



LIKE



FUKU【フクフル】-FULL

福島の魅力ある企業満載！

株式会社アポロガス



#ふくしまが笑えば世界が笑う

♥ 123,456,789 件

株式会社元気アップつちゆ



#温泉から電気が!?
#山なのにエビの養殖!?

♥ 123,456,789 件

こころネット株式会社



#【こころ】つなげる企業

♥ 123,456,789 件

あいつ福島に就職したいってよ。

齋栄織物株式会社



#シルクで世界を変える
#有名欧州ブランドが認めたシルク

♥ 123,456,789 件

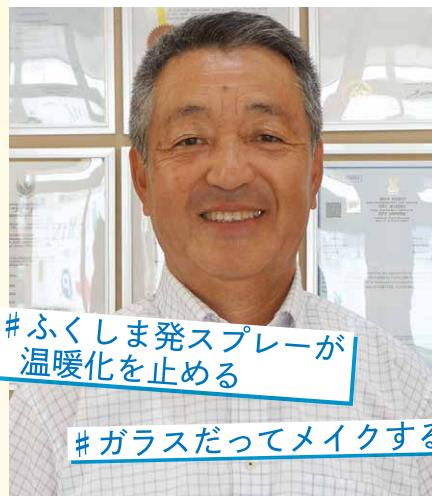
株式会社ダイユーエイト



#ふくしま自慢の上場企業

♥ 123,456,789 件

株式会社フミン



#ふくしま発スプレーが温暖化を止める
#ガラスだってメイクする

♥ 123,456,789 件

福島青年会議所理事長挨拶

P. 1



株式会社アポロガス

代表取締役 篠木 雄司 氏

ふくしまが笑えば世界が笑う
新入社員がラジオDJに!?

P. 2 → P. 5



株式会社元気アップつちゆ

代表取締役 加藤 勝一 氏

エビでつちゆを元気に
温泉から電気が!?

P. 6 → P. 9



ココロネット株式会社

経営企画部次長 大和田 正純 氏

人々の『ココロ』に満足と安らぎを
もたらすサービスを提供する
トータルライフサポート!

P. 10 → P. 13



齋栄織物株式会社

常務取締役 齋藤 栄太 氏

「シルクで世界を変える」
齋栄織物の挑戦
エルメスに選ばれたシルク

P. 14 → P. 17



株式会社ダイユーエイト

人事部長代理 馬場 智和 氏

ふくしま自慢の上場企業
ダイユーエイト

P. 18 → P. 21



株式会社フミン

代表取締役 八木澤 勝夫 氏

塗装技術で福島から世界へ挑戦
福島のスプレーが
地球温暖化を止める?

P. 22 → P. 25

※五十音順で表記しております。

学生の皆様へ



fukufull って何?

14:09

既読
14:10

福島市の魅力(企業)いっぱい
の冊子だよ。

Fuku
full



なんでfukufullを作ったの?

14:11

既読
14:12

福島青年会議所は2016年に
市内全ての高校生にアンケート
を行なったんだ。

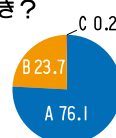
みんな福島市は好きなんだけど...

Fuku
full

既読
14:13

Q. 福島市が好き?

A. はい	7109人
B. いいえ	2211人
C. 無回答	19人



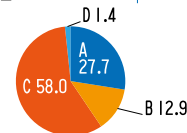
既読
14:14

就職、進学になるとみんな福島
市からいなくなってしまう...

既読
14:15

Q. 福島市内に進学・
就職の希望

A. 福島市内へ進学(就職) したい	2584人
B. 福島市外へ進学(就職)したいが、 就職は福島市内でしたい	1206人
C. 福島市外へ進学(就職)したい	5414人
D. 無回答	135人



既読
14:16

地元に残りたくてもみんな地
元企業を知らない、福島市
にもこんないい企業が沢山あ
るって知って欲しい。

そんな思いから作りました。



Fuku-full 事業概要

福島市では、震災以降人口流出が大きな問題となっています。特に若年層の流出は顕著です。その結果、活発な消費や活動は薄れ、中心市街地は空洞化を起こし、生活空間としての魅力を失っています。人が集まり賑わう市街地にする為には若年層の人口流出を食い止め、定住することが不可欠です。若年層に福島の魅力を再認識してもらい、Uターン、定住のきっかけとするために本事業の実施に至りました。



公益社団法人福島青年会議所

第54代理事長 高橋 剛

「課題先進国」と揶揄されるほど、いまの日本は多くの課題を抱えています。エネルギー問題、人口減少、少子高齢化、地域格差、このような問題は私たちが住む福島も例外ではありません。いままさに解決するのは難しい課題ばかりですが、持続可能な解決策を模索し取り組む必要があります。

2017年7月の有効求人倍率の全国平均は1.52倍と非常に高い数字を示しています。しかし、多くの業種業態で人手不足が深刻化しています。私たちが住む福島県の生産人口年齢は20位ほどです。様々な視点で分析をすると、いま福島には何が必要で、何が求

められているのでしょうか。人手不足を補うために、AIを活用するなど新しい技術開発が積極的に取り組みられています。しかし、これからの福島の明るい豊かな社会を築いていく若い世代が地域、地元を知ることが必要です。そこで、福島市・川俣町で活躍する企業のご協力を頂き、これからの福島に必要なこと、人材についてインタビューしたものを1冊の冊子にまとめました。

この冊子が明るい福島の実現のために、地域が活性化し、魅力溢れるまちの実現とつながると確信しております。

Fuku-full

ふくしまが笑えば世界が笑う

株式会社アポロガス

代表取締役 篠木 雄司氏

アポロガスの人材育成

「普段できない経験が未来を担う若者を育てる」

という考えのもとおこなわれるユニークな研修とは

2017年度、新入社員は内定時から含め4、5月の約50日間で150の研修に取り組みました。社員が番組を担当し、ゲスト出演の交渉から番組全体の構成をこなす「ラジオDJ研修」をはじめ、社員がイベントでさまざまなキャラクターの着ぐるみに入り会場を盛り上げる「着ぐるみ研修」。その他にも「ドローン研修」、「チアリーダー研修」etc.

アポロガスの人材育成の基本は「研修IS研修、研修…」何でも研修と付けば研修なんです。ではなぜそこまで当社が研



修（＝人材育成）に力を入れるのか。

仕事は「単にお金を稼ぐ手段」と捉えることもできますが、一方で「お客様がどうしたら喜ぶか常に考えながら仕事をする」ことで日常の行動が大きく変わってきます。そういう価値観は、頭ではなく経験や体験を通じないと醸成されません。いま

01 株式会社アポロガス

新入社員がDJに！



で経験したことのない大変さや上手くないかないこと、失敗を通して人の優しさ、相手を思いやる気持ち、感謝の気持ちを心に刻むことが研修の目的です。社員一人ひとりが人間的に成長した上で業務にあたり、お客様に少しでも元気になっていただければという想いを研修という体験を通して学んで成長してもらうことが大切です。

うちの会社は合同会社説明会で7割の学生から足切りされるのがお決まりの光景です。私は会社合同説明会等で学生

にうちに入ったら、こんなことをやります、あんなことをやりますと言います。入社してからこんなはずじゃなかった、思っていたのと違うとすぐ辞めることは当人にとっても会社にとっても不幸なことだと思つています。他社のように「ウチはこんないい会社です」と宣伝するのではなく、入社したら必ずやってもらうことがあります」と正直に伝えて説明会の段階で入社後の自分をイメージしてもらおう。ラジオDJ研修なんかは、入社3日目からやっているの

おかげさまで40周年
アポロガス

40年前の恩返し

拝啓 四十年前の駆け出し記者様へ

今から四十年前の昭和四十六年七月、福島市飯坂温泉の吉事務所にて、四人の若手経営者が夢と想いを胸に集まっていた。その二年前にはアポロ11号のパーズトロンゲ船長が人類の歴史上はじめて地球以外の天体月に降り立っていた。「アポロ計画」から、無限の可能性への挑戦というチャレンジ精神をDNAとして社名に刻み、小規模のLPガス販売店が集まり規模の拡大と合理化のために四社が合併・協業して四十年前の今日、「飯坂アポロガス株式会社」が設立されました。熱い心の駆け出し新聞記者のあなたは、言いました。

「設立当初は、お金が掛かる。必要であれば求人告知とか営業やイベントの告知とか新聞記事として、私がどんなに書いて応援する！今は、広告にお金を使わないで大丈夫。ずいっと先に、会社が大きくなって余裕ができたなら、新聞に大きく全面広告でも出してもらえばいいから。」

あなたは、もう忘れていたかもしれないが、突いながらあなたとアポロガスの初代社長は、四十年前に約束をしました。

まだまだ、簡単に全面広告を行ってような会社でもなく、また東日本大震災の影響で余裕があるわけありませんが、四十年の節目の今日、あの約束を果たさせていただけます。あの時、飯坂支店の熱い支店長だった福島民報社の社長、ありがとうございました。四十年が過ぎアポロガスも代替わりし、設立当初からいる人間は常勤としては一人もいなくなりました。

しかし、社名に刻まれたアポロの「チャレンジ精神」と、約束や愛情思いやり・家族のきずなという「目に見えないものを大切にしたい」はアポロガスのDNAとして未来永劫これからも変えずに引き継いで行きます。

原簿事故や政治の駆け引き等で、何が真実で、誰の話を信じたらいいの分からなくなってきた今日この頃です。本物か、本物ではないかの違いは、言葉だけなのかそれとも実際の行動をとるようになっていくかの違いだと考えます。

耳の痛い話ですがよくよくおぼろげな親の言う通りにはならず、親のやってくる通りに成る。」と言われていますが、やはり言葉では何とも言えませんが、実際の行動が本物の条件だと考えます。

アポロガスグループは、地元をくまなく生きた会社としてこれからも、ふくしまにふくしまにはほんとの空が、ほんとの山が、ほんとの川が、あります。

そして、「ほんとう空の下、福島の子供たちが放射線を気にせず、心から安心して遊べる日が早く来るよう願って止みません。」

平成二十三年七月一日

株式会社アポロガス 代表取締役 榎本 雄司

アポロガスが小さな会社だった創業当時、「将来立派な会社になったときに全面広告を出してくれればいい」という約束で、地元新聞社が会社の記事を書いて応援してくれました。いまこそ40年前の約束をはたすときだと、全面広告を打ち出したのです。



その話をすると「そんなこと自分にはできません。無理です」との理由から多くの学生から足切りされます。しかし、残ってくれる学生は、「ラジオDJなんかやったことないのでできるかどうか分からないけれどチャレンジしてみます」という前向きな強い意志を持っています。

アポロガスが求める人材

アポロガスの入社条件、「アインシュタインの言葉」の実践者になることはアポロガスには、アインシュ

タイン博士の言葉Ⅱ「人の生きる目的は、まわりの人をしあわせにすること」という共通の価値観を持っている人が多く集まっています。それは当社は、この価値観に共感できる人を採用方針としており、入社する若者がいろんな研修や社会貢献活動を体験・経験することで自然とこの価値観が身に付いていくからです。

アポロガスでは頭のいい優秀な人材であっても自分中心の間には必要ありません。「感謝の気持ち」を持ち、目配り・気配り・心配りができる「思いやり」にあふれる心の感性を持った人、すなわち、いっしょに「しあわせ生活供給企業」をめざしていく人財を求めています。

日本一の元気エネルギー

供給企業、しあわせ生活供給企業をめざして!

数々の全国表彰を受けるアポロガスってどんな会社? 当社は、「LPガス、太陽光

発電、新築、リフォーム事業、空調設備」と、生活に欠かせないライフラインに携わっています。様々な地域貢献活動を通して、地域住民の方の「しあわせ生活」を支えています。

当社は、福島に住む子どもたちに笑顔を届けることを目的に、アポロしあわせ基金を設け子どもたちのいる施設へ遊具などの寄付を行ったり、「こころの温かさ」というテーマで詩、短歌、俳句を募集し「こころの幻燈会」という寄稿集を作成したり、県内外の方から福島の子どもたちへ寄せられたお菓子などを配るわらしべプロジェクトなど様々な活動をしています。

そうした福島を元気にする活動が認められ、日本が世界に誇るおもてなしのこころの実践企業・経済産業省『おもてなし経営企業選』にエネルギー業界で初選出されました。また、本業においても中小企業庁選『がんばる中小企業300社』、人を大切にする経営学会『日本でい

ちばん大切にしたい会社審査委員会特別賞』、日経トップリーダー『人づくり大賞優秀賞』など数々の賞を受賞しています。

アポロガスの今後

「100年企業を目指す!」

その真意と方法とは

「100年企業を目指す!」ということは、次の次の世代(2世代Ⅱ1世代25年間)に向けてアポログループの想いを繋いでいくこと。直接伝えることはできないので、次の世代の想いを





受け継いでいく社員を、想いを共有してくれる若い社員（第一世代）を育て、その人間達がその次の世代の社員（まだ地球上に生まれていない世代：第二世代）に想いを受け継いでいく。少し前のニューヨークタイムズの記事に「今年小学校に入学する子ども6割超が大学卒業時、いま地球上に存在していない仕事に就く」という記事が載りました。これは、アメリカに限った話ではなく、また遠い未来のことではないかもしれませ



ん。その頃は当社もエネルギー供給企業ではあるかもしれませんが、当然LPガスが主たる商品ではなくなっています。もしかすると水素が主たる商品になっているかもしれません。その時には、まだ地球上に存在していない仕事にチャレンジしたいよねって話をしています。今ある仕事に対する準備は傾向と対策でできるが、いま地球上に存在しない事業領域の備えはできません。でも、うちのグループとすることができる最大の備えはいい人財を採用して、しっかりと育てること。

特に今年の新入社員に話して

いることは、「目先の利益だけを考えたら、今いる既存の社員で効率化し経費を削減し人件費を削減していく方が当然いい。今現状のアポロガスに入社したと思わないでほしい」「100年先を見越して、未来のアポログループと一緒に作っていくというミッションのために採用している」。未来のための先行投資であると心に刻んで欲しいと話しています。



インタビューを終えて

ライフラインを支える公共性の高いアポロガス。震災後はいち早く県内業者と建築ネットワークを構築し、応急仮設住宅への対応を図ったり、応急仮設住宅から復興住宅への流れを捉え、住宅事業を積極的に展開している。時代の要請に応え、新電力の会社設立をはじめ、水素事業に取り組むなど、常に変革を続け前進している。いくら時代が変わろうと、「人」がしっかり育っていれば、どんなピンチもチャンスに変えられる。働き方改革など会社の在り方が問われる中、確固たる信念のもと面倒見主義で、地域を思い、お客様を思い、社員を思って、「人財」育成に取り組む姿に地方企業の光、福島の明るい未来を見る思いがした。

株式会社アポロガス

<http://www.apollogas.co.jp/>

代表取締役 篠木 雄司
 資本金 2千万円
 所在地 福島市飯坂町字八景 6-17
 設立 昭和46年7月
 事業内容
 LPガス、灯油、重油の供給販売、
 関連機器販売
 事業部・グループ会社
 ・ほっとリビング
 ・アポロエナジー
 ・(株)アレックス
 ・ふくしま新電力(株)
 ・フェニーチェほっとリビング(株)



エビぞつちゆを元気に

土湯温泉の復興を目指して



02 株式会社元気アップつちゆ

事業をはじめめるきっかけ

やはり「震災」と「原発事故」がきっかけですね。土湯温泉は「国民保養温泉地」の指定をいただいております。景観の良さ、温泉資源の豊富な土地、そしてご存知のように伝統工芸として「土湯こけし」があります。そういう意味では、非常に観光資源の整っている温泉街であります。2011年から6年が経ちまして、震災前は16軒あった旅館のうち、5軒が休業し、11軒になってしまいました。風評被害で観光資源の良さを伝えることが難しくなったこともあって、年間23万人あった宿泊者も、震災後には7万人まで減少しました。

土湯温泉は人口減少と少子高齢化が進み、現在の高齢化率は



51%と、福島市内でもダントツの割合です。これは、人口ピーク時の倍の数字です。子どもたちが通う土湯小学校の全校生徒は8名と大変少なく、来年（2

株式会社元気アップつちゆ

代表取締役

加藤 勝一氏

018年度)の小学校入学者は0名の予定でして、大変危惧しているところでもあります。

このような状況下で、このままでは土湯温泉は衰退してしまふのではないかと思い、地元住民らで「復興再生協議会」を発足させて会議を行い、そこで再生可能エネルギーに着目しました。

土湯温泉は資源として温泉と河川がある温泉地ですので、再生可能エネルギーを生産するには非常に適した土地であります。東京や川崎の工業地帯の、



土湯温泉の源泉

夜景を見る産業観光にヒントを得、どこもやっていないような再生可能エネルギー工場の観光

化をはかりました、

再生可能エネルギーによる発電所そのものを観光資源とし、温泉地にお越しいただいた方に視察や観光としてプラスすることができれば、再び活気ある土湯温泉になるのではないかと思っただのがきっかけです。

おかげさまで、一昨年バイナリー発電所の竣工以来、全国そして海外から、1万5千人を超える方々に視察観光としてお越しただいております。また、嬉しいことに、視察観光でお越しただいた方々の約7割は、

土湯温泉に宿泊していただいております。

新しいチャレンジ

当社も今年度から新しい事業にチャレンジしております。それは、バイナリー発電所からの冷却水を利用した新しい土湯の名物「オニテナガエビ」の養殖です。このエビを土湯温泉の新たなブランドに育てていきたいと考えています。食べてもおいしい、そして釣り堀で釣りができる、そんなエビを安定的に供給できる体制をとりたいと思っ



バイナリー発電で養殖した「オニテナガエビ」



魅力ポイント

温泉から電気が!?

山なのにエビの養殖!?

土湯温泉の未来のビジョンとは!?

土湯温泉ができる社会貢献!



釣りや、「エビせんべい」を作って食べてもらい、「土湯温泉の食の魅力」を発信したいです。

また、このエビを県外に出荷する予定はないです。土湯のエビはバイナリー発電所からの温泉水と冷却水を利用し養殖したものです。一般的なエビ養殖よりはコストはかかりませんが、「ここでしか食べることができない」「ここに来ないと釣りができない」という付加価値として売りにしていきたい

と思っています。

エビを旅館で食材として提供していただくことも出てくるでしょう。また、名物としてはブランド化を目指しておりますので、「安売り」はしたくないのです。このエビはヨーロッパで

は「スカンピー」という高級食材ですので、そのような売り方をしていきたいのです。

また、今後の事業としては、「どぶろく」の製造・販売もやっていきたいと考えています。福島市に申請し、許可が下りれば来年から米作りをし、100%土湯産の「どぶろく」を作りたいです。ハードルは高いですが、チャレンジしていきたいです。

「どぶろく」を呑んで「エビ」を食べるといふ土湯にしかない付加価値をつけたいですね。また、福島産のリングゴでシールドをつくるのもチャレンジしていきたいです。

土湯温泉の未来の

ビジョンについて

土湯温泉街の次のステップとして、再生可能エネルギー発電事業はもちろんですが、「都市再生整備事業」で震災以降に廃業した旅館を、住宅施設や商業施設に利用することを進めていきたいと考えています。ま

た、温泉街のブランド化のキーワードとして、「再生可能エネルギー」と「高級エビ」を売りしていきたいです。

しかしながら、冒頭でも言いましたが、人口減少が大きな問題です。土湯だけではなく、福島市全体でも問題になっておりますが、土湯温泉は調整区域として、移住していただきたいです。そこが課題になって人口が増えないですよ。発電事業や旅館業でしっかりと雇用を生んでも、人がいなければどうしようもないです。年間2世帯が土湯に移住していただければ人口減少に歯止めがかかるというデータはあるのですけどね。

土湯温泉の社会貢献

土湯温泉の活性化のキーワードとして、まずは「子ども」たちですね。子どもたちにはバイナリー発電所の見学やエビの養殖といった、土湯温泉でしかできない体験を通じて学び、魅力ある土湯温泉を体験してもらい

ております。

温泉観光地は、どこもそうですが、旅館でお客様を囲い込みしてしまいます。その打開策の一つとして、来年度以降にエビの釣り堀を開設します。土湯温泉街を浴衣を着て歩いてもらい、釣り堀では養殖したエビの



ます。そして、保護者にも土湯に住むための援助や助成金を発電事業で得た利益より捻出し、より移住しやすい環境を提供していくような制度を我々「元気アップつちゆ」で支援していきたいと思っております。

また年配者のバス利用料金の割引制度が、福島市では通常75

歳以上から適用されていますが、土湯温泉在住の方には70歳から同様の支援を「元気アップつちゆ」では「土湯温泉足軽サービス」という形で行っております。年間4万8千円の定期代を売電事業の収益から補助しております。現在8名の方に利用していただいております。高校生以上の学生には「土湯温泉通学マイロードサービス」として、年間21万円かかるバスの通学定期代を同様に全額補助しております。こちらは4名の学生さんにご利用いただいております。

売電事業で得た収益で、子育て支援などをして、土湯に移住または永住してもらえようとしていくのが我々の事業目的の一つでもあります。交流人口も定住人口も増やしていくのが大



夢のまちふくしま創造委員会 石郷岡 武君と代表取締役 加藤 勝一氏

切なことですよね。

最後に

学生の皆様、地元福島でも、温泉街で夢と希望のある素晴らしい事業を展開しております。ぜひとも一緒に福島の魅力を発信していきましよう。

インタビューを終えて

社会のニーズに応える再生可能エネルギー発電の推進している元気アップつちゆ。今後、事業活動が成功した場合、土湯温泉は、全国的に前例のないエネルギーの地産地消が可能なエコタウンとなるとともに、全国におけるエネルギー地産地消のモデルケースとなる。全国的に前例のないエネルギーの地産地消という大きなビジョンを掲げ、日本の地域社会が人材と会社とともに再興するルートを描いている意欲的かつ先進的な発想に驚いた。

株式会社元気アップつちゆ

<http://www.genkiuptcy.jp/>

代表取締役 加藤 勝一
 資本金 2千万円
 所在地 福島県福島市土湯温泉町字下ノ町17
 (事務所)
 設立 平成24年10月1日
 従業員数 7名(平成29年4月現在)
 事業内容

- 再生可能エネルギー発電・売電事業
- オニテナガエビ養殖事業
- こんにゃく工房 金蒔館



人々の『まごころ』に満足と安らぎをもたらすサービスを提供する

まごころネット株式会社
経営企画部次長

大和田 正純氏

「まごころ」の

トータルライフサポート

人生には様々なライフステージがあります。この世に生を受け、子どもから大人へと成長し、社会人として自立して生きていきます。良縁に恵まれて結婚すれば、子どもが生まれ、家族を形作ることがあるかもしれませんが、家族に見守られながら人生の幕を下ろすことになるでしょう。このように新たなライフステージを迎えることは、人々にとって大変「まごころ」動かされるものであります。

まごころネットグループ

は、葬祭、石材卸売・小売、婚礼、生花、互助会、介護等の各事業を通じ地域社会で暮らす方々のライフステージのサポートを行う企業グループです。いわば、皆様の「まごころ」に寄り添い、トータルなライ



経営企画部次長 大和田 正純氏

03 まごころネット株式会社



フサポートを行うことが主要な事業なのです。

こころネットグループで

働くこと

私は、今年で入社16年目になります。その大半を葬祭事業に携わり、多くの方々の人生の最期に関わってきました。人生の最期のお手伝いを通じ、その方の人となりに触れ、それをこの世に残された方々へ伝えることが仕事であるため、思いやりという「こ

ころ」の持ち方がとても大切になってきます。

葬祭の仕事は、ある意味、「こころ」を探求することであり、奥が深く、また厚みのあるものなのです。そして、「こころ」を探求し、お客様の「こころ」に寄り添ったセレモニーのお手伝いができれば、多大な感謝をしていただける仕事でもありますから、とても人間的で、やりがいのある充実したものだと思います。

魅力ポイント

— 気概を持って進歩し続け、ついには日本の上場企業にまで発展した会社が福島にはある。それが「こころネット株式会社」だ。

— こころネットグループは、葬祭、石材、婚礼等、一見すると関連しないように見える各事業を、「こころ」という言葉をキーワードに、「トータルライフサポート」という新たな事業にまとめあげ、業界内に新風を巻き起こしている。

— 新たな価値を創造・発信し、日本一を目指す。福島で働き、日本一を目指せる環境があるのではないか？そんな挑戦を続けている。

こころネットグループの

使命

現代社会の仕組みが変化したこと、冠婚葬祭や石材事業者の置かれる経営環境も変化してきています。高齢化社会が現実のものとなる一方、少子化により結婚適齢期の方々の数が減少しています。また、儀式に多額の費用を掛けることを控えるといった考え方も出てきています。その結果、様々な儀式が変容しつつあります。例えば、そもそも結婚式を挙げない方々が全

国的に増えています。また、葬儀についても、お亡くなりになられる方々が増加する一方で、葬儀へ参列する方々は減少することから、その数と規模は縮小しつつあります。このように、社会の変化に伴い、儀式変容の流れが形作られていきます。

— そこで、古くから冠婚葬祭や石材等のサポートをしてきたこころネットグループこそが、伝統的な地域文化の発信・継承・発展にも務めていくべ

きであるとの使命を感じています。また、東日本大震災と東京電力第一原子力発電所事故に見舞われた福島県に本社があるからこそ、なおさらそのような使命感を感じています。被災された方々は、何とか先祖代々の墓石を修復したいとの考えを持っていますし、また、未曾有の震災を経験したこと、重要意識されたこともあり、震災後、結婚式を挙げたというカップルの方々も増えてきました。

このように、伝統的な冠婚葬祭等の文化は、まだまだ日本人の「こころ」の拠り所であると考えられます。ですから、こころネットグループに課せられた使命は大きいものと考えています。

こころネットグループの

今後

こころネットグループは、



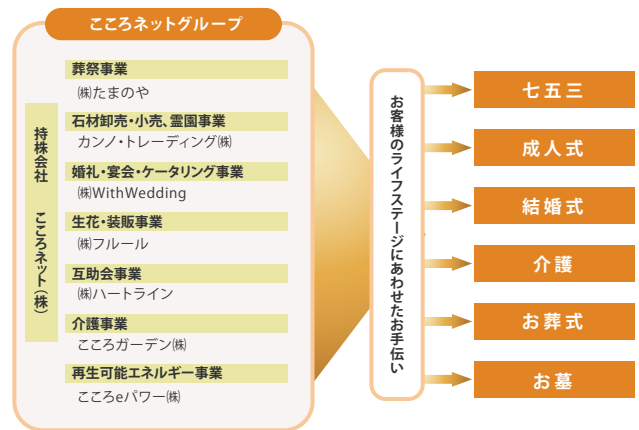
アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパン
東北大会 2013 グランプリ受賞

いわゆる老舗に分類される企業です。長い社歴の中で培われた事業のノウハウや、ご利用いただいた数多くのお客様こそがかけがえのない大切な資産です。これらを活かし、今後も、さらにトータルライフサポート事業を推進し、グループ内で一貫したサービスを提供し続けていきたいと考えています。

また、常に社会貢献の精神とチャレンジ精神を持ち、新たな分野・事業を開拓してお

り、それは今後も継続していきます。例えば、企業の社会的責任（CSR）が注目されるようになってからは、福祉分野、文化・スポーツ分野、環境分野の3分野で活動しています。

そして、平成29年6月には、こころeパワー株式会社という、再生可能エネルギー分野に取り組む会社を新たに設立しました。



こころネットグループの

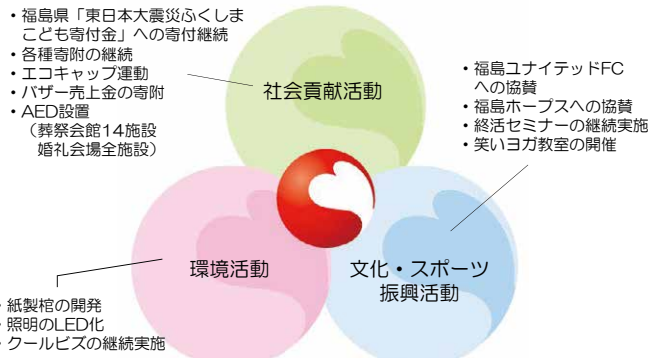
人材採用

こころネットグループは、今後とも新たな分野・事業を開拓していくにあたり、本社がある福島県の基盤をより一層強固なものとするべく、福島県内を中心に人材を確保していきたいと考えています。



本社:こころネット株式会社

- たまのや 葬祭事業
- カノン・トレーディング 石材卸売・小売、霊園事業
- With Wedding 婚礼・宴会、ケータリング事業
- fleur フルール 生花・葬具卸売事業
- ハトライン 互助会事業
- こころガーデン 介護事業
- こころeパワー 再生可能エネルギー事業



私達の仕事は、お客様の「こころ」に寄り添う姿勢が重要なものです。人のために働きたい、人と深く関わりたいという考え方を持つ方、思いやりのある方を求めています。そのような人材を採用するとの方針の下、我がグループは、毎年10〜15名程度、福島県内を中心に、高校・大学の新卒者を採用し続けており、2017年は16名の採用実績があ

ります。

こころネットグループでの キャリアアップ

こころネットグループでは、まず初めに、取り組みたい仕事の希望を出すこととなります。

入社後、グループ本社で新卒研修を行い各社に配属されます。また、こころネットグループは、お客様の想いに応えるため、新入社員の研修や資格取得のサポート体制も充実させています。例えば、ウエディングプランナーや葬祭ディレクター、お墓ディレクターといった資格を取得する支援プログラムを設けており、資格取得に関する奨励金も交付しています。

このウエディングプランナーや葬祭ディレクター、お墓ディレクターのように第一線でお客様をサポートする職種のほか、商品企画や事業開

発を行う企画担当、バックヤードで業務を遂行する事務職等、社員が活躍するフィールドは多種多様に広がっています。

メッセージ

生徒のみなさんには、是非とも、「人々の『こころ』に満足と安らぎをもたらすサービスを提供する」とのグループ理念に共感して、共に働けることを願っています。



インタビューを終えて

人々の「こころ」に満足と安らぎをもたらすサービスを提供するこころネットグループ。気概を持って進歩し続け、ついには日本の上場企業にまで発展した会社が福島にはあった。こころネットグループは、葬祭、石材、婚礼等、一見すると関連しないように見える各事業を、「こころ」という言葉をキーワードに、「トータルライフサポート」という新たな事業にまとめあげ、業界内に新たな風を巻き起こしている。新たな価値を創造・発信し、日本一を目指す企業が福島にも存在していたことに驚いた。

こころネット株式会社

<http://cocolonet.jp/>

代表者 会長 菅野 松一
社長 齋藤 高紀

所在地 福島市鎌田字舟戸前 15-1

- こころネット(株)のグループ企業
- ・(株)たまのや
 - ・カンノ・トレーディング (株)
 - ・(株)With Wedding
 - ・(株)フルール
 - ・(株)ハートライン
 - ・こころガーデン(株)
 - ・こころeパワー(株)



シルクで世界を変える

齋栄織物の挑戦

齋栄織物株式会社

常務取締役

齋藤

栄太氏



04 齋栄織物株式会社

妖精の羽の名前を持つ

世界一薄い絹織物

「フェアリーフェザー」

まるで空気妖精の衣をまとったようななかるさ。民話に伝わる天女の羽衣はこんな生地だったのではないでしょうか。これは世界一薄くてしなやかな先染絹織物「フェアリーフェザー」です。髪の毛の太さ(約50デニール)の約6分の1(8デニール)という超極細絹糸が使われております。織機のため糸に何千本も超極細絹糸をセットして織りあげたオーガンジー(超薄手で透ける平織り生地)は手に取ってもまったく質量を感じさせないほど軽い。それなのに、細い生糸の持つ柔らかさがやさしく、そして確かに肌を包みます。

「ものづくり大賞」

内閣総理大臣賞

「グッドデザイン賞」を受賞

フェアリー・フェザーは単に世界一薄い絹織物というだけでなく、機械による量産化を実現させた技術が高く評価され、2012年の「ものづくり日本大賞」で最優秀賞の「内閣総理大臣賞」、「グッドデザイン賞」の



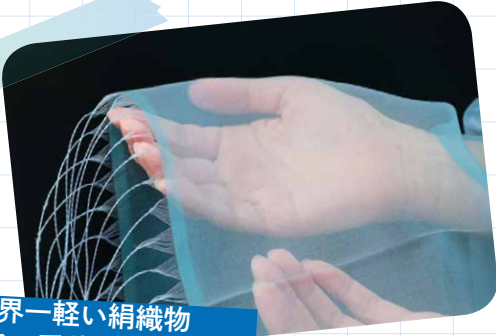
2つを受賞。海外の製品に押されがちな日本の繊維産業の中で、品質で世界に勝負できる製品として話題を集めた。さらにイタリアの最大のデザインコンペがあり、Aダッシュデザインアワードという賞を受賞しました。（グッドデザイン賞の世界版）

「シルクで世界を変える」に挑戦する齋栄織物株式会社

齋藤 栄太 常務に

話を伺った。

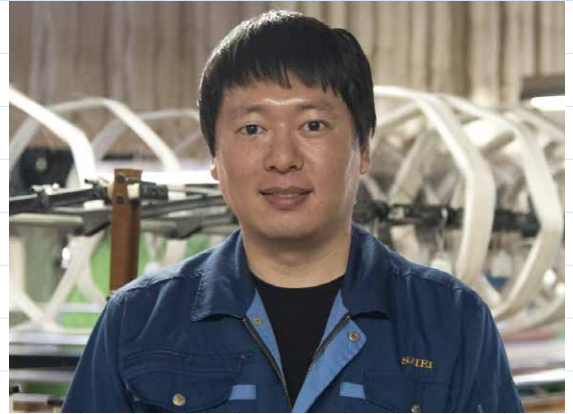
フェアリーフェザー誕生から



世界一軽い絹織物「フェアリーフェザー」



「ものづくり日本大賞 内閣総理大臣賞」「グッドデザイン賞」を受賞



齋栄織物株式会社 齋藤 栄太 常務

販売まで弊社は川俣シルクの生地を織ってお客様に納める、企業相手に売TOBという企業形

態なんですね。飛び込みなどで営業するようになると、よく聞かれるんです、他の企業や業者もあるけど、齋栄織物さんの特徴って何？っていう風に聞かれたときに、自分の中で言葉に詰まることがあるんですよ。会社に戻って社長と相談してなんか特徴のあるものが欲しい、企業の核となる商品が必要と。何か作ろうか、何を作ったらいいんだろうっていう風に考えた時に、川俣シルクっていうのは実は薄手のシルクに特化したものがあり、そこをとことん突き詰

めてみよう、でもそれだけじゃちょっと面白くないところがあ、自分の基準や企業のエッ



魅力ポイント

世界一薄いシルクを筆頭に様々な織物を通して、著名なデザイナー、世界的ブランドとコラボ、さらにもものづくり日本大賞にて内閣総理大臣賞、グッドデザイン賞、ふくしま産業賞と様々な賞を受賞しているすごい企業が福島にある、「シルクで世界を変える」に挑戦する齋栄織物。



センスというものも入れないと。世界一薄い糸を染めて先染めを企業に物として作ってみようって考えてみたんですよ。でも作っても売れなければしょうがないので、そういった時にうちのお客様の中有名な方で桂由美さんという方がいて、結婚のウエディングドレスとかで有名なデザイナーさんなんですけれども、雑談した時に一つ言われた事があって「私ね、薄い生地とかとか軽い生地を探して

スを着て、重いドレスを着て、動きたくても動けない、介添えが後ろに入るぐらいで、せっかく楽しい日なのに身動き取れない」と。これからのウエディングドレスって言うのは、花嫁さんが当日踊れるぐらい軽いドレスが必要ではないか？という話を聞いていたので、そういう事なら、まずは桂由美さん用のウエディング業界用に開発しよう。一番最初はウエディング用に開発しました。

就職について

学生時代はもう少し軽く考えていました。もっと華やかな印象を持つてました。業種的にファッション業界ですが、あくまでもの作りです、表面的には先に見える部分は華やか。川上と川下で例えると、川上の始めの部分は自分達の物作りで、川下の方は売る方のファッション。華やかに思っていたけれども実際はちよつと地味、仕事は何でもそうだと思いますが、地



味な部分がある。ファッション関係のお客様さんと組むことで、自分もそういう華やかな部分に飛び込むことができる、そういう意味ではやりがいはあると思う。やはりものづくりなので、お客様から言われたものだけ作っていると、何も進歩がないし。もちろん、そのお客さんについていかないと会社は存続しなくなってしまうけど、自分の考えに基づいた自分の価値を加えた部分も出すと、やはり評価を得ることもある。その辺は





やはり学生時代は考えてなかった。入社してからも、実際は何をやっているかわかっていませんでした。中に入ってみると、全然違うなっていう風に思うようになりました。いい面もあるし、何これ？っていう風に思う面もあるし。実際に入ってみて、自分を変えられない部分もあるし変えられる部分もあるわけだけど、そこを何か変えられたらいいなと思って入ったんです。ギャップは結構あると思います

けどね。学生時代に思っていたイメージと中に入ってみて感じたイメージと。やってみて結構やれるもんだなと思うこともありますけどね。

海外について

仕事でニューヨークとミラノとパリと上海に行きます。海外に行くのは経験になる、勉強にはなるけど労力が必要。最初はすごくいい経験だなと思う一方、労力もお金もかかる。あと、プレッシャーも。社員の

ために結果も出さないといけないし。震災後、福島がイメージとしては悪い部分もありますけれど、世界的に名前が広まっている。良くも悪くも。海外に行つてパスポートを見せると「お前そんな所から来たのか！」と驚かれることもある。だからそれを逆手に取るしかないんじゃないか。だから、福島から発信できる、

何か福島製のものを作つて発信したいということはありません。もう知名度は抜群ですから。そういった人たちのイメージを変えることは難しくても、中には使ってくれる人たちもいるわけなので、その人たちをターゲットにしているわけではない。発信して知名度を逆手にとつていこうと思つています。



齋栄織物株式会社

<http://saiei-orimono.com/>

代表取締役 齋藤 泰行

所在地 福島県伊達郡川俣町鶴沢馬場 6-1

設立 1952年11月

生産品目

世界一薄い絹織物、先染絹織物

絹織物と装裏地、寝装用絹布地、輸出羽二重

工業用資材、ストール・スカーフ等の企画

製造・販売



インタビューを終えて

「シルクで世界を変える」に挑戦する齋栄織物。フェアリーフェザー完成後、クオリティの高さ、唯一無二のシルクで、様々な有名海外ブランドの素材に採用され、日本のトップデザイナーに認められている。華やかな世界の裏で、クオリティを求め、海外の製品に押されがちな日本の繊維産業の中、品質で世界に勝負できる製品を追求している。そしてあの細い糸を編み上げる技術、スピードには驚きの一言。世界一薄いシルクを筆頭に様々な織物を通して、世界に挑戦する姿勢に福島のものづくりへの誇りを感じた。

ふくしま自慢の上場企業 ダイユーエイト

株式会社ダイユーエイト
 人事部長代理 馬場 智和氏



105 株式会社ダイユーエイト

売上1000億円企業
 グループへ!

現在は株式会社リックコーポレーションと経営統合し、ダイユー・リックホールディングス株式会社として東証一部に上場しております。

店舗展開の加速、スケールメリットを活かした収益基盤の強化、統合・分社化によるショッピングブランドの確立、M&Aの推進を成長戦略として経営を行っております。

店舗は東北から四国、中国地方までグループ全体で182店舗あり、売り上げはおよそ634億です。グ



ループ全体で売上1、000億円を目指して努力を続けています。

(株)ダイユーエイトの正社員は約470名で、パート・アルバイトを含めると約1、600名という規模です。

業務の具体的な内容は、「ダイユーエイト」などのホームセンター、自転車販売、三春ハーブ花ガーデン等々幅広い業務を行っています。

学生へメッセージ

私の個人的なメッセージもありますが、ぜひ学生時代からチャレンジをしていただきたいなと思います。誰にもできないことや難しいことへのチャレンジも素晴らしいことですが、部活でもいいですし、学業や仕事もそうです。自分ができなかったことに対して是非チャレンジして欲しいと思います。仕事をすることは正直かなり厳しい側面もたくさんあります。ただ一方で厳しい分それを乗り越えるという楽しみもあります。

新入社員にインタビュー



新入社員の渡辺さん



魅力ポイント

目指せ売上
1,000 億円

地域密着

福島市発祥
上場企業

Q. 入社するきっかけを教えてください

A. きっかけは大学時代に説明会を聞きに言ったことです。その中でこの会社を選んだ理由としては、お客様にありがとうと言われたい、感謝されたいという気持ちがあったことです。また大学は宮城県でしたが、地元に戻りたいという希望もありましたし、その中でなじみのある会社に就きたいという思いがありました。

Q. 実際に入社されてからのギャップは いかがですか？

A. 実際に自分がイメージしていたよりも、覚えることがたくさんあります。まだ入社4か月目ですが、まだわからないことが多いです。

Q. 仕事をする上でどんなところにやりがいを感じますか？

A. 入ったばかりで多くはまだ語れませんが、お客様から感謝の言葉を頂戴した時には、大変うれしく、モチベーションがあがります。

Q. 目標はありますか？

A. まだまだ想像もできない部分もありますので、まずは店長を目指して頑張っていきたいと思っています。

Q. 地元福島で仕事に就くことで良かったことはありますか？

A. なじみのある土地で過ごせる安心感があります。当然家族も傍にいと喜びますし、何よりも地元が大好きですから。東日本大震災の復興のお手伝いもできるという部分も大きいです。



本気で一生懸命やることで
仕事は面白く、充実したも
のになるのだと思います。

「ダイユーエイト」の

創業

42年前の昭和51年、現在の
代表取締役である浅倉俊一
社長が福島市で起業しまし
た。

「快適で豊かな暮らしの
創造」をスローガンに、



代表取締役社長 浅倉 俊一 氏

「お客様第一主義」で地域に
密着した店づくりを行って
おります。また、商品を通
じて世の中に役に立つよう
な企業になりたいという思
いがあり、そういう人にな
りなさいという教えをうけ
ております。

「ダイユーエイト」の

強み

一番の強みは「地域密着」
ということ。品ぞろえ
に関して常に調査をし、お
客様の意見を聞いて真摯に
対応し商品を提供していく
ということです。採用に関
してもできるだけ地元の方



を採用するようにしていま
す。そのような方々からも
意見を聞きながら店舗の品
ぞろえを考えています。ま
た、当たり前のことですが
働いている社員を大事にす
るということを社長からも
言われています。新卒から
40年間お付き合いしていく、
定年まで共に一生懸命頑
張っていきましょう考えの





中で会社を運営しています。地域密着の一環として、災害時に迅速に物資を供給するために福島県や福島市、各市町村と災害時支援協定を締結しています。

キャリアアップについて

当社には新入社員研修、2年目研修、3年目研修や階層別研修等様々な研修があります。伸びていく方への

研修も当然大切ですが、伸び悩んでいる方をいかにして引き上げるか、切り捨てるのではなくてどうやって底上げをするのかも大切なことだと思っています。社員は社会からの大切な預りものです。最後まで責任をもって伸ばしていこうという考えです。



インタビューを終えて

「地域のお客様の快適な住まいと暮らしの実現」をモットーに「お客様第一主義」を経営理念として地域に密着した店づくりを行っているダイユーエイト。創業から42年で182店舗、グループの売上高は630億に及び、平成19年に東証1部へ上場している。去年福島青年会議所で、学生サミットを行った際、株式会社ダイユーエイトが福島の企業であることを知らなかった、福島に本社を置く福島を代表する企業として皆様に知っていただきたい。

株式会社ダイユーエイト

<http://www.daiyulic-hd.co.jp/>

代表者 浅倉 俊一

資本金 1億円

所在地 福島市太平寺字堰ノ上58

設立 1978年11月

グループ企業

- ・(株)リックコーポレーション
- ・(株)アミーゴ
- ・(株)アレンザ・ジャパン
- ・(株)ジョーカー
- ・(株)日敷
- ・(有)アグリ元気岡山



塗装技術で福島から世界へ挑戦

スプレーが温暖化を止める!?

株式会社フミン

代表取締役 八木澤 勝夫氏



06 株式会社フミン

株式会社フミン誕生まで

八木澤社長の経歴は多岐に渡る。もともとは外資系製薬メーカーのセールスマンであったが、1978年に福島市内で菓子の卸業を営む会社を起業する。しかしながら、40歳のときに労が重なり「神経使いすぎで余命一年」の宣告を受ける病気を患い、辞める決断をする。

その後、病気を克服した八木澤社長は、フミン物質と出会う。図書館に通いつめ、独学で研究をすすめる。このフミン物質は、社名の由来となっている物質である。この物質は、昆布・プラントンなどが数百年前に堆積した珪藻土地層から採

取した鉱物である。

八木澤社長はこの物質に高い消臭効果があることから、医薬卸を営んでいた際に、患者さんの寝具の匂い消しとして病院にサービスで配布していた。その



後「M R I X」という商品を開発し、医薬卸とは全く違う市場である農業の分野へ展開していくことになる。

窓ガラスの結露から生まれた

フミンコーティング

持ち前の行動力と探究力で、農業の分野でも順調に成果をあげた八木澤社長は、また新たな分野と出会う。それは、秋から冬へと気温が下がっていく頃。会社の外を眺めていると事務所窓ガラスが結露している。八木澤社長は、そもそもなぜ結露

するのかについて深く追及するようになり、ガラスの外と内の温度差をなくすことができれば結露がなくなるという結論に至る。新たな商品として可能性があると考え、商品開発を始める。八木澤氏はあるとき、付き合っている業者から以前電話ボックスの暑さ防止になる塗料を施工していたという話を聞いた。電話ボックスは素通しのガラスで囲まれたブースであり、夏場の暑さは耐え難いものである。この物質を塗ることで断熱効果を得て夏場の暑さを和らげていた

のである。この塗料を塗れば結露が発生しないのではと考え、事務所の窓ガラスを使い試行錯誤を繰り返す。最終的には塗料をスプレーで噴射して、塗料が塗装面で垂れる前に熱風で乾燥させるという方法に辿り着いた。塗料の濃度などを塗料メーカーと共同で研究を進める。日本製や海外製など、何種類かのスプレーガンを使って、事務所の窓で繰り返し試すが、何度実験してもうまくいかない。半ば塗料を捨ててしまいうつもりでスプレーガンの吹き出し口の穴を大

きくし、塗料を乾燥させるブロワーも最強にして塗ったところ、透明な仕上がりになったという。こうして誕生したのが、フミンの塗装技術だ。
「毎日午前3時くらいに目を覚まして、今日はこうやってみよう、ああやってみようとか考えを巡らせて、それを3カ月もやったわけです。毎日繰り返ししていくうちに閃くというのでしようか。ものになっていく、アイディアが具現化するというのはそういうプロセスだと思います。」



魅力ポイント

フミンの塗装技術は、特殊液剤を専用のスプレーでガラス表面に吹き付け、歪みのない薄膜を形成するもの。暑さのものと赤外線を70%カットするため、塗るだけで室内の暑さを軽減でき、体感温度は約-10℃！冷暖房コストの削減と省エネ、CO2削減を実現する新技術。

赤外線70%カット、

紫外線90%カット

フミンの塗装技術で

暑さと害虫を抑制

フミンの塗装技術はさらなる進化を遂げ、地球温暖化に歯止めをかける技術として世界中から注目を浴びている。

ビルなどに使われている熱対策をされたガラスは、光を反射させて熱の侵入を抑えるものの、反射熱を受けた場所を熱くするため、温暖化の原因の一つともいわれている。

この技術は、太陽光の明るさは通し、熱のもととなる赤外線や日焼けを起こす紫外線をカットする薄膜を、ガラスにムラなく塗装する新しい技術である。塗装後の薄膜は熱割れしにくい性質を持ち、高い硬度で傷つきにくいいため、フィルム使用のような再施工も不要と



なる。

この塗装技術は、専用のスプレーガンでガラス表面に吹き付け、歪みのない薄膜を形成するもの。形成された薄膜が、暑さのもとになる赤外線を70%カットして室温の上昇を抑制する。反対に寒い時期には、薄膜が室内の熱（遠赤外線）を吸収するため冷放射を解消し、室内の暖房熱の流出を抑える。結果とし

て、冷暖房コストの削減と、省エネルギーおよびCO2削減を実現する。

また、この薄膜は紫外線を約90%カットする。そのため、日焼けによる室内の変化や劣化を防ぐとともに、紫外線に集まる習性をもつ害虫の飛来を抑制する効果もあり、病害虫を媒介した伝染病などの防除にも貢献する。一方、可視光線透過率は約80%を確保するため、室内の明るさにはほぼ影響はない。

世界中で活躍する

フミンの特殊技術

現在、カタールでは2022年のワールドカップに開催に向けて、数多くのサッカースタジアムの建設が進められている。灼熱砂漠の中で空調の危機をよくするため、地下を20M掘って、ホテルとスタジアムは地下でつながるといふ壮大な建設プロジェクトである。その地下施設でホテルやショッピングモールを建設中で、窓ガラスで使用



世界各国で特許を取得している

してもらおうとPRしている。また、中東では自動車への活用に向けて準備中だ。中東諸国ではテロ対策等の観点から、色の濃い自動車ガラス用フィルムは禁止となっている。これらのフィルムは代替としてフミンコーティングを試行する計画だ。

フミンコーティング技術は、アメリカ・中国などすでに7ヶ国、1地域で特許を取得し、海外展開への更なる弾みをつけるきっかけとなった。

これらの未来を担う

学生さんにもむけて

この福島という場所で世界に通用する魅力ある会社を作り上げた八木澤社長に、これから社へに出る学生さんたちに向けて

思うことをお話し頂いた。

「福島には、中小企業が多く大企業がありませんが、命がけの企業はたくさんあります。大企業は一年後にはあの椅子に座れるとか、自分の地位に

腰かけている人も多い。でも、中小企業の社長は、みんな命がけですよ。中途半端で仕事はできない。大事なことは死に物狂いで取り組むこと。」

死に物狂いで取り組むこと・・・どこで仕事をするか、どんな仕事をするか、その前に仕事に対して、目の前の事に対してどう向き合うか、その姿が一番大切であると。
「これからは、海外に行く経験も大切に

なってくるでしょうね。アイデアと自分のいいものを磨いて大手や国と国とで仕事をしていくこと。当社で採用するならば、英語がしっかりできる人材です。自己紹介だけでもしつかりできないと、世界で通用しないからね。」

東日本大震災を機に一時は海外の案件がすべてキャンセルになるなどの苦境もあったが、八木澤社長とフミンは、福島というこの地から世界に発信、挑戦し続けている。

「常に新しいこと・面白いことを考えて、思いついたら実現するためにはどうしたらいいか考え行動している。考えすぎて頭がいつも忙しい(笑)。ただ、いつも面白いことを考えているから今がある。」

株式会社フミン

<http://www.fumin.jp/>

代表取締役 八木澤 勝夫
所在地 福島県福島市郷野目字上21
設立 1978年11月
事業内容

省エネ窓ガラスコーティング塗料の販売・施行および技術指導。農業・環境対策資材の製造・販売。

主な施工場所

- ・六本木 国立新美術館
- ・シンガポールの公共施設
- ・マレーシアの公的機関の建物コーディング など



インタビューを終えて

塗装技術で福島から世界へ挑戦するフミン。八木澤社長の好奇心、探究力により、フミンコーティングが完成した。常に新しいこと・面白いことを考えて、思いついたら実現するためにはどうしたらいいか考え行動している。考えすぎて頭がいつも忙しい。いつも面白いことを考えているから今がある。インタビューを行った際、社長の行動力、探究心に驚かされた。そして世界中にある特許の数にも本当に驚いた。八木澤社長とフミンは、福島というこの地から世界に発信、挑戦し続けていることに、感銘を受けた。

Everything Always Changes!

変化を恐れず、変化を楽しめ!



暁まいり 福男福女競走



信夫山パークランニングレース



出張わらじ教室



わらしっ子塾



わんぱく相撲



わらじ競走



ふくしま未来塾



公益社団法人福島青年会議所 8月例会

祝 100% 例会達成!



公益社団法人 福島青年会議所

〒960-8041 福島市大町2-5

TEL 024-521-1635 FAX 024-521-1697