

株式会社アイワコーポ (郡山市)

■新ニーズの掘り起こし ■サービスのモデル化・最適化



《企業情報》

- 〒963-8835
福島県郡山市小原田4-11-13
- 設立 昭和51年10月
- 資本金 4500万円
- 従業員 67名
- 事業内容 総合包装商社
- 代表者 鈴木 昇

《問合せ先》

- TEL : 024-944-1509
- FAX : 024-944-8228
- URL :
<http://www.aiwacorp.co.jp/>
- メール : infoweb@aiwacorp.co.jp



デザイナー同行で新ニーズ開拓

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

電気・電子分野・食品・流通・医薬品等、幅広い分野でシールラベルやラミネート袋を販売しているが、新たに菓子店、フラワーショップ等の店舗向けや贈答品の分野を開拓していくためには、企画やデザインのスピード化が不可欠なものであった。

短時間での製品製造を目指し、デザイン担当者が営業担当者との同行あるいは単独で訪問する様な体制を作り、その場で企画・立案・色・デザインの打ち合わせを行える組織に変化している。

企画から製品までのタイムラグを短縮し、直接デザインを打ち合わせることで、微妙なこだわりにも直ぐに対応できる様になり、好評を得ている。効果として新分野を含めた新規の引き合いが増加し受注成約率も高まっている。



工夫・苦心のポイント

デザイン担当者を営業担当者と同行させ直接対応させることで、顧客の商品イメージをダイレクトにデザインに反映させている。

顧客の商品イメージと実際の製品イメージの差異が少なくなり、顧客満足度のアップにもつながっている。

今後の課題・戦略

QRコード印刷を利用した携帯ウェブサイトの運営やキャンペーン用の企画商品など製品に付随する様々な業務を拡充し、店舗向け（コンシューマー向け）商品を総合的に展開できる企業に成長させていきたい。

アドレス株式会社 (いわき市)

■ IT導入・活用 ■ 人材育成 ■ 企業間連携



《企業情報》

- 〒970-8051
福島県いわき市平六町目3-18
- 設立 平成10年7月
- 資本金 1200万円
- 従業員 21名
- 事業内容 不動産仲介・売買及び管理
- 代表者 高尾 昇

《問合せ先》

- TEL : 0246-35-0024
- FAX : 0246-35-0038
- URL :
<http://www.address-web.co.jp>
- メール :
add0127@address-web.co.jp

関連企業の連携による情報の共有化

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

中小不動産会社では珍しく調査業務を家屋調査事務所に外注し、社内の不動産管理システムと家屋調査士事務所と印刷所を結ぶ一環システムを開発した。また、金融機関、住宅メーカー、地域の不動産会社を掲載した情報誌を市内600ヶ所に設置、ボイスメールや社内イントラネットを利用した情報の共有化により県内での売買取扱件数トップの実績を誇っている。

調査業務は、当初、自社内で手掛けていたが掲載できる情報量が限定されていること、取扱量の増加に伴いミスが目立ったことから調査業務を専門業者に外注した。この結果、調査レベルは向上した。また、社内システムと印刷所を光専用ケーブルで結んだことで転記ミスが根絶され、更にインターネットと連動した情報誌への他社情報の掲載により、飛躍的に情報量が増加している。情報誌作成に関わっていた人員の削減と取扱成約件数が増加した。

当社では、自社ばかりでなく、地域不動産業のレベルアップを目的に不動産ビジネスカレッジの教育フランチャイズ事業に参加し、不動産の実務者育成コース（福島いわき教室）を開催している。

工夫・苦心のポイント

不動産情報誌への他社情報の掲載は当初地域での優位性が損なわれるとの声があり、情報掲載原稿を不動産会社より依頼を受けることで、同業他社からの物件情報が得られるようになった。

その結果、売買仲介部門だけでなく、幅の広い部門で他社から情報が入手でき、取扱件数も飛躍的に増大している。

今後の課題・戦略

地価下落、住宅需要の減少が進む環境下で、不動産会社の選別は進んでおり、近年お客様の要求レベルも高くなっている。

これを好機と捉え、不動産ビジネスカレッジの実務者養成コースの運営や早期勉強会を通じ、今後とも社員教育の充実に力を注いでいく。また、売買仲介部門と分譲部門に匹敵する賃貸部門を構築し、三本柱による強固な企業体質に変革していく。

有限会社アムーヴ (いわき市)

■人材育成 ■企業イメージアップ ■サービスのモデル化・最適化



《企業情報》

- 〒971-8182
福島県いわき市泉町滝尻字泉町128-3
- 設立 平成11年2月
- 資本金 300万円
- 従業員 75名
- 事業内容 警備業、労働者派遣業
- 代表者 赤津 紀正

《問合せ先》

- TEL：0246-56-8477
- FAX：0246-56-8478
- URL：
<http://www9.plala.or.jp/amove/>
- メール：amove@amail.plala.or.jp



サービス事業の見える化

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

安全・安心という大きな命題を与えられている警備事業にとって「人づくり」こそ基本と考えている。無形のサービスであるためお客様や第三者からの評価を受け難い業種であり、そこで、警備というサービス事業を形あるものに変えていくために人材の育成・教育に力を注いでいる。

社員の言動・行動・態度などをプロ化することでお客様からサービス（仕事）が見えるようにし、無形から有形にすることでお客様の信頼を確かなものとしている。今後も更なるサービス品質のレベルアップを目指して「人づくり」に取り組んでいく。

警備員になろうという理由は個々人バラバラで取り組み姿勢にもレベル差があり、警備員の年齢・能力差に関係なく、一定のレベルまでは誰でも実行できる「隊員統一行動基準」を設定している。また、組織の上位順に実践行動することで末端警備員まで浸透させることができている。

工夫・苦心のポイント

常に社員の雇用条件を良くすることに努めてきた。適正な報酬を得る事と社員の雇用条件を高める事で全体のレベル向上が図れている。

一方で業界には低価格での業務請負が後を絶たず、人手が集まらず苦心させられている。

今後の課題・戦略

競争による低価格受注が続いており、結果として警備員の雇用条件悪化が進行、警備員不足問題が深刻化している。その様な中で「人づくり」にこだわり続け、警備員雇用条件の改善にも結びつけたい。

株式会社いわきテレワークセンター (いわき市)

■サービスのモデル化・最適化 ■IT導入・活用 ■人材育成



《企業情報》

- 〒970-8026
福島県いわき市平字小太郎町3-9
- 設立 平成6年5月
- 資本金 4650万円
- 従業員 32名
- 事業内容 コールセンター受託運営・各種アウトソーシング受託
- 代表者 会田 和子

《問合せ先》

- TEL : 0246-35-1635
- FAX : 0246-35-1645
- URL :
<http://www.iwaki-twc.co.jp>



テレワークによる業務受託ビジネスモデル

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

企業からの戦略的BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）サービスを受託運営している。ISP系（インターネットサービスプロバイダー）及びCRM系（顧客情報管理）のコールセンターを設置し、小ロット受注体制で地域の人材を利用した独自のサービスモデルを提供。地域が利用しやすいポータルサイトを第一に考え、生産者との信頼関係の構築に力を入れている。

生産者と共に売れる仕組みづくりを考え、商品のブランド化を創造することで、テレワーク（離れて+仕事）の普及にもつながっている。自宅での仕事が可能で短時間でも収入が得られることにも関心が高まっている。

地域マーケットが期待できず首都圏企業等を対象にする必要があり、ビジネススキームの明確化と企画提案活動の継続を基本に県内初のISPに特化したサービスのモデル化・最適化を目指している。クライアントの要望・ニーズに柔軟に対応できるサービスモデルを生み出したことで、信頼関係も構築でき、地域の重要拠点としての役割を担い高い評価を得ている。

工夫・苦心のポイント

地域を愛し、理解を深めようとするマインドを持つトップ・経営者に会い、支えられたことが成功の要因。

既成の商慣習、概念をいかに打ち破るかが課題であり、今でも東京・首都圏から離れている点が最終意思決定のネックとなっている。

今後の課題・戦略

新規業務の獲得と後継者及び中核社員の人材開発が課題となっている。

今後の戦略として地域企業や地域ものづくりの領域にIT・インターネットの力を利用して情報発信するメリットを訴求し、経済活動に直結する仕掛けづくりを確立していきたい。

有限会社カネマン宝石 (いわき市)

■新ニーズの掘り起こし ■新商品開発 ■地域貢献

《企業情報》

- 〒971-8162
福島県いわき市小名浜花畑町11-3 カネマンビル1F
- 設立 昭和43年4月
- 資本金 300万円
- 従業員 4名
- 事業内容 宝石・服飾・キャラクター雑貨販売
- 代表者 馬上 裕之

《問合せ先》

- TEL：0246-53-4649
- FAX：0246-53-4449
- メール：moue.h@softbank.ne.jp



ダンスホール併設でニーズ掘り起こし

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

長年地元ショッピングセンター内のテナントで宝石店を運営してきたが、自社ビルを新築したのをきっかけに、当社会長の趣味である社交ダンスを生かした店づくりに転換した。

1階の半分を宝石店、残り半分をダンス衣装等を取扱う服飾店とした他、2階にはダンスホールを設けてダンスパーティーやイベントを企画して、新ニーズの掘り起こしに努めた。この相乗効果により集客力アップが図られ、業績向上につながっている。

また、需要が後退している宝石店の将来性を考慮し、観光施設である「いわき・ら・ら・ミュウ」と「小名浜美食ホテル」に雑貨店「プチ・マリン」をオープンさせている。観光客向けの土産品や独自商品のキャラクター雑貨等を取り扱い、地域貢献にも一役買っている。

特に観光施設である「いわき・ら・ら・ミュウ」にオープンさせた雑貨店では、販売対象が観光客である点を意識して、土産品を主力とした店づくりを行った。平成19年からはオリジナル商品を取り扱うようになり、売上増加に結びついている。

工夫・苦心のポイント

宝石・貴金属類は夏場に販売が落ち込む傾向にあるが、観光施設は夏場が最も集客に恵まれるシーズンであり、相互に季節要因を補完する関係となっている。

ただし、店舗ごとに業態がバラバラであるため、オペレーションや効率性の点では苦労している。

今後の課題・戦略

平成20年4月にオープンした「小名浜美食ホテル」は、飲食施設という性格や地元客主体の客層から物販店としては厳しい営業環境にあり、今後集客力アップに向けた対策が必要となっている。

将来的には観光客を対象としたビジネスを伸ばしていく意向にあり、自社ブランド商品を自社店舗で販売するだけでなく、いわき湯本温泉街などへの卸売事業も拡大させていく。

川合運輸株式会社 (須賀川市)

■人材育成 ■高付加価値のサービス提供による生産性向上



《企業情報》

- 〒962-0053
福島県須賀川市卸町58
- 設立 昭和50年4月
- 資本金 5000万円
- 従業員 284名
- 事業内容 一般区域貨物自動車運送業
- 代表者 川合 幸治

《問合せ先》

- TEL : 0248-76-1567
- FAX : 0248-76-1593
- URL :
<http://kawaigrup.co.jp>
- メール : inf@kawaigrup.co.jp

トータルロジステックサービスの提供

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

昭和45年にトラック1台からスタートし、一般区域貨物の事業免許や自動車運送取扱の免許を取得して事業の拡大を図ってきた。

平成4年にコンピュータシステムを導入し、平成12年には民間車検指定工場（乗用車・トラック）の免許も取得。「トータルロジステックサービス」の提供に向け、輸送からコンピュータによる倉庫管理、納入までの物流一環管理システムを構築し、現在は首都圏から中部圏へ、そのエリアを拡大しつつある。

運送事業では、サービス業としての意識を持たせることで他社との差別化につながると考え、人材育成に力を注いでいる。その結果としてドライバーの安全に対する意識も向上し、事故の削減にもつながっている。

全社会議のほか、各営業所で月に1回の会議研修を開催している。特に顧客とのコミュニケーション能力を備えた提案型セールスドライバーをめざしている。

工夫・苦心のポイント

継続的に地道な教育とコミュニケーションを取ることで考えを浸透させてきた。

しかし、全社員に意識を持たせるには、まだまだ時間をかけて取り組む必要がある。

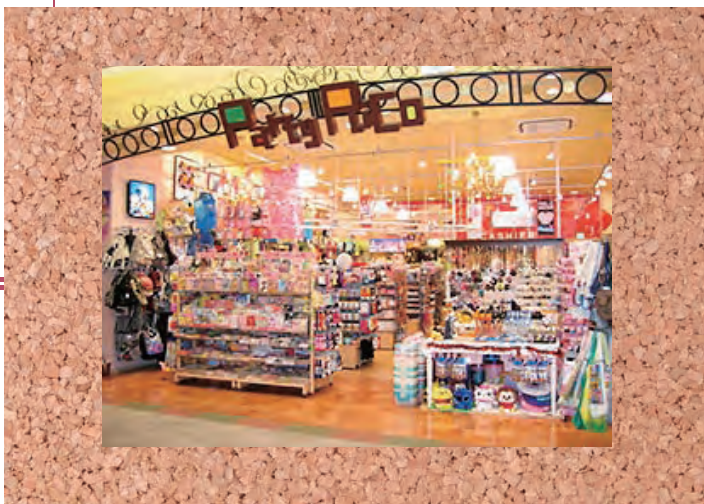
今後の課題・戦略

更にワンランク上のサービスレベルを目指し安全と安心のサービスを提供するため、人材の育成に注力しながら、設備についても充実させていく。

その上で顧客ニーズを捉え独自のサービスを提供していきたい。

株式会社国井産業 (いわき市)

■新ニーズの掘り起こし ■サービスのモデル化・最適化



《企業情報》

- 〒971-8133
福島県いわき市鹿島町米田日渡5 鹿島ショッピングセンターエブリア2F
- 設立 昭和52年7月
- 資本金 3000万円
- 従業員 3名
- 事業内容 キャラクター雑貨、アクセサリ販売
- 代表者 国井 泰久

《問合せ先》

- TEL：0246-46-0582
- FAX：0246-46-0581
- メール：
kunii3669@sunny.ocn.ne.jp



豊富な品揃えで新ニーズの掘り起こし

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

大正8年に呉服商として創業し、戦後金物雑貨販売に転換。平成7年には地元ショッピングセンターへの進出を機に、バラエティ雑貨を取り扱う業態に転換している。

以後「パーティリコ」の店名で若年層をターゲットとした店舗造りを心がけ、キャラクター雑貨やアクセサリ類を中心とした豊富な品揃えで新ニーズの掘り起こしに成功している。

多方面にわたる仕入ルートの開拓により幅広い商品ラインナップが可能となり、専門知識を持ったスタッフの明るい対応と合わせて同業他社に対する優位性を構築している。

地元ショッピングセンターに雑貨店「パーティリコ」をオープンし、中高生から20代ぐらいまでの若年層を対象とした販売戦略が奏功している。近年では県外に商圏を求めて平成16年につくば店、平成18年3月に亀有店・南千住店、平成19年11月に西新井店、平成20年3月に横浜店と、いずれも集客力のあるショッピングセンター内に積極的に出店。新ニーズの掘り起こしと多店舗展開の成功により業績を伸ばしている。

工夫・苦心のポイント

雑貨類は商品サイクルが早く、少量多品種の仕入が大半となるため在庫管理に苦労した。

また、多店舗展開を進めてからはカネ・ヒト・組織の問題が生じるようになり、特に人材育成の点では採用活動も含めて雑貨類の好きな人が勤務したくなる店舗にしておくことが大切である。

今後の課題・戦略

膨大なアイテム数を管理するうえで正確な棚卸を行うためにPOSシステムの導入を検討している。

店舗網の拡大に関してはじっくり腰を据えて着実に進めていきたい。将来的にも本業以外の分野に進出する意向はなく、奥の深いバラエティ雑貨を極めていく考えである。

株式会社ケー・エス・シー (郡山市)

■新ニーズの掘り起こし ■新商品の開発



《企業情報》

- 〒963-0101
福島県郡山市安積町日出山2-80
- 設立 昭和47年2月
- 資本金 2500万円
- 従業員 75名
- 事業内容 各種娯楽施設運営、不動産賃貸
- 代表者 佐川 次男

《問合せ先》

- TEL：024-943-5000
- FAX：024-943-6774
- メール：
ksc_watanabe@ace.ocn.ne.jp

スーパーフィッシングでいやし空間を創造

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

平成8年に自社で運営していたスケート事業から撤退。バッティングスタジアムを中心とした複合アミューズメントとして運営していた。しかし、この事業はあくまでメーカー主導であったため、自社ブランドによるサービス業が出来ないかと模索し、「スーパーフィッシング」(釣堀)に着目した。

平成12年にバッティングスタジアムやゲームなどの娯楽施設に「スーパーフィッシング」を併設し、アミューズメントとしての複合化を強化。同業他社にはない特色を打ち出すことで、集客力は高まっている。

この事業形態によってアミューズメントの位置づけが「スポット消費」＋「長期滞在型」に変化した。特に「スーパーフィッシング」は新たな「癒し」の空間を生み出し、本格的な釣堀スペースからミニ池、金魚すくいまでを用意したことで大人から子供までが楽しめる特色あるレジャー施設となっている。店舗は福島県内に8店舗、福島県外(関東地区)に3店舗と合計11店舗に増加。

工夫・苦心のポイント

新たなビジネスモデルとなった「スーパーフィッシング」は生き物を扱うため、魚を生かし維持することが最も重要なテーマであった。当初は経験不足から魚の病気など予期せぬ事態も多かったが、試行錯誤を繰り返しながらこれら諸問題を解決。新事業をスタートして6ヶ月ほどの時間を費やした。

今後の課題・戦略

生き物に対するノウハウを得たことで「フィッシング」「バッティング」「ゲーム」をベースに、今後は大都市圏をターゲットとした店舗展開を目指している。

一方で、店舗が増えることであらゆる管理項目も複雑化しており、ハードの強化とともにソフトの充実が必要である。

株式会社幸楽苑 (郡山市)

■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■人材育成

〈企業情報〉

- 千963-0725
福島県郡山市田村町金屋字川久保1-1
- 設立 昭和45年11月
- 資本金 26億6166万円
- 従業員 1026名
- 事業内容 らーめん店のチェーン展開を主力とする外食事業
- 代表者 新井田 傳

〈問合せ先〉

- TEL : 024-943-3351
- FAX : 024-943-3726
- URL :
<http://www.kourakuen.co.jp/>
- メール :
ir@kourakuen.co.jp



290円でも利益がでるラーメンチェーン

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

今や国民食と言えるほどの食べ物となった『ラーメン』。『地域性』や『個性重視』が障壁となり、チェーン化は難しいと言われてきたラーメン店を「自社工場による製造直販システムの構築」と「多店舗展開の推進により低価格でも利益が出る仕組み」を実現させ、業界内におけるリーディングカンパニーの地位を築いている。

店舗拡大を支える人材確保・育成にも力を入れており、平成6年より定期採用を開始する一方で、パートタイマーからの正社員・店長登用も積極的に行ない、店舗オペレーション・サービスの向上に努めている。

『日本一の外食企業』を夢・ビジョンとし、その実現に向けて①マーチャндаイジングシステムの構築 ②ラーメン業界のマクドナルドとなる、を目標として掲げ、原材料の調達からお客様に商品を提供するまでの全工程・過程を自分達の手でコントロールすることで同業他社を圧倒する低価格と品質を実現した。また、人材の確保と教育が必要不可欠であり、トップが自ら採用と教育の最前線に立つことで多店舗展開を推進している。

工夫・苦心のポイント

商品の幅を広げずに「ラーメン」に特化し、チェーン展開の原理原則に則った取り組みを継続できたことが成功の要因。

ラーメン店というイメージが強く人材を確保することが難しい時期もあったが、創業者でもある現社長の夢に共感し、ビジョンを共有できる人材を数多く採用し、教育を継続できたことが多店舗展開を支え、急成長を可能とする要因となっている。

今後の課題・戦略

全国1000店舗体制の実現を長期的な目標としている。福島県、神奈川県、京都府に自社3工場を持ち、生産・供給体制に問題はないものの、拡大戦略の継続には人材の採用と育成が大きな課題。

人材確保に向け、店長を含む管理職の年収底上げや、優秀なパートナーからの正社員登用を積極的に進めるほか、教育システムとやりがいシステムの構築により、計画的な人材育成を進めていく。

株式会社郡山青木 (郡山市)

■新商品開発 ■サービスのモデル化・最適化



《企業情報》

- 〒963-8002
福島県郡山市駅前2-7-12
- 設立 平成2年3月
- 資本金 6000万円
- 従業員 140名
- 事業内容 高級フルーツ販売、フルーツジュース
スタンドの展開、フルーツタルト
「ル・ヴェルジェ」の展開
- 代表者 青木 信博

《問合せ先》

- TEL : 024-932-0258
- FAX : 024-932-0278
- URL :
<http://www.fruits-aoki.com/>
- メール :
koriyama-aoki@soleil.ocn.ne.jp



ジューススタンドで飛躍

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

生鮮食材が素材販売から調理済食品販売に変化していくトレンドの中で、フルーツの素材を生かした「生ジュース」と、フルーツをメインとするケーキ「フルーツタルト」を開発した。厳選した素材を使用していることに加え、バイオーダーシステムによる商品の鮮度維持により、新商品投入後すぐ市場に浸透してきている。

「生ジュース」を扱う「ジューススタンド」の店舗数は6年で11店舗、「フルーツタルト」を販売する「ル・ヴェルジェ」は4年で5店舗を展開。特に「フルーツタルト」は同業他社が真似のできないオンリーワン商品となっている。

フルーツの流通量減少原因は、ゆとりある時間が限られている現代の生活スタイルにあると考え、販売方法をフルーツの素材を最大限に生かせる「生ジュース」と「フルーツタルト」にした。これがすぐに市場で認知され、業績面にも好影響をもたらしている。



工夫・苦心のポイント

成功した要因はフルーツの良さを商品に対し最大限に生かした点。

苦労したことは、フルーツ素材を生かす商品開発力と、鮮度維持のため製造から販売まで気を抜けないことである。

今後の課題・戦略

10万人に対し1店舗のFC展開を目指している。この戦略を具現化する手法として、製造拠点を中核に周辺地区に販売店を形成する「プラットフォーム・サテライトシステム」を検討している。また、戦略を成功させる条件として資金やFCの仕組みなどをどのようにクリアするかを検討課題としている。

鮫川運送株式会社 (西白河郡矢吹町)

■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■人材育成



《企業情報》

- 〒969-0206
福島県西白河郡矢吹町赤沢889
- 設立 昭和44年6月
- 資本金 4800万円
- 従業員 351名
- 事業内容 運送、倉庫、ガソリンスタンド経営
- 代表者 芳賀 一

《問合せ先》

- TEL : 0248-44-2171
- FAX : 0248-44-2144
- URL :
<http://www.samegawa.com/>
- メール : haga@samegawa.com



運送業から多様な倉庫を完備した総合物流業へ

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

昭和62年福島県矢吹町に物流機能を移転したのを機に、総合物流事業へ転換している。当時運送から保管、構内請負までを一貫して備えた物流業者は大手業者のみで、従来の経営では営業面に対抗する手段を持ち得なかったことがきっかけとなり、福島県内に本社を置く運送業者としては運送から保管、構内作業の請負までを手がける総合物流会社となった。東北6県に営業基盤を築き、普通倉庫から低温倉庫まで多様な自社倉庫を完備している。

また、物流機能の強化に加え、コスト意識を取り入れた社員教育にも力を注いでおり、顧客に対する高付加価値のサービスを提供できる経営体制を構築している。

物流倉庫を建設し、高い業績目標を掲げ本格的に稼動したことで、最大の特徴であるローコストオペレーションを前面に打ち出した営業が可能となり、順調な業績経過を辿っている。



工夫・苦心のポイント

「お客様」の要望を全て受け入れ、「お客様」とともに利益を享受することを経営方針に掲げ、あらゆる要望に対し決して逃げず、直面した問題を自社による創意工夫によって「お客様」が満足できる努力を続けている。

従来の運送のみではなく、各種倉庫の建設や構内作業までを一貫して網羅できる体制を構築できたことが、今日の総合物流の基盤となっている。

今後の課題・戦略

東北地区をメインとした営業基盤強化と配送センターを含む物流施設の充実により、今まで以上に「お客様」に対する高付加価値のサービスを提供し、売上目標の達成と事業を維持できる財務体質の強化を目指していく。

ジーワイタイヤ福島販売株式会社 (郡山市)

■新ニーズの掘り起こし ■その他



《企業情報》

- 〒963-0101
福島県郡山市安積町日出山1-115
- 設立 平成11年8月
- 資本金 1000万円
- 従業員 10名
- 事業内容 タイヤ販売
- 代表者 丸山 俊胤

《問合せ先》

- TEL : 024-942-2118
- FAX : 024-942-5608



競合しない商品で販路を拡大

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

日本グッドイヤー（株）の福島県販社として設立され、グットイヤータイヤの卸販売で営業基盤を拡大している。同メーカータイヤは世界的なシェアを誇っているが、福島県内でのシェアは低い状況にある。そこで他メーカーで扱っていない製品の販売に特化し、新ニーズを掘り起こすことでシェア拡大を図っている。

販売先はタイヤ小売店となるが、グットイヤー製品を扱っていない先が多くまだまだ販路拡大は可能であり、むしろビジネスチャンスとして捉えている。近年、ユーザーニーズは多様化しており、特に他社製品を扱う小売店に対しては他メーカーで扱っていない製品を積極的にアプローチしている。

福島県内のメーカー販社として着実に販路を拡大し徐々に取扱高を伸ばしているが、もともと同業他社のシェアが高かった地区であり、まだまだ新規開拓は可能である。メーカーの新商品投入やキャンペーンを有効利用し、ニーズの掘り起こしにより県内のシェア拡大を目指している。

工夫・苦心のポイント

新規開拓により着実に売上を伸ばしてきたが、特に当社メーカー品を一切取り扱っていない先への売り込みは大変困難であった。他社で扱っていない製品の売り込みで新たなニーズの掘り起こしと地道な営業活動により成果は徐々にできていく。

今後の課題・戦略

福島県内でのシェア向上を目指している。既存販売先に対しては当社製品の扱いを増加させることが最優先であり、次いで各タイヤ販売店における当社製品をトップ商品とすることが課題である。その対応策として、販売店に対する情報提供やエンドユーザーへのPR活動に取り組んでいく。

株式会社ジェイエイあぐりすかがわ岩瀬 (須賀川市)

■地域貢献 ■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■企業間連携

《企業情報》

- 千962-0053
福島県須賀川市卸町54
- 設立 平成15年2月
- 資本金 2000万円
- 従業員 51名
- 事業内容 農産物委託及び仕入販売、食料品仕入販売、農業機械修理及び販売等
- 代表者 嶋原 力

《問合せ先》

- TEL : 0248-63-8088
- FAX : 0248-63-8180



「地産地消」から「地消地産」へ

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

J Aより「農産物直売事業」、「農機具修理販売事業」、「食材宅配事業」の3事業を分社化し事業に取り組んでいる。

組合員の農業所得の向上と会社経営の安定化を目的に、地域消費者に対し食の安心、安全、新鮮を全面にPRし、徹底した指導体制と品質管理を実践している。従来の農産物直売所のイメージとは異なり売場面積は県内最大を誇り、売上金額でも東北トップクラスに成長している。

農産物のほかに地場産の大豆を使った豆腐や、ジェラートアイスクリームも有名で、次世代対策としてJ Aと連携を図り「あぐりスクール」を開校するなど、食農教育にも力を注いでいる。従来の「地産地消」でなく、地域で消費するものは地域で生産すると言う「地消地産」をテーマに取り組んでいる。

J Aの事業改革の一端として、経済事業の収支改善と組合員の農業所得の向上のため設置された事業であり、開店以来順調に業績を伸ばしている。

工夫・苦心のポイント

事業を開始する前に簡易プレハブ（40坪）を設置し直売所の運営を1年間行い、地域の消費者にPRを行なった。生産者に対する栽培指導が目に見えて売上の伸びにつながり、生産者のモチベーションが高まったことも成功の要因。

また、徹底した品質管理によりクレームを根絶。消費者の信頼を得たことや、食育指導や季節に合わせた各種イベントの実施が順調な業績の伸びにつながっている。

今後の課題・戦略

現在の生産者は高齢者が多く、今後の生産体制が従来通りに維持できるかが課題となる。対策としては組合員外も含めて直売所の生産者に組み入れ、生産組織の活性化を図る必要があり、また、生産から販売まで行える新たな展開も可能と考えている。

株式会社システムフオワード (いわき市)

■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■サービスのモデル化・最適化



《企業情報》

- 〒970-8034
福島県いわき市平上荒川堀ノ内20-1 箱崎ビル2F
- 設立 平成14年5月
- 資本金 3000万円
- 従業員 12名
- 事業内容 インターネットビジネスソリューション事業
- 代表者 大内 一也

《問合せ先》

- TEL：0246-37-4551
- FAX：0246-37-4552
- URL：
<http://www.sysforward.co.jp>
- メール：info@sysforward.co.jp



ECサイトの運営等で下請けを脱出

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

年間35000杯の活きカニを販売する「大徳丸カニ通販ドットコム」やご当地の生産者から直接お取り寄せする「ご当地ドットコム」等のEC（電子商取引）サイトを運営している。

「既存のビジネスをインターネットで付加価値をつけたビジネスモデルに変えていく」をテーマに、集客戦略・WEBサイト制作など、インターネットビジネスソリューション事業に取り組んでいる。自ら実践してノウハウや経験を習得することで、現場や消費者の目線に立ったサービスが提供でき、他社にも優位性を備えている。

システム開発会社としてスタートしたが、インターネットビジネスの進展とともに商品企画や事業企画までも含めたソリューション事業に力を注ぐようになり、これにより下請の立場から、対等なパートナーとしてクライアントの事業を支援するビジネスモデルに変化している。また、労働集約型から高付加価値型のビジネスにシフトしたことにより業績アップにもつながっている。

工夫・苦心のポイント

自らECサイトを立ち上げインターネット通販での成功事例を持っている点は強味となっている。

また、代表者の実家は福島県で唯一に籠漁を営む網元であり、自分で商売のできる商材にも恵まれていたといえる。一方、自社で物販を行うにはリスクもあり、その資金負担が最も苦勞した部分である。

今後の課題・戦略

インターネットビジネスソリューション事業をきっかけに、最終的に人材育成のコンサルティングまで入っていけるかどうかが課題となっている。

今後は新入社員向けにビジネス基礎技能や論理的な思考力を習得させるためのSE化、高齢者のビジネスノウハウを次世代に継承させるための人材活用を考えている。

世のため、人のためになるサービスを事業として成立させるために、利益の出る仕組みを考えていきたい。

常光サービス株式会社 (いわき市)

■企業イメージアップ ■新ニーズの掘り起こし ■その他



《企業情報》

- 〒971-8161
福島県いわき市小名浜諏訪町11-1
- 設立 昭和52年3月
- 資本金 1000万円
- 従業員 154名
- 事業内容 ビルメンテナンス、一般・産業廃棄物処理、環境保全全般
- 代表者 野崎 裕康

《問合せ先》

- TEL : 0246-92-0555
- FAX : 0246-92-0554
- URL :
<http://www.joko-service.jp/>
- メール : hp-info@joko-service.jp

ビルメンテナンス、警備保障業から進化

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

ビルメンテナンス事業を通じて各事業所や一般家庭で排出されるごみ処理の重要性を感じたことに加え、世界規模で高まる環境問題への取り組みといった内外の情勢を踏まえて、自社による廃棄物処理事業への進出に踏み切った。

ISO9001・14001の認証取得や常光エコプラント設置による廃棄物処分とリサイクル再生事業への進出により、ビルメンテナンス・警備保障業から総合環境衛生保全事業会社に進化している。これを地元新聞などでPRするとともに社内一丸となって企業イメージアップに注力し、新しいニーズの発掘に取り組んでいる。

エコプラントを自社で所有することにより一般廃棄物及び産業廃棄物処理とリサイクル再生品製造が可能となり、その結果、公共機関や一般企業・事業所からの引き合い増加につながっている。

処理過程でリサイクル再生品も生産することで「物」の大切さを改めて認識させられ、社員一人ひとりの取り組む意識が高まり業績向上に結びついている。

工夫・苦心のポイント

この事業は誰も見ていない現場での就労だけに「成果」だけが問われることを重視し、「信用」を勝ちとるために人の嫌がることにも積極的に取り組むことで結果を出すよう心がけてきた。

しかし、社員一人ひとりに浸透させるには日時を要することが多く、事業規模拡大に伴う人材育成には苦勞している。

今後の課題・戦略

現場での社員一人ひとりの取組みが会社の成果につながる。その人材をいかにして育成するかが当面の課題であり、技術や技能向上のための研修研鑽だけでなく、全社員の意識レベルアップを図れるような人材育成を図ってきたい。

株式会社中央サービス (郡山市)

■人材育成 ■新ニーズの掘り起こし



《企業情報》

- 千963-8852
福島県郡山市台新2-26-15
- 設立 昭和56年4月
- 資本金 1億7100万円
- 従業員 860名
- 事業内容 労働者派遣、業務請負、有料職業紹介、
運転代行、運送
- 代表者 三浦 香

《問合せ先》

- TEL : 024-922-4411
- FAX : 024-925-9700
- メール : kanri@chuo-u-sv.com



お客様の代わりになって仕事を

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

「お客様の代わりになって仕事を行っていく」をビジネスコンセプトに、運転代行業として創業以来、建設機械のレンタル輸送、車検代行など、時代の流れを捉えながら多彩な分野に事業を展開している。軸となりえる複数の事業を持つことで強い会社へと成長している。

「人材派遣」「業務請負」「運転代行」を事業の柱としており、事業拡大に伴い人材育成が重要なポイントとなったが、特に幹部社員が成長したことで、多角的なサービス事業に取り組むことができている。また、急速に拡大するアウトソーシング市場に着目し、平成14年にはアウトソーシング事業にも参入している。

「企業は人なり」の理念のもと、「付加価値の追求」「地域密着の強化」を戦略の柱としている。規模を追わない高付加価値型のビジネスを追求するとともに、各営業拠点においては現地の人材を採用・教育して幹部社員を育成するなど、地域に密着した営業展開に力を注いでいる。

工夫・苦心のポイント

現地採用者の人材育成にこだわったことで地域に根差した営業と良質なスタッフの育成が可能となり、クライアントからの信頼を早期に得ることができている。

しかし、当初は「目先の売上げを追わない高付加価値の追求」、「あらゆるサービス業にチャレンジする多角化経営」などの経営スタンスの浸透に時間が掛かり、馴染めない社員との摩擦から業務の停滞をまねくこともあった。

今後の課題・戦略

新たに柱となる事業の立ち上げを計画している。戦略としては、①「高付加価値型ビジネスを追求する」経営スタンスは変えずにM&Aに積極的に取り組む。②当社の理念を具現化できる経営幹部の育成に注力することで、人材育成スピードを向上させる。

東北クリーン運輸株式会社 (郡山市)

■人材育成 ■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■その他



《企業情報》

- 〒963-0105
福島県郡山市安積町長久保1-13-5
- 設立 昭和59年9月
- 資本金 3000万円
- 従業員 145名
- 事業内容 運送業、産業廃棄物収集運搬、倉庫業
- 代表者 杉原 眞次

《問合せ先》

- TEL : 024-945-6611
- FAX : 024-945-9246
- URL :
<http://www.touhokuclunyu.com/>
- メール : info@touhokuclunyu.com

企業力は人材力

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

物流と環境のリーディングカンパニーを目指し、物流事業部のほか環境事業部を立ち上げ、一般廃棄物・産業廃棄物収集運搬業も手掛けている。さらに顧客の要望に応えるため、倉庫保管や解体工事、特定労働者派遣事業など付加価値の高いサービスを提供できる体制づくりにも取り組んでいる。

企業の存続には人材育成が欠かせないと考え、定期的に研修会を開き、安全面はもとより営業面・サービス面など全般に亘って研修を行っている。競争が激化するなかで他社にはないきめ細かなサービスを提供すべく、社員一丸となって取り組んできた。単なる荷の運送だけでなく、顧客の要望を引き出すための提案ができる人材を育成することこそ企業の成長には欠かせない。

地元同業者間の競争激化から受注単価は低下傾向にあるが、社員の質を高めるための人材育成を継続し、社員による提案型営業の結果、運輸業のほかにも関連する事業展開が可能となり、顧客数・受注数ともに増加。「企業力は人材力」を合い言葉に社員教育を徹底し、売上貢献と収益改善に結び付いている。

工夫・苦心のポイント

かつて地元同業者の車輛、人員ともども営業権を譲り受けた経緯がある。既存従業員と新たに加わった従業員の統率などには苦勞したが、社員教育を徹底し、粘り強く継続したことから社員の格差は解消され一枚岩となった体制が構築できた。

今後の課題・戦略

今後ますます同業者間の競争は激化すると思われる。単なる価格競争だけでは大手業者には太刀打ちできないことから、ドライバー、営業社員の質を高め顧客満足度を向上させるとともに営業先ごとに最適な提案を行っていく。

株式会社東北ペガサス (郡山市)

■企業間連携 ■企業イメージアップ ■人材育成



《企業情報》

- 千963-0211
福島県郡山市片平町字中村川向18-1
- 設立 平成元年10月
- 資本金 3000万円
- 従業員 26名
- 事業内容 建設機械賃貸、仮設資材賃貸、レンタカー、一般貨物
- 代表者 渡辺 洋

《問合せ先》

- TEL : 024-966-3059
- FAX : 024-951-7696
- URL :
<http://www.toupega.co.jp>
- メール :
p-watanabe@toupega.co.jp



建設現場の安全を徹底追求

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

アルミ可搬式作業台等の賃貸業。「安全な製品を現場へ」を企業イメージとして掲げ、メーカーと連携して仮設工業会の認定工場の資格を取得するなど、独自の整備作業の確立で安全に対する信頼を勝ちとっている。

人材育成に関しても「安全」を第一に考え、建設現場における安全と効率性の追求をコンセプトに指導教育を徹底している。企業イメージを統一することでイメージの定着化を図っており、その効果により取引先からは安全性について高い評価を得ている。

現場からの労災ゼロの声に応えるため、経年資材の安全性と品質確保を追求し、メーカーとの連携により製品の性能向上と整備技術の向上に努めている。各企業から当社の安全に対する姿勢に共感と信頼を得て、業績も順調に推移している。



工夫・苦心のポイント

当初はアルミ可搬式作業台の認知度も低く営業活動には苦勞したが、人材育成に努めることで整備技術の向上と安全品質の高い製品を提供することができるようになり、そこに営業マンの熱意も加わり、イメージアップにつながっている。

今後の課題・戦略

ハード面のみならず、ソフト面も強化することで、企業の信頼を得ている。また、今後は質の高いサービスを心掛け、付加価値の高い事業展開に取り組んでいく。

特に資質の高い人材確保と育成に努め、幅広い顧客ニーズに応えられる体制を目指していく。

遠野興産株式会社 (いわき市)

■新商品開発 ■地域貢献 ■その他



《企業情報》

- 〒972-0163
福島県いわき市遠野町根岸字石田44-3
- 設立 昭和52年2月
- 資本金 1000万円
- 従業員 100名
- 事業内容 木材チップ・木質ペレット製造販売、
森林伐採業
- 代表者 中野 光

《問合せ先》

- TEL：0246-89-2172
- FAX：0246-89-3316
- URL：
<http://www.toono.co.jp>
- メール：tohno-ttc@nifty.com



木質ペレットでエコ対策

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

当社が製造しているペレットは木質ペレットであり、バージンウッドを使用していることが特徴となっている。合板や古材等は一切使用しておらず、燃料灰についても肥料登録を行い草木灰として販売できるほど安心して使用いただける製品である。発熱量も4900/kcalと他のペレットに比べ水準が高い。

木質ペレットに取り組んだきっかけは、いわき地区においてもバイオマス利用施設が増加し、今後も需要拡大が見込めたこと。特に木質ペレットを燃料とするボイラー、ストーブが導入され、高品質の木質ペレットの安価で安定的な供給体制の確立が必要とされてきたことが背景となっている。

当社のペレット製造設備は、環境省による補助事業「環境と経済の好循環のまちモデル事業」により建設されたもので、いわき市内の森林から出た素材、特に曲がり材や傷のある木材も使用できることから、いわき市の森林整備の促進、林業の活性化にも貢献している。

また、二酸化炭素の排出量の削減にも貢献している。

工夫・苦心のポイント

苦労した点は原材料の確保であり、特に乾燥した原材料の入手が困難となってきた。

また、林地残材収集・運搬方法として、スカイ・ウッド・シュート（布製の空中スベリ台）による小径木や曲がり材等の収集実験（6地点）を実施しており、低コストで一定の生産性がある簡易集材方法として期待されている。

今後の課題・戦略

将来の需要増に向けた設備増強が必要となってきた。特に原材料の安定確保のためには一次乾燥が必要になってくると見られ、これらの設備強化が課題となっている。

また、ペレット燃料の利用拡大に取り組み、年間500トンの生産体制を目指している。

株式会社パステル (郡山市)

■人材育成 ■新ニーズの掘り起こし ■IT導入・活用



《企業情報》

- 〒963-8034
福島県郡山市島1-28-5
- 設立 平成14年2月
- 資本金 2000万円
- 従業員 216名
- 事業内容 文房具、書籍、学習教材、日用雑貨品の販売
- 代表者 鈴木 和彦

《問合せ先》

- TEL : 024-990-1234
- FAX : 024-990-0880
- URL :
<http://www.tsuruwa.co.jp>
- メール : tsuruwa1234@gol.com



人材育成で事業のシステム化が進む

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

ファンシー文具・雑貨の総合卸売業者としてスタートしたが、平成14年2月に小売業に進出し、以降はバラエティショップを展開している。店舗はM&Aや新規出店を繰り返し、北海道から大阪までグループ全体で54店舗を運営するまでに成長している。ワンランク上のサービス、品揃え、店づくりに取り組み、さらにはスタッフ教育を徹底して誰もが満足・納得できる店舗を目指している。

平成16年3月には全店にPOS管理システムを導入し、以後新規出店やM&Aにて店舗網の拡大を進めてきた。この背景にはPOS管理システムによる売れ筋情報の活用が大きく影響している。

業務拡大に伴い人材のレベルを均一にする必要にも迫られており、年に3回以上の店長研修を実施している。また、POS管理システムは新ニーズを掴むための大きな武器であり店舗の開設や売れ筋商品の取り込みに寄与している。

工夫・苦心のポイント

店舗展開に伴い設備投資が先行したことから、人材育成については費用負担もあり後手に回ってしまった。また、立ち上げ時期は資金調達面で苦勞したが、店舗展開と人材育成、POSシステム導入がうまく噛み合い、業績は投資以上の効果をあげることができた。

今後の課題・戦略

ドミナント戦略を進めると大手量販店が同地区に進出した場合、各店舗に対する影響が大きくなる。このため広範囲に店舗展開を行い、各店舗の業績を見据えながらスクラップアンドビルドを進めることによって、1店舗毎の収益性を上げていく。

株式会社ブィシージー (郡山市)

■サービスのモデル化・最適化 ■人材育成



《企業情報》

- 〒963-8803
福島県郡山市横塚2-22-29
- 設立 昭和49年12月
- 資本金 2億1000万円
- 従業員 40名
- 事業内容 食品、雑貨卸売
- 代表者 小堀 征夫

《問合せ先》

- TEL : 024-944-9036
- FAX : 024-943-1416
- URL :
<http://www.vcg.co.jp/>
- メール : info@vcg.co.jp



新しいスタイルのスーパーマーケット

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

福島県内トップ規模のボランティアチェーンとしてコンビニエンスストア以上、大型スーパー未満の規模の店舗を展開している。スーパーマーケットの新しい店舗スタイルを常に研究・模索しており、第一段階は系列直営店として展開し、今後は第二段階としてFC店舗でオープンする計画を持つなど、新たなサービスのモデル化・最適化に取り組んでいる。

この様な中、中堅幹部クラスの人材育成が重要な課題となっており、定期的な研修制度を導入している。特に新業態の店舗新設に際してはトラブルなく円滑に運営できることが優先されるため、包括的な社員教育に取り組んでいる。

業界を取り巻く環境は厳しく競争は一段と激しくなっているが、より安く、より安全な食品の提供が求められており、こうした顧客ニーズを素早く取り込めるかが重要である。



工夫・苦心のポイント

新しい店舗スタイルの開発のため徹底した市場調査、文献調査を行った。また、既存店舗での顧客動向を把握するなど、今後オープンする店舗については綿密に準備・調査を行い進めている。

今後の課題・戦略

新スタイルが成功すれば既存店舗も同じスタイルに転換していくが、それに合わせた人材育成も求められる。また、全体の売上アップを図るため、ボランティアチェーン本部として加盟店に対して売りやすい環境を作り、組織力の強化にも取り組んでいく。

株式会社マルト丸光 (いわき市)

■人材育成 ■地域貢献



《企業情報》

- 〒974-8232
福島県いわき市錦町重殿25
- 設立 昭和38年7月
- 資本金 2500万円
- 従業員 95名
- 事業内容 スーパーマーケット
- 代表者 安島 浩

《問合せ先》

- TEL : 0246-65-5115
- FAX : 0246-65-6610

独自の資格制度で人材育成

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

地元産の野菜・鮮魚を中心とした地産地消で鮮度の良さが自慢。新加工センターを建設し、安心・安全な商品供給に努めている。

人口1万人1店舗のドミナント店舗展開を図り、今後も出店を続けて地元とともに歩いていく方針を掲げている。市内でのドミナント出店方式で成功したことを足がかりに、茨城県北部地区へも店舗展開を拡大したことによって、増収増益となった。引き続き店舗展開を進める予定。

平成17年から第一線に立つ社員育成に向け、独自の技能資格制度を導入。鮮魚・肉・惣菜・寿司・加工などの技術・技能向上のため1級から3級までを設定し、年2回のテスト制度を設けた。これまで既に300名が受験している。技能資格制度効果によるトレーニングで人材レベルが高まり、サービス向上にもつながっている。

工夫・苦心のポイント

地産地消の基本姿勢を貫き生鮮品の基準を維持し続けてきたことが、鮮度の良さという認知度を広めることにつながっている。

反面、出店スピードの速さに人材の育成が追いつかず苦労した。これを教訓に平成17年から社内に独自の技能資格制度を導入したことがよい結果を招いている。

今後の課題・戦略

新店舗はもちろんのこと、既存店舗に於いても販売力を強化することが当面する課題である。そのために店舗所在地での地産地消を持続し、いかに仕入先を開拓するかが重要であり、また、人材育成についても最重要課題となっている。

株式会社ヨークベニマル (郡山市)

■新商品開発



《企業情報》

- 〒963-8024
福島県郡山市朝日2-18-2
- 設立 昭和22年6月
- 資本金 99億2700万円
- 従業員 1万2140名
- 事業内容 スーパーマーケット
- 代表者 大高 善興

《問合せ先》

- TEL : 024-924-3305
- FAX : 024-933-2250
- URL :
<http://www.yorkbeni.co.jp/>
- メール :
ikedaya-sayaka@yb.7andi.co.jp



PB商品の開発で差別化

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

(株)セブン&アイ・ホールディングスのグループ各社のインフラ、ノウハウ、スケールメリット等を結集し、独自開発商品であるオリジナルブランド「セブンプレミアム」を平成19年5月から発売。当社の大高社長が開発リーダーとなり取り組んでいる。

初年度の品目、売上げは当初の予想を上回り380品目、800億円の売上高を計上。2年目以降もアイテム数を増やし、大幅な売上増加を見込んでいる。

今後もセブン&アイ・ホールディングスの「グループシナジー、スケールメリットの追求による商品開発」を目指していく。これまでは原料調達から商品開発、品質管理までの一貫した体制のもと、「安全・安心」「おいしさ」など、徹底したこだわりが商品の完成につながっている。

工夫・苦心のポイント

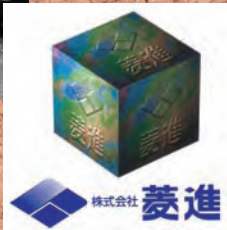
成功したポイントは、グループ会社の垣根を越えた組織づくり、仕組みづくりができたこと、技術やノウハウなどの情報交換ができたこと、さらにグループ各社のバイヤーがPB商品の開発に携わってきたことなどが挙げられる。また、国内トップメーカーなどからは、原料を調達するばかりでなく、製造の専門家を招くことによって、より質の高い安全・安心な商品開発に結び付いている。

今後の課題・戦略

- (1) 常にお客様目線での商品開発、改良を目指し、発売した商品についても、都度、味や量目、値頃感などを検証し改善し続けていく。
- (2) お客様にリピーターになって頂けるよう、購買頻度や消耗品度の高いスーパーマーケットの商品を中心に「価値ある商品の開発」を目指していく。

株式会社菱進 (郡山市)

■新ニーズの掘り起こし ■地域貢献



《企業情報》

- 〒963-0725
福島県郡山市田村町金屋字新家96
- 設立 昭和61年4月
- 資本金 3500万円
- 従業員 12名
- 事業内容 化学工業薬品・油脂類卸販売 金属
(レアメタル)リサイクル 表面処理
(メッキ) 環境関連事業
- 代表者 菅田 英吾

《問合せ先》

- TEL : 024-943-0636
- FAX : 024-943-0438
- URL :
<http://www.kk-ryoshin.co.jp>
- メール : izumi@kk-ryoshin.co.jp



ユーザー等との情報共有による新ニーズの開拓

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

化学工業薬品・油脂類の流通業（商社）。商品の流通のみではなく情報・提案の流通業者でありたいと考えている。

また、資源の少ない我が国において、今後のモノづくりの発展の一翼をいかに担えるかを念頭に、日々営業活動に取り組んでいる。

メーカーとユーザーとは商品売買のみの関係ではなくお互いの技術・情報を共有することによって、新たなニーズを開拓することを目指している。また、ユーザーからの指摘や疑問を、ユーザーと一緒に考え、他社からのアドバイスや他業界からの情報を基にシステムを作り出し、そのユーザーにあった最善のシステムを構築・提供している。地域に密着した営業活動を推進し、既成概念にとらわれない、常に疑問を持った人材を育成し、地域に貢献の出来る企業へと成長していきたい。

工夫・苦心のポイント

まずは「やってみる事」。苦労はどの場合もあるが、行動を起こしているうちは苦労は感じないのではないか？苦労を苦労と感じてしまえばその事業は終わりを迎えると考えている。

今後の課題・戦略

現在までの事業の継続を基本とし、新規事業として高額な製造機器類の部品のリサイクルをユーザーに提案して新しいニーズの掘り起こしに努めていく。

株式会社ル・プロジェ (郡山市)

■人材育成 ■高付加価値のサービス提供による生産性向上



《企業情報》

- 〒963-8032
福島県郡山市下亀田17-7
- 設立 平成4年8月
- 資本金 2300万円
- 従業員 180名
- 事業内容 総合広告会社
- 代表者 山田 洋一郎

《問合せ先》

- TEL : 024-935-0789
- FAX : 024-935-0760
- URL :
<http://www.leprojet.co.jp>
- メール :
hirokazukageyama@leprojet.co.jp



東北一の総合広告会社を目指して

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

広告の企画立案からデザイン制作、オンデマンド印刷とトータルな社内制作体制をとる総合広告会社。

依頼主からの高いレベルの要望に対しても常にタイムリーに応えることができ、首都圏などは異なる地方の広告環境に適した情報サービスの提供を可能としている。

この体制を築くために社内の人材育成は不可欠で人員を増やしつつ営業目標を達成し、他社との差別化を図ることで成長してきた。また、営業所の開設により東北、関東にもネットワークを拡大し、「東北一の総合広告会社」を目指している。

平成4年の設立と後発のため、受注が難しく、そのために、必要な人材を内部に取り込む体制を構築する必要があった。現在、80名の制作スタッフを揃えている。これにより、コスト面やスケジュール面でも融通を利かせて企画提案できる環境を実現した。また、オンデマンド事業のための設備投資も行い、広告会社、印刷業界では珍しいプリントショップの運営にも着手している。こうした要素が当社の営業上の強みであり、会社の特色の一つとなっている。

工夫・苦心のポイント

広告・印刷の仕事は突発的に発生することがあり、いつでも対応できる体制を社内に構築している。特に地方の広告・印刷業界は厳しい環境にあり、そうした中でも常に工夫をして時代の変化にいかに対応していくか。それらの実践において苦労した点はあったが、結果的に一つずつ克服できたことで、ノウハウの蓄積につながっている。

今後の課題・戦略

一貫した制作体制がこなせるようになり、今後はそのレベルアップが課題。また、紙媒体では、今後大きな伸びは期待できず、時代の流れに沿った展開をしていくことが必要となる。今後はウェブに関する業務について人材を確保し、デザインだけでなくシステムの分野から仕事として取り組んでいく。印刷会社や広告会社とのM&Aも視野に入れ、事業の基盤を強化しつつ、東北での業界トップを目指していく。

株式会社渡辺測量事務所 (福島市)

■知財活用 ■地域貢献 ■企業のイメージアップ ■その他



《企業情報》

- 〒960-8251
福島市北沢又字門前8-16
- 設立 昭和51年4月
- 資本金 1000万円
- 従業員 16名
- 事業内容 測量全般・土木設計・補償コンサルタント・宅地建物取引業務
- 代表者 渡辺 裕之

《問合せ先》

- TEL：024-555-3355
- FAX：024-557-1425
- URL：
<http://www.watanabe-office.jp/>
- メール：wah@watanabe-office.jp

渡辺裕之事務所（併設）
行政書士業務 / 土地家屋調査士業務
/ 許認可手続



知財の活用で企業イメージアップ

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

測量全般・土木設計や補償コンサルタントが主たる業務。スピーディに変化する社会構造に対応するため社内知財会議を開き、実用新案、意匠登録、特許取得に取り組んでいる。

その中から実用新案登録4件、意匠登録1件、特許1件（出願中）を取得している。特にレンズ及び縮尺スケール付名刺は好評で、営業活動に一役買っている。

また、地域貢献を目的に開設した「だいこん村」は、子供達の取り巻く環境の変化による弊害から脱却できるよう、農業、木工工作、新エネルギー等の体験を親と子が一緒になって創造し、汗を流せる場所を提供することにより社会教育の一翼を担っている。



工夫・苦心のポイント

レンズ及び縮尺スケール付名刺は新聞、テレビでも報道され企業のイメージアップに大きな効果を生み出している。「新エネルギー」「だいこん村」の建設については、企業及び個人から多くの支援をいただき順調に進んでいる。

今後の課題・戦略

地域貢献、知財活用はダイレクトに企業の業績に反映されるものではない。企業の知名度、イメージアップを如何に事業の拡大に結び付けるかが今後の課題である。

また、新エネルギー、だいこん村の事業を行うための指導者の確保、ボランティア募集、地域・行政・教育関係へのPRも課題となっている。