

企業のチャレンジを応援する
ビジネス創造誌

NICOpress

公益財団法人にいがた産業創造機構 vol.152

2018

3

特集

企業は人なり

企業の元気は
人材育成から！



専門家INTERVIEW

事業創造大学院大学 教学担当副学長
五月女 政義氏

事例企業

- 株式会社第一測範製作所
- 株式会社BSNアイネット
- 株式会社共和精工

連載

挑む! わが社のNEXT STAGE
有限会社ストカ

ニイガタ元気企業 活力のカギ
株式会社クリヤマ

成長する企業も社員も

経営戦略と一貫した人材育成で

人材育成は経営における重要課題。特に経営資源が限られている中小企業においては、社員一人ひとりの活躍が会社の競争力に直結するが、人材育成にどう取り組めばいいのか苦慮している企業も多い。ここでは、事業創造大学院大学副学長の五月女氏に、人材育成を考える上で重要なポイントについて、話を伺った。



人材はこれまでの蓄積の結果。10年先を見て取り組むもの

これまで経営コンサルタントとしてさまざまな企業のお手伝いをしてきましたが、大企業、中小企業にかかわらず、口を揃えて「うちには人材がない、能力が不足している」と言われます。しかし、それは自分たちの責任を棚に上げていることです。経営者にとって、ヒト・モノ・カネという経営資源の配分は重要な役割ですが、すでに存在しているものを配分するのは何とかなります。一方、将来に向けて「どのような資源をどうやって蓄積していくか」ということの方がはるかに難しい。人材というのはまさにそれで、人づくりには10年がかかります。いま、自社に人材がないと思うのであれば、皆さんがそれを蓄積してこなかった結果と言わざるを得ないのです。

これから10年先に向け、事業の方向性を明確に定めた上で、どのような能力を持ったという人材が、どのくらい必要なのかを明らかにして、そこに向けて人材を採用・育成・配置していかなければ、いつまでも人材不足と言い続けることになります。

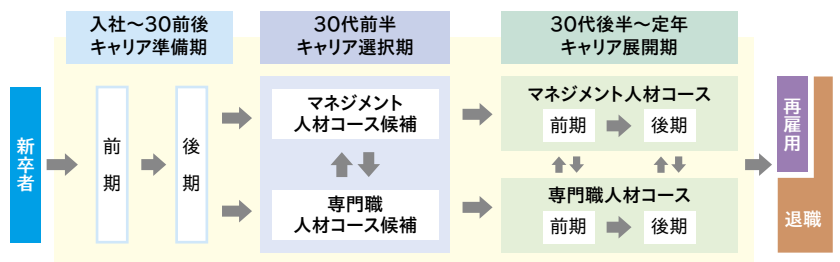
必要な人材はビジネスモデルごとに異なります。経営戦略を実現するために、必要な人材を育てること、一人ひとりが目的意識を持って潜在的な能力を最大限発揮できるように育成を進めていくこと、それが重要なポイントです。

マネジメント職と専門職 それぞれの育成ルートを作る

人材マネジメントにおいて、よくある問題点は、求められる役割や保有している能力が異なる人材を一括りにして、同じ制度の中で一律に管理してしまっていることです。

多くの企業で管理職の昇格試験においてマネジメント能力が問われますが、いわゆるスペシャリスト、特に技術者はマネジメントがあまり得意でないし、好きでもないという人が多くみられます。そのため、優れた技術者が一定の役職から昇格できず、管理職手前に溜まっていく状況がありました。それは人材の活用という点でもったいないことであり、若い人のモチベーションも下がります。マネジメントとスペシャリストというのは、

企業の人材育成におけるキャリア・プランの例



事業創造大学院大学
事業創造研究科
教学担当副学長・研究科長・教授

五月女 政義氏

PROFILE

慶應義塾大学経済学部卒。慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(経営学修士)。消費財メーカー、外資系コンサルティング会社を経て、92年に(株)三菱総合研究所に入社、主任研究員、経営戦略研究室長、主席研究員等を歴任。20年以上にわたり、メーカーから流通・サービス業に至るまで幅広い分野で戦略ビジョン、中期計画、中長期事業戦略/ビジネスモデル革新、新規事業戦略などに関する戦略コンサルティングを実施。



果たすべき役割が違うのであって、マネジメント職でなければ昇進できないということではなく、それぞれの役割、能力に応じた処遇をすることが必要です。

近年は、新卒で入社し、20代で何ヶ所かのポジションを経験して、30代前半までに将来マネジメントを志向するか、スペシャリストを志向するかを選択。さらに、その後も双方の行き来ができるような、柔軟な制度を採用しているところが多いです。スペシャリストの方でも、ある段階から先端的研究は若手に任せ、これまでのスペシャリストとしての経験や能力を活かしてマネジメントに転換するパターンも見られます。

足下のリスクよりも 将来を考えたローテーションを

人材育成において、不可欠なのが「ローテーション(部署異動)」です。いろいろな経験をさせなければ、人はなかなか育ちません。しかし、所属部門やお客様からの評価が高ければ高いほど、その社員を動かしにくい。動かすとその部門のパフォーマンスは一時的に下がり、異動先においてもすぐには成果が出しにくいという課題があります。それを恐れてしまうと、その人材はずっと同じ部門に塩漬けとなってしまいます。

営業やマーケティングのプロフェッショナルを育てるにしても、ひとつの事

業の経験だけでは、その業界だけしか知らないことになります。他の事業も担当させることで幅が広がり、プロフェッショナルになれる。次代を担う役員候補を育てるといことになれば、もっと様々な経験を積ませる必要があります。

また、異動によってその部門のパフォーマンスが一時的に落ちる背景には、後継者が育っていないという問題点があります。そこで、業績評価のなかに後継者育成を義務付け、後継者を育てないと次の上位のポジションに就けないようにするのも、人材育成という面では有効に働くはずで

す。技術職においてもローテーションは必要で、砂で考えるとイメージしやすいのですが、1ヶ所を細く深く掘ろうとすると、周りの砂が落ちてきて深くは掘れません。開口部を拡げて掘っていく、つまり、スキルの幅を拡げていくことによって、専門分野の深掘りもできていくのです。

社員一人ひとりの強みを伸ばす育成を

社員が10~20人くらいであれば、経営者は、誰がどういう能力を持っている「この課題に対しては誰を担当させるのがベストか」ということが容易に判断できます。しかし、人数が増えるにしたがって、誰がどのような能力・スキルを持っているのかだんだん見えなくなります。そ

で例えば、縦軸に事業や製品領域、横軸に業務プロセスに沿った技術・ノウハウなどの項目からなるマトリックスを作成し人材の棚卸しを行うと、どのスキルをどのレベルで持った人間が、どのくらいいるかが見える化できます(図A)。

そうすると、今後発展させる事業において、足りない技術・ノウハウも見えてくるため、スキルを持っている人を異動させる、あるいは今いる人材のスキルを高める教育をするといった対応ができるようになります。

このように、経営戦略と人材育成は密接な関係があるのですが、実は経営学者にも二つの立場があって、お話しのように経営戦略が先に在りきで、それと一貫した形で人材育成、組織マネジメントを行っていくべきという考えと、組織や人材が先に在りきで、その資源を最大限活用して経営戦略を推進していくという考えもあります。自社の人的資源を新たなビジネスチャンスを取り込むポテンシャルとして捉えるか、自分たちの経営戦略の制約条件として捉えるかは経営者次第です。

企業の経営戦略や課題解決を検討する上では、強いところをより強くするというアプローチが望ましいと思われま

す。つつい弱点や問題点に目が行きがちですが、そうするとせっかくの強い部分も弱体化してしまう危険があります。しかし、強い部分をさらに強くすることによって、弱い部分も一緒に引っ張り上げられてきます。それは人材育成も同じです。その人の良いところを引っ張り上げ、伸ばしてあげることを大切にしていきたいと思

図A 人材の見える化
「事業/製品領域」×「業務プロセス」のマトリックス上に人材の分布を示すことで、保有する技術とノウハウに基づき、人材の適正な配置や、将来の人材ポートフォリオを描いていくイメージ



POINT

- ▶ 人材育成は経営戦略に合わせて10年先を見据えた取り組みをする。
- ▶ マネジメントとスペシャリスト、それぞれ果たす役割がある。
- ▶ ローテーションによって経験を積ませることが成長につながる。
- ▶ 社員のスキル、能力を把握すれば、育成計画が見えてくる。

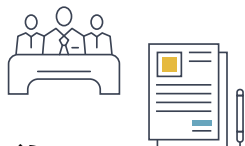
事例

1

製品の存在意義を伝え、仕事に向かう意識を高める



活用事業



▶長岡モノづくりアカデミー

株式会社第一測範製作所

取締役 ボールねじ事業部 部長 平沢 真一 氏

〒947-0044 小千谷市坪野826-2
TEL.0258-84-3911 FAX.0258-81-2112
URL <http://www.issoku.jp>まず、自分たちの製品が
何に役立っているかを伝える

ゲージ、計測機器、ボールねじの製造・販売を手掛ける株式会社第一測範製作所。ゲージから事業をスタートし、昭和54年から販売開始したボールねじは、ゲージ製造で培った高精度の技術を応用し、細密な部品を得意としている。

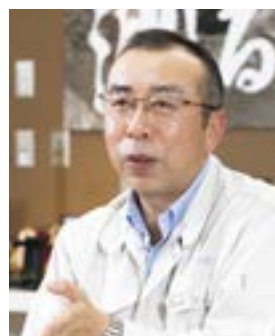
240名いる社員のうち、ボールねじ事業部は約60名が所属。その人材育成において重視しているのは、ボールねじが世の中でどう役立っているかを理解してもらうことだと、同事業部の平沢部長は話す。「ボールねじは製品の内部に使われるもので、人目に触れるものではないので、知らない人の方が多い。社員も自分が作るものがどこで使われ、どのような働きをしているかということを知って初めて、仕事の張り合いも出てきます。そこで7年前から新入社員を対象に、私が講師になって、週1回45分の勉強会を行い、それらを伝えています」。

後輩指導を任せることで
社員のスキル向上につなげる

会社全体で取り組んでいるのが、マンツーマンリーダー制。新入社員に対し、各配属先で3年程の経験がある社員が3ヵ月間、リーダーとして一対一で指導を行うというもの。「日報をやり取りしながら、その日分からなかったことや、できなかったことを相談し、リーダーが指導していく取り組みです。業務中は忙しいと、質問するタイミングを逃すことも多いので、そのフォローもできます」と話す平沢部長。

この仕組みはリーダーを務める社員のスキル向上にもつながっている。分からないことを聞かれることもあるので、個々でも勉強して取組むようになったという。

「ひとつの会社でエキスパートの講師を呼んで教育の場を持つのは大変なので、モノづくりアカデミーなどの支援はありがたいと思います。」と話すボールねじ事業部の平沢部長。



基本的にはジョブローテーションでさまざまな作業を経験するなかで、社員それぞれの適性を見ながら、配置決めや研修などを行っている。



超細密なボールねじを得意とする同社。その製品は自動車、工作機関、半導体関連など、生活のあらゆる場所で活躍している。

今後は中堅社員に向けた
コスト管理研修を目指す

技術者向けの研修には、NICOの「長岡モノづくりアカデミー」を活用。「別の部署が以前から参加していて、勧められたのがきっかけでした。大卒の社員に受講してもらいましたが、大学での研究はロジック中心だったが、広くラテラルに発想する考え方を学べて、とても勉強になったと話していました」。

平沢部長が次に取り組みたいのが、係長クラスに向けたコスト管理の意識を養う勉強会。ボールねじは世界的に見ても日本製が最も優れているものの、最近は安い海外製品が入ってきていて、今後さらにコスト意識が重要になってくる。高い技術を持つ職人目線だけでない見方も必要だという。社員の経験年数に合わせ、会社全体で人材を育成していく仕組みで、技術継承とさらなる飛躍を目指していく。

人材育成のポイント

- ▶社内で新人向けの定期勉強会を開催
- ▶指導を経験することでスキルアップ
- ▶外部研修で広い視野とコスト意識を持つ



活用事業

- ▶ 高度IT人材育成研修
- ▶ AI・IoT活用人材育成研修



株式会社BSNアイネット

代表取締役副社長 南雲 俊介 氏
 取締役 経営管理本部長 佐藤 英太 氏
 〒950-0916 新潟市中央区米山2-5-1
 TEL.025-243-0211 FAX.025-241-2444
 URL <https://www.bsnnet.co.jp>

社員の採用からスキルアップの総合カリキュラムを実践

自治体などの公共分野、医療・福祉分野、民間企業など、さまざまな分野に向けたシステムの構築、運用を軸に、幅広いIT事業を展開する株式会社BSNアイネット。同社では、IT技術のスキルだけでなく、新たな市場やニーズに対応できる幅広い力を持った人材の育成に取り組んでいる。

「IT技術者は首都圏に流れる傾向があるので、わが社のような地方の企業は人材の確保が難しいというのが現状です。そこで今いる人材を新しい時代にマッチするように変えていけるか、新しい技術をさらに取り入れられるかというのが課題であり、そのための施策として社員の採用から年数に応じたカリキュラムを作成し、進めているところです」と南雲副社長は語る。

NICOの研修・外部研修を活用し多面的なスキルアップへ

「お客様にシステムやサービスを提案するにはコミュニケーション能力が重要です。まずは新人研修で3カ月間、基本的なSE技術の習得とともに、社会人として必要な能力を学んでから各部門に配属しています」と、人事担当の佐藤本部長。また、技術者教育は3カ年計画で進め、最終的にシステム構築全般の技術習



「これからのIT技術者にはビジネス創造力やプロデュース力をはじめ、多様なスキルが求められてくるでしょう。集まってきた情報をどう活用できるかという部分が、知恵の出どころ。そこから新しいビジネスに繋がっていくと思います」と話す南雲副社長(写真右)と佐藤本部長(写真左)。



IT技術を磨くさまざまな社内研修のほか、積極的に外部研修も活用。技術の習得だけでなく、社員が会社を取り巻く現状や自分のレベルなどを確認できる有効な機会だという。

得という目標を設定している。その教育の一環として、同社はNICOの「高度IT人材育成研修」「AI・IoT活用人材育成研修」を活用。研修に社員が参加するメリットについて佐藤本部長は、「SEとしての技術力や応用力を県内で学べるだけでなく、他の企業の社員もいるので、会社や自身のスキルを客観的に確認できることで、非常に刺激になるのではないのでしょうか」と語る。

これからの人材に必要なビジネスを創造できる発想力

「今後はIT技術者にも、ビジネス創造力やプロデュース力が必要になる。人材育成の面でも発想力やヒューマンスキルという部分に重きを置かないといけないのでは」と南雲副社長。そこで最近では、新ビジネスを自由に提案できる制度や、社員同士でアイデアを出し合うグループ勉強会を実施。さらに、リーダー養成研修や管理職研修など、技術者のマネージメント力を向上させる取り組みにも力を入れる。

若手社員が積極的に提案、チャレンジできる環境づくりを進めるとともに、女性や中高年の活躍を視野に入れた多様な人材活用を目指す同社。時代の変化を捉え、広い視野で活躍できる人材を計画的に育てていくことが、将来の会社を支える大きな柱となるだろう。



チームでプロジェクトを進める上では、コミュニケーション能力が重要になる。そこで中堅社員を対象にしたリーダー養成研修などを実施し、有能な技術者から有能な管理職になるためのプログラムに取り組んでいる。

人材育成のポイント

- ▶ 外部研修を有効的に活用
- ▶ 社員がアイデアを自由に提案できる環境づくり
- ▶ 技術者のビジネス創造力、プロデュース力を高める

事例

3

採用から見直すことで教育環境の向上を図る

活用事業

- ▶ NICOクラブセミナー
- ▶ 専門家派遣事業



NICOクラブ会員 ▶ 株式会社共和精工

常務取締役 小池 隆広 氏
 総務課 櫻井 恵梨 氏
 〒959-2217 阿賀野市新保711-4
 TEL.0250-68-3333 FAX.0250-47-3281
 E-mail e.sakurai@kyowask.com URL http://www.kyowask.com

慢性的な人手不足を ジョブ・ローテーションで解消

株式会社共和精工は今年で創業44年、金型製作を主とした総合金属加工メーカーだ。自動車関係を軸に、家庭電化製品・日用雑貨・OA機械など幅広い分野の金型に対応。設計から、製品形状や作動等の確認のための成形までといったトータルサポートと、遠方の顧客でも距離を感じさせないフットワークの軽さが同社の魅力だ。社員数は役員やパートも含めて27名、平均年齢は40代前半と若い。

現在、金属加工業界は慢性的な人手不足に陥っており、特にマシニングセンターで即戦力となるオペレーターは求人をかけても集まらない。そこで同社は考えを根本から切り替えることにした。「即戦力の採用に固執せず、人手が足りない部分は社内で補おうという発想に転換。別の部署で働く社員をマシニングセンターに配置する“ジョブ・ローテーション”を採用しました」と小池常務は語る。

採用は慎重に行い マッチングを確認する

「採用の条件として“経験者”・“マシニングセンターのオペレーター”というハードルをなくしたら、やる気があるなど人柄重視の雇用に方向転換できました」と小池常務。同社は「技術の習得には時間がかかる」という



金型は不具合を直して作り、また直して作りの繰り返し。受注品のほとんどが完成までに長時間を要する根気がいる仕事だ。同社では男女の区別なく教育し、女性も技術を磨きながら製作に携わっている。



「地元出身者が多く、社員数も少ないので一人ひとりに目が届く。バーベキューなど社内行事ではみんなで盛り上がるアットホームな雰囲気があります。人材育成の素地は、このような気風や社員間のコミュニケーションの良さだと思います」と語る小池常務。



自身も中途入社だという櫻井氏は「総務の仕事も初めてなのでNICOのセミナーは大変参考になります。セミナーは毎回誰かが参加し、社内にフィードバックしています」と話す。

前提の元、新入社員にはヒアリングを何度も行う。お互いの意志を定期的に確認し合い、「マッチング」を重視した採用を行っている。

また、製品・部品の搬送など技術職以外の業務を抽出し、そこには未経験者を配置した。技術職は製作に専念できるようになり作業効率が向上、スキルアップの教育を受ける余裕も生まれた。

「当社は各工程がひとつひとつの工房のようで、難しい金型を作り上げる過程で社員が結束する気風があります。やる気があり当社の気風にマッチした人材を確保することが人材育成の基盤になると考えます。採用を慎重に行うことで離職率も低下しました」と櫻井氏は話す。

自力では得にくい最新情報は NICOのセミナーを活用

採用後、未経験者は外部の研修に参加してもらい、基本技術や専門用語などを習得しスムーズに職場に入れるよう工夫している。その後の人材育成や会社経営に必要なスポット的な研修はNICOのセミナーを活用している。「中小企業が自分たちの力では得にくい最新情報を学べるので大変助かります」と櫻井氏。社員が受講を希望すれば快く参加させる同社の姿勢も成長を促している。

「金型製作は一人前になるまで最低5年にかかる。今後はジョブ・ローテーションをさらに活用して、当社の技の伝承・技術力の強化を図っていきたい」と小池常務は展望を語ってくれた。

人材育成のポイント

- ▶ 人柄重視の採用で人材育成の基盤を作る
- ▶ ジョブ・ローテーションで技術を継承
- ▶ NICOなど外部機関の研修を大いに活用

今後予定しているセミナーのご案内



ご利用
ください!

IT関連

先進技術開発支援事業 成果発表会&デジタルビジネス創出セミナー

NICOの「先進技術開発支援事業」にて支援している高度IT、ロボット等を活用したシステムや、ロボット本体、周辺機器の試作開発に向けた取組についての成果発表会を開催します。

- 日時/3月9日(金) 13:30~16:50
- 会場/NICOプラザ会議室(新潟市中央区万代島5-1万代島ビル11階)
- 定員/50名(先着順/参加無料) ●申込期限/3月6日(火)

成果発表会 13:30~14:50

「位置履歴と過去の行動から、AIを利用しその日の行動を推定するサービス」

株式会社トラステック(見附市)



「下水道管路検査用ドローンロボットの開発」

株式会社豊田商会(妙高市)



セミナー 15:00~16:50

同時開催のセミナーもご参加ください

「共創時代に必須のビジネス思考セミナー ~テクノロジー起点のビジネス創出をリードする能力を獲得・強化する~」

株式会社富士通ラーニングメディア 共創人材育成サービス部
CO☆PITサービス担当 飯田 哲也 氏



詳しくはホームページをチェック→ <https://www.it-nico.com/> 問い合わせ先 情報戦略チーム ☎ 025-246-0069

新潟県よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者のための 補助金活用セミナー

各制度の概要、活用のポイント、採択されるための申請書作成などを分かりやすく解説するセミナーを開催します。

▶ 今国会で審議中のH29年度補正予算が可決された場合、「ものづくり補助金」「IT導入補助金」「小規模事業者持続化補助金」等、国の補助金の公募が開始される予定となっています。

▶ H28年7月に施行された「中小企業等経営強化法」に基づく「経営力向上計画」の認定を受けた場合、固定資産税等の税金や補助金等で優遇措置を受けることができます。

新潟開催

- 日時/3月1日(木)
- 会場/朱鷺メッセ3F中会議室302(新潟市中央区万代島6-1)

長岡開催

- 日時/3月5日(月)
- 会場/長岡新産管理センター大会議室(長岡市新産2-1-4)

テーマ 受付開始13:30~ テーマごとの参加も可能です!

- | | | |
|---------------|-------------------|--|
| ①ものづくり補助金 | 14:00~15:10 | ●参加費/無料 ●定員/各テーマ60名(先着順・テーマごとの入替制) |
| ②経営力向上計画 | 15:20~15:50 | 講師
チーフコーディネーター(中小企業診断士) 上村 修
コーディネーター(中小企業診断士・ITコーディネーター) 武田 浩昭
コーディネーター(経営士) 木村 泰博 |
| ③IT導入補助金 | 16:00~16:20 | |
| ④小規模事業者持続化補助金 | 16:30~17:30 | |

「できる社員」を育てる!モチベーション向上による高い成果を上げる会社づくり

- ☑高い成果をあげる社員の育て方がわからない
- ☑人事制度を導入したがうまく機能していない
- ☑高い成果をあげる社員が仕事のやり方を教えない
- ☑業績が一部の社員の成果に依存してしまっている

➔このような悩みを抱えている
経営者・幹部の皆様、ぜひご参加ください!

- 日時/3月13日(火) 13:30~15:00
- 会場/万代島ビル11階NICO会議室(新潟市中央区万代島5-1)
- 参加費/無料
- 定員/セミナー:30名 相談会:10名

内容

第1部 セミナー(13:30~14:30)

「モチベーション向上による高い成果を上げる会社づくり」

●講師/新潟県よろず支援拠点コーディネーター 中小企業診断士・社会保険労務士 和栗 聖



第2部 相談会(14:30~15:00)

※相談会はセミナーテーマについて、座談会形式で行います。

お申込み・問い合わせ先 新潟県よろず支援拠点 ☎ 025-246-0058 ✉ yorozu@nico.or.jp

新潟県 プロフェッショナル 人材戦略拠点

新事業や販路開拓など、積極的な経営への転換に必要なプロフェッショナル人材の採用をサポートします。

詳しくはホームページをチェック→

<https://www.nico.or.jp/projinzai/>

問い合わせ先 新潟県プロフェッショナル人材戦略拠点

☎ 025-246-0024

NICOクラブ

すぐにも使える
ビジネスヒントが満載!

NICOクラブでは、各業界で活躍する専門家をお迎えして、人材育成や経営戦略などをテーマにNICOクラブセミナーを開催しています。NICOクラブ会員は**セミナー参加費無料**です。入会をお待ちしております!



詳しくはホームページをチェック→ <https://www.nico.or.jp/club>

問い合わせ先 企画チーム ☎ 025-246-0025

挑む! わが社の NEXT STAGE

1955年創業の有限会社ストカは、時代の変化と顧客のさまざまなニーズに応えるため、幅広い加工技術を持つ会社へと成長。近年は自社商品の開発にも取り組み、注目を集めている。若い社員が7割を占めるという同社の齋藤次長に、現在の活動や今後について伺った。

燕三条の技術を集め、若者に向けた スタイリッシュな農具を開発

加工技術のレベルアップと 自社商品の開発に挑戦

金属プレス加工を主体に、農機具や自動車部品を製造する有限会社ストカ。「私が入社した11年前はプレス加工のみでしたが、お客様の要望に応えるため、溶接加工から機械加工、組み立てまでの一貫生産もできる体制を作ってきました」と齋藤次長。

2014年にはNICOの「マイナス金利制度」を活用し、250tプレス機を増設。その後も国の補助金で新たな機械を導入するなど、積極的な設備投資を行っている。

また、更なる事業展開の一つとして、同社では自社ブランドの商品開発に挑戦。平成28年度「高付加価値化サポート助成金」を活用し、「都市部の若者に向けた分割・組み換え式農具の開発・販売」に着手した。

若者の農業を応援する 便利でおしゃれな農具を提案

「自社の強みを活かしてお客様に喜ばれるものを作りたい」と話す齋藤次長は、祖父が残した農園

の手入れを始めたのを機に、農業従事者が減少している現実直面する。そこで若者が農業を始めるきっかけづくりに、道具からアプローチできないかと考えた。

スタイリッシュなデザインが印象的な「FARM UP」は、ケースの中にスコップや鍬、レーキなどの農具を分解したものがパーツごとに収納されている。先端部や持ち手の着脱・組み換えが簡単にできるため、畑仕事の幅広い用途に対応できるのが特徴だ。「デザイナーをはじめ金型製作・加工処理は燕で、木工・機械加工などは三条と、多くの会社と協力しながら燕三条の技術で作上げた商品です」。現在もブラッシュアップを重ね、今年度のIDSコンペにチャレンジする。今後は鞆に入れて持ち歩けるタイプなど、バリエーションの展開も考えている。

若手社員の独立を支援し 地場産業の活性化に繋げたい

「当社には、20代から30代のやる気のある若手社員が多いですが、社員たちにはどんどん独立してほしい。彼らがうまく地域に分散してくれれば、地場の産業も活性化できるのではないかと思います」と話す齋藤次長。



「この道具を使うことで気分を上げてほしい」という思いから名付けた「FARM UP」は、パーツの留め位置を自由にアレンジでき、持ち手部分に色付けやデコレーションもできるなど、オリジナル性を重視。今後も市場調査をしながら課題を解決していきたいという。



「マイナス金利制度」を活用して導入した250tプレス機(写真上)で、トラックの部品を製造。一貫生産という強みに加え、大型の加工が可能になったことで、取引先も増えたという。

数年かけてしっかりと会社の組織を固め、社員たちのモチベーションを上げながら、独立を支援する体制を整えていきたいという。これまでのモノづくりを大切にしながら、自社ブランドの構築と若手社員たちの力で会社を、そして地場産業の未来を築いてゆく。

NICOの **コレ** を活用!

平成26年度マイナス金利制度を活用し、250tプレス機を導入。平成28年度高付加価値化サポート助成金を活用して、都市部の若者に向けた農具を開発し、平成30年度ニイガタIDSデザインコンペティションに出品予定。

有限会社ストカ

次長 齋藤 和也 氏
〒959-1108 三条市北湯甲28-3
TEL.0256-45-5571 FAX.0256-45-3122
E-mail sutoka@cameo.plala.or.jp URL http://sutoka.jp

「メーカーとして今まで通り下請けの仕事もやり続けたい。そして自社ブランドを持つことと、エンドユーザーへ商品を波及させて新たなフィールドを創造するという“3本の柱”で、今後展開していきたい」と語る齋藤次長。

パワーあふれる現場に潜入!

ニイガタ元気企業

活力

The key to vitality

のカギ

1977年の創業以来、オリジナルテーブルウェアや調理器具を開発・販売している株式会社クリヤマ。13年前に発売した「かまどご飯釜」を会社の柱とすべく、さらなる研究を重ねている。

ココがポイント

- 1 徹底的な実験と検証で、データからもおいしさを証明
- 2 簡単に失敗なしで炊ける方法を追求
- 3 良さを伝えられるところで販売



かまどご飯釜は1~1.5合炊きと3合炊きの2サイズ。

株式会社クリヤマ

代表取締役社長 栗山 義康 氏

〒959-1152 三条市一ツ屋敷新田1630
TEL.0256-45-2500 FAX.0256-45-5770
E-mail info@oishii-wa.jp
URL http://www.oishii-wa.jp

理想の炊飯を形にした究極の「かまどご飯釜」で勝負をかける

簡単に理想の炊飯を叶えるセラミック製のかまどご飯釜

「新潟のお米は本当に素晴らしい。だからこそ、理想の炊飯で最高においしいご飯を炊ける道具を作りたいという思いで、ここまでできました」。そう語るのは、「かまどご飯釜」の開発に心血を注いできた栗山社長だ。15年前に発売した耐熱セラミック製のフォンデュ鍋の経験から、セラミックの遠赤外線効果や、食材が金属の影響を受けないなどの特徴を知り、セラミック鍋を手掛け始めた。その良さを炊飯にも活かしたのが「かまどご飯釜」だった。

元新潟県農業総合研究所食品研究センター長でお米研究家の江川和徳氏の協力のもと、勉強会と試作を何度も繰り返した。そしてついに米の細胞組織を壊さない状態で、十分に糊化させるように加熱するという理論を実現する商品が完成した。

逆境の時に支えられたのは、会社を信じてくれたお客様の声

炊き上がりのご飯は、ふっくらとして弾力があり、一粒一粒の存在感を感じるおいしさ。それが、10分間加熱し、20分置くという簡単な調理法で実現できる。

こだわりの品を扱う通信販売や自社サイトで販売すると、その炊き上がり扱いやすさも全国にファンができた。ところが、3年前に部品の不具合を指摘され、リコール対象となった。大きな打撃を受けた同社だったが、そこに続々と届いたのが、お客様からの励ましの手紙だった。「誰からもお叱りはなく、毎日不都合なくおいしいご飯をいただいている、これからも使い続けます、といった声ばかりで、本当にありがたかった」と、栗山社長は振り返る。

5年をかけて開発した玄米専用かまど釜を新発売

部品を日本製に変更し、炊飯性能も1割アップさせた「かまどご飯釜」を、会社のメイン商品に育てたいというのが栗山社長の想いだ。「特に新潟の米関係の方々とコラボしたいと思っています。興味がある方には、ぜひ一度、この釜で炊いたご飯を味わっていただきたいですね」。

さらに、今夏には5年かけて開発してきた玄米用かまどご飯釜を発売予定。専用の洗米具やアルコールコンロなどをセットにしたもので、こちらも驚くほど簡単にふっくらとした玄米が炊き上がり、香りもすばらしい仕上がりになる。「毎日一食玄米食にしたら、私自身も健康になってきました。この釜ならスーパーフードである玄米を気軽に生活に取り入れていただけたと思います」。ご飯のおいしさを追求する同社の新商品に期待が高まる。



「この釜で炊いたご飯のおいしさを、ぜひ新潟の方々と一緒に発信したい。特に玉子かけご飯は最高ですよ。私の最後の晚餐はそれと決めているくらいです」と話す栗山社長。新潟のお米のすばらしさについて改めて理解を深めてもらいたいという情熱のもと、製品開発を進めている。



炊き方は10分強火で加熱し、ガスコンロの火を止め、20分蒸すだけ。釜が熱を蓄積し、均一に煮る、蒸す、焼くという3つの調理法を行い、香り豊かでふっくらとしたご飯が炊きあがる。

ビジネスのお役立ち情報をお知らせ

デザインに触れる2日間。

アイデア ニイガタIDS デザイン コンペティション

「ニイガタIDSデザインコンペティション」は、生活市場に向けた「新しい商品」及び生活を支える「新しい仕組み」を対象に、県内企業から作品を募集し開催しています。

今年は、応募作品の一般公開のほか、「IDSデザインショップ」もオープン。これまでの出品作品の一部を販売します。デザインに触れる2日間。ぜひご来場ください。

会場 アオーレ長岡(長岡市大手通1丁目4-10) **入場料** 無料

表彰式 IDS大賞をはじめ、各賞の表彰を行います。

3月8日(木) 10:00~

一般公開 応募全作品を2日間にわたり一般公開します。

3月8日(木) 10:00~17:00、3月9日(金) 10:00~15:00

ステップアップフォーラム

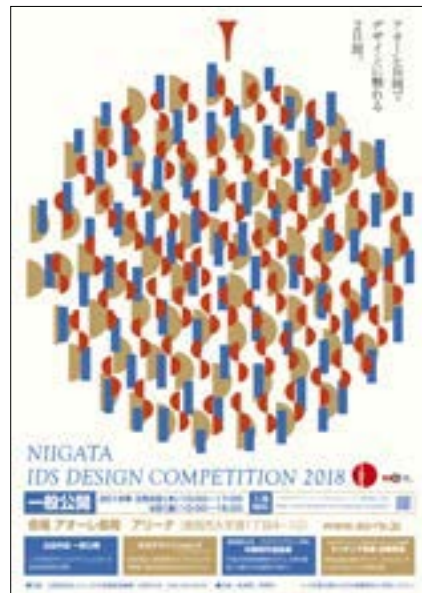
出品作品の講評と今後の方向性について、審査委員と出品者が意見交換を行う参加型のイベントを展開します。

3月8日(木) 第1部 11:00~ 第2部 13:15~(予定)

IDSデザインショップOPEN

一般公開期間中、出品作品の一部を販売するショップをオープンします!

問い合わせ先 **販売促進チーム TEL.025-246-0044**



昨年の大賞作品▶作品/ふくら 出品者/豚ネオス

ニイガタIDSデザインコンペティション
公式Facebookページにて、
情報を発信しています。➡
<https://www.facebook.com/idsdesigncompetition/>



キラリと光る 新潟の優れた商品・技術

イモノイワザ 広め隊

NICOおすすめ

県内企業が開発した、
優れた商品・技術をご紹介します!

イモノ

新潟朝ごはんシリーズ

乳酸菌入り南蛮海老辛みそ

新潟沖で獲れた南蛮海老の頭を丸ごと粉末にし、米由来の乳酸菌入り米味噌に漬け込んだ、南蛮海老の旨みがきいた「おかず味噌」。少し辛味があり、おにぎりやパスタ、ラーメンの具材のほか、生野菜のディップにもおすすめです。



身体にやさしい
お米由来の
乳酸菌

新潟県産
南蛮海老を
100%使用
しています



大栄魚類株式会社

〒950-0114 新潟市江南区茗荷谷711
TEL.025-257-6336 FAX.025-257-2335
URL <http://www.umisanmi.co.jp>

イワザ

毎日のゴミ捨てをより快適に♪

折り畳み式ゴミボックス Lite

発売以来好評いただいている折り畳み式ゴミ収集箱がリニューアル! 従来品の約半分に軽量化し女性や年配者も楽に扱えます。フレームはステンレス製でサビ、塩害に強い仕様。丈夫なメッシュシートで隙間なく覆われているため、カラス被害もシャットアウトします。ステンレスフレームとネットカバーは別々に交換できるので、修繕コストも低減します。



折畳時

景観に配慮した
爽やかな
グリーン

NICOクラブ会員 ▶ 株式会社カンエツ

〒950-3131 新潟市北区濁川1002-2
TEL.025-258-3811 FAX.025-258-3810
URL <http://k-kanetsu.co.jp>



どんなことでも、
まずは、ご相談ください。

たとえば、
こんな時。

- ☑ 毎月の資金繰りにもっと余裕を持たせたい
- ☑ 事業を拡大するにあたり、資金調達したい
- ☑ 財務内容を診断してほしい
- ☑ 創業したいけど何から始めたらいいかわからない など

経営改善、事業再生、創業をサポート

無料 経営相談

中小企業診断士や経営支援アドバイザーの資格を有する担当者を中心に
経営や創業に関するご相談におこたえします。

悩んだ時やわからないことは早めに相談！こんなアドバイスをご提供しています。

当協会が永年にわたり蓄積した財務、金融ノウハウの提供

中小企業経営診断システム(McSS)を用いた、経営課題や問題点のアドバイス

創業計画、経営改善計画などの策定支援と実行後のフォローアップ

ご相談内容により、弁護士・税理士等の外部専門家と連携し解決策を提案

中小企業とともに歩む身近なパートナー



新潟 信用保証 検索

お問い合わせは

お近くの新潟県信用保証協会へどうぞ

本店営業部 ☎ 025-267-1317

上越支店 ☎ 025-523-7225

長岡支店 ☎ 0258-35-5714

佐渡支店 ☎ 0259-57-2011

県央支店 ☎ 0256-33-6661

新潟の街ネタ
毎日発信!!



「月刊にいがた」が
街ネタ 発信!!
日刊 で



おいしい! 楽しい! 新潟を遊ぼう!

グルメ、おでかけ、イベント、生活情報——。
新潟がもっと楽しくなる情報を毎日お届けします!

<http://tjniigata.jp/> 日刊にいがた

第一印刷所グループ **Gekkan Niigata** 月刊にいがた

平成30年度研修受講 申込受付中



コース名	実施期間	日数 (時間)	受講料 (税込)	主な内容
管理者のための 問題発見・解決法 (4月) 新規 新任管理者 おすすめ!	4/9(月)~4/12(木)	4日 (26h)	35,000円	論理的思考により、問題の本質を見極め、解決策を導き出す道筋を身につけていただき、管理者の行う業務の効率化に資するとともに職場での実践につなげます。
成約率を高める営業の進め方 夜時間あり	4/17(火)~4/19(木)	3日 (24h)	35,000円	営業管理者に求められる基本的な考え方と効果的な営業の進め方について、演習を交えながら実践的に学びます。
実践で学ぶ5Sと 目で見える管理 (4月) インターバル	4/23(月)~4/24(火) 5/24(木)~5/25(金)	4日 (27h)	38,000円	生産現場のムリ・ムダ・ムラを発見し、整理・整頓・清潔・清掃・躰 (5S) と見える化を実現する手順を学び、自社の現場改善と改善活動定着手法を習得します。
部下指導の 考え方・進め方 新規 インターバル	4/26(木)~4/27(金) 5/29(火)~5/30(水)	4日 (26h)	35,000円	部下指導の基本的な考え方を学んだ上で、現場で活用できる手法と計画的な部下育成の取り組み方について、演習を交えて学ぶとともに、インターバルを活用して、現場での部下指導で学んだ内容の実践に取り組みます。

お申し込み・お問い合わせは、三條校ホームページまたはお電話にてお願いいたします。



中小企業大学校 三條校

〒955-0025 新潟県三條市上野原570

TEL:0256-38-0770 FAX:0256-38-0777

三條校

検索

NICO press 2018 **3** vol.152 2018年2月25日発行

編集・発行



Niigata
Industrial
Creation
Organization

公益財団法人
にいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」
(公財) にいがた産業創造機構 9~10F/NICO プラザ 11F
TEL. 025-246-0025 FAX. 025-246-0030
E-mail info@nico.or.jp URL http://www.nico.or.jp



本誌は環境に配慮し、米ぬか油を使用したライスインキで印刷しています。



本誌は印刷時に排出されるCO₂を100%カーボン・オフセットしています。
1部あたり1円が佐渡市の「トキの森」整備に提供されます。