

# 100年後も通用する技術で付加価値の高い企業を目指す

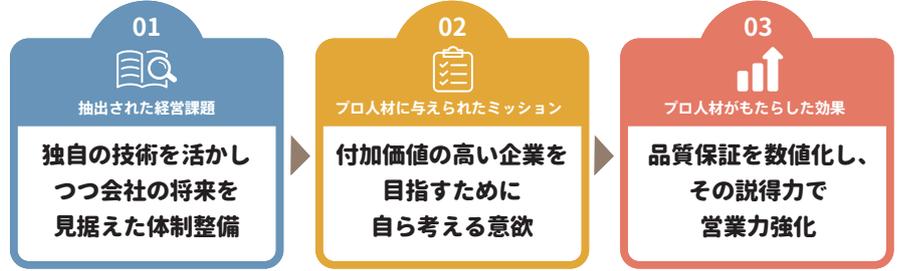


株式会社 コンタミネーション・コントロール・サービス  
半導体製造装置及び表面処理技術の開発

所在地 神奈川県相模原市  
創業年 2000年  
従業員数 3名

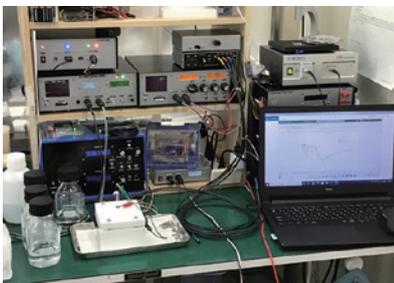


## 支援の流れ



### 01 独自の技術を活かしつつ会社の将来を見据えた体制整備

これまで開発から作業、そして営業までを代表の進藤氏が1名でおこなってきた会社なので、何かあったときに困ると思いい人材採用を考え始めたところ、自分がいなくても業務が回る体制を整えたいという想いがありました。また、まだまだやりたいことがあり65歳でのリタイアを目標とされているため、残り数年で体制を整えなくてはなりません。若い後継者をという意見もありますが、世代間のギャップもなかなか難しいものですので、年齢に関係なくこの仕事に興味を持って意欲的に取り組んでくれる人材や、開発や品質保証の基礎知識のある人材を採用し、これまで培った技術を活かし世の中に広めたいです。



営業の際にデータを数値化した方が説得力があるとの北氏の提案があり、早速ご自身で設計から部品調達をし制作した測定装置。この装置による数値データで売上アップに貢献している。

### 02 付加価値の高い企業を目指すために自ら考える意欲

まずは会社の現状を把握し、何ができるか、何がしたいか、何が必要か、何をすれば会社が盛り上がりしていくか、自分で考えて自分の仕事を見つけて、自分の給料は自分で稼ぐのが基本というのが代表の進藤氏の想いであり、新たに採用された方には必ず伝えていきます。課題となっている将来的なことを見据えた体制づくりも視野に、いかに付加価値の高い、100年後も通用する技術をもった会社とすることを一緒に考えどンドン提案して欲しいです。この技術を売るのか、子会社を作るのか、海外展開をするのかなど、具体的なビジネスモデルの提案を期待しています。

### 03 品質保証を数値化し、その説得力で営業力強化

これまでは実験を見せるかたちで営業をしていましたが、北氏が入社し「データを数値で見える化したほうが説得力があるのでは」との提案がありました。北氏が自ら開発設計し、秋葉原へ出向いての部品調達等の作業を行い測定装置を作り上げました。技術と品質の保証となり営業の際に説得力が高くなりました。これまで全工程を1名で行っていましたが代表の進藤氏でしたが、2名のプロ人材を採用したことで、新たに開発や営業に係る時間が生まれ、昨年はさらに売り上げアップとなりました。仕事に関する指示をしたことはなく、自主的な提案や作業をしてくれることで新たなアイデアも生まれています。

#### プロ人材【入社時のプロフィール】



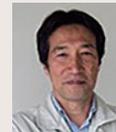
北 明夫 氏

役職名：－  
年齢：65歳  
家族構成：妻、子供、猫  
出身地：東京都 選流ルート：転居なし  
業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：半導体デバイスメーカーで、研究開発・量産工場立上・事業企画・管理部門業務に従事。

前職で定年後継続して働いておりましたが、人材紹介会社のジョブマッチングイベントにて紹介を受け、長年の半導体業界での経験、人脈と技術的バックグラウンドを活かせると思い転職しました。規模は大変小さな会社ですが、高い付加価値を生み出せる独自技術をもち、今後の伸びしろも大いにあると感じています。担当業務の裁量範囲も大きくやりがいを強く感じており、新技術開発、新規顧客開拓に邁進していきたくと思っています。

#### 企業からの声



代表取締役社長  
新藤 豊彦 氏

人材事業者の紹介でマッチングイベントに参加した際に、予想を超える多くの方が当社に興味を持ってエントリーしてくれました。その中から2名を採用し活躍いただいています。管理職となり機会がなかったが本当は開発や実験に携わりたいという意欲的な大企業出身者もいるとは聞いていましたが、その貴重な人材が当社に来てくれ活用してくれています。売上も拡大してきており、現在新しい工場の準備を進めているところです。その体制が整って作業スペースが確保できたら、さらにサポートしてくれる人材を採用したいと考えています。