

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。

08年 **秋** 号

(財)さいたま市産業創造財団



ママのネットワークを活かして創業
(株)コッコト 代表取締役 宮本直美氏



創業しました！ F-Parfait



あなたの創業全力サポートします！

CONTENTS

さいたま市での創業、応援します！P1～P8

創業大特集！

■創業前後のピンチ、私はこう切り抜けた！

■創業で失敗しないために

■さいたま市の創業イエローページ

■ 創業しました！ P10 ■ インフォメーション P11

(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

創業者に聞く 「創業前後のピンチ、私はこう乗り越えた」

創業前後、経営者はたくさんの「困難」を乗り越えなければなりません。
さいたま市内で創業した経営者の皆さんに「創業前後、どんなことで悩んだか」
「どうやって乗り越えたのか」を伺いました。

「元気」を売るのが私たちの仕事！

ココに悩んだ！
「経営理念」



株式会社ラダースポーツ
(スポーツジム・フットサルコート運営)

代表取締役 **樋爪 克好** 氏 (07年12月創業)

さいたま市中央区下落合4-22-4
TEL 048-855-1629
URL <http://www.laddersports.jp/>

公務員を辞めて起業

前職は公務員です。よく、「安定した公務員の職を捨ててまでなぜ起業したのか」と尋ねられます。確かに公務員は安定した職だし、それなりにやりがいのある仕事です。

でも、私は、事業を「一から創りあげていく喜び」にそれ以上の魅力を感じました。家内は、私が5～6年かけて事業の計画を練っているのを見てきているので、大きな反対はありませんでした。特に協力もありませんでしたが…。父親は理解不能の様でした(笑)。

一番悩んだのは…「経営理念」

何年もかけて事業計画を練っていましたが、「経営理念」の様なものは当時ありませんでした。さいたま市産業創造財団の「よく分かる起業成功セミナー」に参加した際も、初めは「経営理念」とは何か全く分かりませんでした。

松本インキュベーションマネージャーに「経営理念を考えてくる様に」と言われた時には本当に悩みました。何を経営理念にすればよいのか？一体自分は何がしたいのか？何が出来るのか？…深く、深く考えてみました。

元々私はボディービルを行っているので、極限まで体を鍛えてきましたが、一方で何度も怪我に悩まされてきました。そのため、アスリート達がベストコンディションを保つことがいかに大変か身をもって体験していましたし、そのための調整方法を数多く学んできました。

そこで、悩み抜いた末「スポーツする体を大切に」

という経営理念が生まれました。今思うと、まさに生みの苦しみがあったように思います。

経営理念がなかったころは、「プロのコーチやトレーナーを雇ってサッカーを教える」ことが事業の柱だったのですが、経営理念が明確になってからは、この経営理念を展開させていく形で事業が進みました。

例えば、フットサルコートの芝には、リアル、FC東京他のチームのコートでも使用され、体への衝撃が少ないFIFA推奨の人工芝を使用していますし、怪我の予防(専属トレーナーのいるトレーニングジム)、疲労回復(ベッカムカプセル)、怪我の早期回復(加圧トレーニング)といった観点からも事業が展開しています。現在は、「理念なくして事業なし」ということを非常に実感しています。

ラダースポーツの今後

現在、運動神経系のトレーナーが2名、体力づくり系のトレーナーが2名おりますが、いわゆる「運動おんち」の子供達が、「体育が好きになる」指導もしていきたいと考えております。また体力があっても、体に「クセ」が付いている子供達も数多くいます。クセのない健全な体づくりと、地域コミュニティに根ざした地域貢献ができるスポーツ施設を目指しています。



「ブランド」は資金と人材を呼び寄せる

ココに悩んだ！
「資金調達」
「人材獲得」



学びing株式会社 (eラーニングを使ったネット広告業)

代表取締役 斉藤 常治 氏 (06年10月創業)

学びing (まなびんぐ) 株式会社
さいたま市浦和区元町2-9-16 MIO北浦和403
TEL : 048-813-8207
<http://www.manabing.jp>

創業後、1か月間で「けんてーごっこ」を開発

創業時の資本金は1000万円、手元に数百万円の資金がありましたが、創業後は数十万単位での「予想外出費」が多く、様々な先行投資もかさみました。早急に収入源となる商材を立ち上げる必要があり、創業2か月後の06年12月には「けんてーごっこ」をリリースしました。以前から構想はあったものの、実際の開発期間は約1か月程度でした。

現在では延べ受験者数が500万人を超える日本最大級のオリジナル検定共有コミュニティサイトに成長しましたが、当時は「なんだ?」という反応が大半で、ビジネスモデルが理解されるまでに時間がかかりました。

幅広いメディアを活用して「ブランド力」を高める

創業準備段階からメディア戦略は力を入れてきました。「けんてーごっこ」リリース時には日経流通新聞に取り上げられ、その後、ユーザーの圧倒的な支持も手伝って、マスコミ約60社からの取材を受け、当社のブランド力を高めるきっかけとなりました。

ベンチャーキャピタルとの交渉における心構え

メディアにとりあげられると、沢山のベンチャーキャピタル (VC) から面談の依頼が舞い込みました。交渉を進める中で、教訓になったことをいくつかお伝えします。

① VCを当てにしすぎない

VCから名刺交換や面談を持ちかけられたら、すぐに投資してもらえんと思ってはいけません。実際投資に至るのは1割程度だと思います。

② 手元の資金に余裕をもつ

交渉を開始してから投資の実行までには、通常3~6か月かかります。資金的にギリギリになってから交渉すると、不利な条件で契約する羽目になります。当社の場合は「さいたま市創業支援資金融資制度」を活用して、1,000万円の低利融資を受けていたため、じっくりと交渉できました。

③ 条件交渉の材料をつくる

経営者が思っているほど、会社は高く評価されません。VCとの交渉は「会社の価値」を決めるものですから、マスコミ取材実績など、条件交渉の客観的な材料を揃えることが大事です。

08年4月に、埼玉成長企業サポートファンドなど、複数のVCから約1億2千万円の出資を受けました。単月黒字を達成していないにもかかわらず、これだけの出資を受けられたのは、「ブランド力」を高めるための取り組みと、「けんてーごっこ」に対するユーザーからの支持が評価されたためだと考えています。

人材獲得に苦労する

当社のようなネット広告業界は渋谷・恵比寿あたりに事務所を構えるのがステイタスですから、埼玉で知名度の低かった当社は人材獲得に苦労しました。有料の人材紹介サイトも使ったことがありますが、こういった媒体で職を探す人は、「良い会社か」よりも「良い待遇か」を重視しやすい傾向がありました。

「ハローワーク」をうまく使おう!

そんな中、登録無料の「ハローワーク」(公共職業安定所)での募集が、意外とレベルの高いスタッフが集まることに気がきました。これは埼玉の地域特性かもしれませんが、待遇より職住接近を重視して、地元で働きたいという優秀な営業マンや開発技術者が多いのです。

募集の資料にも工夫しました。「さいたま市・県・地元金融機関などから表彰・サポートを受けていること」「ワークジョイさいたまに加入し、福利厚生が充実していること」など、信用力をアピールしました。その結果「この会社で働きたい」という、真剣な思いで来てくれる応募者が増えました。

人材関連の補助金を活用

雇用関連では、試行的な雇用に奨励金が支給される「トライアル雇用」、基盤人材の雇い入れに対して賃金を助成する「中小企業基盤人材確保助成金」を活用しています。創業時にはよく、「補助金ありき」でプランを立てる方がいますが、これは本末転倒です。補助金は資金計画に入れず、支給されればラッキー、程度の心づもりで考えるべきでしょう。

10月上旬にはdocomoの公式サイトと、埼玉に関連した検定サイトをリリースする予定です。「学びing」と「けんてーごっこ」は今後も進化をつづけます。

地元の先輩経営者は一番の相談相手

ココに悩んだ!
「売上の低迷」



株式会社ブライナ (知財コンサルティング業)

代表取締役 **佐原 雅史** 氏 (02年5月創業)

株式会社ブライナ
さいたま市中央区鈴谷2-794 mio浦和
TEL: 048-851-5324
<http://braina.com/jp/index.html>

営業経験なしで創業

98年に弁理士の資格を取得し、特許事務所、ITベンチャーでの勤務を経て、02年、29歳のときに創業しました。さいたま市内の実家を事務所としたものの、営業の経験も顧客となる人脈もなく、不安を抱えての創業でした。

半年経っても顧客がゼロ!

会社を興す時は壮大な夢を抱いて創業しますが、現実には厳しいものです。創業当初のビジネスプランでは、都内の大企業を顧客として想定していたのですが、いざ営業に行ってみると、全く相手にしてもらえませんでした。今考えると、自己中心的な夢が先に立ち、実際のお客さんの姿が見えていなかったのだと思います。

結局、半年近く経っても顧客はゼロ。このままではいけないと思い、いったんビジネスプランを白紙に戻し、地元の経営者の集まりに積極的に参加しました。

困ったら、地元の先輩経営者に聞け!

異業種の先輩経営者からは、実際の経験にもとづく「会社経営の基本」、業界内では思いつかない「自由な発想」を学ぶことができました。

また、地元経営者は人脈・ネットワークを紹介してくださる「協力者」でもありました。徐々に広がるネットワークで地元顧客の声に耳を傾けるうち、当初自分が考えていたビジネスプランとは全く違った、埼玉特有のニーズがあることに気がきました。そこで、あらためて「地域ニーズ」を活かしたビジネスプランを練り直したのです。

その後スタッフの協力や頑張りも相まって、現在では14名を抱える知財支援会社に成長しました。今後は、苦しいときに助けていただいた地元経営者や頑張っているスタッフに、知財を通して恩返ししたいと考えています。

ママのネットワークを活かして創業

ココに悩んだ!
「育児との両立」



株式会社コッコト (事務アウトソーシング)

代表取締役 **宮本 直美** 氏 (08年2月創業)

株式会社コッコト
さいたま市中央区上落合2-3-2 Mio新都心916
TEL: 048-858-5727
<http://coccoto.jp>

子育て中のママを活用した在宅アウトソーシング

出産前に10年ほどベンチャー企業で事務職を経験し、企業におけるバックオフィス的重要性を感じていました。出産後は、子供が3ヶ月を過ぎたところから積極的に子連れで外出していました。ある日友人の誘いでママ向けのイベントに参加し、高い能力があるにもかかわらず、出産を機に退職された多くのママに出会い驚きました。

「何かやりたい」という気持ちはあるけれど、子供が小さいうちは今までどおりの働き方は難しい。どうしたらいいだろうと話し合った結果、「ママの能力と空き時間を活かした在宅アウトソーシングサービス」「資格を持つママが教える、託児つきスクール」などの事業が具体化しました。

ママ創業のサポーターは「おばあちゃん」と「保育園」

創業にあたっては、夫も、同居の実母も協力的でした。

小さい子供を持つママが創業する際、特におばあちゃんの協力は不可欠です。色々言われたりして面倒なこともありますが、子供のためにもできるだけ近くにいてくれたほうがいいですね。

保育園選びも重要です。おばあちゃんが自転車で送迎するのは大変ですから、送迎付きの認可外保育園を選びました。

一番の難関は「子供の病気」

保育園も決まって順風満帆に創業、と思ったら問題が発生。息子がインフルエンザ、中耳炎...と、次々に病気にかかり、入園して3ヶ月間に登園できたのは約3割。実母が手伝ってくれたものの、この期間はほとんど仕事になりませんでした。

最近ではようやく免疫がついて丈夫になってきたのですが、この経験から、病児保育など、子供を持つ女性に対するサポートの必要性を痛感し、今後の事業として考えるようになりました。

現在の協力メンバーは約20人、ほとんどがママ仲間ですから育児の状況を考慮して仕事を割り振っています。将来は「ママの働く場所」と「子供の居場所」両方を提供して、「女性が何の心配もなく子供を産んで、定年まで働ける仕組み」を作りたいと考えています。

さいたま市産業創造財団の創業支援サービス



①創業窓口相談(無料) [創業準備どうすればいいの?]

申請手続きや事業計画書の作り方など、創業に関するあらゆる悩みや疑問に、経験豊かな相談員がアドバイスいたします。具体的な計画ができていない方でも、何をすればよいのか丁寧に説明いたします。いつでも何回でもご利用いただけます。

②創業アドバイザー派遣(無料) [課題に行き詰まったら?]

「会社設立の手続きがわからない」「業界の専門家にアドバイスしてほしい」など、創業に関して様々な課題をお持ちの方に、専門的な知識・能力を有する「創業アドバイザー」を派遣し、アドバイスいたします。
(創業3年未満の方対象、1創業者あたり2回まで、1回3時間程度)

③創業支援資金融資制度 [資金計画どうしよう?]

さいたま市内の創業予定者、または創業してまもない皆様に、事業に円滑な資金(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います。当財団では、さいたま市の委託に基づき中小企業融資業務を取り扱っております。また、申請時に必要な「事業計画書」の作り方も無料でアドバイスいたします。

④創業セミナー・イベント [起業について学びたい]

創業のノウハウや事業計画の立て方など、創業に関するセミナー・研修会・講演会を実施しています。募集中のセミナー・イベントについてはホームページからご確認ください。

⑤インキュベーションシステム「案産館」 [創業を軌道に乗せたい]

これから会社を創ろうとしている人や創業間もない経営者の皆さんをバックアップするシステムがインキュベーションです。さいたま市のインキュベーションシステム「案産館」は、創業準備に必要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行っております。

⑥さいたま市ニュービジネス大賞 [ビジネスプランを実現したい?]

市内の優秀なビジネスプランを募集・表彰し、受賞者には賞金のほか、プラン実現に向けたさまざまな無料支援が受けられるものです。創業前の方、すでに事業を営まれている方、どちらもご応募いただけます。

私たちが創業をサポートいたします!!



左から 佐藤、松本、松尾、羽鳥、飯田

— お気軽にこちらにご連絡下さい —
(財)さいたま市産業創造財団

〒338-0002
さいたま市中央区下落合5-4-3
支援課 048-851-6652
さいたま市産業文化センター4F

創業で「失敗」しないために

失敗がまったくない起業はありません。しかし、失敗を怖がってはいけません。それでも、失敗となる原因を先に無くしておくことが、起業の成功を高める有効な手段となります。



私が教えます
当財団インキュベーションマネジャー
松本 禎之 氏

当財団のインキュベーション(起業支援)施設「案産館」で、
創業者の問題解決をお手伝いしています。

創業に失敗する原因は？

「事業が立ち行かなくなる」という意味での「失敗」を考えましょう。失敗の原因を大まかにまとめると、右記の4つがあげられます。

- ① そもそも「事業として成り立つビジネスモデル」ではなかった
- ② 経営者としての「資質」が足りなかった
- ③ 事前にしつかりとした「事業計画」を作っていなかった
- ④ 全社的に「営業力」「資金力」が足りなかった

①の「事業として成り立つビジネスモデルではなかった」または②の「経営者としての資質が足りなかった」が原因だとしたら、非常に厳しい状況です。改善の余地と成長可能な範囲が狭いからです。

③の「事前に事業計画を作っていない」とか④の「全社的に営業力と資金力が足りない」の場合は努力と工夫次第で何とかなりそうですね。「失敗」を避けていくためには、「失敗する」という原因が「どこにあるのか」を客観的に素直につかむことが大事です。

失敗しないために、創業前にすべきこと

1.自分にとっての「失敗とは何か」をあらかじめ定義しておく

これから起業しようと思っている方は、「失敗とは何だ？」ということをも自分なりに考え、整理をし、まとめておくことをお勧めします。

起業によって様々な答えがあると思いますが、一例を挙げれば

「創業して、3期連続赤字もしくは赤字の累積が300万円になったら失敗。事業から撤退する」

といった定義です。あらかじめ決めておけば、撤退の時期を見誤って負債を抱えるリスクが減ります。

2.客観的なアドバイスのできる専門家を活用する

なぜ、専門家に相談する必要があるのでしょうか？ それは、起業しようとする方が自分で、どこかに見過ごされている点がないか、を確認するためです。

この1点だけでも「知る」ことができるかできないかは大変大きな差です。

事業には「顧客」「取引先」「金融機関」といった「他人の存在」が必ず関わってきます。創業者ひとりだと、このような「第三者の視点」が見落とされがちです。

まずは「どのような事業をするのか」をまずご自身でまとめて、第三者に評価してもらいましょう。その第三者の立場が公的な相談機関、すなわち当財団です。この段階での時間を相当に使うことが、実は起業を成功させる秘訣なのです。多くの事業を見て経験してきた専門家の意見というのは、起業者の将来の出来事を完全に当てることはできませんが、近いところを指摘することは可能です。

ぜひ、専門家の意見を聞いて役立ててください。

そして、自信を持って創業していただき、成功を手中に入れてください。

ケース スタディ

立地と家賃が経営に与える影響

蕎麦打ち修行を終えた二人の起業者が同じ時期に蕎麦屋を出店しました。
どちらも高級志向のお店を作りましたが、出店した場所が大きく違っていました。

Aさん (30代女性) 「店を出すなら、賃料が高くて一等地に」と考え、駅前にある有名なデパートの上階に店舗を出しました。

Bさん (50代男性) 売上予測や賃料の予算を考え、駅から7～8分歩いた閑静な住宅街の古い平屋建てを借りて店舗にしました。

…数年後、二人はどうなったでしょうか

Aさん → 立地の割に期待したほど売上げが伸びず、賃料や人件費がかさんで赤字となっていました。
最初の店舗の赤字を解消しようと、鉄道の異なる駅のデパートに2店舗目を構えました。
しかし、赤字を埋める費用と出店費用のために、自宅を売却することになりました。

Bさん → お店を知ってもらうのに時間がかかったものの、チラシなど集客に工夫して固定客を増やしました。
経費も抑えられたため、全額自己資金でもう一店舗を観光地として有名な高原に出しました。

上記の事例から学ぶこと

この段階でAさんを「失敗」と考えた場合、いくつかの教訓が浮かんできます。

「どこの時点で、何をしなければあるいは何を考えなければいけなかったか」
「今後どのように行動すれば、次の「失敗」を避けることができるのか」

計画と対策を考えておけば、大きな傷を受けずに、リスクを回避できます。

集客 [有名デパートだからといって、黙っていてもお客さんが来るとは限らない]

→ 集客を他人の力に依存すると、「集客への責任感」が弱まる

創業者が思っている店舗づくりが、例えばデパートという大きな相手との交渉となると、思うようにはいかない場合があります。また、チラシなどにも制約が課されることが多いのです。よって、大型商業施設に入る場合は、「思い通りの事業ができない」ケースに陥ることを想定して、意思決定をすることが大切です。

賃料 [売上げに比例した賃料は収益を圧迫する]

→ 賃料は、「適正な賃料レベル」に固定したほうがベター

「賃料」については極力「低く」「固定型」を選択することが重要です。しかし、その場所に出たい気持ちが強すぎて、なかなかこの「賃料」についての「こだわり」が感じられないケースがみられます。

事業計画 [投下した資本の回収年数を決めないと、赤字を垂れ流す]

→ 現実的な事業計画と「最悪ケース」をシミュレートする

事業計画は、何度でも見直して「最悪ケース」というシミュレーションも作成しておくことが必要です。最高潮が2年も3年も継続したり、年率20%の成長率で5年成長する、といった計画は現実味に欠けます。

撤退と負債 [撤退の時期を誤ると、負債だけが残る]

→ 「明確な事業計画」で撤退時期についても決めておくことも意思決定のひとつ

資金調達には、「借入金」なのか「出資＝(自己資金)」なのかをしっかりと決めておくことです。多くの起業者は金融機関からの「借入金」で賄うことが多いですから、万が一の場合を考えて、事業を撤退しても返済ができる方法を考えておくことが大切です。

さいたま市の創業イエローページ



さいたま市内で創業する方向けに、おもな手続きと届け出先をまとめました。
書類はほとんどがインターネットでダウンロードできます。

■ 個人事業の場合

【管轄税務署】 開業届、棚卸資産の評価方法、青色申告等

- ・浦和税務署（中央区・桜区・浦和区・南区・緑区）..... TEL 048-833-2651
- ・大宮税務署（西区・北区・大宮区・見沼区）..... TEL 048-641-4945
- ・春日部税務署（岩槻区）..... TEL 048-733-2111

【管轄県税事務所】 事業開始等申告書（各区役所にも提出する）

- ・浦和県税事務所（中央区・桜区・浦和区・南区・緑区）..... TEL 048-822-4076
- ・大宮県税事務所（西区・北区・大宮区・見沼区）..... TEL 048-641-4938
- ・春日部県税事務所（岩槻区）..... TEL 048-737-2208

■ 人を雇用した場合（事業主と家族は除く）

【管轄公共職業安定所】 雇用保険等

- ・浦和公共職業安定所（中央区・桜区・浦和区・南区・緑区）..... TEL 048-832-2461
- ・大宮公共職業安定所（西区・北区・大宮区・見沼区・岩槻区）..... TEL 048-667-8609

【管轄社会保険事務所】 健康保険、厚生年金保険等

- ・浦和社会保険事務所（桜区・浦和区・南区・緑区）..... TEL 048-831-1611
- ・大宮社会保険事務所（西区・北区・大宮区・見沼区・中央区）..... TEL 048-652-4711
- ・春日部社会保険事務所（岩槻区）..... TEL 048-737-7111

【さいたま労働基準監督署】 労災保険等 TEL 048-600-4801

株式会社設立の手続き



1 会社名を決める	「〇〇株式会社」
2 類似商号を確認する	同一所在地の同一商号は登記できない 会社の実印を作っておく
3 発起人会を開催する	発起人全員の印鑑証明を作っておく ① 代表取締役兼発起人 3通 ② 取締役兼発起人 2通 ③ 発起人 1通
4 定款を作成する	埼玉司法書士会 048-863-7861
5 定款の認証を受ける	管轄公証人役場にて認証 ① 提出用原本(要印紙) ② 登記所に提出する謄本 ③ 会社保存 の3通の定款を用意する 浦和公証センター 浦和区高砂3-7-2谷口ビル3F TEL048-831-1951 大宮公証センター 大宮区桜木町4-218ぶぎんリースビル2F TEL048-642-4355
6 発起人は引き受けた株式の払い込みをする	
7 残った株式を募集する	
8 金融機関に書類を提出	① 定款コピー ② 株式申込証 ③ 設立総会議事録 ④ 発起人会議議事録 ⑤ 株主名簿 ⑥ 保管証明書の申請書 ・ 口座を作って資本金額を預ける ・ 払込金保管証明書を交付してもらう
9 設立総会を開催する	設立総会議事録 ① 設立に関する事項の報告 ② 定款認証に関する件 ③ 取締役・監査役選任の件 ④ 取締役・監査役の調査報告に関する件
10 取締役会を開催する	取締役会議事録 ① 代表取締役選任の件② 本店住所決定の件
11 登録申請書類を作成する	
12 登記申請書を提出する 謄本・印鑑証明をとる	さいたま地方法務局(岩槻区以外) 浦和区高砂3-16-58(さいたま法務総合庁舎) TEL048-863-2211~4 さいたま地方法務局 岩槻出張所(岩槻区) 岩槻区東岩槻4-3-4 TEL048-756-0458
13 諸官庁へ書類を提出	前ページ参照

「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創業支援資金融資～

これから事業を開始する方や事業を開始して3年を経過していない中小企業の方々に、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っています。

【その他のさいたま市中小企業融資制度】

利 率	1.2%	融資限度額	返済期間	利 率
融資限度額	1,000万円	小口資金 1,250万円	運転資金:10年以内 設備資金:12年以内	年1.7%
返済期間	7年以内(運転) 10年以内(設備)	中口資金 運転資金6,000万円 設備資金7,500万円		
		特別中口資金 2,000万円		

※平成20年4月1日現在／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。

～さいたま市中小企業融資・緊急特別融資～

	資金需要の高まる年末の対応等のための 緊急特別資金融資の申込受付を行います	原油高騰等による資金需要に対応するための 緊急特別資金融資(セーフティネット保証5号対象)の 申込受付を行います。
受付期間	平成20年10月20日～平成20年12月26日	平成20年10月1日～平成20年12月26日
利 率	1.4%	1.2%
融資限度額	1,000万円又は年間売上高3/12以内のいずれか小さい額	2,000万円又は年間売上高3/12以内のいずれか小さい額
返済期間	5年以内	5年以内

※ただし、各資金とも申請金額が融資総額に達した時点で締切となります。 ※融資対象、融資条件等詳細については、お電話または窓口でお問い合わせください。

お問い合わせ先: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]

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。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すぐに入会できます。

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。

東京ディズニーリゾートや
としまえん
東武動物公園など
多くのレジャー施設が
会員料金で利用可能に！

バス共通カード
5,000円券が
4,500円！

大宮アルディージャ
浦和レッズの
年間シートを契約。
会員料金で観戦できる！

ワーナー・マイカル
MOVIX
ユニテッド・シネマの
映画鑑賞割引券が
1枚1,200円！

イベント情報

10月は、さつまいも堀り体験、11月はディズニーシーでパークファンパーティーを開催します。この機会に、ぜひ入会をご検討ください！

こんなに使えて、

1人1ヶ月なんと**500円!!**

人間ドックを
受診した場合、
自己負担額に応じて、
最大10,000円
の補助！

多数のホテルや
旅館が会員価格で
利用できる！

ジェフグルメカード
5,000円分が
4,500円！

食事やショッピングの
提携店で会員証を提示すると
会計10%引きや
ワンドリンクサービスが
受けられる！

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)

ワークジョイさいたま

検索

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

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。

不動産のことなら、まずはお気軽にご相談ください！

(株)FPRE [エフ ピー アール イー]

株式会社FPRE(エフピーアールイー)
代表取締役 田村 幸三
電話/FAX: 048-654-4842
携帯電話: 070-6661-6478
E-mail: fpre-tamura@jcom.home.ne.jp
U R L: http://fpre.heyaweb.com/

●FP(ファイナンシャルプランナー)として、公正中立な立場で

「マイホームの購入は、人生最大の買い物です。その大事な時に、後悔しない選択肢を提供したいのです。」と語るのは、今年6月に北区日進町2丁目に事務所をオープンした田村幸三社長。単なる不動産仲介業務にとどまらない、「人生の節目」としてのマイホームのナビゲーターでありたいと話します。業務内容は次の通りです。

- 不動産の仲介
- 物件売買の価格交渉の代理
- 住宅展示場への案内
- 住宅資金創出の提案
- マイホーム購入プランの相談
- 人生を通しての住宅ローン資金シュミレーション



社長の田村さん



事務所は1階です。お気軽にどうぞ

●「もともと『家』が好きなんです」

「小さい時から『家』が好きなんです。サラリーマン時代から、将来この事業を行う予定でいました。」
勤め人時代に経験した住宅事業が縁となり、プロジェクトが一段落したのを機に、早期退職制度を利用して独立した田村さん。もともと「家」が好きで、いつの日かの創業に備え、ご自宅は事務所として使えることも条件に探して選んだそうです。

現在、地元に密着した営業を行っており、FPとしてのコンサルタント業と、RE(リアルエステート)不動産仲介業を両立させながら活躍しています。現在、創業キャンペーンとして売買仲介手数料1%です。

「お花は、見るものではなく触るものです！」

F-Parfait [エフ パフェ] マミフラワーデザインスクール大宮登録クラス

F-Parfait(エフパフェ)
さいたま市北区土呂町2-10-4
TEL 048-667-6263

営業時間: スクール10時～、ショップ12時～
定休日: 日曜日・月曜日
駐車場: 有り



道路に面した店舗入り口

●目で見て触れて感じるお花の楽しさ

JR宇都宮線土呂駅東口から歩いて2分のところに、気軽に立ち寄れるフラワーショップ&スクールがオープンしました。

「子供の頃、よくお花を摘みましたよね。お花は、見ているだけでも綺麗だけれど、触って楽しんでもらいたいです。」
と語るのは代表の山下さん。自分がやってみて楽しかった“お花”を是非、皆さんにも楽しんで欲しいとの思いで開業しました。

その思いが通じるのか、フラワースクールに通う皆さんはとても楽しそう。スクールが終わった後も、皆さんで和気あいあいと、すぐ隣の喫茶店にお食事に行かれました。

「お花は、いずれ枯れて無くなってしまいますよね。だからこそ、その時、その時を活かしてあげるんです。」

確かに、生徒さんたちの作品の出来栄もすばらしい！

立っているのが山下さん。楽しそうです。



メニュー

スクール(レッスン料、お花代、材料代込)

3,500円/回～

ギフト(アレンジメント、花束他)

1,500円/回～

ディスプレイ(ステージ、会場装飾他)

8,000円/回～



生徒さんの作品です

第4回マーケティングセミナー 「こうすれば売れる!チラシ作成の3つのポイント」

これからチラシを作りたいが、何から手をつけてよいかわからない。自分で作成してみたが、思い描いたものが出来上がらなかったなどのお悩みのある方に、実際に、数々のチラシ作成に携わってきた印刷会社の営業課長が、現場で培ったノウハウを教えます。売れるチラシの事例紹介や、どこまで準備すればコストが抑えられるかなど印刷業者ならではのアドバイスをいたします。

- 講師:石井雄二氏(株式会社博文社 営業部3課長)
- 日時:11/20(木)13:30~16:30
(※講演120分、ワンポイントアドバイス60分)
- 会場:大宮ソニックシティ902会議室
- 対象:さいたま市内の中小企業の方、
および市内で創業予定の方
- 定員:20名(先着順) ○参加費:無料
- お問合せ・お申込みは
支援課 TEL:048-851-6652 FAX:048-851-6653
E-mail:shien@sozo-saitama.or.jp

コラボさいたま2008講演会 「モノづくりとオリジナリティの楽しみ」

市内企業の商工見本市「コラボさいたま2008」において、気くばりミラーのメーカーとして有名なコミー株式会社の小宮山栄氏が講演いたします。コミーのミラーは、身近なコンビニ・ATMから航空機の手荷物入れにまで採用されています。航空機では、世界最大の旅客機エアバスA380に標準装備されており、今後は、2009年就航予定の最新鋭機ボーイング787にも採用されます。

- 講師:小宮山栄氏(コミー株式会社 代表取締役)
- 日時:11/7(金)15:00~16:00
- 会場:さいたまスーパーアリーナ コミュニティアリーナ
(さいたま市中央区新都心8番地)
- 定員:80名(先着順) ○参加費:無料
- お問合せ・お申込みは
支援課 TEL:048-851-6652 FAX:048-851-6653
E-mail:shien@sozo-saitama.or.jp

専門家による個別相談会のご案内

- 10/15(水) 自社では解決できないIT相談会
- 11/12(水) 税理士による税務相談会
- 11/19(水) IT活用方法・ホームページ相談会
- 12/3(水) 社労士による人事・労務相談会

- 時間:10:00~17:00
- 会場:さいたま市産業文化センター4階
※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。
お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 TEL:048-851-6652 FAX:048-851-6653
E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

NEXT STAGE 08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>
- 〒338-0002 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)
- 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
- E-mail/ saitama@saitama-wsc.com



●編集部から

飛行機(エアバス)に乗る機会があったら、荷物入れの天井をのぞいてみてください。小さなミラーが付いています。これがコミー株の「気くばりミラー」。このミラーのおかげで、忘れ物をチェックする手間がずっと楽になったとか。独自技術とユニークな商品開発で知られるコミー株小宮山社長の講演会は11月7日。詳細は右上で。