

NEXT

ネクスト ステージ

Saitama City
Support Magazine

STAGE

さいたま市の中小企業と創業する方のための情報誌

10年 **冬** 号

(財)さいたま市
産業創造財団

さいたま市の 成長企業に聞く 特集

「不況」を言い訳にしない経営戦略

さいたま市ニュービジネス大賞受賞者速報

さいたま市テクニカルブランド企業



ヘルシーカフェのら▲

(財)さいたま市産業創造財団は、さいたま市が100%出捐する財団法人です。
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

さいたま市 2009年度 ニュービジネス大賞

さいたま市産業創造財団が主催するビジネスプランコンテスト「さいたま市ニュービジネス大賞」の受賞者が決定いたしました。1月27日に大宮ソニックシティで、受賞企業のビジネスプランのプレゼンテーション及び表彰が行われます。

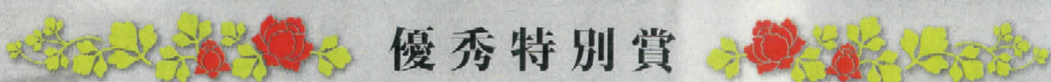


最優秀賞

片山 征史 氏
(山征工業有限公司)

ビジネス
プラン名

「さいたま市のリサイクルPET素材を活用した耐熱食器の製造」



優秀特別賞

石三 重則 氏
(株式会社 イシミック)

ビジネス
プラン名

「真空セラミック断熱ブラインド(省エネと快適な窓の未来の為に)」



野添 拓郎 氏
(有限会社花野井製作所)

ビジネスプラン名

「スピーカーエンクロージャーの製作と
アフターサービス事業の展開」



相澤 周司 氏
(株式会社ベルニクス)

ビジネスプラン名

「営業現場の声から生まれた営業
管理ツール『営業の達人』の販売」



コミュニティビジネス賞

蝦名 順子 氏(ジョイナス)
「障がい者雇用支援事業」



女性創業賞

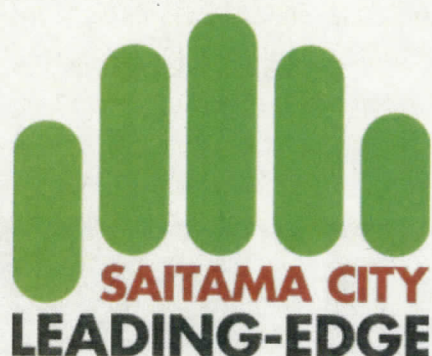
佐藤 恵 氏(ボイスクリエーションSucre)
「声はすべてのシーンの主役!業績向上、
生活の質の向上に繋がるボイス&スピーチ
コンサルタント事業」



プレ創業者賞

菩提寺 由美子 氏(影の国ブランドフォーラム)
「守りたい 伝えたい 繋げたい
我が街『さいたま市』」

平成21年度の さいたま市テクニカルブランド企業 9社が認証されました



【さいたま市テクニカルブランド企業認証事業】

さいたま市が技術の独創性・革新性に優れた市内の研究開発型企業を「さいたま市テクニカルブランド企業」として認証する制度です。
認証企業のさらなる競争力向上支援を通じて、さいたま市産業全体の活性化やイメージアップを図ります。

【認証の期間】

認証の日から3年を経過した日以後最初の3月末日

【ロゴマークについて】

さいたま市テクニカルブランド企業のロゴマークは、「人の手」がモチーフです。
先端技術の分野においても、モノを生み出すのはやはり「人の手」。
独創的な発想を高度なものづくり技術で現実化し、未踏の領域を切り拓いていく技術者たちの
象徴ともいべき「手」こそ、さいたま市が誇るテクニカルブランド企業のシンボルです。

【2009年認証企業】

会社名	技術の特徴
株式会社 金子製作所	精密機械加工技術、CAD / CAM ソフトとプログラム技術
カルソニックカンセイ 株式会社	自動車用電装品製造技術
クラリオン 株式会社	車載用機器製造技術
株式会社 住田光学ガラス	光学ガラス、光ファイバー製造
株式会社 タムロン	光学技術
日本サービック 株式会社	完全整列巻の技術
日本ピストンリング 株式会社	トライボロジ技術
ホツカイエムアイシー 株式会社	超精密加工技術
八木アンテナ 株式会社	無線通信技術、テレビ放送受信技術、放送伝送技術

さいたま市の成長企業に聞く

「不況」を言い訳にしない経営戦略

さいたま市内に本社を持ち、不況の中で成長している企業の経営者にインタビュー。不況や厳しい競合のなかで生き抜くためのキーワードを伺いました。

創業200年、九代目当主の「挑戦」

株式会社 河村屋（創作漬物の製造販売）

代表取締役 染谷 庄一郎 氏

直営店のユニークな創作漬物が好評

創作漬物の直営販売店を大宮・川越・浅草・巣鴨に出店、「玉ねぎのお漬物」や「深谷ねぎのお漬物」などのオリジナル商品が人気を博し、順調に売り上げを伸ばしています。09年11月には「大宮本店」をオープンファクトリー・ショップとしてリニューアルオープンしました。

第2創業 「自分で作って自分で売るべき」

創業は文化文政年間、私が9代目当主にあたります。平成に入るまでは漬物の製造と小売店への卸が中心でしたが、平成8年、「時代に即した商いをすべきである」という先代の教えに基づき、経営理念を再構築しました。当時の売上構成は量販店などへの卸部門が9割、直販部門が1割だったのですが、「当社は自分で作って自分で売るべきである」という考えのもとに、「直販部門でのオリジナル商品開発」に注力することを決めました。卸部門では、売上確保にこだわらず、当社の姿勢を理解してくださる小売店に取引を絞っていきました。

「漬物文化を次の世代に伝えること」

これを、当社の使命としています。そのためには、漬物を作る場を見せて、味わう場を提供する必要がある。ですから「大宮本店」はオープンファクトリー・ショップとし、ガラス窓越しに漬物の製造工程を見られるようにしました。無料で漬物とお茶を楽しみながらお喋りのできる客席も用意しています。

当社の漬物に使う調味液は、他社品に比べて7～8倍ものコストがかかっているものがあります。漬け込み期間が他社の倍以上かかることも珍しくありません。時代に合わせて商いの形は変えても、真に安全で美味しく健康に良い商品を作り続ける「信念」は変えない。手間暇かけた質の高い商品を小ロットで作る。まさに「スローフード」の考え方です。

直営店舗にこだわる理由は、こうした当社の「信念」が伝わるような、売り場の演出や接客対応が必要だと考えるからです。



染谷氏



大宮本店

直営店舗で顧客ニーズを読みとる

お客様のニーズは店舗で収集します。アンケートで本音の意見が出てくるとは限りませんから、お客様の会話や動作、販売員とのやりとりから、お客様の嗜好を見抜きます。お客さまからのクレームやご意見は、毎週メールで全店に共有されます。

大宮本店がファクトリー・ショップ形式になってからは、若いご夫婦のお客が増えました。埼玉のお客は、都内で働いているかたが多いためか目の肥えた方が多く、大がかりな宣伝をしなくても、クチコミだけで売り上げが伸びています。

5年先をみんなで考える

「挑戦なくして得るものなし」をモットーに、日々新しい挑戦を続けていますが、全てがうまくいくわけではありませんし、社内でも意見が分かれることがあります。そんなときは「5年先の姿がどうあるべきか」をみんなで考えます。すると、「そのためには、今何をすべきか」が見えてきます。

現在は直販部門が3割、卸部門が7割という売上構成ですが、5年以内にこの比率を逆転し、直販主体の事業構造に切り替えるつもりです。店舗もあと1、2店増やす計画です。今後も当社の使命を意識して、時代に即した商いを続けていきたいと考えています。

株式会社 河村屋

本社 さいたま市北区别所町1125-6

TEL 048-663-0255

URL <http://www.kawamura.co.jp/>



7期連続売上 前年比150%の力ギは 「人材育成」

株式会社 ジェイド
(個別指導学習塾)
代表取締役社長 **古島 裕氏**

過当競争のなかで、個別指導塾として急成長

現在、「UP-STATION」の名称で小・中・高校生向けの個別指導塾を、北浦和、大宮など5教室で展開しています。平成15年に個人事業として開業しましたが、7期連続で売上前年比150%以上を達成し、平成22年は新たに2教室の出店を予定するなど、順調に成長しています。

「大企業の集客はデジタル、中小企業の集客はアナログ」

これは私の持論です。企業は何億円もかけて多くの媒体に広告を載せ、何パーセントかの顧客を獲得できればよい。確率論の世界です。

いっぽう、中小企業にそんな資金力はありませんから、集客は「クチコミ」が命となります。当社でも、チラシやホームページでも費用をかけて宣伝活動を行いますが、決め手はやはり保護者や生徒の「クチコミ」です。

クチコミというのは「本人が泣いてしまう程の感動体験」が必要ですが、そのためには、「24時間、あなたのことを心配していますよ」と伝えることが大事です。では、どうやって伝えるか。「アナログ」な方法、つまり、汗をかいて徹底的にお客様のケアをするしかないのです。

お客様が泣くほどの感動体験が「クチコミ」を呼ぶ

たとえば、当塾は頻繁に家庭訪問をします。多い講師では年に200回以上も家庭訪問して、生徒のお母様に「不安・不満・不信・不快・不便・不満足」を感じさせないよう配慮します。お母様の誕生日には花束を持って「お母様が数ある学習塾の中から、〇〇君をうちに預けていただいたおかげで、私たちは仕事をさせていただけます」と心をこめて伝えます。社員たちのそういう想いは日常の業務へははっきりと反映されています。どんな看板力にもシステム力にも負けないと思っています。

「私ほどあなたのことを心配している人間はいません」というメッセージが伝わった瞬間、「クチコミ」が自然発生します。クチコミは本人から家族に伝わり、やがて地域に「空気感染」します。

中小企業は「命がけ」で人材育成をすべき

創業前は、学習塾の経営建て直しを請け負うコンサルタントとして全国の学習塾を指導していました。そのなかで「成長する企業の共通点」が見えてきました。それは、「組織力が強い」という点です。売上は、組織全体で作上げるものであり、経営者一人が頑張ったところで、組織全体のレベルが低ければ売上は上がりません。ですから、当社では創業以来、何よりも人材育成に力を入れてきました。



ノウハウ以前に「顧客満足の視点」を教える

当社には70名近いアルバイト・パートがいます。「組織力」を高めるためには、学生アルバイトを含めスタッフ全員に当社の理念や戦略を理解させることが一番大事だと考えています。

当社ではアルバイトが入社した際、「経営戦略」と「顧客満足」の研修を徹底的に行います。「学習塾とはサービス業であり、保護者と生徒の『満足』が月謝となり、自分の給与につながる」と、「学生アルバイトといえど、外から見れば『プロ講師』であること」を理解させます。社会経験のない学生アルバイトであっても、最初にきちんと「なぜ、なに、どうして」を教えれば、理解してくれます。

従業員のモチベーションを保つ方法

前述したように、クチコミで評判がたつほどの企業になるためには、スタッフがかく「汗」の量は並大抵ではありません。

当社では今年度はじめて、同族以外の優秀な社員を役員として登用しました。中小企業の大半は同族企業ですが、できることなら親族以外の従業員も役員に入れるべきだと思います。

社員のモチベーションアップのためには、「夢」を持たせることも大事だからです。アルバイトの学生も、優秀であれば社員として採用します。「頑張れば成果につながる、認めてもらえる」ということが実感できれば、「汗を流すこと」が苦でなくなります。

今後はFC化、新事業の展開を検討

今後について、2つの計画があります。

1つ目は、学習塾事業のフランチャイズ化です。当社の「顧客満足」ノウハウを活かした学習塾経営でFC化を図っていきたいと考えています。

2つ目は、学習塾以外の新規事業です。今後の少子化をにらんで、会社が成長していくための新たな事業の柱を育てなければなりません。いくつかの新事業の構想があり、現在(財)さいたま市産業創造財団の専門家派遣制度を利用して、新規事業の方向性のアドバイスを受けています。

株式会社ジェイド(屋号 UP-STATION)

本社 さいたま市浦和区瀬ヶ崎2-1-10
TEL 048(885)7651(北浦和本店)
従業員数 社員13名、パート・アルバイト68名
URL <http://up-station.jp/>



人脈形成と ネットワークを生かした 顧客開拓

株式会社第一金属製作所
(精密板金および組み立て業)
代表取締役 **福田 敏明氏**

当社の特徴

組立完成品までを一貫受注できる体制を整えています。そのために軸物部品(旋盤加工品)などは外部に加工委託します。メッキ、塗装、シルク印刷なども外部に委託します。ねじやナット類は購入します。当社で調達できない特殊な部品(たとえば電気部品、電子部品など)は顧客企業から支給してもらいます。顧客企業が当社に組み立てまで発注することで管理コストが省け、納期も短縮でき、トータルコストも下がるため喜ばれています。当社にとっても売り上げが増え、結果として利益増に貢献できるのでwin-winの関係になれるわけです。

設備構成

シャーリング、レーザー型ターレットパンチプレス、NCベンダー、溶接機(アルゴン溶接、スポット溶接)、ボール盤などで構成されています。多品種少量生産に向けた設備構成になっています。三次元測定器も備え、品質管理体制も整えています。

残業で工場内は活況

夜10時～11時ぐらいまで残業でしのいでいます。はっきり言って忙しいです。顧客企業と仕事には本当に恵まれています。現在全社をあげて生産性の向上に取り組んでいます。

今のご時世でも十分すぎるほど 仕事量が確保されているわけ

42歳で父の跡を継いで社長に就任しましたが、若い時10年ほど青年会議所(JC)に入って活動していました。そこでの活動を通じて人脈を構築し、いろいろなネットワークができたことが大きいと思います。

もう一つのネットワークとして、仲間の製造業5社で「ハンズリミテッドコーポレーション(株)」を設立し、本社を当社に置いています。板金部品は当社が担当するため、有力企業を顧客企業として取り込むことができました。

医療機器や遠心分離機など、景気の波を受けにくい業界の多品種少量生産の仕事が、人脈の紹介により受注できました。組み立てまでの一貫生産ができることが決め手となり、受注できた例です。

ニスカさんの仕事で売上の50%超の時代もありましたが、前述のような背景から今は適当に分散していて、リスク回避にもなっています。

ニスカさんとは長い付き合いですが、ニスカさんがキャノンの傘下に入り、キャノンから技術者が工場審査に来られたことがきっかけでグリーンアクティビティに認定され、キャノンの関連会社からの引き合いも来るようになり、今後の受注に期待しているところです。

営業体制の強化

現在は、人脈を生かしたトップ営業が功を奏して仕事量に恵まれています。今後のことを考えれば、営業力の強化は喫緊の課題です。若手の営業担当を二人育成中です。顧客との技術打ち合わせがスムーズにいくように、技能士の資格を取得させています。

提案営業できる体制も強化すべく、大学卒の機械工学出身者を中途採用したところ。御用聞き営業プラス提案営業の相乗効果で、受注を有利に進めていきたいと考えています。

ISOや経営革新取得を一層経営に生かすために

2000年に商工会議所から、集団で取得活動すると費用が安いと勧められました。中小企業でもISOの認証取得がブームになり始めたので、環境の14001を先に取得し、次いで9001を取得しました。

経営革新は2007年にやはり商工会議所の勧めで新製品「フットマウスの製造」というテーマで4ヶ年計画を作成し取得しました。株式会社エジクン技研が開発設計・販売を担当し、当社が製造担当という位置づけです。

ISOや経営革新は一部意識改革につながりましたが、全社的に効果を上げるため現在「(財)さいたま市産業創造財団」に依頼して、専門家を派遣してもらっています。たとえば5S活動でも、頭の中では分かっているのですが実行面、末端への浸透面が不十分でしたが従業員の意識も変わり、急ピッチで改善が進んでいます。

10ヶ年計画を着実に実行中

ISO取得の時「10ヶ年経営計画」を作成し実行中です。息子が二人おり、一人が現場を預かる工場長、もう一人が営業を担当しており、事業承継の問題はクリアしました。板金の技能士の国家資格を、現場の若手主体に取得させる計画も順調に進捗しています。

将来オリジナル商品を開発し、独自の販路を開拓して販売することも計画に盛り込んでいます。前述の提案営業と併せて商品の開発設計ができる体制を構築していきたいと考えます。

株式会社第一金属製作所

本社 さいたま市西区指扇374

TEL 048-624-2873

従業員数 36名

URL <http://www.daiichikinzo.co.jp/>



**顧客の現場でニーズを
引き出し、スピーディな
開発・提案で成長**

ドリーム開発工業株式会社
代表取締役 **松本 英司 氏**

当社では、業務用の食品加工機器（スライサーなど）を開発、製造しています。平成17年に先代の父を継いで代表取締役に就任し、5年間で売上高は約150%に増えました。現在は大手コンビニエンスストア向けのカット野菜や、スーパーの刺身のツマ、全国チェーンの飲食店などでも採用されています。

OEMから自社ブランド立ち上げまでの経緯

昭和45年に創業し、しばらくはOEMで店舗・厨房用のフードカッターを製造していたのですが、平成7年から自社ブランド「DREMAX（ドリマックス）」を立ち上げました。当社の中型千切り機を展示会に出展したところ、大手コンビニから引き合いがあり、「大根サラダ」の加工用として、全ベンダーに採用されました。味・ツヤ・ハリ・日持ちなどの点で、他社と比べて格段に優れている、ということが採用の理由でした。これがきっかけとなり、食品工場用の大型加工機器の開発・製造に踏み出しました。

ドリマックスにしかできない技術

当社の機械の特徴は、野菜の形状や質に左右されず、安定した品質のカット野菜が出来上がる点にあります。特に、薄切りやみじん切りといった細かい加工の場合は、従来製品よりも格段に「きれいに細かく」カットすることが可能です。

たとえば、餃子の具に使われるキャベツのみじん切りにおいて、従来の機械では食材がつぶされやすく、断面の細胞が壊され、食材に含まれる多くの水分が失われていました。しかし、当社の機械では、食材をつぶすことなく均一に仕上がり、且つ殆ど水分が失われることはありません。そのため、食感が良いのはもちろんのこと、歩留まりは大幅にアップします。そして従来のように、食材から出た水分、ロスをお金をかけて処分する必要も全く無いのです。歩留まりアップと経費削減で、まさに一石二鳥です。

今春、「ある中華料理チェーンで餃子用の加工機械を当社に切り替えたところ、味も食感も良くなった」という評判をききつけた他の中華料理チェーンからも、多くの引き合いをいただきました。中国の冷凍餃子騒動以来、中国で加工していた企業が国内加工にシフトしたことも、追い風につながりました。

自社ブランドに移行したメリット

OEMから自社ブランドに移行したことの最大のメリットは、客先の「現場」を直接見られるようになったことです。食品加工の現場では、想像もしていなかったようなトラブルが毎日起こっていました。また、「こんなことをまだ手作業でやっているのか」と驚くこともありました。お客様から要求される仕様の他に、お客様自身も気づいていなかったような潜在的なニーズを発掘し、機械化による省力化・低コスト化の提案をしてきたことが、商品の差別化につながったと思います。



固い食材もきれいにカット

例えば、刺身のツマに使われる大根。大根の育った方向、つまり「タテ方向」に千切りにすると、繊維を破壊することなく美味しいツマに仕上がる。しかし、従来の機械では、技術上の問題から、繊維を「ヨコ方向」にカットしていたため、ボソボソして食感が悪く、食べ残してしまう方が大半でした。そこで当社は、「タテ方向」にカットしたツマ、いわば板前さんの本格ツマが作れる機械を開発し、スーパーへ提案・導入したところ「刺身の売り上げが伸びた」という反応がありました。現在、この「食べて美味しいツマ」を導入するスーパーが増えてきています。

開発がスピーディーな理由

以前、自動車関連のデザイナーを経験していたこともあり、商品は社長自身がCADで設計しています。客先からの要求をもとに、夜中に図面を起こし、近隣の提携企業にFAXで依頼すると、翌日の昼には早速部品が出来ている。それを社内で組み立て、夕方には客先へ…といった迅速な対応もできるので、納期も開発コストも大幅に圧縮できる点が強みです。

エコ、廃棄物削減への関わり

食品リサイクル法の制定以来、食品廃棄物を減らすためのニーズが高まっています。大根や山芋をおろす機械は、従来方式だと最後の部分がオロシ片、つまり「ロス」として残ってしまうのですが、当社は機械の形状を工夫し、食材を最後までおろせる方法を編み出しました。これにより、歩留まりも廃棄コストも大幅に改善されました。

また、コンビニのおでん用大根は、型で抜いて大きさを均一にするのですが、驚いたことに型抜きした後の7割近くが廃棄されていたのです。そこで、大根の加工業者と協力し、型抜きしたあとの大根を細切りにし、「切干大根用」に加工する機械を開発しました。このように、端材を有効活用して廃棄物を減らす、環境に配慮した提案もしています。

「さいたま名産品」に貢献したい

これまでは食品加工会社がメイン顧客でしたが、今後は営業力と提案力を高め、スーパー等へ販路を広げていく計画です。また、さいたま市には特産品を活かした「土産品」が少ないので、当社にしかできない加工技術を活かした「さいたま名産品」を作り出すためのお手伝いができれば嬉しいと考えています。

ドリーム開発工業株式会社

本社 さいたま市緑区原山1-29-3

TEL 048-224-2654 従業員数 20名

URL <http://www.dremax.com/>

地場野菜を使ったコミュニティレストラン 「ヘルシー・カフェ・レストラン のら」開店!!

ヘルシーカフェ・プロジェクトが「かたち」になりました!!

ヘルシー・カフェ・レストラン のら



代表の三浦さん



木を基調とした店内

中浦和駅と武蔵浦和駅の中間にある住宅地に、09年11月オープンした「カフェレストラン&ショップ」です。

野菜中心のヘルシーな食事を提供する「食堂のら」、市内産を中心とした野菜や食材、雑貨を販売する「食材・雑貨屋のら」、子育てママや地元の方のためのワークショップ「広場のら」がひとつになったお店です。

代表の三浦さんは、保育士やフランス料理・和食店の調理士などを経験し、「若いお母さんと子供たちに、野菜中心の健康な食生活を伝えたい」「地元の美味しい野菜を提供する飲食店を出したい」という思いを持っていました。

3年前、さいたま市産業創造財団が主催する「健康ビジネス研究会」のワークショップにおいて、三浦さんは「ヘルシー・カフェ・レストラン『のら』」のビジネスプランを作り上げました。

三浦さんが「のら」の開業に向けて準備を進める中で、「のら」のコンセプトに共感した2人が共同経営者として加わることになりました。

共同経営者の一人は「ベジタブル&フルーツマイスター」であり、有機野菜農家などの仕入れネットワークを持つ伊豆田さん。食材・雑貨を販売する「食材・雑貨屋のら」および、食材仕入れ部門の責任者となりました。

もう一人の共同経営者は、子育て支援の市民グループ「あれあれあ」代表の新井さん。公民館などで子育て中のママたちの交流の場を作ってきました。「子育て中のママが、食事やお茶を楽しみながらおしゃべりする場所が欲しい」というママたちの要望に応えようと、ワークショップ「広場のら」の責任者となりました。

さらに、店舗候補地探しに苦労していたところ、「のら」の考えに共感した方から「実家の庭に店舗用の建物を建てるので、そこで『のら』を開店してはどうか」という申し出があり、南区鹿手袋の住宅地に出店が決まりました。

資金調達に関しても、『のら』を応援する方々からの支援がありました。3人のネットワークを活かし、出資や少人数私募債のかたちで開業資金を集めることができました。開業資金を節約するため、壁や床のペンキ塗りは仲間のメンバーが手伝ってくれました。

白の漆喰と古木材をベースにしたおしゃれな空間で、昼は野菜中心のヘルシーなランチ、夜はお酒とおつまみを提供し、お酒を飲まない方にもスープや食事を用意します。また、店頭と店内では、さいたま市内と周辺エリアで栽培された有機野菜や、お持ち帰りの惣菜、スイーツなども販売しています。

店の奥にある約16畳の個室「広場」では、子連れのママが食事をしながらおしゃべりできるワークショップ「赤ちゃんサロン」や、手作りクラフトのワークショップなどのイベントを企画しています。

「小さな子供のいるママや、一人暮らしのお年寄りが、気兼ねなく寛いで飲食できる『コミュニティ・カフェ』でありたい。駅から離れた住宅地で、まだ、ほとんどPRも出来ていない状態ですが、口コミで徐々にお客様が増えています。今後はお店を軌道に乗せて、第2、第3の『のら』が生まれると嬉しい。」と三浦さん。実現した夢が軌道に乗りはじめています。



ランチメニュー例



店頭では野菜を販売

ヘルシー・カフェ・レストラン のら

(合同会社のら)

TEL 048-607-3007

〒336-0031 さいたま市南区鹿手袋7-3-2

営業時間 11:00~22:00(LO21:00)

定休日 月曜日

URL: <http://www.healthycfe-nora.com/>

「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～

	創業支援資金	小口資金(特別小口)	中口資金	特別中口資金
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(内据置期間6月以内) 設備資金: 12年以内(内据置期間1年以内)		
利 率 <small>保証料: 県信用保証協会の定めによる</small>	年1.2% (保証料/年0.8%以内)	年1.7%	[保証料 特別小口/年0.8%以内 中口・特別中口/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。			

	セーフティネット資金融資制度
融資限度額	3,000万円 ※平成22年3月末までは8,000万円 <small>※中小企業信用保険法第2条第4項(セーフティネット保証)第1号から第6号の規定に基づく認定を受けた方が対象となります。</small>
返済期間	運転資金: 7年以内 設備資金: 7年以内 (内据置期間1年以内 ※平成22年3月末までは2年以内)
利 率 <small>保証料: 県信用保証協会の定めによる</small>	年1.2%(保証料/年0.77%以内)
担 保	必要に応じて徴する
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。)

※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。

財団法人さいたま市産業創造財団 支援・金融課(金融担当)

[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では、市内中小企業を対象にした
会員制の福利厚生サービスを提供しています。
従業員が300人以下であれば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。

ワーナー・マイカル、MOVIX、
ユナイテッド・シネマの
映画鑑賞割引券が
1枚 **1,200円!**

こんなに使えて、
1人1ヶ月なんと **500円!!**

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!

人間ドック・脳ドックを
受診した場合、
自己負担額に応じて、
最大 **6,000円** を補助!

多数のホテルや旅館が
会員価格で利用できる!

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!

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!

ジェフグルメカード
5,000円分が
4,500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

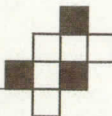
ワークジョイさいたま



検索

案産館だより

今回は、「案産館」新事業コースに3月から入居された、有限会社アイデアマップさんをご紹介します。

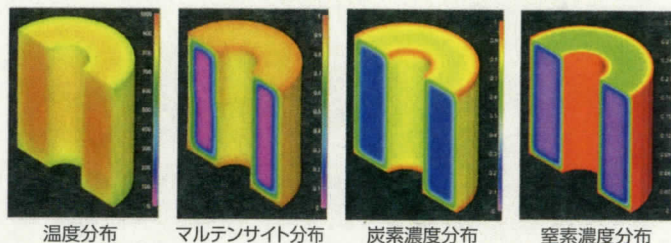


有限会社アイデアマップ

当社は、機械部品加工等における熱処理プロセスのシミュレーションソフト「COSMAP」(コスマップ)の開発・販売・サポートを行っています。従来、鋼の熱処理は熟練者の経験と勘に頼ることが多く、熟練者によりノウハウとして技術が蓄積、伝承されてきましたが、「COSMAP」は、焼入れ、浸炭、窒化、局所加熱などのプロセスにおける炭素、窒素などの化学成分濃度、温度分布、相変態および変形応力分布を連成して解析するとともに、浸炭、窒化、焼入れおよび局所加熱・冷却過程のシミュレーションができます。

「起業したい」と思ったきっかけは？

「COSMAP」の開発者である井上達雄(福山大学教授)、巨東英(埼玉工業大学教授)両氏、並びにNPO法人変体・熱・力学研究協会の協力を得て、このソフトを広く世の中で研究・実用に供してもらうために、当社を設立し販売を開始しました。このソフトは、変態・熱・力学理論に基づいて、有限要素法によって構成された解析ソフトウェアで、金属材料学と伝熱学、応用解析の初歩的知識があれば誰にでも使用できます。



↑リング浸炭窒化焼入れにおける
「温度分布」「マルテンサイト分布」「炭素濃度分布」「窒素濃度分布」(当社HPより)

事業のビジョンを教えてください

体制的には、当社を設立し、販売、技術サポート体制を確立しました。今後、更に販売、受託研究に注力しながら、技術面、使い勝手の面でも更なる改良を加え、海外への販売も視野に入れて事業を展開していきます。

有限会社アイデアマップ

営業技術顧問 篠崎辰雄

〒330-0073

さいたま市浦和区元町2-9-16 MIO北浦和205

TEL:048-813-8544 FAX:048-813-8113

URL:<http://ideamap.co.jp>

第15期 「よく分かる起業成功セミナー」 の受講者を募集しています！

毎回で好評をいただいております「よく分かる起業成功セミナー」(第15期)の受講者を募集しています。全8回(毎回土曜日に実施)の実践的なセミナーで、今までに数多くの「起業者の卵」の方々に受講していただき、何十人もの起業者の方を生み出してきました。また、既に起業された方が再度起業に必要なノウハウを学んでいただくことも可能です。

カリキュラムは、「事業計画の作成」「資金繰り表の作成」「販路開拓の進め方」「資金調達の方法」等、全ての起業者に必要なノウハウを実践的に学んでいただくほか、起業者の先輩の話を聞くとともに、起業に向けてのネットワークづくりとして、最終回にはセミナーOB・OGの方々と交えて、発表会、交流会を行います。

“千里の道も一歩から”です。起業を志す方、新事業を立ち上げる方は是非ご参加ください



↑左写真は、受講風景です。少数精鋭!
右写真は、最終回の「発表会」の様子です。

《セミナーの概要》

日 程	平成22年1月23日(土)～平成22年3月13日(土) (毎週土曜日:全8回)
時 間	午前10時00分～午後4時00分
会 場	MIO北浦和 1階会議室ほか (さいたま市浦和区元町2丁目9-16)
対 象	さいたま市内での起業を考えている方で、 具体的なビジネスプランをお持ちの方、 プラン作りを目指す方
費 用	10,000円(全8回分)
定 員	10名(応募多数の場合は抽選になります)
申込先	支援・金融課(松尾)TEL:048-851-6652

「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 財団支援金融課まで

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。

株式会社 HARAYAN

当財団が運営しているビジネスインキュベータ「案産館」(MIO北浦和内)の創業準備コースに入居している株式会社HARAYAN(はらやん)さんを紹介します。

当社は、お仏壇と墓石を一体化させた室内手元供養の新しい仏具「墓所壇」を販売しています。仏壇店、石材店、寺院、葬儀社をネットワークしてこの商品・システムを作り上げました。

「私が霊園に勤務していた時代に考えついたシステムです。これからの時代は多額の費用をかけなくても、しっかりとご先祖の供養が出来ることをご家族は望むのではないかと思います」と語るのは代表者の原口利男さん。「ご家族皆様のお気持ちを一番大切に考えています。ご家族の長期にわたるご負担を軽減しながら、仏様を敬う気持ち、大切にすることを永遠に維持でき、ご家族の「絆」を強くします。」とおっしゃる通り、誠実な社長さんです。11月から販売を開始し、現在ご予約を受付中ですので、ご興味がある方は是非お問い合わせください。



代表者の原口利男さん

株式会社HARAYAN

代表取締役 原口 利男

本社:〒330-0073 さいたま市浦和区元町2-9-16 MIO北浦和内

足立営業所:〒123-0844 東京都足立区興野1-18-24

電話03-3852-9090 携帯090-3907-3334

「墓所壇」実用新案登録「実願 2009-007502」



右側奥は、「墓誌」



墓石部分。中は骨壺です

株式会社 イースターホーム

ごあいさつ

平成21年4月に「住まい」に対して熱い志を持った社長を中心に、競争相手の多い業界に参入いたしました。

「住まい」に関するお悩み事なら、まず『イースターホーム』へ!と言われるようにになりたいです。一昔前の「電気屋さん」のように、「住まい」に関する事ならすべて頼りされる工事屋さんを目指します。「お客様の喜ぶ顔が見たい。」と自ら真っ黒になって飛び回っています。

現在は環境保護のためエコキュートの設置にも力を入れています。



代表取締役 鎌田 拓磨(写真右です)



とても明るい
職場です

株式会社 イースターホーム

代表取締役 鎌田 拓磨

〒337-0003

さいたま市見沼区深作2-13-8

TEL 048-797-5870

FAX 048-685-0995

子育て世代就職支援事業 合同就職面接会 参加企業募集

子育て世代には、就職を希望している優秀な人材がたくさんいます。この面接会を機に、より良い人材を効率よく採用していただく場としてご活用ください。
地域経済の活力向上をめざして参加企業を募集します。

- 日時:3/8(月)13:00~16:00
- 会場:ラフレさいたま 4階 櫓の間
- 募集企業数:30社(参加費無料)
- 対象企業:さいたま市内に求人事務所または就業場所のある事業所
- 申込期限:2/5(金)
- 申込方法:下記までお問い合わせください。
支援・金融課 ふるさとハローワーク就職支援担当
TEL・FAX 048-859-9060

さいたま市ニュービジネス大賞 受賞者発表会・表彰式

私の夢をカタチにする!ビジネスプランがついに決定!!
受賞者が熱いプレゼンテーションを行います。

- 日時:1/27(水)14:00~17:30
- 会場:大宮ソニックシティ 603・604会議室
- 対象:支援機関・金融機関等担当者・創業予定者・中小企業者など
- 定員:60名(先着順)
- ※1/20(水)までにお申し込みください。
- お問合せ・お申込みは
支援・金融課 TEL:048-851-6652
FAX:048-851-6653
支援担当 E-mail:shien@sozo-saitama.or.jp

専門家による個別相談会のご案内

会場:さいたま市立中央図書館(コムナーレ8階)

- 1/21(木) ホームページ相談会
- 2/19(金) 創業に関する相談会
- 3/26(金) IT活用相談会

会場:さいたま市産業文化センター4階

- 1/29(金) マーケティング相談会
- 2/17(水) 税理士相談会
- 3/10(水) ホームページ相談会

会場:創業ベンチャー支援センター

- 1/20(水) 弁護士相談会
- 2/25(木) ホームページ相談会
- 3/12(金) チラシ作成・添削に関する相談会

○時間:10:00~17:00

※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。
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・金融課
支援担当 TEL:048-851-6652 FAX:048-851-6653
E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

NEXT STAGE 10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>
〒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・金融課
支援担当/Tel 048-851-6652 Fax 048-851-6653
E-mail shien@sozo-saitama.or.jp
- 金融担当/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

