

ISICO

あなたのビジネスをインターネット上でサポート

DGnet URL ● <http://www.isico.or.jp>

vol.96

02 巻頭特集

起業を視野にUIターン 地域資源を活用し、 成功目指す！

(株)世界へ／こみんぐる／能登島Sans-souci

ページ

06 — **新たな成長戦略を追う**
**チャンスをつかみ、
未来をひらく！**
金沢湯涌ゲストハウス

08 — **制度を活用した取り組み**
フロム・ユーズ
伊藤工業(株)

10 — **県内企業の力強い味方**
ZOOM UP SUPPORTER
いしかわ就職・定住総合サポートセンター (ILAC)

12 — **ISICOからのお知らせ**
イシコトピックス

東京から能登島へ移り住み、オーベル
ジュを営む長竹さん夫妻。詳しく
は巻頭特集をご覧ください。

【表紙撮影／黒川博司】

起業を視野にUIターン 地域資源を活用し、 成功目指す！

地方創生が叫ばれるなか、石川県内でもUIターンしてきた移住者による起業が増えてきた。こうした動きは地域経済の活性化や新たな雇用の創出だけでなく、埋もれていた地域資源の掘り起こしや新たな魅力づくりにもつながると期待がかかる。そこで今回の巻頭特集では、県内各地にUIターンし、生まれ育ったふるさとで、あるいは新天地で事業を立ち上げ、奮闘する3組の取り組みについて紹介する。

鋭い切れ味が人気 アメリカに実店舗も

「世界へ」の社長を務める中村充宏さんが約3年前から手がけているのが、和包丁を海外へ販売するネットショップの運営である。和包丁は福井県越前市をはじめ、大阪府堺市、岐阜県関市などの職人が一本一本手作りしたもの。海外製に比べて切れ味が鋭いと評判で、世界各国で活躍するシェフから注文が寄せられ、月間1,000本以上を売り上げる人気ぶりだ。

実際に包丁を持った感覚を確かめたいとの要望もあることから、平成28年11月にはアメリカ・ポートランドに実店舗をオープン。販売に加え、切れ味の悪くなった包丁を研ぐメンテナンスサービスを提供するほか、レストランに出張してマグロの解体イベントを開催するなどして、売上数の多いアメリカでのPRに一役買っている。

中村さんは小松市出身で、イギリスの高校や大学に4年間留学し、日本の企業に勤めた後、海外で生活したいとの思いからハワイの企業に就職。アロハシャツなどを販売するネットショップの立ち上げを手がけ、年商3億5,000万円を売り上げる繁盛店に育て上げた。

その後、就労ビザの期限が迫っ

ネットショップの開設から約3年で飛躍的に売り上げを伸ばし、アメリカで実店舗を開店した中村充宏社長。



和包丁を海外へネット販売 漆の技で新商品開発に挑戦

(株)世界へ

小松市浮柳町二20
TEL. 070-1477-4099
http://www.japanny.com

- 代表者 中村 充宏
- 設立 平成27年12月
- 資本金 100万円
- 従業員数 6名
- 事業内容 和包丁のネット通販

てきたことをきっかけに独立を考え、地元でUターンして起業。ハワイで学んだノウハウを生かし、九谷焼など石川県の伝統工芸品を海外に販売するネットショップを開設した。しかし、事業はうまくいかず、このままではいけないと新たな商材を求めて訪れた展示会で出会ったのが



「世界へ」が販売する和包丁。発送時には手書きのメッセージや折り鶴を同封する。

越前市の職人が作った和包丁だった。その美しさと切れ味に感激した中村さんが試しにネットショップで和包丁を販売したところ、手応えがよかったため、和包丁に特化した専門店として新装オープンした。

無在庫でスタート 初期投資抑える

世界へのネットショップは、今では150カ国以上と取引する人気店に成長したわけだが、成功の秘けつはどこにあるのだろうか。

中村さんによれば、その一つが在庫を持たずに始め、初期投資を抑えたことだ。「売れるか分からない商品を仕入れると在庫リスクを抱えることになるので、最初は商品を写真に撮らせてもらって掲載しました」(中村さん)。ただし、注文した商品が仕入れ先に残っていなければ商機をふいにしてしまう。そこで、ある程度注文データが蓄積したら、

それを分析し、売れ筋商品を仕入れるようにしたという。さらに、なぜその商品が売れるのかを分析して、共通項のある商品をラインアップに加え、売り上げを伸ばした。

SNSを活用した情報発信もポイントの一つだ。中村さんの場合はInstagramとフェイスブックを活用。「より情報を発信している会社がより印象に残る。余力でやるのではなく、仕事として取り組むべき」と話す通り、ほぼ毎日記事をアップし、商品の良さを写真とともに紹介するだけでなく、製造工程や切れ味を見せる動画も掲載する。

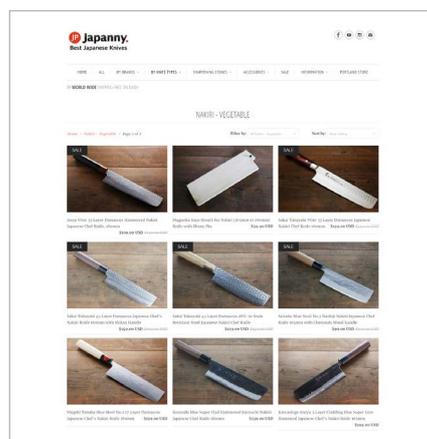
また、中村さんは海外をターゲットとする際は、単に英語版のサイトを作るだけでは不十分と警鐘を鳴らす。

「例えば、海外では本格的な和食店でも、味噌汁をスープボウルとレンゲで食べますから、漆器の汁椀をそのまま売るのは難しい。まず現地の食習慣を学び、商品開発か

ら取り組むべきです」(中村さん)。

中村さん自身も個性的なデザインを好む外国人のニーズに応えるため、ISICOの支援を受け、柄や鞘に漆塗りや沈金を施したオリジナル商品を開発。こちらも人気を集めている。

「今後は多店舗展開と多言語展開を進めたい」と話す中村さん。地元石川のものづくり産業との連携にもますます力を入れていく考えだ。



ネットショップでは1~2万円の和包丁が売れ筋。購入者の30~40%をリピーターが占める。

おにぎり作る 交流会も好評

こみんぐる代表の林佳奈さんは夫の俊伍さんとともに、現在、金沢市内で7棟の宿泊施設を運営している。このうち6棟は古い町屋などを1日1組限定で貸し出し、残る1棟は1日に最大4組が滞在できるゲストハウスだ。

林さん夫妻が目指すのは、宿泊客に金沢で暮らすように旅をしてもらうことである。そのため、どの施設も兼六園や妙立寺(忍者寺)など、観光地近くの住宅街に立地。例えば、ひがし茶屋街は夜に訪れると

眠っている町家をリノベーション 金沢の日常を感じられる宿に

こみんぐる

金沢市安江町 12-29
LOCOCOyasue A 号室
TEL. 076-205-8092
<https://comingle.net>

- 代表者 林 佳奈
- 創業 平成 28 年 5 月
- 従業員数 2 名
- 事業内容 宿泊施設の運営・企画

本来の雰囲気を楽しめるなど、地元に住んでいるからこそ分かる情報を提供し、旅のプラン作りをサポートしている。また、思い出に残る旅にしてもらおうと、ゲストハウス1

階ではおにぎりや手巻き寿司を作って食べるといった日本の文化を体験できるような交流会を開き、宿泊客から好評を得ている。

平成 28 年 9 月に 1 棟目をオープ

「ゆくゆくは金沢市内で20棟まで増やしたい」と意欲を燃やす林さん夫妻。

ンして以降、1年間の累計宿泊客数は約1,800人で、外国人が60～70%を占めている。

柔道体験など ツアー企画も

愛知県半田市出身の佳奈さんと金沢市出身の俊伍さんは平成25年に結婚した。東京や名古屋で働き、改めて生まれ育ったふるさとの良さを実感した俊伍さんが「Uターンして、大好きな金沢のためになる仕事をやりたい」と思い立ったことから2人で移住。起業を目指し、県内各地を巡りながら事業プランを練るうち、北陸新幹線開業後に急増した外国人観光客向けのサービスが少ない現状を知って、宿泊施設の運営に乗り出した。

金沢の魅力の一つである歴史的



今年8月に東山でオープンした「Yuzen 旅音(たびね)」。加賀友禅の生地をあしらったふすまなどが室内を彩る。定員は2～6名で宿泊費は1泊大人1名5,500円～。



な街並みを形成する町家を守りたいとの考えから、開業に当たっては、新築するのではなく、市内で眠っている空き家をリノベーションして活用する方針を決めた。

空き家をこみんぐるが宿泊施設として運営し、売り上げの一部を家主に支払う運営委託方式によって事業展開している。

一棟目のオープン時は、資金集めに加え、自分たちの活動を広く知ってもらおうとクラウドファンディングを活用。事業プランは多くの共感を呼び、2カ月余りで目標金額100万円に対して73人から141万円が集まり、布団や備品の購入、シャワールームの改修などに充て

た。

当初は俊伍さんが市内を歩き回ってめぼしい物件を探していたが、こみんぐるが運営する宿泊施設が増えるにつれ、オーナーや不動産会社からの売り込みも増えている。

今後は、旅行業務取扱管理者資格の取得や旅行業登録を行い、俊伍さんが学生時代から打ち込む柔道の体験など、オリジナルツアーの企画、催行を予定する。また、活性化ファンドの助成金を活用し、来年1月にアジア、再来年はヨーロッパでPR活動に取り組み、集客を図る計画だ。

里山里海の恵みを本格フレンチで 食を中心に地域活性化目指す

サンソーシィ
能登島 Sans-souci

七尾市能登島祖母ヶ浦町5-7
TEL. 090-7429-4581
<http://www.sans-souci.jp>

■代表者 長竹 俊雄
■創業 平成26年10月
■従業員数 2名
■事業内容 レストラン・宿泊施設の運営

03

週末の予約は 来年2月までいっぱい

能登島 Sans-souci は波静かな七尾湾北湾が眼前に広がる小さなオーベルジュ(宿泊設備を備えたレストラン)だ。ソムリエの長竹幸子さんと夫でシェフの長竹俊雄さんが古民家を改修し、平成26年10月にオープンした。



週末は予約客でにぎわう店内。インターネットで見つけた二階建ての古民家を1年かけて改修した。

提供するの、その時期食べ頃を迎えた食材を使った本格フレンチだ。新鮮な魚貝や海藻は能登島でとれたものばかりで、俊雄さん自身が漁船に乗り込むこともある。米や野菜は、幸子さんが地元の田畑で無農薬栽培したものが中心で、塩や味噌も手作りする。

通常はとれたての食材を使った料理を提供できるように1日1組限定で365日、ランチ・ディナーを問わず、貸し切って使うことができ、宿泊も可能だ。予約のない土日はランチのみ営業している。

生まれも育ちも東京の幸子さんと山形で生まれ栃木で育った俊雄さんは東京・赤坂のフランス料理店での修業時代に出会って結婚。その後、独立して同じく赤坂でフランス料理店を構え、繁盛店に育て上げた。素材にこだわり、新潟や長野に自ら足を運んで山菜やキノコを仕入れるうち、田舎で暮らしながら自給自足型の店を持ちたいと考えるようになり、15年かけて全国各地を探し回った末、能登島に移住。幸子さんは「自然が豊かで食材も豊富、昭和初期にタイムスリップしたような町並みに独特の文化、まさに理想的な場所でした」と声を弾ませる。

オープン後は口コミで客足が伸び、経営は順調だ。東京時代のなじみ客も仲間と連れ立って来てくれ

る。テレビで紹介されたこともあって、最近では京都からの客も増えた。週末の貸し切り予約は来年2月まで既にいっぱいだ。

能登の自然や文化を伝える体験型イベントに注力

「生産者の思いを伝える通訳者として、能登島産の素材をおいしく食べてもらえるよう調理したい」と話す俊雄さん。さらに、幸子さんは「食を通じて能登の文化や風土を守り、地域活性化につながる取り組みを進めたい」と話す。

その一環として、里山でのタケノコ掘り体験、ヘイケボタルやウミホタルの観察会、能登でとれた魚や大豆を使ってかぶらずしや味噌を手作りするワークショップなどを企

画し、好評を得ている。

こうした活動を一層広げていくため、活性化ファンドの助成を受けて長竹さん夫妻が取り組むのが「セルフビルドキット」の開発である。これはくぎを使わず、誰でも簡単に組み立てたり、解体したりできるミニハウスだ。材料には能登の間伐材を使い、広さは四畳半ほど。テント代わりに耕作放棄地などに建てて、里山の自然を満喫しながら滞在してもらおうのが狙いだ。

また、土や貝など能登島の天然素材を使った和絵の具で日本画を描くプロジェクトも進行中で、現在は和絵の具開発と講師の育成に取り組む。「能登島には手つかずの宝物がたくさんある」と話す幸子さん。移住者の視点を生かした新たな地域づくりに今後も期待したい。



仲むつまじい長竹さん夫妻。店名の「Sans-souci」は「気楽に、のんきに」を意味するフランス語で、肩ひじ張らず料理を楽しんでほしいとの思いを込めて名付けた。

チャンスをつかみ、未来をひらく

Seize a chance and open a bright future.

湯涌温泉で安く素泊まりできる宿 予約サイトを活用して外国人を誘客

金沢湯涌ゲストハウス

<http://yuwaku-guesthouse.com>

金沢市湯涌町イ52-1
TEL. 076-235-1006

- 代表者 足立 泰夫
- 創業 平成26年6月
- 従業員数 1名
- 事業内容 宿泊業

「今は一人で運営しているが、宿泊客数が月平均200人を超えれば、従業員を雇って夕食も提供できるようにしたい」と話す足立泰夫代表。

石川県内では既に途絶えてしまった湯治場を湯涌温泉で復活させようと平成26年7月に開業したのが金沢湯涌ゲストハウスだ。開業1年目こそ集客に苦しんだが、2年日以降は宿泊予約サイトを活用することで宿泊客数が増加。北陸新幹線開通に伴って急増する外国人観光客や湯涌温泉をモデルにしたアニメのファンなどから好評を得ている。

入浴は総湯や近隣の温泉で

金沢湯涌ゲストハウスは、すし店兼民宿として使われていた2階建ての店舗を居抜きで活用した素泊まり用の宿泊施設だ。6畳から8畳の個室が3室、8畳から10畳のドミトリー（相部屋）が2室あり、最大25人が宿泊できる。トイレは共用で、風呂やシャワーはない。その代わりに泉質の違う三つの温泉（湯涌温泉総湯・白鷺の湯、浅の川温泉・湯楽、板ヶ谷温泉・銭がめ）で使える温泉利用券2枚を提供する。1人1泊4,000円で、長期宿泊客には割引サービスがある。



温泉街の中ほどに建つ金沢湯涌ゲストハウス。 金沢らしい朱色の壁が印象的なドミトリー。

開業3年目を迎えた昨年の月平均宿泊客数は、当初目標としていた100人を上回り、150人を超えた。湯涌温泉は平成23年にテレビ放送され、その後劇場版も公開されたアニメ「花咲くいろは」の舞台として知られる。近年では全国からアニメ好きの若者が訪れるなど客層が広がり、金沢湯涌ゲストハウスでも宿泊客の30～40%をアニメファンが占めている。

もう一つの柱と言えるのがヨーロッパやアジアからの外国人観光客だ。宿泊客の30%ほどにもなる外国人は連泊が多く、中には1週間ほど滞在する人もいる。

「価格がリーズナブル」「和の雰囲気できゅっくりくつろげた」と好評で、年6回訪れる人や毎年ドイツからやって来

る人など、リピーターも増えている。

助成金で全国の湯治場を視察

「自炊場を備え、安く素泊まりできる。そんな湯治場を復活させたかった」。開業を思い立った理由についてそう話すのは足立泰夫代表だ。湯涌温泉に湯治場があったのは昭和30年代にさかのぼる。足立さん自身、趣味の山歩きで全国各地へ出かけた際、湯治場を好んで利用していたこともあり、懐に優しい宿を復活させれば、湯涌温泉に新たなニーズを取り込むことができ、地域の活性化にもつながると確信し開業を決めた。

開業後は活性化ファンドの助成金を活用し、仕事の合間に北海道や東北、信州、九州などの湯治場やゲストハウス、ライダーズハウス（バイクや自転車の旅行者向け簡易宿泊所）を視察し、料金体系などの参考にしたほか、ホームページ（日本語版・英語版）やPR用のチラシなどを作成した。足立代表は「資金が不足する立ち上げ時に利用できて助かった」と笑顔で話す。

Booking.comで外国人を集客

今でこそ月平均で150人を超える宿泊客を確保できるようになったが、自前のホームページやアニメファンの口コミだけに頼っていた1年目はその半分にも満たず、採算ラインを割り込む月が続いた。

そこで2年目から活用を始めたのが宿泊予約サイトで、これによって、宿泊客数を大幅に増加させることに成功した。同社が現在契約する宿泊予約サイトは「楽天トラベル」「じゃらん」「Booking.com（ブッキングドットコム）」の3つだ。中でも金沢湯涌ゲストハウスの宿泊客が最も多く利用するのが世界最大の宿泊予約サイトBooking.comで、外国人客のほとんどがこのサイトを通じて予約を入れてくる。一時は宿泊間際のキャンセルに悩まされることもあったが、キャンセル料が発生するタイミングを「宿泊の前日」から「宿泊の5日前」へと改めることで歯止めをかけた。

金沢湯涌ゲストハウスは昨年、Booking.comで10点中9点の高評価を獲得。宿泊者が投稿する口コミで目立つのが足立代表の面倒見がよく、気さくな人柄だ。例えば温泉に入ったことのない外国人と一緒に入浴してマナーを教えたことは一度や二度ではない。白川郷行きのバスを予約し忘れた外国人がいた時は、ドライバー役を買って出てツアーを敢行することもある。宿泊客も

宿に愛着を感じてくれていて、ドミトリーにエアコンを設置する際には、宿泊客から寄せられた募金で費用の一部を賄った。

冬に楽しめるアクティビティを

今後の課題は閑散期の集客だ。月別に見ると、「花咲くいろは」に登場した祭りを再現する「湯涌ぼんぼり祭り」が開催される10月は客足が伸びる一方、カニヤブリなど冬の味覚が充実する2月は料理を提供しない金沢湯涌ゲストハウスにとっては最も宿泊客数が落ち込む月だ。足立代表は「スノーシュー（西洋かんじき）を履いて雪山散策を楽しむなど、冬でも楽しめるアクティビティを企画して集客したい」と対策を練る。

また、ネットを活用して外国人宿泊客をさらに増やすと同時に、金沢城公園から医王山、湯涌温泉を経て獅子吼高原に至る70キロの散策コース「金沢トレイル」の整備が進んでいることを受け、山歩きを楽しむ人へのPRにも力を入れ、集客につなげる考えだ。



外国人やアニメファンなど宿泊客などから好評を得ている。



各種支援制度の利用者に聞く

ISICOでは、企業の成長をサポートするためさまざまな支援制度を用意しています。制度を利用して事業の拡大に成功した企業の取り組みを紹介します。

利益をしっかりと確保するため、材料費などを記した製造台帳を入念にチェックする。



伊藤工業(株)

加賀市大菅波町ヨ-28番地
TEL. 0761-72-1634

- 代表者 伊藤 准一
- 創業 昭和23年2月
- 資本金 2,000万円
- 従業員数 23名
- 事業内容 産業用機械の設計・製造、販売
- <http://ito.kogyo.org>

製造台帳で 原価管理を厳格に 利益を確保し黒字化に成功

昭和40年代から国内の大手時計メーカー向けに歯車や文字盤、針など精密部品を製造するプレス機を納めるなど、一品一様のものづくりに定評のある伊藤工業。景気に急ブレーキがかかったリーマンショック後は苦戦を強いられたが、ISICOが派遣する専門家やスタッフのアドバイスを受けて原価低減に取り組むなど、しっかりと利益を出せる経営体質へと改善を図り、黒字化を成功させている。

→ 周辺機器も一括製造 精度の高さに定評

シチズン時計など大手メーカーにプレス機や専用機などオーダーメイドの産業機械を納める伊藤工業は、規模は小さくてもきらりと光る企業だ。

大手メーカーから支持される理由の一つは産業機械そのものだけでなく、搬送装置などその部品の生産に必要な周辺機器も一括して製造する点にある。一般的には産業機械や搬送装置などはそれぞれ別の会社が製造することが多い。その場合、発注企業にとっては何社ともやり取りしなければならず面倒だが、伊藤工業であれば丸ごと受注できるので、こうした負担が

軽減される。

高精度の加工を可能にする産業機械の品質も折り紙付きだ。産業機械の性能アップを図るためにこだわっているのが、機械を構成する部品一つ一つの精度と組み付け時の精度だ。ある大手メーカーが、伊藤工業の機械を点検しようと納入から10年後に分解したところ、主要部品の摩耗が少なく驚いたというエピソードも部品や組み付けの精度を裏付けていると言えるだろう。

→ 材料費などを 受注金額の50%以下に

同社のこうした優位性が評価され、

長らく売り上げの上位を占めてきた時計部品用に加え、近年では大手自動車部品メーカーへの納入実績も増えている。

販路拡大の契機となったのはリーマンショックによる不況だった。同社の伊藤准一社長の長男で、ちょうどこの頃に入社した伊藤徳幸営業部長は当時について、「リーマンショック後は赤字に転落し、資金繰りも悪化しました。何とかしなければと商談会や展示会に参加しながらビジネスチャンスを探り、大手自動車メーカーとの取引につなげることができました」と振り返る。

販路拡大と同時に平成24年度からはISICOの専門家派遣制度を活用し

て経営計画書を策定し、経営改革にチャレンジした。

取り組みの一つが製造台帳の活用だ。本来、同社のような一品一様のものづくりの場合、価格決定権は受注側にある。しかし、同社の場合、製造台帳の管理が徹底されておらず、材料費やモーターなどの購入品費、外注費が受注金額の70%を超えてしまい、十分に利益を確保できないことが多かった。

こうした状況を打破するため、伊藤工業では材料費や購入品費、外注費の合計を受注金額の50%以下に収めることを目標とし、取引先に対してはしっかりと技術的な優位性をPRして粘り強く値上げ交渉を行ったほか、材料費などの低減に取り組んだ。

▶ 変形労働時間制の導入で残業代コストを抑制

また、変形労働時間制の導入で残業代コストを抑制したことも成果の一つだ。きっかけは、専門家から「一流大手企業並みに休日が多い上、年間の就業時間数も法定労働時間をかなり下回っている」との指摘を受けたことだった。そこで同社では会社の休日を定めたカレンダーで出勤日が4日以下の週については、1日の労働時間を2

ISICOの支援を受け、経営革新に取り組む伊藤徳幸営業部長。販路開拓のため、全国各地を飛び回る。



組立工場の様子。高精度を実現するため、一度組み上げた後でも試運転の結果が悪ければ、解体して組み立て直す。

時間増やすという就業規則に改めた。

改定に当たっては社員に対し、土曜の出勤日を増やす案も合わせて示した上で、賛成意見の多かった現在のやり方を採用した。

一方で、これまでは1日単位でしか取得できなかった有給休暇を、時間単位でも取るができるように就業規則を変更した。これによって、子どもの学校行事や家の都合で少しの時間だけ仕事を休みたい時にも有給休暇が取りやすくなった。

また、出勤日が4日以下でも、仕事が混み合っていないければ、時間単位の有給休暇取得を奨励するなど、弾力的に運用し、柔軟な働き方ができるように努めている。

こうした取り組みの結果、同社では平成25年度には黒字化。それ以降も経営状況の改善が続いている。同社に対しては今もISICO経営支援部スタッフが製造台帳や資産表を継続的にモニタリングしながらバックアップを続けている。

▶ 人材確保に注力 IoTの活用も視野に

業績が少しずつ安定してきたことを受け、伊藤部長は「今後、リーマン

ショックのような大きな波に襲われたとしても、さらわれてしまわないように経営体質を強化し、成長しながら生き残っていきたい」と話す。

そのために販路拡大や原価率低減とともに力を入れているのが人材の確保だ。同社では社員の8割が技能士の資格を持ち、部品一つ一つを職人技で仕上げている。ベテラン社員が数年に一人のペースで定年退職を迎えるなか、人材育成に長い年月がかかることを踏まえ、伊藤部長はハローワークに足繁く通うなど採用活動に力を入れ、既に中途採用で結果が出始めている。技能継承に役立てようと、今秋にはISICOのサポートの下、ものづくり補助金の採択を受け、万能研削盤を導入するなど、設備投資も進める。

このほか、さらに競争力を強化するため、IoTの活用も視野に入れる。例えば、産業機械にセンサーを搭載し、取引先で使用している最中に振動を感知した場合は部品交換を促すメッセージを表示するなどして製品の付加価値をアップさせるといった具合だ。今後、具体的な活用法を検討するため、社内でプロジェクトを立ち上げる計画で、伊藤部長は「とがった技術や製品、人材で企業の優位性を高めていきたい」と意欲を燃やしている。

ISICOと連携して
県内企業の皆さんをサポートする
支援機関や研究機関などを
ご紹介します。

いしかわ就職・定住総合 サポートセンター (ILAC/アイラック)

金沢市石引 4-17-1
石川県本多の森庁舎1階
TEL. 076-235-4538
<http://ishikawa-ilac.jp>

「移住」と「就職・転職」をワンストップ支援 キャリアや人柄見極め県内企業とマッチング

石川県が昨年4月に開設した「いしかわ就職・定住総合サポートセンター」(ILAC/アイラック)は、石川へUIターンしたい、石川で働きたいといった人をワンストップで支援する機関だ。ILACのサポートによって今年8月末までに357名が移住し、このうち215名が県内企業に就職・転職。県内企業にとっても首都圏などでキャリアを磨いた人材を獲得する絶好のチャンスとなっている。



清水克弥センター長(左から4人目)を中心に移住と就職・転職の一括支援に取り組むILACのスタッフ。

移住者の約 90%は 働き盛り世代

ILACは移住・転職の相談に応じる「UIターンサポート石川」、学生の就職活動を支援する「ジョブカフェ石川」といった8つの組織を集約した機関だ。県本多の森庁舎に加え、東京・大手町にも拠点があり、UIターン希望者や学生、女性、専門的な知識や技能を持つ転職希望者などから寄せられるさまざまな相談にワンストップで対応している。

開設された昨年4月から今年8月末までの相談数は3,047件で、このうち215名が県内企業に就職、家族を含めて357名が県内に移住した。移住者のうち、子育て世代、

働き盛り世代である20代から40代が実に約90%を占めている。

独自に求人を開拓 ISICOとも連携

ILACの最大の特徴は県内企業に精通し、就職・転職に詳しいマッチング支援員ならびに人材コーディネーターが親身に相談に乗ってくれる点だ。というのもUIターン希望者の多くが働く場所を確保できるかを心配しているからで、ILACでは相談者のこれまでのキャリアや性格、興味、将来の夢などを詳しく聞き取った上で、適切なアドバイスを提供し、豊富な求人情報の中からその人物が活躍できる職場を見極めて紹介している。

UIターン希望者らの多様なニーズに応えるため、ILACではハローワークが持っている求人情報を活用するほか、さらに多様で魅力的な求人情報を提供しようと独自で求人開拓にも力を入れ、今年8月末時点でマッチング可能な求人数は292社、1,155件に上っている。マッチングに当たっては、多くの県内企業とネットワークがあるISICOとも連携している。

「UIターン希望者が求めている仕事とぴったりと合うものが見つからないこともあるが、その方の能力を生かすことができるようであれば、異業種でもマッチングするようにしています」。そう話すのは高橋雅彦定住・人材活用推進課長だ。例えば、神奈川県から移住した20

代男性のITエンジニアの場合は、今後、事業を成長させていくためにIT化の取り組みが急務の課題となっていた機械メーカーを紹介した。その男性にとっては自分がこれまで磨いてきたスキルが存分に発揮できる上、機械メーカーにとっては社内で不足していた人材を補強することができたとあって、双方から喜ばれているという。

女性や高齢者、外国人の就職支援機能を強化

多くの企業で人手不足が深刻化していることから、今秋以降、ILACでは機能の強化を図る。その一つが「女性ジョブサポート石川」の開設だ。女性の場合、求人数の少ない事務職を希望する割合が多い一方、求人数の多い生産工程に関わる仕事を希望する割合が少なくミスマッチが生じている。そこで、女性ジョブサポート石川では製造業の仕事について詳しく聞くことのできる交流イベントを開催するほか、クレーンやCADの操作に関する資格取得をサポート。

一方で企業に対しても女性が働きやすい職場づくりを促すセミナーを開催するなどして、女性が製造業に就職しやすい環境づくりを進める。

また、新たに高齢者の就職支援や企業の高齢者活用支援に取り組む「高齢者ジョブサポート石川」を設ける。ここでは、高齢者と県内企業のマッチングイベントを開催すると同時に、軽作業を希望する高齢者が多いことを考慮し、企業に対して高齢者が働きやすいように仕事の内容を工夫するよう働きかけていく。

さらに、県内で学ぶ留学生に卒業後も県内でとどまって働いてもらおうと「いしかわ外国人採用・就職サポートデスク」も新設する。

このほか、県外の大学で学ぶ学生のUターンを促進するため、三大都市圏での就職イベントを昨年度の25回から今年度は倍増することとしている。

人材獲得が熾烈を極める中、移住希望者や女性、高齢者、外国人には、高度な技能を持った人材や企業が抱える課題を解決できる



県内企業に精通し、就職・転職に詳しいスタッフが親身に対応するILACの相談窓口。



ILACが昨年度に開催した女性と製造業社員による交流イベント。

人材も数多く含まれていると予想される。

ILACの清水克弥センター長は「多様な人材を採用することで、企業が活性化、成長するきっかけになる。企業の皆さんは人材獲得のチャンスを逃さないよう、ぜひ相談してほしい」と話している。

就職・転職のマッチング事例

CASE.01

神奈川県からUターンした30代男性の場合

大手監査法人 ▶ 機械メーカー

会社全体を俯瞰した上で、経営課題を見だし、改善点を指摘する人材を求めている機械メーカーに、ILACが製造業を経て監査法人に勤務していた男性を推薦。採用をきっかけに会社組織が刷新され、新規に立ち上げた経営企画室を中心に経営の効率化を進めている。社内での原価低減活動でもリーダー的な存在感を発揮している。

CASE.02

福岡県からUターンした50代男性の場合

大手電機メーカー ▶ 機械メーカー

ILACが大手電機メーカーにてエンジニアとしての経験もあり、部長職として管理経験もある男性を若手技術者を束ねる工場管理者として推薦。自社製品比率の拡大をテーマに、積極的に新規事業の立ち上げや生産性向上に向けた取り組みをスタートするとともに、自主的に社員との勉強会も立ち上げ、次世代リーダーの育成にも一役買っており、社員からの信頼も厚い。

スマホ時代の集客ノウハウを伝授

「ゼロから始める! 中小企業のYouTubeマーケティング」セミナーを開催



受講者はビジネスに動画を活用するためのポイントを学びました。

ISICOは9月20日に石川県地場産業振興センター研修室で、「ゼロから始める! 中小企業のYouTubeマーケティング」セミナーを開催しました。SNS戦略コンサルタントである(株)はちえん。代表取締役の坂田誠氏は、YouTubeの活用で急成長した企業事例等を紹介しながら、今からすぐ使える実践的なノウハウについて分かり

やすく解説し、47名の受講者は熱心に耳を傾けました。

活性化ファンド採択企業50社がホテルに提案

『地元素材にこだわった商品展示会』

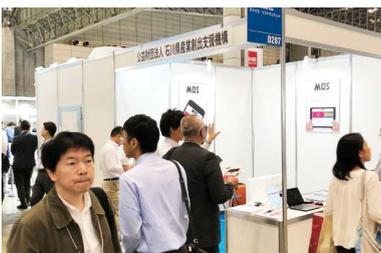
金沢ホテル懇話会は10月3日(火)、石川県地場産業振興センター内にあるレストランで、金沢市内の都市型ホテル10社と活性化ファンドで食品や雑貨などを開発した企業50社との「地元素材にこだわった商品展示会」を開催しました。今回の商品展示会では朝食や客室、レストラン・バー、宴会・ブライダルをテーマとし、出展企業50社は石川ならではの素材や製法にこだわった商品を提案しました。企業の担当者は、商品を開発した経緯や素材の説明などをホテル関係者へ熱心に説明し、積極的に自社商品をPRしました。



多くのホテル関係者が来場した商品展示会。

県内IT企業の販路拡大を支援

「CEATEC JAPAN 2017」に出展



県内IT企業4社と共に初出展した「CEATEC JAPAN 2017」。

ISICOは10月3日～6日の4日間、県内IT企業の販路開拓や業務提携、企業間取引を目的として、幕張メッセ(千葉県千葉市)で開催された「CEATEC JAPAN 2017」に初出展しました。この展示会は今年で18回目を迎え、社会を変えていく原動力であるIoTやロボット、人工知能(AI)を活用し「つながる社会、共創する未来」をテーマとして開催され、今回、県内IT企業4社と共に初出展しました。出展企業4社は、自社製品等をアピールしたほか、積極的に名刺交換し、商談などを活発に行いました。

石川県のアンテナショップ

いしかわ百万石物語・江戸本店
(東京・銀座)

イベントコーナーでの 試食販売出店者の募集

～アテンド不要で試食販売ができます!～

ISICOでは、県内中小食品加工メーカー等の販路開拓を支援するため、石川県のアンテナショップ「いしかわ百万石物語・江戸本店(東京都中央区銀座)」のイベントコーナーにて、試食販売によるテストマーケティング事業を実施しています。

期間	平成30年3月30日まで (原則2日間をワンセットとします)
場所	いしかわ百万石物語・江戸本店 イベントスペース
対象	首都圏に販路開拓を希望する 県内中小食品加工メーカー等
付帯条件	実施希望日の前月10日までに、 Eメールで申請書を提出ください。
締切	平成30年1月31日

詳細情報は下記URLよりご確認ください。
<http://www.isico.or.jp/dgnet/support/42488>

お問い合わせ

(公財) 石川県産業創出支援機構
販路開拓推進部 販路開拓課
TEL 076-267-1140



公益財団法人

石川県
産業創出支援
機構
Ishikawa
Sunrise Industries Creation
Organization

●お問い合わせは

TEL:076(267)1001
FAX:076(268)4911

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター新館

URL <http://www.isico.or.jp>
E-mail info@isico.or.jp

【発行月】平成29年10月(年6回発行)

【編集協力】ライターハウス/金沢市問屋町1-75

【印刷所】(株)橋本確文堂/金沢市増泉4-10-10