

さいたま市ニュービジネス大賞
プラン発表会・表彰式

当財団主催「さいたま市ニュービジネス大賞」の受賞プランを発表し、受賞者と参加者による交流・商談の場を設けます。

- 日時:11/1(木)14:00~17:30
- 会場:大宮ソニックシティ 603、604会議室
- 対象:市内外支援機関担当者、金融機関担当者、ベンチャーキャピタル、メディア関係者、さいたま市内在住・在勤の方
- 定員:30名(先着順)
- 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

コラボさいたま2007講演会

市内企業の見本市「コラボさいたま2007」において、標準歯車の日本トップメーカーとして有名な小原歯車工業株式会社が、ものづくりの経験談をお話します。

- 日時:11/9(金)13:00~14:00
- 会場:さいたまスーパーアリーナ
コミュニティアリーナ及び展示ホール
(さいたま市中央区新都心8番地)
- 講演:小原歯車工業株式会社
小原敏治氏
- 定員:80名(先着順)
- 内容:「埼玉発、中小企業のものづくり」
～KHK歯車工場の展開～
- 参加費: 無料
- お問合せ・お申込みは、支援課 大塚・羽鳥
E-mail:h-hato@sozo-saitama.or.jp

専門家による個別相談会のご案内

- 10/17(水)ホームページに関する相談会
- 11/6(火)埼玉県信用保証協会による金融相談
- 11/7(水)弁護士による法律相談会
- 11/14(水)税理士による税務相談会
- 11/21(水)インターネット活用相談会

- 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年秋号

- 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
堀之内九一郎氏の講演会は大盛況でした。軽妙な語り口と、紙面ではとても書けないような本音トークで、場内は何度も笑いに包まれました。何度も痛い思いをした方の話は説得力があります。「創業しました」でご紹介した「ムラト」のウシュル・エリさんも、大変面白い方でした。料理も美味しいので、お近くの方は是非一度おためしください。

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 秋号

(財)さいたま市産業創造財団

CONTENTS 保存版特集 P5~P7

上手な金融機関との
付き合い方さいたま市融資制度が
変わります。どん底から年商100億円社長へ
堀之内九一郎氏 講演録 P1~P2自分でやってみよう
お金をかけない、効果的な
ホームページの作り方 P3~P4

- 案産館だより P9
- 創業しました! P10
- インフォメーション P11

12月開業予定
株式会社 ラダーススポーツ株式会社生活創庫
堀之内九一郎氏創業しました!
ウイグル料理店
シルクロード ムラト

(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・福利厚生サービスなどを行っています。

Take
Free

「どん底からの成功法則、リサイクルショップ日本一へ」

株式会社生活創庫 代表取締役社長

堀之内 九一郎氏 講演録

去る9月26日、大宮ソニックシティ市民ホールにて「産業創造フォーラム2007」を実施しました。波乱万丈の半生から得た堀之内氏の「成功法則」をご紹介します。



堀之内九一郎氏略歴

1947年鹿児島市鹿屋市生まれ。40以上の事業の起業・失敗を経験し、1988年に浜松で総合リサイクルショップ「生活創庫」を起業。ホームレスから年商100億円超の社長に駆け上がった異色の経営者として、日本テレビ系『マネーの虎』にも出演した。

子供のころから商売好き

私の生家は鹿児島で製油業を営んでいました。父は3、4日働いてお金ができると、1週間ぐらい遊びにいってしまう、というような人でした。あるとき無茶をしたのでしょう、夜中に小さなトタン小屋へ引っ越したことがありました。俗に言う夜逃げです。その後父は酒をやめて製油工場を再開し、母は雑貨屋をはじめてパンやら魚缶やらを売って繁盛しました。夜、父母がニコニコしながら金数えしていたのを覚えています。ザクザクとお金が入ってきて、トタン小屋から6年で、村でも一番の立派な家が建ちました。商売ってものすごいことが起きる。自分も将来商売をしたい！と子供心に思ったものです。

親の姿を見ていましたから、自分でも小学生のころから商売をしていました。いらない服やおもちゃを友達に売り、お金を稼ぐ。お金のない子は卵や柿と交換して、それを雑貨屋で売ってもらい、お金に換えていました。

あるとき宿題を忘れた友達にノートを書させてあげる商売を考えて大儲けしました。でも悪さはすぐバレる。このときは親父や先生にずいぶん殴られました。何かというときカネ、カネという子供だったんです。

借金漬けの自分を救った「先輩社長の言葉」

学校を卒業した途端、両親が相次いで亡くなりました。長男だったので、家業の製油業、製油のカスではじめた養豚業、雑貨屋を引き継ぐことになりました。もともと商売をやりたいと思っていたので、願ってもないチャンスでした。

あるとき彼女に「豚の臭いがする」といわれたのがショックで、養豚業をたたみ、豚を全て売ったんです。それで大金がころがりこんできました。お金があるもんですから、毎晩大名のように飲み歩き、遊びも覚えてしまいました。気がつけば、店は開店休業状態。山や田んぼはもちろん、親の残した家や墓地まで売り払っていました。

商売をはじめようと、銀行や親戚にお金を借りに行きました。最初はなかなか貸してもらえない。それでもだんだん口がうまくなって、人からお金を借りていろいろな商売をしました。でも、最初はうまくいくけれど、後が続かない。親戚や近所からは「無責任が服を着て歩いている」とまで言われました。

そして約20年前、「最後の失敗」をしました。自分でも分からなくなるほどの借金を抱え、不渡りを出して倒産。給料も払えず、怖い人たちが取り立てに来る。列車に飛び込んで自殺しようと考えました。でも、本当にやろうとしたら、ものすごく怖かった。「死ぬのは怖い、殴られたほうがましだ」と思い、覚悟を決めました。

そのとき「お前だったら返せるかもしれない」とお金を貸してくれた社長さんに、こんなことを言われました。

「『借りる』という字は、『人の昔』と書くんだ。お前は未来のことばかり考えているが、人は昔、何をしたかでお金を借りるための信用が決まってくる。また、『貸す』という字は、『あなたの代わりに貝(お金)を払う』と書く。商売で成功したかったら、『借りる』『貸す』ということの意味を忘れるな。」

この社長のおかげで、借金をどうにか完済することができたのです。

ホームレス時代、衝撃を受けた「先輩 ホームレスの言葉」

鹿児島出身の私になぜ、いま浜松にいるんでしょう？

「幸せにする」と言って結婚したのに、お金ができると私が真っ先に幸せになってしまうので、怒った妻から離婚を言い渡されたのです。これを機会に東京で一旗揚げようと、スーツ2枚と現金30万円を持って鹿児島を飛び出しました。途中で寄った浜松の風景が鹿児島に似ていて気に入る、最初はホテルや車に泊まっていたのですが、すぐにお金が底をつき、まもなく橋の下で暮らすようになりました。

昼間は商売のことを考え、夜は運転代行のバイトを続けました。深夜に車を運転していると、道の両脇に粗大ゴミが出てくるんです。ちょっと手を入れれば使えるものばかりです。以前は中古品など見向きもしませんでしたが、お金がなくなると価値観は変わるものです。見れば宝の山。使えそうなものをいっぱい集めてきました。

ホームレス仲間には、自分はいずれ商売を興すから、と言っていました。あるとき先輩のホームレスから、こう言われたんです。

「お前は絶対成功しない。商売するな。」

以前は社長をしていた私です。なんでホームレスからそんなことを言われるのかと頭にきましたが、言われてみれば成功したためしがない。なぜそんなことを言うのか聞くと

「3年間お前を見てきたが、お前の口からはカネの話しか聞いたことがない。カネ、カネという人間で成功した人はいない。」ドキッとしました。反論できませんでした。

確かに自分の大好きなエジソンや本田宗一郎など、産業を起こした人は、金儲けより「夢」や「楽しいこと」を考えてきました。じゃあ、今度商売をやるときは、楽しいことをやろう。では自分にとって楽しいこととは何だろう？

自分にとって一番楽しいことは「ゴミ拾い」でした。

「売ります買います」の中古品店に行くと、自分が拾ってきたような商品に値段がついている。道端にお金が落ちているようなものです。これは楽しい。こうして始めたお店が今の「生活創庫」のスタートです。

この商売をはじめて、自分の過去の経営がいかにいい加減だったか思い知りました。ゴミだと思っていたものでもお金になる。逆に言えば、お金にならないものを帳簿に載せてはいけない。皆さんも、自分の会社の帳簿に書かれている財産が、本当にその通りお金に換わるものか一度確認してみてください。会社の力がなくなってくると、帳簿上で数億円の財産が数千万になってしまうこともあります。

運が良くなるコツ、成功の要因

私は自分で「運のいい人間」だと思っています。運をつかむには方法があります。

人はおぼれそうになったとき、浮き輪を必死で掴みますね。人生にも有形無形の「浮き輪」があって、これを掴んで絶対に離さないことが大事です。その浮き輪は「人」「正義感」「目標」など人それぞれ、私の人生の浮き輪は「商売をやること」。何があっても商売をやめないことが、運をつかむコツだと思っています。

これから創業したい方、私が考える成功の要因はこの3つです。

社会が信用する ノウハウがあるか

ノウハウを完全につくりあげるまでは、お金をかけずにコツコツと力をつけましょう。

社会が信用する 経済力があるか

金額の大小よりも、お金の出来てきた過程が大事です。同じ額でも、宝くじで当てた100万円と、毎月1万円ずつ貯めてできた100万円とでは、全く経済力の評価が変わります。

社会が信用する 人間性があるか

約束したことを守るのは当然ですが、どうしてもできないこともある。できない時はいち早く「できません」と通知する勇気があるか？それができないと多くの人に迷惑がかかります。これらのことを守れば、商売はきっと、うまくいくはずですよ。

勝者のリズム

私は、どんなに苦しいときでも、勝者のリズムを忘れないようにしています。

勝者のリズムとは、「**陽気に、気楽に、景気よく**」逆に言えば、敗者のリズムは「陰気に、気難しく、不景気に」。こんなところに、人やお金は集まってきません。繁栄もありません。

明日つぶれようとも、私は陽気に、気楽に、景気よくやっていくつもりです。

専門家が教える

お金をかけない、効果的なホームページのつくりかた



私が教えます。
とむら たかはる
戸村 高明

プロ「イダー」の雑誌サポート、ホームページ制作会社などを経て、平成10年6月にホームページ制作会社を起業。500社以上のYahoo!ショッピングサイトのコンサルティング・制作に関わり、共に、SEO対策を推進していきます。

ません。よく、「簡単にできます」「誰でも更新できる」などと謳うショッピングサイト販売会社やサーバー会社がありますが、本当は簡単ではありません。高額な費用をかけたのに、売上がつかないサイトもたくさん見えました。実はインターネット上にお店を持つということは、実際のお店を持つと同じか、それ以上に大変です。では、お金をかけずに効果的なホームページを作るのは無理なのでしょうか？そんなことはありません。地道に手をかければ、高額な費用をかけなくても効果的なサイトが作れます。なるべく簡単にご説明しますので、がんばってみましょう！

ホームページを作る準備

あなたがホームページをつくる目的はなんですか？意外と「**何のためのホームページなのか**」を考えずに作っている方が多いのです。

『自社や商品の情報を知ってもらいたい』『販売(ショッピングサイト)をしたい』『実店舗への来店者数をアップしたい』目的によって、ホームページの作り方や運営方法がまったく変わってきます。あれもこれもやりたい、となると、ページ数や機能が増えて費用がどんどんかさみます。

まずは…	ホームページを作る 目的は？ (情報提供？販売？来店？)	ターゲットは？ ホームページを見てほしい人、 買ってほしい人	ホームページで 実際に何をしたいのか？	予算は？ (収益に見合った予算かどうか？)
------	------------------------------------	--------------------------------------	------------------------	--------------------------

上記をまずきちんと決めて紙に書き出しましょう。よく制作会社に丸投げする経営者の方がいますが、想像してみてください。ご自分の自宅を新築するのに、建築場所、建築方法、レイアウト、デザイン等々を丸投げする人はいません。同じことです。

実際にホームページを作る

ほとんどの方が制作会社へ製作を依頼するかと思います。

制作費の相場は、15ページ前後でだいたい50万円～60万円くらいです。しかし中規模以上の制作会社だと100万円以上を請求されることもありますし、逆に10万円～と格安の制作会社もあります。では、どこに頼むのがよいでしょう？安くてもしっかり制作してくれるところもありますし、高い割には普通につくっているだけというところもあります。

ポイントはその制作会社が過去に作ったサイトを確認してみることに、制作だけでなくその後の運営までをきちんと説明してくれるところを選ぶことが大事です。また、格安業者の場合、更新の料金が高額という場合もあるので確認しましょう。数社から提案書や見積もりをとるのも良い方法です。

ショッピングサイトを作る場合、初心者の方はショッピングモールをお勧めします。代表的なのは「楽天」や「Yahoo!ショッピング」です。利点は①様々な機能が最初から用意されている点②導入時の費用が比較的安くできる点③商品ページなどの追加はブログのように簡単に制作できる点、です。そして何より、集客力がありますので、自社サイトよりもお客を集めやすい点が魅力です。

自社のオリジナルサイトにショッピング機能をつけると、ほとんどの場合制作費が100万円前後と高額になります。その理由は、買い物カゴというシステムを組み込む必要があるからです。オリジナルサイトを制作する場合は、費用対効果を考え、既に販売実績がある、自信のある商品で始めたほうが良いでしょう。

ホームページ開設後が一番大事

「ホームページはあるが、アクセスが思うように増えない」という方はここからが大事です。ホームページにどんなにお金をかけても見てもらわないと意味がありません。存在しないのと同じです。**コンバージョンレート**という言葉があります。**サイトに訪れた人のうち、何%が購買まで繋がったか**、という割合です。業種によって差がありますが、普通は数%と非常に低い数字です。だから、どれだけ多くの人にアクセスしてもらうかが大事になるのです。では、アクセス数を伸ばす方法はどのようなものがあるでしょうか。

SEO対策

Googleなどでキーワード検索したとき、画面の上位に表示させる技術です。業者に依頼をすると非常に高額な料金になることが多いです。でも経費をかけずに、ご自分でできることも意外と多いので挑戦してみてください。本屋で売っているSEO関係の本に書いてあることを実践するだけでも、初めは十分です。また、SEO効果を高めるためには被リンク(人気サイトのリンク集などに自社サイトを載せてもらう)の数と質が非常に大事になりますので、ご自分で交渉してコツコツと増やす努力も必要です。

ポータルサイトへの登録

YAHOO!などの総合ポータルサイトや、「出前館」などの業種別ポータルサイトに登録する方法です。月数千円～数万円の定額料金が掛かる場合が多いですが、アクセス数が多いのでポータルサイトからのリンクをたどって来訪するユーザーも多くなる傾向があります。

広告の出稿

Googleなどで検索すると、一番上や右側に「スポンサーサイト」と呼ばれる広告スペースがあります。キーワードごとに「1クリック〇円」という形で課金されます。広告の期間や回数が自由に設定できるので、短期集中で結果を出したい、といった場合に効果的です。

メールマガジン

定期的に自社の最新情報を配信できるメールマガジンは効果的です。「メールマガジン」と検索してみると配信会社がたくさんで検索できます。記事を発表してくれるサービスもあります。どのジャンルが強いメールマガジン会社なのか良く検討しましょう。

チラシ等の他の媒体と絡める

来店させることが目的であるホームページの場合は、地域性が重要になります。新聞チラシ等を使ってURLやQRコードを印刷し、ホームページの存在を地域限定でお知らせすることも大事です。

最後に

最後に一番大事なことをお伝えします。それは、**ホームページとはその経営者の人柄が反映されるもの**だということです。どれだけ経営者が自分のホームページを愛しているか、気持ちをかけているかが大事なのです。気持ちをかければ、自ずと…



情報が充実する
(テキスト・写真・コンテンツ)

更新頻度が上がる

ページ数増加

検索エンジンロボット
(検索順位を決めるプログラム)
で高い評価となる

順位が上がって
アクセス数が増える

売上が上がる

ホームページ制作と運営は、できる限り経営者が関わってください。

デザインがいまいちでも、一生懸命さが伝わってくるサイトのほうが人気があるということをなんども目にしてきました。技術に詳しくなくても文章を考えることはできます。写真も工夫して撮影することもできます。その努力を惜しみなくコツコツと続けることが成功への道となります。以上で終わります。伝えきれない部分もまだまだありますが、皆様のお役にたてば幸いです。



さいたま市産業創造財団では、毎月ホームページ・インターネットに関する無料相談会を実施しております。12ページの「インフォメーション」をご確認の上、電話でお問い合わせください。

保存版特集！

金融機関と上手に付き合おう！

「銀行から借金なんてしたくない!」と考えている個人事業主の方や企業の社長の方は多いと思います。やはり、他人に“借り”をつくるということを重荷に感じる人も多いでしょう。しかし、事業を行う環境は決して平穏ではありません。「景気が悪くて…」 「取引先が倒産した!」「設備が突然故障した…」、「新店舗を出店するぞ!」「従業員に売上金を持ち逃げされた!」など、さまざまな理由で、さまざまな目的のために、急に資金が必要になるということは日常茶飯事です。

金融機関も無差別に「貸す」「貸さない」を決定している訳ではありません。「必要なときに、必要なだけ」資金を調達できる関係を金融機関と築くにはどうすればいいか、ご紹介します。

借入を断られる、よくあるパターン

1 取引のない金融機関いきなり相談する

一般的に、金融機関は、「既に預金取引がある」「法人取引はないが、個人で住宅ローンを利用してしっかり返済している」「個人で積み立てをしている」「家族名義の預金がある」など、既に何らかの取引がある方が資金を貸してくれやすいといえます。また、売上金を回収する口座が借入を申し込む金融機関にあれば、金融機関としても、口座の入出金の動きなどにより事業状況が把握しやすいことから、借入に有利にはたります。ぴかぴかの決算書を持って相談に行けば、新規の金融機関でも融資に応じてくれることもあるでしょうが、「取引金融機関を増やしたいと考えている」「取引金融機関が遠くて困っている」など、特別な理由がない限り、金融機関は、「なぜ自分達のところに申し込んできたか」を知りたいしますので、取引のない金融機関に融資を申し込む場合は理由を説明しましょう。(ただし、「他の金融機関で断られた」ことをあまり声高には言わなくてもよろしいかと思います…。)

余談ですが、金融機関ごとに貸し出しの姿勢にやや温度差がある可能性は充分ありますし、担当者によっても貸し出しの姿勢に少々の違いがあることは考えられます。断られても諦めずに他の金融機関を回ってみる価値は充分にあります。

2 「資金使途」が曖昧

昔から、「お金に色はない」と言われますが、金融機関にとってはお金にさまざまな色があります。運転資金の借入申し込みでも、「何に使うのか」(資金使途)は非常に重要ですので、しっかりと説明しましょう。また、「なぜ、その資金が必要なのか(投資の目的・効果)」「なぜ、その金額なのか」「いつ必要なのか」などをしっかりと説明しましょう。資金使途や資金が必要な理由がしっかり説明できないと、融資実行までに余計な時間が掛かることがあります。

3 事実と違うことを言う

金融機関との取引に限らず、“信用”は非常に重要です。言いたくないことはなるべく言わないというケースはあるでしょうが、事実と違うことを言ってそれが金融機関に分かってしまった場合、借入申し込みに関しては、非常に不利になってしまいます。

4 「〇〇氏の紹介」等の圧力的なコネを使う

現在、金融機関には「自己査定」という制度があり、貸し出しをリスクの度合いにより分類して引当金を積むことになっています。ですから、同じ金額の貸し出しを同じ金利で行ったとしても、リスクの度合いにより引当金の金額が違うため、その金融機関の決算の利益額が変わってきます。

つまり、どんな貸し出しも第3者(特に預金者)に対して間接的には説明責任を負っているともいえます。最近では、昔のように「支店長が、裁量で自由に」貸し出しをしにくくなっているともいえるでしょう。借りられるのであれば、わざわざ「〇〇氏の紹介」などと言わなくても貸してくれます。心象を悪くしないためにも言わない方が得策です。

借入をスムーズに行うには…



1 良くても悪くても必ず「決算書」を提出する

金融機関ではない一般の企業との取引においても、取引の開始時や毎期の決算後に決算書の提出を求められることがあります。金融機関から資金を調達する場合、必ず決算書の提出を求められます。ですから、金融機関に相談に行くときから、良くても悪くても必ず決算書をできれば3期分以上持参してください。先ほども述べましたが、まずはできるだけご縁のある金融機関に相談してみましょう。

2 決算内容・事業状況についてしっかりと把握し、今後の見込や対策を説明できるようにする

たとえ直近の決算が悪かったとしても、その理由を明確に把握、分析し、具体的な対策をとって、それを金融機関の方にしっかりと説明できるようであれば、借入が可能になる可能性は高まります。その際、なるべく計画の部分を含めて具体的な数値を用いて説明し、数値の裏付けも説明しましょう。回復の兆しが見られるようであれば(試算表で結果が分かるようであれば)、更に説得力があります。

3 既に借入がある金融機関に対しては、少なくとも決算ごとに状況報告を

もし、既に融資取引があるようであれば、少なくとも決算ごとに、新しい決算書を取引金融機関にこちらから持っていく(もしくは、担当者の方にこちらから報告する)方が良い関係を築けます。いつも、金融機関の方から言われてしぶしぶ決算書を提出するようでは、心象が良くありません。決算内容はもう変わらない訳ですから、具体的な事業計画、改善計画等を説明することに重点を置いたほうが前向きです。

4 事業のビジョンや事業計画を明確にしておく

もう既に事業を行っている方でも、時には「何のために事業をしているのか」「自分達の事業は何を目指しているのか」というビジョンを明確にしておくことは、事業を行ううえで必要なことです。また、「そのビジョンを達成するためには何をすべきか」を考え、事業計画(アクションプラン)を立てておく必要があります。「借入を申し込もう」と思い、金融機関の方に相談をする場合でも、やはり、事業にビジョンを持ち、事業計画をしっかりと立てている人には説得力があります。お金を借りるためという訳ではありませんが、ビジョンを明確にし、事業計画をしっかりと立てる、また見直しをする、という作業を是非行ってください。

もし返済が難しくなったら…

返済が苦しくなったとき、一番やってはいけないのは、黙って延滞することです。連絡しづらいのは理解できますが、事業者(主)と連絡が取れない場合、金融機関は、最終的には法的手段に訴えざるを得なくなってしまう。入金が遅れそうな場合は、なるべく事前に連絡しておきましょう。もし複数回の返済が無理そうな場合は、返済額の軽減(返済のリスクスケジュール・リスクといわれます。借入の条件変更のひとつです。)の手続きを行った方が良いでしょう。

ただし、返済額の軽減を行うと、先に述べた金融機関の「自己査定」において「要注意先」等に分類される為、その状態のままでは、新たな借入が非常に難しくなります(条件を元に戻す、全額繰り上げ返済をする等により、新たな借入が可能になるケースはあります)。その際、金融機関にリスクをしてもらっても、甘い見込みではまたすぐにリスクのリスクが必要になってしまいます。今後の事業計画をしっかりと立て、金融機関の担当者の方ともじっくりと相談し、新たな借入が見込めない「リスク中」であっても、事業継続と返済の双方が可能リスクでなければなりません。

「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が変わりました～

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。

平成19年10月1日、信用保証制度の見直しにより、責任共有制度が導入されました。

この制度の導入にともない、さいたま市融資制度の改正がありました。おもな改正点は以下のとおりです。

・従来の「**小口資金融資**」に代わり、「**特別中口資金融資**」が創設されました。

「特別中口資金融資」の詳細は、下記の表をご覧ください。

・「**特別小口資金融資**」の返済期間が延長され、運転資金は「**7年以内**」から「**10年以内**」に、設備資金は「**10年以内**」から「**12年以内**」に、それぞれ変更になりました。

・「**創業支援資金融資**」の事業開始及び会社設立後の年数の対象要件が、1年未満から3年未満に緩和されました。

また、平成19年10月1日から、「**特別小口資金融資**」及び「**（特別）中口資金融資**」について、新たにさいたま商工会議所の4支所及び業務本部において、さいたま市制度融資申込の受領業務を開始しました。

会議所での申込が可能な方は、「さいたま市中小企業融資制度を既にご利用になっている方で、約定どおり返済中の方、または約定どおり返済した方」に限ります。

詳細及びその他の融資（「創業支援資金融資」「緊急特別資金融資」）については、財団法人さいたま市産業創造財団金融課にお問い合わせください。

	創業支援資金融資	特別小口資金融資	中口資金融資	特別中口資金融資
融資限度額	1,000万円	1,250万円	運転資金6,000万円 設備資金7,500万円	2,000万円
返済期間	運転資金：7年以内 設備資金：10年以内		運転資金：10年以内 設備資金：12年以内	
利率 <small>保証料：県信用保証協会の定めによる</small>	年1.3% (保証料／年0.8%以内)	年1.8% (保証料／年0.8%以内)	年1.7% (保証料／年0.45%～1.59%)	
担保	不	要	必要に応じて徴する	徴しない
連帯保証人等	個人：不要 法人：代表者（複数の代表者等が存在する場合には原則としてその全員を連帯保証人とします。） 特別小口資金融資の場合は代表者の連帯保証は不要です。			

申込みの締切日と融資審査会開催予定日一覧表

平成19年10月26日（金）～平成19年12月25日（火）

申込締切日		融資審査会予定日
平成19年10月26日（金）	⇒	平成19年11月14日（水）
平成19年11月12日（月）	⇒	平成19年11月29日（木）
平成19年11月27日（火）	⇒	平成19年12月12日（水）
平成19年12月10日（月）	⇒	平成19年12月25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。

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。また、資金調達に関する個別相談もお受けしています。



中小企業緊急特別資金融資申込受付の実施

資金需要の高まる年末に向けて、市内中小企業者を対象とした中小企業緊急特別資金融資制度の申込受付を実施いたします。

受付期間：平成19年10月15日（月）から10月26日（金）まで ※ただし、申請金額が融資総額（10億円）に達した時点で締切となります。

受付場所：財団法人さいたま市産業創造財団 金融課

■融資対象、融資条件等詳細については、財団法人さいたま市産業創造財団金融課にご確認ください。

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。

10月から **新サービス登場!!**

シネコン ユナイテッド・シネマ浦和がいよいよオープン(10月10日)。

MOVIX、ワーナー・マイカルに加え、ユナイテッド・シネマでも法人あっせん料金でご覧になれます。

一般料金1,800円がなーんと1,200円。

さらに、10月～11月の2ヶ月限定で、

なんとなんと1,000円であっせんしています。

是非、この機会に入会をご検討されてはいかがでしょうか。お電話いただければ、すぐご説明にうかがいます。

入会金・会費

会員1人につき

入会金**500円**

月会費**500円**

ワークジョイさいたま

検索

で検索してください

お問合せ先

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)
TEL.048(840)1133 FAX.048(859)1711
E-mail : saitama@saitama-wsc.com

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

案産館だより

インキュベーションオフィス「案産館」入居企業をご紹介します。
聞き手は、案産館インキュベーションマネージャーの松本です。

株式会社ラダースポーツ

事業内容 会員制フットサルコートの運営 12月開業予定

URL <http://www.pcenjoy.net>

●起業の動機をお話してください。

「もともとボディビルの経験があり、トレーニング指導員の認定を受けていました。
さいたま市の職員時代、数多くのサッカー選手と出会い、筋力トレーニングや栄養学、怪我の回復に関する知識の乏しさにショックを受けました。『もしかしたら、自分の培ってきた科学的トレーニングの経験・知識が、市の財産であるサッカーに役立つかもしれない』と思い、今年4月から案産館の創業準備コースに入会。『かも』を『確信』に変えることができました。」

●事業内容を教えてください。

「4面のフットサルコートで、会員制フットサルクラブを運営します。『スポーツする人の体を大切に』を理念として、コートには浦和レッズが使用している安全性の高い人工芝を使用し、スタッフは現役ボディービルダー、元プロ選手のトレーニングコーチ、看護師などのスペシャリストで構成し、会員をサポートします。」

●具体的な会員サポートはどんなものですか。

「ベッカムが奇跡の復活を遂げたときに使用した『酸素カプセル』や、Jリーグの多くで使われている筋力トレーニングマシンを導入します。怪我や疲労の回復には、成長ホルモンの分泌が通常の290倍にもなる『加圧トレーニング』を導入します。さらに疲労回復や体づくりに必要なプロテインの提供など、栄養サポートも行います。」

●地域貢献にも力を入れていますね。

「地域の子供たちに、サッカーを通じて立派な社会人として育てほしいとの思いから、元Jリーグ選手によるサッカースクールを開校する予定です。また、危機管理担当者の経験があるため、災害時には本クラブの施設を一時避難場所として提供し、スタッフが人命救助を行う体制を整えています。」



代表/樋爪 克好氏

垂石 雅俊氏

事業内容 ギター教室（平成20年2月開業予定）

●案産館入居のきっかけは？

「ドイツへギター留学をしていた頃、一時帰国した際に『さいたま市報』の財団記事を読み、電話したことがきっかけでした。『よく分かる起業成功セミナー』受講を通じて財団の心強い支援やインキュベーションマネージャーの信頼感を肌で感じ、帰国後すぐ入居に至りました。」



垂石 雅俊氏

●どんな教室にしたいですか？

「ギターに特化した音楽教室で、対象はどなたでも！小さいお子さんから高齢者の方まで、クラシックはもちろんロック、演歌、ウクレレ等のコースを個人レッスンで行います。『教室に来ると何かハッピーになれる』と言ってもらえる教室作りが目標です。」

●将来の夢は？

「ドイツ留学中に参加した『1300人のギターアンサンブルでギネスに挑戦』が忘れられず、日本のギター仲間とギネス更新のが夢です。老若男女が音楽を通じて一つになれる市民音楽祭も行ってみたいですね。」

●開校状況等をブログで配信しています！
<http://saimusic.exblog.jp/>

佐藤 光寿氏 (BRAIN SQUARE代表)

事業内容 住宅の構造設計・構造計算書作成

e-mail / m.sato@sky.bbexcite.jp
さいたま市見沼区東大宮5-29-12-203
TEL 048-689-1711



佐藤 光寿氏
(BRAIN SQUARE代表)

●業務内容を教えてください。

「耐震性に優れた2×4(ツーバイフォー)住宅の構造設計図および構造計算書の作成が主な業務です。住宅メーカーや工務店からの引き合いも多く、18年4月の創業以来、事業は順調に推移しています。」

●今後の課題はなんですか？

「新規取引先の確保やコンサルティング事業などの新分野進出のために時間を費やす必要を感じています。そのため、既存事業をサポートしてくれる人材の確保が直近の経営課題です。2×4に関する知識を備え、現場経験のある人材を現在募集しています。」

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。

ペットの移動火葬サービス ジャパンペットメモリアル

ジャパンペットメモリアル(代表 大吉哲雄)
さいたま市桜区栄和2-23-29-4
TEL 0120-227-470 URL <http://www.j-pet-m.com/index.html>

●家族の一員、ペットとのお別れをサポートしたい

可愛がっていたペットが亡くなった。いつも遊んでいた公園で家族全員が帰ってきた時間に見送ってあげたい…
「ジャパンペットメモリアル」代表の大吉哲雄さんは、今年4月に移動ペット火葬サービスを開業しました。煙の出ない特殊な火葬炉を積載した車で依頼者宅へ出張し、火葬するサービスです。通常のペット火葬と比べ、時間や場所に制約がなく、比較的low価格で済む点が人気を呼んでいます。前職を退職後、色々な職種での創業を検討しましたが、すでに開業している知人の経験談を聞き、全く経験のない「ペット葬祭業」での創業を決意しました。火葬用の車が1台あれば開業できる一方、一体どのくらいの依頼が来るのか見当がつかない、というリスクがありました。財団の無料創業相談でアドバイスを受け、①提携のペット葬祭業者から顧客を紹介してもらうこと、②初期投資を最小限に抑えること、③小回りがきき、信頼の置ける業者にホームページ作成を依頼すること、などの工夫により、実現性の高い事業計画を立て創業に踏み切ることができました。



代表の大吉さん



特殊な火葬炉を使います

●開業してみて

「依頼主の方々の、ペットに対する思いの深さに驚かされました。火葬が終わるまで、土砂降りの中ずっと見守っていたご家族の姿には心を打たれました。」と大吉さん。ペットを「お子様」と呼ぶなど、亡くなったペットとご家族に最大限の礼を尽くすよう、心がけています。丁寧なサービスがクチコミで高い評価を受けたこともあり、開業して間もないものの経営は順調です。

日本で唯一、ウイグル料理が食べられるお店 シルクロード ムラト

シルクロード ムラト(代表 ウシュル エリ)
さいたま市桜区栄和3-20-13
TEL 048-852-5004 営業時間/11:00~翌2:00

●さいたま市で味わえる、シルクロードの味

埼玉大通り沿いの目を引くお店、特徴のある外観に「一体何のお店だろう？」と思った方も多いでしょう。
店主のウシュル・エリさんは、新疆ウイグル自治区・カシュガルのご出身。平成8年に来日して日本の大学院を卒業し、昨年10月に故郷のウイグル料理を供するお店を開店しました。「ムラト」は息子さんのお名前だそうです。
新疆ウイグル自治区は、古くからシルクロードの中心地として栄えた地域。イスラム圏なので豚肉は使わず、羊・鶏・牛肉が中心です。小麦粉を使った麺やパイの種類が豊富で、生地から全て手作りしています。スパイスは日本で手に入らないため、故郷から取り寄せるというこだわりようです。
スタッフは全員ウイグルの方。エリさんは日本語が上手で、親しみやすい人柄が人気を呼んでいます。



店長のエリさん

メニュー

ウイグル式ミートパイ	700円	ラグメン(麺類)	580円
ウイグル式焼き鳥	1本180円	ウイグル式ピラフ	650円
シシカワブ	1本150円	シルクロードワイン	1杯600円



左から、羊肉のシシカワブ、ウイグル式焼き鳥、ウイグル式ミートパイ

●マスコミ、ネット等で大評判に

外国籍のエリさんがお店を開くのは大変でした。しかし、日本人の協力者もあり、財団の無料経営相談などを上手に活用して、開業にこぎつけました。開店して1年ほどですが、他にはない料理でお手頃価格とあって、マスコミでもしばしば取り上げられています。交通不便な場所にもかかわらず、わざわざ遠くから訪れるお客さんも多いとか。
エリさんの夢は、ウイグル料理のお店を日本じゅうに出店すること。先月お店を拡張し、夢に向かって一歩ずつ進んでいます

「案産館」とは？

起業を志す方々のために「創業準備コース」と「新事業コース」を整備し、事業が軌道に乗るまでの総合的なサポートを行うインキュベーション(起業準備)施設です。入居および入居企業に関するお問い合わせは… TEL048-851-6652 財団支援課まで