

FINEFINET [ファイン・ファイネット] 酒類・加工食品業界の業務効率化と標準化推進をめざす

FINE FINET

2026
Vol.72
September

ファイネット発行

FINET User's Voice

テーブルマーク株式会社様

請求書発行に伴う様々な課題を
電子化の推進で総合的に解決

TOP
MESSAGE

社長就任にあたって

アナログな手作業から脱却し業務を効率化

特集

ノーコード・ローコードが実現する
現場主導の業務改革

[FINET INFORMATION]

健康経営の取り組みが評価され

『ネクストブライト1000』に2年連続認定

連載1 今さら聞けないVAN・EDI

連載2 森井ユカの
スーパーマーケット漫遊記

このたび、株式会社ファイネットの代表取締役社長に就任いたしました田中 輝でございます。
就任にあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当社は1986年の発足以来、業界における「情報共有インフラ」として、安全性と利便性の高いデータ交換サービスの提供に努めてまいりました。本年、40年という節目を迎えることができましたのも、会員企業の皆さま、並びに酒類・加工食品業界の発展にご尽力されている関係各位のご支援の賜物であり、心より御礼申し上げます。

昨今、国際情勢の変化や地政学的リスクの高まり、エネルギー・原材料価格の変動、為替の影響などにより、企業を取り巻く環境は一層不確実性を増しております。また、顧客ニーズも多様化・高度化しており、当社に求められる役割も大きく変化しています。

このような環境の下、当社はこれまで以上に安定的で信頼性の高いサービス提供に努めるとともに、障害予兆管理やセキュリティ対策の強化、ヘルプデスクの品質向上など、基盤機能の一層の充実に取り組んでまいります。加えて、2023年に開始したファイル配信サービスの機能強化と普及を進め、顧客満足度の向上を図ってまいります。

さらに、業界全体の発展に貢献すべく、加工食品サプライチェーンにおける統合データプラットフォーム構築に向けた取り組みを推進し、業界の標準化・効率化にも引き続き寄与してまいります。

これらの取り組みを着実に進めていくためには、皆さまのご支援が不可欠です。役職員一同、期待に応えられるよう全力で取り組んでまいりますので、今後とも一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ファイネット
代表取締役社長

田中 輝



テーブルマーク株式会社 様

請求書発行に伴う様々な課題を 電子化の推進で総合的に解決

得意先への請求書発行において、印刷・仕分け・封入・郵送に至るまで多くの人的負荷と時間を要していたテーブルマーク様。こうした課題の解決に向け、同社ではDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進によるペーパーレス化を見据え、ファイネットの「ファイル配信サービス」を導入しました。請求書発行に伴う一連の業務を電子化したことで、大幅な業務効率化を実現。作業時間と担当者の負荷を軽減するとともに、送付ミスの防止やコスト削減にもつなげています。(本文中敬称略)



請求書発行業務の
非効率さから生じていた
様々な課題

—— 貴社の事業概要をお聞かせください。

山内 当社は、冷凍食品を中心とした食料品の製造・販売を手掛けています。

1956年に設立し、2008年に日本たばこ産業(JT)の子会社となり、2010年に現社名であるテーブルマークへと社名変更を行いました。

現在は、「食事をうれしく、食卓をたの



テーブルマーク株式会社
情報システム部長

山内 一晃 様

しく。」をパーパスに掲げ、うどん、お好み焼、たこ焼などの冷凍食品に加え、常温食品のパックごはんを皆さまへお届けしています。

また、2023年より、植物由来の冷凍ミールブランド「BEYOND FREE (ビヨンドフリー)」にも注力し、がんばりたくないけど、自分にやさしくしたい日に、温めるだけでおいしく食べられる、そして多様化する食のあり方に寄り添った選択肢を提供しています。

—— 請求書発行業務についてどのような課題がありましたか。

松本 当社では毎月10日、15日、20日、25日、月末の各締め日に合わせ、全部で300～400社の得意先様に対して合計約2万枚の請求書を発行していました。

基幹の共通会計システムから請求書を出し、仕分け・封入・投函または郵便局への持ち込みまでを、経理部 収入支払管理チームの4～5名で分担して対応しており、担当者1人当たり2～3時間を要していました。

特に月末締めには、月間約2万枚のうち約1万5,000枚分の作業が集中していました。印刷時には他部署と共有する複合機を長時間使用する必要があったため、担当者が朝2時間ほど早く出勤し、始業の9時までに出力作業を終えるといった対応も行っていました。

こうした作業に伴う人的負荷は以前から大きな課題となっており、手作業ゆえのミスも避けられませんでした。請求書を送付したはずなのに届いていないという問い合わせが寄せられる他、明細

を早く確認したいという得意先様から、原本到着前にFAXで内容を送付してほしいとの要望を受けることもたびたびありました。

また、郵送の遅延によって入金が遅れるケースも発生していました。

業界標準インフラとしてのサービス提供への期待

—— 貴社では、それら課題の解消を図るための手段として、ファイネットが提供する「ファイル配信サービス」を導入されました。

導入に至る経緯や、選定のポイントについてご紹介ください。

松本 当時は、先に述べた業務上の課題に加え、社内でDX推進やペーパーレス化を目指す動きも加速していました。

さらに、コロナ禍であったことから、リモート環境でも円滑に請求書発行業務を行う仕組みが求められていました。

選定に当たっては、まずファイネットが提供するEDIサービスが、食品業界における確立された標準インフラとして広く利用されていることも安心して導入できる点だと考えました。得意先様の多くもファイネットのサービスを採用しているため、同じファイネットが提供するサービスであれば、スムーズに受け入れていただけるだろうと考えました。

また、当社は、ファイネットがファイル配信サービスのリリース準備段階で実施していた検証プロセスにも参加していました。そこで当社の帳票フォーマットに関する要望なども反映されていたことから、自社業務に適したサービスであると実感を持てた点も、導入を後押ししました。

加えて、初期費用が不要で、月々のランニングコストも低く抑えられるというコスト面でのメリットも大きな魅力でした。

—— ファイル配信サービスの導入に当たって取り組んだ準備作業は、どのようなものでしたか。

今井 導入に向けた取り組みは、収入支払管理チームが中心となり、初めに社内外への周知から進めました。

まず社内向けには、得意先様と接点を持つ営業担当者をはじめ、請求書に関わる関係者に対して、ファイル配信サービスへの移行の目的やメリットをメールで周知しました。社内ではペーパーレス化の推進が重要テーマとなっていたこともあり、導入に反対する声はありませんでした。

得意先様に対しては、紙の請求書郵送から、ファイル配信サービスを活用したPDFでの電子送付に切り替える旨を、移行の約3カ月前から請求書に同封する書面でご案内しました。回答には、簡易なアンケート作成が可能なMicrosoft Formsを活用し、切り替えの諾否と合わせて、利用いただける得意先様には受取窓口となるメールアドレスをお答えいただきました。

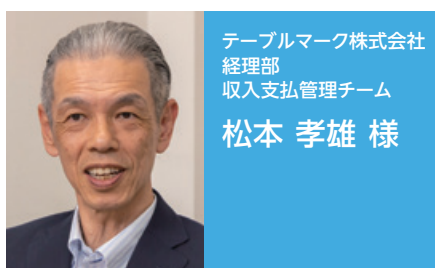
併せて、ファイル配信サービスで利用するマスターの整備や、共通会計システムから帳票作成に必要なデータをダウンロード・加工する一連のプロセスを、RPA(Robotic Process Automation)で自動化する仕組みも、情報システム部門と連携して構築しました。こうした準備を通じて、スムーズに利用を開始できる環境を整えました。

紙の請求書発行枚数が約9割減少

—— ファイル配信サービスの導入によってどのような成果が出ていますか。

今井 サービスの本番適用は、2024年3月15日締め分の請求書発行から開始しました。

2026年6月現在、請求先コードベースで1,000件強ある得意先様のうち、



テーブルマーク株式会社
経理部
収入支払管理チーム
松本 孝雄 様

約700件が移行を完了しています。請求書枚数ベースでは、月間2万枚のうち約9割が電子化され、サービスを通じて配信されている状況です。

その結果、1人当たりが請求書発送業務に要する時間は、繁忙期の月末締めでも従来の2～3時間から30分程度まで削減されました。本番稼働後には収入支払管理チームから1名が他部署へ異動しましたが、それでも必要な業務を十分に回しています。

月初の定例となっていた担当者の早朝出勤も不要となり、人的ミスによる送付漏れもなくなりました。仮に得意先様から「請求書が届いていない」といった連絡があった場合でも、ファイル配信サービスの送信履歴を即座に確認でき

るため、迅速な対応が可能になっています。

これまで発送から到着まで少なくとも2～3日かかっていた請求書も、ファイネットへのデータ送信後すぐに得意先様側で受信できるようになり、受領に関するプロセスも大幅に円滑化されました。その結果、早期確認のためのFAX送付や、送達遅延による入金の流れといった課題も解消されています。

—— 今後に向けての展望、及びファイネットに期待することについてお聞かせください。

松本 先ほど申し上げた通り、請求先コードベースではなお約3割の得意先様に対して、従来通り紙の請求書を郵送しています。当社としては、独自の電子受領方法があるケースを除き、基本的にはすべての請求書発送業務をファイル配信サービスへ移行していきたいと考えています。

その実現に向けて、様々な事情からまだ移行に至っていない得意先様に対

しても、継続的にメリットをお伝えしながら、切り替えを促していく方針です。現在も未移行の得意先様には、状況に応じて改めてご案内文書をお送りしています。

山内 ファイネットのEDIサービスが酒類・加工食品業界の共通基盤として定着しているように、ファイル配信サービスも請求書や支払案内書、出荷案内書など、メーカーと卸の間でやり取りされる帳票を交換する共通基盤としてさらに広く活用されていけば、当社や得意先様だけでなく、業界全体にとっても大きなメリットをもたらすと確信しています。

今後も、サービスのメリットをより広く訴求する取り組みや、ユーザーにとってさらに使いやすくなる新機能の実装などを、ファイネットには期待しています。

—— ご期待、ご要望に沿えるよう今後も引き続き取り組んでまいります。本日は貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございます。



CORPORATE PROFILE



テーブルマーク株式会社

食事をうれしく、食卓をたのしく。

テーブルマークは、冷凍食品やパックごはんを展開し、日々の食卓から外食まで、幅広い食シーンを支える加工食品メーカーです。

確かな品質とモノづくりへの信念を持ち、食を通して、“心豊かなひととき”を生み出しつづけます。

■代表者:代表取締役社長 松田 要輔

■本社所在地:東京都中央区築地6-4-10

■売上高:1,327億円(2025年12月期連結)

■従業員数:3,420人(2025年12月末時点テーブルマークグループ連結)



アナログな手作業から脱却し業務を効率化

ノーコード・ローコードが実現する 現場主導の業務改革



河合 亜矢子 氏

学習院大学 経済学部 経営学科
教授

専門はサプライチェーン・マネジメント、オペレーションズ・マネジメント、経営情報システム。筑波大学第三学群社会学類卒業後、物流企業で物流管理情報システムの開発・導入に従事。筑波大学大学院システム情報工学研究科博士課程修了後、同大学サービス・イノベーションプロジェクト研究員、高千穂大学経営学部を経て2017年から現職。経済産業省・国土交通省関連の委員会に参画する他、日本小売業協会「流通サプライチェーン政策研究会」コーディネーターも務める。主な著書・訳書に『企業の戦略実現力 オペレーションズマネジメント入門』（日本評論社／分担執筆）、『ビジネスゲームで学ぶサプライチェーンマネジメント』（同友館／共訳）など。

現場の業務課題をデジタル化で解決する手段の1つとして、プログラミング不要でシステム開発が行えるノーコード・ローコードが注目されている。現場主導で迅速、低コストにシステムやアプリケーションが作成できるのがメリットだ。一方で、部分最適や“野良システム”を防ぐ視点も欠かせない。経営情報システムに詳しい学習院大学経済学部教授の河合亜矢子氏にノーコード・ローコードの活用法や留意点を聞いた。

DX以前のデジタル化の遅れが 大きな課題となる現場業務

——DXに取り組む企業が増えています
が、現状をどのように見えていますか。

河合 亜矢子氏（以下、河合） 企業規模や業種に関係なく、DXに対する強い意志を持つ経営層がいる企業はうまく進めていると思います。一方でDX以前のデジタル化が進んでいない企業も多く、電話やFAXで受けた注文や伝票の情報を手作業でパソコンに入力している現場も依然として見受けられます。

現場のデジタル化がなかなか進まない要因は、システム化にかかる時間とコストが特に規模の小さな企業では大きいでしょう。手作業とはいえ問題なく動いている業務を止めたくないという思いもあるでしょう。また、専任の情報システム部門がない、あっても専門知識を持つ人材が足りないといった問題もデジタル化の障壁となっています。

ノーコード・ローコードならば
現場主導のシステム開発が可能

——現場業務のデジタル化の課題を解決する手段として、ノーコード・ローコードが注目されています。その理由についてどうお考えですか。

河合 プログラミングなどの専門知識がなくても、現場で自分たちの日々の業務に役立つシステムを作れないか。そんな現場のニーズに対して、ノーコード・ローコードツールが利用できる技術やサービス基盤が整ってきたことが理由の1つに挙げられます。

現場の要望に沿ってシステム開発を担ってきた、情報システム部門の人手不足も背景にあります。生産性向上や業務改革を実現する高度なITや人工知能(AI)の活用、巧妙化するサイバー攻撃に対する情報セキュリティ対策など、情報システム部門が担う業務が増加しているのです。

こうした状況の中、ノーコード・ローコードであれば情報システム部門などのITを所管する部門に頼らず、比較的手軽に自分たちの業務に合わせたシステム開発が行え、スモールスタートも可能です。こうした理由から、従来は難しかった現場主導のシステム開発が注目されるようになっていくのです。

実はノーコード・ローコードそのもの

のは新しい概念ではありません。これまでオフィスアプリの表計算ソフトのマクロやデータベース管理ソフトを使いこなして売上管理などを行っていた現場にとって、ノーコード・ローコードの導入はそれほど敷居が高くないでしょう。

——ノーコード・ローコードの活用などによる現場主導のデジタル化は、企業競争力の向上にもつながりますか。

河合 もはや「デジタル化による企業の競争力強化」という状況は過ぎて、「デジタル化に取り組んでいない企業は生き残りすら難しい」というのが現状だと感じています。

顧客から在庫に関する問い合わせがあっても、在庫管理がデジタル化、システム化できていなければ即答できません。在庫がない場合でも、いつ入荷するかなど今後の見込みを迅速に回答できなければ、顧客は他社に流れてしまうでしょう。現場業務のデジタル化、システム化の遅れは、顧客・取引先を失うことに直結しかねない問題です。

また、顧客が企業にたどり着く入口は、インターネットが中心になっています。例えば、旅行する際に、Webサイトのない、あっても情報が更新されていないホテルを予約しないでしょう。食品流通などの企業も同様です。取引したいと思っても、検索してもそ

の企業に関する情報が入手できなければ安心してアプローチできません。インターネットで企業情報にアクセスできなければ、取引の選択肢にも入らないのです。

こうした課題も、Webサイトの作成・更新が可能なノーコード・ローコードツールを使えば表面上の解決はできます。ただし、Webサイトに在庫情報などを掲載するには、社内情報の一元管理が必須です。デジタル化、システム化に取り組んでいない企業にとって、経営環境はますます厳しくなっています。

現場が課題を共有しながら
システムを継続的に改善できる

——ノーコード・ローコードは現場の困りごと、課題に対して迅速・低コストにシステム開発できることがメリットとされます。システム開発の進め方も以前とは違ってきますか。

河合 従来のシステム開発では、それほど大規模なシステムでなくても、自社で対応が難しければシステム開発会社に依頼することになります。実際に使えるようになるまでには、要件定義、設計、開発、テストといった工程に時間とコストがかかることも珍しくありません。

ノーコード・ローコードであれば、プログラミングの知識がない人でも現場の

ノーコード・ローコード、RPA、生成AIの主な違い

	ノーコード・ローコード	RPA (Robotic Process Automation)	生成AI
役割	業務の仕組みを「作る」	決まった作業を自動で「動かす」	知的作業を「支援する」
特徴	少ないプログラミング知識でアプリやワークフローを作成	人がPCで行う定型操作をロボットが代行	文章や要約、アイデアの生成を支援
得意なこと	申請・承認、案件管理など業務に合った仕組みづくり	データ入力、転記、帳票作成などの自動化	文書作成、要約、翻訳、企画案作成などの補助
活用時のポイント	小さく始め、管理者や利用ルールを明確にする	手順を整理し、例外対応や保守体制を決めておく	出力結果を人が確認し情報入力ルールを整備する

課題を手軽にかつ短時間でシステム化できます。一度開発したシステムの動作を見ながら、「もっとこうしてみよう」とアイデアを出し合い、継続的に改善していくといった作業も容易で、現場での“カイゼン”が得意な日本人にマッチしていると思います。

ただし、ノーコード・ローコードで可能な現場や部署レベルの課題解決は、部分最適のデジタル化でしかないことは認識しておくべきです。適用できる範囲や規模には限界があり、企業全体が対象となる基幹系システムのような全体最適を目的としたデジタル化には不向きです。

まずは、現場レベルでノーコード・ローコードツールを使い、システムを開発して試してみる。次に、そこで得た経験や知識を全体最適の業務システムを開発・実装する際に生かすという、PoC（概念実証）的な使い方でもノーコード・ローコードは活用できるでしょう。

——ノーコード・ローコードツールには

用途に応じた様々なタイプがあり、効果を得るには適切なツールを選ぶ必要があります。導入の際に留意すべきことはありますか。

河合 目的に合わせたツールを選択するには、現場業務の何をデジタル化し、何を効率化するのかを明確にしておくことが重要です。また、現場で手軽に選択、導入できるため、情報システム部門が知らないまま、社内のあちこちでシステムが乱立する「野良」状態になる恐れがあることにも留意すべきです。システムを作った人が会社を辞めてしまい、問題が発生したときに業務が停滞する懸念もあります。

そうした情報システム部門が管理していないシステムには、情報セキュリティ面のリスクもあります。ノーコード・ローコードツールを使って作られたどんなシステムがどの部署で動いているのか。情報システム部門やIT担当部門が利用状況を一元管理するなど、ITシステムに関するガバナンスの強化は欠かせない取り組みです。

アナログなルーティンワークをノーコード・ローコードで自動化

——酒類・加工食品業界、食品流通業界で想定されるノーコード・ローコードの活用例をお聞かせください。

河合 商品の受発注はEDIなどでシステム化されている企業は多いと思いますが、注文を受ける現場では手作業が残っているケースが少なくありません。例えば、顧客から電話やFAXで受け取ったアナログな情報を、自社システムのフォームに人が入力して処理するといった、非効率的でミスが発生しやすいルーティンワークは社内のあちこちにあるのではないのでしょうか。

ノーコード・ローコードツールを使って作るシステムや、定型業務を自動処理するRPA（ロボティクスプロセスオートメーション）は、こうしたルーティンワークと非常に相性が良く、人手で行っていた定型業務を自動化、省人化できます。

——定型業務の自動化、省人化ではど

ノーコード・ローコードの導入ステップ

ステップ	主な目的	具体的な取り組み例
① 業務の棚卸しと最適化	現状の業務を整理し、改善対象を明確化	・受発注／在庫／帳票などの業務フローを可視化 ・紙・電話・FAXなどのアナログ業務を洗い出し ・ムダ・重複・属人化している作業を整理 ・優先的に取り組む業務の選定
② 小さく試す（PoC）	リスクを抑えて効果を検証	・一部業務（帳票作成、データ入力など）で試験導入 ・短期間・低コストで導入効果を検証 ・現場主体で改善サイクル（試行・修正）を回す ・成功・失敗の要因を整理・共有
③ ノーコード・ローコードで構築	現場主体で業務改善を高速化	・業務アプリやワークフローを現場で作成 ・受発注管理・在庫管理・申請業務をデジタル化 ・業務変更に応じた迅速な改修・改善 ・RPAや生成AIと連携した自動化の推進
④ 全社展開＋ガバナンス	定着と全体最適の実現	・成功事例を他部門・拠点へ横展開 ・利用ルール・開発基準の整備 ・データ管理・セキュリティの統一 ・情シス部門による基盤整備と統制

んなケースが考えられますか。

河合 例えば、出荷元から配送先に荷物を運ぶケースについて考えてみましょう。出荷元では、紙の伝票を見ながら目視で検品作業を行っている現場も多いでしょう。

しかし、考えてみると目視に使う紙の伝票は情報システムから出力されたものです。出力の際に、二次元コードやバーコードを印刷する仕組みを作ってパレットにラベルを添付すれば、スキャンするだけで梱包内容が分かるようになります。配送先には同じ情報を送っておき、届いた荷物を検品する際には、その情報を紙に印刷して検品するのではなくパレットに貼られたラベルをスキャンする。これで、出荷元と配送先それぞれの業務が劇的に効率化されます。そして、こうした現場で使う仕組みは、ノーコード・ローコードツールを使えば簡単に作成できます。

こうした取り組みを行う際、同時に検討してもらいたいのが、業務フローそのものの見直しです。例えば、出荷する商品を全品検査するような業務フローは、そのままシステム化しても大きな効果は得られません。全品検査からサンプリング検査に切り替えるなど、現場の業務そのものを変えていくことで、システム化の効果はより大きなものになります。

こうした業務フローの改革は、現場レベルでは行えません。検品を管轄する物流部門などの責任者が現場で行われている業務を知り、負担や無駄を減らす仕組みづくりを先導する必要があります。

現場とITを知る責任者が 経営の意思決定に関与する

——DXが成功している企業のトップは現場に足を運び、そこで何が起きているか、何が課題なのかを理解するように努めているといわれます。経営層の意



識改革も重要ですか。

河合 非常に重要です。ITもAIも道具です。道具を使って何をしたいのか、目的が明確でなければ導入による効果は得られません。現場の業務を知りITやAIにも強い人が経営における意思決定の近くにいた企業は、DXもAI活用もうまくいくと思います。

よく、トップダウン、ボトムアップといわれますが、ITやAIのメリットを最大化するには、その両方が必要です。課題解決の出発点は問題を定義することです。業務の実情を知る現場の人たちにはそこにある問題を見抜く力を持ち、ノーコード・ローコードツールで解決するだけでなく、ボトムアップで経営層に伝えていくことが求められます。そうして集まった問題を経営層が全体最適の観点から分析した上で意思決定し、問題を解決する仕組みをトップダウンで作っていく。その過程では、現場に任せる権限の委譲ができる組織

づくりも重要です。

——ノーコード・ローコードの活用に向けて アドバイスをお願いします。

河合 デジタル化を進めるには、まず現場の業務と課題を理解しなければなりません。そして、まずは課題解決のためにノーコード・ローコードツールを使ってみることで。グループで使い、意見を交換する。失敗しても次に生かせばいいのです。

ただ、繰り返しますが既存の業務フローをデジタル化しただけでは大きな効果は得られません。ノーコード・ローコードは業務の効率化は促進しますが、必ずしも業務改革につながるわけではありません。根本的な原因はもっと上のレイヤーにあることも珍しくないので、こうしたことを理解した上で、現場と経営が同じ方向を向いて業務改革に切り込んでいただきたいと願っています。

➔ 河合 亜矢子氏による今回のポイント

- 業務のデジタル化を進めない企業では生き残れない時代を迎えている
- 活用しながらも「野良システム」が生まれないような一元管理が必要
- 現場が業務課題を定義し、経営層が全体最適の観点から意思決定する

VAN・EDI

システムや通信の障害にどう対応する？

今回は、ユーザーが商品流通VAN EDIサービスの利用中に直面する「困りごと」に備えた2つの機能をご紹介します。



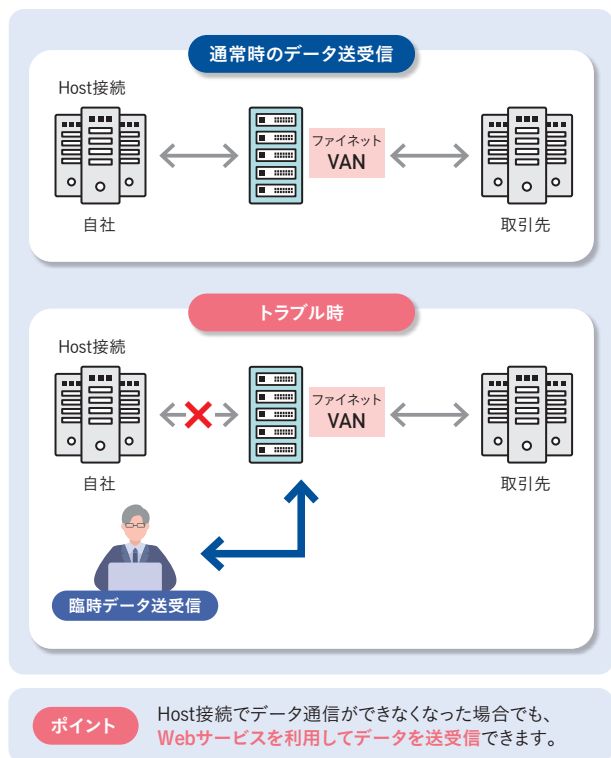
今回は、不測の事態が発生した場合でも業務を停止させないため、Host接続をご利用のユーザーを対象に、ファイネットが提供する「商品流通VAN EDIサービス」の2つの機能をご紹介します。

Host接続の通信をWebで代替

1つ目は、「臨時データ送受信」機能です。

臨時データ送受信は、機器の故障やシステム障害等のトラブルによって通信が行えない不測の事態が発生した際に、通常のHost接続を代替する形で、Web画面からデータをアップロード／ダウンロードするための機能です。

利用に当たっては、手続きサイトから所定の申込書を提出いただきます。申込受付後は、専用のWeb画面を通じて、従来と同じフォーマットでデータの送受信を行えます。

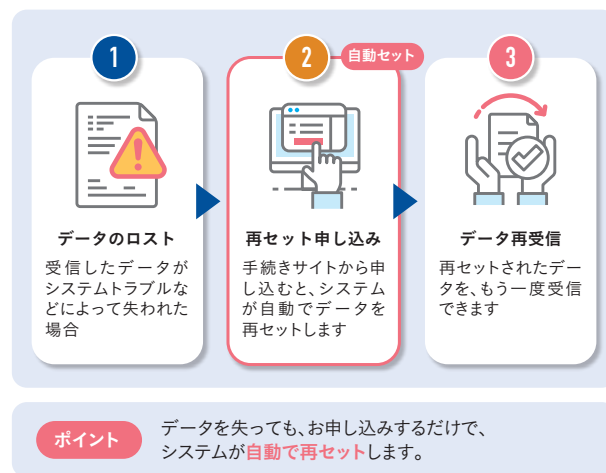


受信済みデータを再セット

2つ目は「データ再セット」機能です。

誤操作などにより、一度受信したデータを削除してしまい、内容の確認や再出力ができなくなった場合に、データを再受信するための機能です。過去7日以内の受信データを再セットすることができます。

申請後はシステム側で自動的に処理が行われるため、迅速に復旧対応が可能です。



システムや通信の障害が発生した際に利用する臨時データ送受信機能と、受信データの復旧を行うデータ再セット機能。これら2つの機能を上手に利用することで、「困りごと」が発生した場合でも、業務の継続が可能です。

今回の解説者
株式会社ファイネット
システム統括部主任
岡村 昌樹





健康経営の取り組みが評価され 『ネクストブライト1000』に 2年連続認定

当社はこのたび、経済産業省及び日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」において、「ネクストブライト1000」に認定されました。本認定は、昨年に続き2年連続での取得となります。

「健康経営優良法人認定制度」は、従業員の健康管理を経営的な視点から捉え、戦略的に取り組む企業を評価し、その取り組みを広く社会に“見える化”することを目的として創設された制度です。

特に「ネクストブライト1000」は、中小規模法人部門において優れた健康経営を実践する企業群として位置付けられるものであり、当社のこれまでの継続的な取り組みが評価された結果と受け止めています。

従業員の健康を支える職場環境整備

当社では、従業員一人ひとりが心身ともに健康で、いきいきと働ける職場環境の整備を重要な経営課題の1つとして位置付けています。

日々の業務においても、職場環境の改善やコミュニケー

ションの活性化、健康意識の向上に資する取り組みを推進し、働きやすさの向上に努めてまいりました。

こうした取り組みは、単なる福利厚生の充実にとどまらず、組織全体の活力や生産性の向上、さらには企業価値の向上にもつながる重要な基盤であると考えています。

今後も今回の認定に満足することなく、従業員の健康保持・増進に資する施策を継続的に推進し、誰もが安心していきいきと働ける職場づくりを目指してまいります。

●健康経営優良法人認定制度について

経済産業省が創設した従業員の健康管理を経営的な視点から戦略的に実践する企業や団体を顕彰する制度です。日本健康会議が認定を行います。

●ネクストブライト1000とは

健康経営優良法人認定制度(中小規模法人部門)において、特に優れた健康経営を実践する企業のうち、上位501位から1500位までの企業に付与される認定区分です。上位の「ブライト500」に次ぐ位置付けとされています。



FINET ANNOUNCEMENT

ファイネットアナウンスメント

送付先・部数変更／送付停止のお手続きについて

お届けの宛先や部数の変更、送付停止をご希望の場合は、「FINE FINET送付先変更(受付)」フォームよりお申し込みください。

お申し込み完了後、申請者情報にご登録いただいたメールアドレス宛てに、受付完了メールをお送りします。

なお、お申し込み内容に確認事項がある場合は、ヘルプデスクより別途ご連絡差し上げます。

「FINE FINET送付先変更(受付)」フォーム
URL <https://member.finnet.co.jp/fts/ffcr/>



お問い合わせ先 | ファイネットヘルプデスク 0120-091-094 (年中無休7:30~23:00)

森井ユカの



スーパーマーケット 漫遊記

（ファン心がときめく美味しさ
人と人をつなぐクッキーの底力）



数年前、事務所が麻布十番にあった頃、スタッフが出社途中に福島屋の六本木店に立ち寄って昼ご飯を買ってできるようになった。初めは近隣のスーパーマーケットのリサーチのつもりだったようだが、月に数回、週に1回……とその頻度は次第に増していった。とにかくおにぎり美味しいとのことで筆者の分も買ってきてもらうようになり、気が付くと自分も足を運ぶように。食材は各地から厳選して取り寄せられ、的確なPOPにもワクワクした。そしていつの間にか「ファン心」が芽生え、スタッフと羽村の本店に行き、そこでふと目について買ってみ

たのがこの薪石窯クッキーだった。

六本木店で菓子類を買ったことがなかったため、本店を訪れた記念にお土産のような気分で買ってみた。クッキーの種類はチョコサブレ、フレッシュバター、レーズンなど6種類。形状にもバリエーションがあるので、選ぶ楽しみもある。特にチョコの香りと控えめな甘さが気に入った。少々歯応えがあるのも好みで、満足度が非常に高い。

そのときお店の方に、この歯応えは薪石窯ならではの繊細な温度調整によるものだということ、また砂糖やチョコレートなどクッキーに使う材料もそれぞれ丹

念に吟味され各地から取り寄せている……という説明をしていただいたことを覚えている。なるほど、食のセレクトショップとしての福島屋のセンスが、このクッキーにも凝縮されているわけかと納得がいった。

それから自分のおやつにはもちろん、スーパーマーケットに関心のある知人へのお土産として、筆者の中でまず思い浮かぶのがこちらのクッキーになった。そして美味しさに気付いた知人がまたこのクッキーを買うようになって、美味しいものの平和な連鎖が続いていくのだった。



福島屋 本店

住 所 東京都羽村市五ノ神3-15-1
電 話 042-554-0137
営 業 時 間 10:00~20:00
定 休 日 1月1日~3日

文＝ 森井ユカさん

立体造形家、雑貨コレクター。小さいものを作ることと愛でることを仕事にしている。著書に『おいしいご当地スーパーマーケット』『地元スーパーのおいしいもの、旅をしながら見つけてきました。47都道府県!』（どちらもダイヤモンド社刊）など多数。全日空『翼の王国』に「ニッポン47妖怪さんぽ」を連載中。

