

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.37

02 巻頭特集

果敢な挑戦をISICOが支援

次代の石川を担う ベンチャーを探せ

(株)キュービクス/盤水社/吉川弥栄子/(株)アイサス

ページ

- 07 — 制度を利用した取り組み
from・ユーズ
(株)トミ・サン
- 08 — 支援施設から羽ばたけ！
入居企業ファイル
(株)塗装館エス・エス
- 09 — ネットによる販路開拓
ネット進出レポート
(株)能登前・幸寿し

- 10 — 最新の研究情報をつくばから
つくばだより
独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構 バイオマス研究センター
- 11 — 支援メニューを詳しく紹介
ISICO利用術
新商品展示ギャラリー
- 12 — ISICOからのお知らせ
インフォメーション

二重らせんを描くDNAの構造モデル。
(株)キュービクスは、DNAを利用して
肝臓がんの早期発見を試みる。詳しく
は巻頭特集をご覧ください。

新産業の創出やその担い手となるベンチャー企業の支援に取り組むISICOでは、革新的な技術やアイデアを持ったベンチャー企業の発掘に向け、9月20日に県地場産業振興センターで「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」を開催した。今回の特集では、コンテストで最優秀起業家賞を獲得した(株)キュービクスをはじめ、優秀起業家賞に選ばれた3社にスポットを当て、それぞれのビジネスプランや将来展望を探った。



巻頭特集 | 果敢な挑戦をISICOが支援

次代の石川を担う ベンチャーを探せ

独創的なビジネスプランを 7人がプレゼン

初めての開催となる今回のコンテストには県内外から39人の応募があり、その中から、一次審査を通過した7人が二次審査のプレゼンテーションに臨んだ。当日は、投資家や金融機関、企業経営者、行政関係者ら約170人が見守った。

審査は、石川県のベンチャーの草分け的存在と言える(株)アイ・オー・データ機器の細野昭雄社長、わずか15歳で会社を興した(株)クララオンラインの家本賢太郎社長といった起業家や経営コンサルタントなど7名が担当した。今回は、単なるコンテストではなく、同時にビジネスマッチ

ングの機会を提供するという画期的な試み。審査委員には「資金提供検討」「販売協力」「業務提携」「オフィススペース提供」の4枚の札とフリーフリップ1枚が配られ、これはどのようなプランには札をあげたり、アド

バイスの言葉を書き入れてもらう趣向を取り入れた。

参加者は1人7分の持ち時間の中で、事業内容や技術の特徴などを熱心にアピール。プレゼンテーション後には、審査委員が収益の見込みなどについて質問したほか、「資金提供検討」「販売協力」などの札を挙げた。

見事、最優秀起業家賞に輝いたのは(株)キュービクスの丹野博社長だ。同社には今後、最大500万円のスタートアップ資金提供やオフィススペースの無料提供、支援チームによる集中的な支援が行われる。また、優秀起業家賞は盤水社の中山貴之氏、照葉の吉川弥栄子氏、(株)アイサスの百成公鋭氏が受賞した。

表彰式ではISICO理事長の谷本正憲石川県知事が受賞者に表彰状を手渡し、「石川県はシェアトップ企業が多く、この数をどんどん増やすことが石川の元気につながる。大きな志を持って頑張ってほしい」と出場者にエールを送った。

また、コンテスト終了後には交流会も行なわれ、プレゼンターや審査委員、来場者らが、新たな出会いを求めて交流を深めた。

それでは、ここからは各受賞者による提案内容と取り組みを紹介していこう。



表彰式では谷本知事があいさつし、参加者らを激励した

DNAチップで 肝臓がんを早期発見

高度に発達した現代の医学。しかし、現代の医学をもってしても、まだまだ不可能なことは多い。例えば、20ミリ未満という小さな肝臓がんの発見、診断もその一つ。この難題をDNAチップを使って解決しようというのがキュービクスのビジネスプランである。

DNAチップとはガラス板の上に特定の遺伝子を並べたもの。同社では、金沢大学大学院医学系研究科の金子周一教授の協力を得て、肝臓がん患者に特異的に発現する遺伝子を配置。患者の血液から採った遺伝子と反応させることで、肝臓がんの診断や再発の可能性、時期の予測などに役立つ。

DNAチップはこれまで、研究目的に使われることがほとんどで、今回のプランが実用化されれば、医療現場で活用される世界でも初めてのケースとなる。

肝臓がんの検査には、従来、超音波を使ったエコー検査やCTスキャンが用いられるが、この方法では初期の小さな病変は見つけることができない。DNAチップを使った検査ならば、病変の大小にかかわらず診断が可能で、がん治療の決め手となる早期発見が実現する。

DNAチップの試作、開発はすでに終わっており、現在は、



キュービクスの丹野社長は今後、胆管がんや糖尿病の合併症などの診断にもDNAチップを利用したいとしている

(株) キュービクス

- 所在地 金沢市彦三町1-2-8
TEL 076-261-4701
- 代表者 丹野 博
- 設立 平成16年8月
- 資本金 1,100万円
- 従業員数 3名
- 事業内容 DNAチップを使った診断キットの開発、臨床研究におけるデータ管理・分析、研究会の実施支援・管理運営
- <http://kubix.co.jp/>

最優秀賞
Business Plan
Contest
ISICO

遺伝子発現情報を基盤とする疾病診断用 DNA チップの事業化

金沢大学附属病院など北陸三県の医療機関で臨床試験の真っ最中だ。同社ではDNAチップの販売ではなく、医療機関から検査そのものを受託して収益を上げる計画を立てている。平成21年から本格的な検査に乗り出し、平成23年度には6億5千万円の売り上げを見込んでいる。

金沢大学が保有する データと特許を活用

大学卒業後、外資系医薬品メーカーに勤めていた丹野社長は、C型肝炎の治療薬の販売に長く携わり、北陸で18年間の営業経験を持つ。そのため、金子教授をはじめ、全国の主要な肝臓専門医との人脈を有している。

事業の端緒となったのは、金沢大学が保有する約80万件

という世界でも類をみない数の人の肝臓遺伝子データである。このデータの中から肝臓がん患者に特有の遺伝子を特定できれば、診断に利用できるのではないかと金子教授のこうしたア

イデアをビジネスとして展開しようと、丹野社長が3年前に設立したのがキュービクスだ。

金沢大学では肝臓がん患者にだけ発現する20の遺伝子を特定し、この遺伝子情報を国際特許として出願。丹野社長は事業化に向けて、金沢大学の知的財産を管理する金沢大学TLOとの間で特許専有実施契約を結んだ。

平成18年12月にはバイオ・食品分野の新事業創出に取り組む企業のためのインキュベーション施設「いしかわ大学連携インキュベータ(i-BIRD)」に入居。平成19年1月には、県の中小企業経営革新支援制度を利用して低利の融資を受けて解析用の設備を導入、5月には遺伝子解析の専門家を採用するなど、ビジネスプランの実現に向け、着実に歩みを進めている。

資本力を強化し、 デス・バレー越え

今回のビジネスプランコンテストでは、審査委員から「資金提供検討」の札が2つ挙げられた。資本力を強化したい同社にとってはまさに渡りに船。その後、何社かのベンチャーキャピタルと橋渡ししてもらい、資本力の強化に向けて前向きに話が進んでいるという。

ここ10年でベンチャー企業を支援する制度や仕組みは続々とできている。とはいえ、事業が軌道に乗る以前の創業



キュービクスの研究室。DNAチップの実用化に向け、臨床実験が進んでいる

間もない起業に回る資金はまだ少ないのが現状だ。研究の成果が製品や事業に反映されるまでの資金的な谷間は通称「デス・バレー」と呼ばれるほど。丹野社長も「ベンチャーにとって一番の難関は資金」と話し、臨床研究データの管理分析や学会の管理運営などの事業と同時に、ベンチャーキャピタルなどからの投資を受け、何とかデス・バレーを越えたい考えだ。

また、コンテストでは、CTスキャンによる被爆を心配する来場者から「血液だけで診断できるなら、ぜひ検査したい」と声をかけられ、一般からの関心の高さを実感する場にもなった。

「肝臓がん診断用のDNAチップを皮切りに、今後は胆管がんや糖尿病の合併症の検査などにも検査ラインアップを拡大していきたい」と話す丹野社長。地域の知的財産を活用した産学連携のビジネスモデルとして、期待は高まるばかりだ。



フリーペーパーで地域の魅力的な職業を発信し、中高生のキャリア教育を支援する中山代表

学校配布型キャリア教育支援マガジン「さくらノート」の発行

仕事の魅力を紹介 総合学習のテキストにも

さて、ここからは優秀起業家賞に輝いた3つのビジネスプランを紹介しよう。盤水社の中山貴之氏が構想を練り、今年5月から隔月で発行しているのが、キャリア教育支援マガジン「さくらノート」である。

B5版、32ページ、オールカラーの誌面では、地域で働くさまざまな職業の大人たちを取材し、仕事から得られる喜びや苦勞、職業観などを紹介している。毎号10人以上が登場し、左官職人や自動車整備士、シェフ、システム開発者など、職種は実に幅広い。発行部数は3万部。無料で中学校と高校に配布しており、現在、金沢市、白山市、かほく市の約70校に納めている。

これまで4号を発行済みで、評判も上々だ。中高生の子を持つ知り合いから「熱心に読んでいる」という声が聞けたほか、教師や生徒の保護者からも感謝の言葉を記したはがきやメールが何通も寄せられた。総合学習のテキストとして授業で活用している学校もかなりあるという。

こんな時代だからこそ、 カッコいい大人を手本に

そもそも中山代表がさくらノートを企画した背景には、子どもを取り巻く環境への憂いがあった。テレビや新聞から

盤水社

- 所在地 金沢市彦三町1-17-6
TEL 076-218-9800
- 代表者 中山 貴之
- 設立 平成19年2月
- 従業員数 1名
- 事業内容 キャリア教育支援マガジンの企画、編集、発行
- <http://www.sakuranote.jp/>

優秀賞
Business Plan
Contest
ISICO

は大人による悪事や犯罪のニュースばかり。中学校や高校ではキャリア教育に力を入れているものの、指導する教師自身も民間企業で働いた経験がないため試行錯誤を続けている。

そして、ある教育シンポジウムでPTA関係者から聞いた次の言葉が、中山代表の背中を力強く押した。「本来大人は子どもの手本となるべき。しかし、今の時代は社会人になるための参考書がないのと同じだ」。

この言葉を聞いた中山代表は、それならばとさくらノートの発行を思い立つ。企画にあたっては、職業を紹介する既存の本のように華やかな職業ばかりでは現実味が薄いことを考慮。同時に、地域からの情報発信を重視し、地元で働く等身大の大人たちにスポットライトを当てることにした。「目的をもっていきいきと働く大人はカッコいい。その姿をストレートに伝えたかった」。

また、多くの子どもに読んでもらうには学校で配るのが確実だと考え、サンプルを持って各学校の校長を訪ねて配布ルートを確認していった。

広がる会員の輪 地域貢献や人材採用に一役

ところで、さくらノートは無料で配布しているだけに、販売収入があるわけではない。とはいえ、誌面の中に収入源となる広告は見当たらず、もちろん学校に経費を負担してもらっているわけでもない。

「運営資金は志に賛同してくれる会員を募り、その会費で



「さくらノート」は、地域で働く大人たちに取材して、さまざまな職業の魅力を伝える

運営しています」と中山代表。当初はスポンサーを探すために企業に営業をかけたが、未知の媒体にお金を出してくれるところは見つからなかったために、会員による賛助制度へと方針転換したのだという。

よりたくさんの職種を紹介するため、会費は新聞や雑誌の広告料と比べて格安に設定している。会員企業で活躍する社員の方を誌面で紹介。子どもたちの健全な職業観を育成するための地域貢献、あるいは将来的な人材採用に

向けた投資と考える企業や団体が賛同し、現在70社150口の会員が集まっている。

ビジネスプランコンテストでの優秀起業家賞受賞をきっかけに、ますます認知度の高まりを実感。審査委員の仲介により、東京でもビジネスモデルを発表する機会を得られたという。中山代表は「キャリア教育は全国共通の悩み」と話し、現在の金沢版に続き、今後は加賀版や能登版の発行、さらに他の都道府県への展開も視野に入れている。

吉川弥栄子



町家を貸し切る 新しい旅行スタイル

金沢を代表する人気観光スポットのひとつとして知られる「ひがし茶屋街」。昔ながらのお茶屋が軒を連ね、通りを歩けば三味線の音がもれ聞こえてくる。吉川弥栄子氏が提案したのは、そんな金沢の伝統文化が今なお息づく茶屋街にある町家を宿泊施設として提供し、旅行者に金沢の歴史や文化を心ゆくまで堪能してもらおうという事業だ。

吉川氏はもともと芸妓で、平成10年からはひがし茶屋街の一角でワインバー「照葉」を経営している。プランの実現に向けて、今年6月にはひがし茶屋街のメインストリートから一本入った路地にある、昭和初期に建てられた一軒の町家を購入した。約26㎡の敷地に建つ木造2階建てで、1階が6畳間、台所、風呂、トイレ、2階が4畳間と6畳間となっている。



改装を終えた町家の内観。お客として構われることはないが、自分のペースで過ごすことができる

営業開始の前に、すべての内壁を塗り直したほか、台所にはIHクッキングヒーターを組み込んだシステムキッチンを整備し、風呂やトイレも最新の設備に改修した。

本格営業は平成20年1月からで、料金は1泊1～4人で平日2万5千円、休前日3万円を予定している。

年々減少する 町家の保全にも一役

このビジネスプランは、吉川氏自身が京都の町家で宿泊した体験が素地となっている。「一軒家すべてを自分たちで使えるので、誰にも気兼ねせずにのんびりとくつろぐことができた」と話す吉川氏。例えばホテルには和室がなかったり、旅



自らの体験を元に、町家に滞在、宿泊するという新しい旅行スタイルを提案した吉川氏

金沢伝統文化を伝承する花街町家での生活体験型の宿泊施設の提供

館では食事や風呂の時間が決まっていたりと、宿泊施設はそれぞれに一長一短がある。しかし、町家を貸し切るスタイルならば、過ごし方は自由自在。乳児を抱えた家族連れや和室でくつろぎたい年配の旅行者にもメリットを感じてもらえると考えたのだ。

地元で暮らしているように滞在を楽しめるのも魅力の一つだ。気が向いたときに気軽に散策できる上、食事はお目当てのレストランまで出かけてもいいし、旬の食材を買い込んで自炊してもいい。門限もなく、のんびりと朝寝も楽しめる。

また、茶屋には見ず知らずの客を断る「一見さんお断り」のしきたりがあるが、宿泊客は吉川氏の紹介で華やかな茶屋遊びを体験することも可能だ。

もちろん、地域のにぎわい創出や魅力アップに一役買うという側面もある。ひがし茶屋街では、みやげ店やカフェが充実する一方で、2～3年前まで営業していた民宿の廃業以降、宿泊できる施設が皆無となっていた。

町家の保全と活用促進という意味でもモデルケースとなりそうだ。戦災を受けていない金沢には多くの町家が残っており、伝統的な町並みを形成している。とはいえ、建物の維持、管理が難しく取り壊されるケースも多い。今後、町家に宿

泊したい旅行者が増えていけば、町家の保全、再生がさらに活発化するに違いない。

同窓会での利用など 広がる用途に驚き

吉川氏はビジネスプランコンテストの際、芸妓姿でプレゼンに臨み、会場を華やかに彩った。当初は定年退職した団塊の世代をメインターゲットと考えて提案したが、女性審査委員からは「むしろ若い人が好みそう」との感想が聞かれ、

新たな可能性を発見できたという。

優秀起業家賞受賞後は新聞やテレビに取り上げられる機会も増えた。「ちょっとした同窓会に使いたい」などの問い合わせが寄せられ、旅行者の宿泊用以外にもニーズの広がりを感じている。

さらに、「使っていない町家を利用してほしい」との要望も寄せられ、町家の保全、活用にも手ごたえを感じている。「1軒目が順調にいけば、将来的には増やしていきたい」と期待をふくらませる吉川氏。金沢における新しい旅行スタイルに注目が集まる。



全国展開に向けて確かな手ごたえを感じているアイサスの百成社長。今年度中にも、さらに人員を増強する計画だ

新電子納品（情報共有+保管管理） システムのASP サービス事業

電子納品などに対応 省力化をサポート

公共事業は減少の一途をたどる一方で、煩雑な書類の作成によって残業時間は増えるばかり。建設業の抱えるそんな問題点を解決しようというのが、アイサスの百成公鋭社長が提案した電子納品システムのASPサービス事業である。

同社が開発したシステムの導入によって、土木・建設工事を受注した企業は、施工中に発生する書類や図面、写真をサーバーに登録し、社内はもちろん発注者との間で情報を共有することが可能になる。従来は紙の書類で行っていた確認や承認がインターネットを介してできるため、何度も発注者の元へ足を運ぶ手間が省け、事務作業やコストの軽減、納期の短縮が実現する。公共工事では現在、入札や納品などの事務手続きを電子化するCALS/ECの導入が進められており、こうした需要にも対応する。システムは、顧客がインターネットを通じて利用するASP形式によって提供されるため、ユーザーは運用管理の負担が軽くなる。

すでに石川県建設業協会が導入しており、加盟各社が利用。平成18年度は石川県が発注する50件の工事で試験運用されたほか、今年度は200～250件の工事で利用される見通しだ。さらに、岡山県でも採用が決まっているほか、西日本の

(株) アイサス

- 所在地 金沢市諸江町中丁171-3梅信ビル3F
TEL 076-208-3420
- 代表者 百成 公鋭
- 設立 平成17年10月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 7名
- 事業内容 コンピュータソフトウェアの開発、ASPサービス事業
- <http://www.i-sus.com/>

優秀賞
Business Plan
Contest
ISICO

2府県でも試験運用がスタートしている。百成社長は「全国の都道府県が発注する78万件以上の工事が対象となり、市場は400億円以上になると試算し、今後も全国での営業展開に力を入れる構えだ。

地元企業が連携して開発 現場が使いやすいシステムに

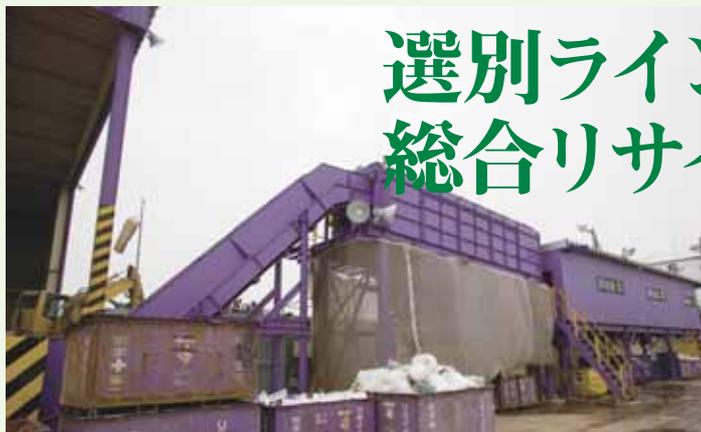
今回のビジネスモデルがユニークなのは、地元の建設・土木企業やシステム開発企業などが連携して開発に当たった点にある。通常、こうしたシステム開発の場合、発注者である自治体が主導権を握り、大手ITベンダーが開発を請け負うことが多い。しかし、この手法では莫大な予算がかかる上、出来上がったシステムは利用者にとって使い勝手がよくないというデメリットがあった。

アイサスの場合、地元企業がそれぞれのノウハウを持ち寄って開発し、ASPとして提供するために、自治体の負担は必要ない。実際に工事を請け負う企業と開発を担当するプログラマーがコミュニケーションをとりながら開発を進めることで、使い勝手のよいシステムが完成した。昨年の試験運用においても、約90%の利用者が使いやすいと評価したほか、平均で30%近く作業時間を短縮できたという。

「コンテストで認められたことで、金融機関へもいいアピールになった」と話す百成社長。今後は支援チームのバックアップを受け、全国展開や将来の上場に向け、資本政策を強化する考えだ。

* * * * *

ISICOでは国内はもちろん、世界で通用する革新的ベンチャー企業の発掘・育成に向けて、来年度もビジネスプランコンテストを実施する予定だ。将来有望な企業については経営面や技術面、販路開拓などについて集中的、継続的に支援し、次代の石川を牽引するニッチトップ企業を創出していく。



廃棄物を重さや大きさでより分けるトロンメルライン

選別ラインや破碎機を導入し、 総合リサイクル企業へ脱皮

(株)トミ・サン

- 所在地 白山市松本町1436-1
TEL 076-274-6522
- 代表者 山田 富三 ■ 設立 平成7年3月
- 資本金 3,000万円 ■ 従業員数 30名
- 事業内容 産業廃棄物の収集運搬、中間処理
- <http://www.tomisan.co.jp/>

▶ 中間処理業務に進出し、 同業他社と差別化

産業廃棄物の収集運搬、中間処理を手がけるトミ・サンでは、ISICOの設備貸与制度を利用して選別ラインや破碎機を導入し、総合リサイクル企業としての成長を図っている。

産業廃棄物処理業に取り組む企業は、収集運搬や中間処理、最終処理など、業務の範囲ごとにあらかじめ県や市から許可を受けなければならない。同社では設立以来、収集運搬を専門としてきたが、「積んだり降ろしたりしているだけでは発展性がない」（山田富三社長）と、平成17年4月に石川県から中間処分業の許可を取得し、業容を拡大した。

この際導入したのがトロンメルラインと呼ばれる選別ラインである。トロンメルとは、回転式のふるいのこと。廃プラスチック類や木くず、紙くず、金属くず、ガラス・陶磁器くず、がれき類などを比重や大きさによって分別していく。

さらに、今年6月には破碎機を導入した。破碎機にかけられて減量化した廃プラスチックや木くず、紙くずなどは圧縮処理され、提携先の工場でリサイクルに利用されている。

産業廃棄物処理業者は石川県内だけで数百家もあり、激しい競争が繰り広げられている。しかも、その中の90%近くを収集運搬業者が占めているという。同社では、選別や破碎、圧縮



破碎機の導入で廃棄物の減量化、再資源化が加速した

といった中間処理業務まで担うと同時に、リサイクル率を高めていくことで、業務の付加価値向上につなげている。

▶ 金属販売の強化や電子化など、 時代のニーズに対応

ところで、アスベスト（石綿）対策やフロンガスの回収など、この業界は時代の流れや法改正に大きく影響される業界だ。新たなニーズに対応するため、同社では石綿取扱作業主任者やフロン回収技術者など、専門的な知識と技術を有した人材の育成に余念がない。「こうした資格は作業の安全性確保にも役に立つ」と山田社長は話し、会社で必要経費を全額負担するなど、資格取得を強力にバックアップしている。

また、今年1月には製鉄原料加工販売事業部を新設。金属くずを選別する大型マグネットを設置するなど、金属需要の高まりに対応する体制を整えた。今年10月には、ITソリューション推進部門を設置。不法投棄の防止や適正処理を目的に提出が義務づけられている産業廃棄物管理票（マニフェスト）の電子化に取り組むほか、運搬車両のモニタリングシステム構築を目指している。

環境問題に対する関心の高まりとともに、リサイクルや廃棄物処理へのニーズはますます増加、細分化することは間違いない。山田社長は「よりよい環境を次世代へ引き継ぐための架け橋になりたい」と使命感を燃やしている。



時代に応じたきめ細かなサービスに取り組むトミ・サンの山田社長

ベンチャー企業やSOHOなどを支援するため、いしかわフロンティアラボ、いしかわクリエイトラボ、SOHOプラザ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で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企業を紹介します。

石川県ビジネスサポートセンター

(株)塗装館エス・エス

オリジナル内装材を開発、首都圏での販売強化へ

増産に向け 新工場が稼働

設備塗装などを手がける塗装館エス・エスは、オリジナルの内装材を製造、販売して業容を拡大している。その代表とも言えるのがインクジェットプリンターでさまざまな絵柄や模様を印刷した布生地「MAIKA」だ。用途に合わせて色やデザインを表現できるのはもちろん、1mからという超小ロット生産にも対応する。素材は光沢のある生地や厚手の生地など多種多様。不燃、防炎加工を施すことも可能だ。

MAIKAは商業施設や官公庁、学校、福祉施設などに幅広く使われてお



インクジェットプリンターや乾燥機を増設した中能登町の新工場

り、東京や大阪にもクライアントは多い。首都圏での販売をさらに強化しようと、今年5月には、ISICOが運営する「石川県ビジネスサポートセンター」（東京都千代田区麹町）に入居。拠点にはMAIKAの商品見本をそろえ、首都圏での営業促進に役立てている。

また、今年12月には中能登町で新工場を稼働させ、増産体制を整えた。同町内から移転した新工場は、旧工場に

比べて約3.5倍となる1,650㎡の広さ。3台のインクジェットプリンターを導入し、生産能力をこれまでの2倍に引き上げた。

市販のプリンターで 布生地に印刷

塗装館エス・エスがMAIKAの開発に乗り出したのは約10年前にさかのぼる。同社が加盟していた異業種交流グループ「舞華の会」において、加賀友禅染の技法をヒントに、水や色あせに強いインテリア素材「金沢染舞華」を開発したのがはじまりだ。それまで主力としてきた設備塗装に対するニーズの減少がその開発を加速させた。

当初は全工程が手作業で、手間ひまのかかる高価な商品だったが、その後、効率化とコストダウンを図るため、市販されているOA用のインクジェットプリンターを利用しての生産に取り組んだ。紙の印刷を前提に作られたプリンターを使って布に印刷することは至難の技で、平成15年に適切な前処理加工を独自に開発したことで、量産化を実現した。

その美しさは、プリンターメーカーも驚くほど。坂井さゆり専務は「今ではメーカー側が、最先端のインクジェットプリント商品として、展示会やイベントに出品するようになった」と話し、さらに前向きに取り組んでいる。

このほか、錆びついた金属の凸凹、大理石風の模様や光沢を表現した内



東京・表参道で話題を呼ぶサンプル・ラボの内装にも「MAIKA」が採用された

装用塗装パネル「Color Magic」を商品化するなど、新たな商品開発にも力を入れる。

塗装業でも、従来の設備・建築向けに加えて、コンクリートやタイル、石材で造られた壁の傷やクラックの修復・復元や、ペンキでオリジナルの絵を描く装飾塗装などで技術力を発揮。塗装と内装材という2つの柱で独自色を強めている。



坂井社長は新工場の完成によって倍増する生産能力に期待を寄せている

■所在地 金沢市千木1-75
TEL 076-253-1500
■代表者 坂井 章 ■設立 昭和63年12月
■資本金 2,000万円 ■従業員数 16名
■事業内容 建築塗装、設備塗装、修復塗装、装飾塗装
オリジナルクロス、塗装パネルの製造・販売
●<http://www.tosokan.jp/>

ネット進出しポート

▶ 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.omisebatake-isico.com/katudou/koubo.html>



ワンランク上のテクニックを習得する「お店ばたけネットショップステップアップ講座」を受講するなど熱心に学ぶ橋本さん

プロ料理人からも受注 楽天市場にも出店

のと鉄道穴水駅前で30年近く営業している幸寿しでは、ネットショップで穴水湾をはじめ奥能登各地でとれる海の幸や押し寿司などを販売し、利用者から好評を博している。

店主の橋本公生さんがネットショップに取り組みはじめたのは4年前のこと。ISICOが主催するネット販売支援セミナー「バーチャルショップ道場」を受講して知識と技術を身に付け、平成15年3月にオープンにこぎ着けた。「受講する以前は、パソコンに触ったこともなかった」という橋本さんは、講座と並行して個人的に家庭教師を雇い、パソコンの基礎や用語を学んだという。

ホームページを開けば、くちこやこのわた、いしり、へしこ、蒸しアワビ、香箱ガニなど、奥能登の味覚がずらり。元は、能登町で漁師をしていたという店主が選ぶ確かな品質が支持され、評判も上々だ。注文は全国から寄せられ、個人客だけでなく、東京の高級すし店やイタリア料理店など、プロの料理人からも受注があり、支持されている。

自前のサイトに加えて、今年7月からは「じんきち」の屋号で国内最大のインターネットショッピングモール・楽天市場に出店した。こちらの運営は長女の有子さんが担当し、プレゼントやオークションといった大手モールならではの機能を利用しながら、新規顧客の開拓に力を入れている。



ホームページには奥能登の味覚がぎゅーり。この時期は香箱ガニが人気だ

[幸寿しweb shop]

<http://www.kouzushi.com/>

奥能登の元気と食文化を ネットで全国へ

(株)能登前・幸寿し

- 所在地 鳳珠郡穴水町大町チ37-4
TEL 0768-52-2114
- 代表者 橋本 公生 ■設立 平成19年8月(法人化)
- 資本金 500万円 ■従業員数 4名
- 事業内容 寿司店、奥能登の海産物、加工品の販売

震災で店舗は半壊 復興ブログを立ち上げ

ところで、今年3月に起きた能登半島地震は、穴水町でも震度6強を記録し、甚大な被害をもたらした。幸寿しが入居していた3階建てビルは半壊、1階にあった店舗も調理器具や食器が散乱するなどして、休業を余儀なくされた。ネットショップの方も、地震を境に注文がぱったりと来なくなったが、安否を気遣うEメールや励ましのコメントがたくさん寄せられ、橋本さんを勇気づけてくれたという。

ようやく営業を再開できたのは7月9日のことだった。元の店の三軒隣に土地を借り、鉄骨平屋建てカウンターのみ13席の店舗を新築した。ネットショップにも徐々に客足が戻り、10月になって震災前と同等の売り上げにまで回復した。

ネットショップの制作や運営で培ったノウハウは復興への一助にもなっている。地域の寄り合いで、穴水町の復興状況や復興イベントなどを町のホームページを使って発信しようというアイデアが出た際、橋本さんは「こまめに情報発信するなら、ホームページよりもブログの方が適している」と進言。自ら事務局を引き受け、能登半島地震復興支援ブログ「がんばらんかいね能登穴水」(URL:<http://www.anamizufukkou.com/>)を立ち上げた。

12月からは能登産の食材や食器にこだわった丼を提供する能登丼キャンペーンに参画し、くちこやこのわたを使ったオリジナル丼の販売を開始した。これからも、実店舗とネットショップで、奥能登の元気と食の魅力を発信していく。

真新しい新店舗の店内。能登半島地震から約3カ月半後に営業を再開した



稲ワラを原料にバイオエタノールを開発

独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構
バイオマス研究センター

茨城県つくば市観音台 3-1-1 TEL.029-838-7304

● <http://www.naro.affrc.go.jp/>

バイオマスの活用が 農村地域の活性化に

食料や農業、農村に関する研究を総合的に行う独立行政法人農業・食品産業技術総合研究機構。その中でも、農作物や家畜の糞尿など生物由来の資源（バイオマス）を、エネルギーや素材として利用するための技術開発を専門とするのがバイオマス研究センターである。

平成18年12月に設立された同センターには現在、220名の研究員と9名のコーディネーターが所属。目下、バイオエタノールの研究に力を入れている。

バイオエタノールとは、バイオマスから作られるエタノールのこと。ガソリンに一定の割合で混入し、車の燃料として使われる。地球温暖化問題への関心の高まりや原油価格の高騰などを背景に、世界的にも注目を集めている。

すでに普及が進んでいるアメリカやブラジルではトウモロコシやサトウキビを原料にしているが、穀物価格の上昇や食糧との競合といった問題も顕在化している。そこで、同センターは原料として資源作物や稲ワラ等を採用。現在、沖縄県伊江島などで原料作物の生産、バイオエタノールの製造、車の走行実験などを行っており、5年後をめどに、実証プラントの稼働を目指している。



北海道帯広市にあるバイオエタノールの製造装置（写真上）と沖縄県伊江島にある給油施設（写真下）。北海道では規格外小麦、沖縄県ではサトウキビを原料に実験が行われている。



バイオマスを利用した技術開発に向け、陣頭指揮を執る片山センター長

片山秀策センター長はバイオマスの利用について、「休耕田や耕作放棄農地の活用につながり、農村地域の活性化や雇用確保にも役立つ」とそのメリットを話す。有限の化石燃料と異なり、持続的に使える点も魅力的だ。

現状での価格は1リットル当たり数百円だが、実用化に向けて100円にまで下げるのが目標だ。そのため的手段となるのが、生成過程で発生する副生成物の利用である。副生成物には、化学溶剤として用いられるフルフラール、化粧品の材料となるトコトリフェノールやセラミドといった高価な機能性成分が含まれており、これらの販売益で、コストを吸収したい考えだ。

連携センターを新設 情報提供の窓口

このほか、トウモロコシなどからとれるポリ乳酸や木材からとれるリグニンを活用したバイオプラスチックなど研究内容は幅広く、その成果は、循環型社会の実現を目指して各地で展開されるバイオマスタウン構想にも取り入れられている。

また、同機構では、今年10月に新設した産学官連携センターを窓口、低コストで生産性の高い農業技術の開発や機能性に優れた農林水産物・食品の開発などに関して、情報提供や共同研究にも熱心に取り組んでいる。

もちろん、ISICOでも情報提供、ニーズとシーズのマッチングを行っている。「ほかの地域にない、特色のあるものを作りたいときにはぜひ力になります」と呼びかける片山センター長。新たなアグリビジネスを模索している方は、ぜひ活用してほしい。

知ってトクする

ISICO利用術

No.06 新商品展示ギャラリー

中小企業のための総合的なサポートセンターとして、さまざまな支援を行っているISICO。「もっと支援内容を詳しく教えてほしい」。そんな要望におこたえて、提供している支援メニューを毎号ピックアップして紹介します。



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、石川県地場産業振興センター本館1階に常設の展示スペースを設置しました。同センターでは、各種イベントやセミナーを開催しており、年間利用者数は約35万人にも上ります。新商品のPRの場として、ぜひ利用してください。

gallery

■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/>) 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・お申し込み】

(財)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

●●トピックス●●

東京で復興感謝フェアを開催 能登の海産物がずらり

ISICOでは11月30日から12月2日にかけて、東京・東品川のジャスコ品川シーサイド店で「能登半島地震復興感謝フェア」を開催し、買い物客らに能登の名産品をアピールしました。

地下1階食品売り場の特設会場には、加能ガニをはじめとする水産物、いしりや佃煮などの加工食品、加賀野菜、地酒、米などが所狭しと並べられました。また、ポスターの掲示やパンフレットの配布、輪島塗の実演などを通して、観光資源のPRにも力を入れました。

30日に行われたオープニングセレモニーでは、ISICO 理事長の谷本正憲県知事が出席。「冬にぴったりのおいしい食材を持ってきました。これを機会にぜひ能登に来てください」と買い物客に呼びかけたほか、抽選会では、当選者に干物セットや五郎高金時をプレゼントしました。



谷本知事はイオン取締役会議長の野島英夫氏と会場を視察しました

お店ばたけネットショップステップアップ講座 店舗分析と経営戦略でさらなるステージへ

ISICOでは、ネットショップの担当者らを対象に「お店ばたけ ネットショップステップアップ講座」を開催しています。来年1月からのステップ3では、「店舗分析と経営戦略」と題し、ITコーディネータと中小企業診断士が、企業活動としてのWebマーケティングモデルの事例を紹介し、ネット通販モデルと実店舗との連携の必要性について分かりやすく説明します。
※第2回、第3回には、ネットショップオーナーをお招きし、その取り組みをお話します。

↓ 詳細・お申し込みはこちらまで ↓

<http://www.omisebatake-isico.com/katudou/h19netseminar3.html>

■第1回 店舗分析と経営戦略 ～あなたのホームページ、儲かってますか？

平成20年1月10日(木)
13:00～16:00

場 所：石川県地場産業振興センター 新館 第13研修室
講 師：遠田 幹雄 氏 (株式会社ドモドモコーポレーション/お店ばたけ ホームページドクター)
野村 博樹 氏 (野村マネジメントオフィス/お店ばたけ ホームページドクター)

■第2回 店舗分析と経営戦略 ～あなたのホームページ、顧客は誰ですか？

平成20年1月24日(木)
13:00～16:00

場 所：石川県地場産業振興センター 新館 第13研修室
講 師：遠田 幹雄 氏 (株式会社ドモドモコーポレーション/お店ばたけ ホームページドクター)
ゲスト ネットショップオーナー：清水 康次氏 (株式会社レスター 代表取締役 富山県)

■第3回 店舗分析と経営戦略 ～ネットショップとリアル店舗の連携

平成20年2月13日(水)
13:00～16:00

場 所：石川県地場産業振興センター 新館 第13研修室
講 師：多田 年成 氏 (株式会社マネジメントワークス / ISICO アドバイザー)
ゲスト ネットショップオーナー：松本 信之 氏 (株式会社松本 代表取締役 金沢市)
(お店ばたけ出店者) 宮谷 隆之 氏 (株式会社金港堂 代表取締役 金沢市)

ISICOライブラリをご利用ください

1. 書籍、ビデオ (DVD) 情報について

ISICOライブラリでは、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。

■書籍情報

①「帝国データバンク会社年鑑2008」

取引先の与信管理や、マーケティングに役立つ有力・優良14万社の最新企業情報が掲載されています。ぜひ、ご活用ください。

■ビデオ・DVD情報

②「内部統制の構築と評価のポイント」(DVD)

「日本版SOX法」の施行を受けて2008年4月以降に始まる会計年度から、上場企業には「内部統制報告書」の提出が求められることとなります。「内部統制報告書」の提出に向けて、企業が取り組むべき内部統制システム構築(文書化・評価)の手法を手順に沿って明快に解説しています。ぜひ、ご活用ください。

2. 産業振興ゾーン内団体の蔵書情報について

産業振興ゾーン内団体所蔵の書籍等をISICOのホームページ「DGnet」にてインターネットで資料検索できますのでご利用ください。

■インターネット書籍検索情報

③「ジェトロ貿易ハンドブック2007」(ジェトロ金沢所蔵図書)

貿易実務の基本事項や用語集をはじめとして、世界各国・地域の概要や通貨単位、時差、祝祭日日程、国際ビジネス関連機関・団体の連絡先、役に立つウェブサイト集などを掲載しています。ちょっと調べものをしたい時の「デスクサイド・マニュアル」としてご活用ください。



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

今回の特集では、数年後の石川県を代表するような革新的ベンチャー企業の発掘を目指し、今年度、初めてビジネスプランコンテストを行い、受賞された方々の取り組みをご紹介します。また、支援機構の事業を活用されて、自社のビジネスに生かされている事例もご紹介しております。御社のビジネスの参考になれば幸いです。今回の取材に際し、ご協力をいただきありがとうございました。