

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.171

特集

よろず支援拠点 活用のススメ



まずは相談
ここにアクセス！

2020

8・9

専門家インタビュー

新潟県よろず支援拠点
チーフコーディネーター

中俣 順弥 氏

事例企業

- ▶ 有限会社尖閣湾揚島観光
- ▶ 武合金株式会社
- ▶ 株式会社山高建設

連載

- [挑戦の現場 -企業レポート-]
新潟メタリコン工業株式会社
- [がんばる新潟]
有限会社本間産業

誰に相談したらいいのか分からない。 そんなビジネスの悩みをお話しください。

「よろず支援拠点」は、国が2014年から全国に設置している中小企業・小規模事業者のための無料の経営相談所だ。現在、経営者は新型コロナウイルスの影響による想定外の経済停滞に直面し、見通しが立てづらい状況が続いている。そうした不安を感じている経営者に対して「まずは気軽に相談してほしい」と話す中俣チーフコーディネーターに、新潟県よろず支援拠点の体制や支援事例などについて話を伺った。

費用負担ゼロで経営相談 ぜひ気軽に利用してほしい

よろず支援拠点は、経営の悩みについて何度も無料で相談できる経営相談所です。中小企業診断士や弁護士、税理士、販路開拓や商品企画、PRや集客など各分野のプロフェッショナルがコーディネーター（相談員）を務め、ご相談内容に応じて、アドバイスや提案を行っています。この6月からは、販売促進や観光宿泊関連、WEB活用を専門とする3名のコーディネーターが新たに加わり、17名体制でより幅広いニーズにお応えしています。

今年で開設7年目を迎え、新潟県内で初年度1,140件だった相談件数は、昨年度5,220件となりました。さらに今年の4、5月は新型コロナウイルスの影響により、前年同月の370%増の相談件数となっています。数字が伸びているということは、それだけお困りの方々がいるということが分かります。

よろず支援拠点は一般的にはまだ知名度が低いので、存在を知らないまま、誰にも相談できずに悩んでいる事業者さんも多いのではないかと思います。より多くの方に、ここを知ってもらい、ご利用いただきたいですね。

助成金などの各種支援を 受けるためのアドバイスも

今年はやはり新型コロナウイルスの影響による事業不振の相談が多く、「今月の支払いができない」という資金繰りの問題や、雇用調整助成金、持続化給付金についての問い合わせなどが寄せられています。給付金関連では、電子申請に対応できない年配の事業者の方からの相談や自分の会社が対象になるのか分からぬといったとまどいの声も多かったと感じます。

無利子無担保融資や小口融資といった支援も始まっていますが、その条件も日々内容が更新されるので、こうした情報を個人で調べるのはかなり大変だと思います。ご相談いただければ、最新情報や対応方法をアドバイ

スできるので、気軽に問い合わせください。

雇用調整助成金に関しては、助成金をもらう前に給与を先払いしなければいけないので大変な面もあります。しかし、スキルを持つ大切な従業員を守ることが、将来の経営においては重要になります。相談者の皆さんには「いまは頑張りどころですよ」という話をし、活用できる支援情報を伝えています。

時間がある今は逆にチャンス 次の作戦を考える時です

製造業の中には、リーマンショックでの経験が今回、役に立っているという会社もありますが、飲食店や宿泊業の皆さんにとっては、今までに経験したこ

新潟県よろず支援拠点
チーフコーディネーター

中俣 順弥 氏

■ 担当／販路開拓・商品企画

百貨店バイヤーと販売を通じて培った経験をもとに、お客様目線からのニーズ、共感を得られる価値の発掘を行います。どんなお客様にどのような方法で商品、サービスを提案したより効果的に売れるのか。販売の仕組みと商品、サービスのプラスアップを支援しています。



▶▶詳しくは 新潟県よろず支援拠点 <https://www.nico.or.jp/yorozu/>

これから開催する相談会などのご案内 ▶▶ P10 「NICOインフォメーション」もご覧ください。

とのない状況にあると思います。資金繰りに関しては、まずは給付金や助成金など活用できるものは活用し、手元の資金はなるべく使わず、時間を稼ぐことが大切です。一方で、仕事量が減っている場合は時間がある訳ですから、これをチャンスにするべきです。自社の強みは何なのかを見直し、改善できることに着手したり、そのための情報収集ができる良い機会もあります。

■ 本当の課題解決のために 専門家がチームでサポート

以前に支援した越後しらたま本舗(新潟市)さんは、歴史ある白玉粉製造の事業を承継したばかりで、「これから先、従業員に元気よく働いてもらうために、良いものを造って売りたい」という課題をお持ちでした。そこで食品系とデ

ザイン系、販路開拓系のコーディネーターらが支援を担当し、小売用商品として「豆腐で作る白玉粉」や、電子レンジで調理できる調味料付き即席白玉など、これまでにない商品を開発。パッケージデザインの良さも手伝って、雑貨店やセレクトショップでの販路も開拓でき、好調な売れ行きとなっています。

このように、よろず支援拠点は多様な分野の専門家がチームでサポートできることが強みです。例えば資金繰りに課題がある場合、当面の支払いを乗り越えても、売上がなければ3ヵ月後にはまたピンチになります。そのためには同時に販売促進も進めることができます。飲食店であればキャッシュフローを見直しながらメニュー開発も進めるなど、いくつかの課題を同時に改善していくことで、本当の解決になると考えています。支援が始まると、こちらから定期的に連絡をしてサポートを継続し

ていくので、計画を確実に実行していくことも利用のメリットだと思います。

なかには「何が問題なのか分からなければ困っている」という企業もあるでしょうが、そんな時もまずはお電話ください。お話を伺っていくうちに、課題も見えてきます。相談のなかで会社得意なことを伺ったり、社長が「実はこんなアイデアを持っている」といった話をするなかで、具体的なプランが固まっていくこともあります。

今後は各コーディネーターによるセミナーや、県内各地での相談会も開催し、皆様の近くでお会いできる機会も増やしていきます。相談をお受けするコーディネーターも大半が個人事業主。経営者の皆さんのお気持ちを十分に理解できるので、皆、親切丁寧に相談に対応しています。どうぞ安心してお問い合わせください。

よろず支援拠点 利用のメリット ➤ 経営に関するあらゆる悩みについて、ワンストップで相談できます



専門性の高いアドバイス

経営、金融、マーケティングなど多様な分野の専門家が高度な経営アドバイスを提供。外部の専門家とも連携し、経営課題に応じた最適なチームを編成します。



あらゆるフェーズに対応

事業を立ち上げる創業期から、事業の多角化をはかる成長期、成熟期を経て事業承継や廃業、再チャレンジまで、あらゆるフェーズのさまざまな課題に対応します。



地域の支援機関との連携

他の支援機関とも連携し、相談内容や経営課題に応じた適切な支援体制をコーディネート。どんなお悩みにも、ワンストップで支援を行います。



継続的なフォロー

課題解決策を提案して終わりではなく、継続的にフォローし、実行を支援。課題解決後も時流や会社のフェーズに応じた新たな課題に取り組み、成長を支援します。

老朽化した食堂を 魅力あるカフェに刷新 島民需要を掘り起こす

▼ 佐渡島の外海府海岸に位置する尖閣湾は、観光客に人気の景勝地。その観光拠点である尖閣湾揚島遊園は島への観光客数の減少に伴い、売上も減少傾向にあった。そこで、島民にもリピート利用してもらえる場所を目指し、食堂を中心リニューアルを行った。



園内から眺める尖閣湾の風景。右下に見えるのが海中透視船で、15分の遊覧が楽しめる。



飲食店が少ない外海府海岸という立地を生かし、朝から夕方まで佐渡らしいフードを提供できるスポットとなることを目標に話し合いを進めた。



左から田村課長、佐藤代表、竹谷コーディネーター。
尖閣湾揚島觀光は1950年に地元の人々の出資で設立。觀光施設「尖閣湾揚島遊園」として、事業を展開している。「客単価が低かった食堂や売店の底上げを図ることで、園全体の売上拡大を目指しています」と佐藤代表。

佐渡島への観光客は ピーク時の半分以下に

尖閣湾は、佐渡金山、トキの森公園に次いで佐渡島内の観光立ち寄り3位の人気スポット。園内には売店やカフェ、水族館などの施設があり、美しい奇岩の風景を海上から眺める海中透視船クルーズが観光の目玉だ。しかし、佐渡島への観光客数は1991年の123万人をピークに年々減少し、近年は50万人程度にまで落ち込んでいる。

2017年から、よろず支援拠点のコーディネーター竹谷氏より、店内のPOPの書き方やSNSでの発信方法のアドバイスを受けていたが、2019年に佐渡市の補助金の申請を行い、売店・食堂が入る建物の改装とメニューの見直しを実施。今年3月にリニューアルオープンした。

「以前の食堂は老朽化が進み、提供していたメニューは簡単に出せるそばやうどんが中心。その結果、尖閣湾揚島遊園全体に占める食堂の売上はわずか6.4%に留まっていました。また、お客様の大部分が島外からなのですが、佐渡は12~2月はオフシーズンになります。安定して売上を確保するためには島民の方にも来てもらえる場所にする必要があります。そこで、竹谷さんから補助金の話を教えていただき、建物の内外装やメニューを見直すことにしました」と田村課長は話す。

空間の刷新と共に、 魅力あるメニューを考案

リニューアルに際して、販売・集客・店づくりを専門分野とする竹谷氏が、事業計画書の作成から全面的にサ

■ 有限会社尖閣湾揚島觀光

代表取締役 佐藤 博文 氏／営業課長 田村 平人 氏

〒952-2133 佐渡市北狄1561 TEL.0259-75-2311 FAX.0259-75-2814
URL <http://ageshima.eek.jp>



おすすめの料理を集めたプレート料理は、「おむすびプレート」、「バーガープレート」の2種類を用意。ながもがたっぷり盛られた「ながも丼」も人気メニュー。テイクアウトできる料理も充実している。



リニューアルオープンのPRチラシも作成。

ポートを行った。食堂からカフェへ模様替えをし、カフェ空間の椅子やテーブルなどを新しく入れ替え、壁には杉板を張り、温かみのある雰囲気に刷新。「訪れた人のSNS投稿を促せるように無料のWi-Fiを入れたり、席にコンセントを設置してスマートフォンの充電ができるようにアドバイスしました」と竹谷氏。

さらに、場所の魅力を高めるために、島内で漁業と飲食業を営む合同会社ながもに参画してもらい、地元食材を使った新メニューを考案。佐渡米と佐渡産岩のりでつくる「生いわのりむすび」や地元食材を少しずつ味わえるプレート、水津漁業協同組合が製造する佐渡で水揚げされたブリを使ったメンチカツ「ブリっ子メンチ」のバーガーなど、ユニークなメニューが生まれた。以前から人気があったサザエのつぼ焼きやイカ半身焼きは残しつつ、テイクアウトしやすい串焼きを新たに加えている。竹谷氏はリニューアルにあたり、島内のさまざまな人材や業者を結びつける役割も担った。

建物は内観だけでなく、外壁の一部

随所に杉板を使い、自然素材の温もりを感じさせる空間が完成。ピクトグラムによるサインなど、さり気ない配慮が行き届いている。授乳室は、施工を請け負った島内の川上工務店によるアイデア。



を板張りにしてこの地域らしい意匠に仕上げた。設備をピクトグラムで表現するなど、訪れる人への細やかな配慮もなされている。

■ ハード面だけでなく ソフト面の改善も支援

新しいメニューの開発では、これまでいまいだった原価率もしっかり計算した上で内容と価格を決めていったという。

売店においては、POSレジを導入したことでの商品のデータ管理が改善され、売上を見ながら効率的な仕入れができるようになった。「売店内は通路幅を確保して歩きやすくし、動線を長くして回遊性をつくり出しています。レジの位置を分かりやすくしたり、季節によって変わる客層に合わせたレイアウト変更や効果的なPOPの書き方も指導しました」(竹谷氏)。古くなった什器を見栄えよくするために、プラスチック段ボールで什器をリメイ

クするなど、低予算でできる改善も行っている。

今年は新型コロナウイルスの影響で一時休業し、6月から営業を再開。リニューアル後はカフェと売店の客単価が上がってきているという。「以前と違って、従業員が主体的に新しいメニューを考案したり、話し合うことも増えてきました。この雰囲気を維持していくたいですね」と田村課長。今年2月に代表取締役に就任した佐藤氏は、「これから島内の人が繰り返し来てくれる仕組みづくりに一層力を入れていきたいです」と話す。

竹谷氏の支援によりハード・ソフト両面の変化を遂げた尖閣湾揚島遊園。観光業は逆風が吹いているが、新たな島内需要を掘り起こして、売上拡大を目指している。

Message



新潟県よろず支援拠点
コーディネーター

竹谷 知江子 氏

■ 専門／販売・集客・店づくり

今回の支援を進める前に、経営幹部だけでなく従業員全員に計画概要を分かりやすく伝えるサポートも行いました。全員の意識や自主性を高めることが狙いです。このような支援では、事業が終わった後も、社内で高い士気を持って進める空気をつくることがとても重要です。

POINT

- 専門家や各分野に通じた人材のサポートを利用する。
- 年間を通して安定した売上が見込める島民もターゲットに改善を行う。
- 独自性のある魅力的なフードメニューを開発し集客する。
- 従業員のモチベーションをアップさせ、良いものが生まれる社風に。

背中を押してくれた 適切なアドバイスが 溶解炉への設備導入

▼アルミ合金の大型鋳物を得意とし、日本全国からの多品種・少量の鋳物注文に対応している武合金。悩んできたのが職場環境改善と人手不足だった。工業系の知識をもつコーディネーターのアドバイスを受け、思い切って踏み出した一歩は、良い連鎖を生み始めている。



景観製品／老人施設フェンス、飾り



景観製品／愛知県豊橋鉄道・街灯

大型の鋳造品を得意とする同社は、街灯やフェンス、デザインベンチなどの景観製品や、屋外モニュメントやトロフィーといった芸術作品も数多く手掛けている。



写真左から白井コーディネーター、武社長、武専務。武社長は白井氏がよろず支援拠点に入る以前からの知り合いだったという。「白井さんは新潟の企業の事情をよくご存じなので、的確なアドバイスをいただける。これからも頼りにしています」

現場最大の課題だった 作業環境を改善する

昭和27年の創業以来、アルミ合金や銅合金の鋳物鋳造を手掛けている武合金。特に大物の鋳物が得意で、アルミ合金は1,000kgの製品まで対応できる。この規模の鋳造ができるのは県内では同社だけ、東日本での競合は数社ということで、日本全国から依頼を受け、さまざまな鋳造品を世に送り出している。

ものづくりでは欠くことのできない仕事を手掛ける同社だが、現場にはさまざまな課題があった。その最たるもののが職場環境の改善だ。鋳造作業は溶解炉でアルミ合金を溶かし、それを型に流し込むが、溶かしたアルミの温度は720～750℃にも及ぶ。以前はアルミ溶湯が5kg入る柄杓を使って手作業

で汲み上げて取鍋(とりべ)に入れ、ふたりで抱えて型に流し込んでいた。取鍋はひとつ70kgという重さ。4方向から同時に注湯する、総勢8人掛けでの作業だった。武社長は「作業者はまるで火の中にいるような暑さで、とにかく作業環境を良くしてあげないと、体がもたないんです。少しでも作業を楽にしてあげたいという思いが一番だったのですが、お金を掛けてやるとなるいろいろ考えて、踏み切れなかった。そんな時、白井さんに相談し、高温の環境に特化したエアーバランサーを紹介していただきました」。

よろず支援拠点のコーディネーターである白井氏は「過酷な現場であることが、人手不足の問題の根本原因でもあるので、なるべく早く導入した方が良い」とアドバイス。費用面でもできるだけ負担が少ないよう、シンプルな設備の投入が良いと考え、提案を行ったそうだ。

■ 武合金株式会社

代表取締役 武 智津子 氏／専務取締役 武 恵央奈 氏

〒940-0882 長岡市宮下町436-5 TEL.0258-24-7511 FAX.0258-24-7245
URL <https://www.takegokin.jp> E-mail take-go@vega.ocn.ne.jp



導入したエアーバランサーで、融解したアルミ合金の汲み出し作業をする様子。扱うものが高温なので、安全性も重要だ。シンプルな設備を選んだことによって、使いやすく、費用も抑えられた。



汲み出したアルミ合金を
鋳型に流し込んでいく
注湯作業。製品の仕上
がりに関わる重要な工
程のひとつ。



製品はそれぞれに仕様が異なる鋳物パーツが中
心。多品種・少量生産で1点ごとに仕様や手順も異
なるため、製造現場の更なる改善も検討している。

鋳造品(機械部品)の事例



この時期に腕を磨いてもらって、本当に忙しくなってきたときに活躍してもらいたい。かえって、このタイミングで来てもらえてよかったと思っています」。

白井氏のアドバイスによって、両案件とも話がスムーズに進んだと話す武社長と武専務。「新潟の製造業の事情に詳しくて、人脈もとても広い。悩みをお持ちの企業の皆さんも、一度相談すると、いい結果が出ると思います」と信頼を寄せる。同社では今後も定期的な面談を行いながら、引き続き課題の相談を行っていきたいとしている。

■ 作業環境の大幅改善により 製品の品質も向上

昨年から稼働しているその設備は、1回に30kgのアルミ溶湯を汲み上げることができ、スムーズに型へ流し込むことができるため作業者の肉体的負担は劇的に軽減された。作業に必要な人員も減り、他の作業に当たることができるようになった。また、作業中に溶湯が冷めてしまうことは、品質に影響を及ぼすが、その点も解消された。

操作も比較的簡単で、武専務は「誰もが嫌がる仕事が、誰でも出来る仕事になった」と話す。「以前、大型のもので全長3メートルもある産業用ロボットの部品を鋳造したのですが、そのときの注湯作業は、他の部署の社員も動員して16人掛かりでした。設備導入により、こちらの部分も省人化が図れるようになりました。それゆえに、今回の設備導入は鋳造担当だけでなく、周りの社員も喜んでくれています」。

武社長は「最初は社員の環境改善

だけを考えていたのですが、作業の効率化や品質向上などのメリットがたくさんありました」と話す。

■ 技能実習生の受け入れなど 人材確保について相談

もうひとつの課題である人手不足については、採用が難しい状況が続いていることから、フィリピンから外国人技能実習生を受け入れることを考え始めていた。「もともとフィリピン人の社員が活躍しているので、白井さんに相談したところ、フィリピンからの技能実習生に特化した監理団体が三条にあるので、話を聞いてみたい」というアドバイスをいただき、安心して相談できました」。

実習生は昨年9月に現地で面接を行い、入国後、監理団体の元での研修を経て同社に配属された。「フィリピン人の先輩社員が指導し、仕事の腕が上がってきています。同郷の先輩がいることは、実習生にとっても安心できる環境です。現在は新型コロナウイルスの影響で仕事量は減っていますが、

Message



新潟県よろず支援拠点
コーディネーター

白井 仁 氏

■ 専門／機械・設備、
人手不足支援

新潟を代表する鋳造会社として、これからも継続して活躍していただくためには、人材確保が課題です。過酷な環境だからこそ、なるべく早く設備を導入した方が良いと感じ、武合金さんが使いやすく、導入しやすい設備だったので、とても良かったと思います。

POINT ■ コーディネーターのアドバイスで優先すべき課題に着手。

■ 作業環境に合わせてコスト・機能面で最適な設備を導入し、社員の負担を改善。

■ 実習生の受け入れについて相談し、サポートを確実に行っている監理団体を活用。

より良い消雪パイプのメンテナンス技術を次の時代に伝えたい

▼新潟の冬に欠かせない消雪パイプの内部を洗浄する技術を開発した山高建設。「長岡発祥の消雪パイプ。メンテナンスも長岡で確立させて後世に繋ぎたい」という思いを実現するため、コーディネーターのアドバイスをもとに、PRや販路開拓に挑んでいる。



YouTubeを始めたときは、全く視聴回数が伸びず、心が折れていたという高野社長。「中俣コーディネーターはそんなときでも、とにかく続けること、と常に励ましてくれて、またやる気になりました」。



これが立ち管の閉塞。
作業方法や洗浄の様子を、YouTubeの動画チャンネルにアップ。その効果が一目でわかると好評だ。



「自社で技術開発したり、テレビに取材してもらったりと、自分たちに出来るのかなと思っていたことが、皆さんのサポートのお陰で実現できました。チャレンジすれば届くことが分かりました」と語る高野社長(写真右)。

■ 長岡で温水高圧洗浄技術を活かせるものは?と模索

長岡市でクレーンのリースや建設資材運搬などを手掛けている山高建設。2016年には経営革新計画の承認を受け、高温水による特殊高圧洗浄事業「エコロビーム越後」を新事業として立ち上げるなど、事業の幅を広げてきた。そしていま、自社で技術開発した消雪パイプ温水高圧洗浄技術「リバーサルクリーニング」で、新たな市場へ挑戦している。

消雪パイプは長年利用すると、パイプ内部に蓄積した水垢や砂泥が溜まり、水の出が悪くなる。リバーサルクリーニングは、パイプ内にリードを通して、先端を噴射ノズルに取り換えた後、リードを入れた方向に引き寄せながら洗浄していく。パイプ交換よりも低コスト、短

工期で機能を回復させることができるのがメリットだ。

もともと、同社が高圧洗浄事業に乗り出したきっかけは、冬になると仕事が減るという業界ならではの課題だった。しかし、エコロビーム越後の受注も伸び悩むなか、高野社長は「長岡で高圧洗浄が最も役に立てることは何だろう」と考える日々だったという。ある年の冬、家の近所を歩いていたとき、ポンプ屋さんが毎日早朝から忙しそうにしていることに気付いた。冬は水道管が凍るなど、水のトラブルが多いと聞き、水道管から消雪パイプのイメージが湧いた。「県外の友人から、長岡って赤い街だねと言われたことがあるんですが、それは消雪パイプから出る水の赤サビの汚れのせい。消雪パイプの管の中を洗えたら?と思いつきました」。

■ 株式会社山高建設

NICOクラブ会員

代表取締役 高野 浩 氏

〒940-2311 長岡市三島新保3211 TEL.0258-41-2500 FAX.0258-41-2501
URL <http://yamatakakensetsu.co.jp/>



リバーサルクリーニングの作業風景。ノズルで洗浄すると、管の中にたまっていた砂泥や水垢、赤サビなどが一気に噴出してくれる。



自社開発した洗浄ノズルは、垂直方向に6つの穴から水を噴出させることで、高い洗浄効果が得られる。



リバーサル
クリーニング
PR用の
Webサイト

代理店募集のための販促活動について相談

各方面の協力を得て、デモ洗浄や受注を行なながら、現場で解決に向かうノウハウを蓄積。管の詰まり方や水垢の溜まり具合は地域によって全く違うことも分かった。事業化を進めるにあたり、この技術で「Made in 新潟」^(注)に登録したいと挑戦したが、初年度は落選。技術に新規性が無いということが理由だった。

そこでよろず支援拠点のコーディネーターの木村氏に相談したところ、「温水を噴射するノズルを開発すれば強みになる」とのアドバイスを受けた。ノズル開発を依頼できる企業を地元で見つけ、同じ水圧でも威力が増して洗浄効果が上がる穴の数、角度などをはじきだしていった。

こうして誕生した新技術、消雪パイプ温水高压洗浄「リバーサルクリーニング」は無事、「Made in 新潟」に登録。高野社長は「登録されたら、次は代理店を募集したいと思っていました。その宣伝方法についてもよろず支援

拠点へ相談し、中俣さんにアドバイスをいただいている」。

中俣氏からは、まずホームページやSNS、YouTube動画を使った発信について、「誰が見ているか分からないから、全方向での発信が大事。たまたまYouTubeを見た若者の親が、消雪パイプで困っていることだってある。社長が新事業への思いを語るだけでもいいので、まず1年はYouTubeの更新を続けてほしい。そうすると少しずつ変わっていく」とのアドバイスを受けた。

各方面のスペシャリストのサポートでここまで来た

取り組みは地元の新聞に掲載され、中俣氏にプレスリリースの書き方を指導・添削してもらいながら、情報発信を行った結果、地元テレビ局からも取材を受けた。また、営業先についてもアドバイスをもらった。「自治体の管轄である道路以外にも、病院やマンション、大型施設など、自前で消雪パイプを持っているところも多い。そうしたところへのアプローチも大切だと教わりました」。

昨冬は暖冬で消雪パイプが稼働しない事態となったが、高野社長はそれも良しと前を向く。「これは、もうひと工夫アイデアを出すチャンスですし、雪が降らないときのことも考えなさいよ、という課題をいただいたと思っています」。

長岡市小国工事で、何年も水が出なかったという消雪パイプから水が出たときに、お客様が大喜びした顔が忘れられないと話す高野社長。この技術を広めたい根底には、長岡生まれの消雪パイプだからこそ、メンテナンス技術も長岡発祥に、という思いがある。「まずは、多くの方に喜んでもらいたい。そのためには頑張っていきたいと思います」。

(注) Made in 新潟 新技術普及・活用制度

新潟県が県内の企業が開発した土木・港湾及び建築分野の新技術を募集し、新潟県が発注する工事に使用した結果を含めて広く情報提供を行う制度

Message



新潟県よろず支援拠点
チーフコーディネーター
中俣 順弥 氏

■ 専門／販路開拓・商品企画

「長岡発の消雪パイプだから、メンテナンスも長岡発で開発して完結させたい」というお話を聞いたとき、この事業の可能性を確信しました。高野社長の素晴らしいところは、アドバイスしたことをしっかりと実行していく姿勢です。しかも、それを楽しんでやっているところが、とても良い。その気持ちは必ず見る人に伝わるので、これからも明るく発信を続けてほしいと思っています」。

POINT

- 新たな消雪パイプ洗浄ノズルを自社開発し、「Made in 新潟」に登録。
- ニュースリリースなどPRのポイントを学び、各種メディアに取り上げられる。
- 営業先の視野を広げることで、アパートの駐車場などからの仕事を受注。

支援情報



新潟県よろず支援拠点

6月より3名のコーディネーターが加わりました!

17名のコーディネーターがチームでみなさんを支援します!

ビジネスのあらゆるお悩みの相談に何度でも無料で対応します。お気軽にお問合せください。



これからは商品をただ売り込むよりもっとも難しい時代。従来のマーケティングだけでなく、お客様の課題解決に繋がる提案が重要になります。小売業での販促企画等の経験を活かし、お客様の共感と世の中のニーズに応えられる新しい商品価値づくりをお手伝い致します。

尾川 一郎

販売促進／商品企画



南雲 純子

観光／情報発信

国内旅行誌・ネット予約サイト、行政等観光業界に20年以上携わってきました。売れる商品造成と魅力が伝わる伝え方と一緒に考えていきたいと思います。

- 商品造成
(宿泊プラン・新メニュー他)
- 販売促進
(集客・単価UP・SNS活用)等



高井 基行

WEB

お金をかけなくても、自分でできるインターネットを使った集客方法がたくさんあります。目標設定と効果測定をしながら、確実で効果的なウェブ運用をしていきましょう。そのお手伝いをさせていただきます。どんな些細なことでもかまいません。お気軽にご相談ください。



中俣 順弥

販路開拓／商品企画



田中 裕輔

中小企業診断士



本間 真弓

管理栄養士
フードコーディネーター



武田 浩昭

中小企業診断士
特定社会保険労務士
ITコーディネーター／FP



和栗 聖

中小企業診断士
社会保険労務士



白井 仁

機械・設備
人手不足支援



木村 泰博

経営士



上村 修

中小企業診断士
宅地建物取引士／FP



竹谷 知江子

販売・集客・店づくり



辰喜 太輔

税理士
中小企業診断士



山崎 勝雄

中小企業診断士



五十嵐 広明

弁護士



赤塚 浩一

中小企業診断士
技術士(情報工学)
-級别的財産管理技能士(コンツソ)



佐藤 直美

中小企業診断士
キャリアコンサルタント

相談の流れ

新潟県よろず支援拠点へ連絡

何度も無料でご相談することができます。売上拡大、資金調達など、経営上のどのようなお悩みにも対応いたします。お気軽にご連絡ください。

コーディネーターによるヒアリング

チーフコーディネーターを中心とする専門スタッフが皆様の想いを丁寧にお聞きします。ご相談に応じて実現可能な解決策をご提案します。

提案後のフォローも充実

提案した解決策に取り組む皆様をフォローします。また、途中で新たな経営課題が見つかった際も責任を持って対応いたします。

相談のお申込み・お問合せは新潟県よろず支援拠点まで

新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10F 開設時間：平日9:00～17:30 TEL.025-246-0058 E-mail yorozu@nico.or.jp



事前予約制

新潟県よろず支援拠点 個別相談会

小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金など、様々な補助金がある中で、申請方法がわからない方、申請に不安がある方、書類提出前にチェックを受けたい方、経営相談をしたい方など様々なご相談に対応いたします。

お問合せ先

新潟県よろず支援拠点 TEL.025-246-0058 E-mail yorozu@nico.or.jp

■コーディネーター／木村 泰博

各回とも13時30分～16時50分(1回3社、1社1時間)

- ▶8月21日(金) 佐渡市 金井コミュニティセンター2階小会議室
- ▶9月10日(木) 魚沼市 小出ボランティアセンター2階研修室
- ▶9月23日(水) 上越市 上越ものづくり振興センターミーティングスペース

新型コロナウイルス感染症による 様々な環境の変化に対応し、 挑戦する企業の皆様を支援します。

今後予定している事業については、
準備が整い次第ホームページでご案内します。
詳しくは支援メニュー紹介ページを
ご覧ください ➔



相談窓口

新型コロナウイルス感染症により、従来の経験だけでは乗り切れない急激な環境変化(新常態)が起こっています。

NICOでは、様々な環境の変化に対応し、新たな競争に勝ち抜くため、挑戦する企業の皆様を全力で応援します。

■ チャレンジ相談窓口の開設

急激な環境変化を踏まえて、新たなチャレンジを考えている企業の皆様からの相談に対応します。相談内容によっては、専門家を交えて対応させていただきます。

お問合せ先 ➔ TEL.025-384-0654

■ 緊急経営安定対策 専門家派遣事業 [新型コロナウイルス感染症対応枠]

新型コロナウイルス感染症の影響の長期化が見込まれる中、事業継続し雇用を維持することに取り組む県内中小企業者に対して、専門家を派遣し、借入前後の経営計画や資金計画の立て直し、追加融資に向けた経営改善を支援します。

- 派遣内容／経営計画や資金計画の策定・立て直し 経営改善計画の策定(新規)及び、経営改善計画の見直し(再策定)
- 専門家謝金／企業負担なし
- 受付期間／令和2年12月10日(木)まで

お問合せ先 ➔ 企業サポートチーム TEL.025-246-0056

生産性向上、
新ビジネスへの
挑戦支援

WEB競争力強化支援

■ オンライン商談に向けた、提案力向上のための個別指導

機械加工品を中心とする生産財の受注拡大に向けて技術提案力を強化するとともに、オンライン商談等を活用した新たな営業方法が求められています。本事業では、新規取引先獲得に向けた技術提案力及び行動計画を専門家とともに考えることで、技術提案に必要なノウハウを学んでいただきます。

- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| ■ 対象者／企業間取引(BtoB)を主体とした製造業者 | ■ 支援回数／1社あたり5回(無料) |
| ■ 定数／5社 | ■ 受付期間／令和2年8月7日(金)まで |

お問合せ先 ➔ 生産財マーケティングチーム TEL.025-246-0052

オンライン商談会等による販路拡大支援

■ ECを活用した県産品の販路拡大事業

消費者の購入動向や生活様式が変化し、ECサイト利用者が増加していることを受け、県産食品の売上増加を目的とした販売促進プロモーションを実施します。参加企業のおすすめ商品やECサイトをYahoo!ショッピング内の「新潟県ご当地モール」(8月1日(土)オープン予定)にて一堂にPRします。

お問合せ先 ➔ 食品マーケティングチーム TEL.025-246-0044

技術・商品開発支援

■ Design LABを活用した商品開発支援

専門家や県内のクリエイターによる相談対応、製造業とデザイナーとのマッチングなどにより、企業戦略から商品開発、プロモーション活動まで、幅広く「デザイン視点」で後押しします。

お問合せ先 ➔ 生活関連マーケティングチーム TEL.025-250-6288

■ 技術開発HUBを活用した商品開発支援

技術開発HUBでは、大学や公設試(公設試験研究機関)と連携し、「定期相談会」「地域別相談会」「出張相談」「個別相談・支援」により、県内企業の技術開発を相談からサポートします。

お問合せ先 ➔ 次世代産業チーム TEL.025-246-0068

■ 防災×ライフ研究会を活用した商品開発支援

日常使いをしながら災害時には防災性能を発揮する商品の誕生を目指し、企業による商品開発・改良を支援します。防災・商品開発・マーケティングなどの専門家による個別相談会、見本市への出展助成、セミナーや視察による情報提供などを行います。

お問合せ先 ➔ 企画チーム TEL.025-246-0038

強靭な
業務継続基盤の
確立

テレワーク導入支援

■ NICOアドバイザーによるテレワーク導入助言

NICOアドバイザー(IT担当)が、テレワーク導入に関するご相談に対応します。

お問合せ先 ➔ IT支援チーム TEL.025-246-0069

NICO支援策を
活用してチャレンジ！

挑戦の現場

CHALLENGE REPORT

企業レポ

70年に渡り金属表面加工一筋に技術を磨き続けてきた新潟メタリコン工業は、新しい事業の柱を作るため、新規参入が難しいとされる航空機産業に挑戦。本格参入への大きな一步となつたのが、環境に配慮した新しいメッキ技術の開発だった。

環境に配慮したメッキ技術を開発 航空機産業参入の足掛かりに

金属表面加工の技術を集結し 新たな事業に挑戦

めっき・溶射・塗装の3技術を柱に、さまざまな産業機械製品の金属表面加工を手掛ける新潟メタリコン工業。同社はこれまで培ってきた高い技術力を活かし、近年、航空機産業に進出。新事業に挑戦した理由について井筒社長は「新しいお客様を獲得して売上が増えてきたと思うと海外調達に替えられたり、取引会社自体が移転したりといふことが90年代の終わり頃から増え、仕事が減ることが非常に多かったのです。そこで、そういう事態が起こりにくい高い技術力や検査精度が求められる分野で、かつ若い社員が目標を持ってがんばれる仕事が良いのではないかと考え、航空機産業に挑戦することにしました」と語る。



「航空機産業はいきなり大きな仕事が入ってくるような世界ではありません。品質管理と安全が第一の業界なので、日々の小さい仕事を積み重ねていくことが何より大事です。これからも確実に経験と実績を積み、進んでいければと思っています」と井筒社長。

NICOクラブ会員

新潟メタリコン工業株式会社

代表取締役社長 井筒 昇 氏

Tel. 025-274-7301 FAX. 025-274-7303
URL <https://nii-metaco.jp/>



メッキ後の座席部品。環境に配慮した薬品を使いながら、航空機部品で一番に求められる高品質を実現。薬品を替えたことで工場の排水処理にかかる負荷が大きく減少するメリットもあった。



NSCA工場に導入されている表面処理設備。3メートルの自動表面処理ラインで大型部品の化成皮膜・アルマイト処理にも対応している。



表面処理に求められる厳しい評価基準に対応するため、検査機器や分析装置などの試験設備を社内に完備。精度の高い検査を内製化し、品質改善や安定生産できる体制を整えている。

で航空機業界からの信頼が高まり、エンジン部品のアルマイト処理などの新規受注に繋がるなど、航空機産業への本格的な参入の足掛かりとなった。

航空機事業の拡大へ向け NSCA参加やNadcap取得へ

2016年には新潟市が取組むニイガタスカイプロジェクトの一環で、県内7企業が集まり航空機部品の一貫生産を行う「NSCA」に参加。2017年には航空機産業における特殊工程の国際認証制度「Nadcap」を、表面処理の分野において県内で初めて取得した。事業拡大へ地道な歩みを続ける同社だが、新型コロナウイルスの影響で先行きが見えない状況に置かれているという。「航空機産業はこの1、2年は厳しい状態でしょうから、他の産業部品の加工をがんばっていくつもりです」と井筒社長。これまでのように仕事の成果を着実に積み重ねながら、新たな展開に向けて力を蓄えていく。

NICO支援メニュー コレ を活用！

イノベーション推進事業

新規性の高い技術等の研究開発事業、独自の技術・アイデアによる画期的な製品開発などにより高付加価値化を図ろうとする取組みに対し、開発から販売プロモーションまでの一貫事業に要する経費の一部助成を行う。



金属加工の燕で生まれた商売で全国に挑む

プレスや研磨といった金属加工の工程で製品に付着した油汚れを落とす、脱脂洗浄を手掛ける本間産業。全国でも珍しい受託洗浄業を広く知ってもらい、新たなビジネスチャンスを掴もうと、さまざまな挑戦を始めている。

全国ニーズの掘り起しあはまず知つてもらうことから

金属加工の専門業者が集う燕市で、工業用油を洗い落とす洗浄分野を担ってきた本間産業。2代目の本間社長は「他県の人から見ると、専門の受託洗浄業はとても珍しい存在。燕だからこそ生まれた商売ですね」と話す。

実際、7年前に展示会に出展し始めた当時は、ほとんどの人に洗浄機メーカーと間違われた。「それだけ受託洗浄という仕事が知られていないということ。今後のカギは、まず、こういう専門企業があることを知つてもらうことです。展示会の主催者に掛け合つて受託洗浄部門を作つてもらつたり、日本産業洗浄協議会の機関誌に受託洗浄について寄稿したり、講演させてもらうなど、積極的に働きかけてきました」。

燕ならではの受託洗浄を求めている企業は必ずある

同社では長年主流だったトリクロロエチレン^(注)洗浄に加え、8年前から環境負荷の低い炭化水素系洗浄も行う。当時、地元ではまだトリクロロエチレンの依頼がほとんどだったが、全国的には炭化水素系洗浄が主流になっていた。「環境への意識の高いトップメー

カーが求めるのは環境負荷が低い洗浄方法。これから勝負をしていくためには、トップ企業が求める基準に合わせることが重要だと考えて導入しました」。

そこには、全国に受託洗浄ニーズがあるという確信もある。「他県では洗浄を内製化している企業がほとんど。しかし、保有する洗浄機に入らない大きさの製品を受注したり、大量受注で洗浄工程が間に合わなくなるなど、キャパオーバーの悩みを持つところも多い。新しい機械の導入は大変ですから、当社の存在を知れば頼つてもらえると思う。実際、最近の新規顧客の95%がホームページ経由。全国各地から『探しに探してようやく見つけた』というお声をいただいています」。

環境負荷は徹底的にケア 品質管理の姿勢が問われる時代

今後、利益を求めていくためには、品質管理を徹底することが重要と考え、昨年は残留油分の測定器を導入。10年後には、洗浄部門と測定部門の2本柱に育つよう期待している。

また、今夏にはトリクロロエチレンの排出抑制の精度をさらに高め、法令順守をこれまで以上に強化する。「環境対策に力を入れることが、顧客の信頼につながる」と話す本間社長。現在は、

「次はSDGsにも取り組みたい。多くの大手企業が導入するなか、同じようにSDGsに取り組む加工屋がいたら、使いたいと思ってくれるんじゃないかと思うんです」と話す本間社長。

ここがポイント

- 時代が求める環境負荷が低い炭化水素系洗浄機に先行投資
- 受託洗浄という仕事を知つてもらうためのPRに注力
- 仕事の基準をトップ企業の基準に合わせていく

自動車・半導体・航空・食品など業種に関係なく依頼が舞い込む。「当社の強みは地元のお客様がいるということ。その基盤をもとに、県内外のお客様を増やしていきたいと思っています」。



大型サイズ、多ロットにも対応できる炭化水素系洗浄の双発5槽式全自動洗浄装置。単槽の洗浄装置もあり、2台体制でリスク軽減にも努めている。



トリクロロエチレンの排出抑制施設。徹底した対策で、環境、そして従業員への安心・安全を確保している。

(注) トリクロロエチレン

金属製品の洗浄などに使用される有機塩素系溶剤。低価格で洗浄力が高いため長く使われてきたが、発がん性が認められるため、排出抑制への取組みが求められている。

NICOクラブ会員

有限会社本間産業

代表取締役 本間 尚貴 氏

〒959-1271 燕市藏閑191-1
TEL.0256-63-9684 FAX.0256-64-8802
URL https://www.honmasangyou.co.jp/

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



こうじ りっ か
糀六華カレー

雪深い牧区の恵みから生まれたカレー

上越市牧区はどぶろくの名産地。そのどぶろくで地域おこしを、という思いから開発が始まったレトルトカレーです。具材は雪室貯蔵で甘みが引き出されたじゃがいも、にんじん、そして牧区ブランドの雪太郎大根がたっぷり入っています。肉類を使わないことで低カロリーに仕上げました。カレールウには新潟県産米粉を使用。小麦粉・アレルゲン28品目不使用、また食品添加物なども一切使っていないので、どなたでも安心して召し上がっていただけるカレーです。



雪の恩恵を受けて
おいしさを増した
具材が詰まっています。



代表取締役 見川ゆかりさん

株式会社太平堂

T943-0646 上越市牧区落田223 TEL.025-533-5024
E-mail info@shinyanagi.jp URL <https://fromom.theshop.jp/>



ツボ工の極上おろし金
箱-hako-

「フワフワ食感」と「使いやすさ」を両立!

タガネで一目ずつ丁寧に掘り起こした本目立て(ほんめたて)により切れ味と耐久性に優れ、出来上がった大根おろしはフワッとしてとても口当りが良いです。また独自開発の4方向から構成される“クワトロ刃”によりスペリを低減。安定しておろせます。おろしやすいように傾斜をつけた容器には1.0mmの厚板を使用。補強の為のカール部分のないシンプル設計で、汚れがたまらず衛生的です。シリコーン蓋(敷板)は、おろす時に容器の下に敷き、滑り止めとしてご利用いただけますし、おろした食材を保存する為の蓋はもちろん、収納時のカバーとしても使用できます。水切りザルは斜めの容器にぴったりのジャストイン。ザルの底面は水切れをよくする為に上げ底にしております。おろす際におろし金部が容器から外れない様に上下に爪を設けた安全設計です。

株式会社ツボ工

T959-1254 燕市幸町8-4 TEL.0256-64-2772 FAX.0256-64-2778
E-mail info@tsuboe.co.jp URL <http://tsuboe.co.jp/>

＼ 2020年4月スタート! /

オンラインショップ
「Fromom」

オンラインショップ限定パッケージは、ご希望のメッセージを印字することができます。コロナ禍で会いたくても会えない大切な人への言葉を添えた贈り物として大変で好評をいただいております。



おろし金部と容器、水切りザル、シリコーン蓋(敷板)をセット。



傾斜がついているので軽い力でおろせます。

M&A KM5

つばさナレッジマネジメントを ご提供します。

Knowledge Managementとは？

個人の持つ知識や情報を組織全体で共有し、有効に活用することで業績を上げていく経営手法。仕事上で得た知識やノウハウを、知的財産として企業全体で管理し、活用することです。



確かな実績

M&A・事業承継
支援社数38社

私たちがトータルサポートします
代表・税理士 山田 真一

本気でM&A・事業承継ビジネスをはじめませんか？

貴社のメリット

地域にとってのメリット

事業承継を行う企業様のメリット

- つばさとの協業によるM&Aのノウハウ取得
- 新規ビジネスによる収益力強化

- M&A、事業承継による地域経済の維持
- 地域の核となる伝統や文化、技術の存続

- 補助金活用により、事業承継を行う企業様の費用負担減
- 事業承継を行う企業様の従業員の雇用の維持



株式会社つばさM&Aパートナーズ
〒959-1234 新潟県燕市南7丁目17番9-5号 県央ランドマークANX
TEL.0256(61)5810 FAX.0256(64)2964
E-mail : info@ma-partner.jp URL : https://ma-partner.jp/



つばさ税理士法人



事業承継を成功に導く

將軍の日

累計410名が参加!

事業承継は、おおよそ5~10年の期間を要します。
成功させるための秘訣は、ポイントを押さえ
計画的に進めることです。
将軍の日では、専門スタッフが1社に一人付き、
じっくりお話を聞きしながら
事業承継計画の策定をサポートします。

承継までに準備することが明確になります

- ▶いつ承継するのか？
- ▶誰に承継するのか？
- ▶後継者・幹部は育っているか？
- ▶後継者と周囲の関係は良いか？
- ▶承継後も事業が継続できるか？
- ▶売上・利益はどの程度必要か？
- ▶不要な財産は処分すべきか？
- ▶株の承継はどう進めるのか？

毎月開催! 9:30~17:30 (受付9:00)

開催日時

8/19(水) 9/24(木) 10/28(水) 11/11(水)
12/17(木) 1/21(木) 2/18(木) 3/25(木)

先着3社! 1社2名様まで50,000円(税別)

会場 小川会計ビル研修室(新潟市東区豊2-6-52)

お問合せ 株式会社小川会計コンサルティング

TEL.025-271-2212

お申込み画面はQRコード読み込で確認できます→



(株)小川会計コンサルティング (税)小川会計・新潟異業種支援センター事業協同組合 TEL 025-271-2212 FAX 025-271-2224
(本店)新潟市東区豊2丁目6番52号/(亀田支店)新潟市江南区亀田緑町3丁目2番8号/(中央支店)新潟市中央区上所中1丁目8番17号

人材育成に取り組む
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。



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
「WEBee 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」

開講にあたりましては、受講者の皆様への感染防止を第一に考え、
ソーシャルディスタンスの確保、施設の換気や消毒等の安全対策を施し、研修運営をいたします。



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・小規模企業の皆さんに、様々な支援策やサービスを提供しています。

NICO press 2020 8 9 vol.171 2020年7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、10、19F/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

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。