

KOIZUMI

小泉産業株式会社

発行：2021年8月

〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-3-7
TEL：06-6262-1391 FAX：06-6262-1490

<https://www.koizumi.co.jp/>



この製品は、適切に管理されたFSC®
認証林およびその他の管理された供
給源からの原材料で作られています。



この印刷物は、石油系溶剤を
含まないUVインキを使用し、
印刷しています。

COMMUNICATION REPORT 2021

小泉産業グループ

KOIZUMI
— 違う発想がある

KOIZUMI SPIRITS

お客様を思う姿勢
粘り強さ、積極性、情熱、
そしてアイデアとセンス

300年以上の歴史の中では、「戦争」「不況」「統制」「リーダーの急逝」「市場変化」など、さまざまな苦境を数多く経験してきた。それらを乗り越えられた最大の要因は、社員の気質（粘り強さ、積極性、情熱、忍耐など）であり、その経験が、お客様に価値を提供する「アイデア」「センス」を生んできたといっても過言ではない。そしてそれらのスピリッツは、人を変え、カタチを変え現代にも息づき、お客様から信頼をいただくゆえんとなっている。

1716年の創業以来、
小泉産業グループは人々が求めるモノや価値を、
いち早くカタチにして贈り届けてきました。
一貫させてきたのは、お客様を第一に考え、
マーケットの動きを読み、
未来を見つめる視点を忘れないことです。
そしてそうした活動の根底では、
商品、サービス、ソリューション、
それらを「人から人へ。」届けることを大切にし続けてきました。
「コイズミスピリッツ」とも言うべきその精神が
どのように生み出され、育まれてきたのか。
当社の歩みとともにご紹介します。

「**三方よし**」
すべての発想の基本

SDGsの観点などから世の中で「三方よし」の精神が、改めて注目されている。その中で当社は創業以来、時代に適応させながら、この精神を継承し、お客様に価値として還元し続けている。また、「自分たちだけ、儲かればよいではない」という考え方が経営や社員教育でも重視され、仕事に対する心掛けになっている。

「**特殊特
殊特
殊主義**」
時代の流れと
お客様ニーズに
お客様に
ニーズに
お客様に
ニーズに

「特殊特製品主義」こそが、変化の激しい時代を乗り切り、将来を切り拓くための貴重な宝になるという考えを戦前から貫き継承している。これは現在のブランドステートメント「__違う発想がある」につながっている。また、この考えの根本には「時代の流れとお客様のニーズをいち早く知る」がある。

「**人格の育成向上**」
ベースにした
商道德と
社員教育

この言葉は、「近江商人」のよき伝統である「社員教育（当時は社員の子弟）」が継承されたもので、グループの社でもある。「商道德」と「社員教育」のベースに常に「人格の育成向上」を置き、現在も「コイズミアカデミー」など階層ごとの教育を熱心に行っている。

進取の気性を
「**違う**」
表す
「**発想がある**」

従来の習わしにとらわれることなく、積極的に新しい物事へ取り組む気質や性格を指す「進取の気性」は、まさにブランドステートメント「__違う発想がある」そのもの。過去の市場参入や商品・サービスの開発などでも、時代の一歩先を行く「価値」を、お客様に提供し続けてきた。

はじめに「ヒト」ありき。

KOIZUMIの経営を支える哲学

300年を超える小泉産業グループの歴史には、「ヒト」を経営の根幹に据える哲学が息づいています。「ヒト」が創り、磨き上げてきた KOIZUMIの軌跡をたどります。

「三方よし」をベースに、
「人格の育成向上」による発展を目指す

今もなお、多くの企業が経営の手本とする近江商人の「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」。「近江商人をルーツとする小泉産業グループは、その「三方よし」の精神を大切に継承しながら、独自の経営哲学による企業文化を醸成し、300年以上にわたり事業を営んできました。

社章の▼(ミツウロコ)は、得意先、取引先、会社の基盤を築いた先人への感謝を忘れない「三恩主義」の思いを表現。また、企業の持続的な発展の源泉を「ヒト」と捉え、その意味を社是「人格の育成向上」に込め、その本質を継承するための従業員教育を徹底し続けています。

1716年 創業（近江商人 小泉太兵衛 麻布の行商に出る）

1871年 近代創業元年（大阪・船場の備後町に出店。創業の精神ができる）

1904年 三恩主義に基づく社章▼を制定。社是「人格の育成向上」ができる



近江商人



昭和20年代の社員教育資料。当時すでに、マズローの欲求5段階説に言及



商人道の基本として「人格の育成向上」の浸透に情熱を傾けた立澤四郎専務（左）

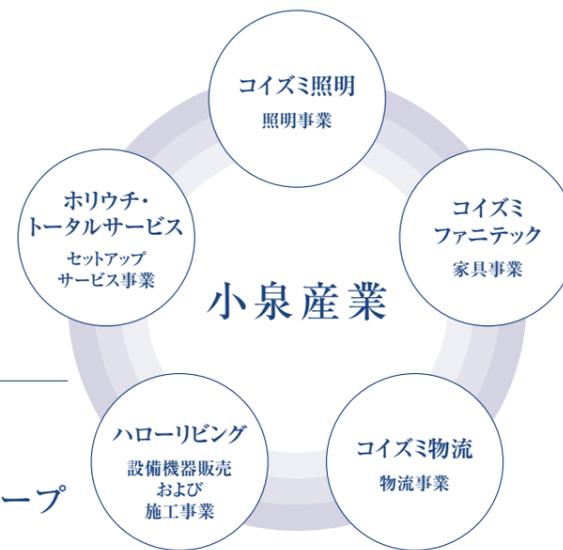


西教寺での新入社員研修

社会の変化、
お客様ニーズに対応し、
市場を導くための組織へ
柔軟に進化

いち早く社会の変化を読み、お客様ニーズをつかむ「マーケットイン」思考をベースに、他社にはない価値を提案する「特殊特微品主義」を使命に事業を展開し、発展を続けてきた小泉産業グループ。

その使命を果たすため、常に最適な事業構成や組織を模索。時代に即した柔軟な経営体制によりお客様、そして社会への貢献を目指してきました。現在は、「モノ売りからコト売りへ」という発想のもと、グループの総合力によるシナジー効果で、お客様に付加価値を提供できる体制を敷いています。



シナジー
効果を図る
小泉産業グループ

- 1943年 航空機ゲージの加工販売等を手掛ける「五光精機工業株」設立（戦時下の統制により繊維から業態を転換）
- 1946年 「小泉産業株」に改称（電気製品の製造卸業を開始。照明事業への第一歩を踏み出す）
- 1957年 照明市場に本格参入
- 1967年 家具市場に本格参入
- 1981年 「株ハローリビング」設立
- 1985年 照明、インテリア、商事の3事業本部制を確立
- 1989年 商事事業本部を分離。「小泉成器株」設立（卸売業と分離することで、ブランドメーカーを目指す）
- 1999年 「コイズミ物流株」設立
- 2006年 照明事業と家具事業を分社し、小泉産業株は純粋持株会社となる（事業の自主独立性を高める狙い）
- 2013年 「株ホリウチ・トータルサービス」がグループに加入



「特殊特微品主義」を提唱した
三代目小泉重助

責任を果たし、
信頼を築く、
思いの詰まった
「ブランド推進」

小泉産業グループにとってブランドは、社会とお客様に対して果たすべき責任、約束の象徴であり、従業員の心、意識を結束させ、企業の成長につなげるためのモチベーションの象徴でもあります。

経営層と従業員がともに作り上げた、現在のブランドロゴも、KOIZUMIブランドの存在意義（ブランドパーパス）が集約された、熱い思いの詰まったものです。

これからもKOIZUMIブランドに、誇りと責任を持ち、さまざまな価値を提供していく考えです。

- 1980年 創業110周年を期に、インナーブランディング活動として、意識改革を促す「テイクオフ大会」を、全社員を集めて開催
- 1981年 組織構造改革と社員の意識変革を図る「ニューボーン活動」が始動
- 1986年 CI導入。新たなシンボルマーク（当時）**KOIZUMI**を作成。企業理念と企業イメージの見直しと全体最適化を目指す
- 2015年 ブランドを刷新。ブランドアイデンティティを明確化し、新たなロゴとステートメントを作成。ブランド推進の専任部署も設置

KOIZUMI
— 違う発想がある

商品とサービスに
磨きをかけ、
お客様と社会に
貢献する

1947

コイズミ照明機器のルーツ
「電気スタンド」

敗戦から2年目、家庭電化時代の到来を予測し、電気生活用品を開発。その一つが電気スタンド。以後、フレキシブルスタンドに始まり、カットスタンドや和風スタンド、そして蛍光灯スタンドへと進化



1966

業界初の蛍光灯付き学習机「螢雪」

高度経済成長で人々の生活にはゆとりが生まれ、モノへの投資のみならず、子どもへの投資・教育熱も高まった。そこに着目し、自社の照明技術を活かした、業界初の蛍光灯付き学習机を発売した



1967

業界初の試み「照明のショールーム」

昭和40年代には照明を販売する取引先が急増。売り方がわかりづらい照明器具の「売り方提案の場」としてショールームを開設。商品を見るだけでなく、売場づくりや提案のノウハウも提供した



料理ができる食卓
クックテーブル「晚餐」

住宅の洋風化でダイニングテーブルの需要が伸びる中、「鍋料理で、ガスコンロの準備が手間」という主婦の声に着目。開発したガスコンロ付きのテーブルは、お客様ニーズにマッチし、大ヒット商品となった



1973

照明設計のノウハウを提供
「ライティングアカデミー」

照明には器具と、光が生み出す空間演出の両面がある。空間づくりに大きな影響を与える照明設計のノウハウを、プロの方々に伝えることで照明文化の発展を目指した



1976

光を知り尽くした
プロフェッショナルチーム「LCR」

「空間は光が構成する」という考えのもと、早くから照明設計を専門に担う部門 LCR (Lighting Creative Room) を設置。商業施設などの先進的な空間を対象に、数々の照明提案を行ってきた



1977

資源枯渇への対応と
コストダウンを両立
「ラバーウッド」の採用

ラバーウッド(ゴムの木)は、本来は廃材になるのだが、その硬さと手触り、そして成長の早さに着目。成長が早く、値段が安く、安定的に調達できる「一石三鳥」の素材として採用した



1978

棚を外せば高校まで
「6・3・3で12年」使える学習机

従来の学習机は、本体と棚の一体型が主流。上級生でも平机として長く使えるよう、棚の取り外しができる設計で開発した新しい学習机は「6・3・3で12年」のキャッチコピーとともに普及した



1982

動くあかりのショールーム
「ライティング・セポアール」

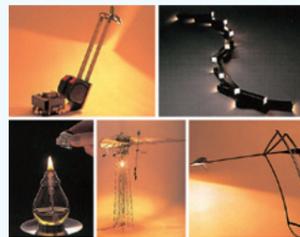
「現物を確かめてから決めたい」という要望に応えるため、トレーラーを改造したショールームを特注。「全国津々浦々までショールーム」という発想で、全国のお客様に向け移動展示を行った



1987

コイズミ国際学生照明デザインコンペ

若き人材の育成とあかり文化の普及を目的に、世界の学生を対象とした、世界唯一の照明デザインコンペを創設。以来25回開催し、応募者は延べ42カ国、3万3千人にのぼった



1988

時代を変えた省エネ照明
「インバータ照明器具」

省エネのトレンドを背景に開発された高効率、静音、瞬時点灯などが特長のインバータ回路。専門メーカーでいち早く商品化に取り組んだ当社は、充実のラインアップでお客様の要望に応えた



1990

学習机の新常識「インバータデスク」

照明業界で早くからインバータ器具の開発に取り組んできた当社は、業界に先駆けて、学習机の照明にも、目にやさしいインバータライトを導入。学習机の「新しいスタンダード」を確立した



体感型ショールーム
「コイズミライティングシアター イズム」

従来の「器具のコーディネート」中心の考え方とは一線を画し、ショールームに「体感」の概念を導入。さまざまなシミュレーション装置を導入した設備は、業界に新たな風を吹き込んだ



1991

専門メーカーとしての
技術ベースを確立
「開発技術センター」

独自の照明技術の研究・開発をテーマに生まれた開発技術センター。商品開発に必要な基礎応用技術を研究する部門、デザインから商品化まで担う部門などを設け、技術ベースの確立に取り組んだ



1997

ホームページによる情報発信

普及率10%程度というインターネット黎明期に、業界でいち早くホームページを開設。お客様満足向上と透明性の高い経営を目指し、商品、リクルート、経営など、さまざまな情報発信を強化した



1999

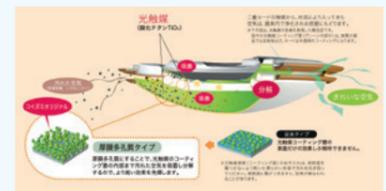
子ども用の学習家具に安心・安全を
「健康デスク宣言」

子どもが使う学習家具こそ安心・安全であるべき。その考え方に基づき実施した「健康デスク宣言」。健康・安全・環境を考慮し、ホルムアルデヒドやダイオキシンなどへの対策を講じた



空気を浄化するあかり「光触媒照明」

光触媒と紫外線の特長を組み合わせるという発想から生まれた、室内の空気を清浄に保つ機能がある照明器具。シックハウス症候群が社会問題化した当時、発売当初から注目を集めた



2001
2002

ISO9001
認証取得

ISO14001
認証取得

照明事業で「ISO9001」
「ISO14001」の認証取得

2001年に品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」、2002年に環境マネジメントシステムの国際規格「ISO14001」の認証を取得。品質保証体制と環境経営機能の強化に取り組んだ

2006

学習机の新しいカタチ 「ステップアップデスク」

「机+上棚」から「机+書棚」への発想転換で、机と書棚を「合体式」と「分離式」のどちらでも使用可能にし、子どもの成長に合わせた自由な使い方を提案。この手法は、翌年の他社新商品でも多く採用された



2012

児童養護施設への 「学習デスク寄贈活動」

児童養護施設の子どもたちへ、自社の学習机を寄贈。ただ商品を送るだけでなく、社員が現場で子どもたちと一緒に組み立てる活動は、物心両面での支援として寄贈先からも喜ばれている



2013

LED照明提案型スタジオ「KLOS」

LED照明の最適化提案や最新技術紹介など、お客様との双方向コミュニケーションによる課題解決を目指す、これからのイノベーションの場として開設。室内の表情を変えながら施設全体で光のあり方を表現できる



2014

照明制御の国際規格 「DALI」対応商品の発売

快適な空間を実現する照明制御技術として、大型施設やオフィスで普及が進むDALI。コイズミ照明は、他社に先駆けてDALI対応商品の開発に着手し発売した



2017

あかり文化創造拠点 「コイズミ照明 R&Dセンター」竣工

「あかりの杜」をコンセプトとした、LEDに特化した研究・開発施設兼実践型ショールーム。最新の照明設備を備え、環境や働き方などにも配慮した革新的オフィスは、お客様からも高い評価をいただいている



2018

照明制御システム「TRee」開発

住宅のIoT化に対応し、家中の照明をコントロールできる「TRee」システムを開発。スマートスピーカーとも連携し、話しかけるだけで、設定したシーンに変更したり調光・調色のコントロールができる



2020

照明専門メーカー初の試み 「BIMデータ」の提供

設計、施工から管理まで、建築の新たなシステムとして、大型プロジェクトで導入が進むBIM (Building Information Modeling)。設計者や施工者の生産性向上に貢献するため、照明専門メーカー初のデータ提供を開始した



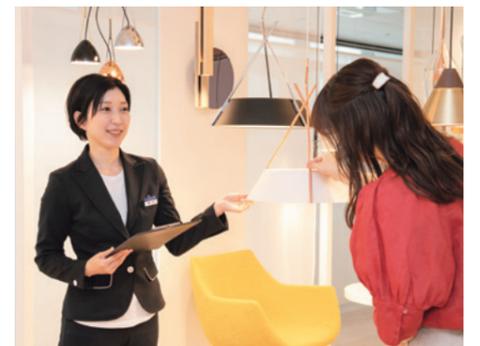
「違う発想がある」
商品とサービスを
これからも。

CONTENTS

COMMUNICATION REPORT 2021

INTRODUCTION

- 10 グループトップメッセージ
- 11 小泉産業グループの事業紹介
- 12 グループシナジー事例
 - 12 ホテルリソル上野
- 14 コイズミ照明株式会社
 - 14 トップメッセージ
 - 15 三栄建設 鉄構事業本部新事務所
 - 18 AUTOMATION ANYWHERE OFFICE
 - 20 #カミハチキテル
 - 22 三菱地所ホーム/K様邸
- 24 コイズミファニテック株式会社
 - 24 トップメッセージ
 - 25 Webサイトを刷新し情報提供を強化
- 26 コイズミ物流株式会社
 - 26 トップメッセージ
 - 27 3PLサービスで、お客様の通販事業に貢献
- 28 株式会社ハローリビング
 - 28 トップメッセージ
 - 29 オフィス内装工事のワンストップサービスを提供
- 30 株式会社ホリウチ・トータルサービス
 - 30 トップメッセージ
 - 31 開業ホテルの搬入・設置管理
- 32 KOIZUMIのSDGsへの取り組み
- 34 KOIZUMI SPIRITS
～「ヒト」を大切に。これまでも、これからも～
- 38 小泉産業グループ 概要



当COMMUNICATION REPORTは、新型コロナウイルス感染拡大に十分に配慮した上で、制作を行っております。



小泉産業株式会社
代表取締役社長

権藤 浩二

グッド・カンパニーを目指して、 一歩ずつ前進していきたい

小泉産業グループの2020年度の計画は、新型コロナウイルスの感染拡大により一時期は計画の修正を検討しました。しかし、あえて修正をせず前進することを決定。感染のリスクが高い活動はすべて自粛しましたが、社員には「三密は回避しても、心の密は深めるように」と伝え、テレワークでもコミュニケーションを大切に活動するよう発信し続けました。その結果、売上面は厳しかったものの、グループ各社とも利益を確保することができ、またコロナ禍への対応をきっかけに情報基盤の整備も進み、一定の手応えを感じています。

2021年度も引き続きコロナ禍の中でビジネスを展開していくこととなります。昨年度の経験を活かし、今後はいかに前向きに積極的な活動をするかが課題といえるでしょう。今年度より始まった第6次中期経営計画の基本方針は「ニューノーマル時代に適応した変革を実行する」です。変革は大きく三つ。一つは、ECビジネスが人々の生活にますます深く根を上げつつあることを前提に、従来の事業ポートフォリオの見直し・再設計をする「ビジネスモデルの変革」です。次に、コロナ禍により社員と企業の関わり方や社員間のコミュニケーション環境が変化中、教育環境や諸制度の整備などにより社員のエンゲージ

メントを高める「組織風土の変革」に注力します。そして三つ目が「デジタル社会への変革」。DXを活用し、新たな事業ポートフォリオと組織の形に合った新システムを構築していきます。

また三つの変革に加え、SDGsへの取り組みと、KOIZUMIブランドを再認識し、体現していくことについても、グループ横断の活動として展開していく考えです。

DXもSDGsも新しい働き方も、単にそれらに組み込むだけでなく、大切なのは、新しい時代の波を正面から受け止め、自ら考え行動し、どう変わっていくかです。振り返れば、インターネットの普及やリーマン・ショック、CSR経営とESG投資の浸透など、それまでの常識が大きく覆されたことは一度や二度ではありません。私たちは、それに動じることなく知恵を出し、議論し、ベストと思われる選択をして、手を携えて前進してきました。ニューノーマル時代の到来も真摯に受け止め、最善の道を皆で選び取っていきたくと思っています。

社員同士が家族のような絆で結ばれ、社会からも信頼されるグッド・カンパニーとなることが、私たちの目標です。創業以来の精神「三方よし」をこれからも大切に、一歩ずつ前進していきたいと思っています。

小泉産業グループの事業紹介

空間創造の幅広いニーズに グループ力で応える

多様な施設を対象に セットアップ事業を 展開

ホテル・オフィスをはじめとしたさまざまな施設を対象に、什器や家具のセットアップ事業を展開しています。事業のベースとなる人材育成に取り組みつつ、業態や取り扱い商品の拡大にも力を注ぎ、事業の成長を目指します。



全国規模の 営業体制を強みに 快適空間づくりを 全力でサポート

全国7カ所に拠点をもち、住宅・店舗・施設市場の設備機器販売および施工を手掛けています。お客様の求められる理想の空間づくりに寄り添い、貢献できるよう全力でサポートしています。



最先端の技術を 駆使したスマートな 照明環境を創造

空間づくりにおける照明設計と、照明器具の企画・開発を、住宅・店舗・施設の各領域で展開しています。施主様のご要望に寄り添うご提案を行いながら、最先端の技術を駆使したスマートな照明環境の創造に取り組んでいます。



ライフスタイルを 快適にする 「総合デスクメーカー」を 目指す

50年以上にわたり学習家具を展開しています。今後はさらにマーケットインの発想を取り入れ、子どもから大人まで、人々のライフスタイルを快適にする「総合デスクメーカー」を目指して取り組んでいます。



高品質な 物流サービスを 幅広いお客様に提供

小泉産業グループ内外の幅広いお客様に物流ソリューションを提供しています。社員一人ひとりが物流のプロとして高品質なサービスを提供し続けることで、お客様からの厚い信頼を築いていきたいと考えています。



住まいから働く場まで。
その空間づくりにかけるお客様の思いに寄り添い、
グループの総合力でお応えする——
それが、小泉産業グループの使命です。
人々の暮らしや仕事に関わるあらゆる場所に、
コイズミの技術と商品が息づいています。

コイズミ照明

ホリウチ・トータルサービス



ホテルリソル上野

宿泊施設

所在地／東京都台東区

事業主／リソルホールディングス株式会社 様

内装／三井デザインテック株式会社 様

ホテルリソル上野は地上10階建て、総客室数115。ビジネスと観光いずれのニーズにも対応



【設計・製造管理】
コイズミ照明株式会社
施設家具事業部（当時）

秋岡 洋平



【調達・流通管理】
コイズミ照明株式会社
施設家具事業部（当時）

宮武 崇



【営業】
コイズミ照明株式会社
施設家具事業部（当時）

上 健作



【現場統括】
株式会社ホリウチ・
トータルサービス
営業本部 東京営業部
東京営業所（当時）

権藤 剛



1. リモート会議システムを活用した海外工場とのWeb 検品を初導入し、品質確保に挑む
2. スチールと木を組み合わせた造作テーブル。スチール部材は木の部材とは別の工場で作成したが、こちらもスピーディーに対応した

「違う発想」とグループシナジーで コロナ禍の課題を克服し、 期待に応える

初の Web 検品を発想し、即実行

JR 上野駅から徒歩1分の場所に建つホテルリソル上野は2020年7月にオープンしました。造作家具の設計から納品までをコイズミ照明の施設家具事業部が行い、その搬入・設置をホリウチ・トータルサービスが担当。グループ会社同士の連携によるシナジー効果を発揮したプロジェクトです。

施設家具事業部にとって、本件は内装担当の三井デザインテック様との初プロジェクトでした。「新型コロナウイルス感染拡大の影響で造作家具の対応ができるメーカーが見つからず、三井デザインテック様は困っておられました。そこで、かねてから欠かさず情報提供を行っていた当社にお声が掛かりました。未経験のコロナ禍で、しかも通常より

かなりの短納期を求められましたが、長年の信頼から『KOIZUMIの仕事なら』と、実績のあるタイの製造工場が対応を約束してくれたことで、安心して当社も受注を決断しました」（上・秋岡）

設計と製造では、ホリウチ・トータルサービスから図面上では解らない現場視点の細かいアドバイスを受けたことで、ロスなく精度の高いプランを作成することができました。また、コロナ禍の対策として、当時まだ一般的ではなかったWeb 検品を導入。「初めての試みでしたが、現地工場に信頼のおける品質管理担当者を置くことで、画面越しでもしっかりと品質を確認できる体制を構築しました」（秋岡）。このようにして、重要課題だった短納期と設計・製造の品質担保を両立しました。

グループの総合力に、 お客様からも高評価

そうした中、4月に緊急事態宣言が発出。東京港湾、国内物流は混乱しましたが、工場からはすでに初回コンテナ船が出港していました。「商品は通常なら着港後にコンテナから一度倉庫に移しますが、予測がつかない混乱期でも計画通り納品するため、直接現場に搬入するという普通は実施しないプランを着想。緊急事態宣言下でさまざまな情報が錯綜するなか、各方面との連携を密にし、情報を正しく整理することで乗り切りました」（宮武）

施工現場では、「密」を回避するための人員配置を工夫するとともに、消毒などの感染対策を徹底。「施設家具の各担当から、商品情報やお客様のこだわりなどを細かく情報提供してもらったので、スムーズに作業で

きました」（権藤）。「現場での調整やトラブル対応など、担当した権藤の迅速かつ的確な情報提供と対処により、最後まで質の高い仕事ことができました」（上）

コロナ禍の混乱と短納期という難関は、小泉産業グループならではのシナジーが発揮されなければ乗り越えられませんでした。「三井デザインテック様との初仕事にあたり、施設家具事業部としてはいつも以上の配慮と丁寧さを心掛けました。その思いをグループの仲間同士で共有できたことが、スピーディーな連携を生み、プロジェクトの完遂につながったのだと思います」（上）。三井デザインテック様からは、照明事業を含めた小泉産業グループの総合力に高い評価をいただき、新たなお仕事にもつながっています。お客様からの期待を力に変え、さらなる信頼を獲得するべく今後も全力で取り組んでいきます。

「創造するホテル」がコンセプトのホテルリソル上野。アートとデザインを取り入れ、文化と人が出会う場として新たな価値の発信を目指す

コイズミ照明 株式会社

コイズミ照明株式会社
代表取締役社長

佐久間 晋



環境ソリューション企業として、 お客様の豊かな未来を創造したい

2020年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響が色濃く出た一年でした。移動や訪問が制限されたことで営業活動が思うようにできず、住宅・店舗・施設の各事業とも苦戦を強いられました。一方で、お客様への商品説明や提案ではウェビナーを活用し、社内会議はWeb会議システムを使って行うなど、働き方における、いわゆる「ニューノーマル」への積極的な取り組みが社員全員に見られたことは一つの収穫だったと思っています。リモートでの業務遂行は職種によっては困難をともなう場面もありましたが、柔軟に対応して乗り越えることができました。業界のみならず経済全体に逆風が吹いた厳しい年でしたが、社員がそれぞれのポジションで最大限の努力をしてくれたと思います。

コロナ禍により先が読めない状況が続きますが、コイズミ照明グループは2021年度より第6次中期経営計画をスタートさせました。時代と環境が目まぐるしく変化する中、**顧客本位のスピード経営**により、さまざまな改革を行っていく考えです。中でも大きな挑戦となるのがDXの推進です。すでに世界ではとてつもないスピードでDXが進んでおり、その流れに当社も対応しなくてはなりません。具体的には、業務プロセスにAIなどの技術を組み込んで刷新し、社内での情報のやり取りを加速させます。これにより、働き方改革にも対応する人的リソースの最適化が実現し、専門性の高い人材の育成につながると考えています。DX推進はこうして業務のインフラにも関わる取り組みですが、お客様対応のスピードが劇的に高まるほか、施設市場向け商品をBIMに対応させることで精度の高い提案が実現するなど、

お客様にも大きなメリットがあると考えています。

もう一つがPX、すなわち事業ポートフォリオのトランスフォーメーションです。現在、照明事業の売上構成は住宅市場向けが大きいです。コンラクト家具を含めた店舗・施設市場向けの商品も大きく成長するよう注力します。制御は、無線ベースで商品間連携できる品番を増やし、住宅・店舗・施設の多様な市場規模での採用を促します。また**環境ソリューション企業**として、コロナ禍や健康、働き方改革などの社会課題やお客様の困りごとを解決する商品の開発・提案など、新しいビジネスフレームの構築にも取り組みます。

そしてSDGsでは、交換可能な商品を通じてお客様のロス削減を実現し、サステナブルな経営に貢献します。世間では3R (Reduce, Reuse, Recycle) が一般的ですが、当社はそこにReplacable^{*} (交換可能) を加えた4Rを推進することで存在感を高めていきたいと考えています。コロナ禍を乗り越えても世界はコロナ前の状態には戻らないでしょう。そうした中、当社がお客様に貢献できることは何かを深く考え、実践していきたいと思っています。

改革の根底にあるのは**本質を捉えた、顧客本位の姿勢**です。当社はこれからも、その姿勢を実践する「人づくり」を通して自社DNAの継承や品質の維持向上に努めます。

また、私は本年4月より社長職を拝命しました。会社経営では常に「人」を基礎とし、照明事業を通してお客様や社会の豊かな未来を実現するべく、尽力してまいりたいと思います。

※ Replacable : コイズミ照明においては、交換可能な商品を提供することで廃棄を減らし、SDGsへの貢献につなげる考え方



従業員エントランスホール。照明設計にあたってはDIALux evoを用いて照度や輝度を検証した

三栄建設 鉄構事業本部新事務所

オフィス

所在地 / 大阪府大阪市大正区

事業主 / 株式会社三栄建設 様

設計 / 株式会社竹中工務店 様

施工 / 朝陽電気株式会社 様

メタル素材を美しく照らし 建築の魅力を高める

「鉄のショールーム」への挑戦

三栄建設様の鉄構事業本部は、これまで数多くの大型開発プロジェクトに建築用鉄骨を提供してきました。2020年に完成した新事務所は、鉄骨製作へのプライドを込め「鉄のショールーム」というコンセプトを設定し、「ボロノイ分割^{*1}」という手法を建築構造に取り入れた建物です。

設計を担当する竹中工務店様よりプロジェクト参画の打診があったのは2017年のこと。「年末に最初の照明プランを提出し、以降も検討を重ねながら数回にわたり提案を行いました。照明メーカーは他社も検討しておられたようですが、プロジェクトのコンセプトを読み解き、建築を美しく表現できる提案力とスキルに期待していただき、採用につながりました。」(田近)

いかにメタル素材を引き立てるか

基本設計は2018年夏頃に終えましたが、照明プランはその後の実施設計でも細かな調整を重ねました。本件では、コンピューター上に現実と同じ建物の立体モデルを再現することで、建築のプロセス全体を管理するBIM^{*2}を全面採用しているため、初期段階であらゆる部材や器具の仕様を細かく決定する必要がありました。

そもそも建物の構造が複雑だったことから、何をどの手順で施工しなくてはならないかを正確に理解するためにも、BIMの活用は不可欠でした。竹中工務店様よりBIMの3Dモデルデータが提供され、当社をはじめさまざまな参画企業が照明や設備のデータを入れて検証を進めました。「当社はDIALux evoという照明シミュレーションソフトを使い、特殊な形状の建物の中で照明の光がどう広



【照明設計】
コイズミ照明株式会社
市場開発本部
首都圏市場開発統括部
LCR東京 第1設計室 (当時)

河野 昂太郎



【開発営業】
コイズミ照明株式会社
市場開発本部
近畿市場開発統括部
大阪施設開発部 第2開発室 (当時)

宮銅 雄治



【開発営業】
コイズミ照明株式会社
市場開発本部
首都圏市場開発統括部
東京施設開発部 第2開発室 (当時)

田近 拓己



【営業】
コイズミ照明株式会社
市場開発本部
近畿市場開発統括部
大阪施設開発部
施設営業所 (当時)

長府谷 大地



2Fコミュニケーションエリア。DIALux evoのほか、REALAPSによる「明るさ感」の検証も行った



三栄建設様鉄構事業本部新事務所の内部。「ポロノイ分割」による複雑な構造

提供：竹中工務店

がるかなどを計算。CGですが、明るさや陰影など空間の表情を緻密に再現でき、照明プランに役立てることができました。(河野)

本件において、建物の主役はメタル素材です。照明設計においては、「照明器具は主張しないようできるだけ取り付けず、必要な明るさを確保する」をポイントに、いかに建築やメタル素材を引き立てるかに心を砕きました。メタル素材と照明器具を一体化させるアイデアのほか、階段の裏側には間接照明を隠す、H鋼に照明器具を取り付けポール照明にするなど、いくつもの「違う発想」を提案しました。また、「ポロノイ分割」の複雑な構造の中で、空間ごとにどれくらい「明るさ感」を出せるかは、設計支援ツール・REALAPS^{※3}を使って検証しました。

随所に生きる「違う発想」

「違う発想」は、他にも随所に活かされています。例えば、執務室の天井に設置した

照明は当初ソリッド シームレスを平行に並べる計画でしたが、ランダムに配置する方がより引き立つと考え、配置を変更。「ポロノイ分割」による、複数の多角形からなるフロア構造を活かすため、多角形の各辺に対しソリッド シームレスの方向が垂直か平行になるようにした上で、机の上は明るさも確保されるようにランダム配置しました。

また、天井にはエキスパンドメタルという金網を使用している箇所があり、照明器具はその上に設置するため照度が落ちたり床に金網の影が出たりする可能性がありました。「これを解消するため、竹中工務店様など施工関係者を当社R&Dセンターにお招きして照明器具の取り付け位置の検証を実施。最適な位置を確認して設計に落とし込みました」(河野)。その他、外構の照明には、お客様のイメージに合ったH鋼型デザインの当社商品「arkia」のローポール照明を提案。竹中工務店様より好評をいただき即採用となりました。

「本件では執務室と会議室に国際標準規格の照明制御通信方式『DALI』を導入しましたが、建物の形状が特殊だったため、通常の配線とは違う細かい調整が求められました。着工後、商品が届いた現場で竹中工務店様や、電気施工を担当する朝陽電気様と相談を重ねて対応しました」(長府谷)。また、完成が迫った頃に新型コロナウイルス感染拡大の影響で緊急事態宣言が発出。移動に制限がかかり、「『DALI』関連の調整は家具などを搬入した後の引き渡し直前まで続きました。世の中も現場も動揺していましたが、関係者同士で綿密にコミュニケーションを図ることで乗り越えました」(宮飼)

荣誉に息づくKOIZUMIのDNA

三栄建設様の鉄構事業本部新事務所は、一般社団法人照明学会の「2020年度照明普及賞」を受賞。「違う発想」が活きた照明技術と照明効果が高い評価を受けました。

「この荣誉の背後には、コミュニケーションをベースにした情報連携によって必ずやお客様のご要望に応えたいという、小泉産業グループのDNAが息づいていると思います」(田近)。当社の挑戦に終わりはありません。これからも知見の蓄積や、「違う発想」によって、お客様の理想の空間づくりをお手伝いします。

※1 ポロノイ分割：平面上に複数の母点を設定し、隣り合う母点間を結ぶ直線に垂直二等分線を引き、各母点の最近隣領域を分割する手法。今回はこれを3次元で実施し、空間をポロノイ分割している

※2 BIM：Building Information Modelingの略。建築物をコンピューターの3D空間で構築しさまざまな情報を持たせることで、企画、設計、施工、維持管理などの情報を一元管理する手法。2020年よりコイズミ照明は専門メーカーとして初のBIMデータ提供を開始している

※3 REALAPS：建築デザインの段階で建築物の完成後の見え方を正確に予測、検討できる設計支援ツール



新事務所の外観

提供：竹中工務店



内部の「ポロノイ分割」の構造が、窓越しに奥行きをもって見ることができる

提供：竹中工務店



1. エントランスに納入したソリッド シームレス スリム。
直線的なソリッド シームレス スリムをほどよく流動的に連ね、「なじむ・見える」照明を実現
2. 茶室のシーリングライトはフラットに発光し、和テイストを引き出している
3. エントランスから他エリアへ、違和感なく移動できるよう設計
4. 会議室に納入した、システム天井タイプのソリッド シームレス。直線的で建築と調和する商品の長が活かしている

物件写真の撮影：鈴木文人



AUTOMATION ANYWHERE OFFICE

オフィス

所在地 / 東京都千代田区

事業主 / AUTOMATION ANYWHERE 様

設計 / 株式会社ミダス 様

「違う発想」を駆使し、 お客様の理想をかなえる

ベース照明に「違う発想」で 意匠性を付与

2021年1月、RPAソフトの開発と提供を行うAUTOMATION ANYWHERE様は丸の内に新オフィスをオープンしました。当社は執務エリアを除く全エリアの照明計画を担当。全体の設計を担ったミダス様からの指名で発注をいただいたのは、過去のさまざまな案件を通して蓄積した信頼のたまものでした。今回手掛けた照明で特徴的なのは、エン

トランスに設置したソリッド シームレス スリムに「違う発想」で工夫を凝らした特注照明です。エントランス周辺の照明計画立案に際し、ミダス様から受けたオーダーは「空間を損なわず、アイキャッチとして目立たせること」。また、エントランスはオフィスのさまざまなエリアにつながる空間であるため、どのエリアへ行くにも違和感のない照度や色温度を緻密に計算する必要がありました。「打合せを重ねて出たアイキャッチとなる照明器具のアイデアが、ソリッド シームレス スリムを複数並べ、1灯ごとに2度ずつ傾斜させ波打たせることでした」(松村)

特注照明の製作では、藤田が机上のプランニングの段階で、波打つねじれのイメージを正確に再現できるよう、器具同士を連結する部材を作製しました。「初めて扱う特注照明でしたが、代理店様との長年の信頼関係により情報共有は一切滞りなく、施工も無事に進めることができました」(矢野)。「通

常はベース照明として用いる器具に意匠性を持たせることに成功したのは、今後に続く大きな収穫です」(福田)

日本古来の「一室一灯」の 発想で茶室を演出

今回、外資系企業であるAUTOMATION ANYWHERE様が、日本法人の新オフィスに求めた要素の一つが「日本らしさ」でした。それをダイレクトに反映したのが、接客に使用する「茶室」です。「ここには土壁や畳といった和の素材が使われると聞き、そのテイストを邪魔しない照明器具を考えました。日本古来の『一室一灯』の考え方にのっとり、落ち着いた空間を演出するためワーロン素材のシーリングライトを提案することにしました」(松村)。大きな直方体の特注照明であるため、構造物全体を支えるフレームを目立たないように取り付けが必要がありました。

「余計な構造物が見えないシンプルなデザインとなるよう、通常は器具の外側に出るフレームを内側に設置。さらに、照明によってフレームの影が映らないようにするために、試行錯誤を繰り返して器具設計を行いました」(藤田)

今回の二つの特注照明は、いずれも通常とは異なる見せ方・作り方への挑戦でした。「違う発想」を駆使したアイデアと、それを実現させたチームワークは、お客様のオーダーに、とことん応える当社のDNAといえます。「納期は厳しかったですが、設計から施工まで、つまり川上から川下まで情報をスピーディに伝えられたことが成功の要因になったと思います」(矢野)。「ミダス様からは、ものづくりもプロジェクト進行も高い評価を獲得し、本案件に続くお仕事も複数いただいています」(福田)

オフィス環境に対するニーズは多様化し続けています。当社は今後も創意工夫を重ね、お客様の期待に応えていきます。



【照明設計】
コイズミ照明株式会社
首都圏市場開発統括部
LCR東京
第2設計室(当時)

松村 公二



【開発営業】
コイズミ照明株式会社
首都圏市場開発統括部
東京施設開発部
第1開発室(当時)

福田 聖



【営業】
コイズミ照明株式会社
首都圏市場開発統括部
東京施設営業部
電設営業所(当時)

矢野 嘉祈



【照明器具設計】
コイズミ照明株式会社
企画開発本部
特機商品部
製作室 東京グループ(当時)

藤田 陽彦

#カミハチキテル

エクステリア・景観/地域貢献

所在地/広島県広島市中区

実施主体/カミハチキテル-HEART OF HIROSHIMA-

事務局/地域価値共創センター様

#カミハチキテル 公共空間を人が集う場所に。 未来のための社会実験

広島市で2019年3月に発足した「紙屋町・八丁堀エリアマネジメント実践勉強会」では、地元商店街をはじめとする民間事業者、大学、行政などさまざまな団体が集まり、広島都心の課題を精査しつつ将来像を検討しています。その結果、広島には都心に魅力ある観光資源があるものの、エリア全体の回遊性が低く、快適な歩行空間も十分に確保されていないという課題が見えてきました。

来街者に「歩いて楽しい」「居心地のよい」を体感してもらい、その反応をエリアマネジメントに反映するべく、公共空間を活用した社会実験「#カミハチキテル-URBAN TRANSIT BAY-（以下カミハチキテル）」※が2020年3～4月に実施されました。メインストリート「相生通り」に期間限定でウッドデッキやコンテナ、飲食スペースを設け、人が集まり、憩うことのできる滞留空間を創造。このようなケースでの民間主導の社会実験は珍しく、コイズミ照明は協賛企業として全体の照明計画、照明器具の無償提供を行いました。

※「#カミハチキテル」の由来…紙屋町・八丁堀地区を一体的に表現した「カミハチ」に「来てる（もうそこに居る）」、カミハチって「キテルよね（いい感じだね）」という意味を含め、また場所を表す「交差点」とコミュニケーション象徴でもある「#（ハッシュタグ）」から造形したアイコンを組み合わせた名称



【営業】
コイズミ照明株式会社
西日本営業本部
中国営業部
営業開発室
芦崎 嘉郎



【商品企画】
コイズミ照明株式会社
企画開発本部
店舗施設商品部
企画室（当時）
幅多 洋次郎



【照明設計】
コイズミ照明株式会社
西日本営業本部
九州営業部
LCR福岡
藤嶋 純也



【広報】
コイズミ照明株式会社
経営本部
経営企画部
販促制作室
山本 忠司

あかりの魅力と価値を提供し、 社会に貢献する

社会性の高い取り組みにチャレンジ

「カミハチキテル」に協賛の打診があったのは2019年12月のこと。きっかけとなったのは、実行委員会メンバーであるGKデザイン総研広島の平井様からのお声掛けでした。

「GKデザイン総研広島様とは、過去に照明計画のプロジェクトで協業させていただいた経緯がありました。今回、地域に貢献できる社会的な取り組みに、照明メーカーの中で最初に声を掛けていただいたことに、大きな意義を感じました」（芦崎）。企画のメッセージ性と当社のエクステリア商品のコンセプトがリンクすることから、お役に立てるものと確信し、参画を決めました。

翌年1月にさっそく照明プランを立案。ベンチ下にはテブライトの間接照明、ウッドデッキには「andon」を高さ違いで3種類設置。また花壇やコンテナ、ランダム積みのパレット付近などにスポットライトや屋外用スタンドを多数配置したほか、フルカラー演出照明についてはカラーキネティクス・ジャパン

様に協力いただきました。「周辺環境の妨げにならないよう配慮しつつ、ランドスケープにふさわしい照明計画にしました。特に、夜でも明るいエリアの中でライトアップやフルカラーの色味をどう演出させることができるかを意識しました」（藤嶋）

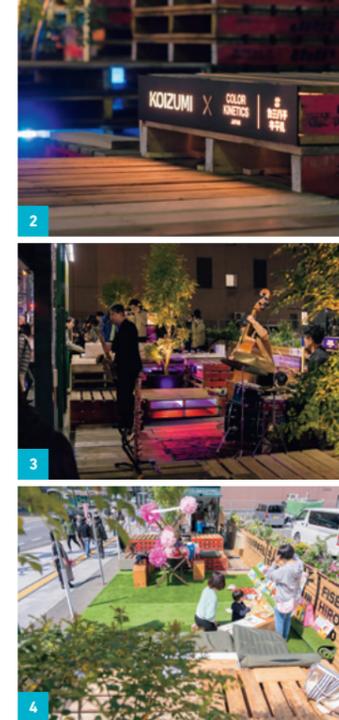
実験は期間限定のため、通常とは施工方法も異なり、チャレンジングな部分もありました。しかし、たとえば「andon」の特長である、“明るすぎないやさしい点灯感”は、まぶしさを抑え照度を確保することができるので、人が安全に集まれる場所づくりにはぴったりの照明です。「設置後は人々が自然に集えるような効果を発揮できました。ストリートファニチャー寄りの照明器具として、今後の商品開発にも活かせる大きな経験になったと思います」（幅多）

「今回のような社会性の高い取り組みに、他部署同士で声を掛け合いながら、少ない時間の中で集中して取り組めたことは、社内への良い波及効果もあったのでは、と思っています」（山本）

好評を得た「三方よし」のプロジェクト

「カミハチキテル」は開催期間の変更などコロナ禍による影響を受けつつも、好評を博して終了。プロジェクト事務局を務めた地域価値共創センター・ディレクターの今田様からは「相生通りの照明の現況は、高所から照らすものばかりでしたが、『andon』により歩行者が安らぐ明かりを灯すことができました。魅力的な器具を提供いただき感謝しています」とのお言葉をいただいています。「今回のプロジェクトは、あかりの力で社会に価値を届ける当社らしい『三方よし』の取り組みになったと思います」（芦崎）

その後、「カミハチキテル」第2弾にもお声掛けいただき、参画。他エリアでの社会実験への参画にも、当社は前向きに取り組んでいきます。



1.「カミハチキテル」はA～Cの3エリアで構成。相生通りのAエリアには人々が集まり、談笑していた
2.パレットがランダム積みされたCエリア。間接照明でKOIZUMIのロゴを掲出
3.フルカラー演出照明が映えるように設計
4.屋間も多くの人が訪れ、好評を博した。他エリアでの開催も進められている



住宅

所在地/東京都

事業主/K様

設計・施工/三菱地所ホーム株式会社 様



【コンサルティング】
コイズミ照明株式会社
東京支社
SR東京（当時）
佐藤 美久



【営業】
コイズミ照明株式会社
東日本営業本部
首都圏住宅営業部
東京第1営業所（当時）
小野 晃信

K様邸正面。玄関ホール正面のアクセントウォールをダウンライトが効果的に照射。ご自宅の照明器具はコイズミ照明の商品を中心に採用いただいた



照明への強い思いに 連携力で応える

プロの直感で提案。 満場一致で採用決定

「厨房の照明は、しっかりと手元を明るく照らすものにしたい」——三菱地所ホーム様でご自宅を新築されたK様（お施主様）は、キッチンに「厨房」と呼び、ご家族が魚を下ろすなど料理が趣味でいらっしゃるから、キッチンの照明にもこだわりをお持ちでした。

三菱地所ホーム様の依頼を受け、初回の提案から照明プランを当社の営業企画部に属するプランラボ東京が作成。それを元に、K様は三菱地所ホーム様のインテリアコーディネーター（以下、IC）様と具体的なプランの検討を重ねていかれました。そして、明るさや光の色、照明器具デザインの確認のため、三菱地所ホームの営業担当者様、IC様とともに当社ショールーム東京に来館されました。

キッチンは当初、複数のダウンライトで明るさを確保する計画でしたが、IC様はよりシンプルかつ美しい照明計画を考えておられました。コンサルティングを担当した佐藤が提案したのは、器具幅が25mmの細くスタイリッシュなソリッド シームレス スリムです。「社内でも資料動画を作成するなどしていたため、

その特長をよく理解していました。だからこそ、キッチンの照明プランを拝見した時、この器具ならご要望を叶えられるのではと直感したのです」（佐藤）

提案の結果、満場一致にて採用が決定。ソリッド シームレス スリムは、当時はまだ住宅での採用事例が少なく、目新しい提案でしたが、お施主様と三菱地所ホームの営業担当者様、IC様がその場で深く納得してくださったことで即決しました。

ご満足いただける照明を、 これからも

ソリッド シームレス スリムはオフィスなどの施設を中心に採用されることが多く、建築と調和するように一直線状につなぐのが一般的な使用方法です。しかし本件では、8畳の広々としたキッチンに均一に光が広がるようにするため、4本を四角形につなげるアイデアを提案しました。また、より美しく見せるため、経験豊富な社内の設計担当に相談して、連結部の配線が天井裏に納まるよう寸法確認を実施。「器具の上半分を埋め込む提案としたため、天井にはスリットを入れる必要が

ありました。施工への万全を期すため、配線方法のスケッチなどは早めに三菱地所ホーム様と共有しました」（佐藤・小野）

明るさを優先するため、当初は一辺1,800mm（900mm×2本）の四角形にする予定でした。しかし、それではキッチンの広さに対し四角形が大きくなり、空間とのバランスも良くないことから、IC様とご相談の上、一辺を1,500mm1本の四角形に変更。また、調光器を併せて採用することで明るさの調整も可能となり、より快適なキッチンとなりました。

K様は新築のご自宅に大変ご満足され、特にキッチンの照明の仕上がりを気に入ってくださっているそうです。「ショールームでお客様をお迎えする立場として、常にお客様のご要望に沿って満足していただける照明手法・商品をご提案するよう心掛けています。今回その思いが結果に結びつき、うれしく思っています」（佐藤）。「住宅でのソリッド シームレス スリムの採用は、当社としても提案の幅が広がりました。本件は、プランラボ東京やショールームとの連携があつてこそその成功です。今後もコイズミ照明の総合力を活かし、お客様にご満足いただける照明空間を提供していきたいと思っています」（小野）



K様ご自宅のキッチン天井に設置されたソリッド シームレス スリム。キッチン全体を明るく包み込む



調光器を採用し、用途や時間帯を問わずいつでも快適な明るさに調節することが可能



施工ポイント

ソリッド シームレス スリム直付けタイプ（左）と、器具の上半分を天井に埋め込ませた例（右）。通常は直付けするタイプを、天井にスリットを入れて半分埋め込む施工を行った。天井からの器具の出幅を発光面だけにすることで、より美しいひかりのラインとなり、スッキリとした見た目に仕上がっている

コイズミファニテック 株式会社

コイズミファニテック
株式会社
代表取締役社長

矢本 博康



会社をアップデートし 経済的かつ 社会的価値の向上を目指す

2020年度は、大きく事業構造の変革を行った2018年度以降、最も業績が向上し、計画を前倒して目標を達成することができました。また、2019年度からは「選択と集中」により、さまざまな対策を講じてきましたが、最も功を奏したのは物流拠点の集約を中心とした物流戦略です。コイズミ物流の協力のもと、3カ所あった物流拠点を1カ所に集約し、大きく省力化と効率化を実現することができました。また、商品戦略においても、デスク事業に特化したことに加え、コロナ禍によるテレワークなど、仕事や学習環境の変化に伴い、デスクやチェアの需要が増加し、業績向上につながりました。

2021年度は、従来からのやり方を全て捨てるのではなく、さらに良いものにする「会社のアップデート」を行い、新たな市場、新たな商品に挑戦していきます。具体的に、商品開発においては、リニューアルしたWebサイトを利用したデジタルマーケティングで、お客様のニーズ分析を継続して進めます。Web上のデジタルデータだけでなく、営業担当が収集した販売現場でのお客様の声と合わせて商品戦略に反映していきます。

営業面では、環境の変化に合わせて長年続けてきた営業スタイルを一から見直し、新しい販売方法やチャネル、サービスを模索します。例えば、カタログの活用に加え、Web上でリアルタイムに商品確認ができる「仮想ショールーム」の構築や、長持ちする製品品質を活かしたリユース視点での新市場開拓など、これまでにない「違う発想」で、営業戦略を展開していきます。

経営の土台を固めただけでは、新しい社会に向けた企業の成長はありません。そのことを社員全員が意識しながら、環境変化に柔軟に適応し、「経済的かつ社会的価値のある持続可能な会社」を目指します。



リビングでテレワークをする人のために考えられた、新しいコンセプトのデスク

ニーズを深掘りし 商品開発にスピーディに反映

Webサイトを刷新し 情報提供を強化



【企画統括】
コイズミファニテック株式会社
家具事業部

若林 俊宏



【Web企画】
コイズミファニテック株式会社
家具事業部
商品企画課
広報・販促室

林 賀奈子

コイズミファニテックは、常にお客様の声を基点としたマーケットインの発想で商品開発を行ってきました。もっとダイレクトにお客様の反応や潜在ニーズを理解し、より良い商品開発につなげるためにWebサイトを刷新。検索キーワードからお客様が知りたいこと、求めていることを探り、その疑問に答えるコラムや開発者の思いを掲載。SNSとも連携しながら、対話型のコミュニケーションを目指しています。

Webサイト刷新後、さまざまな観点から分析を重ねた結果、在宅勤務や在宅学習の広がりによって家で過ごす時間が増え、デスクが一人一台必要になっているということが分かりました。これまで以上に多様な働き方、学び方に対応するデスク需要の高まりを受け、新商品開発に当たっては、「新しい時代

だからこそ、デスクが暮らしを快適にする」をテーマに掲げ、開発コンセプトを①生活者それぞれのライフスタイルに合う多様な商品②ロングライフなモノづくり（品質・機能性・快適性）③ユーザーに、複数の販売チャネルに年間を通して提供できる商品に設定しました。

新商品開発に向けた企画検討が始まってからも、収集したお客様の声をスピーディに反映することで、企画開発の精度を高めました。その成果として、新たに3つのシリーズが誕生し、2021年度新商品として9月に発売します。そのシリーズ展開は、それ以降も、さらに充実させていく予定です。50年以上デスクを作り続けてきたメーカーとして、これからもお客様のニーズに応えるデスクを提供してまいります。



コラムを充実させ、情報提供を強化した新しいWebサイト

コイズミ物流株式会社



コイズミ物流株式会社
代表取締役社長

八田 康

市場の動きを読み 物流の力で お客様の事業に貢献

中期3カ年(2018~2020年度)では、3PL^{*}を中心とした外販(グループ外取引)の拡大に取り組んできました。最終年度である2020年度は、コロナ禍の影響下で行動が著しく制限される中、外販売上を前年比110%に伸ばし、利益を確保することができました。2018年度に開設した春日部の新拠点をはじめとしたハード面での拡充と営業体制の強化が、外販の拡大に大きく貢献しました。

当社は長年、電設資材、家具、家電を中心としたグループ内で蓄積した物流サービスに関するさまざまなノウハウと、全国各地に構築した輸配送ネットワークを存分に活用することで、多種多様な業種のお客様に最適な物流ソリューションを提案しています。

2021年度も引き続き外販の拡大に注力し、特に急速に需要が高まっているEC市場への対応を強化します。春日部営業所をはじめとして、各営業所に専用スペースを設けました。昨年度から積み上げてきた実績も踏まえ、お客様が抱えておられるEC物流の課題を解決してまいります。

また、情報システムにおいては、EC物流システムの再構築や新しい倉庫管理システムの構築に着手し、3年計画でそれらを包括した、経営基盤を支える新物流情報システムの構築を進めます。完成したシステムを活用することで、さらなる事業拡大を目指します。

物流品質を支えるのは「人材」に他なりません。物流のプロ集団を目指し、社員一人ひとりが自立型・能動的な人材になるべく、新たに「人材価値向上委員会」を発足して取り組みを進めています。人材教育基盤を確立し、人事制度、評価の見直しを進め、働き方改革をさらに加速します。

私は日頃から、「仕事は面白くなければだめだ」と社員に伝えています。人生の長い時間を費やす仕事を面白く感じることができ、自身の成長を実感できれば、充実した人生になるでしょう。社員が心の底からそう思えるように、やりがいがあり、社会に貢献できる会社にしていきたいと考えています。

※3PL：荷主様に物流改革を提案し、包括して物流業務を受託し遂行すること



3PL サービスで、 お客様の通販事業に 貢献



[プロジェクト担当]
コイズミ物流株式会社
営業本部
東日本営業部
三宅 文男



ピロティに風が吹き込まないように設計された
春日部の物流施設

EC市場のお客様に 最適なサービスを提案

通信販売利用者は増加の一途をたどり、物販系のEC市場は10兆円を超える規模に拡大しています。それに伴いインターネットショッピングモールに出店する企業も増加し、EC物流の需要は大きく高まっています。従来は発送作業などを内製化していた出店者は、需要の高まりに対応できなくなり、業務を信頼のおける物流のプロにアウトソーシングし、事業拡大に備えるケースが増えています。

株式会社エス・アイ・シー様は、LED照明機器を中心にさまざまな商品を手掛けるメーカーで、当社は以前から倉庫保管業務を請け負っています。昨年、ウイルス対策商品(マスク、フェイスシールド、カラオケマイクカバーなど)のEC販売を開始され、

内製で検品や梱包、発送業務を行われていましたが、販売量が急増。現状の作業スペースやスタッフ数では対応が難しくなったため、EC物流にも注力している当社が、ご相談を受けました。まずは実際の作業現場を確認し、ヒアリングを重ねて課題を整理することで、事情にあった3PLサービスを提案。当社の春日部倉庫の一角にエス・アイ・シー様のEC専用スペースを設け、検品、梱包などの発送業務を請け負うことになりました。

「もともとグループ内にてEC物流の実績があり、ノウハウを蓄積しています。そのためお客様の課題を解決する最適なシステム構築や、梱包作業などの物流加工業務をご提案することができました。発送する商品情報管理など、一部アナログで行われていた工

程をシステム化することで、大幅に作業効率が向上しています。検品や梱包作業に関しても、マニュアルの整備も含め、スキルの高いスタッフが請け負うことで、お客様が5人で行っていた作業を3人で行うことが可能になりました。また、配送に関わる業者との交渉や調整も行い、トータルでお客様のご負担を軽減し、物流機能の向上に貢献できました」(三宅)

通販事業の商品は少量多品種のため、物流品質を確保する仕組みが重要です。当社はお客様からの提供データに合わせたシステム構築、商材に合わせた多種多様な梱包作業など、EC物流のノウハウを駆使して、お客様の事業拡大を支援してまいります。



1. 専属スタッフが、手早くかつ丁寧に作業を進める
2. 整理整頓された梱包材ラックの前でマニュアルを確認するスタッフ
3. 説明書、納品書の封入作業の様子

株式会社ハローリビング



株式会社
ハローリビング
代表取締役社長

上原 正人

売り方を変える
提供価値を変える
風土を変える

当社は、新築住宅、マンション、既存住宅、非住宅（店舗や施設など）の領域で、設備機器やインテリア素材などの提案と販売、施工を行っています。2020年度はコロナ禍の影響で市場全体が厳しいなか、新築マンションのオプション販売の売上が前年をクリアするなど、想定以上に踏ん張ったと思っています。また、2021年度からはじまる新中期経営計画を見据えた、新たな種まきにも着手しました。

2021年度は「売り方を変える・提供価値を変える・風土を変える」という方針のもと、業務改革を推進しています。特に、市場拡大を見込む非住宅分野は、社長である私自身が推進リーダーとして改革に注力します。まず、非住宅専任の部署を大阪に新設するなど、体制整備に着手しました。当社の強みである設備の提案から施工までを一気通貫で行えるワンストップサービスや社会のニーズを捉えた環境配慮型商品の提案に注力します。中でも特に、コイズミ照明との連携による、市場ストックが50%も残る照明のLED化や、普及が進む制御分野に積極的に取り組み、非住宅市場での存在感を高めたいと考えています。

一方、住宅分野は、全国に拠点を持つ営業体制と施工管理能力、商品調達力、外部パートナーとのネットワークなど、長年培った強みを活かすとともに、当社の提供する価値をお客様に実感していただくため、地域のホームビルダー様との連携による総合的なインテリアコーディネーションの提案力強化に取り組みます。2021年6月には、鹿児島市内に、家づくりのあらゆる商材をご覧いただけるショールームを開設。今後も、他エリアへの拡充を目指す考えです。

当社には「お客様の喜びを自分の喜びとし、真摯に仕事に取り組む」という精神があります。この企業文化を大切にしながら、多様で複雑化するスキルのマニュアル化や、商品の最新知識のアップデート、インテリアコーディネーターなどの資格取得推進への支援を、惜しみなく行うことで、お客様に付加価値の高い提案ができる強い組織をつくっていきます。

「ハローリビングに相談すれば何でも解決してくれる」と、お客様から信頼される、ソリューション企業を目指して、3つの改革を推進してまいります。



打合せスペース（手前）と執務スペース（奥）をガラスのパーティションで仕切った明るい雰囲気のおフィス。傷や汚れが付きやすいパーティション周辺の施工と仕上がりの確認は、細心の注意を払いました

オフィス内装工事の ワンストップサービスを 提供

オフィス内装工事の提案と施工管理

所在地/静岡県藤枝市
事業主/エイト総合事務所 様
設計/ベルプラン 様



【プロジェクト担当】
株式会社ハローリビング
東部営業統括 中部営業部
静岡営業所
関山 幸宜

全国に営業所を構え、地域密着で事業活動を行うハローリビング。ゼネコン様やホームビルダー様、ハウスメーカー様に対し、住宅設備や内装の提案、販売から施工までを行うワンストップサービスを提供しています。これまで主にマンションや戸建てなど住宅分野で多くの実績を重ねてきましたが、近年は、そこで培った施工ノウハウや商品調達力、協力会社様とのネットワーク、現場の管理能力などの強みを活かし、オフィス分野にも注力しています。

ご紹介する案件は、地域密着型の司法書士・行政書士事務所として地元企業や個人の法律相談を手掛けるエイト総合事務所様

の新オフィス。現地に拠点がない企画設計会社（ゼネコン）様から、過去の取引で得た信頼関係で、内装工事の提案から施工までの現場管理をトータルで任せたい、と依頼を受けました。担当の関山は、施工管理の現場責任者として、施工を担当する造作家具制作会社ベルプラン様とともに、事業主様の希望をかなえる空間づくりに取り組みました。

「施工管理者として、お客様に満足いただける施工品質の実現と、さまざまなリスクを想定した納期厳守の工程管理に注力しました。特に事業主様のオフィス空間への思い入れを受け止め、関係各所との連携をより

密にし、プロとして恥ずかしくない仕上がりを目指しました。現場では、お客様目線で隅々まで厳しく仕上がりをチェック。ベルプラン様には、微調整など細かい要望も依頼しましたが、全てに的確に伝えていただきました。当社が住宅分野で培った強みやお客様目線の発想は、オフィス分野においても十分活かせることを実感しています。お客様に喜んでいただくことを第一に、オフィスの施工を追求したいです」（関山）

地域のパートナー企業とともに実績を重ね、成長を続けるハローリビング。現場で働く社員一人ひとりの高いプロ意識が、お客様の理想の空間を実現しています。



1. 洗練されたエントランス。壁面の「8」には、事業主の八木様の「八」と末広りの意味が込められています
2. たくさんの専門書や書類をすっきり収納する壁面収納
3. 左官職人が塗り土で側面を仕上げた、こだわりの受付カウンター

お客様の理想をかなえる
オフィス空間づくりに貢献

株式会社 ホリウチ・トータルサービス

株式会社
ホリウチ・
トータルサービス
代表取締役社長

熊野 裕章



確かな技術力と
誠実な対応に磨きをかけ
お客様に
感動していただける企業へ

当社は、ホテルをメインに、オフィス・商業施設・学校・病院などさまざまな業態で、家具・什器・備品などの搬入設置・施工の事業を展開しています。2019年度をピークにホテルの開業ラッシュがいったん落ち着いたため、2020年度はオフィスや商業施設の案件にも注力しました。都市再開発によるオフィス移転や、業績が好調なドラッグストアの全国展開に関するお仕事をいただき、実績を重ねています。現在、全国に15の営業所を設置していますが、さらにネットワークを広げていくため、現場の職長や所長を担うことのできるリーダー層の育成を図っています。また、次世代を担う人財を確保するため、継続的な新卒採用やアルバイトからの登用を行い、小泉産業グループの階層別研修や外部教育機関の研修などで成長の教育機会を増やしてきました。

2021年度は、新卒入社5年目、6年目の優秀な社員を所長に登用するなど、若手社員にキャリアステップの道筋を示すことでエンゲージメントの強化を図っています。また、現場スタッフの充実を図るため、採用活動を強化しています。

今後ラグジュアリーホテルの開業が控える東京と、大阪万博開催やIR開業を見込んだホテルの開業が増える大阪の2カ所に営業開発室を新設し、提案型の先行営業を強化しています。全国の社員が連携して、搬出入の現場を確実に全うできる強い組織体制や、デバンニングから保管・輸送・搬入・設置・施工までのワンストップサービスができる当社の強みをアピールしていきます。

また、環境に配慮した養生資材の活用や、廃棄物となってしまう大型家具のリサイクル化の検証など、お取引先様のSDGsの取り組みに貢献できるサービスにも挑戦します。技術力や営業品質の向上はもちろんのこと、お客様のあらゆるニーズを満たし、サービスを越えた感動を生むことができる企業へと進化を続けてまいります。



1.居室クローゼットの据付作業
2.搬入作業は、細心の注意を払いながらも効率的に進められました

豊富な実績で ホテル開業をトータルサポート

開業ホテルの 搬入・設置管理

ホテル

アゴーラ京都四条・京都烏丸

所在地/京都府京都市下京区

ホテル運営/株式会社アゴーラホスピタリティーズ 様

PA[®]/株式会社アマカス・アンド・アソシエイツ 様

家具製作/プラス株式会社 様

※ PA：ホテル開業準備時の購買部門の代理等を請け負う専門業務



【現場リーダー】
株式会社ホリウチ・トータルサービス
営業本部
西日本営業部
京都営業所
倉谷 洋之



【現場統括】
株式会社ホリウチ・トータルサービス
営業本部
西日本営業部
京都営業所
鈴木 秀男

観光地として国内外から人気の高い京都市内では、多くの新しい魅力的なホテルが誕生しています。2021年4月には、アゴーラ京都烏丸（南館）、その2カ月後にアゴーラ京都四条（北館）が、相次いで開業しました。当社は、家具製作担当のプラス様と、P.Aのアマカス・アンド・アソシエイツ様からの指名により、全館養生、南館の家具、什器、備品の搬入、照明の取付設置と、据付家具の修正作業や調整などを請け負い、迅速で丁寧な作業を遂行。別業者が担当していた北館の搬入、設置も支援し、納期順守に貢献しました。

今回の案件では、海外からの家具の納入が天候不良などにより大幅に遅れたため、搬入工程が後ろ倒しになっていました。「たとえ想定外のスケジュールであっても、納期を守るための対策は怠りません。当社はホテルをはじめ、さまざまな施設や物件の搬入経験があるスタッフを全国各地に擁しているため、臨機応変に適切な運営体制を組むこ

とができ、作業品質を落とすことなくスケジュールを圧縮することができます。また今回は、家具、照明、備品の搬入をトータルでお任せいただいていたことで、現場の統制がしやすく柔軟に対応することができ、急遽行うことになった北館の支援にもつながりました」（倉谷）

「倉谷のような次世代を担うリーダーが、メリハリのある作業指示でスタッフのモチベーションを高めながら、現場を回しています。私は管理職として、主に関東圏のホテルで長年蓄積してきたノウハウを現場に伝え、新しい現場をサポートしています。また、搬入だけでなく、納品した家具のメンテナンスも含む、当社にしかできないサービスへと幅を広げていきたいと考えています」（鈴木）

「納期内に確実にセットアップを完了させることはもちろん、細部の仕上げや清掃にも気を配り、お引渡し時には最高の状態となるよう心掛けています」（倉谷）

ホリウチ・トータルサービスの強みは、ス

キルの高い若手社員が現場で活躍し、経験豊富なベテラン社員がその成長をバックアップする人材の層の厚さ。全国どこでも、効率的で高品質なセットアップサービスを確実に遂行してまいります。



SDGsは、
現代版「三方よし」



SDGs (持続可能な開発目標)



KOIZUMIのSDGsへの取り組み

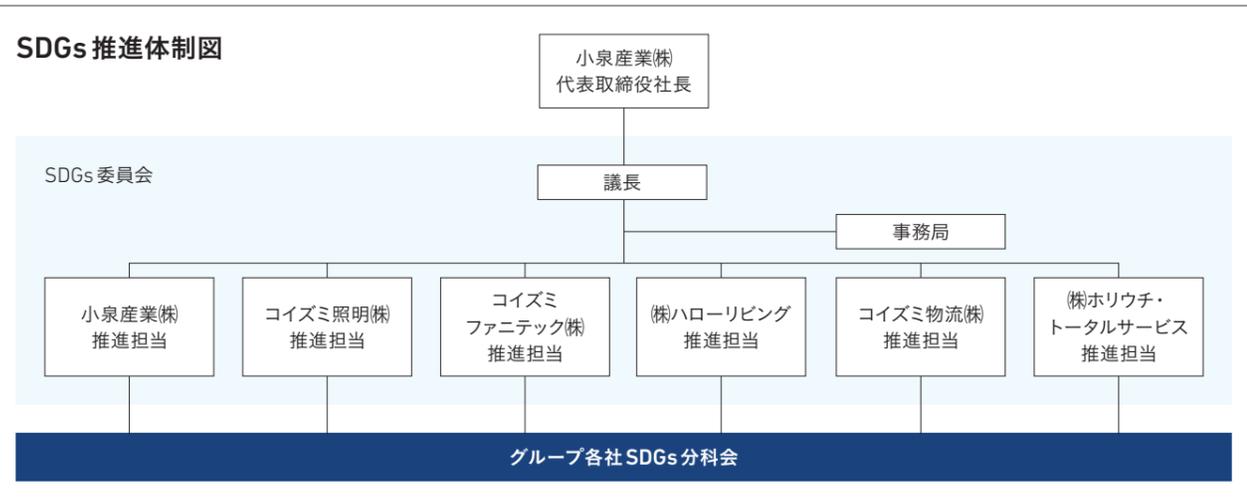
2021年度は、
KOIZUMIの「SDGs元年」

小泉産業グループでは、1716年の創業以来、近江商人の精神である「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」を時代に適応させながら受け継いできました。グループの理念（行動理念、ビジョン）にも落とし込み、社員憲章などに記載し、従業員が常に意識して事業活動を行えるようにしています。2015年に国連で採択されたSDGs（持続可能な開発目標）は、まさに「三方よし」

の精神の現代版といえます。

昨年度よりSDGs委員会を立ち上げ、SDGsへ取り組む意味を考えながら、検討を重ねてきました。そして、グループ共通の4つのテーマと、グループ各社の事業特性に応じた個別のテーマを設定しました。今年度を「SDGs元年」として、KOIZUMIのSDGsへの取り組みをスタートします。

SDGs推進体制図



グループ共通の取り組み

- 多様性の拡大と持続可能性を高める企業文化の醸成**
 女性リーダーの推進
- 2050カーボンニュートラル宣言に呼応したグリーン調達の実現**
 事業活動における炭素排出量の削減と、使用電力の再生エネルギーへの移行
- SDGsサプライヤーとのパートナーシップ確立**
 環境関連ビジネスの拡大
- 働きがいのある環境づくり**
 職場環境、教育・福利厚生制度の充実

グループ各社の取り組み

- 従業員が主体となった社会貢献活動の推進**
- 環境負荷低減製品の企画開発**
- ロングライフ視点による製品開発**

KOIZUMI SPIRITS ~「ヒト」を大切に。これまでも、これからも。~

小泉産業グループの経営の根幹は「ヒト」です。

2020年度も、社内外で関わるさまざまな「ヒト」に向けた活動を展開しました。

1 「ヒト」の次世代のために

デスクが組みあがり、子どもたちとライトを点灯させる(2018年度)



デスク・コタツ寄贈活動

モノを送るだけではない
子どもたちとの交流を大切にする

東日本大震災の復興支援として2011年度から始まった活動。小泉産業グループの学習机の寄贈からはじまり、2015年度には関係会社の小泉成器グループのコタツの寄贈も合わせて行うようになりました。活動の特長は、社員が寄贈先を訪問し、子どもたちと一緒に組み立てを行うことです。小泉産業は「単にモノを送るだけでなく、ヒトを通じて心も贈る」ことを大切にしています。

10年目となる2020年度も、新型コロナウイルス感染症の影響で昨年度に続き施設訪問はできませんでしたが、寄贈先では例年「さまざまな事情で施設での生活を余儀なくされている子どもたちにとって、一緒に組み立てる交流の場は、貴重な機会になってい



子どもたち、職員の皆さん、コイズミの社員がチームに分かれて一斉に組み立てる(2018年度)

ます」「自分で組み立てた机なので、今まで以上に勉強を頑張るようになりました」など、嬉しいお声をいただいています。

参加した社員からは「自社商品が子どもたちに喜ばれているのを目にして、仕事へのモチベーションがあがった」「子どもたちの純粋さとイキイキした姿に元気をもらった」など、小泉産業グループにとっても意義深い活動になっています。また、当日の寄贈先での歓迎や、後日贈られてくる感謝の手紙や使っている場面の写真に、私たちも心を癒されています。10年間で33府県、200施設に、デスク500台、コタツ280台を寄贈している活動は、今後も継続して実施していきます。



マニュアルを見ながら、皆で力を合わせて椅子を組み立てる(2020年度)



オンラインで開催した異業種とのコラボインターン

インターンシップ

学生の個性やニーズに合わせた
多様なカリキュラムで行う
「体験型学習」

当社インターンシップは、学生の皆さんの個性やニーズに合わせ、長期的な視点に立ち、多様なカリキュラムで成長を促す「体験型学習」を特長としています。

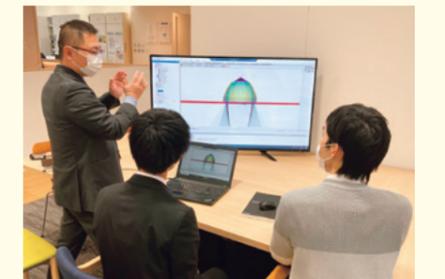
まず、初期段階では社員研修のノウハウを応用した「道学(人間学)」を通じて、「働くとは?」「社会人になるとは?」などを考え、就業観を醸成する内容にしています。次の段階では、異業種とのコラボレーションで商品企画を体験し、企業や職種選びの視点を養うカリキュラムや、職種ごとの具体的な就業体験を通じて学ぶカリキュラムを計画的に展開しています。また、各カリキュラムの特性を鑑み、オンラインとリアルなハイブリッド型など、実施方法も参加者目線で工夫を進めています。



慎重に電動ドライバーを使って、椅子を組み立てる(2019年度)



組みあがったデスクで、早速勉強する子どもたち(2019年度)



現物を見て、触れなければ学べない職種別インターン(コイズミ照明 R&D センター)

数字でみるデスク・コタツ寄贈活動

回	実施地区	府県数	施設数	参加社員数	寄贈台数(デスク)	寄贈台数(コタツ)
1	東北	3	13	2	40	-
2	大阪	1	16	7	50	-
3	九州	8	24	24	50	-
4	中部	5	19	25	50	-
5	栃木	1	8	18	50	30
6	中国	5	30	32	50	50
7	四国	4	17	17	50	50
8	埼玉	1	22	21	50	50
9	滋賀・奈良・和歌山	3	17	0	50	50
10	兵庫・京都	2	34	0	60	50
	合計	33	200	146	500	280



2

「ヒト」の
「ともに働く」
「の」
「ため」
「に」

組織風土改革の活動

みんながいきいき働ける組織づくりを目指して
フロント幹部を対象とした活動

コイズミ照明は、「全社一丸で、同じ目標に向かって、みんなが同志として、いきいきと働ける会社」を目指し、活動の3本柱を掲げて組織風土改革に取り組んでいます。その3本柱とは、「制度」「TOP DOWNの業務改革」「BOTTOM UPの業務改革」。従来の「BOTTOM UPの業務改革（通称：みんぶろ）」に続き、2020年度は「TOP DOWNの業務改革」として、フロント幹部（部門長クラス）を対象とした活動を行いました。その目的は、フロント幹部の「意識改革、行動改革、変革の実践」です。活動は17人

を2チームに分けて半年間行われました。毎回リアルな現場の話題をテーマとし、「チーム内全員合意」の鉄則で議論を進めました。締めくくりとして、参加者全員が、生産性とマネジメントの視点で、自らが実践する活動を宣言しました。

このように小泉産業グループには、社員がそれぞれの立場や職種において、会社の将来を真剣に考え、経営層もその気持ちに応えることで成長する風土が、さまざまなところで息づいています。



回を重ねるごとに本音で活発な議論が行われるようになり、雰囲気が変わっていききました



最終回では、役員への成果報告会が行われ、役員からはフロント幹部への期待が語られました

コイズミ アカデミー

本質を考えるための
人間力を磨き、
実務に必要な知識・
スキルが身につく会社に

小泉産業グループでは、企業人として身につけるべき商道徳として受け継がれてきた社は「人格の育成向上」の実践に向け、コイズミアカデミーという社員研修に力を入れています。その特徴は「自らのあり方」を考え、学び、探求する人間学としての「道学」と、実務で活用できる知識・スキルとしての「実学」を組み合わせていること。また時代

ごとに求められるテーマも学び、社員がやりたいことを明確にし、「働きがい」の核である自発的な意欲を醸成できる場となっています。

新入社員研修にはじまり段階的に行われる入社年次ごとの研修、管理職研修など、充実のラインアップと内容で、グループで働く仲間たちのキャリアアップを支援しています。



経験豊富な講師陣が、社員たちのキャリアアップを全力でサポートしています。2020年度は、ほとんどの研修はオンラインにて開催しました

3

「ヒト」の
「社会でつながらる」
「の」
「ため」
「に」

AED講習会

安心に暮らせる社会のために
休日の会社スペースを有効活用

「使用していない休日の社屋を、社会のために役立てよう」との発想で、2009年度からNPO法人大阪ライフサポート協会主催の一般市民向けAED講習会に、小泉産業本社（大阪市）の大会議室を会場として提供しています。受講者の中には、実際に救急の現場に遭遇し、ここで学んだスキルを使って人命を救った方もいらっしゃいます。



講師やインストラクターの指導のもと、参加者は毎回、熱心に受講されています（2020年度）

地域清掃活動

良き企業市民として
お世話になっている、
地域社会に貢献

小泉産業グループは、普段お世話になっている地域社会への感謝の気持ちを込め、全国の事業所で清掃活動を行っています。2010年から全国展開した活動は、毎年、高い実施率を保っています。またデスクワークが中心の社員が「良い運動になった」、普

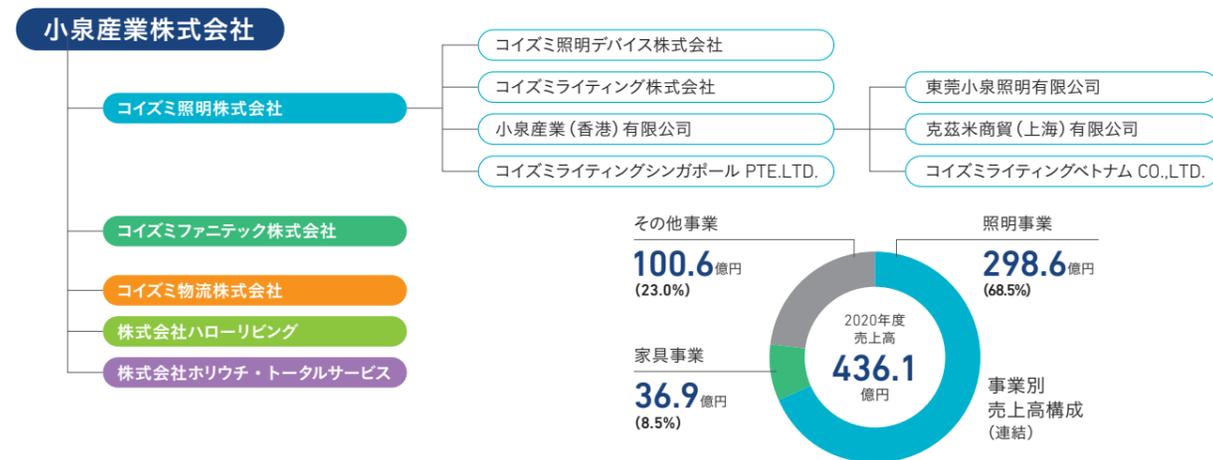
段話す機会が少ない社員同士が「コミュニケーションの機会になった」など、社内にも良い影響を及ぼしています。各事業所での活動報告書を社内ポータルサイトにて発信することで、それぞれの活動の様子をグループ全社に共有しています。



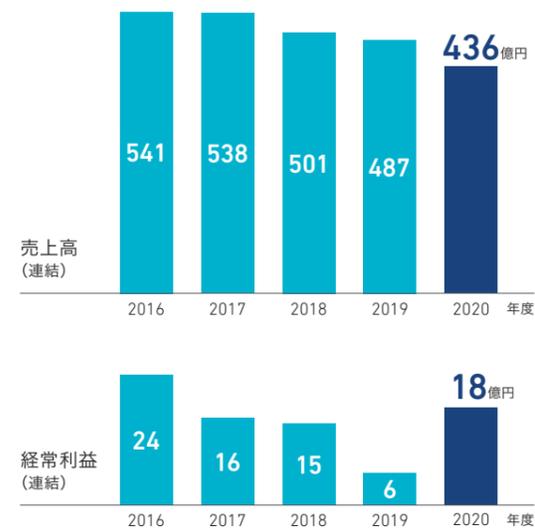
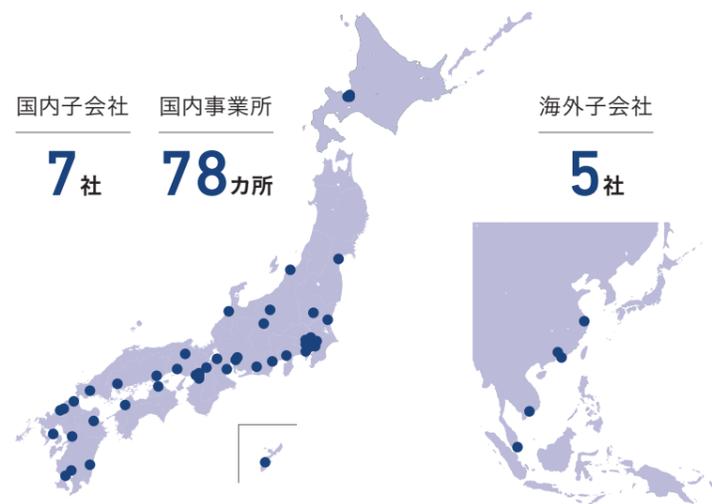
2020年度、本社（大阪市）では十分な感染対策を行い、人数を絞って実施しました

小泉産業グループ 概要

グループの体制



国内ネットワークと海外ネットワーク



グループの理念

社 是	人格の育成向上
グループ経営理念	新しい着眼と独自の発想で新たな価値を創造し人と社会に夢と感動をつくり出します
グループ行動理念	<ul style="list-style-type: none"> ● 積極果敢にチャレンジし、目標を必達します ● 自由活発なコミュニケーションを行い、明るく、元気に、同志とともに進みます ● 互いに学び、人間力を高めます ● 現場、現物、現象を基本に、お客様の課題を解決します ● 三方よしの精神で、信用と信頼の向上を図ります ● 社会規範を遵守し、地域、社会、地球環境に貢献します
グループビジョン	私たちは、ゆたかで快適な暮らしを提供する愛される“価値創造の専門集団”をめざします

グループ各社情報

小泉産業株式会社

本社所在地	〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-3-7
代表者	代表取締役会長 梅田 照幸 代表取締役社長 権藤 浩二
創 業	1716年（享保元年）
設 立	1943年6月25日
資 本 金	1,575百万円
従 業 員	グループ合計 1,496名 単体 69名 (4月現在)
事 業 内 容	持株会社
子 会 社	12社

会社名	本社所在地	代表者	従業員	事業内容
コイズミ照明株式会社	〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-3-7	代表取締役会長 梅田 照幸 代表取締役社長 佐久間 晋	632名	照明器具の企画、開発、製造、販売
コイズミ照明デバイス株式会社	〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 8-4-47プロジスパーク大阪5 3階	代表取締役社長 梅田 照幸	17名	LED用部材・電源等の支給販売と資材倉庫運営、 製品・部品の貿易業務、照明器具の簡易加工業務
コイズミライティング株式会社	〒529-1512 滋賀県東近江市大塚町1289-2	代表取締役社長 吉田 卓	192名	照明器具の開発、製造
小泉産業（香港）有限公司	Units A-B, 26th Floor, 8 Hart Avenue, Tsimshatsui, Kowloon, Hong Kong	董事長 杉本 健	14名	照明器具の企画、販売 他
東莞小泉照明有限公司	48 wenquan south road, xihu district, shilong town, Dongguan city, Guangdong province, China	董事長 杉本 健	172名	照明器具の開発設計、製造
克茲米商貿（上海）有限公司	2F 212, Apt.B, No.228 Wending Rd., Xuhui Dist., Shanghai 200030 P.R.C	董事長 杉本 健	53名	照明器具の企画・販売、照明デザイン、 アフターメンテナンス
コイズミライティング ベトナム CO.,LTD.	Room 202, Cityview Commercial offices, 12 Mac Dinh Chi street, Da Kao ward, District 1, Hochiminh city, Vietnam	代表取締役社長 河合 健	3名	照明器具の企画、販売 他
コイズミライティング シンガポール PTE.LTD.	41 Ubi Crescent Singapore 408588	Director(CEO) Dave Wee	31名	照明器具の製造、販売と照明デザイン
コイズミファニテック株式会社	〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-3-7	代表取締役社長 矢本 博康	38名	学習家具・書斎家具の企画、開発、製造、販売
コイズミ物流株式会社	〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-3-7	代表取締役社長 八田 康	59名	グループ各社と外販得意先の輸配送、保管、荷役
株式会社ハローリビング	〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場1-13-27 アイカビル8階	代表取締役社長 上原 正人	51名	住宅・店舗・施設の設備機器販売と施工
株式会社ホリウチ・トータルサービス	〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町11-7 ビーエム兜ビル3階	代表取締役社長 熊野 裕章	165名	ホテル・オフィス・商業施設等への家具・什器・ 設備等の搬入設置