

# KOIZUMI

— 違う発想がある

小泉産業グループ

# COMMUNICATION REPORT 2018

## 小泉産業株式会社

発行:2018年7月  
〒541-0051 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/>



適切に管理された森林で生産された木材を使ったFSC® 認証紙を使用しています。



この印刷物は植物油インキを使用しています。

## 多様なステークホルダーと協働して、 新たな価値を創造する

「共創～Co-Creation」という考え方は、  
変化の激しいビジネス社会において欠かせないものとなりました。  
もちろん私たちも、「コイズミらしい共創」のために、  
日々できることを積み重ねています。

# ともに在る。

「共創が、大切」。  
誰もがそう思うでしょう。そして、言葉でいうのは簡単です。  
大切なのは、実践。地に足のついた現実です。  
正直に申し上げると、私たちもまだまだ、道の途中です。  
「もっとできることがあったのではないか」「もっと先回りできれば」  
悔しい思いをすることも、少なくはありません。  
私たちの原点は、近江商人です。  
300余年、「三方よし」のDNAを大切に、  
そして多くの皆様のおかげでここまでやってこられました。



KOIZUMI  
| 02 |



# ともに創る。

今、この時代だからこそその「三方よし」が問われている。  
そんなこともひしひしと感じています。  
だからこそ、一步ずつ、着実に。  
「ひらめき」と「ときめき」からはじめる。  
「違う発想」で「小さな革新」を積み重ねる。  
その地道さが、新たなステージへの扉を開く。私たちはそう信じているのです。

2017年を終えた今のコイズミには、これまでとは違う、新しい「共創」が芽生えはじめました。  
グループ内でのシナジーを活かした「ワンストップサービス」。  
地域や環境にまで思いを馳せた「サステナブルなビジネス」。  
お客様やパートナー企業様と想いを共有し、目線を合わせて対話する、  
「『共在』し『共創』する」というスタンス。

仕事を通して磨き、仕事を通して創りつづける。  
そのために、ともに在る。

これが、今の私たちの姿です。



KOIZUMI  
| 03 |

# CONTENTS

- 02 メッセージ
- 05 小泉産業グループ概要
- 06 小泉産業グループ事業紹介
- 08 小泉産業グループトップメッセージ
- 10 | 特集 | 1年間の実験と体験  
革新オフィス×実践型ショールームの  
働き心地をご報告します
- 16 コイズミ照明(株) トップメッセージ
- 18 コイズミ照明 お客様との共創事例
- 22 コイズミ照明 働き方改革の取り組み
- 24 コイズミグループシナジー  
コントラクト事業
- 26 コイズミファニテック(株) トップメッセージ
- 28 コイズミファニテック 新規事業スタート
- 30 (株)ハローリビング トップメッセージ
- 31 ハローリビング リフォーム事業における強み
- 32 コイズミ物流(株) トップメッセージ
- 33 コイズミ物流 お客様の課題解決事例
- 34 (株)ホリウチ・トータルサービス トップメッセージ
- 35 ホリウチ・トータルサービス  
大型ホテルのワンストップ事例
- 36 グループの社会貢献活動
- 38 グループのインターンシップの取り組み
- 39 KOIZUMI TOPICS
- 40 コイズミブランドのあゆみ
- 42 グループのCSRの取り組み
- 43 小泉産業グループ各社概要

## 編集方針

### ステークホルダーの皆様との対話を大切にしています

本レポートは、ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションのさらなる活性化を目的に、当社グループと社内外のステークホルダーの皆様との対話を中心に編集しています。お客様や協力会社様をはじめ社内外のステークホルダーの皆様からのご意見・ご要望を掲載するとともに、仕事に対する従業員の想いも多数紹介しています。普段お世話になっている、または初めてお目にかかる「コイズミの社員」について、また当社グループの取り組みについてより知っていただける内容になっています。

**Stakeholder's Voice** 社外のステークホルダーの皆様の声です

**Koizumi's Voice** コイズミグループ社員の声です

## 報告対象組織

本レポートでは、持株会社である小泉産業(株)と国内事業会社5社、合計6社の取り組みについて報告しております。対象となる会社は以下のとおりです。

- 小泉産業(株)
- コイズミ照明(株)
- コイズミファニテック(株)
- (株)ハローリビング
- (株)ホリウチ・トータルサービス
- コイズミ物流(株)

<報告対象期間>  
2017年4月1日から2018年3月31日まで(当社2017年度)。  
※一部、2018年度の内容を含みます。  
発行日 2018年7月(次回発行予定2019年7月)

## 小泉産業グループ概要

グループの体制(2018年度)



## 小泉産業株式会社

本社所在地 〒541-0051 大阪市中央区備後町3-3-7  
 代表者 代表取締役社長 梅田 照幸  
 創業 1716年(享保元年)  
 設立 1943年6月25日  
 資本金 1,575百万円  
 事業内容 持株会社  
 子会社 14社(うち連結対象10社)



## グループの理念

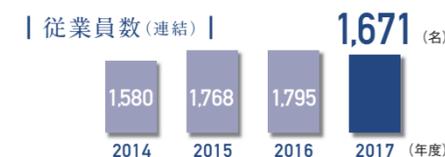
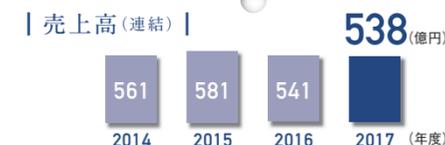
社 是 人格の育成向上

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

- 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



## 国内ネットワークと海外ネットワーク

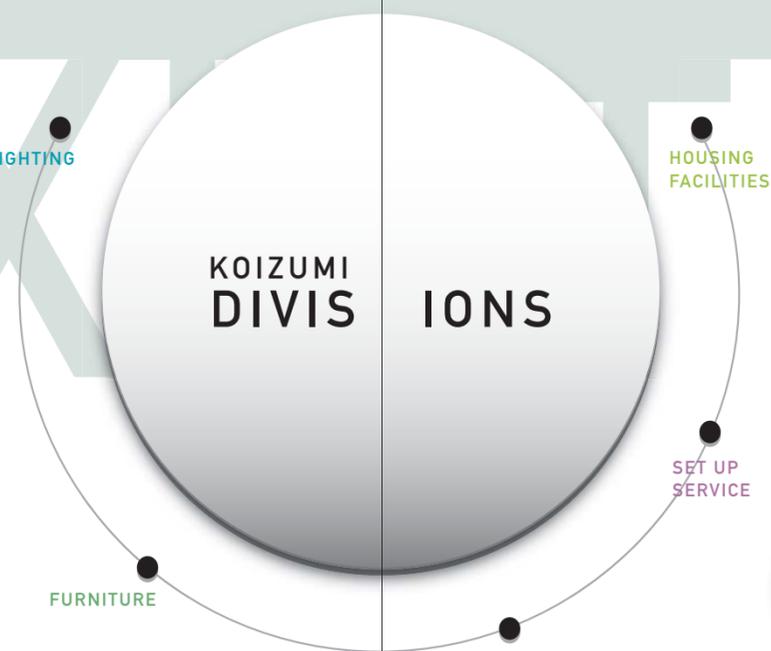


KOIZUMI 小泉産業グループ事業紹介

# DIVISIONS

グループ全体で快適空間を提供します

ホテル、店舗、住宅……様々な「空間」に「ひらめき・ときめき」を。  
 小泉産業グループの5事業はその想いを形にすべく、  
 各業界のトップランナーを目指しています。  
 それぞれの事業会社の強みを融合し、シナジー効果を発揮しながら  
 お客様のニーズに、いち早く『違う発想』で応えます。



## 照明事業 | 「あかり文化」の創造を目指して

住宅照明と店舗・施設照明を事業領域に、照明器具の企画・開発から各種空間の照明設計までをトータルに展開。あかりによる快適な空間づくりを通して、新しい「あかり文化」の創造と省エネルギーに貢献できる製品の提供を目指しています。



海外 Puma Bugis Plus Shopping Centre店(シンガポール)

海外 MUJI Olympian City店(香港)

施設 キロトリビュートポートフォリオホテル 北海道

店舗 エディオン鳥屋家電

住宅

住宅 協力:株式会社リッツウェル



## 家具事業 | 暮らしを「科学」し、快適生活を提案

グループシナジーを最大限活用した「コントラクト家具事業」や「学習家具事業」「オフィス家具事業」、そして「ダイニング家具事業」「シニア家具事業」を展開。また本年度より「ベッド・マットレス事業」を加え、人と暮らしを科学し、健康、安全と環境に配慮した製品・サービスを提供しています。



オフィス家具

ダイニング家具

コントラクト家具

ベッド・マットレス



## 住設販売事業 | インテリアから家電、内装材まで

各種インテリア製品や内装材などの住宅設備機器の販売・施工サービス事業を全国で展開し、快適な生活空間をトータルに提案しています。



## セットアップサービス事業 | 物流の枠組みを超えたサービス体制を構築

家具・什器・備品などのセットアップ事業を全国で展開し、新たな付加価値のあるワンストップサービスを提供しています。



## 物流事業 | 価値あるロジスティクスを創造

グループ内各社のロジスティクス機能を担う一方、培った経験とノウハウを活かし、幅広い業界のお客様に最適な物流ソリューションを提供しています。



ともに在る。ともに創る。

強さとは、信頼を保ち変化できること

## 「モノ売り」から「コト売り」への ビジネス転換を加速します

経営とは「環境対応業」  
変化を予測して果敢に挑戦すれば  
必ず道は開けると実感した一年

**2017** 年度は、世の中の変化に対応できた事業と、対応が遅れた事業の差が出たことにより、グループ全体の業績としては、少し厳しい事業年度でした。

企業が生き残っていくためには、モノ売りからコト売りへの転換が必要です。テクノロジーの進化でネット販売が身近になり、モノ売りビジネスが苦戦を強いられていることから明らかです。そんな時代の変化を察知し、新規領域に取り組んでいた事業会社は、業界全体が落ち込んでいてもそれを充分カバーできる体制が整って

# TOP MESSAGE KOIZUMI SANGYO GROUP

小泉産業グループ

300年以上にわたる小泉産業グループの歴史は、先取の気概と三方よしの精神で、お客様のニーズをいち早く汲み取り、付加価値のある商品やサービスとして具現化してきたと言えます。この姿勢は、グループのブランドステートメント「\_\_違う発想がある」に凝縮されており、全社員が実践することを徹底しています。近年の激しいビジネス環境変化に対し、2017年度、私たちが何に気づき、「\_\_違う発想がある」のもと、何を生み出したのかをお伝えします。

います。メーカーとして譲れない高品質の「モノ」を通じた「コト売り」は大きな成果をもたらしました。例えばコイズミ照明(株)は、コト売りのビジネスへ転換することにより営業利益の改善が大幅に進んでいます。最近、とくに力を入れて取り組んでいるのが、研究機関との共同研究です。一例をあげますと、「眠れない」というお悩みを見える化し解決に導くために、「眠り」に対して「照明」が与える影響を数値化。「コト」をご提案する際のエビデンスとしています。説得力のある「モノ」を使って「コト」をご提案するビジネスモデルを強化することで、成果は着実に広がっています。

また、計画の初期段階からお客様と接点を持つ機会を増やすことで、ビジネスチャンスの拡大に取り組みました。例えば、(株)ホリウチ・トータルサービスの顧客ネットワークを他のグループ会社でも活用したり、業界の川上に位置づけられる建設業・設計事務所様の

協会に足を運んで、情報収集をするなど地道な活動を積み重ねています。早い段階で情報をつかみ、的確なご提案ができた案件は、一定の成果をおさめています。

会社を支えるのは「人」  
未来を変えるための  
思い切った若手登用を実施

**2011** 年度からコイズミアカデミーという人材育成システムを開始したように、当社では人材育成を大切にしています。とくに2017年は次世代リーダーの育成に注力しました。新規事業や新領域に挑戦している会社ほど若い人材が育つ、と常々考えておりますが、グループ内でもそれはハッキリ見えています。具体的には、若手中堅社員を、これまでより10年ほど早くマネージャーに据えました。もちろん失敗も多くお客様にお叱りを受けることもありますが、私たちのビジネスでは怒られる経験無しに信頼を得ることは難しく、それはまた必要なプロセスです。そもそも、これから新規事業に着手する際、その領域に明るい人など社内にも誰もいないのです。であれば、新規ビジネスは若手をリーダーにすべきだという判断でもあります。

ただしこの施策は、社員数の多い事業会社でないと難しいのが現実です。小泉産業が中心となり、各事業会社が個別で取り組んでいる教育システムの成功事例を横展開していくなど、グループの特性を活かしたいと考えています。

2018年は飛躍への一歩  
グループシナジーを強化し  
未来を切り拓きます

**2018** 年度は、第5次中期計画・初年度にあたります。3年間の基本方針としては、持続可能な企業グループとなるべく、①ブランドステートメント「\_\_違う発想がある」の深化 ②価値創出型人材の育成 ③グループ内でのシナジー強化 ④新規事業拡大などを掲げております。

2018年度はとくに、変化への対応が遅れた事業会社の改革に取り組めます。既存のビジネスモデルを抜本的に見直し、グループ内シナジーによるコラボレーションで新たな事業領域の拡大に挑戦します。また海外マーケットのさらなる拡充にも注力します。中国、香港、タイ、シンガポールを中心にアジア全域へとマーケットの拡大を狙います。中国をはじめ、当社には自社工場や技術力の高い提携工場がありますので、そこで造ったものを、アジアで売る。つまり海外生産・海外直販の実行です。我々の高品質な商品とサービスを求められるお客様に付加価値を提供していきます。そして、より多くのお客様に貢献し、コイズミのブランド価値を高めてまいります。



小泉産業株式会社  
代表取締役社長 梅田照幸

昭和47年小泉産業入社。「商売が学べる、鍛えられる会社に入りたい」と当社を選ぶ。平成22年4月より小泉産業代表取締役社長。「違う発想」のために、常に「人と違うことをする」を心がけている。プライベートでは、パーソナルトレーナーのもと健康管理をするのが最近の楽しみであり、休日のガーデニングが息抜き。読書も趣味で、毎月4~5冊は必ず読むようにしている。

# HOT NEWS 1年間の実験と体験

| Our experiment & experience |

## 革新オフィス×実践型ショールームの働き心地をご報告します

2017年3月に竣工した「コイズミ照明R&Dセンター」。  
 ここは、私どもにとって「大きな実験室」であり「働けるショールーム」でもあります。  
 建設計画時のコンセプトは実現できたのか。実際に運用してみて気づいたことは何か。  
 社員の生の声をお聞かせください。

# コイズミ照明R&Dセンター 『あかりの杜』



### POINT コイズミ照明R&Dセンター 『あかりの杜』の構造

自然採光と自然換気を有効活用する4層吹き抜けの空間とトップライト、そして外皮熱負荷の軽減と周辺環境との共存を図る階段状の緑化バルコニーがセンターの構造的特徴。吹き抜けは部門間を横断するダイナミックなコミュニケーションを生み出している。



# 誕生から1年

次世代型スマートオフィス完成  
 お客様におススメするためにも  
 私たちが体験・体現していきます

2017年3月に竣工したコイズミ照明(株)の研究開発拠点「コイズミ照明R&Dセンター」。多様な「あかり」を追求する「新しいあかり文化」の創造拠点となるべく、その想いを「あかりの杜」というコンセプトに込めました。3階から6階までを大胆な吹き抜けとし、天井には開閉式トップライトを、建物南側には特注サイズの大きな窓を使い、自然光と人工光を巧みに組み合わせられるよう設計されています。また、光だけでなく自然の風を取り込める構造で、環境と共生するオフィスを実現。各フロアの照明制御には、国際規格DALI\*システムを導入。照明・空調・ブラインドを連携的に制御し、オフィスの快適性と省エネルギー化の両立を狙いました。また、フロアごとにデスクのレイアウトを変えたり、フリーアドレス制も導入。「あかり」を主役に多様な工夫をこめながら、次世代型オフィスを形にしました。

構想から竣工まで8年半にも及んだ「あかりの杜」が稼働して1年。新しい開発拠点から生まれるご提案でお客様に貢献するとともに、次世代型オフィスの働き心地を従業員自らが体験し、検証してきたとも言えます。今回の特集では、そのリアルな声をお届けします。

\*ヨーロッパで誕生した世界に広がる照明制御の国際規格

使いながら調整し、当事者で考える  
 「ハコ」に「命」を吹き込む活動を  
 従業員一同で取り組みました

社員約200名が在籍する当センター。商品企画、開発設計、品質保証、営業……と、多様な部門が一堂に会しています。もともと「製販一体」が我々のポリシーですが、物理的にもそれが叶ったということです。そして、お客様をお招きして商談をする際にも、実践型ショールームとしてご覧いただくことができるとともに、より詳しい人材がすぐご説明に出られるようにしています。この1年で、2000人以上のご見学をいただきました。

環境と人に優しい建物として竣工した後は、ここをフル活用して社員の生産性と創造性をあげることが私たちのミッションとなりました。早速、竣工後に社内プロジェクトチームを結成し、月1回のミーティングをスタートしました。メンバーは各部門から1名ずつ選出。設備の使い方や運用方法を話し合う「オフィス改善チーム」、社員の意識や行動を変えていく「R&D活性化委員会」、部門長以上のメンバーで構成し、意思決定や部門間調整を行う「R&D会」の3チームです。

「環境は整った。それを活かすも殺すも社員の活動だと思う」——R&D活性化委員長の西田はこう言います。「ハコ」に命を吹き込むのは、そこで過ごす「人」なのです。次ページからは、プロジェクトチームのメンバーたちから「実践と感想」をご紹介します。

HOT NEWS | Our experiment & experience |



わたしたちの  
実践と感想を  
ご報告します

センターで働く従業員が  
実感している3つの大きな  
変化について語ります。

「電話ではなく直接話しに  
行くようになりました」



コイズミ照明株式会社  
R&Dセンター センター総務室 荒川麻未  
経営企画・社長秘書、広報を経て現職。途中2年  
の育休を経験。「違う発想」のために「人の意見  
を肯定的に聴く」ように心がけている。

「まさに『製販一体』。  
お客様の生の声が  
聴きやすくなりました」



コイズミ照明株式会社  
開発部 開発室室長 西井健  
品質管理、開発を経験した後中国へ。現地法人  
の社長などを務め、2017年帰国。「違う発想」の  
ための習慣は「同業他社の方と話をすること」。

01 | コミュニケーションの変化  
気軽な声かけで情報収集が容易に  
決断が速くなり仕事の質は向上

中央の吹き抜けには、各フロアを見渡すことのできる、通称「コミュニケーション階段」が貫いています。壁のない構造が、文字通り「心に壁をつくらないコミュニケーション」を後押ししているようです。

「別部署への質問や頼みごとなど、すぐに話しに行くようになりました。下りているときからフロアが見渡せるので、ハードルが低くなりました」(西井)  
「総務は事務所で黙々と仕事をしがちですが、社員と関わることで仕事のやりがいが高まっています。今まで聞こえてこなかった小さな意見や要望もたくさん入ってくるようになりましたね」(荒川)



▲階段を下りる途中で次のフロアのメンバーが見える。「『今からお客さんのところへ行くけど一緒にいかない?』など、気軽に誘えるようになりました」(西井)

対話が増えるということは、「アイデアが集まる」ということ。各職種それぞれの立場から見えるものを集結することで、今までより一段高いアウトプットを出せるようになった、という声もあります。

「プロのデザイナー向けに『照明の面白さ』を伝えるセミナーをすることがあります。今までは自分の守備範囲だけで作っていたコンテンツを、デザイン室でプロダクトのトレンドについて聞いたり、営業企画から営業戦略や業界の動向を聞いたり、多様な視点を織り交ぜて作るように。セミナーに参加いただいたお客様からは、『照明だけではなく、インテリアを広く俯瞰した中での照明の話が聞けて良かった』などのお声をいただきました」(藤田)

「情報伝達のスピードがとてつもなく速くなりました。下のフロアから営業がきて『現場でこんな困っていることがあるけれどどうしたらいい?』と聞かれ、すぐ回答する。別部門の上司がすぐ後ろにいるので、すぐに相談ができ指示も降りる。周りもそれを聞いているので学びにつながる。今までだと、品質保証担当へ



依頼して、そこから開発にきて……と時間がかかるわけです。感覚的には今までの7倍、情報伝達が速くなりました。週に1度の週報で知る情報が、その場で届き、その場で対応・解決できるようになりましたね」(森)

02 | 創造性への影響  
遊びゴコロを誘う余白と  
自然の美しさが「!」を生む

6階にある多目的スペースには天井まで届くホワイトボードが。執務フロアにも天井まで届く大きなボードを設置してあります。6階のボードには近辺のおススメランチ情報を書きこんだり、執務フロアのボードは打ち合わせに使われるほか、社内に周知したい情報を自由に書きこんだりして使います。「プロジェクトチームの発案ですが、例えば、直接は言いにくいけれどもお願いしたい『咳のエチケット』をイラストつきで描いてあったり。直接言うのではなく、背中をそっと押すイメージの『ナッジ』という手法です。働き方改革の分野で使えるアイデアだということで早速取り入れています」(西田)



▲照明設計部門LCRのボードに描かれた図。自然の摂理からデザインのインスピレーションを受けることも少なくなく、よく話題にあがる



▲席を自由に選択することで、自律性も高まる。「自分が一番創造的に、効率よく仕事ができる環境や働き方は?」を考え、実行する社員が増えた

また、窓に向かってリラックスして座るスペースや、通称「こもり部屋」という一人分くらいのクローズド空間、立ったまま仕事ができるスタンド型デスクなど、気分や目的に合わせて選べる環境作りをしています。「デスクでは出なくても、多目的スペースにいとと視界が開けるようにアイデアが湧いてきます。人が少ない10時と14時頃が狙い目。15時頃は植栽の影がブラインドに映って美しく……その光と影を写真に撮って、プレゼン資料に使おうかなと思っているところです」(藤田)



「フリーアドレスにも  
最近慣れました」



コイズミ照明株式会社  
近畿店舗営業部部長 西田豊彦  
コイズミ歴33年。商品カタログの制作を11年、営業を22年経験。「違う発想」のために心がけているのは「悩む」ではなく「考える」。

「自然がそばにあることで  
『光』のアイデアが広がった」



コイズミ照明株式会社  
LCR大阪 藤田敦子  
コイズミ歴12年。パート入社から契約社員を経て、正社員となる。「違う発想」のために大切にしているのは「反対意見を恐れずに発言すること」。

「後輩育成や周囲への  
働きかけにも意欲が。  
自律的に働けるように」



コイズミ照明株式会社  
特機商品部 デジタル事業推進室 森武史  
LED照明用デバイス、意匠系照明器具開発などを現職。R&Dセンターの「DALI」制御を一手に担う。「違う発想」のため「お客様の課題をとことん聴く」ようにしている。

# HOT NEWS

| Our experiment & experience |

## POINT 人と自然のリズムに合わせた 光環境から考える「働き方改革」の試み

R&Dセンターでは自然の光の変化に考慮した調光・調色を行い、一日の移り変わりを感ずるよう光の変化を再現させることで快適に仕事ができるような試みを行っています。その他にも部署の業務内容によって最適な光環境になるよう使用器具を変えて照明計画をしています。

色温度の変化の一例 ※季節や場所により異なります。



## | 03 | 照明制御への挑戦 省エネと快適さの両立 「あかりのありか」をみんなで探る

**全** 従業員が注目していたのは、当然のことながら「照明の効果」。当センターでは、照明と空調、ブラインドを制御システム「DALI」で一括コントロール、照明は太陽光の変化にならって時間や季節に応じた調光・調色を行っています。前出の森がその制御を担当し、竣工当初から今日に至るまで調整を重ねてきました。

「まさに大きな実験室でありショールーム。私の体験したことをお客様にお話しすることが、結果的にビジネスの活路を開いています」(森)

「当初は、メンバー全員が天井を見あげていました(笑)。照明の色が変わる様子を、繊細にシビアにチェックして、すぐ森へ要望を出していた。森は1週間ごとに制御を変えていたのですが、各部門や職種の性質で感覚が違うので、それに応えることは難しかったと思います。けれどもそれが、お客様の現場で起こるリアルと同じ。良いケース研究となったと思います」(西井)

省エネの観点で減光したい一方、作業のしやすさへの配慮も欠かせない。人工光と自然光をどのようにミックスすると効果的かを探る必要もある。多様なニーズをくみ取りながら、より良い「あかり」を模索した1年でした。



照明の色がスイッチする時間を8秒、16秒、30秒……と徐々に延ばし、現在は1分で固定。「照明が変わったことに気づかない」がベストなさじ加減

照明はもはや、ただ「あかりを探る」だけのものではありません。オフィスであれば、従業員の創造性や生産性にも良い影響を与えることができるのではないかと考えています。実際、このR&Dセンターの照明効果により、「光色の変化によって時間を意識することができる」(森)「夕方になると『早く帰らなきゃ』と仕事スピードがあがってくる」(荒川)という声もあがっています。「R&Dセンターが稼働して1年が経ち、従業員の声やデータが集まりつつあります。働きやすさや、知的生産性の向上などについて分析・検証し、より良い照明のご提案をしていくつもりです」(森)

## INFO コイズミ照明R&Dセンターは この1年で3つの賞をいただきました



緑豊かなオフィス環境、淀川水系に自生する樹種を中心に多様な植栽が植えられていることなどを評価された「おおさか優良緑化賞」(左・授賞式の様子)をはじめ、当センターはすでに3つの賞をいただいています。住宅街に溶け込むその姿を、これからも磨き続けてまいります。

【第7回みどりのまちづくり賞】  
ランドスケープ  
デザイン部門 奨励賞  
(表彰式/2017年11月)

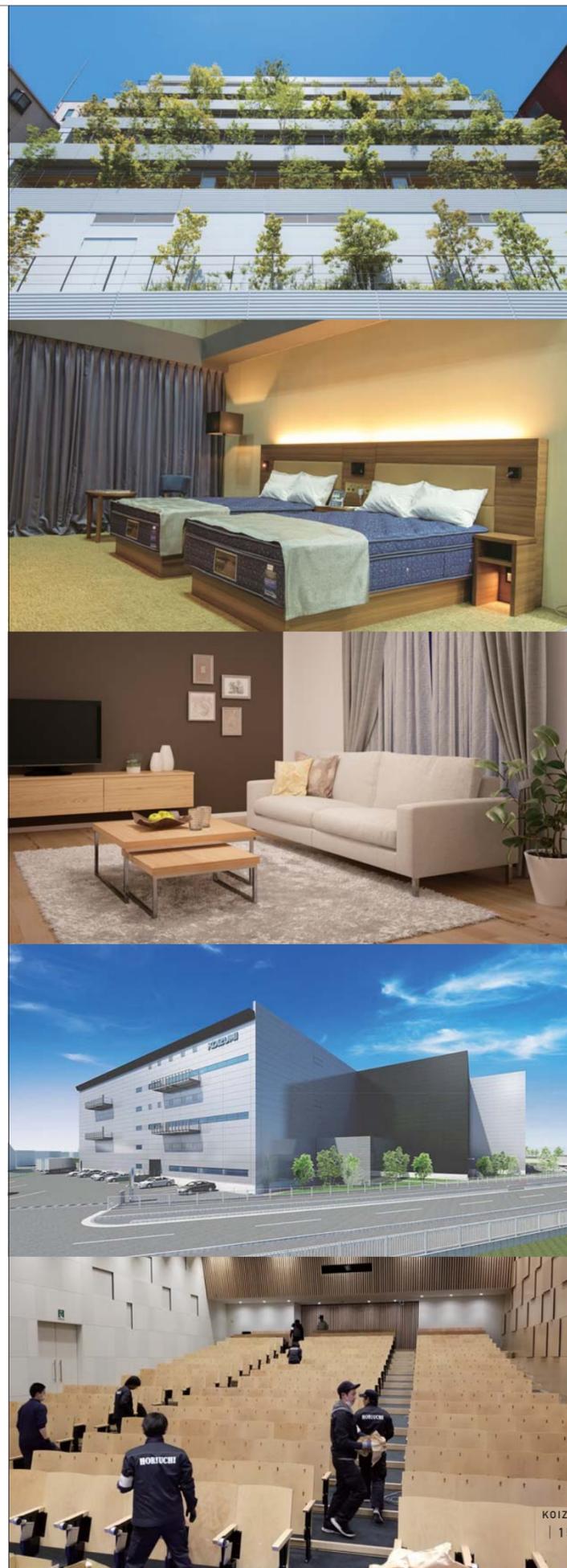
豊かな緑、自然光と人工光が  
溶けあう「独自の光の風景づく  
り」に寄与していること評価い  
ただきました。

【第11回おおさか優良緑化賞】  
大阪府知事賞・  
生物多様性賞  
(表彰式/2018年1月)

都市環境を改善する緑化、敷地  
内の魅力向上に資する緑化、  
新たな緑化手法のモデルなど  
が受賞対象です。

【平成29年度 おおさか環境に  
やさしい建築賞】  
事務所部門賞  
(表彰式/2018年2月)

環境配慮に優れた建築物の建  
築主や設計者を表彰。「中規模  
オフィスを先導する存在」と講  
評いただきました。



# グループ会社の取り組み CONTENTS

## | コイズミ照明株式会社 |

- 16 トップメッセージ
- 18 お客様との共創事例  
大阪市平野区 加美東小学校様  
知的好奇心を高める空間を  
～チーム図書室で想いをカタチに～
- 22 働き方改革の取り組み  
みんなでカエルぶろじえくと  
役員・管理職が「イクボス宣言」

## | コイズミグループシナジー |

- 24 コイズミ照明、コイズミファニテック、  
ホリウチ・トータルサービス3社の  
コラボレーションがスタート

## | コイズミファニテック株式会社 |

- 26 トップメッセージ
- 28 ベッド・マットレスの新規事業がスタート

## | 株式会社ハローリビング |

- 30 トップメッセージ
- 31 リフォーム事業における強み

## | コイズミ物流株式会社 |

- 32 トップメッセージ
- 33 お客様の課題解決事例  
象印マホービン様  
九州地区の共同配送ネットワーク構築

## | 株式会社ホリウチ・トータルサービス |

- 34 トップメッセージ
- 35 大型ホテルのワンストップ事例  
東京ベイ東急ホテル様  
全館養生、家具・設備の搬入設置のワンストップ

- 36 グループの社会貢献活動  
児童養護施設へのデスク・コタツ寄贈

- 38 グループのインターンシップの取り組み  
主体性を育む人材育成プログラム

# KOIZUMI LIGHTING TECHNOLOGY CORP.

 コイズミ照明株式会社

TOP MESSAGE | 振り返りと今後の展開 |

未来を見据えて今を変える  
さらなる研究と  
大胆な挑戦で  
成長スピードを  
加速させます



コイズミ照明株式会社  
代表取締役社長 梅田照幸

## 「モノ売り」から「コト売り」への シフトにより収益構造の強化

**2** 017年度は減収増益という結果になりました。減収ではありますが増益になっているのは、10年ほどかけてビジネスモデルを変えてきた成果が出始めているということです。具体的には、「モノ売り」から「コト売り」への転換です。私たちは照明器具を家電製品として供給する「モノ売り」ビジネスを行う一方、約30年前から照明プラン提案など空間づくりのノウハウを活かした「コト売り」ビジネスも展開してきました。この「コト売り」ビジネスにおいて、約20年前から飲食・物販店舗、約3年前からはホテルなどの施設へと対象領域を拡大。その歩みの中で、「モノ売り」と「コト売り」の事業比率が徐々に変化し、収益構造の強化が進んできています。

## 実践型ショールームで 「ほかには無い」を体感いただきます

**2** 017年3月に竣工したコイズミ照明R&Dセンターは、当社の「コト売り」を具現化したものであり、お客様にそれを体感いただける実践型ショールームです。多くのお客様が「あの場所は観ておきたい」と話題にしてくださっており、ビルの新築計画が立ち上がると当社に見学にいらっしゃる、という流れができています。従業員も誇りを持って働けているとともに、直にお客様と接する機会が増えたことが、ビジネスに好影響を与えています。

生産体制の変化としては、2018年4月に青垣コイズミ照明(株)をコイズミライティング(株)に吸収し、新たなスタートを切りました。メーカーとしてのモノづくりに、徹底してこだわるといふ考えのもと、デバイス製造と新製品開発に取り組みます。これにより、LEDモジュールからすべて製造管理することができます。社内ですべて供給できるようになればコスト削減も実現できます。

## あかりの役割、あかりの効果を 探求し続けます

**照** 明の役割が変わり始めています。もちろん、「あかりを採る」という今までの役割は残るものの、その影響力、活用方法は時代とともに多様になっています。近年求められていることを言葉にするなら、「つなぐ」。先端のテクノロジーを使って「照明と何をつなぐか」に挑戦しています。たとえば、ホテルの客室ならベッドやテレビの上のライトなどをすべて連動させ、AIスピーカーひとつで操作できる製品はすでに発売しています。さらにこれから深めたいのは、「あかり」が与える「こころ」への作用。睡眠や精神状態などに照明がどのような影響を与えているか、それを良い方向に向かわせるにはどうしたらいいか、を科学的に実証した製品開発を目指します。高齢者の不眠の悩み、子どもの精神不安へのアプローチなど、想定されるシーンはたくさんあります。「あかり」の進化は加速しており、通信機能を持った照明の研究も進んでいます。「照明の効果による仮性近視の改善」という医療現場での話題もあります。

そういう意味では、より研究型の人材を採用していきたいですし、開発フローを変更する可能性もあるでしょう。すでに、未来を見据えたアドバンス企画を担う部署を2018年4月から立ち上げています。人事では従来のケースにとらわれず、外部からの人材登用や若手のJOBローテーションなど、あらゆる方法を使って変革を図っています。変化を起こすには、現状改善レベルではなく、大胆に、「これまでに無い」ことを具現化していかないと、と考えています。

当社のスローガンは「あかりのありかを求めて」。「あかり」で解決できること、「あかり」で生み出せることを常に模索し、照明の専門メーカーとして「あかり」の真の役割を追求し続けていくことです。

照明のご提案は、ただ「モノ」をつくってお届けすることではありません。施主様の「想い」を共有し、「願い」はカタチに、「課題」は解決へと導く。そんな仕事をコイズミ照明は積み重ねてきました。ここでは、「ともに在る。ともに創る。」を実現した事例をひとつ、ご紹介いたします。

## 「知的好奇心を高める空間を」 ～チーム図書室で想いをカタチに～

大阪市平野区／加美東小学校様



### キッカケは「ご自宅の照明」 教頭先生からの熱い電話で すべてがはじまった

学 力をどのように伸ばすか。子どもの心を豊かに育むにはどうしたらいいか。学校現場の先生方は、日々試行錯誤されていることでしょう。今回ご紹介する加美東小学校様も、「子どもたちの課題である読解力の低さを、読書を促進することで解決したい」と図書室の改装を計画されました。改装のコンセプトは、「本嫌いな子どもでも、本を手に取りたくなる空間」。そのために「照明の力を借りたい」とご相談いただきました。教頭先生がご自宅新築の際、コイズミ照明の器具をお買い求めくださったのが、当社を選んでいただいたキッカケでした。「常々体感していますが、照明は空間づくりに大変影響を与えますよね。たとえばカフェの照明とバーの照明は明らかに違います。照明のあて方で人の気持ちを変えることができるはずなのに、学校の照明は戦後からずっと変わっていないんです。私たちが実現したい教育を、照明の力でなんとか推進したかった」(教頭先生)

「私も自宅建築の経験がありますので、教頭の言っていることはよくわかりました。予算が潤沢にないという公立学校の現状ではありますが、図書室やトイレなどの学校空間に馴染めず『子どものやる気が出る』ことなどあってはならない。限られた予算の中でもできることはある。だから、このプロジェクトはなんとしても成功させたかったのです」(校長先生)

### 先生方、一級建築士、 コイズミの営業・照明設計 我ら、「チーム図書室」

「図書室改装を担当する部署など、そもそも学校にはありません。そこで、校内でプロジェクトに参加したい人を募り、『チーム図書室』をつくりました。イメージはシンクタンクのような、課題解決チームです。『本を手にとらせるヒントは書店にあるはず』と、メンバー各自が書店ヘリサーチに。加えて週に一回ミーティングをして、コンセプトを叶える新しい図書室のレイアウトを考えました」(教頭先生)

ある程度レイアウトの計画が出来上がったところで当社にご連絡をいただき、営業・北村と照明計画・桂が担当。皆さんのリサーチと想いの詰まった計画書「知的創造空間」を受け取り、メンバーに加えていただくことになりました。

「まずはその計画書を読み込むことから始めました。教頭先生による営業さんからの熱いプレゼンに私も共鳴して……なんとかその願いを叶えるお手伝いをしたい、期待にお応えしたいと思いました」(北村)

桂による照明提案を繰り返す中、空間の改装でもお手伝いが必要だと判断。信頼できる一級建築士・奥田氏をご紹介し「チーム図書室」の一員となりました。

「コイズミさんに助けってもらわなければ、ありきたりの図書室になっていたと思う。やはり、専門企業にお願いすることは必要ですね。チャレンジして良かった」(校長先生)



大阪市立加美東小学校  
校長 濱川昌人様  
本プロジェクトでは、子どもの読書を推進すべく、メンバーたちが動きやすいよう全面サポート。1年かけて予算確保に奔走するなど、実現に向けて尽力する姿がチームの熱を高めていった。歴史小説をはじめ大の読書好きで、ご自身も執筆・寄稿をするなど多才。



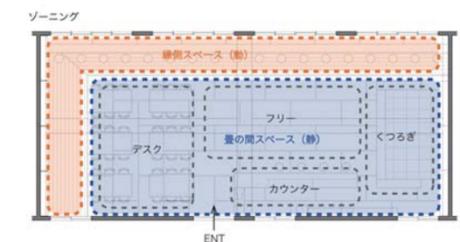
大阪市立加美東小学校  
教頭 千原信一様  
趣味の建築・インテリアはもはや「探求」レベル。「照明」や「空間」が人に与える影響を熟知していたため、ご自宅新築の際は徹底して照明による空間づくりにこだわった。体験を活かし、「子どもたちの心」に配慮した学校空間づくりに力を入れている。

### 「加美東小学校・チーム図書室」



新・図書室創りに共感するメンバーを公募。先生、事務員さん、管理作業員さんなどでスタート。ここに、コイズミメンバーも加えていただいた

### 「入ってみたい、手に取りたい」図書室とは」



図書室に求められる機能は、本と出合い、本と向き合えること。これを伝統的な日本家屋の「縁側」と「量の間」の関係に当てはめてゾーニングが行われた。本棚と一体のカウンターを配した窓辺は本と出合う「縁側」空間、テーブルや寝そべることのできるコーナーを設けた中央のスペースは、本としっかり向き合う「量の間」空間とされた



コイズミ照明株式会社  
西日本営業本部  
近畿市販営業部 営業開発室  
室長 北村雅己

商社勤務の後、2013年に中途入社。近畿店舗営業所にて代理店営業を3年経験した後、営業開発室に異動。設計事務所様や施主様の新規開拓営業を担当する。「違う発想」のために、「様々な視点で物事をとらえる／本質をとらえる／本質にあらゆる可能性を試みる」の3点を大切にしている。



コイズミ照明株式会社  
LCR大阪 桂 響子

コイズミ歴14年目。九州にて営業を3年経験した後、LCR大阪へ。約10年設計に関わる中、産育休を約1年経験。「違う発想」のために、本や美術館巡りによるインプットは欠かせない。友人にデザインや建築関係者が多く、休日に食事会を兼ねた情報交換をするのも楽しみのひとつ。

Stakeholder's Voice

株式会社OHA Architecture  
代表 奥田晃輔様



通常の設計・デザインはクライアントからご相談をいただくことが多いのですが、仕事の体制や流れは多様化している時代。今回お声かけいただいたコイズミさんは、タイトなスケジュールや限られた工事予算を加味しながら、先生方と一体のチームとなり、プロジェクト全体の舵取りをしてくださりました。今後も通り一遍ではないマネジメントで面白いプロジェクトを実現させてほしいと期待しています。

感謝状をいただきました



「公立学校だから、お金がかかる御礼はできないけれど、どうしてもこの感謝の気持ちを伝えたい」といただいた感謝状。「感極まる思いでした」(北村)

	改装前	改装後
本を手取るのに抵抗がない	47.7%	71.0%
図書室に行くのが楽しみだ(足を運ぶようになった)	51.2%	82.9%

限られた予算、叶えたい想い「どうすればできる?」のためにコイズミの実績と知恵をフル活用

「チーム図書室」メンバーの徹底したリサーチの末、理想の図書室のレイアウトはほぼ決まっていました。「本嫌いな子どもでも、本を手に取りたくなる空間」の実現を後押しする照明演出のご提案が私たちの役目でしたが、公立小学校ということもあり、予算にかなりの制約がありました。かつ、施工も学校指定業者でした。そんな中、「できない」ではなく「どうすればできる?」から始めることを大切に、可能な限りのお手伝いをしていきました。

「本棚などの設備は、当校の管理作業員さんがほぼ手作りました。すべて購入していたらとても予算内におさまりません。建築士の奥田さんが、「こんな材料でこのように造るとできますよ」と具体的にアドバイスをしてくださったおかげです」(校長先生)

「学校にはない電球色でリラックス空間を創っていただきました。さすがプロだと思うのは、窓から日光がたくさん入る時間帯でも、この照明をつけると温かな雰囲気になり替わること。中央の鳥型仕器が目立つように360度から照明をあてるのも、非常に効果的でした」(教頭先生)

ゾーニング計画に沿って、本との出合いの場となる「縁側」空間には、思わず本を手に取りたくなるようメリハリをつけた店舗照明の手法を。本と向き合う「畳の間」空間には、子どもたちがなじみやすい住宅の延長線のような落ち着いた光をご提案しました。

オープンから3ヵ月ねらい通りの結果を得た「加美東小学校の宝物」

約 3ヵ月の施工期間を経て、2018年2月に新図書室がオープン。器具の納入スケジュール策定や学校指定の施工業者様との種々調整、さらにはご紹介した一級建築士・奥田さんとの連携も営業・北村がお手伝いしました。完成後、大阪市立中央図書館の方や平野区長が見学にお越しくださり「公立小学校の図書館とは思えない、素晴らしい」という言葉をいただいたそうです。

「子どもたちが喜んでるのはもちろんですが、図書室ボランティアに來られる地域の方や卒業生、その親御さんまでからも『カフェみたい』『使いたかった』などとお褒めの声をいただいています。学力の課題解決はもちろんですが、私は、学校の宝物を造りたいという願いもありました。『僕らの学校の図書室はほかには無いぞ』と子どもたちが誇りに思う、肯定感を育む場所にしたかったんです」(校長先生)

「そもそも本は強制されるものではなく、好きで読むもの。私たち教育者がすべきは、自発的に読みたくなるための工夫です。この図書室には、それをカタチにしたもの。コイズミさんとは、単なる照明企画ではなく、「誰かのためになる仕事」をご一緒できたのが大きいですね。その後、R&Dセンターにも招待してくれて勉強になりました」(教頭先生)

もともと目的である「本嫌いも足を運び本を手取る図書室」としての成果も、数字で表れ始めました(左表)。その後、「子どもが安心できるトイレづくり」もお手伝いさせていただいております。

POINT カラフルなペンダントとカウンターでカフェっぽく

アイキャッチになるペンダントライト。多色使いで、いろんな席に座ってみたいくなるよう本との出合いを広げる仕掛けを



POINT フレキシブルなスポットライトで「おススメ本」を際立たせる

中央の鳥仕器には、その時期のおススメ本を展示。取材時は「先生おススメの本」が、両側からのスポットライトで周囲との対比をつけて注目度アップ



POINT 棚が自在に動かせる本棚も手作りで

教頭先生が作りたかった可変式の絵本棚。建築士・奥田氏のアドバイスで管理作業員さんが手作り。「市立中央図書館の方が『すごいですね!』と驚かされていました」



POINT やわらかく温かな光に包まれテーブル席でゆっくり読書



ペンダント型照明は、校内から「子どもがいたずらするのは」「コードを短くして手が届かないようにした方がいいのでは」と心配の声もありましたが、「禁止したり先回りして予防線をはるのではなく、やってはいけないことを自ら判断できるように導くことが大切だと判断してご提案通りにしました。実際、いたずらは起きていません」(校長先生)

POINT メリハリあるライティング店舗の手法を学校仕様に



表紙を見せるディスプレイは書店をヒントに。全体の照度はおさえつつ、スポット照明でメリハリをつけて子どもたちの視線を自然に本へ導く。「書店での最近の主流の計画は環境照度1:重点照度6ですが、そこまでいくと暗くなるので1:3で。本を読むスペースとのバランスを大切にしました」(設計担当:桂)

# IN-HOUSE PROJECT

コイズミ照明株式会社  
KOIZUMI LIGHTING TECHNOLOGY CORP.  
働き方改革の取り組み

## 社員の働き方と生き方を、社員同士で考える「みんなでカエルぶろじえくと」 今回は役員・管理職が「イクボス宣言」

### 「女性活躍推進」から「全社員活躍推進」へ意識改革の第一歩

2015年、有志の女性社員9名で立ち上げた「女性社員戦力強化プロジェクト」。2017年からは「みんなでカエルぶろじえくと（略称：みんぶろ）」と名称を変更し、新メンバーを加えた11名（うち男性3名）のメンバーに、役員・管理職の神谷が議長として関わっています。「中途・新卒採用、男女、組合の地域推進メンバー、未婚、子どもの有無、介護中の者と、メンバーの多様性も重視しました」（神谷）  
活動テーマは、「ダイバーシティ発想に基づいた生産性向上による『働き方改革』」。時流もあり、メンバーたちは、ますますこのプロジェクトの重要性を感じているところ。

活動を進める中で議論の中心にあがったのが「社員の意識改革の必要性」。今年度は、マネージャークラスに「働き方改革」の必要性を認識してもらおうと、「みんぶろ」と「労働組合」のコラボレーションによるイベントを実施。社外の専門講師から他社の動向も含めた世の中の変化を語ってもらい、当事者意識と危機意識を醸成することを狙いました。

### 専門家を招いたセミナーを実施 「人生100年時代」だからこそボスは「イクボス」になる決意を

講師はNPO法人ファザーリング・ジャパン・安藤哲也氏。「『人生100年時代』だからこそ、どんな意識改革をしなければならぬか、会社を変えるならまずはボス自らが自分の人生と仕事を楽しむ『イクボス』になる必要がある」と強く語っていただきました。加えて、パネルディスカッションでは、ワークライフバランスを実践している社員が自身の体験や心掛けについて語り合いました。単なる「仕事と私生活の両立」だけでなく、「いかに効率よく成果をあげるか」についても話が行われました。

「家庭では奥様と家事・育児を分担しながら、仕事では営業で成果をあげた30代前半の男性社員がパネリストにいたのですが、仕事の効率化と成果が評価され、彼は所長に昇格したんです。こういう上司をどんどん増やしていきたい」（神谷）

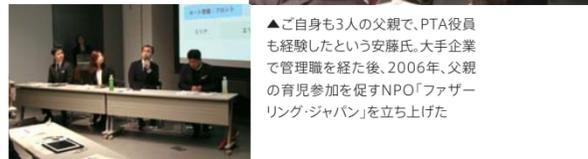
「管理職以上は必須、その他の社員は自由参加でしたが、予想以上の参加に、関心の高さと期待を感じました。とくに若手社員の反応がよく、『会社が変わってきている』『自分も変わらなくては』という声が聞けました」（青木）



▲首都圏の管理職が「イクボス宣言」。「様々なライフスタイルを尊重し、全員がイキイキと働ける職場にします!」などの声が出ました



▼ワークとライフを前向きに両立している4名のパネリストによるディスカッション。若手の共感を呼んだ



▲ご自身も3人の父親で、PTA役員も経験したという安藤氏。大手企業で管理職を経た後、2006年、父親の育児参加を促すNPO「ファザーリング・ジャパン」を立ち上げた

コイズミ照明株式会社  
常務取締役 東京支社長  
神谷宗弘

コイズミ歴38年。ほぼ全国の転勤経験を持つ。「違う発想」のために、「目的を重んじ手段から入らない」ことを常に心がけている。多様な人との会話や読書も発想の源。最近読んだ本は「御社の働き方改革、ここが間違ってます!」（PHP新書）。



2015年10月、有志で発足した「女性社員戦力強化プロジェクト」。2年半経った今、ももとの趣旨である「すべての社員が無理なく継続して働き続けることができる企業」づくりのフェーズに入りました。2017年の活動と、コイズミ照明の働き方改革をご紹介します。

※「イクボス」とは…職場でもにも働く部下・スタッフのワークライフバランスを考え、その人のキャリアと人生を応援しながら、組織の業績も結果を出しつつ、自らが仕事と私生活を楽しむことができる上司のこと



◀「みんぶろ」議長の神谷もイクボス宣言。「私は働き方改革を全力で推進します」

▼後日、イクボス宣言の調印式が行われた



▼60名を超える社員が参加。関心の高さがうかがえた



コイズミ照明株式会社  
西日本営業企画室  
室長 青木佐織

女性社員が活躍するショールームの館長経験もあり、女性のキャリアに関心が高く、「女性社員戦力強化プロジェクト」スタート時から立候補して参加。2年間リーダーを務め、2017年はサブリーダーとなる。この活動自体が「違う発想」の元になっている。



### Stakeholder's Voice



NPO法人ファザーリング・ジャパン  
ファウンダー／代表理事  
安藤哲也様

社会の流れが変わっているのに、昔のルールのままです仕事をしている企業がまだまだ少なくありません。コイズミ照明さんの取り組みには、組織風土を変えたい意欲を感じました。パネリストのような実践者の存在を知ること、また実践者を特別視することなく「あんな上司になろう」という人が増えてほしい。ワークライフシナジーで人としての魅力をあげることが、会社のチカラになっていくはず。

### 「働き方改革」とは 自主自立した社員を育てること 未来の会社をみんなで創ること

テレワークや時差出勤など、トライアルも含めて制度の見直しは進行中。けれどもそれは、あくまで「手段」だと考えています。「『働き方改革』で間違えそうになるのは『働き方改革』になってしまふこと。そうではなく、『魅力的な会社をつくるための取り組みだ』と考えています。百人百様ですから社員それぞれ考えが違おうけれども、メンバーには常に『10年後のコイズミをどうしたいか?』『そのために何をやるか?』を問いかけています」（神谷）

当社の属する電機・電材業界はまだ男性社会ですが、女性社員の割合は年々高くなっています。だからこそ、「今まで男性の職種」と思いこまれてきた職種でも女性にチャレンジしてほしいと、2016年度は業界で初めて、電材ルート向けの営業に女性を抜擢しました。役員・管理職の神谷自ら女性社員と面談し、「個人のキャリアを大切に考えることと、会社の未来を大切に考えることの両輪」の必要性を丁寧に伝え配属。お客様には思いのほか好評で、このチャレンジが業界紙にも取り上げられたほどです。

「社員から見ると、役員がこれだけ積極的に関わってくれるのは心強い。権利を主張するなら貢献の覚悟も必要です。視野が狭くなってそもそもの目的を見失ってはなりません。会社の未来を考えながら今の課題に向き合うことを学ばせていただいています」（青木）

## KOIZUMI GROUP SYNERGY コントラクト事業

空間提案からモノづくり、  
搬入・設置までをワンストップでご提供。  
グループの総合力を結集し、  
トータルな「コト提案」で貢献します

小泉産業グループが近年力を入れているのが「コントラクト事業」。

とくに、ホテル案件については、着実に実績を積み重ねています。

ここでは、「コイズミのワンストップソリューションとは何か」を、その背景とともにご紹介します。

3社のシナジー効果で、ホテル業界をはじめとする  
様々なお客様のご要望をカタチにします



コイズミ照明株式会社 市場開発営業本部長  
取締役 本部長 榎直紀

コイズミ歴34年。1984年小泉産業で入社。松山で照明・家具・家電A.L.L.コイズミのデパート業務を皮切りに、コイズミ照明で関東、九州勤務を経て、現在東京で市場開発営業本部長を担う。「違う発想」のため、モノからコトへのソリューション活動で、今までにない新たな顧客価値を高めることに徹している。

コイズミファニテック株式会社  
特販家具事業部 事業部長 山本哲也

コイズミ歴30年、家具ひと筋。近畿地区営業9年、学習机の商品企画14年、営業企画3年、市場開発2年を経て東日本エリアの営業部を担当して2年。東南アジアをはじめとする海外経験も豊富。「違う発想」のために、「できない理由を考へるよりできる時の姿を探求する」がモットー。

### 3年前からはじめた「シナジー会議」が ワンストップソリューションを生み出しました

今回ご紹介するのは、コイズミ照明(株)・コイズミファニテック(株)・ホリウチ・トータルサービス3社による新チャレンジ「コントラクト事業でのコラボレーション」。まだその入り口に立ったところですが、その準備は数年前から始まっていました。

コイズミ照明は、2014年に市場開発部が発足。その後2016年に営業本部に属していた市場開発部を「市場開発本部」に格上げ。2017年には国際観光施設協会に入会し、設計事務所様やデザイナーの皆様との交流を深めながら、ビジネスチャンスを拡大してきました。

コイズミファニテックは4年前に市場開発本部を設置。2016年からコントラクト事業の体制を強化し、実績を積み重ねてきました。

それらの原動力となったのは、2013年に小泉産業グループに加わったホリウチ・トータルサービスの3社で、シナジーを起こすために始めた通称「シナジー会議」です。定期的な各社から担当が集まり、いかにお客様のお役に立つかの議論を重ねています。

### 「モノ売り」から「コト売り」へ 今の時代に合ったご提案

IoTやAIの発達により、照明・家具が連携しやすくなりました。今回の展示会でもご紹介しましたが、AIスピーカーを使って、家具に内蔵された照明を操作する……ということが可能なのです。世の中に求められているのは「コト売り」。施工のしやすさ等の後工程を配慮した設計提案も必要です」(山本)

「お客様の課題解決のためには、設計時など早い段階で関わっていただく必要があります。感動的な空間づくりに照明は大きな役割を果たします。例えばホテルの照明計画は、建築、内装、家具造作と、光が大きく関係しており、基本設計の段階で関わらせていただければ…」と思うことも少なくありません」(榎)

設計の段階からコイズミにお声かけいただければ、空間イメージの提案からそこに必要な照明・家具の提案までが可能です。さらに、ホリウチ・トータルサービスが搬入・設置までをお手伝いすることにより、グループとしてのワンストップソリューションが実現します。



シナジー効果をお客様にご紹介する第一歩として、「国際ホテル・レストラン・ショー」(2018年2月20~23日/東京ビッグサイト)に出展

### 国際ホテル・レストラン・ショー出展が グループの総合力を知っていただく機会に

2018年2月に開催した国際ホテル・レストラン・ショーは、約6万1000名のホテル関係者の来場があり、コイズミブランドを大いにアピールすることができました。

ホテルに宿泊されるお客様のための「快適な光環境」の提案や、「ぐっすり眠れるベッド」の提案などを、今までは各社ごとに行ってききましたが、今回の展示会では、それぞれ培ってきた技術をベースに、グループ各社が一緒になって、「快適な睡眠」という「コト提案」として出展しました。

具体的には、コイズミ照明が15年前より行っている人と眠りの研究から快適寝室照明を製品化したノウハウを活かし、心地よい眠りへの誘導と起床時刻に合わせた気持ちよい目覚めが得られる照明システムを開発。そこにコイズミファニテックの質の良い眠りを実現するベッドを組み合わせ、総合的な快適性を紹介しました。

また、宿泊される様々なお客様に対応できるように、スマートフォンや、AIスピーカーの音声による照明操作を体験していただきました。「『コイズミ=学習机』のイメージが強い中、『造作家具もできるの?』『寝室一式頼めるんですね』という反応はありがたいものでした」(山本)「家具と照明、それぞれの業界では認知されていましたが『同じグループだったとは知らなかった』とお声をいただきました。グループで提案できる商品をご紹介できて良かったですね」(榎)

### ホテルの価値向上に向けて グループの総合力を結集

国際ホテル・レストラン・ショーで来場された方々のお声をもとに「シナジー会議」でさらなる議論を重ねています。

例えば、さらにお客様の快適性を高めるベッドとして、シアターモードでは、照明とベッドが連動動作し、自動でリクライニングしたり、内蔵されたサウンドで臨場感を高めるなど、新しいアイデアが生まれています。

ブランドステートメント「\_\_違う発想がある」のもと、私たちは、宿泊されるお客様や、ホテル運営側のヒューマンセントリック(人間中心)な顧客価値創造を目指し、グループの総合力で、「コイズミに頼れば全部やってもらえる」と言っていたようなワンストップソリューションを充実させます。

#### コイズミのワンストップソリューション



▲宿泊施設はもちろん、外食産業、温浴施設、商社など多様な業界のお客様が来場

▼様々なデバイスで操作できるパーソナルワイヤレス照明「Hue」の体験コーナー。1600万色以上の照明効果を出せるため、多様な雰囲気空間を創ることが出来ます



▲ベッドのヘッドボード上のアッパーライトとテレビ上のダウンライトをスマートスピーカーで操作。就寝時、起床時、映画を観る時…とシーンごとに最適な照明に調整できます



# KOIZUMI FURNITECH CORP.

 コイズミファニテック株式会社

TOP MESSAGE | 振り返りと今後の展開 |

## マーケットを換え、組織体制を変える 過去にとらわれず新分野で 新たな価値創造を目指します

### 2017年は大きな転換期 取り組むべき新分野が ハッキリした一年でした

コイズミブランドの学習机は52年の歴史がありますが、学習机市場が縮小した影響で、2017年度の業績は少し厳しいものとなりました。昨今、家具業界が大きな変化を迎えているなか、とくに学習机は、「リビング学習」といって低学年は親御さんの目が届くリビングで勉強し、子ども部屋を持つようになる高学年で学習机の購入を検討するスタイルに変わってきています。この時代の変化に対し我々は新しいスタイルの学習机を開発・提案したり、住宅家具やコントラクト事業など他分野への取り組みも進めてきました。2017年は、学習機の市場変化が予想以上に速く、思うような結果を残すことができませんでした。しかし今後の方向性がハッキリした一年でもありました。

2017年はこれまで種まきをしてきた新事業が芽を出し始めた年でもあります。例えばコイズミ照明(株)、(株)ホリウチ・トータルサービスとのグループ内コラボレーションにより、コントラクト事業へのチャレンジが深まりました。2018年2月には合同で国際ホテル・レストラン・ショーに出展し、多くのお客様に新事業のPRを行いました。また、市場の伸びが期待できる新プロダクトとしてベッド・マットレス事業もスタート。今後のコイズミファニテックの本柱とも言えるビジネスが芽生えたところでは。

### 海外マーケットも視野に 「空間」を創るビジネスへ

新たに展開しているコントラクト事業は、ベッド・マットレス事業とともに店舗・ホテル施設などの空間提案を狙います。すでに展示会にも出展し、カタチになってきています。そしてさらなる新しい取り組みが、2018年に始まる「オフィス家具」マーケットへの参入です。

その布石として、中国のオフィス家具メーカー「MARATTI(マラティ)」と日本総代理店契約を結びました。「MARATTI」は、今までにはないスタイリッシュで機能的、かつ創造性に溢れたブランドです。我々のオリジナル商品と合わせ、多くの方が「このオフィスで働きたい」と思えるような新スタイルのオフィスを提案していきます。新たなニーズとして、人の健康に配慮し、創作意欲を掻き立て、環境にも優しい……という次世代型オフィスが日本でも少しずつ広まってきています。この領域は今後ますます拡大していくと確信しています。コイズミらしい木質感あふれる「近未来型オフィス」の誕生です。

今後のビジネスマーケットは、国内はもちろんのこと海外にも目を向けています。2018年はとくに、中国での大きな仕掛けを予定しています。9月に開かれる上海・浦東(プートン)の展示会には現地法人である小泉家具(大連)有限公司が新規事業であるマットレスをリリース。さらに同会場の別ブースでは、日本の法人顧客に向けて「MARATTI」との新展開をPRします。上海・浦東は

今、世界中から注目を集めるインテリアのトレンド発信地。中国はもちろん、東南アジアや欧米のお客様にも販路を拡大するチャンスと期待を寄せています。日本でも、7月に家具総合展TAKE OFFフェアを開催。今後幅広く空間提案を積極的に行っていきます。

### 組織体制の再整備 社員の意識改革にも着手し 根本的なチェンジに挑む

ビジネスマーケットの見直しにあたり、組織も大きく変更しました。従来のエリア分けを改め、ビジネス領域で事業部を分けました。具体的には、住宅家具事業部と特販家具事業部の二事業部制に。それを支援する経営統括本部を設けました。これにより、本社機能も含め

た組織体制が整い、意思決定の迅速化、開発から販売まで一貫通の事業運営、より専門性の高い提案などが実現できます。組織変更後の社員の発言や行動から、改革の兆しが見え、私自身も手応えを感じています。

体制の変更に合わせ、社員の当事者意識を高めるために部門を横断して参加するワーキングチームを立ち上げました。「住宅家具拡大プロジェクト」「コントラクト事業拡大プロジェクト」「物流費削減プロジェクト」「商品力アッププロジェクト」の4つのうち、参加したいものに手をあげてもらい、そこから選抜された社員たちがワーキングチームのメンバーとして活動を始めています。

2020年までの3か年の第5次中期経営計画に基づき、成長市場への事業転換と収益構造の抜本的改革に取り組みます。

コイズミファニテック株式会社  
代表取締役社長 川上隆司

昭和55年小泉産業入社。学生時代の野球で鍛えた心身を武器に営業や商品企画に打ち込む。平成27年4月よりコイズミファニテック代表取締役社長。「違う発想」のために意識しているのはフィールドワーク。とにかく、自らの足で歩きまわり、店舗や流行を見て回ることをポリシーにしている。最近、心斎橋近辺の外国人旅行者の消費動向に興味深く、日々ウォッチング中。



コイズミならではの「違う発想」の商品を高品質・納得価格でお届けします  
ベッド・マットレス事業をスタート

### 子ども向けマットレスに続き 家具業界の売れ筋プロダクト 「ベッド・マットレス」に本格参入

当社では、6年ほど前から子ども用のマットレスを販売しています。ポケットコイルを使った業界初の商品です。当時、子ども用マットレスは1万円前後のウレタン素材が主流で、「消耗品」と見られていました。そんな中、「世の中にないものを」と初めて取り扱ったのが、2万円台の高単価商品。「売れるかどうか…」と心配もある中、なんと初年度から6000枚ものご注文をいただきました。支持されたポイントは、大人用と同じようにポケットコイルを使っているため寝心地と耐久性に優れていること、「半分に折って干せる」という機能性。「子どものものだから安価でいい」という考えを打ち破り、今では年間8000枚売れる人気商品となっています。今回、この商品の生産委託先である㈱ルービックJP様と大人用マットレスでもパートナーシップを組んで、新規事業がスタートしました。

### 高い技術力で実現 「高品質×納得価格」のマットレス

コイルの素材となる鉄線は、オーナー自ら素材選びからはじめ、自社で焼き入れ加工します。コイルの直径は寝心地に合わせて調整。厚みも3cmから数十cmまで対応可能です。分厚いマットレスはコイルを重ねて作成しますが、腕の見せ所はこの「重ねる技術」。コイルは機械で作りますが、中の詰め物とコイルを重ねる作業をはじめ9割以上が手作業です。寝心地のために下と上のコイルで硬さを変え、ズレないように細心の注意を払っています。

もちろん技術だけでなく、納得価格も実現。日本の厳しいお客様にご満足いただけるものができたと自負しており、当社商品では初の5年保証としました。表面の生地傷みは避けられませんが5年保証としましたが、コイル自体は20年以上もちます。眠りの質を高めた、そんな願いを込めて「nemurefine(ネムリファイン)」と名づけました。



メイン商品は最近注目を集める「W(二層)コイル」。3万9800円とお値打ちに



コイル自体は20年はもつため、自信を持っておすすめ

日本のベッド・マットレス市場は約2000億円。  
マットレスは一家に2~3枚はあるという家具業界の売れ筋プロダクトです。  
コイズミらしい商品をご提供する準備が整いましたので、いよいよ本格参入をはじめます。

### 「顔に近い家具」だから 国内メーカーの上質素材を厳選

マットレスは、お客様が直に体に触れ、顔にも近い。肌感覚やにおいがここまで重視される家具は他にないでしょう。ですから、素材は国内メーカーの高機能素材をセレクト。防ダニ・防菌・消臭・吸湿保温性能に優れています。接着剤は大豆由来のものを使い、「F☆☆☆☆(低ホルムアルデヒド)」等級の安全性をクリアしています(価格帯によって仕様は若干異なります)。テレビショッピング向けの圧縮マットレスを含め、全8タイプです。2017年秋から先行販売を開始。お取引先からは、「梱包もしっかりしており、返品交換がほとんどない」という評価を受けています。通常1~2%と言われる返品率が0.1%。しかも商品への不満からではなく流通不良ですので、店頭とご自宅で使用感のズレがないということでしょう。

### 「コイズミらしさ」を追求し コラボレーションをカタチに ベッドフレームや寝室家具も展開

ベッドフレームは7種類。コイズミらしく照明に関する装備も注目いただきたいところです。当社は住宅建材メーカー様とのコラボレーションが多く、住宅の色調トレンドを把握できているのが強み。それを活かし、どんなお部屋にも合わせることができるよう5色のフレームを揃えました。今後は、ナイトテーブルやチェストなど、寝室全体の家具も展開予定。コイズミ照明とのグループ内コラボレーションで、ホテル物件等への「照明×家具」というご提案も始まっています。



上/LED照明付きコンセントボックスは標準装備  
下/業界初・LEDライト取り付け可能(別売)

Stakeholder's Voice 株式会社ルービックJP  
代表取締役社長 日野淳一様



「眠り」に対するお客様のニーズは千差万別。寝心地に対する好みも同様です。我々は、多様化したニーズに約300種と世界でも例のないマットレス用コイルのラインナップでお応えしています。弊社の技術と業界屈指の営業力を誇るファニテックさんとのシナジー効果を大いに期待しています。

コイズミファニテック株式会社  
経営統括本部 取締役本部長  
土居和彦

営業24年、商品部11年で家具一筋。ダイニング、デスク、ベッド…と幅広い経験を持つ。大学時代は神宮でも活躍した野球人間。コイズミ野球部の監督でもあった。「違う発想」のために、「組み合わせる」ことを意識。「複合家具」を生むために知恵を絞り汗かく日々をおくる。



# HELLO LIVING CORP.

株式会社ハローリビング

TOP MESSAGE | 振り返りと今後の展開 |

## カバーエリア拡大中 正確・迅速・誠実さで 業界内の存在感を高めます

株式会社ハローリビング  
代表取締役社長 石尾泰裕

昭和53年小泉産業入社。北海道、名古屋、金沢、東京などでの勤務を経て平成23年よりハローリビング代表取締役社長。趣味はトレッキングで先日六甲山へ出かけたところ。「違う発想」のために、新しいことに挑戦するのを厭わないようにしている。

### 前年比アップは「信頼」の証 丁寧な仕事を積み重ねて 紹介によるチャンスを広げています

**当**社の事業は①戸建新築事業、②戸建リフォーム事業、③分譲マンションオプション事業、④店舗や工場、オフィスなどを指すストック非住宅事業の4領域が大きな柱です。2017年度は、人口減少によるニーズ低迷傾向にある中、前年を少し上回る業績を残すことができました。主力の戸建新築事業でお取引のある住宅メーカー様が好調だったのがその要因です。③の分譲マンションオプション事業も大きく伸びました。デベロッパー様と取引をし、マンション購入者の方へオプションを販売するのが当社のビジネスですが、照明器具・エアコン・カーテンの3大商材はもちろんのこと、フロアコーティングや窓用フィルムなど様々な商材を開発し売り上げ拡大を図っています。また、販売会前にはお取引先様と綿密な打ち合わせをし、当日は、必ず社員が常駐する万全の体制で臨むも好評です。お取引先が増えている要因は「紹介」。お客様や協力会社様が、物件計画が出る時「ハローリビングっていう会社がありますよ」と推薦してくださるようで、本当に有り難いことです。なお、2017年10月に子会社の㈱サンシャインを統合しました。お互いの持ち味を活かしあうのが目的でしたが、かいあって九州地区での商機が拡大しています。

### 社内の体制を整えチーム力を強化 スケールメリットを武器に さらなる成長を狙います

**ビ**ジネスで一番心がけているのは、お客様の信頼を維持すること。とくに、素早く正確なデリバリーには力を入れています。業務部門は当社の生命線。スタッフの尽力に、有り難くもお客様から名指しでお褒めの言葉をいただくこともあります。今後のためにも経験豊かなスタッフに自律的なマネジメントをしてもらうべく、専任の業務室長をおくことにしました。2017年から東京・近畿・福岡の業務室でスタートしており、すべて女性の室長です。営業も、昨年の統合により良い意味で社内のライバル意識が芽生え、活性化しています。全営業の週報に目を通してありますが、内容が変わってきました。今後さらにチーム力を強化します。

2018年は、難易度の高いことにどんどんチャレンジしていきます。お客様のご要望に合わせて扱う商材を拡大していくことや、昨年度から始めたマンションの設計変更業務など業界では「手間のかかること」と言われる仕事を厭わずやると、見えることが多々あります。今後ますますその姿勢で果敢に挑戦を積み重ねてまいります。

## BUSINESS TOPICS

| HELLO LIVING CORP. | リフォーム事業における強み |

### 住宅メーカーの営業担当者様の負担を軽減するために 商材は幅広く取り扱い プランから施工までトータルにお手伝いします

#### 競争激化のマーケットで 「選んでいただける会社」を 目指し工夫を重ねています

**私**が所属する近畿エリアでは、戸建てリフォームが重点領域のひとつ。戸建新築物件が減る中で、こちらは需要が見込める領域です。とはいえ、住宅業界は競争が熾烈になっていますので、現在お取引のある大手ハウスメーカー様や工務店様との良好な関係づくりに努めることが必須だと思っています。当社の強みは「窓口ひとつのワンストップサービス」。リフォームの営業担当者様は、契約からプランニング、施工時の現場監督まですべてお一人でなさるケースがほとんど。その負担を軽減すべく、コーディネートプラン、見積もり、商材手配、施工までトータルに対応できる体制を整えています。メーカーではないので商品の差別化や価格での貢献には限界がありますが、「窓口ひとつですべてが叶う」ワンストップサービスは競合他社にはない特長として好評をいただいています。

我々の業界もライバルの参入が増え、競争の激化を感じた2017年でしたが、そんな中でも私どもを選んでいただいたり、取扱商品を増やすご要望をいただきそれが叶えられたりと良いトピックスはいくつもありました。商品ラインナップは3大商材のエアコン・照明・カーテンをはじめ、インターホン、換気、警報機、エコキュートや物干し竿まで多種多様です。商材の数だけご提案の際に必要なスキルが増えるとも言えますので、営業スタッフには常に「メーカーに負けにくい商品知識を持って」ということを徹底しています。

#### 住宅以外の領域も重点的に LED照明やエアコンの入れ替えなど 全国エリアをカバーして対応します

**非**住宅部門は近畿エリア総売り上げの20%を占める重要領域です。2017年は某大学のLED照明・エアコンの総入れ替えなどの大型案件をいただきました。なお、2020年末には水銀灯の製造が禁止になるため、LEDへの取り換え需要がますます加速。同じく2020年にはエアコンフロンガスR22が全廃されるため、こちらも入れ替え需要が見込めます。近畿での実績を活かして別エリアからお声がかかることも増えていますので、一層の業務拡大を狙ってまいります。



【施工例】古民家リフォームブームのきっかけをつくったのが住友不動産様の『新築そっくりさん』。梁の良さを活かした照明を選ぶなど提案力が問われる物件でもあるため、当社のノウハウをフル活用してお手伝いしました

Stakeholder's Voice  
住友不動産株式会社 新築そっくりさん  
大阪南エリア統括 鎌松秀輔様

リフォーム事業『新築そっくりさん』は20年の歴史がありますが、ハローリビングさんとは初期の頃からの付き合いです。多彩な商材を扱われているため窓口が一本にできるうえ、業務の女性の方のレスポンスが速く、大変助かっています。これからも今以上のお付き合いができるよう、共に取り組んでいければと考えています。

株式会社ハローリビング  
西日本営業部  
部長 多喜田知晃

平成4年入社。名古屋勤務の後、関西エリアを広く担当する。2014年より現職。「違う発想」のために自分の感情を素直に受け止め、旺盛な好奇心に従うようにしている。人の嫌がることに挑戦することも大切にしている。



# KOIZUMI LOGISTICS SERVICE CORP.

コイズミ物流株式会社

## TOP MESSAGE

| 振り返りと今後の展開 |

### 時代の波を的確にとらえ 「物流のプロ集団」として 挑戦と変化を続けます

コイズミ物流株式会社  
代表取締役社長 八田 康

昭和55年小泉産業入社。平成29年よりコイズミ物流代表取締役社長。座右の銘は「慎独」で、社員から贈られた還暦祝いにもこの言葉が刻まれていた。「違う発想」のために心がけているのは「過去の成功にとらわれず、自らの強みを決めつけたい」こと。



### 物流業界の難局を早めに予測し 地道な努力を積み重ね 輸配送ネットワークの安定維持に努めました

2017年度は、「全国輸配送ネットワークを再構築する」を重点方針に進めてきました。人手不足や法規制など業界を取り巻く環境は厳しさを増しますが、そんな中いかにして安価で質の高い納品、ホスピタリティある対応を維持するかが勝負。業務を継続できない業者も出る中、全国各エリアで協力運送会社様とのネットワークを再構築し、とくに共同配送の体制をお客様に安定提供することに注力できた一年でした。私たちの得意分野はグループ企業の商品でもある電材・家具・家電ですが、それに加えて建材や日用雑貨など、多様な業種のお客様との取引も増えていきます。2017年度の売り上げは微増でしたが、特筆すべきはグループ企業以外のお客様との取引が増加したことです。新しいお客様の開拓と協力運送会社様開拓は事業運営の両輪であると常々考えています。

当社のビジネス領域は、得意先様へ納品する「販売物流」、拠点間輸送などの「社内物流」、工場から商品を入荷する「調達物流」、そして海外コンテナを扱う「国際物流」です。国際物流において、2017年度は40フィートのコンテナを約300本扱いました。なお、多岐にわたるビジネスをそれぞれのお客様のニーズに合わせて進めるために、基幹システムのリニューアルにも着手しました。

### 2018年は東日本に新拠点オープン メーカー系物流会社として磨いたノウハウを 3PL事業拡大に活用していきます

今後進めたいのは、外販の3PL事業を伸ばしていくことです。メーカー系物流子会社の持ち味は各事業会社の商品に精通していること、グループ企業だからこその厳しく変化の激しいリクエストに対応することで多くのノウハウが蓄積されること。それを、外販のお客様にも活かしていきます。これを着実に進めるため、事業基盤の整備にも注力しています。8月には埼玉県春日部に6500坪の倉庫を一棟借りし、新拠点をオープンします。一棟借りの拠点としては過去最大の規模になります。グループ企業の東日本の戦略拠点、そして外販事業拡大の足場とする予定です。

また、人材育成に関しては、物流技術管理士取得の促進、災害訓練やリフトの安全操作の講習会、AEDの操作研修などの危機管理体制を強化。荷役会社様など協力会社のマネジメント力アップも図っています。

## BUSINESS TOPICS

| KOIZUMI LOGISTICS SERVICE CORP. | お客様の課題解決事例 |



### 象印マホービン株式会社様

マホービンやランチジャー、各種調理家電や生活家電で有名なお客様。当社では、もともと関東エリアで配送をお手伝いしていました。2016年末、「九州地区の共同配送を別に依頼していたが、そちらが廃業されることになった。繁忙期の12月を前に困っている」というご相談が、多くの困難を乗り越え、九州地区の共同配送ネットワークの構築に成功しました。

### “三方よし”の精神でお客様のニーズに応える 困難を極めた九州地区の 共同配送ネットワーク構築に成功

「無理」と言われてからが  
本当のスタート。自らの足を  
運んで可能性を発掘する

九州地区は、人手不足が深刻なエリアのひとつ。象印マホービン様のご依頼をきっかけに、この困難地域の共同配送ネットワークを構築・強化することをミッションに2017年4月に異動してきました。家電の配送は8月が繁忙期。そこまでネットワーク構築ができていなければ、その年の仕事はありません。いきなり本番になると混乱するので7月の1ヵ月間は慣らし期間と考えると、リミットは6月末。3ヵ月間でなんとか形にすることが私の目標でした。結果として、8月を迎える頃にはそれまでの共同配送エリアを大きく拡大し、九州の3分の1は共同配送でまかなえるネットワークが実現しました。とはいえ、もちろん口で言うほど簡単なことではありませんでした。

最初に行ったのは、当時お付き合いのある配送業者様、お取引先様、当社社内に一件ずつ根気よく訪問し、丁寧にヒアリングすることでした。例えば「あそこは以前廃業した」と聞いても、必ず足を運んで確認。多くは「キャパシティオーバー」と断られたりするなど空振りに終わりましたが、「廃業したけれど業務を再開した」という情報を得ることもありました。また、同業他社にも足を運び、どのような配送をしているのかヒアリングを重ねると、当社と同じ悩みをお持ちでした。そこで、「お互いに協力し合おう」と提案し、「拠点まで持ってきてくれたら配送できる」と言われていた業者様への拠点間輸送を複数社共同で一台のトラックにまとめ、コスト削減と安定的な路線開拓に繋がりました。「競合先だから」なんて言ってもらえません。みんな困っているのであれば、助け合おう。それが私の考えたことでした。

「ピンチはチャンス」を  
実践できたことが  
次の仕事への自信に繋がる

九州エリアの開拓は困難を極めました。けれども、2015年にさらに困難を極めた長野エリアでのネットワーク構築を実現していたので、「なんとかやれるはずだ」と思っていました。当社社長はいつも「ピンチはチャンス」と言いますが、まさにその通りで、どうすれば関わる人すべてが満足する仕事になるかを常に考えて行動していきます。



共同配送ネットワークができていくエリアを地図にマーク。少しでもエリアが増えるよう、いつも持ち歩いてヒアリングの時に活用した。「業者開拓はもちろん必須ですが、協力が事業を続けられるように、仕事の量を安定させるのも私の仕事。まさに“三方よし”の精神です。」(工藤)

Stakeholder's  
Voice

象印マホービン株式会社 グローバル業務部  
マネージャー 矢根裕也様



「12月の繁忙期を前に、突然共同配送ができなくなった」…そんな弊社の危機的状況を、どこよりも理解し親身になって取り組んでいただいたのがコイズミ物流様でした。何事も顧客の立場になって取り組む、その姿勢にいつも大変感謝しております。

コイズミ物流株式会社  
事業本部 第四統括事業所  
九州営業所長 工藤 秀介

入社10年目。大阪での倉庫作業、埼玉での営業を経て九州へ、2017年から社内最年少所長となる。「違う発想」のために心がけているのは「人の話を聞きみにしない」。必ず足を運び自分の目で確かめるようにしている。



# HORIUCHI 株式会社ホリウチ・トータルサービス

## TOTAL SERVICE CORP.

TOP MESSAGE | 振り返りと今後の展開 |

### 通関から国内輸送、搬入・設置まで ワンストップサービスに 人材育成で磨きをかける

株式会社ホリウチ・トータルサービス  
代表取締役社長 権藤浩二

昭和51年小泉産業入社。平成25年よりホリウチ・トータルサービス代表取締役社長に。小泉産業・代表取締役専務取締役でもある。「違う発想」のために心がけているのは「スピード」。考えるより動く。休日は妻と食事や旅行に出かけたり、ゴルフで汗を流すのが楽しみ。



### お客様のニーズに応える 総合力で業績は順調に推移 管理部門の強化を徹底した一年でした

2017年のビジネス環境は非常に良好で、業務はフル稼働の状態が続きました。一般的な分類では当社は「物流業」に属しますが、ただ荷物を軒先まで運ぶだけではなく、建物内まで搬入し、組立・設置までをトータルに行う会社です。グループにはコイズミ物流(株)があり、海外からのコンテナ通関からお受けできますので、お客様からは非常に重宝いただいております。現在、当社はホテル、オフィス・商業施設、劇場・学校という3領域で事業を展開しており、ここ数年は安定した業績をあげています。

2017年に注力したのは基盤づくりです。労務管理の面では、現場スタッフの社会保険加入を促進したり、社員の退職金や住宅手当などの福利厚生をコイズミグループの水準に引き上げました。住宅手当は契約社員にも支給を始めています。また大きな投資をして、見積書作成、人員の手配、請求書発行だけでなく、アルバイトの給与管理もできる基幹システムを構築しました。これで、従業員がより安心して働くことができ、業務も効率化されました。

### お客様の期待を超えるために 高い技術と人間力を備えた 真のプロ集団を目指します

2018年から「マイスター制度」を始めます。当社がお手伝いする物件はホテル・店舗・オフィス・競技場…と多様で、荷物の搬入や什器・設備の組み立て方法に違いがあり、必要なスキルも異なります。それを体系立ててスタッフの教育制度として確立。一人ひとりを真の「マイスター(職人)」に育成する制度です。最終的には、全国均一の技術レベルでサービス提供できる状態を目指します。また、優秀な現場管理責任者の育成にも注力。今年はずでに候補者を指名し、計画的な教育制度を開始しています。これにより現場管理責任者の数が倍増しますので、お任せいただける物件数も増やしていきける予定です。また、最近では「女性のチームをつかってほしい」というご要望もいただいております。今後数年の間には、腕力や筋力が弱い方でも仕事ができるテクノロジーの導入もしていきます。2018年度の業績見通しも順調です。340室ある沖縄のリゾートホテルや、2500室を擁する都内のシティホテルをはじめ、大手優良企業様からの引き合いが続いています。高い水準のご要望にお応えできるよう、努力を続けてまいります。

## BUSINESS TOPICS

| HORIUCHI TOTAL SERVICE CORP. | 大型ホテルのワンストップ事例 |

関連会社様と密に連携し、全638室の大型案件を完工

### 全館養生、家具・設備の 搬入設置をワンストップサービス

東京ベイ東急ホテル様

2018年5月新浦安にオープンしたリゾートホテル。ファミリー仕様ルームなど全638室の大型案件に約2か月関わらせていただきました。

施工会社: 株式会社竹中工務店様  
P.A.: 株式会社アマカス・アンド・アソシエイツ様

### FF&E・OS&Eの納入会社が35社 搬入スケジュールの一括管理で 効率的かつ臨機応変な対応

今回、当社が請け負ったのは、全館養生とFF&E(家具・什器・備品)・OS&E(消耗備品)の搬入設置です。

全館養生は、数多くの実績や、丁寧な養生が評価され、発注をいただきました。大型案件は各メーカーがそれぞれで搬入業者を手配すると、養生も都度行うことになり非効率ですし、見た目の美しさにも差が出ます。当社が対応する全館養生では、そのどちらの問題も解消できます。

FF&E・OS&Eは、35社分の搬入を一括でスケジュール管理し、搬入設置を行いました。約2か月間の工期中は予定どおりに進まないこともありましたが、全数1600セットを超えるベッドの搬入では、期間中にエレベーターのオーバーホールがあったため、搬入を2期に分け、10トラックのべ40台を手配して対応しました。また、天候の影響で家具の輸入が遅れた際には、全体工程を調整し、臨機応変な人員配置で対応しました。

2016年の大型案件で培ったノウハウを活かし、綿密な計画と関係者とのコミュニケーションにより、納期に遅れることなく、完工することができました。施工会社の竹中工務店様からは、「想定外のことがあっても、納期は必ず守る」と、当社に高い信頼をいただいております。

### 数少ない「建設業許可」業者 工程管理や通関業務 車両管理、入館管理もお任せを

当社は「建設業許可」を持っておりますので、ゼネコン様管理下の仕事を承ることが可能です。引き渡し前から物件に入ることができるため、工事と並行してFF&E搬入することでコスト削減、工期短縮ができ、施主様に多大なメリットをもたらすことが可能です。また当社は、コンテナのデバンニング、倉庫内の検品・再梱包、物流プロセスでの加工など輸入品の通関業務も対応可能。単なる輸送や保管に留まらない「トータル物流ソリューション」が私たちの強みです。



「ホリウチの養生は美しい」と評判。建物への敬意、見学にいらっしゃる方への配慮をこめて丁寧に行うことを徹底している。養生のみのご用命も少なくない



複雑な搬入・施工スケジュールも毎日ご担当者様と打ち合わせながら臨機応変に対応。工程表作成から承るケースも多い

Stakeholder's  
Voice

株式会社アマカス・アンド・アソシエイツ  
代表取締役 甘粕順一様



今回は、FF&Eの納品およびスケジュール管理から現場調整、搬入設置までをお願いしました。非常に短期間の納品スケジュールの中、FF&Eの輸入が遅れるなど急な変更が何度もある中、柔軟にご対応いただき感謝しています。

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 鈴木秀男

ホリウチ歴10年。入社後すぐ現場に出て搬入・設置の経験を積み、5年後に営業を担当。主にホテル物件を担当している。「違う発想」のために最近心がけているのは「設置する側から見た「良い家具」」への意見出し。



# SOCIAL グループの社会貢献活動 CONTRIBUTION ACTIVITIES

## 小泉産業(株)×小泉成器(株)で笑顔をお届け 児童養護施設への「デスク・コタツ」寄贈活動

事業特性を活かした社会貢献をしたいと、2012年からはじめた寄贈活動。  
各社の社員が各施設を訪問して、子どもたちと触れ合いながら製品を組み立てます。



子どもたち、施設の職員の皆様、コイズミ社員が一体となり、楽しい時間を過ごしました

### 7回目となる今回は 四国地方で寄贈活動

**東** 日本大震災の復興支援活動のひとつとして2012年からスタートした寄贈活動は、今回で7回目。例年、各施設への製品納入を3月下旬に行い、春休み期間中にコイズミグループの社員が各施設を訪問。子どもたちと協同で組み立て作業を行っています。

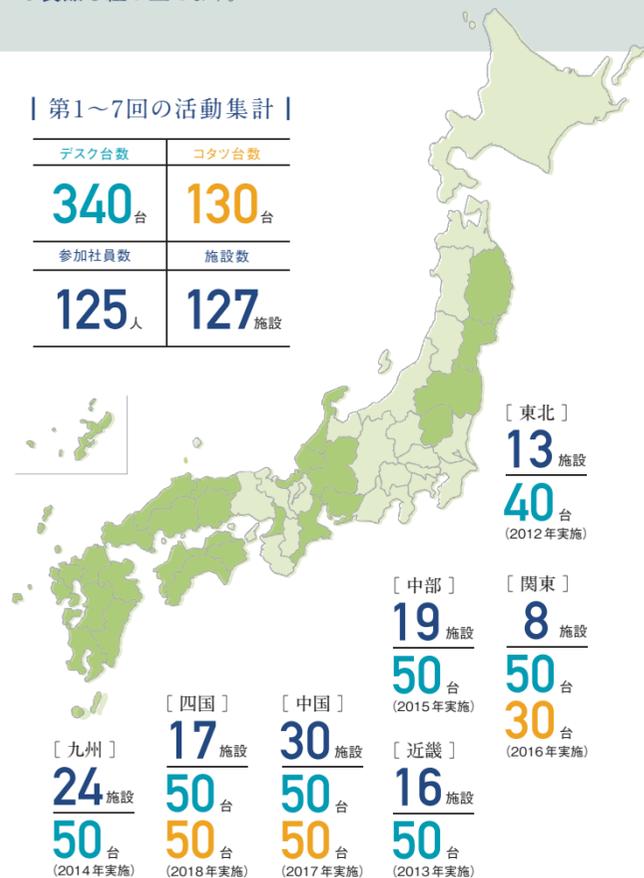
今回の寄贈先は、四国地区の17施設。参加社員は17名でした。活動のスタートとして3月28日には、松山市の「松山信望愛の家」で贈呈式を執り行いました。

最も驚いたのは、贈呈式会場となった講堂のステージに飾られていた満開の桜の大きな絵です。さらに贈呈式には子どもたち全員が制服姿で列席くださいました。「大切なものをいただくこの日、感謝の気持ちを届けたい」という市原施設長のお心遣いがひしひしと伝わってきました。

贈呈式のあとには、コイズミ照明の社員による「あかり教室」と小泉成器の社員による「ドライバー教室」を実施しました。あかり教室では、あかりや電気の基本知識と最新のLED事情をクイズ形式で紹介。とくにiPadでの操作体験には子どもたちも興味津々で順番待ちの行列ができました。今年から実施した「ドライバー教室」では、ダブルファンドライヤーの原理と効果を紹介。体験コーナーでは風量などを体験してもらいました。

### 第1～7回の活動集計

デスク台数	コタツ台数
340台	130台
参加社員数	施設数
125人	127施設



### 第7回寄贈先(2018年3月～4月)

- |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>〔愛媛県〕</li> <li>● 愛媛慈恵会</li> <li>● 東新学園</li> <li>● ひまわりの家</li> <li>● 松山信望愛の家</li> <li>● 三愛園</li> <li>● あすなろ学園</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>〔高知県〕</li> <li>● 若草園</li> <li>● 愛仁園</li> <li>● 子供の家</li> <li>● さくらの森学園(さくら園)</li> <li>● 南海少年寮</li> <li>● 博愛園</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>〔徳島県〕</li> <li>● 宝田寮</li> <li>● 徳島児童ホーム</li> <li>● 加茂愛育園</li> <li>● たちばな学苑</li> <li>● 阿波国慈恵院</li> </ul> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



子どもたちの力作・満開の桜の前でハイ、チーズ!みんなの笑顔も満開

全養協四国ブロックの梶原会長(左)と小泉産業取締役・矢本



全養協四国ブロックより感謝状をいただきました

### Koizumi's Voice



コイズミ照明株式会社 高松営業所 秋田まどか  
あかり教室では、子どもたちが積極的に発言・質問してくれたおかげで、和気あいあいと進めることができました。一人ひとりの純粋さやイキイキとした姿に、たくさんの元気をもらいました。私たちの活動が、子どもたちが夢や目標に向かって大きく羽ばたくお手伝いになることを心より願っています。

小泉成器株式会社 高松営業所 課長 尾北彰

今回、高松営業所の営業5名全員で7施設におうかがいしました。厳しい状況下で生活されていると推察される子どもさんたちですが、全員明るく、組立作業を楽しく嬉しそうにされていたのが印象的で、どの訪問先でも大変喜ばれました。今後も、この活動が継続的に行なわれればと強く感じました。



### Stakeholder's Voice

社会福祉法人 コイノニア協会 松山信望愛の家 施設長 市原文明様



当施設は昨年4月に新築し、家庭的な養育環境に少しでも近づけることを目標にしています。このたびのデスクとコタツは子どもたちにとって素晴らしいプレゼントになりました。創業300年の伝統と信頼を培ってこられたコイズミグループ様の温かい社会貢献活動に心から敬意を表します。



説明書なしでも組み上げていく子どもたち。頼もしい! 少ずつできあがる学習デスクにワクワク



(左)あかり教室のスタート! (右)LED照明に直に触れその美しさを体験



ドライバー教室では、特に髪の長い女の子が興味津々



子どもたちからのお礼の手紙。私たちに励みになります

### 「モノ」だけでなく「コト」を贈りたい 子どもたちとのふれあいが 社員自身も学びの機会に

メーカーとして良い「モノ」を造るのは当然のことですが、私たちのビジネスはお客様に付加価値を提供する「コト売り」を大切にしています。その考えは、この寄贈活動にも息づいています。子どもたちにモノを贈ることで喜んでもらうだけではなく、この体験自体を子どもたちが楽しみ、先々の人生にまで残る思い出にしてほしいと願っています。また、この活動は当社社員にとっても大きな学びの場となっています。わかりやすく、興味を持ってもらえるように工夫して説明したり、一緒に組み立てながら子どもたちが話しやすいような雰囲気をつくったり。また、日々の仕事とは違った視点で活動することによって違う発想が持てるようになる貴重な機会でもあるのです。

この寄贈活動は、私たちの事業活動を通して社会課題の解決に貢献するとともに、社員がその意義を理解し、当事者意識を持てるものとして位置づけています。

# INTERNSHIP グループのインターンシップの取り組み

## 主体性を育む人材育成プログラム 「道学」の精神を大切に「社会人とは」を学ぶ

2012年から職場に学生を受け入れるインターンシップを実施しています。社員が共通して学ぶ「道学（人間学）」のカリキュラムを活かしながら、そもそも「働くとは?」「社会人になるとは?」から考えるプログラムです。その意図や成果についてご紹介します。

小泉産業株式会社  
グループ経営統括部 人事部 室長  
梅村 哲也

平成8年小泉産業入社。照明の営業担当として広島、岡山などを担当し、人事へ、「道学発想」のために、自分の感情を素直に受け止めるようにしている。好奇心旺盛で、毎回違う選択をすることも心がけのひとつ。



## 成長を実感できる2week 実践を徹底する1week 会社説明をしない1day

2017年は3種類のインターンシップを実施。夏は大学提携型で、社員研修にも取り入れている道学と、照明・ファニテック・物流の就業体験を中心とした2weekのプログラムです。参加者からは、「毎日の『触れる』『話す』が新鮮で、想像以上に充実したインターンシップだった」、「人材育成に力を入れている会社だと思った」などの感想がありました。

冬に行う1weekのプログラムは、実際の仕事・職場を体験するのが目的。当社社員がどんなこだわりや考えを持って仕事をしているのか? 私たちの理念や育成の考え方が実際の現場でどう活かしているのか?を感じ、今後に活かしていただくためのものです。具体的な仕事にもチャレンジし、最終日には照明の計画図や製品デザインをアウトプットとして発表します。

1dayは、道学のプログラムと営業社員との座談会を行います。より充実した就職活動に繋げてもらえるよう、「働くとは?」「自分はどんな人間で何をやりたいのか?」を探求できる内容としています。



「指導」ではなく「問いかけて考えさせ、視野を広げる」関わりを続けた後の学生は、大きく成長します。最終日の発表は頼もしい姿に



2017年は大学提携型で5名の学生が参加 就業体験は社員の刺激にもなりませ

## 話し、聴き、考える すべてはモノの見方を広げ 「主体性」を育むために

「インターンシップを通じて主体性を磨いてほしい」というのが私たちの思いです。当社では、お客様に価値を提供するために一人ひとりが主体性を発揮していくことが重要だと考えています。そして、実学（仕事）とともに、道学も重視して行われるインターンシップを通して、当社への理解や共感を深める学生も顕在化してきました。インターンシップ参加者の中から4名が2018年4月に入社しました。

今後は実施エリアや受け入れ人数を拡大しながら、より充実したインターンシップを実施していきます。

### Koizumi's Voice



コイズミ照明㈱ 市場開発本部 LCR LCR大阪  
河崎 葉奈子 (2016年度、インターンシップに参加)  
照度、サーカディアンリズムなどの基礎的な学習から、照明シミュレーションソフトの操作、現場見学など実際の業務も幅広く体験できました。見学した特別養護老人ホームもとても印象的で、住居のような温かみのある内装に優しく寄り添うような照明計画でした。私もそんな仕事がしたいと、コイズミ照明へのエントリーを決めました。

コイズミ照明㈱ 首都圏営業本部 首都圏住宅営業部 東京住宅第2営業所  
吉野 里帆 (2016年度、インターンシップに参加)

インターンシップでは、社会人に必要なものを考えることができました。「目的」と、その達成のための「手段」として向上心や柔軟性、知識、コミュニケーション力を持つ大切さに気づきました。それは今、上司や先輩方の様子からも日々感じています。インターンが縁で就職したことを考えても、様々なものに関心をもち挑戦することで、自分を成長させる出会いや体験があることも実感しています。



## KOIZUMI TOPICS

### Topics\_01

## コイズミ照明R&Dセンターにて 従業員の家族を招待する 「家族見学会」を実施しました

センターがオープンして約半年が経った2017年10月21日(土)。従業員による職場活性化委員会が主催、労働組合の協賛で、従業員の家族を招待して職場を案内する「家族見学会」を実施しました。参加者は、従業員の両親、兄弟、パートナー、子どもたちなどです。当日は、会議室にてコイズミグループ300年のあゆみや現在の状況、各部署の仕事や働き方改革への取り組みなどの会社説明の後、実際に家族が働いている各フロアの見学を行いました。見学の後は、多目的スペースにて軽食をとりながらの懇親会。従業員の子供からは「お母さんの席に座れてうれしかった」、従業員からは「家族に職場を詳しく紹介できて良かった」などの声があがりました。家族の大切さを再認識するとともに、働く意欲の向上や職場の活性化にもつながるイベントとなりました。



従業員を加え、合計82名が参加しました



照明のデザインスケッチや試作品も展示

### Topics\_02

## デスク寄贈活動は国境を越えて。 マレーシアの子どもたちにも 夢が届き始めました

マレーシアにある木製家具製造会社・タカシマウッドワークは、当社が進めるデスク・コタツ寄贈活動用の製品の製造委託先です。社長の高島氏がこの活動に共鳴したのは、2017年4月。当社来社の際、ロビーの展示パネルを見て、感銘を受けたとのこと。もともと概要は知っていたものの、写真や資料を見てその意義をよく理解できたということです。

帰国後、この活動の実施を社員に相談したところ「ぜひやろう」と賛同を得たので、早速実行に移したという高島社長。2ヵ月後には、地元の孤児院に学習デスク、本棚、ダイニングテーブルを贈り、子どもたちと一緒に食事をし、ピエロを呼んでアトラクションを楽しんだとのことでした。9月には、身体障がい者施設を対象に実施しました。およそ3ヵ月に1回を目標に取り組んでいます。



寄贈先の皆さんとともに



感謝状を受け取る高島社長(右) 寄贈した学習机と本棚

# KOIZUMI コイズミブランドのあゆみ BRAND HISTORY

「快適な空間づくり」のパイオニアとして「違う発想」のプロダクトを生み出し続けています

私たちのブランドステートメント「\_\_違う発想がある」は、グループの歴史を凝縮した言葉とも言えます。常に、思いもよらない発想と革新性で「あ!これいいな」と多くの人々の心を動かす価値を創造してきました。これからも、「快適な空間づくりのパイオニア」として、人と社会に夢と感動を提供し続けていきます。

**1716** 創業  
始祖小泉太兵衛行商開始

**1738** 近江屋新助商店設立

**1871** 近代創業  
立木屋森之助商店開設(大阪)

**1904** 社章を△に制定  
「小泉合名会社」設立

**1941** 株式会社小泉商店設立

**1943** 大阪で航空機ゲージの加工  
販売業・五光精機工業を買収し、  
五光精機工業株式会社設立

**1946** 「五光精機工業株式会社」を  
「小泉産業株式会社」に改称  
電気、ガス、石油器具を  
主とした製造卸業を開始

**1953** 東京営業所開設

**1957** 照明市場へ本格参入

**1961** 広島営業所、  
福岡営業所開設

**1962** 名古屋営業所開設

**1967** 家具市場へ本格参入

**1978** 大阪商工会議所から  
「企業百年」で表彰を受ける  
(株)マテック  
(現:コイズミ照明デバイス(株))、  
(株)ハローリビング設立

**1986** CIシステム導入(ヒカリブランド  
からコイズミブランドへ転換)

**1987** KOIZUMI  
コイズミ国際学生照明  
デザインコンペ創設

**1953** | 燃料ルートから家電ルートへ |  
石油コンロ

昭和28年、石油を燃料とする新しい調理器具、石油コンロを開発。この種の商品は燃料店で販売されていましたが、当社が初めて電気店ルートで販売を開始し、予想を超える大ヒットとなりました。

**1965** | デザイン豊かなあかりで暮らしを楽しく |  
インテリア照明

昭和30年代、照明はまだ「照らすだけ」の道具でした。コイズミは暮らしに夢と豊かさを提供するため「あかりはインテリア」のキャッチフレーズのもと、照明器具にデザイン性を吹き込み、選ぶ楽しみや使う喜びにあふれる華やかな照明の分野を築きました。

**1967** | 料理のできるダイニングテーブル |  
クックテーブル「晩餐」

住居の洋風化に合わせてダイニングテーブルを販売する中で、コイズミは鍋料理の不便さに着目。ガスコンロの準備の手間をいかに省くか。こんな出発点から料理のできるダイニングテーブル「晩餐」が開発されました。発表直後から新しい生活提案として爆発的にヒットしました。

**1971** | 照明器具付学習机 |  
ライダーデスク

昭和41年、めざましい経済発展によって人々の生活にゆとりが生まれ、教育熱が高まりました。これにともなって子ども部屋、勉強机の需要が活発になってきました。コイズミは、自社の照明技術を活かして、業界初の「蛍光灯付学習机・蛍雪」を発売。46年には蛍光灯+白熱灯の「ライダーデスク」を発売。仮面ライダーのキャラクター人気と合わせ空前の大ヒットとなりました。

**1973** | 年間通じて使える新コタツ |  
家具調コタツ「四季の集い」

昭和48年には家具調コタツ「四季の集い」を開発。それまでのコタツの概念から離れ、インテリア性の高い座卓に暖房機能を付加した製品は、年間を通じて使える全く新しいジャンルの家具として一世を風靡しました。

**1978** | 棚を外せば高校まで |  
6・3・3で12年

それまで学習机と言えば、本体と棚の一体型が主流でした。コイズミは上級生になれば、平机として永く使えるよう棚の取り外しと素材・構造の耐久性を実現し、「6・3・3で12年」のキャッチコピーとともに、広く普及しました。

**1989** 新創業 商事事業部門分離  
(小泉成器(株)設立)

**1991** 直営照明器具製造工場・  
コイズミライティング(株)設立

**1995** コイズミサンギョウ  
(タイランド)LTD.設立

**1999** コイズミ物流(株)設立

**1987** | 学生を対象とした世界唯一の照明コンペ |  
コイズミ国際学生照明  
デザインコンペ

若き人材の育成と照明文化の向上を目的に、世界の学生を対象とした照明のデザインコンペを創設。他に類を見ない当コンペはたくさんの方々の賛同をいただきながら、終了までの25年間に世界42カ国、3万人を超える学生が参加。現在、入賞者たちは照明、建築、インテリアなど各界で活躍しています。

**1988** | 時代を変えた省エネ照明 |  
インバータ照明器具

省エネの潮流を背景として、高効率、静音、瞬時点灯などの特長を持つ照明のインバータ回路が開発されましたが、コイズミは専門業界でいち早く製品化に取り組み、充実の品揃えで皆様のご要望にお応えしました。

**1990** | 体感型照明ショールーム |  
コイズミライティングシアター /  
イズム

照明器具から出る光がどんな空間をつくり出すか。これが商品を見るだけではわからない照明選択の泣き所でした。コイズミはショールームづくりに「体感」の概念を導入し、従来のコーディネート中心の考え方に新風を吹き込みました。各種のシミュレーション装置によって納得のいく器具選びが実現しました。

**2000** 中国 東莞事務所開設

**2001** 照明事業ISO9001認証取得  
中国 大連事務所開設  
P.T.コイズミインドネシア設立

**2002** ISO14001認証取得  
コイズミ情報システム(株)、  
小泉産業(香港)有限公司設立

**1994** | ファンクション&コンパクト |  
生活賢具

80年にコイズミが打ち出したコンセプト「家具=生活道具」は、常に暮らしを見つめる姿勢から生まれたものです。そしてこの年、ついに次のステージのキーワード「生活賢具」が生まれました。発売されたアイテムはすべて、知恵のある生活道具としてお客様を唸らせました。

**2003** | 照明のワールドワイドデザイン |  
D-ACTION

コイズミ独自のグローバルなネットワークを活かした世界のトップデザイナーによるシリーズです。クリエイターの圧倒的な個性、洗練されたデザインとともに明確な機能性も備えています。

**2006** | 21世紀の学習家具のトレンド |  
ステップアップデスク

「机+上棚」から「机+書棚」への発想転換。これによって机と書棚が合体式、分離式どちらでも使えるようになり、お子様の成長に合わせてレイアウトも使い方も自由自在にステップアップできるようになりました。翌年発表された業界の新製品の主流は、ほとんどがこの方式となりました。

**2007** | あかり文化を創造する新拠点 |  
OBAL

光の探究は照明専門メーカーとしての使命です。2007年夏、コイズミは光の本質を探る独自の研究施設を開発し、東京ショールーム上層階に「OBAL」と命名して開設しました。国内外のクリエイターや異業種各社と手を携え、空間の可能性を探り続けています。

**2005** 家具事業ISO9001認証取得

**2006** 照明・家具事業を分社  
小泉産業(株)を持株会社とする  
グループ経営体制へ移行

**2009** 克茲米商貿(上海)有限公司設立  
東莞小泉照明有限公司設立

**2010** 青垣コイズミ照明(株)設立 小泉家具(大連)有限公司設立

**2012** コイズミライティング(株)LED工場開設  
児童養護施設へのデスク寄贈活動スタート

**2013** 照明提案型スタジオ「KLOS」グランフロント大阪に開設  
(株)ホリウチトータルサービスがグループ加入

**2014** K.L.T.(シンガポール)LTD.設立

**2015** KOIZUMIブランド刷新、コイズミグループブランド推進活動スタート  
**KOIZUMI**  
ピッツリンクアンソエイツLTD.がグループ加入

**2016** グループ創業300周年  
記念事業実施

**2008** | 世界で初めて製品化に成功 |  
超高演色LED

2008年、環境の時代の最先端の光源であるLEDを搭載した「Cledy」シリーズを発表。2009年には、山口大学との共同研究により、平均演色評価数(物の色を自然に見せる度合)97という驚異的な性能を世界に先駆けて開発。「快適な視環境づくり」を目指すコイズミが、LEDの新たなステージを築きました。

**2010** | 電動ベッドの先進機能 |  
らくアップモーション

高齢者の寝起きをサポートする、コイズミの電動ベッドの動作機能「らくアップモーション」。中でも背部が上がりきっても脚部をフラットにする「フットフラット」機能は、従来の2モーターでなく1モーターで動作。新開発のシンプルな機構が、様々なメリットを生み出しています。

**2011** | 光と化学の融合 |  
LED導光板照明

アクリルの端面に光を当て、アクリル面全体を光らせる「エッジライト方式」。この方式は、発光面の均質性や光のロスが課題でした。コイズミは、この課題の解決策で特許を持つ住友化学(株)様とコラボレーション。高効率・均質性に加え、光の柔らかさを備えたLED導光板照明を発売しました。

**2012** | 子どもたちに希望の風を送る |  
児童養護施設へのデスク寄贈活動

小泉産業では、様々な事情で自分の家に住めない子どもたち3万人が暮らす児童養護施設にデスクの寄贈をはじめました。製品を送るだけでなく、子どもたちと社員が一緒に組み立てるというもので、毎年20名程の社員が参加。子どもたちと社員の協同作業は、双方に爽やかな達成感と新たな気づきをもたらしています。

**2013** | LED照明提案型スタジオ |  
KLOS

KLOS(コイズミライティング・オペレーション・スタジオ)は、LED照明の最適化提案や最新の技術紹介など、お客様との双方向コミュニケーションを通じて課題解決するイノベーションの「場」。外光をブラインドとデザインウォール(カーテン)で制御し、施設内の表情を変えることで、施設全体で光のあり方を表現することができます。

**2015** | どこでも、いつまでも使える新スタイル |  
STUDY UP DESK

業界標準となった学習デスク「ステップアップデスク」の発売から10年。人々の生活習慣に合わせた学習デスクとして開発したのがSTUDY UP DESKです。リビング・ダイニングから始め、子ども部屋・書斎まで最適なスタイルが選べて、大人になってもずっと使えるデスクです。

**2017** | 新・あかり文化創造拠点 |  
コイズミ照明R&Dセンター

2017年3月に竣工したR&Dセンター。「あかりの杜」をコンセプトに、人と環境に配慮した「あかり文化創造企業」を具現化した社屋となりました。お取引先様はもちろんのこと、近隣住民の皆様からも注目を集める、ユニークさと環境配慮、最新の照明設備を備えた革新的なオフィスです。

