

ISICO PRESS



P.02 巻頭特集

選り抜かれた7人のファイナリスト 革新的な事業プランで勝負

スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2024

P.06 臨時特集

東京インターナショナル・ギフト・ショー
(有)いち松/新谷工芸

P.08 One Step

(株)魚春水産/岡野建具工芸

P.10 サキドリ

nakabi(株)

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2024」。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

BUSSINESS PLAN CONTEST



スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2024

選び抜かれた7人のファイナリスト 革新的な事業プランで勝負

ISICOは10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2024」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18回目を迎えた。当日は全国から寄せられた応募の中から、厳選されたファイナリスト7人が熱のこもったプレゼンテーションを展開した。審査員は(株)アイ・オー・データ機器(金沢市)の細野昭雄会長兼社長をはじめ県内外の創業経営者や投資家が務めた。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。



AWARD

最優秀起業家賞

光合成微生物を効率的に培養し、 医薬品や燃料、化学材料などを生産



谷口 敬太 / GH Advancers (株)

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谷口さんは、超高効率の「フォトバイオリアクター」について発表した。

フォトバイオリアクターとは、光合成を行う微生物を培養するための装置である。これらの微生物は光をエネルギー源として二酸化炭素と水から、医薬品や健康食品、燃料、化学工業材料といった有用な物質を作り出す。

谷口さんが開発したフォトバイオリアクターは、独自に開発した光る糸を数百本から数千本配置した容器の中で、微生物を生育する仕組みだ。光が回り込んで伝わる回折現象を制御する技術を駆使し、微生物に全方位から光を照射する。従

来のフォトバイオリアクターに比べ、数百分の一程度に省スペース化が可能で、エネルギー効率も10倍以上と実用化レベルに達している。

既に国内外で知的財産権を確立し、製造に必要なコア技術についてはブラックボックス化して、参入障壁を築いた。今後、化学工業材料や食品、SAF(代替航空燃料)などのメーカーにライセンスを供与して収益を得る。

フォトバイオリアクターは、脱炭素化や石油資源の枯渇、温暖化、食糧不足といった地球規模の課題の解決手段として注目されており、谷口さんは新開発の装置をバイオテクノロジーによる産業革命の起爆剤にしたいと未来図を描いている。



★ 優秀起業家賞

伝統工芸品を欧米の富裕層へ ラグジュアリーブランドを新設 立川 真由美 / (株)WAJOY



立川さんは日本の伝統工芸品を欧米の富裕層に提案、販売する事業について発表した。工芸品のデザインをアップデートし、独自のブランドを構築するのに加え、産地での文化体験ツアーの実施、工芸の背後にある精神性を学べるサロンの展開を通じ、「モノ・コト・ココロ」を一体的に提供する。世界的ブランドの幹部や有名ギャラリーのオーナーをアドバイザーに迎えるなど、富裕層に直接アクセスできるネットワークを有するのが強みだ。来年には第一弾の商品を発表し、金沢にサロンを開設する。その後、ロンドンやニューヨークにもサロンを展開する計画だ。



★ 地域活性化賞

地域の医療水準の向上目指し、 薬局・研修・人材派遣の3事業を展開 丸一 泰雅 / タイガープライム(株)

調剤薬局の薬剤師として13年間のキャリアを持ち、教育部長も務めた経験を持つ丸一さんは、三つの事業で地域の医療水準の向上を目指している。一つ目は在宅医療を中心とする薬局事業で、来年4月に生まれ育った内灘町で開設を計画している。二つ目は薬剤師向けの研修事業である。全国の薬剤師を対象に、オンライン研修によって今後ニーズの増加が予想される在宅医療などに関する知識を提供する。三つ目は人材派遣事業で、対人スキルの高い薬剤師を育成、派遣する。人材派遣事業は将来的な全国展開も視野に入れ、まずは薬剤師が少ない能登北部からスタートする予定だ。



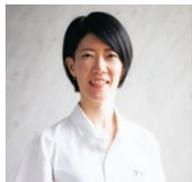
★ 優秀起業家賞

希少金属を使わない革新的モーター 車載用などとして世界市場に挑戦 山田 知徳 / Yamada Power Unit(株)

山田さんは、永久磁石を使わずに汎用鋼材だけで作った「純鉄モーター」を開発した。永久磁石に使われている希少金属の生産は一部の国への依存度が高く、調達の安定性や持続可能性に問題を抱えている。純鉄モーターは、デジタル空間上で設計を最適化し、永久磁石を使わずに高い性能を実現し、特許を出願した。すでに車載用途での実証実験を完了したほか、車以外の用途への転用も可能で、22兆円規模という世界のモーター市場への進出を目指す。県内での工場建設や大学との連携も視野に入れ、地域経済活性化と雇用創出、人材流出防止に貢献しようと意欲を燃やしている。



★ ファイナリストと発表テーマ



臼井 貴紀 / Hubbit(株)

どんな高齢者でも使える
コミュニケーションツール
「ケアビー」の提供



小堀 秀行 / (株)日本料金保証

ガス販売会社の長年の
悩みを一気に解消!
料金未収問題を解決する保証サービス



宮下 大佑 / (株)チケミー

NFTを利用した
次世代のイベントチケット
管理プラットフォーム「TicketMe」



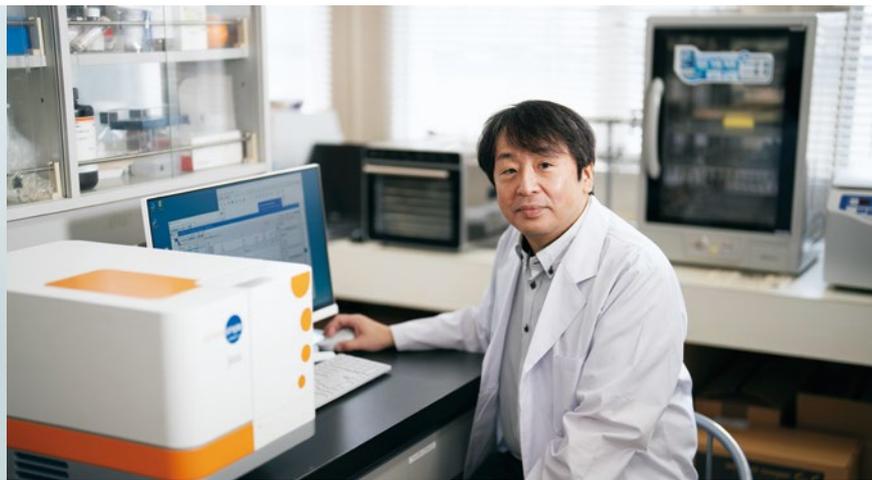
山本 公生 / (株)ファーストクルー

がん患者様の治療後の
外見の変化に対する
トータルアピランスケアの提供



2種類の細胞を同時に培養・観察 画期的な新容器を世界標準に

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が、その後どのように成長したのか。2016年のコンテストで最優秀起業家賞に選ばれたギンレイラボの島崎猛夫社長に現状を聞いた。



写真左)細胞培養器NICO-1。
二つの容器を左右に並べ、真
ん中を培養液が通過できるフィル
ターで仕切っている。

写真右)消化器病専門医として
活躍する傍ら、バイオ関連商品
を研究・開発する島崎社長。

(株) ギンレイラボ

河北郡内灘町大学1-1
(金沢医科大学総合医学研究所内)
TEL. 076-247-2548

■代表者	島崎 猛夫	■事業内容	バイオ関連製品の研究・
■設立	2015年11月	開発・販売	
■資本金	100万円		
■従業員数	2名		



ホームページ

従来品の欠点を克服 事業化6年目で黒字に

島崎社長がコンテストで発表したのは、「NICO-1(ニコイチ)」と名付けた新しい細胞培養器だ。二つの容器を隣り合わせに連結し、フィルターを通して培養液を共有する構造で、がん細胞と正常細胞など、2種類の細胞を同じ条件で培養し、相互作用などを観察する際に使用する。

従来の細胞培養器は二つの容器を上下に重ねた構造だが、顕微鏡の機能の制約上、下にある容器の細胞しか観察できないなどの欠点があった。これらの欠点をすべて克服するのがNICO-1だ。

NICO-1は2016年の発売後、国内外の大学や企業の研究室が購入し、医学・薬学・生物学・海洋学といった分野で活用されている。

国内では専門商社を介して販売するほか、

理化学機器販売最大手の富士フィルム和光純薬(株)(大阪市)を通して「UniWells」というブランド名でも供給する。海外代理店向けには「ICCP」というブランド名で展開している。

販売は順調に伸び、事業は3年前に黒字化した。「NICO-1でなければ観察できなかったと感謝されたこともある」と笑顔を見せる島崎社長。NICO-1を使って得られた研究成果は、すでに10報以上の論文に掲載され、「エクソソーム(細胞が産生・放出する小胞)研究の標準品になりつつある」との声も届いている。

実験時に感じていた 不便が開発のヒントに

島崎社長は金沢医科大学の研究者であり、NICO-1は自身が感じていた不便を解消するためのアイデアを具現化したものだ。当初は自作して

いたが、その後、製品化の必要性を感じ、プラスチック製医薬品容器の製造で実績のある伸晃化学(株)(金沢市)の協力を得て、共同開発した。

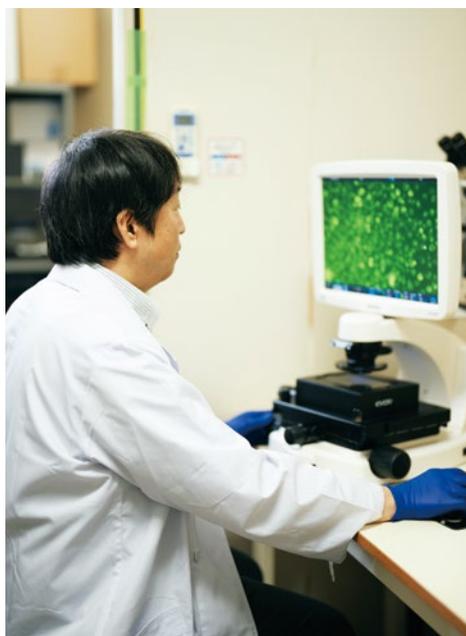
製品化が順調に進んだ一方、販路開拓の面では苦労もあった。当初販売を依頼していた企業が大手企業に吸収合併され、それまでの話が白紙に戻ってしまったのだ。そのため、NICO-1について最もよく理解している島崎社長が起業し、販路開拓に取り組んだ。

診療や研究を専門とする島崎社長にとって、販路開拓は初めての経験である。加えて、研究者は実験結果の再現性と信頼性を重視するため、長年にわたって実績のあるメーカーの製品を好むという業界特有の事情も高い障壁となった。それでも、展示会への出展など、地道に営業活動を続け、少しずつ活路を開いていった。

資金目当てで出場 信用度アップにも

ISICOが主催するビジネスプランコンテストに出場したのは、生産体制を整え、販路開拓に取り組み始めた2016年のことだった。

出場のきっかけは、旧知の間柄である(株)キュービクス(白山市)の丹野博社長や(株)エムシープロット・バイオテクノロジー(内灘町)の友杉直久社長が、過去のコンテストで最優秀起業家



普段は細胞の再生や、がん細胞から出てくる物質が他の細胞に与える影響などの研究をしている。

賞を受賞していたことだった。「優勝すれば事業資金がもらえると思っていたので、それを目当てに出場を決めた」と島崎社長は振り返る。

交付された事業資金は、学会で開かれる展示会への出展費用や事業に必要な機器の購入などに充てた。また、ISICOの専門家派遣制度を活用してブラッシュアップした事業計画書は、金融機関から資金調達する際に大いに役立った。

「事業活動を始めるタイミングで、まとまった資金が得られたのが大きかった。新興企業は信用が第一であり、販売代理店と契約する際にも、ISICOから支援を受けていることが有利に働いた」と島崎社長は話す。

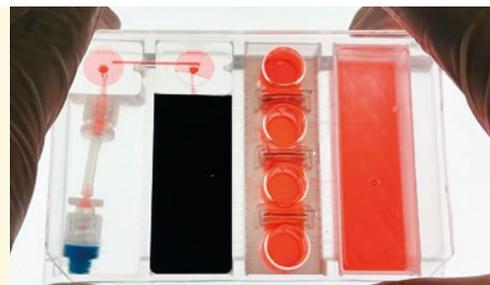
生体模倣システムなど 応用展開も次々と

今秋には、住友理工(株)(愛知県小牧市)と共同で、NICO-1をベースにした生体模倣システム(MPS)をリリースした。生体内の臓器の機能や疾患状態をデバイス上で再現し、動物実験をしなくても、医薬品や化粧品などの効能や安全性を確認できると期待されている。

さらに、今年度はISICOの成長戦略ファンドスタートアップ創出支援事業(アクセラレーション支援)に採択され、MPSを一層充実させることで世界展開と宇宙ビジネスへの参入にもチャレンジする。専門家でなくても扱えるような、自動培養装置や自動実験システムの開発も視野に入れる。

このほか、関連会社の(株)ギンレイバイオ(金沢市)では細胞を製造するための試薬・培地の販売に向け準備を進め、2年後には細胞製造に関する会社も立ち上げる予定だ。

「NICO-1が世界に広まり、業界のスタンダードになってくれればうれしい。そして最終的には細胞を使った治療の社会実装に貢献したい」と話す島崎社長。石川発のスタートアップとして大きく羽ばたくことを願ってやまない。



生体模倣システムのプロトタイプ。動物実験に代わって効能などを確認するために使用する。

①ベストブースデザイン賞を受賞したISICOのブース②ブースのデザインを手掛けたSUPER PENGUINの竹村社長③連日大勢のバイヤーらで賑わった④ブースの一角に設けた震災復興コーナー



首都圏での販路拡大をISICOがサポート 東京インターナショナル・ギフト・ショーに出展

ISICOは9月4日から3日間、東京ビッグサイトで開かれた「東京インターナショナル・ギフト・ショー秋2024」に出展した。これは、ISICOが県内中小企業の新商品を首都圏に売り込むために取り組んでいる事業で、今回は27社が出展し、独自の技術や工夫を凝らした商品をバイヤーらにアピールした。

合同出展した27社が 活発な商談

ギフト・ショーはパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市として国内最大規模を誇り、毎年春と秋に開催されている。今回は国内外から約2,800社が出展し、会期中は百貨店や専門店、卸売業者などのバイヤーら約22万人が来場し、会場のあちこちで活発な商談が繰り広げられた。

ISICOでは2006年度から毎年、首都圏での販路拡大を目指す県内中小企業を募って、ギフト・ショーに出展している。一つのブースの中に、複数

の企業紹介コーナーを設けた合同出展形式で来場者にPRし、大きな成果を挙げた。

ブースの一角に 震災復興コーナー

今回は周囲に配置された県内企業の単独ブースとも連動するよう、全体的に開放感のある造りとした。また、ブースの一角には震災復興コーナーを設け、パネル展示で被災状況や復興に向けた取り組みを紹介。多くの来場者が足を止めて、パネルに見入った。

ブースのデザインを手掛けた

SUPER PENGUIN(株)(東京都)の竹村尚久社長は「単に被害状況を伝えるだけでなく、来場したバイヤーらが石川の未来に期待感を抱いてくれる内容になるよう工夫した」と話す。

ギフト・ショーを主催するビジネスガイド社の芳賀信孝社長、来間洋人事業部次長もISICOブースを訪れ、芳賀社長は「震災の影響を感じさせない、活力と笑顔にあふれたブースだ。出展企業の皆さんには、これからもいい商品を作り続けてほしい」と期待を寄せた。

次ページでは出展企業2社の取り組みを紹介する。

テーブルランプの試作品を紹介 インテリア市場への参入に手応え

(有)いち松 輪島市中段町長口37-4 TEL. 0768-22-7546

- 代表者 / 一松 春男
- 設立 / 1988年6月
- 資本金 / 500万円
- 従業員数 / 3名
- 事業内容 / 輪島塗の製造、販売



ホームページ



輪島塗を製造するいち松は、食器やカトラリーに加え、インテリア分野にもラインアップを拡充し、新たな販路を開拓しようとギフト・ショーに出展した。

来場者の注目を集めたのはテーブルランプの試作品だ。このテーブルランプは短冊状のブナ材を曲げて造形したものに、布着せし漆を塗るなど、輪島塗の手法で仕上げられている。LED照明や配線は巧みに木の中に埋め込まれ、点灯時はランプとして、消灯時はオブジェとして空間を彩る。「バイヤーらの反応は上々だった。輪島

塗に興味のなかった若い世代にも受け入れられそうだという手応えを得られた」と3代目の一松聡司さんは笑顔を見せる。

出展機に新潟の企業と連携

ギフト・ショーには、取引につながるチャンスだけでなく、新たな出会いと刺激を得られる魅力がある。実際、このテーブルランプも昨年のギフト・ショーで知り合った新潟の木材加工会社の商品をベースに開発したものだ。好感触を得た

ため、今後はオリジナル形状のランプを製作してもらい、蒔絵や螺鈿で装飾し、新商品としてリリースする予定だ。

元日の能登半島地震では工房が半壊した。塗った漆を乾かす「風呂」が損傷し、今でも湿度管理が難しい状況が続くため、製造再開後も思うように製作が進まない状況が続いている。それでも一松さんは前向きで、「今の暮らしに合うデザインで、なおかつ実用性もある」と話し、インテリア分野での商品開発と販路開拓に意欲を燃やしている。

テーブルランプの試作品を紹介する一松さん。

能登に自生する植物を研究 草木染めの魅力を広く伝える

新谷工芸 鳳珠郡穴水町宇加川77-6 TEL. 0768-57-1189

- 代表者 / 新谷 茂
- 設立 / 1982年8月
- 従業員数 / 2名
- 事業内容 / 着物などの草木染め



公式ブログ



新谷工芸は能登上布などを草木染めで彩る染色工房だ。代表の新谷茂さんは仕事の合間を縫って、能登に自生する約300種類もの植物を染料として活用できないか研究を重ねてきた。品質へのこだわりも強く、第三者機関で対光堅牢度や摩擦堅牢度を調べ、JIS規格をクリアした染料だけを使用している。

3年前からは穴水町内の遊休農地を活用して、赤色の染料に用いられるアカネの栽培にも着手した。年初に発生した能登半島地震では畑に地割れや液状化の被害

が出たため、アカネが台無しになってしまったのではと心配したが、幸いにもダメージはなかったという。

体験会への関心も高く

ギフト・ショーでは新谷さん自身が栽培したアカネの根などを使って染めた能登上布を展示した。来場者からは「日本らしい色合いに引き込まれた」「栽培から手掛けていることに感銘を受けた」といった声が上がリ、「見本を染めてほしい」との依頼も寄せられた。SUPER PENGUINの竹村社長からアドバ

イスを受け、展示したウルシやヤシャブシなど草木染めの原料や、染めの工程を記したパネルにも注目が集まった。新谷工芸では草木染めの体験会も開催しており、「参加したい」との声も相次いだ。

新谷さんは「どこまで商売になるかは未知数だが、草木染めに対する関心の高さを肌で感じた。天然染料の染め方や奥深い色合いを広く伝えていきたい。そして、草木染めを通じて、能登の活性化にも貢献できれば」と今後の展望を語った。



(上)新谷茂さんと妻の幸子さん。
(下)鮮やかに染められた能登上布が並ぶ展示ブース。

令和6年能登半島地震で被災しながらも、試練を乗り越え、明日への一歩を踏み出した地元企業の奮闘りを紹介します。

冷凍機器を導入し 衛生管理レベルも向上

首都圏の需要取り込み
輸出にも挑戦へ

(株)魚春水産

七尾市万行町76-145-6
TEL. 0767-58-5551

代表者 春木直人
 設立 1999年7月
 資本金 300万円
 従業員数 4名
 事業内容 鮮魚の卸売り・小売り



ホームページ



超低温冷凍庫の前に立つ春木社長。

時間以上冷凍すれば死滅する。同社の超低温冷凍庫はマイナス60度で保管が可能で、顧客に安心して利用してもらえる体制を構築している。

特に首都圏の顧客からはアニサキスを心配しないで済む冷凍した魚介類への需要が高く、既に売り上げの30%を占めるまでになり、事業の新たな柱となっている。

ISICOのバイヤー招へい事業を通じて設備を視察した東京のケータリング会社等の担当者も、解凍したブリやサワラ、アオリイカの刺し身の味に目を丸くし、今後の取引を検討中だ。

品質を維持し食中毒予防も

魚春水産は地元で水揚げされた新鮮な魚介類を、全国の飲食店や宿泊施設に販売する仲卸業を営んでいる。

元々は鮮魚だけを扱っていたが、2年前に急速冷凍機2台と超低温冷凍庫を導入し、冷凍部門を立ち上げた。急速冷凍機はどちらも食材の細胞を壊さず、水分量を保ったまま、包み込むようにして均一に冷やす仕組みだ。色合いも変わらず、おいしさをそのまま維持できる性能が特徴で、鮮魚であれば、解凍後にそのまま刺し身で提供できるほどの品質を誇る。

長期保存できるだけでなく、食中毒予防に役立つ点も鮮魚を冷凍するメリットだ。

「温暖化の影響が、近年では、以前はアニサキスが見られなかった白身魚にも寄生するようになった」と話すのは同社の春木直人社長だ。アニサキスはマイナス20度以下で24

専門家の指導受け、 HACCPの認証取得へ

年初には能登半島地震に見舞われたが、真新しい社屋の耐震性は高く、大きな被害は免れた。しかし、断水の影響で約2カ月間は水が使えず、冷凍済みの在庫や一次加工をする前の鮮魚のみを販売してしのいだ。その後は通常営業を再開し、七尾港で水揚げされた鮮魚を急速冷凍し、販売している。

今後は最先端の設備を生かし、より高価格帯の顧客への販路拡大を目指す。そのためにISICOの専門家派遣事業を活用し、国際的な食品衛生管理手法であるHACCPの認証を取得するため、取り組みを進めている。

春木社長は「専門家の指導を受け、より高いレベルの衛生管理体制を構築し、ゆくゆくは輸出にも挑戦したい」と今後の展望を語り、県内で水揚げされる魚種に最適の輸出先の調査、選定に取りかかる予定だ。



鮮魚のおいしさを保ったまま食材を凍らせる急速冷凍機。



冷凍したブリ。変色しやすい魚だが、色合いも鮮魚と遜色ない。

感謝の言葉が励みに

震災からの復旧復興へ
奥能登各地を飛び回り
兄弟で腕を振るう

岡野建具工芸

七尾市田鶴浜町ぬ部52番地
TEL.0767-68-3738

代表者 岡野繁
創業 1985年4月
従業員数 1名
事業内容 建具の製造・販売・修理

建具の修理依頼が次々と

岡野建具工芸は兄の繁さんと弟の隆さんが二人三脚で営む、「田鶴浜建具」の工房だ。繁さんが百万石の名工、ものづくりマイスターに認定されるなど、卓越した技術を持つ。約370年の歴史を誇る田鶴浜建具の特徴は、くぎを使わず小さな木を組み合わせて文様を描く組子細工だ。組子細工で屏風に富士山や桜を描き、全国技能士会連合会の大会で過去2回、会長賞を受賞した実績もある。

令和6年能登半島地震の影響で、工場内の壁に立てかけてあった木材は入り乱れるように倒れ、玄関やトイレも損壊した。そのため1月、2月は片付けなどに追われ、休業を余儀なくされた。

3月以降は奥能登各地から建具の修理依頼が引きも切らない。多いのは「動かなくなった戸を直してほしい」「隙間風が入らないよう調整してほしい」「障子を張り替えてほしい」といった要望だ。建具そのものを修理するだけでは不十分で、木材をはさんで鴨居の位置を調整したり、建具と戸枠の間に木をあてがい隙間を埋めたりすることもしばしばだ。大工が不足している地域では、床の修繕などを請け負うこともあった。

臨機応変な対応を求められ、肉体的な疲労も大きい、「ちゃんと動くようになり助かった」「ありがとう」といった言葉が、二人の励みになっている。

組子で作るコースターが人気

最盛期だった昭和30年代には田鶴浜地区に90軒ほどあった建具店も、今では9軒に



建具の修繕依頼に丁寧な仕事で応える岡野繁さん(右)と隆さん。

まで減少した。「職人が減るのは寂しい限り」と話す一方、二人は活路を見いだそうと日々模索を続けている。

成果の一つが約10年前に開発した六角形のコースターを組み立てて楽しめる組子体験キットである。県立伝統産業工芸館や道の駅「あなみず」などで体験、購入が可能で、修学旅行で石川を訪れる学生や観光客から好評を得ている。

また、繁さんが田鶴浜支部長を務める県建具協同組合では県地場産業振興センターで年に一度、建具展を開催している。「実際に見て、一人でも多くの人に、建具に関心を持ってもらいたい」と繁さんは話す。

地震で半壊した自宅は、いずれ建て直し、自慢の建具を入れてショールームとしても活用する予定だ。田鶴浜建具の伝統の灯を守るため、「これからも地元にしかりと根を張って頑張りたい」と二人は声をそろえる。



組子細工で桜を描いた三面屏風。



作業場には木工機械の音が鳴り響く。

SAKIDORI
サキドリ



九谷焼作家の原画を
デザインした文具を商品化
海外で販路を拡大中



(写真左)

九谷焼作家が描いた原画を使ってデザインした風呂敷や扇子。原画の色合いを忠実に再現している。

(写真右)

「KASHIKOを新たな経営の柱として育てていきたい」と話す今川社長。

金沢市で印刷業を営むnakabiは、2020年から県内の伝統工芸作家とコラボレーションした創作文具ブランド「KASHIKO」を展開し、国内にとどまらず世界に向けて日本の美を発信している。

パリで見本市に出展 新商品の風呂敷が人気

nakabiは今年9月、パリで開かれた世界最大級のインテリア&デザイン関連の国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」に出展した。会場では創作文具ブランド「KASHIKO」の新商品として、九谷焼作家が描いた原画をデザインした風呂敷や扇子、ノートをバイヤーらにPRした。

中でも近年フランスで人気の風呂敷は最新

のトレンドを提案する「WHAT'S NEW?」コーナーにも取り上げられ、多くの来場者の目を引いた。「作家の描いた色を大切にしたい」(今川弘敏社長)と、通常の3~4倍となる12~13色を使って彩り豊かに仕上げた風呂敷は「デザインが繊細で美しい」と高く評価され、多くの受注を獲得した。

同社がメゾン・エ・オブジェに出展するのは昨年続き2回目だ。出展費用の一部はISICOの成長戦略ファンドの助成金を活用した。期間中は現地の営業代行会社とも連携し、74件の商談をこなし、イタリアやスウェーデン、アメリカの雑貨店等との取引が決まった。今川社長は「今後、フランスを中心にEUに販路を広げていきたい」と意欲を見せている。

茶道具に触れ 作り手に尊敬の念

印刷を主力としてきた同社が、自社商品の開

nakabi (株)

金沢市神田1丁目22-19
TEL. 076-242-2265

代表者 今川 弘敏
創業 1980年
資本金 3,900万円
従業員数 6名

事業内容 印刷、グラフィックデザイン、ウェブデザイン、文房具の企画・製造・販売、レンタルギャラリーの運営



ホームページ



(写真左)
ブランドの中でも金箔を用いたしおりは一番人気。ノートやマスキングテープもラインアップする。
(写真右)
今年9月にメゾン・エ・オブジェに出展した際のKASHIKOのブース。

発に乗り出したのは、紙離れによる需要減少が背景にあった。開発の方向性を模索する中、今川社長が相談を持ちかけたのが九谷焼作家の柴田有希佳さんだった。今川社長は以前、偶然訪れたギャラリーで柴田さんの作品に魅了され、作品を購入しただけでなく、オリジナルの陶板を制作してもらった経験があった。また、10年以上稽古を続けている茶道を通して、何百年も前に作られた茶碗や花器に接する中で、作り手に対して尊敬の念を抱いていたことも伝統工芸に目を向ける契機となった。

優れた作品を生み出す作家でも、情報発信や販路開拓では苦労が絶えない。柴田さんとの対話を通じ、そんな現状を知った今川社長は、九谷焼の原画を日常生活で気兼ねなく使えるアイテムとして展開すれば、暮らしに彩りを添え、伝統工芸への関心を高められるのではと考えた。そして「伝統工芸作家と社会をつなぐ」というコンセプトを掲げ、企画したのがKASHIKOだった。

2020年に第一弾として、印刷業のノウハウを生かし、メッセージカードやペーパークリップを商品化した。開発にあたってはISICOのチャレンジ支援ファンドの後押しを受けた。その後もマスキングテープやしおりなどをラインアップに加え、現在は4人の作家が協力している。

「作家に興味を持ち、作品を購入するきっかけになれば」(今川社長)との願いから、商品には必ず作家の情報を添えるのもこだわりの一つだ。

2年連続出展で成果 欧州の店と直接商談へ

従来とは畑違いの分野だけに販路開拓には苦労したが、今川社長のネットワークを駆使し、

現在では県内の雑貨店やギャラリー、和菓子店、県立伝統産業工芸館、県アンテナショップ「八重洲いしかわテラス」などでKASHIKOの商品が販売されている。

「いつかは海外で売りたい」。そう考えていた今川社長が「どうせチャレンジするなら、一番メジャーなところで勝負しよう」と海外での初出展の舞台として選んだのが冒頭で紹介したメゾン・エ・オブジェだった。

2年続けて出展し、8軒の文具店と継続的に取引するなど一定の成果を得たため、来年以降は出展せず、現地の営業代行会社のスタッフとともにヨーロッパの店を巡って直接の商談に切り替える。そのほか、メーカーとバイヤーを結ぶウェブ上のプラットフォームも活用しながら新たな販路を確立する計画だ。

展示会での反省生かし マーケットイン型の開発へ

ISICOの成長戦略ファンドの支援を受け、新たな商品開発にも取り組む予定だ。

開発にあたっては、メゾン・エ・オブジェで得た反省を生かし、これからはより戦略的にアプローチする。例えば、新商品として持ち込んだノートには5ミリ間隔の方眼を印刷した紙を使用したのが、無地の方が好まれるとの意見が多く寄せられた。また、フランスでは持ち歩く習慣のないハンカチはまったく売れなかった。

「ラインアップはフランスの営業代行会社と相談し、マーケットインの考え方で増やしていきたい」。今川社長はそう話し、「アイテム数が増えれば、ポップアップショップも開設したい。OEMの受注にも力を入れてきたい」と展望を描く。金沢発の小さなブランドが、世界を舞台にどのように羽ばたいていくのか。KASHIKOの今後の展開から目が離せない。



技術力を県外発注企業にアピール

「石川県ビジネス商談会」

ISICOは9月25日、県外の環境・エネルギー関連の大手発注企業を招き、県内中小企業とマッチングする「石川県ビジネス商談会」を地場産業振興センターで開催しました。

県内受注企業50社と県外発注企業16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、活発な商談を繰り広げました。翌日には発注企業が県内企業を視察し、製造現場を実際に確認しながら、具体的な情報交換を行いました。



効果的なフィードバックの伝え方とは？

「ダメ出し」で終わらないために！ 効果的に伝えるフィードバック実践講座

ISICOは10月10日と31日の2回にわたり、「ダメ出し」で終わらないために！効果的に伝えるフィードバック実践講座」を開催しました。

講師に(株)たがやす代表取締役の鈴木耕平氏を招き、部下や同僚に対してどのようにしたら成長を促すフィードバックができるのかについて講演していただきました。

約30名の参加者からは「明日からの対応方法について道筋をつけることができた」といった声が寄せられ、盛況のうちに終わりました。



採択企業が研究開発内容を発表

「成長戦略ファンド 採択企業取組発表会」

石川県は昨年、研究開発や新商品開発等の取り組みを支援するため、「成長戦略ファンド」を創設しました。10月30日にファンドの採択事例を紹介する取組発表会を地場産業振興センターで開催し、今年採択された9社の取組発表のほか、コマツのシニアアドバイザーを務める深澤敏彦氏が同社のカーボンニュートラルへの取り組みについて講演しました。



編集後記

11月に入り急に寒くなり、なかなか布団から起き上がれない日が続いている情報誌担当です。今回はビジネスプランコンテストのほか、臨時特集として東京インターナショナル・ギフト・ショーを取り上げるため、東京へ取材に行ってきました！会場となるビッグサイトへの訪問も初めてで、その大きさに圧倒されましたが、参加されている企業の皆さまの活発な商談風景からは、熱気をとても感じました！

熱気といえば湯気ですが、温かい料理から舞い上がる湯気はいつも私を幸せな気持ちにしてくれます。いつもお会いするさまざまな企業の方からも熱気をすごく感じるので、私もそんな人間に近づけるように、相棒である白米とともに成長していきたいなと思いました。(F)



「能登のために、石川のために
応援消費おねがいプロジェクト」
JAPAN HEART (石川県)



詳しくはこちら



公益財団法人

石川県

産業創出支援機構 ISICO

Isikawa Sunrise Industries Creation Organization

お問い合わせ

TEL. 076-267-1001

FAX. 076-268-4911

MAIL. info@isico.or.jp

〒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

https://www.isico.or.jp/



本文には見やすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。