地　域　企　業　応　援　情　報　誌

平成26年12月10日（毎月10日）発行　通巻第327号

情報プラットフォーム

公益財団法人高知県産業振興センター・ものづくり地産地消・外商センター・高知県中小企業支援センター・よろず支援拠点

http://www.joho-kochi.or.jp

飛躍への挑戦！
高知県産業振興計画

12
Vol.327　2014　December

第3回ものづくり総合技術展NEXT　オープニング

今月の注目記事

「こうち産業振興基金事業」「こうち農商工連携基金事業」の助成金活用企業特集
工業技術センターだより
よくわかる税務Q&A

高知県は、ひとつの大家族やき。
高知家

私たちは地域企業を応援します

公益財団法人高知県産業振興センター
ものづくり地産地消・外商センター

■総務企画部
- センターの管理・運営
- 高知ぢばさんセンターの貸出(外部委託)
- 設備貸与

■企業振興部
- 経営革新等へのハンズオン支援
- 創業・新事業展開への支援
- 中小企業の経営課題への対応
- 基金を活用した助成
- IT を活用した販路拡大等の情報化支援
- 食品産業の支援

よろず支援拠点

- 中小企業・小規模事業者のワンストップ総合支援

■産業連携推進部
- 産学連携研究開発プロジェクト等の推進及び事業化支援
- 企業の IT 化の促進
- 賛助会員事業、情報誌の発行
- 地場産業大賞による顕彰

ものづくり地産地消・外商センター

■地産地消部
- 「ものづくり」に関する総合相談窓口
- 「ものづくりの地産地消」の推進
- ものづくり総合技術展の開催

■企画・外商部
- 事業化プランの作成支援
- ものづくり企業の外商支援
- 県外への販路開拓の支援
  (首都圏・中部圏・関西圏)
- 下請受発注の支援、取引商談会の開催
- 防災産業の支援

**(公財)高知県産業振興センター
高知ぢばさんセンター**

情報プラットフォーム

公益財団法人高知県産業振興センター・ものづくり地産地消・外商センター・高知県中小企業支援センター・よろず支援拠点
http://www.joho-kochi.or.jp

12
Vol.327
2014 December

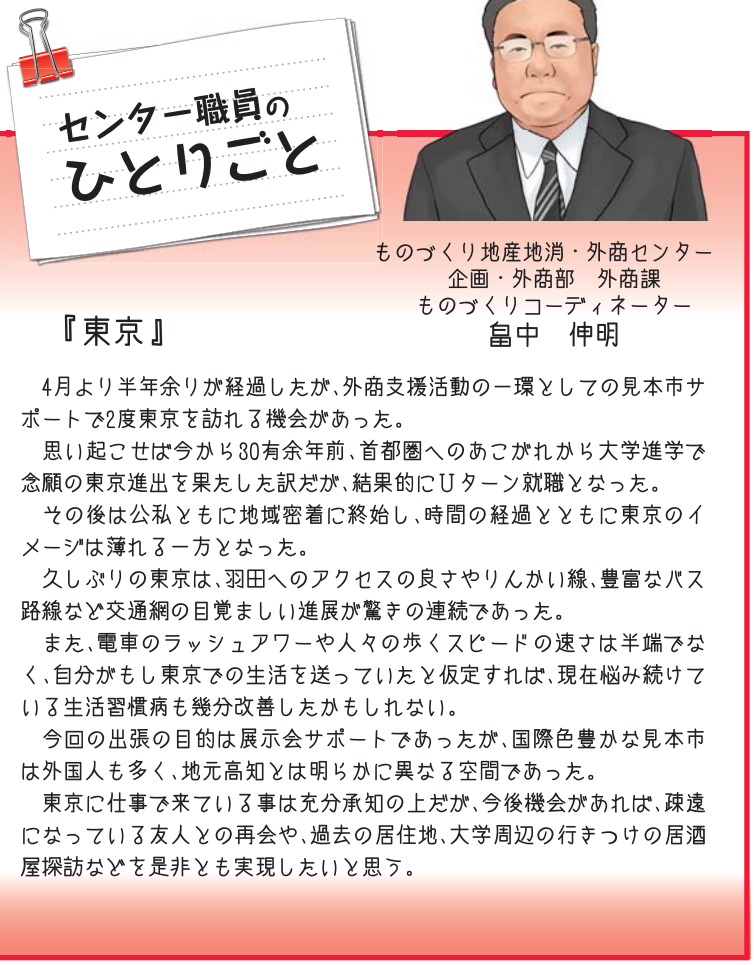
「こうち産業振興基金事業」
「こうち農商工連携基金事業」の助成金活用企業特集‥ 1

高知県工業技術センターだより……13

パソコンを快適に使おう ……14

ぷらっとウォーク ……16

よくわかる税務Q＆A……17



ものづくり地産地消・外商センター
企画・外商部　外商課
ものづくりコーディネーター
畠中　伸明

『東京』

4月より半年余りが経過したが、外商支援活動の一環としての見本市サポートで2度東京を訪れる機会があった。

思い起こせば今から30有余年前、首都圏へのあこがれから大学進学で念願の東京進出を果たした訳だが、結果的にUターン就職となった。

その後は公私ともに地域密着に終始し、時間の経過とともに東京のイメージは薄れる一方となった。

久しぶりの東京は、羽田へのアクセスの良さやりんかい線、豊富なバス路線など交通網の目覚ましい進展が驚きの連続であった。

また、電車のラッシュアワーや人々の歩くスピードの速さは半端でなく、自分がもし東京での生活を送っていたと仮定すれば、現在悩み続けている生活習慣病も幾分改善したかもしれない。

今回の出張の目的は展示会サポートであったが、国際色豊かな見本市は外国人も多く、地元高知とは明らかに異なる空間であった。

東京に仕事で来ている事は充分承知の上だが、今後機会があれば、疎遠になっている友人との再会や、過去の居住地、大学周辺の行きつけの居酒屋探訪などを是非とも実現したいと思う。

今回は、「こうち産業振興基金事業」「こうち農商工連携基金事業」の支援メニューとこれらを活用された取組みをご紹介します。
「こうち産業振興基金事業」は平成 29 年度、「こうち農商工連携基金事業」は平成 30 年度までの事業です。3 年間取組むためには時間がありません。
新年度の募集は、平成 27 年 1 月頃から始まる予定です。取組みを参考に準備を進めてはいかがでしょうか。

こうち産業振興基金の概要

こうち産業振興基金事業のご紹介

①経営革新支援事業（助成率１／２、助成限度額２,０００千円） ※平成２５年度交付決定５５件

県内の中小企業者等が、新分野への進出や新技術及び新製品の開発、販路開拓などによる経営革新に向けた取組みを支援します。申請当たっては、事前に中小企業新事業活動促進法に基づく「経営革新計画」または県の「チャレンジ企業」あるいは「研究開発事業化プラン」の認定（知事承認）を受けていることが必要です。

②建設業経営革新支援事業

（１）一般枠（助成率１／２、助成限度額２,０００千円）※平成２５年度交付決定７件

県内の建設業者等が、新分野への進出や新技術及び新製品開発などにより経営体質の強化を図る取組みを支援します。

（２）新分野進出枠（助成率２／３、助成限度額 １,０００千円）※平成２５年度交付決定３件

県内の建設業者等に対して、実証実験や先進的な取組の視察など、新分野進出のための事前の取組みを支援します。

③販路開拓支援事業（助成率１／２、助成限度額３,０００千円） ※平成２５年度交付決定９３件

県内の中小企業者等及び団体が、県外及び海外の市場に向けて行う販路の開拓・拡大やブランド化に向けた取組みを支援します。

④地域研究成果事業化支援事業（助成率２／３（注）、助成限度額３０,０００千円）

研究開発の成果や技術シーズ等を活用して、中小企業等が大学や試験研究機関などとともに行う事業化に向けた取組みを支援します。

⑤伝統的工芸品等支援事業（助成率２／３、助成限度額１,０００千円） ※平成２６年度新規事業

県内の指定を受けた個人、団体等が、本県の伝統的工芸品等を国内外の市場に向けて広く紹介し、販路開拓やブランド化等に向けた取組みの一部を助成し、伝統的工芸品等を製造する産業の振興、発展を図る取組みを支援します。

⑥ものづくり競争力強化支援事業（助成率 1/3 助成限度額 上限 5,000 千円 下限 500 千円）
※平成２６年度新規事業

県内で製造業を営む中小企業者が、装置を導入して行う試作品開発に係る取組みを支援します。

イノシシ・シカ用くくりわな「わな造君」のPR・販路開拓

大永造船㈱
住　所：高知市仁井田４６１８番地
代表者：代表取締役社長　榊原　英之
年　商：538,000 千円
従業員：１０人
事業内容：船舶建造・修理　くくりわな販売

○経営革新の取組み

大永造船株式会社は昭和43年から、船舶の建造、メンテナンス等を行なっている会社である。しかし近年、高知をはじめとする全国の特に山間地域において、年々イノシシやシカ等の被害が大きくなり社会問題となっている事に着目し、新規事業としてイノシシ、シカ等の捕獲のための”くくりわな“の「わな造君」の販売事業を平成25年に立ち上げた。

この取組みは、従来から船舶の部材加工等で付き合いのあった有限会社西川製作所とタッグを組み、商品を製造・販売することとした。大永造船㈱は以前から農業用資材の販売等を手掛けており、販路面において協力を得られる業者もあったことから、販路開拓をメインで行なうこととし、㈲西川製作所は得意とする金属加工技術を活かして製造を行なうこととした。そして、この取組みをさらに進めていくため、平成26年2月に高知県の経営革新計画の承認を受け、幅広い販路の開拓に向けて、経営革新支援事業の助成金を受けることとなった。

○取組みと成果

「わな造君」は従来のパイプを地中深くに埋め込むくくりわなとは異なり、ワイヤーがはね上がる形状になっている。そのため従来品と比べると、仕掛け等の時にも場所を選ばない上に、捕獲率が高く、壊れにくく、しかも軽いという利点がある。また従来品では仕掛ける時に、誤って怪我をすることもあるとのことだが、この商品はその心配もなく、従来品より20～30％程安価である。

このような、従来品にはない数多くの利点をうまくPRするため、経営革新支援事業では、「販路開拓」に絞って取組むことにした。県のモデル発注制度で各市町村に2年間で9千個を配布して取った、捕獲率のデータを踏まえ、チラシや動画等に反映させて販促ツールを作成した。これらを使いながら、県外の展示会に積極的に出展し、直接お客さんに訴えていくことにより、市町村や農家等からの引き合いも非常に多いとのことである。

また、お客さんと話をしていく中で、様々な要望や不便な点等を聞くこともでき、より便利に、確実に捕獲でき、さらに軽くするための改良も行なった。そしてこの度より簡易に設置できる新たなバージョンも完成し、主に農家が読む業界新聞や、専門雑誌等にも取り上げられた。

○これから

イノシシやシカ等の被害は、全国的に深刻な問題になっているため、マーケットは全国にある。そのため、来年度も県内各市町村に4千個配布を行い、さらにデータを集めるとともに、今後も経営革新支援事業を利用しながら、積極的に展示会に出展する予定である。それにより、高知から全国へ「高知モデル」の商品を発信して、高知をPRしていきたいと考えている。

地域密着型スーパーマーケットの新たな地産外商の取り組み

株式会社ハマヤ

住　所：高岡郡四万十市琴平町 476-1
代表者：取締役社長　浜﨑　隆
従業員：110 名
事業内容：スーパー、レストラン、鰹タタキ直販事業
主要取り扱い製品：食品、日用雑貨、衣料他
URL：http://www.shimanto-hamaya.com/

○「会社の存在意義は…」

同社は、食品スーパー事業部でサンシャイングループに加盟する「しまんとハマヤ」（旧・四万十ショッピングプラザ）、レストラン事業部の「海のレストラン鰹群家（なぶらや）」の2事業部を擁している。

高知市長浜に拠点を置くレストラン事業部は、飲食だけでなく「わら焼き鰹タタキ」の製造・卸販売の拠点として外商活動を行っていた。他方、母体である四万十町の地域密着型のスーパーマーケットは、人口減少や競合店舗の増加、高速道路の延伸による需要の減少等の要因もあり、会社として「地域における会社の存在意義」の再確認を模索していたところ、知人による勧めがきっかけとなり、経営革新に取り組むことになった。

○「経営革新の概要」

同社では、取組みのポイントを海のレストランで行う「わら焼き鰹タタキ」の製造販売による食品加工業への進出と県外販売のルートの手法を応用、「しまんとハマヤ」においても地域の産物を加工し、他県の取引先への販売を目指すと供に、様々な地元の産品の揃う県外観光客の方にも立ち寄ってもらえる独自のスーパーマーケットの構築を目標に、平成24年度から取り組んでいる。

○「各地に四万十・高知を紹介」

販路については、全国各地からスーパーマーケットが参加する勉強会、あるいは「鰹タタキ」の取引を通じ、他県店舗等とのつながりがあった。一方、販売する商品はスーパーの仕入れを通じ、ユニークな生産者や地域食材を熟知もしている。

そうしたことから、月に1～2回、他県の取引先と連携し、四万十・高知の特産品フェアを開催。これまでの小売の業態に、製造や卸の要素を加え、新たな業態の構築を進めている。

○「みんなが喜んでくれる」

同社は他県でのフェアだけでなく、中央の展示会への出展による販路開拓にも力を入れる一方、商品の発掘や開発にも余念が無い。地域のお百姓さんの各種野菜、四万十の限られた地域で作られてきた「味噌漬け豆腐」、東京の米粉パン専門店も唸らせる「米粉シフォンケーキ」等々の商品を企画している。

「他県の多くの皆さんが喜んでくれるし、地元地域の方々も喜んでくれる。」との社長の言葉には、これまで同社が課題としてきた「地域における会社の存在意義」を見出し、その確立に取り組まれていることがうかがわれた。

環境の可視化・エコリフォームのための販路開拓及び人材養成

株式会社トラスト建設
代表者：代表取締役　小松　信利
住　所：高知市洞ヶ島町 7-15
TEL：088-875-2100
FAX：088-875-2105
年　商：４億 9000 万円
従業員数：14 名
事業内容：建築・リフォーム・土木・不動産
主要取扱製品：住宅・店舗・工業建築・新築・リフォーム
URL：http://www.kcb-net.ne.jp/trust/

○経営革新計画の内容

縮小する建築市場の中でも、増加傾向にある「耐震診断」、「リフォーム」を検討している顧客をメインターゲットに、これまで培ってきた建築現場における調査・分析力を活かし専門家でなくても理解できる建築診断結果を提示する、つまり見える化することで、これまでにはない効果的なエコリフォーム提案を行う。また、その提案を的確に顧客に提案できる人材育成を行い、会社全体の新提案体制を構築する。

○どういう思いで取り組みを始めたのか

45年前よりアルミサッシュが建物に入って人体に悪影響を及ぼしているのは、住まいの断熱・換気不足である。結露によるカビの発生がアレルギーの原因となり、室内のCO2濃度の上昇により集中力や記憶力が低下するなど、住環境と健康とは密接な関係がある。そこで、コンピューターソフトを駆使し、顧客のために住宅環境の可視化を促進させることで、長寿につながる健康な家づくりを目指したいという思いでこの取り組みを始めた。

○補助金を活用して、取り組みをやってみてどうだったのか

補助金を活用して、「住環境の本」というリフォーム前とリフォーム後を可視化した事例集を作成した。配布後、３カ月で提案内容・プレゼン能力の向上から、リフォームにおける耐震・省エネの品質が高いといった顧客の評価・評判につながり、問い合わせが増加した。

○今後どうしていくのか

まずは「住環境の本」のさらなるバージョンアップを図ること。そして、次の目標としては、新聞広告の記事にも掲載したように、国の政策にも掲げられている構想の「ネット・ゼロ・エネルギー住宅」を目指す。高断熱・効率換気・耐久性・耐震性など、住まいそのもののエコ性能に加えて、機器を含めたトータル設計により、顧客に快適な住環境を提案する。また、部屋の雰囲気を変える効果や省エネ効果もある青色LEDを使用した照明の提案にも力を入れていく。

○助成事業を活用してどうだったのか

助成金を活用したことで、言えることは気持ちの後押しになる。例えば50万円する新聞広告が25万円で済むとなればやる気になる。パンフレットに関しても、大手なら作成するのはたやすい。しかし、地方の工務店が自分の仕事をしながら作成はできない。外注するから出来る。助成金の活用によって、その気持ちを後押ししてくれたことが現在の受注増・売上増に大きく影響している。

改修前

見える化

改修後

販路開拓支援事業を活用し、台湾や東京で行われた食品販路開拓商談会に出展。自社の宗田鰹加工商品をPRした。

土佐食株式会社
住　所：高知県土佐清水市三崎５４３
代表者：代表取締役　野村　明
年　商：16.5 億円
従業員数：200 名
事業内容：宗田節加工販売
主要取扱商品：姫かつお、だし巻き卵の素

○どういうきっかけ、思いから取り組むことに?

3年前に FOODEXJAPAN に出展した際、多数の中国客に当社の姫かつおスティックに興味を持って頂き、多くの商談につなげることが出来ました。同時に、海外ではカツオを使った珍味がほとんど無く、一定の需要が存在することが分かり、宗田節の旨味をより多くの方に味わって頂きたいという思いから、海外における販路開拓の取り組みがスタートしました。

○助成事業活用のメリット・効果

旅費等の補助はありがたいです。助成金が無かったら海外等でのPR活動はできなかったと思います。販路開拓支援事業を活用することで、海外の展示会に非常に積極的に参加でき、現地の大手食品輸入問屋との取引や、大手スーパーでの定番導入等に繋げることができました。また、既に取引のある業者との繋がりはより強固なものになりました。今後も、同制度を利用しながら積極的な販路開拓を行っていきたいと考えています。

○展示会での積極的アピールで製品注目度アップ

多数の展示会に出展し、会場での試食実演を行ったことから、非常に注目度が高く、効果的なPRが出来ました。また、海外では調理実演によって、現地の方にあまり馴染みのない日本の食文化を提案でき、高い注目を得ることが出来ました。特に宗田節を使った出汁巻き卵の素は非常に好評であり、今後も海外に向けて積極的にアピールしていきたいと考えています。

○これからどういった会社を目指したいですか?

継続して展示会等に出展することで、アジア地域の更なる販路拡大に繋げ、徐々に売り上げを伸ばしていきたいと思います。また、海外で売った商品を日本に逆輸入するといった取り組みも積極的に行っていきたいと考えています。

商品が海外を含む様々な販路へ販売されるにつれて、土佐清水の宗田節の認知度向上にも繋げていきたいと考えています。

中国上海で行われた「日中ものづくり商談会@上海2014」に高知県及び四国銀行等の支援を受け出展。伝導・搬送部品をはじめ産業設備機器をPRした。

株式会社　オサキ

代表者：代表取締役社長　尾﨑典之
住　所：高知市神田 647-1
TEL：088-833-0171
FAX：088-833-0177
年　商：約 30 億円
従業員数：52 名
事業内容：産業設備機器の総合商社
主要取扱製品：伝導機器、電子・制御機器、空・油圧機器、工作・産業機械など

○どういうきっかけで

日中両国の製造業のマッチングを行う「日中ものづくり商談会@上海」を、自社の取扱製品等の購買PRを行う絶好の機会と捉え、新たな顧客の獲得や販路の拡大を図るために、8年前から参加することとした。

○展示会では

平成26年9月3日～4日の2日間、会長以下2名が参加し、製造業出展ブースにおいて日本製工業機械部品や日本製造品等のPRを行った。特に、伝導用品(ベルト、モータ)や特殊テープ、攪拌機を展示し積極的にPRを行った。

○活用のメリットや効果

商談を通して多くの日系企業や中国企業との接点ができた。また、以前からお付き合いのある企業なども含め、相当のPRができ受注に繋がる商談となった。具体的に、名刺交換は約40企業と行い、商談に至ったものが20件、そのうち4件は見積書を提出し商談成立が間近となっている。旅費の支援をいただけることで、海外への展開も力が入り、来年はタイへの進出も考えている。

○今後の展開、抱負

1925年（大正14年）に尾﨑元美商店として発足して以来今日まで、不変の指針である“誠実”に徹しながら、常に顧客や取引先との関係を大切に「信頼」というかけがえのない財産を築いてきている。

今後も、あらゆる状況の変化に対応できるよう常に広い視野で、また、真の顧客ロイヤルティを目指し、トップメーカーのサプライヤーとして、顧客に期待される以上の品質・サービスを提供していきたいと考えている。

高知の産業設備機器の総合商社として、信頼の絆をより強固なものとし、顧客や取引先はもとより従業員やその家族から、そして、地域の皆さまから愛される企業になれるよう精進していく。

施設栽培において作物の能力を引き出す統合環境制御システムの研究開発

代表の宮崎氏と協力者の西内氏

有限会社イチカワ
代表者：代表取締役　宮崎　浩平
住　所：高知県香南市野市町西野３５－３
TEL：0887-56-0697
FAX：0887-56-0949
従業員数：２名
事業内容：園芸資材製造販売
主要取扱製品：天窓開閉装置、農業用各種制御機器

○研究開発の取り組み

「統合環境制御システム」とは、ハウス内の環境要素(温度、湿度、日射量、炭酸ガス濃度等)を制御し作物の育成に最適な環境を作りだすことで作物の収量・品質を向上させるものである。施設園芸の先進国であり、環境制御技術に優れているオランダでは日本とハウス構造や気候等の環境条件は違うものの、トマトを例にとれば単位面積あたり日本の2.5倍以上の収量を得ているというから驚きだ。

この「統合環境制御システム」の開発に取り組んでいるのが有限会社イチカワの代表取締役　宮崎　浩平氏だ。昭和43年の創業以来、農家の声に応え施設園芸用のアーム式天窓開閉装置やハウス用の低コスト異常通報装置等を製品化しており農家と共に歩んできた。

○取り組むきっかけ

高知県の施設園芸は、暖房の燃料費やハウス資材の高騰に加え、市場価格の低迷などで収益が上がらない状況が続いている。オランダの環境制御技術を参考にして高知の気象条件や経営規模に見合ったシステムを開発することが、これまで私に関わってくれた農家の方々への恩返しだと思い研究に取り組むことを決断しました。

○これまでの取り組み

本事業計画は3年計画の2年目が進行している。これまでに環境要素をモニタリングして記録・分析する「環境モニターロガー」と光合成にとって最も重要な環境要素である炭酸ガスをより効率よく作物に供給するための「炭酸ガスコントローラー」の試作機が完成しており、現在は製品化に向けた動作確認や改良を重ねている。また、本年度は換気装置や加湿機などを制御する「温度・湿度コントローラー」の開発も進めている。

「農家の方の要望や栽培理念を尊重し、高知県の気象条件や栽培方法に合った独自の統合制御技術を確立することで、農家に信頼される会社を目指したい。」と語ってくれた。

○助成事業を活用した効果

なにより開発費が軽減できたこと。加えて、高知県農業技術センターと連携できたことで植物生理に精通した知識や情報を得ることができ、より高度なレベルの研究を進めることができた。また、助成事業に採択されたことで本研究開発への信頼が得られ各機関から期待されるようになりました。

取材のため訪れた香南市のハウスではエメラルドメロンが栽培されていた。ハウスの所有者でデータ採集に協力してくれている西内氏から「もっと研究スピードを上げてくれ。」と言われた時には二人で苦笑いするしかなかったがこれも期待の裏返し。

統合環境制御システムで高知県の農業を飛躍させよう！頑張れ宮崎さん！

県内産天然楮を使った独自の手漉き和紙による展示会等の開催

株式会社浜田兄弟和紙製作所

代表者：代表取締役　浜田　洋直
住所：〒781-2134　吾川郡いの町神谷564
年商：非公開
従業員数：２名
事業内容：手漉き和紙の製造及び販売、和紙製品を使用した総合プロデュース
主要取扱製品：土佐典具帖紙
ＵＲＬ：http://www.hamadawashi.com/

○伝統と革新

株式会社浜田兄弟和紙製作所（以下「浜田兄弟和紙」）は、平成25年6月に創業。県内産天然楮を使い、手漉きにこだわった和紙を製造している。

創業したばかりとはいえ、あなどるなかれ。代表の浜田洋直氏は、人間国宝の浜田幸雄氏を祖父に持ち、その浜田氏に師事し、早くからその後継者として技術を磨いてきた。弟の治氏も岐阜県の美濃和紙の伝統工芸士に師事し、技術を錬磨しており、その実力は折り紙つきである。

浜田兄弟和紙が本事業で主に取り組んだのは、東京都内にあるオシャレなセレクトショップで和紙そのものを「額装」して見せる展示会を開催するという異色のものだ。

新しい発想で土佐和紙の販路開拓・ブランド化に取り組む浜田兄弟和紙の取締役である浜田治氏に話を伺った。

○額縁で和紙を飾る

本事業への申請を思い立ったのは、東京で知り合ったセレクトショップの関係者から、「うちの店で展示会をしてみないか？」と誘われたのがきっかけ。最初は、創業間もないこともあり、予算もそしく、二の足を踏んでいたところ本事業を知り、早速申請したとのこと。

東京での集客に不安を抱えていたが、セレクトショップ関係者の知人を介して、海外でもギャラリーを運営する集客力も抜群のプロデュース会社に入ってもらい、多くの来場者でにぎわったそうだ。

和紙の「額装」という展示方法は、現地で打ち合わせを重ねる中で出たアイデアで、実際やってみて、自分達が伝えたいイメージに仕上がっていると感じたそうだ。

展示会の来場者は、次の時代を担うであろう中堅や若手のデザイナーやファッション関係者が中心で、中には有名な芸能人もいたとか。

反応は上々で、商品としてではなく「作品」として高く評価されたと語る。

○気づき

浜田兄弟和紙の事務所に置かれているサンプルはとにかくカラフルだ。聞くと、染め方だけで１００種類以上あり、濃淡を含めると、軽く１０００色は超えるとのこと。そうした色のバリエーションがあることや県内産天然楮を使っていることが自分達の作る和紙の特徴となっていることなど、実は今回の展示会のように外に出て人と接して初めて気づかされることも多かったと語る。

○これから

伝統は、守るだけではなく、それをふまえて新しい工夫を加えるなど時代に合わせたアレンジも必要であり、そのためには、使える手段は使って情報を得、また発信していくことが重要、と語る浜田氏。

今後の展開に期待です。

○事業のススメ

高知県産業振興センターでは、高知が誇る土佐和紙を始めとする伝統的工芸品の販路開拓やブランド化等に向けた取り組みを応援します。

お気軽にお問い合わせください。

地元高知の家庭紙業界発展に貢献できるポケットティッシュ外袋の開発・製造

フソー化成株式会社
住　所：高岡郡日高村下分３７０２－１７
代表者：丁野　務
年　商：706,495 千円
従業員数：45 人
事業内容：プラスチックフィルム・シート・床材・合成皮革加工業
主要取扱製品：グラビア印刷によるポリ袋等、オフセット印刷機によるカートン箱等、包装資材の製造業
ＵＲＬ：http://www.fusonet.co.jp/0500main.htm

○事業計画の概要

地元高知の家庭紙業界向け高級、高度なポケットティッシュ外袋を開発、供給するために新規に製袋機１台の導入を行う。

○計画にいたった経緯

当社は、地元高知の家庭紙製造会社を中心に、製紙会社へ印刷したポリ袋等包装資材を供給している。高知県は、地域的に大消費地から遠く運賃コストが高く、東海地区等と比べた場合不利である。そのため、多品種小ロットの生産や新商品開発等の隙間商品で活路を見出し、顧客のオーダーに細かく対応し評価を得てきた。その中でも、市販用ポケットティッシュは、高知県が強く、コンビニエンスストアー等で販売されているものは増加傾向にある。ただ、販売を伸ばすためには、子供用の小型から大人用の大型のものまでキャラクターが印刷されたポケットティッシュ等の需要が見込める部分に力を入れる必要があるため、新規に製袋機の導入を計画した。

グラビア輪転印刷機

○製袋機の導入

当社が必要とする製袋機を製作できそうな企業を探した結果、東大阪市の有限会社タナカ技研を探し当て、自社のノウハウを提供し、自社主導による開発となった。一からの製作となったことで、時間が掛かり、今回導入予定の製袋機は、取材当日はまだ有限会社タナカ技研の工場で試運転が完了した状況のため、現物を見ることはできなかったが、12月の上旬には設置予定となっている。導入後は、既存設備の４台分の生産能力となることで、大幅なコストダウンと納入遅延顧客の解消等が図れる見込みである。

新製袋機

○どのような会社を目指しますか

外袋を製袋する機械を新規導入し、生産能力が大幅に向上することで、高知の家庭紙業界の新たな要望に応えることが可能となり、また、生産能力に余力が生まれることにより、新商品の提案や県外への拡販も可能となる。

地元高知の家庭紙メーカーが開発する商品を包装する包装資材を提供し共存共栄を図って行く。

○助成事業を活用して

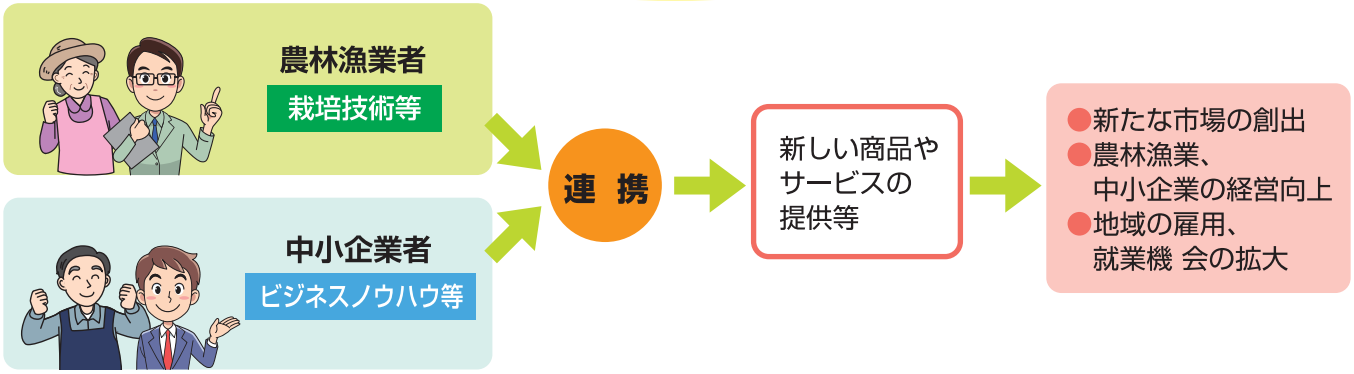
今までは社長自身が決断することが多かったが、今回、助成金の申請書等を作るうえで、担当者と話した結果、担当者の考え方や思いが理解できてたことが非常に良かった。

また、製袋機導入のコンセプトも確率した。

高橋工場長

こうち農商工連携基金事業の概要

農林水産物などの地域資源を有効に活用するため、一次産品の生産者である農林漁業者と加工・流通に関わる中小企業の方々が、産業の壁を越えてお互いの「技術」や「ノウハウ」を持ち寄り、新商品の開発や新しいサービスの事業化、販路の拡大などに取り組むことで、お互いの経営の向上・改善等を図るものです。



助成事業の概要

1. 農商工連携事業化支援事業

農林水産資源を活用した、より付加価値の高い競争力のある製品作りやブランド化等の取組に対する助成

対象者	助成額	助成額	助成期間
ア. 創業を行う者または経営の革新を行う県内の中小企業者と農林漁業者の連携体 イ. 自ら事業を行う NPO 等の県内の中小企業以外の者と農林漁業者との連携体	500 万円以内 / 年	2/3以内	3年以内

助成対象事業	新事業動向等調査事業 新商品・新技術・新役務開発事業 販路開拓事業 人材養成事業 ※設備投資、人件費、個別営業にかかる経費は対象外

2. 農商工連携新商品等開発推進事業

農林水産資源を活用した、農商工が連携した新商品開発の取組に対する助成

対象者	助成額	助成額	助成期間
ア. 創業を行う者または経営の革新を行う県内の中小企業者及びそれを含むグループと県内農林漁業者の連携体 イ. 自ら事業を行う NPO 等の県内の中小企業以外の者と農林漁業者との連携体 ※ただし、ア. イ. 共に大学、試験研究機関等を含むものとする	1000万円以内 / 年	2/3以内	3年以内

助成対象事業	新商品・新技術・新役務開発事業 ※設備投資、人件費は対象外

嶺北産品(米、米粉、れいほく八菜など)を使った新商品の開発及び広報、販路拡大とともに消費者ニーズ調査の実施

【中小企業者】 とさ千里
代表者：代表取締役　川村雅敏
住　所：土佐郡土佐町土居 177
TEL：06-6836-0220
FAX：06-6836-0222
年　商：約 0.8 億円
従業員数：10 名
事業内容：嶺北地方の野菜や特産品等の販売及び情報発信、イベント開催など
主要取扱製品：野菜、米、米粉、柚子搾り果汁など

【農林漁業者】 れいほく未来
代表者：代表取締役　西村行雄
住　所：土佐郡土佐町土居 31
TEL：0887-82-2930
FAX：0887-82-2940
年　商：約 0.8 億円
従業員数：16 人
事業内容：嶺北地方の野菜や米、米粉の生産、土佐あかうしの一環経営など
主要取扱製品：野菜、米、米粉、土佐あかうしなど

気流式米粉製造プラント

○取り組み

㈱れいほく未来は、嶺北産品(米、米粉、れいほく八菜など)を使った新商品の開発を行い、㈱とさ千里では、試食会などを通して開発された新商品の広報活動や消費者のニーズ調査を実施し、新たな商品の企画・提案に繋げるとして取り組み3年目となる。本年度は、大阪の新商品のプロデュース企業の「谷町空庭」と連携し、「ほうれん草とジンジャーの米粉シフォンケーキ」や「柚子の米粉スフレロール」、「ミニトマトのジュレ・カクテル」といった商品を開発した。また、京都光華女子大学とは、嶺北産品を活用した新商品の企画・提案業務等の委託契約を締結しており、来る12月中旬には、新商品の試食会を土佐町及び大阪で予定している。今後は、消費者の反応を調査し本格的に本年度商品化を図りたいと考えている。

○助成事業を活用して

当該事業を取り組むことによって、両者とも生産・販売のみであった事業から、生産・加工・流通といった新しい分野を実践することができた。また、この事業により、売上の増加とともに嶺北地域の活性化に繋がっていることを実感している。

㈱れいほく未来としては、地域産品に付加価値を付け、雇用や就農者の所得向上など地域に貢献できる会社を目指し、㈱とさ千里としては、少しでも多くの人に高知を知ってもらい日常生活の中に高知の食材を取り入れてもらえるような産直サテライトセンターとしての機能をより強化していきたい。

○今後どのように

㈱れいほく未来は、引き続き、大学をはじめ新商品の開発ができる企業などとの連携を強めアイデアを活用し、米粉のさらなる新商品開発やブランド米である「雲海の光」の販売強化、土佐あかうしのさらなるブランド化などを展開していきたいと考えている。一方で、㈱とさ千里は、商品の販売はもとより、産直サテライトセンターとして嶺北地域の情報の発信やイベントを通して関西圏で広く嶺北そのもののPR活動にも努めていきたい考えている。

ミニトマトのジュレ･カクテル

パティシエ　山崎由起子作　（屋号comeconoco）

ほうれん草とジンジャーの米粉シフォンケーキ

直七を使った新商品（果汁、ぽん酢しょうゆ、ジャム等）の開発及び販路開拓

【中小企業者】 直七の里株式会社

代表者：取締役社長　喜多　和生
住　所：本社／宿毛市中央錦１０９１番地１５
　　大阪オフィス／大阪市東成区中道 3-15-16　毎日東ビル 6F
年　商：非公開
従業員数：６名
事業内容：直七製品の企画・販売
主要取扱製品：直七製品の製造販売（ポン酢、ドレッシング、ジャム、飴、果汁等）
ＵＲＬ：http://www.naoshichi.co.jp/

【農林漁業者】 直七生産組合

代表者：組合長　浜田　敏彦
住　所：宿毛市中央錦１０９１番地１５
年　商：21,017 千円
従業員数：組合員８名のうち専従者１人
事業内容：果樹農業、搾汁、商品開発
主要取扱製品：直七生産、直七の果汁・ポン酢・ドレッシング等の製造・販売
ＵＲＬ：　http://www.kochi-seizou.jp/introduction/?mid=93

○事業の内容

直七の特性を活かした新商品を開発することで、他の香酸柑橘と差別化を図り、直七の認知度の向上とブランド化により消費を拡大する。

直七の特性を活かした新商品（果汁、ぽん酢しょうゆ、ジャム等）を開発し、素材としての魅力を発信し、新しい需要を開拓する。

○直七の特性を活かした商品開発、認知度の向上を目指して

高知県の産業振興計画に基づき、直七生産組合が直七の栽培から商品の企画、販売までを行っていたが、直七の生産量の増加に伴い、より一層販売に注力する必要に迫られてきた。ちょうどその時期、大阪で酒類と食品の卸を営む株式会社喜多本店が直七に着目し、販売や商品企画のノウハウを提供することで直七の販売に寄与したいと平成23年2月に直七製品の企画・販売を行う直七の里株式会社を宿毛市に設立。

直七の里設立後は、直七生産組合が開発した従来の商品を販売していたが、商品数が少なく、また直七の知名度が低いことから、直七の特性を活かした新たな商品（果汁、ぽん酢しょうゆ、ジャム等）を生産組合と共に開発し、また首都圏を中心に生産者の顔が見えるＰＲ活動を行うことで直七の認知度向上を図ることとした。

直七の果汁

直七のコンフィチュール（ジャム）

○取り組み

農商工連携事業化支援事業は、３年計画の2年目が進行している。

従来の直七の里ブランドのコンセプトを再構築し、ロゴマークをリニューアルすると共に直七の里ブランドのぽんず、ドレッシングのラベルをリニューアルした。また、新ブランドとして「Sukumole naoshichi（スクモーレ・ナオシチ）」を立ち上げ、直七のコンフィチュール（ジャム）等の新商品を開発、発売した。直七の認知度向上や販路開拓のため、まるごと高知等にて直七の青果の配布やFOODEX等に出展し直七製品の販路拡大を行った。

○今後どのような会社に

直七生産組合は、安心安全な直七の青果を作り、搾汁機により果汁生産するとともに展示会に出展し、直七のブランド化に努める。直七の新商品等の開発や製造は、直七の里株式会社で行い、販売についても直七の里株式会社で一本化する。

直七の里株式会社は、果汁を直七生産組合から購入し、新商品等の開発や製造を行う。販売元が複数あると全国の大手食品加工会社等への納入の際にバティングによる価格競争が懸念されるため、直七の里株式会社で一本化する。

○助成事業を活用して

新商品開発のコンサルタント指導費用、パッケージデザイン料等。販路開拓の展示会出展費用や旅費、パンフレット製作費、新聞・ラジオ等への広告費、ホームページ製作費等へ助成金を活用させていただき、直七や直七製品の都心部での認知度の向上や販売が図れた。

FOODEXの展示会

公益財団法人ＪＫＡの補助事業による新規導入設備紹介

RING!RING! プロジェクト 競輪の補助事業

当センターでは、地域における新技術・新製品の開発や技術の高度化を支援するため、(公財)JKAの競輪・オートレースの補助事業(愛称「RING! RING! プロジェクト」)を利用しています。
今回は平成26年度自転車等機械工業振興事業に関する補助事業(公設工業試験研究所の設備拡充補助事業)で導入しました設備について紹介します。

1)フーリエ変換赤外分光光度計(FT-IR)

パーセントレベルで含まれている有機物質の定性・定量が可能で、不正混入物質の特定などの場面で利用されています。
原理としては、有機物に赤外線を当てると双極子モーメントが変化を起こす分子骨格の振動や回転に対応したエネルギーの吸収が起きます。分子構造に応じて特定の波長で吸収が起こるため、この吸収を連続的に測定することで、有機物を構成する分子構造を特定することができます。
特徴としては、本体にＡＴＲユニットを搭載し、試料作製作業を低減し、短時間で測定できます。また、顕微ＩＲでは、リニアアレイMCT検出器を搭載し、ケミカルイメージングに対応できます。

メーカー　日本分光株式会社
型式　FT/IR-6600(本体)、
　　IRT-7200(マルチチャンネル赤外顕微鏡)
本体仕様
・測定波数範囲　7800～350cm-1
・最高分解能　0.4cm-1
・光学系　シングルビーム方式
　28°入射マイケルソン干渉計
　Ｇｅ／ＫＢｒ(広帯域型)ビームスプリッタ
・検出器　DLATGS
・SN比　45000：1
マルチチャンネル赤外顕微鏡仕様
・測定方式　透過・反射・顕微ATR
・測定波数範囲　7000～600cm-1(リニアアレイMCT検出器)
　7800～350cm-1(ミッドバンドMCT検出器)
・ＳＮ比　リニアアレイMCT検出器1500：1
　ミッドバンドMCT検出器8000：1

2)マイクロビッカース硬度計

金属材料の硬さを微細に測定する試験装置です。微細な圧子で材料表面に傷を付け、圧迫されてできた傷の大きさを測ることで硬さを測定します。本装置では、金属材料のビッカース硬度測定(JIS Z2244、G0557～G0563)が可能です。
また、特徴として、専用ソフトウェアによる簡単操作、くぼみの自動読取り、電動XYステージによる自動試験位置決め、オートフォーカスによる焦点合わせ機能を備えています。

メーカー：株式会社ミツトヨ
型式：HM-220システムD
仕様：試験力　HV　0.00005(0.05gf)～2(2000gf)
試料最大寸法：奥行=160mm、高さ=72mm、重量=3kg

【問い合わせ先】1)工業技術センター資源環境課　088-846-1651
2)工業技術センター生産技術課　088-846-1653

Wi-Fiルータについて考える2　快適に安全に!

前回のプラットホームでも少し取り上げましたが、WiFiルータの脆弱性につけ込んだ「ＤＮＳアンプ攻撃」と呼ばれる大量にデータを送りつけて、サーバーを使えなくするＤＤｏＳディードス攻撃で通信障害が起こっているという問題が取り上げられました。この対応としてファームウェアの更新が必要とされています。

これをふまえ改めてWi-Fiルータについて考えてみたいと思います。設定を変更することにより快適、安全に利用することが出来ると思います。

○Wi-Fiルータの設定はWebブラウザで操作できる

Wi-Fiルータの設定はWebブラウザで操作できますが、注意しないといけない点が一つあります。それはIPアドレスです。Wi-FiルータのIPアドレス(例192.168.11.1)などと取説には表記されています。設定するパソコンでは、IPアドレスのセグメントを合わさなければなりません。特にパソコンに固定IPを割り当てている場合には同じセグメントに割り当て直してください。

例)http://192.168.1.11で表示(ID,パスワードが必要)

上記に述べたファームウェアの更新もこの設定画面で行うことが出来ます。

○SSIDの変更

「SSID」とはWI-Fiルータの名前に当たります。最近はWi-Fiルータを近所で利用する方も多くいられ、どれが自分のWi-Fiルータか見分けがつきにくい場合も有ります。

そこでSSIDの名前を変えてわかりやすくします。(場所を特定されやすい名前はさけてください)

ここの一覧で表示される名前を変更する。

○パスワード(KEYコード)の変更

現在の機種では、SSID、パスワード(KEYコード)を機器の横に貼ってあります。このパスワード(KEYコード)も変更が可能です。前回のパスワードの作成方法に従って変更を行ってください。

○セキュリティについて

セキュリティプロトコル	WPA2-PSK(AES)、WPA/WPA2 mixed PSK(TKIP/AES mixed)、WEP(128/64bit)、Any接続拒否、プライバシーセパレーター、MACアクセス制限(最大登録許可台数:64台)

の様な規格があります。

・無線の暗号化とは

Wifiルータとパソコンなどの端末との通信において暗号化する。暗号化のアルゴリズムについては複数ありますが現在では機器間で適切な方法を選択してくれます。

・データの暗号化とは

httpsなどにおけるデーそのものを暗号化(SSL)することです。最近脆弱性が見つかり問題になりました。同じ暗号化ですが、意味が異なります。

○IPアドレスの変更

Wi-Fiルータもネットワークに応じてIPアドレスを変更することが出来ます。変更後はパソコンのIPアドレスも変更する必要があります。変更しなければこの後のWeb上での変更やネットワークが出来なくなります。

○IPアドレスの動的割り当て(DHCP)

ネットワークのIPアドレスを自動的に割り当てます。これに対して静的割り当てがあります。この場合は１台１台手動でIPアドレスを割り当てる必要があります。

○アクセスポイントして利用する

ルータの機能をやめて、アクセスポイントとして利用することが出来ます。また中継局としても利用できます。

○通信速度について

準拠規格	IEEE802.11ac/ IEEE802.11n / IEEE802.11a / IEEE802.11g / IEEE802.11b

最新の規格は11acです。

○周波数範囲(チャンネル)

Wi-Fiルータ間が余りにも近いと電波の混雑を起こします。それを解決するためには、チャネルの変更を行います。

○アンテナの向き

電波は一定の方向においての特性があります。アンテナが３本ある場合などは縦、横、斜めなどの傾きを持たせます。
以上のような項目を考慮して快適にWi-Fiを楽しんでください。

今月のQ&A

Q: スリープとシャットダウンどちらが良いですか？

A: ケースバイケースですが短時間だとスリープ機能を使用した方が良いそうです。

電力消費量の点から言えば、短い時間であればスリープの方が良い。スリープ機能を使用すれば多少なりとも消費電力はシャットダウン時より多くなる。しかしパソコンの起動時にはHDDがフル回転して消費電力が大きい。またHDDへの負担も重くなります。SSD使用となればシャットダウンの方が良いと思います。

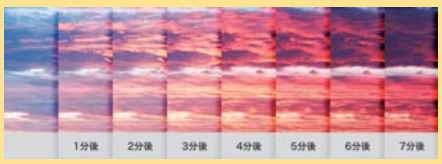
役に立つ情報・グッズ・ツールの紹介

■MS、19年前から存在した「Windows」の脆弱性を修正

11月12日ユーザーが「Internet Explorer(IE)」で悪意あるウェブページを閲覧した場合に、リモートでコードを実行するのに悪用される恐れがあった「WinShock」と呼ばれる脆弱性を修正しました。(CNET Japan)

■タイムラプス

写真用語で「タイムラプス」とは「撮影感覚が長い連写」の事を示します。この機能で撮影すると早送り再生した様な動画になります。従来、タイムラプス動画を撮影するためには、一眼レフのデジタルカメラとタイマーを組み合わせて、専用ソフトで写真データを編集する必要がありました。それが「iOS8」では、標準機能として搭載されています。iPhoneやiPadで使用出来ます。またAndroid向けの無料アプリ「Framelapse」も登場しています。



■4Kを超える5Kモニタ

27型で5120×2880ドット表示のiMacが発売になりました。TVでは4Kがこれからの主流になりそうですがモニタの世界では5Kの解像度になり今後ますます高解像度に拍車がかかりそうです。

iMac

■グーグルは自分の名前を削除してくれるか?

2014年5月13日にEUの司法裁判所が、グーグルに検索結果の削除を命じる判決を下しました。これまではグーグルは削除に応じ無かったのが少し方向転換したようです。
日本でも「削除問題」についてはどんどん広がっていくと思われます。

ぷらっとウォーク

老舗〝喫茶ともだち〟の閉店

今年の8月末をもって30年以上続いた老舗（しにせ）の喫茶店が閉店した。東隣に南国郵便局、国道を隔てた向かいに四国銀行南国支店とサンシャイン・カルディアを持つ「喫茶ともだち」である。郵便局・銀行・スーパーのそれらの駐車場をそれと見立てて「250台を超える巨大な駐車場を持つ喫茶店は見たことがない」と評価した記憶がある。

店の客室部分の北側に20畳を超える大きな部屋がある。そこに中古のシャワールームを設置し、娘・明日香との生活の空間としていた。そしてそこは、子育て中の二人、妹の山岡美智子さんの子供達（令沙と裕和）、そして美智子の友人の田岡千佐さんの子供達（弓加子と文輝）の保育所をも兼ねていた。子供たちは、子供5人の大家族として家族ぐるみで成長していった。一枝はこの喫茶店経営で一人娘を岡山の大学に進学・卒業させたのである。

初めてこの喫茶店を訪れたときのメモが出て来た。今では再生が難しくなった3.5インチのフロッピイ・ディスクである。その中の一つが以下の小文「アンサンブル」である。高知に一緒に付いて来てくれた先妻ちえ子の入院中から、そして独り身になってから、一枝と知り合ってから、日誌のようにメモを書いていた。

――――――――――――――――

「アンサンブル」

絶妙のコンビです。一枝さん（おねえちゃん）と妹さん（ミッシャン）とそのお友だち（せんちゃん）のトリオで喫茶店が動いています。カウンターの向こう側、狭い調理場での動きに無駄がありません。何時も声を掛け合っていることが衝突を防いでいます。「ありがとう」が頻繁にでます。ランチタイムの大忙しの中、お互いに注文を大きな声で受け取っています。お客さんの動きをちらっと見て、声を掛けたり、指示を出したりしています。手を休めることなく、客からの冗談を気軽に返し、時にはきつくやり返しています。

製造装置や工具類の配置は適正か、作業者の動線に無駄がないか、原材料や製品などの滞留がないか、安全性が確保されているかなど、私の仕事の性格上、工場見学の時には、あら探しをする習性がついています。ここでも同じように意地悪く観察しますが、口を出せるような改善点は見いだせません。長年にわたる知恵の結集です。そして、心を通い合わせているから出来るのです。

プライベート部分を全く持ち込んでいない雰囲気作りのお店も素晴らしいのです。このトリオのアンサンブルの見事さは、客席にいる質の高い聴衆や観衆に支えられているのです。お客さんと一体となりながら仕事を楽しんでいるに違いありません。

（2002／1／12）

――――――――――――――――

私が大学を卒業した昭和30年はまだ就職難の時代だった。就職したのは伸銅業の小さな企業だった。ここに一年間身を置いたことから、中小企業を見ると、その業界での立ち位置や経営状態を評価する習性が身についていた。その後の高知県産業振興センターの仕事の準備だったように思える。喫茶ともだちの経営状況は数回の訪問で、把握できたのである。客席数、コーヒーと定食の利益率、三人の労働時間、明日の主食の臨機応変な決め方、馴染み客への対応、一見さんへの接し方、家賃やリース料、生ごみの出し方などなどが変数である。決算書を見たわけではないのに、最盛期の、そして現時点の年商や純益を当てしまったようである。コンビニのない1990年代後半までの外食（喫茶店）から、コンビニの中食へと変化し、喫茶店の売上減や廃業増が続いたのである。馴染みのお客さんと共に、経営側や従業員も高齢化したことによる閉店である。県内の商店街の宿命かも知れない。

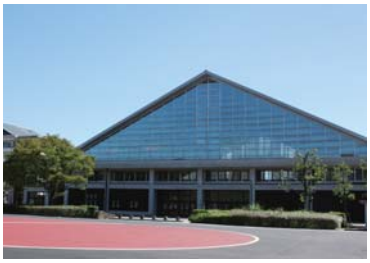
今年も終わりに近づきました。

✉ ご感想、ご意見、耳寄りな情報をお聞かせ下さい。　鈴木　朝夫　s-tomoo@diary.ocn.ne.jp

高知ぢばさんセンターをご利用ください!!

割引制度拡充!

8月11日からインターネット予約が始まりました。
ご利用よろしくお願いします。



○お問い合わせ・お見積り・ご予約は
㈱四国環境管理センターぢばさん事業部（担当：中屋）
TEL:088-846-0311　FAX:088-803-8510
E-mail:diba-yonkan@cup.ocn.ne.jp　URL:http://www.diba3.i-tosa.com/

高知ぢばさんセンター大ホール催し物　予定表

催し物名	主催者	会　期	営業時間
日本海骨董＆大蔵ざらえ	(株)タス	1月2日(金)～5日(月)	1月2日(金)　13:00～17:00 3日(土)～4日(日)　10:00～17:00 5日(月)　10:00～15:00

よくわかる税務Q&A

「年末調整」の注意点

Q　「年末調整」の注意点について教えてください。

A　主な注意点としては次のような事項が挙げられます。

1　年末調整の対象とならない人

①主たる給与の収入金額が2,000万円を超える方
②「給与所得者の扶養控除等(異動)申告書」を提出していない方
③非居住者の方　など

2　特に注意いただきたい点

①復興特別所得税(平成25年１月創設)の計算漏れ。
②給与収入が1,500万円を超える方の給与所得控除の上限額が引き下げられています。

　具体的な事務手順は、税務署から配布する説明書**「年末調整のしかた」**を参照していただくか、国税庁ホームページ**【www.nta.go.jp】**をご覧ください。

　なお、源泉所得税及び復興特別所得税の納付は、インターネットを利用したe-Tax(イータックス)をご利用になると便利です。

顧客情報をクラウド共有。地域に愛される塗装のプロ集団。

直接施工にこだわる

下請け業者を一切使わず、直接受注・直接施工にこだわり続ける猪野晃三朗塗装店。過去17年で、1,600件以上の施工実績を持つ塗装のプロ集団です。

同社が直接施工にこだわるのは、何よりお客様の信頼のため。

施工後3年以上経たなければ、「手抜き」があったかどうかがわからないのが塗装の仕事。下請け業者の場合、元請からの値引き交渉などによって、この「手抜き」が行われるリスクが高くなるといいます。もちろん、「手抜き」の代償はお客様が払うことに…。

同社では、美しい仕上がりや耐久性はもちろん、施工前、施工時のお客様対応から施工後のアフターフォローまで、すべてにおいて自社一貫のサービス体制を整え、10年経っても信頼される、地域に愛される塗装店を目指しておられます。

▲ていねいで美しい仕事で知られます。

クラウドで進化

同社ではこうした顧客管理をさらに一歩進めようと、このほどクラウド型の顧客管理サービス「クラウドコンシェル」を導入。社長、営業スタッフ、職人に至るまで、顧客情報の共有がスタートしました。

下請けを使わない同社では、受注から施工までの期間が2カ月待ち、3カ月待ちとなることもあります。その間のフォローや商談の進捗状況、見込み客の有無、クレームや要望への対応状況など、様々な情報を共有。施工後の定期的なフォローについても通知・共有し、さらなるお客様満足を目指しておられます。

「まだまだ使いこなせているわけではありませんが、お客様との関係づくりに手応えを感じています。特に、コメント欄にお客様の情報を残しておけるのがいい。数字や施工実績ではわからないお客様の情報、性格やちょっとしたことを記録しておくだけで、その後のお付き合いに役立つ。過去のお客様情報も入力が進めば、大きな武器になると思います」(代表親方 猪野晃三朗さん)。

若い職人が多いことから、最初は不安に思うお客様もいるのだとか。しかしそんな不安はすぐに払しょくされます。はつらつとした挨拶に始まり、美しく丁寧な仕事ぶり。近隣への配慮も忘れない。すると逆に、「若いのに、ちゃんとしている」となる。それができる人材と風土こそが、猪野晃三朗塗装店の価値。

今後は、「クラウドコンシェル」をさらに活用し、こうした人材や風土を最大限に生かした、お客様サービスの仕組みづくり、質の向上が期待されます。

▲毎朝の朝礼風景

DATA
猪野晃三朗塗装店
(有限会社光栄コンサルタント)
高知市葛島3丁目3-22
TEL 088-879-0392
http://www.ino-kouei.jp/

営業生産性向上ができる顧客管理システム
クラウドコンシェル® for kintone 体験申込み受付中!
クラウドコンシェル 検索
http://cc.timeconcier.jp/
CLOUD CONCIER
050-3777-5660
タイムコンシェル株式会社 【平日】10:00～12:00、13:00～18:00

情報プラットフォーム
公益財団法人高知県産業振興センター・ものづくり地産地消・外商センター・高知県中小企業支援センター・よろず支援拠点
〒781-5101 高知市布師田3992-2 2階
TEL／088-845-6600 FAX／088-846-2556
平成26年12月10日(毎月10日)発行 定価300円(会費中に本誌代も含みます)
●本誌は環境保護を目的に再生紙を使用し印刷しております。