

「和光市産業振興計画」策定のための
ヒアリング調査報告書

1. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	深野建設株式会社
対応者	代表取締役 田中 昌哉
実施日時	令和3年7月26日(月) 10:30~11:30
参加者・実施手法	アルパック貴船、崎田・ズーム会議

1. 企業の概要

創業時は町場の工務店として建築業をしていたが、20年ほど前から道路などの土木工事を始めた。近年は土木工事の発注量が減ったため建築が主である。土木を始めたのは3代目である現社長であり、事業の拡大を考えていた。

商圏は、土木は和光市とたまに埼玉県、建築は和光市が主である。

2. 経営・事業状況

公共工事の発注量が減少したため建築を伸ばす方向に10年前から取り組んでおり、コロナ発生前の経営状況は黒字基調であった。しかし、コロナ発生後は予定していた仕事が延期・中止となり去年は売上が6~7割減少した。現在は去年よりは良くなってきており、半年~1年先の予定を組んで先が見えてきた状況である。客側がコロナ感染を恐れていることと経済的な不安から、リフォーム等の建物の中に入って行う仕事がなくなってしまった。ステイホームや在宅に関連する仕事は特に増えていない。

顧客は地元の昔からの客が多い。農家の客から知り合いへと繋がっていくようなパターンである。和光市に新しく住む人からの受注は少なく、ハウスメーカーとは取引していない。

創業者の先々代は昔ながらの大工で木造在来工法の技術を持ち、数件ある建築屋はその弟子である。

コロナによる事業環境の変化に対応するためには顧客・客層の変更を行わなければならないと考えているが、少し先が見えてきたので実際には具体的に組み立てていない。

以前、エンドユーザーから市の方に建築屋を紹介してほしいと問い合わせがあり、数件の受注につながったことがある。そういう客からの問い合わせを事業者につなぐ仕組みがあれば助かる。商工会にマッチング事業があるが件数は少ない。客は商工会に問い合わせるより市の方が問合せやすいだろうと思う。

建設業は建築と土木が一まとまりになっている。建築でも個人住宅をメインにしている会社とマンション・工場の会社とで、各会社によって事業状況は違うだろう。

商工会建設部会に入っている。役職にはついていない。コロナ前は研修等の活動に参加していたが、コロナ後は集まることができず会合は書面になり活動を控えている。

ICTの取り組みはHP作成、銀行との取引、税理士とのやり取りなどの一般的な事に取り組んでいる。従業員は社長含めて6名で、ICTは社長の妻が担当している。今後は会社HPを充実させることを考えているが、HPは想定外の客から連絡・問い合わせがある。対応する社員数にも限りがあり、今後どういう方向にすればいいのか悩んでいる。労力が増えて成果が期待できない。HPの活用は今後の課題である。

3. 人材の確保・育成

人材は不足していない。大工は2名常駐しており、受注量が少ない現在はそのうち1名を監督としている。不足が出た場合は社長自ら監督を行う。仕事が増えてくれば監督を担う人材が必要になるので、今後は監督・営業職を増やしたい考えである。大工は外注が出来るので、受注量に合わせて外注する方が効率が良い。

募集をしても若い人が集まらず、高齢の方が多い。経験がある中堅どころ、即戦力となる30～40代が欲しい。3～4年前の忙しい時に新卒を雇うことを考えたが、コロナになり考えなくなった。即戦力となる人は給料が高い会社に行ってしまう。

若い大工を育て技術継承したいと考えている。大工は手に職を持つ人だが、現在の技術は昔と違って手に職というほどではなくなってきた。ハウスメーカーの下請けで組み立てるだけの大工が多い中、弊社の大工は昔ながらの技術を持っており、強みとなっている。市の方で人材育成のための補助金等があれば助かる。

4. 事業承継

事業は承継したいが候補がいない状況である。会社を残したいとは思いますが、子供は違う職種に就こうとしている。継いでくれる人がいないのが現実である。

公共工事が減り民間の仕事も少ない状況で、後を継いでもらうのは考えにくい。親族なら家業として継いでもらえるが、親族以外ではハードルが高い。

5. 公的支援策の利用・要望

企業市民認定制度を利用したが、制度による効果は特になかった。

銀行の融資を受けてなんとかかなっている。公的支援もあればいいが、財政的に厳しいのだらうと思う。

産業振興の方向性

和光市はこれから大きくなると思うが、発展しているのは駅側の中心部だけである。会社がある北側は駅から離れており、道路・公園は手つかずで公的な建物も少ない。

北部に工場集積を図ろうとしているが、既存の住宅地域にも目を配って基盤整備をした方がよいと思う。商業が少なく、小学校が出来て通学路がきれいになったが住宅街には歩道がないところがある。

短期、中長期での施策

短期に必要な施策はコロナの影響から回復するために必要なもの。長期に必要な施策はまちがにぎわって仕事が増えてきた時に必要なもの。しかし、今が必死なのであまり先のことまで考えられない。

ご意見

公共工事と建築の比率は多い時で半々だったが、この10年間で公共工事の減少がかなり厳しい。数年に1回しか受注できない状況を、1年に1回はまとまった公共工事の受注ができれば助かる。発注量が少ないなかで、市内事業者を優先してほしいと感じる。和光市で頑張ってきた市内事業者が市内で活躍できればよいと思う。

以上

2. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社 (JES)
対応者	施設管理部 課長 渡辺 崇
実施日時	令和3年8月6日(金) 13:30~14:10
参加者・実施手法	アルパック 貴船、崎田・訪問ヒアリング

1. 企業の概要

和光市北部にイノベーションセンター（以下 JIC）とイノベーションセンターラボ（以下 JIL）が立地している。

JIC・JIL の建物は共に3階建ての執務スペースに高層テストタワーを併設している。

JICにはコントロールセンターがあり、全国のEVが止まった時に非常電話がつながるようになっている。また、従業員の研究施設、EVのパーツ置場がある。

JILには開発関連部署を集約しており、研究開発が主な機能である。

2. 人材の確保・育成

埼玉県企業の立地課・雇用労働課によると、埼玉県にはハローワークと同じ様な相談窓口や企業説明会、求職者と企業の求人对策を支援する仕組みがある。現在すでに埼玉県に協力してもらっている状況である。埼玉県のはハローワークは武蔵浦和駅近くにあるので、川越や所沢に在住している人は利用しづらく雇用に繋がらない。県は川越や所沢で説明会を開催してくれるので助かっている。

メンテナンスを担当する技術者はどれだけいてもよい。自社で教育する仕組みがあるので新卒の雇用も可能である。

従業員数はJICとJIL合わせて100~300人程であり、埼玉県や東京都北部の居住が多い。

3. 立地・設備投資

立地の課題

建物周辺に飲食店などの生活機能が不足している。交通に関してはSGリアルティ和光とバスを共同運行しておりコストがかかっている。北部地域で働きやすいインフラ整備が進むとよいと思う。

共同運行バスは従業員専用で、和光市駅北口とSGリアルティ和光内にバス停がある。共同運行バスは通勤時間帯の朝夕に1本ずつしかないので、自社専用バスも時間をずらして運行している。

バスに乗れなかった場合はタクシーやシェアサイクルを利用して従業員が個別でなんとか対応している状況である。そのことによって共同運行バスの乗客数が足りなかった場合の経費は会社が負担しており、経済的負担が大きい。

会社から5分程の場所に公共交通機関のバス停があれば助かる。

和光市に立地の経緯は、交通の便がよいこと、高速の外環が近いこと、将来バイパスが抜ければ一般道の活用が進むことが理由としてあげられる。

立地魅力

都内から近いので、都内に住んでいる人が和光市で働くことが出来る。また、高速道路等の交通の便が良い。

価格は都内と同じくらい高い。

緊急対応が必要な場合に、バイク便でパーツを届けて30分以内にEVを復旧させなければならないので、都心から離れた場所に立地できない事情がある。

関東以外の地域にJICのようなセンターはまだ無いが、今後、事業規模が拡大すればセンターが必要になる。日々のメンテナンスは各営業所に置いてあるパーツで対応しており、対応できないものは和光市から空輸している。

企業集積の方向性

独立系企業なので周辺にサプライヤーが来ることも無い。どんな企業がきても構わないと思っている。物流系企業が立地して働く人が増えれば、通勤のための交通環境が充実する可能性がある。

4. 事業課題

北部の工業用地で事業を継続するための安全対策として、各企業が個々で行っているBCP対策について補助金があれば助かる。

例えば緊急時にはガソリンが不足するが、企業が独自に対応しなければならない。有事の際に緊急対応で動かなければならない、医療・鉄道・機械設備を復旧させる民間の会社には援助があればよいと思う。ガソリンについては、東日本大震災の時は公共機関・警察・消防だけで、民間の会社には援助が無かった。緊急対応が終わったその後も2か月程はガソリン不足が続いた。震度5以上でEVは止まるので、全てのEVを復旧させるためには時間がかかってしまう。優先順位に段階があって然るべきとは思いますが、公共機関・警察・消防の次にインフラに携わっている民間企業への援助もお願いしたい。防災・減災対策のなかで金額的にはガソリンが占める割合は大きい。

5. 公的支援策の利用・要望

産業振興の方向性

コロナ禍でテレワークが増加し、和光市の需要が上がっているのか落ちているのかで目指す方向性が変わる。

その他

北部の工業用地は物流が活発なので土地の価格が上がっていると考えられる。バランスを考えると、バイパスが抜けるタイミングに合わせて建築の用途制限が緩和されればよいと思う。

新倉3丁目に社宅を建築中で、地域に昔ながらの食品スーパーしかないのを見ると、人口の割にインフラが弱いと思う。

以上

3. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	東京紙工株式会社
対応者	代表取締役 小林 明子
実施日時	令和3年7月27日(火) 14:00~15:20
参加者・実施手法	アルパック 貴船、崎田・ズーム会議

1. 企業の概要

昭和26年品川で創業、1961年に現在地に移転した。創業者は祖父で、現社長は4代目である。東京都で主にロール紙を販売していた。東京都からの距離、場所を確保できてデリバリーにもちょうどよい場所を探して和光市に移転した。

国産のレジロール紙を製造したのは弊社が初めてである。創業時は海外産のレジスターに合わせてロール紙も海外から輸入して販売し、GHQにも販売していた。その後、東芝テック(株)や(株)寺岡精工が国産レジスターを作り始めた時期に、国内の製紙メーカーと協力して国産のレジロール紙が出来ないかと製造をスタートした。当時の販売先は百貨店が主で全国に広がった。

事業の8割台がレジロール紙であり、他にキッチンプリンター用紙も取り扱っている。

競合は数が減ったが丸紅(株)、朝霞市の(株)カツマタ、大阪の(株)クリエイティアである。大手は商事会社が強いので、中小企業は昔からの付き合いで仕事が続いている

商圏は、和光市工場は関東圏が7割、残り3割が他地域で全国である。苫小牧工場は北海道の全域をカバーしており、北海道のシェアは8割程を占めている。

顧客は主にハードメーカーである。ハードメーカーは自社で専門にレジロール紙を作るのが苦しくなり、東芝テック(株)は10年ほど前に工場をつぶして弊社から仕入れて販売するスタイルになった。エンドユーザーとしてはドラッグストアのツルハグループに販売している。量的には商事会社に及ばない部分はあるが、名だたるところへ販売している。

差別化は販売価格と品質の両方である。紙を供給してもらえれば裁断できると思って参入してくる業者が多い時期があったが、ロール紙には種類があり、多品種少量にも対応しなければ客に認めてもらえない。デパートのような多種のレジを持っている客であればAレジとBレジのロール紙を一緒に発注できる場所を探す。また、感熱ロール紙は製紙メーカーが限られているので、交渉して紙を仕入れられる土台が無いとできない。震災時にも紙を供給してもらえる関係を築いておかなければならない。

祖父が第2工場をつくるにあたり、王子製紙(株)の工場がある苫小牧市を選んだ。現在は王子製紙(株)苫小牧工場ではなく日本製紙(株)勿来工場と取引しているので、苫小牧市に工場がある意味はあまりなくなってしまった。

戦後から仕入先、販路の確保をしてきた歴史が会社の強みとなっている。

新商品の開発について、携帯トイレトペーパーを自社で開発した。経費削減ではまず情報用紙が狙われること、そして電子化や日本の人口減少により現在の市場規模を今後維持できないことを考えると、プラスアルファでなにかをやらないと事業を継続できない。これまでは情報用紙や産業用紙だったが、今回初めて家庭紙にチャレンジした。和光市にトイレトペーパーを納品していたが、トイレトペーパー自体の値段が下がるところま

で下がってしまった。仕入れた商品を販売するよりも自社商品の開発が大事だと感じていた。和光市の本社工場にある機械2台は大量生産に特化している。他工場には性格の違う機械が4台あるので、そちらで試作しながら完成した。ロールペーパーの会社としてはかなりの技術力が必要であり、開発は大変だった。製紙メーカーの協力も無ければ完成しなかったのも、これまでの商売の歴史が役にたった。販路は手探り状態で、現在は間に代理店をいれて販売しているが、将来は自社HPで通信販売できればと思っている。去年11月にスタートして売上規模は前期で200万円超である。

直近の売上高は、コロナ前で8億円弱、コロナ後の現在は7億4千万円である。本社工場と北海道工場との比率は半々である。

顧客のハードメーカーの割合は、本社工場が4割、北海道工場は6割程である。コロナの影響について、昨年5月に本社工場は売上が29%ダウンし、9月と1月は21%、元に戻せるところまで及ばず前期はマイナス8%で終わった。世の中に人が出ていかないとレシートが使われない。今年は例年と動きが全く異なり、例年では7月初旬から上がって通常であれば忙しくなるが、今年は4連休の時に動きが出てきた。お盆明けにどうなるのか、冷え込むと予想している。昨年5月に売上が下がったのはレストラン関係の休業が影響した。スーパーやドラッグストアにシフトして持ちこたえてきたが、レストラン関係の方が使われる紙の量が多く利幅もよい。スーパーは競争が激しく、遠方になればなるほど運賃がかかり利幅が少ない。しかし工場を動かすためには利幅が少ない仕事も取っていかざるを得ない。

大阪の企業と協業しており、西のデリバリーと生産を委託している。以前は家族経営で機械一台を持って製造・販売をする会社が多かった。団塊の世代がいなくなり、そういう会社が減った分だけ弊社に仕事が回ってくる。

紙の品質に関しては製紙メーカーが独自に開発をしているので関わっておらず、弊社はカッティング技術でいかに効率よくきれいな製品ができるかに注力している。日本のレシートを生産する機械を作ろうと発案したのは弊社であり、包装機などの関連機器についても機械メーカーに開発の提案をしてきた。

硬貨包装紙、東武バスのバス券の印刷は印刷会社に任せて、弊社でカットしている。高い技術力が必要である。機械の値段も高いので、大事に使用して、最後に利益になる。

2. 経営・事業状況

コロナ前後を比較した売上高はやや減少だが、固定費がかかったため経常損益は大幅減少である。

今後の事業展開で重要なことは生産設備の更新である。携帯トイレトペーパーが軌道に乗ってきたら専門の機械を入れないと見合わなくなる。

和光市の産業について、近隣の業者がいなくなってしまった。現在、唯一の光は新倉PAだと思う。道の駅に商品を展示や市役所HP内で宣伝など、商品PRのサポートがあればよいと思う。苫小牧市では、市からのオファーでイベント時に新商品を配ってもらったりしている。将来的に和光市に道の駅ができれば、和光市ブランドの商品を販売してもらえればよいと思う。

機械が老朽化しており、感熱ロール紙の機械は初号機で30年使っている。機械を新し

く更新すると大型化してしまうので、和光市の工場に入らない。設備更新のために和光市を離れるのかという問題が出てくる。個人の思いとしては祖父の思い入れのあるこの土地に残りたいが、スペースと工場周辺が住環境になってきたので難しい。和光市の北側に工業集積の話を知っているが地価が高い。事業継続のためには和光市を出る選択をする時期がいずれ来るだろうと思う。

工場周辺はほぼ住宅になり以前まわりにあった工場はマンションに変わった。工場を立て直す場合は木造2階建てで立て直さなければならず、費用が掛かる。デリバリーの面では10tトラックが入らない道なので積み替えてもらっている。ニトリと取引があった時は夜間作業をしており、近隣住民から苦情がでたため取引をやめた。和光市の北部は川が近いので水関係でのリスクがある。

拡張する場合、工場に本社機能が無いと仕事に手間がかかるので、和光市を事業の拠点にするためには老朽化した機械だけを別に移して、そこにもう一台機械を増やし計3台で稼働する方法もある。これからの状況を見ながら会社にとってより良い方法を考える。和光市にいてよかったと思えるものが今はない。祖父が和光市が良いと思っていたということが和光市に残っている唯一の理由である。あとは、情勢次第である。

新商品の生産だけを和光市に残す方法もあるが、事業として成り立たなければならない。

今後も和光市に立地し続けるかどうかについて、準工業地域における住工混在の問題を市のサポートによって解決できる時期はもう過ぎてしまった。

住工を分けるのは良いと思うが、両親が共働きの世帯が増えているなかで、親のどちらかは子供が日中を過ごす場所の近くでなければ働くことが出来ない。子供が通う学校等の近くにも働ける場所を確保しておかなければ、北部に工業を集積してしまうと、子供に何かあった時に親はすぐに駆け付けることができないのではないだろうか。東日本大震災で家族の安否確認に奔走した経験から、住工をきれいに分けすぎることは疑問に思う。また、親の働く姿を子供が見られる環境も大事である。

和光市は板橋のトラックターミナルが近いので運送会社が勝手に価格競争をしてくれる。地方に引っ込むと1運送会社が全ての配送をやることになる。そうすると金額が全く違ってくる。現在はコロナ禍で営業活動は出来ないが、フットワークを軽く客の所に行ける立地であることも和光市の魅力である。どんな状況下でも客を困らせないことをモットーにあるので、客の発注ミスがあってもすぐに対応できる。

3. 人材の確保・育成

現在、人材は充足している。人材不足を解消するために機械化を進めたので、従業者数はかつての半分になり、生産量は倍以上になっている。工場の「工」が会社名についている会社には人が来ないと言われていて、男性というイメージがあるのだろう。女性の応募はほとんどない。会社と女性の人材をうまく繋げる方法や会社を知ってもらうツールがあればよいと思う。

生産工場は一人でもコロナに罹ると生産が止まってしまうので、従業員は公共交通機関を使わずに乗り合いで通勤してもらっている。最も遠方の従業員は川越である。できれば近所の方々に働いてもらいたいと思っている。

4. 事業課題

情報発信力の強化と店舗・設備の老朽化・不足が課題である。

新商品を今後 SNS で広めていければよいと思う。コロナ禍でも安心して外出できる消毒液とのセットやペットのお散歩ロールも考えている。新商品のアイデアは営業部長や生産の従業員と話をする中で出てくる。一般消費者向け商品は初めてなので、手さぐりで実験しながらやっている。

5. 今後の展開（方向性）

今後のネットワークづくりについて、新規取引先開拓に興味がある。一般消費者向けのチャンネルを持っていないので、新しい商売の仕方を勉強する必要がある。これまではルート販売が多かったが、今後はネット販売で一般消費者に向けて発信する形を模索している。ネット販売のコンサル会社があれば知りたい。

6. 公的支援策の利用・要望

市への公的支援の要望は特にない。

産業振興の方向性

住工混在型のまちづくりが望ましい。

10年かけるのであれば、和光市を前面に出して和光市ブランドが出来ればよい。そうすれば和光市にいる意味を見出せると思う。

埼玉県の中でも和光市の住環境は良い。手身近なところに材料がたくさんあるので、それを市役所が統括して和光市にしかできないなにかを作っていけば、次の世代の財産になる。

ご意見

新倉 PA は市外から人が来やすい場所なので、和光市の産業を宣伝できる拠点にできればよいと思う。

女性経営者として女性が活躍できる社会にするためには、男性経営者では気付くことができない小さなことから取り組んでいかなければならない。性別や役職を問わず、良いアイデアは取り入れていくようにしている。職場の土壌として誰もが発言しやすい場所にしていかなければならない。市には冊子か動画などで啓発・気づきを促進してもらい、男性経営者の意識改革を行うことが重要だと思う。

以上

4. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	有限会社池田物産
対応者	代表取締役 池田正
実施日時	令和3年8月11日(水) 11:00~12:00
参加者・実施手法	アルパック貴船、ズーム会議

1. 企業の概要

昭和53年に戸田市で池田鯉節店を創業。その後、板橋区新高島にある卸問屋の雑居ビルに移転。同建物が火災に会い、仙台が保有していた和光市の用地に事業所を移転した(現事業所)。現在、市内の事業所は営業所、店舗、工場の機能を有し、近隣地に倉庫を借りている。板橋区に店舗を有し、登記は当店舗となっている。

事業内容は、鯉節等の削り節の加工、卸・販売。その他、昆布等のだし素材商品、ギフト商品の小売業への卸、販売。鯉節は、小売業、飲食店、市内保育園、中小学校の給食食材として卸している。

創業当初は、業務用卸だけを営んでいたが、10年前頃から個人飲食店への販売が減ってきたため、小売店への卸を始めた。

商圏は、小売業への卸は関東圏域を中心とし、業務用卸は比較的近接地域を中心とする。

2. 経営・事業状況

コロナ禍前の年間売上高規模は約4億円。小売店への卸を始めたことから、6年前の売上高と比較して2.5~3倍に増加した。現在、売上高における小売業への卸が9割程度を占める。ネット販売は売上全体の5%程度である。

新型コロナウイルス感染症の影響は、令和2年度4~5月の緊急事態宣言が発出された際は、売上が落ち込んだが、テレビ取材を受ける機会に恵まれ、その後は売上が回復し、落ち込み率は低下した。令和3年度は7月以降、緊急事態宣言の発出の影響を受けて減少している。

3. 人材の確保・育成

現在は特に問題がない。

4. 事業承継

現代表の父親である先代から平成7年に事業継承した。

5. 立地・設備投資、事業課題

「白子」は交通の利便性が高い。事業所が手狭になってきており、まだ具体的な検討はしていないが将来的には市内で拡張したいと考えている。対象地域として北部の工業地域は、工場にはよいが店舗として不向きである。また、事業所を2箇所に分散したくないので、できれば現事業所の近隣で拡張したい。昨年12月に、現事業所に隣接した建物を新店舗として賃貸した。また、近隣に倉庫を借りているが手狭になっている。

6. 今後の展開（方向性）

小売業への卸が順調で売上を伸ばしているため、今後は業務用卸の販売を強化していきたい。業務用、小売業用のどちらかだけでなく売り上げは双方のバランスを取っておくことが重要と考えている。

現在は、一定規模を有した小売業（100店舗以上を経営する事業者）への卸を中心に展開している。販売・営業活動は青山や下北沢等で実施されているマルシェ等に出店すると商品を探しているバイヤーから引き合いがくる。また、卸している小売店を通じて照会が来る。足元を見られないように当社からは営業を働きかけていない。今後は、小売店への卸を通じて持続的販売ができることが確認できれば、直営店を持つことも検討していく。

7. 公的支援策の利用・要望

支援ニーズとしては、販路開拓支援よりも生産支援を望む。製造委託先を見つけるのに苦労している。小規模事業者では、衛生管理面等で対応が気になる。一方、一定規模の事業者になるとロットが合わないなど、当社の事業に合った生産委託先が見つからない。現在は、業界での情報収集やネット検索等で事業所を探しているが、先日も委託内容をメールで問い合わせたところ返信もない。

販売を支援する前に、売れる商品をつくることが重要である。そういった面では、商品の魅力づくりを支援した方がよいと考える。

当社は開発した商品があるので、その販売支援として、市民祭りや鍋まつり等での出店、その他駅前でのイベントで販売ができる機会があるとよい。

地域ブランド認定制度は、市内での販売においては効果的である。市外では「和光ブランド」がどれぐらいの訴求力があるかという疑問である。「和光」のまち自体のブランド（例えばおしゃれなまち、子育てしやすいまち、暮らしやすいまち等）を形成しないと難しい。

今後の産業振興の方向性について、20代・30代の若い人たちが開業にチャレンジしやすいまちになるとよい。和光市も今後高齢化が進み、かつ既存事業者のすべてが事業を承継するとは限らない中、若い人が事業できるまちを目指すべきである。

駅前再開発ビルに全国チェーン店が立地するだけでは面白くない。また、和光市の店舗物件の賃貸料は高い。若い創業者が20～30万円/月を負担することは難しいため市内で創業しづらくなっている。未利用の古いビルや空き店舗などをリノベーションして若い人が安価（10万円以下）で借りることができ、カフェやスイーツ店、パン屋、雑貨屋、革製品製造販売などの個性的な店を開業できる環境づくりが望まれる。

SDGsへの取組については、大企業の活動には適しているが、小規模事業者は余裕がないため無駄なロスを出すこともない。多くの小規模事業者の事業はSDGsの考え方に沿っている。改めてのSDGsを掲げて取り組む必要はないのではないか。

また、市内の大企業（ホンダ技研工業株式会社等）が地域産業への貢献をしてくれるような取組を仕掛けるとよい。

以上

5. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	御食事処濱松屋
対応者	店長 山中 徹
実施日時	令和3年8月4日(月) 16:00~17:00
参加者・実施手法	アルパック貴船、崎田・ズーム会議

1. 企業の概要

事業内容は和光市内の食材を多用した地域密着型の飲食店である。平成24年、店長の出身地である和光市に創業した。店舗は和光市駅近くに立地している。

社長である父親の他に従業員は7名おり、息子が店長、社員1名、パート5名である。

2. 経営・事業状況

コロナ発生前は収支均衡、コロナ発生後の売上高は減少、経常損益はやや減少で、現在の売上高は以前の4割程である。コロナ禍でもアルコールが提供できれば売上を確保できるが、緊急事態宣言・まん延防止等重点措置の実施でアルコール提供が出来ない時期は売り上げを維持できない。規模が小さい店舗にとって協力金が出ているのはとても大きい。東京都に比べて埼玉県は協力金がスムーズに支払われているので助かっている。

コロナ終息後は店舗での売上以外にハンバーグ・餃子の冷凍販売・ネット販売を考えている。しかし、現在の店舗設備では保健所の許可が下りないため、新たに独立キッチンや冷凍庫等の設備を整備する必要がある。和光市内で店舗兼工場を構えたいと思っているが、市内は物件数が少なく賃料も高いため難しい状況である。

冷凍商品の工場だけを北部の工業用地へ立地する場合、店舗との距離によると思う。そして人材不足の問題もある。現在よりも広い賃貸店舗に移って店舗兼工場として新事業を展開する方が現実的である。

店舗兼工場が整備できたときには、店の売りであるハンバーグを活かしたハンバーガー事業も新たに展開したいと考えている。

料理人なのでICTの活用が苦手である。デジタル・経営については商工会に相談することが多く、最近では補助金の申請を手伝ってもらった。

3. 人材の確保・育成

駅前に立地しているのでアルバイト募集の張り紙をすると応募がある。広告に費用をかけずに済んでいる。

人材を確保するうえで必要な支援策は、地元雇用に対する補助金の拡充と従業員の子育て支援である。女性社員の産休・育休に対して手当てを出す余力がないのが個人店の弱い部分である。

4. 事業承継

店長が事業承継の予定で、相続税・贈与税等の税金対策、事業承継に係る法制度・税制度が課題である。事業承継について社長である父親ときちんと話が出来ていないため、承

継の時期や事前に準備すべきことが分からない。承継する側に対しての支援があれば興味・関心がある。

5. 立地・設備投資、事業課題

現在の店舗を改修すれば、考えている新事業に対応した調理場を整備することが可能である。しかし、区画整備の対象地域であるためいずれ立ち退かなければならない。設備投資をどのタイミングで行うのか見極めなければならない。

6. 今後の展開（方向性）

今後のネットワークづくりについて、市内事業者との取引拡大に関心がある。和光市内の食材を多く使っており、取引先として八百屋や手作りの豆腐屋などを自力で開拓してきた。無添加・無化学調味料で安心・安全かつ美味しい手作り料理にこだわっているのも、同じ考えを持った農薬を使っていない農家の人たちと出会いたい。

7. 公的支援策の利用・要望

地域ブランド認定制度で店の商品3つ（ハンバーグ、やかんビール、ねこまんま）をプレゼンした。和光市民のなかでも和光ブランド自体の認知度が低いので、店の商品から和光ブランドを知ってもらうことが狙いである。店の商品を和光ブランドとして広く情報発信して市民の和光市への愛着を深めてもらいたい。そして、市外の人には和光市を知ってもらいたい。

まちおこしに興味があり、過去にはニッポン全国鍋グランプリのためにご当地鍋を新しく作る企画に参加したことがある。和光らしさを表現することは非常に難しかった。今回、和光ブランドにプレゼンしたやかんビール（ビールをやかんに入れて冷やしながら提供することで、冷えた下の部分からビールを注ぐことが出来る）は、自分たちで考えたアイデア商品である。現在は濱松屋と他1店舗が取り扱っており、やかんビール組合を立ち上げた。やかんビールが和光ブランドに認定されれば、この商品を取り扱う店舗を増やしてやかんビール組合に加入してもらい、和光市とやかんビール文化を広げる活動をしたい。アフターコロナの和光市を盛り上げたいという思いである。

こういった活動において和光ブランド認定以外に必要なことは、市民が野外イベントをしたいときに開催しやすい環境づくりである。駅北口は区画整備が進んでおり広いスペースがある。そのスペースをイベント会場として一般市民がうまく活用できるように、個人では取り組みない部分をサポートしてほしい。

店舗を間貸し・間借りできるように、市が情報提供・マッチングのサポートをできないだろうか。例えば定休日に店舗を間貸しできれば、新規事業を始める人等を応援できると思っている。商工会がやってくれればと思うが、個人と商工会が繋がることはむずかしい。

事業者のおもしろい発想・活動でまち全体を盛り上げたいので、市には協力をお願いしたい。

以上

6. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	株式会社プロテックス
対応者	企画開発事業部 須賀 慎太郎
実施日時	令和3年8月3日(火) 13:30~14:50
参加者・実施手法	アルパック貴船、崎田・訪問ヒアリング

1. 企業の概要

和光理研インキュベーションプラザに入居する前は東京都麻布に本社、埼玉県新座市に研究室があった。新座市の区画整理で研究室が立ち退きになったのをきっかけに現施設に入居し、本社機能も和光市に統一した。施設入居は2016年であり、今年入居期限を迎えるため更新手続きを行う予定である。

事業内容について、一つ目は抗体検査に必要なタンパク質の製造販売、二つ目は試薬・テストキットの製造販売である。今後はノロウイルス検査を三つ目の柱として成長させたいと思っている。創業当時から同じ事業を展開しており、元々は株主の会社にいた研究者達が集まった勉強会から始まった会社である。研究者の集まりなので販売能力がなく、支援が必要である。

販売先として、タンパク質は理研や大学の研究機関、装置は衛生管理・医療・食品系の一般法人である。装置は食品系企業の工場で施設の衛生管理や食品自体の検査に使われている。直接エンドユーザーに販売するのではなく、販売先企業のブランドとして販売してもらいたい。ノロウイルス検査は再来年くらいに検出機器の製品化を予定しており、株主の会社が特約店となって注文を受けて製造販売する形にしたい。在庫を持たない商売をしようと思っている。

2. 経営・事業状況

年間売上高は600万円前後、補助金が何千万円かある。事業化の途中段階である。

受託検査業務で新型コロナウイルスの抗体検査サービスを新たにスタートしたので、軌道に乗れば年間1億円にしていきたい。

タンパク質は販売先の製薬に採用されればコミッションが入ってくる仕組みとなっている。タンパク質の構造は似たものを作られるので特許を出せないケースが多い。

3. 人材の確保・育成

研究員以外の一般事務人材を集めるのに苦戦している。

研究員は特に40歳代以上の応募が多い。場所はどこからでも来て貰っている。

4. 立地・設備投資

施設卒業後も和光市に立地したいと考えているが、出来なければ大学や研究機関の近くで探すことになるだろう。研究機関の近くであれば論文が手に入りやすく研究装置やスペースを借りられるメリットがある。

和光市内の空き工場では水回りを整備する必要がある。引っ越すためには現在の研究室

以上の広さがあるウェットラボが必要である。また、建物の一部にでも展示スペースやプレス対応出来る場所があればよいと思う。

北部の工業用地について、従業員は車で通勤しているので交通の不便さは気にならない。

5. 事業課題

新型コロナウイルスの抗体検査サービスは基本的に法人向けだが、今後個人向けの規模が大きくなる。しかし、個人向けの販売ノウハウを持っていない。ワクチン接種後にどのくらい抗体量が増えたのか知りたい人にニーズがある。個人向けの抗体検査キットと結果を管理するシステムを開発して先月 16 日にサービスをスタートした。今後はワクチン接種の結果だけでなく健康診断の結果を同じシステムで管理していきたい。価格は、病院に行くのと 7 千～1 万円かかるところを 6 千円に設定しており抗体量が分かる検査としては最安値である。抗体の陰陽だけを判断するのであればもっと安い価格の検査があるが、抗体量が分からなければ意味が無い。

直販以外ではフランチャイズを考えている。抗体検査自体はこの先何年も需要があるとは思わないので国内でフランチャイズのノウハウをしっかりと構築しておけば、今後別の検査で海外に展開しやすいだろうと考えている。

今後は性別や年齢別でのデータを示すことも考えており、収集データは自治体や大学に提供することができる。

6. 今後の展開（方向性）

今後のネットワークづくりについて、販路開拓のためにマッチングなど機会があれば利用したい。商社などの販売事業者がターゲットである一方、エンドユーザーにも販売しており、販売先が多様化している。

7. 公的支援策の利用・要望

会社を知ってもらうために地域ブランド認定制度・企業市民認定制度に興味がある。ベンチャー企業にとってはメリットのある制度である。

チラシを作ってもどこに持って行けば置いてもらえるのか分からない。

オンライン展示会に 2 箇所出したが反応は厳しい。

産業振興の方向性

和光理研インキュベーションプラザにベンチャー企業が集まり、本社機能も置いて和光市に根付いている企業がある。研究以外の弱い部分を支援してもらいたい。ベンチャー企業が企業市民に認定され、製品が和光市ブランドに認定されれば、その後の販売量に影響するだろう。

その他

コワーキングスペースについて、研究室内に部外者が入室できないため会議室スペースが必要である。ラボ型のコワーキングスペースについて、バイオ系だけのベンチャーが集まり実験室・実験装置を共用することは可能である。解析に各企業のスペースがあれば機密についても問題はない。

以上

7. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	株式会社光英科学研究所
対応者	代表取締役社長 小野寺 洋子
実施日時	令和3年8月2日(月) 15:00~16:00
参加者・実施手法	アルパック貴船、崎田・チームス会議

1. 企業の概要

事業内容は乳酸菌を使った健康食品の素材を作っている。研究の始まりは明治38年、日本にヨーグルトが無い時代から乳酸菌の研究を受け継いできている。戦前・戦中・戦後は健康食品の概念がなく乳酸菌の研究は受け入れられず、ビジネスになっていなかった。昭和44年に東京都目黒区で光英科学研究所を創業し、平成6年に和光市の小さな菓子工場の一部を借りて生産工場を設立し法人化した。目黒区から和光市に移った理由は、都心に近くたまたま物件が見つかったためである。

新規事業開発室として平成21年に和光理研インキュベーションプラザ入居、平成26年に卒業した。理研との共同研究には至らなかったが、理研施設に入って研究者と話し意見を貰うことが出来た。入居当時のIMは農学博士や会社経営者であり、理研の研究者とのコンタクトや話をする際と同席が可能で、経営アドバイスも貰うことが出来た。

平成28年に現在の生産工場を設立した。開発で市内事業者用に用意された土地の公募があり手を挙げた。立地のために和光市の利子補給補助金を活用と、政策金融公庫での資金調達を行った。新工場の設立に和光市を選んだのは、都心に近いことと高速道が通っているので物流が便利であることが理由である。遠くに移った場合、従業員が付いてきてくれるかも分からなかった。

北部の工業用地について、研究開発型の企業にとって場所的には良いと思う。納品先エリアは岐阜県、長野県、静岡県などであり、大規模な会社の仕事を受けている生産工場に納品している。外注している物流業者の納品トラックが来るので、高速が近いことは重要である。北部の土地は価格が高いという話を聞いている。今のタイミングで新工場を設立しようと思ったら実現は無理だっただろう。結果的に、和光理研インキュベーションを卒業して北部に移れたのは当社だけである。会社周辺には大きな物流センターが入っているが、それ以降は大きな動きはない。

中小企業は日々の仕事で精一杯で他事業者との発展的な取組みに時間が取れないので、和光市の事業者同士で取組める場があればよいと思う。商工会での集まりはあるが、現在はコロナで難しい。また、住宅の中に工場があるので、周辺住民と会社の関係を切り離すことは難しい。周辺住民と一緒に発展していくために、交流会や見学会を市が構想を持って間に入ってくれる方がよいと思う。10年程前に近くの小学校から工場見学に来たことがある。他の事業者でも経験があると思うので、習慣化してもよいのではないかと。商工会で事業者だけの集まりはあるが、それでは事業者の中だけで終わってしまい、周辺住民には事業者の顔が見えない。新しく市に転入してくる人が多いので、和光市の産業を住民に知ってもらおう取組みが必要だと思う。

研究者とのネットワークづくりは独自に行うのではなく、金融機関や和光理研インキュ

ベーションプラザに入居していた時の IM、埼玉県産業振興公社からの紹介である。

和光理研インキュベーションプラザを卒業後は施設を訪問する機会が減った。IM が変わると行きづらいので、気軽に行ける相談窓口などきっかけが欲しい。

2. 人材の確保・育成

コロナの影響で採用活動は難航している。市内の近いところから人材を集めたいと考えている。和光市は子供達の教育が充実しているので、将来は地元企業で働いてもらうのが自然な姿だと思う。

研究開発には専門性が必要だが、日常的な仕事としては、いかに清潔な状態を保つものづくりを連続していくかが重要である。そこに専門性は必要ないので間口を広げてもよい。今まではハローワークで募集をしていたが、今後、市でマッチング会や会社説明会があれば参加したい。

3. 公的支援策の利用

産業振興の方向性

北部への工業集積はよいことだと思っていたが、事業者も市も経済的に厳しい。住工混在を市がサポートする方が現実的ではないだろうか。

市民まつりでの企業ブースなど、市内事業者を身近な存在として分かりやすく住民にアピールできる機会があればよいと思う。

支援策の情報収集

県の経営革新計画承認企業なのでメールで情報提供がある。和光市の商工会からは毎月会報がくる。

補助金については公社、商工会、会計士に相談している。

以上

8. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	株式会社セルリムーバー
対応者	代表取締役 金井 雅弘
実施日時	令和3年8月3日(火) 11:00~12:00
参加者・実施手法	アルパック 貴船、訪問ヒアリング

1. 企業の概要

理研との共同研究を見据えて和光理研インキュベーションプラザに応募して2008年に入居、2年毎の契約更新を続けて2019年に卒業した。卒業後は、第一種医療機器製造販売業と高度管理医療機販売業の登録の関係で埼玉県から動くことができず、また、和光市の拠点を本社としていたため金融機関との取引を考えて市内に立地することにした。しかし、和光市内には事務所の物件がほとんど無く、現在は事務所として利用可能なマンションに入居している。

2006年に早稲田大学のPL0からスタートし、その後、防衛医科大学、東京電機大学が参加して再生医療のベンチャー企業を創業した。産学連携の企業である。

創業から5年間は売上が無く事業化が難しいと判断して、再生医療以外の事業内容を模索して再スタートをした。現在の事業内容は医療機器及び部材の企画設計・販売である。実験や試作、生産は外注している。

顧客は大手機器メーカー、エリアは全国である。

和光理研インキュベーションプラザに入居していて良かったことは施設やセミナー等が充実していたことで、難点は駅から遠いこと。卒業後に交流はなく、IMが頻繁に変わるので関係が途絶えてしまった。事業内容を再生医療から機器・部材の企画販売に変更したので、理研との接点もない。

創業当時の資金はIPLという会社と個人から調達した。事業内容を変更したことで投資が不要になり、資本金も減資した。

販売先がメーカーのためホームページは不要である。

2. 経営・事業状況

コロナ禍で手術件数が減少し、業績に少し影響が出ている。今期決算で売上高は15%程落ちて、約3億3千万円である。前期は4億を超えていた。

3. 今後の展開（方向性）

事業が安定しているので今後1~2年で会社を拡大するかどうか、人員を増やすのか、新しい事業を始めるのか、悩んでいる。医療機器は許認可製品なので10~20年間はモデルチェンジしない。一つの製品を商品化するまでに2~3年かかるが、売れると会社は安定する。

4. 公的支援策の利用・要望

産業振興の方向性

インキュベーション施設までではなくても、事業者が入居できる施設があれば良いと思う。マンションの一室では使い勝手が悪い。和光市は都心に近いので、都心部に対する営業拠点としてのニーズがあるのではないか。和光市は大規模なものづくり拠点にはならない。研究開発型のもので、ものづくり・営業の拠点として入居できる施設が欲しい。

北部の工業用地は、工業の特色が強すぎて大きな工場・物流センターのイメージしかない。

理研の中での横のつながりが無い。和光理研インキュベーションプラザに入居しても理研と連携することは難しい。

以上

9. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	和光理研インキュベーションプラザ
対応者	チーフ IM 衛藤 佳樹
実施日時	令和3年8月2日(月) 10:00~11:00
参加者・実施手法	アルパック 貴船、崎田・ズーム会議

1. 概要

チーフ IM は今年4月に就任、入居企業に対してアドバイスをするために中小機構から業務委託を受けた弁護士である。施設職員は6名、うち支援専門員・IMが4名である。

施設の研究会・研修会はIMが企画し開催することもあれば、中小機構全体で企画・開催されることもある。

入居企業は20社程、空室は1室でありほぼ満室を維持している。研究開発型の企業が多く、理研と共同研究を希望する企業が多いが実際に共同研究している企業は少ない。

企業の所在エリアは和光市に限定しておらず、基本的に関東圏が多い。一部、関東に拠点を作るために入居を希望する他府県の企業もいる。

理研発のベンチャー企業が4社程度で、研究者が関わっている。

入居企業分野・特徴は、バイオ、レーザー、製薬、インフラ系システムである。

理研と何かコラボできるかと考えて入居を希望する企業は少なくない。

2. 卒業企業について

今年の卒業企業は1~2社。卒業後は和光市外に立地することが多い。要因としては和光市内に立地する場所が見つからないことと、都内に出ていく企業が多いことである。

中小機構としては、製品化して生産機能を求めて施設を卒業していくことが理想の形であるが、卒業後も継続して研究開発スペースが必要な企業が多い。企業にとって現在の入居スペースが最低限必要な規模であり、ベンチャー企業が卒業後に新たな施設を整備することは難しい。事業計画がしっかりしている企業は補助金や融資を受けて資金調達が可能だが、うまくいかない企業は他の公的なインキュベーションに移っていく。三井不動産の賃貸ラボ&オフィスは金額の問題で入居しづらいと聞く。

卒業後の市内立地が根付かない一番の問題は場所がないことである。北部の工業用地は候補の一つになると思うが、実際に事業をするにあたり便利かどうかは大きな問題になる。事業が一定程度うまく行って施設を卒業し、製品化・サービス化したものがあってプラスアルファなにかしようと思った時であれば、北部に立地することは可能だと思う。しかし、製品化した後に販路開拓をしなければならない段階で、営業活動の拠点を交通が不便な北部にするのは厳しい。

3. 企業支援について

地域企業を対象にしたセミナー開催と一般的な会社経営に関する法律相談を受け付けている。経営相談は需要がなく、弁護士であるチーフ IM 以外に対応が出来ない。チーフ以外の IM は技術屋だが、技術的な相談を受けても企業以上の知識は持っておらず、できること

は情報提供程度である。理研とのマッチングはしないわけではないが難しいのが実情である。理研がなにをしているのか分からず、各研究者とのコンタクトも持っていない。理研側には産学連携の部署があるので、そちらと繋ぐことはできる。

入居企業に対しては経営に入り込んだサポートを行っており、企業側から積極的に相談に来る。IMは相談に来れば対応するが、企業の経営を管理しているわけではない。チーフIMが公認会計士や税理士の施設もある。ファンドから資金調達する場合、事業計画と法的対応が重要なので弁護士が担当したほうがよい場合がある。

10年後に向けて、地域企業が経営・法律・会計相談を求めているのであれば、機構としてプログラムを検討するのはあり得ると思う。

4. 企業誘致について

当施設を周知させていくのはよいことだと思う。その際の手法にはこだわらない。

今後の発展計画について、機構としては当施設に限定した発想がなく、関東もしくは全国規模で考えている。

市と当施設が連携して企業誘致を促進することに関しては、今後可能性を探る、検討することはあり得る。そのためには、北部の工業用地を含めて企業が市内に残れるなにかがあった方がよい。市内に企業が立地することについて、駅前になにかあれば解決する問題だと思う。

企業誘致について、研究テーマを限定して理研と連携したベンチャー企業を集積させることは簡単ではない。間口は広くしておくことが基本だと思う。理研としては研究開発費が入るから企業とコラボしているのだから、比較的大きな企業がよい。様々な研究があるなかで、テーマを限定してベンチャー企業を誘致しても理研との共同研究につながるかは未知である。理研にプラスがあるか問われる。

5. 今後10年の方向性について

現在機構が提供しているサービスに加えて、より専門的なアドバイスができる施設になればよいと思う。入居企業にだけでなく新たに事業を立ち上げる人や経営課題に取り組んでいる人でも相談できる場所として使えば一番良い。商工会ができないことを専門的に対応できる施設であれば需要がある。

以上

10. 和光市産業振興計画策定のためのヒアリング調査摘録

調査対象	株式会社理研鼎業
対応者	戦略企画部 部長 山橋 浩三
実施日時	令和3年8月6日（金）15:00～16:15
参加者・実施手法	アルパック貴船、崎田・訪問ヒアリング

1. 企業の概要

社員は約50名、うち技術相談のコーディネーターは約40名。管理部門の人員を除いて基本的に全員がコーディネーターである。

（株）理研鼎業では、「理研の成果をいち早く社会価値に還元する」、「理研と産業界との「組織」対「組織」の連携促進」、「多様な収益源による理研財務基盤の強化、新たな研究資金の確保」を企業理念に掲げている。

事業内容は、

1. 知財活用

特許をライセンスとして企業に渡す。ライセンス料は億単位。

2. ベンチャー支援

理研の成果をベンチャーとして育て、起業を支援する。

現在、理研認定ベンチャーが20～30社、ベンチャー立ち上げ前のもも数多くある。理研認定ではないが理研の技術を使っているベンチャー企業もある。認定の有無は条件による。

3. 共同研究促進

大手企業中心に共同研究の支援をする。

4. 企業共創

企業と一緒に研究テーマを考える。企業は10～20年先のマーケットを見据えて中期計画をたてるので、その企業が持っているビジョンに合った新しい研究の種を探し出す。研究の出口が分かっているので成果が早を早く出すことができる。また、最終的な成果を待つのではなく、逐一企業に研究結果を渡して製品開発を進めることができる。企業理念のひとつである「いち早く社会価値に還元する」という目的に沿っている。理研を大手企業の基礎研究所として使って貰って、成果を社会に還元する。

中小企業にも理研を活かして貰いたいと考えている。そして、中小企業が持っている光る技術を理研の研究にも活かしたい。理研の研究者の素晴らしところは実験・測定装置を自ら作り出すことである。そこに中小企業のものづくり技術を活かす。

中小企業を対象とした産業連携は（株）理研鼎業を創業してからの動きである。

企業共創では「企業共創A」「企業共創B」「かなえ共創」3つのサービスを提供している。A会員は大企業、B会員は技術マッチング、かなえ共創会員は中堅・中小企業を対象としており、現在の会員数はA会員が7社、B会員が1社、かなえ共創会員が約20社である。かなえ共創会員は全国を対象とするが、現在は理研が所在する埼玉県の企業を中心と

する（和光市も含）。分野は限定していない。

今後は企業の研究開発成果を理研が使うことと、理研の研究開発成果を企業が使うことの二方向にある。しかし、理研の研究は6～7割がバイオ・製薬であるのに対して、埼玉県はものづくり企業が多いため、理研と企業がどのくらい良い形でコラボレーション出来るのかは未知であり、課題である。

かなえ共創サービスの会費は年間10万円である。サービス開始当初のお試し期間に実施していた会費無料の募集はすでに終了しており、無料で開放していたセミナーも現在は有料である。中小企業が当サービスを体験するため市が会費を負担する仕組みは成り立つ可能性がある。会費10万円は中小企業にとって負担が大きい。

2. 産業振興計画について

㈱理研鼎業は創業したばかりで和光市との連携がまだ出来ていない。現在、理研と企業をつなぐ方法としてはかなえ共創サービスがある。サービスの内容は情報提供、技術相談、中小企業間が連携を目的とした交流会である。しかし、かなえ共創サービスは和光市に限定した制度ではない。和光市に限定した仕組みづくりは今後要相談であるが、それが和光市にとって良いことだとは思わない。

理研が和光市にあるという地の利を活かすことはできる。他地域に比べて、聞きたいことがあるときすぐに理研に行って話をすることが出来る。かなえ共創会員の募集を埼玉県から行っていることも、理研が和光市にある地の利である。

理研発ベンチャーが和光市に立地する可能性について、和光市には理研本部以外に企業を引きつけるものがない。

理研は和光市の資産である。和光市の「価値」を活かすべきだと思う。

以上