

# アクセス埼玉

ACCESS SAITAMA

11

2025.NOVEMBER  
NO.344

## 特集

ノーコードツール活用で人が輝く職場づくり

## リーダー☆インタビュー

正直は最大の商略なり！  
株式会社ヤマト



株式会社ヤマト 本社従業員の皆さん




同本庄工場段ボール事業部従業員の皆さん

<b>特集</b>	1
ノーコードツール活用で人が輝く職場づくり	
<b>特集見たらプラスワン！</b>	7
「埼玉県DX推進支援ネットワーク」のご案内 ～県内企業のDX推進を支援します～	
<b>リーダー☆インタビュー</b>	8
株式会社ヤマト 代表取締役 片倉 主税 氏	
正直は最大の商略なり！	
<b>公社会員紹介</b>	10
(株)平山製作所 深谷寄居医師会メディカルセンター 日本工業大学 専門職大学院 (株)サイエンス・イノベーション	
<b>わが社のイチオシ</b>	12
(株)川口スプリング製作所	
<b>簡単導入！ 業務効率化に役立つツール</b>	13
第8回 まずはメール作成の手伝いから！ 生成AI活用術②	
<b>改善っておもしろい！【応用編】</b>	14
第8回 現場における“問題”とは？ ～発生型と向上型～ その②	
<b>サーキュラーエコノミー便り</b>	15
廃材がゴルフで輝く ～二重のアップサイクルで広がる環境価値	
<b>企業と法律Q&amp;A</b>	16
下請法の改正	
<b>埼玉県よろず支援拠点</b>	17
売り上げは“信頼”から —— 中小企業のPR（Public Relations）活用術	
<b>information</b>	18
令和7年度彩の国ビジネスアリーナ	
<b>創業者紹介 創業・ベンチャー支援センター埼玉で起業した人・ひと・ヒト</b>	19
(株)Fish Hook 竹田 亮士さん	
<b>埼玉の造り手</b>	20
Vol.50 野老社中(株)	

広告

## 埼玉県信用保証協会

皆さまの資金繰りや事業のお悩みの解決をサポートします




埼玉県信用保証協会

当協会ホームページをご覧ください

埼玉県信用保証協会

検索



**令和6年度  
シルバー派遣契約額全国1位！**

## シニアならではの 力を発揮します！

シルバー人材派遣 5つのおすすめポイント

1

知識や経験  
を  
活かします

2

短期間・短時間  
に対応します

3

責任感が強く  
真面目です

4

シニア共働で  
イメージ  
アップ

5

採用コストを  
削減できます



※派遣法で禁止されている業務及び、高齢者にとって危険・有害な作業については派遣することはできません。



公益財団法人 いきいき埼玉  
(埼玉県シルバー人材センター連合)

〒362-0812 伊奈町内宿台6-26 県民活動総合センター内

TEL 048-728-7841 FAX 048-728-2130



お問い合わせは  
所在市町村の  
シルバー人材センターへ



# ノーコードツール活用で人が輝く職場づくり

株式会社 Be-Links  
代表取締役社長 稲村 佳子



## 1. 中小企業の仕事に潜む困り事

### 「困り事は大きな改善の種！」

中小企業の職場では、日常の中に数えきれないほどの「困り事」が潜んでいます。例えば、同じデータを何度も入力したり、紙の書類とエクセルを行き来して確認したり、といった効率化されていない業務手順は、社員の大切な時間を奪うだけでなく、ちょっとした確認漏れや入力ミスを誘発する原因にもなります。こうした非効率な作業が積み重なりますと、「忙しいのに成果が見えにくい」という悪循環に陥り、社員の疲労感や不満を高めてしまいます。

さらに、業務ルールや手順が「特定担当者の頭の中」にしか存在せず、マニュアルや仕組みに落とし込まれていないケースも少なくありません。前任者のやり方をそのまま踏襲することが当たり前となり、改善提案や意見を口に出す雰囲気がない職場も見受けられます。その結果、「やり方が古いと分かっているけど変えられない」という停滞感

を生み、組織の成長を妨げてしまいます。

資料が紙やExcelでバラバラに管理されていると、必要な情報を探すのに時間がかかるだけでなく、抜け漏れや二重入力といった問題が常態化します。こうした仕組みの不十分さは単なる時間の浪費にとどまらず、引き継ぎの難しさや属人化を助長し、業務を持続的に回すことを困難にします。時にはミスが外部への信用問題に発展し、取引先との信頼関係を損ねるリスクにまでつながります。

特定の人にしかできない仕事がある場合、その人が急に休む、あるいは退職するとなると業務が止まってしまいます。いわゆる属人化の問題は、残された社員に過度な負担をかけ、ストレスや不安を増大させます。やがてモチベーションの低下や人間関係の悪化、離職の増加といった形で職場の雰囲気や生産性に深刻な影響を及ぼす可能性があります。

情報共有の不十分さも、見逃せない大きな課題です。会議での口頭報告や、都度メールを頼りに

するだけでは、必要な情報を後から探すのに時間がかかります。また、情報を把握できている人とそうでない人の間に認識のズレが生じ、せっかくの努力が十分な成果に結びつかなくなります。こうした状況が続けば、付加価値の高い事業活動に時間を振り向けられず、若い人材が「ここで働きたい」と思える魅力ある環境づくりも難しくなってしまいます。

しかし、これらの「困り事」は裏を返せば「改善の種」です。大規模な改革や高価なシステムを導入しなくても、身近なデジタルツールやノーコードツールを活用すれば、一つ一つの課題を着実に解決できます。例えば、データを一元管理できる仕組みを整えれば、二度手間はなくなり、誰でも必要な情報をすぐに取り出せます。情報がオープンに共有されることで「誰かがいないと進まない」という状況を防ぎ、安心して業務を進められる体制をつくることが可能です。その結果、社員の帰属意識やエンゲージメントが高まり、会社全体の活力が向上します。

小さな改善の積み重ねは、やがて大きな変化を生みます。困り事をそのままにしておくのではなく、「これは改善の芽だ」と前向きに捉えることで、会社はより快適で生産的な場になっていきます。

そして、社員がイキイキと働ける環境が整えば、新しい人材を迎え入れる力も高まり、組織全体の成長と未来につながっていくのです。

## 2. ノーコードツールで広がる仕事の可能性

### 「誰でも使える！ 可能性は無限大」

中小企業では、「デジタルは専門家のもの」「新しいシステムは難しい」というイメージが今も根強く残っています。そのため、せっかく便利な仕組みがあっても「自分たちには関係ない」「IT部門がやること」と受け止められてしまうことが少なくありません。ノーコードツールは、特別な知識がなくても現場で働く人が自分のアイデアをそのまま形にできる仕組みです。プログラミングのスキルがなくても直感的な操作でアプリや仕組みをつくれるため、「ITは苦手だから…」と感じていた社員でも、まずは気軽に試してみることができます。小さな工夫やアイデアがすぐに形になることで、「自分たちでもできる」という自信につながるのです。

代表的なノーコードツールとしては、顧客管理や案件管理などの業務アプリを簡単にしてくれるサ  
イボウズの<sup>キントーン</sup>kintone、Googleスプレッドシート<sup>アップシート</sup>を活用してモバイルアプリを作成できるAppSheet、そ

## コミュニケーション（情報伝達）は2種類

### 人の気持ちに関わらない

- 企業経営情報を管理する
- 記録する
- 集計する
- 情報資産として活用する

「先月の売上金額は¥100,000でした」  
「在庫数は50個です」  
「明日はお休みします」  
「資格を取得しました」



コンピュータが得意 / 人は苦手



### 人の気持ちに関わる

- 共感する
- 組織をまとめる
- 雰囲気をつくる
- 教育する、指導する

「大丈夫ですか？」  
「応援しています、がんばってください」  
「何か困っていることはありますか？」  
「一緒に話し合いましょう」



人が得意 / コンピュータはまだ苦手  
\\今まで通りアナログで! /



してMicrosoft 365との親和性が高いPower Apps<sup>パワー アップス</sup>があります。これらはいずれも導入のハードルが低く、既存の業務環境に自然に組み込める点が大きな特徴です。もちろん、この三つ以外にも数多くのノーコードツールが公開されており、企業規模や用途に応じて柔軟に選択肢を広げられます。例えば、データベースに強いもの、ワークフローに特化したもの、顧客対応や予約管理に便利なものなど、それぞれの課題に合わせたツールを選ぶのも魅力です。

ノーコードツールを活用すれば、これまでExcelで分散管理していた顧客情報をクラウド上で一元化でき、進捗や履歴をチーム全体で共有できるようになります。これにより「情報が見つからない」「誰も状況を把握していない」といった不安が解消され、安心感のある業務体制が整います。さらに進捗をリアルタイムで可視化できるため、会議では数値や状況をわざわざ集める手間がなくなり、意思決定のスピードも大幅に高まります。結果と

して、現場の判断力が増し、経営者も現状を見える化できることで次の一手を打ちやすくなるのです。

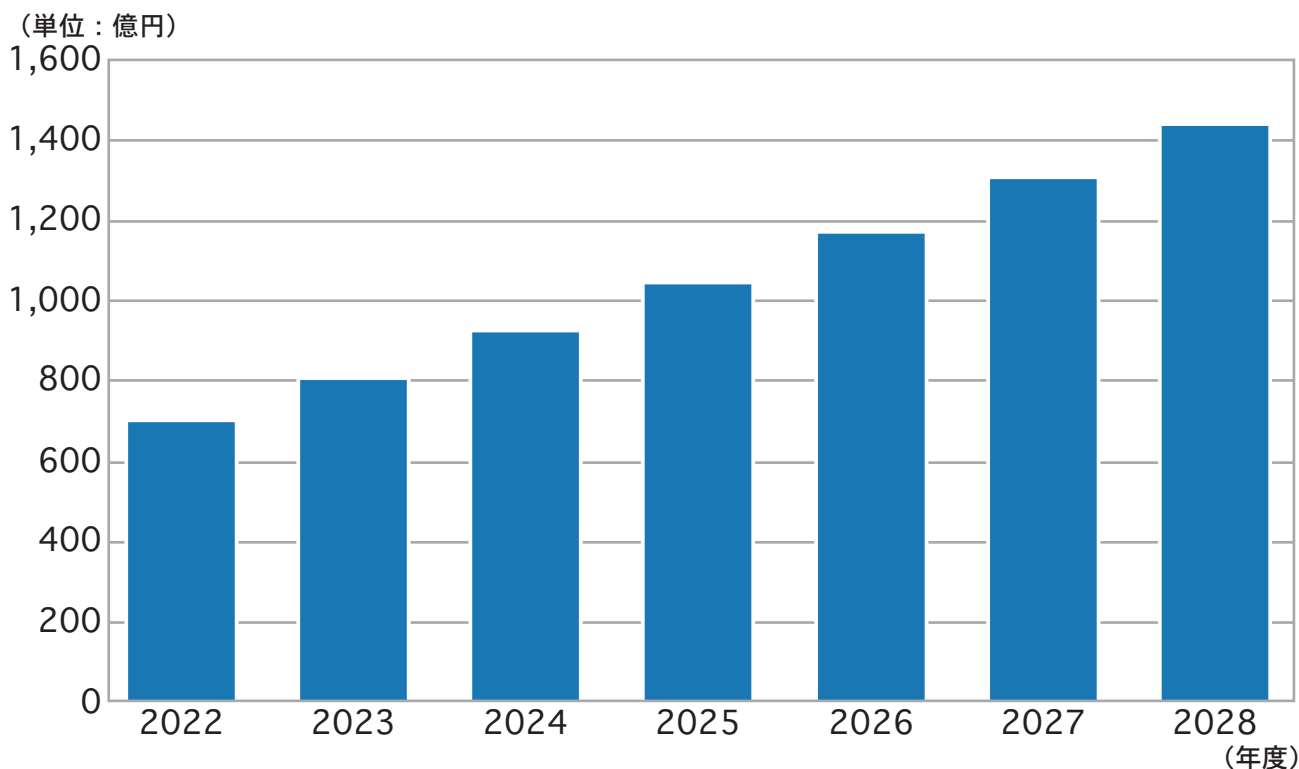
ノーコードツールは、単なる効率化の道具にとどまりません。現場に眠る「こうなったらいいな」という思いを実現するための手段であり、自分たちの手で職場を少しずつ良くしていける力を与えてくれる存在です。小さな改善が積み重なることで、社員のやりがいや誇りが高まり、チームの活力へとつながります。ノーコードツールの可能性は、まさに無限大であり、職場を進化させる大きな推進力となるのです。

### 3. 初めてでもつくれる簡単業務アプリ

#### 「アプリづくりは身近な仕事」

「アプリをつくるなんて難しそう」と感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、しかし、ノーコードツールなら、専門的な知識がなくても問題ありません。画面上で必要な部品をドラッグ&ドロ

図. ローコード／ノーコード開発市場規模推移および予測（2022～2028年度予測）



出典：ITR『ITR Market View:ローコード／ノーコード開発市場2025』

\* ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2024年度以降は予測値。

アップしたり、選択肢を設定したりするだけで、業務に必要なアプリを完成させることができます。特別なITスキルがなくても、普段からパソコンを触っている人であれば十分取り組めるレベルで操作できるようになっています。

最初の一步は、大きな仕組みをつくるのではなく、小さな業務から始めるのがおすすめです。例えば「備品の貸し出し管理」「簡単な日報入力」「来客の記録」といった日常的な業務をアプリ化するだけでも、「紙やExcelでの管理よりもずっと便利！」と効果を実感できます。入力ミスが減り、集計が自動化されることで、日々のストレスが大幅に軽減されるだけでなく、社員の時間を、より付加価値の高い本来取り組むべき業務に振り向けられるようになります。

さらに、最初の小さなアプリをきっかけに、「もっとこうしたい」という新しい気付きが自然と生まれてきます。承認フローを追加したり、メール通知を設定したりと、少しずつ改良を加えていく過程そのものが、社員にとって大きな学びと自信

につながります。「自分にもできた！」という成功体験は、他の業務改善にも前向きに取り組む力を生み出し、デジタル化を「自分ごと」として捉えるきっかけにもなります。

大切なのは、最初から完璧な仕組みを目指すのではなく、身近な困りごとを解決するアプリを一つつくってみる事です。そこから得られる達成感と手応えが、組織全体でデジタル化を進める原動力となっていきます。ノーコードツールは、初めての人でも安心して取り組める「小さな成功」を生み出す最適な一歩であり、その積み重ねが会社をより強く、しなやかな組織へと育てていくのです。

#### 4. ノーコードツールでできることと活用例 「ノーコードツールで広がる改善の可能性」

ノーコードツールでできることは、単なるデータの入力や保存にとどまりません。これまで人が時間をかけて繰り返し行っていた業務を、ツールが代わりに担ってくれるのです。例えば、見積書

ノーコードツール活用イメージ

出典：「kintone App blog」[https://toyokumo-blog.kintoneapp.com/dashboard\\_view/](https://toyokumo-blog.kintoneapp.com/dashboard_view/)  
「kintone ヘルプ」<https://jp.cybozu.help/k/ja/app/view.html>



や請求書の自動作成、問い合わせ内容の一元管理、進捗や売り上げのリアルタイム表示などはその代表例です。人の手に頼っていた業務が自動化されることで、社員は雑務から解放され、より付加価値の高い仕事に集中できるようになります。結果として、業務全体のスピードが上がり、組織としての成果も大きく変わっていきます。

具体的な活用例を見てみましょう。例えば kintone を利用して「顧客対応履歴の共有」を行えば、誰が対応しても過去のやり取りをすぐに把握でき、対応の質が安定し、顧客満足度の向上につながります。AppSheet で「現場からの報告アプリ」をつくれば、スマートフォンから写真や数値をその場で入力でき、即座に本社へ情報が届きます。現場と本社のやり取りがスピーディーになり、意思決定の精度も高まります。さらに Power Apps を活用して「社内申請フロー」をアプリ化すれば、承認作業が紙やメールから解放され、スピード感のある業務運営が実現します。申請者・承認者双方の負担が軽減され、無駄なやり取りがなくなるのです。

こうした業務は多くのノーコードツールで実現可能ですが、それぞれに得意分野があり、自社の状況に合わせて選ぶことが大切です。

このように、「ちょっと不便」「面倒だな」と感じる日常業務こそ、ノーコードツールで改善できる対象です。小さな改善でも効果を実感すれば、自然に「もっとこうしたい」という声が現場から生まれ、改善の連鎖が広がっていきます。やがてその積み重ねは、大きな業務変革につながり、会社全体の生産性や働きやすさを底上げします。

ノーコードツールは、単なる効率化の道具ではありません。現場の知恵や工夫を形にし、社員一人一人の「こうしたい」を実現するための心強いパートナーなのです。

## 5. 小さな工夫から始めるデジタル化 「できることからコツコツと！」

「DX」というと、大規模で複雑なシステム導入を思い浮かべがちです。しかし、中小企業にとって大切なのは、最初から完璧を目指すことではなく、**できることから小さく始めること**です。例えば、「紙の申請書をアプリに置き換える」「エクセル集計を自動化する」など、ちょっとした改善からでも十分な効果を実感できます。

小さな工夫が積み重なると、驚くほどの成果を生み出します。業務のムダが減り、社員のストレスも和らぎ、空いた時間を新しい提案やお客様対応に充てられるようになります。その変化を目の当たりにした社員は「もっと便利にできるはず」と前向きな発想を持つようになり、改善の輪が自然と広がっていきます。

つまり、デジタル化は一気に進めるものではなく、**小さな工夫を続けていくことこそが大切な**です。会社の規模や業種に関わらず、一步を踏み出す勇気が未来を大きく変える力になります。

## 6. 一人に頼らない仕組みづくりと人材育成 「みんなで支える安心の職場へ」

中小企業では「この人しかできない」という業務が発生しがちです。属人化が進むと、担当者が休んだときに業務が止まり、会社全体に大きな影響が及びます。こうした状況は社員に過度な負担をかけ、ストレスや不安を生む原因になります。

ノーコードツールを活用すれば、業務をアプリ化して情報を共有できるため、誰でも同じ手順で仕事を進められる仕組みがつけられます。さらに、社員が自分でアプリをつくり、改善できるようになれば、**「つくれる人材」そのものが社内に増えていく**のです。これにより「一人に頼る」リスクが減り、チーム全体で業務を支え合える体制が整います。

また、社員自身がアプリをつくる過程は、人材育成の大きなチャンスでもあります。「自分がつくった仕組みで職場が便利になった」という体験は、社員の自信を育み、やる気を高めます。会社にと

っても、現場を理解した社員が改善の担い手となることは大きな強みです。**仕組みづくりと人材育成は表裏一体**。これを意識して取り組むことで、安心して働ける職場が育っていきます。



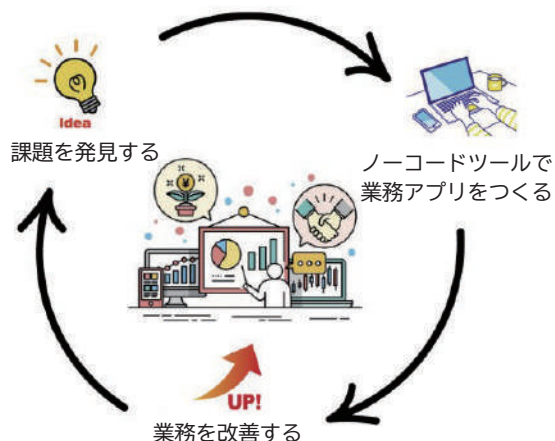
## 7. みんなで続ける改善の工夫

「小さな改善の積み重ねが大きな力に！」

ノーコードツールの特長は、一度つくって終わりではなく、**改善を重ねて進化させられること**です。現場で使ううちに「ここをもう少し工夫したい」「この項目を追加したい」といった声が自然に生まれます。そうした声をすぐに反映できるのが、ノーコードの最大の魅力です。

改善が繰り返されることで、アプリもチームも少しずつ成長していきます。最初は小さな日報アプリだったものが、やがて勤怠管理や人事評価まで広がるように、「**続ける工夫**」が**大きな成果につながる**のです。

また、改善に社員が参加することで、チーム全



体の一体感も生まれます。「自分の意見が反映された」という実感は、社員のモチベーションを高め、さらに新しい改善アイデアを引き出します。まさに、**みんなでづくり、みんなで育てるDX**です。

## 8. 人の力を引き出すDXで会社を元気に

「小さな改善が、人と会社を元気にする」

DXとは、単に新しいシステムを導入することではありません。本当に大切なのは、日々の仕事をもっと良くしたいという人の知恵や工夫、そして前向きな気持ちです。最新のツールを導入しても、それを生かす人がいなければ形だけに終わってしまいます。逆に、社員一人一人が「こうしたら便利になる」「こんなふうに変えてみたい」と考える姿勢こそが、DXを成功に導く原動力となるのです。

日常の中にある小さな困り事は、実は未来を育てる「改善の種」です。例えば「書類を探すのに時間がかかる」「承認の手続きが面倒」といった不便は、誰もが経験したことがあるでしょう。こうした不満をそのままにせず、デジタルという道具を活用して解決しようとする取り組みが、新しい改善の芽を生み出します。そして、その芽を芽吹かせ、育てていくのはツールそのものではなく、それを工夫して使いこなそうとする人々の力なのです。

小さな改善を積み重ねていくことで、職場は少しずつ快適な環境に変わり、人も会社も活力を取り戻していきます。便利になった仕組みを実感すれば社員のやる気が高まり、「自分の工夫が役に立った」という達成感がさらに次の改善につながります。その循環が職場の雰囲気を明るくし、チームの一体感を強め、結果として生産性や顧客満足度の向上にもつながっていきます。

さらに、DXによる改善は **BCP(事業継続計画)** の観点からも大きな意味を持ちます。情報をクラウドで一元管理し、紙や特定の社員に依存しない体制を整えておけば、災害や突発的なトラブ



ルが起きても業務を止めずに継続できます。属人化を解消し、誰でも必要な情報にアクセスできる環境をつくることは、非常時に会社を守る「強さ」を育てることであります。小さな改善の積み重ねが、平常時の効率化だけでなく、有事の備えにもつながっていくのです。

未来を変えるのは、決して大がかりな改革や一度にすべてを入れ替えるような仕組みではありません。重要なのは、今日から始める一人一人の小さな一歩です。その一歩はときに小さく見えるかもしれませんが、積み重なれば確かな変化を生み出します。やがてその小さな一歩の集まりが大きくなうねりとなり、人も会社も輝きを増し、持続的に成長できる強い組織へと変わっていくのです。そして何よりも大きな効果は、職場全体に前向きな雰囲気が広がり、社員が安心して意見を出し合

える風土、そして新しいことに挑戦する文化が育まれることです。DXの取り組みは、単に業務を効率化するだけでなく、会社を「人が挑戦し、成長できる場」へと変えていきます。だからこそ、大切なのは「まずは第一歩」を踏み出すことです。小さな改善から始めることで、前向きな雰囲気や挑戦する風土が職場に広がり、人も会社も新しい可能性に向かって歩み出せると思います。



## 特集見たらプラスワン！



### 「埼玉県DX推進支援ネットワーク」のご案内 ～県内企業のDX推進を支援します～

<https://www.saitamadx.com>



公社は、「埼玉県DX推進支援ネットワーク」の事務局として、県内企業のDXの取り組みを支援しています。

初歩的なデジタル活用からデジタル技術による経営課題の解決まで、経験豊富なDXコンシェルジュが丁寧に対応いたします。

実際にデジタルツールを導入し課題を解決したい場合には、企業名を公開せず、埼玉DXパートナー(IT関連企業)から提案や概算見積りを入手することも可能です。ぜひ、お気軽にご相談ください。

当ネットワークホームページでは、他にも企業のDX推進に役立つさまざまな情報を掲載しております。

皆様のご利用をお待ちしております。



原  
コン  
シエ  
ルジ  
ュ



園  
部  
コン  
シエ  
ルジ  
ュ



岩  
崎  
コン  
シエ  
ルジ  
ュ

相 談 無 料  
秘 密 厳 守

ぜひ、ご相談  
ください！

#### 問合せ先

(公財) 埼玉県産業振興公社 経営支援部 DX推進支援グループ  
(さいたま市中央区上落合2-3-2 新都心ビジネス交流プラザ3階)  
TEL 048-621-7051 Email [info@saitamadx.com](mailto:info@saitamadx.com)



株式会社ヤマト 代表取締役 <sup>かたくら ちから</sup> 片倉 主税 氏



「変化の激しい現代においても『進取の精神』を忘れず、地域社会に必要とされる企業であり続けたい」と語る片倉社長



株式会社ヤマト  
所在地 児玉郡上里町神保原町487-1  
代表者 代表取締役 片倉 主税 氏  
事業内容 段ボール製品製造・販売、労働派遣事業、構内作業請負業務、損害保険代理店業務、不動産事業  
資本金 1,000万円 従業員数 150名  
TEL 0495-33-1161  
<https://www.yamato-kosan.co.jp>

段ボール事業、構内請負業務、派遣事業を中心に、損害保険や不動産など多角的に事業展開している同社の片倉社長に話を伺いました。

★貴社の概要について、教えてください。

片倉 1876年（明治9年）、長野県岡谷市（当時は諏訪郡川岸村）で、初代・片倉幾太郎が株式会社ヤマト（当時は大和組製糸）を創業し、製糸業を始めました。まもなく通年で150周年を迎えます。

製糸業は、貿易による外貨獲得の手段として、1870年頃（明治初期）～1930年頃（昭和初期）にかけて大きく繁栄し、日本産業の礎を築きましたが、その後、業界全体が徐々に衰退していきました。多くの製糸会社は、所有していた広大な土地を転用する不動産業に業態転換する中、当社も1962年に熊谷工場を開設し、段ボール事業を開始。1963年には損害保険代理店部門を分社化しヤマト興産株式会社（本社は児玉郡上里町）を設立するなど新たな道を模索しながら歩んできました。

ここからはヤマト興産株式会社の話になります

が、1981年に株式会社ヤマトの神保原工場閉鎖に伴い、従業員を全面的に受け入れて構内請負業務を開始。1995年には同じく株式会社ヤマトの熊谷工場閉鎖により段ボール事業を継承しました。さらに2019年には上武紙業株式会社を吸収合併して生産体制を強化したことで、段ボール事業は当社の基幹事業となりました。同年に経営体制を刷新し、私がヤマト興産株式会社の社長に就任しました。そして、2022年に株式会社ヤマトを解散し、ヤマト興産株式会社が名称を引き継ぎ、新生の株式会社ヤマトとして、新たな一歩を踏み出しました。

★貴社の強みは何ですか？

片倉 一言でいえば「業態転換力」です。製糸業から始まり、保険代理店業務、段ボール事業、構内請負業務、派遣事業など、その時代のニーズに応じて柔軟に業態転換してきました。

段ボール事業を立ち上げたきっかけは1960年頃、生糸の輸出は木箱ケースが主流でしたが、外国からの輸入品の中には段ボールケースを使ったもの



## 正直は最大の商略なり！



大和組製糸創業者  
片倉 幾太郎 氏



明治時代、埼玉進出時の神保原工場



本社敷地内に現存する蔵蔵



神保原工場跡地にある  
商業管理施設



段ボール事業部工場内



作業風景



ヤマト百年回顧録

が増えてきました。それを見た叔父が「これからの物流は段ボールが主流になる」と直感したところから始まりました。そこからすぐに行動し、事業化した転換力こそが当社の強みだと思います。

### ★段ボール事業は常に好調でしたか？

片倉 いいえ。今でこそ売り上げの6～7割を占めるまでに成長しましたが、1995年に株式会社ヤマトから継承した頃は赤字続きで、好調だった構内請負業務や派遣事業で補填している状況でした。採算が合わず撤退も考えましたが、創業から続く「製造業の灯を絶やしてはならない」という、当時の社長(私の父)の強い意向があり、事業の立て直しに取り組みました。

それまでは、シートメーカーからの加工依頼等の生産が主で、シートメーカーの受注状況により大きく売り上げに影響を受けていたので、今まで行ってこなかった営業活動を行い、自前のお客様を新規に開拓していきました。提案型営業で、今では約7割が自前のお客様になっています。

段ボール事業の強みは、小ロット多品種対応で、状況と製品によっては注文を受け、即日・即納を実現する対応力です。そのような価格に表れない付加価値で同業他社との差別化を図っています。

また、シートメーカーとお客様との仲介役を担う商社的な活動も行っており、単なる下請的な関係から、相互取引の関係に変わってきました。もちろん引き続きシートメーカーからの仕事も丁寧に対応して良好な信頼関係を築いています。

### ★今後の展開・抱負は

片倉 段ボール事業、構内請負業務、派遣事業、これらの基幹事業をさらに育てて、根を張らせ、発展させていきたいと考えています。

技術革新で段ボールはあらゆる形状に加工できるようになり、段ボール＝箱だけではなく、緩衝材等あらゆる副資材としての役目も増えています。

今後は次世代への事業承継、企業としての役目をどのように伝えるのか、その両輪を考え実行することが、私の使命だと感じています。

(敬称略)



## 株式会社平山製作所

### 創業100周年！人に寄り添う、安全なものづくり

春日部市豊野町 2-6-5

TEL 048-735-1241

資本金 7,000万円

従業員数 76名

#### ■事業内容

滅菌器、その他医療・理化学  
機器、環境試験装置の製造・  
販売・修理

■ 1924 年の創業以来、高圧蒸気滅菌器、レトルト殺菌器、環境試験装置（HAST／PCT 装置）など、高温・高圧技術を応用した装置の開発・製造に取り組んでいます。高圧蒸気滅菌器は医療器材や培地の滅菌に、レトルト殺菌器はレトルト食品の製造に、環境試験装置は電子部品などの耐久試験に使用され、幅広い分野で活用されています。これからも、培ってきた技術力と確かな品質をもとに、お客様の多様なニーズに応え、研究・製造現場の発展に貢献していきます。



<https://www.hirayama-hmc.co.jp>



## 深谷寄居医師会メディカルセンター

### 地域で暮らす皆様の健康を支える

深谷市上柴町西 3-6-1

TEL 048-572-2411

従業員数 130 名（医師会全体）

#### ■事業内容

- 人間ドック
- 生活習慣病予防健診
- 各種がん検診
- 健康診断
- 特定健診
- 特定保健指導

■ 地域住民の健康維持と疾病予防を目的に、各種健（検）診を実施する健診施設です。人間ドック、生活習慣病予防健診、各種健康診断など幅広い健診メニューを提供し、全国健康保険協会（協会けんぽ）の指定実施機関として、多くの方が利用しています。最新設備と経験豊富なスタッフによる丁寧な対応で、早期発見・早期治療につなげ、地域の健康づくりを支えています。また、センター内には臨床検査室があり、各種健診の検体検査や医療機関からの受託検査を行っています。



<https://www.fukaya-osato.saitama.med.or.jp/mdkr>



深谷寄居医師会メディカルセンター

# 日本工業大学 専門職大学院

## 実践的な学びを通じた新しい自分の発見と創造

東京都千代田区神田神保町 2-5  
TEL 03-3511-7591

### ■事業内容

技術経営領域の専門職大学院

- ・ 中小企業経営
- ・ 事業創造
- ・ 中小企業診断士養成



<https://mot.nit.ac.jp>

■技術経営人材の育成を目的として設立した、国内で唯一の中堅・中小企業の経営にフォーカスした専門職大学院です。キャリアアップを目指すビジネスパーソンを対象に、経営戦略、新事業開発・展開戦略、起業戦略、企業診断などにおける課題発見・解決能力を、一年間で習得できるカリキュラムになっています。中堅・中小企業の教育・支援・研究の総合拠点として、企業の活性化、多様な高度人材の育成を実現していきます。



**日本工業大学 専門職大学院**  
大学院技術経営研究科 技術経営専攻

# 株式会社サイエンス・イノベーション

## 水は生き物 水は記憶力がある 水は美しい

さいたま市北区宮原町2-15-10  
(サイエンス本社ビル内)

TEL 048-666-7373

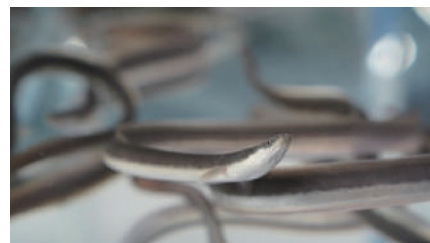
資本金 240万円

従業員数 0名(役員4名)

### ■事業内容

陸上養殖プラント設計・施工

■水処理技術と省エネ技術を活用し、データ管理によるスマート陸上養殖システムや、ろ過システムの開発、施工を行っている会社です。生産から販売までの一貫したビジネスコンサルティングが強みです。長年の開発の末に完成した冷温水循環式・閉鎖型陸上養殖システムにより、今まで育成が難しかった陸上養殖を実現しました。近年では、連続式次亜塩素酸濃度測定器、自社技術と水耕栽培を組み合わせた「NEW・アクアポニックス」の開発にも取り組んでいます。



<https://science-innovation.jp>

**SCIENCE INNOVATION**  
Community Development Through Land-Based Aquaculture





# 株式会社川口スプリング製作所



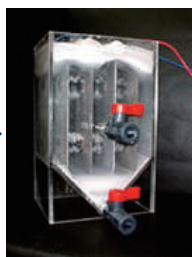
Spring  
Manufacturing



Coating  
Automation



Environmental  
Installment



電解処理装置



自動走行ロボット 橋梁用 (左)、道路用

## ●生活環境、働く環境を守る

1956年バネの製造からスタートし、スプリング製造技術を生かして、お客様からの多様な要望に応えていく中で事業分野を拡大。『■スプリング』『▲塗装・F A設備』『●環境設備』の三つの事業柱を持って、国内外に展開しています。

## ●地域貢献を目指して

塗装工程で発生するVOC(揮発性有機化合物)の削減、汚水や汚泥を取り除く電解処理装置、社会的な課題である老朽化した橋梁や道路等のインフラメンテナンスの自動化と従事される方々の安全や作業環境改善のための自動走行ロボットを新たに開発・製造しています。

## 企業から一言

一番上の写真は今年2月に国内外(日本、中国、タイ)のグループ会社全社員が集合して開催した沖縄大会写真です。より働きがいのある職場を目指し、社員の誕生日にはケーキを贈る『バースデーケーキプロジェクト』を、健康増進、コミュニケーションの場として社内には本格的なトレーニングジムを完備しています。

所在地 川口市青木3-10-19  
代表者 代表取締役社長 鬼塚 新二氏  
事業内容 バネ、塗装・F A・環境設備の設計・製造

資本金 8,000万円 従業員数 80名(単体)  
TEL 048-252-1234 創業 1956年  
<http://www.kawaguchi-spring.co.jp>





## 第8回 まずはメール作成の手伝いから！ 生成A I 活用術②

株式会社ワズ・ワン 代表取締役 古澤 登志美

前回では、生成A I をメール作成に活用する方法をご紹介しました。その際に「A I がつくった文章をそのまま使わず、必ず人が仕上げること」「誤りが含まれる可能性があること」に注意が必要だと、お伝えしました。

生成A I は自由な発想で使うべきツールですが、仕事で活用するのであれば、その性質を理解して使わないと思わぬトラブルに見舞われる可能性があります。今回は「ついやってしまいがちな誤った使い方」を元に、生成A I の持つ性質をご紹介します。

### ①検索エンジン代わりに使う

Google検索などの代わりに、生成A I を使っていますか？ 生成A I はインターネット上の検索サービスとは異なり、過去の学習データをもとに“もっともらしい文章”を作成するツールです。そのため、情報が古かったり、存在しない制度や機能をそれらしく説明することがあります。



特に「最新の補助金制度」や「来月の税制改正」など、新しい情報に限りたい場合や専門的な知識を求めることは、生成A I が苦手とするものです。こうした調べ物には従来通り、信頼できる検索サイトを使って、公式機関の情報を入手しましょう。

生成A I とは別に、検索用のA I サービスの活用も視野に入れましょう。詳しくは、右のYouTube動画でご紹介します。

### ②出力結果をそのまま使う

生成A I から出力されたものを公開し、商用利用することは、著作権侵害につながる恐れがあります。信憑性や品質においても、求められるレベルに達していない場合もあるため、必ず人の手によって整える工程は必要です。

とはいえ、忙しい中で仕事を進める人はできるだけ手間を省きたくなるものです。あらかじめ「生成A I の出力をそのまま利用するのはNG」といったルールを社内で決めておくことで、思わぬトラブルを防ぐことができます。

### ③生成A I の会話にのせられてしまう

チャットGPTのようなテキスト生成A I は、会話を交わすのが上手です。こちらから渡したプロンプトに対し、それなりの回答を返ししながら、最後に「この〇〇を元に、××についても検討してみますか？」や、「あなたが考える△△について、もっと教えてください」などと付け加えていきます。ついついその質問に答えているうちに、どんどん求めていたアウトプットから遠くなり、気が付くと全く違う話をしていた…、といった経験をされたことのある方も多いのではないのでしょうか。

生成A I との会話は人と会話をしているのと違いますので、こちらが望まない問い掛けに対しては返答する必要はありません。次々と関連する問い掛けをしてくれるのありがたい場合もありますが、「役に立たない」と感じた問い掛けはスルーして、自分がしてほしいことをプロンプトとして返すのが、目的からそれずに生成A I を上手に使うコツです。

### まとめ

生成A I は私たちの仕事を大きく助けてくれる一方で、誤った期待を寄せてしまうとトラブルの元にもなります。特性を理解して、正しい使い方をしてください。

生成A I を正しく理解し、自社に合った形で取り入れていきましょう。



YouTube動画  
検索AIとは？ Perplexityを使って情報を深掘りしよう  
<https://youtu.be/WAJq5tPga2A>

## 第8回 現場における“問題”とは？～発生型と向上型～その②

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

前回では、「向上型問題」は経営に大きな貢献をすると申しましたが、「発生型問題」のように直接的ではありません。その存在が見えにくく、着手しにくいのです。今回はそこを乗り越えるために、私の経験から二つの事例をご紹介します。

一つ目は化粧品を製造する、A社の組み立てラインの事例です。コンベヤー上を流れる箱に入った製品を、作業者が次の工程のために手で倒す作業がありました。シンプルな作業ですが、それでも人手がかかるので、現場作業者が設備担当者に自動化を要望しました。すると担当者から、「コストをかけて自動化する以上、空いた時間に何をするのかを決めてくれないと対応できない」との返事がありました。現場作業者の人たちは少しがっかりしましたが、確かにその通りなので、皆で話し合いました。その結果、前工程での作業を自工程に取り込むと、トータルで生産性が上がることが分かり、実行することにしました。さらに、「倒すというシンプルな改善なので、自分たちでできる簡単な仕掛けで倒せるのでは…」と試したところ、成功しました。これは向上型問題を解決した事例です。

二つ目は電気部品B社での事例です。ベテラン社員のCさんはとても優秀ですが、とても口うるさいと言われているので、上司のDさんは少し距離を置いていました。Cさんはどうしたらこの仕事をもっと楽にできるかを真剣に考え、Dさんに対して「設計は何でこんなつくりにくい設計をするんでしょう？ どうしてクレームをつけないんですか！」と言うので、Dさんはどうしたらいいかわからず対応できなかったのです。当時、現場の生産が大幅に遅れる発生型問題を抱えていました。ベテラン社員のCさんは問題解決のために設計変更を強く求めましたが、要望が伝わらず空回りしていました。監督者のDさんはCさんの主張にもっと耳を傾けるべきであったかもしれませんが、生産遅れという発生型問題が顕在化しており、両者ともゆとりを持つことができなかったのです。

ある日、私はCさんとゆっくり話ができる機会を得られました。ゆっくり話せる環境ですので、Cさんはいつもより落ち着いた感じで、製品の構造がどうなればよいのかなど、絵を描きながら分かりやすく説明してくれました。それは間違いなく大きなコスト削減と品質向上につながる内容であったので、私は設計部門に連絡を取り、Cさんが設計者にプレゼンする機会を設けました。結果は上々で、Cさんのアイデアのほとんどが採用され、大きな生産性向上に結び付けました。設計者は「なぜもっと早く伝えてくれなかったのか…」と、非常に好意的な反応を示しました。この結果、Cさんが抱えていた向上型問題と、Dさんの現場の生産遅れという発生型問題の両問題が解決したのです。

両例とも向上型問題が解決した事例で、両例ともせっかくのいいアイデアが実現に向かわないで、止まってしまっていた時間がありました。こうした実現しないまま埋もれ続けている向上型問題は実際には、この何倍もあることでしょう。

各担当者は忙しいので、このような流れになってしまうことは理解できます。私は日常の仕事は手分けをして、改善実行の場合は皆でやるのがいいと思っています。単に人数が集まるだけでなく、いろいろな人が持つ多様性に富んだアイデアが答えを導き出すのです。前号で「みんなでやればすぐできることが、一部門だけだといつもまでたってもできないことは多いのです」と書きましたが、ここに解決のヒントがあるように思います。







## 廃材がゴルフで輝く ～ 二重のアップサイクルで広がる環境価値

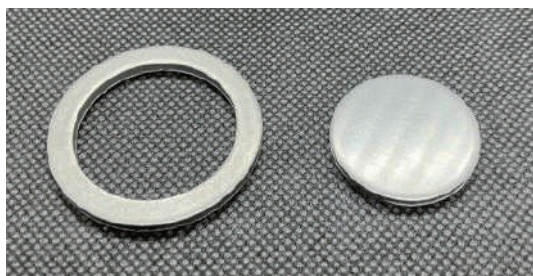
<https://www.saitama-j.or.jp/junkan>



サーキュラーエコノミー推進センター埼玉のコーディネーターの御竿洋子です。今月の「サーキュラーエコノミー便り」では、自動車部品端材と廃棄塗料を組み合わせで生まれた、ゴルフマーカ一の取り組みをご紹介します。

### ■端材がそのままゴルフメーカーに

自動車部品製造の現場で、毎回大量の鉄端材が発生しています。従来はスクラップとして溶かし直されていましたが、そこには大量のエネルギーとCO<sub>2</sub>排出が伴います。そこで株式会社日伸精工（朝霞市）では、「形そのまま」を生かしたゴルフメーカーへのアップサイクルを考案しました。



鉄廃材からつくるゴルフメーカー

### ■廃棄塗料が彩るアップサイクル

さらに、塗装工程で発生する廃棄塗料にも着目。これまでは処理コストや環境負荷が大きな問題でしたが、埼玉県内の塗装メーカー・株式会社トコウ（入間市）と連携し、防錆<sup>ぼうせい</sup>処理と加飾に活用することで、鮮やかなデザインと高級感を実現。鉄端材と廃塗料の“二重のアップサイクル”で、廃棄物を価値ある製品へと生まれ変わらせます。

### ■企業のゴルフコンペ、ノベルティやCSRで活用広がる

ゴルフ市場は近年再び拡大傾向にあり、特に企

業が行うゴルフコンペやCSR活動における記念品、ノベルティ需要は高まっています。

環境配慮型でオリジナルロゴ刻印も可能なこのゴルフメーカーは、単なる実用品を超えて、企業ブランディングの武器になります。



刻印入りのゴルフメーカー

### ■中小企業から広がるサーキュラーの輪

本事例は、端材をそのままの形で再利用することで、CO<sub>2</sub>排出を最小限に抑えて資源効率を高める。さらに廃棄塗料まで活用することで「処理コスト削減＋新製品開発」を同時に達成するものです。これは、限られた資源の中で知恵を出し合う中小企業ならではの強みを示しています。そして、同じような工夫や発想が、地域に新しい循環の輪を広げ、持続可能な社会づくりへとつながっていくはずで

本年12月10日～12日に東京ビッグサイトで開催される展示会「エコプロ2025」にて、実物サンプルを展示予定です。ぜひ現地で直接ご覧いただき、サーキュラーエコノミーの可能性を体感していただければ幸いです。



「エコプロ2024」の様子

問合せ先 サークュラーエコノミー推進センター埼玉  
TEL 048-711-9906

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





## Q 下請法の改正

下請法の改正について、説明してください。

**A** 下請法（正式には「下請代金支払遅延等防止法」）が本年5月に改正されました。改正された法律名は、「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（略称：中小受託取引適正化法、通称：<sup>とりてき</sup>取適法）です。改正法は令和8年1月1日から施行されます。

改正された事項の主なものについて説明します。まず、「下請」等の用語を見直しました。「下請」という用語は、発注者と受託者が対等でないという語感を与えるとの指摘があり、また発注者である大企業の側でも「下請」という用語は使われなくなっているからです。そこで、改正法では「親事業者」を「委託事業者」、「下請事業者」を「中小受託事業者」、「下請代金」を「製造委託等代金」等に改正しました。法律の題名も前記のとおり「下請」という用語が入らなくなりました。

次に、法律適用基準の追加がありました。従業員基準の追加です。改正前は、実質的に事業規模は大きいものの、当初の資本金が少額である事業者や減資することによって法律の対象とならない例があったり、あるいは法律の適用を逃れるため、受注者に増資を求める発注者がいました。すなわち、資本金の額のみで適用基準を定めていたことから、このようなことがあり得たのです。そこで、常時使用する従業員の数が300人を超える法人たる事業者が、常時使用する従業員の数が300人以下の個人または

法人たる事業者に対し、製造委託等をする場合にも、法の適用があることにしました。なお、この基準は情報成果物作成委託または役務提供委託については、従業員の数は100人以下となっています。

次に、協議を適切に行わない代金額の決定の禁止を新たに決めました。改正の理由は、コストが上昇している中で協議することなく価格を据え置いたり、コスト上昇に見合わない価格を一方的に決めたりするなど、上昇したコストの価格転嫁について課題がみられるところから、適切な価格転嫁が行われる取引環境の整備が必要であることからです。対当な価格交渉を確保する観点から、中小受託事業者から価格協議の求めがあつたにもかかわらず、協議に応じなかったり、委託事業者が必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定して中小受託事業者の利益を不当に害する行為を禁止する規定を新設したものです。この新設規定は改正法の中で特に重要なものとして位置付けられており、委託事業者の一方的な価格決定行為など、価格転嫁を阻害することを一掃することを目的としています。なお、買いたたき、すなわち給付の内容と同種または類似の内容の給付に対し、通常支払われる対価に比して著しく低い代金を定めることは、改正法でも禁止されていますが、前記の条文が新設されたのは、買いたたきに該当するかどうかは通常支払われる対価、市場価格（市価）の認定が必要となるため、それとは別個に対等な価格交渉を確保する観点からです。

広告

## 自動車総合共済 **MAP**

「事故有等級制度無し」 安心の掛金

「等級に影響しない」独自の見舞金制度

その他取扱い  
・建物、家財の補償「火災共済」

**組合本部** 〒331-8669  
さいたま市大宮区桜木町1-7-5  
ソニックシティビル7階



埼玉県認可 非営利 共済事業  
**埼玉県火災共済協同組合**  
TEL.048-641-9203 FAX.048-645-6984  
Email: info@kasaikyousai.com





埼玉県よろず支援拠点コーディネーターの藤田智子です。今回は、「売り上げは“信頼”から ― 中小企業のPR(Public Relations)活用術」について、ご案内します。

### ■PRの価値は高まっている

スマートフォンの普及とSNSの広がり、誰もが発信者になれる時代です。私自身も日々、SNSでの発信を楽しんでいますが、情報があふれる今、企業が責任を持って発信するPRの価値はますます高まっています。

かつては「大企業のもの」と見られがちだったPRも、今では中小企業も積極的に取り組み始めています。事実、大手プレスリリース配信会社の公表データ(2024年)によると、累計件数がこの3年で5倍のスピードで増加しています。これは、PRが中小企業の経営活動にも浸透している確かな証拠でしょう。

### ■PRは最後の仕上げではなく、最初に考える

多くの企業は「良い商品ができたからPRする」と考えがちですが、それでは一步遅いかもしれません。企画段階から「どんな社会課題を解決できるか」「どんな人に共感されるか」「なぜ今この商

品が必要か」「どこに自社らしさがあるか」を問いかけてみましょう。PRに欠かせない客観性が加わり、社会が関心を持ちやすい企画に育ちます。さらに社内で企画の魅力を共有すれば、社員一人一人が自信を持って発信できるようになり、結果としてPR効果は大きく高まります。

### ■SNSとプレスリリースは“未来への投資”

SNSは、特別なニュースがなくても日々の活動を紹介するだけで、会社の魅力を伝えられるツールです。ちょっとした投稿が共感や出会いを生み、思わぬ広がりにつながる可能性があります。たとえ売り上げに直結しなくても将来のファンを増やす“資産”となります。

また、メディアに情報を届けるプレスリリースは、単なるお知らせではなく、会社の歩みを記録する“財産”です。一度で記事にならなくても、情報発信を続ける姿勢が「誠実な会社」という評価につながり、取材やビジネスチャンスに結びつきます。どちらの情報発信も“未来への投資”として考えることが大切です。

### ■PRのご相談も埼玉県よろず支援拠点へ

PRとは、売り込みではなく信頼関係を築くための重要な経営活動です。企画段階から「この商品がどう役立つか」を問い続けることが大切です。

埼玉県よろず支援拠点では、PR専門のコーディネーターが在籍し、自社の強みの再発見からPR戦略までサポートします。ぜひ、お気軽にご連絡ください。

埼玉県よろず支援拠点

TEL 0120-973-248 (平日9:00-17:00)

#### PRで差がつく“信頼”を築く4カ条

✓ どんな社会課題を解決できるか

✓ どんな人に共感されるか

✓ なぜ今この商品が必要か

✓ どこに自社らしさがあるか



広告

*More For You*

もっと、街・暮らし・笑顔のために



武蔵野銀行

**令和  
7年度**

## 彩の国ビジネスアリーナ

受注拡大・販路開拓のためのビジネスマッチングイベント！

**入場無料**  
 来場者事前登録  
 受付中！

リアル展示

# 2025 11.18[火]・19[水]

**オンライン  
展示**  
**11.13[木]~  
11.27[木]**

**会場**

**さいたまスーパーアリーナ(コミュニティアリーナ)**

リアル展示会場へスムーズにご入場いただける **来場者事前登録** 受付中！

公式Webサイトからお手続きください。  
講演会への参加申込みはこちらから。

ビジネスアリーナ

Q 検索



<https://saitama-bizmatch.jp>

リアル・オンライン双方のメリットを生かしたビジネスマッチングイベント「令和7年度 彩の国ビジネスアリーナ」では、「サーキュラーエコノミー／GX」「DX／AI」「加工技術／部品」「省力化機器装置／ロボット／製品」「人材／ビジネスサポート等」の分野から480を超える企業・団体が出展します。

リアル展示会場内には、「先端技術コーナー・特別体験実施」や、最新技術の動向や経営に役立つ各種講演会を実施します。

学生等を対象としたリアル展示会場内の出展企業各ブースを自由に見学する「企業見学 in 彩の国ビジネスアリーナ」も予定しています。

入場は無料、ご来場をお待ちしております。

### ＜講演会開催スケジュール＞

**11/18(火)10:30～11:30**

「世界の製造業デジタル潮流と中小企業の生き残り方」

(株)ブーステック 代表取締役／PLMコンサルタント／SEMICON Japan Ambassador／ものづくり系youtuber **ものづくり 太郎 氏**

**11/18(火)12:30～13:30**

「トヨタグループにおけるDX推進事例～テクノロジーとAIで実現するイノベーション～」

KINTOテクノロジーズ(株)

取締役副社長 **景山 均 氏**

**11/18(火)14:30～15:30**

「京都を試作する～京都を試作の一大集積地に～」

(一社)京都試作ネット

代表理事 **佐々木 智一 氏**

**11/18(火)16:30～17:30**

「新規事業を生み出す力

～オープンイノベーションの可能性～」

(株)eiicon

地域イノベーション推進部 マネージャー

**曾田 将弘 氏**

**11/19(水)10:30～11:30**

埼玉版スーパー・シティプロジェクト

まちづくり先行事例セミナー

第1部 オープニングスピーチ「『700人の村がひとつのホテルに』の著者によるまちづくり実践例」

(株)さとゆめ

**嶋田 俊平 氏**

第2部 パネルトーク「産官学5者連携による次世代のまちづくり『BRIDGE LIFE Platform構想』」(久喜市)

東武鉄道(株)、トヨタホーム(株)、イオンリテール(株)、早稲田大学大学院小野田弘士研究室、久喜市

**11/19(水)12:30～13:30**

「下請けからの脱却 ニッチ市場の巨人への転換～ドイツの「隠れたチャンピオン」を目指して～」

(独)経済産業研究所

リサーチアソシエイト

**岩本 晃一 氏**

**11/19(水)14:30～15:30**

「日本経済再生の為に世界経済を俯瞰しながら～世界を俯瞰し、日本企業の経営を考える～」

嘉悦大学 副学長 愛知淑徳大学 名誉教授

**真田 幸光 氏**

問合せ先 **令和7年度彩の国ビジネスアリーナ主催事務局**

**公社 取引支援グループ**

**TEL 048-647-4086**





## 株式会社 Fish Hook

## 竹田 亮士 さん

### 創業のきっかけは？

家族でキャンプに出かけた際、美しい夕焼けに心を奪われると同時に、自然環境の変化を実感しました。「子どもが大人になった時にも、この景色を見せてあげられるだろうか」。その思いから、未来の自然環境を少しでも良くしたいという願いが芽生えました。この思いを「未来に美しい自然環境と夕日をプレゼントしよう。」というミッションに込め、お店のない釣具店「Fish Hook」を立ち上げました。

### 事業内容は？

トラウトフィッシング（主に淡水で行われる釣り）とアウトドアをつなぐ、日本初のオンライン専門店「Fish Hook」を運営しています。こだわりの釣具やアウトドアギア（野外活動に必要な道具や装備）を厳選して取り扱い、オンラインストアは「見るだけでも楽しめる」世界観づくりを大切にしています。また、業界初の百貨店でのイベント企画・運営の他、前職経験を生かした企業向けコンサルティング事業や、起業家教育支援にも取り組んでいます。

### 今後の展開・夢は？

100年後も、釣りがカルチャーとして今以上に根付き、誰もが楽しめる世界が残っていたら、これほどうれしいことはありません。そのためにも、自然環境の未来を守るだけでなく、「釣具店」というフォーマットを借りながら、釣りと暮らしが滑らかに共存する世界をデザインしていきたいと考えています。



### 竹田 亮士（たけだ りょうじ）さん（38）

1987年埼玉県生まれ。株式会社ぐるなびにてフードデリバリー事業を立ち上げ後、株式会社LINEにてビジネス版のアカウントプロジェクトを担当、デロイトトーマツグループにてSaaS事業の起ち上げなどに従事。2023年に株式会社Fish Hookを創業。

株式会社 **Fish Hook** <https://fish-hook.jp>

さいたま市南区曲本1-8-12-5

資本金 100万円 従業員数 2名

創業 2023年2月 TEL 048-606-4229

事業内容 アウトドアECサイトの運営、イベント企画・運営事業、キャリア教育支援・講師 他



創業のきっかけとなった、赤く色鮮やかなグラデーションに染まった夕空（彩湖・道満グリーンパーク）



販売アイテムはスタッフが厳選したアイテムのみで、オリジナルアイテムも取り扱っている



「都立高校生の社会的・職業的自立プログラム」にて起業家として、キャリア教育支援の講師を務める



4月に開催し好評であったポップアップイベントを11月14日～17日に、新宿高島屋にて開催予定

広告

## 労務プロセスの最適化をワンストップでトータルサポート



**株式会社 日東テクノブレーン**

〒359-1144 埼玉県所沢市西所沢1-14-14  
0120-977-837 <http://www.nitto-tech.co.jp>





## 埼玉の造り手

Vol. 50

野老社中(株)



### 「所沢」にこだわり、協働と共感で結ぶコミュニティビール

機関誌の編集長であった吉村氏は、地元所沢で地元のテーマにする仕事、地元の名物をつくりたいという思いから、所沢の麦に着目。少額投資でできるクラフトビール醸造所「(株)ベルビア」を2012年に立ち上げた。2016年に退任・独立して、ビールの商品企画と販売を行う「野老社中(株)」を設立した(醸造は現状外部委託)。会員230人の「所沢麦酒倶楽部」を主宰し、皆が畑で種まきから、大麦を育てる活動を展開。麦の生産から消費までの循環を完結させる試み「地域内経済循環」(右図)をミッションとし、所沢で取れたものが所沢で加工され、所沢で流通して、所沢で消費されることだ。東京郊外の衛星都市としての所沢の経済構造から、地域内経済循環の中で、地域を協働と共感で結ぶ「人つながりの輪」が「コミュニティビール」だ。



「ミッションは『コミュニティビール』という考え方です。ビールを通して消費者と生産者がつながり、所沢がもっと元気になりますように」と語る吉村社長



野老社中株式会社

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



所沢市南住吉1-13サザンビレッジ102 Tel 090-1761-1187  
 代表者 代表取締役 吉村 英二氏  
 創業 2016年 資本金 600万円 従業員数 13名  
 事業内容 所沢地ビールの企画、販売  
 営業日時 野老麦酒醸造所 10:00 ~ 22:00 (定休日なし)  
 アクセス 野老麦酒醸造所 西武線所沢駅西口徒歩2分  
 (所沢市日吉町12-1 西武所沢S.C.1階)  
 購入方法 野老麦酒醸造所、ホームページ ほか



### 自社醸造で“人つながりの輪”地域内経済循環が完結へ

2023年9月に西武所沢店内に「野老麦酒醸造所」(上写真)をオープンし、野老麦酒やたこ焼きなどが楽しめる。当初は店舗内で醸造も行う予定であったが、諸般の事情で延期。店舗内には醸造設備を備え、補助金とクラウドファンディングで資金調達を計画中で、いずれは自社醸造する予定だ。これにより、“人つながりの輪”「地域内経済循環」が完結する。社名の野老は、所沢の地名の由来「野老草」からきており、「やろう」と読み替えたもの。

- 野老イエロー(写真左): 開発中の新商品。畑で育てられた所沢産の米「陸稲」を使う。10月頃からクラウドファンディングで先行販売予定
- 野老ゴールデン(同中央): 所沢産麦芽で醸造した所沢初の地ビール。フランス産ホップの香りと後味スツクリのペールエール
- 野老ブラウニー(同右): 所沢雑木林の間伐材で所沢産麦芽を燻製した「里山の香り」のするブラウンエール。ほのかな燻製の香りと、奥行きのあるコク

### ● 一般社団法人埼玉県産物産観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県産物産観光協会は、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、「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>



### ● 読者プレゼント実施中!

野老社中の野老ゴールデン、野老ブラウニー、野老イエローの各1本をセットにして1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、アクセス埼玉2025年11月号 野老麦酒を希望」を記載の上、[sodan@saitama-j.or.jp](mailto:sodan@saitama-j.or.jp)宛てメール、または、右の読者プレゼントの二次元コードから、11月27日(木)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。





製造業  
を  
応援

PRと採用を支援する

# 映像制作



売上げ  
UPや、

コストの  
削減、

人材  
採用など

ご相談  
ください

動画で  
サポート  
します！

「埼玉 映像制作」GoogleクチコミNo.1

☎048-762-7907

株式会社チェリービー

🔍 チェリービー

カビの発生を遅らせる防カビフィルムを採用 特許第7178106号

防カビバッグ **Go Block**

衣類 靴 生活用品

カビの発生を抑制する機能性フィルムを使用した保存バッグ（10枚入）です。  
40×47cmの大きめサイズで衣類や靴、生活用品などの整理収納に活躍します。



大きさ

40cm

ジッパー下  
47cm

⚠️ 食品と食器類には使用できません。

アマゾン、楽天市場で販売中



アマゾン



楽天市場

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

Sansinsya



金融+で、未来をプラスに。 RESONA GROUP



## 「人財づくり」は重要な経営課題です

### 人財採用ニーズ

人材紹介会社や外部機関とも連携し、様々な切り口で、人財マッチングの取り組みをいたします

### 人財育成・教育ニーズ

コンサルティング会社と連携した人財育成・教育プログラムをご提供します

### 後継者の課題

事業承継等に関する多様なソリューションをご提供します

### 人事制度ニーズ

福利厚生や業務アウトソーシングに最適なビジネスパートナーのご紹介をいたします

### ～人財ソリューションデスクを設置致しました～

人財にお困りの企業経営者様に課題解決へ繋がるご提案をさせていただき、人財に関する“こまりごと”を解決します

人財に関するご相談は、ぜひ埼玉りそな銀行をご利用下さい



お客さまの“こまりごと”を解決するお手伝い!

**Business Plaza**  
ビジネスプラザ さいたま

〒330-0843 さいたま市大宮区吉敷町 4-262-16 (マルキュービル)  
さいたま新都心支店 3階 TEL: 048-851-3232 FAX: 048-601-3455  
(営業時間 平日 / 9:00 - 17:00 定休日 土日祝日の他、銀行休業日)

<https://www.saitamaresona.co.jp/bps/> [ビジネスプラザさいたま](#) [検索](#)



JR 高崎線・宇都宮線・京浜東北線  
「さいたま新都心駅」東口徒歩3分  
※お越しの際は、公共交通機関をご利用ください。

**埼玉りそな銀行**