

さいたま市の中小企業と創業者を支援します

Saitama city Support
Magazine

NEXT STAGE

ネクスト ステージ

2006
Vol. 11



さいたま市ニュービジネス大賞表彰式



財団オススメ企業！
株式会社黒臼洋蘭園
代表取締役 黒臼 秀之氏



さいたま市ベンチャーフォーラム

CONTENTS

特集！

2～3

ベンチャーフォーラム 2006 講演録

さいたま市ニュービジネス大賞
受賞者決定！

4

財団オススメ企業！！ 黒臼 洋 蘭 園

5

案産館だより

6

金融課・WorkJoy さいたまニュース

7

インフォメーション

8

特**集**

ベンチャーフォーラム 2006 講演録

9月26日(火)、大宮ソニック市民ホールにて、ベンチャーフォーラム2006を実施しました。「中高年者の起業」をテーマとした今回の講師は、日本ベンチャー学会特別顧問の清成忠男氏と株式会社ナンバーアイ代表取締役社長の坂井廣氏。今号の特集では、大盛況だった当講演のエッセンスを語り口そのままにご紹介いたします。

① 21世紀型ベンチャーとは



講師 清成 忠男 氏

1973年から法政大学経営学部教授となり、1986年-1988年に学部長、1996-2005年には総長・理事長を務めた。2006年にフランス政府よりフランス教育功労章コマンドールを授与。1970年に、「ベンチャー・ビジネス」という言葉・概念を世に送り出したことでも知られ、現在は日本ベンチャー学会特別顧問・法政大学学事顧問。

「ベンチャービジネス」の名付け親です

もう40年ぐらい前から、埼玉県の地場産業の調査をしたり、あるいは産地診断、そういうことで大分仕事をした経験がございます。それで、私どもが東京あるいは近県の中小企業の調査をいろいろやっていたら、3、40年前に、どうも従来なかったようなタイプの中小企業が登場する。独立系の大変独自性のある中小企業、革新的な企業と言ってもいいのですが、何か新しいことをやるというわけでありまして、そういう企業を「ベンチャービジネス」というふうに名付けました。

こうしたベンチャー企業が今新しい段階にきているということを、今回申し上げたいと思います。

イノベーションをやらなければだめだ

ご承知のように、昨年、2万何千人が日本の人口が減っております。早くも人口減少社会が到来したわけであります。これから、どんどん人口が減る社会になっていくわけです。人口が減るということは、働き手、労働人口の数も減るということなのです。労働人口の数が減るということは、これは経済成長に影響があるわけです。

つまり、技術革新をやらないと経済成長ができないということなのです。働き手の数が減ってきますから、生産性を高めていく。そのためには、どんどん新しいことをやらなければならない。イノベーションをやらなければだめだということになるわけで、イノベーションによってようやく経済成長が維持できるということでもあります。

21世紀のイノベーションは何か

それでは一体、21世紀のイノベーションは何か。これは多様な問題提起が可能だと。これは、それだけ問題が今世界中に山積していると言ってもいいわけであります。これが全部ビジネスにつながってくる、事業機会の拡大ということになってくるわけですね。

一番の中心のところは、地球環境の問題とか、それから、少子高齢化ということは、福祉に関する事業が膨大に大きくなっていくという

ことです。医療とか介護とか、様々な面で福祉の需要が大きくなっていく。総じて、生活の質を向上させるというようなこと、これが重要になってくるわけであります。

それから、今、先端技術として、IT、情報通信技術でありますとか、バイオテクノロジー、ナノテクノロジー、こういったものがどんどん開発されていますけれども、これが結びついてくるところに新しいマーケットが広がってくるというわけですね。

中小企業にチャンスが広がり、ベンチャーも多様化

先端技術の分野でも非常に多様になってくる。それから、問題解決といっても、解決の領域というもの非常に細分化されてくる。そうすると、大企業よりも中小企業にチャンスが非常に広がってくるという、こういう時代になってきますし、それからまた、ものづくりだけではなくて、サービスの面で、さまざまなものが要求されてくるという時代になるだろうと思うんですね。生活の質の向上。身の周りを見ていると、やはり問題はいろいろあるということになるわけですね。それから、非常に多様化してくるということは、例えば若い起業家がどんどん新しい会社を起こすというのも当然ありますし、逆にシニアの方が会社を起こすというのもある。

起業家というのはどういうものか

不確定なことにあえて挑戦して革新的なことをやるというのが起業家であり、それを起業家活動というふうに言うわけですね。それから、やはり新しいことをやるという場合に、物であれ、サービスであれ、独自のものを展開する。人と同じことではだめなんですね。どこかしら違うことをやらなければだめだということですね。知識創造というわけですね。

社会を変えていくのはベンチャー

IT産業だけでなく、サービス産業でもベンチャーは起こり得る。スターバックスのように生活様式まで変えていってしまうということがあるわけですね。それから、福祉の分野に今ベンチャーが続々と登場してきている。福祉の増大にも寄与する。だから、人口減少社会、そこでイノベーションを展開する。それによって経済成長が維持されるという、そういうときに、このベンチャーの役割というのはかつてないほど大きいのではないかと考えてもいいと思います。

それから、社会の理解も非常に深まって、ベンチャーに就職しようという若者も増えてきている。それから、女性のベンチャーも、それからシニアベンチャーも非常に増えてきて、社会に一定の役割を果たす時代になっているということが言えるわけであります。＜以下略＞

② 中高年起業成功の秘訣



講師 坂井 廣 氏

1939 年東京都生まれ。1962 年東京大学生産技術研究所入所。糸川英夫教授の下でロケット開発に従事。1965 年三菱重工神戸造船所入所。宇宙開発、超伝導、レーザー等の開発に従事し、1997 年定年退職の翌日、株式会社ナンバーアイ設立。インターネットで総合釣り情報 mamboo を提供。2001 年、有限会社シニアマーケティング研究所を設立。中小企業、ベンチャー支援ならびにシニアベンチャーを中心とした起業支援等を行っている。

もともとはロケット開発をしていました

私自身、中学のころから化学、ケミストリーに大変興味を持って、家に実験室をつくってもらってフラスコだの試験管だのを山ほど集めていろいろな実験をやっていたんですね。高校のときに、日本でロケットを初めて開発された先生に手紙を出したら、いろいろな研究報告をいただきまして、それですぐ同じようなロケットをつくって実験をしてみたんです。そしたら、テレビ、新聞、たくさんマスコミが押し寄せてきて日本中にそれが公表されました。それで、会社に入ってからずっと、定年までロケット開発、それから三菱重工の新製品、新技術の開発に従事してきました。

40 歳のときに気付きました

ところが、40 歳になったときにちょっと気が付いたことがあるんですね。寿命がどんどん伸びているなど。当時、定年が 55 歳だったんです。それで、定年退職すると残りの人生何をして暮らすのだろうと。それで、40 歳で気が付いたときに、これはやはり定年退職後は何か全く違ったことをやってやろうと、こう考えたわけです。

釣り情報の未来予測プログラム「マンボウ」

私自身、釣りがものすごく好きで、釣りをよくしていて、家も釣り堀のすぐ前なんです。釣りというのは大体が経験と勘の世界と、こう考えられているわけです。そういう中で、ちょっと待てよ、私自身がエンジニアなんだから科学的に釣りをちょっと解明してみよう。それで始めたのが、ある一定の、30 センチ以上の大きな魚の釣れた時間、釣れた場所、釣れた日時等を全部記録に残していったわけです。そして 12 年分、2 万 5,000 匹のデータから釣れるかどうか予測のできるプログラムをつくりました。未来予測ができるプログラムというのはこの世に 2 つしかない。1 つは、天気予報なんです。ところが、天気予報というのは結構当たらない。私のところの「マンボウ」という釣り情報は 100%当たります (笑)。未来予測が本当にできるただ唯一のプログラムだと、こう考えてもらったらいんですよ。

第2の人生を考えるのは遅くても50歳

さて、それでは、今までは私がやってきたことをお話ししましたけれども、これからはちょっと本題の「中高年起業成功の秘訣」みたいなお話をしたいと思います。

今、欧米では年寄り「50 + (フィフティ・プラス)」という呼び方をするんです。何で「50 +」と言うかというと、50 歳を超えると、ライフスタイルとか、ものの考え方が一定化してくるのです。定年が人生の転機だと思われる方が多いと思いますが、60 歳になって定年になってから「これからどうしよう」と考えてももう遅いわけですよ。転機は 50 歳なんですね。

50 歳になると、経済的可処分所得が増えてくる。それから子どもを育てなければいけないという義務感もなくなってくる。勤務先における自分の地位がどうなるかということがもう見えてきますよね。そういうことから、やはり第2の人生を考えるのは遅くても 50 歳だという認識は持たれた方がいい。そういう中で、起業というのは 1 つの大きなキーワードになってくるんですね。

起業家に最適なのは中高年

起業するには、若い人の方がいいような感じがしますが、実は起業家に最適なのは中高年なんですね。これはなぜかというと、豊富な社会経験、商慣習、こういうものに熟知している。変なことは絶対しないですね。人を裏切るようなこともしないし。

それから、2 つ目は豊富な人脈を持っている。3 つ目、豊富な専門知識を持っている。ご自分の担当分野の知識というのは、多分日本でも有数の専門知識、多分トップレベルの専門知識をお持ちだと思うのです。これは、当然若い人には全くないんですね。それから、ある程度の起業資金は当然持っているということ。情熱さえあれば、体力以外に若年起業家に劣るものはもう何も無い。

中高年が起業するということは、もう最適であるというふうに考えていただいていいと思います。

迷ったら、やりなさい！

起業をするときに、どうしてもものすごく迷うと思うんですよ。こんなことをやって本当に大丈夫だろうかという。良寛さんの教えですけど、「この道を行けばどうなるか危ぶむなかれ。危ぶめば道はなし。踏み出せば、その一歩が道となる。迷わず行けよ。行けばわかる。」

可能性のあるビジネスの判定法。皆さん、こういうビジネスアイデアを考えます。これが成功するかどうか、すごく迷います。迷ったら、やってください。

というのは、だめなものは絶対迷わないんです。だめだと自分ではかるのです。だから、迷ったということは、もうやってみるしかないんですね。＜以下略＞

講演にもありましたように、中高年の方の起業はこれから高齢社会を迎える中で重要な選択肢の一つとして考えられるようになってきているように思います。事実、講演会後のビジネス交流会では起業を検討されているシニアの方が大変多く、その情熱に圧倒されるほどでした。

お二人の講師にはビジネス交流会にもご出席いただき、参加者の方の個別の質問にも丁寧に応じていただきました。清成様・坂井様本当にありがとうございました。また、体験談や具体例等大変密度の濃い講演の多くを、スペースの制約上割愛させていただいたことをお詫びいたします。

さいたま市発のニュービジネス ここに誕生！

さいたま市 ニュービジネス大賞

平成 18 年 11 月 8 日（水）に大宮ソニックシティにて 2006 年度「さいたま市ニュービジネス大賞（SNB 大賞）」の受賞プランの発表会と表彰式を開催しました。

さいたま市内での新事業発掘を目的として昨年度創設された SNB 大賞ですが、2 回目の開催となる今年度は市内外から 45 件の応募をいただき、書類審査やプレゼンテーション審査を経て、計 8 社の受賞者が決定しました。

当日は金融機関担当者や報道機関など多くの方が詰め掛けた会場にて受賞者本人によるビジネスプランの発表が行われたほか、当財団理事長から賞状や盾、賞金の目録が受賞者に手渡されました。

発表会終了後に行われた交流会では、受賞者を囲んで活発な名刺交換が行われるなど盛大の内に終了いたしました。

今後は各受賞者に対して専門家などによる支援プロジェクトを結成し、それぞれの事業に応じた特別支援を行ってまいります。

受賞者の皆様、おめでとうございます！



2006 年度「さいたま市ニュービジネス大賞」受賞者

最優秀賞（副賞：賞金 50 万円、賞状、盾）

- ・「靴がムレない！ニオイない！靴内部先端に貼る”靴のリフレツ臭”」（太田 進 氏／有限会社武蔵野資材代表取締役）

優秀特別賞（副賞：賞金 20 万円、賞状、盾）

- ・「アンチエイジング及び予防医学としての健康食品の製造販売」（伊藤 周治 氏／イトー商事株式会社代表取締役）

優秀賞（副賞：賞金 10 万円、賞状、盾）

- ・「地球環境に優しく子供たちの健康にも害がないラインカーの提供」（永田 浩 氏／有限会社永田総合企画副社長）
- ・「携帯型廃棄物計量管理システム（製品名：ごみ奉行）」（岩渕 智宏 氏／株式会社日本製衡所係長）
- ・「LED 電球を使ったプチ ESCO 事業、削減保証と分与を同時実現」（高橋 清 氏／有限会社エブリティビジネス代表取締役）

奨励賞（副賞：賞金 5 万円、賞状、盾）

【コミュニティビジネス賞】

- ・「サッカーフリーペーパー “浦和フットボール通信” ～街とレッズを虹色にするフリーペーパー～」（村田 要 氏、梶沢 佑一 氏／株式会社うらぎ（設立予定））

【女性創業賞】

- ・「30 代までのオンライン英会話。理解は日本人、会話は外国人講師」（鈴木 真由美 氏／株式会社ツリーベル（設立予定））
- ・「心と身体から始まる、働く女性を応援するトータルサロン」（小島 真知子 氏／Wish）

詳しくは・・・URL <http://www.sozo-saitama.or.jp/snbtaisyou.html>



財団オススメ企業!!

有限会社黒臼洋蘭園

所在地 見沼区染谷 1-188
事業内容 胡蝶蘭生産販売
従業員 47名(パート含む)
売上 3億7千万円
連絡先 048-683-6727
代表取締役 黒臼 秀之
U R L <http://www.kurousu-orchid.com>

今回は、胡蝶蘭の生産と全国への販売を行っている「黒臼洋蘭園」をご紹介します。さいたま新都心から離れたのどかな場所に位置し、豊かな自然の中で美しい胡蝶蘭を栽培。たくさんの美しい花に囲まれた中での取材となりました。

現在財団の専門家派遣制度をご利用いただき、新分野進出にも果敢に取り組み中です。

まずは御社のヒストリーをお聞かせください

さいたま新都心から離れたのどかな場所に位置する、創業20年、胡蝶蘭一筋の会社です。実家が農家ということもあり農業大学校に進学しましたが、そこでたくさんの花の中から蘭の美しさに感動したのがきっかけで、洋蘭園を創業しました。実際に生産してみると、机上の知識だけでは通用せず、創業期は四苦八苦したことを思い出します。胡蝶蘭はもともと東南アジアなど温暖な地域が原産の花であり、日本の冬を乗り切るためには温室設備が必要になるのですが、大雪で温室のガラスが何枚も割れてしまったこともありました。

創業して10年ほどは無我夢中で走り続けましたが、バブルがはじけたことが当社の大きな転機となりました。高価な花が売れなくなり、低価格化を迫られたのです。しかし、これを機に台湾の業者との取引を本格化。現地で途中まで栽培し、それを輸入して花を咲かせて販売するというビジネスモデルを構築しました。コストを半分程度に削減し、安定した生産体制を整備することができ、また共同で品質の改良や新商品の開発を行うことができるようになったのです。

何かが起こるたびに自分の頭で考えて対応し、少しずつ改善を重ね、気付いたら20年が経っていたという感じです。



事業の強味を教えてください

品質の高い胡蝶蘭を豊富に揃えており、中でも当社オリジナルである「ホホワイトステージセレス」は自慢の商品です(写真)。先ほど申し上げましたが、台湾での仕入先との取引が安定しているため、他社が月に数度の入荷であるのに対して、当社は毎週入荷しています。



また、原産地である台湾と同じ環境(光、温度、肥料)で栽培する方法を確立し、他社に比べ短期間での栽培が可能です。当社と同レベルの品質で、当社以下のコストで出荷できるところは他にはないと自負しております。

また、東京を始めとする大都市圏から近い立地にあるため、小売店からの緊急注文にも柔軟な対応が可能です。

今後の事業展開を教えてください

洋蘭の美しさと再生力の強さ、これを改めて伝えていきたいと思っています。胡蝶蘭は、まだまだ高価なイメージがあり、ホームユースの市場は未開拓です。消費者にダイレクトに販売すること等によって低価格化を図り、家庭でその素晴らしさを楽しんでいただきたいと考えています。

また、蘭はもともと花持ちがいいだけではなく、一度花が落ちて、もう一度花を咲かせることが可能です。花が落ちた胡蝶蘭を送ってもらい、生産者である当社がそれを再生させて返送する。こうしたサービスを提供することで、一度購入した蘭への愛着が更に湧くのではないかと思います。

今年に入り、生産力増強のため岩槻にも生産拠点を築きましたが、そこに直販の店舗を併設しました。最近、消費者の間では、野菜を購入する際に生産地や生産者を気にする動きが広がっています。こうした背景からも、ぜひ私たちの顔を知って蘭を購入していただきたいと思っています。

将来的には、「胡蝶蘭パーク」をぜひ作りたい。大都市となったさいたま市ですが、見沼は本当に自然の素晴らしい場所です。ここに花いっぱい公園を作り、たくさんの方が気軽に花を楽しめる場所にしたいと思っています。

財団を利用してみたいかがでしたか

花の栽培や技術にかけては自信がありますが、今後事業を拡大していく上で必要となる財務面やWebの強化等は、正直苦手意識がありました。しかし、財団の専門家派遣制度を利用することにより、こうした分野で的確な助言を受けることができ、今後の事業計画の達成に



向けスムーズにスタートができそうです。

中小企業は大企業のように部門に人材が揃っているわけではありませんが、苦手や欠けている分野を、財団のような機関を利用することで補強できるのではないかと思います。

インタビューを終えて

今回のインタビューを終えて、改めて蘭の花の美しさを感じました。「胡蝶蘭の美しさを広く家庭で気軽に楽しんでほしい」と熱く語る黒臼社長。さいたま市が蘭の街として有名になる日もそう遠くないかもしれません。

案産館だより



～学び ing 株式会社～



今回は、10月から案産館に入居し、インターネットの学習と広告を組み合わせた事業展開を進めている「学び ing 株式会社」をご紹介します。案産館に入居した動機や、将来の夢について斉藤常治社長に熱く語っていただきました。

「(財)さいたま市産業創造財団」を何で知りましたか？

起業をする拠点を求めて、インターネットで検索していて初めて知りました。

「案産館」を何で知りましたか？

埼玉県やさいたま市に起業を支援する団体の多さに驚き、ひとつひとつ見ていきましたが、オフィス候補を検索していて目にとまりました。

「案産館」入居に決められた理由は何でしょうか？

19㎡の個室（新事業コース）で、24時間利用可能なオフィスであることです。また、机、いす、ロッカー等の備品が用意されており、光ブロードバンド（100 M）がすぐ使える環境も気に入りました。

さらに、案産館もあるミオグループ受付のアイレディの方々の印象の良さ、不在時の電話代行業務等のサポートや、インキュベーション・マネージャー等による経営に関する様々なサポートなども魅力でした。

めずらしい、おもしろい法人名ですが、由来を教えてください

「学び ing」という社名は、「学び（勉強だけではなく、人生を通して様々な学習）」と「ing（～しつづける、成長する）」を組み合わせ、「人が学習をしていくことで、成長していく」ことに願いを込めています。企業理念でもある「インターネットを使って、人が成長していく環境の提供をしたい」ということを、社名として具現化したものが「学び ing」という名前です。

事業内容を教えてください

ネットの学習とネット広告を組み合わせた「eラーニング 2.0」事業を目指しています。

- ☆ラーニングコミュニティサイトの企画開発運営
- ☆ラーニングのネットプロモーション&ネット広告事業
- ☆eラーニング教材のマーケットプレイス事業
- ☆New テクノロジー・デジタルブックの企画出版事業
- ☆eラーニングのコンサルティング事業

当面の中心事業は何でしょうか？

2007年4月公開を目指して、ネット教育とネット広告を結びつけた新事業を展開します。当面は、「特化型ラーニングコミュニティサイト」の企画開発運営と「eラーニング教材のマーケットプレイス事業」などが柱と考えています。

将来の学び ing の姿を語ってください

お客様に、Edutainment（楽しみながら学ぶエデュテインメント）、Experience（わくわくする体験）、Emotion（コミュニティを通じた情動）の3つのeのシナジー効果と市場原理に基づく、現実的、実践的、オープンでスケーラブルなシステムの提供により、上場か、それに近い形の会社に最短時間でとり着きたいです。

■斉藤 常治（代表取締役社長）

〔略歴〕

1961年生まれ、岩手県出身。1991年から14年間、大手予備校の教育ソフト開発会社に勤務。(CAI,CBT,WBT,eラーニング事業の営業、マーケティングを担当)

2004年、取締役副社長兼ヘッドマスターとして、eラーニング事業の戦略/戦術の総責任者を兼務しながら、「日本初のナレッジワーカー対象のマイクロメディア専門スクール」を立ち上げる。2005年4月、同社を退職。

2005年8月～2006年8月まで、大手ネット広告 子会社で事業開発本部 本部長として、大規模コミュニティブログやSNSの営業と、ネット口コマーケティング、ネットプロモーション等マーケティングを担当。

「インターネットを使って、人が成長していく環境の提供をしたい」という強い思いから、同社を設立。

斉藤常治のブログ (Since 2005/1/25)

<http://emotion.livedoor.biz/>

社長から一言

10月26日(木)、「彩の国ベンチャーマーケット」の企画運営委員会の審査を経て、すべての選考(1次選考会、2次選考会)を通過しました。

また、定期的にラーニングに関するリサーチデータ(学び ing リサーチ)を発表しておりますが、こちらは様々なメディアにも引用されておりますので、Google や Yahoo! 等でも検索してみてください。

引き続き、(財)さいたま市産業創造財団や各支援機関のご支援を頂戴しながら事業拡大に邁進していきたいと思っております。

この「ネクストステージ」をお読みの皆様のご助力も得られれば幸いです。

学び ing 株式会社

さいたま市浦和区元町 2-9-16 MIO 北浦和 403

T E L 048-813-8207 / FAX 048-813-8113

U R L <http://www.manabing.jp/>

E-mail manabi@manabing.jp

あなたの事業をしっかりサポートします！～中小企業経営者の皆様に市融資制度のご案内～

さいたま市中小企業融資制度は、市内の創業予定者や中小企業経営者の皆様に、事業に必要な資金を低利かつ円滑に調達していただくため、市が金融機関に融資のあっせんを行う制度です。商品・材料の仕入、外注費・人件費の支払、機械・事業用車両の購入、店舗や工場の増改築などに必要な事業資金が対象となります。

小口資金融資のご案内

1. 融資限度額：運転資金、設備資金あわせて 1,250 万円まで
2. 利率：年利 1.5% (固定)
3. 返済期間：運転資金 7 年以内 (内据置期間 6 月以内)
設備資金 10 年以内 (内据置期間 1 年以内)
4. 返済方法：元金均等割賦償還
5. 担保：不要
6. 連帯保証人：個人の場合は不要、法人の場合は代表者
(ただし、一定の要件を満たす場合には代表者の連帯保証も不要)
7. 保証：埼玉県信用保証協会の保証を付する
8. 保証料：年 0.5 ～ 1.76%
(埼玉県信用保証協会の定めによる。)

申込みの締切日と融資審査会開催予定日一覧表

平成 18 年 12 月 26 日 (火) ～ 平成 19 年 3 月 12 日 (月)	
申 込 締 切 日	融 資 審 査 会 予 定 日
平成 18 年 12 月 26 日 (火) ⇒ 平成 19 年 1 月 17 日 (水)	
平成 19 年 1 月 15 日 (月) ⇒ 平成 19 年 1 月 30 日 (火)	
平成 19 年 1 月 26 日 (金) ⇒ 平成 19 年 2 月 14 日 (水)	
平成 19 年 2 月 8 日 (木) ⇒ 平成 19 年 2 月 28 日 (水)	
平成 19 年 2 月 23 日 (金) ⇒ 平成 19 年 3 月 14 日 (水)	
*日程は都合により変更になる場合もありますので、事前にご確認ください。	

お問合せ (財)さいたま市産業創造財団 金融課 TEL 048-851-6391 / FAX 048-851-6392

*当財団は市中小企業融資制度の相談・受付等の業務をさいたま市より受託しています。

この他に中口資金融資、創業支援資金融資もあります。詳しくは上記までお問い合わせください。

福利厚生は



あなたの会社に
パワー注入!

ワークジョイさいたまは、市内の中小企業に勤務する方を対象に、福利厚生サービスを行っております。会員になると、以下のサービスが受けられます。

只今、
会員募集中!



これらのサービスが月々 **500 円**



共 済 給 付

入学・結婚などのお祝いや休業などの見舞金、弔慰金を給付します。
たとえば、会員が結婚したときや、会員またはその配偶者が出産したときは **10,000 円** の給付。
子が小・中学校に入学した場合、**5,000 円** の給付。

健康維持増進

人間ドックを受診すると、最大 **10,000 円** の補助!
(40 歳以上、会員本人のみ 年 1 回)

レジャー

家族 4 人で東京ディズニーランドに行ったら、年間 **4,000 円** の補助!
(1,000 円 × 4 人)

映画館割引チケット

ワーナーマイカル、MOVIX の前売りチケットがそれぞれ **1,200 円** に! (それぞれ月 4 枚まで)

宿泊補助

家族 4 人で旅行したら、年間 **6,000 円** の補助!
(1,500 円 × 4 人)

食事・ゆうえんち券

「ジェフグルメカード」、「全国共通ゆうえんち券」(それぞれ 5,000 円分) が **4,500 円** に! (年間 12 セットまで)

バス共通カード

5,000 円券が **4,500 円** に!
(年間 12 枚まで)

他にも、人気レジャー施設、フィットネスクラブや浦和レッズ、大宮アルディージャの観戦チケットも特別料金で利用できます。

入会できる方

さいたま市内の事業所 (従業員 300 人以下の会社・工場・商店など) の事業主及びそこに勤務する方です。
※パートタイマーの方も入会できます。

入会金・会費

会員 1 人につき
入会金 **500 円**
月会費 **500 円**

お問合せ

勤労者福祉サービスセンター
TEL 048(840)1133 FAX 048(859)1711
E-mail: saitama@saitama-wsc.com
URL: http://www.saitama-wsc.com

INFORMATION

よく分かる ～起業成功セミナー～

創業期に必要な心構えや知識を学ぶ機会として、少人数を対象としたきめの細かいセミナーを実施します。事業計画の作成方法や、資金調達、税と会計の基礎、ホームページの作成方法などの各種テーマの習得を目指し、各分野の専門家が基本的なノウハウを指南します。

●日 時：1/27～3/24までの毎週土曜日(2/10は除く、全8日) 10:00～16:00

●会 場：MIO 北浦和1階(浦和区元町)他

●対 象：さいたま市内で創業を考えている方

●定 員：10名

●参加費：10,000円

お問合せ・お申込みは

支援課 松本 / E-mail: y-matsu@sozo-saitama.or.jp

※1/19(金)までにお申込みください。

(応募多数の場合は選考により決定します)

経営幹部育成塾

若手経営者、経営幹部、幹部候補、後継者候補の方のための少人数制のマネジメント研修会です。経営の基礎を参加者のニーズに合わせた内容で学んでいただきます。

●日 時：①1/18(木)・②2/1(木)・③2/15(木)
の3日間

いずれも10:00～16:00

●会 場：大宮ソニックシティ808研修室

●内 容：①マーケティング 講師 大寺 規夫氏(中小企業診断士)
②財 務 講師 岡田 弘氏(中小企業診断士)
③組織・人事 講師 大塚 昌子氏

(中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士)

●対 象：さいたま市内中小企業の若手経営者、経営幹部、幹部候補、後継者候補の方

●定 員：10名

●参加費：10,000円

お問合せ・お申込みは

支援課 小池 / E-mail: y-koi@sozo-saitama.or.jp

専門家による個別相談会のご案内

1/9(火)、2/6(火) 埼玉県信用保証協会による金融相談

1/17(水) 専門家によるホームページ相談

1/24(水) アドバイザーによる販路開拓相談

1/31(水) 工場・製造業なんでも相談

●時 間：10:00～17:00

(金融相談のみ13:30～17:00)

●会 場：(財)さいたま市産業創造財団 相談室

※金融相談以外は相談実施4日前(土・日、祝日を除く)までにお申し込みください。

申し込みがない場合は中止となります。

●対 象：市内中小企業の方及び市内で創業予定の方

お問合せ・お申込みは

支援課 福田 / E-mail: y-fuku@sozo-saitama.or.jp

インキュベータ「案産館」創業準備コース利用者募集

光ブロードバンド(100M)や受付秘書サービスなどが整ったオフィス環境をご提供します。また、創業準備に必要な煩雑な各種手続きや資金計画、事業計画に関するご相談は勿論、その他経営に関する様々なサポートをインキュベーション・マネジャーから受けることができます。

夢や志を持った创业者が、より確かに、より早く事業をスタートし、軌道に乗せることができるシステムです。

●対 象：さいたま市内で創業を志す方で支援を必要とする方

●施 設：MIO 北浦和

(浦和区元町2丁目、JR北浦和駅東口徒歩5分)

●募集人数：4名(書類審査、面接により決定)

●利用期間：6ヶ月(1回更新可、最長12ヶ月)

●利用料：▼入会金 10,000円

▼月 額 28,000円

(共用オフィスでの専用机使用料、共益費・光熱水費を含む)

お問合せ・お申込みは

支援課 松本 / E-mail: y-matsu@sozo-saitama.or.jp

◆編集部から◆

今号で特集したベンチャーフォーラムは、21世紀型のベンチャーのあるべき姿を考えた上で、2007年問題でクローズアップされる団塊世代の方々を中心とした中高年の起業を成功に導くヒントをご提案する企画で行いましたがいかがでしたでしょうか。

新しいビジネスを成功に導くためには、時代の変化を見据えた鋭い着眼点が必要です。ぜひ財団のセミナー等を活用し、こうした力を養っていただけたらと思います。

Next Stage 第11号



- JR埼京線与野駅東口より徒歩7分
- JR京浜東北線与野駅西口より徒歩15分

2006年(平成18年)12月15日発行

編集・発行 ●財団法人さいたま市産業創造財団

U R L ●http://www.sozo-saitama.or.jp

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

●総務課 TEL 048-851-6696 FAX 048-851-6653

●支援課 ①中小企業支援担当 TEL 048-851-6652

②創業者支援担当 TEL 048-851-6697 FAX 048-851-6653 (①、②共通)

E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

●金融課 TEL 048-851-6391 FAX 048-851-6392

E-mail kinyu@sozo-saitama.or.jp

●勤労者福祉サービスセンター TEL 048-840-1133 FAX 048-859-1711

R100
古紙配合率100%

PRINTED WITH
SOY INK™