

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】 **アトツギ、出番です。**
～県内企業、親子間事業承継のリアル～



F-FACT
前向きに挑戦する福井の企業を応援します

Vol.32

2018年9月25日発行 (奇数月25日発行)

編集発行 **fisc** 公益財団法人ふくい産業支援センター

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 TEL: 0776-67-7414

この印刷物は再生紙を使用しています。

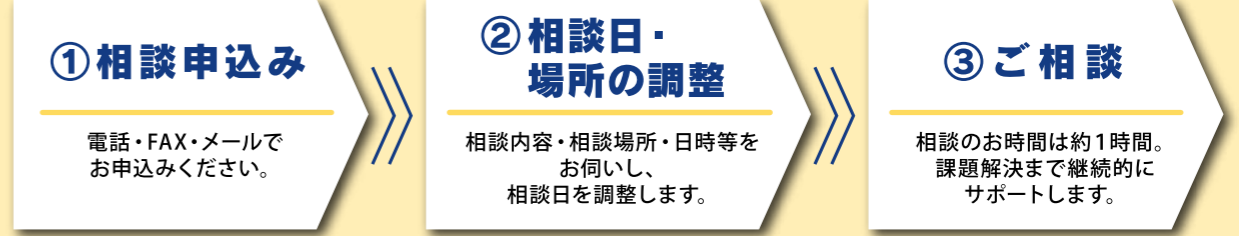
Vol.32

fisc 公益財団法人ふくい産業支援センター



それぞれの**専門家**に
無料で**何度**でも**相談**できる
福井県よろず支援拠点

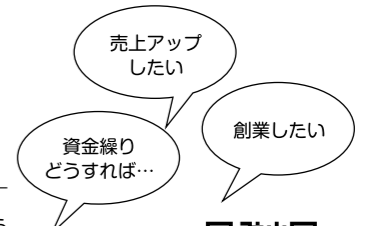
ご相談までの流れ…



福井県内各地のサテライトで相談会実施中
月～金曜(土曜不定期) 10:00～16:00 開催。ご予約は、よろず支援拠点へご連絡ください。



中小企業のための無料相談窓口
福井県よろず支援拠点



福井県産業情報センタービル 6階
福井県坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16
TEL 0776-67-7402 FAX 0776-67-7429
E-mail yorozu@fisc.jp

● アクセスはこちら

福井県よろず支援拠点 検索

<http://www.fisc.jp/consult/yorozu/>



アトツギ、出番です。

～県内企業、親子間事業承継のリアル～

中小企業庁が平成28年12月に策定した「事業承継ガイドライン」によると、経営者の年齢のピークは66歳に達し、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。そんな待ったなしの状況の中、事業承継に係る税制の改正や事業承継補助金といった全国的な施策に加え、本県でも「福井県事業承継ネットワーク」の立ち上げなど、中小企業経営者へのサポート体制が整いつつあり、取り掛かるには今が絶好の時期といえます。今回の特集では、県内の事業承継でも最もポピュラーである“親族内承継”にスポットを当て、専門家のコメントや県内各社の事例をご紹介します。これから次の代に事業を引き継ぐ現経営者の方々はもちろん、後継者候補の皆様にもぜひお読みいただきたい特集です。

巻頭インタビュー



竹川 充氏
福井県事業承継ネットワーク
事業承継コーディネーター
MITコンサルティング株式会社 代表取締役

事業承継・M&A、経営改善等を得意分野とし、支援の取り組みを始めて7年。今年度よりふくい産業支援センター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。福井県中小企業診断士協会副会長。

事業承継、県内中小企業の現状は？

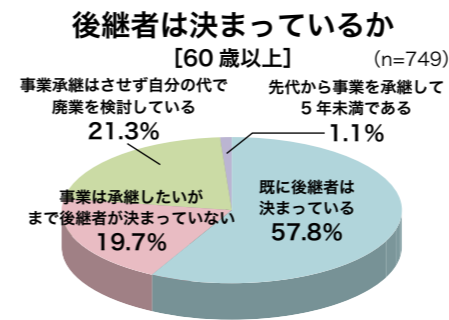
昨年、ふくい産業支援センターが県内3,200社を対象に実施したアンケート結果によると、企業の代表者の年齢は60歳代が37.6%。70歳代、80歳以上を合計すると約6割が60歳以上となり、全国の例に漏れず県内でも経営者の高齢化が進んでいる状況です。

60歳以上の代表者のうち、約58%は既に後継者が決まっていると回答しており、そのうち「子息・子女」が85.9%と圧倒的で、「配偶者」や「兄弟姉妹」「その他親族」を含めると親族内での承継が9割以上となっています。これは全国平均と比べても高く、福井県は家族経営形態の会社が多いことを物語っています。

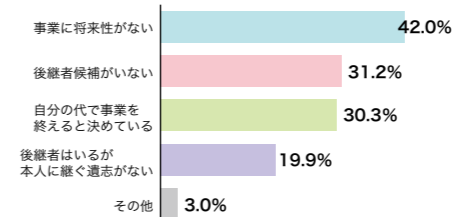
親族内の事業承継は、一般的に社内外の関係者から心情的に受け入れられやすい、後継者を早期に決定でき、準備期間を長くとれる、などのメリットがありますが、その反面、親族内に必ずしも経営能力と意欲がある人物がいると

は限らなかつたり、例えば兄弟など後継者が複数いる場合に、後継者の決定や経営権の集中が困難になったりと、デメリットもあることも事実です。後継者が決まっているからといって安心せず、準備を進めていただきたいと思っています。

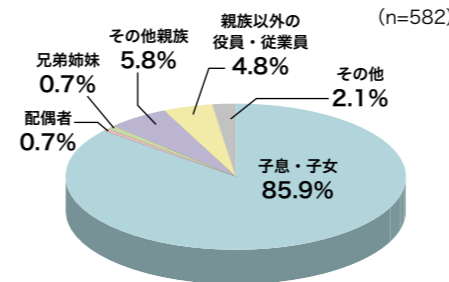
一方、後継者が決まっていなると回答した経営者の中には、自分の代で廃業を検討しているケースも多く見受けられました。「事業に将来性がない」「後継者候補がいらない」といった事業承継問題による理由が多いほか、驚くことに、その半数以上が経営状況は黒字とのアンケート結果になっています。それらの会社が廃業することは、当然、本県の



廃業を検討している理由 [複数回答] (n=231)



後継者との関係 (n=582)



事業承継を控える読者へのメッセージ

どの経営者の方にもお伝えしているのですが、事業承継は「社長としての最後の、かつ、一番大事な仕事」という認識を持っていただきたいです。経営者の交代は、企業にとって非常に大きな意味を持ちます。経営そのものを揺るがす問題ともいえるでしょう。

事業のスピードを落とすことなく、日本のリレーメンバリーのような最高のバトンパスが実現できるよう、ご支援したいと思えます。経済を支える中小企業がしっかりと残り、強くなっていくことが地域経済を元気にする糧になります。少しでも悩んでいらつしやること、気になることがあるのであれば、ぜひ窓口にお越しください。

経済にとって良い状況ではありません。そういった経営者の方は「事業承継ネットワーク」に一度ご相談いただき、M&Aなど社外への事業の引き継ぎも検討いただきたいと思っています。

事業承継に向けた準備期間、3つのステップ

大前提として、事業承継には時間がかかることを認識することが大切です。「その気になれば簡単にできる」などと思うのは大きな間違いです。後継者の育成を考えると、5〜10年はかかります。事業承継は先のことと後回しにせず、60歳を一つの目安として、準備に取りかかることが望ましいですね。

また、「早めに準備をしなければ」と多くの経営者が思っているかもしれませんが、後継者本人に面と向かってその話題を切り出せない、といったケースもよく見受けられます。そのような場合は「家族内の問題だから」と自分達だけで問題を抱え込むのではなく、すぐにでも身近な専門家や金融機関、産業支援セン

ターなど、ぜひ外部のブレーンを巻き込んでください。何かから手を付けられればよいか、もやとした疑問を解きほぐしていくことが第一歩になります。

次のステップは「経営のいまを『見える化』」することです。①会社の経営状況と②事業承継の課題という2つの面を把握することが必要です。経営状況といっても、財務諸表に計上される目に見える資産だけでなく、後継者に残すことのできる会社の強み（「知的資産」をしっかりと把握し、それらを見える化する）が重要な作業です。また、後継者候補となる人物にいつ意思確認をするのか、また、その後継者候補に対して親族内や取引先からの異論が出そうな場合は事前に対応策を検討する、などデリケートな部分にも手をつけていく必要があります。

3つ目が、「事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）」です。事業承継は、経営者交代を機に飛躍的に事業を発展させる絶好のチャンスともいえます。たとえ親族内に後継者が決まっている場合であっても、現経営者は経営改善に

事業承継は思ったように行かないことも…

例えばこんなケース

先代から3人の子息に事業承継したA社。先代が存命中は経営がうまく回っていたが、その没後、外部環境の悪化もあり経営が下降気味になる。3人がそれぞれの考えで経営のかじ取りを始め、次第に兄弟間でいがみ合うように。内部統制のとれていない状況に陥ってしまった…

竹川氏のコメント

兄弟への事業承継のトラブルはよくあることです。先代のフォローの影響は大きく、残念ながらこのケースは関係性が崩れてしまった事例ですね。親子間の承継の場合「自分の子どもたちだから、うまくやってくれるに違いない」と甘く見てしまう部分もあるかとも思いますが、ビジネスでは通用しません。兄弟一人ずつ、経営者としての素質を見極めて役割分担をしたり、経営でブレることのない指針を残したりと、将来トラブルになりにくくする準備をしっかりとしましょう。「お前たちに任せた、好きにしろ」はNGです。ぜひ元気なうちに、しっかりとした経営の考え方を話し伝えてください。

CONTENTS

- 01 特集 アトツギ、出番です。～県内企業、親子間事業承継のリアル～
- ・イントロダクション
- ・インタビュー：事業承継コーディネーター 竹川 充氏
- ・県内企業事例
- ・株式会社 波華楼/株高倉木材
- ・事業承継セミナーレポート
- ・前田工織機、徳西村金属、山耕機
- ・事業承継のための相談窓口 & 施策情報
- ・事業承継税制解説
- ・事業承継コーディネーター 税理士 小木崇永氏
- 11 今月の注目企業 吉田酒造南
- 14 中産大通信 今求められる人材育成
- 15 教えて！産総研
- 16 Start a New Project 宮木商事株、寄合カフェ 京町Y・Y
- 17 グッドデザインシンキング
- 18 話題の新スポット巡礼
- 20 インフォメーション 他



代わり後も親子二人三脚での経営
経営視点での数字の見方など、ひとつずつ伝えていっています。



聴こえてくる波音が心地よい客室。「目が届き、細やかなサービスができるように」と、リニューアルを機に10室から6室に変更しました。

「私が50代半ばで代がわりしたことに『まだ早い』という人もいましたが、しばらくは新しい社長をバックアップする必要があるので、体力のあるうちがいい。これから息子と嫁と3人で、一緒に新しいことに挑戦していきたいです」と微笑む一弥氏。

2017年11月1日に旅館がリニューアルオープンし、同月15日に雄大氏が正式に代表取締役就任しました。新しく生まれ変わった旅館は、

新しい挑戦に向かって 体力のあるうちに承継

も上げられるんですが、両親は『たつぷり量がない』と思っている」と雄大氏。一弥氏は、衝突の原因を「世代や経験による考え方の違いから、ゴールに向かうプロセスが違う」と説明。「でも、息子の意見に『それは違う』と思っても、後から『これで良かったんや』というのがけっこうありました」と語ります。

※事業承継補助金・事業承継やM&Aなどをきっかけとした、中小企業の新しいチャレンジを応援する制度。
経営者の交代後に経営革新等を行う場合や事業の再編・統合等の実施後に経営革新等を行う場合に、必要な経費を補助する。



絶景のサンセットを望めるテラス席。

地産地消の料理にこだわり、海が見えるテラスの食事処や全室オーシャンビューの客室を配置。小学生以下のファミリー層の受け入れをやめ、静かな環境を求める年配層や女子会・女子旅を対象を絞りました。全面的に見直した料理メニューでは、地元の塩坂越漁港で獲れた魚介類を、目の前で炭火焼にして提供するテラスのコースが大好評。雄大

氏自ら船舶免許を取り、新鮮な海の幸を求めて、祖父である2代目慶明氏と漁に出ることもあるそうです。

旅館業の難しさを「お客様は正直、片手間ではできない」と一弥氏が語れば、「手抜きをすれば、全部自分に返ってくる」と表情を引き締める雄大氏。大胆な挑戦と真摯な仕事ぶりは、同社のDNAとして脈々と受け継がれています。

CASE 1

リニューアルにあわせ事業を承継

株式会社波華楼



下霜 雄大氏



下霜 一弥氏

目の前に日本海が広がる、絶好のロケーションを誇る株式会社波華楼。1959年に網元民宿として創業し、昨年11月、事業承継を機に洗練された和モダンな料理旅館にリニューアルしました。代表取締役を務める4代目の下霜雄大氏と、父親で3代目にあたる一弥氏に、代がわりに伴い新たなステージに挑戦された取り組みと、その経緯を伺いました。

株式会社波華楼

所在地：三方上中郡若狭町塩坂越3-11
代表者：下霜 雄大氏
資本金：300万円
事業内容：料理旅館経営
従業員数：3名
電話番号：0770-47-1423

事業承継の一環として リニューアルを考える

同社のある常神半島エリアは、以前は夏の海水浴や冬の味覚を楽しむ観光客で賑わい、約180件もの民宿がありました。しかし、海水浴離れやお客様のニーズの変化に伴い、現在は約50件に激減。「お客様が料理やおもてなしに質を求めるようになり、対応できないところはやめていかれました」と一弥氏は語ります。同社は、1991年に一弥氏の代で民宿から料理旅館に変わりましたが、次第に老朽化が進み、リピーターの年配客から、子連れ客の喧騒に対処しきれなくなりました。そこで、2014年頃から旅館の全面リニューアルを検討。当時、京都で料理の修行中だった長男 雄大氏への事業承継の一環として進めることを考えました。

気づき、22歳のとき「家業を継ぐ」と宣言。6年間、京都で料理の修行に励みました。一弥氏は「私らの時代は長男が後を継ぐのが当然だったけど、今は違う。こいつがいなかったら、ここは終わり。面と向かっては言わないけど、うれしかったですね」と振り返ります。

プロセスの違いを超え ひとつのゴールに邁進

2016年12月、雄大氏が同社に入社。親子でリニューアルに取り組んでいきます。一弥氏はコンサルティング業を営む娘婿のアドバイスを受け、平成29年度事業承継補助金(※)に申し込むことに。



地元商工会や税理士などと相談して計画書を作成し、福井県では同社を含む2件のみが採択されました。「国の補助金を受けられたのは大きかった。周りの人に助けられて、ここまでできました」と語ります。

リニューアルにあたり雄大氏が描いたイメージは、「ナチュラルな雰囲気、良い意味でフレンドリー。洗練されて、お客様との距離も近く、わがままもいえるお宿」。設計は、京都の建築事務所へ依頼しました。一弥氏も目指す方向性は同じでしたが、外観や内装、メニュー決めなどで、意見がぶつかることもあったそうです。「例えば、ご年配の方は量を食べられないので、いいものをちよつとずつ出す方が喜ばれるし、質



前田工織株式会社
代表取締役社長
前田 尚宏 氏

<https://www.maedakosen.jp/mdk>

本年、創業100年の節目を迎えた同社。9月に代表取締役役に就任。多角経営が強みである同社において、今では会社の大きな柱となっているM&A、企業再生、海外展開といった新事業の立ち上げに大きく貢献。

株式会社西村金属
代表取締役社長
西村 憲治 氏

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

地場産業の技術を活かし、あらゆる産業機器の部品製造を手掛ける同社。自社製品「ペーパーグラス」の製造と販売にも力を入れており、別会社を立ち上げ全国で4店舗を展開するに至っている。

山耕株式会社
代表取締役社長
山田 耕一郎 氏

<https://www.yamako8.com/>

カンコー学生服の県内総代理店として各販売店への卸を行う同社。2015年、ランドセル専門店「イクラボ」を立ち上げ話題となる。2店舗目の武生店は、前オーナーからの引継ぎによりオープンにこぎ着けた。

事業承継セミナー
レポート

CASE 2
ベンチャー型事業承継
～親から子へ、会社の継ぎ方・活かし方～

平成30年9月5日、親子でバトンタッチを考える企業の後継者候補の方や、現経営者の方を対象としたセミナーが、福井県事業承継ネットワークの主催で開催されました。代表取締役への就任を控えた（当時）前田工織株式会社の前田尚宏氏が語る親子間の事業承継のエピソードを聞こうと、会場は多くの参加者で賑わいました。ここでは、基調講演の後に行われた「ベンチャー型事業承継」をテーマにしたパネルディスカッションの様子をお届けします。後継ぎ社長が承継を機に企業を発展・前進させた3社（左ページ）が登場し、三者三様、それぞれの事業承継を赤裸々に語っていただきました。



当社の場合、先代の昔のままのやり方に危機感を覚えた社員から声が上がリ、社長交代となりました。それでも西村さんも仰るとおり、「会社を良い方向に」という「目的」は一緒だったのだと思います。どちらにせよ、チャレンジしようとする人を頭ごなしにつぶすのでは会社は伸びません。自分の息子が引き継いでくれるときは、意見を尊重し合って一緒にやっていきたいと思います。

竹川 親子がぶつかる、ということは後継ぎが本気で経営のことを考えているという証拠です。真に経営のためになるのなら、ぶつかることも大事ですね。事業承継コーディネーターの活動としても、親子間の対話を重要視しています。生きてきた時代が違えば当然やり方も合わないこともある。もめるときは私たちのような第三者を挟んで、同じテーブルで話を重ねていくことをおすすめします。

パネラーの皆さんの共通項として、社内で新たな事業を立ち上げ、現在の各社の成長の原動力となっている点が挙げられますが、それらへの想いや今後の展開・目標などをお

聞かせてください。

前田 「地方の企業が地方を元気に」。これが私の一生をかけてやっていきたいことです。M&Aであれ業務提携であれ「混ぜる」ことで新しい価値を生む。今は地方の企業をあちこち探しているところなんです。最終的には、福井でこれまで培った素晴らしい仕組みを、全国の地方の企業で実践して、その企業が成長してもらい、新たな雇用を生むという「善の循環」のモデルを増やしていきたいと思っています。

西村 それまで眼鏡の部品のみを作ってきた当社ですが、2000年ごろから、チタン加工など眼鏡作りの技術を、ウェブで全国へ打ち出す方針に変えています。そこで一番苦労したのが、これまで眼鏡作りの考えしか持ち合わせていなかった社員の意識を変えることでした。ISO9000を導入したのも社員の意識改革が一つの目的でした。井の中の蛙ではダメで、経営者も社員も外を見ることが大切です。

また、自社製品「ペーパーグラス」の製造から販売（㈱西村プレジジョン）までの一貫体制については、いろいろな

竹川 自身が「後継ぎ」であることを意識されたのはいつ頃でしたか？ また、その気持ちに決心が着いたのは？

前田 いつからと聞かれれば、生まれてからずっとですね。家の前が工場で、幼少期からそこで遊んでいました。父から社員に紹介されたりと、自然に「そうなるんだろうな」と感じて育ってきました。入社決意のきっかけは、会社の全体会議にこっそりと参加したことでした。意外に若い社員が多く、新規事業もそれなりに「面白い会社だな！ 若くして入っても活躍の場があるな！」と確信できたことが一番でした。

西村 私の場合も同じです。工場と家が一体化していて、当たり前のように生活の中に工場がありました。高校時代には既に友人から「社長」と呼ばれていたりと、周りが意識していたのかもしれない。若くして入っても活躍の場があるな！と確信できたことが一番でした。

山田 父や祖父から直接「継げ」と言われたことはなかったのですが、物心ついた時から心は決めていました。卒業後は、そのための修業としてカンコー学生服に入社し、九州で営業の経験を積みました。その後、父から呼び戻されたのがきっかけで入社し21年、今に至っています。

反響がありました。消費者に直にもつくりを伝えたいという想いでやっています。

山田 以前は制服の製造をメインでやっていたんですが、直営店「イクラボ」を立ち上げ、先日は越前市内に2号店も開店（前店舗オーナーからの引継ぎによる）しました。制服の価値を上げ、誇りの持てる業界にするため、まず人材育成に力を入れています。既得権の強い業界ですので、こういった新しいチャレンジに対して特に県内からはいろいろと言われることもありましたが、他県からの視察があるなど、全国的には業界の変革が求められているのだと信じています。

竹川 それでは最後に、この場に集まられている後継者候補の方々にメッセージやエールをお願いします。

前田 「ファミリビジネス」というと、良い意味・悪い意味どちらにも取られがちですが、私は前者だと思っています。資金や事業母体が元々あるというところは大きなチャンス、とても恵まれている

固定観念は捨てるもよい

恵まれたチャンスを一生懸命に活かして

ぶつかる原因は「手法」のこと

ることで。そこにノミネットされているのが後継者です。そのチャンスをぜひ一生懸命に活かしていただきたいです。やはり、一生懸命な人と出会えないですから。

西村 まず、親は決して敵ではありません。家でも会社でも一緒にいれば、イヤなことはいくらでもあります。私もそうです。しかし、それでも聞く耳を持つて話し合うことです。経営のことや数字のこと、言葉でのコミュニケーションを続けていきたいと思います。本心のぶつけ合いが何より大切です。がんばってください。

山田 「家の仕事を継いでも今の業績じゃ」という後継者の声も聞きますが、「従来と同じことをしなければならぬ」という固定観念は捨ててもよいのではないのでしょうか。ヒト・モノ・カネ・情報という、これまでに重ねてきた経営資源を使って新しいことをできるメリットとして捉え、チャレンジしていただきたいです。

できましたね。

山田 父や祖父から直接「継げ」と言われたことはなかったのですが、物心ついた時から心は決めていました。卒業後は、そのための修業としてカンコー学生服に入社し、九州で営業の経験を積みました。その後、父から呼び戻されたのがきっかけで入社し21年、今に至っています。

竹川 いろんなパターンがあるかと思つていますが、ここは皆さん共通でしたね。それでは、先代との関係はどうだったのでしょうか？ 親子だからこそ葛藤や、逆に分かりあえることなどはありますか？

前田 全くぶつからないということはありません。ウチも海外展開についてはいろいろありました。元々父が海外嫌いなこともあり「大丈夫なのか？ 信頼できるのか？」と釘を刺してくれたことは、良かったなと思う面もあります。

これは一般的なことと私は思っているのですが、もめる原因は先代にあるのではと。いつまでも自分の意見を曲げずに押し付けたり、子どものやりたいことを何でも反対し

たりすることが、もめることに繋がっている、そんな事例をよく見聞きしますね。そういう意味では、私は恵まれていましたし、感謝しております。

西村 18年間一緒にやってきていますが、平日頃ぶつかっています。ただ、ぶつかる原因のほとんどは「手法」のことです。会社を良くしたい、売上を上げたい、社員のためになることを、といったような「目的」は父子でほぼ一緒です。それもある、私の場合、会長の言うこととは違って聞いて、一度は我慢して呑み込みます。会長を持ち上げつつ、しばらくしてから自分のやりたいことを始めるのですが、常に上下関係はありましたね。妻にも不思議がられますが、家でも父のことは「社長（今は会長）」と呼んでいます。

山田 私と父との関係性は良くありません。自分と性格や価値観が180度違いますし、子どものころから一度も褒められた記憶がないくらいです。入社してからも日々ケンカでした。最終的には何も相談しなくなっていましたね。

INFORMATION

事業承継のための相談窓口・施策情報

事業承継 無料相談窓口

事業承継コーディネーターにご相談ください！

- ☑ 専門のコーディネーターが無料で相談に対応
- ☑ 課題に応じた専門家チームを無料で派遣

「福井県事業承継ネットワーク」では、事業承継コーディネーターを配置し、個別企業の課題解決を支援しています。「後継者候補がいない」「後継者に事業をうまく引き継ぎたい」「企業価値の客観的な評価がほしい」等々、事業承継でお悩みの経営者、後継者の皆様に向けた窓口です。

早期のご相談が
解決の鍵です！

◆ 事業承継コーディネーター紹介

竹川 充 (中小企業診断士) 相談対応、専門家チームのコーディネート等	小木 崇永 (税理士) 税務相談対応 等	勝木 隆世志 (中小企業診断士) 嶺北地域での相談対応 等	前野 壽伸 (中小企業診断士) 嶺南地域での相談対応 等
--	-----------------------------------	--	---

※ 各コーディネーターにより勤務日は異なります。必ず事前にご連絡ください。

◆ 事業承継ポータルサイト

「福井県事業承継ネットワークポータルサイト」を運営中。事業承継に関するセミナー・イベントの最新情報をはじめ、事業承継を考える経営者に役立つ情報をアップしています。



福井県事業承継ネットワーク事務局
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
TEL 0776-67-7422 FAX 0776-67-7429
ご相談は随時、受付しています

ふるさと企業経営承継円滑化事業

後継者が継ぎたいような事業への改善や、事業承継の準備に必要な企業価値の評価に伴う費用の一部を助成します。満60歳以上の経営者は、是非ご検討ください。

① 事業改善型

後継者が引き継ぎたいような事業への改善（店舗等の改装や設備の導入など）に要する費用の一部を助成。後継者のため既存事業の改善や育成をはかりたい経営者向けです。

補助率	2/3以内
補助上限額	300万円 <small>※助成後3年以内で承継しないときは補助金を返還していただきます。</small>
募集期間	今年度の募集は終了しています。 (県内企業8社が採択決定)

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 FAX 0776-67-7429

② 承継準備型

親族外継承の準備に必要な企業価値の評価に伴う経費の一部を助成。親族以外の人に事業承継をする予定の経営者向けです。

補助率	1/2～2/3(企業規模により異なります)
補助上限額	20～150万円/社 (企業規模により異なります)
募集期間	随時

CASE 3

世代交代で新たな顧客へアプローチ 親と子、それぞれの事業承継への想い

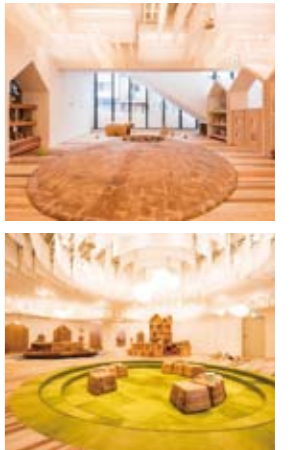
株式会社高倉木材



高倉 健治 氏

1945年、木材販売業として創業した株式会社高倉木材。2代目からは建築設計に軸足を移し、木を知り尽くした工務店として、設計から施工までを一貫して手掛けています。先代の高倉秀一氏から現社長の健治氏に代わりしたのは4年前。社長就任までの経緯や想い、新たな事業展開についてお聞きしました。

株式会社高倉木材
http://f-takakura.co.jp/
所在地：福井市西方1-5-20
代表者：高倉 健治氏
資本金：2,000万円
事業内容：建築設計・工事、木材販売
電話番号：0776-23-2266



東京からのUターン入社 その覚悟と苦労

大学卒業後、東京の設計事務所に約5年間勤めたのち、高倉木材への入社を決意した健治氏。父秀一氏からは将来について「好きなようにすればいい」と言われていたものの、「幼少期から、それとなく会社を継ぐことへの周囲からの期待も感じていました」と当時の気持ちを振り返ります。しかし、時代は人口減・収入減やデフレの予兆と、建築業界にとってはネガティブな状況にあったのも事実。心の中では息子のUターン入社を喜んでいた先代からも、そんな現状に対して「覚悟はあるか？」という問いかけがあったと話します。

デスクワーク中心の東京時代から一変、同社では秀一氏の経営方針で、現場監督に付いて建築現場を巡る日々。土着的な現場ならではの専門用語など、言葉ひとつをとっても慣れるまでは苦労もあつたようです。

「26歳と若かったですし、役職のない一社員として入社できたことは今では良かったと思っています。イチから現場を覚えて、

若手経営者同士のつながりから 新たな顧客層を生む

社員として約9年の経験を経て、代表取締役として健治氏。会社のかじ取りをどうしていくか模索する中、先代からの勧めで福井青年会議所に入会しました。「会長から言われ初めは半ば嫌々でしたが、結果的に、ここで同世代の経営者と知り合えたことが大きかった。自社の状態を相対的に見ることもでき、現場を覚えて、何でもすんなり受け入れることができていることができていました」。

「東京帰り」で周りから期待されているのでは、との思い込みから社内でもドラッグテックな企画を切り出し、失敗したこともあったと明かす健治氏。「年齢を重ねてからだったら、それも成功していたかもしれません。入社した年代によって、適した進め方を考えることが大切だと、今では思います」。

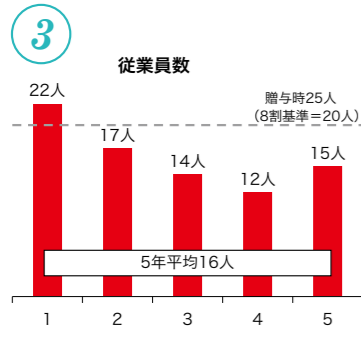
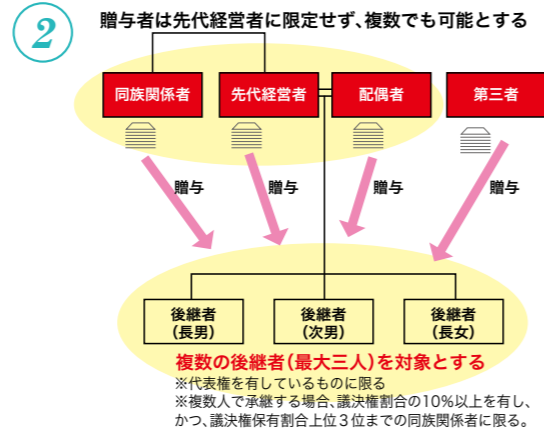
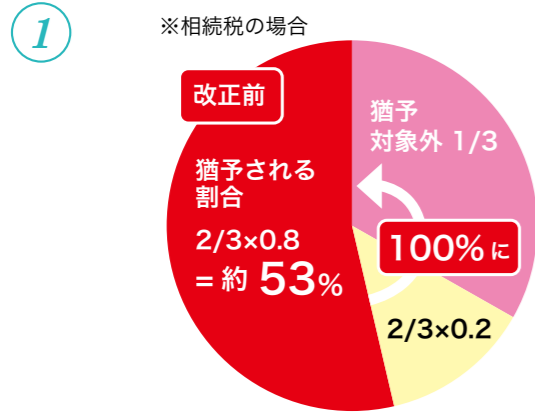
先代 株高倉木材会長 高倉秀一氏のコメント

事業承継を意識したのは65歳が近づいてきたころ。周りの同世代の経営者たちが皆、考え始めていたこともあり、自然な流れでした。付き合いのあった銀行や会計士と2年ほどかけて話を進めていきました。業界柄、経験が何よりものを言いますので、息子にはとにかく「現場を踏む」ことをさせてきたこと、また、社長就任に当たっては「今までは別の新しい顧客、仲間、人脈を自分なりに作っていかないとだめだ」と伝えたくらいでしょうか。福井青年会議所へ入会させたことも、それを考えることでした。後継者をつくり育てることが社長としての重大任務と、思っていました。ただ、成功かどうかは10年経ってみないと分かりませんね。

営に対して広い視野を持つことができた」と。

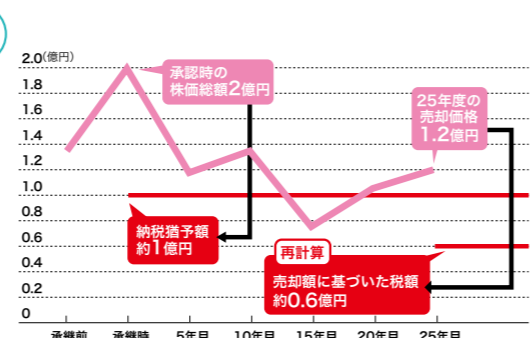
そこで出会った市内でも園を運営する若手経営者とは「木育」をキーワードに意気投合。県産の無垢材を活かした園のリニューアル工事を請け負い、2016キッズデザイン賞、ウッドデザイン賞を受賞しました。さらに、県内の木材関係や子育て関係NPOなどの有志で、木育推進の団体『モックイック』を立ち上げ、毎年主催する木のおもちイベントは子供連れで大盛況です。

「私自身、子育て世代で真ん中とあって、同世代の方々に良い住環境を提供していくことに力点を置いています。モックイックの取り組みなどを通して露出が会社の信頼にもつながり、徐々に成果も出てきています」と手応えを語ってくださいました。



従来制度
5年間の雇用平均が8割未満の場合、猶予された税額を全額納付

改正後
5年間の雇用平均が8割未満でも猶予は継続
※5年平均8割を満たせなかった場合には理由報告が必要。経営悪化が原因である場合等には、認定支援機関による指導助言が必要



事業承継を考える経営者必読！

事業承継の際の 贈与税・相続税の負担を軽減する『事業承継税制』が、今後10年に限って大きく拡充されます

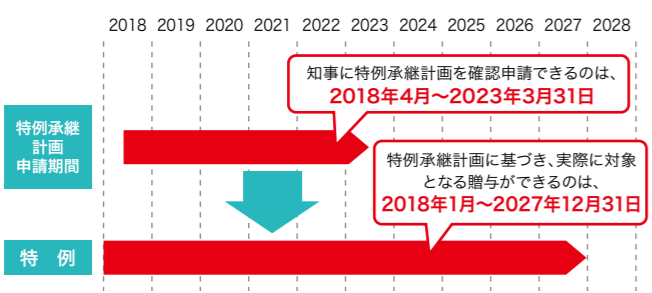
中小企業経営者の後継者問題で、今後10年間に全国で約127万社が廃業するという予測があるなど、現状を放置すれば国の経済にとって大きな損失が見えている中、国がテコ入れした制度の一つが「事業承継税制」です。平成21年から続いていた従来の税制から大幅な緩和がなされ、中小企業にとって“お得な条件”となりました。税制拡充(特例)の概要と進め方やポイントについて、税理士であり福井県事業承継コーディネーターの小木崇永氏にお聞きしました。

税理士 小木 崇永 氏
福井県事業承継ネットワーク
事業承継コーディネーター
小木崇永税理士事務所 代表

独立開業して15年、現在300社程度のクライアントを抱え、税務及び会計業務を行っている。また、県内若手士業5名で構成される「サムライアライアンス」を結成しており、専門家間のネットワークを活かし、経営者を取り巻く多岐にわたる問題に対して、多角的、効率的、総合的にアドバイスを行なっている。

特例を適用するにあたっては？

5年以内(2023年3月31日まで)に「特例承継計画」を県に提出し、10年以内(2027年12月31日まで)に贈与しなければなりません。



原則として、2023年3月31日までに「特例承継計画」を県に提出することが、経営者の皆様がすべき第一歩になります。期限を過ぎてしまうと税制の特例を受けられません。特例承継計画は会社の後継者や承継時までの経営の見通しなどを記載したものです。様式に倣って作成する簡単な書類ですが、認定支援機関の所見(=お墨付き)の記載が必要です。また、制度を使うための要件はかなり細かく定められています。総合的に事業承継の計画を立ててから、制度に合うように1つ1つ要件をつぶしていく作業が必要になってきます。親族や社内だけで進めるのではなく、計画作成の際はぜひ税理士や(公財)ふくい産業支援センターなどの認定支援機関にご相談されることをお勧めします。

最後に、経営者の皆様へメッセージ

日々、中小経営者の方々々と接する中で、後継者不足の現実には肌で感じています。一方で、後継者候補がいて、経営も決して悪くはない状況にあっても、後継者が背負うことになる相続税・贈与税といった税負担が足かせになっていったケースも少なからずあったと推測されます。その足かせが取り払われたのが、今回の税制改正といえます。

しかし、何が何でもこの税制を使わないといけないということではありません。個人的な意見ではありますが、お得な税制を使うがために株を譲渡するというのでは本末転倒です。一番大事なのは、経営者ご自身の「会社を存続させたい」「従業員の雇用を守りたい」という意思です。5年先、10年先と確定要素も多いことでしょう。その中で「次の代に事業を引き継ぐのだ」と決められたのなら、この税制改正はとても有効なものに違いありません。

県内でも各地で、事業承継や税制改正をテーマにしたセミナーや相談会が今後も数多く開かれます。1度でその知識を全て吸収するのは難しいことです。いくつかに参加されることで、ご自身に合った事業承継を考えてみてはいかがでしょうか。

ここが変わった！ 4つのポイント

- 1 対象株式数の上限を撤廃し、猶予割合を100%に拡大したことで、承継時の贈与税・相続税の現金負担がゼロに。
- 2 親族外を含む複数の株主から、代表者である後継者(最大3人)への承継も対象に。中小企業経営の実情に合わせた、多様な事業承継をサポート。
- 3 制度利用を躊躇する要因となっていた雇用要件(事業承継後5年平均で、雇用の8割を維持)を抜本的に見直したことにより、雇用維持要件を満たせなかった場合でも納税猶予が継続可能に。 ※経営悪化が理由の場合、認定支援機関の指導助言が必要です。
- 4 売却時や廃業時の評価額を基に納税額を再計算し、事業承継時の株価を基に計算された納税額との差額を減免することで、経営環境の変化による将来の不安を軽減。

事業承継に関する現金負担が実質ゼロになるという経営者にとっては大きなメリットとなる制度改正ですね。親族内承継以外にも適用されるなど、中小企業の抱える様々な実情にも合っています。また、税理士の立場としても、経営者に活用を促しやすい、使い勝手の良い制度になったなという印象です。特に、③の5年8割の雇用維持要件がこれまでネックになっていましたが、これが実質撤廃されたことは大きいと思います。

今月の注目企業

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

特集連載企画

「続けるならふくいにやる」と、

事業承継を決意

吉田酒造有限公司

2000年以上の歴史を誇る日本酒『白龍』醸造元・吉田酒造有限公司。米作りから酒造りまでの「地酒一貫造り」にこだわる同社は、6年前に社長に就任した7代目蔵元・吉田由香里氏を中心に新たな取り組みを次々と行っています。承継に当たり「続けるならふくいにやる」と決めたという吉田社長と、由香里氏の長女で営業責任者である祥子氏の2人に話を伺いました。



経営ビジョンに共感し 県外から長女夫婦が入社

由香里氏が事業承継を意識したのは約3年前、夫で6代目蔵元・智彦氏の死去がきっかけでした。
「ちょうどその頃、今お世話になっている会計士さんと出会ったんです。その会計士さんから『ここで商売を清算するという選択もあれば、続けていくという道もある。どちらを選んでもサポートはできるが、続けるならとことんやること』と言われて」
「目が届く、手が届く、心が届く」を掲げ、自社栽培の酒米など永平寺の風土に根ざ



した酒造りに取り組む同社。一杯の『白龍』から永平寺の自然を感じてもらうことで町の思いを込め「酒造りを通して

た地域貢献」を経営ビジョンとしています。
「6代目が亡くなる2年ほど前、長く続く『ビジョナリーカンパニー』になるようにと社内で決めました。6代目が体調を崩して酒造りから離れた後、次女（現社長の真子氏）が継ぐと決めてくれたこともあり、ビジョンに沿い、先代が残したものをとことん発展させることにしたんです」と振り返ります。
大学卒業後、東京のIT企業で約4年間働いていた祥子氏もビジョンに共感し、夫の大貴氏とともに同社に入社することに。
「母からは『私に言われた



から戻るといっているのでなく、決めるのは祥子だから」と。妹（真子氏）が現場に入ったから福井に帰ってきたというのでなく、会社が進む方向と自分の気持ちが重なって福井に帰る意味が見いだせたんです」

ネットで寄付呼び掛け 『白龍』ファン獲得にも

「とことんやる」の一例が、クラウドファンディング（以下、CF）サービス『マクアケ』での寄付呼び掛けでした。題して「24歳ー日本最年少女性杜氏が挑む日本酒、磨き35%純米大吟醸酒を限定発売！」。今年初め、目標額100万円で始めた寄付額は目標の約7倍である691万円に到達。返礼品には、生原酒が3年間届くという「お見守りサポート」や、酒蔵招待などを設けました。

「マクアケの方からは『初日で目標達成できなかったらプロジェクト成立は難しい』と言われ、開始前からフェイスブックなどを通じて告知を進めていました。初日で目標を達成した後、マスコミやマクアケ内で紹介されたことで一気に伸びた感があり、コアなお客さんの獲得にもつながったのでは」と由香里氏は話します。
元教員という由香里氏、IT企業から転職した祥子氏、大学卒業後すぐ酒造りに入った真子氏、東京でゲストハウスを運営していたという大貴

氏。由香里氏は「少人数で回している蔵元で、誰がどの工程を担当しても対応できるような設備投資に取り組んでいる」と力を込めます。

少人数での生産体制確立へ IOTなど設備投資に意欲

最近導入した設備として由香里氏が挙げたのがアルコール度数分析器。県の「平成30年度ふくいの老舗企業チャレンジ応援事業」採択により導入した機器で、従来、本数が多いと熟練の蔵人でも半日ほど掛かっていた作業を1時間程度で、誤差なく正確に計測できるように。それにより空いた時間で、麹やもろみ操作をどうするかという「考える時間」を持てるようになりました。さらに、麹の温度をスマートフォンで遠隔監視し、その温度経過も自動で作成してくれるシステムも新たに導入。社員からの評判も高く、導入に当たり蔵の中にWiFi環境を整えたそうです。
杜氏である真子氏の姿勢にも、由香里氏は親子という関係をこえて絶大な信頼を寄せます。「杜氏としての経

験はまだですが、会社のビジョンを理解してくれているという点では抜群の人材です」。ビジョンがはっきりしたことで、人材採用にブレがなくなりました。

海外展開を図る蔵元も少なくない中、地元の風土を大切にしたい「永平寺テロワール」の体制で、「国外より、まずは県外への販路開拓を」という姿勢を見せる同社。祥子氏は同社の将来図をこのように描きます。
「県外にも力を入れるとは

いえ、国内消費人口の先行きから日本酒にこだわらない展開を考える必要はあります。米や発酵を軸にしたリズムを企画し、永平寺に来てくださるお客さまを増やすというのも一つのやり方だと考えています」

事業を次のステップへー由香里氏と祥子氏の言葉から「すべては、地元の人が必要とされている企業となるために」という強い意志が感じられました。



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

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。

平成30年度の募集は終了しています。
26社が採択。(採択企業はHPで公開中)

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 E-mail:shikin-g@fisc.jp

産業技術 総合 研究所

教えて!

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。

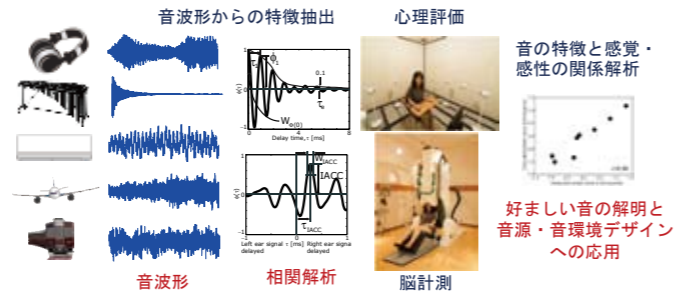
いろいろな「音」の質を評価する技術開発

国立研究開発法人産業技術総合研究所
生命工学領域 バイオメディカル研究部門
細胞・生体医工学研究グループ 添田 喜治 氏

より良い「音」の追及

私たちは様々な音に囲まれて生活しています。音を聞いている時に、音の大きさ(音量)については「音がうるさい」、「音が小さくて聞こえにくい」のように、日常生活でもよく意識されます。しかし、音をよく調べてみると音量以外にも様々な要素があり、私たちは様々な音の要素の影響を受けています。産総研では、音の大きさ以外のどのような要素が私たちの音の聞こえ方に影響を及ぼすかを調べています。機械や楽器が出す音の物理的特徴を、音が全く反射しない無響室において評価したり、音を聞いている時に私たちがどのように感じるかを心理的に調べたり、人間の脳がどのように活動するかを調べています。音の物理的な特徴と人間の心理や脳活動の関係を調べることで、私たちがどのような音を好ましい、不快、明瞭と感じるか、また、音のどのような特徴が、音に対する好ましさ、不快感、明瞭度に影響を与えるかを調べています。それらを調べることで、よりよい音のデザインにつながります。

音質評価の仕組み解明とサウンドデザインへの応用



音は、発生源(音源)がある空間(音場)を通り、私たちの耳に到達します。従って、音源と音場の両方を考慮することでよりよい音環境の創出が可能となります。私たちはスピーカー等のオーディオ機器や楽器といった音源や、住宅、寺院、教会、鉄道駅、鉄道車内、自動車内等の音場の特徴を調べ、各音源・音場のどのような特徴が私たちの聞こえ方に影響を及ぼすかを調べています。それらの知見に基づき、よりよい音源や音場をデザインする研究開発を進めています。

福井県との共同研究

福井県とのつながりの一つとして、中小企業庁による「はばたく中小企業・小規模事業者・商店街2018」にも選定された世界的マリンバメーカーの「こおろぎ社」さんとのマリンバの調律に関する共同研究があります。産総研の音質解析の手法を用いて、熟練調律者の技術を数値化・一般化し、それに基づく高精度な調律システムの開発を目指した研究を福井県工業技術センターと協力して進めています。この他にも複数の企業様から自社製品の音質評価に関するご相談を受けるなど、このような福井県の皆様とのお縁に心から感謝いたします。今後ますます福井県の皆様のニーズを音質の評価やデザインに関連する産総研の研究シーズを用いることで解決し、よりよい音環境の創出に貢献できたら幸いです。

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

総合相談窓口は「事業承継+α」で、御社の更なる成長を支援します!

事業承継
+
生産性向上

事業承継
+
新商品・サービス開発

事業承継
+
新販路開拓

平成29年に行った「福井県内中小企業の事業承継に関するアンケート調査(調査機関:福井県・(公財)ふくい産業支援センター)」によると、事業承継後の経営状況に関し、「改善した(35.7%)」との回答が、「悪化した(11.1%)」を大きく上回っており、事業承継後に「設備導入・更新」「新商品・サービスの開発」といった取り組みを積極的に行うことで、経営状況の改善につなげている企業が比較的多いことが分かりました。

事業承継に向けた準備の必要性を認識したうえで、今一度自社の経営状況・経営課題を把握することにより、今後取り組むべき課題が見えてきます。

会社の5年後10年後を見据えた「事業承継計画」の作成を着実に進めることはもちろん、よりよい状態で後継者に事業を引き継いでいくためにも、「承継前の経営改善」「承継後の事業見直し」に向けて、総合相談窓口をご活用ください。

福井県事業承継ネットワーク事務局と、総合相談窓口は、ともに福井県産業情報センタービル3階にございます。事業承継に関する相談の前後に、現状の経営課題解決に向けた経営相談を行ったり、内容によっては、事業承継コーディネーターと総合相談コーディネーター2名体制で、ご相談に対応することも可能です。



総合相談窓口【相談無料・事前予約制】

毎週月曜～金曜(休日・祭日を除く) [嶺北]9:00～17:00 [嶺南]9:00～12:00
TEL:0776-67-7400 FAX:0776-67-7429 E-mail:soudan-g@fisc.jp
URL: <http://www.fisc.jp/consult/sougo/>
※上記URLから専門家の当番予定日や予約状況が確認できます。まずはお気軽にご連絡ください。

お問い合わせ

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 05 海外からUターンし29歳で運送会社を創業 ハイエースで福井ナンバーワンを目指す

10代から抱いていた社長になる夢

「10代の頃から将来は創業して社長になりたいと思っていました。」と話す宮木さん。大学卒業後、商社勤務を経て海外生活を送っていましたが、創業の夢が胸のどこかに燦っていたのでしょう。ある日、運送会社を廃業したお父さんが家で暇そうにテレビを見ている姿を見て、居ても立ってもいられず、「おやじ、もう一度俺と一緒に運送会社やらないか？」と声をかけたそうです。「あの時の嬉しそうに頷いたお父さんの顔が今でも忘れられない。」と宮木さんは振り返ります。



中心に順調にお客様を獲得。今ではハイエースを4台保有、従業員10名の会社になりました。

福井ナンバーワンの会社に成長させたい

同社の強みは、小口便だからこそその機動力を活かした地元向けの定期便、日本全国対象の特急便。お客様からの評判は上々です。ただ、まだまだ自社の強みの見える化ができていないと反省することも多いと言います。「だからこそ成長への伸び代がある」と常に前向きな姿勢で事業に向き合う宮木さん。さらにビジネスに磨きをかけ、「5年以内にはハイエース20台を保有する、福井ナンバーワンのハイエース専門運送会社に成長させたい」と意欲を燃やしています。



宮木商事株式会社
代表 宮木 秀典さん
http://miyaki-shoji.com/
所在地：福井市新田塚1-28-18
TEL：0776-23-0888
E-mail：miyaki.shouji@gmail.com

29歳でハイエース専門の運送会社を創業

その時、宮木さんは29歳。2017年9月にハイエース専門の運送会社「宮木商事株式会社」を設立しました。運輸免許も車もないゼロからのスタート。設立後は飛び込み営業なども積極的にこなし、リピーターを

Instance 06 高校教師を定年退職し、カフェを開業 地域にワイワイとしたにぎわいを

高校教師を退職しカフェ開業

清水さんは、国語の教員として35年間勤めた北陸高校を定年退職し、時間的な余裕ができたことをきっかけに、ご両親が営んでいたロープ屋の店舗をリノベーション。2018年3月にカフェをオープンしました。カウンター7席とテーブル2席のカフェスペースに、約10坪のスタジオを併設したアットホームな雰囲気のお店です。

地域にワイワイとしたにぎわいを

お店の名前は「京町Y・Y」。旧地名にちなんだ昔懐かしいイメージです。周辺に空き家や駐車場が増えていくなか、以前のように地域にワイワイとしたにぎわいを取り戻したいという思いが込められています。また、以前はロープ販売のお店だったそうで、「元ロー

プ屋らしく、多くの人と人を結ぶカフェにしたい」と将来についての想いを語ります。

自身の幅広い人脈を活かして

お店には、清水さんを慕う教え子や元同僚、ご近所の方々が集まり、朗読会やジャズコンサート、編み物教室に歴史講座など、さまざまなジャンルのイベントを開催しています。

カフェスペースで提供しているコーヒーは元教え子のお店のこだわりの珈琲豆を使い、この秋からは新メニューのホットサンドもお店で提供しようと計画中です。

「京町Y・Y」さんは、清水さんの幅広い人脈を活かして運営されています。これからもいろんな人を結びつける空間として多くの方に支持されていくのではないのでしょうか。



寄合カフェ 京町Y・Y
代表 清水 康江さん
https://www.facebook.com/京町yyカフェ-239145076648062/
所在地：福井市順化2-4-10
TEL：0776-22-1671



第3回 今回ご紹介する研修

ものづくり現場のIoT基本習得セミナー

募集中!

日時 平成30年11月7日(水)9:30~16:30

対象者 生産技術部門および生産管理部門の担当者

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 18,000円(消費税込)

関連研修

産業用ロボットを活用した生産性向上セミナー

12月13日(木)9:30~16:30

受講料：15,000円(消費税込)

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ご紹介します。

講師からのメッセージ



合同会社コンサランス 代表
高安 篤史 氏

IoTは中途半端な知識で推進すると必ず失敗すると言っても過言ではありません。それだけ幅広く、落とし穴が多数存在します。失敗しないIoTのノウハウを身につけましょう。

ものづくり企業でIoTが実現する現場改善とは？ 事例研究と演習を通して基礎知識を習得する

IoT(モノのインターネット)の時代に本格的に突入しようとしています。しかし、IoTは定義が不明確である上に応用範囲が広く、具体的にどのように推進すればよいのかを多くの企業が悩んでいます。正しい知識がないために、多額の投資が無駄になってしまうことも少なくありません。

本研修では、「製造現場におけるIoTの活用」に焦点をあて、IoTに対する基本的な理解を深めるとともに、現場改善につなげることができるIoTの導入について考えます。

研修を先読み

こんなことを学習します

IoTによる現場改善からスタート

IoTの最も望ましい姿は、利益を創出できるビジネスモデルとして構築されていることです。ただ、いきなりビジネスモデルの設計に取り掛かるのは困難です。製造業では、次の3つのステップに分けて検討していくことが大切であり、まずは製造現場に関連する身近な課題をIoTを活用して解決することから始めます。本研修では、この第1ステップを中心に学びます。

1	IoTによる現場改善	製造現場の課題をIoTを使って解決	改善
2	スマート工場の実現	設備をインターネットに接続し、最適な生産体制を実現	革新
3	IoTビジネス設計	IoTで新たな付加価値を発生させるためのビジネス設計	革命

少額の投資で効果が期待できるIoTの導入手法とは？

IoTを活用して現場の課題を解決するためには、つなげる、データを収集する、監視するといった基本的な機能を実行します。ここで、大規模な投資を実施しなくてもIoT化を実現できることを理解すべきです。本研修では、投資を最低限に抑えるIoTについて、実際の事例を使って考えます。

<投資を最低限に抑える方法>

- 汎用性がある安価なセンサを取り付ける
- 簡易なIoTシステムを自社開発する
- ツールをクラウド化する
- 複数の中小企業と大学との連携で、稼働状況等を一元管理するなど



【お問い合わせ先】

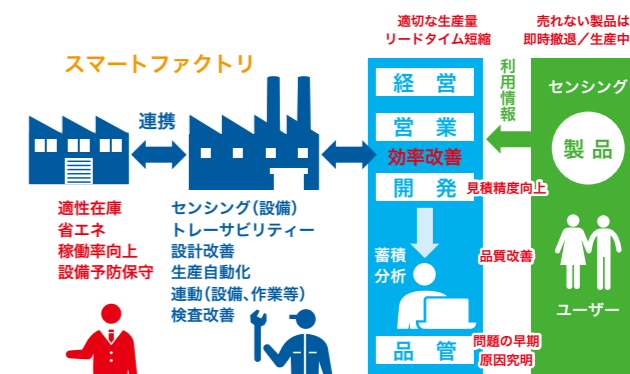
人材育成部(中小企業産業大学校)

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

実践で効果を発揮するテンプレートを紹介

IoTを使って改善を進めるために様々な切り口があります。作業内容と設備のどの部分にどの段階でどのようなIoT機能を使うべきか、どんな目的で導入するのか。これらを漏れなくチェックし、考え方を整理できるテンプレートを研修で紹介いたします。実際にテンプレート活用の演習を行います。現場に持ち帰り、即実践に活かすことができます。

コスト削減、生産性向上、不良率(工場内、市場)低減

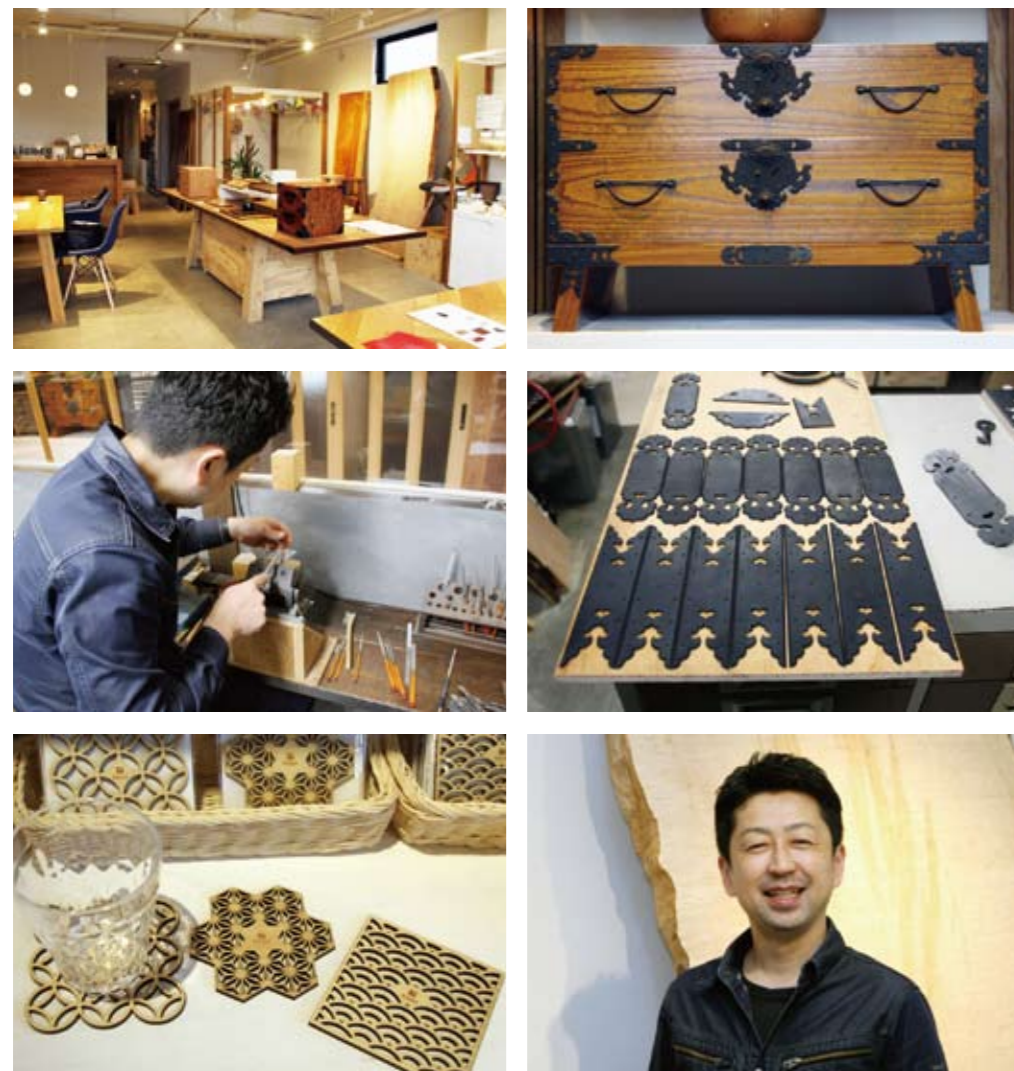


▲製造業でのIoT活用のイメージ

お申込みはホームページから

中産大

検索



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.03

小柳タンス店

箆笥職人のセレクトショップ&アトリエ 『kicoru』

100年の歴史を持つ同店4代目、伝統工芸士の小柳範和氏が作る木の家具と雑貨が並ぶ、明るくお洒落な店内。観光客に向けた和柄のコースターや、知育・木育にもなる積み木といった手に取りやすいオリジナル商品から、伝統に裏打ちされた高い技術と手間ひまを惜しみなくつぎ込みつつも、現代のライフスタイルに合わせた使い勝手の良い、オーダーメイドの本格的な越前箆笥まで、こだわりを感じる数々の逸品に触れることができます。ショップに併設されたオープンファクトリーでは、箆笥づくりの様子を間近で見学したり、体験することができます。「細部にまで魂のこもったものづくりを見てもらい、越前箆笥の価値を多くの人に直接伝えたい」と話す小柳氏。「自分でやってみて、肌で感じるのが一番」と、店内外でのワークショップの開催にも積極的です。

越前箆笥の3要素である「指物・漆塗・飾り金具」。自らその3つの技術を習得し、越前箆笥が国の伝統工芸品の指定を受けるまでの申請手続きにも関わるなど、技と知識も持ち合わせた小柳氏。「kicoru」を拠点に、若い人たちに向け産地の間口を広げ、魅力を伝えることで、後継者を育てる場にもしていきたいと、次のビジョンを見据えています。

活用事業：ふくいの老舗企業チャレンジ応援事業

小柳タンス店
越前市武生柳町 10-7
TEL: 0778-22-1854
OPEN: 10:00 ~ 19:00



GOOD DESIGN



2017年度グッドデザイン賞 / 株式会社龍泉刃物

ステーキナイフ+フォーク [ステーキナイフ SK04+フォーク FR05]

70層鋼材を鍛造し造り上げた200μの凹凸模様を有するステーキナイフSK04は見た目の美しさだけでなく抜群の切れ味を誇る。SK04とFR05はテーブルセットの際のマッチングと使い易さを熟考。両製品ともに立てたまま置けるスタンドタイプであり、テーブル面との間に隙間ができるよう設計。ハンドル背面前方の窪みにより人差指がフィットする仕様とした。自社開発の特殊ネジの採用により、柄の交換や刃の砥ぎ直しが可能となり長期に渡っての使用を実現。機能性、デザイン性、衛生面に優れたカトラリーとなった。素材や製法が異なる「カラーズ」「ネイチャー」「プレシヤス」の3シリーズ、全15モデルの豊富なバリエーションを展開。

【DATA】

- プロデューサー 株式会社龍泉刃物 増谷 浩司
- ディレクター 株式会社龍泉刃物 増谷 泰治
- デザイナー 株式会社プレーン 渡辺弘明
- 発売 2017年2月
- 価格 15,000 ~ 36,000円
- 仕様 【ステーキナイフ】
 - 刃材: VG10/VG2 積層鋼材 (70層)
 - 柄材: [カラーズ] アルミニウム、[ネイチャー] ココボロ / 楓、[プレシヤス] 黒檀 / 漆
 - サイズ: 約 229mm × 8.5mm × 17mm ■ 硬度: 60HRC
- 【フォーク】
 - 歯材: SUS304
 - 柄材: [カラーズ] アルミニウム、[ネイチャー] ココボロ / 楓、[プレシヤス] 黒檀 / 漆
 - サイズ: 約 215mm × 24mm × 12mm

【審査委員の評価】

担当審査委員 | 中坊 壮介 玉井 美由紀
宮崎 光弘 Juhyun Eune

日本の刃物の高い技術が、ストレートにデザインに現れている。特に肉を切るときなど、力を入れずに安心してシャープに切れてくれるであろうことが感じられる。こういった製品の例に見られない多種のモデルバリエーションも、飲食業界の多様なニーズに対応するだろう。使用時の機能性や、部品の交換など、細やかな工夫や配慮が見られる。

弁護士による 無料法律相談会

中小企業者(個人事業主)からの
企業間取引に関する相談に対応します

SOS!

～ 相手方との交渉や代金回収の方法、法的手続きなどを知って、今抱えている悩みやトラブルを早く解決しませんか～

- ◎ 支払日が過ぎても代金を払ってくれない...相手と話し合いができない!
- ◎ 追加の工事/加工代金を払ってくれない...相手と言いが食い違って解決困難!
- ◎ 原材料が高騰しているのに、単価引き上げに応じられない
- ◎ 長年取引をしていた発注元から突然取引を停止された
- ◎ 納品後のクレームを理由に、不当な損害賠償/値引きを要求された

相談日	10月17日(水) 11月14日(水) 12月6日(木)	10月24日(水) 11月21日(水) 12月12日(水)	10月30日(火) 11月28日(水) 12月19日(水)
相談時間	▶ 13:30～14:30 ▶ 14:30～15:30 ▶ 15:30～16:30	▶ 13:30～14:30 ▶ 14:30～15:30	▶ 13:30～14:30 ▶ 14:30～15:30
会場	県産業情報センター 5F 会議室C	武生商工会議所 3F 会議室C	アクアトム 2F ふくい産業支援センター 嶺南サテライトオフィス

価格交渉サポートセミナーのご案内

1. セミナーの特徴

下請等中小企業の方が取引先との価格交渉を行う際に、あらかじめ知っておくべき基本的な法律の知識、トラブル発生のおそれのある取引や交渉のヒントになる事項等について、分かりやすく説明します。

2. 開催日時及び会場

開催日	平成30年10月26日(金)
開催時間	14:00～16:00(受付13:30～)
会場 (所在地)	福井県中小企業産業大学校 1F 特別研修会議室 福井市下六条町16-15(福井県産業会館 南隣)
募集人数	40名

3. 受講対象者

下請等中小企業の方で、取引先との価格交渉に携わっている方(経営者、営業担当者)等

4. カリキュラム

時間	講習内容
14:00～16:00	価格交渉ノウハウ・ハンドブックについて *価格交渉に関連する関連法規 *問題のある取引事例と関連法規の留意点 *受注者のための価格交渉ノウハウ *その他

上記相談会・セミナーのお申込みはこちらから <http://www.fisc.jp/business/>

INFORMATION



第4回

福井ふるさと企業 受賞候補者を募集します

県では、本県産業の振興や地域経済の活性化に貢献している中小企業等にスポットをあて、そのキラリと光る優れた取組み等を表彰します。

表彰内容

以下の区分から、受賞者(最優秀賞、優秀賞)を選出します。

	応募区分		評価対象となる企業活動
1	ものづくり (対象:製造業)	成長発展	新技術・製品の開発・販路開拓
2		維持継承	県内外で長く活用される製品の生産
3	商業・サービス等 (対象:製造業以外)	成長発展	新しいビジネスモデルの形成
4		維持継承	県民に長く利用されるサービス等の提供

賞の特典

受賞者には、表彰状および記念楯を授与するとともに、ロゴマークを提供します。また、県の広報媒体(ホームページ等)の活用や紹介チラシの作成・配布などにより、受賞者の広報を行います。

応募方法

推薦(各市町、商工関係団体、産業支援機関等)または自薦

募集締切

平成30年10月31日(水)

応募書または推薦書の提出先およびお問い合わせ先

福井県産業労働部産業政策課
〒910-8580 福井市大手3丁目17-1 TEL:0776-20-0367

第3回福井ふるさと企業表彰 受賞者

ものづくり 部門

最優秀賞	細巾織物製造 (株)松川レピヤン 坂井市 松川 敏雄
優秀賞	ハーブ楽器製造 青山ハーブ(株) 永平寺町 青山 憲三・青山 真
優秀賞	和洋菓子製造販売 (株)御素麺屋 福井市 小寺 邦夫
優秀賞	防水・塗装施工 (株)明光建商 越前市 塩谷 和宏

商業・サービス等 部門

優秀賞	中華そば店 (有)一力 敦賀市 菅井 宏治
優秀賞	アウトドア用品小売 (株)カンパネラ 坂井市 平岡 和彦
優秀賞	スクールウェア・ランドセル小売 山耕(株) 越前市 山田 耕一郎

詳細は、県産業政策課のHP(<http://www.pref.fukui.lg.jp/doc/sansei/>)をご覧ください。

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

販売拡大のチャンス！
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.33 11月26日発行予定
チラシ提出締切日：11月19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

IT研修 10月/11月の注目講座

実習で学ぶ経営データ分析入門

～経営の見える化で業績向上を目指す～

日程 10月18日(木) 9:00～17:00

講師 梶川 昌文 氏 (NPO法人福井県情報化支援協会)

受講料 8,100円(税込・テキスト料込)

定員 12人



スマートフォン向けウェブサイト制作基礎

～マルチデバイスに対応するレスポンスWebデザイン制作～

日程 11月1日(木)、2日(金) 9:00～17:00

講師 田淵 真理子 氏 (セイ・コンサルティング・グループ株)

受講料 17,400円(税込・テキスト料込)

定員 12人



Photoshop基礎

～実務で活用するための基本を学ぶ～

日程 11月15日(木)、16日(火) 9:00～17:00

講師 デザイン講師 高柴 典子 氏

受講料 14,100円(税込・テキスト料込)

定員 12人



その他のIT研修、詳細はfiscホームページをご覧ください。
<http://www.fisc.jp/pckouza/> 検索

本誌に関するお問い合わせは



公益財団法人 ふくい産業支援センター <http://www.fisc.jp/>

総務部 TEL:0776-67-7414/FAX:0776-67-7419/E-mail:kouhou-g@fisc.jp
〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16 (福井県産業情報センタービル内)

皆様の声を
お聞かせください!!

「○○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

今回の特集は、福井県内の現状に合わせ、親子間の事業承継にフォーカスしてお届けしました。引き継ぐタイミング、親子の関係性など、同じ親子承継とはいえその中身は千差万別。ただインタビューを通して感じたのが、親子が共に働きながら、または承継後も後継者をしっかりとフォローしながら、会社として目指すべきベクトルを親子で同じにしていることが円満な事業承継に繋がっているのではないか、ということです。企業として見えない部分や大きな方向性、目には見えない会社の資産などが仕事を共にする中で伝わっていくことがあるのではないのでしょうか。

とはいえ、県内企業へのアンケート結果によれば、60代以上の経営者の4割以上が「後継者が決まっていない」「自分の代で廃業を検討」と回答しており、県の産業全体としても先行きの不安な状況といえます。福井県事業承継ネットワークが立ち上がった今、「前向きなM&Aで事業を他社に引き継ぐ」という選択肢に対しても、身近な相談窓口があります。今ある雇用と取引先を守るの、他ならぬ経営者ご自身の決断と行動です。少しでもお悩みのある経営者の皆様は、是非、ふくい産業支援センターはじめ各支援機関に一度ご相談ください。

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7月1日～30年8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。

【食料品・飲料】

老舗菓子店の同社は、JA若狭と連携し、高浜町和田の観光農園「浜辺のいちご畑」のイチゴを使ったどら焼き「いちごどら」を開発。地元企業組合が加工したジャムと、スライスして乾燥したイチゴを、つぶあんと共に生地で包んだ。	志保重 (小浜市)
味噌製造の同社は、自社製の味噌を使用したビールの販売を始めた。ほのかな味噌のkokouとまみが味わえ、エールタイプならではのフルーティーな風味も特徴だ。まずは1,200本を限定で製造し販売する。	米五 (福井市)
菓子製造の同社は、福井県産のコシヒカリと小麦を使用したクッキー「福福ッキー」を考案し、販売を始めた。福井国体のマスコットキャラクター「はびりゅう」の焼き印を押し、県外客や選手のお土産として、5千箱の売り上げを目指す。	新珠食品 (越前市)
酒販店の同社は、神事で奉納したり祝い事で贈ったりするための専用の酒「八百万神の恵み」を商品化した。用途は、神社への奉納や地鎮祭などのお供え、新築祝いなどを想定。専用のラベルとのしを付ける。	酒テリバリー輝 (福井市)
あわら市でカフェを運営する同社と県立大学の女子学生6名が、2種類のトマトを使った水ようかんを開発、販売を始めた。口の中でトマトの酸味と甘さが広がる味わいに仕上がっている。	カメハメ八大農場 (あわら市)

【繊維/衣服】

坂井市の特産品、織ネーム製造の同社は、工場を市民や観光客が集うスペースにしようと、自社の施設を一般に公開し始めた。名前は「hataba」将来的には織ネームのテーマパーク的な存在にして、後継者育成にも役立てたい考え。	柳澤織ネーム (坂井市)
---	--------------

【眼鏡】

眼鏡フレーム製造の同社は、眼鏡販売店や眼科で用いる検眼用フレームを開発した。フレームメーカーとして、より軽く、より違いが分かる見え方を意識しており、快適で正確な計測ができるようにした。	シャルマン (鯖江市)
眼鏡資材商社の同社は、眼鏡の企画開発会社やデザイナー向けに同社が取り扱う素材を紹介するウェブサイト「眼鏡素材.com」を開発した。サイトでは実際に眼鏡枠を作った仕上がりも見本画像で確認できる。	ユニックス (鯖江市)

【伝統工芸】

あわら市で昨年10月に新規就農した岡田英明さんが、自ら栽培するメロンを、国の伝統的工芸品に指定されている越前筆筒の技術に応用した専用ケースに入れて販売を始めた。ケースはくぎなどを使わない指物技術で仕上げた。	小柳タンス店 (越前市)
市内で飲食店2店舗を展開している同社は、伝統工芸の若狭塗を文字盤に用いた腕時計の企画・販売に乗り出した。福井新聞社などによるクラウドファンディングサービス「ミラカナ」の嶺南第1号として資金を募っている。	やまと (小浜市)

【その他の製造業】

塗料販売の同社は、しっくい塗料をコーティングした消臭機能付き和紙を販売する。関西イベントと共同開発。デザイン性を高め、車内や室内のインテリアとして需要を見込み、ひと月あたり2万5千枚の販売を目指す。	和プラス (福井市)
カーテン製造・販売の同社は、消費者が写真を組み合わせる自由なデザインができるサービスを始める。オーダーカーテンサイトの新機能として追加。個人客や内装にこだわる店舗向けの需要を見込む。	アルマック (福井市)
子供向け遊具や教材の開発・販売を手掛ける同社は、プロダクトデザイナー・深澤直人さんとタッグを組んで製作した遊具の作品集「YUUGU」を発売。発売を記念してトークイベントを東京で開催遊具の可能性など話した。	ジャクエツ (敦賀市)

【商業/サービス】

建材販売の同社は、施設の内装や周辺の景色をインターネットを通してパソコンなどで360度見られるサービスを開始。体を1回転させて見るような体験ができる。VR(仮想現実)を見るヘッドマウントディスプレイにも対応している。	西脇物産 (福井市)
県内で飲食店等10店を経営する同社は、協賛企業の名前入りオリジナル飲料を安価で提供し、注文ごとに企業から広告料が提供店に入る「企業協賛型ドリンク」と銘打ったユニークな取り組みを試行している。	ぼんた (福井市)
小物やインテリアの企画を手掛ける同社は、墨と陶器の世界をVR(仮想現実)で体験できる「美術館」を始めた。支援する芸術家の知名度を向上させ、作品の販売増につなげようという狙いだ。	ジュエラ (福井市)
今秋から花卉小売りを展開する計画の同店が、デザイン性に優れたヒノキ合板の「住箱」を店舗として採用する。住箱は世界的な建築家の隈研吾氏が設計、スノーピーク(新潟県)が製造販売する木製トレーラーハウス。	れんてん (越前市)
県内で若手バスガイドが減っていることに危機感を募らせたベテラン2人が、ガイドを育成する同社を設立した。バス会社も育成協力金を支払うなど新会社の支援に乗り出した。	プロデュースG.C. (福井市)
内装施工などを手掛ける同社は、ユーチューバーと連携し製品のPRに乗り出した。今秋から売り出すガレージキットを組み立てる様子を動画にして投稿している。DIYやリフォームでの需要を見込んでいる。	内田製材所 (福井市)

【情報産業】

消防設備施工などの同社は、住宅用火災警報器などと連動して火災の発生をスマートフォンなどに知らせる通報システム「火守」を開発し、販売を開始した。初期消火や早期避難による被害軽減が期待される。	創電 (敦賀市)
異業種の県内2社が連携し、ICTを活用したスマート林業に乗り出した。森林の資源量をドローンとレーザーで空から計測するサービス。資源量を所有者に示し、森林保全や資源の循環につなげる。	グリーンコップ(鯖江市) 田中地質コンサルタント(越前市)