



中小企業・小規模事業者等 支援事業活用事例集

企業の「稼ぐ力」、その向上を支援する



公益財団法人 北海道中小企業総合支援センター

はじめに

公益財団法人北海道中小企業総合支援センターは、北海道における中小企業や小規模事業者等の創業や経営革新、経営資源の確保・強化に関する事業活動を総合的に支援し、中小企業の振興発展に寄与することを目的としており、道内中小企業等の中核的支援機関として各機関と連携を図り、国や北海道の中小企業施策の実施を通じて、道内中小企業等が抱える様々な経営課題の解決に向けた支援を行っています。

このたび、当センターが実施する様々な支援事業を活用し、取り組まれてきた数多くの支援事例の中から、創業や商品開発、事業化などの特に優れた成功事例を広く紹介するため本事例集を発刊することとしました。本事例集が事業者の皆様が抱えている経営課題の解決の一助となること、また、新市場への進出や研究開発、事業化などを検討される際のご参考となれば幸いです。

最後に、本事例集の発刊にあたり、大変お忙しい中、取材や資料の提供などにご協力をいただきました皆様をはじめ関係者の皆様方に心から感謝申し上げます。

公益財団法人 北海道中小企業総合支援センター

INDEX

中小企業・小規模事業者等支援事業活用事例集

コンサルティング

経営相談窓口	株式会社	宇野牧場	1
北海道よろず支援拠点	能戸フーズ	株式会社	3
専門家派遣事業	ココロほっと		5
地域資源活用型ハンズオン支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	有限会社	釧路フィッシュ	7
アドバイザー等招へい支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	佐藤鋳工	株式会社	9
アドバイザー等招へい支援事業（中小企業競争力強化促進事業）	株式会社	ハートビット	11
北海道6次産業化サポートセンター	有限会社	十勝養蜂園	13

創業

加速的創業促進支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	株式会社	ノースフリート	15
------------------------------	------	---------	----

新製品・新技術開発

市場対応型製品開発支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	株式会社	アイスジャパン	17
市場対応型製品開発支援事業（中小企業競争力強化促進事業）	正和電工	株式会社	19
産学連携等研究開発支援事業（中小企業競争力強化促進事業）	株式会社	ゼオ	21
産業クラスター形成促進事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	株式会社	フクザワ・オーダー農機	23
地域資源活用型事業化実現事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	出塚水産	株式会社	25

マーケティング

地域ブランド販路拡大支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）	江別商工会議所		27
マーケティング支援事業（中小企業競争力強化促進事業）	株式会社	山上木工	29
商談会の開催	株式会社	ASCe・株式会社 ユニシス	31

設備導入

小規模企業者等設備貸与事業（割賦・リース）	フィールド・クラブ	株式会社	33
-----------------------	-----------	------	----

海外展開

中小企業等外国出願支援事業	株式会社	ニッコー	35
---------------	------	------	----

人材育成

産業人材育成支援事業（中小企業競争力強化促進事業）	株式会社	ニュークリアブレインズ	37
---------------------------	------	-------------	----

6次産業化

北洋6次産業化応援ファンド	株式会社	ひこま豚	39
---------------	------	------	----

心から美味しいと感じられる自然な味わいの“みるく”をお届けします。

自家生乳を使った新たなスイーツ商品の開発・販売拡大を支援



株式会社 宇野牧場

代表取締役 宇野 剛司 氏

事例概要

宇野社長は平成17年に大学を卒業後、実家が営んでいた牧場に就農しました。地域でいち早く集約型放牧での酪農経営に取り組み、天塩産牛乳の品質の向上と循環型農業を進めてきました。

昨今の酪農家を取り巻く厳しい経営環境の中で、自社製品の6次産業化を決意し、良質で美味しい自家生乳を使った新たなみるくスイーツの開発や新たな法人の設立、自社工場の建設など6次産業化に積極的に取り組んでいます。

1

企業概要

—御社の事業について教えてください。

当社では早くから『土・草・牛づくり』を基本とした化学肥料を用いない集約型放牧に取り組むとともに、町内に天塩町放牧酪農研究会を設立し、天塩産牛乳の品質の向上と循環型農業を進めてきました。

85ヘクタールもの広大な牧草地に放牧された牛たちは、天塩の海から来るミネラル成分を豊富に含んだ潮風と天塩山系の山々からの美味しい水で育つ牧草をいつも食べています。こうした環境で育つ健康でストレスのない牛からは、良質で美味しい乳を搾ることができます。その自家生乳を原料として新たな“みるくスイーツ”を開発するため、平成23年度に農林水産省より6次産業化総合化事業計画の認定を取得、平成25年2月には株式会社宇野牧場を設立するとともに、牧場内に工場を建設し、自社製品の製造及び販売拡大に取り組んでいます。



事業活用の背景・きっかけ

—当センターを活用したきっかけは何ですか？

乳価の頭打ちや飼料価格の高騰、将来的なTPP（環太平洋パートナーシップ協定）問題など、酪農家を取り巻く経営環境が厳しくなっていることから、従来型の酪農経営から脱却して、自社オリジナル商品の開発が必要だと思い至りました。

そこで、昔から酪農家の間で作られていた“牛乳豆腐”をヒントに、「みるくの深い味わい・ほのかな甘み・なめらかな食感」を実感できるみるくスイーツを作りたいと考え、自家生乳を活用したスイーツの開発に取り組む決意をしました。

しかし、これまで酪農業を個人経営していたため、新たに乳製品の製造部門の立ち上げに際しての法人化の手続きや事業計画の立て方が判りませんでした。また、スイーツ開発にあたっては、生乳の凝固方法等に関する技術的な課題も山積しており、お付き合いのあった（一社）北海道中小企業家同友会を通じてセンターを紹介してもらいました。

【会社データ】 住所／〒098-3314 天塩町字サラキシ2015-2
TEL／01632-2-3218
業務内容／畜産農業(生乳)、畜産食料品製造業(乳製品等)
URL／<http://unomilk.jp/>



具体的にどのような支援がありましたか？

当方からセンターに、法人化の手続きや事業計画の立て方、スイーツ開発にあたっての技術的課題の克服といったテーマについて相談したところ、法人化に関する基本的な知識や事業計画の立て方に関するアドバイスをいただきました。

自分の頭の中にあった事業計画を実際に紙に落とし込む作業は思ったより大変でしたが、センターとやり取りしていく過程で徐々に自分の考えが整理されるのを実感しました。やはり、自分だけでなく第三者の眼から客観的に見てもらうことが大切ですね。おかげさまで無事法人化することができ、牧場内にあった倉庫を改装して工場を立ち上げることができました。

また、技術的な課題については、センターの紹介で食品加工研究センターの研究職員を派遣していただき、その指導を受けながら、様々な素材を使って製法を検討した結果、比較的入手しやすい天然素材を用いて生乳を凝固させるという、国内で例のない製法を完成させることができました。



「トロケッテ・ウーノ」は四季のミルクの味を感じられる新しいみるくスイーツです。

今後の事業展開はどのようにお考えですか？

搾乳した新鮮な生乳をすぐに自社工場で加工することができるのが、当社の大きな強みです。

現在、プリンでもヨーグルトでもない四季のミルクの味を感じられる新しいみるくスイーツ『トロケッテ・ウーノ（5種類）』と、パンナコッタを牛乳豆腐感覚で創作した『パンナコッタ・ウーノ』の2種類の商品を製造販売しています。道内では、地元天塩町の「てしお温泉 夕映え」や「道の駅 てしお」、JR札幌駅構内や東京の有楽町にある「どさんこプラザ」、新千歳空港内の「きたキッチン」等にてお買い求めいただけるほか、カタログ通販やネット販売などを通じて道外にも広く販売しています。

今後は、道外百貨店などで開催される催事や物産展にも積極的に出展するほか、自家生乳とヨーグルト、ソフトクリームミックスなどの卸販売も始める予定です。

将来、牛舎の建て替えを検討しており、日本初となる“ロボット搾乳と放牧のシステムを組み合わせた世界一幸せな牛づくり”を実践したいと思います。



「パンナコッタ・ウーノ」はイタリア発祥のスイーツであるパンナコッタを、牛乳豆腐を作るような感覚で作りました。



経営相談窓口

創業や経営改善などについてのアドバイスがほしい。
 ビジネスプランの作成について教えてほしい。
 補助金制度や融資制度について知りたい。
 市場や販路開拓についてアドバイスがほしい。
 会社の形態や設立手続きなどについてアドバイスがほしい。
 知的財産等の特許に関する相談をしたい。



おまかせ
 ください!!

困った時は！

中小企業診断士等のスタッフが、創業者や中小企業者の経営に関する様々な相談に対応し、課題解決に向けて幅広くサポートします。

ご相談は札幌本部と全道6拠点の支部にてお受けしています。お近くの窓口までお気軽にお問合せください。

- 開設日時：月曜日～金曜日 9:00～17:30
- インターネットでのご相談も随時受け付けています。
<http://www.hsc.or.jp/consulting/netsodan.htm>

地元特産品「がごめ昆布」を広めるため創業～減少する昆布消費の売上を伸ばす～

創業計画の策定、がごめ昆布調味料のマーケティング・販路開拓を支援



能戸フーズ 株式会社

代表取締役 能戸 圭恵 氏

事例概要

地元の資源である「がごめ昆布」をもっと皆様に食べてもらいたい。そんな想いから能戸社長は能戸フーズ株式会社を創業しました。創業にかかる資金調達方法や事業計画作成、商品のブランディングなどわからないことが多くある中での創業でしたが、よろず支援拠点や他の支援機関の支援を受け、「がごめ昆布」の魅力をより多くの方に届けようと歩み出しています。

3

企業概要

―御社の事業について教えてください。―

当初義父の仕事である水産・昆布加工業を手伝っていましたが、平成25年に諸事情から廃業したことをきっかけに、クチコミで人気のあった「がごめ昆布しょうゆ」を中心に地元資源である「がごめ昆布」を「もっと皆様に知ってもらいたい、食べてもらいたい」との気持ちから、昆布加工品を販売するため平成26年6月に創業しました。

主力商品は南茅部産の天然がごめ昆布と北海道産丸大豆・小麦を使用した「がごめ昆布しょうゆ」や「がごめ昆布ポン酢」、「がごめとろろ昆布」などです。販売内容は卸が7割、インターネットや電話・FAX注文が3割となっています。

醤油やポン酢は、函館市内の百貨店や温泉旅館・ホテル・空港が主な販売先であり、とろろ昆布や天然心のりは、どさんこプラザ札幌店・有楽町店で半年に渡るテスト販売を経て、定番商品として販売されています。

現在、地域商品のブランド化を進めており、函館市デザイン協議会のデザイナーの指導を受けてオリジナルロゴ・キービジュアルを取り入れたラベル・レシピの作成を行っています。



事業活用の背景・きっかけ

―よろず支援拠点を活用したきっかけは何ですか？―

創業準備をしていた当初、創業にかかる資金調達方法や事業計画作成、商品のブランディングなどわからないことを数多く抱えており、見切り発車でのスタートでした。そのような不安を抱えていた中、創業補助金の申請をするために訪問した支援機関でちょうど開設されたよろず支援拠点を知り、抱えている問題点の相談をさせていただきました。



【会社データ】 住所／〒041-1603 函館市尾札部町784
TEL／0138-63-3211
業務内容／がごめ昆布を使用した食料品等の製造・販売
URL／<http://www.konbumura.co.jp/>



具体的にどのような支援がありましたか？

創業に関しては、創業にかかる事業計画の重要性和その作成方法、決算書の見方・留意点等の指導をいただきました。

創業資金についても創業補助金への申請を提案していただき、申請書類作成時にサポートしてもらいました。結果、補助金も受けられ資金調達がスムーズにできました。

また、商品の売上が伸び悩む中、商品ニーズ等の現状分析が不十分などの課題が洗い出され、その解決に向けて商工会議所やミラサポに登録されているマーケティング・商品ブランディングの専門家の指導を受けるよう助言をしていただきました。

専門家の支援を受けて、全商品の売上の現状把握と分析力を磨き、取引先別・商品別の販売計画を作成するとともに、強み・弱みを明らかとするSWOT分析やターゲットを明確化するためのペルソナ作成の基礎を学びました。

地元の特産品である「がごめ昆布」ではありますが、すでに多くの企業で販売されていますので、自社の独自性を明確に表すためのUSP作成も指導を受けました。

結果、売上も確実に増加し、従業員も1名採用することができました。

今後の事業展開はどのようにお考えですか？

会社経営に関する基礎的な要素を学んだことによって、数字で分析するよう心がけるようになり、営業活動、商品開発などやるべき経営課題が明確になりました。一歩ずつではありますが着実に前進できていると感じ、小さいながらも安定した経営を行えるようになりました。

今後は、インターネット・電話・FAX注文による顧客管理・リピート率、収益向上はもとより、自社商品の強みと顧客との関わり方、提供の仕方などのソフト面の両方のかね揃えた、印象に残る販売方法とアフターフォローの充実を進めていきます。

また、SNSによる南茅部や昆布の情報発信も継続して行い、売上増加をめざし、地元の女性が安心して働ける会社作りを目指しています。



南茅部産の天然がごめ昆布を使用した商品の数々。

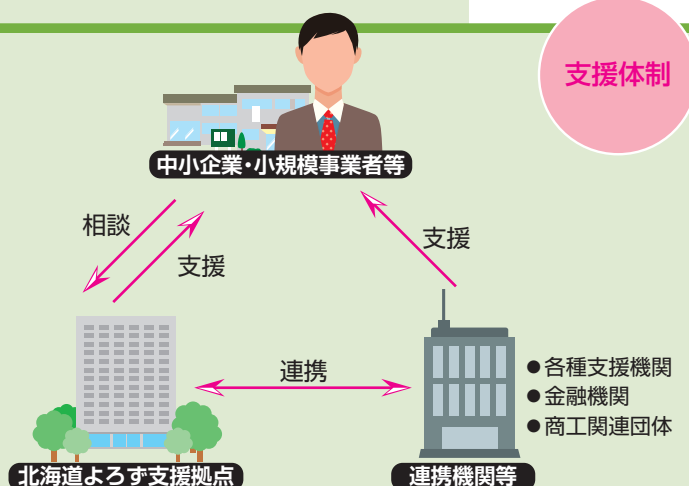


北海道よろず支援拠点

チーフコーディネーターを中心とした各分野の専門スタッフが、創業や販路拡大、経営改善等に関する様々な相談に応じ、課題解決に向けて継続した支援を行います。

センター本部に加え、6支部に地域拠点を設けており、全道域での相談を承ることができますので、お気軽にご利用ください。

- 総合的・先進的経営アドバイス
- 支援チーム等編成支援
- ワンストップサービス
- 支援機関等連携強化等



開設日時

札幌本部：月曜日～金曜日 9:00～17:30

各地域拠点：毎週火曜日 10:00～16:30

被災・移住後ゼロからのスタートを全力でバックアップ！

整体院・アロマサロン・手作りコスメ教室の 創業と移転開業に伴う広報活動を支援



ココロほっと

院長・整体師 卯城 博章 氏

事例概要

伊達市で整体院とアロマサロン、手作りコスメ教室を運営しているココロほっと。東日本大震災に被災し、伊達市に一家で避難・移住しての開業でした。

創業時は自宅での開業でしたが、より多くのお客様に利用していただきたいと移転開業を決意。北海道よろず支援拠点を訪れ、資金調達や創業計画策定等の支援を受けたほか、ミラサポによる専門家派遣事業を活用し、専門家による広報活動の在り方についての支援を受け、無事に移転開業を迎えることができました。

5

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

平成23年、東日本大震災に茨城県で被災し、伊達市に一家4人で避難・移住しました。平成24年6月に妻が自宅でコスメ教室とアロマサロンを開業し、その後、平成25年8月に夫婦で「癒しの家」として整体院も始めました。

平成27年2月には、北海道よろず支援拠点の支援を受けて「ココロほっと」として市内のテナントに移転してリニューアルオープンを行い、平成28年2月、無事に移転1周年を迎えることができました。

「ココロほっと」には「お互いにココロがほっとする出会い・人・場所を大切に」という想いがあります。健康であったり、大切な人がいることだったり、実はたくさんの支えで生かされている事に気がつくことだったり、そんな幸せを大切にしたいと思います。自分を労るお手伝いをし、心安らぐ時をたくさんの方に感じていただけたら幸せです。



事業活用の背景・きっかけ

— 専門家派遣事業を活用したきっかけは何ですか？ —

店舗移転について初めは夫婦で話し合っていたのですが、二人だけではなかなか先へ進まず、どなたかの助けが必要だと思い、知り合いの経営者の方に相談してよろず支援拠点をご紹介いただいたことがきっかけでした。そして、よろず支援拠点に相談をしながら移転開業を進めていく中で、ミラサポによる専門家派遣事業の活用についてもアドバイスをいただきました。



【会社データ】 住所／〒052-0021 伊達市末永町8-4-2F
TEL／0142-33-4323
業務内容／整体院・エステサロン・手作りコスメ教室
URL／<http://cocorohot.com/>



具体的にどのような支援がありましたか？

店舗移転リニューアルの事業計画段階から、道の融資制度を利用しての創業資金の調達を含め、開店に至るまでの様々なご支援をいただきました。自宅で営業しながら移転の準備を進めたためかなり負担が大きかったのですが、融資を受けるにあたって必要な事業計画書や返済計画、市の助成金の利用などの書類作成にあたって、非常に的確かつ多大な助言とサポートをいただきました。

また、計画段階からミラサポを活用してプレスリリースを出すことができ、新聞2社に取り上げていただくことができました。専門家の方には、プレスリリース手法としてその活用の仕方や新聞記事の原稿の内容、構成のレクチャーをはじめ、広報活動の面で様々なアドバイスをしていただきました。

移転前は自宅の二階の部屋を利用して営業しておりましたが、立地に恵まれたテナントに移転することができ、その立地条件の良さと広報活動の効果も相まって、平成27年は客数・売上ともに前年の約2倍となりました。



自然の素材を取り入れた心安らぐ落ち着いた空間になっています。

今後の事業展開はどのようにお考えですか？

目標としていた店舗の移転を無事に終えることができ、安心しています。移転の成果もきちんと出ており、お客様との信頼関係がより強く結べるようになりました。

とはいえ、事業としてはまだまだ未熟な部分が多いので、より安定した基盤を作り、沢山の方の信頼に足る事業になるよう着実に伸ばしていきたいと考えています。次年度の法人化を目指してスタッフを増やし、実績を積み重ねていきます。

今後の課題は、来院される方々にますます喜んで頂けるよう、まずは人材の確保と教育です。



専門家派遣事業

中小企業者等が抱える様々な経営課題に対し、当センターの「人材情報データベース」に登録された道内の経験豊富な専門家を派遣し、その解決を図る指導助言を行います。

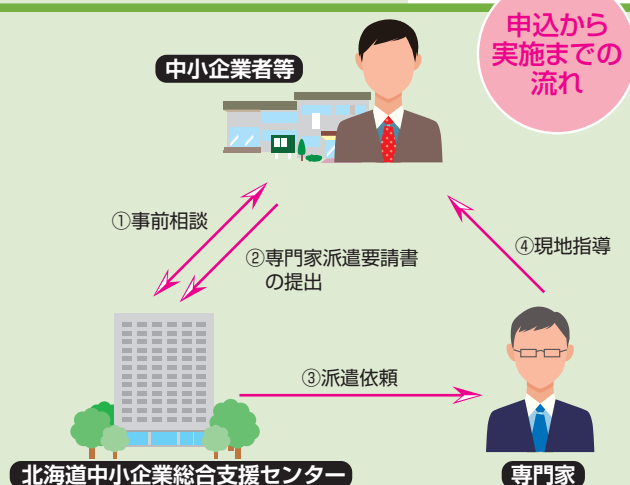
- ・年間3回まで無料で派遣します！
- ・指導助言を受ける専門家は指名できます。必要な専門家がわからない場合は紹介します。

【ミラサポ】

当センターはミラサポによる専門家派遣事業の地域プラットフォームです。

ミラサポをご利用いただく場合には、事前にミラサポのサイトでの会員登録・企業情報登録が必要となります。詳しくは当センターまでお問合せいただくか、下記URLをご確認ください。

<https://www.mirasapo.jp/>



人材情報データベース <http://www.hsc.or.jp/jinzai/>

中小企業診断士や税理士、技術士、フードコーディネーターなど、経営・技術各分野の専門家を検索できます。

釧路の「サバ」を美味しく加工して全国へ！～海と牧場の資源が出会って生まれた新商品～

「釧路産塩さば ホエー仕込み」の販売戦略と販路開拓を支援



有限会社 釧路フィッシュ

代表取締役 平野 勝幸 氏

事例概要

オリジナリティあふれる美味しい商品をどのように市場に受け入れてもらうのか。そのカギは販売戦略にありました。平野社長は「ホエー仕込み」という商品特性を生かすため、ハンズオン支援事業を活用。専門家や市、支援機関のバックアップを受け、さまざまな角度からの販売戦略を取り入れ、Made in KUSHIROの美味しさを全国の食卓に届けています。

7

企業概要

—御社の事業について教えてください。

当社は、近年漁獲量が減少する釧路の「タラ」、「サンマ」などの水産資源を加工することによって、より高い付加価値を持つ商品づくりをモットーに取り組みを行ってきました。これまで商品化した「タラ」の身を米麹で発酵させて作った「魚味噌」やその魚味噌に漬け込んだ「みそ糠さんま」などは、これまでになかったオリジナリティのある美味しい商品と自負しています。

今回紹介する「釧路産塩さば ホエー仕込み」もこれまでの路線に沿って開発した商品です。白糠町でチーズ工房を営む社長さんとチーズを製造する過程でできるホエーの有効活用としてサバをチーズホエーに漬け込んだらどんなものができるだろうと話したことが開発のきっかけで、その後試行錯誤を重ね、完成させることができました。



事業活用の背景・きっかけ

—ハンズオン支援事業を活用したきっかけは何ですか？

チーズホエーに漬けた塩サバは、これまでの塩サバにはない「味がまろやか」、「魚の臭みがない」、「身がふっくらし冷めてもおいしい」などの特徴を持っていましたので、何とか売れる商品に育てたいと考えていました。

しかし、商品として売り出すにはホエー自体が消費者には馴染みがなく、果たしてこの商品が市場に受け入れられるかどうかは自信がありませんでした。そのような時に白糠町のチーズ工房の社長さんを通じてセンターを紹介していただき、販売戦略を構築するために専門家のアドバイスや各支援機関の協力がセットのハンズオン支援事業を勧められました。

正に、渡りに舟でしたね。ご紹介いただいた専門家は水産加工などの食品系企業の現場経験が長く、加工から販売まで幅広く精通しており、全般を通して的確なご指導をいただき、大変感謝しています。

【会社データ】 住所／〒084-0917 釧路市大楽毛11番地31
TEL／0154-57-5946
業務内容／水産物の加工・販売
URL／<http://www.kushirofish.com/>



具体的にどのような支援がありましたか？

まずはこの商品売るための戦略をつくるということで、ホエー仕込みという商品特性を生かしたストーリーづくりやネーミングのほか顧客層や販路開拓先などについて専門家の方に様々なアドバイスをいただきました。また、卸売関係者へのヒアリングやアンケートによる味覚、パッケージ、価格などについての調査を行い、販売する上での課題を整理しました。この結果はパッケージの図柄や居酒屋向け「開きサバ」の製品化などに生かしています。

また、この事業に参加した地元サポーターの釧路市をはじめ支援機関の方からは、アンテナショップ「釧路マルシェ」や「どさんこプラザ」によるテスト販売など、それぞれの機関が持っている支援事業などでバックアップしていただきました。おかげさまで、マスコミに取り上げられる機会も多くなり、商品に関する問い合わせもかつてないほど多かったように思います。

この事業を通じて、当社の唯一の取引先である市場卸の販売ルート以外に百貨店、スーパー、居酒屋などの新しい販路開拓のきっかけづくりができたことが大きな成果だと思っています。

今後の事業展開はどのようにお考えですか？

「釧路産塩さば ホエー仕込み」は、平成27年3月に「北のハイグレード食品2015」に選定され、さらにその年の10月には「北海道新技術・新製品開発賞」の食品部門で大賞を受賞しました。

また、「釧路産塩さば ホエー仕込み」の原材料である釧路産さばの在庫不足を解消するため、釧路信用組合さんの支援により、インターネット上で投資を募ったクラウドファンディングを行いました。これによって必要資金が確保でき、安定した製造量を確保し、売り上げを伸ばすことができました。お蔭様で売り上げも年々伸びており、この商品に対する知名度・評価ともに高まってきていると思っています。

近年、釧路の水産加工業は資源の減少、魚価の高騰に悩まされ続けています。だからと言ってあきらめるのではなく、逆手の発想で、貴重な資源だからこそ高い付加価値を持つ商品づくりを続けていかなければと考えています。



塩を加えたホエーに漬け込み一晩寝かせたサバは、魚の臭みもなくより味がまろやかに。



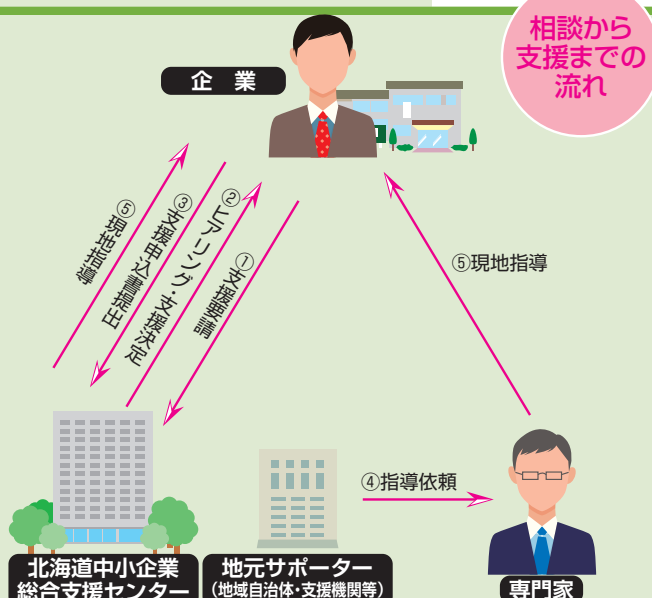
地域資源活用型ハンズオン支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）

道内各地の農林水産物や観光資源等の地域資源を活用した新産業創出を促進するため、当センターがコーディネート役を務めます。

地元サポーター（地域自治体、支援機関、金融機関等）や専門家（当センター登録専門家：中小企業診断士、技術士、フードコーディネーター、デザイナー、バイヤー等現在約180名）とチームを組み、中小企業者等の新商品・新サービス開発や新分野進出などに当たった際の経営課題の解決を無料でサポートします。

専門家の検索はこちらをご確認ください。

人材情報データベース <http://www.hsc.or.jp/jinzai/>



品質向上、顧客満足度の向上、低コスト製品の供給（技術による社会への貢献）をモットーに。

工程別原価及び製品見積価格を計算する 仕組みづくりと生産体制の見直しを支援



佐藤鋳工 株式会社

代表取締役 佐藤 孝造 氏

事例概要

昭和30年、佐藤鋳工株式会社は鋳鉄鋳物製造工場として操業を開始しました。創業以来一貫して「品質保証」「コスト削減」「短納期」を基本理念とし、技能・技術者の育成や産学連携による技術開発、高付加価値製品の開発にも積極的に取り組んでいます。同社が今回、新たに取り組んだのは「事業収益の向上と生産体制の見直し」。専門家を会社へ招へいし、改善を重ねてさらなる事業向上へと歩み続けています。

9

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

昭和30年、鋳鉄鋳物製造工場として妹背牛町で操業を開始して以来、石炭ストーブ部品から始まり、農業機械部品、産業機械・産業車輛部品、マンホール鋳鉄蓋、自動車部品などを手がけ、経済環境の急激な変化を乗り越えてまいりました。

主力製品は自動車部品の「デフケース」であり、平成16年にトヨタ自動車北海道株式会社向けに生産を開始しました。平成19年には第3工場を新設し、さらなる量産対応が可能となり、平成21年からはトヨタ自動車株式会社本社と直接取引を始めています。

その後、本州の営業を強化し、産業車輛部品、油圧関連部品の取引も始め、普通鋳鉄（FC）およびダクタイル鋳鉄（FCD）製品を幅広く提供させていただいています。

お客様からの多様化したニーズに対応するため、粗材から加工、塗装までの一貫した生産体制をとり、市場の動向に迅速に対応できるライン設計を行っています。

当社は、創業以来一貫して「品質保証」「コスト削減」

「短納期」の三点を基本理念とし、信頼される各種鋳物製品の創造に努めています。生産現場を支える技能・技術者の育成に力を入れており、鋳造各工程での職人の技術向上に取り組み、1級技能士やベテラン技術者による若手技能者への技能承継を実施しました。結果として、鋳造技師3名、鋳造技能検定1級8名、2級16名の有資格者を擁しています。

戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン）やものづくり試作開発等支援事業などを積極的に活用し、産学連携による高度な技術開発や高付加価値製品の開発にも力を入れています。品質の優れた鋳物で社会に貢献し、地域社会の活性化に役立つことで、広く社会から信頼されることを目指す鋳鉄鋳物メーカーであり、平成26年3月には「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選ばれました。

これからも全員参加による品質向上、顧客満足度の向上、低コスト製品の供給（技術による社会への貢献）をモットーに取り組んでまいります。

【会社データ】 住所／〒079-0502 雨竜郡妹背牛町356
TEL／0164-32-2130
業務内容／各種鋳物製品の製造
URL／<http://www.satochuko.co.jp/>



— 応援ファンド事業を活用したきっかけは何ですか？

自動車メーカー関連や産業機器・産業車両メーカーから新規品の注文を受けていますが、販売製品の変化、販売先の値下げ要求、工場ごとのロット変化への対応不足等により、事業収益が伸び悩んでいました。また、工程別原価情報が不足しており、事業収益向上のための改善内容が明確になっていませんでした。

そこで、専門家を招へいし、製品別・工程別原価計算の仕組みづくりを行うことを目的にセンターに相談した結果、アドバイザー等招へい事業を紹介していただきました。

事業活用のポイント・効果

— どのような成果がありましたか？

工程別原価計算による各工程の材料費・設備費・労務費の把握や工程改善及び製品コスト削減活動を実施し、製品別見積価格を計算する仕組みを確立、製品ごとの限界利益・粗利益・営業利益を把握することができました。



自動車部品からアメニティー素材まであらゆる鋳物製品を創造しています。

また、工程別原価計算方法はデータ入力も簡便で、製品別原価計算への展開もしやすい書式となっており、製品別原価計算が確立されたことにより、改善のターゲットとなる製品が明確になりました。

現場でのビデオを使用した工程改善によって、作業者にも説明しやすくなり、作業者自身も改善ポイントをしっかりと把握できるため、「改善提案～対策実施～効果の確認～標準化」がより確実なものとなりました。

活用した感想・今後の展開

— 今後の事業展開はどのようにお考えですか？

今回の指導により、コスト高の製品を抽出して問題点を洗い出し、改善を実施した結果、生産性を向上することができました。

今後は、一連の見える化の手法を製造の長が確実に身につけることにより、現場への横展開や説得力という面で強化し、社内における小集団活動にもこの手法を取り入れ、現場レベルでより一層の改善活動の定着につなげていきたいと思っています。



アドバイザーを会社に招へい。問題点を洗い出し、課題解決に取り組みました。



アドバイザー等招へい支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）

原価の引下げや生産管理の合理化等を図るために、行う専門コンサルタントの招へいに要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・助成率
往復の交通費、滞在費、 コンサルタント料	200万円 1/2以内

- 加工組立型工業若しくは基盤技術産業等の中小企業者
- 食品関連産業若しくは環境・エネルギー産業の中小企業者

が対象です！



北海道から世界に向け発信！

新しいアニメーションのキャラクタービジネスにおける アドバイザー招へいと展示会出展における販路拡大を支援



株式会社 ハートビット

代表取締役 熊谷 仁志 氏

事例概要

北海道ブランドにアニメーションキャラクターで更なる付加価値を。北海道発のアニメーション制作やアプリケーション製作を手掛ける株式会社ハートビットは、カナダからアドバイザーを招へいして日本未発表のデジタルアニメーション制作ソフトの技術を得る一方、展示会に積極的に出展するなど自社の知名度向上に努めています。

自社オリジナルキャラクターの「フランチェスカ」は石狩振興局のPRキャラクターに任命され、北海道発のオリジナルアニメとしてテレビ放映されました。今後は、地域に根付いた事業展開を進めながら、世界に向けて日本のアニメ文化を発信していきます。

11

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社は、デジタルアニメ制作やイラスト制作、アプリ制作をはじめとしたデジタルコンテンツ全般の企画・制作を行っている会社です。大手出版社様をはじめ、各種キャラクターの版元様などの仕事のほか、デジタルアニメにて制作したテレビアニメなども手がけています。

また、当社にてBGM・SEの制作に加え、当社所属の声優タレントもおりますので、アニメ制作の過程を一本化して当社内で全てのアニメ制作工程を完結させることができ、一連の流れでスムーズに作業を進行させることが可能となります。



事業活用の背景・きっかけ

— 当事業を活用したきっかけは何ですか？ —

スマートフォン・ショートフィルムの需要が世界中で高まりつつある中、低価格で高クオリティなデジタルアニメーション制作や、当時日本では普及されていなかったスマートフォン着せ替えコンテンツ制作をご提案し、より日本の文化である漫画・アニメを国内外問わず普及させる事業計画の検討を進めていました。しかし、スポンサー不足による資金不足等、多額の予算を使った展開が厳しい状況にありました。

また、当社は受託案件がメインだった為、会社自体の知名度が低いという課題もありました。そこで、課題解決を図るため、中小企業競争力強化促進事業の助成金を活用することとしました。



—どのような成果がありましたか？

東京ゲームショウ2012では総来場者数が22万を超える大規模な展示会であり、多くの来場者に認知いただきました。公式な初公開となりました当社キャラクター「フランチェスカ」は、出展後に認知度が上昇し、平成25年2月には、石狩8市町村PRキャラクターとして任命されました。

また、平成26年7月には、北海道発のオリジナルアニメ「フランチェスカ」として、UHB(北海道文化放送)にて放送されました。アニメーション化の際には、カナダからアドバイザーを招へいし、日本未発表のデジタルアニメーション制作ソフト「TOONBOOM」を国内で先駆けて導入、そのソフトの操作方法を習得することができました。これにより、現在ではクールジャパン機構の賛同をいただき、多くの企業を交えた日本向けの新たなアニメ制作ツールの開発や、新会社設立などの取り組みが進んでいます。

Androidきせかえコンテンツとして出展しました「スマホチェンジ」は、平成25年に「Android Application Award 2013」にて優秀賞・ローカル賞を獲得し、さらにアニメや漫画のキャラクターPRのため、数多くの企業・作品にてスマホチェンジを起用していただきました。



東京ゲームショウで出展された「フランチェスカ」。北海道発オリジナルアニメとして放送されました。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

今回、中小企業競争力強化促進事業の助成金を活用させていただき、北海道発のアニメーション制作やアプリケーション制作など、北海道内の業界の活性化に繋がりました。

今後は、日本であまり普及されていない低コストでハイクオリティなアニメーション制作が可能となるデジタルアニメーション制作を普及させ、より日本のアニメ文化を世界に広げていくためにも、イベントや国内外のコンペティションへの参加、Webを使った宣伝や、デジタルアニメーション制作を積極的に行ってまいります。



「スマホチェンジ」はAndroid Application Award 2013 にて優秀賞・ローカル賞を受賞。



アドバイザー等招へい支援事業（中小企業競争力強化促進事業）

新分野・新市場進出等を目指した技術開発や生産管理、マーケティング等の専門アドバイザーや専門技術者の招へいに要する経費の一部を補助します。

対象経費	限度額・補助率
往復の交通費、滞在費、報酬	100万円 (1人あたり50万円 1企業あたり100万円) 1/2以内

新たな技術開発をしたい。
生産体制の見直し、効率化を図りたい。
新たな市場への販路拡大に取り組みたい。



中小企業者

大自然の中で採れたとろ〜り濃厚な国産純粋の蜂蜜を十勝からお届けします！

体験型施設を活用した蜂蜜の高付加価値事業の計画作成を支援



有限会社 十勝養蜂園

代表取締役 斉藤 直也 氏

事例概要

よりたくさんの方に本物の蜂蜜を味わってもらいたいとの強い思いから、平成12年に有限会社十勝養蜂園を設立し、平成26年には6次産業化のため「レストランtobachi」をオープンしました。加工食品の開発だけではなく、食育という観点での採蜜体験やグリーンツーリズム促進を目的にオートキャンプ場を併設するなど、広い意味での6次産業化の活動を計画し、事業化を進めています。

13

企業概要

— 御社の事業について教えてください。

移動養蜂が専門の当社は、花の咲く時期に合わせて採蜜する場所を移動し、早春から秋の終わり頃までは、ミツが取れる花のシーズンに合わせて3〜4万匹×500箱のミツバチとともに全国を走ります。三重の伊勢志摩、岐阜、山形、福島など、1ヶ月単位で各地を移動し、生産量を確保しています。

地元産を含め道内産の蜂蜜もあります。花のシーズンに合わせても、その年によってはちゃんと咲いてくれないこともあるので、なかには2〜3年に1度しかつくれない貴重な逸品もあります。

また、当社の国産はちみつセットは、上士幌町のふるさと納税に対するお礼品として人気も高く、品切れを起こすなどうれしい悲鳴を上げています。



事業活用の背景・きっかけ

— 6次産業化サポートセンターを活用されたきっかけは何ですか？

蜂蜜はいろんな栄養素がバランス良く含まれた健康食品であり、砂糖よりもカロリーが低く、アルコールを分解する力があると言われています。それがわかっていても、純国産で天然の蜂蜜が多く出回らない理由は、養蜂が1年の半分近くをかけて日本各地を転々としなければならないほど、それだけ手間ひまのかかる仕事だからだと言えます。

また、養蜂業の功績についてはあまり知られていませんが、花粉を媒介することにより農作物の結実増収を図り、食料増産につながっています。もっと多くの人に蜂蜜を通じて、豊かな生活と自然環境の保全について知ってもらいたいと思っていました。

そこで当社は、たくさんの方に本物の蜂蜜を味わってもらうために商品化することを計画し、その具体化に向けて支援を得るために6次産業化サポートセンターを訪ねました。

【会社データ】 住所／〒080-1408 上士幌町字上士幌東3線233番地
TEL／01564-2-2470
業務内容／移動養蜂、蜂蜜の販売・加工販売
URL／<http://tobachi0601.com/>（レストランtobachi）



—どのような相談をされたのでしょうか？

当社では、通常基準よりも高い糖度になるまでハチミツを巣箱の中で寝かせます。そのひと手間が、より高品質の蜂蜜につながっています。採蜜した蜂蜜はすべて当社で瓶詰めなどの製造を行っています。そのほかに徹底したミツバチの飼育、健康管理を行っており、一番いい状態の花の最盛期に合わせています。

また、美味しい蜂蜜をたくさんの方に味わってもらうために、蜜源開発に伴って植林活動も行っています。このこだわりを形にするため、閉校した小学校の教室を改修し、平成26年に蜂蜜を使った「食」を提供するレストランをオープンしました。その際にはセンターの6次産業化企画推進員の方に加工食品の開発・販売事業の事業計画策定を支援していただき、6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定を取得することができました。



純国産の蜂蜜。一番いい状態でお届けするため、採蜜から瓶詰めまですべて当社で行っています。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

当社はアカシヤ、サクラなど8種類の蜂蜜がありますが、味も香りもまったく違うので、ぜひとも食べ比べをしていただきたいと思います。そのため、レストランに隣接する形でスイーツ部門の新施設を完成させました。はちみつバターや蜂蜜入りバウムクーヘンなど試作を進めています。また、調理師専門学校から新たに1人雇用し、パティシエも招へいしてさらなる新商品の開発を進めていきます。

商品は、「大量生産を意識せず、十勝養蜂園ならではの、質にこだわった味を皆さまにお届けしたい」と、上士幌町の市街地にある店舗では購入できない限定品とする考えです。

また、訪日外国人客（インバウンド）増を見込み、ここでしか味わえない、あるいは体験できない魅力ある場所を築くために、来年をめどにグラウンド内にオートキャンプ場をオープンし、将来的に宿泊施設の開業も計画しています。



蜂蜜は種類によって味も香りもまったく異なります。

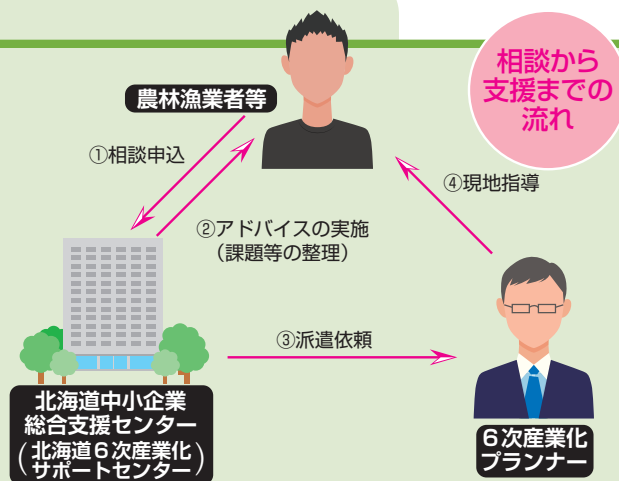


北海道6次産業化サポートセンター

農林漁業者等の6次産業化に関する様々な課題をワンストップで解決します。

- 専門スタッフ（企画推進員）による相談対応
- 6次産業化法に基づく「総合化事業計画」の認定に向けた計画づくりをサポート
- 専門的な知識を有する6次産業化プランナーの派遣
- 計画認定後のフォローアップ

相談受付時間：月曜日～金曜日 9:00～17:30



総合化事業計画の認定によるメリット

- (1) 農業者向け無利子資金の融資(※)が受けられます。
- (2) 新たに加工・販売等へ取り組む際の施設整備に対する補助(※)が受けられます。
- (3) 農林水産省のホームページ等で認定事業者として掲載・公表、先進事例等は広報紙・メルマガ等の広告媒体に掲載されます。

※融資・補助等を受ける場合には別途貸付要件、申請手続き、審査等があります。

北海道産で安心・安全なフードライフを大切なパートナーに。

エゾ鹿肉を主原料としたペット用 高品質ドライフードの開発と販路拡大



株式会社 ノースフリート

代表取締役 須藤 駿介 氏

事例概要

須藤社長が応援ファンド事業を活用し開発したのは、北海道産のエゾ鹿肉を主原料としたペット用ドライフードです。試作開発を行い、製造工程における乾燥条件等を変え、固さや形状、成分にこだわり、北海道産による「安心で安全なペットフード」を追求し、完成させました。完成した商品は展示会等へ積極的に出展し、販路拡大にも取り組んでいます。

15

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社は、平成25年3月にエゾ鹿ブリタニアの製造、販売メーカー及びイギリス産のプレミアムペットフード「フィッシュ 4」の北海道代理店を主業務として創業しました。

創業時より北海道産の安心できる原材料を使用したペットフードの開発・製造に注力してきた結果、その需要は高く、道外との取引先も増えております。北海道産ペットフードへの期待感や厳選された原料へのこだわりが強い顧客が増えてきていることを実感しており、家族とも言えるペットに対して安心・安全を提供できるようチャレンジしています。



事業活用の背景・きっかけ

— 応援ファンド事業を活用したきっかけは何ですか？ —

北海道産の栄養豊富なエゾ鹿肉を使用して安全・高品質・低カロリーの主食となるペット用ドライフードを開発したいと思っていたところ、知人の紹介で応援ファンド事業を知り、センターを訪問しました。

事業計画を説明し、応援ファンド事業を活用できることがわかり、応募しました。



【会社データ】 住所／〒062-0052 札幌市豊平区月寒東2条9丁目2-10
TEL／011-595-8168
業務内容／ペットフードの製造・販売
URL／<http://www.britannia.jpn.com/>



—どのような成果がありましたか？

エゾ鹿肉を主原料としたペット用ドライフードを開発するため、製造工程におけるミキシング、乾燥条件や原料配合を変えペットフードの固さや形状を試作開発し、試作品の成分分析や栄養分析、実食試験を実施しました。

また、カビ等の発生も防ぐために乾燥工程を幾度も試した結果、水分含有率を一定以下に抑えることで、その防止が可能となり、合成添加物も一切使用しない北海道産原料を使用したドライフードが完成しました。

試作した商品を幕張メッセで開催された「インターペット～人とペットの豊かな暮らしフェア～」に出展したところ、輸入製品が多いペットフード市場の中で北海道産のエゾ鹿肉のドライフードが高く評価され、これを契機に道外の新規取引先の開拓に結びつき、販売を開始しました。



試作を重ね完成させた安心・安全な無添加ドライフードです。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

北海道産原材料を使用したエゾ鹿肉ドライフードを製造販売することで、安全・高品質・低カロリーのエゾ鹿肉を与えるという認知の向上を感じております。

しかしながら、ドライフードでどんなにこだわった原材料を使用しても個々の原料に対してアレルギー反応をするペットや食に対する悩みを持った方も多くおられることを認識しました。

こうした方々のニーズに対応し、飼い主様が原料を選んで犬や猫に自ら食事を作る“手作りごはん”をトータル的にコーディネートしたいと考えています。今後はこのような新しいペットへの食文化を提供するため、北海道産の安全な原料（野菜、エゾ鹿、魚等）にこだわり、新たな商品開発に取組み、さらなる売上拡大を目指す考えであります。



展示会へも出展し、新規取引先を開拓しています。



加速的創業促進支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）

道内に主たる事務所を設けて新規に事業を開始することに伴う新商品・新サービスの開発や販路開拓等の取組に要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・助成率
原材料・副材料費、外注加工費、試験依頼費、印刷製本費、借料又は損料、設立登記費、事務所等改装費、広告宣伝費ほか	100万円 2/3以内

- 道内で1年以内に新規に事業を開始する創業者
- 前年度4月1日以降に創業した中小企業者が対象です！



“アイス” それは“愛す”とイコールかもしれない～保冷剤を革新する、ドライアイスに変わる保冷剤～ 1℃刻みで保冷温度を制御する アイスクリーム専用保冷剤の開発を支援



株式会社 アイスジャパン

代表取締役 松岡 正昭 氏

事例概要

株式会社アイスジャパンは、室蘭市に本社を置き、仙台、千葉、富山、京都に生産販売拠点を有する保冷剤の製造・販売メーカーです。同社が保有する保冷・蓄熱技術は-74℃から+100℃まで1℃刻みで調整することが出来ます。その技術を生かした新製品として、応援ファンド事業を活用し、アイスクリームのテイクアウト及び輸送用保冷剤の開発を行いました。

17

企業概要

—御社の事業について教えてください。

当社は、昭和56年に室蘭市において製氷業として創業し、室蘭・苫小牧の飲食店500店舗に氷の製造販売を行ったのが始まりです。創業5年目には、室蘭・登別・伊達の葬儀社にドライアイスや贈答品の販売を行いました。

平成2年より保冷剤の製造販売を開始し、平成12年に仙台工場、平成14年に富山工場、平成18年に東京工場、平成21年に京都工場を開設、現在5箇所の生産体制で全国に供給しています。

製造販売の内容としては、業務用保冷剤だけではなく店頭販売用、ブロー容器保冷剤を主なものとするなか、新商品開発による幅広い商品ラインナップで需要にお応えできる体制を整えています。

また、当社で製造した保冷剤が平成25年8月4日に打ち上げられた宇宙ステーション補給機『こうのとり』4号機、国際宇宙ステーション日本実験棟『きぼう』で採用されました。



事業活用の背景・きっかけ

—応援ファンド事業を活用したきっかけは何ですか？

当社が初めて応援ファンド事業を活用したのは平成21年のことです。その際はアドバイザー等招へい支援事業を活用し、専門家から内部管理体制の指導を受け、在庫管理の在り方や予算と実績の管理方法など管理体制を整えることができました。

その後、平成26年に「アイスクリーム専用保冷剤」の開発に取り組みましたが、自己資金のみでは開発費用の負担が大きく、応援ファンド事業の市場対応型製品開発支援事業に申請し、開発を行いました。

アイスクリームのテイクアウト及び輸送する場合、主にドライアイスが使用されておりますが、ドライアイスは取扱いに大変手間がかかり、触れると火傷をするなどの危険が伴うという課題があります。その課題を解決するため、ドライアイスに替わる従来の融解潜熱量で10%以上多くすることを目標とした保冷剤の開発を行うこととしました。



—どのような成果がありましたか？

研究開発を行った結果、 -17°C ～ -20°C の温度帯域に対応した保冷剤が完成し、保冷時間も飛躍的に向上することができました。お客様のニーズに合わせた製品を製造することができるようになり、北は北海道から南は沖縄まで、全国に1年ほどで約250社との新たな取引が成立しました。

お客様からは、「ドライアイスなどに比べて取り扱いが楽」、「保管ができるので必要な分だけ使用することが可能になり、コストが削減できた」といった評価をいただいております。

さらに、アイスクリームだけではなく低温領域の保冷剤全てにおいてこの保冷剤を利用することができるようになり、生鮮食品や氷菓子、冷凍食品等にそれぞれ適温での保冷を行うことが可能となりました。

また、国際宇宙ステーション日本実験棟「きぼう」で採用された保冷剤の製造に関する極低温保冷技術で、平成28年2月にJAXA(宇宙航空開発研究機構)及びIHIエアロスペースと共同で特許を出願しました。今回の開発で、 -74°C から $+100^{\circ}\text{C}$ まで 1°C 刻みの温度調整が可能な保冷・蓄熱材メーカーとなりました。これにより、iPS細胞など先端再生医療分野でも、細胞などの輸送時の温度管理面で欠かせない存在となります。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

国内市場については一定のシェアを維持しながら、今後は、海外(韓国・コロンビア・ルーマニア・ベトナム・タイなど)からの引き合いに応じて、積極的に展開したいと考えています。

気象環境が厳しい熱帯地域などでの用途に耐える保冷剤で、現地ニーズを掘り起こしたいとも考えています。

さらに、わが社が保有する技術をさらに活かし、低温から高温までの幅広い温度帯に対応する高性能、高品質の保冷剤の開発を進めます。

宇宙事業にも室蘭から参画できます。今後も技術のオンリーワンを磨き、海外にも積極的に展開していきます。



アイスクリームだけではなく、様々な低温領域の保冷剤において利用されています。



市場対応型製品開発支援事業(北海道中小企業応援ファンド事業)

製品開発及びこれらに伴う道外展示会出展・市場調査等に要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・助成率
○製品開発事業 原材料・副材料費、外注加工費、技術導入費、試験依頼費ほか ○市場調査等事業 出展料、展示工事費、職員旅費、輸送費、市場調査委託費ほか	500万円 (200万円※) 2/3以内 (1/2以内※) ※道外展示会出展・市場調査の限度額

- 加工組立型工業若しくは基盤技術産業等の中小企業者
- 食品関連産業若しくは環境・エネルギー産業の中小企業者

が対象です!



バイオトイレ技術で地球環境を守る！

「水を使わない、汚さない」 バイオトイレ技術を応用した製品開発を支援



正和電工 株式会社

代表取締役 橘井 敏弘 氏

事例概要

従来のトイレの概念を覆す“バイオトイレ”を生み出した正和電工株式会社。バイオ技術を応用し、環境問題等の課題解決を図る製品を次々に開発しており、第2回ものづくり日本大賞優秀賞をはじめ環境大臣賞、文部科学大臣賞、中小企業庁長官賞等多くの受賞歴を有しています。

また、製造の大部分を地元企業に分離発注し産業クラスターを構築するなど、工場を持たないメーカーを実践しており、地域の産業界にも貢献しています。

19

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社はバイオトイレ「Bio-Lux」の研究開発・製造販売を主業とする企業です。バイオトイレは水を一切使わず、清潔で臭いもしない従来の「トイレ」の概念を覆すトイレです。便槽の中におがくずを詰め込み、排泄された糞尿をおがくずとともにスクリュウで静かに攪拌することで微生物による有機物の分解を促進するしくみで、「水を使わない」「臭いが無い」「くみ取り不要」「処理後のおがくずは有機肥料として活用できる」などの特徴を有しています。また、平成24年度に開発した家庭雑排水の処理装置「Bio-Lux Water」を組み合わせることにより、下水道が不要となります。

このようにバイオトイレは環境に優しく、山や公園、仮設トイレなどのほか災害時でも使用可能であり、室内に置くタイプから仮設用、業務用、家畜用、ペット用など多岐にわたる活用が可能です。



事業活用の背景・きっかけ

— 当事業を活用したきっかけは何ですか？ —

農林被害対策としてのエゾシカ駆除における課題の一つでありました「最終処理」、いわゆる死骸の処理問題を解決するため、平成25年におがくずに含まれる微生物でし尿を分解するバイオトイレ技術を応用した「駆除シカの分解処理装置」を開発しました。駆除後のエゾシカをこの分解処理装置に投入すると、約2週間で小さな骨などを含めてその姿はほぼ分解消滅することができます。

しかし、この駆除シカの分解処理装置では、頭蓋骨や顎骨、腰骨などの太い骨は分解されずにおがくずの中に残るため、「太い骨の処理」という課題解決に向けて、市場対応型製品開発支援事業を活用し、「骨専用破砕機」の開発に取り組みしました。

【会社データ】 住所／〒078-8271 旭川市工業団地1条1丁目3-2
TEL／0166-39-7611
業務内容／バイオトイレの製造・販売、電気製品・機械器具販売
URL／<http://www.seiwa-denko.co.jp/>



—どのような成果がありましたか？

骨専用破砕機の開発にあたり情報を収集してみると、大型で高価な破砕機はあるものの、小型で安価な骨専用の破砕機は存在しないことがわかりました。また、各メーカーの破砕機の羽根は頑丈で分厚く、高速で回転する機種が多いことなどから参考にできませんでした。

そのため、当社のバイオトイレの攪拌技術を応用し、低速でゆっくりと刃を回転させて骨を砕く方式の小型で低価格の骨専用破砕機の開発を目指しました。業界初の製品開発となるため、駆動部のパワーと破砕用上下刃の構造や本体の強度などを、実証実験を重ねながら最適条件を求め、確定し、試作機を完成することができました。

活用した感想・今後の展開

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

当社のバイオトイレ「Bio-Lux」は、「水の環境問題」や「断水時や災害時のトイレ問題」、「介護問題」、「食糧問題」「循環型社会」などのキーワードを含んだ製品です。

近年、水資源の不足や環境問題を抱える国々、下水道等の住環境が整備されていない地域などからも注目されており、ベトナム、中国、フィリピン、台湾、インドネシアなど10の国・地域から視察団を受け入れるなど引き合いが増加しています。

当社はこれからもバイオトイレをはじめこの技術を応用した製品開発を進め、世界の水資源確保と環境汚染問題に貢献することを目指します。



分解処理されたエゾシカの様子。太い骨は分解されずに残ってしまいます。



太い骨を処理するため開発された「骨専用破砕機」。



中に骨を入れ、細かく破砕していきます。



市場対応型製品開発支援事業（中小企業競争力強化促進事業）

新分野・新市場進出等を目指した製品・サービスの開発およびこれに伴う道外展示会出展・市場調査に要する経費の一部を補助します。

対象経費	限度額・補助率
原材料・副材料費、外注加工費、技術導入費、試験依頼費、出展料、展示工事費、印刷製本費、交通費、滞在費、市場調査委託費ほか	300万円 (200万円※) 1/2以内 ※道外展示会出展・市場調査の限度額

製品開発や新分野・新市場進出を支援します！

商品・サービスの開発
市場調査・展示会等への出展

◆
新商品開発
新市場進出
新分野進出



中小企業者

自然素材原料の家畜衛生資材～雑菌・消臭、施工時に飛散しない、素早く乾燥、いろいろな施工機器に対応～

現場での作業性を高めた消化灰・ゼオライト系畜舎消毒資材の開発を支援



株式会社 ゼオ

代表取締役 宮野 靖敏 氏

事例概要

株式会社ゼオが英機工業株式会社と共同開発した「デオドラント・ゼオ」は、畜舎などの壁面吹付後の固化（乾燥）時間を短縮し、大型の動力噴射器で使用可能とした消石灰・ゼオライト系の畜舎消毒剤です。開発した製品は北海道立総合研究機構の畜産試験場との産学連携のもと、実証試験を積み重ねられ、施工性や消毒効果が市販品以上の優位性が確認されました。この開発により、それまでは冬季には行えなかった石灰塗布が可能となり、今では多くの自治体や農家で利用されています。

21

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社は、主にゼオライト商品を道内外の肥料・飼料メーカー及び農協・一般農家様へ販売しています。

ゼオライトとは天然鉱物資源であり、吸着作用やイオン交換作用などの特性を持っています。当社で扱っているゼオライトは天然硬質ゼオライトであり、吸水性が高く、吸着率が強力であるなど、特に優れた特性を持っています。余市郡仁木町砥の川で採掘を行い、白老町森野に構える当社の生産工場では、粉碎から製品化までのラインをすべて全自動化で行っています。

近年では珪藻頁岩を使用した内装用の塗り壁材事業も行っており、日本国内はもちろん、中国向けの輸出も好調に推移しています。

今回、共同開発を行った英機工業株式会社は、各産業機械装置の設計製作を主体とした一般産業機械の製造販売事業と、珪藻頁岩・ゼオライト・パーライト・珪砂等の天然素材を使用した高機能材料を手掛けています。



事業活用の背景・きっかけ

— 当事業を活用したきっかけは何ですか？ —

平成22年3月に宮崎県で発生した口蹄疫は、甚大な被害が発生し、道内でもその対策に官民をあげての緊急の対応が迫られました。従来から使用されている消毒資材は氷点下では凍ってしまい、冬期間の施工性と付着力に難点がありました。また、雑菌抑制の持続効果及びアンモニア臭等の吸着が無く、不衛生な環境が改善されていないという課題が露呈しました。

当社は長年、各種の鉱物資源を扱っていて、各資源の特色ある効果の知見を得ていました。また、英機工業様では自然糊を使用した塗り壁材の技術を有しており、これをうまく組み合わせることにより、酪農家等のニーズに合った、家畜が食べても害がない消毒資材の商品開発が短期間で出来ると考えました。

なお、サルモネラ菌等は法定伝染病となる菌のため、一般の事業者では効果の検証を行う事は出来ません。そこで、センターの事業を北海道工業試験場から伺い、北海道立総合研究機構（道総研）の新得畜産試験場で効果の検証が可能であることを知り、目指す開発の目的が立ったことから、当事業を活用すべく応募しました。

【会社データ】

英機工業 株式会社（写真左側）
代表者／代表取締役 荒 英秋 氏
住所／〒059-1364 苫小牧市沼ノ端601-8
TEL／0144-55-4076
業務内容／各産業機械装置の設計製作を主体とした一般産業機械の製造販売

株式会社 ゼオ（写真右側）
住所／〒003-0801 札幌市白石区菊水1条4丁目1-5
TEL／011-820-1310
業務内容／珪藻土とゼオライトによる高機能壁材・衛生材等の製造・販売
URL／<http://zeo.jpn.com/>



—どのような成果がありましたか？

開発した製品の効果の検証を行うため、道総研へ試験成績依頼を行いました。過去にこのような取り組みが無かったため、多くの時間を費やしました。また、製造する材料の耐久性・耐摩耗性チェックを実施しました。

第三者機関が確認作業を行ったことで、その信頼性の高いデータにより、現在では、冬に消毒をすることをあきらめていた自治体や農協、農家と取引させていただき、施工及び施工指導をしています。

また、新聞にも掲載され、同時に北海道庁より、韓国など口蹄疫発生によって困っている海外の国にも北海道の防疫技術のひとつとして紹介していただいています。

センターの事業を活用し、より実際に近い形で十分な試験が出来たこと、また、この制度を活用することで多方面から技術的なアドバイスをいただけたことが、スムーズな販売に結びついた経緯かと思います。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

現在、口蹄疫とは別の伝染病であるヨーネ病（牛、めん羊、山羊などに罹る家畜伝染病）が発生した場合、水洗い洗浄し、石灰塗布にて対応を行っていますが、水洗いでの洗浄と同時に病原菌まで流れてしまっているという現状があります。

この課題を解決するため、水洗いを行わなくても済むような洗浄石灰塗布技術の開発を検討しています。



デオドラント・ゼオによる施工前と施工後

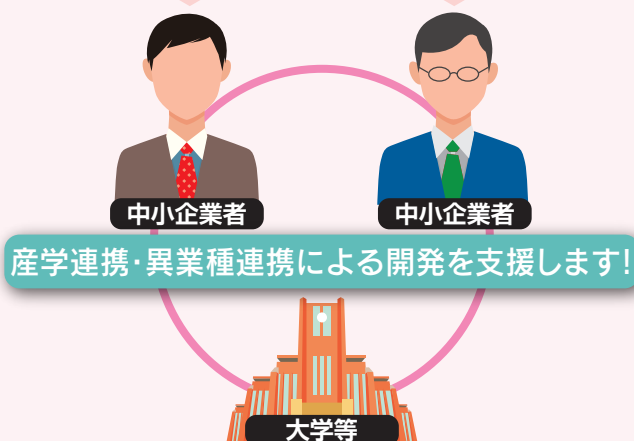


産学連携等研究開発支援事業（中小企業競争力強化促進事業）

道内の中小企業者等を1/2以上とするグループによる新分野・新市場進出を目指した研究開発に要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・補助率
原材料・副材料費、外注加工費、技術導入費、試験依頼費、人件費ほか	1200万円 1/2以内

加工組立型工業、基盤技術産業、食関連産業、環境・エネルギー産業に関する研究開発



確かな技術と自由な発想で、「皆様のあったらいいな」を形にします。

「大径玉ブロッコリー用カッター」の 開発と販路拡大を支援



株式会社 フクザワ・オーダー農機

代表取締役 福澤 剛志 氏

事例概要

株式会社フクザワ・オーダー農機は、ユーザーの要望に応じて各種機械をオーダーメイドで開発から製造まで行っており、近年では農機に留まらず食品加工機に至るまで幅広く対応しています。「あったらいいな」を形にするため、今回同社が開発したのは「大径玉ブロッコリー用カッター」です。完成させた製品は国際食品工業展 (FOOMA JAPAN) に出展し、海外も視野にさらなる挑戦を続けていきます。

23

企業概要

— 御社の事業について教えてください。

当社は、長いも関連農機をはじめ皆様からの要望に応じた各種機械を開発から製造、販売まで自社で行っています。

長いもの定植は一つ一つ手植えで行われており、農家の方は苦勞されていました。そこで、昭和56年にエンジン式のプランターを開発しましたが、エンジンの排気口が作業者の目の前にあり、大きなエンジン音の中での作業を強いられていました。

この問題に対し、当社の最も得意とする分野である太陽光発電を利用したソーラー式長いもプランターを開発し、平成21年、道の新エネルギー大賞を受賞しました。現在では70台を超える電動農機を世に送り出し、確実に実績を積んでいます。

最近では、ソーラー式長いもプランター用自動畝追随装置の開発に取り組み、植付溝検出センサー搭載の装置の実用化を目指しています。



事業活用の背景・きっかけ

— 応援ファンド事業を活用したきっかけは何ですか？

当社は、農機を主とした各種機械の開発製造販売を手がけています。近年ではその開発範囲は農機にとどまらず、食品加工機に至るまで幅広く対応しています。農家の方とのコミュニケーションが開発の原点になり、「ブロッコリーフロレットカッター」を十勝産業振興センター（とかち財団）との共同開発し、製品化しました。

とかち財団と共同してアイデアを考え、試作し、改良を加え、手直しをすることにより、より品質の良い製品の開発が可能となりました。

このカッターでは、ブロッコリーの花蕾を小花単位（一口サイズ）に切り分ける作業を自動化したのですが、生食用ブロッコリーの2Lまでのサイズが加工可能であり、加工専用に栽培された大径玉（3Lサイズ）に対応したカッターはありませんでした。そこで、センターの応援ファンド事業を活用して3Lサイズのブロッコ



リーをカットできる「大径玉ブロッコリー用カッター」をとち財団と共同で開発、試作し、瞬時に自動切断できる装置の商品化を進め、冷凍食品メーカーなどに納品しようと考えました。

食品加工メーカーや外食産業は、労働力不足等により製造工程の省力化や自動化への対応が課題となっていますが、こうしたニッチ分野の市場ニーズにスピード感を持って応える製造器具メーカーが必要と考えています。



農家の方々の声を取り入れ完成させた「ソーラー式長いもプランター」。

活用した感想・今後の展開

— 今後の事業展開はどのようにお考えですか？ —

当事業を活用し、東京ビッグサイトにて行われる「FOOMA JAPAN (国際食品工業展) 2016」に出展しました。この工業展は、日本国内全域およびアジア地域からも広く集客する国内最大の食品加工機械見本市です。出展により、国内外の食品メーカーに対して、ブロッコリー用カッターを広く周知・広報することができました。また、展示を通して製品の機能向上やサービス向上につなげるための意見や情報を収集することができました。

今後も皆様のご要望に積極的にチャレンジし、皆様に喜んでもらえる“ものづくり”を行っていきます。



「ブロッコリーフローレットカッター」はとち財団との共同開発により製品化されました。



産業クラスター形成促進事業（北海道中小企業応援ファンド事業）

道内の中小企業者と産業支援機関の共同事業による製品の試作・開発や販路開拓、PR戦略の確立などに要する経費の一部を助成します。

対象経費

○全事業共通

原材料・副材料費、外注加工費、技術導入費、試験依頼費、産業財産権等取得費ほか

○市場適応能力高度化促進支援事業・ブランド化促進支援事業のみ

出展料、展示工事費、調査・分析外注費、印刷製本費ほか

試作開発

事業化

販路開拓

ブランド化



中小企業者



産業支援機関

共同開発による試作開発や販路開拓等を支援します！

事業名	事業内容	限度額・助成率
事業シーズ可能性拡大支援事業	新事業展開等のアイデアをビジネスプラン段階にレベルアップするために必要な小規模な試作・開発やテスト事業等の試行に必要な経費に対する補助	200万円 2/3以内
市場適応能力高度化促進支援事業	開発した商品やサービスの質の向上を図ることで市場適応能力を高める等、事業化を軌道に乗せるための一連の取組に必要な経費に対する補助	300万円 2/3以内
ブランド化促進支援事業	道内で生産・供給される商品・サービスの改良、新製品・新サービスの開発から販路開拓、PR戦略の確立等の北海道ブランド化に向けた一連の取組に必要な経費に対する補助	1,000万円 2/3以内

オホーツク海で獲れた新鮮な魚を使用した“かまぼこ”をみやげ定番商品に
～NORTH MARINE DELI ミニベーコン&クリームチーズ～

欧風“チーズ入りベーコンかまぼこ”の開発と販路拡大を支援



出塚水産 株式会社

代表取締役 出塚 容啓 氏

事例概要

新千歳空港への出店を契機に、空港という特性を活かした商品ブランディングの展開を目指し、出塚水産株式会社は新商品の試作開発を実施しました。国内だけではなく国外のお客様にも受け入れていただけるよう食感や食味の課題を解決するため、さまざまな配合パターンで試作を行い、「お土産」としてのパッケージデザインにも着目。新コンセプト商品として開発しました。開発した商品は好評を得ており、同ブランドでのアイテム数を増やすなど、更なる事業展開を進めています。

25

企業概要

— 御社の事業について教えてください。

港町紋別の老舗企業である当社は、昭和5年の創業より地元の自然・資源を大切にされた地域に愛される商品づくりをモットーに、オホーツク海紋別港で水揚げされたスケソウダラやアラスカ産の最高級タラを原料に、でんぷんも100%十勝産を使用し、下処理から加工までを自社工場で行うなど、食の安心安全に配慮した商品を提供しています。

また、平成19年の本社工場新築を機に、昔ながらの味を守りつつ近代的な製造管理システムを融合させるべく、北海道HACCP（自主衛生管理認証制度）の運用にも着手し、平成24年には衛生管理について高度な自主管理が実施されていると認められた北海道HACCP最高ランクの認証レベル8を取得しました。



事業活用の背景・きっかけ

— 応援ファンド事業を活用したきっかけは何ですか？

より多くの皆様へ良質なかまぼこを提供すべく通信販売を手掛ける傍ら、店舗販売網の構築にも注力してきた結果、平成25年には新千歳空港国内線ターミナル2階に出店することが決定しました。

同年7月の出店以来、昔ながらの手間を惜しまない製法を守った商品に対し、高い支持を得ておりましたが、更なるステップアップを図るためには、北海道の玄関口でもある新千歳空港の特性を把握した商品ブランディングが必要との判断に至り、応援ファンド事業を活用しました。

【会社データ】 住所／〒094-0011 紋別市港町5丁目3-23
TEL／0158-23-2012
業務内容／水産加工品の製造・販売
URL／<http://dezka.com/>



—どのような成果がありましたか？

これまでも広くお客様の支持を得るよう、商品ラインナップは勿論のこと高級感のある包装デザインを心掛け、商品開発を行ってきましたが、事業を活用して実施したモニター調査の結果、既存店舗で取り扱う商品との差異を明確にして“空港限定品”とする販売戦略が効果的と判明しました。

海外のお客様にも受け入れられるよう、ビールやワインにもマッチする食味を模索する一方、海外のチョコレート箱を想像させるような洗練されたパッケージ開発も並行して行った結果、第1弾の新コンセプト商品として「NORTH MARINE DELI ミニベーコン&クリームチーズ」の発売に結実しました。

発売以来、各種情報誌への掲載はもとより、AIRDO機内誌でも紹介されるなど好評を得ており、平成26年には第2弾として「ホタテベーコン」も販売を開始しています。



新千歳空港店。空港ならではのブランディングで商品を開発しました。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

開発した商品は、厳選した原材料と昔ながらの製法を守った“高付加価値商品”として受け入れられ、お客様で売上も年々増え続け、去年は対前年比で倍増しました。

また、海外のお客様にも好評で、当店のお土産商品としてはナンバー1の商品となりました。今後も生産ラインの効率化などを進め、第三弾を投入するべく社員一同一丸となって開発に取り組んでいます。

紋別の安心安全な食品をお客様にお届けする、地元で愛される企業を今後も目指してまいります。



お店では揚げたてのかまぼこもご用意しています。



地域資源活用型事業化実現事業（北海道中小企業応援ファンド事業）

地域資源を活用した新商品・新サービスの開発から販路開拓までの事業化実現に向けた一連の取組に要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・助成率
○新商品等開発事業 原材料・副材料費、外注加工費、技術導入費、試験依頼費ほか ○マーケティング開発事業 出展料、展示工事費、職員旅費、印刷製本費、調査分析外注費ほか	300万円 2/3以内

地域資源を活用しよう！

- ・ 地域の特産物である農林水産物又は鉱工業品（生産に係る技術を含む）
- ・ 文化財、自然の風景地、温泉、観光資源など



中小企業者

江別産食のブランド化と情報発信

「美味しい江別・大人の食育」ブランド化プロジェクトin Marunouchiを支援



江別商工会議所

事例概要

地域の魅力を道内外へと発信するため、江別商工会議所は「大人の食育」をキーワードに「美味しい江別」という地域のブランド化に取り組んでいます。江別産の美味しい食材を使ったオリジナルメニューの考案や、江別市内の食関連企業と農業生産者が開発・拡販を行い、東京の丸の内にてオリジナルメニューの展開やプロモーションイベントを開催。江別産の「食」のPRを通じて、「地域」としての江別の魅力を発信し続けます。

27

企業概要

— 御所の事業について教えてください。 —

江別商工会議所は昭和26年11月に設立され、地域の経済団体として地域経済の振興、地域資源の活用、地域情報の発信などに取り組んでいます。

江別市は大都市札幌に隣接し、急速に都市化が進む中にありながらも、豊かな自然に恵まれ自然と調のとれたまちであり、農業・酪農地帯を抱え豊富な食資源に恵まれています。稲作、畑作、酪農、畜産など多様な農業が行われており、特に初冬まき技術による小麦「ハルユタカ」は江別市の特産として高い評価を得ています。

また、地域にこだわった食品製造業や飲食店などの食関連産業も集積しており、地域で生産されたものを地域で加工・販売し、地域で消費する域内循環が成立しています。



事業活用の背景・きっかけ

— 応援ファンド事業を活用したきっかけは何ですか？ —

江別は、全国的にみると小麦「ハルユタカ」の産地としての認知度はありますが、「江別」という地名の認知度は低く、地域としての訴求力が弱いという課題がありました。

そこで、江別産小麦「ハルユタカ」をはじめ、大豆、牛乳、野菜などの農畜産物のほか、それらを原料とした麺類、豆腐、味噌、ベーコン、ヨーグルト、チーズ、菓子類など、江別市内の企業が製造・加工した食品類を取り上げ、「美味しい江別」をキーワードに江別の食のブランド化を図るとともに、「大人の食育」というコンセプトで首都圏において江別産の食材や加工品等を紹介するプロモーション活動等を中心とした「地域をブランド化」する取り組みを行うこととしました。

【会議所データ】 住所／〒067-8547 江別市4条7丁目1

TEL／011-382-3121

業務内容／地域の商工業の振興(調査研究・情報提供・各種検定・会員サービスなど)

URL／<http://www.ebetsu-cci.or.jp/>



—地域ブランド化に向けてどのような取り組みを行いましたか？

平成25年度から2年間にわたって応援ファンド事業を活用し、江別産の食材を活かした食育を普及すべく、丸の内シェフズクラブのシェフや、野菜ソムリエなどの専門家の指導を受けながらオリジナルメニューを開発しました。

また、市民に地元の恵まれた食環境と食育への理解を深めるため「公開調理実演ワークショップ」を開催したほか、地元食関連事業者のプレゼンテーション技術向上のための「フードスタイリストセミナー」や大人の食育をテーマにした「美味しい江別トークセッション」を開催しました。

平成27年10月には、東京丸の内丸ビルのレストランで「美味しい江別フェア」を開催し、江別産食材を活用したオリジナルメニューの提供を行ったほか、パンフレットや映像などによる江別産食材のPRを行うプロモーション活動を行いました。



シェフによる公開調理実演ワークショップ

—今後の取り組みについて教えてください。

江別市内で開催した研修やセミナーを通じて、市民の江別ブランドに関する理解が深まるとともに、地域の生産者と加工・販売業者が連携して食のPRに取り組む意識が醸成され、また、丸の内におけるPRにより「江別」の周知を図るとともに、道外への販売促進の手法を習得することもできました。

今後は、一流シェフ等の外部専門家による江別産食材の用途や優位性に関する研究・メニュー開発を受け、それらのノウハウを江別において育て磨き上げ、市民が気軽に味わうことができる「美味しい江別ブランド」の定着を図りたいと考えています。

さらに、首都圏におけるプロモーション・PRの手法を今後の「美味しい江別」の情報発信やブランドを育てる活動に生かす予定です。



「美味しい江別フェア」は東京の丸の内にて開催されました。

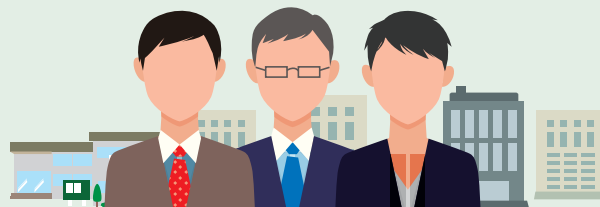
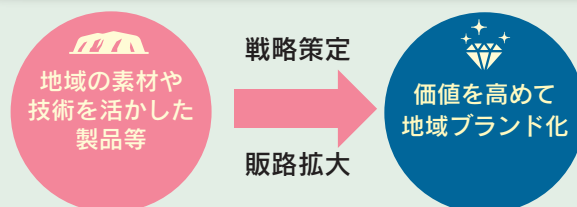


地域ブランド販路拡大支援事業（北海道中小企業応援ファンド事業）

1次産業団体、商工団体等が行う地域ブランド化に向けた戦略の策定から販路拡大の一連の取組に要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・助成率
○調査研究事業 専門家謝金・旅費、印刷製本費、調査分析外注費、委託費ほか ○マーケティング支援事業 出展料、展示工事費、職員旅費、産業財産権等取得費、広告宣伝費ほか	500万円／年 （2年以内） 2／3以内

地域の強みを活かします！



1次産業団体・商工団体等

木製商品の受注生産からオリジナル自社家具ブランドメーカーへ

自社オリジナルブランド「ISU-WORKS」 「ISU-PAPYRUS」の展示会出展による販路拡大を支援



株式会社 山上木工

代表取締役 山上 裕靖 氏

事例概要

森林面積が約86%を占める森の町・津別町。株式会社山上木工はその津別町に創業時から拠点を構え、長年で培ってきた職人の技と大型の木工加工設備により、確かな木工技術を確立しました。さらには、自社オリジナルブランド「ISU-WORKS」「ISU-PAPYRUS」を通じて、視覚的なデザインだけではなく手触りや機能性まで追求した「デザインの美しさ」を世界へと発信しています。

29

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社は、昭和25年に室内建具製作業として創業しました。現在は、自社ブランド家具である「ISU-WORKS」や「ISU-PAPYRUS」をはじめとする木製家具建具の製造販売を行っています。また、30年以上前から行っているNC工作機械を用いた特殊加工を必要とする複雑な造形物等の加工品なども得意としています。

「ISU-WORKS」は、木材加工の分野だけではなく、オリジナル家具ブランドを持つメーカーになりたいという決意を持って、平成24年に始めた自社ブランドです。これは、木工家である高橋三太郎氏と30年かけて培ってきた人間的・技術的な信頼関係を型にする協働プロジェクトであり、高橋氏との2つ目のプロジェクトとして「ISU-PAPYRUS」も展開しています。

「ISU-PAPYRUS」は、より多くの生活のシーンの中で使っていただけるように、4種類の高さを設定し、4本のジョイントボルトでの簡単なノックダウン構造とし、ハンディな箱に入るようにデザインしました。イ

ンターネットによるグローバルな情報社会の中で、モノがどのように伝わるのか、人のスタンダードな暮らしの道具とは何なのかということを思いめぐらせながら、デザインしました。



事業活用の背景・きっかけ

— 当事業を活用されたきっかけは何ですか？ —

当事業を活用する前から、東京ビッグサイトで行われている世界で最も有名な家具見本市の一つである「IFFT（東京国際家具見本市）」に出展してきました。

出展の手ごたえは確実にありましたが、出展するにあたって一度に必要とする費用が高額であり、継続的に出展することが難しくもありました。そこで、マーケティング支援事業という助成事業を知り、活用させていただくこととしました。

【会社データ】 住所／〒092-0203 網走郡津別町字達美147-6

TEL／0152-76-4934

業務内容／自社ブランド家具「ISU-WORKS」「ISU-PAPYRUS」製造・販売、
木製家具建具製造、OEM家具製造、NC特殊加工

URL／<http://yamagamimokko.co.jp/>



—どのような成果がありましたか？

当事業を活用することで、これまでに費用を掛けられなかったダイレクトメールでの展示会の事前案内や広告デザインなどに費用を充てられるようになり、より充実した展示会とすることができました。

「IFFT(東京国際家具見本市) 2013」では、世界12か国から329社(国内288社・海外41社)が出展しており、来場者は約2万人と、とても盛況な展示会となっていました。

展示会の出展により、自社ブランドのお取引先も非常に増え、展示会前では25社だったお取引先も、展示会後には引き合いが新たに12社あり、そのうち5社が正式取引となり、非常に実のある結果とすることができました。



—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

平成27年の「IFFT(東京国際家具見本市) 2015」に出展し、現在までにお取引先数は約50社となりました。お問い合わせも増え続けていますので、平成29年度までには80社近くまでお取引数を伸ばしたいと考えています。



マーケティング支援事業（中小企業競争力強化促進事業）

新分野・新市場進出等を目指した製品・サービスの市場調査や道外の展示会・商談会への出展に係る経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・補助率
市場調査委託費、出展料、展示工事費、滞在費、交通費、パンフレット印刷費、海外特許出願費用ほか	200万円 1/2以内

このようなときに活用しよう！

- ・市場調査等のマーケティング活動
- ・道外や海外での展示会、見本市、商談会等への出展



中小企業者

「出会いの場」を活かし、新規取引先を開拓

商談会での面談を契機とした 製造装置開発での取引成立を支援



企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社は、電子デバイス製造工場・自動車部品製造工場・食品加工工場等幅広い業種を対象に、省力化、自動化を必要とするお客様向けの生産設備・自動機器・各種治具等の設計製作を行っています。

お客様の『思い』を『形』にするため、お客様が希望する仕様や製造現場のニーズに基づく、オーダーメイド品の設計・製作を得意としています。

また、自社製品として開発した針を使用せずに食材に直接調味液を注入する食品加工機械「ニードルレスインジェクター」は、センターの推薦により、平成26年度北海道新製品新技術開発賞ものづくり部門大賞を受賞しました。



受注が決まった要因・今後の展開

— 受注が決まった要因は何ですか？ —

商談会には、道内外から様々な業種の方が発注企業として参加しており、取引拡大を図るための「新たな出会いの場」、「お客様のニーズを聞き出す場」として、有

受注企業

株式会社 ASCe

代表取締役 後藤 亮太 氏

事例概要

商談会は発注企業にとっても受注企業にとっても「新たな出会いの場」です。この「出会いの場」をどのように活かすか、それが取引拡大のカギになります。株式会社ASCeと株式会社ユニシスはそれぞれの立場からこの「出会いの場」を活かし、それぞれの企業の強みを基に取引が成立。工場立上げ時の受発注だけでなく、現在もよりよい関係を築いています。

効活用しています。

商談会での面談は時間が限られるため、面談時に自社のストロングポイントを発注企業様へお伝えし、商談会終了後に改めて先方へ訪問・電話連絡等でフォローすることが大切と考えています。

株式会社ユニシス様とは、商談会での面談時に、当社の開発実績や、設計から組立・調整・ソフトデバックまで一貫した作業による短納期化への取り組み等をPRしました。

また、商談会後には、株式会社ユニシス様の生産拠点である埼玉工場を訪問し、既存生産ラインの確認や、先方のニーズを満たすための加工方法の提案・装置概要のアイデア出し等の打合せを重ねました。

その結果、新規で注射針の加工装置の受注をいただき、北海道工場立上げ時に合わせて、納入しました。自社の開発力を評価いただけたことは勿論ですが、商談会での出会いを活かすために細めにお客様と接点を持ったことが受注の要因と考えています。

納品後も頻繁に打合せ等を行い、現在も新たな加工装置の受注をいただいています。

【会社データ】

株式会社 ASCe(アスク)

住所／〒003-0826 札幌市白石区菊水元町6条3丁目1-17

TEL／011-879-5228

業務内容／自動機械の開発設計・製作

URL／<http://asce-g.com/>



株式会社 ユニシス 北海道工場

住所／〒061-1281 北広島市輪厚工業団地1-2-8

TEL／011-370-5021

業務内容／医療器具の製造・輸出入・国内販売

URL／<http://www.unisis.co.jp/>





企業概要

御社の事業について教えてください。

当社は、麻酔用特殊注射針の製造を主業とし、「日本国内で製品を製造すること」を基本理念の一つとして、国内はもとよりアメリカ及びヨーロッパ市場を中心として、世界6大陸約50ヶ国の国々と広く取引しています。

また、事業継続計画（BCP）の一環で生産拠点のリスク分散として平成27年に北広島市に北海道工場を立上げ、特殊麻酔針の加工を行っています。



発注企業

株式会社 ユニシス

代表取締役 齋藤 英也 氏



発注を決めた要因・今後の展開

発注を決めた要因は何ですか？

北海道工場の立上げ及び生産にあたっては、道内企業との取引拡大・サプライチェーンの構築が必要不可欠と考えています。立地検討段階では、自社の協力先として道内にどのような企業があるのか情報が乏しく、道内企業とのサプライチェーンの構築や情報収集等を目的に商談会へ参加しました。

また、商談会への参加の他、センター職員との道内企業への同行訪問等により、数多くの企業と出会うことができました。

その成果として、20社以上の道内企業と取引成立に至っており、現在も多く企業と取引継続中です。

株式会社ASCe様もその中の1社で、様々な業界で培った機械装置の設計・開発力やレスポンスの速さが、異業種である医療機器メーカーの製造現場においても、重宝しています。現在は、北海道工場の加工装置以外にも、埼玉工場で使用する加工装置の開発等取引を拡大しています。

今後も、より多くの道内企業との取引拡大を希望しています。

さらに、全て道内企業の部材を使用した、新たな製品開発にも取り組んでいきたいと考えています。

32



商談会の開催

当センターでは、機械部品及び機械設備とその補修部品やメンテナンス等の道内調達を希望する道内外の発注企業とこれらに対して受注意欲のある道内企業とが個別面談する機会を設け、取引拡大を図ることを目的に商談会を開催しています。

平成27年7月に行った札幌開催はアクセスサッポロにて『ものづくりテクノフェア（北洋銀行主催）』と同日開催し、発注企業34社、受注企業73社が参加。多くの商談が行われました。



平成27年度 開催報告

ほっかいどう受発注拡大商談会

第1回 7月23日 札幌開催
第2回 3月16日 帯広開催

首都圏現地商談会

第1回 12月 9日 静岡開催
第2回 12月15日 東京開催

フィールドに調和するデザインを提供！
～ウレタンフォーム特殊コーティング技術により高付加価値商品のメーカーへ～

設備貸与事業による設備導入を支援



フィールド・クラブ 株式会社

代表取締役 見上 真司 氏

事例概要

フィールド・クラブ株式会社は昭和63年に不動産仲介及び賃貸管理業として設立の後、平成9年から看板など屋外広告物の企画・製造業務に主力を転換しました。以降、顧客の潜在ニーズの深耕を図り店舗の企画・設計デザインから製作施工を担うまでに業容を拡大しています。

さらに、これまでに培った経験や技術を生かした新商品の開発・市場創造を目的に、平成25年に新連携計画の認定を受け「ウレタンフォームへの特殊コーティング技術を活用した商品の開発・市場化事業」に着手、高い評価を受けています。

33

企業概要

— 御社の事業について教えてください。

当社では、看板などの屋外広告物を主体に、各種造形物の設計・製作・施工を行っています。道内にとどまらず、東京・仙台・大阪と道外にも営業拠点を構え、首都圏等の商盤獲得にも取り組んでおり、現在は道内40%、道外60%の受注構成であります。

景観や場所・場面といった「フィールド」との調和を重視したデザインを心掛け、全国展開するレストランチェーンの店舗企画や、国内テーマパークにおけるアトラクション造形物製造なども手掛けており、ユーザーの皆さまから高評価をいただいています。

事業活用のポイント・効果

— 設備導入による効果はいかがですか？

平成9年から数回、設備の導入に際し当事業を活用しており、適切な時期に設備投資を実行できたことが功を奏し、増収基調にて推移しています。

平成24年度設備貸与事業によりコーティング用の機械を導入し、その翌年に中小企業新事業活動促進法に基づく新連携計画の認定を受け、これまでの看板・造形物製作で培ってきた塗装・造形技術を融合させ、ウレタン素材に直接塗装することで気孔を塞ぎ、粘性と弾性を付与するコーティング技術を活用した商品の開発・市場化事業に着手しました。当事業は、センターの推薦により「北海道チャレンジ企業表彰」も受けることができました。

また、平成26年には「地域でがんばる中小企業・小規模事業者」として北海道経済産業局長顕彰に選定、さらに北海道発明協会からの推薦も受け、平成27年度文部科学大臣発明奨励賞を受賞、その技術力についても高い評価を得ています。

事業活用の背景・きっかけ

— 設備貸与事業を活用したきっかけは何ですか？

創業時主力としていた不動産仲介業から看板製作業へ業種転換する際、同業務に必要な不可欠な工作機械やプリンター等の導入について当事業を利用したことがきっかけです。

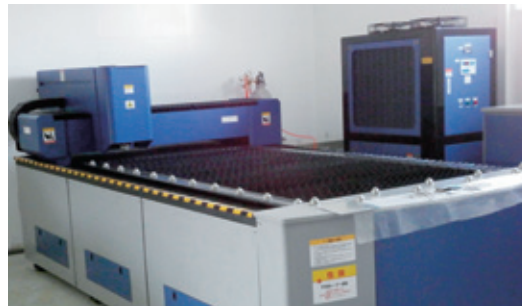
【会社データ】 住所／〒061-1274 北広島市大曲工業団地4丁目1番地2
TEL／011-370-3400
業務内容／看板・屋外広告物の企画・製作
URL／<http://www.fieldclub.co.jp/>



—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

道内で屋外広告業を営む当社においては、季節による受注量の変動を課題としており、関連会社設立により道外への販路拡大を推進しているところです。

今後は高評価を得ましたウレタンフォーム特殊コーティング技術を活用し、高級ファニチャーや内壁材など、デザイン性の高い付加価値商品のメーカーとしても市場展開を図り、さらに安定した受注の確保を実現していきたいと考えています。



H25年に導入したレーザーカッター。



H27年導入のインクジェットプリンター。適切な時期に設備投資を行うことが大切です。



小規模企業者等設備貸与事業（割賦・リース）

道内で事業を営む企業や創業予定者が必要な設備を導入する場合に、当センターが機械販売会社から機械設備を購入し、申込企業に分割払いで販売、またはリースいたします。

【従業員規模】

従業員50人以下

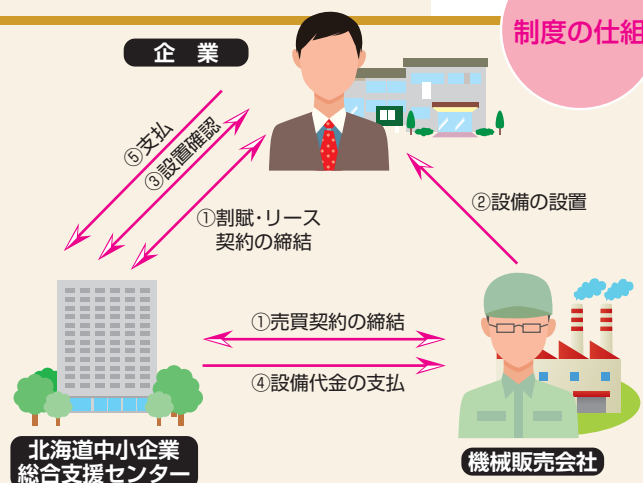
※従業員が21名以上の場合、制限があります。

【対象設備】

生産・加工などに供する機械装置等で新品の設備

【限度額】

100万円～1億円



制度の仕組

期間・利率等の制度詳細については、ホームページにてご確認ください、お電話にてお問合せください。

賛助会員には利子補給制度があります！

センターの各種支援事業を実施するにあたっては、センターの事業運営にご賛同いただける賛助会員の皆様のご協力によって支えられています。

賛助会員の皆様には各種サービスを提供しており、その1つが利子補給制度です。

この制度をご利用いただくことで、小規模事業者等設備貸与事業を利用した際の損料等の一部を補給いたします。

新たに賛助会員に加入される方々も対象となります。詳細は総務企画部までお問合せください。

利子補給率：年1%

利子補給額：年間5万円以上100万円以内

利子補給期間：貸与初年度から3年間



海外展開の強い味方、知財管理をサポート～補助金活用で海外商標出願の経費負担を削減～

海外展開でのトラブル未然防止のための 商標の外国出願を支援



株式会社 ニッコー

代表取締役 佐藤 厚 氏

事例概要

海外進出を行うにあたり、自社ブランドをいかにして守るか。株式会社ニッコーはロシア・中国へと海外展開を進めるにあたり、自社の社名やロゴを使用したコピー品や模倣品が出回るといった課題に直面しました。

社名もロゴも会社の大切な財産です。その財産を守るべく、同社はロシア及び中国へ「社名文字」、「ロゴ」、「社名文字+ロゴ」の三種類の商標出願を行いました。海外での営業戦略に知財運用を組み込み、ロシア・中国から東南アジアへとさらなる海外展開を進めていきます。

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

当社は食品加工・水産加工・食肉加工・農産加工の各分野で加工工場に省人省力化機械設備を手がけている機械開発メーカーです。本社・工場は北海道釧路市にあり、企画から設計・製造・販売までを一貫して自社でおこなっています。東京と札幌に営業所があり、平成25年には中国大連に現地法人を設立しました。主な取引先として国内食品・水産メーカー、漁業協同組合、農業協同組合などに主要な生産設備を納入させていただいています。

当社の技術が国内の労働力不足や地域活性化の手助けなどにお役に立てられるよう技術革新に励むことを経営理念として、顧客に対応したものづくりをしています。

事業活用の背景・きっかけ

— 外国出願支援事業を活用されたきっかけは何ですか？ —

以前から米国アラスカ州に当社の水産加工機械を僅かながら輸出していました。平成20年頃からある国内

商社に水産加工機械の販売を開始、その商社はロシアに輸出しており、ロシア極東地域では当社の名前はブランド品として扱われるようになりました。すると、当社の名前を語ったコピー品や類似看板等が出回るようになり、ロシア国内での模倣を防止する必要性が生じてきました。また、中国大連に現地法人を設立し、水産加工機を中心に中国全土に営業活動をおこなっており、中国での模倣防止のためにも海外での当社社名ロゴやマークの商標登録が必要になりました。

当社では、これまでは特許を登録していれば、コピー品の防止になり発覚してもすぐに差し止めができると思っていました。しかし特許庁の出先機関に相談したところ、特許よりは商標や意匠の登録のほうが警察も動いてくれて差し止めしやすいとのアドバイスを受けました。

商標の海外出願は初めてのことでしたので弁理士に相談すると、マドリッドプロトコルでの出願をするのが費用的にも安くなるとのことでしたが、マドリッドプロトコルでの出願は本国登録になっている商標でないと登録できないとのこと、まずは国内に出願することになりました。

【会社データ】 住所／〒084-0924 釧路市鶴野110番地1

TEL／0154-52-7101

業務内容／食品・水産・食肉・農産・各加工機械の企画開発、製造販売

URL／<http://www.k-nikko.com/>



—どのような成果がありましたか？

海外商標出願の費用について弁理士から見積りをもったのですが、想像以上に費用がかかることがわかり出願を悩んでいた頃、ちょうどいいタイミングでセンターのホームページで外国出願支援事業の募集を知りました。知財に関する補助金を申し込むのは初めてでしたが、担当の方にアドバイスをいただきながら書類を作成し申請することができました。

おかげ様で同事業の採択を受け、出願費用の半額を補助金で賄うことができました。マドリッドプロトコルで海外出願を行い、WIPO（世界知的所有権機関）には国際登録されました。

—今後の事業展開はどのようにお考えですか？

海外出願をする場合には、それなりに費用がかかります。外国出願支援事業のおかげで海外にも出願しやすくなりました。

当社では海外からの製品の引き合いも増加しており、その一環として東南アジア各国にむけての営業戦略があり、売り込みをしている機械の製品ロゴを営業先の各国へ出願する予定があります。実はこの件も平成27年度の補助金を受け出願するものです。この支援事業を利用すれば当社のような中小企業でも海外進出の保険として知財を運用することが現実的になり、安心して海外展開ができると思います。



釧路本社。中国にも現地法人を設立し、海外展開を進めています。



中小企業等外国出願支援事業

海外への事業展開を計画している道内中小企業者等が、特許・実用新案・意匠・商標を海外に出願する際に要する経費の一部を助成します。

出願区分	限度額・補助率
特許	150万円 1/2以内
実用新案	60万円 1/2以内
意匠	60万円 1/2以内
商標	60万円 1/2以内
冒認対策商標	30万円 1/2以内

※1企業に対する1事業年度内の補助金は300万円が上限となります。

このようなときに検討してみましょう！

- ・海外に自社製品を輸出する。
- ・海外に製造を委託する。
- ・海外の展示会に出展する。
- ・海外の事業者と取引の契約を結ぶ。



中小企業者等

介護施設の質の向上を外部から支援！

介護施設と入居者のマッチングサイト「介護施設コンシェルジュ」の事業化にあたりMBAの取得を支援



株式会社 ニュークリアブレインズ

代表取締役 齋藤 厚 氏

事例概要

齋藤社長は自社の事業である「介護施設コンシェルジュ」の運営にあたり、マーケティング知識やスキルの蓄積、人脈の形成などを目的に小樽商科大学大学院MBAコースに入学しました。生業として行ってきたソフトウェア業を活かして「介護事業」という新分野へ挑戦するため、大学院にて学んだ経営知識を大いに活かしながら、地域に密着した事業展開を推進しています。

37

企業概要

— 御社の事業について教えてください。

当社は、平成8年に個人事業主として事業をスタートさせ、平成19年にウェブサイト制作を主たる業務として法人化しました。「事業を通じて社会貢献する」という理念のもと、ホームページの委託製作やソフト開発を行っています。

その後、平成24年12月には、介護施設を探している方と空いている介護施設との情報マッチングサービスを行う「介護施設コンシェルジュ」を新たに事業として開始し、有料老人ホームやサービス付き高齢者住宅などの高齢者向け施設を無料で紹介し、高齢者の住まい探しをお手伝いしています。



事業活用の背景・きっかけ

— 当事業を活用したきっかけは何ですか？

今回、「介護事業」という新分野へ平成25年に、MBA取得を計画していました。大学院の入試説明会の際に産業人材育成支援事業があることを知り、当社でも利用が可能かと思い、早速応募しました。

旭川市は人口34万人の北海道第二の都市で上川管内の中核都市であり、医療や福祉が充実している街として認識されています。折からの高齢化社会で、介護施設の建設ラッシュが続いていました。そういった中、私は介護施設を運営している方から「これからは介護施設も選ばれる時代だ」との理由からホームページ制作の相談を受けていました。

打ち合わせを重ねる中、ある時「これだけ建設されていても、いざ自分たちが入居するとなるとすごく探すのが大変なんだよな」という言葉を耳にしました。「どうしてこれだけ沢山の施設が建設されているのに入居が大変なんだろう？いくら高齢社会と言っても新しい老人ホームに順番に予約すればいいのでは？」という疑問が出て、なぜ施設探しが難しいのかわかりませんでした。

【会社データ】 住所／〒070-0032 旭川市2条通9丁目道銀ビル5F
TEL／0166-73-8880
業務内容／ウェブサイト委託制作、企画運営
URL／<http://nuclearbrains.com/>



聞くところによると、介護施設の入所には要支援1～要介護5の「介護認定」を受けなければならず、ただ将来が不安であっても現在元気であれば入所を受け入れてくれなかったり、認知症や持病などの複合的な要因で受け入れることができなかったり、条件は合ったとしても予算が合わなかったり、予算が合っても雰囲気希望と違ったり、元気な人が住むところを探すのとは訳が違ふとのことでした。

そこで、私たちはホームページ制作が生業ですので、介護施設が一覧できて、その中で比較選択ができる老人ホーム一覧サイトを立ち上げました。費用は不動産仲介を参考に、入居成約時に施設から少しばかりいただくことで運営し、空いた時間があれば施設への見学同行もできると考えました。

ただ当初より懸念していたのは、我々のような門外漢が提案したところで信用してくれるのか？情報を提供してくれないのではないか？ということです。成果報酬にしても費用が発生する契約に乗ってくれるのかという不安もありました。



小樽商科大学大学院にてMBAを取得。学んだ知識を経営に活かしています。

事業活用のポイント・効果

—MBAの取得はどのように活かされていますか？

MBAと介護施設コンシェルジュとの親和性は非常に高く、思っていた以上に可能性が広がりました。介護施設向けの従業員満足度調査を講義の中で行い、調査分析に教授のアドバイスをもらい、成果発表を介護施設向けに行うことができました。

経営全般を俯瞰的におさらいすることで、介護施設運営の中で何が弱いかをアドバイスすることも可能になりました。今では老人ホームの経営アドバイザーとして活動させていただいています。

おかげ様でこの介護施設コンシェルジュはメディアに多く取り上げていただき、様々な医療機関でも利用いただいています。それも経営知識に裏付けされたアドバイスやお話ができるようになったからだと思っています。

今後は、平成27年10月にスタートした介護と福祉の求人サイト「ジョブケア」と一緒に、介護施設の質の向上に貢献していきたいと思っています。



産業人材育成支援事業（中小企業競争力強化促進事業）

新分野・新市場進出等に資する従業員等の、先進企業や研修機関、専門職大学院への派遣に要する経費の一部を助成します。

対象経費	限度額・補助率
滞在費、往復の交通費、入学科、授業料	50万円 (1人あたり) 1/2以内

新商品開発・新分野進出・新市場開拓を支援します！



従業員等を派遣し必要な知識や技術を習得



中小企業者

「ひこま豚」の良さを理解してくれる人たちへ直接届けたい。

自社ブランドSPF豚肉「北海道育ち ひこま豚」のブランド化及び飲食・販売事業の支援



株式会社 ひこま豚

代表取締役 日浅 順一 氏

事例概要

安全安心のSPF豚肉「ひこま豚」。この良さを理解してくれる人たちへ直接届けたいとの思いから平成25年5月、株式会社ひこま豚は創業しました。北洋6次産業化応援ファンドの出資による資金支援のほかに、経営アドバイスや施策情報の提供、ブランド化、販路開拓などの支援を受けて事業を展開。札幌圏への店舗進出も行い、「ひこま豚」をさらに広めるため事業拡大を続けています。

企業概要

— 御社の事業について教えてください。 —

安全安心のSPF豚肉「ひこま豚」を拡販するために、平成25年5月に当社を設立しました。SPF豚とは、健康に悪影響を与える指定された病原体を持たない豚、つまり「健康で安全な豚」を意味し、衛生条件など厳しく管理された認定農場で生産されています。当社では、SPF豚認定農場の有限会社道南アグリで生産されたSPF豚肉を安定的に仕入れて加工場で加工し、「北海道育ち ひこま豚」のブランド名でホテル・レストラン・飲食店などの外食事業者や学校給食センターに卸しています。

また、函館大沼地区の国道5号線沿いの加工場と併設して立地する「ひこま豚食堂」では、特製タレで焼き上げた「ひこま豚丼」やオーダーカットステーキセットなどの料理を提供しているほか、メンチカツ、豚カツハンバーガーなどのテイクアウト、店内ショップでの豚肉直売も行っています。観光客や出張ビジネスマンなどの国道利用者や地元の方々に来店いただいております。リピーターも多く好評を得ています。



事業活用の背景・きっかけ

— 当ファンドを活用したきっかけは何ですか？ —

父である有限会社道南アグリの代表者 日浅文男は、獣医師として働いていた会社を辞め、平成7年6月に法人を設立し、養豚業を開始しました。現在は、広大な自然に囲まれた駒ヶ岳の麓で母豚800頭を飼育、年間18,000頭の豚を出荷しています。ミネラル分豊かな地下水と穏やかな気候に加えて、飼料、飼育方法、衛生管理などに徹底的にこだわって生産される豚肉は、臭みがなく、柔らかくてしっかりと味があり、脂身が甘いのが特長です。

日々手間暇かけて飼育している豚ですが、品質よりも需給動向によって豚肉の価格が左右され、また、出荷している豚の大半が「どこに売られ、誰に食べられているのかわからない」実状がありました。そのことに疑問を持ち、『ひこま豚』の消費者の評価を聞きたい。『ひこま豚』の良さを理解してくれる人たちへ直接販売していきたい』という思いから、当社を設立しました。事業展開に当たり、北洋6次産業化応援ファンドからの出資を受け入れることにしました。この資本受け入れは、事業資金の確保よりも、事業計画のアドバイスなど、経営面のバックアップを期待して行いました。



具体的にどのような支援がありましたか？

ファンドの出資を受けるには、6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定を受ける必要がありました。そのため、自社店舗での豚肉の直売、豚肉を活用した新メニュー開発及び料理提供、さらには外食事業者への豚肉卸売というビジネスモデルをもとにセンターやファンドの構成員である北洋銀行、農林漁業成長産業化支援機構の担当者にアドバイスをいただき、事業計画を策定しました。平成26年5月に総合化事業計画の認定を受け、ファンドの出資が決定しました。

ひこま豚食堂のオープン当初は集客に苦労しましたが、センターから派遣していただいた専門家の指導を受けて、国道沿いにオリジナルキャラクター入りの大きな看板を設置したことにより、国道利用者に店舗の存在が広まり、来店客が急増しました。

また、当社ブランド「ひこま豚」の地元での知名度は低かったのですが、ファンド出資決定の公表により、新聞・テレビ・雑誌などで取り上げられ、地元でもよく知られるようになりました。「ひこま豚」の知名度向上により、ホテル・レストラン・飲食店など販売先が増えています。

地元の子供たちに地元産の豚肉を食べてほしいとの思いから、学校給食センターにも豚肉を納品しています。センターの勧めで創業補助金や専門家派遣（ミラサポ）も受けており、ファンドから出資を受けたことによって、経営面のアドバイスや各種支援制度の情報提供も受けることができ、とても役立っています。

今後の事業展開はどのようにお考えですか？

今後については、札幌市内の百貨店で行った催事がとても好評であったので、札幌圏で店舗展開し、「ひこま豚」を広めたいと考え、まずは、平成28年3月に札幌市清田区美しが丘に豚肉の直売、ひこま豚丼やメンチカツなどのテイクアウト・イートインを行う物販を中心とした店舗「ひこま豚食堂・精肉店」を出店しました。

当社の最終目標は、有限会社道南アグロが出荷する豚をすべて自社で販売することです。現在の販売量は出荷量のごく一部ですが、もっと販売量を拡大したいと考えています。また、TPP（環太平洋パートナーシップ協定）により安価な輸入豚肉が増加し、国産豚肉の価格下落が懸念されており、正直なところ不安を感じていますが、品質については輸入豚肉より優れているという自信がありますので、「ひこま豚」の安全性と美味しさをアピールしていきたいと考えています。また、将来的には「ひこま豚」の輸出にも取り組んでいきたいと考えています。



特性ダレで焼き上げた「ひこま豚丼」は食べごたえのある一品。

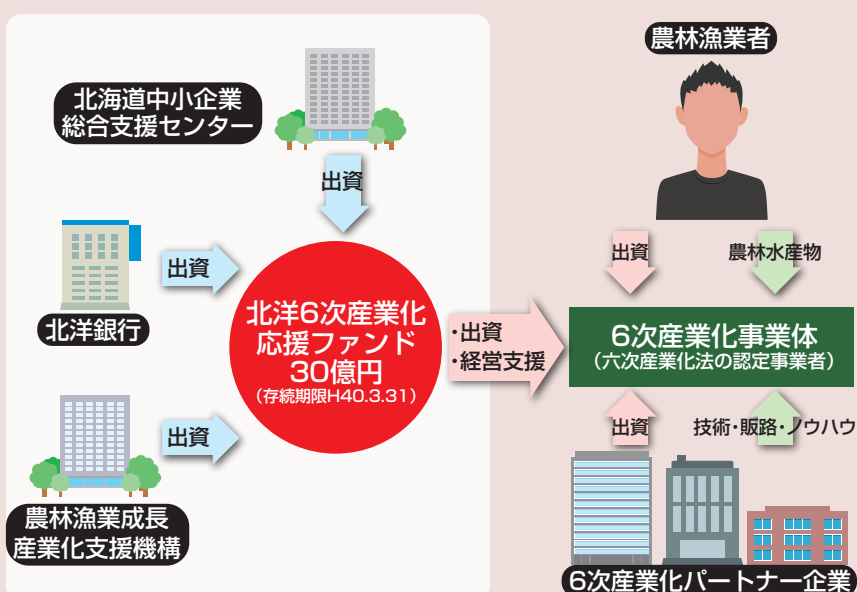


北洋6次産業化応援ファンド

本ファンドは農林漁業者等が主体となって、流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動に対して出資を行うものです。

センターではファンドの管理・運営や投資先に対する経営支援を行っています。

- ・投資案件の発掘から投資実行までの業務
- ・投資先に対するモニタリング
- ・事業計画の実現に向けた経営に関するアドバイスや販路開拓支援などの経営支援





公益財団法人 北海道中小企業総合支援センター

- 所在地 〒060-0001
札幌市中央区北1条西2丁目
経済センタービル9階
TEL011-232-2001
FAX011-232-2011
- 発足年月 平成13年4月
- 代表者 理事長 伊藤 邦宏
- 職員 37名
- URL <http://www.hsc.or.jp>



道南支部

〒041-0801 函館市桔梗町379番地
北海道立工業技術センター内
TEL0138-82-9089 FAX0138-34-2601



十勝支部

〒080-0013 帯広市西3条南9丁目1番地
帯広商工会議所内
TEL0155-67-4515



釧路支部

〒085-0847 釧路市大町1丁目1番1号
釧路商工会議所内
TEL0154-64-5563



旭川支部

〒078-8801 旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号
旭川リサーチセンター内
TEL0166-68-2750 FAX0166-68-2828



室蘭支部

〒050-0083 室蘭市東町4丁目28番1号
室蘭テクノセンター内
TEL0143-47-6410



北見支部

〒090-0023 北見市北3条東1丁目
北見商工会議所内
TEL0157-31-1123