

さいたま市ベンチャー塾 「事業アイデアのを見つけ方・磨き方」

起業をお考えの方で、特に「起業のネタがなかなか浮かばない・・・」とお悩みの方に、事業アイデアの
見つけ方のノウハウを公開するセミナーを開催
します。新事業への展開をお考えの方も是非ご参加
ください。

- 日時:1/19(土)10:00~16:00
- 会場:さいたま市産業文化センター3階302会議室
- 対象:さいたま市内で新規事業を検討されている方
- 定員:30名(先着順)
- 参加費:2,000円(税込)
- お申し込みの締め切り:1/11(金)
- お問合せ・お申込みは、支援課 松尾
- TEL 048-851-6652 FAX 048-851-6653
- E-mail:t-matsu@sozo-saitama.or.jp

「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:1/26~3/15までの毎週土曜日(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
インキュベーションマネージャー松本、支援課羽鳥
TEL 048-851-6652 FAX 048-851-6653
- E-mail:y-matsu@sozo-saitama.or.jp
- ※1月15日(火)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)

専門家による個別相談会 のご案内

- 1/8(火)埼玉県信用保証協会による金融相談
- 1/16(水)ホームページに関する相談会
- 1/23(水)税理士による税務相談会
- 1/30(水)起業・新事業に関する相談会
- 2/5(火)埼玉県信用保証協会による金融相談
- 2/6(水)社会保険労務士による人事・労務相談会
- 2/20(水)ホームページに関する相談会
- 2/27(水)弁護士による法律相談会
- 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)
までにお申し込み下さい。
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 飯田
E-mail:j-iida@sozo-saitama.or.jp

NEXT STAGE 07年冬号

- 編集・発行/財団法人さいたま市産業創造財団
- URL/ <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/Tel 048-851-6652 Fax 048-851-6653
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



●編集部から
「ひと」の活用がうまくいっている会社と、そうでない会社を見分けるひとつの方法に「あいさつ」があります。うまくいっている会社は、知らない
お客さんでも必ず全員が「いらっしゃいませ!」と笑顔で声をかけてくれます。
今回取材した黒臼洋蘭園さんも、まさにそうでした。皆さんの会社はいかがですか? うちの財団はどうか?

NEXT STAGE

Saitama City
Support Magazine

ネクスト ステージ

さいたま市の中小企業と創業する方のための情報誌。

07年冬号

(財)さいたま市産業創造財団

CONTENTS

さいたま市 特集 P1~P4 ニュービジネス大賞 受賞者発表!

小さい会社だからこそ「ヒト」が大事! P1~P2

小さな会社の人材獲得・育成

■ 案産館だより P9

■ 創業しました! P10

■ インフォメーション P11



さいたま市ニュービジネス大賞授賞式

パート活用で会社が変わった!
黒臼洋蘭園創業しました!
蕎麦房 一色

(財)さいたま市産業創造財団は、さいたま市が100%出資する公益法人です。
さいたま市内の中小企業・創業予定の方向けに、経営相談・融資・福利厚生代行サービスなどを行っています。

Take Free

2007年度 さいたま市ニュービジネス大賞 受賞企業が決定しました!!

去る11月1日、(財)さいたま市産業創造財団主催
「2007年度さいたま市ニュービジネス大賞」の
授賞式が行われ、受賞企業7社が表彰されました。
受賞企業のプロフィールと、ビジネスプランの
内容をご紹介します。

■さいたま市ニュービジネス大賞とは？

(財)さいたま市産業創造財団が主催する、市内での事業を対象とした
「ビジネスプランコンテスト」です。
受賞者には賞品・賞金が贈られるほか、ビジネスプランの実現に向け
て特別プロジェクトチームが組織され、専門家のアドバイスや販路
開拓支援などが無償で受けられます。



最優秀賞

副賞:賞金50万円、賞状、盾

熱田 貴比古 株式会社日本トップフーズ
「もつ焼き『豚兵衛(とんべえ)』による外食産業への進出とFC展開」

1.事業理念～おいしさ+健康+利便性+品質+安心安全～

固定観念にとらわれないトップフーズ。新たな付加価値『プラスワン』を追求し、お客様に満足をお届けします。

2.新事業コンセプト

会社帰りのサラリーマンを中心に、豚肉のプロがつくるもつ焼きやホルモン料理を、衛生管理に基づき、鮮度を追求した調理法で、一人でも気軽に入店できる雰囲気、リーズナブルに提供します。

3.事業の特徴

- ①35年の食肉仕入の経験、信用度、ネットワーク
- ②新鮮な豚内臓肉のおいしさを埼玉県民にダイレクトに
- ③埼玉特産品の優先使用による「地産地消」の実践
- ④最先端の衛生管理を駆使した安全で安心の提供

受賞者からひとこと

弊社は創業35年、豚内臓肉加工品を中心に量販店等へ納めている会社です。
新事業では、「もつ焼き店のオープン」だけではなく、

- [1]処理された商品が新鮮な冷蔵状態で店舗へ届く
- [2]EDI受注～販売管理
- [3]関東圏の冷蔵物流網

という流通とシステム面に本当の強みがあります。
この強みを活かし、地産地消をモットーにアナログとデジタル互いの長所を融合させた事業と
店舗展開を目指していきます。

連絡先 Tel:048-799-1515 <http://www.topfoods.jp>



優秀特別賞

副賞:賞金20万円、賞状、盾

氏家 哲男 株式会社氏家製作所
「再生利用率を飛躍的にアップさせる食品廃棄物破碎システム『タベタカッター』」

ビジネスプラン・PR

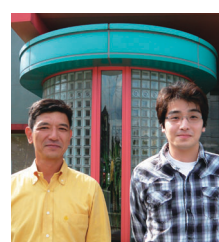
食品廃棄物破碎システム「**タベタカッター**」は、食品リサイクル法施行により急務となっている食品廃棄物の再生利用率向上を目的に、これまで弊社で培ってきた破碎技術のノウハウを基に開発した製品です。減量・減容目的が中心であった破碎の概念を抜本的に改革し、食品廃棄物を再生可能な「食品循環資源」とすることを目指します。

- ・独自性 ①「食品循環資源」の実現：再生利用が容易（繊維質および適度な水分を残す）
後工程での処理が容易（メタン化、発酵、炭化など）
- ②処理能力の倍増：価格は従来タイプと同じで、処理能力は2倍
- ③社内のノウハウによるキー技術：キーになる刃の製造は社内技術

受賞者からひとこと

この度、食品廃棄物のリサイクルに貢献すべく進めた研究開発で
受賞することが出来、うれしく思います。
今後さらに環境保護に貢献できるよう努力してまいります。

連絡先 Tel：048-663-1081 <http://www.ujiie-ss.co.jp>



優秀賞

副賞:賞金10万円、賞状、盾

室木 義光 株式会社サン・アーキプランニング
「これで工期短縮!現場で迷わない、建築設計図」

ビジネスプラン・PR

今までの「設備施工図」では、非常に分かりづらかった工事の部分（例えば、配管どうしが交錯しているなど）について、どの角度からも「見てすぐわかる」3Dモデリングを採用した図面をご提供することです。
現場における手戻り工事（やり直し等）を予防できるメリットがあり、このことにより工事会社のコストダウンに直接結びつけることが可能となります。
また、建築図面から3Dモデリングを作成することにより、施主と施工会社との間で発生する、「思い違い」の解消に役立つことができます。このことによって、施工会社（特に地元で、戸建住宅を注文にされている工務店等）のセールスにおいて、非常に強い見方となるものと確信いたします。
「現場」を重視した「施工図」+「3Dモデリング」の活用が、発注・受注側の双方にお役に立つことができる、それが当社のビジネスプランです。

受賞者からひとこと

受賞後においては、早速、隣県の一部上場企業から受注が入りました。起業してまだ1年にも満たない会社ですが、このS N B大賞受賞が、その信頼性をより高めていただいたものと心から感謝しております。
これを機会に大いに羽ばたいていく所存です。

連絡先 Tel: 048-813-7233 <http://www.sun-arc.com/>



優秀賞

副賞:賞金10万円、賞状、盾

松澤 春雄 株式会社マツザワ

「チラシ一体型封筒と販促品をミックスしたDM用ツールの販売」



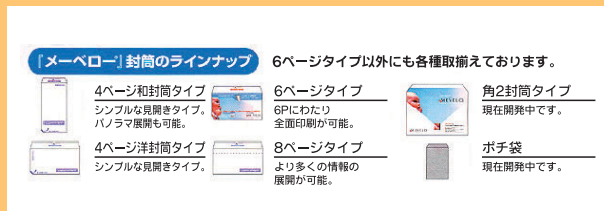
ビジネスプラン・PR

DMを活用しているダイレクトマーケティング業者様や、ノベルティを利用して販売促進を図りたい業者様に、是非ご活用いただきたいのが、当社の「メーベロー」封筒です。当社は、「贈り物を通じて感動と感謝の心を伝える」ことをモットーに、30年以上ギフトの企画販売等を行って参りました。当社のチラシ一体型「メーベロー」封筒は、はさみを使わずに簡単に開封できるのはもちろんですが、封筒の内外面に広告を印刷できるので無駄な資源を使わないうえ、ノベルティを同封することにより、開封率を大幅にアップできるのが特徴です。ノベルティの企画に関しましても、当社は継続的に約200社の取引先を有していることから様々なニーズに対応させていただくことができます。DMのコストダウン、効果的な訴求、開封率アップなど、DM用ツールでお悩みの企業様、是非、当社の「メーベロー」封筒をご活用ください!

受賞者からひとこと

ビジネスコンテストへの応募資料の作成、プレゼンテーションなど、このたびは初めての経験が多く非常に勉強になりました。この受賞を自信と誇りにして、事業の成功に努力して参ります。

連絡先 Tel : 048-685-0220 <http://www.gift-matsuzawa.com>



奨励賞 (コミュニティビジネス賞)

副賞:賞金5万円、賞状、盾

齋藤 修 株式会社コンパックス

「ビューズは、お客様とサロン様の心をつなぐプレミアムツールです。」



ビジネスプラン・PR

美容院、エステ、コスメ、ネイルサロンなど、サロン様の競争は非常に激しく、他店との差別化が大きな課題となっています。当社の提供する『ビューズ』は、インターネットを通じてサロン様にご利用いただく集客・宣伝支援ツールです。メニューとしては、店舗情報、予約システム、メール配信システム、スタイルギャラリー、スタイリスト名鑑、クーポン発券システム、ビューティーカルテ、運勢鑑定、キャンペーンプレートなど、11種類のメニューがあります。サロン様のリーフレットの裏に運勢鑑定を印刷してお客様にお渡しすることも可能です。



受賞者からひとこと

商店街など地域を中心に、サロン様から新しいコミュニティが形成されることを目指して構築した事業です。コミュニティビジネス賞となり感無量の思いです。今後12月には、第2弾として、ペットカフェ、ペットショップ、ペットサロンなどのペット関連事業者様向け販促ツールとして、わんちゃんとの相性などを占える『わんわん占い』をリリースする予定です。

連絡先 Tel : 048-851-6138 <http://www.e-compax.jp/>



優秀賞

副賞:賞金10万円、賞状、盾

井山 幸男 株式会社イーエムエンジニアリング

「河川を汚さない、悪臭を出さない環境商品『水いらず』」



ビジネスプラン・PR

パチンコ店など、大量の「タバコ吸い殻」が排出される施設では、吸い殻の処理方法に頭を悩ませていました。従来の水で消火する方法は、濡れた吸い殻の分別・運搬が困難で、消し水の悪臭や垂れ流しによる環境汚染も問題になっていました。当社は自社技術を活かして「水を使わない吸い殻消火装置」を開発。タバコの吸い殻を回転式のユニットで破碎し確実に消火する。吸い殻の消火装置は現在オンリーワンの技術である点と、環境商品であり、公共施設など大きな市場性が見込める点が高い評価を受けました。

受賞者からひとこと

受賞後は業界内で大きな反響があり、すでに受注もあがっています。今後は公共施設やビルに導入していただきたいと考え、喫煙所に置く消火装置付きの灰皿スタンドも開発しました。吸い殻処理でお困りの企業様はお問い合わせください。

連絡先 Tel : 048-857-6301 <http://eme.ne.jp>



奨励賞 (女性創業賞)

副賞:賞金5万円、賞状、盾

井野 和子 株式会社セフティキャッチサービス

「『見える化ボール君』による新防犯システムの販売展開」



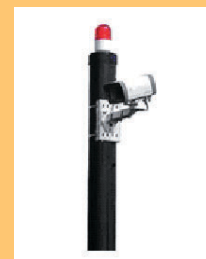
ビジネスプラン・PR

当社は防犯カメラなどのセキュリティ設備を施工しています。これまでセキュリティシステム購入に際し、実際にどのような映像が表示されるのか確認できないリスクがありました。そこで当社は軽量可動伸縮式のポールに防犯カメラを搭載したツール『見える化ボール君』を作成、購入前に現場で映像を提示し、購入者のイメージとマッチングしやすくしました。現場での分かりやすいプレゼンテーションが高い成約率につながっており、今後は非専門の小規模業者向けにプレゼン・受注の代行業務にも乗り出します。

受賞者からひとこと

現場で『このようなものがあったら便利』という必要性にかられて作成したツールを評価され、特許申請、さらに『奨励賞』受賞という栄誉をいただくことができました。今後も顧客満足度を第一に大手に負けない小企業のネットワークの構築を目指し、社会の安心安全の一翼を担って行きたいと考えています。

連絡先 Tel : 0120-024-354 048-642-3571
E-mail: info@scs365 <http://www.scs365.jp>



特集！ 小さな会社だからこそ、「ヒト」が大事！人事のプロが教える

小さな会社の人材獲得・育成

「優秀な人材が集まらない」「社長の片腕となる人材がいない」など、会社に「ヒト」の悩みは尽きません。



私が教えます
田和経営人事事務所所長
田和 尚久氏
人事コンサルタントとして100社以上の人事戦略に携わってきました。得意分野は採用戦略策定、採用面接指南・面接代行、教育研修体系策定、研修・セミナー講師、人事制度設計、各種規程策定など。

case1. 募集しても、いい人材が集まらない

新卒採用のコストは「ひとり200万円」！

最近の「就職売り手市場」では、大企業でも応募者が集まらずに悲鳴を上げています。大企業が新卒社員を採用する場合、一般的には採用者一人あたり募集採用に約200万円のコストをかけているといわれています。もちろん中小企業では、こんなにお金はかけられません。それでも本気で採用活動に力を入れている企業には、小さくても優秀な人材が集まります。特効薬はありませんが、確実に効果の出る方法をいくつかご紹介しましょう。「どんな人材が欲しいのか」を明確にする

たんに「いい人材」といっても、企業によって求める社員像はさまざまです。能力・性格・技術・価値判断の基準など、求める社員像を明確にしておきましょう。ぴったりの条件の人材が入らなかったとしても、求職者が「社員をどう育てようとしているのか」を知る手がかりになります。まず、会社として「目指す姿」があるはずですから、そこへ辿り着くためには、どんな人材が必要なのかを「逆算」としていきましょう。

ニーズに合った媒体を選ぶ

闇雲に媒体を選定しても効果は上がりません。たとえば、地元の主婦パートを探したいなら地域版のフリーペーパーなど、募集したい人物の目に留まるような媒体を選びましょう。また、媒体に掲載する内容もよく考えないとけません。掲載スペースの問題もありますが、ただ、職務内容・給与・勤務時間を何も考えずに掲載するより、社内の働いている風景や、働いている社員の声を掲載するといったことや、募集するターゲットがどんなことに興味があり、どんな情報を欲しているのかを考えて掲載情報を選定するといったことが大切です。

ハローワークと仲良く

ハローワーク（公共職業安定所）であれば登録は無料ですが、登録しただけでは効果が薄いでしょう。頻繁にハローワークを訪問して担当者と連絡をとれば、紹介してもらえる確率が高くなります。また、高い能力を持つ高齢者や主婦が「地元で働きたい」というニーズもあります。就業時間や出勤日数などの勤務形態を柔軟にして、高齢者や主婦・障害者を活用する手もあります。

ハローワーク大宮 TEL 048-667-8609 ハローワーク浦和 TEL 048-832-2461

縁故採用がいちばん

古典的な方法ですが、小さな会社の場合は縁故採用が一番です。費用もかかりませんし、相手が大体どんな人物か分かっているので、採用後のリスクも小さくなります。ただ、縁故といってもどこに声をかければいいのか？という方も多いでしょう。日ごろのお付き合いの中で、常に「いい人材がいないか」と意識することが大事です。ご近所、友人、取引先などに、「こんな人を探しているんだけど…」と声かけしておけば、「そういえば親戚の息子が会社をやめたところで…」などとお声がかかるものです。

case2. 管理職社員が育たない

こう嘆く社長の話を伺うと、「育たないのではなく、育てていないだけ」の場合がほとんどです。中間管理職は、「社長の背中を見て」勝手に育つことはありません。まずは、社長さんが意識を変えましょう。

中小企業は管理層が育ちにくい

大企業の場合、リーダー→係長→課長など、管理職に細かいステップがありますが、中小企業は管理職の層が薄いため、マネジメントの能力が身につけにくいのです。仕事のスキルは経験によってあがっていきませんが、マネジメントの能力は、ある日突然課長になっても身に着くものではありません。研修や通信教育を通して、ある程度の知識とスキルを身に付ける必要があります。最近では公的機関でも、幹部社員向けの研修を頻繁に実施していますので、気軽に問い合わせてみてください。

社員育成のカギは中間管理職

管理職の仕事は、大きくふたつに分かれます

①売上達成など、与えられたミッションの遂行

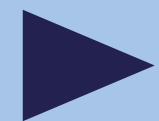
②人材の育成

中小企業の場合、管理職がプレーヤーとして①の業務に徹してしまい、②がおろそかになっているパターンがほとんどです。管理職が社員を「育てる」という意識がないと、部下は成長するきっかけを掴めずに、与えられた仕事だけをこなすようになります。これは、会社にとっても本人にとっても不幸なことです。

会社の成長が止まると、社員の成長も止まる

不思議なもので、会社が成長しているうちは「成長志向」の人材が集まってきますが、成長が止まってくると「安定志向」悪く言えば「向上心の低い」人材が集まります。一番望ましい姿は、会社の目指す成長イメージと、個々の社員が目標とする成長イメージのベクトル（方向性）が一致していることです。

社員が育たない
会社の特徴



- ・社長の発言にブレや矛盾がある
- ・会社の方向性が社員に示されていない
- ・仕事の改善や成長が評価されない



社員が育つ会社にするための5か条 ☺

1. 会社の方向性を社員に伝える

社長さんが考えているより、社員は会社の理念や経営戦略に敏感です。特に中小企業の社員は、会社が「いつどうなるかわからない」という危機感が強い傾向があります。会社の方向性がよくわからないと、社員は不安になり、仕事のモチベーションが低下し、最悪の場合退職ということになります。可能な限り会社の方向性を社員に伝えることが大切です。

2. 会社が求める社員像を明確にする

前ページでも触れましたが、「どういった社員に育ってもらいたいのか」という求める社員像はしっかりと確立できているでしょうか。能動的な自立した社員ばかりではありませんので、自分達が目標とする社員像を明確にして、成長しやすくしてあげることが大切です。

3. 「スキルアップしている」ことを実感させる

戦力となる社員は、必ず「スキルアップしたい」という思いを持っています。そういった社員は、同じ仕事を繰り返し行っていると、「もうこれ以上スキルアップできないのではないか」という焦燥感に駆られ、転職を決意します。スキルアップしているという実感を持たせるために、与える仕事の難易度を上げる、決裁権限を委譲していく、役職を与える、といったことが大切となります。

4. 部下に任せる・見守る・責任をとる

みなさんも経験があると思いますが、現状のレベルよりも難易度の高い仕事を任されて、それを達成した時（未達成であっても）社員は大きく成長します。そのために、「まだあいつには早い」ではなく、「思い切ってやらせてみよう」という決断が必要です。そして任せるからには下手に口出しせず、しかし十分なサポートを行い、最後の責任は自分が被るという気概が必要です。

5. コミュニケーションは上司のほうから

「俺の背中を見て学べ」「技術は見て盗め」といった職人気質では、もう今の若手はついてきません。部下からの報告・相談を待つのではなく、上司から積極的にコミュニケーションを図ることが、情報、技術、知識の共有に繋がり、社員の成長を促します。

改善事例**パート社員の活用で会社が変わった！** 有限会社 黒臼洋蘭園

黒臼洋蘭園は、約50名のパート社員を中心に胡蝶蘭を栽培しています。洋蘭は花の中でも高級品。ちょっとキズがついたり、仕立ての形が悪かったりすると、売り物になりません。以前同社では、このような出荷できない商品や出荷後のクレームが多く、品質向上が急務でした。そこで、黒臼社長は財団の専門家派遣制度を利用し、中小企業診断士の大石先生の指導のもと、業務改善に乗り出したのです。

なぜ、高品質の商品ができないのか？

原因をさぐると、いくつかの問題点が出てきました。

- ①作業マニュアルがなく、ベテランが口頭で教えていたため、各人の作業のレベルや作業方法がばらばらで効率の悪い部分があった。
- ②誰がどの鉢を担当したかがわからなかったため、不良品が出ても、誰の責任か不明確だった。
- ③主な工程が4つあり、工程ごとに担当者が固定化していたため、作業量のばらつきや、前・後工程への配慮不足による問題が起きていた。



■補強工程のリーダー、守屋さんとパートの皆さん

会社の変革

そこで黒臼洋蘭園では、次のような改革を実施しました。

① パート社員の「スキルアップ表」を作った

工程ごとに必要とされる能力(「○ができる」など)を細かく一覧表にして、それぞれ「できる」「挑戦中」「できない」を定期的に自己チェックしてもらいました。これで「自分はどの程度仕事ができるのか」「これから何を覚えるべきか」が明確になりました。さらに、能力の高いパート社員には時給やボーナスを上乗せすることで、能力向上への「やる気」が出てきました。

② 「誰がどの作業をしたのか」を明確にした

1鉢ごとに、それぞれの工程を担当した人が印をつけるようにしました。さらに、毎日「誰が」「どんな作業を」「どのくらい」やったのか終業時に記入するようにしました。ノルマやペナルティーはありませんが、クレームがあった際に誰が作業を担当したか分かるので、パート社員は自分の仕事の質・量に責任感をもつようになりました。

③ 計画的に研修を行った

社内に必要なすべての工程について、作業方法の見本を実演する研修ビデオを作りました。これにより、パート社員が新しい工程を覚えやすくなりました。さらに、全体の工程をすべて見ることで、パート社員が自分の担当する工程の「前作業」「後作業」を意識するようになりました。

不良品が10分の1に激減！

このような地道な改善を実施した結果、人的な原因によるロス率が10分の1以下に激減し、お客様からのクレームもほとんどなくなりました。パート社員のリーダーの一人、守屋さんも「以前は自分の工程しか見ていなかったけれど、前工程・後工程のことを意識して仕事をするようになった」と話します。

最近では、複数の工程をこなせるパート社員が増えたため、自分の工程に余裕ができたときには、すすんで他の工程を手伝うようになりました。さらに、「全体で掃除をする時間が欲しい」など、パート社員からの建設的な改善意見がたくさん出るようになり、作業の効率が飛躍的に向上しました。

**あなたの会社のパートさんは、能力をフルに活かしていますか？
きっと真似できるところがあるはずですよ。****「黒臼洋蘭園」に学ぶパート社員活用のポイント**

- ・能力を正確に把握し、評価する。
- ・能力を伸ばし、活用しやすい環境をつくる。
- ・自分の仕事に責任感を持ってもらう。
- ・自分の仕事だけでなく、全体の流れを覚えてもらう。

有限会社 黒臼洋蘭園

さいたま市見沼区染谷1-188
TEL:048-683-6727
<http://kotyou.net/index.html>

「創業にあたって融資を受けたい」「低利で事業資金を借りたい」

～さいたま市中小企業融資・創業支援資金融資制度～

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(運転資金・設備資金)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。

「創業支援資金融資」と「中小企業融資(小口資金・中口資金)」があります。

※融資対象や細かい条件等については、お電話または窓口でお問い合わせください。

申込みの締切日と融資審査会開催予定日一覧表

平成20年1月15日(火)～平成20年3月27日(木)

申込締切日		融資審査会予定日
平成20年1月15日(火)	⇒	平成20年1月31日(木)
平成20年1月29日(火)	⇒	平成20年2月13日(水)
平成20年2月12日(火)	⇒	平成20年2月27日(水)
平成20年2月26日(火)	⇒	平成20年3月13日(木)
平成20年3月11日(火)	⇒	平成20年3月27日(木)

※日程は変更になる場合もありますので、事前にご確認ください。

出張 金融・経営なんでも相談会

将来の事業運営に役立てていただくために、中小企業診断士等を相談員として企業の経営相談(資金調達・販路開拓等)を実施いたします。

期日・会場／右表のとおり ※最寄りの会場へお越し下さい。

時間／13時30分～16時30分(受付は16時まで)

問合せ先／財団法人さいたま市産業創造財団金融課

またはさいたま商工会議所支所支援課(TEL 641-0084)

期日	会場	期日	会場
1/28(月)	桜区役所	2/5(火)	北区役所
1/29(火)	見沼区役所	2/6(水)	西区役所
1/30(水)	緑区役所	2/8(金)	南区役所

財団法人さいたま市産業創造財団 金融課

〔当財団は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。〕

さいたま市中央区下落合5-4-3 さいたま市産業文化センター4階

TEL 048-851-6391 FAX 048-851-6392 E-mail kinyu@sozo-saitama.or.jp

「少ない負担で、会社の福利厚生を充実させたい」



ワークジョイさいたまは、(財)さいたま市産業創造財団が運営する、市内中小企業向けの会員制福利厚生代行サービスです。

会社やお店の福利厚生は**ワークジョイさいたま**におまかせください。

仕事をもっと楽しくなる！ 会社をもっと元気になる！

それが**“ワークジョイさいたま”**の会員サービスです。

お祝い、お見舞いなど、きめ細かく充実した**共済給付**、健康維持のための**人間ドック受診料**も補助します。

また、**東京ディズニーリゾート**をはじめとするレジャー施設や映画館、美術館などの各種施設の利用、さらに、**お食事**や**ショッピング**も、あっと驚く割引価格で……。

さあ、手続きは簡単です。

さいたま市内の会社、お店で従業員300人以下の

事業所ならいつでも入会できます。

くわしくは電話、または**ワークジョイさいたまホームページ**をご覧ください。

TOPICS!!

東京ドームシティアトラクションズの1日フリーパスが、期間限定でひとり500円！ビッグエッグを見下ろすコースターはスリル満点です！

入会金・会費 ※会員1人につき

■入会金**500円** ■月会費**500円**

勤労者福祉サービスセンター(愛称:ワークジョイさいたま)

お問合せ先 TEL.048(840)1133 FAX.048(859)1711

E-mail: saitama@saitama-wsc.com

で検索してください

案産館だより

今回は、案産館の卒業生である株式会社ICST(医療機器貿易・販売業)の「ドイツ国際医療見本市(MEDICA)」出展レポートです。

今年も、ドイツ、デュッセルドルフで、国際医療見本市MEDICA 2007が11月14日～18日の会期で開かれました。ICSTからは、社長横井他1名の計2名が視察に赴きました。

11月13日から18日まで、MEDICAに今年も参加をしてきました。思えば起業以来連続4回目の訪問になります。会場はさらに広がり、No.1～No.17までのブースをフル活用して、改めてメディカル市場の隆盛を実感しました。中国企業は高度管理医療機器の開発販売への進出がみられ、韓国企業と並んで本格的な医療機器へシフトしてきたように感じます。一方、台湾企業は健康機器志向で台湾政府の後押しもあり、ITRI(工業技術学院)によるプロジェクトも盛んで、小型健康機器領域へ特化して活路を見出しているという感じを受けました。わが社の顧客との商談と新たなトライアングル開拓で、あっという間の4日間でした。古い友人や顧客の反応は1年目は『会社作ったんだって？がんばって！』2年目は『よく来たね、ビジネスの調子はどう？』3年目は『今年も来たね。しっかりやってみないじゃない。来年また！』4年目になって『がんばってるね。商談しようか？』継続は力なりを実感させられました。顧客はしっかり見ているんですね。来年以降の欧州各国との連携も楽しみです。(横井氏談)



MEDICA会場正面入り口



17もの会場



連日大勢の来場者が。4日間で100カ国以上15万人。

株式会社ICST

さいたま市浦和区元町2-9-16
MIO北浦和 102号
TEL 048-813-8126
<http://www.icst.jp/index-jp.html>

創業しました！

さいたま市内で新規開業・創業された企業やお店を紹介します。

こだわりの手打ち蕎麦

蕎麦房 一邑 (きょうらくぼう いちむら)

蕎麦房 一邑(代表 田村 一人)
さいたま市緑区東浦和7-24-27
TEL 048-874-5151
営業時間11:30～15:00 17:00～20:00 月曜休



店内

●老舗蕎麦店での修行を経て開業

東浦和駅から徒歩8分、閑静な住宅街の桜並木沿いにオープンした、手打ち蕎麦のお店です。ご主人の田村一人さんは、病院の栄養士からそば職人に転身した変わり種。約25年間そば打ち修行を重ね、都内の有名蕎麦店で総料理長を務めたのち、今年3月に地元で開業しました。独立のきっかけは、年齢が50歳の節目を越えたことと、「長時間通勤して都内で働くより、地元で自分のお店をやってみたい」と考えたことでした。「自分でお店を持つからには、いい素材を使いたい」特に蕎麦は、殻付きの玄そばを仕入れて、自店で殻剥き、製粉までするこだわりぶり。天ぷらの海老は大きな車海老、卵は名古屋コーチン、お米は魚沼産コシヒカリなど、最高級の素材を使っています。これまでの蕎麦店修行で培った独自のネットワークを活かし、他店で手に入らない素材を仕入れられる点が大きな強みとなりました。食材だけでなく、ひとつずつ違う陶器類や内装にも、田村さんのこだわりが活きています。



田村さん(右)とスタッフ



大きな海老の天せいろ

●開業してみても

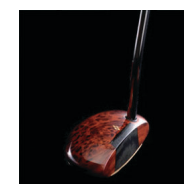
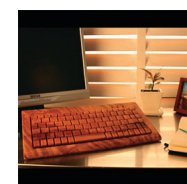
開業して9ヶ月、一時客数の落ち込んだ時期もありましたが、クチコミで地元の常連さんが増え、最近では休日に行列ができるほどになりました。「昔ながらのお蕎麦屋さんでは生き残れない。市内にはまだ本格的な蕎麦店が少ないので、常に勉強、精進していきたい。」と語る田村さん。開店して初めの年末年始、蕎麦屋さんが最も忙しい時期を迎えようとしています。

百貨店などの催事販売ならお任せください！ (株)ウィズプランニング

株ウィズプランニング(代表取締役 仲野 俊雄)
さいたま市中央区下落合5-10-5
TEL 048-793-4071
E-mail nakano@withplanning.jp

●百貨店での催事企画・運営経験を活かし開業

デパートなどで、工芸品や食品、衣類などの“催事販売”を行っている、つつい規きくなる方も多いのではないのでしょうか。代表取締役である仲野さんは、大手百貨店での催事販売の企画・運営の豊富な経験を活かし、今年6月に当社を設立しました。工芸品、アクセサリ、家具などの催事の企画を得意としており、現在、地道な営業活動を行っています。年明けには、タイ大使館とも協力して、伊勢丹、東急百貨店などで『タイ王国フェア』を開催する予定です。また、和の技術と感性、洋のファッション性・デザイン性・機能性を融合させ、品格漂う逸品を厳選したインターネットショップ『J・Modern』をオープン。オーダーメイドやハンドメイドであり、世界にひとつしかないこだわりの逸品も数多く取り揃えています。



貴重な“屋久杉”を材料にして製作されたゴルフのバターやパソコンのキーボードなど、『J・Modern』で掲載している商品は「こだわりの逸品」揃い！つつい欲しくなります。

●インターネット上で商品がご覧・購入いただけるサイト

『J・Modern』(Japanese modern products) URL <http://www.j-modern.jp>

さいたま市内で創業・開業した方の情報を募集しています！(掲載無料)お問い合わせは支援課・福田まで 048-851-6652

水道管の錆取り

『ラスピット』というすごい奴。錆水を 一挙に解決！

1軒わずか90分の作業時間、マンションの1軒からでも1戸建てでもOK。

日本水質保障株式会社 048-864-1187(代)
さいたま市南区内谷4-14-13 <http://www.n-mizu-h.co.jp>