

中小企業 支援 事例集

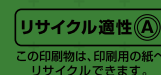
2022



公益財団法人 富山県新世紀産業機構
中小企業支援センター

〒930-0866 富山市高田527番地(情報ビル)
TEL 076-444-5605 FAX 076-444-5646
URL <https://www.tonio.or.jp/> E-mail center@tonio.or.jp

2022年3月発行



公益財団法人 富山県新世紀産業機構
中小企業支援センター

はじめに

公益財団法人富山県新世紀産業機構は、創業・ベンチャー、経営革新、技術開発、販路・流通拡大等、企業経営や事業展開のなかで直面するさまざまな課題に対して、効果的な解決を図るためにワンストップで支援する総合支援機関です。

おかげさまで、平成13年の機構発足以来、県内外の中小企業者等の方々から、多種多様なご相談をいただくようになり、当機構が中小企業者等の方々の総合的な相談窓口として定着し、認知されてきたものと自負しているところであります。

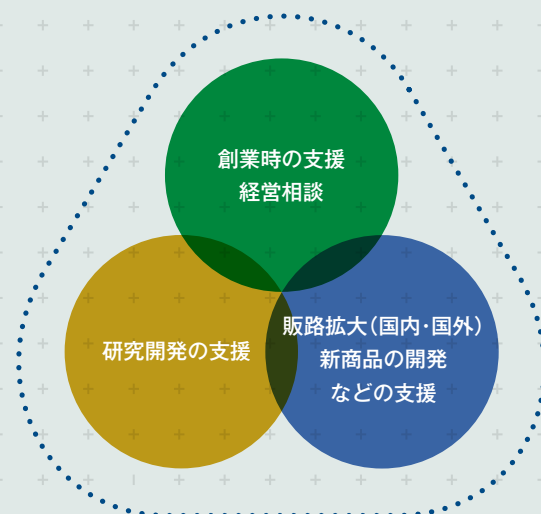
さて、今年も当機構に寄せられました数々の相談の中から、補助金交付・専門家派遣等の支援を行った8の事例をピックアップし、支援事例集として取りまとめました。皆さま方におかれましては、本事例を参考とし、今後の経営活動のお役に立てていただき、支援メニューについてもお気軽におたずねくださればと思っております。

今後とも、皆さま方のお役に立てるよう、努力してまいりたいと思っておりますので、より一層、当機構をご活用いただければ幸甚に存じます。

令和4年3月

公益財団法人富山県新世紀産業機構

当機構の支援メニューの概要



相談内容・案件によっては、国(省庁)やその関係機関とも連携し、さらなる支援を展開します。お気軽におたずねください。



中小企業 支援 事例集 2022



株式会社 内山精工

P.03



縁、ル・リアン

P.05



けんとれ接骨院

P.07



NPO法人 富山成年後見支援センター

P.09



美術木箱うらた

P.11



FRUCRU (フルクル)

P.13



一般社団法人 ボディセンス・インスティテュート

P.15



株式会社 リンデンバウム

P.17



株式会社 内山精工

改善活動を盛んに行い技術力等を向上
社員の労苦に報いて就業規則を充実

支援内容

☒ 専門家派遣事業

中小企業
支援
事例集
2022



上市町の高台にある本社工場。



PROFILE

所在地 富山県中新川郡上市町広野
3132
代表者 内山 彰博
従業員 66名（パート等含む）
事業 軸受部品、自動車・機械部品
などの製造
TEL 076-472-0192
URL <https://www.uchis.co.jp>



2019年のアジア・オセアニア空手道選手権大会シニア部門に出場し、形の部で優勝、組手の部で3位になり、表彰された後の記念の1枚。内山社長は右から2人目。

「まずはやってみる」
を合言葉に、
社員と共に積極的に
改善活動に取り組む
内山社長。

「中学生の工場見学に対応している当社の社員を見て、私は誇りを感じます」

そう語るのは上市町で産業機械や自動車の軸受部品、機械要素部品を製作している（株）内山精工の内山彰博社長。各種メディアで報道されたためご記憶の方もいるだろう。2019年、46歳でアジア・オセアニア空手道選手権大会シニア部門に出場し、形の部で優勝、組手の部で3位になった御仁だ。

内山社長が空手を始めたのは5歳の時。「心の強い子に育ってほしい」と願った父親に連れられて、上市町の道場に通い始めた。以来この優勝まで、“山高ければ谷深し”というように、栄光の陰には挫折もあった。その詳細は本稿の目的ではないため割愛するが、「やればできる」と励まし続け、「空手に真剣に向き合うための心のスイッチを入れてくれた師匠」（内山社長）に支えられ、挑戦し続けることができたのだ。

「できるかできないかではなく、やるかやらないか」

内山社長は空手を通して、夢を持ってそれに挑戦し、諦めず努力し続けることの大切さ、その過程で人は磨かれ、成長すると確信し、それが会社経営にも通じることを実感。「どうやったらできるかを考える」「まずはやってみる」「プラス思考」を合言葉に社員とともに歩んできた結果、外注先や生産拠点を海外に移す企業が多い中にあっても、上市町で、ものづくりを続け、平成の代以降には4回も工場の新設・増設を行ってきたのだ。

同社のものづくりの基本は「他社がやりたがらないものをつくる」（内山社長）の一語に尽きる。技術的に難しい、品質管理がうるさい、多品種少量生産でラインの調整が面倒、短納期できつい……こういって他社が敬遠する仕事も喜んで引き受け、「営業マンがいない会社」（内山社長）でありながら、受注量アップや新規開拓を果たしてきたのだ。

内山社長が語る。

「当社では改善活動を通して自ら考え、行動する主体性を育み、発注先のニーズに答えるための、技術や品質管理の向上にも努力をおしめません。課題解決のために社員一丸となり、答えを見つけるまで諦めません。職場環境の改善にも高い意識を持ち、5Sを徹底し、営業ができる工場づくりをしています」

人づくりの結果が現れた証左であろうか。またそれは工場見学で受け入れている中学生への対応にも現れている。

同社では、将来のものづくり人材確保のために、富山県機電工業会の要請を受けて、県内の中学生を対象にした工場見学を実施。約90分かけて、ラインの間を移動しながら加工の過程や工作機械の性能などを、中学生にもわかる言葉に置き換えて説明していく。もちろん改善活動が盛んなことも紹介し、どのような効果があったかも紹介するそうだ。

内山社長が続ける。

「見学プログラムは社員が作成し、案内役も務めています。案内役は『技術や工学への関心のスイッチが今日入るかもしれない』という期待をもって中学生に臨んでいます。同時に社員も人づくりに強い関心を持つようになってくれたのです」

この後に、冒頭の「誇り」発言が続いたのだった。

「働きやすい環境づくりが私の仕事」

こうして社員も人づくりへの関心を高めてくる中で、内山社長は、より働きやすい職場環境をつくるために同社の就業規則の改定を試みるように。「労働関係法規が新たに施行されたり、改定されたりした際、就業規則の見直しは随時行ってきたつもりですが、見落としがあるかもしれません。また法令化に至ってなくても、世の風潮からこういう規定があった方がいいと思われるケースもあるでしょう。それらも踏まえて、就業規則を見直したいと思ったのです」と内山社長は改定に取り組んだ背景を語り、「私自身、労働法規に詳しくはありませんので、『専門家派遣事業』を活用して社会保険労務士を招き、指導を仰ぎました」と続けた。



同社の主な製品。高精度な真円を実現している薄肉軸受レース（写真左）と各種機械部品（写真右）。

改定の主なポイントは、日曜日に固定していた法定休日を曜日指定はなくして柔軟に運営できるように。また法令では深夜勤務（22時～5時）は通常賃金の1.25倍、深夜残業（22時～5時）はさらに1.25倍を支払うよう定めているが、同社では交替勤務者に22時以降1.5倍支払っていたので、深夜残業ではこれ以上の割り増しがないことを就業規則の改定を機にわかりやすく図解したものを追加したのであった。また管理職の定義を明確にし、従来は管理職に含めていた「係長」を管理職からはずし、残業手当がつくようにもしたのだ。

そして、育児休暇・介護休暇の取得に関する規定も見直し、パワハラ・セクハラなどの禁止、キャリアアップのための資格取得を支援することなども明文化し、改定案を社員に提示。意見聴取した後の令和2年4月から運用を始めた。

「この会社は、社員の皆がいて初めて回ります。実際に製品を加工しているのは現場の社員であり、私は社員が働きやすい環境づくりに注力している」という内山社長は、今回指導を受けた社会保険労務士とアドバイザー契約を結び、新しい労働法規が施行されたり、改定されたりした場合は、すみやかに就業規則に反映できるよう指導を受けることにしたのだった。



生産の現場では常に知恵を出し合い（写真上）、年に2回開催されている社内改善事例発表会で改善の成果を報告する（写真下）。



縁えにし ル・リアン

夫婦で東京からU・Iターンして起業
各々の経験を活かし居酒屋と美容院を

支援内容

☒ 移住者創業チャレンジ応援事業

中小企業
支援
事例集
2022



シャモ(軍鶏)を使った縁の主なメニュー。プロイラーより噛みごたえがあり、味も濃い。



PROFILE

炭火焼鳥「縁」

所在地 富山県下新川郡入善町入膳
3575-7

代表者 勝田 純吉

従業員 4名(アルバイト)

事業 シャモをメインの料理にした
居酒屋の運営

TEL 0765-32-4915

URL (ヒトサラ)
<https://hitosara.com/0006146515/>

夫人のふるさとに
東京からIターンして
居酒屋の炭火焼鳥
「縁」をオープンした
勝田純吉さん。

「空気がうまい。水がうまい。米がうまい。妻の故郷に移住しての起業は大正解だったと思います。飲食店で長く勤めて新鮮な素材を仕入れていたと思っていましたが、先日いただいた地元のネギやカリフラワーなどの野菜の方がはるかにおいしい。野菜の甘味、うま味がぎゅーと詰まっていた」

こう語るのは夫人の出身地の入善町に、令和2年10月に炭火焼鳥「縁」を出して、念願の自分のお店を持った勝田純吉さん。夫人の小巻さんも美容師の経験を活かしてヘアサロン「ル・リアン」を構え、夫婦そろって起業を果たしたのだ。

移住前から商工会・当機構と接触

ご主人の純吉さんは、東京では居酒屋を中心とした飲食店に長らく勤務。調理、接客、店長など一通りの業務をこなし、居酒屋運営のノウハウは身につけていた。一方の小巻さんも美容師の資格をとって30年近く、都内のヘアサロンでその技術を磨いてきた。Uターンする前年には、入善での開業の際の差別化に役立てようと、美容室用に開発されたミラーロイド(詳しくは後述)の扱い方を習得するためにメーカーの講習会に通うなど、ふるさとでの起業を着々と準備。入善町に引越す1年ほど前からは、入善町商工会と連絡を取り合い、商圏環境や創業にあたっての助成制度についてのレクチャー等を、対面とオンラインを併用して受けていた。

助成制度のひとつが、UIターン者の創業を支援する「移住者創業チャレンジ応援事業」(令和2年度)だ。その利用を入善町商工会から勧められた2人は、前年度末から当機構を訪れて申請を準備。年度が替わってその募集が始まると同時に、各々お店の支援申請の書類を提出したのであった。

また夫妻は、お店を出すために不動産情報の収集も開始。小巻さんの姉夫婦や商工会が空き店舗情報を寄せてくれた他、ネット上での検索なども併用して現在の店舗(当時は空き店舗)にたどり着いた。そこは元は電気店が営まれていた3階建ての建物。1階を居酒屋、2階をヘアサロンとして利用することとし、2人は令和2年6月に移住。創業支援の申請は両方とも採択され、助成金は主に建物の改装や備品の購入等にあてられた。

選ばれるお店になるための工夫は、小巻さんの場合

はミラーロイドの導入だ。ミラーロイドは鏡にITの機能を搭載したもの。セット前に撮影したお客の画像を鏡に表示し、鏡が内蔵するアプリからサンプルのヘアスタイルを呼び込んで、お客の画像と合わせて髪型のシミュレーションを行うシステムだ。お客がル・リアンに会員登録した場合は、セット後の写真が撮られてお客のスマホに転送され、それを保存しておいて次のセットに生かす。同じ髪型でよい場合は「これで」で済み、髪型を変えてイメージチェンジしたい場合は、改めてシミュレーションすればよいのである。

「入善町には50店近い美容院があり、他店との差別化を図ってミラーロイドを導入しました。北陸では初めての導入でしたので注目を集め、初期の客集めや口コミのネタになったと思います」(小巻さん)

ル・リアンのオープンに当たって夫人は、入善町全世帯に新聞折込でチラシを配布(1万枚)した他、ホームページを開設しての宣伝にも努めた。

味わい深いシャモを！

では、居酒屋の差別化は……?

勝田さんは長い飲食店勤務の中で、シャモ(軍鶏)を使ったメニューがお気に入りだった。プロイラーのように単に軟らかいだけでなく、平飼いで運動させているた



炭火焼鳥「縁」とヘアサロン「ル・リアン」が
お店を構えている建物の外観。



ミラーロイドでのヘアスタイルのシミュレーションを行う様子。鏡に映るお客の右上に撮影されたお客の画像が表示され、その上にサンプルのヘアスタイルが示されて、お気に入りのセットを選ぶ。

PROFILE

ヘアサロン「ル・リアン」

所在地 富山県下新川郡入善町入膳
3575-7

代表者 勝田 小巻

従業員 ー

事業 ヘアサロン

TEL 0765-72-3281

URL <https://lelien-hairsalon.com>

生まれ故郷の
入善町にUターンして
ヘアサロン「ル・リアン」
をオープンした
勝田小巻さん。



けんとれ接骨院

根治を目指す接骨院を開業
ジムを併設しての行方は！

支援内容

- ☑ 若者・女性等スタートアップ支援事業
- ☑ とやま中小企業チャレンジファンド事業

中小企業
支援
事例集
2022



接骨院としての施術の他に、患者の希望に応じ、患部周辺の腱や筋肉のトレーニングを行い根治を目指す。トレーニング内容は、患者の身体状況により異なる。



ジム併設のけんとれ接骨院を、山崎健仁院長がオープンしたのは令和2年5月のこと。コロナ禍の最中であったが、当初の予定より1カ月遅らせての創業であった。「本当は4月1日開業を目指していましたが、3月30日に富山県内初の感染者が出て、翌日には2例目が発表されました。富山市内の商店街の人出はほとんどなくなり、『これではダメだ』と思って1カ月遅らせたのです」山崎院長は、接骨院旗揚げ時のことをそう振り返るが、オープンを1カ月スライドさせても状況はあまり変わらなかった。ところが3カ月ほどすると来院者が徐々に増え、その年の暮れには一般的な接骨院並みの売り上げを確保するように。コロナ騒動の中にあっても「あそこの接骨院ではトレーニングも併用し、患部の調子がいい」と口コミで広がって、顧客の開拓がスムーズに進んだのであった。

山崎院長は、ジム併設の接骨院をどこで思いついたのか？

トレーニングや経営を独学で

柔道整復師養成校を卒業した山崎青年は、ある接骨院に就職。その年、県内の接骨院で求人があったのは2店で、うち1店では高齢者向けデイスサービス事業も行っており、「リハビリ的な要素を学べるとしてそちらを志望した」という。

山崎院長が続けた。

「機能回復訓練に励んでいる高齢者を見ているうちに、年齢を重ねて患部が悪化してから訓練を行うのではなく、若い時に治療と並行して患部周辺の腱や筋肉を鍛えた方が治りが早く、運動習慣も身につくのではないかと思います」

以来、山崎青年は仕事が終わった後でトレーニングについて勉強し、ジム運営のセミナー等に参加して独立に向けての準備を開始。一方で著名な経営者や経営コンサルタントが著したビジネス経営に関する本を読み漁り、弱者生き残りの戦略論を説いたランチェスターの経営論を愛読するなど、経営の知見を深める努力も怠らなかった。

そして縁あって別な接骨院へ転職。そこで山崎青年は多店舗展開を手伝い、ジム開設の準備もしたのだ。

「ジム開設の準備については、いずれ自分もと思っていましたので買って出ました。その接骨院ではある有名

な経営コンサル会社の指導を受けていて、経営の数値管理の手法や事業計画作成の資料などもありましたので、それらも参考にしながらジムの準備を進めました」（山崎院長）

ところがジムを開設したその年の暮れから新型コロナウイルスが中国で猛威を振るい始め、年明けには世界各国へ。本県では冒頭に述べたとおり令和2年3月末から広がった。

「ジムの運営が軌道に乗り、コロナ騒動が起きる前に私は独立の準備を始めました。2つの接骨院で、いろいろ学ばせていただいたのは幸運でした」

山崎院長のこの弁より、満を持しての創業がうかがわれるが、コロナの猛威が立ちほだかったのだ。

新たなチャレンジを模索

そうした中で山崎院長は、開業時に融資の相談等をした銀行員が、当機構の創業時の支援について語っていたのを思い出し、「若者・女性等スタートアップ支援事業」（令和2年度）に申込み、その採択を受けて折込チラシの配布やタウン誌への広告出稿を実施。チラシは富山市を中心に10万部配布したという。また富山商工会議所の「小規模事業者持続化補助金」を活用し、同院を紹介するホームページも作成。来院者を増やす努力を重ねた。



けんとれ接骨院の外観と内観（施術のコーナー）。

PROFILE

所在地 富山市上袋 605-2
それいゆ i ビル1階

代表者 山崎 健仁

従業員 2名（パート含む）

事業 接骨院としての施術、患部の筋肉等を鍛えるトレーニングや整体・健康づくり

TEL 076-461-7642

URL 接骨院 <https://kentore.life>
ジム <https://kentore.life/news/1224>

29歳の時、
ジム併設の
「けんとれ接骨院」を
開業した
山崎健仁院長。



「若者・女性等スタートアップ支援事業」の採択を受けて作成された同院を紹介する折込チラシ（上）とタウン誌に掲載した広告（右）。



同院でのトレーニング風景。健康増進やダイエット目的のトレーニングの指導も行う。若干、筋肉をつけて代謝を活性化した方がダイエットには効果的。



NPO 法人 富山成年後見支援センター

チーム支援による成年後見モデルを模索

医療、介護、親族との連携による「安心できる成年後見の実現を目指して」

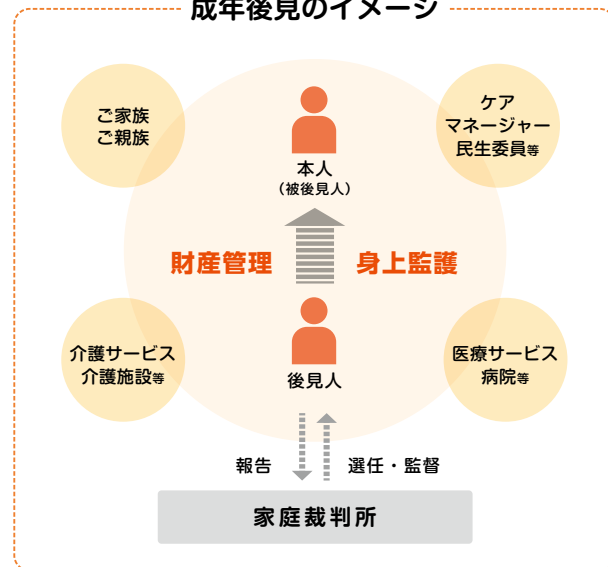
支援内容

- ✓ 創業・ベンチャー挑戦応援事業
- ✓ 富山県小規模企業者緊急支援補助金
- ✓ 富山県中小企業リバイバル補助金

中小企業
支援
事例集
2022



成年後見のイメージ



成年後見制度には、「任意後見制度」と「法定後見制度」があり、法定後見には、本人の判断能力の程度に応じ「後見」（判断能力がない）、「補佐」（賈い物程度はできるが、重要な財産行為には不安がある）、「補助」（重要な財産行為はできるかもしれないが、やってもらった方が安心）がある。報酬は、後見人に選任された時から1年後に、1年分が支払われる。

PROFIE

所在地 富山市大手町 5-12 野口ビル 2F
代表者 竹田 達矢
従業員 8 名
事業 成年後見についての相談・受任
TEL 076-461-6754
URL <https://toyama-koken.com>

「持続可能な
ビジネスモデルをつくれれば、
なり手不足を解消できる」と
思い、同支援センターを
立ち上げた
竹田達矢理事長。

「成年後見制度」をご存じだろうか。認知症や知的・精神障がい等により判断能力が低下した方が、社会生活を営むにあたって不利益を被ることがないように、家庭裁判所によって選任された成年後見人が、本人（被後見人）を保護・支援する制度。以前は「禁治産・準禁治産」の制度があったものの、より人権に配慮した今日の「成年後見制度」に改められたのは平成 12 年 4 月のことである。

「家族の世話は愛情を持ってその親族や地域の中で行う、というのが本来の姿だと思います。実際に、成年後見制度を利用しなくても、認知症の親を十分に世話をされている家庭はたくさんあります。一方で、親族がいない方、親族が世話できない高齢夫婦や独居の方もたくさんいらっしゃいます。また、親族がいても世話ができない、余裕がないという場合もあります。それでも資産が十分にある方や施設などで十分なケアを受けることができる方であれば、親族以外に成年後見人を引き受けてくれる方は多いでしょう。しかし、資産が乏しく、世話をする方がいない在宅の方になると、引き受け手がなかなか決まらないケースもあります。

また、障がいのある方をずっと世話してきた親がだんだん高齢になり、いつか自分がいなくなってしまうと、その後は誰がこの子の世話をしてくれるのかという不安が強くなってくる、いわゆる“親なき後”の問題もあります」

認知症でも障がいがあっても みんな well-being! に

竹田達矢理事長は NPO 法人富山成年後見支援センターを立ち上げた理由をこう説明した。

「成年後見制度が始まってから、個人受任による財産の着服事件の報道が続きました。さらに、一部には後見人は頼んだことを何でもやってくれる人、というような誤解もあり、せっかく制度を利用していただいても不満の声が多く聞かれるようになりました。

成年後見制度は意思表示に問題があるご本人の人権擁護のための制度ですが、具体的には財産管理と身上監護の両輪で成り立っています。もちろん、ご本人の財産が散逸しないように守ることは大切です。それと同時に、将来への不安なく少しでも幸福を感じられるように身上監護を行うことも大事です。そこで私

は、司法書士、行政書士、医師、薬剤師、税理士、社会福祉士などの専門職の方々の協力を仰ぎ、かつ、身上監護については成年後見を法人として引受けるための NPO 法人を立ち上げました。普段の態勢も社会福祉士を中心に身上監護を重視している法人として継続できるような態勢をしっかりとつければ、代表者が私から誰かに交代しても被後見人へのサポートは続けられるわけです。

認知症の方は医療施設や介護施設に入所されている場合もあれば、在宅で社会福祉の支援を受けている場合もあります。いずれもご本人の支援をする方々との情報交換や連携が必要になります。適切な財産管理を行いながら、きちんと身上監護にも対応できるよう、NPO には現在 4 名の社会福祉士が所属し、毎日の情報交換や月例会を重ねながら身上監護を行っています」

補助金のおかげで

こうして竹田さんは令和元年 3 月に同支援センターを設立。理事長に就任したのだ。ただ開設してすぐに多くの受任が決まるわけではなく、常に厳しい運営状況にある。

「ご本人にお会いして、親族や医療・介護関係者との情報交換なしに適切にご本人の状況を理解することはできません。しかし、後見受任前の相談や打ち合わせ、チーム支援のための会議にはどこからも一切報酬が出ませ

ん。個人情報保護やセキュリティ対策、web システムなどは全て持ち出しになっています」（竹田理事長）

そのため機構の「創業・ベンチャー挑戦応援事業」の採択を受けて、NPO のリーフレットやホームページを作成したのだった。

ところがタイミング悪く、令和 2 年からは新型コロナウイルス感染症が蔓延することに。無料相談会の開催もままならない中、個別に相談対応をこなしていく中で受任件数を少しずつ増やしてきた。そして令和 3 年度には「富山県小規模企業者緊急支援補助金」の採択を受けて、web 会議システム導入による web 研修の実施や、「富山県中小企業リバイバル補助金」の支援を受けてテレワークの環境整備にも取り組んだ。

「web 会議システムは、毎日の打ち合わせやスタッフのスキルアップのための研修に役立っていますし、来所が難しい相談者とのコミュニケーション用にも利用できます。また、テレワークの環境整備では、セキュリティの強いクラウドサービスを活用することでオフィスと在宅勤務者が同一のデータを共有して作業を進めることができるようになりました」（竹田理事長）

こうして船出した「NPO 法人富山成年後見支援センター」。竹田理事長は、誰もが安心して暮らせる富山であって欲しいと願い、そのためより多くの方に成年後見制度を知っていただくよう PR に努めているところ。公益性のある事業であるところから、早く軌道に乗ることを祈るばかりだ。

知的障がい・精神障がいのある ご家族のために



知的・精神障がいのある子の後見人を法人に依頼すると、継続的なサポートが可能になり、親なきあとの不安が解消される。

認知症のご家族のために



認知症の高齢者を守るために成年後見制度を利用すると、さまざまな不安から解消される。



美術木箱うらた

和テイストの小箱をモダンに変身
インテリア用品に展開して、世界にも

支援内容

- ☑ 富山県よろず支援拠点
- ☑ とやま中小企業チャレンジファンド事業小さな元気企業応援事業
- ☑ 富山プロダクツ
- ☑ 富山県産品磨き上げ事業

中小企業
支援
事例集
2022



一般消費者向けに最初に商品化したガスコンロのサイドパネル（下）とキャンプ携帯用のコーヒー豆を入れる桐箱（上）。

令和2年1月、父親から家業を引き継いだ浦田健志代表。その数年前から夫人の要望に応じて、家庭用のインテリア小箱をつくっていたのだが、「使いやすいから商品化してみたら」と勧められて試行錯誤を繰り返すように。手始めにアウトドア用ガスコンロのサイドパネル（ウォルナット製）とキャンプ携帯用のコーヒー豆入れの小箱（桐製）をつくった。夫人がInstagramに商品を紹介しながら大手通販サイトで販売すると、最初はサイドパネルが、のちにはコーヒー豆入れの小箱も売れ出したのだ。

意識が変わり始めた浦田代表。従来のBtoBの美術木箱の販売に加えて、BtoC すなわち一般の消費者に向けても商品を開発し、販売してみようと動き出したのだ。

初めてのBtoCからオンラインショップ、展示会へ

そこで浦田代表は「BtoCや商品開発、販路開拓のポイントについて指導を受けよう」と地元の商工会（高岡市商工会）に入って相談すると、「新しく事業を始めるのなら富山県よろず支援拠点を訪ねてビジネスプランを話し、いろいろな経営支援メニューがあるから、その申請をしたらい」と返してきた。一方で浦田代表は、ある展示会で出会ったデザイナーに、新商品のコンセプトづくりとデザイン開発を依頼。「キリフト」（桐のクラフト）というブランドを立ち上げ、のちには今日の住宅のキッチンにおいても違和感のない米びつ（桐製）を商品化し、「RICE STOCKER」（ライスストッカー）の名で上市した。商品化の際には「富山プロダクツに選定されるような米びつにしたい」とデザイナーに要望を出しておいたが、その選定に応募すると念願叶って選ばれることに。これに勢いを得た浦田代表は、よろず支援拠点のコーディネーターに勧められて「とやま中小企業チャレンジファンド事業小さな元気企業応援事業」（令和2年度）の支援を申請。その採択を受けてオンラインショップ立ち上げの準備に入るとともに、日本橋とやま館の「とやまの逸品フェア」に出展。キリフト商品の展示と消費者の反応をうかがうチャンスを得たのだ。

「逸品フェアの会場である広告代理店の方と出会い、『富山県に新商品を磨き上げる事業があるから、その支援を受けて販路開拓に取り組んだらよい』とアドバイスを受けました。さっそくその申請をしたところ採択にな

り、インターナショナルギフトショー2021への出展などにつながりました」（浦田代表）

ギフトショーは、翌令和3年2月の開催予定だった。浦田代表はそれに合わせてオンラインショップの開設を目指すとともに、商品ラインナップの充実を図ることに。準備万端整えてギフトショー当日を迎えたのだが、新型コロナウイルスの蔓延が立ちはいった。感染症対策として、出展各社の担当者は会場には詰めず、オンラインでの商談となったのだ。

いずれは世界へ

初めてのオンライン商談を振り返って浦田代表が語る。「オンラインでの商談は、対面式の展示会・商談会に比べて話がなかなかまとまりにくいと聞いていたので、どうなるか不安でした。ところが私どものキリフトに、強い関心を持っていただくバイヤーさんがいくつもあったのです。まずまずの手応えを感じました」

ギフトショーでのオンライン商談の後で、フォローの営業が続けられた。その結果、複数の大手通販サイトがキリフト商品の取り扱いを始めたほか、OEMでの桐箱

製造の商談がまとまるなど、幸先のよいスタートを切ったのだ。

5年後、10年後を見据えて浦田代表が語る。

「実店舗での販売は1週間、2週間の期間限定で、スペースをお借りして行わせていただくことはあります。しかしながら私たちには常設店での販売経験がありません。大都市圏のデパートやインテリアショップなどでの通年販売が目標ですが、それはコロナが終息してからのチャレンジになると思います。またいずれは海外にも挑戦してみたい。よろず支援拠点のコーディネーターからは、そういう販促支援のメニューもあるとうかがっていますから、ぜひ活用させていただきたいと思っています」

ここ数年の間で、浦田代表と夫人の考え方・活動は極めてポジティブなものに変わってきた。かつては初めてのBtoCに大きな不安を感じていたのだが、当機構の海外展開支援メニューに興味を示すとともに、JETROにも足を運んで海外の展示会出展の相談もし始めた。

美術木箱うらたの新ブランド「キリフト」は、数年前には、「KIRIFT」として世界に羽ばたき始めているのではない。意気軒昂な2人を見ているとそんな思いがしてきた。

PROFILE

所在地 高岡市下麻生 4521-3
代表者 浦田 健志
従業員 4名
事業 桐を中心とする木箱の製造販売
TEL 0766-36-2253
FAX 0766-36-2253
URL <https://www.kibako-urata.com/com/index.html>



キリフトブランドでバリエーションが増える桐の米びつ「RICE STOCKER」やパスタ、コーヒー豆等を入れる桐箱各種。



富山県よろず支援拠点のサポートを受け、同社は県の経営革新計画の承認を受け、桐の米びつ「RICE STOCKER」は富山プロダクツに選定された。写真は富山プロダクツのホームページで紹介される同商品。

「国産の桐は少し高いですが品質は上々」と語る2代目の浦田健志代表の作業の様子。



「とやま中小企業チャレンジファンド事業小さな元気企業応援事業」の採択を受けて進められた同社のキリフトを紹介するホームページ（右）とオンラインショップのトップページ（上）。



FRUCRU (フルクル)

フルーツカッティング・フルーツギフトで新境地
「もう1店」を夢見るまでに…

支援内容

- ☑ 富山県よろず支援拠点
- ☑ とやま起業未来塾

中小企業
支援
事例集
2022



フルーツカッティングの一例。写真下は「フルーツおせち」。

PROFILE

所在地 富山市下奥井 1-21-1

代表者 梶澤 静香

従業員 -

事業 フルーツギフト・ナチュラルスイーツの販売、フルーツカッティングスクール開催

TEL 076-400-8141

URL <https://frucru.net>

北陸では珍しい
フルーツギフトと
スクールを展開する
梶澤静香さん。

「自分で事業を起こすなんて、夢にも思っていませんでした」。そうってフルーツギフトのお店「FRUCRU」(フルクル)を営む梶澤静香さんは、創業のきっかけとなった出来事を振り返る。平成21年のある日、テレビを点けるとメロン丸ごと1個に切れ目を入れて、ファンシーなフルーツギフトに加工していたというのだ。

そのフルーツカッティングに衝撃を受けてからは、「見せる果物」にとりつかれた梶澤さん。「自分でも切れるようになりたい」と東京で開催されていたフルーツカッティングスタイリストの資格を取るための講習会に参加したのである(平成24年)。この時点ではフルーツカッティングはあくまでも梶澤さんの趣味で、家族や友人に披露して食卓を華やかにするツールのひとつだった。

転機が訪れたのはその年の暮頃のこと。体調不良で勤めていた会社を辞め、自宅で療養するようになったのだ。

「結局、療養生活は1年ほど続いたのですが、『治ったら次はどんな仕事をしようか』と考えました。そんな中でフルーツカッティングスタイリストの資格を生かせないかと思うようになり、友人の勧めや支援を受けながら、クリスマスや母の日のフルーツギフトとカッティングスクールを開催するようになったのです」(梶澤さん)

「ビジネスプランを練ろう」と誘われる

創業は平成26年1月。当時住んでいたアパートを拠点に、フェイスブックを使ってPRしたところ、ギフトのオーダーが入るようになった。スクールについては「うちの店を会場にして開催して欲しい」という依頼が次々舞い込み、もの珍しさもあって週に4回開催されるなど順調な滑り出しを見せたのだ。

ところが、あまりの忙しさとストレスから1年半ほどして再び体調不良に。スクールの開催を絞り、ギフト中心のスタイルに変えていったという。そして1年ほどしてまた転機が訪れた。隣県からもギフトの依頼が舞い込むようになったところから、お店を構えようかと思案していたところ、あるトレーラーハウスのオーナーから「もうすぐ1店舗空けけど、入居しないか」と誘われたのだ。

「1人でお店を回すのだったら、なんとかなる」と判断した梶澤さんは、オーナーに入居の意思を伝え、その年の暮、平成28年12月にお店を構えたのだ。ただ、

不安がないわけではなかった。そこで住まいのある自治体が開催していた「プチ起業塾」に参加。講師を務めていた「富山県よろず支援拠点」のコーディネーターに出会い、創業時の経営のイロハについてアドバイスを受けるとともに、新年度から始まる「とやま起業未来塾」(第13期)に入塾し、ビジネスプランを練ることを勧められたのだ。

5月から始まった未来塾は、11月までの毎週土曜日に開講。中小企業診断士を講師に事業計画の立て方、資金繰りの考え方、マーケティングの仕方、広報宣伝活動の手法などの指導を受け、時には企業経営者を招いての講話も拝聴。先輩経営者の成功談、失敗談に耳を傾け、自身のビジネスプランのブラッシュアップに役立てたのだ。

「事務職しか経験のなかった私にはどの講座も新鮮でした。講師や他の塾生の前で、自分の考えやビジネスプランを何度も発表しましたが、それが私を一番鍛えてくれました」

そう語る梶澤さんは、未来塾修了時のビジネスプラン発表会で特別賞の栄に浴し、FRUCRUの船出に花を添えたのだ。

アフターコロナを見据えて

未来塾を修了して4年が経った。フルーツギフトやスイーツの販売は順調に伸び、売り上げの9割りを占めるまでに。未来塾で鍛えられたため人前で話すことに



FRUCRU 定番のホールケーキ(ホワイト、写真左)と季節のナチュラルスイーツ(鯉のぼり、写真右)。いずれも小麦粉、卵、乳、白砂糖などを用いていない。

は慣れたようだが、「スクールの開催は極力抑えている」という。

「小さなお店ですが、当店の小麦粉、砂糖、卵、乳製品を使わないケーキやスイーツを求めて、県内各所からお客様がお見えになり、口コミで増えています。アレルギーでお困りの方のニーズにはなるべくお応えしたい」

こうして近況を語る梶澤さん。コロナ禍により影響を受けているお店は多く、同店も例外ではない。客足が遠のいた時には不安を感じ、国の支援(小規模事業者持続化補助金)なども受けたのだが、アフターコロナを見据えた梶澤さんは令和3年1月にお店を移転オープン。少し広めのお店で、厨房機器も充実させてアレルギーで悩む人向けの新しいスイーツの開発・充実に取り組むとともに、「県内でもう1店舗出したい」という夢を持つまでになった。

「具体的な時期や場所はまだ未定ですが、夢を持つとハリが出てきます。未来塾で学んだことがまた生かせそうです。新店舗を出すためのスタッフの育成も楽しみです」

この言葉から、梶澤さんが起業の楽しみを存分に味わっておられるのがうかがえた。



平成29年度の「とやま起業未来塾」修了式でビジネスプランを発表し(写真左)、石井隆一富山県知事(当時)より表彰される梶澤さんの様子(写真右)。



令和3年1月、アフターコロナを見据えて移転オープンしたFRUCRUの新店舗。



一般社団法人 ボディセンス・インスティテュート

自身の健康のために始めたヨガで起業、そして移住
立山のふもとで多様な教育の場をつくりたい

支援内容

☒ 移住者創業チャレンジ応援事業

中小企業
支援
事例集
2022



ベビーヨガ



キッズヨガ (ロディヨガの様子) ©LPJ



マタニティーヨガ (イメージ)

高橋さんの代表作
『気持ちいい体になる骨盤調整ヨガ』
(サンマーク出版)。

ヨガレッスンの様子

生まれ育った東京を中心に活動し、ベビーヨガの第一人者として知られる高橋由紀さん。その指導を受けたインストラクター養成講座の修了生は国内および海外で3,000人以上に及ぶ。「ヨガ指導者の先生」である高橋さんが、家族とともに富山県に1ターンしたのは平成31年4月のこと。その10カ月後には、富山市黒瀬北町でヨガスタジオを開設した。

「地方に移住するならば、ぜひ我が県に!」と全国の修了生から熱いラブコールを寄せられたものの、高橋さんが選んだのは富山県。「なんで富山に来たの?」と富山県人は疑問に思うといわれるが、高橋さんは、水の美しさを初めとする自然環境の素晴らしさ、暮らしの豊かさ、子育て環境、そして医療の充実が気に入って、富山への移住を決めたのだった。

オンラインを活用したスクールの展開や、ソフトバンクを初めとする企業との共同事業、全国の修了生に招かれて講習会をひらくなど、各地のヨガに関するイベントや子育て支援、健康増進のためのセミナー等に飛び回っているようだ。

習う立場から教える立場に

高橋さんがヨガに関心を持ったのは、高校2年生の時。腰部椎間板ヘルニアと子宮内膜症を患い、健康とはかけ離れた状態にあった。治療に通うも顕著な改善が見られないため、整体、カイロプラクティックなども試みたが、根本治癒とは至らなかった。ある時、「自分自身の力で体を整えなければならない」と気づいたことからヨガを始め、改善。ここに至るに5年の月日が流れていた。

その後しばらくして、当時住んでいた東京・お台場の児童館から、外遊びや冒険遊びをサポートするブレイワーカーのボランティアに誘われる。その際、高橋さんが学んでいた「チャイルドボディワーク」により子どもの心身を整える調整法とヨガを実践したところ好評を得て、ベビーヨガ・キッズヨガ教室の依頼をされた。そこから、高橋さんは、国内外のさまざまなボディワークを学び、オリジナルプログラムを構築するに至ったのだ。

乳幼児向けのヨガ指導を始めると、その母親たちが「私も習いたい」と声を上げるように。多数の受講希望に応じてヨガ教室を始め、後に東銀座にスタジオを開設し、翌年からはベビーヨガの講師養成講座を開始。そ

して平成18年には(株)ベビーヨガアソシエイトを起業し、日本各地で講師養成をスタートした。

「私がヨガを始めたころは、あまりよいイメージがありませんでしたが、ニューヨークやハリウッドのセレブが取り入れたり、地球環境に配慮した健康的で持続可能な生活様式を大切にするLOHAS(ロハス)という概念が日本でも注目されるようになり、ヨガに興味を持つ人が増えてきました。当時は、指導者が少なく、雑誌やメディアに取り上げられることが多く、プライムタイムのニュース番組で私のライフスタイルを紹介されたこともあります」(高橋さん)

富山のサッカーチームでヨガ効果検証、そして移住、創業

時代のニーズに応えるかのように高橋さんの活動は全国区に。各種のヨガイベントに講師として招かれるようになるのだが、平成29年には富山県立水橋高校のサッカー部で、ヨガをトレーニングに取り入れた際の効果検証を実施。その効果を琉球大学の研究チームと共同発表したのだった。

高橋さんが効果検証の成果を振り返る。

「ヨガトレーニングの導入の目的は、ケガをしにくいコンディショニングを第一としましたが、心肺機能や運動機能がどのように変化するかも調べました。すると、ケガの発生が少なくなり、姿勢がよくなりました。また心肺機能が上がり、走るのが速くなるなど運動能力も向上したのです」

そのころから、高橋さんは地方へ移住しての活動を模索するように。全国から「我が県に」と声がかかり、また共同研究をした琉球大の教授からは、研究のためにと東北大学の大学院に籍を置くことを勧められたのだが、家族の健康と幸せがかなう暮らしをするには富山が

ベストであろうと富山への1ターンを決めたのだった。

富山への移住を本格的に考えるようになると、富山在住のさまざまな方が力を貸してくれた。その中のある方に、「新世紀産業機構の『移住者創業チャレンジ応援事業』を活用してビジネスを拡大してはどうか」と勧められ、「公益性のある一般社団法人にした方が、修了生の活動の支援に効果的である」と考え、株式会社から一般社団法人へと事業転換を図ったのだ。

富山に移住してから、素晴らしい方々に出会い、応援してもらっているという。高橋さんは、「地域への恩返しをしたい」「富山から全国に、これまで続けてきたことの集大成として活動を発展させていきたい」と考え、立山のふもとの吉峰に広大な土地を購入。そこで健康的で持続的な暮らし、食とヨガ、多様な教育・本質的な豊かさ(ウェルネス)について学ぶ場をつくる計画を立てている。

「富山だからこそできることに挑戦したい!」という。それは……。

「馬を飼ってホースセラピー・放課後デイサービスに取り組みたい。これまで続けてきたヨガを用いた子どもたちの発達や心身の健康をつくる活動から、さらに発展した教育の場、大人も子どもも自然に還る遊び場をつくりたい」

馬上で躍動するように高橋さんが語ったのが印象的だった。

PROFILE

所在地 富山市永楽町2-7
(スタジオ)
富山市黒瀬北町2丁目1-2

代表者 高橋 由紀

従業員 —

事業 ヨガの講師養成講座等の運営

TEL 050-5358-5837

URL <https://bodysence.jp>

ベビーヨガ、
キッズヨガを皮切りに、
マタニティーヨガ、
骨盤調整ヨガ、シニアヨガ、
アスリート向けのヨガ等の
オリジナルプログラムを創始し、
講師育成に取り組む
高橋由紀代表。



富山市黒瀬北町のスタジオの建物の外観と内観。2階部分をスタジオとして利用している。

*「Baby Yoga(ベビーヨガ)」、「骨盤調整ヨガ」は高橋さんにより商標登録されています。





株式会社 リンデンバウム

街の洋菓子店が海外展開を狙うまでに
“キニナル” そのビジネスプランは…

支援内容

- ✓ Excel 基本講座等の各種セミナー
- ✓ 農商工連携マッチングミーティング
- ✓ 専門家派遣事業
- ✓ 富山県中小企業リバイバル補助金

中小企業
支援
事例集
2022



平成 30 年 4 月にリニューアルオープンした魚津埋没林博物館の入口外観（写真右）と、リニューアルオープンに合わせてそのエントランスに出店した KININAL。店舗デザインには横浜のデザイナーの協力を得た。



モモ丸ごと 1 個をスイーツにした KININAL の人気商品。

PROFILE

所在地 (本社) 滑川市上小泉 463
(KININAL) 魚津市釈迦堂 814
魚津埋没林博物館内

代表者 玉森 周一

従業員 13 名

事業 洋菓子の製造販売

TEL (本社) 076-475-8711
(KININAL) 0765-24-4014

URL <https://kininal.co>

リンデンバウム
3代目の
玉森周一社長。
「海外市場も挑戦
してみたい」と。

「リンデン」の愛称で魚津の人々に親しまれてきた洋菓子店のリンデンバウム。魚津市を中心に呉東地域に 5 店舗を展開していたが、今から 16 年前の平成 17 年に大きく舵を切ること。現社長の玉森周一氏が父親前社長）からお店の再興を託されて経営の差配を行うようになったのだ。

玉森社長が振り返る。

「祖父、父の代を通じて拡大傾向にあったお店も、平成に入ってしばらくして売上げに陰りが見え始めました。私が大学を卒業した平成 10 年頃には赤字決算が続いたのです」

大学 4 年生の玉森青年は、都内の企業から内定を得ていたそうだが、家業を手伝おうと一念発起。菓子づくりに携わる一方で、販促の手法を探ったのだ。

フルーツ丸ごとスイーツで新展開

玉森社長が続けた。

「当時はパソコンが普及し始め、今でいう IT 化の草創期でした。私は新世紀産業機構の『Excel 基本講座』などを受講し、反転の機会をうかがっていました」

初めのうちは期待したほどの効果は現れなかった。そこで父親（当時は社長）、金融機関を交えてお店の将来について協議。世代交代により不振からの脱却を図ろうと意見がまとまり、周一氏は事業を継いだ。時に氏は 29 歳。「やめた方が……」と助言する友人もいたそうだが、「祖父や父、家族への感謝の念が勝った」ところから、社長に就いたという。

さっそく各お店の販売状況を把握し、収支のバランスを重視するように。魚津の 2 店舗と滑川店のみを残し、のちには魚津の本店も閉めた。「余力のあるうちに始末して、次の一歩のための体力を残したかった」と玉森社長は平成 26 年頃を回想するが、一方では「モモ丸ごとケーキ」という今日の夏の一番の人気商品の原型のアイデアをあたためていたのだ。

そしてその年の、当機構の「農商工連携マッチングミーティング」に参加。生産農家との契約によりモモの安定供給を確立しようとしたものの、農家側の希望で従来通りの取引を継続することに。「連携」「契約」に気後れしたようだ。

また玉森社長は、旧商店街活性化に努めた。「デザイ

ンの力で街に活性化を」という趣旨で行われた勉強会に参加し、講師のデザイナーのもと（横浜）を訪ねて、ふるさとの活性化やリンデンバウム再興の夢なども語った。何度目かの横浜訪問の際には「モモ丸ごとケーキ」を手土産に。かのデザイナーは、「このケーキは食べておいしいし、商品としての企画やデザインもいい。できることがあったら協力したい」と励ましてきたのだ。

コロナが収まったら海外へ

数年してそれが実現した。魚津埋没林博物館がリニューアルの際、エントランスでのカフェ運営者を公募したのだが（平成 29 年）、横浜のデザイナーとコラボした玉森社長の企画が選定されたのだ。

「魚津産の果物を素材にし『見た目はフルーツ、食べたらスイーツ』というコンセプトの下、『キニナル』ブランドで販売することにしました。フルーツなのかケーキなのか気になる、素材は魚津の木になるフルーツ……とデザイナーとともに考えているとアイデアが膨らみました」（玉森社長）

こうして KININAL ブランドの商品開発が進み、お店は博物館のリニューアルオープンに合わせて平成 30 年 4 月に開店。リンデンバウムは新しい歴史を刻み始めた。

ブレイクのきっかけは平成 31 年 3 月に起こった。ある男性客が、丸ごとキウイの写真を Twitter にアップしたのだ。すると短時間に 11 万を超えてリツイートされ、売



KININAL で販売されているフルーツ丸ごとスイーツの例（写真左）とパッケージ（写真右）。魚津市内の果樹栽培農家の協力を得て、新鮮で熟したフルーツを利用している。



リンデンバウムの人気商品のひとつのいちごショート。

上げは 3 倍に。翌年はコロナ禍により売れ行きにブレーキがかかるも、リベンジ消費により右肩上がりが続いているという。

そこで玉森社長は、「キニナル」の可能性を探ろうと「専門家派遣事業」を活用して中小企業診断士の指導を仰ぐことに。SNS 中心の従来の商品 PR のほかに、リアルな告知を試したいと思うようになったのだ。

「中小企業診断士は、ショッピングセンターへのポップアップ出店を提案してくれました。そこで、単に長机に商品を並べて販売するだけでなく、キニナル同様のファサードも準備し、ポップアップ出店を一つの事業として捉え、何回の出店で什器やファサードの費用を減価償却できるかの事業計画を診断士とともに作成しました」（玉森社長）

その上で、令和 3 年夏、富山市のファボーレにポップアップ出店することに。「富山県中小企業リバイバル補助金」の支援を受けて、博物館のお店同様のファサードを整えてフルーツ丸ごとスイーツを販売すると、あと 2 回の出店で費用回収の見込みが立つほど好調な売れ行きを示したという。

最後に、玉森社長が今後の抱負を語った。

「博物館出店から 1 年半ほどした時、シンガポールの展示会にこのスイーツを出展しました。すこぶる好評で、いずれ……と思っていたところにコロナ禍が世界を覆ったのです。コロナが収まったら世界にチャレンジしたい」

その夢がかなうのはいつになるのか、キニナルとところだ。



令和 3 年夏、富山市の大型商業施設「ファボーレ」にポップアップ出店した KININAL。実際の店舗に近い装飾を施し、対面による PR・販売を試みた。