企業のチャレンジを応援する
ビジネス創造誌

NICOpress

公益財団法人 にいがた産業創造機構　vol.145

グッと Goodくる アドバイス あります。

特集

新たな発想で事業に挑む! 専門家のサポート力

専門家INTERVIEW

くらた　まなぶ
田辺　良則
竹谷　知江子
中俣　順弥

事例企業

- 茶店さとやま
- 株式会社アオ
- 社会福祉法人長岡福祉協会 野いちご工房

連 載

挑む! わが社のNEXT STAGE
第一食品株式会社

ニイガタ元気企業 活力のカギ
株式会社田中衡機工業所

2017
6

専門家
INTERVIEW

経験豊富な各分野のプロが

新事業をどう進めたらいいか、今ある課題をどう解決に導くか、誰かに相談できないだろうか…そんな中小企業の皆様のさまざまなお困りごとに対応するのが、NICOアドバイザーや事業コーディネーターの専門家集団です。その課題、1人で悩まず、まずは相談してみませんか?

会話のキャッチボールの中から自分のやりたいことが見えてきます

新潟の人は謙虚ですが、何か新しいことを始めたいのなら、もっと自分を表に出しましょう。言葉にすることで気付くこともあるので、ぜひ一度私と会話をしに来てください。

interview

▶支援分野
創業・新事業展開

NICOアドバイザー
くらた　まなぶ 氏

●㈱あそぶとまなぶ代表取締役 経営コンサルタント

私の場合は起業をはじめ新事業や企画など、幅広い相談内容に応じています。相談者も主婦からベテランの経営者まで、業種も年齢もさまざま。考えが漠然としている相談者には、会話をしながら自分の気持ちや考えに気付いてもらうことから始めます。

最近の事例ですが、父親が地元で塾を経営している創業希望者が来られて、「自分は全く違う事業を始めたい」という相談でした。しかし話をしていると新事業をやるよりも塾経営を継いだほうがいいと感じました。彼も会話を通して「父の跡を継ぎたい」という感情に気付いたようで、現在は塾の経営に向けて準備をすすめています。その後も、相談に来てくれていて、今後も経過を見ながらサポートしたいと思っています。医者と同じで最初の診察だけでなく、再診で様子を見ながら、診察の方法を考えないといけないからです。

また、起業を目指す人は資金や儲けなど、お金のことをまず先に考えがちですが、それは勘違い。これから自分が始めようとしている商品・サービスで、ユーザーやお客様にいかに喜んでもらうかというのが一番大切です。「人」を第一に考えないとうまくいきません。

専門家への相談はキャッチボールをするのと同じです。自問自答するばかりでなく、私とキャッチボールをすることで、本来自分がやりたかったことや大切な答えが見えてくることもあるので、気軽に利用していただきたいですね。

相談はコチラをcheck!　創業・新事業展開に関する個別相談会（くらたデイ）　**相談無料**　➡詳しくは P.7へ

まずは相談して課題整理を。新潟からの海外展開を応援します

輸出入も含めて貿易に関することを、企業に寄り添い、同じ目線でお話しできますので、お気軽にご相談ください。お話しすることで目の前の霧が晴れ、先が見えてきますよ。

interview

▶支援分野
国際ビジネス支援

NICO事業コーディネーター
田辺　良則 氏

●NICO事業コーディネーター（国際ビジネス支援）

私は長岡市（旧中之島町）生まれで、大学卒業後は34年間、総合商社に勤務。内17年間を香港や上海に駐在し、退職後は中小企業基盤整備機構でアドバイザーとして海外展開支援に5年半ほど携わりました。そうした経験からNICOのコーディネーターを務めて3年目に入ります。

新潟の企業の皆さんは、商品を輸出したいと考えつつも、海外展開にリスクや怖さを感じている方もおり、商社を通して国内取引の形で安全にいきたいという気持ちがあるようです。それも一つの方法だと思いますが、NICOの支援策は補助金額や補助率など、他県にないくらい充実していますので、これも活用しない手はありません。

相談で一番多いのは見本市出展と現地調査についてです。取引先を見つけるには現地に行って状況をよく把握することが欠かせません。また、契約書に関するトラブルも多いので、不安がある方は事前に相談いただければ問題点を指摘できると思います。

これから注視する地域としてはメキシコと、チェコやポーランド、ハンガリーなど東欧は、日本人との相性も良く、伸びてくる地域だと感じています。

海外展開がうまくいけば自信がつき、成長の可能性も増えていきます。その第一歩として「NICOに来て田辺の話をちょっと聞いてみようか」というところから始めてもらえると嬉しいです。

相談はコチラをcheck!　海外展開に関する個別相談　**相談無料**　➡詳しくは P.7へ

もう一度原点に戻った改善を。
行動した現場は必ず変わります

実績を伸ばしている店や企業は、指導した通りに販促の手法を実行しています。POPやディスプレイ、売場づくりなどは、すぐに結果が出るので分かりやすいですよ。

interview

▶支援分野
店舗づくり・販売促進

新潟県よろず支援拠点 コーディネーター
竹谷　知江子 氏
●㈲ナカセン取締役　販売集客コンサルタント・POP広告クリエイター

私はこれまで、販売促進に関連する幅広い分野のお手伝いをしてきました。POP広告クリエイターとしての長年の経験を活かし、POPの描き方、店舗ディスプレイ、売場づくり、接客などの指導や講演など。また、大手ドラッグストアの社員販促研修指導や、近年は6次産業化支援に関連する商品開発、パッケージデザインなどの相談も対応しています。

あるホテルの売店をコンサルティングした事例では、売店を見るとお客様が歩きにくいレイアウトだったため、お客様の動線を確保し、陳列をきちんとして効果的なPOPを付けるよう改善しました。すると翌月からすごい勢いで売上が伸びたのです。全て基本的なことですが、実行すれば必ず結果は出ます。しかし、こうした売場づくりの基本を分かっていない企業が多いというのが現状です。

今、みなさんにお伝えしたいのは「原点回帰」です。創業当初は接客やおもてなしも一生懸命、丁寧にやっていたと思うのですが、いつしか忙しくなって手が回らなくなり、サービスを止めてしまうパターンが多く、お客様が離れる要因にもなります。また、誰に売りたいのか、なぜ作ったのかという視点を忘れないことや、顧客や売上のデータを正確に見える化していくことも大切です。奇をてらったことではなく、販売の原理原則に戻ることが必要です。一緒に現場をよりよいものにしていきましょう。

相談はコチラをcheck!　新潟県よろず支援拠点　**相談無料**　➡詳しくは P.7へ

ご相談をお受けします。

お客様に喜ばれ、売るのが
楽しくなる商品を作りましょう

これまでは売る側でしたが、作り手の皆さんをサポートし、売れた喜びを一緒に味わう仕事をしたかったので、今回、こうした機会を得られたことを光栄に感じています。

interview

▶支援分野
販路開拓・商品企画

新潟県よろず支援拠点 コーディネーター
中俣　順弥 氏
●商品・顧客　開発支援コンサルタント

三越で33年間、食品部門のバイヤー、販売や催事企画を担当してきた経験をもとに、企業の皆様の課題解決をお手伝いします。商品の企画と販路開拓は「何にポイントを置いたものを、どこで、どういう人に売るか」が重要です。開発するときから、売るときのことまで見据えた計画が重要なので、何か疑問や不安があれば、できるだけ早く相談に来ていただくことが有効だと思います。

また、長年流通に携わってきたからこそ分かる、食品業界ならではの情報も提供していきたいです。例えば、近年食品に関しては特に表示に関する問題が起こりがちです。食品表示法は短いサイクルで改正されるので、正確に対応できないとパッケージが全て作り直しになったという事態も過去には見てきました。そのようなことが起きないよう、アドバイスしたいと思っています。

新潟は広いので、まだ見たことのない食品も発掘できるのではと期待しています。百貨店時代、おいしいものを発見したときのワクワク感を、企業の皆さんと一緒に味わえたらうれしい。まずはお話をして、そこから課題の根本を見つけ、それに合わせた方針を一緒に探っていきましょう。相談でお悩みが解決するかもしれないし、少し気が楽になることもある。そうして、きっと次のステップに進むことができると思うので、気軽に相談に来ていただければと思います。

相談はコチラをcheck!　新潟県よろず支援拠点　**相談無料**　➡詳しくは P.7へ

事業を 創る 改善する 進化させる

サポートで広がるチャレンジ!

専門家のアドバイスを活用し、創業や新事業で成果を上げている3社。活用の背景やその効果についてお話を伺った。

活用事例紹介❶

茶店 さとやま

羽生　ヒロ子 氏

〒953-0076 新潟市西蒲区福井1281
TEL.090-2739-0157
営業時間／9:30～18:00　定休日／火・土曜

「田中さんのアドバイスは、自分の中で漠然としていたものを形にしてくれるという感じ。ボランティア的な気持ちで商売をしてはいけないということも分かり、現実的に考えるようになりました」と語る羽生氏。

インパクトのあるピンクの看板と赤い暖簾を設置。当初は派手に宣伝したくないと思っていた羽生氏だったが、田中氏のアドバイスでPR手法の大切さに気付いたという。

郷土料理のランチセットをはじめ、近所の人気菓子店のケーキやまんじゅうもメニューにあり、好評を得ている。

専門家アドバイスや創業塾を通じ 店の目玉やPRを具体化

自宅の一部を改装し 長年の夢だった店を実現

茶店　さとやまは、店主である羽生氏の自宅一部を店舗に改装し、今年2月にオープンした。古い梁を活かした空間で、コーヒーや抹茶、郷土料理などを提供している。

巻商工会に勤務していた頃、空き店舗対策として女性の有志で喫茶や作品の展示販売をする店を出していた羽生氏。「いつかはこういう店を持ちたいという夢はあったのですが、自分一人でやるには資金も必要ですし、退職してからもなかなか決心がつきませんでした。しかし同居していた義父が亡くなり、息子から家のリフォームの話が出たこともあって、自宅で店をやることを決めたのです」。

天井を解体したときに現れた梁が印象的な店内は、家に招かれたような落ち着いた雰囲気が魅力。

創業塾の講義を受け 現実的なビジネスプランを構築

羽生氏は、かつての仕事仲間からの勧めもあり、「新潟創業加速化事業（若者・女性生活サポート産業創業枠）」の補助金を活用。さらに、NICOから紹介された「チャレンジ創業塾」を受講した。「そのときの講師が田中さんでした。堅苦しい講義ではなく、受講者同士が意見を出し合うワークショップのような授業で、すごく面白かったです」。

この講義を通して、現実的なビジネスプランが必要と感じたことから、地元に伝わる「こくしょう」と「けんさ焼き」を店の目玉メニューにすることを発案。商店街などを見て回り、ヒントを得ながら店作りを進めた。漠然と店を持ちたいと考えていた羽生氏だが、NICO事業コーディネーターの田中氏やNICOの創業支援担当のアドバイスから、コンセプトを絞ることの大切さを学び、より明確に茶店の方向性が固まっていったという。

アイデアの糸口を一緒に 探してくれたことが助けに

「オープン後に田中さんが、看板だけでは分かりにくいのではと、入口に暖簾を付ける前と付けた後の画像を作り、送ってくれました。」暖簾によって店の存在感が増すことが良く分かったという羽生氏。最近はこの暖簾を目印に来店した方もいるという。

今後は展示販売する手作り作品を入れ替えたり、昔懐かしいレコードを店内でかけたりするなど、お年寄りにも喜ばれるような場所を作っていきたいという。「アイデアの糸口を一緒に探してくれたことが一番助かりました」と言うように、田中氏のアドバイスや創業塾を通じ、長年の夢をスムーズに具体化できた理想的な例といえるだろう。

創業・店舗改善等サポート

message　NICO事業コーディネーター　田中 聡子 氏

羽生さんの中にあったたくさんの「したい事・できること」を整理し、優先順位づけの提案をしたところ、お店のコンセプトがぐっと明確化しました。また、開店後は、外の方々と接する時間が少なくなりがちです。「半年に1回」など期間を決め、外部の方と共に振り返りや今後してみたい事をまとめる時間を設けるのも一案です。もちろんNICOでもお待ちしています!

活用事例紹介❷

株式会社アオ

代表取締役社長　五十嵐　昌樹 氏

〒941-0003 糸魚川市大字中宿942　㈱美装いがらし本社工場
TEL.025-555-2300　FAX. 025-555-4278
E-mail bisou@po5.nsk.ne.jp　URL http://www.ao-daikanyama.com

●ao daikanyama（アオダイカンヤマ）
〒150-0034 東京都渋谷区代官山町10-4
TEL.03-3461-2468　FAX.03-3461-8258

「中村さんのアドバイスは的確で、全面的に信頼しています。意見にもそれは無理とは言わず、もっとこうしたらと伸ばしてくれる。そして足りない部分は抜かりなく補填してくれます。」と五十嵐社長。

和紙の持つ耐久性とガーゼの心地よい肌触りがひとつになった、和紙ガーゼの商品（『百年物語』2016年モデル）。ハイクラスの宿泊施設のリネンに採用されるなど、快適さを追及したその高い品質が評価されている。

事業の世界を広げてくれたコーディネーターの支援

ファクトリーブランドの設立で価格決定権のある製品作りへ

縫製メーカーである株式会社美装いがらしは、自社製造技術を強みに変えようと13年前にファクトリーブランド『ao』を立ち上げた。全製品ガーゼ素材で、快適な着心地と洗練されたデザイン、確かな縫製技術から全国に市場を広げている。

デザインや加工技術のレベルアップに積極的に挑戦してきた同社は、生地の開発にも携わり、『百年物語』2016・2017の商品開発では、和紙とコットンで織ったガーゼのアイテムを誕生させた。和紙は綿の7～8倍も強く、綿100%ガーゼの課題であった強度の向上に成功。この和紙ガーゼを武器にファッションだけでなく、寝具類など新しい分野へ進出。現在は売上の約半分が価格決定権を持つ製品となった。

縫製メーカーが生き残るためのチャレンジを力強くサポート

同社とNICOの関わりは長く、前身の新潟県中小企業振興公社時代に、洗濯後もフリルなどの形状が維持される新技術「高品質形態安定加工」に挑戦すべきか相談した。市場調査の結果、当時担当したNICOの黒川アドバイザーが「売れる」と太鼓判を押したことから「ゆめわざもの支援補助金」を利用し設備を導入する。「おかげで多くの受注があり、国内の縫製メーカーが苦しい時代に生き残ることができました」と五十嵐社長は話す。

『百年物語』2017年モデルの和紙ガーゼインナーシュラフ。藍染めには消臭、防虫の効果が期待できる。原料となる藍も自社栽培によるもの。

『ao』の出店も黒川氏にサポートを受け、販路開拓に向けてネスパスなど東京のイベントにも誘われ、NICO事業コーディネーターの中村氏のアドバイスも受けるようになる。中村氏から『ao』の優れた特徴である着心地感がお客様へ伝わるように「商品の見える化」を薦められ、信州大学との試験研究から自社のガーゼ商品が着用時のストレスを和らげるという実証に成功した。「中村さんは異業種の幅広い情報と視野があり、相談する安心感があります。こちらの提案も否定せず、考え方の道筋を示してくれる。その器の大きさを感じます。」

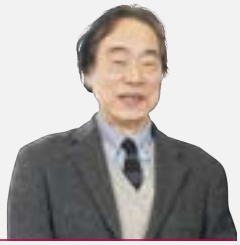
有効な情報・人脈によって新しい世界を示してもらえた

中村氏は「地元の異業種企業の会で糸魚川ブランドを構築したい」と相談した際も、先進的に活動する燕三条と繋ぎ、まとめ役となってくれた。「今の時代はスピードが大切ですが、NICOは私たちにはない情報をいち早く補完してくれるので遠回りをしなくて済む。進めるべきところに進めるということは重要です」と五十嵐社長。企業単独では得られない情報と人脈によって、角度の高い有効なアプローチが実現している。

商品開発等サポート

message　NICO事業コーディネーター　中村 正樹 氏

aoさんは、「オーガニックコットンを天然酵素で加工した、柔らかな着心地」が核です。それを、軽やかな普段着のおしゃれという心の価値と、ストレス軽減という身体の価値に育てています。さらに綿の栽培や藍の栽培と染めへの利用など、常に新しい挑戦をしておられるので、その良さを伝える努力を応援していければと思います。



事業を 創る 改善する 進化させる
サポートで広がるチャレンジ!

利用者の工賃アップを目指し、洋菓子の売上拡大を相談

活用事例紹介❸

社会福祉法人 長岡福祉協会
野いちご工房

施設長 木下 徳子 氏
〒940-2035 長岡市関原町1丁目字中原3195
TEL.0258-47-5141 FAX.0258-47-5140
E-mail noichigo@umatakanosato.com
URL http://www.umatakanosato.com/

「20年が経過して、ここでお菓子を作って販売していることが、少しずつ認識が広がってきたところです。利用者の皆さんへの工賃を1円でもアップできるよう一層頑張っていきたいと思います」と話す木下施設長。

平成25年度に「新潟県障害者授産製品おやつコンテスト」で優勝した「豆富チーズケーキ」をはじめ、味も品質も高い商品が揃う。事業所や長岡市内6ヵ所で販売するほか、注文を受けての配達も行っている。

就労支援施設こだわりの洋菓子をいかに売るか

社会福祉法人長岡福祉協会が運営する野いちご工房は、指定障害福祉サービス事業として、主に精神障害者の方への就労支援を行う事業所だ。職業訓練として洋菓子の製造販売を行い、働くことを学ぶ場を提供している。

作っているのはケーキやクッキー、シュークリーム、ドーナツなど。地元・長岡の食品とコラボした商品も多く開発しており、今井豆富店の肴豆とうふを使った「豆富チーズケーキ」、中村農園のきなこを使ったきなこスイーツ、関原酒造のお酒を使った日本酒ケーキなど、メニューのバリエーションが豊富。長年にわたり洋菓子を作ってきた経験値から、どのスイーツもクオリティが高く、おいしいと評判だ。その一方で、洋菓子の販売が安定しないことに課題を感じていた。

アピールの重要性と価格設定のコツを教わる

木下施設長は「ここの売上は利用者の皆さんに100%還元しています。27年度、新潟県における障害福祉サービス事業所の月額平均工賃が1万4,378円（就労継続支援B型事業所）で、昨年の当施設の平均は1万3,359円。県平均に追いつけるよう、いかに販売を拡大すればいいか、職員で考え続けてきました」と話す。

そして取引銀行から新潟県よろず支援拠点を紹介され、昨年10月、コーディネーターの本間氏に最初の相談をした。「本間さんから指導いただいたのは、アピールの仕方と商品価格です。スタッフが作る商品チラシは、もっと分かりやすく、すっきり見えるように工夫したほうが良いとヒントをいただきました。価格については、安い方が売れると思っていましたが、今の時代は良いものは高くても売れるし、きちんと利幅を取れる価格を付けるようアドバイスいただきました」。

使う色は3色まで、商品写真は大きく分かりやすく、といったアドバイスを受けて、スタッフがチラシのデザインを変更。おいしそうなイメージが伝わり、注文増につながった。

春の新メニューも登場。

チラシのデザイン変更効果でフェアの売り上げがアップ

チラシやパッケージは、本間氏から紹介されたデザイナーから色を使いすぎない、統一感を持たせる、写真は大きくといった指導を受け、スタッフが作り直したところ、これが大好評。「3月にロールケーキフェアを行いましたが、チラシを見たお客様が“見やすいね”“変わったね”とほめてくださり、購買にもつながって、売り上げ目標も達成できました」。

また、これまではメディアへのアピールは全く行ってこなかったが、発信することの大切さを教わり、今後はプレスリリースにも挑戦したいという木下施設長。「私たちは福祉施設という立場でコストを掛けられないことも理解したうえで、私たちに出来るアドバイスをしていただき、感謝しています」。

メニュー開発・パッケージ改善等サポート

message 新潟県よろず支援拠点コーディネーター 本間 真弓 氏

当施設の強みはクオリティの高い製品ですが、思うような利益が上がらずという状況でした。原価と利幅の見直しと、パッケージ、容量の変更や価格改定を行い、利幅を増やしても手に取りやすい価格にしたところ、売り上げの向上につながりました。情報発信についてもデザイナーのアドバイスのもと取り組んで頂いています。

ビジネスのさまざまな相談に対応します！

NICO支援メニューのご案内
専門家等によるアドバイス

専門家相談メニュー
専門家派遣

経営革新、新技術・新商品開発・経営改善などに取り組む企業の皆さまの経営課題の解決を図るため、NICO登録の民間専門家を派遣します。

■ 費用負担／15,000～28,500円/回
■ 募集時期／随時

専門家の例
中小企業診断士、税理士、ISO審査員

活用事例
- マーケティング・市場調査
- ISO等支援
- 生産管理・品質管理など

問い合わせ先 **創業・経営革新チーム** TEL.025-246-0051

専門家相談メニュー
創業・新事業展開に関する個別相談会（くらたデイ）

相談無料

創業や既存事業の見直し、アイディアの事業化、構築、展開などについて、企業の皆様のご相談をくらたアドバイザーがお受けします。

■ 担当／アドバイザー くらた まなぶ 氏

問い合わせ先 **創業・経営革新チーム** TEL.025-246-0051

専門家相談メニュー
新潟県よろず支援拠点

相談無料

創業、売上拡大、商品開発、生産改善などのご相談を経験豊富なコーディネーター（弁護士、税理士、中小企業診断士、社労士、デザイン、食品分野等）がお受けします。

詳しくはこちら
新潟県よろず支援拠点 TEL.025-246-0058

食品産業支援
食品メーカーの衛生管理アドバイス

相談無料

HACCP、FSSC22000など食品メーカーの衛生管理方法について現場でアドバイスを行います。

■ 担当／事業コーディネーター 三島 哲雄 氏
■ 募集時期／随時

問い合わせ先 **経営基盤強化チーム** TEL.025-246-0056

食品産業支援
食の専門家による個別相談会

相談無料

新商品の開発、既存商品のブラッシュアップ、首都圏での販路開拓、商品の価格設定などのご相談をNICO事業コーディネーターがお受けします。

■ 担当／事業コーディネーター 白石 展子 氏
■ 募集時期／随時

問い合わせ先 **販売促進チーム** TEL.025-246-0044

人材育成支援
広報相談会

相談無料

ニュースリリースやチラシ等の広報ツールの作成方法など、広報に関する個別相談会を県内各地で開催します。

■ 担当／アドバイザー 今尾 昌子 氏

問い合わせ先 **企画チーム** TEL.025-246-0038

生活関連産業支援
モノづくりクリニック

相談無料

モノ（＝生活関連商品）について、マーケティング、商品企画、デザイン、市場開拓などのご相談をNICOアドバイザー、事業コーディネーターがお受けします。

■ 担当／ アドバイザー 黒川 玲 氏
事業コーディネーター 中村 正樹 氏
■ 募集時期／随時

問い合わせ先 **販売促進チーム** TEL.025-246-0044

海外展開支援
海外展開に関する個別相談

相談無料

海外展開に関するお悩みのご相談を、NICO事業コーディネーターがお受けします。

■ 担当／事業コーディネーター 田辺 良則 氏
■ 募集時期／随時

問い合わせ先 **販売戦略チーム** TEL.025-246-0063

海外展開支援
海外ビジネスコーディネーター

無　料

海外に配置したコーディネーターが、現地活動をサポートします。

■ 主なコーディネーター配置国／中国、韓国、タイ、ベトナム、シンガポール、ロシア、台湾、モンゴル、アメリカ 等
■ 募集時期／随時

問い合わせ先 **販売戦略チーム** TEL.025-246-0063

産学官連携支援
共同研究のコーディネート

相談無料

大学シーズや川下企業等とのマッチング、公設試等と連携した共同研究体制の形成、国等の競争的資金の獲得を支援します。研究開発の技術的課題や事業化に向けた問題解決のための支援も行います。

■ 募集時期／随時

問い合わせ先 **産学連携チーム** TEL.025-246-0068

『研究開発支援サイト』もご活用ください→ http://www.nico.or.jp/rd/
NICOをはじめ、国、県、各関係機関等の助成金公募情報など、研究開発に関する支援情報をタイムリーに掲載

NICO支援策活用企業に聞く!

挑む! わが社のNEXT STAGE

さまざまな食品メーカーが海外展開を進める中、第一食品株式会社は中東ドバイやシンガポールなど経済の躍進がめざましい国での販路開拓に力を入れている。最新の商品開発についての取り組みや、今後のビジョンについて伺った。

四季をイメージした商品で海外展開にはずみを

1国産原料を贅沢に使った「みもな」(オープン価格220～250円)。勉強会で知り合った外部ディレクターと組みパッケージを作成し、イメージ動画をSNSで拡散するなどプロモーションにも力を入れる。

大手ではないからこそできた国産原料のプレミアムアイス

「贅沢最中」などの人気商品で知られる第一食品株式会社は、今年4月、新商品のモナカアイス「みもな」を発売した。北海道産小麦や国産フルーツ、ミネラル豊富な奄美諸島産さとうきび糖など、原材料にこだわった逸品だ。開発の背景について山田部長は「アイスの単価が100円程だった約17年前から『贅沢最中』という1個150円のアイスを販売してきましたが、最近の価格は1個130円程と差がなくなってきました。そこで『贅沢最中』では難しかった、原材料にとことんこだわったアイスを作ろうと思ったのです」。

「みもな」は完成まで約1年を要した。「栗やイチゴなど、国産の加工用原料は量を確保するのが困難で、大手メーカーではロットが合わず難しい。中小規模の弊社だからこそ特徴ある商品ができたと思います」と山田部長は話す。

"和"のブランディングで新たな海外市場も意識

「みもな」は、日本の四季をイメージした4つの味を展開する。"和"の情緒を大切にしたネーミングや洗練されたパッケージは、国内はもちろん、海外市場も視野に入れて考えられたものだ。同社は5年ほど前からアジアなどへの海外進出に取り組み、昨年からはNICOの「海外市場獲得サポート事業」を活用。新たな富裕層マーケットが期待できるドバイやシンガポールでの展示会や市場調査を行ってきた。

近年は日本食レストランの進出に伴い、業務用のニーズが高まっている。また、チョコレートアイスは日本より濃厚なカカオ味が好まれるなど、現地調査で初めて分かることも多いという。「展示会だけでなく、何日か滞在して市場調査や企業訪問を行い、現地をリアルに感じてみることも重要でした」。

ジャパンクオリティのモナカアイスを世界へ

昨年、自社ウェブサイトを英語と中国語に対応させ、アクセス数が飛躍的に伸びたという同社。現在、海外売上は全体の約1割。4年後までに2割に伸ばすことが目標だ。

2全国からバイヤーが集まるスーパーマーケット・トレードショーでは新潟の地域性をPR。越後姫や茶豆を使ったご当地モナカアイスを出展し好評を得た。3アイスクリーム工場は夏が繁忙期。海外で人気の大福アイスを冬に製造することで、工場の年間安定稼動というメリットもある。

また、海外では大福アイスが人気だという。「弊社の海外展開は大福アイスがはじまりですが、一番の強みはやっぱりモナカアイス。コーンやバータイプとも違う、『日本のワンハンドアイス』を世界に広めたいですね」と山田部長。日本のモナカアイスの海外でのヒットに期待したい。

NICOの コ レ を活用!

平成28・29年度「海外市場獲得サポート事業」を活用し、シンガポールの展示会出展やドバイでの市場調査などを行う。スーパーマーケット・トレードショーにもNICO共同ブースで出展。

「女性である私自身が食べたいと思うもの、まだ他社にはないものを先んじて作るのが好き」と開発のこだわりを語る山田部長。過去にはゴルゴンゾーラチーズ&いちじくという驚きの組み合わせのアイスが大ヒットした。

NICOクラブ会員 **第一食品株式会社**

取締役 営業部長 山田 寛子 氏
〒959-0132 燕市分水あけぼの1-1-71 TEL.0256-91-3111 FAX.0256-91-3135
E-mail info@daiichisyokuhin.com URL http://www.daiichisyokuhin.com/

パワーあふれる現場に潜入!

ニイガタ元気企業

活力のカギ

The key to vitality

江戸時代に油を量る枡の製造を始めた田中家をルーツに、1903年（明治36年）、政府からはかり製造の認可を受けて設立された田中衡機工業所。2011年からはベトナムに海外現地法人を置き、アジア市場への挑戦を始めている。

ここがポイント

1. 工業用計量機に特化し、アフターフォローも重視
2. 顧客を守るため、アジア市場への進出を決意
3. ベトナムの現地の人々と共に歩むスタンス

ANAの国内線手荷物検査用スケールは100%、田中衡機工業所製。飛行機の安全運航に関わるだけに、大きな責任を感じる仕事だという。

株式会社 田中衡機工業所

代表取締役社長　田中 康之氏

〒959-1145 三条市福島新田丙2318-1
TEL.0256-45-1251　FAX.0256-45-2204
E-mail info@tanaka-scale.co.jp
URL http://www.tanaka-scale.co.jp

日本で、そしてアジアで“はかり屋”の使命を果たす

「祖父は戦時中に鉄の供出令が出ても、はかりは精度と頑丈さが命だと鉄で作り続けました。そのはかり屋魂を受け継いでいきたい」と語る田中社長。

正確な『はかり』が世の中の安全や信頼を支えている

創業以来、はかりメーカーとして歩む田中衡機工業所。ボクシング国際大会での計量から、銭湯で見かける体重計まで、さまざまなシーンで同社の計量機は使われてきた。

現在は工業用計量機を中心に手掛け、トラックスケールや空港手荷物検査場のスケールをはじめ、産業用、農業・畜産業用、食品用などの計量機を製作。また、すでに同社でしか作っていない機械式はかりも、顧客のニーズに応じて製造を続けている。田中社長は「はかりは正確かつ、その品質を継続できなければ、お客様の仕事が成り立ちません。お客様の仕事の安全や信頼を守る責任がある。だからこそ売るだけでなくメンテナンスにも力を入れています」と語る。

頑丈で正確なスケールを作り続けるためアジア市場へ

同社は2011年にベトナムへ進出。その背景を田中社長は「この15年、私たちが手掛ける非自動はかりの分野で中国企業が伸び、日本の半分から3分の1の価格の製品を作り始め、国内の市場価格も急激に下がってきました。ただ、品質は華奢な構造で製品寿命も短く、導入して困っているお客様もいます。我々は確かな製品で日本のお客様を守らなければという思いがあり、そのためには、海外メーカーと闘えるスタンスが必要だと考えました。もちろん、勢いのあるアジア・アフリカ・中東の市場に対する興味もありました」と語る。

ベトナムの企業としても歴史を重ねていきたい

工場は2013年から稼働し、製造品は日本の本社へ輸出。ベトナム国内での販売も増えてきている。また、ベトナム道路総局の委託を受け、過積載車両取締り用の走行計量システムの普及・実証事業に取り組んでいる。田中社長はコンペの際、「TANAKAはベトナムのメーカーです。ぜひ一緒に開発していきましょう」と訴え、作って終わるだけではなく、現地のニーズに真摯に応えていく姿勢を示した。「それが相手の心に響き、信頼してもらえている。海外進出は人材確保など困難も多いですが、日本と同様にベトナムでも20年、30年と愛される企業になりたいと思います」。

海外に進出したことは、国内の社員への刺激にもなっている。「世界に一歩でも出たことに自信を持ってもらいたい。技能がある社員は指導のために海外へ出ることもある。成長のいい機会になればと期待しています」。

ベトナムで問題になっている過積載車両を取締るため、導入を進めている走行計量システム。

トラックスケールは国内で20%以上のシェアを持つ（写真右上）。機械式台はかりも食品加工の現場等で重宝されてきた（写真左上下）。

BUSINESS TOPICS
ビジネスの
お役立ち情報を
お知らせ

第58回 NICOクラブセミナー　＼注目のセミナー開催! ぜひご参加ください!／

お客様が買う理由を、いかに作るか? 「ニーズ対応」から 「ニーズ サキドリ」への変革

今の時代、お客様に売ろうとしても、なかなか売れません。必要なのは「お客様が喜んで買う理由を作ること」。ここで必要なのは「ニーズのサキドリ」と「自社の強みの徹底追及」。マーケティング思考を身につけることです。マーケティングのエッセンスを知るには、専門用語は不要です。セミナーでは、マーケティング専門用語を使わず、わかりやすい事例をご紹介しながら、『お客様が買う理由作る』方法を解説いただきます。

日　時　6月14日(水)　14:00~15:45(受付開始13:30)
会　場　新潟県立図書館1階ホール(新潟市中央区女池南3-1-2)
定　員　80名(先着順)
参加費　1名につき3,000円　但し、NICOクラブ会員は無料

講　師
ウォンツアンドバリュー(株)
代表　**永井　孝尚** 氏

マーケティング戦略アドバイザー。ウォンツアンドバリュー㈱代表。専門用語を使わずにわかりやすい言葉でマーケティングの本質を伝えることをモットーに、幅広い企業や団体を対象に、講演やワークショップを実施。

事前にメールまたはFAXにてお申込みください。
●主催:(公財)にいがた産業創造機構　●共催:新潟県立図書館、新潟県よろず支援拠点　問い合わせ先 企画チーム　TEL.025-246-0038

当日セミナー会場にて新潟県よろず支援拠点無料個別相談会を開催します!

県内中小企業・小規模事業者の売上拡大、商品開発、生産改善などの様々な相談に「よろず支援拠点コーディネーター」が対応します。

日　時　6月14日(水)　11:00~14:00　**会　場**　新潟県立図書館2階 大研修室　**相談対応**　武田浩昭 コーディネーター(中小企業診断士・特定社会保険労務士)
※相談時間は1社あたり60分以内　※申込時に希望時間帯をお知らせください。
事前にメールまたはFAXにてお申込みください。　問い合わせ先 新潟県よろず支援拠点 事務局　TEL.025-246-0058

キラリと光る　新潟の優れた商品・技術

イイモノイイワザ 広め隊

県内企業が開発した、
優れた商品・技術をご紹介!

イイモノ　玄米の香ばしさ・つぶつぶ感がおいしい!

香ばし玄米 スライス

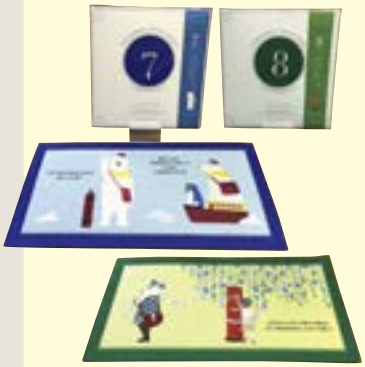
肥沃な久比岐平野で育った自家生産の「こがねもち」を100%使用。食物繊維が豊富な玄米のまま蒸かし、昔ながらの杵つき製法でつきあげた玄米餅です。薄くスライスしてあるため調理時間が短縮でき、忙しい朝やおやつにもおすすめ。焼くと香ばしさが口いっぱいに広がり、玄米食が苦手な方もおいしく栄養を取ることができる商品です。

好みの具を
トッピングして
パーティーメニューにも!

農事組合法人 久比岐の里農産センター
〒942-0106 上越市頚城区上柳町43-1
TEL.025-530-2304　FAX.025-530-3199
E-mail info@kubikimochi.or.jp
URL https://www.kubikimochi.or.jp

イイワザ　メイド・イン・ジャパンの刺繍技術

ししゅうのえほん



繊細な刺繍の技術力と、その魅力をたくさんの人に知ってもらいたいという思いから生まれた刺繍絵本です。指先で刺繍の優しいタッチと温もりを感じながら読み進めることで、たくさんのストーリーを想像し楽しんでいただけます。柔らかく軽いので持ち運びも便利。お部屋のインテリアにも使えます。

ギフトにも
ぴったりの
パッケージデザイン

塚野刺繍株式会社
〒959-1701 五泉市石曽根新42-3
TEL.0250-58-2130　FAX.0250-58-2124
E-mail tsukano.emb@gmail.com
URL http://tsukanoemb.web.fc2.com

どんなことでも、
まずは、ご相談ください。

たとえば、こんな時。

- ☑ 毎月の資金繰りにもっと余裕を持たせたい
- ☑ 事業を拡大するにあたり、資金調達したい
- ☑ 財務内容を診断してほしい
- ☑ 創業したいけど何から始めたらいいかわからない　など

経営改善、事業再生、創業をサポート

無料 経営相談

中小企業診断士や経営支援アドバイザーの
資格を有する担当者を中心に
経営や創業に関するご相談におこたえします。

悩んだ時やわからないことは早めに相談！こんなアドバイスをご提供しています。

- 当協会が永年にわたり蓄積した財務、金融ノウハウの提供
- 中小企業経営診断システム（McSS）を用いた、経営課題や問題点のアドバイス
- 創業計画、経営改善計画などの策定支援と実行後のフォローアップ
- ご相談内容により、弁護士・税理士等の外部専門家と連携し解決策を提案

中小企業とともに歩む身近なパートナー

新潟県信用保証協会

新潟　信用保証　検　索

お問い合わせは
お近くの新潟県信用保証協会へどうぞ

本店営業部／☎ 025-267-1317
長岡支店／☎ 0258-35-5714
県央支店／☎ 0256-33-6661
上越支店／☎ 025-523-7225
佐渡支店／☎ 0259-57-2011

こんな周年のモヤモヤありませんか？

周年記念には何をしたらいいのかわからない。

どのように進めたらいいのかわからない。

予算が少ないけど大丈夫かな？

企画からツール作成・イベント運営まで
周年事業をトータルにサポートいたします！

創立記念、製品誕生記念など、節目を迎える大切な年は、
貴社をプロモーションする最大の**ビジネスチャンス**です。
「周年記念」を、お客様との関係強化、社員の皆様の意欲・満足度向上、
売上アップやブランディングを図るチャンスの年にしませんか？

**記録に残す、記憶に残る
周年企画をご提案いたします。**

- ●記念誌
- ●式典
- ●CM
- ●PR商品開発
- ●プロジェクションマッピング
- ●ギネスに挑戦

など

まずはお気軽にご相談ください！

TEL.025-285-8174（平日9:00～17:00）
Mail：info@dip.co.jp ※メールの件名を「周年事業相談」としてください。

株式会社 第一印刷所
事業推進課 周年・記念事業係

守りたいものがある
守りたい人がいる
暮らしの中の安心はALSOKから

ALways Security OK
ALSOK 新潟綜合警備保障株式会社
TEL.025-274-1965㈹ 本社／〒950-8633 新潟市東区小金町1丁目17番20号
http://www.ngtalsok.co.jp

NICO press 2017 6 vol.145 2017年5月25日発行

■編集・発行
NICO Niigata Industrial Creation Organization
公益財団法人
にいがた産業創造機構
〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」
(公財) にいがた産業創造機構 9～10F/NICO プラザ 11F
TEL. 025-246-0025 FAX. 025-246-0030
E-mail info@nico.or.jp URL http://www.nico.or.jp

RICE INK
本誌は環境に配慮し、米ぬか油を使用したライスインキで印刷しています。

FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C012835

本誌は印刷時に排出されるCO_2を100%カーボン・オフセットしています。
1部あたり1円が佐渡市の「トキの森」整備に提供されます。