

HOKUTOの社員を応援！

# 福利厚生 紹介

第1弾

## 資格取得補助、 どうやって使う？

### 資格一例

- はんだ付け検定
- 日本溶接協会マイクロソルダリング技術の実装工程技術者資格(APE)
- QC検定

### 業務時間内での学習が可能！

会社から指定される資格は特になく、従業員が受けたいものを申請。それが承認されれば受講が可能な制度です。資格の取得にかかる費用は、会社が全額負担。また、業務時間内に資格取得のための学習が可能です。

### こんな人がチャレンジしていました！

#### はんだ付け検定1級に合格した方

入社2年目で、本人から受けたいと申請がありました。検定を受けるにあたり、練習キットを購入。わからないことはスキルのある社員に聞きながら、就業中に練習していました。2023年12月に申請があり、2月に検定試験、3月の合格発表で一発合格。当社では1級を持っている社員はその方しかいないため、わからないことがあるとその方に聞きに行く従業員が増えた印象です。事業所内には認定証も貼り出していて、社外から来客があったときにもよいPRになっていると思います。

HOKUTOでより快適に、気持ちよく働いていただくために、様々な福利厚生制度があります。第一弾では「資格取得補助」についてご紹介いたします！

秋田事業所  
秋田事業所所長代理 経理・総務  
いしむら まきこ  
石村 真樹子さん



### 資格取得補助

受験できる資格：従業員が受けたい資格  
受験費用：会社が全額負担！

### 補助を受けるための手続き

- ①持ち場の上司に希望を伝える
- ②資格取得に必要なものを上司に稟議書で上げる。

上記対応が終われば、あとは購買部で対応します！  
ネット上での申請が必要になりますが、直接声がけをしていただければ、申請当日に承認がおります！

### デジタルスキルの習得も！

現在、社長の推薦を受けた社員6名がデジタル人材育成教育を受けています。この教育課程を終了すると、ロボットなどを使用した業務のデジタル化が可能になります。



### 自分の好きな資格を、好きなだけ

会社から「この分野の資格を取得してほしい」と指定されることなく、専門外のものでもご自分の好きな資格を選んで申請することが可能です。承認がおりたら、どのような資格も取得を目指せます！ぜひ、積極的に申請していただければと思います。

社内報

# 02

2024.8.25 発行

# HOKUTO TIMES

interview

代表取締役社長  
いしむら まきこ  
石村 龍二



(前編の続き)

女手一つで育ててくれた母に迷惑をかけまいと、アルバイトに精を出す学生時代を過ごした石村社長。若いうちから社会に出て、世の中の動きを感じ取ってきました。タイでの駐在経験を経て日本の製造業の未来を憂い、先手を打つべく1社依存を脱却し、販路を拡大していきます。こうした中、2012年の創業に先立ち、石村社長にとってのある大きな転機が訪れます。

### 2012年の創業に至るまで、印象深かった出来事をお聞かせください。

2008年(平成20年)のことです。当時、私は出張で横浜にある大手メーカーのところに通っていました。その年の8月、アメリカでリーマン・ショックが起こったのです。私にとっては海の向こうの出来事でしたが、世界的なメーカーはすぐ

にコスト削減に向けて動き出しました。そして、じわじわとその余波が日本に届き、多くの業界が苦境に立たされていったのです。

当時、私は秋田にいました。しかし、地方と都心とでは、情報や景気の伝達スピードが大きく異なります。体感としては、3か月ほど遅いでしょう。地方にいては時代の波に乗り遅れてしまうと思い、オーナーに嘆願して2009年(平成21年)2月、単身で東京に進出しました。

### 創業に際してのエピソードをお聞かせください。

東京に出てきたばかりのころは景気が悪く、営業に行ってもほとんど仕事が取れません。景気の波をいち早くつかむためにも、東京で踏ん張ろうと思いました。

1年ほどすると、少しずつ業績が上がっていき、

事業は軌道に乗ります。毎年正月には秋田に帰り、オーナーに今期の報告と来期の事業計画を伝えました。2012年の1月2日、いつものようにオーナーに年始の挨拶とともに事業計画を話したところ、「これほど見込み額があるなら、自分で起業したほうがいい。やってみろ」とおっしゃったのです。その言葉に背中を押され、1か月後の2月2日に株式会社HOKUTOを創業しました。

### 創業当初、最も大変だった時期はいつですか。

最初の3年間でしょうか。とにかく新規開拓に集中した時期でした。2016年に、あるおしぼりメーカーさんの製造プロジェクトを任されることになり、銀行からも数千万円の資金を調達して設備を整えました。しかし、先方の品質基準が実態に即しておらず、どうにもこうにも製造に移れません。収入がない状態が続き、いよいよ事業をたたまなければならないかもしれないと思いました。

そのときに力になってくれたのが、現在、HOKUTOの経営企画室で弊社の事業運営に携わっていただいている宮島室長です。プロジェクトのマネジメントとして、お客様との折衝を行っていただきました。製造を進めながらより高い品質を追求していくことで先方にもご納得いただき、製造に踏み切れたのです。

### 石村社長が仕事をする上で大切にしていることを教えてください。

「先義後利」です。通常、営業は自分の会社にとって「売りたいもの」を売ります。しかし、場合によっては相手への「押し付け」になってしまうかもしれません。それならばお客様の課題を聞き、その解決を手助けする延長線上に自分たちの商品やサービスがある、という考えを持つべきだと思いました。

そうした考えでこの会社をスタートし、一気に実績が上がりました。「義を持てば、利益は後からついてくる」。それが、自分の行動から得た教訓です。

### 最後に、社員の皆様にメッセージをお願いします。

何事もチャレンジ精神を忘れずにいてください。ルーティンワークを続けるほうが安心できるかもしれませんが、これからAIやITの発展で世の中が大きく変わっていくなかで、自分たちも進化しなければ時代の波に乗り遅れてしまうでしょう。DX（デジタルトランスフォーメーション）導入もその一環。ぜひ新しいことを学び、自分のスキルにしてください。そのためのサポートは、惜しみません。

そしてもう1つ、プライベートも全力で楽しんでほしいと願っています。私自身が多趣味で、釣りやゴルフ、スキーもしますし、先日は船舶免許も取得しました。遊びも全力で向き合えば、仕事の糧になるはずですよ。

「先義後利」の精神で、発展してきたHOKUTO。「今後は社内報を通じて、その精神を受け継ぐ仲間活躍をお届けしたい」と石村社長は語ります。これからの挑戦に、ますます期待が高まります。



▲趣味の釣りで釣り上げた魚



▲趣味の筋トレ



横浜事業所の  
ここがすごい!

## 首都圏のお客様の 一番近くで 開発ができる

ものづくりにおいて、お客様が「今」抱える困りごとであったり、「今」作りたいものを見にいったりすることが重要。その点で、首都圏をフットワーク軽く回れる横浜に拠点を構えていることは大きなアドバンテージになっています。

## メンバー全員が コミュニケーションを とれている

一人ひとりが得意とする分野は異なります。それだけに、お互いの得意を活かして忌憚なく意見交換できるのも強みです。仕事上の疑問に対して、専門外の意外な角度から回答を導き出してくれたり、たわいもない雑談の中から仕事のアイデア出しにつながるヒントを無意識に与えてくれたり。日ごろからお互いにコミュニケーションがとれているからこそ、できることです。



今後はここに注力!

## 業務改善のための 整備を着々と……

仕事量の増加にともなって、業務をよりシステムティックにする必要があると考え、約3年前から業務改善に取り組んでいます。具体的には、第一に情報インフラの整備。次に業務規定の整備や、作業の進め方といったフローの整備。その次に、各フローに従った帳票類の整備。これらを1つずつ順次行っているところです。整備を進めた結果出てくる新たな課題もあり、現時点で目標としているところの半分くらいの進捗で、あと2年くらいはかかるかなという印象。今のところ、計画どおり順調に進んでいます。

### 他拠点の皆さんへメッセージ

日ごろから、横浜事業所で得たお客様の案件を実際の製品にしてくれる工場の皆さんを頼りにしています。横浜事業所では売上をつくる工場の稼働を支えるよう、工場に新しい受注案件を届けるよう、努力をしていきますので、工場の皆さんには製品製造の面でサポートしていただけるとありがたく思います。これからもお互いにフォローし合いましょう。

