

ISICO PRESS

P.02 巻頭特集

持続的成長へ。 独自の強みを生かし、 新たな市場へ挑む

直源醤油(株)/(株)吉光組



P.06 特集2

伝統産業市場変化対応
支援事業成果報告会

P.08 One Step

アンビズ(株)

P.09 イシコのトリセツ

石川県よろず支援拠点
生産性向上支援センター

P.10

令和8年度組織体制

直源醤油(金沢市)の海外向け製品。グルテンフリー醤油や粉末醤油など、海外市場にフォーカスした商品展開で市場開拓に注力する。詳しくは巻頭特集をご覧ください。

【表紙撮影/黒川博司】

持続的成長へ。独自の強み

国内市場が成熟し、競争が激化する中、企業の持続的成長の鍵は自社ならではの価値を磨き上げることにある。慣れ親しんだ既存の枠組みにとどまるのではなく、商機の大きい舞台へ出て出る決断は、企業に新たな風を吹き込む。今回の特集では、培った技術やノウハウを現代のニーズに合わせて進化させ、未知の領域を切り開く県内企業2社の取り組みを紹介する。

CASE.01

写真左)直源醤油が海外に輸出する製品。現地の流通業者らの意見を取り入れ、パッケージをブラッシュアップした

写真右)2025年1月にフランス・リヨンで開催されたシラ国際外食産業見本市での商談風景。



アメリカ市場の販路拡大へ グルテンフリー醤油をてこに

直源醤油(株)

金沢市大野町1丁目53番地
TEL.076-268-1113

■代表者 直江 潤一郎
■創業 1825年8月
■資本金 1,200万円
■従業員数 25名

■事業内容 醤油、つゆ、たれ、ドレッシング等の製造販売



ホームページ

需要減に危機感 海外展開に活路

醤油の名産地として知られる金沢市大野で200年以上の歴史を紡いできた直源醤油の製品が今、世界の食卓に進出し始めている。かつては北陸3県の市場に根ざしていた同社だが、現在はアメリカやフランス、ベルギー、アジア諸国など、世界16カ国へと販路を拡大。輸出額は同社の売り上げの5%弱を占めるまでになっている。

この背景には、直江潤一郎社長の強い危機感があった。少子高齢化や食の洋風化に加え、減塩を好む健康志向が進む中、「国内市場で、これ以上醤油の需要が増えることはない」と判断。醤油ベースのドレッシングなどを開発し、製品ラインアップの多角化を

図る一方で、活路を海外市場に求めた。

本格的な展開は2012年、ISICOの活性化ファンド事業の採択を受け、メイド・イン・ジャパンの人気の高い中国への輸出を開始したことから始まった。14年からは県が主催した輸出商談会を足がかりにアメリカのレストランにも製品を納めるようになっていった。

15年の北陸新幹線金沢開業もこの動きに弾みを付けた。新幹線開業は観光客を取り込むチャンスであると同時に、大手メーカーが北陸市場へ流入する脅威にもなる。地元を守るためにも、外へ打って出る必要があると考えた直江社長は、開業当日にニューヨークを視察。日本食ブームの熱気と、現地シェフが抱く醤油への高い関心を肌で感じ、グローバル展開への確信を深めた。

を生かし、新たな市場へ挑む

国際認証が支える 品質の信頼性

海外展開を加速させる上で不可欠だったのが、国際的な衛生管理基準への適合である。

大野地区では、醤油メーカー約20社が出資して大野醤油醸造協業組合を組織している。製品のベースとなる生醤油は同組合の工場で一括して造り、その後の味付けや加熱処理を各メーカーが個別に行うことで、品質の安定と個性を両立させている。同組合の工場では2018年に国際的な食品安全規格であるJFS-C認証を取得。2020年には直源醤油の自社工場もISO22000を取得することで、海外のバイヤーや流通業者が求める厳しい取引条件をクリアした。

また、同社では現地のニーズに合わせるローカライズにも柔軟に対応している。例えば、ユズの香りが豊かな醤油はフランスで絶大な人気を誇る。「CRYSTALLIZED SHOYU(結晶化させた醤油)」と名付けた粉末醤油は、ステーキやサラダに彩りと旨みを加えるスパイスとしてアメリカでヒットしている。

このほか、アメリカではコロラド州デンバーのパートナー企業であるフレグラント・ハーバー社が考案したパッケージデザインの製品を立ち上げたり、現地の規制に合わせた成分表示を徹底するなど、現地パートナーと意見を交わしながら、メインストリームでの販路拡大を目指している。

小麦の代わりに 有機玄米を活用

さらなる市場拡大の鍵となったのが、欧米で高まる健康ニーズへの対応だ。

欧米では、小麦に含まれるタンパク質で腸に炎症が起きるセリアック病患者だけでなく、健康や美容を目的に、グルテンフリー製品を選ぶことが一般的になっている。

しかし、伝統的な醤油は大豆と小麦、塩を主原料とするため、こうした消費者からは敬遠されがちだった。小麦は醤油の芳醇な香りを形成し、アルコール発酵

を助ける重要な役割を担う。その小麦を使わずに醤油を造ることは技術的な障壁が高かったが、大野醤油醸造協業組合では小麦の代わりに有機玄米を用いる独自手法により、グルテンフリー醤油の開発に成功。直源醤油でもこれを活用して製品ラインアップを拡充し、2025年7月から輸出を開始した。

この新たな製品開発と販路開拓を支えたのが、ISICOの成長戦略ファンド事業である。公的な補助金による後押しが、老舗企業による新たなチャレンジを強力にバックアップした。

輸出倍増に向け 業務用を拡大へ

直源醤油の挑戦は、まだ通過点に過ぎない。同社は2030年までに輸出による売り上げを6,000万円、全体の10%にまで引き上げるという目標を掲げている。

現在は一般消費者向けの小売用が中心だが、今後は加工食品メーカーや高級レストラン向けの業務用にも注力し、さらなるスケールアップを目指す考えだ。特に購買力の高いアメリカ市場を最重要拠点と位置づけ、さらなる攻勢をかける。

大野醤油の伝統と地域トップシェアの実績を武器にグローバル市場で成果を上げ、その果実を地元へ還元する。この循環こそが、老舗が次の100年を歩むための新たな礎となるに違いない。

ISICOの支援もうまく活用しながら、同社は今、世界の食文化と融合しながら、日本の伝統的な調味料の新たな歴史を刻み始めている。

ものづくり補助金を活用して導入した充てん機。ISICOが認定支援機関としてサポートした。



直江社長と直源醤油のパートナーのトッド・マーチン氏(写真左)。背後にあるのは、アメリカに輸出する醤油製品を積んだトラック。



大野の醤油を世界の舞台へ押し上げようと製品開発と販路開拓に注力する直江社長。

CASE.02



写真左) 事業再構築補助金を活用して導入した自走式土質改良機「リテラ」。吉光組が注力する資源開発事業の要を担う。

写真右) 10年前に新築した吉光組の本社。雪囲いをイメージしたデザインで周囲からも目を引く。

(株)吉光組

小松市長崎町甲118番地
TEL. 0761-24-5151

■代表者 吉光 岳文
■創業 1913年4月
■資本金 3,000万円
■従業員数 67名

■事業内容
土木事業、資源開発事業、
建築事業



ホームページ

土木・建築に続く柱を強化 土のリサイクル事業で全国区へ

事業再構築補助金で 土壌汚染対策事業に進出

土木工事や建築工事を主力とする吉光組では、事業再構築補助金を活用し、3本目の柱である資源開発事業の伸長にチャレンジしている。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。

同社が2022年に事業再構築補助金で導入したのは、コマツ製の自走式土質改良機「リテラ」である。同社ではリテラを使って、重金属や油で汚染された土壌、建築・土木工事の際に発生する建設発生土に、独自に開発した改質材を混ぜて、再利用できる土としてリサイクルする。

例えば、工場跡地を売却する際、土壌汚染が見つかるとそのままでは売れない。建設発生土は廃棄物ではないが、汚染された土壌はそのまま外に出すと産業廃棄物として処理費用がかかる。その上、土を取り除いた穴を埋め戻すために、また別の場所を削り、健全な土を運んでこなければならず、経済的にも環境的にも負荷が伴う。

一方、吉光組が推進する手法は現場にリテラを持

ち込み、その場で処理するため、コストが従来よりも抑えられ、環境にも優しい。

同社では新規に導入したものを加え、現在5台のリテラが稼働しており、施工実績は石川県内にとどまらず、沖縄、北海道を含む37都道府県に広がっている。

汚染物質に合わせて 改質材を自社開発

同社が土のリサイクル事業に乗り出したのは1999年にさかのぼる。当時、建設省(現在の国土交通省)が発表した白書では、建設廃棄物の有効利用や適正処理の必要性が記載されるようになっていた。これを目にした先代が「これからは土もリサイクルする時代」と考え、小松市内の事業者としては初めてリテラを導入。社内に資源開発部を立ち上げ、建設発生土や汚染土を現場内で再利用可能な土へと蘇らせる研究をスタートさせた。

その後、重金属が土から溶け出さないよう処理する「メタルシャット」、油分を浄化する「オイルシャット」、軟弱な土壌を盛り土などに使える強固な土に変える「ハードレックス」と、さまざまなニーズに対応するため

■ 持続的成長へ。独自の強みを生かし、新たな市場へ挑む

のオリジナルの改質剤を開発。地価の高い都市部を中心に施工実績を積み上げてきた。2019年に土壤汚染対策法が改正され、自然由来の重金属対策が義務化されたことも追い風となり、売り上げを伸ばしている。

昨年には子会社としてジオフィックスを設立し、改質剤の製造、販売もグループ内で手がける体制を整えた。

運用ノウハウやネットワーク力に優位性

「一度使っていただいたお客様は、リピーターになることが多い」と話すのは吉光岳文社長だ。

理由の一つは先ほど述べた独自の改質材だが、これに加え、「キャリブレーション(微調整)」のノウハウも強みとなっている。土の状態は現場ごとに異なり、改質材の投入量がわずかに違うだけでも、十分な効果が得られなかったり、想定以上にコストが膨らんだりすることがある。その点、「当社では、現場の状況を見極めた上で投入量を厳格に管理し、確かな品質に上げることが可能だ」と道勇治専務は胸を張る。

また、同社では土木・建築工事で元請けとして現場を管理してきた経験が豊富にあるため、発注元のニーズを正確にとらえ、安全管理や工程管理などに細やかに対応する姿勢も、同業他社との差別化要因となっている。

さらに、吉光成寛副社長が代表理事を務める一般社団法人土壤環境保全技術協会を通じた戦略的な連携も、販路拡大の原動力だ。

同協会は、汚染土壌や廃棄物の適正処理に関する高度な技術を持つ企業が集うプラットフォームである。各種汚染土壌や軟弱土の改良については多くの事業者を悩ませているものの、どこに相談すればよいか分からないとの声も多い。そこで同協会では、そうした相談の受け皿になり、複数の会員企業が持つ技術などから最適な方法を提案する。

各企業は同協会に加盟することで、一地方企業が単独でアプローチすることが難しい大規模案件や行政への技術提案も可能となる。吉光組も独自の技術力に協会のネットワーク力を掛け合わせ、石川県内のみならず、都心での再開発や沖縄での案件な



写真左から吉光副社長、吉光社長、道専務。資源開発事業を強化するなど、土木・建設業の新たな価値創造を牽引する。

ど、全国各地の難題解決に向け、販路を拡大しているのである。

こうした優位性を生かし、同社では資源開発事業の売上高を現在の2億円から、2027年の決算期には3億円まで拡大させる計画だ。

AIを活用した自動運転など建設DXにも挑戦

「積極 進取」を社訓の一つに掲げる吉光組だけに、その挑戦は、土のリサイクルだけでなく、建設・土木業界が直面する構造的課題の解決へも向かっている。例えば、ITやAIを駆使した「建設DX」の取り組みもその一つだ。

昨年11月に小松市内の海岸で実施した国土交通省の工事では、ショベルカーとAI障害物認識技術を活用したクローラーダンプの2台を1人のオペレーターが遠隔で操作する無人化施工に取り組み、安定的な運用に成功した。オペレーターが現場から離れた快適な環境で、重機を自在に操ることができれば、真夏の炎天下や災害現場などの危険な環境下でも、安全かつ効率のよい作業が実現する。

「時代を先取りした技術開発に挑戦し続け、地域社会に貢献していきたい」と前を見据える吉光社長。手取川の砂利採取から始まった、吉光組の歩みは土木、建築、そして資源開発へと領域を広げており、これからも時代に合わせた挑戦を果敢に続けることで、持続的な成長を目指す考えだ。

伝統産業市場 変化対応支援事業 「イシカワクラフト」

成果報告会では(有)山崎又一商店、(株)大島東太郎商店、(株)かのりゅう、(有)浅田漆器工芸、清峰堂(株)、ヌシヤ(株)の6事業者が成果を発表した。



選び抜かれた6社が ブランディングと販路開拓の成果発表

ISICOは3月24日、県地場産業センターで伝統産業市場変化対応支援事業「イシカワクラフト」の成果報告会を開催した。2025年度で4回目を数える同事業は、県内の伝統工芸事業者のブランディングや販路開拓について、専門家が支援する伴走型事業で、参加した20事業者から選ばれた6事業者が成果を発表した。また、取り組みを通じて顕著な成果を収めた3事業者を「イシカワクラフトアワード」に選んだ。3事業者は、6月に東京ビッグサイトで開かれる日本最大級のインテリア国際見本市「インテリアライフスタイル東京」への出展権を得た。



最優秀賞

● ヌシヤ(株) / 輪島市 | 浦出 真由



相互フォローと皇室効果でPV急増

企業公式アカウントの相互フォローにより、フォロワーが一気に1000以上も増え、発信力が大きくなるなか、皇室の方が同社のイヤリングを着用され、ホームページの閲覧数(PV)が大幅に増えた。当初、ホームページは浦出さんの思いの紹介が中心でPVが売り上げに直結しなかったが、商品紹介メインにリニューアルしたことで売り上げを大きく伸ばした。



優秀賞

● (有)浅田漆器工芸 / 加賀市 | 浅田 明彦



テーマ持たせ、パリで販路開拓

パリでポップアップストアを出店した際、ヨーロッパでは工芸品にどのような思いが込められているかが重視されると実感。これまでは“売れる”ことを意識した商品作りを行っていたが、自身のテーマを基にした商品作りを行っていきたいという目標を定めたところ、好評を得た。



優秀賞

● 清峰堂(株) / 能美市 | 麻生 千加



メディアとSNSで露出増加

新商品のプレスリリースをPR TIMESで配信し、各メディアにもメールと電話でアプローチ。Instagramでは、プロフィールを分かりやすくし、単純な商品写真の掲載から、製造工程や利用シーンの動画も紹介するよう変更して、フォロワーを大きく増やした。

■ イシカワクラフトの支援内容

大きく変化する市場環境に対応するため、セミナーや専門家による伴走支援、展示・商談など、今後の商機を見据えた商品開発と販路開拓を支援する。



写真上)2025年度は代官山蔦屋書店で商品を実際に販売し、テストマーケティングした。

写真右)各専門家が参加事業者を訪問し、協議を重ねながら商品や事業のブラッシュアップを行った。



▼2026年度の支援スケジュール

5月20日	キックオフセミナー	事業総合プロデューサー・堀田卓哉氏と分科会の専門家・佐久間圭介氏による事業説明、伝統工芸の市場理解・価値再定義についてのセミナー、事業ガイダンスを実施。
7月～	専門家伴走支援開始	事業者約15社が各分野の専門家とともに、現在の事業に不足しているものを見極め、専門家と協議しながら商品や事業のブラッシュアップを実施。
10月～3月	テストマーケティング	展示・商談等の実施。
3月末	最終報告会	事業成果についてのトークセッションを実施。

総括

石川の伝統工芸が秘める大きなポテンシャル

(株)Culture Generation Japan/事業総合プロデューサー・堀田卓哉氏

「イシカワクラフト」は、伝統工芸事業者が、特にコロナ禍以降大きく変化する市場環境にキャッチアップできるように伴走型で支援する事業です。具体的には、さまざまな専門家が、セミナーやワークショップ、テストマーケティング、展示・商談などをサポートします。

事業名が示すように、イシカワクラフトは参加者にマインドの変化を求めています。多くの伝統工芸事業

者はものづくりに集中するあまり、マーケットとのコミュニケーションに注力してきませんでした。マーケットとのコミュニケーションとは、商品テーマやパッケージ、サービスモデル、メディア・SNSでのPR戦略といった、広い意味でのマーケティングです。

実際、これらを意識して付加価値の高い商品開発とブランド力向上に取り組んだところ、テストマーケティングでも展示会でも抜群の成果を上げ



ました。この結果が示すのは、石川の伝統工芸はビジネスとして大きなポテンシャルを秘めていると同時に、他産地にとっての先進モデルになりえるということだと思えます。

イシカワクラフトは今年度も開催します。自社を前向きに変えていこうと考えている新規の事業者さんにぜひ参加してほしいですね。

noto kara
OneStep
ワン・ステップ

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、明日への一步を踏み出した地元企業の奮闘ぶりを紹介します。

「幅広い世代に魅力を感じてもらえるよう、PRに力を入れていく」と話す安用寺社長。



アンビズ (株)

珠洲市飯田町15部61番地1
TEL.050-5896-7452

代表者 安用寺 玲生
設立 2023年10月
資本金 500万円
従業員数 1名
事業内容 食品製造・販売



ホームページ

穀物の力で健康づくりに貢献

祖母の味を受け継ぎ、珠洲で起業

きっかけは病気の経験

アンビズが製造する「^{ごこく}五穀の君」は、^{ばいせん}焙煎した能登産ハトムギや、大麦、黒ゴマ、大豆、小豆、玄米を細かくひいてブレンドした穀物パウダーだ。きな粉のような甘みと、穀物の香ばしさが特徴で、牛乳に混ぜればまろやかな味わいが楽しめる。料理の材料としても使いやすい。

食物繊維やカリウム、鉄分、タンパク質などを多く含み、添加物は使用していない。「健康にもいいんです」と安用寺玲生社長は胸を張る。

レシピを生み出したのは、米穀店を営んでいた祖母の安宅千恵さんだ。40代で体調を崩したのをきっかけに1984年に商品開発した。その後テレビ番組で紹介され、一時は月3万袋を売り上げるヒット商品となったが、後継者がおらず2022年に製造を終えていた。

安用寺社長がその味を復活させようと決意し

た背景には、23歳で甲状腺がんが見つかり手術を受けた経験がある。健康と食について見つめ直す中で頭に浮かんだのが、五穀の君だった。

珠洲市で自営業を営む父の影響もあり、起業への思いを抱いていた安用寺社長は、五穀の君を自らの手で作ろうと東京の会社を退職して同市に戻り、23年10月にアンビズを設立した。能登半島地震が発生したのは、祖母からレシピを受け継ぎ、製粉機を発注した矢先だった。

挑戦を通して地域に元気を

震災後は、父の会社のガス事業の緊急対応を手伝い、起業準備は中断した。一方、避難や転職で若者が次々と地元を離れるのを目の当たりにし、「若い自分の挑戦は、地域の明るい話題となるはず」と考えるようになった。

まずは製造工程を見直した。震災の影響で焙煎や製粉のスペースとして予定していた工場が使えなくなったため、焙煎済みの粉の状態です入れ、自社でブレンドし袋詰めすることにした。ISICOの支援のもと成長戦略ファンドを活用し、栄養成分を分析するための試作開発などを経て2025年3月の発売にこぎつけた。

安用寺社長は「ISICOを通していろんな人に相談する中で、より良い選択に早くたどり着けるようになった。情報源をインターネットに頼っていた頃は、今から思うと遠回りしていた」と語る。

目標は、穀物を日常的に取り入れる習慣を日本に根付かせることだ。「新商品の開発など、やりたいことはいっぱいです」と目を輝かせる。

東京で開催された展示会の様子。各都市での積極的な出展でバイヤーの目に留まり、大手通販サイトでの取り扱いという成果につながった。



成長戦略ファンドを活用してパッケージデザインも刷新した。インターネットを中心に販売している。



石川県よろず支援拠点 生産性向上支援センター



ホームページ



企業の生産性向上を目指し、伴走支援に力を尽くす統括サポーターの村上氏

生産性向上のプロが徹底的に伴走支援

国がISICO内に設置する石川県よろず支援拠点に今年4月、新たに「生産性向上支援センター」が開設されました。人手不足が深刻化する中、業務の効率化やシステム化、自動化は中小企業にとって急務の課題となっており、その実現と自走化を経験豊富な専門家が後押しします。

9業種が対象 補助金の審査も有利に

生産性向上支援センターには、製造現場の改善に長く携わってきた専門家サポーターが所属しています。最大の特徴は、従来の窓口相談にとどまらない「現場訪問型」の支援スタイルにあります。支援対象は、製造業はもちろん、飲食業や宿泊業、小売業、生活関連サービス業、その他サービス業、運輸業、建設業、警備業と、9業種にわたります。

同センターではまず相談を受け、現状の課題をヒアリングします。その後、現場の状況に応じた「生産性向上取り組み計画書」を事業者と共に策定。設定したゴールへの到達に向け、サポーターが複数回にわたって現場を訪問するなどして、改善活動を支援します。

具体的な支援内容は、5S(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ)による作業環境の整備から、RPAやAIなどのデジタル技術の導入、システム化・自動化、さらには人材採用・育成の計画策定まで多岐にわたります。

また、同センターの支援を受けて計画を策定することで、人手不足の解消に効果のある設備の導入費用を一部補助する「省力化投資補助金(一般型)」の採択審査において、加算措置を受けられるメリットもあります。

人材育成で自走化をサポート 県工業試験場と連携

同センターで陣頭指揮を執る統括サポーターの村上淳氏は、「単にアドバイスするだけでなく、企業の皆さんと目線を合わせ、当初掲げた目標が達成できるまで、一緒に活動を進める伴走支援に力を入れる」と腕まくりし

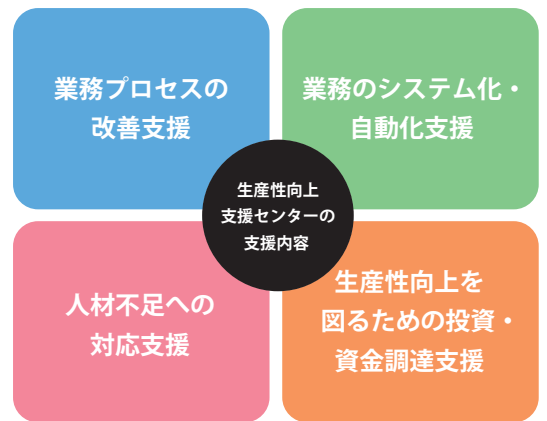
ます。

サポーターにはこのほか、ITに精通した専門家も名を連ね、現場の課題解決に向け、最も効果的な手段で改善を後押しします。

村上氏が目指すのは、支援終了後も事業者が自ら改善活動を続けられる「自走」の状態です。「経営資源の限られた小規模事業者ほど、日々の忙しさに追われて生産性向上に手を付けられない。だからこそ、自走に向けて、現場の力を底上げする人材育成が最も重要になる」と話します。

生産性向上を目指し、システム化・自動化を推進したり、IoTを活用したりする際には、石川県工業試験場とも密接に連携します。公設試験研究機関と連携して技術的なバックアップを受けられる体制は、全国的にも珍しい取り組みと言えます。

人手不足が慢性化する中、生産性向上は企業にとって成長のために避けては通れない課題です。「何から着手すればいいかわからない段階でも構わないので、まずは当センターに相談してほしい」と呼びかける村上氏。県内の中小企業が次の一步を踏み出すための強力なパートナーとして、ぜひご活用ください。



【お問い合わせ】

石川県よろず支援拠点 生産性向上支援センター

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

令和8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を行っています。

能登サテライト

TEL.0768-26-2333

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、ライブラリなどを通して各種ビジネス情報を発信しています。また、人材アドバイザーによる産業人材の確保・育成に関する窓口相談や、各種セミナーを実施します。

サイエンスパークオフィス

TEL.0761-51-0122

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。

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、宿泊施設を備えています。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。

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

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。

企業振興部

- ▶ 企業のデジタル化の推進、設備導入支援
- ▶ 受注開拓支援、販路開拓支援

設備導入支援課

TEL.076-267-1174

中小企業者等の設備導入に向けて、デジタルセミナーの開催、専門家派遣(デジタル分野)、設備貸与(割賦販売)等により支援します。

受注開拓支援課

TEL.076-267-1140

県内中小企業の技術・製品開発力を、県外大手、中堅企業へ紹介・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、各種展示会・商談会等を開催します。

販路開拓支援課

TEL.076-267-1001

地域資源を活用した新商品等を全国のバイヤーに橋渡しし、販路開拓を支援しています。また、全国規模の専門展示会への出展や、首都圏バイヤーを対象とした商談会の開催、インターネットを活用した販路開拓を支援します。



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
- ▶ 事業承継の円滑なバトンタッチの支援
- ▶ 中小企業の経営改善や事業再生の支援

経営支援課

TEL.076-267-1244

創業者や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。

また、創業・新分野進出・事業転換などの新規事業の立ち上げや知的財産の活用を支援します。

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

多様な分野の専門家が在籍し、中小企業・小規模事業者の売上拡大や経営改善等の経営課題の解決、創業等をサポートします。

生産性向上支援センター

TEL.076-267-6711

中小企業・小規模事業者の生産性向上に向け、伴走支援を行います。対象9業種：飲食、宿泊、小売、生活関連サービス、製造、運輸、建設、その他サービス、警備

事業承継・引継ぎ支援センター TEL. 076-256-1031

親族内承継や第三者承継など、事業承継に関する相談に対応するほか、事業承継計画の策定支援やマッチング支援を行います。

事業活性化支援室

TEL.076-267-1189

「中小企業の駆け込み寺」として、収益力改善、経営改善、事業再生、再チャレンジを総合的に支援します。

能登産業復興相談センター TEL.0767-58-5008

能登半島地震により被害を受けた事業者の二重債務問題への対応や資金繰り等の経営相談、金融相談に応じます。

- 奥能登サテライトオフィス(輪島) TEL.0768-23-4707

成長プロジェクト推進部

- ▶ スタートアップをはじめとする中小企業等の新事業・新産業の創出支援

産学官金連携支援課

TEL.076-267-6291

産学官金連携によるいしかわ新事業創出支援コンソーシアムの運営、成長戦略ファンドの管理運営により、技術シーズ・企業ニーズの調査、新たな案件発掘から事業化までを支援します。

スタートアップ支援課

TEL.076-267-6291

将来の成長が期待されるスタートアップを発掘し、成長段階に応じて資金・経営・マッチングなど集中的に支援します。

イノベーション支援課

TEL.076-267-6291

DX、GXに向けた研究開発など、産学官・産業間連携による共同研究や技術開発を支援します。

新商品・サービス開発支援課 TEL.076-267-5551

農林水産品や伝統工芸品、観光資源などの地域資源を活用した新商品・新サービスの開発から販路開拓までを総合的に支援します。また、農商工連携や医商工連携の取り組みを推進します。

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、研修や会議、展示会や商談会などの企業ニーズにあったさまざまな活動の場を提供します。

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、展示会を企画・運営し、新商品企画や商品PR、需要拡大を支援します。

「成長戦略ファンド」申請受付中

DXやGX、地域資源活用を促進 県内中小企業の成長を多角的に後押し

応募締切日

令和8年 6月12日(金)

※16時必着

石川県とISICOは、県内中小企業の持続的な成長と新産業の創出を目的として「成長戦略ファンド」事業を実施しています。このファンドは、全国最大となる700億円の基金の運用益を財源とする補助制度です。

支援対象は、DXやGXの推進、地域資源を活用した新商品開発、社会課題の解決、スタートアップの創出など、多岐にわたります。

補助額は最大3,000万円、支援期間は最長3年間となっており、中長期的な視点での事業展開が可能です。

新たな事業の柱を模索されている企業の皆様は、経営の一助として、ぜひ成長戦略ファンドの活用をご検討ください。公募の詳細や申請に関するご相談は、ISICOにて随時受け付けております。



研究開発支援

お問い合わせ ● イノベーション支援課 Tel : 076-267-6291

事業区分	対象事業	補助限度額	補助率	補助期間
研究開発支援事業(DX/GX)	DX製品・サービス開発支援	3,000万円	2/3	3年以内
	GX製品・サービス開発支援	3,000万円	2/3	3年以内
FS事業(事業化可能性調査事業)	本格的な研究開発の前段階で必要なFS支援	200万円	10/10	1年以内
国プロFS事業(国プロジェクトステップアップ支援事業)	国プロジェクト獲得に必要なFS支援	500万円	10/10	1年以内



新商品・新サービス開発支援

お問い合わせ ● 新商品・サービス開発支援課 Tel : 076-267-5551

事業区分	助成事業名	助成限度額	助成率	助成期間
地域資源活用	中小企業等による地域資源活用 新商品・新サービスの開発・販路開拓支援	300万円	2/3	3年以内
	小規模企業者※による地域資源活用 新商品・新サービスの開発・販路開拓支援 ※従業員数5名以下	150万円	3/4	3年以内
	事前調査	【企業・組合等】 50万円 【4者以上のグループ】 100万円	定額	1年以内
	海外販路	中小企業等による地域資源活用し海外に向けた商品の開発・改良・販路拡大支援	500万円	2/3
大学等連携	中小企業等による大学・公設試と連携した地域資源活用新商品・新サービスの開発・販路開拓支援	1,000万円	2/3	3年以内
社会課題解決	中小企業等による社会課題解決に向けた新商品・新サービスの開発・販路開拓支援	300万円	2/3	3年以内
	小規模企業者※による社会課題解決に向けた新商品・新サービスの開発・販路開拓支援 ※従業員数5名以下	150万円	3/4	3年以内

支援事例紹介

【DX研究開発支援】

(株)日本海コンサルタント

水中ドローン・AIによる水中構造物等計測・点検装置の開発に向けた調査研究



【GX研究開発支援】

小松マテーレ(株)

炭素繊維より線を用いた古い工場建物の耐震補強工法の確立と公的認証の取得



【新商品・新サービス開発支援】

(株)清香室町

石川県産の「加賀紅茶」「加賀棒茶」を使用した羊羹の開発、販路開拓事業



公益財団法人

石川県

産業創出支援機構 ISICO

Ishikawa 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/



環境にやさしい植物油インキを使用しています。



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。

