

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.115



02 巻頭特集

社会課題にこそビジネスチャンス SDGsを経営に生かし企業の成長を

(株)エコシステム / (有)美川タンパク

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**
(有)カネイシ

08 — **制度を活用した取り組み
フロム・ユーザーズ
かがつう(株)**

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**

昨年7月に完成した金沢城鼠多門(ねずみたもん)。周辺にはエコシステム(能美市)の廃瓦をリサイクルした舗装材が使われている。詳しくは巻頭特集をご覧ください。【表紙撮影/黒川博司】

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

社会課題にこそビジネスチャンス SDGsを経営に生かし企業の成長を

「SDGs」(持続可能な開発目標)は格差や貧困、気候変動をはじめ、人々の生産や消費のあり方に至るまで、世界中の人々が社会課題を共有し、解決していくために国連が提唱した国際目標だ。SDGsへの関心、意識が世界的に高まる中、新たなビジネスチャンスの獲得や地域社会への貢献につながることから、県内企業でもさまざまな課題解決に向けた動きが加速している。社会のニーズに応え、長期的な成長を目指して企業活動を展開する県内2社にスポットを当てた。

車載式の製造プラントを普及させ、 瓦やレンガのリサイクルを世界で

(株)エコシステム <https://eco-system.ne.jp>

能美市寺井町口50-1
TEL. 0761-58-6900

■代表者 高田 実
■創業 1994年12月
■資本金 1,980万円

■従業員数 6名
■事業内容 産業廃棄物リサイクル製品の開発、施工



透水性や保水性に優れ、 ヒートアイランド現象を緩和

エコシステムは瓦リサイクルのパイオニアと言える企業だ。家屋の解体などによって廃棄された瓦を砂利のように細かく砕いてセメントや樹脂で固め、「K-グランド」と名付けた舗装材として販売するほか、施工も手掛けている。透水性や保水性に優れている点が特長で、ヒートアイランド現象を緩和する“クールな舗装材”として評価され、県内の公園や広場、歩道、自転車道、駐車場などで採用が進んでいる。

日本では毎年、約100万トンの廃瓦が発生し、そのほとんどは埋め立て処分されている。同社では、産業廃棄物処理業を営む中で、何とか廃瓦を建設資材としてよみがえらせた

いと考え、専用の破砕機を開発したり、セメントや樹脂の配合を工夫したりと研究を重ね、1999年に商品化にこぎ着けた。

その後、施工面積を着実に増やすと同時に同社が取り組んできたのが、瓦リサイクルの輪を広げるフラン

チャイズ展開だ。現在では全国各地の20社に技術とノウハウを提供し、33都府県でK-グランドを施工できる体制を整えた。高田実社長は「これによって重い瓦を遠くに運ばず、地産地消でリサイクルできる」と胸を張り、「近年、ゲリラ豪雨など異常気



エコシステムが今後の事業の主力とする「モバコン」。車に載せて建設現場まで運搬可能で、自動運転により舗装材を製造する。



「K-グランド」の施工例。瓦廃材は多孔質のため、保水性や透水性に優れ、照り返しが少ないなどの特長がある。

象が増えており、瓦舗装材を普及させ地域の環境改善につなげたい」と話す。

ボタン一つで自動的に 最適の量を計測、供給

K-グランドを製造するには生コンクリートプラントなど、舗装材を製造できるプラントが必要だ。ところが、フランチャイズを希望する企業の中には意欲はあるが、設備を所有していない企業が多い。人力でも不可能ではないが、計量作業や練り混ぜる作業は極めて重労働だ。

そこで、同社が独自に開発したのが小型移動式クレーン車に搭載できる車載式の製造プラント「モバコン」である。現場で生コンクリートを製造するための類似設備は他にもあるが、モバコンは唯一、製造の肝となる水をはじめ、すべての材料を自動的に計算した上で、最適の量を供給し、混ぜ合わせる機能を搭載する。また、IoTによってパソコンやモバイル端末で製造データを管理できるので、現場に専門の技術者がいなくてもボタン操作だけで、品質に優れた舗装材を作ることが可能だ。

開発には2017年度からものづくり補助金を活用し、フランチャイズ企業にレンタルしながら継続的に性能アップに取り組んでいる。

不法投棄が社会問題となる ベトナムで調査を開始

「瓦やレンガといった窯業系製品

は日本だけでなく、ヨーロッパや東南アジア、南米諸国でも多用されている」と話す高田社長が次に目指すのは、瓦リサイクルの技術とノウハウ、そしてモバコンの世界展開だ。

その手始めとして、2020年度からは環境省の「我が国循環産業の海外展開事業化促進業務」に採択され、ベトナムで廃瓦や廃レンガを機能性と景観性に優れた舗装材としてリサイクルする事業を展開するため、可能性調査に取り組んでいる。

ベトナムでは多くの建物に瓦やレンガが使われる一方、建物の解体に伴って発生する廃材が都市部で不法投棄されることもあり、社会問題となっている。

エコシステムでは現地のパートナー企業やベトナムで事業展開する三谷産業（金沢市）、オリエンタルコンサルタンツ（東京都）、埼玉大学などと連携して調査を実施。高田社長は「将来的にはモバコンを使って世界中の街を美しい循環型未来都市に変えるお手伝いをしたい」と話し、2022年までにアジア、2026年までにヨーロッパへの展開を果たす計画だ。

老朽化したインフラの補修 途上国での水路の建設にも

モバコンでは瓦舗装材のほか、製造後、3時間程度で車が通れるほどの硬さに固まり、橋梁のジョイント部などに用いられる超速硬コンクリートなどの製造も可能だ。国内では高度経済成長期に建設され、老朽

化したインフラのメンテナンスが課題となっており、同社ではここでもモバコンが参入する余地が大きいとらむ。

また、世界を見渡せば、衛生管理の行き届いた飲み水を利用できない人が7億人以上もいると言われており、開発途上国での水路の建設にもモバコンが活躍するはずだ。

さらに、高田社長は「月面基地を建設する際、月の岩石から作る“ルナコンクリート”を用いる構想がある。モバコンは遠隔操作が可能なので、さらに機能を向上させ、ぜひ製造をサポートしたい」と夢を語る。

「SDGsの達成につながる事業に取り組むことで、共感してくれる仲間が増え、好循環が生まれる」と話す高田社長。ベトナムでの共同研究はその好例と言える。今後は、モバコンを柱にプラントメーカーへの脱皮を図る考えで、2030年には世界で年間500台を販売し、上場を目指す。

20年にわたって培った技術とノウハウを生かし、世界中の地域課題の解決を目指す高田実社長。



おからの2次利用促進へ、 余剰熱を使った乾燥機を開発

(有)美川タンパク

<https://mikawatanpaku.com>



白山市長屋町ハ7-4
TEL. 076-278-5885

■代表者 宮竹 栄治
■創業 1891年
■資本金 1,200万円

■従業員数 40名
■事業内容 豆腐製品の製造・卸・販売および
新商品の開発

原料を選び抜き、 おいしく安全な豆腐作り

美川タンパクは今年で創業130周年を迎える老舗の豆腐メーカーだ。原料となる大豆は全て国内産で、自社で設けた基準をクリアしたものだけを使っている。豆腐は能登産の天然にがりと白山の良質な伏流水を使用。厚揚げは遺伝子組み換えのない菜の花を伝統的な压榨製法で精製した菜種油で揚げるなど、おいしさはもちろん、食の安全に気を遣う人も安心して食べられる商品作りが真骨頂だ。鮮度を何より大切にするため、毎日、深夜2時から作り始めた豆腐をその日の朝に出荷している。

同社の宮竹栄治社長は「ひいじいちゃんの代から続けてきた家業を次の世代に渡すためにも、恥ずかしい仕事はしたくない。これからも責任を持って、おいしくて安全な豆腐作りに励んでいきたい」と話す。

傷みやすさがネックに 廃棄コストが経営を圧迫

とことん誠実に豆腐作りに向き合う宮竹社長が長年、頭を悩ませていたのが、豆乳を絞った後に出るおからの廃棄問題だった。昭和50年代の前半までは、おからは食用のほか、酪農の飼料用として有償で販売していた。しかし、トウモロコシや大麦などの配合飼料へと転換が進ん

だほか、酪農家の減少によって、おからの需要が激減。多くの豆腐メーカーではやむを得ず、おからの大半を産業廃棄物として処分するようになっていった。同社でも食用に回せるのは10%程度だが、宮竹社長は捨てるのはしのびないと、肥料として近隣の農家に配付してきた。

多くの豆腐メーカーでおからの2次利用が進まないのは、おからには栄養成分や水分が豊富に含まれ、傷みやすいためである。そのため同社では肥料にする際、保存期間を伸ばし、付加価値を付ける工夫として、おからにEM菌(有用微生物群)を添加して発酵させていた。

また、産業廃棄物として処分するにはお金がかかる。豆腐メーカー



近隣の農家に納められた半乾燥のおから。水分率は約50%まで低減している。



未利用だったボイラーの蒸気熱を活用して空気を暖めるおから乾燥機。

には中小零細事業者が多く、そのコストが経営を圧迫するケースもあった。

「小さな豆腐店でも実践できるような、何かもっといい方法はないだろうか」。常々そう考えていた宮竹社長にヒントを与えてくれたのは、約3年前に導入したコンテナ(容器)洗浄機だった。

水分率を50%に低減 肥料として農家が活用

この洗浄機には、洗浄後、びちゃびちゃになったコンテナを乾燥する機能が備わっていた。おからも乾燥させれば、扱いやすくなり、流通しやすくなる。そうひらめいた宮竹社長が考えたのがおから乾燥機だった。

とはいえ既存の食品用大型乾燥機は3,000万円と高額で、稼働させるにはオペレーターも不可欠だ。これでは経営体力に乏しい事業者は導入できない。そこで、宮竹社長がボイラーの蒸気熱で暖めた空気を利用しておからを乾かすアイデアを



おからを廃棄せず、肥料や飼料として2次利用してもらうため、乾燥機の普及に意欲を燃やす宮竹栄治社長。



美川タンパクの商品。おいしくて健康によいものを追求し、厳選した素材で作っている。

考案。金沢市内の食品機械メーカーがそのアイデアを具体化した。

同社におから乾燥機が設置されたのは2020年6月のことだった。これにより、同社のおからはフィーダーと呼ばれる搬送装置によって工場内に巡らせたパイプに送り込まれ、90℃の熱風で半乾燥させた後、そのまま外にあるトラックに積み込めるようになった。

おからに含まれる水分率は約75%から約50%にまで低減し、臭みもなくなった。トラックに積まれたおからはそのまま隣の農家に運び、堆肥として利用してもらう。水分率を約50%にするのは、堆肥として発酵させるのに適しているからだ。

飼料としてペレット化 業界誌でPRへ

ボイラーは豆腐メーカーならば必ず使っており、その蒸気熱は未利用のエネルギーだ。新たな設備投資費は約300万円、ランニングコストは月5,000円程度で、宮竹社長は「この金額ならば、全国に6,000

軒あると言われる豆腐店の約3分の2で検討してもらえるのでは」と期待を寄せる。

こうした取り組みはまさにSDGsの「9.産業と技術革新の基盤をつくろう」に合致するのではと水を向けると、宮竹社長は「特に意識しているわけではない」と言いつつ、「日本には古くから“もったいない”という言葉がある。おからも使いようによっては、たっぷり栄養を含んだ肥料や飼料に生まれ変わる。どの業界でもそんな気持ちで仕事に取り組みば、おのずとSDGsの達成につながっていくのでは」と話してくれた。

同社では現在、おからを肥料として活用してもらうほか、石川県の畜産振興・防疫対策課の協力を得て、飼料として活用した場合の効果や牛・豚などが食べやすいよう粒状にするペレット化などについても研究を進めている。

今後、研究成果がまとまり次第、業界誌を通じて、取り組みを紹介し、おからの廃棄に心を痛めている豆腐メーカーに乾燥機の導入を呼び掛ける考えだ。

チャンスをつかみ、未来をひらく

Seize a chance and open a bright future.

「^{ぎょしょう}魚醬いしりラーメン」を商品化

販促活動に特設サイトやSNSを活用

(有)カネイシ

<https://kaneishi.com>

鳳珠郡能登町小木18-6
TEL. 0768-74-0410

- 代表者 新谷 伸一
- 設立 1979年4月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 7名
- 事業内容 水産物仲卸および水産加工品の製造、販売

「魚醬いしりラーメン」など、カネイシが製造する自社商品。「いしりボン酢」もヒット商品の一つで人気テレビ番組に取り上げられたこともある。



小木漁港のすぐそばに立地するカネイシは、創業当初から水産物の仲卸業を手掛け、現在ではイカの魚醬「いしり」やイカの塩辛、各種干物など、能登産の新鮮な海産物の加工・販売にも取り組む。2019年4月には、ISICOのチャレンジファンド事業の助成金を活用し、「8番らーめん」を展開するハチバン(金沢市)との共同で、「魚醬いしりラーメン」を開発。特設サイトやSNSを活用した販促活動に力を入れ、能登の道の駅などに販路を広げている。

独特の風味を生かした一杯 海洋深層水塩も隠し味に

魚醬いしりラーメンは、カネイシが製造するいしりと、地元の海洋深層水から精製された塩を使ったスープ、中太の縮れ麺をセットにした商品だ。味の決め手となるい



SNSを積極的に活用して魚醬いしりラーメンの販売促進に取り組む新谷伸一社長。

しりは、船上で急速冷凍した鮮度抜群のスルメイカの内臓を原料としている。常温保存が可能で、価格は3食分で1,080円(化粧箱入り/税込み)となっている。

いしりが持つ独特の風味やうま味を生かしている上、ミネラル豊富な海洋深層水塩が隠し味となり、普通の醤油ラーメンに比べ、より濃厚なコクが特徴だ。麺はコシが強く縮れているため、スープがよくからむようになっている。スープと麺だけのシンプルなセットなので、好みの魚貝や肉、野菜を加えてアレンジを楽しめる。

販路は自社のECサイトのほか、昨年6月に地元でオープンした観光交流施設「イカの駅つくモール」や道の駅「桜峠」(能登町)、「能登食祭市場」(七尾市)などに広がっている。桜峠ではオリジナルのアレンジメニューを店内で提供している。コロナ禍によって観光客が減少してしまったため、発売当初の勢いはそがれてしまったが、それでも底堅い人気を維持しており、中には2度、3度と買い求める客もいるという。

ハチバンと共同開発 試作を繰り返し納得の味に

同社が魚醤いしりラーメンの開発に乗り出したきっかけは、2002年に開設した自社のECサイトにたびたびラーメンチェーン店からいしりの注文が入ってきたことだった。それらのラーメンチェーン店ではスープの隠し味としていしりを使っており、それならば自分たちでも作ってみようと3年前に開発をスタートさせた。

とはいえ、スープや麺の製造はまったくの専門外で、単独での開発は難しい。そこでまず頼ったのが北海道のメーカーだった。ところが何度か試作してもらったものの新谷伸一社長が納得のいく味には仕上がらず、開発を一旦中止した。その後、「ラーメンならば地元には有名な会社があるじゃないか」と思い立ち、共同開発を持ちかけたのがハチバンだった。同社とはこれまで接点がなかったため、人脈をたどってアプローチし、了承を取り付けた。

開発にあたっては何度も試作を繰り返し、バランスのとれたスープに仕上げ、スープと相性のいい麺を選定した。能登の伝統食品であるいしりと地元を代表するラーメンチェーン店であるハチバンに加え、新谷社長が「より一層地元色を強く打ち出したい」とリクエストして加えたのが海洋深層水塩である。ハチバンの開発担当者にも海洋深層水を汲み上げる施設を案内し、採用してもらった。

漫画やプレゼント企画、 レシピコンテストなどでPR

販路は新谷社長が自ら、能登の道の駅や土産物店、スーパー、宿泊施設などに足を運んで切り開いた。同時にISICOのホームページドクターのアドバイスを受けて、特設サイトを開設し、認知度アップに向けSNSによる情報発信にも力を入れた。

幅広い世代に興味を持ってもらいたいと、特設サイトでは日頃から取引のある印刷会社の協力を得て、漫画でいしりやラーメンの開発秘話を紹介した。合わせて漫画に登場するキャラクターが最新情報などについてツイートする公式ツイッターアカウントを開設した。

また、同社のツイッターをフォローあるいはリツイートすると魚醤いしりラーメンや地元の清酒をプレゼントするプレゼント企画を実施し、フォロワーを1週間で4,000人近く増やすことに成功した。さらに、いしりラーメンを使ったレシピコンテストを開催し、約200人から応募があるな



魚醤いしりラーメンの調理例。商品はスープと麺だけがセットになっているため、好みの具材を加えて食べる人が多い。



ど、話題作りにSNSをフル活用している。

こうしたウェブ上でのPR活動は魚醤いしりラーメンの知名度の向上、販売促進だけでなく、有名ラーメンチェーン店からいしりの引き合いが寄せられたり、生命保険会社がノベルティとして採用したりするなど、B to Bでの取引増にもつながっている。

充てん機や電動シーラーを導入 イカの塩辛の包装を効率化

同社はネットショップの立ち上げ時に、バーチャルモール「お店ばたけ」に参加するなど、これまでもISICOの支援メニューを有効的に活用し、成長につなげてきた。近年でも、ものづくり補助金を使い、充てん機や電動シーラーを導入し、同社の主力商品であるイカの塩辛の包装を従来のガラス瓶からスタンドパックに変更。これにより大幅に生産性が上がったほか、コストダウンを実現した。

開発や販促活動にチャレンジファンド事業を活用した魚醤いしりラーメンについては今後、首都圏でのマーケティングの結果を受け、1食入りをラインアップに加えることを検討するなど、パッケージや品質にもさらにブラッシュアップする計画だ。

「ラーメンをきっかけに、多くの人にいしりを知ってもらえればうれしい」と話す新谷社長。これまでも幅広い料理に使ってもらおうといしりポン酢を商品化するなど意欲的に取り組んでおり、引き続き市場のニーズに合わせ、いしりを使った商品を開発し、その魅力を発信していく考えだ。



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。



サーボプレスで製造したセン
サーケース（左上）と加工前の
原材料（右上）。車体に埋め込
まれセンサーを格納する（右）

かがつう（株）

河北郡津幡町太田に140（金沢事業所）
TEL. 076-289-3131

- 代表者 野崎 信春
- 設立 1946年8月
- 資本金 9,000万円
- 従業員数 199名
- 事業内容
情報通信機器、照明器具、
精密電子部品の製造など

● 会社ホームページ
<https://www.kagainc.co.jp>

サポイン事業を活用し、産学官の英知を結集 サーボプレスによる超高精度鍛造成形法を開発

金沢市で創業し、現在も県内3カ所に営業・生産拠点を構えるかがつう（本社／東京都中央区）では昨年12月、自動ブレーキや自動駐車などドライバーをサポートする機能を備えた車に搭載される超音波センサーを格納するケース（以下、センサーケース）の量産を開始した。これに先駆け同社では、2018年度から2年半、経済産業省の「戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）」に採択され、ISICOや県工業試験場、金沢大学と連携し、加工技術の高度化に取り組んだ。

▶ センサーを格納するケース 月産5万個を製造

かがつうが量産を始めたのは、直径約14ミリ、高さ約10ミリの円筒形のアルミ製センサーケースである。内部には周囲の車や障害物を検知するための超音波センサーの心臓部である圧電素子が格納される。

圧電素子は非常に微少な振動を効率よく伝達する役割がある。そのため、センサーケースには超高精度な仕

上がりが必要とされ、中でも底部は最も高精度が要求される。

同社では、サポイン事業を通じて導入したサーボプレスを用い、AI（人工知能）を活用して見いだした最適な加工条件により、超高精度な鍛造成形を可能とし、顧客のニーズを満たす精度と量産性を両立させた。

昨年12月からは月産5万個を生産し、今後もドライバー支援機能を備えた車の普及や自動運転技術の進展を背景に、需要の増加を見込んでいる。

▶ 金型を動かすスピードなど、 自在に電子制御

では同社では、どのように研究開発を進めていったのか、その歩みを振り返ってみたい。

金属部品を超高精度に仕上げるには、通常、切削加工が最適とされる。しかし、切削加工はセンサーケースで言えば、加工速度は毎分5個で生産性が悪い。そのため自動車部品のように大量生産が必要なものを作るには非効率である。加工する際、切りくずが大量に発生するため、材料のロスが多いという難点もあった。

そこでセンサーケースを受注した同社が、約5年前にまず取り組んだのがクランクプレス機による鍛造成形だった。加工精度は切削加工にわず



サポイン事業の助成金で購入したサーボプレス。研究開発後は手続きを経て量産に活用している。



サポイン事業の助成金で購入した画像検査機。5つのカメラで表面の傷などをチェックする。

かに及ばないが、これにより加工速度は毎分16個にまで向上した。

しかし、新たに必要とされた次世代の超音波センサーを格納するセンサーケースでは、さらに測定距離を伸ばすため切削加工を超える精度が求められた。同時に、今後の普及を見据え、一層の生産性アップも課題となった。

こうした課題をクリアするため、同社が白羽の矢を立てたのがサーボプレスだった。サーボプレスはサーボモーターによって、スライド（上側の金型）を動かすスピードや位置、荷重を自在に電子制御できるのが特長で、他のプレス機に比べ、精度に優れた製品を生産することが可能になる。

➔ 最適な加工条件をAIが導き出す

とはいえ、たとえサーボプレスといえども適切に制御できなければ目標は達成できない。同社では従来、3台のサーボプレスを導入していたが、



新たな鍛造成形法を確立し、技術の応用展開に意欲を燃やす野崎信春社長（左）と藤井和正 WP 副本部長。

その制御は試行錯誤の連続だった。そこで県工業試験場機械金属部に相談を持ちかけ、機械学習や最適設計を専門とする金沢大学設計製造技術研究所の北山哲士教授につないでもらった。

サポイン事業の活用に向け、背中を押したのはISICOである。かがつうでは、以前から新たな研究開発に取り組む際、ISICOの支援メニューを活用した実績があった。今回は相談を受けたISICOスタッフがサポイン事業にふさわしいと判断し、申請を勧めサポートした。

事業に採択されてからは、同社がトライした数百の実験データを金沢大学に提供した。そして機械学習を活用した最適設計法を用いて効率的に精度よく加工できる条件を見だし、その結果をコンピュータ上でのシミュレーションや実際のサーボプレスを使って検証した。

また、クランクプレス機では鍛造時にセンサーケースの表面にできるひびやしわをなくすため、加工前後に研磨処理が必要だった。この工程をなくすことができれば、さらに生産性が上がるため、県工業試験場と共同で、鍛造時に使う潤滑剤についても研究を進め、ひびやしわを極力抑えられるものを選定した。その結果、研磨処理が大幅に簡略化され、歩留まりも良くなった。

アドバイザーとして事業に参画し、冷間鍛造について豊富なノウハウを有するケイ&ケイ（石川県）や川下企業からの助言も研究開発の推進力となった。

➔ 他の市場にも技術の応用展開目指す

2年半に及ぶ研究開発の末、サーボプレスによる革新的超高精度鍛造成形法が確立された。加工精度は1000分の1ミリ台の公差をクリアし、切削加工を上回った。加工速度も毎分40個と大幅にスピードアップした。

「ここまで踏み込んで産官学で研究開発に取り組んだのは初めて。サポイン事業の後押しを受けたからこそやりとげることができた」と話すのは野崎信春社長だ。藤井和正 WP 副本部長も「(AIなどに関して)聞いたことがない用語もあり苦労した」と苦笑しながら達成感をにじませる。

かがつうでは既に顧客からの依頼を受け、量産をスタート。超音波センサーの世界市場は年間3億ユニットと推計され、今後の技術の進化によりさらに成長が見込まれている。

「センサーケースだけでなく、ほかにも今回開発した技術を生かせる市場がある」。野崎社長はそう話し、今後、技術の応用展開を視野に入れ、顧客に対して積極的に提案する方針だ。

使って役立つ! — ISICOのトリセツ

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。



ウェブ会議システムを使った
リモート相談の様子

石川県よろず支援拠点 小松や七尾、輪島にも相談拠点 22人の専門家が課題解決をサポート

中小企業や小規模事業者の経営上のあらゆる相談に対応するため、国がISICO内に設置する「石川県よろず支援拠点」では、県内のどこからでも足を運びやすいようにと、金沢のほか、南加賀や能登にも拠点を設けています。ウェブ会議システムを通じて金沢の本部とつなぎ、多様な分野に精通した専門家からアドバイスを受けることも可能で、ミニセミナーや出張相談会の開催にも取り組んでいます。

食のプロが初めて加入 専門家が連携して支援

よろず支援拠点では、販路拡大や商品開発、経営改善や現場改善、創業や事業承継など、中小企業や小規模事業者が直面するさまざまな課題について、経験豊富なコーディネーターが相談に応じ、適切な解決策を提案しています。相談は無料で、何度でも利用可能です。

コーディネーターは中小企業診断士、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、グラフィックデザイナーと幅広い顔ぶれをそろえています。今年1月には、野菜ソムリエの資格を持つ食の専門家を初めて加えたほか、デザイナーや金融機関OB、中小企業診断士を増員し、総勢22人体制になりました。

長田英希チーフコーディネーターは「相談内容に応じて、ゴールを設定した

上で課題を明確にし、複数の専門家がそれぞれの強みを生かしながら、課題解決までの道筋を描いて支援するようにしています」と話します。例えば、食品の企画開発と販促に取り組む場合、食の専門家やデザイナーが連携してサポートします。

小松は週3日、七尾は週5日 オンライン相談にも対応

よろず支援拠点では、利便性の向上を目指し、ISICO内の本部のほか、南加賀に1カ所、能登に2カ所のサテライトオフィスを設けています。

このうち加賀サテライト（小松）は小松商工会議所内にあり、月・水・金曜の週3日、中小企業診断士が対応しています。能登サテライト（七尾）は七尾商工会議所内にあり、月・水・木曜には中小企業診断士が、火・金曜には情報処理技術者が相談に乗ります。

このほか、コーディネーターは常駐していませんが、ISICOがのと里山空港ビル（輪島市）に設けているオフィスでは、事前に予約さえすればオンライン形式で相談対応が可能です。

経営者の悩みをヒアリングした上で、課題の解決に向け、最も適した専門家が対応します。加賀・能登サテライトと金沢の本部をウェブ会議システムで結んで支援するケースも少なくありません。長田チーフコーディネーターは「小松や七尾で相談しても、よろず支援拠点に所属する全コーディネーターがシバックアップしますので、安心して利用してほしい」と呼び掛けます。

出張相談会や ミニセミナーも開催

よろず支援拠点では、出張相談会にも取り組んでいます。例えば、興能信用金庫のエリア統括店（珠洲、輪島、本店、

七尾、羽咋、金沢の6店)と連携し、各店の取引先向けに開く相談会もその一つです。

また、日本政策金融公庫の金沢支店では第4火曜、同小松支店では第4水曜により支援拠点のコーディネーターが出向き、相談を受けています。

ミニセミナーの開催にも力を入れています。テーマはネットショップの活用や成果の出るチームの作り方、商品開発の秘訣などバラエティーに富んでいます。今年度は1月末までに珠洲商工会

議所などに会場を設けた形式とオンラインで計116回開き、延べ425人が参加しました。

ミニセミナーの定員は3～5人に設定しています。そのため、コーディネーターが受講者の表情から理解度を確認し、補足して説明するなど、丁寧な講義が可能となっています。受講者からも「人数が少ないので、分からないことをその場で質問しやすい」と好評です。ミニセミナーへの参加がきっかけとなり、潜在的な経営課題が明らかとなり、その

後、よろず支援拠点を活用して解決につながったケースもありました。

「課題が整理できていない段階で、支援機関に相談するのは経営者にとって心理的なハードルも高い。ミニセミナーを通じてコミュニケーションを取り、相談しやすい関係を築いていきたい」と話す長田チーフコーディネーター。3月にも多くのミニセミナーを企画しているので、気になるテーマがあればぜひ参加してください。



守部和孝コーディネーター
(七尾サテライト/毎週火・金曜)



中嶋克也コーディネーター
(七尾サテライト/毎週月・水・木曜)



半田武志コーディネーター
(小松サテライト/毎週月・水・金曜)

【2021年3月下旬に実施予定のミニセミナー】

日時	テーマ	担当者
3月18日(木)	給与計算の基礎知識～残業代の計算は大丈夫?～	室田 律子
3月19日(金)	自分でできる! ちらしデザイン DIY 講座	原嶋 なつみ
	コロナ禍を乗り越える『事業継続力強化計画』対策セミナー	竹田 健一
3月22日(月)	決算書からみる会社評価	岡山 一
3月24日(水)	なかなか教えてくれない SEO と広告の手順	越田 幸一
3月25日(月)	やさしい経営分析(財務分析編)	栗原 裕則
3月26日(金)	社労士が教える テレワーク・フレックスの「就業規則」のつくり方	堀田 幸男
	「取材したい!」と思わせるプレスリリースの極意	つぐま たかこ
3月29日(月)	新入社員に伝えたい 社会労働保険の常識	東野 正孝
3月30日(火)	早くに見つけよう 労働リスク診断	丹保 敏隆
3月31日(水)	会社のロゴマークづくり	葭田 護

※その他のミニセミナーについては、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
石川県地場産業振興センター新館1階
TEL.076-267-6711
E-mail: yorozu@isico.or.jp

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)
TEL.0761-21-1139

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)
TEL.0767-52-1225

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)
TEL.0768-26-2333

これからの人材採用・定着への戦略的取り組み方を発見

「人事のプロに訊け! コロナ禍で変わる 中小企業の人材マネジメント」開催

ISICOは2月17日に「人事のプロに訊け! コロナ禍で変わる中小企業の人材マネジメントセミナー」をオンラインと地場産業振興センターの会場で開催しました。

今回は「採用編」として、「求人のカリスマが教える採用の最新情報とハローワーク徹底活用のススメ!」と題し、(株) 求人石塚毅代表取締役を講師に迎え、首都圏企業における人材マネジメントの最新動向、新戦術獲得の方法、失敗しない採用の勘どころ、そしてお金をかけない採用方法としてハローワーク求人票の効果的作成ノウハウを学びました。後半は事前に受講者から募集した新卒採用や人材教育など、さまざまな人材の悩みについて講師が回答しました。



求人コンサルタントが豊富な事例に基づくセミナーを実施した。

石川県の伝統を生かした新商品

「ギフト・ショー2021春」出展企業の紹介

ISICOでは、県内中小企業が開発した新製品等の首都圏での販路開拓を促進するため、平成18年度より日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」に出展しています。

今年度は2月に開催されるギフト・ショーの「伝統とModernの日本ブランドフェア」に出展し、24社が石川県の伝統技術や新商品等のPRを行う予定でしたが、今般の新型コロナウイルスの状況を鑑み、出展中止となったため、ISICOのホームページ上で出展予定だった企業を一覧で紹介しています。出展商品の詳細は「いしかわ商品カタログ」に掲載されていますので、ぜひご覧ください。



公式ホームページ

<https://www.isico.or.jp/site/catalog/giftshow.html>

各種支援制度や支援事例の紹介

石川県よろず支援拠点公式SNSアカウント

石川県よろず支援拠点では公式SNSアカウントを開設し、各種情報を発信しています。

Facebookでは各種支援制度や経営相談窓口、ミニセミナーのご案内などを、Instagramはよろず支援拠点で相談対応した県内企業の商品・サービスを紹介しています。

皆様からのフォローをお待ちしています。



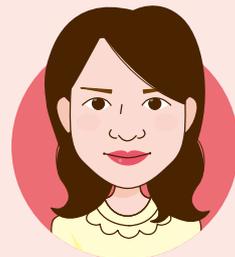
Facebook

<https://www.facebook.com/yorozuishikawa/>



Instagram

<https://www.instagram.com/yorozu.ishikawa/>



編集
後記

全然雪が降らなかった去年と比べて、今年は北陸らしい冬となりましたね。個人的にいつも気になっているのが、雪が降ると作動する融雪装置です。駐車場などでたまにものすごい勢いで水が出ているところがあり、徒歩で融雪のそばを通る時、避けるのに失敗して足元を濡らしてしまったこともしばしば…。あの勢いは仕様なのか、壊れているのかいつも不思議に思います。

今回の巻頭特集ではSDGsの取り組みとして、2社をご紹介させていただきました。最近耳にすることも多くなった「SDGs」ですが、よく分からないと難しいイメージを持たれている方も多いかもしれません。しかし、お話を聞いてみると、どちらも身近な問題の解決を考えていたらそれがそのままSDGsの理念に結び付いた、ということかなと感じました。

コロナ禍の中、持続可能な経済成長を目指してSDGsの取り組みは加速するとも言われています。一度、自社の取り組みをSDGsの観点から見返すのも良いかもしれませんね。(M)

※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】2021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】(株)橋本確文堂/金沢市増泉4-10-10