

ISICO PRESS



P.02 TOP INTERVIEW

事業者の状況に応じた きめ細かな支援の充実

(公財)石川県産業創出支援機構 理事長 谷本 正憲 (石川県知事)

P.05 CHALLENGE for NEW NORMAL

都市部の副業人材の活用が 事業変革の有力な手段に

(株)四十萬谷本舗

(株)丸一観光

P.10

サキドリ
網善商店

P.12

フロム・ユーザーズ
(株)アイエムショット

P.14

令和3年度組織体制

P.16

トビックス

四十萬谷本舗が若い世代との接点をつくるため副業人材と開発した冷たいスイーツ「OYATSU 糰」。詳しくは5ページからの人材特集をご覧ください。
表紙撮影／黒川博司

TOP INTERVIEW

トップインタビュー

感染拡大の防止と
社会経済活動の正常化を両立させ、
地域経済を再び成長軌道へ

新型コロナウイルスの感染再拡大によって、地域経済に急ブレーキがかかりました。これによって再び厳しい状況に置かれた事業者や反転攻勢を目指して意欲的にチャレンジする事業者をサポートするため、県やISICOではさまざまな支援メニューをそろえています。支援策の詳細などについて、当財団の理事長である谷本正憲知事に聞きました。

※6月末現在の内容です。

(公財)石川県産業創出支援機構理事長
谷本正憲(石川県知事)

事業者の状況に応じたきめ細かな支援の充実

——今年4月以降、県内でも新型コロナウイルスの感染者が急増した。

変異株の影響により、石川県では4月の感染者数が3月の約10倍、さらに5月は、その約2倍と急増し、この2カ月間の感染者数は、今年3月までの1年余りの全感染者数に匹敵する規模となった。こうした異常な事態を受け、5月9日には、昨年以来2回目となる県独自の「石川緊急事態宣言」を発出、5月16日からは国の「まん延防止等重点措置」が適用された。接触を徹底的に回避するため、県民や事業者の皆さんには、不要不急の外出自粛や飲食店の営業時間短縮など、大変厳しい対応をお願いした。

——6月上旬には感染者が減少した。

ほとんどの飲食店に時短要請に応じていただくなど、県民や事業者の皆さんのご協力が感染の落ち着きにつながり、6月13日をもって「まん延防止等重点措置」が解除され、合わせて「石川緊急事態宣言」を解除した。これに伴い、飲食店等への時短要請などを終了した。

とはいえ、決してコロナ前の元の日常に戻ったわけではない。県民や事業者の皆さんには、今後も新しい生活様式の実践など感染防止対策を徹底していただきたい。

——コロナによって地域経済は大きなダメージを受けている。どのように支援するか。

昨年度は、これまでにない有利な条件の緊急特別融資を創設し、運転資金として、2,000億円を超えるご利用をいただいたほか、全国トップクラスの総額180億円もの資金支援により、事業継続を下支えしてきた。

一方で、事業者からは「将来を見据え、事業活動に前向きに取り組みたい」という声も数多く寄せられた。こうしたことを踏まえ、当初予算では、緊急的な一律

給付から、企業の状況に応じたきめ細かな支援へと軸足を移し、一日も早く企業が本格的な回復軌道に乗り、成長できるよう「コロナに打ち克つ経営力強化総合支援プログラム」として、リーマンショック時の3倍を超える総額30億円の事業規模で総合経済対策を講じた。

——同プログラムの詳細は。

専門家によるアドバイスを通じて、新商品・新サービスの開発、あるいは業態転換から販路の開拓までを一貫して支援する。

具体的には、まず、専門家派遣制度を充実させた。ISICOを中心とした専門家は、例えば活性化ファンド、現在の中小企業チャレンジファンドで助言指導を行い、これまで、採択企業約700社のうち約9割が商品化を達成するなど、国からも高く評価されている。

今回は、これまでに設けた複数の専門家派遣制度を一本化した上で、1企業あたりの派遣回数や人数の上限を撤廃したほか、費用も自己負担なしとするなど、他県には例のない手厚いサポート体制を構築した。既に派遣回数は700回を超え、出足は好調だ。派遣枠は5,000回を用意しており、企業の経営課題にきめ細かく対応していく。

——開発や業態転換、販路開拓に対する支援メニューは。

昨年度行った、飲食店のテイクアウト販売や小売店のネット販売など、新分野への進出に対する支援については、5,000件以上を採択し、多くの成功事例が生まれた。今回は支援の上限額を50万円から100万円へと引き上げるなど内容を充実させ、引き続き事業者の前向きな取り組みをしっかりと支援する。

販路開拓については、オンラインも含めた展示会等への出展に対し、リーマンショック時の1.5倍、過去最大となる200件分の支援枠を設け、1件でも多く



企業の課題に対してアドバイスする専門家

の受注獲得につながるよう支援する。

——営業時間短縮や外出自粛の要請などによって影響を受けた飲食店やその取引事業者、観光関連事業者に対してはどのように支援しているのか。

この4月、5月の急激な感染拡大は、当初の想定を大きく超える事態となり、昨年度のような緊急的な支援を必要とする事業者もいる。

こうしたことから、既に5月末までに、異例とも言える3度の補正予算を編成した。飲食店等の皆さんに対する総額132億円もの時短要請協力金を措置し、速やかな支給に努めている。さらに、当初予算編成後の大きな状況の変化に速やかに対応し、当初予算で講じた対策につなげていくため、昨年度に続き、6月補正予算を編成した。

まず、緊急的な措置として「石川県経営持続月次支援金」を創設した。具体的には、国の月次支援金の半額を県独自に上乗せして支援する。特に金沢市内では、国から酒類提供自粛が強く要請されたため、その影響を大きく受けた酒類販売業者には、さらに上乗せして国の月次支援金と同額を支援する。そして、事業者迅速に資金が届けられるよう、国の月次支援金の決定通知書をもって確認審査を行うなど、手続きを大幅に簡素化した。事業者の皆さんには、事業継続の一助としてお役立ていただきたい。



—— コロナの感染状況が落ち着いた後は、どのように地域経済を回復軌道に乗せていくのか。

特に、飲食業や観光関連産業は相当大きなダメージを負っており、こうした産業の再生に力を入れなければならない。とはいえ、経済再生に力を入れすぎると感染防止対策が疎かになり、感染防止に力を入れると経済に悪影響が出る。そのため、感染防止対策と経済活動を両立する方法が必要だ。

その有力な手立てがワクチン接種である。最大の感染防止対策であり、ひいては経済再生にもつながる、まさに新型コロナ対策の出口戦略の要である。

県では、金沢大学や金沢医科大学、県の歯科医師会や看護協会、薬剤師会などの協力を得て「いしかわ県民ワクチン接種センター」を設置し、7月4日から本格的に接種を開始した。インフルエンザが本格的に流行する11月末までに、希望者全員が接種できるよう、市町村をしっかりとサポートしていく。社会全体で新型コロナウイルスへの免疫力を強化し、経済再生の足がかりにしていきたい。

—— 事業者支援に向けた具体策は。

感染拡大の防止をしっかりと図りつつ、需要喚起策を講じなければならない。

そこで、まず県では国の方針に沿って、事業者が、基準に基づいて適切に感染防止対策を講じていることを県が認証する「いしかわ新型コロナ対策認証制度」を創設した。この制度では、国が求める飲食店だけではなく、県独自に、観光立県として安全・安心が求められる宿泊施設も対象とした。

認証店では、利用者が一目で分かるよう店頭には認証ステッカーを貼り、店内にも認証書と日々の取組内容を記載したチェックリストを掲示していただく。また、万一、チェックリストに沿った感染対策が講じられていない場合には、利用者から県に連絡できる仕組みとしている。

このいしかわ版第三者認証制度を広げていくことも社会全体の感染防止対策の強化になり、経済再生につながると考えている。昨年8月に始まった、感染防止対策を徹底していることを、事業者が自主的に宣言する「新型コロナ対策取組宣言」には約4,000もの飲食店や宿泊施設が参加している。宣言店舗をはじめ、多くの事業者が認証を取得していただきたい。

—— 第三者認証をどのように経済活性化につなげるのか。

感染状況が落ち着いていることを前提に、認証店を対象に需要喚起を図るインセンティブを二つ設けた。

一つは認証を受けた飲食店で利用できる「いしかわGoToイートプレミアム」食事券の発行である。プレミアム率は、国の制度に県独自の上乗せを行い、好評だった第1弾と同率の25%に引き上げるとともに、80万冊を発行し、全国トップクラスとなる総額100億円の需要を喚起する。

もう一つは「県民向け県内旅行応援事業」である。昨年、旅行代金総額で約40億円、宿泊者数は延べ約15万人を数えるなど大変好評だった県民割の第3弾で、認証を受けた旅館やホテルなどを利用する場合、旅行代金に応じて、5,000円、3,000円、2,000円の3区分で割り引く。

また、今回は日帰り旅行も対象とし、バス等の交通事業者や幅広い観光関連産業にも経済効果を波及させるため、土産物店や飲食店、公共交通機関等で利用できる県独自の観光クーポン券を新たに発行する。さらに、第2弾の際に設けていた利用回数制限を撤廃した。これらにより総額で70億円の需要が喚起されると見込んでいる。

このように、認証制度を設け、飲食店と宿泊施設の認証店舗を対象とした総額170億円の需要喚起策を実施することで、認証店舗の増加につなげ、感染拡大の防止と需要の喚起の両立を図る。

繰り返しになるが、落ち着いた感染状況が大前提であり、県民の皆さんには、新しい生活様式の実践など感染防止対策の徹底をお願いしたい。

—— 利用者にメッセージを。

新型コロナウイルスとの闘いは一進一退だが、今こそ、経験豊富なスタッフがこれまで培ってきた知識や経験を総動員して、事業者の皆さんが抱える経営課題に、利用者目線できめ細かくサポートしていきたい。それこそがまさにISICOの真骨頂とも言える。業績の回復とその先の成長に向けた、企業の皆さんの前向きな取り組みを全力で支援していくので、お気軽にご相談いただきたい。

CHALLENGE *for* NEW NORMAL

都市部の副業人材の活用が
事業変革の有力な手段に

都市部の大企業を中心に、働き方改革の一環として副業を認める企業が増えている。一方で、外部の優秀な人材を求めるニーズも高まっており、副業人材と企業をつなぐマッチングサイトやサービスが増えるなど、副業しやすい環境も整いつつある。県内でも、自社にないスキルやノウハウを取り入れようと、副業人材を活用して新規事業やプロジェクトを立ち上げる動きが広がっている。副業人材の受け入れが、どのように企業の成長を後押ししているのか。2社の取り組みを紹介する。

大手メーカーの マネジャーらが参画

かぶら寿しに代表される発酵食品の老舗である四十萬谷本舗では、昨年1月から首都圏の大企業で働く副業人材が参加するプロジェクトを立ち上げ、新商品の開発や販路の開拓に挑戦している。

プロジェクトを主導するのは、6代目の四十萬谷正和専務と妻の奈緒さんである。「私たちは約4年前にUターンして家業に入りました。売り上げの伸び悩みなど、会社にはさまざまな課題があったのですが、どこからどう手を付けようか迷っていた時に相談したのが、大手食品メーカーに勤めていた頃の先輩で、協働日本の村松知幸社長でした」（四十萬谷専務）。

「(株)協働日本」(東京)は副業人材のマッチングによる地域企業の経営支援や事業開発支援を手掛ける会社だ。四十萬谷専務は、マーケティングで実績のある大手メーカーのブランドマネジャーや大手電機メーカーのシニアマネジャー等、想いと実力のあるメンバーがプロジェクトに参画してくれるこ

(株)四十萬谷本舗

SHIJIMAYA-HONPO Co., Ltd.

CHALLENGE NEW NORMAL

都市部の副業人材の活用が
事業変革の有力な手段に



画面の向こうにいる視聴者とコミュニケーションを取りながら商品を紹介するライブコマースの配信風景。

新商品開発や販路開拓に挑戦 プロジェクトを立ち上げ、

とを知り、契約を決めた。なお、副業人材に掛かるコストはパート従業員を1人雇用するのと同程度。先に述べた2人のほか、リアルなビジネスの現場を経験して学びたいというサポートメンバーがボランティアとして5人参加している。

社員や顧客にヒアリング 課題を三つに整理

プロジェクトでは、手始めとして副業人材が金沢に足を運び、社員や顧客にヒアリング調査を実施した。その後はオンラインでミーティングを重ね、調査結果をもとに課題を以下の三つに整理した。

一つ目は新規顧客の創造である。四十萬谷本舗の購買層は60代以上が中心で高齢化が進んでおり、若い世代との接点づくりが急務と言えた。二つ目は販売チャンネルの開拓だ。これまでとは違う消費者を取り込むためには、従来の直営店やギフトカタログだけでなく、新たな販路の確立が必要と言えた。三つ目は事業構造の変革である。同社の売り上げは12月に集中しており、年間を通して売れる新商品づくりが求められていた。

課題の解決策を検討する際には、四十萬谷本舗が新たにアプローチする顧客像を細かく設定した。どのような価値観やライフスタイルの消費者が同社の商品を購入してくれるのかをイメージするこ

とが、具体的な戦略を練り上げるのに役立った。

ライブコマースなどが 新たな消費者との接点に

プロジェクトではその後、新たな試みをいくつかスタートさせている。例えば、去年は野々市市が「にぎわいの里ののいちカミーノ」に整備したシェアキッチン^{しおこうじあぶ}を借りて、期間限定で人気商品の塩糰^{しほ}や漬物を使ったランチを提供する店を開いた。野々市市には若い世代や県外からの流入者が多く住んでいる。これらの層の中でも発酵食や糰に興味のある消費者と接点をつくるのが出店の狙いで、来店者に手渡すちらしに割引クーポンを付けるなどして店舗への誘客を図った。来店者の中には四十萬谷本舗のことを知らない人も多く、四十萬谷専務は「ファンづくりにつながった」と話す。

今年4月には、若い世代に糰の魅力を感じてもらえる機会を作ろうと、店頭で食べられるスイーツとして「OYATSU糰」を発売した。これは米や糰をシャーベット状にしたもので、「金沢ゆず」「棒茶&豆乳」「トマト&レモン」の三つのフレーバーを用意した。天然素材にこだわっていて、砂糖や添加物は入っていない。現在は弥生本店と金沢南店で販売し、消費者からは「優しい甘さを楽しめる」と好評だ。今後、通信販売などを通じて全国の顧客にも楽しん

でもらえるような新製品の開発にも取り組む。

新たな客へのアプローチに向け、今年5月からは「ライブコマース」にもチャレンジしている。ライブコマースとは、インターネット上で動画を生配信しながら商品を売る方法だ。これまで土曜の夜に6回、1時間から1時間半ほどかけて配信。双方向のコミュニケーションができる強みを生かし、おすすめの食べ方やお酒との相性など、視聴者から寄せられる質問やコメントに答えながら、商品を紹介している。常時約20人が視聴し、多いときには約8万円を売り上げるなど、予想を上回る反響で、今後もしばらく継続する予定だ。

自分の考えを 整理する時間にも

ほかにも、100種類以上ある体験キットのどれかが、申し込んだ人の自宅にサプライズで届くサービス「うちハック」と連携して、糍漬けの体験キットを開発したり、自社商品の新たな食べ方を考案し、そのレシピをホームページやカタログに掲載したりするなど、将来を見据えた取り組みにトライし続けている。

「さまざまな知見やアイデアをもらえ、自分の考えを整理する時間にもなっています」とプロジェクト

のこれまでを振り返る四十万谷専務。「まだまだ試行錯誤の段階だが、引き続き副業人材が持つスキルやノウハウを活用して、より大きな成果を出せるよう頑張ると同時に、私たちだけでなく、地域の企業が副業人材の力で活性化するきっかけも作ってきたい」と話している。



プロジェクトのスタートにあたって実施した副業人材によるヒアリング調査の様子。

(株)四十萬谷本舗

金沢市弥生1丁目17-28
TEL.076-241-4173

代 表 者 四十万谷 正久
創 業 1875年
資 本 金 3,000万円
従業員数 31名
事業内容 各種発酵食品の製造・販売
<https://www.kabura.jp>

CHALLENGE for NEW NORMAL

都市部の副業人材の活用が
事業変革の有力な手段に

コロナ禍でダメージも 今できることを

貸し切り観光バスや高速バスを運行する丸一観光では、昨年から副業人材を活用し、ツアー企画やSNSによる情報発信の強化に取り組んでいる。

同社では2000年代の初め、多くの観光バス会社が外国人客を敬遠していた頃から、いち早く海外の旅行会社と連携したほか、能登と東京を結ぶ

高速バスを開始するなど、パイオニア精神をもって積極策を打ち続け、事業を成長させてきた。

しかし、旅行業界に大きな打撃を与えたコロナ禍の影響で、大幅な売上ダウンを余儀なくされた。そんな中でも「下を向いていても仕方がない。今できることをやろうと」（木下恒喜常務）と、以前から課題と考えていた着地型ツアー（※）の企画を作成するにあたって協力を得たのが副業人材だった。

同社に副業人材の活用を提案したのは、七尾

株
丸
一
観
光

MARUICHI KANKO Co., Ltd.



「みどりのバス」でおなじみの丸一観光のバス。約50台を保有する。

（※）旅行者が旅先の空港や駅から参加するツアー

SNSによる情報発信を強化 着地型ツアー企画の立案も

市のまちづくり会社「(株)御祓川^{みそぎがわ}」である。

「地域の観光の担い手として、他社が実施していない新たな日帰りの少人数ツアーを作りたいと考えていたのですが、当社の旅行事業部は2人しかおらずマンパワーが不足しています。それに旅行業界に長く働いている人ではなく、自由な発想でツアーを考えてもらった方がとんがった企画ができるのではと考え、試してみることにしました」(木下常務)。

マッチングサイト通じ 20人以上が応募

人材の募集には、御祓川が地域パートナーとして参画するマッチングサイト「ふるさと兼業」を利用した。丸一観光が同サイトに求人情報を掲載したところ、20人以上から応募があり、オンライン面接を経て5人を採用した。いずれも東京や愛知など県外に在住しており、大手飲料メーカーに勤める会社員や農業を営む自営業者など、本職もさまざまである。共通するのは旅行好きなことと地域活性化に貢献したいという志だ。

5人は3カ月にわたって木下常務らとオンラインで意見交換を重ねながらツアーを検討し、丸一観光が出来上がった企画を買い取るかたちで報酬を支払った。

副業人材が企画した着地型ツアーは今後、ブラッシュアップし、新型コロナの感染状況を考慮した

上で、催行を検討していく予定だ。

フェイスブックの フォロワー数が倍以上に

こうした取り組みに好感触を得た同社では、SNSの運用にも副業人材の力を借りている。採用には前回と同じマッチングサイトを利用し、3人の応募者の中から、広告代理店で勤務経験があり、大企業のSNSの運用で実績のあるフリーランスの人材と月額3万円の報酬で契約した。

「コロナ禍で仕事がない状況でも、感染対策を施したり、ラグジュアリーな新車両を開発したりと活動を続けていたので、何とかこうした情報を消費者に伝えたいと思っていました。企業としてフェイスブックページを開設しているのですが、多くのスタッフがSNSに詳しくなく、ほとんど更新できていない状況が続いていたので、詳しい人に助けをもらえればと採用を決めました」(木下常務)。

その後、木下常務と社内のSNS担当者が東京在住の副業人材と週1回、1時間ずつオンラインでミーティングを重ね、その週の投稿内容の振り返り、閲覧者の動向や反応の分析、次週の投稿内容の検討などを行っている。昨年12月以降、フェイスブックには開発中のバスや穴場の観光地、社員が飼っている猫、会社で育てている朝顔など、硬軟を織り交ぜた内容が投稿され、フォロワー数は半年間で約300人から800人を超えるまでに増えた。木下常務は「継続できていることが何よりの成果。将来の集客や採用に向けたファンづくりにもつながっています」と手応えを話す。

社内の情報共有や コミュニケーションも促進

担当者が社内から新たなネタを集めるためのやりとりは、結果として社員間の情報共有につながり、投稿内容をきっかけに社内のコミュニケーションが活発化した。SNSの活用は社内にもプラスの効果を生んでいる。

当面の目標は自社のスタッフだけでフェイスブックをしっかりと運用できるようにすることだ。次の段階では、中断しているInstagramの運用についても副業人材のアドバイスを得ながら着手する考えだ。

「副業人材の知見を学ぶことがスタッフの成



東京在住の副業人材とのオンラインでの打ち合わせ風景。前週の結果を検証しながら、次週の投稿内容を検討する。

CHALLENGE
for
NEW NORMAL

都市部の副業人材の活用が
事業変革の有力な手段に

長にもなっています。新たに社員を採用したり、外注したりするのに比べ、コスト面からもメリットが大きいと感じています」と話す木下常務。大企業に比べて経営資源に乏しい中小企業が新たなチャレンジをする際には今後、心強い伴走者として、特定の技術やノウハウを持つ副業人材の活用が有力な選択肢となりそうだ。



「自分たちの取り組みをもっと多くの人に知ってほしい」。そんな思いでSNSによる情報発信に力を入れる木下恒喜常務。

(株)丸一観光

七尾市矢田町2-1
TEL. 0767-53-6161

代表者 木下 徳泰
設立 1974年5月
資本金 6,500万円
従業員数 85名
事業内容 観光バス・高速乗合バスの運行、旅行業務

<https://www.maruichi-gp.co.jp>

優秀な副業人材の採用へ 会社のビジョンを明確に

県内企業の人材の採用や定着、活用を支援するISICOの矢部敏明アドバイザーに副業人材を活用するメリットや募集を掛ける際のアドバイスを聞きました。

ISICO
人材アドバイザー
矢部敏明



働き方改革の推進に向け、厚生労働省が2018年に「副業・兼業の促進に関するガイドライン」をまとめたあたりから首都圏の大企業では副業を解禁するムードが高まり始めました。これを加速させたのが昨年のコロナ禍です。固定費を削減したい企業、新たな収入源を確保したい働き手のニーズに加え、どこにいてもオンラインで仕事ができる環境が整い、副業を希望する人材と企業をマッチングするサイトやサービスがいくつも立ち上がったことから、副業が一気に本格化しました。

企業にとって副業人材を活用するメリットとは何でしょうか。最も大きいのは専門分野で高いスキルやノウハウを持つプロフェッショナルを自社の戦力として取り入れられる点です。もちろん、必要な時に必要な業務だけを発注できますから、人件費の調整をしやすいという点もメリットと言えるでしょう。

外部の知見を生かし イノベーションを

ただし、闇雲に募集すればよいかなと言えば、そうではありません。県内企業

の経営者が副業人材を募集する際に大切にしてほしいのは、自社のビジョンを明確にすることです。優秀な副業人材は引く手あまたですから、そもそもビジョンが魅力的でなければ募集に応じないでしょう。何よりビジョンに共感、賛同してくれる副業人材が採用できれば、より能動的に、より高いモチベーションで任務に取り組んでくれます。

ビジョンを具現化するにあたって、どのように第一歩を踏み出すのか、あるいは既存の事業や組織にどのようにイノベーションを起こすのか。アルバイトやパートに部分的に仕事を任せるのとは違い、こういった課題の解決にこそ、経験豊富な副業人材の力が発揮される

と思います。

中小規模の製造業を営む経営者は関係ない話と考えているかもしれませんが決してそうではありません。副業人材は会社のビジョンに沿った戦略構築のほか、IT活用や人材教育など、多岐にわたって貢献してくれるはずです。ISICOでも副業人材を活用したい中小企業をサポートしますので、ぜひお気軽にご相談ください。

【お問い合わせ】
ISICO 総務企画部
企画広報課

TEL. 076-267-1239
E-mail. jinzai@isico.or.jp

副業人材を活用して競争力強化へ 石川県がモデル事業を推進

石川県においても、首都圏の大企業等で勤務しながら副業を希望する高度人材を県内の中小企業とマッチングし、その専門性を活用することで、県内産業の競争力強化につなげるため、「都市部副業人材活用による県内中小企業競争力強化モデル事業」を実施しています。

詳しくは県産業政策課のホームページ等をご確認ください。

石川県商工労働部産業政策課 TEL.076-225-1507

SAKIDORI
サキドリ

老舗の漁網商社が
食品製造に進出

甘酒を使ったスイーツが好評

創業から今年で138年を数える網善商店は漁網やロープなど漁業用資材を専門に扱う老舗商社だ。そんな同社が近年、新たにかぶらずしやスイーツなどの加工食品の製造販売に乗り出した。近い将来、金沢市内に自社店舗も構える計画で、2本目の事業の柱づくりが着々と進んでいる。

フランスのお菓子を 県産素材でアレンジ

網善商店が昨年5月に発売したスイーツが「大納言ウィークエンド」だ。これはフランス産の発酵バターを練り込んで焼き上げたパウンドケーキである。開発のヒントとなったのは、週末に大切な人と食べるために作られるフランスの伝統的なお菓子だ。もともとはピスタチオをトッピングしたレモン風味のお菓子だが、同社の商品は甘く炊き上げた能登大納言小豆をトッピングしたほか、能美市産の国造ゆず^{こくぞう}を使用し、和のテイストを取り入れた。砂糖の代わりに独自に作った甘酒を使っているのも特徴で、しつこくなく優しい甘さに仕上がっている。

JR金沢駅構内の金沢百番街にある菓子店「ル・コタンタン金沢」で販売し、売れ行きは好調だ。今年3月からは製造工程の見直しなどによって、冷凍品をストックしておくことも可能になった。同社5代目の宇野泰暢^{やすのぶ}さんは「今後、観光客が増えた際の発注増にも対応しやすくなった」と笑顔を見せる。

三代続くおふくろの味 まろやかな旨味で好評

この「大納言ウィークエンド」に先立ち、網善商店が手掛ける加工食品の第一弾となっ

「大納言ウィークエンド」(2個入り/550円(税込み))。フランスの伝統菓子を県産の小豆やユズ、独自製法で作った甘酒などを使ってアレンジした。

網善商店

金沢市笠市町10-10
TEL. 076-221-1022

代表者 宇野 洋一
創業 1883年
従業員数 3名

事業内容 漁業用資材の販売、
加工食品の製造・販売
<http://kanazawa-amizen.com>

たのが「甘麴^{あまこうじ}かぶら寿司」と「甘麴だいこん寿司」である。

これらは料理上手で知られた宇野さんの曾祖母から伝わる家庭の味を商品化したものだ。自社農場で栽培したカブラや大根に、同社が長年築いてきた水産ネットワークから仕入れたブリやニシンをはさみ、「甘麴」と名付けたたっぷりの甘酒に漬け込んで発酵させている。甘味料を一切使わず、発酵によって生み出されるまろやかな旨みと甘みが特徴だ。

2015年の冬からネットショップを中心に販売し、県内客はもちろん県外客からも「初めて食べる味」と好評だ。毎年注文してくれるリピーターもいる。そのおいしさは徐々に口コミで広がり、売り上げも着実に伸びている。

魚に付加価値を付け 漁業者の収益力アップへ

明治時代から漁業者向けに資材を販売する網善商店が、こうした加工食品の開発に乗り出した理由は二つある。一つは同社の取引先である漁業者を支援したいとの思いだ。

「魚は水揚げ量が多ければ価格が下がってしまいます。加工して付加価値を付けて販売できれば、漁業者の皆さんの収益力アップに貢献できるのではと考えました」(宇野さん)。

そしてもう一つは、将来を見据え、漁業資材と並ぶ新たな売り上げの柱を育てていきたいという思いである。

第一弾として商品化した甘麴かぶら寿司と甘麴だいこん寿司は、ISICOの活性化ファンド事業に採択され、パッケージやパンフレット、ホームページなど販促ツールを整備できたことが大きな後押しとなった。

その後、冬場だけでなく年間を通して提供できる商品の開発を目指す宇野さんが注目ののが独自製法で作る甘酒だった。

「甘酒は地元金沢に根付く発酵文化の一つです。甘酒を砂糖の代わりにしてスイーツを作ったり、塩麴を使うように甘酒で魚や肉を漬け込んだりすれば、おいしくて健康的な食品を食卓に届けられるのでは。そう考えて、甘酒を活用した商品開発に取り組み、大納言ウィー

クエンドが生まれました」(宇野さん)。

プリンなど次々と試作 実店舗も計画中

甘酒を活用した商品開発に向けては、「いしかわ大学連携インキュベータ(i-BIRD)」(野々市市)に入居。ISICOのチャレンジファンド事業を活用して試作品を開発し、菓子製造業とそうざい製造業の許可も取得した。

同社にとって個人向けに販売するB to Cは初めての試みだったが、宇野さんは「自社に不足しているノウハウは友人や知人の力を借りて、何とか前に進めることができた」と振り返る。

現在は漁業資材販売と並行して、加工食品の開発、製造にも力を注ぎ、甘麴プリンやホルモンの甘麴漬けなど、さまざまな商品の試作を続けている。

自社商品の販路を拡大するため、1、2年後には金沢市内で「麴キッチン」と名付けた店舗のオープンを目指すほか、水産加工会社と連携し、今まで以上に漁業者から加工を受注できる体制を整えていく計画だ。

「食品は誰もがお客様になり得るので、とても大きな可能性を感じています」。宇野さんはそう話し、現在約5%を占める加工食品の売り上げを将来的には50%にまで伸ばしていきたいと意欲を燃やしている。



1 網善商店5代目の宇野泰暢さん。取引先である漁業者の支援と新たな経営の柱づくりに向け、食品加工に乗り出した。

2 宇野家に伝わるおふくろの味を商品化した「甘麴かぶら寿司」。甘麴(甘酒)で漬け込んであり、まろやかな旨味が特徴だ。

3 「i-BIRD」(野々市市)内の入居スペース。ケーキを焼き上げるためのスチームコンベクションオーブンなどを整備した。

ショットブラスト加工の受託は北陸唯一 6年目で売り上げの50%を占める柱に

アイエムショットでは、2015年から新規事業としてショットブラスト加工の受託に取り組み、この売り上げが全体の50%を占めるまでに伸びている。ISICOの専門家派遣制度を活用してスタートした3S（整理・整頓・清掃）活動も社内で定着し、生産性向上につながっている。

さびや皮膜を除去 塗装をはがれにくく

同社のショットブラストとは直径1.0～1.4ミリの鉄粒を鋼材などに投射し、表面に生じている酸化皮膜や古くなった塗装膜、さび、汚れを除去すると同時に、小さな凸凹を作って塗装に適した状態に加工する技術である。

同社では、大量の鉄粒をさまざまな方向から自動的に投射する大型ショットブラスト機やショットマンと呼ばれる投射装置を手に持った技術者が対象物の形状を確認しながら加工する大型エアブラスト設備を併せ持つ。2019年には新工場を建設。長尺品の加工に特化した通過式ショットブラスト機を導入した。

同社は北陸で唯一、ショットブラスト加工を専門にしている工場だ。北陸の企業が加工する場合は従来、関西の企業などに発注していた。地元企業に発注できれば輸送費が節約できる上、納期の短縮にもつながる。そのため事業開始以降、順調に売り上げ

を伸ばしている。

ちなみに、東京オリンピックの水泳会場であるアクアティクスセンター、JR山手線の高輪ゲートウェイ駅、北陸新幹線の加賀温泉駅の柱にも同社の加工した鉄骨が使われている。

型枠の整備を通じて 培った技術で事業展開

ショットブラスト加工の受託は同社にとって新規事業だが、技術的には長年の蓄積がある。というのも同社が設立以来、営んできた型枠の整備に欠かさない技術だからである。

同社が扱う型枠は、海岸や河川で使われるコンクリート製の消波根固めブロックを製造する際に用いられるものである。型枠はコンクリートを固めた後に取り外し、再利用するのだが、その際、大きなハンマーで叩くので曲がることもあれば、風雨によってさびてしまうこともある。型枠のさびを落としたり、再び塗

吊り下げた対象物を格納後、無数の鉄粒を投射する大型ショットブラスト機。写真は加工後に対象物を取り出したところ。



装したりする際に必要なのがショットブラスト加工である。

公共事業の減少によって、型枠の整備や保管、輸送に対する注文は80年代や90年代に比べて減少している。そこで、事業環境の変化に打ち勝って会社を成長させていくために、スタートさせたのが受託加工だった。

専門家の指導受け 3S活動を推進

新規事業が好調に推移する中、会社と社員がともに成長していくための共有活動の一環として、取り入れたのが3S活動である。当初は自力で取り組んだが、長続きしなかったため昨年はISICOの専門家派遣制度を利用して、アドバイスを受けた。

活動は専門家と社員による現場パトロールから始まった。専門家が指摘した場所には紙を貼り、その後、社員の手で改善して合格ならば紙をはがすという手順で、整理、整頓、清掃を進めた。改善した場所は最終的に400カ所近くにもなった。

今年6月には工場と敷地、その周辺地域を31のエリアに分けた3Sマップを作成。朝礼後の15分、一つのエリアを全社員で集中的に手入れしている。

3S活動が進むと、工具を探す時間など多くのむだ^{あぶらかた}が削減された。工場内のスペースに余裕が生まれたため、新たな設備を入れることも可能になった。また、屋外で保管し、雨に濡れた鋼材は加工前に乾かす必要があったが、屋内の保管場所が広がったため、乾燥の時間が不要になり、生産性向上につながった。工場の美化に向けて社員の意識が高まり、コミュニケーションも活発になった。

このほか、専門家の支援を受け、社員のグループ研修や会社の組織整備にも取り組み、部門の枠を超えた連携が取りやすくなるなど成果を上げている。

活用の場を広げ 社会に役に立つ企業に

ショットブラスト加工によって表面を処理すれば、塗装がはがれにくくなり、鋼材の耐久性や耐候性が向上する。さびや古い塗装を落とせば、鋼材のリサイクルも可能だ。とはいえ、コストを抑えるため、ショット



【写真左】長尺品を加工する通過式ショットブラスト機。2019年に整備した新工場に導入した。

【写真下】ショットマンと呼ばれる技術者が専用機器で直接鉄粒を投射するエアブラスト設備。



ブラスト加工を施さないまま使われる鋼材がまだまだ多くを占めるのが現状である。

こうした状況を踏まえ、油片賢吉社長は「初期費用が高くても長く使えるものを選ばれるよう、ショットブラスト加工のメリットを世に広めていきたい」と話す。さらに、10年後のビジョンを「BLAST into LIFE」と定め、「ショットブラスト加工の活用を広げ、SDGsの推進につなげるとともに、社会の役に立つ企業にしていきたい」と力を込める。家具をはじめ身近な製品に技術を応用するとともに、将来的には、橋脚やビルなど、すべての鋼構造物にショットブラスト加工が使われる社会を目指し、より一層技術を磨き、その価値を高めていく考えだ。

新工場をバックに「ショットブラスト加工には無限の可能性があると話す油片賢吉社長。

(株)アイエムショット

小松市額見町む166-2
TEL. 0761-43-3012

代表者 油片 賢吉
設立 1972年8月
資本金 2,000万円
従業員数 14名
事業内容 大型スチールショットブラスト加工、消波根固めブロック製造用型枠の整備・保管・輸送

<https://www.imshot.jp>



令和3年度 ISICO組織体制紹介

総務企画部

組織の管理と事業の総合調整
広報・産業情報の発信、産業人材の確保・育成支援
サイエンスパークの活性化の推進

総務課

TEL.076-267-1239

組織の人事管理と事業の総合調整

能登サテライト

TEL.0768-26-2333

ISICOの能登地域の拠点として、各種支援制度の情報提供、相談に対応しています。

企画広報課

TEL.076-267-1239

ホームページやメルマガ、情報誌等を通して各種ビジネス情報の発信、企業情報データベースの閲覧サービスやビジネスDVDなどの無料貸し出しも行っています。また、企業の人材採用や育成、定着に関するさまざまな課題解決に向け、専任アドバイザーによる窓口相談や産業人材の確保・育成に関する各種セミナーを実施しています。

サイエンスパークオフィス

サイエンスパーク内の各施設の管理運営を通して、産学官連携の促進と新産業の創出を支援します。

いしかわクリエイトラボ

TEL.0761-51-7100

創業間もない事業者や研究意欲にあふれる中小企業などをサポートするインキュベーション施設です。24時間・365日利用可能な5㎡、25㎡、50㎡の3種類の大きさのスペースを低賃料で貸し出しています。また、シャワールーム、仮眠室なども整備しています。

いしかわフロンティアラボ

TEL.0761-51-0122

新製品の研究開発など、創造的なビジネスを進めるベンチャー企業等が、ローコストで利用できる独立型の賃貸スペースです。

石川ハイテク交流センター

TEL.0761-51-0106

最大220名を収容できる大会議場、少人数から100名まで対応できる会議室や、宿泊施設を整備しています。また、北陸先端科学技術大学院大学やサイエンスパーク内企業への来訪者に対しては宿泊料金の割引サービスも実施しています。

産業振興部

創業及びベンチャー企業の発掘・育成、新事業創出支援／企業のデジタル化の推進に向けた支援、設備導入支援／知的財産の活用促進

デジタル推進課

TEL.076-267-1001

デジタル化推進に向けた相談や各種セミナーの開催、ECサイトの活用に向けた専門家派遣等の支援を行っています。また、AIやビッグデータ、IoT、RPA等先端的なデジタル技術を活用して業務の効率化や生産性向上を支援します。

新事業支援課

TEL.076-267-1145

「創業支援サポートデスク」を設置し、起業に必要な知識の習得、事業計画の作成支援等を行うほか、将来の成長が期待されるベンチャー企業を発掘し、集中的なサポートを行っています。また、知的財産に関する総合支援窓口として、一般社団法人石川県発明協会と連携し、特許や意匠・商標等のさまざまな相談に対応します。

設備導入支援課

TEL.076-267-1174

中小企業等が希望する設備を当機構が現金一括で購入し、長期・固定金利で割賦販売（完済後に所有権を移転）します。県及び全市町で利子助成があります。

販路開拓推進部

受注開拓支援、販路開拓支援

受注開拓課

TEL.076-267-1140

県内中小企業の素材、加工、組み立て技術・製品開発力を、県外大手企業へ紹介・あっせんし、新規受注の拡大を図っています。

また、受注機会の拡大のため、ビジネスマッチングのための各種展示会・懇談会等を開催しています。

販路開拓課

TEL.076-267-1140

地域資源を活用した新製品や石川ブランド製品等を、全国の百貨店、専門小売店等のバイヤーへ橋渡しを行い、販路開拓を支援しています。

また、販路拡大のため、国際ナショナルギフトショーへの出展、首都圏等のバイヤーを対象に商談会を開催するとともに、各種専門展示会に出展します。

コンサルティング事業部

中小企業の経営課題解決に向けた総合支援

経営支援課

TEL.076-267-1244

中小企業の各種経営課題解決に向け、アドバイザーが窓口相談を行うほか、中小企業診断士など外部の専門家を派遣し、具体的・実践的なアドバイスも行っています。

よろず支援拠点

TEL.076-267-6711

- ・加賀サテライト（小松） TEL.0761-21-1139
- ・能登サテライト（七尾） TEL.0767-52-1225
- ・能登サテライト（輪島） TEL.0768-26-2333

多様な分野の専門家（中小企業診断士・ITコーディネータ・税理士・社労士・デザイナー等）が在籍し、中小企業・小規模事業者の皆様の売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けて、一歩踏み込んだ専門的な提案を行います。また、議題解決に向けて相談内容に応じた適切な支援機関の紹介や課題に対応した支援機関の相互連携をコーディネートします。

事業承継・引継ぎ支援センター TEL. 076-256-1031

事業引継ぎにかかる窓口相談を行っています。後継者不在などで事業の存続に悩みを抱える県内中小企業、そしてこれらの経営資源を引き継ぐ意欲のある中小企業、「引継ぎ創業」を検討している方に対して、専門のコーディネータが事業引継ぎにかかる課題解決に向けた助言、情報提供、マッチング支援等を行っています。

再生支援室

TEL.076-267-1189

県内中小企業の経営改善・事業再生におけるさまざまな課題解決に向けて、専任アドバイザーが窓口相談を行っています。また、経営改善計画の策定から金融機関との調整まで企業の状況に応じた支援を行います。

プロジェクト推進部

産学官・産業間連携、企業間連携の推進
共同研究による技術開発支援
産業化資源活用商品等の開発支援

次世代産業支援課

TEL.076-267-6291

産学官・産業間連携による研究開発プロジェクトを促進するため、新技術や新製品の開発にかかる助成や、企業と大学・工業試験場等との共同研究の支援を行っています。

地域産業支援課

TEL.076-267-5551

農林水産品や伝統工芸品、観光資源などの産業化資源を活用した中小企業等の新商品・新サービスの開発から販路開拓までを総合的に支援しています。

連携推進課

TEL.076-267-5551

県内企業のニーズと大学や公設研究機関等のシーズ調査を行い、マッチングを図るなど、新製品や新技術開発の支援を行っています。また、農商工・医商工連携による取り組みも促進しています。

地場産業振興センター

産学官交流・人材養成の拠点／需要開拓の支援

管理課

TEL.076-268-2010

産学官の交流や人材養成のための研修・会議のほか、地場産品を中心とした商品等の展示・商談会などの場を提供しています。施設としては、本館と新館の2棟で構成され、800人収容のホールをはじめとして大小の研修室・会議室が20室あり、レストランなども備えています。

企画展示課

TEL.076-268-2010

石川県内企業等が開発した新商品や、県・ISICO等支援機関の推奨品を紹介しています。

また、全国の手づくりガラスや陶磁器、県内若手作家の工芸品等を一堂に集めた展示会を企画、運営し、新商品企画、商品PR、需要拡大を支援しています。

設備の増強をISICOが支援

令和3年度 設備貸与制度のご案内



ISICOの設備貸与制度は、中小企業等が希望される設備を当機構が現金一括払いで購入し、長期・固定金利で割賦販売(完済後に所有権を移転)する制度です。

7月より貸与利率が
変更になりました。

2.75% → 1.6%

貸与制度利用のメリット

- ・県、市町から利子助成があります。
- ・ISICOのワンストップサービスにより、アドバイスが受けられます。
- ・減価償却ができます。
- ・本制度を利用することにより、金融機関からの資金調達に余裕ができます。

【お問い合わせ】

ISICO 産業振興部
設備導入支援課

TEL. 076-267-1174

<https://www.isico.or.jp/site/setsubi/setsubi-taiyo.html>


ウェブを活用した販路拡大を後押し

「ネット販売の基礎知識」開催

ISICOは6月から7月にかけてネット活用セミナー基礎講座「ネット販売の基礎知識」を全3回で開催しました。(株) LATERAL代表取締役の北村錬充氏が講師を務め、ネット販売に必要な基本的な知識や手法など、最新の情報を交えながら講義をしました。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事業者20名ほどが参加し、熱心に耳を傾けていました。



目指せ! ビジネスプランコンテスト入賞

「事業計画作成セミナー」開催

ISICOは7月2日に、スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2021エントリー者を対象に「事業計画作成セミナー」をリアルとオンラインで開催しました。(有)ティーディーシステムズ代表取締役・多田年成氏(中小企業診断士)を講師として招き、ビジネスプランを作成する際の構成の仕方や表現する重要ポイントなどを、事例を交えながら分かりやすく説明しました。



編集後記

こんにちは、情報誌担当3年目になりましたMです。今号より情報誌のデザインを一新しました! 雑誌テストを強めたスタイリッシュなデザインとなりましたが、いかがでしょうか。

今回はコロナ禍で注目度が高まる「副業・兼業」について特集しました。お話を聞いてみると副業の方のほとんどが収入は重要視しておらず、地域貢献や自分のスキルアップのために副業に取り組んでいらっしゃることに驚きました。特に首都圏ではその傾向が強く、専用のマッチングサイトでは1つのプロジェクトに平均でも10件以上応募があるそうです。自社にとって課題を整理する機会になりますので、皆様も1度検討してみたいはいかがでしょうか。(M)

公式 Facebook をご覧ください。

今年度よりISICOフェイスブックで取材企業の簡単な紹介をしております。よろしければ皆様「いいね!」をお願いいたします。

<https://www.facebook.com/isico.dgnet>


※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。

