

ISICO

あなたのビジネスをインターネット上でサポート

DGnet URL ● <https://www.isico.or.jp>

vol.114



02 巻頭特集

7人が独創的な 事業アイデアを発表

スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2020

- 06 — 新たな成長戦略を追う
チャンスをつかみ、未来をひらく
山崖松花堂
- 08 — 制度を活用した取り組み
フロム・ユーザーズ
浜田紙業(株)
- 10 — 県内企業の力強い味方
ZOOM UP SUPPORTER
国立大学法人金沢大学 藤生研究室
- 12 — ISICOからのお知らせ
イシコ・トピックス

7人の起業家が事業計画を発表した「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2020」。詳しくは巻頭特集をご覧ください。【表紙撮影/黒川博司】

7人が独創的な事業ア

14年目で初の無観客開催

スタートアップビジネスプランコンテスト いしかわ2020



観客を入れずに開催したコンテスト。



表彰式では受賞者が谷本知事に事業内容を説明した。

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2020」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14回目を迎え、新型コロナウイルス感染対策のため、初めて無観客で実施した。当日は129件（県内111件、県外18件）の応募者の中から、ファイナリスト7人が事業計画を発表し、このうち2人はオンラインで参加。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最優秀起業家賞をはじめ、各賞の受賞者6人の提案内容を紹介する。

最優秀起業家賞

ドローンによる光のショー 国内初、ワンストップで提供



山本 雄貴 (株) ドローンショー

最大600万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山本雄貴さんは、日本で初めて完全自動操縦で100台以上のドローンが夜空で舞い踊る「ドローンショー」のビジネス展開について発表した。

山本さんによれば、現在国内でLED（発光ダイオード）とGPS（衛星利用測位システム）受信機を搭載したドローンや自動操縦に必要なソフトウェアの開発からショーの実施までを自社で一貫して手がけているのはただ1社で、2020年8月には金沢港で初めてショーを成功させた。今後は国内での需要を取り込む一方、海外でイベントを展開する企業とも連携し、世界進出を視野に入れる。

また、より小型のドローンを使った屋内の舞台演出事業にも乗り出す計画で、GPSが利用できない場所でもドローンを制御できるシステム開発を進めている。世界的に見れば、インドアのドローンショーはスイスの企業が市場を独占している状態だが、電波法の厳しい規制がある日本には参入が難しく、大きなビジネスチャンスが広がっている。

5年後にはインドアとアウトドアを合わせて売上高10億円を目指し、山本さんは「最先端のテクノロジーを使ったドローンショーで石川から世界に誇れるエンタメ産業を作り出したい」と意欲を燃やしている。

アイデアを発表

START UP⁺
BUSINESS PLAN CONTEST
ISHIKAWA 2020



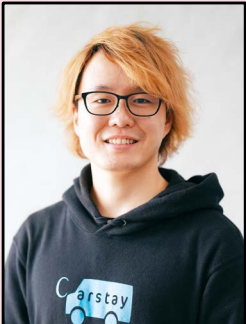
優秀起業家賞

日本人女性の体格に合う人工股関節を開発

中村 順一

(株) カーム・ラーナ

整形外科医の中村順一さんが目指すのは、変形股関節症などの治療に用いる人工股関節と手術台の販路拡大だ。人工股関節は欧米製が多く、特に日本人女性の体格に合わないため、小型のものを独自に開発し、現在テスト販売中だ。また、患者への負担を減らすため、挿入時に筋肉を切らずに手術できるよう医師をサポートする手術台も考案した。中村さんはこれらの普及を通じて「生涯歩き続けられる社会を実現し、健康寿命を伸ばしたい」とビジョンを描く。



優秀起業家賞 / 地域活性化賞

車中泊と文化体験のミックスで次世代型観光の実現を目指す

宮下 晃樹

Carstay (株)

宮下晃樹さんはウェブ上でキャンピングカーや車中泊仕様のバンをオーナーが使ってない期間にシェアする“バンライフ”のプラットフォームを作り上げた。車中泊可能なスポットを検索・予約・決済できるシェアサービスも合わせて提供し、車中泊をしながら全国を旅する人たちから好評を得ている。既に穴水町にもサテライトオフィスを構え、白山市や金沢工業大学と連携して文化の体験と車中泊を組み合わせた新たな観光スタイルづくりにも取り組んでいる。



優秀起業家賞 / 学生賞

大学発、漆黒のダイヤモンド 金沢から世界初の輝きを

小林 和樹

(株) Kanazawa Diamond

小林和樹さんがプレゼンしたのは、金沢大学薄膜電子工学研究室が確立した技術によって作成したブラックダイヤモンドの販売事業である。天然のブラックダイヤモンドに比べて品質が均一で大粒のものを作成できる上、表面を黒くしただけの既存の人工ダイヤモンドと違い、芯まで真っ黒なのが特長だ。高級ジュエリーブランドに対して原石を販売すると同時に、宝石事業で蓄積したノウハウを応用し、将来はダイヤモンドを用いて省エネ性に優れた半導体デバイスの商品化にも挑戦する。

女性起業家賞

美術品のサブスクリプションサービス 季節や気分ですいつでも入れ替え



青木 小波
シェアリアル

木工作家でギャラリーオーナーの青木小波さんが提案するのは、美術品のサブスクリプションサービス「シェアリアル」である。利用者は月々定額の料金を支払えば、多数の作品の中から選んだ絵画や彫刻、工芸品などを自由に展示できる。購入するよりも低コストで美術品を飾ることが可能で、季節や気分に応じて交換も自由だ(料金プランに応じて回数制限あり)。サービス開始は2021年4月を予定。店舗やホテル、モデルハウスなどでの活用を想定している。

未来賞

ハニカム構造のフィルターで 介護で困る臭いの問題を解決へ



西村 学
(同) まなぶラボ

介護時の困りごとの一つが臭いである。これを解決したいと考えた西村学さんは独自のハニカム構造を持った臭い取りフィルター「アクセル」を開発した。アクセルは珪藻土や炭化させたもみ殻、間伐材を材料に汎用的な成形法によって加工するため、低コストで量産が可能。消臭性能などの基本性能は金沢大学と共同研究中である。まずは既存の空気清浄機やエアコンの後付け用として販売。その後、あらかじめフィルターを内蔵した商品の開発を目指し、家電メーカーと連携する。

ファイナリストと発表テーマ



小杉 敏之
DENTCAM

歯科医療にボーダレスなラボを一熟練の技とデジタル技術の融合を目指す



旭 大和
hood

HEA hood exercise analytics
健康のスコア化と目標の提案で健康な身体へのソリューション



ISICOの支援制度を活用しながら順調に事業を拡大させる奥山純一社長。

ヴィスト (株)

金沢市広岡1丁目2番14号 コーワビル5階
TEL. 076-254-6264

- 代表者 奥山 純一
- 設 立 2012年7月
- 資本金 500万円
- 従業員数 120名(グループ会社含む)
- 事業内容 就労移行支援事業・就労定着支援事業、就労継続支援A型・B型事業、放課後等デイサービス・児童発達支援事業、相談支援事業

● <https://visst.co.jp>

働きづらさのある人の 就労をサポート 北陸を中心に 14事業所を展開

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、優秀な事業計画を提案した起業家に対しては集中的に支援し、アイデアの実現を後押ししている。ところで、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気になる読者も多いのではないだろうか。そこで今回は2014年度のコンテストで優秀起業家賞に選ばれたヴィストの奥山純一社長の取り組みについてレポートする。

全国平均を大きく上回る 就労実績

ヴィストでは、うつ病や統合失調症、パニック障害など精神疾患や発達障害のある人に就労支援サービスやキャリア教育を提供している。就労移行支援事業・就労定着支援事業「ヴィストキャリア」からスタートし、現在は就労継続支援A型・B型事業「ヴィストジョブズ」、

放課後等デイサービス・児童発達支援事業「ヴィストカレッジ」、相談支援事業も手がけ、計14事業所を運営する。

柱の一つであるヴィストキャリアは、職場でのコミュニケーションスキルやパソコンの操作、ビジネスマナー、ストレスコントロールなどについて学んだり、実際に仕事を体験しながら、就職活動やその後の職場への定着を支援するサービスだ。画一的に通所訓練を施すのでは

なく、一人ひとりの興味や長所、希望に基づき、専門スタッフが伴走しながらオーダーメイドで支援を提供する「IPSモデル」に取り組む国内でも数少ない企業である。同社が運営するヴィストキャリア金沢駅前では1年間で26

人(2019年度)の利用者が就職するなど、全国平均を大きく上回る実績を挙げている。

従来の石川・富山県内に加え、2020年10月には横浜市内に初めて事業所を開設。奥山純一社長は「当社が地方で培ってきた福祉施設や医療機関、企業などをつなげ、情報を密に共有しながら支援するモデルは、都市部でこそ生かされる。横浜を足がかりに、ゆくゆくは関東の1都3県にもサービスを届けたい」と意欲を見せる。

箔打ち紙を利用した アクセサリーが好評

2014年から開始した「ヴィストジョブズ」は企業等での自立した就労が困難な人、働く意欲のある障害のある人を対象に、就労の機会を提供するサービスだ。



「ヴィストカレッジ」での一コマ。個々の課題に合わせてプログラムを提供する。

企業から委託された軽作業に取り組んでもらうほか、より多くの雇用を創出しようと、ヴィストでは自社商品の製造にもチャレンジしている。その一つとして、2017年にISICOの活性化ファンド事業の後押しを受けて開発したのが、金沢箔の箔打ち紙を利用したイヤリングとピアスである。加賀五彩をイメージした色に染め上げた4センチ四方の箔打ち紙で鶴を折り、樹脂でコーティングして金具を付けたもので、利用者が作った折り紙をヒントに試行錯誤しながら商品化した。アクセサリは金沢駅やひがし茶屋街の土産物店で販売して好評を得たが、コロナ禍によって観光客数が減少すると売れ行きが鈍化。そのため、同社では昨年新たにアパート・マンションの共有部の定期清掃を請け負う仕事を立ち上げるなど、新たな働く場の創出に力を入れる。

レストランを事業承継 新たな就労の場に

昨年7月に金沢市内でレストランMEGU（メグ）を経営する浅ノ川フーズを買収したのも、その一環である。ゼロから店を立ち上げるよりも事業承継の方がメリットが大きいと考えた奥山社長は、ISICOが運営する石川県事業引継ぎ支援セン

ターに登録し、同センターの仲介により、後継者がおらず承継先を探していた浅ノ川フーズの株をすべて買い取った。ヴィストでは従業員を引き続き雇用して店舗を営業し、今年3月から就労継続支援A型事業所の就労の場として運用を計画する。

奥山社長は「飲食店には、フロア業務や調理補助、皿洗い、事務など、さまざまな仕事があり、多様な就労の機会を作ることができる」と話し、今後5～10人の利用者の勤務を想定する。また、MEGUの味を家庭でも楽しめるよう、デリバリー事業やテイクアウト事業を展開しようと青写真を描き、「利用者にもぜひ活躍してほしい」と期待をかける。

福祉の枠組みを超えて サポートを

これまで紹介してきた就労移行支援や就労継続支援の対象は18歳以上だが、事業を展開するうち、発達障害など発達に特性のある生徒や児童、あるいは未就学児の保護者からも相談が寄せられるようになったことから、2017年に開設したのが「ヴィストカレッジ」だ。

ここは0～6歳の未就学児には見



スタッフと利用者が協力して開発に取り組んだ金沢箔の箔打ち紙を利用したアクセサリ。

童発達支援を、小中高生には放課後等デイサービスを提供する施設だ。体幹を鍛え日常動作をスムーズにする「運動スキル」、時間の管理や身だしなみなど将来自立した生活を送るために必要な「生活スキル」、会話力やストレスの対処など対人関係をうまく営むための「社会スキル」を年齢や発達段階に合わせて習得するためのプログラムをそろえ、今後は学校や職場におけるさまざまな場面をVR（仮想現実）で体験できるシステムも取り入れる。

創業以来、順調に成長を続けるヴィストの将来ビジョンについて奥山社長は「あらゆる人に“働く希望”を提供するのが私たちの使命だ。現在は福祉の分野で事業に取り組んでいるが、例えば、LGBT、がん患者、ひとり親など、働きづらさを感じている人などを対象に、将来は福祉の枠組みを超えてサポートを提供し

ていきたい」と話す。また、働きづらさの原因の一つは社会の偏見にあるとの考えから、偏見を取り除くための情報発信にも注力する。必要な人に必要なサービスを届けるため、一步一步着実に歩み続けるヴィストの挑戦にこれからも注目したい。



ヴィストが事業承継し、就労継続支援A型事業所の就労の場として運用を計画するレストランMEGU。

チャンスをつかみ、未来をひらく

Seize a chance and open a bright future.

漆だけで造形する独自の技法を開発 劣化や変形抑え、海外でも販路拡大へ

やまぎししょうかどう
山崖松花堂

<https://shinshitsu-lacquerart.com>

輪島市輪島崎町3-46
TEL. 0768-22-0003

■代表者 山崖 宗陽
■創業 1800年
■従業員数 2名
■事業内容 漆器の製造販売

山崖松花堂の17代目となる山崖宗陽さん(左)と松堂さん。創作活動について「楽しくてしょうがない」と口をそろえる。



老舗塗師屋の山崖松花堂では、木や布などを一切使わず、芯から表面までをすべて国産漆で作る「^{しんしつ}芯漆」という技法を独自に確立した。従来の漆器に比べ、経年劣化が少なく半永久的に漆本来の美しさを保つことができる点が特長で、温度や湿度の変化にも強い。ISICOの活性化ファンド事業の後押しを受け、日本語版と英語版のホームページを作成したほか、ニューヨークにあるギャラリーでの展示会も計画するなど、海外市場を見据えた販促活動を本格化させている。

450 回塗り重ね、完成まで 23 年

漆器は通常、椀の形に成型した木地などの表面に漆を何度も塗り重ねて製作される。一方、木地などを使わずに漆だけで作り上げるのが、山崖松花堂が開発した「^{しんしつ}芯漆」である。

木地などを芯に用いないのであれば、一体何に漆を塗るのか。初めて芯漆を目にして、「空気に漆を塗っているのですか」と質問を投げかける人も少なくないそうだが、もちろんそうではない。発泡ウレタンや粘土で作った型の表面に漆を塗り重ねて徐々に厚くし、その後、内側にある型を取り除いて、さらに漆を塗り重ねたり、きれいに磨き上げたりして仕上げていくのだ。

一般的な漆器が漆を塗っては乾かす工程を10回程度繰り返すのに対し、芯漆では少なくとも50回、多ければ450回以上も塗り重ねる。そのため、製作期間は短くても8年を要し、完成までに23年かかったものもあるという。

水滴で石をうがつような根気のいる仕事だ。

^{こはく}琥珀のように 1 億年後も美しく

木地を補強するために漆を塗るのではなく、漆だけで造形する芯漆の技法を確立したのは、主に仏像や香合などを製作する兄の山崖宗陽さんと、主にぐい呑みや抹茶わんを製作する弟の山崖松堂さんである。二人が芯漆を研究し始めたのは1990年代にさかのぼる。

「いくら手間をかけて作っても時間が経てば漆器は割れたり、はがれたりして修理が必要になる。このことに疑問を感じたのが芯漆を手がけるきっかけでした」。そう話すのは宗陽さんだ。漆は樹脂の化石である琥珀と同じく、化学的に安定した構造を持ち、酸やアルカリ、熱に強い。それならば劣化を避けられない木地を使わずに漆だけで作れば、琥珀のように1億年後も美しさを保てるのではと開発に乗り出した。



山崖松堂さんの制作風景。微妙な表情を出すため、はけを使わず手で漆を塗る。

使っているのは、代々買いためてきた国産漆だ。「漆器には傷つきやすいイメージがあるが、それは中国産の漆を使っているから。国産漆を使った私の抹茶わんは茶筌^{せん}を使っても傷一つ付かない」と松堂さんは説明する。

誰もやったことのない技法だけに開発は困難の連続だったが、二人は日本に連綿と受け継がれてきた漆の文化を途絶えさせず、後世に残したいという思いを原動力に試行錯誤し、ノウハウを蓄積。化学変化によって、何層にも塗り重ねられた漆が年を追うごとに透明感を増し、光を複雑に反射させるため見る角度によって色合いが変わる独自の作品にたどり着いた。

ニューヨークでの販売に手応え

「誰にもまねのできないものづくりができるようになった」。そう胸を張る二人にとって、課題となっているのが情報発信や販路開拓である。

認知度はまだまだ低く、これはという店に飛び込みで作品を持ち込むなどして、取引につなげてきた。例えばその一つ、東京・銀座で現代陶芸と美術品を販売する黒田陶苑では12、3年前に取り扱いが始まり、毎年展示会も開催するなど、年々売り上げが伸びる有力な販路となっている。

2017年度からはISICOの活性ファンド事業に採択され、海外への販路開拓にも取り組んでいる。一般的な漆器の場合、日本と異なる気候の海外では木地がゆがんだり、そのせいで漆がはがれ落ちたりすることもあったが、芯漆ならばそんな心配は無用だ。

また、宗陽さんは「作家やアーティストの知名度が人気を左右する日本と違い、海外にはいい作品であれば、無名でも認めてくれる素地がある。それに外国人は後世に残るものは資産として考え、購入してくれる。塗り物は経年

劣化するので、資産価値が低く見られていたが、芯漆ならば高く評価してもらえるのではと考えた」と話す。

折しも、黒田陶苑で芯漆のぐい呑み^{ぐいどん}を買い求めた日本料理店の店主の紹介で、日本人アーティストや職人のアート作品、工芸品を販売する一穂堂^{いっぽどう}（東京・銀座）がニューヨークで運営するギャラリーで芯漆が展示され、何点か売れたことも二人の背中を押した。

ホームページが購入や取材のきっかけに

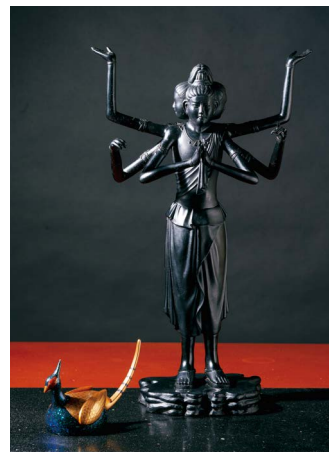
助成金を活用し、山崖松花堂ではまず2019年に芯漆について詳しく紹介するホームページの日本語版を作成した。続いて2020年の初めには英語版も整備し、「芯漆」を商標登録した。

ホームページを開設した効果はてきめんで、国内はもちろん海外からも問い合わせが入るようになった。また、ホームページをきっかけに共同通信社の取材を受け、記事が全国各地の地方紙に掲載された。金沢や首都圏から購入のために輪島まで足を運んでくれる人もいた。

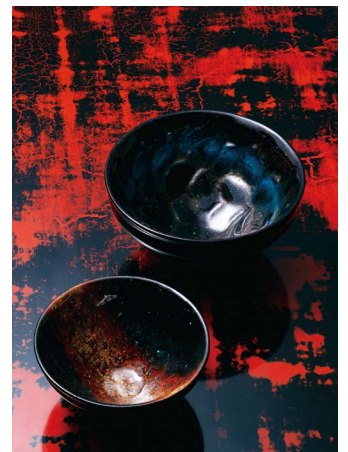
2020年の春にはニューヨークの一穂堂ギャラリーで展示会を催し、山崖兄弟も現地入りして直接PRする予定で作品を搬送したが、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、あえなく延期となった。

それでも二人は今後、芯漆を販売するためのECサイトの開設を視野に入れるほか、増えてきた訪問客に対応するため展示室として土蔵の改修を検討するなど、情報発信や販路開拓にますます意欲を燃やす。

「いい出会いがあれば、ヨーロッパや中国でも販売したい」。海外展開に向けても積極的な姿勢を見せる二人の目は生き生きと輝いていた。



山崖宗陽さんが製作した「阿修羅像」と「きじ香合」。阿修羅像は複数のパーツを漆で接着して造っている。



山崖松堂さんの手によるぐい呑み「超新星」(上)と「銀河」。「まるでキスしているような口当たり」と表現する人も。



各種支援制度の利用者に聞く

ISICOでは、企業の成長をサポートするため
さまざまな支援制度を用意しています。
制度を利用して事業の拡大に成功した企業の取り組みを紹介します。



必要な長さを引き出して紙製カッターで切り分ける「箱タイプ」のグリーンパーチ紙。消費者の声が開発のヒントになった。

浜田紙業(株)

金沢市東蚊爪町1丁目76番地1
TEL . 076-237-0321

- | | | | |
|--------|---------|--------|--|
| ■ 代表者 | 浜田 登 | ■ 事業内容 | ティッシュペーパー・トイレットペーパー・おむつ等の衛生用紙、特殊紙、印刷用紙の卸売り |
| ■ 設立 | 1965年6月 | | |
| ■ 資本金 | 1,000万円 | | |
| ■ 従業員数 | 10名 | | |

● 会社ホームページ
<https://kaminotakuhaibin.com>

● 通販サイト
<https://www.hm1.co.jp>

ホームページドクターの助言が参考に ネットを活用した販路拡大と新商品開発が好調

北陸3県でティッシュペーパー、トイレットペーパー、印刷用紙などを卸売りする浜田紙業。約2年前にリニューアルした自社サイトからの引き合いが増えているほか、新たな販路を求めて開設したECサイトの売り上げも着実に伸びている。さらに、ネットを通じて寄せられる消費者の声をヒントに開発したオリジナル商品も人気が高まっており、今後はメーカー機能の強化にも力を入れる構えだ。

→ 業務用耐水紙が 釣り人や料理人に人気

浜田紙業がECサイトで販売する商品の中でも、このところ売り上げが急上昇しているのが「グリーンパーチ紙」である。これは、天然パルプに耐水処理を施して作った紙で、水に濡れても破れにくい上、鮮魚から出る血や水分を緩やかに吸収してくれるのが特徴だ。主に鮮魚の包装用に使われ、熟成させるのにも適している。

グリーンパーチ紙は鮮魚店などで主に業務用として使われ、一般にあま

り出回らないが、同社では小さくカットしたものから長さ50メートルのロール状のものまで、さまざまなバリエーションをそろえ、個人でも購入可能だ。そのため趣味で釣りや料理を楽しむ人や有名寿司店、ユーチューバーなどからの注文が増え、海外からも問い合わせが寄せられる。

今年度はISICOのチャレンジファンド事業の後押しを受け、アルミホイルのようにロール状のグリーンパーチ紙を箱から引き出して必要な大きさにカットできる「箱タイプ」を開発。今後はグリーンパーチ紙を作る製紙メー

カーとも連携し、さらにラインアップや記事を充実させ、拡販につなげる考えだ。

→ メディアや大企業から 問い合わせも

同社でホームページやECサイトを担当するのは浜田登社長の長男である浜田浩史専務だ。ティッシュやトイレットペーパーは生活必需品であり、会社の売り上げは安定している。とはいえ、デジタル化の進展で印刷用紙の需要は減少し、北陸3県だけを商圏としていては伸びしろが少ない。そんな現状に危機感を募らせていた浜田専務に、ホームページを活用した集客を勧めてくれたのが異業種交流会で出会った津田産業（かほく市）の越野勤さんだった。

浜田紙業では元々ホームページを持っていたが、情報量も少なく、スマートフォンにも対応していなかった。そこで浜田専務がワードプレスで新たなホームページを自作。2019年2月の公開当初はまったくアクセスがなかったが、記事を書きためていくうちに閲覧者が徐々に増えた。「こちらから飛び込み営業しても相手にされないようなメディアや大企業から連絡が来ることもあり、ネットには大きな可能性があると感じた」と浜田専務は笑顔を見せる。

その後、ISICOが運営するバーチャルモール「お店ばたけプラス」に出店し、専門家によるアドバイスや出店者だけが受講できるセミナーで得た情報を生かしてホームページをブラッシュアップ。2020年2月にはISICOホームページドクター・遠田幹雄さんのサポートを受けECサイトを開設した。直後に新型コロナウイルスの感染拡大の影響でティッシュなどが店頭から消え、電話だけでは対応しきれないほど注文が殺到した際には、「ECサイトにお客様を誘導することでビジネスチャンスを逃さずにつかむことができた」と浜田専務は振り返る。

→ まめにアップする記事が訪問の呼び水に

浜田紙業のホームページにとって集客の大きな原動力となっているのが、浜田専務が書いている記事だ。その更新回数は多い月には40回にも上る。内容はティッシュやトイレットペーパー、ペーパータオルの最新供給状況など、紙問屋だからこそいち早く入手できる情報を詳しく解説するほか、グリーンパーチ紙とキッチンペー



のし付きの高級ティッシュペーパー。マンションなどに引っ越した際、両隣と上下の住人にあいさつする際のプチギフトとして喜ばれている。

パーの性能比較、高級ティッシュ「鼻セレブ」をなめると甘い理由など、好奇心をくすぐられる内容が目につく。この記事を書きかけにホームページやECサイトを訪れ、問い合わせや購入につながるケースも多い。

「ホームページドクターの遠田さんからは紙の専門家になればいけないと常々言われており、記事を書く際にも意識している」と浜田専務。サイト内に蓄積された情報は財産と言え、今でも「ティッシュ 品薄」と検索すれば、同社の記事が検索結果のトップに表示される。

→ コロナによる減収分をECサイトがカバー

「よそで手に入らない独自の商品がなければ生き残っていけない」。これも遠田さんの助言の一つだ。同社の扱っている商品は差別化が難しいが、それでもネットを通じて寄せられる消費者の声が気づきとなり、浜田専務は次々と新商品を企画、開発している。冒頭で紹介したグリーンパーチ紙はその好例だ。グリーンパーチ紙の特徴を紹介する記事を自社サイトに掲載したところ、釣り好きの人からポケットティッシュのように取り出せるようにならないかと要望を受け、開発したのが自社商品第1弾となった。

また、のしを付けた鼻セレブ4個セットも消費者の問い合わせから生まれた商品だ。当初は景品用に20個セットで販売していたが、引越した際のあいさつ用に少しだけ分けてほしいと言われ、ラインアップに加えたところ意外



「ホームページドクターは、パソコンやECサイトの知識だけでなく商売のノウハウも教えてくれるので助かっている」と話す浜田浩史専務。

なほど売れているという。

浜田専務は「卸売りだけでなく、企画・開発から製造、小売りまでを一貫して手掛けられる企業を目指す。そのためにこれからも紙の専門家としてお客様に分かりやすい記事を書いて問い合わせにつなげ、ニーズに合った商品を作っていきたい」と意欲を燃やす。

昨年は新型コロナウイルスの影響でイベントが軒並み中止となり、ティッシュなどの景品需要が落ち込んだが、ネットを通じた売り上げが減少分をカバーしてくれた。既存のビジネスに加え、ネットを新たなエンジンとして浜田紙業はさらなる成長を目指す。



浜田専務が自ら制作、更新する浜田紙業のECサイト。Amazon、Yahoo!ショッピング、楽天市場にも出店している。

県内各地で開催

よろず支援拠点出張相談会のご案内

石川県よろず支援拠点では、県内各地で出張相談会を開催しています。

「売上拡大」「経営改善」「事業承継」など、中小企業・小規模事業者の皆さまの経営上のあらゆるご相談に無料に対応いたします。相談日当日に解決できない場合でも、継続的に専門家が対応させていただきますのでご安心ください。

2月の開催予定

● 24日(水)

日本政策金融公庫
小松支店(国民生活事業)

お申し込み TEL: 0761-21-9101

● 25日(木)

日本政策金融公庫
金沢支店(国民生活事業)

お申し込み TEL: 076-263-7192

首都圏のバイヤーとオンラインで商談

「令和2年度テーマ別商談会事業(個別商談会)」を実施中

ISICOでは、加工食品や工芸・雑貨等を取り扱うさまざまなカテゴリーのバイヤーに対して、バイヤー側が求める商材やテーマ・コンセプトに基づいた商品を直接売り込む商談会を実施しています。

今年度はオンラインでも商談会を実施しており、1月14日・15日にはヴィレッジヴァンガードブレース(株)運営の「こととや」との個別商談会を行いました。県内企業17社が参加し、バイヤーに自社商品をアピールしました。

販路開拓課ではバイヤーとの商談会を定期的に実施しています。ISICOのサポートのもと、オンラインでの商談もできますので、ISICOホームページをご確認いただき、ぜひお申し込みください。

じばさんギャラリーのご案内

「いしかわの建具展」開催(24年連続開催)



精緻な組子細工を取り入れた建具

建具は、四季の移ろいや各地の文化・風習に培われ、受け継がれた匠の技術により、住宅環境やインテリア空間の暮らしに潤いをもたらす役割を果たしています。

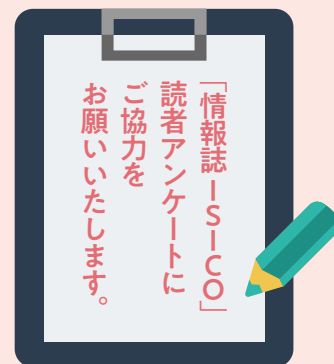
本展示会では、石川県建具協同組合の会員企業による、リビングドア、屏風、障子、格子戸、組子干し網額、行灯、コースターなど、現代生活の中で求められるアイデアと工夫を取り入れた建具の新品を一堂に展示紹介しています。お近くにお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。

入場無料

「いしかわの建具展」

会期/2021年2月13日(土)～2月27日(土)
場所/石川県地場産業振興センター 本館1階

お問い合わせ:(公財)石川県産業創出支援機構 地場産業振興センター / TEL: 076-268-2010



日頃から当誌をご愛読いただき、まことにありがとうございます。

情報誌「ISICO」では、より充実した誌面づくりのため、記事内容に関するご意見やご要望をお聞きする読者アンケートを2月28日(日)まで実施しております。

次回以降の企画の参考とさせていただきますので、何卒ご協力をお願いいたします。

ISICOのウェブサイトからも ご回答いただけます。

<https://www.isico.or.jp/site/journal/>

※下のQRコードで、スマートフォン
からのご回答も可能です。



公益財団法人

石川県
産業創出支援
機構
Ishikawa
Sunrise Industries Creation
Organization

●お問い合わせは

TEL: 076(267)1001
FAX: 076(268)4911

〒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

URL <https://www.isico.or.jp>
E-mail info@isico.or.jp

[発行月] 2021年2月(年6回発行)

[編集協力] ライターハウス/金沢市問屋町1-75

[印刷所] (株)橋本確文堂/金沢市増泉4-10-10