

ISICO PRESS

P.02 巻頭特集

応募者急増の秘密はどこに？ 求人票を見直して ハローワークを 最強の採用エンジンに

(株)出口織ネーム／(株)兼六

P.06 サキドリ

TANIDA(株)

P.08 One Step

(株)白藤酒造店
かみばこや 田村

P.10

令和7年度組織体制

P.12

TOPICS

兼六(金沢市)の宇田直人社長(写真中央)は、ISICOが主催するセミナーをきっかけにフランス人女性のオセアンさん、ポルトガル人男性のフィリップさんを採用した。詳しくは巻頭特集をご覧ください。

【表紙撮影／黒川博司】



巻頭特集

応募者急増の秘密はどこに？

求人票を見直して
ハローワークを
最強の採用エンジンに

ISICOが2021年度から開催する「求人票作成講座」が好評だ。多くの中小企業が人材確保に苦戦する中、受講者からは講師が伝授するノウハウを実践してハローワークの求人票を見直し、採用に成功したとの声が続々と寄せられている。果たしてどのようにすれば、ハローワークによる採用を強化できるのか。2社の取り組みからヒントを探った。

CASE
01求職者の疑問を解消できるよう
求人票で具体的な情報を提供

写真左) ISICOのアドバイスを受け、採用活動を見直した狭間社長。セミナーに2年連続参加するなど熱心に学ぶ。

写真右) 出口織ネームの新戦力として活躍する東さん(写真左)と伊藤さん(同右)。二人ともハローワークの求人票をきっかけに入社した。

(株) 出口織ネーム

白山市鶴来本町4丁目チ-25
TEL. 076-272-3232

■代 表 者 狭間 則宏
■創 業 1950年5月
■資 本 金 1,000万円
■従業員数 13名

■事業内容
ジャガード織物製品の製造・販売



ホームページ

採用難から脱却
募集のたび応募が来るように

出口織ネームは、衣類などに付ける織ネーム(ブランドタグ)をジャガード織で製造している。設計図を自社で作成し、小さな文字や細かい線もイメージ通りに織り上げる技術力に強みがあり、有名ブランドを含

め、全国から依頼が寄せられている。

同社もISICOに相談に訪れ、人材アドバイザーから助言を受けたり、セミナーに参加してノウハウを学んだりしながら採用活動を見直し、成果を挙げた企業の一つだ。以前はハローワークに求人票を出しても、まったく応募がなかったが、相談後は募集するたびに3~10人の応募が来るようになり、2022年以

降、男性社員1人と女性社員2人の採用に成功している。

求職者が検索時に使う キーワードを意識

では、同社は採用活動をどのように見直したのだろうか。最大のポイントはハローワークに出す求人票の見直しである。

「以前は具体的な情報が不足していて、内容がスカスカだった」と話すのは狭間則宏社長だ。改善後は「作業は先輩社員と一緒にやる」「運ぶ荷物の重さは1〜4キロ」「パソコンはマウス操作と数字の入力を中心」など、求職者の疑問が解消するよう、なるべく詳しく情報を記載するようにした。特にパソコンやスマートフォンで検索結果として表示される「職種」欄と「仕事内容」の冒頭3行は、求職者が検索時に使うキーワードを意識し、凝縮した情報を記載した。

昨年4月にハローワークから応募し、企画営業として入社した伊藤さんは「他社の求人票と違って、ざっくりと情報を書いてあり、仕事の内容や求めている人材像がよく分かった。家から近く、未経験でも入社してから学べるという点に引かれた」と話す。

今年4月から製造部門で働く東さんも「仕事内容がすごく詳しく書かれていたので、自分でもできるかなと思った」と応募の決め手を話す。

ハローワークに出向き 会社の情報をPR

ハローワークとの関係強化に力を入れたこともポイントの一つだ。

具体的には、狭間社長がハローワークに出向き、求職者の支援をしている部門の職員に会って、求人票に書き切れない会社や仕事の情報を伝えた。ハローワークでは、求職者の希望を踏まえ、職員が仕事を紹介する場合がある。そのため、職員に会社や仕事について理解してもらえれば、企業にとって最適な人材を紹介してくれる可能性が高まる。より深く知ってもらうため、今後はハローワークの職員向けの会社見学会も計画する。

就職活動の最前線に立つ職員から得られるさまざまな情報も有益だ。例えば、同社の場合、職員のアドバイスを受け、応募前の職場見学を受け入れるようにした。また、事前に見学しなかった応募者の面接当日にもまず各職場を案内し、その上で面接に進

むかどうかを確認するようにしている。

60代以上はパートの希望者が多いとの情報をヒントに、今後は短時間勤務で機械の修理やメンテナンスを手伝ってくれる高齢者を募集したいと考えている。

求人票と職場のギャップ 応募者に確認

狭間社長は「採用活動はホームページを使った集客に似ている」と話し、求職者が知りたい情報を的確に伝えることの重要性を強調する。そのため、面接した応募者には求人票の内容と職場の印象に大きな違いがなかったかを尋ね、ギャップを感じているようであれば、求人票の記載内容を見直すよう心がけている。

また、ミスマッチや短期での離職を減らすため、会社や仕事について説明する際は、「急ぎの仕事があれば、昼の休憩時間が少しずれることもある」など、“不都合情報”も包み隠さず話すようにしている。

「人が伸びないと、会社が伸びない」。狭間社長がこう話すように、入社2年目を迎えた伊藤さんは企画営業の業務の傍ら、前職の経験を生かし、顕微鏡を使って織物の不具合の原因を分析し、改善提案をするなど、業界未経験ながら会社に新しい風を吹かせている。

多くの企業で人材確保が経営の最重要課題となる中、同社の取り組みは、大企業に比べて知名度や待遇面で不利な中小企業でも、工夫次第で効果的な採用活動が可能であることを示す好事例であり、採用活動を見直す手がかりとなるに違いない。

出口織ネームの製品サンプル。ホームページを使った情報発信に力を入れており、新規顧客はすべてウェブ経由だ。



CASE

02



写真右) 茶道体験で説明役を務めるオセアンさん。茶道の稽古にも通って学んでいる。

セミナーで学んだ採用術が結実 インバウンド需要に応える 外国人も獲得

(株) 兼六

金沢市兼六町2-7
TEL. 076-261-3783

16名(パート含む)



ホームページ

茶道体験が 外国人客に人気

兼六園にある日本最古の噴水の前に立地する兼六亭。

「ガクチカ」など求職者の メリットをアピール

こうした内容が求職者を引きつけ、茶道経験のある大学生、カフェやフロアの責任者を任せられる人



材などの採用に結びついた。

「セミナーで心に響いたのは、たくさんの求職者が応募してくれることがゴールではなく、本当に採用したい人材を一人採用できればいいと教わったことでした。求人票に情報を書けば書くほど、応募のハードルが上がり、敬遠されると思っていましたが、ターゲットを絞り、その人に向けて詳しく情報を書き込んだところ、本当に採用できたので驚きました」と宇田社長は話す。

(※)就職活動時に学生が企業の面接官からよく尋ねられる「学生時代、力を入れたことは？」という質問の略。

外国人視点で プログラムを磨き上げ

意外だったのは、この求人票がきっかけで外国人からも応募があったことだ。金沢大学に留学していたフランス人女性、デュブック・オセアンさんである。

日本の歴史や文化に興味を持ち、来日前から日本語を勉強していたオセアンさん。ハローワークで兼六の情報をを見つけ、「日本文化を外国人に伝える仕事をしたかった。金沢ではインバウンド需要が拡大しているが、働く外国人は少なく、新たな店づくりの力になれると思った」と話す。

オセアンさんは2023年9月から正社員として勤務。母国語であるフランス語はもちろん、英語も堪能で、現在は茶道体験の説明役、社内の英語資料作成などを主に担当している。

外国人スタッフの視点が加わることで、茶道体験

プログラムにも磨きがかかっている。例えば、当初、外国人客は椅子に座ってもらおうと考えていたが、畳に正座し、足がしびれて立てなくなることも体験になるとの意見を取り入れ、どちらも選べるようにしたこともその一つだ。

専門学校や大学にも 積極的に足運ぶ

このほか、ハローワーク用の求人票をベースに、専門学校に求人を出したところ、調理補助スタッフ1人を採用することができた。

学生アルバイトの確保に向けては、大学の就職課にも足を運んだ。この際、企業と留学生をマッチングするイベントの紹介を受け、金沢大学に留学するポルトガル人男性のインターンシップを受け入れ、その後、アルバイトとして採用した。

「この2年間、思ったように人材が採用できているのは、セミナーで教えてもらったことに地道に取り組んできた成果だ。同じ目標を見据えて戦うメンバーが増え、心強く感じている」と話す宇田社長。「次のステップでは経営計画に沿って採用・育成計画を立て、“人財”の強化に取り組んでいきたい」と意欲を見せている。

ゆったりとくつろいで食事
を楽しめる店内。



● 激変する採用環境を勝ち抜くために

採用戦略は総務・人事だけの業務ではなく、経営戦略と位置付け、経営者自身がどのような会社になりたいのか、そのためにはどのような人材が必要なのかを考え、採用ターゲットを具体化することが重要です。その際、今いる社員の中から「こういう人材がもう一人ほしい」というイメージを膨らませるのも一つの手でしょう。入社して感じているメリットや入社理由を社員に聞けば、自社の強みや魅力を再認識し、採用ターゲットの絞り込みに役立てることができます。

ハローワークは、中小企業にとって非常に強力な無料の採用インフラです。求人票は定期的に更新し、ハローワークの求職者側の部門にも積極的に情報提供し、自社を知ってもらいましょう。今や

求人票はプレゼンテーション資料です。記述部分の「職種」「仕事内容」「求人に関する特記事項」欄などに求職者目線でキーワードを盛り込み、分かりやすく書くことで、検索されやすくなります。自社にとって不都合だと思う情報も正直に伝えるとミスマッチが減り、その状況をプラスに捉える人材に出会える可能性もあります。

また、第二新卒やシニア層、外国人など、多様な人材に目を向けましょう。UIターン人材をターゲットにするなら、応募しやすいようにオンライン面接の導入も積極的に検討してください。採用は継続的に取り組むべき活動です。採用した人材にも入社後に感じたギャップをヒアリングし、求人票や採用プロセスを常に改善していきましょう。



ISICO人材アドバイザー
矢部 敏明

■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

ISICOでは今年度も「求人票作成講座」の開催を予定しています。日程等の詳細はホームページをご覧ください。

SAKIDORI
サキドリ

「かほく工業試験場」の 受託検査サービスが 新たな収益源に



かほく工業試験場のX線検査システム。試料を輪切りに撮影し、内部の様子を確認することができる。

TANIDA(株)

かほく市高松エ27-1
TEL. 076-237-9400

代表者 駒井 公一
設 立 1962年5月
資本金 1億円
従業員数 190名
事業内容 軽金属の鋳造、機械加工と
その付帯業務および海外輸出入業務、受託検査業務など



ホームページ

高い技術力で航空機エンジン用の鋳物などを製造するTANIDA。これまで培ってきたノウハウを生かして事業化した、製品の形状や品質を確認するための検査の受託も順調に売り上げを伸ばしている。

航空機エンジン部品が 売り上げの約3割に

アルミ・マグネシウム鋳物の製造・加工を手掛けるTANIDAは、右肩上がりの成長を続けている。

その一因は、事業分野の戦略的な絞り込みにある。現在、同社の売り上げの約5割を占めるのが伸長著しい半導体を製造する装置の部品だ。付加価値が高く、参入障壁が高い航空機エンジン部品も好調で、2009年の取り組み開始から約15年をかけ、今では売り上げの約3割を占める柱に成長した。

同社の技術力は折り紙付きだ。「差圧鋳造」と呼ばれる欠陥を大幅に抑える独自技術もその一つである。また、鋳造にとどまらず、機械加工や溶接、表面処理、組み立てなどをワンストップで提供する一貫生産体制を構築し、総合的なソリューションを提供。高精度の3Dプリンターで鋳型を作製する技術確立し、試作期間を従来の半分以下に短縮できることも、海外の大手航空機メーカーや航空宇宙部品サプライヤーから受注を呼び込むPR材料となっている。

積み上げたノウハウ生かし 製品の形状や品質を確認

生産量が増えるのに伴い、金沢市内の工場が手狭になったことから、2022年にかほく市に新工場を建設し、本社機能と機械加工部門、検査部門を移設した。

新工場の稼働に合わせ、「かほく工業試験場」と名付けてスタートしたのが、受託検査サービスである。これは寸法や硬度、耐圧性、組織、表面欠陥、清浄度など、製品の形状や品質を確認するための検査業務を提供するサービスだ。破壊検査はもちろん、非破壊検査にも対応する点が強みで、例えば最大で直径1メートル、長さ1.3メートルの試料を検査できるX線検査システムは全国有数の設備だ。

航空機や半導体製造装置の部品を製造す

るには、厳格な品質管理が求められる。同社ではこれまで自社製品の品質保証のために必要な機器をそろえ、検査技術に磨きをかけてきた。新サービスには、こうして積み上げてきた高度なノウハウが生かされているというわけだ。

サービス開始以降、大型部品を1工程で鋳造する技術の評価や数多くの部品で構成される製品の内部検査など、自動車関連業界を中心に引き合いが増えている。駒井公一社長は「わずか数年で売り上げの4%を占めるまでに成長し、新規事業としては順調なスタートを切った」と手応えを話す。

受託検査がきっかけで鋳造の仕事を受注するケースもあれば、その逆もあり、新事業と既存事業がうまくシナジーを作り出している。

ISICOの継続支援が 技術の高度化を後押し

受託検査サービスの立ち上げにあたっては、ISICOのサポートも後方支援となっている。

というのも、同社ではアルミ合金やマグネシウム合金の熱処理、溶接、非破壊検査（蛍光浸透探傷試験、デジタルX線検査）などの分野で、航空機部品の製造や検査に必要とされる国際認証「Nadcap」の取得に先立ち、ISICOの専門家派遣制度を活用してアドバイスを受けた。このNadcapの認証が受託検査サービスの信頼性を担保しているのだ。そして、認証取得後もISICOの成長促進高度アドバイザー活用事業を使って、こうした技術の研さんに励んでいる。

「そもそもこれらの分野は専門家が少ない上、独自に勉強しているだけでは技術の高度化にも限度がある。継続的な支援を受けることができ、本当に助かっている」と駒井社長は話す。

チタンの鋳造と UAVエンジン開発に挑戦

今後の成長戦略として同社では、本業である鋳造技術のさらなる革新と、これまで培ってきた技術やノウハウを生かした新分野への挑戦を計画している。

一つはチタンの鋳造だ。チタンは鉄よりも軽

く、アルミやマグネシウムよりも強度や耐熱性に優れるが加工が非常に難しい。この技術を確立することで、航空機市場などでさらなる受注拡大を目指す。

もう一つは、UAV（無人航空機）向けエンジンの開発だ。イギリスのUAVメーカーと協力し、既の実証機を完成させテストに取り組んでいる。ガソリンよりも扱いやすいジェット燃料や軽油で作動する点が特長で、国際展示会でも注目を集めた。将来は災害現場や離島への輸送用などとしての活用を視野に入れる。

本社工場のスペースが既に埋まっているため、2027年春には隣接地に新工場の建設を予定しており、受託検査サービスを含め、新規事業の商機拡大につなげる考えだ。

「将来的には売上高を現在の40億円から100億円にまで引き上げたい」と意欲を示す駒井社長。同社の成長戦略の行く末にこれからも注視したい。



週休3日制のトライアルを開始するなど、働き方改革にも注力する駒井社長。



5軸制御マシニングセンターが並ぶかほく本社工場。24時間365日生産し、90%以上という高い稼働率を誇る。



TANIDAのかほく本社工場。のと里山海道高松インターチェンジから車で3分ほどの距離にある。

noto kara
OneStep
ワン・ステップ

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、明日への一歩を踏み出した地元企業の奮闘ぶりを紹介します。

修復したかまどの傍らで、酒蔵仲間への感謝を語る白藤さん。



はくとう
(株)白藤酒造店

輪島市鳳至町上町24

代 表 者 白藤 喜一
創 業 1700年代中ごろ
従 業 員 数 4名
事 業 内 容 日本酒の製造・販売



ホームページ

仲間の支援を受け、酒造り再開を決意 伝統的なかまどを修復し、輪島の味を全国へ

県内外の酒蔵が支援

江戸時代末期から酒造りを続け、銘酒「奥能登の白菊」で知られる白藤酒造店。全国にファンを持つこの酒蔵も、能登半島地震で深刻な被害を受けた。

店舗や事務所を含む複数の建物が全壊・半壊した。蔵は倒壊を免れたが、米を蒸すためのかまどの基礎部分に亀裂が入って使用不能に。さらに、タンクが転倒・破損し、日本酒の元となるもろみの大半が流出してしまった。

白藤酒造店の苦境に真っ先に手を差し伸べたのは、全国の酒蔵仲間たちだった。1月4日に山形県の蔵元が支援物資を携えて駆けつけ、13日には山形県と福島県の蔵元、15日には宮城県の蔵元がタンクローリーとポンプを使って、残ったもろみを丁寧にくみ上げた。このもろみを羽咋市と宮城県の酒蔵が引き継ぎ、日本酒に仕上げた。

また、羽咋市と長野県の酒蔵がそれぞれ、白

藤酒造店で保管していた酒米を用いて、同店の造り方に沿って醸造を代行した。白藤喜一社長は「商品として世に出せたのは本当にうれしく、仲間の助けが、もう一度酒造りを目指す大きな原動力となった」と振り返る。

災害前の出荷量を目標に

白藤酒造店が復旧の柱として力を入れたのが、直径1.5メートルの伝統的な直火式かまどの修復だった。現在の主流であるボイラー式に比べて熱効率は低いが、同店にとっては酒造りの精神の象徴であり、なくてはならないものだった。

基礎造りからやり直し、秋田県と岩手県のかまど職人を招いて組み上げた。同時にタンクの新調も進め、今年3月、1年3カ月ぶりに自社蔵での仕込みを開始した。

蔵人5人のうち3人が被災を機に輪島を離れたこともあり、例年10種類前後仕込んでいた酒を4種類に絞った。その中には、輪島産の酒米のみを使った銘柄も含まれている。「地域の復興を願い、今年の酒には特別な思いを込めた」と白藤社長は話す。

酒造りは再開できたものの、事務所はプレハブのままで、店舗の再建も見通しが立っていない。そこでISICOに相談し、補助金の申請に向けた手続きを進めている。白藤社長は「ありがたいことに、私たちのお酒を待ち続けてくださる方が全国にいる。なんとか期待に応えたい」と希望を語り、出荷量を震災前の水準に戻す体制づくりを目指している。

新設したタンク。もろみや完成した日本酒はここで厳密に温度を管理する。



震災後、自社蔵で初めて醸した「奥能登の白菊」は、秋口に発売予定。

かみばこや 田村

輪島市河井町23-1
TEL. 090-1639-7282

代表者 田村一人
創業 1959年
従業員数 3名
事業内容 輪島塗の紙箱製造業



ホームページ



プレハブの作業所で
展望を語る田村代表。

輪島塗の紙箱製造、プレハブから再出発

地震と豪雨を乗り越え、工場再建を目指す

希望をつないだ3台の機械

「かみばこや 田村」は創業以来、輪島塗製品を納める紙箱を生産している。主な取引先は、輪島塗の企画から販売までを担う「塗師屋」と呼ばれる事業者だ。要望に合わせて紙の素材、装飾用の和紙の色柄などを吟味し、オーダーメードで製造している。

輪島市に2つの工場を構え、紙の断裁から和紙の貼り付け、折り目加工、組み立てまで一貫して手掛け、地域で唯一の紙箱製造業者として伝統工芸を支えてきた。

その営みは昨年の能登半島地震によって一変した。両工場が全壊したのだ。同市河井町の工場に駆けつけた田村一人代表は目の前の惨状に言葉を失ったが、がれきの隙間から無傷の機械を発見し、かすかな希望を感じたという。「無事だったのは12台のうち3台だけだったが、気持ちが少し救われた」と当時を振り返る。

救出した3台は輪島市内の知人宅に預け、田村代表自身は、金沢市の二次避難所を拠点に事業再開への道を模索した。「輪島塗を買って能登を応援したい」との声が全国から寄せられ、紙箱の需要も高まる中、金沢市の同業者に製造を委託するとともに、小ロットの注文にはカッターとのりを使って手作業で対応し、供給を絶やさなかった。

ところが昨年9月、またしても試練が襲った。奥能登豪雨によって、保管していた3台の機械が泥水に浸かってしまったのだ。「内部の洗浄とモーターの交換をしたが、異音もしており、いつ故障するか分からない状態。なんとか稼働してくれたのが不幸中の幸いだった」と話す。

2拠点で新たな歩み

逆境の中、再起の糸口となったのが、輪島市役所内に設置されたISICOの相談窓口だった。「『一緒に頑張っていきましょう』という言葉に随分と励まされた」と田村代表。ISICO職員のアドバイスを受けながら石川県の営業再開支援補助金を利用し、12月にプレハブの作業場を河井町の工場跡に整備した。そこに2度の災害を乗り越えた3台の機械を搬入した。

今年1月には輪島商工復興センター内の仮設事業所への入居が決まり、金融機関からの融資で購入した新たな機械を設置した。現在、2拠点で製造を行っている。

目標は、仮設事業所の利用期間である3年間のうちに工場再建を果たすこと。市場を開拓するため震災前に着手していた一般向け商品の開発も、状況が落ち着き次第、再開を目指す。「困難な道のりは続くが、地域の産業を盛り立てる力になりたい」と田村代表は力強く前を見据える。

箱に和紙を貼り付ける従業員。
のり付けには機械を使うので、
効率的な作業が可能だ。



左上から時計回りに、輪島塗製品を納める3種類の紙箱、開発中のペン立て、2色のジュエリーケース、メモ帳ケース。

◆ 令和7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、相談に対応します。

企画広報課

TEL.076-267-1239

ホームページやメルマガ、情報誌、ライブラリなどを通して各種ビジネス情報を発信しています。また、人材アドバイザーによる産業人材の確保・育成に関する窓口相談や、各種セミナーを実施します。

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。また、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対しては宿泊料金の割引サービスも実施しています。

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)、設備貸与(割賦販売)等により支援します。

受注開拓支援課

TEL.076-267-1140

県内中小企業の技術・製品開発力を、県外大手・中堅企業へ紹介・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・商談会等を開催します。

販路開拓支援課

TEL.076-267-1001

地域資源を活用した新商品等を全国のバイヤーに橋渡しし、販路開拓を支援しています。また、全国規模の専門展示会への出展や、首都圏バイヤーを対象とした商談会の開催、インターネットを活用した販路開拓を支援します。



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、創業・新分野進出・事業転換などの新規事業の立ち上げや知的財産の活用を支援します。

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

多様な分野の専門家が在籍し、中小企業・小規模事業者の売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けサポートします。

事業承継・引継ぎ支援センター

TEL.076-256-1031

親族内承継や第三者承継など、事業承継に関する相談に対応するほか、事業承継計画の策定支援やマッチング支援を行います。

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、収益力改善、経営改善、事業再生、再チャレンジを総合的に支援します。

能登産業復興相談センター

TEL.0767-58-5008

能登半島地震により被害を受けた事業者の二重債務問題への対応や資金繰り等の経営相談、金融相談に応じます。

- 奥能登サテライトオフィス(輪島) TEL.0768-23-4707

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、観光資源などの地域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総合的に支援します。また、農商工連携や医商工連携の取り組みを推進します。

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

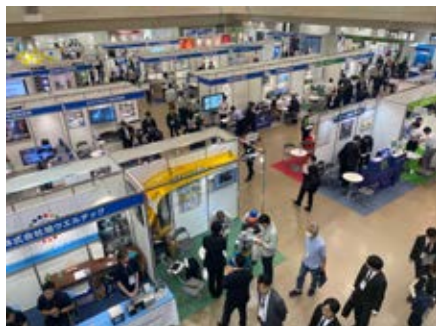
産学官の交流や人材養成のための研修・会議のほか、地場産品を中心とした商品等の展示・商談会などの場を提供しています。施設としては、研修や会議、展示会や商談会などの企業ニーズにあったさまざまな活動の場を提供します。

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、展示会を企画・運営し、新商品企画や商品PR、需要拡大を支援します。

TOPICS



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2025」開催

ISICOは5月15日から17日、石川県産業展示館2号館で「ビジネス創造フェアいしかわ」を開催しました。機械金属分野を中心に、県内企業63社が出展し、自社の優れた技術や製品を来場者にアピール。初日には県外発注企業との商談会も行い、出展企業は新たなビジネスチャンス獲得へ積極的に交流しました。来場者にとっては県内製造業のポテンシャルを肌で感じられる貴重な機会となりました。

SNSの2025年最新アルゴリズムを解説

AIを活用したSNS運用セミナー開催

ISICOは5月21日、SNSアカウントを運用している中・上級者向けに、「AIを活用したInstagram&TikTok最新アルゴリズム対策」をオンラインで開催しました。講師には(株)PROPOの中尾豊氏(写真)を招き、64名の参加者がSNSマーケティングの鍵となるショート動画の作成事例やAIツールの活用法について総合的に学びました。参加者からは「SNS運用の目的を再認識することができた」「早速AIを使って台本を作ってみた」などの声が寄せられ、好評を博しました。



共同研究につなげる見学ツアー

「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5月30日、県内企業と東大先端研の研究者とのマッチングを進めるため、通算10回目となる東大先端研ラボツアーを開催しました。当日は県内企業から9名が参加し、身体情報学や先端アートデザイン分野など4つの研究室を回り、研究内容について理解を深めました。



編集後記

夏の足音が聞こえ始めた今日この頃、皆様いかがお過ごしでしょうか。今年度から情報誌を担当しているHです！初めての取材や誌面作成にちょっぴり戸惑いつつも、日々新しい発見があり、学びを深めているところです。さて、今回の情報誌では「人材採用・定着」を特集しました。今回お話を聞かせてくれた皆さんを見て感じたのは、社長との距離の近さ。良い雰囲気職場づくりには、皆さん知恵を絞って工夫されていることと思います。この特集が、そんな皆様のお役に立てたら嬉しいです。ぜひ、お手に取ってみてくださいね。



「能登のために、石川のために
応援消費おねがいプロジェクト」
JAPAN HEART (石川県)



詳しくはこちら



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/>



環境にやさしい植物油インキを使用しています。



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。