

ISICO PRESS

スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2022
START UP BUSINESS PLAN CONTEST ISHIKAWA 2022



FINAL PRESENTATION

STARTUP BUSINESS IDEAS

P.02 巻頭特集

7人の起業家が 独創的な事業アイデアを競う

スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2022

P.06 チャンスをつかみミライをひらく

宝達山本舗 松月堂/実川鉄工(株)

P.10 フロム・ユーザーズ

(株) 和平商店

P.12

TOPICS

7人の起業家が事業プランを競った「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2022」。詳しくは巻頭特集をご覧ください。
 表紙撮影 / 黒川博司

START UP BUSINESS PLAN CONTEST ISHIKAWA 2022

7人の起業家が



ISICOは11月22日、県地場産業振興センターで「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2022」を開催した。将来有望な起業家を発掘するコンテストは今年で16回目。当日は全国から寄せられた115件の応募の中から、ファイナリスト7人が事業計画を発表し、アイ・オー・データ機器の細野昭雄会長をはじめ県内外の創業経営者が審査した。今回の巻頭特集では事前の書類審査で決定した地域活性化賞を含め、各賞受賞者の提案内容を紹介する。

最優秀起業家賞

地元食材とスパイスを合わせたミールキット AIが利用者好みのレシピにアレンジ

尾島 康仁 | (株)コノミー

500万円のスタートアップ補助金が交付される最優秀起業家賞に輝いた(株)コノミーは、石川県産を中心とした新鮮な食材とAI(人工知能)を活用した利用者好みのレシピをセットにした冷蔵ミールキットを定期宅配するサービスについて発表した。

レシピはスパイスの専門家が開発する。10種類以上のスパイスを使い、レシピ通りに作ると20~30分で本格的な料理が完成する。レシピは現在100種類ほどあり、週替わりで届ける。おいしさはもちろん、作る楽しみや食材の特徴を学ぶ楽しみを提供し、家族のコミュニケーションを促進する。

ウェブ上で利用者に味の評価をフィードバックしてもらうことで、AIが好みを学習し、レシピの最適化を図る仕組みも準備を進める。

定額制で週に1、2回、ミールキットを宅配するサブスクリプションサービスとして展開する。

同社は2022年にサービスを開始し、これまで利用者の継続率は97%を誇る。月額1~3万円のコー

スを利用する人が多い。日本のミールキット市場は現在200億円規模で、将来は2,000億円規模に成長すると見込まれる。石川での事業モデルをベースに全国展開も視野に入れている。



独創的な事業アイデアを競う

優秀起業家賞



健康な精子づくりに向け 生活習慣の改善をアプリで支援

小寺 孝明 | Granate

小寺さんが自身の経験をもとに、開発に取り組んでいるのが、男性向けの妊活サポートアプリだ。不妊の原因の半分は男性にあり、生活習慣が大きく影響していることが分かっている。このアプリではAIを用いて生活習慣から精子の状態を予測し、改善に向けてアドバイスする。利用者のモチベーションを維持するため、ゲームの要素を取り入れる。リリース後、5年で45万ダウンロード、1億5,000万円の売り上げを目標とする。



従業員の悩みやストレスを チャットで受け止めてケア

高桑 蘭佳 | (株)メンヘラテクノロジー

高桑さんが考案したのは、従業員の日常的なストレスをケアするための匿名チャットアプリだ。相談に対応するためのトレーニングを受け、テストを突破したサポーターが24時間、予約不要で話を聞いてくれる。不満が爆発する前に安心して感情を吐き出せるほか、従業員が希望すれば、話した内容を会社や管理職に伝えられる。導入コストは企業が、相談料は従業員が負担。現在、実証実験中で2023年春の正式リリースを目指している。



学生賞

働きやすい環境づくりへ 工場の健康診断を実施

中村 雛乃 | (株)LFOR/金沢大学大学院

中村さんは、人手不足感が強い製造現場の離職に歯止めをかけようと、工場の健康診断サービスについて提案した。従業員の仕事満足度を計測するアンケートのほか、工場内のコミュニケーションや作業ペースの測定を通じて、工場の状態を可視化することで具体的な課題を把握し、改善に向けて活動できる環境を整える。2023年10月のサービス開始を予定している。



女性起業家賞

女性の美を応援する エステのサブスクサービス

池田 玲海 | (株)ビューティーサロン

池田さんは毎月定額でさまざまなエステサロンでフェイシャルエステを受けられるサービス「HADA PASS(ハダパス)」について発表した。利用者にとっては複数のサロンを気軽に試すことができるのがメリットで、エステサロンもコストをかけずに認知度アップや集客ができる。2021年12月からサービスを開始。10年後に10億円の売り上げを目標とする。



地域活性化賞

食と循環型社会を 楽しく考える拠点づくり

松田 裕子 | ばるじえの

松田さんがプレゼンしたのは、人と人がつながり、食と循環型社会を楽しく考えられる拠点「ばるじえの」だ。具体的には築100年の金澤町家で、各家庭から出る生ごみを堆肥化して野菜づくりを行うコミュニティコンポスト事業、食料品をごみを出さずに販売する量り売り店舗事業、親子でくつろげるカフェダイニング事業を展開し、2023年6月の開業を計画する。



ファイナリストと発表テーマ



中川 宏
(株)喜ころ

24時間非接触で薬を入手する無人受渡しBOXの開発!



日野 信輔
(株)Nextwel

日本初!地域と障害がある方の社会課題を解決する障害者専門の起業支援サービス

消化器系がんの有無を血液検査で判定 年間4,500件を受託するまでに成長

(株)キュービクス

白山市熱野町ハ8-1
TEL. 076-201-8821

代表者	丹野 博	設 立	2004年8月
資本金	1億9,880万円	従業員数	41名
事業内容	体外診断用医薬品製造販売業、製造業、医療機器製造業		

ISICOでは2007年から毎年、ビジネスプランコンテストを開催し、優秀な起業家の成長をサポートしている。厳しい審査を勝ち抜いた起業家その後どのように成長したのか。記念すべき第1回のコンテストで最優秀起業家賞に選ばれたキュービクスの丹野博社長に現状を聞いた。

90%の高精度を実現 金沢大の知見がベースに

丹野社長がコンテストで発表したのは、がんの有無を血液検査で判定する事業だ。がん患者の血液中に特異的に現れる核酸の有無や濃度といった構成パターンを調べることで、がんの有無を判別する。

こうした検査が可能になったのは、金沢大学が保有する臨床データからがん患者に特有の核酸を特定したことだった。

丹野社長と金沢大学はその後、胃がん、大腸がん、すい臓がん、胆道がんの4種類を血液検査で判定する検査法を世界で初めて確立し、2011年8月に解析事業をスタート。業績は堅調に伸び、現在は全国1,500カ所の医療機関で利用され、受託件数は年間4,500件に達している。

精度は、がん患者をがんと判定する“感度”が約90%、がんにかかっていないと判定する“特異度”が約98%と極めて高い。がんの検査でよく使われるCTスキャンやMRIで見つけられないような小さながんも解析可能で、

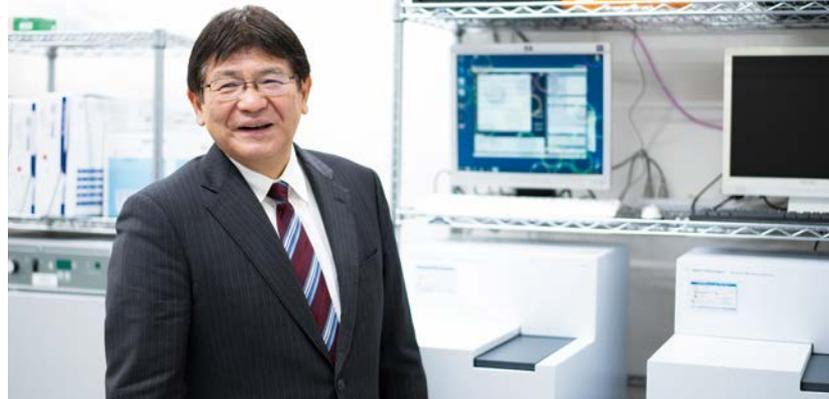
早期の発見、治療につなげることができる。検査は5ccの血液を採るだけで済むので、体への負担が少ないのもメリットだ。

今後は乳がんなど、ほかのがんの検査への技術の応用も視野に入れている。

研究開発用機器の購入などを ISICOがサポート

丹野社長率いるキュービクスは2018年12月には白山市内で新社屋を建設。今では資本金が2億円近くまで積み上がり、従業員数は41人に増えた。とはいえ、今日までの道のりは決して順風満帆では

金沢大学が保有するがん患者の臨床データや特許を活用し、事業化に取り組んだ丹野博社長。





原発性脂質異常症の検査に使用する次世代シーケンサー。
昨年4月から新事業として開始した。



リアルタイムPCR法を用いたすい臓がんの検査キット。
従来よりも検査費用が低減する。

なく、「つなぎ融資を銀行から断られるなど、もうだめかなと思ったときもあった」と振り返る。

そんなときでも心強い支えとなったのがISICOの支援だ。例えば、コンテストでは500万円のスタートアップ補助金を提供したほか、インキュベーション施設1室の賃料を3年間免除し、研究開発を後押しした。

その後、ISICOの支援担当者と協力してまとめた経営革新計画が石川県に承認され、低利の融資を受けて研究開発に必要な機器を購入した。ISICOの活性化ファンド事業や次世代ファンド事業に採択されて得た助成金も助けとなった。

ほかにも、国の事業に採択され、資金的なサポートを受けられたこと、新株予約権付転換社債を発行し、ベンチャーキャピタルなどから資金調達できたことも「ISICOのコンテストがトリガーとなった」と丹野社長は話す。

検査費用の低減を目指し すい臓がんの検査キットを開発

ところで、冒頭で紹介した血液によるがん検査は、健康保険が適用されない自由診療であり、検査費用は1回7～10万円にもなる。というのも、4万4,000種類もの核酸を並べた「DNAマイクロアレイ」と呼ばれるガラス板など、検査は高額な検査器具を必要とするためだ。

そこで、同社では遺伝子解析手法としては一般的で新型コロナウイルスの検査にも使われる「リアル

タイムPCR法」を用いた検査キットを開発した。

同社がまずターゲットとしたのは、他のがんに比べて発見

が難しいすい臓がんだ。昨年6月には、体外診断用医薬品として製造販売承認を取得。現在は今春をめどに、健康保険の適用が受けられるよう、厚生労働省と交渉を進めている。

「できれば1～2万円程度で検査を受けられるようにしたい」と期待を込める丹野社長。検査キットはアメリカとEUで国際特許を取得し、海外展開も進める。今年は敷地内で4階建てのPCRセンターの建設も予定し、ゆくゆくは大腸がんなどでも同様の検査キットを開発する方針だ。

脂質異常症の原因探る 新事業をスタート

昨年4月からは遺伝子の配列を解読する次世代シーケンサーを導入し、遺伝子の異常によって発症する原発性脂質異常症の受託検査事業を開始した。

この事業でも強みとなるのは、金沢大学が保有する臨床データだ。一口に原発性脂質異常症と言っても細かく分けると14の疾患がある。キュービクスでは同大と連携し、病気が遺伝子の異常に起因しているか否かはもちろん、14疾患のどれに当てはまるのかを見極め、専門医の所見を付けてフィードバックする。既に30の大学病院、専門病院から検査依頼が寄せられている。

「このようなサービスはおそらく全国でも初めて。原発性脂質異常症の患者は国内に100万人いると言われている。健康保険が使えるので、これからもっと依頼が増えると思込んでいる」（丹野社長）。

このほか、同社では新型コロナウイルスの検査に要する時間を短縮できる試薬を開発し、検査も受託している。

「遺伝子解析を専門とする強みを生かし、ゆくゆくは世界中のがん検査キットを作ることができる会社に成長できるよう頑張っていきたい」と意欲を燃やす丹野社長。これからの研究開発、事業展開にも引き続き注目したい。

DNAマイクロアレイを使ったがん検査の準備の様子。核酸に試薬を垂らし、反応を読み取る。



チャンスをつかみ
ミライをひらく

材料にとことんこだわった「能登の極上素材プリン」。金箔入りのシロップが付いたプレミアムセットが特に好評だ。



CASE

01

宝達山本舗 松月堂

能登産素材の蒸しプリンを冷凍可能に 百貨店などのECサイトで次々と採用

和洋菓子を製造販売する宝達山本舗 松月堂が新開発した「能登の極上素材プリン」の売り上げが右肩上がりに伸びている。その名の通り、能登産の厳選素材を使った濃厚な味わいが好評だ。冷凍して保存、発送できることも大きな特長で、大手百貨店のECサイト、ギフトカタログに採用されるなど、着々と販路を拡大している。

卵や牛乳、しょうゆなど 約8割の素材を能登で調達

能登の極上素材プリンは、能登産のこだわり素材を使って熟練した職人が丁寧に手作りしている。植物性飼料とハーブを食べて育ったニワトリの卵、施設や品質の管理が行き届いた牧場から集められた新鮮な成分無調整乳、地元の丸大豆と能登海洋深層水を原料に杉樽で熟成した天然醸造しょうゆなど、8割近くが能登産の素材だ。

素材の風味を生かした味わいは濃厚かつクリーミーで、焦がしキャラメルにしょうゆを加えたほんのり和風のシロップとも絶妙にマッチする。

伝統的な製法で作られる蒸しプリンとしては国内で初めて、冷凍で30日間保存できることも大きなセールスポイントだ。夏は1時間、冬は3時間、常温で

置いておくか、冷蔵庫で一晩かけて解凍すれば、できたてのおいしさが味わえる。

ISICOの販路開拓支援を受け、ANAの通販サイトを皮切りに、大和や大丸松坂屋、三越伊勢丹、文藝春秋、加賀屋の通販サイトやギフトカタログなどに採用され、2019年11月の発売から約3年で年間2万個あまりを売り上げるヒット商品に成長した。

材料やレシピ、製造工程に 小さな工夫を積み重ねる

開発のきっかけは、過疎化が進む宝達志水町で事業を継続していくため、全国に発送できるような新商品を作りたいという思いだった。当初は松月堂の看板商品の一つである宝達^{くず}葛の活用を検討した。しかし、葛を食べる文化がない都市部では苦戦が予想



写真左)発泡スチロール製のパッケージに梱包し、冷凍した状態で発送する。シロップは別添えになっている。

写真右)手作りの和洋菓子が並ぶ松月堂の店舗。奥には9席分のカフェスペースもある。

されたため、ISICOのアドバイザーにも相談の上、同店の人気商品である「しょうゆプリン」をブラッシュアップする方針を固めた。

開発にあたっては、同社としては初めてマーケティングの手法を取り入れた。百貨店のバイヤーらのヒアリング調査を実施したほか、地元の商工会の協力を得て、東京で開催された物産展での試食提供、アンケート調査などに取り組んだ。

その中からつかんだニーズの一つが冷凍できる蒸しプリンだった。ゼラチンなどの凝固剤で固めるプリンと違い、伝統的な製法で作る蒸しプリンは、冷凍すると解凍時に水分と油分が分離し、食味が大きく損なわれてしまう。そのため賞味期限は冷蔵で5日間ほど。冷凍できて賞味期限が延びれば、在庫管理しやすく通信販売でも取り扱いやすくなる。

蒸しプリンを冷凍するにはどうすればよいのか、松田健太代表は約1年の試行錯誤の末、添加物を極力使わず、材料やレシピ、製造工程において小さな工夫を積み重ねることで、解凍してもほとんど食味が劣化しない蒸しプリンを実現した。製法は特許申請中だ。

グッド石川ブランドに認定 農水省、国際機関からもお墨付き

味には自信があったが、自己満足ではいけないと第三者による評価にも積極的に取り組んだ。

2020年にはグッド石川ブランド製品として認定を受けたほか、農林水産省が主催する「フード・アクション・ニッポン アワード 2020」の入賞100製品にも選ばれた。

また、海外での販路開拓を見据え、2021年には国際味覚審査機構(本部:ベルギー)が主催し、世界トップクラスのシェフやソムリエが評価する「優秀味覚賞」で一つ星を獲得した。

ISICOアドバイザーの橋渡しによって採用された航空会社や百貨店の通販サイトでの注文は、最初

こそ1週間に1箱ペースだったが、今では多いときには1日50箱が売れ、売り上げの柱の一つになっている。コロナ禍の中での巣ごもり需要にもマッチした。

大切な人へのプレゼント、自分へのごほうびとして好評で、松田代表は「同様の商品はこれまでなく、新たな市場を開拓できた。廃棄もゼロでSDGsの理念にも沿っている」と胸を張る。

金箔入りシロップ付きの プレミアムセットが好評

2021年11月には、シロップにユネスコの無形文化遺産に登録されている縁付金箔えんつけを入れたプレミアムセットを発売した。通常版がプリン6個に別添えのシロップが1本付いて6,000円～(税・送料込み)なのに対し、プレミアムセットは1万800円(同)とプリンとしては高価だが、思った以上に評判が良く、今ではプレミアムセットの注文が半数以上を占めるまでになった。

さらにラインアップを拡充しようと、ISICOのいしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド事業の助成金を活用し、地元産の「志宝いちご」を使った商品も開発し、昨年11月に発売した。

「今の売れ行きが今後もずっと続くわけではないので、時代のニーズに合わせて新商品を開発していきたい。世界中に売る自信はあるので、ゆくゆくは海外でも販路を開拓したい」と将来を見据える松田代表。石川発スイーツの一層の飛躍に期待したい。

松月堂の3代目として菓子作りに精魂を傾ける松田健太代表(左)と妻の幸枝さん。



宝達山本舗 松月堂

羽咋郡宝達志水町小川2-127 TEL.0767-28-2378

代表者 松田 健太

創業 1964年

従業員数 4名

事業内容 和洋菓子の製造販売

<https://syogetsudo.com>

事業再構築補助金を活用して導入した治具ボラー。恒温室に設置され、年間を通じて安定した精度で加工できる。



CASE

02

実川鉄工(株)

EVや産業用ロボット市場の開拓目指し 事業再構築補助金で新たな加工機を導入

実川鉄工は昨年8月、事業再構築補助金を活用し、精密穴開け加工の専用機・治具ボラーを導入した。補助金の申請にあたっては、ISICOが認定支援機関としてサポートした。同社では、この治具ボラーを使って、新たにEV（電気自動車）関連の受注を獲得したほか、今後はロボット分野へも業容を拡大しようと商談を進めている。

一貫生産体制と 高精度の加工に強み

実川鉄工が主力として製作しているのは、自動車関連の治具である。治具とは金属などを加工する際に、加工の対象となる材料（ワーク）を工作機械に固定するための道具を指す。同社の場合、具体的にはエンジンのシリンダーヘッドやシリンダーブロック、ミッションケース、クランクシャフトといった部品を加工する際に必要となる治具を作っている。

正しい位置にワークが固定されていなければ、たとえ精度よく加工したとしても、仕上がりの寸法に狂いが生じてしまう。そのため、治具そのものにも100分の1ミリ単位の高い精度が要求される。

治具は少なくとも100個程度、多いものでは200個ほどの部品から構成され、同社では、さまざまな金属

材料を使って、これらの部品を加工するのももちろん、組み立てや調整、配管、試運転までを一貫して自社で手掛けられる体制を整えている。

これに加え、年間を通じて室温を一定に保った恒温室と3次元測定機を備え、精度を保証した上で納入している点も大きな強みとなっている。

精度や生産性が向上 大きなワークも加工可能に

そんな同社が事業再構築補助金を活用して導入したのがCNC（コンピューター数値制御）治具ボラーだ。

治具ボラーとは高精度で穴開け加工するための専用機だ。先に述べたように、治具の役割は正しい位置にワークを固定することであり、固定する際に



出荷前に各所の寸法を検査する3次元測定機。納品時には計測データを添付し、品質を保証している。



治具の組み立て作業。一つの治具には100~200個ほどの部品が組み付けられている。

使われる穴にも高い精度が求められる。

従来、同社では要求される精度を満たすため、工具の移動量や移動速度を手動で設定する汎用治具ボーラーでまず加工し、その後、NC横中ぐりフライス盤で仕上げていたが、工数が多く、時間がかかることがネックになっていた。CNC治具ボーラーはこれらの加工を1台で完結できるため作業効率がアップし、より高い精度にも対応が可能となった。

また、従来は長辺が1,000ミリまでの範囲でしか加工できなかったが、新設備の導入によって、最大で長辺1,500ミリまでの範囲を加工できるようになったことも大きなメリットだ。

こうした長所を生かして、同社では新たにEV用のモーターカバーの製造時に使われる治具の製作を受注した。

将来的には、自動車工場などで活躍する産業用ロボットの部品の受注を目指し、商談を進めている。

生き残っていくため エンジン以外の領域へ

同社がCNC治具ボーラーを導入したのは、エンジンに依存した経営体質からの脱却が狙いだ。

「コロナ禍によって、中国での自動車生産に急ブレーキがかかったことで、2020年の売り上げが大きく落ち込んだ。さらに、脱炭素化の流れにより、ガソリンエンジン車に代わって、EVの普及が見込まれ、この先、生き残っていくためには、何か手を打ってエンジン以外の領域に仕事を広げなければならないと考えた」(山田光孝社長)。

そこで、これまで培ってきた精密加工のノウハウを生かせる分野として、山田社長がターゲットとしたのがEVや人手不足感が強くなる中でニーズの増加が見込める産業用ロボットだった。

とはいえ、EVではエンジン用よりも大きなサイズの治具が必要とされる。治具に比べてロットの多い産

業用ロボットを手掛けるには、生産性の向上も必須だ。そこで導入したのが、CNC治具ボーラーだったというわけだ。

書類作成に専門家が助言 1回目の申請で見事採択

補助金の申請にあたっては、ISICOが運営する「石川県よろず支援拠点」が書類作成についてアドバイスし、見事1回目で採択を勝ち取った。

「申請書を書くのは初めてで、何をどのように説明すべきか分からなかったが、的確な指導のおかげで、市場のニーズや競合他社に対する優位性、費用対効果などについて、審査員に伝わるように分かりやすくまとめることができた。書類作成を代行してくれるコンサルタントは有料だが、よろず支援拠点は無料で相談に乗ってくれて助かった」(山田社長)。

エンジン関連の受注も約1年前から回復し始め、これからは既存の分野に加えて新分野での仕事を増やし、会社の成長につなげていく計画だ。従来の顧客が取引先となるEVと違って、これまで付き合いのない新規顧客の開拓が必要となる産業用ロボット分野ではまだ成約実績はない。しかし、山田社長は「必ず伸びる市場なので、慌てず粘り強く商談して実績を増やしていきたい」と意欲をみなぎらせている。

エンジン部品用治具の受注減を見込み、新たな事業領域への挑戦を決めた山田光孝社長。



実川鉄工(株)

白山市横江町1490番地3 TEL. 076-276-6211

代表者 山田光孝
創業 1957年2月
資本金 1,000万円
従業員数 20名
事業内容 各種専用機・治具製作、精密機械加工

<https://www.jitsukawa-tekko.com>

イカの風味が香る煎餅が大人気 専門家のアドバイスで商品化に成功

和平商店では、能登町の小木港で水揚げされるイカを原料とした加工品を製造、販売している。ヒット商品の一つがイカをふんだんに使った「能登いか煎餅」だ。開発にはISICOの助成金を活用し、今では売り上げの約15%を占める主力に成長した。その後も専門家のアドバイスを受けながら、利益体質の強化を進めている。



小木港に揚がったイカをふんだんに使った「能登いか煎餅」。5枚入り580円(消費税込み)、10枚入り1,160円(同)。

イカを48%も含有 地元観光施設で販売好調

小木港は、北海道の函館港や青森県の八戸港と並んでイカの水揚げが多い三大漁港の一つとして知られる。釣り上げた直後に船上で急速冷凍した小木の船凍イカは「小木物」と呼ばれ、鮮度と品質に優れているのが特長だ。

この船凍イカのゲソやミミを使って手作りしているのが、和平商店の「能登いか煎餅」である。イカが48%も入っていて、その香りや旨みが凝縮された味わいがおいしいと評判で、2017年の発売以降、着実に売り上げを伸ばしている。

販路の中で最も売り上げが多いのは、能登町内で2020年6月にオープンしたのと九十九湾観光交流センター「イカの駅つくモール」の売店だ。前年からの新型コロナの影響もあり、この年5月までの同社の売上高は過去最低ペースだったが、9月までの4カ月間で煎餅が飛ぶように売れ、10月の決算では過

去最高の業績を記録した。

21年4月、つくモールにスルメイカの巨大モニュメント「イカキング」が完成すると人気に拍車が掛かり、22年も好調を維持した。

1年かけて160回の試作 素材や焼き方に工夫

同社の商品は、胴体に自社製のショウガ甘みそを詰めた「いかの鉄砲焼き」や鮮度が落ちる前に素早く加工した「いか刺し」など、ゲソを使わないものが多い。余ったゲソを何とか有効活用できないかと考えたのが煎餅を開発したきっかけだ。

当初は自分たちだけで商品化にチャレンジしたが、煎餅づくりは初めてとあって難航し、1年ほどで行き詰まった。その後、料理研究家の指導を仰ぎながら、第一弾を完成させ、2015年3月の北陸新幹線金沢開業に合わせて金沢駅構内の土産コーナーやスーパーで販売した。

しかし、しばらくすると輸送時に割れやすく、多くのロスが発生することが判明し、1年後に販売を休止した。

改良に向け、次にアドバイスを求めたのは菓子メーカーで煎餅を開発した実績を持つシルバー人材だ。粉の種類や配合、乾燥・焼成の温度や時間を何度も見直し、1年をかけて約160回もの試作を重ね、輸送時に割れにくく、イカの風味がより強く感じられる現在の煎餅を完成させた。

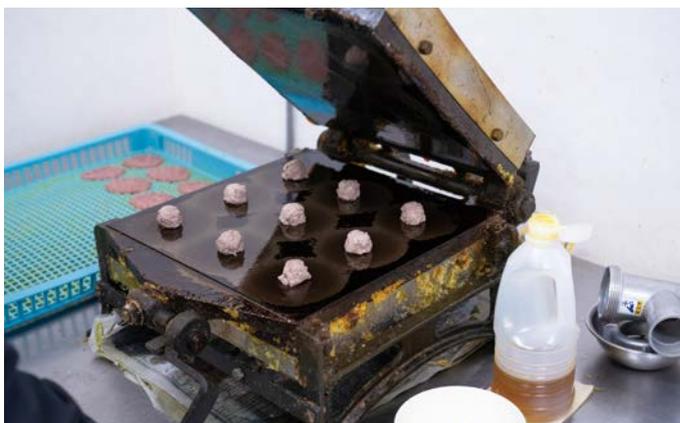
生イカと干したイカの両方を使ったり、低温の挟み焼き機と高温のオープンで二度焼きしたりと、おいしさを引き出すためにさまざまな工夫を凝らしている。

開発には、ISICOの活性化ファンド事業の助成金を活用した。

能登いか煎餅の開発や製造を統括する浅井

ひであき

英輝さんは、「現在のラインアップは5枚入りと10枚入りだが、職場などへの土産用に20枚入りも検討したい。能登には銘菓が少ないが、人気漫画にいか煎餅が登場するなど、少しずつ認知度も上がっている。さらに売り上げを伸ばして雇用にもつなげていきたい」と意欲を燃やす。



煎餅はまず、能登町産の菜種油を使って低温で挟み焼きにする(写真左)。その後、乾燥させてオープンで焼き上げる(同右)。二度焼きによって、イカの豊かな風味と食べ応えのある食感を感じられるようにしている。



原価計算を見直し 価格や内容量を適正化

和平商店では商品開発だけでなく、経営力強化にもISICOの支援メニューを役立てている。2021年度からは専門家派遣制度を活用し、中小企業診断士の助言を得ながら、利益体質の改善に取り組んでいる。

例えば、利益を出すための原価計算の考え方について指導を受けたこともその一つだ。それまでの同社の原価計算は自己流で、どんなに仕入れや販売を頑張っても、決算では利益が出にくい状態が続いていた。

原価計算や原価率を見直し、全商品の価格や内容量を適正化することで、今ではしっかりと利益が出せるようになり、決算内容も改善した。

海外市場の開拓を目指し 商品開発や衛生管理を強化

人口減少による国内市場の縮小、イカの価格高騰、円安の影響などを考慮し、同社では海外市場を将来有望な販路と考えている。

そのため、6、7年前から海外バイヤーとのマッチング商談会に参加するほか、ISICOの助成金を活用して海外市場を見据えた商品開発も進めている。その一つは油はねしない天ぷら用のイカだ。干して皮と身の水を抜くことで油はねを防ぐ商品で、アジアの日本食レストランをターゲットにしている。また、糀を使ってまろやかに仕上げたイカの塩辛は、発酵食品

のニーズが高く、健康志向のシンガポールなどで販路拡大を目指している。

既存の商品でも、能登の伝統的な魚醬いしるを使った一夜干しは海外でも評判がよく、能登いか煎餅も赤いパッケージが好まれるのか、香港から旧正月にまとまった注文が入るといふ。

新型コロナの余波を受け、輸出は足踏み状態が続いたが、今後の取引増加に向け、食品衛生管理の国際基準「HACCP」による衛生管理をさらに厳格化するなど、動きを加速させていく。



浅井和平社長の長男で開発、製造を担当する浅井英輝さん。東京からUターンし、地元漁業の発展に役買う。背後に見えるのは小木港。イカ釣り漁船が停泊している。

(株) 和平商店

鳳珠郡能登町字小木18字55番地
TEL. 0768-74-0055

代表者 浅井 和平
設立 2009年10月
資本金 300万円
従業員数 10名
事業内容 船凍イカ加工品の製造・販売

<https://ogiika.co.jp>

現場のニーズを押さえた商品提案の参考に

「地元素材にこだわった商品マッチング商談会」事前セミナー開催

ISICOでは毎年、金沢ホテル懇話会と連携し、地元素材にこだわった食品や工芸などの地場産品と、石川ならではのおもてなしを演出したい地元ホテルとのマッチングに取り組んでいます。今年度は初の試みとして、商談会前にホテル側が求めている「サステナブルな(SDGsの考えに沿った)食と空間提供」に関する事前セミナーを11月24日に地場産業

振興センター内レストラン「アイエリア友禅」で開催しました。

当日は懇話会メンバーである金沢市内のホテルの支配人や料理長らがトークゲストとして参加し、ホテル側が求める商材やロット数などについて説明しました。参加者も積極的にゲストに質問し、今後の取引の参考としました。



県内企業の技術力をPR

「石川県ビジネス商談会」開催

ISICOは県内中小企業の安定的な受注確保のため、県外発注企業に対する取引あっせん活動に取り組んでいます。その一環として開催しているのが「石川県ビジネス商談会」で、今年度は11月16日に地場産業振興センターのコンベンションホールで実施しました。



当日は発注企業15社、県内企業66社が参加し、県内企業が自社の技術力をアピールするなど、活発な商談が展開されました。翌日には発注企業が県内企業を視察し、製造現場を確認しながらより具体的に情報交換しました。

“コミュニケーション”“ワクワク職場”で変える!

『上司と部下の「関係性の質」向上セミナー』開催



ISICOは12月1日に、(株)ジェイフィールのコンサルタント・小森谷浩志氏を講師として招き、人材マネジメント塾『“コミュニケーション”“ワクワク職場”で変える!上司と部下の「関係性の質」向上セミナー』を地場産業振興センターで開催しました。

講義はグループワークを中心とし、受講者は活発に意見を交わしていました。受講者からは「対話の大切さに気づいた」「自分では気づけないことに気づくことができた」といった声が寄せられ、好評を博しました。

編集後記

今回の巻頭特集のテーマは毎年恒例の「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ」です!今年の発表者は私と年齢が変わらない方も多い印象でした。困りごとがあって、それを自ら解決しよう!と起業するバイタリティーがすごいなと思って発表を聞いていました。私にはまねできません。。。

人には向き不向きがありますし、私はISICOの職員という立場で、全力で仕事に取り組んでいこうとあらためて思った次第です。(M)

公式 Facebook をご覧ください。

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>

※誌面制作にあたっては、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。

