

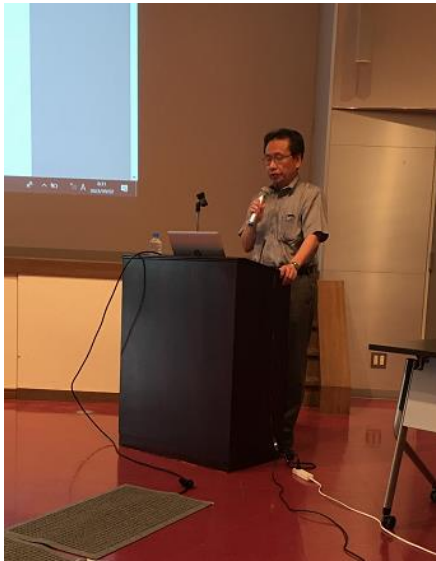
令和5年度理論政策更新研修を開催

令和5年度の理論政策更新研修を、令和5年9月2日(土)8:20～12:30に、福井県産業情報センタービル1階マルチホールにて、会場出席76名・オンライン出席43名の計119名の受講者のもと開催した。今回から、正式にリアルとリモートが併用で受講が可能となった。

【研修内容】

1. 「福井県の経済雇用情勢および主な企業支援について」

福井県産業労働部副部長 大塚智樹氏



…大塚智樹副部長より、福井県の経済雇用情勢および主な企業支援について紹介された。県内の景況感については、5カ月連続で50を上回っているものの、製造業の中で、県内主要産業の電子・デバイスは前年比 36.3%減と、スマートフォンやパソコン関係の需要が低迷していると解説した。また、建設業については、公共工事については国発注工事の中部縦貫道工事などで 3.6%の増となっているほか、新設住宅着工件数も前年同月比+32.9%となっており、県内大型マンションの分譲が反映していると分析した。

「ふくい NEW 経済ビジョン」の策定については、個別産業ではなく、「経営のあり方をいっしょに考えましょう」という「経営支援戦略」と理解して欲しいとし、タイトルに込めた思いとして、Next generation(次代の人づくり) Economic growth(経済成長) Well-being(幸せの実感)であると解説。福井県産業の現状として、労働生産性で全国平均を下回る産業分野が多く、特に、就業者数の 2 割以上を占める製造業の生産性向上が重要であると強調した。

2. 事例研究1「中小企業の事業再構築支援」

「伝統の味を引き継ぐ～米五のみその取り組み」

株式会社米五 取締役会長 多田和博氏

…多田和博社長から、ネット通販をどうしていち早く始めたかについて、30代前半でNECを辞め福井に戻ってきたが、当時は卸売のみで、みそという「商品を愛しているか」といえば、「楽しくない」と感じていた。そこで、福井出身の 100 名の顧客に対し通販を始めた。DMを送ったが、1, 2 年で頭打ちとなってしまった。1997年に『日経ビジネス』にオンライン通販の記事があったので、早速、パソコン通信を利用して販売を始めたが、1カ月に1個の注文しかなかった。そこで、ネットショップでターゲットを若い人に絞り、大手に真似ができない手作りみそセットとして原料を売ること始めたことで売り上げが伸びた。

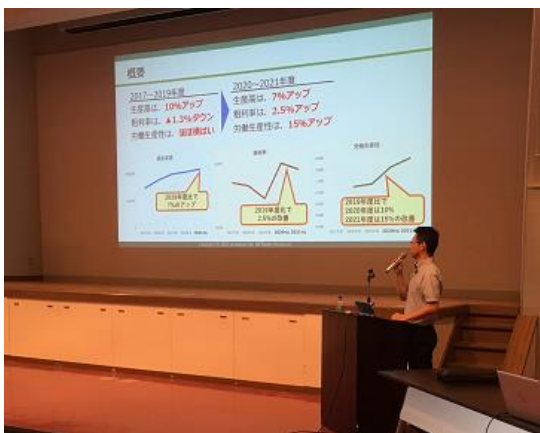


2007年には店舗をリニューアルし、量り売り中心と形態とした。また、工場見学ができ、みそづくり教室も行うこととした。みそ樂事業では2018年にみそカフェをオープンした。今後、新工場を建設するものの、製造蔵が変わると蔵つき酵母が変わりみその味も変わってしまうので、新工場では加工までとし、熟成は旧工場で行うとのことである。事業承継については、自身が35歳で戻ってきたこともあり、後継者である息子には30歳でバトンを渡すとの計画を予め持っていた。そこで、2009年に事業承継の10年計画を策定し、計画に沿って事業を承継した。従業員の平均年齢も事業承継した子息の年齢に比例して若返っている。中小企業では、事業承継できないと廃業となってしまうので、早めの計画策定が必要であると強調した。

3. 事例研究2「中小企業の生産性向上」

「製造部門のデジタル化で企業全体の利益改善をリード」

株式会社オーカワパン システム部・Aralead 事業部部長 森本健嗣氏



…森本健嗣氏から商品ごとの個別原価管理システム Aralead について紹介された。オーカワパンは福井・富山・石川を中心に 120 店舗で委託販売を行っているが、売れ残りの返品処理や粗利を考慮しない商品開発などで薄利多売の構造となっていた。また、多品種生産で、手間がかかり、製造工程での切り替えが多いことも粗利率の低下につながっていた。

そこで、粗利に焦点をあてることとした。製品ごとの原材料費の比率は把握できるが、労務費をどう配分してよいか分からない。

そこで、全製品の作業を洗い出し・工数の調査を行う労務分析を行い、製品ごとに配分した。また、営業の販管費をルートごとに粗利を計算した。現場ではタブレットを使用して、作業完了ごとに入力し、大型モニターに映し出すこととした。アイテム数は2020年は53だったが、2021年も53と増やさなかった。結果、同期間で、粗利益率50%以上のアイテム数は10から14に増えている、また、総労働時間数は228時間の減となっている。これまでは売上だけをKPIとしていたが、今後は売上と粗利をKPIとし、製造部・製品開発部・営業部の三部門が連携して会社全体で利益の最大化を狙っていきたくないと抱負を述べた。

4. 事例研究3「中小企業のデジタル化」

「Vtuber を起用した新しいプロモーション戦略」

株式会社 glow 代表取締役CEO 嘉門大助氏

…嘉門大助氏からはVtuberという新しい市場について紹介された。クリエイターが全面に出るユーチューバーに対し、Vtuberは、配信する人の動きに合わせて分身となるキャラクターを用いる。チャンネル登録者数が増えると広告収入が増えるビジネスモデルであり、視聴者が寄付をする「投げ銭」も収益源となる。嘉門氏の「うさねこメモリー」では「ツイキャス」や「ニコニコ」・「dwango」等々の大手企業と取引をし、もっぱらタレントとしてのVtuberに対し番組セットや小物の



提供＝サポートするアイテムを販売している。

現在、Vtuber業界では最大級の8,000～12,000種類の様々なアイテムを公開している。今後のVtuberを起用したインフルエンスマーケティングとしては、キャラクターを取り囲む単なる小物としての「カップラーメン」ではなく、例えばナショナルブランドの「CUPOODLES」や、キャラクターが飲み食いする「居酒屋セット」ではなく「鳥〇族セット」などとして事業展開していきたいとしている。また、越前市とのコラボでは、紫式部公園をキャラクターの背景としてイラスト素材化するなど、地域や企業のブランディングに貢献できる存在・広報活動の一環として発信していきたいと述べた。

【受講者アンケートより】



午前中開催で、15年目となったが、97%の方が開催時期が「適当である」との回答があった。また、開催時間は99%の方が「適当である」とのことであった。会場については今回は、福井県産業情報センタービルに変更して行ったが、89%の方から「適当である」旨の回答があった(会場受講者)。リモート開催の運営についてオンライン受講者に聞いたところ「スムーズな運営であった」が86%を占めた。

一方で「スクリーンの資料が見づらかった」・「質問

者の声が聞きにくかったとの声も頂き、次回以降の改善点である。

講師：講義内容については、各講義で多少ばらつきはあるものの、概ね7割～9割の方から「大変良い」「良い」の高評価を受けた。特に多田和博氏の講義は、95%の方から非常に高い評価を受けた。

研修に関する希望・要望のフリーアンサーの中においても、今後のテーマとして「DX(RPA)の成功事例」、「新事業や新分野での展開」、「チャットGPT、生成AI」などのご意見を頂いた。また、運営面では「会場に時計が無いので休憩時間はスクリーンに時刻を映す」とよい、「休憩時間が少ない」などの意見もあり、頂いた意見を参考に、今後も充実した研修となるよう改善していきたい。