

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.180

2022

特集

## 新潟発! 注目の ベンチャー企業

2・3

専門家インタビュー

INSIGHT LAB株式会社

遠山 功 氏

事例企業

- ▶ 株式会社IntegrAI
- ▶ 株式会社サンゾウ
- ▶ 株式会社ガゾウ

連載

[挑戦の現場 -企業レポート-]  
株式会社悠心

[がんばる新潟]  
シモダ産業株式会社



# 起業家支援は新たな文化づくり。 5年後、10年後に成果が現れる。

近年、創業支援の各種環境が充実し、ベンチャー企業も誕生している新潟県。

それでも開業率は約3.2%（全国平均5.1%）と全国45位にとどまっている。

今後、さらに多くの起業家が誕生し、県内経済が活性化していくために必要なことは何なのか。

自らも起業家であると同時に、新潟の起業家を支援する団体

「新潟イノベーションベース（NIIB）」を設立した遠山氏に話を伺った。

## ロールモデルの存在で 起業家たちは成長する

私は東京生まれですが、父が村上市出身という縁があり、村上市に愛着を持ってきました。村上、そして新潟に何か寄与したいという思いがあり、昨夏、新潟に会社の拠点を立ち上げて移住しました。本業ではビッグデータを活用したデジタル推進によって、新潟県の産業全体の生産性向上や効率化、そして新しいものが生まれていく流れをつくっていこうとしているのですが、起業の支援でも何か力になれないかと思うようになりました。

新潟県は起業支援体制が整っていて、創業や経営のテクニックを教えてくれる拠点も研究機関もかなり充実していると思います。一方で、客観的に見て気付いたのは、新潟県には起業家のロールモデルが圧倒的に少ないということ。東京や大阪、福岡、札幌などでは、この人のようにやっていく、というお手本を見て伸びていく起業家が多いです。

例えばスノーピークの山井会長のように東証一部に上場し、さらに事業を伸ばしていく方がもっといてほしい。そういう存在がないと、次に続こうとしてもそこまで行く過程が分からぬのです。なぜ上場するのか、それによって何が変わるのがということも身近にいる経営者から学べると一番いいと思います。

## 経営者はトップアスリートのような姿勢が必要である

また、支援が充実しているのはとても良いことなのですが、手厚さが過ぎると人は伸びません。厳しさを知らないと自立できないものです。まさにトップアスリートを育てる発想に置き換えると分かってくるのですが、アスリートが成績不振のとき、周りが手厚く世話をするだけではダメですよね。一番大事なことは「考えて行動するのはその人自身」ということ。アスリートは結果が出なければ、練習メニューを変えるべきか、体づくりが間違っているのか、コーチを変えた方がいいのかなど、本人が考えて意思決定をしていかないと



■ INSIGHT LAB株式会社

代表取締役社長 CEO 遠山 功 氏

### PROFILE

東京都生まれ。高校時代から多数のプログラミング言語を習得し、大学ではさまざまなプログラム開発を手掛ける。システム開発会社、データベースマネジメント支援会社を経て2005年に現INSIGHT LAB 株式会社の前身となるアイウェイズ株式会社を設立。ビッグデータやAIに関する業界に15年以上従事し豊富な経験を有する。

- ITコーディネータ（経済産業省推進資格）
- PMP（米国プロジェクトマネジメント協会認定）
- 東京電機大学非常勤講師
- MBA
- 日本酒ソムリエ

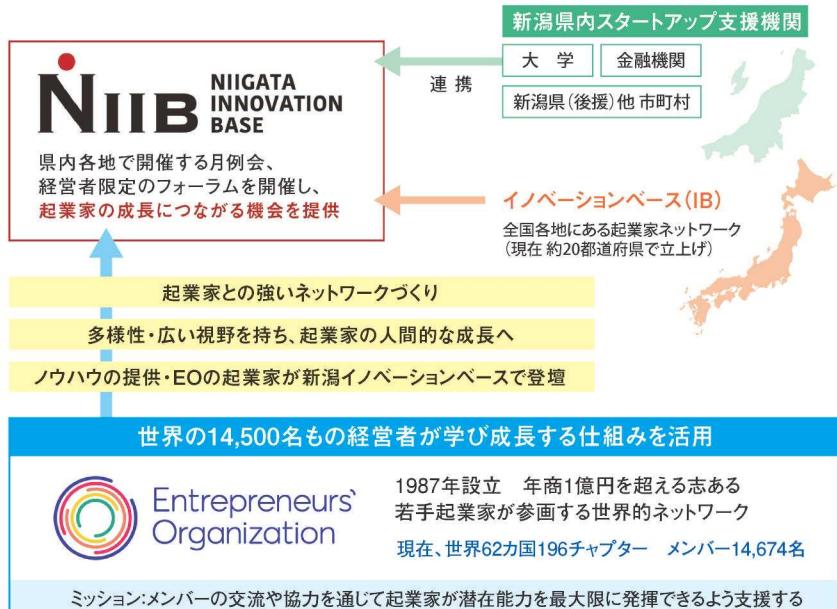
成長しません。経営も同じで、会社の状態が悪い原因は何で、それを解決するためにはどんな手立てが必要なのか、経営者自身が考えて行動しないと改善しない訳です。

そしてトップアスリートはずっと同じ仲間だけで練習していても成長しないということが分かっているから、人脈を使って外部の人と一緒に練習したり、サッカー選手であれば海外に遠征したりする。経営者もそれと同じです。いまの新潟では、誰かがブランドをつくったとしたら、主に応援している仲間の人たちが買って終わる印象があります。リピートしないし、そもそも新潟だけのマーケットでいいのかという話もある。全国・世界も見据え経営者としてどこを目指すのか、という志が一番大事だと思います。

### 起業家が熱量を持って 経験をシェアする場で学べるもの

東京一極集中のなか、新潟に足りていないのは情報の質と量です。そして起業家支援においては、支援機関や人を繋いで動かしていくことが必要だと感じて、新潟イノベーションベース(NIIB)を立ち上げました。これは支援機関やメディア、金融機関、学校、行政、そして私も所属している世界的な起業家団体の「EO」が起業家を支援する仕組みになっていて、これまでになかった取組です。NIIBを通して全国の起業家と交流を持てますし、他県の起業家の話を直接聞くことで大きな刺激を得られます。

先日、その勉強会に友人のIT系の起業家を招きました。その会社は創業2年目で年商数億円なのですが、新潟のメンバーは「2年目で数億なんて計算が合いません」と驚くわけです。そこで、どうやったらそうなるのだろうと興味を持つ。実際、そうした会社は東京を中心にいくらでもある訳です。その事実を見れば悔しいでしょうし、気付く



こともある。自分ももっとやらなくてはと奮い立つと思います。

### 経営手法は時代の流れで変わる 支援する側も常に成長を

イノベーションベースは全国各地にあるのですが、スタートは徳島県です。株式会社メディアドゥの藤田社長が、経験を地元に還元しようと立ち上げたのが最初です。NIIBの第1回の勉強会で藤田社長に来ていただいたのですが、22歳で起業し、事業は4回路線変更し、5回目の挑戦で上場し、上場前日は所持していた現金が22万円だった、というリアルな話を熱く語ってくれるわけです。新事業に興味がわくし、方針が変わっても何回トライしてもいい、失敗してもいいんだと思えますよね。起業家がどんな体験をし、どんな志で経営をしているのかという体験を共有することが、前

に進む力になります。

経営の手法や仕事のやり方は、時代の流れのなかでどんどん変わります。それであれば、支援する側も成長していくかなければいけない。数年前と同じことを言っていても余り意味がない訳です。新潟の支援機関や金融機関が連携して、外部から起業家支援のノウハウを持つ人材を呼びこみ、支援モデルをつくる、大学発ベンチャーも、何か面白い特許案件があったときに、一気にファンドを投入して動かすという連携があつていいと思います。

こうした取組はいわば「起業家を支援する文化」をつくっていくことなので、時間がかかります。これから5年、10年で支援が実り、ロールモデルが出てきて、その人たちを見て次の世代が育っていく。それまでは我慢も必要ですが、私もさまざまな形で応援していきたいと思います。

### ポイント

- 起業家の成長に必要なのは情報の質と量を高めること
- 経営者はトップアスリートのように、自ら考え、改善していく姿勢が重要
- 東京や各地にいる、急成長している起業家や経営者から刺激を受けることも大切
- 支援する側も時代の変化と共に成長していくことが必要



高専はある意味、ベンチャーがやりやすい環境だと感じています。学生が起業するには技術だけでなく、起業マインドも必要で、コンテストに出ることによって、その部分を養えると思います。高専はものづくりに興味がある学生が集まっているので、低学年から研究に取り組んでもらい、コンテストに挑戦させています。

## インテグライト 株式会社IntegrAI

代表取締役 博士(工学) 矢野 昌平 氏

〒940-8532 長岡市西片貝町888  
(長岡工業高等専門学校 内)  
E-mail info@integrai.jp  
URL <https://integrai.jp/>

# 全国初の高専発ベンチャー。 小回りのきく「AIの目」で 今、現場が求めている課題解決にマッチング

2020年7月に誕生した長岡工業高等専門学校発のベンチャー企業・インテグライトは「AIの目」の機能に特化した製品で起業。実績を積み重ね、最近では大手企業からのオファーも届いている。全国で初めての高専発ベンチャーとして、現場のニーズに応える装置とシステムは、多方面から注目を集めている。

### AIカメラが現場を監視 数値を見える化する

インテグライトは長岡工業高等専門学校で教鞭をとっている矢野代表と学生2名によって設立された会社だ。AIと小型カメラを用いた「インテグライトシステム」で、工場のDX、レトロトランスフィット<sup>\*</sup>を手掛けている。カメラを通してAIがさまざまな数値や計器の針、ランプなどを読み取り、データ化していくというものだ。

矢野代表は以前から工場のIoT化に取り組んできたが、ある社長が「工場の見回りが大変。アンドロイドロボットが欲しい」と話すのを聞き、「ロボットを作るのは大変だけど、ロボットの目なら作れますよ」ということで誕生したの

がこの製品だった。高専生による事業創出コンテスト「全国高等専門学校ディープラーニングコンテスト(DCON)」に出場したところ、優勝。「企業価値は4億円ある。起業してみたら」との声を受け、2020年に起業した。

スタートにあたっては地元・長岡市やDCONからのサポートも得ることができた。「長岡市は市長がベンチャー支援に力を入れてくれています。ベンチャーはすぐには地元に還元できませんが、種を撒かないと芽が出ないし、芽が出たら水をあげないと育たないと」という考え方で、起業家へのサポート体制を整えてくれています。また、DCONは優勝したところに資金を供給する取り組みをされていて、今年度はそれで増資することが出来ました」。

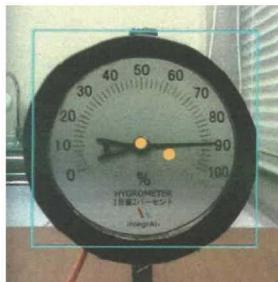
### 導入工場では高校生の リクルートにも好影響

最初の導入事例は、長岡市で熱処理を行っている会社の工場。熱処理後、製品がどのくらいの時間で冷めるかを感覚で判断していたところに同社のシステムを設置し、温度変化をグラフ化。すると、あと何時間で冷めるかが数値として分かるようになった。カメラ自体はとてもコンパクトで、調べたい場所にマグネットで付けるだけという設置の簡易さも特徴だ。また、工場内にAIのカメラが設置されている様子を見た高校生が「この会社はAIやIoTにも理解がある」と就職を希望してくれるなど、リクルートにも有効という効果も生まれた。



「インテグライシステム」のAI搭載小型カメラ

日光や照明などさまざまな環境下での読み取り精度を高めるため、カメラの読み取りテストを行っている。ガラス越しでも計器の数値を正確に読み取れるように実験中。



インテグライシステムの導入事例。小型カメラを機器の読み取りたい部分に設置し、読み取った結果はAIでデータ化されてスマホ等の端末で見ることができる。設置に大掛かりな工事は必要ないため、導入へのハードルを下げてくれる。

独自AIにより、アナログ・デジタルメータを読み取る。

矢野代表の教え子であり、一緒に起業したモンゴル出身のオドンメチドさんとバヤルバトさん。現在はそれぞれ東京の大学に進学しているが、引き続き開発などを担当する。



昨年は長岡市の新型ウイルスワクチンの大規模接種会場で、ワクチン保存用超低温冷凍庫の温度管理にも活用された。ワクチン保存はマイナス60℃を上回ってはいけないとされ、担当者の緊張感は相当なものだ。使っていた冷凍庫では、温度変化の履歴は残るもの、現在の状況を確認することはできなかった。そこで温度表示部分に小型カメラを設置し、温度が上がった場合は携帯にメールが届くシステムにした。「設置して帰った日の夕方、担当者の方から“発報がありました”と電話がきたんですね。単にワクチンの出し入れのために冷凍庫を少し開けただけだったのですが、“AIがしっかり監視してくれているのが分かってほっとしました”というお礼の電話でした。安心していただけたことがとてもうれしかったです」。

## 大手メーカーからも依頼 全国での販売も視野に

現在は、ネットワーク構築を依頼している新潟市のBM&W株式会社と共にクライアントの課題解決にあたっている。「地元企業の皆さんにはフットワークがいい。製造現場は昔から使っ

ている機器が多いですが、それらをデジタル化したいという話は多いですね。また、逆に最先端のラインを持っている大手自動車メーカー、大手食品メーカーからも依頼をいただいている。自動化といっても、人の目で確認する部分は残っていて、職場環境の改善のために、その確認作業を当社のシステムで効率化したいという依頼です」。

今年度からはNICOのベンチャー企業創出事業で、移動式AIカメラ搭載ロボットの開発を開始した。「例えば検品で、AIが判断できなかったものを、ロボットを遠隔操作してモニター越しに人が見てチェックできるようなシステムを作りたい。工場の情報をクラウドに保存することには成功しているので、今度はクラウドから指示を出せるようになりたいと思っています」。

まずは、支援を活用してデモ機の完成を目指す。「私たちは現場の本当の課題は分からないのですが、デモ機を見せると皆さんから“これはあの課題の解決に使える”と、想定外の使い方を提案してくれる。そうすることで本当のマッチングができると感じています」。

高専発ベンチャーについては「高専は学生も若いので大学ほど技術力

を深められませんが、それが逆に社会実装に近いのではと感じています」と話す矢野代表。「全国規模の施工業者さんからの業務提携のアプローチをいただいているので、事業を全国に広げる道も見えそうです。次のステージは、いま開発しているロボットの実用化。それが出来ると世界と勝負できるようになる。今回のインテグライシステムの開発には4年かかっていて、始めた当時はAIよりセンサーだと言われていました。ロボットの実用化も今開発を進めることで、時代に間に合うと考えています」。

※レトロランプスフィット：長年稼働する製造機器の精度や性能を復元したり、デジタル管理装置を導入して自動化を図るなど、既存機器の性能を技術革新で高めること。

## POINT

- AIでの読み取り・データ化に特化したシンプルな装置システムにすることで、利用範囲の広いサービスを展開
- ベンチャー補助金を活用し、次のステップのための研究開発もスタート



僕たちは事業を大きくして雇用を増やすことで、新潟に貢献したいと考えています。事業で稼いだ資金も、地域を盛り上げるイベントを行ったり、福祉に使ったり、地域に還元していくことを目標にしています。

## 株式会社サンゾウ

代表取締役社長 龜貝 康明 氏

〒950-0078

新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル11階

URL <https://sanzooo.com>

# 事業を通じて関わる人たちを豊かにしたい。 Webサイト制作から、中華圏進出まで 伴走型で企業をサポート。

サンゾウは東京・上海・台北でのビジネス経験を持つ亀貝氏が、これまでの経験を新潟に還元したいという思いから2021年3月に創業。NICOの「創業準備オフィス」を拠点に、県内外の企業のマーケティングやブランディング、海外展開の支援を行っている。

### 台北から新潟へUターン マーケティング会社を起業

20代でインターネット広告事業での営業を経験し、上海を経て東京のIT企業でマーケティング事業に携わった亀貝氏。32歳の時に台北に移住し、インフルエンサーマーケティングを強みとする企業で取締役に就任し事業を成長させてきた。このように亀貝氏は常に変化の速い業界に身を置き、成長企業を渡り歩いてきた。そして、前職の役員を退任し、出身地である新潟市にUターン。2021年3月にサンゾウを創業した。

「社会人になってからずっと、経験がないことでも興味のある分野には積極的に飛び込んで仕事をしてきました

た。台湾では取締役も経験しましたが、自分がトップになって事業をゼロから作りたいと思うようになったんです」と亀貝氏。コロナウイルス禍になり、オンラインでコミュニケーションを取ることも当たり前になるなど、働く場所の自由度が高まることや、ベンチャーを興す場所として地方が注目されていることもあり、いつか戻りたいと思っていた新潟での起業を決意した。

サンゾウは、亀貝氏を含む3名のメンバーで事業を行っている。メンバーの内1名は県外在住で、各々が好きな場所で仕事をするリモートワークが基本だが、現在は万代島ビルにあるNICOの創業準備オフィスを拠点にしている。「メンバーが集まる場所が固定化されていた方が効率的に働け

るという判断から利用しました」と亀貝氏。リモートワークとオフィスワークをバランスよく使い分けながら効率的な働き方を進めている。

### デジタルシフト等の分野で クライアントを支援

サンゾウでは企業それぞれが抱える課題を抽出し、解決に適したメニューを組み合わせて提案する。Webサイト制作からマーケティング、人材獲得や海外販路開拓まで幅広いサポートが可能だ。「とくにDX関連を中心としたマーケティングやプロモーション、財務、経営といった分野での支援が僕らの強みですが、新潟の経営者ははじめいろいろな人と出会う中で、新潟で支援



サンゾウのコアメンバー。写真中央が亀貝氏。左は財務・経営企画を強みとする玄葉氏、右はマーケティング得意とする櫻井氏。



万代島ビル11階にあるオフィス。「開放的な場所というのはそれだけで思考が柔軟になり視座を高められます」と亀貝氏。

『エンタメックス新潟2021』ではイベントの発案段階から関わり、開催に向けた関係先の調整や広報活動など総務運営をフルサポート。



社会課題を考えるエンターテインメントの祭典として、有限会社ナマラエンターテインメント所属の芸人のほかアーティスト、行政・企業人などジャンルの垣根を超えたゲストが公演する一大イベントを成功させた。



新潟密着のメディア『アップデート新潟』は、YouTubeチャンネルとWebページとのダブルメディアで展開。身近にいる挑戦する人たちのストーリーを集め、若い世代も含め多くの人に知ってもらうことで共感や学びを生み、新潟全体の盛り上がりにつなげたいという思いがある。

を必要としている分野でもあると感じました。僕たちは大きく『プロデュース事業』と『メディア事業』の2つを中心にはじめています。特に『プロデュース事業』ではクライアントに伴走しながら課題解決のための支援を行っています。

サンゾウのプロデュース事業は、ノーコードと呼ばれる簡略化した手法で行うWebサイト制作の請負から、SNSの開設や運用代行、動画制作、イベント出展、採用支援など多岐に渡る。さらには、台北でYouTubeを活用したインフルエンサーマーケティングやイベントプロモーションの事業を行っていたノウハウを使い、企業の中華圏進出のサポートができることも特長だ。パートナーとして伴走しながらも、最終的には支援企業が自走することを目指している。

「昨年は、新潟お笑い集団NAMARAと業務提携を結びました。NAMARAは20年以上新潟でエンターテインメント活動を続けてきた会社で、魅力あるコンテンツをたくさん持っています。その一方で、デジタルシフトが遅れているという課題がありました。僕たちがYouTubeでの発信やイベント運営の支援を行うことで、不足している人材

やノウハウを補っています。昨年は朱鷺メッセで開催した『エンタメックス新潟2021』の運営にも関わらせていただきました」と亀貝氏。

### 新潟で頑張る人を応援 メディア事業もスタート

プロデュース事業の一環で、経営者の理念を社内外に伝える「Message」というサービスも行っている。「Messageは、発信によって『経営者、組織』と『従業員、お客様』との距離を縮めるサービスです。特に、自らの考えが従業員に正しく伝わらず、組織全体のベクトルが合わないことで苦労されている経営者は少なくありません。僕自身も前職では、20名だったメンバーが120名に増えた際に、全員に同じ方向を向かせることの難しさを感じました。そのためのコンテンツ制作だけでなく、コミュニケーションを円滑にするツール選定も含めてサポートを行っています」。

また、2021年末に始めたメディア事業では、YouTubeチャンネルと記事によるWebメディアを主要な媒体とする「アップデート新潟」を柱としている。「僕は人が好きで人に興味がある

ので、新潟で挑戦する人を応援するメディアを作ることにしました。情報は溢れていますが、新潟には人の顔が見える情報が少ないと感じたのも始めようと思った理由です。第1回では農家の方を取材し、その方の人生のストーリーを詳しく紹介しています。すぐにマネタイズする事業ではありませんが、ここで生まれたコミュニティからリアルなイベントを開催することなどを中期的な目標としています」。

メンバーの経験や強みを生かしながら、柔軟な発想力と行動力を武器にスタートしたサンゾウ。世界から新潟を見る視野を持ったメンバーの力が、地域に新しい風をもたらしていく。

### POINT

- 働く場所が多様化するなか  
地方の可能性に注目
- DXはじめ新潟で必要とされる  
分野を強みとして事業展開
- 新潟で挑戦する人を応援する  
Webメディアを運営



視線解析システムは“この分野”と限ったものではなく、人が関わるものには全て応用できる技術です。視線だけだと情報量が足りない場合は、脳波や他の情報を組み合わせることで、より精度が高い結果が出てくると思います。そこから中小企業の課題解決につながるサービスを展開したいです。

### 株式会社ガゾウ

代表取締役社長 金田 篤幸 氏

〒950-0964  
新潟市中央区網川原2-44-13 3F  
TEL.025-282-7212 FAX.025-282-7215  
URL <https://www.gazo.co.jp>

## 人が関わるもの全てに応用できる 視線解析システムを使った新サービスを展開。 視線データをもとに現場の課題解決に繋げたい。

画像処理技術に特化し、ハード・ソフトの一貫した開発力で画像処理デバイスを自社製作するガゾウ。同社は顧客のニーズに対応し、キー技術である「視線解析システム」を活用したサービスを提供する新会社「ガゾウAX」を、第二創業としてスタートさせた。

### 顧客のニーズに応えるため 第二創業で新領域へ

画像処理技術を応用した機器の開発、販売を行うガゾウは、県内の画像処理会社から独立した金田社長が2017年に起業。USBカメラ、画像処理ソフトというハード・ソフト両方の開発力を持ち、それを組み合わせた画像処理デバイスを製作できるのが強みだ。利用者に眼鏡型のカメラを装着してもらい、人の視線やまばたきを捉えることで収集した視線情報を解析する「視線解析システム」が主力だが、同社はこのシステムを使ったサービスの開発や運用、コンサルティングを行う新規事業に挑戦。県の「企業内起業・第二創業推進事業費補助金」を

活用し、2021年10月に「ガゾウAX」を設立した。

「ガゾウ本体のビジネスはデバイスの開発と販売までですが、お客様にとってはそこから取得した視線データを解析し、現場の課題解決にどう繋げていくかというところが重要です。特に中小企業のお客様には、データの解析と現場での活用の部分を運用するサービスが必要だと感じていたので、新たにガゾウAXを立ち上げました」と語る金田社長。また、新潟市の石油製品販売の和田商会が協力を申し出たことから、共同出資会社としてスタートした。

「和田商会さんが持っているガソリンスタンドで、視線解析システムの実証実験を行い、実際に活用してもらうことを考えています。また、県内で幅広

く知られている和田商会さんに協力していただき、営業面を強化しようと思っています」。

### ものづくり企業の技術伝承、 遠隔地の作業支援などに応用

ガゾウAXの本格的な事業はこの春から始動する予定だが、ガゾウが提供した視線解析システムはすでにいろいろな分野に導入してきた。例えば、工場の目視検査では、熟練の検査員がどこを見ているかを分析し、検査の改善や社員教育に応用。「あるクリーニング店のベテランスタッフがシミ抜き作業を担当しているのですが、この技術を持っているのはその人だけなので、作業手順をマニュアル化した



ガゾウのキー技術である視線解析システムは、眼鏡型デバイスに搭載された近赤外線カメラで眼球を撮像し、眼球運動から視線を解析。同時にまばたきも検出し、視線と組み合わせて解析することができる。顧客のニーズに合わせて、デバイスのカスタマイズも可能。



### 視線解析システム利用事例

作業者がウェアラブルカメラや視線解析システムを装着し、作業記録を映像として残したり、ベテランの作業手順をマニュアル化し、作業の訓練支援に繋げるといったサービス展開が可能。



視線計測（アイトラッキング）と脳波解析によって消費者の購買行動を分析することで、より効果的なマーケティングに繋げることができる。アイトラッキング分野の競合は、業界トップの海外1社と国内の2社ほど。自社でデータを解析し、サービスを運用できるのは「ガゾウAX」だけの強みだ。

いという要望がありました。そこで録音機能が付いているこのカメラを装着し、解説しながらシミ抜き作業をしてもらい、動画のマニュアルを作った事例もあります」。

こうした実績を基盤に現在求められているのが、ものづくり企業の技術伝承だ。県内の製造業では、ベテラン職人が持つ高い技術をどう次世代へ伝承していくかが課題となっている。細かい手作業などのノウハウは、言葉や文章で説明するだけでは伝わりづらいからだ。そこでガゾウAXでは視線解析システムを使い、新人とベテラン職人が同じ作業をした時の視線の動き、作業姿勢などの動作についてデータ収集し分析。若手の技術育成に役立つサービスとして今後提供していく予定だ。

さらに、コロナウイルス禍では「海外工場の視察に行けない」「非接触で指示をしたい」という声を聞き、視野を共有するカメラを導入したサービスも計画。ウェアラブルカメラを通じて遠隔地と双方向で動画と音声通信を行い、作業の指示や使用説明などに用いることができる。「指示を出す人は、作業者が見ているものを確認しながら、マイクで話すこともできます。視野を共有できれば、海外の工場に日本

から指示をすることや、技術スタッフが外にいる営業スタッフに社内から説明することもできる。まだ開発中ですが、使い道は広がると考えています」。

### 視線+脳波の購買行動分析で効果的なマーケティングも

今後、ガゾウAXとしても大きな市場として考えられるのがマーケティング分野。「現在、大手飲料メーカーさんと協力し、視線と脳波を組み合わせた購買行動分析の開発に取り組んでいます。ただ、今は依頼したモニターにデバイスを装着して売場に行ってもらい、どのように商品を買うかを調査している段階なので、もう少し一般的な状況の購買行動を基にしたデータを集めたいです」。視線と脳波を組み合わせることで、顧客が何を感じながら見ているかという感情の分析までできるようになり、売場の陳列方法や商品の見せ方などの戦略に繋げられるという。

「サービスの運用はこれからですが、動き出せばいろいろな市場に導入することができるため、それぞれの業界のデータを蓄積させていきたいです。そして、その蓄積したデータを基に自動診断できるシステムを作りたい。例

えば目視検査であれば、視線を撮影している人に対して、その場で何をすればいいかというアドバイスを自動で生成するようなシステム。お客様自身で問題を解決できるシステムを作りたいです」。

現在は本体企業で「戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)」を活用し、装着型の視線解析システムだけでなく、複数のカメラを用いて視線の位置を追いかける据え置き型の装置も開発中という同社。本体企業で高度な技術力を蓄積し、その技術を武器にした高付加価値のサービスを目指す新会社の今後に注目が集まりそうだ。

### POINT

- 画像処理デバイス技術を生かし、現場の課題解決へつながるサービスを第二創業で展開
- 共同出資会社と連携し、営業面も強化
- 各分野のデータを蓄積し、人の行動を自動診断するシステムの開発へ

# NICOインフォメーション

## 創業支援



今号では、「新潟発！注目のベンチャー企業」を特集テーマに、それぞれ独自の技術やアイデアを用いて事業化した企業を取り上げさせていただきました。このページでは、起業・創業に関する様々な支援をご紹介します。

## 起業について相談したい、情報を知りたい！

### NICO Startup café とは

起業に興味のある方や、起業に向けてこれから一步踏み出そうとしている方を対象に、NICOスタッフ4名からなる「起業サポートコンシェルジュ」を常設しています。

「自分の考えたアイデアはビジネスにできますか」などといった疑問やお悩みの解決に向けて相談者と一緒に考え、サポートいたします。まずはお気軽にご相談ください。

申込・お問合せ先 創業・経営革新チーム TEL.025-246-0051

にいがたで起業しよう

## NICO Startup café

Mentoring / Matching / Business incubation

### にいがた創業支援プラットフォーム

県内の創業支援機関を紹介する、新潟での創業に関するポータルサイトです。創業希望者の方の要望や状況に応じて、様々な支援機関や支援メニューを検索できます。また、ツイッターやnoteでも随時、創業に関する情報を発信しています。

「なにから始めたらよいかわからない」と思っている皆様は是非ご活用ください。

- ホームページ  
<https://niigata-sougyo.com/>



- note  
<https://niigata-pref.note.jp/>



- ツイッターID  
@Niigata\_Startup



### オフィスのレンタル

創業希望者などを対象としてオフィスの提供を行っています。

#### 創業準備オフィス

- 所在地／新潟市中央区万代島5-1  
万代島ビル11階(朱鷺メッセ隣接)
- 入居対象／創業予定者、  
創業3年未満の事業者  
又は新規事業を立ち上げて  
3年未満の事業者
- 入居期間／お問合せください。



#### インキュベートセンターNARIC

- 所在地／長岡市新産4丁目1番地10(テクノプラザ隣)
- 入居対象／起業・創業・第二創業に必要な事務所を探している企業・  
個人事業主等  
製品の研究・開発・試作の作業スペースを探している  
企業・個人事業主等
- 入居期間／原則として5年以内

申込・お問合せ先 創業・経営革新チーム TEL.025-246-0051

申込・お問合せ先 テクノプラザ TEL.0258-46-9711

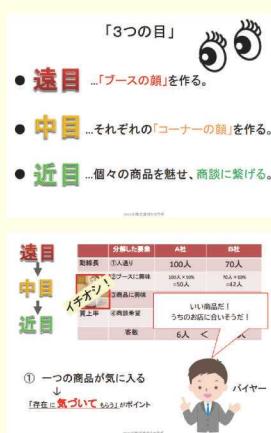
NICO  
活動  
レポート

### 食品の「販路開拓支援セミナー」を開催しました

NICOでは2月に幕張メッセで開催される「スーパーマーケット・トレードショー2022」に、県内食品製造事業者との共同出展を予定しています。その説明会に合わせて、12月6日に、NICOアドバイザーで、老舗百貨店で長年バイヤー等をご経験された株式会社ミセラボ代表取締役 田中聰子氏から、「展示会で新規顧客の足をとめる！ブースづくりと商品の魅力の伝えかた」と題してご講演いただきました。

展示会で思わず足を止めたくなる魅力的なブースと通り過ぎてしまうブースの違いや、少しの工夫で名刺獲得につながるブースに変身させるコツなどについて、実際のブース写真なども交えながら、お話しいただきました。

参加者からは「改善すべき点について具体例を交えて教えてもらい、とてもわかりやすかった。」などといった声をいただきました。



## 民間運営による起業支援施設のご紹介

### 民間スタートアップ拠点

県内で8地区9拠点整備されており、常駐するメンター等から起業に関するアドバイスや専門的な助言などを受けられるとともに、起業希望者等にコワーキンググースペースやレンタルオフィス、利用者同士が交流できる場を提供しています。

詳細は、にいがた創業支援プラットフォームから各拠点のサイトをご覧ください。

- ① SN@P(新潟市)
- ② HARDOFF Startup Shibata(新発田市)
- ③ MGNET(燕市)
- ④ CLIP長岡(長岡市)
- ⑤ FURUSATTO(上越市)
- ⑥ asto(十日町市)
- ⑦ 湯沢きら星BASE(湯沢町)
- ⑧ だんろの家(湯沢町)
- ⑨ taneCREATIVE(佐渡市)



### 「Makuake」において県内企業の防災商品を集めた新潟防災フェアを開催中です！

NICO・新潟県では、アラシイものや体験の応援購入サービス「Makuake(マクアケ)」において、防災×ライフ研究会の企業による防災商品をまとめた「新潟防災フェア」を開催しています。

食料品や生活用品といった様々な商品をまとめて掲載し、作り手のこだわりや背景をお伝えすることで、中越大震災以降、被災経験を活かし開発を進めてきた企業の取組を包括的に全国に向けて発信します。ぜひこの機会に応援いただけますと幸いです。

- 開催期間／2022年1月24日(月)～3月13日(日)
- 開催場所／「Makuake」内特設ページ  
<https://www.nico.or.jp/sien/syohinhysoka/51202/>
- 参加企業／4社(1月24日時点)  
特設ページに出展プロジェクトの一覧を掲載し、各プロジェクトのページへリンクしています。

申込・お問合せ先 企画チーム TEL.025-246-0038



新潟県 NICO Makuake

※防災×ライフ研究会は令和元年に発足した研究会で、現在危惧される都市型災害における課題に対応するため、「いつかに備えていつもの商品」というコンセプトのもと「日常生活と防災の調和」をテーマとした商品開発を進めているものです。

### 「第4回オンライン営業力強化支援セミナー」を開催しました

企業のオンライン営業力を高めるためのWebサイトの制作・運用や、動画を活用したWebマーケティングに関するセミナーを4回シリーズで開催しました。

12月15日に開催したセミナーでは、自社のWebサイトを起点として新規顧客を獲得するために必要な解析手法を中心に、Webマーケティングの運用のコツをわかりやすく解説しました。

講師の株式会社Con-fer代表取締役 高井基行氏から、生産財関連企業がWebを活用して新規顧客獲得を目指す際に重視すべきこととして、①目指すべき成果(ゴール)を定めること、②検索サイトの仕組みを踏まえたページ作りを行うこと、③サイト流入者(見込み客)の増加施策だけでなく、見込み客の関心を高め、受注につなげるための仕掛けも必要であること、④Webとリアル営業のバランスをとることなどを中心にお話しいただきました。



重要な計測箇所を決める

ゴールとしている箇所がどれくらいクリックされたか確認する。クリックされた後、フォロワー、登録者数などの増減を確認する（離脱していないかみる）。

## 鮮度を保持する革新的な技術で 濃縮飲料に適した新容器を実現

### ニーズの高まりに応え 新たな液体容器の開発へ

注ぎ口に逆止機能を備え、開封後も空気が入りにくいで内容物の鮮度を保つ液体容器「PID」を主力製品とする悠心。PIDは大手醤油メーカーに採用され注目を集めますが、新たな市場展開を目指し研究開発を進めてきました。

「もっと広く使ってもらうため、市場が大きい飲料用のPID容器ができるかと考えました」と本間常務。近年、濃縮飲料の市場が拡大しているが、濃縮すると消費期間が長くなり、従来の紙容器やペットボトルでは開封後の品質劣化が進むことから、大手飲料メーカーの新しい液体容器に対するニーズも高まっていた。そこで平成30年度「戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)」を活用。新潟県工業技術総合研究所と連携しながら、PIDの鮮度保持機能を持ちつつ、従来とは異なる形状の飲料容器と、それを量産する設備の開発を行った。

### 外容器とPID内袋を 一体化する製法に苦労

「調味料と比べ、飲料用は容量を大きくすることが必要。そして、冷蔵庫に効率よく収まる形状を考え、外容器の

「今回のサポインでは、NICOに申請準備のサポートをはじめ、採択後は事業管理機関として、国とのやりとりや補助金の使い方についてなど、様々な面で助けていただきました」。

形は四角柱にしました。なおかつ従来のように外容器とPIDの内袋との2重構造にし、空気が逆流しない機能を付けています」。

従来のPID容器は平たい形状で、外容器と内袋の上部一辺を熱圧着するだけで一体化できたが、箱型の外容器の中に内袋をどう取り付けるかが難題だった。「うまく入れないと液体が詰まって出なくなるので、この部分が一番苦労しました」。試行錯誤の結果、外容器と内袋の上部2辺を2段階に分けてクロス状に熱圧着する成型法を開発。容器の構造が決まつたことで、一連の製造工程を自動化した量産設備の設計に着手した。

### サポインを活用した研究開発が 若手社員の育成に繋がる

新しいPID容器は、アドバイザーとして参画した大手飲料メーカーから高い評価を受けた。「サポインを活用したことで、大手メーカーさんとお付き合いができたことも成果の一つです。また今回の開発は、あえて若手社員に任せました。サポインの場合は技術面で高度なチャレンジが継続できるので、人材育成の面でも非常に役立ったと思っています」。

感染症の影響で、商品化は予定より遅れているが、「今後も飲料メーカーさんとコンタクトを取りながら、事業化に向けて進めていきたい」と本間常務。量産体制の展開を目指し、さらなるブラッシュアップを図ってゆく。

液体容器とその製造システムの研究・開発を行う悠心は、同社が開発した世界初の次世代型液体容器PID(パウチ・イン・ディスペンサー)の用途拡大に向け、飲料品に着目。新型飲料容器と量産技術の開発に挑んだ。



約800mlの紙製外容器の中に、PID内袋をセット。逆止機能を持つ弁(注ぎ口)があることで、開封後に液体を注ぎ出しても空気が容器内に逆流せず、長期間の保存でも鮮度を保つことができる。



新型PID容器の試作品。今後も量産化に向けてさらに使いやすい形状を検討する。



既存のPID容器は使いやすさを重視した平たいスタンディングタイプ。プラスチック使用量が少なく環境にやさしい点も注目されている。



化粧品メーカーへの提案サンプル。PID容器にすると化粧品に入れる酸化防止剤が不要になる等のメリットがある。

NICO支援メニュー ロレを活用！

戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)

中小企業・小規模事業者が、大学や公設試験研究機関、他企業などと連携し、ものづくり基盤技術の高度化に向けた研究開発や試作品開発、販路開拓などの取組みを支援する事業。最大3年間の支援を受けることができる。

▶NICOは申請にあたっては申請書のブラッシュアップ支援、採択時には事業管理機関として事業の運営支援、事業後も製品化や上市に向けたフォローアップと幅広くサポートしている。

### NICOクラブ会員 株式会社悠心

常務取締役 制御設計部長 博士(工学)

本間 克美 氏

〒955-0002 三条市柳川新田964  
TEL.0256-39-7007 FAX.0256-39-7008  
URL <http://www.dangan-v.com>



元気な企業の  
ビジネスに  
注目!

# がんばる 新潟

NIIGATA SUCCESS FILE

## 雪国で育む“越後バナーナ” 循環をテーマに地域貢献

産業廃棄物処理事業を行うシモダ産業は、焼却施設の排熱を利用した国内初のバナナ栽培に挑戦。その背景には「雪国から美味しいバナナを届けたい」という思いと、バナナを通して柏崎に環境・社会・経済の循環を生み出し、活性化に繋げたいという目標があった。

### 社長の熱い思いを受け 新潟初のバナナ栽培を決意

鋳物資材製造業と鋳物砂の再生事業を手掛けてきたシモダ産業は、2018年に設立した産業廃棄物焼却施設の排熱をハウスの温度管理に利用し、バナナ栽培をスタートさせた。

「社長がフィリピンで食べた完熟バナナの美味しさに感動し、日本のみなさんにも食べてほしいと強く思ったことがきっかけです。当初はイチゴやトマトの栽培を提案しましたが、社長はバナナ一択。それならやるしかないと思い、苗を探すことから始めました」と霜田常務。国内業者から海外の商社まで問い合わせ、ようやく辿り着いたのが岡山県でバナナ栽培をしている農業法人だった。「一度は絶滅しかけたグロスマッチュエルという品種で、とても美味しいバナナを育てていました。日本の環境でも育つように品種改良された苗を販売していたので、そこから購入することに決めました」。

### 濃厚な甘みが特徴 皮まで食べられる

2019年にシモダファームを立ち上げ、2棟のビニールハウスに200株の苗を定植。翌年8月に初収穫し、「越後バナーナ」としてお披露目された。「岡山と新潟では気候や日照時間も違うので、10ヶ月で収穫できる予定だったのが

1年かかりました」。グロスマッチュエルはもともと糖度が高く、皮も薄い品種だが、越後バナーナは完熟ギリギリまで樹上で熟成させてから収穫することで濃厚な甘みになり、さらに皮が薄くなる。農薬不使用のため皮も食べることができるが、その分、手間もかかるという。

「まずは地域に根差したバナナにしたい」と、現在は県内の百貨店や高級青果店で販売。さらに、柏崎市のふるさと納税返礼品に採用され、地域の新たな特産品として期待が高まっている。

### 柏崎に循環型社会を生み出す

シモダファームでは、越後バナーナを通じたさまざまな「循環」の取組を行っている。規格外の小さいバナナは地域の菓子店の商品に利用されることで、食品ロスを低減。収穫後の古株は、高柳の門出和紙で「バナナ和紙」として生まれ変わる。また、小・中学生を対象にした総合学習支援にも力を入れており、「ファームを通して環境や循環を学ぶことが、将来の地域を支える子どもたちのためになり、企業のためになる」と話す。

2021年にはビニールハウス2棟を増設。収穫量も増えることから首都圏への販売に踏み出す予定だ。「シモダファームの循環の取組を可視化して、首都圏の方々に知っていただくことから始めたい。そうすることで越後バナーナの価値を感じてもらい、長く愛してもらえることに繋がると思っています」。

「私たちの取組に興味を持ってくださった販売代理店とは、初収穫前から取引が決まりました。新潟で栽培するバナナという希少性、そして私たちが大切に育てているという点を評価していただいたと思っています」。

### ここがポイント

- 排熱を利用し前例のないバナナ栽培農園を実現
- 循環をテーマに高付加価値商品として、地域ブランド化を図る

ナの価値を感じてもらい、長く愛してもらえることに繋がると思っています」。



濃厚な甘みと、皮まで香りが高い「越後バナーナ」。贈答品、ふるさと納税返礼品としても人気が高く、「こんなに美味しいバナナは初めて」という感想が県外から寄せられている。



栽培責任者の猪股さんは、岡山の農業法人で3ヵ月間研修し栽培方法を学んだ。農薬や化学肥料は使わず、花摘み、水まき、収穫など全てスタッフの手作業。手間暇かけて育てることで、越後バナーナならではの味を生み出している。



焼却炉から発生する温水を循環させることで、真冬でもハウス内の温度を24度以上に保つ。

### シモダ産業株式会社

常務取締役 営業企画部 部長

霜田 真紀子 氏

〒945-0011 柏崎市松波2-6-43  
TEL.0257-23-5240 FAX.0257-23-7800  
URL <https://www.shimoda-sangyou.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**



**【ハニーNo.2】  
さくらの丘**

**地域課題の解決に繋がるSDGsハチミツ**

阿賀野市 笹神地区を拠点にお米とはちみつ作りに農福連携で取り組んでいます。はちみつには花の種類毎にナンバーを付け、市の「木」である桜の花から採取した【ハニーNo.2】さくらの丘は、口に含んだ瞬間里山の芽吹きを彷彿させる濃厚な甘みと、ほんのり桜が香る上品かつエレガントな一品です。

2017年からは「八米お花畑プロジェクト」と題し、地域の福祉事業所と連携し獣害等により荒れていた耕作放棄地を活用したお花畑造り(蜜源植物の栽培)を始め、桜の植樹も進めています。八米のはちみつは、障がいを持つ方の就労支援と耕作放棄地再生の取組みに繋がります。

**八米(HACHIBEI)**

問い合わせ先 : DAPT株式会社

〒950-0914 新潟市中央区紫竹山3-8-33  
TEL.025-246-0800 FAX.025-246-0810  
E-mail info@hachi-bei.com URL https://www.hachi-bei.com/

Made in  
Niigata's  
Collection



阿賀野市発の非加熱・完熟ハチミツを召し上げれ /



ハニカム構造を象ったギフトセット。左が【ハニーNo.2】さくらの丘。他にも数種類のナンバーがあります。



里山復興を通じて、関わる皆さんが笑顔になれる取組を進めています。



カリンカ  
KALINKAシリーズ  
急須/MALINKA(赤)

“ほっとひと息”に寄り添う急須。

外出の機会が減って気分が落ち込みやすい中、お家のリラックスタイムを彩る茶道具として企画されたKALINKAシリーズの第一作です。丸みのあるデザインに、容量は600mlと1人でも2~3人でも使いやすい仕様。本体はすべてステンレス製で、細部まで丁寧に手作業で仕上げたこだわりのアイテムです。なかでも注ぎ口は液だれしにくい特別なデザインを採用しています。和モダンなフォルムに、紅茶や日本茶、ハーブティーなど様々なお茶を淹れられます。

NICOクラブ会員

**株式会社玉虎堂製作所**

〒959-1234 燕市南4-8-5  
TEL.0256-62-2221 FAX.0256-62-4872  
E-mail mail@gokkodou.co.jp  
URL https://www.marutama1919.com



赤: MALINKA、黒: NOCHKA、白: UTRO

真っ赤な木の実にそっくりです！



真鍮の持ち手は使い込むにつれて色に深みが出て、自分だけの特別な味わいを楽しめます。

シリーズ名の由来は、社長の出身地であるロシアの木の実。民謡にもなっています。黒のNOCHKAは夜を、白のUTROは朝を意味しています。

代表取締役社長  
柄沢マリアさん



令和4年度も

## つばさ税理士法人は 補助金申請サポート！

数々の補助金申請サポートを行っている私たちつばさ税理士法人では、これまでの経験と実績を活かし、令和4年度も企業の皆様のお役に立てるよう、全力でサポートいたします。皆様は補助金の活用を行っていますか？“どういった補助金が該当するのか知りたい”“申請書類が多く煩雑なため、自社では申請まで対応が難しい”このようなお悩みをお持ちの方は、ぜひ一度ご相談下さい。私たちつばさ税理士法人は、事業者様のご意向や状況をしっかりと伺い、会社に合わせた補助金の申請をお手伝いいたします。



つばさ税理士法人  
代表社員 山田真一

今までのサポートメニュー

### 国の補助金

- 事業再構築補助金
- ものづくり補助金
- 小規模事業者持続化補助金
- IT導入補助金
- ジャパンブランド育成支援事業

今までのサポートメニュー

### 県・市町村の補助金

- 新潟県 新事業チャレンジ補助金
- 新潟県 消費喚起・需要拡大プロジェクト応援事業
- 三条市 WEBを活用した販路開拓支援補助金
- 佐渡市 雇用機会拡充事業補助金

今までのサポートメニュー

### NICOの補助金

- 経営革新計画
- 海外展開加速化支援事業
- イノベーション推進事業

その他他の補助金申請もサポートいたします



認定  
支援機関

SUPPORT



ワンストップ  
支援

ONE STOP



採択率  
トップクラス

TOP CLASS

詳しくは、こちらまでお問合せください

0256-61-5810



つばさ税理士法人 / 県央ランドマーク株式会社

〒959-1234 燕市南7丁目17番9-1号 HP <https://www.tsubasa-ac.jp/>  
TEL 0256-61-5810 FAX 0256-64-2964

つばさ税理士法人  
HPはコチラ



経営者の皆様、このようなお困りごとは

## 「将军の日」で解決しませんか？

何をすればよいかが解りスッキリ！次にとるべき行動がハッキリします！

主力商品の売上が減少した…

売上の構成を見直し、「何を」「どれだけ」「どう売るのか」検討したら、売上の改善の見込みが立った！

無理な設備投資で資金繰りが厳しい…

資産と負債のバランス、売上と経費、借入状況などのバランスを見直ししたら、徐々に健全な状態にもっていける見通しが立った！

融資を受けたがまもなく返済が始ま…

返済ができる状態にもっていくために、「何を」「どれだけ」「どうすればいいのか」相談に乗ってもらい、何とか返済の見込みが立った！

忙しいからこそ！  
大変だからこそ！

社長の一日を  
当社にお預けください  
1社に1人  
経営支援の専門家が  
マンツーマンで対応し  
会社の未来のために  
社長の足元を照らします



QRコード読み込  
で弊社支援内容を  
確認できます→



「将军の日」毎月開催！ 9:30～16:30

「将军の日」って何？  
ホームページからセミナー申込もできます

株式会社小川会計コンサルティング／税理士法人小川会計

〒950-0812 新潟市東区豊2丁目6番52号

TEL.025-271-2212 FAX.025-271-2224 担当：田中まで

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**

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。

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



NICO press 2022 ②③ vol.180 2022年1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、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  
[www.fsc.org](http://www.fsc.org)

本誌は印刷時に排出されるCO<sub>2</sub>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。