

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.148

特集

これまでの道筋と未来への挑戦

2017

10

周年記念企業 インタビュー

INTERVIEW

中小企業のライフサイクル

経済産業省 中小企業庁
事業環境部 企画課 調査室

インタビュー企業

- 有限会社油屋久助商店
- 株式会社川崎合成樹脂
- 株式会社南雲製作所
- 株式会社テクノクラフト

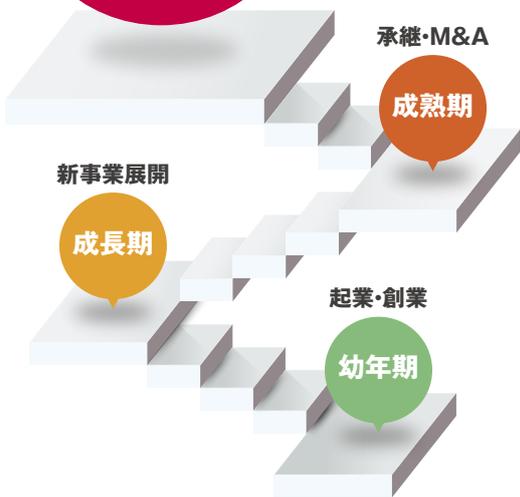
連載

挑む! わが社のNEXT STAGE
株式会社大橋洋食器

ニイガタ元気企業 活力のカギ
株式会社きものブレイン

ライフステージの課題を 事業継続のヒントに

中小企業の
ライフサイクル



中小企業のライフサイクル における課題を調査

「中小企業白書」「小規模企業白書」は中小企業の動向についての調査・分析結果を取りまとめた法定白書で、毎年国会で報告をされています。景況感や資金繰りなどマクロの状況を概観した第1部に加え、第2部では毎年個別のテーマを立てて分析を行っており、2017年版は「中小企業のライフサイクル」に着目しました。

中小企業の景況感は緩やかにプラスに進んでいますが、生産年齢人口の減少や経営者の高齢化、人材不足な

さまざまな課題を乗り越えて20年、50年、100年と事業を継続することは企業が実現すべき大きな目標だ。折しも、中小企業庁は今年の「中小企業白書」「小規模企業白書」において、「中小企業のライフサイクル」をテーマにしている。今回はライフサイクルの各ステージのうち、「成長期」、「成熟期」の企業が直面する課題や各ステージ共通の課題である「人材不足の克服」に焦点を当て、白書を執筆した中小企業庁事業環境部企画課調査室に話を伺った。

ど構造的な課題が進行しています。こうした構造的な課題に立ち向かい、活発な事業活動を継続していくためにも、企業が生まれ、成長し、さらに事業や資産、経営の承継を円滑に行い、次世代へ資源をバトンタッチするというライフサイクルが重要になります。そうした視点から、中小企業の事業継続に必要な各ライフステージにおける課題について分析を行っています。

次なる成長のために 必要となる新事業展開

成長のためには新事業展開が有効とされていますが、実際に新事業に取り組んだ企業のほうが取り組んでいない企業に比べて利益率が増加した企業が多いという調査結果が出ています。

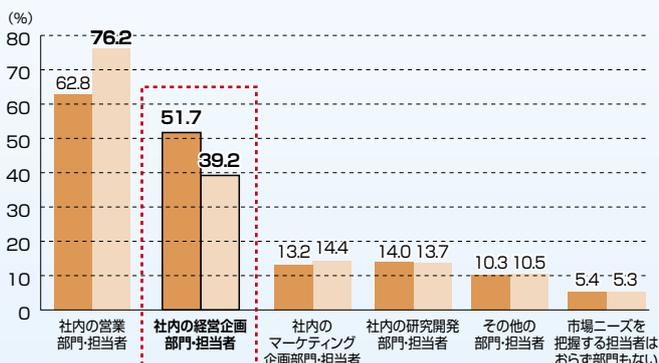
新事業に挑戦しているものの成功していない企業は「販路開拓ができた

かった」「市場ニーズの把握が不十分のまま取り組んだ」といった課題を挙げており、やみくもに取り組むのではなく「自社の強みの把握」「市場ニーズの把握」「情報発信」「マーケティング活動の調査・検証」など計画的なマーケティング活動が重要です。

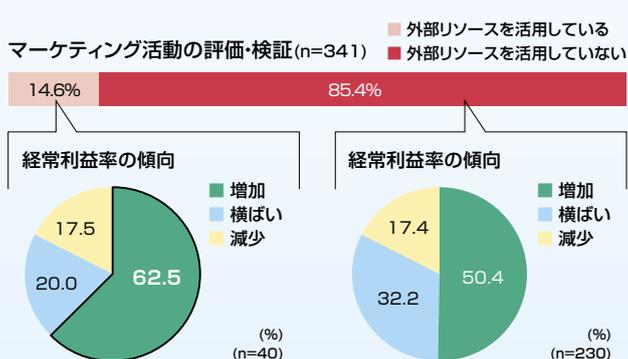
また市場ニーズの把握では、社内の営業部門だけでなく経営企画部門・担当者が行った場合の成功確率が高くなっています(図A)。

新規事業展開における人手確保の方法としてアウトソーシングの活用状況も調査しました。マーケティングにおける活用状況と経常利益率を分析したところ、外部リソースを活用したほうが経常利益率が増加傾向にあることを示しており、外部委託が有効な手段であることを示しています(図B)。白書では、ある金属加工会社で下請け脱却のため、新商品開発と販路開拓に取り組んだ

図A 新事業展開の成功、不成功企業別に見た市場ニーズの把握を行う部門



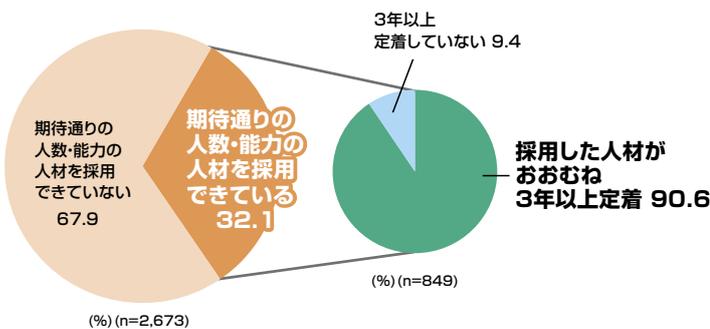
図B マーケティングの評価検証における外部リソースの活用状況と経常利益率との関係(新事業展開成功企業)



出典:中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」(2016年11月、株野村総合研究所)

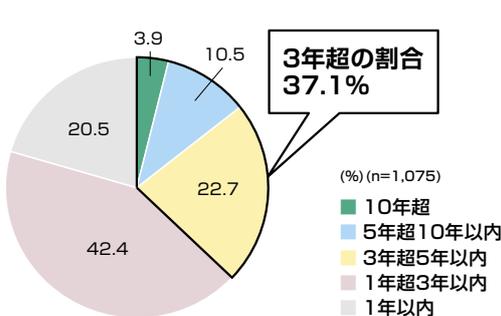
出典:中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」(2016年11月、株野村総合研究所)

図C 採用の成否と採用した人材の定着成否



出典:中小企業庁委託「中小企業・小規模事業者の人材確保・定着等に関する調査」(2016年11月、みずほ情報総研)

図D 後継者の選定を始めてから了承を得るまでにかかった時間



出典:中小企業庁委託「企業経営の継続に関するアンケート調査」(2016年11月、株式会社東工リサーチ)

事例を紹介していますが、消費者向け新商品のブランディング戦略構築を外部に委託し、コンセプトやPRポイントを明確にすることで自社ブランドの展開に成功した例もあります。そうした調査業務やデザインなどの専門分野における外部活用も有効であることがいえます。

採用の際のマッチングと多様な人材の活用がポイント

中小企業がどのステージでも避けて通れない課題が人材不足です。採用面では67.9%の中小企業が期待している人数、能力の人材を採用できていません。一方、期待通りの採用ができた企業は、その後、9割以上が3年以上の定着を達成しています(図C)。そうした企業の多くは採用活動において、経営ビジョンを明確にし、求める人材に届きやすい発信ツールを使い、求める人材が欲しがっている企業情報を伝え、その上で定着育成に取り組むという一連の流れで動いています。さらに、昇給昇進といった人事制度面での対応以外にも、時間外労働の削減、休暇制度の利用促進、職場環境への配慮といったソフト面の整備もしっかり取り組

んでいることが見てとれました。

人材不足の克服のため、女性やシニア、外国人、障がい者など多様な人材を活用している企業は、同時に業務の合理化、標準化にも取り組むことで、副次的に収益力も高くなる傾向にあります。白書でも、女性が戦力として活躍するメーカーの事例として、全ての職員に多能工化の仕組みを適用し、1人が3種以上の業務を担当できる体制を構築したことによって、モチベーションや、生産性の向上につながった取り組みを紹介しています。ポイントは採用・定着をどう成功させるか、多様な人材をいかに活用するか。そしてIT化、機械化や業務のアウトソーシングなど人手不足に人手だけで対応しない発想が重要ではないでしょうか。

円滑な事業承継のカギは早い準備と周囲への相談

近年は中小企業の倒産件数は減っているものの、経営者の高齢化の流れに伴い、休廃業、解散は増えています。要因とされる後継者難の問題は、中小企業の政策等を考える上でも重要な課題のひとつです。小規模法人・個人

事業者の場合、親族に経営を譲ることがほとんどですが、中規模法人では、約3分の1が親族以外の従業員を後継者として考えています。また、後継者の選定を始めてから了承を得るまでには長期の時間がかかるため、早い時期から計画的に承継の準備をすすめる必要があるといえます(図D)。

中小企業はオーナーと社長が同一のことが多く、資産の引き継ぎも課題になってきます。親族外を後継者に考えている企業ほど、その対策が遅い傾向にあります。経営者がひとりで悩んでも解決できない部分があるため、身近な顧問の公認会計士・税理士、取引金融機関など、周囲と相談しながら進めることが重要です。

従業員の雇用の維持や、事業のさらなる発展を希望して、M&Aを選択肢に入れる割合も増えています。相手先探しや交渉は、専門家に相談して取り組むことも必要となるでしょう。

成長期、成熟期、それぞれの段階にある課題をどうのりこえ、安定した経営を継続していくか、経営者の皆様には、白書を通して自社をとりまく現状を改めて認識いただき、経営に役立てていただければと思います。



白書の執筆を担当した調査室の皆さん

INTERVIEW

経済産業省 中小企業庁 事業環境部 企画課 調査室

■2017年版 中小企業白書・小規模企業白書の詳細はWEBサイトをご覧ください。

<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/index.html>

INFORMATION

事業承継についてのお悩みは新潟県事業引継ぎ支援センターへ

中小企業・事業主の皆様のご相談を、専門の職員がお受けします。→詳しくはP10へ

事例 1

県内屈指の老舗企業が「栃尾油揚げ」の製造販売に参入

油屋として創業し、豆腐関連の卸売・製造業に移行

食品の卸売と製造販売を手掛ける有限会社油屋久助商店は、2016年に創業400周年を迎えた老舗企業。その歴史は1616年、長岡の旧新町村で菜種油の製造販売を営む油屋として始まった。

「大変な時代を生きてきたわけですから、商売の浮き沈みも激しかったです」と語る久保原社長。明治時代に入ると燃料としての需要が減り、多くの油屋が廃業。それでも大正、昭和と、油を搾る技術を核に商売を続けてきたが、国産原料がなくなったのを機に昭和42年に菜種油の製造を中止。豆腐店に油を納めていたことから、大豆などの原材料を扱う問屋業へと移行していった。

近年は物流の発達で関東から大手メーカーの商品が県内に入るようになり、取引先の豆腐店が減少。そこで製造業も視野に入れ始めた頃、長岡市学校町の豆腐店・佐野屋が中越地震の被災から廃業することになり、原材料と製造機械を納めていた同社が名前を引き継いで撰田屋町で豆腐や油揚げの製造を始めた。

栃尾に工場を設立。新事業に着手し販路を拡大

同社は昨年、長岡・栃尾地域の名物として知られる「栃尾油揚げ」の製造販売に新規参入した。「取引がある商社や問屋から、栃尾の油揚げは作らないのかと言われたのがきっかけ。試作してみると好評だったので、本場の栃尾で作



人手不足の中でも安定した商品が生産できるよう製造工程はほぼ機械化されているが、とくに重要な揚げ工程は手作業。手揚げすることで油のノリがよくなり、料理をしたときにおいしくなるという。



戦争で全てを失っても、油を搾る技術があったので何とか生きてこられた。

「豆腐や油揚げの製造も、新しい大豆を海外で探し、機械を売るためには自ら作ってみる必要があったから、結果として確かな技術を持つことができたのです。問屋業だけの感覚でいたら、今の事業を展開できなかったと思います。」と、久保原社長(写真左)。栃尾工場の工場長を務めるのは息子の稔夫氏(写真右)。



厚みを出すことにこだわった「栃尾油揚げ」。厚みがありながら、芯までふっくらと仕上がっている。今年テレビ番組で取り上げられ、さらに注文が殺到。現在の販路は関西や名古屋方面など県外が多い。

ることにしました」。長岡市や県の補助金を活用し、昨年9月に工場が完成。今年2月から本格的に製造を開始した。「当社の栃尾油揚げは厚みがあると好評。手揚げによって、この厚みを出しています」と言うように、大手スーパーや問屋からの評判も良く、順調に取引先を増やしている。

時代の変化に臨機応変に対応することが継続のカギ

これまで事業を継続できた理由について「その時代に合わせて、臨機応変に動いてきたからではないか」と久保原社長。油屋から始まり、原料や機械の販売、豆腐や油揚げ製造と、時代の変化に合わせて知識と技術を蓄積しながら、関連する事業へと繋げてきたことが大きかったという。

「今後は栃尾油揚げの市場をどのように差別化しながら開拓していくかが課題。そこから何か派生的なアイデアが出てくれば、また挑戦していきたいと思います」。400年という暖簾を守りながら時代の変化に柔軟に対応し、未来を見据えたさらなるチャレンジが始まっている。

企業プロフィール

▶創業/1616年(元和2年)

2016年で
創業400周年

主な
業務内容

- 食品卸売(食用油・大豆 他)
- 各種、食品製造機械設備、資材の卸し
- 栃尾油揚げ製造、卸し

有限会社油屋久助商店

代表取締役 久保原 昇 氏

[本社] 〒940-0023 長岡市新町2-1-9 TEL.0258-32-1930 FAX.0258-32-1883
[栃尾工場] 〒940-0241 長岡市北荷頃字西荒途56-3 TEL.0258-84-7731 FAX.0258-84-7732
E-mail aburaya9@wonder.ocn.ne.jp



木工業からプラスチック製の家庭日用品製造へ

家庭日用品や調理器具を中心に、プラスチックやセラミック製品の企画から製造、販売まで行う株式会社川崎合成樹脂は、1936年に木工所として創業。「本格的に家庭日用品に参入したのは、現社名に改称した1961年から。二代目社長がオリジナルのプラスチック製品を考え、今の会社の基礎を築いたのです」と川崎会長は語る。

「作れば売れた」好景気の時代、各地に取引が拡大するなか、問屋を通さず直接販売をしたことで、一時は地元の間屋に商品を扱ってもらえなかったことも。また、25年程前はバブル崩壊の影響により会社存続の危機に直面した。このときの試練を教訓に顧客の集中化を見直し、徐々に大手企業との取引を実現。大手セラミック関連メーカーの信用を得てOEM生産を受注し、事業内容も多様化していった。

新事業としてセラミック製品の企画・生産を開始

同社の強みは、金型設計から成形、加工、組立、物流までの一貫生産体制と、オリジナル商品を開発する企画力だ。「当社はパーツ製品ではなく、プラスチックや金属、セラミックなどの素材を組み合わせた『完成品』として出荷できるのが、他社にはない武器です」と川崎社長。営業社員がキャッチした顧客からの要望やニーズなどを商品開発に活かすため、営業部と企画開発部合同の企画会議も週1回実施している。

さらに2012年にはセラミック製品の新事業部を設立し、グラインダーにセラミック磁器を使用したミルを開発。コーヒー、スパイス用をはじめ、NICOの「高付加価値化サポート事業」の認定を受けて開発したお茶や唐辛子用のミルは、高評価を得ている。



毎週行われる企画会議がモノづくりの原点。ユーザーの立場に立った発想でアイデアを出し合い、より新しく・便利な製品を生み出している。



MILLUセラミック ウッドコーヒーミル[樺]

デザイン性も重視した、コーヒーミル。2017年のIDSデザインコンペにも出品した。セラミックの刃は摩耗しにくいので、使い始めの挽き味が持続する。



MILLUセラミック
ステンレス
コーヒーミル
[黒染]

円滑な事業承継が将来の会社の活性化に必要

昨年、創業80周年を機に社長業を退いた川崎会長。「自分がまだやれると思っても、次世代へ交代したほうがさらに会社がよくなる、という時にバトンを渡すのが社長としての務めです」。その言葉を受け、「良いものは受け継ぎながら、新しいことにも挑戦したい。当社の武器である素材の“複合化”をキーワードに、今までとは違う分野にも参入していきたい」と、今後の展望を語る川崎社長。モノづくりの技術力や生産体制の構築はもちろん、後継者への円滑な事業承継も、将来の会社の活性化につながる大きな要因といえそうだ。



長年培った一貫した生産体制と企画力。次の世代へつないでいく。

「当社のお得意様が安定し、会社が大きくなってきたのは、今の社長ががんばってくれたから。私一人ではできなかった」と川崎会長(写真左)。「80年も続けてこられた理由、それが何なのかを見間違わないようにしたい。自分の思いを社員に理解してもらいながら、新たな挑戦にも取り組みたい」と川崎社長(写真右)。

企業プロフィール

▶ 創業 / 1936年(昭和11年) 2016年で創業80周年

主な業務内容

● 樹脂製品成型加工
(主な品目 家庭用品、調理雑貨、工業部品、自動車部品、電気部品、セラミック製品)

株式会社川崎合成樹脂

代表取締役会長 川崎 国雄 氏 / 代表取締役社長 川崎 雄輔 氏

〒955-0021 三条市下保内401-17 TEL.0256-38-2531 FAX.0256-38-3666
E-mail otoiawase@kawasaki-plastics.jp URL http://kawasaki-plastics.jp

戦後間もない昭和22年 始まりは一台のプレス機から

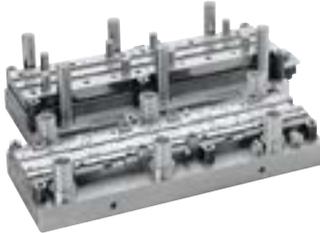
精密金型の設計・製作を手掛ける株式会社南雲製作所。創業は昭和22年。現南雲会長の父親が当時働いていた工場から一台のプレス機を譲り受け、暖房機器部品を製造したのが始まりだ。やがて長野で精密電子部品のプレス加工が発達し、地理的に近い同社も取引するようになった。

1991年に大規模な三和工場を竣工。しかしプレス加工は仕事量が増える一方で価格が抑えられ、売上は伸び悩んだ。バブル崩壊もあり、二代目社長となった現南雲会長は今後の仕事の減少を予測。プレス加工から、もう一つの事業の柱である精密金型製作に特化する方針を決めた。「この決断が現在の礎を築いた」と米樹社長は語る。

苦しい時こそ技術を磨き 目の前の仕事を懸命に

半導体の仕事を通じて高精度の加工技術力を高めていった同社だが、2001年のITバブル崩壊の影響は大きく、人員整理で約30人の仲間が会社を去ったという。その後、効率化のため市内に3カ所あった工場を一つに集約。嵐が去るのを待つように、コツコツ目の前の仕事に励んだ。すると高精度なものづくりが評価され、中国での日本車人気も後押しとなり、自動車部品の金型製作が順調に伸びていった。

「当社が作るのはエンジンやトランスミッションに組み込まれる高性能部品の生産に用いられる金型です。自動車部品の中では超精密ですが、車以上に精度を要求される電子部品で培った技術が強みになりました」と米樹社長。近年は同社の自動車部品金型も国内外へフィールドを広げている。技術力を活かし、コンタクトレンズの包装フィルム加工などへの新規開拓も進む。



生産効率の良い工場、社員のモチベーションを高める取り組みなどが評価され、平成28年度グッドカンパニー大賞特別賞を受賞。現場の多くの社員は数年に一度部署異動をしないと昇進できないのが同社のシステム。マンネリを防ぎ、多能工化を促進している。

学びの場からつながった人材 提案型の技術部を新設

「自ら意欲を持って学ぶこと」を大切にしている米樹社長は、3年前から新潟大学大学院技術経営研究科で学ぶ「学生」でもある。キャンパスへ足を運ぶうちに理系の学生や研究室と接点ができ、優秀な人材の獲得にもつながっている。こうした人材をより活かすため、営業に同行して直接顧客ニーズを聞き、解決策を提案する技術部を新設した。

数々のターニングポイントに直面してきた同社。しかしその度に、変化を恐れず進化してきた。「行動しなければ成功も失敗も奇跡もない」を座右の銘とする米樹社長が、これからも南雲製作所を引っ張っていく。

会社を続けるのに大切なことは、 コアな強みがあること。 それを磨き続けること。



発信力を強化するべくM-Techやベトナム工作機械展のNICOブースにも積極的に出展。

「当社の場合はお客様に鍛えられたと言った方が近いかもしれませんが、傲慢かもしれませんが、会社はトップで決まる。会社を良くするには上の人間が勉強するのが最も効率的、というのが私の持論です」と語る米樹社長。今も週2コマの授業を受けに新潟大学に通う。



NICOクラブ会員

株式会社南雲製作所

代表取締役社長 米樹 弘 氏

〒943-0225 上越市三和区野5823-1 (三和工場)
TEL.025-532-4040 FAX.025-532-4074

E-mail info@nagumo-ss.com URL <http://www.nagumo-ss.com>

企業プロフィール

▶創業/1947年(昭和22年)

2017年で
創業70周年

主な業務内容 ●精密金型設計製作・加工
●省力化装置設計製作・加工

国内シェア9割を占める ゴルフ場のカート管理システム

GPSを利用したゴルフカート管理システム「マーシャルナビ」を主力に、ゴルフコースデータやピンまでの距離を把握できるアプリ、グリーンの芝目を読むアプリなどを開発、提供しているテクノクラフト。同社は1995年に設立され、昨年創業20周年を迎えた。

創業当時はGPSにはかなりの誤差があり、「GPSなんて使えない」と言われていた時代で、相当な苦労があったと梅坂社長は振り返る。しかし、その時に培った経験が後発の商品との差別化を生み出し、マーシャルナビの国内シェアはいまや9割、売上は10年前の10倍だ。大手企業からのオファーが続き、海外にも進出するなど、飛躍の時を迎えている。

売上の8%を開発費に。 常に挑戦を続けてきた

この20年の間、社員を大幅には増やさないコンパクト経営を目指し、毎年売上の8%を開発費に充ててきたことが成長要因のひとつだ。開発に対する梅坂社長のポリシーは「考える時間があるならやってみる」。「情報を集め過ぎると不安な要素が増えて、取り組む勇気が無くなる。ある意味、鈍感力のようなものが、人のやっていないことをやり遂げる力になると思っています」。

社員が働きやすい環境づくりも進めている。今年8月には社屋を増築し、快適なオフィス空間のほかにフィットネスコーナーとシャワーを設置。20周年にはハワイへの個別社員旅行も実施した。「福利厚生充実によって社員が仕事に集中できればいいし、新たな採用でも良い人材が来てくれると期待しています」。



パッティングを科学的に研究するために作った可動式グリーン。皆が驚く大胆な施設だが、面白がってくれる関係者も多く、これをきっかけに仕事のオファーも入っている。

企業プロフィール

▶ 創業 / 1995年(平成7年)

2016年で
創業20周年

主な 業務内容

- GPSやインターネットを利用したアプリケーションやASPサービス、各種コントロール端末の開発・製造・販売・サポート

株式会社テクノクラフト

代表取締役 梅坂 昌業 氏

〒953-0012 新潟市西蒲区越前浜6985-2
TEL.0256-77-2570 FAX.0256-77-2575

E-mail sales2@tecraft.co.jp URL <https://www.tecraft.co.jp>



タブレット本体機器も自社開発している「マーシャルナビ」は来春、新型を発売予定。



スマホ用アプリの「スマートゴルフナビ」。

柔軟なアイデアを生み出すための環境が整えられた明るい社内。



外部委託や在宅ワークチームで 増える仕事に対応していく

今後については、少数精鋭体制は維持しつつ、地元で協力企業を求め、増えていく仕事量に対応したいとしている。また、現在、アメリカのゴルフコースのデータ作成は、主に子育て中の女性を中心とした在宅ワークチームが担当。現在は80人が登録しているが、業務拡大に伴って人数を増やす計画だ。

業績は順調だが、実は今までで一番悩んでいるときでもあると話す梅坂社長。「成長が頭打ちにならないよう、承継も含めて企業価値が上がるように導きたいと、日々考えています」。大胆かつ誰もやらないアイデアで周囲を驚かせる開発を行い、経営ではしっかり足元を固める。同社がこうした成長を遂げてきた理由がそこにあり、躍進はこれからも続いていきそうだ。

新潟だから実現した事業。 開発に継続的に投資しながら 経験値を積んできた。

「当社は新潟だったからよかったと思っています。東京だったら情報があふ過ぎて、きっとこういう事業には手を出せなかったでしょう。20年経ち、これまでは開発に一生懸命でしたが、70歳を迎えてから承継について真剣に考えるようになりました」と語る梅坂社長。



挑む! わが社の NEXT STAGE

ホテルやレストランを中心に130年以上も洋食器を納めてきた株式会社大橋洋食器。これほどの老舗は国内では珍しく、経験とネットワークを武器に10年程前から「現場の声を形にしたオリジナル食器」のPB商品開発に力を入れている。

テーブルウェアという形で、 新潟のモノづくりを国内外へ発信

和食ブームやSNSの発達から 新しいニーズを生んだ

いま、テーブルウェア市場は大きな変革期を迎えている。大量生産による画一化した食器に飽きてしまった層が「独自性のある食器」を求めるといふムーブメントだ。星野社長は「シェフやオーナーからの需要がじわじわと高まっています。背景には、ユネスコの無形文化遺産に登録された和食の世界的なブームとSNSの広がりがあります」と言う。

最近では和食を取り入れたフレンチやイタリアンが増えているが、従来の洋食器や和食器ではどうも合わない。また、SNSでは「インスタ映え」という言葉まで生まれたが、今まで表に出なかったレストランの料理がどんどん公開されている。これを宣伝の契機と捉え、他店と差別化を図ろうとするシェフやオーナーが食器類を見直し始めているのだ。

新潟のモノづくり力を活かし 独自性の高い商品を開発

同社では、その市場を絶好のチャンスとし、洋にも和にもどちらにも使える食器を狙った。開発・製

造では新潟のモノづくり企業とコラボレーション。すずり石、ステンレスといった意表を突く素材や新潟漆器などの伝統工芸技術を絡めた商品開発に取り組み、食器業界には関係がなかった分野とも協働するなど、既存の食器製造の枠を飛び越えていった。

その開発事業でNICOの「高付加価値化サポート」を活用。また、輸出が盛んになり「外部人材による新ビジネス展開支援事業」によってホテル・レストラン業界に強く、語学が堪能な人材を営業に登用した。「新潟のモノづくりの素晴らしさをきちんと伝えていきたい。人間の手で丁寧に販売していきたい」と星野社長は考える。

食と技術が同居する新潟で 縦横無尽の連携を図っていく

海外で最も成果が上がっている香港では、そごう百貨店での常設販売が決まった。他には台湾、韓国、オランダ、フランス、オーストラリア、アメリカのニューヨークなどに輸出。国内外を代表するホテル・レストランで採用されており、星野リゾートの各施設、ザ・ペニンシュラ東京・香港などはその一例だ。

「これは新潟の技術が世界で



すずり石など思いがけない素材や技術がテーブルウェアに変身。開発した商品は多岐に渡り、素材別に「絆」「燕」「塗」などのブランドラインがある。



陶器や磁器には出せない曲線はステンレス製ならではの、自由で遊び心のある器はシェフの想像力を掻き立てる。使いやすさも相まって現場で重宝されている。

認められているということ。新潟には食と技術が同居している。異なる分野、地域がもっと結び付いて新潟が一つになればいいですね。独自の技術を持つ企業様とコラボしたいです。私たちも新潟の技術で世界に打って出たいです」。また、9月にはブリッジにいがたで麒麟山酒造株式会社とコラボレーションした展示会を開催した。近々の目標は2020年の東京オリンピック等で増える訪日客に新潟をPRすることだ。都内のレストランを通じて、新潟のテーブルウェアのさらなる発信をねらう。

NICOの を活用!

平成27~29年度「高付加価値化サポート」によって県内のものづくり企業と商品開発し、平成28~30年度「外部人材による新ビジネス展開支援事業」を活用して国内外への販売を強化。その相乗効果が企業の成長に結び付いている。

NICOクラブ会員 ▶ 株式会社大橋洋食器

取締役社長 星野 太志 氏
〒951-8067 新潟市中央区本町通8番町1352
TEL.025-228-4941 FAX.025-229-5652
E-mail oct@ohashi-web.co.jp URL http://www.ohashi-web.co.jp

「ガストロノミーテーブルウェア」を事業テーマとし、食べるだけでなく文化や風習までも考察し、伝えたい。ジャンルを超えた様々な素材、文化、技術の出会いを演出し、新たな食空間を提案していきたいです。」と星野社長。

パワーあふれる現場に潜入!

ニイガタ元気企業

活力

The key to vitality

の「カギ」

呉服業として創業後、着物のアフターケアに着目し、新しい需要を創造してきた株式会社きものブレイン。着物市場が縮小する中、さらなる成長を目指し、十日町の産業と観光を活性化するプロジェクトに取り組んでいる。

ここがポイント

- 1 新工場を地場産業の活性化・観光の拠点に
- 2 養蚕事業を確立しシルク商品の新ブランドを展開
- 3 フィロソフィとアメーバ経営を導入



9月から新工場の見学が可能に。古着の着物生地800枚を使い、虹を描いた多目的ホールのオブジェには、力を合わせて自分たちの未来を切り拓こうというメッセージが込められている。

株式会社 きものブレイン

代表取締役 岡元 松男氏

【夢ファクトリー 本社工場】
〒948-0056 十日町市沢口丑510-1
TEL.025-752-7700 FAX.025-757-2008
E-mail info@kimono-brain.com
URL <http://www.kimono-brain.com>

「きもの文化村」 構想実現に向かって 地域とともに成長を 目指す



「今後は工場の敷地内に手織りや草木染作家のアトリエを誘致し、大学とのインターンシップ提携もしていきたい。シルクショップも2~3年後には全国ブランドに押し上げたいと思っています」と語る岡元社長。

十日町をもう一度 「シルク産業」の拠点に

しみ抜きなどのアフターケアから撥水などのビフォー加工、縫製と、着物の総合加工事業を主力とする株式会社きものブレイン。1983年に業界で初めて着物のアフターケアを事業化し、その後も一貫加工によるワンストップサービス、消費者目線での商品開発など、着物業界の常識を変える挑戦を続けてきた。

同社が新たに挑戦するのが「きもの文化村」構想だ。これは十日町を「シルク産業・文化都市」として発展させ、地域とともに成長を目指していくプロジェクト。その拠点として今年3月に完成した新工場「きものブレイン夢ファクトリー」は、工場の集約化で生産効率を高めるとともに、見学者の受け入れも行う。「今まで技術を隠すために見せなかったところを観光客に見てもらい、楽しんでいただく産業観光の場所にしたいのです」と岡元社長は語る。

無菌養蚕工場で「みどりまゆ」を育成

「きもの文化村」で力を入れるのが、平成27年~29年のサポイン事業の補助を受けた「無菌人工給餌周年養蚕事業」である。無菌養蚕工場で白繭の約2.5倍のフラボノイドを含む「みどりまゆ」を飼育。これを素材にしたサプリメント、コスメ、衣類などの商品群で構成する新ブランド「絹生活研究所」を設立し、百貨店への進出を図るとともに、2018年「大地の芸術祭・越後妻有アートトリエンナーレ」ではショッポも開く予定だ。「イメージ先行ではなく、シルク学の権威である教授陣が監修したエビデンス(科学的根拠)先行のブランドとして展開していきます」。

会社の成長と社員を守るため全員参加の経営を実践

壮大な構想の背景には「270人まで増えた社員の未来を絶対に守る」という岡元社長の信念がある。着物市場が縮小する中、倒産や人員整理の状況を多く見てきたことから、自分の引退後も社員みんなで成長を目指すように会社のフィロソフィを作り、アメーバ経営を導入。社内で5~10人のチーム(アメーバ)を作り、チームごとに採算を管理することで、全社員が経営に参加する意識を高めている。

早くから障害者雇用に力を入れ、女性が多く活躍するなどダイバーシティ企業としての評価も高い同社。社員の幸せを追求することが地域の発展にもつながるという理念を、これからも形にしていく。



「みどりまゆ」。抗酸化作用のあるフラボノイドの成分を活用し、「健康と美」をトータルでサポートする商品開発を進める。



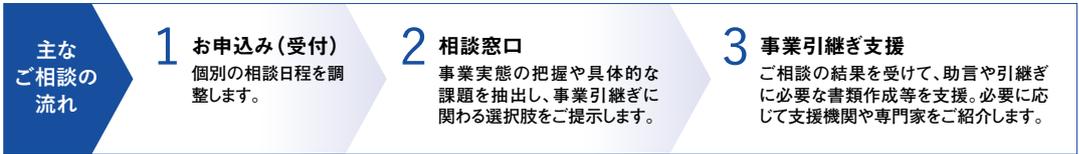
酸化して変色した部分を漂白し、再度着色する「黄変抜き」の作業。自社工場での一貫加工を行う同社はアフターケア、縫製ともに全国トップのシェアを誇る。

ビジネスのお役立ち情報をお知らせ

事業承継についてのお悩みは 新潟県事業引継ぎ支援センターへご相談ください。

「後継者がいない」「事業の引継ぎが不安だ」など、中小企業・事業主の皆様のご相談を、事業承継の専門家がお受けします。お気軽にご利用ください。

相談無料 **秘密厳守**



- 相談開設場所:(公財)にいがた産業創造機構 内(新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10階)
- 相談開設時間:月曜日～金曜日 9:00～17:30(土・日・祝日、年末年始は休み)

まずは電話、FAX、専用入力フォームからお申込みください。詳しくはホームページをご覧ください

問い合わせ先 **新潟県事業引継ぎ支援センター TEL.025-246-0080**

ホームページ
<http://www.nico.or.jp/hikitsugi/>



健康ビジネスサミット うおぬま会議 2017 in 新潟市

期間 10月26日(木) 12:00～19:30
10月27日(金) 10:00～15:30

会場 新潟ユニゾンプラザ(新潟市中央区上所2-2-2)

お申込方法

健康ビジネスサミットうおぬま会議ホームページ
(<http://www.uonuma-conf.jp/>)からお申し込みください
(締切り10月20日(金))

問い合わせ先 **新潟県産業労働観光部 産業振興課 新分野育成係 TEL.025-280-5718**

健康・医療・福祉関連分野で付加価値の高いビジネスが創出されるよう、企業・大学・行政等の関係者が議論や交流を通じ、繋がりを広げる「健康ビジネスサミットうおぬま会議」を開催します。

主な会議・セミナー等

基調講演「ヘルスケアビッグデータの活用に向けた現状と課題について」

講師:オムロンヘルスケア(株)経営統括部 渉外担当部長 鹿妻 洋之 氏

一般向けセミナー

「ヘルスデータマーケティング～マーケティングの視点でヘルスケアを読み解く～」

講師:ヘルスデータ・プラットフォーム(株)代表取締役社長 CEO 宮原 禎 氏

▶参加費/無料

▶主催等/主催:新潟県、(一社)健康ビジネス協議会
共催:(公財)にいがた産業創造機構

キラリと光る 新潟の優れた商品・技術

イモノイワザ 広め隊

NICOおすすめ



県内企業が開発した、
優れた商品・技術をご紹介します!

イモノ

もちもちの食感、つるつるののどこし

源泉米の玄米でつくったパスタ

植物の完熟堆肥を使った無農薬栽培の「源泉米」(新潟県産コシヒカリ)は、食の安全を追求したお米です。その玄米粉に加え、同じ農法で育てたさといもを練りいれ、添加物、小麦粉を一切使用しないパスタを作りました。調理方法は、熱湯で1分ほど湯がくだけ。こだわりの食感をお楽しみください。細麺と太麺、お好みで使い分けいただけます。



美味しさも
安全も満足!
調理もカンタン



NICOクラブ会員

ジョイントファーム株式会社

〒959-1503 田上町原ヶ崎新田49-1
TEL.0256-41-5466 FAX.0256-41-5470
E-mail info@gensenmai.net URL <http://gensenmai.net>

イモノ

世界初の技術で、軽く、薄く、扱いやすい

炒めやすく煮込みやすい鋳物フライパン

FCD鋳鉄による薄肉成型技術から、従来品の約半分の重さを実現した、軽やかな使い心地の鉄鋳物フライパンです。表面の細かい凹凸が食材の余分な油や水分を落とし、底面と側面も熱伝導が優れているので、食材にムラなく火が通ります。炒めものはもちろん、オープン料理や煮込み料理も本格的な味に仕上がります。



コンパクトな
見た目でも、
容量は十分!

NICOクラブ会員

株式会社 三条特殊鋳工所

〒959-1155 三条市大字福島新田丁642
TEL.0120-39-5261 FAX.0256-45-2956
E-mail shop-info@e-santoku.co.jp URL <http://unilloy.com/ssc/>



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

上越支店 ☎ 025-523-7225

長岡支店 ☎ 0258-35-5714

佐渡支店 ☎ 0259-57-2011

県央支店 ☎ 0256-33-6661

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。

dip 株式会社 第一印刷所

事業推進課 周年・記念事業係



小規模企業者等設備貸与事業

創業や経営の革新に取り組む県内企業の皆様が必要とする設備を、NICOが皆様に代わって購入し、低利で割賦販売またはリースします。

ご活用のメリット

▶ 余裕をもった資金調達が可能になります。

- 金融機関の融資枠や信用保証協会の信用保証枠を利用しないので余裕をもった資金調達が可能になります。

▶ 長期固定金利で安定・有利な設備投資が可能です。

- 金利年1.6%の低利な固定金利(割賦販売方式)です。
- 法定耐用年数に応じた10年までの返済期間を設定できます。
- 利用限度額100万円~1億円で幅広い設備投資に対応します。

まずは、次までお気軽にご相談ください。

お問合せ先

(公財)にいがた産業創造機構 経営支援グループ 経営基盤強化チーム
TEL.025-246-0052 FAX.025-246-0030 E-mail setsubi@nico.or.jp

NICO 設備貸与

検索

<http://www.nico.or.jp/>

NICO press 2017 10 vol.148 2017年9月25日発行

編集・発行



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



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。



本誌は印刷時に排出されるCO₂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。