

# 産業情報いわて

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成16年8月10日発行

AUGUST 8  
2004  
VOL.29



経営革新企業紹介 株式会社トーノ精密 ..... [ P2 ]

**自社の製造ノウハウを応用し  
次々に新技術を開発**

経営相談コーナー ..... [ P5 ]

起業しました！起業家大学修了生を訪ねて ..... [ P6 ]

有限会社 HMT

**「あきらめない」精神を支えに、  
新天地岩手で独立開業**

【創造の芽】研究シーズ情報 ..... [ P8 ]

**新しい価値に基づいた県産品開発  
ユニバーサルデザインを  
導入した南部鉄瓶**

流通・通 ..... [ P10 ]

インキュベートルーム・創業準備ブース募集案内 ..... [ P11 ]

研修案内 ..... [ P12 ]



### 自社の製造ノウハウを応用し 次々に新技術を開発

今回取り組んだ経営革新の内容は、金属部品加工分野において新しい製造技術である金属射出成形、別名MIM(Metal Injection Molding)と呼ばれる事業に参入し、数年間の開発とテスト販売を経て独自の生産技術を確立しました。技術的な安定性も確認できたので本格生産へ向けた第一歩として経営革新計画書を提出し、今年3月に承認を受けました。

革新に取り組むことになった理由は、当社では創業以来、精密工業用プラスチック製品の製造および精密金型製造を行ってきました。しかし世界の生産

拠点がアジアへシフトした現在、それに付随した部品メーカーの多くもアジアを中心に海外へ進出しています。コスト競争を勝ち抜くため当社ではより高精度な製品を製造販売することに努めてきましたが、依然として経営は厳しい状況にありました。海外に対抗するには海外がまだできない技術、つまり独自性のある技術を開発するしかない...そのひとつがMIM(金属射出成形)でした。MIMは70年代にスウェーデンで発明された金属加工方法で、昔からあった粉末冶金法の圧粉成形工程をプラスチック加工でよく使われている射出成形工程に代替させたものです。技術的にはそれはほ

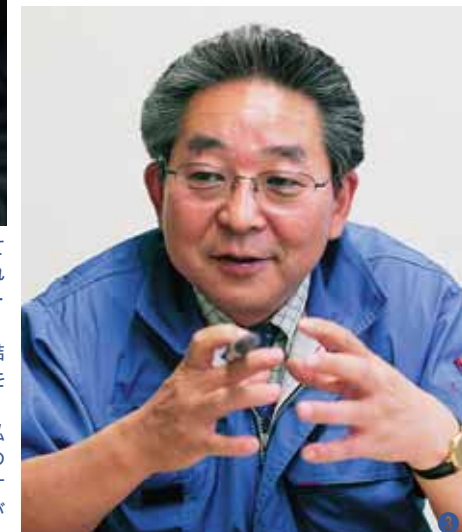


工場は24時間稼働。多様化するニーズに応えるため、当社では射出成形機ほか自動インサート成形ロボットなども設置し、少数精鋭体制で開発と製造にのぞんでいる。

ど新しくはないのですが、プラスチックではなく金属という素材を加工するので高度な製造技術が要求され、海外企業はもちろん日本においても生産を本格化している企業はまだまだ少ないのが現状です。その一方でMIMは各種精密機械やOA機器はじめ、工具関連機器や自動車部品など幅広い産業分野から注目を集め、ここ数年で需要が大きく伸びている市場でもあるのです。従来の金



- ① 金属粉にバインダーを混入するMIMは脱脂・焼結の工程において10~20%ほど収縮する。もちろん金型はその収縮率も計算に入れて作られるが、形や肉厚によって異なる。このため試作を繰り返してデータの収集・蓄積を行う研究に、当社では5年もの歳月をかけた。
- ② 当社にあるMIM脱脂焼結炉は合計4台。従来工程では脱脂と焼結は別々の炉で行われていたが、当社では2工程を一度に行える炉を導入し、製造時間の短縮と工程の低減を実現した。
- ③ 新技術MIMの製造ノウハウを確立した(株)トーノ精密の佐々木弘志社長。「現在MIMの市場は年率2桁の成長を果たしています。そのため金属加工や時計部品メーカーなど様々な企業が参入していますが、製造の基本を理解していないと難しい。設備投資をしても技術がついていかず、撤退したところもあります」



④ 基礎研究を行うため岩手大学や県工業技術センターへ従業員を派遣した実績もある当社。最先端の研究機関で得られた高い技術力を背景に、製品の品質管理も徹底して行われている。写真では完成した製品の寸法を測定中。

属加工と違い、将来性を考えれば参入するメリットは非常に大きいと感じました。

そのMIMとは、具体的にはどのような技術ですか。

粉末にした鉄やステンレスなどの金属と多量の有機バインダーを混ぜて高圧で金型に流し込み、固化させ、その後、脱脂、焼結を行い金属製品を作る技術です。金型の細部まで粉末が充填されるので、従来の金属加工では難しかった複雑な形状の部品を作ることができました。参入に際し、長年培ってきたプラスチック成形技術を応用できるという利点がありました。しかし、大半が新しい技術でありノウハウも集積されていないため、結局は自前で開発していくしかありませんでした。そこで、まず研究と試作をするため、MIM脱脂焼却炉を平成8年に1台導入し、その後も増設し現在では4台になっています。MIM脱脂焼却炉を導入後、平成8年から平成13年

の5年間は、特に集中的に研究と試作を重ねました。

研究に5年もかけたのですね。

MIMは、混練、ペレット化した材料の射出成形、脱脂、焼結という工程をへて完成します。当社では材料の混練も独自に行うことにしたのですが、まず金属とバインダーの配合バランスに苦労しました。バインダーが多ければ焼結後の収縮率が大きくなりますし、逆に少なければ硬化しません。また射出する金型もあらかじめ完成品の寸法に合わせて製作するのですが、形状や厚さによって収縮の度合いが違ってしまい、なかなか計算どおりの製品ができません。ですから品質の安定した製品を作るために試作を繰り返し、製造データを蓄積するという基礎研究にもっとも時間をかけました。ほかにも脱脂と焼結を一度に行うなど製造時間の短縮や工程の削減にも努めました。苦労は多々ありましたが、最

終的には当社独自の製造技術を確立できたと思っています。

業界の反応はいかがでしたか。

実はMIMを扱う業者は東北でもわずか4~5社、岩手では当社だけです。インターネットで「メタルインジェクション」を検索するとまず当社のホームページが表示されることもあって、全国各地から問い合わせを頂いています。すでに現在、携帯電話やデジタルカメラといったデジタル製品や住宅設備機器などに使われる精密機構部品はじめ、防犯上から高い硬度が要求される鍵の部品などを製造しています。ほかにはカメラや機械関係、そして自動車メーカーなどからの問い合わせが目立ちますね。MIMは粉体ですから加工が難しい超硬などの金属部品も自由に作るができます。ほかにも切削加工が不要なため材料の歩留りも良いですし、金型さえあればプラスチックと同じ感覚で大量生産もできます。

さらに「TRIシステム」という新技術も開発したようですが、これは。

インサート射出成形を応用し、金型内で金属とプラスチックを化学的に直接接着させる技術で、岩手大学と県工業技術センター、(株)東亜電化との産学官の研究をもとに開発したものです。これまでのインサート成形では、金属とプラスチックの接合は接着剤で行うので機械的強度が弱く、また熱収縮率の違いから合わせ面が広がってしまい、封止性が要求される製品には使えませんでした。しかしTRIシステムではトリアジンチオールという硫黄の有機化合物を使って金属とプラスチックを接合面全体で化学結合させてしまうので、従来品にはない強固な接合性や気密性が実現できます。当社では平成8年頃から埼玉県の本田技術研究所、玉山村の東亜電化とTRIシステムの共同研究も行っていました。このシステムは燃料電池乗用車向け電気二重層乗用車キャビンの高気密ケースカバーに採用され、現在実用化されています。この実績が評価され、今年度のプラスチック成形加工学会では、プラスチック成形加工技術の進歩に貢献した技術に対して贈られる学会賞である「第14回 青木固(かたし)」技術賞を受賞することができました。(本田技術研究所、岩手県工業技術センター、東亜電化との共同受賞)

TRIシステム技術の応用は広範囲で、将来は車のハイブリッド技術分野をはじめ様々な製品開発で応用されていると

考えています。ちなみにTRIというネーミングは、岩手から誕生した技術ということで「Technologies Rise from Iwate」の頭文字からとっています。

経営革新を成功させる秘訣は。

たとえば我々のような中小製造業者が研究開発型企業を志向するとしても、多くの場合は基礎研究に十分な投資や時間をかけられないというのが現実でしょう。しかし今は国や県、市町村などの各種支援策も整備されてきていますから、開発型の補助金制度などどんどん活用すべきだと思います。当社でも今回経営革新計画書を作成、認定されたことで融資を受けやすくなりました。もちろん計画書作成においては県の経営革新支援担当の方から適切な指導を頂きました。

そしてもうひとつ大事なのが情報を積極的に取り入れていくこと。そのためには、いろいろな分野の人と積極的に交流することです。当社では基礎技術開発を行うため、昭和63年から社員を岩手大学や県の工業技術センターなどに派遣してきました。もちろん私自身も常に社外の人と会うよう心がけています。この結果、お会いした人との何気ない会話から思わぬ情報を得られることも多々ありました。今回、岩手大学や工業技術センターと取り組んだTRIシステムは、まさにそうした交流から生まれた成果です。企業が経営革新を成功させられるか否かは、結局、いかに多くの人的ネットワークを作っていけるかどうかではないでしょうか。



遠野市を走る国道283号線から入った住宅街の中に建つトーノ精密の本社工場。ここから、岩手の技術力が世界に向けて発信されている。

## 株式会社 トーノ精密

所在地 遠野市早瀬町3-10-1  
電話 0198-62-8097  
代表者 佐々木弘志  
創業 昭和51年  
従業員 65名  
業種 精密工業用プラスチック製品製造、精密モールド金型製造、MIM

沿革		
昭和51年	4月	12日創立
昭和56年	5月	工場移転 (現在の本社工場敷地)
昭和58年	8月	金型工場増設
昭和59年	3月	成形工場増設
昭和61年	9月	西根町に工場進出 西根工場稼働
昭和62年	6月	トーノ精密総合情報システム稼働
昭和63年	7月	社団法人 日本能率協会入会
昭和63年	9月	5S活動開始
平成元年	1月	LAN導入
平成8年	12月	金型工場増築移転 MIM部門新設
平成9年	5月	イントラネット稼働
平成11年	6月	ISO9002:1994 認証取得
平成12年	4月	株式会社に組織変更
平成15年	7月	ISO9001:2000 へ移行
平成16年	4月	トーノ精密新生産情報システム稼働



- 最先端の工業用プラスチック生産技術は取引先から高い評価を受けている。カメラのフラッシュライト用カバーの製造ラインでは、表面の刻みや形状など、ライト光の拡散効果を徹底的に分析して製作された金型をベースに製品が生産される。
- プラスチック射出成形機。製品のコンパクト・軽量化により、より精度の高い機構部品が求められている。多種少量というニーズに応えることも要求される。

# 経営相談コーナー



**Q** 取引先(販売先)を増やしたいと思いますが、どのような取り組みをすればよいでしょうか。また、そのような場合に利用できる支援はありますか。

**A** 新規顧客の開拓方法は、取り扱う製品・サービスによって異なります。自社で製造・販売する製品の場合を例にしてみましょう。

拡販のための取り組みでよく知られるものには、以下のようなものがあります。

- 1 業者に依頼し、顧客候補を調べてダイレクトメールを打ってもらう。
- 2 新聞、もしくは雑誌に広告を載せる。連絡があった場合は、見本を送るかアポイントをとって訪問する。
- 3 その商品の業界の専門家に依頼して販促を手伝ってもらう。
- 4 その商品の分野に適したイベント・商談会などに出席する。
- 5 インターネットのホームページで宣伝する。これらの取り組みの中で、どれが自社の製品に合うか、費用対効果が大いなのはどなか、という点については販売コンサルタントなどの専門家に指導を受けることが望ましいでしょう。

いわて産業振興センターでは、以下のような拡販支援を行っています。

### 専門家派遣制度

コンサルタント等に、拡販方法や市場調査方法の指導を受けたい場合、いわて産業振興センターに登録している専門家を派遣する制度を利用することができます。

専門家を依頼する費用の3分の2を補助しますので、企業負担は3分の1で済みます。

申込み先  
財団法人いわて産業振興センター 経営革新支援課

いわてベンチャーズネットワークin東京  
東京をはじめとする首都圏への販路を開拓したい企業へビジネスマッチングの場を提供します。以下のような展開を希望される場合にご利用いただけます。

- (1) 販売先を首都圏へ求める場合
  - (2) 代理店・フランチャイズ先を首都圏に展開したい場合
  - (3) 技術提携先や事業パートナーを求めたい場合
  - (4) 事業モデルを提示して投資を募りたい場合
- 申し込みいただいた企業は、東京の会場で事業内容等のプレゼンテーションを行っていただきます。企業の事業内容に合わせて、首都圏の企業や商社を招待し、同じ会場にてビジネス商談会も行います。平成16年度の開催予定は10月14日です。
- 申込み先  
財団法人いわて産業振興センター 新事業支援課

首都圏販路展開サポーターネットワーク  
首都圏での営業展開に役立つ人的ネットワークを構築します。

お申し込みいただいた企業の中から、毎月1~2社の企業に、東京のサポート会議にご出席いただき、事業説明を行っていただきます。サポート会議へ参加された支援者の人的ネットワークを活用して、営業展開の橋渡しをいたします。

申込み先  
財団法人いわて産業振興センター 新事業支援課

いわて産業振興センターでは、販路展開や拡販にどの支援が最適かというご相談にも対応しております。

### お問い合わせ先

「専門家派遣制度」に関するお問い合わせ先  
経営革新支援課 TEL 019-621-5387 ~ 5388 FAX 019-621-5481

経営相談・窓口相談  
「いわてベンチャーズネットワークin東京」首都圏販路展開サポーターネットワークに関するお問い合わせ先  
新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481  
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo>  
E-mail [joho@joho-iwate.or.jp](mailto:joho@joho-iwate.or.jp)



# 有限会社HMT 「あきらめない」精神を支えに、 新天地岩手で独立開業

花巻市にある有限会社HMTは、超精密部品の金型製作業界において業績を飛躍的に伸ばしている会社である。社長をつとめる原正男さんの生まれは佐賀県唐津市。故郷を離れ、ここ岩手で会社を立ち上げたのは、数多くの試練と人との出会いを経験したからだ。「夢をあきらめない」その精神を胸に、日々邁進する原社長に伺った。

## いくつもの転機を乗り越えて

人生にはたびたび転機が訪れる。九州出身の原正男さんが、遠く離れた岩手で会社を創業するまでの道のりは、まさにいくつもの転機が重なった結果だった。

最初の転機は15歳の時。プレス工として勤めていた会社で、原さんは作業中に折れた鉄板の破片で重傷を負い、仕事を辞めざるを得なくなった。心機一転、整備工場に勤めるも経営者の世代交代にともない辞めることを決意する。三たび仕事を探すことになった原さんは知り合いの営業マンに誘われて、ドリルなどの切削工具の販売に従事する。その営業先は精密金型や部品などの製造業界。現場を歩くうちに「1,000分の1mmの世界でモノを作る仕事の方に興味を湧いた」原さんは、営業を辞めて研磨技師として7年に渡って技術を磨いた。大きな怪我と会社の世代交代。不運ともいえる2つの転機を体験したことが、結局は原さんに進むべき道を示唆したといえるのかもしれない。

技術者としてキャリアを着実に積んでいた原さんに独立開業の意志が芽生えたのは、生産効率や売上ばかりを重視する会社の経営方針に疑問を感じたからだ。「工場を無人化するより、逆に機械ではできない難しいモノを作っていくことにニーズがあるはずだ」。そう考えていた原さんの目にとまったのが、岩手のある精密金型企業を紹介した新聞記事。技術を修得した従業員の独立を応援するというその会社は、起業家大学一期生が興したベンチャーだった。「技術では絶対負けぬ自信があった。



「起業家大学は、行く度に様々な成功者の逸話が聞けるのがよかった」と原社長。「偶然是らば失敗すればするほど成功する」など、福島先生の一言一言が、今も心の支えになっている。

この力を試したい」。家族や友人の反対を押し切って、97年、単身岩手に乗り込んだ。

## 「あきらめない」ことを学んだ 起業家大学

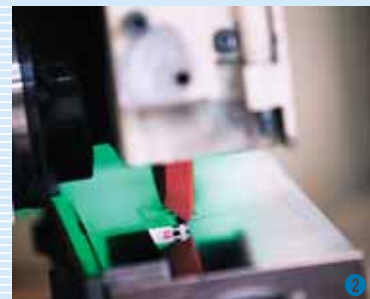
岩手に来た原さんは、97年、98年といわて起業家大学を受講する社長に同行し、99年に正式に受講者になって学んでいる。3度も通った理由は、受講するたびに講師の福島正伸先生から色々な成功者の話を聞くことができたからという。

「成功者の多くは資産や学歴といっ

た何らの背景がないゼロからのスタート。その人々に共通するのが「あきらめない」という姿勢だったんです」。

いくつもの試練を体験してきた原さんにとって、福島先生の一言一言はそのまま自分へのエールになったようだ。「なにより驚いたのは、家族や友人は『お前には社長は無理だ』というなかで、福島先生だけが私の夢を支持してくれたこと。『夢は実現しなければただのまぼろし』という言葉は、今も記憶に残っています」と言葉を続ける。

こうして高い技術力を武器に精神的な支えも見つけて始まった原さんの岩手での挑戦だったが、その後大きな



① 写真の工作機械は、リアモータ駆動3軸のマシニングセンター。製品の鏡面研磨向上をはかるために空冷ラッピング砥石の研究開発をテーマに掲げ、技術力の研鑽にも努めている。  
② デジタル機器のコネクターは、今や超マイクロ世界へと突入している。次々と生み出される新製品に対応する応用力と技術力勝負の世界だ。

③ 従業員の平均年齢は29歳。「スタッフの技術が上がればもっとニーズに応えられる」と、原社長は厳しくも的確な技術指導を行う。大手メーカーの技術研修も受け入れている。  
④ マイクロスコプやプロファイルプロジェクターも導入し、完成品の仕上がりをマイクロの単位で厳しくチェック。技術力に加え徹底した品質管理体制と製品保証が同社のセールスポイントである。

試練が待ち構えていた。社長のすすめで工場内の機械を2台リースして企業内ベンチャーを果たし、少しずつ取引先が増えてきていた矢先の99年、原さんを受け入れた当の会社が倒産してしまったのだ。

知り合いのほとんどいない岩手、なおかつ自己資金もない中で本当の意味での創業。いくつも立ち上がる壁の前に奮闘する原さんを支え続けたのもまた、大学で福島先生から学んだ「あきらめないこと」そう、起業家精神そのものだったのだ。

## 高い技術を支えるのは人の手

思いがけない出来事から独立した原さんだったが、99年9月には花巻市起業家支援センターに入居。徐々に取引先を増やしていき、02年には有限会社HMTとして法人化も果たした。HMTとは「Hand Magic Technology」の略。「パソコンやデジタル家電など工業製品はどんどん進化してきましたが、製造現場では20年前と変わらない工作機械でモノを作っています。技術が進んでも製造の基本は手作業など人間の感覚がものをいう職人の世界なんです」と原さんはいう。

HMTが手掛けるのは、携帯電話や

パソコンなど情報化社会を支えるインターフェースのプラスチックコネクター部品をつくる精密金型の製造。精密かつ複雑な形状をしたコネクターを作る金型は、技術者が切削・研磨加工したいくつもの部品を組み合わせで作られる。誤差にして10,000分の5mm以下という世界。想像を超えた高精度が要求されるためにHMTでは高精度の研磨機を備え、工場内の温湿度管理も行うなどモノづくり環境を整備してきた。従業員は7人。全員が未経験者だったが原さんの指導のもと技術を磨き、現在は各人がメーカーからの厳しいニーズに応えている。「今の経常利益は27～30%。この数字をキープしながら、最終的には売り上げ1億円を達成するのが目標です」。原社長は次のビジョンを語る。

## 新工場建設、 そしてあらたな夢へ

そして今年8月。有限会社HMTでは支援センターと同じテクノパーク内に用地を取得、新工場を建設中である。建物は鉄骨平屋建て、床面積は約二百七十平方メートル。新たにワイヤー放電加工機を1台導入したほか、応接室や社員食堂を備えるなど会社としての機能も充実させた。その新社屋を見ながら、

原さんは「ここからが多分、本当の『経営者』と呼ばれるようになるんじゃないかな」とつぶやいた。

「会社を維持していくのは大変なこと。私自身不安になることも多いのですが、そういう時は成功者の自伝を読み、彼らの『あきらめない』姿勢を確認します。でも、何をどこまでやったら『あきらめない』ことになるのか…。明確な答えはないのかもかもしれませんね」。

いくつもの試練をあきらめずに乗り越え続け、起業というひとつの目標を達成した原さん。その頭の中には、次なる目標もすでに描かれているようだ。



会社名 有限会社 HMT  
住所 花巻市二枚橋5-75  
起業家支援センターB-1  
TEL 0198-30-2524  
FAX 0198-30-2547  
代表 原 正男  
業種 超精密プラスチック金型製作

お問い合わせ先 新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481  
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo> E-mail [joho@joho-iwate.or.jp](mailto:joho@joho-iwate.or.jp)

地場産業の振興を目的とした  
研究・商品開発

# 新しい価値に基づいた県産品開発 ユニバーサルデザインを 導入した南部鉄瓶



岩手県工業技術センターでは平成13年度から15年度まで「ユニバーサルデザイン推進事業」を実施しました。平成13年度には南部鉄器協同組合と南部鉄瓶をユニバーサルデザイン化するための共同調査・開発をしました。

この鉄瓶は今までの様式にはこだわらず、「注ぎやすさ」、「吹きこぼれにくさ」など使い勝手に徹底的にこだわった新しいものです。

## はじめに

岩手県には長い年月に培われた良質の県産品が多数存在します。これら県産品がこれからも多くのユーザの要求にこたえるために、岩手県工業技術センターでは県産品へのユニバーサルデザインの導入を目指しました。

ユニバーサルデザインとは「すべての人のためのデザイン」。だれでもが快適に暮らすことができるよう、環境、デザイン、サービスを提供しようという考え方です。

今回は平成13年から15年まで行われた「ユニバーサルデザイン推進事業」の成果品の中から、南部鉄器協同組合と共同開発したユニバー

サルデザイン対応鉄器「伝統+」シリーズをご紹介します。

## 開発の経緯

「伝統+」シリーズは、ユニバーサルデザインの考えを導入することを目的に、南部鉄器協同組合と共同でユーザの調査からデザイン・設計、販売までの一連の開発を行いました。

まずは「すべての人に使いやすいデザイン(鉄瓶)」とはどういうことかを知るために、鉄器のユーザがどのような状況で、どのような行動をとるのかを調べることから始めました。

そこで、実際に現状の鉄器製品をサンプルとして入手し、実際に使ってみるなどして各道具の使用手順

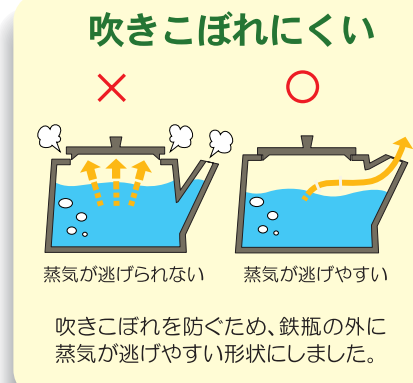
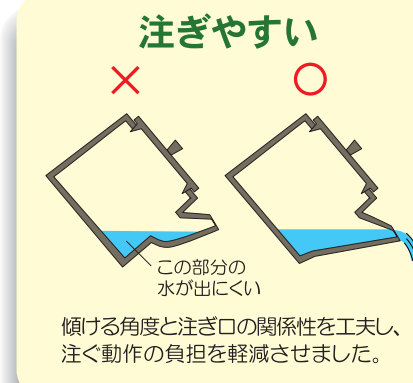
を想定、その手順の各段階において使いにくい部分、不便な部分をリストアップしていきました。

次に調査から得られた問題点を解決するアイデアを考案し、鉄器の初期デザインを数十点構築していきました。

それぞれの初期デザインについて、フィンランドから厨房用品のデザイナーを招聘し指導を受け、現場の職人さんと意見交換などを行いながらデザインを練り上げ、最終的に16点のデザイン案を起こしました。

そして、南部鉄器協同組合に加入する企業様に1点ずつ、合計10点をそれぞれ試作製作しました。

こうして作られた製品の特長はガス台などに安定して載せられ、



電磁調理器にも対応する平らな底面

水を一杯入れても蒸気が逃げ、吹きこぼれない

水を入れやすく多様な持ち方のできる片手のつる:ハンドル

傾けても落ちない蓋(ふた)等、多くあげられます。

その後、試作した南部鉄瓶は東京都内有名百貨店のユニバーサルデザイン商品コーナーで展示販売を行いました。中心価格が3~5万円と一般の鉄瓶より高値ではありましたが、最終日には展示商品がほとんど品切れ状態になるほど好評を博しました。その後も都内を中心に6回の展示会を行いました。

また、2002日本クラフト展にも出展し、10点のうち5点が入選を果たしております。

さらに、現在の「伝統+」南部鉄瓶シリーズはすでに初代から数えて3回の改良を加え、また、職人さん独

自のユニバーサルデザイン導入製品も出始めており、南部鉄器のユニバーサルデザインの導入は今後さらに完成度を高めていきます。

## 今後の展望

「ユニバーサルデザイン推進事業」では鉄器のほかにも年度ごとに木製家具、食器等の製品開発も行いました。岩手県工業技術センターでは今後もこれらユニバーサルデザイン導入製品をさらに使いやすいように改良し、各企業様から定番商品として販売されるまで支援を行っていきます。将来は岩手産のユニバーサルデザイン導入ブランドとしてシリーズ化していきたいと考えております。



今後も店頭販売の数を増やし、また展示会・販売会等に多く出品して行きますので、一度手に取ってご覧頂ければ幸いです。

お問い合わせ先 岩手県工業技術センター 企画情報部  
TEL 019-635-1119(相談ホットライン)  
FAX 019-635-0311  
URL <http://www.kiri.pref.iwate.jp/kiri/>  
E-mail [kikaku@ac.pref.iwate.jp](mailto:kikaku@ac.pref.iwate.jp)

## ホッとしてGood。ハッとしてGood。

前号は九州旅行での話題を紹介したが、旅の楽しみ方も人それぞれ。出かける前にガイドブックを購入し、入念に下調べをしてから出発する人。予備知識を持たず、旅先での出会いにまかせて感動をむさぼる人…。こうした行動には、旅行に限らずあらゆるビジネスに通じるキーワードが隠れている。今回の『流通・通』は人をひきつける2つのキーワードを紹介しよう。



### 共感を獲得せよ!

読者諸氏の旅の楽しみは何だろうか。自然の風景や街並みであったり、社寺仏閣や遺跡などの文化財であったり。あるいは、おいしいお酒や料理との出会いを求めて出かける方もおられるだろう。「いやいや具体的な目的などいらない。ただのんびり過ごせればそれでいい」という読者もおられるかもしれない。しかしそれとて、実はちゃんとした目的が潜んでいる。それは「のんびり過ごす」時間と空間を得たいという願望だ。

私たちはみな、旅先で自分の求めている何かを見つけたとき、思わず納得してしまう。事前に頭の中へ詰め込んだ情報や知識、その情報や知識から得られたイメージ…。旅先では、無意識のうちにそれらの確認作業を行っている。そして、確認作業を通じて納得できたポイントが多ければ多いほど満足感を味わうことができる。つまり、いかに消費者が“ナットク”できる商品やサービスを提供できるかが、ビジネスの基本となるのである。

このとき注意しなければならないことは、“ナットク”するのはあくまで消費者であるということ。私たち商品の送り手は、ともすれば消費者が求めている価値観を自分たちで決めつけてしまう傾向があるが、たとえ「新しい商品、新しい価値を創造する」といっても送り手がすべきことは消

費者が納得できる商品やサービスを「選択」することであり、モノサシはいつも買い手側にあることを忘れてはいけない。

では、どうすれば消費者の“ナットク”を得られるのか。その第一のキーワードは「共感」である。私たちが「共感した」という場合、必ず自分の知識や経験の中にモノサシとなる情報を持っている。旅行に出かける前にガイドブックを調べることも、スーパーやデパ地下で惣菜を買う前に試食してみることも、みなそのための情報を集めているのである。あるいは自分自身の中にモノサシをもっていない場合、ほかの多くの人が認める価値観に頼ろうとする。ブランド品だと安心して買おうとする日本人の行動などはその一例だが、いずれにしても目の前にある商品やサービスにモノサシをあててみて、「そうそう」となづけられれば消費者は納得し、購入あるいは満足するのだ。

### 意外性を追求せよ!

消費者の“ナットク”を得るもう一つのキーワードは「意外性」である。私たち人間には好奇心というものがある。この好奇心が強い人、新しいものやこれまで目にしたことのないことなど経験知にない価値観に対して興味や可能性を抱く人たちの納得する最大の要素が、意外性なのである。この傾向は私たちの日常生活の中にも垣間見られる。たとえば、新

聞の報道やテレビのニュース、ワイドショーなど。最初に「うっそー」「まさか」といった印象をもった情報ほど記憶に残りやすいことから実感していただけたらと思う。

商品にしてもサービスにしても、強いイノベーションを発揮しやすいのが、実は意外性である。共感にしても意外性にしても、それらがまわりの人たちに共鳴することで広がってゆくのだが、意外性の強い商品やサービスは、最初は受け入れる人数が少ないものの、その人たちはコアのグループを形成しやすく、強力な推進力になりやすい。しかも意外性に共鳴する人たちというのは、いわゆる知識人や経済的に恵まれた人たちが多く、社会的な影響力も少なくない。経営革新であれ事業であれ、新しい取り組みを始める場合は、意外性を意識しながらすすめることが大事になる。

この「共感」と「意外性」の関係。筆者のような経営コンサルタントが起業や業種変更、新規事業の開拓に際してアドバイスする「マス」と「ニッチ」の関係、あるいは企業の広報や宣伝、商品開発の企画・制作などにも通じる重要なテーマである。今回はやや概念的な話に終始してしましたが、次号ではさらに詳しく話をすすめてみたい。

経営コンサルタント 岩淵公二  
(ジーベック代表取締役)

## いわて新産業創造センター

# インキュベートルーム 創業準備ブース 募集案内

岩手県では、厳しい経済環境の中、地域の経済の活性化を図るため、盛岡駅西口のインテリジェントビル「マリオス7F」にインキュベートルームを設置し、管理運営を(財)いわて産業振興センターに委託しております。

このインキュベートルームでは、創業間もない方や、新たに事業を開始する方、既存企業の方で、新事業展開をお考えの方等を対象として、低廉な料金で施設を提供するとともに、3名のマネージャーを中心としたきめ細やかなソフトの支援体制を整えています。

## インキュベートルーム募集案内

**入居資格**  
創業者 創業5年未満の企業又は個人等(これから創業する方を含まず。)

新事業展開をお考えの企業または個人  
研究開発型企業 各種研究開発を行う企業又は団体等

**申込方法**  
「インキュベートルーム入居申込書」に必要事項を記載のうえ、当センターに提出してください。様式は、当センターにお越しいただくか、又は下記のホームページからダウンロードしてください。

<http://www.joho-iwate.or.jp/info/incu>

**募集期間**  
随時受け付けます。

**入居者の決定**  
申込みに応じ、入居審査委員会を開催し、入居者を決定します。

入居審査会で簡単なプレゼンテーションをしていただくことを予定しています。

## 募集するインキュベートルーム

**規格** 約9.5m×3.2m=約30㎡、床はフリーアクセス仕様  
**附属設備** 電話・FAX各1回線、多機能電話機1台、電源100V20A  
**設置場所** マリオス7階 いわて新産業創造センター内

**利用料金** 63,000円/月  
敷金等 敷金、礼金及び施設の共益費は徴収しません。  
電気料等 電気料金、電話料金及び地域冷暖房費(時間外使用分)等は入居者の負担となります。

**利用期間** 3年以内(ただし、年度毎に継続入居審査を行います。)  
**入居可能日** 平成16年8月より

## 創業準備ブース利用案内

交流サロン内にあるデスクブースを創業準備ブースとして貸出しいたします。単なるレンタルブースではなく、創業予定者、創業5年未満の方を対象にしていますので、利用条件を確認のうえ、ご応募ください。

## 創業準備ブースの仕様等

区分	面積	寸法	ブース数
Aタイプ	約2.6㎡	約1.4m×1.9m	3
Bタイプ	約2.0㎡	約1.4m×1.4m	1

**付属設備** 机、イス、アーム型照明、県の産業支援機関情報ネットワークによるインターネット接続回線(パソコンは各自持ち込み)、カラーコピー・FAX(有料)

**利用料** 無料  
**利用期間** 6ヵ月(ただし、6ヵ月以内の延長を認める場合がある)

**利用可能日** 平成16年8月から  
**利用可能曜日及び時間** 月～金曜日の9:00～17:30

**申込方法**  
下記問い合わせ先へ資料を請求のうえ、関係書類を添えてお申込ください。

	履歴書 (代表者)	決算書 (過去2期分)	会社案内 (概要)
創業予定者			
個人事業者			
法人事業者			

お申込み・お問合わせ先 新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481  
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo>  
E-mail [kigyouka2@joho-iwate.or.jp](mailto:kigyouka2@joho-iwate.or.jp)

# 研修案内

お申込み・  
お問い合わせ先

情報研修課 TEL 019-621-5390  
FAX 019-621-5480  
E-mail : kenshu@joho-iwate.or.jp  
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/kenshu>

大企業は対象外となっております。

## 経営者大学 ミドルマネジメント初級コース

内容 環境対応、経営計画、リーダーシップ・部下指導、問題解決、計数の基礎他  
講師 (株)エム・イー・エル 石黒仁司  
日程 平成16年10月19・20、26・27日  
会場 安代町・ホテル安比グランドアネックス  
受講料 約15,000円  
(受講者数により変動・定員30名で約半額)  
宿泊代 10,000円×2回

## コンピテンシー研修

内容 コンピテンシーの導入・活用法、行動基準の作成  
講師 (株)エム・イー・エル 渡辺晴樹  
日程 平成16年9月15・16日  
会場 盛岡市・岩手県自治会館  
受講料 約8,000円  
(受講者数により変動・定員30名で約半額)

## ワード・エクセル入門講座 / 中級講座

「初級」は文字入力や編集方法など、文書の作成と表計算の基礎を指導します。

「中級」はふだんワード・エクセルを使っている方を対象に、より高度な文書の作成、表の作成・計算について指導します。

内容 文書作成、書式設定、表作成、表計算  
講師 いわて産業振興センター職員  
日程 [入門] 平成16年10月13・14日  
[中級] 平成16年10月21・22日  
会場 盛岡市・マリオス11F  
受講料 無料

## 土壌汚染対策法対応講習会

共催 / (独)中小企業基盤整備機構  
(旧中小企業総合事業団)

平成15年2月に施行された「土壌汚染対策法」は、新たに発生する汚染ではなく既に発生している汚染を対象としているため、汚染原因者でない土地所有者等にも汚染の調査・除去等を義務付けるなど、事業活動に大きく影響する可能性があります。

この講習では、法律の概要と対応方法について解説します。

日程 9月28日 13:30 ~ 15:45  
会場 滝沢村「岩手産業文化センター(アピオ)」  
内容 法律の概要(制定の背景、法律の仕組み、法律の施行状況等)  
土壌汚染の調査方法と防止措置(仮定の汚染対象地域を設定した調査方法や防止措置の解説等)

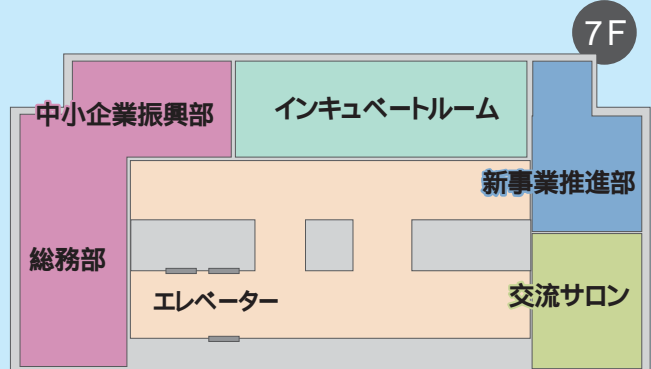
参加料は無料(事前の申込は必要)です。

お知らせ!

## フロアがひとつになりました

当センターの総務部、中小企業振興部は、本年7月17日、マリオス19階から新事業推進部と同じ7階に移転いたしました。

電話番号、FAX番号に変更はありません。



産業情報いわて 2004年8月10日(毎月10日発行)

発行 (財)いわて産業振興センター

〒020-0045 盛岡市盛岡駅西通二丁目9-1(マリオス7階) TEL.019(621)5389 FAX.019(621)5480

E-mail [joho@joho-iwate.or.jp](mailto:joho@joho-iwate.or.jp) URL <http://www.joho-iwate.or.jp/>

編集印刷 川嶋印刷(株)

2100

古紙配合率100%再生紙を使用しています。

PRINTED WITH  
SOY INK