

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.31

ページ

「金沢工場」が来年1月に本格稼働
地場産業の発展に活力

06 — **石川県の最新経済情報**
コマツ

企業の成長戦略を探る

08 — **いしかわ発!熱血企業**
(株)板尾鉄工所/北陸ケーティーツール(株)

支援施設から羽ばたけ!

09 — **入居企業ファイル**
ミナミ金属(株)/アイティシステム

制度を活用した取り組み

10 — **fromユーザーズ**
(有)ホリカワ工業

融資・助成制度のご利用を

11 — **FINANCE**

トライアル発注事業の第一弾が決定

12 — **イシコ・トピックス**
(株)石川コンピュータ・センター/上野工業(株)

02 巻頭特集

変化を見据えた一手を“先見的ビジネスモデル”で描く

自社のノウハウと ネットワークを生かし 現場の問題に挑戦

(株)アルプが手がける食品衛生検査
で使用される試験官培地。中で細菌
を繁殖させて、食中毒の原因を調べ
る。詳しくは巻頭特集をご覧ください。

【表紙撮影/黒川博司】

岳邦建設(株)/ (株)アルプ

自社のノウハウと ネットワークを生かし 現場の問題に挑戦

少子高齢化、規制緩和、グローバル化…。
刻々と変化を続ける環境に対し、いかに対応するか。
このことは、企業にとって永遠のテーマとも言える。
時代の流れや社会のニーズに対応して、
企業自身も変化を遂げなければ、持続的な成長は難しい。
逆に、環境の変化をうまくとらえられれば、
企業の可能性は無限に広がる。
そこで、今回の特集では、自社の持つ技術やノウハウ、
情報、ネットワークを駆使しながら、
先見性を持った視点で事業展開する
2社の取り組みに注目した。



金沢市内のIT企業と協力してシステム開発に取り組んだ、岳邦建設の橋社長(写真右)と
アイサスの百成社長

Case 01

多額の経費を要した事例を省み 企業連携とファンド構築で 公共事業の常識を覆す

岳邦建設(株)

- 所在地 金沢市西泉1-5
TEL:076-241-1115
- 代表者 橋 康一
- 設立 昭和31年2月
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 14名
- 事業内容 土木工事の請負
- <http://www.gakuhokensetu.co.jp/>

建設工事施工中の受発注者間 情報共有システムを開発

岳邦建設はITシステム開発企業の(株)C-GRIPなどと連携して、(株)アイサスを設立。土木企業のCALs/ECへの対応を支援する情報共有システム「information bridge(インフォメーション・ブリッジ)」を開発した。

CALs/ECとは、電子入札や電子納品など、公共事業の事務手続きを情報化するものである。国土交通省の発注工事では、平成13年度から導入が始まっており、その後、各自治体でも順次、導入が進んでいる。平成22年度には都道府県や市町村が発注するすべての工事で導入が予定されているため、工事を請け負う企業側も、早急な対応が求められている。

そこで「information bridge」を導入すれば、土木企業は施工中に発生する書類や図面、写真を、インターネットでサーバーに登録し、社内のスタッフや発注者との間で情報を共有することが可能になる。

また、工事完了後に書類や図面、写真をデジタルデータで納める電子納品にも対応しており、日々の業務で作成した書類などが、システム内で自

動的に整理される。

これにより、インターネット上で書類を提出したり、確認・承認を受けられるため、従来のように、何度も発注者の元へ足を運ぶ手間が省け、現場での作業に人員を集中することができる。また、電子納品用のデータは自動生成されるので、工事の過程で発生する膨大な資料を、改めて整理する必要がないといったメリットもある。

システムはパッケージ販売ではなく、顧客がインターネットを通じて利用するASP方式によって提供される。このため、土木企業は、運用管理の負担が軽くなり、低額の利用料でシステムの導入が可能となる。バージョンアップやサーバーの保守などは、アイサスが担当する。

県や業界団体と協力し、試験運用をスタート

そもそも土木工事を請け負う岳邦建設がシステム開発に乗りだしたのは、3年前のことである。業界では、公共工事の削減が土木企業の経営を直撃しており、生き残りのためには新事業による収益拡大が必須とされていた。

同社でも、福祉関係や農林関係など、さまざまな分野への進出を検討。そして、たどり着いたのがIT分野だった。岳邦建設の橘康一社長は、「CALS/ECへの対応が急務にもかかわらず、業界には便利なシステムがなかった。そこで、自社のノウハウを生かしたシステムを開発すれば、需要があると考えた」と進出の経緯を話す。

相談を受けたISICOでは、企業の事業転換をバックアップするための「中小企業事業転換計画策定支援事業」で、事業の可能性調査などを

サポートしたほか、専門家による指導を行った。開発の実務にあたっては、C-GRIPとの連携をコーディネートした。

約1年かけて開発したシステムは、今年度の石川ブランド優秀新製品の認定を受けた。今年7月から、石川県土木部や(社)石川県建設業協会の協力も得て、50件の工事で試験運用がスタートした。今後、発注者である石川県、システムの運営窓口となる県建設業協会、そして、実際に工事を請け負う土木企業によって、改善点を洗い出し、本格運用を目指す。

資金調達のためファンド設立へ

「information bridge」の最大の特徴は、実際に工事を請け負う土木企業とシステム開発企業が連携して、開発にあたったところだ。

現在、全国ではCALS/ECの本格導入を見据え、公共工事の発注者である自治体が同様のシステム開発を進めている。しかし、アイサスの百成公鋭社長は「どのシステムも使い勝手がよくない」と話し、その原因は「システム開発を請け負うプログラマーが現場の業務に精通していない点にある」と分析する。

今回の開発では、岳邦建設が長年培ってきた実務のノウハウが注ぎ込まれている。その結果、日ごろの業務の流れに沿って、情報を入力していくだけで、必要な書類が作成できるようになっている。試験運用で、実際にシステムを利用した土木企業からも「現場にはパソコンに詳しくない者も多いが、分かりやすく誰にでも使える」と高い評価を得た。

先行して同様のシステムを導入した例では、15億円以上の開発経費



利用者側の視点に立って、使い勝手を向上させた「information bridge」のインターフェース

を行政が負担したものの、制度変更に伴う更新費用が捻出できないなど、運用上の問題を抱えている。そこで、このシステムの活用の際に最も苦心した点は、常識を覆すビジネスモデルの開発だったという。同社では専門家派遣を活用して調査研究し、システム利用によって大幅な便益を受ける工事受注者が、利用に応じて料金を支払うASPでのビジネスモデルとした。このため行政には利用費用が発生しないなど、導入・活用しやすいシステムとなっている。

橘社長は「地元企業が資金や技術を持ち寄って開発したPFI（公共事業に民間資金を取り入れる手法）」と言える。全国の自治体にとっても、参考になるモデル」と胸を張る。

さらに事業を推進するために、趣旨に賛同する自治体や企業から出資を募るファンド構築によって資金を調達し、システムを充実させながら土木工事以外にも対応させ、運用益から配当金の還元も予定している。

展示会に出展するなど、全国の自治体に向け営業を強化する



Case 02

“健康”をキーワードに 徹底した専門性の強化で 地域社会に貢献

(株)アルプ

- 所在地 金沢市近岡町309番地
TEL 076-237-4230
 - 代表者 古賀 久敬 ■ 設立 昭和49年4月
 - 資本金 1億円 ■ 従業員数 400名
 - 事業内容 臨床検査、調剤薬局、食品・環境衛生検査、
医薬経営コンサルティング
- <http://www.alp-grp.jp/>

ノウハウを生かし 事業の柱を3本に

アルプは「まごころで健康を」をモットーに掲げ、地域の健康を多角的に支える企業として、成長を続けている。昭和49年の創業以来、臨床検査事業を皮切りに、食品衛生検査事業、調剤薬局事業と、次々に事業の柱を育て、業績を右肩上がりに伸ばしてきた。その企業戦略は、事業の中で培ってきたノウハウやネットワークを生かすと同時に、時代の流れや社会のニーズを先取りして、的確なタイミングで事業化してきたことが特徴となっている。

同社が設立当初から手がける臨床検査とは、患者の血液や尿などを分析するもので、病気を診断するためのデータとして活用されている。現在では、日常的に行われているこ

の検査も、同社が創業した約30年前は、医療機関にもあまり認知されていないニッチ産業だった。その後、医療・診断技術の高度化にともなってニーズが高まり、現在、同社の営業エリアは、石川県、富山県、新潟県、群馬県、埼玉県の各県に広がっている。

食中毒の原因菌などを調べる食品衛生検査は、臨床検査で必要とされた微生物検査のノウハウを応用して、平成9年に立ち上げた事業だ。同社の古賀久敬社長は「その前年に大阪で発生したO-157集団食中毒事件で、食に対する大きな不安が消費者に広がった。それが大きなヒントになった」と経緯を振り返る。

調剤薬局事業は、医薬分業の全国的な広がりを受けて、平成11年からスタート。「アルプ薬局」として今年11月末現在、北陸3県に33店舗を展開している。



将来的には、中国での事業展開も視野に入れる古賀社長

医薬分業は、患者が医師から薬の処方せんを受け取り、薬局で処方せんと引き換えに薬を受け取る制度。北陸3県の医薬分業率が全国に比べて大幅に低かったことも、事業化に踏み切った理由の一つである。店舗展開にあたっては、医師との間に築いてきた信頼関係が、役に立った。

3つの研究所を設立し、 専門性を強化

事業を多角化する一方で、他社との差別化を図るため、専門性の強化にも力を入れてきた。このことを象

アルプ病理研究所では、がん細胞や遺伝子などの高度な検査を受注し、地域の医療機関のニーズに応じて





アルプが事務局を務め、食の安全・安心の啓蒙に取り組むNPO法人北陸HACCPシステム研究会

徴するのが、同社が設立した3つの研究所だろう。

その一つ、アルプ医業経営研究所では、医療改革によって経営環境が厳しくなる中、医業経営コンサルタントが医療機関の経営指導に当たっている。

アルプ病理研究所では、金沢大学から研究者や技術者を迎え、がん細胞の検査や遺伝子検査など、これまで大学病院などでしかできなかった高度な検査を請け負っている。

アルプ食の安全研究所では、食品工場や飲食店といった施設の点検業務や改善指導からスタッフの衛生教育まで、専門家がトータルにサポート。今年5月に、残留農薬などの規制を強化するポジティブリスト制度が施行されると、「LC/MS/MS(液体ガスクロマトグラフ質量分析計)」といった最新の検査機器を導入して、複雑化するニーズに応えている。

事業の組み合わせで相乗効果

多角化と専門化によって、事業は順調に拡大してきたが、経営を取り巻く環境にはマイナス材料もある。例えば、臨床検査業界では、医療費抑制の政策に沿って検査料が下がり続け、再編、淘汰が加速している。

そこで古賀社長が注力するのは、「開業支援プロジェクト」である。

このプロジェクトは、臨床検査、調剤薬局、医業経営コンサルティングといった事業と、建築を請け負う同社の関連会社である(株)アルプデザインとの連携で、医療機関の新規開業を総合的にサポートしようというものだ。

古賀社長は「経営基盤をさらに強化するには、今ある資源を組み合わせ、相乗効果を引き出すことが大切」と、今後の受注アップに期待を寄せている。

国際交流を発展させ、いずれは中国でも展開へ

他にも、アルプでは、二つのNPO法人をサポートしている。同社の理念の一つである、地域社会への貢献を具体化しているところも特徴的である。

サポートしている一つは、平成10年から活動している北陸HACCPシステム研究会である。同会は、石川県立大学の研究者らと協力して、HACCPによる衛生管理の普及と人材育成を目指して活動が続けている。

もう一つは、同社の創業者である古賀克己会長が理事長を務める、日本海国際交流センターだ。約8年前から活動しており、中国遼寧省・大連市と

産官学で交流を進めている。

大連市との国際交流を発展させる形で、今年9月には(株)アルプネットを立ち上げた。ここでは、大連市とのビジネスに取り組む企業に対し、コンサルタント事業を行っている。

古賀社長自身も「臨床検査など日本で必要とされた事業は、いずれ中国でもニーズが高まるはず。今後、中国での展開も考えていきたい」とグローバル化への青写真を描く。

もちろん、国内においても、次の一手を模索しており、「展開するならば“健康”に関連した事業を立ち上げたい。機が熟せば、福祉事業への進出も選択肢の一つとして考えている」とビジネスプランを温めている。



北陸3県で33店舗を構えるアルプ薬局は、医薬分業の流れとともに、成長を続ける。

「金沢工場」が 来年1月に本格稼働 地場産業の発展に活力

石川県小松市を発祥の地として、世界企業へと飛躍を果たしたコマツ。

そのコマツが現在、来年1月の本格稼働を目指して、

金沢港大浜地区で金沢工場の建設工事を急ピッチで進めている。

そこで、コマツの執行役員兼産機事業本部長の山田浩二氏に、

新工場の特徴や金沢港の利用、協力企業への期待などについて語っていただいた。

コマツ

- 所在地 東京都港区赤坂2-3-6
TEL 03-5561-2616
- 代表者 坂根 正弘
- 設立 大正10年5月
- 資本金 701億2000万円
- 従業員数 5979名
- 事業内容 建設機械、産業機械などの製造
- <http://www.komatsu.co.jp/>

新工場には 3つのコンセプト

金沢工場は、敷地面積が約115,000㎡、延べ床面積約15,000㎡。自動車メーカー向けの大型プレス機械の生産拠点として、70人体制で操業をスタートさせ、平成19年度は、100億円の売り上げを見込んでいる。

新工場の建設は、自動車ボディ用の大型プレス機械の増産対応を目的としている。これまでは、小松工場でまかないきれなかった量を海外企業に外注してきたが、金沢工場では、その量を受け入れると同時に、さらなる増産に応える体制を整えている。

コマツグループにとって、11年ぶりとなる国内新工場の建設にあたり、3つのコンセプトにこだわった。

一つは、納期の短縮である。人件費の高い日本が世界を相手にするためには、品質はもちろんだが、スピードが大事になることから、工数の低減などによって納期を従来の半分にまで縮める。

もう一つは、環境への負荷の軽減である。CO₂やVOCなどの排出量を抑えて地球環境に配慮するほか、高さ24mにもなる工場を完全空調するなど、作業環境も改善される。

最後は、工場の「見える化」、「見せる

化」である。見える化とは、ITを駆使して設備の稼働状況などを一目で把握できるようにすること。また、見学者が安全に製造工程を見て、視察できるスペースを設けて見せる化も図る。山田本部長は「地域の子どもたちにモノづくりの現場をぜひ見に来てほしい」と力を込める。

金沢港利用に使命感 今後の国際化に期待

今回、コマツが金沢港の隣接地に進出した理由の一つは、当然、その立地にある。

金沢工場で製造された製品は、チャーター便を運航して、金沢港からアメリカやヨーロッパ、南アフリカ、タイなどに輸出するほか、内航船を使用して、名古屋港(愛知県)などに納入する。

金沢港では現在、水深13mの大水深岸壁の整備が進められており、平成20年10月には、水深12mでの暫定供用が予定されている。これによって、3万トン級の大型貨物船が入港可能となり、今後は、輸送の利便性が向上する。

これに合わせて石川県では、金沢港の航路拡充に取り組んでいる。山田本部長は「諸外国と定期航路を持つのが難しければ、国際的なハブ港となっ



地域の中小企業と連携しながら成長を目指す山田本部長



金沢港大浜地区の金沢工場は
大型プレスの製造を担う

ている韓国・釜山港との定期便を増やすことも一つの手」とした上で、「地域の企業が利用しないと利便性は向上しない。そのために、コマツとしては100%活用していく」と使命感を燃やすと同時に、「他の地元企業にも、金沢港を最大限に活用してほしい」と支援を呼びかける。

進出の決め手は 協力企業の集積

物流面でのメリット以上に金沢進出を後押ししたのが、県内に集積している協力企業の存在である。

新工場の建設候補地としては当初、国際物流港として整備された常陸那珂港を抱える茨城県が挙がっていた。しかし、山田本部長は「私たちの仕事は協力企業がなくては成立しない」と話し、「石川県内に部品工場のクラスターが形成されていたことが最大の決め手だった」と進出の背景を明かす。

もちろん、県内の協力企業にとっても、コマツの存在は大きい。これまで協力企業は、KES（コマツ・エンジニアリング・スタンダード）と呼ばれるJISよりも厳しい品質要求に応え続けることで、技術力や生産管理能力を向上させ、販路を拡大してきた経緯がある。現在も、コマツの好況を追い風に、設備投資を活発化させている。

協力企業に対して、山田本部長は、「私たちはどこよりも高精度な加工を可能にする世界でナンバー1の大型プレス機を製造している自負がある。QCD（品質・コスト・納期）はもちろんのこと、それぞれの技術分野で世界一

を極める一流の企業になってほしい」と期待をふくらませる。

一方で、「部品単品を賃加工するだけでなく、前後の工程を含めて請け負ったり、さまざまな提案も増えてきた」と協力企業の開発力に対しても、さらなる期待をかけ、単なる上下関係でなく、パートナーと呼べる関係を、今後も強化していく考えだ。

付加価値を持った 工業団地の整備を

現在、コマツの生産拠点は、国内では1府7県にまたがり、海外にも多くの工場を構える。山田本部長は、「その中でも石川県には特別なアドバンテージを感じる」という。それが、モノづくりの精神を大切にす地域性である。

石川県は歴史的に見ても、さまざまな工芸を繊細な技術で、丁寧に作り込んできた土地柄だ。それだけに、いかに独自の技術を編みだすかというモノ

づくりの文化が、広く根付いている。

こうした精神を持った優秀な人材を受け入れられる大学の多さも、メリットが大きいと指摘する。当然、このことは、コマツや協力企業への人材供給においても、大きな意味を持つ。

こうした環境をバックに、モノづくりのメッカとして石川県がさらに発展するには、「付加価値をつけたインフラ整備が不可欠」と山田本部長は強調する。

「例えば県下に4校ある産業技術専門校は、即戦力となる技術者を養成するのに役立っている。こうしたものを、工業団地の中心に整備し、技能教育した人材を企業に供給するシステムが構築できれば、石川県内の各工業団地に進出を考える企業も増えるはず」と提案する。石川県に対しては、産業集積に向け、より一層のバックアップに期待をかけている。

金沢工場で製造される自動車向け
パネル成型用の大型プレス



いしかわ発！熱血企業

企業の成長戦略を探る

石川県には、キラリと光る技術を持つ企業がたくさんあります。
そういった技術力を認められ、県外企業からも幅広く受注に成功している
ものづくり企業の成長戦略を紹介します。

モジュール化と専門化を進め、 旺盛な建設機械需要を支える

(株)板尾鉄工所

建設機械用足廻り部品などを主に手がける板尾鉄工所では、世界的な建設機械の需要増を背景に、4年前から大幅な増産を続けている。受注の増加に対応するため、一昨年から今年にかけて、小松市工業団地内に年1棟ペースで、工場を新設してきた。

ボルトやシャフトの製造からスタートした同社だが、現在では、積極的にモジュール化を進めている。モジュール化とは、部品単体を製造するのにとどまらず、複数の部品を組み立て、一体化したユニットとすることで、これにより付加価値を高めている。一方で、事業内容について専門化を進めており、足廻り部品に経営資源を集中させてきた。

こうした企業戦略によって、特に、油圧ショベルやブルドーザーの足廻りに欠かせないアイドラーという部品では、日本一のシェアを誇るまでになった。取引先には、コマツをはじめとする各大手建設機械メーカーがずらりと並び、イギリス、タイ、ブラジルなど、海外の企業とも取引している。

建設機械の需要は、まだまだ伸びると見られているが、板尾昭栄社長は「こういう時期だからこそ、単なる増産対応ではなく、将来的な競争力アップにつながる設備投資を考えている」と話す。

その言葉通り、新工場では、従来外注していた熱処理工程を協力企業と共にライン化し、一貫生産体制を強化した。さらに、ロボットによる自動化も順次進めるなど、長期的な視野で競争力に磨きをかけている。

■所在地	小松市工業団地1-65 TEL 0761-22-5453		
■代表者	板尾 昭栄	■設立	昭和47年7月
■資本金	9,600万円	■従業員数	150名
■事業内容	建設機械用足廻り部品、マイクロショベルなどの設計・製造		

増産に合わせて建設された新工場では、一貫生産体制を強化し、効率化を図っている



ロストワックス製造で 精密鑄造部門を第二の柱に

北陸ケーティシーツール(株)

北陸ケーティシーツールは自動車整備用工具の国内最大手・京都機械工具(株)(京都府)の生産拠点として、昭和45年に設立された。めがねレンチやコンビネーションレンチなどの工具を鍛造加工しており、製品はプロから一般ユーザーまで幅広く愛用されている。同社のトップブランドであるミラー・ネプロスは、公差0.1ミリ以下という寸法精度で、トヨタF1チームに供給するなど、自動車レースの最先端でも活躍している。

同社にとって、工具に続く第二の柱となっているのが、精密鑄造部門である。これは新たなチャレンジとして、平成元年から独自にスタートさせた取り組みで、ロストワックス製造によって産業機械や工作機械、建設機械などの部品を製造している。

ロストワックス製造とは、ワックス(ろう)で作った部品の模型をセラミックスでコーティングし、乾燥した後、ワックスを溶かし出して鑄型にし、溶かした金属を流し込む方法である。これは複雑な形状の部品や精密部品の製造に適している。

こうした特性を利用して、同社では各機械メーカーに部品の複合化を提案して、コストダウンに貢献。取引先は業界を問わず全国に広がっている。

現在、精密鑄造部門は、売り上げの30%を占めるまでに成長。今年6月には関西営業所を設立し、より営業力に磨きをかけている。松田弘社長は「規模を倍増し、将来はチタンやアルミの部品も製造できるように設備を整えたい」とさらなる攻勢をかける構えだ。

■所在地	羽咋市柳田町70字150番地1 TEL 0767-22-2130		
■代表者	松田 弘	■設立	昭和45年9月
■資本金	5,700万円	■従業員数	100名
■事業内容	自動車専用工具、一般作業工具の製造・販売、精密鑄造品の製造		
● http://www.hkct.co.jp/			

ロストワックス製造では、ツリー状に組み立てた鑄型に、ステンレスなどの材料を注入する



ベンチャー企業やSOHOなどを支援するため、いしかわフロンティアラボ、いしかわクリエイトラボ、SOHOプラザクリエイションオフィス、石川県ビジネスサポートセンターといった低料金で利用できる事業スペースを提供しています。その入居企業の中から、独自の取り組みを見せる2社を紹介します。

石川県ビジネスサポートセンター

ミナミ金属(株)

手作業による分解・分別で、リサイクル率99%を実現

ミナミ金属では、使用済みのOA機器や通信機器を解体、リサイクルしている。事業の大きな特徴は、廃棄物を手作業によって分解・分別し、リサイクル可能な素材をできる限り取り出す点にある。

パソコンなどの部品には、鉄やプラスチックはもちろん、金、銀、プラチナ、パラジウムといった希少金属も多く含まれており、同社で扱う廃棄物のリサイクル率は99%を超えている。

磁石で鉄を回収しただけで破砕機にかけてしまう方法に比べれば、作業は煩雑になり、コストも高くなる。しかし、業務の一部を金沢刑務所に委託す

るなど、コストダウンにも工夫している。

取引先の多くが大手メーカーであり、東京に本社を置いていることから、平成15年1月より石川県ビジネスサポートセンター（東京都千代田区麹町）に東京営業所を開設した。岡村昇専務は「全国展開している企業の情報はやはり東京から発信されます。ですから客先に頻繁に顔を出せるよう、東京に拠点を設けたかったのです」と進出の狙いを話す。

東京営業所では常駐スタッフが情報収集にあたり、現在は大型案件の商談が進行中だ。今後は首都圏での工場建設も視野に入れ、引き続き、東京

営業所を通じ、事業を拡大していく考えだ。



丁寧な作業でリサイクル率を高めるミナミ金属の工場

- 所在地 金沢市打木町東1426番地
TEL 076-269-1800
- 代表者 岡村 廣志 ■ 設立 昭和59年6月
- 資本金 5,000万円 ■ 従業員数 190名
- 事業内容 OA機器、通信機器などの回収・解体
- <http://www.minami-kinzoku.co.jp/>

SOHOクリエイションオフィス

アイティーシステム

顧客に最適の業務ソフトをコーディネート

財務会計や販売管理、給与計算など、業務用のパッケージソフトの販売、サポートを手がけるアイティーシステムは、昨年7月の設立から約1年、順調なすべり出しを見せている。

大手ソフトメーカーでの勤務を経て、独立した本田浩成氏は、各大手メーカーの業務ソフトの特長を把握してい

る上、会計処理など、実務の知識も豊富なことから、顧客に最適の業務ソフトを提案できるのが強みである。導入時の指導やアフターサポートなど、何役をも一人でこなし、法人への営業実績は、これまでに約300件を数える。

法人向け営業と並んで売り上げの柱となっているのが、個人向けの訪問サポートである。こちらは、サポートサービスの専門企業と契約を結び、北陸3県の個人ユーザーに対し、インターネットの接続設定や各種トラブルの診断・修復を行っている。個人向けの業務では、さまざまなハードの設定を覚えられるとあって、仕事の幅が拡大。それが、法人への提案にもつな

がっており、相乗効果を生んでいる。

今年4月には、いしかわSOHOプラザクリエイションオフィスに入居した。本田氏は「お客さまとの商談スペースが確保できることや、ISICOからの情報提供がメリット」と話す。今後は、ISICOに所属するアドバイザーから指導も受けながら、企業基盤の強化を図っていく。



本田氏は来年には法人化を見据えている

- 所在地 金沢市鞍月2-1
石川県IT総合人材育成センター 1F
TEL 076-239-0005
- 代表者 本田 浩成 ■ 設立 平成17年7月
- 事業内容 業務パッケージソフトの販売、サポート、保守サービス
- <http://www.itsystem-kk.com/>



設備貸与制度、専門家派遣事業の利用者に聞く

ISICOでは、企業の設備を整備するための設備貸与制度と共に目的に応じた専門家を派遣し、具体的、定期的なアドバイスを行う専門家派遣制度で、企業の成長を後押ししています。制度を活用して事業の拡大に成功した企業の取り組みを紹介します。

NC研削盤の導入で、 金型製作・部品加工を拡大

中小企業のメンテナンス需要にも注力

(有) ホリカワ工業

- 所在地 小松市今江町9-216-2
TEL 0761-23-2100
- 代表者 堀川 昇一 ■ 設立 平成13年10月
- 資本金 300万円 ■ 従業員数 7名
- 事業内容 プレーキプレス金型・特殊金型の設計・製作、プレス部品加工



設備貸与制度を利用して導入したNC研削盤

難易度の高い金型、部品加工を積極的に受注

ホリカワ工業は、コマツで長年にわたって金型製作に携わってきた堀川昇一社長が設立した企業である。堀川社長が石川県の技術アドバイザーに任命されるなど、高い技術力を持っており、薄板を加工するプレーキプレスの金型や多品種少量の特殊金型を受注している。また、金型のメンテナンスにも注力し、短納期、低コスト化を実現した。

「創業以来、地元への貢献を最優先に考えています」と話す堀川社長。実際、同社の仕事は、大手メーカーに頼むと割高になる製品や請け負ってもらえない製品が多くを占める。「初めて製造するような金型もたくさんあるが、こうした仕事をやり遂げることが次の仕事につながる上、社員の技術力向上にも役立つ」と難易度の高い注文も、積極的に受け入れている。



設立以来、順調に事業を拡大する堀川社長

新規の取引先も着々と増え、バス車体製造最大手のジェイ・バス(株)とも取引し、バスの屋根部分に曲げ加工を施す金型を納めている。

金型だけでなく、部品加工も事業の柱の一つだ。部品加工においても金型同様に、細くて長い部品への穴開け加工や斜面加工など、他社があまり手がかけられないような仕事に取り組んでいる。

金型だけでなく、部品加工も事業の柱の一つだ。部品加工においても金型同様に、細くて長い部品への穴開け加工や斜面加工など、他社があまり手がかけられないような仕事に取り組んでいる。

1年前に工場を新築 ISICOのバックアップで成長

たった一人での創業だったが、業容は順調に拡大している。それに合わせて、石川県やISICOの制度を利用しながら、設備の充実を図ってきた。

平成16年度には、同社の経営革新計画が、中小企業経営革新支援法に基づく認定を受けた。認定企業への低利融資により、昨年11月には、敷地面積1,529㎡、延床面積525㎡の新工場を建設した。

新工場には、ISICOの設備貸与制度(11ページを参照)を活用して、NC研削盤を導入した。NC研削盤は、プレーキプレス金型の先端を加工するのに欠かせない設備であり、同時に、この設備によって、古くて傷んだ金型を再研磨できるため、中小企業からのメンテナンス需要に対応できるようになった。

このほか同社では、昨年度から専門家派遣事業によって、経営・技術全般にわたる指導を受け、積極的に経営の改善、技術の向上を図っている。堀川社長は、「今後も難易度の高い金型、部品加工に挑戦しながら、メンテナンス分野の充実も図り、さらなる成長へとつなげたい」と意欲を燃やしている。



同社が手がけるプレーキプレス金型(手前左)、特殊金型(右)、部品加工(左奥)

専門家派遣事業

経営や技術・商品開発におけるさまざまな課題の解決を図るため、ISICOではその目的に応じて専門家を派遣し、具体的・実践的なアドバイスを行っています。

企業側の負担額は必要経費などの1/3で、ご希望の専門家を指定することもできます。プロのアドバイザーが豊富な知識とノウハウで、経営革新をバックアップいたします。

お問い合わせ
(財)石川県産業創出支援機構
経営支援部 経営支援課
TEL 076-267-1244

【お問い合わせ】
 (財) 石川県産業創出支援機構
 経営支援部 設備資金課
 TEL 076-267-1174

「設備投資に対する助成がさらに充実しました」

● 設備貸与制度(割賦・リース)

貸与損料/年2.75% — 県からの利子助成(一般分0.5%、IT設備分0.75%)

〈各市・町の利子助成制度の概要〉

	金沢市	小松市	加賀市	白山市	能美市	野々市町	かほく市
対象業種	機械金属・電機電子等製造業	機械金属製造業	全製造業・旅館業(ボイラー設備のみ)	全製造業	業種指定なし	業種指定なし	業種指定なし
助成金	1企業1年度 60万円限度	1企業1年度 60万円限度	1企業1年度 60万円限度	1企業1年度 60万円限度	1企業1年度 50万円限度	1企業1年度 60万円限度	1企業1年度 60万円限度
助成期間	契約日より3年間	契約日より3年間	契約日より3年間	契約日より3年間	契約日より3年間	契約日より3年間	契約日より3年間
助成料率	割賦損料率の 2.00%相当額	割賦損料率の 1.25%相当額	割賦損料率の 1.40%相当額	割賦損料率の 1.25%相当額	割賦損料率の 1.00%相当額	割賦損料率の 2.00%相当額	割賦損料率の 2.00%相当額
お問い合わせ先	産業局工業振興課 076-220-2205	経済部商工振興課 0761-24-8075	地域振興部観光工課 0761-72-7900	産業部商工振興課 076-274-9543	産業建設部商工観光課 0761-55-8509	産業建設部産業振興課 076-227-6082	産業建設部商工観光課 076-281-3922

● 設備資金貸付制度

設備資金の1/2を限度 — 無利子、対象業種、対象設備の指定なし
 (7年償還、据置期間は、半年または1年)

ISICOライブラリー 書籍・DVD情報

ISICOライブラリーでは、皆様のご要望を取り入れながら、随時、書籍・DVDの整備を行っています。お気軽にお立ち寄りください。

■ 書籍情報

「帝国データバンク会社年鑑(2007年版)」
 全国の有力・優良企業14万社の企業概要が掲載されています。
 閲覧可能ですから、ぜひ、ご活用ください。

■ DVD 新着!

「サービスの原点!ホスピタリティ お客さまと感動を共有する」
 ホスピタリティとは、物事を心・気持ちで受け止め、心・気持ちから行動することです。なぜ、今、ホスピタリティが大切なのか、各企業のエピソードを通して解説いたします。社内の研修効果を高める上でも、ぜひ、ご活用ください。



開館時間

月～金曜日 午前8時30分～午後7時30分
 土曜日 午前10時～午後5時

休館日

原則として日曜・祝祭日、
 年末年始(12月29日～1月3日)
 ※このほか、都合により休館することもあります。

【お問い合わせ】

(財) 石川県産業創出支援機構
 産業振興部 産業情報課
 TEL 076-267-1001

日本貿易振興機構(ジェトロ)海外ミニ調査サービス

円滑に海外ビジネスを行うために必要な情報を提供します。

海外ミニ調査サービス 1単位…10,500円

※ただし、調査範囲・難易度によって価格は変動します。※調査所要日数は通常3週間程度です。

A 企業照会…1業種 10企業程度

企業照会は、①企業名、②住所、③電話、④ファクス、⑤電子メールアドレス(公表企業のみ)、⑥ホームページアドレス(所有企業のみ)などです。

B 小売価格…1品目 3小売店程度

ジェトロ海外事務所の所在国・地域に限ります。

C 制度情報…1品目 1テーマ

簡易レポート、法人手続きの確認、許認可手続きの確認などです。

D 統計資料…1品目 2テーマ

生産、輸出、輸入などについて、最新3年分の既存資料から検索します。

お問い合わせ

日本貿易振興機構(ジェトロ)
 金沢貿易情報センター
 TEL 076-268-9601

その他、見本市情報や従業員採用条件などにも対応します。(ただし、ジェトロ海外事務所調査可能なものに限ります)

トライアル発注事業の第一弾が決定

石川県とISICOが実施するトライアル発注事業において、第一弾となる12製品の採用が決まった。この事業は、県内の中小・ベンチャー企業が開発した新製品の販路開拓を支援するため、県や民間企業が試験的に導入するもの。今年11月から来年2月にかけて実際に使用し、その評価を企業にフィードバックして製品の改善につなげていただく。ここでは、ISICOの仲立ちで民間企業などに導入される製品を紹介する。

緊急メール配信サービス

石川コンピュータ・センターでは、現在、携帯電話のメール機能を活用して防災・防犯情報などを一斉に配信するサービスを、学校や自治体向けに提供している。同社のサービスは、一度に大量のメールを高速配信できる点が特徴。携帯電話各社が構築する大量のスパムメールをブ

ロックする仕組みにも対応し、登録者へ確実に情報を届ける。また、個人のメールアドレスを暗号化して登録するなど、セキュリティ対策も万全だ。今回の事業では、県内の病院に導入し、夜勤体制や緊急手術の連絡など、病院の業務に対応したカスタマイズを施して、用途の拡大を目指す。

(株)石川コンピュータ・センター

金沢市無量寺町八6番地1
TEL 076-268-8312
<http://www.icc.co.jp/>



エコベルク



上野工業では、快適・安心な室内空気環境を実現する殺菌・脱臭機「エコベルク」を改良し、機能性の向上を図った。その一つとして、施設やオフィスを対象にした据え置きタイプと天井埋め込みタイプに加え、一般住宅のリビング用の壁掛けタイプを新たに開発したことが挙げられる。これにより、空気中に浮遊し、疾患や臭いの原因となるエアハザードを光触媒で

効率よく分解するエコベルクの機能がより幅広い室内環境で生かすことができる。さらに同社では、今回の事業を機に、これまで導入実績のある福祉施設だけでなく、飲食店やホテルなどの販路拡大に努めていく。

上野工業(株)

羽咋郡宝達志水町免田ホ9
TEL 0767-28-2375
<http://www2.ocn.ne.jp/~ueno/>

最新情報の収集から、経営や技術に関する相談、産学官のネットワーク形成など、あなたのビジネスをインターネット上で支援するDGnet(デジネット)をご活用ください。

さらに詳しい情報・最新情報は、
DG net↓
<http://www.isico.or.jp>
をご覧ください。



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

編集後記

今回の特集では、先見性を持ち、自社のノウハウとネットワークを生かしながら、現場の問題に挑戦している事例を紹介しています。また、石川県の最新経済情報として、コマツの金沢工場についても掲載されていますので、ご参考としてください。