

ネクストステージ

# NNext 2006 Vol. 7

## Saitama Support Magazine

# Stage

(財)さいたま市産業創造財団



「さいたま市ベンチャーフォーラム2005」特別講演  
日本新事業支援機関協議会(JANBO)代表幹事  
株式会社 塚場製作所最高顧問  
塚場 雅夫氏



財団オススメ企業!!  
ロワール洋菓子店  
代表 佐藤 秀夫氏



2005年11月11～13日開催  
コラボさいたま2005 さいたま市商工見本市

### contents

**特集** 塚場雅夫氏が語る「ベンチャー論」 … 2  
～「さいたま市ベンチャーフォーラム2005」講演録～

**Support Topics** … 6

- ▶ 財団の経営相談～気軽にお声かけください
- ▶ 金融課NEWS
- ▶ 福利厚生ならワークジョイスaitamaにおまかせください

**財団 オススメ企業!!** … 7  
▶ ロワール洋菓子店

**インフォメーション** … 8

# 特集

# 堀場 雅夫氏が語る

## ～「さいたま市ベンチャーフォーラム」

今回の特集は、去る平成17年9月27日に開催された、「さいたま市ベンチャーフォーラム2005」にて行われた堀場雅夫氏の講演録をお届けいたします。日本におけるベンチャー企業の現状や成功するベンチャー企業の共通点など、現在京都を拠点に時代のベンチャー企業育成に尽力されている堀場氏ならではの話を一部ではありますが堪能下さい。



ただいまご紹介いただきました堀場でございます。

本日はこの新しく迎えました21世紀というものをどう見るか、そしてこの21世紀を我々がどうすれば活力を持てるかという事についてお話申し上げ、皆様からの意見も頂戴したいというつもりで参りました。ただ私自体としてはもうすでに賞味期限の切れた年齢でございますので、ちょっとこの活力を皆様方にはっぱをかけるというのはおこがましい気持ちしております。

還暦というのは60歳からでございます「ゼロ」にリセットするということだそうです。現在私は20歳のピチピチでございます。そういう意味におきまして皆様と同じ目線でひとつこの問題について考えてみたいと思います。

### 1. ベンチャーとは・・・

ベンチャーというのはどうして育つのかというと、私は長年ベンチャー支援をやってきましたけど、これは本当に「タニマチ」です。この仕事、この仕事をやっているこの男を一人前にしてやろうというそういう情熱のある本当の「タニマチ」が生まれられない限りベンチャーの初期の間は特に絶対だめです。かくいう私も起業して8年目に株式会社を作る時、京都の財界の人ひとりひとりに「こういう仕事をするんです。何とか応援してください。」と回りました。ほとんどの人から断られたけ

ど7～8人の人が「おまえの仕事はわからんけどお前がそれだけ言うのならワシのポケットマネーを出してやろう」と10万ずつ出してもらって資本金100万円の会社を作った。それがスタートです。しかし幸いな事にその人々が大変京都の経済界では信用のある人だったので、こういう人が応援をしているんだからというので今までの銀行の態度もガラッと変わってお金を貸してもらえた。そこでスタートを切るわけです。ベンチャーというのは本当に「アドベンチャー」なんです。だからうまく行かなくて当たり前。うまく行くのは十のうちひとつかふたつですよ。だからベンチャーっていうんですよ。

例えば、この大宮の人が東京へ行くのはベンチャーとは言いませんよね。電車に乗ったら勝手に行くんですから。一万人乗ったら一万人とも行くんで、これはベンチャーとは言わない。酸素無しにエベレストに登るのはこれはベンチャーですよ。多くの人が失敗するからベンチャーというんです。冒険といえます。ベンチャーには失敗が付きもので、うまいこと言ってますね。「七転び八起き」。七回転んでも八回目には起きあがれ。我々学校の先生にも習いました。しかし現実はどうですか?「ひと転びアウトや」(笑)これが日本の現実です。それは「タニマチ」がないから。

### 2. まずは自己資本の充実を・・・

ベンチャーキャピタルというのは聞こえが良いけど、そもそも人の金ですよ。ポケットマネーでベンチャーキャピタルを出すのだったら失敗して元々。馬券買うのもパチンコやって負けるのもベンチャー。出して負けるのも(失敗するのも)全部一緒。自分の金だから。「ああやっぱりワシは見る目がなかった」それで終わります。これが人の金だったらそうは行きません、預かった金ですから。言わんや国や地方公共団体がベンチャーキャピタルというのは私は反対なんです。人の金というより税金ですよ。税金でパチンコや馬券を買えますか?それと一緒にです。

私はプライベートマネーをどうやって特にアーリーステージ、仕事をスタートするときにお金をうまく集められるようなシステムを作るか、そういう風な社会的なものの考え方をやって確立しない限り日本では正直言ってベンチャーは大変なことです。

今でも私には毎日のようにいろんな方が相談に来られるけど、10人にひとりぐらいですね「それならやってみてはどうですか、しかしそれには十分な資本を持ってやりなさい」と言う。というのはどうい

# 「ベンチャー論」

## 2005」講演録～



うことかと言いますと、例えば、この仕事をするのに3年間で3億の金がかかる、それだけの時間とそれだけのお金を使ったらテイクオフできる自信があるという事業があるとすれば、アメリカの場合資本としてほしい3億集められるわけです。たとえそれが失敗しても「すみませんでした。これだけ頑張って失敗しました、しかし私はこれだけのノウハウを持ちましたのでもう一度再起させてください。マーケットが不十分だったのでもう少しマーケットの勉強をしてもう一度この仕事させてください」と言えるわけです。

日本の場合は3億要るとしたらせいぜい3千万集め、残り2億7千万は借入とか買い掛け金で逃すとか手形書き換えとか、こういうことやって結局3億のうち残り2億7千万は何らかの形の借金となるんです。その事業が成功すれば良いですよ、グルグル廻るけれど、万一不成功に終わった場合どうなるかということ、借金ですから、個人の借財ですからこれは永久にかかってくるわけです。次やりたいといってもまず2億7千万返してからやってほしいと言っているから、2億7千万の金を返すのになかなか何とか出来ませんよね。そうすると夜逃げしようかということになる。そうすると嫁さんとは見かけ上は離婚しようかということになる。そうして一家離散とか夜逃げとかいうことが現実にならざるを得ない。それには資本を集めましょう、資本を集めるためにはもちろん現存のベンチャーキャピタルも結構ですが、やはりその事業に魅力を感じ、その経営者に魅力を感じる人の本当の資本、プライベートマネーが入らないと安心して仕事ができない。残念なことにキャッシュフローで皆んなダメになるんです。

キャッシュフローとはどういうことかということ、簡単に言うと、オリンピックの砲丸投げの金メダルの選手、こんなおっさんがパッと頸動脈を切って血を出してしまったらパッと倒れてしまう。心臓も立派、肺も筋肉もちゃんとしていても、血が無くなったら死ぬんですよ。キャッシュというのは血液なんです。どんな立派な、技術が素晴らしい、何もかも素晴らしい頭のいい人でも血液が無くなったら瞬間に倒れるんですからね。要するにキャッシュが無くなったら瞬間にその企業というのは倒れるんですよ。だからキャッシュフローというのは大切。キャッシュフローが大切という事は十分な資本を積んでいたならテイクオフ出来るんです。でも残念な事に今のように借入で手形とか買い掛けとか借金をしている限り時が来たら全部出血するわけですね、未だ儲かっていないときは。だからすぐにキャッシュフローで行き詰まってしまうわけです。まあそういうことで、そういうシステムを私は是非作り上げるように、税法の問題もあるでしょうし、他の商法の問題もあるでしょう、とにかく自己資本を充実させるという事に私は今力を注いでいるわけです。

そういう意味では「1円株式会社」というのはとんでもない話ですよ。役所でもみんな自画自賛している。「1円株式会社」なんて一体何を考えている。その国の通貨の最低単位で株式会社ができるなんてどういうことか、私は未だに理解できない。そうでしょう？会社とい

うのは資本と経営と労働という3つの機能がバランスをとってそれぞれの役割を果たしてはじめて株式会社として成り立っているのに、1円なんて、切手を貼るのにも50円要りますよね。ここからちょっと東京へ行こうと思っても1000円の金がかかりますよ。1円で会社作ってどうすんの一体。こういういいかげんな事ばかり国はやっているんですよ。会社が出来たら必ずうまく行くんだったらこの瞬間1000円集めて1000円しか作りません。会社出来たってなんにも関係ない。株式会社の社長が出来たからと言って、その人が急に経営のベテランになるわけ無いでしょう。そういうまがい物に関わったらいかん。今日もベンチャーキャピタルの方が居られたら、その方は絶対そういうことじゃ無いと思いますが、ベンチャーキャピタルの中にはですね「あんなものすぐ上場できますよ、赤字でも上場できます、3年後に上場できますよ、そしたらキャピタルゲインが10倍、20倍になって戻ってきますよ」といっておだてる人が居るんですよ。それでひどい目にあった人もたくさんいますよね。

### 3. ある起業家の例・・・・・・・・

私、現に京都の大学の先生と産学連携で医学関係の仕事がこの間もずっとやっていたのですが、いくつかやっていますから、そのうちのひとりの先生が発明した中に非常に素晴らしい生体機能の代替えのものが出来るようになった。いろいろ試験もして成功した。私は始めからそれに応援していましたので、いよいよこれは会社を作るべきである、と提案しました。その時に私は会社というのは最初から開業資金をたくさん使ったらしんどいから、小さいところでどこかの事務所の机一つでも借りてスタートしようという話を先生にしていたんですね。先生もそのつもりでいた。そうしたところが、その成果を聞いたベンチャーキャピタル、そこはそこそこの、聞けばみなさん知っているベンチャーキャピタルで、そこへ行って「先生、これはすごい。もう5億でも10億でも金が出ますよ。だから先生立派な研究所を作りなさい。先生はそこで研究しなさい、我々が集めた金で全部経営しますから。」こう言った。先生かわいそうに、いままでそんな話聞いたことがない。僕が「質素に、質素に」といつも言っているから、鉛筆1本でも買うのに節約してやっていた人が急に「5億、10億、ええ、そんなものいっぺんに集まりますよ」というからそのおっさん舞い上がってしまった。「堀場の話聞いてたらけちくさい話ばかりだ、そっちの方に行こう」といって私との話は切ってそっちへ行ったのです。

そしたら現にその為にはこういう条件、こういう条件、いっぱい出してきた。そうじゃないと出来ませんよね。その条件満たさないようだったら5億も10億も100万もよう出しませんわとそのベンチャーキャピタルはぱっと去っていった。おっさん急に舞い戻るわけです。かわいそうに。私はそういうやつ、心変わりするやつは一切応援しない。かわいそうにその人今病気になるってしまった。でもそうい

う浮いた話をするということは本当に危険ですよ。例えば万一それが上場されたとしても、赤字で経営基盤もしっかりしていないのに3年や4年で上場するなんてなかなか難しい。どこかの大きな会社についてスピンオフしてそういうことも全部知り尽くした人がベンチャーやるんだったら可能性あるかもしれないけど、初めて仕事してから2年や3年ですよ。他人資本を入れた本当の意味の上場企業になるには大変ですよ。上場企業になるだけでディスクロージャーの問題とか税金の問題とかそれだけに相当なお金がかかるものです。ですから結局その人はキャピタルゲインを稼いだら自分はその仕事を辞めますよね、大体。それでごっそり金を儲けるけど。株というのは、売る人がいたら必ず買う人が出てきますよね。その50円の株を5000円で買わされたとする。買った人は、後その会社はめろめろになったらどうする。「ベンチャーに投資したら大損害をした、今後一切ベンチャーには投資しない」と言う人がたくさんいる。そうなってきたらまともなベンチャーまでも被害を被るわけです。

ですから本当にベンチャーを育てようとしたらどうしたらいいか。むずかしいけれど出来るだけ成功の確率を上げるにはどうしたらいいか。上場というのは結果論なのです。どんどん仕事が大きくなってきても自分でお金を集められなくなってきたとき、しかも経営基盤がしっかりとしてきたときに初めて上場することが出来るんで、赤字のまま、赤字が悪いとはいいいませんが、ビジネスプランがはっきりして契約もすべて出来、何もかも出来上がった状態で上場しないと結局困るのは本人であり、それに投資した株主であるわけですから。日本に本当にベンチャーキャピタルを根付かそうとすれば、まじめにまじめに少しでも失敗を少なくするような考え方を集約しないと、パフォーマンスだけでどんどんベンチャーがたくさん出来上がる。そして一見うまくいっているように見せかけますが必ずそれにはボロが出るんです。

#### 4. 花火をどれだけ打ち上げられるか？……………

企業というのは一発花火を打ち上げては仕方がない。打ち上げ花火は連続ですよ。ドーン、ドーン、ドーンと上げていかなかったら、一発、「ああすごいなそれで終わりか」。これではお客が誰も寄ってこないですよ。よく向こうの河原で打ち上げを見ていたら、いつまで続くか、ドーン、ドーンとまたドーンと来る。そしてそれは、企業は永遠なりでどんどん打ち上げられだんだんその花火がすばらしい花火になって初めてその企業が優良企業と言われるわけですよ。それには本当に色んな問題をクリアしなければいけない、そんな甘いもんじゃないんです。しかしそれは本当にまじめにまじめにその仕事さえ立派であれば必ず成功するものでもあるわけです。そこで、パチンコと競馬とベンチャーというのは全然違う。パチンコはどういうこと、競馬はどういうこと、買った馬券の中からそのいろんな費用が入りますな。競馬場をキープしなければならぬし、いろんな馬の世話もしなければならぬし厩舎も要る。その費用を全部払った残りの70%か65%が賞金となって戻る。馬券を全部買ったら70%しか戻って来ないんですよ。あの馬券全部買い占めたら。パチンコでもそうですよ。あのパチンコ台全部買い切ったらパチンコしたら、やっぱり60%しか返って来ない。それはそうですよ、パチンコ屋さんには勿論従業員に給料を払わなければいけない。どこからも何も生まれないんだから。しかしベンチャーというのは10買えば10全部優勝するかもしれない。その代わり10全部ダメになるかもしれない。ゼロサムの世界と違ってひとつひとつが新しい付加価値を持つ



てるんですから。無限に成功するかもしれないけれども一方においては無限に全部ダメになるかもしれない。ですからパチンコや競馬というのとベンチャーとは同じリスクはあるとしても、本質は違う。片方は新しい価値を生んでいくんです。パチンコからは新しい価値は生まれません。馬が走っても新しい価値は生まれません。でもベンチャーは生まれるんです。そこがベンチャービジネスと他のギャンブルとは全然異質なものです。でもリスクという面においてはお互いにリスクを背負っているという点では間違いない。

#### 5. ベンチャー成功の秘訣とは……………

そういうことで、是非このベンチャーというものを私は日本の国に定着させたい、いかにすれば定着するのかということを考えているわけです。大分昔のことになるのですが、もう8年ぐらい前ですか、テレビ東京のネットで「こころはベンチャー」という番組を持ちました。1週間に1度、1年間ですと50回ほどありましたが、1週間に一度、日本でベンチャーで成功した人を訪問しましてそこで対談をしてその秘訣とか、どうして成功したか、どんな失敗を克服したのかという番組を持っていました。百人百業でしてね、まあとにかく色んな人がいるなあと感じました。しかしいずれもそれは成功した。51～52件中で現在3社か4社ですかね、うまくいっていないのは、一人は自殺しました。他の人は死んではいないけれど失敗した。しかし確率としたり非常に高いですね。90%以上の人は今頑張ってるっています。一年間終わらして色んな人がおりまして成功というのは全部人によって違うんだなと思っていたのですが、折角だからというので色々整理していたらたまたま日経新聞から本にしたらという話があった。で、色々整理しているとやっぱり共通点が見えてきたんですね。

それをいくつか申し上げると、まあ兎に角その経営者はその仕事が好きで好きで好きで好きでたまらないんですね。寝ても覚めてもそのことしか考えていない。これは50社とも全部そうですね。その大将は。

よく私の所に「堀場さん私ベンチャーしたいんやけど何かおもしろいことないやろか」と言ってくる人がいるが、おい、ちょっと待ってこれ、これは無いでしょ。ですからこれをやりたくてやりたくてしょうがない、好きで好きでたまらないけど例えば金がないとか、客がなかなか見つからないとか、そういうことはあるかもしれませんが、その次に、まだ事業ももうひとつ大きくないのにグローバルな考えをしているね。それはどういうことかと言うと、インターネットの世界になりますと色んなビジネスというものが一体世界的に見てどういうレベルにある

のか、どういふマーケットがあるのか常に小さい仕事といふと世界を見渡す、やはりそれだけのリサーチといふますが、それだけの自分の仕事というものを公正に、公平に見よう、客観的に見ようとする努力をみんなしているということですね。僕は同じ質問をするんですが、「あなたの経営で一番のポイントはなにか？」と。すると大多数の人が「スピード」といふんです。早くやるという事は大事なんですが、よく考えてみますと、ほとんどのそういうベンチャーといふのは何らかの格好で大企業との戦いですよ。新しい商品でもその隙間を縫うんですから、やはり代替え商品みたいなもんですから。大企業と戦うといふのはどういふことかといふと金、資本では負けることが決まっている。設備も負けることが決まっている。そしてそりゃあ老舗も無いんですから負けることが決まっている。負けることが全部。ひとつスクラッチできるのが「時間」。1兆円産業といふても1日24時間ですよ。1時間60分、1分60秒です。1年間365日これだけは1兆円産業も、今日出来た1円株式会社も一緒。戦うところはここしかないんです。「時間の戦い」、そう言われてみて私も自分でやりました。始めて仕事をしたときに、人が幸いたくさん集まったんでその人の仕事がだんだん無くなってきて人の割に、辞めてもらうのもたないからなんとかやろうとしてやったのは、大会社が1年間でやることならウチは6ヶ月でやると、大会社が6ヶ月でやるならウチは3ヶ月でやりますと、全部時間を半分でやりますと。これほんとに自信無いんですよ。何にも無いけどほら吹いたんです。そしたらその頃は速くしたいといふところはたくさんあって、少々インチキ小さい会社だけど、速いなら一遍頼んでみようかといふことになります。1週間ならこれは3.5日でやります。その場合労働基準法もへたくれもないですよ。24時間働けといふわけでガーッとやった。多めのほうが注文来るんですよ。ですから、やはり時間といふものを武器にして戦うといふ事はすごいことですよ。大企業と完全に平等に戦えるどころか、むしろ何かしようと思えばハンコがばーっと要ります。次の会議にかけてとか、今議題が一杯だから次の次の会議にかけよう、役員会にかけてそのうちに3ヶ月や6ヶ月かかるんですよ。その点ベンチャーだったらどうですか？「これどうでっしゃろ、やるかやしませんか、行けー」と。2秒くらい。向こう6ヶ月かかるんですからこれは早いんですよ。だからスピードといふ事が非常に大きな問題。

それから次に「アウトソーシング」、日本語でいふと下請けですかね。下請けの概念が全然逆です。日本の下請けといふのは親会社があって下請けがある。下請けといふのは大体「親会社でなんぼでも出来るがこんなしょうもない仕事をするよりもっと大事な仕事をするから君らやっておいてくれ、賃金も安いところでやっておいてくれ。」そういうのが下請けです。下請けやっている会社も「所詮下請けですから」とその社長自身が卑下している。こんなもんでダメなんです。その点ベンチャービジネスの下請けといふのは違う。自分のところよりもよりすばらしい会社に仕事をしてもらうんです。そうでしょ。自分の会社がこのレベルにあった、日本で言う下請けがこのレベルにあった、ここで作った物とここで作った物を合わせたらこうなりますよね。もし下請けがここにいた、自分の給料はこのレベルであった、ここで作ったらこうなります。だから自分とこよりも優秀で、自分とこで出来ない物をやってもらう。そうすることによって自分のところの商品のレベルが上がるわけですよ。ですから根本的に「下請け」の概念をベンチャーは変えたと思ふ。その証拠にどんどん今の日本がそういう事になりつつあるわけです。出来るけれど安い賃金でやらすといふ

「下請け」と、もうひとつは頭を下げてでもやってくださいといふ「下請け」と全然二極分化してきましたね。ですから我々としては同じ大きな企業の一部の仕事をするにしても、大きい企業は「出来ません、ひとつお願いします、少々高くなってお願いします、お金たくさん出しますから速くやって下さい」。こういう中小企業、ベンチャービジネスでなければやっぱりその存在といふのはかき消されてゆくわけですね。そういう意味においてアウトソーシングといふものの考え方を根本的に変える、そして常に極限に挑んでいますよね。大企業はやっぱり安定的な成長を望みますから、極めてその極限の仕事はやりませんよね。しかしベンチャーといふのは常にその商品を極限のところターゲットを絞ってその商品を作り上げてゆくといふことはあります。

もうひとつ、割りに案外小心なんですよ。小心といふのはビジネスプランを非常に緻密に立てて、ほんとに石橋をたたいている。ベンチャーといったら「一発行けよ」「つぶれて元々や」といふおっさんが多いと思っていたら、そうじゃないんです。みんな極めてそのキャッシュフローから損益からしっかりと、人員の問題に至るまで、そして知的所有権の問題など全部しっかりやっていますよね。そこがやっぱり生き残っているんです。だから「一発行けー」と言うだけでは無い。外見は極限に挑んでいるのだから一発行けるんだけど本当は極めて慎重な仕事をしている。

もうひとつは最後に言えるのは、常にやはり「社会貢献」。社会の為になっているかどうかといふことを常に考えておくこと。小さい企業で、大変しんどい仕事をしているのに、よく社会貢献のことを考えているなあと言ったら、良い格好して言っているようですが、実はこの頃の若い人は自分の仕事は何らかの格好で社会の為に役立っているかどうかといふことに非常に大きな関心と興味をもっているわけですね。だから優秀な人材を得ようとしたら、「我々の仕事は単に金を儲けるため、お前の給料を払うためにやってるんじゃない、これだけこの仕事が成功すれば、これだけの人がこれだけの幸福を得るんだ」と「こういう風な気持ちでやっているんだ。この企業ははそういう企業なんだ」といふことを言って初めて誇りを持ってその企業に優秀な人材が来てくれるといふことなのです。

そういうことで、どうかこれから企業を応援される方も、企業をやっつけられる方も、現在進行中の方も是非、自分の仕事はいかに社会の役に立っているかと、そしてそれをやることは日本の21世紀の発展の大変大きな原動力になるという誇りを持ってひとつ仕事を進めていただければありがたい。

どうもご清聴ありがとうございました。



## 「気軽にお声がけください」 ～毎日、経営相談を行っています!!

サブマネージャー(経営) 高澤 彰

財団では、市内の中小企業者、創業者の方々が抱える経営等に関する課題についての相談を、サブマネージャー及び相談員がお受けするほか、随時、財団に登録の専門家によるテーマ別の相談をお受けしております。



これまでにお受けした相談事例を分類すると、概ね次の3つのケースに分けることが出来るといえます。

- 1 経営は順調であるが、より経営の効率化や売り上げ等を伸ばしたいとするケース
- 2 漠然と課題があると感じているが、具体的には課題がつかみきれておらず、外部の専門家とともに課題を見出し、解決を図っていくとするケース
- 3 具体的な課題を抱えており、早急な対応を必要としているケース

1のケースでの具体例は、情報化対応、社員のモチベーションアップ、人事制度の構築、製造現場改善・生産工程・レイアウト設計・不良対策・コストマネジメント、店舗陳列・照明・店内レイアウト、販売促進等々があげられますが、今後はマッチングを含めての販売支援に力を入れて取り組む予定であります。

2のケースでは、売り上げや処理時間等を現状より高く設定することにより、目標と現状の差が企業の課題となって見えてきますし、経営革新、産学官連携など新しい方向性についても見出すことが出来ます。

3のケースでは、短期的、中長期的対応の具体的な提案、情報の提供を行っております。

財団は、この相談事業のほか、課題にあった財団登録専門家を派遣する事業〔専門家派遣事業（企業の自己負担あり半日3時間、7千円）〕についても実施しておりますので、市内中小企業者、創業者の方々のお役に立てるものと確信しております。

相談をご希望される方は、予約は必要ありません。(テーマ別相談は予約必要。) お気軽に直接財団へお越しください。

相談日、時間・・・土、日曜日、祝休日、年末年始を除く毎日  
8時30分から17時  
お問合せ：(財)さいたま市産業創造財団 支援課  
TEL：048-851-6652/FAX：048-851-6653  
E-mail：shien@sozo-saitama.or.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～

市の融資制度は市内の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

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：1人以上 (法人の場合には代表者の他に1人以上)  
\*ただし、一定の要件を満たす場合には連帯保証人は不要
7. 保証：埼玉県信用保証協会の保証を付する
8. 保証料：年1.04%以内

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1月11日(水)～平成18年3月13日(月)

申込締切日	融資審査会予定日
平成18年1月11日(水)	⇒平成18年1月27日(金)
平成18年1月30日(月)	⇒平成18年2月14日(火)
平成18年2月10日(金)	⇒平成18年2月28日(火)
平成18年2月24日(金)	⇒平成18年3月14日(火)
平成18年3月13日(月)	⇒平成18年3月28日(火)

\*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もあります。詳しくは上記までお問い合わせください。

## 会社やお店の福利厚生は



### ■会員サービス内容

「入学・結婚・出産などのお祝い金や休業などのお見舞金の給付」

「人間ドックの受診料一部補助」「人気レジャー施設の割引利用」

「映画や催物のチケット、プリペイドカード等のあっ旋」

■「料理教室やバスツアー等の各種イベント」など盛りだくさんです。

### 対象

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、その事業所に勤務している方

■※事業所単位で入会していただくことが原則です。

### 入会金・会費

■会員一人につき入会金500円、会費(月額)500円

### お問合せ・申込み

勤労者福祉サービスセンター (ワークジョイさいたま)

TEL 840-1133 FAX 859-1711

ホームページ <http://www.saitama-wsc.com>



# 財団オススメ企業!!

## ロワール洋菓子店

所在地：〒338-0006 中央区八王子  
5-14-12  
設立年月：1986年3月  
事業内容：洋菓子製造・販売  
従業員：2人  
代表：佐藤 秀夫

今回は、今年3月に創業20周年を迎える「地域密着のケーキ屋さん」であるロワール洋菓子店様を取材しました。バブルの崩壊等世の中の様々な変化を乗り越え、日々改善にいそしむ地道な営業活動と地域を大切にしている経営姿勢に改めて感銘を受けました。財団の窓口相談も定期的にご利用いただいております。

### まずはお店の歴史をお聞かせ下さい

昭和61年3月15日に現在のお店をオープンしました。それまでは、池袋の洋菓子店を皮切りにいろいろな店で修行し、この近くのお店で働き、この近所に住みました。独立するなんて、お金の面もあるし夢は持っていたが全然考えていなかったのですが、たまたまバスに乗っている時に現在の店舗が貸しに出されているのを見つけて、気に入ってしまいました。



ロワール洋菓子店 佐藤代表

そこでとりあえず聞いただけ聞いてみようということで、不動産屋さんに話を聞いて、家賃も思っていたよりも安かったので独立を決めました。開店当時はまだこちら辺にも田んぼがありました。

お店をオープンして来年で20周年となります。当時はこの周辺にもお店がなく、よく売れたのですが、今までの従業員としてお店で働くのとは全然違い、独立すると全て自分でやらなければならないので慣れるまではバタバタと非常に忙しかったです。クリスマスシーズンになると徹夜、徹夜という感じでした。

いわゆるバブルの時期とも重なって、走り出しは順調でしたが、その後バブルがはじけた頃から、徐々に厳しくなってきました。

### お店の特性、オススメ商品は何ですか？

定番のイチゴショートケーキや生クリームのデコレーションケーキがオススメです。動物性と植物性のクリームをうまく混ぜ合わせて、他店にはない味を出しています。



地元の方から愛されてリピートも多くいただいています。だんだん子供たちが大きくなってさらにその子供たちに食べてもらう…20年近くやっているとそんなうれしい事も出てきました。

ただ、やはり近隣もだんだん子供たちが減っていったのも事実です。

### 現在、抱えている経営上の課題は何でしょうか？

大型店の進出や近くに競合店ができて競争はますます厳しくなっています。その中で他のお店を勉強して、新しい商品を開発していかなければなりません。毎月、新しい商品を作り、お客様に飽きられないようにしようと考えています。

また、大型店とは違い、私たちは小規模なお店ですから、そんなにお金をかけることはできません。いかにお金をかけないで、地域密着のお店を作っていくかが今後の課題です。

### 今後の事業の展開はいかがでしょうか？

先ほども出てきましたが、大型店にはできない、小規模店ならではの機動性を生かしていきたいと考えております。

具体的には、お客様の声を取り入れた商品作りに力を入れたいと思っています。ショートケーキの新作にお客様のアイデアをとり入れることはもちろん、お客様のお好きな材料をふんだんに使った特性のパーズデーデコレーションケーキもご用意いたします。また、周囲にご高齢のお客様も多くなってきているので、今年から配達を本格的に行おうとも考えております。

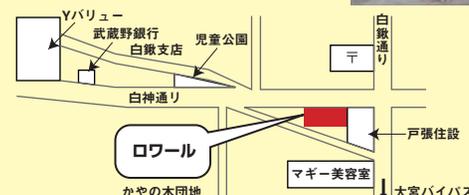


### 財団の窓口相談を利用してみたいいかがでしたか？

自分たちだけだとなかなか普段気がつかない視点からいろいろ提案していただいて、ありがたいです。また、自分達だけだとつい途中でやめてしまいがちな改善の努力も、継続的に指導していただいていることで続けることができている。「継続は力なり」という言葉どおり、改善を日々継続して行うことの大切さを実感しています。また、他店を見て勉強することも非常に大事であることがわかりました。

相談員の先生の言うとおり、お店の中に統一感も持たせ、販促のチラシを作成し、近隣に配るようなことも始めました。前年より売上も伸びてきております。

今後も、いろいろ専門的な見地からの意見をいただきたく、財団をドンドン活用していきたいと考えております。



### インタビューを終えて

今回取材をして、経営を取り巻く環境がめまぐるしく変わる中で、20年間商売を続けてこられた情熱がひしひしと伝わってきました。明るくインタビューにお答えいただき、傍らには奥様もにこやかにずっと一緒におられ、地域に愛されるご夫婦の人柄にも触れることができました。

## 専門家による個別相談会

- 1/13 (金)・2/14 (火) 税理士による税務相談
- 1/19 (木) 社会保険労務士による人事労務相談
- 1/24 (火) 専門家による海外取引相談
- 1/27 (金)・2/23 (木) 中小企業診断士による創業相談
- 2/16 (木) 弁護士による法律相談
- 2/21 (火) 専門家による営業相談
- 2/22 (水) 公認会計士による経営相談
- 1/10 (火)・2/7 (火) 埼玉県信用保証協会による金融相談

●時間：いずれも10:00～17:00

●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

※2/9 (木)、10 (金) 彩の国ビジネスアリーナに出展し、相談会を行いません。

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小平

TEL：048-851-6652

FAX：048-851-6653

E-mail：s-koda@sozo-saitama.or.jp

または、ホームページ (<http://www.sozo-saitama.or.jp>) から申し込みができます。

## 講演会&ビジネス交流会

～新産業創出とベンチャー支援～

●日時：1月25日(水) 15:00～18:00

●会場：大宮ソニックシティ603・604会議室

●講演：第1部 「ベンチャー成功の秘訣～シリコンバレーの最新事情～」  
平 強氏

(タザンインターナショナル(株)代表取締役会長)

第2部 「日本のベンチャー実情」

新堀 洋二氏

(株)TSUNAMI ネットワークパートナーズ代表取締役副社長)

●定員：市内中小企業の方及び市内で創業予定の方 50名(先着順)

●参加費：無料(ただしビジネス交流会費別途1,000円)

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小平

TEL：048-851-6652

FAX：048-851-6653

E-mail：s-koda@sozo-saitama.or.jp

または、ホームページ (<http://www.sozo-saitama.or.jp>) から申し込みができます。

## 海外取引基礎講座

●日時：1月18日(水) 14:00～16:15

●会場：With Youさいたま 視聴覚セミナー室

●講師：第1部 「海外取引の契約実務」

清水 正明氏(ジェットロ貿易アドバイザー)

第2部 「海外情報 収集/発信のポイント」

宮川 邦夫氏(埼玉国際ビジネスサポートセンターチーフアドバイザー)

●定員：市内中小企業の方及び市内で創業予定の方 15名(先着順)

●参加費：2,000円

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小池

TEL：048-851-6652

FAX：048-851-6653

E-mail：y-koi@sozo-saitama.or.jp

または、ホームページ (<http://www.sozo-saitama.or.jp>) から申し込みができます。

## 営業のためのIT研修②

～ここまでできる エクセルによる顧客データ活用術～

●日時：2月6日(月) 13:30～17:00

●会場：With Youさいたま

視聴覚セミナー室

●講師：住中 光夫氏(システムリサーチ&コンサルト(株)代表取締役)

●定員：市内中小企業の営業責任者及び営業担当の方  
20名(先着順)

●参加費：1,000円(別途テキスト代2,400円)

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小池

TEL：048-851-6652

FAX：048-851-6653

E-mail：y-koi@sozo-saitama.or.jp

または、ホームページ (<http://www.sozo-saitama.or.jp>) から申し込みができます。

## Next Stage 第7号



2006年(平成18年)1月4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)

●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  
③経務担当 TEL 048-851-6696  
FAX048-851-6653(①、②、③共通) E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

●金融課 TEL 048-851-6391 FAX048-851-6392 E-mail knyu@sozo-saitama.or.jp

●勤労者福祉サービスセンター TEL048-840-1133 FAX048-859-1711

