

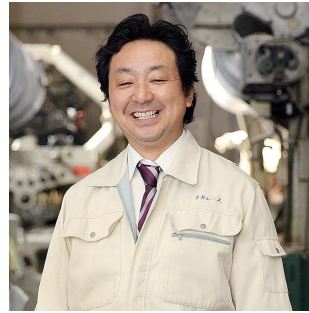
行きます。聞きます。提案します

～商工会の支援事例～ ⑥

他支援機関との連携による伴走型販路開拓支援

寺井レース(有)：川北町商工会

近年、海外製品の台頭や国内需要の落ち込みが激しさを増し、代表取締役の井波秀俊氏は新たな売上の柱が必要との考えで衣料分野以外への進出を検討していました。



井波秀俊 社長

補助金を活用して製品開発

新たな売上の柱がほしい
寺井レース(有)という社名の由来は、昭和三十八年に先代の井波好雄氏が旧寺井町(現在の能美市)で編みレース製造業を開業したことにあります。昭和五十年には川北町に移転しましたが、この社名のまま現在に至っています。

当社は、刺繍レースの基布である無地レースと、セーターなどの加工糸となるファンシヤー(デザインされた糸)を主力商品とし、問屋やアパレルメーカーに卸しています。

そんな折、取引先から、編みレース技術を用いた防草植栽シートの開発依頼がありました。このチャンスに、国の地域資源活用事業や、県のいしかわ産業化資源活用推進ファンドの補助金などを活用しながら、耐久性、遮光性、透水性等に優れた防草植栽シートの開発にチャレンジし成功しました。

本シートは道路や河川の法面、公園や空地の防草緑化事業での使用を想定しており、シートの上から「ヒメイワダレソウ」を植栽します。この植栽時の根付きが、既存製品より優れていたことから、根が通るをもじって「ネガ・ツール」と命名しました。

四者による伴走型支援



ネガ・ツールの特徴

本製品は土木事業者向けであり、既存の販路とは異なることから、補助金の支援・運用母体である中小企業基盤整備機構、石川県産業創出支援機構に、石川県商工会連合会、川北町商工会を加えた四者と同社による、「販路開拓支援会議」を隔月で実施し、販路開拓の課題等を整理しました。

この会議の中で、ウェブサイトによる積極的な商品PRが有効との意見があり、早速企業ドック(県の専門家派遣)制度を活用してITコンサルタントの指導を受けたところ、アクセス数が飛躍的に向上し、一般消費者からの問い合わせも増加しました。

NETIS登録に挑戦!

製品の特性上、土木事業者を中心に営業活動を展開しました。

しかし、対象企業群は製品に強い関心を示しながらも、公共工事で使用する際の資材性能計算等の手間から、性能計算等が不要である国の認証済み資材を使用したいというニーズが強く、販路開拓は思うように進みませんでした。

そこで、性能計算を不要とするため、県商工会連合会の支援のもと国交省の新技术情報提供システム(NETIS)への登録を目指すことを決断し、登録に必要な検査や試験、書類の作成、本製品の特色や他社製品との違い、さらには機械除草との差別化など、登録申請に向けてチャレンジを続けております。

また、この取組と並行して、特許の取得、いしかわブランドの認定など、認知度や信用を高めるための活動も実施しています。

当社の事業は、現在は無地レースとファンシヤーの二製



ウェブには施工事例も掲載

品が売上の柱となっていますが、本製品の供給は県内外に広がりつつあり、売上の三本目の柱に成長させるべく、現在、製品の研究に積極的に取り組んでいます。

担当経営指導員から一言

平成二十三年からの長期間、商工会連合会の職員として支援をさせていただきました。

特にNETIS登録支援に関しては、伴走というよりも、むしろ共同作業に近かったと感じています。

平成二十八年の人事異動により私自身は支援現場から離れていますが、井波社長の高い積極性と、持ち前の行動力により、本事業が発展することを祈っています。

担当経営指導員・執筆
能美市商工会

(当時)石川県商工会連合会
経営指導員 森 達朗

寺井レース(有)

〒九二三-1127
能美郡川北町字田子島い三二
TEL 〇七六-1277-1511

森指導員が行った寺井レース(有)様への支援は、平成二十八年度石川県商工会優秀支援事例の優秀賞を受賞しました。