

NICOpress

Niigata Industrial Creation Organization

2007

5

vol.43

新潟にいた産業創造機構

[特集]

新技術・新商品開発を強力にサポート

今すぐ挑戦! 「ゆめ・わざ・ものづくり 支援助成金」



“実現させたい新事業の「ゆめ」がある。
磨きたい「わざ」がある。どうしても創りたい「もの」がある。”
中小企業の経営者として、こうした思いを持つ人は多いはずだ。
その実現への取り組みをサポートする制度、
それがNICOの「ゆめ・わざ・ものづくり支援助成金」。
これまで、数多くの企業がこの助成金を活用し、
ビジネスの新展開を果たしてきた。
この制度は、現状から一歩、先へ踏み出すための大きなチャンス。
次はあなたが情熱を形にする番だ。

有限会社エヌ・オー・シー
株式会社タナベ
株式会社技術開発研究所
株式会社テクノクラフト

コミュニケーション
企画も新登場!
情報満載
リニューアル!



コミュニケーション連載企画

経営革新で会社がどう変わったか? 挑戦する企業をレポート **ただ今 奮闘中**

突破口は支援策活用にある | N | I | C | O | 支 | 援 | 策 | 活 | 用 |

NICOのメンタ -、アドバイザー - が指南。 **われら 応援団**

NICO主催 旬のイベント・セミナーをレポート **EVENT REPORT**

経営者インタビュー。つなぐことから始まる会社の未来 **明日へ つなぐ**

NICOクラブ会員企業に聞く! 職場を元気に活気づける秘訣とは? **わが社のQQ**

県内企業の優れたモノをリサーチ! **スグレもんFILE**

今すぐ挑戦! 「ゆめ・わざ・も

新商品や新技術、新しい挑戦へのビジネスプランはあるけれど、今まで温めていたままになっていた、資金不足で取り組めなかったなど、そのような方はいらっしゃいませんか？

NICOでは「ゆめ・わざ・ものづくり支援助成金」で中小企業の皆様方の新分野進出、新技術・新商品開発などを強力にサポートします。

まずはあなたの「やる気」をチェック!

- 今まで温めていたビジネスプランがある。
- 助成金を活用してみたかったが、今まできっかけがなかった。
- 現在、市場には出ていない新商品の開発プランがある。
- 新製品の計画はあるが、マーケットニーズをどう探ろうか悩んでいる。
- 商品開発に費用がかかり、市場調査を思うようにできない。
- 試作品が実際に市場に受け入れられるか知りたい。
- 面白いアイデアがあるが、開発費が不足している。

1つでも当てはまる方は、「ゆめ・わざ・ものづくり支援助成金」を活用してみませんか？

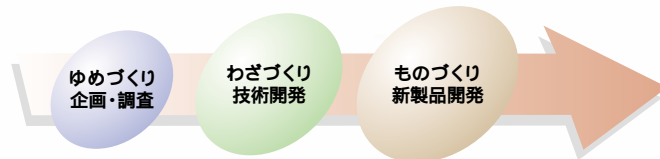
STEP どのような助成金？

ゆめ・わざ・ものづくり支援助成金とは

平成19年6月より申請の募集を開始する予定です。

これからの新潟県の産業を担うべく、大きく成長する可能性のある新技術・新製品開発、システム開発などの取り組み事業に対して、その事業費の一部を助成する制度です。

新たな事業展開



新連携ゆめづくり支援助成金

異分野の中小企業が、お互いの経営資源を持ち寄り、連携体を構築して、新商品・新技術の研究開発、新サービスを行う事業に要する経費の一部を助成します。

助成限度額	200万円	助成対象経費	100万円以上
助成期間	交付決定日より平成20年3月31日まで		
助成率	助成対象経費の1/2以内		

わざづくり支援助成金

平成19年6月より企業ニーズにあったダイナミックな助成金に生まれ変わる予定です。

ゆめづくり支援助成金

事業シーズを新たな事業展開へ結び付けるための準備段階(企画・調査・立案及び事業可能性調査等)に要する経費の一部を助成します。

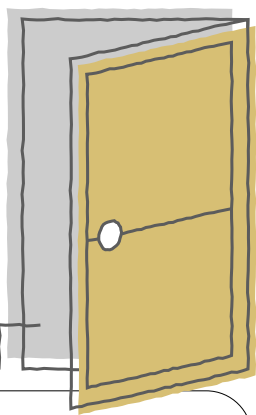
助成限度額	100万円	助成対象経費	50万円以上
助成期間	交付決定日より平成20年3月31日まで		
助成率	助成対象経費の1/2以内		

ものづくり支援助成金

独自の技術やアイデアなどで従来にない画期的商品を開発し、新規市場の創出や新たな事業展開を図る場合の商品開発(試作)に要する経費の一部を助成します。

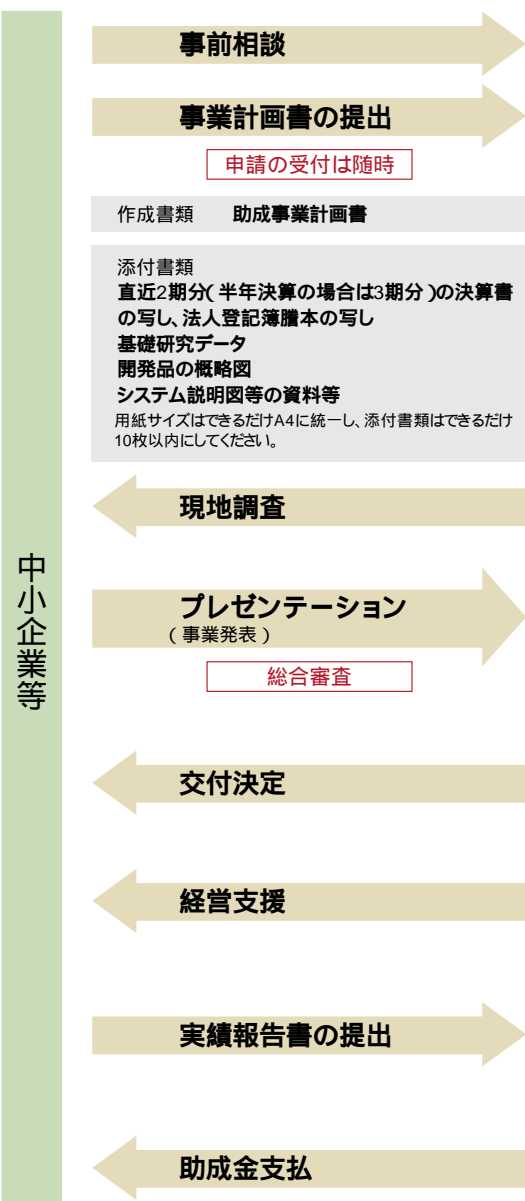
助成限度額	300万円	助成対象経費	100万円以上
助成期間	交付決定日より平成20年3月31日まで		
助成率	助成対象経費の1/2以内		

のづくり支援助成金」



STEP どういう仕組み?

申請から助成金支払までのスケジュール



NICOのサポート

事前相談
事業計画作成時にアドバイスを行っておりますので、お気軽にご相談下さい。

担当者からの Advice

担当者の視点から見たポイントを以下の通り挙げてみました。申請される際のご参考にして下さい。

**お金と労力がムダにならないよう、まずは先行特許を調査
技術的な新しさを明確に
市場性がどれほどかを示す
テーマも含めて事業内容を視覚的に分かりやすく説明する**

プレゼンについて

事業計画の内容を審査員の前で、皆さん自身から発表・説明してもらいます(質疑応答を合わせ、1社10~15分程度)。限られた時間ですので、事業計画を端的に発表してください。

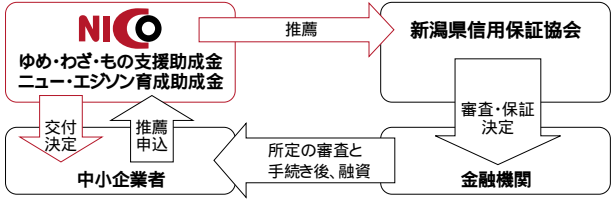


NICOのサポート

経営支援
事業が的確に実施されるように、NICOで指導・助言を行っています。また、専門家を派遣し事業化・商品化に向けてサポートします。

資金調達について

新潟県信用保証協会との提携保証「ニコット」
交付決定企業で当機構の推薦を受けられた方を対象とした、資金調達をバックアップする保証制度があります。
無担保・無保証人でご利用いただけます。
資金の種類 ニコット / 助成金支払までのつなぎ資金
ニコット / 最大1,000万円までの長期資金



ゆめ・わざ・ものづくり支援助成事業
についてのお問い合わせ

経営支援グループものづくりチーム TEL.025-246-0051 FAX.025-246-0030
応募詳細はホームページをご覧ください。 <http://www.nico.or.jp/sien/yumewaza/yumewaza.html>

次のページより各支援助成を受け、挑戦する企業の事例が登場します。
ぜひ参考にされ、あなたもトライしてください。



STEP

採択企業から学ぶ

実際に採択、活用されている
4つの事例をレポート!

ゆめづくり支援助成金活用

平成17年度採択 / テーマ 超広帯域巻き線形インダクターの開発～事業化

有限会社エヌ・オー・シー

企業DATA

〒940-0833 長岡市笹崎3丁目3番地15 TEL.0258-36-3036 FAX.0258-36-3006
E-Mail noc@earth.jstar.ne.jp URL http://www.earth.jstar.ne.jp/ noc/

代表取締役 **小川 茂氏**

支援をもとに、夢のコイルが誕生

下請から時代の先端を担う部品のメーカーへ

「このコイルは、ゆめづくり支援助成金で、理想を具現化したものです」と、有限会社エヌ・オー・シーの小川社長は話す。同社が開発したNOCOIL(ノイズ・アウト・コイル)は、光通信などにおいて、光をデジタル信号に変換する際に生じるノイズを除去するために使用する部品。大容量通信の需要が拡大するなか、非常に重要な役割を担う存在だ。特徴は、1個で1MHzから50GHzまでをカバーする広帯域型で、かつ自動表面実装に対応できること。今まで数個必要だったものが、これ1個で済み、また、ライバル社製品は最大40GHzで、自動表面実装に対応できないこともあり、優位性が非常に高い。

下請として車載アンテナや液晶部品を組み立てていた同社が、NOCOILの開発に取り組んだのは、構想を温めていた現・常務との出会い。その夢を聞いた小川社長が、「うちの会社で作ろう」と誘ったのがきっかけだ。しかし、開発には研究設備が必要となる。小川社長は「助成金を新潟県工業技術総合研究所の設備を借りる代金に充てました。開発の中で最も苦労したのは、製品を計測するための治具。購入すれば数百万円もするので自社で作りましたが、非常に大変でした」と振り返る。

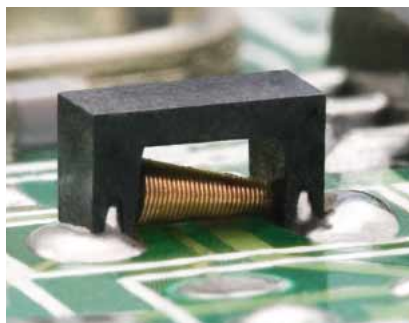
人とつながりがきっかけで製品が世に出るチャンス到来

開発後、販路開拓を検討していた頃に小川社長が懇意にしていた日本



「事業は、人の役に立つこと、喜ぶことをすればいいと思っています。利益は人の感謝の大きさですから」と、小川社長(写真左)。

経済新聞社の記者と話す機会があり、NOCOILの完成を伝えた。それが日経新聞の地域版と日経産業新聞に掲載され、ここから一気に周囲の空気が変わる。「新聞をきっかけに、技術者向け専門雑誌が記事で取り上げてくれました。すると、それを見た何社もの大手メーカーから、説明に来てほしいと連絡が来ました。展示会にも出展してみたところ、多くの反響がありました」。



実際は2mm程度の大きさのコイル。

申請から助成金支払までの経緯

平成17年

7月 ゆめづくり支援助成金に申請

7月28日 事業採択

平成18年

3月31日 事業終了

4月20日 助成金金額確定～支払

使用される分野は、光通信用モジュールや高周波計測器。各メーカーに呼ばれ説明に訪れると、ほぼ100%で成約するという。現在はサンプル出荷という形で、研究所レベルでの採用だが展望は明るい。アドバイスをもらっている長岡技術科学大学の先生からも、「マーケットニーズは高い。将来の出荷はかなり大規模になる」と評価されたという。

平成18年には経営革新計画承認、19年2月には新連携の認定も受け、本格販売へ向け、着々と準備を進めている。工場も増設中で、完成すれば月100万個の生産体制が整う。国内の販売代理店、海外向けの代理店もほぼ決定。さまざまな支援を味方に夢を形にした同社。その快進撃が楽しみだ。

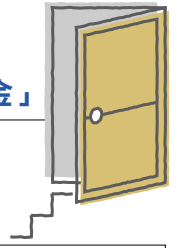
中小企業新事業活動促進法で定められた異分野連携新事業分野開拓のことで、事業の分野を異にする事業者が有機的に連携し、その経営資源を有効に組み合わせ、新事業活動を行うことにより、新たな事業分野の開拓を図ることをいう。

ここが POINT!

助成金の成果

世界に通用する、広帯域型コイルの開発に成功

下請企業からメーカーへと転身
大手メーカーとの取引開始



わざづくり支援助成金活用

平成17年度採択 / テーマ 銅、アルミ等の切削油脱脂における新プロセス技術の開発

株式会社タナベ

企業DATA
〒941-8686 糸魚川市大野978 TEL.025-552-1601 FAX.025-552-8879
E-mail info@tanabe-co.co.jp URL http://www.tanabe-co.co.jp

常務取締役 黒坂 正男氏 技術本部副本部長 西村 研一氏 東京本部事業企画室課長代理 木村 正人氏

実証炉建設で高度な技術力をアピール

折からの金属高騰と 金属リサイクルへのニーズ

「人と地球に優しい環境づくり」を目指し、熱とFA¹のトータルシステムを提案する電気炉総合プラントメーカーの株式会社タナベ。田辺鉄工所として創業して以来、主力である電気炉に加え、灰溶融、工業炉、産業機械システムなど新たな事業に取り組み、現在は長年培ってきた熱技術とFAの技術を生かした製品開発を行っている。

同社が「わざづくり支援助成金」を利用して開発したのが、過熱水蒸気(SHS²)を用いた金属の脱脂システムだ。金属価格が高騰し始め、金属リサイクルのニーズが高まっていたことから、金属加工で発生する加工屑をリサイクルできないかというのが開発のきっかけ。電気、ガス、液体燃料以外の新たな熱媒体を使った新技術として、SHSに着目したという。金属素材は錆防止のために油が塗布され、切削油を用いて加工されるため、リサイクルするためには邪魔な切削油を取り除かなければならない。しかし従来の脱脂方法には環境面での問題や金属の酸化などの問題が多かった。



「これからも助成金事業を有効に活用してビジネスチャンスにつなげたい」と語る黒坂常務取締役(写真左)、西村副本部長(写真中央)、木村課長代理(写真右)。



過熱水蒸気を利用した金属加工屑の脱脂システムの実証炉。

「SHSを使った脱脂ならば、これまでの問題点をすべて解決できます。処理の工程を見ていただく実証炉が必要になったため、NICOのゆめ・わざ・ものづくり支援助成金事業に申請を行うことにしました」と技術本部の西村副本部長は語る。

1 FA(ファクトリーオートメーション)...工場における生産工程の自動化を図るシステム
2 SUPER HEATED STEAM(過熱水蒸気)の略

実証炉建設で ビジネスチャンスが増大

「今までにない新しい技術やシステム導入に二の足を踏むお客様はいます。そのためにも、当社で実証炉を作り、お客様の目で確かめていただくのが一番です」と黒坂常務取締役。平成17年秋、西村副本部長と東京本部の木村課長代理が中心となってゆめ・わざ・ものづくり支援助成金事業への申請を行なった。

NICOのメンター、コーディネーターを前にしたプレゼンテーションでは、鋭い質問が相次いだという。「『実証炉建設により、来年度から見込める利益は?』というような効果を求める質問が多くあり、正直なところ駄目かと思いましたね。事業採択の内示をいただいたときは本当に安心しました」と木村課長代理。すぐに実証炉建設に着手し、社内での実験を終えて昨年4月か

申請から助成金支払までの経緯

平成17年

10月 わざづくり支援助成金に申請

10月31日 事業採択

平成18年

3月31日 事業終了

4月20日 助成金金額確定～支払

から見学や実験の受付を始めた。

実証炉建設の効果は間もなく現れた。お客様が持ち込んだ金属加工屑をその場で脱脂できるため、効果は一目瞭然。これまで2件のプラント建設が決まった。黒坂本部長は「今度はSHS脱脂システムの初号機、2号機を見たいという声が増えています。完成するこの秋以降には、商談が本格化するでしょう。マスコミの注目も集まり、タナベの認知度もアップしました」と語る。

同社の技術力は国からも注目され、平成18年度からはNEDO(独)新エネルギー・産業技術総合開発機構)のプロジェクトに参画、マグネシウムリサイクル研究がスタートした。「このような大きなプロジェクトに参加できるのも、わざづくり支援助成金で完成した実証炉のおかげ。今後も熱とFAの技術を生かしたシステム開発を進めていきたいですね」と西村副本部長。これからも新技術確立に向けて同社の挑戦は続く。

ここが POINT!

助成金の成果

実証炉建設により、SHSシステム技術をダイレクトにアピール
2件のプラント建設が決定
NEDOプロジェクトに参画



STEP

採択企業から学ぶ

わざづくり支援助成金活用

平成17年度採択 / テーマ 鋼構造物補修における素地調整及び塗装用ロボットの開発

株式会社技術開発研究所

企業DATA

〒950-1132 新潟市江南区丸瀧新田504 3 TEL.025-280-3411 FAX.025-280-2930
E-mail info@rdi-japan.com URL http://rdi-japan.com

代表取締役 **秋山 和夫氏**

固有技術を融合した新ロボット開発

新製品の開発を通して、 自社技術をグレードアップ

株式会社技術開発研究所は、道路や橋、トンネルをはじめ、様々な社会インフラの維持管理に使用するロボットや機械を開発している。開発案件を多く手掛け、独自のメカトロニクス技術で、メンテナンスのコストや時間の削減、そして安全確保を実現させている。

同社が、「ゆめ・わざ・ものづくり助成金事業」を利用したのは、これまでに3回。1回目の平成9年度は、壁面移動ロボットを開発。2回目の平成10年度には、マニピュレーター（遠隔操作によって人の手のように動かせる装置）そして今回、平成17年度の「わざづくり支援助成金」を利用し、塗装ロボット「塗り太郎」を開発した。利用の目的について秋山社長は、「技術開発力を高めるためには、保有技術をいかに応用するか、という点が重要です。制度を利用しながら、そういった自社技術のグレードアップを目指しました」と話す。

「塗り太郎」は、ガスタンクや橋梁といった鋼構造物に、強力な磁石で吸着し移動しながら塗装を行う。作業の際、高所に人が登る必要がないので、足場がいらないことや、塗料が飛び散らない塗装方法が特徴だ。秋山社長の言葉通り、1回目の制度利用で開発した壁面移動の技術と、別に開発していた塗装技術を応用・融合し生み出された。

実用化のためには、まだ改良の余地がある。しかし、その技術をさらに応用し、橋の基礎の付着物を剥離する水



「研究開発のネタはたくさんあるので、また折を見て、ぜひ制度を活用したいですね」と語る秋山社長。

中作業ロボットを開発。すでに、本州四国連絡橋で活躍している。

秋山社長は、「このように、別の仕事に応用できる技術を身につけられたことが、制度活用の大きな成果です。新技術を開発すれば、新聞でも取り上げてもらえるので、やはり実績を残していくことは重要だと思います」と語る。

審査員は自分たちの応援団。 そう思えば、プレゼンも心強い

助成金については「私たちにとっては、非常に利用しやすい制度です。特に、最終目標に向かっていけば、開発方法を変更してもいいという自由度は魅力だと思います」と評価。また、今後申請を考えている企業へ、「審査会でのプレゼンテーションは緊張しますが、その場にいる審査員は、会社への支援を考えてくれている方々。「この人たちは自分の応援団だ」と思えば、緊張もほぐれるでしょう」

申請から助成金支払までの経緯

平成17年

9月 わざづくり支援助成金に申請

9月22日 事業採択

平成18年

3月31日 事業終了

4月20日 助成金金額確定～支払

とアドバイスする。

今後について、「社会インフラが一般に普及して50年以上が過ぎ、設備の多くで老朽化が進んでいます。初めてメンテナンスに取り組むケースも少なくないため、現在も様々な開発依頼が来ます。当社としては、それぞれのニーズに合わせ、提案を行っていきたいと思います」と語る秋山社長。基礎技術を核にした応用力は、これからも同社の強い武器だ。

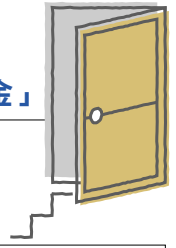


磁石車輪で上下左右に動き、ローラーで塗装する「塗り太郎」。「動作」と「塗装」の二つの技術を融合する難しさがあったという。

ここが POINT!

助成金の成果

独自の作業ロボット開発に成功
技術を応用し、受託案件の水中作業ロボットを開発
新聞記事で取り上げられ、広く会社の開発力をアピール



ものづくり支援助成金活用

平成17年度採択 / テーマ 学校、塾児童の安全を提供する、予定管理方式を用いたイベント駆動型ASP / Webセキュリティサービス

株式会社テクノクラフト

企業DATA
〒953-0012 新潟市西蒲区越前浜6985-2 TEL.0256-77-2570 FAX.0256-77-2575
E-mail sales@tecraft.co.jp URL http://www.tecraft.co.jp/
代表取締役 **とがさか まさなり** 梅坂 昌業 氏

子どもの安全を守る新システム

セキュリティの視点を 「予定通り」から「予定外」へ

株式会社テクノクラフトは、「情報を安全管理に役立てる」をコンセプトに各種システムを開発している。GPSを利用したゴルフ場カート管理システムは、全国シェア1位を獲得するなど注目の企業だ。そして、平成17年度に「ものづくり支援助成金」を利用したのが、教育現場向けの安全管理サービス「DUKE（デューク）」だ。

同社は系列に学校法人があり、学校での安全確保の必要性を感じたのが開発のきっかけ。ICカードによるドアの解錠、自動出欠管理、保護者へ到着・帰宅の連絡メール送信などが行えるが、同様のサービスは他社にもある。デュークが支援認定されたポイントは、「予定通りでない時が危ない」という今までにない独自の視点だった。例えば塾の場



カードをかざすだけでドアを解錠。その情報が学校・塾のパソコンや保護者の携帯電話などに届くシステムだ。このシステムは技術部の茅野さんがメインとなり開発を行った。

合、システムは行動予定を管理し、予定時刻に到着しないという“予定外”が起こった場合、自動で保護者へ連絡が行く。また、通信モジュールを利用してネットサーバーにつなぐ形も地方では先駆けだ。

助成金を利用することで「開発費が浮く分、有利な金額で販売できる。締め切りというプレッシャーのおかげで、計画通りに仕事が進むというメリットもあった」と梅坂社長は語る。

2～3年後の市場を読み、 企画開発に挑戦し続ける

完成後、まず系列の専門学校や幼稚園に導入したところ、学校を訪問した大手教材メーカーの社員の目に止まった。展示会参加へのオファーが舞い込み、販売パイプが生まれたという。「先方からは、機能が良く使いやすい上に、圧倒的に安いという評価をいただきました」と、技術部の茅野さんは話す。

現状について、梅坂社長は「市場では、不審者の侵入を防ぐためのドアシステムのニーズが高く、一步先の機能を備えたデュークはまだ要求が薄い。

申請から助成金支払までの経緯

平成17年

7月 ものづくり支援助成金に申請

7月28日 事業採択

平成18年

3月31日 事業終了

4月20日 助成金金額確定～支払

ドアシステムはデュークの機能の一部ですが、まずはそこから売り込んでいきたい」としている。

すでに、県内は5カ所、首都圏では大手教材メーカーを通じて10カ所以上にドアシステムを販売。2007年度の手教材メーカーの教育機関向けカタログにも、同システムが掲載されている。また、「システム自体は病院の待ち時間対策など、さまざまな場面に応用でき、可能性は大きい」と展望する。

同社は平成18年度も助成金を利用し、GPSを使った振動観測データの解析システムを開発中。梅坂社長は「開発するのは、常に今までにないアイデアや物で、しかも数年先のニーズを読んだもの。申請の際、理解してもらうのは難しいけれど、取り組まなければ時代に乗り遅れる。今後も、常に時代の2、3年先を見て、挑戦し続けたい」と意欲を語ってくれた。

ここが POINT!

助成金の成果

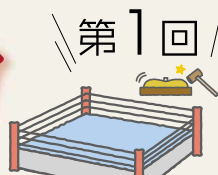
他社より低価格での販売が可能に
製品を通し、今後につながる新たな販売パイプを確保
多彩な方面で応用できる、システム技術を構築



「今後は実績を重ねて、企業力を増していきたい」と語る梅坂社長。

NICOが応援する企業の新たな取り組み、熱き思いをレポート

ただ今奮闘中



経営革新 編

建設機械販売業から土質改良事業に進出！経営革新から広がる新たな可能性

株式会社ニットク

企業DATA 〒949-7401 魚沼市下倉525番地 TEL.025-794-5700 FAX.025-794-5757
E-mail nittoc@coral.ocn.ne.jp URL http://www.nittoc.com/
創業 / 平成2年3月 資本金 / 10,000千円 従業員数 / 25名

▶ 経営革新計画テーマ
地域循環型社会に貢献できる土質改良システムの事業展開
▶ 計画期間 平成17年2月～平成20年1月(3年計画)
▶ 計画承認日 平成17年5月26日

環境問題に適合した新事業

株式会社ニットクは、建設機械の販売・リース、建設資材の販売を目的に創業され、地元建設業者、官公庁を取引先としていた。しかし昨今の公共工事の規模縮小が進むに当たって、同社の製品である建設機械・建設資材の需要も減少を余儀なくされることから、新たな取り組みとして建設副産物の再利用事業へ進出することとした。

建設工事により発生する副産物については、その放置、処分及びこれに代わる新材の採取等により自然環境に及ぼす影響が問題視されており、国及び各自治体においても有効利用を促進している。同社においては、焼却廃棄されていた河川・道路脇の刈草を発酵させて堆肥



造粒固化機で汚泥を改良し、盛土としてリサイクルを行う。

を製造し、これを用いて建設工事から搬出された建設発生土の改良を行うとするものである。

従来の枠組みを越えた事業展開をスタート

土質改良にあたっては、堆肥製造過程における菌の種類、発酵に対する天候等による影響、建設発生土との混合割合等、様々な実地試験が必要であった。経営革新計画の申請をきっかけに県の各種事業を知り、農林水産部が推進するバイオマス産業育成事業を活用してこれら必要な研究開発を実施してきた。現在もまだ解決すべき課題が残っているが、長岡技術科学大学との産学連携により、その技術工法の確立に努めている。

同社の中島会長は、事業のゴールを改良土の製造・販売においてはおらず、研究開発した堆肥を利用した魚沼ブランドの農産物の育成に据えている。これを実現するために、先行して魚沼産食品を販売する会社を立ち上げ、コシヒカリを始めとした魚沼産食品のネット販売を行っている。将来的にはこの商品ラインアップに自社製の堆肥を用いて育成した農



「経営革新で会社が活気づきました。新たな目標に社員全員で取り組んでいます」と、中島会長。

産物を加えたいと考えている。

また中島会長は、経営革新計画の承認を受けたことにより社員の士気が上がったと語る。具体的には、既存事業では建設業界の枠組の中だけであった当社事業に農業、環境といったキーワードが加わり、それらの分野の関係者と繋がりが生まれたことにより、会長自身では思いつかなかったような事業アイデアが、社員から提案されるようになったとのこと。

同社は魚沼市の異業種交流グループである魚沼市振興協議会の会員でもあり、そこでの活動を通じ他業種からの刺激を受け、次々と新たな事業アイデアを模索している。こうした取り組みを通じ、新たな魚沼産ブランドが立ち上がる日も遠くないかもしれない。

NICO 支援策活用 ①

「にいがた・ニュー・エンジン育成事業」

専門学校講師が起業 教え子のために会社を設立



株式会社ファンタジスタ
平成17年2月8日設立

代表取締役社長
栗原 弘樹氏



〒951-8131 新潟市中央区白山浦2-1-28 ITP白山浦ビル2階
TEL.025-234-3421 FAX.025-234-3420
E-mail info@fantasista-net.jp URL http://www.fantasista-net.jp/

平成16年度ににいがた・ニュー・エンジン育成事業(以下、「エンジン」)の認定を受けた栗原社長は、平成17年2月に株式会社ファンタジスタを設立。起業前は、地元新潟で専門学校の講師をしていた栗原社長だが、教え子が地元で就職できる先がなく、東京などへ就職することを余儀なくされていた現実を憂慮し、「教え子が地元で就職できるような会社を創る」という夢を見ていたという。

平成16年初頭に、エンジンにエントリーすることを決意。「3次元CG、デジタルコンテンツ制作スタジオの開設」を創業のテーマに事業計画を作成した。審査会では、自身の経歴・強み、業界の現状、将来の事業計画、事業実現の可能性を論理的に説明し、見事エンジンの認定を受ける。

エンジン認定後は、学校を辞め、会社設立の準備に入った。準備にあたっては、事業経験のない栗原社長は、NICOが各種支援を行う創業準備オフィスに入居し、

NICOスタッフからビジネスプランの作成や、資金計画のアドバイスを受ける。「金融機関からも円滑に融資を受けることができ、会社設立に必要な設備も準備することができた」と当時を振り返る。

会社設立後は、過去の教え子8人を採用し、東京にある協力会社から仕事を請けながら、実力を蓄えてきた。確かな技術力を武器に、CMの制作やゲームの制作などの仕事をこなし、現在では16名のスタッフを揃えるまでに業務を拡大している。

平成18年には、東京にも事務所を構え、全国を相手に全力疾走を続けている。「助成金を受けることで、この新潟では新しいといわれる事業でも、思い切った取り組みができました。また、公的な支援を受けていることは対外的な信用にもなりました」とエンジンの認定を受けたことによる目に見えない効果も実感している。

NICOのメンター・アドバイザーたちが
新潟企業へのエールとお役立ち情報を発信

▶▶ われら

応援団



NICO主催 旬のイベント・セミナーをレポート

EVENT REPORT

No.1

社長塾オープニングセミナー

第1回

「伝わる」コミュニケーション力、 一緒に磨きませんか？

一昨年から新潟・県央・長岡・上越各地で「実践！広報力パワーアップ講座」なるセミナーを開催させていただき、すでに約70社の企業の皆様に受講いただきました。「広報って何？」のレクチャーにはじまり、広報活動の基本的活動である、ニュースリリース作成の実習、自社商品の魅力を本物の新聞記者に聞いていただく「模擬記者発表会」と4時間のプログラムは盛りだくさんで、毎回あまりの過熱？ぶりにタイムオーバーも...



セミナーの様子。参加者の前で自社商品やサービスをPRするなど、実践的なプログラム内容になっている。

このセミナーをやってうれしく思っていることが3つあります。1つめは「おかげさまで新潟日報に載りましたよ」「早速取材に来てくれることになりましたよ」「掲載された記事を見たお客様に声をかけていただきましたよ」などの成果の声を聞けることです。受講された皆さんが即行動され、その成果が新潟県内外のメディアに出ることは大変うれしいことです。2つめはこのセミナーを受講された企業同士の交流や情報交換、コラボレーションが始まっていることです。広報とは地道にファンを増やしていくことでもありますから、新潟の企業同士の交流も大変重要です。広報セミナーを通じ「新しいネットワーク」が新潟で生まれつつあります。年度末に開催した当セミナー受講者対象の「アフターフォーラム」には定員を超

NICO広報アドバイザー 今尾 昌子



PROFILE

国内外企業のマーケティングコミュニケーションのコンサルタントとして活躍。平成17年4月よりNICOの広報アドバイザーに就任。広報力セミナーの開催をはじめ新潟県の中小企業の広報力向上の支援を行い、「元気な企業づくりの応援団」として奮闘中。

える20社の企業が参加され、各社広報活動の成果発表ののち、参加企業同士の交流会を実施しました。こんな場から新しいビジネスのヒントも生まれ「一緒にこんなことを仕掛けてみようか」という動きも出てきました。1社単独よりも2社が組むことで「自社の魅力」がアップし、広報面での相乗効果も期待できますので、このような現象はうれしい傾向であると思います。3つ目はこの広報セミナーを通じ、「モノづくりは得意！でもコミュニケーションはどうも苦手」という新潟の企業が変わりつつある、元気な企業が増えてきたということです（私はそう確信しています）。「いいモノ」さえ作れば黙っていても伝わる、売れると思いがちだった企業が、まず自らが動き、伝えなければ！と広報の重要性を感じ、実行されるようになってきたこの傾向は素晴らしいと思います。

広報は「人コミュニケーション」です！今年度も県内企業のコミュニケーション力がアップする楽しく刺激的なセミナーを仕掛けていきたいと思っています。ぜひ一緒に学び、実践しませんか？

セミナーのお知らせ

実践！広報力パワーアップ講座

開催日 / 5月15日(火)
場所 / 新潟県県央地域産業振興センター(三条市須頃)
募集人数 / 8社(先着順)
お問い合わせ / 企画・総務グループ 企画チーム
TEL.025-246-0038

経営改革を本気で考える経営者に “ナニワの凄腕再建屋”桂氏が喝！

今年度で3年連続開催の「社長塾」。本気で経営改革を目指すという塾の開講に先立ち、4月17日、オープニングセミナーが開催された。当日は、入塾を検討する経営者が多数参加。社長塾でファシリテーターを務める、桂経営ソリューションズ(株)代表取締役社長、桂幹人氏の講演に耳を傾けた。

桂氏は、経営再建を手掛けてきた企業の例を挙げながら、「我が社が3年後どうありたいかを、明確に描いているかどうかで、会社の運命が決まる」とし、「力を持った中小企業があるのに、なぜ地方都市から上場する企業がどんどん出てこないのか。その差は情報の量。地方から攻めるための情報を私が持っていますから、全国レベルで通用するビジネスモデルを一緒に考えましょう」と呼びかけた。



ヒントが詰まった桂氏の講演に、参加者は自然と真剣な表情に。

桂氏の講演に続く第2部では、平成18年度社長塾の修了生である(有)タナベ塗工所 代表取締役 田辺直氏、(有)吉崎衣料店 代表取締役 吉崎利生氏が加わったトークセッション。田辺氏は「改めて顧客目線を理解し、営業は苦手だったが、今ではプレゼン上手になってきた。現在は大手企業数社との商談が進んでいる」と報告。吉崎氏は「塾生同士や、桂経営・NICOスタッフとの交流が生まれ、情報も入ってくる。確実に、いいエネルギーが生まれています」と語った。

熱く充実した3か月間を過ごすことになる社長塾。募集締め切りは間近だ。

社長塾・塾生募集中！

経営者限定

2007年5月～8月の間に6回開催
募集人数 / 12名

入塾願書提出締切 / 5月8日(火)
お問い合わせ / 企画・総務グループ 企画チーム
TEL.025-246-0038

「つなぐ」ことからはまる未来
人、技術、伝統…。

明日へつなぐ

vol.1

「明日へつなぐ」は、「つなぐ」をキーワードに企業のさまざまな取り組みにスポットをあてる新連載。第1回目は「事業継承」をテーマに、株式会社青海製作所・青海社長に語っていただいた。前編では創業時の思いや、会社の成長について伺った。

代表取締役 青海 幸一氏

株式会社青海製作所

いつでも前向きに物事に向かってきた

当社は、昭和40年の創業時から一貫して、精密部品加工に取り組んできました。現在では、全国から機械部品、半導体、光通信、医療、自動車関連などの仕事を受けています。

私がこの道へ入ったのは、親の勧めがきっかけでした。ちょうど日本が高度経済成長期に入った頃で、「これからの時代は、金属加工の仕事がいいんじゃないか」と言われました。職種は違いますが、父も職人でしたから、物を作る道へのこだわりはあったのではと思います。

4年間、近くの会社で修行をした後、独りで自宅の一角で会社を立ち上げました。本当に右も左も分からず、不安のなかでの創業です。当時は、三条の地域産業が活発で、それら地元からの仕事を受けていました。

最初は人がいない、技術もない、お金もない、というないないづくしで。なかでも一番悩んだのは人手。小さな会社ですから、なかなか社員として入社してもらえませんでした。

そんな日々のなか、心がけてきたのは「前向きに物事を対処する」ということ。常に前を見て、新しい仕事に挑戦し、



「お客様の期待以上の仕事をするを常に心掛けています」と、青海社長。

前編

不安を抱えながらの創業。前向きな取り組みで道が拓く。

新しいものを取り入れていけば、必ず道が広がっていきます。会社経営をしていくなかで、そのことを学びました。

依頼してくれた人の信頼に応える仕事を

30代の頃、人から「工場が汚い」と言われたことがありました。もう、本当に悔しくて、悔しくて。いつか、絶対にきれいな工場を作ってやる、と誓いました。金属加工では油を使うので、どうしても床が汚れてしまいがちですが、3カ所目の今の工場、ようやく納得できる「きれいな工場」が実現できました。取引先の方が来訪されたときも印象が良いでしょうし、働く社員にとっても良い環境だと思います。が、原点はやはり、あの悔しい経験に負けたくなかったということです。

40数年の間に社員50名の会社になったのは、やはりお客様のおかげ。お客様から課題を与えられ、クリアするために一生懸命やってきました。そうやって、会社も技術力も成長してきたのだと思います。

その構図は現在も同じ。インターネットを通して依頼が来る事も多く、初めて手掛ける仕事も舞い込みます。それに挑戦し応えていくことで、新たな技術が社内に蓄積され、人脈も広がっていきます。依頼されるということは、期待されているということ。そのことを肝に銘じつつ、仕事に取り組んでいかなければと思っています。

次号「後編」につづく

企業DATA

〒950-0501 新潟市西蒲区井随1517番2
TEL.0256-86-3751 FAX.0256-86-3753
E-mail info@aomi-ss.jp
URL http://www.aomi-ss.jp/

スグレもんFILE 県内企業の新商品や優れた技術をクローズアップ!

其の1

奇想天外の発想から生まれた

落ち葉や芥の掃除は風まかせの雨樋カバー

(正式名称:櫛型形状固形物こしわけ機能を持つ雨樋カバー)

有限会社竹内快速鋸がこの長いネーミングを持つ商品に取り組んだのは16年前。当時、社長自宅の雨樋の落ち葉が腐り泥となり、軒先の雪が崩れ落ちると頻りに雨樋が破損したことが開発の直接のきっかけだ。

開発に着手してからは、雨、雪さらに寒暖の差といった過酷な条件を相手に悪戦苦闘の日々は続いた。雨樋の固定方法を従来の下付金具だけから、上部金具と下部金具を連結強化タイプに変更、材質についても加工性の悪いステンレスからアルミに変えるなどの工夫が凝らされた。

また、自宅の雨樋を外して、試作品を取り付け、実証実験を重ねた。

その結果、落ち葉や芥が詰まらず、雪で破損しない、高い強度と機能を併せ持つ雨樋カバーは完成した。1月に開催されたIDSデザインコンペティション2007では、見事IDS準大賞と特別賞のダブル受賞を果たした。現在、本格的な販売に向け、5月から開始する自社のホームページによるネット販売の準備を進めている。「雪国新潟」の知恵と努力が今、実を結ぼうとしている。



有限会社竹内快速鋸

〒955-0843 三条市条南町18-4
TEL.0256-34-0233
FAX.0256-34-0234

わが社のまるまる

第1回

新入社員

県内企業の取り組みを紹介するコーナー「わが社の」。人材づくりは企業にとって最も重要。中でも新入社員の採用・教育はどの企業でも気になる課題。今回は株式会社白川製作所の本年度の積極的な取り組みと抱負について話を伺った。

企業DATA

株式会社白川製作所・笑足ねっと

〒945-0032 柏崎市田塚3-4-24 TEL.0257-22-3697 FAX.0257-22-3074
E-mail masa@warakashi.net URL http://www.warakashi.net

健康サービス事業進出に伴い 新人2名を採用

昭和27年創業の株式会社白川製作所は、機械部品加工、ピストンリングの一次加工などを行ういわゆる削り屋。柏崎市を中心に、長岡エリアや上越エリアなど地域限定で業務を展開している。同社が第二創業として取り組んでいるのが、健康サービス事業。この4月から本格的にスタートした。

それに伴い同社では、昨年新卒採用に踏み切った。人材採用については、これまで即戦力を重視した中途採用がほとんど。新卒採用を行うのは毎年ではない。「1次選考は『現在と未来と過去』をテーマにした作文と適性検査と面接、2次選考は書

籍を使用したグループディスカッションと面接です。まだ実績のない段階のこの事業に人生を賭けてくれる受験者に対して身の引き締まる思いがしました」。

重視したのはコミュニケーション能力。さまざまな世代の人と関わる健康サービス事業では、もっとも大切な要素だ。選考では、話を聴く力、対話をする力だけでなく、第一印象となる笑顔も重視したという。その結果、大卒男女1名ずつの採用が決まった。内定が決まってからは、同社の展示会に参加してもらったりとコミュニケーションを図っている。「健康サービス事業は新人2名と私が中心になって始める事業です。柔軟な発想で事業を展開していければ」と白川社長。新事業、そして新人への期待も大きい。

新事業のメインとなる 「ばらんすてっぷ」

健康サービス事業の柱として開発されたのが、みんなで楽しむ「ばらんすてっぷ」。ばらんすてっぷは、空気の移動で身体のバランスを保つ運動ができるツール。遊びながらバランス力を高めることにより、

反射神経を鍛え転倒を防ぐユニークなものだ。基本は3人1組だが、チューブの接続で何人でも愉しめる。同社では、5月に柏崎市中心部商店街で「ジュニアとシニアの運動あそび塾」を開設。ばらんすてっぷは、レクリエーション器具として使用される予定だ。「学生時代から感性ロボットの研究をしており、人の気持ちをつなぐ柔らかなものづくりをしたいと思っていました。ばらんすてっぷはそれを具体化したものです」と白川社長は語る。



IDSデザインコンペティション2007でIDS審査委員賞を受賞した「ばらんすてっぷ」。

「『運動あそび塾』は、中心市街地の活性化と健康づくりを運動させた、まったく新しい事業です。この事業が今後発展するためには、若くてクリエイティブな発想を持つ人が必要です。来年度以降も新卒採用を積極的に行いたいですね」と白川社長。新人のこれからの活躍に注目したい。



「笑顔力、そして人の話をきちんと聴いて、引き出し役にになれる対話力のある人材を待っています」と語る白川社長。

其の2

新発想～緊急時に光る安心感～ 中越大震災から3年・・・誕生しました!! 歩行者補助光る手摺りLED照明 (正式名称:光る手摺り照明)

長岡市の第四電設株式会社がこの商品の開発を始めたのは3年前。LED R&D事業部を立ち上げた年だった。LEDを使った新商品を開発しようと、NICOの「ものづくり助成事業」に申請・採択された。同じ年の10月23日、中越大震災が発生。「停電で避難するときに、階段で足をくじいた」というお年寄りの声を聞き、この商品の必要性を確信した。

手摺りの両端にLEDを装着し、アクリル板を通して光が照射される。この光を均一にするために、アクリル板の表面に特殊加工を施している。

手摺りは長さ910mmと455mmの2種類。LEDを使用するため、ランプ寿命も3万時間と白熱電球の約20倍。しかも電気代は910mmタイプを10本使っても1か月数十円と経済的だ。センサーで明るさにより自動的に点灯・消灯を制御し、停電時も内蔵バッテリーにより1時間以上の点灯が可能。

安全面から病院や高齢者宅はもちろん、この商品を設置する企業や店舗も増え、今では月産2千本まで生産体制を整えている。地震の教訓を生かし、「安心と安らぎの導線」をテーマにした「すべての人に優しい」商品が誕生した。



だいし
総販売元 第四電設株式会社
〒940-2141 長岡市藤橋2丁目660番地の1
TEL.0258-46-7084 FAX.0258-46-7086
E-mail info@daiyon-wave.co.jp
URL www.daiyon-wave.co.jp

製造元 株式会社アクティブ
〒940-2127 長岡市新産2丁目2番地9

5.9(水)-5.11(金)

JapanCreation2008
Spring/Summer

日本の「匠」の技あふれるトレンド素材と
繊維関連ビジネスが一堂に集結する織
維見本市。

東京ビッグサイト(東京都江東区有明) ¥2,000円
ジャパン・クリエーション実行委員会
03-3661-7321
http://www.japancreation.com/

5.15(火)

NICOクラブ会員限定
実践! 広報力パワーアップ講座

短時間でお金をかけず自らができる広
報活動について実践的に学んでいた
きます。

(財)新潟県中央地域産業振興センター(三条市須頃)
無料 募集人数8社(先着順)
NICO広報アドバイザー 今尾昌子
企画チーム 025-246-0038

5.22(火)

新潟エンジェルネットワー
ク事前アドバイス会

6月12日(火)に予定している事業発表
会の前に、ビジネスプランのブラッシュア
ップを図ります。

NICOプラザ会議室(新潟市中央区万代島)
企画チーム 025-246-0038

5.23(水)-5.27(日)

NICOも出展 タイ国際食品見本市
ワールド・オブ・フード2007
(THAIFEX 2007)

昨年は世界27カ国から997社が出展し、
来場者は60,000人以上を記録。年率5%
の成長を誇るアジア市場進出のチャンス
(出展企業の募集は終了しました)。

タイ・インパクトエキシビジョンセンター
国際ビジネスチーム 025-246-0063

NICOクラブ通信

今年度のNICOクラブセミナーのラインナップ

第18回「ファンをつくり、与えて成功する営業の秘密 ~お客さまの背中を押して、感謝される人になる~」

交渉力、提案力など、営業マンに必要なスキルはたくさんありますが、やっぱり「営業の
基本」がなっていないと話になりません。できる営業マンは、マナーや作法などの営業の
基本がしっかりしています。

そこで、「世界No.2セールスウーマン」の和田裕美さんに、営業という観点と合わせて、
どこに出ても通じるコミュニケーションのポイントもご自身の経験をもとに語っていただきま
す。講演・セミナー依頼者からの驚異のリピート率98%を誇る和田裕美さんのプロフェッ
ショナルな考え方と心構えのヒントを得られることでしょう。

営業スタイルを基本から変えてみたい方はもちろん、新人社員の教育に悩まれている
中小企業の経営幹部や起業家のみなさん、どうぞこの機会をお聞き逃しなく!

【日時】平成19年5月28日(月) 14:00~15:30

【講師】株式会社 ベリエ 代表取締役 和田 裕美 氏

外資系教育会社日本ブリタニカでのフルコミッション営業時代、プレゼンしたお客様の
95%から契約をいただく圧倒的な営業力で日本トップ、世界142社中2位の成績を収め、
後に続く女性営業マンの道を開拓した第一人者。大手から中小企業まであらゆる業界
の営業マン育成、コンサルティングに携わり、実績をあげている。人間力と営業テクニッ
クを平行して向上させることで、劇的な効果をあげる個人向け営業セミナーや、トークやスピー
チではなくコミュニケーションに主眼を置いた「人に好かれる話し方セミナー」も募集後数
日で満席となる大人気。著書の「人に好かれる話し方」が20万部、「売れる営業に変わる
本」が18万部という、ビジネス書においては異例のベストセラーとなる。執筆テーマも
営業にとどまらず、話し方、時間術等幅広い。



【会場】万代島ビル11階 NICOプラザ(新潟市中央区万代島5-1)

【定員】120名(申込先着順) 講演の録音・録音はご遠慮願います。NICOクラブ会員限定

第19回「経営に効く! 産学連携のススメ」

【日時】平成19年7月18日(水) 13:30~15:30

【講師】株式会社日経BP 産学連携事務局編集委員
丸山 正明 氏

【会場】(財)新潟県中央地域産業振興センター
三条・燕地域リサーチコア 7階マルチメディアホール
(三条市須頃1-17)

【定員】150名(申込先着順) NICOクラブ会員限定

【共催】(独)科学技術振興機構JSTサテライト新潟

第20回「プロフェッショナル 脳と仕事の関係 誰の脳にも『プロフェッショナルの種』がある」(仮)

【日時】平成19年9月26日(水) 13:30~15:30

【講師】東京工業大学大学院連携教授(脳科学、認知科学)
茂木 健一郎 氏

【会場】朱鷺メッセ 4階マリナーホール(新潟市中央区万代島6-1)

【定員】230名(申込先着順) 各社最大3名まで

【共催】(独)科学技術振興機構JSTサテライト新潟

第18、19回はNICOクラブ会員限定のセミナーですが、
第20回は一般の方も参加出来るオープン形式のセミナーです。

お申し込み 企画・総務グループ 企画チーム(担当:内藤・大倉)
お問い合わせ TEL.025-246-0038 FAX.025-246-0030

NICOクラブ会員専用サイトhttp://www.nico.or.jp/op/club/
専用フォームよりお申し込み下さい。

新潟ブランドを世界に発信! 大新潟まつり 台湾・高雄市で開催!

台湾第二の都市、そして台湾新幹線の開通もあり発展著しい高雄市の大立
伊勢丹百貨で県産品の振興を目的とした「第1回 大新潟まつり(大新潟物産展)」
を3/22(木)から4/2(月)まで開催しました。本格的な新潟物産展を台湾で開催す
るのはこれが初めて。新潟らしくコシヒカリやお酒の他に、特色ある様々な水産
加工品などの食品、本県特産の工芸品など、23社が出展。また日本文化交流イ
ベントとして越王太鼓なども披露され、連日大盛況のうちに終了しました。なかで
も、新潟ブランドのシンボルともいえるコシヒカリに対する人気は根強く、台湾に
県産品の新たな市場として可能性を感じました。



**NICOプレスに
登場しませんか?**

新NICOプレスは、企業の皆さんと
一緒に作るコミュニケーション誌です。
われこそはという方は、ぜひとも別紙
アンケートに記載してエントリーして
下さい。あなたのご参加をお待ちし
ています。

URL <http://www.nico.or.jp>

編集・発行



Niigata
Industrial
Creation
Organization

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」
(財)にいがた産業創造機構9~10F/NICOプラザ11F
TEL. 025-246-0038 FAX. 025-246-0030
E-mail info@nico.or.jp URL http://www.nico.or.jp



NICO press 編集後記

ご覧の通り、今回からNICOプレスをリニューアルしました! NICOのミッシ
ョンのひとつに「むすぶ」があります。NICOと企業、企業と企業を「むすぶ」
機関誌、読者も誌面づくりに参加し交流の場となる機関誌、これが目標で
す。今号ではまだ、時間の都合もあり投稿記事の掲載は出来ませんでした
が、次号からは皆様からの投稿記事を掲載したいと考えております。最
後になりましたが、記念すべきリニューアル第1号は、いかがでしたでしょうか?
「おっ! 変わったね」程度なら25点、「おお! これは面白い!」でも50点、残り
50点は投稿希望の読者諸君のために残しておきました。100点になるか
ならないかは皆様次第。特ダネ? を編集部一同お待ちしております!