

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

F-FACT

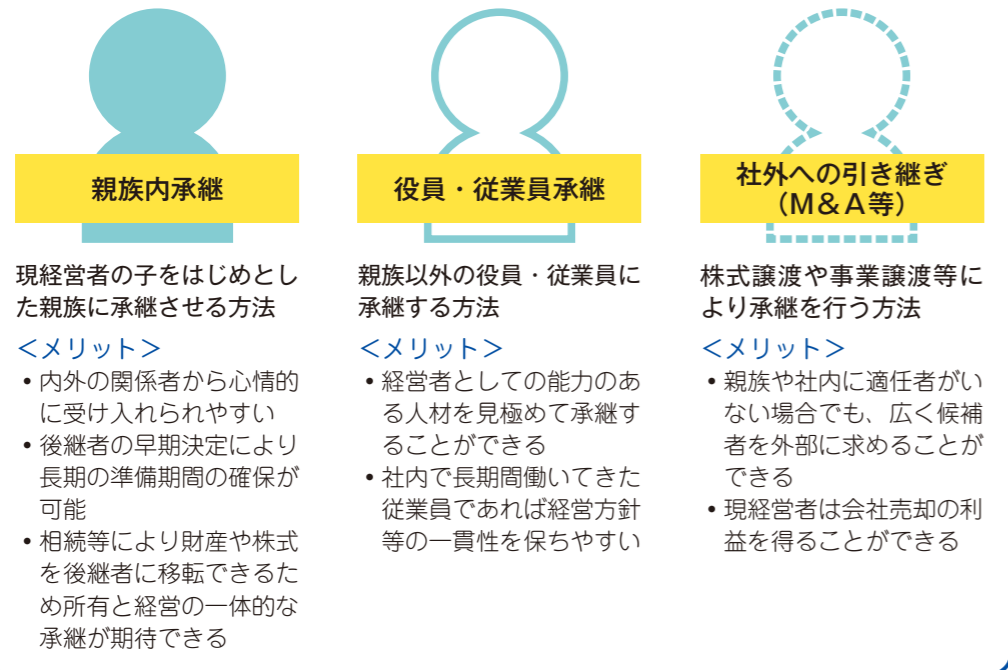
ファクト ≫ Fukui advanced companies' try



【特集】 事業承継を考える
～バトンを落とさないための準備～

vol.24

事業承継3つのパターン



事業承継には時間がかかる、というのが大前提です。

事業承継についてはいつ頃から考えるべきなのでしょう？

10年かけて準備をするぐらいでも良いのではないのでしょうか。株式や資産の移譲など、目に見える手続きはそれほど時間がかかるものではありませんが、前述の経営資源の承

事業承継を考える

～バトンを落とさないための準備～



【巻頭インタビュー】

竹川 充氏

MITコンサルティング株式会社 代表取締役

2012年より、中小機構の事業承継コーディネーターとして中小企業の事業承継に関する相談への対応・助言、各種セミナー講師等の活動を行う。また、ふくい産業支援センターのコーディネーターとして、経営戦略や財務戦略、事業承継を中心に、中小企業の課題解決に取り組んでいる。中小企業診断士。

中小企業庁は、平成28年12月に「事業承継ガイドライン」をとりまとめ公表しました。これによると、中小企業経営者の高齢化が進み、経営者の年齢のピークは66歳に達しており、今後5年から10年の間に、多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えようとしています。中小企業に蓄積されたノウハウや技術といった価値をきちんと次世代に受け継ぐことが、企業のさらなる活性化のために重要であり、いかに事業のバトンをタイミングよくスムーズに渡すことができるかが大きな課題となっています。

では、事業のバトンを後継者にしっかりと受け継ぐにはどのような準備と心掛けが必要なのでしょう。県内企業の事例や専門家の解説を通じて紹介します。「気がついたときには手遅れ」とならないために、今回の特集が事業承継を考えるきっかけになれば幸いです。

事業承継について、県内中小企業経営者の現状は？

事業承継や後継者問題は、ここ数年がピークになるのではないのでしょうか。1980年前後に創業した企業が多く、それらがいよいよ世代交代の時期に差し掛かってきています。全国的に見ても、60歳以上の経営者が全体の3割程度だった20年前に比べ、現在は半数以上に増えているのが現状です。70代でも現役で活躍されている経営者も多くいらっしゃいます。しかし、体力的な不安などから「いよいよ引退も考えなければ」と相談に来られる経営者も増えてきた印象ですね。事業承継のコンサルティングを始めた7年前とは明らかに状況は変わってきています。

事業承継を考える上で、心掛けるべきことはありますか？

とりわけ、中小企業にとって経営者が変わるといふことは大きなインパクトのあることです。どれだけ名前のある会社であっても、従業員を多

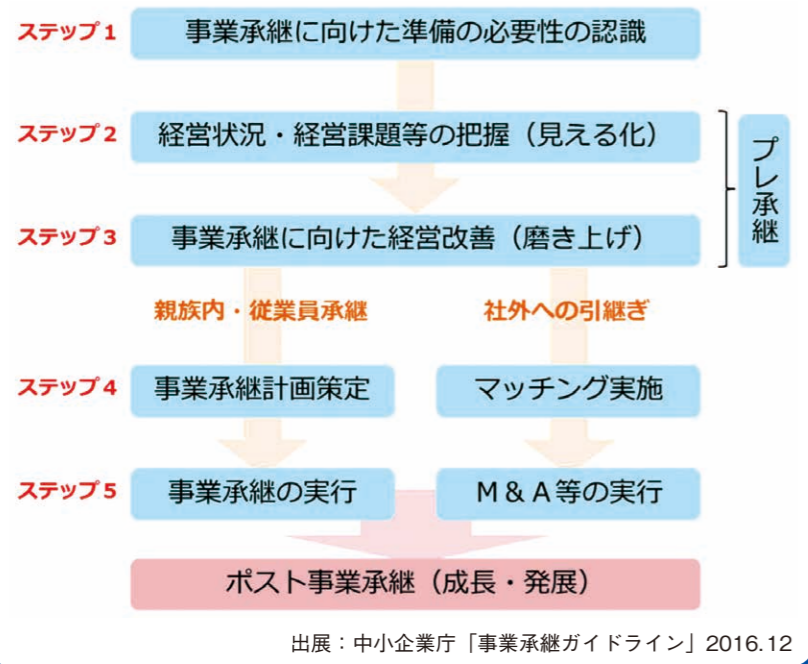
く抱えていたとしても、社長一人の影響で大きく変わるものです。特に県内にも多い下

請製造や卸売業といった代わりの資質が問われることになるといえます。会社が別のもに変わる。そう捉えても過言ではない。それぐらいの気持ちで臨むべき重要な課題です。対策を怠ると大きな問題に発展するケースが多く見られます。以下の例をご覧ください。

「事業承継対策を怠ること」で起こりうる問題

- ・経営権の委譲が進まず、メインバンクからの信頼を失う
- ・事業承継の準備を軽視し、そのうちに現経営者の判断能力が低下してしまつ
- ・経営者が高齢であるために、取引先・従業員からの不安が高まる
- ・事業承継対策しないまま経営者が亡くなり、お家騒動に発展する
- ・株式が分散し、経営権が第三者に脅かされる

事業承継に向けたステップ



継に関してはそうではありません。事業を渡す側にとっても後継者にとっても、ゆとりを持った期間を設けることは大切なことです。10年というと長く感じられるかと思いますが、あつという間です。これまで事業承継に関する相談を受けてきて、意思決定に時間がかかる問題であるといつも感じています。「こう

なったら譲れる」といった単純な答えはなく、いつ事業を次に譲るかを決めるのは現経営者ご本人なのです。「あと何年後に」「自分が何歳を迎えるときには」と引き際を自身で決断できるかが重要となつてきます。まだまだ行ける！と元気がうちにその時期を決めることは簡単なことではありません。新事業をやる

事業承継を控える読者へのメッセージをお願いします

昨年開催されたりオ五輪の男子4×100mリレーでは、日本チームが見事銀メダルに輝きましたね。個人レベルでは他のチームには到底及ばない中、バトンパスの上手さで勝ち取ったメダルといえます。事業承継も同じで、その出来不出来次第で隣のレーンを走る同業他社と業績が逆転することも十分に考えられます。

事業承継に向けた気運は上がってきているように感じますが、5年後の廃業が増えないようにもつと意識を高めていかなければなりません。超高齢化社会に向かっていますが、経済を支える中小企業がしつかりと残り、強くなっていくことが地域の産業力を落とさないことに繋がります。早めの取り組みで、事業を一歩前進させるチャンスにしていただければと思います。

CONTENTS

01	特集 事業承継を考える ～バトンを落とさないための準備～
	・巻頭インタビュー MITコンサルティング(株) 竹川充氏
	・企業事例 (株)TAYASU/ (株)ハヤカワ/ 西村英一氏
	・事業承継への準備と心構え よくある事業承継トラブル 企業事例：(株)ワムラモーターズ 後継者育成研修/相談窓口
11	完成への道のり (株)はな里
13	今月の注目企業 いとや提灯店
15	脱ITオンチ経営
16	産業支援センター入門 7ーD
17	学びと人材育成
18	今月の社は
19	グッドデザインシンキング
20	インフォメーション 他

株式会社TAYASU

http://www.yousetuya.com/ (溶接屋.com)
 http://www.tayas.jp/ (株式会社TAYASU)
 http://www.bbcan.jp/ (パーベ缶)
 http://www.homra.jp/ (炎)

所在地：福井市北楯原町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

事業内容：金属製品加工・修理・注文製作、パーベキューグリル「パーベ缶」・移動式石窯「HOMRA」製造販売



溶接部材を固定する作業。協力し合いながら進めます。



法人化し従業員も増やしている同社。若手の育成や体制づくりなどを日々進めています。

①親族内承継

事業承継弾みに、組織体制をより強固に

株式会社TAYASU

株式会社TAYASUは福井市北楯原町に拠点を置く鉄工所。鉄鋼の溶接などB to Bによる受託業務のほか、個人向け溶接受注サイトの運営、自社ブランドによるパーベキューグリルや薪オーブンの開発・販売などを手掛けています。代表取締役・田安繁晴氏が事業を継いで3期目。これまでの経緯を振り返っていただきました。

10代、福井高専在籍時から「いずれは家業を」と意識

同社は1972年、現会長田安茂氏が創業。当時は、県内工作機械メーカーからの依頼による機械部品製造が業務の中心だったといえます。

繁晴氏は福井高専(鯖江市)機械科を卒業後、関西の大手化学メーカーに就職し、メカトロニクス技術を活用した業務などを行っていました。「小さいころから家の仕事を手伝っており、高専時代から家業を継ぐという意識をなんとなくは持っていました。メーカーに就職したのは、家業に就く前に外の世界を知っておきたかったからです」と振り返ります。

長男が生まれたのを機にメーカーを退職し、94年5月から茂氏と共に鉄工所で働くことに。当時は水処理施設向けのチェッカープレート(縞鋼板)の注文が次々と入り、月産100セット〜200セット体制が続いて「一日中プレートの溶接をしているような状況」だったそうです。「子どものころに見ていた現場とはずいぶん様子が違って

したね。東京や大阪などから品物が送られてきて、父から『いったいどの仕事をやっているのか』とか『お金はいくらなのか』などと言われたこともありすが、思い切りやらせてくれたのはありがたかったです。

自社商品開発を機に「企業」への転換を意識

親子二人三脚の家業から「企業」への転換を意識したしたのは7年ほど前でした。年間を通して売上高の平準化を図ろうと自社商品開発を模索し、支援センターデザイン

で、作業をしながらも違和感を持っていました。

他方で、豆腐店の製造現場で使われる流し込み用の型や菓子製造機械の部品など、機器メンテナンスに関する仕事も問屋を経由して舞い込んできました。これらの部品はアルミやステンレス製であることが多く、扱う素材の引き出しを増やすには絶好の機会だったといえます。

ネット活用にも注力 個人向け溶接受付け付けも

メーカー在籍時代の経験を活かし、インターネットの活用にも早くから取り組みました。97年、福井県機械工業青年会に入会したのを機にホームページの必要性を認識。チェッカープレートの紹介や会社概要などを載せたホームページを作った公開しました。ふくい産業支援センターが行う「IT研修」にも積極的に参加。2004年2月、個人向け溶接受注サイト「溶接屋ドットコム」の運営も始めました。

「ネットでの溶接受付けは自分ができる範囲で始めました。振興部が行う「デザインアカデミー」に参加。サイト運営を通じて得られた顧客の声や自社の強みを組み合わせた小型パーベキューグリル「パーベ缶」などの開発に取り組み始めました。

「受託とは違い、自社商品なら閑散期にある程度のストックを作ることができました。ただ、いつまでも自分が製造に携わっていると新商品の企画や設計が進まなくなり、社員増員の必要性に迫られました」。就業時間のあいまいさなど、家業であったがために生じていた諸問題の改善も進めていきました。

13年10月の事業承継を機に、それまで「田安鉄工」から「株式会社TAYASU」へ法人化した同社。繁晴氏は「20年以上現場仕事に携わり技術は磨けたと思うのですが、会社経営の考え方を磨く



はまだまだこれから」と、県内の上場企業トップが主催する経営塾に通い修練を重ねている真つ最中といえます。今年で50歳となる繁晴氏は、60歳をめどに経営の立場から退く意向を持っている。「職人は一生の仕事ですが、企業の永続性を考えるなら経営はどこのタイミングで区切りを付けた方がいいと思います。あと10年と考えると残された時間は長くないですし、現場に100%委ねられる体制を作り上げて組織の形をより強固にしていきたいですね」と意気込みます。



現会長の父 茂氏と。確かな技術は繁晴氏に受け継がれています。



田安 繁晴氏

株式会社ハヤカワ
 http://kireizuki-hayakawa.jp/
 所在地：福井市大願寺1-6-27
 電話番号：0776-23-0037
 代表者：榎波 寛治氏
 資本金：1,000万円
 従業員数：8名
 事業内容：コインランドリーの店舗設計・設置、クリーニング店への資材供給およびコンサルティング、機器メンテナンス、介護用品販売など



機器のメンテナンスにも細やかに対応しています。



②役員・従業員承継

「異業種転職者」の能力見だし
事業承継へ

株式会社ハヤカワ

コインランドリーの店舗設計や設置、クリーニング店への資材供給やコンサルティング、機器メンテナンス、介護用品の販売などを行う株式会社ハヤカワ。同社の事業承継は、創業者である代表取締役会長・早川定明氏と、異業種から転職した代表取締役社長・榎波寛治氏との間で行われました。承継に当たりお二人はどのような準備を進めてきたのかを語っていただきました。

県内多数のクリーニング業者と取引を持ち、高いシェアを誇る同社。小規模ながら、強い結束力の生む信頼が実績に表れています。

「元氣なうちから準備を」
診断士の言葉も後押し

「もともと横浜でシステムエンジニアをしていました」と切り出した榎波氏。子どもの誕生をきっかけに帰郷し引き続きコンピュータ関連の仕事に就いたものの、ワークライフバランスを考えたのが転職のきっかけでした。

「下の子どもが双子で生まれたのが転機でしたね。当時のシステムエンジニアは朝早く夜遅い生活が当たり前で、妻の負担を考えると良い環境とはいえないなど。どうしようかと思っていたところ、義父である会長から入社を誘いを受けたのです」。

異業種からの転職であったことから、割り当てられたエリアや顧客先に訪問するルート営業から「まずは御用聞きのような形で」仕事を覚え、顧客企業への機械搬入・据え付けなどの作業にも積極的に関わっていききました。

そんな榎波氏の働きぶりを毎日見ていた早川氏。早い段階から「ゆくゆくは会社を譲ろう」という意思を持っていた」と振り返ります。

「時代の変化を身をもって感じていまして、75歳をめぐりに代替わりできればと考えていました。会社自体が常に時代に追いついていくためには、身を引く覚悟を早めに固めておかなければいけないと思ったのです」。20年以上の付き合いという中小企業診断士から「気力や体力があるうちから事業承継の準備を始めるとは」と勧められたのも後押しになったのだといいます。

「学びの環境」を設け
円滑な承継につなげる

早川氏から榎波氏へと社長が交代したのは2013年。同社では事業承継を「次世代に会社の実務全てを引き渡すこと」と定義付け、早くから準備を進めていきました。榎波氏は社長交代前の6期を専務として務める中で「経理面の弱さを自覚して」さまざまなセミナーを受講。自身の弱点を補強していったといいます。事業承継から5期目となる同社。スムーズな承継ができている理由を尋ねると、榎波氏から「学びの環境を用意してもらえたこと」という答え

が返ってきました。「大半の中小企業では、社外での研修など学びの機会を得られることが少ないのではないのでしょうか。当社の場合、会長がその機会を用意してくれたのがありがたかったですね。非常に恵まれた環境だったといえます」。承継に関する先行投資の必要性を認識し、近視眼的な損得に縛られずに準備を進めたことが円滑な社長交代につながったというわけです。

承継時期から逆算して
経営計画を立案する

榎波氏の脳裏には早くも次の事業承継のプランが描かれているようです。

「当社は100年企業を目指しており、この後3回は事業承継の場面が訪れるのではと想像しています。ですから、次世代のかじ取り役のイメージも今のうちから固めておかないといけません」。

候補者選びに当たっては、時間管理能力をまず重視すると榎波氏。

「しっかりと約束を守ることが、社会人として最低限必要な能力ですから。すでに次の代替わりの年齢を決めているとも明かし「目標とする年齢を設定すると、逆算した経営計画も立てやすいです」と話します。

傍らで聞いていた早川氏は「経営者に大切な資質は、仕事に対する執念や熱意があるかということ」と榎波氏の言葉を補強。「例えば、トラブルが起きたときに逃げ出すような人はやはりふさわしくないのでは」と事業承継の要諦を示します。



きた時に逃げ出すような人はやはりふさわしくないのでは」と事業承継の要諦を示します。



榎波 寛治氏



早川 定明氏



西村 英一氏

所在地：
坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16
福井県産業情報センター 6階
電話番号：
080-8696-4352



③社外への引き継ぎ

従業員と顧客、全ての関係者を守る 前向きなM&Aで事業の存続を

西村 英一氏

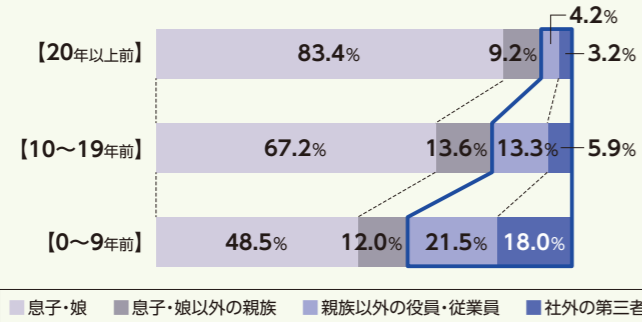
現在72歳の西村英一氏。福井県産業情報センタービルのインキュベートルームに入居し、これまで製造業で培った開発力を活かしフリーで活動する個人事業主です。3年前まで、あわら市に本社を置く福伸工業株式会社の代表取締役として約25名の社員を引っ張る存在でした。当時、後継者不在であった状況をM&Aという形で前向きに打破した同氏。そこに至る当時の思いを振り返っていただきました。

(左) 現在、「越前大野ものづくり研究会」のメンバーと共に開発中の発熱体を組み込んだベストとコルセット。炭素繊維の電熱線や小型の電池など、さまざまな技術が集約されています。
(右) 同会が出席した展示会の様子

現在は個人で活動しながら、異業種交流会「越前大野ものづくり研究会」のメンバーとして楽しみながら商品開発を続けている西村氏。「会長として会社に残っていたら、いろいろな経営に口を出していたんじゃないかと思えます(笑)。そうならないためにも、自身で何か新しいことを始めるのもおすすめですよ」と話す笑顔に充実感があふれていました。

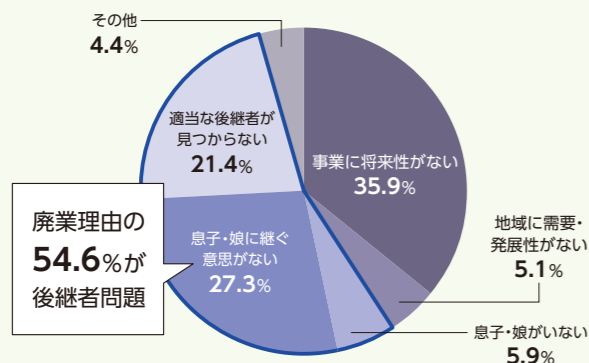
現在、後継者不在に悩む企業は多くあります

図1：現経営者と先代経営者との関係の推移



【出典】中小企業庁委託調査「中小企業の事業承継に関する調査に係る委託事業報告書」(2012年12月) 野村総合研究所 再編加工

図2：小規模事業者の廃業の理由



【出典】中小企業庁委託「中小企業者・小規模事業者の廃業に関するアンケート調査」(2012年11月) 野村総合研究所

時代の流れと共に、中小企業の事業引き継ぎのかたちが変わりつつあります。図1にあるように、20年以上前は息子・娘をはじめとして親族内の承継が9割を超えていましたが、ここ数年では5割近くにまで減少している状況です。親族以外の役員・従業員、さらには事例でご紹介した西村氏のように社外の第三者への譲渡など、比較的難しいケースが増えてきているようです。この現状は後継者不足の厳しい状況を表しており、実際に代表者が60歳代～80歳代の企業の4割以上が後継者不在とのデータも出ています。

そんな後継者不足の現状は、直接廃業につながることもあるようです。図2にあるように、廃業に追い込まれた小規模事業者のおよそ55%が「適当な後継者が見つからない」「息子・娘に次ぐ意思がない」といった後継者問題をその理由に挙げています。事業承継の対策を早めに講じることで、廃業ではなく何かしらのかたちでの事業継続が可能であったかもしれません。貴社の事業を守るためにも、ぜひ各支援窓口への早めのご相談をおすすめします。

倒産経験からのトラウマ 開発を続け企業存続へ

「周りに苦労は掛けたくなかった」とお話しの中で何度か口にした西村氏。それは自身が20代の頃勤めていた会社の倒産という苦い経験があるからと話します。「オイルショックの煽りを受けてのことでしたが、突然無職になる不安は大きいものでした。寒い中灯油も買えないような状況で、倒産が私の中でトラウマになりましたね」。その後、同じく職を失った6名と共に機械のメンテナンスを行う会社として立ち上げたのが福伸工業です。西村氏が30歳のときのことでした。

顧客の言葉で事業承継を意識 事業譲渡に乗り出す

講演会や所属する機械工業組合の経営者仲間との会話の中で自然に聞こえてくるようになっていったという事業承継。そんな折、本格的に考えるきっかけになったのが大口取引先の役員からの言葉だったそうです。「当社の視察からの帰り際、駅まで送る車内でボソッと『ところで西村さん、後継者はいらっしゃるのですか?』と聞かれるわけです。直接お客さんから言われ、ドキッとしました。機械は販売して終わりではなく、その後のメンテナンスも大切ですから、それから真剣に考えましたね」。

2人のご息女とその夫も別の仕事をしており、それとなく話を打ち掛けてはみたものの、反応はいまいちだったと西村氏は話します。「そんな中、ある新聞の連載記事の見出しに『会社の存続で雇用を確保』とあり、前向きなM&Aのことを知りました。そもそも、社員や身内に自分がしてきた苦労はさせたくないと思っていました。それに、10年前から取り組んでいた製品の完成にちょうど目星が付いた時期だったこともあり、まずは事業の引き継ぎについて長い付き合いのあるメイン銀行に相談を持ちかけました」。

その後は、「準備や手続きに2年は掛かる」と言われたM&Aをスムーズに進め、半年で引き継ぎ先の県外企業に事業を譲ることができたようです。「会社を譲るといって少し恥ずかしいことのように思っていました。県内の名のある企業のいくつかがM&Aで事業を存続させていることも知りました。そして、何より社員の雇用やお客様を守ることができ良かったですね」。

成功ケース
わが社の場合は
こうでした



株式会社カワムラモーターズ
代表取締役社長 **河村 将博氏**

美浜町でHONDAの新車ディーラーを展開する同社。経営権の委譲を2006年に果たし、それまでの新車販売中心から既存顧客に向けたメンテナンスへと経営の軸足を変化させていきました。その後経営は順調で、同社の相談役となった父との仕事上のトラブルもなく、スムーズな事業承継を成功させた事例といえます。成功の秘訣を河村社長にお聞きしました。

株式会社カワムラモーターズ
http://www.hondacars-wakasa.co.jp/
所在地：三方郡美浜町河原市17-3-1
電話番号：0770-32-0078



私の場合、代替わりのタイミングをビジネスモデル変革のチャンスだと捉えていました。それまでの枠組みの中で権限だけ移すならしない方がましとまで思っていたほどです。年齢にもよりますが、No.2でいる方がはるかに動きやすいですからね。結果的に、先代としっかりと対話をする中で、お互い納得のいく形でスパッと事業承継できたことがよかったですと思っています。これまでと違うビジネスプランをとことん考えて“新旧ガチンコ勝負”で決めようと本気で話し合いました。新しいモデルを示したことで私の覚悟が伝わったのでしょうか、「今後の進め方に一切口出ししない」という取り決めも実現できています。それに、対話を進める中で先代の創業者としての想いにも触れることができ、今でも経営に活かされていると思っています。

後継者はこれからのプランを立てること、現経営者はそのプランを立てるための学習の機会を支援すること、そして何より、お互いに会社の経営についてよくよく話し合うことが必要ではないかと思います。

【後継者育成への研修】

中小機構 経営後継者研修

次代の経営者を目指す経営後継者に必要な基本的能力や知識を実践的に習得できる、全日制10カ月間の長期カリキュラム。平成29年で38年目を迎え、ここまでの歴史と実績から、700名を超える修了者が、各方面で経営者・経営幹部として活躍している。

研修期間：平成29年10月2日(月)～平成30年7月20日(金)土日祝を除く毎日
対象：中小企業の経営後継者候補または経営幹部候補の方
受講料：1,260,000円(教材費・税込)

＜お問い合わせ＞
中小企業大学校 東京校企業研修課
TEL:042-565-1207 FAX:042-590-2685

【事業承継相談窓口】

福井県事業引き継ぎ支援センター
(福井商工会議所)

後継者不在等の問題を抱える中小企業・小規模事業者に対して、創業希望者など事業の引受けを希望する者とのマッチングを専門家が情報提供、法務・税務面での専門知識の提供により支援します。

＜お問い合わせ＞
福井商工会議所 経営支援人材育成課
〒918-8580 福井市西木田2丁目8-1
TEL:0776-33-8283 FAX:0776-33-8288

人材育成部研修 平成塾2017

ビジネスにおけるリーダーシップを最も重要なテーマに置き、経営者・後継者・部門管理者として必要なスキルを多彩な講師陣による講義と演習で学ぶ。参加者が自部門の業績達成をイメージし、実現していく上での課題を考え、異業種の参加者との議論を深めることでも学習の成果をあげられる。

研修日：平成29年6月13日(火)～10月13日(金)までの12日間/75時間
対象：経営者、後継者、経営幹部、管理者
受講料：144,000円(税込)

＜お問い合わせ＞
(公財)ふくい産業支援センター
人材育成部(中小企業産業大学校)
TEL:0776-41-3775 FAX:0776-41-3729

総合相談窓口(ふくい産業支援センター)

相談内容に応じて、各コーディネータや各事業の担当職員が、経営・技術・情報化・創業・資金・販路拡大等のそれぞれの専門分野で対応します。竹川充氏もコーディネータとして在籍中。直接ご相談いただけます。

＜お問い合わせ＞
(公財)ふくい産業支援センター ふるさと産業支援部
〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16
TEL:0776-67-7400 FAX:0776-67-7429

数多くの企業と関わってきましたが、どれもよくあるケースといえます。①や③を見ても分かるように、幸いに後継者がいて会社としての経営権を譲れたとしても、それで全て終わりではありません。税務上や法的な承継だけなら出来ること出来ないことがはっきりしている分、解決も容易ですが、経営や人の承継となるとそう簡単にはいかないことが分かりますね。



竹川 充氏

**早めの取り組みでトラブル回避
事業承継への準備と心構え**

一言で「事業承継」とは言っても、人(経営)、資産、知的資産の3要素をはじめとし、細かな要素がより合わさった、幅広く非常に奥の深い課題です。さらに、事業者によってその課題は千差万別。竹川氏も「小さな失敗はつきもの。100%の成功はありえない」と話すほど難しい問題です。しかし、その後の事業を左右しかねない局面でなるべく大きな失敗にはしたくないものです。ここでは、中小企業の事業承継でよく起こるトラブルに対し、そうならないために今のうちからできることを、竹川氏の解説や事例を通し考えていきたいと思います。

よくある事業承継トラブル

ケース①

会長が実権を握り、社長への経営委譲が進まない

社長職を譲り名義上は経営権を明け渡したが、その後も、経営の最終決定は会長が下すなど実権を握り続けている。

ケース②

事業承継の準備をしないまま経営者の判断能力が低下

判断能力の低下の他、急な健康状態の悪化など高齢になるほど起こりうるリスクは高まる。事業の継続すら危ぶまれる状況。

ケース③

事業の魅力が後継者に伝わらず、社長のモチベーションが上がらない

会長から現社長へ事業への想いが伝わらず、本人のやる気が出ない状況。従業員や取引先との関係も上手くいかなくなる懸念もある。

ケース①について

この場合、会長にはそれまで会社を守りここまでやってきたという自負があるでしょうから、気持ちも理解できます。さらに、社員や後継者から委譲について言い出すのは難しく、逆に問題を大きくしかねません。金融機関や地元の商工会など、利害関係のある外部の人物から「そろそろ考えてみては」と声をかけて促すといった具合に、自然な流れでそうなることが望ましいですね。

もう一言
【後継者の育成】
について

こういったケースは会長本人の心情によることが多いかと思いますが、それだけとは限りません。後継者の力不足を感じてのこともあるかと思いますが。しかし後継者の教育には時間がかかります。しかも、例えば1年間教育ができたからといってもそれは入り口に立ったにすぎません。すぐに社長としての素質や信頼が付くわけではありませんよね。代を譲ってから学ぶことの方が多くですし、それで良いのです。後継者をしっかりフォローしてあげてください。

ケース②について

まさに事業承継対策が遅れたことによる失敗事例です。こうなる前に準備を進めなければなりません。後継者の選定は事業承継に向けた第一歩であり、事業承継の成否にも直結する大事な取り組みです。しかし、経営者が胸の内では後継者候補の見当をつけておけばよいというものではありません。後継者の同意を得たうえで、本人や親族、従業員、取引先等の関係者と対話を進めていく必要があります。けじめを持って経営者として、最後で最大の仕事と捉えて臨みましょう。

ケース③について

事業を承継するという事は、後継者の人生に大きな影響を及ぼす決断となります。事業を受け継ぐ者としての自覚を持たせるためにも、経営者と対話を重ね、二人三脚で準備を進める必要があります。後継者にとって最も大事な心構えは“先代のつくりあげた「信頼」を落とさない”ことです。顧客や従業員はもちろん、会社の信頼につながるその全てを守る覚悟が必要です。しかし、先代とまったく同じことを続けるという意味ではありません。先代の残した事業の軸を尊重しながら、時代に合わせた新しい事業を行うつもりで臨む気概が大切です。

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ます。

福井県の県花越前水仙を、プリザーブドフラワーに

株式会社はな里

無理だと言われていた 越前水仙の加工に挑戦

日本海に面した冬の断崖で凜とした佇まいを見せる、福井の県の花・水仙。越前海岸に咲く水仙は「越前水仙」と称され、華道家たちに質の高さを評価される一方、これまでプリザーブドフラワーにするのは技術的に困難とされてきました。

「プリザーブドフラワーは、生花の細胞に含まれる天然色素やその他の成分を、浸透の原理を利用して合成色素や保湿材などに入れ替え、人工的に長寿命化させたものです。例えば、バラやカーネーションは、プリザーブドフラワーにしても多数の花びら同士が支え合って形状が維持されます。でも、水仙は花びらが単

体なので、花びら自体に重力に耐えられる強度を持たせないといけない。強度と外観の美しさを両立させるのは、とても大変なんです」と語る井氏。高温多湿を避ければ数年間もつプリザーブドフラワーですが、生命力がないため、ある意味生花より弱いとされているのだそう。「越前水仙を葉や茎までまるごと1本加工するのは難しいですが、無理」と言われると、やっつやろう！と思う(笑)。世の中にもないものをつくる喜びがあります」と、坂本氏は職人気質な思いを覗かせます。

生花店でプリザを製造 他と違う新しい試みを

井氏は生花店のかたわら、フラワーデザイナーの久保誠



政氏が展開するフラワースタールの福井校主宰を務め、生花のプリザーブドフラワーの製造・販売に携わっています。「父が始めた生花店を引き継いだとき、他と同じことをしても競争になるだけと思い、大阪へフラワーレッスンを



坂本 松宏氏



井里美氏

株式会社はな里

<http://www.hanasato.jp>

所在地：福井市江端町36-1

電話番号：0776-39-0115

代表者：井里美氏

資本金：100万円

従業員数：4名

事業内容：花、関連商品の販売。教室運営

に通い、久保先生に出会いました。2年前、店の2階フロアを片づけたとき、先生から「ここを使ってプリザーブドフラワーを作らないか」と言われたんです」と語る井氏。「当時、ビジネスとして生花からプリザーブドフラワーを作るところは国内に殆どなく、生花店が製造して販売するのも新しい試みでした」と

振り返ります。越前水仙のプリザーブドフラワーも、その頃から製造に着手。2年の歳月をかけて、実現にこぎつきました。微妙な花びらの色合いを再現すべく、天然色素から合成色素への入れ替えは、天然色素を一旦すべて抜き出してから、乳白色の合成色素に置き換えるという2段階構えに。その後、

特殊な表面加工で花びらから葉、茎までコーティングすることで、形状を保つことに成功しました。

お土産などに活用して 福井の魅力を広げ発信

完成した『プリザSUISEN+』は、乾湿や衝撃に強く、長寿命、葉や茎まで再現

した優れた表現力が特徴です。さらに、同じ品種の水仙の香りを付加し、五感に訴える仕掛けを施しています。「季節を問わず、心を癒し、1本でも美しい。手軽なお土産やアクセサリー、病院のインテリアなどに使っていただけだから」と井氏。県内の和菓子店と越前水仙をイメージしたコラボ商品に取り組むなど、越前水仙のPRにも貢献。坂本氏も「福井県はものづくりの地として有名ですが、花の世界もものづくりとオーバーラップするところがある。『プリザSUISEN+』を通して

て、MADE IN FUKUIの魅力を発信していきたい」と意欲を見せます。「今はまだ、進化の途中。技術をつきつめ、クオリティを上げていきたい」と、さらなる改良に取り組む坂本氏。井氏は、「つくる花屋」として、他の生花店からプリザーブドフラワーの加工を引き受け、業界全体を応援したい。ご指導いただいた方々のおかげでここまでこられたので、今度は私たちでお役に立てることがあればと思っています」と笑顔で次の目標を語ります。



お土産物としての利便性も重視して小ぶりにアレンジされた「プリザSUISEN+(プラス)」



花の色素を一旦抜き出す工程。日々の経験から時間等を調整します。



井氏がアレンジしたヘッドドレス。「福井国体で使われれば」とも。

注目企業 01

ふくい産業支援センターの事業や施策を活かし、前向きにがんばる県内企業の取り組みをご紹介します



看板代わりの巨大な提灯がポイント。写真左奥に改装した蔵が続きます。

提灯絵付け体験で地域を盛り上げる

いとや提灯店

坂井市三国の地で、創業230年になる老舗提灯店のいとや。土台から絵付けまで一貫した製造にこだわる同店が、このたび「ふくいの老舗企業チャレンジ応援事業」の補助金を生かして蔵を改修し、2階を体験工房『三国提灯いとや工房』としてオープンさせました。絵付け体験を指導する3代目の小島まりや氏と、同店の代表であり父の畑峰雄氏に、ここに至る想いと取り組みについて伺いました。

体験工房への夢 補助金申請への挑戦

工房へ改修した蔵の前に、新たに設置された高さ約2mの巨大な提灯。石畳の街並みになじむ、同工房の看板となつていきます。「夕方には灯りがともつて、通りが良い雰囲気になるんです」と話すおとや、三国湊全体の活性化への想いを畑峰氏は抱いていました。「10年前に比べて人通りも多くなりましたし、ジェラートやガラス、雑貨店、お惣菜など若い世代のお店も増えてきました。三国會所が中心になって長年やってきた成果ですね」。

同店も街の活性化の一助になればと、まりや氏が6年前から始めたのが提灯の絵付け体験でした。「思い出を形に残せるもの、親子で体験できるものがいかなと考え始



カフェのインテリア。蔵の味わいを程よく残し、おしゃれで落ち着く空間に。

工房・カフェのオープン さまざまな出会いも刺激に

3年ほど前に購入していた民家の蔵（明治期建立）は当初傷みが激しく「大工さんも困るほど」と振り返るまりや氏。地元工務店の努力できれいに修繕され、天井梁や建具の虫くい痕などレトロな味わいはそのままに、水廻りなど工房としての設備を新たに整えました。工房では三国祭で飾られる提灯の歴史なども紹介しています。さらに、1階は「通りのにぎわいにつながるべ」との想いからカフェに改装。同じく三国でフレンチレストランのオーナーシェフとして活躍する兄畑和也氏がプロデュースしたカフェで、気軽に地産地消のフードメニューや飲み物を楽しめます。

地域に根付いた店にさらなる展開への想い

市内の保育園・幼稚園にも配布するなど裾野を広げていくと前向きです。

市内の病院で勤務しながら、空いた時間に店の手伝いをするうち、「このまま歴史を絶やしたらあかん！」と思うようになったと、提灯づくりの世界に入るきっかけを話すまりや氏。元々ものづくりが好きで手は器用だったものの、一通りの工程を習得するのに3年以上かかったとその奥深さを語ります。

次の一手として、それら提灯の世界をさらに本格的に楽しめる体験メニューや、越前

めたのがきっかけです」。当初は手狭な店先での体験だったため、人数など制約が多かったこともあり、専用の体験工房はお二人の夢だったと話します。そんな折、「いとやさんに、もってこい」のものがありますよ」と、付き合いのある銀行から提案されたのが、ふくいの老舗企業チャレンジ応援補助金でした。「そ

れまで事業計画書といったものがなかったですし、『一度作ると融資などにも役に立つ、今後のためにも一度挑戦してみよう』と背中を押され、銀行さんにも手伝ってもらいながら応募にこぎ着けました」。具体性と想いのつまつた計画は見事に審査をパスし、同店は夢の第一歩を踏み出すことになりました。

和紙とコラボした福井・三国ならではのオリジナルデザインの照明づくりなど、やりたことはまだまだ尽きない様子。「ここはまず夢の第一歩です。叶えることができたら協力いただいた方々に感謝していただきます。三国に来てよかったと思ってもらえるように、慌てず3年、5年かけてゆっくり定着させてい



今でも全て手描きでこだわった同店の提灯。古い提灯から図柄を写して1点1点仕上げていきます。



畑峰雄氏



小島まりや氏

いとや提灯店
http://itoya-chouchin.jp/
所在地：坂井市三国町南本町2丁目3-29
電話番号：0776-81-3574
代表者：畑峰雄氏
従業員数：3名
事業内容：提灯製造、販売、修理等

体験工房は子供会や観光客などから予約も順調に入っている模様。「体験の感想もノートに残していただいています。人との出会いや夢が広がって、本業にも力が入ります」と峰雄氏も笑顔をみせます。今後パンフレットを準備し、



絵付け体験の感想を残したノート。感謝の言葉が励みになると言います。

この事業を活かしました

ふくいの老舗企業チャレンジ応援事業
県内小規模老舗企業の事業継続や地域に親しまれた商品、サービスの次世代への保存を図るため、老舗企業の新たなチャレンジを応援します。

- 対象者**
- 福井県内に主たる事業所を有する小規模企業者
 - 創業から30年以上を経過しており、主に一般消費者に対して商品、サービスを提供する方
 - 自社独自の商品を製造・加工・販売、サービスを提供されている方

対象経費
店舗改装、設備導入にかかる経費等
補助率：2/3以内（上限300万円以内）
※採択数により変更する場合がございます。

【お問い合わせ】
（公財）ふくい産業支援センター
ふるさと産業支援部 資金支援グループ
TEL：0776-67-7406 FAX：0776-67-7429

実はこんなことしてるんです

産業情報センター 入門

Fukui Industrial Information Center

このコーナーでは、福井県産業情報センターが福井県内のみなさまに広く貸出をおこなっている施設や機材、取り組みをご紹介します。

1分でわかる!!

昨年から当センター内にある福井県マルチメディアサポートセンター(以下、MSC)のシステム管理者を担当する7-Dのお二人。MSCでは、いま注目されている4K映像が撮影できるカメラ・編集機を導入し、全国に先駆けて4Kカメラ・編集機の貸出しを行っています。今回はその最新機器について話が盛り上がりました。

体感すればわかってもらえる4K映像の画力に驚き

4K映像は、フルハイビジョン映像の4倍の解像度をもち、次世代のスタンダードに

7-D (セブンディ)

代表・映像クリエイター 高島 千枝 氏
映像クリエイター 今城 晃治 氏



当センター8階の入居施設にオフィスを構え、今年で創業3年目を迎える映像制作会社。テレビ番組制作、テレビCM制作、最近では和歌山県や宮崎県の観光ビデオプロモーションを請け負うなど、いま注目の企業。

なんと予想される規格です。MSCには県内で貸出しできる最高ランクの4Kを導入しました。「4Kカメラの画力には驚きました。解像度が高く、撮影された映像はきれいで臨場感があります。同時に、より高度な撮影技術が必要とされますので、美しい4K映像が撮影できた時はとても嬉しいですね」と今城氏は語ります。

ただし、4K規格での仕事はまだまだ少ないのが現状だと高島氏。「ですが、今4Kカメラで撮影しておくことで、後々『4Kで撮っておいてよかった』となることは十分あるのではないのでしょうか。ハイビジョンで映像制作する場合であっても、4Kカメラでの撮影が恩恵を受けることもあるのだとか。「4Kカメラで撮影した映像は、ダウンコンバート(4K規格からハイビジョン規格に解像度を落とすこと)しても、ハイビジョンカメラで撮影した映像より綺麗に感じています」。

4K革命はもうすぐそこ!

現行のフルHDを超える超高精細な画質で、立体感、臨場感ある映像を楽しめる4K。2020年の東京オリンピック開催頃の普及を目指し、2018年に実用放送が始まるなど、4K規格がスタンダードになりつつあります。



現時点での4K撮影のメリットは?

- ①HDカメラよりも鮮明な映像を作ることができる
(元のファイルサイズが非常に大きいので、HDサイズに圧縮することで最大限の鮮明化が可能)
- ②編集時の調整に便利
(HDサイズに変換する際、トリミングすることができる。パンやチルト、ズームのような動きをつけることも可能)

お問い合わせ先

(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
TEL 0776-67-7411



4Kの撮影から編集まで

「4Kカメラで撮影するとそのデータ量の大きさに驚きます」と今城氏。4Kデータはハイビジョンデータと比較して、およそ4倍きれいに見える分、容量も4倍。一般的なパソコンで編集した場合、動きの遅さが難点といえます。その問題を解決するため、MSCでは4K映像専用の編

集機を導入。サクサク4K映像を編集することができ、加えて、カメラや編集機の操作サポートを7-Dのお二人がお手伝いしてくれま。今はまだ4Kカメラを個人で買うには高価ですが、ここではそれを手軽に借りることができ、まずは『一度試しに使ってみよう』と気軽に触れてもらえる環境がここにはあります」。

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、「クラウド活用入門」です。



ITオンチでもわかるクラウド活用入門

「すぐに連絡を取りたいのに、Iさんの名刺はオフィスの机の中だ」
海山商事のMさん(仮名)は、出先からあせって会社に電話して同僚のA君に探してもらいましたが、名刺が見つかりません。Iさんの連絡先が分からずMさんは大きな商談を逃してしまいました。
「なぜクラウドサービスを使っていないんだ!」S部長から大目玉を食らうMさん。ほかの社員も頷いています。
「クラウドサービスで、名刺を管理する? どういうことなんだ?」ひとり悶々とするMさんなのでした。

ネットを経由すればどこからでも利用できる

「クラウドサービス」と聞くとは難しく聞こえますが、私たちはすでに、メールや写真の管理、文書の作成など、ごく自然にいろいろなサービスを利用しています。これまでは、パソコンにそれぞれの専用ソフトをインストールし、作成した各種データは、パソコンのハードディスクに保存していましたが、これに対しクラウドサービスではパソコンにソフトをインストールすることなく、インターネット経由で作業を行い、各種データはネット上に保存されます。そのため、利用者はネットに接続できればどこにいてもソフトやデータを利用することができ、

「ネットを経由すればどこからでも利用できる」クラウドの一番の特徴です。

無料で使えるクラウド型名刺管理サービス

クラウドサービスの利点は、システムやデータをどこからでも使えるということだけではなく、最新のシステムやデータに

随時アップデートできるという特性によって、これまでとは異なるサービスが提供されるようになっていきます。たとえば、クラウドを活用した名刺管理サービス(以下、「名刺管理サービス」という)では、利用者は名刺を専用アプリで撮影しておくだけで、利用者はほとんど手間なしで手元のスマホなどで名刺データを確認することができます。業者は、ネットワークを介して送られた画像から、手動でデータを入力し利用者に提供するの、利用者はまったく作業をする必要がないのです。しかもこのサービスは、基本機能だけなら無料で利用できるというから驚きです。冒頭で紹介したMさんの歯ぎしりが聞こえてきそうですね。

使わないのは大きな損失。積極的な活用を

いまでは業務で活用するシステムの多くがクラウドサービスとして提供されるようになっていきます。また、システムは相互に連結され、さらに便利なサービスに進化を始めています。例えば、お店にあるレジが

クラウド化されることによりクラウド型会計システムと連結され、レジを打つだけで販売データが会計システムに取り込まれ、ほとんど自動でデータ登録から基本的な仕分けまでが完了するサービスが安価に利用できる時代になっていきます。名刺管理サービスもそうですが、こういったものを積極的に利用している会社とそうでない会社では業務のスピード感やかかるコストに大きな違いが出てくることは確かです。また、不要な作業が減ることにより、優秀な社員をより付加価値を生み出す業務に従事させることもできるようになるはず。いかがでしょうか。「ITはよくわからないから」という理由で、クラウドサービスを利用しないことは大きな損失です。今からでも遅くありません。ぜひ、自社にあったサービスを活用していきましょう。

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
販路開拓支援部
創業・Eビジネス支援グループ
TEL 0776-67-7411

学びと人材育成

経営目標を達成するために欠かせないのが人材育成。ここでは、中産大（中小企業産業大学校）のような外部機関が実施する研修を効果的に人材育成に活用する方法について考えます。



第1回

集合研修活用の効果とは

企業の人材育成というと、仕事を通して上司が部下を指導するOJT（職場内教育）が主流です。日常的に教育の機会が得られるので、個人のレベルに合わせ実践的なスキルを身に付けることができます。一方、指導者に負担がかかる、指導者の資質・能力によって効果が左右されやすい、体系的な学習が困難といったデメリットもあります。これらの欠点を補うのがOff-JT（職場外教育）であり、外部機関が実施する集合研修はこの典型です。

中産大では、企業の皆様の人材育成を支援するため、多彩な研修を実施しています。今回は、集合研修活用のメリットを、中産大の研修に照らし合わせながら解説します。

✓ 多方面から新たな気づきを得る

集合研修は職場から離れ必要な知識・スキルを習得する場であり、日常業務では得られなかった考え方を身につけることができます。また、講師からだけでなく、他の受講者からも学びを深められる特長もあります。特に中産大の研修には演習・グループワークを豊富に取り入れており、受講者から貴重なヒントを得ることができます。

✓ 異業種交流・人脈構築に活用

集合研修には、業種・職種・年齢層などが異なる様々な人たちが一堂に集まります。特に、中産大の「平成塾」「眼鏡ゼネラリスト育成講座」といった長期研修では、異業種交流やネットワークづくりの場としても活用することができますので、受講を機に親交を深め、ビジネスに活かされている方も大勢いらっしゃいます。

✓ 研修スタッフが受講者をサポート

主催者側には、有意義で満足度の高い研修を提供する重要な役目があります。中産大では、スタッフがアシスタントとして研修をオブザーブし、講義状況の把握や受講者へのアドバイスのほか、研修後も講師への質問の取り次ぎや受講状況の報告、次の学びにつなげるための提案など、フォローを行っています。

ほかにも中産大研修にはこんな特長があります

多彩な研修ラインナップ — 階層別、ものづくり、営業、マーケティング等、多彩なジャンルで研修を構成（2017年度は40本実施予定）

定評ある講師陣 — 東京などで活躍する講師を起用し、上質な研修を提供

高い総合満足度 — 受講者アンケートの「非常に良い」「良い」の合計が93.7%（2016年度）

ビジネスの基礎力は「階層別研修」から



ビジネスの基礎的なスキルは、考える力・対人関係力・業務スキルの3つに大別でき、中産大では、これらのスキルを求められる立場に応じて効果的に身につけることができるよう階層別研修を実施しています。

- 経営者 ○平成塾2017
- 管理者 ○管理者のためのマネジメント力強化セミナー
- 新任管理者の基礎知識
- リーダー 中堅社員 ○リーダーシップ養成講座
- 「自発的行動」を引き出す部下育成講座
- 若手社員 ○中堅社員の目標達成力強化セミナー
- 若手社員のための「先読み仕事術」
- 若手社員のための「わかりやすく伝える力」強化セミナー
- 新入社員 ○新社会人のための仕事の基本を学ぶ講座

次号から、中産大研修の活用について具体的にご紹介します。

【問い合わせ先】

(公財)ふくい産業支援センター
人材育成部（中小企業産業大学校）
電話：0776-41-3775
メール：manabi@fisc.jp

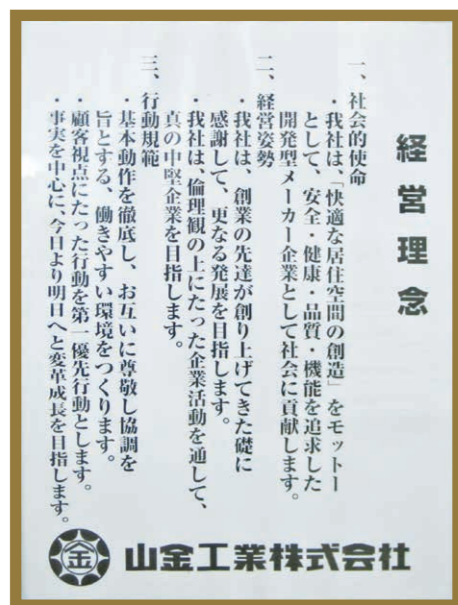
研修の詳細はホームページをご覧ください

中産大 検索



No.13 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」をご紹介します。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。



山金工業株式会社 経営理念



創業100周年記念式典の題字

学校や病院および福祉等の間仕切りやドアといった建材商品をはじめ、工場用什器やオフィス用備品を製造販売する山金工業株式会社。同社森田工場の会議室に掲げられた、縦2m×横4mの巨大な額には、これまた巨大な『感謝』の二文字。6年前、創業100周年を記念した式典の題字として、本県出身の書家吉川壽一氏が揮毫した書です。オイルショックの翌年、あふれた商品在庫を丸と納めて販売し、目標達成したという社員に対し、「ただただ感謝のほかはない。これこそ山金イズムの発露だ」と語ったという当時の社長、故山下弥三次氏のエピソードと、全ての取引先や関係者への想いが込められています。

同社の3つの経営理念は、そんな山下社長が残した社長哲学「①人の喜びを見て自分の喜びとする ②働くということとはハタ(周囲)をラク(楽)にすること」から派生したものだ。これらの理念が、期待される社員像と骨太な社風を生む原点となり、同社の100年以上の歴史を支えているといえそうです。

敦賀市アクアトムに 産業支援センター嶺南サテライトオフィスが開設しました!!

(公財)ふくい産業支援センターでは、リニューアルしたアクアトム(敦賀市)2階に嶺南サテライトオフィスを移転しました。専門家等による窓口相談を実施するほか、職員が地域企業を巡回訪問して施策情報をご提供するなど、嶺南企業の皆さまの経営支援や起業・創業等をサポートします。

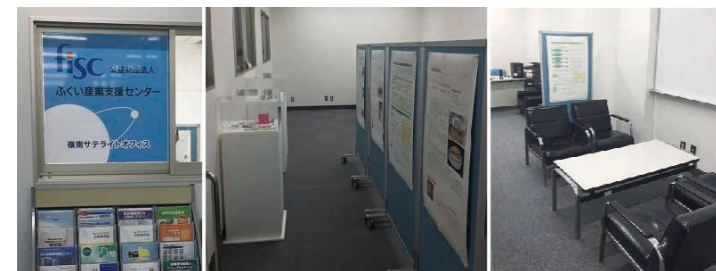
嶺南サテライトオフィス

場所: アクアトム2階(敦賀市神楽町2丁目2-4)

TEL: 0770-22-0031

開所: 平日9時~正午まで

※午後は巡回訪問等でオフィスが不在になります。
午後にご相談を希望される場合は、必ず事前にご連絡ください。



産業支援センターのコーディネータをはじめ各分野の専門家が経営相談に対応

☆補助金の説明会や個別相談

☆総合経営相談

☆Eビジネスに関する相談

☆技術相談

☆取引適正化相談

相談は
無料

<お問い合わせ先>

(公財)ふくい産業支援センター
ふるさと産業支援部
総合相談・コンサルグループ
TEL:0776-67-7400 FAX:0776-67-7429

4K映像制作を本格サポート!! 福井県マルチメディアサポートセンターに4K機材を導入しました

(公財)ふくい産業支援センターが運営する福井県マルチメディアサポートセンターに、待望の4K映像を撮影する専用カメラと編集機を導入しました。今後、福井国体や東京オリンピックにむけて映像のスタンダードになっていく4K映像を制作しませんか?



利用料金

	ビデオ編集機 (4K動画を編集したい)	収録スタジオ (4Kカメラを借りたい)
午前(9:00~12:00)	7,510円	4,730円
午後(13:00~17:00)	10,080円	6,270円
夜間(18:00~21:00)	7,510円	4,730円

※スタジオ内ではライブ映像を配信することも可能です(要別途費用)
※カメラは外部への持ち出しも可能です。
LED照明やレール設備撮影用ブームアームも貸出しています。

- ◇スマホで撮影した4K映像とは比べものにならないクオリティ!!
- ◇4Kで綺麗で臨場感ある映像を制作してみませんか?

システム管理者が
撮影をサポートします(相談無料)
「本格的なカメラは難しそう」「撮影で迷ったときに誰かに相談したい」とお悩みの方には、当センターのシステム管理者がセンター内外で利用者の撮影をサポートします。はじめの一步をぜひ踏み出してみませんか?

<お問い合わせ先>

(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 担当:大西
TEL:0776-67-7411 FAX:0776-67-7439



2016年度グッドデザイン賞受賞

住宅[西方の家] / 小笠原弘建築計画

福井市中心部にほど近い都市部に立つ小さな住宅で、都市部の喧騒を遮るため外部は玄関のみ開かれ、一方内部は中庭によって大きく開かれています。すべての部屋は中庭に面し、床は中庭も含め全室同じ素材で仕上げ、内外の関係性を曖昧にしており、部屋間の行き来はこの中庭を通ります。雨も降れば、風も吹く。冬には雪が降り積もる。日々の生活動線にそんな自然が積極的に組み込まれた住宅です。最大の仕掛けはやはり、部屋間の行き来はすべて中庭を通らなければならないこと。ローコストの要望もあり、内外RC打ち放し、床は中庭を含み単一のタイルで仕上げ、極力仕上げ材を減らしています。それらは生活動線に外部空間を取り込むという一歩引いた意識を曖昧にし、光・風・水とそこに住まう人を主役に引き立てる器として機能しています。中庭を通してほどよい距離感の中に、家族の気配を感じ、光が落ち、風が吹き、雨音を聞き、雪を愛でるといったこれまでにない住まい方や感じ方ができる住宅となっています。住まいの形態というハードのあり方ではなく、住むというソフトのあり方を問かけるこれからの住宅ではないでしょうか。

【DATA】

- 受賞対象名 住宅[西方の家]
- 受賞企業 小笠原弘建築計画
- プロデューサー 小笠原弘
- ディレクター 小笠原弘
- デザイナー 小笠原弘
- 仕様 敷地面積:199.04㎡、建築面積:96.50㎡
1F床面積:98.87㎡、延床面積:98.87㎡
構造:RC造、規模:地上1階建、用途:専用住宅

【審査委員の評価】

担当委員 | 手塚 由比 石川 初 長坂 常 日野 雅司
松村 秀一 Gary Chang

RCでローコストにするには、福井の雪をどう積極的に取り入れるか、という課題がありながらも、天気の良い日などさぞ気持ちがいいだろうと想像させる優しさを感じる空間に仕上げられている。

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?



部数・料金が
変わります

●次回実施号
VOL.25 6月26日発行予定
チラシ提出締切日: 6月20日(月)
チラシ1,700部をご提出
(持参または配送) ください。

●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	6,480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)	9,720円
A4判以下のパンフレット(10ページ程度まで)	12,960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

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

新たな方針で事業を前進させようとする後継者。時間をかけ後継者を育て事業を引き継いだ創業者。自分の苦勞を他人にさせたくないと会社を譲る決意をした経営者。今回の特集を通してさまざまな経営者のさまざまな想いに触れることができました。インタビューにご協力いただいた竹川氏も何度もお話しされていたように、事業承継は時間が掛かります。「何より、経営者自身の決断が一番時間を要する」とも。お仕事への想いがあるほど、それは長くなることも容易に想像できます。それは経営者ならではの悩みとも言えますので、そこに寄り添える支援機関である必要があるなど、編集者個人として感じた特集でした。

さて、新年度ということで今回から新連載コーナーもスタートしました。当センターの事業を活かし取り組みを始められた企業や、産業情報センターを利用された方とその取り組みをご紹介しますなど、当センターをより一層PRして参ります。また、読者の皆様に、もっと産業支援センターを身近に感じていただければと考えています。

平成29年 工業統計調査を実施します



政府統計

工業統計調査は我が国の工業の実態を明らかにすることを目的とした統計法に基づく報告義務がある重要な統計調査です。

調査結果は中小企業施策や地域振興などの基礎資料として活用されます。

調査時点は

平成29年6月1日
です。

調査票へのご回答を
お願いいたします。



工業統計キャラクター
コウちゃん

経済産業省・都道府県・市区町村

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)

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29年2月1日～29年3月31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>福井県の公式恐竜ブランド「ジュラチック」をパッケージにあしらった新商品「恐竜そば」の販売を開始。直営の「越前そばの里」(越前市)で先行販売し、今後は県内の土産物販売店でも取り扱う。</p>	武生製麺 (越前市)
<p>【繊維/衣服】</p> <p>アパレル大手のファイブフォックス(東京)に協力してプルボンやスニーカーなどを製作、販売を開始。機能性の高い同社のダブルラッセルメッシュ生地を使用し、ファイブフォックスのブランド「コムサイズム コンテンポラリー」として商品化。</p> <p>ハサミで切ったり、ひもを通したりといった簡単な作業のみで赤ちゃんのスタイ(よだれかけ)や巾着などに变化する布を商品化。テーブルの中央に敷く布として、そのまま使うこともできる。主に女性向けの贈答品としての販路を見込む。</p> <p>波のような模様が浮かび上がるアートパネルを開発し、来春にも販売開始。僧侶の法衣用に使う織物を重ねてモアレ(干渉縞)を発生させ、発光ダイオード(LED)で映し出す。ホテルや飲食店を中心にインテリアとして売り込む。</p> <p>福井県内の繊維関連企業と協力して開発した女性用の登山ズボン「TOZANGO」の新モデルを4月から発売する。裾に向かって先細りになっているジョガータイプ。雑貨店「ポッティ」(勝山市)やアウトドア専門店「サンデーマウンテン」(坂井市)などで販売する。</p>	八田経編 (鯖江市) 荒川レース工業 (福井市) 風美舎 (福井市) ケイター・テクシーノ (勝山市)
<p>【金属/機械】</p> <p>3Dレーザースキャナーを使い、構造物や建造物の形状、寸法を正確に計測し、詳細な3Dデータとして記録するサービスを開始。データはパソコン画面上に再現し精密に計測することができ、歴史的な建造物や遺跡の分析、修復に役立つサービスとしても提案していく。</p> <p>まんじゅうや大福などを包む「包あん機」の小型機種を開発し、販売を開始。設置面積を同社の主力機種の半分に抑える一方、生産能力は1時間当たり最大1000個を確保した。中小の菓子店や惣菜を扱うスーパーを中心に販路開拓する。</p> <p>福井県工業技術センター(福井市)と共同で、炭素繊維やガラス繊維の束をほくす開織工程のための装置を開発。空気力で束にたわみをつくって均等に広げることができるのが特徴。自動車などの部品に使う炭素繊維複合材を手がける素材メーカーを中心に販路開拓する。</p> <p>レーザによる焼結造形と切削加工を融合させた「ハイブリッド金属3Dプリンター」を全面改良。従来機に比べ工作物の造形時間の短縮を実現しており、金型市場を中心に医療機器、航空産業でも売り込みを図る。</p>	TAYASU (福井市) コバード (坂井市) ホクシン (福井市) 松浦機械製作所 (福井市)
<p>【眼鏡】</p> <p>眼鏡の加工技術を生かした女性向けの防災・防犯用の笛「effe(エフエ)」を開発。ネックレスとして普段から身に付けられるようになっており、底面に吹き口がある笛は高音で響きやすく、強く吹かなくても音が出る。</p>	プラスジャック (鯖江市)
<p>【伝統産業】</p> <p>大半が和紙でできたハンガーを商品化。かけた衣類の湿気を吸収するのが特徴で、丸みを帯びた独特な形状でオブジェにもなる。ホテルや百貨店を中心に利用を見込んでいる。</p> <p>蔵を改修した絵付け体験工房をオープン。製造、修理と一般向けの絵付け体験を行っている。福井県の補助金を活用して近くの蔵を購入、改修体験用の「三國提灯いよ工房」を設けた。1階にはカフェ「三國湊・食の蔵 灯」が入る。</p> <p>ネームタグで知られる「越前織」のメーカーとして、ブックカバーとペンケースのセットを商品化。販売を開始する。越前織の綿テープをつなぎ合わせて仕立てた。贈答品を中心に販路を広げる。</p>	五十嵐製紙 (越前市) いとや提灯店 (坂井市) 柳沢織ネーム (坂井市)
<p>【その他の製造業】</p> <p>サンリオ(東京)のライセンスを受け、新たに人気キャラクター「ハロキティ」と「キキ&ララ」をデザインした2連時計を商品化。1本の木から切りだされた2つの時計が木目につながった商品で、子どもの名前や手形、足形、誕生時の体重などが刻印できる。</p> <p>住宅用小窓向けのデザインガラス「デザートペア」を開発。花模様や泡入り、チェックなど洋風でレトロな雰囲気のある柄を20種類取り揃えた。キッチンや浴室の小窓のほか、雰囲気作りこだわりのカフェやドラッグのセットなどで需要を見込む。</p> <p>骨組みに炭素繊維を使った野点用の傘を開発し、販売とリリースを開始。和紙風の生地は羽二重織りをイメージし、土台には本漆を使うなど福井県の地場産業を随所に生かしている。インテリアやイベント向けに販路を開拓する。</p> <p>鉄骨と遜色ない強度を実現する木造建物の新工法を開発し、6月をめどに建材の提供を始める。耐震性などの構造計算も併せて請け負う。低コストかつ安定的に製品を供給するため、木材の自動生産体制の構築に約1億円を投じる。</p>	木工房蔵 (越前市) OOKABE GLASSホールディングス (福井市) 福井洋傘 (福井市) 太田木材 (永平寺町)
<p>【商業/サービス】</p> <p>福井県内で和装のトータルコーディネートを提供する和装専門グループ「彩STYLING」と連携し、日本の伝統文化を発信する取り組みを開始。第1弾として、バッグと着物を融合させた海外向けカタログを制作し、香港で開催されたアパレル展でアピールを図った。</p> <p>箱型のアクリル樹脂に写真を印刷した「メモリアルキューブ」の販売を開始。旅先の思い出、友人やペットなどの写真を飾ることができ、主に贈答品としての需要を見込む。</p> <p>自宅で手軽に布花ブローチを作ることができるキットを開発し、販売を開始。布は染色してあり、はさみや接着剤など家庭にあるもので製作できる。「ミニマーガレット」と「ミモザ」の2種類がある。</p> <p>手すりの越前和紙を使ったアートフレームを商品化。内蔵する発光ダイオード(LED)照明を点灯すると、写真や絵などの作品が浮かび上がる。ホテルや旅館、飲食店を中心に販路を開拓する。</p> <p>市内の法人向けに事務用品や文房具を最短で当日に届けるネット通販サービスを始めた。在庫品なら当日配送が可能。ホームページで会員登録し、はさみやのりなどの事務用品をはじめ、筆記具やノート、ファイルなどの注文ができる。</p>	e-COMPANY (鯖江市) エフ・ケー・マイクロ (福井市) マルモロマシロ (坂井市) ハートブレーン (あわら市) ホリタ (福井市)
<p>【情報産業】</p> <p>会員制交流サイト(SNS)の特性を生かし、企業の人事担当者や就職活動の学生が密接に「つながる」ことができるスマートフォンアプリ「ちゃくちゃくNEXT」を開発。採用活動を支援するサービスとして企業に利用を売り込む。</p>	サーフボード (福井市)

あなたの夢を応援します！

ふくしん

新事業（創業）

支援資金

福井信用金庫

《商品概要》

- ご利用いただける方

当金庫の営業地区内で新たな事業を6ヶ月以内に開始するか、または開始してから3年以内の法人または個人事業者
 運転資金、設備資金
 500万円以内（設備資金は当該所要資金の100%まで）
 運転資金（7年以内）、設備資金（10年以内）
 証書貸付
 毎月元金均等返済または毎月元金均等返済（元金据置2年以内）
2.925%
 変動金利（当金庫新長期プライムレートに連動する即時変動金利型）ご融資利率の見直し基準日は新長期プライムレートの変更日とし、前回基準日（借入後最初の変更の場合は借入日）における基準金利と変更日の基準金利の変動幅と同じ幅でご融資利率を変動します。
 経営者以外の第三者保証人は原則として不要です。
 ・法人の場合・・・代表取締役
 ・個人事業者の場合・・・共同経営者の方は保証人となっていただきます。
 ※「経営者保証に関するガイドライン」（平成25年12月5日経営者保証に関するガイドライン研究会）に則り、誠実に対応するよう努めます。
- 保証人

原則不要です。但し、申込内容により必要となる場合があります。
- 担保
- 手数料

・契約締結時手数料	10,800円
・繰上完済および一部繰上返済	5,400円
・条件変更	32,400円
- その他

*お申込みに際しては、所定の審査をさせていただきます。結果によっては、ご希望に沿えない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。
 *現在の融資利率やご返済の試算につきましては、当金庫の本店までお問い合わせ下さい。

（平成29年4月1日現在）

店頭で説明書をご用意しております。

