

[月刊]

2008. JUN

平成20年6月10日

岩手よもっと  
元気になれ!

(財)いわて産業振興センター広報誌

# 産業情報 いわて

Vol.

75



CLOSEUP  
岩手力!

## 株式会社サーガ

販路開拓支援企業紹介

特集

サービス利用満足度調査結果

お知らせ

起業家・後継者育成塾開催

下請かけこみ寺

2008 北上川流域ものづくり魅力発信フェスタ



GLOSEUP

# 岩手力!

## 販路開拓支援企業紹介

### 株式会社サーガ



主力商品の「我杯」。素材には岩手山の北限山桜や栃、栗、えんじゅなどの種類があり、「拭き漆」「浄法寺塗り」「木肌塗装」などの手法で漆が施されている。握ったときのフィット感と、漆器ならではのぬくもりある心地よい手触り感は、喉の渴きを潤すときに心に蓄積した1日の疲れも一緒にいやしてくれる

岩手の木と漆と鉄にこだわった  
ユニークな「我杯」。  
IT技術を駆使して、  
伝統産業に新風を送り込む。

### 「握る」と郷土愛を 集束した「我杯」

サーガが開発したユニークな商品は「我杯」。使うひと一人一人の握りの型を、コンピュータ技術を駆使して忠実に再現した完全オーダーメイドの杯だ。樹齢100年以上の山桜など最高級の木地を使い、岩手産の漆の塗りで仕上げられている。器の底には馬蹄形の南部鉄器の装飾が施され、意匠的な遊び心と共にテーブルに置いたときの安定性も考慮されている。

高橋和良社長は「山桜は北東北が北限といわれる広葉樹。漆は岩手が日本一の生産量を誇り、南部鉄器は岩手の特産品。素材はすべて岩手産にこだわった」と話す。

発想のきっかけは、高橋社長の前職時代にさかのぼる。1991年に情報システムやソフトウェアを開発する「ドリームアクセス」を創業した高橋氏は、電子カルテや医療画像システムの開発などで成功し、会社を大きく成長させた。その間、取引先の医療機関などで人の死や誕生に関わる生々しい場面を垣間見る機会も多かった。

「医療現場には、科学の最先端技術が数多く導入されている。しかし、科学だけではカバーできないものがある。看護師さんや家族は、手を握ってあげるという行為

で、患者さんの不安な気持ちをとりぞいであげたり勇気を与えていた。生まれたばかりの赤ちゃんの手の中に指を差し入れて、ぎゅっと握られ、みんなが笑顔を浮かべていた。そんな光景を見るうちに、『握る』という行為には人間の心の奥の根源的なものに響く何かがあると直感したのです」

県産素材にこだわったのも、前職時代の経験からだ。海外出張の商談後の交流で、外国人たちはよくお国自慢をしてきた。

「彼らの話を聞きながら、はたして自分の故郷には世界に誇れる何かがあるだろうかと考えるようになった。そして、岩手の自然や農林漁業、伝統産業の素晴らしさにあらためて気付き、それをもっとたくさんの人に伝えていきたいと思うようになった」

「握る」と「岩手が世界に誇れるもの」。高橋社長のなかで、二つのキーワードが収束されていき、ついに完成したのが「我杯」だったのである。

▼岩手の地酒を楽しむ方をコンセプトに開発された新商品「我杯おちよこ」



IT技術開発会社のサーガ(本社盛岡市)は昨年11月、第3回「いわてビジネスプランングランプリ」(いわて産業振興センター主催)を受賞した。岩手の伝統産業とIT技術を融合させたユニークな製品と、その生産過程で活用・開発した最先端の3次元スキャニング技術や成形技術などが高く評価された。同社の高橋和良社長(46)は、「産業振興センターさんからは受賞後、知的財産戦略の助言などがあり、フォローに感謝している」と述べている。



▼超微細3次元データのレーザースキャナーにお客様から返送された型を入れて、0.5ミリ四方の細かさでデータを読み取る。データ量はポリゴン（四面体）数にして20万を超える



▲スキャナーで読み取った3次元データをもとに、滑らかでよりフィットした感触を再現するために精度を高めるデータ加工を行う。完成データは、社内の切削マシンに送られて、自動で切削が行われる

## 3次元スキャニング技術や成形技術で16の特許を申請

高橋社長は「我杯」の開発のために、新たにサーガを立ち上げた。

開発は06年5月から始まったが、木の性質や見立て、原木の調達の仕事や木地づくりの工程、漆器業界の慣習など分からないことばかりだった。教えを求めても相手にされない。徒弟制度のもとで育ってきた人たちからは異分子に思われ、屈辱的な言葉を投げかけられることもあった。

「自分たちで失敗をしながら前に進むしかなかった。だが、あきらめかけたときに私たちの話に耳を傾けて、協力してくれたのが葛巻林業さんだった」

最も苦労したのは、3次元データの正確な再現だった。製品はまず、特殊粘土かたどを握る象りから始まる。その型を高微細レーザースキャナーで読み込み、取り込んだデータを使って木地を加工していく。この時のデータのシステム化が最も難しかった。

「鋭敏な感覚を持つ手が、違和感なく感じるには、コンマ数ミリ単位のデータ取りが必要だった。それは、膨大なデータ量になる。私たちは約20万ポリゴンのデータで、システムを構築することができました」

▼素敵なカバンにセットされたサンプルの木材と象り用の特殊粘土（印象材）。注文するとこのカバンが送られてきて、握りの型を取ったら返送するというシステムになっている



このシステムは、スキャナーメーカー、県工業技術センター、サーガの共同研究で実現した。特許も16項目を申請した。

我杯は昨年夏に販売を開始し、半年で300個を超える実績をつくった。購入者はほとんどが20代、30代という。

「価格を考えて、当初は経営者や部長クラスの購買層を想定していた。ところが若い人が、父や母に『学生時代は迷惑をかけたから』とプレゼントとして買っていつてくれる。『形見としてずっとこのころものだから』と言う人もいる。世界にひとつだけの、あたたかい心を相手に伝える商品なんだと、あとから私たちも気づきました」

同社では今後、蓄積されるデータベースからユニバーサルデザインの商品などを開発していく予定だ。すでに住宅メーカーなどからの共同開発の話も持ち込まれている。また、同社はいわて産業振興センターからの助言で、知的財産の戦略的活用にも積極的に出ていく。高橋社長は「まだ若い会社が自分たちを守っていくには、やはり知的財産の管理や活用が重要。その意味でセンターの支援はありがたい」と話している。



## 企業概要

- 設立 2005年12月
- 代表者 高橋和良
- 所在地 盛岡市北松園3-4-6
- 電話 019-664-9717
- 事業内容 IT技術開発。岩手の木材、南部鉄器、南部漆、漆染を使った商品企画開発と製造など
- 販売 「我杯」は、盛岡市の平金バステル館や、「まがりや.net」のネット販売などで購入できる
- 従業員数 4人

URL <http://www.sagara.jp>

今月の表紙 / 左から取締役の小原美栄子さん、高橋和良代表取締役、取締役の佐々木知子さん。「社名のsagaraは欧米で武勇伝という意味合いです。日本語としては性という意味付けとして捉え、人間の根幹的な性に訴えるようなセンス・オブ・ワンダーな『物・事』創りを目指して成功する。武勇伝のように語られたいという気持ちからサーガという社名にしました」

高橋和良代表取締役。リコー関連企業2社、CSKのグループ企業の専務、ドリームアクセスの創業・オーナー社長を経て05年12月にサーガを創業。経済産業省の情報大航海プロジェクトの審議委員なども務める。

趣味はフォーク、ロック、歌謡曲など幅広い音楽鑑賞とカヤック。「時々、早坂高原の奥の誰にも音を聴かれないところに行って、ギターを弾きながら歌をうたっています」(笑)

# 特集

## 平成19年度

# サービス利用満足度調査結果 (速報値)

### 調査について

**【調査目的】** センターが提供したサービスへの満足度及びその理由等の調査を行い、その結果をサービス内容・方法の検討に資することにより、センターのサービス内容の充実及び質の向上を図ることを目的とする。

**【調査概要】**

- 1.実施時期** 平成20年5月19日～23日  
その他※集団あつせん会議、起業家育成塾等は実施時に調査。
- 2.対象者** 平成19年度内に当センターの提供するサービスをご利用いただいた企業・個人等
- 3.項目** サービス利用の満足度(5段階)及びその理由、センターに対する要望・意見

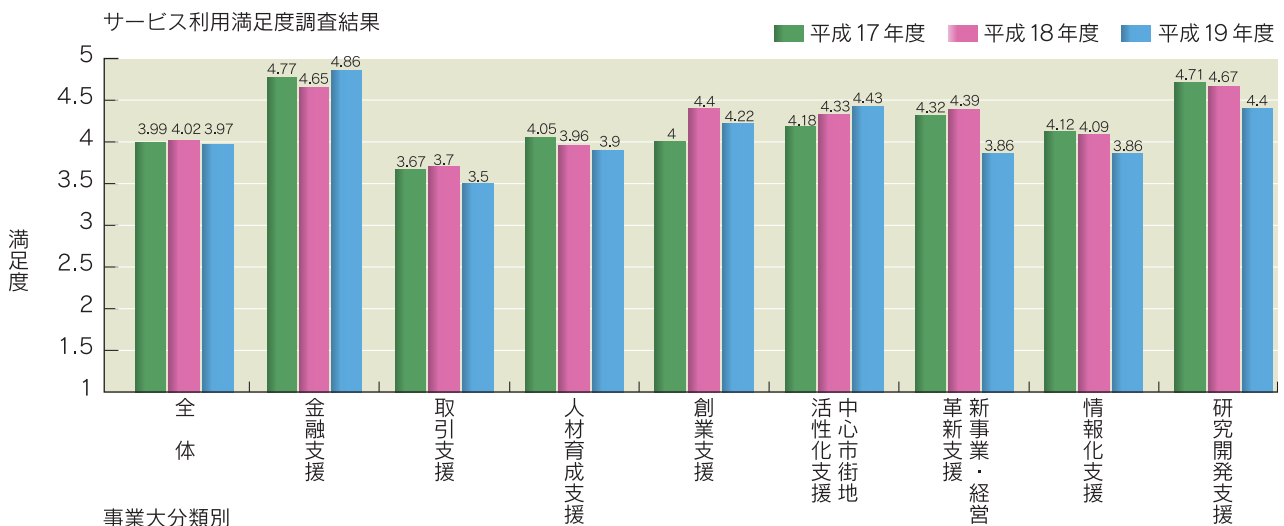
**【調査結果】**

総合満足度 **3.97**

回答率 **53.1%** (18年度は43.6% [620/1,421])  
[674/1,270]

満足度算出方法 満足(ウエイト:5)から不満(ウエイト:1)までの回答の加重平均により算出

### 分析結果



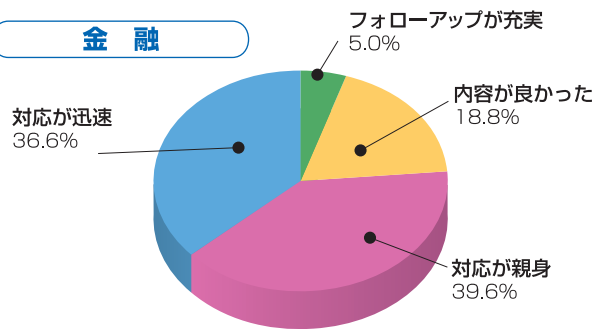
### 事業大分類の構成事業

<b>金融支援</b> 49/78 (7.2%/6.1%)	設備貸与等事業 資金貸付事業	<b>新事業支援・経営革新支援</b> 22/48 (3.3%/3.8%)	総合相談 専門家派遣事業 機械要素技術展 展示会出展支援 戦略的総合支援事業
<b>取引支援</b> 195/750 (28.9%/59.1%)	取引あつせん(発注・受注) 集団あつせん会議(発注・受注) ※ 北東北3県合同商談会(発注・受注) ※ 自動車関連産業創出推進事業	<b>情報化支援</b> 17/36 (2.5%/2.8%)	図書・ビデオ等貸出
<b>人材育成支援</b> 129/314 (20.8%/22.1%)	いわてものづくりアカデミー 若者・中小企業ネットワーク構築事業	<b>研究開発支援</b> 5/26 (0.7%/2.0%)	研究開発支援 知的財産戦略支援
<b>創業支援</b> 253/260 (37.5%/20.5%)	起業家育成塾※ いわてビジネスプラングランプリ		
<b>中心市街地活性化支援</b> 7/7 (1.0%/0.6%)	中心市街地活性化推進事業※		

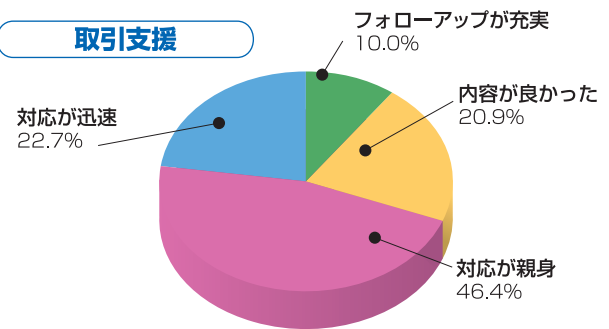
※印の事業は、開催時等に調査  
回答数/顧客数  
( ) 書き%は、回答全体に占める構成比/顧客全体に占める構成比

## 満足の理由:事業大分類別

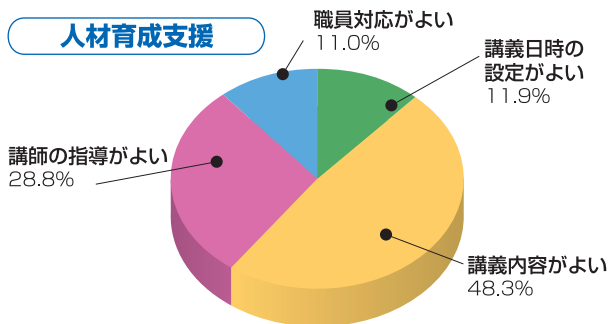
### 金融



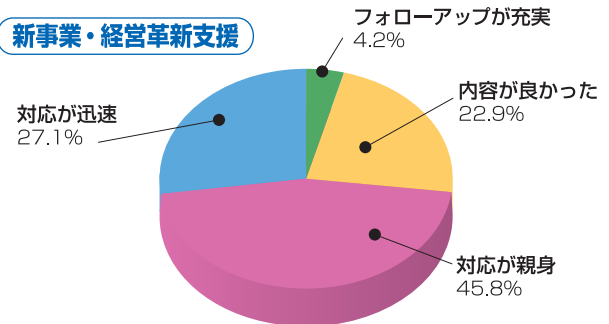
### 取引支援



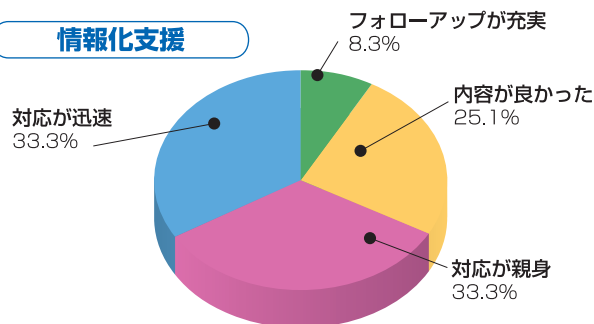
### 人材育成支援



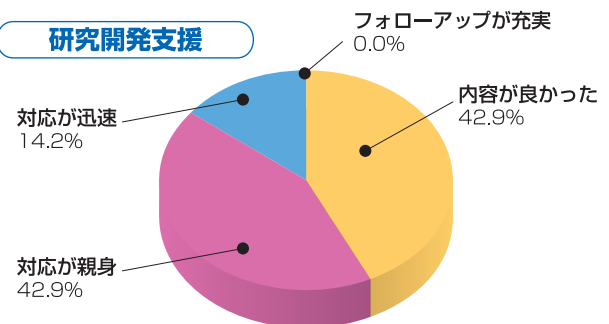
### 新事業・経営革新支援



### 情報化支援



### 研究開発支援



## 分析結果

- ・昨年度より満足度の向上したものは事業大分類別で「金融支援」及び「中心市街地活性化支援」、逆に低下したものは、「取引支援」、「新事業・経営革新支援」、「情報化支援」、「人材育成支援」及び「研究開発支援」である。
- ・全体の満足度は昨年度の4.02から3.97に低下している。この要因としては、主に以下の2点が考えられる。
  - ①顧客全体の6割弱を占める取引支援において満足度が0.2ポイント低下したこと。
  - ②顧客の2割を占める創業支援事業の満足度が0.18ポイント低下したこと。
- ・ものづくりアカデミー事業や専門家派遣事業など、企業・個人負担を伴う事業についての評価は厳しく、資金貸付等は高い評価を得やすいことがはっきりしている。研修等でも新規事業等の無料やきわめて安価なサービスと少人数の研修は他と比較して評価は高くなりやすいとも考えられる。

## 今後の取組み

- ・人材育成の中の「いわてものづくりアカデミー」については、近年満足度が低下傾向にあることから、カリキュラムの見直し等を行っているが、より一層の見直しにより施策の効率化と内容向上に努めたい。
- ・新事業・経営革新支援の中の専門家派遣事業については、平成19年度は制度の見直しで企業負担が増えるなどで厳しい評価となっており、諸制度等の組み合わせ等の提案等で企業にとって使いやすくなるような提案が必要。

お問い合わせ先  
総合支援グループ  
TEL 019-631-3826 FAX 019-631-3830

皆様からいただいた意見とそれに対するセンターとしての回答・対応策等、詳細につきましては今後当センターのホームページにも掲載してまいります。

URL <http://www.joho-iwate.or.jp/ci/>



# 起業家・後継者 育成塾開催のお知らせ

いわて産業振興センターでは、起業を目指す方や起業間もない方、社内創業を考えている方、事業後継者の方々を対象に県北、沿岸の5地区で起業家・後継者育成塾を開催します。この塾は、講演会と講義とから構成されており、日程は次のとおりです。講演会のみ受講される方、講義のみ受講される方、講演会・講義とも受講される方々を募集しております。

## ●大船渡・釜石・宮古地区講演会

(会場：釜石ベイシティホテル)

日時	時間	講演テーマ	講師
6月18日(水)	18:00~21:00	「起業家とは」「起業成功の秘訣」 「ビジネスアイデア」「事業戦略」	セイコーインスツル(株) 常勤監査役 鎌田國雄氏
		「私の起業体験」	㈱トーノ精密 代表取締役 佐々木弘志氏

## ●大船渡地区講義

(会場：大船渡商工会議所 開催時間：18:00~21:00)

講義	日時	カリキュラム	講師
1	6月24日(火)	【創業の準備】 ・創業の準備と心構え ・事業構想の検討ステップと着眼点	(有)ジー・エフ・シー 代表取締役 中小企業診断士・佐藤善友氏
2	7月 9日(水)	【事業計画書の作成①】 ・事業計画書(事業目標、市場性の確認、販売活動、仕入・製造活動)	
3	7月15日(火)	【事業計画書の作成②】 ・収支計画書(必要売上高、収支計画、資金繰り計画)	
4	7月28日(月)	【事業計画書の作成③】 ・事業展開、成長戦略について 【講師と受講者との個別相談会】 (販売戦略、商品戦略、資金、事業計画等について個別相談会)	

## ●釜石地区講義

(会場：市営青葉ビル 開催時間：18:00~21:00)

講義	日時	カリキュラム	講師
1	6月23日(月)	【創業の準備】 ・創業の準備と心構え ・事業構想の検討ステップと着眼点	(財)いわて産業振興センター コーディネーター 中小企業診断士・佐々木貢氏
2	6月30日(月)	【事業計画書の作成①】 ・事業計画書(事業目標、市場性の確認、販売活動、仕入・製造活動)	
3	7月 7日(月)	【事業計画書の作成②】 ・収支計画書(必要売上高、収支計画、資金繰り計画)	
4	7月14日(月)	【事業計画書の作成③】 ・事業展開、成長戦略について 【講師と受講者との個別相談会】 (販売戦略、商品戦略、資金、事業計画等について個別相談会)	

## ●宮古地区講義

(会場：宮古商工会議所 開催時間：18:00~21:00)

講義	日時	カリキュラム	講師
1	6月26日(木)	【創業の準備】 ・創業の準備と心構え ・事業構想の検討ステップと着眼点	マネジメント・サポート ・オフィス 代表 中小企業診断士・高橋正典氏
2	7月 3日(木)	【事業計画書の作成①】 ・事業計画書(事業目標、市場性の確認、販売活動、仕入・製造活動)	
3	7月11日(金)	【事業計画書の作成②】 ・収支計画書(必要売上高、収支計画、資金繰り計画)	
4	7月18日(金)	【事業計画書の作成③】 ・事業展開、成長戦略について 【講師と受講者との個別相談会】 (販売戦略、商品戦略、資金、事業計画等について個別相談会)	

## ●二戸・久慈地区講演会

(会場：二戸地方振興局)

日時	時間	講演テーマ	講師
7月16日(水)	18:00~21:00	「起業家とは」「起業成功の秘訣」 「ビジネスアイデア」「事業戦略」	セイコーインスツル(株) 常勤監査役 鎌田國雄氏
		「私の起業体験」	(株)トーノ精密 代表取締役 佐々木弘志氏

## ●二戸地区講義

(会場：二戸地方振興局 開催時間：18:00~21:00)

講義	日時	カリキュラム	講師
1	7月23日(水)	【創業の準備】 ・創業の準備と心構え ・事業構想の検討ステップと着眼点	マネジメント・サポート ・オフィス 代表 中小企業診断士・高橋正典氏
2	7月29日(火)	【事業計画書の作成①】 ・事業計画書(事業目標、市場性の確認、販売活動、仕入・製造活動)	
3	8月 5日(火)	【事業計画書の作成②】 ・収支計画書(必要売上高、収支計画、資金繰り計画)	
4	8月 8日(金)	【事業計画書の作成③】 ・事業展開、成長戦略について 【講師と受講者との個別相談会】 (販売戦略、商品戦略、資金、事業計画等について個別相談会)	

## ●久慈地区講義

(会場：久慈地方振興局 開催時間：18:00~21:00)

講義	日時	カリキュラム	講師
1	7月22日(火)	【創業の準備】 ・創業の準備と心構え ・事業構想の検討ステップと着眼点	(財)いわて産業振興センター コーディネーター 中小企業診断士・佐々木貢氏
2	7月30日(水)	【事業計画書の作成①】 ・事業計画書(事業目標、市場性の確認、販売活動、仕入・製造活動)	
3	8月 4日(月)	【事業計画書の作成②】 ・収支計画書(必要売上高、収支計画、資金繰り計画)	
4	8月 7日(木)	【事業計画書の作成③】 ・事業展開、成長戦略について 【講師と受講者との個別相談会】 (販売戦略、商品戦略、資金、事業計画等について個別相談会)	

受講申込・問合せ先 新事業・研究開発支援グループ TEL 019-631-3825

# 下請 かけこみ寺

政府は、昨年2月、格差是正と生産性向上の成果を、大企業から中小企業にも波及させることを目的とした「成長力底上げ戦略」をとりまとめました。その中で、生産性向上の成果を中小企業にも適正に配分していくため、下請適正取引の必要性が指摘されました。その後も昨年11月、経済産業大臣が経済財政諮問会議に提出した「中小企業生産性向上プロジェクト」などの中小企業支援策の中に、下請適正取引等の推進が盛り込まれました。

中小企業庁は、この下請適正取引等推進の実現に向けて、今年4月から下請かけこみ寺事業を開始しました。

### 相談の対応

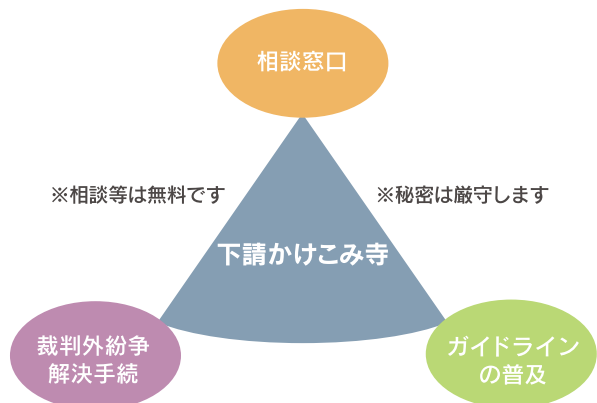
取引に関するさまざまな悩み等に、下請代金支払遅延等防止法や中小企業の取引問題に知見を有する専門家が親身になって耳を傾け、適切なアドバイス等を行います。お気軽にご相談ください。

### 迅速な紛争解決

中小企業が抱える取引に係る紛争を、迅速かつ簡便に解決するため、裁判外紛争解決手続(ADR)を用いて、全国の登録弁護士が身近なところで調停手続き等を行ないます。(手数料無料)

### 下請適正取引ガイドラインの普及啓発

業種別説明会等を通じて「下請適正取引等推進のためのガイドライン」の普及啓発を図ります。



お問い合わせ・相談窓口 育成支援グループ 担当:伊藤 TEL 019-631-3822



2008

併催  
奥州工業まつり

# 北上川流域 ものづくり魅力発信フェスタ

日時■2008年7月4日(金) 11:00~17:00

5日(土) 10:00~16:00

場所■奥州市江刺中央体育館(奥州市江刺区杉ノ町9-1)

7/5(土)

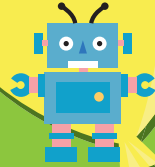
## こども科学教室

小学生・中学生向けの安全な実験を体験できます。君も今日から科学博士だ!

7/4(金)  
7/5(土)

## 県内実業高校制作作品展示会

ロボット・模型など楽しい制作作品を展示。



7/5(土)

## ものづくり体験教室

いろいろな工作に挑戦! 上手にできるかな♪

7/4(金)  
7/5(土)

## ものづくり企業魅力発信展示会

約80社のものづくり企業が出展。ものづくり企業の魅力大発見!

7/4(金)  
7/5(土)

## 奥州うまいもの市

おたのしみ! 屋台コーナー 奥州ならではの食材がめじろおし!



7/4(金)

## ものづくり魅力発信発表会

ものづくり企業の若手人材が働くことの魅力について発表します!

# ものづくりの祭典

- 主催/ (財)いわて産業振興センター/ ジョブカフェいわて
- 共催/ 奥州工業まつり実行委員会/ 北上川流域地域産業活性化協議会/ 岩手県/ 奥州市 国立大学法人岩手大学/ 岩手県高等学校教育研究会工学部会
- お問い合わせ/ (財)いわて産業振興センター TEL019-631-3826 県南広域振興局経営企画部 TEL0197-22-2812



## スタッフからひと言

### 決算を終えて...

総務・金融グループ  
柳沢

この文章をみなさまに読んでいただける頃には、決算も終わり一息ついているところ...だと思う。

各部門の事業決算を連結して決算を行なうため、どこかにミスがあれば、修正作業に追われることになる。事業の管理は、個の力によるものが大きい、その集大成(決算)が組織の力(評価)となるのだろう。

業種を問わず、実績、製品、体制が企業の力であるとともに、個の力、個の育成もまた企業の力であると思う。企業の力を伸ばすために、当センターの金融、人材育成、取引あっせん、新事業、研究開発などの支援を、有効なアイテムとして活用していただければと思う。

また、当センターを支援していただいている皆様に感謝を申し上げ、今後とも皆様にご意見、ご助言をいただきながら、多くの企業に末永く支援していただけるセンターとなるよう心がけたい。