

アクセス埼玉

ACCESS SAITAMA

8

2025.AUGUST
NO.341

特集

構造的人材難を勝ち抜く中小企業の人材戦略
～採用・定着・育成の取り組み方～

リーダー☆インタビュー

100年続くクロスメディア総合提案カンパニーを目指す！
株式会社デジタルベリー




株式会社デジタルベリーの赤羽根康男社長（2列目中央）と従業員の皆さん

特集	1
構造的人材難を勝ち抜く中小企業の人材戦略 ～採用・定着・育成の取り組み方～	
特集見たらプラスワン！	7
人“財”育成は産業振興公社におまかせください！	
リーダー☆インタビュー	8
株式会社デジタルベリー 代表取締役 赤羽根 康男 氏 100年続くクロスメディア総合提案カンパニーを目指す！	
公社会員紹介	10
キンキメタル産業(株) 大東ハウス(株) (株)World.Human.Support (公財)名古屋産業振興公社	
わが社のイチオシ	12
(株)T A C	
簡単導入！ 業務効率化に役立つツール	13
第5回 大量データも一瞬整形！ Excel/パワークエリ活用術	
改善っておもしろい！【応用編】	14
第5回 いくつつくるのが正しいか？ の新しい答え	
サーキュラーエコノミー便り	15
サーキュラーエコノミー（CE）：競走馬蹄鉄の循環利用	
これだけは知りたい！ 税金の知識Q & A	16
中小企業・小規模企業者の定義	
トピックス	17
令和7年度 埼玉県副業・兼業人材活用促進事業補助金のご案内	
information	18
○大規模展示会（in東京ビッグサイト）特設ブースへの共同出展企業募集中 ○金属3Dプリンターを活用した先端材料セミナー ○BCP（事業継続計画）セミナー ○九都県市が連携した中小企業の持続的な賃上げ実現に向けた価格転嫁の円滑化の取り組み	
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	19
HILL PINE'S ESPRESSO 松岡 博史さん	
埼玉の造り手	20
Vol.47 「団地キッチン」 田島（日本総合住生活株）	

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

サービス分野

- ・調理補助
- ・品出し、接客、レジ

専門・技術分野

- ・保育補助
- ・介護補助

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) 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

構造的人材難を勝ち抜く中小企業の人材戦略 ～採用・定着・育成の取り組み方～

株式会社クオリティ・オブ・ライフ
代表取締役 原 正紀



1. 競争に勝つ中小企業の人材獲得

今の日本企業は、未曾有の経営環境変化にさらされています。人口減少は想定以上のスピードで進展しており、それにより国内市場の縮小と労働供給制約社会到来という、企業の存続そのものを揺るがすような長期的かつ全体的な課題となってきました。加えてデジタル化やネットワーク化、脱炭素化など世界的潮流への対応、Z世代など若手人材のキャリア観や価値観の劇的な変化などの要素が、企業経営に大きな変革を迫っています。国の施策でも人材関係が中心となっており、リスクリング支援や労働移動の円滑化を「新しい資本主義」の柱に掲げ、人材流動化を後押ししています。そのような環境下で転職サイトへの登録者数は増加の一途をたどり、もはや長期雇用が前提ではない時代の到来を明確に示しています。

このような環境下で多くの中小企業は、人材が採れない、採っても定着しない、定着しても成長・活躍しない、という三重の悩みを抱えています

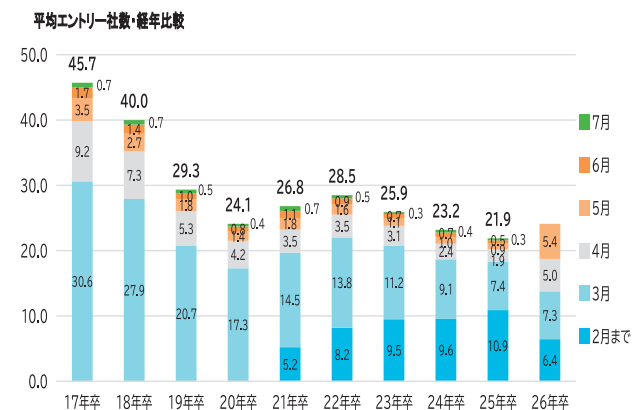
図表1 人材活用の要素



人材活用への企業の悩み
①人材が採れない
②採っても定着しない
③定着しても成長・活躍しない

(図表1：人材活用の要素)。しかし、この構造的な困難は見方を変えれば、旧来の経営スタイルから脱却し企業変革を断行する好機ともいえます。人材は単なる経営資源ではなく、その価値を最大限に引き出し企業価値向上につなげるべき資本、つまり人的資本であるという認識が企業経営に不可欠になってきました。構造的な人材難という荒波を中小企業が乗り越えるための、持続的成長への人材戦略について、人材採用・定着・育成の側面と人材戦略から、最新の動向や手法を踏まえて解説します。人材確保において重要なのは、自社の

図表2 エントリー数の推移



マイナビ2026年卒大学生キャリア意向調査

置かれた状況を客観的に分析・把握して、独自の魅力を発信して的確なターゲットに届ける、採用マーケティングの視点です。

待ちの採用から攻めの採用へ

かつてのように求人票や求人広告を出して応募を待つだけの「待ちの採用手法」は、もはや限界を迎えています。学生の平均エントリー社数は明確に減少傾向にあり（図表2：エントリー数の推移）、就職活動の形式が変わりつつあることが分かります。企業は自ら求める人材を探し出し直接アプローチする、「攻めの採用手法」へと転換する必要がありますが、その具体的な手段としては主として以下のような方法が挙げられます（図表3：採用手法の進化）。

採用ブランディングとオウンドメディアの活用：自社のウェブサイトやSNSアカウントといったオウンドメディア（自社で保有するメディア）を活用し、企業理念や事業内容や働く社員のリアルな姿を発信することで、企業の魅力を最大限に伝えることができます。それにより自社の価値観に共感する、求める人材の獲得が期待できます。採用サイトは情報掲載量に制限がなく、動画なども活用できるため、求職者の疑問や不安を解消しミスマッチを防ぐ効果も高くなります。

若年層の情報収集ツールであるSNSの活用：SNSは中小企業の採用にとって、強力な武器とな

図表3 採用手法の進化

従来型	求人票（公共・教育）	ハローワークなど公共機関、自治体の採用支援機関、大学・短大・高校などへの求人票による採用。
	求人媒体（ネット・紙）	民間人材会社が運営するインターネットやSNSの採用プラットフォームやアナログ求人媒体での採用。
	マッチングイベント	合同説明会などの企業と応募者をマッチングするリアルやオンラインでのイベントに参加する採用。
	人材紹介・派遣	人材紹介や人材派遣の許可企業との契約での採用・派遣・業務委託等による人材の確保。
進化型	データベース（スカウト）採用	既存のデータベース等より企業が自ら求める人材を探し出し、直接アプローチを行う採用手法。
	ソーシャルネット採用	SNSを通じて発信する情報を利用して行う採用手法、双方向で求職者の情報収集ができる。
	オウンドメディア採用	自社が保有・管理する（Owned）メディア（企業サイト、SNSアカウントなどを活用した採用活動）。
	リファラル採用	経営者や社員の人脉ネットワークを活用し、友人や元同僚を紹介・推薦してもらう採用手法。

ります。X（旧Twitter）はリアルタイム性と拡散力に優れ、説明会情報などを迅速に伝えられます。Instagramは写真や動画で職場の雰囲気や社員の様子を視覚的に伝えやすいという特徴があります。TikTokは若年層に人気のプラットフォームで、エンタメ性の高いコンテンツで企業の魅力を伝えることができます。

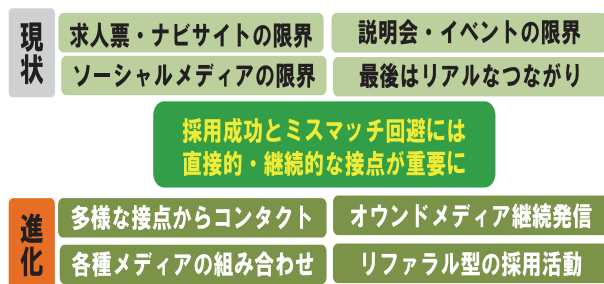
リファラル採用の推進：社員や経営者の人脈を通じて人材を紹介・推薦してもらうリファラル採用は、コストを抑えられるだけでなく、企業文化にフィットした人材を獲得しやすく、定着率向上も期待できる非常に有効な手法です。

Z世代の心をつかむ魅力の創出

Z世代といわれる近年の若者世代が企業を選ぶ際に重視するポイントは変化しており、給与や安定性に加え、成長できる環境、社員の人間関係の良さ、福利厚生の充実などが上位を占めています。成長できる環境は若者のキャリア自律への意識の高まりを示唆していますが、このような価値観を持つ若者に選ばれるためには、大企業にはない中小企業ならではの魅力を打ち出すことが不可欠になります。中小企業の魅力には以下のような要素が挙げられます。

独自の技術力と経営者との近さ：中小企業には世界トップシェア製品や独自技術を持つ、隠れた優良企業も数多く存在します。経営者との距離が近

図表4 タッチポイント戦略



く会社全体の仕事が見え、自らの仕事が会社に与える影響をダイレクトに感じられる点は、大きなやりがいにつながります。

成長機会と責任ある仕事：若いうちから責任ある仕事を任され、幅広い業務を経験できる環境は、スピーディーな成長を望むZ世代の人材にとって魅力的です。

柔軟な働き方とユニークな制度：ワークライフバランスを重視する傾向は年々強まっています。テレワークやフレックスタイムはもちろん、企業理念を反映したユニークな福利厚生制度なども、他社との強力な差別化要因となります。

理念やビジョンへの共感：企業理念に共感できるかどうか、企業選びの重要なポイントとなっています。中小企業ならではの明確なミッションをSNSで発信し、その想いに共感する優秀な学生を全国から集めている企業もあります。

重要なのは魅力を企業からの視点で一方的に伝えるだけでなく、応募者の視点を意識して面接や説明会といった人的接触の場で、対話を通じて相互理解を深めることです。応募者の志望度が高まるタイミングは企業訪問や面接であり、直接的な人的接点（タッチポイント）がますます重要になっています（図表4：タッチポイント戦略）。

2. 人材への投資と人的資本の考え方

採用した人材の価値を最大限に引き出し、企業

図表5 エンゲージメント12の質問

エンゲージメントを図る12の質問（ギャラップ社）

ギャラップ社の「Q12」	
Q1.	私は仕事の上で、自分が何を期待されているのかわかっている
Q2.	私は自分がきちんと仕事をするために必要なリソースや設備を持っている
Q3.	私は仕事をする上で、自分の最も得意なことをする機会が毎日ある
Q4.	この1週間の間に、良い仕事をしていると褒められたり、認められたりした
Q5.	上司あるいは職場の誰かが、自分を一人の人間として気遣ってくれていると感じる
Q6.	仕事上で、自分の成長を後押ししてくれる人がある
Q7.	仕事上で、自分の意見が取り入れられているように思われる
Q8.	会社が掲げているミッションや目的は、自分の仕事に重要なものと感じさせてくれる
Q9.	会社の同僚は、質の高い仕事をするよう真剣に取り組んでいる
Q10.	仕事上で最高の友人と呼べる人がいる
Q11.	この半年間に職場の誰かが私の仕事の成長度合いについて話してくれたことがある
Q12.	私はこの1年の間に、仕事上で学び成長する機会を持った

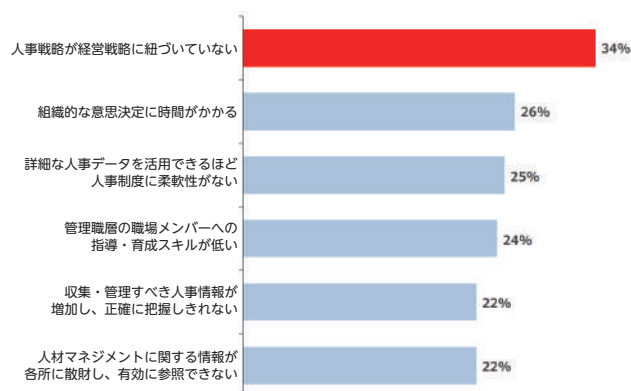
の持続的な成長につなげるためには、人材をコストではなく資本として捉える「人的資本経営」の視点が不可欠です。かつて日本の競争力を支えた日本型雇用システムはその限界を露呈しており、日本企業の従業員エンゲージメントは世界でも低水準で、企業と個人の成長が連動していない状況がうかがえます（図表5：エンゲージメント12の質問）。

投資家の視点は大きく変化しており、企業価値向上において最も重視すべきは人材投資である、と考える投資家が大多数を占める一方で、企業側の意識は依然として低いというギャップが存在します。このギャップを埋め、非財務情報である人的資本への取り組みを可視化し、応募者やステークホルダーに適切に開示していくことが、今後の企業経営において極めて重要となります。投資家だけでなく応募者も企業の人的投資には関心が強くなっています。さらにこれは大企業に限った話ではなく、一人一人のパフォーマンスが企業全体の業績に直結する中小企業にこそ、人的資本経営の考え方が強く求められるのです。

経営戦略と人材戦略の連動

人的資本経営の核心は経営戦略と人材戦略を連動させることにありますが、多くの日本企業は、人事戦略が経営戦略にひも付いていないことを課題として認識しています（図表6：人事マネジメ

図表6 人事マネジメントの課題



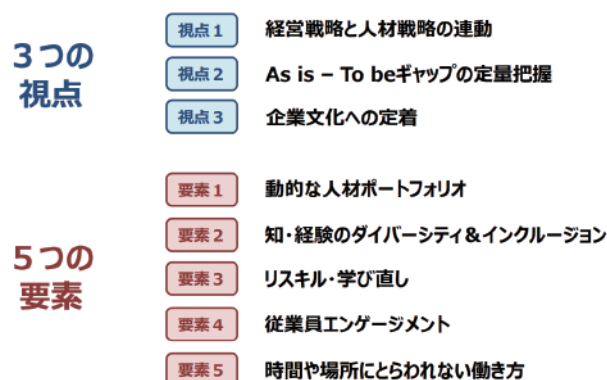
(出所) パーソナル総合研究所「タレント・マネジメントに関する実態調査」
(HITO REPORT 2019 年 10 月号) を基に経済産業省が作成

ントの課題)。課題克服の第一歩として、経営トップが自社の経営課題を明確にして解決に向けて、どのような人材が、いつまでに、何人必要かというTo be (あるべき姿) を描き、As is (現状) とのギャップを定量的に把握することが重要です。そのギャップを埋めるための具体的な打ち手としては、動的な人材ポートフォリオの計画、ダイバーシティ&インクルージョン、リスキル・学び直し、従業員エンゲージメントの向上、時間や場所にとらわれない働き方という五つの要素に取り組むことが中小企業にとっても重要な施策です。そしてそれは個別に実行するのではなく、経営戦略と連動した一貫したストーリーとして構築されて、初めて最大の効果を発揮するものです(図表7：人的資本経営のフレーム)。

3. 人材育成・定着の促進

構造的な人材難の時代においては採用した人材をいかに育成し、組織に定着させるかが企業の生命線を左右するともいえます。人材活用の要は人材育成であり、その鍵を握るのが人材定着とコミュニケーションです。新入社員ができるだけ早く組織になじみ、本来の能力を発揮して活躍できるようになるまでの一連のプロセスをオンボーディングと呼びますが、重要なのは入社後に後追いで対応するのではなく、以下のように入社前から計

図表7 人的資本経営のフレーム



画的に準備を進めることです(図表8：オンボーディング)。以下のような施策が定着・育成に重要な対応になります。

入社前の準備：できるだけ早期に会社の雰囲気を与え不安を軽減すること。

入社初日：歓迎の意を伝え社内を案内し関係者を紹介する。特に人事、経営陣、現場マネージャーが連携し、企業の方向性や期待する役割について丁寧に説明する場を設けること。

配属後のフォロー：OJTを計画的に開始するとともに、定期的な面談を実施し課題や不安を早期に把握・解決すること。

計画的なOJTの推進：育成目標、内容、期間を明確にしたOJT計画を立て、「見せる→やらせる→任せる」というプロセスを通じて、責任と権限を与えながら成長を支援すること。

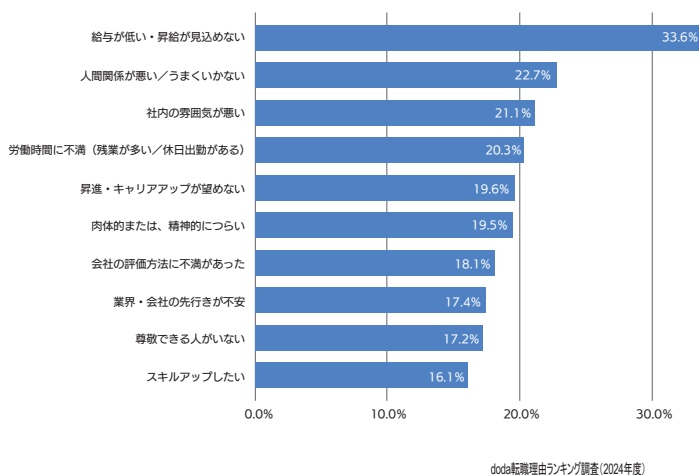
メンター制度の導入：業務指導を行うOJT担当者とは別に、年齢の近い先輩社員などが精神的な

図表8 オンボーディング

できるだけ早く組織になじみ、
戦力となるように行う取り組み。

- ・方向性の確認(理念・ビジョン・目的 等)
- ・企業の理解(働き方、風土、価値観 等)
- ・人間関係の構築(紹介、自己開示、交流 等)
- ・情報の共有(仕事、職場、会社生活関係 等)
- ・チーム化(協働、意見交換、相互理解 等)
- ・動機づけ(キャリアパス、承認、育成 等)
- ・問題解決(面談、メンター、サーベイ 等)

図表9 転職理由ランキング



サポートを行うメンター制度は、新入社員の不安を和らげ、早期離職防止に大きな効果を発揮する。

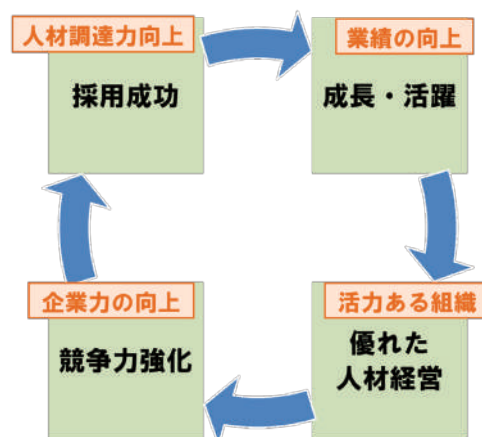
育成と学習の支援：デジタル化などの環境変化に対応するため、企業は従業員の自律的な学びを積極的に支援する必要あり。公的な人材開発支援助成金など、企業の取り組みを後押しする制度の戦略的な活用も有効。

キャリアパスの提示と対話：社内での成長の道筋を示すキャリアパスを提示し、上司との1 on 1 ミーティングなどを通じて定期的にすり合わせを行うことは、社員の学習意欲とエンゲージメントを高める上で欠かせない。

辞めない組織のエンゲージメント向上策

この会社で働き続けたいと感じるためにはエンゲージメントの向上が重要で、働きがいのある職場環境、特に良好な人間関係と公正な評価が不可欠です。心理的安全性の確保はチームの誰もが気兼ねなく発言でき、本来の自分を安心してさらけ出せる状態を指しますが、心理的安全性の高い職場では、失敗を恐れずに挑戦する文化が育まれ、組織全体の生産性が向上します。またエンゲージメントの測定と向上において、定期的に従業員のエンゲージメントを測定し、その結果に基づいて課題を改善していくサイクルが重要です。エンゲージメントサーベイの結果が芳しくない社員に対

図表10 人材活用の好循環



し、社内ヘッドハンターが対話を行い、必要に応じて異動を提案することで個人の成長と組織の活性化を両立させている会社もあります。

また離職理由については、処遇に次いで人間関係や風土、昇進や評価への不満などが挙げられます(図表9：転職理由ランキング)。従業員が評価に不満を感じる最大の理由は、評価基準やプロセスが曖昧・不透明であることです。評価基準を明確化し内容を全社員に開示すること、そして評価結果を一方向的に通告するのではなく対話を通じてフィードバックを行うことが、納得感を醸成しモチベーションを高める上で重要となります。

4. 人材戦略の在り方

これまで見てきた採用・育成・定着の各施策は、それぞれが独立して機能するものではありません。これらを統合し経営戦略とダイナミックに連動させることで、初めて持続的な競争優位につながる「人材戦略」となります。優れた人材戦略は、採用・育成・定着が互いに連携し、好循環を生み出しています(図表10：人材活用の好循環)。そのためには以下のような要素が重要になります。

採用の成功：戦略的な採用活動により、自社にフィットした意欲の高い人材を獲得する。

成長と活躍：オンボーディングや計画的な育成により、その人材が早期に能力を発揮し、活躍する。

※エンゲージメントサーベイ：従業員の会社や仕事に対する熱意や愛着、貢献意欲などを測定するための調査

定着と組織活力：公正な評価や働きがいのある環境が定着を促し、組織全体の活力を高める。

業績向上と企業力強化：活性化した組織は高いパフォーマンスを発揮し、業績向上、ひいては企業力全体の強化につながる。

人材調達力の向上：魅力的な組織となり、社員が生き生きと働く姿が新たな人材を引きつけ、採用競争力がさらに向上する。

好循環のサイクルを回し続ける

このサイクルを回し続けることが、人材活用の継続的なレベルアップにつながります。その成功へのポイントは、自社に合った独自の人材戦略の立案と実行です。すべての企業に当てはまる万能の戦略は存在せず、重要なのは自社の経営課題、事業フェーズ、企業文化に合った独自の人材戦略を主体的に構築することです。そのためには以下のようなプロセスで行うことが効果的です。

現状分析と課題の特定：自社の採用・育成・定着における現状を客観的に把握することから始めます。退職者インタビューや残った同僚へのヒアリングを通じて、退職の真の理由を探ることは、組織の課題を明らかにする上で極めて有効です。

戦略オプションの検討：課題が明確になったら、その解決に向けた打ち手を検討します。外部の専門家やアウトソーシングサービスを戦略的に活用することも有効な選択肢となります。

P D C A サイクルの実践：人材戦略は一度立てて終わりではなく、Plan(計画)→Do(実行)→Check(評価)→Action(改善)という基本的なサイクルを回し続け、常に効果を測定し改善していくことが成功の鍵となります。

5. まとめ

日本が直面する構造的な人材難は、これまでのような一時的な逆風ではなく、企業経営の前提となる長期的な環境変化です。厳しい時代を中小企業が勝ち抜くためには、旧来の雇用慣行や場当たり

的な人事管理から脱却し、経営戦略と一体となった長期的かつ一貫性のある人材戦略を構築・実行することが重要です。それに対して本稿で解説した要点のまとめは以下の通りです。

人材活用の好循環を目指す：人材活用とは、採用・定着・育成であるという流れであることを理解して、自社内において好循環を生み出すことを目指して活動すること。

攻めの採用への転換：採用を成功させるためには待つだけでなく、SNSやリファラル採用などを駆使し、自社の「独自性」や「理念」に共感する人材を積極的に探し引きつけること。

人材活用の肝は人材育成：採用した人材が定着し活躍するためには人材育成が肝になる。埼玉県産業振興公社では採用の相談対応に加えて、企業の要望に合わせた多岐にわたるテーマの研修を開催しており、積極的な活用をお薦めしたい。

人的資本経営の実践：人材をコストではなく「資本」と捉え、その価値を最大化するための投資(育成・環境整備)を惜しまないこと。

エンゲージメントと定着の重視：採用と同等以上に入社後の育成と定着に注力し、心理的安全性の高い職場環境と、公正で納得感のある評価制度を基盤とすること。

戦略の一貫性と継続性：採用・育成・定着の施策を、経営戦略と連動した人材戦略を一貫したストーリーとして設計し、P D C A サイクルを回しながら継続的に改善していくこと。

重要なことは表面的なトレンドに飛びつくのではなく、自社のあるべき姿と真摯^{しんし}に向き合い、自社ならではの魅力を定義し、それを全社一丸となって体現し発信し続けることです。変革の道のりは決して平坦ではありませんが、この構造的困難な状況において自社を根本から見つめ直し、未来に向けて飛躍するための好機と捉えることができるかどうか。それがこれからの時代を生き抜く中小企業の分岐点であり、自社なりの人材戦略で乗り切っていただければ幸いです。



埼玉県産業振興公社では、中小企業の「人材育成」を支援するため、経営環境の変化に対応できるよう企業ニーズに対応した多様な研修を実施しています。ぜひ、ご利用ください。

1 豊富なラインアップ

階層別研修のほか、人事・経理、営業力強化、生産管理、現場改善、品質管理、機械実技訓練、デジタルスキルアップ、コミュニケーション、コンプライアンスなど、幅広いラインアップの講座をご用意。

「通信教育講座」での資格取得もサポートしています！

2 受講しやすい料金と自慢の講師陣！

経験豊富な講師陣による研修を、公的機関ならではの低価格で実施しています。

(例) 1日研修 会員：9,900円 一般：14,300円

3 オーダーメイド研修も可能！

事前にヒアリングを行い、日程、カリキュラム、会場などご要望に合わせて実施する研修です。

(例) 1開催／6時間：約50名まで

会員：198,000円 一般：242,000円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087

階層別研修

新入社員から経営幹部まで幅広い研修をご用意しております。

新入・若手社員向け	中堅社員向け	管理職向け	経営者・経営幹部向け
<ul style="list-style-type: none"> ◇新入社員研修 ◇フォローアップ研修 ◇パワーアップ研修 	<ul style="list-style-type: none"> ◇中堅社員に必須の「スキル」向上研修（基本・応用） ◇管理職候補育成研修 	<ul style="list-style-type: none"> ◇新任管理監督者研修 ◇プロジェクトマネジメント研修 ◇若手が定着する組織づくり研修 	<ul style="list-style-type: none"> ◇経営者向け研修（離職防止、健康経営、技能伝承と多能工化） ◇経営幹部研修

部門別研修

各部門に必要なスキルを習得できます。

総務・人事部門向け	営業・販売部門向け	デジタルスキルアップ
人事・労務・法務 <ul style="list-style-type: none"> ◇“はじめての総務・人事”実務者研修 ◇契約書のポイント研修（基本・応用） ◇労務管理研修 財務・会計 <ul style="list-style-type: none"> ◇“はじめての経理”実務者研修 ◇“はじめての決算書”の見方研修 ◇損益分岐点からはじめる利益計画・資金計画研修 	営業・マーケティング <ul style="list-style-type: none"> ◇営業担当者・管理者研修 ◇商談成功のポイント研修 ◇マーケティング基礎研修 	ビジネスソフト活用 <ul style="list-style-type: none"> ◇Excel講座（基礎・応用） ◇PowerPoint講座 ホームページ活用 <ul style="list-style-type: none"> ◇WordPress基礎講座 ◇プログラミング入門講座 業務効率化&営業力向上 <ul style="list-style-type: none"> ◇対話型生成AI活用講座 ◇PowerAutomate業務自動化講座
生産部門向け		
生産管理 <ul style="list-style-type: none"> ◇生産管理研修（入門・基礎・実践） ◇製造現場リーダー育成研修 現場改善 <ul style="list-style-type: none"> ◇現場改善研修（入門・基礎・実践） ◇5S定着化研修 	品質管理 <ul style="list-style-type: none"> ◇品質管理研修（入門・基礎・実践） ◇学び直そう！QC手法研修 安全・保全 <ul style="list-style-type: none"> ◇製造現場の安全対策研修 ◇ヒューマンエラー防止研修 ◇設備の自主保全研修 	購買管理 <ul style="list-style-type: none"> ◇“はじめての購買・外注”実務者研修 ◇調達管理研修 機械実技訓練 （県立高等技術専門学校） <ul style="list-style-type: none"> ◇SolidWorks基礎研修 ◇PLC制御基礎研修
全部門共通		
<ul style="list-style-type: none"> ◇タイム・マネジメント研修 ◇職場のコミュニケーション活性化研修 ◇ロジカルシンキング研修 ◇アイデア発想力研修 ◇ハラスメント研修 ◇なぜなぜ分析研修 ◇ISO14001(基礎・内部環境監査員養成) ◇ISO9001(基礎・内部監査員養成) 		

最新情報をお届けします！

@kensyu.saitama

研修の申し込みページ

研修パンフレットのダウンロードは
こちら



Facebook



Instagram





Digital Berry

株式会社デジタルベリー

代表取締役

あかばね やすお

赤羽根 康男 氏



「会社は成長を続けることが大切。創業からの20期連続増収をこの先も続け、100年企業を目指したい」と話す赤羽根社長

株式会社デジタルベリー



所在地 さいたま市中央区新都心11-2
ランド・アクシス・タワー19階
代表者 代表取締役 赤羽根 康男 氏
事業内容 クロスメディア総合提案、ホームページ制作、デジタルカタログ制作、印刷物制作 等
資本金 1億円 従業員数 23名
TEL 048-753-9255
<https://www.d-berry.jp>



製造業専門のホームページ制作・クロスメディア提案で業績を伸ばしている創業者でもある同社の赤羽根社長に話を伺いました。

★創業のきっかけと貴社の概要について、教えてください。

赤羽根 創業のきっかけは、学生時代にタイで知り合った先輩の起業の夢を聞いて、その生き方に感銘を受け、自分もゆくゆくは起業したいと思うようになりました。大学卒業後は、大手商社に就職し、営業・商品企画を経験した後、2004年にレンタルオフィスを借り、一人で起業しました。

現在は、ホームページ制作を中心に、デジタルカタログ、印刷物、動画、テレビCMなど、お客様の課題に合わせた「クロスメディア総合提案」を行い、中小企業の情報発信や集客、採用のお手伝いをしています。

★「製造業ドットコム」について教えてください。

赤羽根 私たちは製造業に特化したホームページ

制作サービスを展開し、製品や技術の発信、集客、採用支援に取り組んでいます。製造業の多くは部品や技術といった「見えにくい価値」を扱っており、情報発信に苦手意識を持つ経営者も少なくありません。そんな企業の課題を、私たちは一緒に考え、最適なデジタル戦略で解決しています。これまで350社と取引を重ね、「サイトからのお問い合わせ数が5倍になった」とか「採用の応募が増えた」など、うれしい声をいただいています。「製造業ドットコム」サイトでは、製造業がホームページを制作する際のコツや導入事例も紹介しています。

また、企業同士のマッチングや採用につながる取り組みとして、バーチャル展示会を開催しています。参加企業はまだ少ないですが、今年中には50社ぐらいまで増える見込みです。

★テレビ番組に制作協力されているそうですね。

赤羽根 はい。テレビ埼玉さんの「ググっと！製造業」という番組で、1月から3月の期間限定で

100年続くクロスメディア総合提案カンパニーを目指す！



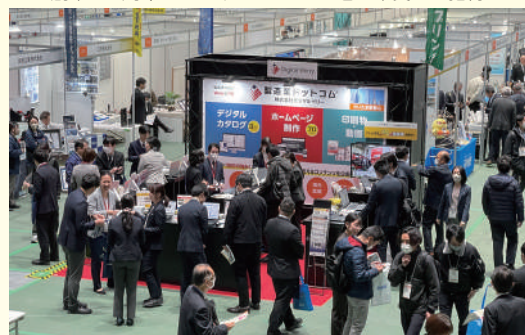
製造業に特化したPR支援「製造業ドットコム」



製造現場を取材し魅力を発信するテレビ番組（制作協力）



創業 20 周年パーティーでは 300 名の来賓をご招待



彩の国ビジネスアリーナに毎年出展

毎週15分(21:45～22:00)放送しています。工場の中など製造現場や働く人にスポットを当て、企業の魅力を広く紹介しています。多くの人に製造業にもっと親しみを持っていただきたいという気持ちで始めましたが、出演企業にとっては自社の情報発信につながるほか、自分が働く会社がテレビに出ることや、自分の子どもたちに働く姿を見せられることで社員のモチベーションも上がると好評です。来年も1月からシーズン3が放送予定です。

★「彩の国ビジネスアリーナ」に毎年出展されますね。

赤羽根 そうですね。2008年から16年連続で出展しております。毎年、会場入り口付近に赤色のブースで出展し、ホームページ制作サービスをご案内しています。埼玉県内の企業、金融機関、学校関係などたくさんの方にお会いできる貴重な展示会ですので、今後も出展を続けていきたいと思っています。

★20周年パーティーは盛大だったそうですね。

赤羽根 2024年に20周年を迎え、お客様や支援機関の皆様など、300人もの方にご出席いただきました。この20年間、お客様や地域の皆様方との信頼関係構築を大切にしてきました。その姿勢を評価いただき、良い関係が築けたことで、これだけたくさんの方にご出席いただけたと思います。

★今後の展開・抱負は

赤羽根 「製造業ドットコム」の認知度をさらに高め、日本中の製造業にとって欠かせない存在となることを目指すとともに、創業から継続してきた「20期連続増収・経常黒字」を今後も続けて安定的に成長していきたいです。

また、2024年4月から埼玉大学オープンイノベーションセンターの客員教授に就任し、アントレプレナーシップ教育にも力を入れ、未来の起業家育成にも挑戦中です。自分自身が一人で起業してから成長してきた経験を伝えることで、埼玉県から多くの起業家が育っていくとうれしいです。

(敬称略)

キンキメタル産業株式会社

金属の未来をリファイン。

本社：大阪府大阪市西淀川区佃
4-6-22

熊谷工場：熊谷市三ヶ尻 5420
TEL（熊谷工場）048-532-6811
資本金 1,000 万円
従業員数 25 名

■事業内容

- レアメタル含有再生塊製造
- 非鉄金属マスターメタル製造
- 特殊鋼スクラップ買取・販売
- 特殊鋼材料・合金鉄等販売
- 特殊鋼加工品・鍛造品等販売



<https://kinkimetal.co.jp>

■ 1952 年創業。お客様から提供いただいた特殊鋼スクラップを廃棄物ではなく大切な資源として扱い、有用な希少元素（レアメタル）を可能な限り生産の現場に還元する「金属リファイン」に取り組んでいます。長年培ってきた金属溶解の技術をベースに、金属スクラップを「リファイン」し、再生資源にすることで金属リサイクルの可能性を広げ、資源循環の一翼を担っていきます。



 KINKIMETAL
金属の未来をリファイン。



大東ハウス株式会社

昭和46年創立の実績！お客様の幅広いニーズにお応えします

朝霞本店：朝霞市田島 1-11-1
TEL 048-456-0047

東京本社：東京都豊島区高松
1-11-16 西池袋フジタビル 6 階
TEL 03-3530-7711

資本金 3,000 万円

従業員数 100 名

■事業内容

- プレハブ・ユニットハウス・簡易トイレのリースと販売
- 事務機器とオフィス家具および電化製品のリース



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

■主として工事現場に設置するプレハブ・ユニットハウスそして事務機器・オフィス家具等のリースを行っています。すべてをワンストップで手配できることが強みです。

東京と埼玉に事務所、工場、物流センターを持ち、関東全域からの注文に対応しています。



 大東ハウス株式会社

株式会社World.Human.Support

即戦力外国人と企業をつなぐ信頼の架け橋

川口市栄町3-4-14
ダイヤピア 1 階B区画
TEL 048-290-8544
資本金 4,000万円
従業員数 5名

■事業内容

- 外国人就労支援に関するコンサルティング業務
- 特定技能における登録支援機関の業務
- 有料・無料職業紹介事業



<https://wh-support.co.jp>

■川口市を拠点に、特定技能外国人材の紹介・支援を行っている会社です。特に、製造業・建設業への紹介・支援では、他社にはない専門的なノウハウを生かして、即戦力化・早期定着につなげています。入国前後の支援から、日本での生活支援、職場への定着まで、母国語対応スタッフと国家資格を有するスタッフが連携し、きめ細かなサポートを行っています。高い専門性と徹底的なサポートを強みに、企業の生産性向上と競争力強化に貢献します。



公益財団法人名古屋産業振興公社

「第13回 中部ライフガード TEC2025 ～防災・減災・危機管理展～」を開催

展示会事業部：

愛知県名古屋市千種区吹上 2-6-3
TEL 052-735-4831
資本金 2 億 1,539 万円
従業員数 100 名

■事業内容

見本市・展示会の開催

第13回 中部ライフガードTEC2025
～防災・減災・危機管理展～



<https://www.lifeguardtec.com>

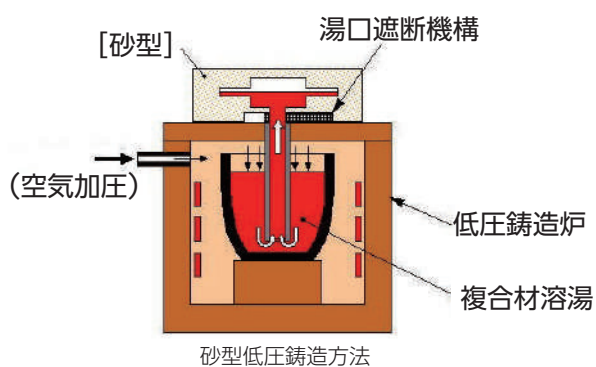
建設技術フェア2025in中部



<https://www.kgf-chubu.com>

■見本市・展示会を開催することにより、流通の促進と経済・技術交流を図り、当地域の産業経済の活性化に寄与することを目的としています。名古屋国際見本市委員会（愛知県、名古屋市、名古屋商工会議所、日本貿易振興機構（JETRO）名古屋貿易情報センター、（公財）名古屋産業振興公社）は、12月4日（木）・12月5日（金）の2日間、「建設技術フェア2025in中部」「第13回 中部ライフガード TEC2025 ～防災・減災・危機管理展～」を同日開催します。幅広い業種・業態の方が来場し、最新の製品や技術・サービスを紹介する展示会です。ご来場をお待ちしております。





軽量高剛性材料“ATHIUM”の紹介

<物性値比較>

カテゴリー	合金種類	密度 g/cm ³	引張強さ (MPa)	伸び (%)	ヤング率 (GPa)
ねずみ 鋳鉄	FC300	7.2	300	-	100
既存 JIS合金	AC4C -T5	2.7	140	3.0	70.0
新材料	MA101	2.9	161	-	95
	ATHIUM -T5	3.0	187	-	103
複合 材料	MMC -30P	2.8	-	-	125
	MMC -40P	2.9	-	-	150

●砂型低圧鋳造方法

型に溶融アルミを低圧で下から上へ比較的低速で注入する方法。緩やかに充填されるので、ピンホールやブロー等の欠陥を少なく抑えられます。一般的には金型を使い気密性の高さから機械部品や自動車部品（シリンダーヘッドやアルミホイール）に用いられます。

●軽量高剛性材料

アルミ鋳物による軽量高剛性材料を紹介します。アルミ新材料(軽量高剛性材料)ATHIUM、MA101では従来のアルミ材料では実現できなかった高い縦弾性係数を有しています。

企業から一言

衰退産業と言われている鋳造業界ですが、TACは新たな製品、技術にチャレンジしていく会社です。「高品質」「高生産性」「高付加価値」なアルミ鋳物製品を、地球環境に配慮した人とロボットで作上げる未来型工場から世界に供給できるTACを目指しております。

所在地 羽生市藤井上組 1375
 代表者 代表取締役 田島 正明 氏
 事業内容 アルミニウム鋳造

資本金 6,000 万円 従業員数 86 名
 TEL 048-563-5221 創業 1968 年
<https://www.tac-casting.com>



第5回 大量データも一瞬整形！ Excelパワークエリ活用術

株式会社ワズ・ワン 代表取締役 古澤 登志美

「毎月届く売り上げデータを、毎回コピーして並べ替えて整えるのが大変で…」こうしたお悩みをよく耳にします。ファイルを開いて、不要な列を削除し、名前順に並べ替える…といった毎月のルーチン作業は、手間もミスも多くなりがちです。

そこで、簡単操作で定型作業をクエリとして保存し、自動化できるExcelパワークエリをご紹介します。

パワークエリとは？

別のファイルにあるデータを取得・整形し、Excelワークシート上に読み込むためのツールです。関数やマクロのような高度なスキルは不要で、ほとんどの操作をクリックだけで実行できます。

パワークエリとは？

- Excelでクエリを扱うための機能
- 作られたクエリは繰り返し利用できる
- クエリとは
 - ・データを取に行く
 - ・データを結合／整形する
 - ・データを読み込む

この操作を記憶させたもの



例えば複数のファイルに分かれたデータを結合する、不要な列や行を削除し使いやすいデータに整える、複数の列の値を結合する、値の形式を整えるなどができ、先月号で学んだピボットテーブルの元データを作成するような場合にも非常に有効です。

これらの操作は一度行えば「クエリ」としてExcelブックに保存され、次回からはワンクリックでその処理を再実行できます。

パワークエリの基本的な使い方

2016以降のExcelにはパワークエリが標準搭載されており、[データ] タブにある[データの取得と変換] グループから、取得したいデータの種類を選択するだけで外部データを取り込みます。

例えば毎月の売り上げデータを、それぞれCSV形式で一つのフォルダに保存している場合、そのフォルダを「ソース」として選択すれば複数のCSV

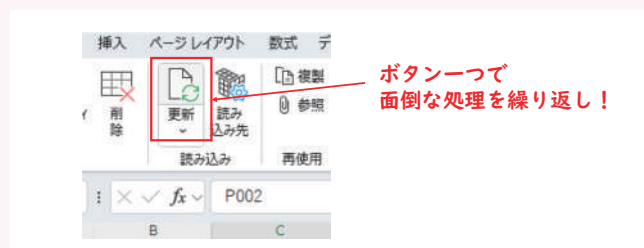
ファイルを一つに結合して取得できます。

取得したデータは、「Power Queryエディター」と呼ばれる画面で編集します。不要な列や行の削除、データ型の変更、列の移動など、基本的な整形作業は初めてでも直感的に行えます。それらの操作一つ一つは「ステップ」として自動的に記録され、次回以降の実行時のために保存されます。

すべての整形作業が終わったら、「閉じて読み込む」を実行すると、整形されたデータがExcelワークシートに読み込まれます。

一瞬で完了する繰り返し作業

新しい月の売り上げデータをCSVファイルで用意したら、ソースとして指定したフォルダに保存し、クエリの「更新」ボタンをクリックするだけで完了です。クエリが再実行され、新たなデータも加えた最新の表がExcel上に読み込まれます。これまで毎月繰り返していた整形作業が一瞬で終わります！



活用のポイント

ソースファイルやフォルダの名前、列の構成などが変更になると、クエリ実行時にエラーとなります。形式が一定であることが重要です。

ただ、万一何か不具合が発生しても、保存されている「ステップ」は簡単に修正できます。マクロや関数に比べてメンテナンスしやすいことも、活用をお勧めしたい理由の一つです。Excelの活用範囲をさらに広げ、生産性向上の強力な武器となるパワークエリ。実際の操作は動画でもご紹介しています。まだあまり知られていない機能ですが、まずは一度その画面を開いてみてください。



YouTube動画
大量のデータを自動集計！
初めてのパワークエリ
<https://youtu.be/vCEc1i6qEzY>

第5回 いくつつくるのが正しいか？の新しい答え

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

前は「原価計算の考え方」をテーマに取り上げ、つくり過ぎのムダや在庫のムダについて、事例をご紹介しました。結果的に在庫にかかるコストが減り、工数やスペースも削減され、利益が増加するという改善効果が得られました。私はこれまでこうした「必要な分だけを、必要な時に、必要なだけつくる」という姿勢を大切に、改善を実行してきました。

ところが先日、私のこうした考え方を聞いたあるマーケティングの専門家の方から、「別の見方もありますよ」と興味深いお話を聞かせていただきました。その方によれば、もし8,000個売れそうだという見通しがある場合でも、あえて7,000個しか生産しないという手法があるとのこと。まず7,000個を早めに売り切り、「完売御礼」と表示する。その上で追加生産をかけて再販売するというのです。私のように在庫を極力減らそうとする考え方では、この場合の追加分は1,000個と考えるかもしれませんが、実際には「買いそびれた！」というお客様の心理が働き、再販売時には3,000個ほど売れることもあるのだと教えてくださいました。私はこの話を聞いて、「なるほど、マーケティングというのはこういうことなのか」と、とても感心しました。実は私は、これまでマーケティングを系統立てて勉強したことがありません。それでも、この話には納得感がありました。なぜなら、私自身が過去に「売り切れ御免」だった商品が再販された際に、今度こそ買おうと衝動的に購入してしまった経験があるからです。こうした心理的な働きは、マーケティングの重要な要素であり、同時に心理学とも深く関係しているのだらうと思いました。

高度経済成長時代の製造業の多くは、「つくれば売れる」と言われた時を経てきました。その時は、上手につくることがこそが勝ち残る条件であり、生産性を高め、原価を下げるのが第一とされてきました。そのため、製造の現場における改善には力を入れてきましたが、逆に「どうすればもっと売れるか」「どうすれば需要を喚起できるか」といった領域には、

あまり踏み込んでこなかった面があるのではないかと感じます。もちろん、販売数量が伸びれば、1個当たりにかかる固定費の負担は軽くなり、原価も下がって利益は増えます。前回ご紹介した工場長の原価計算も、販売実績が伴っていなければ理論上の話でしかありません。こうしたマーケティングの視点を加味すれば、より現実的で正確な原価計算につながり、実現すれば利益が上がるということです。

時代は確実に変わりつつあります。市場の動向も、モノ中心からコト中心へ、供給主導から顧客志向へとシフトしています。マーケットインの発想から、さらに進んでユーザーインの発想へ。製品を売ることから、顧客の体験を届けることへと変化しています。これに加えて、アナログ中心だった仕組みも、デジタル化によって大きく姿を変えています。そんな中で、私たちが「自分は何を知らないのか」に気付かないまま進んでいくのはとても危険です。だからこそ、これまで接点の少なかったマーケティングについても、学び始める必要があると感じています。かつては「注文が来たものをどうつくるか」が私たちの主な仕事でしたが、これからは「どうすれば注文が来るか」を考えることも、私たち製造業の役割なのだと思います。

これまで積み上げてきた改善の知恵に、新たな発想や視点を融合させることで、より豊かな現場づくりが可能になります。多様な視点を取り入れ、変化の時代にふさわしい、新しい仕事の進め方を一緒に築いていきましょう。





サーキュラーエコノミー(CE): 競走馬蹄鉄の循環利用

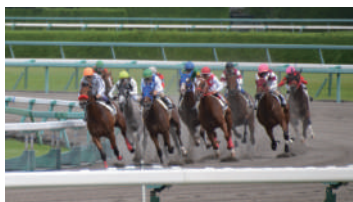
<https://www.saitama-j.or.jp/junkan>



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平松達生です。今月の「サーキュラーエコノミー便り」では、競走馬の蹄鉄ていつに関するサーキュラーエコノミーについてお伝えします。

■競走馬の蹄鉄

皆様の中にも競馬ファンは多くおられると思います。馬の蹄ひづめを守るために蹄鉄が打ち付けられてい



ます。競走馬には速く走るために軽量のアルミニウム合金製の蹄鉄が使われています。アルミニウム合金製の蹄鉄は摩耗しやすく、2～3週間ごとに改装するのが一般的で、使われた蹄鉄は廃棄処分されることになります。

■蹄鉄の循環利用

県内に工場がある北陸軽金属工業株式会社（大里郡寄居町）は、自動車メーカーの開発、レース用アルミ砂型铸造品が主要生産品です。自社で培った技術を利用して競走馬の蹄鉄の有効活用を検討し、ボトルホルダーへのアップサイクルを行うことにしました。



■蹄鉄ボトルホルダーの製造

使用済みとなった競走馬の蹄鉄を匠の技により接合し、蹄鉄ボトルホルダーとして生まれ変わらせることとしました。

北海道の牧場から入手した競走馬の蹄鉄には摩

耗やキズ、汚れが残っており、競走馬たちの走りほうふつを彷彿とさせています。表面仕上げは最小限にし、馬蹄としての使用感を極力残しています。溶接接合には、同社が永年培ってきた匠の技を生かして歪みを抑えながら行っています。



台座には1993年に日本で最初に世界遺産として登録された屋久島（鹿児島県）の屋久杉を使っています。

■循環型社会への貢献

牧場スタッフの熱い思いにより育て上げられ、多くの期待を背負い情熱をかけて走る競走馬たち。その競走馬たちの足元を支えている蹄鉄が役目を終えた後も蹄鉄ボトルホルダーとして再生され、利用者を楽しませています。



蹄鉄ボトルホルダー



サーキュラーエコノミー推進センター埼玉は、さまざまな循環利用のお手伝いをします。CEに興味のある方は、サーキュラーエコノミー推進センター埼玉までお気軽にご連絡ください。

問合せ先 サーキュラーエコノミー推進センター埼玉

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



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 中小企業・小規模企業者の定義

中小企業基本法の中小企業と小規模企業の定義について、教えてください。

A

1. 中小企業の定義

下記にあげた中小企業の定義は、中小企業政策における基本的な政策対象の範囲を定めた「原則」であり、法律や制度によって「中小企業」として扱われている範囲が異なることがあります。

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業その他	資本金の額または出資の総額が3億円以下の会社または常時使用する従業員の数が300人以下の会社および個人
卸売業	資本金の額または出資の総額が1億円以下の会社または常時使用する従業員の数が100人以下の会社および個人
小売業	資本金の額または出資の総額が5千万円以下の会社または常時使用する従業員の数が50人以下の会社および個人
サービス業	資本金の額または出資の総額が5千万円以下の会社または常時使用する従業員の数が100人以下の会社および個人

多くの補助金・助成金にて「みなし大企業」として大企業と密接な関係を有する企業が対象から外れる場合があります。詳しくは各制度の担当者にお問い合わせください。

法人税法における中小企業軽減税率の適用範囲は、資本1億円以下の企業が対象です。

中小企業関連立法においては、政令によりゴム製品製造業（一部を除く）は資本金3億円以下または従業員900人以下、旅館業は資本金5千万円以下または従業員200人以下、ソフトウェア業・情報サービス業は資本金3億円以下または従業員300人以下を中小企業とする場合があります。法令所管課にお問い合わせください。

令和6年4月より日本標準産業分類の第14回改定が施行されました。

2. 小規模企業者の定義

商工会および商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（小規模事業者支援法）、中小企業信用保険法、小規模企業共済法の3法においては、政令により宿泊業および娯楽業を営む従業員20人以下の事業者を小規模企業としております。

小規模企業の範囲を弾力化する政令を制定しました。

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業その他	従業員20人以下
商業・サービス業	従業員5人以下

※商業とは、卸売業・小売業

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@kasaiyousai.com





県内中小企業等の副業・兼業人材活用を推進するため、「埼玉県副業・兼業人材活用促進事業補助金」を募集中です。ぜひ、ご活用ください。

この補助金は中小企業等が埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点（拠点）を通して、初めて副業・兼業人材を活用する場合に、県が人材紹介手数料等の一部を補助する制度です。

副業・兼業人材の活用を検討する場合は、まず拠点にご相談ください。

■申請受付期間（現在募集中）

締め切りは、令和8年2月2日(月)までです。

※ 申請の状況により、期限前に締め切る場合があります。

■募集概要

詳細は上記ホームページをご参照ください。

◎補助対象者

拠点に相談の上、拠点登録の民間職業紹介事業者を通して初めて副業・兼業人材を活用する中小企業等

◎補助対象経費

1 企業が登録人材紹介事業者に支払う「人材紹介手数料」

2 企業が副業・兼業人材に支払う「報酬」

※ 上記1および2には消費税額および地方消費税額は含まない。

◎補助率 補助対象経費の10分の8
(千円未満切り捨て)

◎補助限度額 1件につき50万円まで
(1社につき1名)



■問合せ先

(公財) 埼玉県産業振興公社

埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点
〒330-8669

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

TEL 048-647-4075

Email projinzai@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

大規模展示会(in 東京ビッグサイト)
特設ブースへの
共同出展企業募集中



<https://www.saitama-j.or.jp/r7ce/exhibit>

サーキュラーエコノミー推進センター埼玉では、県内で資源循環に資するビジネスに取り組む企業等を対象に、センター特設ブースへの共同出展者を募集します。サーキュラーエコノミーに関連する自社製品・技術・サービスをPRするチャンスです。

展示会 ①エコプロ 会期 12/10(水)～12(金)

②サーキュラー・エコノミー EXPO

会期 2026/3/17(火)～19(木)

会場 ①②とも東京ビッグサイト(東京都江東区)

対象者 ■埼玉県内に本社または拠点等を有すること、または埼玉県内でサーキュラーエコノミーに資する取り組みを行っているもしくは行う予定である企業

■展示内容がサーキュラーエコノミー関連の製品・技術・サービスである企業等

募集数 ①②とも各10社(計20社) ※審査あり

出展料 ①55,000円 ②110,000円

問合せ先 公社 循環経済支援グループ

TEL 048-711-9906

公社情報

金属3Dプリンターを活用した
先端材料セミナー



<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/innovation/material/r7>

市場に広がりつつある金属3Dプリンターを活用した先端材料(合金やマルチマテリアル)の最新研究や、開発事例、活用事例を紹介します。

日時 9/5(金)13:30～17:15

会場 新都心ビジネス交流プラザ 4階会議室

(さいたま市中央区)

内容 ①金属3Dプリンターを用いた高機能材料・部材の開発

②金属3D造形用銅合金ワイヤー開発の状況

③航空エンジン部品への金属3Dプリンティング技術適用の紹介

講師 ①東北大学 金属材料研究所 山中 謙太氏

②三芳合金工業(株) ③(株)IHI O B

定員 40名 **費用** 無料

問合せ先 公社 技術開発支援グループ

TEL 048-711-6870

県の情報

BCP(事業継続計画)セミナー
ー明日起こるかもしれない
危機への備えー



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/bcp-seminar.html>

事業継続のための事前の対策について、経験豊富な専門家が解説します。

日時 9/1(月)14:00～16:00

会場 ソニックシティビル 6階601号室

(さいたま市大宮区)

内容 「災害大国ニッポン いまできること、備えておくべきことは何か？」

～大切な3つの命を守り、自社と地域の復興復興、経営改善、人材確保に活かす令和版BCP～

東京海上日動火災保険(株)

広域法人部マネージャー 中村 郁雄氏

定員 50名 **費用** 無料

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業支援課

TEL 048-830-3903

県の情報

九都県市が連携した中小企業の
持続的な賃上げ実現に向けた
価格転嫁の円滑化の取り組み



https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/9tokenshi_kakakutenka.html

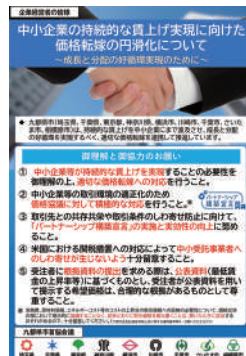
中小企業の持続的な賃上げを実現するには生産性の向上とともに、価格転嫁の円滑化により企業の稼げる力を高めていくことが必要であるため、埼玉県では九都県市(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市)と連携して価格転嫁の円滑化に向けた取り組みを推進しています。

長期化する原材料価格やエネルギーコストなどの上昇に加え、米国における関税措置などが企業の経営に与える影響が懸念されており、中小企業にしわ寄せがいかないよう、価格転嫁の円滑化に向けて、事業者の皆様へ御理解と御協力をいただきたい事項を依頼文とチラシにまとめました。

各企業において経営層や関係部門の皆様へ内容を御確認いただきますようお願い申し上げます。

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業労働政策課

TEL 048-830-3702





ヒル バインズ エスプレッソ
HILL PINE'S ESPRESSO

松岡 博史 さん

創業のきっかけは？

中学2年の時に米国に移住したことがきっかけでエスプレッソコーヒーに出会い、帰国後もよくエスプレッソ提供店を探しては飲みを訪れていました。2007年頃にスペシャルティコーヒーで提供するエスプレッソに衝撃を受けてさらにはまりましたが、朝から営業しているエスプレッソ提供店がなかったので、朝からやっているお店を自分でつくろうと決意しました。

事業内容は？

東武東上線川越市駅から徒歩8分、大正浪漫夢通りでエスプレッソ専門店「HILL PINE'S ESPRESSO」を運営しています。使っている豆は「DARK STAR BLEND」1種類。ダークチョコレートを感じるオリジナルブレンドで、日々自家焙煎しています。日本に数台しかないフルマニュアルのエスプレッソマシンで丁寧に抽出し、ラテをはじめとした独自のエスプレッソドリンクを提供しています。

今後の展開・夢は？

昨年、2店舗目となる「蔵の中の喫茶店 レモンポップ」を出店し、タイミングが合えば3店舗目までは開業したいと思っています。出店地も概要も未定ですが、地域密着型のお店にしたいです。一番大切にしたいことは、スタッフが心地よく働けて、夢をかなえられる環境を整えていくことだと感じています。現在は運営側に回ることが多いですが、そのうちまたバリスタとしてお客様と駄話ができればと思っています。



松岡 博史 (まつおか ひろふみ) さん (46)

1979年山口県生まれ、幼稚園の時に埼玉県へ移住。中学2年の時に父親の仕事の関係で米国に引っ越し、高校卒業まで過ごした。帰国後、大学では芸術系の分野を学び、卒業後は広告関係の営業を経て、開業。これまでの経験が飲食店経営にも役立っている。

HILL PINE'S ESPRESSO <https://hill-pines.com>

川越市連雀町13-1 TEL 049-236-3091

創業 2017年10月 従業員数 4名

事業内容 エスプレッソドリンク専門店

定休日 なし

営業時間 7:30 ~ 18:00 (ラストオーダー 17:45)



ぬくもりのある「小さな山小屋」がコンセプト。お客様の日常に、山頂で味わう景色のような感動と、ちょびりの休息をお届け



アイスラテの上にバニラアイスをつかべた「ロングアフォガード」。アイスに載ったエスプレッソがたまらない



一口目にエスプレッソがはじけるナッツチョコ感満載の「アイスラテ」。混ぜずに飲んでほしいとのこと



サイフォンでコーヒーを入れる「蔵の中の喫茶店 レモンポップ」は、ふじみ野市福岡3-5-19

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. 47

「団地キッチン」田島
(日本総合住生活株)



日本総合住生活が運営するブルワリー「いえの味を、まちの味へ」

2022年にカフェ、ブルワリー、シェアキッチンの複合施設を有する「食」をテーマとしたコミュニティ拠点として、日本総合住生活株式会社が「団地キッチン」田島を開設。地域の方が気軽に利用する日常の居場所、多様な世代の方が活躍しまちの魅力を発信することのできる場、地域のつながり、コミュニティ形成が図れる場所である。地域住民とオリジナルクラフトビールづくりに向けて協議を重ね、地元の味、地元の方に喜んで飲んでいただき、食事に合うビールとして、地元の花「サクラソウ」をその名に冠した2種類の定番品地ビールが完成。主に定番品を仕込む300ℓタンク3基のほか、50ℓの醸造設備2基で季節限定品を醸造している。



300ℓタンクで醸造



ビールと3種のおつまみのお得な「ほろ酔いセット」



「醸造したビールは、併設のカフェで味わうことができます。定番品はもちろん、埼玉産の小麦や、狭山茶を使用したビールのほか、当店カフェ自慢の自家焙煎コーヒーを入れたビールなど、三つのタップでグラスに注いだ出来たてビールを味わうことができます。一汁三菜の定食など、食事と一緒に楽しめます」と話すヘッドブルワーの柳川さん

埼玉県、さいたま市の花「サクラソウ」をイメージしたビール

定番品は2品。

「サクラソウヒメ」は地元さいたま市の花で、桜区の田島ヶ原がその自生地として国の天然記念物に指定されている、サクラソウをイメージした美しいピンク色が特徴。ビール由来の香りとキレが加わった飲みやすい仕上がり。フルーティーであっさりとした味わい。

「サクラソウクラフト」は、サクラソウ自生地の伝統を意識したノーブルホップ由来の華やかな香りとしっかりとした苦みをもったクラシカルなスタイル。桜区産の米を副原料に使うことで爽やかに飲める一杯。クラフトビア・アソシエーション(日本地ビール協会)「ジャパン・グレートビア・アワーズ2025」で銀賞(ボトル部門)。

「団地キッチン」田島
(日本総合住生活株式会社)

<https://danchi-kitchen.com>



[HP] [Instagram]

さいたま市桜区田島6-1-20 Tel 048-767-6404
ヘッドブルワー(醸造責任者) 柳川 剛慶 氏
事業内容 ブルワリー・カフェ・シェアキッチンの運営
営業日時 11:00 ~ 20:00 (月曜日~火曜日、木曜日~土曜日)
アクセス JR武蔵野線西浦和駅から徒歩2分
Email js12230@js-net.co.jp
※企業様向けの醸造体験も受け付け中

● 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、「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>



左：サクラソウクラフト 右：サクラソウヒメ

● 読者プレゼント実施中！

「団地キッチン」田島の「サクラソウヒメ」「サクラソウクラフト」をセット(各2本)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8月号「団地キッチン」田島を希望」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、8月25日(月)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



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。

