

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.68



02 巻頭特集

さあ、今こそ世界へ! 県内中小企業の海外戦略を追う

高山リード(株) / 石川県の伝統工芸を愛でる会

ページ

04 — 成長のチャンスをつかめ
明日へのチャレンジ
(株)コンダクト

06 — 目指せ! 石川発の人気商品
ヒットの予感
(株)青郊 / 人形の堀川 /
べにや無可有

09 — ネット販売による販路開拓
ネット進出レポート
(有)川端鮮魚

10 — 制度を活用した取り組み
フロム・ユーザーズ
ダイワ(株)

11 — 産学官連携の最前線
トライアングル
北陸ファイバークラス(株)

12 — ISICOからのお知らせ
イシコトピックス

さあ、今こそ世界へ！ 県内中小企業の海外戦略を追う

アジア諸国をはじめとする新興国の経済成長を企業の発展に生かす。そんな思いで、グローバル化を目指す中小企業の動きが活発化している。国内にとどまっていた先が見えないと、海外に熱い視線を向ける二つの取り組みにスポットを当てた。

40年前から海外に進出 マネジメントを現地に任せて成功



新たな取引先やパートナーを探すため、月に2回は海外出張に出かける高山社長

高山リード(株)

金沢市神宮寺2-27-20
TEL. 076-252-2266 <http://www.takayamareed.co.jp/>

- | | | | |
|-------|---------|--------|------------------------|
| ■ 代表者 | 高山 徹 | ■ 従業員数 | 240名(海外グループ会社含む) |
| ■ 創業 | 大正4年4月 | ■ 業務内容 | 織布・整経用リードの製造、各種検査機器の販売 |
| ■ 資本金 | 4,950万円 | | |

世界シェアは 30%に

タテ糸の間隔をそろえ、ヨコ糸を導きながら織り込む織機用部品・リード(おさ)(箄)の製造で国内シェア70%を誇る高山リードは、早くから海外展開に取り組んできた。

その発端は昭和47年にさかのぼる。リードの品質不良に悩まされていた韓国の織物組合から要請を受け、現地に合弁会社を設立したのだ。その後、同社



中国(上)と韓国の合弁会社

ではアジア諸国の繊維産業が台頭してくることを見越してタイや台湾、マレーシア、中国に合弁会社を設立。ジャンボリードと呼ばれる紙をすく大型織機に使われるリードを製造するため、イタリアやカナダの企業とも技術提携している。

現在では、売り上げの約70%が海外事業によるもので、アジアで50%、世界で30%のシェアを占めるまでに成長した。

利益は現地に還元

大企業でも苦勞することの多い海外進出だが、成功の秘訣はどこにあるのだろうか。「まず信頼できるパートナー選びが大事」。そう話すのは同社の高山徹社長である。その言葉通り、同社では進出先の事情を熟知した

日本人を通じて現地のパートナー企業を紹介してもらい、基本的にはパートナー企業の身内を合併会社のトップに据える。また、金沢大学大学院を卒業した中国人男性を本社で研修し、現地合併会社の責任者に抜擢したケースもある。

相手国の文化や生活習慣、価値観を尊重し、マネジメントは現地の人に任せてしまう点、海外法人で得た利益は、現地に還元する点もポイントだ。

とはいえ、社員がライバルメーカーに転職し、技術を持ち出されるなど苦い経験もある。そのため海外では技術開発を行わないほか、現地では一人の社員に全工程を指導しないようにして技術の流出を防いでいる。

同社が次に照準を合わせるのは、現在多くのリードを輸出しているインドネシアへの進出である。海外戦略を支える人材の確保、育成を目指し、今年度はISICOのグ



石川と海外の技術者が定期的に行き来して技術レベルの向上、平準化を図っている

ローバル人材確保支援事業に参加している。「目標は世界シェア50%」。高山社長はそう明言し、海外事業の強化に向け、さらにアクセルを踏む。

企業の海外展開を支援します！

「グローバル人材確保支援事業」

海外展開を担う人材の確保、育成に向けて、事業戦略や人事施策のグローバル化に関するセミナーを開催すると同時に、企業の海外戦略に応じた人材育成プランの作成を支援します。また、県内の大学と連携し、留学生や海外志向の強い日本人学生との交流会、大学と企業が意見を交わすフォーラムを開催します。

お問い合わせ 財石川県産業創出支援機構 産業振興部人材支援課
TEL.076-267-1145

「いしかわ産業化資源活用推進ファンド (活性化ファンド)」海外展開支援枠

産業化資源を活用した中小企業による新商品・新サービスの開発から海外販路開拓に至るまで一貫した取り組みについて助成します。

◎ 補助率 2/3 で限度額 500 万円 (グループ 1,000 万円)
◎ 助成期間 3 年以内

お問い合わせ 財石川県産業創出支援機構 地域振興部地域産業支援課
TEL.076-267-5551

上海ギフトショーに出展 石川の伝統工芸をトータルで発信

石川県の伝統工芸を愛でる会

白山市旭丘1-10 (朝日電機製作所内)
TEL.076-274-4646

- 代表者 砂崎 友宏
- 設立 平成22年2月
- 会員数 11名
- 業務内容 伝統工芸を生かした新商品開発、海外や国内の販路開拓



通訳、営業を担当する中国人女性は箔貼りなどを体験し、石川の文化を学んだ

中国人女性が営業をフォロー

「石川県の伝統工芸を愛でる会」は平成23年度の「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の海外展開支援枠に採択され、アジアへの販路開拓に挑戦している。

同会は伝統工芸の新たな担い手を育成する北陸先端科学技術大学院大学の「伝統工芸イノベータ養成ユニット事業」を卒業し、山中漆器や輪島塗、加賀友禅、九谷焼のほか、電子機器や繊維製品などを手がける

11人で構成している。

昨年3月と8月には中国・上海で開かれたギフトショーに出展し、各メンバーの製品を現地の小売店や商社のバイヤーに売り込んだ。「上海は消費者の購買力が高く、市場として魅力的。継続的に出展して販売ネットワークを作りたい」。そう話すのは同会海外担当の砂崎友宏さんである。既に上海の和趣生活館、



伝統工芸とITのコラボ商品を企画する砂崎さん。「これらを入りに石川が誇る伝統的な工芸の良さを知ってほしい」と話す

蘇州のイズミヤなどと取引が始まり、滑り出しは上々だ。

また、ギフトショー終了後も通訳を務めた中国人女性が営業を担当し、同会のブースを訪れたバイヤーから見込み客との商談を継続している。営業活動に役立ててもらおうと、昨秋にはその女性を石川県へ招き、伝統工芸の歴史や作り方などについて学んでもらった。

統一ブランドの構築へ

同会の活動の特徴は石川の伝統工芸をトータルで発信する点にある。砂崎さんが常務を務める朝日電機製作所(白山市)が開発した九谷焼のUSBメモリや蒔絵を施したスマートフォンカバーも注目度の高い商品だ。多様な商品が並べば、足を止めるバイヤーもそれだけ多くなる。出展時には石川県の観光ポスターやパンフレットも持参し、伝統工芸を育んできた風土そのものを合わせてアピールする。

同会では今年3月にも上海のギフトショーに出展を予定するほか、朝日電機製作所の拠点があるシンガポールや香港でも販路拡大に取り組む。一方で、同会メンバーの商品を「和 nagomi」の名前で統一ブランドとして展開し、情報発信力、認知度の向上に役立てる計画だ。

「ゆくゆくは石川の伝統工芸を集めた店を海外で出したい」。砂崎さんの夢は大きく膨らむ。



上海で開かれたギフトショー。伝統工芸への関心は高く、ブースは多くの来場者で賑わう

明日への

チャレンジ

(株)コンダクト

金沢市高尾台1-423 TEL. 076-296-3330

- 代表者 穴田 幸雄
- 設立 昭和48年6月
- 資本金 6,750万円
- 従業員数 23名
- 介護保険システムなどの開発、販売
- <http://www.conduct.co.jp/>

クラウド化、モバイル対応で 介護業務をもっと便利に

コンダクトが手がけるのはケアプラン策定システムや介護保険請求システムなど、介護の現場で求められるソフトの開発、販売である。平成12年に介護保険制度がスタートして以降、多くの企業がこうしたソフトの開発に参入したが、その分競争は激しく、撤退、縮小を余儀なくされる企業も少なくない。ここまで厳しい競争を勝ち抜いてきたコンダクトでは、さらに攻勢をかけようと、クラウド版のリリースや日本初のモバイルサービスの開発など、新たな取り組みに力を入れている。

全国に5,000を 超える導入実績

コンダクトが開発、販売しているのは訪問介護を行う事業者や介護老人福祉施設などが、介護報酬の請求に必要な帳票をはじめ、介護やリハビリの計画書、介護記録などを作成するためのソフトである。

事業者が提供するサービス内容に応じてソフトを用意するほか、ケアプランの作成を支援するソフトやケアマネジャーの業務をサポートするソフトもある。全部で22種類のソフトにはそれぞれ「ひまわり」「すみれ」など花の名前を付け、「Flowers NEXT」というシリーズ名で展開している。

「たくさんの機能を盛り込んでも、使ってもらえなければ意味がない」。同社の穴田幸雄社長がそう話すように、事業者のサービス内容に応じて必要な機能を絞り込んだ点が特徴だ。その上で、パソコンが苦手な人でも使いやすいよう画面をシンプルにして、

操作も簡便にした。

同社では平成4年、老人保健施設向けの医療保険請求システムを手がけたことをきっかけに、介護・福祉・医療関連システムの開発に乗り出し、介護保険制度の施行に合わせてラインアップを拡充した。

穴田社長によれば、介護報酬はオンライン請求が基本となっていたため、制度が立ち上がった当初はシステム企業の参入が相次いだ。しかし、介護保険ソフトだけでやっていくにはかなりのユーザー数が必要であり、現在、専業で取り組むのは10数社となっている。使い勝手の良さなどが支持されたコンダクトもその一つで、これまで、全国3,000以上の事業所に約5,000システムを販売している。

制度の改正にも 自動更新で対応

さらに販路を拡大すると同時に、既存の利用者の利便

性を向上するため、昨年2月には「Flowers NEXT」のクラウド版をリリースした。クラウド版では従来のように事業所のパソコンにソフトをインストールする必要がなく、インターネットに接続できるパソコンやタブレット端末があれば、いつでもどこからでもシステムを利用できる。

また、介護保険制度は3年に1度、必ず見直しがあり、制度の改正に応じてシステムのバージョンアップが不可欠だが、クラウド・サーバー側でシステムを自動更新できるので、従来のようにCD-ROMを使って利用者側でシステムを更新する手間が省ける。

利用者によるサーバー管理は必要



パソコン用訪問看護システム「コスモス」の画面



クラウド版とモバイルサービスの拡販に期待を寄せる穴田社長（右）と北山さん



介護保険システムを生み出す心臓部である開発チームのメンバー

なく、システムに何か不具合があった場合でも、直接クラウド・サーバーを見て原因を調べられるため、システム管理者のいない事業所でも安心して使える。災害時などのデータ復旧も万全だ。

複数の施設を運営する事業所にとっては、データを一元管理できる点もメリットだ。

利用者からの関心は高く、導入実績も着実に増えている。平成 24 年度石川ブランド認定製品にも選ばれた。

ネット上で実演し 営業経費の削減へ

クラウド版の開発に当たっては、ウィンドウズ サーバー リモート Windows Server 2008 の Remote Desktop Service (Remote App) デスクトップ サービス リモート アプリ を利用した。これはクラウド・サーバーにインストールされたソフトへインター

ネット経由でアクセスできるようにする技術である。

パソコンにインストールして使う従来型のソフトをクラウド化するには、ソフトを Web アプリケーションとして再開発する必要があったが、この場合、一から開発し直すことになる上、これまで開発してきた膨大なソフト資産を生かすことができない。

そこで、Remote App を活用することで、従来型のソフトを再開発しなくても、インターネット上でサービスを提供できるようになったというわけだ。

クラウド化は利用者だけでなく、コンダクトにとってもメリットがある。例えば、これまでならば、見込み客にデモンストレーションを見せる際、パソコンを持参し、1軒1軒訪問しなければならなかったが、ネット上で操作の様子を実演して見せることが可能になり、営業経費の削減につながっている。

また、開発に携わった同社システムエンジニアの北山亜矢子さんは「アクセスログを使って

利用状況を解析できるので、その情報をシステムの改良に役立てたい」

と意欲を燃やす。

訪問看護に役立つ 先進のモバイル対応

クラウド化に続いてコンダクトが繰り出す新機軸は訪問看護支援サービスのモバイル対応である。タブレット端末を使って訪問看護師が外出先で看護記録を入力したり、看護指示書など訪問前後に必要な情報を確認できるため、看護ステーションに立ち寄る回数を最小限に抑えられる。

このほか、患部を撮影し、主治医に画像データを送信すれば、その場で主治医の指示を受けることもできる。モバイルプリンタを併用すれば、介護の現場で訪問看護記録の印刷も可能となり、これは介護市場では日本初の機能となるという。

今年1月末から東京都内の訪問看護ステーションで実証試験に取り掛かっており、4月には正式リリースの予定である。

「急速に高齢化が進む日本で、介護市場は拡大を続けており、成長の余地は大きい」と意気込む穴田社長。今後は訪問介護支援サービスのモバイル対応にも取り組み、他社との差別化を図る考えだ。



タブレット端末の利用で、外出先で情報の入力、確認が可能となる

九谷焼のボールペンと名刺入れ ニューセラミックスで商品化

高い寸法精度と成形性を実現

九谷焼の加飾を施したボールペンと名刺入れが登場し、今年2月末から東京や石川県内で販売される。商品化したのは大正初期の開窯以来、九谷焼の製造を手がける青郊だ。ボールペンは胴軸に、名刺入れは前面に伝統的な文様や桜などの絵柄が色鮮やかに描かれている。開発や販路開拓に当たっては「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の支援を受けた。

商品化のポイントは、加飾を施す生地としてニューセラミックスを採用した点である。ニューセラミックスとは、陶磁器など従来のセラミックス以外の材料を成形、焼成した素材で、同社では硬度に優れたアルミナを原料としたものを使っている。陶磁器などに比べ、寸法精度が高く、焼成後に成形しやすいといった利点があり、強度も高いため、床に落としても割れることはない。

例えば、ボールペンの胴軸は真円で真っすぐな筒状でなければならず、他の金属製部品との接合部にも高い

寸法精度が求められる。従来の陶磁器ではこうした条件を満たすことができなかったが、ニューセラミックスを焼成後に研磨することでこのハードルをクリア。同社では今後もスマートフォンカバーや名刺など、ニューセラミックスを活用した新商品を開発する計画だ。

情報発信力や波及効果に期待

「九谷焼は食器や美術品にしか使われてこなかったが、九谷焼の一番の特徴である加飾を工業製品に応用して商品のすそ野を広げたかった」。開発のきっかけについて、そう話すのは青郊の北野啓太社長である。もっとも、北野社長が今回の新商品に期待するのは広告塔としての役割だ。以前よりも売れなくなったとはいえ、九谷焼の売れ筋は食器である。しかし、食器だけでは情報発信力に乏しい。そこで、九谷焼の特徴である加飾を生かしてこれまでにない商品を開発することで、九谷焼の良さや青郊の技術力をPRしようというわけだ。



「新商品をきっかけにこれまで取引のなかった企業と接点生まれる」と期待を寄せる北野社長

現に、平成20年に九谷焼USBメモリを朝日電機製作所(白山市)と共同開発した際は、大手文具店や旅行会社、雑貨店など、これまで付き合いのなかった企業に販路が拡大したほか、USBメモリを糸口に食器へと取引が拡大したケースも少なくない。

今回の商品も昨年9月のギフトショーをきっかけに販路が広がったほか、他の商品に応用したいという引き合いがすでに寄せられている。印刷技術を応用した絵付け技術の実用化や耐酸和絵具の開発など、業界に先駆けた技術開発に定評のある企業だけに、今後の取り組みからも目が離せない。

九谷焼の技術を生かしたボールペン(10,000円～)と名刺入れ(5,000円～)。柄をそろえてセットにできる商品もあり、ギフト用に需要を見込む



(株)青郊

能美市佐野町口25
TEL.0761-57-2078

- 代表者 北野 啓太
- 設立 昭和59年5月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 10名
- 業務内容 九谷焼の製造・販売、九谷焼の加飾によるインテリア・工業製品等の企画・製造・販売

● <http://www.seikou.co.jp/>

石川の伝統工芸と コラボしたお雛様

手描き加賀友禅の衣装を 作家にオーダー

きらびやかな衣装に身を包み、豪華な道具類に囲まれて穏やかにほほ笑むお雛様。人形販売の老舗「人形の堀川」では、手描き加賀友禅を使った衣装、輪島塗や金箔、九谷焼を使った衝立屏風、加賀水引で作った桜・橘など、石川県が誇る伝統工芸の技の数々を盛り込んだ雛人形「加賀三彩」の売れ行きが好調だ。「加賀友禅の生地は柄が最も美しく見えるよう、既成品や型染めの反物を使わず、作家にオーダーして手描きしている。人形の大きさに合わせて一枚ずつ生地を染めるため、袖や裾など目立つところに模様がきれいに出来る」と発案者の堀川善次専務は胸を張る。

加賀三彩のベースとなったのは、平成21年に開発した手描き加賀友禅の雛人形で、23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)」の認定を受けて飾りや道具類にも伝統工芸を取り入れ、発展させた。伝統工芸王国石川のブランド力を強く打ち出した商品は、展示会やウェブサイトなどを通じて知った首都圏の消費者やバイヤーからも問い合わせが相次いでいる。



手描き加賀友禅は、人形に合わせて生地を染めるため絵柄が途切れない



伝統工芸の職人技をふんだんに盛り込んだ「加賀三彩」。精巧な作りで高級感を打ち出している

購買層が祖父母から親へ 若い世代のニーズつかむ

近年、雛人形購入の決定権が子どもの祖父母から親へ移りつつあることを肌で感じた堀川専務は、「若い世代を取り込む工夫が必要」との考えからさまざまなアイデアを投入した。子どもの誕生日に合わせて2月は梅、3月は桜といった「誕生花」を衣装に描くサービスはその一つだ。また、祖父母と親と一緒に店舗へ出向くことが難しいケースを想定し、ウェブサイトで商品の詳細を見比べることができるように工夫した。人形や道具を単体で選んで自由に組み合わせられる販売方法も、オリジナリティーを重視する親世代には好評だという。少子化で業界全体の低迷が懸念される中、加賀三彩は昨年のおよそ2倍以上の売り上げを見込んでいる。

当初は加賀友禅をはじめ、伝統工芸作家らに知り合いなどまったくいなかったという堀川専務だったが、県デザインセンターに紹介を頼むなど、持ち前のバイタリティーで一から

人脈を築き上げた。「海外に住む日本人からも問い合わせがある。探せばいくらでもチャンスはあり、ものにできるかどうかは行動力次第」(堀川専務)。今後は海外への展開も視野に入れ、販路を模索中だ。



「子どもの成長を振り返りながら、お雛様の飾り付けを家族で楽しんでほしい」と語る堀川専務

人形の堀川

(株)堀川商店

金沢市問屋町1-34

TEL. 076-237-1155

- 代表者 堀川 善昭
- 設立 昭和25年8月
- 資本金 1,600万円
- 従業員数 13名
- 業務内容 人形、ベビー・マタニティ用品等の販売

● <http://www.mandb-horikawa.com/>

温泉と天然成分たっぷりの アメニティーでおもてなし



最高の品質を求め、開発には化学生命工学や香りなど幅広い分野の専門家が参加。価格はシャンプー 5,250円(400ml) など

8種類をラインアップ 肌へのダメージ抑える

気ぜわしい日常を離れ、極上のプライベート空間で癒しのひとときを過ごせる湯宿「べにや無何有」。よりリラックスして滞在を楽しんでもらえるよう、平成21年にオリジナルブランドの「薬師山^{やくしやま}アメニティー」を開発した。

薬師山アメニティーは、シャンプーやトリートメント、ボディウォッシュなど全8種類。合成保存料は一切含まれておらず、ミネラルが豊富な山代温泉と天然由来成分をぜいたくに使っている点が特徴だ。毛髪や頭皮、肌のダメージを抑え、肌に潤いを与え、美白などさまざまな効果が期待できる。さらに、それぞれのアメニティーに合った香りも魅力で、ヒーリング効果をより一層引き立てている。

薬師山アメニティーは現在、館内のショップやオンラインショップで取り扱っており、その良さを体感した宿泊客を中心に順調な売れ行き

を維持している。一昨年からは東京・丸の内のセレクトショップでも扱うほか、昨年開業した複合商業施設「渋谷ヒカリエ」のオープン記念イベントでも販売し、大きな注目を集めた。

山代の歴史を背景に 独自性を追求

薬師山アメニティーは土地の歴史と深く結び付いた商品でもある。宿がたたずむのは、奈良時代の高僧・行基が温泉を見つけたと言われる薬師山の高台で、白山信仰の拠点・薬王院温泉寺の本堂があった場所とされる。時代を超えて続く山代温泉の魅力をもっと知ってほしいとの思いが、“薬師山”の名を冠したアメニティー開発のきっかけとなっている。

また、平成20年にパリに本部を置くホテルとレストランの会員組織「ルレ・エ・シャトー」に加盟したことも商品化を後押しした。ルレ・エ・シャトーには世界各地の一流の施

設が名前を連ねており、「土地の特色を考えたおもてなしに力を入れる会員が多く、当館でも長い歴史がある山代のオリジナリティーを生かす必要性を感じた」と、中道一成社長は話す。

開発時は中身だけでなく、デザイン性にも気を配り、「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、日本を代表するグラフィックデザイナー・原研哉さんに容器や広報用パンフレットの制作を依頼。「海外への販売も視野に、パンフレットには英語も併記している」(中道社長)とのことで、今後は一層の販路開拓に力を注いでいく考えだ。



山代温泉ならではの地域性に着目し、商品開発した中道社長

むかゆう べにや無何有

加賀市山代温泉55-1-3
TEL.0761-77-1340

- 代表者 中道 一成
- 創業 昭和3年10月
- 資本金 1,300万円
- 従業員数 25名
- 業務内容 旅館業
- <http://www.mukayu.com/>

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、パルチャルモール「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>

【おさしみ直送便】

<http://www.facebook.com/notosakana>

鮮度こだわった刺身 フェイスブックを 活用して誘客

(有)川端鮮魚

■所在地	七尾市矢田新町16-20 TEL.0767-52-1916	■資本金	1,000万円
■代表者	川端 正夫	■従業員数	13名
■設立	昭和36年2月	■事業内容	鮮魚小売



注文の窓口にもなっている川端鮮魚のフェイスブックページ。能登に縁のある購入客をはじめ、リピーターも多い

オーダーメイド感覚の 鮮魚店

好み・予算・人数に合わせて能登から全国に刺身を宅配する川端鮮魚の「おさしみ直送便」が今、好評を得ている。このサービスの人気の理由は何と言っても抜群の鮮度の良さ。七尾には日本最大の定置網群があり、豊富な魚種が四季折々に水揚げされ、その中でも朝どれ・活魚などで刺身を用意している。

「七尾特産の赤西貝を入れてほしい」「盛り付けして皿ごと送ってほしい」「お祝い用に鯛の姿焼きを入れてほしい」など、さまざまな要望にこたえてくれるところも魅力だ。例えば「ホームパーティーでなるべく皿を使いたくない」というリクエストには自家製のマリネやサラダをアルミカップに小分けに盛り付けて、皿を汚さず、スムーズに取り分けられるように工夫した。ネット通販の責任者を務める川端海富理さんは「お客様の声が新しいサービス、商品開発のヒントになる」と笑顔を見せる。

同社では実店舗とホームページを構えているが、インターネットの

注文のうち、8割以上はフェイスブックを通じて寄せられる。フェイスブックページとして「おさしみ直送便」を開設したのは昨年3月のこと。川端さんが友人から注文を受けたことが契機となり、ユーザー同士のつながりで瞬間に評判が広まったそうだ。

出発点はふるさとの 母から届くごちそう

「東京で一人暮らしをしていた頃、七尾の母から届く荷物には刺身や焼き魚などがすぐに食べられるよう料理してあり、その中には素朴な能登の季節の味覚と親心が詰まっていた」。刺身のネット販売を始めようとしたきっかけは川端さん自身のそんな体験にある。当初はパソコンの電源の入れ方さえ分からなかった川端さんだが、実家の鮮魚店を手伝いながら市民大学講座に通って操作を覚え、平成22年にネットショップを開設した。その後、ISICOが主催するセミナーにも積極的に参加。写真撮影と画像加工に力を入れ、商品の鮮度やおいしさを伝えるなど、各講師から学んだことを生かしている。

また、最近では ISICO の専門

家派遣制度を活用。ホームページドクターのアドバイスを受け、フェイスブックで過去に紹介した写真をカテゴリーごとにまとめて閲覧しやすくしたり、複数のパソコンやスマートフォンを同期させて受注をリアルタイムに確認できるようにするなど、改善に取り組んでいる。

今後は SEO 対策の一つとしてブログを開始するほか、季節の行事などに合わせた商品をバナーにしてアピールするなど、ネットショップの整備を進めていく計画だ。



「お魚のおいしさから能登を知り、今度は能登へ行きたいと感じてほしい」と話す川端さん



朝どれの刺身に加えて、干物や総菜なども組み合わせられる

品質改善や生産性向上へ 専門家の指導受け、 5Sを推進



工場内での活動では、指摘された点を役員と社員が力を合わせて改善する。事故やけがもなくなり、現在も無災害記録を更新するなど、5S活動の成果は安全面にも及ぶ

ダイワ(株)

- 所在地 小松市今江町6-474
TEL.0761-24-1188
- 従業員数 179名(グループ全体)
- 代表者 森 康修
- 事業内容 油圧シリンダー、油圧アクチュエーターの開発、製造、販売
- 設立 昭和36年5月
- <http://www11.ocn.ne.jp/~daiwaco/>
- 資本金 4,000万円



「5S活動で社内が活性化し、活力と明るさが増した」と話す森社長

➡ 社長自らが 手や顔を真っ黒に

建設機械用の油圧シリンダーを製造するダイワでは一昨年10月から、専門家の指導を受けながら5S※活動に取り組み、成果を挙げている。

専門家による指導は毎月3日間、同社とグループ会社の光精工(小松市)で行われている。毎回、工場内や生産設備を清掃したり、効率よく仕事ができるよう工具や仕掛かり品の配置、数を見直すといった活動に励むほか、品質や生産性に関する改善活動の進み具合を部門ごとに報告し、アドバイスを受けている。

活動に参加するのは従業員だけではない。工場内では、社長をはじめ役員も手や顔を真っ黒にしながら、整理・整頓や清掃作業に汗を流す。

こうした取り組みは、単に工場内を

美化するだけでなく、品質や生産性の向上にもつながっている。例えば接合工程を見てみよう。ここではたくさんの仕掛かり品をパレットで段積みし、必要に応じてフォークリフトで運搬していた。そこで、仕掛かり品の数を減らすと同時に、キャスター付きの台車で保管して人力で運べるようにするなど工夫を重ねた結果、活動開始前に比べて、生産性が30%もアップした。また、会社全体で品質不良が半減した。

工場見学に訪れた取引先からの評価も高く、同社の森康修社長は「いか^{やすのぶ}にいい製品を安く作るかという観点で職場を点検し、改善することで、仕事の合理化につながった」と手応えを感じている。

➡ 社員の意識も変化 表彰制度で労ねぎらう

実は、同社では以前、整理・整頓と清掃を徹底する3S活動を独自に展

開していたが、活動は全社に広がらず、定着しなかった。

しかし、森社長は「5Sにしっかり取り組みれば、品質も生産性もよくなる」という信念の下、再チャレンジを決定。活動の推進に当たっては、ISICOの専門家派遣制度を活用し、森社長は「活動を始める際の助けになった」と話す。

成果が現れ始めると社員の意識も変わった。当初は言われるままに取り組んでいたのが、次第に積極性が増し、社員自らが改善策を提案するようになったという。森社長は「社員は期待以上にやってくれている」と目を細め、昨年末には初めて、特に熱心な取り組みで仕掛かり品の削減や作業の効率化を実現した部署を特別表彰した。

同社では引き続き活動を続けていく方針で、森社長は「今後は直接製造にかかわる部門だけでなく、生産管理課や購買課といった間接部門でも5Sを強化したい」と力を込める。

5S活動前



5S活動後



仕掛かり品を削減した上で、人力で移動できるよう台車をキャスター付きに改良した

古い下水管を修復する 耐酸性ガラス繊維編み物を開発

横には伸びるが 縦に伸びにくい

北陸ファイバーグラスは昨年11月、老朽化した下水管の修復に用いられる耐酸性ガラス繊維編み物を開発した。

古くなった既設の下水管を修復、延命するにはさまざまな方法があるが、新開発の編み物が活躍するのはFRP（繊維強化プラスチック）内面補修工法である。この工法では光硬化性樹脂を含浸させた筒状の編み物をマンホールや公共枿から下水管の中に送り込み、空気で膨らませて管の内側に密着させた後、紫外線を照射し、硬化させる。

内部から補修するので、地面を掘り起こす必要がなく、市街地でも施工できる点がメリットだ。耐酸性ガラス繊維を使うのは、強度を高めると同時に下水管内で発生する硫化水素による損傷を防ぐため、この修復によって、下水管の寿命をさらに50年も延ばすことが可能になる。

織物よりも伸縮性に優れる編み物は、曲がった下水管にもぴったりフィットするのが特徴だ。また、編み物は通常、縦にも横にも伸びやすいが、同社では横には伸びるが縦には伸びにくい特性を持たせることに成功した。北村雅之社長は「寸法が安定し、施工しやすくなるほか、配管が曲がった場所でもしわになりにくい」と話す。耐用年数を上げるため、編み物の組織を1cmまで厚くすることも可能だ。

横編み機を改良し コストダウン

横に伸びやすく、縦に伸びにくい編み物は従来、縦編み機でしか編み上げることができなかった。しかし、設備が高価な上、特殊なコーティングを施したガラス繊維を使わなければ途中で切れてしまうことから、製造コストが高くつくのがネックだった。

同社では加工コストの安い横編



「改良した横編み機を活用して炭素繊維の編み物にも挑戦したい」と意欲を燃やす北村社長

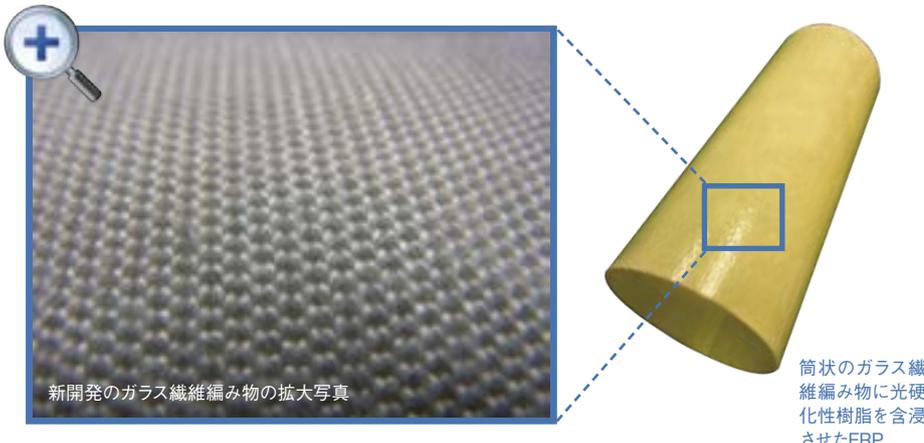
み機と汎用のガラス繊維を使って、コストダウンに挑戦。編み物に縦糸を追加できるように機械を改良することで、縦編み機で編んだものと同等の機能性を実現した。

今回の開発は、平成23年度いしかわ次世代産業創造ファンド（新技術・新製品研究開発）の助成事業として採択され、編み物製造についてはリベックス（小松市）、編み物組織の評価試験などについては岐阜大学工学部の仲井朝美教授の協力を得た。

一般的に下水管の耐用年数は30年から50年と言われ、今後、全国各地で老朽化した下水管の修復が急務となることは間違いない。それだけにビジネスチャンスは大きく、北村社長は販路拡大に向けて腕まくりする一方、より一層強度を高めるため、引き続き開発に注力する。

北陸ファイバーグラス（株）

- 所在地 小松市那谷町モ72
TEL 0761-65-1665
- 代表者 北村 雅之
- 設立 昭和47年4月
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 24名
- 事業内容 ガラス繊維製品の製造、加工、販売



新開発のガラス繊維編み物の拡大写真

筒状のガラス繊維編み物に光硬化性樹脂を含浸させたFRP

看護現場の課題に基づくニーズを発表

医療周辺機器開発フォーラム

石川県とISICOは1月28日、県地場産業振興センターで「医療周辺機器開発フォーラム」を開催し、医療関連分野への参入を目指すメーカーの担当者45名が参加しました。当日は看護師が日々使用する機器に関する改良ニーズ等を発表し、参加者からは「普段知ることのできない医療現場の情報を得る貴重な機会となった」との声が聞かれました。



県立中央病院の看護師が必要な医療機器への要望を挙げた

卓越した職人の技を紹介

いしかわの建具展

昔ながらの伝統技術・技法で作られる建具を紹介すると同時に、現代の生活空間にマッチする新開発商品なども紹介します。入場は無料です。皆様のご来場をお待ちしております。



伝統の技が光る美しい建具

- ◎ 日時／平成25年2月15日(金)～3月3日(日) 9時～17時(最終日は16時まで)
- ◎ 場所／石川県地場産業振興センター本館1階 展示ホール

木目や木肌に個性が宿る

桐工芸品展

金沢が生んだ全国に類を見ない独自の伝統工芸「金沢桐工芸」。良質な桐の木目に華麗な蒔絵が施されているのが特徴です。タンスや花生け、灯籠、ひな人形等、桐の特性を生かした作品が一堂に並びます。金沢駅をご利用の際は、ぜひ足を運んでください。



どの作品も桐の温もりを感じさせる

- ◎ 日時／平成25年2月8日(金)～3月28日(木) 10時～20時
- ◎ 場所／金沢ステーションギャラリー(金沢駅構内・みどりの窓口に隣接)

今月のおすすめ動画ページを開設

ISICOホームページ <http://www.isico.or.jp/>

昨年ISICOが開催した「石川のこだわり商品フェア2012」に出店した企業と、ネット販売を行っている県内企業を支援する「お店ばたけISHIKAWA」の「お店探訪記」で紹介された、ISICO制作の企業紹介動画を集め、市町ごとに毎月紹介します。第1弾は、輪島市の企業を紹介しています。「今月のおすすめ動画」では、動画以外にも、掲載企業の企業情報や情報誌の記事など、ISICOサイトに登録されている関連情報を併せて掲載しています。ぜひ、ご覧ください。



まだまだ寒い日が続きますね。皆さんは体調を崩されていませんか？今回の取材は雪の日が多く、寒がりの私は足の裏・腰・おなかなどにカイロをペタペタと貼って出かけました。カイロ大活躍です!!!

さて、9ページでご紹介した「川端鮮魚」の川端海富理さん。鮮魚店の娘さんということもあってか、外の雪も解けてしまうくらい明るく元気な方で、一緒にいるだけで、すごく元気パワーをいただきました。店先には

編集
後記



毛ガニや水揚げされたばかりの新鮮なお魚がいっぱい。中に入ると揚げたてのカキフライやお総菜が所狭しと並んでいました。幼い頃、母とお魚屋さんに行ったなあと懐かしく思いながら、フライと鱈の粕漬けを晩ご飯用に買って帰ったのですが、揚げたての誘惑に負けてしまい、帰り道にちょっとつまみぐい(笑)。近くにこんなお魚屋さんがあったらいいなあと思いました。(藤)



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25年2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