

# ISICO

あなたのビジネスをインターネット上でサポート

DGnet URL ● <http://www.isico.or.jp>

vol.60

## 02 巻頭特集

# 事業計画の実現を目指し 白熱の公開プレゼン

### 革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ

名倉 剛さん / 片岡 匡史さん / 中巳出 理さん / 海老原 充さん



ページ

04 — 成長のチャンスをつかめ  
明日へのチャレンジ  
(株) アクロスソリューションズ / goowa (株) /  
(株) エイブルコンピュータ

06 — 目指せ! 石川発の人気商品  
ヒットの予感  
NOTO高農園 / アロマ香房焚屋 / (株) アンヤット

09 — ネット販売による販路開拓  
ネット進出レポート  
高桑美術印刷 (株)

10 — 制度を活用した取り組み  
from・ユーズ  
(株) 川北産業

11 — 産学官連携の最前線  
トライアングル  
(株) 車多酒造

12 — ISICOからのお知らせ  
イシコトピックス

ISICOが将来有望な起業家を発掘する「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」。詳しくは巻頭特集をご覧ください。  
【表紙撮影 / 山岸政仁】



ISICOは10月18日、県地場産業振興センターで「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」を開催した。将来有望な起業家を発掘するコンテストは今年で5回目を迎え、過去最多となる53人の応募者の中から2度の書類選考を通過した7人が約200人の来場者の前でプレゼンテーションを行った。(株)アイ・オー・データ機器の細野昭雄社長をはじめ起業家や経営コンサルタントが

審査した。ここでは、ISICOが集中的に支援する最優秀起業家賞1人、優秀起業家賞3人の提案内容について紹介しよう。



巻頭特集

# 事業計画の 実現を目指し 白熱の公開プレゼン

革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ



## 金沢発のゲームを世界へ

名倉 剛 / (株) グランゼーラ代表取締役

最優秀起業家賞を獲得したグランゼーラ(金沢市)の名倉剛代表が提案したのは、金沢で制作したゲー

ムを世界中の人々に販売するというビジネスプランである。

同社の主力は、ソニー・コンピュータエンタテインメント(SCE)の家庭用ゲーム機「PlayStation 3(PS3)」や携帯ゲーム機「PlayStation Vita」向けのゲームソフトの開発だ。また、PS3のオンラインでつながる仮想空間「PlayStation Home」の制作や運営、この空間でアバター(ユーザーの分身)が身に付ける衣装やアイテムなどの販売を手がけている。

こうしたサービスはSCEのPlayStation Networkを通じて日本はもちろん欧米やアジアなど世界の国々で利用することが可能。名倉代表はこうした流通インフラを

活用して、自社ブランドのゲームを海外に販売するというわけだ。

名倉代表はこれまで、20年以上にわたってゲーム開発に携わった経験を持ち、今年4月に起業した。独立前には、震災や水害によって崩壊した都市から仲間と助け合って脱出するゲームをはじめ、斬新なゲームを創出、ヒットさせた実績もあり、「新たなジャンルを生み出し、そこでナンバーワンの存在を目指す」と気を吐く。

すでに今年7月に南海の孤島を舞台にしたPlayStation Homeのラウンジ(仮想空間)を開設しており、9月からは海外でもサービスの提供が始まった。来年初めには新作ゲームの発売を予定する。一方で、地元の大学との連携プロジェクトも計画し、「ゆくゆくは金沢をたくさんのデジタルエンターテインメントの会社ができるような街にしたい」と思いをはせている。



全世界のPlayStation 3のユーザー、約5,000万人に自作のゲームを販売する名倉代表



## ユーザー目線で二輪用グッズを開発

片岡 匡史 / (株)ウインズジャパン代表取締役

ウインズジャパン(金沢市)の片岡匡史代表は、ユーザー目線を取り入れたオートバイ関連商品の企画、開発について発表した。元二輪レーサーでバイクショップを経営する片岡代表は、顧客の生の声を生かした商品を自ら開発しようと3年前に同社を設立。これまでに、日差しを遮るインナーバイザーをワンタッチで開け閉めできるヘルメットなど、オリジナル商品を開発してきた。

「二輪業界のユニクロを目指す」。そ

う力を込める片岡代表が手がけるのは、機能やデザインに斬新なアイデアを取り入れ、かつ価格も手ごろな商品の開発だ。例えば、ライダー同士がツーリング中に会話を楽しむインカムに世界で初めてBluetooth(※)を導入。走行中でもハンドルから手を放すことなく操作できるよう工夫した。今年11月にはこれらの商品をミラノで開かれる国際モーターショーに出品。ヨーロッパやアメリカに販路を拡大するための布石を打つ。

※短距離の無線通信技術



片岡代表は、イギリスのオートバイメーカーメガリと新車の開発も進めている



「サイダーは夏に売れる商品なので、次は冬に売れる商品を開発したい」と笑顔を見せる中巳出代表



## クリエイターが地域資源を商品化

中巳出 理 / (株)Ante 代表取締役

Ante(加賀市)の中巳出理代表が手がけるのは、クリエイティブ集団によるマーケットイン型の企画開発だ。平成21年に起業後、カメラマンやデザイナー、システム開発者らと連携し、「今、市場で何が売れているのか」という視点から情報を分析した上で、地域資源を生かした商品開発に取り組んでいる。

その代表がご当地サイダーブームをヒントに企画した「柚子小町」だ。金沢市湯涌の天然水とユズを使ったサイダーで、ラベルには湯涌ゆかりの画

家・竹久夢二の美人画を採用。その後も珠洲の海水塩を用いた「しおサイダー」、「加賀棒茶サイダー」を商品化し、合計100万本を売り上げるヒットとなっている。

今春にはしおサイダーの姉妹品として「しおゼリー」を発売。イルカの絵柄を上部にかたどったゼリーで、能登観光のお土産として人気を得ている。今後はペンギンやシロクマなど、「海のなかま」シリーズとして、全国の水族館や動物園に販路を拡大する。



## 鳥類の雌雄をDNA鑑定

海老原 充 / 石川県立大学食品科学科准教授

絶滅が危ぶまれるトキなど、鳥類の約半分は、たとえ専門家でも外見では雌雄を判別できないと言われる。こうした鳥類、は虫類の雌雄をDNAで鑑定しようというのが、石川県立大学の海老原充准教授が提案したビジネスプランだ。

海老原准教授は、だ液など微量のサンプルからDNAを抽出し、動物の雌雄を鑑別する技術を確認。特に、は虫類やペンギンを鑑別する技術は世界で唯一だ。鳥類ならば羽根を1

枚、は虫類ならだ液の付いた綿棒を送ってもらっただけで鑑別可能。価格は競合他社の約6割に抑えられる。

日本で1年間に取り引きされる鳥類は約21万羽、は虫類はその数倍にも上る。ペット愛好家の中には雌雄を知りたい、つがいで飼いたいといったニーズが高く、ペットショップにとっては雌雄が鑑別できれば商品の付加価値を高めることができる。来秋をめどに会社を設立し、まずはペットショップを対象に営業活動をスタートさせる計画だ。



海老原准教授の技術は、ペットの血統調査やブランド野菜の産地の鑑別などにも応用できる

# 明日への チャレンジ

## 県内 IT 企業が 新ビジネスの創造に挑む

### 「ITpro EXPO 2011」で17社がPR

スマートフォンやクラウドをテーマに多くの企業が最新技術を披露した「ITpro EXPO 2011」

ISICOは10月12～14日、東京ビッグサイトで開催された「ITpro EXPO 2011」に出展し、県内企業17社の技術やサービスを紹介した。これは企業向けICTソリューションの総合展示会で、ISICOの出展は昨年に続き2回目。期間中、約6万4千人が来場した。

県内に限らず、中小のIT企業にとっての課題は「受託開発中心のビジネスからの脱却」と言われる。中小IT企業の多くはこれまで、各種システムやホームページなどの受託開発を事業の主力に据えてきたが、IT投資の減少、海外企業への開発委託の拡大などを背景に、経営環境は厳しさを増している。これを解決するには「独自の製品やサービスの開発」に力を入れ、受託開発への依存度を下げることが必須というわけだ。

そこで、今回の「明日へのチャレンジ」では、ISICOが「ITpro EXPO 2011」で紹介した企業の中から、自社製品の開発、販売に活路を見い出す3社の取り組みを紹介する。

## モバイルを活用した 受発注システムで全国展開へ

MOSで用いられるモバイル端末の画面。注文頻度が高い商品ほど上位に表示されるように工夫されている



(株) アクロスソリューションズ | 金沢市 | <http://www.acrossjapan.co.jp/>

アクロスソリューションズが提案するのは、中小企業向けのモバイル受発注システム「MOS」(モバイル・オーダリング・システム)である。最大の特徴は、企業間のオンライン受発注システムに携帯電話やスマートフォン、iPadといったモバイル端末を取り入れた点だ。発注者がモバイル端末の専用画面に表示される商品

名に応じて必要な数量を入力すると、その内容が受注した企業の基幹システムに反映される。

従来のオンライン受発注システムは、受

注企業に専用のサーバやソフトなどが必要だったが、MOSはクラウド型(※1)で、導入コストを15分の1程度に低減した。発注側はモバイル端末を用いることで、パソコンを置くスペースのない小規模店舗にも導入できる。

すでに酒類卸の日本海酒販(富山県)が酒販店や飲食店との取引の一部に活用。同社ではこれまでファクシミリや電話で注文を受け付け、社員が基幹システムに入力していたが、MOSの導入によって受注データの入力作業が軽減され、人件費削減にもつながった。飲食店からも「手軽に発注できて便利」との声が寄せられている。今後は、食品業界や理美容業界などへの提案を計画。アクロスソリューションズとしては初の自社製品であり、野村充史社長は「これを足がかりに、全国展開していきたい」と声を弾ませる。



「受託開発だけでは売り上げが安定しない」と話し、自社製品の開発に力を入れる野村社長

※1. インターネットを経由してサーバやソフトの機能を活用する仕組み

# デジタルコンテンツで和の世界観を表現

goowa(株) | 金沢市 | <http://www.goowa.jp/>



和の雰囲気大切にデジタルコンテンツの制作を得意とする中条代表

goowaが力を入れているのは、日本人にしか表現できない雰囲気や世界観を持ったデジタルコンテンツの開発である。その代表とも言えるのが、今年10月にリリースしたiPhone用アプリ「兼六心音」だ。パビリオンの兼六園の池に鴨や鯉を放したり、東屋に加賀友禅を飾ったりと、さまざまなアイテムを自分好みに配置して楽しめる。今年5月に開かれたデジタル総合展「eメッセ金沢」のアプリコンテストでは

「兼六心音」のインターフェース。景色は昼夜の切り替えが可能で、昼には鳥のさえずりが、夜には虫の音が心をなごませてくれる



最優秀賞を受賞。現在は無料版のみを公開しているが、今後、機能などを追加して有料版のリリースを検討する。

アプリ制作の狙いについて、中条忍代表は「兼六心音を通して、和の雰囲気や情緒を感じさせるデジタルコンテンツを作りたいというお客様に技術力をアピールできれば」と話す。その狙いどおり、金沢の老舗料亭からスマートフォンのメイン画面やアイコンのデザインを一括で変更する「きせかえコンテンツ」の制作を受注した。

一方で自社アプリを販売する上でも、「世界中に販売するには日本らしさが欠かせない」と中条代表。今年11月にはお経を読み上げたり、画面上に表示された字幕を追ってカラオケのように自分でお経を唱えることのできる読経アプリのリリースを予定しており、海外での販売にも期待を寄せている。

# 自分たちが使って便利なアプリやサービスを開発

(株)エイブルコンピュータ | 能美市 | <http://www.ablecomputer.co.jp/>



15年前に起業した新田代表。初心に戻って、自らのアイデアの製品化に意欲を燃やす

エイブルコンピュータの新田一也代表が自信作と胸を張るのがiPhone用のファイル管理アプリ「File Crane (ファイル・クレーン)」だ。このアプリは2つの画面で構成されており、上の画面で選択したファイルの内容を下画面で表示することが可能。2画面の間でファイルをドラッグ&ドロップすれば、他の機器との間でデータの移動やコピーができる。今年7月にリリースした無料版は国内外で好評を得ており、年内には機能を拡充した有料版の発売を予定。新田代表は

「File Crane」の操作イメージ。上画面で選んだファイルの内容が下画面に表示される



「iPhoneなどスマートデバイスで活用されるファイル管理アプリのデファクトスタンダード(業界標準)を目指す」と意気込む。

また、今年11月にはiPhoneとiPadを使ったプレゼンテーション支援アプリ「Instant Presentation (インスタント・プレゼンテーション)」のリリースを予定する。これは、営業マンが訪問先で商品説明する際になどに便利なアプリだ。Bluetooth(※2)を使ってiPhoneとiPad上の資料などを共有できるだけでなく、自身の端末で資料のページをめくったり、メモを書き加えたりすれば、相手が見ている端末にもその内容が反映される。

「自分たちが本気で作りたいアプリやサービスを作って世に出したい」。そう話す新田代表の目は真剣そのものだ。

※2. 短距離の無線通信技術。iPhoneとiPadにも内蔵されている

# エディブル・フラワーと カラー野菜の生産を本格化

## 色鮮やかな食材で 料理を華やかに

能登島で栄養豊富な有機野菜を生産するNOTO高農園では、ここ数年、料理を美しく彩るエディブル・フラワー(食用花)やカラー野菜の栽培に力を入れている。平成21年度から「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の支援を受け、試験栽培やレストランへの試供品の提供、シェフを招いての食事会の開催に取り組み、栽培品種や取引先を拡大している。

エディブル・フラワーは、オレンジ色やピンク色の花びらをつけるキンレンカをはじめ、約10品種を栽培。キャベツやズッキーニといった野菜の花も出荷している。

カラー野菜は、赤ダイコンの「能登むすめ」や紫ジャガイモ、黄カブなど、約100品種を生産する。今年からは石川県が開発したサツマイモの品種で、中身が鮮やかなオレンジ色の「兼六」の栽培にも乗り出した。

「ウエディングを手がける飲食店のほか、フレンチやイタリアン、和食など、多くのレストランから注文が寄せられる」。そう笑顔を見せるのは夫婦で農園を営む高利充さんと博子さんだ。キュウリなど、花と実の両方が売れる野菜は収益性が高く、経営的にもメリットが大きい。



サラダのトッピングや肉・魚料理の付け合わせとして使われるエディブル・フラワー

## 250種の野菜を生産 90%以上を直販

ミネラル豊富な能登の赤土で、有機肥料を使って育てた高農園の野菜は、野菜本来のおいしさを味わえると評判だ。確かな品質に加え、どんな野菜でもそろう利便性も人気の理由で、現在、15haの農地では250種類もの野菜を栽培する。エンダイブ、黒キャベツ、シューフリーゼなど、聞き慣れない品種も多い。

東京や大阪にあるレストランへの直接販売が売り上げの90%以上を占め、取引先の数は100軒を超える。シェフから寄せられるニーズに応えることで、年を追うごとに生產品種が増加。エディブル・フラワーやカラー野菜の栽培も、そうしたシェフの声を積極的に取り入れた結果だ。また、「エディブル・フラワーでブーケが作れないか」との友人の声もヒントになった。

収穫時期を迎えた商品について



おいしくて安全な野菜づくりに取り組む高利充さんと博子さん

は、リストを毎週送って情報発信に努める。エディブル・フラワーやカラー野菜を使ったことのないシェフにも、出荷時に試供品を同梱するなどして、新たなニーズを掘り起こしている。

脱サラして農業の世界に飛び込み、11年目を迎えた高さん夫妻。食卓を彩るエディブル・フラワーやカラー野菜の栽培を充実させ、独自性に一層磨きをかける。

## NOTO高農園

七尾市能登島百万石町27-3  
TEL. 0767-85-2678

- 代表者 高博子
- 創業 平成12年4月
- 従業員数 5名
- 業務内容 有機野菜の栽培、販売



カラー野菜は見栄えがいいだけでなく、栄養価の高い品種が多いのも魅力の一つだ

# 旅の記憶を呼び覚ます 「金沢の香り」で商品展開



小紋柄の加賀友禅を用いた「香福袋 加賀友禅」は桐箱入りで2,100円。甘くさわやかな香りが気分をリラックスさせる

## 生地は加賀友禅 香りは独自に調合

お香やアロマを販売するアロマ香房焚屋は、オリジナルの香りが楽しめるお守り「香福袋」を開発した。袋は小紋柄の加賀友禅の生地で作られており、中に桜オイルをベースにさまざまな香料をブレンドした香り袋が入っている。この甘くさわやかな



友禅和紙で香料を包んだ「せせらぎ香」(写真左/6枚入り1,365円)とメッセージを刺繍した「香福袋 メッセージ」(1,050円)

香りは、「ミス金沢」と名付けられており、香司こうしと呼ばれるお香を調合する専門家の資格を持った同店の三宅琢也代表が、優しく上品な金沢のイメージで調合した。もちろん、開運、招福にご利益のある護符も収められている。

主な購入者は金沢を訪れる観光客だ。焚屋は長町武家屋敷跡のすぐ近く、せせらぎ通り沿いに店を構えており、今年4月の発売以降、お土産として売れ行きが伸びている。

「香りは記憶と密接なかわりがあるんです」。そう説明するのは三宅代表で、香福袋には、この香りによって金沢のことを思い出してもらい、再訪につながればとの思いが込められている。

8月末には自社のホームページ上でも販売をスタートした。「金沢を訪れたことのない人にも購入してもらい、いい香りで金沢のイメージをもっとよくしたい」(三宅代表)と意欲を燃やしている。

## 香りで地域を元気に 県内の神社でも販売

香福袋は「香りで心も体も地域も幸福に!」という同店の経営理念を具現化しようと考案された商品だ。開発にあたっては「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」の支援を受けた。

開発の出発点となったのは、財布やバッグの中に入れて使う小型の香り袋である。野々市町から金沢市の中心部へと店舗を移転させる際、こ

の商品に、もっと金沢らしさをプラスできないかと試行錯誤を重ね、加賀友禅の生地の活用や金沢をイメージした香りの調合にたどり着いた。



地域に「香福」をもたらす商品の開発を目指して香りを調合する三宅代表

最近では、香福袋に「いつもありがとう」といったメッセージを刺繍したタイプを新たに発売したほか、名刺入れや財布に入れる友禅和紙の薄型香り袋「せせらぎ香」など、自社商品の開発を加速している。一方で、香福袋は尾山神社(金沢市)や總持寺祖院(輪島市)のお守りとしても販売されており、神社や企業のオリジナル商品としても販路拡大を計画する。

香りという新たな切り口で地域活性化を目指す取り組みに、今後も注目が集まりそうだ。

## アロマ香房焚屋たくや

金沢市長町1-2-23  
TEL. 076-255-6337

- 代表者 三宅 琢也
- 創業 平成20年3月
- 従業員数 2名
- 業務内容 お香・アロマの販売
- <http://www.aroma-taku.com/>

# 小松産大麦を地産地消 付加価値高め特産品に

## 食物繊維が豊富 便秘解消などに効果

アンヤットは小松うどんのブランド化事業など、小松市にある資源を活用して新たなビジネスの構築を目指す企業である。そんな同社が「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」を活用して昨春から取り組んでいるのが、小松産六条大麦の地産地消を推進する「こまつむぎプロジェクト」だ。

石川県の六条大麦の生産量は全国5位。中でも小松市は年間約1,300tを生産する県内最大の産地だが、そのほとんどは県外に出荷

され、麦茶や麦ご飯として加工されている。この隠れた特産品に事業としての可能性を感じ取ったのが同社の濱本学泰社長だ。大麦には精白米の20倍もの食物繊維が含まれており、便秘解消や血中コレステロールの低下、糖尿病の予防など、さまざまな効果があると言われている。付加価値を付けて地元で商品展開すれば、地域経済の活性化にも役立つと確信した。

同社ではまず、小麦粉の代替品として使ってもらおうと、市内の菓子店やベーカリー、製麺所、洋食店などに大麦粉を売り込んだ。原料の販売にとどまらず、商品開発についてアドバイスしたり、直売所「JAあぐり」や道の駅「こまつ木場潟」など、自社で開拓した販売ルートも提供するなどして支援。その結果、取引先は現在30社に達し、食パンやロールケーキ、まんじゅうなど、さまざまな人気商品が生まれている。

## 麦茶などを商品化 機能性の検証も

一方で自社商品の企画、販売も手がけており、昨年10月には白米に混ぜて炊く「大麦ご飯の素」を発売。今年7月には粒の大きな一等麦を昔ながらの手法で焙煎した「こまつむぎ茶」、菓子の材料となる「こがし粉」を商品化した。大麦の健康効果を広く知ってもらい、認知度アップと消費拡大につなげようと、専門家を招いてのフォーラムも開催している。



大麦粉と大麦粒を配合した食パンなど、現在、小松市内の約30社が大麦商品を製造している

今後はサプリメントなどの開発も視野に入れており、今年8月にはISICOの「農林水産物機能性等評価・実証支援事業」に採択され、石川県立大学と共同で小松産六条大麦に含まれる機能性成分βグルカンの抽出と機能性の検証に取り組む。

そもそも同社は小松市出身の経営コンサルタントや飲食店経営者らが「地元を元気にしたい」との思いで立ち上げた企業である。それだけに濱本社長は「自社だけでなく、地域の加工業者や流通業者、生産者など、かかわる人すべてが潤うビジネスモデルにしたい」と意欲を燃やしている。



ふるさとの活性化を目指す濱本社長。昨年に引き続き、今年も20tの小松産六条大麦を買い付ける計画だ



アンヤットでは、これまで3品の自社商品を開発した。どの商品も好評で、固定客も着実に増えている

## (株)アンヤット

小松市土居原町212-1-2F  
TEL. 0761-21-1502

- 代表者 濱本学泰
  - 設立 平成22年4月
  - 従業員数 10名
  - 業務内容 小松うどん全国ブランド化事業、小松産六条大麦地産地消事業、中心商店街再生事業、販売支援事業(「カオッサこまつ」運営)、農林水産業活性化事業
- <http://anya10.com/>



# ネット進出しレポート

▶ ネット販売による販路開拓 ◀

ネット販売を行っている県内の意欲ある店舗を支援するため、バーチャルショッピングモール「お店ばたけISHIKAWA」を開設しています。ネットに進出し、さまざまな方法で販路開拓を行っているお店ばたけ出店者等を紹介します。

※新規出店者を随時募集しています。出店条件、審査基準などの詳細は、<http://www.omisebatake-isico.com/katudou/koubo.html>



「箱マイスター」はBtoBがメインとはいえ、一般消費者向けのネットショップと同様、見やすさと使いやすさに配慮している

## 包装資材の専門店 500点を品ぞろえ

「箱マイスター」は、日本酒のラベル印刷でトップクラスのシェアを誇る高桑美術印刷のネットショップだ。箱や紙袋、ラッピング用のリボン、風呂敷、保冷バッグなど、日本酒やワインを包装する資材、約500点を販売している。

酒造メーカー向けに製造、販売してきた包装資材の販路を、酒販店にも拡大しようと平成18年9月にオープン。製造元としての強みを生かして価格を抑えたほか、小ロットで買えるようにしたり、平日午前11時までの注文分は即日発送するなど利便性を高め、右肩上がり売り上げを伸ばしている。

意外だったのは、当初想定していなかった一般企業や通販会社を利用者の約半数を占めたことだ。例えば、新たにワインの輸入、販売に参入する建設会社もその一つである。こうした企業はそもそも同社の営業リストにも載って

「ワインとお酒の包装資材通販サイト 箱マイスター」  
<http://hako.wave.jp/>

## 想定外の利用者を取り込み売上アップ

### 高桑美術印刷(株)

- |      |                                   |       |                                   |
|------|-----------------------------------|-------|-----------------------------------|
| ■所在地 | 能美郡川北町土室が16-1<br>TEL 076-277-8688 | ■資本金  | 1億6,800万円                         |
| ■代表者 | 高桑 秀治                             | ■従業員数 | 290名                              |
| ■創業  | 大正元年10月                           | ■事業内容 | ラベル・パッケージ印刷、一般印刷、デジタルコンテンツ・映像制作など |

いない。そのため、「箱マイスターを通じた取引が、新たな営業先の開拓につながる」とネットショップ担当の前田雄一郎さんは笑顔を見せる。

個人客の利用も増えてきた。とはいえ、「ギフトケースは20個単位」といった具合に、個人で買うにはまだまだ販売ロットが大きく、購入を諦める人も多い。今後は、1個から購入可能にするなど、販売ロットを見直し、個人客の取り込みにも本腰を入れる。

### 姉妹サイトを開設 目指すは年商1億円

サイトに一層磨きをかけようと、今年3月にはISICOが運営するインキュベーションモール「お店ばたけ」に出店。前田さんは「出店者同士で話したり、セミナーに参加するたびに新たな気づきがある」と目を輝かせる。また、8月から10月にかけてはISICOの専門家派遣制度を利用して、ホームページドクターから助言を得ている。

一つの画面で見られる情報量を増やすなど、今年10月に



ネットショップの運営に携わるスタッフ。写真左から安田佳代さん、前田雄一郎さん、井田潤子さん

リニューアルしたばかりだが、より魅力的なネットショップを目指し、アイデアは尽きない。複雑な箱の組み立て方やラッピング方法を紹介する動画の掲載も検討中だ。

好調な「箱マイスター」に続き、昨年6月には、菓子用包装資材の通販サイト「パケラボ」を開設した。前田さんは「2本柱として育て、両サイトを合わせて年間1億円の売り上げを目指す」と腕まくりする。



菓子を入れるケースや巾着といった包装資材を販売する「パケラボ」(<http://plabo.wave.jp/>)



新倉庫の内部。天井に取り付けられた銀色の箱状のものがエアコン、正面に見えるオレンジ色の部分がシートシャッターだ

## 温度管理可能な 倉庫が完成 防爆仕様の設備で 万全の備え

### (株)川北産業

- 所在地 能美郡川北町橋テ13  
TEL.076-277-1699
- 代表者 山本 外志男
- 設立 昭和53年6月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 20名
- 事業内容 危険物・医薬用外劇物・一般品の保管、樹脂製品の製造、化学原料の粉碎・加工など
- <http://www.minato-tpg.net/> (みなとグループ)

社の山本外志男社長だ。同社が保管する危険物には、トルエンやメタノールなど、電子部品の原材料として使われるものも

多く、これらは少しの温度変化でも品質が劣化してしまうという。

室温を管理できる倉庫を新設し、こうしたニーズを取り込むことで、従来からの得意先である化学メーカーに加え、電子機器やシリコン製品のメーカーとの取引も拡大した。売上増だけでなく、経営リスクの分散にもつながっている。

### 稼働率は90% 合理化提案に注力

新倉庫の建設にあたってはISICOの設備貸与制度を活用して、24時間体制で室温を制御するエアコンや外気の侵入を防ぐシートシャッター、万が一の火災に備えた二酸化炭素消火設備を導入した。

どの設備も防爆仕様と呼ばれ、火花が散らないなど爆発を防止する構造となっている。費用も通常の設備の数倍とあって、低利で割賦できる制度は大きな後押しとなった。



新倉庫の完成を機に、環日本海の物流拠点として飛躍を誓う山本社長

新倉庫の稼働率は当初の見込みを上回り、常時90%程度で推移している。東日本大震災の影響を受け、太平洋側で保管していた危険物を預かってほしいとの要望も多い。

石川県や北陸の企業にとっても、あらかじめ近場でストックしておけば、雪で交通網が麻痺した場合に原材料を切らさずに済むといったメリットがある。また、関東や関西を経由するのではなく、金沢港や富山新港を利用してロシアや中国と原材料や製品をダイレクトに輸出入すれば、コストダウンやリードタイムの短縮につながる。

山本社長は2~3年後をめどに温度管理のできる危険物倉庫をもう1棟、建設する計画にしておき、こうした合理化策の提案に力を入れる考えだ。

### 5つの温度帯で保管 多様なニーズに対応

川北産業の主力は危険物や毒物、劇物、一般品を保管する倉庫業である。床面積900㎡で、1,000tの品物を保管可能な危険物倉庫を備えるなど、日本海側最大級の規模を誇っている。

今年3月には新たに「温度管理危険物倉庫」を建設した。床面積910㎡の倉庫は全6室で構成されており、常温のほか、危険物の性質に応じて、2~8℃、10~25℃など5つの温度帯で保管できるようになっている。

「厳密な温度管理を要求される仕事が増えてきた」。そう話すのは同



新倉庫の外観。円高を利用して、原材料を多めに輸入、ストックする企業も増えている

## 電気透析で塩分をカット 「減塩いしり」を食卓へ

塩分は醤油以下  
旨味は醤油以上

清酒「天狗舞」で知られる車多酒造は「減塩いしり」を開発した。今年10月から関連会社のジュエイ商事（白山市）が販売している。奥能登の伝統的な魚醬である“いしり”は25%程度の塩分を含むが、この商品では塩分濃度を醤油以下の14%に抑えた。手始めに同社と取引のある全国の酒販店で販売する。

商品化に当たっては、石川県工業試験場化学食品部と協力し、電気透析処理によって、いしりの塩分

を除去する加工法を確立した。塩分が減ると腐りやすくなるため、車多酒造が製造する焼酎をブレンドし、アルコールの腐敗防止効果によって保存性を高めた。原料となるいしりはカネイシ（能登町）が供給する。

いしりは塩分濃度が高いため、消費者から敬遠されることも多かったが、同社の徳田耕二常務取締役は「塩分をあまり気にせず、気軽に使える調味料に仕上がった」と胸を張る。いしり特有の旨味が濃厚に感じられる一方、生臭さは抑えられており、徳田常務は「いしりになじみのない奥能登以外の人も使ってほしい」と期待を寄せる。

また、いしりはアミノ酸やペプチド、タウリンといった成分が豊富で、抗酸化性や血圧の上昇抑制といった機能性に優れた成分を含む食品だが、減塩処理を施しても、こうした成分や機能性は損なわれない。

開発には、県工業試験場のほか、機能性成分の解明や微生物の制御について石川県立大学食品科学科の榎本俊樹教授と小柳喬助教が協力した。

今年5月には車多酒造やカネイシなど4社で合同会社能登いしり（白山市）を設立し、製造・販売体制を整えた。



「全国には、いしりを知らない人も多い。この商品をきっかけに多くの人にいしりを知ってほしい」と話す徳田常務

### 8年前から研究 海外展開も視野

老舗酒造メーカーといしりの出会いはおよそ8年前。将来の事業のヒントになればと、いしりの機能性を研究する榎本教授の元へ、研究生として社員を派遣したことに始まる。

共同研究に乗り出したのは平成20年で、経済産業省の地域イノベーション創出研究開発事業に採択され、いしりのサプリメントの開発に取り組んだ。平成22年には経済産業省の新規産業創造技術開発費補助金を得て、減塩いしりを完成させた。サプリメントは未完成だが、開発段階で確立した減塩処理技術が役立った。

今年度からはISICOの「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」を活用し、販路拡大に取り組む計画である。

### (株)車多酒造

- 所在地 白山市坊丸町60-1  
TEL 076-275-1165
- 代表者 車多 壽郎
- 創業 文政6年(1823年)
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 25名
- 事業内容 清酒の製造、販売
- <http://www.tengumai.co.jp/>



なべ料理や煮物、ドレッシングなどに幅広く使える減塩いしり  
(120ml入り・840円)

## 75社約100人が節電のコツ学ぶ

### 企業の省エネ対策セミナー

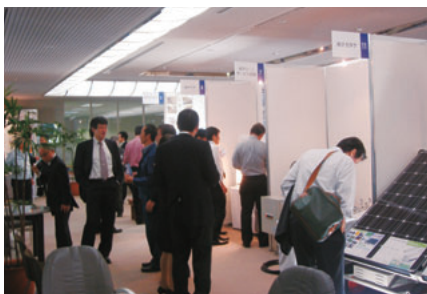
石川県とISICOは10月19日、石川県地場産業振興センター新館1階コンベンションホールで、「企業の省エネ対策セミナー～明日からできるコスト削減～」を開催し、県内企業75社約100人が参加しました。

今年3月11日に東日本大震災が発生後、電力の供給不足やエネルギーコストの上昇に対する懸念が高まる中、省エネ・再生エネに対する関心が一層高まっています。セミナーでは、企業の省エネルギー促進や再生エネルギーの活用等に対する取り組みをサポートするため、運用改善のための具体的な方法や企業の取組事例を紹介し、企業の担当者らが理解を深めました。

また、当日は県内企業18社による省エネ・再生エネ関連設備の展示会も同時開催しました。



省エネルギーセンターの講師がオフィスや工場における省エネの進め方を紹介しました



県内企業による省エネ・再生エネ関連設備の展示は、多くの来場者からの関心を集めました

## 活性化ファンドに66事業を採択

### いしかわ産業化資源活用推進ファンド事業

ISICOは、平成23年度「いしかわ産業化資源活用推進ファンド（活性化ファンド）事業」に、今年度から新設した海外展開支援枠の5事業をはじめ、66事業を採択しました。

10月1日には県庁で採択決定通知書の交付式が行われ、ISICOの理事長を務める谷本正憲知事が通知書を手渡し、関係者を激励しました。



採択決定通知書交付式の出席者一同は、ビジネスチャンスの拡大を目指し、決意を新たにしました

今回、巻頭特集でご紹介した「革新的ベンチャービジネスプランコンテスト」は、難関を勝ち抜いた7人の起業家ファイナリストによる公開ビジネスプランコンテストです。

200人以上の聴衆を前にしたプレゼンテーションは、さぞ緊張することだろうと思います。しかも1人の持ち時間はわずか7分。制限時間の中でいかに个性的でみんなの印象に残るかが大切です。

編集  
後記



聴衆を引き込むテクニックに優れたプレゼンテーションとして、私が真っ先に思い出すのは、先日他界したAppleの前最高経営責任者（CEO）スティーブ・ジョブズ氏です。彼のプレゼンテーションは魅力的で、かつ、分かりやすいため彼が言葉を発するたびに歓声がかかります。

今回、プレゼンテーションに臨んだ7人の起業家の方々も、本番のために何度も練習されてきたと思います。その成果もあって、个性的で大変すばらしいプレゼンテーションでした。

私は、大勢の前で話す機会はないですが、どんな場面においても魅力的でわかりやすい会話ができるような人でありたいと思いました。（藤）



財団法人  
**石川県  
産業創出支援  
機構**  
Ishikawa  
Sunrise Industries Creation  
Organization

●お問い合わせは

**TEL:076(267)1001**  
**FAX:076(268)4911**

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地  
石川県地場産業振興センター新館

URL <http://www.isico.or.jp>  
E-mail [info@isico.or.jp](mailto:info@isico.or.jp)

【発行月】平成23年10月（年6回発行）  
【編集協力】ライターハウス／金沢市問屋町1-75  
【印刷所】(株)橋本確文堂／金沢市増泉4-10-10