

ISICO PRESS

特集

いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド

全国最大規模のファンドの運用益で
中小企業の新たな事業展開をサポート

Case Study

(株)岡垣漆器店／(有)シーブレーン

(株)日本パーツセンター／金田繊維(株)



「いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド」の支援を受け、(有)シーブレーン(金沢市)が開発したハンドメイドの置き時計。詳しくはP5～11をご覧ください。
【表紙撮影／黒川博司】



産業化資源のイメージ
(写真提供:石川県観光連盟)

全国最大規模のファンドの運用益で 中小企業の新たな事業展開をサポート

いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド

ISICOでは意欲ある企業の取り組みを後押しするため、きめ細かな支援メニューを用意している。今号では、その中から、新商品・新サービスの開発から販路開拓までを支援する「いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド(以下、チャレンジ支援ファンド)」をクローズアップし、施策の概要や今年度の採択企業、これまでの活用事例を紹介する。

2018年度に拡充 今年度は59件を採択

中小企業の前向きな取り組みをサポートするチャレンジ支援ファンドは、2008年に総額200億円の「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」として創設した。2018年にメニューの拡充を図り、現在は総額400億円となる全国最大規模のファンドとなっている。ISICOでは、その運用益をもとに、農林水産物や鉱工業品、生産技術、観光資源といった産業化資源を活用して中小企業が進める新商品・新サービスの開発や販路開拓などを支援している。今年度は59件を採択し、5年間の累計は348件となった。採択率は平均で5割超となっている。

チャレンジ支援ファンドの支援メニューは2022年度現在、「ものづくり企業特別支援枠」「新商品・新サービス開発・販路開拓支援」「事前調査支援」「商品

改良・販路拡大支援」「産業間・異業種等連携支援」「海外販路拡大支援」の6つがある。

例えば、毎年最も応募・採択件数の多い「新商品・新サービス開発・販路開拓支援」の助成限度額は300万円で、助成率は対象経費の2/3以内となっている。なお、従業員数5人以下の小規模企業や個人事業主の場合、助成限度額が150万円で、助成率が対象経費の3/4以内というメニューもある。

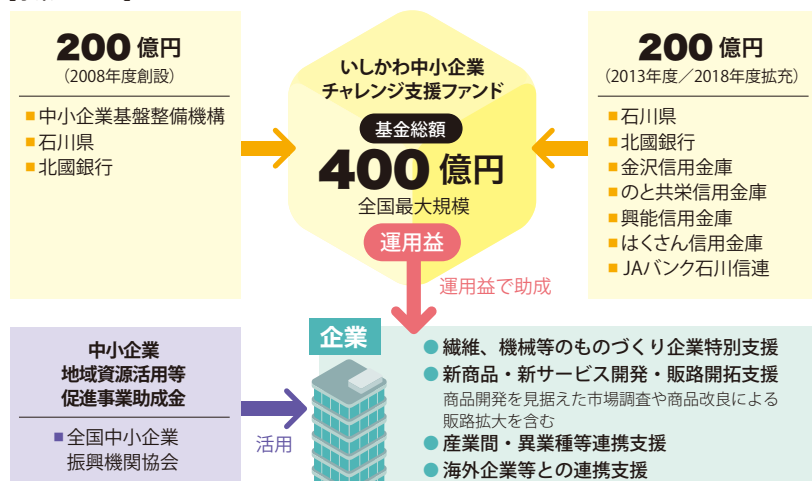
幅広い経費が助成対象 事業期間は最大3年間

チャレンジ支援ファンドの魅力の一つは使い勝手の良さだ。専門家への謝金、開発や販路開拓のための旅費、資料購入費、調査研究費、広告宣伝費、知的財産権取得費、試作・開発費、展示会出展費など、幅広い経費が助成対象となる。

また、事業期間が最大で3年間と長く、じっくりと腰を落着けて開発から販路開拓まで取り組める点も魅力で利用者から喜ばれている。

例年、4月中旬から2カ月間が募集期間で、ISICOでは説明会や個別相談会(オンライン含む)も開催し、申請書の書き方などについてアドバイスしている。2023年度の詳細については、決まり次第、ホームページなどでお知らせするので、ぜひ活用してほしい。

【事業スキーム】



●お問い合わせ
ISICOプロジェクト推進部
地域産業支援課
TEL.076-267-5551



2022年度いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド 採択一覧(59件)

機械、繊維等のものづくり企業による新製品等の開発・販路開拓支援(5件)

申請者名	事業名
株式会社共和キカイ	板材の高精度測定技術および同技術を活用した高機能な板材選別機の開発
株式会社ゼック	インバウンド対応できるレンタカー企業や観光地向けのAIアシスタントの開発事業
株式会社タガミ・イーエクス	2層暗渠断面を形成可能な「非掘削式自動埋設暗渠工法専用機」の開発・販路開拓、調査研究事業
有限会社ヤマザキクリエイト	肌トラブルで悩める者向け珪藻土入りニット生地寝具開発・販路開拓事業
株式会社ラピュタインターナショナル	クリーニング、切断機能を併せ持つファイバーレーザー溶接機の開発、販路開拓事業

中小企業等による産業化資源活用新商品・新サービスの開発・販路開拓支援(25件)

申請者名	事業名
合同会社IGLAND	全国的に希少な海藻が入った「海藻しゃぶしゃぶ」の開発・販路開拓事業
株式会社アイ・ツー	能登の里山里海における「課題解決型」体験プログラムの開発と販路開拓
株式会社アプラス	山中漆器のろくろ挽きと拭き漆、シルク印刷の蒔絵を活用した新商品開発・販路開拓事業
合同会社アマイケ	ファッション繊維「天女の羽衣」の技術を医療分野へ転用
株式会社あらと	ふぐの子を使ったお酒に合う新感覚スイーツの開発および販路開拓
株式会社ウフフ	産地の規格外野菜などを活用した、ママが子どもに食べさせたいスコーンの開発・販売事業
SPP株式会社	無縫製生産システムによる「3Dエコバッグ」の開発と販路開拓事業
株式会社加越	百万石乃白などを使って新しい販売手段とネットや酒蔵ツーリズムに向けた映える商品の開発
株式会社加賀麩不室屋	パートナーシップにより、伝統食材である「加賀麩」と「清酒」を組み合わせ、新商品開発を行うことで、地域の活性化を目指す計画
金沢機工株式会社	データ分析ツール「機工報」のBI連携とAI仕様による販路開拓
株式会社喜ころ	処方薬等の24時間受渡屋外型ロッカーの開発、製造、販売
株式会社九谷陶泉	新サービス「九谷焼ガチャ Online(オンライン)」のシステム開発事業
株式会社建設ドットウェブ	企業の業務効率化に貢献する、スケジュール管理システムの開発・販路開拓事業
株式会社こみんぐ	家庭菜園×教育×食育サブスクリプションサービス「いえにわ」のサービス開発・拡散
株式会社サカイダ・フルーツ	石川県産果物でつくる「果物屋の生フルーツゼリー」のWEB販売プロジェクト
株式会社SU-BEE	海の幸を引き立てる薬味「森のキャビア」を添えて
JA金沢市加賀れんこん部会	加賀れんこんの規格外品を使用した加工品の開発・販売を通じた持続可能な生産体系の構築
ノヒバカラ株式会社	森(能登ヒバ) 香る心身ともに優しいジェラートの開発および販路開拓
ノムラ合成株式会社	地域防災意識と避難所環境を向上させるための組み立て式簡易ベッドの開発と販路開拓事業
NORTA	石川県の伝統工芸作家や企業とコラボしたインテリア、家具の開発と国内外での販売
蒔絵師 小西 紋野	高蒔絵と透かし彫りの技法を融合させた宝石箱の開発と販路開拓
株式会社三輪	九谷多孔質陶磁器Qpor(キューポーレ)を使った骨壺の開発とセレモニーアイテムのブランディング
株式会社山田屋	実験する旅館 - ryokan laboratory -
株式会社YOU-I JAPAN	コロナ後の石川県におけるムスリム(イスラム教徒)観光の誘致とムスリム旅行者の受け入れ環境整備事業
株式会社ランドスケープ開発	松葉を使用した青汁の総合的な商品開発・販売

Pick up. 01

(株)アプラス

代表／坂本博胤
加賀市伊切町い1-1

アプラスが取り組むのは、生漆の性質を利用し、半年から1年をかけて、色合いが変わっていく山中漆器のインテリア雑貨ブランド「YUIYU(結々)」の開発と販路開拓だ。山中漆器のろくろ^び挽きや拭き漆、シルク印刷^{まき}の蒔絵とフラワーアーティストの感性を融合させた「植物」(または自然)を想起させるブランドで、10月に第1弾として小物入れや食器として使えるシリーズを発売した。現代のライフスタイルに合うインテリアプロダクトとして、30～40代の首都圏の女性をターゲットにPRしている。



小規模企業者による産業化資源活用新商品・新サービスの開発・販路開拓支援(12件)

申請者名	事業名
株式会社エイチツーオー	北陸新幹線延伸に向け金沢箔と若狭パール等を組み合わせた装飾品開発
株式会社大本久盛館	石川県産のクロモジ芳香蒸留水に特化したフェムテックケア商品の開発、販路開拓事業
株式会社All Dash International	能登鶏の卵殻膜から生まれた美容成分たっぷりの基礎化粧品「D'or」 能登鶏の卵殻膜由来「高濃度美容成分配合」基礎化粧品「D'or」
加賀ゆびぬき 森本 道恵	加賀ゆびぬきと輪島塗の端材を合わせた新商品開発と販路開拓事業
協同組合兼六園観光協会	兼六園でSDGsを学ぶ体験プログラム開発事業(修学旅行向けSDGsガイドおよび学習ツールの商品化)
株式会社サクシード	奥能登の竹を活用した持続可能な循環農業モデル事業の確立
株式会社ステップアップクリエーション	温泉宿泊を組み込んだ かなざわフォトウエディング事業
大工集団樺	自社採蜜したハチミツで健康維持目的の「手軽に摂取できるハチミツ製品」の商品開発と販路開拓事業
中島忠平漆器店	輪島塗に詳しくない方も簡単にオーダーできるサービスを用いた顧客開拓事業
株式会社満る文	「復活の器」九谷焼窯元の破損品を金継ぎ修繕して販売する事業
三徳屋株式会社	頭脳粉を使用した金沢カレー(レトルト)の開発および販売
株式会社Linnas Design	石川・金沢らしさを演出できる間借りシェアキッチンサービス事業の開発

中小企業等による産業化資源活用新商品・新サービス開発に係る事前調査支援(6件)

申請者名	事業名
有限会社いなば生花店	姿と香りを閉じ込めた「エアーフローラの香り瓶」の開発に関する事前調査事業
株式会社コシノ	石川県産どじょうの新商品開発、地産地消と販路拡大に向けたマーケット調査、製造に必要な技術調査
宗玄酒造株式会社	旧のりと鉄道トンネルを再活用した酒の熟成庫「隧道蔵(ずいどうぐら)」の法人向けサービス新規構築
株式会社二口製紐	ゴム入り細幅織物を活用した組立パーティションキット他の事前調査事業
マエダウェブ株式会社	フレキシブル両面B面ファスナー開発による新分野進出のための事前調査事業
有限会社松村商店	石川県の伝統的工芸品である加賀友禅を活用した「加賀友禅手書き散華(さんげ)」の新商品開発と販路開拓事業

中小企業等による産業化資源活用商品・サービスの魅力向上に向けた改良・販路拡大支援(6件)

申請者名	事業名
株式会社池田大仏堂	伝統的工芸品金沢仏壇×ITの商品改良と販路開拓
合同会社球体光学研究社	石川県産加賀椿椿を活用したお香と九谷焼製香炉の組み合わせ商品「環香」の販路開拓事業
株式会社永田藤作商店	軽くて頑丈なアウトドアおよび防災用品向け生地「環境・エコ」開発改良・販路開拓事業
農事組合法人蓮だより	規格外れんこんのペースト、カット加工品を活用した商品開発など
株式会社ふくべ鍛冶	ポチスバ(包丁研ぎ宅配サービス)のランディングページ改良・販路拡大事業
守田漆器株式会社	漆塗り革材「Urushi Leather」を使った汎用性の高い携帯小物の改良と販路開拓

産業間・異業種等連携による新商品・新サービスの開発・販路開拓支援(1件)

申請者名	事業名
藤八屋	輪島塗の技術を生かしたデザイン性のあるガラス位牌とコンパクトな金沢仏壇の融合

海外企業等との連携による商品の開発・改良・販路拡大支援(4件)

申請者名	事業名
株式会社KKI	海外の常温マーケットを狙った石川の食文化香るプリン、くずぎりの開発・販路拡大
株式会社箔一	金沢箔製品の米国市場への販路拡大に向けたKunikoプロジェクト
株式会社福光屋	1625年創業の老舗酒蔵が醸すオーガニック認証取得清酒の開発と輸出拡大事業
株式会社MOYU	日本酒由来の保湿成分を活用したノンケミカル、無香料のベト用保湿ケア商品の開発と海外販路開拓

Pick up. 02

(株)ウフフ

代表／志賀嘉子
金沢市久安2-463

手作りドーナツの製造を手掛けるウフフでは、地元産の規格外野菜などを原料としたスコーンの開発・販売にチャレンジしている。目指しているのは、忙しく働くママが、子どもに朝食などとして食べさせたいような商品だ。そのため、添加物になるべく少なく、野菜嫌いの子どもの栄養を取れるように工夫する。また、手軽に食べることができ、ストックしておけるよう冷凍保存を可能とし、SDGsで注目されるフードロス削減にも貢献する。



新市場や 時代の変化 を見据え、 採択企業が 創意工夫の 取り組み

総額400億円のファンドの運用益を活用し、中小企業の商品開発などを後押しするISICOの「いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド事業」(以下、チャレンジ支援ファンド)では、5年間で348件を採択した。採択された企業はその後、どのように助成金を活用し、成果に結び付けているのだろうか。ここでは4社をピックアップし、現在までの取り組みや今後の展望について紹介する。

CASE.01 OKAGAKI LACQUERWARE

CASE.02 C-BRAIN

CASE.03 NIHON PARTSCENTER

CASE.04 KANEDA FIBERS

輪島塗のビジネスアイテムを提案 多彩なデザインで購買意欲誘う

(株)岡垣漆器店

輪島市河井町20番地83
TEL. 0768-22-0616

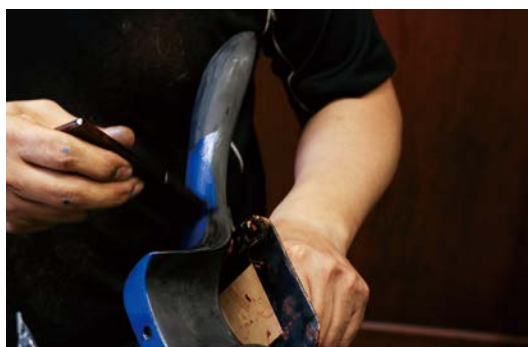
代表者	岡垣 祐吾	設立	1972年6月
資本金	1,000万円	従業員数	7名
事業内容	輪島塗製品の製造、販売		

和風からポップまで 製品サンプルを充実

「輪島塗」と聞くと、黒や朱色の漆が塗られた椀や膳を想像する人が多いのではないだろうか。岡垣漆器店は、そうしたイメージに縛られず、緑やピンクといったカラフルな漆の椀やペット向けの食器、空気清浄機など、バラエティに富んだ輪島塗製品を生み出してきた。

同社が現在、力を入れているのは輪島塗のビジネスアイテムの製造・販売である。チャレンジ支援ファンドの助成金を活用して、主に洋傘、ハンガー、コンパクトミラーについてデザインのバリエーションを増やし、一般消費者向けの販売会などで使う製品サンプルを充実させた。

例えば洋傘では、傘作り専門の小宮商店(東京都)や輪島塗職人と協力し、11種類のデザインで、製品サンプルを新たに制作した。洋傘の持ち手の部分には、^{まきえ}蒔絵や^{らでん}螺鈿といった技法を用いて、漆黒に金の富士山が浮かぶ風景画や朱色の背景に可愛らしくたずむ黒猫など、個性豊かな絵が描かれて



写真上／製品は注文を受けてから一つ一つ、手作りしている。

写真下／「ビジネスアイテムをきっかけに、器にも興味を持つ方が増えている」と話す岡垣社長。

CASE.01
OKAGAKI LACQUERWARE
<https://www.senshudo-japan.com>



ハンガー、コンパクトミラー、洋傘。取引先へのギフトとして選ばれることも多い。

いる。

また、ハンガーはフックの付け根部分の絵柄が異なる9種類の製品サンプルを作った。コンパクトミラーは10種類を用意した。

サブスク展開は苦戦も 思わぬ発見につながる

実は、同社が助成金の申請書に書いた事業プランの一つが「輪島塗製品のサブスクリプションサービス」だった。月々定額を支払うと、購入すると高額な輪島塗のビジネスグッズを、季節やシーンに合わせて借りられるというプランだ。

岡垣祐吾社長は「当時は動画の定額配信サイトが急成長しており、これからの時代はサブスクだと考えた。しかし始めてみると思いのほか登録者数は伸びなかった」と苦笑する。

当ては外れたが、発見もあった。サブスクを途中で解約して新品を購入した利用者がおり、その理由を聞くと「さまざまなデザインの製品を手取る中で、心底から気に入った一品を持ちたいと考えようになった」のだという。

そこで、多様なニーズに応えられるよう、デザインのバリエーションを増やして製品サンプルを充実させる事業へと軌道修正した。実物に手を触れながら比較検討してもらい、購買意欲を引き出す考えだ。狙いは当たり、販売会での反応は、以前よりも良くなってきた。

「従来の輪島塗にはない絵柄を取り入れることも意識した」と岡垣社長。輪島塗は植物や風景をモチーフとした絵が描かれる場合が多い。しかし、これまで輪島塗に興味を持っていなかった層にもアプローチするには、少しばかりの冒険が必要だと岡垣社長は考えた。

猫をあしらった製品は、まさにそうした意図が反映されている。「猫が好きという理由で製品を購入し、後から輪島塗を好きになっていただくという順序があってもいい」と岡垣社長は話す。

使うほどに美しさが増す 輪島塗の魅力を伝える

助成金を活用して、カタログやウェブサイトの内容も充実させた。製造工程を写真付きで紹介するなど、輪島塗の魅力そのものを発信する内容となっている。

「使うのがもったいないからと輪島塗を箱に入れて眠らせている家庭は少なくない。でも実は、輪島塗は使えば使うほど艶が出て、美しさが増す」。岡垣社長はそう話し、各種ビジネスアイテムが、そうした輪島塗ならではの良さに気づいてもらうきっかけになればと願っている。

同社は今年、海外展開を視野に入れた動きを始める。「まずは海外向けのオンラインショップに登録しながら情報発信し、外国での販売会なども検討していきたい」と岡垣社長は前を見据えている。

腕時計専門店の新たな挑戦は 伝統技術を用いた置き時計の開発

<https://www.cbrain.co.jp>
CASE.02 C-BRAIN

(有)シーブレン

金沢市涌波1丁目9-5
TEL. 076-260-7123

代表者	井波 人哉	創業	1994年11月
資本金	500万円	従業員数	10名
事業内容	ハンドメイドによる時計の企画、製作、販売		

なめらかな手触りと 文字盤の質感にこだわり

ハンドメイドの腕時計を製造・販売しているシーブレンは、チャレンジ支援ファンドの助成を受け、新たに置き時計を開発した。同社は15年ほど前から日本の伝統的な技術や素材を用いた腕時計作りに力を入れており、置き時計でもそのコンセプトを踏襲した。

製品の大きさは直径約10センチ、厚さ約5センチ。持ってみると、まるで茶碗のように手のひらにフィットする。それもそのはずで、ボディは約400年の歴史を持つ山中漆器を手がける木地師が手作りしている。回転させた木材に刃を当てて削り造形する「ろくろ挽き」という手法が用いられ、手触りはなめらか。ケヤキの美しい木目も印象的だ。

文字盤は二種類ある。一つは、天然の鉱物を砕いて作る「岩絵の具」を塗った文字盤で、ザラザラとし

た質感が特徴だ。岩絵の具とは、主に日本画で使用される顔料で、鉱物の種類ごとにさまざまな色を表現できる。全12色を展開し、例えば、「ブラクトルマリン（鉄電気石）」の岩絵の具が塗られた文字盤は、漆黒の下地に石の粒がキラキラと輝いて星空のようだ。

もう一つは、金沢市二俣町で生産される二俣和紙の上に金箔やプラチナ箔を貼り、はけなどで余分な箔を払い落とす「摺箔^{すりはく}」で作った文字盤。和紙の凹凸を生かした模様は、山水画をイメージさせる。

また、岩絵の具と摺箔を組み合わせたデザインの製品も数種類、ラインアップに加えた。

コロナ禍で危機感募らせ 新製品開発を加速

助成金が採択されたのは2020年9月で、置き時計の販売開始は21年12月。1年3カ月という短期間



文字盤の質感をダイレクトに感じてもらうため、指針を保護するカバーをあえて付けないデザインにした。



写真上／時間を読み取る目盛り(インデックス)には金箔を使用。自社の工房で一つ一つ取り付けていく。

写真下／「置き時計の開発には、コロナ禍で堅調だったギフト市場の開拓も念頭にあった」と井波社長。

での開発だった。原動力となったのは、新型コロナウイルスの影響で落ち込んだ売り上げに対する危機感だ。

実は数年前から、「置き時計を作ってほしい」という要望が顧客やバイヤーなどから寄せられていたが、腕時計の企画開発や販売に手一杯で、なかなか着手できずにいた。

そんな中、新型コロナの感染が広がると、売り上げの要だった百貨店での催事がまったくなくなったことに加え、多くの人が外出を控えて腕時計を身につける場面が少なくなった。何とか苦境を打破しようと、スタートさせたのが置き時計の開発だった。

完成にこぎ着けたものの、新型コロナの影響は長引き、販売経路は当初、ウェブ上に限られた。徐々に売れていったのは、過去の腕時計の購入者がリピーターとなったからだ。「当社の新製品に期待してくださるファンがいることを、あらためて知る良いきっかけにもなった」と井波人哉社長は振り返る。

昨年からは、対面での販売機会が増えてきた。

井波社長は、製品を手に取り、文字盤をのぞき込む人々の表情を見て、手応えを感じているようで「置き時計は着実に販売個数を伸ばしており、腕時計に次ぐ主力になってきた」と話す。

日本固有の美意識をもっと身近に

助成金を活用し、置き時計専用の海外向けオンラインショップも立ち上げた。狙いは世界市場への進出だ。腕時計の場合、購入者自身が電池を交換するなどのメンテナンスが難しく、海外展開のネックとなっていた。その点、置き時計は単3電池を取り換えるだけで済み、それほどメンテナンスも必要としないため、海外へも販売しやすいというわけだ。

置き時計は現在、1万5,000円ほどで販売しているが、今後は本体に輪島塗を用いた製品の開発も検討している。当然、価格は跳ね上がるが、決して利益拡大ばかりが狙いではない。伝統的な技術や素材が持つ「日本固有の美意識」に親しみ、日本文化への理解と関心をさらに高めてもらうきっかけになればとの思いがそこにはある。井波社長は「腕時計も置き時計も、毎日身につけ目にするものだからこそ、そっと寄り添い、そっと幸せを感じてもらえるものを作り続けていきたい」とそっと力を込める。

和柄を施した建物の内外装材が好評 国内トップシェアの「有孔折板」を応用

(株)日本パーツセンター

金沢市湊3丁目12-3
TEL. 076-238-6111

代表者	中田 誠一郎	設立	1972年4月
資本金	3億円	従業員数	120名
事業内容	防風・防砂・防塵・防雪・防波柵、各種フェンス等防護施設の製造・販売・施工、内外装材の製造・販売		

「麻の葉」など8種の伝統文様 28色のカラーバリエーション

日本パーツセンターは「有孔折板」を用いた防風柵や防雪柵などで国内トップシェアを誇る。有孔折板とは、多数の穴を開けた鋼板を折り曲げ、亜鉛メッキを施したもの。同社が東京大学との共同研究で開発し、1977年に初めて施工した。

この有孔折板を建築物の内外装材や外構フェン

スとして活用してもらおうと、同社ではチャレンジ支援ファンドの助成を受け、和柄を施したシリーズを開発した。和柄は古くから織物や陶磁器などで親しまれている「麻の葉」「七宝」「変わり市松(大／小)」「亀甲」「菱菊」「青海波」「菱青海波」の8種類をラインアップ。色は白やグレー、ブラウンなど24種類のほか、表面にハンマーでたたいたような小さな凹凸を付け、重厚感や高級感を演出した4種類の特別仕様も用意した。

<https://www.n-parts.jp>

CASE.03 NIHON PARTS CENTER



建築物の内外装材や外構フェンスとして用途を見込んで開発した和柄の有孔折板。

2022年5月の販売開始以降、設計士らからの評判は上々で、施工実績を伸ばしている。

試作品による荷重試験 金型製作を助成金が後押し

開発のきっかけは近年、建築分野における有孔折板のニーズが増加していたことだった。有孔折板は強風の勢いを弱めるために薄い鋼板にさまざまな配列で穴を開け、さらに折り曲げて強度を持たせている。こうした意匠が光や風を和らげ、角度や時刻、照明によって見た目に変化する内外装材として注目を集めており、デザイン性に富んだ製品の投入によってさらに需要を喚起するのが狙いだ。

和柄を採用したのは、富山県で井波彫刻の欄間を見た同社の社員が、「麻の葉文様の有孔折板を製品化できないか」と開発課に打診したことがヒントになった。

しかし、有孔折板の開発、製造において半世紀にわたってノウハウを積み上げてきた同社とはいえ、和柄シリーズの製品化までには3年を要した。「プレス機で文様を打ち抜くだけならそれほど難しくないが、外装材として屋外に設置するので強度も担保しなければならない。既存の有孔折板と同等の性能になるよう、文様の配置やサイズを何パターンも試した」と設計部開発課の松本光徳課長代

理は振り返る。

この際、大きな助けとなったのがチャレンジ支援ファンドの助成金だ。というのも、同社では設計図を作成後、コンピューター上のシミュレーションに加え、試作品による荷重試験を実施して強度を確認する。「試作品を作るにはそれぞれの文様に対応した金型が必須であり、その製作費用を助成金でまかなうことができたので開発にチャレンジできた」と古路裕子取締役設計部長は話す。



写真上／建物に個性をもたらすだけでなく、外部からの視線を遮りつつ、適度な透視性も確保する。

写真下／和柄の有孔折板を開発した設計部開発課の松本課長代理(写真右)と鷲巢係長。

展示商談会で売り込み 内装材としての受注にも期待

発売後は販路開拓に注力し、取引のある建材商社への売り込みのほか、一般消費者にも認知を広げようと新聞広告やテレビCMも活用し、問い合わせや受注につなげている。

チャレンジ支援ファンドの助成金を活用して展示商談会にも出展している。昨年開催された土木分野の展示商談会では和柄のフェンスを中心にPR。今年2月末から4日間、東京ビッグサイトで開かれる「建築・建材展」にも出展する計画で、設計部開発

課の鷲巢勇係長は「来場者の反応を見て、改良の要望などにも応えていきたい。既存の製品は外装材として使われることが多かったが、美しい文様なので近くで見てもらえるように内装材としてもアピールしていきたい」と意欲を見せる。

現在、同社の売り上げのうち約1割を建築分野が占める。和柄シリーズの投入をトリガーとして、「今後はさらに建築分野の受注を伸ばしていきたい」と話す古路取締役設計部長。有孔折板のパイオニアの新たな挑戦は、建築の世界に新たな風を巻き起こす可能性を秘めている。

ほこりが出ず人に優しい中綿 天然ダウン並みの保温性を実現

金田繊維(株)

能美市下ノ江町申100
TEL. 0761-55-1150

代表者	金田 友彰	設立	1971年5月
資本金	1,000万円	従業員数	2名
事業内容	燃糸、染色などの糸加工、長繊維人工中綿の製造		

吸放湿性や伸縮性も抜群 自由にデザインできるメリットも

金田繊維がチャレンジ支援ファンドの支援を受けて開発したのは、寝具や衣類などに使われる人工

中綿生地「Nomi Warmer(ノミ ウォーマー)」だ。

化学繊維に特殊技術による収縮加工を施し、特別仕様のラッセル編み機でシート状の生地にしたもので、1枚1枚はごく薄いのが、何層にも重ねた「ミルフィュー構造」にすることで空気層を作り、天



天然ダウンにひけをとらない保温性や吸放湿性を実現した人工中綿生地「Nomi Warmer」。



大手スポーツブランドが「Nomi Warmer」を使って
2022年秋冬シーズン向けに発売した衣料品。



「Nomi Warmer」を開発した金田社長。
国内だけでなく海外市場への展開も視野に入れる。

然ダウンに匹敵する保温性を発揮する。

天然繊維にはない高いストレッチ性に加え、吸放湿性に優れた化学繊維を取り入れて着用時の蒸れを抑え、快適な使用感を実現している。

また、アレルギーの原因の一つであるほこりがほとんど発生しないのも特長だ。シート状の素材なので、ダウンや既存の中綿のように使用しているうちに偏ったり、解離したりすることがないため、キルティング加工のような縫製は不要で、デザインの自由度が高い点もメリットと言える。

2022年の秋冬シーズンから大手スポーツブランドなどの衣料品に使われているほか、大手商社が新たに立ち上げた寝具ブランドに採用が決まっており、2023年秋冬シーズンに本格展開が開始される予定となっている。

なお、製法は特許取得済みで、2022年度のプレミアム石川ブランド認定製品に選出された。

100種以上の繊維を試験 組み合わせや比率も研究

金田繊維がNomi Warmerの開発に着手したのは、鳥インフルエンザの流行によって、天然ダウンの生産量が減少し、価格が高騰した9年ほど前にさかのぼる。このタイミングで取引先の手繊維メーカーから「長繊維で中綿を作ってみないか」と打診されたのだ。

長繊維は字面が示すように1本当たりの繊維が長いものを指す。人工的に作られる化学繊維が該当し、天然繊維では絹だけが長繊維に分類される。一方、短繊維は短い繊維を紡いで糸にしたもので、綿や麻、ウールなど天然繊維が該当する。化学繊維はどんな長さにも整形できるので、短繊維にすることも可能だ。

短い繊維を紡ぐ短繊維と違い、長繊維は毛羽立

ちがなく、ほこりが発生しにくいのが特長だ。長繊維の中綿は世の中にないため、「温かくて、軽くて、かつハウスダストに敏感な人に優しい布団の中綿ができれば」との思いから、金田友彰社長は製品化に取りかかった。

その後、チャレンジ支援ファンドの助成金を活用しながら、100種類以上の長繊維の特性を試験した上で、保温性や吸放湿性、ストレッチ性に優れた糸の組み合わせや比率、製法を探った。

展示商談会を足がかりに アメリカへ進出も

Nomi Warmerは2019年に完成した。幸先よく衣料品として採用され、テレビ通販で紹介される予定だったが、新型コロナの感染が拡大すると立ち消えとなってしまった。その後も先行き不透明な社会状況の中、アパレルメーカーや寝具メーカーなどの開発がストップし、販売ルートの開拓は思うように進まなかった。

経済活動の回復を受け、大手商社の寝具ブランドに採用が決まったのは2022年のことである。同社の子会社を通じてアパレル分野へも販路が確立し、秋冬シーズンにはNomi Warmerを使ったジャケットなどの販売もスタートした。寝具の試作が始まれば、来期は今期の3倍以上の受注も夢ではない。

県内4社と連携して一般消費者向けのオリジナル製品を開発するプロジェクトも進行中だ。

将来的には海外展開を視野に入れる。既に商社を通じてアメリカでの展示商談会に出展し、高い評価を得ており、手応えは十分だ。

金田社長は「輸出に有利な円安が続いており、日本より人口の多い先進国への販売に注力し、Nomi Warmerを新たな事業の柱に育てたい」と意欲を燃やしている。

第4回いしかわスタートアップステーション

「いしかわアクセラレータープログラム Demoday」開催

ISICOでは石川県内に拠点を構える成長意欲の高い企業に対し、「いしかわアクセラレータープログラム」を試行的に実施しています。これは、県にゆかりの上場経験のある先輩起業家や成長企業の支援実績を有するベンチャーキャピタリスト等が、伴走型のメンタリングを中心に県内企業を集中支援する取り組みです。12月12日には金沢港クルーズターミナルとオンラインで、(株)サンウェルズ代表取締役の苗代亮達氏が基調講演し、選定企業3社が成果や今後の事業計画についてプレゼンテーションするデモデイを開催しました。発表後は名刺交換会も実施し、盛況のうちに終了しました。



月商100万円を目標に“学びあい”

「サイト運営見直しで
売上アップ!勉強会」開催

ISICOは1月11日に、月商100万円を目指すネットショップを運営する事業者を対象に、社内では気づかなかった改善点を発見し、他社の事例から自社における接客・集客・リピート対策のアイデアを得るための勉強会を県地場産業振興センターで開催しました。

当日は(株)一期大福代表の福岡明夫氏が講師を務め、実際に受講者の自社サイトを見ながらアドバイスしたり、受講者同士で意見を出し合ったりする改善ワークショップを行いました。



SDGsをテーマに提案

「人と環境にやさしい 2023地元素材にこだわった
商品マッチング商談会」開催

ISICOと金沢ホテル懇話会は、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演出を高めたい地元ホテルとのマッチング商談会を、1月24日にANAホリデイ・イン金沢スカイで開催しました。

今年は県内11のホテルと県内事業者19社が参加し、規格外品を使用した地産地消の商材や、プラスチックごみ削減に貢献する商材など、それぞれ「SDGs」に沿った自社商品を提案し、活発な商談が交わされました。



編集後記

今回は特別仕様で、1冊まるまる「いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド」特集となりました。前身の活性化ファンドから10年以上続く、ISICOの支援策の中でも代表的な助成事業です。多くの採択企業の中から、少しでも取り組みをご紹介させていただきました。チャレンジ支援ファンドは商品開発や販路開拓など、幅広く活用できることが特長です。毎年行っている読者アンケートでは「商品開発」「販路開拓」は人気テーマとなっています。今回の事例も皆様の参考になれば幸いです。(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>

