

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] 逆境に耐え抜く力
～小規模事業者の視点～

(有)スマイルフーズ

旧(有)日東商会



vol.78

ライバルから最強のパートナーへ。 経営資源の融合がもたらす生存戦略



福井県内の居酒屋やホテルといった外食産業を影で支える業務用食材の卸業界に一つの再編がありました。令和7年9月に「日東商会」を譲り受けた「スマイルフーズ」です。同業他社出身で新体制をスタートした(有)スマイルフーズ代表取締役社長の武盛直樹氏と協力企業である(有)山本食品代表取締役社長の山本俊正氏にお話を伺いました。



代表 武盛 直樹 氏

山本 俊正 氏

やる気を買われ社長に
老舗をつなぐ若返りの策

同社HPはこちら！



DATA

有限会社スマイルフーズ

所在地：福井市高柳1丁目1601番地

代表者：武盛 直樹

事業内容：業務用食品卸売業

従業員数：14名

連絡先：0776-50-0902

URL：<https://www.instagram.com/smilefoods0902/>

Contents

Web版はコチラ！



表紙 (有)スマイルフーズ

特集 逆境に耐え抜く力
～小規模事業者の視点～

- 1 【CASE①】 (有)スマイルフーズ
- 3 【イントロダクション】 佐々木 孝美 氏
- 5 【CASE②】 (有)あわら農楽ファーム
- 6 【CASE③】 カネタツ数馬 氏
- 7 今月の注目企業 (株)TAKENOKO
- 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 産業情報センター発！スタートアップ企業紹介
- 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

Web限定

新スポット巡礼 ふ志*多

山本食品が令和元年に買収し、完全子会社として経営してきた老舗「日東商会」。業務用食品卸を行う中で、次世代へのバトンタッチを模索していた山本社長のもとに、独立を目指す同業の武盛（たけもり）氏から相談がありました。「ゼロから起業するのは難しい時代。日東商会の基盤を活用したほうが互いに効率的では」という山本社長と、武盛氏も「信頼できる先輩からの後押しだからこそ」と決意。親族でも従業員でもない「独立志向の外部人材への株式譲渡」という、新しい形のポジティブな事業承継となりました。

小さな一致が大きな成果
融合は働き方を見直す契機

武盛氏がスタッフ2名を率いて合流したことで、新生スマイルフーズは「日東商会」「武盛氏のチーム」「売り主の山本食品」という、かつての競合3社が交わる融合体となりました。「どのタイミングで社員に話すべきか気を遣いました。どの社員にも不安が少なからずあったはず。だからこそ丁寧に説明しました」と武盛氏。まずは協力企業として助言を行う山本社長と共に、新体制に向けたスケジュールを立て、承継直前の8月に約2週間、一緒に働く期間を設けて現場スタッフ同士の心理的距離を縮めていきました。

融合における一番の改革は就業時間です。夜型の飲食店に合わせ朝9時始業だった日東商会に対し、武盛氏は早朝



た。逆に互いに業界も顧客も知り尽くしているため実務に支障はなく驚くほどスムーズでした。



5時始業が当たり前でした。折衷案として「朝7時始業、16時終業」へと統一し、「早く来て時間内にやり切って早く帰る」働き方の提案をしました。当初は戸惑う声もありましたが2〜3ヶ月で定着

し、子育て中のスタッフには時間の融通を利かせるなど柔軟な環境も整えました。何より市場で働く人々と時間帯を合わせることで、朝方の電話のやり取りや受注処理が安定しました。

さらにこの融合作業にはいくつかの奇跡的な一致がありました。タイミングよく大型冷凍・冷蔵倉庫付きの事務所を確保できていたこと、使用していたパソコンの基幹システムが同じで事務員の操作負担がゼロだったことなど、小さなインフラの共通点が新体制を支えてくれました。

「1.5倍」の売上実績 相乗効果が生むこれから

新社名「スマイルフーズ」には、武盛社長の「働く人もお客様も、食を通じて笑顔第一であってほしい」という想いが込められています。「新社名にすることで老舗・日東商会の既存顧客に受け入れられるかという不安はあったが、新体制は好意的な反応をもって迎えられてよかった」と武盛氏。

承継から約1年、その成果は数字となって表れています。日東商会の基盤に武盛氏のこれまでの営業手腕が加わり、売上は承継前の1.5倍へと

成長。大手ブランドに強い「商社型」の山本食品と、独自ルートで冷凍食品や和食食材に強い「問屋型」のスマイルフーズ。「スマイルフーズの最大の武器は提案力です。飲食店の大将やホテルの料理長に対し、自ら調べた情報とサンプルを手に『こんな面白い商品がありますよ』と飛び込んで、地元のお客様とつながるスタイル。2社が連携することで顧客に届ける商品幅は広がり、注文にも応えやすく相乗効果がある」と両氏ともに手応えを語ります。

同社の目指す未来は卸売業にとどまりません。武盛氏は前職で培った「一次加工（海産物の生鮮加工）」の技術とノウハウを活かし、今年冬の稼働を目指して自社加工場の設立計画を進めています。

「原材料高騰に対して小細工はせず、値上がりには適切に価格転嫁していく。価格だけで選ぶお客様は安い業者が現れればそちらへ流れてしまう。私たちが一番大切にしたいのは、『少し高くても、お前のところで買うよ』と言っていただけの信頼関係。山本食品さんと手を取り合い、福井の食に大事に関わっていき



承継後、食用油などの取扱品目も増えたと話す

事業承継とは、単に看板や株式を引き継ぐことでありません。同業他社であれば業界文化や企業風土を把握したうえで互いを尊重して融合できます。スマイルフーズの挑戦は、同業他社とともに新しい未来を目指す、事業承継の理想的なモデルを示しています。

逆境に耐え抜く力 ～小規模事業者の視点～

物価高騰による価格転嫁や人手不足、デジタル化と向き合う小規模事業者は、今まさに分岐点に立たされています。しかし、この逆境をチャンスに変え、新たな企業価値創造や事業承継に成功している事業者も少なくありません。今回の特集では、小規模事業者を「業種問わず常時雇用する従業員20名以下」と定義し、さまざまな経営課題を事業承継やDX、価格転嫁などで乗り越え、地域経済を守りながら、さらなる拡大を目指す事業者様をご紹介します。

専門家インタビュー

小規模事業者の若返り

事業承継は組織の若返りやイノベーションを促進し、事業者の存続と発展を支える重要な経営戦略です。ここでは、事業承継にスポットを当て、当センターの相談コーディネーターを務める佐々木孝美氏にお話を伺い、小規模事業者の抱える課題や事業承継の進め方について、解説していただきます。

——小規模事業者における事業承継の現状について教えてください。

経営者の高齢化は年々深刻化しており、帝国データバンクの調査によると福井県は60.9歳（全国平均60.8歳）と、当県においても過去最高年齢を更新し続けています。

これに伴い、後継者不足による廃業も問題となつていますが、近年では特に建設業や飲食店の廃業が目立ちます。小規模事業者は日々の業務に追われ、今後のお店の存続について考える余裕がありません。

りません。今を一生懸命にするあまり、「気づけば承継のタイミングなのに、後継者が誰もいない」というケースが後を絶たないのです。

働き方が多様化する現代では、家業を世襲するものと捉える親族は少なく、各々のやりたい仕事に就くケースが増えてきたため、親族承継は減少傾向にあります。

その代わりに増加してきたのが第三者承継です。譲渡側はリタイア資金を得られますし、譲受側は時間とコストを削減しながら新規事業を立ち上げ、シェアの拡大や優秀な人材や技術を獲得できます。

——事業承継を考え始めたらどのように進めるのがよいのでしょうか。

親族承継や第三者承継のことなら、まずは福井県事業承継・引継ぎ支援センターへ相談することをおすすめします。親族承継は一般的に5～10年という準備期間が必要と言われており、同センターで



be-smiling 代表
(株)ハルモア 代表取締役
さ さ き たか み
佐々木 孝美 氏

経営全般、創業支援、IT活用、事業承継を中心に活動。現在、福井県中小企業診断士協会の副会長や福井県事業承継・引継ぎ支援センターのエリアコーディネーターを務めている。また、自身も今年6月に女性向け小顔矯正専門店を第三者承継により譲受した。

は、その中でどう進めたらよいか分からない疑問などを伴走サポートします。

第三者承継では、民間の仲介者を介すると成約額の何パーセントという手数料がかかりますが、国が設置した同センターなら費用を抑えられる点も大きなメリットです。

これから後継者を探す場合には、同センターの後継者人材バンクや日本政策金融公庫の「継ぐスタ」に登録している「これから創業したい人材」とのマッチングを通じて、事業を譲渡することができま

す。ゼロからのスタートではなく、事業や顧客基盤を引き継ぐことで創業時の費用負担を減らせるため、この手法を選択する創業希望者が増えています。

のノウハウや人脈といった「目に見えない資産」を引き継ぐための準備です。また、親族間では相続の問題も絡んできますが、同センターに登録している弁護士や税理士などの専門家にも相談できるので安心です。承継の形にかかわらず、まずは一度足を運んでみてほしいですね。

—— 将来を見据えた経営や事業承継を円滑に進めるためのポイントを教えてください。

多くの小規模事業者は、経営者が現場のプレイヤーを兼ねているため、苦手意識や時間不足からIT化に戸惑い、現場を回すだけで手一杯という悪循環に陥っています。なおかつ、持続可能な経営には原価や粗利を把握する金銭管理が不可欠です。お金の管理は二の次というどんぶり勘定では、いずれ行き詰まります。業務効率化で売上と時間を生み出し、経営者視点を持つことが、次世代へ事業を繋ぐ第

一步です。

そのためには、3年後、5年後の未来を見据えた計画性が求められます。これは事業承継でも同様です。後継者がいても経営者の想い等が共有されていないケースは多く、「言わなくても分かる」という過信を捨てて対話する必要があります。親子での話し合いが難しければ、公的窓口な

どの第三者を介在させるとよいでしょう。

また、一人で抱え込まず、外部ネットワークに頼ることも重要です。他社の成功事例を見学するなど、同業他社とのつながりは危機管理にも有効です。補助金や地域の支援リソースを活用して、持続可能な経営基盤を確立していきましょう。

福井商工会議所

思いが
つながる
出会い

相談
無料

事業承継
メルマガ

無料相談できる事業承継・引継ぎセンターでは、
事業承継支援の実績とスキルを備えた
プロフェッショナルが所属しています！

経済産業省 近畿経済産業局 委託事業
福井県事業承継・引継ぎ支援センター

〒918-8580 福井市西木田2-8-1 8F
TEL.0776-33-8279
info@fukui-shoukei.go.jp

経営者必読！

農福連携のDXで 生産性向上につなげる



同社HPIはこちら！



2001年に社会福祉法人の1事業所から独立し、認定農業者として法人設立した、(有)あわら農楽ファーム。以来、農業を通じて障がいをもつ人たちに働く場を提供し、高齢化や後継者不足が顕著な地域農業分野での新たな人材として地域貢献の一翼を担ってきました。安全性と作業の標準化を目指す同社の取組みについて、執行役員の齋藤峰雄氏にお話をうかがいました。

DATA

有限会社あわら農楽ファーム

所在地：あわら市山室72-101

代表者：舘 恭弘

事業内容：水稻・野菜の生産・販売、農産加工品の製造・販売、観光農園

従業員数：6名

連絡先：0120-291-532

URL：http://www.awara-nougaku.jp/



齋藤 峰雄 氏

DXと研修で 生産性向上を実現

2013年10月より同社に入社した齋藤氏は就労継続支援A型事業所「(株)農楽里」からの施設外就労で障がい者（以下、「利用者」）が働く同社で、「安全で誰もが同一の作業をできるように」ととスマート農業を推進してきました。

2018年から作業進捗等のデータ管理とドローン散布を実施。その後も利用者の作業領域を拡大させるために、ロボット田植機やアシスト付きコンバインを導入。操作方法の復習がしやすいよう、動画付きのマニュアル冊子を作成し、自動停止機能を備えた農機で利用者が安心して作業できる環境を整備しています。スキルアップ促進のため、研修にも力を入れる同社は、ロボット農機や刈払機の使用に関する講習のほか、今年3月には救命講習でも利用者全員が修了しました。研修と実技を交互に繰り返すことで利用者のできる幅を広げ、高度な作業技術が求められる部分

にはスマート農業で補うことで利用者の自信や意欲を高め、生産性向上を果たしています。その結果、利用者の作業内容は3倍以上に増え、齋藤氏が入社当時は赤字だった同社も今では年間3億円もの収益を確保しています。

利用者の自主性を尊重し 経営拡大を目指す

同社は3年前に利用者による自治会を創設。利用者自身で作業のルールや視察研修の企画検討を行い、齋藤氏らがオブザーバーとして見守る中、利用者の主体性を生かした運営を続けています。利用者の意思を尊重する姿勢について、『変化に適応しづらく、新しいことに二の足を踏みがち』というイメージをもたれがちですが、チャレンジしたい意欲は人一倍あるんです。彼らの特性に合わせてコミュニケーションを育み、DXでカバーすることも我々の役割です」と話します。

今後もビニールハウス



直近10年間で5名が一般就労。同社で正社員登用の道も

の増設や作業工程を細分化するための出荷調整作業所の開設など、生産性向上に取り組む一方、設備投資や視察にかかる費用の大半を国や自治体の補助事業で賄い、自社や利用者の負担軽減にも努めます。その背景には、「農業は地域全体で守るもの。活用できる補助事業は積極的に導入すると同時に有益な補助事業は近隣の農家や同業他社へも共有し、その成果も社内に留めず広く発信していきたい」と語る齋藤氏。同社は誰もが生き生きと暮らせるノーマライゼーション社会を、スマート農業と共に実現していきます。

干して凝縮した新商品で 収益力向上を目指す



同社HPはこちら！



1950年に創業し、越前海岸の乾物屋としてイカやタラなどの干物を製造販売してきた、カネタツ数馬(株)。価格改定をしつつ、新商品「北陸福井つまみーる」を発売し、収益構造の改善を図っています。物価高騰や人材不足を踏まえ、コストの洗い出しにより価格転嫁する同社の取組みについて、3代目の数馬徹也氏にお話をうかがいました。

DATA

カネタツ数馬株式会社

所在地：福井市鮎川町93-41-2
代表者：数馬 達視
事業内容：水産食品製造・販売
従業員数：6名
連絡先：0776-88-2010
URL：https://kazuma.biz/



数馬 徹也 氏

長年の価格設定を 専門家の助言により見直し

同社は固定費や仕入値の高騰により、減収を余儀なくされ、苦しい経営状況が続いていました。そこで金融機関からの専門家派遣を利用し、コストや原価率、固定費の算出などの財務分析を行います。「一定期間での経費分析によって損益分岐点を算出してもらいました。数字で可視化したことで、価格改定の必要性和状況のひっ迫さがあらわになりました」と数馬氏。財務分析の手法を学んだことで自身でも自社の現状把握が可能となり、昨年6月には内容量を減らした実質値上げに踏み切ります。その後も原材料の高騰に合わせ、昨年10月にはイカ、今年3月にはタラをそれぞれ値上げ。タラの産地を海外産から、仕入れコストの低い国内産に変更しました。同社では今後の高騰も見据え、ゆとりをもった価格設定にし、改定する際には全国取引先各社に依頼文書送付や電話での直接説明することで

双方にとって納得のいく丁寧な手続きを徹底しています。

価格改定と並行し 適正な利益率の新商品を開発

当時、ニシンを主力に製造していた同社は骨ごと食べられるニシンの煮つけを発売します。しかし、購入者から「丸ごと食べられて味はおいしいが、価格が少し高い」という声が寄せられ、また、ニシンの原価も上昇し売れ行きも低迷。原価回収が難しく、値上げもできない状況に直面しました。そんな中、J R 西日本の商談会に参加した際に「珍味系で手頃に見える商品を」との提案を受けた同社は、専門家の知見を活かして自ら原価率を再計算。旅のお供として電車内でお酒を飲みながら楽しめる、同商品の開発をスタートさせます。一口サイズで丸ごと食べられる手軽さと干物屋としての原点に立ち返り、うまみの凝縮にこだわった同商品は昨年8月に発売し、着実に販売数を伸ばしていき

男女問わず 県外客やインバウンドにも

現在5種類を展開している同商品は、カラフルなパッケージとポップなイラストが目を引き、食べきりサイズでありながら180日間の常温保存が可能で、先日も「おいしく思わずメールした」という嬉しい声も届き、数馬氏は顔をほころばせます。

発売から1年が経過し、同社は製造ライン強化に向け、今年6月から技能実習生の受け入れも開始。今後はECサイトなどを活用し、さらなる販路拡大を目指します。

無添加へのこだわりと、高密度な原価計算によって誕生した同商品は、物価高騰をしのぐ新たな主力商品として同社の収益力向上に寄与していきます。



人気順は1位 ほたるいか、2位 えび、3位 かに



代表 黒田 雄太郎 氏



カフェ承継後、経営革新計画でスイーツ製造業など事業を拡大

株式会社TAKENOKO

若狭町三方でカフェを営む株式会社TAKENOKO。経営革新計画の承認を受け、昨年4月にはティファウト専門店『A-ley』がオープンし、冷凍スイーツの製造・販売をはじめ、プロデュース、コンサルティングなど、多角的な事業展開を進めています。親族から事業を承継し、法人化を果たした代表取締役の黒田雄太郎氏に、その歩みと今後の展望を伺いました。

地元で愛される食堂を承継 ターゲットの若返りを図る

まるで海外のリゾート地を訪れたかのような、おしゃれで開放感あふれる空間が広がる『cafe bamboo』。長年地域で親しまれてきた食堂・喫茶『竹の子』を、創業者の孫である黒田氏が引き継ぎ、2022年8月に現在のカフェスタイルへとリニューアルしました。

「もともとは、母方の祖父が1981年に食堂を創業したのが始まりです。創業から2年後に祖父が亡くなり、その後は祖母が福井名物のソースカツ丼などを提供する飲食

店として店を守り続けてきました。コロナ禍で経営が厳しくなり、祖母と母から店を閉じるという相談を受け、事業を引き継ぐ決意をしました」と黒田氏は振り返ります。

京都府生まれの黒田氏は、当時、京都や福井市内の飲食店で経験を積んでいました。「京都での出店も考えていましたが、この店は子どもの頃の思い出が詰まった場所であり、地域の皆さんに愛されてきた店です。それを守ることが祖母への一番の恩返しになると思いました」。

その想いを胸に、事業再構築補助金を活用して店舗を大幅改装。メインターゲットを地元の中高年齢層から、町



建物の骨組みをそのまま活かし、色を塗り替えた外観

内外の若者や子育て世代へとシフトし、「ソースカツ丼とパンケーキが楽しめる店」として『cafe bam』を新たにスタートさせました。

同社HPIは
コチラ！



cafe bamboo



Ally



株式会社TAKENOKO

所在地：三方上中郡若狭町三方31-27

代表者：黒田 雄太郎

事業内容：冷凍スイーツ製造・販売、飲食事業、
プロデュース事業、コンサルティング事業、
不動産事業

従業員数：4名

連絡先：0770-45-1183

URL：https://www.instagram.com/cafe_bamboo_2021/

冷凍できるパンケーキを開発 経営革新計画で事業を拡大

「ソースカツ丼だけでは他店との差別化が難しい。自分が得意とするパンケーキを組み合わせることで、お客様やメディアにも興味を持っていただけると考えました」。その狙いは的中し、『cafe bamboo』は地域の方々子どもや孫と三代で訪れる憩いの場となるとともに、パンケーキを目当てに県外からも多くの来店客が訪れる人気店へと成長しました。

2023年には祖母から正式に事業を承継すると、さらなる事業拡大を目指して株式会社TAKENOKOを設立。2024年には経営革新計画の承認を受け、テイクアウト専門店『A-ry』の開業と、冷凍・冷蔵販売が可能なパンケーキブランド『ふわんど』の開発に着手しました。



手作りで丁寧に焼かれたパンケーキ

「創業45周年を迎える節目に、祖母の代から受け継いできた食器なども大切にしながら、店舗全体をリニューアルし、新たな魅力を発信していきたい」とチャレンジを続けます。

今秋、新工場兼本社が完成 地域活性化にも力を尽くす

昨年4月には、経営革新計画の一環として『A-ry』がオープン。地元食材を使用した弁当や総菜、冷蔵パンケーキのほか、韓国系などのトレンドを取り入れた子ども服なども販売しています。さらに今年12月には、カフェの隣接地にパンケーキの製造工場兼本社を新設し、駐車場も拡張する予定です。

「創業45周年を迎える節目に、祖母の代から受け継いできた食器なども大切にしながら、店舗全体をリニューアルし、新たな魅力を発信していきたい」とチャレンジを続けます。



ポップでカラフルな子供服は大人気

近年は、「スタッフも成長し、祖母も現役で元気に頑張ってくれています」と笑顔を見せる黒田氏。本業の合間に実行委員として地域イベントに携わるほか、中学校・高校で探究授業の講師を務めるなど、地域活性化にも尽力しています。

「若狭町で育ったわけではないがこそ、外からの視点で地域を見ることができます。地域の経営者同士で刺激し合いながら若狭町を盛り上げていきたい。そんな姿を見た10代、20代の若者たちが『ここで何か挑戦したい』と思える町にしていきたいです」と語ります。

5年後には売上10億円企業を目指す同社は、地域に根差しながらも全国や海外への展開を見据え、挑戦を続けます。

よろず支援拠点 経営Q&A

労働生産性を向上させる具体策 ～限られたリソースで最大の成果を～

労働生産性の向上は、時間・人材・資金という限られたリソースから最大の成果を生み出すための重要な取り組みです。その基本は、「成果（分子）を増やす」か「投入量（分母）を減らす」か、あるいはその両方を同時に進めることに尽きます。

まずは、生産性の全体像を正しくイメージすることから始めましょう。

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{成果(付加価値額=売上-外部購入費用)}}{\text{労働投入量(従業員数×労働時間)}}$$

- ・分母を小さくする：無駄な時間や人手を削る（コスト削減・効率化）
- ・分子を大きくする：商品やサービスの価値を高めて利益を増やす（付加価値向上）

◆業務改善を進めるための「4つのステップ」

どのような現場であっても、生産性向上は以下の4つのステップに沿って進めるのが鉄則です。

①現状の可視化（現状を知る）

まず取り組むべきことは、「誰が・何に・どれだけの時間をかけているか」を浮き彫りにすることです。業務の棚卸しを行い、ブラックボックス化（属人化）している仕事をすべて洗い出します。

②業務の「ECRS（イクルス）」による効率化

業務を整理する際は、以下のECRSの原則に沿って考えると、無駄をスムーズに排除できます。

順番	視点	具体的なアプローチ
E(Eliminate)	排除	その業務、本当に必要？ （慣習的な会議やレポートの廃止）
C(Combine)	結合	まとめて処理できないか？ （似た業務の一元化、担当の集約）
R(Rearrange)	交換	順番や担当を変えたら？ （工程の入れ替え、適材適所の配置）
S(Simplify)	簡素化	もっと楽にできないか？ （マニュアル化、テンプレート化）

③ITツール・AIの積極的な活用

人の手でやらなくていい仕事は、積極的にテクノロジーへ任せましょう。

- ・定型業務の自動化：RPAやマクロの導入による自動データ転記など。
- ・コミュニケーションの迅速化：チャットツールやタスク管理ツールの活用。
- ・情報の一元化：クラウドストレージや顧客管理（CRM）システムの導入。

④従業員のスキルアップとモチベーション向上

どれだけ仕組みを整えても、それを動かすのは「人」です。

- ・マルチスキル化（多能工化）：一人が複数の業務をこなせるようにし、業務の偏り（ボトルネック）を解消します。
- ・適切な評価と還元：「生産性を上げて早く帰る人」が正当に評価される評価制度（グラダラ残業する人が得をする仕組みの撤廃）を構築します。

◆【現場別】生産性向上のアプローチ

労働生産性の向上は、「製造現場」と「非製造現場（オフィス）」で、着眼点やアプローチが大きく異なります。それぞれの現場が抱える「無駄」の性質に合わせて対策を講じることが重要です。

A. 製造現場向けのアプローチ

製造現場では、「ムダの徹底排除（分母の削減）」と「設備の

稼働率向上」が主軸となります。

- ・「7つのムダ」の排除：トヨタ生産方式の視点から、現場に潜む「作り過ぎ・手待ち・運搬・加工そのもの・在庫・動作・不良をつくる」という7つのムダを徹底的に排除します。
 - ・5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）の徹底：「必要なものが、必要な時に、3秒以内に引き出せる状態」を作ることによって、探す・迷うという隠れた時間を劇的に削減します。
 - ・標準化と応援体制（多能工化）：熟練工の勘やコツを言語化・映像化して標準作業マニュアルに落とし込み、誰でも同じ品質・スピードでできる仕組みを作ります。また、1人が複数工程を扱える多能工を育成し、特定ラインのボトルネック化を防ぎます。
 - ・IoT・自動化（FA）の推進：センサー設置で設備稼働状況や異常をリアルタイムに可視化し、単純搬送や繰り返し作業は協働ロボットやAGV（無人搬送車）に代替させます。
- B. 非製造現場（オフィス・デスクワーク）向けのアプローチ
- ホワイトカラーの仕事は成果やプロセスが目に見えにくいいため、「業務の品質基準や手順の可視化」と「ITによる自動化・仕組み化」が鍵になります。
- ・業務の見える化と属人化の解消：業務プロセスをフロー図等で可視化してブラックボックスを解体し、タスク管理ツールでチーム内の進捗をリアルタイム共有して特定個人への業務集中を防ぎます。
 - ・コミュニケーションの高速化と会議の削減：ビジネスチャット（SlackやTeamsなど）へ移行して社内メールやCC文化による情報過多を減らし、定例会議の頻度減、30分制限、アジェンダ必須化など会議の「断捨離」を徹底します。
 - ・IT・AIによる「ノンコア業務」の自動化：利益に直結する「コア業務（企画、顧客対応など）」に集中するため、ノンコア業務（データ入力、書類作成など）をテクノロジーに任せます。生成AIを活用した議事録要約やメール文面作成により、テキスト作成時間を大幅に短縮できます。
 - ・評価制度の変革（成果主義へのシフト）：長く会社にいる人ではなく「時間あたり成果の高い人」を評価するカルチャーと評価基準を作り、残業前提の働き方を是正します。

◆製造vs非製造：改善アプローチの比較まとめ

それぞれの特徴を整理すると、以下のようになります。

項目	製造現場	非製造現場（オフィス）
主な対象	モノ、設備、作業動作	情報、時間、コミュニケーション
無駄の本質	目に見えやすい（在庫、不良、移動）	目に見えにくい（探す時間、過剰な会議）
改善の切り口	ECRSの原則、5S、IE（生産工学）手法	業務の可視化、IT・AIによる自動化
目指すゴール	短時間で、不良なく、安く作る	付加価値（企画や顧客価値）を高める

◆成功させるためのマインドセット

生産性向上を一時的なブームで終わらせず、成功させるためには以下の心構えが不可欠です。

1. 「長時間労働＝美德」からの脱却：「時間をかけるほど良い成果が出る」という意識を、経営層から現場まで一丸となって変える必要があります。
2. 現場を巻き込む：上からの押し付けではなく、「これを変えると自分たちの仕事が楽になる」というメリットを現場に実感してもらうことが、継続の最大のコツです。
まずはご自身のチームがどちらの特性（製造・非製造）に強いのかを見極め、チーム内で「実は無駄だと感じている業務」を1つ出し合う小さな一歩からスタートしてみたいかがでしょうか。

【事務局からのお知らせ】生産性向上支援センターでは、皆様の現場に合わせた具体的な改善アプローチをご提案しています。お気軽に当センターまでご相談ください。

お問い合わせ先



福井県よろず支援拠点

TEL : 0776-67-7402

E-mail : yoroze@fisc.jp





総合相談窓口を活用しよう！

ふくい産業支援センターでは、敦賀市内に経営相談窓口（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、株式会社忠建築の社長 上山 哲朗さまに、お話を伺いました。



総合相談コーディネーターの門野正志です。事業者様に寄り添い、強みを活かした事業成長へのアドバイスを心がけています。

寺社仏閣を守りつつ、多くの若者に小浜の歴史を繋ぎたい！ 経営戦略を考えているうちに夢が広がった。小浜の歴史を守り残す使命感を抱く。

「経営戦略を考えてみては…」と小浜商工会議所で行われたことがキッカケとなり、門野さんに相談するようになりました。いろんな考え・思いを聞いていただき、「それならまずは、自社を知ってもらおう」となり、手始めにパンフレットを作成してみました。あれこれ沢山のことから取捨選択していただいたので、明瞭完結なアドバイスだったと感謝しています。

小さなことかもしれませんが、ひとつ前に進んだこ

とでふつふつとやる気が大きくなっています。

ゆくゆくは若い職人を育てて増やし、伝統技術を伝えていくことで、小浜の寺社仏閣を守り残していきたいと強く思うようになりました。

寺社仏閣だけでなく小浜の歴史を未来に繋げるため、何ができるか考え主体的に行動していこうと思っています。（小さくは「木工教室」、大きくは「小浜城復元」）



企業情報

ただしけんちく
株式会社忠建築

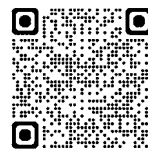
～宮大工が作る、木の家～

【住所】小浜市中井50-7-1 【TEL】0770-64-5735

寺社建築であっても、住宅建築であっても、後悔しない仕事を心がけ、お客さまの気持ちにこたえていきたい。そんな日本の伝統技術、大工としての誇りとともに、私たちはこの小浜という地に広く、深く、根付いていきたいと願っています。



Instagram



HP

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(第2・第4)・金曜日(第1・第3) 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



データ活用で実現する 安全・効率物流

デジタルタコグラフと遠隔点呼を導入し、運行管理の効率化と安全性向上を実現。
管理者の負担軽減と働き方改革を推進しました。

物流業界では、働き方改革や人手不足への対応が大きな課題となっています。ラニイ福井貨物株式会社では、デジタルタコグラフと遠隔点呼システムを導入し、運行管理の高度化と業務効率化を実現。安全運行と働きやすい職場づくりの両立に取り組んでいます。

アナログ管理から脱却し業務改善へ

同社は、北陸・関西・中京・関東に拠点を展開する物流企業です。近年は燃料価格の高騰やドライバーの高齢化に加え、労働時間規制の強化への対応が求められていました。従来は円盤型チャート紙による運行記録管理を行っており、ドライバーによる記録用紙の提出や、管理者による確認作業に多くの時間を要していました。また、法令で義務付けられる点呼業務では、休日や深夜帯にも管理者の対応が必要であり、大きな負担となっていました。こうした課題を解決するため、同社はふくいDX加速化補助金を活用し、運行管理のデジタル化に取り組みました。

運行管理を支えるデジタル基盤を構築

同社は大型トラックへGPS機能付きデジタルタコグラフを導入しました。速度や走行距離だけでなく、車両位置や運行状況をリアルタイムで把握できるようになり、運行データはクラウド上で一元管理されています。これにより労働時間や休憩時間の管理が容易になり、安全運転や省エネ運転の可視化も実現しました。また、車両の到着予測が可能となったことで荷下ろし準備が効率化され、入庫時の混雑も改善されています。さらに遠隔点呼システムを導入し、本社から各拠点のドライバーに対してビデオ通話による点呼やアルコールチェックを実施できる体制を整備しました。



デジタルタコグラフの運行管理画面。全国を走行する車両の位置や運行状況をリアルタイムで把握できる。

安全性向上と働き方改革を実現

導入後は、雪による通行止めや速度超過などの情報をリアルタイムで把握し、管理者からドライバーへ適切な指示を行えるようになりました。運行結果の点数化によってドライバーの安全意識向上や運転技術の改善にもつながっています。また、遠隔点呼と乗務後自動点呼の活用により、運行管理者の点呼対応時間を年間1,000時間以上削減しました。休日や深夜の出勤も大幅に減少し、管理部門の働き方改革に大きく貢献しています。今後はAIや各種計測機器との連携も視野に入れ、さらなる業務効率化と安全性向上を目指しています。

会社概要

ラニイ福井貨物株式会社

業 種：トラックを利用した運送及び保管・国際物流サービス

所 在 地：福井市和田中町113-1

H P：https://www.runi.co.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：0776-67-7411 E-mail：dx-g@fisc.jp

事例Web▶
https://dx.fukui.jp/case/





産業情報センター発！

スタートアップ企業紹介



SNSから地域の価値を事業へ／BAEL(バエル)

SNSで「バズる」という言葉はよく耳にしますが、その先まで見据えた取り組みはまだ多くありません。
今回ご紹介するスタートアップ企業は、SNSの発信力をきっかけに、来店やリピートにつなげ、利益を生み出しながら北陸の活性化まで実現する仕組みに挑戦しています。
“バズって終わり”ではない、新しい地域づくりが今、動き始めています。

福井発スタートアップ 「BAEL (バエル)」の挑戦

BAELは、SNS運用・PR・イベント企画を通じて、地域や企業の魅力を発信し、人や金の流れを生み出す福井発の地域プロデュース会社です。

代表を務めるのは、SNS総フォロワー10万人超の北陸観光メディア「ほくたび」を運営する林田宗士さん(25歳)です。

「魅力はあるのに、届いていない」という課題への挑戦

北陸には世界に誇れる企業・観光地・食・文化といった豊富な資源がありますが、その多くは「魅力はあるが、県外やターゲット層に届いていない」という課題を抱えています。同社は、この埋もれた資源をSNSの力で「届く価値」へと変換し、一時的な流行で終わらせない「地域が潤い続ける仕組みづくり」に挑戦しています。



林田 宗士 氏

同社が目指すのは、一時的なブームではなく、認知を広げ、体験を生み出し、地域のファンを増やしていく持続的な地域活性化です。

そのために、SNS・PRで魅力を「届ける」基盤を固め、次にイベントや体験で人を「集める」場をつくります。そして最終的に地域のファンへ「つなげる」という流れを大切にしています。

SNSは目的ではなく、 地域を動かすための手段。

同社は、北陸に眠る価値を発掘し、人と地域をつなぐ存在として、新しい地域プロデュースの形を創り続けます。

会社名：BAEL(バエル)
所在地：坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16
福井県産業情報センター8F
代表者：林田 宗士
主な事業：SNS運用代行
イベント連動型集客プロモーション

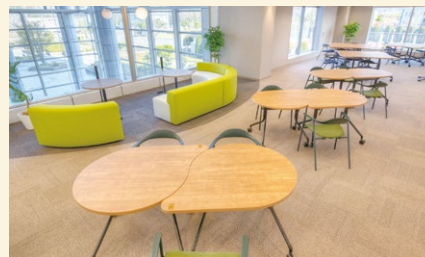


@HOKUTABI_TRAVEL

自由に使えます

Come & Do Base (クマンドウ・ベース)

県産業情報センター2階にある、コワーキングスペースをご紹介します。起業家や学生、ITエンジニア、中小企業の実践者など多様な人が集まり交わる、県内産業に新たな価値を生み出すスペースです。1名利用からグループ作業、イベント開催まで、幅広いスタイルに対応しており、無料で利用できます。詳しくはホームページをご確認ください。



【利用時間】平日 9:00～21:00 【設備】Wi-Fi・電源完備、モニター等

お問い合わせ

(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

2025 グッドデザイン賞

プラスッド デッキ ND KKAA



Company

フクビ化学工業株式会社

Category

産業／公共機器

木とプラスチックの融合により、時を経た本物の木のような美しさを実現した『デッキND KKAA』。墨流し柄で経年変化した木の表情を再現し、耐久性と美観を兼ね備えた再生木デッキ材です。自然と調和する景観や温もりある空間を求める設計者・デザイナーに最適な、意匠性と環境配慮を両立した素材です。

Point

1. 使用用途のない未利用材をプラスチックと融合し、「再生木」として木を再利用
2. 白いチョークの風合いや墨流し柄で経年変化した木の表情を再現
3. 人工素材をより木材に近づける革新的な手法で、幅広い分野に選択肢を広げる

経緯とその成果

「デッキND KKAA」は、都市空間に自然素材の温かみを取り入れるため、経年変化した天然木の風合いの再現を目指しました。木材特有の深みや柔らかな表情を再生木「プラスッド」で表現するため、素材特性を活かした技術開発を進めました。特に、木目の揺らぎを再現する「墨流し柄」の意匠は、隈研吾建築都市設計事務所のデザイン監修のもと、金型の構造により柄を万遍なく配置するという技術と押出成形時の精密な温度条件の管理や原料投入の制御によって実現し、人工素材でありながら自然木のような質感を創出しました。白い柄によって経年でチョークが擦りついた床材のようなイメージを表現し、茶色い柄によって表面全体にランダムに流れるような木目柄を施し、同じ柄の板は1枚も生まれないため、工業製品にありがちな均一さを排した温かみのあるデザインとなっています。

審査委員コメント

未利用木材と再生プラスチックを融合した本製品は、環境性能に優れた再生木でありながら、経年変化した天然木の質感を再現した革新的な素材である。金型と押出成形による独自技術から生まれたテクスチャーは、一枚ごとに異なる揺らぎを持ち、均一性を排して自然な表情を生み出している。従来の人工的な再生木とは一線を画し、工業製品でありながら自然素材のような魅力を備える点が高く評価された。環境配慮と機能性を両立させ、新たな素材価値を提示するものである。

審査委員：田淵 智也、小林 マナ、田子 學、Edward Barber

建設事業者への補助制度のお知らせ

県入札参加資格(工事・委託)をお持ちの事業者の方へ

※⑤、⑥は県入札参加資格がなくても申請可能です

育成のため
従業員に資格を
取らせたい女性のキャリアアップのため
備品購入や
資格取得をさせたい人材不足解消のため
即戦力となる
外国人を
雇用したい女性のため
トイレや
更衣室を
設置したい外国人従業員のため
技能検定資格
運転免許を
取らせたい生産性向上のため
ICT機器を
購入したい

詳細は各項目、右記の二次元コードよりご確認ください

①主任技術者または監理技術者になり得る資格の取得
建設キャリアアップシステム導入

補助率 1/2 補助上限額 10万円

②女性のための設備改修、身体的負担を軽減する備品購入
女性活躍につながる分野の資格取得補助率 2/3 (設備改修・備品購入)、2/3 (資格取得)
補助上限額 26万6千円 (設備改修・備品購入)
20万円 (資格取得)※設備改修・備品購入はふくい女性活躍推進企業プラスに登録されている企業のみ対象。
資格取得については、登録されていない企業については補助率1/2、上限額10万円。

③女性用トイレ、女性用更衣室の設置・改修

補助率 2/3 補助上限額 200万円



※ふくい女性活躍推進企業プラスに登録されていない場合は補助率1/2、上限額150万円。

④「3次元データ作成ソフト・自動追尾型トータルステーション・
施工管理用の携帯端末アプリ」一式の購入経費

補助率 1/2 補助上限額 200万円

⑤特定技能外国人材の技能検定の資格取得、
所定の技能講習の受講、運転免許取得

補助率 1/2 補助上限額 20万円

⑥現地で、日本語教育のほか、福井県の風土や方言を学ぶ
「福井クラス」を受講したミャンマー人材の雇用

お問い合わせ先 福井県土木部土木管理課 建設産業・人材支援室 TEL: 0776-20-0470

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.79

9月25日発行予定

提出締切: 9月11日
チラシ1,800部をご提出
(持参または配送)ください。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)

訂正とお詫び

前号の『F-ACT vol.77』、3ページ内の「FUSIONプロジェクト連携図」において、以下のとおり誤りがありました。お詫びして訂正いたします。

(誤) ふくい大学

(正) 福井工業大学

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。

本号では小規模事業者をテーマに、事業承継やDX、価格転嫁などを通して今の時代を力強く生き抜く事業者様に取材してまいりました。少人数であっても補助事業や専門家の力を借りながら、事業の多角化や販路拡大にひたむきに取り組む姿が、皆様の挑戦を後押しする一助となれば幸いです。

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9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

採用難の企業様へ

SNSを活用した

選ばれる

採用
支援



- ✓ 採用費用が高い
- ✓ ミスマッチが多い
- ✓ 離職率が高い
- ✓ 新卒、中途からの応募が来ない

“知られる”だけで終わらせない。

認知から応募まで一気通貫でご支援

認知

興味

教育

きっかけ

行動



SNS採用動画の制作・運用

多くのターゲットに知ってもらい

自社の魅力づくでミスマッチを防止



公式LINEでより詳しく知ってもらう設計

きっかけを与えるアポ取りを行い応募者を最大化

採用コストを削減します

攻めの採用

“バズらせる”ではなく
応募が来る設計!!



まずは無料相談!

最短1ヶ月で応募獲得できるノウハウを公開します!!

合同会社ORCA

代表 石田修一 TEL:090-6274-9045

お問い合わせはQRコードから ▶

