

ISICO PRESS

P.02 巻頭特集

次世代への Batonタッチを専門家が 丁寧にサポート

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

ダイエー食品工業(株)／(有)アイシン不動産

P.06 フロム・ユーザーズ

(株)高澤商店

P.08 サキドリ

イントロン・スペース(株)

P.10 One Step

(株)鍵主工業／hair SAI

P.12

TOPICS



金沢市にあるダイエー食品工業では、ISICOが運営する石川県事業承継・引継ぎ支援センターを利用し、第三者承継に取り組んだ。詳しくは巻頭特集をご覧ください。
【表紙撮影／黒川博司】

次世代へのバトンタッチを 専門家が丁寧にサポート

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

長年、情熱を注いできた事業を誰にどう託すかは、経営者にとって大きな悩みだ。いつか訪れるその日に向け、早めに準備を進めることが重要である。この際、頼りになるのが、国の委託を受けてISICOが運営する「石川県事業承継・引継ぎ支援センター」だ。同センターでは、経験豊富な専門家が事業承継に関するあらゆる相談に無料で対応する。今回の巻頭特集では、同センターのサポートを受け、未来に向けて力強く歩き始めた二つの事例を紹介する。

● 千田昌利さん

谷沢さんは誠実な人柄で、安心して会社の未来を託せると思いました。



Business
Succession

● 谷沢鷹続さん
たにざわたかつぐ

千田さんは父親のような存在。分らないことがあれば、今でも相談に乗ってもらっています。



ダイエー食品工業(株)

金沢市御影町22番22号
TEL. 076-245-2206

■代表者 谷沢 鷹続
■設立 1972年9月
■資本金 1,000万円
■従業員数 5名

■事業内容
健康食品、だし等の加工食品、
食品原料などの製造、販売

70歳を区切り 社員と顧客を守りたい

健康食品や加工食品を製造、販売するダイエー食品工業は2024年10月、第三者承継によって新たなスタートを切った。28年にわたって会社を率いてきた千田昌利さんが、後継者として選んだのは、経営コンサルタントを営む谷沢鷹続さんだ。千田さんの不安を解消し、谷沢さんに挑戦の場を提供したこの事業承継は、ISICOが運営する石川県事業承継・引継ぎ支援センターの橋渡しによって実現した。

同社は、カシスやグレープフルーツの成分を配合し、女性の美容と健康をサポートするサプリメントや風味豊かな本格だしつゆなどを製造、販売する。長年培ってきた技術力と開発力を生かし、健康食品のOEMを受注するなど、事業は順調に推移していた。

父親の跡を継いだ千田さんは以前から、2024年に70歳を迎えるのを区切りとし、経営から退く心づもりをしていた。しかし、当初後継者と想定していた親族は既にそれぞれ別の活躍の場を見つけ、次善の策と考えていた従業員も難色を示した。

気力、体力ともに十分だったため、引退の時期を75歳まで延長しようかと思案していた矢先、千田さんのもとにM&Aを持ちかける電話が頻繁にかかってくるようになった。「もしも東京の会社しか譲渡先がなければ、社員や顧客を守りたいという自分の思いが新社長に届かないかもしれない」。そう不安を募らせた千田さんは、そんな状況になる前に、地元で信頼できる後継者を見つけようと、3年前に同センターに足を運んだ。



ホームページ

助言にとどまらず 自ら事業を成長させたい

一方、事業を引き継いだ谷沢さんは現在33歳。新潟県出身で大学を卒業後、薬剤師の資格を持ちつつも、薬局や製薬会社での仕事は自分に合わない判断し、東京のコンサルタント会社に就職した。やりがいのある仕事ではあったが、「アドバイスするだけでなく、自ら実行役になりたい」という思いが次第に強くなり、2022年6月に独立。新拠点は、新潟と妻の出身地である京都の中間にあり、旅行で訪れて気に入った金沢に置いた。

独立とほぼ同時に、谷沢さんが相談に訪れたのが同センターだった。「製造業のような形に残る仕事に憧れがあった」と谷沢さん。後継者不在の会社に出会うきっかけになればと「後継者人材バンク」に登録した。

マッチングで重視するのは 経営者の人柄と相性

両者を引き合わせたのは、同センターの北渡コーディネーターだ。数多い候補者の中から谷沢さんを選んだのは「薬剤師の資格を持っており、化学の素養が食品の製造、開発に役立つ。また、二人とも誠実な人柄で、相性がいいと思った」と話す。

実際、計3人の候補者と面談し、谷沢さんを選んだ千田さんも北コーディネーターと同様の印象を感じていた。加えて「中小企業診断士の資格を有し、コンサルタント業を営んでいるので、当社の財務状況や事業内容を客観的に分析して、成長に導いてくれると思った」と話す。

谷沢さんも「千田さんは誠実で、会社への愛情も深く、堅実に経営していた。事業内容にも将来性を感じた」と話し、承継を決意した。

谷沢さんはM&Aの実務経験が豊富だったことから、株式譲渡契約書などの素案を自身で作成。従業員と顧客を守るという条件を含め、千田さんと合意形成した後、同センターで不備がないか詳細に確認し、弁護士によるリーガルチェックを受けた。最終的には、千田さんが100%保有していた同社の株を、谷沢さんが自己資金と借入金で買い取り、事業承継が成立した。



写真左：ダイエー食品工業の自社商品。フルーツの成分を活用したサプリメントやだしつゆが好評を得ている。

写真右：本社に隣接する同社の工場。小ロット生産で過剰在庫を抑えている。

承継を終え、「支援センターのおかげで、安心して任せられる後継者に会えた。ストレスなく、スムーズに事業を引き継ぐことができた」と話す千田さん。支援する立場ではなく、当事者として臨んだ谷沢さんは「決算書はいくらでも良く見せられるし、引き継ぎ前に会社の実態を完全に把握することはできない。だからこそ、経営者の誠実さが重要と感じた」と話す。

機能性表示食品や 医薬部外品の開発も視野に

その後、千田さんは約3カ月間常勤し、実務的な引き継ぎを行った。今年1月から非常勤の相談役を務めている。

承継後、谷沢さんがまず進めたのが業務のIT化やDXだ。例えば、有給休暇の取得申請書など、各種書類を電子化してペーパーレス化を推進。タイムカードに代えて、デジタル勤怠管理システムを導入し、集計作業の負担を軽減した。また、文書作成にAIを活用。ビジネス版LINE「LINE WORKS」やグループウェア「Google Workspace」を導入し、情報共有やコミュニケーションの円滑化、決裁の迅速化につなげている。

谷沢さんがコンサルタント時代に培ったウェブマーケティングの知識を生かした販路開拓にも注力し、既に問い合わせや売り上げアップにつながっている。従業員のアイデアを取り入れた新商品開発にも積極的に取り組み、将来的には機能性表示食品や医薬部外品の商品化も視野に入れる。復興支援の意味を含め、能登の特産品を生かした商品展開にも意欲を見せる。

第三者承継によって若きリーダーを迎えたダイエー食品工業。前社長の思いも乗せ、新たな時代へとこぎ出した。

事業承継



CASE

02

株式の70%を自己資金で取得
従業員承継でさらなる成長目指す

● 武部守男さん

社内で後継者を選ぶなら、彼しかいないと思っていました。

● 越村幸平さん

創業家から受け取ったバトンをしっかりとつないでいきたいと思います。

Business
Succession

(有) アイシン不動産

金沢市尾張町2丁目11-26
TEL. 076-232-1600

■代表者 越村 幸平
■創業 1970年12月
■資本金 500万円
■従業員数 7名

■事業内容
賃貸物件の仲介・管理、不動産
の売買・仲介、損害保険代理業



ホームページ

偶然の出会いから入社 創業家以外で初の社長に

金沢市の中心部に立地し、賃貸や売買などを幅広く手がけるアイシン不動産。丁寧な対応が持ち味で、既存客からの紹介案件の多さはその証左と言える。

そんな同社が事業承継したのは、2023年7月のことだ。従業員承継により、現在取締役会長を務める武部守男さんに代わって、越村幸平さんが代表取締役に就任した。越村さんは同社の3代目社長にあたり、創業家以外からの就任は初となる。

越村さんは高校卒業後、空港運営会社に4年間勤務した。退職後、自身を見つめ直すためにヨーロッパを旅行中、偶然、休暇中の武部さんと出会い、これが縁で23歳の時にアイシン不動産に入社した。

入社後は営業力を発揮し、トップセールスマンとして活躍。常務取締役を経て、経営トップに就いた。武部さんは事業承継後、代表権を持たずに取締役会長を務め、経営の実務を越村さんに一任している。

引継ぎ支援センターが 意向をくみ取り調整

越村さんが武部さんから事業承継を打診されたのは、社長就任から1年半ほど前にさかのぼる。武部さ

んは高齢を理由に退任を考えるようになったが、事業承継の意思を持つ親族がいなかったことから、営業の柱として長く会社を支えてきた越村さんに白羽の矢を立てた。越村さんは以前から「いずれ会社経営に携わりたい」との思いがあり、武部さんの申し出を二つ返事で引き受けた。

事業承継を具体的に進めるため、武部さんが相談に訪れたのが石川県事業承継・引継ぎ支援センターだった。二人は同センターのアドバイスを受けながらまとめた事業承継計画に2022年3月に合意。それまで武部さんを含め創業家の3人で100%保有していた株式のうち、70%を越村さんが自己資金で取得するかたちで事業を承継した。残る30%は武部さんが保有する。

事業承継の際に障壁となることの多い株式の取



ISICO主催の事業承継セミナーにパネラーとして参加。自身の経験を伝える越村社長(写真右)。

得金額や割合、権利関係については、デリケートな問題だけに当事者同士が本音で話し合うのは難しい面もある。この点について、越村さんは「雇われ社長にはなりたくなかった。支援センターのコーディネーターがそれぞれの意向をくみ取り、株式の適正な評価額を算出した上で、丁寧に調整してくれたおかげでスムーズに承継することができた」と振り返る。

従業員目線で改革に着手 経営の透明化も意識

越村さんは従業員承継のメリットについて、「働く人の視点を経営に生かせること」と話す。その言葉通り、社長就任から間もなく、従業員目線での改革に着手した。例えば、有給休暇を取りやすくするため、取得奨励期間を設けたのもその一つ。会社からの積極的な働きかけにより、従業員が気兼ねなく有

給休暇を取得できるようになった。

また、以前は仕事が属人化し、個人プレー中心の営業スタイルだったが、将来的な組織拡大を見据え、情報を共有し、ベテランが若手をフォローしながらチームで取り組む営業スタイルに少しずつシフトしている。

今後は、従業員の会社への帰属意識や経営への参画意識を高めるため、会社の決算情報なども、できる限りオープンにする方針だ。

事業承継後、業績は堅調である。「少しずつでも成長を続けることが一番。いずれは売り上げと社員数を倍増させたい」とビジョンを描く越村さん。新たなリーダーの下、未来への一步を踏み出したアイシン不動産のこれからの躍進に期待したい。



相談から契約まで、丁寧に分かりやすい対応が信頼感につながっている。

会社を誰に託しますか？ 60歳になったら事業承継の準備を

石川県事業承継・引継ぎ支援センターでは、県内の中小企業が抱える事業承継の課題解決に向け、助言や情報提供、M&Aマッチングなどの支援を提供しています。

当センターには、年間約350人が相談に訪れ、2015年10月の開設以降、累計で約1,700人の相談実績があります。このうち譲りたい方が約5割、譲り受けたい方が約3割、親族への承継が約2割を占めます。譲り受けたい方の約4割は、新たに創業を目指す個人です。累計で約250件の事業承継が実現しています。

事業承継には一般的に5年程度かかると言われており、当センターでは経営者が60歳を迎える頃から準備に入ることを推奨しています。「親族承継」「従業員・役員承継」「第三者承継」という3つのパターンに沿って、後継者の選定や計画的な承継方法について具体的にアドバイスします。

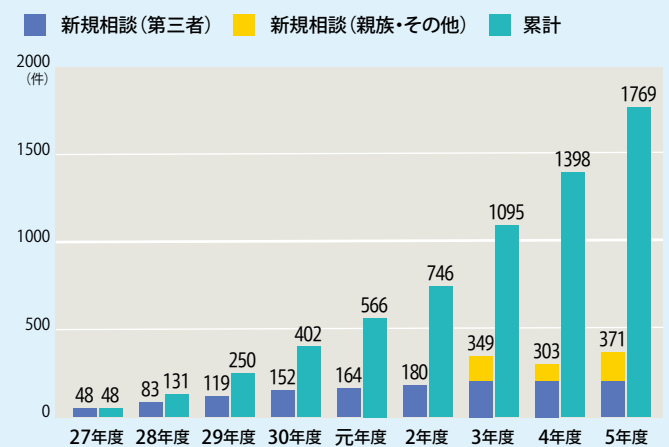
また、ISICOの各部署のほか、経営改善などをサポートする「よろず支援拠点」、事業再生を支援する「事業活性化支援室」などと連携し、企業の磨き上げにもワンストップで対応します。

経営者にとって事業承継は避けて通れない課題であり、早期に着手し、計画的に進めることが重要です。初めてのことで不安が多いかもしれませんが、まずは、当センターまでお気軽にご相談ください。



経験豊富なスタッフが相談に乗ります。

〔石川県事業承継・引継ぎ支援センターの新規相談企業数〕



■お問い合わせ

石川県事業承継・引継ぎ支援センター (ISICO内)
TEL. 076-256-1031



ホームページ

復興目指し、地域に希望の火をともし 生産性向上や海外への販路開拓にも注力

高澤商店は和ろうそくの製造、販売で日本一のシェアを誇る老舗だ。能登半島地震では、国登録有形文化財の店舗の下屋根が崩れ落ちるなど大きな被害を受けたが、昨年3月に仮店舗で営業を再開。ISICOの支援を受け、生産性向上や海外市場向けの商品開発に取り組むなど、新たな挑戦を続けている。



(写真左)5代目となる高澤社長。伝統を守りながら、販路開拓や新商品開発に意欲的に取り組んでいる。

(写真右)高澤商店の和ろうそく。海外では、手前にある「和ろうそくくなく」のような絵柄や色の付いていないものが好まれる。



仮店舗で営業再開 体験メニューが好評

高澤商店の仮店舗は、元の店から200メートルほど離れた場所にある一本杉通りの空き店舗を活用してオープンした。地震の被害を免れた什器を運び込み、仏壇用のろうそくや華やかな絵ろうそく、菜種油を使った菜の花ろうそくなど、多彩な商品を販売する。

「仏壇に供えるろうそくがなくなりました。どこかで売っていますか」。そんな電話が相次ぐようになったのは、能登半島地震の発生から2週間ほどたった頃だった。「余震が続く中で火をともしのは危険だし、仏壇にお参りする気持ちの余裕もないだろうから、お客様がろうそくを使い始めるのはもう少し先のことと考えていたが、地域の皆さんはいつもの習慣を大事に続けていた。信仰心にあつい土壤があるからこそ、私たちも商売させていただいていると改めて感じた」。同社の高澤久社長はそう話し、一日でも早く

店を開けようと物件探しを急いだ。

仮店舗は元の店よりスペースが広がったため、昨秋から新たな試みとして和ろうそくの制作体験や絵付け体験をできるようにした。幅広い客層から人気を集め、震災ボランティアも大勢参加してくれるという。「どのように和ろうそくが作られるのか、実際に体験してもらうことで知識と愛着を深めてもらえる。店の再建後も続けていきたい」と高澤社長は話す。

元の店舗は、2027年秋頃の営業再開を目指し、今年5月から工事に取りかかる。耐震性を高めつつ、使える部材を再利用しながら、以前の姿をできるだけ復元する計画だ。

手作業中心の工場 省力化や標準化を推進

一方、店舗とは別の場所にある工場は地震の被害が少なく、昨年1月末から製造を再開した。伝統的

な製法を守り続ける中で、長年の課題となっていたのが作業の効率化だ。その解消に向け、同社ではISICOが派遣する専門家の協力を得ながら、ボトルネックとなっていた着色工程の省力化に取り組み、成果を上げている。今後は効率アップを目指し、工場内のレイアウトや道具の見直しにも着手する。

また、作業の標準化にも取り組む。「仕事のやり方をそろえたり、職人一人一人のよいところを共有して取り入れたりすることで、生産性の向上や品質の安定につなげていきたい」（高澤社長）。職人技をマニュアルとして残し、技術の継承にも役立てる。

北米で売り上げが伸長 ヨガや瞑想時に活用

伝統を守りながら時代の変化に対応するため、新たな販路の開拓にも力を注ぐ。和ろうそくの用途は古くから仏事が中心で、それは今も変わらないが、同社では約20年前から暮らしのさまざまなシーンに取り入れてもらおうと、百貨店や雑貨店にも販路を拡大してきた。

これと並行し、パリの展示商談会に出展したのを契機に海外市場へも進出した。和ろうそくの原料が植物由来で環境負荷が低い点、日本の伝統的な製法で作られている点、すすが少なく室内での使用に適している点を強みとしてPR。香りのするアロマキャンドルが主流の欧米市場に向け、料理の香りを邪魔しない明かりとして食卓での利用を提案した。

ヨガや瞑想など、心を落ち着かせる際に用いるという思いがけない需要もあった。特にコロナ禍で「うち時間」が増加した際には、売り上げが急増。現在はアメリカとカナダが主な輸出先で、同社の売上高の約10%を占めるまでに成長している。

2023年にはISICOの成長戦略ファンドに採択され、販路拡大や新商品開発を加速させた。アメリカ西海岸で展示商談会への出展や販売店への営業活動に取り組み、受注につなげた。特にヨガや瞑想をする際の利用を見込んで開発した試作品が高く評価され、「すぐにでも仕入れたい」との声も挙がっている。



一本杉通りにある仮店舗の店内。新たにスタートした体験メニューが、新規客の呼び込みにつながっている。



海外での商談風景。ヨガや瞑想の場で和ろうそくが使われ、特に北米市場で売り上げが伸びている。

能登の特産物生かし 新シリーズ展開へ

同社では今年1月、新たな企業スローガン「心にも、いつか希望の火を灯すもの」を発表した。

「能登半島地震の発生により、多くの困難に直面したが、全国各地から寄せられる支援物資や温かいメッセージ、ボランティアの姿に触れるたび、一人ではないという希望を感じ、再び立ち上がる勇気が湧いてきた。私たちが作っている和ろうそくもまた、困難な状況にいる誰かの心に寄り添い、希望の火をともし存在でありたい」。高澤社長はスローガンにこめた思いをそう話す。

地域との結びつきをさらに強くし、和ろうそくを通して能登を感じてもらいたいと、珠洲市の職人が作った炭を混ぜ込んだろうそくを開発するなど、能登の特産物を生かしたシリーズ展開も構想する。

創業から130年以上にわたって能登の地を照らし続ける高澤商店のともしび。そのともしびは、震災という試練を経てもなお消えることなく、人々の心に光と温かさを与えてくれている。

(株) 高澤商店

七尾市一本杉町37番地（仮店舗）
TEL. 0767-53-0406

代 表 者	高澤 久
創 業	1892年
資 本 金	1,000万円
従業員数	30名
事業内容	和ろうそくの製造、販売



ホームページ

SAKIDORI
サキドリ

排尿のタイミングを
自在にコントロールする
第2の膀胱^{ぼうこう}



おむつに代わる外付け人工膀胱として期待が寄せられる「TIMESHIFT」。

尿トラブルの新たな解決策となる外付け人工膀胱の開発を進めたイントロン・スペースは、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2023」で最優秀起業家賞を受賞。2024年11月に同製品を「TIMESHIFT(タイムシフト)」と命名し、販売を開始した。

父親の施設入居で 厳しい介護の現実知る

「TIMESHIFT」は、男性用尿もれケア製品で、尿を製品本体にいったん溜め、後でトイレに中身を捨てることができる。排尿のタイミングをコントロールし、時間差を生み出せることが、そのまま製品名になっている。

今井茂雄社長が2019年にイントロン・スペースを設立し、TIMESHIFTの開発に着手したのは、父親が介護施設に入居したことがきっかけだった。そこで目にしたのが、排泄トラブルに悩む父と、入居者の排泄ケアに奮闘する若い介護士たちだった。

おむつの交換は介護士や看護師の離職要因の一つとされ、特に排尿による交換は1日に何回も発生するため、交換作業が重い負担になっている。

さらに、介護とは別の観点でおむつの利用は問題をはらんでいる。人口減少に伴って焼却ゴミが減っているのに対し、高齢化でおむつのゴミが増えているのだ。尿を吸収したおむつは燃えにくく、各自治体の悩みの種にもなっている。

かつて途上国の衛生管理や排泄ケアシステムの研究に従事していた今井社長にとって、「人生の最期に衛生的なトイレすら使えない」ことや、介護施設で目にした現実が衝撃で、これらの問題を解決する製品を開発するため起業を決断した。

イントロン・スペース(株)

東京都荒川区南千住8丁目5-7 白鬚西R&Dセンター
TEL.03-6281-8763

代表者 今井茂雄
設立 2019年10月
資本金 1億円
従業員数 11名
事業内容 ヘルスケア製品の研究開発、
企画・設計、販売、関連するサービスの提供



ホームページ

柔らかく伸縮自在で 装着の違和感なし

TIMESHIFTは本体のほかに、リング、コック、専用アンダーウェアの4点を取りそろえている。使用時は本体にコック、ずれ防止用のリングを取り付け、男性器に装着し、専用アンダーウェアのポケット部分に固定する。

本体に尿を溜めるため、尿が皮膚に直接触れ

ず、運動や姿勢の変化による漏れもなく、臭いもない。先端のコックを開くと、普通に用を足すようにそのまま尿を排出できる。いったん着用すれば終日取り外す必要がないので、外出先で廃棄に困ることもない。

素材はソフトマテリアルで、熱を加えると軟化し、冷やすと硬くなる^{ねっかそせいじゆし}熱可塑性樹脂を採用している。今井社長は、「非常に柔らかく伸びやすい素材なので装着時の違和感はほとんどない」と話す。伸長性に優れるため破れにくく、現在は衛生面から使い捨てを推奨しているが、将来は全量再生利用可能と考えている。

構造にも大きな特徴がある。人間の静脈を模した逆流防止弁を備え、仮に本体が男性器から外れても中の尿が漏れることはない。同社では、この逆流防止弁と外れにくい本体デザイン、それぞれで国内特許を取得し、国際特許も出願中だ。

一方、製造法についてはあえて非公開にしている。柔らかく伸びやすい素材を思い通りの形状に加工するための特殊な技術を守るためだ。

小松に石川事業所 病院で実証実験も

TIMESHIFTの開発に当たっては県内の企業や病院とも協力関係を構築した。その筆頭が、排泄ケアの専門家を育成する合同会社プラスぽぽ(小松市)だ。

起業する直前、プラスぽぽの榊原千秋代表が東京で開催した講演会に今井社長が参加したことで意見交換するようになり、現在、同社の石川事業所はプラスぽぽの3階を間借りしている。「スタートアップビジネスプランコンテストいしかわ」への参加も、榊原代表からの紹介で、2025年2月には小松で排泄ケアの専門家を対象にTIMESHIFT認定指導員養成講習会を開催した。

同じく榊原代表の仲介で、2023年には、金沢大学附属病院で前立腺手術を受けた患者がTIMESHIFTの使用により、QOLがどう変化するのか測定する実証実験を行った。現在も、ニッ屋病院(かほく市)で石川県立看護大学が、TIMESHIFTとおむつを使った際のQOLの変化を実証実験中だ。

利用シーンを広げ 女性用製品の開発に着手

昨年11月にネット販売を開始して以降、ユーザーからは好評の声が多数寄せられている。

今後の課題は二つある。一つは販路の拡大だ。介護や看護の現場のほか、同社ではアウトドアスポーツや長時間イベント、渋滞時、災害時、宇宙空間での活動時など多彩な利用シーンをにらんでおり、「販路開拓についてはISICOからもアドバイスをもらっている」(今井社長)と話す。

もう一つは女性用TIMESHIFTの開発だ。介護を受ける約8割が女性で、妊娠出産を経て尿漏れの悩みを抱えるケースが多いことから、ニーズが高いことは当初から分かっていた。しかし、今井社長にとって「自分を実験台にするのが一番スムーズ」だったこともあり、男性用から開発した。男性用の技術を生かし、「女性用も必ず完成させる」と今井社長は意気込む。

その昔、近視は日常生活に大きな支障をきたす問題だったが、眼鏡の普及で容易に克服できるようになった。人類の高齢化が進む中、「TIMESHIFTを普及させて、排尿トラブルをささいな問題にしたい」と話す今井社長の未来予想図は、世界を変える可能性を秘めている。



1 集尿前と後の「TIMESHIFT」。伸縮性に優れた素材で風船のようにふくらむ。

2 同社の石川事業所の前で写真に収まる今井社長(写真右)とプラスぽぽの榊原代表。

3 販路開拓に向け、東京ビッグサイトのCareTex展に出展した。

令和6年能登半島地震で被災しながらも、試練を乗り越え、明日への一步を踏み出した地元企業の奮闘ぶりを紹介します。

珠洲の特産を世界へ 小さな窯から再出発

新たな設備投資で
段階的に生産能力を回復

(株)鍵主工業

珠洲市蛸島町1部2番地146の1
TEL. 0768-82-0780

代 表 者 鍵主哲
創 業 1932年4月
資 本 金 1,800万円
従 業 員 数 27名
事 業 内 容 珪藻土製品、耐火断熱
レンガ等の製造販売



ホームページ



今年1月に完成した商品保管用の倉庫で、希望を語る鍵主社長。

品開発のため、一昨年に導入した窯が無事だったからだ。「幅は約4メートルと小さく、大窯に比べれば生産能力は20%程度だが、私には希望の光に見えた」と振り返る。

雇用促進へ空き家を活用

同社は、一昨年に中古で購入したばかりで、損傷のなかった車庫を事務所とし、2月には被害を免れた珪藻土七輪200個の発送を開始。さらに、残ったレンガをより需要の高い七輪に成形し直す作業を進めた。6月には、4メートルの窯を稼働させることができた。

それでも供給が追いつかないことから、鍵主社長は設備投資の計画を立てるため、ISICOの専門家派遣事業を活用した。「相談する中で何度も励ましの言葉をもらった。本当に心の支えになった」と話す。現在、補助金を活用して4メートルの窯と同等のものを3基建設中で、今春の完成を目指している。

最大の課題は人手不足だ。地震後、避難先から戻れないなどの理由で、従業員35人のうち12人が退職した。中には、事務所や工場の惨状を見て退職を決断した従業員もいた。「発災直後、まずは従業員を安心させようと給与計算から始めたが、真っ先に『事業は続ける』と力強く伝えるべきだった」と吐露する。

その後、雇用を進めて27人まで回復したものの、不足した状態が続いていることから、鍵主社長は耐震性が高く、建築年数の浅い空き家を購入して社宅とし、遠方の就業希望者を受け入れる体制を整えた。「当社の製品を待っているお客様が国内外に多くいる。期待に応えるため、一日も早く生産を軌道に乗せたい」と力強く語った。

屋台骨となる大窯が全壊

「珪藻土」の採掘量日本一を誇る珠洲市。この珪藻土を使い、同市の特産品である七輪やコンロのほか、レンガなどを製造するのが鍵主工業だ。珪藻土は植物プランクトンが堆積してできた素材で、耐火性や断熱性に優れ、遠赤外線効果も持つ。同社の製品は、通常800℃の焼成温度を950℃に高めることで、高い耐久性を実現しているのが特徴だ。

近年は海外からの需要も増え、売れ行きも好調だった。そのような中で起きたのが能登半島地震だった。

「私が無傷だったのは奇跡です」と語るのは鍵主哲社長だ。倒壊した事務所の中でも、倒れてくるものがなかった1坪の空間に身をかがめていたことが幸いした。しかし、製品の生産に欠かせない長さ50メートルの大窯が全壊し、事業の屋台骨を失ってしまった。

鍵主社長が再起を決意できたのは、新商



耐久性の高さが評価され、近年は欧米からのニーズも増えている珪藻土コンロ。



無事だった幅4メートルの窯。販路拡大を見据え、新商品開発のために導入していた。

顧客から励まされ、 気持ちが前向きに 震災を乗り越え、 仮設商店街で営業再開

hair SAI

鳳珠郡穴水町大町二85
(あなみずスマイルマルシェ内)
TEL.0768-52-1510

代 表 者 高 秀 壱
創 業 2003年11月
従 業 員 数 3名
事 業 内 容 美容室の運営



ホームページ

無事だった振り袖に安堵

能登半島地震で被害を受けた中小・小規模事業者の事業再開を後押しするため、穴水町が整備した仮設商店街「あなみずスマイルマルシェ」。その一角で昨年10月、営業再開にこぎつけたのが美容室「hair SAI」である。

同店はもともと、能登町出身の高秀壱さんが2003年に穴水町内でオープンした。店名は再会の「再」に由来し、何度でも足を運んでもらえる店にしたいとの思いがこもっている。起業時は不安もあったが、約20年にわたって営業を続ける中で多くのリピーターを獲得し、経営は順調に推移していた。

しかし、2024年1月1日に発生した能登半島地震で窓ガラスが割れ、壁が崩れるなど、店舗は甚大な被害を受けた。こうした被害状況を確認できたのは2日のことだ。店の状態以上に高さんが気にかけていたのが、預かっていた成人式用の振り袖のことだった。店は雨漏りしていたが、幸いにも振り袖は濡れることもなく無事で、高さんはほっと胸をなで下ろしたという。

カットやシャンプーを ボランティアで提供

2月中旬に水道が復旧すると、高さんは業者に依頼し、店舗内の危険な箇所に応急処置を施した後、カットやシャンプーのボランティアに取り組んだ。「避難生活が続き、ふさぎ込んでいたが、髪を切ってもらったら気持ちが晴れた」。客からの感謝の言葉に、高さん自身も勇気づけられた。「付き合いの長い方も多く、



高秀壱さんと妻で美容師の栄子さん。二人とも絶え間なくスキルアップに励んでいる。

励ましの声をいただき、沈んでいた気持ちが前向きになった」と話す。あなみずスマイルマルシェへの移転後は客足も順調に回復し、店には震災前と変わらない活気が戻ってきている。

営業再開や今後計画している店の再建に向けては、ISICOが運営する「石川県よろず支援拠点」のコーディネーターから助言を受け、地元の商工会と連携し、県のなりわい再建支援補助金や小規模事業者持続化補助金(災害支援枠)を活用している。美容師にとって命とも言えるはさみも震災で損傷したが、補助金を活用して一部を新調することができた。「はさみにも補助金が使えとは思っていなかった。必要書類の準備や申請手続きなど、丁寧に教えてもらい本当に助かっている」(高さん)。

店舗再建の具体的な時期はまだ見通せない。それでも「いつかは元の場所で新しいチャレンジをしたい」と高さんはhair SAIの第2章に意欲を燃やしている。



仮設店舗の内観。できる限り、以前の店の椅子やインテリアを活用し、雰囲気再現している。



hair SAIを含め9店が入居する「あなみずスマイルマルシェ」の外観。

TOPICS

お客様に選ばれるPR方法を紹介

SNSマーケティングセミナー開催

ISICOは1月22日、Instagramアカウントを運用している初級者向けに、「Instagramで実践!SNSマーケティングセミナー」をオンラインで開催しました。

講師にはセイカ(株)の升方芳美氏(写真)を招き、49名の参加者がアカウント設計やプロフィール内容、投稿のポイントなど、成果につなげる運用方法を学びました。参加者からは「Instagramの仕組み、評価ポイントなど、最新情報が得られた」「まずできることから取り組みたい」などの声が寄せられ、好評を博しました。



チームとして成果を上げるための管理職の役割とは?

“超”入門! 管理職講座を開催

ISICOは1月30日と2月6日に、県内中小企業の経営者・管理者を対象とした“超”入門! 管理職講座～成果の出せるチームづくりへ! 組織を成長させるマネジメントスキルセミナー」をオンラインで開催しました。



当日は24社34名が参加し、Zoomのブレイクアウトルーム機能を用いて少人数のワークショップも開催しました。講師に(株)PDCAの学校代表取締役の浅井隆志氏(写真)を招き、部下が主体的に行動し、意欲が持続する関係性の質の向上方法について、具体例を交えて講演いただきました。

半年にわたる伴走支援プログラムの成果を発表

いしかわアクセラレータープログラム デモデイ Demoday 開催

ISICOでは、石川県にゆかりのある先輩起業家やベンチャーキャピタリストが、県内に拠点を構える成長意欲の高い企業に対し、伴走型の集中支援を行う「いしかわアクセラレータープログラム」を実施しています。

2月26日には、プログラム参加企業3社の成長に向けた経営戦略を発表するDemodayを開き、会場とオンラインを合わせて約130名が参加しました。発表後には名刺交換会も行い、盛況のうちに終了しました。



[情報誌ISICO PRESS] 読者アンケートにご協力をお願いいたします。

日頃から当誌をご愛読いただき、誠にありがとうございます。
情報誌「ISICO PRESS」では、より充実した誌面づくりのため、記事内容に関するご意見やご要望等をお聞きする読者アンケートを4月25日(金)まで実施しております。
次回以降の企画の参考とさせていただきますので、何卒ご協力をお願いいたします。

※回答時間は2～3分です。

ご回答方法

●同封のアンケート用紙によるご回答
→ FAXにてご返送ください。

●WEBでのご回答
→ ISICOウェブサイトから
<https://www.isico.or.jp/site/journal>

スマートフォンからのご回答も可能です。



公益財団法人

石川県

産業創出支援機構 ISICO

ishikawa Sunrise Industries Creation Organization

お問い合わせ

TEL. 076-267-1001

FAX. 076-268-4911

MAIL. info@isico.or.jp

〒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

<https://www.isico.or.jp/>



本文には見やすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。