

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 ● <https://www.isico.or.jp>

vol.112



02 巻頭特集

ウェブマーケティングの活用が 採用活動や販促活動に効果あり

(株)ダンボールワン / 石川樹脂工業(株)

06 — 新たな成長戦略を追う
**チャンスをつかみ、
未来をひらく**
(株) 公進都市企画

08 — 制度を活用した取り組み
フロム・ユーザーズ
(株) 三洋製機

10 — 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

12 — ISICOからのお知らせ
イシコ・トピックス

ダンボールワン(金沢市)が公開している動画の数々。商品やサービスの特長、会社の雰囲気を伝え、販促や採用で成果を上げている。詳しくは巻頭特集をご覧ください。

ウェブマーケティングの活用が 採用活動や販促活動に効果あり

採用活動や販促活動などにおけるウェブマーケティングの重要性が高まっている。新型コロナウイルスの感染拡大によって、対面してPRする機会が減るなか、その流れはますます加速するに違いない。そこで、今回の特集では動画やクラウドファンディングサイトなど、インターネットを上手に活用して成果を挙げている2社にスポットを当てた。

Case.1

新卒採用に向け動画広告を活用 15万回再生され、多数の応募を獲得

社長がモンスター演じる ユニークな演出

能登島大橋をバックにした芝生広場に辻俊宏社長が扮するモンスターが出現。勇者がこれを撃退すると、段ボールのよろいを脱ぎ去った辻社長が再び起き上がり、仲間に入れてほしいような顔でこっちを見て…。

実はこれ、段ボールをはじめ梱包資材のインターネット通販で業界ナンバーワンの売り上げを誇るダンボールワンが、2017年に制作、公開したYouTube動画広告である。人気ロールプレイングゲーム (RPG) のテイストを取り入れた40秒の動画は新卒採用の告知を目的としたもので、後半では5人の社員が会社の魅力や雰囲気を語っている。

この動画広告は配信スタートから15日間で約47万人のYouTube視聴者に対して168万回表示され、実際に15万回以上が再生された。就



ダンボールワンが制作、公開した採用動画。人気ロールプレイングゲーム風のユニークな演出で多くの学生の関心を集めた。



(株) ダンボールワン

<https://www.notosiki.co.jp>

金沢市鞍月4丁目133番地
TEL. 076-254-6421

■代表者
■設立
■資本金
■従業員数
■事業内容

辻 俊宏
1978年5月
2,000万円

50名
段ボールなど梱包資材の製造・販売

職情報サイトを利用していない上、当時、会社の知名度は決して高くなかったが、配信後に県内企業が

集まる合同説明会に参加すると同社のブースには約200人が集まり、このうち95%が動画を見て興味を

持った学生だった。その後、28人が採用試験に応募し、2人を採用。翌年のインターンシップにも東京大学をはじめ有名大学から25人が応募するなどの成果があった。

辻社長は「動画広告の活用によって当社に高い関心を持つ学生を集めることができ、優秀な人材を獲得できた」と笑顔を見せる。

ミスマッチ防止には 文字や画像より動画

同社が動画の活用を始めたのは2008年にさかのぼる。最初に公開したのは段ボールの製造工程を紹介する動画だった。その後も商品の組み立て方や使い方、特長などを紹介する動画を継続的に制作しており、現在YouTube上には130本あまりが公開されている。

その狙いについて辻社長は「文字より画像、画像より動画の方が分かりやすく、手に取ったことのない商品を購入してもらう際も「イメージしていたものと違った」というミスマッチを減らすことができる」と話す。

創業以来、初めて取り組む新卒採用に向けて動画を制作したのも、若い人が多くアットホームで、楽しく働くことのできる会社の雰囲気を伝え、採用時のミスマッチを防ぎたいとの思いがあった。

ユニークなRPG風に仕上げたの



採用や販促に活用する動画の多くはダンボールワンのスタッフが撮影、編集している。

は、直前にホームページで公開したエイプリルフール企画が好評だったからだ。辻社長が突如解任され、5歳の息子が新社長に就任するという遊び心たっぷりの内容で、YAHOO! ニュースに取り上げられるなど話題を集め、当日は50万件のアクセスがあった。同時に、社員が協力し合って進めた制作過程では普段以上にコミュニケーションが生まれ、生き生きとした表情が見られたこともあり、新卒採用向けの動画も面白おかしく作ることに決めた。

対象を絞り込み、 ローコストで出稿

「動画は作って終わりではなく、見てもらわなければいけない。しかし、いくら再生回数が多くても、こちらが狙ったターゲット層が見ていなければ意味がない」。そう話す辻社長が活用したのが、地域や年齢、キーワードなどで視聴者を絞り込み、ピンポイントで出稿できるYouTube動画広告だった。

対象として設定したのは、北陸にある大学の周辺に住んでいる18～24歳に加え、石川県に居住経験のある、あるいは石川県への移住に関心のある18～24歳の他県在住者などである。

また、マスメディアへの出稿や就職情報サイトに比べ、少額の予算で始められる点もYouTube動画広告のメリットの一つだ。実際、同社がかけたコストも10～20万円に過

入社後にインターネット通販事業を立ち上げて会社を急成長させ、2016年から経営トップを務める辻俊宏社長。



ぎなかった。

テレビCMが放送開始 ライブコマースも視野に

ウェブ上でオリジナルの段ボールを1箱から注文できる上、即日出荷可能。そんなネットショップを業界に先駆けて作り上げ、辻社長が入社した2005年に10社程度だった取引先は今や20万社にまで激増し、売上高も15年連続で過去最高と急成長を続ける。

今年3月からは人気モデルを起用したテレビCMも放送を開始した。まずは九州限定でオンエアしたところ、社名での検索数やネットショップへの訪問者数、注文数が伸びことから、北陸、中京、関西、関東と順次放送エリアを拡大している。

テレビCMで同社に興味を持った人に対して、安くて早くて便利などの強みを知ってもらうのが動画であり、「これからも増やしていきたい」と辻社長。ゆくゆくはインターネット上で動画をライブ配信し、視聴者がリアルタイムで質問やコメントをしながら商品を購入できる「ライブコマース」にもチャレンジしたいと意欲を見せ、これからは動画を通じて利用者ととの接点を増やし、ビジネスチャンスの拡大につなげる考えだ。

クラウドファンディングサイトで食器の新ブランドを先行販売

約2,800人のサポーターが
3,000万円以上を購入

多様な樹脂素材を使って、電気・工業部品、日用雑貨類など、幅広い製品を成形、加工する石川樹脂工業では、クラウドファンディングサイト「Makuake (マクアケ)」で、新ブランド「ARAS (エイラス)」の食器を先行販売し、約3,260万円を売り上げた。

ARASは「強く、美しい、カタチ。」をコンセプトにした食器ブランドである。食や器、ライフスタイルにこだわりを持つ人が普段使いできる食器を目指し、使いやすく、料理がよりおいしくなるよう、素材やデザインに工夫を凝らした。

今年4月から5月にかけて行った第一弾プロジェクトでは2種類の大皿とカトラリーを販売し、約1,480人のサポーターが約1,550万円を購入した。7月から8月の第2弾プロジェクトでは茶碗や汁椀、箸、中皿を出品し、約1,280人のサポーターが約1,710万円を購入した。

「世の中に出回っていない新しいものを探している人がよく見てくれるのがクラウドファンディングサイトのいいところだ」。新ブランドの立ち上げにMakuakeを活用した理由をそう話すのはプロジェクトを主導する石川勤専務で、想定以上の成果に大きな手応えを感じている。



ウェーブ状の起伏を作り、ソースなどが皿全体に流れ出さないようにしたARASの大皿。海をバックに撮影したビジュアルで違和感を演出した。

石川樹脂工業(株)

<https://www.ishikawajyushi.net>

加賀市宇谷町タ1-8
TEL. 0761-77-4556

■代表者	石川 章
■設立	1965年4月
■資本金	4,800万円
■従業員数	63名
■事業内容	樹脂製の食器雑貨、工業部品、仏具、 その他OEM商品の企画、製造、販売

顧客像の明確化が重要 SNSの活用にも注力

クラウドファンディングサイトを活用し、成功を収めた要因として石川専務が挙げるのが、アプローチする顧客像をしっかりと設定したことだ。どのような価値観やライフスタイルの消費者が自社の商品を購入してくれるのかをイメージすれば、より消費者の心に響くメッセージや写真を考えやすくなる。また、社内はもちろん、カメラマンやコピーライター、フードコーディネーター

といった外部のプロジェクトメンバーと議論する際も、それぞれの好みや都合でなく、消費者の視点で意思決定が可能だ。もちろん、商品やパッケージのブラッシュアップにも役立つ。

同社では以前、別の商品を顧客像が不明瞭のままクラウドファンディングサイトで販売したところ、売り上げが伸び悩んだことがあった。今回はその経験を踏まえ、詳細に顧客像を設定し、サイトの内容にも

反映した。

例えば、ARASがターゲットとするのは毎日の食事や器にもこだわりたい消費者である。そのため、サイトの閲覧者を引き込むためのキービジュアルは、作家ものの器を個展で買い求めるような目の肥えた人でも立ち止まってもらえるよう、あえて食卓ではなく海を背景にして違和感を演出した。

また、写真共有アプリ「Instagram」の活用にも力を入れた。具体的にはARASのコンセプトにマッチしたインスタグラマー約50人に商品を提供し、器に盛り付けた料理などの画像を紹介してもらうことで認知を広げた。

扱いやすく 料理をおいしく

和食器をリリースした第2弾プロジェクトでは、新たな試みとして金沢で人気の日本料理店「銭屋」とコ

「クラウドファンディングサイトはあくまでも手段。商品の特性や誰に売るかを考えた上で利用すべき」と話す石川勤務。



ラボレーション。主人である高木慎一郎さんから寄せられた商品についてのコメントを掲載したほか、同店特製のお茶漬けやみそ漬けをセットにした商品も数量限定で企画し、完売した。

もちろん、商品の魅力も成功要因の一つである。樹脂とガラス素材を混ぜ合わせることで、割れる心配がなく、傷も付きにくい上、手入れが簡単で、温かいものも冷たいものも料理の温度を保ってくれる新素材を開発。量産品でありながら表面に微かなむらが現れ、一つとして同じものがない点も特長だ。

美しさと機能性を兼ね備えたデザインも秀逸で、汁椀であれば、口当たりが柔らかく飲みやすいように飲み口の角度や厚みを調整し、中皿には数種類のおかずを盛り付けた際に立体感を演出できるようウェーブ状の起伏を付けるなど、料理をおいしく食べられるよう工夫されている。

デザインを担当したのは、金沢を拠点に活動するクリエイター集団「secca」で、最先端の技術と伝統的な技術を組み合わせた手法により、これまでにない新たな表現を実現している。

ARASについてはMakuakeで受注した分を発送後、自社のオンラインショップや大手ECサイトを通じて販売するほか、第3弾プロジェクトも企画する。

ネジ1本から ECサイトで販売を

ところで、新型コロナウイルス



当初、ARASの顧客像は女性をイメージしていた。しかし、販売してみると購買者の男女比率が半々だったため、肉料理の写真を追加するなど、男性への訴求力アップを狙ってサイトの内容を見直した。

の感染拡大の影響を受け、同社が外食産業向けに販売している食器などの売り上げは落ち込んだが、その分をカバーするように伸びているのが、ARASをはじめECサイトを通じた販売だ。ECサイトによる売り上げは昨年までは全体の1〜2割に過ぎなかったが、この夏は5割にまで急増した。

「BtoC、BtoBを問わず、あらゆる商材がもはやインターネットと切り離せなくなる」と今後を見通すのは石川専務である。というのもウィズコロナの時代を生き残る飲食店や小売店はネットをうまく活用したところであり、そういった会社ほど、対面営業でなく、ECサイトで業務に必要な資材を購入すると考えられるからだ。

そのため、同社でも今後、ECサイトの活用に一層力を注ぐ方針を掲げる。石川専務は、星の数ほどある商品の中から消費者に見つけてもらい、買ってもらうために必要な販売ノウハウを蓄積すると同時に、「工業用のネジ1本から販売できるようにECサイトで販売する商品ラインアップを広げていきたい」と意欲を燃やしている。

チャンスをつかみ、未来をひらく

Seize a chance and open a bright future.

前立腺がん手術後の尿失禁を軽減 装着感よく、長時間の連続使用が可能に

(株)公進都市企画

<https://www.koshintk.com>

白山市部入道町40 (事務所)
TEL. 076-273-0808

■代表者 小高 康之
■設立 1982年11月
■資本金 1,000万円
■従業員数 7名
■事業内容 一般医療機器トメレの販売、造園施工、
和食器通販(ネットショップ)「じろや」の運営

トメレ (TOMERE) のアルファベット
表記には、「再び」を意味する“RE”
が入っており、「尿を再び止める」と
の願いを込めた。

高齢化や食の欧米化などを背景に、男性特有の臓器である前立腺に生じる「前立腺がん」が増加傾向にある。現在、男性のがんでは最も多く、その標準治療の一つが外科手術だ。ただ、手術後、大半の人が尿漏れを経験し、中には長年にわたって症状が改善されない人もいる。白山市に事務所を構える公進都市企画では、尿失禁の軽減を目的に男性用尿漏れ防止器具「トメレ (TOMERE)」を開発。医療関係者や患者を中心に関心が高まっている。

全国放送で一気に拡大 悩める人の福音に

2019年11月に販売を開始したトメレは、内側3カ所に突起のあるシリコン製のループ(輪)にシルクのカバーを



取り付け、上部にポリエステル製のベルトが伸びた構造となってい

「重症者はわずかもしれないが、その人たちは生活に非常に困っている。声なき声に耳を傾けた先に商機がある」と話す小高康之社長。

る。使用する際はループに男性器を通し、ベルトで調整して適度に圧迫する。尿漏れが発生する原因は、尿道を締め^{かつやくきん}めて尿を止める括約筋が、手術時にどうしても傷ついてしまうからであり、トメレがその代替機能を果たす。

同様の仕組みで尿失禁を防ぐ製品は以前からあったものの、締め付け時の痛みから、長時間の着用は困難だった。その点、トメレは尿道を的確に押さえつつ、血流を確保する構造で尿漏れと痛みを抑え、肌触りの優しいシルクが皮膚への負担を軽減する。装着感がよく、日常的に使用できるのが特長だ。

症状が重度の場合、椅子から立ち上がるなど、腹部にわずかな力がかかっただけで尿が漏れてしまい、仕事や外出に不安を抱える人も多い。トメレは、パッドとの併用とはなるが、この腹圧性尿失禁症状を大幅に改善でき、生活の質(QOL)の向上に大きく貢献する。

発売に先立って昨年9月に商品化を発表すると、県内ニュースで報じられ、続いて中部・近畿圏、そして全国ネットのテレビ番組でも取り上げられた。「放送後1週間、会社の電話は鳴りっぱなし。尿失禁に悩んでいる男性が、国内にたくさんいることを感じた」と振り返るのは小高康之社長だ。

トメレは医師の診断を受けた上で医療機関を通して購入可能だ。全国の医療機関からの引き合いや問い合わせは続いており、販売開始から1年足らずで北海道から沖縄まで全国の90機関と提携し、販売数を着実に伸ばしている。

身近な仲間の声が 医療機器開発の転機に

前立腺がん手術を受けた男性の多くが尿失禁になるとはいえ、95%以上の人は1年以内に支障なく日常生活を送れるようになり、回復が難しい重度の人はわずか数%にとどまる。しかも、同社にとって医療分野に携わるのは初めて。にもかかわらず、未経験の極めてニッチな市場に狙いを定めたきっかけは、悩みを抱えた仲間の声だった。

同社のグループ会社で、白山麓の伝統工芸・牛首紬つむぎを手がける西山産業（白山市）の役員が、前立腺がん手術後の尿失禁に悩まされていたのだ。役員は何とか日常生活への影響を軽減できないかと、器具の開発に知恵を絞り、2016年には自力でプロトタイプを製作した。そこで、小高社長は役員が通っていた公立松任石川中央病院の主治医に相談したところ、「同じ症状に苦しむ人のためにも商品化を成し遂げよう」と協力を得られたことからプロジェクトがスタートし、開発を本格化させた。

ISICO のサポート生かし 想定 の 3 年間で上市

商品化にあたってネックとなったのは、医療機器の製造販売に関わる登録や認可などの取得である。畑違いの分野に乗り出すため、同社では ISICO 内に設置された「石川県よろず支援拠点」を訪れ、相談に乗ってもらったともに、専門家派遣制度や活性化ファンドなどを積極的に活用した。

また、医療機器の開発を初期段階から支援する医療機器開発支援ネットワーク（事務局サポート機関：三菱総合研究所）も利用した。「異業種からの参入で戸惑うことばかりだったが、ISICO には、開発過程や規制当局の許可・

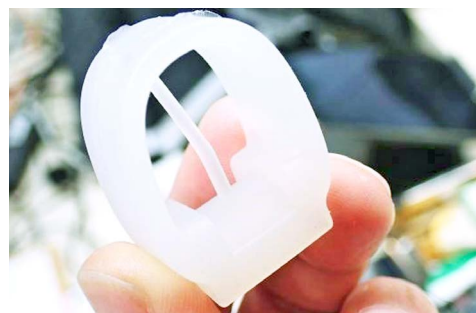
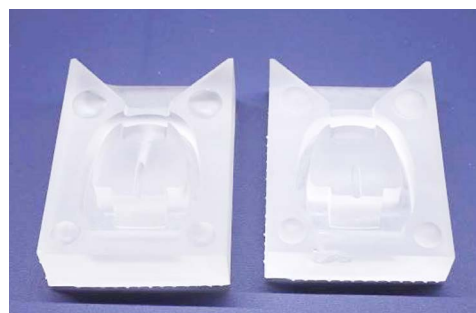
登録・承認などについてのあらゆる面で助けてもらった。手厚いサポートのおかげで、商品化に必要な一般医療機器の製造業登録や製造・販売業許可、薬事承認が得られ、当初に想定した3年間のスケジュール通りに上市することができた」と小高社長は話す。

さらに、同社では、ISICO の橋渡しで北陸先端科学技術大学院大学（JAIST）とも連携。デザイン学などを専門とする永井由佳里教授の研究室と共同で装着感や操作性などを高めるデザインを模索し、JAIST の 3D プリンターを使って試作を繰り返しながら商品化を進めた。臨床試験にあたっては、公立松任石川中央病院からの協力も受けており、トメレは産学官や医商工のコラボレーションから生まれた製品と言えるだろう。

軽症者への利用拡大や 将来的な海外進出も視野

現在、前立腺がん手術による尿失禁の重症患者は累計で1万人いると推定されており、唯一の治療法として、尿道にバンド状のカフを巻き付けて括約筋の代わりとする人工括約筋手術が確立されている。しかし、前立腺がんは加齢とともにかかる患者数が増える病気であり、小高社長は「高齢になってから、人工括約筋を埋め込むために全身麻酔をし、体にメスを入れることに抵抗のある人もいる。まずは、そんな方々にトメレを利用していただきたい」と語る。

もちろん、その先の展開も見据え、重症患者だけでなく、仕事・運動をする時や回復期までのサポート器具として、軽症の人の使用にもつなげていきたいと考えている。そして、将来的にはメイド・イン・ジャパンの医療品として海外進出も視野に入れ、造園業や伝統工芸品のネット販売を事業の軸とする同社の第3の柱へと育んでいく計画だ。



試作品の開発には JAIST の 3D プリンターを活用。大幅な製作コストの削減、開発スピードの短縮につながった。



各種支援制度の利用者に聞く

ISICOでは、企業の成長をサポートするため
さまざまな支援制度を用意しています。
制度を利用して事業の拡大に成功した企業の取り組みを紹介します。



次世代創造ファンドで導入した
NC 複合旋盤。設備投資を契機
に工場内のレイアウトも見直し、
効率的な現場構築に力を注ぐ。



(株) 三洋製機

加賀市黒崎町あ19-4
TEL.0761-75-1011

- 代表者 彦野 宏和
- 設立 1977年7月
- 資本金 3,300万円
- 従業員数 27名
- 事業内容 航空機部品、通信機器部品、
産業機器部品の製造

「航空機産業では開発から携わらなければ、量産時に請け負うことができない。この間、ざっと5年から10年。ビジネスとして芽吹くまでには長期的な視点が欠かせない」と話す彦野宏和社長。

航空機産業でより高く飛躍するために 技術力向上や設備導入に支援策を積極活用

経済発展が進む新興国での旅客・貨物量の増大などを背景に、今後大幅な需要の拡大を期待されるのが「航空機産業」だ。加賀市の三洋製機は1977年の設立以来、航空機部品の製造に取り組んでおり、今年6月には品質適合率100%、納期遵守率100%が評価され、国内の大手航空機エンジンメーカーが全ての取引先の中から選定する「ゴールドサプライヤー賞」を受賞。同社では、ISICOの多彩な支援制度を活用し、航空機産業分野で確かな信頼を築き上げている。

→ 専門家派遣制度で JISQ9100認証取得

航空機産業は、今後20年で約3万5,000機の新造機の需要が見込まれ、前途有望な分野として国内外のメーカーが虎視眈々と参入を狙っている。ただ、同じくらい撤退を余儀なくされる企業が存在するのも事実だ。その

理由は、厳格な品質基準にある。

航空機には、現代のテクノロジーの粋が詰まっているだけに、部品一つ一つにも高い技術力と品質管理体制が求められる。そんな厳しい水準を証明する指標と言えるのが、航空宇宙分野のマネジメントシステム「JISQ9100」だ。航空機産業の製造に関わる上で不可欠とも言える

認証で、三洋製機ではその取得を目指してISICOの専門家派遣制度を活用。コンサルタントのアドバイスを受けながら航空宇宙・防衛産業界における品質マネジメントシステムを構築し、2011年8月に取得した。ちなみに、ISICOではこれまでも中小企業のJISQ9100取得をサポートしており、同社も含めて15社が認証を取得して航空機産業進出への足がかりとしている。

同社では人材育成でも専門家派遣制度を利用している。航空機は部品点数は多いものの、自動車のように大量生産されるものではなく、多品種小ロットでの受注がベースだ。同社で

も多くて数百個、少なければ1個単位で製造しており、多岐にわたる製品を扱う上で、経験に裏打ちされた熟練工の勘やコツに頼る部分が少なくなかった。そこで、ベテランのノウハウを若手でも実践できるよう、外部の助言を生かし、昨年から作業の標準化に力を注いでいるところだ。

→ NC複合旋盤を導入し 生産力が30%アップ

高品質な加工を実現するため、設備の導入にも積極的だ。2019年12月には、ISICOの「いしかわ次世代産業創造ファンド」の助成金を用いてNC複合旋盤を設置した。採用したのは、切削や穴開けなどのさまざまな工程を集約して担う設備で、最初に目標値を入力しておけば、汎用機3台で対応していた作業を1台でまかなうことができる。これにより大幅な時間短縮が可能となり、同社では導入前と比べて30%近い生産性の向上につながった。

加えて、今年9月には、ISICOのサポートのもと「ものづくり補助金」を活用し、NC研磨機を導入した。同社が担う航空機部品では、研磨は非常に神経を使う工程だ。従来は、熟練工が付きっきりで作業に当たっていたが、NC研磨機によって作業者の負担が軽減され、プログラムに従い自動で精度の高い研磨をしてくれるため、大幅な省力化を実現でき、この間、違う作業に従事できるようになった。

「当社のような規模の会社では、社員一人一人が重要な戦力だ。設備面はもちろん、育児休暇など社内制度の充実を図り、女性社員が活躍できる環境の整備を進めていく」と、彦野宏和社長は語る。



同社が手がける航空機部品の一部。特殊工程を除いて、材料調達から加工、検査、納品まで社内で一貫して対応できる体制を整えている。

→ AC Ishikawa参加を機に 県内一貫生産体制を構築

ISICOが事務局を務める「AC Ishikawa(県航空機産業クラスター)」への参加も成長に向けた一歩となった。AC Ishikawaは航空機産業への参入や技術力の高度化、販路開拓などを目的に2017年に発足した組織で、県内企業22社とISICOなどの支援機関で構成されている。同社では、AC Ishikawaの一員として2018年の国際航空宇宙展(会場:東京ビッグサイト)やISICO主催のビジネス創造フェア(会場:県産業展示館2号館)などに出席し、販路開拓に努めている。

さらに、AC Ishikawaのメンバー2社とともに、2018年には県内一貫生産体制を構築した。連携にあたっては次世代産業創造ファンドを活用して試作品の開発などに取り組んだ。今後は、これまで県外に発注していた表面処理や非破壊検査といった特殊工程を県内企業に依頼することで、より綿密なコミュニケーションや情報交換が可能となり、高付加価値の製品づくりを目指している。

→ エンジン部品の受注拡大や 他分野への進出も計画

同社では2007年から航空機エンジン部品の製造に参入し、ここ数年で航空機装備品向けと並ぶ事業の柱に成長した。今後も幅広く対応する体制を築くことで、より多くの需要の取り込みを狙う。

当然、昨今のコロナ禍で航空機産業の見通しも不透明感が強まっている。「現在のところ受注は落ちていないが、来年、再来年は見通せない部分が多い。だが、より長い目で見ればコロナを乗り越え、市場は順調に成長していくと確信している。一時、苦境に陥ったとしても、企業体質を強化する好機と捉えたい」と、彦野社長は前向きな姿勢を見せている。

並行して、航空機産業への果敢な挑戦で磨いた技術力を生かした新たな柱の確立にも知恵を絞る。照準を合わせるのが、通信機器部品や産業機器部品であり、同社では、他社が参入しづらい多品種小ロットの製造に活路を見出していく考えだ。

使って役立つ! — ISICOのトリセツ

さまざまな分野に精通した専門家が相談に対応しています。

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。

石川県よろず支援拠点 無料で何度でも利用できる経営相談所 時間や場所を拡充し、より相談しやすく

「石川県よろず支援拠点」は中小企業庁が2014年にISICO内に設置した無料の経営相談所です。中小企業・小規模事業者からの多岐にわたる経営相談に対して、各分野の専門家がきめ細かく対応しています。今年3月以降は、相談時間の延長や相談員の増員などに順次取り組んでおり、より相談しやすい体制づくりが進んでいます。

土日祝日も電話相談可能に オンライン相談にも対応

石川県よろず支援拠点には、中小企業診断士、ITコーディネータ、情報処理技術者、弁護士、税理士、社会保険労務士、デザイナーと、専門分野に精通したコーディネーターが所属し、経営改善や売り上げの拡大、商品開発、事業承継など、企業が直面する幅広い課題に対応しています。新型コロナウイルスの感染拡大によって経営状況が悪化した事業者から、雇用調整助成金をはじめ国や県の支援制度を活用したいとの相談が増えていることから、今年9月には社会保険労務士3人を増員し、総勢18人体制となりました。



多彩なテーマで開催するミニセミナーも好評です。

より多くの人に利用してもらうため、相談できる時間や場所も拡充しています。従来は平日午前8時30分から午後5時15分までだった相談対応時間は、ISICO内の本部のみ午後7時30分まで延長しました。土日祝日も、午前10時から午後5時まで電話で相談を受け付けています。また、どこにいる事業者でも相談しやすいように、従来からある本部、加賀サテライト、能登サテライト(2カ所)の4拠点や定例出張相談会に加え、県内13市町でも中小企業診断士や行政書士、税理士による相談を開始しました。対面による窓口相談だけでなく、オンライン相談にも対応しています。

県内各機関とも連携 95%の相談者が満足

石川県よろず支援拠点では、企業が抱える悩みにじっくりと耳を傾けて課題の本質を明確化し、解決に最適の専門家チームを編成するほか、さまざまな支援メニューを持つISICOや県内の商工会議所、商工会、金融機関などと連

携しながら継続的にサポートします。

開設以来、相談対応件数は右肩上がりに伸び、2019年度は5,286件と過去最多を更新しました。相談者の満足度も95%に上っています。コーディネーターが講師を務めるミニセミナーも「少人数なので質問しやすい」と好評です。

長田英希チーフコーディネーターは「どんな相談でも構わないので、自分だけで悩まず、ぜひ利用してほしい」と話しています。

※ 相談会場や日時の詳細は、ホームページでご確認ください。
<https://www.isico.or.jp/site/yorozu/>

【お問い合わせ】

石川県よろず支援拠点 (本部)

金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地域産業振興センター新館1階
TEL076-267-6711

加賀サテライト (小松)

小松市園町ニ-1番(小松商工会議所内)
TEL0761-21-1139

能登サテライト (七尾)

七尾市三島町70-1(七尾商工会議所内)
TEL0767-52-1225

能登サテライト (輪島)

輪島市三井町洲衛10部11番1
奥能登行政センター4階(のと里山空港ビル内)
TEL0768-26-2333

経営の悩み、お気軽にご相談ください！

■ チーフコーディネーター

■ コーディネーター



長田 英希
中小企業診断士
システムアナリスト
システム監査技術者

【相談分類】
売上拡大、経営改善・事業再生、経営革新、創業、事業承継、IT活用、人材育成・教育、資金繰り、BCP

【相談日】
●金沢／週4日



馬場 廣一
中小企業診断士

【相談分類】
売上拡大、経営革新、創業、現場改善・生産性向上

【相談日】
●金沢／週4日



廣瀬 和広
中小企業診断士
MBA経営管理修士

【相談分類】
売上拡大、マーケティング、管理会計、創業、経営改善

【相談日】
●金沢／週3日(月・水・木)



半田 武志
中小企業診断士

【相談分類】
売上拡大、マーケティング、経営改善、創業、事業再生、事業承継、現場改善(生産性向上)、人材採用・育成・教育、立地診断、多店舗展開

【相談日】
●金沢／週2日(火・木)
●小松／週3日(月・水・金)



中嶋 克也
中小企業診断士

【相談分類】
売上拡大、経営改善、リテールサポート、マーケティング、事業承継

【相談日】
●金沢／週1日(金)
●七尾／週3日(月・水・木)



竹田 健一
中小企業診断士

【相談分類】
事業計画策定、事業承継

【相談日】
●金沢／週2日(火・金)



三田 勇樹
弁護士

【相談分類】
法律、知的財産、雇用・労務、債権保全・債権回収、企業法務

【相談日】
●金沢／週1日(火)



竹内 克昭
弁護士

【相談分類】
法律一般、労働問題・就業規則、危機管理、債権保全・回収、企業法務

【相談日】
●金沢／週1日(木)



福岡 明夫
ITコーディネータ

【相談分類】
IT戦略、ITを活用した販売戦略、働くホームページへ向けた改善、情報セキュリティ

【相談日】
●金沢／週1日(火)



越田 幸一
ITコーディネータ

【相談分類】
マーケティングと販路拡大、業務プロセス改革とIT化アクションプラン、戦略的ホームページ、IT関連の補助金

【相談日】
●金沢／週1日(水)



福田 和夫
ITコーディネータ

【相談分類】
情報化経営戦略、最適な情報システム選定、売上拡大顧客管理、戦略的ホームページとSNS活用、IT補助金申請

【相談日】
●金沢／週1日(金)



守部 和孝
情報処理技術者

【相談分類】
IT活用、売上拡大、マーケティング、IT戦略

【相談日】
●金沢／隔週1日
(第2月・第4月)
●七尾／週2日(火・金)



原嶋 なつみ
デザイナー

【相談分類】
グラフィックデザイン、商品デザイン、商品開発

【相談日】
●金沢／週1日(金)



中泉 朋乃
税理士
社会保険労務士

【相談分類】
財務・税務一般、創業、事業承継、労務一般

【相談日】
●金沢／週1日(水)



東野 正孝
社会保険労務士

【相談分類】
労務管理、ハラスメント、ライフプランニング、年金、成年後見

【相談日】
●金沢／週1日(月)



丹保 敏隆
特定社会保険労務士

【相談分類】
労務管理、給与計算、福利厚生、就業規則、労務協定、募集採用、人事評価、賃金制度、労働基準、助成金、雇用管理、人材育成、教育訓練

【相談日】
●金沢／週1日(火)



室田 律子
社会保険労務士

【相談分類】
労務一般、創業、就業規則、助成金申請、年金

【相談日】
●金沢／週1日(木)



堀田 幸男
社会保険労務士
産業カウンセラー

【相談分類】
人事労務一般、就業規則、ワークライフバランス、人材育成(管理者教育等)、企業コンプライアンス、助成金申請、カウンセリング(傾聴)

【相談日】
●金沢／週1日(金)

オンラインの商談、会議などにご利用ください 専用設備を備えた特別会議室が使用開始

地場産業振興センターでは新たな受注開拓のツールとして活用していただくため、オンライン商談に使用できる特別会議室を整備しました。



オンライン商談用の設備をそろえた特別会議室

↓ 詳細はこちらをご覧ください ↓

<https://www.isico.or.jp/site/jibasan/online-room.html>

基礎から実際のツールや運營業務まで 「ネット販売の基礎知識」を開催

ISICOは8月から9月にかけてネット活用セミナー「ネット販売の基礎知識」を全3回で開催しました。(株) LATERALの北村 錬亮社長が講師を務め、新型コロナウイルス感染症拡大の影響でネット通販が注目される中、新たにネット販売を始めようとする方や、既存のサイトを強化しようとする方など20名あまりが参加し、熱心に耳を傾けていました。



売上アップを目指し、ネット活用法を学んだ参加者

販路まで見据えた商品企画・開発を支援 「Session石川事前説明会」を開催



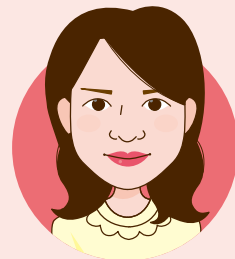
説明会では講師が商品企画の重要性やノウハウを伝授

ISICOは8月19日に石川県地場産業振興センター（新館コンベンションホール）で、「石川県新商品企画事業『Session石川』事前説明会」を開催しました。

企業のプロダクトデザインなどを手掛ける（有）セメントプロデュースデザインの金谷勉社長を講師として招き、過去の事例紹介を交えながら、昨今の市場における商品企画の重要性についてご講演い

ただきました。当日は県内企業33社（41名）が参加し、受講者はメモを取りながら聴講していました。

編集
後記



こんにちは。昨年度に引き続き情報誌を担当させていただいておりますMです。今年度も皆さまの参考になる情報を発信してまいりたいと思いますので、どうぞよろしくお願い致します。

早いもので今年もあと3か月ほどとなりましたね。新型コロナウイルス感染症の影響で、ほぼ職場と家の往復生活で何もしていないのに時間だけは早く過ぎた気がします。一刻も早く終息してほしいですね。

コロナの影響でここ最近加速しているオンライン活用。前号でもオンラインを活用した新たな取り組みを紹介させていただきましたが、今号でもオンラインに関わる事例を紹介させていただきました。今回取材させていただいた2社はコロナの影響とは直接関係ありませんが、動画やクラウドファンディングサイトといったオンラインでの取り組みは、参考になる部分もあるのではないかと思います。私はまだ使ったことがないのですが、こういうところで新しい商品を探すのも面白そうですね。（M）

※今号の誌面制作に当たっては、マスクの着用など感染症対策を行った上で取材いたしました。取材対象者には、撮影時のみマスクを外していただき、その際も取材スタッフとの距離に十分配慮いたしました。



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 <https://www.isico.or.jp>
E-mail info@isico.or.jp

【発行月】2020年10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