➤➤中小企業の未来を創造する信頼のパートナー

アクセス埼玉

ACCESS SAITAMA

4
2022.April
No.301

特集

ＤＸとは？　中小企業はどうすれば？
～時代変化を捉え、自社に合った選択を～

インタビュー

ものづくりに寄り添うサービス
カールシステムズ株式会社

公益財団法人 埼玉県産業振興公社

Contents

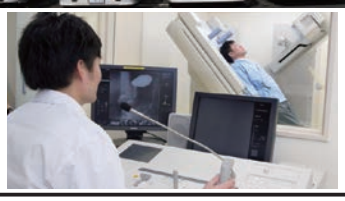
2022.4　No.301

特集　1
ＤＸとは？　中小企業はどうすれば？　～時代変化を捉え、自社に合った選択を～
インタビュー　8
カールシステムズ株式会社　代表取締役社長　清水 光則 氏
ものづくりに寄り添うサービス
わが社のワンポイントＰＲ 公社会員紹介　10
山元(株)　カネパッケージ(株)　東和合成工業(株)
(株)フジメカニック　ＪＰＮ(株)　(有)恵登屋
企業紹介　12
(株)奥井組（入間市）
「実績が伸びる＆担当が育つ」営業管理の極意　13
第1回　営業チームは管理一つで激変する！
もうかるメーカー改善の急所　14
第1回　急所７ 合理的なモノの造り方
ベトナム便り　15
ベトナムの入国緩和
これだけは知りたい！ 税金の知識Ｑ＆Ａ　16
電子帳簿保存法の改正について　～その３～
トピックス　17
埼玉県DX推進支援ネットワーク
information　18
○知的財産についての出張相談会（臨時窓口）
○4月のおすすめ研修　○令和４年度埼玉県社会課題解決型 新技術・新製品開発支援事業費補助金
創業者紹介　埼玉で起業した人・ひと・ヒト　19
ALLEY COFFEE　阿部 裕介さん
埼玉の造り手　20
Vol.7　(株)協同商事 コエドブルワリー

今月の表紙

カールシステムズ株式会社

広告



・巡回健診・施設内健診・特殊健診
・作業環境測定
埼玉県健康づくり事業団　検索

求人・人手不足にお悩みの事業主様へ！

シニア世代の
豊かな経験と知識を活かしてみませんか

事務分野
・一般事務　・経理事務
・受付案内業務

専門・技術分野
・保育補助
・介護補助

サービス分野
・調理補助
・品出し、接客、レジ

屋内外の一般作業
・梱包、包装、荷出し
・製造業の検品や仕分け

公益財団法人いきいき埼玉では、シニア世代の就業機会のため「シルバー派遣事業」を行っています。経験豊富なシニアの力を皆様の職場の課題解決に活用しませんか？

公益財団法人 いきいき埼玉　〒362-0812 伊奈町内宿台6-26
（埼玉県シルバー人材センター連合）県民活動総合センター内

お問い合わせはお近くのシルバー人材センターへ
TEL 048-728-7841　FAX 048-728-2130

特集

ＤＸとは？　中小企業はどうすれば？
～時代変化を捉え、自社に合った選択を～

株式会社ロードフロンティア
代表取締役社長　並木 将央

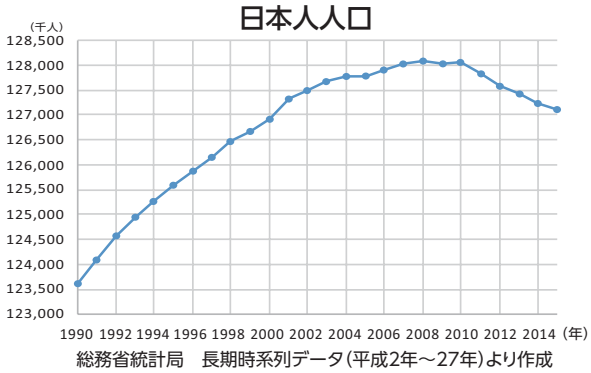
１．なぜＤＸが求められるようになったのか

昨今、デジタル・トランスフォーメーションの略であります、ＤＸ！ＤＸ！が盛んに叫ばれるようになりました。デジタル・トランスフォーメーションならＤＴでは？　と思うところですが、「変革」の意味を持たせるものに関してはＸを使うのが英語圏の習わしなので、ＤＸといいます。

なぜＤＸが盛んに持ち上げられるようになったのでしょうか？　理由について当社開催の企業研修で参加者に聞いてみたところ「コロナ禍でリモートワークに移行しようとしたときの弊害を解決しようと考える人が多かったから」という意見が多いです。確かにコロナ禍がＤＸに拍車を掛けているともいえます。しかし、ＤＸが注目され始めたのはコロナ禍となる前です。経済産業省は、2018年９月に「ＤＸレポート～ＩＴシステム『2025年の崖』の克服とＤＸの本格的な展開～」を公表し、以降、ＤＸ推進ガイドラインやＤＸ推進指標を策定、ＤＸ推進に資する施策を展開しています。

ＤＸが求められる社会背景

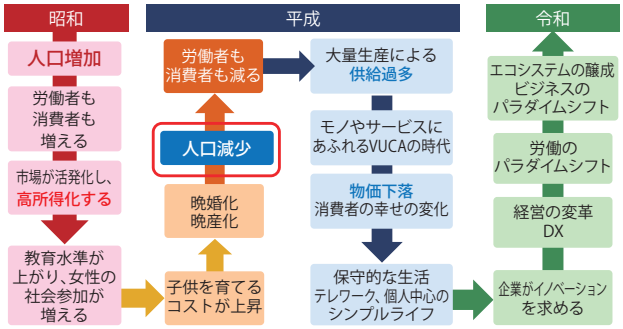
社会背景を理解するのに最も重要なのが人口です。少子高齢化が叫ばれて久しい日本において、人口は年々減っていっているということは皆様ご存知だと思います。では、いつから人口は減少し始めたのでしょうか？　2008年をピークとして減少を続けています。



総務省統計局　長期時系列データ（平成2年～27年）より作成

日本は人口が増える社会でしたので、今までの人口が増えることを前提としたビジネスができなくなります。ビジネスが従来のスタイルでは行えなくなると、消費者も変わっていきます。

消費者が変わるとビジネスも変わっていかなければならないので、どんどん社会が変わっていきます。社会の変化に伴い、人々の価値観は変わっていきました。ここでは、人口が減少する前の社会を「成長社会」、減少後の社会を「成熟社会」と呼びます。



成長社会は、昭和を思い出してもらうとイメージが付きやすいかもしれません。昭和の三種の神器といわれたものは何でしたか？　冷蔵庫、洗濯機、テレビですよね。それも今のような電気冷蔵庫や全自動洗濯機やカラーテレビなどではなかったはずです。冷蔵庫の上の段に氷を入れたり、洗濯機の槽内中央の攪拌棒を回したり、白黒のテレビをたたいて直したり…など、当時は画期的なものであったとしても、今と比べると不便さがたくさんあります。こういった不便さを解決してあげれば、企業はもうけることができました。

しかし、技術が進歩し、冷蔵庫、洗濯機、テレビも今では不便な点を挙げることが困難なほど、申し分ないです。こうして出来上がった不便さのない社会が成熟社会です。安くて良いものが当たり前の成熟社会では、誰も困っていないといえます。よって、不便さが見えないので、企業は何をどうしたらいいのか分からず、もうけ方が見えなくなります。そうしていわれるようになったのが※ＶＵＣＡで、社会やビジネスにおいて将来の予測が困難になっている状態を示す造語です。このような言葉が台頭してくるほど「どうにかしないといけない！　変わらないといけない！」という社会状況だということを理解して、次に進みましょう。ＶＵＣＡと共にイノベーションもよくいわれるようになります。変化や革新が求められているのが今の時代です。

2．ＤＸとは何か

(1) ＤＸとＢＰＲの違いとは

1990 年代には、ＢＰＲ（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）が流行していました。ＢＰＲとは「業務の本来の目的に向かって、既存の組織や制度を抜本的に見直し、プロセスの視点で、職務、業務フロー、管理機構、情報システムをデザインし直す（リエンジニアリング）という考え方」のことです。ＤＸと何が違うのでしょうか？

ＤＸは経済産業省が発表した「ＤＸ推進ガイドライン Ver.1.0（平成 30 年 12 月）」によると、ＩＴ専門調査会社の IDC Japan 株式会社の定義を用いて、下記のように定義されています。

「企業が外部エコシステム（顧客、市場）の破壊的な変化に対応しつつ、内部エコシステム（組織、文化、従業員）の変革を牽引しながら、第３のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ／アナリティクス、ソーシャル技術）を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通して、ネットとリアルの両面での顧客エクスペリエンスの変革を図ることで価値を創出し、競争上の優位性を確立すること」。

つまり、「顧客、市場の破壊的な変化に対応」「組織、文化、従業員の変革を牽引」「ＩＴ利用してネットとリアルの両面での顧客経験の変革」の３本を整え、その上で「新しい製品、サービス、ビジネスモデルで競争上の優位性を確立」することが求められています。

「顧客、市場の破壊的な変化に対応」ではマーケティングの話、「組織、文化、従業員の変革を牽引」は人材・組織の話、「ＩＴ利用してネットとリアルの両面での顧客経験の変革」は顧客経験の話、「新しい製品・サービス、ビジネスモデルで競争上の優位性を確立」はビジネスモデルを変

※ＶＵＣＡ：Volatility（変動性）・Uncertainty（不確実性）・Complexity（複雑性）・Ambiguity（曖昧性）

更する話の四つを意味しているのです。

ＢＰＲは同じビジネスモデルのままでもいいから、システムを使って効率化・省力化しなさいといっていますが、ＤＸはＩＴの活用を通じて、新しいビジネスモデルを確立することが求められています。つまり、顧客のためにビジネスモデルも変えて、価値を創造しなさいといっています。

	誰のため	アプローチ	市場	目的	イメージ
BPR	自社のため	ソリューションアプローチ	右肩上がり	効率化・省力化	楽になる
DX	顧客のため	インサイトアプローチ	VUCA	価値創造	楽しくなる

しかし、恐ろしいのがＢＰＲをＤＸと名前を変えて売ってくる企業が多いということです。もしかしたら、企業にも悪気がなく、誤認識しているだけかもしれません。そのくらい、誤った認識でＤＸを用いる人が多いです。顧客が楽しくなるような展開か？　を意識してＤＸかどうかを判断してください。自社の効率化だけではＢＰＲです。

(2) デジタル化には段階がある

経済産業省の「※製造業ＤＸ取組事例集」に記載されている例を見ても、ＢＰＲの範囲を出ていなく、トランスフォーメーションとはいえないものもあります。

恐らく、「これもＤＸとしていいからデジタル化しなさい」ということだと思われます。デジタル化には３段階あります。よく「ＲＰＡなどを使って自動化しましょう」といわれているような特定業務をデジタル化することは“デジタイゼーション”です。業務フローやプロセスまで変えることができれば“デジタライゼーション”。ビジネスモデルも変えられたらＤＸです。デジタイゼーションおよびデジタライゼーションがＢＰＲといえます。

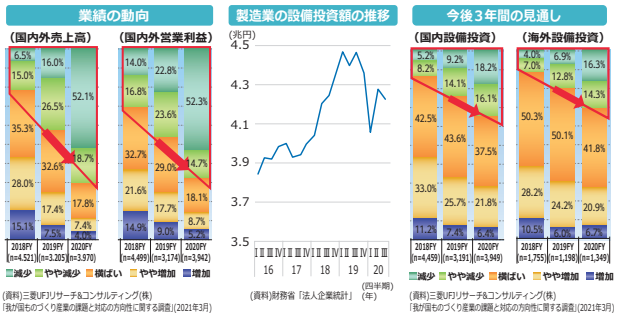
デジタイゼーション	デジタライゼーション	デジタル トランスフォーメーション
"特定"業務のデジタル化	業務フロー・プロセスのデジタル化	製品・サービスのデジタル化
・ツールを駆使して特定の業務をデジタル化 ・アナログの情報をデジタル化し、データを通信できる環境を整える	・組織全体の業務フロー・プロセスを最適化 ・デジタルツールを使用して自組織の生産性を高めるノウハウを蓄える	・ビジネスモデル自体をデジタルなものに変革 ・デジタル中心の事業や商材を保有する

3．どう対応していくかを考える

先ほど「ＤＸは外的要因（顧客、市場）と内的要因（組織、文化、従業員）に対応しながら、ＩＴを活用し、ビジネスモデルを変革することである」とお伝えしました。ここでは、外的要因である「環境変化」と内的要因である「企業経営」に対応していくためのＤＸをお伝えします。

まずは、環境と企業経営がどう変わっていったのか見ていきましょう。

(1) 外的要因：環境はどう変わるか



引用 2021 年版ものづくり白書
https://www.meti.go.jp/report/whitepaper/mono/2021/pdf/gaiyo.pdf

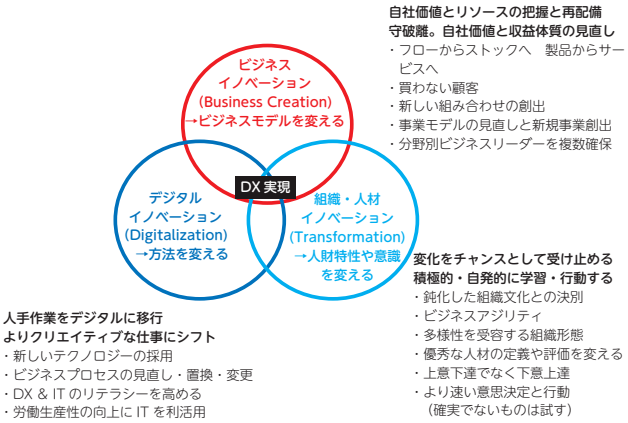
2021 年版ものづくり白書によると、製造業のサプライチェーンのリスクとなる「不確実性」は高まる一方だといわれています。加えて、今後、世界各国でカーボンニュートラルやＤＸの取り組みが急速に進展していきます。ところがコロナ禍の影響も受け、製造業各企業の売上高、営業利益、設備投資額は減少傾向にあります。今後３年間の見通しも減少傾向にある上、材料、原料、部材の獲得が困難になることから、依然として先行き不透明な状況が続くでしょう。

(2) 内的要因：ＤＸ人財育成

ＶＵＣＡを背景としたＤＸ人財育成では、次の三つのイノベーションを同時に考えていかなければなりません。ビジネスイノベーション、組織・人材イノベーション、デジタルイノベーションです。

※製造業ＤＸ取組事例集：https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2019FY/000312.pdf

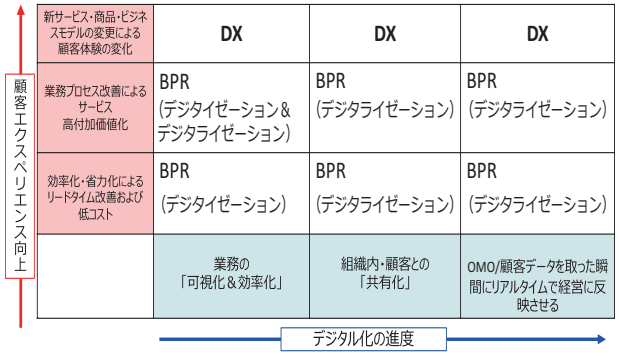
三つのイノベーションを同時に考えなければならないので、ＩＴリテラシーが高いだけの新入社員に「何かデジタル化してよ」と丸投げしてもＤＸは進まないということがお分かりになるでしょう。デジタルは手段に過ぎず、それらを使ってどのように変わっていきたいのか？　ゴールを示すことが重要です。



自社はビジネス面、組織・人材面、デジタル面どれが弱いですか？　ここでの弱さがそのまま、ＤＸを実現するための取り組みにおける内的要因となります。

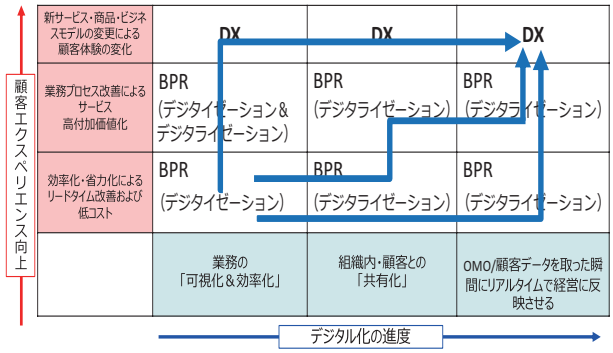
(3) シナリオプランを立てる

ＤＸ！ＤＸ！と叫ばれていますが、すべての企業がＤＸを行う必要はないと思います。デジタイゼーションで十分な企業も、デジタライゼーションがちょうどいい企業もあるでしょう。自社に合ったシナリオプランを立てていくことが重要です。下記はＤＸのシナリオプランを立てるために使えるように筆者が考えたフレームワークです。



横軸が「デジタル化の進度」で、縦軸が「顧客エクスペリエンス向上」です。業務の「可視化＆効率化」で、効率化を図るものはＢＰＲであり、デジタイゼーションに当たります。横軸で自社がどのくらいデジタル化を進めているのか？　縦軸で顧客体験をどこまで向上させているか？　で、自社がどのマスにいるのか把握しましょう。

そして、どのマスへ進みたいのか考えてみてください。現時点でいるマスから、目指したいマスまでどのようなルートで行くかでシナリオプランの進め方が見えてきます。自社に合ったデジタル化への道を描いていきましょう。

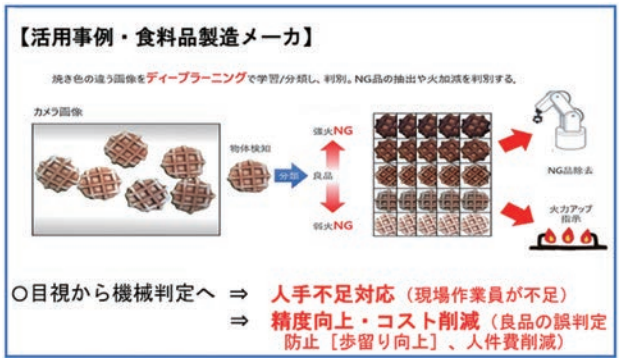


(4) ツールを理解する

自社が目指すシナリオプランが描けたら、それを実現するのにふさわしいツールを選びましょう。細かいことは調べれば分かるので、ここでは詳細は割愛し、概要のみをご紹介します。

技術	説明
ビッグデータ	“日々、膨大に生成・蓄積されるさまざまな種類・形式のデータ”を指し、それを活用していく。
IoT	「Internet of Things」の略称。「さまざまな物がインターネットにつながること」「インターネットにつながるさまざまな物」を指す。
ICT	「Information and Communication Technology」の略称。人がインターネットにつながることを指す。
RPA	Robotic Process Automation の略称。高頻度、大量、単純な反復作業が向いている。
AI	Artificial Intelligence の略で、日本語では人工知能と表される。ロボットと AI の差は、自ら行動を起こせるかどうか？　です。ロボットはプログラミングで教えられたことしかできませんが、AI は未知の課題や問題に直面しても、答えを導き出せる。例えるなら、AI は賢い赤ん坊。
ブロックチェーン	分散型ネットワークを構成する複数のコンピュータに、暗号技術を組み合わせ、データ（取引情報など）を同期して記録する手法。一定期間の取引データをブロック単位にまとめ、コンピュータ同士で検証し合いながら正しい記録をチェーン（鎖）のようにつないで蓄積する。

特に埼玉県では「※埼玉県ＤＸ推進支援ネットワーク」があり、支援体制が整っています。そこには、製造業の多くが抱えていそうな課題への取り組みが載っているので、自社にも展開できそうな方法はないか考えるのに使えるでしょう。例えば、熟練者１名のノウハウに頼りきってしまっているであろう見積もりをＡＩで自動化したり、人手不足で困っている品質検査を画像処理ＡＩで処理できるようにしたり、ＩｏＴでさまざまなデータを集めたりなど。下図は焼き色の違う画像をＡＩで学習／分類し、判別したものです。ＮＧ品の抽出や火加減を判別しています。



従来、費用が高かったＡＩですが、中小企業でも使い勝手のいい金額となりつつあります。ツールをチェックして、自社にどう使えるか、何に使ったら、目指す姿に近づくのかを考えていきましょう。ツールありきではなく、ゴールから考えていくことがデジタル化のはやりに乗って失敗しないポイントです。

４．デジタル化よりも先に行うこととは

ＤＸをはじめ、デジタル化をするときには、顧客や市場だけではなく、組織の変革も欠かせません。社員を置いてけぼりにしたまま、ＩＴ化を進めても使われないシステムをつくってしまいます。また、システムを使ってもらえたとしても「ただ仕事をロボットに奪われた人」を増やしてしまったという企業も少なくありません。組織イノベーションあってこそ、デジタル化は効果を発揮します。

※埼玉県ＤＸ推進支援ネットワークについては、17頁をご参照ください。

特にＤＸは実行するに当たって、新たなデジタル技術を活用して、どのようにビジネスを変革していくかを考えた経営戦略が不可欠です。社員に会社のビジョンが理解、共感されていないと、内部エコシステム（組織、文化、従業員）の変革が行えません。

（1）現在の組織戦略～ワーク・ライフ・バランスの誤認～

組織イノベーションというと、働き方改革が必要であるという声をよく耳にします。しかし、福利厚生を充実させたり、残業時間を減らせたりしても働き方改革にはなりません。ノー残業デーの悪影響として、家に仕事を持ち帰ったり、カフェで仕事をしていたりするニュースを皆さんもご覧になったと思います。もっと本質的なところから変えていかなければ、働き方改革にはなりませんし、組織イノベーションは起こりません。働き方改革を試みた企業が狙っていたのは、ワーク・ライフ･バランスの向上でしょう。そもそもワーク･ライフ・バランスとは仕事と生活の調和のことです。休みを与えていればいいというわけではありません。内閣府が定めたワーク・ライフ・バランス憲章は下記の通りです。

「我(わ)が国の社会は、人々の働き方に関する意識や環境が社会経済構造の変化に必ずしも適応しきれず、仕事と生活が両立しにくい現実に直面している。

誰もがやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たす一方で、子育て・介護の時間や、家庭、地域、自己啓発等にかかる個人の時間を持てる健康で豊かな生活ができるよう、今こそ、社会全体で仕事と生活の双方の調和の実現を希求していかなければならない。

仕事と生活の調和と経済成長は車の両輪であり、若者が経済的に自立し、性や年齢などに関わらず誰もが意欲と能力を発揮して労働市場に参加することは、我が国の活力と成長力を高め、ひいては、少子化の流れを変え、持続可能な社会の実現にも資することとなる。

そのような社会の実現に向けて、国民一人ひとりが積極的に取り組めるよう、ここに、仕事と生活の調和の必要性、目指すべき社会の姿を示し、新たな決意の下、官民一体となって取り組んでいくため、政労使の合意により本憲章を策定する」。

では、ここで問題です。国語の問題だと思ってもう一度、読んでみてください。

①仕事と生活のどちらが大事だといっていますか？

②この憲章は何のために策定されていますか？

③「持続可能な社会の実現にも資することとなる」の主語は何でしょう？

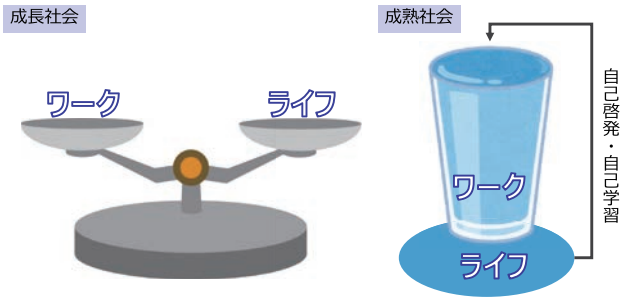
以下、答えです。①は②③を答えてからお答えします。②は「そのような社会の実現に向けて」です。そのような社会とは、持続可能な社会です。ＳＤＧｓ（持続可能な開発目標）と同じですね。③は「(誰もが意欲と能力を発揮して)労働市場に参加することは」です。つまり①の答えは、仕事です。ワーク・ライフ・バランスというのは、決して時間や余暇を与えましょうというものではありません。誰もが意欲と能力を発揮するために必要なものが、「誰もがやりがいや充実感を感じながら ～ 希求していかなければならない」で述べています。

・誰もがやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たす。

・個人の時間を持てる健康で豊かな生活ができる。

このことが働く上で大事なのです。ワーク・ライフ・バランスは、決して仕事と生活の時間について述べているわけではないのです。残業時間を抑制することではなく、働くというのがどういう状態なのかを説いているのです。

いい暮らしをすることが幸せで、そのために仕事をする、という価値観が定着していた成長社会では、ワークでお金を増やすことで、天秤（てんびん）が釣り合うように、その分ライフの豊かさも増えていきました。成熟社会でのワークとライフのバランスは、やりがいや充実感という水でコップが満たされ、そこからあふれた水がライフを潤します。その水を自己啓発・自己学習として、またワークに注いでいくのです。働き方改革とは、ワークのコップを水で満たすことを指すのです。



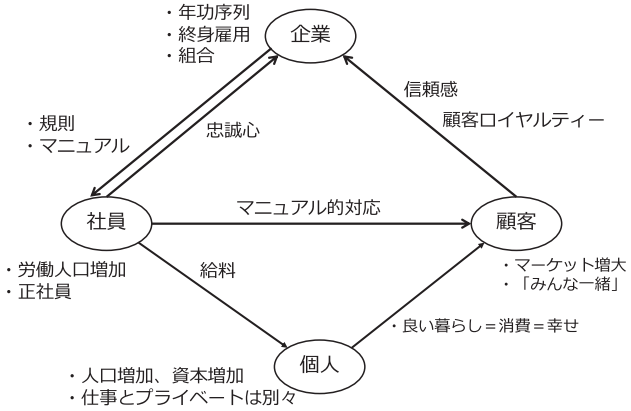
例えば、あと１時間あれば今やっている仕事が片付き、すっきりしておいしいお酒が飲めるのに、残業時間カットで強制退社させられてしまい、セキュリティ上、会社の外にも仕事を持ち出せず、明日に持ち越さなければならないとなったら、その日のお酒はおいしいものになるでしょうか。

本来、人間はここまでがワーク、ここからがライフとはっきり気持ちを切り替えられるものではありません。仕事でミスをすれば家に帰っても落ち込み、良い仕事ができたらおいしいお酒が飲めるのです。そうしたやりがいを無視して時間で区切ってはいけません。

(2) 企業と顧客と社員の関係性の変化

成長社会と成熟社会では、企業と顧客と社員の関係性が変わってきています。

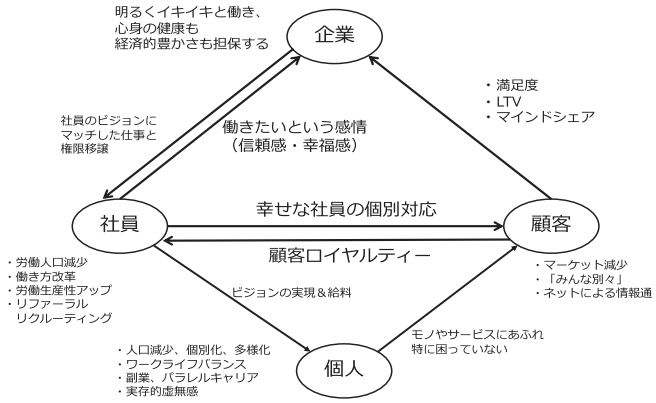
成長社会の企業と顧客と社員の関係性



年功序列・終身雇用・組合の三種の神器がそろっていた成長社会では、社員は企業に忠誠心を持ち、与えられた規則とマニュアルを守ります。そして、顧客にはマニュアルに沿って対応します。顧客は社員の対応がよければ、企業に「良い教育をしている」と信頼します。顧客※ロイヤルティーは企業につきます。

しかし、人口減少で市場が縮小する成熟社会では、企業は三種の神器を与えることができません。与えることができたとしても、社員に望まれていません。企業が社員に与えるべきなのは、社員が自己実現できる環境です。社員のビジョンにマッチした仕事と権限移譲を行い、明るくイキイキと働き、心身の健康も経済的豊かさも担保することが大事です。社員は企業に忠誠心ではなく、信頼感や幸福感をベースに「この会社で働きたい」という気持ちから属します。

成熟社会の企業と顧客と社員の関係性



どこも人手不足なので、退職しても働き口はたくさんあるため、社員は一つの会社に固執する必要もないです。そのため、面倒くさい顧客に我慢しようとは思いません。反対に、幸せに満ちている社員は、心に余裕があり、顧客に良い対応を取れます。つまり、顧客を楽しませるためには、まずは社員が楽しくなければならないということです。顧客を楽しませる（顧客が売り上げを上げる価値提案）のがＤＸですよね。社員が楽しく仕事できるかどうかは企業の在り方次第です。社員のビジョンを応援し自己実現の場となるようにすることが重要です。社員一人ひとりのビジョンを知っていますか？

５．まとめ

ＤＸは【顧客のためにビジネスモデルも変えて、価値を創造する】ことです。しかし、顧客よりも先に幸せにしなければならないのは、社員です。むやみやたらにデジタル化を進めるのではなく、社員がどういう状態か？　組織がどういう状態なのかを知り、課題を解決するためにデジタルをうまく使いましょう。社員がやりたがらないことを見つけ、積極的にデジタル化していくやり方が中小企業に適しています。なぜなら、成熟社会では社員に長く勤めてもらうには、「この会社で働きたい」という気持ちを抱いてもらわないといけないからです。それが正確にはＤＸではなく、ＢＰＲ（デジタイゼーションまたはデジタライゼーション）でもよいのではないでしょうか。ＤＸに興味を持った現在が一番変われるタイミングです。

ただし、ＢＰＲをＤＸと偽って料金を水増しするような悪質業者にはお気を付けください。社員の効率化、省力化になるレベルの話ならば、それはＤＸではなく、ＢＰＲだということだけ覚えておいてもらえば、だまされることはないでしょう。

社員がやって楽しい、ワクワクする仕事に人材をシフトすることで、新しい価値を生むことが本来の働き方改革であり、テクノロジー導入の目的です。人件費削減のためにテクノロジーへの投資をするのではないということだけは忘れないでください。社員を生かせる企業がＤＸを実現し、これからは生き残っていきます。ビジョンの実現のために社員を大事にすることが、ひいては顧客を幸せにしていきます。顧客を楽しくさせることを、社員がワイワイ、ガヤガヤと楽しそうに話すようになることで、会社の変化は起きます。ＤＸは社員を楽にするＢＰＲの次で十分です。段階を踏んで進めていきましょう。

※顧客ロイヤルティー：顧客が特定の企業や商品・サービスに対して感じる「信頼」や「愛着」のこと。

インタビュー

カールシステムズ株式会社　代表取締役社長　清水（しみず） 光則（みつのり） 氏

「製造業のお客様が多いので、『ものづくりに寄り添うサービス』」とうたう清水社長

カールシステムズ株式会社

所 在 地　さいたま市南区白幡5-13-18
代 表 者　代表取締役社長　清水 光則 氏
事業内容　パソコン・サーバー・複合機・ネットワーク機器等のＯＡ機器全般の販売
資 本 金　3,100万円　　従業員数　10名
Ｔ Ｅ Ｌ　048-714-0345
https://quart.ne.jp

元オートバイレーサーで、趣味であったコンピュータの黎明（れいめい）期に独学で起業した同社の清水社長に話をうかがいました。

■貴社の概要について教えてください

清水　1998年、コンピュータのネット販売からスタートし、最初の10年間はネットショップオンリーでした。2008年から店頭販売および法人営業を開始し、現在は店頭での販売をやめ、店頭では修理の受け付けのみです。古いＯＳが搭載された新しいコンピュータの販売、ネットワーク等の保守を事業の柱としています。

■サービス内容について教えてください

Windows XP（以下「XP」）からWindows 7（同「7」）への入れ替え時に、XPの需要が大変ありました。新しいコンピュータが発売される前に、古いコンピュータを買っておきたいという需要です。これまでも、そういった需要がありましたので、XPを大量に確保していました。

当社のお客様は法人がほとんどで、製造現場で古いコンピュータをお使いの企業が多いです。機械は20年、30年使いますが、コンピュータは入れ替わります。そのときＯＳが対応しなくなりますので、７やWindows 10にバージョンアップしてほしいという要望があります。

一方、企業のシステムや機械のソフトが新しいＯＳに対応していないので、XPなどの古いＯＳのまま使いたいというニーズもあります。お客様の仕様などを聞いて、それに合った物をお貸し出しします。試用していただき、お客様ニーズに合致すれば、そのままご購入していただきます。合致しない場合は、貸出料金だけをいただくスタイルです。事前にお客様とのやり取りで仕様をヒアリングしていますので、合致しないことはほとんどありません。

最近は、XPが動くコンピュータが手に入りにくくなりましたので、部品をストックして自作しています。ネットワークに接続しないで、機械とコンピュータの１対１で動いているので、セキュリティ的にも問題ありません。例えば、数字を入力してエンターを押すだけの使用です。

当社では、基本的にはお客様に出向かずに配送して、フィードバックをもらう形です。お客様は全国で、時には海外の日本企業の場合もあります。

ものづくりに寄り添うサービス

「サーバーの購入を検討しているが、費用があまりにも高すぎるので、いい方法を探している」など、お客様の困り事を解決

ネットワーク等の保守では、コンピュータのトラブル対処、サーバー、ネットワーク管理などを行います。電話によるお問い合わせはもちろん、リモート接続によるメンテナンス、作業員が伺い問題を解決するオンサイトなど、状況や要望に合わせ対応しています。機器の故障など、リモートで対処できない場合は、機器をお送りいただき、原因確認やメンテナンスを行い、問題解決後に返却するサービスも行っています。お客様の日々の業務が気持ちよく円滑に行われるよう、経験豊富なスタッフがサポートしています。保守契約をいただくお客様が大変多くなっています。

最近は、病院や診療所などの医療関係のお客様が多くなっています。さまざまなメーカーの機械が導入されていて、トラブルが起きても各メーカー「自社の機器は不具合がありません、関係ありません」と、縦割りになります。となると、トラブルをジャッジできません。当社では、全体を見て、トラブルをジャッジして、原因を突き止め、改善策を提示することができます。休診日にネットワークを止め、ＬＡＮケーブルを抜くなどして、一つ一つ、つぶしながら対応します。

コロナで在宅勤務が増えた影響で、ネットワークのトラフィックが非常に上がり、社内ネットワークが遅くなったので、保守してほしいというニーズが多くなっています。規格を含めた社内の古い機器がボトルネックの場合もあります。

コンピュータが起動しない、ネットにつながらないといったサポートはもちろんですが、会社のデータを守ることが最も重要です。会社のデータを守るために、サーバーの導入や貸し出しサービスも行っています。

■今後の展開・抱負は

清水　ニーズにアジャストし、事業の柱をさらに伸ばしていくことです。基本的に当社は、コンピュータという枠組みからはみ出ないことを決め事としています。「速くやろう」「誠実にやろう」「判断に困ることは言わない」をモットーに取り組んでいます。

お客様と直接会わないで問題解決することが得意で、強みでもあります。訪問しないことで、お互いにコストを抑えられるメリットがあります。訪問なしで法人顧客の保守サポートをすることを今後の事業の柱としていきます。

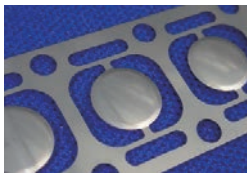
山元株式会社

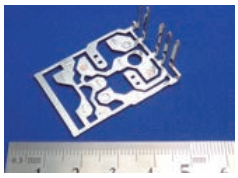
http://www.yamagen-kk.co.jp

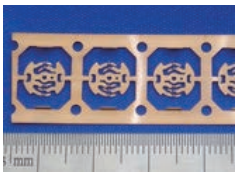
薄板高速プレスで培った精密順送プレス技術で高品質の製品をお届けします

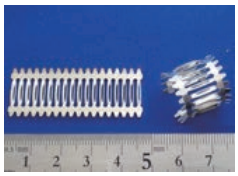
越谷市川柳町4-266
TEL　048-986-8181
資本金　1,200万円
従業員数　100名
■事業内容
　○金型設計・製作
　○精密順送プレス加工

■1973年設立。現在は埼玉県越谷市を本社として、静岡県、中国広東省、タイアユタヤ県の３カ国５工場でグローバルに展開している精密順送プレスメーカーです。板厚0.03mm ～と薄板の精密高速プレス技術を得意としており、車載、電子部品、家電、産機向けの電装部の機構部品に使われる、ドームバネ、板バネ、接点、端子、シールドなどのプレス加工品を金型設計製作から一貫生産しています。


メタルドーム


車載関連


家電関連


産業機器関連

カネパッケージ株式会社

https://www.kanepa.co.jp

脱炭素社会の実現に向けた技術の提供をしています

入間市南峯1095-15
TEL　04-2936-3031
資本金　5,000万円
従業員数　1,200名
　　（関連会社含む）
■事業内容
　○各種緩衝材・設計・試験・製造・販売
　○各種段ボール・ＯＡ機器等のソフトバックなどの販売

■梱包（こんぽう）および緩衝材の設計開発から、物流配送までを提供している会社です。梱包材のダウンサイジング化や省資源化、積載効率アップなど、お客様に「驚き」と「感動」と「安心」をお届けしています。また、ＳＤＧｓにも注力し、発泡・プラスチックからの代替素材の推進や資源を再利用した商品の販売を行い、脱炭素・循環型社会の実現に向けて積極的に取り組んでいます。

1) ドローン梱包

2) 子供ハウス

3) カードゲーム用テーブル

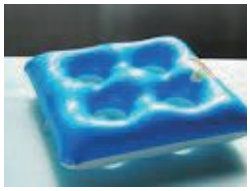
東和合成工業株式会社

http://www.towagousei.co.jp

化学・化成品を通して皆様の生活に幅広く貢献していきます

越谷市大間野町4-224
TEL　048-985-3921
資本金　1億円
従業員数　60名
■事業内容
　○各種プラスチック・シートの製造販売
　○屋根下地材「日本一」シリーズの製造販売
　など

■軟質塩化ビニール、ＰＳ（ポリスチレン）を中心としたプラスチックのシートメーカーです。
　コロナウイルス対策の「飛沫（ひまつ）防止透明フィルム」「車内パーテーション」「乳幼児や学童向け玩具」「日用雑貨」「ＰＯＰ（店頭販売促進）」ツールの素材として、活用できます。各種製品は、色・厚み・硬度・配合等ご要望に応じて対応が可能です。お気軽にお問い合わせください。



株式会社フジメカニック

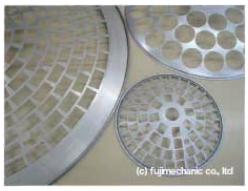
http://www.fujimechanic.co.jp

毎年１万種類以上の製品を製造しています

戸田市美女木東2-4-1
TEL　048-422-4156
資本金　2,000万円
従業員数　70名
■事業内容
　コーティング用治工具の設計・製造・販売、光学用装置の部品加工、光学ガラス研磨・洗浄システム、その他消耗品の販売

■近年、カメラ産業、半導体、医療機器など、さまざまな目的で使用されている薄膜形成技術が注目されていますが、これらの薄膜製造およびレンズ加工に関わる治工具を創業以来、製作しています。光学治工具の専門メーカーとして長年培ってきたノウハウと実績を根幹とし、設計から製造まで一貫した治工具製作に取り組み、お客様に安心と満足を提供しています。

コート治具



コーティングドーム

ＪＰＮ株式会社

https://www.j-p-n.co.jp

ミニ油圧のことならＪＰＮへ

本社：東京都大田区矢口3-28-1
TEL　03-3756-2313
埼玉工場：行田市緑町8-35
TEL　048-554-9015
資本金　3,980万円
従業員数　45名
■事業内容
　小型油圧シリンダの製造、小形油圧機器の販売
　ミニ油圧バルブの輸入販売（スイス ワンダフル社製）

■創業以来40年以上にわたり、ミニ油圧に特化した製品を開発しています。ミニ油圧シリンダは業界のパイオニアとして、標準化を進めた製品群と５千種類以上の特殊製品の実績から、お客様の多様なニーズにお応えしています。埼玉工場では右写真の製品（上：3.5MPa、下：16MPaシリンダ）等、カタログ掲載の標準シリンダを主に製造しています。本社ではお客様の要望に沿った標準品とは仕様の異なる特殊シリンダを主に設計・製造しています。

有限会社恵登屋

https://bso16486.bsj.jp

お酒とタバコと、ときどきシフォンケーキのお店

川口市北園町1-5
TEL　048-266-9327
資本金　300万円
従業員数　3名
■事業内容
　〇酒類小売業
　〇タバコ販売
　〇シフォンケーキ製造販売

■地元のお客様に愛されている酒店です。川口市とさいたま市の一部のエリアにビールサーバーの貸し出しを行っています。また、埼玉県全域と東京都内の一部の飲食店や居酒屋向けに酒類の配達を行っています。タバコ販売では、常備200銘柄以上の種類の数を取りそろえています。さらに、2020年10月から、シフォンケーキの販売を始めました。今後も地域に密着した営業を継続し、時代の変化に合わせた営業スタイルを築いていきます。

okuigumi 株式会社奥井組

所 在 地　入間市新光191-1
代 表 者　代表取締役　奥井 利幸 氏
事業内容　大物重量物・精密機械等の輸送、工場設備の移動・解体・リニューアル工事等
資 本 金　9,800万円　　従業員数　170名
Ｔ Ｅ Ｌ　04-2931-1091
http://www.okuigumi.co.jp

◆最新技術を追求し、ワンストップサービスを実現

昭和 29 年に創業し、「運輸、物流、機工、プラント」の主軸４部門に加え、建機リース、環境事業（遮熱塗装・低濃度ＰＣＢの運搬）、サブリース、ＣＦＳ事業（住宅建築）の８部門体制でワンストップサービスを実現。最新技術を追求しながら“人と機械のトータルサポーター”として、事業を展開しています。

◆どんな状況下でも作業の完遂を目指す！

ますます大型化・一体化するプラント機器等の運輸・輸送では、キャリアおよびコンビネーショントレーラーの導入により、さまざまな現場で大型重量物の輸送を可能にしています。近年では精密機器装置の輸送が増加する傾向にあるため、エアーサスペンショントレーラーやトラックを導入し、デリケートな精密機械を大胆かつ繊細に輸送することができる体制も整っています。その一例として、種子島向け「ＨⅡＡロケットブースター」や所沢航空公園「ＹＳ-11 旅客機」の特殊輸送といった数々の特大品輸送を実現し、他社にはない付加価値を高めてきました。

プラント機工事業では、各種大型プラントの建設、既存設備のリニューアル工事、それに伴う衛生機器や電気機器の設置や撤去、大型装置の移動、撤去作業、解体工事等を行っています。プラント工事のスペシャリストが、これまで培った技術や豊富な経験を生かし、プロジェクトの企画・設計から資材機器の調達、建設工事、試運転に至るまで、あらゆる状況下でも不可能を可能にする作業を完遂しています。

◆すべてはお客様のために

「創業より一貫して追求してきたものは、慎重に練られた作業計画と、それを遂行する熟練スタッフのダイナミックな技術やパワーから生み出された『独自の技術開発』です。これは『すべてはお客様のために』という社員一同の信念から来るものです。

“『品質・安全』は当社の果たすべき社会的責務である。さらに、『安全第一主義の徹底』を企業活動の基本とし、働く人々が安心できる安全衛生環境の向上と整備に努め、社会からも信頼と共感をもって受け入れられる企業を目指す”という企業理念を掲げ、不撓（ふとう）不屈の精神を忘れることなく、これからもお客様に最大限のサービスを提供していくという姿勢で活動していきます」と、奥井社長は語ります。

大型タンクの搬入作業
（クレーン２台使用）

ＹＳ-11旅客機
（クレーンつり上げ作業）

低濃度ＰＣＢ入り特高トランスを
最終処分場まで運搬

「実績が伸びる＆担当が育つ」営業管理の極意

第１回　営業チームは管理一つで激変する！

株式会社スタジオ 02　代表取締役　大関暁夫

営業本をマネしても実績が上がらない理由

「営業これだけでＯＫ」「面白いように営業実績が伸びる術」など、営業本といわれるビジネス書が常にたくさん書店に並んでいます。そのほとんどは、さまざまな業界で目覚ましい実績を上げたトップ営業といわれる人たちが、自身の経験を踏まえて書いたものです。ところが営業の現場で聞いてみると、これらの営業本を読んだことがある人は多いのですが、「この本を読んで実績が飛躍的に伸びました」という声はほとんど聞いたことがないのです。これはなぜなのか。営業の実績を伸ばし、担当者を育てるためには、まずその理由を理解することが重要です。

私はこれまで、さまざまな業種の営業チーム支援に関わる中で、営業本の著者の方々をはじめトップ営業の人たちが何をやって実績を伸ばしているのかを数多く見てきました。業種の違いもあり、彼らはそれぞれやり方で異なる部分はあるのですが、一つ重要な点で共通点があることに気がついたのです。それは、彼らが例外なく「自己管理能力に優れている」ということ。すなわち、自分でやり方や進め方を決めたら、それをしっかり計画的に継続することができる、ということです。トップ営業の人たちのやり方を聞いたり本で読んだりしても、実績になかなか反映されないのは、一般的な営業担当者は自己管理能力が足りていないからだったのです。

自己管理ができないなら他人管理を強化する

では一般的な営業担当者は、永久に実績を伸ばすことができないのでしょうか。そんなことはありません。自己管理ができないのならば、他人管理をしっかりしてあげればいいのです。ダイエットを決心した人が何度トライしても挫折していたのに、ダイエット目的でマンツーマンのジムに通った途端、目標を達成できたという話を聞いたことがあると思います。それは、日々の食事や運動といったダイエット活動と体重推移を管理してくれる、トレーナーがいたからできたのです。営業も同じことです。**やるべきことを管理者が指示し、担当者一人では長続きしない継続行動の管理をしっかりとしてあげること。**これが「実績が伸びる＆担当が育つ」営業管理の基本なのです。多くの管理者は数字の目標を提示し、「この顧客に、この商材を売り込め」といったやり方までは指示するかもしれません。でも月末で締めた月次成績を見て、「もっと頑張れ！」とか「あと一息だ！」とコメントするだけでは、担当者の実績は伸びません。管理とは担当者に伴走管理してあげることです。一般的な営業担当者は自己管理が苦手なので、放任主義の下ではなかなか育たないのです。

営業管理者の基本

1．行動管理と計数管理が役割
⇒ 担当者の行動は日次で管理。実績計数は月次で管理。

2．管理のPDCAサイクルを月次で回す
⇒ 指示 (P)→行動管理 (D)→成果確認 (C)→行動見直し (A)

3．営業管理者は管理に専念させる
⇒ 個人目標は持たせず、チーム目標が管理者の目標

営業管理者は「管理に専念」が重要

具体的に**営業管理者が管理する内容**ですが、基本的に先のダイエットトレーナーが食べ物や運動の行動管理と体重の計数管理をしたのと同じく、**日々の営業担当者の行動管理とその結果としての月次の実績目標を達成しているか否かの計数管理**です。**行動は日次で管理、計数は月次で管理**が基本となります。

管理者は伴走者として、何をしなさいという具体的な指示を出し⇒日々どのような行動をしているのか追い掛け⇒結果として成果を上がっているのかいないのかを把握して⇒成果が上がっていないなら問題点を見つけて日々の行動を見直しする、という**管理のＰＤＣＡサイクルをしっかりと回すことが大切**です。

それをするためには、**営業管理者を管理に専念させる必要があります。**プレーイングマネージャーでは十分な管理ができないからです。営業管理者には個人の目標を持たせず、営業チーム全体の数字を管理者の目標として管理に専念させてください。

もうかるメーカー改善の急所

第１回　急所７ 合理的なモノの造り方

株式会社柿内幸夫技術士事務所　所長　柿内幸夫

令和２年度は“製造業の経営を支える「現場改善」”、令和３年度は“「現場改善」の力を倍増するヒント集”というテーマで、現場改善についてお伝えしました。

今年度は私の著書『儲かるメーカー改善の急所101項』から、次のレベルの改善を実行するために必要な現場改善の急所をお伝えいたします。毎回のテーマを皆さんでワイワイ、ガヤガヤと議論して最高の現場改善を実現していただきたいと考えています。一年間、どうぞよろしくお願いします。第１回は「急所７　合理的なモノの造り方」についてです。

合理的とは、「モノをつくるための動作以外、行わない」ことです。余分な動作がなければ、それだけスピードが上がりますし、ミスも減ります。当然コストにも、品質にもいい影響が出ます。

しかし、私もそうなのですが、多くの人は小さい頃から「分担作業」を習ってきており、作業を人数で分けることを正しいと考えがちです。その方がすぐに仕事が始められて、テキパキとして見えるからです。そして何人もで手分けをしていると、それぞれが意味のある仕事に見えてしまうことがあります。ところがその分担した作業の大半はモノを取ったり、置いたり、次の人に渡したり、持ち換えたり、数えたり、あるいは前の人から仕事が来るのを待っていたり…となっています。

同じことを一人で行う場合、人はできるだけ自分の近くにモノを置いて、動かず楽につくろうとします。当たり前ですが、手にしたモノをわざわざ作業を分担した通りに区切ったり、取り置きを繰り返したりせず、持ったまま最短でモノづくりをしようとします。そうすれば運搬も中間在庫も管理も不要になります。これが「セル生産」の考え方になります。

ある精密センサーをつくっている現場で改善会を開いていた時のことです。その職場は生産が遅れ気味で問題が起きていました。工程は、①センサー部分の組み立てと検査、②センサーをボディーに組み付ける完成組み立て、③ 検査・梱包の三つに分かれていて、それぞれが離れていました。

現場でそれぞれの工程の作業を見ると、整理・整頓などの基本的な改善が行き届いています。動作も非常にスムーズで、そこだけを見ているとこれ以上の改善の余地はないくらいの素晴らしい職場です。

しかし、それでも生産遅れが出続けるのはどうしてでしょうか？　答えは簡単です。３工程に分割しているので、工程ごとの管理や工程間の運搬、そしてその結果発生する手待ちなどが遅れの原因になっていたのです。

そこで私は、皆さんの前で、「一つ一つの作業の改善はすごく進んでいて素晴らしいけれど、工程が分割されていて、そこで流れが止まっているのが問題です！」と力を込めて話しました。

ところが、そこにいた組み立て職場のリーダーのUさんが何か言いたそうな表情で私を見ていたので、「Uさん、何かご意見がありますか？」と聞いてみました。するとUさんは「私たちも同じことを考えていて、工場長には言ってなかったのですが、一人で最初から最後までやってしまう方法を考えて、実はもう治具をつくって、先日実験してみました」と、驚きの返事が返ってきました。実際に目の前でやってもらうと、あっという間に製品が出来上がり、工場長を驚かせました。

その結果、その場でレイアウトを組み替えるという超スピードでの工程改善が実行され、問題であった出荷遅れは皆無になりました。すごいぞUさん！

目の前の作業だけでなく、工程全体で合理的なモノの造り方の考えを応用できないか？　とみんなで議論してみましょう！

今月の言葉　“一回つかんだら離さない。”

ベトナムの入国緩和

執筆している３月上旬現在、ベトナムもオミクロン株がまん延し、新規感染者数が１日当たり10万人を超えるようになりました。ただし、今回は世界各国同様、重症化リスクが低く、重症者は高齢者や基礎疾患のある人に偏っているため、人流を強固に抑制する対策は取られていません。昨年は数カ月間、厳しいロックダウンが敢行され、経済活動に大きな影響を及ぼしました。世界中で新型コロナウイルス感染症を抑制する対策はさまざまでしたが、ベトナム製造業における数カ月に及ぶ工場内隔離は、過酷なものの一つではなかったかと思います。

ＡＳＥＡＮ（東南アジア諸国連合）各国では観光客の受け入れを再開していましたが、このたび、ベトナムでも海外との往来に関する規制緩和を発表しました（予定）。観光客も受け入れる態勢にしていくということです。

昨年10月のロックダウン解除から、国内ではほぼ自由に移動することができるようになり、打撃を受けてきたさまざまな業種が息を吹き返してきました。しかし、観光業、ホテル、外国人相手の土産店、レストランなどはいまだに悲惨な状況にあり、多くの店舗がつぶれてしまったのが現状です。これまで右肩上がりの経済成長を見てきた者にとって、外国人の訪越がどれだけ経済に一役買っていたか思い知らされました。

日本とベトナムの関係において大きな問題の一つとして実習生、留学生の問題があります。コロナの影響で、日本への入国が厳しく、多くの訪日予定者が待機、もしくは諦める事態となっており、日本以外の国に変更した人も多かったようです。

また、技能実習制度では、直接コロナとは関係しませんが、ベトナム人実習生における日本での事件や待遇、多額の借金をして訪日するシステムなど、さまざまな問題が浮き彫りになっています。現在も日本への入国希望者は多くいますが、これらの問題を解決していかないと、将来的に希望者が減少するのではと感じています。

今年度は入国制限が緩和され、以前のような活発な人の往来が再開されることで、経済が活性化されることを祈っています。

ベトナムでの埼玉県定期協議会も２年間、リアルで実施されていません

埼玉県ベトナムサポートデスク
https://www.saitama-j.or.jp/vietnam-sd

≪サポートデスクのご案内≫
＼ベトナムビジネスについて、お気軽にご相談ください／
⑴相談（困りごと等）　⑵情報提供（現地、人材等）
⑶視察代行（工業団地等）　⑷ネットワーク（企業交流等）など
問合せ先　ベトナムサポートデスク
Eメール　vietnam-bsd@ne-net.vn
公社　取引支援グループ
TEL　０４８－６４７－４０８６
≪埼玉県からの情報発信≫
Facebook「埼玉県海外ビジネス支援」もぜひご覧ください。
https://www.facebook.com/saitama.globalbusiness

広告

まっすぐ、あなたへ。
埼玉縣信用金庫
本部　熊谷市久下４丁目１４１番地
０４８（５２６）１１１１

《さいしん》の聞き上手宣言!

これだけは知りたい！税金の知識Q&A

税理士・行政書士
元 文京学院大学講師　野口邦雄

Q 電子帳簿保存法の改正について　～その３～

令和３年度の税制改正において、令和４年１月１日から「電子帳簿保存法」が施行されましたが、その内容について教えてください。

A 今回は３．電子取引について説明します。

電子取引（区分③）に関する改正事項

１．タイムスタンプ要件および検索要件について

タイムスタンプ要件にかかるタイムスタンプの付与期間および検索要件にかかる検索事項について「スキャナ保存（区分②）に関する改正事項」の２（１）と（４）と同趣旨の改正が行われたほか、基準期間の売上高が1,000万円以下である方(小規模な事業者）について、税務職員による質問検査権に基づく電磁的記録のダウンロードの求めに応じることができるようにしている場合には、検索要件のすべてが不要とされました。「基準期間」とは、個人事業者については電子取引が行われた日の属する年の前々年の１月１日から12月31日までの期間をいい、法人については電子取引が行われた日の属する事業年度の前々事業年度をいいます。これについては、令和４年１月１日以後に行う電子取引について適用。

２．適正な保存を担保する措置について

（１）申告所得税および法人税における電子取引の取引情報にかかる電磁的記録について、その電磁的記録の出力書面等の保存をもってその電磁的記録の保存に代えることができる措置は、廃止されました。

消費税における電子取引の取引情報等にかかる電磁的記録については、引き続き出力書面による保存が可能です。令和４年１月１日以後に行う電子取引について適用。また、令和５年12月31日までに行う電子取引については、保存すべき電子データをプリントアウトして保存し、税務調査等の際に提示・提出できるようにしていれば差し支えありません（事前申請等は不要）。令和６年１月からは保存要件に従った電子データの保存が必要ですので、そのために必要な準備をお願いします。

（２）電子取引の取引情報にかかる電磁的記録に関して、隠蔽（いんぺい）し、または仮装された事実があった場合には、その事実に関し生じた申告漏れ等に課される重加算税が10％加重される措置が整備されました。令和４年１月１日以後に法定申告期限が到来する国税について適用。

３．電子取引の保存要件

（１）真実性の要件

①タイムスタンプが付された後、取引情報の授受を行う。

②取引情報の授受後、速やかに（またはその業務の処理にかかる通常の期間を経過した後、速やかに）タイムスタンプを付すとともに、保存を行う者または監督者に関する情報を確認できるようにしておく。

③記録事項の訂正・削除を行った場合に、これらの事実および内容を確認できるシステムまたは記録事項の訂正・削除を行うことができないシステムで取引情報の授受および保存を行う。

④正当な理由がない訂正・削除の防止に関する事務処理規程を定め、その規程に沿った運用を行う。

（２）可視性の要件

・保存場所に、電子計算機（パソコン等）、プログラム、ディスプレイ、プリンタおよびこれらの操作マニュアルを備え付け、画面・書面に整然とした形式および明瞭な状態で速やかに出力できるようにしておくこと。

・電子計算機処理システムの概要書を備え付けること。

・検索機能を確保すること。

広告

人財維新

中小企業(経営者)の抱える
様々な問題を多角的に支援します！

R&A

外国人材に関するセミナー・コンサルティング・
技能実習生入国後講習施設を運営

外国人材についてのお困り事・お悩み事は
RAC Human

R&A Consulting株式会社
（入国後講習施設「RAC Human Academy」を運営）
〒350-0233 埼玉県坂戸市南町9−9 ゼネラルビル
Tel:049-298-5801　Fax:049−298-5802
http://rachuman.com　Email:info@rachuman.com

埼玉県DX推進支援ネットワーク

SAITAMA PREFECTURE DX PROMOTION SUPPORT NETWORK

https://www.saitamadx.com

デジタル移行したいけど！

何から着手すればよいか、
誰に相談すればよいかわからない・・・

県内企業の**デジタル化**を進めるため、
行政、経済団体、金融機関、支援機関が
ワンチームで**サポート**します！

あなたの仕事は
もっと早くなる！

DIGITAL TRANSFORMATION

特徴1 **支援策情報**
補助金、セミナー、研修、専門家派遣などを一覧化

特徴2 **DX事例紹介**

特徴3 **支援機関紹介**

問合せ先[事務局]（公財）埼玉県産業振興公社　デジタル・技術支援グループ　TEL 048-621-7051　メール iot@saitama-j.or.jp

広告

More For You

もっと、街・暮らし・笑顔のために

武蔵野銀行

公社情報

知的財産についての出張相談会(臨時窓口)
秘密厳守・相談無料

https://chizai-portal.inpit.go.jp/madoguchi/saitama/consultation/consult_info

経験豊富な知財アドバイザーが県内４拠点で、知的財産に関する相談に対応します。知的財産＝特許等（知的財産権）だけではありません。企業の「目に見えない」さまざまな資産、競争力の源泉の多くが「知的財産」です。知的財産の問題かどうか不明な場合も、お気軽にご相談ください。

■相談拠点

【秩父】秩父地場産センター　４階402会議室
偶数月　第１火曜日【第１回：４月５日(火)】

【熊谷】埼玉県産業技術総合センター　会議室
偶数月　第３火曜日【第１回：４月19日(火)】

【越谷】越谷産業会館　２階会議室
奇数月　第３木曜日【第１回：５月19日(木)】

【狭山】狭山市産業労働センター　２階相談室Ａ
奇数月　第３金曜日【第１回：５月20日(金)】

※新型コロナウイルス感染状況により、WEB相談に変更する場合があります。

■相談時間　13:00～17:00(相談１時間・最大４件)

■相談内容例

○商品名/サービス名/店舗名等のネーミング/ロゴマークの保護・活用
○技術/デザインの保護・活用(開発時の注意点)
○レシピ・ノウハウ・顧客情報等、営業秘密の管理
○業務委託/共同開発/秘密保持等の各種契約関係
○海外展開時の注意点
○著作物(写真・画像・音楽等のコンテンツ等)に関する疑問/トラブル
○知的財産権の侵害警告・トラブル
○先行技術や先行商標等の調べ方
○地域ブランディング（地域資源活用）　等

※一般的な見解を示す等の助言にとどまります。

問合せ先　公社　産学・知財支援グループ
（INPIT埼玉県知財総合支援窓口）
TEL　０４８－６２１－７０５０

公社情報

４月のおすすめ研修

https://www.saitama-j.or.jp/kensyu

●現場改善入門研修

５Ｓの必要性を分かりやすく解説し、「自社のムダの見つけ方」「ムダの取り方」「マンネリ化防止策」も紹介します。５Ｓから現場改善を進める方法や生産現場での改善方法である「目で見る管理」も併せて学び、「利益を生み出す５Ｓ」の手法を習得します。

日　時 4/25(月)、26(火)9:30 ～ 16:30
受講料 会員17,600円　一般25,800円

●品質管理入門研修

「品質の意味」や「管理の役割」「コストの考え方」「ＱＣ手法」について、基本的な品質管理手法を体得します。

日　時 4/27(水)、28(木)9:30 ～ 16:30
受講料 会員17,600円　一般25,800円

会　場 ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社　研修室

問合せ先　公社　研修・情報グループ
TEL　０４８－６４７－４０８７

県の情報

令和４年度埼玉県社会課題解決型新技術・新製品開発支援事業費補助金

https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/tech-subsidy.htmlt

埼玉県では、環境保全や防災安全など社会全体で取り組むべき課題の解決に取り組む中小企業の皆様を支援するため、現状を打破する革新的な新技術や新製品開発等に対し補助金を交付します。

■対象事業

県内に登記簿上の本店と主たる事業所を有する中小企業者、小規模企業者等が行う、技術や製品開発等に係る事業

■補助率等

【一　般　型】補助上限750万円、補助率1/2以内
【小規模型】補助上限300万円、補助率2/3以内
※（従業員20人以下の小規模企業者が対象）
【コロナ対応特別枠】
前記補助対象のうち新型コロナウイルスの影響により生じた社会課題の解決に資するものは、補助率を一般型2/3以内、小規模型3/4以内とする。

■募集期間　5/12(木)17時まで

問合せ先　埼玉県産業労働部　産業支援課
TEL　０４８－８３０－３７７７

ALLEY COFFEE　阿部 裕介さん

創業のきっかけは？

前職のパッケージ製造会社で勤務してきた中で、自分自身も仕事の合間に喫茶店を利用していました。だんだんとコーヒーの魅力にひきつけられると同時に、自分でも地域の方がくつろげる場所をつくりたいと思ったのが、創業のきっかけです。

事業内容は？

“コーヒーとおいしいスパイス料理を通じて人々に幸せを提供する”をコンセプトに、おしゃれで落ち着く空間の喫茶店です。店内で焙煎（ばいせん）した新鮮な豆を使用したコーヒーと、スパイスを生かした手づくりランチが人気です。店内のソファ席でゆったりお楽しみいただくことはもちろん、テイクアウト専用窓口を設けてありますので、お気軽にモーニングコーヒーやランチがテイクアウトできます。

2020年に1階の店舗を2階にも拡充しました。1階と2階のフロアで雰囲気が異なり、2階は日差しが入り、明るいスペースが広がります。1階は米国のオールドチェアなどが置いてあり、海外に来たような気分を感じさせてくれます。

今後の展開・夢は？

自社で焙煎したドリップバッグコーヒーや濃縮コーヒーの店頭や一部小売店での販売を開始しました。パッケージはすべて自社のデザインです。今後、地域のお店と連携し、多くの方にこだわりのコーヒーをお届けしたいと思います。

阿部 裕介（あべ ゆうすけ）さん（34）

東京造形大学インダストリアルデザイン学科を卒業。2010年パッケージ製造会社に入社し、デザイン設計部署にて6年間勤務。退職後の2016年にALLEY COFFEEを創業。

ALLEY COFFEE（アリーコーヒー）
https://alleycoffee.jp
さいたま市大宮区下町2-72　1階・2階
創　　業　2018年8月　　従業員数　5名
T E L　048-871-6551
事業内容　カフェ
営業時間　平日8:00～18:00　土日祝日9:00～18:00
定 休 日　月曜日

大宮駅東口から徒歩約10分の交通量の多い旧中山道に面した店舗

ご夫婦で構想を練り、思い描いたイメージを実現した、おしゃれでくつろげる空間のお店

スパイスを生かした手づくりランチは、野菜スープとドリンクも付き人気

広告
NITTO
生産性向上の切り札RPA
定型業務のパソコン操作自動化ソフト
Windows操作ロボット
WINACTOR
ロボットよ！
あとはよろしく
「RPA」とは、ロボティック・プロセス・オートメーションの略
【導入のメリット】
1.ホワイトカラー業務の自動化・効率化　2.生産性向上
3.人的ミスの防止　4.コスト削減　5.人材不足の解消
RPAのことは弊社にお任せ！！！
詳細は弊社営業または下記URLをご参照ください
www.nitto-tech.co.jp
株式会社 日東テクノブレーン　埼玉県所沢市西所沢 1-14-14　フリーコール 0120-977-837

埼玉の造り手

Vol. 7

（株）協同商事
コエドブルワリー

COEDOビールの原点
地ビールからプレミアムクラフトビールへ

「クラフトビール」のパイオニア的存在であるコエドブルワリーは、1996年に今でいうSDGs的な考えのもと、規格外品で処分されるサツマイモが原料であるビールの開発からスタートしているのが特徴だ。

その後、ビール本来の色、香り、味わい、のど越しなど表情豊かな魅力を次々に発信。

厳選素材によるプレミアムかつハンドメードの「クラフトビール」を理想的な社会・生活という共通シーンの中に取り入れることを提案し続けることで、国内外から高い評価を得ている。

「それを知る者はそれを好む者に如かず。それを好む者はそれを楽しむ者に如かず」論語の「知・好・楽」を実践し、自分が良いと思うこと、好きなことは積極的に手を挙げてほしい」と話す朝霧社長。

「Beer Beautiful」－未来を変える－

垣根を感じさせないビールの奥深さ、可能性は未来をも変える力を持つ。メードイン・ジャパンのビアグラスやチョコレート、地元の梨・イチゴのコラボ商品は、職人によるものづくりへの共感、リスペクトから生まれた。

飲んでおいしいだけでは完成しない。少し先を見据えたデザイン、テキスト、メッセージ等トータルで商品を開発、その延長にあるのが地産地消の発想だ。

“再び地ビールへ”地域に愛されるビールをつくるという活動の一環として、自然豊かなCOEDOクラフトビール醸造所敷地内で試験的に原料の大麦栽培も始めた。

25カ国の輸出に加え、次は南米・東欧・アフリカをマーケットに新たな視点で世界を切り開き、海外ネットワークも強化するなど、グローカル（グローバルとローカルを組み合わせた造語）な取り組みで世界最高水準のビールを伝える活動は続く。

COEDO

株式会社協同商事
コエドブルワリー

https://www.coedobrewery.com/jp

本社　川越市中台南2-20-1　Tel 049-244-6911
COEDOクラフトビール醸造所
東松山市大谷1352　Tel 0570-018-777
代表者　代表取締役社長　朝霧 重治 氏
創業 1975年　資本金 9,900万円　従業員数 100名
購入方法　スーパーマーケット、百貨店ストアなど
オンラインショップでも商品を購入することができます。
https://webshop-coedobrewery.com

紅赤 -Beniaka-　漆黒 -Shikkoku-　白 -Shiro-　瑠璃 -Ruri-　伽羅 -Kyara-　毬花 -Marihana-

COEDOの定番　瓶6本入りギフトセット

● 読者プレゼント！

COEDOの定番 瓶6本入りギフトセットを3名様にプレゼントいたします。応募は、本コーナーの感想などを添えて、「企業名、所在地、役職・氏名、電話番号、COEDO希望」を記載の上、so-dan@saitama-j.or.jp宛てメールにて4月22日(金)までに、ご応募ください。
当選者の発表は、商品の発送をもって代えさせていただきます。

●公社会員も絶賛募集中！　埼玉県産業振興公社　会員　で検索

● 一般社団法人埼玉県物産観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県物産観光協会は、日々新しく生まれる魅力的な県産品や生産者の思いを『SAITAMA BRAND』として発信し、多くの皆様に知っていただきたくため、「埼玉県新商品 AWARD」を立ち上げました。埼玉県の生産者が技術と伝統、土地の恵みを生かして開発した素晴らしい商品をご覧ください。
https://chocotabi-saitama.jp/award

発泡・プラスチックから代替素材へ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

脱炭素・循環型社会の実現に向けて

どう取り組んで良いのか悩んでいる企業様の為に、カネパッケージが
お客様のニーズに対応した商品をご提案します。

カネパッケージ株式会社
KANEPACKAGE CO.,LTD.
〒358-0046　埼玉県入間市南峯１０９５－１５
お問い合わせ　TEL 04－2936－3031
HP　YouTube　Facebook

日本製

紙製マスクケース

マスクを外す場面での一時保管用にお客様に大変喜ばれます。
食事の時や携帯用予備のマスク入れにもお使いいただけます。

飲食店　旅館・温泉　病院・医療機関　冠婚葬祭　学校・教育機関　美容院・理容院

お見積り無料！

大口注文・オリジナルデザイン（会社ロゴや裏面などに広告等を入れられます。）承ります。
お気軽にお問い合わせください！

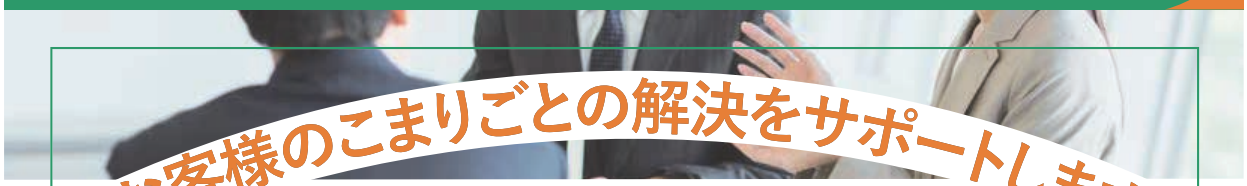
山進社印刷株式会社
〒367-0073　埼玉県本庄市都島 570-43
TEL 0495-24-2451　FAX.0495-21-8853

各サイトからご購入いただけます。
1セット100枚入り

楽天市場　ヤフーショッピング

Sansinsya

想いをつなぐ、未来を形に。Next Action RESONA GROUP



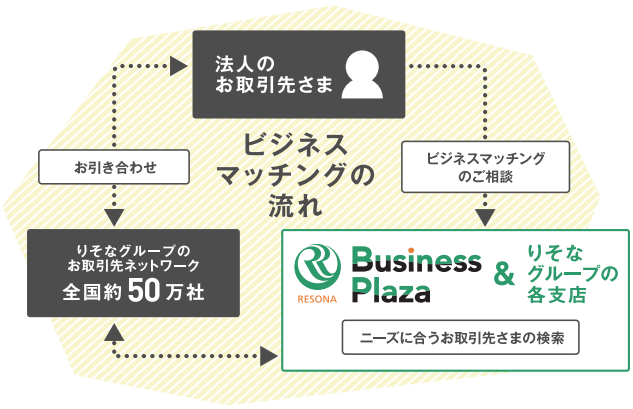
お客様のこまりごとの解決をサポートします

RESONA Business Plaza
ビジネスプラザ さいたま

ビジネスマッチング

りそなグループの全国ネットワークを活用して、お悩み解決！
販路拡大・生産性向上といった経営課題にビジネスマッチングを通じ対応します。

りそなグループ
りそな銀行・埼玉りそな銀行・関西みらい銀行・みなと銀行



人材ソリューション

連携先と協業で、後継者・採用・育成・定着・労務など人に関する様々な課題に対し、ワンストップで支援。

企業の重要な経営課題である“人材”に関する様々なご相談にお応えするため、人材会社や外部機関、コンサル会社とも連携し、「人材採用」「人材育成・定着」「人事労務」など最適なソリューションを提供していきます。

創業・スタートアップ支援

創業”から“IPO”まで、必要なタイミングで、必要な解決策をご提案します。

創業期の事業計画策定、資金調達のハンズオン支援からIPO実現まで、各成長ステージに応じた課題解決を、積極的にサポートいたします。
りそなグループの強みを活かしたビジネスマッチングや公的支援機関・外部専門機関・大学との連携により、ビジネスの拡大からIPOまでのお悩みをワンストップで対応いたします。

ビジネスプラザとうきょう

〒135-0042
東京都江東区木場1-5-65
深川ギャザリアW2棟2階
TEL 03-6704-3979
FAX 03-5632-5842

りそなホールディングス本社ビル2階
東西線「木場駅」4b出口より徒歩5分。深川ギャザリア敷地内のプラザ棟とイトーヨーカドーの間を通ってご来場ください。ここに2Fに上がる階段があります。

ビジネスプラザおおさか

〒541-0051
大阪市中央区備後町2-1-1
第二野村ビル4階
TEL 06-6202-1755
FAX 06-6202-1756

第二野村ビル4階
大阪メトロ中央線・堺筋線「堺筋本町駅」7番出口より徒歩3分、御堂筋線「本町駅」3番出口より徒歩7分

ビジネスプラザさいたま

〒330-0843
埼玉県さいたま市大宮区吉敷町
4-262-16（マルキュービル内）
TEL 048-851-3232
FAX 048-601-3455

埼玉りそな銀行
さいたま新都心支店3階
JR高崎線・宇都宮線・京浜東北線「さいたま新都心駅」東口より徒歩3分

ビジネスプラザこうべ

〒650-0015
神戸市中央区多聞通2-1-2
大森みなとビル5階
TEL 078-351-5591
FAX 078-351-5592

大森みなとビル5階
JR「神戸駅」より徒歩4分
神戸高速鉄道「高速神戸駅」より徒歩3分

ビジネスプラザびわこ

〒520-0043
滋賀県大津市中央4-5-12
TEL 077-511-9155
FAX 077-511-9434

関西みらい銀行びわこビル2階
JR「大津駅」より徒歩15分
京阪「島ノ関駅」より徒歩3分
※滋賀県警本部隣

※各プラザとも、営業時間：平日9：00－17：00 定休日：土日祝・銀行休業日

ビジネスプラザサイト
https://www.resona-gr.co.jp/resonagr/bp/index.html
ビジネスプラザ 検索

RESONA 埼玉りそな銀行

アクセス埼玉 2022年4月号（毎月1回1日）No.301 発行
公益財団法人埼玉県産業振興公社 TEL:048-647-4101(代)FAX:048-645-3286
〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル10階
頒価380円（消費税込み）