

アクセス埼玉 ACCESS SAITAMA

1

2026.JANUARY
NO.346

特集

新春座談会 「人手不足」対応企業の取り組み

リーダー☆インタビュー

難素材を超精密に短納期加工!
東京電子工業株式会社



精密加工で技術の進化に挑戦し続ける、東京電子工業株式会社のスペシャリストたち

特集	1
新春座談会 「人手不足」対応企業の取り組み	
特集見たらプラスワン！	7
人手不足支援「事業承継、人手不足対応、外国人材活用」	
リーダー☆インタビュー	8
東京電子工業株式会社 代表取締役 小沼 和之 氏	
難素材を超精密に短納期加工！	
公社会員紹介	10
(一社) Mealink (有)ミトミ (株)タカラク 新開高等学院 ((株)テトリオ)	
わが社のイチオシ	12
(株)シタラ興産	
簡単導入！ 業務効率化に役立つツール	13
第10回 日報をアプリ化すると業務を分析できる kintone②	
改善っておもしろい！【応用編】	14
第10回 システム導入と改善の関係～システム導入は消費？投資？浪費？～	
サーキュラーエコノミー便り	15
衣料品サーキュラーエコノミー(CE)のマッチングイベント：CE事業者交流会	
企業と法律Q&A	16
下請法の改正②	
埼玉県よろず支援拠点	17
IoTと原価管理による生産性向上の実現に向けて	
information	18
○【公社会員交流会】県内中小企業経営者による講演会 ○第3回「埼玉DX大賞」表彰式を開催	
○BCP(事業継続計画)セミナー ○埼玉県シニア人材バンク	
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
(同)クリエイトモア 加藤 じゅんこさん	
埼玉の造り手	20
Vol.52 星野製作所(麦)	

広告

埼玉県信用保証協会は 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

検索



令和6年度
シルバー派遣契約額全国1位!

活かせ！シニアの 経験 知識

あなたの職場に
シルバー人材
派遣します！

◆ 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

シルバー人材派遣 5つのおすすめポイント

※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)

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



新春座談会 「人手不足」対応企業の取り組み

公益財団法人
埼玉県産業振興公社
経営支援部
経営支援アドバイザー
岸田 雅樹

株式会社
エクス・アドメディア
代表取締役
中村 俊宏 氏

ウナテック株式会社
代表取締役社長
長島 由佳 氏

セキネシール工業
株式会社
代表取締役社長
関根 俊直 氏

岸田 明けましておめでとうございます。埼玉県産業振興公社、経営支援アドバイザーの岸田です。本日、司会進行を務めさせていただきますので、よろしくお願いします。

本日の座談会のテーマは「人手不足」対応企業の取り組みです。少子高齢化、超高齢社会で労働人口が減少し、事業運営に支障を来している企業様もいます。アクセス埼玉の読者アンケートでも、経営課題で最も多いのが「人手不足」です。

人手不足の対応策では、人材の採用、働き方改革等により定着率を上げて離職率を減らす、教育訓練等による従業員の多能工化、自動化や機械化、省力化や省人化、DX、AI活用、女性やシニア、外国人の活用、副業、兼業などが挙げられます。

そこで本座談会は、人手不足対応に成功されている企業経営者の皆様に、自社の取り組み内容などをお話しいただき、他の企業のヒントとしていただくものですので、どうぞよろしくお願いします。

企業紹介

岸田 最初に皆様の企業概要をウナテック株式会社の長島社長からお願いします。

長島 1995年に設立し、産業用工業用のエアゾーラスプレーを充填製造する工場です。高圧ガス、危険物工場として埼玉県の認可を取得しています。製品はOEMが中心で、親会社のロイド株式会社（東京都目黒区）からの受注品が80%を占めています。製造は塗料スプレーが一番多く、特に補修用タッチアップスプレーでは、1ロット12本（1ダース）からの小ロット、多品種、短納期対応できることが強みです。お客様のニーズに基づき、中身や色、仕様などが全部違いますので、残念ですが時代に反して機械化できず人が命のアナログな会社です。小さな仕事、面倒な仕事、機械化できない仕事が得意な会社です。私はロイドの社長も兼任しており、東京と埼玉を行き来しています。おかげさまで弊社はとても若い人たちがたくさん働いている工場です。



長島由佳 社長

ウナテック株式会社

東松山市新郷88-80

資本金 9,000万円 従業員数 32名

事業内容 エアゾールスプレーの製造

<https://www.unatech-inc.co.jp>



岸田 続きまして、株式会社エクス・アドメディアの中村社長、お願いします。

中村 演劇の大道具から会社を興し、舞台セット、コンサートやファッショショニストのステージ、展示会、内装、ショールーム、各種お祭り事から神事まで、イベントというイベントの仮設、装飾など、何でもやる会社です。私自身が非常に好奇心旺盛で、当社のパーソン（企業の存在意義）が「CURIOSITY DRIVEN -好奇心駆動- 好奇心を原動力にワクワクする仕事を」です。好奇心を原動力に、すべての人にワクワクを届けることをミッションとしています。“新しいものは楽しいもの”。創業以来、好奇心が新しいものの源泉となり、それが楽しさとして花開くことを信じ、ステージや展示スペースの美術装飾など、空間演出に関わるさまざまな分野のサービスを企画、デザイン、製作、施工までワンストップでお応えしています。働く社員、いつも協力して下さる外部パートナー様、お客様、さらに先のエンドユーザー様にとってワクワクできる未来を創造するために、常に好奇心を忘れず、失敗から学び成長することで私たちちは新たな価値を生み出し続けています。

岸田 続きまして、セキネシール工業株式会社の関根社長、お願いします。

関根 当社は和紙で有名な小川町で、紙すきの技術でシール製品を製造する会社です。シール製品は例えば、弁当箱や水筒にパッキンがありますが、そのおかげで水などの漏れをなくすことができます。当社は一般家庭用と違って、エンジンの部品と部品の間にガスケット・パッキン製品というものが挟まっています。エンジンの中には大量にガソリンやエンジンオイルが循環しているので、部品のつなぎ目に当社のシール材があることで、漏れをなくすことができます。紙すきの技術でつくる珍しい会社です。メインは自動車のエンジン部品ですが、それ以外にも、バイク、商用車、農業機械などに使われています。

もともと先祖が農業を営む傍ら和紙をつくっていました。祖父が戦後に創業した会社で、和紙からこのシール製品に事業転換して、私は2024年1月に代表権を父から引き継ぎました。大手自動車部品メーカー、CMで有名な大手転職サイトの運営会社の職務経験があるので、それを生かしながら採用を頑張っています。

人手不足解消の取り組み内容

岸田 人手不足の解消の取り組み内容について、お聞かせください。

長島 ロイドの前身は祖父の塗料原料メーカーで、私の父がその原料を販売するため、独立創業しました。父は結構自由人で、ただ生きるために働くのはもったいない、働いているだけの人生はいかがなものか、やはり働くのであれば集中して働いて、余暇は家族と過ごしたり、自分の趣味や勉強に使う時間があったりして、しかりであろうと。そうじゃなきゃ人生は楽しくないぞ、という思想の持ち主でした。

弊社は、実は創業当時の65年前からワーク・ライフ・バランスの会社なのです。土曜日、日曜日すべてお休みですし、9時から17時までの7時間勤務です。「もう17時だぞ、とっとと帰れ」と。要するに仕事を集中してやって、「17時で早くみ

んな帰りなさい」ということをやってきています。さらにゴールデンウィーク、年末年始、夏休みも今だと当たり前になりましたが、連続で休みます。当時はお客様から、「また休むのか」と怒られたものです。

では、なぜそれができたのかというと、エアゾール業界では1ロットが1コンテナとして一般的だった時代に、私どもは創業から小ロット、多品種、短納期で製造しており、1ロット12本製造は業界内では珍しい会社でした。1ロット12本からできますので、口コミでお客様に広がり、どちらかというとあぐらをかけて商売をしていました。営業しなくても、お客様の方から来ていただける形の商売でした。ましてや父は、そういう自由人ですから、あまり営業もせず来る者を拒まずの仕事をしており、他社さんよりも多少高くて、お使いになりたいときに手に入る、即納できるというところが強みの、そんな商売が許されていた時代なんですね。

その後、時代が追いつき今はワーク・ライフ・バランスが当たり前になっていますが、65年間17時で帰ろうと、部署を超えて全員で17時に帰るためにどうしたらしいかという取り組みをし続けています。もちろん私も、間接部門の人も忙しければ現場に入ります。全員が忙しい部署を手伝うこと当たり前にしています。もちろん仕事を円滑に進めるためのコミュニケーションは必要です。ワーク・ライフ・バランスという形で時代が追いつき、年間休日は129日です。さらに労働基準法で有給休暇を5日以上取得しなくてはいけませんので、1人134日は必ず休んでいます。ですから1年の3分の1はお休みを取っています。有休はみんな取り放題で、拒んだことは一度もありません。社員のオールラウンダーブルーカーをしていて、1人が1カ所に固定しない、工場の持ち場を休憩ごとにローテーションして、4サイクル制で全員の持ち場が変わるようにしています。誰が辞めても休んでも、対応できる仕組みをつくっています。



中村俊宏 社長

株式会社エクス・アドメディア

さいたま市南区内谷4-11-26

資本金 1,000万円 従業員数 80名

事業内容 展示会、TV、舞台、コンサート、
イベントの企画・運営等

<https://www.ex-ad.co.jp>



中村 当社もアナログな会社です。他と同じことをしたくないお客様ばかりで、量産できない一品物なので、どうしても人の手に頼らざるを得ない、機械化が難しい仕事です。そこで、3D加工ができるNCルーターとレーザーカッターを導入し、職人による手作業での加工に限界があった素材や、立体的な形状の製作が可能となり、均一かつ高精度な製作を実現しました。生産性も大幅に向上し、品質の高い製品を安定して提供できるようになりました。これにより作業効率が3分の1削減できました。

もともとは手書きであった受注書や決算書をExcelにしていましたが、経費や人件費の把握に時間がかかっていました。そこで、「案件管理システム」を構築することで、情報がすぐ分かるようになり、作業効率が大幅に上がり、案件ごとの売り上げや経費、人員の配置、稼働時間などが立体的に可視化できるようになりました。全社員が見ることができるので、コスト意識が上がり、各人の売上高や動きが分かるようになりました。

RPA（業務自動化システム）の導入で、会計システムに入力した内容が案件管理システムへ自動転記され、業務効率化を可能にしました。これにより、それまで月に50時間かかっていた作業が5時間になり90%の削減率を達成し、人件費でい



関根俊直 社長

セキネシール工業株式会社

比企郡小川町下里1503

資本金 3,036万円 従業員数 53名

事業内容 ガスケット材・断熱材・絶縁材の
製造、販売

<http://sekine-seal.co.jp>



うと、担当者1名分の業務省力化を実現しました。

ベトナム進出による人手不足対策とリスク分散をしました。ベトナム人を積極的に採用して、ベトナム進出による人材確保を行い、人手不足対策しました。また、文化的差異に対応したマニュアル整備やベトナム語学習の推進を行いました。

女性社員の管理職登用、男性社員を含めた育休の取得など、働きやすい職場環境づくりをしています。

関根 私が当社に入社したのが2020年1月、30歳でした。経営状況はある程度良かったのですが、社内の雰囲気は暗く、退職する社員も多く、定着率も低かったです。そこで、当時社長の父に提案し、営業の傍ら人事を担当することにしました。組織改革として、社員との対話を繰り返し続けました。世代間ギャップがあったので、相互理解を行い、今日は定着率が良くなっています。20歳から30歳以上の方とも腹を割って話し続けました。やはり人と技術に投資しないと会社は発展していくないと考えていたので、人事、採用の立場から対話重視の組織運営に変えてきました。会社の社訓に合った人を採用し続けたところ、人間関係、社内の雰囲気がとても良くなり、辞める人は非常に少なくなりましたので、定着率が向上しました。

私は3児の父ですが、第1子の時に当社の父の猛反対を押し切り、1ヶ月半の育休を取得しました。第2子、第3子の時も取得しましたので、後継者・社長である私自身も育休取得することで社員も取得しやすくなりました。2024年度は5人が取得して、そのうち自分を含めた4人が男性です。男性社員に子どもが生まれたら育休を取る文化が醸成されました。私自身、育児と仕事の両立は大変でしたし、社員も望んでいたことだったので、フレックスタイム制、時短勤務、在宅勤務、時間休、子ども手当の増額、看護休暇、デジタル化など、この5年間で職場環境の改善、制度改革を行い、社員の満足度も向上することができました。

社員とのコミュニケーションを大事にしていて、半年に一度全社員と面談、部課長とは毎週もしくは隔週1on1面談を行っています。

社員の業務を細分化することにより、達成度を5段階で見える化するスキルマップ表があり、目標面談を行い、社員のスキルアップを実施しています。半期ごとに確認、チェックしてスキルの見える化をし、社員との面談でスキルアップするための取り組む項目を挙げ、社員が多能工化することで、誰か休んでも他の社員がバックアップで入れる体制を仕組みとして整備しています。これらの取り組みが評価され、埼玉県の「第1回埼玉PX大賞」を受賞することができました。

取り組み効果、成果、良かった点、社員の反応

岸田 取り組みされた効果、成果、良かった点、社員の反応について、お聞かせください。

関根 数千人の会社から当社に転職して入社した男性社員は、「1ヶ月育休を取って、子どもが生まれて最初から子育てができる、うれしかった」。奥さんからも「いい会社に入ってくれてよかったです」と、本人や奥様の声を聞くことができたことは、この上ない喜びでした。

中村 「^{*}さいたま市のSDGs企業認証制度」に

*埼玉PX大賞：埼玉県では、男性の育児休業取得を奨励するため、男性の育児と仕事の両立を積極的に支援する県内中小企業を「埼玉PX大賞」として表彰

*さいたま市のSDGs企業認証制度：SDGs達成に向けた取り組みを推進する市内企業を認証する制度

認証されました。内容ですが、「デジタルトランスフォーメーションを進める会社づくり」では、RPAによって空いた時間をより人間的な想像力や感性の分野に振り分け、映像・バーチャル事業を通してイベント自体のオンライン化とオフラインの融合を進めました。NCルーターや3Dプリンターを使用した今までにない舞台装飾を可能にしました。「すべての外国人と深いコミュニケーションが取れる会社づくり」では、社内の外国人従業員とのあいさつから各国語を使用する社内体制をつくる。外国人の雇用も拡大しています。「サステイナブルなイベントの企画・製作を実現していく」では、廃棄を出さない仕組みや、ごみを出さない美術装飾を通してSDGsの伝道に努める企画、製作をすることです。

男性従業員の育休の取得定着や働きやすい職場づくりを行っているので、埼玉県の「^{*}多様な働き方実践企業 ゴールド」の認定をいただいております。

長島 関根社長が言われたとおり、社員との対話です。毎年全社員と「ぶっちゃけトーク面談」を行っています。現場に私も入るので、その時にも皆さんぶっちゃけてくれます。悩み相談、要望、文句などを聞いています。前職で残業が多かったり、上司とそりが合わなかったりした苦労人が定着してくれています。採用面接の時に残業ゼロと言っても信用されなかつたのですが、実際入社して本当に残業ゼロなので皆驚いています。

全社員が私の性格を知っているので、おせっかいな「お母さん」的な存在になっています。一人一人の性格も把握していて、日頃顔色も気に掛けているので、ちょっとした声掛けをしたりして、コミュニケーションの積み重ねで、定着率が良くなっているのではないかと思います。

苦労したこと、予定通りにいかなかつたこと

岸田 次に苦労されたこと、予定通りにいかなか

つたことを聞かせください。

中村 ベトナムに進出するようになって、ベトナム人を採用することが始まった頃、ベトナム人と日本人の人情の違いみたいなものが分からなくて、苦労しました。最初に採用したベトナム人は頑張っていましたが、日本人社員との言葉のあやで辞められてしまったのです。その後、外国人とどう付き合っていくかを本で調べたりして、その時の体験をベースに考え直したりして、マニュアルを作成し、配布しました。10年たった今マニュアルを見ると、日本人の新卒の子にも使えることが分かりました。マニュアルの情報共有やベトナム語学習をすることで、定着率が上がっていきました。

関根 前職で即戦力の人材採用を得意としていましたが、製造現場の社員の採用が難しかったです。いわゆるワーカーの採用は初めてだったので、正直やり方が分からないのが最初にありました。現場社員の採用では全く応募がなかつたです。理由は、二交代制での交代勤務。契約社員スタートだったので、2年間勤務しないと正社員になれませんとなると応募が来ませんでした。休日数も当時115日で、今は120日になりましたが、その三つです。そこで、自分が徹底的に行動量をアップさせて、求人活動で高校を回ったり、無料の求人サイトでの募集、ハローワークでアドバイスを受けたりと、そういうことの積み重ねと、休日数を少しずつ増やすなどの制度面の拡充もしていました。

外部認証や実績づくりをしていて、例えば厚生労働省の「^{*}ユースエール認定企業」や埼玉県の「多様な働き方実践企業」として認定、「第1回埼玉PX大賞」の受賞で、外部から見たときの客観的評価、働きやすい会社と思っていただくことを行っています。

給与の見せ方も変え、年間賞与が4.5カ月でしたが、3カ月に減らして残りの1.5カ月分を基本給に加えました。高校生や若い人はあまり賞与は見ていないくて、月収や休日数を重視したりするの

*多様な働き方実践企業：仕事と生活の両立を支援するため、多様で柔軟な働き方を実践している企業等を埼玉県が認定する制度
*ユースエール認定企業：若者の採用・育成に積極的で、若者の雇用管理の状況などが優良な中小企業を厚生労働大臣が認定する制度

で、応募者側に立った数字の見せ方に変えました。

長島 ニッチな業界なので、技術の継承が難しいです。特殊な危険物を扱っている化学工場なので、化学反応も出ますし、塗料とかも生き物なので、生鮮野菜と同じで季節によって粘度が違ったり、同じように作業しても化学的にうまくいかないことがあります。古くからエアゾールの技術と知識に長けた先輩をお迎えして、技術継承をしています。今でもネックになっていることは、いかにスキルアップし、定着していくかが課題です。関根社長から伺ったスキルマップや見える化の話を聞いてよかったです。ありがとうございます。

人手不足解消に取り組む企業へのアドバイス

中村 世界は失業問題と戦ってきたので、ある意味人手不足で悩んでいる日本は、むしろありがたい国なんだというぐらいのおおらかな気持ちで、外国人を含めた人の採用、省人化、省力化など、さまざまのこと取り組んでいただければいいのかと思います。

関根 私自身が行動したことなのですが、やはりトップが採用の優先順位を徹底的に上げていくことが大事かと思っています。その行動力と、トップ以上に会社のことを魅力的に求職者に語れる人は私しかいないと思っているので、そこをしっかり求職者に対して語りかけることです。自社のことを本当に心の底から最高だと思って、ビジョンを求職者に伝えることが大事なことなので、行動力です。

長島 トップは現場を知るべきだと思います。やはり現場を知らずして何が語れるかです。会社がもうけられ、業績が上るのは、やはり社員がいるからで、その持ち場、持ち場、現場の人たちがいかに合理的に有効的に経済的に楽に働けるかを見てあげるのが私はベストだと思っています。

※ サーキュラーデザインリーディングモデル構築支援補助金：県内企業が行うサーキュラーデザイン（資源の循環に配慮した設計）の考え方に基づく製品の試作開発又は新たなビジネスモデルの構築等に係る補助金。

今後の展開

長島 弊社はまだ外国人がいないですが、今後は外国人に頼らざるを得ない状況が出てくるかなと思って、徐々に外国人の雇用を計画しています。人が人を呼んでくれる会社づくりを模索しています。

私には双子の息子があり、ありがたいことに会社に入ってくれました。一人は親会社のロイド、もう一人はウナテックの工場にいますので、次期後継者に事業承継する準備をしています。

今後は時代に沿ったさまざまなことができる工場づくりを計画しております。それが私の次の世代に贈る集大成です。

中村 データ化できない無作為な素材を活用した新事業の展開を考えています。流木などの産業廃棄物でも美術はつくれるし、データ化できない素材での美術の創造、産業廃棄物活用による新しい素材価値の創造です。これまで誰も考えていない全く新しい美術です。

関根 新規事業にも力を入れています。ビジョンに「世界に誇れる特殊機能材メーカーへ」を掲げています。当社の紙すき技術でつくられた素材が、世界の最先端に使われる。今後、EV、空を飛ぶ車、ロボット、宇宙、医療などに採用されれば、社員のやりがいも生まれると思っています。やりがい×働きやすさが、働きがいと考え、そういう会社にしていきたいと思っています。

埼玉県の「^{*}サーキュラーデザインリーディングモデル構築支援補助金」を活用して、コストをかけて捨てていた産業廃棄物、つまりごみを再利用して「ごみから生まれたごみ箱」を会社初のB to C商品としてECサイトで2月から販売予定です。

国や県、公社に期待すること

関根 大前提としてやはり企業が頑張るべきだと思っているので、そんなに期待することはないの

ですが、自分の経験から、後継ぎが頑張る機運を醸成してほしい。後継ぎってカッコイイんだよとか、面白いんだよとか…。そういう機運を醸成することが実は人手不足の解消にもつながると思っています。国や県の視点は父親母親がどう継がせるかが多く、受け身の構造です。例えば「アツギ甲子園」（中小企業庁）では、アツギ自ら会社のビジョンを示し、プレゼンするイベントがあるので、後継者の出場を後押しするのも、間接的に人手不足解消につながるのではないかでしょうか。

中村 外国人を受け入れやすい制度です。舞台美術や製作施工にも門戸を開けてほしい。また、働き方の自由度といいますか、働きかけないばかりが先行して、働きたい人がもっと働けるような自由度が全くない。これは押し付けがましいというか、全然自由に私は感じていない。働きたい人がより働く制度設計になってほしいです。

長島 ニッチな業界なので、国は実態把握もできていないと思います。高圧ガス保安法や消防法などの法律が厳しいですが、何の支援策もありません。防爆施設には膨大な費用がかかりますが、何の補助もありません。

技能実習生を取りたくても塗装部門には認定枠はありますが、充填部門などはその枠すらありません。取れない縛りがあります。

この業界は、いまだ男性社会で女性が少ないため、女性が活躍するには、まだまだ非常に厳しいのが現状です。事業承継で女性しかいない場合も増えてきます。男性社会を改め、真の男女平等の実現に向けた制度改革をしてほしいと思います。

岸田 本日は貴重なお話をいただき、ありがとうございました。皆様のご意見を今後の参考とさせていただきます。

(敬称略)

特集見たらプラスワン！



人手不足支援「事業承継、人手不足対応、外国人材活用」

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



公社では、「事業承継」「人手不足対応」「外国人材活用」といった人材に係る課題に対し、専門アドバイザーを配置して、ご相談を受け付けています。令和7年度からは、県内中小企業で働く外国人材の確保支援事業により、外国人材活用のアドバイザーを拡充しました。人手不足にお困りの経営者の方は、まずお気軽にご相談ください。専門性の高いアドバイザーが、貴社の現状に合わせた解決策と一緒に検討します。相談は無料です。

◆事業承継相談

後継者の不在などで事業継続に課題を抱える企業に対し、事業承継、M&Aなどによる課題解決を支援します。

問合せ先

公益財団法人埼玉県産業振興公社 経営支援グループ

TEL 048-647-4085 E-Mail desk@saitama-j.or.jp

◆人手不足対応相談

生産現場等の人手確保、人材確保に向けた働き方改革の取り組みなど、人手不足に関する困り事全般についての課題解決を支援します。

◆外国人材活用相談

相談企業の人材に関する課題を整理し、法令を遵守した適切な外国人材の活用を支援します。



事業承継支援
アドバイザー
小林貞夫



事業承継支援
人手不足対応支援
アドバイザー
岸田雅樹



外国人材活用支援
(入口支援)
アドバイザー
原紹大



(定着支援)
アドバイザー
高橋哲平

リーダー☆インタビュー

東京電子工業株式会社 代表取締役 小沼 和之 氏



「お客様の期待を超えるサービスを提供し、従業員が熱意と誇りを持って働く環境を築きます」と話す小沼社長

難素材の高精度加工に強みを持ち、最先端製品に使われる部材の製造を手掛ける、同社の小沼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。

小沼 当社は、セラミックスやガラス、ガラスシリコンの複合材など、硬くてもろい難素材を対象に、ミクロン単位の高精度・高品質の切断および穴明け、研磨加工などを行っています。

1966年創業で、当時はダイオードのケース管の切断から始まり、電卓用ICチップの加工やラジオプレイヤーの製造、販売などを手掛けていました。1985年に液晶バックライト用ガラスの量産切断に対応するため、24時間操業の専門工場として杉戸工場(現春日部工場)を新設し、生産体制を強化しました。その後もダイシング加工技術に特化し、2004年にセミオートのマシンを導入、さらに2019年にフルオートのマシンを導入して省力化・効率化を図ってきました。

近年では、深穴加工や幅広の溝入れを求めるお

客様が増えていることから、マシニングセンタを導入しました。セラミックスやガラス材をマシニング加工できる企業は少なく、当社にて、径2mm×深さ50mmの深穴加工や円形の溝入れなど、特殊形状の精密加工まで対応できます。試作から量産までお客様の多様なニーズに柔軟にお応えします。

★どのような分野に使われているのでしょうか?

小沼 半導体製造分野、IoT通信機器分野、医療機器分野、自動車分野、航空宇宙分野などの最先端製品を支える部品に使われています。

現在は、生成AI向けデータセンター関連製品の需要が増えています。世界的に生成AIが進化・大規模化し、かつてない規模の計算リソースと高速化が求められており、当社にもこれまで以上に高精度加工が要求されています。

★貴社の強みは何ですか?

小沼 これまでの経験で磨き上げてきたミクロン単位の加工技術です。硬くてもろい難素材に対し、



東京電子工業株式会社

所在地 戸田市 笹目北町8-9
代表者 代表取締役 小沼 和之 氏
事業内容 セラミックス・ガラス・複合材の精密微細加工
資本金 3,000万円 従業員数 100名
TEL 048-422-1171
<https://tokyo-denshi.jp>



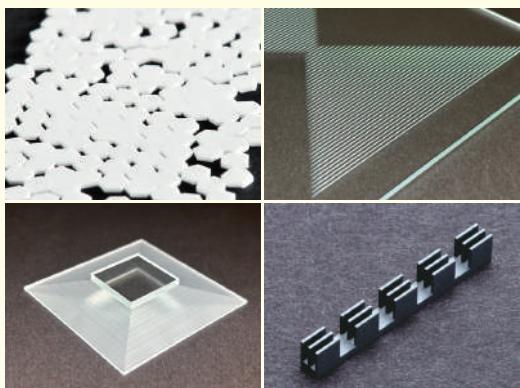
難素材を超精密に短納期加工！



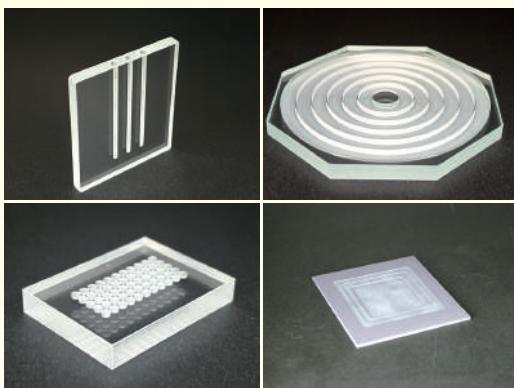
試作から量産品まで、あらゆる加工ニーズに対応



ダイシング加工で高精度、高品質を実現



精度を実現
切断・切削技術で難素材にもミクロン



さまざまなニーズに応えるマシン
グ加工技術

最新設備と熟練エンジニアが工程や治具を工夫し、お客様の高度な要求に応えています。納期にも柔軟に対応し、依頼当日の夜に加工して翌朝に出荷したこともあります。

品質の高さも強みの一つです。取り扱う製品はゴミやホコリに極めて敏感なため、クリーンルームで作業します。お客様からパターニングや積層済みの材料を支給していただき、当社が最終工程の切断加工を担当します。わずかなズレでも製品全体を台無しにしてしまう上に、その後の工程がほぼ自動化されており、当社の製品にバラツキがあるとその流れを止めてしまうことになるので、品質管理がとても重要になってきます。

セラミックスの場合、パターニング後に焼成を行うため、収縮によるゆがみが発生します。当社では経験に基づいて精密な測長を行うことにより、最適なラインを導き出します。他社では不良となるケースでも、良品としてカットできる点が大きな強みです。

また、刃物はダイヤモンドの含有量などにより

多種多様ですが、製品の材質や厚さに応じて最適なものを使い分け、カケやクラック（亀裂や割れ）の発生を抑制しています。外観まできれいであると高い評価をいただいている。

★今後の展開・抱負は

小沼 今年、創業60周年を迎えます。今まで、お客様のニーズにつづつ丁寧に向き合い、信頼を築いてきた先輩方や共に働く従業員たちへ、改めて感謝の気持ちを伝えたいです。そして、さらにこの先の100年を目指すに当たり、従業員にとって分かりやすい経営理念の策定を進めています。未来に向けて全員が同じ方向を向いて働く組織を築くとともに、全員が熱意と誇りを持って働ける会社を目指します。

また、「常に新しい価値を創造していく」という決意を忘れず、正確な品質と他社にまねできない技術、優れた対応力で、お客様に喜ばれる製品やサービスを提供していくように、これからも挑戦し続けます。

(敬称略)

一般社団法人Mealink

実践型プログラムで従業員の健康をサポートします

さいたま市南区白幡 4-12-24-906

TEL 048-839-5013

従業員数 7名

■事業内容

- 食育推進事業
- 調査・研究・開発事業
- 商品開発・販売事業
- 情報発信事業



<https://mealink.jp>

■栄養士・管理栄養士などの専門スタッフが在籍し、企業向けの健康支援サービスや食育プログラムを提供しています。企業研修から社内セミナー、参加型ワークショップ、親子向けイベントまで、オンライン・対面いずれの形式にも幅広く対応します。従業員の皆様の健康づくりはもちろん、コミュニケーション向上や福利厚生の充実にもつながる実践型プログラムが強みです。15年以上の食育活動で培った経験をもとに、多様なニーズにお応えし、企業の皆様の健康づくりに貢献しています。



Mealink

YOU ARE WHAT YOU EAT

有限会社ミトミ

確かな技術で、金属部品を形に

蓮田市井沼 620-26

TEL 048-766-2160

資本金 300万円

従業員数 13名

■事業内容

- 金属部品の製造・加工・販売

■金属プレス部品の製造・加工からアッセンブリまで、一貫対応できる体制を強みとしています。厳格な品質管理と確かな技術力を背景に、安定した高品質の製品供給を実現しています。また、若い人材が多数活躍しており、スピーディーで柔軟な対応力をもってお客様の課題解決に貢献します。信頼できるものづくりパートナーとして、より高い価値の提供を目指しています。

(::) MITOMI
Precision machining of metal



<http://www.mitomi-mfg.co.jp>



株式会社タカラク

素材の未来をつむぐ

東京都港区新橋 2-12-17

新橋 I-N ビル 3 階

TEL 03-6628-4588

資本金 9,500 万円

従業員数 80 名

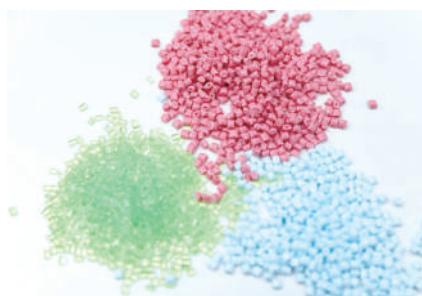
■事業内容

- 熱可塑性樹脂原料販売
- 熱可塑性樹脂の着色・コンパウンド
- プラスチックリサイクル事業
- プラスチック関連機器・システムの販売



<https://takaroku.jp>

■1957年の創業以来、商社、メーカー、リサイクラーの3事業を軸に樹脂にまつわる課題解決に取り組む会社です。自社工場では、最新の設備と研究開発・品質管理体制により、お客様のニーズに合わせて、高品質な製品を少量から生産できます。また、プラスチック再生素材を活用してオリジナル商品をつくるクローズドリサイクルにも力を入れています。マテリアルリサイクルシステムの構築から成形会社の選定まで柔軟に対応可能です。



株式会社タカラク

—・素材の未来をつむぐ・—

新開高等学院（株式会社テトリオ）

人生の分岐点で後押しできる会社に

さいたま市中央区下落合 4-11-9

TEL 048-606-4373

資本金 500 万円

■事業内容

- 学習塾事業
- 通信制高校事業
- 教育関連機関への人材紹介事業
- フランチャイズ展開への投資事業

■越谷市の通信制高校サポート校「新開高等学院」を運営しています。「卒業までにやりたいことを三つ見つける。選択肢は100以上」をコンセプトに、さまざまな行事や体験を通して主体性を養う教育に力を入れています。大学や専門学校への進学、就職などどんな進路を選択しても手厚くサポートを行います。

未経験者の転職支援、英語絵本や音声コンテンツの販売など、お客様の人生の重要な決断や挑戦に寄り添ったサービスを提供しています。



新開高等学院

<https://www.tetorio.com>





レガリアパース(左)と現在の様子



荏原環境プラント社製旋回流型流動床焼却炉(TIF)(左)、UNTHA社製破碎機



第34回埼玉政財界人チャリティ歌謡祭



イメージキャラクター「はやくる」



はやくるグッズ

所 在 地 深谷市折之口 1788-1
 代 表 者 代表取締役 設楽 竜也 氏
 事 業 内 容 産業廃棄物の処理・収集・運搬

資本金 1,000 万円 従業員数 120 名
 T E L 048-574-0310 創業 1977 年
<https://www.shitara-kousan-group.co.jp>



第10回 日報をアプリ化すると業務を分析できる kintone②

株式会社ワンズ・ワン 代表取締役 古澤 登志美

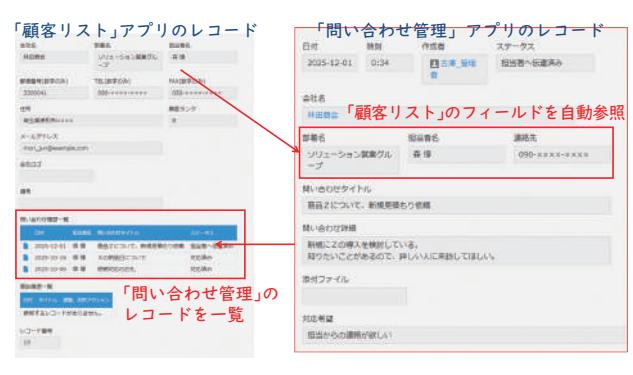
先月号では「kintone」を使って、シンプルな業務である日報をアプリ化する方法をご紹介しました。ただ、社内の業務はもっと複雑に絡み合っていることが多いものです。今号では、そんなときに使いたい連携機能をご紹介します。

アプリで連携するとは？

顧客からの問い合わせを受け付ける業務を、アプリ化してみましょう。伝言メモのような形式で作成したいところですが、顧客の会社名や担当者名、連絡先などをその都度入力するのは非効率です。

そんなときには「問い合わせ管理」のアプリとは別に、「顧客リスト」アプリを作成します。顧客情報である、会社名、部署名、担当者名、連絡先や住所といった情報を一件ずつレコードとして登録／管理します。

その情報を「問い合わせ管理」アプリで参照するのです。kintoneではこれを「ルックアップ(取得)」という機能で実現できます。問い合わせがあったら、「問い合わせ管理」アプリに「会社名」を入力することで、自動的に「部署名」「担当者」などのフィールドに「顧客リスト」の情報が呼び出されて、埋めてくれるので、入力が省略できます。



また、「顧客リスト」のレコードには、その顧客のこれまでの問い合わせ履歴を表示することも可能です。「関連レコード一覧」機能を使うと、該当レコードへのリンクとともに、指定したフィールドの内容を表のように一覧できます。

これらの連携が設定されたときの見え方や設定方

法を下のYouTube動画でご紹介しています。実際に動きを確認いただくと、自社業務への展開もイメージしやすくなると思いますので、一度ご覧ください。

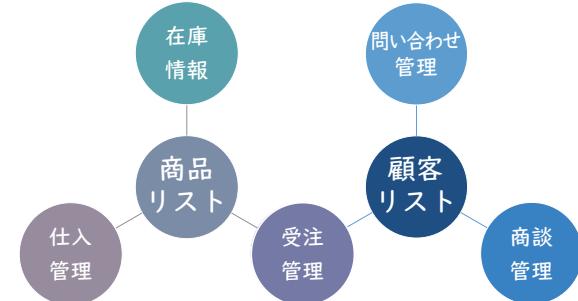
業務をアプリ化するポイント

kintone活用では、これらの連携機能をどう使うかが、効率良く業務をデジタル化するポイントです。慣れない場合は、既存の業務をどのようにアプリに分ければいいか、判断しにくいかかもしれません。そんなときは、以下のように考えましょう。

○一つのアプリは一つの表と考える

○情報はできるだけ一元化する

アプリの連携で社内のあらゆる業務をDX



「顧客リスト」も「問い合わせ管理」もそれぞれが一つの表です。Excelで管理していると考えてみましょう。もし一つの表で管理しようとすると、問い合わせ先情報を何度も繰り返し入力するムダが発生することが簡単にイメージでき、二つに分ける意味やどう分けたらいいかを理解しやすくなるはずです。

また、「顧客リスト」をつくっておけば、仮に「商談管理」アプリや、「受注管理」アプリなどを作成した場合でも、そこにも連携できます。それができたら、今度は「商品リスト」や「在庫情報」などもアプリ化したくなるかもしれませんですね。

まとめ

そうやって徐々にアプリを増やして、気づいたら社内のあらゆる業務のデジタル化を進められていた、そんな状態になるのがkintoneのベストな使い方です。



YouTube動画
15分でわかる！「入力」を減らす「資産」に変える kintone連携機能がもたらす業務DX
<https://youtu.be/Wk9yJB8xLg>



第10回 システム導入と改善の関係 ~システム導入は消費？投資？浪費？~

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

デジタル化を進めることの必要性、重要性が増す中で、システムを導入するかどうか判断をする機会が増えていると思います。そのときに、「まずは導入ありき」で話を進めてしまうと、大きな失敗をすることがあります。今回は私が経験した事例を用いて、システム導入と改善の関係について、お話しします。

最近は、国際情勢の不安定化や異常気象等による物流の乱れ、原材料価格の高騰など、サプライチェーン（供給の連鎖）を取り巻く環境が、非常に不確実性を増しています。これまで順調に進歩してきたサプライチェーンですが、今はその弱点が次々と顕在化している状況です。

私はこのサプライチェーンという言葉には、忘れない思い出があります。サプライチェーンマネジメント（SCM）という言葉が出始めた頃、ある学会の主催で、外資系システム会社のシステムエンジニアとモノづくりの現場の方との間で、SCMについてのパネルディスカッションが開かれ、私は現場側のパネリストとして参加しました。

まず、有名な外資系のシステムエンジニアがSCMについて説明し、ディスカッションが始まりました。彼らはSCMシステムを使うと、在庫の削減やリードタイムの短縮などに大きな成果が出るということを、流ちょうに説明しました。しかし、その説明は日本語ではありましたが、英語の専門用語の説明もなく、多くはそのままカタカナ言葉にする形で話しており、非常に分かりにくいものでした。私は耳慣れない英語の用語の意味を考えながら、そのプレゼンテーションを集中して聴いたのですが、さっぱり意味が分からぬことが多くありました。流ちょうに話しているので、素晴らしいプレゼンテーションのように耳に響くのですが、横文字が多いことによる威圧的な割には、内容が伴っていないと思いました。そして、この有名な外資系のシステムをこれから導入しようとしている会社でも、この難解なプレゼンテーションをしているとすると、聞いているユーザーはその内容を理解できないまま、導入を

決めてしまう可能性がないかと心配になりました。もしかすると、いつもこんな説明で、ユーザーをけむに巻いているのではないかと、少し疑いを持ちました。

その後、そのシステムを導入して成果を上げた会社のリストが提示されました。よく見ると、その中に私の指導先がありました。その会社は以前から整理整頓などができるいなかったため生産管理が機能せず、せっかくシステムを入れたのに成果を出せず困っていました。そこで、私たちが入って改めて改善活動を開始。整理整頓や工程の連結を進めてモノづくりをシンプルにした結果、生産の流れが良くなるとともにシステムが使えるようになり、大きな成果を出すことに成功した会社でした。そして、そのときに成果を出せなかつたシステムこそが、この外資系のSCMだったのです。

この事例はシステム導入と改善の関係を分かりやすく示していると思います。以前、お金の使い方として、「消費、投資、浪費」を取り上げましたが、システム導入はもちろん投資です。しかし、改善を伴わないと浪費になる可能性があるという事例です。

これからの時代、デジタル化などでシステムの導入判断の機会が増えると思いますが、整理整頓などの基本ができるいない現場では、どんなに優れたシステムを入れてもうまく機能しません。この事例で分かるようにシステムの導入には、改善の基本ができていることが前提になるということです。

改めて改善活動に力を注いでいきましょう！





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小原秀一です。今回は10月29日に開催した「衣料品CEのマッチングイベント:サーキュラーエコノミー事業者交流会」について、ご紹介します。

■本交流会の目的

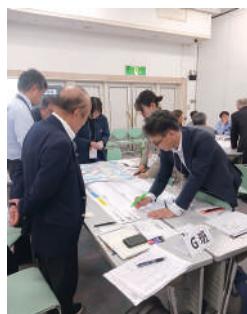
県は今年度から、可燃ごみとして廃棄率の高い衣料品を、サーキュラーエコノミーの重点分野の一つとして位置付けています。本交流会は、衣料品の資源循環を考える場として開催し、ワークショップ、事例発表、事業者交流会＆パネル展示を行いました。

■ワークショップ

ファシリテーターとして、株式会社ごみの学校の寺井正幸代表をお招きし、ワークショップを開催しました。衣料品の生産からリサイクル等に至るライフサイクルに関わる、さまざまな業種の方にご参加いただき、各業界の課題や視点の共有、自社のスキルを整理しながら、衣料品の負の循環構造を断ち切るアイデアを検討しました。



寺井代表の講演



グループワーク

■事例発表

先進的な取り組みを行っている企業3社から、

事例をご紹介いただきました。

- ・(株) J E P L A N : 回収した使用済みの服(ポリエステル繊維)を、再び服の原料等にリサイクルする取り組み「BRANDING」
- ・(株) レゾナック : 廃棄衣料(使用済み化学繊維)を使用済みプラスチックと共にガス化し、肥料やアクリル系繊維等の原料であるアンモニア等を製造するケミカルリサイクル
- ・日本毛織(株)(ニッケ) : 回収したウール混の衣料品を原料の状態まで戻し、再び糸から服へとよみがえらせる衣料品回収・循環プロジェクト「WAONAS」

■事業者交流会＆パネル展示

ワークショップ、事例発表の後、上記3社を加えた県内外の企業8社にパネル展示をしていただき、講演者等も交えての交流会を行いました。



事業者交流の様子

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。未利用資源を有効活用したい等、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。



埼玉県信用金庫

本部 熊谷市久下4丁目141番地
048(526)1111



企業と法律 Q&A

弁護士 権田陸奥雄

Q 下請法の改正②

下請法の改正について、説明してください。

A 下請法を改正した「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：取適法）は、「本年1月1日」から施行されました。昨年11月号に引き続き、取適法について説明します。

代金の支払期日において、その全額を現金化することが困難な支払い手段を使用することは、代金を支払期日に支払ったものとは認められず、支払い遅延に該当するものとされ、さらに手形による支払いは、一律に支払い遅延とみなされることになりました。すなわち、手形を用いての支払いは禁止されました。

手形払いは代金の支払期日までに手形交付をするのですが、その満期日は通常代金の支払期日よりも後に設定されています。代金を支払う者は手形払いとすることにより、代金の支払期日から満期日までの間、さらに支払いを延ばすことができます。他方、手形の交付を受けた者は、満期日前であっても当該手形を金融機関に裏書譲渡し、割引を受けることによって現金化することができますが、その場合、手形の額面額から割引料を差し引いた金額が支払われ、その割引料は手形の交付を受けた者が負担することになり、不利益となります。これは、支払い手段として手形を用いることにより発注者が受託者に資金繰りに係る負担を求める事であり、このような商慣習が続いていました。そこで、取適法は中小

受託者の保護のため、手形払いを認めないことにしました。手形払いの禁止は、中小事業者に大きな影響があるものと思われます。もっとも手形払いの禁止は、取適法が適用される取引に限定されたものですが、それが法制化されたことにより、約束手形の廃止に向けた動きは加速されるでしょう。

以上のように手形での支払いは禁止されましたが、電子記録債権やファクタリングについても、支払期日までに代金に相当する金銭（手数料等を含む満額）を得ることが困難なものについては、認められません。

次に、改正前は物品等の製造に用いられる金型のみが製造委託の対象物とされており、木型・治具等については、製造委託の対象とされていませんでした。取適法では専ら製品の製造のために用いられる木型・治具等についても、金型と同様に製造委託の対象物として追加されました。

さらに、改正前は受領拒否等をした親事業者が、公正取引委員会の勧告前に受領等をした場合や支払い遅延をした親事業者が、勧告前に代金を支払った場合に、勧告できるかどうかが規定上明確となっていました。取適法では、既に違反行為が行われていない場合等の勧告に係る規定を整備し、勧告時点において委託事業者の行為が是正されていた場合においても、再発防止策などを勧告できるようにしました。しかし、是正したからといって、なかつたことにはなりません。

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
ソニックスシティビル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



IoTと原価管理による生産性向上の実現に向けて

<https://saitama-yorozu.go.jp>



埼玉県よろず支援拠点サブセンター
コーディネーターの河合正嗣です。デジタルツールの活用による
業務の効率化は、生産性向上の実現に大きく貢献します。今回はその
先進事例として、IoTと原価管理の両面から
業務改善に挑戦された株式会社東立製作所様の取り組みをご紹介します。

■ IoT活用が進まず、原価も見えにくい状況

日高市に工場を置く同社は、工業用プラスチック加工を中心とし、幅広い分野へ製品を供給しています。多品種生産を強みにする一方、製品別の採算が把握しづらく、既存のIoT（RFID）もエラーが多く発して、効果が出ていない状況でした。このため同社の松川社長は、改善の相談をされました。

■ IoTの安定稼働と原価管理の見直しを同時に推進

コーディネーターが現場確認を行い、RFIDエラーの主因が「複数タグ同時読み取り」という特殊要件にあると判明。アンテナ配置見直しや電波検証を行い、まず利益貢献度の高い量産品から改善を開始し、早期に成果を可視化しました。

原価管理では決算データを基に、勘定科目を「機械負担・人負担・共通」に再整理し、古い配賦基準を実態に合わせて更新。既存システムにExcelを組み合わせるハイブリッド方式を採用し、現場に負荷をかけない運用を整備しました。

■ 生産性改善と価格転嫁を実現、新市場へ

改善により設備休止時間は、60%削減。生産量



アンテナの角度やタグ位置を微調整し正確な稼働データを取得

の増加と外注費の削減で生産性が向上し、原価把握の精度向上を背景に主要顧客への価格転嫁も実現。また、付加価値率は、27%向上しました。社員の数値意識も高まり、主体的な学習や改善提案も増えています。今後は、公社との連携のもと、EV（電気自動車）分野など、新市場への展開にも挑戦されます。

■ 埼玉県よろず支援拠点の活用を

当拠点では、県内の中小企業、小規模事業者を対象に、売り上げ、販路拡大や経営改善など、経営に関するあらゆるお悩みについて、多彩な専門家が対話と傾聴を重視し、無料で伴走型の経営支援を行っています。ぜひ、この機会にご活用ください。

なお、令和8年4月からは、当拠点内に「生産性向上支援センター」を設置予定であり、IoT、DX、工程改善など、生産性向上に必要な専門的支援を、より一層充実させていく予定です。

埼玉県よろず支援拠点

TEL 0120-973-248 (平日9:00-17:00)

広告

More For You
もっと、街・暮らし・笑顔のために



武藏野銀行



【公社会員交流会】
県内中小企業経営者による
講演会を開催します

<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/25kva>



埼玉経済を支えている公社会員の皆様が一堂に会して、交流を図る集いです。県内中小企業経営者をお招きし、自社の成長や経営革新に向けた挑戦について語ります。現場での経験に基づいた講演にご期待ください。講演会終了後、交流会も実施します。

日時 2/2(月)15:00～18:30

会場 ソニックシティビル 4階市民ホール

内容 ①講演1 内田精研(有)

代表取締役社長 内田 行彦 氏

②講演2 三芳合金工業(株)、大和合金(株)

代表取締役社長 萩野 源次郎 氏

③講演3 (株)ベルニクス

代表取締役社長 鈴木 健一郎 氏

④交流会 立食形式（交流、ビジネスチャンス拡大にご活用ください。）

定員 130名（対象：公社会員） 費用 無料

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087



第3回「埼玉DX大賞」表彰式を開催します



https://www.saitamadx.com/dxaward/ceremony_3rd

埼玉県、埼玉県DX推進支援ネットワークでは、県内中小企業等の優れたDXの取り組みを表彰する「埼玉DX大賞」を実施しています。第3回の受賞者が決定し、受賞者に対する表彰式を開催します。

当日は、受賞企業による事例発表や、過去の最優秀賞受賞企業によるパネルディスカッションも行います。DX推進のヒントを得られる貴重な機会ですので、ぜひご参加ください。

日時 2/3(火)10:00～12:00

会場 渋沢MIX（さいたま市大宮区）

内容 ①表彰式

②記念講演（パネルディスカッション）

③受賞者による取り組み事例発表

定員 40名 費用 無料

※表彰式への参加申し込み、YouTubeライブの視聴は、上記ホームページから！

問合せ先 埼玉県DX推進支援ネットワーク事務局

TEL 048-621-7051



BCP（事業継続計画）セミナーの
参加者募集

災害に負けない企業づくりで取引先から選ばれる

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



埼玉県では、県内中小企業のBCP（事業継続計画）策定を支援するため、専門家からBCP策定の事例やポイントについて学べるBCPセミナーを開催します。

日時 2/5(木)14:00～16:00

会場 新都心ビジネス交流プラザ 4階会議室C
(さいたま市中央区)

内容 ①第1部 講義

「選ばれる企業へ！BCPで盤石な経営基盤を築く」

ユナイテッド・インシュアランス(株)
長洲 貴美子 氏

②第2部 実践型ワークショップ

業種ごとのグループに分かれ、災害時の事業継続対応を実践していただきます。

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



埼玉県シニア人材バンクのご案内
～シニア人材が県内中小企業の
経営課題を解決します～

<https://www.saitama-matching.com>



埼玉県では、豊富な知識や経験を持つシニア人材と県内中小企業とのマッチングを行い、経営課題の解決を支援します。

経営課題を解決したい県内中小企業の皆様、ぜひ埼玉県シニア人材バンクをご活用ください。

情報の登録・掲載

①シニア人材情報

専門分野での通算10年程度の経験など、スキル・ノウハウを発揮して県内中小企業を支援する50歳以上の人材を登録（通年でWeb掲載）

②企業情報

スキル・ノウハウを持つシニア人材により経営課題の解決を目指す県内中小企業を登録（通年でWeb掲載）

費用 無料

問合せ先 埼玉県シニア人材バンク コンシェルジュ
(埼玉県企業人材サポートデスク内)

TEL 048-826-5213



創業のきっかけは？

第2子出産後に死を意識する出来事があり、生き方を変えようと決意しました。独学で勉強して英語講師となり、さらに独立して英語塾も開業しました。その後、チェコに本社を置く企業の日本窓口として活動する中で、自分でもWebアプリをつくりたいという思いが生まれ、40代で一からプログラミングを学習し、エンジニアとなりました。

事業内容は？

AIやWebシステムの受託開発とプログラミング教育を行っています。社内業務管理など、さまざまなシステム開発や既存Webシステムの改修、AIを活用したAPI連携（異なるアプリやシステム間でデータや機能をやり取りする仕組み）に対応しています。アプリ開発を効率化するフレームワーク「Laravel」を学べるプログラミング学習システム「Laravelの教科書」を開発、運営し、受講者は1,800名を超えた。企業向けの社員研修なども提供しています。

今後の展開・夢は？

生成AI時代のWeb開発では、セキュリティ対策が不可欠です。AIを活用した安全なWeb制作や開発を推進できるコンテンツや研修を展開したいです。また、健康の大切さにも目が向き、若石式足裏健康法のプロ講師資格も取得しました。「足の健康」の面からも社会貢献したいです。今後も貪欲に学び続け、得た知識と経験を生かして、価値提供を続けていきます。



加藤 じゅんこ (かとう じゅんこ)さん (50)

1975年東京都生まれ。中学生の時に埼玉県へ移住。リスティングによってキャリアを大きく転換。英語講師時代にはNHKラジオ「基礎英語2」に出演し、同テキストにインタビュー記事も掲載された。エンジニア転身後は、技術書を2冊出版。

合同会社クリエイトモア <https://create-more.net>

さいたま市大宮区桜木町2-3 大宮マルイ7階

創業 2018年12月 従業員数 2名

問合せ先 info@create-more.net

事業内容 Webアプリの受託開発、AIおよびプログラミング教育、自社製品の開発・販売



2023年「 Laravel の教科書 12」
専修大学でAIセミナーを実施。若い学生からさまざまな質問があり、楽しい時間を過ごした

高齢者向け会話アプリ「安心おしゃべり・ほのか」で「第37回彩の国ベンチャーマーケット」特別賞を受賞（2025年1月）

最近力を入れている若石式足裏マッサージ事業。「Junko足裏健康堂（さいたま市日進町）」にて、施術と講座を実施

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



打刻

出退勤打刻



勤怠集計処理



給与計算

データ移行・給与計算



照会・閲覧

PC・スマホ照会

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>





川口の町工場から生まれたクラフトビール

麦酒担当の星野さんは新卒後、製造販売会社の営業として勤務。「何か一人で始めてみたい…」と思い、父が経営する川口の金型工場「星野製作所」の敷地を利用して製造販売できるものを探していた。条件は、「一般顧客向け」「単価が高すぎないもの」「嗜好性が高いもの」。これに合ったのが、星野さんの好きなクラフトビール。銀座のブルワリーで2年ほど修業を経て、工場の一角で立ち上げた。

タップルームなど直営店を持たず、酒販店や飲食店への卸が主業。イベント出店のみで、2025年は70日を超える。出店スケジュールは各種SNSでお知らせ。



タコのマークのビールで幸せを増やしたい

クラフトビールの楽しさ、魅力は多様性があり、自由度が高いこと。さまざまな副原料を使い、可能な限り地元の素材を取り入れたいと考える星野さん。主にIPA以外の種類のビールを醸造。

屋号の「星野製作所(麦)」は、「面白さと、町工場の手触りというか響きみたいなものが感じられるような気がして」。ボトルデザインも、その考えがあり、違和感って大事だと。他のビールボトルが並んだ中に、違和感があるビールボトルがあるのが、面白いんじゃないのかと。タコのマークはご多幸のタコ。ビールで幸せを増やす。シンボルマークの8本足のタコにちなみ、2026年で8周年を迎える、さまざまな企画を検討中。

🍺ペールエール(鈴)：アメリカンペールゴースタイル・エール

🍺ほしのセゾン：ペシャルティ・セゾン

🍺ペコの桃Weizen：フリースタイル・ライトエール

星野製作所(麦)
<https://hoshinobeer.thebase.in>



川口市樺松1950 Tel 090-8025-9869

代表者 代表 星野 幸一郎 氏

創業 2018年(ビール)

事業内容 クラフトビールの製造販売

購入方法 酒販店や飲食店に卸 各種SNS

Facebook : <https://www.facebook.com/hoshinobeer>

Instagram : <https://www.instagram.com/hoshinobeer>

X : https://x.com/hoshinobeer3_27

●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>



● 読者プレゼント実施中！

星野製作所(麦)のアソートビール(銘柄未定)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2026年1月号 星野製作所(麦)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、1月29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**

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。



⚠ 食品と食器類には使用できません。



Amazon、楽天市場で販売中



Amazon

楽天市場

Sansinsya

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

広告

金融+で、未来をプラスに。RESONA GROUP

ビジネスプラザさいたまの 人財ソリューション

「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

お客様の“こまりごと”を解決するお手伝い!

RESONA 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