

COMMUNICATION REPORT 2022

小泉産業グループ
コミュニケーションレポート2022

KOIZUMI
— 違う発想がある

KOIZUMI

小泉産業株式会社

発行：2022年7月

〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-3-7
TEL：06-6262-1391 FAX：06-6262-1296

<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。



KOIZUMI SPIRITS

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。

SPIRITS 01

すべての発想の基本

三方よし

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、儲かればよいではいけない」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。

SPIRITS 02

進取の気性を表す

__違う発想がある

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、時代の一步先を行く「価値」を、お客様に提供し続けてきた。



SPIRITS 03

時代の流れとお客様ニーズに応える

特殊特徴品主義

「特殊特徴品主義」こそが、変化の激しい時代を切り切り、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。

SPIRITS 04

「人格の育成向上」を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、グループの社是でもある。「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。



SPIRITS 05

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。



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）

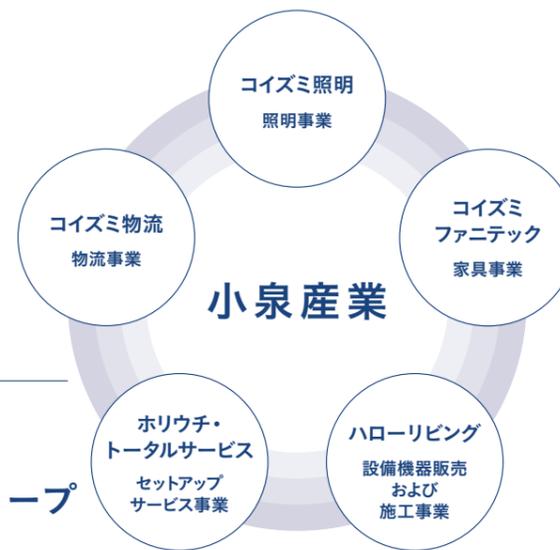


西教寺での新入社員研修

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周年を機に、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、売り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「晩餐」

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」

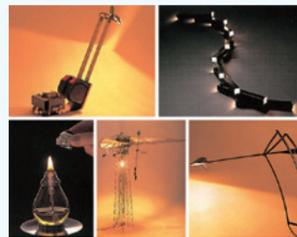
「現物を確かめてから決めたい」というご要望に応えるため、トレーラーを改造したショールームを特注。「全国津々浦々までショールーム」という発想で、全国のお客様に向け移動展示を行った



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ご要望に応えた



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

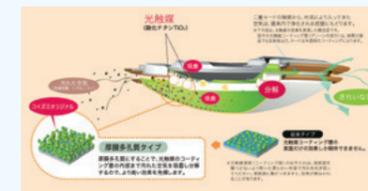
子ども用の学習家具に安心・安全を
「健康デスク宣言」

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



2022

プレキッズ事業立ち上げ

多様化する学びのニーズに応え、「体育・知育・心育」の視点で子どもたちの健やかな成長を応援するプレキッズ事業を立ち上げ。学習家具事業で培ったノウハウを活かし、幼児・未就学児向けに3シリーズの新商品を展開した



「違う発想がある」
商品とサービスを
これからも。

CONTENTS

COMMUNICATION REPORT 2022

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。

INTRODUCTION

10	トップメッセージ	26	株式会社ハローリビング
11	コイズミのSDGsへの取り組み	26	トップメッセージ
14	小泉産業グループの事業紹介	27	地域密着でお客様のニーズに応える
16	コイズミ照明株式会社	28	株式会社ホリウチ・トータルサービス
16	トップメッセージ	28	トップメッセージ
17	虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー	29	大型ホテルの長期一括管理
20	大和ハウス工業/N様邸	30	コイズミ物流株式会社
22	コイズミファニテック株式会社	30	トップメッセージ
22	トップメッセージ	31	福岡新センターで共同配送の充実を推進
23	ブランドへの信頼に応える品質向上への取り組み	32	KOIZUMI SPIRITS ～「ヒト」を大切に。これまでも、これからも～
24	“触れる・遊ぶ・感じる”プレキッズ事業	38	小泉産業グループ 概要
25	新ブランド「AQUA-REST」始動		

「__違う発想がある」を 実践し、 ニューノーマルに対応する 「変革」を推進

小泉産業株式会社
代表取締役社長

権藤 浩二



第6次中期経営計画の初年度となった2021年度は、コロナ禍による需要の減退とサプライチェーンへの影響により苦戦を強いられました。メーカーとしての供給の使命を十分に全うできない等、厳しい1年でした。しかし、最前線で活動する社員たちの創意工夫により、成果をあげることができました。また、グループ内でテレワークが定着したことは、働き方の柔軟性を高めたという点で手応えを感じています。

中期経営計画では三つの変革を推進することを宣言し、初年度よりグループ全体で取り組んでいます。2022年度もその方向性には変わりはありません。その一つ「ビジネスモデルの変革」では、グループ各社の事業がいずれも成熟期に入った今、新たな成長市場に切り込み、ポートフォリオの拡充に挑みます。特に持株会社の小泉産業を中心に進める、新規事業の取り組みは加速させていきます。「組織風土の変革」は、従業員が会社に強い愛着を持ち、いきいきと働いている、エンゲージメントの高い組織を目指します。そのために、いま一度、会社の方向性や考え方に対して、従業員が共感し同じベクトルに向かって結束を高められる機会をつくっていきます。そして「デジタル社会への変革」は、グループ統一の基幹システムを刷新しつつ、各社の事業ごとに最適化されたシステムを導入していきます。その目的は、DX推進により各社がそれぞれの市場で存在感を出し、お客様から評価していただける環境を整えることに他なりません。大きな投資となりますが、稼働に向けて急ぎ取り組んでいきます。

また昨年度に引き続き、SDGsとKOIZUMIブランドの推進というグループ横断の活動にも注力していきます。SDGsはビジネス視点と非財務視点の攻守両面から顧客課題と社会課題にアプローチするとともに、その活動のオープン化を進めます*。またKOIZUMIブランドは主にグループ内の活動、すなわちインナーブランディングに力を注いでいく考えです。全社員が「__違う発想がある」を実践し、お客様に新しい驚きと価値をご提供するには、まず一人ひとりがお客様に真摯に向き合う必要があります。時間はかかりますが、日常業務の心掛けも含め、KOIZUMIにふさわしい意識と行動の浸透を図っていきます。

変化を恐れず前向きに取り組むことこそ、300年を超える歴史を未来につなぐ最善の道と考え、ニューノーマル時代に順応していきます。

*コイズミのSDGsへの取り組みについては、本レポートP.11-13をご覧ください。

コイズミのSDGsへの取り組み



小泉産業株式会社
取締役
グループSDGs委員会 議長

神谷 宗弘

グループの総合力を活かし 社会課題の解決を目指す

社長からの指名で、グループ一体でSDGsを推進する会議体の議長を務めております。弊社は、売り手よし、買い手よし、世間よしの「三方よし」を基本にビジネスを行う近江商人を起源に持つ企業だからこそ、「事業を通じた社会課題の解決」を目指すSDGsは、大切にしたい経営テーマだと考えています。活動が表面的なものにならないよう、社員一人ひとりがSDGsの考え方を心で理解し、日頃から意識を持ち続けることを大切にしています。

まず、独自の「コイズミSDGs行動憲章」を定め、小泉産業グループのSDGs推進の

考え方の軸を示し、社員の自覚を促しました。また、「SDGsバッジ」を着用することで、社員がSDGsについて自分事化し、常に考える習慣づけができるように促しています。そして、全社共通、グループ各社ごとのSDGs委員会を設置し、SDGsの専門家養成を図るとともに、事業会社ごとの特性に合った最適な活動を展開できる体制を整えています。

活動は道半ばですが、ブランドステートメントでもある「__違う発想がある」で、さまざまな社会課題に向き合っています。

コイズミ SDGs 行動憲章

コイズミ SDGs 行動憲章

私たちは、未来に向けた今を生きる企業市民として

1. ビジネスを通じた社会課題の解決
2. 豊かな社会・豊かな環境との共生
3. 多様性を認め合う企業文化の醸成

を目指します。

コイズミの取り組み

- ・常に社会課題を意識し解決する事業展開
- ・従業員のチャレンジを受け入れビジネスに結び付ける経営
- ・地域社会を豊かにする取り組み
- ・自然環境を破壊しない事業活動
- ・年齢や性別にかかわらず積極的な人材登用
- ・仕事、組織、会社とのつながりに働きがいを感じる文化



SDGs (Sustainable Development Goals) :
持続可能な開発目標

“人が地球に住み続けるため、環境・差別・貧困・人権などの課題を、世界中のみんなが2030年までに解決していこう”という計画・目標
17の目標と169のターゲット（具体的なゴール）で構成

グループ共通テーマ

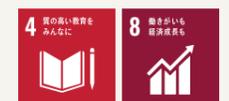
多様性の拡大と持続可能性を
高める企業文化の醸成



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



働きがいのある環境づくり



グループ各社の取り組み

SDGs達成につながる小泉産業グループ各社の取り組みをご紹介します。

小泉産業株式会社

新規事業で雇用を創出し、事業継続と持続的成長を目指す

グループの持株会社として、中期計画の方針のひとつである「ビジネスモデルの変革」を目指し、新規事業創出を積極的に推進しています。一つが中楽坊シリーズで展開するシニア向け分譲マンション事業に共同事業主として参入。もう一つが既存事業とのシナジーを企図した、AI・IoT技術を有する企業への出資です。直近ではロボティクス技術を有するユカイ工学株式会社への出資により、事業会社との相乗効果を図っています。また、外部技術を取り込んだ自社のAI技術の発展による収益事業化を通じた、雇用創出にもつなげていきます。



株式会社ハローリビング

ウェルビーイングを目指した新規商材開発（介護リフォーム）

2021年度より大阪市の介護保険住宅改修にかかる代理受領を行う事業者（給付券取扱事業者）に登録し、介護が必要なお客様が安心して暮らすことができる、快適な住環境の提案に取り組んでいます。特に、ケアマネジャーや地域包括支援センターから現場の意見を聞く、介護保険の補助金活用など、あらゆる面からお客様にご満足いただける提案を心掛けています。ハローリビングは、SDGsが目指す【住み続けられるまちづくり】の実現に向け、お客様の気持ちに寄り添い、ご要望をカタチにできるソリューション企業として活動いたします。



コイズミ照明株式会社

環境ソリューション企業を目指して。SBT 認証取得に取り組む

「環境ソリューション企業へ」をビジョンに掲げる当社は、政府・関連業界、お得意先からの要請やSDGs推進による企業価値実現のため、CO₂の排出量削減を優先テーマとし、2021年度から排出量算出と削減の取り組みをスタートさせました。2022年度は「SBT 認証取得」を目指し、第三者機関登録を推進するとともに、社外へCO₂排出量の削減計画を明示することで、社内でのSDGs活動のベクトル集結と活性化を図っていきます。また今後は認証取得までのマイルストーン策定と合わせて、照明器具の点灯時間設定や照明器具廃棄時のリサイクル可能素材の重量算出などの諸課題への対応を進めます。



株式会社ホリウチ・トータルサービス

地球環境にやさしいプロセスを目指す。ベッドマットの100%リサイクル

ホテルなどの入れ替えて撤去されるスプリング入りマットレスは、これまで産業廃棄物として処理されてきました。当社ではSDGsの視点から、最適なノウハウを持つ企業と業務提携し、100%リサイクル可能な事業体制を整えました。その再資源化フローにのっとり、CO₂の排出が少なく地球環境にやさしいとされる、電気炉による製鉄プロセスで熔融処理され、鉄鋼製品・路盤材などの新たな資源として再活用されます。

コイズミファニテック株式会社

質の高い、仕事・学習環境を提供するモノづくり



長年にわたり学習デスクの分野で、幅広い年齢層、使用環境を想定した、新市場を開拓してきた経験を活かし、「すべての人に質の高い、仕事・学習環境を提供する」ために、快適でストレスなく使える、ユニバーサルデザインを重視した商品開発に取り組んでいます。現在は、外部の視点も取り入れた開発プロセスや評価基準の見直し、社員のさらなるノウハウ向上など、SDGsに配慮した商品を提供するために必要な基盤構築と、具体的な商品開発を並行して進めています。

コイズミ物流株式会社

物流ノウハウを駆使した環境負荷低減（CO₂削減）

ドライバー不足や原油高騰、コンプライアンス強化等、物流市場を取り巻く課題は山積みです。コイズミ物流は、共同配送などの強みを活かし、荷主様、運送会社様、コイズミ物流が三方よしとなることを基本に、その課題解決に取り組むとともにSDGs視点で持続可能な開発目標への貢献を目指しています。特に環境問題では、共同配送、車両集約、積載率アップなどのノウハウを駆使し、CO₂排出量を17%削減（2019年度比）するなどの成果をあげています。



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

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。

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。



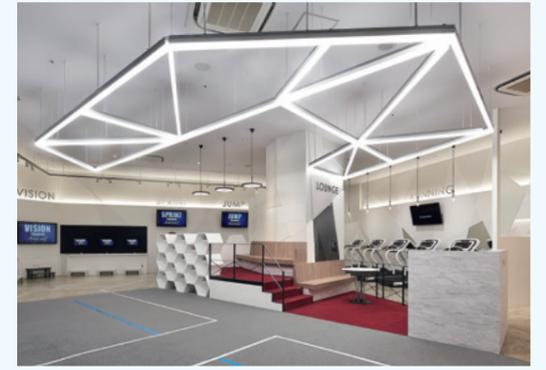
多様な施設を対象にセットアップ事業を展開

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財育成に取り組みつつ、業態や取扱商品の拡大にも力を注ぎ、事業の成長を目指します。



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。



家具がもたらす未来の生活・成長・環境を応援

50年以上にわたり学習家具を展開しています。今後は、子どもだけでなく、全てのライフステージに合うデスク家具事業、幼児、未就学児に向けたプレキッズ事業、理想の眠りを追求したマットレス事業の3つの事業を展開してまいります。



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6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。



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

光の質にこだわった提案活動に力を注ぎ、「ファーストコールカンパニー」を目指す

2021年度は、新型コロナウイルス感染拡大に加え、半導体などの部材不足の影響を大きく受けました。これまで強みとなっていたシステムや順調に進んでいた提案型営業の強化など、ポジティブに捉えていたことを見直す機会も増える中、現状に応じた営業手法への変更やウェビナーを積極的に活用したお客様との情報発信の手法確立など、社員の頑張りによりインパクトをカバーできました。

お客様の課題を発見し、最適な提案をすることで信頼を勝ち得る。そのような「ファーストコールカンパニー」となることを目指し、2022年度も全力で取り組みます。大切なのは、営業をはじめとする社員の「稼ぐ力」の強化です。それは社会や株主への還元も視野に入れ、より健全な会社経営を実現するための意識と活動を高いレベルで実践することです。SCMなど、モノづくりの周囲にあるさまざまな事業への理解を深め、S&OP[※]を推進していく考えです。DXはその取り組みのベースとなりますので、昨年度から引き続き注力していきます。

事業戦略は、住宅・店舗・施設ともに昨年度の流れを継承します。照明器具はあくまで「光の質」にこだわり、人の心と体に寄り添い、最先端の技術でコネクタされた商品を軸に提案していきます。マーケットインの発想をベースに時代のニーズを先取りして提案するだけでなく、新たな市場を積極的に開拓していく考えです。中でもポートフォリオを拡張している施設事業ではBIMを活用した提案や照明と家具を併せて提供するコントラクトビジネスを強化したいと思っています。

SDGsへの取り組みは、顧客の要求に対応すべく、SBT認証取得やRE100への対応、TCFD賛同などに前向きに取り組み、時代の要請に応じていく方針です。照明器具のリサイクルなどの問題は、業界と足並みを揃えながら取り組んでいきます。

先に述べた通り、当社が目指すのはお客様から最初にお声が掛かる、信頼される「ファーストコールカンパニー」になることです。世界が変化し続ける中、そうした観点で私たちは意識と能力を高めていかなくてはなりません。小泉産業界グループのブランドステートメント「__違う発想がある」を体現し、時代を切り拓くべく、今年度も挑戦していきます。

※ S&OP: Sales and Operations Planningの略。生産や販売、在庫などの業務部門が経営層と情報共有し、意思決定速度を高めてサプライチェーン全体の最適化を目指す手法



虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー

複合施設

所在地/東京都港区

事業主/森ビル株式会社 様

設計/森ビル株式会社 一級建築士事務所 様

照明設計/有限会社シリウスライティングオフィス 様

物件写真の撮影: 鈴木文人



【開発営業】
コイズミ照明株式会社

平田 竜次



【制御計画】
コイズミ照明株式会社

佐藤 絵美



【営業】
コイズミ照明株式会社

坂本 拓也



【別注器具製作】
コイズミ照明株式会社

大川 哲也

世界にも認められる 照明計画の実現に コイズミ照明が貢献

長年のアプローチが結実

2020年に竣工した森ビル様の「虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー」は、大規模オフィスや商業施設などを擁する、地下3階、地上36階建ての超高層複合タワーです。国家戦略特区に指定されている虎ノ門ヒルズエリアを、「国際新都心・グローバルビジネスセンター」へと進化させる大きな力になることが期待されています。

森ビル様の社内で本プロジェクトの照明計画の検討が始まったのち、シリウスライティングオフィス様がライティングデザイナーに選定されました。「当社はかねてより両社にアプローチしていましたが、本格的に協業する機会はありませんでした。しかし今回、調

光調色を制御する照明演出に関心を持たれ、照明制御システム『DALI』と、それに対応できる当社の器具を高く評価していただき、協業させていただくことになりました。先輩たちの長年のアプローチがあったからこそ、今回のビッグプロジェクトにつながったと実感しています」(平田)

納入までの高いハードル

当社照明器具を納入したのは、建物の特徴である外装部分の白い庇と、玄関となるオフィスロビー、1階のBRT(バス高速輸送システム)や空港リムジンバスが発着するバスターミナル、そして建物に隣接する提供公園(西桜公園)です。「DALI」を導入し

たのはオフィスロビーとバスターミナルですが、当時、ここまで大規模なプロジェクトでの導入は前例がなかったため、課題は多かったものの、メンバー全員が、貢献するという強い気持ちとモチベーションで挑みました。

「『DALI』は協力会社様もほとんど扱われたことがなかったため、調光調色の詳細なプログラム作成では、正確かつ安全に施工していただけるよう、制御計画の詳細や機器の取り付け方などを詳しく説明しました。初めてのことも多く大変でしたが、そのぶん多くの学びがありました。自分自身も含め、社内でも『DALI』を取り入れる効果についての理解や説得力がさらに深まったと思います」(佐藤)

「オフィスロビーではビジネスパーソンの

虎ノ門ヒルズ ビジネスタワーのオフィスロビー。「DALI」による調光調色設定で、一日の太陽光の移ろいのように、シームレスにアかりが展開します



活動に合わせ、朝は活動的な気分を高められるような色温度にし、夜は帰路やディナーへと導く落ち着いた色温度にするなど、一日の太陽光の移ろいのように、時間ごとにあかりの色と明るさを制御する試みを行いました。朝、昼、夕方、夜、深夜、常夜灯など、複数のシーン設定をすることで、外部環境との調和を意識しました」（平田）

社内外の垣根を越えた チーム力で困難を突破

シリウスライティングオフィス様の照明計画の重要なポイントの一つとして、ロビーのパブリックアートには極力影を出したくないというご要望がありました。設備設計事務所様や施工をする協力会社様と調整を重ねて1%単位で照度を細かく設定しました。さらに、鏡面のロビー天井に床面の埋込アッパー照明が映り込まないように、別注器具のパーツ設計を1mm単位で行いました。

「床面のアッパー照明や天井のダウンライト、そして白い庇をライトアップするアッパー照明はいずれも別注器具です。製作にあたり、シリウスライティングオフィス様にはサンプルを何度もご確認いただき、慎重かつ根気強く仕事に臨みました。大規模プロジェクトであるだけに製作数は多く、課題も多々ありましたが、ご満足いただけたときの喜びも大きかったです」（大川）

「別注器具と照明制御における施工性向上への取り組みが、現場担当の役目でした。特に今回は『DALI』によって一つひとつの器具を正確に制御することがポイントだったため、協力会社様への対応や現場での納まりの確認は慎重に行いました。その都度確認した難度の高い調整事項もありましたが、それらも含め貴重な経験となりました」（坂本）

その他、西桜公園に納入したポール灯、エクステリアスポットライトも別注にて製作しました。「虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー」は別注器具が多く、なおかつ「DALI」制御のノウハウを駆使した高難度のプロジェクトでしたが、チーム力によって成し遂げ、無事に納入することができました。

ビルの特徴である“庇”に、間接照明器具を別注にて納入。庇ごとに高さや奥行きが異なり、光を照射する角度が変わるため、課題の多い部分でしたが、社内外の垣根を越えたチーム力によって無事に納入されました

誉れ高きエポックプロジェクト

「虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー」はコイズミ照明にとってエポックプロジェクトになりました。シリウスライティングオフィス様が手がけた照明デザインは、アメリカに本部を置くIALD（国際照明デザイナーズ協会）の第38回IALD 国際照明デザイン賞でRADIANCE AWARD（年間最優秀賞）を受賞。その連絡を受けた時、「コイズミ照明との協業により栄えある賞を受賞できた、と言っていただけ」（平田）ことは、大きな

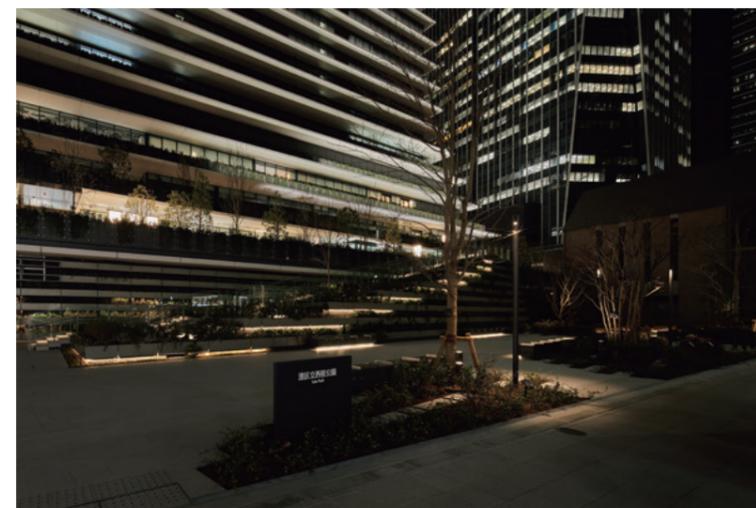
誉れです。

当社の「DALI」展開は、本プロジェクトの成功によって大きく前進しました。経験値を蓄積できただけでなく、森ビル様とシリウスライティングオフィス様とは新たなプロジェクトでも協業させていただき、「DALI」と別注器具も継続受注しています。

照明に求められる役割はますます高度化し、お客様からのご要望のレベルも高まり続けています。当社はこれからも「選ばれる企業」であり続けるため、あかりを通じた価値提供を追求していきます。

KOIZUMI SPIRITS

「虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー」は、「まさにKOIZUMI SPIRITSが凝縮されたプロジェクト」（平田）でした。大規模かつ長期間のプロジェクトには各現場でさまざまな課題がありましたが、担当者たちはそれぞれの立場で根気よく対応し続けました。皆のそうした「素直さ」と「前向きさ」が、プロジェクト完遂の力になりました。



パブリックアートにはできるだけ影を出さないよう、「DALI」とそれに対応するコイズミの照明器具により、1%単位で照度を設定しました（写真真奥）

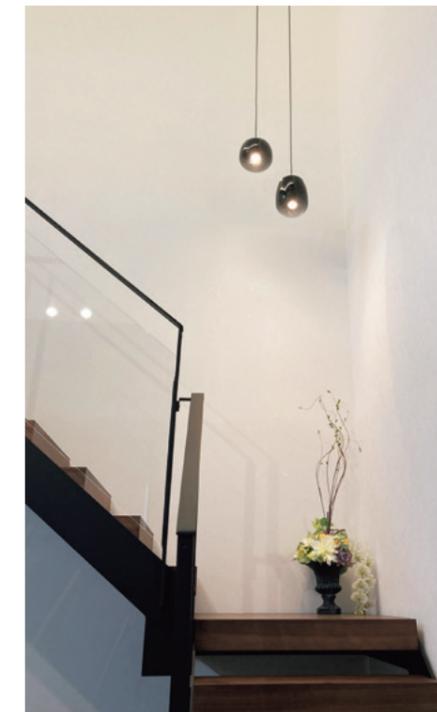
ビルに隣接する提供公園（西桜公園）には、ポール灯とエクステリアスポットライトを納入しています

「TRee」による快適な住環境 粘り強い対応力が実現した、



上から「朝のシーン」「くつろぎのシーン」「趣味の時間のシーン」

「だんらん」のシーンでのN様邸リビング。「TRee」では、自由にシーン設定が可能です



吹き抜けに合わせコードの長さを特注加工したコイズミのペンダントライト



スマートスピーカーを使って「TRee」で設定したシーンを呼び出し、照明の操作をすることもできます

大和ハウス工業／N様邸

住宅
所在地／奈良県
施主／N様
設計・施工／大和ハウス工業株式会社様

【開発営業】
コイズミ照明株式会社
林 真紀子

【開発営業】
コイズミ照明株式会社
垣戸 こずえ

ファーストコールカンパニーを体現

スマートフォンやスマートスピーカーで音声を操作できる、コイズミ照明の照明制御アプリ「TRee」は、お客様に快適で楽しい住環境を提供する、IoT時代のソリューションです。大和ハウス工業様との協業案件（N様邸）でも、お施主様への提案に盛り込まれました。

「大和ハウス工業奈良支店様を訪問したのは2019年です。複数のハウスメーカーの設計者の方々が参加する設計大会が、当社のショールームで開催されたことで生まれたご縁でした。新たな関係づくりを目指して当社の商品・サービスをご案内したところ、新しい戸建て住宅案件のお打ち合わせに参加する機会をいただきました。そこで、『TRee』が採用となり、綿密に進めたプラン進行で培った信頼が、今回のN様邸での協業にもつながりました。ファーストプランからご依頼

いただくという、文字通り“ファーストコールカンパニー”を体現できました」（林）

住宅づくりに対する大和ハウス工業様のこだわりは強く、なかでも、天井はできるだけすっきりさせたまま照明を配置したいという高難度のご要望がありました。「検証を重ね、十分な明るさを確保しながらまぶしさを感じさせないグレアレスのダウンライトを配置し、当社のソリッドシリーズのライン照明で明るさを確保するご提案などを行いました」（林）。『TRee』が実現する空間の付加価値にも高い評価をいただき、採用につながりました」（垣戸）

信頼が、新しい仕事をつなぐ

照明プランは当初の提案に近い形でご採用いただきました。「お施主様は大和ハウス工業様に厚い信頼を寄せられており、大和ハウス工業様も当社を強く信頼していただ

ていたことが、円滑な進行のベースにあったと思います」（垣戸）

「TRee」はインターネット環境をベースとするため、導入当初は回線の不調などにより照明器具との連動が途切れてしまうことがありました。その際の専門部署とも連携した

当社の対応力には、大和ハウス工業様とお施主様からも評価をいただきました。

また、納品後も複数回訪問させていただき、就寝前にLDK照明を発話で消灯できるスピーカー設定など、大和ハウス工業様との協働で、お施主様がより快適に感じられ

る“あかりを楽しむ生活”をカタチにしていきました。

お客様からのご要望が当社の対応レベルを高め、信頼が新しいお仕事をつなぎます。これからは照明専門メーカーとしてお客様の快適な住環境の提供に努めていきます。



キッチンとダイニングの間接照明も「TRee」によって制御されています

KOIZUMI SPIRITS

N様邸のプロジェクトでは、当社の「粘り強さ、積極性、情熱」が発揮されました。きっかけを生んだ大和ハウス工業様へのアプローチや、会社全体のお客様に向き合う三層営業、納品後の手間を惜しまない細かな対応などは、まさにコイズミ照明ならではの「お客様を思う姿勢」の表れです。

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

若林 俊宏

お客様の生涯に寄り添う 「学び」と「眠り」のビジネスへ

2021年度、コイズミファニテックは在宅学習や在宅勤務による「デスクは一人一台」のニーズに対応し、デスクの専門メーカーとしてさまざまな「学び」を提案してまいりました。2020年度に刷新したWebサイトのアクセス数も倍増し、お客様のニーズをより深く理解することでマーケットイン開発による書斎家具を発売しました。また、2020年に福岡・大川に拠点を集約した物流戦略により、共同配送を推進することで物流の効率化とCO₂排出量削減を実現したほか、家具の運搬に長けた協力会社様との協働により、物流品質を向上させました。営業戦略でも、デジタル販促の強化、海外市場の開拓など新たな取り組みを進めました。こうしたさまざまな施策が功を奏し、2021年度からの新中期経営計画は、好スタートを切ることができました。少数精鋭の社員一人ひとりが多能工となって多角的な視点を持ち、部門の壁を越えて協力し合い、自らが改革の当事者となって挑戦を続けた結果だと考えています。

2022年度は、改革活動をさらに発展させ、利益を出しながら社会に貢献する会社を目指します。具体的には、SDGsへの取り組み、新規事業の立ち上げによる事業ポートフォリオの見直し、デジタルとリアルハイブリッドマーケティングを実践するDXの推進、プロフェッショナル集団を実現する新人事制度の構築、顧客体験価値を高めるCXの推進に取り組めます。

今年度は社会や市場のニーズに適応した、二つの新規ビジネスを立ち上げます。一つは未就学児・幼児を対象としたプレキッズ事業、もう一つは独自性のあるマットレスを販売するAQUA-REST事業。「学び」と「眠り」というお客様の生活に欠かせない二つのテーマを追求し、生涯を通じてコイズミの商品をご利用いただき、ファンになっていただくことを目指します。最も大切なことは、「さすがコイズミの商品だ」と安心していただける「品質」です。品質基準と商品仕様を見直し、チェック体制を強化することでさらなる品質向上を図り、コイズミブランドの信頼に応えてまいります。

お客様満足を目指して、
協力会社様とともに
進化させたモノづくり



1



2



3

- 1.ユニバーサルデザインの視点を取り入れた新シリーズ「ULTAGE (アルテージ)」。使う人のニーズに合わせて、ボタン一つで天板を昇降させ、高さを変えることができます
- 2.脚部固定のL字型コーナータイプ。座った状態からでも左右の物に手が届きやすく、足元の棚を外側に向けていることができると、使い勝手を重視して開発しました
- 3.多様化するニーズに対応し、デザイン、カラー、素材を見直し、マイナーチェンジしたロングセラー商品「Built COMPO (ビルトコンポ)」

ブランドへの 信頼に応える 品質向上への取り組み



[購買・SCM推進]
コイズミファニテック株式会社

河内 直広



[営業]
コイズミファニテック株式会社

梶山 真澄



[品質管理]
コイズミファニテック株式会社

大植 和也



長年の信頼関係がある協力工場様ともWebミーティングで最新情報を共有し、コイズミブランド品質のさらなる向上を図っています

オンライン学習など、“学び”のニーズや環境は多種多様化し、個人のライフスタイルに合った学習家具が求められています。変化が激しいなかでも、当社のモノづくりは「顧客ニーズをつかみ、それをカタチにする」「お客様に満足いただける商品を製造し、適正な価格で販売する」の軸はブレることなく、ビジネスの変革を行っています。その基本姿勢を支えているのが、製造現場である工場と、品質の番人としての役割を果たす品質管理です。

現在は世界的な木材の供給不足と価格高騰で、家具の製造にも大きな影響を及ぼしています。当社ではそのようなリスクを想定し、戦略的に複数の供給先を確保することで、安定してお客様に商品をお届けできています。また、これまでのお客様からの要望に基づく商品開発や、営業部門からの要望に加えて、EC販売の強化で、より多くのお客様からご意見やニーズをキャッチできるようになりました。製造と品質の部門は、これまで以上にモノづくりの創意工夫を重ねています。

コロナ禍以前は、試作品段階から現地を訪問し、実際にモノを見てご要望に応える

ための確認や検討を行うことができましたが、製造から品質管理に至る工程を大きく見直し、コロナ禍でも自信を持って市場に商品を送り出せる仕組みを整えました。その仕組みが整ったことで、今年度で新発売するユニバーサルデザインを考慮した商品の開発でも、初めてトライする製作工程等を着実に進めることができました。そしてそれを共に推進する協力工場様は、長年の信頼関係のもと、当社の変革にもパートナーとして協働しています。

学習家具は、部品と部材が非常に多く、対応できる工場は限られています。しかし、アイテムごとに専門性の高い協力工場様を持ち、製造体制を整えているため、コロナ禍でも滞ることなく商品をお届けすることができています。「今期は、アフターサービスを含め、受発注等のシステム化を推進することで、製造工程の効率化を図り、ユーザーや販売店の皆様に今まで以上に安心していただけるよう、バックサイドとしてさらに貢献したいと考えています」(河内)

「コロナ禍でECサイトからの注文が急増し、品質に関するご要望も多数いただいています。そのご期待に応えるためにも、製造現

場との連携を密にし、責任感を持って、日々品質向上に取り組んでいます」(大植)

そのバックサイドの活動が、お客様からの好評価にもつながっています。2021年度から強化したEC販売でも順調に売り上げを伸ばすとともに、家具専門店の目利きの担当者からも「学習家具といえば、やはりコイズミだ」という嬉しい言葉とともに、積極的に販売いただくケースも増えています。

「営業現場で、コイズミを信頼して指名買っていた場面に会すると、非常に嬉しく励みになりますし、責任感で身の引き締まる思いです」(梶山)

お客様と協力会社様からの信頼をモチベーションに、これからも真摯にモノづくりに向き合っています。

KOIZUMI SPIRITS

コイズミファニテックが心掛けてきたのは、子どもたちとご家族に喜んでもらうためのモノづくりと、それを支える作り手(工場)との良好な関係性です。56年にわたる事業の間、“売り手よし、買い手よし、世間よし”の三方よしを脈々と受け継がれています。



“触れる・遊ぶ・感じる”プレキッズ事業 「KOIZUMI PRE KIDS ROOM Hagu」を立



【事業開発リーダー】
コイズミファニテック株式会社
山本 哲也

KOIZUMI SPIRITS

新規事業の立ち上げには、「__違う発想がある」という進取の気性が発揮されています。「Hagu」は、これまでのビジネスモデルとはまったく異なり、受注生産によるスタイルを取っています。未来ある子どもたちと社会のために、挑戦し続けます。

コイズミファニテックは、56年目を迎える学習家具事業のノウハウを活かし、子どもたちの成長に寄与したいという思いを込めて、未就学児・幼児（1～6歳児）を対象としたプレキッズ事業「KOIZUMI PRE KIDS ROOM Hagu（はぐ）」を立ち上げました。「Hagu」というブランド名には、プロダクトを通じて子どもたちの「体」と「知」と「心」を健やかに育むお手伝いがしたいという思いを込めました。

こだわりの一つが、国内生産です。国内提携工場の職人の手による高品質なモノづくりを実現しました。また、SDGsの観点からも、間伐材の活用や循環型梱包材の使用など、リサイクル可能で廃棄がしやすい設計

を重視しました。

商品は、「Hagu_遊具（ゆうぐ）」「Hagu_玩具（がんぐ）」「Hagu_賢具（けんぐ）」の3シリーズを展開。「Hagu_遊具」は、京都の椅子張り・張り替え職人が、木組み・ウレタン加工・縫製・張り込み作業を行いました。子どもたちの好奇心や運動欲求を満たしながら、安全に遊ぶことができる遊具です。ご家庭だけでなく、商業施設での利用など、新しいビジネスモデルも想定しています。「Hagu_玩具」はヒバ材を無塗装で仕上げ、木の香りや木肌の温もりを感じられる玩具などです。教育ビジネス業界の知見も得て、子どもの知育に寄与するものを目指しました。無塗装にすることで木の経年変

化を楽しむことができ、大人になってもインテリアの一部として使い続けられるよう、シンプルなデザインにしています。また、「Hagu_賢具」はふすまの構造材である、しなやかで丈夫な紙板を素材とした家具です。軽量のため物流負担が軽減され、可動しやすく、レイアウト変更がしやすいという特徴があります。プレキッズステーションやプレキッズベンチなど、子どもたちが落ち着くことのできる空間を提供することで、空間の使い方を考えたり、自分たちでルールを決め収納・整理したりする習慣が育まれます。就学前からコイズミの商品に親しみ、触れていただくことで、健やかな成長に貢献できるよう、商品づくりを進めています。

一人ひとりの “眠り”の質を追求した 「AQUA-REST」ブランドが始動



【ブランドマネージャー】
コイズミファニテック株式会社
勝木 武志



現代社会において、“眠り”へのニーズは高まるとともに多様化しており、市場は年々、変化・拡大しています。コイズミファニテックでは、この市場動向を捉え、多様な“眠り”のニーズに対応できるマットレスを専門メーカーと共同研究し、最適なビジネス展開を模索してきました。

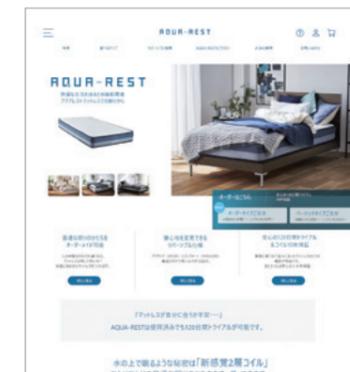
2022年6月に立ち上げた新ブランド「AQUA-REST」は、コイズミファニテックとして初めて、販売店経由ではなく、専用ECサイトでお客様へダイレクトに販売。従来の“作り方・売り方・運び方”とはまったく異なる方法で、“眠り”の市場に切り込んでいます。

「AQUA-REST」マットレスは、お客様自身が、身長・体重・性別・希望サイズ・カラー等を入力するだけで、一人ひとりに合った“理想のマットレス”をお届けできるオーダーシステムを構築しました。「オリジナルマットレスの完成には約1カ月半を要しますが、その分、寝心地には満足していただけるはず」（勝木）

また、すぐに欲しいというご要望にも対応できるよう、オーダー品よりも早くお届けができる、基本モデルをご用意しました。こちらもオーダー品と同じく、日本初の「両面かたさ違いリバーシブル」のポケットコイルを使った、独自性のあるマットレスです。「理想の“眠り”の追求に、ゴールはありません」（勝木）。コイズミファニテックは、マットレスだけにとどまらず、さまざまな発想で商品、サービスを検討し、お客様のニーズに寄り添った、上質な“眠り”を提案してまいります。



〈特許技術〉
日本初の「両面かたさ違いリバーシブル」のポケットコイル



自分だけのオーダーマットレスが作れる「AQUA-REST」ブランドは、専用ECサイトでの販売

KOIZUMI SPIRITS

新たなマットレス事業の立ち上げは、時代の流れとお客様ニーズに応える、コイズミスピリッツ「特殊特徴品主義」が活きた事例です。コロナ禍で、自宅環境をより快適にするための需要が伸び、それに伴いEC市場も活性化しています。その機会を捉え、「暮らしに役立つ価値を創り、お客様に届ける」チャレンジを続けていきます。

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



社員の成長を通じて、提供価値を変え 持続的な成長を目指す

2021年度、ハローリビングは「売り方を変える・提供価値を変える・風土を変える」という方針を掲げ、変革に取り組んできました。まだ道半ばではありますが、非住宅分野に特化した営業部隊として新設した施設営業所では、新規の取引先を着実に増やし、事業構成比を3倍に伸ばすなど、変革の兆しは確実に表れています。

また、鹿児島営業所に地域の住宅会社様との関係強化を目指して開設したショールーム「Tes L'as (テラス) 鹿児島」は、電材、内装、インテリアの多くのメーカーのショールーム機能を代替しながら、多種多数のメーカーと取引がある当社ならではの幅広い品揃えで、ご好評いただいています。地域のホームビルダーやインテリアコーディネーターの皆様には、商品を見ながらお客様と打ち合わせできる商談場所としてもご利用いただいております。鹿児島島の住宅業界のハブのような存在になりつつあります。商材の物販だけでなく、施工も請け負うことができる強みを活かして、地域に貢献したいと考えています。

2022年度は、物販に加えて、施工を含むワンストップサービスを充実させ、施工受託に注力します。お客様にとって一生の中で数少ない住宅工事は、施工品質が最も重要です。「ハローリビングなら安心」と信頼してお任せいただけるよう、施工マニュアルを整備し、社員の資格取得を推進し、施工品質を高めていきます。提供価値を変えるためには、挑戦する風土が欠かせません。小泉産業グループのブランドステートメント「__違う発想がある」のスピリッツを全社員に共有し、自由闊達に議論ができる風通しの良い組織にしたいと考えています。

また、事業を成長させ、お客様に高品質なサービスを提供し続けられるよう「稼ぐ」にこだわり、既存事業を見直し、適正な利益を得られる会社への体質改善を図ります。少数精鋭の社員全員が、自ら学び、「鳥の目・虫の目・魚の目」に加え、「相手方の目」からも物事を捉えることができるオールラウンドプレイヤーとなり、お客様の課題解決に挑んでまいります。



豊富な商材が揃う「Tes L'as 鹿児島」。400以上のカーテンサンプルの他、クロスやカーペットサンプル、ペンダント照明なども展示。商談スペースの家具も含め、現物を確認しながらインテリアプランをイメージしていただけます



ブラインドの開閉などスマートスピーカー操作も体感していただくことができます

地域密着でお客様の ニーズに応える



【インテリアプラン・施工提案】
株式会社ハローリビング

中村 明男

ハローリビングは、2021年6月、インテリアショールーム「Tes L'as (テラス) 鹿児島」をオープンしました。カーテンメーカー数社の400以上のサンプルを中心に、ブラインド、スクリーン、カーテンレール、モザイクタイル、ミラー、クロス、照明など、施工が必要な内装インテリアを実際に見て触れて、暮らしをイメージしていただくことができます。名称の「Tes L'as 鹿児島」のテラス

KOIZUMI SPIRITS

ショールームはメーカーが大都市圏に設置するものという思い込みを変え、地域のお客様が必要とするなら、自分たちが作ろうとショールームを開設しました。これは、ブランドステートメント「__違う発想がある」に通じています。今後も固定観念に縛られることなく、活動の幅を広げてまいります。

人々の生活を明るく照らす インテリアショールーム 「Tes L'as 鹿児島」を開設

は“照らす”という意味。多数のインテリア商材に光を当て、「人々の生活を明るく照らすお手伝いがしたい」という思いが込められています。

新築やリフォームをされるお客様は、実物を見てインテリアを検討したいというご要望をお持ちですが、鹿児島市内には、メーカー直営のショールームがなく、たとえば、カーテンの実物を見たい場合でも、小さなサンプルを取り寄せて全体をイメージするしかありません。「Tes L'as 鹿児島」をご利用いただき、もっと家づくりのプロセスを楽しんでいただくとともに、当社の強みである施工品質も合わせて提供したいと考えています。

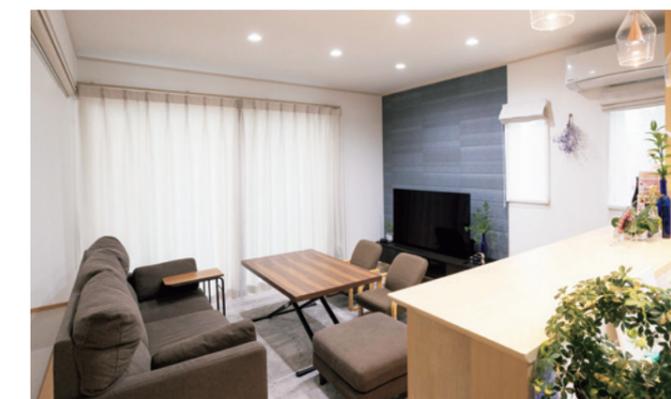
「当社が提供するオーダーカーテンのこだわりは、必ず現場にお伺いして丁寧に採寸することです。現場でなければ気づけないことや、お客様の好みもしっかりお伺いしたうえで、責任を持って施工し完璧な仕上がりを提供しています」(中村)

「Tes L'as 鹿児島」では、定期的に「カーテンフェア」を開催。インテリアコーディネーターがご要望を反映したプランを提案したうえで、商品選びから施工までを一貫して承るスタイルで、好評を得ています。

「ホームビルダー様からのご紹介でお越しになり、実際にカーテンや照明など、インテリア商材の選定から施工までをお任せいただ

いたお客様には、その仕上がりにたいへんご満足いただいています。地方都市にも、こうしたショールームの機能が必要だと実感しています」(中村)

ハローリビングは、これからも地域のホームビルダー様との信頼関係を大切にしながら、インテリア商材の物販から施工まで、高品質なサービスを提供してまいります。



「Tes L'as 鹿児島」でのプランニングで、リビングをはじめ、全室にカーテンやロールスクリーン、照明器具を施工・納入したU様邸

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



安全と品質の両立を使命に お客様の期待を超えるサービスへ

当社は長年、ホテルやオフィス、商業施設などの開業・改装時の家具・什器・備品等の搬入設置・施工で現場作業のノウハウを蓄積してまいりました。ここ数年は、請け負う業務の範囲を広げ、ホテルでは搬入調整業務を任せていただき、開業プロジェクトの重要な役割を幅広く担っています。現場作業を熟知した当社だからこそ、煩雑で臨機応変な対応が求められる搬入調整業務でも力を発揮し、大型ホテルの新規開業など難度の高いプロジェクトを支援してきました。2021年には東京と大阪に、先行営業に特化した部署を設置し、営業体制を強化。お客様の期待を超えるサービスを目指して活動しています。

また、最も実績のあるホテル分野のみならず、オフィスと商環境でも独自のノウハウを蓄積してきました。ホテル・オフィス・商環境のどの分野でもお客様から信頼され、外部環境に左右されないバランスのとれた事業ポートフォリオを有する強い経営体質を目指しています。

当社の多様な実績を支えているのが、全国規模で構築されたお客様ニーズに対応する組織体制とそれを実践する社員の教育体制です。作業・施工・営業の全ての品質を向上させるべく、人財育成には、特に力を入れてきました。仕事の経験を通じたスキルとノウハウの積み重ねだけでなく、社内教育制度の活用や外部研修への積極的な参加促進により、さまざまな成長の機会を提供しています。また、新入社員には研修の一環として搬入調整業務の案件に配置するなど、早い段階から開業プロジェクトに関わらせることで、全体を見る広い視野と管理業務スキルを育成しています。

また、現場の安全意識が低下しないよう対策を徹底。安全パトロールは幹部が行い、管理者の安全管理能力をチェック、課題を共有しています。参加型のWebでの安全講習会を定期開催し、事故リスク回避のトレーニングも行っています。

引き続き、安全と品質の向上、人財力を磨くことで、きめ細やかなトータルサービスを提供し、お客様のあらゆる期待に応えてまいります。



美しい夜景も望める豊洲ウォーターフロントにオープンした大型リゾートホテル「ラビスタ東京ベイ」。ホリウチ・トータルサービスは、開業準備の納品・設置業務を一括管理でサポートしました

大型ホテルの 長期一括管理

ホテル

ラビスタ東京ベイ

所在地/東京都江東区

ホテル運営/株式会社共立メンテナンス 様



【プロジェクトリーダー】
株式会社ホリウチ・トータルサービス
鈴木 守



【現場リーダー】
株式会社ホリウチ・トータルサービス
高原 涼也



若手社員からも積極的に相談、意見交換しやすい社風が、素早い課題解決につながっています

ワンストップソリューションで ホテル開業準備の安全と品質を守る

全国にリゾートホテル「共立リゾート」やビジネスホテル「ドゥーミーイン」などを運営する共立メンテナンス様。2022年4月、新たに「ラビスタ東京ベイ」が誕生しました。地上14階、12タイプ全582室の大型リゾートホテルで、東京湾と都心の夜景を望む最上階の天然温泉をはじめ、多彩な設備とサービスに、開業早々人気が集まっています。

同施設の開業準備にあたり、当社は共立メンテナンス様から、FF&E（家具・什器・備品）、OS&E（消耗備品）の納品業務の現場管理をご依頼いただきました。建設工事が同時進行するなか、ゼネコン様の工事のもと、半年間、納入メーカー様8社の工程管理、搬入管理、車両管理業務を実施しました。

「これまで共立メンテナンス様の開業準備には、一部のメーカー様の搬入・設置を担当する立場として数多く参加させていただきましたが、全てのメーカー様を統括する現

場管理業務を任せいただいたのは今回が初めてです。当社の熟練の作業員による丁寧な仕事ぶりや、他の大型ホテル開業準備での統括管理の実績を評価いただき、今回のご依頼につながりました」（鈴木）

プロジェクトを成功させるため、まずキックオフの段階で、これまでの知見を注ぎ込んだルールブックを作成し各メーカー様と共有。毎週更新する工程管理表と併せて、無事故無災害を目指し啓発活動を徹底しました。今回は、各階ごとにFF&EとOS&Eの納入・設置を進める必要があったため、一日あたりに入出りするメーカーが多く、特に現場リーダーの手腕が求められました。

「出入りする作業員全員にルールを徹底するためには、入場者教育や日々の朝礼、昼礼、巡回点検が欠かせません。現場リーダーの力量や管理体制が問われますが、社内での協力やバックアップがあったからこそ、これほどの長期・大規模現場でも務めること

ができました」（高原）

ルール変更やさまざまな制約もありましたが、当初の計画通り無事に完納することができました。

ホテルの開業準備の肝となる搬入・設置管理。当社は数多くの現場で蓄積したノウハウを詰め込んだ計画力と、品質に妥協を許さない人財力で、開業の現場をサポートいたします。

KOIZUMI SPIRITS

ホリウチ・トータルサービスは、臨機応変な対応が求められる現場でも、アイデアとセンスを持ち合わせたスタッフが機転を利かせてリスクを回避しながら、高い技術力を発揮します。これからも「お客様を思う姿勢」を大切に、誠実な対応とサービスを追求していきます。



コイズミ物流株式会社
代表取締役社長

八田 康

お客様・協力会社様・コイズミ物流の 物流版三方よしで、社会・顧客の課題に挑む

コイズミ物流では、経営ビジョンとして「“未来に挑む”ロジスティクスカンパニーになる!」を掲げています。“未来に挑む”の言葉に込めたのは、変化し続けなければ、生き残れないという覚悟です。世の中がいかに変化しようとも、スピーディに対応し続けることが会社の未来を創造するために重要です。

2021年度は、コロナ禍の影響が大きい中、オンラインの活用による緊密な連携など、社員の工夫と頑張りにより物流を止めることなく、お客様の期待に応えることができました。そして私たち物流事業者がエッセンシャルワーカーであるということを確認した1年でもありました。

2022年度は引き続き、DXを推進しEC物流を拡充します。現在進めている新しい基幹システムの構築では、生産性がより見える化し、本格的なトレーサビリティを可能にするなど、さまざまな顧客ニーズに対応したいと考えています。また、新規開拓を含めた輸配送ネットワークの強化や自動仕分け機の有効活用による荷役の自動化などにも積極的に取り組んでいます。

昨年度は、EC物流分野の売上構成比を大幅に伸ばすことができました。今後さらにEC市場の拡大が予想されますので、当社ではDX推進による生産性向上や拠点整備による受け入れ体制拡充などにより、その流れにスピーディに対応してまいります。

また、全国の拠点で外販による3PL事業を強化しています。昨年6月に九州地区での外販3PL事業の拡大に対応すべく、規模の大きい拠点に移転した福岡新センターは、当社の強みである共同配送の強化により順調なスタートを切りました。共同配送は複数の荷主様にご利用いただくことで物流効率をあげるだけでなく、物流業界が直面する2024年問題、CO₂削減などの環境問題への対応、さまざまな面でのコスト削減、安定した荷量確保による協力会社様の経営安定化など、時代の要請に応じた多くのメリットが期待できる仕組みだと考えています。

当社は、お客様・協力会社様・コイズミ物流による「物流版三方よし」を掲げ、社会課題と顧客課題に向き合い、3WINで物流業界の「未来」に貢献してまいります。



1. 規模が拡大した、福岡新センターの外観（1F）。輸配送ネットワークの提供だけでなく倉庫の提供も行っています
2. 移転による増床で、物量も大幅に増加。現場では、物流効率の向上を目指して、日々さまざまな検討を重ねています
3. ハンディ端末で在庫や入出荷予定をリアルタイムで把握。高いノウハウを持つスタッフが、ベストの入出荷オペレーションを行っています

福岡新センターで 共同配送の充実を推進

[プロジェクト担当]
コイズミ物流株式会社
西本 延弘



コイズミ物流株式会社
福森 薫



当社は、家電商品・電材商品・家具商品を中心に、長年積み上げてきた物流のノウハウと協力会社様との輸配送ネットワークに加えて、お客様のお悩みやニーズに寄り添う社員のマインドを武器に、さまざまなソリューション提案を行ってきました。近年の物流市場は、コロナ禍でのEC市場の急拡大に伴うB to C貨物の大幅な荷量の増加や、環境負荷低減に対する社会からの要請が増すなど、物流業界が向き合うべき課題は、より多様化しています。それに対して、当社は共同配送などの強みを活かした、持ち味であるソリューション提案による貢献を加速させています。

2021年6月、福岡インターからほど近い、

効率と品質を追求するソリューションで、 お客様ニーズにとことん寄り添う

アクセス良好な場所に移転新設した福岡新センターは、旧拠点よりもキャパシティを大幅に拡大。共同配送を核とした物流サービスにより、象印マホービン様をはじめとする荷主様への外販3PL事業の強化を進めています。

旧拠点の時から大きな信頼を寄せていただいていた象印マホービン様は、今回の移転について拠点開設計画段階から関わってくださり、新センターでも1フロア全体を活用いただいています。また、3PL事業強化に伴い、お取引が増えた荷主様にも拡大したスペースを積極的に活用いただいています。規模が拡大し、取り扱う荷量が大幅に増える中、家電業界ではより高品質で効率的な共同配送を実現するため、家電量販店センター便の運用強化が重要になります。家電商品の物流ネットワークに強みを持つ当社では、象印マホービン様やグループの小泉成器など、納品先がマッチングしているメーカーの商品を中心に取り扱うことで、「同じ建物に商品がある」というメリットをより高める運

用を目指しています。しかし、「ただ単に、同じ建物に商品がある」だけでは、お客様の求めるニーズには届きません。日々変化する荷量や商品アイテムに対して、実際に荷物の積み下ろしや運搬を担う協力会社様との緊密な連携により、「高い物流品質を保ちながら、トラックの積載率を向上させる」という難題に向き合っています。「単にトラックの荷台に隙間がないように、荷物を詰め込むわけではありません。納品先の作業効率や、重量などの商品特徴といった、さまざまな情報をインプットしたうえで、その場で最適な物流効率を見定め、実行しています」(西本)

共同配送ネットワークという仕組みに加えて、高いスキルを持つ現場の人材により、当社の高品質な物流ソリューションは支えられています。実際にお客様からは「荷量が増える中、リードタイムが改善した」「積み込み時間の短縮で倉庫のスペースを有効活用できるようになった」「残業時間が削減できた」など、嬉しいお声をいただいています。

また、共同配送によるトラックの台数削減に伴う「CO₂排出量の削減」といった効果も出始めています。「私たちの仕事に形はありませんが、荷主であるお客様や協力会社様だけでなく、地球環境にも貢献できる社会性の高い仕事なので、やりがいと誇りを持って取り組んでいます」(福森)

福岡新センターでは、これからも物流効率と物流品質の向上に、妥協なく取り組み続けることで、お客様・協力会社様・社会のニーズに応えていきます。

KOIZUMI SPIRITS

コイズミ物流では、物流版三方よし（お客様よし、協力会社様よし、コイズミ物流よし）の精神で、物流業界に山積するさまざまな課題に立ち向かい、3PLを中心としたソリューション提案を行っています。三方よしの精神は、経営幹部から現場レベルまで、広く深く浸透し、お客様の物流戦略を後押ししています。

1 次世代をになう「ヒト」のために

デスク・コタツ寄贈活動

モノを送るだけではない、ヒトを通じて心も贈る

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は、2021年度で11年目を迎え、合計で35府県、219施設に、デスク550台、コタツ322台を寄贈しています。この活動で最も大切にしているのは「単にモノを送るだけでなく、ヒトを通じて心も贈る」こと。新型コロナウイルス感染症拡大の影響でかなわなかった年もありましたが「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」を基本に実施しています。

例年、寄贈先からは「さまざまな事情から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ます」「自分で組み立てた机なので、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。

参加した社員からも「自社商品が子どもたちに喜ばれているのを見てモチベーションがあがった」「子どもたちのイキイキした姿に元気をもらった」などの声が上がリ、当社にとっても有意義な活動になっています。また、寄贈先での歓迎、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は、私たちが心を癒やされています。全都道府県での実施を目標に、今後も活動を継続していきます。

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（2018年度）



慎重に電動ドライバーを使って、椅子を組み立てます（2021年度）



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ます（2020年度）



施設訪問時は、いつもあたたかく歓迎して下さいます（2017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）

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)	実施年度・期間
1	東北	3	13	2	40	—	2011
2	大阪	1	16	7	50	—	2012
3	九州	8	24	24	50	—	2013
4	中部	5	19	25	50	—	2014
5	栃木	1	8	18	50	30	2015
6	中国	5	30	32	50	50	2016
7	四国	4	17	17	50	50	2017
8	埼玉	1	22	21	50	50	2018
9	滋賀・奈良・和歌山	3	17	0	50	50	2019
10	兵庫・京都	2	34	0	60	50	2020
11	静岡・長野	2	19	0	50	42	2021
	合計	35	219	146	550	322	

3～4月
(春休み期間)



インターンシップ

実務の現場と事業の専門性に触れる、学生のニーズに合わせた就業体験型プログラム

コイズミのインターンシップは、学生のニーズに合わせたプログラムで、実務の現場を体感し、事業の専門性を深めることができる、実践を重視した体験の場を提供しています。

グループ会社ごとに事業領域の基本を学んだ後、学生が興味を持つ職種ごとにフォーカスした、より専門性が高く、働くイメージを具体的に学ぶことができる実践的な内容

に進み、理解を深めます。また、年齢の近い若手社員からリアルな声を気軽に聞いたり、業務時間中の執務スペースを見学しながら現場の空気感に触れたり、座学ではわからない、社風が感じられる場も設けています。

中には、事業領域や社員の魅力に触れ、興味を深めたことで、複数回参加した学生もおられます。



社員の案内で、執務スペースを見学する学生たち。会社のリアルな雰囲気を感じる良い機会になっています



実際の業務について社員のレクチャーで学ぶ。和やかな雰囲気、実務を体験する学生たち

「育む」家具開発

子どもたちの成長過程に必要なコトを育む

「6・3・3で12年」の事業スピリットで、50年以上にわたる学習機のリーディングカンパニーとして、子どもたちの「心と身体」の健やかな成長を応援してきた家具事業。2022年度からは「6・3・3で12年…の、その前に。」をコンセプトに、就学前児童に

も範囲を広げ、「体育」「知育」「心育」の視点で応援する、プレキッズ事業を展開しています。「子どもたちの成長過程に、必要なコトを提案し貢献したい」という思いを商品にのせてお届けいたします。



コロナ環境下でもご家庭で安心して遊ぶことができる、「Hagu_遊具」。食品衛生法に準拠した素材を使い、京都の職人が丁寧に造り上げます



再生古紙段ボールを使い、軽量化と可動性を両立させた「Hagu_賢具」。未就学児の成長過程に寄り添います

コイズミアカデミー・教育デー

グループのDNAを受け継ぎ、時代の変化にも対応する。
事業の発展を支える教育制度

小泉産業グループでは、変えてはならない企業DNA（らしさ）を核とした研修と、各事業ごとに自由にテーマを設定する現場レベルでの研修を組み合わせることで、事業の発展に貢献できる人材育成を目指した社員教育に注力しています。

新入社員研修に始まり、入社年次、役職などに応じて段階的に行われる「コイズミアカデミー」では、商売人として身につけるべき商道德として、大切に受け継がれてきた社は「人格の育成向上」を実践できる力を養います。グループの一員としての「自らのあり方」を考え、学び、探求する「道学（人間学）」と、実務で活用できる「実学」を組み合わせたプログラムにより、社員の成長

と自発的な意欲（働きがい）の醸成を促します。

グループ各社や各部署で、自由にテーマを決めて実施する「教育デー」は、課題解決に関するディスカッション・専門性を高めるための勉強会など、さまざまな目的で実施しています。普段の働き方とは異なるスタイル（例えば、私服や経営層と一般職が車座で話すなど）で実施されることも多く、事業に活かせる多様な新しい意見が出る、コミュニケーションが活性化し士気が上がるなど、個別のニーズに則した効果をもたらしています。

「歴史を大切に、未来を拓く」。KOIZUMIの発展は、教育によりつながっています。



新たな事業展開など会社の将来について、真剣かつ和やかに議論を交わすコイズミファニテックの教育デー



創業の地を訪れて、グループのルーツや歴史、先人の教えなどを体感する研修

階層別研修は、グループ会社の垣根を越えて、熱のこもった雰囲気で行われています

テレワーク

社員と家族の安全を大切に
快適で効率的な働き方を目指す



新入社員研修でもWebを活用。コロナ禍であっても、安全と業務効率を両立させた、より良いコミュニケーションを心掛けています

新型コロナウイルス感染症拡大を契機に、普及が進んだといわれるテレワーク。小泉産業グループでは「社員と家族の安全を守る」「社会に迷惑をかけない」という考えのもと、グループ各社の業種や社員の職種などに合わせて柔軟に活用できるテレワークの仕組みを、早い時期から段階的に導入し実践して

きました。テレワークを含めた新しい時代の働き方を上手に活用し、コミュニケーションや業務効率を意識しながら、各社・各部署・各社員が最適なスタイルで働いています。今後も「人」「社会」「経済」がうまく循環できるように注視しながら、より良い「働き方」についてグループ全体で考えていきます。

社員の声を聴く 経営

経営層が現場で働く社員に
寄り添う風土

経営層と社員の距離が近いことも、小泉産業グループの特長の一つです。経営層は、自ら現場の社員に働きかけ「リアルな声を聴く」「現状を肌で感じる」ことを大切にしています。また、聴くだけでなく、経営層の考えや思いをわかりやすく「伝える」ことも積極的に実行し、経営と現場のギャップが生まれないように心掛けています。



経営層と一般社員との面談も積極的に行われ、現場レベルのリアルな声を経営に反映させています（上：コイズミファニテックの役員面談、下：ハローリビングの社長面談）



社長と現場の長が、活発に意見交換を行う、社長と語る会（コイズミ照明）

改善活動

ビジネス・ヒトの両面から課題にアプローチし会社を一步前へ

小泉産業グループを取り巻く環境には、ビジネス・ヒトの両面で、大小さまざまなチャンスと課題が見え隠れしています。それを逃さず、いち早く推進・改善できるように、多くのプロジェクトや委員会が設けられています。DXやSDGsといったビッグワードから職場環境の改善まで、テーマは幅広くとも、その根本にあるのは「お客様のお役に立ちたい」「社員にイキイキと働いてもらいたい」という願い。その願いの実現に向けて、メンバーは日々活動を推進しています。



「グループの成長のタネを全社員に考えてほしい」との思いでスタートした新規事業創出プロジェクト。募集に対して、たくさんアイデアが寄せられました（プロジェクトの会議風景）



DXを推進し、よりお客様に貢献できる事業展開を目指して、プロジェクトにより、さまざまな視点で取り組みを行っています（コイズミ照明）

「企業活動を通じて、どのように社会課題の解決に貢献していくか」という視点で、グループ共通、グループ会社ごと、それぞれの視点からSDGs活動を推進しています（グループSDGs委員会）

社員が安心して働くことができる、より良い職場づくりを目指して運営されている安全衛生委員会（小泉産業）

社員の心身の健康状態を把握し、外部の専門家の客観的視点も取り入れながら、社員がいきいきと働けるよう対策を講じています（小泉産業 ストレスチェック報告会）

顧客との情報受発信

ビジネスで情報は命 Webとリアル両面から情報で顧客にアプローチ

ビジネスを円滑に進め、成功に導くためには「情報」が必要不可欠です。顧客に当社の有益なノウハウを提供するとともに、顧客からビジネスに関する貴重な情報やヒントをいただく。コロナ禍により、コミュニケーションの在り方が激変する中、当社はWebとリアルを効果的に使い分け、顧客とのWIN-WINにつながるような情報の受発信を模索しています。



お客様に会社の方向性を伝え、現場レベルの課題や目標について共有し合う品質会議（コイズミ物流）



事業活動で蓄積したノウハウをお客様に発信するウェビナーを積極的に展開（コイズミ照明）

3 ヒトの社会でつながらる

AED講習会

安心に暮らせる社会のために 休日の社屋を有効活用

「使用していない休日の社屋を、社会のために役立てられないか」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）の会議室を会場とし

て提供しています。当社での講習会は受講者のニーズも鑑み、平日にも実施しています。受講者の中には、実際に救急の現場に遭遇し、学んだスキルを活かして人命救助を行った方もおられます。



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



人命救助で消防署より表彰を受けた受講者（コイズミ照明の社員）

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。



本社（大阪市）はいくつかのチームに分かれて、広範囲で清掃活動を実施しています



使用済み切手寄贈活動

普段の心掛けが、世界の誰かの役に立つ地道な社会活動

2009年度から、全国の事業所から寄せられた使用済み切手をボランティア活動の資金源としてNPO法人などの団体に寄贈する活動を実施しています。紛争地域での子どもたちの教育や食に関する諸問題の支

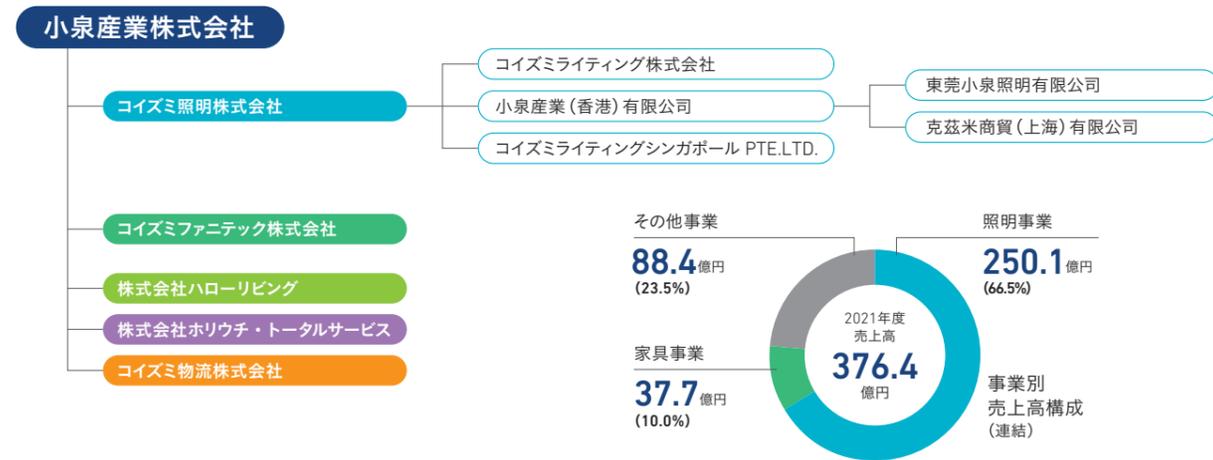
援や途上国の女性に関する諸課題の改善など、さまざまな用途で活用されています。当社ではこれまで13年間で、約28kgの使用済み切手を寄贈しました。



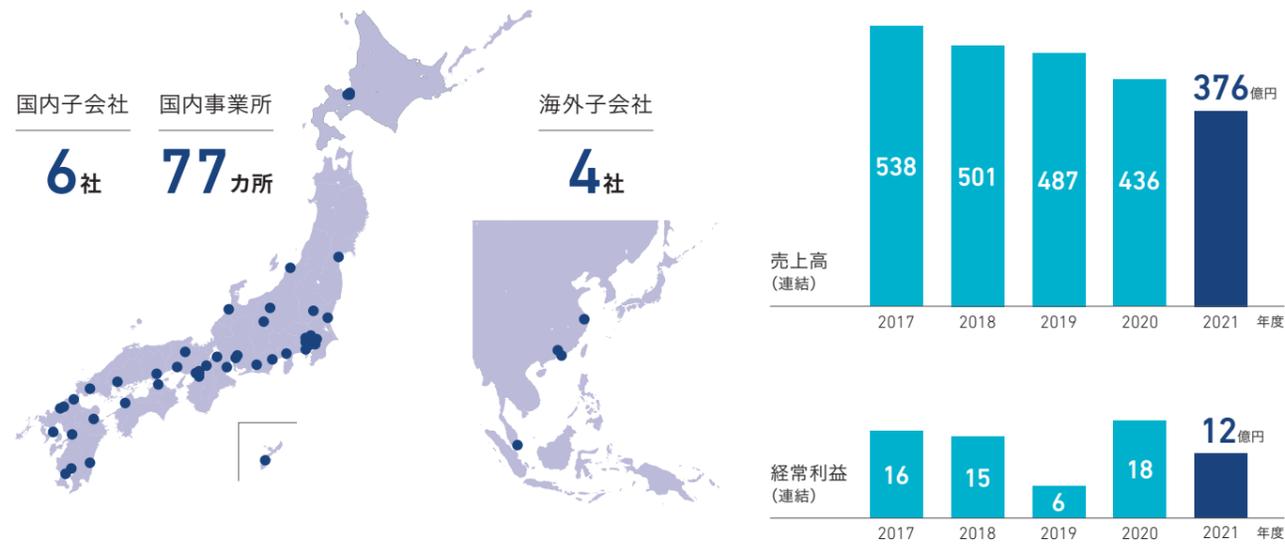
「誰かのお役に立てたらいいな」そんな思いを込めて、発送準備を行っています

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 1,486名 単体 67名
(2022年4月現在)	
事 業 内 容	持株会社
子 会 社	10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	代表取締役社長 佐久間 晋	634名	照明器具の企画、開発、製造、販売
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	184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 植村 公平	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 若林 俊宏	47名	学習、書斎、プレキッズ家具、寝具の企画、開発、製造、販売
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	49名	住宅・店舗・施設の設備機器とインテリア商材の施工、販売
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 ビーエム兜町ビル3階	代表取締役社長 熊野 裕章	171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
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	64名	グループ各社と外販得意先の輸配送、保管、荷役