

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] **新たな挑戦で活路を見出す**
～新分野展開を探る～



vol.9

新たな挑戦で活路を見出す

～新分野展開を探る～

近年の社会経済環境を外観しますと、少子高齢化社会の進展や格差社会の到来など様々な構造変化が進む中、地域企業では激変する経営環境を先取りしながら存続、発展に向けての新たな挑戦により活路を見出そうとする企業が増加しています。それは、いわゆる新分野の展開ということになりますが、本稿では、こうした企業活動に着目し、狙うべき分野のヒント、新分野展開に向け何をなすべきか等、そのポイントを探りたいと思います。



執筆者 **南保 勝** 氏
福井県立大学
地域経済研究所 教授

地域研究、地場産業論、地域経済論を専門とし、産学連携のあり方に関する研究を進めている。「地方圏の時代（2013 見洋書房）」「地場産業と地域経済（2008 見洋書房）」など数々の著書、論文も発表。経済学博士。第6回福井県科学技術大賞特別賞受賞。2013年度金融知識普及功労者賞受賞。

地域経済・産業の特徴と課題

本州中部、日本のへそに位置する福井県は、0.6%経済圏と呼ばれる小県ながら、繊維、眼鏡枠、7つの伝統的工芸品産業など全国屈指の地場産業が集積する地域としても知られています。それだけに保有する技術水準は高く、例えば、繊維産業では大手・中堅企業を中心に高機能テキスタイルやハイテク産業資材などの非衣料分野へ、眼鏡枠産業でも近年医療機器開発へと傾斜を強めるなど、様々な分野で多様な保有技術を活かし事業展開を試みる企業が増えています。しかし、最近の状況をみますと、世界的な構造変化と需要不振、とりわけ消費ニーズの変化による内需不振や構造的な競合輸入品の増加、受注単価の低下、原材料・部品価格の上昇など数知れない環境変化にさらされて、内需型企業を中心に厳しい経営環境を強いられる例も多く、結果として地域の経済規模縮小へとつながっている事実も見逃せません。

狙うべき分野はどこに…

こうした中、地域企業にとっては新たな需要を求めての新分野展開が急務となりますが、狙うべき分野はいつどこにあるのでしょうか。それは、まさに今進展する構造変化の中に隠されているように思えます。例えば、自動車燃料がガソリンから電気へと転換期を迎える中、既存の自動車関連企業もその対応が求められています。こうした動きは新たな技術や商品を持つ企業にとって、自動車産業へ参入する一つの機会につながるでしょう。このような動きは自動車産業だけではありません。化石エネルギーから再生可能エネルギーへの転換、生産の集中から国際分散化へ、環境技術や循環型社会への注目など、今世界は大きな転換点に立たされています。つまり、中小企業にとっては、従来の産業システムや生産体系の変化、流通の高度化等の多様な変化が新分野進出の絶好のチャンスとなる様に思えます。具体的に、その可能性を見ますと、福井県はエネルギー

関連施設の一大拠点です。これを活かして環境技術の開発を集中的に進める或いは戦略的な支援を行うといった方針を地域全体で取り組むことはできないでしょうか。また、地域の農業分野でも変革が必要で、ビジネスとしての農業、産業としての農業の確立に向け動き出すべきです。建設業も同様です。日本の建設業の技術や品質は非常に高いです。今後、さらに国内需要が減少する中で生き残っていくには、建設需要が高まっている新興国など海外市場を狙うことも必要でしょう。その際、品質だけではなくサービスや機動力（デリバリー）を売り物にすることも考えなければなりません。その他、内需型産業の代表で地域を支

える卸・小売・サービス業等も、大変革が求められます。現在交渉中のTPPなどの参加が具体化すれば、地域経済に依存度が高いこれらの企業は、今以上にグローバル化の影響を受けることが予想されるためです。ですから、こうした企業では先進国と振興国間での技術・ノウハウの相互移動、すなわちリバース・イノベーションの動きを逆手にとり、うまく活用しながら国内需要の掘り起こしに役立てる手法を検討すべきでしょう。つまり、国内に居ながらグローバル化する「内なるグローバル化」を実践すべきといえます。例えば、自社の流通そのものを見直し、品質やコスト面で競争力の高い海外品に目を向けたり、そのためには目まぐるしく変化する国際情勢の情報収集力を高める意味から、海外との関係性強化を図る手立てを早急に検討することも重要と考えます。

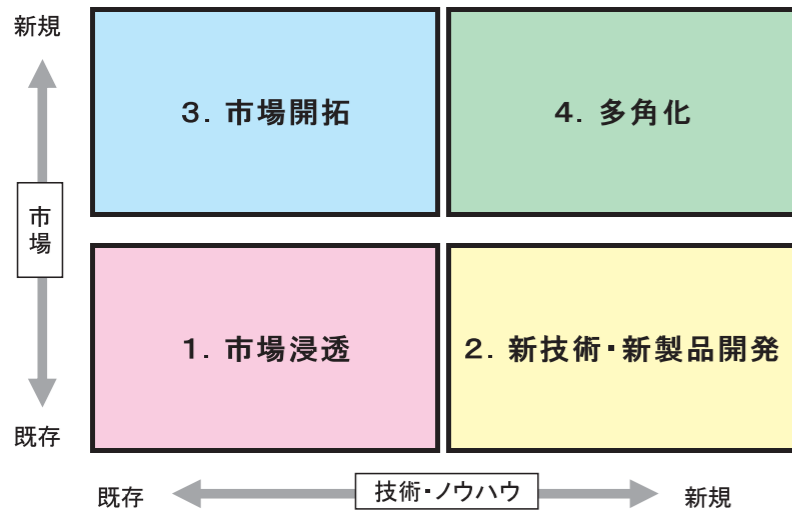
どこにあるのでしょうか。これを分りやすく説明したのが、下図で示したアンゾフの成長ベクトルです。しかし、こうした企業行動を実践するには、企業のトップ自らがチャレンジ精神を醸成し、新たなものへ挑戦する気概を醸成することが求められます。言葉を変えれば、新分野成功のための第1のポイントは「トップ自らの風土改革」を実践することではないでしょうか。

第2のポイントが、トップと従業員の立場を乗り越えた関係性構築であり、具体的には、かつての日本企業でみられた「総力経営」を今一度導入することが必要でしょう。第3のポイントは、自社独自の企業文化を創出すること。かつての日本企業は、この企業文化が最大の競争力となっていました。では、企業文化とは何か。それは、社員が持っている共通の理念や価値観、社員に一人一人に根付いた暗黙知の集合体です。そして、これら独自の企業文化が全社的な意思の統一を生み、それはやがて取引先或いは顧客なども巻き込んだ個

むすびにかえて

今後、地域企業に求められる姿は、時代変化に合わせて外部環境への適合力をつけること、それは時代を先取りした市場創造型企業へと変身することです。さらに人材育成、組織体制の整備など内部の革新性を高めることと、業種、業態、規模を超越した企業の普遍的法則を見つけ出すことが重要と考えます。その結果、再構築された自社の経営スタンスが新たなビジネスモデルを生み、さらなる発展の可能性を生みだし、自社の夢、希望を実現する原動力につながるっていくものと考えます。特に、福井県は勤勉な県民性、粘り強い気質、旺盛な独立心、優れたモノづくりのDNAを保有する地域だからこそ、革新的企業が育つ可能性も高い地域と考えられます。

図 アンゾフの成長ベクトル



注：アンゾフとは、米国の経営学者イゴール・アンゾフ（H Igor Ansoff 1918年生まれ）のこと。企業の成長戦略を市場と製品を軸にして、既存商品の「市場浸透」「市場開拓」と、新商品の「製品開発」「多角化」の4つに分類し、企業の成長の方向性を示した。具体的には、

- 市場浸透
あくまで既存事業分野で変革を行って、競争力を高める戦略。
- 新技術・新製品開発
既存の市場・顧客を対象に、新たな技術・ノウハウを提供することにより、他社と差別化を図る戦略。
- 市場開拓
自社が保有している既存の技術・ノウハウをベースに、新しい市場や顧客を開拓していく戦略。
- 多角化
本来の意味の新分野展開戦略。市場も技術・ノウハウもまったく新規の領域に取組むものと、市場や技術・ノウハウ面で関連性がある分野へ進出する2つのケースに大別できる。

CONTENTS

- 01 特集 **新たな挑戦で活路を見出す**
～新分野展開を探る～
・企業事例
タイヨー電子(株)/関ホソダSHC/徳東協/関米澤物産、日本特殊織物(株)/関谷口工務店
・“福井発！ビジネスプランコンテスト”受賞作品に見る 新分野展開へのヒント
・新事業への糸口 福井県の取組みを活かす
・福井県立図書館が選ぶ、ビジネス書の超定番
- 13 完成への道のり ヤマトタカハン(株)
- 15 若手のチカラ 徳長田工業所
- 17 飛躍する経営者たち 木田 祐子氏 アンジュール(株)
- 18 地方の挑戦
- 19 デザイン～少し気になる日常風景～
- 20 インフォメーション 他



川西 秀往氏

タイヨー電子株式会社
 http://taiyo-elc.com
 所在地：鯖江市平井町20-3
 電話番号：0778-62-4545
 代表者：奥森 勲氏
 資本金：3,450万円
 従業員数：742名
 事業内容：電子部品・電気機械器具・医療機器の製造・販売、青果物の生産・販売など

「何より、社員から『おいしい』の声があがっているのがうれしいですね。露地物のリーフレタスとのブライインドテストもやってみたのですが、80%が当社のレタスの方がおいしいと言ってくれまし

ようです。やりがいにもつながっているように思います。B to Bでの事業が軸だった同社にとって、生活者から直接反応が聞けることが社員の

会社の事業内容もPRできる材料にも

やスーパー「紀ノ国屋」(同)など、首都圏の店舗でも扱われ好評を得ています。露地物と違い天候に左右されないため、一般的に店頭価格が高くなる冬場にも安定して生産できるのが大きな強みです。



電子機器製造、クリーンルーム技術→野菜工場

電子部品の製造技術活用で工場野菜作りに取り組む

タイヨー電子株式会社

腎機能の低下で人工透析を受ける患者は全国で約30万人。治療にあたっては厳しい食事制限が伴い、心理的にも大きな負担となっています。そうした現状を受け、透析患者の体にも比較的やさしい「低カリウムリーフレタス」の生産に取り組むのがタイヨー電子株式会社(鯖江市)です。電子部品の製造技術を水平展開して新分野の開拓を進める同社。その経緯や今後の展開を常務の川西秀往氏に伺いました。

野菜工場内の様子。クリーンルームでは棚ごとに生産管理が行われています。スタッフによるチェックも入念です。

雑談から始まった野菜作りへの挑戦

同社は1976年設立。社名のとおり電子部品を大手家電メーカー等に供給する事業からスタートし、他方で医療関連器材など自社商品の製造・販売にも力を入れてきました。

野菜の話が持ち上がったのは5年ほど前。人工透析を受けている親族が食べ物に困っている、との社員の雑談がきっかけでした。それを聞いて社長の奥森勲氏が透析患者向けの食品についてネット検索をしたところ、同社がライセンス供与を受けることになった、秋田県立大学のホームページがヒットしました。「社長からいきなり『ちょっと秋田に行ってきたくれ』と。技術提携の準備を進めてくるよう指示もありました」と川西氏は当時を振り返ります。

同大のサポートの下で実験を始めたのは2012年夏。まずは「観葉植物をいかに長持ちさせるか」をテーマに実験を始めました。自社で培ったLED生産や電位治療の技術。取引先の社員さんからも引き合いがありますよ」

「何を作っている会社か」を具体的にアピールできる機会に恵まれなかった同社。スーパーなど身近な場で自社商品を露出できるようにしたことが、「企業の顔」を地元の人々に見せられるきっかけにもなっています。

「電子部品と違って野菜は作り置きができないし、仕様どおりに作っても個体差がどうしても出てきます。歩留まりを高める余地もありますし、まだまだやるべき課題は多いですね」

おいしさと生産性向上を追求し、より多くの生活者に「タイヨー電子の野菜を食べたい」と指名してもらえらるくらに事業を成長させたい、と川西氏は意気込んでいます。

術を活用し、実験はいよいよリーフレタスへ。同社開発センターの一角に作った実験室で水耕栽培を行いました。「ビギナーズラックと言いますが、いきなりうまくいってしまっただけです。もう『うちでも出来るんじゃないか』と勘違いしてしまいました(笑)」

メンテナンス性考え設備の多くは自社製

およそ半年後、幅10メートル・奥行1メートルの天板を4段重ねた棚を4つ作り実用段階に。「見せる野菜工場」と称した栽培室で、リーフレタス、近年注目の新野菜「アイスプラント」、低カリウムリーフレタスと、3品目の栽培が始まりました。

透析クリニックの職員ら約20人を招いての試食会や、同社社員・取引先からの反応も上々で量産化に弾みがつきました。工場野菜生産を支援する公的制度の助成も受け、昨年9月から約半年をかけ、さらに社内32棚からなる量産設備を整えるに至ったのです。

洗わなくても食べられるよう、栽培室はクリーンルーム設計。電子部品生産を長く手掛ける同社ならではのノウハウです。温度や湿度、明るさなどはコンピュータで制御され薬物野菜にとって最適な環境に整えられています。

「棚や給排水整備など設備の多くを自前で整えました。社外品を使うと、トラブル時にどうしてもダウンタイムが生じてしまう。それをできるだけ避けたい思いがありました」と川西氏。秋からは生産設備そのものの販売も始める予定といます。

現在、県内のスーパーマーケットや道の駅などに商品を供給。南青山291(東京都)



電子部品製造工場



社屋。建物中に野菜工場を有しています。

株式会社ホソダSHC

http://www.hosoda-shc.co.jp

所在地：福井県福井市御幸3-2-21

電話番号：0776-22-4748

代表者：細田真也氏

資本金：2,000万円

従業員数：12名

事業内容：繊維向け染料・食品調味料卸、研修
医向け縫合キットの製造・販売、機
能性天然素材の加工・販売

「日本では年間約2万人が新たに看護師となっており、特定看護師はもとより、出産・育児などで一時的に職を離れた方にも、職場復帰の際に使ってもらえるのではと思います」

※1 従来の医師の指示のもとでの補助的行為に限られていた看護師の医療行為を、より高度でかつ臨床的判断を踏まえて行うことを可能とする制度



繊維向け染料、食品調味料のノウハウ→医療支援、機能性天然素材

材料卸売りの「目利き」でメーカー化に取り組む

株式会社ホソダSHC

新分野への展開に取り組む県内企業の事例として、福井市にある『株式会社ホソダSHC』を紹介します。繊維向け染料・食品調味料の卸売りが主軸の同社。長く培った「材料の目利き」をもとに、研修医向けの「縫合練習キット」開発や機能性天然素材の加工など新分野への展開を進めています。これまでの道のりや今後のビジョンについて、これらのプロジェクトを進めてきた、同社の木村教男氏・青山真吾氏に伺いました。

縫合練習キット(左)と単体の皮膚モデル(右)。キット開封後すぐに使えるように縫合針やピンセットなどが入っています。

医療分野進出を促す 県の施策も追い風に

同キット開発は、福井大学医学部准教授の北井隆平氏からのアプローチがきっかけ。4年前、同社の細田真也社長が別件で同大を訪ねた際、北井氏から話を持ち掛けられスタートしました。従来のキットが高価であることや、皮膚との質感の違いが現場の課題に上がっていたことが背景にあったといえます。

相談を受け同社は、医療分野への進出に本腰を入れることとに。福井県が実施する「次世代技術製品開発補助金」の認定を受けて開発が始まりました。

「企業の医療分野進出を支援する、県の方針も追い風になりました。キットは臨床で使わないので、実は厳密な意味での医療器具ではありません。そのため参入障壁が比較的低いという利点もありました」と木村氏は話します。

商品化まで約2年。木村氏は詳しい製法は企業秘密としながら「もち肌のイメージで作りました」と、食品加工技術を応用したとのヒントをく

卸を主軸にする一方 自社商品開発も推進

ところで同社はこの10年ほど、インドネシアで「生命の樹」と呼ばれるメリンジョなど、機能性天然素材の現地加工・販売にも取り組んでいます。取引先企業のニーズに合わせてインドネシアをはじめ、東南アジアの農産品から原料を抽出し、高付加価値商品化。大手製薬会社などにサプリメントの原材料として供給しています。取引先を担当する青山氏は、

「二ノズを満たす素材の有無」

市場の常識を打ち破る 価格設定も業界の話題

市場に出回る契機となったのが、医療従事者向け書籍・雑誌を発行するメデイカ出版(大阪市)とのコラボです。キットが付属するテキスト『縫合の基本テクニック』が2013年春に発売。本体価格は1万5千円。従来主流であった他社製品の相場は、キットだけでも約10万円というなか、常識を覆す価格設定が話題となりました。

「キット単体でも1500円ほどで購入可能。北井先生と、学生でも購入できる金額をすり合わせての価格設定です。自然素材由来なので、使用後一般ゴミとして廃棄できるのも利点です」。同キットの利便性は他の医療現場にも波及。この秋、昭和大学医学部(東京都)がアフリカで行なう医療支援活動で同キットの活用が決まっています。



文中で紹介のテキスト。キットを使った写真で説明されています。



社内にある成分調査の研究室の様子。

「現地を訪ねるまでまったく分からず、言うなれば一種の賭け。でも、そうした小回りがきいたニッチな動きが、大手商社にない強みでは」と話します。「いつ陽の目を浴びるか分からないので、世のトレンドが動いたときにすぐスタートできるような体制をとっておくのは大切でしょうね」とも。

1952年の創業以来、繊維向け染料や食品調味料の卸売りを主軸としてきた同社。しかし、同キットの開発を契機とした研究設備や、インドネシアのメリンジョ加工拠点の整備など「メーカー化」へ

軸足を移すかのように見受けられます。

しかし青山氏は、「メーカー化はあくまで、県外市場に向けての動き」と強調。「染料や調味料の取引先は北陸・東海地区の企業で、今後も業態を変えることはありません。メリンジョの話も、もともとお付き合いのある県内食品工場のニーズから来ています。縫合練習キットのような新規事業ができるのも、卸売りとという基礎があつてこそ。これからも地域密着企業として活動していきます」と締めくくってくださいました。



生命の樹メリンジョに関する商品やサンプルなど。



青山 真吾 氏



木村 教男 氏



代表取締役 川端 俊憲氏

株式会社東協
<http://www.tokyocp.com>
 所在地：大野市五条方28-7
 電話番号：0779-64-1500
 代表者：川端 俊憲氏
 資本金：900万円
 従業員数：10名
 事業内容：生コン圧送施工・中古機械のリース・仕入・販売等



コンクリート工事業→中古重機販売、コンサル等

新事業成功のカギは
 “既存事業へのプライド”

株式会社東協

大野市にあるコンクリート圧送専門業者の株式会社東協。全国屈指の技術力で、ゼネコンなどからの厚い信頼があるものの、公共事業の減少や燃料の高騰により、他社同様、厳しい環境に置かれています。その逆境を新分野展開をきっかけに打破した同社。既存事業のノウハウを活かし新たな事業を成功させた経緯や考えを伺いました。

「単価が高いこともあって、販売・レンタル事業が売上の多くを占めるようになりました。ただこれも圧送の仕事があつたこと。ユーザーである我々の手で修理しているからこそ信頼して買ってください。本業の圧送に關しては日本一の自負があります。決してその軸はブレてはいけません」と最後に川端社長は熱く伝えてくださいました。

県内で新たな挑戦をする企業 まだまだあります!

“産学共同”での挑戦、福井の織物技術を活用
 株式会社米澤物産、日本特殊織物株式会社

福井大学を中心とした産学チーム、県内の織物技術を活用し、X線のように物体の中身を透視できる電磁波の一種「テラヘルツ波」を用いた分析装置に用いる偏光フィルターの開発に成功しました。テロ対策で封筒中の爆発物を検知したり、がん細胞の診断に役立つと期待されています。

参加したのは、金属製の産業用織物製造を本業とする日本特殊織物(株)と、細幅の織物技術をもつ(株)米澤物産の2社。直径7.5cmのリングの内側には、髪の毛よりも細い特殊なステンレス繊維約2500本が30μm間隔で平行に並べられているという緻密さです。新製品の偏光フィルターは、従来の海外製の高価なタンゲステン繊維を使ったもの(1枚60万円前後)と比べ2割程安く製造できるのが特徴です。

研究開発の中心となった、福井大学遠赤外線領域開発研究センターの谷正彦教授は「性能は海外品と同等か、それ以上。細い金属繊維の扱いに長けた地元企業のおかげ」と話しています。

- 株式会社米澤物産 <http://www.yonezawa-bussan.jp/> 代表者：代表取締役 米澤 稔夫氏/所在地：福井市八重巻中町1-13
- 日本特殊織物株式会社 <http://www.nt-jp.com/> 代表者：代表取締役 江守 哲郎氏/所在地：勝山市荒土町新保9-1



“業務中での気づき”から商品開発をスタート
 株式会社谷口工務店

大正2年創業、住宅等の設計・施工を手掛ける同社。地場住宅や官公庁からの受注が主とする地域密着型の企業です。景気の影響で売上げが減少する中、谷口社長は民家の建て替えなどで大量に廃瓦が出ることに注目。これまで埋め立て処理や敷砂利に用途が限定され、処分が課題となっていた廃瓦を、ブロックへ再生利用できないかと製造に乗り出します。

手作業でプロトタイプを試作するなどし、当支援センターの「新分野展開スタートアップ支援事業」の採択を受けて、独自のブロック製造マシンを導入し「kawaraBLOX(カワラブロック)」を完成させました。幅30cm×高さ15cm×奥行き10cmと、一般のコンクリートブロックより一回り小さく、重さも半分以下となる5kgに抑えて扱いやすくしたのが特徴。また、表面仕上げは水圧加工のみとし粉砕した瓦の粒子の風合いを生かしています。このほど、同社近くに施工事例を見学できる展示場をオープンさせた同社。「ガーデニングの楽しみ方が広がる商品を、多くの人に知ってもらい、年間50万個販売を目標にしたい」と期待を込めています。

- 株式会社谷口工務店 <http://www.taniguchikoumuten.jp/> 代表者：代表取締役 谷口 壺司氏/所在地：三方郡美浜町郷市47-5-1



他社には真似できない
 技術力で信頼を獲得

創業からこれまで、山の上のコンクリート打設現場まで配管距離1,000m、高低差360mという難しい工事でもノントラブルの実績を持ち、「断る仕事はない」と言い切るほどの自信を見せる社長の川端氏。

「コンクリート圧送業者は県内にも数社のライバルがいいますが、難しい条件の施工を積極的に受注するなど、他社にはできない自社の特化した部分を伸ばすことを以前から考えてやってきました」工事の回数を重ねることに、大手ゼネコンを含め、依頼元からの信頼が大きくなっていくことを肌で感じていたといいます。そのような技術力や信頼という強みを持ちながらも、大型公共事業の減少、それに伴う価格競争の激化、さらに燃料や材料の高騰が追い打ちをかけ、次第に業績が圧迫されてきたとのこと。「それまでのままやっていたら今頃どうなっていたか分からない」と話すほどです。

子息である隆志氏が帰郷し入社します。テキスタイル商社での勤務の経験を活かし、それまで営業不在で全員が職人であった同社の営業部長として、新事業への挑戦が始まりました。

既存事業で得た信頼を
 新分野でも活かす

最初はひたすら新商材・新事業のきっかけを探ることから始めた隆志氏。ネット検索などで見つけた参加型のセミナーを受講し、初めは全くの白紙状態であった事業計画が、徐々にかたちになっていきました。

「資金不足で設備投資や雇用は難しいという状況でしたので、現有戦力で挑むしかありません。社長とも相談を繰り返して、自社を徹底的に分析する中で、強みとできることが見えてきました」と隆志氏は振り返ります。そうして完成させた新事業「即稼働中古コンクリートポンプ車web販売」は経営革新計画の承認も受け本格始動しました。

さらに、当支援センターのeビジネス研修を受講し、これまで独学で製作していたwebサイトをリニューアルしたことが事業を前進させました。「思い立ったときに社長や社員の言葉をダイレクトに伝えることができ、外注するより格段に早く伝わりやすい。維持費は安いし、自分でやって本当に良かったと思います。また、こうも付け加えます。」

「webページを持つていること自体が強みとは思っていません。webはあくまできっかけ作りのため。お問い合わせをいただいたら、後は電話やメールでの普通の営業活動と同じです。やり取りの中で距離を少しずつ埋めるようなイメージですね。弊社はポンプ車のユーザーでもあるので、同業の悩みを共有でき共感につながっていると思います」と成功の裏側を語ります。

同社の職人の手で丁寧修理・メンテナンスされたポンプ車は評判を呼び、全国各地に販売されていきます。今では不良在庫は全くなく、入荷待ちが出ているほど。昨年から同様のノウハウを活かした特殊機械のレンタル事業にも取り組み、成果を上げています。

2012年度
グランプリ受賞

次世代ウィンタードライブサポート“IDR”

寺崎 寛章 氏

● 作品概要・アイデア

凍結、圧雪などによる冬期間のスリップ事故を防止し、安全にドライブするため、気象データ、地形データなどをもとに分析し、滑りやすさを一般ドライバーや行政機関に知らせるシステム。運転者にはカーナビなどを介して、音声情報としてリアルタイムでピンポイントに伝わります。

福井大学環境熱・水理研究室の20年以上の研究成果を応用したもので、上記のデータだけでなく、巡回車で路面状況や雪の状態なども把握し危険性を配信します。社会貢献性などが高く評価され、2012年度のグランプリに選ばれました。



ポイント

今後の成長分野としても注目される「自動車分野」。近年は自動車の電子制御化が進み、さまざまなニーズが生まれています。ハード以外にも、システムなどのソフト面での参入機会が多くありそうです。

2011年度
準グランプリ受賞

「エコ紙くらぶ」 分けて、すっきり！オフィスの新エコ習慣

増田 喜一郎 氏

● 作品概要・アイデア

「エコ紙くらぶ」は、(株)増田喜が事業として実際に展開している、オフィスで排出される古紙を回収するリサイクルサービス。不要になった紙（シュレッダー、コピー用紙、新聞、雑誌、段ボールなど）を同社スタッフが定期的に回収するというもの。また、同社の提案する古紙の分別は、紙の有効活用につながるだけでなく、オフィスの整理整頓や規律の向上にも効果的。環境のため、職場のための新習慣として各取引先で活用されています。



ポイント

今後注目される「環境ビジネス」。2015年には市場規模が83兆円にまで拡大する試算もある成長分野です。本流の一つに太陽光パネル設置事業などがありますが、事業者も多く過当競争が予想されます。中小企業としては、リサイクル分野をはじめニッチを攻めることに勝機がありそうです。

“福井発！ビジネスプランコンテスト” 受賞作品に見る 新分野展開へのヒント



地域経済の活性化につながる新事業の創出、産学官民連携による新ビジネスの発掘や起業活動の促進を目的に、県内各大学や福井商工会議所、当支援センターなどで行う実行委員会と福井市が主催する同コンテスト。今年度で11回目を数えます。ここでは受賞作品の中から、実際に事業化した3事例をご紹介します。新鮮で若いアイデアから、新分野展開を考える上でのヒントを見つけてください。

2013年度
グランプリ受賞

チョコビット 「chobit」

～あなたもやりたくなる、小さく始めるお店の形～

横井 理恵 氏

● 作品概要・アイデア

リアカー風の移動式テナントで、地域の商店街の復興、福井の活性化と、週末起業や小さくビジネスを始めたい人々の、コミュニティと場の提供を考えたプラン。横井氏自身が開業を考えた際、店舗の家賃や改装費など資金確保の難しさを実感したことをきっかけに生まれたアイデアです。

車で運べる組み立て式の屋台は、奥行き40cm、幅120cm（広げたとき）、シャッターの下りた店舗の軒先で出店するのにピッタリなサイズ。3台以上集まれば小さな“街”となるというコンセプトのもと、自らが1台目として起業しました。横井氏は週末を中心に眼鏡店勤務の経験を生かし、眼鏡フレームの洗浄やメンテナンス、フレーム素材を使ったアクセサリーの販売を主軸に、県内外でのイベント出店に駆け回ります。



眼鏡フレームを作る際に出た端材を加工し、アクセサリを製作・販売しています。

● 横井氏にお話を伺いました

富山市で生まれ育ち、仁愛大学への進学で福井に住み始めた横井氏。高校生のころから興味があった映像制作サークルに入りました。そこで、地域イベント活動をきっかけにまちづくりに携わる仕事がしたいと考えるようになったと言います。「活動の中で鯖江の地域の方と関わるうちに、ここでなら何かができるのでは、と思うようになりました」

自らを眼鏡マニアと公言するほどの横井氏はこうも話します。「眼鏡をはじめ福井には他にはない良いモノがたくさんあります。県外から来たからこそ見える、福井の良いところをアピールして、福井の方に地元を見直してもらえればと思っています」

「chobitの仕事ではたくさんの方と話せるのが楽しみ。共感してくれる仲間をつくり、みんなが利用するプランにしていきたいです」と語ってくださいました。



鯖江市内「ご縁市」に出店中の横井氏。小さくても存在感のあるお店です。

・HP：<http://www.chobit.biz>
・Facebook：www.facebook.com/chobit.biz

今年もビジネスプランを募集します。11/20 提出締切 「福井発！ビジネスプランコンテスト2014」

■お申込み・お問い合わせ先

福井発！ビジネスプランコンテスト2014 実行委員会事務局
TEL.050-3540-8506 FAX.0776-28-0782
〒910-0019 福井市春山1丁目1-14 福井新聞さくら通りビル1F アントレセンター内
E-mail bp-con@yalossa.jp

福井発BPC

検索

福井県立図書館が選ぶビジネス書の超定番！

現在、毎年新たに約5000点が刊行されるといわれるビジネス書。膨大な数のビジネス書がある中、10年以上のロングセラーで、今なお読み継がれる本があります。ビジネス書の名作ともいえる定番本には、時代を超えた“ビジネスの本質”があるはず。ここではそういった本の中から、福井県立図書館のご協力のもと6冊を選定しご紹介いたします。事業への挑戦の際、もう一度手に取ってみたいはかがでしょうか？

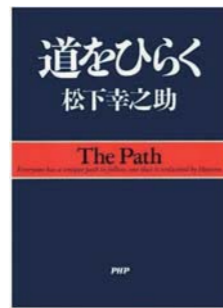
『マネジメント』 エッセンシャル版



企業の目的の定義は一つしかない。それは、顧客を創造することである。GE、フォード、ソニーなどの経営コンサルタントであり、何冊ものベストセラーを書いたドラッカーの名著『マネジメント』のエッセンスを凝縮した1冊。転換期を乗りきるための、役割・責任・行動を示すマネジメントのガイド。

P.F.ドラッカー／著、上田惇生／編訳
ダイヤモンド社 2001年

『道をひらく』



志を立てれば、事はもはや半ばは達せられたとってよい。「経営の神様」と呼ばれたパナソニックグループの創業者松下幸之助が自分の体験と人生に対する深い洞察をもとに綴った短編随想集。人生に迷った時に前に進む力をくれる本。

松下幸之助／著
PHP研究所 1968年

『完訳 7つの習慣』 25周年記念版



自分を成長させるのは平たんな道りではないが、それは至高に通じる道である。全世界で3000万部を超えるベストセラー。会社・家庭・人間関係など、私たちの人生のすべてにおいて人生の扉を開く、七つの習慣について論じる指南書。

スティーブン・R.コヴィー／著、フランクリン・コヴィー・ジャパン／訳 キングペーパー出版 2014年

『ビジョナリー・カンパニー2 飛躍の法則』



飛躍を導いた指導者は、まずはじめに、適切な人をバスに乗せ、不適切な人をバスから降ろし、つぎにどこに向かうべきかを決めている。時代を超えた成功の法則。飛躍を遂げた11社について、飛躍の要因を徹底分析。

ジェームズ・C.コリンズ／著、山岡洋一／訳
日経BP社 2001年

『コトラー&ケラーの マーケティング・マネジメント』第12版



マーケティングを最も短い言葉で定義すれば「ニーズに応じて利益を上げること」となる。マーケティング論のバイブルといわれ、マーケティング論のすべてを凝縮。総ページ960頁を超える。1968年の刊行以来、改訂を重ね現代に対応する。

フィリップ・コトラー、ケビン・レーン・ケラー／著、月谷真紀／訳
ピアソンエデュケーション 2008年（丸善より2014年再版）

新訂『競争の戦略』



競争の戦略をつくる際の決め手は、会社をその環境との関係で見ることである。経営戦略論の古典。競争の基本原則から、競争に勝つための戦略を策定するための方法までを述べる。

M.E.ポーター／著、土岐坤 他／訳
ダイヤモンド社 1995年



福井県立図書館ではビジネス支援コーナーを設けております。ご紹介した本はすべてお貸出しできます。

12/6(土)、福井のビジネスリーダーたちによる本のプレゼン対決「ビブリアバトル」など、随時さまざまなイベントを企画しております。(詳細はP.22に掲載中)

(写真) ご協力いただいた、ビジネス支援コーナー担当 鷲山 香織 氏

福井県立図書館
所在地：福井市下馬町51-11
電話番号：0776-33-8860
開館時間：平日 9:00～19:00
土日祝 9:00～18:00

新事業への糸口～福井県の取組みを活かす～

福井県では、県内企業の新分野展開やスタートアップのため、さまざまな施策を講じています。その中からF-ACTが選ぶ旬な3つのキーワードをご紹介いたします。既存事業にプラスして発想するなど、アイデア醸成のヒントに。

01 オリンピック・国体

福井県 産業労働部 地域産業・技術振興課 繊維・デザイン振興グループ
TEL.0776-20-0370/FAX.0776-20-0646/E-mail chisangi@pref.fukui.lg.jp

2018年に福井国体、2020年には東京オリンピックと大きなイベントを控え、福井県はそれらを、ふくいの優れたものづくり技術や、魅力ある製品・伝統工芸品など県産品の販路拡大、認知度向上のチャンスと捉え、オリンピック大会組織委員会やスポーツ用品メーカー、旅行会社などへ働きかけを行っています。

商品開発や販路拡大に強い意欲を持つ企業等による「国体・オリンピック用品販路拡大ネットワーク」を立ち上げ、ネットワークへの参加を募っています。

【例】繊維素材などでスポーツウェアやスポーツ用具への進出を目指す



福井しあわせ元気国体2018
福井しあわせ元気大会2018
第73回国民体育大会・第16回全国障害者スポーツ大会 織りなそう 力と技と美しさ

02 新高速交通ネットワークの整備

福井県 総合政策部 政策推進課
TEL.0776-20-0225/FAX.0776-20-0623/E-mail seisaku@pref.fukui.lg.jp

「舞鶴若狭自動車道の全線開通」、「中部縦貫自動車道の整備促進」をはじめとして、福井県にとって重要な新高速交通網の整備が進んでいます。これにより福井県と3大都市圏との間の人・物の流れがこれまで以上に拡大し、あわせて県内でも嶺南・嶺北間で、より日常的な交流が増加することが期待されます。

打ち出された「福井県新高速交通ネットワーク活用・対策プラン」の中では、観光、ビジネスのほか、就学・就労や帰省・帰住、田舎体験などの交流人口を拡大する必要があると述べられています。

【例】産地のPRを兼ねて「眼鏡手作り体験」をはじめた眼鏡製造メーカー(F-ACT vol.8特集内で、その他さまざまな取組みを紹介しています)



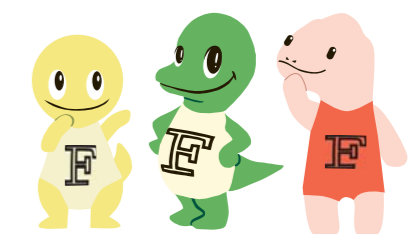
03 福井県恐竜ブランドキャラクター「Juratic」

福井県観光営業部ブランド営業課恐竜王国福井グループ
TEL.0776-20-0227/FAX.0776-20-0513/E-mail brand@pref.fukui.lg.jp

今年2月、県内で発見された恐竜をモチーフとする初の公式キャラクターが発表されました。製作者は大手食品メーカーの有名キャラクターも手掛けた、デザイナーの中野シロウ氏。全国に向けて「恐竜=福井」というイメージを定着させるとともに、県内事業者とコラボした特色ある商品開発を促し、恐竜ビジネスを幅広く展開することを目指しています。

事前に申請をすれば「Juratic」キャラクターを使用することができます。使用料は県内企業で商品価格の3%、県外企業で6%が基本となっています。【例】自社製品にキャラクターを使い、県立恐竜博物館などで発売(F-ACT vol.6内で、若越印刷株式の取組みを紹介しています)

Juratic



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しつづけます。

コンビニおにぎり進出で、 昆布食文化を全国発信

ヤマトタカハシ株式会社

コンビニおにぎり参入で 急伸する米飯市場へ進出

コンビニおにぎりは、ごはんと海苔をフィルムで隔て、食べる直前に海苔を巻くことで新鮮な食感を楽しむことができます。同社は、自社の『昆布シート』を用い、海苔の代わりに昆布を巻いた『昆布お



昆布独特の節状の部分が入り込んでいないか、工程の途中に独自に開発した「厚みセンサー」を取り付け、品質管理を徹底しています。（青白く見える箇所）

にぎり」を生産。9月下旬に関西圏の大手コンビニエンスストアで発売され、10月からは北陸地方でも販売されています。「そもそも『昆布シート』は、40年ほど前、昆布職人が減るなかで敦賀特産の手削り『おぼろ昆布』を量産できるように、機械化を模索して生まれしました。木材をカンナで削る作業に似た特許技術で、ブロック状に固めた昆布を厚さ0.02mmに削り出し、2枚重ねてシート状にしています」と語る木原氏。従来、『昆布シート』の販売ルートは、主に大手米菓メーカーや寿司屋でした。しかし、年々市場が減少しているため、急伸するコンビニおにぎりの米飯市場に着目。本格的な参入に取り組んでいます。

「5年前、大手コンビニエンスストアが福井に進出するとき、北陸特有の『とろろ昆布』のおにぎりを作りたいということから弊社との取引が始まりました。その流れで、昨年、『昆布シート』をおにぎりのフィルムの海苔と同じ販売形態で扱えないかと依頼を受けました。」

風味を生かし、割れもない 『昆布シート』 供給機開発

『昆布シート』を使ったコンビニおにぎり生産にあたり、難関となったのが『昆布シート』のフィルム包装作業でした。生産を担当する奥田氏は、試行錯誤の日々をこう振り返ります。

「弊社は、『昆布シート』をコンビニおにぎり専用のフィ

ルムに包装した状態で納品しないといけない。フィルム包装を行う機械の工程は基本的に海苔のおにぎりと同じですが、おぼろ昆布と海苔ではやわらかさや水分量などが全然違います。既存の機械にかかるよう『昆布シート』を半乾燥したところ、粉々に割れたり、風味が飛んだりした。そこで、『昆布シート』専用の

包装ができる機械を開発することにしました」

同社は機械メーカーと共に、専用機を開発・製造。昨年7月、『昆布シート』を送り込む供給装置を完成させ、既存の包装機と連動させて生産ラインを作り上げました。機械の導入前には、海苔の包装機を使用している食品会社との協力を得て、1週間研修を

行い操作を習得。繊細な湿度管理に対応できるよう、工場内に新しい空調機も取り付けました。

「今は、水分値も高いままフィルムに入れられるようになり、割れの心配もなくなりました」現在、2台の機械を設置し、細かく改良しながら生産を行っています。

『おぼろ昆布おにぎり』で 北陸の昆布食文化を発信

「海苔の真っ黒なおにぎりが多いコンビニの棚に、白と黒のコントラストが美しい『昆布おにぎり』が並ぶと、か

なりインパクトがあると思います」と胸を張る木原氏。その一方で、食文化の違いには懸念も抱いています。「心配しているのが、北陸以外の消費者の方が、海苔と同じパリパリ感があると思いついで食べられること」と語る奥田さん。地元ではお馴染みのしつとりした昆布の風味も、全国では新食感となり、受け入れられるかが課題になります。「ただ、コンビニおにぎりへの採用で、『昆布シート』の認知度は相当伸びるはず。この機会に『昆布シート』をスタンダード化し、恵方巻きなど幅広い製品に波及させたい。北

陸特有の昆布食文化を、全国に広げていきたいですね」同社は、国内唯一の『昆布シート』製造メーカー。「自社開発のオリジナル商品という強みを伸ばしていきたい」と語る木原氏。奥田氏も、『昆布シート』は、『昆布の王様』と呼ばれる道南白口浜産の真昆布を使っています。高品質と安定供給の実現は、他には真似できないもの」と言葉が続きます。

関東圏での発売も予定される『昆布おにぎり』が、新しいコンビニおにぎりの定番になる日はそう遠くないかもしれません。



写真右側が、『昆布シート』を使ったコンビニおにぎり用フィルム包装。左側の大判サイズは、既存商品の『すし巻昆布』。木目のような昆布独特の模様も、北陸地域以外では新鮮に受け取られるようです。



全国初のコンビニおにぎり専用おぼろフィルム原料送り込み装置。『昆布シート』が割れることなく、スムーズに流れていきます。



2台の包装機で、1日6万枚の生産が可能。スタッフが一枚一枚フィルムを目視して、割れなどを最終チェックします。



奥田 秀史氏



木原 一成氏

ヤマトタカハシ株式会社

http://konbukan.co.jp

所在地：敦賀市坂の下小河田3-1

電話番号：0770-20-1000

代表者：高橋 一夫氏

資本金：5,040万円

事業内容：昆布卸売り・昆布加工品などの製造販売 他

第4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。

株式会社長田工業所

新しいチャレンジを続け、 鉄工所のイメージを払拭

父の鉄工所を受け継ぎ モノづくりを模索

先代が立ち上げた鉄工所を継ぐべく、小林氏が同社に入ったのは9年前。それまで飲食関係の企業で働いていたため、溶接の資格取得やクレーンの運転などは一からの修行となりました。

「でも、やったことのないことをやるのは好きなんです。基本的に、新しいの好きです。基本的に、新しいの好きです。3年前の社長就任時には、「未熟な自分に何ができるのか」と考え込んだそうです。「父の腕や信用に追いつく経験と技術を身につけるには、時間が足りない。しかし、抱えている社員の雇用は守らないといけない。何もないと、ころから、どうやって道を拓

くか考えました」

小林氏は、新しいモノづくりを模索。鉄の手摺りやカーポートなど自社商品を開発・販売しますが、なかなか軌道に乗りませんでした。セミナーや勉強会に通い、様々な本を読むなかで、昨年、三木康司氏・宇都宮茂氏の共著『マイクロモノづくりをはじめよう』を「やりたい!」をビジネスにする産業論」と出会います。大量生産ではなく、少量のニーズにあわせ自ら高付加価値、高利潤のモノづくりを行い、販売するという考え方に、小林氏は共鳴。(株)emmono主催の『マイクロモノづくり経営革新講座』の7期生となり、そこで発表したアイデアが『アイアンプラネット』の原点となっています。

人が集まる、溶接エンターテインメント工場

前述の講座のカリキュラムで、「自分が本当にやりたかったこと」を書き出した小林氏。「自社製品を作りたい」、「下請けだけでは価格競争になり、安定した経営が見えてこない」、「閉鎖的な鉄工所をオープンにしたい」など考える中で、子供時代のある体験に辿り着きました。

「10歳の頃、初めて父に溶接をさせてもらったとき、目の前で弾けた火花。あの感動がふいに甦ったんです。当時から人が集まるのが好きだったので、鉄工所をエンターテインメント性のあるテーマパークにして人が集まるようにしたいという思いから『アイアンプラネット』が生まれました」



小林 輝之 氏



通常業務での制作物。大型の梁からスチールダクトまで幅広い加工・修理に総合的に対応しています。



職人の半分は50歳以上。アイアンプラネットでは、ベテラン職人も重要なキャストのひとりとして指導にあたっています。右下は、夢を感じさせるアイアンプラネットのロゴマーク。

株式会社長田工業所

http://osadaindustry.web.fc2.com

所在地：坂井市春江町西長田41-1-1

電話番号：0776-72-1164

代表者：小林 輝之 氏

資本金：800万円

従業員数：10名

事業内容：プラント設備・鋼構造物・建築金物・

製缶・ステンレス加工



危険なイメージのある溶接作業も、職人がしっかりサポート。女性でも安心して体験ができます。

発表時は溶接ショーのイベントがメインだったものを、子供や昨今話題のDIY女子を視野に入れたワークショップへ軌道修正。「大人から子供まで、遊ぶ、学ぶ、鉄の惑星アイアンプラネット」の事業確立へ向けて、今年7月、初のワークショップを開催しました。ワークショップは、同社の職人がサポートしながら溶接スツールを完成させるというもの。男性だけでなく、20〜40代の女性の参加が目立ち、2回の開催で合計12名と大好評を博しました。さらに、「職人は普段ぶっさらばうでも、

根は親切で教えたがり。職人のモチベーションや指導力の向上にもつながり、若手の育成面でも効果が出ています」と相乗効果を語ります。

インターネット活用で 多彩な取り組みに挑戦

『アイアンプラネット』は現在、ネットを通じて多数の支援者から資金を調達する『クラウドファンディング』に挑戦しています。これは工場系の企業としては、福井県初の試みです。小林氏は、他にもSNSなどインターネット

を積極的に活用。今年6月、日本最大級のクラウドソーシング(※)『ランサーズ』を通して、オリジナルLINEスタンプのイラストを依頼。顔が鉄板、耳がボルトの『イタシバくん』をはじめ、40種類のスタンプを制作し、7月から販売しています。

「もともとは、モノづくりが好きな20代女性のためのスタンプを作ったかった。新聞等に取り上げていただき、反響の大きさに驚いています」この話題がきっかけとなり、今年、坂井市産業フェアに初参加することに。スタンプ紹

介にあわせ、工事事例の展示なども行う予定です。「いろいろ考えていたことが、ひとつにつながってきた」と小林氏は手応えを感じています。「ワークショップも、スタンプも、これまでやってきたいろんなチャレンジの中のひとつ」と微笑む小林氏。現在、福井工業大学との連携事業や端材を扱うネットショップ構想に取り組みなど、小林氏の熱い挑戦は続きます。

(※) 不特定多数の人の寄与を募り、必要とするサービス、アイデア、またはコンテンツを取得するプロセス。群衆(crowd)と業務委託(sourcing)を組み合わせた造語で、特定の人々に作業を委託するアウトソーシングと対比される。



小林氏が出会った運命の一作。筆者の三木康司氏は、本誌vol.7内でも紹介しています。



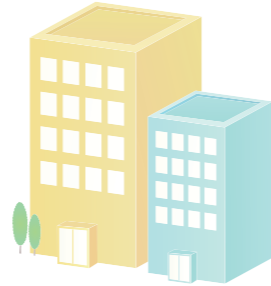
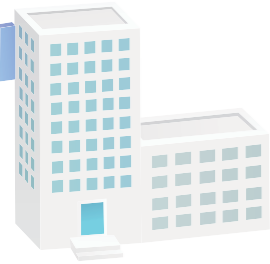
顔が鉄板の柴犬「イタシバくん」など、LINEスタンプは遊び心満載。



ワークショップで製作されたスツール。鉄の棒から、曲げと溶接で形になっています。

「地方の挑戦」

全国の地方都市で活躍する企業のがんばる姿を紹介します。
貴社の事業の新たなヒントに！



石川県

株式会社C8LINK (クリパリンク)

3Dプリンターなどデジタル工作機械でものづくりを出張サポート



3Dプリンターやレーザーカッター、3Dスキャナーなどのデジタル工作機械を活用して思い思いのものづくりを楽しむスペース、FABLABを石川県で展開したいと、今年4月に創業した同社。常設スペースではなく、機器を車に積んで「出張FAB」事業に取り組んでいるのが特徴である。現在はFABの

楽しさを体感してもらうために、地域のイベントや各種展示会での実演会など普及活動を中心にしながら、新商品開発やグッズ製作、伝統工芸作家から相談が寄せられるなど、注目が高まっている。さまざまな得意

分野を持つクリエイターとのコラボレーションによる、ものづくりの新しい姿の実現を目指して挑戦を続ける。

所在地：石川県金沢市辰巳町口74-4
電話番号：090-2129-6089
業務内容：デジタル工作機械を活用したものづくり支援等

代表者：代表取締役社長 竹田 太志
設立：平成26年
従業員数：1名
資本金：100万円

京都府

ナカガワ胡粉絵具株式会社

鉛を含まず、環境に優しく、美しい発色の日本画用の無鉛岩絵具を開発



明治30年の創業以来、生業である胡粉（貝殻等の粉から作られる白色の顔料）製造と、日本画用の絵具の開発・製造を手掛けてきた同社。中でも絵具は、天然岩絵具40種類、独自開発の新岩絵具80種類ごとに10段階の粒度の粉末を製造し、計1,200色もの絵具を揃えて国内の岩絵具市場シェアの80%を占める。

そんな同社が京都府中小企業技術センター等との共同研究で開発したのが無鉛岩絵具「京上岩絵具」。大気汚染ガスによる影響をほとんど受けず、また鉛による環境汚染を防ぐだけでなく、安全面、コスト面にも優れ

た技術として「平成25年度京都中小企業優秀技術賞」（京都府・(公財)京都産業21）を受賞。今後の海外市場展開も期待される。

所在地：京都府宇治市菟道池山24
電話番号：0774-23-2266
業務内容：胡粉、絵具製造

代表者：代表取締役 中川 晴雄
設立：昭和42年
従業員数：17名
資本金：1,200万円

沖縄県

タイヤランド沖縄

「手持ちの軽自動車を福祉車両に」連携の力で難関の改造車検に見事合格！



同社が福祉事業部を設立したのは6年前。取引先の病院や介護施設の職員からの「車椅子を搭載できる福祉車両は高くても手が出せない」との相談を受けたのをきっかけに、ニーズをつかみ事業化に着手。しかし、相談の多くは軽自動車で、人が乗った状態の車椅子を搭載させることが難し

いため、対応に悩んだ末、県内钣金加工会社、沖縄県工業技術センターとの産官連携共同体を結成。作成した事業計画をもって、国のライフスタイルイノベーション創出推進事業にも採択された。以降、車検合格や軽量

化で協力を得ながら、平成26年3月、実用化に成功した。改良を重ねるなど今後の戦略にも余念はないという。

所在地：沖縄県宜野湾市大山1-1-15
電話番号：098-898-5732
業務内容：タイヤ、カー用品販売、車検・修理、車椅子昇降機・乗車補助用品販売等

代表者：高里 健作
創業：昭和43年
従業員数：2名

出典
・(公財)石川県産業創出支援機構 発行 「情報誌ISICO」 vol.76 http://www.isico.or.jp/isico/i-maga/isico_v76
・(公財)京都産業21 発行 「クリエイティブ京都M&T」 No.103 http://www.ki21.jp/archive/C_Kyoto/index.html
・(公財)沖縄県産業振興公社 発行 「沖縄ベンチャースタジオ」 Vol.40 <http://ovs.jp/tabloid/>

第9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。

木田 祐子氏

●アンジュール株式会社 代表取締役

『小さく産んで大きく育てる』 女性の視点を活かした経営

10年前に人材派遣の会社を設立し、現在も経営しながら、一昨年、福井市羽水でシューズブランド「SPUR」の専門店を立ち上げた木田祐子氏。県外の新店舗やネットショップなど展開を続けています。事業に対する思いや、今に至る経緯などお話を伺いました。



アンジュール株式会社

<http://www.spur-japan.com/>

所在地：福井市御幸3丁目9-1（本社）

電話番号：0776-63-6424（本社）

事業内容：女性用シューズ販売

起業への第一歩 女性の活躍をサポート

あるときは女性セミナリーのパネリストとして、あるときは高校生ライフデザイナーセミナーの講師として、また、先日は福井の輝く女性経営者として会社の取組みを全国メディアで紹介されるなど、今や本業以外でもひっぱりだこの木田氏。意外なことに、事業を始めるまでは経理担当の普通のOLだったと言います。

「人材派遣会社に転職し、はじめて営業を経験したことになった。女性の登録者も多くいらつしゃいました。が、スキルや経験があっても子育てによるブランクや年齢的な問題で企業とのマッチングが上手くいかないことをよく目にしましたね」

そのような実情を知り、自らも一人の女性として仕事をする中で、女性に特化した人材派遣サービスを始めようと一念発起します。サポートの環境で、起業したい女性などに向けた教育事業を始めたのもこのころからでした。

「事業も子育てと同じで、小さく産んで大きく育てる」

事業成長のカギ 思いとご縁と行動力

「小さく産んで大きく育てる」。まさにこの言葉を体現したのが、ページ冒頭でもご紹介した「SPUR」。レディーズシューズの専門店、日本での正規代理店は同社のみです。現在では福井、滋賀、京都の店舗のほか、ネットショップでも売上を伸ばしています。

驚くべきは同店の前身がわずか1坪ほどの店舗だったということ。市内某蕎麦屋敷地の使われていなかった小屋を間借りし改修して、クツとバッグを置き始めたのがスタートでした。

「こんな風に起業ができることをカタチにしたい思いで始めました。ネイルやペーパーサージなど女性の集まるイベントを催したりするなかで、徐々に評判になっていきました」

とが大事だと伝えていきます。私も起業を経験しましたので、教育というより自らの経験を次の人たちに繋ぐことを考えて話しています」

そんな中、テレビで紹介された韓国ブランド「SPUR」に目を付けた木田氏。思い立ったその足で韓国に向かいます。スーツケースを靴でいっぱいにして帰国してからは、代理店契約を取るために、通訳の手配や商標権の獲得に奔走します。

「今のお店を出せたのも、たくさんのお人のご縁と熱い思いがあったこと。このご縁は今も宝物のように感じています」と振り返ります。

今後は海外も視野に入れ展開を考える同氏。

「さまざまな人と繋がりができる中で、日本や福井のモノがすごいということに気づかされました。今度は日本のすばらしいものを世界に広げたいですね」

たった1坪の店舗から世界へ。活躍の舞台は拡がりま



SPUR福井の店内。

企業力アップのチャンス！ 中小企業人材育成力強化事業のご案内

募集枠残りわずか

この事業は、県内中小企業者等における人材育成の支援を図ることで、職場定着率向上を実現することを目的とした事業です。

雇用する労働者に対して、それぞれの企業の課題に即した研修を無料で実施いたします。
企業の人材育成と労働者のキャリア形成のために、ぜひご活用ください。

- **今年度限り**の事業です
- **中産大の人気講師を無料で派遣**します

◆支援対象となる企業

福井県内に事業所を置く会社または個人であって、中小企業基本法第2条第1項に規定する中小企業者、または同条第5項に規定する小規模企業者

業種	資本金規模・従業員規模
製造業その他	資本金の額又は出資の総額が3億円以下、又は常時使用する従業員の数が300人以下
卸売業	資本金の額又は出資の総額が1億円以下、又は常時使用する従業員の数が100人以下
小売業	資本金の額又は出資の総額が5千万円以下、又は常時使用する従業員の数が50人以下
サービス業	資本金の額又は出資の総額が5千万円以下、又は常時使用する従業員の数が100人以下

◆支援対象となる研修

企業がその雇用する労働者（正規・非正規雇用は問いません）を対象として、**平成27年3月31日までに**実施する研修であって、次の各号に掲げる要件のいずれにも該当するもの

- ①企業の雇用する**労働者の職場定着率の向上に資する研修**（下記参照）であること
- ②研修の総時間数が、**6時間以上21時間以内**であること
- ③研修実施の申請時において、研修の受講人数が**10人以上**であること
- ④研修の受講者に、対象企業が雇用する労働者以外の者が含まれないこと
- ⑤ **(公財)ふくい産業支援センターが企画、実施する研修**であること

◆研修実施までの手続き

- ①お電話でお問合せ下さい。
…人材育成に関する課題や処遇改善計画についてご相談に応じます。
- ②研修実施申請書を提出していただきます。**募集締め切り：平成27年2月10日**
…書類審査を経たのち、ご希望の研修を企画・実施します。

「労働者の職場定着率の向上に資する研修」とは、たとえばこんな研修です

生産性を向上したい	付加価値を増やしたい 販路を拡大したい	仕事のやりがいを 向上したい
業務改善研修 5S研修 品質管理研修 在庫削減研修 ヒューマンエラー防止研修 コストダウン研修	製品開発研修 企画・提案力向上研修 営業力強化研修 マーケティング研修	キャリアデザイン研修 評価者・考課者研修 リーダーシップ研修 モチベーション向上研修 ハラスメント防止研修 目標管理研修

※詳しくはホームページをご覧ください。http://www.fisc.jp/fiib/ikusei.html

お問い合わせ先 **人材育成部（中小企業産業大学校）**
TEL.0776-41-3775/FAX.0776-41-3729/E-mail manabi@fisc.jp



第4回 少し気になる日常風景



椅子の脚

椅子の脚は、四本脚より三本脚のほうが安定するという定説があります。なるほどカメラの三脚、燭台、イーゼルなど、上に乗せている物を安定させたいとき、三本脚を使っています。理論的には、二点で線となり三点で面となるから、三点で面が決まるため、四点もあると折角決まった面から、四つ目の点が外れてしまう可能性があるとの理屈。では、なぜ日常使っている椅子は、四本脚なのだろうという疑問が生まれます。一つは、床が平であることが前提になっているからでしょう。床に凸凹があつては、前述のとおり面が決まらずグラグラで安定しません。しかし、最も大事なことを忘れていきます。椅子は、座ることを目的とした道具だということです。私たちは、座っている間、体を動かし、前後左右に体重移動をします。急に背伸びだつてします。座りながら手を伸ばして物を取ろうとすることもあります。すると、座面の端っこに極端な荷重がかかり、3本脚では、実に不安定で転びそうになるのです。脚にキャスターのついたオフィス用の椅子は、5本脚が主流のようです。これは、平らな床で座る機能の他に、座りながら全方向にスムーズに椅子を動かすことを目的としているからだろうと推測できます。

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

●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.10 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19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

福井県立図書館からのお知らせ

知的書評合戦 ビブリアバトル ~福井のビジネスリーダー対決!~

福井のビジネスリーダーたちによる本のプレゼン対決。「仕事や人生の糧になった本」をテーマに熱い戦いを繰り広げます。

【参加申込み受付は11月1日~】

- 日 時/12月6日(土) 14:00~15:30
- 会 場/県立図書館多目的ホール



アンケート
募集中!

仕事や人生の糧になった本 & 最近読んだおすすめ本

ビジネスパーソンの方の皆さまの推薦する1冊を募集。寄せられた本とコメントは、図書館内およびホームページで紹介いたします。詳しくは県立図書館ホームページをご覧ください。

<http://www.library-archives.pref.fukui.jp>

【お問い合わせ】
福井県立図書館 (0776-33-8860)



県立図書館内
アンケートボックス

本誌に関するお問い合わせは



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

今回は特集、連載記事も含め、既存の事業で培ったノウハウを活かし、新しい事業に挑戦する企業様の取り組みをご紹介してきました。外部からの依頼によって始まった(株)ホソダSHCの事例や、既存事業の先行きへの不安で探し始めた(株)東協、タイヨー電子(株)のように最初は社員同士の雑談から...という逸話まで、新事業を始めるきっかけも千差万別です。

取材を通して一番印象的に思ったことが、各企業が元々の事業を決して疎かにしていないということ。たとえ新規事業が流れに乗って上手く回り始めていたとしても、既存事業への軸足は揺らいでいないという点です。ある企業とのインタビュー中には、既存の取引先を気遣う言葉が出るなど、その堅実な姿勢に感銘を受けました。

これまでやってきた仕事への「プライド」と、取引先はじめ周囲への「謙虚さ」。それらを併せ持っているところが、ひとつの福井企業の強みなのではないかと感じた編集者でした。

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26年8月1日~9月30日

■収集対象:福井新聞、日刊県民福井、日本経済新聞、毎日新聞、朝日新聞

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】	
越のルビーを使用したゼリー「トマトジュレ」を発売。薄皮が破れるなど生鮮用として販売できない商品を活用。	アコス(福井市)
和と伊を融合した「緑豆とうふのマルゲリータ」を共同開発。青大豆を原料とし、緑がかかった色合いと濃厚なコクのある「緑豆とうふ」が特徴。	上江ファーム(坂井市) ドマーニ(坂井市)
「ソースカツ丼」の味をイメージしたキャラメルを企画、敦賀市内を中心に販売。福井の知名度の低さにショックを受け、「強く印象に残る福井ならではの土産物を作りたい」と、約1年半前から開発に着手したという。	大成物産(敦賀市)
敦賀市杉箸の生産組合と共同で、伝統野菜である「杉箸アカカンパ」を原材料にしたオリジナルクッキー「赤かんぱココロン」を開発。	小堀菓舗(敦賀市)
福井県のオリジナルキャラクター「Juratic(ジュラチック)」を使い、ラブレター等がケーキや3色団子を持ったデザインのシールを製作。組合員237店舗に配布し、恐竜王国福井の知名度アップに一役買う。	福井県菓子工業組合(福井市)
鯖江市役所JK課のメンバーが共同開発した5種類のスイーツが完成。鯖江産のトマトとナスやニンジンを使った野菜ゼリーのほか、こくまのコーディをデザインしたケーキ、こしあんの入ったモンブランなど。	菓子職人集団「ポーノ夢菓房」(鯖江市)
特産の花ハスを使った絹豆腐「花蓮豆腐」を開発。豆乳に花ハスの葉と、実のパウダーを加えた商品で、同店舗ほか、食品スーパーや南越前町内の一部飲食店で販売。	吉五商店(南越前町)
【繊維/衣服】	
独自素材「カンティアン」を使った欧州ブランドのメンズ服販売直営店「デザルティカ代官山店」(東京都)をオープン。同社にとってアパレル小売初参入。	ケイター・テクシーノ(勝山市)
【金属/機械】	
普通車用廃タイヤ破砕機の新型機を開発、販売を開始。製鉄や製紙工場の燃料として需要が高い廃タイヤチップを、従来機より約2割多く処理が可能に。	小野谷機工(越前市)
中高年向けのトレーニング機器「ユニバーサルトレーナー」を開発、販売。屋内ジョギング用で、床を蹴る際の荷重や走るテンポ、消費カロリーを計測し、画面に表示。安全に運動できるのが特徴。	シーダシステム(福井市)
【眼鏡】	
米国誌「プレイボーイ」とコラボレーションしたサングラスを商品化。ウサギをモチーフにしたシンボルマークがテンプルやレンズにデザインされた商品で、国内では唯一販売代理店契約を締結。	サイン(福井市)
【その他の製造業】	
越前和紙と織物を融合させた素材による仏衣「華紗羅」を商品化。購入者は山次製紙所の工房で漉く工程を体験。その後、仏衣に仕立てて自宅に届ける仕組み。相続手続き支援センターが販売代理店を担当する。	イサムの漉き織り(越前市) 山次製紙所(越前市) 相続手続き支援センター(福井市)
ステンレス鋼材を積層した高級印鑑「gene(ジューネ)」を開発。武生特殊鋼材のステンレス鋼を使用し、西村金属に加工を委託して作成。流麗な波紋「ダマスカス模様」で表面を仕上げた商品。	小林大伸堂(鯖江市) 武生特殊鋼材(越前市) 西村金属(鯖江市)
配線用の二重床「OAフロア」の新商品を開発。樹脂パネル1枚当たりの面積を従来の4倍にし、施工スピードを1.5倍に高めたのが特徴。単位面積当たりの重さも2割軽量化し、主に大規模オフィスのリフォーム需要を見込む。	フクビ化学工業(福井市)
断熱材「パイナルフォーム」が、第三者機関が品質を保証し、熱抵抗値などの性能を数値で表示する優良断熱材認証を北陸で初めて取得。	松原産業(越前市)
高強度の鋼管を使用した大型ビニールハウスの本格販売を開始。従来の鋼管の1.6倍の強度となり、直径を従来材より細くしたり、部材の数を減らしたりできることから、光がよく当たるようになる上、工事費も15~20%削減可能に。	モリシタ(福井市)
【商業/サービス業/飲食業】	
通販サイト「喜々口福」の本格運用を開始。旬の魚介類やギフトセットなど常時約30アイテムを品ぞろえ。各社の女性担当者が女性目線でサイトのレイアウトを考え、レシピ集も添えたという。	ケンスイ(福井市)
オードブル料理を手軽に持ち帰ることができる容器「多段式梱包容器」を開発。段ボールを折り曲げたツリー状で、中央の空間部分に3枚の皿を挟み、固定できる構造になっており、スーパーや飲食店向けに販売する。	グリルあまから(福井市)
自宅と小松空港を結ぶ乗り合いタクシーの運行を開始。フライト時刻に合わせて顧客の自宅から空港までジャンボタクシーで送迎する。	ちよいバス交通(越前市)
「福銀6次産業化ファンド」の設立を発表。今後、加工や販売にも取り組む農林漁業者を支援し、生産者と加工・サービス業との事業連携も後押ししていく計画。	福井銀行(福井市)
「産直市場ピュアファーム」がえちぜん鉄道三国駅前(坂井市)にオープン。地元農産物や障害者が作ったジャム、おかしなどを販売するスペースが店内の3分の1を占めるのが特徴。	ピュアファーム(あわら市)
ユトリ珈琲店を滋賀県彦根市に出店。同カフェの福井県外への進出は初めて。同社初のドライブスルーも設置した。	ユトリPK(福井市)
【情報産業】	
建築・住宅業界関係者向けの会員制情報サイト「タテコミ!」を開設した。業界の動向や課題を、動画を交えながら分かりやすく解説。情報収集や社員教育の支援ツールとして開設。	福井コンピュータアーキテクト(坂井市)

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.9

2014年10月25日発行 (掲載日25日発行)

編集発行

fisc 公益財団法人ふくい産業支援センター

〒910-0296 福井県坂井市和田町柳屋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。