

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

Vol.

90

# 産業情報 いわて



CLOSEUP

岩手力!

## 株式会社ヘイブ

第4回いわてビジネスプラングランプリ  
イノベーション部門 グランプリ受賞企業

お知らせ

先行技術調査費用助成支援事業  
地域力連携拠点海外展開セミナー

地域中小企業外国出願支援事業  
下請かけこみ寺

報告

二戸・久慈地区アパレル関連企業情報交換会  
いわて医療機器事業化研究会

募集

いわて起業家大学

GLOSEUP

# 岩手カ!

第4回いわてビジネスプラングランプリ  
イノベーション部門 グランプリ受賞企業

株式会社ヘイブ



店内には1万点以上のリサイクル古着が並び

家庭に眠っている衣類なんでも  
買い取りを来店のみっかけに。  
ユニークな仕掛けが好調な成長  
を続ける。

毎週水曜日になると商品の値段が下がる「ドンドン  
ダウンオンウェンズデー」。単なる古着ディスカウン  
トショップではない。その背景にはモノ余り先進国  
と物資不足の発展途上国を繋ぐ大きな古着リサイ  
クルの仕組みが横たわっている。

## どんどん値下げ…

ドンドンダウンの店にお気に入りのシャツ  
が陳列してあるとする。ニンジンのマークが  
付いているから、いま買えば3,000円。これ  
が来週水曜日になると2,000円に下がる。さ  
らにもう1週間待つと500円になる。よし、  
安くなるのを待って買おう。いや、そのうち  
売れてしまうかもしれない。いま買おう。い  
や、やっぱり来週まで待とう…。

これが顧客の射幸心をくすぐる「ドンドン  
ダウン オン ウェンズデー」の仕組みだ。

この仕組みには心配なところがある。みん  
なが下がるのを待って買い控えてしまったら、  
底値100円の商品が膨れ上がって商売になら  
ない。そうではない、絶対うまくいくはずだ  
と思いつつも岡本社長自身、この仕組みを  
実行できないでいた。

そんなとき、出店していたファッションビ  
ルのアパレル店の業績が伸びず撤退を決め  
た際、「この店で試してみよう」と思い立っ  
た。すると、やってみたら売上がそれまでの3  
倍にぼんとハネ上がった。「条件の悪いこの  
ビルで売上が伸ばせるなら、全国どこでもい  
けるのではないか」。ドンドンダウンが社会テ  
ビューしたのはそんなことがきっかけだった。

この販売方法は岡本社長が考えに考えを  
重ねて生み出したものだった。まず、ドンド  
ンダウンが消費者の人気を集めているのは  
安くなるからだけではない。「ドンな服でもド

ンドン買い取り」という仕掛けが効いている。  
デザインや状態に関わらず、持ち込まれた  
古着を重さで買い取る。絶対にお断りしない  
のがポイントだ。これによって、まず消費者  
を店に誘導し、そこでドンドンダウンの仕組  
みをわかってもらい、買う気を起こさせよう  
というわけだ。

もう一つ、店内の商品を週ごとに一斉値下  
げする。値札をどうするか。いちいち付け変  
えてはいられない。そこで、商品には値札を  
付けず野菜のイラストが描かれた「野菜タ  
グ」を付けておく。そして、店内に掲出する  
値段表（野菜のイラストに価格が付いてい  
る）を1枚めくると野菜タグが1ランクずつ  
下がった値段表になる。価格ランクは最高  
1万円から最低100円まで12段階。来店客は  
この値段表を横目に品定めをし、買うか待つ  
かを決めることになるというわけだ。



盛岡市津志田店。イメージカラー、ロゴを統一しながら外観デザイン  
は既存建物なりに個性を持たせている



商品案内など賑やかなアナウンスが店内いっばいに響きわたる



難しい査定などをせずに古着を買い取ってくれる気軽さが受けている

## 日本の古着市場はこれから

販売方法の面白さがクローズアップされるドンドンダウンだが、実はその背景に膨大な量の古着在庫を抱える日本の社会と、一方で発展途上国など衣類を求める巨大な世界の市場がある。その中で、買い取りという商品の「入り」の部分と、買い取り品のうち国内販売できない古着を海外に輸出する「出」の部分繋いでシステム化したところがドンドンダウンの革命だった。

日本人が衣類を買って、着て、それをもう一度着る割合はわずか9%だという。91%は筆筒のこやしかゴミになる。しかも衣類ゴミの回収率は20%程度というから膨大な量の衣類が日本の家庭にあり、これをなんとかしたいと思っている人がいるのだ。

一方、ドンドンダウンが店頭で買い取った古着のうち約4割は質的に国内では販売できない。それを全店から集めて圧縮し海上貨物コンテナに詰め込んで輸出する。その量は全店で月にコンテナ10本（約200トン）以上にのぼる。行き先はアフリカのトーゴや東南アジアのマレーシア。現地には巨大な工場があって荷ほどきし分別してアフリカ諸国、東南アジア各国で販売される。こうして古着リサイクルビジネスは世界を

舞台に拡大し続けている。

## ビジネスプラングランプリで飛躍

ドンドンダウンのビジネスモデルはいわて産業振興センターが主催する第4回いわてビジネスプラングランプリ(08年度)イノベーション部門でグランプリを受賞。今年初めにはベンチャーフェアJAPAN '09優秀賞、東北ニュービジネス大賞「アントレプレナー賞」を相次いで受賞した。知的財産としての申請も受理され、この面でもメジャーの地位を不動のものにしつつある。

「古着ビジネスを真面目にやっていますよと、社会に認めてもらいたいという思いでいろいろな機会に出させてもらっています。お陰で岩手から東北へ、そして全国へと繋がりが広がった。最初のビジネスプラングランプリが無ければその後の展開は今ほど早くなかったかもしれないです。感謝しています」

急激な事業拡大で資金需要も多いことからいわて希望ファンドも活用。

ホームページシステムの構築に充てた。

現在、直営店12店、FC14店。東北以外では東京、埼玉、群馬、石川、兵庫、富山、岡山に進出している。目指すは全国制覇、そして業界日本一、さらに3年後には株式上場と、目標はあくまでも高い。

## 企業概要

- 創業 1991年7月
- 代表取締役 岡本 昭史
- 資本金 15,070万円
- 事業内容  
 アパレルショップ経営・リサイクル  
 古着の販売・衣料品などの輸入販売  
 フランチャイズ事業
- 従業員数 170名
- 所在地  
 〈本社〉  
 盛岡市開運橋通り1-8  
 電話 019-621-8250

URL  
<http://www.hype-net.com/>

今月の表紙／写真左から、阿部貴之さん、中坪南さん、下平実加さん。撮影時は、盛岡さんさ踊り期間中ということでゆかた姿で接客中。皆さんファッションが好き、人と会って話すのが好き。最近では年齢の高い来店者も増えてきていることから若さで押すだけではなく、商品説明などにも相応の対応が求められるのだとか。スタッフの勤務形態は本人希望で様々。アルバイトから正社員登用、さらに幹部社員を目指して頑張る若者もいる。

岡本 昭史

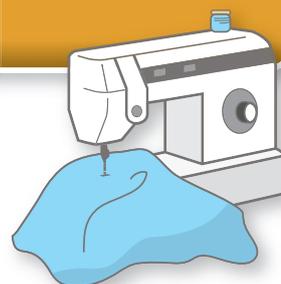
1969年生まれ。東京都出身。日大明誠高校卒業後、アメリカ・バージニア州のタイドウォーターカレッジで経営学を学ぶ。在学中に起業、「勉強より仕事を中心だった」。表面的には破天荒に見えるビジネス展開だが、ベースにはアメリカで培ったマーケティング力がある。それにしても、どうして盛岡がスタートだったのか。それはどうやら30万人という人口規模が理由だったようだ。地方で目立って、それから全国に打って出る。狙いが当たっている。



掲出された値段表。1枚めくるだけで陳列商品の値段を1段階安く表示する仕組みで、商品につけてある「野菜タグ」と値段表とを見て価格を確かめる

# 二戸・久慈地区アパレル関連企業情報交換会 を開催しました！

二戸・久慈地区の基幹産業の1つとなっているアパレル関連産業の横の連携を深めるべく、さる8月6日（木）午後、二戸市「なにゃーと」にて、「二戸・久慈地区アパレル関連企業情報交換会」を開催しました。



当センターで実施したアパレル関連企業の発注案件の紹介のほか、「参加企業による会社概要の紹介」「意見・情報交換」「講演会」「懇親会」の内容で開催し、当日はご多忙の中、10社10名の企業の皆様の参加をいただきました。

講演会は「縫製工場のパワーアップ」と題して、東レACS(株)・寺崎志野代表取締役をお願いしました。寺崎社長は宮古市出身で、東レ(株)入社後、CADシステム開発に20年間携わり、2000年に分社化されたACS社に入社。2003年に代表取締役社長となりました。

豊富な経験に基づいた講演内容は、参加者にとって、大いに参考になったようです。

県、二戸市、当センターの担当者を交え、意見交換を行なった中で、今回の会合を1回限りとせず、より県北アパレル関連企業の連携を深めるべく、今後も「情報交換会」を継続して開催するとの参加者全員の賛同を得て、次回はアパレル関連企業の集積の多い久慈地区で開催することといたしました。



## 取引上のお困りごと、なんでもご相談ください。 下請かけこみ寺

**弁護士無料相談実施中！**

随時受付けています。お気軽にご相談ください。

### かけこみ寺・移動相談所(9・11月の開催予定)

【二戸会場】	二戸広域観光物産センターなにゃーと3階	9月16日(水)	13:00~15:00
【久慈会場】	久慈商工会議所	9月17日(木)	10:00~12:00
【一関会場】	財)岩手県南技術研究センター	11月10日(火)	13:00~15:00
【二戸会場】	二戸広域観光物産センターなにゃーと3階	11月18日(水)	13:00~15:00
【久慈会場】	久慈商工会議所	11月19日(木)	10:00~12:00
【宮古会場】	宮古地方振興局	11月25日(水)	10:30~13:00

下請かけこみ寺相談、弁護士無料相談のお問い合わせ先

**TEL 019-631-3822**

育成支援グループ 担当/伊藤・村上 E-mail : joho@joho-iwate.or.jp

# 先行技術調査費用助成支援事業のご紹介

## 【特許出願前でも利用可能です】

自社で開発した技術の特許権により保護することは重要なことですが、既に他社によって権利化されている可能性が考えられます。研究開発にかかる経費や時間、労力を無駄にしないためにも事前に先行技術調査を行うことは非常に重要です。

当センターでは、先行技術調査にかかる支援を下記の内容により実施いたしますので、是非ご利用ください。

### 支援内容

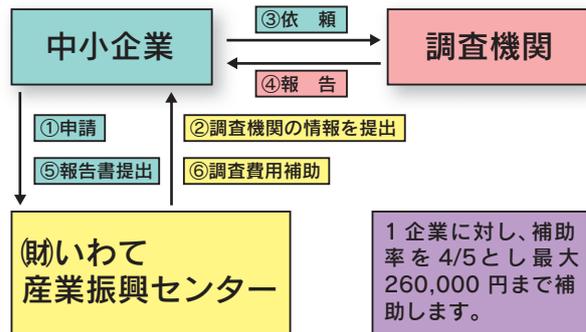
本事業では、先行技術調査に要する費用について、1企業に対し年1回のみ利用、補助率を4/5とし、最大260,000円まで補助します。申請の手順については右記スキームの手順を想定しております。

※本事業は、先行技術調査実施による知財戦略の構築を目的としているため、申請書・報告書には知財戦略を記入して頂き、その内容により支援の可否を判断いたします。

### 対象企業

岩手県内に事業所があり、中小企業支援法第2条に規定する中小企業者

### 事業スキーム



1企業に対し、補助率を4/5とし最大260,000円まで補助します。

- 1 企業が当センターに申請書を提出します
- 2 当センターが先行技術調査を行っている機関の情報を提供します
- 3 企業が調査機関に調査の依頼をします
- 4 調査機関から報告書を受け取ります
- 5 当センターに報告書を提出します
- 6 提出して頂いた後、調査費用の補助をします

# 見つけよう！発信しよう！岩手の知財！『グローバル化』

## 地域中小企業外国出願支援事業のご案内



岩手の知財を育てよう!!

現在、国内の中小企業において自社の技術・商品を活用した海外戦略が急激に進んでおります。当センターではこのような知財のグローバル化を視野に入れている岩手県内の中小企業を対象として、外国出願費用の支援事業を実施いたします。

### 支援内容

本事業の助成対象となる外国出願の詳細は下記の通りです。

- 1 特許出願のみを対象とします（意匠・商標・実用新案は対象外）
- 2 外国特許庁への出願時に要した費用を助成いたします（翻訳費・外国出願料・外国代理人費用・手数料等）  
※国内出願費用、PCT出願費用、国内出願・PCT出願の弁理士費用は認められません。
- 3 当センターへの応募段階において日本国に特許出願（PCT出願を含む）していること  
※以下のものが対象です。  
(1)日本国特許庁に対しPCTを出願した者で（年度内に）外国特許庁に出願を行う者  
(2)日本国特許庁に国内出願した者で（年度内）優先権を主張して外国特許庁に出願を行う者  
※日本国特許庁への出願は、当該年度内である必要はありません。
- 4 3 に関する外国出願であれば、複数国への外国出願に要する費用も助成対象。

### 補助金の詳細

費用の2/3の補助を行い、上限は100万円とします。  
（例：150万円の費用がかかった場合）  
企業負担：50万円 センター負担：100万円

### 対象企業

岩手県内の中小企業であること  
締め切り **10月30日（金）**

### 事業スキーム



見つけよう！発信しよう！岩手の知財！

お問い合わせ・お申し込み先

（財）いわて産業振興センター

新事業・研究開発支援グループ 担当/山根・工藤

TEL 019-631-3825 FAX 019-631-3830

募集開始しました  
10月開講

# それでもやっぱり 夢しか実現しない いわて起業家大学



志を掲げて起業を目指す人材、企業内での起業家精神の発揮で新事業や新分野進出を目指す人材の養成を目的として、「いわて起業家大学」を実施し、起業家精神の醸成からプレゼンテーション能力等の具体的な起業スキルを学びます。

**主催** (財)いわて産業振興センター  
**共催** 公立学校法人岩手県立大学地域連携研究センター  
**後援** 岩手県、盛岡市、二戸市、釜石市、岩手県商工会議所連合会、岩手県商工会連合会

## 1. 会場

盛岡市：岩手県立大学アイーナキャンパス他  
二戸市：なにゃーと他  
釜石市：ベイシティホテル  
(右記開催日程をご覧ください)

## 2. 受講料

無 料

## 4. 定員

50 名

第1回地域別オープニングセミナーでは各会場ごとに定めます。

## 3. 対象

起業を目指す方・起業間もない方、  
事業後継者、新事業・新分野進出を  
目指す方

ただしオープニングセミナー(公開講座)と  
ビジネスプラン発表会は別とします。

## 5. その他

日程の2/3以上出席した受講者は修  
了生として、いわて起業家育成資金の  
推薦要件となります。

全8回の講義を通じ、仕事を楽しみ・感動  
を得られる姿勢としての「起業家精神」の醸  
成や、「事業計画書」の作成を通じての、相  
互支援ネットワーク形成の実践と、夢の実現  
のためのプレゼンテーション力の養成と実践  
を行います。



## ■ 講師

(株)アントレプレナーセンター  
代表取締役社長 **福島 正伸** (ふくしま・まさのぶ)

1958年生まれ。早稲田大学卒業後、コンサルタント会社に就職。その後、様々な事業に挑戦し、1988年株式会社就職予備校(現・アントレプレナーセンター)設立。通産省産業構造審議会委員などを歴任。人材育成、組織活性化、新規事業の立ち上げなどの専門家として、20年以上にわたり、大手企業や全国の地方自治体、「大前研一のアタッカーズ・ビジネススクール」などで約5000回、延べ20万人以上に研修、講演を行う。「他人の成功を応援すること」を生きがいとし、多くの企業経営者、ビジネス書のベストセラー作家などから「メンター」と慕われている。主な著書に『「夢」が「現実」に変わる言葉』(三笠書房)『リーダーになる人のたった1つの習慣』(中経出版)『仕事は夢と感動であふれる5つの物語』『どんな仕事も楽しくなる3つの物語』(以上、きこ書房)最近では、『はじめて部下を持つあなたが理想の上司と呼ばれる瞬間』(KK ベストセラーズ)『キミが働く理由』(中経出版)等がある。

## お申し込み

(財)いわて産業振興センター 育成支援グループ 担当/石村  
TEL 019-631-3822 FAX 019-631-3830 E-mail joho@joho-iwate.or.jp

## ● 開催日程

	日時	テーマ・内容	会場
公開講座	10月30日(金) 18:00～20:00	オープニングセミナー（公開講座）	釜石ベイシティホテル2階 (釜石市)
	10月31日(土) 14:00～16:00	起業家精神（アントレプレナーシップ）の必要性、自立型問題解決法 まわりの力を自分に集める相互支援 等	二戸地区合同庁舎1階 大会議室（二戸市）
	12月2日(水) 18:00～20:00	講師と本講座のエッセンスを感じていただきます。	アイーナ7階岩手県立大学アイーナキャンパス 学習室1（盛岡市）
セミナー	12月16日(水) 18:00～20:00	①事業成功の条件 起業家になる前に	アイーナ7階岩手県立大学アイーナキャンパス 学習室1（盛岡市）
	1月18日(月) 18:00～20:00	②起業家精神と相互支援 起業家精神とは	二戸広域観光物産センターカシオペア メッセ・なにやーと会議室（二戸市）
	1月27日(水) 18:00～20:00	③創造的姿勢と事業価値創造 自分の夢を見出し具体化する手法	アイーナ7階岩手県立大学アイーナキャンパス 学習室1（盛岡市）
	2月2日(火) 18:00～20:00	④事業戦略立案と事業計画書作成 基本的事業戦略の理解と計画書作成	二戸広域観光物産センターカシオペア メッセ・なにやーと会議室（二戸市）
	2月10日(水) 18:00～20:00	⑤感動と共感のプレゼンテーション 感動と共感のプレゼンとは・感動と共感のプレゼン体験	釜石ベイシティホテル2階 (釜石市)
	2月24日(水) 18:00～20:00	⑥プレゼン共感力の検証 感動脚本の作り方、プレゼンシート作成等	アイーナ7階岩手県立大学アイーナキャンパス 学習室1（盛岡市）
発表会	3月6日(土) 14:00～17:00	夢を実現するビジネスプラン発表会	ホテルメトロポリタン本館 (盛岡市)

# いわて医療機器事業化研究会

平成17年4月、改正薬事法の施行により、医療機器製造工程のアウトソーシングが完全自由化され、技術力を有する地域企業の医療機器分野への新規参入や大手医療機器メーカーとの取引の可能性が高まってきました。

本県においては、北上川流域を中心に自動車産業や半導体関連産業の様々な基盤技術を有する地場企業群が集積し、岩手初のオリジナル技術や優れたものづくり人材が蓄積されております。

このような背景のもと高い技術を有する県内企業の医療機器産業分野への参入支援を目的として、地域の産学官が連携し、昨年8月に「いわて医療機器事業化研究会」を設立いたしました。

研究会の主な活動内容は、次のとおりです。

- 医療機器関連講演会等の開催。（年間4回開催）
  - 医療機器関連展示会共同出展。（年間4展示会に出展）
  - ホームページによる研究会活動、会員企業情報の発信。
- ※詳細は、次のホームページをご覧ください。

ホームページ <http://www.joho-iwate.or.jp/area/kentan/kentan.htm>

### 【会員企業数（平成21年8月末現在）】

- 正会員（県内ものづくり企業）48社
- 特別会員（大学、行政、支援機関等）13機関

### 【研究会共同代表（3社）】

- 共立医科器械株式会社
- 株式会社東光舎
- 株式会社谷村電気精機株式会社



平成21年度 第2回 研究会  
(8/11於：盛岡市:ホテルルイズ)  
講演テーマ「医療機器開発の動向(トピックス)」  
講師：研究会共同代表 共立医科器械株式会社  
小松 清春 氏

「いわて医療機器事業化研究会」では、ご入会くださる会員の方を幅広く募集しています。  
年会費・参加料は無料です。ご興味のある方は事務局までご連絡ください。

※いわて医療機器事業化研究会 事務局 助いわて産業振興センター 育成支援グループ 担当/村上  
TEL 019-631-3822 FAX 019-631-3830 E-mail kenkyu@joho-iwate.or.jp

平成  
21年度

# 地域力連携拠点 海外展開セミナー

参加費無料

来場対象者 >>> 海外展開を検討している中小企業等

公的機関の支援メニューや支援事例について紹介します。



主催：地域力連携拠点 共催：中小企業庁、経済産業局、ジェトロ

事務局：(独) 中小企業基盤整備機構

## 開催趣旨

今日、少子高齢化に伴う国内市場と、国際的な景気悪化の状況に多くの中小企業が直面しています。中小企業庁では、このような状況を打破するためにも、成長する新興国等の海外市場は獲得すべきであると認識しています。そこで、意欲と能力のある中小企業に対する支援として、海外市場開拓を促進するプログラム（グローバル経済PTプログラム）を実施しています。

また、全国327ヶ所に「地域力連携拠点」を設置し、小規模企業等が直面する新たな経営課題の解決を支援しています。この一つとして「地域力連携拠点」では、中小企業等に密着したきめ細かい支援など円滑な事業展開を図るため、関係支援機関で連携し、グローバル経済PTプログラムを推進しています。

今回のセミナーは、「地域力連携拠点」におけるグローバル経済PTプログラムの支援内容をご紹介しますことを目的としています。



## 盛岡での開催

日時 10月7日(水)  
13:00~16:40 (12:00開場)

会場 いわて県民情報交流センター  
アイーナ 会議室 501

対象者 海外展開を検討している中小企業等

定員 100名

参加費 無料

※プログラムは、当日変更になる可能性があります  
お申し込みは右記のURLから受け付けています

ホームページ <http://www.nikkan.co.jp/html/renkei/>

## 内容

経済産業省による中小企業の海外販路開拓支援について  
東北経済産業局 産業支援課長 国際室長 木村 研一 氏

海外販路開拓に取り組む地域企業事例  
OIGENの海外販路の取組について(仮題)  
及源鋳造株式会社 代表取締役 及川 久仁子 氏

ジェトロを活用した海外展開支援メニューについて  
(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)

中小機構の国際化支援アドバイス事業の紹介と中国の支援事例紹介  
(独) 中小企業基盤整備機構 経営支援専門員 太田 光雄 氏

## お問い合わせ先

「平成21年度 地域力連携拠点海外展開セミナー」運営担当事務局(日刊工業新聞社)

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 TEL 03-5644-7338 FAX 03-5644-7397



スタッフからひと言

## 3つの気

総務・金融グループ  
菊池 元昭

第91回全国高校野球選手権大会に本県代表として出場した花巻東の活躍は、県民に  
勇気と元気を与えてくれた。

国内景気は底をついた状態だが、県内経済はいまだに低迷状態が続いている。この  
厳しい事業環境の中、勝ち残るために是非「3つの気」をもって頑張っていただきたい。

- ①失敗を恐れず、新しい仕事、むずかしい仕事、研究開発等に積極的に取り組む「**勇気**」
- ②条件の厳しい仕事であっても投げ出さず、一度受注した以上は作業改善を徹底して  
行なうなど納得できるまでとことんやり続ける「**根気**」
- ③仕事をやり続けるための身心の健康と社員一丸となって仕事を楽しくする「**元気**」

当センターでは、未曾有の不況の中、一生懸命頑張っている県内企業の皆さんの「元気」をお手伝いするため、育成支援(仕事の紹介あっせん、商談会の開催等)、人材の育成支援(工場管理実践塾、工程カイゼンセミナー、品質管理セミナー等)、設備導入の支援(設備貸与制度、設備資金貸付制度等)、新産業や研究開発の支援など様々な支援事業を行なっておりますので是非ご活用ください。

(財)いわて産業振興センター広報誌

# 産業情報いわて

2009年9月10日(毎月10日発行)

発行 (財)いわて産業振興センター  
〒020-0852 盛岡市飯岡新田3-35-2(岩手県先端科学技術研究センター2階)  
TEL.019(631)3826 FAX.019(631)3830  
E-mail joho@joho-iwate.or.jp URL <http://www.joho-iwate.or.jp/>  
編集印刷 川口印刷工業株式会社

PRINTED WITH  
SOYINK™

