

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.168



特集

オール新潟で 創業支援

事例企業

- ▶ 株式会社スナップ新潟
- ▶ 新潟大学 経済学部 伊藤龍史研究室
- ▶ パンとおやつ 奥阿賀コンビリー

連載

[挑戦の現場 - 企業レポート -]
ストーリオ株式会社

[がんばる新潟]
Brilliant [さどのめぐみっ茶]

2020

2・3

オール新潟の連携で 起業・創業を支援



ここ数年新潟県内では、起業・創業の拡大に向けて官民の垣根を越えた議論が活発に続けられてきました。そうした中、今年度新たにオール新潟で取り組む起業・創業支援体制がスタート。新潟県はどのようなビジョンを描き、取り組みを進めているのか。そして民間ではどのような活動が始まっているのか。起業・創業支援の新たな動きをご紹介します。

1 新潟県の起業・創業を取り巻く状況は

経営者の高齢化に伴い、地域経済を支えてきた中小企業・小規模事業者の数は減少が続いています。

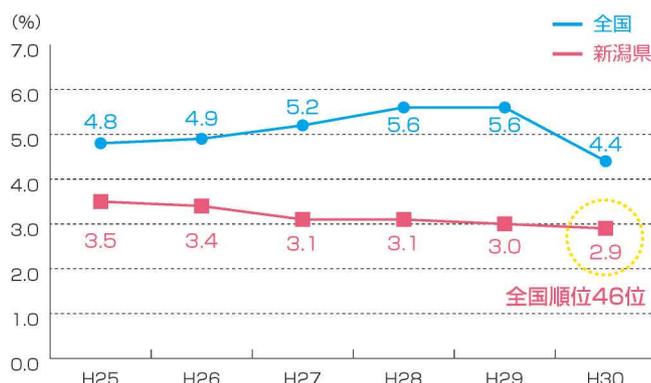
このままでは新潟県内の活力が失われるのではないかという懸念を受けて、いま起業・創業に熱い期待が寄せられています。なぜなら新たに誕生した企業をもたらす革新的な技術やサービスは、これまでも社会の生産性・利便性を飛躍的に向上させる原動力となってきたからです。

例えばTwitterは2000年代中頃に創業した若い企業ですが、そのサービスはすでに企業の広報戦略はおろか人々と社会の関わり方までも変革しました。またTeslaも同時期に創業していますが、電気自動車の開発に留まらず、AIのスタートアップを買収し自動運転技術の完成を目指すなど、自動車産業界を新たな次元に導こうとしています。

そして、こうした企業は技術革新の先導者となるだけでなく、その成長過程で新たな地域経済の担い手を産み出し、雇用を維持・創出する効果も期待されています。

現在、新潟県の開業率は全国46位(平成30年度:2.9%)と最下位クラスに低迷していますが、開業数に目を向けると決して他県に劣るものではなく、全国22位(平成30年度1,251件 出典:平成30年度雇用保険事業年報)と中位に位置しています。開業数をより一層増やし、開業率の向上へと繋げていくことで、県内産業の活性化が期待されます。

■ 開業率の推移 出典:雇用保険事業年報



2 開業率向上への課題

国は成長戦略である「未来投資戦略2017」の中で産業の新陳代謝の促進を謳い、開業率の向上を目指すとしました。

そして新潟県の場合は、総合計画「にいがた未来創造プラン」において、令和6年度までに開業率5.6%という目標を設定。目標を達成するためには、年間2千件を超える開業が必要とされています。

県はこれまで身近なビジネスによる起業から革新的なベンチャー企業の創出支援まで、幅広い起業・創業を対象に、助成金や融資、専門家による伴走支援など様々な施策を行っていましたが、行政だけの支援では限界がありました。

そこで現在は、金融機関や商工団体、大学や企業など民間を交えた支援体制の整備に力を注いでいます。

新潟の起業家と 支援者が集い スタートアップが ここから生まれる



INTERVIEW

株式会社スナップ新潟 代表取締役社長 逸見 覚 氏

1

〒950-0917 新潟市中央区天神1-1 プラーク3 1階 TEL.025-278-3892 FAX.025-333-9767
URL <https://snap-niigata.co.jp>

「自分が起業したから分かったことですが、起業はひとりだと絶対に心が折れる。あいつも頑張っているから、自分も頑張ろうと思える環境は必要。同じ志を持っている人が集まってわいわいやるところに、社会人や行政のいろいろな人が来て何か生まれるような空間になるといいなと思っています」と話す逸見社長(写真右)。

県内4ヵ所に設置された民間スタートアップ拠点のなかでも、中核拠点として位置づけられたスナップ(Startup Niigata @ PLAKA)。新潟の起業家たちとそれをサポートする支援者たちが集い、文字通りスタートアップが生まれる場所を目指し、いま動き出している。

起業経験者として 起業家の卵たちと向き合う

新潟駅南のプラーク3・1階にあるスナップは、新潟県が進める官民連携による起業創業支援の民間スタートアップ拠点として昨年10月に始動した。運営代表を務める逸見社長は「新潟県、そして県内各地の民間スタートアップ拠点ともネットワークをつないで、オール新潟で開業率を上げていきたい」と抱負を語る。

けんと放送の経営者でもある逸見社長は、今回のプロジェクトに際し、あえて起業家としてスナップ新潟を立ち上げた。「4年前からプラーク3の2階に、コワーキング・レンタルオフィスのHub Station KENTOを始めていたので、けんと放送が事業拡大として進めると話が早いとは思ったのですが、

そうすると僕自身に起業経験がないため、メンターとして親身になって相談にのれない。それでは良くないと思ったんです」。

事業内容は大きく分けてふたつ。ひとつめは「スナップ」施設の運営。起業に関するイベントや、新潟大学伊藤准教授のサテライト講座などが開催される。「この場所に起業をめざす人や、それを応援したい社会人が集まってくるようにしたい。賑わいを作って、起業・創業の機運を高めるというのが、スナップの役割のひとつです」。

オンラインでつながり 起業家の熱を冷めさせない

ふたつめの取り組みが、オンラインコミュニティ、「スナップサロン」の運営だ。スナップサロンはスラックというビジ

ネスチャットツールを活用し、起業したい人、メンター、支援者や支援企業などがオンライン上でコミュニケーションを取れる場となっている。

起業をめざす人は無料で登録でき、自分の事業アイデアや悩んでいることなどを書き込んでいく。それを読んだメンターや支援者、同じように起業をめざしている人がアドバイスを送るといった仕組みだ。アポイントを取って会うのはハードルが高いが、オンラインなら思い立ったら時間を気にせず書き込めて、対応する側もすぐに反応できる。また、事業内容が具体的になっていない人に対しても、こうした場所なら話を聞いてあげることができる逸見社長は話す。「起業を志しても、結果として諦める人が多いのは、自分の思いを誰かに話す場もないし、誰にも認知、承認されていないという孤独感のせい。起業熱

を冷めさせない、さらに高めてあげる応援をしていきたい」。

起業希望者の書き込みに対し、サロン参加者はコメントを入れたり、SNSの「いいね」的なスタンプを押して応援する。さらに、スナップサロンでは「コインスタンプ」という独自の評価システムが利用できる。コインスタンプを集めると、起業に必要なパソコンなどの備品や、コワーキングスペースの利用、弁護士への相談といったモノやサービスに変えることができるというシステムだ。

起業への本気の気持ち が評価・価値に変換される仕組み

「特に学生は起業の費用のためにバイトに明け暮れて、バイトをしている間は自分の事業は全くブラッシュアップできない。オンラインサロンならアドバイスをもらって、それを取り入れることができます。そのブラッシュアップに対して、お金ではないけれどモノやサービス

に変えられる評価をつけることが、起業への近道になると考えました」。

コインスタンプは、今後募集する法人や個人の支援パートナーに権利が与えられ、法人パートナーは月額一口3万円で200コインスタンプを押す権利を持てる[※]。多彩な業種のパートナーが参加すれば、さまざまな角度からアドバイスをもらえることになる。また、企業にとっても成長のチャンスだ。「応援していた人が起業するときに資本提携や業務提携をしたい、この人と共同で新規事業をやりたい、といった話をスナップがマッチングできたらいいと思っています。また、頑張ってきた学生が起業しない道を選んだとしても、志のある人材を支援してきた企業が採用し、社内ベンチャーでやらないかと誘うといったつながりも生まれるのではないのでしょうか」。

公認会計士や弁護士の団体からも支援の申し出があり、支援企業の数も今後のポイントだ。「最近では若くして成

功し、新潟を自分の経験やお金で支援したいという新潟出身の経営者も出てきています。先輩起業家が支援し、支援された人が起業してうまくいったら、今度は支援パートナー側になって次の世代を支援する。そういうエコシステムを新潟で完成させたいと思います」と話す逸見社長。これからのスナップの動きにぜひとも注目したい。

※個人の場合は月額一口1万円、70コインスタンプ

POINT ポイント

- オンラインとリアルで起業熱を高めるしくみづくり
- 起業家と支援企業をつなぐオープンな環境を提供
- 起業家への評価がモノやサービスでの支援にもつながるシステム構築



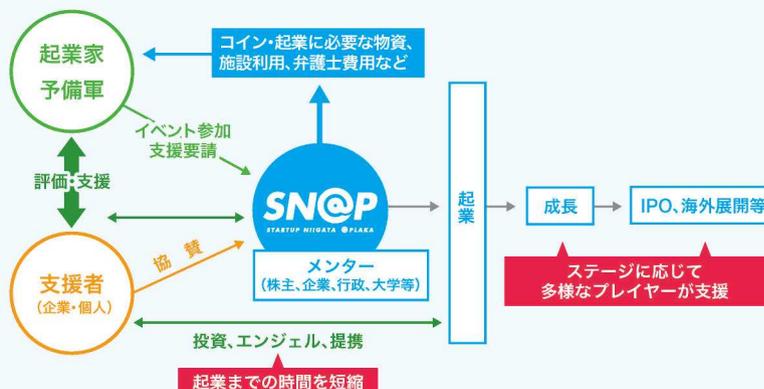
株Ripariaを起業した新潟大学院生の室田さん(写真中央)、小林さん(写真右)の相談にのる逸見社長。「彼らを始め、大学生起業家が目指しているのはいわゆるスタートアップ。彼らの思いを最優先にしてバックアップしていきたいですね」。



スナップでは起業に関するイベントやセミナーが開催される。「オンラインと、スナップというリアルな場を両輪で回していきたい」と逸見社長。すでに、スナップで起業志望の学生と企業の社員が偶然会って意気投合し、繋がっていく例も生まれている。



株式会社スナップ新潟の支援システム



支援環境が 整うことで 学生世代の 起業家は 増えていく

「近いうちにベンチャーファンドの設立も実現させたい。『起業部』がある九州大学には起業チームを支援するためのベンチャーファンドがあります。資金は企業の寄付。九州だけでなく、東京の企業も出資しています。それを新潟にも作りたいと思っているところです」と話す伊藤氏。

INTERVIEW

2

新潟大学 経済学部 准教授 伊藤 龍史 氏

〒950-2181 新潟市西区五十嵐二の町8050 TEL/FAX.025-262-7483
E-mail iry@econ.niigata-u.ac.jp

新潟大学でアントレプレナーシップ(起業家精神)育成を目指した実践ゼミを展開している伊藤准教授。伊藤ゼミからはビジネスプランコンテストの入賞者が次々生まれ、実際に起業した学生もいる。民間スタートアップ拠点をはじめとする起業・創業支援によって、学生世代による起業への動きはさらに活発化すると、伊藤准教授は期待を寄せている。

起業したい学生は 毎年一定程度必ずいる

新潟大学経済学部の伊藤ゼミは、競争率が4.5倍という学内屈指の人気ゼミだ。ゼミでは起業アイデアを持つ学生チームが、企業とコラボしながら商品化や事業化を進めている。全国規模のビジネスプランコンテストで優勝する者、実際に起業する者など、さまざまな成果が生まれている。

伊藤准教授がこうした実践的なゼミに取り組むことになったきっかけは、研究のために訪れたアメリカ・シリコンバレーの大学の教育。「地域と連携した起業家育成教育に衝撃を受けました。起業家を育てるには大学単体では無理で、地域との連携が不可欠。新潟大学はもちろん、日本でもそうした教育の事例がありません。どうしてもやりた

いとゼミを始めました」。

ゼミ生が実績を作り始めると、起業したい、実践的なマーケティングを学びたいという学生がさらに増えてきた。「ゼミは受け入れる人数に限りがあるのですが、やる気がある学生をそのままにするのはもったいない。そこで、ゼミ以外の学生が参加できる『ベンチャリング・ラボ』も立ち上げました。経済学部だけでなく、歯学、工学、さらには他大学からも学生が集まっています。

いままで新潟大学の学生が起業する事例が無かったのは、そういう文化が無いのだと思っていたのですが、そうではなく起業したい学生は毎年一定程度いる。これまではひとりで考えているうちにフェードアウトしていったんですね。そうした人たちが仲間と出会い、活動し、情報を得るきっかけとなる場を作りたいと考えています」。

研究室のサテライト拠点で 地域・企業との連携を図る

新潟県の開業率の低さも、原因は環境にあるという。「新潟は民間や個人でスタートアップやアントレプレナーをキーワードにした取り組みがあちこちにある。その点在しているものを束にすれば相当な規模。だからこそ、それらを繋ぐ仕組みが必要だったんです」。

今回、新潟県が取り組む創業支援体制との連携を図る中で、研究室の課題も解消していきたいと伊藤准教授は話す。「学生と起業家支援をしたい人が自由に交流できる場所が欲しいのですが、学内に作るのは難しい。ならば、こちらから外に出ようと考え、民間スタートアップ拠点のスナッフやMGNETと共同研究契約や連携を図ってサテライトラボを開設しました。地域に出て、

学生が起業家になっていくプロセスを支援していきます」。

民間企業や連携先と起業家たちがつながりやすくなるサテライトラボは、新潟のスタートアップのエコシステムを作るためにも重要な役割を担っている。「スタートアップエコシステムが出来る要件は、多様な支援者がいること、全体に意見するような立場の管理者がいないこと、県内にも市町村によって産業の特色があるように各地域の特色がしっかりしていること。実は新潟には、すでにその要素が揃っています。しかし、問題はそれらが繋がっていないこと。ネックになっているのが大学なんです。大学がそれらの要素や知識を繋ぎ合わせる役目をすれば、シリコンバレーのようになっていきます。ただ、新潟大学の周辺環境には企業が集積する余裕がない。そこで、サテライトを県内に増やし、小規模なスタートアップ支援の連携体制から作っていきたいと思っています」。

“今できること”から 働きかけることで 新潟の起業は活性化する

現在、研究室ではひらせいホームセンターの事業課題に対して学生が解決提案をする『ひらせいプロジェクト』や、苗場酒造とコラボして日本酒ギフトを開発するチーム『にゅーふえいす』のプロジェクトなどが進行している。学生を支援する新潟の協力企業の数は年々増加。コラボ成功のカギを握るのは、企業側の意識の在り方だ。「皆さん社長レベルで対応し、社員に対する以上に厳しくフィードバックをしてください。学生もそれを期待しています。志を持った学生たちが、社会でイノベーションを起こせるように支援したいし、その熱量、ベクトルを理解してくれる新潟の企業が増えてほしいです」。

スタートからゴールまでを見守ってもらえる環境が整うことで、今後は起業家が次々と出てくると話す伊藤准教

授。「起業といえば、達成目的を決めて、そこに向かってどうするかを考える“目的ありき”のプログラムが主流でしたが、実は成功した起業家の多くが、逆の考え方をしていることが発見されました。今できることの中から何ができるか、という“手段ありき”のスタンスです。まず手持ちの駒で何ができるかを想定し、そのうちのどれかに突き進む。すると手持ちが増えて、より具体的に何が出来るかが分かってくる。実は新潟の成功した起業家も、皆さんこの思考なんです。東京は“目的ありき”でもいいと思いますが、地方は逆の発想の方が良い可能性があります。そのとき、起業家の悩みに対して「それならここを繋げると解決しそうだ」と解決に向けて周囲と連携させる機能が必要で、それはまさにスナップの逸見社長がやっていること。この考え方で、新潟で起業家が生まれやすい環境になっていきそうだという期待がありますね」。

project

『にゅーふえいす』は新潟大学経済学部経営学科の学生が立ち上げた、日本酒が飲めない女子大生による日本酒推進プロジェクト。若い女性をターゲットに、おつまみをセットにした日本酒ギフトを商品化した。



『にゅーふえいす』は苗場酒造の親会社であるエンゼルひまわりグループとの協働を通じてビジネス化が実現した。今年、新潟市内に店舗もオープンする予定。



project

『ひらせいプロジェクト』では幹部が集まる戦略会議でプランを発表。伊藤氏は学生を“専門性を持った人材”として見てほしいという。



POINT ポイント

- 起業を志す学生と支援者が気軽に交流する場を創り、仲間同士が繋がる
- 企業や地域が、熱意ある学生と柔軟かつ本気に向き合う姿勢
- サテライトラボをきっかけに新潟のスタートアップエコシステムを構築していく



12月にスナップで開催されたベンチャリング・ラボの交流会「ベンチャリング・ミートアップ」。さまざまな分野の学生たちが集まり、自身の持つアイデアや関心事などを発表した。社会人、研究者も参加し、つながりを得られる場でもある。

1ターンの起業。 阿賀町の食材を 活かした商品で 地域の魅力を発信



こんぴり

ochanoma
tsugawa



地域商社「阿賀町もりあがる商会」の代表でもある柳沼氏。「地方だからこそ尖ることができるし、特色を出しやすい。地元の人には当たり前だと思っているけど、まだ流通していない農産物が地域にはたくさんあるので、ビジネスにも繋がりがやすいと思います」。

INTERVIEW

3

パンとおやつ 奥阿賀コンビリー 柳沼 陽介 氏

〒959-4402 阿賀町津川3668 TEL/FAX.0254-92-7100 URL <http://combirie.jp>

麒麟山のふもと、阿賀町津川地区にある奥阿賀コンビリーは、地方での起業を志し、4年前に当地に移住した柳沼夫妻が開業したお店だ。地元ならではの食材を使い、「ここにしかない、ここでしかできない」パンや焼菓子を製造販売するとともに、地域に埋もれていた農産物を掘り起こし、発信する取り組みも行っている。

「地方の特色を出す」ために 地域資源を活かす

阿賀町津川地区の雁木通りに店舗を構える奥阿賀コンビリーは、2016年5月にオープン。地域おこし協力隊の制度を利用して阿賀町に移住した柳沼夫妻が、地元の食材を使った商品の開発・販売を行う拠点として開業した。

福島県出身の柳沼氏は、それまで東京の「千疋屋総本店」で商品の企画開発や営業を担当。同社のパティシエだった沙織氏は製菓学校の講師を務めていた。「以前から地方で店を持つことに興味がありました。ある方に地域おこし協力隊という制度を教えてください、全国の募集自治体を調べていたところ、阿賀町が“地域の産物を活用した特産品の開発や販売を行う

人材”を募集していたのです。私たちの今までの仕事と、起業するに当たってやりたいことが一致していたので、候補地の一つとして考えるようになりました」と柳沼氏。そこで最終的に候補地を絞るため、阿賀町の視察に訪れたところ、魅力のある食材が豊富にあることに驚いたという。「ここは中山間地域なのでクルミやエゴマ、栗、自然薯、山菜などが豊富にある。地方で店を開くには、その地域ならではの特色を出すのが強みになるので、何を原材料に使えるのかというのはとても重要なことでした」。

鬼ぐるみを安定供給する 連携体制をつくる

地元の豊富な食材をはじめ、津川の雁木通りが魅力的に見えたこと、空き

家を店舗として借りることができることなども決め手となり、阿賀町への移住を決断。また開業前、開業後も町役場や商工会がバックアップしてくれたことも大きな力になった。

「阿賀町の特産品の開発と販売が協力隊としての仕事なので、まずはここで商品を作る体制を少しずつ整えていった3年間でした」。協力隊の任期は3年だったが、任期終了後も店の経営を続けることを選択。そこでNICOのU・Iターン創業加速化事業を活用し、2019年2月に個人開業として新たなスタートを切った。

旬の地元素材を使ったパンやお菓子を目当てに、町内外から訪れる人が増えてきたが、商品作りとともに柳沼氏が力を入れて取り組んできたのが、「鬼ぐるみ」の安定供給と流通体制を作ることだった。「市場に出回るクルミ

はほとんどが外国産です。阿賀町の山などで育つ鬼ぐるみはコクがあって美味しいのですが、食べられる部分が少なく、殻から実を取り出しにくいことから流通に至らなかった。そこで地元生産者組織を作り、鬼ぐるみをビジネスとして循環させる仕組みを作ってきました」。

地元の人たちが拾い集めてくれたくるみを買取り、町中から集めた後、殻から実を取り出して、殻のかけらが混入していないか選別する作業を、3か所の福祉施設に依頼。こうして地域や協力先との連携体制を整えたことで、年間1～2トンを確認できるようになった。「量が安定してきたので、次の商品開発を進めていますし、今後は広域に流通できる商品に育てていきたいです。

地方ならではの起業の形 ビジネスの可能性もある

同店の商品以外にも、地元の日出谷小学校と共同開発したエゴマのドレッシング、ふりかけも好評だ。「エゴマにも注目していたので、小学生たちが学校の畑で栽培したエゴマを使って商品を作りたいというのを聞いて、面白いと思いました」というように、商品コンセプトを決めることからレシピまで、小学生が主体となって商品を開発。東京日本橋のデパートで生徒たちが試食販売を行うなど、商品のPR活動にも取り組んだ。

今年3月にはカフェコーナーを新設し、お客様がより楽しめる店づくりを進める。一方、これまで行っていた特産品の企画開発を別事業にするために「地

域商社阿賀町もりあがろう商会」を設立。生産者や行政と連携して阿賀町ブランドの商品を作り、全国へ発信していきたいという。

「地方で起業したい人はたくさんいると思いますが、資金面を考えると踏み出せない人もいるはずなので、各地域にどういう支援があるのか情報が欲しいです。また、その地域で数週間、または何か月か“お試し期間”のような形で店を開くことができる支援などがあれば、起業への不安も少しは軽減するのではないのでしょうか」。

地方だからこそ、そこでしかできないビジネスの可能性があると柳沼氏。今後も地元で隠れている素材を掘り起こし、阿賀町の魅力発信と活性化に繋げてゆく。



店名のコンビリー(こんびり)とは、地元の方言で「おやつ」の意味だとか。店内には約15種類のパンをはじめ、鬼ぐるみと阿賀野市の発酵バターを使ったパウンドケーキやサブレなどの焼菓子が並ぶ。



パティシエである妻の沙織さんと、スタッフのみなさん。



阿賀町の家で食べられてきた鬼ぐるみ。初めてクルミの木を見に連れて行ってもらったとき、山道に落ちているクルミを軽トラックでバリバリと割りながら進むのを見て、なんて豊かな町なのかと衝撃を受けたという。



日出谷小学校との共同開発商品

POINT ポイント

- 行政や支援機関、生産者、小学校、福祉施設と連携しながら事業を推進
- 地元の食材にこだわり、特色のある商品開発を行う
- 地域資源を掘り起こし、安定供給や流通体制を整える仕組みを作る



地域資源の発掘や商品開発のため阿賀町の人たちとアイデアを出し合い、阿賀町ならではの魅力ある商品、魅力、文化を全国に発信している。

創業支援



NICOの創業支援を活用して、 起業に向けて一歩踏み出そう！

にいがたで起業しよう

NICO Startup café

Mentoring / Matching / Business incubation



スタートアップカフェとは・・・

起業に興味がある方や、起業に向けて一歩踏み出そうとしている方を主な対象に、NICOスタッフ4名からなる「起業サポートコンシェルジュ」が起業についての疑問やお悩みの解決に向けて相談者と一緒に考え、サポートしていく一連の取り組みです。

主にこんなご相談をお受けしています。

- ✓ 自分の考えたアイデアはビジネスにできますか
- ✓ 起業に向けてどうやって進めていくのが良いのだろう
- ✓ 起業する際の手続き、気をつけるポイントを教えてほしい
- ✓ 今年開業する予定。利用できる助成金を教えてほしい

スタートアップカフェのイベントとして、「Startup Meeting」「地域課題をビジネスで解決するためのワークショップ」を今年度計5回開催しています。先輩起業家のトークセッションやビジネスアイデアを考えるワークショップを通じ、参加者の皆様が自身の起業のカタチをイメージするきっかけになったのではないのでしょうか。

まずはメールや電話でお気軽にご相談ください。

申込み・お問合せ先

創業・経営革新チーム TEL.025-246-0051 E-mail shinkisogyo@nico.or.jp

「にいがた創業支援プラットフォーム」 HPリニューアル！

県内の起業・創業支援情報ポータルサイト「にいがた創業支援プラットフォーム」をリニューアルしました。掲載情報をこれまでの一覧方式から検索方式に変更し、より起業希望者の方の要望や状況に応じた検索ができるようになりました。県内の起業支援機関及び支援メニューの検索プラットフォームサイトとなっております。起業をお考えの方は是非一度アクセスを！



新コンテンツとして新潟出身の起業家インタビューも掲載しています。

<https://niigata-sougyo.com/>



NICO 活動 レポート

次世代デジタルものづくり研究会 第2回セミナーを開催

12月19日、東北大学金属材料研究所 千葉晶彦教授、オートデスク(株)清水元スペシャリストをお招きし、次世代デジタルものづくり研究会第2回セミナーを開催しました。近年、デジタル技術の発展により、欧米を中心にものづくり分野で急速に進展している「自動設計」「3D積層造形」の最新情報について紹介いただきました。

今後、研究会内に「金属3D積層造形分科会」を設置し、金属積層造形の一連の工程(設計～後加工まで)をトライアルする研究活動を行います。分科会への参加は、「次世代デジタルものづくり研究会」の会員となる必要があります。ご興味をお持ちの方はホームページからご加入ください。
<https://www.nico.or.jp/sien/seminar/34668/>



第30回 ニイガタIDS デザインコンペティション2020

「ニイガタIDSデザインコンペティション」は、生活市場に向けた「新しい商品」及び生活を支える「新しい仕組み」を対象に、県内企業から作品を募集し開催しています。30回目を迎える今回は、応募作品の一般公開のほか、第1回から審査委員を務めていただいている株式会社ワールドフォトプレス編集局長の土居輝彦氏が過去29回の全出品作品から選定した10選を展示。新潟のものづくりを考えるトークイベントなど、多彩なプログラムをご用意していますので、ぜひアオーレ長岡にご来場ください。



会場 アオーレ長岡(長岡市大手通1丁目4-10)

入場料 無料

表彰式 IDS大賞をはじめ、各賞の表彰を行います。
2月20日(木) 10:00~

一般公開 応募作品を2日間にわたり一般に公開します。
2月20日(木) 10:00~17:00、
21日(金) 10:00~15:00

IDSデザインコンペティションの30年を見てきた男「土居輝彦」が選ぶ10選 展示

2月19日(水) 10:00~17:00、20日(木) 10:00~17:00、
21日(金) 10:00~15:00

デザインセミナー

- 土居審査委員長による講演
2月20日(木) 13:00~14:00
- ニイガタIDSデザインコンペティション2020講評
2月20日(木) 14:15~15:45

第30回ニイガタIDSデザインコンペティション2020は、NICOの取り組みを紹介する総合イベント「NICOフォーラム2020」のメインプログラムとして実施します。「NICOフォーラム2020」の詳細はNICOホームページ等でご確認ください。 <https://www.nico.or.jp/sien/seminar/36737/>



2019 IDS大賞
TANZAKU Lamp
ストーリー株式会社
(小千谷市)



2019 IDS準大賞
MASUWA
[鉛筆切出]シリーズ
増田切出工場
(三条市)

ニイガタIDSデザインコンペティション 公式Facebookページにて、情報を発信しています。
<https://www.facebook.com/idsdesigncompetition/>



申込み・お問合せ先 ▶ 市場開拓チーム(生活関連担当) TEL.025-250-6288

「海外戦略におけるブランディングの重要性」 セミナーを開催

12月12日、鋳起銅器の株玉川堂(燕市)代表取締役 七代目の玉川基行氏をお招きし、海外展開の事例や自社の価値・ブランディングについて講演いただきました。豊富な事例や経営哲学を盛り込んだ内容に会場の皆様は熱心に聞き入っていました。このセミナーは、「海外人材養成講座(全4回)」の一環として行うもので、共催のジェット新潟の所長・飯田康久氏からは県内企業の特徴をふまえた海外戦略などについて講演いただきました。



防災×ライフ研究会 バイヤーの視点で アドバイス!

防災×
ライフ
研究会

いつかに備えて いつもの商品

12月13日、防災×ライフ研究会では株東急ハンズで防災商品のチーフバイヤーを務める大仲秀孝氏をお招きしセミナーを行いました。

売り場とお客様を熟知するバイヤーだからこそ分かる、売れる・売りたい商品の特徴や、ここ最近の災害ごとに実際に何が売れたかというデータまで教えていただいたほか、開発企業に期待する商品開発のポイントをお話いただきました!

NICO支援策を
活用してチャレンジ!

挑戦の現場 企業レポ

CHALLENGE REPORT

これまでなかった無垢材の小物を曲げる技術を開発し、名刺入れや万年筆ケース、メガネケースなどのオリジナル商品を生み出してきたストーリー。「自社の武器を持ちたい」と、技術とデザイン力の向上を目指し続ける木村社長に話を伺った。

新潟の木と独自の曲げ加工技術で モダンな木製プロダクトを実現

他では真似ができない 曲げ木の加工技術

木材部品の販売と木製製品の開発・製造・販売を行うストーリー。創業時はネット通販を利用したオリジナル家具キットの販売を主力としていたが、同業他社の台頭から「他では真似のできない事業の柱を作らなければ」と模索。そんなとき出会ったのが、無垢材を使った曲げ木の加工技術だった。「大型の木材を曲げる技術はあっても、無垢材の小物を曲げる技術はなかったの、この技術があれば木製雑貨をモダン化できるのではと考えました。ただ、製品化に必要なデザインが社内ではできないので、NICOの『百年物語』プロジェクトに参加することにしたのです」。

『百年物語』のデザイナーやアドバイザーとのミーティングを通して、製品化の企画力やデザイン力を磨いてきた

「TANZAKU Lamp」はIDS大賞をはじめ、デザインのプロの方々に評価を受けたのが嬉しい。夢はMoMA(ニューヨーク近代美術館)のパーマネントコレクションに選ばれるようなプロダクトを作ることです。

同社。その一方で高付加価値化サポート助成金などを活用し、製造設備や検査機器を導入するなど独自技術の確立を進めた。

里山のブナ材に着目 短冊状の木をテーブルライトに

新潟の里山に育つかエデヤクルミなどの無垢材を使ったスタイリッシュで独創的な木製プロダクトは、NICOが支援する各種見本市でも注目を浴びようになり、県内をはじめ東京のセレクトショップなどに販路を拡大。ニイガタIDSデザインコンペティションにも継続的に出品し、2019年には充電式のテーブルライト「TANZAKU Lamp」でIDS大賞を受賞した。

里山の健全化を進めるプロジェクトに賛同し、TANZAKU Lampには魚沼市大白川の「スノービーチ」というブナを採用。「里山のブナは昔は薪や炭に使われていたため、囲炉裏の灯りをイメージしたランプを作ろうと決めました。ブナは反ったり割れやすい木なので、細い板にすれば使いやすいということで短冊状にしたのです」。

ストーリー株式会社

代表取締役 木村 和久 氏

〒947-0021 小千谷市本町1-3-1
TEL.0258-81-0006 FAX.0258-81-0007
URL <http://www.storio.co.jp>



「TANZAKU Lamp」は使用シーンに合わせ、光源の高さと照明範囲を変えた3種類を用意。電池や制御部は金属パッケージ内に、照明部や配線は曲げ木の中に埋め込んでいる。なお、同製品にも使用されているリチウムイオン電池は木工製品に安易に使うと危険なため、「こうした製品を作りたいメーカーさんは当社に相談してほしい」と木村社長。



木の内部から発光することで、囲炉裏のような柔らかい光が生まれる。



開発担当の浅田氏。木の形の固定や、薄い板の間に電気部品をどう埋め込むかなど、テストと試作を重ねながら問題をクリアしてきた。

蒔いた種をきちんと育て 実りを作っていきたい

同社ではTANZAKU Lampの量産化に向けて、昨年12月からクラウドファンディングを開始した。「電気部品を木工製品に使うということは、安全安心を保証するための綿密な設計・検査と、それを可能にする量産メーカーから部品を調達する必要があります」。

こうして曲げ木の技術シーズ、電気部品の調達や設計を行うルートもできたことから、今後は一つひとつの事業カテゴリを大きくしていきたいという木村社長。「ここ数年である程度種は蒔いたので、きちんと育てて実りを作っていくことに集中していきたいです」。独自の技術を活かしたモノづくりで、木の可能性を広げていく。

いち早く、お得に購入できる「マクアケ」のクラウドファンディングにてご支援ください。詳しくはこちら↓
https://www.makuake.com/project/tanzaku_lamp/

NICO支援メニュー  を活用!

ニイガタIDS
デザインコンペティション

「地域発ブランド」を構築できる産業の育成を目的に、生活市場へ向けた「新商品」、生活を支える「新システム」の提案を対象にしたコンペティション。プロダクトデザイン、流通、パブリッシングの各専門家審査委員として選定し、「企画力」「造形力」「システム展開力」「可能性」の視点で審査が行われる。

2/19~2/21 アオーレ長岡 アリーナにて
一般公開・開催30回記念イベント開催予定



「野草茶は、佐渡の魅力を感じてもらうためのひとつのアイテム。佐渡の自然や野草に興味を持つきっかけになって欲しい」と話す片岡氏（写真左）とブレンドの絢氏（写真右）。採取から加工まで独学で味と品質を探索している。

味にこだわりぬいた佐渡発 野草ブレンド茶

佐渡にあたりまえにある「ぶちゃりもん」（捨てるもの）にスポットをあて、魅力的な商品を生みだし、佐渡を盛り上げている企業がある。味を探索し、進化し続ける野草ブレンド茶の今後の展望を伺った。

見落とされがちな 佐渡の資源を活かしたい

佐渡に移住し7年目を迎える片岡氏は、佐渡の天然野草茶を販売する『さとのめぐみ茶』を立ち上げて今年で4年目になる。2年前から息子の絢氏も佐渡に移住し、親子で茶葉採取から加工、ブレンド、販売までを行っている。

移住のきっかけは、冬から春にかけて佐渡の友人宅に滞在したときに感じた自然の息吹だったという。「グレー1色の冬の世界から、春がきてだんだんと花が芽吹いていく様子に元気をもらいました」と片岡氏は語る。生活するうちに島への愛着は増し、佐渡の自然を生かした事業がしたいと選んだのが野草ブレンド茶の製造・販売だった。「あえて佐渡の人が振り向かないものにスポットを当てたい」という挑戦から生まれたお茶は、じわじわと島内外にファンを増やしている。

味にこだわり、 手間を一切惜しまない

片岡氏が事業開始から一貫してこだわっているのは「おいしい味」のお茶であること。『さとのめぐみ茶』は、全ての商品がブレンド茶で、とにかく飲みやすい。野草という味や香りに独特の個性がある茶葉を使いながらも、日本のハーブティーと呼びたいような上品な味と香りに仕上げられている。

茶葉となる野草は、農薬がつかない場所を選び、同じ場所で採りつくさないように配慮する。採取から加工までの作業を必ずその日のうちに済ませるのは、茶葉の持つ風味を損ないたくないからだ。「野草たちは季節ごとに旬の時期が違うので特徴を熟知しないと最適なものにたどりつけないんです」そう話すのは、現在全てのブレンドを手掛けている絢氏だ。手間隙かけて茶葉の個性を活かす焙煎とブレンドを行っている。

ここがポイント

- ✓ リピートしたくなる「味」を追求したお茶づくり
- ✓ 展示会で得た声を商品に即反映し、ブラッシュアップ
- ✓ 価格帯・ターゲット別に商品群をつくり販路を拡大

佐渡から広げる 野草茶の可能性

野草採取のオフシーズンとなる秋から冬はイベントや展示会に参加する。NICOのうまさぎっしり新潟・食の大商談会やフードメッセinにいがたをはじめ、展示会では目の前でお客様に試飲してもらいながら反応を確認。パッケージデザインもその声を反映して工夫してきた。

そして今、販売戦略として2つの新商品を準備している。ひとつは、野草以外の茶葉もブレンドする価格を抑えた商品。野草茶を気軽に日常に取り入れやすくする狙いがある。もうひとつは、味の探求を貫く特別なハイブランド商品。こちらには山形の飛鳥と、佐渡の大野亀にしかないトビシマカンゾウの花もブレンドする予定だ。身近にある野草がどこまで素敵なお茶に化けるのか。佐渡発野草茶ブランドの挑戦は続いていく。

Brilliant [さとのめぐみ茶]

代表 片岡 悦子 氏 / ブレンド 片岡 絢 氏
〒952-0202 佐渡市栗野江1828-2
TEL.0259-66-2424 FAX.0259-66-2424
URL <https://megumityya.com>



佐渡に自生する1,100種類以上の野草から30~40種類を厳選してブレンド。味が馴染みやすいよう大きさを揃え、茶葉ごとに浅煎り、深煎りしている。野草独特の苦みや渋みを抑えるため、粉を全工程で3回もふるうなど加工中も手間を惜しまない。

クロモジの葉をベースにした「くろもじブレンド」のほか「柿の葉ブレンド」「いちじくの葉ブレンド」も人気。

県内企業が開発した優れた商品&技術をご紹介
メイドイン新潟's コレクション

Made in
 Niigata's
 Collection

しっとり、
 ふわっと日本酒が
 香ります。



上越酒バウム&吟醸バウム

酒らしく、越後の逸品、吟醸バウム

竹田酒造の「かたふね」を贅沢に使い、日本酒の旨味が際立つ焼菓子です。一層ごとにしっかり酒を染み込ませて、丁寧に焼き上げています。じっくりと酒に浸した大納言小豆も好相性。お茶は



ハーフボトルの手提げに入れた1本贈答用は、スタイリッシュさが好評。

株式会社レジーナリュクシー

〒943-0823 上越市高土町3丁目9-12
 TEL.025-530-7100 FAX.025-530-7110
 ご注文はお電話にて承ります
<http://r-sb.jp/>

もちろん、さらに日本酒と合わせても美味しくお召し上がりいただけます。

吟醸バウムには純米大吟醸酒を使い、酒粕と上越の「義の塩」を加えて、より一層酒の旨味が楽しめます。お酒そのものは苦手という方や、お酒をカジュアルに差し上げたいという方に、大変ご好評いただいております。県内企業様のお中元・お歳暮にもご利用いただけます。指定の酒蔵の日本酒でお作りすることも可能です。



常温で60日間保存可能。余計な添加物を加えなくても、お酒の効果でしっとり長持ち。8個入り、12個入り、柵状の1本など、ご用途に応じてお使いいただけます。



広報・パティシエ
 中村さん

開発スタッフの
 こだわりポイント
 あえてお酒が残るように焼いています。新潟の魅力を、そのまま持って帰ってほしいからです。他にないからこそ、魅力です。



GRAVIMORPH(グラビモルフ)

贅沢なゆとりの時間を生み出す逸品

GRAVIMORPH(グラビモルフ)とは、GRAVITATION(重力)とMORPHOLOGY(形態学)という2つの言葉を合わせた造語で「重力によって動く造形」を意味します。シンプルな形のモノとモノとの組み合わせ(出会い)が、自然の力である重力の影響を受けたとき、素朴でユニークな動きと心地よい音色を生み出す現代アートの逸品。高級感あるデザインと素材、そして、ものづくりの街「燕三条」の各職人たちの高度な技術によって生産されています。

株式会社野崎製作所

〒955-0055 三条市塚野目2134-1
 TEL.0256-32-3667 FAX.0256-32-3679
 E-mail info@gravimorph.com
<https://ja.gravimorph.com/>

2月にドイツで
 EU初披露
 します



ブランドマネージャー
 野崎まどかさん

仕事や家庭で忙しい30~50代男性に使ってほしい独特な癒しの逸品です。大切な人へのプレゼントにも最適です。



シリーズ第1弾のSPINDLE
 (スピンドル) (写真上)と
 WOBBLY(ワブリー) (写真下)



M&Aで経営の困りごとや課題を解決しませんか？



**TSUBASA
M&A PARTNERS**

つばさM&Aパートナーズ

M&A
累計**22**社
サポート



私たちに
おまかせください

代表・税理士 山田 真一

新潟県の税理士法人・会計事務所で初！

Best Consultant Award 2018 最優秀M&A賞 獲得

2018年度日本M&A協会主催
『バリ国際会議』にて
全国800を超える会計事務所の中、
M&A実績1位(MVP)を獲得致しました。



士業・金融機関等の
支援機関の会員様、随時募集中！

事業承継M&Aの情報発信・交流拠点
**つばさ事業承継
パートナー研究会**

会員数は
38
に増加中！

※会員数は平成30年度第1回～5回の実績です。
※詳しい内容につきましては、下記連絡先までお問い合わせください。

ご連絡先

株式会社 つばさM&Aパートナーズ
〒959-1234 燕市南7丁目17-9-5 県央ランドマークANX2-B
TEL.0256-61-5810 FAX.0256-64-2964
公式サイト <http://www.ma-partner.jp>



つばさ税理士法人

新潟の経済も すてたものじゃない



新潟 経済 🔍 で検索！



知りたい情報がここにある！



新潟駅西口などにて無料配布中

にいがた経済新聞

951-8063 新潟市中央区古町通二番町 531
TEL 025-282-5633 FAX 025-333-4918

人材育成に取り組み
中小企業の皆様へ

社員と会社の
成長を促す研修が
ここにあります。



2020年度 申込み受付中!

企業の原動力を刺激する 中小企業大学校

★
企業経営に役立つ
実践的な研修を提供
「中小企業大学校」

★
インターネットを通じて
職場からでも受講可能な
「WEBe Campus」

★
職場や自宅などの
身近な地域で受講可能な
「サテライト・ゼミ」

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 三条校

全国で企業経営に役立つ研修を開催中!
資料請求はこちらから。お気軽にお問い合わせください!

三条校

検索



独立行政法人 中小企業基盤整備機構(略称: 中小機構)は、国の中小企業政策全般にわたる実施機関として、中小企業・小規模企業の皆さまに、様々な支援策やサービスを提供しています。

NICO press 2020 2 3 vol.168 2020年1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 https://www.nico.or.jp



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。