

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】 展示会出展・海外展開で販路を拡大  
～自社製品を全国・海外へ～



## Vol.30

fisc 公益財団法人 ぶくい産業支援センター

F-FACT

vol.30

2018年5月25日発行 (奇数月25日発行)

編集発行 fisc 公益財団法人 ぶくい産業支援センター

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町南郷3-7-1-16 TEL: 0776-672414

この印刷物は再生紙を使用しています。

広告

あなたの夢を応援します!

## ぶくしん 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
- おせいみち 運転資金、設備資金
- ご融資限度額 500万円以内 (設備資金は当該所要資金の100%まで)
- ご融資期間 運転資金 (7年以内)、設備資金 (10年以内)
- ご融資形式 証書貸付
- ご返済方法 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)
- ご融資利率 **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。
- 保証人 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。
- 担保 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。
- 手数料  
・契約締結時手数料 10,800円  
・繰上返済および一部繰上返済 5,400円  
・条件変更 32,400円
- その他 \*お申込みの際は、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、あらかじめご了承ください。  
\*現在の融資利率やご返済の試算につきましては、当金庫の本支店までお問い合わせ下さい。  
(平成26年4月1日現在)

店頭で説明書をご用意しております。

笑顔を咲かせる手カラになりたい  
福井信用金庫

### 出展者の声①

#### SMTS出展の成果、良かったこと

- 新規の引き合いがあり、具体的に進捗があります
- 目標とする業種が集まるため、大変有意義な活動となりました
- 既存企業には新商品の提案ができ、手応えを感じました
- 商品に関して具体的な改良点を見つけることができました
- 今後の参考になる、今までにない意見を聞くことができました
- 他企業の展示の仕方やPR方法など参考になりました
- いつもお電話だけのお客様とも直接話すことができました



### 出展者の声②

#### SMTS出展で見てきた課題

出展者のアンケートからは、反省点や次回への課題をあげる声もいくつか見られましたが、その多くは準備不足によるものが多い印象でした。後悔しないために何をすべきか。準備期間に目を向けるべきポイントをご紹介します。

**Voice** 「ディスプレイや商品の見せ方のせいか、新規バイヤー等へのアピールが難しかった」  
「商品プロモーションのスキル不足を感じた」

#### ● わかりやすい展示方法の工夫

まず自社の展示品の特性が一目で分かるようなアピール度の高い展示方法を考えてみましょう。例えば従来品との違いがパッと見て分かる展示や、デモンストレーションなど、やり方は様々です。来場者に渡せるよう、わかりやすい資料を準備することも大切です。

#### ● 訴求効果の高い展示

展示内容によっては、パネルやチラシで伝わりにくいものもあります。その場合、以下のようなものが効果的です。

- 試食や自社技術が分かるサンプルの提供
- 実際に体験・体感のできるゾーンの提供
- 演出・製品や商品の説明映像を準備する

P6では展示ブースの工夫についてアドバイザーのコメントを掲載しています。

**Voice** 「たくさんの商品を紹介したくて、逆に伝わらなかった気がする」

#### ● なぜ展示会に出るのかを明確に

自社製品の効果的なPRや商談のためには、もう一度自社が売り込みたい内容を明確にすることが大切です。来場者、出展者とも時間が限られているのですから、何をアピールし何を売りたいのかを絞り込みましょう。出展も「戦略」です。出展に対する方向性を統一・確立しておくことが重要です。もし出展経験がない場合は、まず他の展示会の見学することもおすすです。

**Voice** 「一度にたくさんの来場者が来たときの対応に困った」  
「人員が少なく、試食だけで対応できずに終わってしまった」

#### ● アフターフォローを丁寧に

十分な人員を配置できない場合、来場者が一気に押し寄せたときに試食や名刺交換だけで商談に至らないことも考えられます。しかし、名刺交換だけに終わってしまった場合でも、会期後のアフターフォローによってチャンスを取り戻せるかもしれません。名刺をもらった先にはすぐに礼状を送りましょう。展示商品のパンフ・写真なども同封するとより効果的です。

## スーパーマーケット・トレードショー2018

### 福井県ブース出展レポート ～出展企業 手応えと課題～

今年2月14日から16日まで千葉県幕張メッセで開催されたスーパーマーケット・トレードショー2018（以下SMTS）。全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外など多数のバイヤーらが来場する国内最大級の展示商談会です。3日間で延べ88,121名の来場者で賑わった中、福井県ブースでもたくさんの商談が取り交わされた様子です。

福井県ブースには、ふくい産業支援センターの事業である「ふくいの逸品創造ファンド」を活用した商品をPRする6社を含め、16の企業・団体が共同で出展し、全国のバイヤーに向けその魅力を発信しました。ここでは、各出展者の事後アンケートの結果から、大型展示会に出展しての成果や喜びの感想、また、出展で見てきた課題をご紹介します。



株式会社大津屋 里芋の煮っ転がし



株式会社横井チョコレート 株式会社コシヒカリチョコ 株式会社六条大塚チョコ 株式会社大豆チョコ



株式会社エムトリップコーポレーション プレミアムニンジャソース



株式会社南越前塩 越前塩



株式会社杉休 越前今庄つるし柿



株式会社アジチファーム ベトナムフォー

### ふくいの逸品 創造ファンド

助成金を活かし完成した商品を出展した6企業

#### CONTENTS

- 01 特集 展示会出展・海外展開で販路を拡大  
～自社製品を全国・海外へ～  
・イントロダクション  
「スーパーマーケット・トレードショー2018」  
福井県ブース出展レポート
- ・県内企業事例  
横井チョコレート株式会社/ 杉休/ 舟木酒造(資)×小松亜佳子氏
- ・専門家インタビュー、寄稿  
株式会社プロデュース 今井雪央氏  
合同会社GoGlobal 小松亜佳子氏
- ・施策(展示商談会、窓口紹介)
- 13 今月の注目企業 株式会社エーリンクサービス
- 15 教えて！産総研
- 16 中産大通信 今求められる人材育成
- 17 Start a New Project 株式会社アストリジョン、株式会社クラネス北陸
- 18 グッドデザインシンキング
- 19 話題の新スポット巡礼
- 20 インフォメーション 他



福井県産のコシヒカリ、六条大麦、大豆にチョコをコーティングした、今回のSMTSのメイン商品。他の食材でも作れないかと、県外メーカーからの問い合わせも多かったとのこと。

医療系展示会に出展した商品。糖質が気になる人をターゲットに、砂糖・糖類0%使用を打ち出したパッケージデザインとなっています。

以前よりプライベートブランド開発の引き合いもあり、最近では菓子業界以外から血糖値コントロールなどの機能性を備えたチョコレートとの相談もあるといいます。「食品系だけでなく、医療系の展示会に出展する回数も増えてきた」と横井氏。

「クーベルチュールチョコを手掛けることもそうですが、他社がやらないことに取組むのが商売の鉄則だと考えます。販路拡大のための営業活動にしても飛び込みを必要以上に恐れることはなく『ちょっと変わった奴が来た』となれば話を聞いてもらえるものです」

### 目標はヨーロッパ進出 「桜入り、日本酒入りを」

ローといってもサンプルを送る程度ではだめで、きちんとアポを取って訪問することが大事。会って食べてもらうことからようやく商談が本格的に始まるんです」

今回もSMTSをきっかけに、高速道路会社や鉄道会社など大口取引先との商談が進んでいる様子です。



自社工場内での製造の様子。

海外展開を視野に入れる横井氏の目標はヨーロッパ進出。「ヨーロッパではチョコレートは歴史ある嗜好品で、ドイツでは1人当たりの年間消費量が日本の10倍以上というデータもあるんです」。現在より高度な衛生管理手法の導入などの課題をクリアしながら、桜入りのチョコレートや日本酒入りのチョコレートなどを展開したいとプランを描きます。

会社では、年内に包装機械の導入や生産設備の増強などを予定しており、「投資を思い切るからこそ売ることについて真剣に考えるようになるんです。地方企業であることはウィークポイントでなく、むしろブランドになるのではないのでしょうか。私が北海道で見掛けた土産品がチョコレート製造販売のきっかけになったように」と力を込めます。

## CASE 1

# 高級材料使用の商品で海外を目指す

## 横井チョコレート株式会社



横井 孝治 氏

横井チョコレートは、福井市中央卸売市場近くにあるチョコレートの製造販売元。事業を始めて10年足らずながら、良質な素材選びを背景に順調に売上を伸ばしています。後押しとなっているのが展示会の積極活用。その活用の秘訣について代表取締役の横井孝治氏、統括部長の藤内勝弘氏に伺いました。

### 横井チョコレート株式会社

http://www.yokoichoco.jp/  
所在地：福井市高柳 1-2101  
代表者：横井 孝治氏  
資本金：1,000万円  
事業内容：チョコレート製造販売  
従業員数：20名  
電話番号：0776-53-0776

### 大手が参入しづらい 領域で売上を伸ばす

もともと菓子卸だった同社がチョコレート製造販売を始めたのは7年ほど前。旅行で北海道を訪れた横井氏が有名土産物店のチョコレート菓子を大量に揚げた旅行客を見つけたことがヒントになったといえます。

同社商品の特長は、ココアパウダーの含有量が多くケーキのコーティングの細工などに使われる「クーベルチュールチョコレート」を原材料としていること。代用油脂の含有が無く口当たりが滑らかである反面、製造時のテンパリング（原材料を溶かし、滑らかでつやのある仕上がりにするための作業）の難しさがありません。

「クーベルチュールチョコレートのテンパリングは最適温度プラスマイナス0.5℃の範囲内で行う必要があります。温度管理が極めて難しく、テンパリングに失敗すると色が悪くなったり、製造機械や型から取り出せなくなったりします」と横井氏。

加工が難しく失敗時のリスク

クが大きい「大手菓子メーカーがなかなか手を出せない領域」。同社は3年ほどの試行錯誤を重ねて独自のノウハウを確立し、現在も順調に売上を伸ばしています。

### 合同ブースの出展で 他社とのつながりを

県外への販路に当たり、同社は「フーデックス・ジャパン」や「スーパーマーケット・トレードショー（SMTS）」などの展示会出展に積極的に取り組んでおり、ふくい産業支援センターなどの公的機関から、出展アドバイスのなどのフォローも受けています。

藤内氏は出展に当たっての心構えについて、「一業者として単独出展するのはいいですが



が、県のブースとして合同出展するとバイヤーに隣接ブースの企業を紹介できる場面も生まれますので、事前にどんな企業が出るか調べておく方がいいですね。出展企業同士で顔見知りになれるチャンスでもあるし、バイヤーが求める情報を提供することでバイヤーとのつながりも強まります」と話します。

「展示会はまだ長時間話せる場でないのだから、とっかかりは立ち話程度の話でした。だからこそ、事後のフォローアップが非常に重要になります。フォ



INTERVIEW

食品関連の方 必見!!

## 展示会出展 成功へのコツ

～次回から実践できる！  
ひと工夫のプラスで商談成立に～

経費や時間を掛けて展示会に出展するからには成果に結びつけたい！と誰しもが思うところです。多数の出展者（SMTS2018は約2,200社）の中で埋もれることなく、バイヤーに製品をアピールするにはどうしたらよいのでしょうか。ここでは、これまで全国数々の食品・物品関連の展示会にアドバイザーとして携わってこられたデザイナーの今井雪央氏に、ブースの演出面とその準備について、企業単体での出展・グループ出展、どちらにも役立つお話を伺いました。



この人にお聞きしました！

クリエイティブディレクター  
今井 雪央 氏

株式会社プロデュース  
代表取締役

グラフィックデザイナーとして32年の経験を活かし、9年前より県内をはじめ全国の県や自治体からの依頼で、パッケージデザインや展示会出展のコンサルティングなど、年間100～200社をサポート。大手高質系スーパーバイヤーや販路開拓コーディネーターとの連携で「売れる強いデザイン」を持ち味に活動中。

### コツ①

#### 展示ブースにひと工夫

- 試食で、「美味しいものが、きちんとおいしく感じられる」演出を
- ブースのテーマを決めて、「記憶に残る仕掛け」を

「これ、温かければもっと美味しいんですけどね」「ちゃんとしたところで食べればもっと…」なんて声を現地の試食の際よく耳にしますが、なかなかそれでは通用しません。提供温度やその場の雰囲気や味覚もずいぶん変わるものです。

以前に手掛けたブースでは“高級居酒屋”をテーマに、6メートルのカウンターやすし屋のネタケースに見立てた試食（保冷できる）展示をしました。普通は紙皿に爪楊枝で出す場合が多いが、ちゃんとした焼き物のお皿お箸で提供したり、照明もレトロで雰囲気のあるものを下げたりと、限られた予算の中で演出にこだわりました。試食に少々手間はかかりますし、他より圧倒的に小規模なブースでしたが、話題を呼び、結果的に成約につながりました。特に、高級路線を狙った商材の場合はこういった気配りの行き届いた演出が効果的ではないでしょうか。



### コツ②

#### 販促ツールにひと工夫

- アイテム数を絞った販促ツールの作成を
- アフターフォローに役立つ展示会専用の名刺を準備

出展団体単位でのパンフレットは、どこのブースでも定番として作っていますが、それにプラスして出展者1社だけのものを準備するとより販促効果がアップします。そこで大事なのが、アレもコレもと載せすぎないこと。出展に向けてブラッシュアップした“代表作”だけのパンフレットが良いですね。また、名刺もその展示会専用のものを準備してはいかがでしょうか。ブースと色やデザイン要素を合わせるのがコツです。

どちらもバイヤーへのアフターフォローに効果的です。一日に数百人の人と会い商品を見るバイヤーに展示会終了後、少しでも「思い出して」「見つけてもらう」には、視覚的にシンプルに印象に残ることが重要です。



### コツ③

#### 当日の人寄せにひと工夫

- 大人数を集めることが目的にあらず
- 目的のバイヤーを定め、ピンポイントにアピール

ゆるキャラや盛大な試食でまるで「お祭り」のようにになっているブースもちらほら見かけますが、そのようなブースは、人でごった返す中で大事な商談を逃している危険性がありますね。多くの展示会はいくまでBtoBが目的ですから、それでは成果につながりにくいと考えられます。試食を出しっぱなしにせず時間を決めて提供したり、「脈あり」というバイヤーが通るときにだけ表に出すのも一つの手です。

さらに言うと、パッケージなど商品開発の時点で、普通スーパーなのか、高質系スーパーなのか、セレクトショップなのか…と、ターゲットを絞って作り込んだ方が成約率アップにつながりやすいです。展示会の会場でお目当てのバイヤーに「実はこの商品、御社のために作ったんです」とダイレクトに売り込めば、もちろんバイヤーも悪い気はしませんよね。

CASE 2

## 今庄つるし柿を全国に発信 展示会出展で販路獲得

株式会社 杉休



三浦 政勝 氏

450年の歴史を有する南越前町今庄地区の特産品であるつるし柿。それを全国、世界に打ち出していこうと、初の展示会としてスーパーマーケット・トレードショー2018（以下SMTS）に出展したのが株式会社杉休です。昨年に法人化し、つるし柿事業を本格始動した代表取締役の三浦氏に、その想いと展示会出展の手応えをお聞きしました。



株式会社杉休

http://imajo39.com/  
所在地：南条郡南越前町二ツ屋119字  
6-2一ノ瀬山荘  
代表者：三浦 政勝氏  
事業内容：つるし柿、木工品の製造・販売  
電話番号：0778-45-0239



つるし柿で地域を元気に  
法人化で基盤をつくる

県内大手製造企業に勤めていた三浦氏は10年前に定年を迎えた後、かねてから理想としてきた今庄地区での生活を始めました。譲り受けた山荘に夢であった木工房を構え、創作活動をするかたわら、地域の人々に習いながらつるし柿づくりを始めたのも同じ頃だったと話します。同時に、三浦氏は業界の厳しい現状についてもこう語ります。「地域の特産品とはいいますが、高齢化で規模がどんどん小さくなっていくのが現実です。以前は200名を越える人達が振興会員としてつるし柿を作っていました。今では80名を切り、実際に商売としてやっている人だと20名程度ではないでしょうか」。

「安土桃山の時代から続くこのつるし柿で、もう一度この地域を元気にしたい」との思いから、74歳で株式会社杉休を創業。事業化に当たっては「ふくいの逸品創造ファンド」の助成も受け、自分たちで作ったつるし柿を、自ら商品としてパッケージングし、自らで価格を決定できる体制を整えました。

展示会出展での手応え  
プロの反応が自信に

商品化から間もなく、販路開拓の第一歩としてSMTSへの出展を決意した三浦氏。福井県ブースの一角で、全国のバイヤーに向け今庄つるし柿の魅力を発信しました。「本来なら小規模の展示会から段階を踏むべきかもしれませんが、機会もいただけましたし、逆に一番大きいところから出展してみよう」と。人の数もとても多く、会場の熱気や勢いを感じました。

今庄つるし柿の煙りで燻して乾燥させる製法は全国的にも珍しく、スモークされた独特の薫りが最大の特徴。試食による効果は絶大だったよう

「今後は生産量と安定した品質が課題ですね。つるし柿振興会とも産地として協力し合って、慎重かつ前向きに事業を形にしていきたいです」と新年度の飛躍に向けて準備を進めています。

で、食のプロである各県のバイヤーからも「香りがいい」「初めて食べる味だ」と上々の反応でした。「コレはイケるぞ！」と自信に繋がったことが今回のSMTSでの一番の収穫かもしれません。『どうせやるなら東京・大阪の高級デパートやヨーロッパに』と、創業のときから大風呂敷を広げていたことが、現実にも一歩近づいたことを実感しています」と笑顔を見せる三浦氏。

数多くの福井県ブースでの立ち寄り商談の他に、専用ブースでの腰を下ろした商談も4件あったという三浦氏。「20分30分かけてじっくりとした商談ができました。4件とも良い感触で、そのうちの東京の大手百貨店とは具体的に話も進んでいるところです」。アンテナショップなど福井県ブース同士のつながりもでき、初めての展示会出展により大きな成果を掴んだ様子です。



カナダから訪れたバイヤーとの商談に使った母屋の一室。舟木氏の予想に反し、日本文化を感じる空間に感激してもらえたとのこと。

「日本酒を例にとると、海外ではワインのように日本酒を飲む文化がまだまだ育っていません。市場における適

現在、香港・マカオ・上海・シンガポール・オーストラリア・カナダ・台湾などの企業と取引する同社。小松氏は「海外向けの売上を伸ばすには、ローカライズという視点も重要になります」とも助言します。

「日本酒を例にとると、海外ではワインのように日本酒を飲む文化がまだまだ育っていません。市場における適

**現地で買い物をして市場の平均値を知る**

きます。

正価格を見極めたり、例えば、現地の消費動向に合わせて小容量のパッケージングを施したりするなど、現地代理店が小売店やレストランに売りやすいように、酒蔵さんが積極的にその仕組みを作ることも必要になってくると思います。

海外出張時には現地のスーパーマーケットなどで物を買って、値段と味とのバランスを比較しているという小松氏。

「富裕層こそ、自分が使うお金が適正かどうかをシビアに見ています。自社商品と有名ブランドの商品、仮に同じ50ドルだったときに適正価格として勝負できるような要素を備えているか否か。富裕層狙い一辺倒でなく、現地の平均的なス

海外展開を手掛けてから約10年。「ここまで進んできた間に失敗したことは？」という質問に、「あきらめなければ成功。途中で止めるから失敗なんです。情報収集を慎重に行って分析してはいませんが、何事もやってみないと分からないですから」と笑顔をみせる舟木氏。挫折しそうになった時に客観的な目線で伴走してくれる小松氏のようなパートナーの存在が大切と話し、海外10地域への展開を目標にひた走っています。



舟木氏と小松氏のインタビュー風景。インタビュー中にも海外への販売について意見を交わし合う場面も。

**CASE 3**

**海外10地域での展開目標にひた走る**

**舟木酒造合資会社**



舟木 脩氏

『北の庄』『富成喜』『若鹿』などの醸造元、舟木酒造。150年以上の歴史を誇る同社はかねてより海外への販路拡大の取り組みを行っています。これまでどのような道のりをたどってきたのか、代表社員の舟木脩氏と、同じく自らも経営者として海外を目指す小松亜佳子氏（合同会社 GoGlobal 代表社員）に話を伺いました。

**舟木酒造合資会社**  
<http://www.funaki-sake.com/>  
 所在地：福井市大和田町 46-3-1  
 代表者：舟木 脩氏  
 資本金：1,000万円  
 事業内容：清酒・リキュールの製造販売  
 従業員数：7名  
 電話番号：0776-54-2323

**支援機関の強みを知り的確に情報収集を行う**

「経験がないからこそ、現地に行つてとにかく人に会いました」。舟木氏は、自社商品の海外展開を進める上で的心構えについてそう振り返ります。

1866年創業の同社。5代目に当たる舟木氏が海外事業者とのやりとりを始めたのは、2008年に県上海事務所・香港事務所のコーディネート



同社の社氏、野尻和徳氏と。「海外展開を精力的にできるのも、野尻氏の酒造りに関して信頼を寄せているからこそ」と話す舟木氏。

ネットによる現地商談会に出展したのがきっかけでした。早くも翌年には香港にある企業と取り引きを始め、県やジェットロ（日本貿易振興機構）など関係機関からの情報提供やサポートを受けながら海外展開を進めています。

同社の商品を俯瞰的に見つめ販売方法などを共に模索するアドバイザー・小松亜佳子氏との出会いは16年11月。香港とシンガポールで行われた県主催の「食文化提案会」を契機に、舟木氏の伴走者としてマーケティング分析などのサポートを行っていました。

小松氏は「舟木さんは各機関の担当者が得意とする領域をしっかりと把握しており、的確に情報を収集されていますね。海外の法制度に詳しいジェットロをうまく活用されていることにも感心しました」と話します。

**展示会出展後のフォローアップが重要**

その秘訣は何でしょうか。舟木氏に尋ねてみました。

「仕事の進め方は極めてシンプルなんです。何事にもすぐ取りかかり、分からないことはすぐに尋ねる。ウェブサイトでの情報収集も行いますが、自分が得意としない分野は知っている人に聞いた方が早い。経験がないからこそ積極的に海外に出て自社情報を露出させていくべきで、展示会や商談会などに継続的に顔を出すことで目立つようにもなるわけです。商談先候補の選択肢を増やすという観点からも、人に会うことはすごく重要ですね」

海外商社などとのやりとりを通じて「国内での商談に比べ決断を出すまでの時間が圧倒的に長い」とスピード感の違いを感じていることも。「相手の印象に残るよう、自分の言葉で自社の商品のストーリーをバイヤーに話れるようになることが必須」とした上で、展示会などで出会ったバイヤーにメールを送るなどフォローアップの重要性も説

# 海外展開に向けて心がけていること、アドバイスしていること

自社の製品を海外で売り出そうとしたとき、どのような点に気をつけて、その一歩を踏み出せばよいのでしょうか。自らも卸業を営む傍ら、通訳支援、販売支援を通じて、販路拡大を目指す事業者の海外展開をサポートしている小松亜佳子氏に、その経験から海外展開にあたって心がけていることを語っていただきました。

## Point.1 その商品のターゲット ト国での位置づけ

1. 商品のニーズはあるのか？ 競合商品はあるのか？ 購買層はいるのか？
2. 商品の市場における適正価格と自社商品の価格の精査。競合商品のパッケージングと価格帯チェック。自社商品の価格算出。

自社の商品の位置づけを知るためには、まずは現地に「行ってみる」こと、展示会の参加だけでなく、会場を出て市場に出ることが大切です。現地でのスーパーに行くと、競合商品の価格やパッケージング、販売状況などをチェックします。そして、自社商品が国内輸出↓海外の輸入元（卸元）↓小売店を通じてどのくらいの金額になるのか算出してみます。そこで大きな開きがあるのであれば、商流、輸送方法、商品の改良ができるかどうか、確認してみることも大切です。

競合商品があるのであれば、なぜその商品が売れているのか、それを検証することも重要です。競合という点であれば、まず、アジアの市場にはすでに日本国内や他国から同様の商品が多く入っており、棚はすでに取られています。しかも、価格的には多くの場合、韓国、中国、台湾、ベトナム、などのアジア市場からの商品のほうが安く、皆さんが想像されるよりクオリティーもそれほど悪くありません。それら商品がすでに市場に入っている、ということ念頭において、価格付けをしていく必要があります。

## Point.2 代理店/小売店に とって売りたい価格 帯、パッケージング になっているのか？

市場に出るまでには、B（事業者様）to B（卸元）to B（小売店/レストラン）の流れがあります。全ての取引がそうではないものの、展示会などが最初の突破口となる場合が多い以上、まずは、バイヤーの目に留まる商品であることが大切です。



## バイヤーの目に留まるためのポイントは？

1. その商品が彼らに利益をもたらすかどうか
2. 商品の価格帯は適当か。パッケージングが卸元にとって、保管、流通させやすいもの、販売しやすいかどうか
3. その商品を扱うことで、バイヤーの地位が向上するか

3については有名ブランドならでのことで、福井の多くの商品には当てはまりません。ですので、なお一層、1、2について、精査することが大切なのではないでしょうか。国内であれば、商品の注文が止まればその理由をすぐに聞くことができますが、海外の場合、自社の商品を販売してくれる卸元に販売をゆだねるようになります。そうであれば、卸元の卸先までも想定した商品提案ができる、卸元も商談に乗りやすく

なります。相手を儲けさせてあげれば、リピートにつながります。そういうWIN・WINの関係性をどっさり構築できるかが、販路を拡げていく鍵になるといえます。

大変僥倖ですが、福井の事業者様はまだまだ「売ってあげる」という意識が強いように思います。国内の市場が縮小していく以上、競合がひしめく海外で販路を拡大していくためには、その市場での販売方法をより良くすることに意識を傾けた方が得策です。たとえば、レストランがどのようなオペレーションになっているのかも観察し、彼

らが「販売しやすい」ようにもっていつてあげれば、卸元も提案・販売がしやすくなり、卸元からのリピート注文につながります。また、小売店であれば、店頭で販売しやすい状態になっているのかどうか。回転率が上がるような商品かどうか。在庫になりにくく、保管が容易で、すぐにキャッシュに変えられる商品が喜ばれます。

## Point.3 その商品で利益は出 るのか？

上記のポイント①②の実現には、初期投資が必要になります。市場調査もそうですし、商品も海外向けに仕様を変更しないといけなくなるかもしれません。物流コストも加算すると、国内で想定していた卸価格では、海外の市場では到底合わなくなり、結局、販売をあきらめてしまう事業者様が多いように見受けられます。私も何度も失敗しているところなんです。

ですが、福井の商品の強さは「差別化商品」が多いことです。外見は地味だけど、どこにも負けない品質や文化的背景、ストーリーをもっている商品が多くあります。その差別化ポイントを活かせば、大幅な値引きする必要がないのです。初期投資を回収するまでには時間がかかるかもしれませんが、パッケージングや卸先を変えてみるなど、商流も含めてあらゆる試算をして

みて、利益が出ると判断したらぜひトライしてほしいです。

## 最後に「県内企業への メッセージ」

自社商品がどこの市場にあっているのか迷われている場合は、JETROが提供しているオンラインを含めたセミナーやニュースレターの購読をお勧めします。各市場に関係する有益な情報が掲載されており、大変参考になります。行政や商工会議所、そして、銀行も海外支援に乗り出している、国内外、360度の支援が受けられる体制が整っています。

最初から商談が決まることはほぼありません。しかしながら、決まっている商品も実際にあります。それは、少なからずこれまでに述べたポイントに当てはまっている商品です。

私がお手伝いしていることは、言語だけではありません。海外だけでも実はありません。今、その事業者様の商品をとりまく状況がどうなっているのかを常に頭に入れないから、商談時にはバイヤーの

コメントを聞き、彼らが何を求めているのかを察し、事業者様に販売の提案をしていくことがメインなのかもしれません。その流れの中で、気が付いたことを一緒に解決していく。最近はそのサイクルが少しずつ短くなってきたり、のを感じています。

ニーズさえあれば、今は、越境ECなどを通じて直売にトライすることで市場に入ること可能な時代ですが、決して近道はありません。舟木社長も言われていたように、諦めない。失敗したらその検証をして、次またトライする、を繰り返していくことが成功へつながる道筋なのだと思います。

## profile



合同会社 GoGlobal 代表社員

小松 亜佳子 氏

国内・海外でのマーケティング業務、営業経験をベースに、2016年より販売拡大を進める中小企業のコンサルティング、帆走支援業務を行ってきた。展示会や商談会での商談サポートや通訳支援を行う傍ら、昨年暮れに合同会社 GoGlobal を立ち上げ、卸業も開始している。齋藤亜佳子行政書士事務所 代表。



## 販路開拓に活かせる助成金（当産業支援センター事業）

### ① 新分野展開スタートアップ支援

本県の中小企業者が持続的な成長を目指して経営の多角化や事業転換に取り組む場合に、設備導入や販路開拓等にかかる経費の一部を助成し、新分野への進出を支援します。

補助率 2/3以内

補助上限額 100万円～1,000万円

募集期間 5月10日(木)～6月20日(水)

### ② ふくいの逸品創造ファンド

県内企業が、地域資源を活用した商品開発および販路開拓の新たな取り組みについて、その費用の一部を助成します。

補助率 1/2以内

補助上限額 200万円

募集期間 7月頃予定

お問い合わせ ふるさと産業支援部 資金支援グループ TEL: 0776-67-7406

## 販路開拓に活かせる助成金（県内各市町）

市町名	対象者	概要（助成対象・限度額等）	窓口
福井市	市内の中小企業者	①国内(県外)で独自に開催する展示会または出展する展示会 ②国外で独自に開催する展示会または出展する展示会 ●補助対象経費の1/2以内 ●限度額:①30万円、②50万円	福井市 商工振興課 ☎ 0776-20-5325
坂井市	市内の中小企業者、中小企業者グループ	国外や県外で行う展示会出展に要する経費 ●補助対象経費の1/2以内 ●限度額:20万円(国内)、30万円(国外)、75万円(グループ・国外)	坂井市 観光産業課 ☎ 0776-50-3153
越前市	市内の中小企業者、中小企業者グループ	県外(国外を含む)で開催される展示会の出展料と展示装飾費 ●補助対象経費の1/2以内 ●限度額:20万円～50万円(出展年数等により定めあり)	越前市 産業政策課 ☎ 0778-22-3047
鯖江市	市内の「メディカル」「ウェアラブル端末」等の分野に取り組む企業	国内外で開催される国際見本市等への出展にかかる経費 ●補助対象経費の2/3以内 ●限度額:250万円	鯖江市 商工政策課 ☎ 0778-53-2231
永平寺町	町内の中小企業者	県外において展示会、見本市などの出展にかかる費用 ●補助対象経費の2/3以内 ●限度額:5万円	永平寺町 商工観光課 ☎ 0776-61-3921
高浜町	町内の中小企業者および個人事業主	展示会等の催事場に出展にかかる費用 ●補助対象経費の2/3以内 ●限度額:10万円	高浜町 観光振興課 ☎ 0770-72-7705
池田町	町内の中小企業者	町外で催される物販会、商談会、展示会に参加するときの費用 ●補助対象経費の80%以内 ●限度額:10万円	池田町 産業振興課 ☎ 0778-44-8005

※どちらの制度も事前申請が必要です。詳しくは各窓口までお問い合わせください。下記内容は平成30年4月1日現在のものです。変更となる場合がありますので、ご注意ください。

## 海外展開 相談窓口

### 海外ビジネスサポート

ふくい貿易促進機構では、海外販路開拓に関することや海外拠点の設置・運営に関することなど、海外ビジネスに関するサポート拠点として、県内に「ふくい貿易促進プラザ」、中国・上海に「ふくい上海ビジネスサポートセンター（福井県上海事務所）」、タイ・バンコクに「ふくいバンコクビジネスサポートセンター」を設置しています。

### ◆ ふくい貿易促進プラザ

#### ○ アジア市場専門員へのご相談

アジア市場専門員の長年にわたる海外ビジネスの経験、ノウハウ、人脈などを活かしてご相談に対応するほか、ふくい上海ビジネスサポートセンターなどがご提供するサポート機能とも連携して、みなさまからのご相談、ご依頼に対応します。



福井市西木田2丁目8番1号  
福井商工会議所ビル6F  
TEL:0776-89-1140  
E-mail:f-plaza@fukui-kaigai.jp

### ◆ ふくい上海ビジネスサポートセンター、ふくいバンコクビジネスサポートセンター

	ふくい上海 BSC	ふくいバンコク BSC
無料法律相談	○	○
企業信用調査サービス	○	○
ビジネスコーディネーター	○	○
貿易促進マネージャー	○	—
ふくい企業支援ネットワーク	○	○
会議室の貸し出し	○	—

○…対応しております —…対応していません

#### お問い合わせ

福井県産業労働部  
国際経済課 海外展開支援グループ  
TEL:0776-20-0366 FAX:0776-20-0652  
E-mail:kokusai@pref.fukui.lg.jp

## INFORMATION

# 展示会出展&海外展開のための施策・窓口情報

ここまで、展示会での販路開拓、海外展開を目指した取り組みをご紹介してまいりました。特集の最後に、当産業支援センターや福井県が行う展示・商談会の施策や窓口情報等をお伝えします。今後、出展募集をする展示会など読者の皆様にも販路拡大のチャンスが多くあります。ぜひご相談・ご活用ください。

## 今後募集予定の展示・商談会情報

(公財) ふくい産業支援センターでは、「ものづくり」「食品」「技術」「IT」などさまざまなジャンルの展示会への出展を募集しています。募集の詳細は決定次第、HP などでお知らせいたします。

### ものづくり系

### ① ふくい産業支援センター主催 福井県元気企業ものづくり商談会

開催日 2018年9月7日(金)

場所 福井県中小企業産業大学校

「県内受注企業」  
募集期間  
6/27(水)～  
7/23(月)17:00



取引マッチング事業の一環として、新規協力企業を探している関西・中部地域および福井県内の発注企業と、県内のモノづくり企業との商談会を開催します。発注企業からの発注案件に対応可能な県内企業のエントリーを募集いたします。

お問い合わせ 販路開拓支援部/販路開拓営業グループ TEL: 0776-67-7407

### 食品系

### ② ふくい産業支援センター主催 ふくいフード Premium 発掘商談会

開催日 2018年11月8日(木)

場所 福井県国際交流会館

募集時期 未定(決まり次第 HP 等でお知らせします)



地方のこだわり食品や食材を数多く取り扱う高品質系の小売店等の仕入れ担当者を招いたプレミアムな商談会を開催します。ご自慢の自社商品を提案できる機会となりますので、県外などへの販路開拓を希望する事業者の方は要チェックです。

お問い合わせ 販路開拓支援部/販路開拓営業グループ TEL: 0776-67-7407

### ③～⑤ その他 食品系の展示会

出展展示会	開催時期	主催者	担当部署
スーパーマーケットトレードショー2019	2019年2月13,14,15日	(一社)新日本スーパーマーケット協会	販路開拓支援部
カナカン2018年「秋季総合企画商談会」	2018年9月6,7日	カナカン(株)	販路開拓営業グループ
カナカン2019年「春季総合企画商談会」	2019年2月7,8日	カナカン(株)	TEL:0776-67-7407

### 技術系

### ⑥ 第21回関西機械要素技術展

開催日 2018年10月3日(水)～5日(金)

場所 インテックス大阪

募集時期 未定(決まり次第 HP 等でお知らせします)

機械部品、加工技術を集めた国内有数の展示会に県内企業の合同出展ブースを設置。出展に際しては、展示内容を一緒に考えるなど、効果的なマッチングにつながるようお手伝いいたします。

お問い合わせ オープンイノベーション推進部  
TEL: 0776-55-1555

### IT系

### ⑦ シーテック ジャパン 2018

開催日 2018年10月16日(火)～19日(金)

場所 幕張メッセ

募集時期 未定(決まり次第 HP 等でお知らせします)

CPS/IoTを活用し、あらゆる産業・業種による「共創」を基本としたビジネス創出と、技術および情報交流などを目的とした展示会。共同展示ブースを出展することで本県IT産業の活性化を目指します。

お問い合わせ 販路開拓支援部/創業・Eビジネス支援グループ  
TEL: 0776-67-7411



山本 禎久 氏

株式会社エーリンクサービス  
<https://www.a-linkservices.com/>  
 所在地：鯖江市吉谷町 16-52-1  
 代表者：山本 禎久 氏  
 資本金：1,000 万円  
 事業内容：販促、ノベルティ、雑貨用バッグ、紙袋の企画・製造・輸入・販売  
 従業員数：36 名  
 電話番号：0778-42-5008



**若手に仕事を丸投げ、考える価値創造集団へ**

新工場では、シルクスクリーン印刷とフルカラーインクジェット印刷を各5ライン確保。専用ミシンを4台導入

ホーチミンでの関連会社の設立でした。ベトナムで良き協力者と出会い、現地で生産・品質管理を行い直接輸入する体制を整備。海外生産能力を強化させました。「信頼できる人と出会えたのは大きかったです。彼も信頼を寄せてくれるので、僕には成功する責任があるんです」と真摯に語りま

シンプルなトートバッグへのプリント以外にも、丸ひもやパイピングといった後加工のオーダーにも本格的に対応していく予定です。

経営理念に「考える価値創造集団」を掲げる同社。今年創業10周年を迎え、現在、パートを含め従業員は36名。平均年齢は30歳という若さです。「うちは、けっこう社員に仕事を丸投げ」します。そこで、ただ教えられたことをやるだけでは、その人の価値は低い。自

この事業を活かしました

新分野展開スタートアップ支援

本県の中小企業者が持続的な成長を目指して経営の多角化や事業転換に取り組む場合に、設備や販路開拓等にかかる経費の一部を助成し、新分野への進出を支援します。

6/20まで募集中!

詳しくはインフォメーションページ (P20) をご覧ください。

お問い合わせ

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



同社の注文サイト。形や素材などの写真を多用し仕上がりが想定しやすく、見積もりも自動でできるなど、初めて利用する人にも安心なサイトとなっています。

分で考え、行動し、つくりあげるから、自分の仕事になる。これからは各部署のリーダー

に徐々に判断を委ねていこうと思っています」と将来の会社像を描いています。



**自社一貫体制を整えて小ロット短納期を実現**

販促・ノベルティ用バッグは、現在、約200億円の市場を持つといわれています。同社は2015年の段階で、ネット販売市場でナンバーワンのシェアを確立。しかし、業界全体からみたシェアは約2・5%程度と低く、競合他社との差別化を進める必要があったといえます。

「ベトナムにある関連会社で既製品などを大量生産し、直接輸入しています。しかし、近年はオリジナルバッグの需要が増え、お客さまのご要望をお聞きして1からつくりあ

げるオーダーメイド対応の加工が求められています」と、市場の変化を語る山本氏。

お客さまの要望に合わせたバッグに画像やイラストなどをプリントするシルクスクリーン印刷加工は、一部、国内の自社工場で行っていましたが、設備や人的要素のキャパシティが小さく、8割程度は外注に依頼していました。そこで「ふるさと企業育成ファンド」の新分野展開スタートアップ支援助成金を活用し、シルクスクリーン印刷、フルカラーインクジェット印刷などの設備を導入した新工場を今年完成させた。併せて、輸入した在庫を保管する倉庫

スペースを確保し、営業所も移転。小ロット・短納期を実現する、製造・加工・在庫保管・販売の一貫体制を整えました。

**リストラから独立起業サイトも自ら制作して**

実は、山本氏は10年前まで、電子部品関係の会社でサラリーマンをしていました。2008年のリーマンショックで所属する部門が縮小され、リストラ対象となり退職。厳しい社会情勢のなか再就職は難航し、「良い仕事がないなら、自分で起業しよう」と思い立ちます。

独自の市場調査で、ローテックで価格帯の高いものとして着目したのが、販促・ノベルティバッグなどの製造・販売でした。サラリーマン時代にベトナムに駐在した経験を活かし、現地でバッグを大量生産することに。2009年12月に同社を設立し、翌年4月に営業開始。当初は、シルクスクリーン印刷のみを取り扱っていましたが、「経営もなにもかも、すべて試行錯誤」で、ネット販売のウェブサイトも、バナーから基幹システムまで自ら制作したといえます。

ひとつの転機となったのが、2012年のベトナム



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

ベトナムと日本で一貫体制を確立  
 顧客の要望に素早く応え、シェアを拡大

株式会社エーリンクサービス

販促・ノベルティ用バッグなどの製造・販売を手がける、株式会社エーリンクサービスの「ふるさと企業育成ファンド事業」を活用。今年、シルクスクリーン印刷機などの設備を導入した新工場を完成させました。ベトナムの関連会社と連携し、小ロット・短納期を実現する取り組みを、代表取締役の山本禎久氏に伺いました。



日本で最大級の公的研究機関である「国立研究開発法人産業技術総合研究所」(通称 産総研)は、日本の産業や社会に役立つ技術の創出とその実用化や、革新的な技術シーズの事業化に向けた取り組みを行う中核的な機関です。このコーナーでは毎回、福井県の企業が深く関わる研究開発について、研究者の方々からご紹介いただきます。

## ナノ構造制御技術「フェムトリアクター」の開発 福井県のネットワークが礎を築く

国立研究開発法人産業技術総合研究所 環境管理研究部門  
反応場設計研究グループ 研究グループ長 脇坂 昭弘

### フェムトリアクターとは

極微小液滴内で化学反応を制御する技術で、液滴の体積が0.5～500フェムトリットル(直径1～10μm)であることが名前の由来となっています。この技術を利用したナノ構造の制御に関する研究開発は、NEDO エネルギー・環境新技術先導プログラムに採択され、図1に示す6社と産総研が連携して応用分野の開拓を進めています。

用途開発分野の中で、例えば、日華化学が中心となって進めている導電加工用金属ナノ粒子量産化分野では、銀ナノ粒子のサイズや形状をフェムトリアクターで制御する技術を既に開発しています。これによって導電加工の対象となる繊維やフィルムなどの特性に最適化した銀ナノ粒子分散液の調整が可能となり、ウェアラブルデバイスなどへの実用化が期待されています。現在、三菱ケミカルエンジニアリング、産総研と連携して量産化装置の開発を進めています。



図1 フェムトリアクターの用途開発分野

### 福井とフェムトリアクター

この研究の進展に福井県のネットワークが大きな役割を果たしたことを紹介させていただきます。(私も越前市出身です!) フェムトリアクターは2012年から用途開拓を始めていました。当初、繊維加工技術としてスタートしましたので、福井大学の専門家を頼ろうと考えました。人脈をたどり、福井大学繊維先端工学の宮崎幸司氏と出会い、福井の有望な企業にフェムトリアクターの紹介をしていただくことになりました。すぐに日華化学(株)の松田光夫さん、塚谷才英さん、番戸博友さんとの密接な打ち合わせが始まり、その結果、金属ナノ粒子合成に応用することとなり、日華化学の上田香奈さんが主体となって産総研で銀ナノ粒子の合成実験が開始されました。2013年春のことで、ここが分岐点となり、フェムトリアクターは繊維加工技術から化学反応制御技術へ大きな進化を遂げました。その成果を基にしたJST A-STEP シーズ顕在化タイプ(2013-2014年)、NEDO エネルギー・環境新技術先導プログラム(2015-2016年度、2017-2018年度)申請が連鎖的に採択され、現在の企業連携に発展していきましました。2013年以降は、日華化学の幸西寿樹さん、中居大貴さん、齊藤雄介さん、藤井正貴さんら若手研究者がフェムトリアクターを推進しています。実用化に発展することを期待しています。このような福井県の皆様とのご縁に心から感謝申し上げます。

フェムトリアクターにご興味を持たれた方は産総研福井サイトにご連絡ください。

**お問い合わせ** 産総研 福井サイト  
福井県工業技術センター 管理棟2階 TEL: 0776-55-0152

# 中産大通信

## 今求められる人材育成

中産大(中小企業産業大学校)が近々実施する研修をピックアップし、ビジネスの普遍的な原理原則にトレンドを交えながら内容を紹介いたします。

今、間接部門の生産性向上が注目され始めています。労働力人口の減少といった構造的な問題が待った無しの中、一人当たりの生産性向上が強く求められています。もはや間接部門、間接業務においてもそれは例外ではありません。しかし現状では、総務、経理、人事部門や、各部門の間接業務の効率化については「手つかず」「一向に進まない」「進め方が分からない」といった声が少なからず聞こえてきます。2人から1人で仕事に対応せざるを得なくなった時、残業をしないで仕事を終わらなければならない時、どのようなことができるのか、まず大切なのは、そこで働く人、一人ひとりの取り組みです。「間接業務の仕事改善セミナー」では、間接部門でも大いに活用できる生産現場の改善手法を、かみ砕いて、または応用してご紹介しながら、間接部門特有の課題にアプローチします。創意工夫の基となる知識やマインドを学び、組織全体の生産性向上をめざしましょう。

### 第1回 今回ご紹介する研修

#### 間接業務の仕事改善セミナー 募集中!

- 日時** 平成30年6月27日(水) 9:30～16:30
- 対象者** 総務、経理、人事などの間接部門 各部門の間接業務に携わる若手社員の方
- 会場** 福井県中小企業産業大学校(福井市下六条町16-15)
- 受講料** 20,000円(消費税込)
- 期待される効果**
  - 具体的な改善の進め方がわかる
  - 創意工夫するマインドが醸成される
  - 品質、コスト、スピードに対する意識が変わる

#### 講師からのメッセージ

シマックス経営研究所 島田 一弘 氏

業種や部門は問いません。改善点を見つける目を養い、業務遂行能力を高めて職場の生産性向上に結びつけましょう!

### 改善の視点を学ぶ こんなケース、心当たりありませんか?

#### 「ムダな作業を繰り返していないか」

**●Aさんが作成するいつもの企画書**  
Aさんはいつも、パワポを使ったカラフルで丁寧な企画書づくりを心がけていましたが、作成には膨大な時間を要しました。そこで、できるだけ過去の様式を活用し、パワポでの作成も思い切って止めることに。その結果、企画書作成の時間が劇的に短縮されました。実は、カラフルで美しい資料を求められているのではないことも分かったのです。

- 学びのキーワード**
- 止める ●QCD(質・コスト・スピード) ●仕事の目的把握

#### 「求められたアウトプットを出しているか」

**●Bさんが部長に頼まれた資料**  
過去20年間の販売実績を教えて欲しいと指示を受けました。厳しい見方をする部長のことなので、商品毎、地区毎、顧客毎等の細かい情報が必要と判断。時間をかけて資料を作成していると催促を受けました。よく聞けば、社長に売上高推移を報告したいとのこと。何のためにどの程度、いつまでに必要か、最初から確認していれば勝手な思い込みで時間をかけることはありませんでした。

- 学びのキーワード**
- 仕事背景や目的の把握 ●5W2H

#### 「仕事にムリ、ムラは無いかな」

**●経理担当Cさんの1ヶ月**  
Cさんの月中旬の仕事には比較的余裕がありますが、月初と月末は清算処理や振込作業で超多忙。残業が常態化してストレスを感じていました。そこで、1ヶ月の仕事スケジュール表に書き出し、できるだけ一定のペースを保てるよう前倒しできる仕事は早めに着手するようにしました。また、「相手がある仕事は調整できない」と思い込んでいましたが、相手へのちょっとした働きかけで仕事を均すことができました。

- 学びのキーワード**
- 見える化 ●平準化 ●段取り・セルフマネジメント

#### 「いつも探し物をしていないか」

**●いつも書類が山積みDさんのデスク**  
Dさんの机はいつも散らかっていて片付きません。探し物に時間をとられ、時には重要な資料が見つからず作り直したり…。そこでまず、半年間見ていない不要と思われる書類は思い切って捨て、収納スペースに収まるまでにしました。徐々に整理整頓のコツを掴み時間のムダが無くなりました。

- 学びのキーワード**
- 3S(整理・整頓・清掃) ●定置管理 ●習慣化



**【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 E-mail: manabi@fisc.jp

お申込みはホームページから

中産大  検索



# GOOD DESIGN



第19回

福井県のグッドデザインを紹介  
グッドデザインシンキング

2017年度グッドデザイン賞 / 株式会社シャルマン  
マイクロ鑷子 [ マイクロ鑷子 (KN) 31-1110 ]

近年の医療機器の発達もさることながら、医師の技術向上に頼る部分も大きい。しかし、医療機器が使いやすい形状であれば、緊迫した現場での医師のストレスや疲労を軽減し、手術の精度を高め、手術時間の短縮にも繋げることができます。このように、より安全な手術が短時間で可能になれば、患者への身体的負担は低減され、低侵襲手術へと繋がります。(株)シャルマンは、中核事業で培った金属加工の技術を活かし、金沢大学医学部との医工連携により現場に即した医療機器開発を行いました。

箸型とするにあたり、箸をモチーフにしたボディ形状にすることで、直感的にコンセプトが伝わる狙いとなりました。鑷子として安全に使用するにあたり、開く方向のバネは不可欠であるが、箸のように指の力の感覚で剥離することを目的としているため、バネの力を限界まで弱く設計し、指で操作する力と先端に作用する力の誤差を最低限にしました。また、先端内側の把持面にはレーザーによる超微細な溝を描画、何度も試作検証されて決定されたそのピッチは軽い把持でもしっかりしたホールド感を実現している。これにより、意図しない組織の挫滅や糸切れを防止する効果が得られます。

### 【DATA】

- プロデューサー (株)シャルマン 執行役員 メディカル事業部長 刀根 誠
- ディレクター 金沢大学 脳神経外科 教授 中田 光俊 医学博士、  
助教 木下 雅史 医学博士
- デザイナー (株)シャルマン メディカル事業部 マイスター 仲村 保幸
- 発売 2017年6月
- 価格 55,000円
- 仕様 全長 180mm、素材：チタン合金

### 【審査委員の評価】

担当審査委員 | 田子 學 安次富 隆 重野 貴 村上 存  
箸と同様に片方の先端が固定されるため、摘む対象を捉えやすいことを実感できた。また、先端部にはレーザー加工で超微細な溝が彫刻されており、手術で使用する細い糸も滑ることなくしっかりと把持できた。ガイドピンによって正確に対象物を把持できる工夫もあり、お箸の利点を活かし、鑷子の機能を飛躍的に向上させた画期的なデザインと評価した。

創業者・若手経営者の挑戦

# Start a New Project

(公財) ふくい産業支援センターでは『ふくい創業者育成プロジェクト』を通し、県内の創業者をさまざまな角度からサポートしています。ここでは、創業者や若手経営者の新しい視点を活かしたユニークな事業や立ち上げまでの道のりをご紹介します。

## Instance 01 スポーツ選手の支援がしたい！と26歳で創業 ジュニアアスリートに特化した新商品を開発

### スポーツ栄養士の資格を活かして創業

盛岡さんは2016年に26歳で創業。オリジナルプロテインのネット通販や卸販売、健康保険組合から依頼を受けての保健指導やスポーツジム利用者向けの栄養指導など、スポーツ栄養士の資格や、得意なITスキルを活かした事業を展開しています。

### 事業拡大のためオリジナル商品に着手

特徴のあるサービスで事業は順調に推移していましたが、さらなる事業拡大のためより独自性の高い商品で全国のお客様を対象に販売していく必要性を感じていたこと、市販プロテインには添加物が多く含まれていることに問題意識を持っていたことから、2017年、同社は添加物を極力抑えたプロテインの商品開発に



着手。翌年には開発に成功し定期通販事業をスタートしました。

### さらなる成長に向けて

新商品は販売開始初日から「子どもが飲んでも安心」と好評で、当社の売り上げは従来の約8倍に増加、その影響もあり当社の2期目の決算は黒字になる見込みです。今度は、商品購入者に向けた栄養指導サービスを立ち上げるなど、モノを売るだけでなく『食』の面から総合的にサポートする事業に育て、さらなる成長を目指しています。



㈱アスリション  
代表取締役 盛岡 良行さん  
<https://athtrition.com/>  
所在地：坂井市坂井町若宮 3-2-13  
TEL：050-5316-0581

## Instance 02 革修復事業で第2創業に成功 独自の修復技術で、さらなる需要拡大に挑戦

### 手探りで始めた第一歩

齋藤さんは、家業のクリーニング業を父親から譲り受けましたが、業績が縮小するなか新しい事業展開を模索、2010年、革製品の修理をネットで受注を受ける「革修理ドットコム」を立ち上げ、第2創業を果たしました。ただ、当時を振り返ると「需要があるのかわからないままの手探りでスタート」(齋藤さん)だったといいます。

### 修復師の短期育成を仕組み化

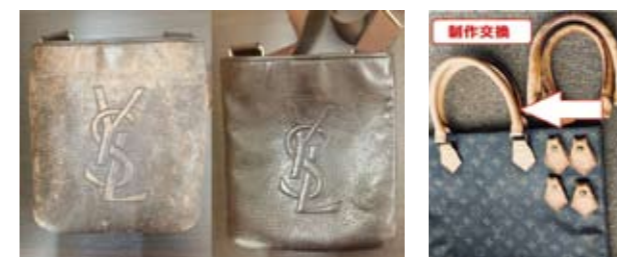
ホームページからの注文はあったものの、革製品を修復する「修復師」の育成は大変な時間が必要で、受注に対応できる人材の確保に苦労する毎日が続きました。そんな状況を打破するため、同社は革修理技術を

論理的に研究、開発した独自の修復技術とノウハウをマニュアル化することで修復師を短期間(3か月)で育成する仕組みを作り上げることに成功しました。

### 蓄積されたノウハウで需要拡大に挑戦

現在、同社には9名の修復師が在籍、全員が家庭をもつ女性です。独自のマニュアルにより短期間で修復師を育成できるようになり、パート社員でも修復師として活躍できるようになったことで、同社の受注できる量は飛躍的に拡大しました。

同社は、今後も独自で開発した修復マニュアルと資材、蓄積されたノウハウを活かした修復技術を全国に広め、さらなる需要拡大に挑戦していく計画です。



㈱クラネス北陸  
代表取締役 齋藤 陽士さん  
<http://kawasyuri.com/>  
所在地：福井市大宮 1丁目 11-37  
清水ビル3F  
TEL：0776-25-2027

# INFORMATION

## 平成30年度 新分野展開スタートアップ支援事業のご案内

### 新分野展開スタートアップ支援事業(助成金)とは

県内中小企業者の皆様が、自社の既存の技術やサービスなどを活かして、これまでとは異なる新しい分野への展開に取り組む場合に必要となる設備や販路開拓等の経費の一部を助成します。

【申請書の受付期間】 ~平成30年6月20日(水) 17:00 必着

【助成の対象となる方】 ※以下の条件を満たす中小企業者等

- ▶ 県内に主たる事業所を有し、原則として1年間以上の事業実績がある
- ▶ 過去3年間の平均または前事業年度の売上額が年間10億円未満である
- ▶ 新たな分野に進出して事業展開を図る計画がある

【助成率および助成限度額】

助成率 2/3 以内

助成限度額 1,000万円 (下限 100万円)

お問合せ

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 資金支援グループ

TEL 0776-67-7406 FAX 0776-67-7429 E-mail f-fund@fisc.jp

## セーレン(株)代表取締役会長 川田達男氏の講話からスタート!

### 企業の中核を担うリーダーが学び合う場『平成塾 2018』

経営者、経営幹部、後継者、管理者等の長期人材育成講座『平成塾 2018』が、いよいよ始まります。コミュニケーション、部下育成、マネジメント、事業戦略など、次世代を担うリーダーにとって必須のスキルを、定評ある多彩な講師陣と異業種の仲間が、12日間にわたって切磋琢磨しながら学びます。



【日程】 6月13日(水) ~ 10月11日(木) (12日間)

【定員】 25名

【受講料】 144,000円(税込)

【会場】 福井県中小企業産業大学校(福井市下六条町16-15)

【HP】 <http://www.fisc.jp/fiib/course.html>

中産大

検索

お問合せ

公益財団法人ふくい産業支援センター 人材育成部

TEL 0776-41-3775 FAX 0776-41-3729 E-mail manabi@fisc.jp



## 株式会社ポストクラブ ポストクラブショップ サバエ

本社に隣接した築45年の空きビルをリノベーションし、昨年10月、自社ブランドの直営店とミュージアム、ラボを兼ね備えた新ショップを開業した眼鏡枠企画販売の同社。直営店は現在、東京銀座店とここ鯖江のみ。「メガネの産地なのに、買える場所が少ない」と、県外から聞こえてくる声にもどかしさを感じていた代表取締役社長の小松原氏が構想から2年をかけ、オープンしました。

1階は緑の広がる三六公園から直接アクセスできる開放的な店舗スペース。『ジャポニスム』をはじめとするオリジナルブランドのフレーム約2,000本が、新旧織り交ぜて取りそろっています。2階はジャポニスムブランドの貴重な初期のコレクションや手書きスケッチ、図面などがスタイリッシュに展示され、鯖江の誇る眼鏡作りの高い品質や技術力を伝えます。地域ブランドの発信拠点として、「モノではなく、ここでしかできないコトを発信したい」という、同社の想いが具現化した空間です。

既に、全国各地から多くの眼鏡ファンが訪れている同店。また、立地の良さもあり、地域とのふれあひも増えたと感じることも多いよう。直営店ならではのエンドユーザーからダイレクトに届く声は、今後の商品展開にも好影響を及ぼさそうです。

ポストクラブショップサバエ  
鯖江市三六町1-4-30  
TEL: 0778-52-0890  
OPEN: 10:00 - 19:00  
定休日: 水曜日

話題の

新スポット巡礼

県内企業が打ち出した気になる新スポットにFACT編集担当が訪問。その空間に込められたコンセプトやこだわり、企業の想いをお届けします。

No.01

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

販路拡大のチャンス！  
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？



### ●次回実施号

VOL.31 7月25日発行予定  
チラシ提出締切日：7月18日（水）  
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  
お聞かせください!!

「○○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

今年で創刊から6年目となるF-ACTは、誌面を新たに、また、新たな連載コーナー盛りだくさんで新年度を迎えることができました。発行も奇数月に変わり、心機一転スタートを切っています。

今回の特集は読者の皆様からのご要望も多かった、販路開拓に関するテーマです。中でも展示会への出展や、海外展開について取り上げました。食品関連の3社の経営者と専門家に、それぞれインタビューしてまいりましたが、いずれの方も、県外や海外に商品を持って行ったときの評価は高いと話しておられたのが印象に残っています。とある経営者が話されたように「ポテンシャル」のある商品が福井には多くあるのだと、改めて感じることができました。展示・商談会でのさまざまな工夫の実践、海外への窓口を上手く活かし、そのようなポテンシャルのある県内の商品が、全国・世界にどんどん売られていくことを願ってなりません。当産業支援センターにも、貴社の販路拡大をサポートする体制があります。関心をお持ちの企業の皆さま、ぜひ一度相談にいらしてください。

## 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30年3月1日～30年4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】

薬草やハーブ栽培を行う会社と県内で活動する女性6人が取り組む、六次産業化プロジェクトがスタートした。第一弾として、ハーブティーなど3商品が完成し、女性のための女性による新ブランド「WWH」が発足。地域活性化や全国発信を進める。	越前夢ファーム（坂井市）
冠婚葬祭業の同社は、シンガポールに日本料理やイタリアンを提供する複合店舗をオープンした。日本料理セクションでは福井の食材と地酒をふんだんに取り入れ、シンガポール人や現地の欧米人、日本人にアピールする。	アスピカ（福井市）
地元の食材を使ったパンとボン菓子販売する店「びんぼんぼん」が人気を集めている。卵や乳製品を使っていないのが特徴で、市販のパンが苦手な人にも食べやすいと好評だ。誰でも食べやすいパンを提供したいと話している。	びんぼんぼん（坂井市）
老舗和洋菓子店の同社は、福井しあわせ元気国体・大会の公式マスコットキャラクター「はびりゅう」のイラストをプリントしたサプレの販売を始めた。会期中は各競技会場のおもてなしブースでも販売予定。	小堀菓舗（敦賀市）

### 【繊維／衣服】

婦人下着、医療用包帯製造の同社は、初のメンズブランド「Out Patch(アウトパッチ)」を立ち上げた。第一弾として吸汗する機能性肌着、着用時の蒸れを改善するボクサーパンツを発売した。製造ノウハウを生かし独自ブランドの販路拡大につなげる。	イーゲート（福井市）
---	------------

### 【金属／機械】

食品製造機械メーカーの同社は、5種類の素材を使ったまんじゅうや大福といった菓子ができる機械を開発し、受注を始めた。外側の生地を含めて5層のカラフルな商品が可能で、「インスタ映え」の需要を見込む。	コバード（坂井市）
---	-----------

### 【眼鏡】

眼鏡枠企画販売の同社は、自社開発した鼻パッドのない眼鏡「ネオジン」の専門店を展開する。東京・品川に1号店を出したほか、年内に5店を出す計画だ。顧客対応を手厚くした直営店を加えることで販路を拓く。	ブリッジコーポレーション（越前市）
眼鏡関連商品の輸出入を手掛ける同社は、医療従事者向けの放射線防護用眼鏡「ドクタービュー」を開発、商品化した。鉛の含有量が多いガラスレンズを採用したことで放射線透過率が低いのが特徴。	エネアコーポレーション（福井市）
老眼鏡製造・販売の同社は、青山商事が展開する紳士服店「洋服の青山」の全国100店舗で、同社の主力製品の「ペーパーグラス」の専用コーナーを設けた。年間6千本の販売増を見込んでいる。	西村プレジジョン（鯖江市）
眼鏡枠企画販売の同社は、「香り」をコンセプトにした新シリーズを立ち上げた。顧客に好みの香りを選んでもらい、その香りに合わせてデザインした眼鏡を勧める。顧客の選択に多様性を生み出したとしている。	プロスジャパン（鯖江市）
スポーツサングラス企画開発販売の同社は、鼻パッドがない「Air Fry(エアフライ)」の新モデルの販売を始めた。サイドパッドを改良したことでフィット感が向上し、軽量化も実現。福井国体に合わせ、浸透を目指す。	ジゴスベック（鯖江市）

### 【伝統工芸】

越前焼の新たなお土産品として、起き上がり小法師におみくじを組み合わせた「おみくじ福こぼし」を開発、発売する。越前焼の土の風合いを生かした逸品。越前焼窯元「あかね陶房」の吉田逸平さんが制作した。	越前焼工業協同組合（越前市）
同センターは淡いバステル調の色が可能になる透明性の高い漆の液を開発した。漆液が本体持っている茶色を抑え、赤や緑といった色が表現できる。越前漆器の事業者ノウハウを伝え、製品開発を後押しする。	福井県工業技術センター

### 【その他の製造業】

繊維資材・化学品販売などを手掛ける同社は、草花に枯れない加工を施した「プリザーブドグリーン」で法人向けギフト商品を開発し、販売を始めた。水やりが要らないため、送り先の手間が少ないのが特徴だ。	八木熊（福井市）
立体構造状ネット開発製造の同社は、農業用ハウス向けの断熱材を開発した。ポリエチレンを糸状にして経編みした製品で、ハウス全体を覆うように取り付けて使う。冬場の暖房費などハウス内の温度を維持し、コスト軽減につなげる。	ADK 研究所（坂井市）
眼鏡用資材販売の同社は、眼鏡枠用のセルロースアセテート材を使い動物を模したピンズ（襟に差すピンバッジ）を開発し、販売を開始した。女性から男性へのプレゼント需要を見込み、月50個の販売を目指す。	キッソオ（鯖江市）
仏壇の製造販売を手掛ける同社は、手軽に持ち運びができる越前和紙を使った「和紙壇」を商品化した。「超軽量インテリア仏壇」として、販売を始める。家具や調度品の上に置いたり、壁に掛けたりできる。	松川仏壇（福井市）

### 【商業／サービス】

音楽会の企画会社の同社は、主に県内企業の社員やその家族を対象にしたコンサートの受注活動を始めた。社内のロビーや近くの飲食店などを会場に活用し、演奏する。福利厚生を重視する企業の需要を取り込む考えだ。	コンチェルト（鯖江市）
女性向け下着販売・卸の同社は、木育をテーマとする親子の遊び場と、フィットネスサロンを設けたビルをオープンした。親子の憩いの空間の創出、健康増進に向けた運動の場を提供し、JR 福井駅周辺に人を呼び込む狙いだ。	グラント・イーワンス（福井市）

### 【情報産業】

同社は、水産卸と仲卸業者がインターネットで入荷・在庫情報を共有し、取引を効率化するシステムを開発した。仲卸は電話やファックスに頼っていた受発注の手間を省くことができる。水産業界の流通改善につなげる。	sakanaichiba.jp（あわら市）
システム開発の同社は、中小企業や飲食店向けのインターネット広告サービスを開発した。検索サイトの検索結果に合わせて表示される「リスティング広告」で、追加費用なしで内容の更新ができるのが特徴。	ネット求人コンサルタント（坂井市）
ソフトウェア開発の同社は、寺社向けの檀家情報管理ソフト「お寺のご縁帳」を開発し、販売を始めた。住職と檀家の会話記録や逝去日から法要スケジュールを自動計算するなどの機能を搭載している。	ガンジス（あわら市）
男性用衣料通信販売の同社は、「LINE@」を通じ、消費者の服の相談に自動で応じるサービスを始める。AIを活用し、24時間無料で対応する。自社通販サイトへ誘導し、顧客拡大につなげる。	ドラフト（あわら市）

## 自動車税の納期限は 5月31日(木)です。 納期限までに納めましょう！

今年度からは、インターネットを利用したクレジットカードでの納付が可能になりました。ご自宅や職場で福井県ホームページから納めることができます。（コンビニエンスストア、金融機関窓口ではクレジットカードによる納付ができません）

また、コンビニエンスストアでも現金で納付することができます。24時間、全国のコンビニエンスストアで納付できます。

身体障害者手帳等をお持ちの方が所有する自動車について、自動車税が減免される場合があります。制度の詳しい内容については、下記までお問合せ下さい。

お問い合わせ先

福井県税事務所 0776-21-8274  
嶺南振興局税務部 0770-56-2223

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:0776-67-7401/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）