

アクセス埼玉

ACCESS SAITAMA

12

2025.DECEMBER
NO.345

特集

先進事例に学ぶ、サーキュラーエコノミー
～循環型ビジネスモデルによる価値創造をどう実現する？～

リーダー☆インタビュー

宇宙事業用ネジで世界をけん引
株式会社キットセイコー




株式会社キットセイコーの田邊社長（上の左）と従業員の皆さん

特集	1
先進事例に学ぶ、サーキュラーエコノミー ～循環型ビジネスモデルによる価値創造をどう実現する？～	
特集見たらプラスワン！	7
サーキュラーエコノミーに取り組んでみませんか？	
リーダー☆インタビュー	8
株式会社キットセイコー 代表取締役 田邊 弘栄 氏 宇宙事業用ネジで世界をけん引	
公社会員紹介	10
ライフサポートサービス(株) COMPUSERVICE (株)エヌケイパッケージ (株)ティー・エス・イー	
わが社のイチオシ	12
ミカド電子(株)	
簡単導入！ 業務効率化に役立つツール	13
第9回 日報をアプリ化すると業務を分析できる kintone①	
改善っておもしろい！【応用編】	14
第9回 現場における“問題”とは？ ～発生型と向上型～ その③	
ジェトロ埼玉便り	15
専門家が伴走支援にて、海外進出をサポート ～「新輸出大国コンソーシアム」専門家による海外展開ハンズオン支援のご紹介～	
これだけは知りたい！ 税金の知識Q&A	16
非上場株式等の贈与税の納税猶予、免除の特例	
トピックス	17
令和7年度彩の国ビジネスアリーナを開催しました	
information	18
○会員優待セミナー「明日からできる！社内の人的資本最大化セミナー」 ○後継者・若手経営者の異業種交流クラブ「フォース21」メンバーの募集 ○SAITECデザインイノベーションセンター ○埼玉県ネイチャーポジティブ推進分科会	
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・ヒット	19
楓木芸舎 上江 智之さん	
埼玉の造り手	20
Vol.51 (株)FAR EAST	

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!

シニア世代の

豊かな

求人・人手不足に
お悩みの
事業主様へ!

経験と知識

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拡大を図るため「シルバー派遣事業」を実施しています。経験豊富なシニアの力を皆様の職場で活用しませんか？



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
埼玉県県民活動総合センター内



お問い合わせは所在市町村のシルバー人材センターへ

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

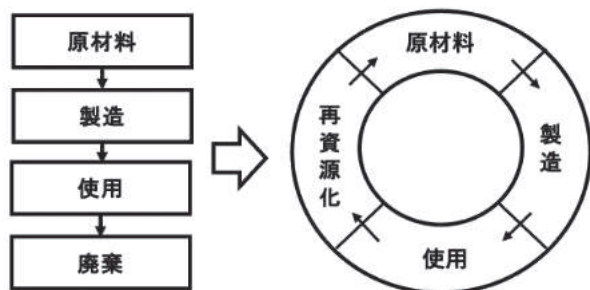
先進事例に学ぶ、サーキュラーエコノミー ～循環型ビジネスモデルによる価値創造をどう実現する？～

ハーチ株式会社
代表取締役 加藤 佑



1. サーキュラーエコノミー（循環経済）とは？

気候変動や生物多様性の喪失、資源制約を巡る紛争など、さまざまな環境・社会問題が顕在化する中、世界は従来の大量生産・消費・廃棄を伴うリニアエコノミー（直線経済）から、サーキュラーエコノミー（循環経済、CE）への移行が求められています。



2024年に発効された国際規格・ISO 59004によれば、CEとは「持続可能な開発に貢献しながら、価値の回復・維持・追加によって循環型の資源フローを維持するシステム・アプローチを用いた経済システム」と定義されています。

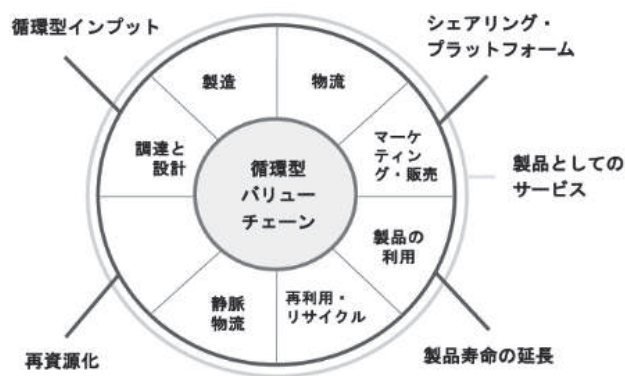
英国のCE推進機関、エレン・マッカーサー財団（EMF）は、CEの3原則として「廃棄物や汚染を取り除く」「（最も高い価値を保ったまま）製品と素材を循環させ続ける」「自然のシステムを再生する」を挙げています。ISOの定義、EMFの3原則に共通するのは、いずれも「価値」という言葉が使われている点です。CEは単なる資源循環ではなく、未来世代も含めて地球を生きるすべての人々（あるいは非人間も含めたすべての存在）が、限りある資源の中でウェルビーイング（幸福）と繁栄を実現するための価値創造と分配を巡る経済社会システムのデザインを意味します。

そして、その実現に欠かせない重要なステークホルダーの一つが企業です。企業には、従来のように資源を採掘し、モノをつくり、使い終わったら捨てるというリニア型のビジネスモデルから脱却し、資源を循環させ続けることで持続的に価値を創造する循環型ビジネスモデルへの転換が求められています。

2. 循環型ビジネスモデルの5タイプ

循環型ビジネスモデルは、事業成長と資源利用や環境負荷をデカップリング（分離）し、顧客やステークホルダーに対する価値を持続可能な形で創造・提供し続けるための事業モデルです。CEを推進するフィンランドのイノベーションファンド・Sitraは、循環型ビジネスモデルの代表例を下記の五つに整理しています。

1. 循環型インプット
2. シェアリング・プラットフォーム
3. PaaS（製品としてのサービス）
4. 製品寿命の延長
5. 再資源化



循環型ビジネスモデルを理解する上で鍵となるのは、四つ目の「製品寿命の延長」です。なぜなら、これこそがリニアエコノミーが抱える最大のジレンマだからです。製品寿命を延ばすほど、より少ない資源利用で価値を提供し続けられるため、環境にとっては正の影響が生まれます。一方で、製品寿命の延長は、新しい製品が売れなくなることも意味します。つまり、リニア型ビジネスモデルでは環境に良いことと経済にとって良いことが整合しないのです。そのため、リニアエコノミーでは新製品の販売を促進するためにあえて製品寿命を短くする「計画的陳腐化」という行為も行われてきました。

サーキュラーエコノミーはこのジレンマをどのように解決するのでしょうか。それが、「2. シェ

アリング・プラットフォーム」や「3. PaaS（製品としてのサービス）」といったビジネスモデルです。これらのモデルの共通点は、企業が顧客に対して製品の所有権を渡すことなく、保持し続けるという点にあります。企業が製品の所有権を手放さない場合、先ほどのロジックは180度逆転します。企業は製品寿命を延ばせば延ばすほど一つの製品をより長く、より多くの顧客に提供し続けられるようになり、資源当たりの収益性が向上します。これにより、環境によい選択と経済性が整合します。シェアリング・プラットフォームやPaaSは、企業が製品寿命の延長を目指す上で重要な動機を提供するのです。

企業は耐久性の向上など長寿命化のための製品設計はもちろん、リユース（再利用）やリペア（修理）、リファビッシュ（改修）、リマニュファクチャリング（再製造）などを通じて、できる限り製品や部品を長く使い続けるように努めます。最終的に寿命を迎えたら、最後はリサイクルなどを通じて製品を素材や分子、エネルギーレベルまで戻し、「5. 再資源化」します。

そして、再資源化した再生材や、再生可能なバイオ由来の素材などを活用し、できる限りリペアやリサイクルなどがしやすい設計を行う「1. 循環型インプット」を通じ、再び素材や製品を経済システムの中へ循環させていきます。

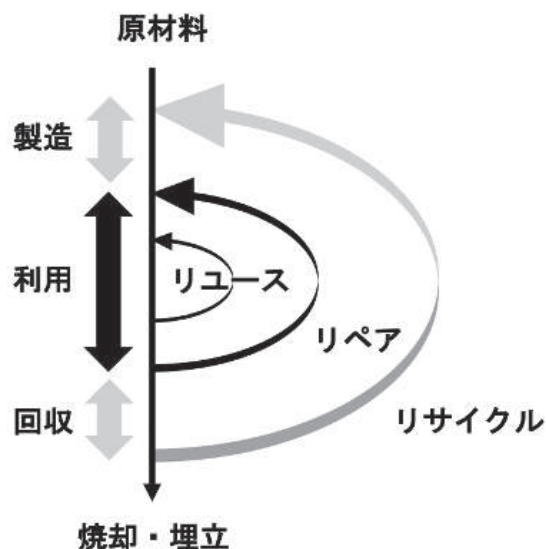
このように、五つの循環型ビジネスモデルは決して切り離されたものではなく、循環型のバリューチェーンを実現するための一連のプロセスでもあるのです。

3. 循環型ビジネスモデルとリニア型ビジネスモデルの違い

循環型ビジネスモデルとリニア型ビジネスモデルの一番の違いは、価値創造と喪失のサイクルにあります。リニア型ビジネスモデルは、基本的に一回限りの販売を前提としており、製品販売後の素材や製品の価値は時間の経過とともに低減し、

最終的には廃棄物として価値を喪失する、という流れとなります。一方の循環型ビジネスモデルでは、ISO 59004の定義にあるように素材や製品の価値を回復・維持・追加しながら、できる限り長く顧客に価値を提供し続けるモデルを目指します。経済的価値の発生は一度ではなく複数回にわたり、一度当たりの収益は少なくとも長期的に収益を最大化させるモデルとなります。

また、シェアリング・プラットフォームやPaaSモデルでは、当然ながら製品が利用されている期間しか収益は発生しません。そのため、製造から廃棄までの製品ライフサイクル全体のうち、ユーザーに利用されている時間の割合が高ければ高いほど製品当たりの収益性が高まることになります。これが、サーキュラーエコノミーにおいてリサイクルよりもリユースやリペアなど内側のループが優先される理由でもあります。



また、これらの事業モデルでは、製品在庫の数よりも、製品が利用される「契約」がどれだけあるかという将来キャッシュフローが重要となります。これはファイナンスの視点から考えると、融資の際の担保が「資産」から「契約」へと移行することを意味します。すると、より柔軟な契約期間を望むユーザーにと、より担保としての価値が高い長期の契約を望む金融機関との間にコンフリクトが発生します。サーキュラーファイナンス(循

環型金融) には、こうした新たな課題を解決する手法も求められます。循環型ビジネスモデルは、企業のみならず企業活動の前提となる会計やファイナンスなど、価値の評価を巡る経済システム全体のリデザインが求められるのです。

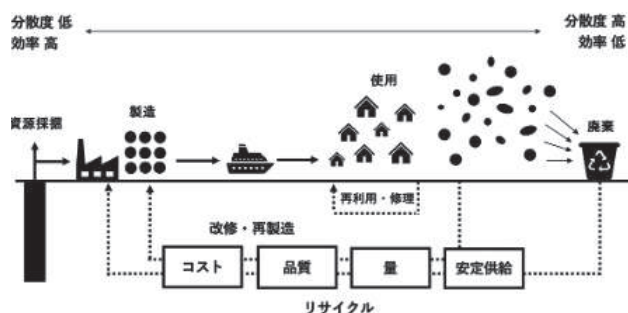
4. 循環型ビジネスモデルにおける課題

循環型ビジネスモデルを実現する上では、克服すべき課題もあります。

例えば、「循環型インプット」においては、再生材の調達量や品質、安定供給性、コストといった課題があります。「シェアリング・プラットフォーム」においては、しばしば需要と供給の時間的、空間的マッチングが課題となりますし、システム全体の稼働率を上げればユーザビリティ(利便性)が損なわれる(利用したいときに利用できない)といったジレンマも発生します。

「PaaS」モデルは、売り切りモデルとは異なり長期間にわたって利用課金や定額課金などで細かく収益を得ていくモデルとなるため、長期的には売り切りモデルよりも収益率が高まるとしても、初期段階では多額の先行投資が必要となる可能性もあります。

そして「再資源化」においては、量も質も場所も発生タイミングもすべてが分散している廃棄物をどのように効率的に回収し、経済合理的な形で経済システムの中に再び戻せるかという点が常に問われます。



これらの循環型ビジネスモデルが抱える課題を解決するために欠かせないのが、多様なステークホルダーとのパートナーシップです。

5. 循環型ビジネスモデルを実現するパートナーシップ

「C Eの実現にはパートナーシップが重要」だと言われますが、具体的にはどのような連携が必要なのでしょう。ここでは、連携のタイプを「同業種連携」「異業種連携」「動静脈連携」「産官学民連携」の四つに分けて説明します。

同業種連携は、普段は競合関係にある企業同士の連携を意味します。例えば、消費財メーカー同士が、リサイクルしやすいように素材や製品設計のガイドラインを共有する、共同で回収プログラムを展開することで回収量を確保し、規模の経済により再資源化効率の向上を目指す、大手コンビニエンスストアチェーンが共同物流により効率化を目指すなどの例が挙げられます。

また、異業種連携の例としては、「産業共生」と呼ばれる、複数の企業がお互いに連携しながら自社の工場などから出る副産物を資源として利用しあう循環型エコシステムの形成などが挙げられます。同じ目線と価値観を持つ同業種の企業同士では「廃棄物」にしか見えないものも、他業種の企業から見ると「資源」に映るということは往々にして起こり得ます。その意味で、異業種連携は価値の再発見や再編集可能性を高め、新たな循環を生み出すための連携ともいえます。

そして、C Eを実現する上で欠かせないのが「動静脈連携」です。新素材を開発する素材メーカーや製品設計を行う最終品メーカーなどの動脈企業、回収事業者や再資源化事業者などの静脈企業が連携し、解体やリサイクルがしやすい製品設計を実現すること、インフラが整うまで再資源化の方法が確立されていない新素材や製品の市場投入を避けることなど、両者が密に連携することで循環の可能性や経済合理性は高まっていきます。

最後に重要となるのが、産官学民連携によるパートナーシップです。C Eは企業の自助努力だけで実現することはできません。循環型ビジネスモデルがリニア型ビジネスモデルと比較して経済的

に競争力を持つためには、法規制や生活者の意識・行動変容、新たな技術開発なども欠かせません。

日本では、2025年5月に「資源の有効な利用の促進に関する法律」が一部改正され、再生資源の利用義務化、環境配慮設計の促進、G X（グリーン・トランスフォーメーション）に必要な原材料等の再資源化の促進、C Eコマースの促進の四つが新たに掲げられました。このような循環の入り口と出口に対する法的介入は、C Eを経済的に合理的な選択にする上で重要な役割を果たします。

法規制に加え、循環型製品・サービスの市場拡大、回収や再資源化のコスト削減のためには、生活者の意識・行動変容、協力も欠かせません。また、循環型製品・サービスを支持する未来の生活者や生産者を増やすという意味では教育も重要です。大学との共同研究による技術開発・イノベーションによる新素材開発などもC Eを大きく前進させる可能性を秘めています。このような多層的なパートナーシップの実現は、循環型ビジネスモデルに大きな競争力をもたらします。多様なステークホルダーとの良好な関係性の構築は、C Eのコストを大きく下げるのです。

6. サーキュラーエコノミー先進事例

C Eの概念の普及とともに、国内外でC Eの先進事例が増えてきています。ここでは、上記で紹介した五つの循環型ビジネスモデルに沿い、既に一定の商業的成功を収めている、あるいは大型の資金調達により事業拡大を進めている企業に絞ってご紹介します。

循環型インプットの事例としては、海藻由来の食べられるパッケージにより、使い捨てプラスチック市場の代替を目指す英国のスタートアップ・Notplaが挙げられます。日本においては、規格外の農産物や食品メーカーの製造副産物などを独自の発酵技術でバイオエタノールや化粧品原料などにアップサイクルする株式会社ファーマンステーションなどが挙げられます。また、シェアリング・

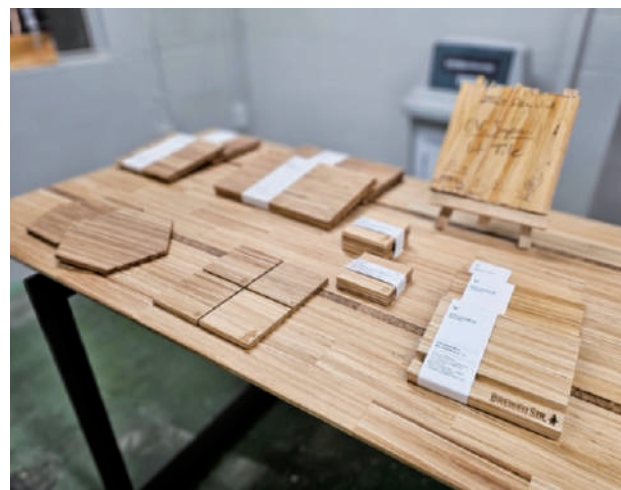
プラットフォームでは、組織内部や組織間で備品や機材などの共有・再利用ができる、資産の可視化・シェアリング・プラットフォームを展開する米国のスタートアップ・Rheaplyが知られています。日本では、傘のシェアリングエコノミー「アイカサ」で知られる株式会社Nature Innovation Groupが、修理可能な設計による製品寿命の延長とシェアリングモデルを組み合わせることで、傘の販売モデルと比較して傘1本から得られる収益を大きく高めることに成功しています。

PaaSモデルでは、「買わずに借りるジーンズ」として知られるオランダのMUD Jeans、洗濯機や冷蔵庫などの家電を利用課金とサブスクリプション形式で提供するオランダのHomieなどが挙げられます。日本では、ファッションレンタルサービスの「airCloset」を提供する株式会社エアークローゼット、家具サブスクリプションサービスの「CLAS」を手掛ける株式会社クラスなどが知られています。

製品寿命の延長では、モジュラーデザインにより分解・修理が可能なオランダのスマートフォン・Fairphone、電子機器のリファビッシュ品の世界最大級のマーケットプレイスを展開するフランス発のスタートアップ・Back Marketなどが挙げられます。再資源化モデルとしては、使用済みリチウムイオンバッテリーのリサイクルを手掛ける米国のRedwood Materials、地域から割り箸を回収（アーバンハーベスティング）し、家具や内装材にアップサイクルするカナダ発のスタートアップ・ChopValueなどが挙げられます。

ChopValueのビジネスモデルの優れている点は、自社のアップサイクル製品の製造ノウハウを「マイクロファクトリー」というフランチャイズ形式で世界中に展開している点です。カナダで製造した製品を世界中に輸出すれば多くのCO₂が発生してしましますが、割り箸は各地で回収できるため、資源はローカルで回収し、製造ノウハウはグローバルに展開する方法をとることで、事業成長と環境負荷のデカップリングに成功しています。

ChopValueは2024年に日本に進出し、ChopValue Japanとして、2025年より事業を開始しました。現在は川崎市にマイクロファクトリーを構え、地域から回収した割り箸を活用したプロダクト製造に取り組んでいます。



神奈川県川崎市・ChopValue Japan の工場

このように、製品をグローバルに流通させ、大量の廃棄を生むモデル「PITO(Product in Trash out)」ではなく、製品の設計図やノウハウはグローバルに共有し、製造はローカルで分散させる「DIDO(Data in Data out)」方式への移行は、素材や製品の循環ループを小さく閉じることで地域内に経済循環や雇用をもたらし、環境負荷も抑えられるため、環境・社会・経済のすべてにプラスをもたらす理想的なモデルだといえます。

7. 日本らしいサーキュラーエコノミーの未来とは？

世界中でC Eへの移行が進む中、これから日本はどのような道をたどればよいのでしょうか。日本には、「もったいない」という言葉や「金継ぎ」などに代表されるように、古くから限りある資源を大切にし、それらを人々と共有しながら持続可能な形で管理していく暮らしや文化が根付いていました。日本は世界で最も持続可能な企業が多い国であり、帝国データバンクによれば、創業100年以上を超える企業は45,000社以上、創業1,000年以上の企業も11社に上ります。

他国との貿易が制限され、実質的に国内で資源循環を完結せざるを得なかった江戸時代の循環型社会は「Edonomy^{エドノミ}®」と呼ばれ、国際的にも注目を集めています。循環を経済よりもさらに深い文化レベルで実践してきた日本だからこそ、サーキュラーエコノミーという新しい経済・社会システムへの移行において、世界をけん引できるのではないのでしょうか。



私は日本らしいC Eの実現に向けた可能性を、日本人特有の公共意識の高さに見いだしています。インバウンド観光客からたびたび賞賛される、ゴミ一つ落ちていない日本の歩道。手間にも関わらずしっかりとルールに従う高い分別意識。これらは自然災害も多く国土も限られ少ない資源の中で、お互いに助け合いながら生き延びる必要があった日本人が自然と身に付けた慣習ではないのでしょうか。この日本らしい文化特性をC Eの促進ドライバーとして活用できないかというのが私の考えです。具体的には、循環に参加するインセンティブを、プライベート（私的領域）ではなくパブリックの領域に返していくというモデルの実現です。循環の恩恵を、個人ではなくみんなに見える場所に戻すのです。

例えば、神奈川県鎌倉市では、市民から回収したプラスチックなどの素材を、3Dプリンターを活用してプランターやベンチ、遊具にアップサイクルし、公共スペースや公園などに設置するプロジェクトが展開されています。このように、循環活動の恩恵がみんなの目に見える場所に返ってく

ることで、人々はその活動に意義を感じ、より積極的に回収や分別などへの協力意識が高まっていくのではないのでしょうか。



地域で回収したプラスチックを活用し、3Dプリンターでつくられたプランター（神奈川県鎌倉市）

海外では「Public Luxury^{パブリック ラグジュアリー}」という概念が存在しています。これは、私的空間ではなく公的空間をぜいたくにすることで環境負荷を減らし、人々のウェルビーイングを高めるという概念です。電車やバスなどの公共交通機関を快適にすることで自動車利用を減らす、海岸をホテルのプライベートビーチにするのではなく市民のためのランニングロードにするなどの政策が挙げられます。日本らしいサーキュラーエコノミーを実現する上では、この「パブリック・ラグジュアリー」という概念がヒントになるのではないのでしょうか。

また、日本が世界にリードできる分野として、循環と福祉の連携も挙げられると思います。農福連携になぞらえて「循福連携」と名付けたいのですが、少子高齢化の進行により、どのような製品・サービスであれ高齢者中心のデザインが求められる日本では、やがて世界が直面する課題を先取りしてソリューションを開発することが可能です。地域の資源回収の現場でも、高齢者は回収ステーションまでゴミを持っていくことが難しい、視力や認知の低下により分別が難しい、他者からの目線に対する心理的抵抗から紙おむつの分別に協力しないなど、高齢化に伴う課題が多く生まれています。一方で、回収活動への参加による外出機会

や人との会話機会の増加が身体・精神面の健康に貢献するなど、福祉やケアとしてのC Eの可能性も模索する価値があります。高齢者ユーザーを前提としたより包摂的な循環型ビジネスモデルやシステムが構築できれば、そのノウハウはやがて世界に輸出できるかもしれません。このように、日本にしかできない世界への貢献方法を模索することも重要だと感じます。



ゴミステーションにおける分別回収の様子
(鹿児島県曽於郡大崎町)

8. まとめ

サーキュラーエコノミーへの移行は、言い換えれば「価値」とは何かを根源から問い直し、一人一人の価値観そのものを大転換していくプロセスでもあります。人々がその価値を理解できずにゴミだと思い込んでいるものに価値を見いだすことができれば、それは大きな事業機会となります。

また、「顧客が欲しいのは『ドリル』ではなく『穴』である」とよく言われますが、製品ではなく顧客価値に焦点を当てることで、その価値の提供に必要な資源は想定以上に少なく、大幅に資源生産性を上げられることに気付くかもしれません。サーキュラーエコノミーへの移行を目指す企業の皆様は、ぜひ一度、自社の提供価値は何か、その価値を最も少ない資源利用で提供するためには、どのようなビジネスモデルが求められるかを考えてみてください。循環型ビジネスモデルへの道のりは、人々が当たり前としている現状の前提を疑い、「価値」を再定義するところから始まります。

特集見たらプラスワン！ **サーキュラーエコノミーに取り組んでみませんか？**
サーキュラーエコノミー推進センター埼玉にお気軽にご相談ください！
<https://www.saitama-j.or.jp/junkan>



コーディネーター6名が企業への出張、窓口、電話、オンライン等で相談対応します。



ご相談例

- ✓ こんな廃棄物が出て困っている
- ✓ C Eに資する技術やサービスを持っている
- ✓ 新たな資源循環に関する取り組みを始めたい

環境・インフラ・脱炭素 社会課題解決展
SDGs Week EXPO 2025
エコプロ2025

2025年12月10日(水) ▶ 12日(金)

会場

東京ビッグサイト
〔東ホール〕



参考：昨年度出展の様子

C Eに取り組む
県内企業10社が
センター特設ブース
に共同出展します！
ぜひご来場ください

〔問合せ先〕



サーキュラーエコノミー推進センター埼玉

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 048-711-9906 E-mail junkan@saitama-j.or.jp



株式会社キットセイコー

代表取締役

たなべ こうえい
田邊 弘栄 氏



株式会社キットセイコー



所在地 羽生市上手子林280
代表者 代表取締役 田邊 弘栄 氏
事業内容 特殊ネジの製造販売
(鉄道信号事業、エネルギープラ
ント事業、宇宙部品事業、半導体
事業、自動車部品事業)
資本金 1,200万円 従業員数 20名
TEL 048-561-6111
<http://www.kitseiko.co.jp>



「従業員一人一人が会社に求めるものは異なりますので、それぞれの思いに寄り添い『ずっとこの会社で働きたい』と思っていただける会社にしていきたい」と語る田邊社長

創業から85年、用途や使用環境に合わせた材質・形状の特殊ネジ製造で、多くの分野で活躍する3代目の田邊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。

田邊 1940年に祖父が株式会社田辺製作所として創業しました。中島飛行機(現SUBARU)からの依頼でゼロ戦や工具の部品を手づくりしていたそうです。戦時中は“どんどん作れ”という時代で、従業員が200人を超えていたと聞いています。

その頃はソニー、松下、日立などのメーカー向けにネジを量産していましたが、創業者は、「量産は、納期とコストが最優先され固有技術が衰退し、景気が悪化し、仕事が減ったときに立ち行かなくなる」と考え、1970年代から少量多品種生産へと、かじを切りました。高度経済成長期の“作れば売れる”時代に、少量多品種を専門とする企業は珍しく、あえて“効率”より“技術”を選んだこの信念が、今に続く当社の原点です。

当社の特殊ネジは、鉄道信号、エネルギープラ

ント、航空宇宙、半導体など、多くの分野で使われています。10年ほど前から、F1(フォーミュラー1)にも使われるようになりました。航空宇宙分野の国際展示会へ出展したことがきっかけで、ご支援いただいた埼玉県産業振興公社さんに変感謝しています。

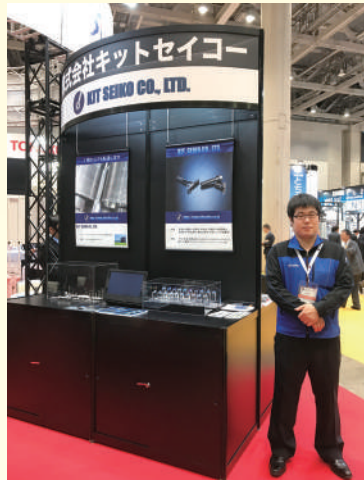
★貴社は人工衛星「はやぶさ」のプロジェクト参画で有名ですね。

田邊 最初に人工衛星の部品を手掛けたのは1970年です。国内の大手メーカーからの製造依頼でした。日本初の人工衛星ということで、当時のJIS規格にもない小型ネジを図面から試作を重ねて完成させたのが始まりです。それ以来、多くの人工衛星に当社の特殊ネジが使われていますが、極秘プロジェクトのため、世間に知られることはなかったです。2010年に、人工衛星「はやぶさ」の部品を手掛けた企業として、JAXA(宇宙航空研究開発機構)がプロジェクト参画企業を公開したことで、注目されるようになりました。

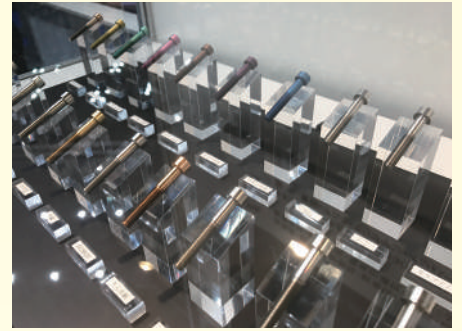
宇宙事業用ネジで世界をけん引



1本から製作する宇宙事業用ネジ



国際航空宇宙展での自社ブース



すべて材質の異なる同形状のネジ



製品1本ずつを丁寧に検査



製造マイスター(ベテラン技術者)による若手従業員への指導

当社は、特殊ネジを1本から製作します。ホームセンターに並ぶような汎用品ではなく、用途や使用環境に合わせた特殊な材質・形状の特注品です。お客様の期待に応えられる高い技術力が当社の強みです。

★技術継承をどのようにお考えですか？

田邊 私が入社を決意したきっかけこそ、まさに技術継承問題でした。約30年前、大学生だった私は、卒業後は海外でさまざまな経験をしたいと考え、渡航資金をためるため、父が経営していた当社でアルバイトを始めたのですが、若い従業員がおらず、私が子どものころ若手だった従業員は既に定年間近でした。「このままでは技術が途絶えてしまう」と思い、海外行きを諦めました。入社後は、新たに従業員を採用し、技術を継承することに苦勞しつつも工夫を重ねながら取り組みました。

技術継承について、今一番に思うのは、「人が辞めない会社をつくること」です。良い人同士が集まれば、良い仕事ができるし、互いに気持ちよく

働けます。良い関係が続けば長く働いていただけて、ベテランと一緒に仕事をする時間が増えるので、特段の仕組みがなくても自然に技術は受け継がれます。働く期間が長くなれば継承の頻度も減り、人手不足のリスクも小さくなります。

そのために、当社では業務量を80%程度に抑えるようにしました。今日やるべき80%の業務が完了したら、まだ終わっていない仲間を手伝い、全員が残業せずに帰れる仕組みです。助け合いの精神が育まれ、職場の人間関係も良好になります。以前は、生産性向上を目指して、自分も含め120%の業務を課したこともありましたが、かえって残業や疲弊を招き、生産性は上がりませんでした。

★今後の展開・抱負は

田邊 これまでの宇宙事業はJAXAなどの国が主体でしたが、これからは民間の宇宙ベンチャーが台頭してくると思います。私たちはこれまでの豊富な経験と実績を持っていますので、安心して任せていただける存在であり続けたいです。

(敬称略)

ライフサポートサービス株式会社

職場の健康診断や健康管理をサポートします

川口市弥平 4-6-24
TEL 048-223-2576
資本金 1,000万円
従業員数 60名

■事業内容

- 巡回健診・集団健診
- 健康支援サービス

■巡回健診を通して、企業や組織・団体の健康管理をトータルでサポートします。定期健診、特殊健診、生活習慣病予防健診、オプション検査、ストレスチェック等の提供に加え、健康管理担当者の事務代行サービスで業務負担を軽減し、受診者一人一人の健康増進にも貢献しています。年間1,000団体・12万人以上の健康診断を実施する中で培った経験とノウハウで、受診者ごとに異なる健康課題の解決プランを提案できるのが強みです。



<https://www.lifesupport-service.com>



ライフサポートサービス株式会社

Life Support Service Co., Ltd.

コンピュサービス COMPUERVICE

一人一人と向き合い、思いを形に

所沢市
従業員数 1名

■事業内容

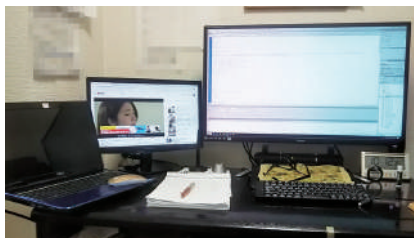
- ホームページ制作
- 動画制作
- チラシ・ポスター制作
- パソコン修理・チューン

■ホームページ制作、ブログ・SNSの運用管理から、動画撮影・編集、ライブ配信、チラシ・ポスター・イラスト・漫画などの各種デザイン制作、さらにパソコンの修理やチューンアップ、小売り販売に至るまで、幅広いサービスを展開しています。変化の激しい時代の中で、デジタルとリアルの両面に強い会社として、お客様の「伝えたい」「広げたい」「直したい」「創りたい」といった多様なニーズに、丁寧かつ柔軟に対応します。

問合せ先
info@compuservice.jp



<https://www.compuservice.jp>



(令和7年5月リニューアルサイト)
ホームページ制作例:株式会社クロスロード小山様



COMPUERVICE

コンピュサービス

株式会社エヌケイパッケージ

さまざまなニーズにきめ細かくお応えしていきます！

比企郡滑川町都 25-38

TEL 0493-56-4371

資本金 900 万円

従業員数 55 名

■事業内容

- 段ボール箱製造および販売
- 各種包装資材販売

■段ボール箱の製造販売、緩衝材、テープなどの包装資材の販売を行う会社です。一般的なA式その他、ワンタッチ式、地獄底タイプ、奴式やつこしきなど幅広い商品を製造しています。印刷から製函せいかん、結束までを一貫して行うことができる大型製函機をはじめ、段ボールを打ち抜き生産するためのオートプレス、特殊な仕様にも対応できるロータリー設備やステッチャーなどを備えています。お客様のニーズに丁寧かつ迅速に対応できる生産体制を構築しています。



<https://nk-package.co.jp/wp>



 株式会社 エヌケイパッケージ

株式会社ティー・エス・イー

言葉を形にする会社

狭山オフィス：狭山市富士見1-3-11

TEL 04-2950-0071

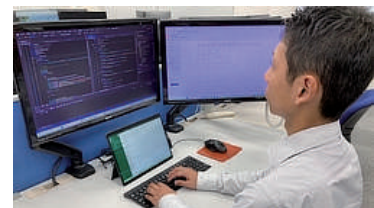
資本金 1,000万円

従業員数 35名

■事業内容

- 業務アプリケーション開発
- FA用アプリケーション開発
- システム運用
- 技術者派遣

■ソフトウェア開発、システム運用支援を行う会社です。工事現場向けシステムなど幅広い分野のシステム構築に携わっています。コンサルティングから導入後の保守管理サービスまで、一貫したシステム開発が強みです。長年培ってきたノウハウを生かし、お客様の環境・ご要望に沿った最適なシステムをご提案しています。また、システム導入後も、お客様とのやりとりを通じて、さらなる品質向上および機能改善に努めています。



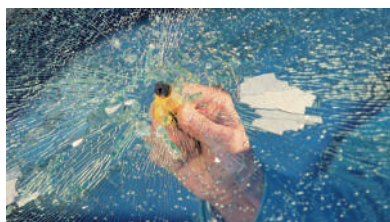
https://estrella.co.jp/company_tse



 TAISEI GROUP



高度なハンダ技術を有する
(一社)日本溶接協会認証
資格「マイクロソルダリング
技術」



自動車用緊急脱出ツール
「レスキューミー」の豊
富なカラーバリエーシ
ョン(上)、レスキュー
ミーを使用した実際の自動車
ガラス破砕の様子

能美防災(株)「しのげール」
をはじめ、火災警報器「まも
るくん」、自動車用緊急脱出
ツール「レスキューミー」を取
り扱い



●ものづくりから防災まで

防災機器、産業機械、自動車部品、カメラ部品
や次世代トレーニングマシンなど、ミカドの技術
力で、みなさまの暮らしを支えています。

●優れた技術・品質管理で、信頼性の高い製品

マイクロソルダリング有資格者による高度な微
細ハンダ付け技術と、顕微鏡を駆使した厳格な検
査により、製造から納品まで一括管理体制のもと
高精度・高品質の製品を提供しています。

●災害や事故への対策に注力し、生活の安心を目 指します

自社開発品から大手防災企業製品まで、多彩な
製品ラインアップの販売から、住宅用火災警報器
などの出張工事・施工まで、生活に「安心」をお
届けしています。

企業から一言

ミカド電子では、一般社団法人日本溶接協会
による技能認定を取得した有資格者および、そ
の教育のもと技能教育されたスタッフにより作
業していますので、高品質な製品をご提供して
います。

所在地 深谷市上柴町西 1-21-13
代表者 代表取締役 芝崎 健寿 氏
事業内容 火災警報器の製造販売、電子機器の製造

資本金 300 万円 従業員数 100 名
TEL 048-573-6200 創業 1995 年
<https://www.mikado-denshi.com>



第9回 日報をアプリ化すると業務を分析できる kintone①

株式会社ワズ・ワン 代表取締役 古澤 登志美

「日報は書いているけれど、結局誰も見ていない」「読むだけで生かされていない」。そんな声を耳にすることがあります。

紙やExcelでの報告では、せっかくの情報が「書きっぱなし」「見っぱなし」になりがちです。今号では、そんな日常業務を「生かせる仕組み」に変えるツール「kintone」をご紹介します。

kintoneとは？

kintoneはサイボウズ株式会社が提供する、業務アプリを自分で作成できるクラウドサービスです。プログラミングの知識がなくても、シンプルな操作で自社独自の業務管理アプリを構築できます。

Excelのように入力しやすく、同時にデータベースのように情報を蓄積、検索、共有できるのが特長です。社内外のどこからでもアクセスできるため、テレワークや現場からの報告にも活用できます。

また、いわゆる業務システムを導入すると、対象業務のみがシステム化されますが、kintoneでは一つの契約で200個以上のアプリを作成できるため、リーズナブルに社内のあらゆる業務をデジタル化できる可能性を秘めています。

とにかく簡単に業務をデジタル化できる

kintoneでは、業務ごとに「アプリ」という単位で仕組みをつくります。



例えば「業務日報アプリ」をつくる場合、タイトル、日付、業務内容、所要時間などの項目をドラッグ&ドロップで配置するだけです。

作成したアプリにはブラウザやスマートフォンから入力でき、登録されたデータは即座に一覧できます。営業担当が外出先から報告を送信したら、上司はその内容を本社で即確認、コメント機能を使ってすぐにフィードバックを返すことも可能です。メールのように情報が散らばることもなく、やり取りの履歴も自動的に残ります。

アプリの作り方、使い方をYouTube動画「10分でわかる！初めてのkintoneアプリ作成」で、ご紹介しています。下の二次元コードからご覧ください。

アプリ化して得られるもの

「書く」「見る」で終わりがちだった日報も、kintoneでデータ化すれば「分析できる資産」に変わります。例えば「誰がどの業務にどれくらいの時間を使っているか」「どの顧客に工数が偏っているか」といった情報を、一覧画面の絞り込み機能やグラフ機能で瞬時に可視化できます。積み重ねた記録がデータとして可視化されると、業務のムリ・ムダ・ムラが浮き彫りになり、改善のヒントが見えてきます。

また、紙のように提出・回収の手間もありません。最新データが常に一カ所にまとまり、全員が同じ情報を見ながら会話できます。その結果、報告が「義務」から「対話」へ、情報が「記録」から「判断の材料」へと変化していきます。

そしてもう一つ、大きなメリットがあります。それは業務をデジタル化する体験ができることです。社内メンバーでアプリ作成に取り組むことで、業務全体の見直しをしながら、「デジタル化」の本質をつかむこともできます。kintoneで業務をアプリ化することが、DX人材の育成にもつながるのです。

まとめ

kintoneを使えば、シンプルな日報が「現場の知恵を集めるデータベース」になります。

次回は、アプリ同士を連携させて、複数の業務をつなぐ仕組みを紹介します。



YouTube動画
10分でわかる！初めての
kintoneアプリ作成
https://youtu.be/kleinQ85w_w

第9回 現場における“問題”とは？～発生型と向上型～その③

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

改善には、特別な才能や、高度な技術は必要ありません。練習すれば誰でも必ずできるようになります。

「向上型問題」を解決するためには、全員が「改善で変化を起こすのは当然のこと」と受け入れられる環境をつくるのが大切です。良いアイデアが出たら、皆でどう実現するかを考え、助け合いながらすぐに行動に移すのです。

そのためにはまず、社員が「ものづくりをさらに良くしていくことの大切さ」に気付き、実現のために問題提起をすること。そして、社長がその声を聞く時間をつくるのが重要です。社長の役割は、現場の問題をよく聞き、理解し、解決の判断をして、実行を許可すること。そのための時間を確保することから始まります。場合によっては、他部門との連携のために、まとまった時間を設ける必要も出てくるでしょう。

発生型問題が「既に起きた問題」であるのに対し、向上型問題は「まだ起きていない、さらに良くするための問題」です。

社員の中には、「そんなことは自分には無理だ」と感じる人もいるかもしれません。これまでやったことがないため、どのように進めればいいのか分からない。仕事が忙しくて時間が取れない。あるいは自分一人、自部門だけでは対応できない。あるいは「誰に助けてもらえばいいのか分からない」という状況もあるでしょう。

だからこそ、向上型問題を解決するには、社長を筆頭に全員が「より良い結果を目指す姿勢」に立つことが欠かせません。向上型問題の解決とは、すべての社員が自ら考え、改善を実行できる“強い組織”をつくることです。言い換えれば、これは経営レベルの課題なのです。

15分でも20分でも構いません。改善をする時間を決めて、全員で実行してみることをお勧めします。社員全員に改善の実行力をつけて、すごい能力アップを図るのです。「できそうだ、やってみよう！」

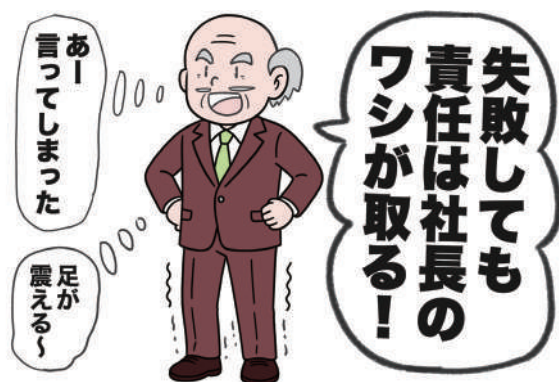
という気持ちは何よりも大切です。

例えば、「今日は全員で改善をしてみよう。失敗しても責任は社長が取る。どんな小さな改善でもいいから、仕事終わりの30分でやってみよう。分からないことがあれば聞いてください。一緒に考えましょう。結果は社長に報告してください」——そんな呼び掛けから始めてみてください。これを毎月続けて習慣にすれば、会社全体の改善レベルは着実に上がり、変化を恐れない組織になります。まさに、向上型問題の解決に直結する取り組みです。

一人や一部門では難しい大きな改善を行うときは、時間や必要な器材を会社が支援すると、より効果的です。例えば、ヒーターを製造しているA社では、毎月「改善強化日」を設定し、その日は必要なだけ生産を止めて改善活動に専念しています。数人のプロジェクトリーダーを中心にいくつかの改善計画を立て、実行し、最後に発表会で締めくくる——この活動で確実に成果を上げています。全員が役割を持ち、責任感を持って取り組むことで、チームワークとモチベーションが高まり、同時に生産性や品質の向上にもつながっています。

「向上型問題」という言葉は、あまり耳慣れないかもしれません。実は今回、私が新しくつくった言葉です。しかし、この問題を見つけ出し、皆で取り組めば、必ず成果につながります。まさに宝箱のような存在です。

さあ、皆さんもその「宝探し」を始めてみませんか。





専門家が伴走支援にて、海外進出をサポート

～「新輸出大国コンソーシアム」専門家による海外展開ハンズオン支援のご紹介～

ジェトロの取り組みである「『新輸出大国コンソーシアム』専門家（パートナー）による海外展開ハンズオン支援」について、ご紹介します。

○「ハンズオン支援」とは

海外ビジネス経験豊富な専門家が、中堅・中小企業の海外展開に対して継続的に個別の助言、情報提供を行うサービスです。

○「ハンズオン支援」の特徴

- ・ **個別性の高い支援**：専門家が、個々の企業の状況に合わせて支援を提供します。
- ・ **一貫したサポート**：海外展開戦略の策定段階から、事業計画策定、実行段階、販路開拓、事業の立ち上げ、操業支援まで、一連のプロセスをサポートします。
- ・ **専門家による伴走**：専門家が継続的な支援面談や海外商談同席などを通じて企業をサポートします。
- ・ **全世界・全分野が対象**：輸出だけでなく海外拠点の設立も含む広範な海外展開を対象としています。

具体的なジェットロ埼玉の支援事例をご紹介します。

【株式会社アイ・ディー・クロスリンク】

自動車、家電、エネルギー、光学機器等、幅広い分野において設計開発ソリューションを提供している国立研究開発法人理化学研究所(理研)発のベンチャー企業です。光学機器分野では、世界初のガラスモールド成形のシミュレーションツール「V-Glace」を理研での知見で開発され、販売からサポートまで一貫したサービスを提供しています。

○スイス光学先進メーカーとの商談をサポート

同社はドイツでの展示会をきっかけに、「V-Glace」

について、スイス等、欧州からの具体的な引き合いが来ていましたが、これまで海外での事業経験がなく、どのように商談を進めていくべきか不安があったため、ハンズオン支援を通じて商談に取り組みました。同社の製品は、専門性の高いソフトウェアであることから、ライセンスの取り扱い、責任範囲の明文化、技術サポートなど検討すべき内容が多く、海外進出への障壁となっていました。

そこで、ソフトウェアについて海外取引に明るく、かつ欧州での貿易経験が豊富な専門家からの支援のもと、貿易実務や契約でのノウハウに係る指導を受ける等、輸出に向けた事前準備として、手厚いサポートを受けました。

また、スイス光学先進メーカーとの商談では、商談相手の目線に立ったニーズ分析、商談時の助言等、専門家に細やかなフォローをいただきました。具体的な成果として、ソフトウェアライセンス利用の契約のほか、通年の保守をオプションとする契約まで締結でき、継続的なビジネスにつながりました。



【ドイツでの展示会にて】

展示資料に係る助言、展示先での商談調整等、サポートを実施。

ジェットロ専門家：吉川氏（左）

企業担当者：石山氏

海外ビジネスについてのご相談はお気軽に
ジェットロ埼玉まで！

<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/saitama>



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



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

非上場株式等の贈与税の納税猶予、免除の特例

非上場株式等についての贈与税の納税猶予及び免除の特例について、教えてください。

A

概要：非上場株式等についての贈与税の納税猶予および免除の特例等（法人版事業承継税制）には、租税特別措置法第70条の7の5の規定による措置（特例措置）と同法第70条の7の規定による措置（一般措置）の二つの制度があり、特例措置については、平成30年1月1日から令和9年12月31日までの10年間の制度とされています。

それぞれの制度のあらましと主な違いについては、次の通りです。

あらまし：法人版事業承継税制は、後継者である受贈者が、中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律の認定を受けている非上場会社の株式等を贈与により取得した場合において、その非上場株

式等に係る贈与税について、一定の要件のもと、その納税を猶予し、後継者の死亡等により、納税が猶予されている贈与税の納付が免除される制度です。

特例措置と一般措置の主な違い

特例措置と一般措置の制度の主な違いは下の表の通りです。

対象者または対象物

先代経営者等である贈与者から非上場株式等の贈与を受けた後継者の方

根拠法令等

措法70の7、70の7の3、70の7の4、70の7の5、70の7の8、措令40の8、40の8の5、措規23の9、23の12の2

	特例措置	一般措置
事前の計画策定等	特例承継計画の提出 【平成30年4月1日から令和8年3月31日まで】	不要
適用期限	次の期間の相続等・贈与 【平成30年1月1日から令和9年12月31日まで】	なし
対象株数（注1）	全株式	総株式数の最大3分の2まで
納税猶予割合	100%	相続等：80%、贈与：100%
承継パターン	複数の株主から最大3人の後継者	複数の株主から1人の後継者
雇用確保要件	弾力化（注2）	承継後5年間 平均8割の雇用維持が必要
事業の承継が困難な事由が生じた場合の免除	譲渡対価の額等に基づき再計算した猶予税額を納付し、従前の猶予税額との差額を免除	なし (猶予税額を納付)
相続時精算課税の適用	60歳以上の贈与者から18歳以上の者への贈与 (租税特別措置法第70条の2の8等)	60歳以上の贈与者から18歳以上の推定相続人 (直系卑属)・孫への贈与(相続税法第21条の9・ 租税特別措置法第70条の2の6)

(注1)：議決権に制限のない株式等に限りです。

(注2)：雇用確保要件を満たさなかった場合には、中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律施行規則第20条第3項に基づき、要件を満たさなかった理由等を記載した報告書を都道府県知事に提出し、その確認を受ける必要があります。

なお、当該報告書および確認書の写しは、継続届出書の添付書類とされています。

広告

自動車総合共済 MAP

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

「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



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@kasaiyousai.com



令和7年度彩の国ビジネスアリーナを開催しました

<https://saitama-bizmatch.jp>



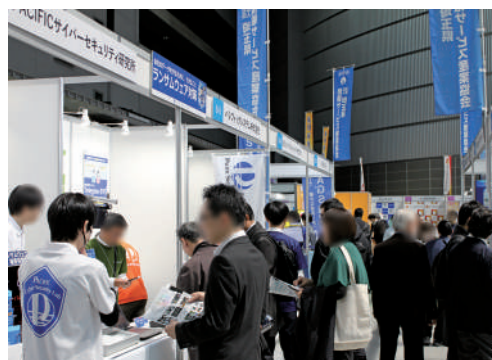
受注拡大・販路開拓のためのビジネスマッチングイベント「令和7年度彩の国ビジネスアリーナ」を開催しました（リアル展示：11月18日（火）～19日（水）会場：さいたまスーパーアリーナ、オンライン展示：11月13日（木）～27日（木））。

23回目となる今回は、480を超える企業・団体が出展し、リアル展示では10,674名のお客様にご来場いただきました。

リアル展示会場内は、「DX/AI」「サーキ

ュラーエコノミー/GX」「省力化機器装置/ロボット」など、多彩な分野の企業が出展しました。「先端技術コーナー」では、台車用電動スクーターや自動車開発用装置をはじめとする要素技術を展示しました。講演会では、国内外の経済動向、DX/AIなどをテーマに実施しました。

ご出展いただいた皆様、ご来場いただいた皆様には心から感謝申し上げます。これからも会社のさまざまなサービスをぜひ、ご活用ください！



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（公益財団法人埼玉県産業振興公社内）

さいたま市大宮区桜木町 1-7-5 大宮ソニックシティビル 10 階

TEL 048-647-4086

Mail bizmatch@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

**【Web 配信】会員優待セミナー
明日からできる！
社内の人的資本最大化セミナー**
<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/25kud>



本セミナーでは、給与や福利厚生だけではなく、働きがいや成長機会など社員が企業から得られる報酬を総合的に考える「トータルリワード」の考え方と、強みを生かした最適な人員配置の実践法を、事例とワークを交えて分かりやすく紹介します。

従業員を「コスト」ではなく「企業の未来をつくる資本」として捉え、その価値を最大化するためのヒントをお届けします。

日時 12/9(火)13:30～15:30 ZoomによるWeb配信

内容 ・注目の人事手法「トータルリワード」とは？
・社員の力を最大限に発揮させる「最適配置」の考え方

講師 (株) TFS 取締役 小泉 健太郎 氏

定員 50名 **費用** 会員無料 一般2,200円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087

公社情報

**後継者・若手経営者の
異業種交流クラブ
「フォース21」メンバーの募集**
<https://www.saitama-j.or.jp/force/r7sinkigroupmember>



公社では、後継者および若手経営者の異業種交流クラブ「フォース21」を運営しております。今年度新たなグループを立ち上げるためメンバーを募集します。後継者同志で相互啓発や人的ネットワークを広げたい方、先輩経営者に相談し合える関係を構築したい方など、お待ちしております。

フォース21は公社が組織した交流クラブで、同世代の公社職員も参加し、各種支援事業を積極的に活用できるよう運営をサポートしています。

対象者：県内中小企業の経営後継者(次期経営者)、
県内中小企業の若手経営者(原則として
社長就任から5年以内の者)

参加資格：上記に加えて、おおむね50歳未満の方、
公社会員企業(年会費14,520円)。(未加入企業様は、ご入会いただきます)
<https://www.saitama-j.or.jp/kaiin>

会費：フォース21会費(1,100円/月)

募集期限：12/19(金)

問合せ先 公社 経営支援グループ

TEL 048-647-4085

県の情報

**埼玉県のデザイン支援拠点
SAITEC
デザインイノベーションセンター**
<https://sdic.pref.saitama.lg.jp>



埼玉県産業技術総合センター(SAITEC)内に、デザインを活用した企業支援の拠点として「SAITECデザインイノベーションセンター」が開設されました。

同センターでは、情報発信や相談対応、デザイナーとのマッチング、試作品開発などをワンストップで行い、デザインを活用して企業の技術や強みを生かした製品の開発や高付加価値化等を支援します。

①デザインに関する相談

製品開発やデザインの進め方に関する悩みに専門職員がアドバイスを実施。出張相談会も開催。

②デザイナーや専門家とのマッチング支援

課題に応じて専門分野のデザイナーを派遣し、企業とともに解決策を検討して助言、提案を実施。

③事業化・製品化支援

3DプリンタなどSAITECの保有機器を活用した試作支援や展示会出展支援など販路開拓をサポート。

④デザインに関する情報発信

デザイン経営や新商品開発の考え方を学ぶ、経営者・開発担当者向けセミナーやワークショップを開催。

問合せ先 埼玉県産業技術総合センター

TEL 048-265-1420

県の情報

**ネイチャーポジティブ、興味はあるけど
何から始めたら？ そんな皆様へ、
埼玉県が強力バックアップ！**
<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0508/npbunkakai.html>



「ネイチャーポジティブ(自然再興)」とは、生物多様性の損失に歯止めをかけ、回復へと反転させることで、この数年間、世界的な注目を集めている概念です。県では、ネイチャーポジティブの実現に向けて、行政、企業、民間団体が一体となって取り組むため、埼玉県SDGs官民連携プラットフォーム内に「ネイチャーポジティブ推進分科会」を今年度に新たに設置しました。

「まずは情報収集をしたい」「他社の事例を知りたい」「保全活動を行いたい」など、希望に応じた活動ができます。自然資本の保全を取り込んだ経営、ネイチャーポジティブ経営へ取り組んでみませんか？

費用 入会無料

問合せ先 埼玉県環境部 みどり自然課

TEL 048-830-3146



楓木芸舎

かえでもくげいしゃ
楓木芸舎

上江 智之 さん

創業のきっかけは？

家具職人として、さまざまな仕事を経験する中で、幼少期から好きだったものづくりを仕事にしたい、独立するなら家具づくりをしたいと思っていました。職人肌で経営の知識はなかったので、創業・ベンチャー支援センター埼玉に相談しながら、「100年生きた木から100年生きる家具を…」をモットーに、住まい空間をつくる職人集団の家具工房を創業しました。

事業内容は？

個人、一般、事業所を問わず、特注家具、建具、什器、造作木工を製作しています。受注販売が基本で、量販店にはできない小回りの利いたサービスを展開しています。自然素材と再生素材の共存を理念とし、使いやすく飽きのこないデザインや、木の特性を生かした家具づくりを目指しています。また、地元の魅力再発見プロジェクトの「小川まちゼミ」にて講座を開催するなど、地域貢献にも取り組んでいます。

今後の展開・夢は？

これまで培った技術を生かし、オリジナル家具の販売とともに「楓木芸舎」というブランドを確立させていきたいです。ブランド価値を高めるため、コンペティション（競技会）へは毎年出品しています。新しいデザインや機能を研究しながら、自分の手でつくることにこだわり、使う人の暮らしに寄り添う家具を届けていきたいです。また、家具づくりの幅を広げるため、法人化や建設業許可の取得も視野に入れています。



上江 智之（かみえ ともゆき）さん（59）

1966年埼玉県生まれ。幼少期からものづくりや絵を描くことが好きで、建具職人、工場、設計、美術教員など、さまざまな仕事に携わる。家具職人としての長年の経験を生かし、55歳で独立。小川町に工房を構え、現在は3名のスタッフとともに、手作業を大切にしながら暮らしに寄り添う家具づくりに励んでいる。

楓木芸舎 <https://www.instagram.com/kaedemokugeisha>

小川町増尾516-7

創業 2021年3月 TEL 0493-81-4457

従業員数 3名

事業内容 家具・店舗什器の製作販売



特に力を入れている椅子づくり。座り心地やデザイン、素材にこだわり、一脚ずつ丁寧に仕上げる



施工事例。カウンター、棚、テーブル、ベンチ、本棚、メニューボード、シンク等の内装建具を製作



コンペティションへ出品したラジアルスツール（左）、ラジアルチェア



2024「小川まちゼミ」にて、コッパマリimbaとウインドチャイムをつくる講座を開催

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. 51

(株) FAR EAST



世界のビールの歴史を醸し出し、文化を現し伝える

ドライフルーツやナッツなどを輸入販売する貿易業の当社が、地元飯能市内の方や市外からの方たちのコミュニティの場として食事を提供するレストランを考え、食の源流をたどる中で地中海料理とアラビア料理をコンセプトに、お酒の源流のビールに着目し、2017年にレストラン&ブルワリーをオープン。貿易会社の強みを生かし、ビール大国のベルギーから直接「麦芽」を輸入でき、世界各地から良質な原料を調達できることが特徴。ビールのスタイルは、はやりのIPAなどではなく、歴史的なクラシックビールを重視し、「歴史が映り 文化が薫る」をコンセプトに、食事・料理と合わせやすいビールだ。いい原料をいい状態で、いい道具・機械で、いい技術を持った人が、いい環境でつくるこそ、おいしいビールになるのだ。



巨大なタンク並ぶ醸造所内(左)、CARVAAN BREWERY & RESTAURANTでの料理例

世界から厳選した原料でつくるクラフトビール

紀元前6,000年より綿々と途絶えることなく世界の各地で在り続け、時代時代、土地土地のありさまを色濃く映し続けてきたビール。

- 🍷 **アラビアンライム・エール**：エジプト・アレキサンドリアのライムビールの香りと、カルダモンの高貴な香り、そしてモザイクホップのフルーティーな香りが絶妙に合わる、当社が最初に醸造したエキゾチックで洗練されたゴールデン・エール（写真一番左）
- 🍷 **アンデスカカオ・スタウト**：アンデス山麓で実るカカオ豆のチョコレートを思わせる甘い香りと、ローストしたモルトの焙煎香が調和するアロマティックな黒ビール（同二番目）
- 🍷 **CARVAANベルジャンホワイト**：エジプト産コリアンダーと飯能産の山地で実る柚子ピールが香る小麦ビール。ほのかに香るスパイスが爽やかな余韻を残す（同三番目）
- 🍷 **スペルト・ヴァイツェン**：古代小麦のスペルトの味わいと柔らかい口当たりにきめ細かい泡、酵母由来のバナナのようなフルーティーな香りを持つ、伝統の小麦ビール（同一番右）



「クラフトビール以外に、『東方ノ三賢人』というジン、『アッパバーン』というスピリッツもつくっています。また、ワイン用のブドウ栽培を始めていて、ゆくゆくはワインづくりもしていきたいです」と語る醸造・蒸留責任者の木村 栄氏



株式会社FAR EAST

<https://fareastinc.co.jp>



飯能市大河原32-1 Tel 042-973-2060

代表者 代表取締役 佐々木 敏行 氏

醸造・蒸留責任者 木村 栄 氏

創業 1994年 資本金 2,000万円 従業員数 183名

事業内容 食品の輸出入・販売、酒類製造・販売、飲食店経営（ほか）

購入方法 店頭、オンラインショップ等 <https://fareastbazaar.net>

CARVAAN BREWERY & RESTAURANT 飯能本店

営業日時 ランチ11:30～15:30、ディナー 17:00～21:00（土22:00）

営業時間は日により異なる場合あり（定休日 水曜日）

アクセス 西武線飯能駅から徒歩10分 Tel 042-973-7000



● 読者プレゼント実施中！

FAR EASTのアラビアンライム・エール、アンデスカカオ・スタウト、CARVAANベルジャンホワイト、スペルト・ヴァイツェンをセットにして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12月号FAR EASTを希望」を記載の上、so-dan@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、12月25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。



● 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>



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



ビジネス創造拠点

課題の解決「ソリューション」から
ビジネスの創造「クリエーション」へ



**ビジネスマッチング、スタートアップ支援、人に関する
お悩みなど、お客さまの様々なニーズをトータルサポート**

ビジネスプラザは、りそなグループの共通プラットフォームとして、事業者や地域社会の皆さまが抱える
様々な課題を解決し、新たなビジネスへと発展していくための情報発信・交流拠点です。



りそなグループの法人取引先全国
約50万社とのビジネスマッチング・
商談会を通じて販路拡大を支援



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



資金だけでなく、ビジネスマッチング・
商談会などのソリューションでIPO
まで伴走支援

まずはお客さまの「お困りごとやお悩み」をお聞かせ下さい！

お客さまの“こまりごと”を解決するお手伝い！



〒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](#)



R 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。

