

ISICO PRESS

P.02 巻頭特集

「強み」×「時代のニーズ」で 新たな事業の柱を築く 中小企業の多角化戦略

太陽キャスト(株)／(有)小松鋳型製作所

P.06 チャンスをつかみミライをひらく

(株)日本料金保証

P.08 One Step

輪島漆器大雅堂(株)／谷川醸造(株)

P.10 スタートアップ活用術

価値創造チャレンジ事業

P.12

TOPICS

(有)小松鋳型製作所が製造する食品用の焼き型。約20年前から取り組みを始め、売り上げの50%を占める新たな柱として成長している。詳しくは巻頭特集をご覧ください。

【表紙撮影／黒川博司】

巻頭特集

「強み」×「時代のニーズ」で 新たな事業の柱を築く 中小企業の多角化戦略

国内市場の変化や成熟により、単一の事業や取引先に依存する経営では持続的な成長は描きにくい。企業に新たな成長の芽をもたらしてくれるのは、長年培ってきた技術やノウハウをどう生かすかを見極め、新たな分野へ果敢に飛び込む決断だ。今回の特集では、主力事業の先細りに危機感を抱き、蓄積した技術力を武器に新市場を切り開いて、着実に成果を上げている県内2社の挑戦を紹介する。



CASE.01



写真右) 太陽キャストが手がける医療機器・半導体製造装置向けのダイカスト部品。高い寸法精度が求められる。

写真左) 溶かしたアルミ合金を金型に高圧で注入するダイカストマシン。カセットシステムにより、多品種小ロットの生産に対応する。

主力市場の先細りを見据え、攻めの事業転換を決断。 医療・半導体分野で成長を実現

太陽キャスト (株)

小松市岩渕町子98番地
TEL. 0761-47-0088

■代表者
■設立
■資本金
■従業員数

城岡 正志
2010年5月
1,000万円
44名

■事業内容
アルミ合金ダイカスト
製品・金型の製造



ホームページ

溶かした金属を金型に高圧で注入し、高精度な部品をスピーディーに成形するダイカスト鋳造。本来この技術は大量生産を得意とするが、太陽キャストでは独自の特許技術「カセットシステム」による多品種小ロット生産を強みに、長年、国内大手電機メーカー向けの業務用映像機器部品を主力事業としてきた。

しかし市場の先細りを見越し、中小企業庁の事業再構築補助金を活用して医療・半導体分野へと大

胆に舵を切った結果、新分野は着実に育ち、同社の成長を支える柱へと成長を遂げつつある。ISICOの継続的な伴走支援も、この挑戦を後押しした。

業務用映像機器の需要が かつての10分の1に

太陽キャストが開発したカセットシステムとは、金型

のベースとなる部分を共通化し、「キャビティ」と呼ばれるアルミを流し込む空洞部だけを、鋳造する製品に据えて取り替える仕組みだ。金型全体を作り直す必要がないため金型代を最大50%低減でき、通常は量産向きとされるダイカスト工法でありながら、50個規模の小ロット生産にも対応できる。

設立以来、同社の売り上げの半分近くを占めていたのが、国内大手電機メーカー向けの業務用カメラやプロジェクター部品だった。1台のカメラに40点近いダイカスト部品が使われることもあり、新製品が出るたびに同社へ発注が寄せられていたという。

しかし中国製の低価格品の台頭やカメラの小型・簡易化が進み、市場が徐々に縮小した結果、この分野での売り上げは、今では10分の1にまで減少。市場の先細りを早期に察知した城岡正志社長は、危機感を強めると同時に、新たな成長分野への「攻めの事業転換」を決断した。

工法転換を積極的に提案 先端設備導入で高精度化

危機感を強めた同社が活路を見いだしたのが、透析機器や血液分析装置といった医療機器、半導体製造装置だった。

これらの分野では従来、切削加工やロストワックス、砂型鋳造などで製造された部品を多く使用していたが、太陽キャストでは営業を担う親会社の太陽パーツ(大阪府)と連携し、より短納期で安価なダイカストへの工法転換を積極的に提案。潜在ニーズの掘り起こしに成功した。

新分野開拓を加速させたのが、2021年度の事業再構築補助金の活用である。医療・半導体分野の顧客が求める高い寸法精度に 대응するため、キャビティを削るマシニングセンタやフライス盤、部品の脱脂・洗浄を行う洗浄機などを新たに導入し、加工精度をミクロン単位で管理できる体制を整えた。従来は老朽化したフライス盤に頼っていたが、更新後は金型そのものの精度が向上し、後工程での負担も軽減された。

申請にあたってはISICOが支援した。城岡社長は「単に設備を入れるのではなく、自社がどのような課題を抱え、いかに強みを生かして新分野へ挑み、地域経済に貢献していくのかという一貫したストーリーを構築するなど、客観的な視点で伝わる申請書へとブラッシュアップしてもらったおかげで、採択を勝ち取ることができた」と振り返る。

次なる成長に向け、 協力工場と連携へ

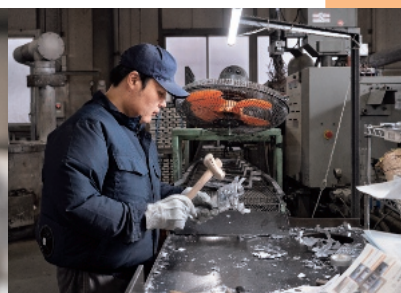
旺盛な需要を背景に、今期の売上高は補助金の申請時に比べて約35%もアップする見込みで、当初の事業計画を大きく上回っている。医療・半導体分野は、一度採用された生産工程を安易に変更しにくいという特性があり、いったん取引が始まれば長期的な関係を築きやすいことも同社にとって追い風となっている。

医療機器と半導体関連の売り上げは、合計で同社全体の約半分を占めるまでに成長し、中でも需要拡大が続く半導体分野は今後さらに比率を高めていく方針だ。

一方で受注増に加工能力が追い付かない状況も生まれており、富山、長野、奈良などの協力工場との連携を強化しながら生産体制の拡大を図る。

国内外の同業他社が、自動車部品市場の縮小を背景に医療・半導体分野へ参入し始めるなど、競争も激しさを増しているが、同社はカセットシステムによるコスト優位性を武器に競争力を維持する構えだ。

「半導体関連の製造装置メーカーはまだある。そこをしっかりと取りに行きたい」と意欲を見せる城岡社長。大手メーカー依存からの脱却という決断により、同社はより強靱な企業へと生まれ変わりつつある。



写真左) 映像機器市場の縮小を受け、医療・半導体分野への展開を推し進めた城岡社長。

写真右) 数十秒に1個のペースでダイカスト铸件が生み出されていく生産ライン。

「強み」×「時代のニーズ」で
新たな事業の柱を築く
中小企業の多角化戦略



CASE.02

写真左) 井家社長(中央)と焼き型のデザインを手がけるスタッフの2人。

写真右) オーダーメードで製作した食品用焼き型。繊細なデザインを立体的に表現する。



なかご

中子の技術を、菓子の型へ。 3Dプリンターと丁寧なすり合わせで 食品用焼き型事業を新たな柱に

(有)小松鋳型製作所

小松市矢田新町へ39-1
TEL. 0761-43-0826

■代表者	井家 洋	■事業内容	鋳物用中子の製造、鋳造モデルやオリジナル
■創業	1967年3月		
■資本金	900万円		
■従業員数	16名(パート含む)		焼き型の製作など



ホームページ

鋳物の中子製造を主力としてきた小松鋳型製作所は、需要の頭打ちを見据え、20年ほど前から食品用焼き型のオーダーメードに挑戦。ISICOの支援メニューも活用しながら育ててきたこの事業は、今や売り上げの約半分を占める新たな柱へと成長した。

同社は、鋳型の中に組み込んで空洞のある形状を鋳造するための砂型「中子」の専門メーカーとして事業を営み、複雑な形状に対応する技術力を培ってきたが、近年、国内の生産量は減少傾向にある。井家洋社長によると、廃業などにより同業者が減少したことで相対的なシェアが高まり、受注自体は横ばいを保っているものの、砂型は輸送時の振動に弱く商圏が地元に限られるため、新規の取引先を開拓していく事業構造にあるという。

こうした中、同社が新たな成長のエンジンとして育ててきたのが、食品用焼き型のオーダーメードだった。

一件の依頼から広がった オーダーメード事業

きっかけは今から20年ほど前。新事業を模索して導入した3Dプリンターと3D・CADの活用先を探していたところ、長崎県の商業高校から文化祭で使うたい焼き型の製作依頼が舞い込んだことだった。砂型づくりで培った技術を応用し、約3カ月かけて完成させた経緯を毎週ブログで発信したところ、少しずつ「うちも作ってほしい」という依頼が舞い込むようになった。

観光地や道の駅からの注文を皮切りに、東京・大阪の展示会への出展を重ねる中でBtoBの顧客が拡大。今では全国区の人気キャラクターや、プロスポーツチームのマスコットグッズを扱う企業からも継続的に注文が入る。観光地でキャラクターショップを多数展開する企業や、大手たこ焼きチェーンなど、一社

で複数の型を注文する顧客の存在が、事業の安定成長を支えている。これまでに手がけた型は500種類以上、現在も常時20～30件の案件を抱えるまでに拡大した。

カセットコンロから実店舗へ 事業の成長に貢献

同社が長年にわたり伴走してきた取引先の成長は、事業の手応えを象徴するエピソードとして井家社長の印象に強く残っている。

香川県のある起業家との取引はその代表例だ。最初の依頼は、家庭用のカセットコンロで一つずつ焼ける小さな型だった。しかし評判を呼んで量産の必要が生じると、同社はより多く焼ける型を製作。その起業家はキッチンカーでの販売を始め、さらに評判が広がると常設店舗を構えるまでに事業を拡大させた。

その過程で同社は、香川の伝統の編み細工「さぬき円座」の繊細な網目模様を、菓子の表面に再現することに挑戦し、見事に美しい仕上がりを実現している。

その起業家とは今なお取引が続き、数年ごとに新しい型を発注してもらう関係が育まれており、井家社長にとって、顧客の事業拡大に型づくりを通じて貢献できたことは、大きな喜びとなっている。

型づくりにとどまらず 菓子が焼けるまでトータル支援

同社の強みは、平面の絵や写真から立体形状を起こす3D・CADの技術力と、3Dプリンターで実寸大の見本を作り、顧客とサイズ感やデザインをすり合わせる丁寧なプロセスにある。イメージのすり合わせから表面仕上げまで一貫して手がける会社は全国でも数社しかなく、これが差別化につながっている。

さらに、2021年度にISICOの支援を受けて中小企業庁の事業再構築補助金を獲得し、社内にテストキッチンを整備。型の提供だけでなく、実際に焼き上がりを確認できる体制を整えた。

2023年度にはISICOの成長戦略ファンドを活用し、「自社ブランドの食品金型と食材のセット販売に向けた開発・販路開拓事業」にも着手。型と材料をセットで提供し、継続的な受注につなげる仕組みづくりを進めているほか、今では材料提供やレシピ開発ま

で含めたサポートを実現している。

こうした取り組みを重ね、食品用焼き型事業は今や売り上げの約50%を占めるまでに成長した。

新ブランド「つぎのかた」で 次のステージへ

同社では、成長戦略ファンドの採択企業向けに開かれるデザインセミナーをきっかけに知り合ったデザイナーの協力を得て事業のブランド化にも取り組んでおり、10月には新ブランド「つぎのかた」がスタートする予定だ。

「次の」菓子づくりと「次の」お客様への思いを込めたこの名称のもと、将来は自社での菓子製造・販売にも挑戦し、実績を積みながら型と材料のセット販売にもつなげていく考えだ。

中子づくりで培った技術を土台に、新たな柱を大きく育てる同社の挑戦は、これからも続く。



写真上) 毎年出展する展示会のブース。顧客と直接言葉を交わせる貴重な機会となっている。



写真下) 事業再構築補助金を活用して整備したテストキッチン。

チャンスをつかみ
ミライをひらく

クラウドソーシングでシステム会社やデザイン会社を探して一緒に仕事をするなど、選層を過ぎてもフレッシュな体験が多く、日々が楽しいと語る小堀代表。



(株)日本料金保証

弁護士業からこぼれ落ちていた ガス料金未収問題を解決する保証サービス

日本料金保証が提供するガス料金保証サービス「GAS-HO」が好調だ。2023年秋のサービスリリース後、翌年にはISICOの「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2024」のファイナリストに選ばれ、現在は全国約120のガス販売会社が保証契約を結ぶまでになった。契約を結ぶガス販売会社は今後さらに増加する見込みだ。



GAS-HOのホームページ。ガス販売会社はここから保証契約を申し込む。

1回きりの1,000円で 10年間の料金を保証

GAS-HOは、ガス使用ユーザーの料金支払いを日本料金保証が保証し、料金滞納が生じた場合、ユーザーに代わって滞納分の料金を支払うガス販売会社向けのサービスだ。このサービスでは、日本料金保証はガス販売会社との間で保証契約を結び、ユーザーとは保証委託契約を結ぶ形になる。

ユーザーが支払う保証料は1,000円（北海道は2,000円）で、1回の支払いで10年の保証期間が設定される。滞納が発生すると、ガス販売会社の請求に応じて、日本料金保証が滞納料金を送金する。一方、滞納したユーザーに対しては、日本料金保証が求償請求する。

ただし、補償額にはユーザー、ガス販売会社それぞれに制限がある。ユーザー側の保証上限は滞納料金3カ月分か5万円のどちらか低い金額。ガス販売会社側の保証上限は、過去2年間で取り扱った保証料の合計額となる。例えば、1年に100件のユーザーと契約した場合、その2年間の保証料の合計20万円が保証の上限となる。

ちなみに、GAS-HOは家庭用ガスの料金保証サービスで、業務用ガスにはガス使用量やリスクに応じて料金

と限度額が変わる別の保証サービスを用意している。

保証料のプールが補填原資 滞納料金を確実に回収

ガス販売会社はユーザーと供給契約を結ぶ際、保証金制度を組み入れるのが一般的で、保証金の相場は1万円前後とされており、契約満了時には返還しなければならない。従来の保証金制度とGAS-HOの保証サービスはどこが違うのか。

従来の保証金制度ではガス販売会社とユーザーの二者間契約であるため、例えばユーザーAの保証金はユーザーBの滞納の補填に使えない。これに対して、GAS-HOの保証サービスはユーザーからの保証料総額が原資の掛け捨て保険に近い制度で、日本料金保証がユーザーAから受け取った保証料は、どのユーザーの滞納料金にも充当できる。

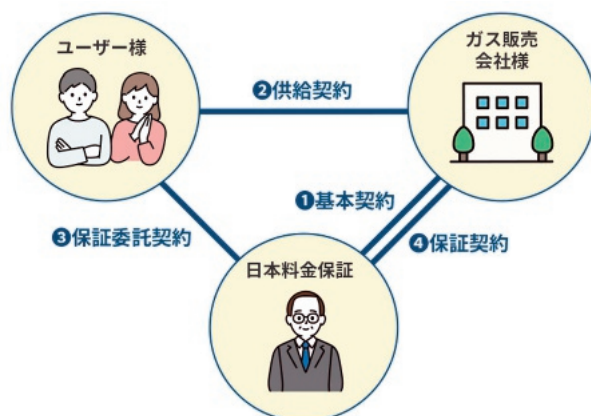
つまり、債権者（ガス販売会社）と債務者（ユーザー）の間に日本料金保証という第三者が入るからこそ保証として成り立ち、低額の保証料で高額な滞納料金を補填することができるわけだ。

このGAS-HOのメリットは、なんと言っても滞納料金を確実に回収できる点にあり、しかも従来の保証金を超え



東京国際フォーラムで開催された「LPGエキスポ2025」に出展したGAS-HOのブース。

▼サービスの仕組み



る額であっても回収できる。さらに、これまで滞納したユーザーに繰り返し請求していた時間と労力が不要になり、転居したユーザーの住所や死亡したユーザーの相続人を調査して請求する必要もない。

保証金の管理や返還もなくなる上、期末に滞納金(売掛金)を貸倒処理して収益を痛めることもないなど、ガス販売会社には良いことづくめで、デメリットがない。ユーザーにとっても、1万円を預けるより、1,000円の保証料の方が負担感は少ない。

ガス会社が泣き寝入りしていた課題解決に向け起業

日本料金保証とGAS-HOを立ち上げた小堀秀行代表は弁護士でもあり、「長年、弁護士を続けてきた中で、ガス販売会社の方から延滞料金回収の相談を何度も受けてきたが、採算面から何も手を付けられなかった。弁護士は法律事務を独占しているのに、この問題を切り捨てているようで心苦しく思っていた」と説明する。

内容証明を送ると4万円、訴訟を起こすと着手金に10万円、これが弁護士報酬の相場だ。しかし、滞納料金は数千～数万円が多く、高くても5万円以下がほとんどで、この金額差では弁護士に依頼しようとは誰も思わない。弁護士には社会課題が集まってくるが、解決できずに放置されてきた一つがガス料金の滞納だった。

小堀代表が家賃保証をヒントにGAS-HOを思いついたのが2023年3月、翌月には日本料金保証を設立してシステム会社も並行して探し始めた。GAS-HOの提供開始は同年秋頃、本格稼働が24年に入ってからというスピード感だった。

医療費の未収問題も保証サービスで解決

現時点で、GAS-HOを利用して同社と保証契約を結

ぶガス販売会社は全国約120社に上り、今後さらに伸びる見込みだ。

そして、GAS-HOで培ったノウハウを生かし、次の社会課題の解決にも同社は進み出した。それが2026年9月に開始した医療費保証サービス「MEDI-HO」で、保証の仕組みはGAS-HOと同じだ。

医療機関もガス販売会社と同じような悩みを抱えている。「医療機関には応召義務(※)があり、患者の経済的事情や支払いに不安がある場合でも断れない」「外国籍患者の増加に加え、3割の自己負担分や高額療養費の未収リスクが深刻化している」「多額の貸倒処理が経営を圧迫している」などだ。

また、未収金対策として、入院時に10～30万円の保証金が必要なケースや、連帯保証人を求めるが、患者が保証人の名前を勝手にサインするケースもある。こうした課題をMEDI-HOが解決できる見込みで、まずは北陸の医療機関にダイレクトメールを送って提供開始し、その後、全国展開する。

「弁護士の仕事は、過去の後始末の色合いが強いが、保証サービスには予防の側面があり、両面から困りごとを解決できることにやりがいを感じる」と語る小堀代表。弁護士発の保証サービスが新たな社会インフラとして定着し、弁護士の手からこぼれ落ちていた社会課題を解決していきそうだ。

(※) 応召義務

医師法19条1項「医師は、診察治療の求めがあった場合には、正当な事由がなければ、これを拒んではならない」のこと。

(株)日本料金保証

金沢市小將町3-8 TEL.076-232-1316

代表者 小堀 秀行
設立 2023年4月
資本金 2,000万円
事業内容 料金保証サービス



ホームページ

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、明日への一歩を踏み出した地元企業の奮闘ぶりを紹介します。

仮設工房の前でほほ笑む若島社長(左)と妻の土百江さん。



輪島漆器大雅堂(株)

輪島市杉平町大百苅(仮設工房)
TEL. 0768-22-0184

代 表 者 若島基京雄
創 業 1924年
資 本 金 1,250万円
従 業 員 数 3名
事 業 内 容 輪島塗製品の製造・販売



ホームページ

「輪島塗の価値は技術にある」

拠点も在庫も失った中での再発見

頭に浮かんだ廃業の文字

輪島塗は完成までに124の工程があり、それぞれを専門の職人が担う分業制の伝統工芸だ。中でも「塗師屋」は、漆を塗る工程だけでなく、商品のプロデュースから販売までを手がける、顧客に最も近い存在である。

1924年に創業した大雅堂も、塗師屋として食器から家具まで幅広い商品を手がけてきた。商品の魅力を発信するため輪島市内にショールームを構え、在庫も多く保管していた。

しかし、それらは能登半島地震ですべて失われた。7棟あった社屋のうち6棟が全壊・半壊し、被害総額は数億円に上った。5代目の若島基京雄社長にとって何よりつらかったのが、従業員1人が震災の直接的な被害で、もう1人が避難生活の中で亡くなったことだった。

若島社長は「私自身、あと1秒でも逃げるのが遅ければ死んでいた」と振り返る。発災時にいた

自宅は、脱出した直後に1階部分が押しつぶされた。その後、約1カ月間にわたる車中泊と、金沢での二次避難生活を送る中で気持ちが落ち込み、一時は廃業も考えたという。

それでも再起を決意したのは、「事業を続けてほしい」という顧客や取引先の連絡が、次々と寄せられたことに心を動かされたからだ。

新たな拠点は年内に完成

在庫の喪失は、事業のあり方を見直すきっかけになった。商品の見込み生産をやめて在庫リスクを抑え、震災前から売り上げを伸ばしていたオーダーメイド万年筆の制作や、漆器の修理に力を注ぐことにしたのだ。「輪島塗の価値は完成品だけにあるのではなく、それを生み出す職人の技術にこそある」。多くのものを失った中で、若島社長が改めて発見したことだ。

2024年9月には、輪島市と中小機構が整備した仮設工房に入居し、妻の土百江さん、輪島塗職人1人とともに再スタートを切った。失った道具の代わりに、絵画用の筆を漆塗り用に改造したり、食卓に上った鯛の歯を加工して蒔絵に艶を出す道具にしたりと、身近なものを使いながら制作に取り組んでいる。

現在は、ISICOに相談しながら申請した県のなりわい再建支援補助金を活用し、市内に新たな工房を建設中だ。「職人さんが協力し、生きがいを感じながら商品を生み出せるような空間にしていきたい」と若島社長。技術を次世代へつなぐ拠点は、年内に完成する。

建設中の自宅兼工房。若島社長には「震災で拠点を失った輪島塗職人を受け入れたい」との思いもある。



若島社長が自ら下絵を描き、蒔絵師や沈金師と連携して仕上げた万年筆。国内外の愛好家から評価を受けている。

谷川醸造(株)

輪島市釜屋谷町2-1-1
TEL. 0768-22-0501

代表者 谷川 貴昭
創業 1905年
資本金 1,280万円
従業員数 8名
事業内容 しょうゆの製造・販売



ホームページ



支え合いながら再建を目指す
谷川社長(左)と千穂さん。

新たな蔵で能登の味を守る

しょうゆをつくり、交流が生まれる場へ

外部委託で製造を再開

谷川醸造の「サクラ^{しょうゆ}醤油」は、うま味の強い甘口の味わいが特徴で、大正時代の製造開始以来、能登で親しまれてきた。その味を生んできたしょうゆ蔵が、能登半島地震で全壊した。

「店頭からサクラ醤油が消えると、いろんな人に『また作って』と声をかけられた」と振り返るのは、4代目の谷川貴昭社長だ。「しょうゆは家庭や飲食店の味に欠かせない。絶対に残さなければ」と、再起への思いを強くしたという。

とはいえ、設備がなければ製造はできない。そこで選んだのが、委託製造だった。

しょうゆの製造方法は、大きく本醸造と混合醸造に分けられる。本醸造は、大豆などを原料にもろみを仕込み、発酵・熟成させる製法だ。一方、混合醸造は、地域の組合などでつくられた生しょうゆに、アミノ酸液や塩水などを混ぜ合わせて製造する。サクラ醤油はこの混合醸造を採用しているため、配合レシピさえあれば、他社の蔵を借りて高い精度で味を再現できる。

谷川さんは震災後すぐに、近隣のしょうゆ蔵に協力を依頼した。配合レシピを提供し、震災から4カ月後には、サクラ醤油300本の販売再開にこぎつけた。

見学・イベント用のスペースも

谷川醸造は、2011年から本醸造にも取り組み、地元の原材料のみを使った商品を「能登のお醤油」の名称で販売していた。その味の要とな

っていた、蔵に住み着く酵母菌も、戦前から受け継いできた木桶も失った。

それでも「谷川醸造だけの味を届けたい」という思いは揺るがず、蔵の再建へ向け、ISICOに相談しながら各種補助金の申請を進めた。

加えて、妻で常務取締役の千穂さんが中心となり、2024年2月にクラウドファンディングを開始した。結果として769人から支援が寄せられ、夫婦は「本当にありがたく、身が引き締まる思いだった」と声をそろえる。

新たな蔵は今年8月に完成し、年内の製造再開に向けた準備を進めている。建物の最大の特徴は、2階に作業場を見下ろしながら見学できるスペースを設けたことだ。コンサートなどのイベントにも利用できる広さがある。

「輪島の人口減少が進む中、交流を増やす場所にしたい」と谷川社長。能登の味を守り、人と人の出会いも生まれる場所づくりへ、力強い一歩を踏み出した。

蔵に隣接し被害を免れた直営店には、「サクラ醤油」のほか、みそ、ドレッシングなどの商品が並ぶ。



新たなしょうゆ蔵。本醸造しょうゆは年内に仕込みを開始し、2028年に完成する予定だ。



話してみる、組み合わせてみる、試してみる。

県内企業のための スタートアップ活用術

ISICOでは、県内中小企業の経営資源とスタートアップの先端技術や発想を掛け合わせ、新たな価値を創出する「価値創造チャレンジ事業」を2023年度から展開しています。同事業の利用促進に向け、9月1日には石川県地場産業振興センターでセミナーを開催しました。単に企業をマッチングするだけでなく、両者の対話から実証まで伴走支援する本事業の概要と特別講演の要旨を紹介します。

激変する市場環境に対応するため、自社単独での開発に限界を感じる企業が増えています。ISICOが推進する「価値創造チャレンジ事業」は、科学技術を起点とした新事業創出を支援するリバネスと連携し、県内中小企業が長年培った技術やノウハウと、スタートアップの斬新なアイデアや先端技術を対等なパートナーとして掛け合わせ、自社だけでは生み出せない新事業や新サービスの創出を目指す取り組みです。

本事業の特徴は、技術や知見を一方向に提供する

のではなく、双方の強みを持ち寄り、共通の将来像を描く「共創」のプロセスの支援にあります。ISICOとリバネスが伴走役となり、ヒアリングから最適な連携相手の探索、小規模な実証実験までを総合的にサポートします。

共創は、外に目を向け、対話し、試してみることから始まります。変化を機会に変え、次の一步を踏み出すための事業として、「価値創造チャレンジ事業」を積極的にご利用ください。

石川県内企業とスタートアップの 連携による価値創造チャレンジ事業

ISICOとリバネスが橋渡し役となり、県内中堅・中小企業とスタートアップの共創の機会を提供し、新事業の創出を支援します。

県内中堅・
中小企業

共創

県内外の
スタートアップ

新しい接点構築
共創対話



公益財団法人
石川県
産業創出支援機構 ISICO
Ishikawa Prefecture Business Creation Organization



Leave a Nest

連携仮説
の設定

- ① 共同事業イメージ構築(ゴール設定)
- ② マイルストーン設計(目標と時期設定)
- ③ 小規模PoC設定(小さく、早く試す)

▼連携事例

CASE 01	(株)外壁王	白山市
	×	
	マイスターズグリット(株)	東京都墨田区

耐凍害機能を備えた塗料の開発・実装

外壁王が石川県で培った長年の施工実績と、マイスターズグリットの塗料開発技術を掛け合わせました。積雪寒冷地の課題を解決する革新的な機能性塗料を共同開発し、北陸・全国への普及・定着を目指します。

CASE 02	加賀木材(株)	金沢市
	×	
	アイ-コンボロジー(株)	東京都品川区

能登ヒバの香り・質感を持った商品開発

加賀木材が製材工程で出る能登ヒバの木粉や端材と、アイ-コンボロジーのバイオマス複合プラスチック材料技術を組み合わせ、能登ヒバ由来の素材感を持つ新しい成形プロダクトの創出を目指します。

SEMINAR
REPORT

偶然の出会いを意図的に仕掛ける

「地域企業のための新事業創出・組織変革セミナー」

平岡 昭良氏 ■ (株)リバネスノームズ取締役 ■ BIPROGY (株) 前代表取締役社長CEO・CHO

失敗を恐れぬ企業風土を

挑戦する意欲を育てる

私が社長を務めたBIPROGY(株)〔旧日本ユニシス(株)〕は、日本に初めて商用コンピュータを持ち込んだ会社です。その後、サプライヤーから時代に応じてビジネスモデルを変え、現在はシステムサービスなどの社会的価値を創出する企業へと変わりました。

企業の変革には、さまざまな壁があります。過去の成功体験や自前主義、失敗を許さない風土、そして経営層の理解不足などです。

この壁を乗り越えるには、まず社員に新しい技術やビジネスモデルに触れる機会を設け、挑戦する意欲をかき立てることが重要です。さらに、多様な価値観を受け入れる土壌をつくり、経営トップ自らが改革を主導することも欠かせません。

私は専務時代、企業の存在意義や目指す姿勢を示すコーポレートステートメントを刷新しました。若手社員を巻き込みながら、社内の意識を段階的に変え、仕上げとして取り組んだのが社名変更でした。社員からは大きな反発もありましたが、それくらいの思い切りが必要です。

自社の強みを言語化

オープンイノベーションは、社外の技術や知識を取り入れ、自らの強みと掛け合わせて新事業を創出する有効な手段です。しかし、いざスタートアップと手を組んでも、実を結ば

ないケースは少なくありません。

それは、スタートアップを一方向的に「評価」や「支援」する対象と捉え、自社は「今までのまま」でしようとするからです。外部の技術や知識を取り込むだけでなく、互いの資産を持ち寄り、何よりも「自社自身も変わっていく」という自己変革の視点が必要です。

そのためには、まず自社の独自性がどこにあるのかを把握しなければなりません。実は、長年培ってきた技術やノウハウ、スキル、オペレーションといった経営資源は、他社にはまねできない資産と言えます。これらを言語化することで、ビジネスにおける自社の役割が明確になります。互いの違いを理解してこそ、対等な立場で協力し、ともに次のビジネスをつくり上げることができるのです。

自らも社員も外に目を向けていく

では、社外との接点はどうつくればよいのでしょうか。カギとなるのが、自ら外に出て、人や技術、考え方に触れることです。自社の将来像が明確なら、そこにつながる出会いを意識的につくっていきます。まだ先が見えていないなら、まず外の世界に飛び込み、そこで得た気づきを次の行動につなげていきます。そうした積み重ねが、新たな共創へとつながっていきます。

出会い方は違って、大切なのは、外に目を向け、自ら動く姿勢です。ただ待っているだけでは偶然の出会いもありません。ジャンル



にとらわれずに異分野に飛び込み、そこで得た刺激を受け止められるよう、自社の考え方や仕組みも変えていくところに、企業改革の本質があります。

そして、失敗を許容する職場環境を整えてください。私の経験から生まれた言葉があります。それは「成功のKPIは失敗の数」です。失敗の上にしか成功はありませんから、社員の挑戦を後押ししてください。

ジャンルを超えてビジネスを

これからは、どの業界も異業種を巻き込みながら新しい事業をつくる時代です。一つの企業だけで社会課題を解決することは難しいからこそ、ジャンルの垣根を越えて企業が連携し、それぞれの強みを生かして経済的に成立する事業をつくる「ビジネスエコシステム」という考え方が重要になります。

そういった点では、石川県には20の高等教育機関があり、研究者が持つ技術と地域企業をつなぐ土壌があります。企業は経営や事業化の経験があり、研究者は高度な技術や知識を持っています。それぞれがギブ・アンド・テイクの関係を築き、互いに協力し合えば、石川県からイノベーションを起こし、世界へと広がっていくことができるはずです。

新たなビジネスのヒントを探しに、まずは見に来ませんか？

2026年10月30日(金)

スタートアップビジネスプランコンテスト
いしかわ2026

県内での事業化を目指し、地域課題解決から革新的ビジネスまで幅広く挑む起業家やスタートアップを対象に、地域全体の起業を盛り上げるコンテストです。



2026年11月28日(土)

第4回石川テックプラングランプリ

ものづくりやバイオ等のディープテック領域で技術シーズをもとに世界を変える構想を持つ研究者や技術系起業家の創業や新事業展開を支援しています。



賃金の引き上げに備える

AIと補助金で業務改革



石川県よろず支援拠点が9月7日、石川県地場産業振興センターで「最低賃金が変わります!利益を上げる会社の稼ぐワザ 〜AIを使って業務を効率化、助成金や補助金を活用して〜」と題したセミナーを開催しました。当日は福田和夫氏(よろず支援拠点コーディネーター)が講師を務め、生成AIを活用した業務効率化の考え方や、デジタル化・AI導入補助金、省力化投資補助金の活用方法を解説。会場・オンライン合わせて36名が参加し、生産性向上と賃上げを両立するための実践的な手法を学びました。

仕事内容や職場環境を可視化

人材採用力向上へ
動画活用を学ぶ

ISICOは9月上旬、「採用ショート動画一気作成ワークショップ」を全3回で開催し、9社が参加しました。講師に(株)求人ベスト代表取締役の石塚毅氏を迎え、求職者に伝わりにくい仕事内容や職場環境を動画で可視化する手法を学びました。講座では、仕事内容の見える化や社員インタビュー、保護者・家族への訴求など、採用力向上につながる動画作成のポイントを解説。また、各社の採用課題を整理し、実際にショート動画の制作・編集を実践しました。



従業員の退職金を計画的に

中小企業退職金共済(中退共)制度
のご案内

中小企業退職金共済(中退共)制度は、中小企業の事業主が、従業員の退職金を計画的に準備できる国の退職金制度です。国からの有利な掛金助成や、税法上の優遇も受けられ手数料もかかりません。家族従業員やパートタイマーも加入できます。

※一部対象外あり。詳しくは、ホームページをご覧ください。

【お問い合わせ先】

中退共本部／Tel：03-6907-1234



ホームページ

従業員の意欲の向上につながります!

中退共 CHU-TAI-KYO

の退職金制度

「中退共」は国がサポートする
中小企業のための退職金制度です。

詳しくはホームページをご覧ください [中退共](#) [検索](#)

独立行政法人勤労者退職金共済機構 中小企業退職金共済事業本部 TEL (03) 6907-1234

安心 確実な退職金支払
安心の資産運用

有利 掛金は全額非課税
掛金の一部を国が助成

簡単 外部積立型で管理が簡単
退職金試算額もお知らせ

○パートタイマーさんも加入できます。
○他の退職金・企業年金制度等との資産移換も可能です。

編集後記

情報誌担当のHです。「10年ひと昔」と言われますが、近年はそのスピードがさらに増しているように感じます。直近5年間を振り返っても、今や仕事や日常生活で広く活用されている生成AIが一般に普及し始めたのはわずか4年前です。また、ドローンの有人地帯上空での飛行が可能となり、物流や配送分野への社会実装が進み始めたのも3年前のことでした。変化の激しい時代だからこそ、新しい技術や市場動向に関する「耳より情報」に常にアンテナを立てておかなくとも思います。

ISICO Instagramアカウント

情報誌公式Instagramで
取材企業のご紹介をしております。

よろしければ皆様「フォロー」をお願いいたします。

https://www.instagram.com/isico_press/

