

# かいぎしよ

10 Oct.  
2024/No.761



## トップの部屋

### 業界屈指の技術力とシェアを誇る 段ボール加工の抜型メーカー

株式会社田村工機 代表取締役 佐藤 五郎 氏

## 第142回通常議員総会

### 秋のキャンペーン実施中！ 生命共済制度

- 音楽情報 ブルクミュラー没後150年 ～ピアノ少年、少女に捧ぐ～ 10月26日(土)
- シネマ情報 「八犬伝」10月25日(金) 公開



KAWASAKI

2024  
10

event

30p

音楽情報

MUZA  
KAWASAKI  
SYMPHONY HALL  
ミュージアムシンフォニーホール

ブルクミュラー没後150年  
〜ピアノ少年、少女に捧ぐ〜

10月26日(土)

31p

シネマ情報

9 CINEMAS



©2024「八犬伝」FILM PARTNERS.

八犬伝

10月25日(金) 公開

# CONTENTS

★印があるページは読むことができます。  
それ以外のページは本誌でお楽しみ  
ください。

## ★ 2 トップの部屋 業界屈指の技術力とシェアを誇る 段ボール加工の抜型メーカー

株式会社田村工機 代表取締役 佐藤 五郎 氏

- ★ 6 第142回通常議員総会
- 10 令和7年度税制改正要望
- ★ 12 会員ひろば  
SUPERNOVA KAWASAKI(スペルノヴァ カワサキ) [幸区]  
結婚相談所 紬愛 [高津区]  
遊園電子工房 [多摩区]
- 15 秋のキャンペーン実施中! 生命共済制度
- 16 誌上年賀広告掲載のご案内
- 17 新会員をご紹介ください
- 24 小林美奈子の労務Q&A  
マイナンバーカードの健康保険証利用について  
社会保険労務士・当所専門相談員 小林 美奈子
- ★ 26 儲かる! 商売に役立つ ワンポイント  
江戸の老舗企業から「変革」を学ぶ  
中小企業診断士・当所専門相談員 滝沢 典之
- 28 はじめよう! カーボンニュートラル  
第6回 脱炭素化へのステップと公的支援策  
中小企業診断士 渡邊 一弘
- 40 かわさきジャズ2024

### 当所休業のお知らせ

10月7日(月)は、当所創立記念日のため、休業とさせていただきます。ご理解とご協力をお願いいたします。

なお、12階「パソコン教室」は通常通り営業いたします。

- 18 中小企業・小規模事業者向け支援施策のご案内
- 38 小規模事業者経営改善資金制度

- 20 CCレポート
- 22 インフォメーション
- 23 新入会員のご紹介
- 29 WEBセミナー・研修講座
- 30 イベント  
漢字詰めクロスワード / 10月・11月の川崎大師
- ★ 32 情報NOW  
中小企業のためのDX事例 / トレンド通信
- 34 ガンバレ! フロンターレ!
- 35 GO! GO! 川崎プレイブサンダース
- 36 川異研通信
- 27 専門相談制度をご活用ください
- 37 女性会 入会のご案内
- 41 ビジネス総合保険制度
- 42 パソコン教室 受講生募集!
- 43 大人のそろばん教室 参加者募集中!
- 44 小規模企業共済
- 48 会議所行事等予定表・編集後記
- 会員優待サービス券
- 審美巡礼(解説 佐藤寛介 / 東京国立博物館 学芸企画部 特別展室長)
- ★ ■ かわさき発 ぶらり旅



## 業界屈指の技術力とシェアを誇る 段ボール加工の抜型メーカー

佐藤 五郎 氏

(SATO Goro)

株式会社田村工機 代表取締役

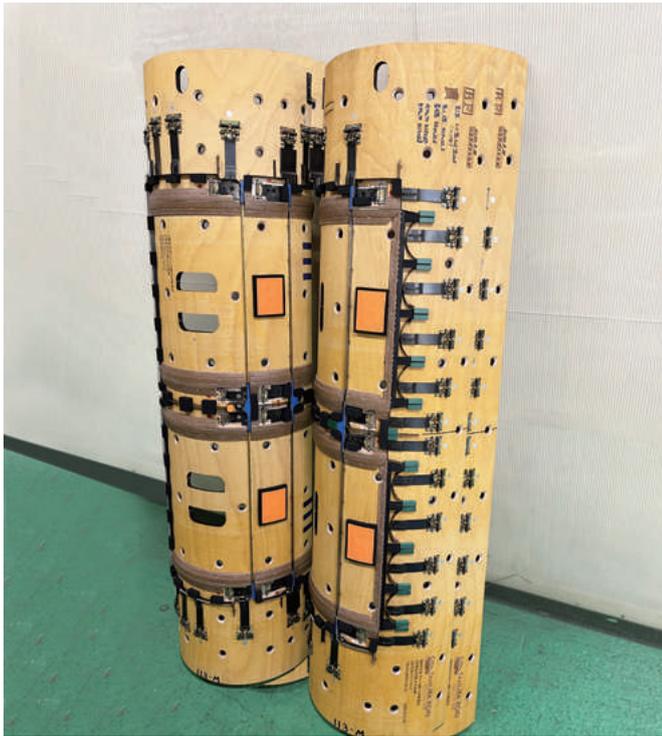
日常生活で見かける段ボール箱。その製造を支える抜き型メーカーである(株)田村工機は、創業から半世紀以上にわたり技術の革新と経営改革を進め、業界内で高い評価を得ている。経営難を乗り越えた後、ICT化による業務効率化や働き方改革を実現。女性の積極採用と人材育成にも注力し、次世代を見据えた経営を展開している。「誠意」と「技術」で短納期にも応え、高品質を維持する同社の強さの秘訣に迫る。

## 段 ボールに欠かせない 抜型職人

### —会社の業務内容について教えてください。

**佐藤** 段ボール用の抜型を製造・販売しています。段ボールには内容物の保護やユーザーの利便性を考慮し、さまざまな工夫が施されています。例えば、通気性を高めるために穴が開いているものや、内容物を固定するためのパーツが内蔵されているものがその一例です。これらは、もともと1枚の段ボールシートから成り、それに切込みや折り目をつけて畳むことで完成します。この切込みや折り目をつける工程が「抜型」です。

当社では、ベニヤ板に刃物を埋め込んだ抜型を製造しています。この機器を使用すると、まるでクッキー生地のように、段ボールシートを正確に打ち抜くことができます。



円筒抜型

抜型は大きく2つに分かれます。平らな抜型を用いて上下運動をさせることで打ち抜く「平抜型」と、わん曲した抜型を回転させて打ち抜く「円筒抜型」があります。当社の抜型はいずれのタイプでも高いシェアを誇っています。

抜型の設計には、段ボールの特性に応じた加工が求められるため、CAD(設計支援ツール)やレーザーカットマシンが進化した現在でも、技術者の手作業による微調整が不可欠です。さらに、抜型はオーダーメイドで、何十万回も繰り返し使用されるため、設置時の立ち会いや頻繁なメンテナンスも重要な業務となります。

### —創業についてお聞かせください。

**佐藤** 創業者の田村文男は、研磨機メーカーでの勤務を経て刃物メーカーに就職し、そこで金属箔の抜型開発に携わりました。この技術が大手段ボール加工機メーカーに高く評価されて独立。1969年に多摩区で(有)田村工機を設立しました。その後、1980年に株式会社に改組し、1982年には現在の高津区下作延に移転しました。1996年には業界でいち早くISO9001の認証を取得し、抜型業界のリーダーとしての地位を確立しました。

当社は、設計から製造、設置まで一貫して行っており、大手企業から中小企業まで幅広いお客様にご利用いただいています。本年9月には、56期目を迎えることができました。

### —半世紀以上の歴史の中で、難局はありましたか。

**佐藤** 2008年のリーマンショックを契機に業界全体で価格競争が激化し、売上至上主義を貫いた当社は原価割れに陥りました。また、過度な残業により古参社員が高額な給与を得ていた問題も浮き彫りになりました。

この状況を改善するため、中小企業再生支援協議会(現在の中小企業活性化協議会)からの指導を受けることになりました。私はその窓口を務めるとともに、経営再建の過程で代表取締役を引き継ぐこととなりました。

## 経

# 営危機を乗り越え 古い体質から脱皮

### —社長になって、まず何から手を付けましたか。

**佐藤** 再生指導員のサポートを受けて、借入先を一本化し、返済計画を策定することで、早期の黒字化を目指しました。私は証券会社の営業職から転職してきたため、経営のノウハウや技術を持っていませんでした。そこで、セクションごとに責任者を任命し、権限を委譲する社内体制を構築しました。また、勤怠管理や進捗管理など、業務のあらゆる面で自社システムによるICT化を推進しました。

この取り組みにより、誰もが必要な時に、必要な情報にアクセスできるようになり、情報通信技術を活用してコミュニケーションの円滑化、業務の効率化、生産性の向上を実現しました。

### —社長の交代で社風が変わったのですね。

**佐藤** 当たり前のことを当たり前に行えるようになったことで、古い体質から脱皮できたのだと思います。創業して半世紀以上が経ち、確かに社歴は長いものの、経営難の時代を知らない社員も多く、別会社に生まれ変わったとの認識があります。私が社長という立場になって10年ですので、まだ10歳の会社だと思って経営に取り組んでいます。

現在の社員は60人弱で、平均年齢は30代後半です。働き方改革や女性の採用など、引き続き若い世代が活躍できる環境を整えています。

### —女性の採用をどのように進めていますか。

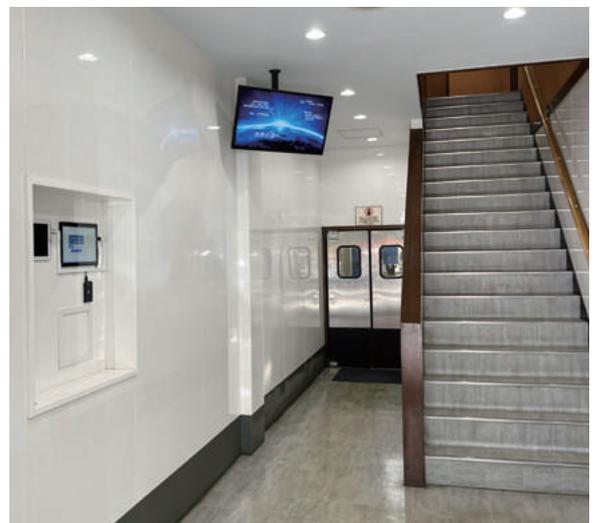
**佐藤** まず、3K職場(きつい、汚い、危険)というイメージを払拭するために、老朽化していた社屋をリフォームしました。それまでは、男性の面接希望者ですら、社屋を見ただけで帰ってしまうことがあったほどでした。

現在、当社では女性社員の比率が23%ですが、これをさらに高めるために、時短勤務や残業なしの方針を徹底して

います。また、産休後の職場復帰率はほぼ100%です。働きやすい環境を追求する過程で「かわさきSDGsゴールドパートナー」も取得しました。来春には高卒者の採用を予定しており、女子生徒からの応募も期待できると感じています。



明るく清潔な作業環境



リフォームした社屋

—将来の展望についてお話しください。

佐藤 従業員が「この会社でよかった」と思えるような会社にしていきたいです。みんなで頑張ってきた対価を適正に分配し合う会社として成長していきたいと思います。特に本事業の要であるセールスエンジニアの育成に力を入れ、会社の業績を増やしていきたいです。

—事業承継についてのお考えを教えてください。

佐藤 私の場合は経営難で交代やむなしという状況でしたが、会社や従業員のためには計画的な承継が重要です。現在、ICTを推進している責任者は創業者の親族でもあり、経営難の時代の苦労も知っている。次の社長として適任であることは衆目の一致するところです。

**段** ボールの特性を  
地域に発信

—地域貢献にも力を入れているそうですね。

佐藤 当社の経営理念は「誠意」と「技術」で社会に貢献することです。その一つとして、段ボールの加工技術を活用して子どもの遊具を制作しています。段ボールが「低コストで丈夫な素材」であることを広めるきっかけとしても重要だと考えています。当社はBtoB企業で一般消費者との接点が少ないです。そのため、地域とのコミュニケーションの機会を積極的に設けています。川崎フロンターレのサポートカンパニーとしても地元を盛り上げていきたいです。

—最後に趣味を教えてください。

佐藤 MLBが大好きです。本場のボールパーク(球場)にも何度も足を運びました。自慢はユニフォームのコレクションで、伝統や風格を重視した重厚感のある復刻ユニフォームを収集しています。数えてみると90着ほどありました。また、80年代の洋楽にも親しみがあり、当時のハードロック界のスターが今も現役で輝いている姿を見たくて、コンサートにも足を運んでいます。



MLB ボールパーク ミルウォーキー・ブルワーズで記念撮影

株式会社田村工機  
高津区下作延5-38-8  
電話 044-822-1293

■ profile

佐藤 五郎氏 (さとう ごろう)

- 1964年 埼玉県所沢市生まれ
- 1986年 中央大学卒業  
証券会社で営業を経験
- 1998年 株式会社田村工機 入社
- 2014年 同社代表取締役 就任

# 第142回 通常議員総会

令和5年度事業報告・収支決算ならびに  
常議員の補欠選任を承認



7月26日（金）、当所KCCIホールにて第142回通常議員総会を開催した。令和5年度事業報告（案）・収支決算（案）、常議員の補欠選任（案）について協議し、原案通り承認された。また、議事終了後、退任表彰として二宮和也氏（株昭特製作所 前議員代表者）に草壁会頭より感謝状が贈呈された。



草壁会頭



左：二宮和也氏

# 令和5年度事業報告

## 総括的概要

- 令和5年度は、5月に新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行し、社会経済活動の正常化が進み、日経平均株価も史上初の4万円台を記録した。
- その一方で、複合的な要因による物価高騰や深刻な人手不足、さらには、2024年問題といった各種法制度の改正への対応など、地域経済の中心的役割を担っている中小企業を取り巻く環境は、極めて厳しい状況であった。
- そうした中、当商工会議所では、主要事業として5つの項目を掲げ、中小企業の支援はもちろん、地域総合経済団体としての政策提言や多岐にわたるネットワークを駆使したビジネスマッチングの拡大や企業の海外展開への支援などに積極的に取り組んできた。
- また、経営基盤強化に向けた経営指導員や専門相談員によるきめ細かい対応で、難局に立ち向かう中小企業に寄り添った伴走型支援に強化してきた。

## 1. 提案・要望活動の積極的展開

### (1) 中小企業の活性化、持続的成長の実現に向けた活動

- ・川崎市に対し中小企業支援に向けた補助金の予算要望を実施
- ・川崎市議会各会派に対し商工会議所事業への支援要望を実施
- ・神奈川県等に対し県下14商工会議所と連携し各種要望を実施



川崎市議会各会派への要望

### (2) 税制改正に対する要望活動

国会議員や神奈川県知事に対し電子帳簿保存の義務化の猶予など17項目について要望を実施

### (3) 幹線道路の整備促進に対する要望活動

国土省や首都高速道路(株)、関東地方整備局などに対し首都圏広域幹線道路ネットワークの早期実現について要望



豊田国交副大臣へ要望書手交

## 2. 販路開拓・ビジネスマッチングの展開

### (1) 会員向けビジネスネットワークの促進

新たなビジネスチャンスの創出に向け様々な交流会を実施

- ・全会員交流会 269名(190社)参加 マッチング22組
- ・新入会員交流会 34社参加
- ・士業間情報交換会 47名参加
- ・支所会員交流会 全4回 計97名参加



全会員交流会

### (2) 地域連携ビジネス支援

- ・能登半島地震で被災した友好提携商工会議所等へ見舞金・義援金844万円を送付
- ・能登半島地震被災地支援のため職員2名を派遣
- ・氷見商工会議所との友好協定締結15周年記念事業を実施
- ・ザ・商談!し・ご・と発掘市への参加
- ・川崎異業種研究会にて講演会や視察会を実施



被災地支援職員派遣

### (3) 海外展開に向けた取組み支援

セミナーや海外ミッションを通して海外展開等を支援

- ・海外展開支援セミナー 52名参加
- ・海外経済ミッション ベトナム視察 24名参加

### (4) 名産品認定事業とBuyかわさきキャンペーン

川崎市等と連携し販売促進を図るとともに、新たな「かわさき名産品2024-2026」をPR

- ・認定品目 新規20品 更新79品 合計99品

### (5) ものづくり企業の情報発信と販路拡大

「かわさきものづくりブランド推進協議会」のメンバーとして、優れた製品と技術を認定・発信

- ・令和5年度認定件数 5件
- ・令和5年度末登録件数 97件

## 3. 中小企業の経営基盤の強化支援と地域活性化の推進

### (1) 経営改善普及事業の推進

経営指導員の資格を持つ職員と経営支援担当職員、専門相談員による相談指導を実施

- ・経営指導員による相談指導件数 14,890件
- ・専門相談員による相談指導件数 247件
- ・融資推薦及びあっせん 148件 11億2900万円
- ・小規模事業者持続化補助金 338件

### (2) 事業承継支援(KAWASAKI事業承継市場)

- ・川崎信用金庫、(公財)川崎市産業振興財団、川崎市及び当会議所と連携し事業承継支援を実施
- ・ヒアリングのポイント等をまとめた動画を作成し、ノウハウの共有・レベルUPに努めた

### (3) 商店街にぎわい創出支援

商店街それぞれのニーズを把握し、にぎわい創出を目的に10の商店街に対し補助金を助成

### (4) 経営者・従業員の福利厚生事業の拡充強化

中小企業の福利厚生の向上に資するため各種共済、保険制度の普及、加入を促進

### (5) 地域活性化事業の促進

地域団体等と連携し地域経済の活性化を促進するとともに、市内スポーツ団体の支援を通して地域振興に貢献

#### 4. 人材育成と人材確保・定着に向けた積極的支援

##### (1) 資格検定試験の実施

産業人材の育成を支援するために、各種検定を実施

- ・珠算能力検定試験 1,105 人受験
- ・簿記検定試験 リアル試験 1,893 人受験／ネット試験 7,739 人受験

##### (2) 経営革新セミナーの実施

中小企業経営者の育成等を目的にセミナーをハイブリッド方式で開催

- ・開催回数 11 回 参加者数 延べ 533 人

##### (3) 社員の育成・能力開発

新入社員研修会やビジネススキルアップ研修会を実施、計 86 名が参加

##### (4) 東京商工会議所大田支部との連携事業

学生と企業のマッチングのための視察会や出会いの場を提供するイベントを実施

- ・合同就職支援事業 学生 21 名 受入企業 10 社
- ・多摩川架け橋 出会い応援事業 男性 22 名 (22 社) 女性 20 名 (14 社)

#### 5. 商工会議所活動における基盤強化

##### (1) 財政基盤の強化

新入会員の獲得等会費収入の増収や各種共済制度の取扱手数料、貸会議室収入等の安定的確保の推進

##### (2) 会員増強運動の展開

組織強化推進本部にて策定した計画をもとに、会員増強運動を推進、会員の組織率向上の取組みを実施

##### (3) 部会活動等の強化

- ・9 部会、9 分科会で講習会や視察会等を実施
- ・7 委員会で重要事項について調査研究を実施
- ・女性会では 31 回、青年部では 14 回の会議や視察会等を実施

##### (4) スマートCCIの推進

電子決裁を導入するなど業務プロセスを見直し、商工会議所全体の生産性向上に努めることで、地域経済の活性化を推進

##### (5) 産業振興拠点としての会館運営

デジタルニーズに対応した設備の導入と更新を行い、時代に即した会館利用サービスを提供

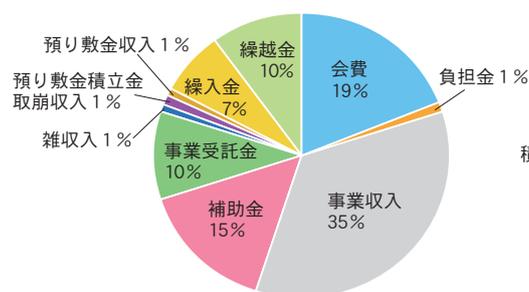
##### (6) 情報の収集・発信

商工会議所や地域、経済の多彩な情報を多様な媒体でタイムリーに発信

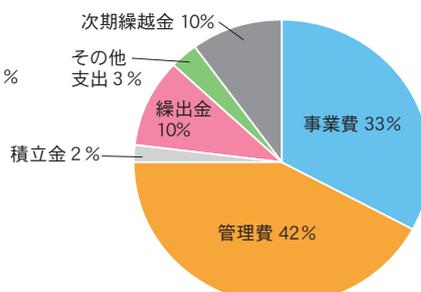
- ・機関誌「かいぎしょ」を年 10 回発行
- ・かわさき産業親善大使と連携し川崎の魅力発信

### 令和5年度 全会計収支決算

【収入の部 11億941万5千円】



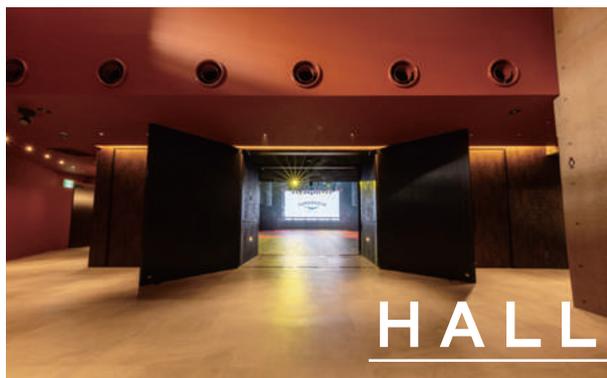
【支出の部 11億941万5千円】



事業報告の[本文]と[概要]は二次元コードから確認できます▼

<https://www.kawasaki-cci.or.jp/about/boss/>





HALL



PARK



BOX



FOYER

スペルノーヴァ カワサキ  
**SUPERNOVA KAWASAKI** [サービス業部会]

## 川崎という場所に根付き、新しいエネルギーが生まれる場所

幸 区

2023年10月15日(日)に、ホリプロが川崎市と共に作った新しいライブハウス「SUPERNOVA KAWASAKI(スペルノーヴァカワサキ)」が誕生しました。

1Fはライブハウス「HALL」、3Fはスタジオ・小ホール利用などが出来る「BOX」、4Fは天然芝が敷かれる「PARK」からなる4階建ての建物です。音楽LIVEは勿論のこと、プレゼンテーション、企業PRイベント、企業パーティーなど様々な企画に対応できる、最高峰の総合エンターテインメント施設となっております。

川崎市と共にエンターテインメントの可能性を広げるべく、音楽を軸とした「文化」と草木の「緑」で構成された、居心地の良い環境が整備されております。2024年3月には「川崎市都市景観形成協力者表彰※」を受賞し、建築物が街と調和した地区を彩る緑のランドマークとしての存在感を発揮しています。

ケータリングの手配から飲料の提供など、皆様のご希望に沿った形をご提案出来ますので、パーティーや発表会などの案件もお気軽にお問い合わせ下さい。皆様のご利用をお待ちしております。

※1995年度より実施。川崎市の都市景観形成に積極的に協力し、良好な景観形成に寄与した事業者を表彰するもの。



### 照会先

株式会社ホリプロ SUPERNOVA KAWASAKI  
 支配人 中村 優作  
 〒212-0014 幸区大宮町1-13  
 TEL 044-388-9839  
 E-mail supernova@horipro.jp



ホームページ



X (Twitter)



Instagram

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。

結婚相談所 **紬愛**  
つむぎあい



メインカウンセラー  
浦上 光恵



ペアで収穫体験



9/1 sun 11:30~18:00  
**九十九里浜 婚活パーティー!**  
婚活パーティー in 山武市

白浜アンビニーでBBQ!

女性的心 婚活中女性に多い悩みを解決するイベント

11:30 受付開始  
13:00 アンビニー 到着  
17:00 アンビニーでBBQ  
18:00 帰宅までお楽しみ

街とコラボした、気軽に参加できる、観光付きイベントも開催しています

結婚相談所 紬愛 (つむぎあい) [サービス業部会]

一步踏み出したその先にある、最高な出会いを!

高津区

**モチ期・婚期・ヤル気**を作る結婚相談所 紬愛です。  
「個性を認め活かし合い、心身ともに豊かな支え合いの社会の実現に貢献し、縁ある人を幸せに導く!」をモットーに、年齢、初婚、再婚にかかわらず、最良のパートナー探しを全力でお手伝いいたします。

婚活を制するのは“ぱっと目につくプロフィール作成から!”と言われるように、サイト掲載した初日から申込みがいただけるように、写真撮影から文章の作成など、プロフィール作りにも力を入れています。また、提携しているエステティシャンやパーソナルカラー診断士、歯のホワイトニング、ヨガコーナーの方々と必要に応じてパワーチームを組み、内面だけでなく、外見も整え、ご自身がまだ気づいていない魅力を引き出し、ハッピーオーラ全開の人生へと導きます。

結婚相談所はちょっと敷居が高いそうという方にも、気軽にご参加いただける楽しい婚活イベントを定期的開催しています。

婚活中は不安になる事も多いと思います。カウンセラーにいつでも気軽にご相談ください。

まずは、無料相談から、あなたの一步をお待ちしております。

コミュニケーションカードを使って、あなたを解明!  
あなたの特性や個性を自身が理解し、向かい合うところから始めましょう。自分でも気が付かなかった新たな一面を発見!  
相性の良い方を探すツールの一つにもなります。



照会先

結婚相談所 紬愛  
代表 浦上 光恵  
(JADP認定メンタル心理カウンセラー®)  
〒231-0011 高津区久本1-3-4  
TEL 090-6440-8649  
(10:00~20:00)  
紬愛は東証プライム上場企業「IBJ」の正規加盟店です



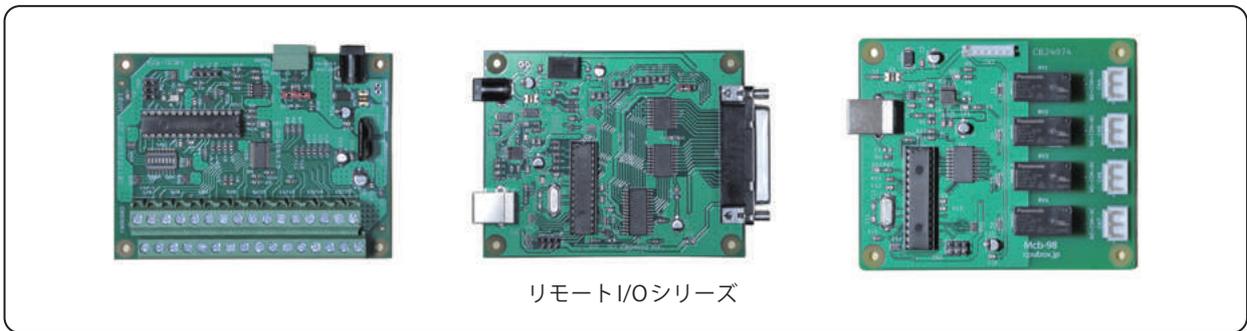
掲載ご希望の方は企画広報部 TEL 044-211-4112まで、ご連絡ください。



鉄道模型用コントローラ



代表  
神沢 文彦



リモートI/Oシリーズ

## 遊園電子工房 [第3工業分科会]

# 小回りの利くエンジニア 電子機器の検査装置はお任せください

多摩区

向ヶ丘遊園で誕生した「遊園電子工房」は、車載電装品(エンジン制御からEV用車載充電器まで)や産業用インバータ向けの治具や試験装置を設計から製作まで一貫して手掛けています。

当社は回路設計、筐体設計、ソフトウェア、プリント基板のパターン設計から最終的な組立・検査に至るまで、主要な工程を一貫して対応することにより、少量生産やタイトな納期のご依頼にも迅速かつ柔軟にお応えしてまいりました。

これからも最新の技術を取り入れ、高品質な製品を提供することで、お客様に信頼されるパートナーとして歩み続けてまいります。

### 照会先

遊園電子工房  
代表 神沢 文彦  
E-mail info@cpubox.jp  
URL <https://cpubox.jp>



遊園電子工房ホームページ

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



## 江戸の老舗企業から「変革」を学ぶ

中小企業診断士・当所専門相談員 滝沢 典之

### ●ビジネスマッチングサイトでビジネスチャンスを広げる

本年6月号掲載「入場料無料! 展示会に足を運んでみませんか」にて、展示会はビジネスマッチングの大きな可能性があると話しました。展示会は新たな出会いの場であることは確かですが、一点だけ限界があります。それは、展示会へ足を運んだ方にしか新たな出会いはないということ。つまり、展示会へ行けない方には出会いの可能性はないのです。

展示会での出会いや商談会は新たなビジネスの拡大につながりますが、近隣でない、地理的に遠く離れた企業との出会いには、次のビジネスマッチングサイトの有効活用がお勧めです。登録・活用すべて無料。是非とも活用してみてください。皆様の新たなビジネスの世界が広がります。

- ① 商工会議所会員限定「ザ・ビジネスモール」 <https://www.b-mall.ne.jp/>
- ② 「ビジネスチャンス・ナビ」 <https://www.chancenavi.jp/bcn/>
- ③ 「ジェグテック(J-GoodTech)」 <https://jgoodtech.smrj.go.jp/>

### ●400年の歴史をもつ江戸の老舗企業から学ぶ

先日、東京日本橋にある、団扇・扇子・浮世絵など伝統工芸品を扱う企業の経営者とお話する機会がありました。同社は、創業1590年の江戸時代から続く老舗企業で、14代目となる現経営者は70代半ばの方だそうです。

江戸の町は昔から地震と大火が繰り返され、商売ができなくなる危機の連続でした。「天災は必ず来る」という前提で商売を続け、400年間のれんを守ってきた同社。リスク回避方法として、必ず避難地(江戸郊外の渋谷)を持ち、天災に直面した時はそこで商売を続けたそう。これは現在でいう「BCP」の実践です。

近年では、コロナ禍で対面販売ができなくなった際、ネットショップでの販売を始めたそうです。ネット販売は、日本各地だけでなく海外の顧客にも有効な手段であり、同社はインバウンド需要を取り込むことで、売上確保の道を拓きました。

経営者曰く、現状にあぐらをかいていた同業他社は淘汰され、現在はライバル企業がなくなってしまったそう。ビジネスの世界で生き残るためには、「守り」だけでなく「変革」が必要であり、現在のライバル企業は「昨日までの我が社」である。顧客の嗜好を知るため、常に世の中の動きに敏感になり、情報収集に努める。そういった「変革」の連続が、400年の老舗企業の現在の姿です。

上記で挙げたビジネスマッチングサイトやネット販売など、新たなビジネスモデルを取り入れることは、世の中の動きを先取りし、ビジネスチャンスを手繰り寄せることにも繋がります。

経営者の皆様は、常にビジネスリスクを意識し、それを持続可能なビジネスの継続につなげていく「変革」を推し進めましょう。

余談ですが、江戸の老舗の佃煮や羊羹の味は10年前の味と全く違う、ということをご存知でしょうか。顧客の嗜好の変化に敏感に対応した結果、味は変化しています。皆様は味の変化に気が付きましたか？

あなたの企業をサポートします!

## 経営相談のご案内 [経営相談のご案内]

当所経営指導員や専門相談員(弁護士・税理士・中小企業診断士他)が、経営に関する悩み・ご相談にお応えします。お近くの本部・支所までお気軽にご相談ください!

このコーナーは、「儲かる! 商売に役立つ ワンポイント」と題し、商売に役立つヒント、便利な情報・制度などをご紹介します。日々のご商売に、ぜひお役立てください。

## デジタル技術とリードユーザーでつくる新たな価値

今回は、ユーザー中心を実現し、柔軟な対応力と迅速な意思決定という中小企業ならではの組織能力を生かして、誰もが使いやすい製品・サービスの企画開発を目指すPLAYWORKS株式会社を紹介します。同社では、従来製品・サービスでは使いづらさを感じている障がい者や高齢者などをリードユーザーと定義づけ、新たな価値を見つけ出す水先案内人として企画開発の中核を担ってもらっています。この手法はインクルーシブデザインといわれるものです。また、リードユーザー独自の新たな課題を解決する手段として、迅速な試作(プロトタイピング)と素早い試行錯誤(アジャイル)にデジタル技術を使うことで、短い製品開発サイクルの中、ユーザーの多様なニーズに対応できるようにしています。

例えば、日本マイクロソフトと共同開発した「WriteWith」は、聴覚障がい者と聞こえる人が顔を見ながら筆談できるアプリです。聴覚障がい者とのコミュニケーションは筆談が多いですが、文字だけでは表情などが読み取れず一方通行のやりとりになりがちでした。このアプリは、タブレットに内蔵されたカメラの画像からAIを活用して感情認識や文字認識を行い、聴覚障がい者と聞こえる人がより自然に、相互にやり取りができるようになるものです。

また、セイコーなど4社共同で「薄型ソーラービーコン内蔵点字ブロック」を開発しました。従来の点字ブロックでは、視覚障がい者にとって一方向

の情報提供にとどまり、複雑な道順や障害物の多い環境では不安を感じる人が多いという課題がありました。この製品は、点字ブロックに埋め込まれたビーコンから視覚障がい者のスマートフォンへ電波を発信し、イヤホンなどを通じて音声で道案内や施設案内を行えます。これにより現在地がいつも正確に把握できるようになり、道順を忘れてしまったり、駅や道路の工事による通行止めで経路が分からなくなったりしたときに役立つと、期待されています。

ほかにも、ぺんてると新しい画材開発を目的とし、絵を描くことがほとんどなかった視覚障がい者をリードユーザーとして、表現する喜びを実感できる商品を開発したり、牛乳石鹸と新規事業・製品開発を目的とし、触覚や嗅覚に優れているリードユーザーと共創型製品開発・評価を行ったりしました。「見えない」という視覚障がい自体の多様性を実感するための「ロービジョン体験キット」の開発などもしています。

企業がインクルーシブデザインに取り組むことで、全てのユーザーにとって優れた製品やサービスを提供することができます。PLAYWORKSの取り組みは、デジタル技術を活用して新しいユーザー体験を創造し、社会課題を解決する一方で、ビジネスとしての成功を追求しています。(この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります)

## 20代の価値観や節約志向を理解しよう

先日、雑貨店をいくつか経営する友人に「最近の若い人はどこにお金を使っているんでしょう?」と聞かれたので、いろいろと調べてみました。日々20歳前後の若者と接している大学教員の友人は、「とにかく節約志向が強い」と話していました。SMBCコンシューマーファイナンスが今年1月に発表した「20代の金銭感覚についての意識調査2024」を見ると、金銭感覚を通じた若者の価値観や人生観が垣間見えます。

そんな中で、私が特に興味を持ったのは、結婚や出産・子育て、持ち家と収入の関係でした。これまで、過去のさまざまな調査から結婚や出産・子育てを妨げている要因は「お金がないこと」だと認識していました。しかし今回の調査で、結婚について「年収がどんなに多くても、したいと思えない」と答えた人が21.8%もいました。出産・子育てについて同様に答えた人は24.3%で、ともに約1年前の前回調査に比べ4ポイント以上と大きく増加傾向にあります。

この二つの設問に共通するのは、単純に収入が多ければする、少なければしないという傾向ではないことです。年収の少ない方から「500万円あれば」の選択肢までは年収が増えるにつれて「したい」という人が増えますが、それ以上になると結婚や出産・子育てをしたい人の割合は必ずしも増えません。また、年収がどんなに少なくても結婚したいと考える人は14.5%います。同様に出産・子育てについては8.7%で、前回調査に比べ減少傾向です。

住宅についても、「年収500万円あれば」が購入意向として多く、年収がいくら多くても購入したくないと回答した人が2割以上います。20代にとって人生の大きなイベントや高額の実現意向が、年収の多少とあまり関係なく、「したい人は年収が少なくてもしたい」「したくない人は年収が多くてもしたくない」と読み取れます。また、家庭や家といったものに対する価値観は収入の低い人ほど憧れがあり、年収がある程度以上の人はむしろ足かせに感じる傾向があるといえるかもしれません。

一方、同じ調査で「人生を楽しむために一番大切にしたいと思うもの」という設問に対して全体で「家族」が12.2%で1位、以下「趣味」(11.0%)や「恋人・パートナー」(10.1%)と続きます。近い人との関係を大切にしていることがうかがえます。先の傾向と合わせると、その上で、あまり形にはこだわらないということになるのでしょうか。

この調査全体を通じて強く感じるのは、若い世代の将来への不安と強い節約志向です。「老後が不安」と感じる人は73.5%とほぼ4人に3人。節約のために「外食を控える」は約3割、交通費を節約する人も約3割います。

20代はこの先10年、20年と消費の中心を担う世代です。若いころに感じたお金への苦労と不安とともに生きていきます。商品やサービスを企画・提供する人は、自分の世代との感覚のギャップを常に意識する必要がありそうです。

広告募集中

# 色づく秋の箱根路 自然と芸術と温泉の地

彫刻の森美術館、大涌谷、仙石原、箱根二十湯 他  
神奈川県足柄下郡  
箱根町 他



色づく始めた箱根連山を背景に、そびえ立つ一つの塔、「幸せを呼ぶシンフォニー彫刻」。モントーンの外観からは想像がつかない世界が、その内側に広がっていました。18mの塔の壁面、360度をぐるりと埋め尽くす、無数のステンドグラス。秋の陽射しを受けて、全体が極彩色に輝いています。中央の螺旋階段を登れば、光の渦の中、天国への階段を昇ってゆくような感覚に…宗教画の中に入り込んだかのような、美しく荘厳な風景です。

今回のぶらり旅は、秋の箱根へ。数々の温泉、彫刻の森美術館、大涌谷、仙石原等、多くの見所があります。近年さらに人気が再燃中です。

彫刻の森美術館は1969年に開館。箱根の豊かな自然の真っ只中に、多くの彫刻が屋外展示されています。メインの屋外彫刻の他にも、国内有数のピカソの展示を誇るピカソ館や体験型のインスタレーション、足湯&カフェまであります。じっくり見て回れば、丸一日楽しむことができます。

美術館のシンボルが、冒頭の「幸せを呼ぶシンフォニー彫刻」。ステンドグラスの巨匠、フランスのガブリエル・ロワールによる作品です。敷地内でひととき目立つ、高さ18mの塔、その全体がステンドグラスに覆われています。もともと大人気でしたが、近年SNS等で紹介され、国際的に評価がさらに高まっています。

箱根の自然を楽しめるのが、仙石原と大涌谷です。ススキが最盛期を迎えた仙石原では、秋の涼風に揺れる、金色の草原を散策することができます。一方、大涌谷は、荒涼とした大地に立ち上る白煙に、ほのかな硫黄の香り。活火山である箱根の力強さが全面に表れています。

火山の恩恵といえば温泉。箱根は言わずと知れた、国内有数の温泉地です。様々な効能を持つ多くの湯質が隣り合って湧くため、「箱根二十湯」と称されています。個人的には湯の花溢れる、硫黄泉のにごり湯がオススメです。

静岡発祥の絶品ハンバーグハウス「さわやか」。他に類のない美味しさとコストパフォーマンスから、全国区の知名度になりました。首都圏から一番近い店舗が、箱根からの帰り道にある御殿場インター店です。人気のため行列することもあります。その価値は必ずある逸品です。



- アクセス：【電車】JR川崎駅→JR東海道線→JR小田原駅→箱根登山鉄道→強羅駅 【自動車】東名川崎IC→東名高速道路→御殿場IC→国道138号線
- キャプション ①：箱根彫刻の森美術館の象徴、幸せを呼ぶシンフォニー彫刻。②：白煙立ち込める大涌谷。名物の黒玉子は一つ食べれば七年長生き！③：仙石原の金色に輝くススキ草原 ④：やっぱり食べたいげんこつハンバーグ(さわやか御殿場インター店：☎0550-82-8855)。「ティラミスソフト」等、食べ歩きスイーツも充実しています(箱根で彗星：☎0460-85-5893)。⑤：箱根の温泉といえばにごり湯。硫黄の香りが癖になります。(箱根町総合観光案内所：☎0460-85-5700)