

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】採用活動最前線
～さまざまな角度から働く魅力を発信～

vol. 19

データを福井大学就職支援室が解説 『県内中小企業 採用活動の現実とは？』

世の中の状況に合わせ、年々変化し続ける企業の採用活動事情。地方の中小企業にとって、これまでと同じやり方で採用活動を行って行くだけでは、優秀な人材確保が難しくなっていることが見えてきました。ここではイントロダクションとして、企業の採用活動にまつわるさまざまなデータを福井大学就職支援室長の大橋祐之氏の解説を交えて紹介します。

福井大学工学部 出身別就職先表 (2015年3月卒業生データ) 単位：人

就職地区	出身地区	北海道 東北	関東	山梨 長野 新潟	富山	石川	福井	岐阜 静岡 愛知 三重	滋賀 京都	大阪 兵庫 奈良 和歌山	中国 四国	九州 沖縄	その他 外国等	計	就職 地区別 割合
北海道・東北														0	0.0%
関東			3	3	1	4	6	12	1		2		3	35	13.0%
山梨・長野・新潟			1	2				2						5	1.9%
富山					3	2	1	2						8	3.0%
石川					1	14	5	1						21	7.8%
福井		1	1	1	2	3	78	6			1		2	95	35.3%
岐阜・静岡・愛知・三重			1				2	53	2	1	1		1	61	22.7%
滋賀・京都							2	1	4	1				8	3.0%
大阪・兵庫・奈良・和歌山					1		5	10	3	6	2		1	28	10.4%
中国・四国											1			2	0.7%
九州・沖縄														0	0.0%
その他/外国等							1						5	6	2.2%
計		1	6	6	8	23	100	87	10	8	7	0	13	269	100.0%
出身地区別割合		0.4%	2.2%	2.2%	3.0%	8.6%	37.2%	32.3%	3.7%	3.0%	2.6%	0.0%	4.8%		100.0%

注：就職地区は本社等の所在地、出身地区は出身高校等の所在地

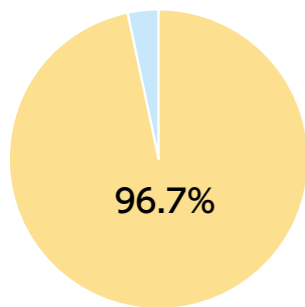
<大橋氏のコメント1>

4年連続で就職率が改善し、学生有利のいわゆる「売り手市場」が続いています。学生にとって、世の中全体としては大手企業優先の就職活動になっていると言え、県内の中小企業にとっては決して楽な状況ではありません。それに加えて、学生に自社をPRできる期間が3カ月と短くなるのが影響し、大手企業と選考スケジュールが重なる可能性もあり、選考中の辞退などもあり得る状況です。さらに、都市部に出ている県内出身の学生（Uターン組）が活動できる時間の制約などもあり、これまで以上に獲得が難しくなっています。今年県内で行われた合同説明会では、例年より都市圏の有名大学の学生が少なかったように見受けられました。

こちらの表は、昨年工学部を卒業した学生の出身地と就職先の地域を一覧にしたものです。ご覧の通り3割強が中京地区の出身です。彼らの就職先を見てみると、出身地の中京地区は当然のこと、関東地区など都市部に多くが就職し、本県にはあまり残っていないのが実情です。さらに、これまでに比べてここ数年、中京地域の有名上場企業から本大学へのアプローチが多くなりました。特にトヨタ系列の製造業等からのそれが顕著です。「福井大学の工学部には中京地区出身の良い学生がたくさんいる」と、彼らを獲得しようと来ているのですが、友釣り効果で福井県内出身の学生まで採用しようと貪欲に攻めてきています。

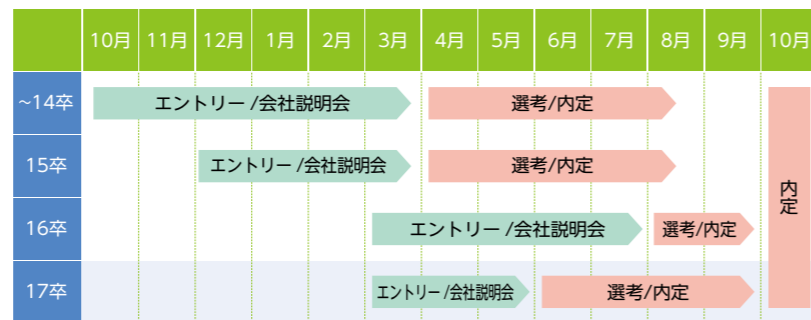
県内の中小企業の場合、人事採用担当者の多くは他の業務を掛け持ちしながらされています。都市部でそれだけを専属でやっている大手と競合していることも頭頭に置いて、さまざまな手を打っていくことが必要です。

2015年大卒者の就職率



2015年春に卒業した大学生の就職率（就職希望者に対する就職者の割合）は96.7%。4年連続で改善され、リーマン・ショック前（2008年春卒業）とほぼ同じ水準にまで回復している状況。

2017年卒の就職活動スケジュール



経団連の採用スケジュールが2年続けて変更になり、選考開始時期（大学生への面接の解禁）が昨年の8月1日から6月1日に前倒しされた。会社説明会の解禁が昨年と同じ3月だったため、説明会開始から面接までの期間が3カ月に短縮され、短期決戦となっている。

地元就職希望の割合

	回答数	地元就職希望
全体	7,058	52.6%
富山県	78	61.5%
石川県	67	62.7%
福井県	54	53.7%
愛知県	474	74.9%
東京都	736	88.0%

株式会社マイナビが大学生に対して調査を行い、卒業した高校のある都道府県（地元都道府県）と、最も就職したい都道府県との比較を行ったもの。

関東地域についてみると、東京都出身者は地元就職希望率が非常に高い（88.0%）が、周辺の千葉（24.4%）、埼玉（24.8%）、栃木（32.1%）ではかなり低い割合となっている。東海地域でも愛知（74.9%）以外の県の地元就職希望率は低い。一方、北陸については3県とも地元就職希望が5割を超え、全行的にみても地方圏の中では例外的な高さとなっている。

※データ参考：（一財）北陸産業活性化センター「北陸地域における中小企業の雇用に関する調査及び研究」より

<大橋氏のコメント2>

福井大学工学部の福井県出身学生のデータや、北陸の地元就職希望率の割合データを見てお分かりのように、多くの学生が地元で就職したいと考えているのは事実です。「できれば福井で就職したい」と地元愛がある。理由はそれぞれあるものの、「親と住みたい」「友達と近くにいたい」「生活のレベルを下げたくない」といった意見が多いです。保守的とも取れますが、本学の学生に関していうと真面目で堅実です。また、全国に比べて中堅・中小企業に就職することへの意識が高いことも北陸地域の特徴です。「やりがいのある仕事であれば中堅・中小企業でもよい」と半数の学生が思っているとデータにも出ています。

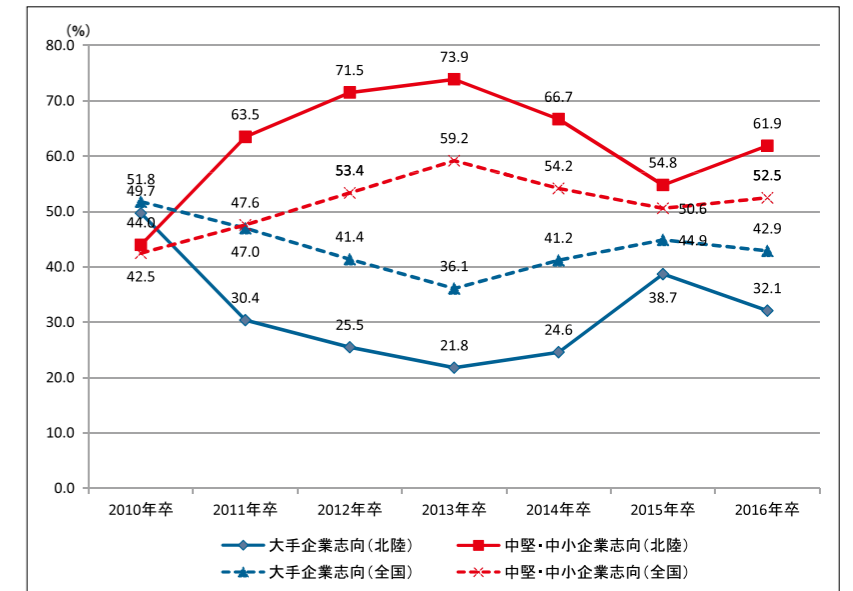
このように、県内の中小企業がしっかりと自社の魅力を情報発信すれば、地元で良い就職先を探す学生とマッチングする可能性は十分あります。発信といっても求人票を大学に提出するだけでは十分ではありません。現在はすべてデータベース化されますから、検索でヒットしない限り学生の目に触れることはありません。福井大学としては、一歩踏み込んで、通年開催している学内個別企業説明会の開催を推奨しています。ポスター掲示やメールでの案内によりPR度が格段に違います。求人との相談につきましては、どうぞお気軽に就職支援室にお越しください。

採用活動最前線

～さまざまな角度から働く魅力を発信～

“企業は人”ほとんどの企業がより優秀な人材を求めていることと思われま。2017年卒の採用活動もいよいよ終盤戦を迎えた今、来年度に向け、目標を新たにしている読者企業の経営者、採用担当者も少なくないのではないのでしょうか？
少子高齢化などの影響で就業者人口が減りつつある現代。企業の採用意欲は高く、いわゆる学生有利の「売り手市場」が続いています。そのような状況の中、さまざまな取り組みや体制作りで企業の魅力を伝え発信し、良い人材を確保している県内企業があります。今回の特集では、時流をくみ取った考えや手法で採用活動に取り組む企業の取り組みをご紹介します。

大学生の就職意識の推移（全国&北陸）



「マイナビ大学生意識調査」各年より作成

CONTENTS

- 01 特集 採用活動最前線
～さまざまな角度から働く魅力を発信～
- ・イントロダクション
- データを福井大学就職支援室が解説
県内中小企業 採用活動の現実とは？
- ・企業事例
㈱ザカモア/旭電設㈱
㈱ジャストコーポレーション/山金工業㈱
- ・対談企画
「いまどきの若者志向」を語っていただきました
大橋祐之氏 × 大連達輝氏
- 11 完成への道のり ケイター・テクシーノ㈱
- 13 「第3の目」の使い方～コンサルティング活用のススメ～
- 15 脱!ITオンチ経営
- 16 福井のスゴ技!探訪 テラーヨシダ
- 17 飛躍する経営者たち 徳山亨氏 Bigma㈱
- 18 グッドデザインシンキング
- 19 今月の社是
- 20 インフォメーション 他

株式会社ザカモア
 http://www.zacamore.co.jp/
 所在地：坂井市丸岡町一本田中29-5-1
 電話番号：0776-97-5297
 代表者：西村 拓朗氏
 資本金：1,100万円
 従業員数：18名（パート含む）
 事業内容：靴インターネット販売

「一貫したイメージを崩さないために、運動会から始まった採用活動は、1次選考で学生同士の相互面接、2次選考



運動会当日の様子。ニュース番組や新聞でも取り上げられるなどザカモアの存在を世間に広めることにもつながりました。

社風をアピールした採用活動

求める人材を明確にした、ユーモアのある採用活動

株式会社ザカモア

今年3月、新卒採用の会社説明会で運動会を開催し、話題となった株式会社ザカモア。1930年に靴のオーダーメイドからスタートし、1989年に会社を設立。2008年からインターネット販売を始め、2012年に株式会社ザカモアに組織変更し現在に至ります。28歳という若さで代表取締役を務める西村拓朗氏と、同じ歳で採用コンサルタントとして運動会の企画に関わったLinkMaker合同会社代表の大連達輝氏に話を伺いました。

経営理念を形にすべく
会社説明運動会を開催

「感動をつくる」を経営理念に掲げる、ザカモア。社名には、「THE（ザ）」「感動（カ）」「ユーモア（モア）」という意味が込められています。「その理念を形にしたのが、今回の会社説明運動会です」と西村氏は語ります。

会社説明運動会は、3月21日に坂井市の体育館で開催。当日参加した同社社員8名と学生21名で、2チームに分かれて競技を行いました。チーム全員参加による15人16脚競走や大縄飛び、ドッジボールなど、プログラムはチームワークが必要とされ、交流を促すような種目で構成。全競技終了後に会社説明会を行い、会社の歩みや募集要項の説明、スタッフ紹介、グループトークへと軽快に進行されました。

「運動会で社長が一番声を出していたと、後で社員に言われました。学生たちと話もしたけど、面接という感じではなく、すっかり運動会に熱中していました（笑）。会社説明会の前に、こういうユーモア

のある活動を純粹に楽しめる会社であることを、学生たちにわかってほしかったんです」と言う西村氏。4月中旬に行った1次選考会には、7名の学生がエントリー。その全員が運動会の参加者でした。その後、2次選考、最終選考を経て、現在3人の内定者がいるとのこと。

ユニークな発想のもと
緻密な採用計画を実施

「運動会という発想はユニークだけど、採用計画はいたって緻密に組んでいます」と語るのは、採用コンサルタントの大連氏です。昨年9月、LinkMaker合同会社を設立し、企業や大学で若者のリクルートを幅広くサポートしています。西村氏とは4年前から親交があり、今回の採用活動を任せられました。「リクナビやマイナビには参加せず、ミニマムな採用活動を行うことにしたため、どのようにして西村氏の想いを形にするかに注力しました」と振り返ります。

大連氏は、人事戦略的に「どういうビジョンを持ち、どう



チームワークが試される大縄とびも種目の1つに。



大連 達輝氏



西村 拓朗氏

でかやぶき屋根の宿泊施設での合宿、最終選考で社長との食事会など、ユーモアを感じさせる選考方法を徹底しました。

スタッフと家族、地域に
必要とされる会社へ

「全体的に、人にフォークスできたのが良かったです。何を仕事にするかはもちろん大事ですが、誰と仕事をするかが僕は一番大事だと思っています。弊社の魅力である人の良さが、学生たちにはしっかり

伝わったのはうれしかったですね」と手応えを語る西村氏。他にはない独自の採用活動の根底にあるのは、「ザカモアは、スタッフとその家族が笑顔になれる感動をつくり出す」という同社の経営理念です。西村氏はこれまでも、決算が黒字の場合、勤務時間を5分ずつ短縮する福利厚生制度を導入したり、社長に直談判できる社員プレゼンの場を設けたりするなど、独自の制度を採用。時代の流れにあったワークライフバランスを重視しています。

「スタッフはもちろん、家族からも『この会社で働けて幸せね』と言われたい。そして、地域でも『ザカモアがあって良かった』と思われたい。福井でしかできない働き方を提案して、首都圏の大手志向の若者にも『福井にもしろい会社がある』と話題になるような会社になりたいですね」と笑顔を見せる西村氏。遊び心のある若者が福井で就職し、家族も一緒に幸せになつていく。そんな幸せの循環は、地域の活性化にもつながっていくでしょう。



西村氏と大連氏の運動会のミーティング風景（再現）。二人のアイデアで笑顔の絶えない打ち合わせだったとのこと。



整然とストックの並ぶ倉庫内。独自の管理システムで業務時間を大幅削減したことも同社の飛躍の一因です。



伊東 透氏

旭電設株式会社
 http://www.asahi-fukui.co.jp/
 所在地：福井市御幸4丁目6-8
 電話番号：0776-22-2622
 代表者：竹内 大介氏
 資本金：2,480万円
 従業員数：58名
 事業内容：建設業（電気工事業・電気通信工事業）

ンが大事であることを肌で実感しながら学んでいきます。「屋外での過酷な作業にひいてしまう人も多く、選考に応募してくるのは一握りの学生です。でも、その人はやる気があるので、ちゃんと入社してくれませう」と自信を覗かせる伊東氏。「頭の良さも普通で関係なく、運動能力も普通でいい。人と協力でき、この仕事を理解した上で、誇りをもって本気でやりたいと思う気持ちのある人が1人きりてくれればいいんです」。同社は今年度、大卒1名、高卒2名を採用。その内2名は、インターンシップの参加者でした。



インターンシップでの現場実習の様子。身をもって体感することで理解も深まります。

インターンシップにより仕事への理解を

インターンシップ導入で、やる気のある学生を採用。

旭電設株式会社

配電線や送電線などの電気工事業及び電気通信工事業に携わる、旭電設株式会社。2000年に高校生対象のジュニアインターンシップ、2002年に大学生対象のインターンシップの受け入れを始め、2年前から大学1・2年生向けのプレインターンシップにも対応しています。本格的な就活前に職場体験を通して仕事の理解を促し、コンスタントな新卒者採用につなげている同社の取り組みを、総務部主任の伊東 透さんに伺いました。

インターンシップを通して仕事の厳しさを伝える

建設業界の求人には「きつい、汚い、危険」な仕事という「3K」のイメージがまだにあり、新卒者の確保が難しい状況です。しかし、同社は毎年コンスタントに新卒者を採用。社員の平均年齢は35歳の若さで、偏りのない年齢構成を維持しています。安定した採用の秘訣は、インターンシップ制度の早期導入にあります。

「弊社は、インターンシップの制度が始まった年から、学生の受け入れを行ってまいりました」と語る伊東氏。例年、高校生は7月に応募前職場見学とジュニアインターンシップを、大学・高専生は8月にインターンシップを受け入れ、大学1・2年生を対象としたプレインターンシップにも対応しています。「仕事に就いてからのミスマッチがないようにしたい。学生にはできるだけ生の情報を見せ、ときにはまれにしかないような厳しい仕事をあえて紹介することもあります」と表情を引き締める伊東氏。

導入当初は、社員から「現場に素人を連れていくのは危険」という反対意見があったそうですが、今では恒例の取り組みとして浸透。「社員は学生が来るのが当たり前になっていて、現場では喜んで仕事の説明をしてくれます」と微笑みます。

この仕事に誇りをもつやる気のある人が入社

インターンシップは、初日に会社概要などのオリエンテーションや倉庫内の見学、品質管理ISOの研修を、2日目から配電線、送電線、光通信線工事などの現場視察を行います。高校生対象の応募前職場見学では保護者の方にも参加してもらい、危険を伴う仕事の理解と確かな安全性について説明する場を設けています。

20人以上の作業員が協力しチームワークを発揮する電線の張替作業や巨大な鉄塔の基礎工事など、学生たちは実際の現場を体感。仕事には電気だけでなく幅広い知識や技術、資格が必要なこと、社会人としてのコミュニケーション



5Sの行き届いた倉庫内。美しさを保つため抜き打ちチェックをするなど、社内体制も整っています。

長期的な視点に基づき早期離職者ゼロを実現

同社の仕事は危険を伴う反面、北陸電力や関西電力などの元請けが多く、景気に左右されない安定性があります。給与も高水準で、地元で働けるのも魅力です。「最近の若者は安定志向なので、うまくあてはまれば応募も増えるでしょう。ただ、それだけを求めてこられてもギャップが生じてしまう」と語る伊東氏。

入社後も、社員は資格取得や講習会受講など、仕事と勉強の両立が求められます。「1人前の現場責任者になるには20年かかります。ぜひとも定年まで勤めていただきたいんです」。長期的な視点に立った誠実な採用活動は、入社3年以内の離職者ゼロという結果につながっています。

近年は、インターンシップを導入する企業が増加。今年初めて県内で開かれたインターンシップの説明会には50社

以上の企業が参加し、採用活動はヒートアップしています。同社もインターンシップの受け入れ回数を増やし、大学側が行う春期インターンシップに募集をかけるなどしています。「採用活動は学校とのつながりを特に大事にしています。そして、学生にも社会勉強してもらえたら」と語る伊東氏。さまざまな取り組みに積極的に参加し、「この仕事をやりたい人」を確実に獲得しています。



安全帯使用方法の説明。学生も真剣な表情で臨みます。



現場実習以外に、工事仕様書や施工計画書の説明も。



小林 寛明氏

100年企業の堅実な採用活動

山金工業株式会社

学生目線に立った採用活動 実直な対応で企業の安心感を伝える

明治45年1月に創業し、学校・病院・福祉施設などに使われる間仕切り戸、工場用什器備品、事業所用品等の製造販売を中心に全国事業展開する福井市左内町の山金工業株式会社。新しい「人材」を毎年コンスタントに確保し続けています。100年以上続く老舗企業の採用活動にはどのような秘訣があるのか、採用担当者の小林寛明氏にその取り組みをインタビューしました。

**学生へプラスワンの情報を
合同説明会で就活アドバイス**

主に3月～4月と6月～7月に県内各地で行われる合同企業説明会が、同社と学生とのファーストコンタクトの場になっています。採用担当の小林氏は特に3月～4月の説明会の中では、自社に関しての情報よりも先に、働く事の意義や業界の全体像など、学生にとって就職活動の役に立つような話をするといいと思います。一見回り道とも取れるアプローチですが、実際にそれが学生の印象に残り、同社が開催する個別の説明会への参加にも繋がっているようです。「学生さんの多くが大手や有名企業ばかりにアプローチしがちです。当社を含め、福井にはそれ以外にもたくさん企業があることをまずは知り、目を向けてもらう機会になればと思っています。10社の中からより、100社から選んだ1社の方が、就職活動の納得感が高いと思うんです。」大手に比べてブラスへの立ち寄りには少ないものの、一人一人にしっかりと向き合い、時間をかけて話すことを

**現場の姿をありのまま伝える
正直さが学生の安心に**

説明会での学生からの質問には「入社してどんな仕事をするのか?」「福利厚生は?」「残業はどれくらい?」など、具体的な内容のものが多くいいいます。それに対し同氏は、包み隠さず現実をしっかりと伝えます。「お客様相手の仕事なので、ときには土日出勤になったり夜が遅くなることもあります。それでもこの仕事をしたいと覚悟がある人に

心掛けています。合同説明会を、学生以外にも接触できる良い機会と捉えている小林氏。説明会中の空いた時間を見つけて、他社の採用担当者に「今年の状況はどうですか?」と声をかけ、さまざまな情報交換をしているようです。「どこのイベントにどんな学生が集まるとか、どんなことを学生に話しているかなど、参考になる情報やアイデアをもらえます。自分一人で考えても限界がありますので、採用仲間を作っていくつもりで声掛けをしています。」

応募してもらいたいんです。入社後に「こんなはずじゃなかった」とならないように、可能な限り伝えます。「こんなはずじゃなかった」と思いながら働く事や、その結果退職に繋がるのは本人も会社にとっても不幸だと考えるからです。」

会社内容については業務内容や商品に関するその他の他に、新入社員へのしっかりとした研修メニューなど、人材育成に力を入れていることについてより強くアピールするとのこと。入社後も放ったらかしにされない、しっかりと成長できる環境があることが、学生に安心感を与えているようです。「特別なことはやっていない」と謙遜するものの、最終学生の目線に立った採用活動をする小林氏の姿勢が学生に伝わっていることが毎年採用成功につながっているとさえ言えます。



学校や病院など身近な建材で社会の役に立っていることも学生に伝えます。

山金工業株式会社
http://www.yamakin-kogyo.co.jp/
所在地: 福井市左内町4-15
電話番号: 0776-36-2288
代表者: 山下 真寛氏
資本金: 9,800万円
従業員数: 230名 (パート含む)
事業内容: 建材商品、収納商品の製造販売
金融機関向け商品、特殊建材の取扱い



滝波 正志氏

合同説明会で学生を惹きつける

株式会社ジャストコーポレーション

トップの想いを学生に届けたい 合同説明会で中小ならではの魅力を発信

DVDのレンタルケースのシステムを生み、全国1位のシェアを占める他、各種印刷物や事務用品、太陽光発電事業など多岐にわたる企画提案型の事業で売上を伸ばす株式会社ジャストコーポレーション。「企業は人」と、新しいものを生み出す優秀な人材を確保するため、学生向けの合同説明会をはじめ採用活動にも力を入れています。その取り組みを伺いました。

**創業者が熱く会社をPR
合同説明会で心を掴む**

レンタルDVDのケース販売で日本一となるなど、アイデアが儲けを生む経営が多くメディアにも取り上げられている同社。しかし「学生からの認知度はまだまだ」と代表取締役会長の滝波氏は話します。「数年前に合同説明会にブラスを構えたとき、上場企業や有名企業に学生が押し寄せる姿を横目に見ながら悔しい思いをしました。何もしなければ良い人材が来るはずがない、まずはブラスに来てもらうことだと実感しました。」

**大手にはない魅力を武器に
正直なプレゼンテーションを**

それだけの学生の心を引きつけたコッソコッソと、大企業とは違った同社ならではのPRをしていくことが見えてきました。中でも人や社員に優しい企業であることを何より強調したといえます。「経営の安定性を伝えた後は、毎年社員の誕生日には会社からのプレゼントが贈られること、毎月会長自身が社員一人一人におやつを差し入れをしていること、福利厚生や国内



他社より目立つブースが学生の足を止めることも

外への研修旅行、社会貢献活動など、ときどき学生の笑いを取りながら話しました」と滝波氏。規模では大手に引けを取るものの、中小だからこそその強みを前面に打ち出したそうです。

5年後10年後の定着率、ボーナスの額など学生からの質問にも隠すことなく正直に答えられるという同氏。企業のトップが直接、学生へ正直なメッセージをそのまま伝えたことが成功につながり、今年度も5名の新卒内定を予定しています。「決まった暁には採用者の親御さんにも会社を案内します。ご家族にも安心してもらうことも長く働くことには重要ですから」と最後に付け加えてくださいました。

株式会社ジャストコーポレーション
http://www.just-j.com/
所在地: 福井市殿下町46-3
電話番号: 0776-52-7800
代表者: 滝波 正志氏
資本金: 1,000万円
従業員数: 130名
事業内容: 名刺印刷、封筒印刷、ノベルティ、ラミネートフィルム、DVDケース販売等



会場で配ったチラシ。企業のメッセージが一目で分かるように。

「いまどきの若者志向」

「募集をかけても応募がない」「会社のPRをするが反応がまいち」。そんな悩みを抱える採用担当者や経営者も多いのではないのでしょうか。企業がいかに自社の魅力を発信しても、就職を希望する若者に響かなければ意味がありません。そこで、現代の若者の就職事情をよく知る専門家として、福井大学就職支援室長の大橋祐之氏と、人材採用コンサルタントのLinkMarker合同会社代表 大連達揮氏のお二人に、今の若者の就職に関する志向を、県内企業へのメッセージと合わせて語っていただきました。



大橋 祐之氏
×
大連 達揮氏

福井大学 学務部 就職支援室長
大橋 祐之氏
国立大学就職率8年連続1位を誇る同大学の就職支援室長。「北陸地域における中小企業の雇用に関する調査及び研究」検討委員会の委員を務めるなど、企業と学生の橋渡し役として活躍している。

Link Marker合同会社 代表
大連 達揮氏
元株式会社ALL CONNECTの人事担当者としてキャリアを積み、2015年に同社を設立。採用コンサルタントとして現在は県内各社と契約を結び、企業の採用活動を支援している。



魅力的ではないと学生から聞きます。そもそもそこを推しても面白くない。

大橋 それよりも、ニッチな業界だけで作ったものが社会のこんなところに役に立っているとか、企業の「社会貢献」の部分で学生は見えています。さらには「人間関係」、「楽しさ」、「やりがい」が就職先を選ぶのに大きいウエイトを占めているように感じます。とにかくES（従業員満足度）が高くないと今の学生は入りません。

大連 ESについても今の若者はしっかり調べていますよ。裏を返せばそこまで動く学生が、企業の欲しい本場に優秀な人材ともいえま

すよね。
大橋 ある1人が入社して「たとえ厳しくてもフェア1で楽しい会社」と満足すれば、ちゃんと次の年の後輩にタテパスが通ります。企業の実情を見る。リトマス試験。としてOB訪問は有効。後輩が来られるような社内体制が整っている企業であってほしいです。そして若手社員が話すリアル

ESが高くないと
今の学生は入りません

な会社の姿を学生は知りたがっています。

採用活動でのコツなどあれば教えてください。

大連 人事担当者など、就活の中で学生と直接関わる企業側の人材の質はとても大事です。僕が前職で人事担当をしていた時も、年間に2〜3人は「私、人事担当者になりたいんです」と言ってくる学生がいました。苦労が分からずに言ってるのでしつこく見えてる部分でしか判断できませんからね。

大橋 数社から内定をもらった優秀な学生に「最後の決

安定を求めて大手志向の学生が多いと聞きますが、実際はどうですか？

大橋 福井大学は大手志向、なんて思われがちですが、最近ではそればかりとも限りませんよ。確かに親を安心させたい等の理由で、県内の上場企業や銀行を目指す学生は多いです。しかし、「組織よりもベンチャー」と面白い中小企業を探し、実際に入社する人も増えてきています。

大連 「大手はつまらなさそう」「自分の実力を試したい」と考えている人は多いですね。Uターンの学生にはそんな人材が多い気がします。

大橋 そんな学生が入社する企業を見ると、企業としてのキャラクターが立っていますね。規模は小さくても企業の個性をしっかり発信している。

大連 大きなメディアに頼る時代は終わってきています。Facebookやウェブ広告で、情報発信は個人でもできる時代。少ない予算でも発信できます。中小企業は自社をしっかりプ

ランディングして目立っていないと、大企業に埋もれてしまいます。

大橋 情報発信は十分やりようがあることです。そこには発想、工夫、地道な活動やフットワークも必要。就職先を探している学生は、その辺りまでしっかり見えていますよ。

では、どんな情報に今の若い人は惹きつけられるのでしょうか？

大連 例えば会社の規模や実績を対面で言われても学生にはあまり響きません。ネットで調べれば分かるような表向きの情報はそんなに

しっかり
ブランディングして
目立っていないと

ニックをバカにはできませんよ。都会の合同説明会では、経営者と若い女性社員という組み合わせがプースに座ってる企業がわりと多い。同世代の人がいるだけでも学生は話を聞きやすいでしょ？

最後に県内企業へのメッセージをお願いします。

大連 経営層と就活生ではそもそも生きてきた時代が違う。ジェネレーションギャップは仕方ないこと。「今どきの若いもんはよく分からん！」と言う前に彼らを理解し、どこが違うのかを把握していく努力がとても大切だと思います。

大橋 何より大切なのは自社の強みや魅力がどこなのかをよく整理抽出すること。テクニクばかり先行してもしつこくありません。やはり、企業のありのままの姿を、学生にとっても魅力あるものに磨くことだと思います。あとは、学生も採用担当者も熱意が大事です。「縁」は熱意あるところに降臨すると信じています。

学生の心を
つかむには
テクニクがある

完成への道のり

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。

地元企業連携で「山ガール」向け商材開発

ケイター・テクシーノ株式会社



川崎 樹一郎氏

最終製品の取り組み通じ「パンツのケイター」の代名詞を

話は一昨年にさかのぼります。100年企業としてスポーツ向けなど高機能繊維素材を展開する中、受託主体から一歩踏み出すべく新事業部を設立したのが、同商品誕生の始まりでした。同時期、社内の10年ビジョンを策定するに



ポケットに福井県を形取ったロゴマークが

当たり、当支援センターのアドバイザーから助言を受けていたことも開発を後押ししています。

川崎氏は「伸縮性や風合いに優れたポリエステル素材が当社の得意分野。支援センターさんと素材の利点を生かせる商品を話し合った結果、アウトドア用パンツが候補に挙がりました」と振り返ります。パンツ素材を供給していながら「パンツのケイター」という代名詞を得るには至っておらず、「自らがパンツを作れば対外的なアピールにもつながると考えました」とも付け加えます。

川崎氏をはじめとする開発チームは、登山をおしゃれに楽しむ「山ガール」の写真を雑誌から拾い上げたり、実際の登山に挑むなどの市場調査

機能とファッションのさり加減が重要と強調

開発チームには服飾専門学校を卒業したスタッフもおり、デザインやパターン起こしなどを自前で行えるという強みもありました。川崎氏は「生地とファッションの両方が分かる人材が素材メーカーにいるケースは少ないので

は」と話す一方で、「カッコ良さ」のさり加減についても言及します。

「機能性を追求するとファッション性がなくなり、ファッション性を追求すると機能性がなくなる。そのため、機能性とファッション性をほどよく融合させることで、女性

心をくすぐる『ちょっとカッコいい!』を追求しました。登山パンツとしては、アウトドア大手に負けないものに仕上がったという自信から、価格を大手ブランド並の1万5000円(税別)に設定。本格的な登山愛好家というアドバイザーの助言を

基に、登山アイテムとしての「軸」はしっかりと保ちました。

また、女性スタッフの「普段履きできる商品に」という意見も生かし、紫紺・愛宕茶(あいごびちや)・桑茶と、日本の伝統色に基づくカラーバリエーションとしました。商品名にも「登山に行く」「登山後も楽しむ」という二つの意味を込めています。

ユーザーの「意外な声」が無料モニターで明らかに

「メイド・イン・勝山」の商品は現在、「地元の金融機関を介して紹介された」というアウトドア用品専門店「サンデーマウンテン」(坂井市春江町)で販売中。4月の販売開始に先がけ同店のメルマ



これまでのアウトドアブランドには珍しいカラー展開。「普段履きできるように」と女性スタッフの意見が取り入れられました。



3Dパターンとストレッチ素材で快適性と美しいシルエットを両立させています。



同社の生地ブランド「KANTIAN」を世界ブランドにする想いが、「TOZANGO」の完成へとつながっています。

度向上にもつなげたいと意気込みます。

「TOZANGOって何?」という現状から、「TOZANGOって知ってる?」「TOZANGOっていいよね!」「やっぱりTOZANGOだね!」と誰もが認知するレベルに達するには30年かかると思っっています。フェイスブックなどでユーザーと交流する一方で、ラッピングカーなど足で稼ぐコミュニティも積み重ね、TOZANGOの会社で働きたいという仲間を増やしていければ。じっくりとブランドを育てる姿勢をのぞかせました。

販売開始からすでに当初予定数の約2倍を販売しており、年度内には完売の見込みとのこと。川崎氏は、使用した同社製高機能ポリエステル生地「カンティアン」の知名



「第3の目」の使い方 ～コンサルティング活用のススメ～

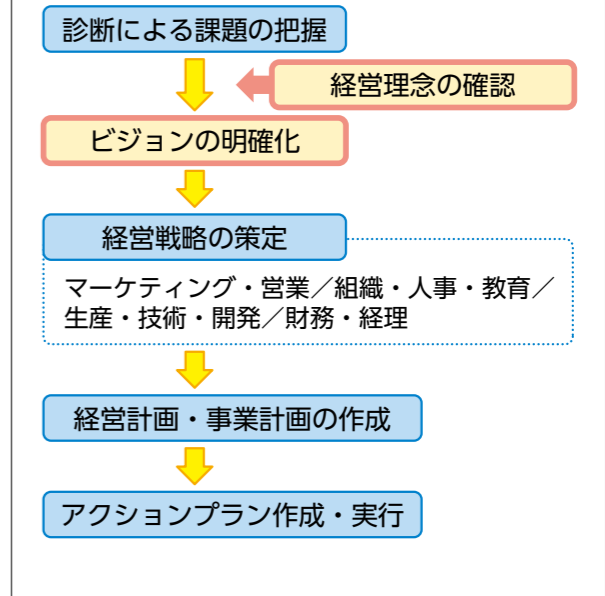
経営の改善・見直しについて、必要性を感じながらも、その実行には二の足を踏む経営者が少なくないのではないのでしょうか。このコーナーでは当支援センターによる実際の企業コンサルの事例を交え、第三者による企業コンサルティングのエッセンスをお伝えします。



〈ケイテター・テクシーノ株式会社
滝川克己社長が語る「第3の目」
活用ポイント〉

「いざ『ビジョン』を創るという場合、目標売上などは何とでも設定できますが、売上を創っていくのは社員であり、ビジョンには社員一人一人の腹に落ちるような具体的なストーリーがなければ絵に描いた餅に終わります。社員の動機づけや人材教育、社風づくりまでをビジョンに盛り込み、ストーリーを上手くまとめていただいたことによって、社員自身が生まれ変わるんだという姿勢を見せてくれるようになりました。我々だけではこのようにまとめられなかったと思います」

経営見直しの流れ



第2回：経営理念の確認⇄ビジョンの明確化

創業100周年を迎えたケイテター株式会社は織物編物の事業部門をケイテター・テクシーノ株式会社として分社し、生まれ変わるつもりで次の100年を乗り切る決意を示しました。企業診断で現状の課題をまとめた上で当社が行ったアクションは「自らの存在価値・使命⇄経営理念（ミッション）」の確認と、それを踏まえての「中長期ビジョンの明確化」です。自分たちは何者であり、何を引き継ぎ、

何を変えて、どんな姿を目指すのかを明文化して明らかにすることでした。そのために組織されたのは次の経営を担う中堅を中心とする「0年委員会」。次の100年をゼロから創り上げていく意味を込められたネーミングです。「0年委員会」では企業診断の結果を参照したり、ケイテター株式会社の「100年の歴史」を振り返って先人の思いを探ったりしながら「自分たちでできること」「やらな

- ① 繊維の可能性に挑戦
- ② 新しい価値観をつくる
- ③ 世界の人々に満足を与える

ればならないこと」「変えるべきこと、変えてはならないこと」を議論していきました。そして「0年委員会」がたどり着いた当社のミッションは次のようなものでした。



すべき10年後の姿をまとめていきました。3つの分科会が毎週のように開かれ、全体会でまとめるという流れでビジョンの作成が進められ、新会社設立を前に完成。全社員を集めて開催した経営方針説明会において、新社長以下、各部門責任者から発表されました。

自らの軸足はあくまで繊維の技術にあり、トップランナーとしてそれを追求し、それを新しい価値として形にするこ

「ファイバー加工、ストレッチ加工などのコア技術で世界トップの繊維ブランドに」
「品質も人材も世界ブランドに～KANTIAN(※1)を世界ブランドに～」
「10年後の売上高200%」

などの表現で10年後を描くとともに、そこにたどり着くための大まかな道筋⇄戦略も示されたのです。夢のあるはつきりしたビジョンの下、高揚感の中で次の100年に向けた船出が行われました。「0年委員会」の議事には当支援センターの中小企業診断士がアドバイザーとして加わり、第三者の立場で議論の進行役を担い、また、マーケティングや組織人事面の専門家の立場で具体的な助言を行うことでビジョンの明文化を支援していきました。

新会社の「中長期ビジョン」と、そこに至る全社戦略がはつきりと形になったことにより、それをPDCAサイクル(※2)で回していくための「中期経営計画」への落とし込みを行う、部門ごとに「事業計画」をまとめる、というように体系的に経営の見直しを進めていくことが可能になりました。その過程は次号以降でご紹介していきます。

(※1)ケイテター・テクシーノ(株)が打ち出すオリジナルテキスタイルブランド。機能素材へのこだわりを結集し、「布と人」の幸福関係を構築することをブランドの使命としている。

(※2)事業活動における生産管理や品質管理などの管理業務を円滑に進める手法の一つ。Plan(計画)⇄Do(実行)⇄Check(評価)⇄Act(改善)の4段階を繰り返すことにより、業務を継続的に改善する。

その2
福井のスゴ技 探訪

福井の基幹産業を支えている「ものづくり技術」。伝統工芸の熟練の技、こだわりを追求した技など、さまざまなジャンルから福井の「スゴ技」をご紹介します。新コーナーです。県内のものづくりの心意気を感じてください。

「オーダースーツ作り」 テーラーヨシダ
www.shitateya.com

敦賀市気比神宮近くにあるテーラーヨシダ。店舗併設の工房内では今日も一着一着丁寧にオーダースーツが仕立てられています。国家公認一級洋服仕立技能士の資格を持つ吉田育氏と、ご子息の大輔氏の親子二人三脚で、顧客の要望に完璧なハンドメイドで応えます。「お客様の身体にピタリと合ったスーツは、お客様の身体を目と耳と手で感じてこそ仕立てられる」と、ネット通販はしないと話す吉田氏。頑ななこだわりと共に流行を取り入れながら、顧客に沿ったスタイルを提案しています。



「くせとり」

アイロンの熱と蒸気で生地を歪ませることで身体のラインに沿った美しい曲線を作り出す工程。写真はパンツの後ろ側の生地。元の直線的な状態（写真before）からヒップやふくらはぎのラインをイメージし、生地を絶妙な力で引っ張りながらアイロンを当て形を変化させていきます。アイロンの重さはなんと5kg超！「温度ダイヤルが付いていないため、アイロン面を手でタップして温度を確かめます」と大輔氏。生地がみるみる形を変えていく様子は見物です。ぜひ動画でチェックしてみてください。

スゴ技の様子を動画でも公開中！

F-ACTのHP (www.fisc.jp) から
または、こちらのQRコードからご覧ください



敦賀市神楽商店街より一筋入った通りにある店舗兼工房。



吉田育氏。この道55年。華々しい受賞歴をもつスゴ腕の職人です。



採寸・打合せ～裁断を経た仮縫い段階のジャケット。



仮縫い調整：顧客が着た状態で、ミリ単位での微調整をしていきます。



詳細な採寸メモ。これをもとに本縫いをし、完成となります。

テーラーヨシダ 所在地：敦賀市元町18-12 電話：0120-600-329/0770-22-1205

苦手意識克服！
脱ITオンチ経営

分かっているつもりで分からないことの多いIT。経営に不可欠なITを毎回違った切り口で紹介・解説します。今回は何かと話題のワード、IoT (Internet of Things) について当支援センターの創業マネージャー岸徹氏にわかりやすく解説いただきました。

IoTって技術じゃなくて近未来のビジョンなんです。自宅やオフィスで無線LANをお使いになつていらっしゃる方多いと思います。私も無線LANで、PC、プリンター、スマホなどをネットワーク化しています。文書などを印刷しようとすると、「トナーの残量があとわずかです！」などと警告や、時にはインターネットの購入サイトまで勝手に表示してきます。(笑)

それと同じように、トイレの電気のスイッチを押した途端、「点灯時間が400時間を超えました、交換してからご利用になる

IoTの時代をビジネスチャンスにするために

通信やクラウド技術といったIoTインフラは確かに超大手のマーケットかもしれません。しかし、インターネットが普及したときビジネスを飛躍的に拡大させた企業は、大手技術会社ではなく、通販やゲーム配信などIoTベンチャーと呼ばれた様々なサービス会社でした。IoTの時代も、まったく同じです。ビジネスチャンスを獲得するの

は、どこで使うか、何に使うかを先に考え、実用化した企業です。

IoTビジネスは、企業連携が鍵だといわれています。データの取得コストが例えば異業種5社で利用すれば、コストは1/5になり、実用化が見えてくるからです。大手同士は連携するのが苦手ですが、中小企業は柔軟にコラボできます。また先行する市場は、製造業の業務改善、在宅介護や個人の健康管理、農水産物の高品質化、そして観光情報サービスとされています。どれもが地方で解決を求めてきた喫緊の課題です。こう考えていくと、IoTは実は地方のためのビジネスチャンスなのです。異業種間で積極的に技術・情報交流をはかり、解決すべき地域の課題をIoTでソリューションしたとき、そのビジネスモデルや技術、ノウハウが世界に売れるのです。福井を繋ぐこと、それがIoTビジネスの必勝法であると僕は思います。

あなたの創業、新規事業展開をお手伝いします

(公財)ふくい産業支援センターでは、福井県産業情報センタービル7階のコワーキングスペースを拠点に、創業マネージャーによるITを活用した創業や、新規事業展開に関するご相談を受け付けております。資金調達、事業計画づくりといった具体的な創業に関するご相談から、用途開発のアイデア、新規マーケット展望など将来の事業拡大に備える最新技術動向などの情報交換、実ビジネスに生かすためのプレゼンテーションセミナーなど各種勉強会の開催のご相談も承ります。対応日時は月15日程度、13時から21時まで対応していますので、ぜひ創業マネージャーをご活用ください。



創業マネージャー 岸 徹氏

《問い合わせ先》 創業・Eビジネス支援G 電話：0776-67-7411 メール：ebiz-g@fisc.jp

IoTで福井を繋ごう!!
最新技術動向の本質に迫る





2015 度グッドデザイン賞受賞

切り出しナイフ [iiza 切り出しナイフセット]
／越前ブランドプロダクツ・コンソーシアム

切れ味の良さに定評のある越前打刃物は、かつて全国の山仕事職人に名を轟かせ、越前鎌という独自の文化を確立させました。その職人が実際使っている切り出しナイフを「切る」「刈る」「剥く」「割る」「彫る」「削る」などの用途に、8アイテムで私達も堪能できるようになりました。職人が自分の仕事のために使う従来の切り出しナイフは、粗雑で扱いに慣れない素人には危ない面もありますが、iiza 製品にはそれぞれの持ち手にグリップ力を高められるように紐が巻かれ、滑り出して手を切らないように工夫されています。ディレクターの村田智明氏は『伝統工芸士である岡田さんの工房に訪れたとき、彼が普段使っている自作の切り出しナイフに道具の本質を見て感動した覚えがあります。一見、野暮ったいのに、説得力があるのです。この素材、機能的なカタチ、量産品にはない一品モノの魅力を損なうことなく、そこに安全性やグリップ感、牧歌的な要素の排除を行い、ここからモノが作られていくような道具が生み出す可能性を表現したかったのです』とコメントしています。確かに道具以上の力を感じられ、一度手にとってみたい逸品です。

DATA	
□受賞対象名	切り出しナイフ [iiza 切り出しナイフセット]
□受賞企業	越前ブランドプロダクツ・コンソーシアム
□受賞番号	15G080756
□プロデューサー	越前ブランドプロダクツ・コンソーシアム 代表 河野通亜
□ディレクター	株式会社ハーズ実験デザイン研究所 代表取締役 村田智明
□デザイナー	株式会社ハーズ実験デザイン研究所 代表取締役 村田智明
□価格	180,000 円

審査委員の評価

担当審査委員 | 橋田 規子 加藤 麻樹 重野 貴
寺田 尚樹 樋口 孝之

黒打の仕上げによる野性味のある趣と共に、現代的な洗練さも兼ね備えた趣味性の高い切り出しナイフである。実際に握ってみると重量感のバランスが心地よく、打紐を巻かれたグリップは手にしっくりとなじむ。桐材による専用のケースもユーザーの所有欲を満たしてくれそうだ。伝統が紡いできた職人の技に、デザインが新たな価値を吹き込んだ提案であると評価した。

第8回 福井県のグッドデザインを紹介
グッドデザインシンキング

第19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。



徳山 亨氏 ●Bigmac株式会社 代表取締役社長

**ウェブマーケティング会社を創業
熱意と縁を大切にした事業拡大**

インターネット広告を中心としたウェブマーケティング会社として2015年に創業したBigmac株式会社。結果に繋がる手厚いコンサルティングが評判を呼び、大型案件の依頼も増えているようです。この5月には手狭になった事務所を移転するなど、3年目にして勢いを見せる同社。代表取締役社長の徳山亨氏に、事業への思いやこれから事業を興したい人へのメッセージをお聞きしました。

Bigmac株式会社
資本金：1,000万円
HP：http://big-mac.jp/ 従業員数：20名
所在地：福井市木田3丁目3112-2 事業内容：インターネット広告運用代行、
電話番号：0776-43-0294 コンサルティング、プロモーション等

**周囲との縁を大切に
目の前の人へ全力で**

県内外で紙媒体広告に携わる仕事をしながらも、「業界の慣習ややり方にはずっと疑問を持っていた」と話す徳山氏。「もっと顧客の利益に直結する仕事ができるのではないか」と模索していた中、ふとしたきっかけで、県内でウェブ関連の事業を行っていた野村勇樹氏と出会います。以前からウェブ広告の効果には確かな有用性を感じていた徳山氏は、野村氏を副社長として創業を決意。「広告の力で心を動かす」を会社のミッションに掲げ、これまでの仕事の縁をつてに、企業としての第一歩を踏み出しました。スタッフの増員に合わせ5月に事務所を移転し、大型案件も舞い込むなど規模を順調に拡大させつつある今でも、1年目や2年目当時のクライアントを大切にすることを社員にも徹底させている同氏。「儲かるかどうかも分からない中で自分たちを信じ、お仕事をくださった人々には感謝しかありません。目の前のお客様に120%の力で寄り

**社員へのマネジメント
起業家へのメッセージ**

業績の面ではここまで理想通りの形で進んでいるものの、全てが順風満帆ではなかったと話す徳山氏。「社員が15名ほどになった頃でしたが、スタッフが次々と辞めていった時期がありました」と、社員へのマネジメントが疎かになってきたことへの後悔を明かします。「仕事を部下に任せっぱなしにしていたり、全員に同じ言葉をかいたりしていました。人

添ってきたことが今に繋がっていると思います」と徳山氏。営業に走り回らずとも、その真摯な仕事ぶりを知る人からの紹介で案件を増やしています。さらに、毎月一度、経営者層に向け開催する自主セミナー「Market Support」で、同業他社の担当者を講師に招くなど、そのスタンスは非常にオープン。それまでの垣根を超えた交流が、同社の躍進を手助けしているようです。



それぞれの響く言葉や触れられたくない部分がある。忙しさにかまけてそれが見えていませんでした。人が一番の資本と実感し、マネジメントに力を入れてからは事務所の雰囲気も良くなり、何より格段に業績が上向いたと笑顔を見せます。

この失敗談を、今後起業を目指す人々への伝えたいと話す同氏。「まずは、起業したい」という気持ちを大切にして行動に移してほしい。そして、共感し自分に付いて来てくれる人を何より大事にしてほしいです。その人たちの支えで事業がたちこたえていくと思っています」。

周囲の人々への感謝や先人への尊敬が言葉の端々ににじみ出ている今回のインタビュー。同社の飛躍の理由の一つがここにあるのではと感じました。

チャレンジ発注推進事業募集のご案内

県では、新しい事業分野を開拓しようとするベンチャー企業や経営革新を目指す中小企業者等が開発した新商品や役務を認定するとともに、県が政策的随意契約により率先して調達することにより、企業の信用力を高め、販路開拓を支援しています。

※認定した商品・役務の県による調達を確約するものではありませんので、ご注意ください。

1 募集対象者

県内に主たる事務所を有する中小企業者、県内で新たに法人を設立しようとする者、企業組合・協業組合・事業協同組合・商工組合・NPO等の個人または法人で、新商品の生産や新役務の提供により新たな事業分野の開拓を実施しようとする者を対象とします。

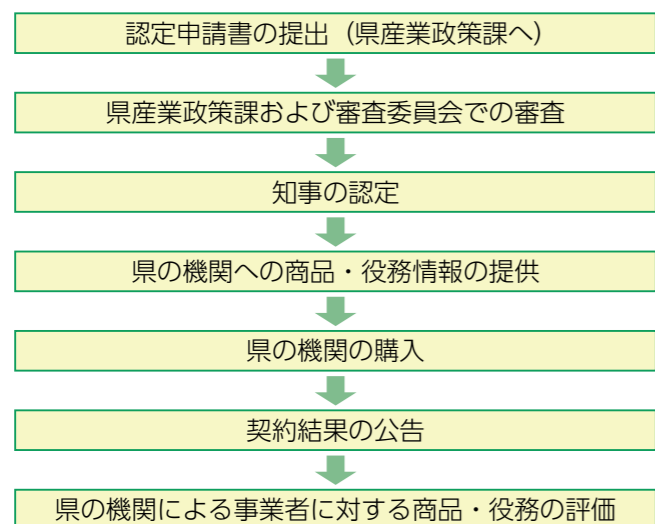
2 募集期間

平成28年7月22日(金)まで(郵送の場合、当日消印有効)

3 認定によるメリット

- 当制度の認定事業者は、商工中金の「福井チャレンジ発注推進事業活性化ローン」の利用が可能になります。
- 県では、県庁内や市町等に向けて様々な手段(ホームページ掲載、紹介冊子の発行、全国ネットワークの活用等)により、認定事業者の商品・役務等をPRします。

4 認定手続きのフロー



県・市町の調達実績
(平成17年度からの累計)
136件、123,827千円
(政策的随意契約以外の実績も含む)

成果事例



株式会社北山建設
空き家調査管理システム「ふるさぼマップ」

以下のホームページから認定申請書、実施計画書の様式等のダウンロードができます。

<http://www.pref.fukui.jp/doc/sansei/>

応募者からプレゼンテーションをしていただく審査会を開催する予定です。
(審査会の日程、場所等は、応募者の方に別途お知らせします)

認定期間：認定の日から3年

■お問い合わせ先・申請先■

福井県産業労働部産業政策課 小規模企業応援室

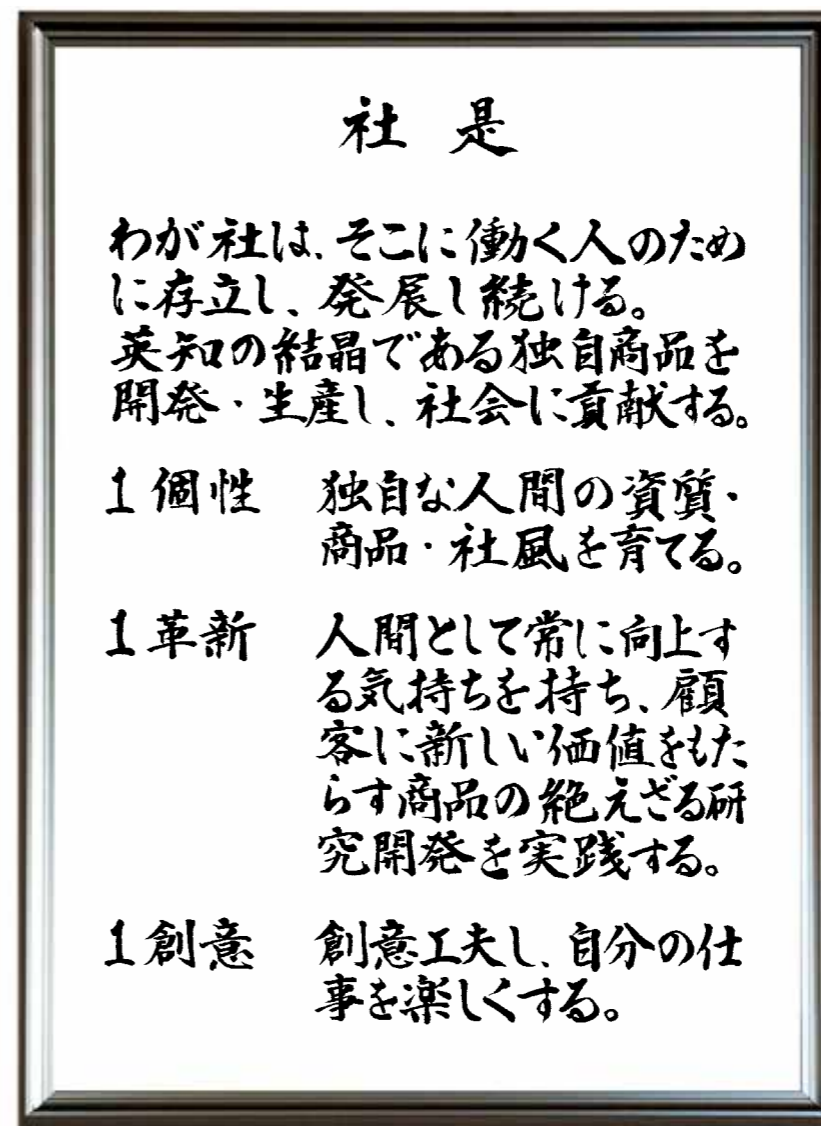
〒910-8580 福井市大手3丁目17番1号
TEL. 0776-20-0367 FAX. 0776-20-0645 E-mail sansei@pref.fukui.lg.jp

No.08

今月の社是

「個性・革新・創意」

取材先で編集者の目に留まった「社是」「社訓」「社訓」「経営理念」をご紹介するコーナー。そこからは企業の考えはもちろん、その会社の「色」や「空気感」まで伝わってくることもあります。



社是

わが社は、そこに働く人のために存立し、発展し続ける。英知の結晶である独自商品を開発・生産し、社会に貢献する。

1個性 独自の人間の資質・商品・社風を育てる。

1革新 人間として常に向上する気持ちを持ち、顧客に新しい価値をもたらす商品の絶えざる研究開発を実践する。

1創意 創意工夫し、自分の仕事を楽しくする。

昭和23年の創業から、細幅織物を専門に製造してきた井上リボン工業株式会社。インターウェア、アパレル、産業資材用など、ひとことでリボンといっても、同社の生み出す製品の種類は膨大です。また、長年培った技術力で、肌への通気性や快適性を重視した実用的なものから、巻きリボンの断面の美しさを活かしたボウル、前号で紹介した光るラインテープといった挑戦的な企画まで、リボンのもつ可能性を追求し、貪欲なチャレンジを続けています。そんな同社の社是にも登場する「独自」という言葉。独自商品も「英知の結晶」とするあたりからも、同社のチャレンジングでオリジナリティーを尊重する社風が見てとれます。次はどんなリボンで世の中を驚かせてくれるのか。今後の同社の展開から目が離せません。

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.20 8月25日発行予定
チラシ提出締切日: 8月19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

企業の採用活動をテーマに4社にお話を伺った今回の特集。何う先々で「企業は人」という言葉を耳にしました。それだけ各社が「人」を重視していることを知ったと同時に、その採用や育成への苦労や悩みも伝わってきました。採用活動はそれぞれの企業が独自に進められていることが多いと思われます。4社の事例や専門家の対談を通して、他社の取り組みを少しでも参考にいただければ幸いです。

さて、前号のイントロで寄稿いただいた老舗ジャーナリストの前川洋一郎先生が先日、ご旅行を兼ねた取材で鯖江に見えられました。縁あって編集者が市内をご案内させていただき、眼鏡ミュージアムや市内の企業を2社とお話いただきました。眼鏡産地としての成りたちや各企業の未来への展開を真剣に聞かれ、感銘を受けたと仰ってくださいました。現在、北陸地域への取材を進めているという前川氏。どのような考察をされるのか、私も楽しみにしております。

次号、次々号は女性に編集担当をスイッチしてお送りします。初の女性編集者の視点が活かされた企画が練られているところです。お楽しみにお待ちください。



【日 時】平成28年7月31日(日) 14:00～16:30
【会 場】敦賀駅交流施設 オルパーク 2階
(敦賀市鉄輪町1-1-19)
【定 員】20名
【対象者】創業に興味のある女性、何か新しいことにチャレンジしたい女性
【参加料】無料
【主 催】公益財団法人ふくい産業支援センター

男女2人のメンターが、ゲストを迎え、楽しくカジュアルな雰囲気です。会を進行します。「創業」をテーマに語るトークセッション。ワーク&交流タイムなど内容盛りだくさん2時間30分です。

先輩起業家ゲスト

群馬県生まれ。大学卒業後、日本語教師を経て1999年にカンボジアへ。旅行会社に勤務し、アンコールワットを訪れる観光客の観光ガイドを務め、2000年より日本語学校でカンボジア人の学生に日本語を教えるはじめる。



MADAM SACHIKO ANGKOR COOKIES 代表取締役 小島 幸子氏

2002年、カンボジア人の手による本物のカンボジア土産を作ることを目指し、創業準備のため日本に一旦帰国。2003年にカンボジアに再び戻り、クッキー試作の日々を重ね、2004年にアンコールクッキーをオープンした。現在、『アンコールクッキーショップ』『カフェ・プカプカ』をカンボジア国内で展開。同社開発の商品が、モンドセレクション2010の金賞・銀賞を受賞した。2008年、日経ウーマンオブザイヤー2008を受賞。2014年、東京ニュービジネス協議会グローバル大賞と国際アントレプレナー大賞を受賞。そのグローバルな活躍はマスメディアにも数多く取り上げられている。

【問い合わせ先】
公益財団法人ふくい産業支援センター 創業・Eビジネス支援グループ 担当:岡田
※Webサイト (http://www.s-project.biz/)
TEL: 0776-67-7416/FAX: 0776-67-7439/E-mail: ebiz-g@fisc.jp

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28年4月1日～28年5月31日
■収集対象:福井新聞、日刊県民福井、日本経済新聞、朝日新聞、毎日新聞、読売新聞

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>【食品・飲料】</p> <p>福井県向け、クエン酸が豊富な梅果汁を配合したスポーツ向け飲料「わかさの梅POWER」を発売。水に溶かして飲むパウダータイプで、梅の酸味とさわやかな甘みが特徴。疲労回復によいとされるクエン酸を手軽に摂取できる。</p> <p>農産物の卵を使った焼きドーナツとラウンドシャ(クッキー)を発売。昨秋、農産品ビジネスを推し進めている県二州農林部と連携し、賞味期限が1～2カ月と日持ちが良い新商品開発に着手。メレンゲに工夫し、膨張剤を使わず卵本来の味が引き立つのが特徴</p> <p>サクラの花から採取した酵母で仕込み、ロックで飲む日本酒「SAKURA ROCK」を発売した。華やかな香りと爽やかな飲み口が特徴で、氷を入れたグラスに常温で注いで味わう。日本酒の消費が落ちる夏場の新商品として、全国的にも珍しいロック専用酒を開発。</p> <p>魚醤をブレンドした無添加・減塩しょうゆをパウダー状にした調味料「黄金ソルト」を商品化。同社は県立大と共同開発したサバ魚醤と天然醸造しょうゆをブレンドした減塩しょうゆ「旨醤油」をベースに、スプレードライ方式と呼ばれる製法で乾燥させて粉末状に。</p>	<p>エコファームみかた(若狭町)</p> <p>ささえたまご農園(敦賀市)</p> <p>田嶋酒造(福井市)</p> <p>室次(福井市)</p>
<p>【繊維/衣服】</p> <p>縫製をラコーム(勝山市)と、携帯用ポーチの組みひもを多田製紐(勝山市)と連携し、ファッション性と機能性を追求した女性用の登山ズボン「TOZANGO(トザンゴ)」を開発。「かわいいを卒業した山ガールのための、ちょっとカッコいい登山パンツ」がコンセプト。</p>	<p>ケイター・テクシーノ(勝山市)</p>
<p>【眼鏡】</p> <p>トラックドライバーなど仕事で長時間かける人をターゲットとした、樹脂とガラスを組み合わせたごく薄いサングラスレンズを開発。樹脂とガラスを組み合わせることで、ガラス部分に衝撃や加重が加わっても割れにくくしたのが特徴。</p>	<p>サンカラー(鯖江市)</p>
<p>【伝統工芸】</p> <p>JR福井駅西口再開発ビル「ハピリン」や和雑貨販売「kirari」に出品する、観光客向けの土産物の新商品4種を、組合員の3業元と連携して開発。「ペンスタンド」と「マウスパッド」など土の風合いや温かみが肌で感じられる商品。</p> <p>越前打刃物の技術を生かしたシフォンケーキ専用ナイフを共同開発。シフォンケーキは手作りする人も多く、オープンで焼いた後に円形のアルミの型から切り出す際や、型抜き後にカットするときに使う。切れ味としなやかさを両立させたのが特徴。</p>	<p>越前焼工業協同組合(越前町)</p> <p>クラシモンズ(越前市) タケフナイフビレッジ協同組合(越前市)</p>
<p>【その他の製造業】</p> <p>県内外の工務店や消費者の建材選びを支援するウェブサイト「建材ダイジェスト」を開発した。優れた省エネ性能など特徴ある商品に絞り込み、施工例や性能などを無料で紹介、同社が得意とする内装ガラスの販路拡大につなげる。</p>	<p>大壁商事(福井市)</p>
<p>【商業/サービス/飲食】</p> <p>専門サイト「板曲げ.com」を立ち上げて、板金加工に関するさまざまな要望をインターネットで手軽に受け付けるサービスを始めた。1個の加工から注文に応じ、材質の種類、板の厚み、寸法、色・仕上げなどを打ち込むことで料金の見積もりもウェブ上でできる。</p> <p>県内で水揚げされた魚介類の通信販売を開始。商品の紹介動画をJR福井駅西口再開発ビル「ハピリン」内に開く新店で撮影し、ホームページを通して配信する。福井の魚介類を全国に発信することで、総菜店の集客増や事業拡大の足掛かりにしたい考え。</p> <p>保育園や幼稚園向けに「オリジナル絵本」の出版事業を始めた。絵本作家が歴史や教育理念を園児にも分かる物語に仕立てる。周年事業で特別な記念品を製作したいと考える園を中心に売り込む。</p> <p>鹿児島県の焼酎蔵の工場長を迎え、えちぜん鉄道勝山永平寺線に乗って芋焼酎を味わう「いいも電車」を運行。</p> <p>児童養護施設の子供たちにランドセルを贈ろうと、自社ホームページで閲覧者の共感や賛同を募り、1クリックごとに店が10円を積み立てる取り組み「チャリティークリック」を開始。</p> <p>駐車場事業などを展開するタイムズ24(東京都)は、井伊興業が運営するサカエパーキング(福井市)等で県内初となるカーシェアリングサービス「タイムズカープラス」を開始。会員が車を共有し、必要なときにのみ使用するシステムで、短時間利用ができる。</p> <p>恐竜にちなんだ料理を提供する「ベジ・ジュラチック マルシェ」を「ベジ・ヤード」と隣接する水元工務店のショールームで開催。地元的安全安心な食材を使った総菜を、テーブルに広げて手づかみで食べるランチや、恐竜にちなんだスムージーやロールケーキなどを提供。</p> <p>同施設のオープン20周年を記念して、地元洋菓子店「パティスリー スリール」と共同で「うらのみにく」にロールケーキを開発。県産米粉と地元の平飼鶏の卵で生地を作るなど素材にもこだわった一品。幅広い世代に食べてもらおうと表面にきな粉を振って和風に仕上げた。</p>	<p>井上商事(福井市)</p> <p>大津屋(福井市)</p> <p>ジャクエツ(敦賀市)</p> <p>ヤスブン(福井市)</p> <p>山耕(越前市)</p> <p>井伊興業(福井市)</p> <p>G A I A(福井市) 水元工務店(福井市)</p> <p>休暇村越前三国(坂井市)</p>
<p>【情報産業】</p> <p>働く人の心の健康を守るため、昨年12月から事業者へ実施が義務付けられた「ストレスチェック」をウェブ上で運営するサービスを開始。ペーパーレスで実施でき、判定を担当する医師の負担が軽減され、個人情報漏えいの危険性も低くなる。</p> <p>勝山市内の男性が開発した野生動物用の捕獲補助装置の発売を開始。同社の子ども向けプログラミング専用コンピュータ「IchiGoJam(イチゴジャム)」を活用し、既設のおりに取り付けて赤外線センサーで感知して扉を開ける仕組み。</p>	<p>シー・シー・ユー(坂井市)</p> <p>ナチュラルスタイル(福井市)</p>

設備投資を 応援します!

公的制度なら
安心有利です!

小規模企業者等の設備の調達なら
安心・有利な公的制度を
是非ご利用ください!

平成28年度
申し込み
受付中

低利で有利な設備貸与制度が、
小規模企業の皆様の設備投資を
サポートします!

割賦損料率 1.6%~

メリット

- ◆ 割賦損料率(金利相当分)が低利です。
- ◆ 契約期間中は割賦損料率、月額リース料率ともに変動いたしません。
- ◆ 信用保証協会の保証枠や金融機関の借入枠とは無関係ですから、運転資金に余裕ができます。



制度の詳細は支援センターのホームページをご覧ください。
http://www.fisc.jp/archives/cat5/post_40.html

ふくい 設備貸与

検索

問い合わせ先

fisc 公益財団法人 ふくい産業支援センター ふるさと産業支援部 総合相談・コンサルグループ まで
〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 ソフトパークふくい 福井県産業情報センター3階
TEL: 0776-67-7410 FAX: 0776-67-7429 E-mail: setsubi-g@fisc.jp