

# か いぎしよ

3 Mar.  
2026/No.775



## トップの部屋

### リアルな模型を知的財産に 「人が手で作る文化」を守る

株式会社ビットロード 代表取締役 鈴木 幹雄 氏

■ 音楽情報 第15回 音楽大学フェスティバル・オーケストラ  
3月29日(日)

■ シネマ情報 「ウィキッド 永遠の約束」 3月6日(金)公開



KAWASAKI

★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。

event

34p  
音楽情報



第15回 音楽大学フェスティバル・オーケストラ

3月29日(日)

35p  
シネマ情報



©Universal Studios.  
All Rights Reserved.

ウィキッド 永遠の約束

3月6日(金)公開

★ 2 トップの部屋

## リアルな模型を知的財産に 「人が手で作る文化」を守る

株式会社ピットロード 代表取締役 鈴木 幹雄 氏

6 令和8年 会員賀詞交換会

7 オフィスカジュアルの通年導入について  
令和8年度 会費 納入・口座振替のお願い

★ 8 会員ひろば

陶優彩 釉花(とうゆうさい ゆうか)[幸区]／宅食ライフ スマイル中原店[中原区]  
living cafe SHANTI(リビングカフェ シャンティ)[多摩区]  
(有)オフィスあっとほーむ[市外]

24 小林 美奈子の労務Q&A  
年金制度改正法の概要について  
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  
「元気なまち」には「元気な経営者」がいる  
中小企業診断士・当所専門相談員 滝沢 典之

28 外国人材活用は戦略的に  
これからの外国人材雇用・活用の視点  
行政書士・当所専門相談員 笠間 由美子

14 中小企業・小規模事業者向け支援施策のご案内

42 小規模事業者経営改善資金制度

- 12 生命共済制度をご活用ください
- 16 CCIレポート
- 22 新入会員のご紹介
- 30 令和7年度 神奈川県優良小売店舗表彰
- 31 新入社員教育研修会
- 32 令和7年度 中学生の「税についての作文」
- 34 イベント

- ★ 36 情報NOW  
中小企業のためのDX事例／トレンド通信
- 38 ガンバレ! フロンターレ!
- 39 GO! GO! 川崎ブレイブサンダース
- 40 川異研通信

- 13 新会員をご紹介ください
- 23 オンライン経営相談のご案内
- 27 専門相談員制度をご活用ください!
- 29 ビジネス総合保険制度
- 41 女性会 会員募集中!
- 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 近藤壮/学習院大学文学部教授)
- ★ ■ かわさき発 ぶらり旅

リアルな模型を知的財産に  
「人が手で作る文化」を守る

株式会社ピットロード  
代表取締役 鈴木 幹雄 氏

創業時の1981年はガンダムブームの真っ最中で、プラモデルも飛ぶように売れた。ブームの落ち着きを受け、リアルさを追求した艦船模型に活路を見出し、業界のフロントランナーとして独自のポジションを確立してきた。金型による大量生産のノウハウを生かしつつ、最新の3D技術を取り入れてキャラクターモデル分野にも参入し、映画・アニメ・ゲーム関連のIP(知的財産)事業を拡大。模型業界の変遷を見つめながら、常に新しい挑戦を続けている。

## 創業のきっかけは 模型製造資産の承継

—創業の時期と経緯を教えてください。

**鈴木** 大学を卒業後、東京・板橋区で従兄弟が創業した模型小売店グリーンマックス(現・㈱グリーンマックス)に勤務し、プラモデルの開発、製造、販売などを学びました。それから

5年後に独立し、1981年3月に当地(高津区梶ヶ谷)で「ホビショップピットロード」を創業しました。

その3年後、㈱グリーンマックスが鉄道模型に特化することになったため、1/700艦船プラモデルのブランド「スカイウェイブシリーズ」の販売権を買い取り、模型メーカーへの道を歩み出しました。

—当時は商店街や街中に模型屋さんがたくさんありました。

**鈴木** ちょうど再放送で人気に火がついたロボットアニメ『機動戦士ガンダム』のプラモデルが爆発的に売れ始めた時で、駅から遠い、住宅街の模型店にも長蛇の列ができました。入荷するたびに整理券を配るほどの大盛況でした。



賑わう店内

—社名「ピットロード」の由来を教えてください。

**鈴木** 「ピットロード」は、レースカーが整備場(ピット)に入る通路のことです。実は弊社の本社ビルには元々、私の兄が経営する、自動車のオプションパーツの販売店が入居していました。兄の会社の移転をきっかけに、私がこの場所で創業しました。ビルには兄の会社の看板が架かったままでしたので、それをそのまま模型店の名前として使いました。

## 新 機軸を打ち出して メーカーへ脱皮

—これまでの事業展開を教えてください。

**鈴木** グリーンマックスから引き継いだ「スカイウェーブシリーズ」に加え、1987年から自社製品の開発・販売を始めました。最初の製品は旧ソ連海軍のクリヴァク型フリゲート、その次が海上自衛隊はつゆき型護衛艦です。

クリヴァク型はマニアックな顧客層を狙ったもの、そして、

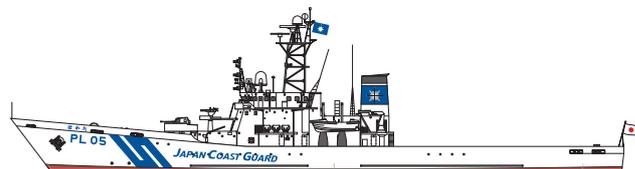
はつゆき型は1/700スケールで既存商品がないことに着目して開発しました。横須賀港から伊豆大島を往復する海上自衛隊の体験航海で、私自身が「はつゆき」に乗船したことから思い入れもありました。

—ピットロード製品の特徴はなんですか。

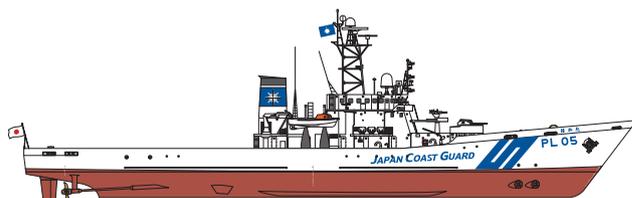
**鈴木** 再現性の高さを重要な要素と考えているので、製品の企画・開発ではできる限りの資料を集め、写真などから詳細な形状を解析します。それを支えたのは艦船模型サークル『NAVY YARD』会員の艦船モデラーのネットワークや、船について高度な知識を持つ当社の社員たちでした。現在も、たとえば自衛隊艦船などの開発では海上幕僚監部広報室に取材許可を得て資料を収集することが多いです。

—ディテールにこだわって再現性を向上させているのですね。

**鈴木** かつての1/700艦船模型の主流は、大手メーカー3社が共同で展開した「ウォーターラインシリーズ」でした。これは、水に浮かんでいる状態の艦船を再現したもので、喫水線(=ウォーターライン)の上部だけのものです。安価でジオラマにやすく人気がありましたが、同形態で新たな船種を開発してもこのシリーズの模倣とみなされてしまいます。そこで、実際の艦船の形状を完全に再現した、船底のあるモデル(フルハル)のニーズがあると見込んで開発し、飾るための台座も製品に同梱しました。これが新しい「スカイウェーブシリーズ」です。



ウォーターラインモデル(喫水線から上だけを模型化)



フルハルモデル(喫水線から下の、通常は水中に隠れている部分まで模型化)

—再現性の追求という方向性とも重なりますね。

**鈴木** 「ウォーターラインシリーズ」に比べてパーツが多くて価格も高く、技術も必要です。上級者向けではありませんが、完成度も高く、コアなファンから根強い需要がありました。特に海上自衛隊の現用艦は船底の形状に特徴があり、フルハルでこそ魅力が伝わると言われています。

—昨年11月に「川崎ものづくりブランド\*」に認定されました。

**鈴木** 「スカイウェーブシリーズ」やその代表作「1/700 スケール 日本海軍戦艦 大和 最終時」について、独自資料に基づいて艦船研究家が考証・設計、細部まで作り込んだリアリティが評価されたことは嬉しかったです。単なる模型メーカーではなく、高度な精密製造企業として認められたことを誇りに感じています。



1/700スケール 日本海軍戦艦 大和 最終時

## 模 型の可能性を広げる チャレンジ

—キャラクターモデルも手がけていますね。

**鈴木** 私はアニメも大好きで、艦船モデルと同様、他社が作らないキャラクターに着目してきました。何が売れるかわからない世界ですが、2012年に放送された「ガールズ&パンツァー」（通称：ガルパン）の戦車とフィギュアのセットは息の長いヒット商品になりました。女子高生が「戦車道」という武道を学び、学校対抗で戦車を使って試合をするストーリーで、スポ根と学園ドラマにミリタリーの要素が加わった点が魅力なのだと思います。

—アニメなども柔軟に取り入れているのですね。

**鈴木** ガルパンに登場する学校はそれぞれ各国の戦車文化をモチーフにしていたので、ミリタリーファンからも注目され、作品の舞台となった茨城・大洗町で模型イベントが開かれるなど、地域の活性化にもつながりました。当社も出展したイベントではキャラクターに扮したスタッフ（コスプレイヤー）を雇うなど、宣伝活動も工夫しました。

—模型業界も変化しているようです。

**鈴木** 町の模型店の数は大幅に減って、模型販売の中心は量販店や、大手通販業者へと変わりました。大手メーカーもスケールモデルからキャラクター模型やその他の製品に重点を移しており、今後は既存の顧客へのサービスも一層大切になるはずですよ。そこでプラモデルを組むことが難しくなった高齢者や塗装が苦手な人を対象に、完成品や塗装済みの模型の販売を始めました。ユーザーのニーズに合わせて様々な選択肢を提供することはメーカーの責務でもあると考えています。

—海外市場はどうでしょうか。

**鈴木** 日本のアニメやキャラクターと同じく、日本製の模型は海外でも人気があり、当社のスカイウェーブシリーズも「Skywave」というブランドで知られています。ただ、会社として直接の海外販売は小規模で、卸問屋や代理店などを通じての販売を中心に展開しています。

## 模 型から生まれた 知的財産事業

—デジタル技術は模型製作にどう影響していますか？

**鈴木** 3D プリンターの登場で試作品や精密なパーツの製作が容易になりましたが、材質の安定性や製造時間、コスト面で課題があり量産には向きません。その一方で映画やゲームのCG制作に模型の3Dデータを提供するなど、新たなビジネスチャンスも生まれています。従来の代替手段ではなく、新たな可能性を持つツールとして期待しています。

—映画・ゲームのCGに御社の技術が活用されている。

**鈴木** 2000年代前半、海上保安庁を題材にした映画『海猿』シリーズで、宣伝の一環で巡視船のプラモデルをコラボレー

ションとして製作したことから、映画製作会社やプロデューサーとつながりができました。2019年に公開された近未来の軍事エンターテインメント映画『空母いぶき』では、架空の航空機搭載型護衛艦やミサイル艇、艦載機などのデザイン監修に携わった実績があります。

2025年公開の映画『雪風 YUKIKAZE』では、平塚の海岸に設営された1/1スケールのセットの作成に携わり、艦橋内部の資料提供、3Dデータの提供（CGの作成に使用）などを行いました。このようにIP（知的財産）を使って収益を生む分野を新事業として明確に位置づけています。



© 2025 Yukikaze Partners.

映画『雪風 YUKIKAZE』の撮影セット

—今後の展望は？

**鈴木** 川崎の工場夜景の模型など、地域の特色を活かした新しい製品開発を進めると同時に、3Dデータを活用したIP事業の拡大を図っていくつもりです。

一般モデラーが自作した作品を公募して表彰する模型コンテスト「ピットロードコンテスト」を続けていますが、手作業で模型を組み立てることは創造力を養い、手先の器用さを保つ大切な文化です。「人が手で作る文化」を守り、継承していくため、社内でのプラモデルコンテストも定期的で開催し、モノづくりの楽しさを共有しながら次世代の人材育成に取り組んでいます。また、最近では数十年ぶりに店舗を訪れてくださったお客さんもいらして、当地で45年におよぶ模型の開発・販売を続けてきた重みを感じますし、社員の励みにもなっています。

—社長の趣味を教えてください。

**鈴木** プラモデル製作は仕事であり、趣味でもあります。自分が楽しくなければいけないというスタンスで、社内プラモデルコンテストにも参加しています。鉄腕アトム、鉄人28号、マシンガーZの頃からアニメも大好きで、『週刊少年マガジン』の創刊号の表紙を覚えているほど漫画も大好きです。

—全部仕事につながりますね。

**鈴木** 写真撮影や博物館巡りも趣味といえば趣味ですね。軍事関連の博物館を訪問して、戦車や飛行機の実物を撮影することが目的です。ドイツ、フランス、イギリス、オーストリアなどの軍事博物館を巡りましたが、特に印象に残っているのはドイツのコブレンツ国防技術博物館で、第二次世界大戦中の戦車が多数展示されていることに感動しました。日本にはそうした施設はほとんどなく、過去との向き合い方の違いに興味を覚えました。



ハンブルク国際海事博物館 Uボートの艦内にて

\*川崎ものづくりブランド認定事業は市内中小製造業が生み出した優れた製品・技術を広く国内外にアピールし、販路拡大を支援することを目的として2004年度より実施。

株式会社ピットロード  
高津区梶ヶ谷5-10-3  
電話 044-865-2460

■ profile

**鈴木 幹雄氏** (すずき みきお)

- 1951年 東京都板橋区生まれ
- 1974年 明治大学政経学部卒業  
(株)グリーンマックス入社
- 1981年 ホビーショップピットロード設立
- 1987年 (有)ピットロードに組織変更 代表取締役就任
- 2009年 (株)ピットロードに組織変更 代表取締役就任



## 陶優彩 釉花 (とうゆうさい ゆうか) [小売業分科会]

# 独自の感性と匠の技が響き合う、 世界にひとつの贈り物



「陶優彩 釉花」は、創業 22 年にわたり陶器の企画・デザインからフラワーアレンジメントまで、想いを形にするトータルコーディネートを手掛けてきました。

当社のこだわりは、職人の手仕事が生み出す「本物の質感」です。陶器制作では厳選した窯元と深く連携し、1350℃の高温で炎と灰が作り出す自然の造形が美しい「薪窯」の作品や、ガス窯による繊細な表現など、一点一点丁寧に仕上げています。

さらに 20 年の実績を持つフラワーデザインや絵画指導の知見を活かし、結婚式のブーケや返礼品など、華やかさと品格を兼ね備えた逸品をご提案いたします。「伝統の美と心を未来に残す」という想いのもと、皆様のライフスタイルを彩るお手伝いをいたします。お祝いやオーダーメイドのご相談も承ります。まずはお気軽にお問い合わせください。



### 照会先

陶優彩 釉花(とうゆうさい ゆうか)  
代表 井島 雅代  
〒212-0052 幸区古市場1-16  
TEL 090-9327-8777

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。

**宅食ライフ スマイル中原店の  
買い物代行サービスがお悩みを解決!!**

ご利用者さまの

「スマイル中原店に頼めば安心」

- ✓ 近所に頼れる人がいない…
- ✓ スーパーまで行くのが不安…
- ✓ 重い物を買うのが大変…
- ✓ 体調が悪くて外出できない…

**相談できる事** Happy Smile Day

お掃除  
・レンジフード  
・エアコンのフィルター  
・冷蔵庫の中と外  
・電子レンジの中と外  
・蛍光灯の笠  
・草むしり

家のメンテ  
・網戸の張替え  
・障子の張替え  
・蛇口の交換  
・ウォシュレット取付  
・二重窓の取付

その他ご相談ください！

**費用**  
15分当たり 600円 + 材料費実費

**お手伝い実績**

洗濯機のお手入れ  
蛇口の交換  
床木のお手入れ



**宅食ライフ スマイル中原店** [サービス業部会]



宅食からお手伝いまで。  
お弁当と笑顔を届けるスマイル中原店



川崎市中原区を中心に、高津区、宮前区の一部まで配食サービスを展開する「宅食ライフ スマイル中原店」。普通食から塩分・たんぱく調整食、ムース食まで幅広いメニューをそろえ、約110世帯の毎日の食を支えています。

同店の特長は、全国でも珍しい買い物代行サービスまで行う配食サービス事業者であること。お弁当利用者限定で日用品や嗜好品の購入を代行し、外出が難しい方の暮らしを支えています。また、手渡し配達を基本とすることで、要介護者と離れて暮らすご家族に代わる見守りの役割も担っています。

月1回実施する「Happy Smile Day」では、掃除や電球交換など日常の困りごとにも対応。介護を担う家族、そして離れて暮らす家族にとって、安心して任せられる地域の存在として、食と暮らしを支え続けています。

介護ヘルパ(さんでは買えない、嗜好品や趣味の品もOK!)



もちろん、日用品も対応します! ▶▶

※大きすぎる物や高額商品はご相談ください



**照会先**

宅食ライフ スマイル中原店  
代表者 阿部 栄一  
〒213-0014  
高津区新作3-15-1 グリーンパーク  
溝の口102号  
TEL 044-874-2357  
FAX 044-874-2358  
営業時間 9:00~18:00  
定休日 日曜日・年始三が日  
URL <https://smile-nakahara.jp/about/>

**ご利用方法はかんたん!**

- 1 お弁当配達時に「買い物依頼リスト」をお渡しください
  - 2 次の配達時に一緒にお届け
- 手数料: 1,300円(1回ごと)  
商品代金は実費を頂戴します
- 044-874-2357**



## living cafe SHANTI(リビングカフェ シャンティ) [食品部会]

### 登戸駅近く。多摩川を臨むくつろぎのカフェ&バー

多摩区

登戸駅から徒歩5分。living cafe SHANTIは、2019年にオープンした、多摩川沿いに佇むカフェ&バーです。

シェアハウスの一部として運営されており、「リビングのようにくつろげるカフェ」という想いから名付けられました。近隣の方やリピーターの方を中心に、ゆったりとした時間を過ごしていただいています。

お食事は、香り豊かなスパイスカレーやジャークチキンライスなど、世界各地の食文化に着想を得た多国籍メニューが中心。ドリンクは自家製チャイやタイティーのほか、世界各国のビールやジンなどのお酒もご用意しています。

多摩川の自然を感じながら、異国情緒あふれる料理とともに、日常にそっと寄り添う心地よいひとときを。

ぜひ、気軽にふらっと立ち寄ってみてください。



#### 照会先

living cafe SHANTI(リビングカフェ シャンティ)  
代表 千丈 直人  
〒214-0021 多摩区宿河原 1-1-2  
TEL 044-543-8639  
営業時間 11:00 ~ 21:00(L.O20:30)  
定休日 水曜日



@LIVINGCAFE\_SHANTI

▲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。

ホテル・リゾート・旅館等パーティーやツアー等のアトラクションやイベントに！企業様の忘年会・新年会・クリスマスパーティー・懇親会・記念パーティー  
県人会・同窓会・施策イベント・お客様招待会・その他の様々なイベントやパーティーなど、当社専属スタッフが無料でアドバイスから企画・制作までいたします。



(有)オフィスあっとほーむ [サービス業部会]

## ものまねに特化したエンターテインメントカンパニー

市 外

(有)オフィスあっとほーむは、ものまねに特化した芸能プロダクションです。

TV 番組、企業イベント、ホテルディナーショー等々、あらゆるジャンルで楽しいステージをお届けしております。

ものまねに特化しておりますが、「お笑い」「マジックショー」「音楽・歌」「大道芸」など、エンタメに関する全てのジャンルに対応しております。

夏祭り、会社の周年行事、忘年会、新年会、懇親会等、皆さんがワクワクするような企画をご提案いたします。

予算や趣旨などご要望がございましたら何でもお気軽にお問い合わせ頂ければと思います。

また、レクリエーション介護福祉2級の資格を持っているタレントも数多く在籍しているので、病院、福祉、教育関係、行政機関などお堅い場所でも楽しめる逸材がおります。

イベント・ご宴会・パーティー！

楽しい事がありそうな空間にプロのステージで花を添えれば盛り上がりは間違い無しです。是非一度ご覧ください!!!

出演実績

- ★ものまねグランプリ
- ★水曜日のダウンタウン
- ★エンタの神様
- ★NHK 大晦日ものまね紅白
- ★とんねるずのみなさんのおかげでした！
- ★アーティスト別ものまね頂上決戦
- ★芸能人が本気で考えた！ドッキリGP
- ★HEY! HEY! HEY!
- ★潜入リアルスコープ
- ★アメトーク
- ★お願いランキング
- ★人間観察バラエティ モニタリング

照会先

有限会社オフィスあっとほーむ  
 営業部長 吉田 勝彦  
 〒164-0012 東京都中野区本町 6-21-16 安藤ビル3階  
 TEL 03-5342-4530 FAX 03-3384-8009  
 携帯電話 090-4597-8739  
 E-mail atto@attohome.net  
 URL http://attohome.net

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。



## 「元気なまち」には「元気な経営者」がいる スポーツと商店街の魅力をセットにした 街歩きイベント

中小企業診断士・当所専門相談員 滝沢 典之



川崎商工会議所主催のセミナーで一人の若手経営者(さぎ沼商店会/宮前区)と出会いました。この商店街では、「まちゼミ」や各店が趣向を凝らしたイベントで集客を図り、活性化に積極的に取り組んでいて、やる気のある元気な経営者が集まり、活気を創り出している商店街だと知りました。この出会いから、今回のストーリーは始まります。

当時、私は川崎市商店街連合会の事務局長と宮前区の商店街の活性化に向け「商店街観光ツアー」の企画を考えていたところで、スポーツと商店街のコラボレーション構想を練っていました。

私の支援先に、宮崎台に拠点を置く「スカッシュスクール」があります。スカッシュは2028年ロサンゼルス五輪の正式種目に決定した注目のスポーツです。トップ選手による福田市長への表敬訪問がニュースでも取り上げられましたが、認知度をより上げるため、川崎地下街アゼリアや会議所のホールなどでスカッシュ体験会を積極的に開いています。

また、鷺沼はサッカーとも縁が深い土地です。2022年W杯で活躍した三笥選手や田中選手の出身地であり、駅前には川崎フロンターレのフットサル場もあります。2022年、W杯決勝トーナメント初戦、パラグアイ戦ではパブリックビューイング会場が鷺沼に設けられ、深夜にもかかわらず、大勢のファンや報道陣が集まり、熱狂が街を包みました。

こうした強みを生かし、スカッシュとサッカーを中心に前述の「さぎ沼商店会」との企画を進めることになりました。

### スポーツのまち・宮前区商店街ツアー

当日は総勢30名が参加して、宮崎台駅を出発。「電車とバスの博物館」や国内のトップ選手を輩出してきた名門のスカッシュ専用コートを見学。その後鷺沼に移動して、フットサル場、パブリックビューイング会場、さぎ沼商店会のお店を巡りました。商店街では川崎ものづくりブランドに認定されている、川崎市ふるさと納税返礼品の「ミニピザ窯」を使ったピザづくり体験とワインの試飲、布団店で睡眠コンサルタントから失敗しない布団選びを学び、老舗の豆腐料理店などを訪れました。ツアー参加者には大変好評でした。

今回のイベントの出発点は会議所主催セミナーでの出会いでした。これからも、新たな人との出会いを楽しみに、川崎のまちが元気になる活動に携わっていきたくと思っています。

**元気なまちには元気な経営者がいる。元気な経営者がいるところには元気なまちがある。**

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。

## 中小企業のための DX事例

ウイングアーク1st株式会社 データのじかん主筆 大川 真史

### 作業ログ見える化で設備稼働27%アップの工場事例

今回は、現場の作業ログをデジタル化して進捗（しんちよく）と負荷が見える化し、限られた設備の稼働時間をぐっと押し上げた事例です。東京都羽村市にある杉並電機株式会社は、電子機器向けコネクタの金属端子を少人数で大量生産する精密プレスメーカーです。

数年前まで社内では「どの仕事がかかからない」「昨日のトラブルがまだ尾を引いている」といったモヤモヤが積み重なり、職場の空気を重くしていました。

そこで同社は、最新IoTで機械から大量のデータを集めるのではなく、生産現場の担当者を起点にデータを集めて可視化する「IoP (Internet of People)」のシステム化に着手しました。各工程に開始・終了ボタンを用意し、押すだけで担当者や品番、使用機械が社内のウェブシステムに登録されます。データは色分けされ、工場の壁に設置したプロジェクターに映し出されます。どの機械が詰まりそうか、どこに応援を回せばよいかが一目で分かるようになりました。

入力定着のために、作業開始時間の早さを競うイベント「SP杯」を行いました。この企画を通じて「作業開始ボタンを必ず押す」習慣をゲーム感覚で根付かせました。その結果、設備稼働時間も27%増加し、「次に何が来る

か事前に分かる」「困ったときに助けを頼みやすくなった」という声が現場から上がりました。

その後、市販の小型IoTデバイスを使い、状態変化が自動でクラウド上の表に飛ぶ仕組みを社内で開発したり、検査・修理室に大型モニターを設置して現場とさまざまな情報を共有できるようにしたりしました。さらに社員向けにIoTの開発体験会を実施し、現場がデジタル化の中心であるという認識を浸透させました。

社長は、これらの取り組みを「生の情報をそのまま皆で共有する仕組み」と表現します。解釈を加えずタイムラインで見せることで、現場が自律的に判断しやすくなり、従業員体験の向上にもつながったと感じているそうです。大がかりなシステム導入ではなく、身近なツールの組み合わせから始めた点は、多くの中小企業にとっても参考になります。まずは「誰の、どんなモヤモヤを解消したいのか」を起点に、現場の人が参加しやすい小さなDXから着手することが、継続するデジタル化の近道だといえるでしょう。

（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）

## 広告募集中

## 「内輪受けマインド」に宿る危うさ

この1カ月に金沢と広島を2度ずつ訪れる機会がありました。ともに現在、全国的に見ても有数の活気ある地方都市の代表例といえそうです。北陸地方の中核都市である金沢は、北陸新幹線の金沢開業から10年たち、その後も駅に大規模な商業施設が次々とオープンしています。インバウンドや首都圏からの若い女性客の来訪で大変なにぎわいを見せています。週末だけでなく平日でも駅の商業施設には観光客があふれていました。施設内の人気飲食店には長い行列ができるほどでした。

一方、中国地方の中核都市である広島も、JRの駅ビルの2階に、市内を走る路面電車が直接乗り入れるように改修されたことで、地域住民だけでなく多くのインバウンドを含む観光客にとっても利便性が大きく向上しています。

金沢も広島も、駅周辺や中心市街地の都市開発・整備はまだ続いています。新たな商業施設やオフィスビル、高層住宅が生まれ、この先しばらくにぎわいをもたらさそうです。

にぎわいを見せる二つの都市ですが、「よそ者目線」でまちが提供している価値を見直してみると違いが見えてきます。金沢は、特に駅と周辺施設については、顧客ターゲットは明確に三つ設定されていることがはっきり分かります。まず、先に挙げたインバウンドと首都圏からの若い女性客。それと地域住民（主に周辺エリアから電車通勤をする働く男女）です。前二者は日本と金沢周辺エリアの食と伝統文化を求めていますから、それに関連するモノと情報を提供する手段や店舗、コイ

ンロッカーなどの設備が充実しています。全体に高級感があり、若い女性が好むようなおしゃれでかわいいデザインの重要性を事業者も施設運営側も共通認識として持っているようでした。逆にどこを取っても、いわゆるオジサン好みの"ダサイ"デザインのモノやサービスは見当たりません。案内板や案内所など情報提供もよく考えられていますし、女性客が重い荷物を持ち運ばないで済むよう預かりサービスも充実しています。顧客の属性とニーズを把握して手を打っており、そうしたものが全体としてまちのブランドづくりに貢献しています。

一方、広島は地域住民の人口や抱える商圈の広さもあるのでしょうか、さまざまなモノやサービスが主に地元向けにデザインされていると感じました。商品名や情報提供も方言を多用するなど、外から来る人の志向や利便性を優先するより、いわば"内輪受け"のテイストを強く感じるものが多いように思います。地元の「知ってる人」優先が前提です。中心市街地に建設された新しいサッカー場の「エディオンピースウイング広島」を訪ねたのですが、試合のない日に特段客を集めたり楽しませたりすることはあまり考えられていないようでした。受け皿となるサービスも少なく、観光客目線での道案内や情報提供も乏しいと感じました。せっかくなつくつた施設の日常的価値の可能性を狭めているのが残念でした。地元優先の価値観は地域の結束を強める一方、顧客層や市場を広げる邪魔をする面もありそうです。

## 広告募集中

# お弁当持参で 春を先取りドライブ

マザー牧場、名物弁当、展望台 他

千葉県  
木更津市、富津市



①



②



③



④

房総半島の中央部にそびえる鬼泪山(きなだ)。標高300mの山頂一帯が、菜の花の鮮やかな黄色に染まっています。丘の斜面を歩いていると、やわらかな花の香りが漂い、春の訪れを実感しました。麓に広がるのはマザー牧場。東京タワーの創業者・前田久吉氏が亡き母を想って名付けた、関東最大級の観光牧場です。

今回はアクアラインを渡り、千葉県へ。房総半島の木更津市と富津市を訪れました。

春を先取りするマザー牧場には、見どころが数多くあります。日当たりのよい丘の斜面には、菜の花をはじめ、水仙、ロウバイ、梅、桜などが次々と咲き誇ります。旬を迎えるいちご狩りも、この時期ならではの楽しみです。

動物たちにも春の出産シーズンが到来します。数百頭に及ぶ羊の群れをはじめ、牛や馬、アルパカ、ラマなど、多くの家畜が飼育されています。今の時期は、愛らしい子羊や子牛たちとふれあうこともできます。

観覧車やジップライン、モノレールなどのアミューズメント施設も充実しています。中でも注目は、高さ21mのバンジージャンプで

す。丘の頂上から房総半島を一望する眺めとともに、格別のスリルと爽快感が味わえます。

アクアラインのトンネルを抜けると、海ほたるPAに到着します。みなとみらい越しに望む富士山を仰いだ後、東京湾を横断する約5kmの橋梁部へ。ゆるやかに続く海岸線と房総半島の景色は、春のドライブに最適です。

マザー牧場の帰路には、富津岬の展望台「明治百年記念展望塔」へ。高さ21.8m、階段状に広がる姿は、まるで巨大神殿のように壮麗な建築です。夕暮れ時に望む富士山と浦賀水道の眺望は、「関東の富士見百景」にも選ばれています。

お肉山盛りのビジュアル。しっかりとした味付けで食べ応えも抜群! お昼に選んだのは、木更津名物のチャーシュー弁当とバーベキュー弁当。「チャー弁、バー弁」の愛称で親しまれています。工場で働く方のために、早朝5時から営業している店舗もあります。ドライブ前には是非お立ち寄りください。



⑤



- アクセス  
【電車】JR川崎駅→JR東海道線→JR東京駅→総武線快速→JR千葉駅→内房線快速→JR君津駅→送迎バス  
【自動車】首都高速浮島IC→東京湾アクアライン→君津IC→マザー牧場
- キャプション ①:花の大斜面、関東最大級の菜の花畑。②:海ほたるPAから見た、早朝のみなとみらいと富士山。③:富津岬の明治百年記念展望塔。④:木更津に来たらチャーシュー弁当とバーベキュー弁当。新宿店は朝5時、佐貴店は9時から営業。いちご狩りもおおすすめです。⑤:バンジージャンプ中の筆者。(千葉県観光物産協会: ☎043-225-9170)