(財)石川県産業創出支援機構 Ishikawa Sunrise Industries Creation Organization
新産業創出のための総合的支援情報誌「イシコ」

ISICO

vol.45

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

02 巻頭特集

ピンチをチャンスに!! 差がつく不況の乗り切り方

講演：橋本久義氏［政策研究大学院大学教授］
CASE STUDY：㈱オーテクス／㈱ニシムラジグ

ページ

活性化ファンドを活用した取り組み
05 — CLOSE UP
㈱朝日電機製作所

産学官連携の最前線
06 — トライアングル
「いしかわ大学連携インキュベータ(*i-BIRD*)
インキュベーションマネージャー 鈴木 浩吉氏

Series 地域資源活性化プロジェクト
07 — 目指せ！石川生まれのヒット商品
吉田司㈱

最先端の研究を地域の企業へ
08 — つくば石川交流FILE
石川県工業試験場／シグマ光機㈱
㈱産業技術総合研究所／㈱横山商会

販路拡大に挑戦！
09 — ビジネス･フロンティアに進路を取れ
新製品評価会

地域ビジネスを農商工で活性化！
10 — 第2回 農商工連携促進セミナー

県内125店の中から選定
11 — ネットショップコンテスト石川 2008

ISICOからのお知らせ
12 — イシコ･トピックス

かつて不況期にニシムラジグが開発した自社製品。角のある加工物の直角頂点を検出するのに役立つ。20年で4500個を販売した（詳しくは巻頭特集をご覧ください）。
【表紙撮影／黒川博司】

ピンチをチャンスに!!
差がつく不況の乗り切り方

100年に1度とも言われる大不況の中、中小企業はこの荒波を乗り越えていくために、どのような手を打つべきか。今回の特集では、ISICOが開催した「中小企業勝ち残りセミナー」の中から、過去20年にわたって3000以上の工場を訪問し、中小企業の活性化について研究してきた政策研究大学院大学の橋本久義教授が提案する対策の糸口を紹介。同時に、過去の不況を生き抜き、発展を遂げてきた県内2社の取り組みにスポットを当てる。

LECTURE 不況期に技術を磨き、反転攻勢の時期を待て

橋本久義氏
［政策研究大学院大学教授］

日本の企業は他の国々では考えられないような不況の過ごし方をします。例えば、節約する、掃除をする、勉強する、研究開発に取り組む、新分野に挑戦する、サービスを充実するといった具合です。

ある金型メーカーは不況で売り上げが1/3まで減ったとき、昼は納豆やこんにゃくを行商し、夜は数少ない注文に対して、どうすれば品質を向上できるか知恵を出し合い、これまで忙しくて挑戦できなかった技術や材料を取り入れながら金型を作ったそうです。その結果、不況が終わるころには技術レベルで他社に大きな差をつけました。

また、あるメーカーではまったく仕事がなくなってしまい、職人を遊ばせておくよりましだろうと、「今まで納めた製品をどんなに古くても無料でメンテナンスします」と広告を出しました。依頼のあった得意先を訪ねてみると、作った時には思いつかないような応用をしていたり、ちょっとした治具を付けて生産性を上げていたりと、多くの発見があり、その後の貴重な財産になったとのことです。

不況で業績が悪化するのは仕方ありません。ただ、虎視眈々と人を育て、技術を磨き、チャンスが来たときにすぐに飛び出せる体制を作れるか否か。これが強い企業と弱い企業の差となって表れるのです。

納期短縮やIT活用で生き残りを

私は日本の企業が不況を乗り越え、生き残っていくには10のキーワード（右記）を挙げたいと思います。

この中で、どの企業にもすぐに実行できるのは「早くやる、間に合わせる」です。他社もできないような安い仕事は採算が合わないかもしれませんし、難易度の高い仕事は現有のスタッフや設備ではできないかもしれません。しかし、納期は努力や工夫次第で何とかなります。

また、仕事が減った時はITに取り組まない手はありませ

「日本の中小企業は世界最強。辛抱すればチャンスは必ず来る」と説いた橋本教授

中小企業が不況に克つキーワード

① アジアに目を向ける
② 早くやる、間に合わせる
③ 生活に密着した分野で戦う
④ 多くの顧客でリスク分散
⑤ 苦労して革新
⑥ 連携する（異業種・産学・同業）
⑦ ITに死に物狂いで取り組む
⑧ 技術を深める
⑨ アメリカを狙う
⑩ 夢を持つ。他人に夢を与える

ん。地方の中小企業は自社のホームページさえ持っていない場合も多いのですが、自社の技術を知ってもらうのに、これほど便利なツールはありません。

アメリカの市場を狙うのも一つの手でしょう。アメリカはフェアな国で、実績がなくても優れた商品ならば、適正に評価し、買ってくれます。

日本の社長にとって会社は我が子

欧米の社長にとって企業とは利益を得るための道具に過ぎず、もうからなくなると、つぶすか、捨てるか、売り払うのが常です。一方、大部分の日本の社長にとって会社は我が子です。苦しんでいれば私財を投げ打ってでも助けます。

欧米では昨今、塗装やメッキ、金型、鋳物、板金、熱処理、研磨といった業種が、中国に取って代わられました。その結果、本来ならば中国で作るのが難しい複雑で精密で高級な機械の製造までも中国に頼らざるをえなくなりました。

一方、こうした業種を必死で維持しているのが日本です。日本の中小企業は世界でも群を抜く技術力を有しています。いずれ景気が上向いた時、欧米では作れず、中国では賄えない需要が日本に殺到すると考えています。

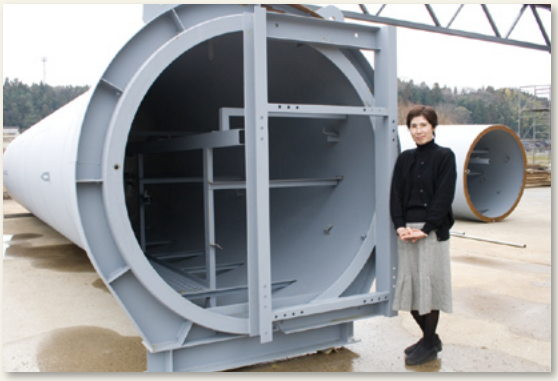
約 80 名の企業経営者らが景気の見通しや生き残りの方策などについて学んだ

円高不況や平成不況など、幾度となく不況を乗り越えてきた日本と違って、中国はこれまで不況を経験したことがありません。不況時の過ごし方を知っている日本は今後、相対的に優位に立てると思います。モノづくりは持久戦です。辛抱しているうちに、必ずチャンスが来ます。夢と誇りとロマンを忘れずに頑張っていただきたいと思います。

CASE STUDY.1 採算性が悪く、短納期の仕事も果敢にチャレンジ

(株)オーテクス

■ 所在地　珠洲市飯田町よの部51
TEL.0768-82-5439
■ 代表者　乙脇 康二
■ 設　立　平成元年9月
■ 資本金　3000万円
■ 従業員数　13名
■ 事業内容　ステンレス及び鋼製一般産業機器の設計、製作、組立
● http://otecs.co.jp/



出荷を待つ生コンクリート製造プラント用円筒の直径は、道下副社長の背丈をはるかに超える

「もうだめかと思ったことは一度や二度ではない」。そう話すのは、産業機器の設計、製造を手がけるオーテクスの道下喜美子副社長である。同社は昭和 21 年に創業した乙脇鉄工所を源流とし、これまで幾度となく不況の波を乗り越えてきた。「仕事を選んでいる余裕はないので、依頼のあった仕事は何でもやった」と道下副社長が振り返るように、他社が敬遠するような仕事も果敢に取り込んできたチャレンジ精神に同社の生き残りの鍵がある。

例えば、同社が得意とする巨大な円筒は、全国各地の生コンクリートの製造プラントで使われている製品だ。これは、コンクリートの骨材を運び上げるベルトコンベアを収めるためのもので、直径は 2m を超え、長さは 30m を超える。当然、そのままでは運べないため、いくつかに分割して製造、納品する。大きくて加工が難しい上、価格や納期もシビアとあって、製造から撤退する企業も相次ぐ中、「誰かがやらなくてはいけない仕事」と使命感に燃えて受注。20 年前に取り組み始めたこの製品を、全国トップシェアを誇る主力製品へと育ててきた。

これ以外にも廃棄物処理プラ

珠洲市内にある生コンクリート製造プラント。中央に見える傾斜した円筒がオーテクスの製品だ

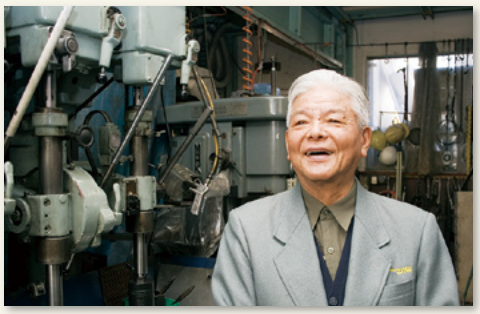
ントなど、同社が手がけている仕事は、輸送の手配に苦労するような大きな製品、採算性が悪く、短納期の仕事がほとんどだ。しかし、同社では採算が合わなければ、努力と工夫でコストを低減。やったことのない仕事でも、試行錯誤を繰り返し、新たなノウハウを蓄積した。まったく営業はしないが、納めた製品が広告代わりになって、さまざまな仕事が寄せられるという。その結果、かつて地元中心だった取引先は県内の1社を除けば、関西を中心に本州全土、九州、四国にまで広がった。

今回の不況ではこれまでに経験したことのないほどの落ち込みを実感しているが、「鉄工所のいらない時代はない」（道下副社長）と今日も技術に磨きをかけている。

CASE STUDY.2 余力で新製品を開発して社員に活力と安心を

(株)ニシムラジグ

■ 所在地　金沢市北安江4-11-32
TEL.076-223-2727
■ 代表者　西村　明広
■ 設　立　昭和20年9月
■ 資本金　1000万円
■ 従業員数　21名
■ 事業内容　省力化機器の製造･販売、工作機械部品の加工
● http://www.nishimura-jig.jp/



委託生産の減る不況期に自社製品を開発し、チャンスをうかがう西村会長

工作機械部品の加工などを手がけるニシムラジグの西村明会長は「不況で仕事が減った時には、余力を使って新製品の開発に力を注ぐ」と話す。というのも「不況とはいえ、いずれ日が差すことは間違いない。しかし、景気が好転したときに真っ先にその光を浴びれるかどうかは、不況時の過ごし方にかかっている」と考えているからだ。

その言葉通り、同社では景気が悪化するたびに、小型の研削機や角のある加工物の直角頂点を検出する測定器具など、オリジナル製品を開発してきた。製品ラインアップは20品目を超え、取引先は全国5万社に上る。その結果、以前はほぼすべてが工作機械メーカーからの委託生産だったのが、昭和50年代以降は徐々に自社製品の販売比率が増え、今では委託生産と自販の比率がほぼ肩を並べるまでになったという。

開発のヒントとなっているのは、自分たちが日ごろ感じている不便であり、販売対象となる同業者にとってはまさにかゆい所に手が届く製品となる。開発にあたっては、既存の技術や設備、販路が75％以上利用できることを条件としてリスクを減らしている。

今回もすでに平面研削盤をロータリー研削盤としても活用できるようにする「研削ロータリーテーブル」など、4つの新製品を考案した。今後は国内にとどまることなく、工作機械の販売にノウハウを持つ台湾企業と連携して海外にも販路を広げる計画だ。

新製品開発には、受注減少によって落ち込む社内の雰囲気を活性化し、社員に未来への希望を持って働いてもらうという狙いもある。経営環境が悪いときは、社員の待遇改善は難しいとしながらも、せめて安心して働いてほしいとの思いから、西村会長は社員を前に「赤字でもリストラはしない」と断言。工場内には不況を感じさせない活気が漂っている。

ニシムラジグが新たに開発した「研削ロータリーテーブル」。
これによって、平面研削盤をロータリー研削盤として利用できる

Close up

活力ある地域産業創出に向けて助成する
「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」を利用した取り組みにスポットを当てる。

伝統工芸と電子機器を見事に融合させた「いしかわメモリ」。左側２つが九谷焼、右側２つが山中漆器

伝統とITのコラボ 九谷焼と山中漆器がUSBメモリに

東京や名古屋で 月100個を販売

「ふるさと石川の伝統工芸を活性化するために、新しい市場の創出を第一に考えた」。朝日電機製作所の砂﨑友宏取締役技術本部長がそんな思いを込めて企画し、世に送り出したのが、外装に九谷焼や山中漆器の技術を生かしたUSBメモリである。

九谷焼USBメモリは、青手と呼ばれる古九谷の画風を再現したものや桜、ヤマガラをモチーフにしたものなど全５種類。窯元の（株）青郊（能美市）と連携して製造しており、容量2GBで１万円となっている。山中漆器USBメモリは本漆塗りで蒔絵や螺鈿が施されており全18種類。製造は（有）道場漆器店（加賀市）が手がけており、容量は1GBで１万円と4GBで3万円の2タイプがある。どちらも一つ一つ、職人が精魂込めて手作りした逸品だ。

これらの商品は「いしかわメモリ」と名付けられ、東京ミッドタウン（港区）に店舗を構える「THE COVER NIPPON」や東急ハンズ名古屋店、ネットショップなどで昨年11月から販売を開始した。すでに販売体制が整っている九谷焼USBメモリは月平均100個を売り上げるヒット商品となっている。

大学の講義が結ぶ縁 マウスなども開発へ

いしかわメモリの開発がスタートしたのは今から１年半前にさかのぼる。北陸先端科学技術大学院大学で社会人学生として学ぶ砂﨑本部長が、伝統工芸の新たな担い手を育成する同大学の「伝統工芸イノベータ養成ユニット事業」に参加したのがきっかけだった。講義を通して、青郊や道場漆器店の幹部らと協力関係を築き、伝統工芸と無縁のIT分野に活路を見出そうと試作に取り組んだ。

（株）朝日電機製作所

■ 所在地　白山市旭丘1-10
　TEL.076-274-2525
■ 代表者　平井 守
■ 設　立　昭和56年7月
■ 資本金　6,000万円
■ 従業員数　120名
■ 事業内容　制御装置、電子機器の設計、製造
● http://asahi-ew.co.jp/

事業の一環として、昨年７月に「THE COVER NIPPON」で試験販売したところ８個の九谷焼USBメモリが完売。続いて９月に出品した東京ギフトショーでは山中漆器USBメモリがバイヤー等から高く評価され、本格販売にかじを切った。地域資源を生かした新事業に助成する「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」の対象事業にも採択された。

砂﨑本部長は「将来的には１億円の売り上げを目指したい」と期待を込め、今後は、大量販売の見込めるノベルティー商品としての展開を模索するほか、アロマを楽しめるUSBの開発を計画。さらに、九谷焼のマウスパッドや漆塗りのマウスなど、パソコン周辺機器に絞った新商品開発にも拍車をかける。

「仕事で疲れた心を石川の伝統工芸の温もりで癒してほしい」と話す砂﨑本部長

石川県での勤務は初めて。サイクリングやウォーキングのほか、温泉巡りに凝っている

企業のニーズ発掘に腐心 的確な経営指導にも定評

「いしかわ大学連携インキュベータ（*i-BIRD*）」
インキュベーションマネージャー
鈴木 浩吉 氏

積極的に訪問し、企業や大学の情報収集

バイオテクノロジーや食品分野の新事業創出に取り組む企業の研究開発や事業化を産学官連携によってサポートする「いしかわ大学連携インキュベータ（i-BIRD）」。ここで、昨年4月からインキュベーションマネージャーを務めているのが鈴木浩吉氏である。

鈴木氏は都市銀行に30年近く勤務した経歴を持ち、多くの融資案件やM＆Aに携わってきた。銀行を退職後は（財）長崎県産業振興財団に勤め、起業から事業化、株式公開にいたるまでの各段階で起業家やベンチャー企業が必要とする支援を提供してきた実績を持つ。金融機関に長く勤めていただけに、財務分析やそれに基づく的確な経営指導に定評がある。

石川県での仕事は初めてとあって、この1年はi-BIRDの入居者をはじめ県内の企業や大学、支援機関、行政機関とのネットワーク構築、情報交換に力を注いだ。鈴木氏は1年を振り返り、「大学の研究シーズを企業のニーズに結びつけることの難しさを痛感した」と話す一方、「地域の企業や大学の特徴を学ぶことができたのは大きな収穫だ」と手ごたえを感じている。特に食品分野や農業分野において石川県には確かな素地があり、今後、大きく発展する可能性を感じているという。

これからは、「研究開発にかける人材や資金、時間を持っていない中小企業も多く、こうした企業のニーズを拾い上げて大学とマッチングするのが使命。企業や大学を積極的に訪問して情報を収集し、有意義な提案につなげたい」と意欲を燃やしている。

先進事例セミナーや工場見学会を連携の糸口に

i-BIRDは、企業が低賃料で利用できるインキュベーション施設として、平成18年に（独）中小企業基盤整備機構が石川県立大学の隣接地に設置した。県立大に加え、金沢大学、北陸先端科学技術大学院大学、金沢工業大学の4大学が連携してサポートに当たる。ISICOでもスタッフを常駐させ、企業と大学のコーディネートのほか、入居企業を対象とした各種支援制度の説明会、研究開発費の確保に向けた支援などを行っている。

新事業創出のきっかけにしてもらおうと、i-BIRDでは年に4回、大学との連携や公的な支援施策を活用した全国の先進事例を紹介するセミナーを開催するほか、石川県立大学食品科学科と協力して、食品工場の見学会や意見交換会を実施している。こうした活動を通じて、「ISICOとも連携を図りながら交流のすそ野を広げ、企業と大学がコラボレーションする案件を増やしていきたい」と鈴木氏。2年目を迎え、その取り組みはますます活発化する。

●お問い合わせ
「いしかわ大学連携インキュベータ（i-BIRD）」
石川郡野々市町末松3-570
TEL.076-246-4150
http://i-bird.smrj.go.jp/

経済産業省が実施する地域産業資源活用事業に認定された企業にスポットを当て、農林水産物や伝統工芸品などを活用した商品開発や販路開拓を紹介する。

玉石混交の医療市場に高機能サポーターを投入

新商品の試作品。ヒジ用、ヒザ用など6アイテムをそろえる予定だ

吉田司(株)

■所在地　かほく市内日角ハ72
TEL 076-283-1135
■代表者　吉田　忠司
■創　業　昭和11年4月
■資本金　5000万円
■従業員数　70名
■事業内容　サポーターの製造・販売
●http://www.tu-casa.co.jp/

関節や筋肉の動きに合わせて自在に伸縮

吉田司はベルトなどに使われているゴム入り細幅織物の技術を発展させ、スポーツ用などのサポーターを製造している。OEM先である大手スポーツメーカーを通してオリンピック選手をはじめ、一流アスリートが着用するなど、その品質は折り紙付きだ。そんな同社が「地域産業資源活用事業」として認定を受けたのが、「メディカルマーケットに向けた機能性サポーターの製造と販路拡大」である。

医療用サポーターの製造にあたって、大きな力となるのが、同社がこれまで培ってきた豊富なノウハウである。例えばその一つ、部分着用圧力製法は場所によって伸縮性を自在に調節しながら一枚のサポーターを編み上げる特許技術だ。これによって関節や筋肉の動きに合わせてサポーターが伸縮し、フィット感が向上する。素材には、マイナスイオンと遠赤外線を発する医化学的機能繊維「IOCA-C21」を採用。これらの相乗効果によって血流を促し、従来製品と大きく差別化を図る。

新商品は静脈瘤や浮腫の治療、軽減をはじめ、血栓の発生や疲労の防止にも効果を発揮。5年後に20万枚の販売を目指している。

新商品開発を担当する舟木常務（写真左）と宮田部長。右手に見えるのは同社が製造したニューヨーク・ヤンキース松井秀喜選手の足首用特注サポーター

自社ブランドで勝負 社内活性化にも期待

同社が医療用サポーターに取り組みはじめたきっかけは、3年前に繊維リソースいしかわの仲介によって金沢医科大学と連携し、血流を改善するストッキングを開発したことだった。

スポーツ分野の市場が伸び悩んでいるのに対し、医療分野は高齢化や健康意識の高まりを背景として急速に拡大しており、本格参入に踏み切った。右肩上がりの市場だけに競争も激しいが、宮田隆弘企画開発部長は「機能性に優れた本物の商品は少なく、勝算がある」と話す。他社製品の2～3倍に相当する1枚2500円という小売価格設定も自信の証と言えるだろう。

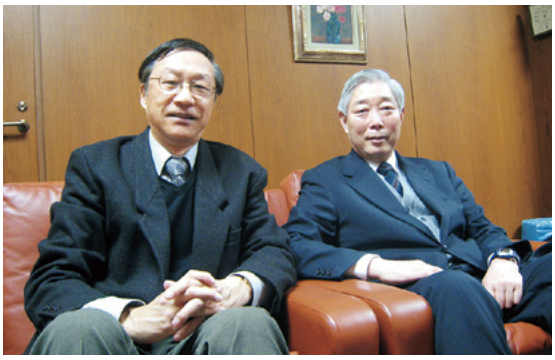
一方、「こうしたサポーターを本当に必要としている人に最短ルートで届けたい」と話すのは舟木徹常務取締役だ。そのため、新商品はOEMではなく自社ブランド「tu'casa(カーサ)」の名称で販売。大手商社とも連携しながら、インターネット販売はもちろん、ドラッグストア、通販会社、コンビニ、ホームセンター、介護ショップなど、積極的に販路を開拓する計画だ。

吉田司の特許技術で編んだサポーターの構造。部位に応じて伸縮性を変えている

舟木常務は「日々の業務に追われていると、新しい技術への挑戦や長期的視野に立った商品開発が難しく、今回の認定を会社を変えていくエネルギーにしたい」と社内活性化にも期待を募らせている。

- 石川県工業試験場
- シグマ光機（株）
- （独）産業技術総合研究所
- （株）横山商会

つくばの知恵と石川の技術の融合がいよいよ結実
ロール測定装置開発でつかんだレーザ技術の世界


連携の成果を喜ぶ産業技術総合研究所の岡路氏（写真左）と今井氏

わずか1/6000度の角度誤差をレーザ光で検出

石川県内の企業や研究機関と、石川県にゆかりのある筑波研究学園都市の研究者らが連携を図る「筑波石川研究交流会」。21年目を迎える同会にとって、今年は特にエポックメーキングな年となりそうだ。というのも、筑波と石川の研究機関と企業が一体となった取り組みが、今、世界初の製品として実を結ぼうとしているからだ。

その製品とは、県工業試験場と産業技術総合研究所（茨城県）、白山市と志賀町に研究・生産拠点を構える光学機器メーカー・シグマ光機（本社／東京都）が共同で開発した工作機械用のロール測定装置である。ロールとは、工具や工作物を機械上で移動させる際、移動軸回りに発生する微小回転誤差のこと。レーザ測定機からレーザ光を対象物に照射し、反射光の位相変化からロール角を検出する仕組みで、1/6000度の角度誤差まで測定可能だ。

開発のきっかけは今から25年前にさかのぼる。当時、マシニングセンタに発生するロールをレーザ測定する方法を模索していた現中薮俊博次長ら県工業試験場機械金属部職員が、ある論文を目にした。その論文を著したのは、産業技術総合研究所の前身である工業技術院で計測技術を担当していた岡路正博氏（現計測標準研究部門長）。その内容は、レーザ光を用いれば工作機械のロールも測定できることを予言するものだった。

計測の専門家が力添え いよいよ製品化へ

この論文に光明を見出した機械金属部職員が早速つくばに足を運ぶと、岡路氏は協力を快諾。当時、岡路氏の上司で熱物性部長だった今井秀孝氏（所長を経て現顧問）も連携を強力に後押しした。今井氏の出身は中能登町で、交流会の元会長でもあり、「何とか郷土の力になりたい」との思いが強力なバックアップにつながった。折しも、平成元年に能登中核工業団地に進出したばかりのシグマ光機に、製作担当者として白羽の矢が当たった。

その後、およそ20年が経ち、度重なる改良を経てロール測定装置はいよいよ製品化の段階を迎えた。現在は、本体であるレーザ測定システムそのものをシグマ光機で製品化し、そのアクセサリ群の一つにロール測定装置を加える計画だ。昨年から、県工業試験場では電子情報部が、業界からは横山商会が新たに助っ人に加わり、最新の電子技術を駆使して仕上げる段取りになっている。昨年にはISICOの「産学・産業間連携新豊かさ創造実用化プロジェクト推進事業」にも採択され、2年後の本格販売開始が待たれる。

さらに、産業技術総合研究所からは岡路氏の部下も加わり、レーザ測定システム開発を支援する。岡路氏と今井氏は「20年前には思いもよらなかった石川との連携が強固になってうれしい」と目を細める。

中薮次長は「レーザ測定は、高周波振動する光の波に潜む情報を扱う技術で、石川県にはなかった技術分野。他への波及効果にも期待できる」と述べ、シグマ光機で開発の指揮を執る谷内秀夫技術センター長と横山商会の秋田徳夫開発本部長は「これまで培ったパイプを活用して、今後も研究を着実に継続していきたい」と意気込む。つくばと石川の連携と、その成果に寄せられる期待は膨らむ一方である。

開発中の装置を前に谷内センター長（写真左）と秋田本部長

ビジネスチャンスの拡大、逆境をバネにランクアップ‥‥
ISICOでは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支援しています。

新製品評価会に９社が参加 ブランド戦略等を専門家がアドバイス

ISICOでは2月19日、県地場産業振興センターで「新製品評価会」を開催しました。この評価会は広域的新事業支援ネットワーク拠点重点強化事業に参加する会員企業が開発した商品や開発中の商品について、専門家が客観的に評価し、今後の改良や事業化に役立ててもらうための取り組みです。当日は県内企業が商品を持ち込み、デザイナーやマーケティングアドバイザーといった専門家が助言しました。

意欲ある中小企業のネットワークを強化

広域的新事業支援ネットワーク拠点重点強化事業は、ISICOが県内の中小企業に対して、セミナーなどにより技術・市場動向といった情報を提供したり、会員相互が情報交換できる場を提供したりするなどして、意欲ある企業同士のネットワークを構築することを目的としています。同時に、大学等の研究シーズと企業をマッチングする研究会を開催するなどして、新事業の創出を図っています。

現在、県内企業159社が参加しており、参加企業はISICOが実施する下記事業を利用することができます。

平成20年度に実施した事業内容

① **ネットワーク形成事業**
産学官連携コーディネーターによる相談指導

② **新事業創出支援事業**
新分野技術に関する研究会への参加

③ **連携促進事業**
成果発表会における、研究成果発表および展示

④ **販路開拓支援事業**
会員の研究成果を展示会等に出展支援

⑤ **支援施策情報、イベント情報等の提供**
E-mailによる定期的な情報提供

商品の改良や販路拡大にヒント

今回の「新製品評価会」はこの事業の一環として開かれ、県内の食品メーカーなど９社の経営者や開発担当者らが参加しました。

評価を担当したのは、(株)コボの山村真一社長、(株)ジャパン・アグリ-カルチュア・マーケティング&マネジメントの倉本卓次相談役、金沢学院短期大学食物栄養学科の相良多喜子教授、金沢大学イノベーション創成センターの大友信秀教授の４人です。それぞれ、デザイン、マーケティング・流通、食品機能性、コンプライアンスを専門としており、各氏は開発の意図や商品の特徴、現在抱えている問題点を確認しながらアドバイスしました。

例えば、商品パッケージや容器デザインについては「容器デザインはモダンに走りすぎず、使い勝手を重視して決めた方がいい」、「商品パンフレットの盛り付け見本の器は、能登の食材であれば、輪島塗や珠洲焼を使うなどこだわるべき」と助言。商品コンセプトやブランド戦略に関しては、「値段が高くても消費者が買いたくなるような仕掛けがほしい」、「消費用途を広げすぎず、ターゲットを絞った上で戦略を考えた方がいい」などと指摘しました。また、販路開拓やPRの方法などについて、「需要を喚起するために、その食材を使ったレシピを提案するのも一手」、「他の県内企業と連携してセット商品を販売し、差別化を図る方法もある」と提案しました。

県内企業の商品開発や販売促進などに関するさまざまな課題について専門家が解決策を示した

広域的新事業支援ネットワーク拠点重点強化事業では、随時、参加企業を募集しています。商品開発に向けた情報収集、新商品の評価やブラッシュアップを支援するさまざまな事業を活用できますので、ぜひご参加ください。

【お問い合わせ】
㈶石川県産業創出支援機構
プロジェクト推進部
TEL.076-267-6291

能登の豊かな資源を生かす新規ビジネスのあり方を探したセミナー

第2回 農商工連携促進セミナー

地域ビジネスを農商工で活性化！

ISICOは、農商工が協力した新規ビジネスの開拓を探るため、「第2回農商工連携促進セミナー～能登の里山里海資源活用と農商工連携～」を、2月26日に輪島市門前町の門前ファミリーインビューサンセットで開催した。同セミナーには農業従事者、商工会関係者ら約90人が参加し、能登の里山里海資源を活用した事業展開の可能性を考えた。

ストーリー性が商品に感動を生む

基調講演では、ユニバーサルデザイン総合研究所所長の赤池学氏が「地域資源を活かしたものづくり産業の活性化」をテーマに、ヒット商品を生み出すノウハウを紹介した。

赤池氏は、福島県会津若松市の会津塗りや岩手県の南部鉄瓶など話題となっている商品を挙げながら開発の舞台裏を披露。その上で、石川県出身の料理人、道場六三郎氏が加賀野菜の広告塔になっていることを引き合いに出し、「世間で名が知られたビッグネームを商品開発に招き入れる戦略的な参画システムを構築することが、地域ビジネスを成功させるポイント」とした。

21世紀のものづくりには「機能性」「使いやすさ」のほかに、商品に「感動」を盛り込み、「公益性」を備える必要があると話す赤池氏

また、消費者の心をつかむには、商品にストーリー性がなければならず、その物語が消費者に感動を与え、説得力を生むことになると指摘し「地域の文化や歴史、技術などをうまく組み合わせ、理想的なストーリーをつくることで、成功への解決策が見つかる」と語った。

能登の良さを発信しオンリーワン商品を

座談会では、ISICO地域振興部コーディネーターの川畠平一氏が座長を務め、赤池氏、能登スタイルの姥浦千重氏、珠洲市企画財政課課長補佐の金田直之氏、スギヨ農事担当課長の川上和孝氏、すえひろ取締役会長の北風八紘氏、巨峰農事計画事業本部長の小林健二郎氏をパネリストに、「能登の里山里海資源をどう活かすか」というテーマで、今後の能登におけるビジネス展開の方向性を探った。

パネリストからは、「地域の活性化には住民の力が不可欠であり、行政は着火剤、ISICOは助燃剤として、住民の心に火をつけていきたい」、「高齢者が活躍できる場を設けることで本当の里山、里海の資源が生まれるのではないか」、「能登に野菜の第一次加工施設を作るべきだ」などの意見が聞かれた。これらを踏まえて、川畠氏は「能登の良さを財産として再確認し、発信する仕掛けづくりが大切であり、オンリーワン商品を生み出してほしい」とまとめた。

パネルディスカッションでは、さまざまな技術やノウハウを持つ能登の事業者をいかにコーディネートするかを考えた

座談会に先立って、北陸農政局食品課長の内田行紀氏、中部経済産業局電力・ガス事業北陸支局産業課長の寺田弘司氏が、農商工等連携促進法の制定により利用できる支援事業を説明し、小林、川上両氏が自社で行っている商品開発の事例を報告した。セミナー終了後には個別相談会が開かれ、参加者は担当者から国や県の支援事業の利用方法などを熱心に聞いた。

ネットショップ コンテスト 石川 2008

「幸寿しWebshop」がグランプリ

ISICOは3月6日、県地場産業振興センターで「ネットショップコンテスト石川2008」を開催し、グランプリには(株)能登前・幸寿し(穴水町)が運営する「幸寿しWebshop」が選ばれた。当日は人気ネットショップ、(株)北国からの贈り物(北海道)の加藤敏明代表取締役が講演し、150人の参加者らは繁盛店から成功の秘けつを学んだ。

▶ 県内125店の中から選定

グランプリに輝いた「幸寿しWebshop」はくちこやこのわた、いしりなど、奥能登の味覚がずらりと並ぶネットショップ。審査員からは「能登の情報を満載したページ構成は地方ならではの魅力に富んでいる」「大将の無骨ながらも温かい人柄が溢れている。デジタルでありながらも伝えたいメッセージがダイレクトに伝わってくるアナログ感もポイントが高い」と評価された。

準グランプリは山中漆器を販売する(株)酢谷(加賀市)の「喜八工房」。審査員からは「統一感のある洗練されたページデザインが山中漆器のシンプルな色合いをスタイリッシュに引き立てている」「“漆器のある生活”を各商品ページで提案し、商品を手に取れないネットショップの問題点を上手にカバーしている」との評価が寄せられた。

このコンテストは、県内のネットショップ運営者に対し、評価を受ける機会を創出すると同時に、優れた事例から学ぶ機会を提供することを目的にISICOが企画した。事前に応募のあった県内のネットショップ125店の中からISICOのホームページドクターを務める専門家ら7人の審査員が9店のファイナリストを選出。当日はファイナリストとして選ばれたネットショップについて審査員が講評した後、参加者がこれはと思うネットショップに1票を投じ、グランプリと準グランプリを決定した(受賞者一覧は裏表紙を参照)。

参加者の質問に答え、メールマガジンの書き方などについてアドバイスした加藤代表

ファイナリストに選ばれた皆さん。前列左から2人目が「幸寿しWebshop」の橋本公生氏、前列左から4人目が「喜八工房」の酢谷喜輝氏

▶ デザイン力向上で飛躍を

審査の取りまとめに当たった西田上氏は、「石川県にはまだまだたくさんの誇るべき商材があると実感した。『誇るべき商品』＝『伝えたい情報』ということでブログを活用している店舗が多いのも特徴である」と県内のネットショップを評価。また、「地方ならではの“人柄”や“個性”だけでなく、基本的なデザイン力も付加できれば、全国市場で注目されるショップが多数、誕生する可能性を秘めている」と今後の発展に期待を込めた。さらに、「発信したい情報を整理し、情報を明確なコンセプトに基づいてニーズのあるターゲットへ提供できれば情報や商材の価値が高まる」と今後の課題を示した。

このほか当日は、加藤代表が「ネットショップ成功の条件」と題して講演し、年末商戦での取り組みを例に挙げて参加者に運営の要諦をアドバイス。「環境の変化に対応しやすい中小企業は、不況下で業績を伸ばしやすい。ピンチをチャンスととらえて、トライ&エラーに取り組んでほしい」とエールを送った。

ネットショップコンテスト石川 2008　受賞者一覧

ISICO が開催する「ネットショップコンテスト石川 2008」で、県内 125 店のネットショップの中から、グランプリ、準グランプリ、ファイナリストに下記の店舗が選ばれました。受賞者の皆さん、おめでとうございます（詳細は 11 ページに掲載）。

社　名	サイト名	URL
（株）能登前・幸寿し	幸寿し	http://www.kouzushi.com/
（株）酢谷	漆器の喜八工房	http://www.kihachi-web.com/
（有）グラスヒュッテ・オダ	表札 1.com	http://www.hyosatsu1.com/
松波酒造（株）	大江山	http://www.o-eyama.com/
（株）四十萬谷本舗	金澤漬物　四十萬谷本舗	http://www.kabura.jp/
（株）山下ミツ商店	白山とうふ工房　山下ミツ商店	http://www.mitsu102.co.jp/
（株）ヤマト醤油味噌	金沢・ヤマト醤油	http://www.yamato-soysauce-miso.co.jp/
キャラバンサライ（株）	キャラバンサライ	http://www.caravanserai.co.jp/
（株）ルバンシュ	自然派化粧品　ルバンシュ	http://www.revanche.co.jp/

新商品をPRしてみませんか？ギャラリーの展示製品を募集中

ISICOでは、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、常設の展示スペースを設置しています。新商品のPRの場として、ぜひ利用してください。

● 展示ギャラリー所在地
金沢市鞍月2-1
石川県地場産業振興センター本館１階
（東側入口階段下）

● 対象商品
県内中小企業等が概ね1年以内に開発した新商品及びその見本、その商品に関する説明資料等で、生活用品、加工食品の分野に属するもの。ただし、腐敗しやすいもの、重量物、大きなもの、高価なもの等は対象外とする。

● 利用料金
無料

● 展示スペース
60cm×60cmのボックス　8スペース

● 展示期間
1商品につき3カ月（期間終了時に新たに展示する商品がない場合は、展示済みの商品の中から再度展示することができます）

● その他
展示スペースには鍵がかかりません。また、夜間は保管庫等に移動せず、特別な管理はしません。

● 応募方法
ISICOのホームページ（http://www.isico.or.jp/zoneinfo/hanro/h19tenji.htm）から「利用申請書」をダウンロードし、提出してください。応募商品の中からISICOの内部審査により選定します。

【お問い合わせ】
㈶石川県産業創出支援機構　産業振興部 販路開拓課
TEL.076-267-1140

ISICOライブラリーをご利用ください

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・DVDの整備を行っておりますので、どうぞお気軽にお立ち寄りください。

■ DVD情報

「論理的思考 DVD」

ビジネスにおいては、問題を解決するためにより良い策を考え出す力や周囲の人を説得して実行させるコミュニケーション力が欠かせません。そして、これらの力は「論理的思考（明確な根拠に基づき、筋道を立てて結論を導き出す思考法）を学ぶことで、高めていくことができます。スキル向上にお役立てください。

開館時間		休館日
月～金曜日	午前8時30分～午後7時30分	原則として日曜・祝祭日、
土曜日	午前10時～午後5時	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。

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　今回の巻頭特集では、「100年に1度とも言われているこの不況をどう乗り切るか」をテーマで開催した「中小企業勝ち残りセミナー」の橋本講師に、中小企業の対策についてのお話及び県内中小企業の取り組みについて聞き、ご紹介しております。ぜひ、ご一読いただき御社の参考にしていただければ幸いです。今回の情報誌作成に際し、取材にご協力をいただきありがとうございました。

［発行月］平成21年3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］㈱橋本確文堂／金沢市増泉4-10-10