

さいたま市の中小企業と創業者を支援します

Saitama city Support  
**Magazine**

ネクスト ステージ

2006  
Vol. 10



さいたま市ベンチャー塾



株式会社アイアイシステム  
代表取締役 大益憲明氏



MIO 北浦和  
(インキュベータ案産館)

## CONTENTS

### 特集！

2 ~ 3

#### 販路拡大の極意

経営革新計画のススメ

4

財団 オススメ企業！！

5

株式会社アイアイシステム

案産館だより

6

金融課・ワークジョイさいたま NEWS

7

インフォメーション

8

# 特集

## 販路拡大の極意

～マーケティングの考えを身につけよう～

起業家の悩みの中で最も多いものが、「顧客開拓」つまり販路の拡大です。自社の保有する技術やサービスには絶対の自信があるのに、どうして売れないのかといった課題をお持ちの方が多く存在します。

今回は「販路拡大」をテーマに、どのような考え方・取り組み方が必要なのかを皆様にお伝えします。

### 著者紹介 小島 慎一氏

中小企業診断士・社会保険労務士

大手旅行会社にて法人営業、企画セクションなどの業務を経験後、コンサルタントに転進。

専門分野は、①経営戦略の策定支援②マーケティング戦略構築③労務・人材戦略の構築など多方面にわたる。



## ① 起業の必須条件とは

「アンテナは高く、行動はすばやく」これに尽きます。起業を志したら、事業計画作成までは情報収集やビジネスモデルの構築などをじっくり行い、計画を完成したらスピーディに行動を起こすことです。スピードの時代ですが、拙速ではいけません。

事業計画を作成するには、以下の3点が明確になっているかが重要です。

- ①やりたいことは何か：起業動機、なぜ自分がこの事業を行うのか、理念、ビジョン
- ②できることは何か：自分が得意なこと、強みは何か、他社と比較した優位性
- ③求められていることは何か：対象とするお客様は何か必要なのか、顧客ニーズ

①～③の交わった部分が、自分にとっての最適な事業です。①は事業の新規性や収益性、②は競合優位性、③は市場性や成長性の源泉になるものです。この3点が明確になってはじめて事業ドメインを構築することができます。

事業ドメインとは「誰に対して」「どのような商品やサービスを」「競合他社と比べて、どんな独自性や差別性をもって」提供するのかを決めることです。この事業ドメインが不明瞭ということは、事業計画も曖昧なものになってしまい、起業の失敗パターンです。

よく頭の中だけで考えている方がいますが、それは危険です。必ず紙に書いておき、適宜見直すことです。書き出すことで、「モレ」や「ダブリ」を発見し、修正することができます。

## ② マーケティングとは売れる仕組みづくり

販路拡大というと、実際の営業活動、販売活動、つまりいかに顧客に売るかを考えてしまいがちです。営業力や販売力に自信があったり、当初から営業や販売の専任者がいたり、営業の質や量が勝負するとしても、限られたヒト、モノ、カネという経営資源を有効活用するにはマーケティングという考え方を身につけてください。

マーケティングとは、ひとことで言えば「売れる仕組みづくり」のことです。それに対して営業・販売（セリング）とは、売る努力をすることです。もちろん、売る努力も必要なのですが、効率的に販売をしましょうというのがマーケティングという考え方です。

売れる仕組みづくりとは、①向こうから新規のお客様が来るような仕組み、②一度取引をしたらずっと取引しないと困ってしまう仕組み、のことです。つまり、新規顧客を開拓し、既存顧客をリピーター化し、そしてファン（固定客）作りをする仕組みのことです。そして、仕組みを確立することで、収益力という裏づけのある強い事業になり、さらに新規の競合他社に対する参入障壁ともなり、事業リスクを大幅に減らすことができます。

起業の成功のポイントは、きちんとしたマーケティングを行うことから始まるのです。

## ③マーケティングを学ぼう!! (7月22日ベンチャー塾より)

去る7月8日(土)と7月22日(土)の2回にわたり、小島慎一先生を講師にお招きして「起業成功のポイント」についてセミナーを開催しました。

2回のセミナーでは、それぞれ30名程の参加者が熱心に講演に耳を傾けていました。また、セミナー後半では参加者をグループ分けして、与えられたテーマについて討議してもらい、グループの意見として発表することによりマーケティングを学んでいただきました。



## ④販路拡大の極意十ヶ条

### (1) まずは現状の分析から始めます

とくに、①市場・顧客分析、②競合の分析、③自社(自分)の分析はじっくりと。

### (2) 事業開始の前に、ターゲット顧客の意見を必ず聞きます

最低でも20人(社)に意見を聞いて、売れそうなのか体感します。起業後も、迷った時には、つねにお客様の視点に立ち返ることが大切です。

### (3) 自分のコアコンピタンス(一番の強み)を生かします

買い手の迷いを解消し、自社の製品・サービスを選んでもらうには、広告でも営業でも自社の強みをきちんとアピールすればいいのです。

### (4) コアになるお客様はどんな方なのか、できるだけ具体的にイメージします

起業家はターゲットを広く取りがちです。A4の紙1枚が埋まるくらい具体的顧客像をイメージしてください。もっとももっと顧客像を深く追求してください。

### (5) 販社や代理店の開拓は、つねに相手のメリットを考えます

自分だけ儲かるような仕組みでは乗ってきません。WIN-WINの関係作りを。

### (6) 広告は費用対効果を考えて、狭く・多く打つ

広い範囲で1回よりも、狭い範囲で2回行ったほうが効果的なことがあります。DMでもチラシでも、自社に適した商圏で複数回実行することで、認知度が高まります。

### (7) 頭を使ったパブリシティで、大きな効果

新規性や社会性のある事業は、ニュースソースとして価値を持ちます。プレスリリースを新聞、TVなどのメディアにアピールすることで、記事として採用されれば効果大です。

### (8) パソコンとケータイは異なる媒体

パソコンはじっくり、ケータイは即時。パソコンのホームページはコンセプトやデザインに凝り、ケータイは直球勝負で。ケータイ活用はこれからもっと重要に。

### (9) 営業活動は、2通りの顧客リストの活用がカギ

- ①獲得可能性別のランク表：売り上げ予測に役立つ
- ②重要度別のランク表：CRM(お客様との長期的な関係作り)に役立つ

### (10) 販路拡大の極意は、できるだけ多くの手を打つこと

販売店の開拓、他社との連携、広告・宣伝、パブリシティ、営業活動、インターネット活用など売れる仕組みづくりを構築するには、たくさん方法があります。時間と金銭の見積もりをしっかりと立てて、できるだけいろいろな方法を試しながら、自分の事業に最適なマーケティング手法を身につけることが、成功への道です。



# ～経営革新計画のススメ～

「新たな取り組み」を計画にしてみませんか？

経営革新計画の承認を受けると、様々な公的支援を受けることができます。

新たな取り組みや思い描く将来の姿をぜひ計画にしてみませんか？

財団が経営革新計画の作成をしっかりサポートします！



## 1. 新たな取り組みって？

新たな取り組みによって3～5年間の間に一定以上の経営の向上が見込めることが必要ですが、新商品開発や新サービスの実施はもちろん、新たな販売方法など、これまでにない取り組みであれば「新たな取り組み」として認められる可能性があります。

## 2. 計画を作る！

新たな取り組みが決まったら、頭の中で思い描いていることを実際に紙に書いてみてください。書くことによってその思いが整理され、具体的な実行計画につながります。県の承認制度を活用すると、計画の審査を受ける過程で、計画に対する第三者からのアドバイスを受けることができ、計画の充実を図ることができます。

## 3. 専門家を活用する！

「経営革新計画」って難しそう・・・確かに記入項目も多く、3～5期の収支計画をイメージするのは大変です。限られた時間の中で承認が受けられるような実行可能性のある計画を作成するためにも、専門家を活用するという方法を検討してはいかがでしょうか。財団では、計画作成のノウハウを熟知した専門家を企業に派遣し、計画作りのポイントを指導する制度を用意しています。

### 【経営革新の承認を受けた(株)木下製館】



専務取締役 木下 信次氏

〒330-0854  
大宮区桜木町 4-431-1  
TEL 048-642-3953  
創業 昭和25年5月  
業務内容  
あんこ・羊羹製造販売

財団の研修会に参加し、今年3月に承認を受けました。思い描いたことを計画に落とし込むことによって、情性ではなく具体的な将来を見据えた経営へと舵を取ることができたように思います。

経営革新計画は、自社を見つめ直し、新たな発見のできる大きなチャンスです。時間や手間はかかりますが、得るものもその分大きい。ぜひたくさんの会社にチャレンジしてほしいと思います。

## 4. 承認を受けて公的支援を利用する！



経営革新計画の承認を受けると、低利の融資や税制上の優遇など多様な支援策を受けることができます。こうした公的支援を活用することで、計画を早く確実に達成することが可能です。

(※計画承認後、利用を希望する支援策の実施機関の審査が必要です)

## ◆財団は経営革新計画の作成を応援しています！

### 《セミナー》



8月3日、With You さいたまで実施。  
経営革新計画作成のポイントや計画実現への心構えを解説しました。

### 《専門家派遣制度》

経営革新計画の作成はもちろん、様々な課題（販売や営業、ホームページ作成、人事制度構築など）に対して専門的な知識・能力を有する専門家を派遣します。

【費用】 半日（3時間程度）・・・7,000 円

1日（6時間程度）・・・14,000 円

まずはご連絡ください

中小企業支援担当 TEL 048-851-6652



# 財団オススメ企業!!

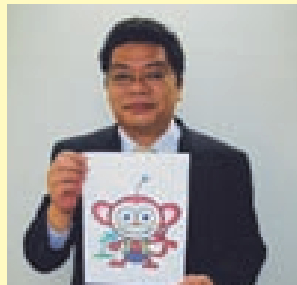
## 株式会社アイアイシステム

所在地 浦和区高砂 2-2-2  
設立年月 2001 年 5 月  
事業内容 システム及びコンテンツの設計・開発  
従業員 19 名  
売上 117 百万円  
連絡先 048-834-8780  
代表取締役 大益 憲明

今回は、2001 年に設立し、官公庁や自治体のシステム開発を中心に行う株式会社アイアイシステム様を取材。大益(おおえき)憲明社長からは、ビジネスのみならず生活にも不可欠となった IT を、誰もが使いこなせる社会の実現を目指す意志を強く感じることができました。現在、財団の専門家派遣制度をご利用いただき、新分野進出へ果敢に取り組んでいます。

### 1 人で創業、5 年で急成長

(株)アイアイシステムは、さいたま市誕生と同じ 2001 年 5 月、大手電機メーカー出身の大益社長が 1 人で創業しました。前職の経験とコスト競争力を武器に、官公庁や地元自治体のシステム開発、大手システム関連企業からの受託事業等を手がけて急成長を遂げました。現在は「システム設計・開発事業」「コンテンツ設計・開発事業」「コンサルティング事業」の 3 事業を柱としています。



大益社長 (イラストは Web 事業のマスコットキャラクター)

### 地元密着型の Web サイトを作りたい

(株)アイアイシステムのキーワードは「物から人へ、中央から地方へ」。また、社名の「アイアイ」は、**i (人) と i (人) のつながりを大事にしたい**、という思いをこめています。そんな思いを IT で実現するのが、現在取り組んでいる新事業です。

例えば、地元の商店街に熟練の職人さんがいても、年配の職人さんが自分でホームページを作るのは大変だし、近所の住民が自分で職人さんを探すのも難しいでしょう。そんな方々のために、クリックひとつで簡単にホームページの作成・更新ができるシステムと、近所の商店街にどんなお店があるのかすぐに検索できるシステムを開発中です。将来的には、さいたま市内の全ての事業所が見られる「さいたま市のポータルサイト」を育てて、さいたま市内の企業と住民をつないでいきたいと考えています。

### システムのライフサイクル全般に対応

(株)アイアイシステムの強みは、**コンサルティング→開発→保守→リプレース**という、システムのライフサイクル全般に対する対応ができることです。

また、県内ではまだ取得企業の少ない「**プライバシーマーク**」(個人情報保護に関する事業者認定)を取得したり、組込みソフトウェア構築に関する研究で法律の承認を受けるなど、企業の信頼性向上や積極的な研究開発を進めています。

さらに、リピーターを増やすための**顧客満足度向上**にも努めています。特に他社との共同プロジェクトの場合、技術の他にチームワークや高いコミュニケーション能力が満足度につながります。ソフト業界はコミュニケーションが得意でない方が多いので、社員の対人的な能力やモチベーションを高めるよう配慮しています。



### 財団を利用してみたいかがでしたか？

社長にとって「不知は罪」。特に法的な部分については、知らなかったでは済みませんし、だからといって小規模な企業では「法務部」「人事部」等の管理部門を置く余裕もありません。だから当社にとって財団は、**自社の管理部門に代わるもの**として、不可欠な存在です。現在、財団の「専門家派遣制度」で、弁護士・弁理士・中小企業診断士等の専門家からアドバイスを受けています。こういった専門家を大きなコストをかけずに活用できる制度は、小規模な企業はどんどん利用すべきだと思います。

### インタビューを終えて

「地元密着」「人と人のつながり」を IT で実現したい、と熱く語る大益社長。今後、地元さいたま市を盛り上げてくれるキーマンとなるでしょう。

# 案産館だより



インキュベータ「案産館」では、創業期の段階に応じた支援メニューをご用意しています。まずは「よく分かる起業成功セミナー」。これは、事業を始めたいが経営が分からなくて不安という方に対して必要な知識とノウハウを短期間で習得していただきます。また、入居者に対しては、随時行う相談会により企業毎の課題を明らかにし、問題意識を共有することによって、リスクを事前に回避しスムーズに事業を軌道に乗せます。今回は、そんな案産館のメニューの一部と新しい入居者をご紹介します。



## ●週末開催の「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、約2ヶ月間、毎週土曜日に少人数を対象としたきめの細かいセミナーを実施しています。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。

### 10～11月開催の「よく分かる起業成功セミナー」

10/ 7(土)	オリエンテーション 「起業」前の心得 「起業」後の心得 ビジネスモデルの構築について 交流会
10/14(土)	事業計画作成①
10/21(土)	ネットワーク作り 創業期の資金計画 公的支援制度の活用
10/28(土)	経営に生かすホームページの作り方
11/ 4(土)	事業計画作成②
11/11(土)	起業（退職）後の社会保険・税の手続き 起業の成功例・失敗例から学ぶこと
11/18(土)	販路開拓の進め方
11/25(土)	ビジネスプラン発表会 先輩経営者からのアドバイス

- ・対象 さいたま市内で創業を考えている方
- ・定員 10人 ・費用 10,000円
- ・会場 MIO 北浦和1階会議室他



少人数制の起業成功セミナー

## ●「案産館」の入居者募集中です

入居する場合は、創業の段階に応じて2つのコースを設定。インキュベーション・マネジャーが事業の相談相手となり、知識や人的ネットワークの不足を補います。

### 創業準備コース

対 象：さいたま市で創業を志す方又は創業1年以内の方

利用期間：6ヶ月間（※1回のみ更新可、最長1年間）

### 新事業コース

対 象：創業3年以内の方で、さいたま市内に本社を置くことのできる方

利用期間：1年以内（※年度毎に更新、最長3年間）

### 快適なオフィス環境

- ・100M光ブロードバンド
- ・受付秘書サービス
- ・会議室、応接室、商談コーナーあり
- ・コピー機・FAX（有料）あり

## ◎新しい入居者をご紹介します

むろき よしみつ  
室木 義光さん

5月～7月の起業セミナーに参加後、8月から案産館に入居。建築設計図を3D化し、建築会社がユーザーに対して構図や間取りの説明を可能にするための事業を立ち上げ中です。

### （室木さんから一言）

創業を決断したときは不安でしたが、案産館を利用することで、一人で考えるよりも事業計画の作成や経営課題の整理がスピーディに進んでいます。



### ■案産館についてのお問合せ

支援課 松本・加藤

TEL 048-851-6652 / FAX 048-851-6653

E-mail y-matsu@sozo-saitama.or.jp



## 年末の運転資金として市の融資制度をご活用ください

～さいたま市中小企業「緊急特別資金」融資制度のご案内～



緊急特別資金融資制度は、市内の中小企業経営者の皆様に、事業に必要な運転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・人件費の支払などに必要な事業資金が対象となります。

なお、昨年まで当該融資制度は第三者の保証を求めておりましたが、中小企業経営者の皆様の利便性向上を目的として、本年より原則不要と改めました。

### 緊急特別資金融資のご案内

1. 申込期間：平成 18 年 9 月 25 日(月)から  
10 月 6 日(金)まで  
\*ただし、申請金額の総額が 12 億円に達した時点で締切りとする。
2. 資金用途：運転資金に限る。
3. 申請限度額：1,000 万円（ただし、最近の年売上高の  
12 分の 3 に相当する額が 1,000 万円に  
満たない場合はその額が限度）
4. 利率：年利 1.2%（固定）
5. 返済期間：5 年以内（内据置期間 6 月以内）
6. 返済方法：元金均等割賦償還
7. 担保：必要に応じて徴する。
8. 連帯保証人：個人の場合は不要、法人の場合は代表者
9. 保証：埼玉県信用保証協会の保証を付する。
10. 保証料：年 0.5 ～ 1.76%  
(埼玉県信用保証協会の定めによる。)

お問合せ

金融課

TEL 048-851-6391 / FAX 048-851-6392

この他に小口資金融資、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。



### 会社にもパワー注入!

あなたの会社の福利厚生をとことんお手伝いします!

ワークジョイさいたまの会員になると、以下のような各種サービスが受けられます。



只今、  
会員募集中!

こんなに使えて月々**500**円!

共 済 給 付	健康維持増進	レジャー
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 <b>10,000 円</b> の給付。 子が小・中学校に入学した場合、 <b>5,000 円</b> の給付。	人間ドックを受診すると、最大 <b>10,000 円</b> の補助! (40 歳以上、会員本人のみ年 1 回)	家族 4 人で東京ディズニーランドに行ったら、年間 <b>4,000 円</b> の補助! (1,000 円×4 人)
	宿 泊	食事・ゆうえんち券
	家族 4 人で旅行したら、年間 <b>6,000 円</b> の補助! (1,500 円×4 人)	「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 <b>4,500 円</b> に! (年 12 セットまで)
		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 <b>1,200 円</b> に! (それぞれ月 4 枚まで)
		バス共通カード
		5,000 円券が <b>4,500 円</b> に! (年間 12 枚まで)

#### 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。

#### 入会金と会費

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

<http://www.saitama-wsc.com>

## 講演会 & ビジネス交流会 「にわたりのあたま」

国内初の女性航空会社社長である江村林香氏を講師に迎え、講演会とビジネス交流会を実施します。

江村社長は短大を卒業後、従業員 3 人の会社への就職からスタートし、数年で取締役役に抜擢。その後も音楽家の派遣や女性運転手だけの観光タクシーなど、ユニークな会社を次々に立ち上げてこられました。2004 年 8 月には、これまで約 30 億円かけても就航ができず経営不振が続いた航空会社社長に就任。たった半年で函館＝帯広間の定期便を就航させました。

「鶏口となるも牛後となるなかれ」のこたわりのように、小さな世界で一番になることを習慣にしてきた「にわたりのあたま」的経営理論をご紹介します。

●日 時：11 / 16 (木)

講演会 15:00 ~ 16:30

ビジネス交流会 16:45 ~ 18:00

●会 場：大宮ソニックシティ 4 階市民ホール

●講 演：「にわたりのあたま ～ 30 代女性航空会社社長の夢と挑戦～」  
江村 林香氏 (㈱エアトランセ代表取締役社長)

●対 象：中小企業の方・創業予定の方

●定 員：100 名

●参加費：講演会 無料 / ビジネス交流会 1,000 円

お問合せ・お申込みは

支援課 小平 / E-mail: s-koda@sozo-saitama.or.jp

## さいたま市ニュービジネス大賞プラン発表会・表彰式

「さいたま市ニュービジネス大賞」の表彰式と、受賞企業によるプレゼンテーションを実施します。また、受賞企業・参加者同士のビジネス交流会を行います。

●日 時：11 / 8 (水)

プラン発表会・表彰式 15:00 ~ 17:30

ビ ジ ネ ス 交 流 会 17:40 ~ 18:30

●会 場：大宮ソニックシティ 6 階 603・604 会議室

●対 象：中小企業の方・創業予定の方

●定 員：30 名

●参加費：プラン発表会・表彰式 無料 / ビジネス交流会 1,000 円

お問合せ・お申込みは

支援課 大塚 / E-mail: h-otsu@sozo-saitama.or.jp

## コラボさいたま 2006(さいたま商工見本市)講演会

「コラボさいたま 2006」の会場で、新事業をテーマにした講演会を実施します。

●日 時：11 / 2 (木) 14:30 ~ 15:30

●会 場：さいたまスーパーアリーナ コミュニティアリーナ

●講 演：「環境に優しい新素材「米ぬかセラミックス」の開発と応用  
～産学官連携による新しい地域産業の創出を目指して～」  
堀切川 一男氏 (東北大学大学院工学研究科 教授)

●対 象：中小企業の方・創業予定の方

●定 員：80 名

●参加費：無料

お問合せ・お申込みは

支援課 大塚 / E-mail: h-otsu@sozo-saitama.or.jp

## 専門家による個別相談会のご案内

10 / 12 (木) 税理士による税務相談

10 / 26 (木) 司法書士による「新会社法対応」定款変更等相談

11 / 8 (水) 弁理士による特許相談

11 / 15 (水) アドバイザーによる販売促進相談

11 / 22 (水) 社会保険労務士による人事労務相談

10 / 10 (火) 11 / 7 (火) 埼玉県信用保証協会による金融相談

●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：さいたま市内の中小企業の方・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

## ◆ 編集部 から ◆

6 月から 8 月まで 2 ヶ月間にわたり募集した「さいたま市ニュービジネス大賞」は、おかげさまで 45 件ものビジネスプランを応募いただきました。どのプランを見ても、ビジネスに対する情熱や鋭い着眼点に驚かされます。

ただどんな素晴らしいプランでも、それが「絵に描いた餅」になっては意味がありません。それぞれのプランの実行を、財団は支援いたします。

## Next Stage 第 10 号



2006 年 (平成 18 年) 9 月 25 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