

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

WANTED



マダイ

【特集】 福井の創業者・若手の新ビジネス
～若者の着想にせまる～

vol.27

福井の創業者の 新ビジネス

～若者の新事業の着想にせまる～

創業者の掘り起こし、育成に力を入れている各自治体。福井でも若い創業者たちの生み出した新たな事業が数多く動き始めています。地域資源を活かした事業やニッチな分野に特化した事業など、内容はバラエティーに富んでいるものの、多くの事業は、創業者がそれまでに得たノウハウと新しいアイデアが上手く組み合わせられていることに気づかされます。今回の特集では4名の創業者へのインタビューに加え、女性創業セミナーへの潜入取材も。彼らの発想や着眼点、取り組みのプロセスは、読者企業の皆様にとっても参考になる点があるのではないのでしょうか？新事業への展開、第二創業などに役立てていただければ幸いです。



【巻頭インタビュー】

加藤 永俊 氏
加藤中小企業診断士事務所 代表
(公財)ふくい産業支援センター創業マネージャー

福井県坂井市商工会において経営指導員として活動後、一昨年コンサルタントとして独立した、県内新進気鋭の中小企業診断士。2015年からはふくい産業支援センターの創業マネージャーとして、金融、税務、経理、販路拡大、その他幅広い分野の相談に対応している。2016年度中小企業診断士協会会長賞受賞。

創業マネージャーとして2年半活躍されていますが、どんな相談がありますか？

産業情報センター7階のワーキングスペースで月に5日、創業マネージャーとして相談窓口で勤務させていたのですが、これまで延べ400件を超える相談を受けてきました。20代後半から40代の若い方からの相談が多い印象です。ここ数年は国や県を中心に、創業に関する施策がとてども充実しています。創業を考えるのには良い時期ではないかと思えますね。相談や事業の内容は相談者によってさまざま。創業への段階も抱えている課題も本当に千差万別です。

最近の創業者に共通していることはありますか？

最近に限った話ではないと思いますが、今までの経験を基に、自分らしいスタイルで事業に取り組みたいという思いが、根底にある相談者が多いように感じます。どんな業種においても、日常生活の

中においても、さまざまなところに課題がある。そんな課題、言い換えると「不具合」を解消したいという思いが事業を考えるきっかけや着想につながっていることが、多くの創業者に共通して言えることかもしれませんね。

相談に来られる方は、それまでに何らかのお仕事の経験をされている方がほとんど。その経験を課題の解決、不具合の解消に活かさないかと考える中で、その人らしいスタイルができてくるのだと思います。看護師の転職支援事業を実現しようと、以前相談に来られた篠田朋宏さん(本誌P6で事例紹介)がまさにその例といえます。彼は看護の現場で感じていた人手不足感やそれによる業務多忙を問題と感じていたようです。その課題の解消に向け、現場にいたからこそその経験や知識を活かし、求職者一人一人に合ったマッチングをするという一般的な転職事業よりも一歩入り込んだイメージを持っていらっしゃる。それが篠田さんらしい「スタイル」になっているのではないのでしょうか。



そんな方々に、創業マネージャーとしてどんなアドバイスをしていますか？

相談に来られる方には、何かしら事業への思いややりたいことがありますが、当然ながらビジネスとして考えたとき、はつきりしていない部分などがどこかに必ずあります。実現させるためにはどうしたらいいのか、実際にはどんな乗り越えるべき課題があるのかなど、想いを現実するためのお手伝いになるアドバイスが主です。

特に、売り上げをはじめとする「数字」をあまり想定されていない方が多いように感じます。ある一定以上に行かないと生活ができませんからね。そこに達するように一緒に考えていきます。商売は「単価×数量(お客さんの数)÷売上」が基本ですから、「周りにお客さんになる人がどれだけいるか」「その商品やサービスの価格は？」といったように具体的に考えていくように促しています。計画書に落とし込む作業は大変ではありますが、それによって見えてくるものは大きいですよ。

ふくい産業支援センター 創業支援メニュー

創業に興味	創業アイデア具体化	経営ノウハウの習得	創業計画作成	事業化・実践
創業に興味があり、何か新しいことにチャレンジしたい方	創業アイデアがあり、創業を具体的に考えたい方	経営知識を習得したり、利益を生み出す仕組みを学びたい方	創業アイデアを実際に事業化するための創業計画を作りたい方	創業後、事業を軌道に乗せるために、事業のブラッシュアップを図りたい方

一般向け	創業マネージャーによる創業相談 創業を思い立った段階から、創業し、事業を軌道に乗せるまで、伴走型支援でサポートします。	専門家相談
シニア向け	創業マネージャーによるミニ勉強会 「創業計画書作成」や「IT活用」などをテーマに、実践的な勉強会を少人数制で開催します。	
女性向け		
福井ビズカフェ	先輩起業家による体験談などを通じて、創業期の初期段階で知っておくべき経営知識やノウハウをセミナー形式でお伝えします。	新 ふくいベンチャーピッチ 成長意欲が高く、新たな取り組みに挑戦するベンチャー企業を支援する「ベンチャーピッチ」を民間企業や支援機関と連携して開催します。
シニア向けセミナー	創業に興味があるシニア向けセミナー&交流イベントです。	新 起業塾(男女向け) 創業希望者、創業して間もない者が仲間を作りながら、ビジネスプランをブラッシュアップさせる少人数制のプログラムです。
Meet Up ☆スクエア	創業に興味がある女性向けセミナー&交流イベントです。	女性向け起業塾 創業を希望する女性が仲間を作りながら、ビジネスプランを完成させる少人数制のプログラムです。
女性専用創業相談窓口	アイデアはあるもののどのように事業化すればいいかわからない...とお悩みの女性のための、女性専用創業相談窓口です。	コワーキング&スタートアップオフィスの提供 IT系創業オフィスの提供 創業助成の紹介

ふくい 創業者育成プロジェクト

あなたの創業をバックアップします

創業マネージャーの対応回数や数字などはこちらから確認できます。

ACTIVITY REPORT 活動報告

創業担当職員 岡田 留理

ふくい産業支援センター

HPでも随時情報発信中です。担当職員によるブログ形式での活動報告も必見。さまざまな施策・取り組みの様子をご覧いただき、福井の創業者の熱意を感じてください！

日本政策金融公庫 創業時に利用できる融資制度(一例)

- 女性、若者/シニア起業家支援資金
女性または35歳未満か55歳以上の方であって、新たに事業を始める方や事業開始後おおむね7年以内の方に向けた融資制度。
- 新創業融資制度
新たに事業を始める方や事業を開始して間もない方に「無担保・無保証人」でご利用いただける融資制度

限度額、利率、ご返済期間など詳しくは

日本政策金融公庫 福井支店
〒918-8004 福井市西木田2-8-1
福井商工会議所ビル
TEL: 0776-33-1755 (国民生活事業)

CONTENTS

- 01 特集 福井の創業者の新ビジネス
～若者の新事業の着想にせまる～
- ・イントロダクション
＜巻頭インタビュー＞
創業マネージャー 加藤永俊 氏
ふくい産業支援センター 創業支援メニュー
 - ・県内企業事例
IIOP(プロデュース) 株式会社/TUNING/
株式会社/未来/Tabby's Guitar&Music
・ダイジェスト企業紹介
スタジオアークセル/グラスITフィールズ/リ
リプレッド/ヘクス・イン・ゲームス
 - ・女性創業イベント潜入取材
女性創業チャレンジ塾最終レポート
昨年度受講者コメント 水嶋昭代 氏/月田綾 氏
 - 11 完成への道のり 橋本サトリー
 - 13 今月の注目企業 橋本ヨコカフ
 - 15 脱ITオンチ経営
 - 16 産業情報センター入門 宮崎俊輔 氏
 - 17 学びと人材育成
 - 18 kumando-weekレポート
 - 19 グッドデザインシンキング
 - 20 インフォメーション他

IIOプロデュース株式会社

https://mikuni-ototo.jp

所在地：坂井市三国町宿3-7-22

電話番号：0776-82-8556

代表者：伊藤 俊輔 氏

資本金：1,000万円

従業員数：4名

事業内容：飲食・宿泊事業、鮮魚買取、鮮魚販売



釣り人の魚を買い取り、 地元の魚不足を補う

IIOプロデュース株式会社

釣り客が三国で釣った魚を現金で買い取り、地元の飲食業者などにBtoBで販売する。従来の流通を変える“海直送”とも言えるような画期的な取り組みが、今年4月にオープンした温泉旅館『みくに隠居処』内の『おさかな集積所 おとと』で始まっています。ふくい逸品創造ファンドを利用し、『みくに隠居処』および『おとと』を開業したIIOプロデュース株式会社の代表取締役社長の伊藤俊輔氏に、その経緯と意図、発想の源について伺いました。

“ハンター”(=釣り人)の獲った魚の買い取りの様子。
取材当日も朝獲れの黒ダイが持ち込まれていました。



買い取りのほか、魚をさばくサービスも。多くの釣り客に喜ばれています。

心を持ってもらうための土壌づくりとして、魚を釣る・さばく・食べるのすべてを楽しめる海釣り体験教室や女性限定イベントなどを開催。参加者に三国の海の説明をはじめ、釣竿の貸し出しから仕掛けの付け方のレクチャーまで行います。「友達同士はもちろん、若いカップルや親子連れの方も参加されています。子どもたちに海に関心を持ってもらって、将来、海に関係した仕事をしたいと思っても「ええたら」と微笑みます。

スズキ、マダイ、カンパチ、イカ：『みくに隠居処』のロビーにある展示スペースには、活きのいい魚が並びます。それらは三国を訪れた釣り人たちが釣った魚を、福井県漁業協同組合連合会に加盟する『おとと』が買い取ったもの。館内のレストランで提供される他、鮭屋など地元の飲食店にBtoBで販売しています。

「三国の沖合は、寒流と暖流がぶつかる絶好の漁場なんです」と三国の海の魅力を語る伊藤氏。しかし、そんな豊かな海を目前にしながら、高齢化や後継者不足により地元の漁業は衰退。獲れた魚も主に都市部へ売られ、福井の飲食業者は地元の魚を入手しにくい状況になっています。

「このままでは、観光にいられたお客様を地元の魚でもてなすことができなくなる。その一方で、何万人という釣り人の一部は、釣れすぎた魚をやむなく捨ててしまっている状態。この2つを結びつけば、福井の飲食業者は地元

漁業者の気持ちを知り 趣味から職業へと促す

の魚を入手できるし、釣り人は魚を売って利益を得て、漁業者の気持ちを知ることでもできる。趣味を職業へを目的に、いずれ釣りの趣味が高じて漁師になる人が生まれ、三国の漁業を支えてくれることを期待しています」と語ります。

海や漁への関心を育む 教室やイベントを開催

ゲーム感覚で楽しめるよう、『おとと』では買い取りを希望する釣り人を「ハンター」として登録。三国沖で釣った魚を生き締めして氷漬けにするか、生きたまま鮮度を保って持ち込むことを条件に、朝9時から受け付けています。現金で買い取れない魚はポイントとして還元することもでき、後日、地元の特産品やご当地グルメを贈呈しているそう。「釣った魚を、その場でさばいて食べることもできます。当店の専門スタッフがさばくこともありますし、包丁とまな板をお貸しして釣り人にさばいていただくこともあります」。

また、三国の海や漁業に関

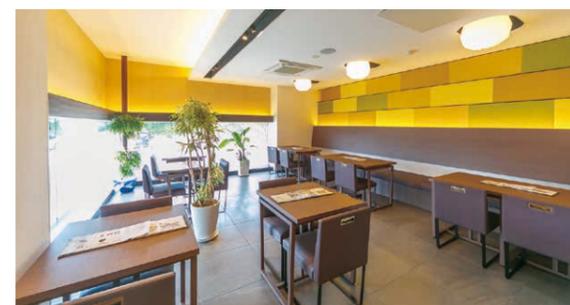
異なるものを結びつけ 地元の活性化を目指す

漁師の担い手不足や魚の流通を取り巻く危機的状況を打開すべく、新しいビジネス「おとと」を立ち上げた伊藤氏。斬新な発想の源は、「何かと何かを結びつけること」といいます。「魚の買い取りも、福井の魚を入手しにくい飲食業者と、釣れすぎると困る釣り人のギャップを埋めるように結びつけたもの。今後は、『おとと』をビジネスモデルとしてパッケージ化し、県内外にもっていければ」と語ります。さらに、ウェブサイトを「天下の台所」の充実、釣りのVRゲームとの連携など、アイデアは尽きません。

実は、伊藤氏は2年前まで福井商工会議所に勤務し、地域の事業者を幅広くサポートしていました。「仕事をするなかで、地元三国が抱える問題点が見えてきた。自分にしかで

きないアイデアを思っているだけで実現しないのは、ないのと同じ」と起業を決意。サポーターからプレイヤーに転身しました。

「約200年前、ご先祖が屋敷を地元の人に開放して、『隠居処』という屋号ができた。そうした先人から脈々と流れるDNAがあるのかも。三国の活性化を目指し、地域のみならず手を取りあって、新しい仕掛けをひとつずつカタチにしていきたいです」。



地の魚を堪能できるレストランススペース。釣った魚も食べられます。



伊藤 俊輔 氏

株式会社オフィス・未来

看護の現場の人手不足に一石
現職看護師が立ち上げた転職支援事業



篠田 朋宏 氏

7年間、看護師として現場での経験を積んできたキャリアコンシェルジュの篠田朋宏氏。その経験を基に今年、看護師・保健師らの転職や教育を支援する株式会社オフィス・未来を立ち上げました。創業へのきっかけやその想い、思い描くビジョンを確立するための取り組みについてお話を伺いました。

「働きたくても働けない看護師がたくさんいる」と話す通り、資格を持っていても働いていない、潜在看護師の数が全国で70万人を超えるとも言われています。

「生活スタイルによってフルタイムで働くことが難しい人もいます。仕事を1〜2時間程度、場合によっては業務

「働きたくても働けない看護師がたくさんいる」と話す通り、資格を持っていても働いていない、潜在看護師の数が全国で70万人を超えるとも言われています。

「生活スタイルによってフルタイムで働くことが難しい人もいます。仕事を1〜2時間程度、場合によっては業務

求人市場のシェアで常に上位にランクインされている看護師業界。福井県内も例外ではなく、有効求人倍率は24倍と人手不足感が否めません。

現場の第一線で業界を見てきた篠田氏はその実情をこう語ります。

「看護の現場は慢性的に人手不足です。手が足りないが故、一人当たりの負担が増えハードワークになり、離職する人も多い。資格があるので待遇や条件の良い職場にだけ人が集まる傾向がありますね」。一方で、病院側は安定的な運営を求め、常勤で働ける看護師の需要が高いことも問題の根本にあると篠田氏は感じていました。

現場で感じた困りごとを
新たなシステムで緩和する

「働きたくても働けない看護師がたくさんいる」と話す通り、資格を持っていても働いていない、潜在看護師の数が全国で70万人を超えるとも言われています。

「生活スタイルによってフルタイムで働くことが難しい人もいます。仕事を1〜2時間程度、場合によっては業務

「働きたくても働けない看護師がたくさんいる」と話す通り、資格を持っていても働いていない、潜在看護師の数が全国で70万人を超えるとも言われています。

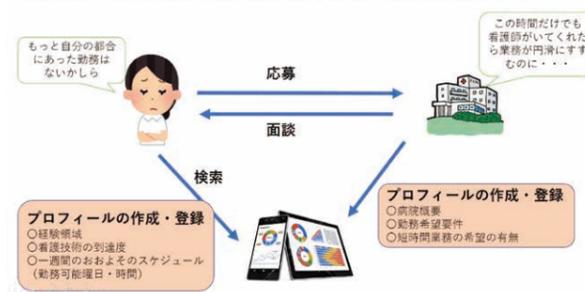
「生活スタイルによってフルタイムで働くことが難しい人もいます。仕事を1〜2時間程度、場合によっては業務

「働きたくても働けない看護師がたくさんいる」と話す通り、資格を持っていても働いていない、潜在看護師の数が全国で70万人を超えるとも言われています。

「生活スタイルによってフルタイムで働くことが難しい人もいます。仕事を1〜2時間程度、場合によっては業務

地道な働きかけで
賛同者と協力者を増やす

看護師の働き方の多様化が人材不足を解消する



「看護師さん一人一人の働きたい働き方、やりたい仕事を、実現していきたい」。この想いがビジョンの根幹にあると篠田氏。「私一人ではやれることも限られています。就職支援のマッチングにITを

「看護の現場は慢性的に人手不足です。手が足りないが故、一人当たりの負担が増えハードワークになり、離職する人も多い。資格があるので待遇や条件の良い職場にだけ人が集まる傾向がありますね」。一方で、病院側は安定的な運営を求め、常勤で働ける看護師の需要が高いことも問題の根本にあると篠田氏は感じていました。

株式会社オフィス・未来
所在地：福井市江守中2丁目1102番地
電話番号：0776-33-3658
代表者：篠田 朋宏 氏
事業内容：看護師の転職・教育支援



カフェや子育て支援センターに置いているカード。潜在看護師の掘り起こしに役立っています。

活用するなどやるべきことは尽きませんが、まずは自分から動き、想いを伝えることに注力しています」と、事業の確立へ向け、賛同者と協力を求めています。

TUNING

福井の最新情報をまとめて発信
参加型サイトで店舗の情報発信をサポート



村岡 敬一郎 氏

「福井をもっと好きになる！」をテーマに2016年に生まれたウェブメディア『TUNING (チューニング)』。サイトを運営するのはいずれも26歳、元同級生の3人です。加盟店舗自らが情報更新するスタイルが特徴的。新しい情報に敏感な若者を中心に広まりを見せています。代表の村岡敬一郎氏にお話を伺いました。

自身の悩みをもとに
ニーズを見出し創業

飲食店やファッション、イベントまで、福井県内の旬な情報が集まったサイト『TUNING』。福井の「今」を切り口に、さまざまなジャンルの情報を一度に見渡せるウェブメディアです。他の情報サイトとの最大の差異は、事業者参加型であること。加盟店舗が自ら、おすすめ商品やセールスの告知など最新の情報を随時アップできるシステムになっています。

「これまで、SNSやブログでそれぞれのお店さんがバラバラに情報発信してしまっていた。ただこれでは効果も限定的。既存客にしか届いていないのが実情です。じゃあ一つのサイトでたくさんのお店が情報をアップできるような仕組みを作れば良い」と考えたのが最初でした」と村岡氏。新規客の目に触れる機会が増えるという利点を武器に加盟店舗を徐々に増やしています。

発想の起点となったのは自身の前職での経験でした。アパレルショップの店員として

SNSとのリンク性アップ
時代に合った拡大戦略

「たっくさんの人に知ってもらうために、今はSNSとのリンク性を意識しています。SNSの広がり方は友だちとつながるもの認知度拡大は目下の目標といえそうです。

ビジネスとしての拡大を考えたとき、加盟店を増やし広告収入を伸ばすことが必須となります。まず、サイトそのものの認知度拡大は目下の目標といえそうです。

「たっくさんの人に知ってもらうために、今はSNSとのリンク性を意識しています。SNSの広がり方は友だちとつながるもの認知度拡大は目下の目標といえそうです。



サイトのトップページ。写真にもこだわり綺麗なページに仕上げています。

「たっくさんの人に知ってもらうために、今はSNSとのリンク性を意識しています。SNSの広がり方は友だちとつながるもの認知度拡大は目下の目標といえそうです。

ビジネスとしての拡大を考えたとき、加盟店を増やし広告収入を伸ばすことが必須となります。まず、サイトそのものの認知度拡大は目下の目標といえそうです。

「たっくさんの人に知ってもらうために、今はSNSとのリンク性を意識しています。SNSの広がり方は友だちとつながるもの認知度拡大は目下の目標といえそうです。



若い3名で編集や取材を行っています。

TUNING
https://tuning-media.com/
所在地：鯖江市住吉町1丁目11-17 2F
電話番号：0778-67-1962
代表者：村岡 敬一郎 氏
事業内容：ウェブメディア運営

「話題の新ビジネス」「ニッチな業界」 新ジャンルを攻める福井の事業者ダイジェスト紹介

いつの時代もビジネスにつながる新たなキーワードがあちこちに転がっています。ここでは、そんな他人がやっていない新しいジャンルやニッチな世界にチャンスを見出し、いち早く果敢に乗り出した企業・事業者をご紹介します。

話題の新ビジネス

ドローン空撮

◆スタジオアクセル おおぬき ひろし 氏



趣味の世界から産業分野まで、何かと世間の注目を集めているドローン（小型無人飛行機）。コマースフォトを専門に活動するカメラマンのおおぬき氏は、5年前からドローンを使っての空撮業務に乗り出した、福井のドローン界のバイオニアです。「これまでではあり得なかったアングルからの映像が一番の魅力」と、2015年に空撮チーム『A-SAT Project』を立ち上げ、以後、自治体をはじめ観光業界を中心に撮影のオファーを集めています。空撮だけにとどまらず、培ったドローンの知識や操縦技術が信頼され、新たな事業の相談も受けている模様。今後もビジネスの幅が広がりそうです。

農業IoT

◆グラスITフィールズ株式会社 山本 道明 氏



ビジネス界を騒がすキーワード「IoT(Internet of Things)」。その流れにいち早く乗り出し、独自システムの開発に踏み出した山本氏。目を付けたのが農業×IoT。これまでにない効率的でスマートな新しい農業を目指します。第一弾として完成させた『Ho-SaKU』はビニールハウス内の環境制御をする総合システム。ハウスの温度や湿度、CO2濃度などを測定し、その情報がいつでもスマートフォンで確認できるというものです。カーテン自動巻き上げ機能も付けられ、「ハウスの温度が気になって遠出もままならない」という農家の悩みを解消してくれます。実証テストを繰り返し、より良いシステムを目指し日々邁進しています。

ニッチな業界

漫画の背景画

◆リプレッド 宮前 亮太 氏



漫画制作がデジタル化される中、背景画は手作業で描かれることが多いことに着目し、漫画の背景画データを専門に扱う会社を立ち上げた鯖江市の宮前夫妻。販売サイト「背景倉庫」では学校、住宅内外、繁華街など総数約1,000枚の背景画がダウンロードできます。作業の効率化や、アシスタントを雇う余裕がないといった同業界での経験で感じた漫画家の悩みの解決を後押しします。背景画に特化したサービスは全国的にも珍しく、サイトの開設以来、多くのアクセスを得ています。

ボードゲームカフェ

◆ヘクス・イン・ゲームス 鶴田 勇 氏



スマホゲームや最新のVRゲームまでもが一般に普及し始める一方で、アナログなボードゲームが密かなブームになっている模様。いち早く目を付け、一昨年敦賀市内にボードゲームカフェをオープンさせた鶴田氏。オセロや将棋、人生ゲームなどなじみのゲームに加え、歴史や戦争などを題材にしたマニアックなものまで国内外約2,000点が壁一面にぎっしり並び、時間制で自由に遊ぶことができます。「老若男女が集える場にして、敦賀のまちおこしにも貢献できれば」と話します。

Tabby's Guitar & Music

オーナー直接買い付けの1点もののギター
一握りのターゲットを工夫と信頼でつかむ



石田 一郎 氏

Fender、Gibson、Martinといった音楽、ギターファン垂涎の品揃えが魅力の鯖江市のTabby's Guitar & Music。アメリカ本国から直接買い付けた1点ものがメインのこだわり派のギターショップです。高価格帯の市場に狙いを定め、1年半前に独立し創業を果たした代表の石田一郎氏にお話を伺いました。

希少性のある商材に特化し
販路を全国に拡大

昨年4月、それまで20年間勤めた県内の楽器店を退職し、その経験の元を一念発起で同店を立ち上げた石田氏。楽器というカテゴリは同じであるものの、これまで扱ってきた大手メーカー中心の一般的な商品群とは違い、ビンテージ品やオーダーカスタム品といった希少価値のある商材に重きを置いた戦略をとっています。「売れる確信はあった」と新たな方向性での独立に対し、不安はそれほど大きくなかったと話す石田氏。「今の時代、楽器でも全体の3割がネットショップで売れているようです。幅広く何でも扱う店では価格でネットに勝つのは難しい。値引き競争ではとても太刀打ちできません。時代と商品に合ったスタイルを考え、小さい市場ではあっても付加価値のある商品で勝負することにしました」アメリカでの直接買い付けが強みの同店。業界の常識として個人店舗では難しいとされる中、これまでに築いたコネクションを活かして実現さ

せています。その様子をHPやFacebookにアップすることで全国のギターファンを引き付け、お目当ての1本を求めて県内はもちろん、京都、大阪、名古屋などから足を運ぶ顧客も少なくないようです。「ウチのような商品展開の店は全国でも少ないこともあり、栃木からわざわざ来てくれた方もいらつしやいましたね。新しい情報の発信はFacebookが中心です。新商品の入荷情報をアップすれば、探している人にダイレクトに情報が届いて繋がることできます」。扱う商品の特性や、顧客との距離感が近い同店のキャラクターにマッチした集客方法を見出したといえそうです。

裾野を広げる集客と
経験を活かした信頼の獲得

さらに、顧客創造のもう一つのカギが店舗に併設されたライブハウスです。補助金（ふくいの逸品創造ファンド創業支援）を利用し、建物の半分をライブスペースに改装。週末の夜を中心に月数回のべ

ースで行われるイベントには、プロ・アマを問わず多くのミュージシャンと音楽ファンが集います。「ライブを見たり、ときにはステージに出たり、音楽好き同士が時間を過ごすうちにだんだんと新しいギターが欲しくなるものです」。ライブをきっかけに来店してもらったことで、潜在的な見込み客が増えることを期待します。「安売りをせず価値を上げることで、安売りにくいことを常態に考えています。たとえ同じものであってもウチで買ったことが価値になる、そんな店にできたらいいですね。それこれも信用ありきと想っています」と語る石田氏。



Tabby's Guitar & Music

http://www.tabbys-guitar.com

所在地：鯖江市丸山町1-2-14

電話番号：0778-42-6993

代表者：石田 一郎 氏

事業内容：楽器、音響機器・PA機器販売、コンサートイベント企画・運営等



併設されたライブハウスの様子

実際、すでに顧客からの大きな信頼を得ている様子。『ギターの目利きが出来た人がいる。買うなら絶対ここ』と、インタビュウ中に居合わせた常連客が、その確かな知識と業界20年の経験に太鼓判を押していました。

昨年の受講者にお聞きしました。 ～女性創業チャレンジ塾を受講して～

野菜ソムリエプロ
だしソムリエ協会認定講師 水嶋 昭代 氏

野菜・果物についての深い知識を持ち、その魅力を伝える専門家である「まつのベジフルサポーター」(東京)として、福井県の野菜や果物、生産者についてブログで情報提供するほか、自身も作物を育て、野菜や果物、自然に対する日々の発見や料理について、SNSを通じて発信している。また、北陸で唯一のだしソムリエ協会認定講師、昆布大使として、天然だしの良さを知ってほしいと、各地でだし講座を行うなど活躍中。



実は、10年前に別の仕事を立ち上げたのですが、計画も何もなく始めてしまい、その後の運営で行き詰まった経験があります。このチャレンジ塾を受講することで、創業計画の大切さを知り、この仕事が自分にとってどんな意味があるのか、自分を見つめなおすきっかけにもなりました。また素晴らしい講師の先生方、起業を目指す仲間たちに出会えたことで、一年経った今でも、その活躍に刺激を受けています。

現在は、チャレンジ塾で計画を立てた通りに、自宅での料理教室を始めています。野菜ソムリエプロ、だしソムリエという資格を活かして地道に活動していることが、少しずつ認知されるようになり、テレビや新聞などにも取り上げられたり、講師依頼も増えつつあります。

起業することを一から教えてくださり、サポートしてくださった講師の先生方、スタッフの皆さんには、本当に感謝しています。

今年で2年目となる同塾。受講で得た学びを活かし、事業を軌道に乗せ、理想に近づけることに成功した方も多くいらっしゃいます。ここではその中のお二人から、昨年の受講を振り返りコメントをいただきました。

Nano-English
子育て英語&英語リトミック講師 月田 綾 氏

英語は育児を楽しむツール！英語が大好きな子を育てる土壌を作るために、ママがお家でできることを伝授する活動を展開。「子育て英語講座」や「英語絵本の読み聞かせ方講座」、「英語リトミック」など、親子で通える英語講座『*Nano-English*』を主宰し、子育てママを中心に人気を集めている。さらに、県外で同じものを開催したいという講師向けに「*Nano-English*認定 子育て英語講師養成コース」を開講し、全国的に講師の養成もスタートするなど、活動の幅を広げている。



私は、福井県内で0歳から通えるママ向け・親子向けの英語講座を開催していますが、創業について何の知識もないまま手探り状態でスタートしたため、『創業するとはどういうことか?』という基本的なところからしっかり学べ、大変になりました。

特に印象に残っているのは、新山先生のブランディングセミナーです。趣味ではなくプロとして“ビジネス”を展開するのに必要な思考や仕組みを一つ一つ丁寧に教えてくださり、改めて自分の使命、価値提供、そしてそれらを実現するために取るべき行動の道筋が見える内容でした。

創業塾全体を通して、ここで深く掘り下げたことは、その後の展開に大きく影響していますし、先生方には感謝の気持ちでいっぱいです。ありがとうございました。

これまで4日間の講義・演習を経て、自身の棚卸しを行い、創業に欠かせない心構えやブランディング、ビジネスプランの立て方など学んできた受講生。創業計画のテーマ、商品・サービスの強み、市場動向・差別化戦略、投資概要、収益目標など、これまでの学びや気づきによりブラッシュアップされた計画を1枚のシートにまとめ、緊張の面持ちで最終日の発表に臨んでいました。カフェやバー、片付けサービスや住宅建築までテーマは多種多様。10名のビジョ

ンに対し、3名の講師がビジネスのプロ、また、創業の先輩として「ウェブでの収益がもっと伸ばせるはず。見せ方が重要になるのでトッページだけでもプロに任せろべき」「出産や育児などで自分が動けなくてもサステイナブルに続けられる仕組みを準備して」など、どれも実践的なアドバイスが聞かれました。受講生にとって、それぞれに大きな何かを得るきっかけになったようです。ここでは2名の事業と、受講者の感想をご紹介します。

Georges et... (ジオルジュ) 杉浦 麻希子 氏

布花のアクセサリーのデザイン・製作と雑貨の販売を行う杉浦氏は、ブライダル業界に向けたオーダー受注と既存商品のウェブ販売の強化を目指し、当塾を受講。オーダーは、式のコンセプトやドレス、タキシード、髪型に合わせ顧客の要望に添った製作をできるのが強み。



Living space Atha. 高橋 絵麻 氏

“乳癌サバイバー”として全国で講演(お話し会)を開催する傍ら、ヨガインストラクターとして活動している高橋氏。「身体の健康だけでなく、心の健康と向き合える」、子育て世代のママを中心に親子で通えるヨガスタジオの立ち上げを目指している。



受講者からの感想「全5回を振り返って」

- 自分のやりたいことをじっくり考えることができた
- 実践的なことを教えてもらい、本を読むだけではわからないことがたくさんあった。
- 今までずっと面倒なことを避けていたが、自分を徹底的に見つめ直すことができた。
- 塾に来る前の自分のぼんやりとしたイメージが、現実的に頭に浮かぶようになった。
- 自分の事業の次のステップとして明確に何がしたいのか何をすべきなのかがわかった。

(アンケートから一部を抜粋)

講師紹介

Salon LAKSHMI 代表
料理家・美容家 道廣 喜子 氏

TSUGI 代表
デザインディレクター 新山 直広 氏

加藤中小企業診断士事務所 代表
ふくい産業支援センター 創業マネージャー
加藤 永俊 氏

2017年度 カリキュラム

7/11 道廣講師
「好き」を仕事にすること。
しっかり押さえよう、ビジネスの考え方

7/25 新山講師
スタートアップに重要なブランディング

8/8 加藤講師
ビジネスプランの作成について

8/29 加藤講師
県外事業所見学(富山市)
●紙バンド販売店あとむ
●TIERRA café
●(株)リハ、システムウェイ

9/26 講師全員
マイビジネスプラン発表会



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。

「ぼちゃメン」向け眼鏡枠で反響呼ぶ

株式会社サンリーブ

社内プレストきつかけに雑誌とのコラボ実現

今回紹介するのは、太め体型の「ぼっちゃりメンズ（ぼちゃメン）」向けオリジナルブランド「マンハッタン・デザイン・スタジオ」を開発した眼鏡枠メーカー株式会社サンリーブの事例です。ぼちゃメンが眼鏡に対して日ごろ抱いていた不便を解消するべく誕生したという同ブランド。開発の背景や市場の反応などについて、同社企画部の坂本義和氏と稲井田康英氏に伺いました。

同ブランドは昨年春、ぼちゃメン向け雑誌「ミスター・ベイブ」（徳間書店）とのコラボレーションで登場しました。きっかけは、社内のデザイナー十数人で定期的に行うというブレインストーミング（ブレスト）形式の会議。会議はメンバーそれぞれが「今、面白いと思っていること」を持ち寄るといふスタイルで、稲井田氏が同誌創刊の話題を投げ掛けたのだといいます。稲井田氏は「太った方向けのフレームはチラホラと出てはいたのですが、コレクションの中の1アイテムという位置付けであるのがほとんどで、明確に『太った方向け』と謳った商品は皆無でした」

と解説。ファッションに敏感なぼちゃメンは、比較的大ぶりなサングラスフレームを流用するなどしてしのいでいたといいます。会議からほどなく同社東京支店のスタッフが出版社に向き、コラボ商品の開発を提案。同誌コンセプトにぴったりの商品ということで快諾を得ることができました。開発に掛かった期間は約6カ月で、稲井田氏は「試行錯誤することなくスムーズに商品化にこぎ着けることができました。編集長が企画に乗ってくださったのが後押しになりましたね」と振り返ります。

「本気を見せたい」と「鯖江産」にこだわり

開発に当たっては、ぼちゃ

メンがメガネを掛ける際の「テンブル（＝つる）が顔にめり込む」「テンブルが短くて耳にきちんと掛からない」「着用している間に眼鏡の幅が広がる」など悩みに応え、①広いフレーム幅②長いテンブル長③鼻当て——の3点を共通仕様として盛り込むことにしました。

「設計そのものに特に苦労が無かった反面、着用品の検証には悩みました」と話すのは坂本氏。社内で5〜6人のテスターをピックアップするに当たり「ストリートに依頼すると『あなたの頭、大きいですよ』と暗に伝えることになり、どのようにお願いしようかと（笑）。もともと、声を掛けられた社員の反応は上々で『自分が社内の代表なのか』とノリ良く応じても



坂本 義和氏



稲井田 康英氏

株式会社サンリーブ

<http://www.sunreeve.jp/>

所在地：鯖江市杉本町15-22

電話番号：0778-52-0111

代表者：金谷 秀幸氏

資本金：4,000万円

従業員数：114名

事業内容：眼鏡フレームおよびサングラスの企画、デザイン、製造、および国内・海外への販売

らえた」のだそうです。同誌とのコラボ商品としてスタートした第1シーズンは「掛けた時におしゃれな印象を演出できるように」6モデル全てをプラスチックフレームでそろえました。「そも

そもがニッチ市場に向けた商品。加工品質、耐久性、購入者の安心感といった観点から『メイド・イン・鯖江』にこだわりました。開発元の本気ぶりを見せたかったんです」と坂本氏は強調します。

ユーザー拡大をねらい普及価格帯の検討も

プロトタイプを展示したイベントでのリアクションは上々だったとも。「市場にほとんどなかったタイプの商品ということで実際に試着される方が多く『フレームの幅が広くてゆるゆるだ』『こういう商品もありだな』というように面白がってくださいました」。何うところによると、企画段階での

を使ったメタルタイプ、プラスチックとメタルのコンビネーションタイプなど6モデルをラインアップ。昨年と昨秋発表のモデルで「鯖江発ぼちゃメン向けフレーム」の地盤固めができたという手応えから、同社の海外生産ノウハウを活用したエントリーモデルの検討も進めているところだ。「スタート時の需要は落ち着きつつあるという感触で、

今後はファッション感度の高い芸人などに協力いただくなどのプロモーション展開を考えた」と坂本氏。店頭での売れ行きを見極めながらオーソドックスなデザインで定番化を進め、リピーター増につなげていくという考えを示してくれました。



商品化された「ぼちゃメン」向け眼鏡（手前の3種）。一般的なサイズの眼鏡（写真右上）と比べて、明らかに大きいです。小顔に見える効果を期待して、女性からも好評のよう。

6月発表の「2017コレクション」では、チタンや、βチタン



品質の良さが分かる定番のディテール。同社のこだわりや「本気」が宿っています。



メタルタイプなどバリエーションも増やしてきました。

注目企業

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



栽培したハーブを原料とした商品の数々。県内企業とのコラボ商品も。

独自技術を活かした国産ハーブ栽培

株式会社キヨカワ

植物工場で無農薬ハーブを水耕栽培する、株式会社キヨカワ。『Pure River Herb』ブランドとして、生やドライハーブをはじめ、県内企業とコラボした加工商品を企画・開発。高い品質が評価され、全国のレストランなどから引き合いが相次いでいます。母体となるメッキ技術開発の清川メッキ工業株式会社がハーブを手がけるに至った経緯とハーブ栽培に込めた思いを、常務取締役の清川忠幸氏に伺いました。

チャレンジ精神をもって高齢者雇用への展開も

植物工場のクリーンルームで水耕栽培される、『Pure River Herb』。天候に左右されず年間通して安定した生産が可能で、農薬を使わず、土や虫が付着しない安心安全なハーブです。「清川メッキ工業株式会社」の清川忠幸会長が農林高校の出身で、農業への思いも深く「植物工場を手がけてみたい」という話が出たことがきっかけです」と、清川常務は取り組みの経緯を語ります。2010年に、小さなプラントでレタス系の野菜やトマト、イチゴなど約30品目を試験的に水耕栽培。光量や養液管理、栽培の期間やポイントなどを習得していくなかで、「担当していた60代の女性従業員があまりに楽しそうに仕

事をしていたので、高齢者や障害者の雇用にも適しているのではと感じるようになりました」と振り返ります。2014年には、倉庫として使っていた建物に植物工場を竣工します。量産にあたっては、試作した野菜の中からハーブに着目。「国内のどこかの会社もやっていないというところで、ハーブ専門は魅力になる。他の野菜よりもグラム単価が高く、輸送コストに優れているメリットもありました」。

ハーブ栽培に活かしたメッキの技とノウハウ

ハーブ栽培には、「清川メッキ工業株式会社の、メッキ技術開発の技術やノウハウが活かされています」と語る清川氏。「主に3つあって、1つは



液に添加して流しています。当社は、グループ内に走査型電子顕微鏡をはじめ様々な分析装置を完備しているのので、養液の化学分析や多角的な安全検査などが容易にでき、安全性の高い純粋なハーブを安定してお届けすることができ

そうした高付加価値なハーブづくりへの創意工夫や、高齢者・障害者雇用の取り組みなどが認められ、今年3月『福井市農林水産奨励賞』を受賞するなど、大きな成果を实らせています。

県内企業とコラボしたハーブ加工商品も好調

ます。3つ目は、ISO9001、ISO14001の取得実績です。取り扱うものは植物ですが、計画的につくるための品質管理やマネジメントシステムにおいて、これまでに培ったノウハウを活かしています」。

現在、取り扱うハーブは、スイートバジル、チャービル、ディルなど5品目。生ハーブは、東京ステーションホテルのレストランや全国チェーンのファミリール스토랑などで採用されています。国産の乾燥ハーブは希少なもので、「ある程度、価値を認めていただけのものが増えてきた。収穫量を安定させ、さらに付加価値を上げていきたい」と清川氏は意欲をみせます。

ど、県内企業とコラボレーションした加工商品を企画・開発。ふくい産業支援センターのサイト『バイヤーのための福食市』でも引き合いがあるほか、大手出版社の土産本に掲載されるなど話題を集めています。「今後も、県や市などと協力して加工商品を増やしていきたい。来年の国体を視野に入れた新商品の開発もしていきたい」とニッコリ。

県外販売の拡大に向けては専門家からアドバイスをもらうなど、「いろんな人に協力してもらって、大きく育てていければ」と展望を語ります。「口に入るものなので、衛生管理は徹底しています。品質には自信があるので、たくさんの方に本当のハーブの香りを楽しんでいただきたいですね」。



株式会社キヨカワ
https://www.pureriver.jp
所在地：福井市和田中1丁目414
電話番号：0776-23-2912
代表者：清川忠氏
資本金：1,000万円
従業員数：8名（パート含む）
事業内容：植物工場でのハーブ栽培、加工、販売



高齢者や障害者も積極的に雇用している同社。植物工場の管理や出荷準備などの業務を分担して進めています。

近年は、「越前バジル塩」や「バジル生サブレ」な

この事業を活かしました

食品WEBサイト「バイヤーのための福食市」
<http://buyer.fisc.jp>
 全国の食品関連バイヤーの方々に仕入れに役立つ福井県の地域産品を提供するサイトとして、県内のこだわり食品情報を公開し、取引マッチングをサポートしています。各種商品ジャンルを検索にも対応し、事業者HPやFacebookページにアクセスできるなど、手軽に多くの情報を提供できます。

掲載申込み
 対象商品：自社で開発した商品（食品に限る）
 掲載費用：無料
 申込期間：随時申込受付中

【お問い合わせ】
 (公財)ふくい産業支援センター
 販路開拓支援部 販路開拓営業グループ
 TEL：0776-67-7400 FAX：0776-67-7419

実はこんなことしてるんです

1分でわかる!!

産業情報センター入門

Fukui Industrial Information Center

ふくい産業支援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)。今回は、機器のご利用をサポートするシステム管理者の一人、宮脇俊輔氏にお話を伺いました。

宮脇 俊輔 氏



京都府出身、フリーランスの映像クリエイター。福井県内のブライダルの撮影を中心に活躍中。大学進学を機に来福した後、卒業してからは映像制作の仕事に従事。昨年の秋に独立し、最近では360°映像やGoogle street viewなど、VRの最新技術を駆使した映像にも注力している。

Q ブライダル映像のやりがいはいは?

A 結婚式は人生で一番大切なイベント。それだけでなく自分にとってやりがいがあります。お客様と直接お話できる時間は長くありませんが、その分、綿密に準備して撮影に臨みます。イメージ通りの映像が撮れて、その映像を観たお客様が思った通りの反応をしていただけたときは、とても嬉しいですよ。

Q ブライダル映像の業界での最近の変化は?

A 結婚式の当日の様子を、式の最後に放映する

Q システム管理者に従事いただくことになったきっかけは?

A 最近少なくなっているのは、ここ10年くらいずっと人気です。ただ機材は年々進化しており、特に一眼レフカメラで映画のような高精度映像が撮れるようになりました。最近では、一眼レフを使って写真も映像も撮る人たちのことを、シネマトグラファー(もしくはビデオグラファー)と呼んでいます。実際に、自分が受けるお仕事も、一眼レフでの撮影がとても多いです。

Q システム管理者に従事いただくことになったきっかけは?

A 最近少なくなっているのは、ここ10年くらいずっと人気です。ただ機材は年々進化しており、特に一眼レフカメラで映画のような高精度映像が撮れるようになりました。最近では、一眼レフを使って写真も映像も撮る人たちのことを、シネマトグラファー(もしくはビデオグラファー)と呼んでいます。実際に、自分が受けるお仕事も、一眼レフでの撮影がとても多いです。

【4K映像ビジネス活用セミナー 報告】

～4Kビジネスチャンスのヒントがここに～

地方局でいち早く4K番組制作に乗り出し、いま大きな注目を集めるのが石川テレビ放送(株)。同社は番組を4K収録し、ひかりTV4K等に番組を提供。地方ならではの戦略が功を奏し、4K映像制作のトップランナーとして注目を集めています。本セミナーでは、40名の映像制作者を前に、同社の取り組みについてお話いただきました。また、福井県内の4K映像制作事例として、NHK福井放送局の取り組みについてもご紹介いただきました。



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

苦手意識克服！ 脱ITオンチ経営

ネットでの販路拡大が重要になってきていますが、同時にネットショップを運営するスキルを持つ人材の確保が難しくなっています。今回は、その原因と対処法について考えてみたいと思います。

ネットショップ 人材の確保



人材が不足している原因

これらの人材が不足している原因としては、急速に店舗数が増えたことで、そもそも絶対数が不足しているということもありますが、最も大きいのが幅広い業務を高いレベルでこなす、いわゆる「即戦力人材」が求められていることがありません。一昔前のネットショップ黎明期であれば、スキルやノウハウがまだ確立しておらず、他社も手探りの状態。企業にとってネットショップでの販売は一種のチャレンジャーであり、成果が出るまで担当者には多少の時間的猶予が与えられていたことも大きいでしょう。

しかし、現在では、ネットショップでの売り上げが業績に直結する企業も多く、あまり長く待てない企業も多くなっていることで、自社でイチから人材を育成できない原因のひとつでしょう。

人材が流出する悪循環

また、ネットショップを運営する人材が不足しているために、スキルやノウハウを習得した人材が、独立起業したり、他社にヘッドハンティングされたりと、人材が定着しづらいのも原因になっていると考えられます。「やっとなんか」と思った途端に退職されるという経験をしたショップは少なくないでしょう。そうなる前に社内での育成することによって慎重になり、社外に人材を求め、さらに人材不足になるという悪循環に陥ってしまいます。こういった状況を解決するにはどうしたらよいでしょうか。

属人性を減らす

これらは複合的な原因によってもたらされている現象で

すので、どの会社にも効果のある解決方法があるわけではありません。しかし、以下の方法を検討することによって、人材不足を解消することは可能です。

まず必要なことは、できるだけ業務をマニュアル化して属人的な仕事を減らすということです。もちろん、専門性が高く、積み上げの必要なスキルやノウハウを持つ担当者(コア人材)は、簡単に確保できませんから、一定の属人化は避けられません。とはいえ、業務の効率化はできません。できる範囲でマニュアル化して、誰でも手伝える業務の範囲を広げ、少しでも人材を確保する体制を整えることが必要です。

自動的に「育つ循環」を

また、マニュアル化することにより、スキルの高い社員が、より重要な仕事に専念できる環境づくりも重要です。サイト運営の効率化が図られることによって、別の担当者をコア人材が行う業務のヘルプに回し、ノウハウを共有化

していくことが大事です。これによって自動的にコア人材の後継者が育つ循環を作ることができます。遠回りをしているようですが、人材の絶対数が不足している現在、こういった対策を行い、社内で人材を育てていくことが必要だといえます。

今後の取り組みについて教えてください。

A 若手カメラマンや映像編集者の皆さんへのセミナー情報や機材貸出しについて、情報発信の手助けになればと考えています。それに

加えて、新しい映像制作の手法についても情報共有していければと考えています。最近では、一眼レフの進化に加えて、360度カメラの性能も進化しています。鑑賞用のVR機材も市販されるようになり、より面白い映像を撮影し、鑑賞する環境が整いました。まだまだ新しい分野なので情報も少ないですが、だからこそチャレンジしていきたいと考えています。

IT 研修や無料相談のお問い合わせ先
(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

KUMANDO WEEK 2017 開催レポート

県内の情報化の拠点として、県内企業のIT活用を推進してきた福井県産業情報センターでは、語呂合わせで9月10日を「kumando (くまんどう) の日」とし、その前後1週間をkumando-weekとしてITやビジネスにまつわるセミナーやイベントを行っています。3度目となる今年は、「ITとビジネスの「今」を体感できる1週間」をテーマに、9/4(月)～9/10(日)に開催され、延べ550名が参加、大盛況の内に終えることができました。ここではそれぞれのイベントの様子をご紹介します。

Kumando-week 2017 イベント担当一同

1 特別講演会

「IoT・人工知能(AI)・ビッグデータ 時代を生き抜くため中小企業がすべきこと」

前Google Japan名誉会長村上海郎氏による基調講演。新たな技術がもたらすこれからの時代と、そこで生き残るため、チャンスをつかむために中小企業がすべきことなど、興味深いお話しをたっぷりとお聞かせいただきました。



3 マルチメディア

「4K映像ビジネス活用セミナー」

実用放送開始に向けて、4K映像制作が活発化する中、その最前線に立つ石川テレビから田作英雄氏を招いてのセミナーに多くの関係者が集まりました。



4 事業承継セミナー

「事業承継のための準備と心構え」

中小企業基盤整備機構の事業承継コーディネーター竹川充氏をはじめ、3名が登壇。多くの来場者が集まり、事業承継への関心の高さが伺えました。



2 IoTセミナー

「農業IoTビジネス交流会 ～実践事例の紹介を中心に」

ITコーディネータ茨城 副理事長でもあるアイ・コネクト代表の大久保賢二氏のセミナーの様子。会場では農業とIoTをテーマに、さまざまな意見交換がされていました。



5 スタートアップ勉強会

「スタートアップにおける資本政策の基礎」

ベンチャーキャピタルからの資金調達をテーマに、(株)ブルータス・コンサルティングの中川卓也氏より創業を目指す方々に向けて詳しく解説いただきました。



6 プログラミング体験

「プログラミング教室 こどもパソコン IchigoJamでゲーム作り」

参加してくれたのはプログラミングが初めてという小学生がほとんど。真剣な表情で楽しみながら取り組む姿が印象的でした。



7 ITセミナー

「webクリエイターの未来」

県内の若いウェブクリエイターが多く参加いただいたイベント、県内外の優秀なウェブクリエイターを招いてのセミナーは彼らの刺激になった模様です。



8 アプリ開発イベント

「アプリ開発イベント feat. MashupAward」

2日間に渡り、pepperを用いた開発に没頭した参加者たち。サポート企業も驚くようなアイデア続出の中、見事全国大会の準決勝進出権を掴んだチームも。



9 ドローン体験

「ミニセミナー「映像制作の現場」& ドローン飛行体験」

県内ドローン空撮の先駆者おおぬきひろし氏のミニセミナーでは多くの質問が飛び交い、関心の高さを感じました。デモ撮影やドローンの操縦体験も好評。



10 福井Bizカフェ

「先輩起業家の生き様から学ぶ! IT系ビジネス 起業・成功のポイント」

(株)54の山口豪志氏をはじめ4名の先輩起業家とともに、参加者はネットショップやソフト開発などITビジネスでの成功のポイントを学びました。



11 企業セミナー&交流会

「第3回 北陸三県 企業家の集いinふくい」

ふくむすび会、北陸起業家ネットワークの主催で開催されたイベント。女性あきんどフェスタ2017も同時開催され、多くの関係者で賑わいました。



第4回

社員の戦力を強化する 若手・中堅社員編

若手社員と中堅社員は、企業の将来を担う人材として重要なポジションにあります。今回は、若手・中堅社員が即戦力となって組織に貢献できるためのポイントをピックアップします。

若手社員—ビジネスパーソンとして 必須のスキルを磨く

入社してから中堅に至るまでの若手社員については、まず仕事の基本を確立することが大切です。全社で共通する仕事の進め方、考え方、セオリーやビジネスパーソンとして必須の基礎力を早い段階から習得します。具体的には、論理的思考や納得を得られる話し方・資料作成方法、タイムマネジメント、仕事を的確に進めるための報連相とQCDサイクルの確立など、どの仕事でも必要な共通スキルが挙げられます。そのために、OJT(職場内教育)とOff-JT(職場外教育)をバランスよく組み合わせ、実践的なトレーニングの場を提供することが企業に求められます。

理想的な褒め方	<ul style="list-style-type: none"> • 具体的・客観的事実で褒める • その場ですぐに褒める • 間接的に褒める • 期待を伝える
理想的な叱り方	<ul style="list-style-type: none"> • 事実を確認し指摘する • 人前では叱らない。感情的にならない • 言い分を聞き、良い点は認める • 望ましい行動を理由・期待とともに伝える • 叱った後のフォローを忘れずに

中堅社員—上司と部下の架け橋としての役割

一方で、中堅社員にとっても仕事の基礎力を身に付けることは大切であり、これまでの仕事を振り返って不足している知識やスキルを補うことも忘れてはいけません。中産大では、今年度スキルアップにつながる研修を下表のとおり実施しています。是非、ご活用ください。

また、中堅社員は上司と部下の「架け橋」に位置することから、上司の補佐、部下の指導・育成といった重要な役割を担います。目標達成のために、自ら戦略的に上司へ働きかける「ボスマネジメント」を実行するとともに、コミュニケーション力など強いリーダーシップ(前号参照)を発揮してチームメンバー(部下)を動かすことが大切です。部下育成にあたっては、コーチング(対話により部下のやる気、アイデア、想いを引き出す)や正しい褒め方、叱り方を実行することがポイントです。

若手・中堅社員向け研修

分野	こんな方にお薦めです	中産大研修	日にち
会計	<ul style="list-style-type: none"> • 決算書を基本から学びたい • 会社の財務状況を把握したい 	決算書の読みこなし方と経営分析のポイント	11/28・29
思考力	問題を特定し、その原因を論理的に分析する手法を習得したい	問題再発防止のための「なぜなぜ分析」の進め方	12/5
表現力	提案を受け入れてもらえるような「伝え方」のスキルを磨きたい	プレゼン・交渉力強化セミナー	H30. 1/23
マナー	良好な人間関係を築くためのマナーを身に付けたい	ビジネスマナー・ブラッシュアップ講座	H30. 2/15
効率化	事務のムダ・ミスを排除し、効率化を目指したい	事務ミスゼロの仕事術	H30. 3/7
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 外部環境、内部環境、市場、競合などをフレームワークを活用して把握し、じっくりマーケティング戦略を考えたい お客様の心理や購買行動から、価格、売り方などを決めたい 	<ul style="list-style-type: none"> “戦略BASICS”で鍛える! マーケティング体質強化セミナー 顧客心理と購買行動から学ぶマーケティング 	11/16・17 12/6
階層別研修	<ul style="list-style-type: none"> • 中堅社員に求められる役割を学びたい • 目標を達成するのに押さえておくべきことを学びたい 	<ul style="list-style-type: none"> 残席わずか 中堅社員の目標達成力強化セミナー 	12/19・20



【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

首都圏・海外での販路開拓に向けた商品開発&ブランディングセミナー

日時 平成29年11月6日(月) 13:30~15:40

会場 福井県中小企業産業大学校 第1中教室

定員 40名(先着順)

対象 企業の経営者および経営に携わる方々、商品開発・販売担当の方々

参加
無料

ふくい産業支援センターでは、メイド・イン・ジャパン・プロジェクト株式会社の赤瀬氏を講師に招き、セミナーを開催します。

赤瀬氏は、直営店である東京ミッドタウン「THE COVER NIPPON」を経営し実流通に携わるほか、2016年5月にニューヨーク、2017年5月にパリにも店舗をオープンし、日本のモノづくりの価値を伝える場を創出しつづけています。今回は、国内外で日本製の商品の流通を数多く手掛けているご経験から、モノづくり企業の弱みを改善し、強みを伸ばしながら商品をブラッシュアップ、販路開拓していくためのポイントについて事例紹介を交えながら解説していただきます。



セミナー概要

- Point ① 首都圏での売り方や販路開拓のポイントについてお話しします
- Point ② 地域ブランドを活用した商品開発やブランディングの成功事例についてお話しします
- Point ③ 海外での販路開拓に向けて成功ポイントをアドバイスします

お問い合わせ

公益財団法人ふくい産業支援センター ふるさと産業支援部
電話：0776-67-7406 e-mail：i-fund@fisc.jp

社会人のための「学びなおし」展

日時 平成29年12月2日(土) 10:00~17:00

会場 AOS SA (アオッサ) 1階アトリウム

入場
無料

働きながら学べる通信制大学など、社会人の「学びなおし」のための学校や研修機関などを紹介します。また、キャリアコンサルタントによるキャリア相談も行います。

- 通信制大学紹介コーナー
通信制大学の教育方法や学び方などを紹介します。
全国の通信制大学(一部を除く)の入学案内パンフレットを展示・配布します。
- 県内大学紹介コーナー
社会人入学が可能な県内大学・大学院の入学案内パンフレットを展示・配布します。
- 県内研修機関紹介コーナー
ふくい産業支援センターや産業技術専門学院など、県内の研修機関で実施している研修を紹介します。
- キャリア相談コーナー(予約不要)
キャリアコンサルタントによるキャリア相談を行います。
学びなおしや通信制大学への入学に関する相談にも応じます。

お問い合わせ

公益財団法人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 e-mail：manabi@fisc.jp

GOOD DESIGN



2017年度グッドデザイン賞受賞

農家食堂 [むらかみ食堂] / 村上浩一

むらかみ食堂は、のどかな田園風景と食と農を次世代の子供たちにつなぐことを目的とした農家食堂です。地元の一兼業農家である村上氏の思いから、地元で収穫されたお米を中心とした農産物を提供、生産者と消費者をダイレクトにつなぎ、若者がお洒落だと感じるライフスタイルを提案できる農家食堂として計画しました。

福井市杉谷町は、30世帯程の住宅が建つ小さな集落で、先祖代々にわたり世代を超えて農業に励んできた地域です。西側には城山、東側には農業振興地域に指定された水田が広がっており、遠くには白山連峰を見渡すことができます。この「おいしい風景」を感じながら食事を楽しむことのできる、自然な佇まいの「おいしい建築」です。この食堂において人と農業をつなぐことで、地元の活性化だけでなく、持続可能な地域文化を創造します。

【DATA】

- 受賞対象名 農家食堂 [むらかみ食堂]
- 受賞企業 村上 浩一
- プロデューサー 村上 浩一
- ディレクター 村上 浩一
- デザイナー 伊藤瑞貴建築設計事務所 代表 伊藤 瑞貴
- 仕様 建築面積:90.78m² 延べ面積:1F 81.77m² 2F 55.40m² 計137.17m²
階数:地上2階建 構造:木造在来軸組工法 地盤改良:杉間伐材による木杭(県産材) 主要仕上 外壁:杉下見板貼り(県産材)
床:モルタル金鍍押え 壁:しっくい塗 天井:しっくい塗

【審査委員の評価】

担当委員 | 五十嵐 太郎 浅子 佳英 遠山 正道
星野 裕司 安田 幸一
田舎に行くと、農家食堂をよく見かける。が、その正しさのみに甘えず、しっかりとデザインされている。

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?



●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。

●次回実施号

VOL.28 12月25日発行予定
チラシ提出締切日:12月20日(水)
チラシ1,700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

IT研修 11月の注目講座

①プロに学ぶ! デジカメ撮影テクニック 【構図の基礎】

日程:平成29年11月17日(金) 10:00~17:00
講師:プロカメラマン 小畑 章氏
受講料:10,600円(税込み、テキスト料込み)
定員:12名



②チラシデザイン入門

～デザインの原則、ココだけは押さえよう～
日程:平成29年11月22日(水) 13:30~16:30
講師:グラフィックデザイナー 山本 智恵美氏
受講料:3,400円(税込み、テキスト料込み)
定員:20名



③ホームページデザイン入門

日程:平成29年11月29日(水) 13:30~16:30
講師:Webデザイナー 渡利 祥太氏
受講料:4,800円(税込み、テキスト料込み)
定員:12名



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

今回の特集では、多くの創業者の方々とお会いし、インタビューさせていただくことができました。それぞれに世の中のニーズに合った魅力ある事業ばかりで、いつもながら感心しつつお話を伺っていました。また、既に事業を軌道に乗せている方、事業の確立に向けて着実に進める途中の方。創業者とひとこと言ってもいろんな段階があるものだという事、感じていました。

ただ、全員に共通することは、独立・創業という一歩を踏み出したその勇気です。こんなことを実現したいと「思う」ことと、実際に「行動に移す」こととの間には高い壁があるものですが、それを越えてきた創業者の勇気や想いの強さに対して、尊敬とも憧れとも取れるような思いでお話を聞いていました。微力ながらF-ACT読者の皆様へ、そんな創業者の方々の取り組みを伝えることで、少しでも事業拡大へのお手伝いになれることを祈っています。

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8月1日~29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】	
ワイナリーの農園で育てたブドウだけで造った100%県産の赤ワイン「フクイダイナソー恐竜ワイン」を発売した。ラベルは恐竜の絵をあしらった4種類を準備。しっかりした飲み味とブドウの味がある本格的な赤ワインに仕上がっている。	白山やまぶどうワイン (大野市)
海産物加工製造販売の同社が、だしパック「極みだし「心」」を開発し発表した。食塩や化学調味料、保存料は使わず、だし本来のうま味を引き立てているのが特長。国内のほか台湾や香港などアジア市場での販路を開拓する。	カワモト (敦賀市)
そば製造販売の同社は、材料に福井県産そば粉と小麦粉、越前海岸の海水から作った塩を使った塩を使った「越前そば」を発売。もちもちとした食感とほのかなそばの風味が特徴。平面タイプの「フィットチーネ」と断面が楕円状の「リングイネ」の2種類を用意した。	増田そば製粉所 (越前市)
水産加工業の同社は、若狭湾で水揚げされた鮮魚を急速冷凍し、自宅で解凍して食べられるにぎりずしセット「若狭北前鮭」を開発し、インターネットでの販売を開始した。冷気による凍結ではない特殊な手法を採用し、生に近い状態で味わえる。	小浜海産物 (小浜市)
「越の鷹」醸造元の同社が、全国の地酒を統一のラベルとボトルで売り出す「旅酒」シリーズに選ばれた。旅先でないと購入できない希少性を売りにした商品で、インパウンドを主なターゲットに、県内の飲食店や旅館で提供する。	伊藤酒造 (福井市)
住宅用部品製造販売の同社が、イタリアン風味の焼き鯖の真空パック商品を開発した。「トマト&バジル味」と「チーズ&シナモン味」があり、弁当のおかずや酒のつまみに適した味付けに仕上がっている。	風呂セントラル木材 (若狭町)
【繊維/衣服】	
防災用品向けに「太陽光発電テキスタイル」を活用したテントを開発した。屋根に直径1.2ミリの球状の太陽電池を並べた糸で織った同テキスタイルを張り、停電時にも電力を確保できる製品。自治体などの需要を見込んでいる。	スフェラーパワー(京都市)、松文産業(勝山市)、ウラセ(鯖江市)、福井太陽(福井市)
和紙で作った糸の靴下を企画する同社は、子供向けのソートンカラーの商品3種類の販売を開始した。和紙糸の特徴である吸水性や抗菌性を売りにして顧客を掘り起こす。県内デザイナーの協力で包装も工夫している。	アトラス (勝山市)
アウトドア専門店サンデーマウンテンなど運営の同社は、普段着や通勤に加え、キャンプ、登山にも使える高機能のレインウェアを商品化した。高い撥水・防水性を備え、マントを現代風にアレンジしたデザインが特徴。	カンパネラ (坂井市)
【金属/機械】	
福井県とオリンパスが共同で、リボンストラップの生産に使う組みひもの技術に応用し、柔軟性に優れた通信ケーブルを開発した。主に高画質映像の伝送向けの用途を見込み、早期の実用化を目指して研究を継続する。	福井県、オリンパス (東京都)
【眼鏡】	
眼鏡枠製造の同社は、金属アレルギーを持つ消費者の要望に応えた、金属を全く使わない竹製フレームなど、新たに3商品を開発した。天然素材のため肌に優しく、軽くて耐久性に優れ、汗をかいても滑りにくい特長がある。	鯖江工芸 (鯖江市)
【化学】	
化粧品「デミコスメティクス」ブランドの主力ヘアケア商品「フローディア」のシャンプーとトリートメントを全面刷新した。色素メラミンがひび割れたり空洞化したりした部分だけを、膜で覆うように補修する独自の新技术を採用している。	日華化学 (福井市)
【伝統工芸】	
越前和紙製造の同社は、水分を吸収しても伸縮しにくい和紙を開発し、この和紙を使って短時間で貼ったり剥がしたりできる壁紙やふすま紙を商品化した。和食レストラン等の需要を見込み、将来的に直販できる体制を目指す。	山伝製紙 (越前市)
県内の和紙メーカーと、大手塗料メーカーなどが共同で、国内初となる漆喰塗料を使った和紙の壁紙を試作した。抗ウイルス、消臭などの機能と、和紙の調湿機能を併せ持っており、衛生的で快適な室内空間を実現する。	小畑製紙所(越前市)、清水紙工(越前市)、和プラス(福井市)、関西ペイント(大阪市)
日本の伝統的な建物の装飾に合う和風金物を「和風金物」と銘打ち、インターネット販売を手掛ける同社が、実店舗「小澤金物店」を開いた。オリジナル製品の他、生産が途絶えて入手困難な昭和初期の金物なども取り扱う。	小澤金物 (越前市)
【その他の製造業】	
斜面やのり面での新たな緑化・植生工法を開発した。肥料の吸収効率を上げ、植物の生育を促進する純国産のフルボ酸を、植生マットやシートに配合した。従来と比べ植物の成長速度は2割ほどアップする。	前田工織維 (坂井市)
墓石・石材を扱う同社は、自宅で遺骨を保管できる小さなお墓「悠」を開発し、販売を開始。受け継ぐ人がおらず処分する「墓じまい」が近年増加していることに対応した。家庭用墓の商品化は県内では初。	南越石佛 (越前市)
同社が製造する「木の身長計ステッカー」がキッズデザイン賞に選ばれた。単に身長を計るだけでなく、付属の葉っぱのステッカーに日付や身長が記録でき、1枚ずつ芽吹くようなデザイン。子育て世代に人気となっている。	エムディエス (鯖江市)
洋食店「グリルあまから」を運営する同社が、アフタヌーンティーのお菓子に乗せるスタンドに着想を得たおしゃれな使い捨て両持ち「OKAMOCHI」を開発した。今後、飲食店やスーパー向けに販売する。	グリルあまから (福井市)
セラミック紋章製造の同社は、デニム風に仕上げた表札用タイルを商品化、販売を開始した。アルファベットや数字などを彫り込み、組み合わせで表札にする。新築祝いのお祝いなどの需要を見込んでいる。	廣部硬器 (福井市)
【商業/サービス】	
宝石店の同社は、プロポーズ専用の指輪「オルコス」を商品化した。相手女性の好みのデザインや指のサイズが分からないという顧客の声に応えた、比較的安全で、デザイン性も高いプロポーズを「演出」する指輪。	ジュエリー土屋 (福井市)
商業印刷の企画・制作の同社が、福井県内の応援グッズとして紙製のオリジナルサンバイザーの取り扱いを始めた。そろいのサンバイザーで客席に一体感をもたらす、大会を盛り上げるツールとしてPRしている。	スキット (福井市)
【情報産業】	
セキュリティソフト開発の同社は、企業の刃先への対策レベルを診断するサービスを開始した。あらゆるモノがネットにつながる「IoT」の活用が拡大する中、需要が高まると判断した。	ビットブレイン (福井市)

中小企業診断士が 総合的な視点で 課題解決をサポートします!

中小企業診断士は、経済産業大臣が認定するわが国で唯一の経営コンサルタントの国家資格です。

こんなことにお困りではありませんか?



事業を見直したい

長年続けてきた事業を見直し更なる企業発展をお手伝いします。

他にも

- ・事業承継について相談したい
- ・商品開発のアドバイスが欲しい

経営全般



新たな事業を展開したい

経営の現状を整理し新たな事業展開に向けた事業計画の策定を行います。

他にも

- ・経営改善計画の策定を支援してほしい
- ・創業融資に必要な創業計画書を作成して欲しい

経営戦略

事業計画



人材を育てたい

企業の基盤となる就業規則や組織体制の整備を支援します。

他にも

- ・利益連動型等級表を作成したい
- ・人事評価制度を整備したい

労務



売上を拡大したい

売上をもっと伸ばしたいと考えている方の販路開拓を支援します。

他にも

- ・他業種連携を図りたい
- ・マーケティングで顧客ニーズを把握したい

販路開拓



財務体質を改善したい

収益性や安全性を高めるための改善提案をいたします。

他にも

- ・資金繰りを見直したい
- ・融資制度を活用したい

財務改善



生産性を向上したい

品質・コスト・納期の管理や補助金を活用した設備導入支援を行います。

他にも

- ・5Sを導入したい
- ・IT導入により生産性を高めたい

生産性向上

IT

補助金

お気軽にご相談ください

一般社団法人 福井県中小企業診断士協会

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 福井県産業情報センタービル内

TEL(0776)67-7447 FAX(0776)67-7429

URL <http://www.sindan-fukui.jp/> MAIL info@sindan-fukui.jp



随時最新情報を配信中