

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 25 2005 AUTUMN



企業トップの素顔に迫る
トップの選択
 (株)フィックス 代表取締役 松本 唯史氏

産学官連携の最前線
トライアングル
 浅下 鏡金(株)

ビジネス・フロンティアに進路を取れ!
BUSINESS FRONTIER
 玉田工業(株) (株)タイキユー

企業の成長戦略を探る
NEW いしかわ発! 熱血企業
 (株)タガミ・イーエクス/富士工業(株)
 (株)村谷機械製作所(株)シモノ

創造的企業ルポ
21世紀のチャレンジ
 (株)C-GRIP(有)わくわく手づくりファーム川北

ネット販売による販路開拓
ネット進出レポート
 (有)インザキ時計宝石店(有)林農産

繁盛店の秘密を大解剖!
NEW “新発想”集客効果アリ
 (株)エース

支援施設から羽ばたけ!
入居企業ファイル
 (株)トパテック(株)タイムリー

| 巻頭特集 | 頑張る企業をISICOがバックアップ!

今こそ問われる “経営革新”の真価

表紙撮影/黒川博司

ネット販売などで売り上げを伸ばしている(株)エースが展開する「COOL CAT」は吉田カバンのオンラインショップ。詳しくは16ページをご覧ください。

業界を問わず淘汰の波が本格化するこれからの時代、経営者には逆境に負けない力強さが必要だ。

バイタリティーあふれる企業トップの素顔に迫り、経営哲学や新たな一手を聞いた。

SELECTION.4

東京と金沢の往来が相乗効果を発揮

松本 唯史

(株)フィックス 代表取締役

所在地 金沢市彦三町2-2-18
TEL 076-261-8611
設立 昭和63年5月 資本金 2,000万円
従業員数 43名
事業内容 テレビのCM・番組、プロモーションビデオなどの企画・制作
<http://www.cr-fix.co.jp/>

本社はあくまで金沢

金沢 - 東京間の移動はもっぱら電車を利用する。片道約4時間。心地よい揺れに身をゆだねながら、1人を満喫できるわずかな時間を読書やDVD鑑賞に充てる。

東京でキャリアを重ねた後、28歳でテレビCMやプロモーションビデオなどを手がける映像プロダクションを地元金沢で設立。2年目には東京オフィスを構え、それ以来、2つの拠点を往来する生活が続いている。

18年の間に東京での売り上げは金沢の2倍になった。「なぜ、本社を東京にしないの?」そう、クライアントから聞かれることもしばしばだが、金沢と東京という異なるマーケットのニーズを満たすことで、クリエイターとしてのダイナミズムやバランスを身につけることができると考えている。

「地方では、えてしてコストが優先されます。限られた予算の中で、いかにクオリティーの高いものを制作するか。つまり、マネジメント力が磨かれます。東京では、高いレベルでのクオリティーが要求されますから、おのずと表現力が磨かれるのです」

経営者としての役割だけでなく、今も最前線でプロデュースするだけに、2つの現場を両立させることで、表現力とマネジメント力が研ぎ澄まされていくのだという。

共通項はコミュニケーション

今年7月には、金沢市内の内科医院と

共同で、病院からのさまざまな情報を電子メールで患者に伝えるシステム「かかりつけドクター」を開発した。検査結果などを配信して患者の来院の手間を省いたり、治療途中で通院をやめてしまった患者に対して再検診を促すなど、



きめ細かなサービスを提供できる。

映像プロダクションが医療機関向けシステムを開発したと聞くと畑違いの感もあるが、松本代表にはそれぞれが1本の糸につながって見えるという。

その糸とは「コミュニケーション」である。CMが広告主と一般消費者を結ぶコミュニケーションを手助けする

ならば、「かかりつけドクター」は院外でも病院と患者のコミュニケーションを継続するためのツールというわけだ。

結果は後からついてくる

ITビジネスに乗り出したのは、ある人物との出会いがきっかけだった。

それは今から9年前のこと。この年、松本代表は、コンピュータ大手のヒューレット・パカード (hp) のCMを手がけ、ロンドン国際広告賞を受賞した。CM制作を通してhpの広報担当役員だった黒澤保樹氏 (現シスコシステムズ (株) 代表取締役社長) に目をかけてもらいうち、ITビジネスへの理解が深まっていったという。

「映像関係の仕事というのは決して新しい分野ではない。競合が多く、価格競争も激化している。これを打破するためには、営業エリアの拡大が新事業への参入が必要」折しも、そう考えていた松本代表は、コミュニケーションツールとしての可能性をインターネットに感じ取り、事業化に向けて走り出した。

現在までに通販サイト「金沢屋」、放送局向け双方向番組制作ソフト「ピットエントリー」などを軌道に乗せ、IT部門は同社の売り上げの10%近くを占めるまでに伸びてきた。しかし、「数字的な目標は特にありません」と松本代表に気負いはない。これまで通り、与えられた条件で最高のパフォーマンスを見せていれば、自然と結果は後からついてくると、あくまでも自然体を通す。

今こそ 問われる “経営革新” の真価

頑張る企業をISICOがバックアップ!

日本の景気は踊り場を脱却しつつあると言われてい
ます。しかし、人口増加社会から人口減少社会へ社会構造が大きな転換点を迎えるなど、日本経済にとってのマイナス要因は多く、まだまだ予断の許さない状況が続くのは間違いありません。そこで、企業に必要となってくるのは、自社の現状や課題を見極め、新商品の開発や高付加価値化など、新たな事業活動に取り組む経営革新です。ISICOでは、中小・ベンチャー企業の総合支援センターとして、意欲ある企業に対し、技術、情報、資金、人材など、さまざまな支援を行っています。今回の特集では、ISICOと共に経営革新に取り組んでいる県内企業を紹介します。

01 ISICOアドバイザーの仲立ちで販路を開拓 自社製品の売り上げを順調に伸ばす

所在地 加賀市大聖寺下福田町8-104
TEL 0761-728686
代表者 森山 清次 設立 昭和63年4月
資本金 4,500万円
従業員数 20人
事業内容 各種製缶加工、車椅子用階段昇降機製造、脚立・荷役機器製造・販売
<http://www.moriyamatekkou.co.jp/>

(株)森山鉄工

下請け中心だった企業が、自社製品を独自に開発するなど、企業体質の転換を図る場合、ニーズを汲んだ製品づくりや販路開拓で苦労することも多い。ISICOでは、そんな企業を力強くサポートしている。

その好例とも言えるのが、この10年間で、売り上げに占める自社製品の比率を60%にまで引き上げた森山鉄工である。



森山社長の後ろにあるのが、さまざまな改善を施すことでヤマト運輸に認められた「MTパレットリフター」

現在、同社の柱となっている製品の 하나가「MTパレットリフター」だ。これは、地面からトラックの荷台の高さまで荷物をリフトアップしてくれる荷役機器である。フォークリフトのような専用の免許は不要で、

一人でも簡単に作業できるのが売りで、2003年以降、宅配大手のヤマト運輸（株）に250台以上を納めるなど、多くの納入実績を誇っている。

しかし、開発当初はさまざまな展示会に出展するものの、来場者からの反応はいま一つだったとか。そんなとき、ある展示会でISICOの販路開拓アドバイザーが産業資材等の商社、日邦産業（株）システム機器事業部（東京）との商談をコーディネートしたことが転機となり、その後状況が好転する。

日邦産業は、ヤマト運輸が手軽な荷役機器を探しているとの情報を提供してくれた。パレットリフターはニーズにぴったりの商品だったが、そのままではヤマト運輸が求める基準を満たしていなかった。森山鉄工ではすぐに改良に乗り出し、軽量化を図ったほか、リフトの昇降スピードの調節、安全装置の充実など、ヤマト運輸の提示する条件を次々とクリアした。生まれ変わったパレットリフターはその後、試験導入を経て、現在ではヤマト運輸の集配センターで使用されているほか、全国の運送会社などに顧客を広げている。

また、工事現場などで使用するプロ向けのアルミ製脚立「MTステップ」も同社のヒット商品の一つだ。普通のアルミ脚立は使っているうちにがたつくが、踏み板と脚の接合部分に鉄製部品を組み込むことで摩耗を防ぎ、耐久性を飛躍的に向上させた。

昨年にはリサイクル性の高い素材だけを使った新製品「MTステップXeco」を開発した。この種の商品としては日本で初めてエコマーク認定を取得。使用済みの商品を着払いで送付してもらい、解体、リサイクルする。

「新製品開発に当たって、金型や試作品を製造する際の資金的な支援のほか、経営戦略や販路開拓など多岐にわたるアドバイスが参考になった」と森山清次社長。自社製品比率100%のメーカーを目指し、今日も奮闘を続けている。



リサイクルの視点を取り入れた新製品「MTステップXeco」も好調だ

創業以来のノウハウ生かして新製品開発 大都市圏での展示会でPR

所在地 加賀市加茂町307番地
TEL 0761-76-0006
代表者 菅本 清二 創業 昭和30年4月
資本金 1,250万円
従業員数 18人
事業内容 可動間仕切り、タワーサインの製造・販売
イベント会場設営、イベント用品のレンタル
<http://www.sugamoto.com/>

テントの生地を活用して次々と新製品を生み出す菅本社長。後方に見えるのが「パワーカーテンシャット」

(株)スガモトテント

加賀市のスガモトテントも、自社製品の比率を高め、経営革新を図っている企業の一つである。近年では、平成15年にタワー型の大型看板「スクープ」を製品ラインアップに加え、業容を拡大している。

同社は昭和30年の創業以来、イベント等で使われるテントなどの製造、設営などを事業の主体としていた。「スクープ」は、これまでのノウハウを元に、テントに使われているキャンバス布を看板用資材へと応用展開した製品である。

看板にはアクリル板が使われることが多いが、大掛かりな工事とコストが必要となるなどの欠点を抱えていた。



「スクープ」は軽量であり、専門業者でなくても簡単に掛け替えることができる。また、キャンバス布に直接インクジェット印刷ができるので、写真を含め多種多様なデザイン、表現を可能にした。強力フッ素樹脂コートを施しているため、発色も鮮やかだ。

開発段階では県工業試験場に耐久性テストを依頼。コンピュータによるシミュレーションと土のうの積み上げ試験などを実施し、瞬間風速55メートルにも耐えられる強度を実証した。

「創業当時から手がけるテントの製造、設置だけでは、今以上の市場の広がり望めない」(菅本清二社長)と危機感を抱いて自社製品開発に取り組み、ISICOの支援も受けながら中小企業ビジネスフェア、ISHI-BRAマーケットプレイスなど、大都市圏での展示会を通して独自の技術をアピールしてきた。さらに、新商品の企画・開発と販売チャンネルの開拓を中心に、「専門家派遣事業」によるアドバイスを受けた。これは、県内の中小企業などが抱える課題の解決を図るため、専門家を派遣し、実践的なアドバイスを行うものである。菅本社長は「これを機に従業員に対する考え方が変わるなど、経営の参考になっている」と話す。

「スcoop」のほか、キャンパス布を可動式の間仕切りに応用した「パワーカーテン シャット」などを製品化し、現在までに同社の売り上げの35%を占めるまでに成長している。「自社製品を開発したことで、マーケットは全国に広がった。将来的には自社製品の売り上げを50%にまで引き上げたい」と将来のビジョンを描いている。



まさにスガモトテントの看板製品として成長しつつある「スcoop」

日本海側随一の編集機材「クオンテルeQ」を活用してCMの制作を進める



イノセンスは金沢市と松山市を拠点にテレビ・ラジオCMや映像編集を手がける制作プロダクションである。北陸や中四国を営業エリアにカーディーラーやハウスメーカー、官公庁など幅広いジャンルのクライアントと取引している。

平成3年の会社設立から14年が経過。経営陣は「力がついてきたのはようやくここ数年のこと」と語る。そ

の言葉を裏付けるように、ここ4~5年、日本最大のCMコンクールとして知られる「ACC CM フェスティバル」(全日本シーエム放送連盟主催)においてコンスタントにACCファイナリストに選ばれるなど、名実ともに充実の時を迎えている。

今年6月には金沢市内に新社屋を建設。スターウォーズ・エピソード3の映像編集にも使われたという「クオンテルeQ」のほか、スタジオには「フェアライト5.1サラウンドシステム」など、地上デジタル放送にも対応した編集システムを整備した。

同社とISICOとの付き合いが始まったのは創業から約5年経ったころだった。当時のイノセンスの業務はラジオCMの制作だけであり、事業の拡大を目指して映像分

設備貸与制度を活用 日本海側一の最新設備を導入

所在地 金沢市新保本4丁目65番地23
TEL 076-240-2052
代表者 井上 浩二 / 四藤 美佐 設立 平成3年2月
資本金 1,000万円
従業員数 22人
事業内容 テレビ、ラジオのCM・番組制作、各種映像編集・デジタルメディア制作
<http://www.innosence.co.jp/>

(株)イノセンス

野への進出を考えていた。その際、ISICOの「設備貸与制度」を利用し、映像用の編集機器を導入した。この制度は、創業や経営基盤の強化のために必要な設備の導入資金の貸し付けや割賦販売、リースなどを行うものである。

経営陣の一人は、「編集機器はとても高価なものです。実績のないベンチャー企業では金融機関からの借り入れも難しかったので、とても助かりました」と当時を振り返る。

また、昨年からは「専門派遣事業」も活用しており、資金や人材などさまざまなことを相談し、アドバイスを受けている。経営面で今まで相談する人がいなかったことから、精神的な安心感につながっていると

いう。

新社屋での業務を開始し、「今までは最低限の設備でやりくりしていたが、これで何とかスタートラインに立てた。ただし、最新の設備と言っても、それはあくまでも道具に過ぎず、人材の育成が何より大切」と気持ちも新たに躍進を誓う。



「フェアライト5.1サラウンドシステム」を導入したスタジオ

顧客の中国シフトに対応したサービスを具体化した宮下社長



アパレル向けの生産管理ソフトなどを開発するM・Oシステムは昨年7月、日本企業から中国の縫製工場向けに送られる縫製指示書の中国語翻訳データをインターネットで提供するサービス「T2・CHE」(デジタル仕様書)をスタートさせた。

現在、日本のアパレルは国内で企画、デザインし、中国の縫製メーカーに生産を依頼するケースが多い。その際、日本企業から中国工場へ送付される縫製指示書は日本語で書かれている。専門用語も多く、翻訳ミスによって生産ロスにつながることが多かった。

「T2・CHE」では、加工や色の指示、縫製時の注意事項など、何枚にもわたる指示書を見やすく作業しやす

く、ビジネスを具体化させるにあたってISICOにビジネスプランについての指導を仰いだ。

日本企業から提供される加工指示書を翻訳し、データで提供する「T2・CHE」

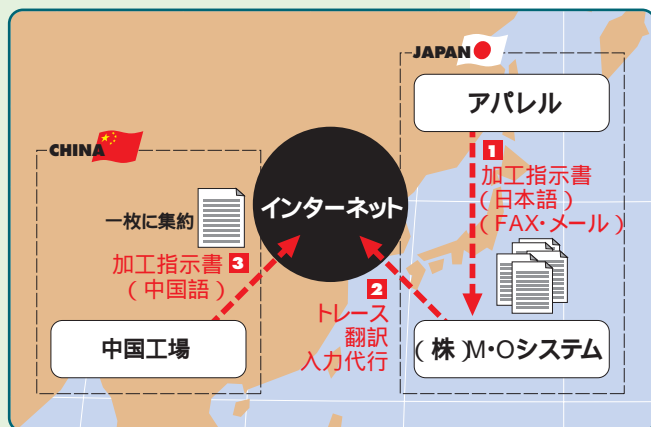
04 ネット使って仕様書を中国語訳 ビジネスプラン発表を通してアイデアを具体化

所在地 金沢市西泉2-152 (東和ビル2F)
TEL 076-245-4555
代表者 宮下 勉 設立 平成元年7月
資本金 3,000万円
従業員数 12人
事業内容 コンピュータ総合コンサルタント

(株)M・Oシステム

いように一枚に集約。その上で、中国語に翻訳するほか、手書きのイラストなどもきれいにトレースして、デジタル仕様書として配信する。

そもそも宮下勉社長が「T2・CHE」の事業化を思い立ったのは平成15年



「技術やアイデアがあっても、それだけでは事業は実現しません。また、自分ではいいビジネスプランだと思っけていても、第三者の目から見るといろんな問題があるものです」と話す宮下社長。ISICOの経験豊富なアドバイザーとの議論を通して、視野を広げると同時に頭を整理することができ、具体的で現実的なビジネスプランとしてまとめることができたという。

ウイルス対策など、ブラッシュアップを重ね、同年8月にはISICOが開催する「石川ベンチャーマーケット・ビジネスプラン発表会」で金融機関や投資家に事業戦略を説明し、高い評価を得た。

その後、事業化は順調に進んでおり、今年度3000万円、来年度1億円の売り上げを見込んでいる。

15年の時を経て、野菜のIH加工を成功させたセイツーの奥村社長



05 IHで温野菜加工 付加価値高め、農業を側面支援

所在地 能美郡川北町田子島又57番7
TEL 076-277-3021
代表者 奥村 晃 設立 昭和57年9月
資本金 9,100万円
従業員数 45人
事業内容 高品質野菜卸、カット野菜の製造販売
<http://www.seitsu.co.jp/>

(株)セイツー

カット野菜や高品質な農産物の全国販売で注目を集めるのが、川北町に本社を置くセイツーだ。今年10月からは、15年来の夢だったというIH（電磁誘導加熱）で加工した温野菜パックの販売にも乗り出し、奥村晃社長は「石川県を日本農業のモデル県にするお手伝いがしたい」と意気込む。

同社が温野菜加工の新分野に挑戦したのが、今から約15年前のこと。健康志向の高まりを背景に、「おいしい野菜をたくさん食べてもらいたい」（奥村社長）と、パッケージに入れた生野菜を電子レンジで加熱する「レンジ野菜」を発売したものの、失敗に終わった。栄

養価を壊さず、見た目もおいしい温野菜をつくるにはどうしたらいいか。奥村社長が次に目つけたのが、高圧高温の蒸気で野菜を蒸しあげるIHだった。

平成14年11月、ISICOの石川ベンチャーマーケット・ビジネスプラン発表会にも参加し、IHで加工した新しい野菜の食べ方を提案した。出席していたベンチャーキャピタルから投資の話もあったが、「株式公開はしない方針」（奥村社長）のため断ったという。

その後、IH加工の技術的な問題をクリアした同社では、ISICOの経営指導も受け、今年7月、IH加工を主力とする独自ラインを導入した新工場を稼働させた。新工場では温野菜パックのほか、温野菜にシチューやカレーなどのルーを加え、電子レンジで加熱して手軽に作れる野菜惣菜も商品化の運びだ。

温野菜にして付加価値を高め、消費量を伸ばして、意欲ある生産農家の支援につなげることを目指す同社。新商品開発の傍ら、質の高い農産物を作るため、契約農家への土作り指導も行っており、奥村社長は「ISICOには、農業がもっと企業的な発想や経営感覚を

磨くための役割も期待したい」と話している。



セイツの主力商品となっているカット野菜。今年7月から新工場が稼働した

以上、今回のISICO特集では、経営革新によって成果を挙げる県内企業5社の取り組みを紹介しました。

ISICOでは現在、107人のスタッフが頑張る中小企業の相談に応じるほか、さまざまな支援制度を用意して、企業の実情に応じた適切なサポートを提供しています。

「自社の現状や課題を見極めたい」「業績をアップさせたい」など、現状打破に意欲を持つ企業の皆さんには、ぜひISICOの扉をノックしていただきたいと思います。

ISICOのサポートメニュー

ISICOでは、技術や情報、資金、人材など、企業が直面するさまざまな課題に対して、多彩な支援メニューを用意して、サポートしています。その中から、一部をご紹介します。

お問い合わせ

(財)石川県産業創出支援機構 ISICO
TEL 076-267-1001

設備資金貸付・設備貸与制度

設備を新たに導入する企業に、必要な設備資金を貸付、または必要な設備を貸与（割賦・リース）することにより、経営基盤の強化を支援します。

(詳しくは、19ページをご覧ください)

専門家派遣制度

新製品の開発、マネジメント、人材育成、販売促進など、広範な分野でISICOに登録する専門家を派遣して、具体的な助言・アドバイスを行います。費用の2/3をISICOが負担します。

・経営革新支援コンサルティング

経営課題の解決のために継続的に専門家を派遣します。

・商業アドバイザー

小売業及び卸売業又はサービス業の経営相談などに専門家を派遣します。

・ベンチャー支援コンサルティング

事業化支援委員会の選定企業、創造法及び経営革新支援法認定企業、創業間もないなど、経営基盤の強化が必要な企業に専門家を派遣します。

ISICOでは各分野のアドバイザー、コーディネーターなどによるサポートも行っております。



特許流通で抗菌めっき技術を導入 医療機器、食品機械への利用見込む



特殊なめっき液を電着させて
抗菌性能をプラスする

浅下鍍金(株) 所在地 白山市横江町1843番地の7
TEL 076-276-3115
代表者 浅下 昭彦 設立 昭和27年9月
資本金 1,000万円 従業員数 23名
事業内容 繊維機械部品、電気部品、機械部品のめっき加工

アドバイザーの一言で決心

繊維機械部品などのめっき加工を手がける浅下鍍金は今年7月、(株)神戸製鋼所の所有する抗菌めっき技術の特許についてライセンス契約を結んだ。この技術を導入することで、ステンレスやアルミなどの金属に、抗菌性や防かび性を加えることが可能だ。10月にラインの一部を改良して生産体制を整え、新たな需要の獲得に乗り出す。



抗菌めっき処理をした試作品を手に
事業の可能性を語る浅下社長

ISICO特許流通支援センターの近岡和英特許流通アドバイザーから、この技術の紹介を受けたことだった。話を聞いた同社の浅下昭彦社長は「抗菌性は日本人に抜群の訴求力がある」と市場性を感じ取り、ライセンス契約に意欲を示した。

とはいえ、初めて取り組む特許流通に不安感もあった。そんな浅下社長の背中を押したのが、「契約内容や書類づくりなど、専門的なことは任せてください」という近岡アドバイザーの一言だった。

その後、今年2月にオプション契約を結び、ノウハウの習得と抗菌効果の確認試験を重ね、半年

後に本契約を結んだ。

近岡アドバイザーは「中小企業にとっては人を雇って研究開発するよりも、特許を譲渡してもらったり、ライセンス契約する方が、時間もコストもかけずに新製品を開発することができる」と特許流通のメリットを話す。

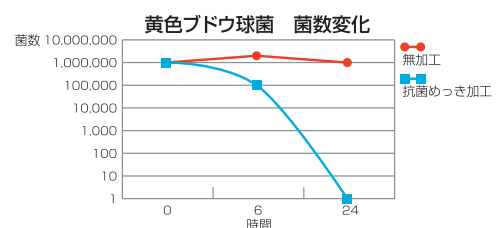
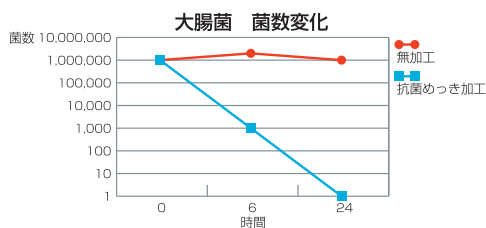
ゆくゆくは自社製品も

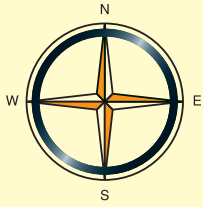
浅下社長が今回の契約に踏み切った背景には、現状に対する危機感があった。めっき業界では近年、中国シフトが本格化しており、10年前に国内で3000社あっためっき工場が2/3にまで減るなど、淘汰が進んでいる。また、同社の場合、売上げの約半分を繊維機械メーカー1社からの受注に頼っており、新たな営業の柱を確立することで経営リスクを分散させたいとの思いもあった。

同社ではこの抗菌めっきを医療関連機器や食品機械のメーカーに売り込む予定で、来年には本格受注のスタート、再来年には1億円の売上げを見込んでいる。

浅下社長は「現在の仕事は賃加工中心だが、ゆくゆくはこの技術を利用してドアノブや手すりなど自社製品を開発し、下請けからの脱却を図りたい」と将来構想を描いている。

抗菌効果 の 試験結果





BUSINESS FRONTIER

ビジネス・フロンティアに進路を取れ!

ビジネスチャンスの拡大、逆境をバネにランクアップ...
さまざまな目的に向け、販路開拓に乗り出した
企業の挑戦を紹介します。

このほか、石川ブランド認定製品は、
下記のホームページで紹介しています。
<http://www.isico.or.jp/ib/>

|S|C|O|P|I|E|

1

自社技術で開発した 地下収納庫を展開中

ガソリンスタンドの設計・施工や地下タンクの製造などを手がける玉田工業は、今年4月、自社技術を生かした新製品「ハウスデポ」を発売した。

ハウスデポとは、同社が独自に開発した横長の円筒形の地下収納庫で、土地を有効活用できるのがメリットである。ベースは変形しにくい鋼板で、周囲を防水効果に優れたFRP（ガラス繊維入り強化プラスチック）で補強し、高い耐震性と耐水性を誇る。

地下はもともと季節による温度差が少ない。それに、断熱材を組み込んだことで、内部は常に16～20℃に保たれ、温度変化に弱いワインなどを貯蔵することもできる。

開発に取り組んだのは昨年。もともと、同社は石油地下タンクの全国シェア50%を誇り、タンク製造に関する高

い技術力を持っていた。玉田善明社長は「この技術を応用すれば地下も生活空間に変えられるのでは」と考え、ハウスデポの製造を思い立った。

製造から設置までを一貫して自社で行い、埋め立て工事費込みで1基あたり150～200万円というローコストを実現。また、今年1月には、栃木県の関東工場を新築移転し、ハウスデポの生産体制を強化。来年4月から、東京を皮切りに大阪・名古屋といった土地の確保が難しい大都市のハウスメーカーや一般ユーザーに販路を拡大する。

首都圏の製品展示会にも出展するなど、商品の浸透に力を入れており、玉田社長は、「平成20年までに、7億円を売り上げる柱に育てていきたい」と目標を見据えている。



ハウスデポは、顧客の用途・予算に応じたカスタマイズが可能



内部の温度は一定に保たれ、食品の貯蔵もできる。防災備蓄庫として大評判

玉田工業(株)

所在地 金沢市無量寺町八61-1
TEL 076-267-4888

代表者 玉田善明
設立 昭和32年7月
資本金 5,250万円
従業員数 139名

事業内容 給油所（ガソリンスタンドなど）の建設、防火貯水槽・耐震性防火貯水槽の設計・製造・販売、タンク設置工事、タンク・配管ライニング、鋼製地下室の設計・製造・施工
<http://www.tamada.co.jp/>

Event News

中京地区発注企業からの新規受注を!



昨年の懇談会でトップセールスを展開する谷本知事

石川県とISICOでは、県内中小企業の経営安定を図るため、新規受注開拓に力を入れていきます。その一環として、11月9日（水）、県外大手・中堅の発注企業の役員、発注担当部長・課長を招き、谷本石川県知事をはじめ県内受注企業との受発注情報の交換など企業間交流を行う「石川県受注開拓懇談会」を名古屋で開催いたします。ふるってご参加ください。

石川県受注開拓懇談会

開催日時
平成17年11月9日（水）
17時30分～19時30分

開催場所
ホテルキャッスルプラザ
愛知県名古屋市中村区名駅4-3-25
TEL.052-582-2121

出席予定者（120名）
県外発注企業.....40名
県内受注企業.....70名
石川県関係.....10名

九谷の釉薬で彩られた 独創的なレリーフが 事業の柱に

手作りの木彫看板などを製造するタイキューでは、新たに製品化した「九谷焼レリーフサイン」が、事業の柱として育っている。

九谷焼レリーフサインとは、陶板やタイルなどに彫刻を施し、九谷焼の釉薬で色を塗り、焼き上げた製品である。これは、九谷焼特有の鮮やかな発色と、手作りでしか出せない温かみが魅力だ。平面ではなく、彫刻した上で色を塗るため、立体的な表現が可能になる。もちろん一品一品が手作りで、世界でたった一つのオリジナル製品ができること評判である。主に看板や壁画、レリーフなどに活用されている。

開発のきっかけは、主力製品だった木彫看板の材料となるレッドウッドの調達が難しくなったことだった。レッドウッドは、アメリカ・カリフォルニア北西部にしか自生しない世界一背の高い木で、腐食しにくく、歪みや亀裂

など変形の心配が少ないといった特性を持つ。しかし、1980年にレッドウッドの森が世界遺産に指定され、徐々に供給が減少。かねてから「地元の産業を生かした環境にやさしい新製品を生み出したい」と考えていた大西勉社長は、加賀の伝統工芸・九谷焼の技法を取り入れたレリーフサインの製作に乗り出すことにした。

九谷焼の技術を生かしたとあって、まず県外の人たちから注目を集め、沖縄県・宮古島にあるターミナルビルのモニュメントなどの受注に成功した。やがて、県内でも評判となり、学校の壁画などを製作。今年5月には平成17年度石川ブランド優秀新製品の認定も受けた。

事業が順調に拡大する一方、同社では、従業員の高齢化が問題で、後継者不足に悩んでいる大西社長は、「若い従業員を採用し、職人の技を伝えていきたい」と今後の展望を語っている。



沖縄県・宮古島に設置されたモニュメント。
30cm四方の陶板を18枚使用している



市販のタイルにもさまざまな模様を
描くことができる

(株)タイキュー

所在地 本社：小松市東町47
TEL 0761-21-7113
製作スタジオ：小松市大和町87
TEL 0761-23-1410

代表者 大西 勉
創業 大正5年5月
資本金 1,000万円
従業員数 7名
事業内容
木彫りサイン・九谷焼サイン・
スタンドグラスサインの製造・販売
<http://www.tvk.ne.jp/~taikyuu/>

ネット販売による販路開拓を支援



ISICOバーチャルモール

「お店ばたけISHIKAWA」新規出店者随時募集中！

ISICOでは、ネット販売に取り組む石川県の意欲あるWebショップ事業者を支援するため、「お店ばたけISHIKAWA」の運営を行っております。随時、出店者を募集していますので、興味のある方は、右記までご連絡ください。

出店条件、審査基準等の詳細は、
<http://www.omisebatake-isico.com/katudou/koubo.html>

【お問い合わせ】

(財)石川県産業創出支援機構 産業振興部 産業情報課
TEL 076-267-1001

(株)タガミ・イーエクス

時代と顧客のニーズに合わせ 産業機械から環境製品までそろえる

能美市に本社を構えるタガミ・イーエクスは、昭和40年の創業以来、時代と顧客のニーズを実現しながら技術力と開発力に磨きをかけ、産業機械、板金機械などの設計から製作・メンテナンスまでを一貫して手がけている。

なかでも主力となっているのが、全国の機械メーカーから高い信頼を得ている産業機械部門で、同社の売上の4割以上を占めている。

その一つが、自動供給装置だ。これはいくつもの工程を集約し、プレス加工の多機能を実現したガトリングプレスセンタをサポートする機器として高い評価を得ている。ユーザーの高いニーズを受けて一つ一つ開発してきたものだ。また、板金機械部門のプラズマ加工機は、ガスによって高品質な切断を可能にし、少量生産でも高いパフォーマンスを誇る。

妥協を認めず切磋琢磨を重ねる姿勢と高い技術力が認められ、今では大手機械メーカーの受注生産(OEM)も手がけるようになった。

5年前からは環境事業にも進出した。動物園などで使用された敷きワラや食べ残しの飼料を細かく砕き、たい肥用の原料とする破碎機などを自社開発しており、環境部門は売上の3割近くを担う柱へと急成長している。

同社では、今後さらに付加価値の高い商品開発に力を注いでいく方針で、生産システムの効率化にも知恵を絞っている。「今年、社内に研究会を立ち上げ、県内中小企業のモデルとなる独自の生産方式を探っている」。田上好道社長はこう話し、中国や東南アジアなど世界に広がるライバル企業も視野に一層の飛躍に意欲を燃やしている。

所在地	能美市粟生町西2-2 TEL 0761-57-3525		
代表者	田上 好道	創業	昭和40年1月
資本金	6,200万円	従業員数	155名
事業内容	産業機械、工作機械周辺装置、板金機械、各種建設機械などの設計・開発・販売など http://www.tagamiex.co.jp		

ガトリングプレスセンタの自動供給装置。顧客からの信頼の高い主力商品の一つだ



富士工業(株)

品質管理を徹底し 確かな寸法精度を実現

電子部品のプレス加工や樹脂の成形加工などを行う富士工業は、高精度で高品質の製品を生産し、事業を拡大している。

クライアントから支持される最大の理由は、優れた技術と精度を誇る製品を、安定した品質で大量に製造できることだ。同業他社が中国に生産拠点を移すなか、同社は高品質を望む顧客を第一に考え、技術力が高い国内にこだわって製造を続けた。越村一典社長(写真)は、「中国は安価な大量生産が可能だが、品質にバラつきが生まれる。うちは高品質の製品を出荷できるのが強み」と強調する。また、大手メーカーが主催する技術講習会に若手社員を派遣したり、外部の展示会に進んで参加するなど、後進育成と技術力向上に努めている。その品質の高さが評価され、平成16年にISO9001を取得した。

それと同時に、製品に付加価値をつけ、他社との差別化を図った。まず、プラスチックの成形加工に取り組み、さらに金属部品のアセンブリにまで対応できる体制を整えた。これが自動車メーカーなどから評判を集め、今では全体の売上の約4割を占めるまでに成長した。しかし、自動車に特化するのではなく、デジタルカメラや携帯電話といった精密機器分野など幅広く製造することで、年間を通した偏りのない受注が可能になった。

今後取り組むのは自社製品の開発だ。越村社長は、「今まで培った技術力を生かせば、当社のオリジナル製品を生み出すことができる。自社製品を売り上げの1割を占める事業に成長させたい」と語り、新たな事業展開を模索している。

所在地	白山市旭丘1-12 TEL 076-275-0211		
代表者	越村 一典	設立	昭和14年12月
資本金	4,000万円	従業員数	150名
事業内容	電子部品プレス製品、インサート成形品、自動車用スイッチなどの製造加工 http://www.fujikogyo.co.jp/		

越村一典社長は、「自社の高い技術力を生かしたオリジナル製品を開発したい」と抱負を語っている



石川県には、キラリと光る技術を持つ企業がたくさんあります。そういった技術力を認められ、県外企業からも幅広く受注に成功しているものづくり企業の成長戦略を紹介します。

食品や医薬品、半導体など 幅広い開発が技術力向上につながる

(株)村谷機械製作所

村谷機械製作所では、各種専用機的设计から製作・メンテナンスまでを一貫して手がけている。扱う分野は、薬品関連や食品・化粧品の容器製造用の機械、半導体関連装置など幅広く、全国の大手メーカーからの受注も多い。

同社がさまざまな業種の企業を引きつける最大の理由は、昭和23年の創業以来築き上げてきた技術力と信頼である。例えば、同社では、取引先を1業種1社に限定し、機械を設計・製造している。ある開発で築いたノウハウを組み込んだ同様の機械を他社に販売することはない。「売り込めば、もうかるかもしれない。しかし、私たちの開発は、化学や電気などクライアントが持つさまざまな専門知識と、当社の技術力を組み合わせることで実現したものである」。村谷社長(写真)は、1業種1社の姿勢を貫く理由をこのように語る。同時に、1社に深く入り込むことで、その分野の技術力が磨かれていく。

さらに、平成12年には、微小なちりもシャットアウトできるクリーンルームを建設。天井高は7.5メートルと通常より高く、大型機械の開発も可能で、液晶や半導体、携帯電話の基盤といった超精密部品を生み出す製造機械の受注を拡大した。近年では、安全・安心の徹底を図る食品や医薬品業界からの依頼も増加している。「これまでに培った技術力を生かして、従来はなかった新しい村谷ブランドの製品を生み出したい」。村谷社長がこう力強く話すように、同社ではオリジナルの食品機械開発に乗り出しており、今後、開発者の育成と営業力の強化を図っていく考えだ。

所在地	金沢市東蚊爪町1-32		
	TEL 076-238-5115		
代表者	村谷 實	創業	昭和23年10月
資本金	5,000万円	従業員数	57名
事業内容	各種専用機的设计、製作など		

確かな技術力で、さまざまな開発に力を注いでいく意欲を見せる村谷社長



アルミ部品への特化と カンパニー制導入による独自路線

(株)シモノ

半導体・液晶製造装置のアルミ部品を専門に製造しているシモノは、全国約50社と取引し、売上を順調に伸ばしている。

同社がアルミ部品に特化したのは、平成10年。もともと、大手機械メーカー部品を主に製造していたが、地元の機械メーカーから、「液晶製造装置のアルミ部品を製造してほしい」と依頼を受けたことがきっかけとなった。「これからは液晶のような精密分野のニーズが増える。需要が増加するアルミ部品に特化すれば、受注が増加するはず」とらんだ下野和博社長(写真)は、自社工場の機械をすべてアルミ部品製造用に入れ替えた。

その後、高品質、高度な技術力を耳にした新規の取引先からの受注が増加し、クライアントは全国約50社に広まった。

顧客を拡大できた最大の要因は、品質、技術はもちろん、注文翌日に納品するという短期納期対応である。同業他社と比べ約3倍のスピードを誇っている。

このような短期納期を実現できた背景には、数年前から導入したカンパニー制がある。これは、一つの課を企業(カンパニー)に見立て、利益の半分を会社、残り半分をカンパニーが受け取り、カンパニーのトップが働きに応じて給与を配分するという完全成果主義。毎月の給料が成果によって変動するため、社員のやる気の向上にもつながっている。

「今後は、自社で編み出したカンパニー制のノウハウを幅広く伝え、下請けメーカーを手助けしたい」と下野社長は産業界全体の活性化を考えている。

所在地	能美市浜開発町丙53-1		
	TEL 0761-55-0139		
代表者	下野 和博	設立	昭和6年8月
資本金	1,000万円	従業員数	21名
事業内容	液晶、半導体製造装置向けアルミ加工部品の製造・販売		
	http://www.e-shimono.jp/		

アルミ部品をメインに製造しながらカンパニー制を取り入れ業績を伸ばす下野和博社長



CHALLENGE

21世紀のチャレンジ

ベンチャースピリットに触れる

産業構造の高度化、急速な技術革新が進む中において、企業にとってはビジネスチャンス獲得のために新たなチャレンジが求められています。その中で、独自の取り組みで工夫を見せ伸びゆく2社を紹介します。

ベンチャー

Webの常識を変える革新的な技術を開発

(株) C-GRIP



所在地 金沢市諸江町中丁171-1
TEL 076-221-3110
代表者 黒口 秀己
設立 平成16年2月
資本金 3,700万円
従業員数 15名
事業内容
コンピュータソフトウェアの開発
<http://www.cgrip.com/>

コンピュータソフトウェアを開発し、さまざまな業種業態にソリューションを提供するC-GRIP。とはいえ、黒口秀己社長(写真)は「コンピュータのことはよく分からない」と言い放つ。その代わり、「コンピュータが分からない人の気持ちはよく分かる」のだという。

その言葉の裏にあるのは、ユーザーの使い勝手を何より大切にしている同社の開発姿勢だ。

例えば、「Coda」と名付けられたシステム開発のための次世代テクノロジーは、今までのように言語を「書く」のではなく、部品を「組み立てる」感覚でのプログラミングを可能にする。そのため、初心者でも簡単にプログラ

ムを組める上、作業にかかるコストや時間を大幅に削減する。

また、Web上に分散しているデータベースを一つのものとして扱うなど、Webではこれまで不可能だった操作を実現できるのも大きな特徴である。例えば、複数の航空会社の空席情報を一度で検索するなど、さまざまなサービスへの応用が期待できる。

今年8月には、日本MITエンタープライズ・フォーラムが主催する「ビジネスプランコンテスト・イン・ジャパン」にこの技術を提案し、41社の中からファイナリストに選ばれた。現在、多数の大手企業が「Coda」に興味を示しており、これを核に攻勢をかける。

販路開拓

オール石川産の地ビールを首都圏へ

(有)わくわく手づくりファーム川北



所在地 能美郡川北町字巻ツ屋183-3
TEL 076-277-8989
代表者 入口 博志
設立 平成10年3月
資本金 2,300万円
従業員数 3名
事業内容
地ビールの製造・販売、生鮮食品の販売、レストラン営業など
<http://www.hokuriku.ne.jp/wkwk/>

わくわく手づくりファーム川北は、石川産の素材だけで作ったこだわりの地ビールを販売し、地元を中心に評判を集め、売り上げを伸ばしている。

同社が製造する「白山わくわくビール」は、売り上げの半分近くを占める看板商品。平成12年の開業以降、川北産の大麦やコシヒカリを原料にビールを作り、オリジナリティーを追求した。開業時から店舗でも飲めるようにしたところ、近郊から多くの客が集まった。

事業は順調だが、入口博志社長(写真)は、「県外からのお客さまはまだ1割程度。自慢の地ビールをもっと大勢の人に飲んでほしい」と全国展開

に意欲を見せる。その切り札と考えているのが、酒米と黒米を使った新しいビールだ。現在、石川産の酒米や中能登町の黒米を原料に加えた2種類のビールの開発に取り組んでいる。石川の食材を生かした個性的な商品づくりで各地の地ビールに対抗する構えだ。

全国発信の手始めとして、来年2月には首都圏の百貨店向けの展示商談会「ISHI-BRAマーケットプレイス」に自社商品を展出する。入口社長は、「地元の材料を使いながら県外から注文を受ければ、地場農業の発展が望める。そのためにも商品の認知度を高めたい」と抱負を語っている。

ネット進出レポート

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店舗を紹介します。

▶ ネット販売による販路開拓 ◀



白山市千代尼通り商店街にあるイソザキ時計宝石店は、世界レベルのマイスター公認高級時計師（CMW）・磯崎輝男店主の高度な技術力と、高級機械式時計の豊富な品ぞろえで、時計愛好家の間で知らない人はいない存在になっている。休日になると、県外に住む顧客が来店することも多いそうで、中には北海道から足を運

ている。また、磯崎店主（写真左）が時計の歴史や最新情報などをつづったメールマガジン「時計の小話」も発行。店主の高い技術力と知識、時計に対する熱意が伝わるメールマガジンは4000人を超える読者を獲得した。その数は時計店として全国2位を誇っており、昨年「まぐまぐ」の殿堂入りも果たしている。長男の慶一郎

確かな技術と知識の発信でファンを拡大中

【イソザキ時計宝石店】

<http://www.iso-zaki-tokei.com/>

さん（写真右）が始めたブログもMT（Movable Type）を活用し、アクセス数は順

ぶ人もいるという。

同店を全国に知られる人気店に押し上げたいきっかけは、平成12年に受講したISICOのネット支援セミナー「バーチャルショップ道場」で、その後、ホームページでネット販売を開始した。ホームページの最大の特徴は豊富な情報量で、ノモスやハミルトンなど、さまざまな人気時計ブランド一つひとつを写真付きで詳しく紹介し

調に伸びている。

「ネットを通じたメンテナンス依頼も増え、ネットの売り上げは全体の半分以上だ。顔が見えないネット販売だけに、自筆の商品説明を添えて発送するなど、心のこもった対応にも努めている」と磯崎店主。店頭販売と変わらない細かなサービスで、同店では今後、アクセサリーのネット販売など新たな顧客の獲得に乗り出していく考えだ。

（有）イソザキ時計宝石店

所在地 白山市安田町17-1
TEL 076-276-7479
代表者 磯崎輝男
設立 昭和55年11月
従業員数 4名
事業内容 時計・宝石の販売やメンテナンスなど



30haの土地で米を生産・販売している林農産は、無農薬で育てた「超！普通じゃないコシヒカリ」など、ユニークなネーミングと確かな味で、全国各地から人気を得ている。現在、ネット販売だけで総売り上げの約2割を占めており、ほとんどが県外からの注文である。

その後、ISICOのバーチャルショップ「お店ばたけ」に出店し、セミナーを積極的に受講しながら、必要なツールを取り入れた。

それに併せ、実店舗の様子や自分自身の生活を広く周知することで、林農産を理解してもらうことを考えた。

この代表となるのがメールマガジンだ。登

農業はWeb参入の絶好のチャンス！

【林さんちの、お米、玄米、おもち、web通販】

<http://www.hayashisanchi.co.jp/>

録者に毎週発行し、田植えから収穫までの様子、新米の在庫状況、毎日の暮らしな

ネット販売の本格化を思い立ったのは平成11年ごろ、自主販売していた店舗の売り上げが年々減少したことだった。打開策として、平成12年にISICOのネット支援セミナー「バーチャルショップ道場」に参加した。「今まで敬遠しがちだったネットに販路拡大の可能性を感じ、目からうろこが落ちた」。林浩陽社長（写真）は当時をこう振り返る。

どを紹介した。

すると、メールマガジンの購読者が増えると同時に、リピーターも増え、年々、ネット販売の売り上げが順調に伸びている。

林社長は「ネット販売は、地域性などの特徴が出せる農業者に適している。今後も、経営者として、常に“気づき”を持ち続けたい」と先を見据えた向上心が尽きることはない。

（有）林農産

所在地 石川郡野々市町藤平132
TEL 076-246-1241
代表者 林浩陽
設立 昭和63年4月
資本金 1,000万円
従業員数 7名
事業内容 米、大豆の生産、農作業請負、餅加工販売

“新発想”集客効果アリ

New Idea.

繁盛店のノウハウを学ぶ新コーナー。集客の仕組み
あるいは仕入れから商品の陳列、サービスの充実と
いった店づくりの工夫などを大解剖します。

(株)エース

所在地 金沢市賢町44番地
ACEビル3F
TEL 076-221-1841
代表者 乙村 要介
設立 大正10年
資本金 3,000万円
従業員数 47名
事業内容 バッグやアパレル、古着などの販売
<http://www.ace-web.net/>



吉田カバンの取り扱いでは北陸で
トップを走る



ここ10年で商品構成を
多様化させた乙村社長

多彩な商品構成で9店舗を展開 ネット販売が売り上げの1/3を稼ぎだす

大手ショップ進出を機に 方向転換

バッグやアパレル、古着などを販売するエースは現在、北陸随一のファッションストリートである賢町商店街に9店舗を集積、インターネット販売も好調で、ここ数年売り上げを20~50%も伸ばす躍進をみせている。

エースが成長を続ける最大の要因は、何と言ってもその商品力だ。

同社はもともと大正10年創業という老舗の靴店だが、平成7年以降、バッグやアパレル、古着などに大きく商品構成を転換させていった。そのきっかけとなったのが、大手靴店の賢町への進出だった。

出店のあおりをまともに受け、売り上げが30%もダウンした。「何か打開策はないか」。そう考えていた乙村要介社長は、靴の仕入れのために訪れたアメリカ西海岸の小さな街で開かれていた古着の蚤の市で、日本では高値で取引されているビンテージジーンズが山のように積み重ねられているのを目にする。古着は靴に比べて利益率も高く、「これは商売になる」と古着販売にかじを切った。

古着販売が軌道に乗ると今度はヨーロッパへ渡り、ルイ・ヴィトンやグッチ、プラダなど新品のインポートブランドを仕入れた。国内では手に入りやすい商品を直輸入すると、飛ぶように売れたという。

また、同社が運営する吉田カバンの専門店「COOLCAT」は、吉田カバンの取り扱い



商品の使用イメージが伝わるよう工夫を凝らしたホームページ

い店としては北陸でトップ、全国でも上位ランクの売り上げを誇る。これも、靴以外に何かこだわりの商品を置きたいと考えた乙村社長がメーカーに何度も通って頭を下げて、取引にこぎつけたものだ。

商品の詳細を ビジュアルで紹介

店舗での販売同様にエースの成長の要因となっているのが、インターネットでの販売である。

平成12年2月に初めてホームページを開設し、吉田カバンの商品を販売したところ、半年後には月商100万円を突破。その後、インポートブランドや古着もネットで販売、平成14年からは通販サイト大手の楽天とも契約した。今ではエース全体の売り上げの約1/3となる3億1000万円を売り上げ、同社の事業の柱となっている。

「旬の商品をいかに多く仕入れられるかが勝負」。その言葉通り、ホームページに

は数多くの流行アイテムが並び、それを支えているのが、海外の契約スタッフから直接買い付けるという仕入れ制度だ。契約スタッフが受け取る手数料を完全出来高制とすることで、売れ筋商品をタイミングよく大量に仕入れることを可能にしている。

同時に同社のサイトでは、例えば鞆の細部や内部をスタッフ自らが細かに撮影、着用例や使用例などを写真で見せることで、商品イメージを分かりやすく伝えるよう工夫している。

今後は、「賢町から飛び出し、郊外店への展開も視野に入れる」と乙村社長。エースの勢いはとどまるところを知らない。



4人のスタッフが撮影やデータの更新、発送などネット販売の中枢を担う

ベンチャー企業やSOHOなどを支援するため、フロンティアラボ、クリエイトラボ、SOHOクリエイションオフィス、石川県ビジネスサポートセンターといった低料金を利用できる事業スペースを提供しています。その入居企業の中から、独自の取り組みを見せる2社を紹介します。

石川県ビジネスサポートセンター

(株)トパテック 輪島から首都圏への販路拡大を狙う

医薬品用の金属チューブなどを製造するトパテックは、石川県や輪島市の誘致を受け、平成15年3月、大阪府八尾市から輪島市臨空産業団地に本社・工場を全面移転した。

医薬品用チューブは、徹底した品質管理や衛生管理が要求される。このため、新工場では、身体についたほこりを取り除くエアシャワーを備えているほか、工場内

の気圧を上げて異物の侵入を防ぐなど万全の設備を整えている。

また、この誘致を機に生産能力の向上を図った。新工場の設備は、24時間稼働しており、月産250万本の生産体制である。

同社ではこれまで、関西を中心に事業展開していたが、平成15年にISICOが運営する石川県ビジネスサポートセンター(東京都千代田区)に東京営業所を開設。こ

こを足がかりに、石井武男東京営業所長を中心とした首都圏の販路促進を図っている。

現在、強力な武器として同社が新たに開発に力を入れているのが、プラスチックチューブの製造技術である。金属チューブが主に医薬品に使われるのに対し、プラスチックチューブは化粧品や整髪料など、新たなマーケットへの進出が期待できる。福井惇泰社長は、「プラスチックチューブでの活路と、引き続き首都圏の販路促進を強化したい」と意欲を見せている。



所在地 本社・工場：輪島市三井町臨空産業団地3号
TEL 0768-26-1888
東京営業所：東京都千代田区麹町4-8クリスタルシティ西館 石川県紀尾井会館212号
TEL 03-3265-7501
代表者 福井惇泰 設立 昭和28年8月
資本金 1,000万円 従業員数 40名
事業内容 金属押出チューブ製造、プラスチック成形品製造(エンブラ成形)、スクリーン印刷加工、チューブ、ブロー容器充填および箱詰め・プリスター加工
<http://www.topatech.co.jp/>

いしかわクリエイトラボ

(株)タイムリー 化粧品や食品などの高品質原料で躍進

小松市に本社を置くタイムリーは、医薬・化粧品・食品に利用される原料素材の研究開発や製造に取り組んでいる。従来は受託開発が中心だったが、近年では、自社開発した化粧品原料や食品原料などをメーカー向けに販売するほか、健康食品や基礎化粧品、洗剤のOEMによる商品化も実現した。

そんな同社の生命線とも言える研究の拠点が、いしかわクリエイトラボ内にある研究所だ。

「クリエイトラボには平成13年の開設と同時に入居した。緑に囲まれた静かな環境は、研究に打ち込むのに

最適だ。ネットワークも整備されているので、本社や顧客との連携もうまくいっている。」

坪井幹生社長がこう胸を張る研究所から生まれる原料素材はどれも高純度精製にこだわった品質の高さを誇っており、全国の大手製薬メーカーや化粧品会社からの信頼も厚い。海外からも注目を集め、中国や韓国の製薬メーカーともビジネスを進めている。

さらに、今年10月、同社にとって大阪出張所に続いて県外では2カ所目となる拠点を東京に開設。大都市の情報をダイレクトに吸い上げる

ことで、今まで以上に市場ニーズをつかんだ開発に力を入れていく。坪井社長も、「医薬・化粧品・食品など幅広い業界の10年先の流れを読み取ったビジネス戦略で、成長し続けたい」と話し、次のステップに向けた研究体制の強化に知恵を絞っている。



所在地 能美市旭台2丁目13 いしかわクリエイトラボ
TEL 0761-51-7905
代表者 坪井幹生 設立 平成5年2月
資本金 3,000万円 従業員数 12名
事業内容 医薬品や化粧品、食品原料素材の受託開発。独自開発化粧品・健康食品などの開発・製造・販売

人材活用のさまざまなアイデア、取り組みを紹介

チャレンジサマーフェスタ2005



「チャレンジサマーフェスタ2005」の開会にあたってあいさつした谷本正憲知事



“人財”戦略セミナーで人事戦略を語ったガリバーインターナショナルの石塚部長（写真中）とエムアンドケイの木下社長（写真右）

若者の就業を支援する「ジョブカフェ石川」では7月30日（土）から8月8日（月）にかけて、開設1周年記念事業「チャレンジサマーフェスタ2005」を開催し、さまざまなイベントを通して、若者の就職活動にアドバイスを送った。

最終日となる8月8日には、県内企業向けに「あなたの会社の人材が10倍輝く方法」と題して「“人財”戦略セミナー」を開催した。当日は、ジョブカフェ・

サポートセンターの原正紀代表が若手人材活用の実践的なアイデアとして、社員がやる気を持って業務に取り組む企業の事例を紹介した。また、原代表がコーディネーターとなり、（株）エムアンドケイの木下孝治社長と（株）ガリバーインターナショナルの石塚秀俊部長に、それ

ぞれの企業における人事戦略について講演していただいた。

当日は、県内企業の経営者や管理職の方々123名が参加。社員に夢を語り、会社の成長を共に実感することの大切さなど、人材を活用していく上での多くのヒントが得られたと好評だった。

このほかチャレンジサマーフェスタでは、フリープロデューサーの木村正雄氏を招いた「ジョブカフェ・フォーラム」（7月30日）、県内企業の若手社員が企業・業界を紹介する「夏休み就活集中ゼミ」（8月1日～5日）、若者が企業経営者らと「ものづくり」をテーマに意見交換する「ガチンコ トークバトル」などを開催。各イベントには就職活動中の若者が大勢参加し、熱気に包まれた。

機械製造の生産管理エキスパート育成を目指して

産業機械製造業における
中核人材育成事業開始記念セミナー

県内の機械製造業者と金沢工業大学、ISICOが連携して実施する製造中核人材育成事業の開始を記念するセミナーが8月22日（月）、金沢工業大学内の酒井メモリアルホールで開かれ、県内企業の生産管理者や技術者など約140人がつめかけた。

この事業は、少子高齢化や団塊世代の大量リタイア時代に対応するため、効果的な生産工程管理者の育成に適した教材と教育プログラムを開発する事業で、講義や現場実習を通して、継続的な工程改善と工場全体の最適化が図れる管理技術者を育成することを目的としている。

まず、金沢工業大学情報マネジメント学科の石井和克教授が、事業概要とプログラムの基本的な流れを説明した。

引き続き、普通トラックのシェア日本一を誇る日野自動車（株）の飛田英明取締役副社長が、「日野自動車におけるルネサンスと技術者育成」と題した講演を行った。飛田副社長は、中国の生産拠点に日本の技術者を派遣し、現地での技術開発に成功した事例を紹介。「高性能生産機械やコンピュータを導入した製造ラインでも、熟練技術者の能力が欠かせない」と話し、「今後は、高度な製造技術とコスト低減意識を併せ持った製造エキスパートを育てなければならない」と結んだ。

最後に、ISICOの齊藤直副理事長が「産業人材育成のカリキュラム開発後には、ぜひ企業の生産管理者育成に活用してほしい」と事業への参加を呼びかけた。



当日は、生産担当者など約140人が会場につめかけた



日野自動車（株）の飛田英明取締役副社長が講演を行った

平成17年度、石川県産業創出支援機構では、以下の貸付・貸与事業を実施しています。
設備資金貸付事業、設備貸与事業、産学・産業間連携等設備貸与事業

(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

	設備資金貸付	設備貸与(割賦・リース)	産学・産業間連携等設備貸与(割賦)	
内容	創業・経営基盤の強化に必要な設備資金の1/2以内を長期・無利子で貸付(中古設備可)	創業・経営基盤の強化に必要な設備をISICOが代わって購入し、長期・低利で貸与(割賦またはリース)(中古設備可)	創業・経営基盤の強化に必要な設備をISICOが代わって購入し、長期・低利で貸与(割賦)(中古設備可) ただし、次のいずれかに該当する企業であること 産学・産業間連携事業の補助金を受けた企業 モノづくり再生支援プログラム対象企業 経営革新支援法等承認企業 地域貢献型企業	
貸付限度額	50万円～4,000万円 (特例25万円～6,000万円)	100万円～6,000万円	100万円～6,000万円	
利息	無利子	【割賦損料】 年2.75% 実質金利2.00～2.25% 【リース料】 月1.408%(7年) ～3.006%(3年)	【割賦損料】 年2.75% 実質金利2.00～2.25%	
期間	7年以内 (うち据置期間半年または1年以内) 保証人必要。貸付金額1,000万円超の場合、原則として物的担保が必要 県の制度金融との併用可能	【割賦】7年以内 (うち据置期間半年または1年以内) 保証金10%(割賦制度) 原則として保証人のみ 【県の利子補給】 IT(情報技術)分……………0.75% 産学・産業間連携支援分……………0.75% 一般分……………0.50% 県のほか、市町村によりさらに利子補給がありますので、当機構へ相談・お問い合わせください。	【リース】3～7年 (設備引渡の翌月より、毎月自動振込)	【割賦】 7年以内(うち据置期間半年または1年以内) 保証金10%(割賦制度)原則として保証人のみ 【県の利子補給】 IT(情報技術)分……………0.75% 産学・産業間連携支援分……………0.75% 一般分……………0.50% 県のほか、市町村によりさらに利子補給がありますので、当機構へ相談・お問い合わせください。

ISICOライブラリー 書籍・ビデオ情報

ISICOライブラリーでは、皆様のご要望を取り入れながら、随時、書籍・ビデオの整備を行っています。お気軽にお立ち寄りください。

■書籍情報

「ベンチャービジネス大学発ベンチャーガイドブック 2005-2006」「民力2005」を整備しました。閲覧ができますので、ぜひご利用ください。

■ビデオ情報

「稼ぐ管理者の仕事の急所(全3巻)」「稼ぐ中堅社員の仕事の急所(全3巻)」を整備しました。これは、経営効率研究所の山口博康代表取締役のセミナー「稼ぐシリーズ」を収録したもので、わかりやすいと大好評です。レジュメ付きで貸し出してありますので、社員研修や部内会議などで、ぜひご利用ください。



開館時間

月～金曜日 8時30分～19時30分
土曜日 10時～17時

休館日

原則として日曜・祝祭日、
年末年始(12月29日～1月3日)
このほか、都合により休館することもあります。

【お問い合わせ】

(財)石川県産業創出支援機構
インフォメーションセンター
TEL 076-267-1001

いしかわクリエイトラボ入居者募集

いしかわサイエンスパーク内のインキュベーション施設「いしかわクリエイトラボ」では、現在、入居企業を以下の通り募集しています。

募集区画(H17.10.1現在)

- ・50㎡×6区画(50㎡ブースの25㎡への分割可)
- ・25㎡×2区画

応募資格

- (1)インキュベータ
新分野への進出、技術開発など、
創造的企業活動を行う中小企業
独自の事務所・研究室が持たない
小規模企業
創業まもない中小企業、これから
起業を目指す意欲ある方
- (2)レンタル・ラボ
研究開発に取り組むすべての企業

利用料金

- 賃貸料
【インキュベータ】
1㎡あたり2,000円/月
【レンタル・ラボ】
1㎡あたり3,000円/月
共益費 1㎡あたり500円/月
保証金 月額賃料の2ヵ月相当

利用期間

- 原則3年以内
(必要な場合だけ2年延長可)
レンタルラボの利用は制限なし

入居者特典

- 高速インターネット完備
(最大100Mbps)常時接続
24時間365日利用可能
無料駐車場
北陸先端科学技術大学院大学との共同研究の
場合は、大学の設備も一部利用可能

【お問い合わせ】

(財)石川県産業創出支援機構
サイエンスパークオフィス
TEL 0761-51-0122

SEMINAR セミナー

日程 10/27(木)
 テーマ 中小企業のための、宇宙ビジネス講座
 場所 石川県庁 1101会議室
 県産業創出支援機構 ☎076-267-6291

日程 10/29(土)
 テーマ 「温新知故産業創出プロジェクト」キックオフ記念講演会
 場所 県地場産業振興センター 新館1階
 県産業創出支援機構 ☎076-267-8109

日程 11/5(土)・19(土)・12/3(土)・10(土)
 テーマ 金沢大学地域経済塾
 「北陸地域経済学講座-知っておくべき金沢・北陸経済のKey Elements」
 場所 ITビジネスプラザ武蔵
 金沢大学経済学部 地域経済情報センター
 ☎076-264-0320

日程 11/10(木)~12(土)
 テーマ セキュリティマネジメント研修
 「セキュリティマネジメントと個人情報講座」
 場所 県IT 総合人材育成センター
 県IT 総合人材育成センター ☎076-267-8000

EVENT イベント

日程 11/10(木)~12(土)
 テーマ 《名古屋》2005NEW環境展
 場所 ポートメッセなごや
 クリエイト日報 ☎03-5213-8847

日程 11/30(水)~12/3(土)
 テーマ 2005国際ロボット展
 場所 東京ビッグサイト
 日刊工業新聞社 ☎03-5644-7221

日程 11/30(水)~12/3(土)
 テーマ 2005部品供給装置展
 場所 東京ビッグサイト
 日刊工業新聞社 ☎03-5644-7221

日程 11/30(水)~12/2(金)
 テーマ 第39回山形県機械工業展
 場所 東京ビッグサイト
 (財)山形県企業振興公社 ☎023-647-0662

日程 12/7(水)~9(金)
 テーマ 第9回繊維総合見本市
 ジャパン・クリエーション2006
 場所 東京ビッグサイト
 ジャパン・クリエーション実行委員会事務局
 ☎03-3661-7321

さらに詳しい情報・最新情報は、DGnet
<http://www.isico.or.jp>
 をご覧ください。

DGnet デジネット活用講座 5

DGnet(デジネット)は、最新情報の収集から、経営や技術に関する相談、産学官のネットワーク形成など、あなたのビジネスをインターネット上で支援します。

ネット上で気軽にご相談ができます!

相談デスクバーチャル相談室)



“デジネットウォーカー”に
 まずはご登録下さい!

経営や技術、公的施策等についての相談がインターネット上で簡単に問い合わせることができるバーチャル相談室を開設しています。

この相談室から相談いただいた内容は、あらかじめ相談室に登録されている県内各大学や、公設の試験研究機関、公的支援機関の窓口へ送られ、メールで回答されます。

ここから気軽にバーチャル相談できます

各相談室には、オープンな掲示板に一般公開されるオープン相談室「公開」と公開を望まないワンストップ相談室「非公開」があります。

バーチャル相談室では、即答可能な相談で、ネット上で迅速に対応可能することを想定しています。お気軽にご相談ください。

(注) なお、情報収集や回答に時間を要するご相談、秘密性の高いご相談については、直接ISICOへお問い合わせください。



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

編集後記

今回の経営革新の特集では、ISICOのバックアップによる支援事例を織り交ぜ、企業の成長している姿を紹介しています。また、「いしかわ発! 熱血企業」、「“新発想” 集客効果アリ」と題した新連載をスタートさせ、より幅広い業種の企業も掲載していきます。