

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.94

02 巻頭特集

県内企業の成長を全力サポート

上昇気流を逃さず 果敢にチャレンジを

谷本正憲理事長インタビュー

05 緊急特集

人手不足の解消目指し 採用活動のリセットを

(有)茶谷鉄工所／(株)オノモリ／野々市運輸機工(株)

ページ

08 — 新たな成長戦略を追う
**チャンスをつかみ、
未来をひらく**
希らら

10 — 制度を活用した取り組み
フロム・ユーザーズ
太陽キャスト(株)

12 — 注目の支援メニューを紹介
**使って役立つ!
ISICOのトリセツ**
石川県よろず支援拠点

14 — 支援メニューを紹介
平成29年度組織体制

16 — ISICOからのお知らせ
イシコ・トビックス

上昇気流を逃さず 果敢にチャレンジを

ISICOは県内企業の総合的な支援機関として、産学官連携による研究開発や新商品開発、起業、受注・販路開拓など、幅広いニーズに対し、迅速かつきめ細かく対応しています。北陸新幹線の開業効果が持続するなか、県内企業の成長をさらに加速させるため、どのようにサポートするのか。ISICOが果たす役割や今年度から新たに盛り込んだ支援メニューについて、当財団の理事長である谷本正憲知事に聞きました。

(公財) 石川県産業創出支援機構

理事長

谷本 正憲

(石川県知事)



北陸新幹線の開業効果が今なお持続している。県経済の現状をどのようにとらえているか。

日銀金沢支店は6月に発表した金融経済月報で、北陸の景気について「緩やかに拡大している」との景況判断を示している。「拡大」と表現されているのは東海と北陸だけだ。石川県では製造業が軒並み好調を維持しているほか、北陸新幹線金沢開業で観光関連産業をはじめ非製造業にも好況感が及んでいる。

こうした追い風が吹く状況だか

らこそ、県内企業の皆さんには、もう一段飛躍するための技術開発や新商品開発、販路開拓に果敢に挑戦してほしいと考えており、こうした企業の取り組みをしっかりと後押しすることが、県経済を支える産業基盤の強化につながる。ISICOとしても、これまで講じてきた諸施策の成果や現場のニーズ等を踏まえながら、縁の下の力持ちとして企業の前向きな意欲を支援していきたい。

石川県の有効求人倍率は高水準で推移し、人手不足感が一段と強

くなっている。

県内企業の経営者の皆さんからは、人材の確保が困難になったとの声が多く聞こえてくる。その背景には景気の拡大があるが、少子高齢化なども相まって、今回の人手不足は一過性のものでなく、当分続きそうだ。産業競争力の維持、強化に人材確保は不可欠であり、UIターンの促進や学生の県内就職支援などを通じて、優秀な人材を確保していきたい。

UIターンの促進に向けて、昨年4月に移住や就職の相談にワ

学生に県内企業へ就職してもらうことも重要だ。

県内の高校から進学する学生の6割が県外の大学に進学し、その4割がそのまま県外で就職する。こうした学生に県内企業への就職を促すため、学生と企業のマッチングに有効なインターンシップ交流会を拡充する。さらに学生の就職先選びに保護者の意向が強く働いていることから、新たに保護者向けのセミナーも開催する。教育委員会とも連携し、卒業する高校生の連絡先をデータベース化し、県外に進学した学生に対し県内企業の情報提供を行っているところである。

このほか、女性や高齢者の活用も解決策の一つだ。石川県の女性の就業率は51%で全国第2位だが、さらに女性が働きやすい環境を整え、就業につなげたい。

一方、これまで人手に頼っていた仕事を機械化したり、自動化したりして、人材不足を補う方法もある。全国で多くの企業が人材確保に頭を悩ませている現状を考慮すれば、省力化を実現する機械やシステムには大きな需要が見込まれ、それに向けた技術開発も後押ししたい。

ISICOにおいては、企業の悩みやニーズを把握し、アドバイザーが採用や育成をサポートするほか、高度専門人材の採用や活用方法に関するセミナーを開催し、県やILACなどと連携しながら、企業の人材確保・育成に結びつけていく。

石川県の産業の強みの一つである、ものづくり産業では技術者の高齢化、少子化による後継者不足が進み、技術の継承が懸念される。また、事業承継に悩む経営者も少なくない。

中小企業の経営者の高齢化が進んでおり、後継者が見つからずに廃業すれば、これまで蓄積してきた貴重な技術やノウハウが雲散霧消してしまったり、雇用が失われたりしてしまう。これは、地域経済にとって大きなマイナスだ。そこで、中小企業が有する高度なものづくり技術が失われないよう、今年度、「いしかわ次世代産業創造ファンド（次世代ファンド）」に「ものづくり産業の基幹技術を未来に継承する企業支援枠」を創設する。加工技術を継承して、自社の加工領域を拡大する意欲ある企業を支援する。

事業承継について言えば、ISICOでは一昨年10月に「石川県事業引継ぎ支援センター」を設置し、円滑な事業承継をサポートしており、今年度からは新たに3名の専属コーディネータを配置し、事業の引継ぎに係る経営上の問題や課題に、今まで以上に幅広く対応できる体制を整えた。

ISICOでは「いしかわ産業化資源活用推進ファンド（活性化ファンド）」を活用し、地域資源を活用した商品開発、販路開拓を支援している。

活性化ファンドでは、採択した案件の約9割が商品化に結び付

ンストップで対応する「いしかわ就職・定住総合サポートセンター（ILAC）」を開設した。北陸新幹線によって石川と首都圏のアクセスが向上したこともプラスに働き、昨年度は開設前と比べ約8倍となる243名の方が移住する成果を挙げた。今年度はコーディネータを1名増員し、この流れをさらに加速させる。

このほか、県内企業が事業拡大する際に必要となる高度な専門人材の雇用に対する助成や首都圏のUIターン希望者の県内企業での就業体験事業にも取り組む。

き、中には海外でも評価の高いものもある。今年度は2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックの開催を見据え、大幅に増加が見込まれる訪日外国人客のインバウンド需要の獲得を目指し、「東京オリンピック・パラリンピック枠」を新設した。石川県には伝統工芸や食材など、日本の本当の良さが感じられる地域資源がたくさんある。例えば九谷焼とガラスを組み合わせたワイングラスは外国人にとっても喜ばれており、このように、地域資源に別の要素を付け加えることで、新たな魅力を持った商品の開発につながると期待している。

活性化ファンドを活用して開発した食品や工芸品などは、ISICOが香林坊大和地下1階で運営する「石川のこだわりショップ かがや

き屋本店」でPR、販売する。また、東京・銀座にある石川県のアンテナショップ「いしかわ百万石物語・江戸本店」では、ISICOの販路開拓アドバイザーが首都圏の専門商社への売り込みを行っている。

海外への販路開拓にはどのように取り組むか。

海外で販売する場合、いきなり自前で店舗を構えるやり方はリスクが大きい。それよりも信頼できる現地の有力なバイヤーを見つけ、彼らのネットワークを生かして販路を開拓する方が成功しやすいと考える。そこで昨年は、成長著しい東南アジアでの販路開拓を目指し、シンガポールで食品バイヤーを集めた商談会を開催した。今月20日には、北國銀行との共催により、シンガポールで食品バイヤーやシェフを対象としたビジネス商談会を開催する。バイヤーとの商談を重ね、信頼関係を深めていくことにより、県内食品関連企業の海外での販路開拓をサポートしていく。

ISICOの「いしかわ次世代産業創造ファンド(次世代ファンド)」では、将来有望な産業分野で革新性の高い技術開発を支援している。

次世代ファンドでは革新性の高い研究開発を支援しており、中には具体的に製品化への道筋が見えてきた案件もある。まずは一つでも多くの成功事例を積み重ねていくことが大切であるため、製品化・

実用化に向けた実証・評価などを支援する制度を設けた。

とりわけ、機械、繊維、食品、IT、伝統工芸に続き、県経済を支える裾野の広い次世代産業になると期待しているのが炭素繊維だ。昨年度、国のプロジェクトの採択を受け、炭素繊維分野の研究開発拠点となる革新複合材料研究開発センター (ICC) の研究スペースが拡張されることとなった。これにより、より多くの県内外の企業の参画が見込まれ、製品化に向けた動きが一層加速すると考えている。

このほか、昨今ではモノをインターネットにつなげる「IoT」を有効活用して、ものづくりを革新しようという動きが注目されている。ISICOでも製品開発や生産設備にIoTを導入する企業に対して、次世代ファンド等を活用し、積極的に支援していきたい。

利用者にメッセージを。

ISICOはいわば県内中小企業のよろず相談窓口である。十二分に活用していただければ企業の成長、発展につながることは間違いない。しかし、そのためにはISICOに任せきりでなく、あらかじめ企業の皆さん方が自分たちの夢やゴールイメージを描くことが大切だ。その上で、具体化に向けてどのように進めていけばよいのかを相談していただければ、ISICOは協力を惜しまない。県内企業とISICOは同じ船に乗り合わせた運命共同体だ。ぜひ積極的に活用していただきたい。



人手不足の解消目指し 採用活動のリセットを

今年3月に入社した女性社員と
茶谷敏夫社長(右)。ハローワーク
の求人票を見直し、採用につ
なげた。



CASE 01

(有) 茶谷鉄工所

白山市旭丘3丁目7番地／TEL.076-274-2001

- 代表者 茶谷 敏夫
- 設立 昭和59年8月
- 資本金 300万円
- 従業員数 22名
- 事業内容 各種歯車、機械部品の製造、加工
- <http://www.chadani-tekko.co.jp>

ハローワークの 窓口担当は心強い味方

歯車や機械部品を製造する茶谷鉄工所で人手不足が顕在化し始めたのは2年前にさかのぼる。それまではハローワークで募集すればすぐに充足できた。しかし、今回は1年たってもまったく応募がない。茶谷敏夫社長が頭を抱えていたところへ、声を掛けたのが矢部アドバイザーだった。

この際、矢部アドバイザーが助言したのは「求人票=プレゼンシート」という考え方である。矢部アドバイザーに促され、自らハローワークへ足を運んだ茶谷社長は、窓口の職員に相談しながら、求

人票の記載内容を手直した。

例えば、求人票の中でも求職者が最も重視する「仕事の内容」欄は従来、「機械オペレーター」と記載し、機械の名前を羅列するだけだったが、より丁寧に説明する文章に改め、文頭には「未経験者歓迎!!指導させていただきます」との文言を加えた。また、「会社の特長」欄では、社員を応援する姿勢や職場の雰囲気伝えるようにした。

その結果、求人票を修正してから1カ月後には求職者から応募があり、今年3月には20代の男性と女性を一人ずつ採用した。

「丁寧に情報が書かれていて、会社や仕事のことをイメージしやすい求人票の方が選ばれやすいのです。ハローワークの窓口担当者は経験豊富で的確なアドバイスをしてくれますから、相性のいい人を見つけて積極的に

多くの企業で人手不足が深刻化している。その背景には、少子高齢化による人口減少があり、今後、人材の獲得競争はさらに激化しそうだ。言うまでもなく、企業にとって働き手は成長の原動力であり、確保できなければ商機を失うことにつながりかねない。では、中小企業が人材を採用するには、どのような手立てが有効なのだろうか。今回の緊急特集では、これまでの取り組みにひと工夫を加え、人材獲得に成功した県内3社の取り組みを、ISICO産業支援課の矢部敏明アドバイザーの助言を織り交ぜながら紹介していこう。

「ISICOでは、できるだけコストをかけず、長期的視点で優秀な人材を確保できるようお手伝いします」と話す矢部敏明アドバイザー。



求人票は“プレゼンシート” 分かりやすく丁寧に記入を

質問し、教えてもらうようにしてください」(矢部アドバイザー)。

定着率を上げるため 待遇や労働環境を改善

茶谷社長は採用が難しい時代だからこそ、いま働いてくれている人材が長く続けてくれるようにと待遇や労働環境の改善にも力を入れている。働き方改革を実行し、年間休日数を98日から112日へと増やしたほか、社員が病気やけがで入院や手術をした際に給付金を支払う医療保険にも加入。会社負担による慰安旅行もスタートさせた。

「多くの中小企業の給与水準は大手よりも低いのが現状です。それでも、職場が明るく、社員が生き生きと働いている会社では離職者は少ない

ものです。そんな職場を実現するには社員のリアルな本音を聞き出すことが重要です。そのためにも、経営者はいつも機嫌よく、好かれるように心がけ、社員と良好な関係を築いてほしいと

思います」(矢部アドバイザー)。

こうした助言を受け、茶谷社長自身も積極的に現場へ出向き、社員とコミュニケーションを取るように努めている。工場内を快適でクリーンに保つ

ため、換気扇やエアコンを取り付けるなど、社員の要望を取り入れるように心がけており、これからも居心地のいい職場づくりに力を入れる考えだ。

CASE 02

(株)オノモリ

学生の質問や不安に答え、 印象に残る合同説明会へ

能美市上清水町タ30番地1 / TEL.0761-51-5755

- 代表者 小野森 守
- 設 立 昭和42年4月
- 資 本 金 1億3800万円
- 従業員数 61名
- 事業内容 産業機械や繊維機械の設計、製造、修理、販売など
- <http://www.onomori.co.jp>



「ずっと同じやり方は時代の変化についていけない」と採用活動を見直した北村美菜子さん(右)と今年4月に入社した社員。

一方的な説明をやめ、 車座で親身に対話

ハローワークを利用する以外にも、大学や専門学校での求人票の掲出、ウェブをはじめとする求人媒体の活用、合同説明会への参加、人材紹介会社の利用など、求人募集にもさまざまな手段がある。しかし、矢部アドバイザーは「どの手段を使うにしても、大手と同じやり方を踏襲するだけでは印象に残らず、埋没してしまう。地方の中小企業に勝ち目は薄い」と指摘する。

例えば多くの企業が一堂に会し、学生に事業概要や求人情報について説明する合同説明会。矢部アドバイザーの指導を受け、ひと味

違った取り組みにチャレンジしているのが産業機械を製造するオノモリである。

通常、合同説明会では大型ディスプレイに資料を映しながら自社の強みや仕事の内容を説明し、その後、質問を受け付けるのがオーソドックスなやり方だ。これに対し、オノモリのブースは一方的に会社の情報を説明することはせず、車座にイスを配置し、学生からの質問や不安に徹底的に答えるスタイルにしている。会話を続けていると次第に打ち解けてくるので、学生もリラックスし、仕事でやりたいことはもちろん、家族の話や就職活動に対する悩みを打ち明けてくれることもある。質問に答えながら、じっくりとコミュニケーションを取れば、学生の人となりも理解でき、就職活動に臨む若者の動向を把握することもできる。

「昨年は新入社員を確保できず、抜本的に採用活動を見直したいと思いました」と話すのは採用担当の北村美菜子さんだ。取り組みが奏功し、今

年4月に入社した2人のうち、1人はこのスタイルの合同説明会を足がかりに、採用につなげた。

感情を動かせば 行動に結びつく

では、どうしてこの方法が採用に結びつくのだろうか。矢部アドバイザーは次のように解説する。

「合同説明会の目的は説明することではなく、後日、設定する単独での会社説明会に来てもらうなど、学生に行動を起こしてもらうことです。そのためには学生の感情を動かすことが大切です。感情を動かすには相手の欲求や気持ちに親身になって応えてあげることが効果的です。一口に学生と言っても、ひとくくりで捉えてはいけません。一人一人、興味も違えば会社選びの基準も違います。だからこそ、通り一遍の説明でなく、その人に合ったことを話してあげることが大事なのです」。



合同説明会に出展した際のオノモリのブース。学生との対話に向け、イスを車座に配置する。

実際、オノモリでは合同説明会のやり方を変更して以降、単独の会社説明会に参加してくれる学生が5割も増えた。参加を促す際も、「参加してもらえば、業界研究に役立ちますよ」と学

生の役に立ちたいとのスタンスを貫いている。

「説明会に参加してくれる学生が増え、今年は今のところ選考途中での辞退者もいません」と笑顔を見せ

る北村さん。来年4月入社に向けた採用活動は、例年になく手応えを感じながら進んでいる。

CASE 03

野々市運輸機工(株)

求職者が本当に知りたい 社内の雰囲気(ITで発信

金沢市湊1丁目55番地23 / TEL. 076-238-7077

- 代表者 吉田 修一
- 創業 昭和41年1月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 47名
- 事業内容 一般貨物自動車運送事業
- <http://nonoichiunyu.com>

ありのままの姿を フェイスブックに投稿

ところで、求職者は賃金や労働時間、休日などの待遇や仕事の内容だけで、応募を決めるわけではない。ハローワーク金沢のアンケート調査によれば、求人票に書かれていない情報の中で知りたいことの第1位は「職場の雰囲気」だ。

そこで、次に紹介するのが、ITを活用して職場の雰囲気などを発信し、採用活動に役立てている野々市運輸機工の取り組みである。

工作機械や鋼材など重量物のトラック運送を手がける同社がIT活用に力を入れ始めたのは2年前にさかのぼる。「インターネットには大きな潜在能力を感じていたのですが、それまではまったく活用できていなかった」(吉田章専務)ことから、平成27年6月にホームページをリニューアル。それに合わせ、フェイスブックでの情報発信をスタートした。



フェイスブックを活用した情報発信に積極的に取り組む吉田章専務(左から2人目)と社員の皆さん。

フェイスブックには、ほぼ週に1度のペースで投稿する。社内で行った会議や清掃活動、トラックのメンテナンス、地元児童による仕事体験、社員の笑顔ナンバーワンをみんなで決める「N-1グランプリ」など、投稿内容はまさに会社の日常だ。

「当初は採用を意識していたわけではない」と話す吉田専務だが、ハローワークの求人票でもホームページの閲覧を呼び掛けると、「社内の雰囲気の良さが伝わってきたので」と応募して来る人が増え、「未経験でも働きやすそう」と異業種から転職を希望する人も応募してくるようになった。

ネガティブな記事で 情報の信頼性がアップ

では、情報発信する際に何かコツはあるのだろうか。吉田専務は「単に開催したという報告だけにとどまらず、そこに込められている思いや、やってみてどうだったかという考察まで、書くように心がけている」と話す。また、入社後に「こんな会社だと思わな

かった」というミスマッチが生じないよう、飾らずに、ありのままの姿を記事にするようにしている。

時にはネガティブな情報も掲載する。例えば、ある日の投稿では、事故が発生し、社員が集まって再発防止に向けた解決策を話し合う「ゼロの集い」を開いたことを記事にした。事故の情報を掲載するだけでは会社のイメージダウンにつながりかねないが、対策を明らかにすることで、企業の姿勢が伝わり、顧客に安心感を与えることにつながっている。また、吉田専務は「マイナスの情報も隠さず載せることで、サイトの情報全体の信頼性がアップする」と話す。

「少子化や情報化により、採用環境は大きく変化しています。若者は給料より休日を望み、転職にも抵抗が少ない。だからこそ、採用に関し、今までと同じ思考では、必要な人材が採れなくなります。まずは経営者の皆さんにそのことを認識してほしい」と力を込める矢部アドバイザー。採用方法のリセットに向け、ぜひISICOを利用してほしい。

チャンスをつかみ、未来をひらく

Seize a chance and open a bright future.

身に着ける加賀象嵌ぞうがんが女性に人気 加賀手まりを模したアクセサリー制作

希らら

<http://www.jewelry-kirara.com>

金沢市岸川町43 TEL. 076-255-3552

■代表者 長谷川 真希 ■事業内容 加賀象嵌アクセサリーの制作、販売
■創業 平成9年5月

金属を彫り、そこに別の金属をはめ込んで精緻な文様を作り出す「加賀象嵌」は、江戸時代に刀のつばや乗馬する際に足を置く鐙あぶみの装飾に利用された。この加賀象嵌の技術を生かして、アクセサリーを制作するのが長谷川真希さんである。平成26年には活性化ファンドの助成を受け、加賀手まりをモチーフにした新シリーズを開発。愛らしく上品なデザインは年齢を問わず幅広い層の女性から好評で、さらにラインアップを拡充しようと試作に励んでいる。

加賀象嵌の技術を用いて愛らしく上品で、個性きらめくアクセサリーを制作する長谷川真希さん。



加賀象嵌の精緻な技術が光るアクセサリー。手前にある2つのネックレスは平成28年度石川ブランド製品に認定されている。



購入者の80%がリピーターに

色鮮やかな絹糸で描くさまざまな文様が魅力の加賀手まり。この加賀手まりをモチーフに長谷川さんが制作するのが、加賀象嵌手まり「temari」と名付けられたアクセサリーで、これまでにネックレスや指輪、イヤリング、ピアス、ブローチ、かんざしなどを展開している。

使用するのは金、銀、銅のほか、赤銅しゃくどうや四分一しおいちといった合金だ。銅に金を加えた赤銅はつやのある黒紫色に、銅と銀を混ぜた四分一は濃い灰色になる。これらの素材を組み合わせて象嵌を施したり、透かし彫りを入れたりす

ることで、加賀手まりの幾何学的な模様を表現している。

金沢市の工芸ショップ「金沢・クラフト広坂」で販売するほか、平成27年4月にISICOの推薦を受け、三越伊勢丹が世界に誇る日本の文化にスポットを当てるプロジェクト「ジャパンセンスイズ」に採用され、伊勢丹新宿店で展示即売会を行うなど、全国の百貨店で催事にも販路が広がっている。今後は自社サイトでの通信販売も視野に入れる。

愛らしく上品なデザインは、服装やシチュエーションを問わずに合わせやすいと幅広い年齢層の女性から好評だ。特に百貨店で購入した女性の80%はリピーターで、

中には新作が出るたびに買い求めるファンもいるほどである。

女性客の声をきっかけに開発

長谷川さんは美術教師だった父の影響で、幼いころから美術・工芸に親しみ、とりわけ「控えめな色合いだけで存在感があって品がいい」と加賀象嵌に興味を抱いた。大学卒業後は、日本国内だけでなくアメリカやヨーロッパでも評価の高いジュエリーデザイナー中嶋邦夫さんの工房で修業した後、金沢卯辰山工芸工房に入り、加賀象嵌の作家で人間国宝の中川衛さんに師事。平成9年にジュエリーデザイナーとして活動をスタートした。

長谷川さんが加賀手まりをモチーフにしたアクセサリを作り始めたのは今から10年前にさかのぼる。当初作っていたのは、現在のような球体ではなく、半球状のものだった。このタイプも評判は良かったものの、購入者から「球体のものがほしい」との要望が寄せられるようになり、活性化ファンドの助成を受けて開発に取り組んだ。

実現に向け、最大の難所となったのは寸法精度だった。加賀手まりの丸い形を表現するため、まず半球状のものを二つ作り、これらを接合して一つの球体にする。つまり、それぞれの寸法が少しでも違っていたり、歪みや変形があれば、接合した際にきれいに仕上がらないのだ。

金属の板を半球状にするには、小さな金づちで叩いて少しずつ丸めていくのだが、長谷川さんの熟練した技術をもってしても、まったく同じ形状を量産するのは至難の業である。そこで長谷川さんは金属を丸める際に型を利用することで寸法精度を向上させ、同時に生産性もアップさせることに成功した。

気軽に購入しやすい手ごろな価格

長谷川さんの仕事は繊細そのものである。ネックレストップに使われるものは直径約2センチ。これに文様の輪郭を描き、タガネを打ち込み彫り込んでいくのだが、タガネの刃先はわずか0.5ミリに過ぎない。彫り込む溝の中には1ミリほどのごく細いものもある。さらに、後で埋め込む金属がしっかりと固定されるよう、溝の底部を別のタガネで彫って広げるというのだから、実に根気のいる作業である。

このような細かな作業を積み重ねた末によりやく完成する個性的な美しさ、それに加え、一つ一つ丁寧に手作



工房での制作風景。文様を彫る際は、一旦熱して柔らかくした松ヤニに金属片を埋め込んで固定する。

業で作り上げるアクセサリはどれも一点物というプレミアム感が、身に着ける女性に支持されているのだ。

また、1万円(税別)からと価格が手ごろなことも売れ行きが好調な理由だ。これは作業を外注せずに、長谷川さんが一人ですべての工程をこなすことで実現した価格である。

「気軽に身に付けてもらえればうれしいです。加賀象嵌と言っても県外での知名度は高くありませんから、まずはこのジュエリーをきっかけに知ってもらえればと思っています」(長谷川さん)。

宝石や色ガラスとの組み合わせも

長谷川さんの作るアクセサリには、植物をモチーフにしたものや金箔を組み合わせたものもあるが、現在ではこれらに比べ、加賀手まりタイプの人気が高まっている。

そこで、長谷川さんが取り組んでいるのが透かし彫りを施したところに宝石を入れたり、透明の色付きガラスを流し込んで焼成する「プリカジュール」という技法を取り入れた新商品の開発だ。金属だけを使用している現在の商品に、さらに輝きや彩りが加わることで表情が一変し、デザインのバリエーションも広がる。長谷川さんは「今年中には完成させたい」と意欲を燃やし、現在、師匠である中嶋さんの指導も受けながら試作に取り組んでいる。

一方で、加賀手まりタイプの発売後、類似品も流通し始めたことから、「加賀象嵌手まり」「temari」を商標登録し、それらとの区別やブランド構築を進めている。

購入者からは「旅行で金沢を訪れる際、工房を見学させてもらえないか」といった連絡が来ることもしばしばで、金沢市内の自宅兼工房の1階をギャラリーにする計画も進行中だ。

希少価値の高い加賀象嵌の技術をアクセサリとして輝かせようと、金属片にタガネを打ち込む長谷川さんの手にもますます力がこもる。

ものづくり補助金を活用し設備投資 不良率低減や効率化で競争力をアップ



ものづくり補助金を活用して導入したグラファイト加工機（左）と放電加工機。金型製造のためフル回転している。

太陽キャストは、溶かしたアルミを金型に高圧で注入するダイカスト工法で鋳物を製造する石川県唯一のメーカーだ。本来、金型のコストが高いダイカスト工法は量産向きだが、同社が得意とするのは独自の「カセットシステム」を用いた多品種小ロット生産である。近年ではISICOのサポートを受け、国の「ものづくり補助金」を積極的に活用しており、新たに導入した設備によって不良率の低減や製造に要するリードタイムの短縮を実現している。

→ 金型を部分的に交換 大幅コストダウンを実現

太陽キャストが開発したカセットシステムとは、金型のベースとなる部分を共通化し、キャビティと呼ばれるアルミを流し込む空洞部を持ったパーツだけを、鋳造する製品に応じて取り替える仕組みである。

金型全体でなく、キャビティだけを製造すればよいと、金型代を最大で50%も低減できる。金型を交換する場合もキャビティだけを取り替えばよく、そのため通常2時間かかる作業を20分程度で済ませることが可能だ。

ダイカスト工法で作られた製品は強度に優れ、立体的で複雑な形状でも精度よく、美しく仕上げられるのが

特長だが、金型のコストが高いため、一般的には車やバイクの部品などの量産用に用いられる。

しかし、同社のカセットシステムならば、金型代を抑えられる上、金型交換にかかる時間も大幅に短縮できるとあって、製品代は最大で50%も安くなる。そのため、ダイカスト工法によるメリットを生かしながら、50個という小ロットにも対応可能で、同社では医療機器や分析機器、産業機器、映像機器に組み込まれる部品の製造を主力としている。

→ 鋳物内部の空洞 真空処理で激減

オンリーワンの技術で他社との差別化を図る同社では、さらに競争力を強化しようと国のものづくり補助金の

採択を受け、設備の導入に取り組んでいる。申請に当たってはISICOの職員が提出書類をブラッシュアップするなどのサポートを行った。

「申請書類の作成が苦手で、ISICOの支援を受けられて本当に助かりました。採択の通知が来たときは、うれしくて真っ先に担当職員の方に電話を入れました」。そう笑顔で話すのは同社の城岡正志社長だ。

ものづくり補助金を活用して、同社が平成27年度に導入したのが金型の内部から空気を吸い出す真空装置である。ダイカスト製品の不良の一つが、「巣」と呼ばれる内部の空洞だ。これは溶かしたアルミ合金を金型に注入する際、空気を巻き込むために起きる不良であり、あらかじめ真空装置によって金型内部にある空気を吸い

出した上で、アルミ合金を流し込むことで巣を低減できるというわけだ。

導入効果はてきめんで、城岡社長は「これまでも、アルミの注入時に金型から空気を抜くための穴を増やしたり、その位置を変えるなど、いろいろ工夫していたのですが、なかなか不良が減らず困っていたのです。真空装置の導入後は、巣による不良率が30%から5%以下へと、大幅に下げることができました」と話す。

→ 30年ぶりに設備を更新 加工スピードが2倍に

ところで、同社の強みの一つと言えるのが、金型の設計・製造から鋳造、仕上げ、機械加工までを社内で一貫生産する点にある。さらに優位性を発揮するためにはトータルリードタイムの短縮が鍵となるのだが、ボトルネックとなっていたのが、金型の製造工程だった。

そこで平成28年度に再びものづくり補助金を活用して導入したのが、金型製造に用いる放電加工機とグラフィット加工機である。放電加工機とは、金型にしたい形状を反転させた形の電極と金属の間に放電し、その熱によって金型の形に金属を彫る設備である。グラフィット加工機は放電加工に用いる電極を炭素材料によ

て作る設備だ。

同社では従来からこれらの設備を保有していたが、どちらも約30年前の機種だった。これらを最新型に更新することで加工スピードは2倍にアップし、精度も格段に良くなった。

導入後は、ボトルネックが解消され、トータルリードタイムも短縮し、ある月には従来の1.5倍の注文が来ても、無理なく対応できるようになった。

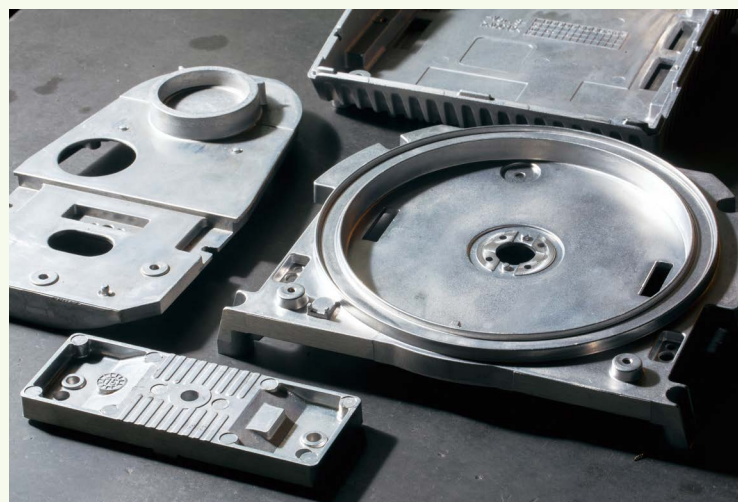
→ 金型製造の効率化へ 高速加工機を導入

金型製造をさらに効率化するため、今年9月には金型を切削するための高速加工機を導入する予定で、購入に当たっては一昨年、昨年に続き、ものづくり補助金を活用した。

同社ではこれまで高速加工機を保有していなかったため、どんな形状の金型も放電加工を用いてきた。しかし、深さのある形状の金型は放電加工が適しているものの、浅い形状であれば切削加工の方が効率的だ。高速加工機の導入後は、金型の形状に応じて、最適の加工法を選択できるようになり、より一層のスピードアップとコストダウンが期待できる。

このほか、トータルリードタイム短縮策の一貫として、同社では鋳造品を機械加工する際、加工機にワンタッ

チで脱着できるように改良した。少量多品種生産を手がける同社では、段取り作業も多いが、



太陽キャストが製造するアルミ合金ダイカスト製品。分析機器や映像機器の部品として使われる。



自社の強みをさらに伸ばそうと、意欲的に設備投資に取り組む城岡正志社長。

これによって従来のようにボルトで締めたり、その都度位置決めしたりする必要がなくなり、効率化につながる。この新たな取り組みは、ISICOの支援を受け石川県から中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認を受けた。これによって、事業資金を低利で借り入れ可能になるなどの支援措置が受けられる。

「今後はより大きな鋳造品を製造できる設備を導入するとともに、医療・介護、ロボットなど、当社の強みである多品種少量生産を求められる分野で受注を伸ばしていきたい」と意欲を燃やす城岡社長。石川発のオンリーワン技術を武器に、業界ナンバーワンを目指す。

太陽キャスト(株)

小松市岩淵町チ98番地
TEL.0761-47-0088

- 代表者 城岡 正志
- 設立 平成22年5月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 44名
- 事業内容 アルミ合金ダイカスト製品・金型の製造

<http://taiyocast.com>

使って役立つ！—— ISICOのトリセツ

中小企業の総合支援センターとして、
経営課題の解決をサポートする ISICO。
幅広い支援メニューの中から
注目の取り組みを
ピックアップして紹介します。

ISICO内にあるよろず支援拠点では、広村和義
チーフコーディネーター（写真右端）を中心に4、
5人が常駐しています。



七尾商工会議所内に新たに開設した能登サテライトに常駐する高丸敏和コーディネーター。

石川県よろず支援拠点 七尾商工会議所内に相談拠点を新設 コーディネーターは総勢12人に

中小企業の経営を支援するため、国がISICO内に設置する「石川県よろず支援拠点」は今年4月、七尾商工会議所内に県内で5カ所目となる相談拠点を新たに設けました。経営課題の相談に応じ、助言に当たるコーディネーターは総勢12人で、企業の悩みによりきめ細かく対応できる体制を整え、ISICOや県内の商工会議所や商工会、金融機関などと連携しながら、課題解決をサポートしています。

金沢・加賀・能登に5カ所 イベント時に出張相談会も

よろず支援拠点では、販路拡大や商品開発、経営改善や現場改善、創業や事業承継など、中小企業が直面するさまざまな課題について、中小企業診断士や弁護士、税理士、ITコーディネーターなど、豊富な経験を持つコーディネーターが相談に応じ、適切な解決策を提案しています。相談は無料。何度でも利用可能です。

平成26年にISICO内に開設され、その後、南加賀や能登の企業経営者も足を運びやすいようにと、小松、能

美、輪島の各市内に相談拠点を設けてきました。これらに続き、今春、七尾商工会議所内に新設したのが「能登サテライト」です。

支援をさらに充実させるため、今年4月からは起業にチャレンジする女性を対象に、金沢市の県女性センターで毎月第3水曜に出張相談窓口を設けています。女性税理士が開業の手続きや税務会計など、スタートアップ時の悩みやトラブルに対応しています。

このほか、5月に県産業展示館2号館で開かれた「ビジネス創造フェアいしかわ」などの展示会での出張相談会にも取り組んでいます。

能登地区の課題は 事業承継とIT活用

新設した能登サテライトに月曜から金曜まで常駐するのは、中小企業診断士の高丸敏和コーディネーターです。「サポートの質にこだわり、相談に来て良かったと思ってもらえるよう頑張りたい」。そう意欲を燃やす高丸コーディネーターが能登地区の企業にとっての潜在的な課題とにらんでいるのが、事業承継とITの活用です。

事業承継について高丸コーディネーターは「能登では事業所数の減少が続いている。セミナーを開催し

今年4月に県地場産業振興センターで開かれた「プラスITフェア」でも出張相談に対応しました。

たり、七尾商工会議所と連携して会員企業を巡回訪問したりして、サポートを必要とする企業を掘り起こし、廃業に歯止めをかけたい」と話します。

また、ITの活用については、「過疎化が進む能登で事業を続けるには、マーケットを全国に広げることが重要。そのためにはホームページを作るだけでなく、どのようにターゲットとする人に見てもらいか、ウェブマーケティングに目を向けてほしい」と述べ、集客力アップや受注増につながる提案に力を入れる考えです。

年間4,000件以上の相談 満足度も上々

よろず支援拠点の平成28年度の相談対応件数は4,054件、来訪

相談者数は1,356人に上ります。同年8月から11月に受け付けた相談者に対する満足度調査では約90%が「満足」または「やや満足」とお答えいただき、好評を得ています。

「どんなことでもいいので、困ったことがあれば、まず声を掛けてほしい」と腕まくりするのは広村和義チーフコーディネーターです。よろず支援拠点では、例えば、生産管理や品質管理に関する課題であれば大手建設機械メーカーで経験を積んだ経営士が対応し、債権回収や労務管理に関する悩みであれば弁護士が相談に乗るといったように、専門分野に精通するプロフェッショナルがあなたのブレーンとなります。ぜひご利用ください。



【お問い合わせ】

石川県よろず支援拠点

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1階
TEL.076-267-6711

小松サテライト

小松市園町ニ-1番（小松商工会議所内）
TEL.0761-21-1139

能登サテライト

七尾市三島町70-1（七尾商工会議所内）
TEL.0767-52-1225

能登サテライト分室

輪島市三井町洲衛10部11番1
石川県奥能登総合事務所
（能登空港ターミナルビル4F）
TEL.0768-26-2333

ISP サテライト

能美市旭台2丁目1番地
TEL.0761-51-0122

支援企業の声

工程管理の改善で生産性アップ 受注の増加にもつながりました。

代表取締役社長 前田順一郎 さん

当社ではアルミ鋳物で半導体製造装置や自動車製造用ロボット向けの部品を製造しています。数年前から受注の減少に悩んでおり、ISICO職員

の巡回訪問をきっかけに、平成26年8月に石川県よろず支援拠点に相談しました。

その後、コーディネーターの提案を受け、6S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ・安全）の徹底や工程管理の見直しに着手しました。以前は、工場内が雑然とし、背の高さほどまで木型が積み上がっていましたから、非常に見通しが悪かったのですが、整理・整頓によって社員全員が工場全体を見通せるようになり、各工程を受け持つ社員がお互いに進ちょく状況を確認し、遅れている工程

があれば、応援できるようになりました。また、仕事の進み具合を視覚的に把握できる「ガントチャート」を工程管理に活用した結果、生産性が向上し、納期の遅延も減り、受注の増加につなげることができました。

現在はコーディネーターの紹介で県デザインセンターとも連携し、鋳物の花瓶作りにも挑戦しています。これは、鋳物を造る際に鋳型へ余分に注入したアルミをリサイクルしたもので、完成後は鋳物のPRに活用したいと思っています。



平成29年度 ISICO組織体制紹介

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、知的財産の活用促進

産業情報課

☎ 076-267-1001

IT・コンテンツ産業の振興、ICT利活用に関する相談や各種セミナーの開催、ネットショップの訓練の場として「お店ばたけ」のモール運営も行っています。

また、企業情報データベースの閲覧サービスや教育DVDなどの無料貸し出しも行っています。

産業支援課

☎ 076-267-1145

企業の人材採用や育成、定着に関するさまざまな課題解決に向け、専任アドバイザーによる窓口相談や産業人材の確保・育成に関する各種セミナーを実施しています。

また、知的財産に関する総合支援窓口として、一般社団法人石川県発明協会と連携し、特許や意匠・商標等のさまざまな相談に対応します。

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・あっせんし、新規受注の拡大を図っています。

受注機会の拡大のため、ビジネス創造フェアいしかわ、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行い販路開拓を支援しています。

販路拡大のため、インターナショナルギフトショーへの出展、首都圏のバイヤーを対象に東京都内で商談会を開催するとともに、各種専門展示会に出展します。

経営支援部

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

経営支援課

☎ 076-267-1244

課題解決に向け、アドバイザーが窓口相談を行っています。また、中小企業診断士など外部の専門家を派遣し、具体的・実践的なアドバイスも行っています。

新事業支援課

☎ 076-267-1244

「創業支援サポートデスク」を設置し、起業に必要な知識の習得、事業計画の作成支援等を行います。

また、将来の成長が期待される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。

設備支援課

☎ 076-267-1174

中小企業者等が希望する設備を当機構が現金一括で購入し、長期・固定金利で割賦販売(完済後に所有権を移転)します。県及び全市町で利子助成があります。

再生支援室

☎ 076-267-1189

- 中小企業の事業再生の支援

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、経営改善計画の策定から金融機関との調整まで企業の状況に応じた支援を行います。

石川県よろず支援拠点 ☎ 076-267-6711

- 小松サテライト ☎ 0761-21-1139
- 能登サテライト ☎ 0767-52-1225
- 能登サテライト分室 ☎ 0768-26-2333
- ISP サテライト ☎ 0761-51-0122

- 中小企業・小規模事業者の総合支援

「よろず支援拠点」は、12人のコーディネーター(中小企業診断士・弁理士・税理士・弁護士・ITコーディネーター等)が、中小企業・小規模事業者の皆様の売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆる悩みの相談に対応します。

事業引継ぎ支援センター ☎ 076-256-1031

● 事業の円滑なバトンタッチを支援

後継者不在による事業存続等、後継者問題を解決するためにさまざまな課題解決を支援する相談窓口です。

なかでも、適当な後継者候補がいない場合には、経営資源を引き継ぐ意欲のある第三者に事業を譲り、存続させるお手伝いについて専門家が相談対応します。

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促進するため、新製品や新技術の開発にかかる助成や、企業と大学・工業試験場等との共同研究の支援を行っています。

■ 研究交流推進課 ☎ 076-267-6291

県内企業のニーズと大学や公設研究機関等のシーズ調査を行い、マッチングを図るなど、新産業の創出や新技術開発の支援を行っています。

また、医商工連携による取り組みも促進しています。

地域振興部

- 産業化資源を活用した新事業創出や農商工連携を支援

■ 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。

■ 農商工連携推進課 ☎ 076-267-5551

異業種からの農業参入、農林水産業者と商工業者とのマッチングなど、農商工連携による新たな事業創出のお手伝いをしています。

■ 能登サテライト ☎ 0768-26-2333

ISICOの能登地域の拠点として、活性化ファンド事業の活用等を中心に、各種支援制度の情報提供、相談に対応しています。

■ 加賀サテライト ☎ 0761-51-0122

ISICOの南加賀地域の拠点として、サイエンスパークオフィス内に設置しております。活性化ファンド事業等の相談に対応しています。

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 ☎ 0761-51-7100

創業間もない事業者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ています。また、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ベンチャー企業等が、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・宿泊施設を整備しています。研修や、会議後のレセプションにも対応できるコンベンション施設です。

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、レストランなども備えています。

■ 企画展示課 ☎ 076-268-2010

石川県の地域資源等を活用した新商品の普及・促進を図るため、地場産業振興センター本館「じばさんギャラリー」「新商品展示ギャラリー」、新館「展示室」の3カ所にて展示を行っています。

ビジネス創造フェアいしかわ2017開催 製品開発力、加工技術力等を紹介

ISICO は 5 月 18 日から 3 日間、県産業展示館 2 号館で「ビジネス創造フェアいしかわ 2017」を開催しました。

このフェアには 44 企業 4 組合・6 機関が参加し、県内中小企業の優秀な製品開発能力や高度な加工技術力等を紹介、会期中 30,758 人が来場し、大盛況のうちに幕を閉じました。



3万人以上が来場したビジネス創造フェアいしかわ

また、フェアの開催に合わせて 5 月 18 日には、金沢東急ホテルで「石川県企業交流懇談会」を開催し、県外発注企業 53 社 76 名に対し、県内受注企業 112 社 132 名が、受発注情報の交換や積極的な交流を行いました。

最新情報に基づいたネット販売の基礎知識を伝授！ 「ネット販売の基礎知識と技術～①ネット販売の原点」 セミナーを開催

ISICO は 6 月 14 日に石川県地場産業振興センター研修室で、「ネット販売の基礎知識と技術～①ネット販売の原点」と題して、セミナーを開催しました。インターネットの現状やネットショップを運営する心得等について、受講者に分かりやすく解説しました。

ISICO では、インターネット活用をテーマとしたセミナーを多数実施しております。ご関心のある方は、下記 URL より最新情報をご参照ください。

▶ <http://www.isico.or.jp/isico/itstation>



受講者はネット販売の基礎を学びました

ICT利活用で労働生産性が向上 平成28年 通信利用動向調査結果を公表

総務省では、企業等における情報通信サービスの利用状況等について調査した「平成28年 通信利用動向調査」の結果を取りまとめました。ICTと労働生産性についてみると、テレワークを実施している企業は1.6倍、ICT教育を実施している企業は1.3倍、クラウドサービスを利用している企業は1.3倍、無線システムやツールを導入している企業は1.2倍と、ICTを利活用している企業の方が、利活用しない企業よりも、いずれも一社当たりの労働生産性が高い結果となりました。

石川県地場産業振興センター
じばさんギャラリーのご案内

食品王国いしかわ ～夏のおもてなし展～

7月5日水 ～ 7月17日月・祝



石川県食品協会の会員企業各社が、この夏にオススメする商品を紹介します。

石川県の豊かな素材を生かした新商品や、長く培われてきた伝統の技と心を継承した商品など、石川らしいおもてなしの食品が勢揃いしております。

お近くにお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。

お問い合わせ

(公財) 石川県産業創出支援機構
地場産業振興センター
TEL 076-268-2010



公益財団法人

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29年7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