

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

F-FACT

ファクト > Fukui advanced companies' try

【特集】 社員の成長で経営力アップ
～企業の人材育成～

vol. 10



社員の成長で 経営力アップ

～企業の人材育成～

「2015年は人材育成元年 人材育成がもたらす競争力強化」

執筆者 廣岡 久生 氏
コンソリケーション(有)代表コンサルタント

経営ビジョン・計画立案や人事制度設計・人材育成体系づくり支援を専門とする。わかりやすく、理解が進み、納得して、事後の実践が継続され、効果が定着することをコンサルティングのモットーとしている。著書には「業績評価システムの導入・運用のしかた」「ケースで学ぶ経営管理」がある。

競争力を高めるためには 人材育成が必須！

グローバル化の波が押し寄せています。競争相手が飛躍的に増えるなかで、頭角を現さなければなりません。地元小学校で神童と呼ばれた方が勉強を怠れば、同級生が増える中学校ではそこそこの成績、高校でさらに同級生が増えたら落ちこぼれという例えが適しているかもしれません。昔はよかつた、懐古趣味に浸らず、日々精進しなければ、競争相手のいる世界では勝ちきれません。積み重ねた努力は嘘をつかないのです。

「人材こそ企業の競争力の源泉」。このことはみなさんも納得されているのではないのでしょうか。できるよい社員がたくさんいる組織の方が、仕事の効率があがります。だからこそ社員に対して能率を高めて欲しいと考えている方は多いものです。ここ数年、構造改革が進んだこともあって、人材育成に関する予算を増やし、教育研修に費やす時間を増やす会社が多いようです。読者の皆様も新年度の予算を作成するに当たって、人

材育成予算を増やす方針を固めている方も多いのではないのでしょうか。ただそこには落とし穴があります。実は教育研修で経営・組織課題をすべて解決できるものではありません。研修講師を務める私が、勇気を振り絞って口にしていくのですから間違いありません。漫然と人材育成の必要性を唱え、教育研修機会を増やしたとしても、組織の力は強くなるとは限りません。

育成ステップに 目を向けよう

人の力は無限です。ノーベル賞などでは、対象となる研究で成果をあげたのは、20歳代から30歳代であることが多くあります。想像力の発揮や集中に適した時期があるのかもしれない。研究分野と同様に扱うことは難しいですが、あなたの属している組織では、20歳代から30歳代にかけて、どのような仕事に取り組み、成果を生み出すように仕向けているのでしょうか。そして、適切な環境をどのように整備しているのでしょうか。今一度冷静に、深く胸に手を

CONTENTS	
01	特集 社員の成長で経営力アップ ～福井企業の人材育成～ ・寄稿 コンソリケーション(有) 廣岡 久生 氏 ・企業事例 (株)プロダクト・マイスター/ (株)PLANT (株)佐治打刃物製作所 ・随所随所！県内企業に見る人材育成のヒント (株)ALL CONNECT/ (株)日本エー・エム・シー アポットジャパン(株) 勝山事業所 ・人材育成のためのお役立ち情報
13	完成への道のり (株)室次
15	若手のチカラ 麻生 伝兵衛
17	飛躍する経営者たち 小堀 真嗣 氏 (有)小堀業舗
18	地方の挑戦
19	デザイン～少し気になる日常風景～
20	インフォメーション 他

当てて考えてみることをお勧めします。
教育研修はやっただけではなく、最終の結果を出す目標を達成することが目的なのです。結果を出すためには、どの対象者に、何をさせるか、そのための不足点を気づかせ、提供することです。相手は大人なので、決して押しつけず、本人の自覚と気づきを促進することが大切です。
さて、質問です。「あなたの組織にとって5年後に不足する人材は、どの階層の、どの職場の、どのような方でしょうか?」そして、そのための「育成手段」・「仕事の与え方のプログラム」は整っていますか?」目の前の課題に徹底的に取り組むように仕向ける

こと、将来の課題を意識させることが人材育成の核の部分です。人材育成の方向が曖昧で、また経営幹部が自分の代わりは誰もできるはずがない、などと思っているならば、どれだけ待っても人が育ってくるはずがありません。

さらに質問を続けます。「あなたの組織で、人材育成を担当するのは誰でしょうか?」総務や人事部門であることが多いものです。しかし本当に人材育成を行うのは、人材の質と量に不満を持っている経営トップである必要があります。大いに口を出して「できればカネも使って」頂きたいのです。

組織強化し、社員のやる気を 引き出す取り組み

現在、人が採用しにくい状況になりつつあります。少子高齢化の世の中がどんどん進みます。人材を育成することにも、まずは定着させて経験を積みながら、組織の力を維持し発展していく必要があります。まずは、七五三とか3年3割^(※1)といわれる状況に手を付ける必要もあります。

いま社内での技術や新商品開発コンクールを開催する企業が増えています。入社する時点で仕事に取り組みたかっただけで、日々の仕事に埋没することですり減らし、離職したくなる方もいます。コンクールに取り組むことで、仕事の楽しさややりがいを取り戻すこともあるといえます。広島のおタフクソースは、新入社員を迎える入社式に際して家族を招いています。大阪の機械商社でも同様の取り組みを行っています。また電気工事業者である島根電工は、家族や地域の方を招いて社内運動会を50年ほど行っています。今、運動会や盆踊りを開催したり、復活するような事例がみられるようになってきました。社員との関係を見直して「こうとう動きの一環です。神戸のベンチャー企業は、社員がなかなか採用できず、定着もしませんでした。大手の企業はともかく、中小企業では、本人が入社したいと考えても、家族の反対で断念する例もあります。この会社も何度かそのようなことを経験する中で、一計を講じました。それは内定を出すタイミングで、会社

の現況と将来について、じっくり家族の方に説明をするようにしたのです。すると目に見えて内定辞退率が低下し、定着率が高まりました。
これらは、社員の定着に影響があります。若い人が会社を辞めるときには、いきなりやめるというよりも、いきなりやめるのではなく、相談を持ちかけるといいます。残念ながら社内の上司や先輩の誰かではなく、家族の誰かであることが多いのです。仕事の悩みを抱え、将来に不安を感じ、会社を辞めたいと思つて家族に相談すると、上記のような場合では、家族が引き留めることが多いのです。「将来性があり、あなたのことを大切に思つてくれる会社は他にない。多少の給与の差はあっても、会社でもう一踏ん張りしたらどうだ」と、会社に代わつて説得してくれます。

2015年を 人材育成元年にしよう

成果主義の嵐が吹き荒れた1990年代から2000年代の初頭にかけて、組織よりも自分のことを優先するという

風潮が生まれました。組織を最優先する行き過ぎた年功序列の日本的慣行を見直し、P/LとB/Sを健全化するために必要なことだったといえ、弊害は組織に悪影響を与えた面があります。会社と個人の関係を希薄化させてしまったのです。人は安心感と安定感をベースに仕事に取り組みることができます。安心感と安定感が欠けている組織では、ついつい目の前の自分の成果を最優先するのが当然でしょう。人とは合理性や論理

性で動くものですが、じつは感情を揺さぶられると、心から働く気持ちが高まります。今回は人材育成の前提として、若手の方のやる気を引き出し、前向きに取り組めるような、帰属意識を高める仕掛けをご紹介します。10年後に経営の歴史を振り返って頂いたとき、2015年こそ人材育成元年だったなと思える年にしようではないですか。
(※1) いずれも近年の新卒採用者の離職率の高さを表す言葉。入社後3年以内に中途者7割、高卒者5割、大卒者3割が退職する現状を示す。

執筆者 廣岡 久生氏による公開講座のお知らせ

人材育成する力を強化！
組織をあげて優秀な人材を定着させる仕組み

受講料
無料

研修のねらい 【対象者】経営者・人事部門長・総務部門長、人材育成担当者

地域、業種、業態を問わず、人材獲得競争が始まっています。良い人材を集め、様々な機会を通じて、さらに良い人材に育てていく必要がありますが、思いつきで人材は育ちません。また、優秀な人材は育成風土のある会社に引きつけられるものです。この研修では、人を育てる会社になるためのポイント（人材を育成する風土づくり、優秀な人材を定着させるための考え方と仕組み方）について、わかりやすく解説します。

- ◆日 時/平成27年2月17日(火) 13:30~17:30(4時間)
- ◆講 師/コンソリケーション(有)代表コンサルタント 廣岡 久生 氏
- ◆会 場/福井県中小企業産業大学校
(福井市下六条町16-15 TEL. 0776-41-3775)
- ◆定 員/50名

【お申込み・お問合せ】
中小企業産業大学校 (公益財団法人ふくい産業支援センター人材育成部)
TEL. 0776-41-3775/FAX. 0776-41-3729/E-mail. manabi@fisc.jp
HP: http://www.fisc.jp/fiib/ ※HPから受講お申し込みができます。

株式会社プロダクト・マイスター
 http://www.p-meister.co.jp/
 所在地：鯖江市札町21-1
 電話番号：0778-53-1231
 代表者：渡邊 義信氏
 資本金：300万円
 従業員数：135名
 事業内容：電子部品および自動車部品の製造請負、各種金属部品の製造・加工

福井県産業情報センター（坂井市）内で創業した同社は、越前市を経て現在地に移転。「どこでも通用する、ものづくりと生産管理と技術を社内で」と、金属・樹脂部品加工設備を整えて受託製造も行うようになりました。さら

チームワークの強さ確信 海外進出の第一歩も

が集まる、月1回のリーダー会議は重要ですね」
 渡邊氏は、企業業績とコミュニケーションの密接な関係も指摘。「見ていて雰囲気は良くなったなあと感じる現場では翌年、その成果が必ず実績として現れていることを体験しています」と話します。



社内工場の眼鏡製造ラインの様子。繊細な作業が多く、女性が活躍しています。効率よく進めるため、机の配置も自ら考えたとのこと。

製造業での人材育成

「人を育てる専門家集団」を強みに邁進

株式会社プロダクト・マイスター

ユニークな人材育成の事例として、株式会社プロダクト・マイスター（鯖江市）の取り組みを紹介します。同社は、製造業の生産ラインを一部または丸ごと引き受ける「製造請負」を主軸とする企業。ものづくりに関わる会社ながら「専門職でなく総合職の育成」を掲げ、シンプルなコンセプトに基づいた人材教育を実践しています。創業の経緯や日々の事業活動について、代表取締役の渡邊義信氏に伺いました。

「当たり前を長く続ける」が人材育成の基本と強調

事の起こりは、製造業への人材派遣を認める労働者派遣法の改正（2004年）でした。多くの人材派遣会社が行って「メーカー詣で」を行い、多くの人々が全国の製造業に送り込まれました。しかし現場では、短期間で人が入れ替わる状況でものづくりが長続きするのかとの声も上がりました。

当時、人材派遣会社で大手メーカーとの取引を担当していた渡邊氏。取引先の役員から「人を作れば、どんな難しいモノも作れる。人を作らなかつたら簡単なモノでさえ失敗する」と聞かされ感銘を受けたといいます。

「強面ながら、人への優しさにあふれる方でした。でも、不幸にも若くして亡くなられてしまった。その遺志を受け継ぎたい思いがあふれてきたのです」。独立を決め、県の独立開業支援制度を活用し創業。2006年のことでした。渡邊氏は、自社のコア事業について「人材派遣でなく、生産工程を引き受ける製造請

負」と説明。ものづくり技術でなく、生産管理の基本を教えることに注力しているとも強調します。

「例えば、液晶パネルの生産ラインに携わる人はその道のエキスパートにはなれるでしょう。しかし、他の分野でそのノウハウが生かせるとは限らない。オールラウンダーが揃ってこそ、本来のアウトソーシング業といえます。当社には約130人のスタッフがいますが、すべて正社員・パート社員としての雇用。自社で人を育てる」ことに特徴があると考えています」といっても、特殊な教育プログラムを行っているわけではなく、「人として恥ずかしいことをしないようにというのが基本。あいさつなど、当たり前のことを長く続けるしかありません」と渡邊氏。取引先からは、「一緒に仕事をしたい気持ちがいい」「来てくれて助かる」など、人間性を評価する声が多いのだそう。

「請負先ごとに環境が違うので、それぞれの現場で自律的に動くことが求められます。各現場チームのリーダー

に今春からは、3PL（サード・パーティー・ロジスティックス）という、物流部門のアウトソーシング事業もスタートしています。「社員のポテンシャルをさらに引き出すには」と考えていた矢先、東京のネット通販会社と知りあったのです。地代の安い地方都市へ流通部門を委託したいとのこと、弊社近くの空き倉庫を確保し3カ月で垂直立ち上げしました」

関わったメンバーの9割はパート社員で、それぞれが家事をこなしながら準備を行ったとか。渡邊氏は「連日夜遅くまで作業を手伝ってくれるなど、本当によくやってくれたと感謝しています」と社員の労をねぎらいます。

10代のころは野球一筋で、京都府内にある高校野球強豪校で3年間を送ったという渡

邊氏。取材では、チームワークの力を信じる言葉が何度も聞かれました。「3PL事業も、外部からはシナジーが薄いように見えるかもしれませんが、自分の中では既存事業としてしっかりつながっています。メーカー企業の多くが技術力を強みとするなら、当社の強みは人だと言いつれま

す。当社は人を育てる専門家集団でありたいです」

海外企業との取り引きも始まり、液晶のタッチパネルを作る韓国メーカーから3カ月間、ラインの請負を任されたことも。渡邊氏は「海外展開はスタートラインに立ったばかり。製造請負という業態が海外でも通用するか、チャレンジを重ねたいです」と語ってく



カランの磨き作業。熟練の技が要求されます。

現場の一言



製造部部長 廣井 隆 氏

社内併設の製造工場リーダーを務める廣井氏。5Sなどの仕事場の管理、段取り、対外折衝、伝票処理まで基本的にはすべてスタッフに任せているといいます。「社長の思いを伝えて、後はどんなことでもみんなで決めてやります。私の役目は、ずれた方向性を修正することぐらいです。大切なのはそれを継続することですね」



知的障害のある方や、高齢者などの雇用・育成にも力を入れる同社。適材適所の人員配置をしています。



渡邊 義信 氏

株式会社PLANT

所在地：坂井市坂井町下新庄15-8-1
 電話番号：0776-72-0300
 代表者：三ツ田 勝規 氏
 資本金：1,358百万円
 従業員数：3,649名（パート、アルバイト含む）
 事業内容：小売、総合ディスカウントストア



毎朝開店前に行われる朝礼風景。
 仕事に取り組むモチベーションを新たにします。

小売・サービス業での人材育成

組織をあげての取組みで
 教育・指導の定着を図る

株式会社PLANT

幅広い商品を扱う大型ディスカウント店を展開する株式会社PLANT。全国24店舗に、約600人の社員を含む従業員約3500人が働いています。2014年9月から「親切な接客・明るい笑顔と挨拶」の実践を目指し、店舗及び本社で新しい組織体系を構築。組織をあげて、真心の接客ができる人づくりを進めています。人事部長の藤川幸彦氏と、同部人事教育チームのチームリーダー兼（はり）卓資氏に、サービスの強化につながる従業員の意識改革への取り組みを伺いました。

ここに来ればなんでも揃う「ワンストップ・ショッピング」をコンセプトに掲げる同社。単独より家族連れでの来客が多く、子供から高齢者まで家族みんなでショッピング

「います」と語る除氏。人事教育チームは総勢5人、チームリーダーの除氏以外、全員が女性です。「基本的に、お客さまも従業員も約7〜8割が女性。当然の結果として、女性が活躍できる場合は、さらに拡がると思います。女性の登用を増やし、将来的には女性の店長も輩出できればと思っています」。

小売の原点を見つめ直し
 あたためたい接客を追求する

各店接客トレーナーを任命し
 挨拶・接客マナーの向上を

「今まで、圧倒的な安さと豊富な品揃えで、お客さまに支持をいただいていた。ところが、各企業も対PLANT対策として安さと品揃えに対応されてきており、それだけでは厳しくなってきました。そこで求められたのが、サービスの強化でした」。同社が「接客向上」というソフト面の改善に乗り出した経緯を、除氏はそう振り返ります。これまでも従業員教育を推進していた同社。しかし、加速する出店の勢いに従業員教育が追いつかないこと、各店舗の距離が離れていて合同等研修を行う機会が持ちにくいことなど、指導をうまく進めることができない状態でした。そこで、今年秋から、新しい取組みとして、店舗内の組織系統に店長直轄の「接客トレーナー」を新設することになりました。各店舗、正社員・パート問わず「接客トレーナー」となる従業員を1名選任。店舗内の接客・挨拶・身だしなみ及び笑顔について、従業員への指導、教育

を行います。また、「接客トレーナー」自身の初期教育は、外部講師による定期的な教育と、人事部に新しく設けられた「エリアトレーナー」から指導を受けるようになっていきます。

新設のエリアトレーナーに
 女性の役割者を初登用

エリアトレーナーは、地区ごとに「接客・挨拶」の指導・教育を行うために、今年秋から人事部に新しく結成されたものです。東日本エリア、中部エリア、西日本エリアの3エリアごとに担当を配し、指導・教育の管理体制を構築することで、従業員教育の定着を図る意向です。また、「エリアトレーナー」を束ねる「チーフトレーナー」として、今回、女性管理社員を登用。これにより、同社初となる女性の役割者が誕生しました。「顧客満足度を上げるには、当然、従業員の満足度を高めたいといけない。そのためには、女性も将来的なビジョンを持ってやりがいのある仕事ができるよう、見える形で提示していかなくては」と思っ

を楽しむ傾向があります。「遠方から1週間分の買い出しに來られる方もいらっしゃると思います。そういった方々に、『来て良かった』、『また行く』と思っただけのようなく、あたためたい接客」ができれば。今は、その基礎的な水準を統一する取り組みを始めたばかりです。また、「あたためたい接客」と言っても受け止め方は人それぞれですが、当社では「お客さまが求める内容を理解し、受け止め、できる限り最大の事を親切・丁寧に対応すること」を理想の接客として掲げています。「あたためたい接客」を実現するべく、同社は全従業員に、目的から始まり、なぜ必要なのか、という例を挙げながら、効果としてどうなるのか、そのためには、どうするのかを順序だてて説明。理想の姿を、会社全体で追求しています。「一朝一夕でなせるものではなく、風化しなれない課題でもあります。継続して強固な文化へと発展させるには、各自の意識改革とそれに伴う行動で、会社全体の新たな雰囲気、環境づくりが肝要です。当社の新たな魅力や武器となるべく、これから邁進していきます」と決意を語ってくれました。



人材育成プロジェクトのきっかけの1つになったお客様からの声。各店にご意見箱を設置しています。

社員の一言



人事部 人事教育チーム
 チーフトレーナー 長谷川 直美 氏

「チーフトレーナー」と、中部エリアの「エリアトレーナー」を兼務。店舗と本社をつなぐ橋渡しのような役割を担っています。「レジトレーナーや接客トレーナーの方をフォローし、店長を含む管理職の方に接客面の指導を行っています。まだ動き始めたばかりで、今後、実際に各店舗に行って状況を確認し指導をしていきたいです」。



卓 資 氏



藤川 幸彦 氏

株式会社佐治打刃物
所在地：越前市池ノ上町49-12
電話番号：0778-24-1651
代表者：野村 和生氏
資本金：500万円
従業員数：4名
事業内容：打刃物製造・販売

朝8時から夕方5時。残業手
同社の仕事の現場に、昔の
師弟制度のような古いイメ
ジはありません。就業時間は、
変化し、発信することで
若者の憧れであり続ける

験を重ね、腕を磨き、一人前
になった職人は、自作のオリ
ジナルモデルの製作に着手。
自分の名前を冠した商品名
で、ナイフショーやインター
ネットで販売しています。
「お互い仲間であり、良き
ライバル。ナイフショーに出
す商品を見て、『お、こんな
ナイフを作っているんだ』と、
自分も刺激を受けています」
と、佐治氏は若手の活躍に目
を細めます。



向かって左から、片山さん、佐治さん、中山さん、
中国からの研究生 王さん、野村さん

伝統工芸の人材育成

独立を前提に若手を雇用し 産地全体の活性化を促す

株式会社佐治打刃物

越前打刃物は、700年の歴史を持つ福井が誇る伝統工芸品です。農民が使う鎌作りから始まったとされ、時代の変化とともに身近な包丁や趣味のカスタムナイフなど用途は拡大。現在、国内外にファンを獲得し、その匠の技に見せられた若者がプロの職人を目指して全国から来福しています。株式会社佐治打刃物の会長（親方）であり、職人歴50年の伝統工芸士として活躍する佐治武士氏に、産地を活気づける後継者育成についてお話を伺いました。

世界の愛好家を魅了する 伝統工芸品・越前打刃物

佐治氏の手がける越前打刃物は、欧米をはじめアジアや中国で絶大な人気を誇り、現在、生産量の約6割が海外に輸出されています。特に、フランスの多い狩猟用のカスタムナイフは、職人によって刃やハンドル（持ち手）のデザインが異なり、自分だけのお気に入りや求める愛好家から高い支持を集めています。

同社は、創業約100年。先代までは主に鉋を作っていました。3代目の佐治氏からカスタムナイフの製造を始めたそうです。「今も若い職人たちと一緒に製作し、世界各地で開かれるナイフショーに出展しています。刃の角度やハンドルの素材など組み合わせは無限にあり、取り扱う商品数は何百種類にのぼります。越前漆器と連携した包丁も好評で、世界中からオーダーをいただいているんですよ。」

同社の社員は、佐治氏と4代目にあたる社長、2人の職人の総勢4人。30〜40代の若い職人たちに、佐治氏は親方当もあり、社会保険や福利厚生も充実。「現場を見ることで得ることは多い」と、若い職人を国内外のナイフショーや海外研修に積極的に参加させています。また、福井県の技能後継者育成支援事業や伝統工芸職人塾なども活用。若手を育てる良質な環境を保持しています。

「他の伝統工芸品の産地から、『どうしてそんなに若者が入ってくるのか』と驚かせることがあります。そもそも私たち越前打刃物業界は、1993（平成5）年からタケフナイフビレッジ共同工房を操業し、体験教室を開いて広く参加を呼びかけるなど、多彩な活動を続けてきた実績があるんです」と、産地活性化



という立場から伝統の技とノウハウを直伝。職人たちが「最終的には独立すること」を前提に、技術伝承を進めています。

やる気のある若者を採用 技を伝承し、独立へ導く

「独立」を前提とした職人の育成。そこには、産地全体の振興を促す意図があります。

「子供が親の仕事を受け継ぐ時代ではもうない。本当に打刃物をやりたい人に技術を教え、一人前に育てて独立させることで、越前打刃物の産地が活気づけば」と語る佐治氏。これまでに全国から職人を目指して同社を訪れた若者を受け入れ、3人の職人を独立させました。

指導にあたっては、「まず、させてみる」ことを重要視。新人は、鍛造、研磨、焼き入れ、柄付けといった複雑な工程を、半年程度かけて一通り経験していきます。「実際にやらせて覚えさせる。それでできなかったら手直ししてあげれば良い。あとは、本人のやる気ですね」。そうして経

化にいち早く取り組んできた歩みを振り返ります。

「これからおもしろいと感じているのは、インターネットの通信販売。デジタルなネットは、オーダーメイドや多品種小ロットを扱う伝統工芸品というアナログの世界と相性が良いんです」。変わらない伝統の技を守りながら、時代に伴って柔軟に変化し続けることで、越前打刃物は若者が憧れるような輝きを放ち続けています。

若手職人の一言

代表取締役社長 野村 和生氏

佐治打刃物の4代目で、親方と若い職人の間を円滑につなぐ潤滑油のような存在。「職人を育てるのは、子供を育てるような感じ。独立は、子供を嫁に出すような気持ちです（笑）。お互い切磋琢磨して、共に成長していきたいですね。」

取締役専務 中山 泰宏氏

入社半年で、自分の名前を冠したナイフを製作。「一から十まで全部自分で作るのが魅力。工芸品なので、芸術性だけでなく実用性のあるデザインを心掛けています。いずれ独立して、世界に通用するものを作りたいです。」

片山 雄太氏

愛知県出身の30歳。以前働いていた大手雑貨店の和式ナイフ売場で佐治打刃物に出会い、タケフナイフビレッジの体験教室に参加。その後、同社に入社した。「シンプルで使い勝手の良いものを作りたい。今は日々勉強です。」



越前漆器と連携した包丁。



佐治 武士氏



左から
代表取締役社長 野村 和生氏
取締役専務 中山 泰宏氏
片山 雄太氏

2. 中堅社員への取り組み

株式会社日本エー・エム・シー

より多くを吸収できる「海外インターンシップ」で人材育成

建設機械などに用いられる高圧配管用継ぎ手の専門メーカーとして、日本一の実績を誇る同社。中国、タイ、フィリピンと、海外企業とのグループ展開にも積極的なグローバル企業です。海外展開に欠かせない人材育成の一環として、一昨年よりジェトロ等の実施する国際即戦力育成インターンシップ事業を利用し、社員を3ヵ月間海外企業へ派遣しています。

日本とは違う業務、仕事のルール、言葉、文化の中で現地の人とのコミュニケーション力を養うことで、今後の業務内でのマネジメント力をアップさせることを目的に、今年にはフィリピンのパートナー企業へ入社8年目の社員が派遣されました。これまでは関係企業同士、上層部間での交流はあったものの、現場レベルでは機会も少なかった中、今回の取り組みで若手・中堅同士のネットワークができ、日常の業務の連携や企業同士の関係強化に有意義だと人事担当者は語ります。

また、社内でも通常業務の中核を担う中堅社員の席を3ヵ月間空けるというマイナス面を不安視する声もある中、上記制度が背中を押すきっかけになったとのこと。何より当人の海外での経験からくる達成感と今後へのモチベーションは国内での研修だけでは得難いものようです。

●今年12月までフィリピンでのインターンシップを経験された小杉和彦氏にお話しを伺いました

弊社と仕事上の繋がりがある現地ローカル企業で、日本では得ることが出来ない経験や知識を得るチャンスだと感じました。現地の人は、時間の感覚のズレなど苦労はありましたが、新しい仕事へのチャレンジに非常に前向きで、明るく楽しい人が多く、会社全体から家族のような一体感を強く感じられたことが印象的でした。

写真：インターンシップ先での小杉氏。週末に現地で行われたマラソン大会での1コマ。



3. 管理職への取り組み

アボットジャパン株式会社 勝山事業所

女性社員によるプロジェクトチーム結成。女性リーダーの育成を。

製薬会社である同社の勝山事業所は半数が女性でありながら、女性管理職の少なさに違和感や危機感を持つ従業員もいました。そんな中、社会的、また社内でも女性活躍推進の風潮が広がったこともあり、「女性リーダーを育成する」「女性にとって働きやすい職場環境を創る」ことを目的に、2011年10月にWWEP(ワーキング・ウーマン・エンパワーメント・プロジェクト)を立ち上げました。

社内研修や勉強会をメンバー自らが企画・運営しています。また、社内意見箱を設置し、投書があった意見に対し解決策を検討し、対策を取るなどの取り組みをしています。さらにユニークな試みとして、社員同士、感謝の気持ちをカードに書き渡す「360°サンキューカード」、従業員の投票により頑張っている人を表彰する「ベストエンプロイアワード」があります。プロジェクトリーダーの牧野愛子氏は「周りの人に関心を持ち、良いところを見つけ評価することが日常になることを期待しています。結果として勝山事業所全体のモチベーションアップに繋がりたいですね」と話します。

メンバーの多くは、仕事を一歩離れれば子を持つ母。保育園の送迎などで時間の調整は大変といます。「プロジェクトを進めるために、時にはランチをしながらコミュニケーションを取り、役割分担し、期限までに各自が責任を果たすことで、一つひとつ達成できています」現在チーム員は22名。自ら目標を設定し、活動を続けています。

●メンバーの方々からのご意見

部門を越えて、これまで自分が関与してこなかった仕事にも取り組んでいます。各自がキャリアプランを立て、それに向けたセミナー受講、通信教育受講を行い、プレゼン資料を作成・発表しています。各活動を通してリーダーシップを学ぶことができました。実際にリーダーになる人もいますし、自分のキャリアを見直すきっかけにもなっています。

写真：社内研修「コーチング」の様子(上)、オフサイトミーティングの様子(下)



階層別！県内企業に見る人材育成のヒント

新入社員、中堅社員、管理職と階層別にみたとき、業務内容はもちろん、求められる資質なども大きく変化していきます。当然、人材育成の点からも、それぞれへの個別の取り組みが必要です。ここでは県内企業のユニークな人材育成への試みや取り組みへの思いを、階層別にご紹介いたします。ぜひ参考にしてみてください。

1. 新入社員への取り組み

株式会社ALL CONNECT

日本一おもしろい内定式！成果を出せる人材づくり

平均年齢27歳、福井を拠点にウェブ販代行業で躍進する同社。その若さはもちろん、社内の雰囲気づくりへの取り組みも注目されています。2013年度新卒内定者へのゲーム形式の内定式はマスコミにも取り上げられ話題になりました。福井駅に集合した内定者が、各ポイントで出されるクイズに答えながら内定証書授与式の会場を目指すというもの。内定者同士の結束も強くなり、当人はもちろん会社全体にとってもこのときの絆が入社直後からプラスに働いているといいます。

「イベント形式で楽しくやっていますが、常にチーム戦で順位付けすることを徹底しています。もちろん優勝チームにはご褒美、最下位には罰ゲームもあります。楽しい中にも競争意識を持ち、成果を出すことにこだわっています」と、人事責任者でもある副社長の古市成樹氏は語ります。同社の求める人材、育成したい人物像は一貫しています。「みんな面白い事を作り上げようとする人。競争や結果を出すことを楽しみながら世の中に貢献したい人。また、仲間意識がありチームで勝ちぬくことができる人。そのためにこの内定式やイベントを続けています」

内定式で楽しみを享受した新入社員が、1年後には企画する側に回るのもオルコネ流です。年末に行われる“オルコネパーティー”(忘年会)は社内でも最大のイベント。企画するのは1年目の社員たちです。「スタッフを喜ばせることは、直接お客様を喜ばせることに繋がります。企画力や予算内でいかに楽しくできるかといった、仕事をする上での能力を養う点でも、成長の機会になっています」

●2014年入社 才場 穂乃花氏にお話しを伺いました

私の入社した年は、入社式で自分への“表彰状”を読むという企画がありました。同期生の学生時代や知らない面を見ることができて、仲も深まりよい機会でした。当社の遊び心やイベントは入社前から魅力でした。パーティーの企画も担当させていただき、やりがいも感じています。

2014年の入社式の様子(写真上・中)
古市成樹副社長(右)と才場穂乃花氏(左)。企業理念と共に(写真下)



●株式会社ALL CONNECT

所在地：福井市大和田1丁目1112番地／電話番号：0776-31-2100(代表)／代表者：岩井 宏太氏

●株式会社日本エー・エム・シー

所在地：福井市市波町13-8／電話番号：0776-96-4631／代表者：山口 康生氏

●アボットジャパン株式会社 勝山事業所

所在地：勝山市猪野口37-2-1／電話番号：0779-88-5111／代表者：山崎 昌弘氏(事業所長)

デザインコース 会場：福井県中小企業産業大学校

中小企業の経営者や商品企画責任者、また、若手デザイナーの方を対象に、デザインマネジメントや商品開発手法、デザインの基礎知識などデザイン活用のセミナーを開催しています。

商品開発プロセス全般について演習を交えて学べる『ブランディング&商品開発講座』の受講者からは「自社のデザインの課題を持ち込んで研修を進めることができ、研修終了後には実践に役立てることができました」との声もいただいています。



中小企業の人材育成をサポート 中小企業人材育成力強化事業

県内中小企業者等における人材育成の支援を図ることで、職場定着率向上を実現することを目的とした事業です。従業員に対して、それぞれの企業の課題に即した研修を無料で実施いたします。企業の人材育成と労働者のキャリア形成のために、ぜひご活用ください。

・中産大の人気講師を **無料** で派遣いたします ・今年度限りの事業です **募集枠残りわずか** 募集締切 平成27年2月10日

生産性を向上したい	付加価値を増やしたい 販路を拡大したい	仕事のやりがいを向上したい
<ul style="list-style-type: none"> 業務改善研修 5S研修 品質管理研修 在庫削減研修 ヒューマンエラー防止研修 コストダウン研修 	<ul style="list-style-type: none"> 製品開発研修 企画・提案力向上研修 営業力強化研修 マーケティング研修 	<ul style="list-style-type: none"> キャリアデザイン研修 評価者・考課者研修 リーダーシップ研修 モチベーション向上研修 ハラスメント防止研修 目標管理研修

■お問い合わせ…(公財)ふくい産業支援センター

- 経営管理コース** 工業技術コース 中小企業人材育成力強化事業
 - 人 材 育 成 部/電話：0776-41-3775 FAX：0776-41-3729 HP：http://www.fisc.jp/fiib/
 - IT研修コース** 販路開拓支援部/電話：0776-67-7411 FAX：0776-67-7439 HP：http://www.fisc.jp/pckouza/
 - デザインコース** デザイン振興部/電話：0776-55-1756 FAX：0776-55-1759 HP：http://www.fisc.jp/design.php
- ※来年度のカリキュラムは決まり次第、各HPでお知らせします。

②社員教育で利用できる市町の助成金のご紹介

公的機関の行う研修・講座などにかかる費用に対して、国や各市町が行う助成制度があります。社員教育をより積極的に進めるために、ご利用をおすすめします。

※どの制度も事前申請が必要です。対象企業や適用される研修内容などは、国・各市町により異なりますので、詳しくは各窓口までお問い合わせください。下記内容は今年度のものです。来年度以降変更となる場合もありますので、ご注意ください。

制度名	対象者	助成対象など	窓口
キャリア形成促進補助金	雇用する労働者に対して 職業訓練を行う事業主	助成対象訓練の経費（最大50万円） 研修実施に対しての賃金（1人1時間当たり最大800円）	福井労働局 職業安定部 職業対策課 ☎ 0776-26-8613
キャリアアップ助成金 人材育成コース	有期契約労働者等に対して 職業訓練を行う事業主		

市町名	対象者	助成対象など	窓 口
福井市	福井市内の小規模企業者	受講料および教材にかかる経費の1/2以内 (1事業者あたり5万円まで)	福井市 商工振興課 ☎ 0776-20-5325 今年度募集終了
敦賀市	敦賀市内の中小企業者	受講料およびテキスト代の1/2以内 (1研修1受講者分につき5万円、年間10万円まで)	敦賀市 商工政策課 ☎ 0770-22-8122
勝山市	勝山市内の中小企業者	受講料およびテキスト代の1/2 (1事業所あたり5万円限度、年間10万円まで)	勝山市 商工振興課 ☎ 0779-88-8105
鯖江市	鯖江市内に事業所がある企業、 事業者、起業を志す鯖江市民	受講料およびテキスト代の1/2以内 (1企業年間10万円まで)	鯖江市 商工政策課 ☎ 0778-53-2229
越前市	越前市内に事業所がある企業、 個人事業者	受講料およびテキスト代の1/2以内 (1企業年間10万円まで)	越前市 産業政策課 ☎ 0778-22-3047



人材育成のための お役立ち情報

ここまで、県内企業の人材育成への取り組みをご紹介して参りましたが、中には国や県の施策や制度を上手に利用している企業様も多くいらっしゃいます。このコーナーでは人材育成に今から使える施策・制度をご紹介します。

①若手社員から経営者まで幅広いスキルの習得に活用できる研修・講座

当支援センターでは、経営・技術・IT・デザインと、企業の人材育成に必要な幅広いカリキュラムで研修・講座を開発しています。

経営管理コース 会場：福井県中小企業産業大学校

経営・マネジメント、営業・マーケティング、生産管理、スキルアップなど様々な分野に対応した研修を開催しています。いろいろな業種・階層の方々が受講されますので、講師だけでなく参加者同士の親交が生まれることもあり、異業種交流や人脈構築の場としても活用されています。

▶ オススメの研修 ◀

『ビジネスマナー・ブラッシュアップ講座』

- ・講 師：北川 和恵 氏 (エンパワーモチベーション 代表)
- ・日 程：平成27年2月18日(水)、19日(木)
- ・受講料：26,000円 ・定 員：25名

ビジネスマナーの基本を振り返るとともに、状況に応じたワンランク上の対応を身につける研修。人材育成担当者、若手・中堅社員の方におすすめです。



工業技術コース 会場：福井県工業技術センターほか

地場産業の知識や技術を習得する基本コース。県工業技術センター等の協力を得ながら特に繊維や眼鏡等を対象に、新技術や応用技術の習得に役立つプログラムを提供しています。

今年度は新講座として『製品・デザイン開発のための3Dプリンター活用講座』が開催され、3Dデータ作成技術や、3Dプリンターの基礎から利用技術までを4日間にわたる実習を通し、多くの受講者に学んでいただきました。



IT研修コース 会場：福井県産業情報センター

初歩的な研修からプロ向けのものまで、インターネットを使った電子商取引のノウハウやHP作成に関する研修、OAソフトやDTPソフトの操作研修など、仕事で役立つIT活用全般の研修を実施しています。これらの研修で学んだノウハウを活かし、ネット通販で成功されている県内企業様も多くいらっしゃいます。受講後には「ネット通販・取引支援センター」で実践をフォローしており、好評です。

▶ オススメの研修 ◀

『はじめてのホームページ制作入門』

- ・講 師：長谷 美左子 氏 (株式会社ブリッジ)
- ・日 程：平成27年1月30日(金)
- ・受講料：9,000円 ・テキスト料：1,706円
- ・定 員：12名

はじめてホームページ制作に取り組む方を対象とした入門コースです。初歩的な技術の習得ができ「初心者にも分かりやすい」と人気の研修です。



完成への道

商品はどのようなプロセスで完成されていくのか。企業によるアイデアの創出から新商品誕生までの開発ストーリーを紹介いたします。

アルコール分ゼロの魚醤油で海外市場狙う

株式会社室次 むろじ



白崎 裕嗣氏

安心安全へのニーズが原点回帰のきっかけに

1573年、現在の福井市田原で「室屋」として創業した同社。15代にわたり醤油醸造を続けています。

醤油づくりは本来、日本酒のように冬に材料を仕込み1年かけて行うものでした。し



「醸造にごまかしはない」同社の理念を表す書。

かし、高度経済成長時代になり醸造期間を3カ月程度に縮めた「速醸醤油」が業界の主流に。安価な品を求めるニーズに押され、同社も速醸醤油を手掛けるを得なくなりました。

「商売のためとはいえ、先代だった私の父は死ぬまで『速醸醤油は醤油なんかじゃない』とこぼしていました」と白崎氏は振り返ります。

世間の風向きが変わってきたのは今から5、6年前。食の安心安全がクローズアップされ、無添加醤油の問い合わせが増え始めたそうです。

「長く醤油づくりをやってきたからか『室次さんに聞けば安心安全な醤油が手に入ると思った』と言われました。そこで、原点に返った天然醸造醤油づくりをしようと決

たのです」

現代の醸造設備で江戸時代のレシピを再現した『幕末のソイソース』を売り出したのは2011年3月。醤油本来の味わいを知る白崎氏は満足したもの、他方で「食品添加物入りの醤油に慣れた消費者には味のインパクトが弱いのでは」とも感じたそうです。

そこで、天然醸造の醤油に合う天然の旨み成分を求めてネット検索。魚の発酵作用でつくる魚醤（ぎょじょう）に行き着きました。しかし、魚醤の風味は独特で好き嫌いが分かれると判断。調べを重ね、福井県立大学特任教授の宇多川隆氏が無臭魚醤の研究をしていることが分かりました。

宇多川教授の快諾を得て共同研究を開始。県の補助金も活用して、天然醸造醤油と無

株式会社室次

http://www.muroji.com/

所在地：福井市田原2-4-1

電話番号：0776-22-2001

代表者：白崎 裕嗣氏

資本金：3800万円

従業員数：18名（アルバイト含む）

事業内容：醤油製造販売、味噌・塩・油脂・石油の販売



文中でご紹介の3種を含めた人気のセット。インターネットを中心に県内の販売店でもお求めいただけます。

臭魚醬を合わせた商品を開発し、『旨醬（うまじょう）』という名で2012年に発売しました。大豆醤油（だいずしょうゆ）由来のグルタミン酸、魚醬由来のイノシン酸を多く

含み、旨み成分は従来品よりも20%アップ。塩分も50%カットし健康志向の消費者にも注目されました。白崎氏は「天然醸造の醤油には、アミノ酸

をはじめとした体に良い成分が約300種類も含まれています。塩分にさえ気を配れば健康食品として機能するのです」と胸を張ります。

魚醬製造技術を応用し常識破りの商品を実現

『旨醬』発売と前後して、宇多川教授のもとに日本ハラ

ール協会から「アルコール分ゼロの醤油がつかれないか」と相談が舞い込みます。「豚肉の入った料理やアルコールが含まれる食品などを口にしているといけない」という、イスラム教の戒律に従って製造されている調味料を求めているとの話でした。宇多川教授は、麹菌の代わりに鯖の内臓に含まれる分解酵素を活用し、高温で発酵させ発酵時間を24時間程度にする「速醸魚醬」の技術を応用。アルコール分ゼロを実現させました。

「福むらさき」と名付けたこの醤油は今年2月、NPO法人「日本アジアハラル協会」からイスラム教徒が口にしても問題ない「ハラール認証」を取得。3月に開かれた世界的な食の展示会『FOODE X JAPAN』（会場・千葉県幕張メッセ）に出品したところ、空港関係やホテル関係の業者からの問い合わせが殺到しました。

「1962年、事業多角化の一環で始めた石油事業から『室次IIガソリンスタンドの会社』と思われる方も多くいでしょう。ハイブリッドカーなどクルマのエコ化が進む中、改めて本業が着目され時代がひと回りしたと実感しています。『幕末のソイソース』『旨醬』『福むらさき』を息の長い商品に育て、国内外の新市場を開拓していきたいです」と意気込みます。



商品開発の拠点、福井県立大学内の研究室の様子。



天然醸造醤油専用蔵。その年ごとに、気温などの影響で出来も変わってくるそう。

第5回 若手のチカラ。

このコーナーでは、若手のパワーでチャレンジを続ける会社を紹介。若い力から成長企業の元気の源を探ります。

あさおでんべえ
麻王伝兵衛

行商スタイルで

型にはまらない農業を

異色の経験から生まれる
らしさのある農業

65歳以上の高齢者が約3/4を占める本県の農業にあって、40代若手の麻王伝兵衛氏。家業である農業を継いだのは10年ほど前で、それまでは東京の人気自転車店に勤務していたという異色の経歴の持ち主です。もろびた（平らな木箱）に朝採れの野菜をいっぱいにし、毎日得意先へ行商してまわるスタイルは評判を呼び、今や100件を超える顧客を持つまでに。看板商品でもあるミディトマト「越のルビー」を活かした商品開発の裏話や、屋号「麻王伝兵衛」への思いなどお話を伺いました。

その日の朝に採れた野菜を、もろびたに乗せ、トレードマークのキャップ姿で行商する麻王氏。自身のウェブサイトやメディアへの露出時、このスタイルは変えません。中でも（南）山口工芸に特注したもろびたにはこだわりがあります。「よくあるプラスチックのコンテナではなく、もろびただからこそ商品にも価値が出ると思っています。行商なので、このもろびたそのものが『小さな店』です。毎日使っていくと味が出てくるところも気に入っています」

「マスコミの出入りも多い店でしたし、自然に身に付いたように思いますね。お客さんと接しながらの仕事だったことも、今の行商スタイルにつながっています」

今では売上げの約半分を占め、麻王氏の代名詞ともいえる高級ミディトマト「越のルビー」。甘みの強い福井県発祥のこのトマトに、当時農業研修中だった同氏は魅せられます。

「研修では多くの農家と出会いましたが、越のルビーを作っている人のほとんどが高齢でした。おいしく人気はあるのに、このままでは廃れてしまう。ちゃんと作れさえすれば、今後チャンスになると思いました。この地で作ることで、福井生まれのブランド

行商しながらマーケティング
出合いを商品開発に



とあるオフィスへの行商風景。週一回の訪問が信頼に繋がります。



麻王 伝兵衛 氏



季節によって旬の野菜が並ぶもろびた。行商ができない地域にも宅配便でお届けできます。

「ルビーの恵み」です。麻王氏から話を持ちかけ共同開発しました。野菜と一緒に販売することでサラダセットも売れ、同時にラ・カアラへの誘客にもなるという両得の営業ツールになっています。

さらに、老舗菓子店（榊森八）大名閣の森社長は、麻王氏の作る越のルビーに惚れ込み、商品に同氏の名を冠したトマトゼリー「伝兵衛」を発表。麻王伝兵衛「越のルビー」のイメージが正に具現化した瞬間でもあります。福井県優良観光土産品最優秀賞の受賞や、マスコミで取り上げられるなどし、毎シーズン売り切れとなるほどの評判となって

います。

「行商しながらマーケティング調査もしている感覚です。自分であれこれ考える以上に、いろんな人と出合い関わり、流れにまかせながら今にたどり着いているように感じます」

今後はトマトソースなどの開発を検討中の同氏。「どこか組んでくれるところ、目下募集中です」と笑顔で話していらっしやいました。

「伝兵衛」の名に誇り。
原点に返ったスタイル

「麻王伝兵衛」という名は

を守りたいという思いも強くあります」

一般的な大玉トマトに比べ、箱詰めなどの手間がかかり「慣れるまでは苦労した」と言う麻王氏。それでも「麻王伝兵衛」越のルビーというセルフイメージを貫いたことが、その後の飛躍へとつながります。

行商しながらマーケティング
出合いを商品開発に



とあるオフィスへの行商風景。週一回の訪問が信頼に繋がります。



麻王 伝兵衛 氏

「自分の足で回り、自分の口で『こうやって食べるとおいしいよ』と伝えてきたことで、今があると思っています。僕の顔や人となりを知ってもらった上でのお客様との結びつきが結果的に強みになっていますね」

「なにも新しいことをしているわけではなく、むしろ商売の基本、人の原点に返って

「今年よりもっと農業を目指す若い人が増えてくると思いますね。自分の子供が継ぎたいと思ってくれるとなおさらです」最後にそんな風に思いを話してくださいました。

あさおでんべえ
麻王伝兵衛

http://asaodenbee.com

所在地：あわら市轟木5-5

電話番号：090-9302-0846



ドレッシング「ルビーの恵み」(左)と越のルビーゼリー「伝兵衛」(右)

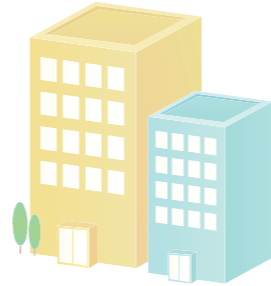
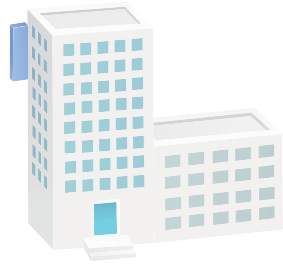


10棟のハウスで約30種類の野菜を育てています。



「地方の挑戦」

全国の地方都市で活躍する企業のがんばる姿を紹介します。
貴社の事業の新たなヒントに！



愛知県

株式会社エム・イー・ティー

活性炭の国内供給率100%をめざせ



活性炭製造装置



竹活性炭

脱臭剤や電子部品に使用される活性炭は、石炭もしくはヤシ農園で炭化されたヤシ殻でできており、現在はほとんど輸入に頼っている。こうした現状の中、同社は日本国内の竹、缶コーヒーの搾りかす等から活性炭を製造する装置を完成させ、活性炭の国内供給率100%を目指している。2011年に『炭化』と高温の水蒸気で微細な空孔をつくる『賦活』

とを連続的に行うプラントを開発。2012年には靴を脱臭・調湿する『脱臭METAC』、部屋の湿度を調整する『調湿METAC』を商品化し、ビジネスホテル等で採用されている。今後同社が目指すのはプラスチック活性炭関連事業。腎臓疾患用の薬や

空気から窒素を分離する窒素発生装置、蓄電池能力の向上など、様々な用途に特化した活性炭をつくることができ、その可能性は一気に広がる。いくつかの企業とすでに取り組みも始まっており、同社は大きな期待をかけている。

所在地：愛知県蒲郡市拾石町前田16
電話番号：0533-67-1638
業務内容：炭素多孔質材の製造・販売等

代表者：代表取締役 外山 富孝
設立：平成14年
従業員数：3名
資本金：1,000万円

富山県

有限会社西川鉄筋

揺らしてきれいにする風ホウキ これでは経営は揺るぎないものに



国や県、高速道路各社にとって、トンネル内の明るさを一定に保つための壁面パネルの清掃は、交通安全上、重要な業務。ただ、費用がかさむため頻繁に行うことができず、簡便な方法が求められつつも、解決策が見いだせない状況が続いていたという。同社も20年ほど前から良い方法はないかを模索していたところ、赤信号で止まった交差点で、隣車線のトラ

ックのタイヤハウスに付けられたゴムひもが、タイヤの側面を掃除して泥汚れをつけていなかった点に注目。これをヒントに、様々な素材で試験を繰り返し、自動車の座席に使われているトリコットにたどりついた。丈夫で軽いトリコットは、車の風圧を受け

てパネル壁面を360度たなびき実験は成功。2012年には特許を取得し、トンネルのメンテナンス会社からの受注がスタート。今年度には、本業が縁で代理店となった建築資材問屋等を通して、全国20のトンネルで実地試験が行われるなど広がりをみせている。

所在地：富山県下新川郡入善町青木888-3
電話番号：0765-74-0982
業務内容：鉄筋工事請負業

代表者：代表取締役 西川 正勝
設立：平成元年
従業員数：8名
資本金：300万円

鹿児島県

グローバル・オーシャン・ワークス株式会社

地元の特産品を世界のテーブルに届けたい 新たな養殖業の構築を目指す



製品（冷凍養殖ぶりフィーレ）



HACCP工場での加工

鹿児島県の養殖ブリ生産量は日本一。錦江湾の牛根沖などで養殖されている“鯛”を自社工場独自の技術を用いて真空冷凍加工し、米国を中心に海外へ販売している同社。目の前の生けすで養殖されたブリを、輸送時間をかけずにHACCP対応加工場へ搬入して、3枚おろししたフィーレなど10数種類の製品に冷凍加工している。処理数は年間35万匹にも及び、製品は、

主に海外（7割が米国）に輸出されている。加工するブリは、養殖管理システム（トレーサビリティ）を導入し、生産から加工場出荷までの各工程の情報を記録・管理するとともに、鹿児島大学との共同研究（品質評価方法の確立）や飼料メーカーと連携した独自

の餌の開発など、これまでにない新たな養殖業の構築を目指している。こうした、地域経済の発展・産業振興等の業績が認められ、様々な賞を受賞。今後は、新たな販路拡大や国際的基準に合致した衛生管理の高度化、ハラール認証を目指すという。

所在地：鹿児島県垂水市牛根31-5
電話番号：0994-45-5552
業務内容：水産物の製造加工販売業

代表者：代表取締役社長 増永 勇治
設立：平成21年
従業員数：40名
資本金：1,000万円

出典
・(公財)あいち産業振興機構 発行 「企業ルポ 魅力ある愛知の中小企業」 [TONIO Web情報マガジン] 第39回
・(公財)富山県新世紀産業機構 発行 「情報KISC」平成26年夏号
http://www.aibsc.jp/nsj/02syou/141001_01/index.shtml
http://www.tonio.or.jp/joho/tonionews/ordermade/index.html
http://www.kric.or.jp/jouhou-kisc/

第10回 飛躍する経営者たち

福井県ゆかりのアグレッシブな経営者取材。企業を成長へと導く秘訣に迫ります。

小堀 真嗣 氏

●有限会社小堀菓舗 代表取締役

老舗菓子店の挑戦 商品開発への意気込み

明治34年創業。今年で113年目を数える老舗菓子店の「小堀菓舗」。港町として栄えた敦賀市の中心、気比神宮の目の前で、当時は珍しかった洋菓子を作り始めてからも102年の歴史があります。老舗の名にあぐらをかかず、地場産品とのコラボレーションなど新商品への挑戦を続ける4代目小堀真嗣氏にお話を伺いました。

有限会社小堀菓舗
http://www.rakuten.co.jp/koborikaho/
所在地：敦賀市神楽町1丁目2-34
電話番号：0770-21-0141
事業内容：和菓子・洋菓子の製造販売



大手との差別化
地元菓子店の思い

敦賀産の東浦みかんのゼリーをコシヒカリ100%使用の生地とクリームで包んだ「敦賀フワッセ」。若狭の福梅を丸ごと使った「梅酒ゼリー」。杉原千畝命のビザの舞台、敦賀港での歴史にちなんだユダヤの伝統菓子「絆・幸せのルガラ」など、これまで数々の新商品を手掛けてこられた小堀氏。その経緯が信頼を生み、生産農家などからの商品開発の依頼も多いと言います。

「流通が進んでコンビニなどでもおいしいスイーツが売られている時代です。コンビニとの差別化、例えば地元の食材をアピールでできるような商品づくりをしなければならぬ、という思いは前から持っていました。地元の菓子店として生き残るにはこしかなないと考えています」

新商品で地元の特産品をPRしたいという依頼主の思いやこだわりは例外なく強くと話す同氏。「関わったからにはしっかりとやりきれないと」というプロ意識で商品開発に当たっています。

「赤かんばココロン」
の誕生まで

今年8月末に完成した新商品「赤かんばココロン」の開発も、敦賀市の伝統野菜の赤カブ「杉箸アカカンバ」の生産組合からの声掛けがきっかけでした。希少な赤カブで東京のレストランなどに出荷されているものの、加工品となると漬物ぐらいいしかならない、という悩みを抱えていた同組合。若い世代にもアピールしたいと、菓子店的小堀氏に白羽の矢が立ちました。

そのまま菓子に入れるとカブの個性が強すぎてものにならない。試行錯誤する中で、アカカンバの甘酢漬けエキスを、生地に練り込むことを考えました。通常業務の空き時間を利用して試作を重ね、およそ4カ月を費やし完成にこぎつけたと言います。

女性や子供にも受け入れられるよう、パッケージにもキャラクターを配りました。天使の「アカちゃん」とうさぎの「カンバちゃん」。逆さにする赤カブの形になるというギミックも含め、小堀氏の

小学6年になるお嬢様がデザインしたとのこと。

商品開発を進める中で、周囲からの反響も励みになっていくと小堀氏。

「杉原千畝さんの逸話を元に作った絆・幸せのルガラは、開発に至った思いを箱の裏に日本語と英語で書いてあります。先日それを見た方から『コンセプトが素晴らしい。感動した』とお電話をいただきました。こんなに嬉しいことはないですね」。

今後はさらに外に向かって発信していかなければならないと話す同氏。

「地元ともっと密接に関わって、敦賀の観光を盛り上げられるよう、お土産になる商品も考えていきたいです」と今後の展開を見据えます。



アカちゃん



カンバちゃん



平成26年度福井ライフ・アカデミー主催「国際社会」講座「発信 ~世界が相手だ!~」
会場：福井県生活学習館（ユニー・アイふくい）
福井市下六条14-1 **受講無料**

1.11(日) 10:30~12:00 「世界から見たユニークな日本」

講師 福井工業大学 工学部経営情報学科 教授 松岡 博幸氏

「国際交流の第一歩は、自国のことを知ること」。自国の文化的特徴を理解することは大切ですね。では、世界の中で日本はどう見られているのでしょうか。「えっ？そう思われているの？」…意外な驚きがいっぱいです！



1.17(土) 14:00~15:30 「日本人親子のバイリンガル子育て奮闘記?!」

講師 株式会社ふくいコミュニケーションズ 代表取締役 澤崎 敏文氏

福井で13年間、英語で子育て。そこから見えてきたものは、新しい国際理解と国際社会への対応だった。「英語」「子育て」「国際感覚」「ソーシャルメディア」…一つでもヒビツキきたあなたに聞いてほしい！

1.24(土) 10:30~12:00 「越前打刃物 製造から小売へ 日本から世界へ」

講師 有限会社 龍泉刃物 代表取締役 増谷 浩司氏

700年続く伝統工芸に独自の最先端技術を融合させ、可能性を追い続ける龍泉刃物。仏の世界料理コンクールで審査員が思わず持ち帰ってしまったという「世界が絶賛するステーキ・ナイフ」は、必見必読のエピソード！

お問合せ・お申込み 福井ライフ・アカデミー本部 福井市下六条町14-1 福井県生活学習館(ユニー・アイふくい)内

● 電話 0776-41-4206

● メール f-manabi@pref.fukui.lg.jp

- ①タイトルに「国際社会講座申込」とお書きください。
- ②お名前 ③年齢 ④お電話番号 ⑤講座日(複数のご記入も可)
- ⑥メールマガジン配信ご希望の有無(希望・済み・無し)

● 電子申請

- 「ユニー・アイふくい」のHPから
(「ユニー・アイふくい」で検索)
→画面右「生涯学習のお知らせ」から
「電子申請」をクリック
- 右のQRコードから(モバイルのみ)



北陸の地域ブランド力活用と食品の商品開発に関するセミナーを開催！

公益財団法人ふくい産業支援センターでは、このたび「北陸の地域ブランド力活用と、“食”を中心とした売れる商品づくり」と題するセミナーを開催します。

当支援センターでは、石川・富山両県の支援機関と連携して、北陸三県の食品事業者や伝統工芸産業間のネットワーク構築、商品開発や販路開拓などの支援に取り組んでいます。同セミナーはその一環として実施するもので、食品の新商品開発等についてブランド構築や地域資源活用に詳しい専門家を招き2回にわたりセミナーを開催します。

北陸三県の食品関連事業者、伝統工芸産業の事業者などで、成熟社会のなか商品戦略の差別化にお悩みの方、他社との連携等で特長ある商品開発や効果的な販路開拓を行いたい方など、この機会に是非ご参加をお願いします。

	テーマ	主な内容
1 日目	1月15日(木) 13:30~16:00 市場づくり ブランド構築	<ul style="list-style-type: none"> ・市場づくりの根幹、ブランドの構築について ・同質化と差別化について ・市場を構成する要素の考え方、など
2 日目	2月12日(木) 13:30~16:00 地域特性 市場開発	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の特性を生かした市場開発について ・地域ブランドを持って市場に出る ・視点を変えた販路開拓・国内輸出をする？

参加
無料



講師
株式会社シーズコア 代表取締役
渡部 純士氏

※各回のセミナー終了後、個別相談を受け付けます。

※開催会場は、いずれも福井県産業情報センター(坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16)。

※申込方法：以下までご連絡ください。

お問い合わせ先

販路開拓営業グループ

TEL.0776-67-7407/FAX.0776-67-7419/E-mail hanro-g@fisc.jp



第5回 少し気になる日常風景



成長する矢印

い つどうやって生まれたのか、矢印について一度は考えたことがあるんじゃないでしょうか。矢を模している、いや羅針盤だ。などいくつか説はありますが実はよく分かっていないようです。時期としては17世紀初めの文献に使われているので400年ほどの歴史だと考えられます。当時は、方向や軌跡を示す記号として使われていますが、400年たった今、変化や注意喚起を意味したり、その先には何か起こるといった概念など、見るものに与える影響は増えてきています。例としては数式やマウスカーソル、標識などなど。さらにフラットデザインが主流になる中、矢印が人に与える力はますます重要視されています。

姿形は変わらないのに、時代を通して性能や価値が高まっていく。これはデザインが成長しているといえるではないでしょうか。世に出る時がピークではなく徐々に市民権を得ながら成長していくデザインというのも意外と多く存在します。身の回りでもぜひ探してみてください。

ちなみに写真は「ついに鳩に伝わるまで成長したか」とテンションが上がった一コマです↑

本誌「F-ACT(ファクト)」を活用して会社をPRしよう!

企業情報メール便

販路開拓のチャンス!
本誌にチラシを同封できます

本誌では、企業情報メール便(チラシ同封サービス)を毎月実施いたします。配送先は、県内事業所約2,200社です。この機会に、貴社の商品・サービスを幅広く紹介しませんか?



●料金

同封するチラシ・パンフレットのサイズ	料金(税込)
A4判以下のチラシ	8,400円
A4判超～A3判以下のチラシ (二つ折にしてA4判以下のサイズにすること)	12,600円
A4判以下のパンフレット(10ページ程度まで) ※チラシ・パンフレット1種類当たり1回分の同封料金です。	16,800円

●次回実施号

VOL.11 2月25日発行予定
チラシ提出締切日:2月20日(金)
チラシ2,200部をご提出
(持参または配送)ください。

ご利用を検討の方は、事前に、電話または電子メールにてご連絡ください。

1号につき約10社まで受け付けます。

なお、申込状況および掲載内容によりお断りする場合があります。

お問い合わせ先

(公財)ふくい産業支援センター 総務部 F-ACT編集室
TEL:0776-67-7414 e-mail:kouhou-g@fisc.jp

皆様の声をお聞かせ下さい!

「〇〇が面白かった、ためになった」、「△△をもう少し□□にしたらどうか」、「●●のテーマについて紹介して欲しい」、「▲▲会社がやっている■について取り上げて欲しい」など、本誌を読んだ感想や、要望など、皆様のご意見をお待ちしております。

編集後記

当誌も創刊から10号目を数え、2度目の新年を迎えることが出来ました。今回は昨年の読者アンケートで関心の高かった「人材育成」を特集テーマに取り上げました。実際、お隣の会社がどういった社員教育をしているのか、分からないことの方が多いと思われまます。そんなことがアンケートの結果に反映されたのではないのでしょうか?また、冒頭の寄稿で廣岡久生氏も仰っているように、「人材こそ企業の競争力の源泉」と多くの企業が捉えているからこそ、ともいえそうです。

専門職でなく総合職の育成を図る㈱プロダクト・マイスターや、全国からやる気のある若手を募り、後継者育成に力を入れる㈱佐治打刃物製作所をはじめ、事例でご紹介した企業の経営者にインタビューをした際、共通して編集者が感じたことがあります。それは「経営者が従業員に信頼を寄せている」ということです。直接ではないものの、言葉の端々にそういった思いがにじみ出ているのが印象的でした。経営が上手くいっている一因ではないのでしょうか。

人が相手のことですので、一朝一夕にはいきませんが、この年明けを機会と捉え、人材育成に目を向けるきっかけになれば幸いです。

平成26年工業統計調査を実施します

工業統計調査は我が国の工業の実態を明らかにすることを目的とした統計法に基づく報告義務がある重要な統計調査です。

調査結果は中小企業施策や地域振興などの基礎資料として活用されます。

調査時点は26年12月31日です。調査票へのご回答をお願いいたします。



工業統計キャラクター・コフちゃん

経済産業省・都道府県・市区町村

研修室予約受付中!

社会人のまなび、応援します!

- 特長1: 研修室の利用は、1日、最大1,850円と料金がお安くなっています。
- 特長2: 福井市街に近く、駐車場も確保しやすく、手続きも簡便です。
- 特長3: 研修室の他に宿泊施設や食堂などもあり、多様な研修に対応できます。過去の事例: 新人研修、自主研修など

詳しくは電話等でお問い合わせくださるか、ホームページをご覧ください。

【問い合わせ先】

福井県立青少年センター

福井市福新町2505 TEL:0776-36-4853

URL: http://www.pref.fukui.lg.jp/doc/seisyounen/index.html

本誌に関するお問い合わせは



公益財団法人 ふくい産業支援センター http://www.fisc.jp/

総務部 TEL:0776-67-7414/FAX:0776-67-7419/E-mail:kouhou-g@fisc.jp

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16 (福井県産業情報センタービル内)

新聞記事から集めた 県内企業の 新商品・新規事業

■収集期間:平成26年10月1日~11月30日

■収集対象:福井新聞、日刊県民福井、日本経済新聞、毎日新聞、朝日新聞

当支援センターが収集している新聞記事の中から、県内企業の新商品・新規事業に関する記事をピックアップしました。

<p>【食料品・飲料】</p> <p>福井県内の菓子店12店が共同で、特産のサツマイモ「越前金時」や「とみつ金時」、六条大麦を使った和菓子「おちよ金時」を開発、各店で発売。名前は方言で「正座」を表す「おちよさん」と金時の語呂合わせ。</p> <p>梅酵母を使用した「梅パン」を共同開発。梅ジャムとブルーベリージャム入り、梅ジャムとこしあん入りの2種類で、パンのあんにも若狭町産の梅ジャムを使用するなど福井産にこだわり。</p> <p>福井県産コシヒカリ玄米と水でできた植物性酵素ドリンク「GEN-MY(ゲンマイ)」をリニューアル。首都圏のナチュラルローソン約110店舗で販売を始めたほか、今後米国などの輸出も検討する。</p> <p>用水路と比べて除草剤の使用を抑えることが可能なパイプラインを活用し、「夜間冷水栽培」で作った減農薬・有機肥料栽培のコシヒカリ「九頭龍清流米 澄水むすび」をインターネットで販売開始。</p> <p>たくあん煮に黒米のおはぎ、梅ジャム、吉川ナス、越前白茎ごぼうなど各地の多彩な福井ならではの味の競演を楽しめるオリジナルおやつセット「お福ちゃん」を開発。</p>	<p>県内菓子店12店 福井市菓子組合連合会(福井市)</p> <p>福井県立大学(永平寺町) ワークあけぼの(福井市)</p> <p>ケイ・エス・ティ・ワールド (福井市)</p> <p>みつわ商事(坂井市) 上江ファーム(坂井市)</p> <p>福井県内12JA女性部 JA福井県経済連</p>
<p>【繊維/衣服】</p> <p>熱を加えると加工しやすくなる「熱可塑性」タイプの炭素繊維複合材の販売を本格化し、日米欧で拡販を図る。熱可塑性材料は強度でやや劣るものの、成形時間が大幅に短くなるのが特徴という。</p>	<p>丸八(坂井市)</p>
<p>【金属/機械】</p> <p>細長い金属部品の切削加工の生産性を大幅に改善した5軸制御マシニングセンターの新機種「TCX-365」を開発。切削用ドリルや発電機のタービンブレードなど、加工が難しいとされる細くて長い製品を短時間かつ無人製造可能に。</p> <p>工場の一部を改装して市民に開放し、溶接体験を楽しんでもらうテーマパーク「アイアン・プラネット」を計画。インターネットを通じた小口の資金調達「クラウドファンディング」が目標に届き、2015年4月の事業開始が決定。</p> <p>金属加工を高精度にできる従来機の特長を向上させた上で、作業効率性を大幅にアップした両頭フライス盤「BXR460SF」を開発。アジア向けのみならず欧米のユーザーへ売り込みを図る。</p>	<p>松浦機械製作所(福井市)</p> <p>長田工業所(坂井市)</p> <p>武田機械(福井市)</p>
<p>【眼鏡】</p> <p>“ちょい悪”を意味する同社ブランド「ブラックアイズ」と円谷プロダクション(東京都)がコラボし、「ウルトラセブン」をイメージした新製品「ウルトラセブン×ブラックアイズ」を開発。</p>	<p>青山眼鏡(鯖江市)</p>
<p>【その他の製造業】</p> <p>国の伝統工芸品指定を受けている福井県内7伝統工芸の職人らが、連携してブランド化を目指し、有志グループ「七人の侍」を結成。11月に西武福井店(福井市)でファッションショーも開催。</p> <p>武生特殊鋼材(越前市)のクラッドメタルを素材に使い、西村金属(鯖江市)の技術で印鑑の形状に加工し、同社のレーザー彫刻で仕上げた高機能金属製印鑑「gene(ジェーネ)」を開発。折れない、さびない、欠けないという金属の特徴と、適度な重さで押しやすい商品に。</p> <p>神戸製鋼所(兵庫県)が開発したニッケル合金を使った抗菌技術を活用し、抗菌・抗ウイルス効果の高い箸を2015年に発売すると発表。一般家庭のほか、外食企業、病院、福祉施設などに販売見込む。</p> <p>ユーカリの葉のエキスをマット内の冷却ジェルに混ぜ、縁の縫製穴からエキスがゆっくり放出されるようにして蚊を寄せ付けず冷却マットを開発。タイの展示会に出品するなど東南アジアに売り込む。</p> <p>共同で、表面の凹凸を減らし裏表とも筆記可能な高級和紙「福乃ここ千(ふくのここち)」を開発。万年筆などで書くために開発された和紙は珍しく、越前和紙では初。文具販売の角文(福井市)が販売窓口。</p>	<p>柳瀬良三製紙、ファニチャーホリック、越前鍛冶工房いわ井(いずれも越前市) 土直漆器(鯖江市) 踏青舎(越前町) 宗助工房(小浜市) 加福漆器店(小浜市)</p> <p>小林大伸堂(鯖江市)</p> <p>若狭塗センター(小浜市)</p> <p>オーシン(越前市) オーシンM.L.P.(越前市)</p> <p>山田兄弟製紙(越前市) 福井県工業技術センター(福井市)</p>
<p>【商業/サービス業/飲食業】</p> <p>高級グレードのタクシーとして、福井県内で初めてトヨタ自動車のミニバン「アルファード」を導入。黒を基調とし、プライバシー保持のために車内を仕切るカーテンを装備。後部座席でDVD鑑賞も楽しめる。別に芸妓の解説を聞きながら観光を楽しめる特別プランも開始。</p> <p>サバエシティーホテル(鯖江市)がホテル内で展開してきたプリン販売店を、飲食スペースを設けた「メゾン・ド・レトワール」としてリニューアルオープン。これに合わせて福井梅やクリームチーズを使った新商品「福井UME-Naチーズ」も発売。</p> <p>タイヤの側面のメーカー名やロゴに、印刷で着色する「プリントレータ事業」を開始。1部だけのピンポイント印刷技術を独自に開発し、全国からの受注を目指してインターネットの専用サイトも開設する。</p> <p>自宅のテレビから注文し、商品を届けるインターネットスーパー「かじ惣ネットスーパー」開始。食料品や日用雑貨など約3500品目を取りそろえ、外出が難しい高齢者など「買い物難民」の利用を見越す。</p> <p>福井県内の企業経営者からスカウトメールを届ける転職情報サイトを設立。経営者のインタビューを掲載し、共感した転職希望者がメールを送ると経営者が返信する仕組みで、人材不足に悩む中小企業の情報発信として活用を促す考え。</p> <p>車いすやベビーカーがそのまま乗り降りできるユニバーサルデザインタクシーを2台導入し運行を開始。車いす専用車両と異なり、荷物が多い乗客向けなど多目的に使えるのが特徴で、県内タクシー事業所での導入は初という。</p> <p>11月にえちぜん鉄道勝山永平寺線の電車内で、同社員から商品説明を聞いたり、乾杯を行ったりしつつ芋焼酎を味わう「いもいも電車」を運行。芋焼酎だけを扱う電車は福井県内初。</p>	<p>ケイカン交通(あわら市)</p> <p>ルクールエイトプラス(鯖江市)</p> <p>オートショップ福井(福井市)</p> <p>かじ惣(大野市) NTT西日本福井支店(福井市)</p> <p>キャリアネットワーク(福井市)</p> <p>敦賀海陸運輸(敦賀市)</p> <p>ヤスブン(福井市)</p>
<p>【情報産業】</p> <p>子会社の福井コンピュータアーキテクト(坂井市)がCAD開発を手掛けるダイテックサンス(名古屋)と工務店向けサービスで業務提携することを発表。設計ソフトとともに、ダイテックサンスのクラウド型の経営管理システムを工務店に売り込む</p>	<p>福井コンピュータホールディングス(HD)(福井市)</p>

たくさんの夢が舞い降りる

2014 Winter!

夢キャンペーン

【お取扱期間】

平成26年12月1日(月)～平成27年1月30日(金)

金利上乗せ定期預金

1年	2年	3年
年 0.13%	年 0.15%	年 0.18%
(税引き後 0.1035905%)	(税引き後 0.1195275%)	(税引き後 0.143433%)

お預け入れ金額

10万円以上1,000万円以内 ※1円単位

募集総額

300億円 ※募集総額に達した場合はお取扱期間中であっても販売を終了することがございます。

■商品の概要

●お取扱期間／平成26年12月1日(月)～平成27年1月30日(金)
 ※ただし、募集総額に達した場合や市場動向によってはお取扱期間中であっても販売を終了することがございます。
 ●ご預金の種類／自動継続スーパー定期1年もの、2年もの、3年もの
 ●お取扱対象／新規にお預け入れの個人のお客さま(個人事業主さまを含みます)
 ●お預け入れ金額／10万円以上1,000万円以内(1円単位)
 ●金利／お預け入れ期間1年もの金利年0.13%(税引き後0.1035905%)2年もの金利年0.15%(税引き後0.1195275%)3年もの金利年0.18%(税引き後0.143433%)として満期日まで適用します。
 ●募集総額／300億円

■ご注意ください

●継続後の利率／この預金は自動継続のため、継続後の利率は継続日の店頭表示金利とさせていただきます。
 ●期限前解約／この預金は期限前解約ができません。やむを得ず満期日前に解約された場合、上乗せ金利は適用されず、お預け入れ日から解約日までは、当行所定の中途解約利率が適用されます。
 ●中途解約利率／6ヵ月未満の場合は解約日における普通預金の利率、6ヵ月以上3年未満は預入日から解約日までスーパー定期預金に預け入れられた場合に適用する預入日における当行の店頭表示金利に70%を乗じた利率
 ●利息の計算方法／付利単位を1円とした1年を365日とする日割計算
 ●利払頻度／預入期間1年ものは満期日以後に一括してお支払いいたします。預入期間2年ものは、中間利払日(預入日から1年後の応答日)および満期日以後にあらかじめ指定された方法によりお支払いいたします。※中間利払日に支払う利息は、預入日から中間利払日の前日までの日数および中間利払利率(約定利率×70%、小数点第4位以下切捨て)により計算いたします。預入期間3年ものは、6ヵ月複利で計算し、満期日以後に一括してお支払いいたします。
 ●税金／お利息には20.315%(国税15.315%、地方税5%)の税金がかかります。※平成49年12月31日までの間にお受け取りになるお利息には「復興特別所得税」が課税されます。※ただし、マル優ご利用の場合を除きます。
 平成26年12月1日現在

