

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】 伝わる見せ方



Vol. 69



代表取締役社長 佐々木 渉 氏

強みとペルソナを認識し 目的を見据えた『伝わる』動画を

マーケティング戦略および動画制作に携わる株式会社ドゥーガブレインズ。クライアントとの対話で企業の本当の強みを明らかにし、目的を見据えた動画の企画提案・制作を行っています。代表取締役社長の佐々木 渉 氏に、企業や商品の魅力が伝わる PR や採用動画の制作について伺いました。

動画はツールという枝葉 その先にある目的が重要

「我々は動画を作る時、ターゲットとなるお客さまは誰で、会社の強みと制作の目的は何かをお聞きします。経営者は動画が欲しいのではなく、動画というツールを使って、その先に売上を伸ばしたい、利益を拡大したい、採用をやりやすくしたいという目的があります。なのでそこに向かうために何をすることが重要になります」。

佐々木氏は自身が手がける企業のための動画制作について、そう真摯に語ります。企業から動画の問い合わせを受けると、佐々木氏はマーケティング要素を加味したヒアリングを実施。動画を必要とする目的を聞き、そこに対してどういう手法やその後の運用があるかまで提案します。「多くの場合、ツールである『動画』を使いたいという枝葉の話から始まるのですが、それではうまくいきません。映像や写真、デザインなどツール制作にクリエイティブは必要ですが、それが最初ではない。経営者自身がまだ気づいていない真の価値を

認識して、それを世の中に発信する時に初めてクリエイティブが必要になります」と語ります。

数多くの動画を手がける中で、佐々木氏は「経営者は自分の強みを知ったつもりになっていて、お客さまとの間に認識の違いが生まれていることに気付いていない」と指摘します。起業した会社が大きくなり、経営者が社長業にシフトすると顧客から遠い存在となりがちで、「お客様の気持ちが変わらなくなる」傾向があるのだそう。さらに、専門的な知識と経験を重ねた企業はプロ化し、業界や商品を初めて知る顧客と意識の差ができていくことも多いといいます。

自分の本当の強みを知り ひとりのペルソナを描く

そうした状況を打破するため、佐々木氏が重視しているのは「自分の本当の強みを知り、お客様を知ること」と「ターゲットとする理想のお客様を描く」です。

「自分では当然と思っていることが実は素晴らしい魅力だったり、短所と思っていたところが長所だったりすることはよくあります。自分の強

みを知ることがは難しく、自分自身では気付くことはなかなか容易ではありません」と言います。

例えば、佐々木氏は以前、建築関係の企業で採用動画を制作した時、社長から10年間離職者がいないことを聞き、なぜ離職者が出ないのかその理由を深掘りしその企業の本当の素晴らしいポイントを発見、動画の中に表現しました。「本当の強みを知るには自分の思い込みではなく、実際にお客さまの声を聞くことやコンサルタントなど第三者と話をすることが大事です」と語ります。

さらに、佐々木氏はターゲットとなる「ひとりの理想のお客さま」の具体的な人物像を描くペルソナの設定を助言。「時々『ターゲットは40代から60代の人』という設定をされる方がいるのですが、それではダメな人です。その人は何歳で、どんな趣味嗜好の持ち主なのか、たったひとりのペルソナを決めることで、そこから理念ができ、商品設計ができ、自分たちがやるべきこと、伝えるべきことがわかるようになります。」

まずは自分の強みを知り、お客さまをよく知ること。それがわかって、



編集作業や打ち合わせを行うオフィス。

ブランディングを通して 未来を作る新会社を設立

初めて相手に響く「伝わる動画」が制作できるのです。

「我々もそうでしたが、実は意外と自分のことはわからないものなんで

す」と佐々木氏。昔、映像制作会社から独立して東京進出した時、「都内の制作会社より『いいものを安く作れる』ことを強みに営業したのですが、まったく刺さりませんでした。今にして思えば、強みと思っていたところがズレていたんです」と振り返ります。

返ります。

壁に当たった佐々木氏に本当の強みを示唆したのは、当時、受講したマーケティング講座で出会った友人でした。「彼は『いいものを安く作れる』ことは特徴で、『お客さまの話を深掘りする聞く力と、それを基にした提案力』こそが私の強みであると教えてくれました。その時は全然ピンと来なかったのですが、マーケティングの学びを深め、東京



企業の「強み」が伝わる映像を提案。

の経営者と交流を広げる中で学んだ知識がひとつにつながって、改めて友人の指摘を「自分の強み」として確信できました」と自戒します。

自分の強みを知った佐々木氏は、経営者の声に耳を傾け、本当の強みと課題を見つけ出し、ビジネスを前進させる動画制作の提案に注力。今年2月、新しく「どーだ株式会社」を設立します。「どーだ株式会社は企

業の価値を再定義するブランディングで未来を作る仕事となります。『ここにある価値を、これまでにない価値へ。共感と共鳴で、感謝あふれる社会を創る』という理念のもと、『どーだ！』と胸を張って一歩前へ進む会社作りを伴走・支援していけたら』と展望を語りました。

DATA

株式会社ドゥーガブレインズ

所在地
福井市西開発 1 丁目 2310 CAST ビル 3F
代表者
代表取締役社長 佐々木 渉
事業内容
営業支援動画制作、採用プロモーション動画制作、TV-CM、ドローン撮影、ブランディング、事業コンサルティングなど
電話番号
0776-65-3456
URL
<https://dogabrain.com/>

同社HPは
コチラ!



伝わる見せ方

県内の中小企業が持つ高い技術力や優れた商品。その価値を十分に伝えられれば、新たな市場の獲得や企業の成長につながります。しかし、良いものを作ったというだけでは、その魅力を十分に知ってもらえません。今回の特集「伝わる見せ方」では、商品や企業の魅力をいかに伝えるか、見せ方の工夫や展示会での効果的なPR方法を通して企業が直面する課題とその解決策を探ります。



伝わる見せ方の第一歩は内部のブランディング（想いの言語化）から

福井県クリエイター協会会長 かげやまなおえ 景山直恵氏と、福井と東京の2拠点で活動されているブランドマーケティング コンサルタント ありたきみえ 有田貴美江氏に伝わる見せ方について、昨年11月にオープンした Cream（ふくいクリエイティブホーム ※詳細は p6 をご参照ください。）にてお話を聞きました。

「奥ゆかしくて出過ぎない」県民性が間違いなく変わってきた（景山）
これから見せ方の部分のレベルはぐっと上がっていくんじゃないかな（有田）

景山直恵氏（以下 景山）…有田さんは主に東京で活動されていて、福井の人って伝えるのが下手だなんて思うことはありませんか。

有田貴美江氏（以下 有田）…とてもいいものを持っているのに、見せ方がいまいちだなあと以前から感じていましたね。

景山…住んでいて思うぐらいだから、外から見ると余計に感じるところがあるでしょうね。良く言えば、奥ゆかしくて出過ぎないことの美德という、そんな県民性があるんじゃない

かと思っています。ただそんな中で、新幹線の開業があつて、5、6年ぐらい前から駅周辺の工事が始まり少しずつ現実味を帯びてきて、いろんな補助金もあるからじゃあ新しいお土産を作ろうとかという風に、少しずつ少しずつみんなの気持ちが高まってきて、開業後はさらにいろんな恩恵も感じるようになったことで、今は間違いなく機運が変わってきました。

有田…私の感じる福井の変化は経営者の世代交代です。40代から50代前半の社長に代替わりをしている会社が増え、マーケティングをご自身でもすごく勉強されていて、ブランド価値を上げていく、製品や企業自体の価値を上げていくことを重視されている。今まではコストと意識されていたこうした活動を、今の世代の

Contents Web版はコチラ! /

表紙 榊ドゥーガブレインズ



特集 伝わる見せ方

- 1 【CASE1】榊ドゥーガブレインズ
- 3 対談 伝わる見せ方の第一歩
- 5 6名のクリエイターに聞く「伝わる見せ方」
- 7 【CASE2】柳瀬良三製紙所
- 8 伝わる見せ方実践編 ~東京ギフトショー~
- 11 今月の注目企業 榊山元眼鏡商会
- 13 よろず支援拠点経営Q&A
- 14 総合相談窓口からのご案内
- 15 ふくいDXニュース
- 16 中小企業産業大学校の注目研修
- 17 グッドデザイン シンキング
- 18 上海事務所レポート
- 19 インフォメーション
- 21 新スポット巡礼 うちのぶどう

方たちは投資と捉えている。県民性と言われましたが、今回の見せ方というところでも、やはりマイルドセツト、意識によって全然変わる。代替わりで潮目が変わってきているので、これから見せ方のレベルはぐっと上がっていくんじゃないかな。



有田 貴美江 (ありた きみえ) 氏

株式会社有田貴美江事務所 代表取締役
ブランドマーケティング コンサルタント
ルイ・ヴィトンやアマゾン等の外資系有名ブランド数社でブランド戦略やマーケティングの要職後、ブランドを軸とした企業や自治体の戦略・実行支援を行い、他社取締役や社外取締役も務める。福井県経済ビジョン推進会議委員など要職多数



景山 直恵 (かげやま なおえ) 氏

アーチザン&パートナーズ代表
(一社) 福井県クリエイター協会 (fucco) 会長
グッドデザイン賞ものづくりデザイン賞、福井県文化奨励賞受賞
デザインコンサルタントとして幅広い分野で活躍するほか、福井県政策デザインアドバイザーなど要職多数

経営者の想いが会社の内部で言語化できていなければうまく伝わるはずがない(景山)

一番に取り組むことは内部のブランド戦略の構築。それができれば随分変わる(有田)

有田…福井の、特にB to Bの企業においては、営業や製造部隊はいるけれどマーケティング機能がないところが大半です。でもB to Cや従業員を採用という面でマーケティングやブランディングの必要性はすごくわかっている。では、どう進めたらよいかという話なのですが、それはまずは組織の内部を変革していくことだと思います。

景山…会社の内部で、自分たちがどのお客様に対してどういう価値を売っていきたいかという当たり前のことが、実は言語化できていなかったりする。なんとなく頭にあるだけでは、社長と従業員でもずれているし、お客様にうまく伝えられないです。日本人って言語化がとても苦手だったりします。今回の「伝える見せ方」というテーマは、B to Cでのお客様に対する見せ方、伝える

という風に解釈しがちだけど、本当は内部でどう伝えるかということがすごく重要だという話のような気がします。

有田…そうなんです。ブランド戦略を作る時は経営者と幹部で考えてもらうようにサポートしています。が、大切なのは自分たちのブランドのことを自分たちで考えて、大変だけれどもまず自分たちの言葉で言語化していくこと。これを従業員が共有して、同じ軸の下で自分たちの役割を実践していくことで一体感、統一性が生まれて、初めてそれがブランドになっていく。まず一番に取り組むべきことは内部のブランド戦略で、それができると随分変わってくると思います。

その先には、福井には優秀なクリエイターの方たちがいるから、企業側がその意思を持って組めれば、自ずといいものができる。

景山…言語化はデザイナー側にも必要で、複数のデザイン案を提案するときに、これがいいとか、これがダメという理由をきっちり文章化しないと企業の担当者も上司にそれを伝えることができないし、腹にも落ち

ないだろうと思う。「こっちのデザインだと気持ち不安定になる要素があります」「こっちのデザインだったらここをもうちょっと変えると文字が目立って、見る人の気持ちが集まるので変えた方がいいね」という理由を全部箇条書きで文章化することは、手間がかかるようで逆に効率が良いと思います。

有田…デザイナーと話して分かったことをその担当者がちゃんと言語化できないと、もうその上司にも同じチームにも伝わらないという残念なことが起こりがちです。デザインの意図やポイントを言語化して伝えるということとはとても大切ですね。

景山…伝え方、見せ方には内側から言語化するというのがすごく重要なこと。再認識した今日の対談でした。クリエイター側にもそこがしっかりできる人を増やしていかなくちゃいけないと感じましたし、このCreamを企業との会話を通して言語化し、それをビジュアル化するマッチングの場所にしたいなと思います。

※本文でご紹介できなかった内容を含め、FACT WEB版で対談録を公開していますのでぜひご覧ください。

『伝わる見せ方』 私はこう考える

6名のクリエイターにお聞きしました
 ～ 伝えるために意識していること・大切にしていること ～

伝えることを専門とする各分野のクリエイターの方々に、それぞれのお仕事の中で意識している『伝え方・見せ方』についてコメントをいただきました。デザイン関係だけでなく、舞台の演出家や光と音楽で仏教の世界観を表現した『テクノ法要』創始者などビジネスとは異なる視点からのお話も伺っています。

(今回コメントをいただいた6名は、福井県クリエイター協会 景山会長よりご紹介をいただきました)



グラレコ例。セミナーを文字とイラストで可視化し、内容を瞬時に伝えます。

文字とイラストを使うグラフィックレコーディング（以下、グラレコ）という手法で、議論や対話の内容を記録しています。

意識しているポイントは、要点や流れがひと目でわかること。必要な情報を取捨選択しながら瞬時に可視化することで、認識のズレをなくしコミュニケーションを促します。見て楽しくなる色使いも工夫しています。また、その場になかった人にも伝わる内容になっているか、情報を届けた人への目線合わせも大切です。セミナーやワークショップの記録にも役立ちます。



ライター/グラフィックレコーダー
ふるかわともか氏



演出家
なかの 中埜コウシ氏

演出家は、まさに、その芝居をどのように観客に見せるかを誰よりもいちばん考えるのが仕事です。

伝わる見せ方といいますが、伝える私とそれを受け取るあなたは他人どうし。私の伝えることがそのまま相手に伝わるわけではないという前提を忘れてはいけません。

演劇の稽古は、舞台装置が俳優の演技が照明が音響が、私にどのように見えているか聞こえているかを検証し、観客にはどう見え聞こえるだろうかを想像しながらの作業で、ならばこのようにしてみたらどうなるだろうかを繰り返す実験です。それは、私が演劇を通して現実の世のなかをどのように見ているか、私が見ている世界の解像度を上げていく作業でもあります。

そうしてつくった作品を本番で観客に見てもらおう。その世界をどう見るかどう受けとるか、それはもちろん、観客に委ねられることになるのです。

広告写真チーム「グラフィール」の代表をしています。料理/建築/商品/美容/観光/企業/ウェブ/素材写真など、多ジャンルの広告撮影を扱っていますが、私が一番力を入れているのは、自社スタジオでの調理撮影です。写真スタジオには珍しく、調理設備を備えています。調理道具や季節小物、食器類が多数揃っています。メイン食材だけを受け取り、調理盛り付けから撮影編集までを一貫して担当しています。ふるさと納税返礼品や、海産物、米、肉などの販促撮影が多いです。

夥しい数のライブ商品に勝つには「美味しそう」のその先へ行く必要があります。臨場感、ライブ感のある見せ方に拘って撮影しています。オシャレなだけの写真では購買に直結しません。見る人にとっての「自分ごと」になって初めて、購入するのです。商品がちゃんと売れてしっかり利益が出てこそ、私どもの存在意義があると思っています。



フォトグラファー / grafeel 代表
かわぐち なつこ 川口奈津子氏

Amateur & Co.

グラフィックデザイナー
Amateur&Co.
やまざきともや
山崎友也氏

主に地域の企業・商店街・店舗様とお仕事をしています。依頼を受ける際には、クライアントのコンセプトやビジョンを深くヒアリングすることを大切にしています。雑談を交えながら本音を引き出し、伝えたいことや想いを明確化。それに合った色彩表現や書体の選定、レイアウトのバランスなどを組み合わせてデザインに落とし込んでいきます。

制作者として作業を進めるうちに、エンドユーザーの視点が薄れてしまうことに注意しながら、一度仕上がったデザインを俯瞰的に見直し、客観的にどのように見えるかを意識しながら、視点を切り替えてブラッシュアップを繰り返しています。

また、デザインを自己表現としないうちにも注意を払っています。デザインはクライアントの想いや課題を解決する手段であり、目指すべき方向に向けて、より良いものを視覚的に提供することがその役割だと考えています。

僕にとって仏教は「伝えねば」という使命感に押し潰れそうなき、狭い自分の視野を広げてくれる考え方なんです。僕の活動の原動力は、この素晴らしさをお伝えしたいという想いです。



照恩寺住職/テクノ法要創始者
あさくらぎょうげん
朝倉行宣氏

僧侶の役割は仏教を「伝える」ことです。伝える場を作り、言葉を紡いでお伝えする仏教推し活です。

しかし、言葉は全ての人に同じように届く訳ではありません。同じ言葉でも、聞く人によって受け取り方は様々で、聞くタイミングによってもそれは変化します。仏法を伝えることは困難で、お釈迦さままでさえないに難しいと仰っています。伝えるための技術向上も大切ですが、僕が大切にしたいのは自分自身の「仏教推し」を素直に表現することです。

「鉄道芸人」など、自分の推しが溢れた芸人さんの様子を観ると、その世界が楽しそうに感じます。伝えるチカラは推しの想いが溢れたところに生まれるのかもしれない。

県内の店舗や魅力的な場所をInstagram等SNSで投稿しています。現在Instagramではリールという最長90秒の動画投稿が注目されています。なぜ今リールなのかというと、短時間で視聴者に強い印象を残し、拡散力が高い。特徴があるからです。

閲覧数が伸びるリールを作る為にはいくつかポイントがあります。最後まで見てもらえる「視聴維持率」。後から見返したくなる「保存率」。他の人に教えたくなる「シェア率」を高めることが大切です。

心掛けているのは「冒頭3秒に拘る」「カット数」「適切な文字量」。冒頭3秒で興味を引き、スクロールを止めてもらう事です。動きが少なく同じ画面が続くと飽きられる為1シーンは短めに、ストレスなく読めるよう端的な文章にしています。

時代とともに流行りや見せ方も変わります。クライアントの要望に応えながら魅せる見せ方ができるよう精進していきます。



インスタグラマー
HARUKO氏

■ Cream (福井市中央「PLAYCE」内)のご紹介 ~無料でデザイン相談やクリエイターをご紹介~

ふくいクリエイティブホーム「Cream」は、福井県内のクリエイターと企業や生活者が連携し、新たな価値を創出する場です。主な活動は「出会う」「つくる」「学ぶ」の3つで構成されています。「出会う」では、県内クリエイターの情報を集約した「クリエイターバンク」を提供し、交流イベントも開催しています。「つくる」では、アイデアや課題をクリエイターと共に形にするための相談やマッチングをサポートします。「学ぶ」では、クリエイターによるワークショップや情報発信を通じて、地域のものづくりや日常の活性化を目指しています。お気軽にご利用ください。



Cream (クリーム)

所在地 福井市中央1丁目3番5号 PLAYCE 内
開館時間 10:00 ~ 18:00 相談受付時間 10:00 ~ 17:30
電話番号 090-2247-2200 Mail info@cream.or.jp
運営 一般社団法人福井県クリエイター協会 (fucco)

「くらしにとけこむ和紙」 見せ方で広がる可能性

昭和21年に創業し、従来手漉き和紙の製造、販売を行ってきた柳瀬良三製紙所。4年前に自社ブランドを立ち上げ、商品を企画販売する傍ら、工房体験やイベント出展等を通して和紙の可能性を広げようと取り組んでいます。そんな同社が販路拡大の場と位置づける展示会出展での見せる工夫などについて、営業を担当する柳瀬泰吾氏にお話を伺いました。



柳瀬 泰吾 氏

展示会を通じて 和紙の可能性を発信

同社は越前和紙の手すき専門メーカーとして、和菓子の包装紙や工芸品、建材など、多岐にわたる分野で活用される和紙をオーダーメイドで製造しています。同社は2020年、創業者の名前を冠した自社ブランド「RYOZO」を立ち上げました。このブランドは、「くらしにとけこむ和紙」をコンセプトにこれまでの受注生産型に加え、自社企画の商品の開発と販売も行っています。

同社は展示会を販路拡大の重要な場と位置付けています。昨年の展示会では、東京のデザイン会社株式会社 WACCA JAPANとの共同開発による新商品「紋つなぎ和紙」を発表。単に商品を展示するのではなく、使用用途をイメージできるような展示にしました。また、浮いたような見え方が特徴的な和紙なので、背景色を他のブースと変えたり、大判の和紙を吊るして一枚の美しさを強調したりすることで、目を引くよう工夫をしました。和紙について知らない来場者が「こんなものが作れるのか」

と新たな発見をしやすい環境を提供することで、アパレルブランドやデザイナー、インテリアメーカーなど多様な業界とつながることができました。

今回の展示会について柳瀬氏は「見せ方を工夫したことで、和紙の活用の仕方をイメージしてもらえた。商品の販売にとどまらず、和紙の可能性を長期的に模索するパートナーとの関係構築ができたことが展示会の魅力です」と語ります。

イベントや体験工房を通して 和紙の魅力を伝える

現在、和紙の魅力を広めるために、和紙作りの工程を体験できる体験工房を設け、伝統技術の奥深さや素材の美しさを学ぶ機会を提供しています。「和紙は高価なイメージがあるが、製造の大変さを知ってもらい体験することで、その価値の高さや美しさを感じてもらえる」と柳瀬氏。

本来暮らしの中にあった和



DATA

柳瀬良三製紙所 (RYOZO)

所在地
福井県越前市大滝町 10-1
代表者
代表 柳瀬 靖博
事業内容
手漉き和紙の製造、販売、
オーダーメイド商品開発等
電話番号
0778-42-1155
URL
<https://washi.website/>



HPIは
コチラ!



紙の良さを感じてもらえれば嬉しいと、現代的な用途を取り入れた作品展示や販売を行い、和紙が生活にとけこめる可能性を提案できるような見せ方を意識しているそうです。

「今後も駅前でのイベント出展や出張紙漉き体験等が続けていきます。実際に触れていただく機会を増やし、和紙の魅力を伝えていきます。」と力強く語りました。

東京インターナショナル・ギフト・ショー LIFE × DESIGN 福井県ブース出展から 見る展示会での「伝わる見せ方」

特集 伝わる見せ方



ふくい産業支援センターでは、首都圏での大規模展示会への出展を通じて販路拡大をサポートしています。

昨年9月4日～6日、東京ビッグサイトで開催された日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー秋」の同時開催展『LIFE × DESIGN』に福井県ブースを出展しました。

新たにこのエリアに出展するにあたり、準備段階から会期終了まで一貫した全面サポートをしていただいた「空間デザイン会社」SUPER PENGUIN 株式会社の代表取締役兼展示会デザイナー 竹村尚久たけむら なおひさ氏に、展示会での集客やディスプレイ等のコツを伺いました。

展示会での集客のコツ



代表取締役/
展示会デザイナー
竹村尚久氏

展示会において来場者に寄ってき

てもらうためには、まず「何を扱っているのか」が分かることが大切です。今回のブースでは壁面上部に書く言葉に工夫を入れています。ここには、何を扱っているかやどんな特徴があるか、など、遠くを歩いている来場者がその言葉を読んで気になって近寄って見たくなるような言葉を選んでいきます。その言葉は遠くから読めるように、文字のサイズや量、表現の仕方など（鍵かっこを使うなど）を工夫しています。また、会場での「待機方法」などの接客方法も大切です。今回は、ブースのプランができた段階で、出展社全員に向けてセミナーを行い、どのように待てばいいのか、どのように声がけすればいいのかをお伝えしました。その他に、もちろん商品の陳列も大事です。基本的なところで大事なポ

イントは来場者の心理をしっかりと考えて、それを反映しているかどうか。ほとんどの出展社ブースは、自分目線になりがちで、それが集まらない大きな原因となっています。来場者の気持ちをしっかりと、現実的にかんがえること。これが集まるコツになります。

ディスプレイのコツ

ギフトショーなど、雑貨系の展示会の場合、来場者は店舗バイヤーが主になりますが、ディスプレイのコツは、バイヤーにとってその商品を自社の店舗に採用するかしないかを見極めること、その判断になるようなディスプレイにする、ということになります。この意味で、店舗での商品陳列と展示会における陳列は考え方が異なってきます。この「見極める」ため、つまりは「採用するべきよい商品」と思っていたかどうかを分かりやすくするために陳列にもコツがあります。今回のブースの場合、展示台に商品を置きましたが、その背面壁に掲示した写真は、その商品を補足するような写真を選んで

います。例えば、製作しているところであつたり、ブランドイメージを高めるものであつたり、という感じ。商品だけでは伝わりにくい商品の背景を伝えると、その商品の印象がよくなります。また、商品自体の置き方も大事です。よくありがちなのは、限られた展示台の上に置くだけ置く、というもの。しかし、例えば、同じ大きさの商品で一方が2000円で片方が30000円だとすると、同じようにおいてしまうと、価格が高い商品の価値が正しく伝わらず、売れない原因となってしまう。値段が高いものは高いものなりに商品の周囲に余白をしっかりと確保し、値段相応に見せること、これも大事です。

これら以外にもディスプレイには様々なコツがありますが、今回のブースでは、事前に1社ずつお話をさせていただき、ディスプレイの方針と一緒に決めていきました。会場では、皆さんそれぞれよい感じになってきたと思います。

展示会に出展するうえでのポイント

展示会に出展すると、出展費用も多く掛かる上に、担当者さんの時間も取られてしまいます。だからこそ、展示会に出展するからには確実に成果を出さなければいけない、と日頃から考えています。成果を出す、出展に成功するためには、ブースの作り方や会期中の待機方法ももちろん大事ですが、それ以上に大切なことは、今回の出展で「何を得たいかを明確にしておくこと」だと感じています。単に新作だから発表する、ということではなく、「どの商品を、どんな人に広めれば、会社としての売り上げが上がり、今後の会社の発展に寄与するのか」をしっかりと考えておくことが大切です。会社の売り上げ、という観点から考えた場合、実は新商品をアピールすることではなかった、ということもあるのです。今回の出展で、自身が望んでいる本当のことは何か、そのためにはどんな成果があつた方がよいのか、そして、そのためにどんな商品を出せばいいのか。このように自身や自社を事前に深掘しておくことが実はかなり大事になります。

あとは、上記にいろいろと書きま

したが、自分目線ではなく、いかに「来場者目線」になれるかも重要なポイントです。日頃展示会場を歩いていると、ほとんどの出展社が自分目線で様々なものを準備してしまつていきます。実際には来場者はどう考えるだろうか、来場者の心理をいかに把握し、出展に反映するかが出展に成功するための重要なポイントとなります。

今回の福井県ブースの特長 レイアウトの理由

複数社が集まる集合ブースの場合、レイアウト上でまず大切なことは、「公平性」です。場所に寄つて有利不利が極力ないことが大切で、奇をてらつたレイアウトより、来場者が回りやすい、全体を把握しやすいレイアウトにしています。また、次に大切なのは、出展社の皆さんの待機方法をどうレイアウトに取り入れるか、という点です。待機方法を考えていないレイアウトだと、ほとんどの出展社さんが自分の展示台の前で待ち構えてしまい、来場者が「つかまりたくない」と考え、遠巻きに歩く、ということになってしまいます。

その他には、ブースのイメージを「置いてほしい店舗のイメージにする」というものがあります。今回の場合、出展社の皆さんの商品をより質の高い店舗に置いてほしいと考えていました。そこで、安く大量に置くような店のイメージではなく、1つ1つを丁寧に陳列するようなセンスの良い店のイメージにすることで、そのイメージに近いバイヤーさんに寄つてきてもらうようにしています。ブースのイメージは自分目線で考えると、例えば福井県の場合、恐竜や新幹線になりますが、福井県と瞬間に認知していただくためには要素としてはあつてもよいのですが、来場者が本当に求めているものはその商品が売れるか売れないか。そのことを考えると、強い自分目線の主張は避けるべき、と考えています。

DATA

SUPER PENGUIN 株式会社

所在地
東京都品川区上大崎 3-10-50
シード花房山 405

代表者
代表取締役 竹村 尚久

事業内容
展示会ブースデザイン/
展示会ブースセミナーの
開催等

電話番号
03-6417-4497

HPIは
コチラ!



<出展前サポート>

◆出展対策講座

出展における目的の確認や基本的な考え方、事前準備としてすべきこと等 SUPER PENGUIN 社の出展ノウハウ（ペンギンメソッド）を中心に学ぶ対策講座を実施しました。

◆ディスプレイ検討会

来場者視線を意識した展示台のディスプレイをどう実現するか SUPER PENGUIN 社の竹村氏・田宮氏のサポートを受けながら実際に会場で使用する同サイズの展示台で、事前に商品配置等を考え、商品の魅力が伝わりやすい展示になるようディスプレイ検討会を実施。当日の事前準備やブースにおけるキャッチコピーも各社のヒアリングを通じて SUPER PENGUIN 社に手がけていただきました。



ディスプレイ検討会の様子 事前に考えた商品配置を基にアドバイスをもらいました。

<出展者から感想をお聞きしました>

○柳瀬良三製紙所（P 7で紹介しています）

SUPER PENGUIN さんのディスプレイの仕方とか考え方を復習のような形で活用してもらいました。和紙は何に使用できるかがイメージしにくいので、見た方が使い方を想像できるように展示や説明をすることで、商談につながりました。特に事前にディスプレイの仕方を一緒に考えてもらえる点が良かったと感じています。今後参加するイベントや展示会等でも生かしていきたいです。



○株式会社山元眼鏡商会（P 11-12「今月の注目企業」で紹介しています）

長年展示会に出展はしていたものの、商品の「魅せ方」に苦労していました。事前のディスプレイ検討会ではプロの方にじっくりとアドバイスをいただき、実践したところ効果抜群！来場増、商談増となりました。特に出展者の心構えや会場での立ち居振る舞いなどの指摘は、もっと早く知りたかったと思うばかり。おかげさまで実のある3日間になりました。学んだことを持ち帰り、自店のディスプレイに活かしています。



令和7年度も SUPER PENGUIN 社の支援のもと、LIFE × DESIGN への出展を予定しています。『初出展のためどうしたらいいかわからない』『出展しても効果が上がらない』と感じている方は、この機会にペンギンメソッドを学びながら出展してみませんか。出展企業の募集は4月上旬に、ふくい産業支援センターのホームページにて公募します。詳細は、そちらでご確認ください。

登録はコチラ





代表取締役 山元 敏孝 氏

今月の注目企業

眼鏡枠と小物をリンク、アセテートの可能性を提案

株式会社山元眼鏡商会

福井市に本社を置く株式会社山元眼鏡商会は、創業60年を数える眼鏡関連企業。20年前、鯖江産の自社ブランド眼鏡枠『元』の立ち上げを機に、眼鏡枠素材の一つ「アセテート」を使った女性向けアクセサリ類の開発・販売にも挑むなど、眼鏡ファンの枠を超えた広い層の掘り起こしに取り組んでいます。アセテートの新たな可能性を開拓する、代表取締役の山元敏孝氏にお話を聞きました。

「眼鏡だけではもったいない」女性社員の声が新商品開発へ

同社は1964年、眼鏡枠の卸売業として創業。全国の小売店に眼鏡枠を卸す事業を長く展開していましたが、約20年前、取引先の有名ブランドが卸売先を絞る方針を掲げたことが自社ブランド開発のきっかけとなりました。

職人の協力を得て立ち上げた自社ブランドには『元（げん）』という名前を付けました。山元家の名字由来する「元」には基本という意味もあり、ブランドを育てる覚悟をこの字に込めたそうです。「安売りしたくないという思いや、眼鏡のことをきちんと理解している販売店への販路

開拓を進める意気込みの表れでもあります」と山元氏。

近年はカラフルなフレーム『gen』

を発売し、好調な売れ行きをみせています。このデザインに振り切ったきっかけはフランスの展示会で目にした光景でした。「会場で見かけた現地の小さなメーカーのブースで、楽しそうに商品を説明しているスタッフの姿が記憶に残っていました。作りたいものを作れるのが当社のような小規模事業者の強み。『自分たちが心から楽しいと思えるようなフレームを作って売ろう』と価値観が変わった瞬間でした」と、開発の経緯を振り返ります。

「私にとってフレームはかわいい娘のようなもの。世界中の500人に売

れば本望で、社員には『誇りを持って売ろう』と常に伝えていきます」と強調します。

他方で同社は約15年前、眼鏡枠の素材であるアセテートを使ったアクセサリ類の開発も開始。材料工場に帯同した女性スタッフの声からうまれました。

「アセテートを目にした彼女が『眼鏡だけで使うのはもったいない、かわいい素材』と声を上げました。私にとっては眼鏡枠の材料の板にしか見えていなかったもので、彼女のセンスには驚きましたね」

同社のアクセサリ類の売りは、眼鏡枠と同じ工程を経ることによる高品位な仕上げにあります。山元氏は「手



株式会社山元眼鏡商会

住所：福井市上毘沙門町 1-107-7

代表者：代表取締役 山元 敏孝

電話番号：0776-97-6968

事業内容：眼鏡枠・アセテート小物雑貨の企画、デザイン、卸売、小売、輸出版

URL：<https://yamamotooptical.com/>

同社HPは
コチラ！



作業で磨きをかけ、つやを出しているのが商品の特徴。つやの深みが違うと胸を張ります。

「恐竜王国福井」にちなんだ恐竜型ピアスは最近の人気商品の1つで、商談で「こういう商品が欲しかった」と喜ばれることもしばしば。「さまざまな恐竜グッズが売られています、大人の女性向け商品が意外とないようで、受け入れてくれる小売店が多いですね」

直営店を福井駅西に開店 BtoBの足がかりにも

自社ブランド商品の開発・販売を始めてから、販路開拓に対する山元氏の考えも変わりました。以前は1週間ほどかけて全国の取引先をルート営業していたそうですが、コロナ禍を境に展示会に軸足を移したといいます。

ふくい産業支援センターが手がける支援事業の一環として、昨年9月に開催された第16回東京インターナショナルギフト・ショー2024秋「LIFE X DESIGN」の福井県ブースにも出展。支援事業では東京都内のブラスデザイン会社による勉強会などもあり、多くの学びにつながりました。

「ディスプレイの方法やブースでの立ち居振る舞いなど、知らなかったこ

とがたくさんありました。当社の小間には小さかったですが、勉強会での学びを実践して存在感のある場を作ることができました」

20年前の「元」立ち上げを機に、さまざまな取り組みを展開している同社。昨春福井駅西にオープンしたフードホール「MINIE」への出店も特筆すべき出来事といえるでしょう。

アセテートの原料であるコットン（綿花）にちなみ「COTON」と名付けた店内には、恐竜やメガネをかたどったピアス、ピンバッジ、キーホルダーなどが並びます。山元氏によると、エンドユーザーの声を直接耳にするアテナショップとしての機能も兼ねた店舗とのこと。



アセテートを使用した恐竜や眼鏡のキーホルダー



COTON 店内に並ぶ様々な商品

来店客の7割が県外からの客で、中には出張や商談で福井を訪れた百貨店バイヤーや他業種の社員などの姿も。BtoBの取引に発展したやりとりもあり、山元氏は「一等地に出店することの意味をようやく知った」と確かな手応えを感じているそうです。

「MINIE」内の店舗で小売のノウハウを蓄積し、「いずれ直営店の県外展開にも取り組みたい」と意欲を見せる山元氏。販路開拓や事業承継など取り組むべき課題は多いとしつつも、「雑貨という新たなジャンルとの出会いにうれしさを感じています」と今後の伸びしろに期待を込めます。

よろず支援拠点 経営Q&A

フリーランス法の施行で何が変わる？

フリーランスとは、特定の企業に属さず、自身の技能をサービスや成果物として提供し、独立した形で働く個人事業主の総称であり、ご相談は2024年11月に施行された『フリーランス法』に関するお問い合わせでした。

◎「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス法）」とは？

フリーランス法は、大きく分けて「フリーランスと発注事業者間の取引の適正化」と「フリーランスの就業環境の整備」の2つのことを定めています。

具体的にはフリーランスが安心して働ける環境を整備することを目的とし、取引条件の明示義務、報酬の支払い期限の設定、ハラスメント対策のための体制整備などを義務付け、フリーランスに対する不当な取引行為を禁止し、違反した場合の罰則も規定されています。

◎フリーランス法の適用対象・定義は？

まず、この法律は「労働者」には適用されないため、対象となるフリーランスの定義をしっかりと理解しておくことが重要となります。

フリーランス法では、

①個人事業主＝従業員を雇用せず、自分のスキルや知識を使って業務を受注している人

②一人法人＝法人であっても、代表者のみで活動しており、他に従業員がいない場合が保護対象とされており、発注者との間で雇用契約ではなく業務委託契約を結んで働いている方々、建設工事等も含めて、ほとんどの業務委託契約が適用対象となります。

適用対象としては、業種や資本金の金額にかかわらず、幅広い発注者、受注者が対象となり、士業も含まれるため、税理士や会計士、弁護士なども保護の対象となります。

フリーランスと呼ばれる方には、「従業員を使用している」「消費者を相手に取引をしている」方も含まれる場合がありますが、これらの方はこの法律における「フリーランス」にはあたりません。また、労働者とは、あくまで労働基準法上の労働者に限定されており、家内労働法上の「家内労働者」は従業員には該当しません。

◎フリーランス法の対象となる取引とは？ 業務委託について

フリーランス法の対象となる取引には、ほとんどの業務委託が該当します。業務委託とは、事業者がその事業のために他の事業者（フリーランサー）に物品の製造・加工、情報成果物の作成、役務の提供を委託することを意味します。

そのため、フリーランス法では、業務委託について、「事業者がその事業のために・当該事業者が行う事業の用に供するために委託すること」とされています。



相談の概要

デザイン業務委託等を請負う個人事業主ですが、フリーランス法が施行されたと聞きましたが、実際にはどのようなになるのですか？

フリーランス法は、下請法とは異なり、建設工事の委託についても、フリーランス法の適用対象となるため、下請法の適用対象外である建設業者（いわゆる一人親方）に対する業務委託もフリーランス法の対象となることに注意が必要です。

◎フリーランス法に記載されている7つの規制

次に、フリーランス法に記載されている具体的な内容については以下の通りです。

1. 取引条件の明示義務－取引内容や報酬額を文書で明確に提示。
2. 報酬の支払い期限－原則として納品日から60日以内。
3. 不当取引の禁止－①受領拒否、②報酬減額、③受け取った物品の返品、④買ったたき、⑤指定する物・役務を強制的に購入・利用させること、⑥金銭、労務の提供等をさせること、⑦不当な給付内容の変更ややり直し等の行為を禁止。
4. ハラスメント対策－防止策や相談体制の整備を義務化。
5. 育児・介護と仕事の両立に対する配慮義務－育児・介護と仕事の両立を考慮した対応。
6. 中途解約等の事前予告・理由開示－解約や変更の際は30日前に通知し、理由を説明。
7. 募集情報の的確表示－虚偽や誤解を招く情報を禁止。

法律の目的が『フリーランスの働く環境を整備し、不当な取引を防止する』であり、法律施行によりフリーランスの権利を法的に保護する、取引の透明性を向上させる。報酬の未払い、不当な契約解除などのトラブルを軽減するために業務委託取引に関する規制が多く見られます。

お役立ちツール紹介

■厚生労働省

フリーランスの取引に関する新しい法律が11月にスタート！



■公正取引委員会

フリーランス法特設サイト



福井県よろず支援拠点では、専門家が各種経営相談に無料で応えています。お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先



福井県よろず支援拠点

TEL: 0776-67-7402
E-mail: yoro-zu@fisc.jp



フリーランス法セミナーの開催・ 夜間相談窓口実施のお知らせ

フリーランス法セミナーを開催します

2024年11月1日に施行された「フリーランス法」についてのセミナーを開催します。

フリーランスはどのような保護を受けるのでしょうか？発注者（事業者）はどのような点に気を付けなければならないのでしょうか。押さえておくべきポイントを解説します。

- 内容：**
- ① フリーランス法制定の背景・経緯、概要、用語の定義と適用関係
 - ② 取引適正化に関すること
 - ③ 就業環境の整備に関すること
 - ④ 違反した場合の対応等

対象：フリーランスの方、フリーランスに発注をしている事業者

日時：令和7年2月8日（土） 10:00～11:30

会場：福井県立図書館（福井市下馬町51-11）

講師：福井県よろず支援拠点コーディネーター 井上 陽介氏（弁護士）

講師の井上コーディネーターが、当セミナーを受講された皆様の個別相談に対応します。今回のフリーランス法に関することをはじめ、その他の法律関係のご相談に無料でお応えします。相談内容等を踏まえて日程を調整させていただきますので、申込時にお知らせください。

受講無料
定員20名

申込はコチラ▼



夜間相談窓口を開設しています！

「平日の日中は仕事が忙しく、相談の時間がとれない！」そのようなお悩みにお応えするために夜間相談窓口を開設しています。ぜひご利用ください。

開設日：金曜日（月1回）

開設時間：①18:30～ ②19:45～

- 3営業日前までの予約が必要です。
- 月ごとの開催日や詳細はお問い合わせください。

創業、補助金活用、労務関係など、企業様のお困りごとについて幅広い支援でご提案が可能です。どうぞお気軽にご相談ください。



【総合相談コーディネーター】

友田 和幸氏
(中小企業診断士)

相談対応日

毎週金曜日（隔週・嶺南）

得意分野

得意分野：補助金活用、創業支援、事業承継など



相談無料
秘密厳守

オンライン(ZOOM)相談可

まずは「総合相談窓口」までお気軽にご相談ください！

嶺北 《事前予約制》

☎0776-67-7421



相談日時：毎週月曜日～金曜日 9:00～17:00

相談場所：福井県産業情報センター 3F

総合相談窓口

(坂井市丸岡町熊堂 3-7-1-16)

※コーディネーターの当番日は右記の総合相談窓口HPからご確認いただけます。事前予約の方優先の対応となりますのでご予約をお勧めします。

嶺南 《事前予約制》

☎0770-22-0031



相談日時：毎週 火曜日・水曜日・金曜日

9:00～17:00

相談場所：アクアトム 2F 嶺南サテライトオフィス

(敦賀市神楽町 2-2-4)

※水・金曜日：総合相談コーディネーター、火曜日：よろず支援拠点のコーディネーターが相談対応しております。ご予約がない場合は、企業訪問等で不在にしている場合がありますので面談希望の場合は事前予約をお願いします。

総合相談窓口
ホームページ



相談予約は
こちらから！



今回は、白衣やユニフォーム用の経編（ニット）生地を主力製品とする、
富士経編株式会社（鯖江市）のDX事例をご紹介します。

原糸の倉庫管理を機に 若手主導のDX推進へ

同社は、原糸などを保管する倉庫の管理を1名のベテラン社員が担当しており、倉庫の最新状況がその担当者しか分からないことに課題を感じていました。そのため、倉庫管理システムを導入し、倉庫の最新情報を共有できるようにした結果、現場の改善や若手主導によるDXの取組みにもつながりました。

倉庫の最新状況は ベテラン担当者の頭の中に

同社は、以前から生産管理システムを活用していましたが、倉庫はベテランの担当者が紙やホワイトボードで管理していました。しかし、最新の情報が記載されていないことも多く、担当者が倉庫に関する問い合わせに多くの時間を取られていたり、担当者不在の時には倉庫の状況が分からないという課題が生じていました。そのため、必要な人が必要な時に倉庫の最新情報にアクセスできる環境を目指して、倉庫管理システムを導入しました。

システムの導入で 現場改善の必要性に気付く

倉庫管理では、「何が、どこに、どれだけあるのかを見える化する」「原糸の先入れ先出しを徹底する」「問題発生時に追跡しやすくする」ことを重視し、システムには棚の区画ごとの情報を画面に表示するロケーション管理を採用しました。これにより、物を探したり担当者に確認したりする時間が大幅に減少し、適切な受発注のタイミングを把握しやすくなった、50～70%程度の在庫圧縮ができたなどの成果も得られました。また、システムには原糸以外の荷物も

表示されるため、不要な物は処分しスペースを空ける意識が高まり、現場の5S活動にもつながりました。

得られたデータを 活用する若手主導のDX委員会

同社では、システムによって得られた現場のデータを、現場の課題解決に活用するため、若手社員によるDX委員会が2024年に立ち上がりました。デジタル技術に強い社員や新しいアイデアを持つ若手社員が集まり、データ分析を通じて課題解決策を考える場となっています。現場の課題から始まった同社の取組みは、若手社員が自社の課題の解決策を主体的に考え、実践したり提案したりするDXの取組みにつながっています。



会社概要

富士経編株式会社

業 種：繊維工業
(リネンサプライ用商品、生地の製造・販売など)
所在地：鯖江市上河端町5-1-6
URL：https://www.fujitateami.co.jp/



お問い合わせ先

(公財)ふくい産業支援センター DX推進グループ
TEL：0776-67-7416 E-mail：dx-g@fisc.jp

事例ウェブサイト▶
https://dxfukui.jp/case/



令和7年度

人材育成研修 受講者募集中

中小企業産業大学校では、令和7年度のプログラム、新講座18本を含む45本の受講受付を開始しました!ぜひ、当大学校の研修プログラムを社員教育の一環に組み入れ、人材育成にご活用ください。

研修内容の詳細を掲載した研修ガイドブックを、ご希望の方に無料でお届けしています



新年度4～5月開催の注目研修

毎年好評の新社会人向けの講座のほか、人材不足に打ち勝つ採用担当者向けの研修も取り揃えています

新社会人講座

新社会人のための 仕事の基本を学ぶ講座

日時：4月10日(木)・11日(金)、10月6日(月)
9:30～17:00 19.5時間

受講料：41,800円(消費税込)

対象者：新入社員

- ✓ 社会人としての心構えを身に付けたい方
- ✓ 正しいビジネスマナーを学びたい方

受講者の声

- 他者視点や事実ベースの報告など、社会人として大切なことを認識できた
- 同世代の人たちが同じ悩みを抱えていることが分かり、一緒にどうすればよいかを考えることができた

新人ものづくり

新入・若手社員が知っておくべき 「モノづくり現場」の基礎知識

日時：4月23日(水)
9:30～16:30 6時間

受講料：22,000円(消費税込)

対象者：技術・製造部門の新入社員・若手社員

- ✓ 製造業の基礎知識を学びたい方
- ✓ 新しく製造業の仕事に従事された方

受講者の声

- 作業効率のために何をしたらいいか考える際の、視点が身についた
- 具体例や経験談を交えながら話されていて、分かりやすく、理解しやすかった

ISO9001
監査員

ISO9001内部監査員 養成講座

日時：5月13日(火)・14日(水) 初日オンライン
9:30～17:00 12.5時間 同時開催

受講料：44,000円(消費税込)

対象者：内部監査員予定者、
品質保証・管理部門の責任者・リーダー

ポイント

内部監査の重要性と監査員の役割を認識した上で、「規格要求事項」と「内部監査の流れ」について、講義・演習・ロールプレイを通して学びます。

高卒採用
セミナー

NEW 高卒採用の実務 基本セミナー

日時：5月16日(金)
9:30～16:30 6時間

受講料：22,000円(消費税込)

対象者：人事・採用の担当者、責任者

ポイント

高卒採用を行う企業の担当者の方に対し、独自のルールがある高卒採用の成功のために必要な実務のポイントや、早期離職予防につながる内定者フォローについて解説します。

お申込み・お問い合わせ先

(公財)ふくい産業支援センター 人材育成部

〒918-8135 福井市下六条町16-15

TEL：0776-41-3775 (研修担当) E-mail：manabi@fisc.jp

ホームページからも申込みOK▶

<https://www.fisc.jp/fiib/course.html/>





GOOD DESIGN

第58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

2024グッドデザイン賞

大賞

福井県初の快挙



遊具研究プロジェクト

RESILIENCE PLAYGROUND プロジェクト / 株式会社ジャクエツ

「障がいの有無に関わらず誰もが遊ぶことができる遊具」の開発を医療と遊具の分野を越えて実現したプロジェクト。医療的ケア児の現状として「3歳の子もなのに友だちと一度も遊んだことがない」「遊ぶ機会が無く笑顔が少ない、ケアする人につくり笑顔をする」などあそびから遠いことをきっかけにつながりや感情の豊かさが乏しくなってしまうという課題があった。それらの課題に注目し、様々な個性をもつ子どもたち、医師、ケアスタッフ、遊具デザイナー、地域住民が携わり3つの遊具を開発。遊ぶきっかけが地域に増え幸せが広がる未来を描いている。

「最も重度な障がいをもつ子ども～健常とされる子どもまでを遊具の対象とする」ことをプロジェクトの軸に置くことで、「遊びたくても遊べない」という社会の障がいを減らし、自分らしく楽しいと感じられる世界を目標とした。開発した遊具は寝たきりの子が一人ですることができ、自分自身で動かせる僅かな力によって揺れのフィードバック感などを楽しめるよう設計している。その一方で健常とされる子も楽しい遊具であることも並行して検証し、障がい児専用にならないデザインとすることを徹底した。また強い感覚刺激にも配慮をし、「ネットなどの身体に食い込み痛いと感じる素材を使用しないこと」などの開発ルールづくりも行った。

結果、幼稚園、公園、商業施設など環境を問わず130基以上の遊具が設置された。さらにこの遊具の提案は障がい児の受け入れや対応方法に悩んでいた保育施設や行政の後押しにも繋がり始めている。

【審査委員の評価】

「遊び」は人間の根源的な欲望であり、創造力の源となる活動である。そんな遊びから最も遠くに置かれた重度心身障がい児や医療的ケア児に向けたアプローチは海外を中心に広まりつつあるが、遊びを引き出すような工夫や事例はまだまだ少ない。このプロジェクトは、さまざまな特性を持つ子どもたちと医療・ケア・地域という分野を超えた協働によって具現化された、貴重な事例であると言える。遊具があるということは、家族が共にいられる居場所があるということでもある。今後も多様な家族がいる風景を日本に広げていくことを期待したい。



西湖と1元札



世界遺産 浙江省「西湖」



中国とのビジネス交流

福井県上海事務所 所長 白崎 和弥

(2025年1月6日)

福井県上海事務所

検索

日本人向け 短期ビザ免除の再開

2024年11月22日、中国外務省は、日本人が中国を訪れる際に短期滞在のビザを免除する措置を同月30日から実施すると発表しました。中国外務省発表の少し前に、日本人の短期滞在ビザの免除措置について、11月中にも再開する方向で検討していることが当局側から中国国営旅行社に通知されたという記事がありました。これまでも、中国の日本人駐在員の間では、○月頃から日本向けのビザ免除が再開になるらしいという噂が何度かありましたが、もちろん、望んだような結果には至りませんでした。中国国営旅行社の通知記事を読んだ時には、これようやく日本と中国のビジネス環境が元に戻ると歓迎したことを覚えております。

中華人民共和国駐日本国大使館のHPには、「北京時間2024年11月30日0時から2025年12月31日24時まで、(一部省略)日本の一般

旅券を所持し、商業・貿易、観光、親族訪問、交流・訪問、トランジットを目的とする、中国に30日以内に滞在する人員に対し、入国ビザを免除します。上記ビザ免除条件を満たさない人員は、引き続き入国前にビザを取得する必要があり。」と掲載され、コロナ禍前には15日間であった免除期間が30日に延長され、商業・貿易目的の入国もビザ免除の対象となっております。

また、2024年12月20日からは、これまで週2便であった小松空港―上海浦東空港便が、週4便に増便となり、月・木・金・日曜日に就航しております。これまで以上に、福井県と中国の距離が近くなったと思います。

中国とのビジネス交流

これまでも、福井県上海事務所では、中国に進出している県内企業や新たに販路開拓を行う県内企業をサポートを実施してきました。2024年8月には、江蘇省常州市において、恐竜をテーマとした

交流会を熊本上海事務所と共同で実施し、県内企業の商品の物販も併せて開催いたしました。

また、福井県は浙江省と友好都市です。浙江省には、同省商務庁の傘下として、ビジネス促進を図る浙江省・福井県経済交流促進機構という組織があります。福井県と浙江省が友好都市ということ、特別に設立された団体であり、福井県企業と浙江省企業との橋渡しを実施していただいております。浙江省は、6,600万人を超える人口を有する巨大な市場です。浙江省企業をはじめ中国・香港・台湾企業との取引を検討される場合には、福井県上海事務所へお問合せください。

中国では、キャッシュレス決済やライドシェア、デリバリーロボット、工場のオートメーション化などITを活用したサービスが日本より進んでおります。そういった中国の今を知ることで、県内産業の発展の一助になるかもしれません。ぜひとも、一度、中国に足を運んでいただくと幸いです。

公開講座
2025

吉本興業〈お笑い養成所 NSC〉
伝説のお笑い講師による授業を開催します!!

参加
無料

ナインティナイン、中川家、麒麟、かまいたちなど30年間で1万人のお笑い芸人を指導してきた“吉本興業お笑い養成所NSC”の伝説のお笑い講師である本多正識氏が、ビジネスパーソン向けに活用可能な“思考の瞬発力”を上げる「1秒で答えをつくる力」をテーマに講義します。

日時 3月5日(水) 13:30 ~ 15:00

会場 〒918-8135 福井県福井市下六条町 16-15
福井県中小企業産業大学校 大教室

定員 100名(先着順)

登壇者 吉本興業 NSC 講師/漫才作家 本多 正識 氏

プログラム

- お笑いのスキルは仕事の役に立つ
 - 急に話を振られると「自己紹介」すら
まともにできない など
- ※プログラム内容は変更となる場合があります

申込締切 2月28日(金)

オンライン
同時配信



©YOSHIMOTO KOGYO CO.,LTD.

お問い合わせ
申し込み先

(公財)ふくい産業支援センター 人材育成部(福井県中小企業産業大学校)

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



貸オフィスのご案内
スタートアップエリアの
入居者を募集しています。

福井県産業情報センタービルの貸オフィスの入居者(スタートアップエリア)を募集しています。IT分野で創業をお考えの方、ITを活用して新しい事業を立ち上げたい方向けのスペースです。ぜひご検討ください。

利用期間 6か月間。ただし、認められれば1回のみ更新ができます。(最長で1年間利用可能です)

施設概要 シェアオフィス型、パーティションタイプ
24時間、365日利用可能 WiFi環境完備。

オフィスの詳細はホームページをご覧ください。見学も受け付けておりますので、お気軽にお問合せください。

お問い合わせ先

(公財)ふくい産業支援センター
新産業支援部

TEL 0776-67-7411



(公財)ふくい産業支援センター IT研修

サテライト研修
受講者募集中



福井サテライト会場

富士通ラーニングメディアで提供している**最新のIT研修**を格安で提供します。ご自宅でも会社でも、どこでも受講ができるライブ研修です。実習や個人・グループワークを行うコースもあり、インプットだけのオンライン研修よりもスキルが身につきます!

「Microsoft Azure」「Python」「ネットワーク関係」など、100種類以上の豊富な研修ラインナップがございます。どの研修を受ければいいのか分からない場合は、育成したいスキルや現状のレベルに応じてどの研修が最適かをご紹介します。まずはご相談下さい!

お問い合わせ先

(公財)ふくい産業支援センター
IT研修担当

TEL:0776-67-7411 E-mail:pckouza@fisc.jp



毎月勤労統計調査

まいつききんろうとうけいちょうさ



福井県の物価を加味した賃金って
どんなふうに変動しているんだろう？

都道府県別の所定外労働時間
ってどれくらい？

産業別の入職率や離職率は
どんな傾向にあるんだろう？

答えはここから！

福井県の調査結果

<https://www.pref.fukui.lg.jp/doc/toukei-jouhou/maikin/maikin.html>



全国の調査結果

<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/30-1a.html>



調査結果は e-Stat からご覧いただけます

調査対象に選ばれた際にはご協力をお願いします



インターネットでも
回答できます

ログインURL

<https://www.e-survey.go.jp/>

調査の概要

賃金や労働時間、労働者数の変動を明らかにすることを目的に、厚生労働省が都道府県をとおして実施しています。

調査対象

産業、事業所規模別に無作為抽出された事業所を対象に一定期間実施します。福井県では現在約 550 事業所が対象となっています。

結果の利用例

・経済指標の一つとして景気判断や都道府県の各種政策決定
・雇用保険や労災保険の給付額改訂など

福井県未来創造部統計調査課 ☎ 0776-20-0272

調査対象事業所の皆さまへ

<https://www.pref.fukui.lg.jp/doc/toukei-jouhou/maikin/maikin-subject.html>



税務署からのお知らせ

確定申告はスマホ×マイナンバーカードでe-Tax

確定申告書等作成コーナーなら

金額を入力するだけで自動計算で申告書が完成！

マイナポータル連携で

控除証明書等のデータが自動入力できる！

e-Tax に必要なもの

- ✓ マイナンバーカード（有効期限にご注意ください）
- ✓ マイナンバーカード読取対応のスマホ
- ✓ マイナンバーカードのパスワード2つ
 - ① 署名用電子証明書のパスワード(英数6~16文字)
 - ② 利用者証明用証明書のパスワード(数字4桁)



確定申告書等作成コーナー

すでに
約 **70%** の方が
e-Tax で
申告しています!!



キャッシュレス納付が便利です！

国税庁では、各種の「キャッシュレス納付」手続きを用意していますので、是非ご利用ください。



令和6年分の確定申告

	所得税および復興特別所得税・贈与税
申告	令和7年3月17日(月)まで
納税	消費税および地方消費税(個人事業者)
	令和7年3月31日(月)まで

税務署の申告会場への入場には、「入場整理券」が必要です。

- ▶ 各会場で当日配付
- ▶ LINE から事前発行 (国税庁 LINE 公式アカウント)



申告に困ったときは、

動画で見る確定申告

「確定申告書等作成コーナー」の操作方法などを動画でご案内



チャットボット「ふたば」

チャットボット「ふたば」に、ご相談ください



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「FAC」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. 41



うちのぶどう

たわわに実った作物で とびきりのスイーツを

2024年10月、鯖江市にシフォンケーキのスイーツ店がオープンしました。のどかな風景が並ぶ集落の一面にある、「うちのぶどう」を営業するオーナー宮本采知さんにお話をうかがいました。

同店は元々、越前市でお店を営んでいましたが、「祖父の代から続くブドウ農園の少しでも近くにお店を開きたい」と鯖江市の現在地に移転を決意しました。ご家族がいつも口癖のように言っていた「うちのぶどう」が店名の由来だという同店には、100%米粉を使用したシフォンケーキや妹さんが育てた野菜で作ったお弁当、おにぎりなどを目当てに男女問わず幅広い年代の方々が絶えず足を運んでいます。「子育て中のお母さん世代の来店も多く、子どもに少しでも良いものを、と購入してくれる方が多い」と話しながら、「このお店がオープンしてから、ますます体に良いものを提供したいという気持ちが強くなった。今後はECサイトにも力を入れ、県外の人にもうちの商品を手にとってもらえることが目標です」と力強く語る宮本さんの姿が印象的でした。

活用事業：福井デザインアカデミー、福井県よろず支援拠点

ご来店
お待ちしております！



UCHINO_BUDO

うちのぶどう

所在地：鯖江市下新庄町 57-5-1

休業日：月曜日、不定休

URL：https://www.instagram.com/uchino_budo/

補助金、セミナー等の情報収集に！

「ふくい産業支援センター 公式LINE」 をご活用ください

(公財) ふくい産業支援センターでは、県内企業の皆さまの経営に役立つ情報を公式 LINE にて発信していきます。下記のようなサービスを提供しておりますので、ぜひご活用ください。



イベント情報や公募情報などを発信しています。

ふくい産業支援センターが実施するセミナーや講演会等イベント情報や、国・県等による助成金等の公募情報など、経営に役立つ情報が盛りだくさんです。

詳細な個人情報の登録は不要！

登録時に事業者情報や個人情報などの詳細は不要です。お気軽にご覧いただけます。

最新の情報をお届け！

県内中小企業の皆さまに役立つ最新情報をお届けします。

LINE 公式アカウントのお友達登録をしていただいた方に、福井県の中小企業等を対象とした最新の募集情報をお届けします



お問い合わせ先

(公財) ふくい産業支援センター One to One サービス推進部
TEL.0776-67-7425 E-mail kouhou-g@fisc.jp

訂正とお詫び

前号「F-ACT vol.68」(2024年11月25日発行) 8 ページの記事において、取材させていただきました代表取締役梅田敬男様の肩書およびお名前に誤りがありました。謹んでお詫び申し上げます。

「○○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。

E-mail : kouhou-g@fisc.jp

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？



●次回実施号

VOL.70 3月25日発行予定

チラシ提出締切日:3月18日(火)

チラシ1,720部をご提出

(持参または配送) お願いします。

	同封するチラシ・パンフレットのサイズ	料金(税込)
料 金	A4判以下のチラシ	6,600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)	9,900円
	A4判以下のパンフレット (10ページ程度まで)	13,200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 One to One サービス推進部 F-ACT 担当
TEL:0776-67-7425 e-mail : kouhou-g@fisc.jp

編集後記

こんにちは！最後まで読んでいただきありがとうございます。

本号では、「伝わる見せ方」と題して、見せ方に関するお仕事をされている各分野の専門家の方や展示会について取材してまいりました。情報があふれる現代において、良い製品・技術であっても相手にうまく伝わり行動してもらわなければ意味がありません。今回お届けした内容がお役に立てば幸いです。

取材にご対応いただいた皆様には、改めて御礼申し上げます。

さて、2025年に入り皆様は今年の目標など考えられましたか、私はここ最近体力の衰えを感じているので、筋トレ等の体力づくりを目標の1つとして掲げました。目標を立てると不思議とやる気が出てくるものですね。ふくい産業支援センターの相談窓口では、会社としての売上目標、事業計画のご相談もできますので、お気軽に活用ください。

次号の発刊は3月下旬を予定しております。引き続きご愛読のほど、よろしく願いいたします。

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 <https://www.fisc.jp/>
One to One サービス推進部
TEL 0776-67-7425/FAX 0776-67-7429/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)

社内のお悩みまるっと解決！

ふくぎんの デジタル化 支援サービス



こんなことで悩んでいませんか？

 <p>勤怠管理 給与計算</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 従業員や拠点が多く、タイムカードの集計に時間がかかる ● 時間外・休暇申請を紙で行っているため、集計が大変 	 <p>経理業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 紙でのやり取りが多く、経費業務に時間がかかる ● 請求書支払い・入金消込が手作業で、多くの時間がかかる 	 <p>情報共有</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 電話でのやり取りが多く、情報共有が遅い ● 顧客情報や案件管理が個人任せになっている 	 <p>デジタル活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ● デジタルを取り入れた経営をしたいが、誰に相談していいかわからない ● 売上やコストを把握するのに時間がかかる
--	---	---	--

福井銀行で支援しています！

<p>キャッシュレス化 法人向けインターネット バンキングで銀行取引</p>	<p>業務効率化 バックオフィス業務 効率化の支援</p>	<p>コスト削減 売上向上 利益率の向上支援</p>	<p>アドバイザー 業務 相談業務</p>
---	--	---	--------------------------------------

**福井銀行
デジタル化支援
3つの強み**

-  **1** 福井県内での支援実績が豊富
-  **2** IT導入補助金の支援事業者
-  **3** お客様に最適なデジタル化のご提案

いつも、いつでも、いつまでも。
福井銀行
www.fukuibank.co.jp

DX認定
地域のお客さまのデジタル化支援に取り組んでいます。(経済産業省認定)

ふくぎんの
デジタル化支援サービス

福井銀行 デジタル化支援サービス 検索

