

# ISICO PRESS

P.02 巻頭特集

## 県内企業の成功事例から学ぶ！ 人材の採用・定着のポイント

丸文通商(株) / (株)寿商会



P.06 スポットライト

(株)SWAY DESIGN

P.08 オンラインセミナー

人を大切にする会社の負けない戦略

P.10

令和5年度組織体制

P.12

TOPICS

IT化を進め、未来の働き方を提案する(株)寿商会(金沢市)のショールーム兼新社屋。詳しくは巻頭特集をご覧ください。  
【表紙撮影/黒川博司】

## 県内企業の成功事例から学ぶ！ 人材の採用・定着のポイント



北陸財務局が6月に発表した「北陸3県の法人企業景気予測調査」によれば、企業の景況は上向き、設備投資への意欲が高まる一方、人手不足の傾向がますます強まっている。企業の成長の源泉は人材であり、その採用や定着は企業の浮沈をかけた大きな問題だ。人材の採用や定着を強化するにはどのような手立てが有効なのか。今回の特集では、ハローワークの求人票を改善して専門人材の採用に成功した事例と、自由度が高く、コミュニケーションの取りやすい職場環境づくりを進めた事例を通して、その手掛かりを紹介したい。

### CASE.01

#### 丸文通商(株)

金沢市松島1-40 / TEL. 076-269-1880

- |             |   |
|-------------|---|
| ■代表者 宮本 治郎  | ■従業員数 337名  |
| ■設立 1961年3月 | ■事業内容 医用機器・分析科学機器・産業機械販売・機器保守サービス   |
| ■資本金 1億円    | ● <a href="https://www.marubun-tsusyo.co.jp">https://www.marubun-tsusyo.co.jp</a> |

## ISICOの「求人票作成講座」を受け、 ハローワークで採用に成功

### 1ターン転職者含め 2人の社内SEが入社

求人誌や求人サイト、人材紹介など、採用にもさまざまな手段があるが、中小企業にとって強い味方となってくれるのが無料で利用できるハローワークだ。ISICOではハローワークをフル活用できるようにと「求人票作成講座(全4回)」を一昨年から開催し、好評を得ている。

昨年の講座を受講し、成果を挙げた企業の一つが丸文通商だ。同社はここ1年でハローワークを通じて、社内SE(システムエンジニア)2人の採用に成功した。このうち1人は福島県からの1ターン転職だった。

「社内SEを募集したのは、社員が使う情報システムの企画・開発・運用などを手掛けるために立ち

上げたICT統括室を増強するためです。求人票作成講座のことはISICOのメールマガジンで知りました。SEのような基幹職(特定分野のスペシャリスト)はハローワークで集めるのが難しく、これまでは人材紹介会社を利用して募集してきましたのですが今回はなかなかマッチングせず、講座を受けてみました。受講の際は半信半疑だったのですが、思いがけない場所からいい人材が応募してきてくれてびっくりしました」。そう笑顔を見せるのは同社人事課の小荒一良課長だ。

### 職場へヒアリングし、 求職者目線で情報を充実

どのような取り組みが実を結んだのか、具体的に紹介しよう。

最大のポイントと言えるのが、ハローワークに掲出する求人票の内容の充実だ。ほとんどの求人票は職種や給与、労働時間、休日などの項目を端的に記載しているだけだ。とはいえ、これでは求職者の知りたい情報が網羅されているとは言えない。そこで小荒課長は求職者の目線を意識しながら、募集の経緯や人材を求めている職場の現状、業務内容について文字数の許す限り、詳しく記載した。求めている人材像や入社後の人材育成の方法など、求人票の項目に設定されていない内容は、多くの企業が空欄のままにしている「求人に関する特記事項」というスペースを活用して書き込んだ。

インターネットで検索した際に真っ先に表示される職種の欄も、従来は「社内SE」と記載するだけだったが、「社内SE／基幹職採用／金沢市勤務／未経験応募可」と情報を増やした。

「読み手の目線に立ち、どんな情報を知りたいか考えながら書きました。講師が参加企業1社1社にしっかりと向き合い、求人票をチェックしてくれたのがありがたかったですね」(小荒課長)。

詳細でリアルな情報を記載するため、ICT統括室のメンバーにヒアリングしたほか、採用を見送った際もその理由をしっかりと把握し、求人票作成の参考とした。

## 入社後がイメージできる内容で求職者の心をつかむ

今回、社内SEとして採用された鈴木尚也さんは福島県出身で、地元の半導体メーカーで生産プロセスを設計するSEとして勤務していた。同じSEとはいえ、社内SEとしては未経験だったため、職種の欄に「未経験応募可」と記載されていたことが詳細情報を開ききっかけになった。

「他社の求人票は情報が漠然としたものばかりでしたが、丸文通商は仕事の内容や進め方、手厚いサポートや仕事を通じて学べることなどが詳しく書かれていたのが好印象で、応募の後押しになりました。入社後の様子がイメージしやすかったので、今もギャップを感じずに、仕事に取り組むことができます」と充実感を漂わせる。

## 職員への周知活動が実り 応募前の会社見学者が増加

小荒課長は講師からのアドバイスを受け、ハローワークへの周知活動にも初めてチャレンジした。周

知活動とは、求人票が受理された後、ハローワークの職業相談部門の責任者らを訪ね、会社の強みや仕事の内容についてPRする取り組みだ。

「応募しようか迷っている求職者に、ハローワークの職員が会社見学を勧めてくれるケースが増えるなど、効果を実感しています。求職者の動きについてリアルな情報が得られるのもメリットです」と話す小荒課長。社内SEのほか、ハローワーク経由で事務職8人の採用にも成功し、1件の求人に対して平均2、3人だった応募者も7、8人に増加した。

同社は医療機器や科学機器の販売にとどまらず、機器の保守やメンテナンス、ソリューション提案もワンストップで対応できる点を強みに成長を続ける。2023年3月期は過去最高となる売上高280億円を達成した。8年後の設立70周年には従業員数500人、売上高500億円の目標を掲げる。今年度も十数人を中途採用する計画で、引き続きハローワークを活用しながら、採用活動を展開する考えだ。



ISICOの講座を受けてハローワークの求人票をブラッシュアップし、採用につなげた小荒課長。



丸文通商がハローワークに掲出した求人票に好印象を持ち、福島県から1ターン転職した鈴木さん。



丸文通商本社の外観。北信越に拠点を構え、技術力を強みとする商社として存在感を発揮する。

## CASE.02

## (株)寿商会

金沢市問屋町2丁目82 / TEL. 076-237-6266

- |              |   |
|--------------|---|
| ■代表者 若林 孝    | ■従業員数 25名   |
| ■設立 1947年8月  | ■事業内容 システム開発、事務機器総合卸商社  |
| ■資本金 1,600万円 | ● <a href="https://kotovuki.co.jp">https://kotovuki.co.jp</a> |

## 多様な働き方と円滑なコミュニケーション IT化とオフィスの刷新で実現



写真左:仕事や休憩に使えるワークラウンジ。給湯設備や喫煙できるテラスも近くにあり、雑談しやすくなっている。

写真中央:集中して仕事ができる半個室型ブース。吸音性に優れた内装材を使い、テレビ会議の際も音漏れしづらい。

写真右:「unClouded Labを活用し、地域のIT化やDX、働き方改革に貢献したい」と意欲を燃やす若林社長。

### フリーアドレスを導入 自由度の高い職場を実現

採用と同様に企業にとって課題と言えるのが人材の定着だ。せっかく優秀な人材を採用できたとしても、長く定着し、戦力になってもらえなければ意味がない。労働環境や労働条件、福利厚生、教育制度、評価制度など、定着率アップに向けた課題はさまざまだが、多様な働き方ができる職場やコミュニケーションを取りやすい環境もポイントと言えるだろう。

これらを実現するヒントになりそうなのが、システム開発や事務機器の販売を手掛ける寿商会の取り組みだ。同社では昨年8月、「unClouded Lab (アンクラウデッドラボ)」と名付けたショールーム兼新社屋を建設した。unCloudedとは雲一つない晴れ渡った空を意味し、IT化やDX、働き方改革に対する疑問が解消され、自社の課題を明確に把握してもらえる場所にしたいとの思いが込められている。

社内は、自由度の高い働き方を実現するため、専用の座席を設けないフリーアドレスを導入。立ったままパソコン作業ができるデスク、業務に合わせ

てチームで座れる組み合わせ自由のデスク、一人で集中して仕事をできる半個室型のブースなどが用意されている。社員にはノートパソコン、スマートフォン、専用ロッカーを支給するほか、クラウド型のグループウェアを導入し、書類の電子化や共有、社内チャットでのコミュニケーションに役立てている。

なお、unClouded Labの建設には中小企業庁の「事業再構築補助金」を活用し、ISICOが認定支援機関として申請をサポートした。

### 70%の社員がリモートで朝礼 残業時間を50%以上削減

新社屋の完成によって社員の働き方はどのように変化したのだろうか。

現在、同社では「毎日出勤する社員」「リモートワークと出勤を併用する社員」「毎日リモートワークをする社員」がそれぞれ3分の1を占めるようになった。毎日の朝礼も約70%の社員がリモートで参加。時間や場所に縛られず、働き方を柔軟に選べるようになった。

会社にとってもメリットは大きい。朝夕の渋滞を避けて必要な時だけ出勤したり、直行・直帰したりする

ことで移動時間が減るため生産性が上がり、例えば残業は2020年と比べて10.5%、それ以前と比べて約50%も削減した。同時に社員一人当たりの売り上げも2021年に比べて5.1%アップした。

業務のデジタル化によって、ペーパーレス化も進んでいる。コピー用紙の使用量は2018年の260kgから85kgにまで削減され、コストと環境負荷の低減につながっている。

## 離れていてもチャットで相談 部署を超えた交流も活発に

出勤している社員とリモートワークの社員が混在する中、相談や打ち合わせの手段として活躍しているのが社内チャットだ。込み入った話をするときにはテレビ会議も活用する。

オフィスにもコミュニケーションを促す仕掛けがいくつも潜んでいる。人の往来が多い出入り口の近くにワークラウンジと呼ばれるスペースを用意したのもその一つだ。ここは仕事をしても休憩をしてもよい場所で、給湯設備を配置し、喫煙できるテラスも近接させることで何気ない会話が生まれやすくなっている。

フリーアドレスの効果により、部署を超えた交流も活発になった。

「当社の業務内容は大きくシステム開発部門と事務機器部門の2つに分かれます。以前はあまり交流がなかったのですが、今のオフィスではコミュニ

ケーションが増え、うれしく思っています」と話すのは若林孝社長だ。例えば、システム開発部門の顧客に対して、事務機器部門が新たなオフィス空間を提案する。今後はそんな展開も期待できそうだ。

## 若い世代がなじみやすく 広域採用の可能性広がる

こうした職場環境が人材の定着にどのような影響を与えるのか。若林社長は「これから社会に出るような若い世代は、子どもの頃からスマホやインターネットを使いこなしてきた“デジタルネイティブ”ですから、IT化が進んでいる会社の方がすんなりとなじめるのではないのでしょうか。職場も時代に合わせて変化しなければ、人材の定着にはつながらないと思います」と話す。2年前、久しぶりに採用した新卒の社員もデジタルとリアル、両面の密なコミュニケーションにより孤立せず職場に溶け込んでいる。

また、同社は現在、県内だけでなく県外の優秀な人材の採用も視野に入れている。これもリモートで働ける環境を整えたからこそ考えられる選択肢であり、多様な働き方を可能にする職場は採用の可能性も広げてくれると言えそうだ。

unClouded Labは現在、週2組ペースで企業が視察に訪れ、関心の高さをうかがわせる。同社の提案する新たなオフィスが今後どのように展開するのか。人材の採用・定着の視点からも注目していきたい。

### メッセージ

## 人材の採用・定着の鍵は 職場のコミュニケーション

ISICO人材アドバイザー  
矢部 敏明



高齢化と人口減少が続く日本では、人手不足は避けられないと考えられています。しかし、だからといって採用できないと決めつけるのは早計です。意識を変えて取り組みれば、採用は可能です。

今回紹介した2社の事例には、共通点があります。それは、職場のコミュニケーションの総量を増やすことです。例えば、転職希望者が真っ先に訪れるハローワークを活用する際は採用ターゲットを明確にし、求人票に求職者が入社した場合のメリットを意識して情報を盛り込むことがポイ

ントです。こうした情報は現場に尋ねるのが一番です。また、寿商会ではコミュニケーションが若手の定着につながっていると話がありました。ITを活用した仕組みづくりも有効でしょう。

社員とのコミュニケーションが増えれば、その人脈を活用して友人・知人、家族・親戚などを紹介してもらう「リファラル採用」につなげることもできます。

採用担当者の役割は会社の存続を左右するくらい重要です。お困りのことがあれば、お気軽にご相談ください。

●お問い合わせ

ISICO総務企画部企画広報課

TEL.076-267-1239

E-mail. jinzai@isico.or.jp



## 古くなった建物の課題解決へ 建築の力で新たな価値を吹き込む

店舗やオフィス、住宅のリノベーションを数多く手掛けるSWAY DESIGNの永井菜緒社長。空き家だった実家をおしゃれな人気のそば店に、空室だらけのマンションを満室にするなど、十分に活用されていない建物を次々と再生して注目を集める永井社長に、これまでの歩みや今後の抱負を聞いた。

### 職人が快適に働ける工房 インテリアデザイン大賞に

永井社長が手掛けた「我戸幹男研究所」（加賀市）の改修工事が今年5月、石川県インテリアデザイン協会が主催する「第51回いしかわインテリアデザイン賞2023」の最高賞である大賞に輝いた。

同研究所は倉庫だった建物を改修した山中漆器の工房だ。背後に森が迫る環境をうまく活用しており、玄関を入ると大きなガラス窓から杉の木立が目飛び込んでくる。作業スペースの仕切りもすべてガラス製で、開放感にあふれ、洗練された印象だ。職人が気持ちよく働ける環境を実現することで、新たな担い手の確保にも大きな役割を期待されている。

金沢市内の賃貸マンション「本多町コーポ」も代表作の一つだ。築50年の3階建て、全12室の建物を1階はテナント用として、2・3階は住居用として貸し出せるよう内外装を改修。投資用として買い手がつかなかったマンションを、入居率100%で月々一定の収入が見込める収益物件へと生まれ変わらせた。

古くなったり、機能していなかったりする建物に、建築の力で新たな価値を吹き込み、所有者らが抱える課題を解決する手腕が永井社長の持ち味だ。

### 仕事にやりがいを感じず 進路に悩んだ20代

2014年に個人事業主として開業し、2018年に法人化。1人で始めた会社も今では社員・パート合わせて9人が働くまでになり、売り上げも順調に伸

びている。

会社が大きくなる中、ISICOの専門家派遣制度を活用し、中小企業診断士から人材育成や事業計画の策定などについてアドバイスを受け、経営に役立てている。

とはいえ、ここまでの道のりは決して順風満帆ではなかった。大学卒業後は、東京の建設会社に入社。終電で帰れない日が続くハードな労働環境やコストばかりが重視されるチェーン店の店舗を納期に追われながら建てる仕事にやりがいを見いだせず、2年で辞めた。

その後1年は、東京と石川を行き来しながら、バイト生活を送り、異業種も含めて進むべき道を模索した。

転職となったのは横浜の建設会社での経験だ。「新しい世界に足を踏み入れた感じでした」と当時を振り返る永井社長。老朽化したオフィスビルをホテルに再生するなど、古いマンションや借り手のいないビルなどを改修して価値を上げ、課題の解決につなげる醍醐味を知り、必要となる知識や技術を磨いた。

Uターンを決めたのは北陸新幹線の金沢開業を目前に控え、石川でもリノベーションホテルが話題になっていた頃だ。身に付けたノウハウを地元で生かそうと、起業を決めた。

### 実家のリノベーションが 受注の呼び水に

小松市内のシェアオフィスで仕事を始めた永井社長だったが、当初は営業に回ってもまったく受注できず、建築会社の下請けで設計をする日々が1年続いた。

好転したきっかけは、「せめて働く環境くらいは快適にしよう」と空き家になっていた小松市内の実家を事務所兼ショールームとしてリノベーションしたこ



写真上:「第51回いしかわインテリアデザイン賞2023」大賞を受賞した我戸幹男研究所(加賀市)。

写真下:改修後、住居やテナントの入居率が25%から100%に上がった「本多町コーポ」(金沢市)。

とだった。建物は生前贈与してもらい、改修資金は融資でまかなった。建物の収益力を高めるため、一部はそば店として改装。長年営んでいたそば店を兄に譲ったばかりだった両親に切り盛りを任せた。

このリノベーションは、永井社長の想像した以上の反響を呼んだ。地元のテレビや雑誌に取り上げられ、そばを食べに来た客が建物を見て「うちもこんなふうにしてほしい」と声を掛けてくれることが増えた。小松市内の自転車店として使われていた建物をビストロに、加賀市内の元薬局をフランス料理店に。改修した店がまた評判を呼び、次々と相談が舞い込むようになった。

## 増える空き家に問題意識 依頼者に寄り添い解決を

実家をリノベーションした経験を元に、「空き家問題に悩む親世代や相続することになる自分たちの世代の力になれるのでは」と、空き家の活用はもちろん、解体や減築、解体後の土地利用などについて、さまざまな選択肢の中から最適の解を導き出すコンサルタント事業「解体のサンビ」を立ち上げた。

事業プランは、ISICOが主催する「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ2021」で、344件の応募の中から最終審査に挑む8人のファイナリストに選ばれた。

「SWAY DESIGNに頼んだからこそ実現できたと喜んでもらえるような未来を依頼者にいかに提供するか。そのために自分たちの能力を上げ続けたい」と話す永井社長。その優しくも力強いまなざしからは、依頼者に寄り添い、建築を通じて課題を解決したいという思いがほとぼしっていた。

### 代表取締役／一級建築士 永井 菜緒さん

1985年、小松市出身。小松工業高校、愛知工業大学を卒業後、東京や横浜の建設会社などを経て、2014年に創業、2018年5月に法人化した。社名の「SWAY」は「Sustainable way」(持続可能な方法)に由来する。



社員と打ち合わせをする永井社長。社員数の増加に伴い、人材育成や組織化にも腐心する。

#### DATA

(株) SWAY DESIGN  
(スウェイ デザイン)

金沢市泉野町6丁目1-1

設立 2018年5月  
資本金 300万円  
従業員数 9名

<https://sway-design.jp>

## 価値大転換時代の人材マネジメント塾 オンラインセミナー

法政大学大学院政策創造研究科教授・博士（商学）  
同中小企業研究所所長  
経営コンサルタント

井上 善海氏



# 人を大切にする会社の負けない戦略

経営は勝つことではなく負けないこと

ISICOは5月30日に人材セミナーをオンライン開催し、中小企業経営者としての自身の失敗経験を生かして経営コンサルタントになり、現在は社会人大学院の教授としても活躍する井上善海氏が、人を大切にする会社の「負けない戦略」について、事例を交えながら解説しました。その内容をダイジェストで紹介します。

### ◆ 負けない戦略を構成する「戦略定石」

- ① 企業家精神を発揮する
- ② 社会事業責任を果たす
- ③ 理念に基づく経営をする
- ④ 長期的な変化に適応する
- ⑤ 人を大切にする
- ⑥ 自社の立ち位置を明らかにする
- ⑦ 他者の力を借りる
- ⑧ 適正規模を維持する
- ⑨ 事業の仕組みをつくる

## 勝てるかどうかは不確実 負けないことを第一に

私は企業経営者から経営コンサルタントを経て、今は大学で研究職を務めています。理論と実践の融合を目指して、長年にわたって企業経営に関わり、研究する中で気付いたのが「負けない戦略」の重要性でした。

多くの企業は勝つための戦略を練っています。しかし、勝てるかどうかは敵によって決まるため、必ず勝てる戦略、体制を構築するのは非常に困難です。だからこそ、まずは負けない戦略、体制を作ることが大切なのです。勝ちに行かなくても、負けない戦略で戦って持続的に発展している企業も数多くあります。

負けない戦略を採って成功している企業を分析する中で、私は左記の9つの共通項を見だし、「戦略定石」と名付けました。

## 制度を効果的に運用するには まず風土づくりが大切

9つの戦略定石の中からいくつかピックアップし、事例を紹介しましょう。

戦略定石の③を実践している好例が、大阪で特殊鋼を加工販売するA社です。同社は「社員第一主義」を経営理念に掲げ、働きやすい職場づくりに努めています。

分かりやすいのは記念日に合わせたメモリアル休暇などの有休制度で、有休消化率は70%を超えています。そんなに休んでいると業績が心配になりますが、社員のモチベーションが向上することで、顧客満足や業績のアップにつながっています。

ただし、制度をまねただけでは失敗に終わるケースが多々あります。まず取り組むべきは制度を使いやすくするための風土づく



りです。同社の場合は、有休制度の充実に先駆けて「子どもの学校行事の日は必ず休む」というルールを設けました。その結果、休暇前に仕事を効率的に終わらせたり、周りを気遣い、カバーし合ったりする風土が醸成されました。

ほかにも、加点方式の人事評価、頑張っている人を社員全員で選ぶ「月間ベスト社員」表彰、会社負担のがん保険や人間ドック、社員の子どもへの入学祝い金など、さまざまな施策を導入しています。

同社は従業員40人ほどの規模ですが、毎年3、4人の採用枠に100人前後が応募してきます。人手不足に悩んでいる中小企業の中には、「採用」の強化ばかりに目を向けているところも多々ありますが、ゴールはあくまでも「定着」です。働きやすい会社で社員のモチベーションが高ければ、自ずと定着率が上がり、採用にも好影響が出ます。定着してもらうには何をすればよいか。そんな視点で会社を見直すことも忘れないください。

## 理念や目標、戦略は社員としっかり共有を

岡山県のB社では戦略定石の⑤を実践しています。同社は自動車盗難防止用電動バリケードやアクセルペダルの踏み間違いによる事故を防ぐ装置など、ちょっと進んだものづくりに取り組む産業機械メーカーです。

同社では定年退職した社員や障害者の雇用の場を創出するため耕作放棄地を活用したアグリビジネスを始めました。障がい者と健常者の賃金格差解消にも努めています。新入社員研修や社員の人間力を鍛えるための勉強会にも力を入れています。運動会や部活動など、親睦を深める機会も積極的につくっています。

最近、新築した社屋には栄養バランスの取れたランチを安価で提供する食堂や専属トレーナーのいるトレーニングジムのほか、座禅道場まで整備しました。座禅を取り入れて以降、品質が高まり、工場での事故が激減したそうです。

リターンを得るためには投資が必要です。人にかけるお金をコストと捉えず、投資と捉える視点が重要です。

また、同社では、経営理念を全社員に浸透させるために勉強会を開催しています。素晴らしい理念や目標、戦略も社員と共有できなければ実効性が上がりません。単に掲げるだけでなく、しっかりと共有するよう心がけましょう。

## 商圈を絞り、頻繁に通って取引先の課題をキャッチ

戦略定石の⑥は、自社の事業活動の範囲、領域を決めることを意味します。ここでは千葉県のカ社の例を紹介しましょう。

同社は一斗缶を製造する機械の開発やメンテナンスを手掛けていましたが、バブル経済崩壊のあおりを受けて経営危機に陥り、その後、食品業界向けの産業機械へと事業を転換して息を吹き返しました。

業績回復のポイントは、商圈を車で1時間以内に行けるエリアに絞ったことでした。片道2、3時間の場所に顧客がいると、メンテナンスに向くだけで1日仕事になってしまいますが、商圈を絞ることで、頻繁に顔を出せるようになります。足繁く通う中で取引先が抱えている問題を見つけ出し、食品機械用の潤滑剤、あるいは食品工場でビニール袋を開封する際に出る切りくずを劇的に減らす工業用ハサミなど、ヒット商品を開発することができました。

これらの商品をPRするため、多くの集客が見込める展示会に出展し、実演はプロに任せています。販売にはネット通販を活用しています。同社の社員数は17人に過ぎません。限られた人材を有効活用するには、商圈や販売戦略にひと工夫が欠かせないのです。

## 本業の周辺にもビジネスチャンスあり

戦略定石の⑨に関しては、東京にある印刷会社D社を紹介します。市場規模が縮小する印刷業界にあって、同社はここ10年で売り上げを3倍に伸ばしました。その秘密は、印刷という本業をコアにしながら周辺ビジネスに活路を見いだしたことにあります。

例えば同社もともと、コンビニエンスストアで掲示されるポスターなどの販促ツールを印刷していました。これらの販促ツールは納品先の各メーカーがコンビニの各店舗に直送します。しかし、店舗によって必要な枚数はばらばらで、それを管理しながら梱包、配送するのは手間が掛かります。そこで同社が各メーカーの販促ツールを一括で管理し、各店舗にまとめて配送するサービスを提供したところ、コンビニだけでなく回転寿司やドラッグストアなどのチェーン店へと利用者が広がりました。その結果、今では売り上げに占める印刷の割合は10%に過ぎません。

転機となったのは経営危機でした。それまで売り上げの主力はカメラ用フィルムのパッケージ印刷でしたが、デジタルカメラの登場によって需要が急減したのです。この際、海外視察で1ドルの印刷の周辺には6～8ドルの付帯サービスがあることを学び、ビジネスモデルを変革するヒントとしたのです。

この会社も社員への投資に積極的で、一人当たり年間200時間、つまり就業時間の10%を教育、研修に充てるほか、女性が働きやすい環境整備にも熱心です。人を大切に作る姿勢と負けない戦略で、ぜひ社業を発展させてください。

## 令和5年度 ISICO組織体制紹介

### 総務企画部

- 組織の管理と事業の総合調整
- 広報・産業情報の発信、産業人材の確保・育成支援
- サイエンスパークの活性化の推進

#### 総務課

TEL.076-267-1239

組織の人事管理と事業の総合調整を行っています。

#### 能登サテライト

TEL.0768-26-2333

能登地域の拠点として、各種支援制度の情報提供、相談に対応しています。

#### 企画広報課

TEL.076-267-1239

ホームページ、メルマガ、情報誌等を通じたビジネス情報の発信、企業情報データベースの閲覧サービスやビジネスDVDなどの無料貸し出しを行っています。また、企業の人材採用や育成、定着に関する課題解決に向け、専任アドバイザーによる窓口相談や各種セミナーを実施しています。

#### サイエンスパークオフィス

TEL.0761-51-0122

サイエンスパーク内の各施設の管理運営を通して、産学官連携の促進と新産業の創出を支援します。

##### 石川ハイテク交流センター

TEL.0761-51-0106

最大220名を収容できる大会議場、少人数から100名まで対応できる会議室や、宿泊施設を備えています。北陸先端科学技術大学院大学やサイエンスパーク内企業への来訪者には宿泊料金の割引もあります。

##### いしかわクリエイトラボ

TEL.0761-51-7100

創業間もない事業者や研究意欲にあふれる中小企業などをサポートするインキュベート施設です。24時間・365日利用可能な5㎡、25㎡、50㎡の3種類の大きさのスペースを低賃料で貸し出しています。また、シャワールーム、仮眠室なども整備しています。

##### いしかわフロンティアラボ

新製品の研究開発など、創造的なビジネスを進めるベンチャー企業等が、ローコストで利用できる独立型の賃貸スペースです。

### 企業振興部

- 企業のデジタル化の推進、設備導入支援
- 受注開拓支援、販路開拓支援

#### 設備導入支援課

TEL.076-267-1174

中小企業者等の設備導入に向けて、デジタルセミナーの開催、専門家派遣（デジタル分野）、設備導入補助金、設備貸与（割賦販売）等調査段階から導入段階まで支援します。

#### 受注開拓支援課

TEL.076-267-1140

県内中小機械製造業の素材、加工、組み立て技術・製品開発力を、県外大手・中堅機械メーカーへ紹介・あっせんし、新規受注の拡大を図っています。また、受注機会の拡大のため、各種展示会への出展支援・商談会等を実施しています。

#### 販路開拓支援課

TEL.076-267-1001

産業化資源を活用した新製品や石川ブランド優秀新製品等について、全国の百貨店、専門小売店等のバイヤーへ橋渡しを行い、販路開拓を支援しています。また、販路拡大のため、インターナショナルギフトショーへの出展支援、首都圏等のバイヤーを対象とした商談会、ECサイトの活用に向けたセミナーや専門家派遣等を実施しています。



## コンサルティング事業部

- 中小企業の経営課題解決に向けた総合支援
- 事業承継の円滑なバトンタッチの支援
- 中小企業の経営改善や事業再生の支援

### 経営支援課

TEL.076-267-1244

創業者や中小企業等の各種経営課題解決に向け、アドバイザーが窓口相談を行うほか、中小企業診断士など外部の専門家を派遣し、具体的・実践的なアドバイスも行っています。また、知的財産に関する総合支援窓口として、一般社団法人石川県発明協会と連携し、特許や意匠・商標等のさまざまな相談に対応しています。

### よろず支援拠点

TEL.076-267-6711

- 加賀サテライト(小松) TEL.0761-21-1139
- 能登サテライト(七尾) TEL.0767-52-1225
- 能登サテライト(WEB会議)(輪島) TEL.0768-26-2333

多様な分野の専門家(中小企業診断士・ITコーディネータ・税理士・社労士・デザイナー等)が在籍し、中小企業・小規模事業者の皆様の売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けて、一歩踏み込んだ専門的な提案を行います。また、相談内容に応じた適切な支援機関の紹介や支援機関の相互連携をコーディネートします。

### 事業承継・引継ぎ支援センター

TEL.076-256-1031

事業引継ぎにかかる窓口相談を行っています。後継者不在で事業の存続に悩みを抱える県内中小企業、そしてこれらの経営資源を引き継ぐ意欲のある中小企業や、「引継ぎ創業」を検討している方に対して、専門のコーディネータが課題解決に向けた助言、情報提供、マッチング支援等を行っています。

### 事業活性化支援室

TEL.076-267-1189

「中小企業の駆け込み寺」として経営に精通したアドバイザーが、経営者側、銀行側に対して、公平中立な立場で、収益力改善・事業再生・経営改善(旧経営改善支援センターによる支援)といった問題の解決に向けた支援・アドバイスをしています。

## 成長プロジェクト推進部

- スタートアップをはじめとする中小企業等の新事業・新産業の創出支援

### 産学官金連携支援課

TEL.076-267-6291

産学官金連携によるいしかわ新事業創出支援コンソーシアムの運営、成長戦略ファンドの管理運営により、技術シーズ・企業ニーズの調査、新たな案件発掘から事業化までを支援します。

### スタートアップ支援課

TEL.076-267-6291

将来の成長が期待されるスタートアップ企業を発掘し、成長段階に応じて資金・経営・マッチングなど集中的に支援します。

### イノベーション支援課

TEL.076-267-6291

DX、GXに向けた研究開発など、産学官・産業間連携による共同研究や技術開発を支援します。

### 新商品・サービス開発支援課

TEL.076-267-5551

農林水産品や伝統工芸品、観光資源などの産業化資源を活用した新商品・新サービスの開発から販路開拓までを農商工連携や医商工連携の取り組みも含めて総合的に支援します。

## 地場産業振興センター

- 産学官交流・人材養成の拠点
- 需要開拓の支援

### 管理課

TEL.076-268-2010

産学官の交流や人材養成のための研修・会議のほか、地場産品を中心とした商品等の展示・商談会などの場を提供しています。施設としては、本館と新館の2棟で構成され、800人収容の大ホールをはじめとして大小の研修室・会議室が20室あり、レストランなども備えています。

### 企画展示課

TEL.076-268-2010

石川県内企業等が開発した新商品や、県・ISICO等支援機関の推奨品を紹介しています。また、全国の手づくりガラスや陶磁器、県内の地場産品等を一堂に集めた展示会などを企画、運営し、新商品企画、商品PR、需要拡大を支援します。

県内中小企業の技術力を発信

## 「ビジネス創造フェアいしかわ2023」開催

ISICOは5月18日から20日にかけて、機械金属を中心とした県内製造業の優秀な加工技術や製品をPRする展示会「ビジネス創造フェアいしかわ2023」を石川県産業展示館2号館で開催しました。県内企業70社が出席し、初日には、県外発注企業を招いての展示商談会も企業ブース内で行われました。出展企業は来場者に対し、自社の優れた技術力をアピールしていました。



石川県 × ISICO × 東大先端研

## 「東大先端研ラボツアー」開催

石川県とISICO、東京大学先端科学技術研究センターは6月9日、研究課題を抱える県内企業と東大先端研の研究者をマッチングするため、通算8回目となる東大先端研ラボツアーを開催しました。ツアーでは県内製造業など5社が4研究室を訪ね、太陽光発電システムやウェアラブルデバイスなどの最新研究に理解を深めました。参加した企業からは「自社との共同研究の可能性を感じた」「多くのアイデアが湧いた」といった感想が聞かれました。



大同工業(株)が東大先端研連携事業を活用

## 車いす利用者のための階段昇降機を東大先端研13号館に設置

6月10日、大同工業が石川県・ISICO・東大先端研の連携事業を活用して開発した「車いす利用者のための階段昇降機」のお披露目会が東大先端研13号館で行われました。大同工業が先端研研究員の助言を得ながら外観デザインや機能性、形状、素材など細部にまでこだわり開発しました。設置された昇降機は、車いす利用者が介助者なしで乗れるように設計されており、実際に試乗した人たちからは「全然揺れない」「乗り心地がよい」などの声が上がっていました。



## 編集後記

今年度から新たに情報誌担当になったFです。取材や誌面の作成など、初めての経験ばかりで戸惑うこともあります。日々とても勉強になっています。これからも中小企業の皆さまのお役に立つ情報を発信していきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします！さて、今回は人材採用・定着について特集しました。その鍵となるのは職場のコミュニケーションである、ということを読面の中でもアドバイザーが指摘しています。簡単なようで難しいのが「コミュニケーション」ですね。私は食べることが生きがいなので、いつも仕事の帰りに甘いものを欲する自分の欲望と、どうコミュニケーションをとろうか毎日奮闘しています。人材採用に関わる方々にとっても有意義な内容となっていますので、ぜひ一読いただければと思います。

公式 Facebook をご覧ください。

ISICOフェイスブックで取材企業の簡単な紹介をしております。よろしければ皆様「いいね!」をお願いいたします。



<https://www.facebook.com/isico.dgnet>

