

NEXT

ネクスト ステージ

Saitama City
Support Magazine



(公財)さいたま市
産業創造財団

さいたま市の中小企業と創業する方のための支援センター

STAGE

2016年
No.31



販路拡大

~市場開拓へのチャレンジ!~



世界を目指すチタン業界のパイオニア

株式会社東京チタニウム

代表取締役社長 小澤 良太 氏

株式会社東京チタニウムは、1982年に現会長の小澤日出行氏が創業しました。チタン業界のパイオニアとしての技術とアイデアを駆使し、チタン素材の供給から加工、設計、製品開発まで、一貫体制で行っています。2015年9月には2代目の小澤良太氏が社長に就任。さらなる発展のために、新規事業の立ち上げや海外への販路拡大を実行中です。



さまざまな分野での実用化に期待が高まるチタンの専門業者

チタンは「軽い、丈夫、錆びない」など優れた特性がありますが、製錬コストが高く、加工も難しいことから、これまで、活用の場が限定的でした。しかし、耐腐食性の高さ、鉄・ステンレスに比べ軽い、非磁性、生体適合性に優れているといったチタン材料の特性や、加工技術の高度化、科学技術の進歩等から、先端技術や医療などの分野に欠かせない素材として、チタンへの期待が高まっています。

当社はチタン一筋34年。創業した父は「素材を制するものはチタンを制する」という考えのもと、充実した品揃えと品質にこだわってきました。売上構成比は素材販売と加工が約50%ずつです。医療機器関連、海洋開発関連、化学プラントなどさまざまな分野の製品を手がけています。チタンのことを熟知し、材料から加工、開発まで一貫して行えることが強みです。

素材供給から加工まで自社で行い多品種、小ロット、短納期を実現

- 1 短納期・小ロット対応—One Day, One Week Service
- 2 素材屋ならではの提案—Plus One Proposals
- 3 発注・納期管理の手間削減—One-Stop Support

長年素材に力を入れてきた当社には、充実した在庫があります。ご依頼の製品、パーツに最適な素材を、弊社ならではの、豊富なチタン素材在庫の中から選択&アレンジメントが可能です。加えて、自社加工、「素材屋ならではの提案」によって、高品質、コストダウン、短納期化を実現いたします。納期は材料なら1日、加工は1週間以内を達成するべく日々努力しております。「素材屋ならではの提案」とは、コストダウンを望んでいるお客様に最適な工程変更をご提案するというケースです。たとえば、従来は切削して作っていた製品を型打鍛造工程に変える、丸棒を全切削していた製品を部分切削と溶接に変えるなど、工程変更により、材料の使用量やスクラップを低減します。

多くのお客様は、材料は材料業者から買い、加工業者で加工し、加工後は自社で点検し出荷しています。当社に発注していただければ一貫生産が可能なのでコストダウンができ、発注・納期管理の手間も少なくて済みます。

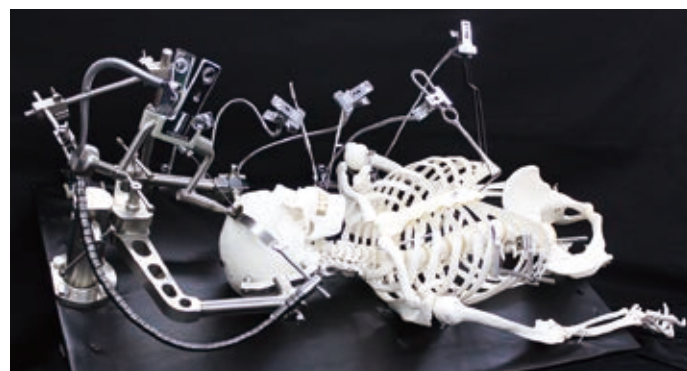
名刺もホームページも「見える化」し必要な情報を素早く的確に伝える

お客様に必要な情報を素早く的確に伝えられるよう、名刺やホームページも工夫しています。私と営業社員の名刺はパンフレット状で、顔写真、会社と製品の特徴、開発や加工品などを紹介しています。会合や展示会など多くの人と名刺を交換する場でもすぐ覚えていただけ、印象にも残りやすいようです。

ホームページも、お客様が一目でわかるよう簡潔にまとめています。前述の「素材屋ならではの提案」も、「VA・VE (Value Analysis and Value Engineering) の取り組み」としてページを設け、イラスト入りで説明しています。チタン販売専門のサイトも作成しました。



▲ワンストップ、短納期を実現するチタン一筋にかける技術



▲チタン製医療器具

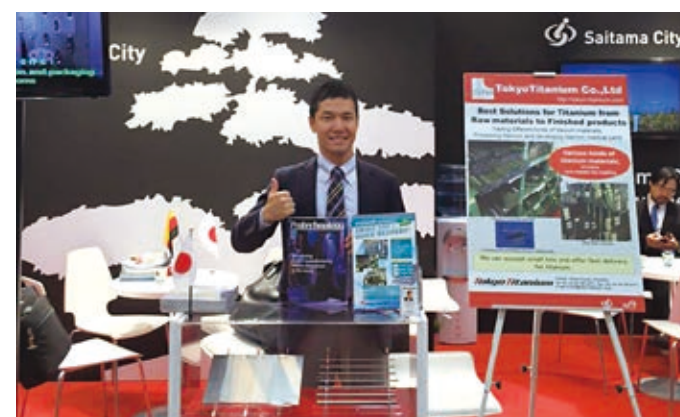
ホームページからは、毎月60件以上、年間にする約800件の問い合わせがあります。それらのデータを蓄積し、ホームページ改善会議で受注率やニーズの分析などを行い、販促活動に反映しています。

一人ひとりがマルチな職務を担える多能工を育てる

社員教育では多様な業務に柔軟に対応し、その経験をもとに創意工夫ができる人材の育成を目指しています。1人が1つの職務のみを行う単能工ではなく、多能工を育てるための教育プログラムを組んでいます。例えば、全社員が外部講師による内部監査研修を受講したり、多くの社員が医療機器品質管理監督システム(QMS)講習に参加しています。また、自主性を重んじ職務に関連する内容であれば、社員が参加を希望するセミナーへの出席を促し参考書代も支給するなど、学ぶ意欲を後押ししています。製造では技能も大切ですが、座学で知識を身につけることで視野が広がり、ものづくりにも活かれます。親心のような思いで、社員に自分の可能性にチャレンジできる機会を提供しています。



▲常に最新の知識・技術を学ぶ社員



▲ドイツの展示会(Compamed)に出展

ドイツの展示会に出展、販路拡大の手ごたえをつかむ

今後は、まず医療機器関連市場に注力します。生体適合性が高いチタンは、医療分野への貢献が期待されています。当社では、医療機器の品質保証のための国際標準規格ISO13485を取得。今年2月中旬、工場を拡張し、医療機器専用の加工室、クリーンルームを新設しました。さいたま市産業創造財団の支援メニューを利用し、昨年11月には海外への販路拡大を視野に、ドイツで開かれた国際医療機器技術・部材展「COMPAMED」に出展しました。この展示会は、



▲代表取締役社長 小澤良太氏

世界最大の医療機器展示会「MEDICA」と同時開催のため、世界各国より数多くのバイヤー、エンジニアが来場します。当社は、ドイツをはじめヨーロッパの企業はもちろん、アジアの企業からも大きな反響を得られました。さらに1月には、さいたま医療ものづくりフォーラム2016に、パネリストとして参加したことでドイツ企業から商談リクエストがあり、その訪問を受けました。出展の甲斐があり、海外からの引き合いが増えているため、営業部社員の英語力向上を図っています。

昨年9月に社長に就任して迎えた初めての正月。年頭発表のキーワードは「自覚」にしました。「お客様に対して、地域に対して、業界に対して、何をすべきか」「東京チタニウムらしさとは何か」。自分自身の自覚も含めて問い続け、常に変化発展する社会及び顧客ニーズを迅速に把握・対応し、満足と信頼の獲得を図っていきたく考えています。

株式会社東京チタニウム プロフィール

- 【所在地】さいたま市岩槻区古ヶ場2-3-10
- 【設立年月】1982年7月
- 【事業内容】チタン素材・部品の販売、チタン加工製造
- 【TEL】048-795-0470
- 【URL】<http://www.tokyo-titanium.co.jp/>



人工降雨用システム「レインカーテン」が急成長

株式会社テクノコア

代表取締役 替場 信一 氏

霧雨から豪雨まで、自然に近い雨を再現できる。株式会社テクノコアは、そんな画期的な機能を持つ人工降雨用システム「レインカーテン」を開発しました。シンプルで設置しやすく、用途も環境対策からアートまで幅広いとあって、さまざまな分野から注目されています。「雨」で時代のニーズを捉えた替場信一社長に、お話をうかがいました。



▲レインカーテン 自然に近い雨を低水圧で再現

他社にはないものを目指し 圧力・流体・熱制御装置を製作

当社は、1988年、自動車及び金属関係の研究機器を開発するために設立しました。現在の事業内容は、研究開発用試験装置、流体制御機器、電子機器、自動制御機器の設計、製作など。自動車メーカーや石油・化学関連企業、機械メーカー、官公庁、研究機関などに納品させていただいています。「他社が手がけていないものを！」というスローガンのもと、自動車の衝突予防センサー、ジェット燃料の流量制御装置、燃料電池の研究設備の開発などに携わっています。

圧力をかけるとホースが暴れる 原理を利用し自然に近い雨を再現

事業は長年、自動車関係と金属のアイテムを2本柱としてきましたが、現在「レインカーテン」部門が3本目の柱になりつつあります。レインカーテンは、当社が開発したチューブノズルを使用した人工降雨用システムです。ノズル数や配置、水の流量などによって、霧雨から豪雨まで、自然に近い雨を再現できます。開発のきっかけは、橋の洗浄でした。融雪剤で傷んだ北海道の橋梁の洗浄装置を依頼されたのです。当時洗浄用のノズルといえば金属製が主流でした。重量があり、セッティングに手間がかかる上、散水するには水圧も流量も必要です。それでは供給設備だけで予算の大半を費やしてしまいます。どうしたらいいか考えたときに浮かんだのが、ホースに圧力をかけるとホースが暴れ、水が分散される原理でした。

たとえば、散水というとシャワーのイメージが強いと思いますが、シャワーは雨より水滴が小さく、流れる水の量も多くなります。レインカーテン用ノズルはシャワーを横に振るイメージです。ホースに圧力をかけ自励振動を発生させて、自然降雨と同じ直径約2mmの水滴を断続的に撒きます。樹脂製で軽く、家庭の水道圧でも使用可能なので、少ない水量で効率よく散水できるという強みもあります。

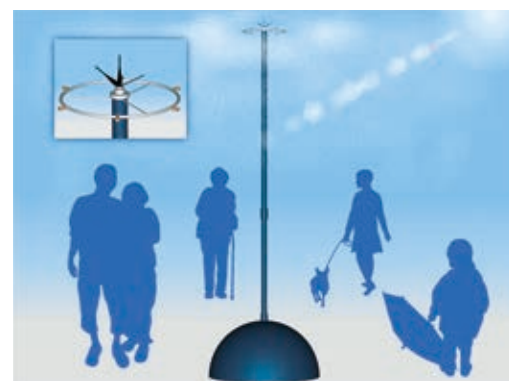
自然災害対策からアートまで 幅広い用途が魅力

レインカーテンはシンプルな仕組みですが、さまざまな用途があります。当社のメインユーザーの自動車メーカーでは、テストコースで雨の日の道路状況を再現するために設置していただいています。ミスト効果を併用し、工事現場の防塵対策、牛舎など飼育施設での熱中症予防対策などにも使えます。

またこの2～3年は、各地で豪雨被害が続いたこともあり、環境対策関係の依頼が増えています。新潟県三条市防災ステーションの豪雨体験設備「水害降雨再現シアター」は、150インチプロジェクター映像とレインカーテンで構成されています。2年ほど前、関東でも大雪と雨でガレージやビニールハウスなどが倒壊する被害



▲粉じん見張り番 工事現場での粉じん拡散と熱中症の防止



▲熱中予防 センサー制御でミストと小雨を交互に稼働

がありましたが、長岡市の防災科学技術研究所では、レインカーテンを用いて積雪後の降雨による積雪荷重の計測実験を行っています。このほか、自動販売機や大型建造物の屋根などの耐久性を実証する実験や、土木研究所にて土砂災害の研究などにも用いられています。

昨年は意外な展開もありました。新潟県越後妻有地域で3年ごとに開催されている「大地の芸術祭 越後妻有トリエンナーレ2015」にて、中国を代表するアーティストの作品にレインカーテンが使われたのです。中国に伝わる伝説の島をモチーフにした作品で、レインカーテンが作り出す霧や雨が幻想的な雰囲気を添えていました。

設備のレンタルも可能です。当社は計量装置も得意なので、社員が出向いて設置から試験、計量まで行うこともあります。



▲積雪荷重計測用の仮設屋根にレインカーテンを設置

困難への挑戦は可能性が広がる機会 何ごとにも断らずに引き受ける

当社のものづくりの理念は「行わざるは思わざるがごとし」です。「何ごとにも断らずにやってみる」という姿勢でいるため、他社で断られた方が紹介されて来られることがよくあります。お客様が困っていることを一緒に解決できるのは、ありがたいこと。当社にとっても「新たな分野への扉であり、可能性が広がる機会」と捉えています。小回りがきくことも、中小企業ならではのメリットです。大手企業では時間がかかったり、一社ではできなかつたりする案件でも、当社なら対応できることがあります。研究機関では、パテントの取得数が命運の分かれ目となります。パテントを取れるかどうかは単位の勝負なので、レスポンスの早い中小企業の方が有利な場合があるのです。

新事業に対応できる体制作りが課題 環境、安全の分野への貢献も目指す

レインカーテンを水中で使い、水質改善に役立てるプロジェクトも進行しています。簡便にアオコ対策ができる装置を開発するために、さいたま市の補助金もいただきました。現在の課題は、レインカーテン部門の規模が急速に拡大しているため、対応が追いつかないことです。レインカーテン部門は分社化も視野に入れ、PR、販売、保守の体制の確立を目指します。



▲代表取締役 替場信一 氏

自動車関連の部門では、東日本大震災の影響で生産がストップしたことがありました。そのようなことがあっても会社が揺るがないよう、複数のメーカーにアピールできる商品を増やし、新しいお客様を開拓するなど、土台をしっかりと固めていきたいと思っています。

今後、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、橋を長寿命化させるためのコーティングや、高齢者や障がい者の移動アイテムの開発、ロボットの性能評価なども予定しています。これまで以上に、安全、環境の分野に貢献していきたいと思っています。

株式会社テクノコア プロフィール

【所在地】さいたま市緑区東浦和8-7-2(本社)

川口市安行領家1220-5(開発センター)

【設立年月】1988年11月

【事業内容】各種研究開発用試験装置、流体制御機器、電子機器、自動制御機器、試験用治具、精密機器加工部品等の設計、製作。一般産業機器、工具、圧力、流体機器、各種センサー計測機器等の販売、人工降雨装置の設計製造、試験委託。

【TEL】048-291-1001

【URL】<http://www.technocore.jp/>



これからの時代は「共創」とチャレンジ

株式会社ワイエス工業所

代表取締役 渋谷 敬一 氏

株式会社ワイエス工業所は、金属挽物加工の会社です。その製品は、水道、空調、自動車、光学機器、半導体装置、アミューズメントなど幅広い分野で用いられています。創業者の初代社長は「つくる力」「つなげる力」で会社を成長させました。2012年に同社を引き継ぎ「共創」を掲げる2代目社長にお話をうかがいました。



ねじを扱う商社から独立 幅広い分野の部品を手がける

当社は、父の初代社長渋谷譲が1967年にねじを扱う商社から独立し、創業しました。以来、金属挽物加工を手がけ、2015年10月に48期を迎えることができました。経営理念は「ものづくりの知識と技術を深め伝承し社員、取引先様そして地域社会に幸せを創りだします」。当社が製作した部品は、自動車、空調、光学機器などの機構部品として組み込まれています。

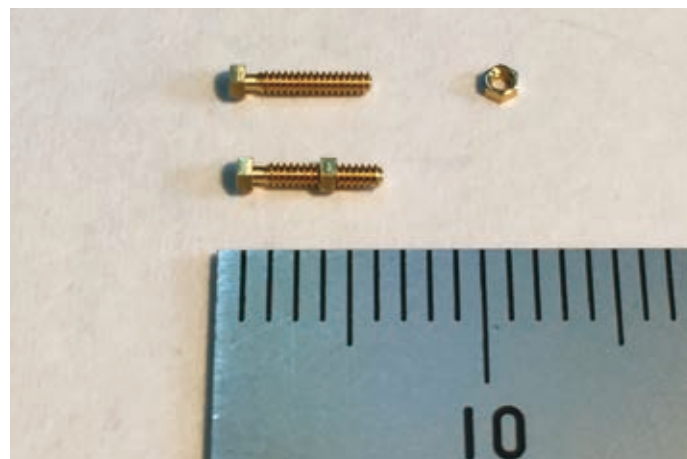
最新設備を積極的に導入し 高精度で複雑な部品も製作

私は空気圧制御システムのメーカーで製品開発や部品設計などに携わった後、2001年に当社に入社、2012年に代表取締役として就任しました。入社してからは、最新設備を積極的に導入しています。光学機器や半導体装置、分析機器、医療機器など、高精度で複雑な形状の部品も製作できるようになり、お客様の幅も広がりました。変わったところでは、ホビー玩具のグレードアップ部品などもあります。当社の製品は、手のひらサイズの小物部品で、なかでも拡大鏡で見なければ形がわからないような部品が得意です。超小物部品は製品より切粉(切削屑)の方が大きい場合もあり、仕分けや回収するには工夫が必要です。当社では、長年培った技術とオリジナルの工具を駆使し、100%に近い製品回収率を実現しています。

生産管理システムを導入し 作業効率が大幅アップ

製品については、ものづくりの基本であるQCD(品質、価格、納期)にこだわっています。製造工程は、材料入荷から加工、洗浄、検査、梱包、出荷という流れです。その流れをよりスムーズにするために、生産管理システムを導入し、工程の見える化を実現する計画を策定しました。その後、同計画は2012年に経営革新計画の承認を受けました。製造工程の進捗を工場内に設置したモニターに映し出すことにより、各工程の担当スタッフが作業の流れを把握しやすくなり、部品の滞留時間が減るなど、作業効率が大幅にアップしました。

製品を作る上で不便なことが生じた、お客様からのクレームなどというときは、全員で問題や解決策などを話し合います。お客様に生産履歴を開示したり、クレームをいただいたお客様を招いて、ご指導していただいたりすることもあります。現場スタッフにとっては、お客様の生の声が聞ける良い機会です。ミスを減らすためや、効率アップのための改善提案が次々と挙がります。作業に合わせた工具や治具を作るなど改善に取り組み、自社で作れないものは、協力工場にお願いします。岩槻工業団地内に協力工場が多いのも強みです。



▲ネジサイズ M1×0.25 六角ボルト&六角ナットの量産品サンプル



▲主力設備であるNC自動旋盤

第2、第3の「つくる力」 「つなげる力」を生み出したい

社歴を振り返ると、新たな価値を生み出すという強い思いと革新力のあった創業期は「つくる力」、その後は社会に受け入れられ、事業を発展させていく中でお客様や人との関係を築いた「つなげる力」がありました。しかし、事業を続けていく中で守成期が訪れそれが長く続くとマンネリ化や現状維持志向が強くなり、私が入社した頃は、つくる力やつなげる力が弱くなっていました。事業を存続し、お客様に必要とされる企業であり続けるためには新しいことにチャレンジし、第2・第3のつくる力、つなげる力を生み出さなければならないと思っています。

さいたま市産業創造財団の支援では、2013年に「自動洗浄機の設計支援」というテーマで専門家派遣をしていただきました。また、2014年には、ものづくり補助金の採択を受け、自動洗浄機の試作を実施しました。その後、2015年には、さいたま市CSRチャレンジ企業の認証を受けました。CSRに取り組み始めたのは、岩槻工業団地内で開かれたCSRの講習会がきっかけです。そこでCSRを実践していくことで、社会の求めに「応える力」を養うことができると知りました。新しいビジネスチャンスを模索しながらミッション達成の為、社員一丸となって取組んでいきたいと思っています。



▲「彩の国ビジネスアリーナ」、「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展」など、展示・商談会にも積極的に参加し、自社をPR

中小製造業は「共創」と 「情報発信」が必要

中小企業の創業者は、強い個性を持って、それぞれ独立独歩という意識でしたが、1つの会社でできることは限られます。これから



▲代表取締役 渋谷敬一氏

は同業他社でも助け合い「共創」していかないと、生き残れない時代と思っています。現在、岩槻工業団地の青年部の仲間で、社会が必要としている商品の開発ができればと考えています。

昨年さいたまスーパーアリーナで行われた展示会に出展したとき、数十年お付き合いさせていただいているお客様がいらして「ワイエスさんはこんなこともできるの!？」と驚かれ、新規の発注に繋がりました。長年のお客様にも、十分なPRができていなかったわけです。昨年、小規模事業者持続化補助金を利用し、ホームページを作成しました。新鮮な情報をFacebookなども活用し、積極的に発信していきたいと思っています。

株式会社ワイエス工業所 プロフィール

【所在地】さいたま市岩槻区上野3-1-12
 【設立年月】1967年10月
 【事業内容】金属挽物加工
 【TEL】048-794-7788
 【URL】<http://www.ys-kougyouso.com/>



MIKAMIならではの強みを生かして 海外へも販路を拡大

株式会社MIKAMI

代表取締役社長 三上 誠 氏

自動車・センサー・光学・医療といった精密さが不可欠な機械の部品加工と組み立て、さらには自社ブランドの速断ヒューズを手がける株式会社MIKAMI。その高い技術力は国内メーカーにとどまらず、『ものづくりの国ドイツ』でも認められ、新たなビジネスフィールドを広げています。



先代が旋盤一台から立ち上げた会社 高品質なものづくりでニーズに応える

旋盤職人だった父が有限会社三上精機製作所として法人化したのが1967年。ときは自動車量産時代、主に自動車の部品加工を受託していた当社は、徐々に設備を増やしなが、他社にはできない難しい加工に挑戦し技術力を高めてきました。私が入社した1982年になると、自動車部品の製造はコスト競争がますます激しくなり、他業種を入れて分散化をはかると光学・医療の分野にも進出し、これも当社の強みとして生かしていく戦略をとることになったのです。

大きな転換期にMIKAMIの技術力で 新たなビジネスフィールドを確立

平成13年、事業の拡大に伴い2つの工場で操業していたのを、ここ三ヶ島工業団地に本社として統合。会社としてさらなる飛躍をと臨んでいた矢先の翌年に先代社長が急逝し、そのまま引き継ぐというかたちで私が社長に就任しました。新体制となってからは、従来の主軸である部品加工の受託はもちろん、表面処理や熱処理、加工処理という当社独自の技術力を生かしながらネットワークを通じて“MIKAMIにしかできないものづくり”を、社員とともに目指してきました。業績も徐々に伸ばしていた2009年、世界中の経済に大きなダメージを与えたリーマンショックが起こります。当社もその年の下半期からの売上げが前年比7割減と大きくダウンし、一時少し持ち直しましたが、半年後には9割減という経験したことのない落ち込みに苦戦の日々が続きました。そんな折に、部品加工で取引のあった会社がリーマンショックの煽りを受けて会社を閉めることになってしまい、そこで製作されていたヒューズの受注を引き継ぐよう要望がきたのです。今となっては、あのリーマンショックが大きな転機となり、『速断ヒューズのMIKAMI』といわれるビジネスフィールドが確立できたのだと思っています。

さいたま市産業創造財団の RIT参画を通じてドイツに進出

リーマンショックという前代未聞の経験をしてもうひとつ思ったのは、日本だけでなく海の向こうに目を向けてみるのもいいので

はということです。世界全体はまだ不況が続いている状態でしたが、さいたま市産業創造財団がドイツとのRIT(地域間交流支援事業)をスタートさせ、その事業に参加させていただいた際にドイツ企業が製造する手術用アームロボットの部品を受注することができました。これをきっかけにドイツとの取引に実績ができ、年々お客様が増えはじめています。昨年11月に行われたドイツのニュルンベルグの展示会にも、アクチエーターの部品やヒューズといったMIKAMIの技術を紹介するとともに、ヨーロッパでの新たな販路となる企業調査を兼ねて出張してきました。技術力が認められる一方、これまでにない難しい案件も寄せられるようになりましたが、社員にはいつも「できない理由ではなく、できる理由を考えよう」と言っています。「NO」と言ってしまうと、それで終わり。「我々がやるとしたらこういう方法がある」と可能性を提示することで企業間のつながりができ、提案型のマネージメントができるからです。



▲MIKAMIブランドで開発された様々な商品群



▲製品の完成度を見極める検査機

“小さい部品”に特化した第三工場も 財団のサポートを受け安定した経営に

昨年、さいたま市で操業を開始した第三工場は、20φ以下の小さな部品を量産できる工場です。もともと外注先の会社の経営不振に伴い、資金を供給するなどして協力を続けていたのですが、なかなか軌道に乗らず苦心していたところ、このときも財団が専門のコーディネーターを派遣していただき、当社の本部長といっしょになって現場改善をはかり、わずか一年で黒字化することができました。以前は精密機器で求められる小さなものを加工できる機械の保有台数が足りなかったのですが、吸収合併というかたちでスタートした第三工場がその受け皿となり、新たな注文に応えられる環境が整いました。財団とのつながりのおかげで、海外での販路開拓だけでなく、補助金に関する相談や現場改善のコーディネートなど、さまざまな場面でサポートを受けることができ、MIKAMIの縁の下の力持ちになってくれていると実感しています。

あたりまえのことを着実に 他にはできないQCDがMIKAMIの強み

創業以来、お客様からのご要望にMIKAMIならではの技術で対応してまいりましたが、多くのお客様に喜ばれているのは、QCD(クオリティ・コスト・デリバリー)が揃っている点だと思います。いかに薄く削る加工ができるか、作業の工程をどれだけ集約できるか、高品質なものを納期どおりにきちんと納められるか。我々にとってはあたりまえのことですが、なかなかできていない会社があるのも実情です。厳しい条件が重なる中でも、従業員が前向きに難題に向かってくれているところにも、MIKAMIの強みがあります。

提案型ビジネススタイルを目指し 若い力でさらなるステージへ

MIKAMIの強みでもうひとつあげられるのが、社員の平均年齢37歳という若さです。QCDという確固たる基盤があって、加



▲代表取締役社長 三上誠氏

えて若い社員が多いことによって将来性の心配がないというのは、MIKAMIだからこそ魅力につながります。また、若い集団ならではのチャレンジ精神で、いま現在、世界のどこの国でも商品化されていない材料にも挑戦しています。精機・組み立て・ヒューズの三本柱において、今までの受託型に加え、将来的には「MIKAMIなら、このような商品を、このコストで提供できる」という提案型でのマネージメントを確立すべく、若い社員、ベテラン社員とともに力を合わせて邁進していきたいと思っています。

株式会社MIKAMI プロフィール

【所在地】所沢市林1-299-7(本社)
さいたま市北区日進町3-363-5(第三工場)
【設立年月】1967年6月
【事業内容】NC旋盤・NC複合旋盤・NC自動旋盤・マシニングセンター加工・速断ヒューズ開発製造販売
【TEL】04-2949-9450(代表)
【URL】http://www.mikami-co.jp



地域に根差したビジネスで世代を超えた育児をサポートする「孫育てグッズ」を展開

シゴトラボ合同会社

代表 桑原 静 氏

テーブルを囲み、和気藹々と作業を進める女性たち。代表の桑原氏は、“100歳まで働ける職場”を目指し、地域に根ざしたコミュニティビジネスの場として、「BABAラボ」を立ち上げました。少子高齢化が進む現代において、“孫育て”という新たな視点から、さまざまなアイデア商品が生み出されています。



自身の経験を活かして 地域密着型のビジネスサポートを

NPO法人に勤めていたときに全国津々浦々をまわり、地域課題解決に向けてのビジネスの運営相談や支援、講演をしてきました。行く先々で起業までの段階には立ち会えるものの、その後の成長までは見る機会がないため、つながりを深めることの難しさを感じていました。それならば、しっかり地域に根ざし、自分が体験して得た生きたノウハウでビジネスをサポートしたいと思い独立を決意し、生まれ育ったさいたま市で、シゴトラボ合同会社を立ち上げました。

“孫育て”という新鮮な切り口で 世代を超えて喜ばれるものづくり

以前から、一般の企業では働きづらい子育て中のお母さんや高齢者の働き方に興味がありました。また当時、私自身が母や祖母に子育てをサポートしてもらおう中で、市場には私たちの親以上の世代＝じじばば世代が使いやすい・使いたいと思える育児用品がないことに課題意識を感じていました。そこで、子育て中の母親から高齢者まで幅広い世代が共に働く場として、またおばあちゃんたちの知恵やアイデアにより使いやすい「孫育てグッズ」を作る場として、『BABAラボ』を立ち上げ、通販サイトを中心に販売を始めました。



▲一番人気商品の「抱っこふとん」。孫育てグッズの市場は年々広がっています。

当初は家族だけのスタートでしたが、徐々にスタッフが増え、今では50名ほどの登録スタッフ、常時10～20名で製作をしています。ここで最初に商品化した『抱っこふとん』は、祖母が私の子どものために作ってくれたものを、使い勝手の良さを生かしながら、誰でも安心して抱っこしやすく、特に高齢者の腕や肩への負担が軽減できるよう改良を重ねました。その後も、スタッフで「こんなのがあったらいいな」とアイデアを出し合い、小さな子どもとお出かけに便利なトートバック、孫と祖父母がお揃いで着られるTシャツなど、多世代がいっしょに過ごす時間がより楽しく、快適になるような“孫育てグッズ”を展開しています。

新たな商品づくりへのチャレンジ 財団の協力を得てオリジナルほ乳瓶の製作

実は「孫育てグッズって何？」と聞かれた時に、パッと説明できるシンボリックなものとして作りたかったのがオリジナルのほ乳瓶です。『抱っこふとん』を販売する前にアイデアはあったのですが、何しろ時間とコストがかかるということで後回しになっていました。ようやく本格的に取り組める体制ができ、芝浦工業大学との共同作業で、外観や形状などを決め、3Dプリンターで試作品も作りました。ところが、ほ乳瓶は吸口部分など特許が絡んでいるため製品化するのが非常に困難。資金調達を含め悩むことが多く、前に進みたくても進めない状態が続きました。そんなとき、NPO法人時代からおつきあいのあった、さいたま市産業創造財団に、技術支援をしてもらえないかと依頼しに行ったのです。その時点では図面と試作品があっただけ。製品開発に向けて、さいたま市産業創造財団の担当者とは何度も打ち合わせを重ね、補助金支援、製造を委託する工場の紹介、日本技術士会から専門家を派遣してもらいプロの意見を聞いたり、企画書を作る際にアドバイスをもらうなど、さまざまなプロセスでサポートを受けることができました。

構想から足かけ5年をかけて 高齢者にも使いやすいほ乳瓶が完成

構想から5年、さいたま市産業創造財団と二人三脚で動き出して2年、ようやく思い描いていたかたちのほ乳瓶が完成しました。

従来のほ乳瓶との違いは、ミルクを作る際に見やすいように目盛り表示を大きくし、握力が弱くなくても握りやすい形状と軽さ、ヤケドなどの事故がないよう耐熱性にこだわり、祖父母世代でも安心して使える商品になっている点です。赤ちゃんにとっての安全性には十分に配慮し、さらに使い手となる高齢者にとっても安全であるところに、『BABAラボ』のものづくりに対する思いを込めました。現在も引き続き、出荷時の生産管理体制や検査、委託工場との交渉、販路の確立、契約書の内容確認など、財団にサポートしてもらっています。『BABAラボ』孫育てグッズに新しく加わるオリジナルほ乳瓶はいよいよ最終段階を迎え、この春には販売体制が整う予定です。



▲新商品『ほほほ ほにゅうびん』。見やすく・もちやすく・疲れにくい、ユニバーサルデザインです。

コミュニケーションを育みながら 地域に根ざして豊かに暮らす

『BABAラボ』は、80代のおばあちゃんから子育て中のお母さんまで、多世代にわたるスタッフが運営しています。“孫育て”という何となく“血縁者”のイメージが強くなりがちですが、そうではなく、地域で暮らすいろいろな世代の人が関わって、コミュニケーションをとりながら、子育てや生活をしていくことなのだと思えています。地域力を活用して課題を解決するコミュニティビジネスは、若い世代にも注目されているので、これから新たに起業する人が増え、様々なかたちでの働き方が提案されていくのではないのでしょうか。



▲職場以外でも、子育てや家事のヘルプなど、助け合うことが多いそうです。



▲代表 桑原静氏

“もの”だけでなく“情報”も WEBメディアで広がるビジネスの可能性

コミュニティビジネスの現場である『BABAラボ』には、「こういふことがやりたい」と起業を目指す方が全国から見学にみえます。シゴトラボでは、そういう方たちにノウハウを移転していく活動に加え、今後は高齢者がいきいきと生活することをテーマにしたWEBメディアを立ち上げようと計画中です。毎年、国の統計で高齢者についての現状が発表されますが、もっと本音のところ、働く場所であったり、働き方であったり、また使いやすい商品の紹介であったり、高齢者自らがマーケティングして、そこから得た等身大の情報を提供する場をつくって、高齢者の生きがい、地域の活性化につながればと思っています。

シゴトラボ合同会社 プロフィール

【所在地】さいたま市南区鹿手袋7-3-19
 【設立年月】2011年12月
 【事業内容】コミュニティビジネス事業及び支援に関する事業
 【TEL】048-799-3214
 【URL】http://www.jibun-lab.com



コンピュータを通してお客様とともに未来を拓く

株式会社ビジネスサポート

代表取締役 嶺山 洋一郎 氏

株式会社ビジネスサポートは、OA機器の販売、サポート、メンテナンスなどを行う会社です。お客様の元へすぐ駆けつけるフットワークのよさと、確実な操作指導、丁寧なフォローがモットー。嶺山社長の温かい人柄と、地元ならではのアットホームなサービスで、お客様の厚い信頼を得ています。



埼玉の中小企業のコンピュータ化 促進を目指して創業

当社の創業は1996年です。カシオの経営支援基幹システム「楽一」や、ビジネス用パソコンソフトなどの販売、ソフト開発、ホームページ作成などを行っています。以前は東京の同業種の企業に勤めていましたが、地元埼玉で中小企業のコンピュータ化をお手伝いしたいと思い独立しました。

30分以内に訪問できるエリアに絞り きめ細かな対応を心掛ける

お客様に対して心掛けているのは、温かいきめ細かな対応です。創業当初は30分以内に駆けつけられるよう、営業エリアを浦和、大宮、与野、川口に絞っていました。当時はコンピュータを使いこなせる企業は少なく、人手も足りないため専任スタッフも置けません。システムを納品するとはばらくはお客様から足が遠のく業者が多いのですが、当社はお客様が100%使えるようになるまで操作指導を行い、その後もこまめに訪問します。そうすることでお客様に安心していただけ、お取引の幅も広がっていきました。

また11年前から毎年お客様をバス旅行にご招待しています。中小企業の経営者同士という同じ立場なので話も合い、お客様同士の交流が生まれて大きなビジネスに結びつくこともあります。

ソフト開発チームも加わり お客様からの信頼度が高まる

15年以上既存のシステムやソフトの販売が中心でしたが、3年前からはソフト開発チームも加わりました。データベースを基本としたソフトの開発を行うほか、会社の規模が大きくなり、楽一の機能だけでは物足りなくなったお客様に、ニーズに合ったソフトの提案などをさせていただいています。開発部門も営業数字にとらわれず、お客様とどのようにいい関係を作っていくか、そこに至る「ストーリー」を重視しています。ソフト開発は、お客様のご希望通りに行った方が楽な面もありますが、当社ではお客様の立場に

立ち、よりよいと思われる方法をご提案しています。新しいソフトをご希望でも、よくお話をうかがうと楽一や既存のソフトで用が足りることもあります。その場合は、楽一の使い方やソフトのご紹介のみにとどめます。一方でソフトを開発するときは、お客様の要望をよく理解したうえで、それ以上のものをご提案するようにしています。目指すのは「提案型の主治医」です。

開発チームが加わった当初は、考え方の違いから営業チームと衝突することもありましたが、今はお互いに足りないところをカバーし合える関係です。開発部門ができてからお客様の信頼度も一層高まりました。楽一のお客様は埼玉の中小企業様ですが、開発チームのお客様は全国各地にいらっしゃいます。すぐ駆けつけることはできないものの、インターネット経由で監視を行い、問合せ対応や操作指導などはできるだけ迅速に行っています。



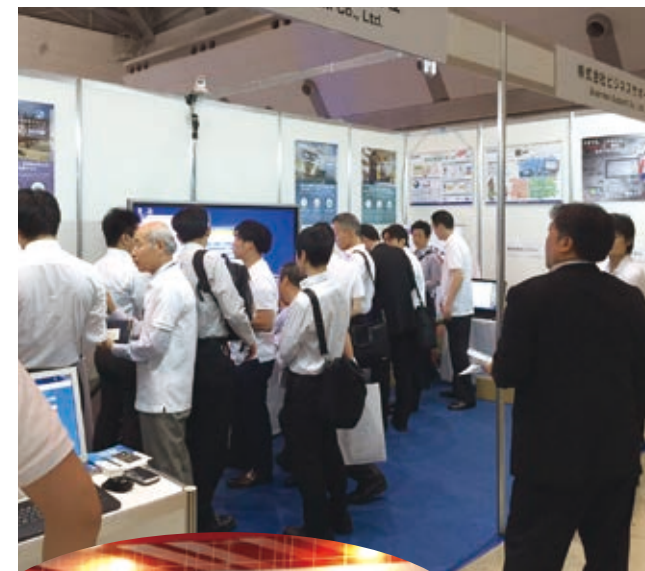
▲「お客様目線のIT応援企業」を目指します。

報連相とコミュニケーションで 風通しよく社員を育成

これまでで嬉しかったことは、社員が成長してくれたこととお客様から感謝していただけることです。人材教育は報連相の徹底とコミュニケーションを基本としています。朝礼はラジオ体操から始

まります。次に『職場の教養』を朝礼担当者が朗読し、感想を述べます。最後に社員全員が1人15～20秒ずつ、前日の報告や当日の予定などを発表していきます。夕方はチームごとに夕礼を行い、対話をします。

当社の営業部長は元ヤクルトレディです。創業時にコンピュータ未経験で入社し、会社と一緒に成長してきました。畑違いだったので、商品のことを覚えるのは大変だったようですが、ヤクルトレディの経験を活かしお客様作りは得意でした。「やっているうちに、物ではなく人をどう売り込むかが鍵だとわかった」といいます。今は夕礼で部下に「自分磨きをしなさい」とよく話しています。契約が決まると受賞として私が朱筆で「丸決」と大書し、壁に貼り出します。そして朝礼でみんなで称え、契約を取った社員は勝利のスピーチをするという習慣があります。



時代のニーズに即した 新しい分野にも挑戦

現在、水道設備工事関係の案件が進んでいるため、CADの提供も始めました。大判の図面を印刷できる複合機など関連機器の注文もあります。「ビジネスサポートさんがやってくれるならお願いしたい」とおっしゃってくださるお客様もいらっしゃいます。未知の分野でも選びながら勉強して、商材をできるだけ多く用意していきたいと思っています。

さいたま市産業創造財団の支援メニューでは、補助金をいただき東京ビッグサイトで開催された「運輸・交通システムEXPO」に出展しました。当社のブースには約700社の来場がありました。また金融機関と連携した専門家派遣を利用し、事業計画作成やホームページの勉強なども行いました。学んだホームページのノウハウは、お客様にもご提供しています。

当社の目標は創業時からずっと変わりません。まず、社員が物心ともに豊かになること。そしてコンピュータを通してお客様を幸せ



▲営業部長 岸信子 氏



▲システム部長 曾我淳 氏

にすることです。近い将来、コンピュータの世界はロボットと人工知能が中心になると思います。時代の変化をとらえながら、さらにお客様のお役に立てるよう前進を続けます。

株式会社ビジネスサポート プロフィール

【所在地】さいたま市南区南浦和2-11-16 八重洲ビル2F
 【設立年月】1996年4月
 【事業内容】カシオ「楽一」「らくらく君」シリーズ、PCA「パソコンソフトシリーズ」等の販売、ソフト開発・運用サポート、ビジネスブログ・ホームページ作成、OA機器販売等
 【TEL】048-886-9141
 【URL】http://bs-saitama.jp/



法人向けITビジネスサポート【Work COM】
生涯社会で活躍するために女性ITアドバイザーがサポートします!

株式会社コミュニティネット

代表取締役 **今井 房子 氏**

「女性がずっと働き続けていくための仕組み作りをしたい」。今井社長は、そんな思いから2011年に株式会社コミュニティネットを設立しました。パソコン教室の運営からスタートし、さいたま市ニュービジネス大賞(SNB)へのエントリーがきっかけで、ビジネスの幅が広がり始めました。ITを武器に、女性が働きやすい社会を目指します。



**出産で退職し悔しい思いを味わう
PCスクールの取締役として社会復帰**

産前産後休業や育児休業制度があるとはいえ、多くの女性が結婚、出産をしながら働き続けるのは難しいと感じています。私自身も都内で仕事をしていたのですが、出産のためやむを得ず退職したという経緯がありました。

「育児も楽しいけれど、社会とのつながりも持ちたい」と思っていたとき、兄が浦和でPCスクールを立ち上げることになり、取締役として加わりました。兄のスクールで12年間、講師や経理などに携わり、会社の移転を機に独立を決意しました。

**2013年SNBのファイナリストになったのを
きっかけに登録専門家として活動開始**

社名に「コミュニティ」とつけていますが、地域限定のビジネスという意味ではなく、「ITを使って場所や時間を選ばずに人とつながれる共同体」をイメージしています。設立して2年近くはPCスクールの運営が中心でしたが、2013年にさいたま市ニュービジネス大賞にエントリーし、ファイナリストになったことがきっかけで、ビジネスの幅が広がりました。その際に提出したビジネスプランは、ホームページなどを使ったWEBマーケティングの提案と、女性がホームページを作成し、解析、改善までできるようになるスクールの立ち上げでした。

女性向けのスクールは、WEBに特化している点がポイントです。PCスクールといえば、WordやExcelなどビジネス系のアプリケーションソフトの習得が定番ですが、今はWEBの知識を持つ人材が求められています。より時代のニーズに即したスキルを身につければ、働き続けられる可能性も高くなります。

**法人向けITビジネスサポート【Work COM】が
こだわりのWEBサポート事業**

女性が働き続けられる仕組み作りも整い始めています。企業のWEB関係のサポートは、当社のWEB制作チーム「Work COM」が行います。「Work COM」は、スクールの生徒さんやビジネスマッチングで採用した人など、女性在宅ワーカーによるチームです。

一般的に在宅ワーカーへの発注、受注、納品はクラウドソーシングで行われ、発注者と受注者が直接会うことはありません。当社はそのようなやり方ではなく、「顔が見える関係」にこだわっています。仕事が発生したら、当社が運営するコミュニティスペース「Urawa Space(浦和スペース)」にお客様、制作者、当社が集まり、打ち合わせをします。制作者はお客様の思いを直接知ることができ、お客様は制作の流れがわかり、スケジュールを立てやすくなります。当社は戦略的なホームページの作り方などをアドバイスすることができます。

「Work COM」の登録メンバーは、現在20名です。一人で家にもって仕事をしていると閉鎖的になってしまうので、毎月1回当社が運営するコミュニティスペース「Urawa Space(浦和スペース)」に集まり、フォローアップ研修や情報交換などを行っています。



▲平成27年9月に行われた「SAITAMA Smile Women フェスタ」に出展した際には、さいたま市産業創造財団の展示会出展補助金制度を活用しました。

**女性が生き方を見つめ直すための
「COMの学校」もスタート**

当社には、「自分でホームページを作りたい」「何かを始めたい」という女性も来られますが、具体的にうかがってみると、何をしたいのかわからないという人がよくいらっしゃいます。そのため、2015年度から、女性が自分らしいキャリアデザインを描くための「COMの学校」をスタートさせました。専門家を招き、キャリア構築のためのノウハウや、起業や再就職のための心構えなどセミナーを開催しています。受講することによって、自分がなにをしたいのか見つめ直すことができます。パソコンの勉強をしたければスクールに入っていたり、起業したければさいたま市産業創造財団をご紹介したりしています。



▲自分らしいキャリアデザインを描くための【COMの学校】



▲CSR活動「子ども大学SAITAMA2015」

**オーダーメイドのIT研修を提案し
次のステップにつなげる**

SNBを通して、会社経営を続けていくためには、同じことをやるだけではダメで、新しいことを生み出さなければならない、ということ学びました。それまではスクールの講座作りしか行っていなかったのですが、Work COMのシステムや新しい見せ方を考え出すのは時間がかかりましたが、プラスαのシステムを生み出すことで元のビジネスも広がることがわかりました。CSR活動として、「子ども大学SAITAMA2015」や「子どもキャリアチャレンジ大学」にもご協力させていただいています。

次に展開していきたいビジネスは、法人様の社員研修です。企業で新人研修というと、挨拶や電話対応などのビジネスマナーやパソコンの基礎などが中心ですが、ホームページの更新やFacebookでの集客なども社員ができるようになると、マーケティング力が上がります。それぞれの企業に合ったITスキルのメニューを組み合わせた社員研修を提案していきたいと思っています。



▲代表取締役 今井房子 氏

将来的には「Work COM」の商標権を取得し、拠点を広げていくことを考えています。まずは埼玉県内に拠点を置き、県から関東へ、そして全国へと展開するのが夢です。

子育てのため退職して辛かった思いや、かつての自分と同じように、社会から切り離されて辛い思いをしている女性を救うことが、私の「NEXT STAGE」へのチャレンジです。女性がもっとITを活用し、「ずっと働き続ける仕組み」を作り上げたいと思います。

株式会社コミュニティネット プロフィール

【所在地】さいたま市浦和区高砂1-2-1

エイベックスタワー浦和8F

【設立年月】2011年1月

【事業内容】パソコン教室の運営、企業のIT総合サポート、ホームページ作成・更新、各種IT関連取次、パソコンおよび周辺機器・ソフトの販売、コンサルティング、パソコン関連商品の販売、生きがい講座・趣味講座の運営、子育て支援関連業務

【TEL】048-831-0100

【URL】http://comnet-biz.com/



▲Urawa Space(浦和スペース)



さいたまヨーロッパ野菜の メニュー提案により、価格競争から脱却

関東食糧株式会社

代表取締役 臼田 真一郎 氏

関東食糧株式会社は、埼玉県内でトップシェアを誇る業務用食材卸問屋です。赤とオレンジのロゴマークをあしらったトラックに見覚えのある方も多いのではないのでしょうか。1967年に創業し、業務用食品や調味料を中心に扱ってきましたが、近年は生鮮品も営業品目に加わり売上を伸ばしています。その狙いと売上アップの秘訣とは。臼田真一郎社長にうかがいました。



良質な商品を適正価格で提供し 埼玉県シェアNo.1を獲得

当社は1967年に前社長を務めた父、臼田満が創業しました。老舗製麺所に生まれた父は、市場で商品の卸を任せられたことがきっかけで、食材卸業に進出したのです。創業当時日本では、大阪万博の影響もあり、外食ブームが巻き起こっていました。埼玉にも県外の競合他社が多数参入していましたが、良質な商品を適正価格で提供することにこだわり、差別化に成功。「私たちが関わる地域の飲食店が繁盛するための、手助けをいかに行うか?」という創業の精神を守りながら販路を広げ、埼玉県シェアNo.1を実現させました。

現在当社が扱うアイテム数は、業務用食品、冷凍食品、調味料、生鮮品、厨房機器、業務用食器など約6万点を数えます。「お客様の求めるものをより適正に、たくさんの想いを載せてお届けする」をモットーに、130台以上の車両で、埼玉県全域をはじめ東京都、千葉県、栃木県、群馬県などの9,500件のお客様にお届けしています。

生鮮3品の扱いをスタート 新しい品目で営業の幅を広げる

当社のお客様の大半は飲食店様です。元々外食産業は参入障壁が低い業界です。その分入れ替わりも激しいため、私たちが常に新規顧客開拓に力を入れ続けなければなりません。しかしリーマンショック以降、市場は縮小傾向にあります。

パイの拡大があまり望めないなら、既存のお客様の深掘りに努めなければなりません。どうすればいいか、考えたときに浮かび上がったのが、魚、肉、野菜の生鮮3品でした。「生鮮品に力を入れよう。それまでは扱っていなかった新しい品目で、お客様のニーズを呼び起こそう」という方針を立てました。

売上アップにつながった ヨーロッパ野菜との出会い

生鮮品のうち野菜を扱っていく中で、さいたま市産業創造財団が支援する「さいたまヨーロッパ野菜研究会」に出合ったことが、売上アップの一つの要因です。

野菜を取り扱うにあたり、最初は保存しやすい根菜類から始めたところ、お客様から「ほかの野菜も持って来てほしい」というご要望

が寄せられるようになりました。そこで、競争優位性を保つために深谷ネギやつま恋のキャベツなど、産地と契約し名産野菜を扱い始めました。さらに「ほかにはない野菜を」と探すうちに出合ったのが、さいたまヨーロッパ野菜研究会のヨーロッパ野菜でした。

さいたまヨーロッパ野菜研究会は、さいたま市の農家、シェフ、種苗会社などが協力し合い野菜を栽培し、レストランに供給しているグループです。現在、岩槻区を中心とした10軒の農家が、約40種類のヨーロッパ野菜を栽培しています。



▲年間約40種類のヨーロッパ野菜を扱います。



▲さいたまヨーロッパ野菜研究会のメンバー

サンプル配布や引き売りで お客様の認知度を高める

ところで「ヨーロッパ野菜」とはどのようなものか、ご存知ない方が多いのではないのでしょうか。その名の通り、おもにヨーロッパで作られている野菜で、日本ではイタリア料理店やフランス料理店で使われるのが一般的です。私たちもお客様も知らない野菜ばかりだったので、まずは社員に覚えてもらうために、生産者に来ていただき勉強会を開きました。また当社のテストキッチンで調理、試食会を行い、生産者の畑の見学や栽培体験もしました。

お客様の認知度向上のために行ったのは、サンプル配布です。さいたまヨーロッパ野菜研究会の野菜を全量買い上げ、サンプルセットとカタログを作り、既存のお客様に配布しました。加えて引き売りも実施しました。引き売りは初めての試みで社員もとまどいましたが、「腕試しのつもりで行ってこい!」と激励し、送り出しました。



▲自社で制作しているオリジナルパンフレット

ターゲット以外の店でも人気 他商材の注文も増え相乗効果高まる

ヨーロッパ野菜の売り込みは営業チームの努力の甲斐もあり、お客様の反応も上々でした。イタリア料理店やフランス料理店がメインのターゲットになると予想していましたが、意外なことに、和食や中華の店も興味を示してくれました。例えば、そば店は季節の天ぷらに、中華料理店は野菜炒めにヨーロッパ野菜を加えるといった具合です。居酒屋でも、バーニャカウダやサラダの食材に最適と好評です。目新しい食材を使うことによりメニューの付加価値が高まり、新しいお客様も呼べるという狙いです。それまではあまりお取引のなかった、高級レストランや結婚式場などへの販路も広がりました。

野菜は鮮度が重要なので、お客様を訪問する頻度が多くなります。その結果、お客様とのコミュニケーションが円滑になり、以前から扱っている商材の注文も増えるなど、相乗効果が高まっています。

価格競争から提案型の営業にシフト お客様からの期待にも変化が

ヨーロッパ野菜を扱い始めてから、当社の営業スタイルが一変しました。以前は価格で勝負していましたが、提案型の営業ができるようになったのです。たとえば毎月チラシを作成し、ヨーロッパ野菜と埼玉県産の肉を組み合わせた地産地消メニューや、季節のおすすめメニューなどを提案しています。展示会でもお取引先の大手



▲代表取締役 臼田真一郎 氏

メーカーに、ヨーロッパ野菜など当社の商材を使ったメニューを企画していただきました。他社にはできない、多種多様な食材を扱う当社ならではの強みです。お客様からの期待も、明確に変わってきていることを実感します。

当社は、埼玉県シェアNo.1の食材卸として、埼玉の食文化を担っていると自負しています。埼玉の食文化を向上させることが、当社の責任です。そのためにも、「私たちにしかできないこと」を磨き上げ、精神的に「お客様に一番近い販売店」になりたいと思います。

関東食糧株式会社 プロフィール

【所在地】桶川市大字川田谷2459-1(本部)
さいたま市北区吉野町2-224-1 大宮総合食品卸売市場内(大宮店)
【設立年月】1967年12月
【事業内容】業務用食品(和・洋・中)、冷凍食品酒類、米穀、厨房機器の販売
【TEL】048-786-9111
【URL】<http://www.kanto-syokuryo.co.jp/>



所在地 さいたま市浦和区上木崎6-36-7 2F

株式会社 インフォシステム

活用した制度
オフィス補助金

独立に向けて

私は以前、建築足場の職人として働いていた経歴もあり、営業職には全く縁がなく、自分には向いていないと思っておりました。その後きっかけがあり、システム機器の販売会社で働くこととなりましたが、ノルマが厳しく怒られてばかりでした。しかし、目標を達成した充実感と、自社のサービスをお客様に喜んでいただける事が嬉しく、やりがいを感じ、この仕事に人生をささげる決意をしました。今でも日々奮闘して、自分で作る仕事にやりがいを感じております。

情報機器・情報サービスお客様の夢と利益に貢献する

当社は法人向けのパソコン販売、修理、保守、データ復旧を提供するほか、OA機器、ビジネスフォンなどの販売管理なども手掛けております。また、短期レンタルで保守サービス付きのパソコン、複合機、ビジネスフォンの貸し出しも行っております。

マイナンバーのセキュリティ対策のファイアウォールシステム

1月から始めましたマイナンバーは社内規定の整備、システム開発・改修、社内研修などの対応が求められております。特にマイナンバーの情報漏えいにおいては国からの罰則もあり、急ぎのセキュリティ対策が必要です。当社ではマイナンバー対策はもちろん、ネットバンキングや顧客情報の漏えいに備えるセキュリティ機器(ファイアウォール)まで幅広く取り扱っております。



▲代表取締役 横山雅也 氏

株式会社インフォシステム プロフィール

【設立年月】2013年4月
【事業内容】OA機器、パソコン等の販売・保守
【従業員】7名
【営業時間】9:00～19:00 土・日曜日
【TEL】0120-079-795
【URL】http://www.infosystem.co.jp



▲オーナーの高山さんご夫婦



▲明るく落ち着いた雰囲気店内

caff'e & bar PONTE プロフィール

【設立年月】2015年5月
【事業内容】カフェレストラン経営
【従業員】2名
【営業時間】平日 11:30～15:00 17:30～21:30
土・日曜 11:30～21:30 毎週月曜・第2火曜定休
【TEL】048-711-9393

所在地 さいたま市浦和区常盤3-1-13 山本ビルII 1階

caff'e & bar PONTE

活用した制度
創業支援資金融資

エンジニアから転身 女性1人でも入りやすいお店を目指して開業!!

50歳を機に念願だった飲食業界に転身を決意し、製造メーカーでのエンジニアにピリオド! 蓮田の料理店での勤務を経て開業に至りました。お店は、欧風のカフェをイメージし明るく落ち着いた雰囲気にとめました。1人でふらっと立寄って、又は家族や友人・同僚と飲んだり、食べたり、色々なシチュエーションでご利用頂ける空間(お客様の自由な発想の場)をご提供したいと思っております。

お茶・お酒と相性のいい、多国籍の料理をご用意

料理は和風・洋風・アジアンと色々なお酒に合うようにこだわっており、ケーキもハンドメイドで珈琲・紅茶は勿論、アルコールとの相性も考えレシピを検討・試作を重ね手作りしています。ドリンクでは、フランス・イタリアを中心に最古のワインといわれるモルドバ共和国のワインも提供。その他ウイスキー・日本酒・焼酎、珈琲・紅茶・ジュースなども美味しいと思えるものを厳選してご用意いたしております。

“常により良く”を願って変化をしていく

当店の基本コンセプトはカフェですが、面白い、素敵と思えることはどしどし形にしていきたいと考えています。珈琲とお酒のアレンジ、テイクアウトできるスナック感覚のフードの開発、ギャラリーカフェとして壁面スペースの作品展示など、多くの方々と繋がりたいひと時を過ごしていただけるお店を目指しています。

東京ディズニーランド® パーク・ファン・パーティー

ワークジョイさいたまの会員から絶大なる人気を誇る東京ディズニーランドで、会員だけの貸切パーティーを開催しました。当日は、冬の寒空の中、多くの会員にご参加いただき会場は超満員! 熱気に満ち溢れた会場では、豪華賞品が当たる抽選会の実施や、たくさんのキャラクター達による楽しいショーなどが盛大に行われました。

ショー終了後は、クリスマスイベント開催中のディズニーランドを思う存分楽しんでいただき、満喫していただきました。

会員限定のイベントですから、参加料金も通常チケット購入料金よりも安く、さらに景品が当たるなど非常にお得な内容となっています。



生活がもっと便利になる! 楽しくなる! 会員サービスがいっぱい



公益財団法人 さいたま市産業創造財団

勤労者福祉サービスセンター
(愛称: ワークジョイさいたま)

ワークジョイさいたまの
詳細は次頁をご覧ください。

Next Stage No.31 目次

さいたま発のものづくり企業

株式会社東京チタニウム P2・3
株式会社テクノコア P4・5

株式会社ワイエス工業所 P6・7
株式会社MIKAMI P8・9

さいたまきってのサービス業

シゴトラボ合同会社 P10・11
株式会社ビジネスサポート P12・13

株式会社コミュニティネット P14・15
関東食糧株式会社 P16・17

さいたま市の創業支援制度を活用して創業した企業

株式会社インフォシステム P18
caff'e & bar PONTE

ワークジョイさいたまのイベント事業報告

..... P19

ワークジョイさいたまのご案内

..... P20

月々500円で
充実の福利厚生を



さいたま市が
バックアップ!



会社の福利厚生は ワークジョイさいたまに おまかせください!



豊富なメニューが
1人1ヵ月500円で利用可能!

【レジャー施設の割引利用】

東京ディズニーリゾート® ➡ 特別利用券(1,000円補助×4枚)
東武動物公園 ➡ フリーパス引換券(1,500円/1枚)のあつ旋
他にも、としまえん、すみだ水族館、横浜・八景島シーパラダイスなどの関東近郊のレジャー施設が会員料金で利用できます。

【共済給付】

結婚・出産・勤続祝い金、
傷病見舞金 など

【チケットあつ旋】

ジェフグルメカード(5,000円分) ➡ 4,500円
映画鑑賞券 ➡ 1,300円/1枚 など

【人間ドック・脳ドック】

受診料補助(最大4,000円)

【宿泊補助】

提携旅行代理店で申込みした場合3,000円補助

これらのサービス以外にも、会報誌「ワークジョイさいたま NEWS」では、有名ホテルのお食事券やQUOカードなどの金券類を会員価格で販売、イベントチケットの最新情報などお得なサービスを盛りだくさんでお届けします。

こんな心配はご無用!

- ★ 会社の事務負担が増えるのでは?
 - ★ 会社にプライバシーが漏れるのは嫌
- チケットの申込みなど、会社を通さずにサービスを利用できます。
※共済給付・入退会手続きは除く



【入会金と会費】

会員1人につき
入会金 500円
会費(月額) 500円

【お問合せ先】

勤労者福祉サービスセンター (愛称:ワークジョイさいたま)

TEL. 048(840)1133 FAX. 048(859)1711

E-mail : workjoy@sozo-saitama.or.jp

http://www.sozo-saitama.or.jp/workjoy



ワークジョイさいたま

Next Stage <2016年(平成28年)3月発行> No.31



公益財団法人 さいたま市産業創造財団

TEL 048-851-6652 FAX 048-851-6653

〒338-0002 さいたま市中央区下落合5-4-3さいたま市産業文化センター4階

URL http://www.sozo-saitama.or.jp E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

産学連携支援センター埼玉

TEL 048-857-3901 FAX 048-857-3921

〒338-0001 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

