

▶▶ 中小企業の未来を創造する信頼のパートナー

アクセス埼玉

ACCESS SAITAMA

10

2023.October
No.319



特集

在庫が減れば利益は200%アップする

インタビュー

「キノコなんてどれも同じ」という概念を覆す

株式会社アグリカルチャーセンター

特集	在庫が減れば利益は200%アップする	1
インタビュー	株式会社アグリカルチャーセンター 代表取締役社長 石川 浩 氏 「キノコなんてどれも同じ」という概念を覆す	8
わが社のワンポイントPR 公社会員紹介	日信テクノエンジニアリング(株) 埼玉県中小企業共済協同組合 勝田産業(株) (株)興伸工業 (株)ランタ (株)シン・インターナショナル	10
企業紹介	(株)CORERAL (さいたま市)	12
オンライン営業の基本	第7回 インサイドセールス担当の業務～その3	13
続・もうかるメーカー改善の急所	第7回 急所40 製造作業の見える化	14
ベトナム便り	ベトナムのコメ輸出	15
これだけは知りたい! 税金の知識Q&A	課税・徴収関係の整備・適正化	16
みんなの広場	草加モノづくりブランド 認定製品・認定技術・認定食品	17
information	○会員優待セミナー ○使えるものを廃棄しない社会へ! 未利用資源の有効活用に向けて ○企業等における省エネ・再エネ活用設備導入補助金	18
創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト	GRACEFUL FOOD 吉田 玲子さん	19
埼玉の造り手	Vol.25 五十嵐酒造(株)	20

今月の表紙



株式会社アグリカルチャーセンター

広告

埼玉県信用保証協会

皆さまの**資金繰り**や**事業のお悩み**の解決をサポートします



埼玉県信用保証協会

当協会ホームページをご覧ください



シニアならではの力を発揮します!

シルバー人材派遣 **5つ**のおすすめポイント

1

知識や経験を
活かします

2

短期間
短時間
に対応します

3

責任感が強く
真面目です

4

シニア共働で
イメージ
アップ

5

採用コストを
削減できます

※派遣法で禁止されている業務及び、高齢者にとって危険・有害な作業については派遣することはできません。



公益財団法人 いきいき埼玉
(埼玉県シルバー人材センター連合)

〒362-0812 伊奈町内宿台6-26 県民活動総合センター内

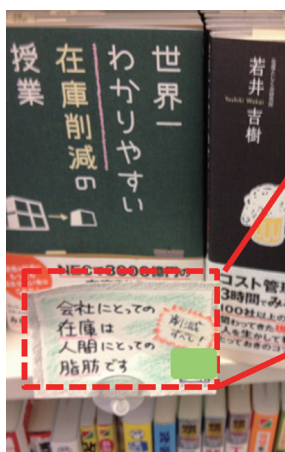
TEL 048-728-7841 FAX 048-728-2130



お問い合わせは
所在市町村の
シルバー人材センターへ

在庫が減れば利益は200%アップする

株式会社 しくみカイゼン研究所
代表取締役社長 若井 吉樹



会社にとっての
在庫は
人間にとっての
脂肪です

上記の「会社にとっての在庫は人間にとっての脂肪です」は、拙著「世界一わかりやすい在庫削減の授業」発売時にある書店が書いた紹介文です。この文言を見て、ドキッとしませんか。私たちにとって脂肪はなくてはならない存在ですが、脂肪が多すぎると成人病を引き起こすリスクが高まります。同様に会社にとって在庫はなくてはならない存在です。しかし、在庫が多すぎると、さまざまなムダなコストを生み出し、赤字になるリスク

が高まります。

A社（中小電線メーカー）は、商社からの注文に応えるために在庫は常に余裕を持っていました。しかし、欠品はなくなり、ここ数年売り上げが伸び悩んでいました。おまけに売れると予測した製品が売れずに在庫が過剰になり、ムダなコストが発生して2年連続赤字でした。その窮地を救ったのは在庫削減でした。過剰だった製品在庫が減るとともに欠品も減り、売り上げアップとコストダウンで利益は200%アップしました。

B社（中小金属加工メーカー）は、受注好調でしたが、工場内に仕掛かり品があふれて、納期遅れが常態化していました。そのため思ったように売り上げが伸びず、社員も残業や休日出勤が続き、2年連続赤字決算でした。その窮地を救ったのも在庫削減でした。過剰だった仕掛かり在庫が減るとともに納期遅れは解消、社員の残業や休日出勤も減り、売り上げアップとコストダウンで利益は200%アップしました。

C社（中小装置組み立てメーカー）は、リードタイムが長いこと、不確定な情報で部品発注、さらに発注ロットが大きいことから部品在庫は3か月を超えていました。結果、部品の廃棄コストなど在庫によるコストが増大し10年連続赤字でした。その窮地を救ったのも在庫削減でした。過剰だった部品在庫が減るに従いコストダウンが進み、利益は200%アップしました。

本特集では、いかに在庫がムダなコストを生み出すか。そして、その在庫をどのようにして減らして、利益アップしていくかをお伝えします。

1. ムダなコストを生み出す在庫

経営者は売り上げのために在庫は必要ですが、在庫の持ち過ぎのリスクも十分認識していると思います。しかし、社員は在庫のリスクより、日々の販売と生産のために在庫は持っただけ安心というのが本音です。まずは在庫がどのようなムダなコストを生み出しているか挙げてみます(図表1)。

①金融コスト

倉庫にある材料や部品は、業者に支払ったお金が形を変えたものです。倉庫にある製品は給与を支払った社員が材料や部品を加工、組み立てをしてさらにお金かけて形を変えたものです。お金が在庫に形を変えて寝ているだけです。在庫が増えれば増えるだけ資金繰りはどんどん悪化します。さらに仕入れや給与で支払うお金は、銀行から運転資金として借り入れていれば、支払利息が発生

します。私の前職の大手電機メーカーはピーク時には2兆円近い借り入れがあり、毎年数百億円の利息を払っていました。金利は1%くらいだから大したことがないという人もいるかもしれませんが、過剰な在庫を抱えていれば銀行の評価は悪くなり金利も2%、3%と上昇するでしょう。

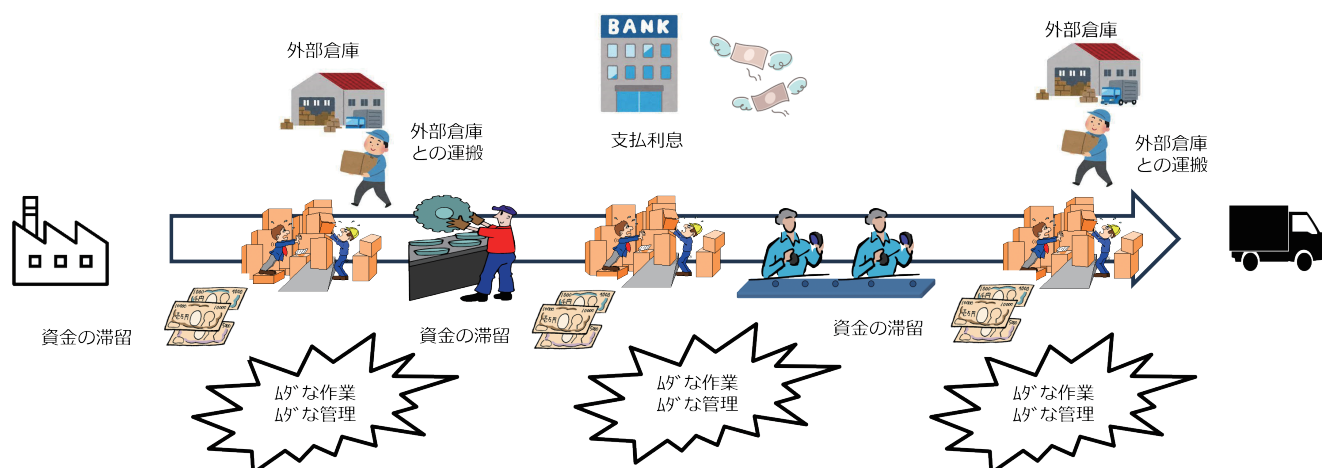
②物流コスト

海外からコンテナで入荷された大量の部品や予測が外れて大量に売れ残った製品など、自社の倉庫で置ききれなくなれば、外部倉庫を借りることになります。北関東にある鋳造メーカーは、顧客のフォーキャストと確定受注のギャップによる大量の製品が置ききれなくなり、外部倉庫を月30万円です。倉庫への出し入れに生産管理要員が毎日半日かけていました。トータル年間500万円以上のコストアップです。「うちは自社倉庫が広いので外部倉庫を借りなくても大丈夫」という会社も、在庫が増えればその分倉庫の出し入れにかかる工数が余計に増えます。

③廃棄コスト（廃棄損、評価損）

倉庫に塩漬けになった製品や部品もこれ以上売れない、使えない。放置していても外部倉庫の賃料がもったいない。そうすると安売りするか、廃棄するしかありません。約10年前、大手液晶メーカーが500億円の評価損（値下げ分の損失）を出しました。その理由は最新鋭の工場で大規模生産して大量の製品在庫を抱えていたのですが、競合の韓国の大手メーカーが巨額の投資でさらなる最新

図表1 在庫が生み出すムダなコスト



鋭の工場でより安く製品を提供できるようになり、値下げで対抗するしかなかったからです。その結果、大手液晶メーカーは上場廃止、海外メーカーに買収されてしまいました。

④ムダな作業・管理

意外に認識されていないのは、在庫が増えることで発生するムダな作業や管理です。さまざまな種類のものが百個ある中から必要な1個を探すのと、千個ある中から必要な1個を探すのと、どちらの時間がかかるかは、いうまでもありません。必要なものを見つけても在庫が多ければ、取り出すだけでも時間がかかります。

図表2 ムダな作業



- ・どこにあるか探す
- ・必要なものを取り出すために他のものを移す
- ・必要なものを取り出す
- ・他に移したものを元に戻す

1個当たりの加工時間や組み立て時間は把握されていても、図表2のように部品や仕掛かり品を探す、取り出すといった時間はその都度変わります。そのためこれらの時間は把握されていません。しかし、この時間を集計すれば工場全体で発生する工数の何割かになっています。また、管理部門は在庫が増えればその分だけ管理工数もムダが増えていきます。私の前職の大手電機メーカーは、これらの金融コスト、物流コスト、廃棄コスト、ムダな作業・管理が積み重なって、売り上げの10%の赤字になりました。

このように在庫は会社にとって必要ですが、在庫の持ち過ぎはムダなコストを生み出します。

2. 在庫削減はカイゼンに通じる

在庫を減らすことでムダなコストは減ります。また、在庫を減らすことで日頃取り組んでいるカイゼン活動にも好影響が表れます。

①5S

5Sの整理、整頓、清掃、清潔、^{しつけ}躰は、まずは

整理から始まります。要るものと要らないものを分けて、要らないものを片付けるのが整理です。現場や倉庫にもものがあふれていれば、整理の対象物も増えて大変です。在庫が減れば5S活動もやりやすくなります。

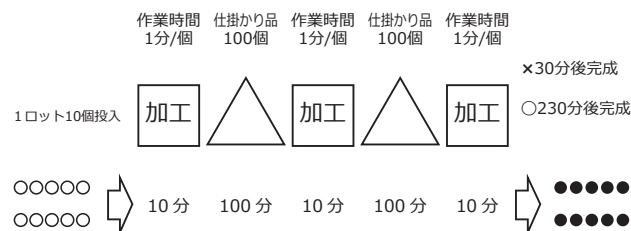
②生産性向上

ムダな作業・管理で前述しましたが、在庫が多いと必要なものを探す、取り出す時間が余計にかかります。本来、生産性は加工や組み立てなど個々の工程の生産性だけで見てはダメで、加工や組み立てに必要な材料や部品を用意するなどの準備作業を含めた工場全体で見るべきです。在庫を減らすことで、工場全体の生産性向上につながります。

③リードタイム短縮

製造リードタイムを短縮することで短納期対応ができますし、在庫を少なくすることもできます。図表3の場合、リードタイムは各工程の作業時間の合計30分だけではなく、工程間の仕掛かり品の待ち時間200分も加えた230分になります。

図表3 仕掛かり品とリードタイム



仕掛かり品が減れば、その待ち時間も少なくなりリードタイムは短縮できます。このように在庫を減らすことは、皆さんが日頃取り組んでいるカイゼン活動にもプラスになります。

3. 在庫管理で在庫を適正にする

在庫を減らすためには、まずは適切なタイミングで発注や製造指示をすることです（以降、製造指示を含めて発注と記載）。しかし、担当者は早めの発注をします。何よりも欠品を恐れるからです。

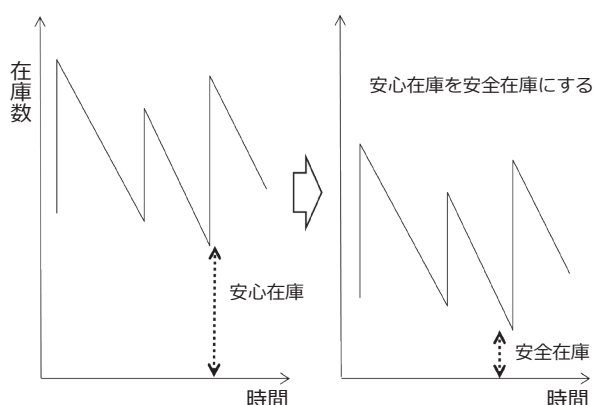
①自社の在庫がどうなっているのか把握する

過去の欠品の経験から誰でもある程度在庫は余

裕を持っておきたいです。

ところが「在庫はちょっと多くないですか」と聞くと、「そんなに余裕を持っていません」と答えが返ってきます。果たしてそうなのでしょうか。論より証拠、一点一点の部品や製品の在庫を見つみると在庫を持ち過ぎか否かは見えます。

図表4 安心在庫を安全在庫にする



在庫は常に変わります。そこで一点、部品や製品を選んで過去の実データの在庫推移を調べるのです。現在の在庫から過去にさかのぼって入庫と出庫を足し引きすれば、過去の在庫の推移がノコギリの刃で表されます。図表4の左は調べた部品や製品の在庫の推移です。まだ余裕があるときに入庫されていることが分かります。早め早めに発注しているからです。しかし、担当者はこんなに在庫が多いとは思っていません。結果的に在庫が多くなっていたのです。この安心在庫を科学的な根拠に基づいて計算した安全在庫に見直すことが在庫削減の第一歩です。

②さまざまな発注方式

発注にはさまざまな方式があります。ここでは代表的な発注方式を二つ紹介します。

1) 予測方式（定期発注方式）

毎日、毎週、定期的に今の在庫を確認した上で、先々の注文を予測して発注する方法が予測方式です。その際には過去の販売実績や営業情報など、ありとあらゆる情報を元に発注担当者が発注数を決めます。手間はかかりますが、欠品や過剰在庫を避けたい売れ筋商品は、この方式がお勧めです。

身近な例でいえば、コンビニエンスストアの売れ筋商品のおにぎり、お弁当です。欠品も売れ残りも避けたいので毎日何個注文するか、あらゆるデータを元に慎重に注文しています。

2) ボーダーライン方式（発注点方式）

一方で手間をかけないで発注する方法が、ボーダーライン方式です。在庫があらかじめ決めた数になったら、あらかじめ決めた数量を発注する。もし在庫数がコンピューターで管理されていれば、自動的に発注をすることが可能になります。身近な例でいえば、コンビニエンスストアの雑貨類です。在庫が一定数を割れば、毎回決まった量が納品されます。

すべての部品、製品を同じように管理してはとても工数は足りません。手間がかかる予測方式と手間のかからないボーダーライン方式を使い分けて、在庫管理をするのがポイントです。

③安全在庫について

予測方式もボーダーライン方式も欠品しないように考えて、どこまで減ったら発注するかを決めるのは難しいです。これが顧客からの注文が毎日一定でほぼ同じ数であれば難しくありませんが、日によって多かったり少なかったりするから厄介です。安心するためには、過去一番売れたときを考えて発注するタイミングを決めます。

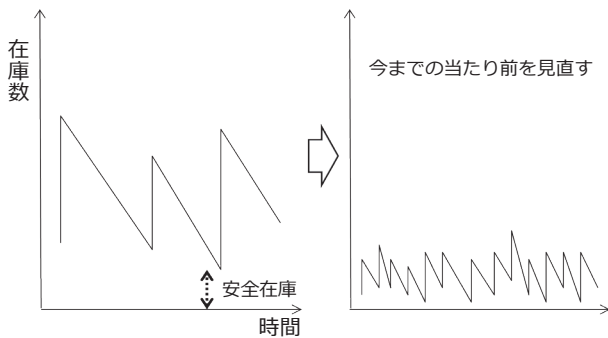
しかし、過去一番売れた売り上げが何日も連続するような確率は小さいです。一番の売れた売り上げを常に想定して発注すれば当然在庫は増えます。そこで、統計学の理論を使って、売れのバラツキからこれだけ余分に持っていれば、ある確率で大丈夫というのが安全在庫の考えです。

安全在庫は過去のデータを使えば計算できます。まずは安心在庫を安全在庫にしてみることをお勧めします。安全在庫の計算式は書籍やネットに載っているので、ここでは割愛します。安全在庫の計算式は理論的に理解しようとするとなかなか難しいです。使ってみるときは、理解することなく計算式をそのまま使うことをお勧めします。

4. 今までの当たり前を見直して在庫を大幅に減らす

もし皆さんの会社が安心在庫だったのであれば、**図表4**のように安全在庫にすることで在庫は確実に減ります。しかし、既に安全在庫になっているが、安全在庫にするだけは足りない、という会社もあります。そのような会社は、これ以上無理に減らすと欠品になってしまうので諦めるしかないのでしょうか。いいえ、諦める必要はありません。**図表5**の在庫推移を見てください。ノコギリの刃の高さを小さくして、刃の数を増やせば在庫は減ります。今までのまとめ発注から多頻度小ロットの発注に変えるのです。

図表5 発注を多頻度小ロットにすると

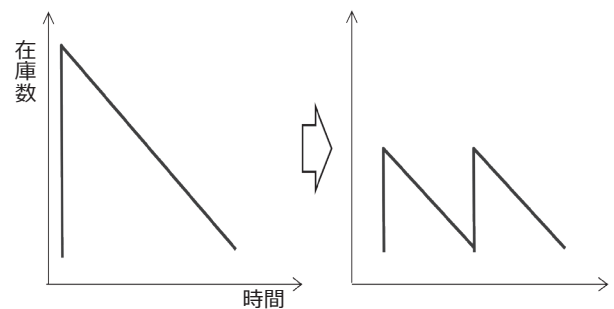


しかし、それを実現するのは簡単ではありません。今まで当たり前だった買い方、作り方などを見直さなければならないからです。例えば今までの半分の量でつくったり、買ったりしなければなりません。そのためには生産現場や仕入れ先の協力が必要になります。これまでの当たり前を見直すには、いくつかのアプローチがありますが、今回はその中から①作り方、②買い方、③運び方の三つについて説明します。

①作り方を見直す

多くの生産現場では生産性を上げるために、まとめてつくります。例えば冒頭のA社は日平均10本の注文があれば月に1回、1カ月分200本まとめて生産した方が効率的です。その結果、必要以上につくるために、仕掛かり品在庫や製品在庫は増えてしまいます。これをまずは月に2回、半月分100本ずつ生産するとどうなるでしょう。

図表6 月1回生産から月2回生産へ



図表6を見れば在庫は半分になることがわかります。月1回つくるときは、1カ月間にどれだけ売れるか予測してつくります。しかし、予測は当たりません。在庫が余るか欠品を起こします。欠品は避けたいので、多めに予測して生産します。これが月2回になれば半月間にどれだけ売れるかの予測なので、1カ月間どれだけ売れるかの予測よりは精度は高くなります。また、半月過ぎて2回の生産時にそれまでの売れ具合で2回目は少なくするか、多くするか調整できます。これは月の生産回数が増えれば増えるほど効果があります。このようにして冒頭のA社は製品在庫を減らすとともに、欠品も減らしたのです。

このように多頻度小ロットの生産になると、加工現場では設備の稼働時間が減ります。組み立て現場では部品のピッキング回数が増えて、その分工数が増えます。

しかし、段取り替え時間の短縮のカイゼンは、多くの生産現場で既に取り組みられています。その目的は設備や組み立てラインの稼働率の向上です。稼働率向上だけでなく、在庫削減や欠品をなくすためにも、段取り替え時間を短縮するカイゼンのためにも、カイゼンをさらに推進してみてください。

また、小ロットで生産することで製品在庫だけでなく、仕掛かり品在庫も減ります。冒頭のB社では、加工職場が生産性のために同じ部品を1週間分まとめて加工していました。その影響で後工程の組み立ては複数種類の加工部品が必要なのに、必要な複数の部品がなかなかそろわなかったの

す。そこで加工職場はまとめて加工する期間を短くすることで、毎日できるだけ多くの種類の加工をするようにしました。それによって組み立ては部品待ちがなくなり、残業が大幅に減りました。それに伴い納期遅れも解消し売り上げ増、受注拡大にもつながりました。作り方を小ロットにするカイゼンは多くの会社で取り組まれています、それはムダな在庫をなくし、ムダなコストをなくすのにも大きな効果があります。

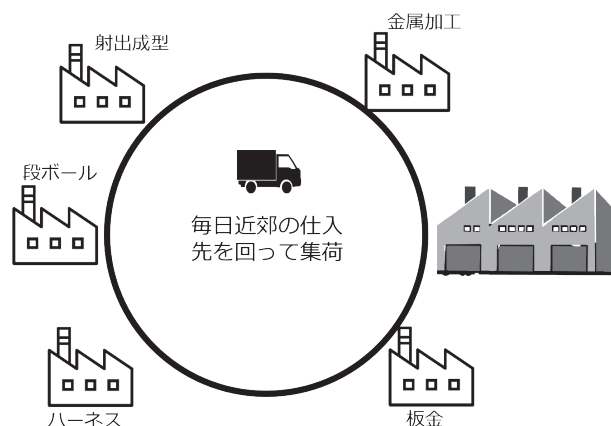
② 買い方を見直す

まとめ買いで単価が安くなり、輸送費が割安になります。しかし、必要以上に買うため、在庫はどうしても増えます。ところでまとめて買った部品はすべて使い切れるのでしょうか。ある精密機械メーカーは新製品で新しい部品を採用することになりました。1個1万円の部品は10個まとめ買いで3割安くなるので、10個単位で買うことにしました。しかし、1年後3個しか使われてなく、倉庫にはまだ7個残っていたのです。調べてみると新製品開発の際、あまり売れないのではという意見もあったのですが、コストを安くするために年間100台売れることで原価計算していたのです。このまま、7個の部品が使われず廃棄されても、新製品1個当たりのその部品コストは7,000円のままです。一方で廃棄となる49,000円は、全社の損失として計上されます。これは一例ですが、何でもまとめて買った方が安いという考えは危険です。場合によっては単価が高くなっても、使うだけ買う判断も必要です。

③ 運び方を見直す

仕入れ先の自社便で納品するときは輸送費が安くなるよう、できるだけ満載で配送します。その結果、冒頭のC社は週1回～月1回納品の仕入れ先が大半でした。もし週1回の納品が毎日の納品になれば、毎日の納品量は1/5になり在庫は減ります。しかし、仕入れ先は輸送費の増分とともに単価アップの請求をするでしょう。そこで今までの運び方を見直して、仕入れ先が納品するので

図表7 ミルクランで毎日集荷



はなく、図表7のように自社からトラックを仕立てて集荷するのです。これをミルクランと言います（牧場から生乳を集めるやり方からきている方式）。

毎日の集荷は仕入れ先から継続的に買う意思表示です。毎日納品であっても、まとめ買いと同じ単価で交渉できます。また、ミルクランにより仕入れ先が自社で配送する必要がなくなります。仕入れ先は輸送費が不要になるので、自社は仕入れ先から輸送費を回収するか、その分のコストダウン請求が可能です。仕入れ先も買う側も新たな負担はありません。C社はミルクランで運び方を変えることで、まとめ買いから多頻度小ロットの納品を実現して部品在庫を減らすことができました。

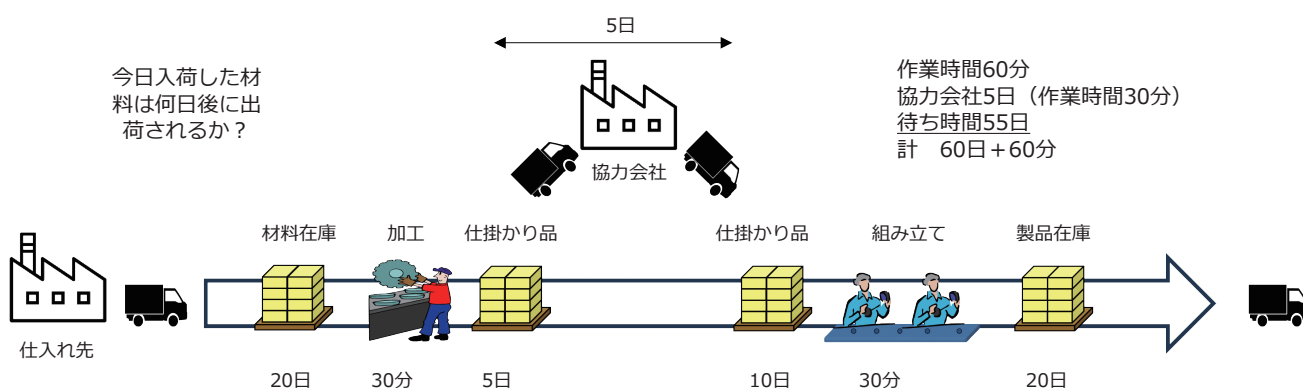
このように、まとめてつくる、まとめて買う、まとめて運ぶといった今まで当たり前と思っていたやり方を見直すことで、在庫推移のノコギリの刃は小刻みになり在庫は少なくなります。

5. 自社のものづくりを知る

今まで当たり前のようにやっていたことを変えることに対しては、誰でも抵抗があります。作り方、買い方、運び方、どれも簡単に変えることはできず、変えたくないのが本音です。

そこで、変えるには二つの方法があります。一つはトップダウンで社長自ら指示するか、コンサルタントに依頼してやらせる。もう一つは今までのやり方ではマズイと思わせて、自発的にやるよ

図表8 工場の入り口から出口まで何日かかるか



うに仕向けることです。皆さんはどちらがいいですか。

①自社の実態を見える化する

ダイエットを始めるきっかけの一つは健康診断の結果。腹囲が85cm以上(男性)、血液検査のコレステロールの値が基準以上となれば、マズイと思って食生活のカイゼンや運動をしようと自発的に動きます。ものづくりでも同様に自社のものづくりを数値で表して、このままではマズイと思わせるのです。

②工場の入り口から出口まで何日かかりますか

「注文をもらって何日で出荷できますか?」。会社によって異なりますが、急ぎで頑張れば数日で出荷できると答えるでしょう。しかし、それは図表3で説明した作業時間を足しただけの時間で特急対応の日数です。通常は作業時間に仕掛かり品の待ち時間を加えなければなりません。

これに買った材料や部品の待ち時間、出来上がった製品の待ち時間を加えると、図表8のように皆さんの会社に材料や部品が到着して最終的に顧客への出荷までの日数、工場の入り口から出口までの日数が分かります。大半の会社は短くても数週間、長ければ数カ月にもなります。そんな自社の実態を知ると「そんなにかかっているんですか!」という反応です。かかる日数のほとんどは材料、部品、仕掛かり品、製品の滞留している在庫の待ち時間で、工場が便秘になっています。リードタイムは長くなるし、その間ムダな作業や管

理が発生してムダなコストは増える、品質的にもよくありません。冒頭のA社、B社、C社も自社の実態を知って、このままではマズイと思う人が出てきました。最初は1、2名でしたが実態が明らかになるに従い、2人が3人、3人が4人と増えていきました。ただ単に「今までのやり方を変えよう」ではなく、自社の実態を知った上で自発的に在庫削減に取り組むように仕向けることが大事です。

6. まとめ

会社にとって在庫はなくてはならない存在です。しかし、増えすぎると気付かぬうちにムダなコストを生み出します。健康診断の数値を良くするために直前に減量しようとするように、期末になって「在庫を減らせ」と号令を掛けていませんか。そうではなく、日頃から在庫が過剰になっていないか注意してみてください。在庫に関するデータはどの会社でもあります。そのデータを元に自社の在庫が多すぎないか、どのような推移しているか調べるところから始めてください。そうすれば皆さんの会社もA社、B社、C社同様に在庫が減って利益の200%アップを目指してください。



本特集を読まれた方5名様に抽選で「世界一わかりやすい在庫削減の授業」を差し上げます。ご希望の方は、10月31日までに下記メールアドレスにご連絡ください。 info@shikumi-kaizen.com



「キノコなんてどれも同じ」という概念を覆したいと語る石川社長

株式会社アグリカルチャーセンター



特許を取得した自動倉庫

所在地 秩父郡小鹿野町下小鹿野601-1
 代表者 代表取締役社長 石川 浩 氏
 事業内容 食用キノコ類の栽培および販売
 資本金 1,000万円 従業員数 48名
 TEL 0494-75-0111
<https://www.agriculturecenter.co.jp>

都心から最も近い大規模キノコ工場を有し、キノコを通じて食文化と社会に貢献する同社の石川社長に話を伺いました。

■貴社の概要について、教えてください。

石川 1986年当時、社長の父が経営する半導体製造を行う石川電気株の小鹿野工場が完成し、エノキタケの生産・販売を開始しました。石川電気は下請けの会社でしたので、脱下請け・自社製品開発ということで、食の時代、豊かさの時代を見据えて、秩父ならではの地場に合ったキノコを始めたいようです。

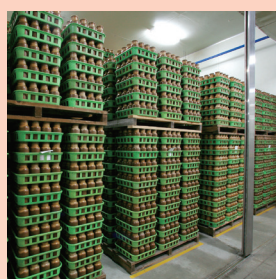
その後、事業も順調に推移し、数十億円の巨費を投じて、1990年にエノキタケの工場を新設しました。これまで業界で当たり前であった手作業での生産から、他に先駆けて当時では画期的であった自動化された工場にしました。自動倉庫を使った生産ラインで、キノコ栽培設備に関する特許を取得しました。6人でエノキタケ4トンの大量生産ラインですので、本当に画期的でした。ただ、ものの流れとしては最高によかったのですが、栽培の難易度が一気に上がりました。それまでは小

さなスペースで人の手作業で管理していましたが、新工場は数倍もの大きさになりましたので、キノコ栽培する環境の再現性・コントロールが難しくなりました。ラインとしてはいいのですが、良いキノコがなかなかつくれませんでした。注目された工場でしたので視察の依頼が殺到し、当社の工場を手本として、他県の同業他社の生産が効率化されました。これを機に、市場の生産量が増えて販売価格も下落し、経営も悪化しました。私の弟が栽培工程の立て直しを行うなど、生産を安定させるとともに、新たなお客様を開拓して、巻き返しを図り、現在に至ります。

販売先は埼玉県内、東京を中心に、6割はスーパーマーケットで、残りは外食産業、通信販売会社、食材宅配会社、学校給食などです。栽培品目は、エノキタケ8割、マイタケ、シイタケが各1割ずつです。

コロナの影響は、飲食店の取引先はそれほどありませんが、飲食店が止まったことで供給過多の状況となり、野菜業界全体の相場が下がりました。昨年の12月ぐらいから回復傾向となり、現在はコロナ前にほぼ戻っています。

「キノコなんてどれも同じ」という概念を覆す



エノキタケの培養



シイタケの発生



色白でしっかりとした歯ごたえのエノキタケ



肉厚で味が良く、歯ごたえもしっかりしたシイタケ

■貴社の特徴、強みを教えてください。

石川 正直、消費者の立場ですと、エノキタケはどこのもを買っても同じと思いませんか。あまり味もしませんし、いくら差別化を訴えても差別化しづらく、うたい文句をつくるのが厳しい商品です。ただキノコは90%以上が水ですので、水がきれいな土地で栽培した方がおいしいです。秩父地区は水がおいしいので、分かる方が食べていただくと、「違うね」と言っただけです。そういうところをうたっています。

農業版ISOのようなアジアの農業生産分野で唯一の国際規格「^{アジアギャップ}AS1AGAP」を取得しています。これは、食品安全、環境保全、労働安全、人権福祉等に配慮した農場運営であることを確認、認証するものです。食品安全に関してHACCPの姿勢をベースとしており、食品防衛や食品偽装防止などにも配慮しています。こういった第三者認証規格をいち早く取得して、「安全につくっています」をうたい文句にしています。

お客様ニーズに対応した商品を提供しているので、エノキタケだけでも30品目あり、お客様も少しずつ増えています。大消費地の東京に一番近い

生産者で、新鮮が高い方がおいしいですので、いかに鮮度の高いものをお客様に提供するかが、他社よりは優れていると思います。

■今後の展開・抱負は。

石川 設備の更新投資が多く、毎年行っています。エノキタケの栽培瓶を更新すると30%の増産ができるので、拡販を考えています。シイタケの機械化ができていなく、人件費も高騰しているので、採算割れに近い状況ですが、地元の他事業所と協業して、コストダウンを図りたいと考えています。シイタケの生産者が減少しているのので、低コストで生産できれば伸びる余地は十分にあります。

今後も、味、香り、食感に優れたものを安定的にお届けできるように、常に「さらなるおいしさ」を追求して研究を積み重ねていきます。

石川電気株式会社

所在地 本社：秩父市上宮地町30-20
小鹿野工場：秩父郡小鹿野町下小鹿野382
代表者 代表取締役社長 石川 浩 氏
事業内容 電線製造、医療機器組立、LED外観検査等
資本金 2,000万円 従業員数 28名
TEL 本社：0494-22-1191
小鹿野工場：0494-75-5000
<https://ishikawadenki.saitama.jp>

日信テクノエンジニアリング株式会社

<http://www.signalntec.co.jp>

「安全と信頼」の優れたテクノロジーを通じて、より安心、快適な社会の実現に貢献

久喜市江面1836-1
TEL 0480-28-3390
資本金 1,000万円
従業員数 60名

■事業内容

信号保安機器・情報制御機器・電気通信機器の製造・販売・保守および施工管理

■信号技術に関する幅広い専門知識をベースに、鉄道信号保安装置の品質保証業務や現地設置・調整などを専門とする会社です。「安全」で快適な社会づくりを「技術」でサポートし、お客様の満足する「価値ある商品とサービス」を提供しています。個々人の技能力向上に加え、安全行動の遵守を徹底し、鉄道信号保安装置の品質保証業務とエンジニアリング業務の両面から全社員が一丸となって、最先端の技術力を提供できる企業を目指しています。



 日信テクノエンジニアリング株式会社
Nisshin TECHNO Engineering Co.,LTD.

埼玉県中小企業共済協同組合

<https://saitama-kyosai.jp>

小さな掛金で大きな保障 さいたま共済

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
ソニックシティビル10階
TEL 048-644-4281
資本金 2,383万円
従業員数 11名

■事業内容

- 生命傷害共済事業
- 自動車事故費用共済事業
- 所得補償共済事業
- 損害保険の代理店事業等

■小さな掛金で大きな保障。さいたま共済は、埼玉県の中小企業を支援する共済事業（生命傷害共済・所得補償共済、医療総合保障共済、自動車事故費用共済）を事業主や従業員の福利厚生へのサポートとして提供しています。生命傷害共済は、死亡保障のほか、工作中だけでなく、日常生活のケガも24時間365日保障し、年齢にかかわらず掛金は一律です。さいたま共済への加入は、直接申込み、または、商工会、商工会議所などの代理所をご利用ください。

中小企業の福利厚生をサポート
生命傷害共済

小さな掛金で大きな保障

おケガの保障ならこちら **傷害共済** 月掛300円で 保障200万円

病気による死亡も保障されます **生命傷害共済** 月掛800円で 保障300万円

勝田産業株式会社

<https://katsuta-ind.co.jp>

創業77年 伝統を受け継ぎながら、進化する…

東京都昭島市東町3-6-31
NSビル
TEL 042-541-3945
資本金 3,000万円
従業員数 35名

■事業内容

- 木造用構造パネルの製造
- 内装間仕切りパネルの製造
- インフィルユニットパネルの製造
- 木工事、造作工事
- 内装仕上げ工事
- 不動産売買、買取

■1946年に木製家具の製造で創業後、1988年に現在の製造本部である飯能市に工場を移転しました。木造用構造パネル、内装間仕切りパネルといった多種多様なパネルの製造を得意としています。長年携わってきた「木工事・内装工事」への信頼と実績、「木造用構造パネル・内装間仕切りパネル」の先駆者としての誇りを胸に、創業来の「経験値」×「技術力」×「人脈」を駆使してお客様のニーズに応えています。



株式会社興伸工業

<http://www.koushin-net.com>

命をつなぐモノづくり

上尾市平方1000-1
TEL 048-781-8800
資本金 1,000万円
従業員数 23名

■事業内容

医療機器および関連精密
器械製品の開発・製造・
販売

■病院や老人ホーム等で使用される医療機器の開発・製造を行っています。持ち運びに便利な小型吸引器、病院で使用される大型吸引器の他にも、ぜんそくの治療で使用する吸入器、災害や救急時に活躍するレスキューセット、ダイヤフラムポンプ（医療用吸引器のポンプ）などを手掛けています。ISO13485医療機器品質マネジメントシステムを認証取得しており、薬機法に基づき医療機器として認証（承認）された商品を製造しています。



ポータブル吸引器



ネブライザー（吸入器）



レスキューセット



ダイヤフラムポンプ

株式会社ランタ

<https://ranta.jp>

やさしく たのしく わかりやすく

本庄市西富田1011
IOC本庄早稲田 V208
TEL 0495-71-8989
資本金 300万円
従業員数 6名

■事業内容

- 取扱説明書・技術資料制作
- 多言語翻訳
- 動画・CG・イラスト制作
- Webサイト制作
- 展示会・販促物・各種印刷

■「考え・想い」を「見える」かたちにする会社です。取扱説明書やカタログ、パンフレットなどの電子化を通して、SDGsに取り組んでいます。「動くトリセツ」や、3DCGを駆使し内部構造を正確にわかりやすく再現するなど、ITを駆使してのしく見せ、伝えたいをサポートします。常に誠実な対応と柔軟な発想で お客様の目線に立ち円滑なコミュニケーションから、充実したビジネスとライフの向上に貢献します。



株式会社シン・インターナショナル

<http://shin-inter.com>

美と健康へのアプローチ

草加市柿木町宝1338-14
TEL 048-933-6730
資本金 2,300万円
従業員数 70名

■事業内容

- 韓国のり加工製造販売
- 化粧品製造販売

■1999年創業以来、24年間にわたって輸入食品卸および韓国味付のりの加工を行っています。良質の韓国産乾のりを輸入し、保管から焼き上げ、選別、包装、出荷に至るまで一貫して行うことで、「低コスト」「短期間」「高品質」な商品を供給しています。2015年には業務拡大により化粧品製造工場を設立し製造販売を開始しました。化粧品・オリジナル商品以外にも、OEM、ODMも行い、品質の高い製品を製造しています。



株式会社
Cコ
Oオ
Rラ
Eエ
Rル
Aル
L



■“海なし県”埼玉からリーフアクアリウム事業を

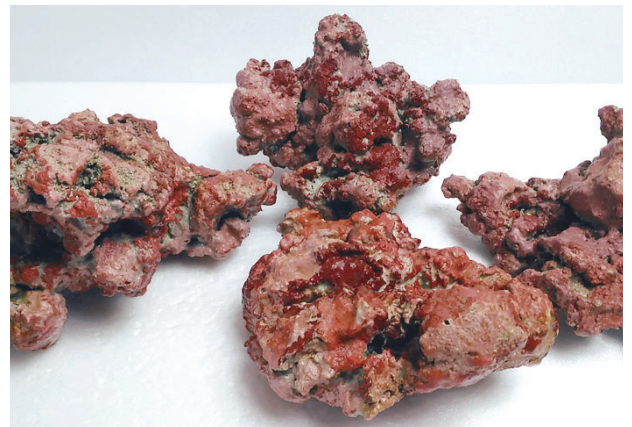
人工ライブロック（自然岩）とサンゴの陸上養殖事業を通じて、サンゴ礁の生物群を飼育するリーフアクアリウムの発展と、地球環境保護に貢献。人工ライブロックは、セメント成形の擬岩を人工海水に浸漬^{しんせき}する陸上養殖で製造しています。天然ライブロックに代わる高機能な人工擬岩です。

■障がい者の社会参画によるダイバーシティの実現

県内で障がい福祉サービスを展開する企業と協業し、互いの個性や能力、考え方を認め合いながら重い知的能力障がいを持つ方が擬岩の製造作業を担っています。オンラインショップでは、商品を360度の全周囲から確認できる画像を掲載。商品訴求とともに、自身の作品をメモリアルとして残す取り組みです。

企業から一言

障がいを持つ人に合うように一から工程設計をすることで、誰でも参加できる快適な工程ができます。お悩みの方はぜひご相談ください。



人工ライブロック：炭酸カルシウム（セメント）を主材とする無機材料で擬岩を成形、石灰藻を再現



創造性が発揮される“アート”な仕事。障がいの程度が重い方でも、施設スタッフのサポートを受けながら作業が可能。

所在地 さいたま市北区日進町 2-550
代表者 代表取締役 徳永 智氏
事業内容 人工ライブロック、サンゴの陸上養殖
アクアリウム用品の開発・製造・販売

資本金 300万円 従業員数 1名
TEL 048-700-7097 創業 2021年
<https://coreral.com>

第7回 インサイドセールス担当の業務～その3

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

メールアプローチの目的地点を決める

インサイドセールスの第一歩として、メール推進先リストが出来上がったなら、そのリスト先に対して定期的なアプローチをします。今回は、そのアプローチの際に知っておくべきことを説明します。

メールでの定期的なアプローチは、メールマガジンとも呼ばれるものになります。何より重要なことは、この定期メールの目標地点をどこにするのかをしっかり決めてから始めることです。ことB to B(対法人向け) ビジネスでは、インサイドセールスのみでは営業完結せず、フィールドセールスとの分業が基本です。ですから目標地点決めは言い換えると、ターゲットがどのような反応をしたらフィールドセールス担当に引き渡すか、ということでもあります。

一般的には、メールリスト先ターゲットの自社製品・サービスへの関心がある程度確認できた段階を、フィールドセールスにバトンタッチする目標地点にするのがいいでしょう。具体的には、メールに対しての問い合わせ、ホームページにアクセスしての資料請求、主催セミナーなどへの参加申し込みなどが、インサイドセールスの目標地点にふさわしいです。

メールを確実に到達させるための注意事項

メール送付時に気を付けなくてはいけないこととして、相手に確実に到達するメールにする必要があります。今の時代、受信側サーバーのセキュリティの強化が日々進んでおり、少しでも怪しいメールや一方的なセールスメールなどは、受信前に迷惑メールとして振り分けられ、ターゲットにまで到達できずに終わってしまうのです。大切なことは、「うそのないメールであること」「受け取る価値のあるメールであること」を、受信側のサーバーに対して機械的にイメージさせることなのです。

具体的な注意点を挙げると、まずはタイトルや本文中に忌避すべき「楽々稼げる」「必ずもうかる」などのあおり文や、あるいはアダルト系メールを想起させる単語などを使わないことです。また、迷惑メールによくある連続した感嘆符(!!!)や◆○★

定期メールが読まれるために

1. **メールアプローチの目的地点決め**
⇒ 返信問い合わせ、資料請求、セミナー申し込みなど
2. **メールを確実に到達させるための注意**
⇒ あおり文、色文字多用、巨大文字サイズ等は避ける
3. **「開封⇒読まれる」ための工夫**
⇒ メールタイトル、差出人名、書き出し、発信日時

マークなどの多用、文字への過剰な色付け、大き過ぎる文字サイズなども避けた方がいいでしょう。メール内の画像サイズが極端に大きい場合や、テキスト量に比べて画像の比率が高い場合も、迷惑メールと見なされる可能性があります。受け手にとって価値ある情報とは何か、読みやすいメールとはどのようなメールかなど、受け手の立場になって考えメールを作成することが一番の対策です。

開封され読まれるための工夫4点

メールが相手に到達した後の次なるハードルは、開封されるか否か、さらには開封即廃棄されずに中身を読んでもらえるか否かが、インサイドセールス成否のカギを握っています。有効開封率を高めるためのポイントを簡単に紹介します。

1. メールタイトルには工夫は必要

広告色を極力排除して、読みたくなるような「新しい」「役に立つ」「面白い」「お得」「簡単にできる」…などを感じさせるタイトルにします。

2. 差出人名は日本語の法人名で

怪しさを排除する意味で、日本語で社名を明確に出すことが必要です。個人名はNGです。

3. スマホ表示を意識して書き出しを重視

メールの書き出し1、2行分はスマホでは一覧表示で読まれますので、ここはひと工夫しましょう。

4. 発信日時についても注意が必要

発信は平日の朝から夕方までのビジネスタイムで、深夜は企業イメージ的にNGです。定期メールとしては、発信日や曜日を一定にするのがベターです。

第7回 急所 40 製造作業の見える化

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

先日、久しぶりに自室の模様替えをした際に、以前苦労して解いた「知恵の輪」を見つけました。その知恵の輪は、見た目はシンプルで簡単に解けそうに見えるのですが、実はとても難しいもので、最初はどうやっても外せませんでした。ところが突然別のやり方がひらめいて、いとも簡単に外せました。われながらすごい発想の転換であり、自分の創造力や頑張り（おかげさですが実感です）に、かなり感心したものでした。しかし、二度目の今回は、どうしても外せないのです。そのときの発想の転換が何だったかも全く思い出せません。メモしておけばよかった！ と今さら思っても後の祭りですよ。

工場でも同様です。連続的につくっている製品ならば、工具や部品の配置も工夫が織り込まれ、作業も習熟しているのでスムーズに生産ができます。ところが、数年に一度の少量品の生産になった途端、設計図を見ながら使う道具や置き場所を考えながらと、まるで初めて出会う作業のようになってしまう場面をしばしば見かけます。

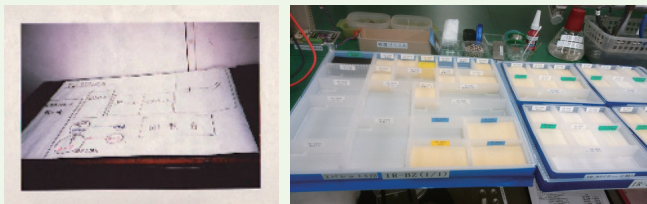
これは今後も生産する可能性があることを前提に製造作業を「見える化」していないことが原因です。数年前に一度つくっただけの製品でも、同じ製品であれば前回のやり方を繰り返せばつくれるはずですね。そこで、一度目の生産時に見つけた「ベストなやり方」を、簡単でいいので作業動画を撮ったり、品質上の注意点をメモしたり、作業台や部品、道具などのレイアウトを写真で記録したりする等、データ化しておけばいいのです。

もしリピートがあると分かっていたら、組み立て順に部品を並べる入れ物【写真右】や、模造紙で実物大の部品や治具などの位置決め表示【写真左】をつくるなどして、次回の生産時に前回の経験をその

まま再現したいものです。少量品の生産にこそ、モノづくりの実力が現れます。

数年前、指導先の精密センサー製造会社に毎月1台ずつで1年間にわたる大型製品の注文が来ました。12回連続して同じモノを生産するのですから、当然習熟が進み、改善も実行されます。そこで生産時間の推移の記録を取ったところ、見事に習熟曲線が描けました。当たり前ですが、最初の頃は利益が出にくいのですが、徐々に生産性が上がり、最後には大きな利益を出せました。生産能力が時間と共に向上していく様子を最初の半年で明確に認識し、それから先の計画を考えました。実は12台の生産が終了した後、また2年後に同様の注文が来るのがほぼ確定していたのです。そのときに記録がなく、あたかも初受注のようなスタートを切るか、トップスピードの12カ月目の状態を再現できるかで利益の出方が全く違うことが全員分かっていたのです。そこで、全作業をビデオ撮影し、すべての実行済み改善を写真に撮り、途中で思い付いたけれど実行に至らなかった改善のメモを残しました。各作業中に気付いた注意点や失敗談も記録に残しました。これだけの情報を残せば、たとえ大幅に作業者が替わっても、大部分を再現できるので、1台目の生産から大きな利益を出すことができるはずですね。改善発表会では、営業の人たちに絶対お客様を満足させる製品を出荷するから、注文を取ってほしいとアピールしました。そして、2年後に再度注文が来たのですが、大きな利益を出せたことは言うまでもありません。

今月の言葉 多品種少量生産の肝は、製造作業の見える化にあり。





ベトナムのコメ輸出

世界最大のコメ輸出国であるインドは、大雨の影響で高騰している国内のコメ価格を安定させるため、一部のコメの輸出禁止を決定しました。インドに続き、同じく国内価格の安定を目的としたロシア、アラブ首長国連邦もコメの輸出禁止を発表。これを受けて、世界のコメ市場は価格の高騰が続いています。8月第2週、アジアの指標とされているタイのコメ価格（砕米含有量5%）は、648USD（米国ドル）/トンとなり、2008年以来の高水準となりました。ベトナムのコメ価格（同）も、これまで520USD前後だった価格が8月に入って660USDになり、過去最高値を記録しています。

世界のコメの消費量は毎年上昇し、2008年～2009年度が4億3,710万トンに対し、2021年～2022年度は5億1,980万トン。2022年～2023年度の国別の消費量をみると、1位中国（約1億5,500万トン）、2位インド（約1億1,000万トン）、3位バングラデシュ（3,700万トン）、4位インドネシア（3,500万トン）、5位ベトナム（2,100万トン）でした。

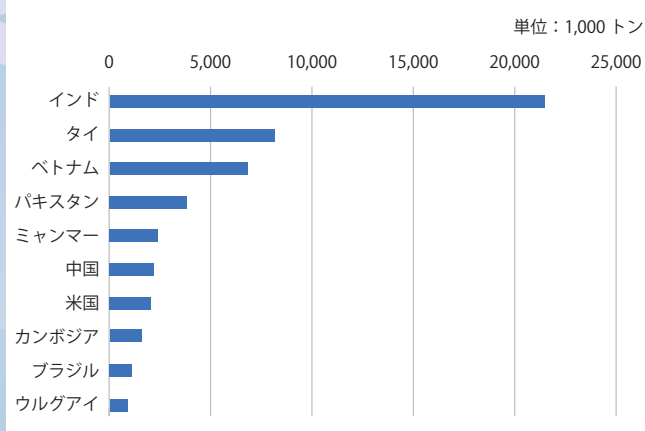
輸出入をみると、2022年～2023年度の輸出量は、1位インド（2,150万トン）、2位タイ（820万トン）、3位ベトナム（680万トン）、4位パキスタン（380万トン）、5位ミャンマー（240万トン）。また、2023年のコメ輸入量の見込みは、1位中国（460万トン）、2位フィリピン（390万トン）で、コメ輸出国であるベトナムも輸入国トップ10に入っています。

2008年、インド、中国、カンボジア、ベトナムによるコメの輸出禁止が発表されると、世界のコメ価格は52%上昇しました。その後、コメ価格が通常の基準に戻ったものの、毎年徐々に価格が上昇し、2022

年のコメ価格はコロナ前と比べて1/3程度値上がりました。これは、コロナ禍で備蓄米が減ったこと、ウクライナ・ロシア紛争の影響を受けて供給が制限された小麦とトウモロコシに代わる穀物として、コメの消費量が増えたことが原因とされています。

今回の価格高騰は2008年を上回るものとなり、さらに輸出禁止を行うコメ生産国が現れれば、それ以上の値上がりが起こる可能性もあります。

2022年～2023年度のコメ輸出量



埼玉県ベトナムサポートデスク

<https://www.saitama-j.or.jp/vietnam-sd>

《サポートデスクのご案内》

ベトナムビジネスについて、お気軽にご相談ください。

(1)相談(困りごと等) (2)情報提供(現地、人材等)
(3)視察代行(工業団地等) (4)ネットワーク(企業交流等)など
問合せ先 ベトナムサポートデスク

Eメール vietnam-bsd@ne-net.vn

公社 取引支援グループ

TEL 048-647-4086

《埼玉県からの情報発信》

Facebook「埼玉県海外ビジネス支援」もぜひご覧ください。

<https://www.facebook.com/saitama.globalbusiness>

広告



まっすぐ、あなたへ。
埼玉県信用金庫

本部 熊谷市久下4丁目141番地
048(526)1111



これだけは知りたい! 税金の知識Q&A

税理士・行政書士
元 文京学院大学講師 野口邦雄

Q 課税・徴収関係の整備・適正化

課税・徴収関係の整備・適正化について教えてください。

A 1. 社会通念に照らして申告義務を認識していなかったと言い難い規模の高額無申告について、納税額(増差税額)が300万円を超える部分のペナルティとして無申告加算税の割合を30%に引き上げることとします。

※1 納税者の責めに帰すべき事由がないと認められる事実に基づく税額(例えば、相続税事案で、本人に帰責性がないと認められる事実に基づく税額(相続人が一定の確認をしたにもかかわらず、他の相続人の財産が事後的に発覚した場合において、その相続財産について課される税額))については、上記の300万円超の判定に当たっては除外されます。

※2 令和6年1月1日以後に法定申告期限が到来する国税について適用されます。

2. 繰り返し行われる悪質な無申告行為を未然に抑止し、自主的に申告を促し、納税コンプライアンスを高める観点から、前年度および前々年度の国税について、無申告加算税(注)または重加算税(無申告)を課される者が行うさらなる無申告行為に対して課される無申告加算税(注)または重加算税(無申告)を10%加重する措置を講じます。

(注) 調査通知前、かつ、更正・決定予知前の無申告加算税は除かれます。

※1 過去5年以内に無申告加算税等を課された者が再び「無申告または仮装・隠蔽」に基づく修正申告書の提出等を行った場合に課される無申告加算税等の加重措置のいずれかが適用されます。

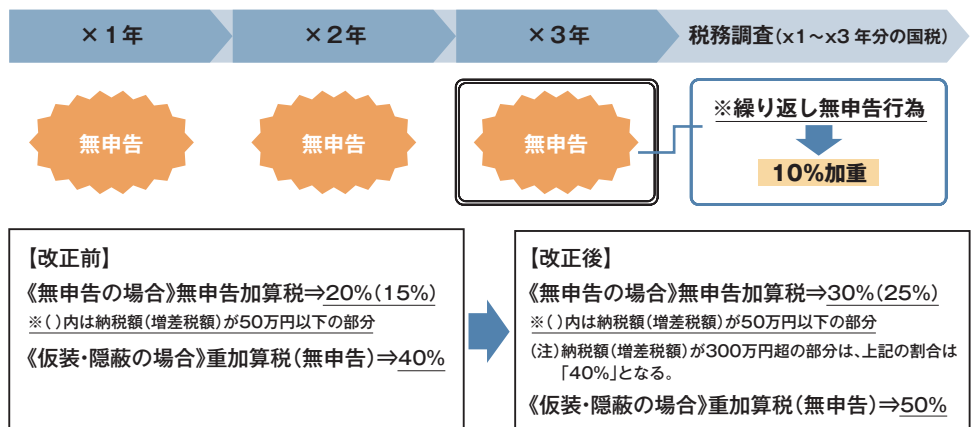
※2 上記の割合は、いずれも更正・決定予知後の加算税を前提とするものです。

※3 令和6年1月1日以後に法定申告期限が到来する国税について適用されます。

納税額	50万円以下	50万円超~300万円以下	300万円超
改正前	15%	20%	
改正後	同上	同上	30%(*1)

改正前	改正後
450万円	200万円
50万円	250万円
50万円	50万円
15%	30%
20%	20%
15%	15%

(納税額:500万円) (納税額:500万円)



広告

火災だけでなく4つのプラン

新総合火災共済

● もしものときも安心!

幅広い補償で建物、家財、おまひ動産をサポート

安心をつなげて築く助け合い

総合火災共済 普通火災共済

自動車総合共済

MAP

Mutual Automobile Policy

埼玉県認可
埼玉県火災共済協同組合

さいたま市大宮区桜木町1-7-5(ソニックシティビル7階)
Tel: 048-641-9203(代) Fax: 048-645-6984



草加市と草加商工会議所では、草加市内で製造された優れた特徴のある製品・技術・食品を「草加モノづくりブランド」と認定し、製品の知名度と信頼を高め、全国に広く情報発信することにより、販路拡大を支援し、市内産業の活性化を目指しています。今回は、令和4年度認定製品・技術・食品を紹介します。

令和5年度募集として、草加市内の中小企業やグループが生産した「独自の工業製品・技術・食品」（既存のもの）を11月17日(金)まで募集中です。



認定
製品

フィンスイミング用・競技用シュノーケル

フィンスイミング競技に使用されるシュノーケル。競技者である代表者自身が開発し、使用における使いやすさや安全性を重視した製品。特徴は、金属部品を使用せず全て樹脂で製造することで、軽量化と競技者同士の接触によるケガの可能性を低くしている。競技中パイプ部分が回らないように、滑り止めを付けるなど随所に競技者ならではの視点で工夫を凝らしている。

HORi-Lab (ホリ ラボ)
<https://hori-lab.wixsite.com/official>



認定
製品

ペスカクラフツ PESCA CRAFTS

スプーンルアーを自分で製作するキット。釣り愛好者が市販のルアーだけでなく自らもルアーを作りたいとの声を受け、ルアー専門家との連携により実現した製品。キットにある金属製の台座には、ルアー専門家監修のもと、最適な凹凸が施されており、太さや形状の違う2種類のスティック、ルアーとなるチップは加工のしやすい銅を使用するなど好みの形状を容易に制作できるよう工夫されている。

株式会社草加ネジ
<http://sokaneji.jp>



認定
技術

裸眼3Dディスプレイにおける連続柄及び塩ビ等への印刷応用技術

裸眼3Dディスプレイ印刷において、難しいとされていた直線柄や連続柄を施すことを可能とした。また、これまでアクリル基盤への印刷が主流となっていたが、塩化ビニール基盤への印刷、さらにガラスへの転用、柄や基盤の多様化により、使用場面や用途への幅を広げることを実現した。人目を引きPR効果が大きい。

アケボノスクリーン株式会社
<https://www.akebono-screen.com>



認定
食品

しみずや特製カステラ

50年余り草加で愛されている特製カステラ。その日の気温や湿度に応じて砂糖と蜜の分量を調整し、常にしっとりした食感が得られるよう工夫を凝らしている。適度な甘さにこだわり、“ほんのりした甘さ”を大切にしている。原料には、カステラ作りに最適な良品を使用、販売には真空パックを施し、長期保存を可能としている。

有限会社御菓子司清水屋

■問合せ先 草加モノづくりブランド実行委員会
事務局：草加商工会議所 TEL 048-928-8111

広告

More For You
もっと、街・暮らし・笑顔のために



武蔵野銀行

公社情報

**【Web配信】会員優待セミナー
オフィス業務の「よい仕事、
よい段取り」実践セミナー**



<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/23ksd>

段取りをキチンと行えば、仕事は80%進捗したようなもので、仕事の出来栄え（質）も決まってきます。トヨタで実践している段取り替えの取り組みをヒントに、仕事の出来栄えを高める「オフィス業務の段取り」について学びます。

日時 10/26(木)13:30～16:30 ZoomによるWeb配信

内容 ・「段取り」そもそもの意味は？

- ・段取り内容（項目）を洗い出す
- ・内段取りを外段取り化して生産性を上げている製造業に学ぶ
- ・オフィス業務の外段取りは周囲を巻き込む「他者活用」の実践から始めよう

講師 (株)マネジメント21

代表取締役 真部 助彦 氏

定員 50名 **費用** 会員無料 一般2,100円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087

公社情報

**【Web配信】会員優待セミナー
在庫が減れば利益は200%
アップする**



<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/23ksf>

コストダウンのために仕入単価を下げ、生産性アップを図る。実はこの当たり前の考えが製造業の在庫を増やし、ムダなコストを増やしています。生産管理システムを導入し、PDCAのサイクルを回して在庫を適正にしようと思しますが、なかなかうまくいきません。いかに在庫を減らして利益アップさせるかについて、事例をもとに伝えます。

日時 11/7(火)13:30～15:00 ZoomによるWeb配信

内容 ・カイゼンの前にやるべきこと

- ・つくり方を見直して在庫を減らす
- ・買い方を見直して在庫を減らす
- ・指示のやり方を見直して在庫を減らす
- ・在庫の持ち方を見直して在庫を減らす
- ・トップの役割

講師 (株)しくみカイゼン研究所

代表取締役 若井 吉樹 氏

定員 50名 **費用** 会員無料 一般2,100円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087

公社情報

**【Web配信】使えるものを廃棄
しない社会へ！未利用資源の
有効活用に向けて 参加費無料**



<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/junkan/miriyou>

公社では、本年6月15日に「サーキュラーエコノミー推進センター埼玉」を開所し、県内企業等の循環経済（サーキュラーエコノミー）型ビジネスを支援しています。サーキュラーエコノミーは資源の効率的・循環的な利用（再生材活用等）とストックの有効活用（製品のシェアリングや二次流通促進等）によって、コスト削減を含む経済性の確保が重要なポイントです。そこで、未利用資源の有効活用に向けて企業の実践例を紹介するセミナーを開催します。

日時 10/20(金)15:00～16:30 ZoomによるWeb配信

内容 ・講演：サーキュラーエコノミーの基礎

- ・事例発表：未利用資源の有効活用事例

伊藤忠商事(株)、(株)浜屋、

(株)脱炭素化支援機構

問合せ先 公社 循環経済支援グループ

TEL 048-711-9906

県の情報

**企業等における省エネ・再エネ
活用設備導入補助金**



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0503/datutanso.html>

エネルギーの効率利用や地域のエネルギーレジリエンスの強化を図るため、自らの事業所に省エネ・再エネ活用設備を導入する事業に対して、県が補助します。対象設備の工事費、設備費、業務費が対象。

■対象設備・補助率（上限額）

- 太陽光発電設備・蓄電池

太陽光発電設備：5万円/kW

蓄電池：補助対象経費の1/3(合計1,500万円)

- その他再生可能エネルギー発電設備（水力、バイオマス）

熱利用設備（太陽熱、バイオマス熱、地中熱）

補助対象経費の2/3(1,500万円)

- その他基盤インフラ設備（自営線、蓄熱設備、熱導管、エネルギーマネジメントシステム）

補助対象経費の2/3

- コージェネレーションシステム

補助対象経費の1/2(2,500万円)

■募集期間 10/13(金)まで

問合せ先 埼玉県環境部 エネルギー環境課

TEL 048-830-3024



GRACEFUL FOOD

吉田 玲子 さん

創業のきっかけは？

大学卒業後の総合会社での勤務経験から、世界の共通テーマである健康的な食生活の重要性に目覚めました。2008年、米国へ転居したことを機に、米国は小麦を食べられない“セリアック病”の方が多く、食品スーパーでは小麦に含まれるタンパク質グルテンを含まないグルテンフリー商品が販売され、一般消費者にも浸透し、商品が必要とされていると知りました。約7年間の生活で、セリアック病患者のコミュニティーへ参加し、グルテンフリーの知識を深め、認証制度を学び、2012年から料理雑誌へのレシピ提供と料理教室を開始しました。帰国後、日本でグルテンフリーの普及のため、2017年にグルテンフリーに特化したサービスを提供する「GRACEFUL FOOD」を創業しました。

事業内容は？

米粉を中心としたグルテンフリー原料の供給、商品開発、レシピ提供、料理教室などを行い、日本でのグルテンフリーの普及を目指し、イベントや食品展示会に出展しています。正しいグルテンフリーの製造基準を理解する、食品製造現場の支援等も行っています。

今後の展開・夢は？

安全な原料の供給など伝える“グルテンフリー伝道師”として、国内外のグルテンフリー情報と商品をお届けし、「食のバリアフリー」で社会貢献します。来年3月、世界最大級の食品展示会「Natural Products Expo West」にて、米国企業と業務提携し参加予定です。



吉田 玲子 (よしだ れいこ) さん (55)

1967年11月26日、東京都生まれ。
グルテンフリーエキスパート®、中小企業庁登録専門家、
ジャパンホームベーキングスクール準師範
株式会社日刊スポーツ新聞社「アスレシピ」レシピ提供、
米国 NIJIYA MARKET「Gochiso」レシピ提供中

グレイスフル フード
GRACEFUL FOOD <https://www.gracefulfood.net>
戸田市笹目1-31-1 TEL 080-9394-8380
創業 2017年7月

事業内容 グルテンフリー原料の供給、商品開発、
レシピ提供、食品安全管理体制の構築支援、
グルテンフリー認証取得支援、料理教室 等



グルテンフリー原料の供給



料理雑誌へレシピを提供



野菜を練りこんだ米パンなどの商品開発



子ども向けのパン教室や料理教室を開催

広告

働きかた改革!! 頼れる労務マネジメント

就業管理

打刻 出勤打刻

管理 勤務間インターバル制度に対応

給与計算 給与計算

照会 閲覧 過去の支給票照会を可能にしたい

PC・スマホ照会

効率的な労務管理 ソリューション

株式会社 日東テクノブレーン

OUTSOURCING SERVICES

人とコンピュータをつなぐもの、でありたい。

詳細は弊社営業 または下記URLをご参照ください

www.nitto-tech.co.jp

埼玉県所沢市西所沢1-14-14

0120-977-837

埼玉の造り手

Vol. 25

五十嵐酒造(株)



奥武蔵の味と心 杜氏が創業した酒蔵

入間川と成木川の合流点に店を構える五十嵐酒造。青梅の酒蔵で杜氏をしていた五十嵐 久蔵（いがらし きゅうぞう）氏が独立し、酒づくりを始めたのが1897年。代表銘柄は天覧山で、飯能市の名山を冠にした。創業当時からある三つの自家井戸の水質に合わせて、仕込み水や加水、洗米などに使い分ける。生酛づくりや山廃仕込みなど、昔ながらの製法を継承しながら料理を引き立てる食中酒を目指している。飯能市で行う「二十歳の祝い」に協力し、希望者にお酒をプレゼント。5代目の五十嵐 正則（まさのり）氏は「初めて飲むお酒は、おいしいものを飲んでいただき、お酒を好きになってほしい」と話す。



麹づくり(上)



搾り作業(上)



令和3年度全国新酒鑑評会で金賞受賞の記念撮影(左)



五十嵐代表は「蔵人がおいしいお酒を目指して、いろいろなことにチャレンジしています。飯能に、おいしいお酒をつくる酒蔵があるということをも、多くの方々に知ってもらいたいです」と話します。

おいしいお酒を目指し、チャレンジを続ける

この時期に五十嵐代表がお勧めするのが、冬に仕込んだお酒を半年間蔵で熟成させた「天覧山 秋あがり」。夏を越して丸みを帯び、まろやかさとうま味が増した味わいのお酒である。搾ったままのお酒を特別に瓶詰めした「直汲み」も人気の商品。全国的に火入れをする蔵が多い中、当蔵では生酒が半数を占める。搾ってすぐに瓶詰めすることでガス感が残り「シュワシュワ」を感じられるお酒となる。手作業での瓶詰めのため少量しか生産できないが、天覧山をはじめ、さまざまな銘柄で搾りたてのフレッシュ感を楽しめる。

五十嵐酒造株式会社

https://www.snw.co.jp/~iga_s

飯能市川寺667-1 Tel 042-974-7788

代表者 代表取締役社長 五十嵐 正則 氏

創業 1897年 資本金 1,900万円 従業員数 20名

営業時間 9:00～17:00 定休日 年始(1月1日～3日)

事業内容 清酒、純米酒などの製造販売
奈良漬、練り粕、純米吟醸酒を使った酒ケーキなども販売

購入方法 蔵内の直売店、オンラインショップでも購入できます <https://www.tenranzan.jp>



天覧山 秋あがり



天覧山 直汲み本醸造

● 一般社団法人埼玉県物産観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県物産観光協会は、日々新しく生まれる魅力的な県産品や生産者の思いを『SAITAMA BRAND』として発信し、多くの皆様に知っていただきたく、「埼玉県新商品 AWARD」を立ち上げました。埼玉県の生産者が技術と伝統、土地の恵みを生かして開発した素晴らしい商品をご覧ください。

<https://chocotabi-saitama.jp/award>



● 読者プレゼント実施中!

五十嵐酒造の天覧山の「秋あがり」と「直汲み本醸造」をセットにして3名様にプレゼントいたします。応募は、本コーナーの感想などを添えて、「企業名、所在地、役職・氏名、電話番号、天覧山希望」を記載の上、so-dan@saitama-j.or.jp宛てメール、または右のQRコードから10月27日(金)までにご応募ください。当選者の発表は、商品の発送をもって代えさせていただきます。



人材派遣会社
カネパッケージ

人
い
ま
す

御社の人不足、ご相談ください。
検査・梱包・出荷作業など幅広く対応します。
お問合せはこちら
人材派遣事業部 070-1446-2673



「驚き」と「感動」と「安心」をお届けしま

カネパッケージ株式会社
KANEPACKAGE CO., LTD.

お問い合わせ TEL 04-2936-3031



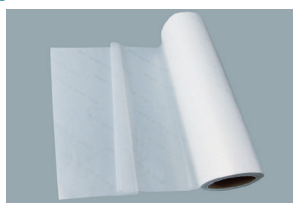
カビ・細菌を防ぐ機能性フィルム Go Block!! 特許第7178106号

特長

カビの発生を抑制する機能性フィルムです。

用途例

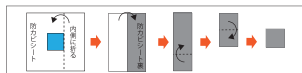
- 輸出、輸入の包装材料
- 長期に渡る保存に使用する包装材料



カビ抵抗性試験

綿布片(約 30×30×0.7(厚さ)mm)に、「JIS Z2911:2010 かび抵抗性試験方法附属書 A(規定)プラスチック製品の試験」の方法 A に規定される混合孢子懸濁液を噴霧した。その布片を風乾することで水分を蒸発させた後、防カビシート (Go Block) で包み、ガラス板(約 50×50×3(厚さ)mm)をのせ、「JIS Z2911:2010 かび抵抗性試験方法附属書 A(規定)プラスチック製品の試験」の方法 A に規定される条件下で 4 週間培養した。ただし、無機塩寒天培地は用いなかった。培養後、布片を取り出し、布片の表面についてカビの発育割合を評価した。地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター 成績証明書 29 依頼環 第 524 号

布片の包み方



試験菌(かび)

- ① アスペルギルス・ニガリ (Aspergillus niger) NBRC105649
- ② ペニシリウム・ビツヒシ (Penicillium brevicornis) NBRC33285
- ③ ペニシリウム・パルノサ (Penicillium parvum) NBRC33284
- ④ トリコデルマ・ビレンス (Trichoderma virens) NBRC6355
- ⑤ ゼトニウム・クロコスム (Chaetomium globosum) NBRC6347

4週間培養した試験結果

品名	試験結果
ブランク(防カビなし)	4
防カビシート (Go Block)	0

結果の表示

- 0: 肉眼及び顕微鏡下でカビの生育は認められない
- 1: 肉眼でカビの発育が認められないが、顕微鏡下では明らかに確認できる
- 2: 肉眼でカビの発育が認められ、発育部分は布片の全面積の 25%未満
- 3: 肉眼でカビの発育が認められ、発育部分は布片の全面積の 25%以上~50%未満
- 4: 菌糸はよく発育し、発育部分の面積は布片の全面積の 50%以上
- 5: 菌糸の発育は濃く、布片全面積を覆っている

●試験実施施設
地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター

使用例

衣類 靴・バッグ 家具・インテリア雑貨

防カビシートを各段ボール箱に巻いてから全体を包む
防カビシートを衣類の梱包袋の裏に一枚入れる
防カビシートを靴箱に1枚入れて靴全体を包む
防カビシートで家具全体を包む

山進社印刷株式会社 Sansinsya

〒367-0073 埼玉県本庄市都島 570-43
TEL.0495-24-2451 FAX.0495-21-8853

想いをつなぐ、未来を形に。 *Next Action* RESONA GROUP

お客様のこまりごとの解決をサポートします

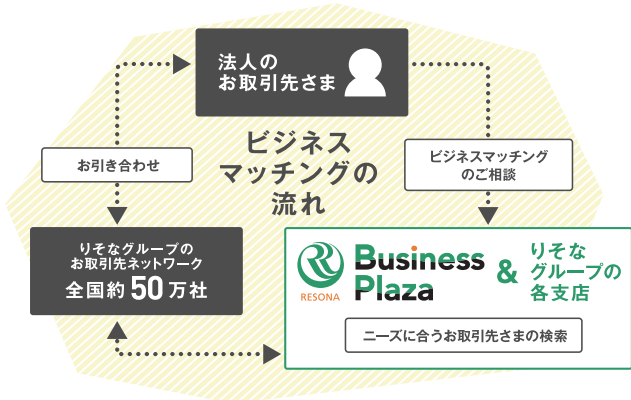
Business Plaza

RESONA ビジネスプラザ さいたま

ビジネスマッチング

りそなグループの全国ネットワークを活用して、お悩み解決！
販路拡大・生産性向上といった経営課題にビジネスマッチングを通じ対応します。

りそなグループ
りそな銀行・埼玉りそな銀行・関西みらい銀行・みなと銀行



人材ソリューション

連携先と協業で、後継者・採用・育成・定着・労務など人に関する様々な課題に対し、ワンストップで支援。
企業の重要な経営課題である“人材”に関する様々なご相談にお応えするため、人材会社や外部機関、コンサル会社とも連携し、「人材採用」「人材育成・定着」「人事労務」など最適なソリューションを提供していきます。

創業・スタートアップ支援

創業から“IPO”まで、必要なタイミングで、必要な解決策をご提案します。
創業期の事業計画策定、資金調達へのハンズオン支援からIPO実現まで、各成長ステージに応じた課題解決を、積極的にサポートいたします。
りそなグループの強みを活かしたビジネスマッチングや公的支援機関・外部専門機関・大学との連携により、ビジネスの拡大からIPOまでのお悩みをワンストップで対応いたします。

ビジネスプラザとうきょう

〒135-0042
東京都江東区木場1-5-65
深川ギャザリアW2棟2階
TEL 03-6704-3979
FAX 03-5632-5842



ビジネスプラザおおさか

〒541-0051
大阪府中央区備後町2-1-1
第二野村ビル4階
TEL 06-6202-1755
FAX 06-6202-1756



ビジネスプラザさいたま

〒330-0843
埼玉県さいたま市大宮区吉敷町4-262-16(マルキュービル内)
TEL 048-851-3232
FAX 048-601-3455



ビジネスプラザこうべ

〒650-0015
神戸市中央区多聞通2-1-2
大森みなとビル5階
TEL 078-351-5591
FAX 078-351-5592



ビジネスプラザびわこ

〒520-0043
滋賀県大津市中央4-5-12
TEL 077-511-9155
FAX 077-511-9434



※各プラザとも、営業時間：平日9:00-17:00 定休日：土日祝・銀行休業日

ビジネスプラザ サイト

<https://www.resona-gr.co.jp/resonagr/bp/index.html>

ビジネスプラザ

検索



埼玉りそな銀行 RESONA