

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〕 県内企業と多種多様なコミュニケーション



vol.75

ポジティブな「ほめ投稿」で、コミュニケーションを活性化。



今年創業60周年を迎える、坂川商事株式会社。1966年、越前市に「武生南給油所」を開き、2000年に5 km程離れた場所に自動車整備の「カークリニック21」を開業。現在、社員同士の交流や連携が図れるよう、さまざまな活動を展開しています。代表取締役社長の小柳 隆英氏に、社員のコミュニケーションを促す取組みについて伺いました。



代表 小柳 隆英 氏

DATA

坂川商事株式会社

所在地：越前市三ツ口町75

代表者：小柳 隆英

事業内容：給油所・整備工場の運営

連絡先：0778-22-6040

U R L：https://sakagawa-shoji.com/



同社HPはこちら！

守りから、攻めの姿勢へ 社員の意識も前向きに変える

同社は「未来のモビリティ環境にも対応できる企業」をビジョンに掲げ、地域に密着し、お客さまとその家族に愛される存在を目指しています。

激変する自動車業界で、同社の変化を内外に伝えるため、2023年に武生南給油所を「紫式部公園サービステーション」に改称。車から降りずに給油できるフルサービスマンならではの長を生かし、「おもてなしの給油所」として差別化を図っています。「カークリニック21」は従来の修理・点検に留まらず、社内デザイナーによるカスタム車のリメイク制作など事業の幅を広げています。

「給油も車両整備も守りの仕事と思われがちですが、もっと攻めの姿勢でお客さまから『ありがとう』と感謝される付加価値のあるものに変えていきたい。小さな会社なの

Contents

Web版はコチラ！

表紙 坂川商事(株)

特集 県内企業と多種多様なコミュニケーション

- 1 【CASE①】 坂川商事(株)
- 3 インタロダクション 長谷 美左子 氏
- 5 【CASE②】 田中農園(株)
- 6 【CASE③】 旬けんこーや
- 7 今月の注目企業 (株)シマノ
- 9 よろず支援拠点 経営Q&A
- 10 総合相談窓口からのご案内
- 11 ふくいDXニュース
- 12 上海事務所レポート
- 13 グッドデザインシンキング
- 14 インフォメーション／編集後記

抽選で賞品が当たる！
読者アンケート実施中！

ご回答はコチラから▶



提出日： 年 月 日			
感動者：			
「ほめ投稿」			
ほめてあげてほしい人	賞賛レベル	★★★★★	
いつ	どこで		
どんなことをした			
どんな影響があったか			
添付書類有無： 有 <説明資料>			

改善を施しシンプル化した「ほめ投稿」用紙

で、ダメだったら顧客に迷惑をかける前にすぐに撤退すればいい。新規事業の方向性として、『まず考えて、行動してみよう』ということを大切にしています」と小柳氏は語ります。

当時、社員の思考は「受け身で、後ろ向きに感じた」と振り返ります。小柳氏はどうすれば社員が自ら考えて動き、前向きになれるかを模索。日頃の仕事に問題意識を持つための改善活動のひとつとして「ほめ投稿」を発案しました。

ホワイトパワーにつながる 「ほめ投稿」で前向きに

社員が後ろ向きになりがち
な要因を、小柳氏は「自らの
意見を主張しない消極的な社
内風土」と分析しました。そ
こで、「ほめ投稿」を通して
社員同士がほめ合うことで職



月2回、社員の声を直接聞く場を設けて

場の雰囲気を明るくし、お互いの良いところを見つけ、投稿していく中でポジティブ思考や前向きな意見につながっていくのではと考えました。

「怒りや不満から生まれるブラックパワーは、瞬発力があっても持続性はない。社員同士お互いの良いところを見

つけてほめ合う行為は、コミュニケーションを活性化させ、納得や理解から生まれるホワイトパワーにつながります」と力を込めます。

小柳氏は5年前の経営会議で、「ほめ投稿」の取組みを発表。その仕組みは、同僚がやった「良いこと」や「すごいこと」を、「ほめ投稿」の専用用紙に記入して投稿するものでした。わかりやすさに配慮した記入シートの制作と同時に、紙だけでなくネット上からも投稿できるデジタルフォームを整備。その内容は、「給油所の社員が給油時に見つけた二重の虹をお客さまにお知らせし、感動を共有した」エピソードや、「事故現場で対応した整備士の親切な対応が、給油所の新規顧客獲得につながった」ことなど多種多彩です。「ほめ投稿」の内容は後日、ほめられた本人にメールで伝え、賞与査定におけるプラスポイントに加算するシステムになっています。

デジタル活用や個別面談、 女性登用なども推進して

同社は給油所と整備工場の距離が離れているため、LINE WORKSを導入し円滑な情報共有や気軽に話し合える環境づくりも推進しています。さらに、Teamsを使ったオンライン会議、小柳氏との全社員への面談も定期的に行っています。

「問題が発生した場合、迅速に上司へ報告するバッドニユースファーストも呼びかけています。起きてしまった不具合を放置せず問題と向き合う姿勢など、社員教育で特に大事にしているのは前向きにポジティブであること。社員の意識が変わっていくことで、みんなが自分で考えて動くようになり、生産効率も向上します」と社員の成長を見守ります。

また、小柳氏は就任時、意欲的に業務に貢献する女性社員を役職に登用するなど、女性性が活躍できる機会も創出し

てきました。男性が多い業種でありながら、現在、全社員の3分の1を女性が占め、経営会議に参加する女性幹部も現れています。

多様な施策を試みる同社は、昨年、社員が働きやすい職場環境づくりに取り組む企業を支援する「社員ファースト企業」宣言を実施しました。「今後は、役職関係なく誰もが『さん』付けて話せるような関係にしていきたい」とは笑む小柳氏。社員間のコミュニケーションを大切にし、前向きな姿勢を育みながら、新しいチャレンジを続けています。



県内企業と多種多様なコミュニケーション

ダイバーシティの昨今では、ひとえにコミュニケーションと言っても千差万別です。円滑なコミュニケーションは風通しの良い職場環境を醸成し、被雇用者の定着や業務効率化にもつながりますが、社内外でのコミュニケーションの取り方に悩む方も多いのではないのでしょうか。今回の特集では、社内外や地域におけるコミュニケーションで事業拡大を図る事業者様をご紹介します。



専門家インタビュー

多様化するコミュニケーションと向き合う

人を取り巻く環境が目まぐるしく変わるように、コミュニケーションもまた、ツールやスキルが変化してきています。ここでは、階層ごとのコミュニケーション研修をはじめ、25年にわたり研修講師を務める、(株)ブリッジの代表取締役社長 長谷 美左子氏にお話を伺い、現代のコミュニケーションのあり方とその向き合い方について、解説していただきます。

——企業におけるコミュニケーションの意義や重要性について教えてください。

コミュニケーションは、いつの時代でも誰にでも求められる普遍的なスキルであり、現代社会において、ますます

世代ごとの価値観・経験・働き方・コミュニケーションの違いによって生まれる、すれ違い、認識のズレ

世代	特徴
ベテラン世代 (50代～)	経験重視・根気・現場主義
ミドル世代 (30～40代)	両世代の橋渡し・安定志向
若手世代 (20代)	多様性・合理性・自己表現

1. 「違いを否定しない」
● 世代によって価値観や言葉の使い方が違うことは自然
2. 「共通言語」をつくる
● 世代を超えて共有できる行動と言葉を整える
3. 「共通体験」を重ねる
● 一緒に考える、動く、振り返ることを繰り返す

ジェネレーションギャップの特徴と考え方

重要性が高まってきました。私たちが生きていく時代は、かつてない速度で変化し、複雑かつ曖昧になっています。人間は、一人では決して生きていけない一方、「対話」や「共感」、他者との関係づくりが大切だとは理解していても、実際には「難しい」や「面倒」が勝ってしまうこともあります。だからこそ、時代に合わせたコミュニケーションの学び直しが必要だと感じています。

近年、社内では1on1ミーティングが導入され、上司と部下との心理的な距離を縮め、社員の成長支援や組織力



(株)ブリッジ
代表取締役社長
ながたに み さ こ
長谷 美左子 氏

国立大学にて講師秘書として実務に携わったのち、人材派遣会社にて営業部チーフマネージャーを務める。平成12年より企業・団体・医療機関等にてコミュニケーション研修講師のほか、当センターにてIT研修の講師を務める。

強化につなげることを目的としたコミュニケーションスタイルが活発です。短時間の対話を丁寧に関係を構築し認識のズレを早期に解消することで、トラブルの未然防止にもつながっています。

社外においては相手への敬意を忘れず、立場を意識した丁寧で誠実なコミュニケーションが求められ、「自分の立場をわきまえた言動」に気を配ることは、組織の信頼を守るうえでも欠かせません。

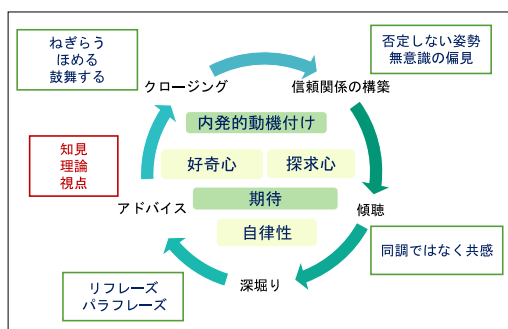
どちらにも共通して、言葉遣いや所作といったビジネスマナーも重要な要素です。誠実なコミュニケーションと適切なマナーがあつてこそ、初めて対話や共感が成り立つのではないのでしょうか。

——コミュニケーションも手法が多様化してきましたが、どのように対処すればいいでしょうか。

昨今、デジタルを活用したコミュニケーションが主流と

なり、シンプルで便利だと感じる人が多い傾向にあります。しかし、注意すべきは「簡単」と「簡潔」は全く異なる点です。手軽なツールほど簡単なコミュニケーションになりがちです。「手軽さ」や「簡単さ」だけで選んで利用すると伝えたいことが十分に伝わらず、相手に誤解を与えたりして自分の望んでいた成果につながりにくくなります。

今の時代で大切なことは「簡潔さ」であり、必要なことを分かりやすくまとめるテクニックです。デジタルコミュニケーションでも、相手



リユームを調整し発信すれば問題はありません。その反面、一方通行のやり取りは相手に不安や不快感を与え、信頼関係を損ねる原因となります。だからこそ、きちんとリアクションを返すことも大切です。相手の受け取り方を想像して Win-Win の関係を築ける方法を選択してください。

——勤務時間外での付き合いなどの企業の取組み例と個人としての今後の向き合い方についてはいかがでしょうか。

働き方改革やワークライフバランスの浸透によって、個人の生活を大切にする考え方が広がり、勤務時間外のお付き合いを控える人も増えてきました。こうした流れから、時間外の交流を、当たり前にとは言いにくい雰囲気になっているように感じます。

しかしながら、企業がコミュニケーションの場を提供することは自然な流れであり、とてもよい取組みです。実際に社会

貢献活動やレクリエーション、SNSでの交流に力を入れている企業もあります。ただし、自分の居場所を自分で選び、探す時代ですので、参加を無理に求めてはいけません。誰もが必要ときに参加しやすい環境を整えておくことが、現代社会の価値観に合ったコミュニケーションのあり方だと思います。

コミュニケーションは明確な正解があるわけではありません。人はどうしても「正しい方法」を求めがちですが、実際には方法そのものに正解はなく、ただ相手と向き合う姿勢が大切なのだと思います。ときには心地よくない場面もありますが、それもコミュニケーションの一部です。どんなやり取りにも必ず何らかの目的や意味があります。相手の立場や状況を想像しながら、「話す」と「聞く」を丁寧に積み重ねていくことで少しずつ理解が深まり、お互いにとって心地よい関係性が整っていくはずです。

研修を開き、 コミュニケーションを再確認



同社HPはこちら！

講義、ペア・グループワーク、
ディスカッションなどを実施

坂井市坂井町で代々農業をしてきた、田中農園(株)。2025年6月に当センターのオーダーメイド研修を活用して、全社員向けのビジネスマナー・コミュニケーション研修を開催しました。同社が開催に至った経緯や今後の抱負について、代表の田中 勇樹氏にお話をうかがいました。



代表 田中 勇樹 氏

DATA

田中農園株式会社

所在地：坂井市坂井町福島42-65-1

代表者：田中 勇樹

事業内容：農作物の生産・販売

連絡先：0776-65-4847

URL：https://tanakanouen-fukui.com/

マナーやコミュニケーションの 足並みを揃えるために

婿養子として同社に就農した田中氏は、2016年、事業承継を機に同社を法人化させました。130haの農地で生産する農作物は、水稲をメインに小麦、大豆、そば、ネギ、ブロッコリーなど。仲介業者への卸売だけでなく、個人への販売もおこなっています。

「2025年4月に息子も入社し、従業員も増えてきたので、今一度基礎のビジネスマナーからコミュニケーションの取り方について社員とともに学習してみようと思いました」と田中氏。研修の依頼先を探しているときに、当センターのオーダーメイド研修を見つけた。「何先かの候補の中で、費用も安価でレスポンスも早く聞き馴染みもあった、産業支援センターにお願いすることに決めました」。その後、担当者との打ち合わせを重ね、講師を選定し、1か月半ほどで開催に至りました。

意識を定着させる きっかけづくりとして

研修内容は身だしなみや挨拶、名刺交換の仕方から顧客対応について。コミュニケーションスキルを体得し、顧客満足度を向上させることを目的に、最終的には社員同士が尊重できる関係性を構築し、強いチームをつくりあげることとをゴールにしました。顧客が来社した際にも今までは各個人の我流で対応してきましたが、社内での共通認識をもつことができたと話します。

「研修自体初めてだったため基礎を中心にオーダーしました。実際に受講してみると、第一印象の大切さや視線の送り方などを改めて気づかされ、日々の業務に生かしていきます」と田中氏。受講後には、ますます活気のいい挨拶が、顧客とも社員間でも交わされるようになったと振り返ります。

研修として改まった場で学習することで、意識変化が生

まれ、普段の業務を見つめ直すきっかけになったとも話す田中氏。これからは定期的に研修を続けていく意向です。「悩み事など何でも気軽に話し合える組織風土をつくっていきたいです。互いに信頼できる関係性を築くためにも、日頃のコミュニケーションを大切にしていきたいですね」。同社はトラクターの自動運転や水田の水管理システムなど、スマート農業を推し進めつつ、風通しの良い組織づくりで持続的な経営基盤を培っていきます。

オーダーメイド研修とは

当センターが築いてきた講師陣とのネットワークを活かし、貴社の社内研修プログラムの企画立案と最適な講師の選定・派遣、当日の運営から実施の振り返りまでをサポートします。

詳しくは下記までご連絡ください。

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

(福井県中小企業産業大学校)

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

地域とのコミュニケーションから シニア世代向けの新サービスを



同社HPはこちら！

DATA

有限会社けんこーや

所在地：福井市上毘沙門町1-126-3

代表者：内田 光紀

事業内容：乳販事業、クリラ事業

連絡先：0776-41-2866

URL：https://kenko-ya.jp/



代表 内田 光紀 氏

何気ない日常を 守るお手伝いから

「けんこー仮面」は地域高齢者のお困りごとを解決するマッチングサービスです。利用者からの相談に応じて、内田氏が厳選した地元協力業者を専門家として派遣。解決した際に協力業者からマージンを得るというビジネスモデルを打ち立てました。

1997年から家業に入り、同社2代目として事業継続した内田氏が構想を立てたのは数年前に遡ります。同社では10年前をピークに顧客が年々減少し、業界全体でも解約数以上に新規顧客の開拓は見込めない厳しい状況に。危機感を覚えた内田氏は、定期的に宅地訪問するという牛乳配達事業の特性から地域のお困りごとを解決するサービスを考案。働き手不足も重なり、内田氏も現場に出る機会が増えたことで、ニーズを再認識し、

2025年8月に同サービスの提供を開始しました。

そのお困りごと、

けんこー仮面が解決します！

同サービスは各種メディアで注目を集め、早くも25件（取材当時）の実績を築いています。その中でも多い案件が庭木の伐採や草刈り、家屋の細かな修繕だそう。「昔は近所に大工さんや設備屋さんなど、頼れる職人がいましたが、時代とともに少なくなっ

てしまいました。代わりにWEB等で完結できる時代になった一方、WEBでの操作が難しい人や、顔の見えない人へ依頼することに抵抗感を覚



昭和のヒーローをモチーフに課題を解決していく

える人もいます」と内田氏。日頃から牛乳配達の中でコミュニケーションをとって、まずは電話一本で相談できるといった安心感と手頃さが同サービスのメリットだと話します。また、専門家として並んでいる業者は商圏内の利用者から比較的近隣であり、内田氏が太鼓判を押す業者であるところも嬉しいポイントです。

牛乳屋さんとしての 市場価値を高めたい

同サービスの利用者にはお礼も兼ねて直接訪問もしていると話す内田氏。「お客様の声を直に聞きながら、この事業全体をブラッシュアップしていきたい。ビジネスモデルとして確立することで同業他社への横展開も視野に入れていきます。牛乳配達で築いた信頼感を新たなビジネスにつなげ、収益性の改善を図るビジネスモデルとして、これからも同サービスの展開を広げていきたい」と力強く語りました。



代表 嶋野 寛之 氏

今月の注目企業

廃炉作業で放射線を見える化する 未来の危機管理を担うロボットを開発

株式会社シマノ

創業75年の株式会社シマノは、繊維機械の部品製造・修理からスタートし、早くから産業用ロボット分野へと拡大しました。最近では創業以来培ってきた機械製造技術と最新のAI技術を結集させ、国立研究開発法人日本原子力研究開発機構（以下、原子力機構）と連携し、人が立ち入らない過酷な環境を観測する「放射線観測用ロボット」を開発。未来の危機管理に貢献する同社の戦略について、代表取締役社長 嶋野寛之氏にお話を伺いました。

社会的使命を帯びた 原発で働くロボット開発

同社が「放射線観測用ロボット」の開発に至った背景には、二つの時間軸が重なっています。一つは、約20年前、嶋野氏が機械組合の青年会で廃炉ロボット開発事業を知り、関心を持ったことです。その後、東日本大震災後の福島第一原発の事故によりロボットを使用して放射線を観測する必要性が高まりました。もう一つは、過去取り組んできた農業用や医療用ロボットの研究で技術的なノウハウを手に入れたこと。嶋野氏は「放射線観測は被ばくしてしま

うため、人だけでは解決できない仕事。原子力機構の持つ優れた知財と、オーダーメイドの機械を作り続けてきたシマノの技術力を合わせることでは貢献度の高いロボットができるのではないかと考え、連携した開発が始まりました。

仕様を噛み砕く柔軟な技術力と 時代のツールが味方になった

開発は令和元年よりスタートし、原発事故に詳しい専門家の意見を取り入れながら進められました。「一見厳しそうに見えますが、ロボットの仕様が明確に研究されていた

め、この仕様を形にすることは弊社の得意分野でした」と嶋野氏。

同社のロボットは、汚染物質が付着する車輪やクローラー型を避け、接地面積の少ない6脚步行型を採用しました。これは階段移動や50cm幅



ほとんどを3Dプリンターで作るパーツで組み立てた試作ロボット



株式会社シマノ

所在地: 鯖江市神中町2-8-15

代表者: 嶋野 寛之

事業内容: ロボット開発、搬送機器製造、自動車、電子、化学、航空、食品関連等の機械装置の開発・製造

連絡先: 0778-51-5080

URL: <http://shi-com.jp>

同社HPは
コチラ！



時に実現しています。嶋野氏は「アルミと同等の強度で3分の1の軽さの部品を生成できる3Dプリンターと、リチウムイオンバッテリーのおかげ。時代の恩恵もあった」と語ります。ロボットは使い捨てが前提のため、交換容易な既製品のモーターを採用し、部品も3Dプリンターで作ることでコストを抑えています。水や粉じんの中での動作テストも行い、耐久性も備えました。

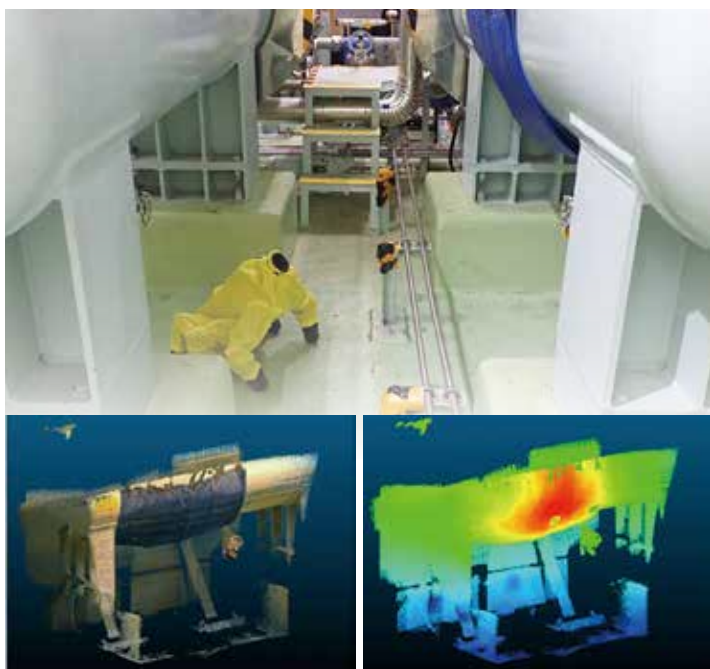
原子力機構が一番に望んだのは映像の確実な入手でした。これを実現するためロボット自体にAIを組み込み、AIからカメラを操作するプログラムを構築。観測データは本体ハードディスクに蓄積し、帰還後に有線で吸い上げます。ロボットが取得した外観画像と放射線量をもとに組み合わせて立体的な線量を可視化することで、人間が計測作業に踏み入る作業とリスクを軽減できるようになりました。

令和5年12月には敦賀市の原子力発電所「ふげん」で実証実験を行い、予想以上に複雑に入り組んだ現場の状況を確認しました。今年3月には福島第一原子力発電所での検証も予定されています。

持続的なインフラ監視にむけて 上場を視野にしたOPEXモデル

現在、このロボット類は大学など放射線を研究する研究機関に納入され、AI開発も含めて約六千万円を売り上げています。今後は全国18拠点ある原子力施設への展開を目指す同社。「ロボットは24時間働き、線量や水漏れなどを検知する新たな仲間です。人手不足が予想される現場において人が経験や勘で判断するのはなく、違和感を自動検出するシステムが必要です」。

ただロボットを販売するのでではなく、OPEX（運用費）モデルを想定しており、嶋野氏は「年間1台数千万円程度のサブスクリプションに。ロボットの交換やバージョンアップも提供でき、お客様はメンテナンスの手間から解放されます。また、



ロボットの防護服は県内の繊維メーカーによるもの。
ふげんでの3Dマッピングデータ（左）と線量測定データ（右）

3Dプリンターを使うことでデータを送信すればお客様の現場で部品を都度出力できます。在庫リスクも持たないビジネスモデルを作り、上場したい」と意気込みます。

さらに、原子力施設だけでなく、空港や港湾施設など強固なセキュリティで参入障壁が高い分野も想定。センサーメーカーとのアライアンスを強化しています。同社は、ロボット、AI、センサーの三位一体ソリューションを提供し、社会課題の解決につなげていきます。

よろず支援拠点 経営Q&A

よろず式生産性向上支援のポイント

よろず支援拠点には、最低賃金の上昇や人材確保が困難等の理由に、売上を伸ばすのと同時に生産性向上や効率化を図りたいといった相談が多く寄せられています。今回は生産性向上に取り組むためのポイントについて解説いたします。

◎生産性向上＜取り組むべき理由＞とは？

生産性向上は、企業の限られた資源を効率的に活用し、より多くの成果を生み出すための重要な取り組みであり、企業は生産性向上によって、コスト競争力の強化と付加価値の創出という2つの側面から競争優位を確立し、持続的な成長の基盤を築くことができます。

少子高齢化等によって働き手が減少し、人材確保が年々難しくなる中、中小企業では採用競争において不利な状況に置かれやすく、従来と同じ人員体制を将来にわたって維持することは現実的ではありません。

また、最低賃金の上昇、働き方改革の進展により、ワークライフバランスの確保や有給休暇取得の促進といった社会的要請に応える必要にも迫られており、限られた労働力で高い成果を上げるための生産性向上、従業員一人ひとりの生産性向上が企業成長の鍵を握ります。

◎生産性向上＜理解＞の第一歩とは？

よろず支援拠点では、生産性向上支援の第一歩として、現状の業務フローを可視化し、非効率な部分を特定することを推奨しています。

労働生産性は（営業利益＋人件費＋減価償却費）÷労働投入量であり、多くの中小企業では、長年の慣習に基づくムリ・ムダ・ムラが蓄積し、作業工程や段取り、意思決定で非効率が発生しやすい状況が散見されています。

生産性向上は、インプット（人数・設備・時間など）に対して得られるアウトプット（売上・生産量・付加価値など）を最大化することが目的であり、これまでの感覚や経験だけでは改善の方向性がぶれやすく、根本的な解決に結びつかない場合があります。そこで重要になってくるのが、データに基づく客観的・論理的な分析です。

よろず支援拠点が推奨する「QC七つ道具」には、①パレート図、②特性要因図、③グラフ、④管理図、⑤チェックシート、⑥ヒストグラム、⑦散布図といった統計手法があり、事実に基づく管理を行うための実践的なツールとして製造業はもちろん、サービス業や医療など幅広い業界で活用されています。

◎生産性向上の実行とよろず支援拠点のサポート

今回の相談では、パレート図を用いた業務ミスの要因分析を行いました。

手順としては、①項目とデータの決定→②データ収集・分類→③累積比率の算出→④グラフ作成→⑤分析の流れであり、特に累積比率70～80%までの上位項目は、問題の大半を占める「重点管理項目」として改善の優先順位付けに有効です。



相談の概要

賃金の上昇等に伴い、生産性向上に取り組みたいと考えていますが、何から取り組めば良いかわかりません。最初にするべきことにはどのようなことがありますか？

【QC七つ道具の各種手法】

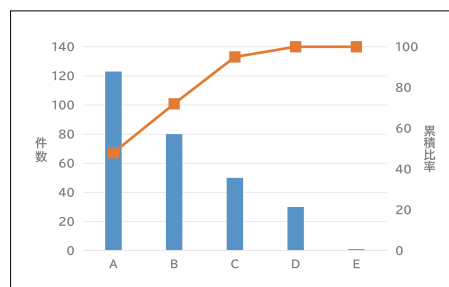
手法名	主な目的	特徴
①パレート図	重要な問題・原因を特定する（重点指向）	棒グラフと折れ線グラフを組み合わせ、項目別の大きさとその累積比率を示す
②特性要因図	問題（特性）と原因（要因）の関係を整理する	魚の骨のような形状で、原因を体系的に洗い出すのに役立つ
③グラフ	データの傾向や比較、構成比を視覚的に把握する	棒グラフ、折れ線グラフ、円グラフなど、目的に応じて使い分ける
④管理図	工程が安定しているか、異常がないかを監視する	中心線と管理限界線を持ち、品質のばらつきを時系列で管理する
⑤チェックシート	データを効率的かつ正確に収集・記録する	あらかじめ決められた項目をチェックするだけで、データの収集や分類ができる
⑥ヒストグラム	データの分布（ばらつき）の状態を把握する	度数分布を柱状のグラフで表し、分布の形状や中心、ばらつきの大きさを確認する
⑦散布図	2種類のデータの関係性（相関）を調べる	2つのデータを点でプロットし、両者の間に因果関係があるかを調べる

▶パレート図作成の効果には、(1)重要な少数要因の特定、(2)改善の優先順位付け、(3)改善効果の可視化、(4)チームでの共通認識形成が挙げられます。

これにより、改善活動が効率的かつ継続的に進められるようになります。

生産性向上は、企業の競争力を高め、利益向上や従業員の働きやすさにも直結します。

よろず支援拠点では、生産性向上に向けた伴走支援を行っており、業種・規模を問わず相談が可能です。また、DXや設備投資による生産性向上、補助金申請の支援も行っています。お気軽にご相談ください。



パレート図（イメージ）

お問い合わせ先

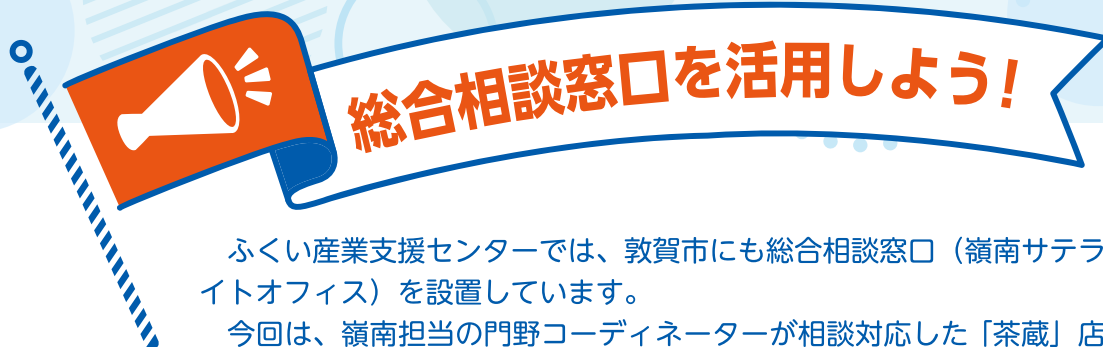


福井県よろず支援拠点

TEL : 0776-67-7402

E-mail : yorozu@fisc.jp





総合相談コーディネーターの「門野正志」です。経営者の想いに寄り添ったアドバイスを心掛けています。

ふくい産業支援センターでは、敦賀市にも総合相談窓口（嶺南サテライトオフィス）を設置しています。

今回は、嶺南担当の門野コーディネーターが相談対応した「茶蔵」店主の大内裕子さま・清隆さまに、お話を伺いました。

ふたりでやっている「どうしても目先のこと」にとらわれがち。
外部からの意見で新しい視野が開けた。

「門野コーディネーターに相談してみようと思ったのは？」

信用金庫の担当者から「経営相談の窓口を利用してみないか」と呼び掛けがあったのがキッカケです。今までも相談をしたことはありますが、あまり腑に落ちることはありませんでした。門野さんは具体的に分かりやすく、当事者目線で話をしてくれました。また、客観的に将来を見通したアドバイスをしてくれたおかげで、「経営は目先のことにとらわれ過ぎてはいけないこと」と「商売の原点に戻って考えてみることに気付かせていただいた」と感謝しています。



お店情報

お茶とハーブの店 ^{ちゃくら} 茶蔵

【住所】敦賀市木崎51-38-1 【TEL】080-8695-2645

【HP】<https://shop-chakura.com/>

ハーブティー・紅茶・日本茶とさまざまな美味しいお茶が楽しめます。疲れが癒され笑顔になる。笑顔から生まれる満足感で至福のひと時に浸る時間が過ぎていく、「茶蔵(ちゃくら)」。カスタマイズできるブレンドハーブティーのほか、スパイスカレーもお薦めです。



経営に関するお悩みごとは「総合相談窓口」まで、お気軽にご相談ください！



☎ 0776-67-7421

【相談日時】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。

ZOOMでのオンライン相談にも対応

総合相談
窓口HP



☎ 0770-22-0031

【相談日時】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)

※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。

ZOOMでのオンライン相談にも対応

相談予約は
こちら



今回は、夕食宅配サービスの受注から配送までを支える仕組みを整え、食材ロス削減と高い顧客満足を実現している株式会社エム・アンド・エム（福井市）の事例をご紹介します。

創業時からの仕組みづくりで 満足度の高い夕食宅配サービスを実現

夕食宅配サービス「ウエルネス・ミール」の立ち上げにあたり、運営の要となる受注から配送までの仕組みをデジタル化した同社。高価値なサービス提供はもちろん、配送状況の見える化等によるきめ細やかな対応によって高い顧客満足を実現しています。

サービスの要となる業務の仕組み化を検討

代表の松井氏は、日々の家事負担に悩む主婦の声に着目し、改善しやすく健康に直結する食事のサポートを行いたいと考え、2025年2月に夕食宅配サービス「ウエルネス・ミール」を開始しました。このサービスは、会員サイトでメニューを選べと当日午前中に調理したおかずが冷蔵で届き、電子レンジで温めればすぐ夕食になる仕組みです。松井氏は運営を安定させ拡大していくためにも「このオペレーションを回すにはデジタルが欠かせない」と考え、創業準備期間から当センターのDX専門家派遣事業も活用しつつ、受注システム開発に着手しました。

顧客満足を支える要 受注管理と配達連絡の整備

開発では、当センターの専門家の助言を得ながら業務フローを可視化し、「まずは受注サイト・受注管理・配達連絡を最優先でデジタル化」する方針に整理しました。受注サイトについては、利用者の見やすさに加え、サイト上での予算立てや過去の注文データを参考に献立選びができる機能を整備しました。さらに、決済機能もサイト上で完結できるよう、支払いはデジタル決済であらかじめポイントを購入し、月末に当月の利用分をポイントから差し引く方式としました。配達面では、IDと予定を紐付けしておき、ドライバーが二次元コードで担当エリアの配達データを読み込む方式を採用。本部側で配送状況を追跡し、遅れが見込まれる場合は到着予定時刻をメールで自動通知する仕組みを整えました。



原価管理システムの承認画面

蓄積データを次の展開へ 提携・拡大を見据えた改善

松井氏は「受注システムのデータをもとに、週単位で仕入れや作業の見通しが立てられるため、作業効率もよく、食材ロスも出ないメリットを実感している」といいます。遅延時のメール自動通知機能もあり、遅配に関するクレームも発生していません。サービス開始（2025年2月）から約9か月で法人70社、個人会員約200人を獲得し、県外転勤などを除けば解約はほぼゼロと、満足度の高さもうかがえます。今後は、紙で行っている食材発注や調理指示、栄養素情報の入力負担を減らすため、情報管理のデジタル化を進め、将来的にはレシピデータを用いた医療機関との連携や、調理から配達の予定時間をAIで算出・表示する構想も描いています。

会社概要

株式会社エム・アンド・エム

業 種：飲食料品小売業
（食材（ミールキット）宅配サービス）
所 在 地：福井市春日2-2-4
従業員数：1名
H P：https://wellness-meal.jp/



お問い合わせ先

（公財）ふくい産業支援センター ベンチャー・DX推進部

TEL：0776-67-7416 E-mail：dx-g@fisc.jp

事例Webサイト▶
https://dx.fukui.jp/case/





ライブ配信の様子



中国ライブコマースと 日本商品の可能性について

福井県上海事務所 所長 上坂 享平
(2025年12月17日)

中国のライブコマースの概要

日本と比較して高い成熟を感じる中国のライブコマースについて紹介します。

ライブコマースとは、ライブ配信を活用したEC販売のことです。中国では2016年に大手ECサイトの淘宝(タオバオ)が導入して以来、京東(JD)などのECサイトが相次いで参入し、5年程度で市場規模が1兆2,900億元と爆発的に発展しました。ECサイトに加え、微信(WeChat)などのSNSや、抖音(TikTok)や小紅書(RED)などのショート動画のプラットフォーム上でも専用チャネルが設置されるなど、その後も拡大を続け、2024年時点では市場規模が約5.3兆元、EC市場の約35%を占め、利用者は6億人以上、一人当たりの平均消費額は年間8,589元にのぼるとも言われています。

中国の大きな展示会では、いたるところでライブ配信がされています。ECでの購入は商品への信頼性が懸念されますが、展示会に出品することで一定の水準以上の商品であると認知されることが多いです。

私は当初、日本で言うテレビショ

ッピングの延長線上にあるものというイメージでしたが、中国では単なる商品紹介のライブ配信に留まりません。エンターテインメント性・双方向性・限定性を融合した新たな消費体験を創出しています。従来のECが既存のニーズに応えるもの(消費者が欲しいものをサイト上で検索して購入する)であるのに対し、ライブコマースでは消費者がより受動的になります。配信者は商品説明だけでなく、ストーリー性のある演出(例えば農産物の産地紹介、職人の技術の解説)を行い、視聴者の消費意欲を掻き立てます。消費者からの問い合わせにリアルタイムで実物を示しながら答えることで、消費者に「今、私に必要なものはこれだ」と感じさせ、ときには衝動的な購入を促したりもします。また、プラットフォーム運営企業は、視聴者の閲覧履歴から興味関心をAIで分析し、最適な配信を自動で推薦することにより、新たなファン層を拡大していく仕組みが出来上がっています。

日本商品の可能性

私は、この中国のライブコマースの文化が、一般に認知が広まっていないオリジナリティの高い日本の地

方の商品の販路開拓に効果があるのではないかと考えています。

一つの事例ですが、福井県産品を含めたヘルスケア商品をライブコマースで販売している中国企業があります。各地の大規模な展示会に出展しながら、会場でライブ配信を行い、日本製商品であること、日本の専門機関の認証を受けていることなどをPRしながら販売しています。私が視察した際は、福井県から製造メーカーや販売代理店が応援に駆けつけ、ライブ配信をサポートしていました。これにより、視聴者に対し本物だという安心感を与え、売上に貢献しているとのことでした。

この企業は単に日本製品だから扱っているのではなく、ライブコマースにより視聴者の反応や評価を見ながら求められる商品を取り扱うことで、その専門性が信頼となり登録者を伸ばし、一度の放送で数百万円を売り上げるまでに成長しています。

中国市場開拓のヒントとして、自社商品のニーズや販売方法を見極めつつ、商品の機能性、ストーリー、作り手のこだわりを伝えることができるライブコマースという手法の一つの選択肢として入れておくとういのではないのでしょうか。



2025 グッドデザイン賞 グッドフォーカス賞 [新ビジネスデザイン]



離島振興活動

しまあめラボ / 福井工業大学

日本国内で唯一の雨水で生活する島、長崎県五島市赤島での生活用水の確保と、それを活用した離島振興活動を行った。具体的には、生活用水となる雨水を集め貯水・浄化する専用施設「雨畑」の構築と、それらを用いた体験型環境教育プログラム「雨水生活体験」のデザインを行い提供した。

赤島島内の小さな家屋で集水できる雨の量には限りがある。そのため、島民と協働して効率的に雨水を集める集水面「雨畑」を設置した。高さを抑えた設計でメンテナンス性向上、汎用部材によるコストダウンと資材入手性向上を目指した。さらに浄化システムも最小限の構成とし、設置やランニングコストの低減を図っている。本システムで得られた清浄な水により、若手島民が直接販売する魚介類の処理や加工、アウトドア施設の運営などが可能となり離島振興に直接的につながった。また、間接的な離島振興活動として雨水での生活を体験する環境教育プログラム「雨水生活体験」を実施することで関係人口の増加につなげた。本プログラムの参加者には、利用可能な水の限度を直接体験することで水の重要性に気付き、さらに離島というモノが無い環境を体験することで都市部の過剰な生活品質について実感するなど多くの事が学べる環境教育の機会提供につなげた。

【審査委員の評価】 審査委員：内田 友紀、岩瀬 諒子、木住野 彰悟、新山 直広、Li-Chin Kuo

日本で唯一、生活用水を雨水に依存する長崎県五島市赤島で、雨水を効率的に集め、貯め、浄化して安全に使える「雨畑」を発明した、極めて優れた活動である。単なる技術開発にとどまらず、社会実装によって離島の生活環境改善と地域活性化を同時に実現したことは、持続可能な未来を創造する統合的なモデルとして大きな価値を持つ。また、このプロジェクトは、グローバルな課題に対し、ローカルな視点から具体的かつ革新的な解決策を実践している点で非常に高く評価された。地球温暖化による水不足が懸念される今、この取り組みは、いづれ世界を救う「ノア方舟」となる可能性を秘めている。

税務署からのお知らせ

令和7年分確定申告は
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

金額等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

給与^(※)、ふるさと納税、医療費等が自動入力できる!

※自動入力の対象となるためには、お勤め先が源泉徴収票を税務署にe-Taxで提出していること等の要件があります。

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利用者証明用電子証明書のパスワード(数字4桁)

②署名用電子証明書のパスワード(英数6~16文字)

確定申告書等
作成コーナー

申告期限

所得税および復興特別所得税・贈与税

令和8年3月16日(月)まで

消費税および地方消費税(個人事業者)

令和8年3月31日(火)まで

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



簡単・便利なキャッシュレス納付!

- ・国税の納付はキャッシュレス納付をご利用ください。
- ・振替依頼書がオンラインで提出できます。



確定申告会場での相談を希望される方は、
「国税庁 LINE公式アカウント」から
オンライン事前予約の
手続きをお願いします。



「F-ACT」読者アンケートにご協力ください!

当誌の内容につきまして、年に1度のアンケートを実施いたします。

皆さまが日頃関心をもつ事柄やご要望をお伺いし、次年度の企画構成の参考にしたいと思いますので、お忙しいところ恐縮ですが、アンケートにご協力いただけると幸いです。

皆さまのご回答をお待ちしております。

なお、アンケートにご回答いただいた方の中から抽選で5名様に、賞品(若狭塗箸)をお送りします!

【回答期限】令和8年2月28日

【回答方法】右記二次元コードよりご回答ください。

※回答時間は2~3分です。



本誌「F-ACT (ファクト)」を活用して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)を毎号実施しております。配送先は、県内事業所約1,800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VOL.76

3月25日発行予定

提出締切: 発行日の10日前まで
チラシ1,800部をご提出
(持参または配送)ください。

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	9,900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)	13,200円
	A4判以下のパンフレット (10ページ程度まで)	16,500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。

ご利用を検討する方は、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10号程度受け付けております。

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

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

One to Oneサービス推進部

TEL: 0776-67-7425 / 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)

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。

新年あけましておめでとうございます。今年1年もどうぞよろしくお願いいたします。

さて、本号ではコミュニケーションがテーマでしたが、皆さまの職場ではどのようなコミュニケーションが交わされているのでしょうか。コミュニケーションに正解はないからこそ、互いの歩み寄りという気持ちが大切です。年も切り替わり、出会いと別れの時期が近づいているタイミングでもありますので、今一度コミュニケーションについて見つめ直してみたいいかがでしょうか。

また、本誌発刊日よりアンケートを実施しております。2月末まで回答を受け付けておりますので、この機会にぜひご意見をお寄せください。

取材にご協力いただいた皆様に、この場を借りて、改めて御礼申し上げます。

次号の発刊は3月25日です。引き続きご愛読のほど、よろしくお願いいたします。

ご意見・ご感想はこちらまで
E-mail: kouhou-g@fisc.jp

中小企業 小規模事業者 フリーランス の皆さん

取引上の悩み 抱えていませんか？

代金の未払い
支払遅延

不当な経済上の
利益提供

代金の減額
値引き

買ったとき

不当な
やり直し

不当な
受取拒否

価格交渉
一方的な代金決定

知的財産権
の侵害

官公需

不当な返品



悩んだらここに相談を！

これまでの「下請かけこみ寺」は2026年1月1日より
「取引かけこみ寺」に名称変更しました。

取引かけこみ寺



相談無料 全国48か所
秘密厳守 匿名相談可能

☎ 0120-418-618

<https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>

【受付時間】 平日 9:00~12:00 / 13:00~17:00 (土日・祝日・年末年始を除く) 携帯電話からもご利用になれます。お近くの「取引かけこみ寺」につながります。



「取引かけこみ寺」では、中小企業・小規模事業者・フリーランスの皆さんが抱える取引上の
悩み相談をお受けします。問題解決に向けて、専門の相談員や弁護士がアドバイスをを行います。



中小企業庁委託事業

(公財)全国中小企業振興機関協会



公益財団法人 ふくい産業支援センター

公益財団法人ふくい産業支援センターは中小受託取引の適正化を促進することを目的として、中小企業庁・公益財団法人全国中小企業振興機関協会とともに「取引かけこみ寺」事業を実施しています。