

ISICO

あなたのビジネスをインターネット上でサポート

DGnet URL ● <http://www.isico.or.jp>

vol.64



02 巻頭特集

次世代産業の創造を加速 企業の省エネ対策にも目配り

谷本正憲理事長インタビュー

ページ

05 — 目指せ! 石川発の人気商品
ヒットの予感
寺井レース(有)／イル・ピアット・ハタダ／
マルゼン岩田商店

08 — 成長のチャンスをつかめ
明日へのチャレンジ
(株)見城亭

10 — ネット販売による販路開拓
ネット進出レポート
太陽テクノリサーチ(株)

11 — 産学官連携の最前線
トライアングル
(株)タガミ・イー・エクス

12 — 制度を活用した取り組み
FROM・ユーザーズ
(株)ゲイト

14 — 支援メニューを紹介
平成24年度組織体制

16 — ISICOからのお知らせ
イシコ・トピックス

県工業試験場内に設置された東京大学
先端科学技術研究センターの研究成果
展示コーナー。石川県とISICOは同セ
ンターと連携協定を結び、地元企業の
活性化を目指す(詳しくは巻頭インタ
ビュー、トピックスをご覧ください)。
【表紙撮影/山下健輔】

(財)石川県産業創出支援機構 理事長

谷本 正憲
(石川県知事)

産学官の研究開発から、経営支援、事業化、販路開拓、人材確保・育成にいたるまで、企業のさまざまなニーズに対して、豊富な支援メニューできめ細かくサポートする ISICO。今年度は石川の将来を担う新たな産業の育成に向けて支援を強化したほか、電力需給に対する不安の高まりを受け、エネルギーコスト削減を通じた企業の競争力アップにも取り組みます。ISICOの事業やその狙いについて、当財団の理事長である谷本正憲知事に聞きました。

ISICO では平成 22 年度に「いしかわ次世代産業創造ファンド(次世代ファンド)」を創設したほか、平成 23 年度には、県工業試験場内に炭素繊維の試作開発ができる「いしかわ次世代産業創造支援センター」を開設し、次世代産業の創造に取り組んでいる。その狙いは、

石川県の主力産業は機械、繊維、食品、IT、伝統産業の五つであり、それぞれの分野で独自

次世代産業の創造を 企業の省エネ対策にも

技術を持ったニッチトップ型の企業が多い点が特徴だ。こうした主力産業の特徴を伸ばす一方、将来を見据えて新たな産業を掘り起こす取り組みも大切だ。その一つが炭素繊維である。鉄より強く、アルミより軽い炭素繊維は、加工が難しいのがネックだが、これまで接点の少なかった繊維企業と機械企業がタッグを組むという画期的な取り組みにより、それぞれの技術を生かしながら、炭素繊維を自由自在に加工する技術の確立を目指している。それが可能となれば、炭素繊維の用途は格段に広がり、やがて石川県の新たな産業の柱に育つと期待している。

これまでの取り組み実績は。

ISICO が支援する研究開発案件の中から、炭素繊維をプレス加工に適した板状に成型する研究や炭素繊維と伝統的な組紐の技術を組み合わせて耐震性に優れた筋交い等の建築材料を開発する研究が国のプロジェクトに採択されたほか、試作品が世界的な複合材料の見本市で高い評価を受けるなど、着実に成果が挙がっている。

また、炭素繊維材料の一大生産拠点を目指す取り組みが今年6月、5年間で総額6億円規模の

文部科学省の大型プロジェクトに採択された。まさにこれまでの石川県の試みが国にも評価された証であり、今後、第一線で活躍している研究者を県内の大学に招聘するとともに、試作品など研究開発の成果を自動車メーカーをはじめとするユーザーに提案したり、ユーザーからニーズをくみ取るコーディネート活動を担う人材をISICOに配置するなどして、支援体制を一層強化する。これで、「人材」「資金」「開発拠点」の3本の矢による次世代産業の創造に向けた取り組みを加速させていく。

電気料金の引き上げや電力需給に対する不安が高まる中、エネルギーコストの削減が企業の課題の一つになっている。企業の省エネ対策をどのように支援するのか。

今年7月から再生可能エネルギーの固定価格買取制度がスタートする。これによって電力会社は、再生可能エネルギーで作られた電力の買い取りが義務づけられ、その費用は電気料金に上乗せするかたちで消費者が負担する。これは大量に電気を使う企業にとってみれば大きな問題だが、見方を変えれば生産コストを見直すまたとない機会だ。

ISICOでは、中小企業に対して外部専門家を派遣し、企業診断を行う「企業ドック制度」を一昨年から行ってきたが、昨年度は新たに「省エネ版企業ドック制度」を設けた。これから、買取制度の導入に伴って電気料金が値上がりしたり、電力需給がひっ迫して節電への協力を要請される中で、企業にも危機意識が広がってお

り、今後、相談件数が増えてくると見込んでいる。

一方で、県内企業のエネルギーコスト削減をさらに後押しするために、地場産業振興センターや工業試験場では、今年12月までに消費電力を管理する「エネルギーマネジメントシステム」を導入する。これによって、新たに取り入れた断熱ガラスやLED照明などの省エネ設備や発電ガラス、発電シート等の太陽光発電装置の効果を実証、開示し、県内企業のモデルにしてみらい、省エネ機器の普及を図る。

ISICOとしては、こうした活動を通して省エネに積極的に取り組む企業に対して、ハード、ソフトの両面から具体的な提案をしていきたい。企業にとっても、生産コスト削減と電力消費節減という社会貢献を同時に実現することができ、まさに一石二鳥だ。

企業ドック制度は大変好評と聞いている。制度の利用状況は。

昨年度は、一昨年の実績を大きく上回る306社が利用し、このうち約8割から「売上高や利益が増加した」「コストが削減された」等、予想していた以上の成果があったと評価をいただいた。今年度も、できるだけ多くの企業に制度が活用されるよう、十分な枠を用意している。

ISICOは今年2月に石川県立大学と、今年3月に東京大学先端科学技術研究センターと連携協定を結んだ。この狙いは。

次世代産業の着実な成長や県内企業の開発力強化、産業人材

加速 目配り

の育成のためには、企業と大学の連携が大切である。ISICO は創設からこれまでに得た広範な企業ニーズを持っており、大学の研究シーズの活用を図るため、両者を橋渡しする役割を果たしている。

こうした中、県立大とは平成21年度から3年にわたって文部科学省のプロジェクトで機能性食品の開発に取り組み、米を使ったヨーグルトなど29点もの試作品を生み出した。石川県にとって食品産業は主力産業の一つであり、今回の連携協定の締結をきっかけに、ISICO による県立大と企業との間のコーディネートを一層活発なものとし、健康をテーマにした食品の共同開発や事業化をさらに加速させたい。

一方、東京大学先端科学技術研究センターは、今注目されている再生可能エネルギーや省エネルギーの技術をはじめ、さまざまなシーズを持っている。まずは県内企業に同センターが持っているシーズに関する情報を提供し、その後、企業と研究者が連携して新たなビジネス展開につながっていくことを期待している。

ISICO では平成 20 年度に「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」を創設し、地域資源に磨きをかける商品開発を支援している。これまでの成果や今年度の支援拡充策は。

活性化ファンドでは、伝統産業、豊かな食材、自然環境といった石川県の恵まれた産業化資源を活用した新たなビジネスの創出をはじめ、「農商工連携」「医商工

連携」の取り組みなどを支援している。初年度に採択した案件では、商品開発・販路開拓を目指した企業の93%が事業化、商品化を達成した。これまでのヒット商品としては、和紙とレーヨンを織り込んだ繊維や、ぬか漬けをよりまろやかに仕上げた食品などがある。既採択案件のフォローアップに努めるとともに、新たに事業化にチャレンジする企業の公募を実施する。

また、商品開発の支援にとどまらず、年に1度、「石川のこだわり商品フェア」を開催して消費者やバイヤーの反応を得る機会を提供し、販路開拓の足がかりを作っている。

販路開拓に当たっては、国内市場に加え、経済成長が著しい中国などアジアを中心とした海外に目を向けることも大切だ。そこで、昨年度は活性化ファンドに海外展開支援枠を創設し、海外市場を見据えた新商品開発から販路開拓までに取り組む企業の支援をスタートした。今年度はこの採択枠を10件へと倍増し、海外を視野に入れた企業の挑戦を支援する。

県外企業との取引拡大に向けた支援としては、技術提案型の展示・商談会、受注開拓懇談会などがある。今年度の取り組みは。

今年度は10月にデンソー(愛知県刈谷市)で技術提案型の展示・商談会を開くほか、名古屋で受注開拓懇談会を開催する予定である。また、

大手メーカーの技術者等を石川県に招いての視察・商談会も開催する。このほか、受注開拓課職員や受注開拓アドバイザーが県外の手・中堅発注企業へ訪問、折衝し、県内中小企業の安定受注の確保や受注品目の多角化、技術の高度化、新分野進出等きめ細やかな支援をする。

利用者へメッセージを。

ISICO は平成11年の創設以降、県内中小企業の多様なニーズに対応してきた。今年度も引き続き、意欲を持った企業をしっかりサポートし、個々の企業の持っている強みや独自性を伸ばしていきたいと考えているので、ぜひお気軽にご相談いただきたい。



編み技術で作った植栽シート 雑草を抑え、緑化にも便利

**遮光率は95%
透水性にも優れる**

寺井レースは防草機能と緑化機能を併せ持った新しい植栽シートを開発し、販路拡大に取り組んでいる。

この植栽シートは一見すると一枚の黒いビニールシートのようなが、よく見ると、格子状に編んだポリエチレンの糸の編み目に、細長くカットした遮光性ポリエチレンのテープを編み込んだ構造となっている。

遮光率は95%と高く、雑草が生えてくるのを防ぐことができる上、糸とテープの間に細かなすき間があるため透水性に優れ、植栽シートの上から地表を覆うように育つヒメイワダレソウなどの植物を植えれば、きれいに緑化することが可能だ。

従来の防草シートは植物の根を通さないため、雑草の繁茂は抑えられても、緑化には適さなかったが、同社が得意とするレース編みの技術を活用することで、防草機能と緑化機能の両立を実現した。

同社では、農地や道路の法面などの防草・緑化に用途を見込んでおり、今年に入って、10数件の試験施

工に採用された。利用者からは「丈夫で破れず、雑草が生えてこない」「緑化用の植物が短期間で生え広がる」と好評で、同社の井波秀俊社長は今後の本格受注に向け、手応えを感じている。

**資材分野を
成長の原動力に**

創業以来、同社が主力としてきた無地レースなどの衣料用製品は安価な海外製品が台頭し、苦戦を強いられている。そこで、井波社長が将来有望な市場と見据えるのが資材分野だ。

井波社長は「新開発の植栽シートを資材分野の製品の柱にしたい」と期待をかけており、今後、「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の助成制度を利用して、販路開拓や製品の改良に取り組む計画である。

販路開拓では、製品を広くPRするためのホームページを作成するほか、建設資材や緑化に関する展示会に出展し、これまで接点のなかつ

た業界への売り込みを強化する。

製品の改良については、緑色の糸を使ったり、生分解性を備えた糸を使ったりするなどして、利便性の向上や用途拡大ができないか検討する。

格子状のネットに幅7mmの細長いポリエチレンを編み込んだ植栽シート



植栽シートに、ヒメイワダレソウの苗を植えた法面(写真上)。施工後、半年から10カ月で緑に覆われる(写真下)

一方、既存の防草シートなどに比べて2～3倍という価格は課題の一つで、今後、量産化でコストダウンを図る考えだ。

井波社長は「衣料分野から資材分野へと業容を広げて、企業力を強化したい」と話し、5年後に3,000万円の売り上げを目指す。



これまで培った技術を生かして資材分野で製品開発を試みる井波社長

寺井レース(有)

能美郡川北町田子島32
TEL. 076-277-1511

■代表者 井波 秀俊
■設立 昭和39年11月
■資本金 400万円
■従業員数 8名
■業務内容 各種無地レース、ラッセルモール、ファンシーヤーンの開発、製造

県産の香味野菜を配合した 手作り トマトソースが人気

シェフ自慢の味を 10時間かけて瓶詰め

七尾市のイタリア料理店イル・ピアット・ハタダのオリジナルトマトソース「まんでとまと」の売れ行きが好調だ。販売2年目となった平成23年度は計画を6倍以上も上回る数を出荷した。

「まんでとまと」は、タマネギやニンジン、ニンニクといった石川県産の香味野菜を配合したトマトソースだ。味付けは塩だけとあって濃厚な野菜の旨味が特徴で、パスタやピザ、煮込み料理をおいしく作るのに便利な一品である。

同店のオーナーシェフを務める畑田寛氏がすべて手作りしており、ソースを煮込むだけで5時間、下ごしらえや殺菌、瓶詰め作業などを入れると10時間もかかるため、1日に66本しか作れないという。

畑田氏が販売用にトマトソースを作り始めたきっかけは「シェフのソースを自宅でも使いたいので分けてほしい」という来店客の声だった。少しでも売り上げの足しになればと販売したところ、口コミで評判が広がり、ソースだけを買いに来る客も増えていった。



「まんでとまと」は1本350ml入りで800円。丸みのあるビンと緑色のフタはトマトをイメージしたものだ

その後、「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の助成制度を活用して、パッケージデザインをリニューアル。この時、商品名も当初の「まんで美味い^{うま}トマトソース」から語呂が良くなるよう「まんでとまと」と改めた。ちなみに“まんで”とは、“とても”を意味する能登の方言だ。

また、ISICOが県内の生産者や食品メーカーとバイヤーをマッチングする受注懇談会を契機に、めいてつ・エムザ(金沢市)やどんたく(七尾市)、東京ストア(金沢市)での取り扱いがスタートした。さらに、関西のバイヤーの目にも留まり、札幌丸井三越(北海道)、藤井大丸(京都)、天満屋(岡山)など、全国の百貨店にも販路が広がった。

料理好きに好評 今秋には新商品も

有名シェフが監修したパスタソースはたくさん商品化されているが、「ま

んでとまと」はこうした商品と違って、そのまま温めるだけでなく、魚介類やキノコとあえるなど一手間加えるとおいしさがぐんとアップする。このため、料理好きな人から特に好評で、「まんでとまと」を使った自前のレシピをブログ等で紹介する人も増えている。

拔群のスタートダッシュを決めた「まんでとまと」だが、畑田氏は「一つの商品だけを売り続けるのは難しい」と、今秋には新商品の発売を計画する。

一方で「店が繁盛してないと商品も売れない。能登に行ったらハタダで食べたいと思ってもらえる店になれるよう頑張りたい」と意欲をみなぎらせている。

イル・ピアット・ハタダ

七尾市小島町大開地1-5
TEL. 0767-58-3636

- 代表者 畑田 寛
- 創 業 平成19年10月
- 従業員数 3名
- 業務内容 イタリア料理店
- <http://www.5.plala.or.jp/Hatada/>

畑田氏は夕方や夜間の閉店している時間を
使ってトマトソース作りに精を出す

コーヒータイムを彩る 九谷焼のミルク用ホルダー

70種類の絵柄 職人が絵付け

マルゼン岩田商店が開発した九谷焼のコーヒーミルク用ホルダー「ミルチュウ」は平成22年の発売以降、1万個以上を売り上げるヒット商品となっている。

使い方は次の通りだ。まず、コーヒーミルクのポーション(小型カップ)をミルチュウにそのまま入れる。このとき、ポーションを指で押し込むと、ミルチュウの内側にある3カ所のツメにポーションの縁が引っかかり、固定される。あとは、ポーションのふたを開け、ミルクをコーヒーに注ぐだけだ。

「使い終わった後のポーションはひっくり返ったりして置き場所に困る」。開発のヒントとなったのは、岩田克久代表の感じたそんな不便だった。ミルチュウを使えば、ポーションに残ったミルクでテーブルや皿を汚すこともない。そして何より、「来客をもてなす際、市販のポーションをそのまま出したのでは味気ないが、ミルチュウを使えばワンランク上のおもてなしを演出できる」と岩田代表は笑顔を見せる。

ラインアップは九谷焼の伝統技法の一つで、青い顔料で細かな粒を描く「青粒^{あおちぶ}」をはじめ、象やハートなど、現代的な愛らしい絵柄など70種類(525～1575円)。どれも能美市内の九谷焼職人が手作業で絵付けしたものばかりだ。

展示会を契機に UCCと取引

試作や販促に当たっては「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の助成制度を役立てた。



「ミルチュウに続く新商品のアイデアを考えたい」と意欲を燃やす岩田代表

試作では九谷焼窯元の東木製陶所(小松市)の協力を得て、ミルクを注いだ際、裏漏れしないように先端の形状を工夫したほか、微妙に大きさの違う主要ミルクメーカーのポーションを固定できるようにサイズやツメの位置に知恵を絞った。こうした成果は現在、特許出願中である。

また、販路を開拓するために、専用ケースやパンフレット、陳列棚などを準備。ギフトショーに何度も出展するうち、次第にバイヤーの注目を集めるようになり、今ではコーヒー大手のUCC(神戸市)が展開する直営店のほか、雑貨店など全国100店舗以上で販売している。

従来、縁のなかった企業と取引が始まる一方、これまでにない用途の商品だけに、使い方を分かってもらえずに商機を逃すケースもあった。岩田代表は「さらに売り上げを伸ばしていくには認知度アップが不可欠」と話し、雑誌の広告掲載など、メディアへの露出を増やしていく考えた。

マルゼン岩田商店

能美市佐野町ヌ137
TEL. 0761-57-0637

- 代表者 岩田 克久
- 設立 昭和52年10月
- 従業員数 2名
- 業務内容 九谷焼の製造、卸販売
- <http://iwata-shoten.jp/>



コーヒーカップに添えられているのがミルチュウ。絵柄をそろえたカップ&ソーサー 20種類も商品化している



「ミルクを注ぐ」という用途から「ミルチュウ」と名付けた

艶やかな芸妓がおもてなし 茶屋を活用した婚礼を提案



みやびな雰囲気が漂う懷華樓での披露宴。
芸妓のおもてなしで祝杯をあげる

金沢らしさ満載の宴 新郎新婦10組が利用

ひがし茶屋街の中ほどに建つ懷華樓は約190年前に建てられた、茶屋としては金沢で一番大きな建物である。一時は住宅として使われていたが、見城亭が買い取って平成5年に再オープンさせた。

夜は常連客や、その常連客からの紹介がなければ利用できない「一見さんお断り」の茶屋として、華やかなお座敷が繰り広げられ、昼間は観光客に内部を公開し、茶屋文化の一端を紹介している。

この懷華樓を活用して見城亭がブライダル事業に取り組み始

料理店や茶屋を経営する見城亭は、ひがし茶屋街に軒を連ねる「懷華樓」で披露宴を開くブライダル事業を展開している。芸妓が踊りや太鼓を披露し、伝統料理を味わう宴は、まさに金沢の魅力を凝縮したひととき。そして、茶屋と婚礼を組み合わせた全国的にも珍しい新ビジネスに乗り出した背景には、金沢の茶屋文化をより多くの人に知ってもらい、後世まで守り伝えていきたいという同社の思いが秘められている。

めたのは一昨年のことだ。大々的なPRは行っていないが、列席者らの口コミで評判が広がり、これまでに10組のカップルが利用した。

懷華樓の婚礼は、花街の営業時間帯に合わせて夕方から行われる。まず、ひがし茶屋街の近くにある宇多須神社で厳かに式を挙げる。その後、新郎新婦はちょうちんの明かりを先頭に、神社から懷華樓まで紅殻格子が続く風情あふれる街並みを練り歩く。観光客からの祝福も一生の思い出だ。

披露宴は約40名を収容する懷華樓2階の広間で行われ、新郎新婦による鏡開きで幕を開ける。料理は日本料理マイスターの称号を持つ同社の総料理長が腕を振るった加賀料理だ。金沢の婚礼に欠かせない「鯛の唐蒸し」などが九谷焼や輪島塗の器で提供される。もちろん、茶屋

らしく艶やかな芸妓が踊りやお座敷太鼓を披露。新郎新婦や招待客もお座敷遊びを体験できる。

「客単価はホテルや結婚式場に比べて少し高いが、茶屋という非日常的な世界で金沢の文化を満喫できるウェディングは、大勢のお客様に満足いただいている」。見城亭の馬場康行社長はそう言って笑顔を見せる。



「茶屋には金沢の伝統文化が詰まっている。その文化を一生に一度の晴れの日ぜひ体験してほしい」と話す馬場社長



宇多須神社から懷華樓へ、格子戸が続く夕暮れの
ひがし茶屋街を進む花嫁花婿の行列

茶屋文化を守るため 利用機会の拡大へ

馬場社長が畑違いとも言えるブライダル事業へと進出したのは、「金沢の魅力である茶屋文化を末永く守っていききたい」という思いからだ。

茶屋街は江戸時代の成立以降、経済的に余裕のある旦那衆によって支えられてきた。しかし、現在では大勢の観光客が訪れる一方、お座敷を利用する人は少なくなり、このままでは、茶屋文化の灯が消えてしまう可能性もある。

「では、茶屋の持つ価値を生かしながら、旦那衆に代わっていろんな人に茶屋を使ってもらうにはどうすればよいか」。そう考えた結果、たどり着いたのがブライダル事業だったというわけだ。

馬場社長によれば、宇多須神社ではかなりの数の挙式が行われており、この中には披露宴会場として茶屋を使いたいと要望する人も少なくないという。実際、懷華樓でも「ここで日本ら

しい式を挙げたい」とアメリカ人カップルから申し出を受けた経験もあり、潜在的なニーズがあることも事業化を後押しした。



新郎新婦や招待客がお座敷太鼓を体験するなど、披露宴では茶屋遊びの粋を肌で感じられる

とはいえ、見城亭にはブライダルを手がけた実績もノウハウもない。そこで、結婚式や披露宴の企画・プロデュースを専門とするベージュ（金沢市）、貸衣装店のことぶき（金沢市）と連携することで、不足していたノウハウを補った。

平成22年度にはこの事業が「いしかわ産業化資源活用推進ファンド（活性化ファンド）」に採択され、その後、同ファンドの助成事業を活用して、婚礼用パンフレットや自社の送迎バ

スの車体に付ける看板を制作するなどした。

観光や宿泊との セット商品も企画

馬場社長がブライダル事業に力を入れる理由には、「金沢」の名前を世界に発信するという狙いもある。

「ひがし茶屋街や懷華樓は、日本のイメージ映像としてたびたび採用されるが、

海外の人にとってみれば、それは金沢ではなく、京都の風景として受け取られている」。馬場社長はこう指摘し、「金沢」を世界の人々にしっかりと印象付けるためにはインパクトのある情報発信が不可欠であり、茶屋を舞台とした和のウェディングは、海外のメディアに取り上げてもらう絶好の題材になると考えている。

ブライダルプランに新たな魅力を加えようと、今後は婚礼に観光プランや宿泊プランを組み合わせた新商品の開発を目指す。見城亭は兼六園の傍らに茶店「見城亭」や大型観光バス用の駐車場を備えた料理店「兼けん御亭」を経営することから、大手旅行代理店ともネットワークを持つ。こうした大手旅行代理店と連携し、披露宴に招かれた親類や友人らを金沢の観光地や県内の温泉旅館へ案内する商品をセットで売り出すことで、販促に役立てる計画である。

茶屋文化の未来を見据えた同社の試みに、これからも注目が集まりそうだ。

ネット進出レポート

▶ ネット販売による販路開拓 ◀

ネット販売を行っている県内の意欲ある店舗を支援するため、
バーチャルショッピングモール「お店ばたけISHIKAWA」を開設しています。
ネットに進出し、さまざまな方法で販路開拓を行っているお店ばたけ出店者等を紹介します。

※新規出店者を随時募集しています。出店条件、審査基準などの詳細は、
<http://www.isico.or.jp/omisebatake/bosyu>



ホームページでは、価格や納期をはじめ、依頼から報告までの流れや測定方法などについても分かりやすく紹介している

【アスベスト調査・検査専門機関 太陽テクノロジーサーチ】
<http://www.taiyo.vc/>

価格を明示し、信頼獲得 全国から1万件以上を受注

太陽テクノロジーサーチ(株)

■所在地 白山市鹿島平11番地110
TEL 076-213-6336
■代表者 大門 忠司
■設立 平成18年6月

■資本金 1,000万円
■従業員数 4名
■事業内容 アスベスト・水質・放射能など
環境検査、食品検査

から受注が舞い込むようになった。

2年前からは、BtoBが取引のメインであることを考慮し、顧客の生の声をインタビュー形式でホームページに掲載し、他社との違いや太陽テクノロジーサーチの優位性をPRしている。

今年3月に開催された「ネットショップコンテスト北陸2012」では、審査員奨励賞を受賞した。

検査内容ごとに サイトを開設

平成21年に参入した水質検査事業でも、価格や納期を明示したホームページが全国からの注文を呼び込んでいる。水質検査は自社で行うのではなく、全国の検査会社20社と連携し、それぞれの得意分野や仕事の組み合わせに応じて発注する仕組みを作り上げ、業界平均の半額という低価格を実現した。「アイスランドの水をミネラルウォーターとして販売したいので調べてほしい」といった具合に、海外からの依頼もある。大門代表は「日本の検査技術は世界的にも信頼されている」と手応えを感じており、「将来は英語版や中国語版のホーム

ページを立ち上げたい」と青写真を描く。

このほか、福島第一原発事故の直後には、放射能検査に対する依頼が1日100件以上も寄せられたことから、専用の窓口となるホームページを開設。専門の検査企業と協力して、受注体制を整えた。

「1年後には、産業廃棄物に含まれる有害物質の濃度や化学工場などの作業環境測定などもスタートさせたい」と意欲を見せる大門代表。もちろん、これまで同様、顧客の視点に立って低価格でサービスを提供できる仕組みを構築し、サイト上には、はっきりと価格を示す考えだ。



大門代表は第1種作業環境測定士などの資格を持ち、環境分析で豊富な実務経験がある。技術力は折り紙付きだ

営業経費をかけず 検査費用を半額に

学校やビル、工場などのアスベスト調査を手がける太陽テクノロジーサーチは、設立から6年で、すでに1万件を超える検査実績を積み重ねている。

営業担当者のいない同社で、受注の呼び水となっているのがホームページだ。検査業界では従来、価格や納期などについてあまり公開されてこなかったが、大門忠司代表は「利用者が安心して発注できるようにしたい」と考え、それらの情報をホームページ上に明示している。しかも、検査対象をアスベストに特化して業務を効率化すると同時に、営業に経費をかけずインターネット経由で受注することで、検査費用を同業他社の半額以下に抑えた。

こうした取り組みの結果、設立当時、アスベストによる健康被害が社会問題として注目されていたこともあり、北海道から沖縄まで、全国の自治体や建設・解体業者

生産性を大幅アップする ハイスピード溶接機を開発

1カ所当たり1.5秒 厚い金属板も溶接可能に

産業機械などを製造するタガミ・イーエクスは今年、全自動片側スポット溶接機「ホーネット」を開発した。

スポット溶接とは、重ね合わせた2枚の金属板に圧力を加えながら電流を流し、その際発生する熱で金属を溶かして接合する方法だ。従来のスポット溶接機は、金属板を上下2本のアームで挟んで電流を流す方法が一般的だが、ホーネットの場合、金属板を固定する治具にマイナス側の電極を組み込んであり、1本のアームだけで溶接できるようになっている。

最大の特徴は、並はずれた溶接スピードだ。機械のフレームの剛性を高めてアームが素早く移動できるようにし、大容量の特殊電源を

搭載して連続溶接を可能にした結果、1カ所につき1.5秒と、従来機に比べて所要時間を半分以下に短縮した。

また、高剛性フレームの採用によって溶接時の圧力を高められる上、特殊電源を用いることで、従来機よりも厚い金属板を溶接できる点も特徴の一つである。

2本のアームで挟む必要がないため、どんな形の金属板でも溶接できる。

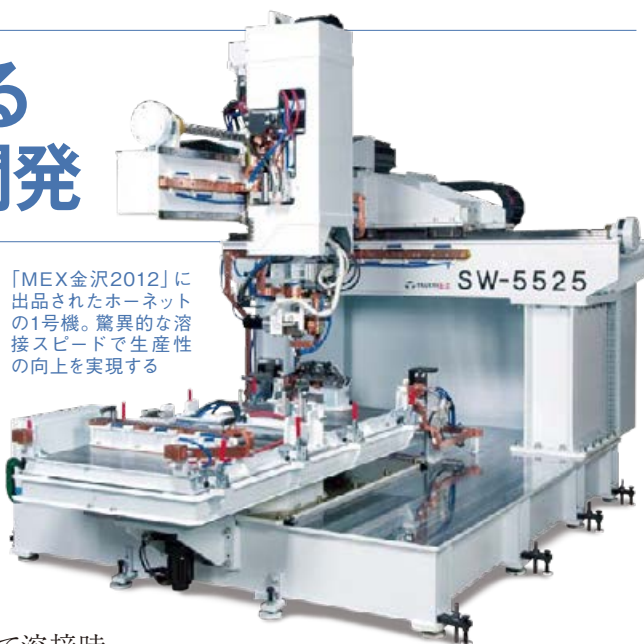
省スペース化を実現 自動車部品メーカーに照準

開発に当たっては「いしかわ次世代産業創造ファンド助成事業」の支援を受けた。同社にとって溶接機の開発は初めてだったが、産業機械の製造で培ったノウハウを生かして、商社から持ち込まれたアイデアを具現化した。制御技術については岡田商会(金沢市)の協力を得た。

タガミ・イーエクスの田上好裕社長がホーネットの主要な販路と見込んでいるのが自動車部品メーカーである。

田上社長によれば、自動車部品メーカーではモデルチェンジで部

「MEX金沢2012」に出品されたホーネットの1号機。驚異的な溶接スピードで生産性の向上を実現する



品の形状が変わるのに合わせて、工場内のレイアウトを見直すケースが多い。ホーネットは従来の溶接ロボットに比べてコンパクトで移動しやすい上、溶接スピードが格段に速いので、これまで2〜3台の溶接ロボットがこなしていた仕事を1台でさばくことが可能になり、大幅な省スペース化に貢献する。

今年5月に県産業展示館で開催された機械工業見本市金沢「MEX金沢2012」に出品した1号機は来場者からも大きな注目を集めた。今後は石川県工業試験場に破壊試験や引っ張り試験を依頼し、溶接の品質についてお墨付きを得ると同時に、工科系の大学と連携し、一層の改良を図り、年間10台の販売を目指す。

(株)タガミ・イーエクス

- 所在地 能美市粟生町西2-2
TEL 0761-57-3525
- 代表者 田上 好裕
- 設立 昭和44年7月
- 資本金 6,200万円
- 従業員数 200名
- 事業内容 産業・建設・環境機械及び周辺装置
プレスブレイキ金型の製造、販売
- <http://www.tagamiex.co.jp/>



「自動車部品の溶接に最適」と自動車部品メーカーへの売り込みを狙う田上社長

事業計画にアドバイス受け バイオ技術の研究に注力



充実した研究設備をそろえ、バイオ技術の最先端を切り開く

継続的な研究・開発が新たなバイオ技術をはぐくむ

(株)ゲイト

- | | | | |
|------|---|-------|---|
| ■所在地 | 野々市市末松3丁目570番地
いしかわ大学連携
インキュベータ(i-BIRD)
TEL.076-294-0008 | ■資本金 | 8,920万円 |
| ■代表者 | 坪内 武夫 | ■従業員数 | 8名 |
| ■設立 | 昭和55年4月 | ■事業内容 | 油分解微生物製剤の
製造・販売、土壌・地下水
汚染浄化など |
| | | | ● http://www.bio-gate.jp |

営業を続け
ながらも浄
化作業をでき
ることから、

現在、顧客の中心はガソリンスタンドだ。平成22年に土壤汚染対策法が改正され、土壌に含まれる有害物質の規制が強化されたことも追い風となり、日本各地のガソリンスタンドの浄化作業を請け負うなど、活躍の場を広げている。

最近では、多種多様な油を使う工場の浄化作業にも着手。油種に適した微生物の選定など、ガソリンや軽油といった特定の油を扱うガソリンスタンドよりも難しさは増すものの、ビジネスチャンスを求めて新分野への挑戦にも積極的だ。

だ。「技術面は県工業試験場や北陸先端科学技術大学院大学などと連携して取り組み、必要な費用を捻出するための資金繰りなどの事業計画は長年、ISICOにアドバイスを求めてきた」と、坪内武夫社長は振り返る。

同社では現在、土壌に注入した微生物量を現場でチェックできるよう、ハンディタイプのバイオセンサーの開発に取り組んでいる。センサーは、食中毒の原因となる細菌の測定検査など、さまざまな分野への応用も考えられ、「平成25年に商品化する計画で、ISICOには販路開拓でも相談に乗ってもらっている」と坪内社長。同社では、環境の時代を生き抜くため、新たな一手の開発に拍車をかけている。

➡ 環境にやさしい新工法 微生物が油を分解

ゲイトは、バイオレメディエーションによる土壤汚染の浄化事業で全国展開を進めている。バイオレメディエーションとは、微生物が化学物質を分解する能力を生かした新たな浄化工法のこと。同社では、油などの有害物質で汚れた土壌に、自社で培養した微生物を注入して分解を促し、無害な状態に戻している。

この新工法のメリットは、汚染された場所にピンポイントで微生物を入れられる点にある。土壌を掘り起こして入れ替えていた従来の工法に比べ、格段に小さなスペースで対応が可能だ。また、汚染された土壌を産業廃棄物として焼却する必要もないため、コストはもちろん、処理過程で発生する環境負荷も抑えられる。

➡ 土中の微生物を測定する センサー開発に力

バイオ技術を生かした新工法で躍進するゲイトにとって、生命線となるのが「研究・開発」である。そして、研究・開発を進める際、大きな力となっているのが、ISICOの支援メニューである経営相談



積極的な事業戦略に力を入れる坪内社長(右)と、同社の研究をリードする山本貴志研究室室長

企業が抱えるさまざまな問題を解決へ

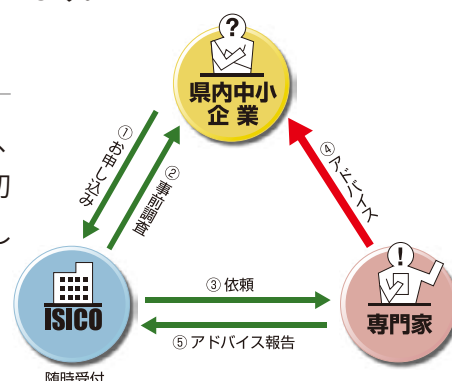
経営・技術・人材・情報化等、中小企業が抱えるさまざまな課題を解決するために、ISICOでは、目的に応じた民間の専門家を派遣し、アドバイスをを行っています。

課題例

- ・ 製造現場の現場改善、効率化を行いたい
- ・ 金融環境の変化に対応したい
- ・ 地域資源等を活用した新商品開発をしたい
- ・ 労務管理に関する諸規程等を整備したい
- ・ 自社ホームページを開設、改善したい
- など

利用の流れ

企業からの申し込み後、事前調査した上で、適切な専門家を選定、派遣します。



お問い合わせ (財) 石川県産業創出支援機構 経営支援部 経営支援課 TEL.076-267-1244

設備資金貸付・設備貸与制度

安心、有利な制度で新たな設備の導入を

ISICOでは、下記の制度を用意して、新たに設備を導入する企業を支援しています。ぜひ、ご利用ください。

制 度	無利息融資制度 設備価格の1/2以内を無利子で長期貸付	割賦制度 設備をISICOが購入し、長期・低利で貸与
メ リ ッ ト	● 無利子で融資 ● 半年または1年の据置 ● 県の制度融資等との併用が可能	● 半年または1年の据置 ● 減価償却が可能 ● 返済完了後、所有権が移転 ● 県・市町からの利子助成
対 象 設 備	石川県内に設置し、自社で使用する設備（※土地・建物・賃貸物件は対象外）	
従 業 員	50人以下	300人以下
限 度 額	4,000万円 （特例6,000万円）	8,000万円 （消費税込み）
利 息	無利子 （設備価格の1/2以内）	年2.75% （県からの利子助成後 実質年率1.30～2.25% ほかに市町からの利子助成があります）
期 間	7年以内（据置期間半年または1年） 詳細URL： http://www.isico.or.jp/soshiki/setsubi	
連帯保証人	法人：2名以上（うち第三者1名） 個人：1名以上（うち第三者1名）	法人：2名以上 個人：1名以上
そ の 他	抵当権設定の場合の費用は借受人の負担 設備に損害保険を付保	保証金：設備価格の10%が必要 設備に損害保険を付保

お問い合わせ (財) 石川県産業創出支援機構 経営支援部 設備資金課 TEL.076-267-1174

総務企画部

- ◆ 組織の管理と事業の総合調整

総務企画課

☎ 076-267-1239

産業振興部

- ◆ IT産業の振興、中小企業の情報化支援
- ◆ 産業人材の確保・育成支援

産業情報課

☎ 076-267-1001

IT・コンテンツ産業の振興、企業の情報化のため、ITビジネス塾や新情報書府事業を実施しています。また、4千本超のDVD・ビデオの無料貸し出しや、ネットショップの訓練の場として「お店ばたけ」（72店出店）の運営も行っています。

人材支援課

☎ 076-267-1145

社員の採用や定着に関する相談に人材アドバイザーが対応します。
また、人材獲得に向けた企業の魅力発信やマッチング・人材育成・技術習得のためのセミナーなどを実施します。

販路開拓推進部

- ◆ 受注開拓支援、販路開拓支援

受注開拓課

☎ 076-267-1140

県内中小企業の素材、加工、組み立て技術・製品開発力を、県外大手企業へ紹介・斡旋し、新規受注の拡大を図ります。受注機会の拡大のため、中小企業技術展、受注開拓懇談会、技術提案型展示商談会等を開催します。

販路開拓課

☎ 076-267-1140

地域資源を活用した新製品や石川ブランド優秀新製品等を、全国の百貨店、専門小売店等のバイヤーへ橋渡しをして販路開拓を支援しています。

石川県ビジネスサポートセンター

県内中小企業の首都圏進出を後押しするため、東京都千代田区麹町に貸しオフィス12室（月額84,000円）を設置しています。

経営支援部

- ◆ 中小・ベンチャー企業の創造的事業活動の促進
- ◆ 経営基盤の強化、経営革新など総合支援

経営支援課

☎ 076-267-1244

中小企業診断士などの専門家を派遣し、具体的・実践的なアドバイスを行っています（平成23年度は258社の企業が各種専門家派遣制度を活用されました）。

新事業支援課

☎ 076-267-1244

ベンチャー企業や起業をめざす方へのアドバイスを行っています。また、将来の成長が期待される革新的ベンチャー企業を発掘し、集中的なサポートを行っています。

設備資金課

☎ 076-267-1174

経営基盤強化のための設備投資についてアドバイスと金融支援を行っています。
金融支援では、設備代金の1/2を無利子で融資する「設備資金貸付制度」や、ISICOで設備を購入し、割賦やリースで返済していただく「設備貸与制度」があります。

再生支援室

- ◆ 中小企業の事業再生の支援

☎ 076-267-1189

県内中小企業のさまざまな課題解決に向けて、専任アドバイザーが窓口相談を行っています。また、必要に応じて、外部の専門家（公認会計士、弁護士、中小企業診断士など）からなる個別支援チームを編成し、具体的な事業の再生計画策定を支援します。



プロジェクト推進部

- ◆ 産学官・産業間連携の推進
- ◆ 共同研究による技術開発支援

技術開発支援課 ☎ 076-267-6291

産学官・産業間連携による研究開発プロジェクトを支援するため、新製品や新技術の開発にかかる経費の一部助成や、企業と大学・工業試験場等との共同研究のお手伝いを行っています。

研究交流推進課 ☎ 076-267-6291

知的財産を戦略的に活用しようとする県内中小企業に対し、特許マップ作成ならびに外国への特許・商標出願を支援しています。また、一般社団法人石川県発明協会と連携し特許等取得活用支援事業を実施、知財に関する課題解決に向けた専門家派遣を行っています。さらに、支援ニーズ掘り起こしのためのニーズ・シーズ調査を実施しています。

地域振興部

- ◆ 産業化資源を活用した新事業創出支援
- ◆ 地域振興プロジェクト支援

地域産業支援課 ☎ 076-267-5551

農林水産品や伝統工芸品、観光資源などの地域資源（産業化資源）を活用した中小企業の新商品・新サービスの開発から販路開拓までを総合的に支援しています。また、企業の農業参入などへの支援や農商工連携、医商工連携による新たな事業創出を促進します。

企業復興支援室 ☎ 076-267-5551

能登半島地震で甚大な被害を受けた中小企業等が産業振興に向けて大きく前進するように、地場産業の再生などの支援を実施しています。

能登サテライト ☎ 0768-26-2333

能登半島地震による中小企業等の復興支援の拠点として、県奥能登総合事務所（能登空港ターミナルビル4階）に「能登サテライト」を設置して4年目。復興から振興を合言葉に専任アドバイザー・コーディネーターを配し、復興支援事業や活性化ファンド事業の情報提供・相談・フォローアップまで、きめ細かく対応します。

サイエンスパークオフィス

- ◆ サイエンスパークの活性化推進拠点
- ◆ 新産業創造の支援拠点

いしかわクリエイトラボ ☎ 0761-51-0122

ベンチャー企業や研究意欲にあふれる中小企業などをサポートするインキュベート施設です。24時間・365日利用可能な5㎡、25㎡、50㎡の3種類の大きさのスペースを低賃料で貸し出し、シャワールーム、仮眠室なども整備しています。

いしかわフロンティアラボ ☎ 0761-51-0122

新製品の研究開発など、創造的なビジネスを進める企業が、ローコストで利用できる独立型の賃貸スペースです。

石川ハイテク交流センター ☎ 0761-51-0106

最大220名を収容できる大会議場、少人数から100名まで対応できる会議室や、レストラン・宿泊施設を備え、会議室を使つての昼食会や会議後のレセプションにも対応できます。また、北陸先端科学技術大学院大学やサイエンスパーク内企業への来訪者に対しては宿泊料金の割引サービスも実施しています。

地場産業振興センター

- ◆ 産学官交流・人材養成の拠点
- ◆ 需要開拓の支援

管理課 ☎ 076-268-2010

産学官の交流や人材養成のための研修・会議のほか、地場産品を中心とした商品等の展示・商談会などの場を提供しています。施設としては、本館と新館の2棟で構成され、800人収容の大ホールをはじめとして大小の研修室・会議室が20室あり、レストランなども整備しています。

企画展示課 ☎ 076-268-2010

地場産品や県内中小企業等が開発した新商品等の普及・促進を図るため、地場産業振興センター本館・新館及び金沢ステーションギャラリーの3カ所にて常設展示を行っています。

再生可能エネルギー分野で県内企業と連携 東大先端研がサテライトオフィス開所

石川県とISICOは、再生可能エネルギー分野の研究で世界のトップランナーである東京大学先端科学技術研究センター（東京都目黒区）と連携協定を締結しました。6月28日には、県工業試験場内に同センターのサテライトオフィスが開所すると同時に、研究成果の展示コーナーがお披露目されました。また、初の連携セミナーを開催し、東京大学太陽光発電研究プロジェクトのプロジェクリーダーである中野義昭所長と、プロジェクトの中心メンバーである藤井克司特任教授が講演し、再生可能エネルギーの最新動向や今後の可能性について解説しました。今後、研究者と県内企業による共同研究の実現を目指します。



展示コーナーで次世代型の太陽光電池を紹介した中野所長

受注拡大へ、技術力をアピール 石川県中小企業技術展／企業交流懇談会

ISICOは5月17日から3日間、県産業展示館2号館で「第25回石川県中小企業技術展」を開催し、会期中35,311人が来場しました。また、金沢エクセルホテル東急で「石川県企業交流懇談会」を開催し、県外発注企業43社62名に対し、県内受注企業100社121名が、受注拡大を目指して積極的に情報交換しました。

韓国企業と県内企業が商機を探る ビジネス商談会

ISICOは5月18日に韓国大邱市と県内のIT・コンテンツ企業による「ビジネス商談会」を開催しました。ISICOでは平成15年度から大邱の産業支援機関と交流を続けており、商談会には韓国企業6社9名が参加し、今後のアライアンスに向けた積極的な商談が行われました。

涼しげなガラス容器に入った製品がずらり 夏の涼を求めて ～ガラス瓶特集～



日本酒などガラス瓶を使った製品をPR

ISICOは、県内企業等が開発した新商品や地場産品を県地場産業振興センター内の展示スペースで紹介し、販路開拓を支援しています。新館1階展示コーナーでは、食品王国いしかわ「夏の涼を求めて～ガラス瓶特集～」と題して、8月10日まで、(社)石川県食品協会会員企業の製品を展示しています。ぜひ、お立ち寄りください。

編集 後記



季節の変わり目ですが、みなさん体調など崩されていませんか？今年度も、たくさんの方との素敵な出会いを楽しみにイシコの支援を活用してがんばっている企業さんをご紹介しますと思います。(藤)

お詫び

本誌63号、6ページに掲載した(有)能登食品工場の、外国産豚肉を使用して製造した生ベーコンを国産と表示して販売した産地偽装が確認されました。同社は平成22年度に「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」の採択を受けており、私どもが支援していた企業が法令違反等を行っていたことは大変遺憾であるとともに、関係各位に深くお詫びを申し上げます。

ビジネス情報がメール配信されます

無料

携帯からの
会員登録はこちら!

ビジネス情報量 県内トップクラス

ISICO



財団法人
**石川県
産業創出支援
機構**
Ishikawa
Sunrise Industries Creation
Organization

●お問い合わせは

TEL:076(267)1001
FAX:076(268)4911

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター新館
URL <http://www.isico.or.jp>
E-mail info@isico.or.jp

【発行月】平成24年6月(年6回発行)
【編集協力】ライターハウス／金沢市問屋町1-75
【印刷所】(株)橋本確文堂／金沢市増泉4-10-10