p>さくらケアサービス(越前市)</p> <p>パワーシステム(福井市)</p> <p>ふくいみらい社(福井市)</p> <p>フクロウcafe福井(福井市)</p>
<p>【情報産業】</p> <p>県内で初めて、無料通信アプリのLINE(東京都)の情報発信サービス「LINE@」の登録代理店に。LINE@の利用店舗を増やすことで、ホームページ制作・運営といった事業の新規顧客開拓にもつなげる狙い。</p>	<p>システム研究所(福井市)</p>



わたしたちは
 お客様・社員の満足と、
 企業価値の最大化を目指し、
 価値ある事業活動に絶えず挑戦し、
 競合他社との競争に勝ち、
 社会的に価値ある企業として
 継続的・安定的に発展する
 ことをビジョンとして掲げ、
 地域のお客様に質の高いサービスと価値ある製品を提供して参ります。

価値創造企業を目指して。

- 電気通信設備、電気設備、空調設備の設計・施工及び保守管理
- 新エネルギーシステムの計画・設計・施工及び保守管理
- O A 機器、家電製品、電子計測器、無線機の販売
- ドコモショップの運営
- ハードオフ・ブックオフの運営
 (パソコン・オーディオ・衣料・おもちゃ・本などのリユース)
- ネットショップの運営
 (ハイブリッドファン・中古測定器などのネット販売)

株式会社 マルツ電波

[本社] 〒910-0857 福井市豊島2丁目7-4 TEL: 0776-22-0464
 [営業所] 福井・東京・埼玉・静岡・愛知・三重・富山・石川・大阪・兵庫

ISO9001・ISO14001 認証取得

[URL] <http://www.marutsu-group.jp>