

か い ぎ し ょ

11 Nov.
2022/No.742



4p トップの部屋

ホテル事業からライフスタイル 提案企業へ

株式会社リヨンド 代表取締役社長 川田 哲也 氏

2p 第29期1号議員決まる

18p 会議所情報

28p 音楽情報 名曲全集第181回 11月12日(土)ほか

29p シネマ情報 「母性」11月23日(水・祝)公開



★印があるページは読むことができます。
それ以外のページは本誌でお楽しみ
ください。

event

28p
音楽情報

MUZA
KAWASAKI
SYMPHONY HALL

名曲全集第181回

11月12日(土)ほか

29p
シネマ情報

CINECITTA'



©2022映画「母性」製作委員会

母性
11月23日(水・祝)公開

★ 4 トップの部屋 ホテル事業からライフスタイル提案企業へ

株式会社リヨンド 代表取締役社長 川田 哲也 氏

2 第29期1号議員決まる

3 ビジネス手帳プレゼント

8 川崎縦貫道路の早期整備について要望書を提出

10 連載 加来耕三の先人に学ぶ経営の極意

★ 12 会員ひろば

サインエージェンシー[幸区]／Masumi Cooking[中原区]
(一社)平成め組[宮前区]／(株)Eフィットウィル[麻生区]

22 手塚誠の法律Q&A

債権の回収(予防法学も含めて)

弁護士・当所専門相談員 手塚 誠

★ 24 儲かる! 商売に役立つ ワンポイント

価格交渉力を高めるために

中小企業診断士・当所専門相談員 有村 知里

26 ネットワーク社会のサイバーセキュリティ入門

補助金申請にも必要! セキュリティ・アクションをとってみよう

中小企業診断士・当所専門相談員 村上 知也

9 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口のご案内

16 中小企業・小規模事業者向け支援施策のご案内

36 小規模事業者経営改善資金～新型コロナウイルス対策マル経のご案内～

18 CCIレポート／インフォメーション

20 新入会員のご紹介

25 オンライン経営相談のご案内

27 テレワーク相談窓口

28 EVENT

JAセレサ川崎／カルツかわさき

★ 30 情報NOW

ITを事例からひも解く／トレンド通信

32 川異研通信

34 ガンバレ! フロンタール!

35 川崎商工会議所「WEBセミナー」

42 第15回川崎国際環境技術展

21 新会員をご紹介ください

33 女性会 会員募集中!

38 小規模企業共済

40 専門相談制度をご活用ください

41 パソコン教室 受講生募集中!

43 ビジネス総合保険制度のご案内

48 会議所行事等予定表・編集後記

□ 会員優待サービス券

■ 審美巡礼

(解説:山本 勉 鎌倉国宝館長・半蔵門ミュージアム館長)

★ ■ かわさき発 ぶらり旅

 Tech-Pot



ホテル事業から ライフスタイル提案企業へ

川田 哲也 氏
(Tetsuya Kawada)

株式会社リヨンド 代表取締役社長

KSP（かながわサイエンスパーク）の中核ホテルの機能を受け継ぎ、地域のコミュニティホテルとして親しまれてきたホテルケイエスピー。コロナ禍で激減した宿泊・会食・宴集会需要を補うために都市型ワーケーションに着目、「ホテルのおもてなしで暮らすように働く」というコンセプトを掲げてシェアオフィス・コワーキングスペースの運営など、コロナ対応仕様に事業を再編、「HOTEL ARU KSP」に生まれ変わった。社名も「リヨンド」に改め、ライフスタイル提案企業へのリブランディングを敢行、2023年に創立35周年を迎える。

地域のコミュニティホテルとして

―会社の設立の経緯と沿革を教えてください。

川田 川崎の皆さまには「ホテルケイエスピー」と言った方がわかりやすいかもしれません。実は今年の1月に株式会社ホテルケイエスピーから株式会社リヨンドに社名を改めたばかりだからです。

KSP（ケイエスピー）は1989年に日本初の都市型サイエンスパークとして開設された「かながわサイエンスパーク」の略称で、その前年に施設内に設置された会員制ホテル「株式会社ホテルケイエスピー倶楽部」が当社の前身にあたります。その後の1995年にホテルの運営主体となる株式会社ホテルケイエスピーが設立され、会員制ホテルのスタイルから一般の皆様幅広くご利用いただく営業スタイルとし、KSPはもとより地域と共に歩んできました。

―かながわサイエンスパーク内のホテル事業がメインですか。

川田 KSPは研究開発型の企業、ベンチャー企業や起業家たちが集まる研究開発施設で、溝の口駅からシャトルバスで5分。3棟ある施設のうちの西棟で宿泊施設、レストラン、ホールの運営などを手がけ、2011年からは職域食堂（ウイズアスマイル・西棟5階）の運営も受託しました。KSPに入居する約100社、4000人だけでなく、来訪者も利用できるカフェレストランです。

周辺企業や組織、各種団体などの利用も多く、KSPの中核ホテルであると同時に地域のコミュニティホテルとして、自治会館のような役割を果たしてきました。利用者からの要望を受け、高津区役所、多摩区役所、北税務署の職員食堂の運営を手がけたこともあります。新型コロナウイルス感染症の流行で何もかもが大きく変わってしまいました。

コロナ対策として ワーケーションに着目

―ホテルはコロナの影響が大きかった業界のひとつです。

川田 川崎市内に27あるホテルのうち、当ホテルは客室稼働率では常に上位を保ってきました。しかし新型コロナの感染が広まり、「不要不急の外出禁止」や「3密回避」が呼び掛けられると、宴集会利用は7割減りました。地域で中心となって活躍している方々の宴集会の利用が多かっただけに、そうした人たちが率先して自粛せざるを得ない状況は大きな痛手でした。

―そんな危機的状況にどのような対策をされましたか。

川田 ワーケーションという新たなライフスタイルに着目し、2020年2月、KSP西棟2階にコワーキングスペース&シェアオフィス「Tech-Pot」を開設しました。63席のコワーキングスペース、14席のプライベートデスク、起業・事業プロジェクト向けのプライベートルーム15室でスタートしましたが、予約や問い合わせが相次いだので、少人数向けのプライベートルームやWeb会議ブースなども備えた「Tech-Pot+」を増設しました。こうしたサービスの開始は著名な大手ホテルよりも早かったはずです。

―どのような方が利用されているのですか。

川田 在宅ワーカーを中心に、ダブルワークや副業をお持ちの方が多く利用されているようです。大手企業との懇談やベンチャー同士の情報交換など、KSPの機能を使えることがアドバンテージ。館内には神奈川県立川崎図書館もあり、ゲストとの食事も、宿泊もできる。「ホテルのおもてなしで暮らすように働く」というコンセプト通り、使い勝手の良さには自信があります。



コワーキングスペース&シェアオフィス「Tech-Pot」

―宴会場のスペースを有効利用されたようですが、ホールや会議室はいかがですか。

川田 英検・漢検・ファイナンシャルプランナーなどの各種検定試験の会場として利用して頂くことが増えました。ホールは天井が高く開放感があるので、コロナに不安を感じている受験者にも好評です。以前は宴集会の利用が優先で、依頼があっても断らざるを得なかったのですが、その代替として受託しています。

—ホテル本来の宿泊ニーズはどうですか。

川田 都市型ワーケーションスポットとしての宿泊需要も堅調ですが、サッカーのJリーグを中心に、バレーボール、バスケットボール、野球といったスポーツ関係者の利用があります。ホテル玄関前まで大型バスで乗り付けられることに加え、自前の和洋各厨房があるので、カロリー計算や食材の指定など、食事に気を使うアスリートの複雑なオーダーに応えられる点が評価されています。1チームあたり30～40人ということも多く、経営の安定化に役立っています。



広々とした玄関口がスポーツチームに好評

—矢継ぎ早に手を打っている感じがします。

川田 会食や宴集会が激減する中で雇用を確保するには、仕事を生み出す必要があり、考えたらすぐにやる、すぐに動くことが大切です。

1階のレストランもドリンクバー機能の増設、対面式を避けるカウンター席の増設などの改装を行い、新たにピヤガーデンやバーベキューに使えるテラス席も設置しました。資金的にも優先順位を考え、抑えられる所は抑える方針で、たとえば外注していた清掃業務を社内スタッフが行うように切り替えました。何をやるか、次に何をやるべきかを常に考えて運営しています。

コロナを機にリブランディング

—その他にはどんな取り組みをされていますか。

川田 2021年7月に京都市中京区に「HOTEL ARU KYOTO 三条木屋町通り」をオープンしました。「大正浪漫」をコンセプトとしたモダンなデザインが好評で、観光の起点としても絶好の立地です。

「ARU」は「在る」。「時を超えてその場所に在り続けるホテル」でありたいという願いを込めたもので、HOTEL KSPも「HOTEL ARU KSP」に改め、「ARU」ブランドとして展開することにしました。ホ

テル自体はコロナが流行する前に73の客室全ての大規模リニューアルを終えたばかり。8階部分に宿泊者専用ラウンジを設けるなど、結果的にコロナに対応できるような改装になっていたことは幸いでした。

いつの時代においても「感謝」の象徴として用いられてきた「水引」を「ARU」のブランドロゴにあしらったのも、いつまでもKSPとともに在りたい、京都という古都とともに在りたいと願ってのことです。



「HOTEL ARU KYOTO 三条木屋町通り」の客室

—時代とともに変わりつつ、そこに在り続ける。

川田 コロナの終息はまだ見えませんが、ウイズコロナの世界ではホテル業そのものも変わらざるを得ません。そこで従来のような宿泊・宴会需要に頼るのではなく、ホテル、サービスオフィス、コントラクトフードサービスの事業を通じて「ホスピタリティマインド×感動」という新たなライフスタイルを提案していく企業へ脱皮する必要があると考えました。その意気込みを社の内外に明らかにするため、リブランディングの一環として社名変更に踏み切ったのです。

—新たな社名は「リヨンド(LiYOND)」。

川田 Life(生活)とBeyond(～を超えて)を合わせた造語で、長年のホテル経営で培ったホスピタリティマインドに基づき、お客さまを思う心で未来を創ろう、新たなライフスタイルを提案していくという決意を込めました。

—社名変更後の反響はいかがですか。

川田 まだ1年経っていないので、周知されていない面もあります。特に古いお馴染みのお客さまにとっては、コロナ禍でホテルを利用できない間に名前が変わってしまったせいか、「買収されたのか」「外資が入ったのか」と驚かれたり、余計な心配をさせてしまったり…(笑)。

当社は2023年が35周年にあたるため、来年の8月以降、お客さまに還元できるような記念イベントや記念企画を実施する予定

です。年末年始や35周年企画などの発信を通じてホテル名や社名が変わったことをもっとアピールしていきたいと考えています。



コロナ禍を機にテラス席をオープンし、好評を得ている

だいています。お酒を飲む付き合いとは異なるコミュニケーションがゴルフの楽しみの一部ですが、結果的に飲みながらの反省会も増えてしまっています(笑)。



川崎西ロータリークラブ ゴルフコンペにて (右: 川田社長)

サイエンスパーク機能もサポート

—今後の見通しをお聞かせください。

川田 「ホテル」という言葉に象徴される業態はコロナ禍で変質し、業種を超えた再編が必至だと思われます。当社が進めるリブランディングは、企業が自身の利益だけを追求するのではなく、社会の問題解決への貢献を両立する考え方、CSV（共通価値の創造）を通じ、SDGs（持続可能な開発目標の取り組み）を継続的に提案・提供することにもつながります。

そうした視点に立てば、企業や団体、スポーツチームをこれまでとは違った次元や形でサポートできるし、お一人様、カップル、ファミリー、グループそれぞれに対しても、より快適なライフスタイルを提供していけると思います。

—KSPの中核ホテルという他にはない特長をどう生かしていきますか。

川田 2021年10月、日本の東西を代表するサイエンスパークである京都市サーチパーク（KRP）、かながわサイエンスパーク（KSP）と3社連携協定を結びました。当社が運営するKSPや交流施設やTech-Potなどを通じて両サイエンスパークの活性化に寄与するほか、今年4月には「第1回 東西サイエンスパークDAY」の開催をサポートしました。今後もホスピタリティマインドに基づき、スタートアップ企業の支援活動にも協力してまいりたいと思います。

—最後に趣味を教えてください。

川田 スポーツは好きですが、趣味と言えるのはゴルフですね。これまでのご縁の中で、各団体のコンペに度々お邪魔させていた

株式会社リヨンド

川崎市高津区坂戸3-2-1

電話 044-819-2211

profile

川田 哲也 氏（かわだ・てつや）

1963年	川崎市川崎区生まれ
1983年	ホテル業界で働き始め研鑽を積む
2007年	株式会社ホテルケイエスピー入社 総支配人 就任
2015年	株式会社ホテルケイエスピー 取締役総支配人 就任
2018年	株式会社ホテルケイエスピー 代表取締役社長 就任
2022年	株式会社リヨンドへ社名変更 代表取締役社長 就任

川崎西ロータリークラブ会員、川崎北法人会理事、高津工友会オブザーバー、KSP商店会会長を務める

外から見るだけでは分かりません！



見かけは問題ない看板でも…



内部の鉄骨が腐食している場合があります！

経過年数による看板の点検義務

経過年数	1年目	4年目	7年目	10年目	10年目以降
初期点検	○				
定期点検		○	○	○	
特定の点検計画に基づく点検					○



当社は
社内で完結！
コスト削減！



サインエージェンシー(株)エフケイプラン [サービス業部会]

看板事故が起きる前に、点検・メンテナンスを

幸 区

看板（屋外広告物）は、老朽化の原因となる雨や風、日差しなどに常に曝され続けるものです。見た目は問題なくとも、内部で鉄骨が腐食していたり、ボルトが緩んでいたりと、落下事故に発展する場合があります。また、近年では大型地震・大型台風など自然災害や、猛暑・豪雨などの異常気象も、看板の老朽化を進める大きな原因となっています。

落下事故や倒壊を防ぎ、安全に屋外広告を維持する為にも、定期的に点検を行う必要があります。

サインエージェンシーでは、長い経験と高い知識・技術力を持つ広告物点検技士など有資格者による点検業務を自社で一貫して行うことができます。

全国的にも、老朽化等による屋外広告物の落下等の事故は数多く発生しており、安全性の確保が問題となっています。

事故が起きる前に一度、点検・メンテナンスをご検討ください。

【実際に起きた看板事故事例】

静岡市のスーパーで幅9mの大型看板が落下（2022年5月）
福岡市の商業ビルで高さ19mの看板底部が落下（2017年12月）
など

母体である株エフケイプランは、オペレーター付き高所作業車のレンタル会社です。東京・神奈川・千葉・埼玉を中心に関東近県の高所作業をサポートいたします。現場調査から機種選定まで、経験・知識豊富な弊社にお任せください。

照会先

株式会社エフケイプラン
TEL 044-599-8733（サインエージェンシー窓口）
代表取締役 八木 勝利
〒212-0055 幸区南加瀬3-4-2

FKplan
高所テクノサポート

SIGN AGENCY

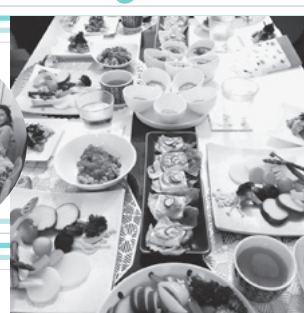


かわさきSDGs
ゴールドパートナー

川崎市は持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

「かわさきSDGsゴールドパートナー」に
認証されています

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



Masumi Cooking [サービス業部会]

ひと手間から生まれる愛情料理

中原区

Masumi Cooking では、料理をして、自分や家族の心や体を健康にし、それが命を大切にすることにも繋がるとお伝えしたいと考えております。

27年間様々な飲食の仕事に携わり、毎日の食事の大切さに驚く事が、数多くありました。創業のきっかけは、OLから自然食レストランに料理人志望で転職し、料理だけでなく経営のノウハウを学んだことです。健康な食事を研究していく中で無農薬野菜を育てる事の大変さなども学び、次第に農家さんと繋がり、応援して行きたいと思うようになりました。

フードロス削減、循環型社会、パートナーシップで目標を達成などのSDGs項目も視野に入れ、食の大切さを伝えて行けるように、現在法人設立準備中で、人材育成などにも取り組んでいく予定です。

調理師・フードコーディネーターの他、健康は食だけでなく運動やメンタル面も大きく影響することからトータルで健康を考える健康管理士1級の資格を取得し、料理レッスンの他にも健康講座や献立作成講座、心と

体の健康イベントとして、他業種の企業様とも共同でイベント、マルシェ等も開催しております。

子育て中の方、これから子育てをされる若い方、健康に気を付けたい中高年の方、どなたでもお気軽にお問合せ下さい。体に優しい発酵料理、野菜多めのお料理を簡単に楽しく作れるようになり、笑顔溢れる食卓作りのお役に立てる事を願っております。



*ライン登録して頂いた方には、簡単なレシピをプレゼント！

健康料理家講座、随時募集中

照会先

Masumi Cooking
代表 大岩 真寿美
〒211-0021 中原区木月住吉町
TEL 090-4177-1386
E-mail masumi19721209@gmail.com
URL <https://masumicooking.com/>



代表・村田景介

1976年12月3日、名古屋市生まれ。
川崎市在住歴は30年以上。
20代後半の頃より消防設備業を始めその業務の面白さ、そして責任の重さにやりがいを感じ、この道18年目。



番頭・ヒロシ

1985年2月25日、東京都町田市生まれ。
かつて村田の同僚であると同時に、その信頼を一身に背負う男。
2年間ほど業界を離れていた時期はあるものの、経験は既に10数年。



若衆・タケヒロ

1989年2月2日、東京都葛飾区生まれ。
2年程都内の消防設備業者で経験を積んだ後、2021年9月に平成め組に加入。
決して無理はしない堅実派ゆえミスは極めて少ない。



見習いアルバイト・チーコ

2004年、6月生まれの18歳。
2022年3月よりアルバイトとして平成め組に加入。
目下の目標は運転免許の取得、そしてその後は消防設備士乙種6類の取得を目指す。

一般社団法人
平成め組

(一社) 平成め組 [専門工事業分科会]

面倒事は火消し屋本舗にお任せあれ！

宮前区

マンションのオーナー様、賃貸経営者の大家さん、又、関係企業の皆様、消防設備の点検・工事に納得していただけますでしょうか。

平成め組は数人希望の小世帯だからこそ、各オーナーの皆様の案件ごとに、親身にご相談に乗らせていただきます。

点検料金を明確にし、不良があった際も「経年劣化です」の一言ではなく、一つ一つ皆様にご納得出来るまで説明し、業務に取り組ませていただきます。

また、大手メーカーなどでは難しい「点検は最低限のことをしてくれるだけで良いからもっと安く…」などのご予算のご相談も可能な範囲でご対応いたします。

川崎市の消防設備点検と言えば「平成め組」と言われるよう目指して、精進して参ります。

是非一度、お問い合わせを頂ければと思います。

我々の現場での振る舞いや丁寧な仕事をその目で確かめください！



照会先

一般社団法人 平成め組
代表 村田 景介
〒216-0003
宮前区有馬4-3-9 アメニティ鷺沼406号
TEL 044-877-4661
携帯 070-5545-2417
URL <https://heisei-megumi.pro/works/>



HP
(毎日更新!)

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



対面保健指導
(藤井社長)



新入社員研修



青空ヨガ教室



稲刈り体験



食育子ども料理教室



オンライン料理メニュー

(株) Eフィットウィル [サービス業部会]

食とスポーツによる健康づくり 従業員の健康を守るお手伝いをいたします

麻生区

健康経営って何？

事業者が、積極的に従業員の健康を管理し、働く環境を整えると、従業員が心身ともに健康な状態で仕事に取り組み、個々の能力を十分に発揮できるようになります。戦略的に健康に投資する健康経営では、業績のアップや社内的にも対外的にも高評価が得られることが実証されています。では、具体的にどうすれば良いのでしょうか？当社では、健康経営エキスパートアドバイザーが御社の抱える健康課題の分析を行い、健康経営導入のアドバイスをいたします。食事や運動のセミナーや従業員の方への個別指導も行っていますので、ぜひご相談ください。

今年度は、協会けんぽ様を通して健康経営を実践する事業所への運動セミナーも担当しています。

地域に根付いた取り組み

川崎市の中でも農地の多い麻生区では、身近な場所で農に触れることができます。市内の農業生産者や地域活動団体と協働するなど、食育にも取り組んでいます。収穫体験や地元の野菜を楽しむイベントを開催しています。農作業は、大人も子どもも体を動かし、旬の野菜でリフレッシュできるので、レクリエーションや福利厚生にもおすすめです。

各種セミナー・イベント等にも対応いたします。
お問い合わせください。

畑から食卓へのおいしい箸渡し

農家さんと消費者を管理栄養士のレシピで箸渡しをするサイトです。
地元野菜を使ったレシピがいっぱい載っています。
<https://www.hashi-watashi.net/>

オンライン食事相談、ヘルシー料理教室、エクササイズ教室

40代から知って欲しい！健康のための運動と食事
減量したい、数値が気になるあなたへ。要予約
<https://www.coubic.com/efitwill>

照会先

株式会社Eフィットウィル
代表取締役 藤井 紀美子

管理栄養士、公認スポーツ栄養士、健康運動指導士、
健康経営エキスパートアドバイザー
東京薬科大学薬学部非常勤講師、文教大学健康栄養学部非常勤講師

〒215-0005 麻生区千代ヶ丘5-9-11
TEL 090-8873-4366
E-mail info@efitwill.co.jp
URL <https://www.efitwill.co.jp/>



価格交渉力を高めるために

中小企業診断士・当所専門相談員 有村 知里

●価格転嫁が難しい中小企業

昨今、円安や海外情勢の影響によって、原材料費やエネルギー価格、物流費や労務費などが上がり、企業の利益率や業績に大きく影響を及ぼしています。

発注元企業に対して、経費の上昇分を適切に価格転嫁できていますでしょうか。

各種の値上がりが見え始めた今年3月の中小企業庁による調査では、直近6カ月分のコスト上昇分を価格転嫁できたかについて「(全) 価格転嫁できていない」が約2割あり、「3割~1割程度しか価格転嫁できていない」という企業と併せると、約半数の企業は価格転嫁が厳しい状況にあります。

発注側企業に対して協議できたかについては、「発注側企業に協議を申込み、話し合いに応じてもらえた」企業割合は6割ありました(協議の結果、価格が変更されなかった場合を含む)。一方、「リスクを恐れて協議を申し込まなかった」「協議の申し込みを行ったが、応じてもらえなかった」「発注側企業から取引価格の減額協議を申し込まれた」など、価格協議自体が厳しいという企業も約1割存在しています。

●価格交渉力を高めるためには

厳しい環境下でも価格交渉を順調に進めるためには、客観的な資料を用意し、他社事例も参考する情報武装が大切です。さらに、価格以外の取引条件の模索、社内の作業工程など、最終的な粗利益率・営業利益率を意識した改善を図ります。

① 関連法令を理解する

下請法への理解は十分でしょうか。問題となりそうな取引行為はありませんか。

② 価格交渉のための資料を準備する

これまでの販売量や価格の推移、原価構成や価格変更の必要性の理由が分かる資料を用意します。相手にとって、自社はどの程度重要な取引先なのか、なぜ自社が受注できているかなど、自社の強みも把握します。同時に、市場データ(統計や業界データ)など客観的な資料・数値をもとに、価格上昇の必要性をアピールします。

③ 代案も用意する

直接的な価格交渉だけでなく、取引先のニーズに合致しながらも譲歩できる提案ができないか検討します。

- 1) 原価関連: より効率的な加工方法や材料への変更、設計変更や工程の見直しなど
- 2) 物流費関連: 納品頻度や納品単位の変更、倉庫の変更、包装方法の変更など
- 3) 人件費関連: サービス対応の変更、納品後のメンテナンスフリー化の提案など
- 4) 管理費関連: 不必要に厳しい検査基準の変更、稼働していない金型の管理費軽減など

次の資料(※)も参考に、様々な観点から価格交渉にあたっていきましょう。なお、長期的には取引先の分散化を図り、1社への依存度を低くするなど抜本的対策も望まれるところです。

※中小企業・小規模事業者のための価格交渉ノウハウ・ハンドブック(中小企業庁発行)

あなたの企業をサポートします!

経営相談のご案内 [経営相談のご案内]

当所経営指導員や専門相談員(弁護士・税理士・中小企業診断士他)が、経営に関する悩み・ご相談にお応えします。お近くの本部・支所までお気軽にご相談ください!

このコーナーは、「儲かる! 商売に役立つ ワンポイント」と題し、商売に役立つヒント、便利な情報・制度などをご紹介します。日々のご商売に、ぜひお役立てください。

ITを 事例からひも解く

IT経営マガジン「COMPASS」編集長 石原 由美子

「辞めます……」と言われる前に、会社ができること

本連載では、IT経営マガジン「COMPASS」に掲載した全国のIT活用事例をもとに、中小企業の経営において、ITがどのように役立つかを、解説していきます。

苦労して採用したスタッフ。長く働いてもらえるよう、さまざまな工夫をされていらっしゃると思います。とはいえ、仕事内容によっては、いつも顔を合わせているとは限りませんし、スタッフ側は職場で不安なことがあっても上司に相談するのは勇気がいるでしょう。面談しても本音が言えないかもしれません。最近では、この分野にもITが役立つようになってきました。経営者・管理職とスタッフの間にあるコミュニケーションギャップを埋めるITツールを活用して成果を上げている企業の事例を見ていきましょう。

「COMPASS」2021年夏号から転載（記載内容は掲載時点のもの）

<会社紹介>

東洋ネクスト株式会社

宮城県仙台市青葉区一番町2-4-1

読売仙台一番町ビル10F

設立: 2016年

従業員数: 220人(パート・アルバイト・派遣含む)

事業内容: 人材派遣、人材紹介、採用コンサルティング事業

URL <http://toyonext.co.jp/company>

「離職を減らし長く働いてもらえるよう、スタッフとの対話には力を入れてきました。しかし、人数が増えると物理的な限界もあります……」

宮城県仙台市の人材派遣会社・東洋ネクストの佐藤章央社長は、「多様な働き方を先取り」するユニークな事業展開を行っている。例えば毎日営業する飲食店が一人のスタッフを求めているとき、一人が30日間働くわけにはいかないが、平日午前中のみ、平日を週3日、土日可能といったさまざまな就労形態のスタッフを時間帯や曜日で組み合わせ、双方のニーズに对应しているのだ。派遣スタッフが評価を受けて、3年後の直接雇用につなげるのが一番の望みだという。

しかし、業種にかかわらず、働き手の離職は悩みの種だ。欠員が出た現場の対応はもちろんのこと、働く側も悩みや不満を抱えたまま解決できずに退職し、成長の機会を失うことになる。毎日顔を合わせるオフィス勤務以上に、店舗などの現場に分かれる業態では、「辞めたい」と言われて初めて問題に気づく

ことも多々ある。

東洋ネクストでは、自社の派遣スタッフに適宜聞き取りを行い、派遣先企業にもレポートしているが、管理者によってスタッフの言葉を受け止める感度にばらつきがあり、また、スタッフ数が増えると面談機会を逃すなど、課題も生じていた。

「デジタルでスタッフの心の状態を可視化でき、離職の理由を知って適切な対応ができればどんなに良いかと考えていた2020年夏に、『マインドウェザー』を知りました」

佐藤社長は、新しいITツールとの出会いをこのように話す。

「マインドウェザー」は洋服のお直し業を営むビック・ママが開発した、スタッフの「心もよう」を可視化するクラウドサービスだ。スタッフはLINEを通じてサービスサイトに接続し、気軽に今日の「心の天気」(晴れ、曇りなど、直感的に選ぶ)を回答したり、困りごとやサポートしてほしいことなどを書き込んだりできる。管理者はスタッフ一人ひとりのコンディションや書き込み内容を管理画面で把握し、意見を受け止め、面談など状況に応じたきめ細かい対応を行っている。

取り組みを通じて、離職率を50%減らすことに成功した。

同時に、管理者側の課題も見えてきたという。

「上がってきた声に対するレスポンスが『こんなに出来ていないのだ』と気づきました」

佐藤社長はこう打ち明ける。

例えば、書き込まれた内容を見て、感情的にならず「事」に向かい合えるか。どう声を掛ければモチベーションが上がり笑顔で働いてもらえるのか。素早く適切なレスポンスを返せるかなど。離職の多さ＝マネジメント層の弱さでもあったのだ。

離職の課題に向き合ってきた経験と実績をもとに、今後はスタッフの定着率を上げるノウハウを持った「HRコンシェルジュ」の事業展開も模索している。

「東北は30年後に人口が30%減少するといわれています。だからこそ、人事機能は大変重要です。採用・教育・定着面で地域に貢献していきたい」と、佐藤社長は今後の展開を語った。

【事例からヨミトル】

・離職を防ぐ対応策は、スタッフの状況を「知る」ことから始まります。

・現場の声をもとに、スマートフォンを使って、スタッフが簡単に「現在の状況」を伝えられるITツールが生み出されました。

・管理者側の対応も見える化すると、スキルアップにつなげることができます。

一つのジャンルをコンプリートするという“尖り方”

「オタクの基本はリストを埋めること」という言葉があります。ある分野でマニアになるような人は、自分の好きなものや、手に入りやすいものだけで満足できず、その分野の全てをコンプリート（完全制覇）しないではいけない、という意味です。

若者に限らず、所得が伸びない時代の消費スタイルとして、特にこだわりのないところは節約し、好きな分野にはお金を使う、一人の中で二極分化の傾向が出ています。

東京・築地にクニザケ屋（KUNIZAKE-YA）という小さな立ち飲みショットバーがあります。この店は47都道府県の地酒が必ずそろっているというコンセプトが売りです。お客さんは「今日は〇〇県と〇〇県」といった具合に注文します。ただし各地全ての有名銘柄を網羅しているわけではなく、1県に一つの銘柄は有名・無名を問わずマスターの考えでそろえていて、それが随時入れ替わる仕組みです。おつまみも全国各地から日本酒に合うものが10種類ほど提供されます。

小さな個人経営の店なので、たくさんの在庫を持てません。それぞれ4合瓶（720ml）単位で冷蔵庫に入れて管理して提供し、一つの銘柄がなくなれば、また次の銘柄の瓶に入れ替えるといった具合です。この店は、もともと旅行マニアだったマスターが各地を旅するうちに出会ったお酒を紹介したいということから、脱サラして始めました。今でも、月に1度は定期的に全国各地を旅して酒蔵を訪問したり、地方の酒屋さんを巡ったりすることで、東京ではなかなかお目にかかれない

銘柄の地酒を仕入れて提供しています。

「47都道府県のお酒を必ず置く店」というのは、ある意味、自身がマニアであり、飲食業の素人の発想だから実現できたコンセプトともいえそうです。まず、飲食店の経営を普通に考えれば、安定して売れて利益率の高い商品だけを、まとめたり定期的に仕入れたりすることで原価を下げたいと考えるでしょう。売れるかどうか分からない在庫を少量ずつ多品目で持つのは基本的にプロなら避けたい方向です。

先ほど紹介した一つの銘柄は4合瓶単位で仕入れて売るのも、こうしたリスクを減らす工夫ですが、ほかにも提供する単位を小さくして、できるだけ多くの銘柄を満遍なく試してもらい、在庫の偏りを減らすようにしています。日本酒にこだわる居酒屋でよくあるのは、1合（180ml）単位や、その半分の5勺（しゃく）（90ml）が入るグラスで提供する方法です。何人かでシェアする場合は、2合単位で出す場合もあります。

クニザケ屋では、立ち飲みの一人客が多いため、提供は5勺のグラス単位ですが、さらに小さい60mlのグラスでも提供しています。自分が知らない地域の知らない銘柄を少しずつ試してみたいという客も多く、この方が量より種類というニーズに合っています。

こうして47都道府県を完全制覇するというコンセプトの店が実現しました。立ち飲みの気軽さと、いろいろな地域の日本酒を経験できるということで、特に日本酒に興味を持ち始めた女性客に人気の店になっています。

色づく信州・安曇野 三連ダムの紅葉巡り

奈川渡・水殿・稲核ダム、国宝松本城 他
長野県
松本市近郊



①



②



③



④

静かなダム湖の水面に、鮮やかな紅葉が映えます。色づく谷間には、風に揺れる古い吊り橋。快晴の空には、飛行機雲が一筋。松本市の郊外を流れる梓（あずさ）川。その上流には「安曇（あづみ）三ダム」と呼ばれる、三つのダムが連なります。秋にはそれぞれ、趣きある紅葉景色を楽しむことができます。

今回のぶらり旅は、長野県松本市とその近郊を訪れました。古くは安曇野（あづみの）と呼ばれた、松本盆地山間部。今が紅葉の盛りとなっています。

高名な北アルプス・槍ヶ岳を源流とする梓川。その流域には、奈川渡（ながわど）、水殿（みどの）、稲核（いねこき）の三つのアーチ式コンクリートダムが連なります。最上流の奈川渡ダムは、黒部ダムなどに続く、国内第三位の規模を誇ります。これら大きなダムが近距離で続く姿は、ダム王国の我が国でも、珍しい構造となっています。

各ダム湖畔と梓川河畔は、国道158号線

で繋がれています。穏やかな峠道は、のんびりドライブに好適です。ダム施設には、資料館や展望所、公園が備えられ、ダイナミックな景観を手軽に楽しむことができます。

11月上旬から中旬にかけて、この地域は山あいの紅葉と、盆地内の平野の紅葉を同時に楽しめます。ダム湖のワイルドな紅葉、松本城のお堀に映える紅葉、神社の厳かな紅葉等々。信州の秋の美しさを堪能することができます。絶好の季節です。

食のレベルが高いのも、信州・安曇野の良いところ。そして自慢の、地の日本酒とワイン。どちらにもぴったりなのが、伝統の「山賊焼き」です。たっぷりのんにくを効かせ、じっくり揚げた鳥のもも肉は、あつあつジューシー。お皿からはみ出る大きさも、あつという間にペロリと完食です。



- アクセス 【自動車】 東名高速→圏央道→中央自動車道→長野自動車道→松本IC→国道158号
【電車】 川崎駅→東京駅→JR長野新幹線→長野駅→JRしなの→松本駅→松本市営バス奈川線
【高速バス】 新宿駅西口→松本バスターミナル
- キャプション ①：水殿ダムと旧開発道路の遺構。②：高さ150m。日本第三位の奈川渡ダム。③：言わずと知れた、国宝松本城。④：大満足の山賊焼き。
○ 文末：お気に入りのお店「8オンス」。松本は、立呑み、居酒屋のレベルも当然高いです。（松本市役所観光プロモーション課、☎0263-34-8307）

※新型コロナウイルス感染症の状況によって、各所の営業形態が変更される可能性があります。ご確認ください。