

公益財団法人高知県産業振興センター

情報▶プラットフォーム

2026
1月号
vol.455

【特集1】50周年企業紹介～50年の挑戦、その先の未来へ～

【特集2】ものメッセKOCHI2025 開催レポート



CONTENTS

■新年のごあいさつ	1
■50周年企業紹介～50年の挑戦、その先の未来へ～	3
■生産性向上アドバイザーの支援事例紹介	6
■ものメッセ KOCHI2025 開催レポート	7
■産振センターのアドバイザリー・コーディネーターによる「経営のお手伝い」	10
■おへい！会員さん	11
■よろず支援拠点通信	13
■行事予定	14

新年の

ごあいさつ

高知県知事 濱田 省司



新年あけましておめでとうございます。

高知県産業振興センターの会員の皆さまや県内企業・団体の皆さまにおかれましては、日ごろより、本県の産業はもとより県行政にわたり、ご支援、ご協力をいただいておりますことに心から感謝申し上げます。

知事としての2期目も折り返し地点を迎えました。

昨年は、連続テレビ小説「あんばん」を追い風に、全国から多くの観光客にお越しいただき、「大阪・関西万博」では、IoP技術（※）のほか、よさこいや街路市など伝統文化の魅力を国内外に広く伝えることができました。

※Internet Of Plants:ICT技術を活用してハウス内の温度や湿度、植物の生育状態見える化し、栽培管理を高度化する取り組み

一方で、昨年4月には県人口が65万人を割り込み、出生数の減少や若者の転出超過が続いている。また、3月に国が公表した南海トラフ地震の新たな被害想定では、想定死者数が最大4万6千人に上るとされました。

こうした出来事を振り返りますと、実りも多い一年ではありましたが、人口減少問題などの厳しい状況の打開に向けて、県民の皆さんとともに、粘り強く挑戦を続ける決意を新たにした一年でした。

引き続き「共感」と「前進」を県政の基本姿勢とし、元気で豊かな、そしてあったかい高知の実現に向けて全力を尽くしてまいります。

人口減少対策のマスターplanである「元気な未来創造戦略」については、大きく4つの方向性で施策を強化します。1つ目は高付加価値型経営への転換として、業種別の「若者所得向上検討チーム」で取りまとめた経営改革モデルを横展開して若者の所得向上を目指します。

2つ目は多様な人材が活躍できる環境の実現として、「共働き・共育て」などの働き方改革の取り組みを強化し、仕事と家庭の両立を支援します。

3つ目は若者に選ばれる高知を目指した移住・

定住対策の強化として、特に、県内企業への転職支援や、子どもたちに地域への理解と愛着を育むキャリア教育をもう一段強化します。

4つ目はニーズに応じた出会いの機会の拡充とライフデザイン支援に取り組みます。

さらに、全国に先駆けて人口減少が進む本県は「賢く縮む、4S（※）プロジェクト」に果敢に挑戦し、持続可能な公共サービス提供体制の確保とともに、产学研官民連携「オール高知」の取り組みも拡大していきます。※「Smart Shrink for Sustainable Society」の頭文字

また、持続可能な人口構造への転換を図るため、3つの高知県像の実現を目指します。

「いきいきと仕事ができる高知」の実現に向けては、産業振興計画に掲げる「地産外商」と「イノベーション」の2つの戦略に基づき、若者の所得向上を目指します。特に、県経済の牽引役となる中堅企業への育成支援を強化するほか、令和12年に開業予定の「大阪IR」を見据え、関西圏との経済連携をさらに進めます。

「いきいきと生活ができる高知」の実現に向けては、日本一の健康長寿県構想に基づき、国の経済対策も活用しながら医療・介護・福祉サービスの提供体制の基盤強化を図ります。

「安全・安心な高知」の実現に向けては、昨年公表した県版の震度分布・津波浸水予測から算出される人的被害などの新たな被害想定、これに基づく南海トラフ地震対策行動計画の公表を予定しており、被害の軽減に向けた取り組みをさらに強化します。

本年は、人口減少が進む中でも「活力ある高知」、南海トラフ地震が迫る中でも「安心して暮らせる高知」の実現に向けて、より一層成果にこだわる年にしたいと考えていますので、ご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

結びに、新しい年が皆さまにとりまして素晴らしい一年となりますようご祈念申し上げまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

公益財団法人
高知県産業振興センター
理事長 土居 秀臣



謹んで新春のごあいさつを申し上げます。旧年中は、当センターの事業運営に際しまして格別のご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年を振り返りますと、国際情勢の不透明感が依然として世界経済に影を落とし、資源・エネルギー価格の変動や為替の不安定さが輸出入に影響を及ぼしました。また、世界的なインフレ傾向に加え、米国大統領選挙後の政策動向や中国・ASEAN諸国の景気減速など、経営環境は一層厳しさを増しています。国内においては、昨秋発足した高市新内閣による新たな施策が注目されるところですが、依然として物価・人件費の上昇や人手不足が常態化しており、あらゆる業種で事業の持続性確保が課題となっております。

県内におきましても、人材確保の難しさや後継者問題、エネルギー価格高騰の影響は避けられず、設備投資や研究開発の遅れにつながりかねない状況にあります。こうした課題を克服し、成長を持続させるためには、デジタル化や省人化による生産性向上、新市場の開拓など、時代の変化を踏まえた挑戦が不可欠です。

当センターでは、第5期高知県産業振興計画に掲げる「デジタル化」「グリーン化」「グローバル化」を軸に、企業の皆様と共に取組を進めてまいりました。

デジタル化の分野では、各企業の課題に応じたデジタル導入計画の策定支援を継続するとともに、経営全体を見渡した改善策の提案や、専門家による伴走支援を強化いたしました。その結果、業務の効率化や品質管理の高度化、働き方改革につながった事例が数多く生まれており、県内ものづくりの現場に新たな可能性を示しています。

また、グローバル化の取組も着実に広がっています。タイ・ベトナムに設置した現地サポートデスクを活用し、オンライン商談と現地商談

を組み合わせることで、成約に向けた商談の質の向上や新規参入企業の拡大につなげました。さらに、紙製品など雑貨系製品のヨーロッパ展開も進めており、成約に至る案件も生まれています。県内企業の製品がデザイン性や環境配慮の面で評価され、従来のアジア中心から欧州にも広がりが見え始めていることは、大きな前進に繋がるものと考えております。

国内においては、昨秋開催いたしました「ものメッセ KOCHI2025」に93社の出展があり、全国からバイヤー等80社の他、タイ・台湾からのお客様もお招きし、県内企業との間で活発な商談が行われました。来場者数は26,000人に上り、県内のものづくりの魅力を広く発信する場となりました。また、児童・生徒・学生を対象とした体験イベントや工場視察も実施し、延べ4,100名を超える参加を得るなど、県内就職のPR面でも成果を収めることができました。

また、防災関連分野の外商強化にも注力し、県と連携して進めてきた防災製品・技術の認定制度では、令和9年度には売上高200億円を目指し掲げています。その実現に向け、昨年から専門人材を登用し、県外市場での展開を加速させました。大阪では初となる土木技術・工法をテーマにした商談会を開催し、行政関係者や建設業者等約50人が来場するなど、高い専門性を評価いただく機会となりました。今後もこうした取組を通じて、「防災先進県・高知」の技術を全国に広げてまいります。

本年の干支は午です。前へ前へと力強く駆け抜ける馬は、行動力と発展の象徴とされます。

令和8年が、県内ものづくり企業の皆様にとりまして、新たな挑戦が勢いをもって前進し、着実な成果へつながる一年となりますことを心より祈念し、新年のごあいさつとさせていただきます。

50周年 企業 紹 介

～50年の挑戦、その先の未来へ～

今月号では、めでたく50周年という大きな節目を時代の変化に対応しながら、地域とともに歩み続けてきた企業の歩みと、未来への展望をお聞き



有限会社
あぜち食品

代表取締役社長

和田しほこ氏

①50周年を迎えた 今のお気持ちを聞かせてください。

私が父から事業を引き継いで今年で8年目になりますが、目の前の仕事に必死に取り組んで、気が付けば50周年を迎えていたという印象です。

目まぐるしく時代が変化し、珍味の卸販売を生業としている同業他社の多くが廃業していく中で、地域のお菓子であるポップコーンの製造販売を他社から引き継いだことが会社の大きな転機となりました。

当初はなかなか売上が伸びず、自然災害やコロナ禍など多くの困難もありましたが、従業員と一丸となり、お客様のご要望に応えることでここまで続けることができ、本当に皆様に感謝しています。

②50年を振り返って、印象深いエピソードや出来事などがあれば教えてください。

2003年にご当地ポップコーンの製造販売を引き継いだことが特に印象深いです。高知で老舗の製造業者が後継者不在で廃業すると聞き、シュガーコーンや花きびといったご当地の味を何とか残していきたいと思いました。また、従前からの珍味の卸販売だけでなく、自社のオリジナル商品を全国に広げていきたいという思いもあり、同社から職人さんや生産設備を一式引き継ぎ、わずか2週間で工場を完成させてスタートしました。

引き継いで間もなく、映画館の業態転換で全ての取引先が無くなるという大変な経験もしましたが、2006年から始めたネット通販をきっかけに、イベントでポップコーンの需要があることが分かり、お客様のご要望を1つ1つ聞きながら様々なオリジナル商品が生まれ、多くのメディアでも取り上げていただき、現在では当社の主力事業となりました。

ポップコーン事業の承継がなければ、50年も会社が続くことは無かったと思います。

③今後の抱負を教えてください。

ポップコーン事業では、お客様の声によって緩衝材やペット用などの派生商品も生まれ、ノベルティやプチギフトなどで、高知の味を全国の方に認知していただけるようになりました。

これからも、お客様の声を聞き続け、「ポップコーンといえばあぜち食品」、「頼んでもよかった」と皆様に思っていただけのポップコーン屋を目指していきたいと思っています。



ポップコーンの製造・販売と、さまざまな珍味の販売を行っている。



高知のひな菓子『花きび』



会社概要

有限会社あぜち食品

事業内容 珍味卸、
ポップコーン製造販売

住所：高知市大津甲595-6
TEL：088-866-5453



迎えられた県内企業をご紹介します。

続けてきたその姿には、長く続く企業ならではの工夫や取組が詰まっています。半世紀にわたり挑戦をしました。



株式会社 遠藤青汁高知センター

代表取締役社長
野村 勝己氏

Q50周年を迎えた 今のお気持ちを聞かせてください。

当社は元々先代である父親が創業した会社です。私の姉が生まれた年に設立した会社が現在も続いていることは感慨深いです。

当社は創業時から、農薬を使わないケールを丸ごとジュースにし、余計なものを一切入れない青汁づくりを続けています。昔ながらの製法を守り続けてこられたのは、私たちの青汁を日々飲んでくださるお客様をはじめ、製造や配達を担う従業員、共に歩んできた同業の皆さま、手間のかかる栽培を続けてくださる農家の方々、そして資金面でご支援してくださる金融機関など、多くの方々の支えがあってこそです。

皆さまの想いに支えながら、これからも変わらぬ味と誠実なものづくりを続けてまいります。

Q50年を振り返って、印象深いエピソードや出来事などがあれば教えてください。

一番の出来事は、2011年に大型の台風によりケールが全く取れず、製品が作れなくなってしまったことです。ちょうど現体制(私が代表取締役、姉の森尚美が専務に就任)になったばかりの年でした。経営状況も厳しい中での出来事だったため、もう駄目かと思いましたが、他の業者にケールを分けてもらったり、配達数を減らしたりしてどうにか乗り切ることができました。この時の経験から、とにかく原料を切らさないために全国からケールを仕入れるようにしています。また、他社とのネットワークも広がり、何かあればお互いに助け合えるような関係性が築けました。

一方で、ケールの出来はどうしても天候に左右されます。現在は通年商品を製造できていますが、昨今の異常気象を踏まえると今後の生産も楽観視することはできません。毎日大変ですが、変化の波があるからこそ、毎日が刺激に満ちていて楽しめています。

Q今後の抱負を教えてください。

今後の展開としては、海外にも青汁を販売したいと考えています。日本発祥の青汁は海外ではまだあまり普及していませんが、原料であるケールには馴染みのある国も多いので、そこを足掛かりにできるのではと考えています。

製品や当社HPに載っている会社のロゴはWorld Green Juiceと言って、創業者である父が作ったものです。青汁を世界に広めたいという先代の思いを叶えるべく、これからも尽力していきます。



創業者 野村幸正氏



全製造工程を「クリーンルーム」で処理している。



会社概要

株式会社遠藤青汁高知センター

事業内容 乳酸菌飲料、

清涼飲料水の製造及び販売

住 所：南国市左右山152

T E L：088-862-3200





有限会社 四国浄管

代表取締役社長
戸田 明氏

①50周年を迎えた 今のお気持ちを聞かせてください。

創業から半世紀を迎え、改めて一つひとつの積み重ねが現在につながっていることを実感しています。

振り返れば、順風満帆な時ばかりではなく、試行錯誤を重ねてきた年月でしたが、その分だけ歴史の重みと感慨深さを感じます。

当社はもともと四国管財が設立した会社で、初代社長の急逝を受け、既に銀行を定年退職していた父が引き継ぎました。浄化槽の維持管理事業から始まり、時代の変化に合わせて事業を広げ、地域の暮らしを支える存在として歩んでこられたことに、大きな誇りと責任を感じています。

②50年を振り返って、印象深いエピソードや出来事などがあれば教えてください。

色々なことがありましたが、東日本大震災をきっかけに開発した災害用トイレ「大地くん」が特に印象に残っています。震災時、避難所では汲み取りができない、仮設トイレが不足する、不衛生な状態が続くなどの深刻な問題が発生し、トイレを我慢することで体調を崩すといった二次被害も起きていました。そうした現場の課題を知り、「現場で役立つトイレを」との思いで開発に取り組みました。当初は苦戦しましたが、日本赤十字社に採用されたことで注目され、防災現場で活用されるようになりました。

また、空手やムエタイを中心としたスポーツ事業「ザ・キャンプ」や、宿泊を伴うゲストハウス事業にも挑戦しています。外国人トレーナーを迎え、地域の方々や海外の方が交流できる場づくりを進めており、スポーツを通じた地域活性化の手応えを感じています。こうした取組が、次の新たな展開につながるものと感じています。

③今後の抱負を教えてください。

今後は、キックボクシングを2032年オーストラリア・ブリスベンオリンピックの正式種目とすることを目指し、スポーツの国際的な普及と交流を進めていきたいと考えています。

また、高知とタイ・チェンマイとの連携を深め、将来的には直行便の就航を実現させたいと考えています。チェンマイは「世界最大のデジタルノマド都市」と言われ、若い起業家やクリエイターが集まる都市です。こうした都市と高知がつながることで、観光やデジタル産業の活性化が進み、地域経済にも新たな波及効果を生むと期待しています。

これからも地域に根ざしながら、世界を視野に挑戦を続けてまいります。



ボブ サップに格闘技の指導を行う戸田代表（ザキャンプ高知）



災害トイレ 2Ways 大地くん



ひと、まち、未来へ



浄化槽事業部がある円行寺事業所の桜と、その横を流れる久万川が、四国浄管のロゴマークのモチーフになっている。

-----会社概要-----

有限会社四国浄管

事業内容 浄化槽設置・維持管理・修理、
防災製品開発、住宅リノベーション、
スポーツカルチャー、不動産取引、
ゲストハウス運営

住 所：高知市南御座19-31
TEL：088-883-1011



経営課題の解決に、生産性向上推進アドバイザーのアドバイスを取り入れませんか？

支援事例のご紹介

事例1 なぜなぜ分析研修

株式会社太陽

生産本部製造部長 田村様に聞きました！

質問1 生産性向上推進アドバイザーの支援を受けようと思ったきっかけは何でしたか？

現場で発生するトラブルや不具合に対して、根本原因の追究が十分にできていないと感じていました。色々な問題解決手法がある中、それを実践する事が出来ず行き詰っていました。再発防止には体系的な問題解決手法が必要だと考え、「なぜなぜ分析(※)」に注目していた折、田村アドバイザーによる研修支援が受けられることを知り、依頼しました。

質問2 なぜなぜ分析の研修には総勢約60名の従業員の方に参加いただきましたが、従業員の方にどのような変化がありましたか？

従業員の問題に対する考え方が多く変わりました。これまで個人的な改善活動はありましたが、研修後は小集団活動などを通じて、チーム内で根本的な原因の追究をするなど、「なぜ？」を掘り下げ真因を掴む事が出来るようになり、レベルアップ出来ています。また、改善する事によりモチベーションアップや職場のコミュニケーション良化にも繋がっています。

質問3 田村アドバイザーの支援を受けてみての率直な感想をお聞かせください。

「なぜなぜ分析」が初めての従業員が多い中、大変分かりやすく、実践的で現場に寄り添った指導をしていただきました。長年の経験に基づいた具体的な事例を交えながら、「なぜなぜ分析」の進め方を教えてください、研修後のアンケートでも「楽しく研修が出来た」と好評で、今後の改善活動に繋がる有意義な研修でした。今後も機会があれば引き続きご指導をお願いしたいと思っています。

※なぜなぜ分析とは、問題の根本原因を「なぜ？」を5回ほど繰り返して掘り下げていく手法です。



研修中のディスカッションの様子

事例2 工程表進捗管理システムの導入・運用

有限会社繁春鉄工所

第二工場の山下様に聞きました！

質問1 生産性向上推進アドバイザーの支援を受けようと思ったきっかけは何でしたか？

以前より、ペーパレス化、工程の見える化、事務と現場の情報共有に関心があり、取組へのきっかけを探していたところ、アドバイザー事業の話を聞き、支援を受けようと思いました。

質問2 導入した「製造工程表進捗管理システム」によって、どのような成果がありましたか？

工程表進捗管理システムの導入により①作業者が次の加工品を探す時間の短縮、②事務所から加工の進捗を作業者に確認する時間の短縮、③工程表を発行する時間の短縮ができ、トータルで2,400分/月の時間短縮が実現できました。情報の見える化が進み、現場と事務所の情報共有がスムーズになったという実感があります。

<定量的効果>

①現場のデータ問合せ時間の改善（短縮時間）：
5分/件 × 10件/日 × 20日/月 = 1000分 /
月 ≠ 16.6時間 /月

②事務所での加工進捗の確認時間の改善（短縮時間）：
5分/件 × 10件/日 × 20日/月 = 1000分 /
月 ≠ 16.6時間 /月

③工程表発行時間の効率化（短縮時間）：2分 /
件 × 200件/月 = 400分 /月 ≠ 6.6時間 /月

また、年に1回行う3月の倉庫棚卸では、今まで4名で3日～1週間残業して対応していましたが、チェック作業がかなり楽になると期待しています。

質問3 香川アドバイザーの支援を受けてみての率直な感想をお聞かせください。

とても満足しています。自分達で考えるだけでなく、アドバイザーの意見を聞くことによって、諸問題の大きな改善に繋がりました。これを足掛かりに、さらなる改善につなげていければと思っています。



現場での支援の様子

たくさんの ご出展・ご来場 ありがとうございます



高知県と高知県産業振興センターでは、本県で生まれた製品や技術を全国へ発信する「地産外商」の推進と、若者の「県内就職」につながる企業理解の機会創出を目的として、令和7年11月13日（木）～15日（土）の3日間、「ものメッセKOCHI2025」を高知ちばさんセンターにて開催しました。93の企業・団体にご出展いただき、会期中は延べ約26,000人の皆さんにご来場いただきました！

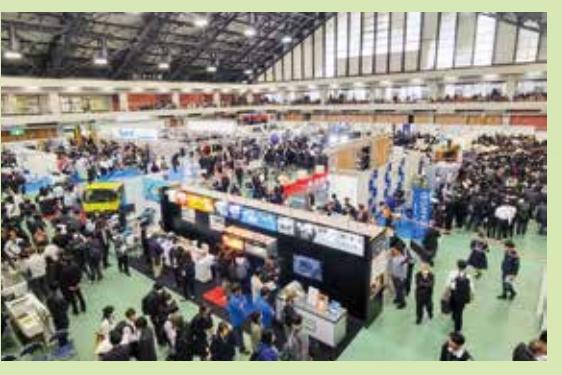
平日の2日間には、県内50校から約4,200人の学生が来場し、企業担当者へ積極的に質問したり、真剴な表情で製品を見学する姿が多く見られました。土曜日は親子連れが中心となり、ものづくり教室では、子どもたちが楽しみながら作品づくりに挑戦する様子が見られ、会場は“ものづくりの魅力”で賑わいました。

また、同時開催した商談会には、県外80社・海外4社が参加し、562件の商談が行われるなど、新たなビジネス創出にもつながる成果が得られました。

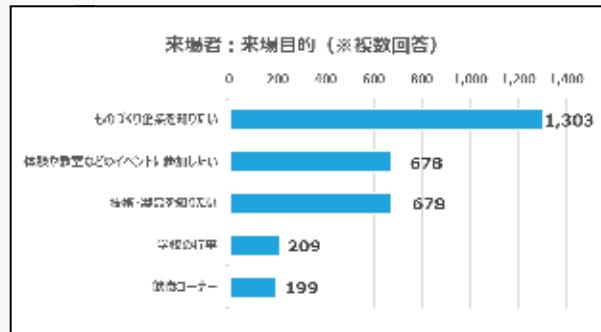


とうございました！

見るモノから、
創るモノへ。

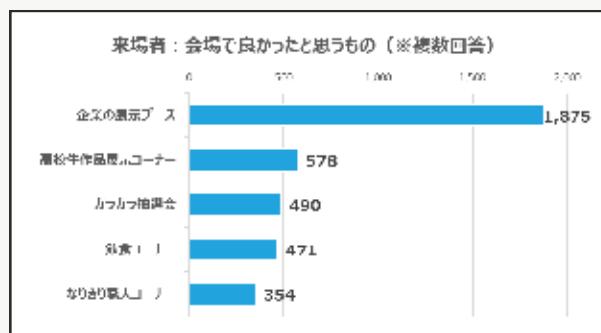
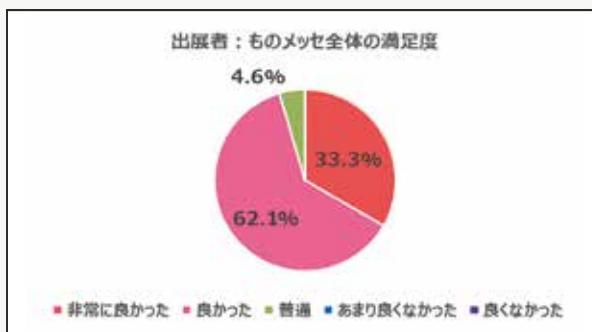


■出展・来場の目的



- 出展目的では、「企業PR」を最優先とする出展者が最も多く、次いでリクルート、商談、技術・製品紹介が続きました。このことから、ものメッセが営業・採用・PRを同時に見える場へと発展していることが分かります。また、ほぼ全ての出展者が「企業PR」と「技術・製品紹介」を挙げており、認知向上が共通ニーズとなっています。
- 年代別の来場目的では、全年代で「ものづくり企業を知りたい」が最も多く、「体験・教室への参加」は30～40代のファミリー層に多く、「技術・製品を知りたい」は20代・50代・60代以上の社会人層で高い結果となりました。

■出展者・来場者の満足度と感想



- 全体の満足度は非常に高く、出展者の95%以上が「良かった」「非常に良かった」との回答でした。今年は、企業PR目的と商談目的に会場を分けたことで、出展者がそれぞれの目的に合った出展ができ、満足度向上につながったと考えられます。また、来場者の満足度も94%以上が「良かった」「非常に良かった」と回答しており、出展者・来場者ともに評価の高いイベントとなりました。
- 会場内で特に評価が高かったのは企業展示ブースで、来場者の約7割から支持を得ました。自社の魅力や事業内容が一目で理解できるよう工夫したPRを行い、技術を集結した体験型の展示が充実していた点が大きな魅力となりました。また、「見る」「楽しむ」「学ぶ」といった多様なコンテンツが提供され、来場者満足の向上に寄与したと考えられます。

ものメッセKOCHIに関するお問い合わせ

公益財団法人高知県産業振興センター 経営支援・地産地消課 ☎ 088-845-6600

令和8年度の開催日程や出展者募集については、決まり次第ものメッセKOCHIウェブサイトや高知県産業振興センターのホームページ・SNSなどでお知らせします。



産振センターのアドバイザー・
コーディネーターによる
「経営のお手伝い」

第4回

砂原幸一コーディネーターの
海外進出の検討の始め方

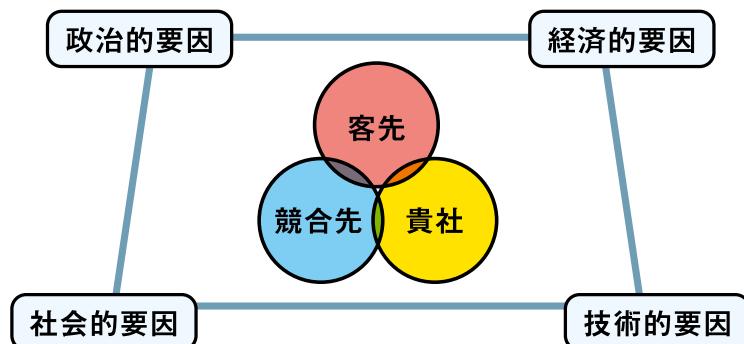


海外進出の第一歩と一緒に踏み出してみませんか

海外進出をしてみたいがどこから着手したらよいか迷っている経営者の方はいませんか？
是非とも“ものづくり海外展開サポートデスク”にご相談ください。

当センターでは、タイ（バンコク）とベトナム（ハノイ、ホーチミン）にサポートデスクを設置しています。現地での市場調査、展示会出展サポート、ビジネスマッチング、出張時の同行、通訳・車手配など充実したサービスをご利用いただけます。当然その他の国々についてもご相談に応じます。

また、県内企業の中には、海外市場において着実に受注実績を上げている事例も複数見られます。一方で、海外展開は国内市場とは異なり、成果が表れるまでに複数年を要するケースも決して珍しくありません。一方的な流れとしては、まず輸出を検討する国・地域を定めたうえで、市場調査を行います。その際には、国ごとに異なる政治・経済・社会・技術といった外部環境について、日本との違いを丁寧に整理し、理解を深めていくことが重要です。さらに、宗教や商習慣、消費者の嗜好なども大きく異なるため、海外展開は日本国内での取組の延長線上ではなく、まったく異なる事業として捉える必要があります。



～輸出価格で失敗しないために～

この結果を踏まえ、輸出の可能性があると判断されたら、現地市場に適合するように仮説を立て検証するループを何度も繰り返しながら製品に磨きをかけていきます。

特に価格の取り扱いについては注意する必要があります。最も避けるべきは現行の国内価格をその時の為替レートで外貨に換算したものを商談初期段階で相手先に提示してしまうことです。契約交渉の過程でこの価格に縛られ価格交渉で苦労することになります。輸出契約の諸条件、商社の関与の有無、相手先の信用状況、初回の注文量とその後の継続受注の可能性の有無などで全く価格政策が異なってきますので、これらの諸条件が決まって初めて輸出価格が提示できることをご理解ください。

海外支援コーディネーター 砂原 幸一

輸出取組にどれだけの覚悟がおありか、最初の面談で色々お伺いする中で、熱意と合わせ確認させていただきます。受注される企業様は例外なく経営者の方の海外取組姿勢に覚悟と熱意を感じられ、それに突き動かされて、こちらの支援にも力が入って受注に至っているケースが多いと思っています。



お問い合わせ先 公益財団法人高知県産業振興センター 外商課
TEL 088-845-6600 MAIL gaisyou@joho-kochi.or.jp



お~い！会員さん

株式会社飯田鉄工

会社概要

当社は1967年高知市にて創業、以来建設機械用アタッチメントの開発、設計、製造、販売を行っております。主な販売先は全国の建設機械メーカー及び商社となり日本全国の解体現場、産廃施設等において飯田の黄色いアタッチメントが活躍をしています。

会社や商品の特徴や強み

現場での過酷な使用環境を見据えた「頑丈で壊れにくい・タフなイエロー！」を強みとし、お客様の声に耳を傾けながら、一つひとつのご要望を形にしてまいりました。

2024年には「エコカッター」が高知県地場産業賞を受賞。2025年5月にはお客様の要望を形にした新製品「ツリーフェラーズ」の販売を開始しました。

これからも、現場の声をものづくりに活かし、高品質かつ実用性に優れた製品を通じて、業界の発展に貢献してまいります。

今後の展開

耐久性と信頼性において高い評価をいただいている当社の建設機械用アタッチメントを、国内のみならずアジア地区をはじめとした海外市場への展開も進めていく予定です。これからも、お客様の現場に真に役立つ製品を提供し続けることで、業界における当社の存在価値をさらに高めていきたいと考えております。



連絡先

代表者：代表取締役 飯田 隆雅
住 所：高知市長浜 3111-2
T E L：088-842-2496



▲HP

有限会社内田文昌堂

会社概要

当社は、創業160年を超える高知の老舗企業として、文房具や事務用品の販売および保守サービスの提供などを行ってまいりました。2021年に本町店舗は閉店いたしましたが、現在は「外商部門」を強化し、お客様のニーズに応じた営業活動を展開しております。

会社や商品の特徴や強み

当社の最大の財産は、高知の老舗文具店として培ってきた歴史と、お客様との確かな信頼関係です。

きめ細やかな対応と豊富な商品知識を活かし、文具・事務用品からノベルティ、オフィス家具、防災用品に至るまで、お客様のニーズに最適な商品をご提案いたします。

また、迅速な配達体制や訪問対応、各種ご相談への対応を通じて、お客様の日々の暮らしや業務が、よりスムーズで安心できる環境となるようお手伝いさせていただいております。



今治タオルの取り扱いを始めました



今後の展開

私たちは、ただ商品を「売る」のではなく、文具といえば「やっぱり内田文昌堂」と言っていただけるよう、社員一同「地域貢献」と「恩返し」をモットーに社会や暮らしに役立つ商品を「提案」できるよう今後も努力し、進化してまいります。

連絡先

代表者：代表取締役社長 大野 辰哉
住 所：高知市与力町 2-12
T E L：088-824-1277



▲HP



贊助会員の皆様をご紹介します！

有限会社デポー

会社概要

当社は1977年、高知市はりまや町に1軒の小さな喫茶店として創業しました。

その後、喫茶デポーに加えて、焼肉「大福」、しゃぶしゃぶ「しゃぶ膳」、イタリアン「ナポリの風」と共に、高知の食を支える企業として邁進しております。

会社や商品の特徴や強み

当社の主力商品は、なんといっても喫茶デポーのモーニング。創業時より、忙しいお客様の朝を高知のモーニング文化を通じて支えてまいりました。お蔭様で多くのお客様のご愛顧を賜り、毎朝多くのお客様で賑わっております。

また、イタリアンでは直輸入の本格薪窯で焼くピザ、焼肉・しゃぶしゃぶでは肉の目利き職人が選ぶ上質な肉を低価格でご提供しております。これからも高品質な食をお客様へお届けしてまいります。

今後の展開

飲食店で培った経験と強みを活かし、生産者の皆様とお客様とのつながりを大切につなぐ役割に注力したいと考えております。

地域の食文化発展に大きな貢献ができるよう、食に関わる新たな事業の展開を視野に入れております。



連絡先

代表者：代表取締役社長 池田 和隆

住 所：高知市菜園場町 3-8

T E L：088-883-7861



有限会社福辰

会社概要

『福辰』の屋号は大正12年からの畳屋が起源で、その後卵屋・お菓子屋、高度成長期には土産物屋を経て、昭和31年に有限会社福辰として設立しました。

酒盗、福鰹（味付鰹生節）、山海珍味、塩干魚、高知県特産品等の製造販売を行っております。



会社や商品の特徴や強み

高知は地酒メーカーと酒好きの多い土地柄だけあって酒の肴とは切っても切り離せません。福辰は鰹節等の加工品の副産物であり伝統食でもある鰹の塩辛『酒盗』に着目し、食べやすくアレンジして商品化することにより全国の酒好きの皆様にご愛好頂いております。また、減塩商品への対応として柚子果汁を加え減塩した『極上鰹之塩辛』を季節限定で販売しております。



今後の展開

これからも高知や四国の方の食材を活かして新商品や新しい食べ方を提案し、また、スパイスやオリーブオイルを加えた洋風の酒の肴、地中海料理やニューオリンズの海産物を参考に多様な食品を開発して食文化を創造しながら社会に貢献する会社であります。

連絡先

代表者：代表取締役 中西 慶次郎

住 所：高知市塩屋崎町 1 丁目 6-4

T E L：088-831-9828





経営上のお悩み、相談しませんか？

「よろず支援拠点」は、国が平成26年度から全国に設置している無料の経営相談所です。
中小企業の皆さまの売上拡大や経営改善等、経営上のあらゆるお悩みに対応します。

こんにちは！よろず支援拠点から事業者に役立つ、知識や技術をお届けします。
このページで紹介されている内容については、
所属コーディネーターに個別で相談できます。

無料で作業の効率化を実現したい事業者にオススメ

Excelを使って無料で作業の効率化を実現する方法！

Excel機能説明

- ①外部で作成したデータをExcelに自動で取込
▶PowerQuery
- ②取込したデータを分析しやすい形式や項目に編集
▶各種関数
- ③データの抽出条件を視覚的に行い簡単抽出し確認
▶スライサー
- ④データの集計条件を指定して簡単集計
▶ピボットテーブル
- ⑤納品書入力、発行、履歴作成
▶マクロ

以下の事例に対する実現案を
Excelを使用して提案します

事例1

- ・毎月の給与計算を行うために、タイムカードの出勤・退勤時間より出勤日数/残業時間を手作業で集計して給与計算を行っている。

※「Excel機能説明」の①②③を使用

事例2

- ・納品書を手書きしており、毎月の請求書も日々の納品書を手作業で集計し請求書を手書きしている。

※「Excel機能説明」の①⑤を使用

事例3

- ・複数店舗を経営しているが、全店舗の売上を一覧で確認するために各店舗の売上情報をもとに手作業で全店舗の売上一覧表を作成している。

※「Excel機能説明」の①②③④を使用

事例4

- ・納品書はExcelで作成しているが、請求書は納品書を手作業で集計し手作業で作成している。

※「Excel機能説明」の①②③④⑤を使用

事例5

- ・商品の発注/仕入を手作業で行っており仕入先よりの請求書とのチェックを手作業で行っている。

※「Excel機能説明」の①②③④を使用

Excel画面イメージ

PowerQueryでデータを自動取込後にスライサーで表示
条件を指定し表示内容を確認する
※「Excel機能説明」の①②③を使用

部署	販売年	販売月	仕入先名	商品名
店舗1	2025	02	仕入先 1	商品名称 1
店舗2		03	仕入先 2	商品名称 10
		04		商品名称 11

部署	販売年	販売月	合計 / 数量				合計 / 金額	合計 / 数量	合計 / 金額	合計 / 数量	合計 / 金額
			02	03	04	全体の合計 / 数量					
店舗1	2025	02	135	14,725	135	14,725	135	14,725	405	44,175	
店舗2		03							6	600	
		04							33	3,597	
									36	3,960	
									39	4,329	
									42	4,704	
									45	5,085	
									48	5,472	
									9	909	

PowerQueryでデータを自動取込後にスライサーで表示
条件を指定しピボットテーブルで集計
※「Excel機能説明」の①③④を使用

部署	販売年	販売月	合計 / 数量				合計 / 金額	合計 / 数量	合計 / 金額	合計 / 数量	合計 / 金額
			02	03	04	全体の合計 / 数量					
店舗1	2025	02	2025/02/01	11:20:10	1	2001	1	0	1	西国 太郎	12345678 商品名称 1
店舗1	2025	02	2025/02/01	12:20:10	2	2002	1	0	1	西国 太郎	12345679 商品名称 2
店舗1	2025	02	2025/02/01	13:20:10	3	2003	1	0	1	西国 太郎	12345680 商品名称 3
店舗1	2025	03	2025/03/01	14:20:10	3	2004	1	0	1	西国 太郎	12345681 商品名称 4
店舗2	2025	03	2025/03/01	15:20:10	2	2005	1	0	2	西国 太郎	12345682 商品名称 5
店舗2	2025	02	2025/02/01	16:20:10	1	2006	1	0	2	西国 太郎	12345683 商品名称 6
店舗2	2025	02	2025/02/01	17:20:10	1	2007	1	0	2	西国 太郎	12345684 商品名称 7
店舗2	2025	02	2025/02/01	18:20:10	2	2008	1	0	2	西国 太郎	12345685 商品名称 8
店舗2	2025	02	2025/02/01	19:20:10	3	2009	1	0	2	西国 太郎	12345686 商品名称 9
店舗2	2025	02	2025/02/01	20:20:10	1	2010	1	0	2	西国 太郎	12345687 商品名称 10
店舗2	2025	02	2025/02/01	21:20:10	2	2011	1	0	2	西国 太郎	12345688 商品名称 11

部署	販売年	販売月	合計 / 数量				合計 / 金額	合計 / 数量	合計 / 金額	合計 / 数量	合計 / 金額
			02	03	04	全体の合計 / 数量					
店舗1	2025	02	2025/02/01	11:20:10	1	2001	1	0	1	西国 太郎	12345678 商品名称 1
店舗1	2025	02	2025/02/01	12:20:10	2	2002	1	0	1	西国 太郎	12345679 商品名称 2
店舗1	2025	02	2025/02/01	13:20:10	3	2003	1	0	1	西国 太郎	12345680 商品名称 3
店舗1	2025	03	2025/03/01	14:20:10	3	2004	1	0	1	西国 太郎	12345681 商品名称 4
店舗2	2025	03	2025/03/01	15:20:10	2	2005	1	0	2	西国 太郎	12345682 商品名称 5
店舗2	2025	02	2025/02/01	16:20:10	1	2006	1	0	2	西国 太郎	12345683 商品名称 6
店舗2	2025	02	2025/02/01	17:20:10	1	2007	1	0	2	西国 太郎	12345684 商品名称 7
店舗2	2025	02	2025/02/01	18:20:10	2	2008	1	0	2	西国 太郎	12345685 商品名称 8
店舗2	2025	02	2025/02/01	19:20:10	3	2009	1	0	2	西国 太郎	12345686 商品名称 9
店舗2	2025	02	2025/02/01	20:20:10	1	2010	1	0	2	西国 太郎	12345687 商品名称 10
店舗2	2025	02	2025/02/01	21:20:10	2	2011	1	0	2	西国 太郎	12345688 商品名称 11

コーディネーター

下村 和樹

出勤曜日

毎週 木曜日

中小の事業者様向けの「情報システムの導入・運用・保守」や「ツールの活用等」に関する幅広い経験と知識で、事業者様の抱える様々な課題をITの利活用やデジタル化で解決できるようご支援します。

お問い合わせ・ご相談予約 公益財団法人高知県産業振興センター内 高知県よろず支援拠点

住所 〒781-5101 高知市布師田3992番地2 高知県中小企業会館5階

MAIL yorozu@yorozu-kochi.go.jp

TEL 088-846-0175 対応時間 9:00～17:00(土日祝日を除く平日)

高知県よろず

検索



新コーディネーターの紹介

外商推進部 外商課 東京営業所 平沢 滋俊

9月1日付で外商コーディネーターとして東京営業所に着任いたしました、平沢滋俊と申します。これまで約40年、小売業界で販売・企画・仕入など幅広く携わり、商品開発やイベント運営などにも取り組んでまいりました。

直近では、防災用品の商品企画に取り組んでおりました。これまでの経験を活かし、高知県内企業の魅力発信や販路開拓のお役にたてるよう、積極的に取り組んでまいります。

今後ともどうぞよろしくお願ひいたします。



schedule

2月～3月 行事予定表

公募予定表

区分	名 称	内 容	受付期間
補助金	令和7年度事業戦略等推進事業費補助金	県内中小企業者の事業戦略等の実現化を図る販路開拓や人材育成・確保等の取組に係る費用の一部を補助します。	毎月末センター営業日締切 最終締切：令和8年2月20日（金）

行事予定表

区分	名 称	場 所	日 時	QRコード
セミナー	現場視察セミナー 新工場づくりから学ぶ、現場改善のヒント	(株)エスイージー (南国市日章あけぼの1番1)	2月10日（火） 13:30～16:00	
	売上・採用に効く！生成AI×SNSセミナー（基本編）	ちばさんセンター2階 研修室1	2月27日（金） 13:30～16:45	
	経営資源活用セミナー 伝統工芸品を世界へ！鑄物メーカー「能作」が実践する製品開発と未来をつくる経営	ちばさんセンター1階 多目的ホール	3月6日（金） 13:30～16:30	
ようす 支援拠点	〈少人数セミナー〉 初心者のための知識ゼロからはじめる商品紹介チラシセミナー	ちばさんセンター1階 商談室2	2月9日（月） 10:00～11:30	
	〈少人数セミナー〉 たった一人で最強の経営チームを作る方法 ～5人の専門家AIブレーンを構築する超実践シミュレーションセミナー～		3月3日（火） 10:00～11:00	
	〈少人数セミナー〉 小さなスペースでも大きな成果！ マルシェ・商談会のためのテーブルディスプレイ実践セミナー		2月10日（火） 3月3日（火） 13:30～15:00	
	現場に寄り添う！デジタル活用なんでも相談（訪問型3回コース）	3回まで訪問 (3回目以降の継続フォローが必要な場合はリモート/来訪相談にて対応)	木曜日 (ご希望日をお伺いしますが、ご希望に添えない場合もございますのでご了承ください)	
	キントーンを使った業務効率化への取組み（訪問型3回コース）		第3、4週の 火・水曜日 (ご希望日をお伺いしますが、ご希望に添えない場合もございますのでご了承ください)	

セミナーなどは事前に申込みが必要です。受付方法やその他の詳細については、高知県産業振興センター（088-845-6600）までお問い合わせください。

公益財団法人 高知県産業振興センター

賛助会員 & 広告募集

当センターでは、賛助会員の皆さんに様々なサービスを企画し、役立つ情報を提供しています。

ぜひご利用いただき、経営の向上にお役立てください。

年会費は1口1万円で企業・団体・個人等どなたでもご入会いただけます。また有料広告の掲載についても随時募集しております。



賛助会員の皆さんにご利用いただける主なサービス

企業情報検索

お取引先の企業情報の検索サービスを行っています。賛助会員以外の方には1件につき2,000円をご負担いただきますが、会員の方は年会費1口につき5件まで無料でご利用いただけます。

※東京商工リサーチおよび（公財）高知県産業振興センターは、企業情報の使用により、いかなる損害が生じたとしても対価の減額、損害賠償、その他一切の責任は負いません。

DVDの貸出

生産、品質管理、社員教育やビジネススキルなどの課題解決に役立つDVD教材などを無料でご利用いただけます。

産業振興センターで貸出可能なDVD一覧を載せておりますので、こちらのQRコードからぜひチェックしてみてください。

貸出可能なDVD一覧



<https://joho-kochi.or.jp/center/dvd.php>

施設利用料金の割引 **20%off**

高知ちゃんセンター（大ホール除く）の会議室等のご利用料金について割引制度をご利用いただけます。

**少人数(数名)で利用できる小規模な会場から、
大人数(100名以上)に対応した大規模な会場まであります！**

「情報プラットフォーム」有料広告欄の費用を割引

県内企業や関係機関など多くの読者にPRしてみませんか？
(通常) 裏表紙A4 1頁(県内・原版あり)¥40,000

⇒ 《賛助会員》なら **¥20,000**

情報誌

「情報プラットフォーム」の無料配布

隔月1500部発行。

県内外の賛助会員、金融機関、
工商団体等へ配布しています。

お問い合わせ (公財)高知県産業振興センター賛助会員担当

T E L 088-845-6600 F A X 088-846-2556