

▶▶ 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

A C C E S S S A I T A M A

12

2023.December  
No.321



## 特集

書き込み式で学ぶ、動画時代の文章（ライティング）スキル

## インタビュー

プラント業界に安心・安全の製品とサービスを届ける精鋭集団  
高砂化工機株式会社

特集	1
書き込み式で学ぶ、動画時代の文章（ライティング）スキル	
インタビュー	8
高砂化工機株式会社 代表取締役社長 富岡 憲治 氏 プラント業界に安心・安全の製品とサービスを届ける精鋭集団	
わが社のワンポイントPR 公社会員紹介	10
(株)ホレスト 中嶋自動車工業(株) 東光東芝メーターシステムズ(株) (有)伍輪製作所 (株)高純度化学研究所 高橋精機(株)	
企業紹介	12
(有)カタノ精工 (朝霞市)	
オンライン営業の基本	13
第9回 ホワイトペーパーの作成で、自社に関心を持たせる	
続・もうかるメーカー改善の急所	14
第9回 急所56 生産性向上の急所	
ジェットロ埼玉便り	15
台湾医療機器バイヤーとのマッチング会を開催しました ～コロナ後の台湾でのビジネスチャンスを探る～	
これだけは知りたい！ 税金の知識Q&A	16
租税公課等について	
みんなの広場	17
マレーシア投資開発庁【MIDA】のご案内	
information	18
○ITの専門家による無料相談 ○会員優待セミナー ○我が社の自然災害イメージトレーニング ○キャリアデザイン研修	
創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト	19
(株)スペーススタッフ 田中 留美さん	
埼玉の造り手	20
Vol.27 (同)BEAR MEET BEER	

今月の表紙



高砂化工機株式会社

広告

## 埼玉県信用保証協会は

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



当協会ホームページをご覧ください

埼玉県信用保証協会

検索



# シニアパワーを 活かしてみませんか

求人・人手不足  
にお悩みの  
事業主さまへ

### 事務分野

- 一般事務
- 経理事務
- 受付案内業務
- データ入力業務



### 屋内外の一般作業

- 清掃 ● 軽作業各種
- 検査
- 梱包・包装・荷出し
- 製造業の検品や仕分け



### サービス分野

- 調理補助
- 品出し・接客・レジ
- マンション管理



### 専門・技術分野

- 保育補助
- 介護補助
- 学習支援
- 自転車修理



公益財団法人いきいき埼玉  
では、シニア世代の就業機会  
確保のため「シルバー派遣  
事業」を行っています。経験  
豊富なシニアの力を皆様の  
職場の課題解決に活用しま  
せんか？

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



お問い合わせは所在市町村のシルバー人材センターへ

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



# 書き込み式で学ぶ、動画時代の文章(ライティング)スキル



新浦和映像合同会社  
オリカワ シュウイチ

## 1 撮影では目で読む原稿を使ってはいけない

私は普段、企業様でのインタビュー撮影も数多く行います。皆さん、撮影のためにトーク原稿を用意されますが、その原稿を見ると撮影向きではないことが多いのです。動画用の原稿ではなく、「読み原稿＝目で追う用の原稿」になっていて、「言いたいことが漏れなく入っていること」「言い回しが正確かどうか」という視点で作成されているのがうかがえます。しかし、動画のための原稿というのは、「初めて聞いて理解できること」が重要です。

## 2 長い文章は聞いて理解できない

きちんと伝えようとしてパソコンで文章を打つと、どうしても長く複雑になります。しかし、普段のわれわれの会話はもっとシンプルな構成のはずです。

上司 「昨日どうだった？」

部下 「午後5時に新宿で上司二人と取引先のA

さんBさんと待ち合わせをした後、タクシーで移動してCというお店に行き、午後9時に解散しました。その後、Bさんと二人で二次会に行き…」

みたいな会話はしないですね。

こんな受け答えをされたら、聞いている方は「ちょっと待った！ 情報量が多すぎて頭に入らないよ」となります。ところが、文章を書くとすると、ついこれをやってしまう。

## 3 撮影が苦手な人が多い原因は、原稿

インタビューをしようとする、多くの方が拒否反応を示します。その理由の筆頭は、「原稿が覚えられないから」というもの。これはそもそも、覚えられないような原稿を書くことが問題なのです。長い原稿を用意してしまい、覚えられないからプリントアウトしてカメラの向こうに貼ったり、手に持ったりします。その原稿を読もうとするから、目線がカメラから外れます。今はスマートフ

オンでも画質が良いので、文字を追って目線が動くのが丸分かりです。カメラに向かって、相手の目を見て、話していない人の言葉は、響かないのです。



#### 4 動画用の文章は型にはめて考える



とはいえ、文章のプロでもなければ、動画のプロでもない方々が、いきなり「撮るための原稿」をゼロから書こうとするのは難しいです。

料理の初心者に役立つのが簡単レシピであるように、動画の初心者の方にお伝えしたいのは動画のレシピ（型）です。ここで一つの型をご紹介します。

#### 5 便利な「1分間PR動画レシピ」

私の動画レシピ集の中からはまずご紹介するのは、多くの人に共通して使える「言葉で説明するタイプの1分間PR動画レシピ」です。レシピなのでそれぞれの秒数まで書いていますが、秒数は厳密なものではありません。全体における割合が重要です。この構成の各要素についても、それぞれ解説します。

#### オリカワ式「1分間PR動画レシピ」

<1>あいさつ	10秒	
<2>概要	15秒	
<3>特長	25秒	
<4>メッセージ	10秒	

##### <1>あいさつ (10秒)

動画の冒頭パート。誰が話しているのか、何についての動画が始まるのか、を伝えます。このパートは、いかに手短かに無駄なく用件を伝えるかに注力しましょう。冒頭で興味を失われたら、動画のその先を見てももらえないのです。

##### <2>概要 (15秒)

PRしたい製品やサービスについて、簡潔に伝えます。これから何についての話をするのか、といった全体像を語りましょう。「誰にとってどんなメリットがある製品なのか」「何ができるようになるサービスなのか」といった内容が当てはまります。

##### <3>特長 (25秒)

ここでようやく、細かい解説になります。ただし、言いたいことばかり並べるのは逆効果。伝えるべきは、相手にとって一番興味あるポイントです。おそらくその筆頭は、「類似製品・サービスとの差別化ポイント」ではないでしょうか。

##### <4>メッセージ (10秒)

最後は、動画を見た後にすぐやってほしいことで締めます。例えば、URLや電話番号、住所など。大事なものは、すぐ行動してもらえよう一つに絞ること。複数の方法を案内すると「面倒だから、後でやろう」になりかねません。



## 6 このレシピに沿った原稿の例

この「言葉で説明するタイプの1分間PR動画レシピ」に沿って作成した原稿をご紹介します。自分の著書を紹介する動画の原稿で、実際に読んでみた秒数も記載します。



### <1>あいさつ (13秒)

「こんにちは。著者のオリカワです。普段、動画制作・映画制作をしている私が、iPhoneを使ってここまでできるという情報をすべて詰め込んだのがこちらの本になります」

### <2>概要 (10秒)

「この本には、企画・撮影・編集・公開方法まで、一連の流れをすべて盛り込んでいます」

### <3>特長 (26秒)

「初めて動画を作る方のために、写真はフルカラーで、イラストも満載で、分かりやすくまとめています。この本があれば、皆さんが作りたい動画に、何が必要なのか、そしてどこまでいいのかという情報が、すぐに分かるようになっていきます。皆さんの業種に合わせた動画の作り方を、ぜひ探してみてください」

### メッセージ (11秒)

「ちゃんと使える恥ずかしくない動画の作り方を、あまりお金をかけずにつくる方法をまとめた本となっています。ぜひ手に取っていただき、皆さんの動画制作に活用いただけると、とてもうれしいです」

こうして原稿化してみると、1分間で話せる内容は意外と多く、同時に、ダラダラ話す余裕はないことにも気付けるかと思います。

## 7 書いた原稿は、スマホで推敲する

いきなり一筆書きのように、こういった原稿が出来上がるわけではありません。何度か推敲すいこうが必要で、それにはスマートフォンを使うと便利です。



### <推敲1> スマホで時間を計る

ストップウォッチアプリで計りながら、実際に撮影しているつもりで原稿を読んでみると、原稿の長さがチェックできます。

### <推敲2> スマホで録音して聴く

カメラアプリで自分が話す声を撮影（録音）して聴いてみます。ここで、「聞きやすいスピードか・専門用語がなく分かりやすい表現か・聞きやすい声か」がチェックできます。

## 8 文章を短く分解すると理解しやすくなる

長い文章は、聞いてすぐには理解されません。そのため、原稿作成の段階で、短い文章でつなぐように書くのがコツです。

(例)

【×】私の仕事は、企業や行政などから依頼される動画制作と、個人の映画制作や企業研修などの講師業です。



【○】私の仕事は大きく二種類です。

一つ目は、企業や行政などからの動画制作。  
二つ目は、個人、企業研修などの講師です。

これは、相手にとって聞きやすいだけでなく、話し手にとっても覚えやすいというメリットがあります。

## 9 読むスピード、声の大きさも重要

動画の原稿は、全体を均等なスピードで読むものではありません。重要なところはゆっくり話したり、声の大きさを変えたりすることで、より訴求力が高まります。大事なポイント<sup>か</sup>は、噛んで含めるよう、一つ一つの言葉をゆっくり読み上げます。こういったことも、原稿を書く段階で計画ができるのです。

## 10 (応用) 長い動画の場合

1分間動画の構成をお伝えしましたが、ではもう少し長い動画だったらどうでしょうか。この場合、すべてを均等に伸ばすのは間違い。伸ばすのは「特長」の部分だけです。

あいさつ 10秒	概要 15秒	特長 25秒	メッセージ 10秒
あいさつ 10秒	概要 15秒	特長	メッセージ 10秒

## 11 (応用) 短い動画の場合

次は15秒など、さらに短い場合です。CMやSNSなど、秒単位の動画原稿は「一刻も早く用件に入ること」「出だしが魅力的であること」が重要です。構成レシピは次のようにまとめられるでしょう。

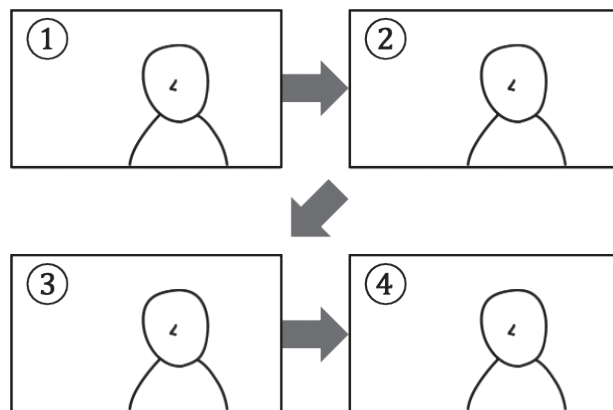
あいさつ+概要	3秒	
特長	10秒	
メッセージ	2秒	

## 12 動画は文字で構成すればつくりやすい

本稿で解説しているのは、「言葉で説明するタイプの動画レシピ」です。動画となると、つい「美しくセンス良く撮らなきゃ」と考えがちですが、「映像だけ見せて何かを伝える」のはかなり難しいです。何を撮るにせよ、そこには「説明」が必要で、それはテロップだったりナレーションだったりコメントだったりします。企画のスタートは常に文字です。映画だってまずはシナリオがあり、テレビ番組だって構成台本があります。

## 13 とはいえ、文章だけでは片手落ち

企画のスタートは文字ですが、原稿が出来上がった段階ですぐ撮影に入るのは適切ではありません。用意した原稿を、それぞれどのパートで何をどう撮るのかを考えることも、企画の一部です。同じような映像が続くとつまらないですし、伝えるために何か見せ方の工夫ができないか考えることもできます。



※最初から最後まで同じような映像はつまらない

## 14 簡単に工夫できるこれだけのこと

原稿を書いた段階で考えられることをいくつかご紹介します。これらのアイデアは、原稿の横にメモすると撮影計画にもなります。

### (1) 製品やサービスは実物を見せる

話す言葉にかぶせるように、実際の製品やサービスの様子を挿入します。店舗の場所や、工場内



の様子も映像が適切でしょう。

## (2) 伝えたい言葉、間違えてはいけない言葉は文字で見せる

機械の専門用語や、成分の含有量といった、間違えてはいけないものはスライドを利用したり、文字を画面いっぱいに表示したりした方がいいでしょう。

## (3) 視覚的に置き換えられるものを探す

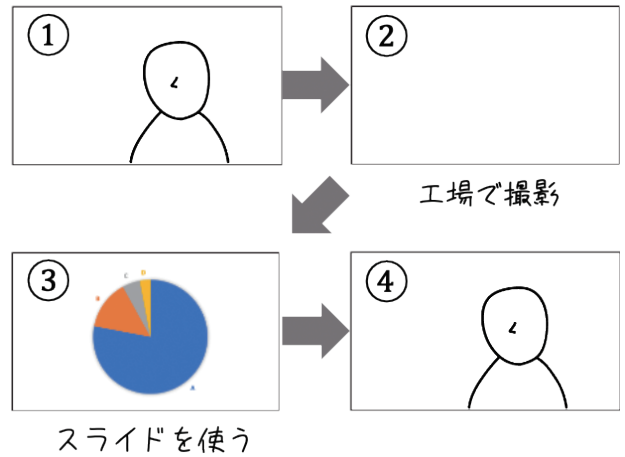
視覚的に置き換えられるものは、どんどん置き換えましょう。例えば服装。エンジニアの格好、料理人の格好など、動画の内容に関係する衣装を着て話すといいでしょう。また撮影場所も工夫できます。実際に工場や店舗の前、イベント会場で撮れないか検討してみましょう。



## 15 原稿を書くとき撮影計画も立てられる

原稿のどこを別の素材に差し替えるのか。これを見ていくと、「すべての原稿を暗記してカメラ目線で話す必要がない」ということも分かってきます。

工場の内部の様子や、成分表の解説、製品を見せる部分などは、声だけあれば十分で、本人の顔は撮らなくてもいいのです。短い動画ならば、冒頭の名乗りと、最後のメッセージの2カ所くらいで十分、ということも少なくないのです。原稿を書いた段階で、簡単な撮影計画も立てられるのです。



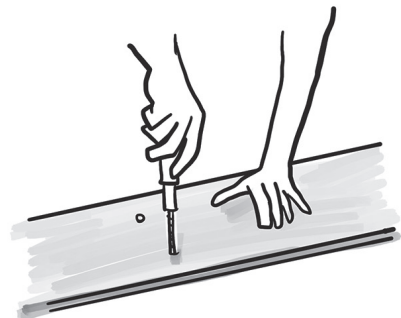
## 16 動画レシピは応用可能

動画にはいろいろなタイプがありますが、冒頭でご紹介した構成をさまざまに応用することが可能です。ここでは4種類の動画を取り上げ、文字（ナレーション・セリフ）をベースにして解説します。

### 【1】作り方・マニュアル動画

具体的なやり方を視覚的に伝えるタイプの動画です。

あいさつ	①	何をつくるか
概要	②	必要なもの
特長	③	ステップ1
	④	ステップ2
	⑤	ステップ3
メッセージ	⑥	完成形



### (例) 棚の組み立て方 (家具メーカー)

- ①棚の組み立て方をステップ・バイ・ステップで解説
- ②必要なものはこれ：材料一式、工具、軍手
- ③まずは骨組みを組み立てます
- ④金具を取り付けます
- ⑤移動棚をはめていきます
- ⑥これで完成。ぜひ弊社の棚をご愛用ください

## 【2】 イベント等の宣伝動画

相手に行動してもらうことを目的とした動画です。

あいさつ	①	サービス名称
概要	②	概要
特長	③	特長 1
	④	特長 2
	⑤	特長 3
メッセージ	⑥	申込み方法



### (例) イベントの申し込み (主催団体)

- ①子供向け〇〇ワークショップ 3/10
- ②保護者から大人気の理由を三つご紹介します
- ③普段できない巨大なものづくりが体験できます
- ④親子、きょうだいで協力してつくっていきましょう
- ⑤専門指導員がついているので安心です
- ⑥先着50名。こちらからお申し込みください

※PREP法：会話や文章において説得力を高めるための手法のこと。結論から先に話すことで論理的に要点を伝えることができるため、ビジネスシーンなどで好まれる話し方。

## 【3】 紹介・案内動画

製品を紹介し、資料請求を促すための動画です。

あいさつ	①	製品名とウリ
概要	②	概要
特長	③	機能 1
	④	機能 2
	⑤	機能 3
メッセージ	⑥	資料請求方法



### (例) 新製品カタログを配布しています

- ①新商品の活用事例カタログを配布中
- ②〇〇によるお悩みを解決する製品が出ました
- ③弊社の〇〇技術を活用した機能を搭載
- ④カバンにすっぽり入るコンパクトさを実現
- ⑤お求めやすい1万円以下となっています
- ⑥活用事例集はこちらからダウンロードできます

## 【4】 解説・説明動画

何かの情報や論調を詳しく解説するタイプの動画です。PREP法を参考にしています。

あいさつ	①	結論
概要	②	理由
特長	③	具体例 1
	④	具体例 2
	⑤	具体例 3
メッセージ	⑥	結論





### (例) 社長からの社内向けメッセージ

- ①わが社はこの分野でシェアを大きく拡大したい
- ②〇〇で困っている人々の悩みを解決したい
- ③うちのこれらの技術が生かせる
- ④こうやって拡販し新たな収益も目指せる
- ⑤うちの技術に対する情熱は世界に通用する
- ⑥だからこの分野でTOPシェアを目指そう

## 17 よくある質問

最後に、よくある質問に回答します。

Q：「動画を何分にすればいいのかわかりません」

動画の長さには決まりはありませんが、その動画の目的や公開する場所によって「適切な長さ」というものは存在します。例えば、マニュアル動画は一本当たり長くて数分でしょうし、相手の興味を引きたい動画なら、すぐ伝わるものが好まれるでしょう。テレビCMは15秒のものがほとんどです。「言いたいことをすべて盛り込めば原稿が出来上がる」のではなく、最終的に見てもらえる長さを考えて、「その長さに合わせた原稿を書く」とよいでしょう。

Q：「伝えたいことがたくさんあり、情報を絞ることができません」

一般的に、同業者による同じ目的の製品のアピールポイントは似てきます。他社でも言いそうなポイントは、思い切って切り捨てても影響ないかもしれません。例えば、自転車をアピールするのに「乗り心地が良い」は響きません。自社の製品

だけに言える要素、他との差別化となる要素、こういったものの動画を見る人は期待します。原稿を書いてみて、生成AIに要約させたり、文字数を指定してまとめさせたりすると、情報の絞り方が参考になるかもしれません。

※生成AIを利用する際は、一般に公開する情報なら問題ないとは思いますが、個人情報や機密情報は伏せて使いましょう。

もし本当に、伝えるべき要素が多い場合は、複数の動画をつくってはいかがでしょうか。「〇〇が目的の方に向けたPR動画」とか、「〇〇として利用したい方に向けたPR動画」など。

Q：「分かりやすい表現が分かりません」

何かを伝えるとき、その言葉の選び方は重要です。特定の業界の人に向けて専門器具をPRするのであれば、専門用語を使うべきでしょう。一方で、一般の人にPRしたいなら、誰でも分かる言葉や表現を使うべきです。しかし、普段仕事をしていると、自分たちが使っている言葉が一般的なのかどうか分からなくなりがち。難しい言葉がないかどうかは第三者に見てもらって、分かりにくい表現がないかは、書いた原稿を読み上げた上で「聞いてチェックする」という方法は有効です。

## 18 まとめ

<動画レシピ=動画の型>があれば動画の原稿が書けます。これがご理解いただけたかと思います。もし、動画をつくるきっかけに迷われたら、今回の構成をまねてみるところからスタートしてみるといいでしょう。ご紹介したのは私が考案した動画レシピですが、作りながら自分たちの好みの味付けに変化させていけば、皆さんだけのレシピも出来上がっていきます。ぜひレシピづくりを意識して動画をつくってみてください。

本稿があればこれ悩んで動画がつかれない、書いた原稿が覚えられないから撮影が嫌だ、という方々のための助けになればと思います。



新工場披露式典であいさつをする富岡社長

これまでにない5Sを目指した新工場が完成し、社是である「創造 挑戦 奉仕」でさらなる高みを目指す同社の富岡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。

**富岡** 昭和36年に父が創業し、昭和38年に法人化しました。昨年60周年を迎え、現在61年目です。タンク類をつくる製缶業です。圧力容器という化学工場で圧力を中に入れて、化学反応をさせて圧力が上がっても壊れない容器をつくっています。

安全性が要求され、その容器で例えば、食品や接着剤、塗料、染料、医薬品、農薬、化粧品、香料、触媒、水処理剤、電子材料、界面活性剤等々を製品として作り上げます。多くのメーカーのお客様に直接、お取引をいただいています。容器の他、容器の中できき混ぜるための攪拌機、熱交換器、乾燥機、ろ過器、特殊機器もつくっています。

お客様の現場での設置、配管工事、電気工事、タンクを置く架台の設置工事などを請け負い、設計から製作・施工まで行っており、お客様がすぐに稼働できる、一連のプラントまで対応できる業者はなかなかないかと思います。大手企業は大規

### 高砂化工機株式会社



所在地 川口市八幡木3-14-8  
 代表者 代表取締役社長 富岡 憲治 氏  
 事業内容 化学プラント、設計・製作・施工  
 資本金 3,000万円 従業員数 50名  
 TEL 048-281-5070  
<https://takasago-k.com>

模プラント案件が中心ですが、当社は小・中規模案件が多いのです。設計から製作、据え付けまで一貫してでき、職人的な会社です。技術を大事にしてその技術を受け継ぎ、高めながら作り上げてきました。職人から若手社員へ技能の伝承を行うべく、<sup>たくみ</sup>匠の技をビデオ撮影したり、講座を設けたりして教える「高砂塾」を立ち上げ、取り組んでいます。

創業者ならびに2代目も時代ごとに会社を発展させてきました。私は3代目社長で、入社6年目の33歳の後継者がいますので、次の代に渡していく役割と心得ています。

平成25年から「<sup>ツリーズ</sup>TREES」という独自の生産管理システムを導入しています。DXの始まりですね。大切な社員同士のコミュニケーション活性化のために、グループウェアも導入しています。お客様の現場から自宅に直接帰る社員もいますので、日報の提出などにクラウドを活用しています。

新工場を増設しました。最近はお客様の現場での工事が増えていますので、バルブや配管資材などの部品在庫の倉庫機能がメインです。これまでにない5Sを目指した工場として立ち上げました。



# プラント業界に安心・安全の製品とサービスを届ける精鋭集団



5 Sを掲げ新設した工場内



大きいと直径3m、高さ5mを超えるタンク



工場内作業風景



新工場竣工記念



プラント設備（危険物貯蔵所）

## ■強みや特徴を教えてください。

**富岡** 近年力を入れているのは「ホームベース翼」（表紙写真）です。攪拌機の攪拌させる部分の翼が野球のホームベースの形をしています。この攪拌翼は大学の教授と連携し、商品化したもので、従来型の翼よりも攪拌性能が良いのです。攪拌機と槽の設計・製作を独自で行い、使用目的に応じた最適な攪拌を実現します。圧力容器メーカーでも攪拌機までつくることができるメーカーは少ないので、当社の売りとなっています。化学工場や食品工場などで使われています。

プラントをつくるのに、企画・設計から製作、据え付け、稼働までのすべての工程をワンストップで構築できます。一貫してできるので、お客様からも「器用な会社だね」と喜んでいただいております。きめ細かいメンテナンスも行い、総合エンジニアリングサービスを提供しています。

品質面では「化学装置（反応器、熱交換器、乾燥機を含む）の設計・開発および製造」「化学プラントの設計・開発および施工管理」を登録範囲として、ISO9001：2015の認証を取得し、お客様に満足いただけるよう、取り組んでいます。

## ■今後の展開・抱負は。

**富岡** 世代交代の時機で、若い社員も増えてきましたので、人事評価制度を刷新した「T-up」（Tは、高砂化工機のT）を始めます。社員と会社がアップしていく、成長していくことを来期から行います。現在も目標を持って仕事に取り組んでいます。スキルと人間性を上げていこうという試みです。次世代を担っていく後継者の息子が中心となって動いています。

また、以下にも取り組んでいきます。

○先輩方が築き上げてきたものをさらにブラッシュアップさせ、発展していく。

○社員が頑張るスキルを身に付けながら、お客様の要求に応えられる体制。

○高砂塾をさらに強化して、教育体制を充実させ、もっと社員を伸ばす。

○製品もお客様ニーズに的確に応えられるよう製品づくりを目指す。

半世紀以上にわたる実績と経験をベースに、プラント業界に安心・安全の製品とサービスを届ける精鋭集団として、お客様が満足する有用な品質とサービスを提供していきます。

## 株式会社ホレスト

<https://horest.co.jp>

### きれいな車両でお客様に信頼される運送会社

入間市扇町屋5-6-14-1

TEL 04-2937-4551

資本金 1,000万円

従業員数 130名

#### ■事業内容

- 一般貨物自動車運送事業
- 貨物自動車利用運送事業

■埼玉・千葉・栃木の三拠点体制で、お客様の大切な商品を運搬しています。関東全域・全国の長距離運搬に対応可能です。得意としているサービスとしては、プレカット材運搬、建築資材・鋼材・H形鋼・山留材の運搬、精密機器・機械の運搬および据え付け、パネル類の運搬、仮設材や足場材、鋼材の運搬・一時保管等です。他にも、さまざまな建築材や資機材、備品等の運搬や一時保管を行っていますので、お気軽にご相談ください。



プレカット材運搬は最も得意としているサービス



昨年4月に瑞穂倉庫（西多摩郡瑞穂町）を新設

## 中嶋自動車工業株式会社

<https://www.nac-town.co.jp>

### 「安心・安全・便利」を全国に届ける

さいたま市中央区本町西5-5-7

TEL 048-855-0008

資本金 1,000万円

従業員数 86名

#### ■事業内容

- 中古自動車の販売および買い取り、車検整備等
- 自動車保険代理業

■お客様にご満足いただける企業であるために、社員、顧客に誠実であり常に協調心を持って考え、行動し、一丸となり、地域とともに成長する企業です。カーライフ・コンビニエンス・ショップとして地域に密着し、日本一のカーショップグループとして、「安心・安全・便利」を全国に届ける企業を目指しています。新車・中古車の購入から車の高価買い取り、車検・点検、キズの修理までのトータルカーサービスを行う企業です。



## 東光東芝メーターシステムズ株式会社

<https://www.t2ms.co.jp>

### 信頼の計測技術と先進のIoT技術で、メーターとシステムの新たな価値を創造します

蓮田市黒浜3484-1

TEL 048-877-3440

資本金 1億円

従業員数 277名

#### ■事業内容

主に電力会社、ガス事業者、水道事業者、一般産業会社向け計器（部品の一部を含む）に関わる開発、製造および販売

■主に電気・ガス・水道において、高品質・高機能なメーターリングソリューションサービスを提供しています。中でも、当社主力製品のスマートメーターは、電気の使用量を遠隔で検針・計測できることから、エネルギーマネジメントやレジリエンス強化のために使われるなど、その重要性は高まっており、計測器の可能性を広げています。今後は、次世代のメーターリングシステムを実現することで、お客様と社会に新たな価値を提供していきます。



スマートメーター (SmaMe)



## 有限会社伍輪製作所

<https://gorin.nikko-wood.jp>

ものづくりを通じて社会に貢献していきます

川口市西川口6-8-30  
TEL 048-251-2491  
資本金 600万円  
従業員数 14名

### ■事業内容

- 各種水道用バルブ製造
- 液体ガラス施工

■1964年の創業以来、水道用バルブの製造事業でインフラ整備に貢献し、安心・安全な水の提供に関わる循環型企業を目指しています。また、株式会社ニッコーが開発した世界初の液体ガラスを取り扱う公式代理店です。液体ガラスは塗るだけでコンクリートや木造建造物の劣化を飛躍的に防ぎ、コーティングした木材は環境性に優れ、木材特有の質感や香りも損ないません。人工化学合成の薬剤に代わる脱酸素時代を担う素材として注目されています。



## 株式会社高純度化学研究所

<https://www.kojundo.co.jp>

「元素」をキーワードに、さまざまな材料を提供します！

坂戸市千代田5-1-28  
TEL 049-284-1511  
資本金 5,000万円  
従業員数 220名

### ■事業内容

- 電子材料の製造販売
- 新素材研究開発
- 依頼分析の受託
- 電子部品の製造販売

■1956年の創業以来、高純度金属材料を中心に化合物や合金など、さまざまな材料を創り出してきました。七つのコア技術と60年間歩み続けた材料開発を背景に豊富な製品ラインアップと対応力でお客をサポートします。新しい価値の創造で感動を与える、夢や希望をかなえ、一人一人の笑顔をつくるための「挑戦」を信念に、社員一同、志を一つにして、時代を変える材料開発に精一杯努めています。高純度素材のことなら、ご相談ください。



## 高橋精機株式会社

<https://www.takahashi-seiki.co.jp/>

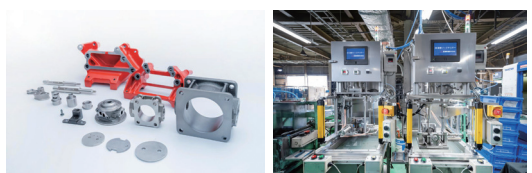
“あったらいいな”を現実に お客様のお困り事を教えてください！

東松山市新郷88-20  
TEL 0493-24-2325  
資本金 1,000万円  
従業員数 160名

### ■事業内容

- 自動車機械部品（致命保安、重要保安）の製造
- 自動車排気ブレーキ部品の組立製造
- 自動車プレス部品の製造
- 自動車溶接部品の製造
- 金属切削加工
- 各種加工治具・組立治具

■自動車用機器部品の製造・組立を主とし、金属（難削材含む）の切削加工メーカーとして、各種鋼材調達・仕様検討・加工・組立・品質保証を一貫して行っています。試作検討から量産対応まで迅速かつ柔軟に要求ニーズにお応えしています。新たに設立した設備事業所では、FA機器を用いた生産設備、仕様検討から製作・受託設計・サービスまで、一貫して行っています。お客様のお困り事に対して無人化、省人化、効率化を提案します。





有限会社カタノ精工



■さまざまなめっきと表面処理に対応します

各種金属めっきや防錆処理、皮膜処理等、最先端のテクノロジーと蓄積された技術でお客様の多種多様な要望に対応しています。創業から41年、現在は160社を超える幅広い業界のお客様と取引があり、難しいめっき厚の管理、変形しやすい部品の取り扱いを得意としています。

■どんな場所にも持ち込み可能な出張型めっき

高速部分めっき法は、電解槽が不要な電気めっきで、20種類以上の金属のめっきが可能です。ポータブルな装置を使用するため、どんな場所にも持ち込み可能で、必要な部分だけにめっきをすることができます。分解が困難な大型機械の部品や移送、槽に入れるのが困難な大型部品に有効です。

企業から一言

埼玉県SDGsパートナーの登録が契機となり、限りある原材料、電気、水等の使用にSDGsの意識をもって事業活動をしています。

ベテランから若手社員まで、互いの個性と特徴を理解し、ものづくりの技術継承に心掛けています。



蛍光X線式膜厚測定器：めっき皮膜から放射される蛍光X線の量を測定してめっき厚を計測



アイコールプレーティング（高速部分めっき法）：専用整流器、電極、めっき液を使用し、高速部分めっきが可能



埼玉県SDGsパートナー

所在地 朝霞市膝折町 4-12-62  
 代表者 代表取締役 片野 信氏  
 事業内容 金属表面処理、めっき加工

資本金 700万円 従業員数 12名  
 TEL 048-466-2670 創業 1982年  
<https://www.katano-s.co.jp>

# 第9回 ホワイトペーパーの作成で、自社に関心を持たせる

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

### ホワイトペーパーは自社独自の調査レポート

インサイドセールスで、ターゲット先への定例メールを送付する際に「脈アリ先」をあぶりだす有効な方法として、ホワイトペーパーの提供があります。ホワイトペーパーとは、自社の製品・サービスに対して潜在的にニーズのある企業やその担当者が、「ぜひ読んでみたい」と思うような自社作成の調査レポートのことです。

これまでもインサイドセールス・メールを送付する際の内容として、ストレートな製品・サービスのPRではなく、その利用によって利用者にもたらされる効果や、それが分かる実例を記載すべき、とお話してきました。ホワイトペーパーはまさにそういった内容をレポートにまとめることで、潜在的ニーズの有無を探るのです。この場合、一から調査レポートを作成することが有益ですが、それまでにニュースメールで紹介してきた内容を一つにまとめてレポートにする、というやり方も十分有効です。

### 「脈アリ先」をフィールドセールスに渡す

ホワイトペーパーを案内する際のメールでは、テーマとなるお悩み課題を前面に押し出します。例えば、「〇〇の削減にお困りではありませんか?」とか「××を効率的に活用する方法をご存じですか?」といった投げ掛け型のタイトルを付して、自社の製品・サービスが解決策となりうる企業のお悩み課題にスポットを当て、具体的な解決策を知りたい人はホワイトペーパーをダウンロードしてお読みください、といった座組みで自社に対するアクションへ誘導するのです。ホワイトペーパーをきっかけとして、それまでのこちらからの一方向コミュニケーションを双方向コミュニケーションに切り替え、フィールドセールス担当への営業活動のバトンタッチを図ることが目的となります。

ホワイトペーパーは調査レポートですから、複数の具体的な解決事例を紹介したり、あるいは利用者の声を集めたりするなどして、効果実績を分かりやすく示すことが重要です。メール本文には、ホワイト

### ホワイトペーパー作成の基本

#### 1. ホワイトペーパーの基本

自社の製品の潜在的顧客が、読みたいと思う調査レポート

#### 2. ホワイトペーパーの目的

「申込先=脈アリ先」を、フィールドセールス担当に渡す

#### 3. ホワイトペーパーの具体例

- ・複数の製品利用効果事例紹介
- ・取引先企業への製品利用アンケート調査
- ・自社事業領域に関する実態調査アンケート(含協力呼び掛け)

ペーパーがどのような内容であるのかを具体的に記して、「読んでみたい」という気持ちを高めます。

### アンケート調査レポートも有効

もう一つ自社でつくれるホワイトペーパーとして挙げられるのが、取引先やターゲット先に対してアンケート調査を実施して、その集計結果をレポートするというものです。この場合のテーマは、自社の製品・サービスが解決策となったお悩み課題への取り組みについてです。

代表例は、過去または現在自社の製品・サービスを利用している取引先に対して、導入きっかけや予算、効果実感などを、定型質問形式でアンケート調査しそれを集計するものです。悩んでいる企業は、他の企業が同じお悩み課題にどのように取り組んでいるのか、その傾向を知りたいと思うわけで、この手のレポートを「読んでみたい」と申し込む企業は無条件で「脈アリ先」に分類できるのです。この場合、レポート自体はPR目的の作成物なので、うそにならない限りにおいて、自社の製品・サービスに有利に働くようにまとめることで問題ありません。

また取引のない先には、自社の事業領域に関する実態アンケート調査への協力の呼び掛けも有効です。例えば、テレワーク支援サービス企業が「テレワーク実施実態に関する調査にご協力ください。ご協力いただいた企業様には、調査結果をまとめたレポートを差し上げます」のように呼び掛けるものです。この場合も、「アンケートへの協力受諾企業=脈アリ先企業」を抽出することが目的となります。



## 第9回 急所56 生産性向上の急所

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

工場の生産性向上活動では、担当の方が自分の工程内の作業を改善し、作業効率を上げる活動をしています。自工程の作業改善に集中することは、もちろん大切なことです。しかし、もう一つ大切なこととして、この工程が全体のモノづくりの流れの中で、どのような位置付けにあるかを考えて、そこから成果を上げる方法を考えることです。

例えば、工程によっては現在の生産能力で十分で、これ以上の改善をする必要がないという場合があります。全体工程の中に明らかに生産能力が低いボトルネックの工程がある場合、まずはそこに目を付けて、全員で知恵を絞ってボトルネックの状態を解消する改善をすることは、とても効果的な方法です。連続した工程であれば、最も生産スピードが遅い工程の速さでしか生産できないからです。もし一日に50個しかつukれないボトルネックの工程があれば、他の工程に一日に100個以上つukれる能力があっても50個以上の完成品はできません。この場合、それぞれの担当者が自分の工程を改善するのではなく、すべての人がそのボトルネックの工程に集結して、何はともあれ、その工程の生産能力を向上させることがベストの改善になります。

本誌2022年3月号で「部分最適と全体最適」でお話したペットボトルの右写真を再び見てください。この写真の四つの工程でより多くの水を流そうとすると、1～3工程の人は自分の工程の径を広げる改善をしないで、全員で4工程の径を広げる改善をするべきだということです。

あるいは、段取り替えで生産が止まる時間をなるべく短くすることが求められます。それぞれの工程でシングル段取りのような高レベルの段取り替え作業を実現しているたくさんの工場を知っています。しかし、せっかく高い段取り替えの能力があっても、他部門との連携が不十分で、能力を生かし切れない残念な職場も同様に多く見えています。

例えば、プラスチックの射出成型で材料の適正温度が製品ごとに変わる場合、温度が低いものから順番に温度が高いものへと移行すると、段取り替え時間が短くなります。シリンダーの温度を上げる時間の方が、下げる時間よりもずっと短いからです。同じく成型工程で色が違う製品をつくる場合は、色が薄いものから始めて、濃いものへと移行すると、型の清掃時間が短くなります。濃い色のものを先につくると、次につくった薄い色の製品に少しでも前の色の濃い材料が混入すると目立ってしまい不良品になります。逆の場合は目立ちにくいのです。

こういったことを生産管理部門の人たちが知っていて生産計画に生かし、製造部門にボトルネックが発生しないようなサポートができると全社的な生産性向上活動になります。

あるプラスチック成型会社では、全社で小集団活動を行い、毎月工場内で製造部門だけでなく、技術、設計、調達、管理、営業の全部門が参加する発表会を開いています。以前は自部門の業務の改善が主でしたが、最近は全体最適の考えに基づいた共同の改善が増えてきています。その結果、ボトルネック工程にすべての必要な部門が集結して生産能力の平準化を図ったり、生産方法の改善が実現できたりということが起きています。以前の活動は製造部門中心で、他部門は必要な場合に援助するといったオブザーバー的なスタンスでしたが、今は全部門が一緒になって改善を実行しています。全社でボトルネックの撲滅に挑戦しましょう！



今月の言葉 全工程の中で、最も遅い工程の速さでしかモノづくりはできない。





## 台湾医療機器バイヤーとのマッチング会を開催しました ～コロナ後の台湾でのビジネスチャンスを探る～

ジェットロ埼玉では、埼玉県産業振興公社との共催で、本年10月13日(金)に台湾医療機器企業と県内企業との医療ヘルスケア分野のマッチングイベント「日台医療展示商談会」を開催しました。台湾企業は、台湾・高雄市を中心とする約250社の医療機器関連業者を会員とする医療機器関連の商業団体のメンバーで、商業視察のため来日する機会を捉え、川口市内で開催したものです。日台医療展示商談会について、その概要を報告します。

### ○台湾企業と県内企業とのマッチング

今回参加の台湾企業一行は、幕張メッセで行われた医療関連展示会「メディカルジャパン東京」の視察後、川口市のメディアセブンでの本商談会に参加くださいました。

台湾企業5社、県内企業5社が参加しての展示商談会は、台湾企業が各社企業紹介の後、通訳を伴って各県内企業のブースを回り、質疑応答に対応いただくという内容で実施しました。

医療関連機器と一口に言っても、台湾企業・日本企業ともに取り扱う製品分野はさまざまのため、各企業の関心にマッチするか懸念されましたが、県内企業からは「台湾の状況が知れて役に立った」「対面で交流できてよかった」との声がありました。

台湾として強みのICT産業（半導体を含む）と医療とを連携させることにより、革新的で付加価値の高いスマートヘルスケアサービスの実現を台湾政府が推進しています。このため、ICT関連製品を出展された県内企業ブースでは、台湾企業から活発な質疑が交わされていました。

○ジェットロの医療国際展開専門家（医療機器）事業  
参加した県内企業のアンケートでも「現地（台湾）の医療機器認証等について知りたい」との声がありましたが、ジェットロでは医療機器関連分野での輸出に向けて、薬事規制や対象国市場参入に関する課題解決を専門家がお手伝いするサービスを提供しています。医療機器ビジネスに精通したジェットロの専門家が、面談やE-mail等を通じて、皆様が抱えている海外ビジネス展開に関する疑問の解消や課題の解決をサポートします。

医療機器・サービス全般（医薬品は対象外）に関すること、例えば「対象国における自社製品の医療機器クラス分類を知りたい」「対象国市場の商流について知りたい」といった相談に対し、専門家が医療機器分野の各国薬事規制について最新情報をもとに日本語で回答します。

今回来日の台湾企業からも、埼玉県企業との継続的な協力・協業についての期待が語られていました。ぜひ今後のビジネス展開の一助としていただけましたら幸いです。



(左)医療器材同業公會の陳理事長と、公社田中専務理事  
(右)参加企業の皆様

海外ビジネスについてのご相談はお気軽に  
ジェットロ埼玉まで！ TEL 048-650-2522

広告

極の逸品 《さいしん》  
特産品オンラインショップ

**粹**


2023年 11月15日 水 ▶ 2024年 2月14日 水

全国の信用金庫がおすすめする「極」の逸品

こちらから  
ご覧ください



まっすぐ、あなたへ。

 埼玉縣信用金庫

# 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 租税公課等について

租税公課等の損金算入の可否と租税の損金算入時期を教えてください。

**A** 法人が納付する租税公課等については原則として損金の額に算入されますが、例えば次の「損金の額に算入されない主な租税公課等」に掲げる租税公課等については損金の額に算入されません。なお、損金の額に算入される租税公課等のうち租税についての損金算入の時期は次の「租税の損金算入時期」のとおりです。

### 損金の額に算入されない主な租税公課等

損金の額に算入されない主な租税公課等は次のとおりです。

- (1)法人税、地方法人税、都道府県民税および市町村民税の本税
- (2)各種加算税および各種加算金、延滞税および延滞金(地方税の納期限の延長に係る延滞金は除きます)ならびに過怠税
- (3)罰金および料料(外国または外国の地方公共団体が課する罰金または料料に相当するものを含みます)ならびに過料
- (4)法人税額から控除する所得税、復興特別所得税および外国法人税

### 租税の損金算入時期

損金の額に算入される租税の損金算入時期については、それぞれ次のとおりです。

#### (1)申告納税方式による租税

イ 酒税、事業税、事業所税などの申告納税方式による租税については、納税申告書を提出した事業年度です。また、更正または決定のあったものについては、その更正または決定のあった事業年度となります。ただし、その事業年度の直前事業年度分の事業税および特別法人事業税については、その事業

年度終了の日までにその全部または一部につき、申告、更正または決定がされていない場合であっても、その事業年度の損金の額に算入することができます。

ロ 収入金額または棚卸資産の評価額に含めた申告期限未到来の酒税等や、製造原価、工事原価その他これらに準ずる原価に含めた申告期限未到来の事業に係る事業所税を損金経理により未払金に計上したときは、その損金経理をした事業年度となります。

(2)賦課課税方式による租税

不動産取得税、自動車税、固定資産税、都市計画税などの賦課課税方式による租税については、賦課決定のあった事業年度となります。ただし、納期の開始の日の属する事業年度または実際に納付した日の属する事業年度において損金経理をした場合には、その損金経理をした事業年度となります。

#### (3)特別徴収方式による租税

ゴルフ場利用税、軽油引取税などの特別徴収方式による租税については、納入申告書を提出した事業年度です。更正または決定のあったものについては、その更正または決定のあった事業年度となります。ただし、収入金額のうちに申告期限未到来のこれらの租税の納入すべき金額が含まれている場合において、その金額を損金経理により未払金に計上したときは、その損金経理をした事業年度となります。

#### (4)利子税・延滞税

国税の利子税や地方税の納期限の延長に係る延滞金は、納付した事業年度となります。ただし、その事業年度の期間に対応する未納額を損金経理により未払金に計上したときは、その損金経理をした事業年度となります。

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



本年11月、アセアンにおける埼玉県内企業のビジネス支援体制の強化を目的として、大野知事がマレーシア、タイを訪問しました。マレーシアでのビジネス機会創出に向けて、対マレーシア投資を支援する政府の主要機関である「マレーシア投資開発庁（MIDA）」をご紹介します。

MIDAはマレーシア政府の主要投資促進機関として製造業および一部サービス業の対マレーシア投資を支援しています。MIDAはワンストップセンターとして投資家の求める情報やサポートを提供します。また、MIDA本部には労働局、入国管理局、関税局、国営電力会社、通信会社の代表デスクを設けています。日本国内には東京と大阪に事務所があります。

マレーシアに進出している日本企業は1,500社以上にのぼり、1980年以来、日本は主要投資国上位10カ国に含まれています。

本年上半期でマレーシアは284億米ドルの投資を認可し、うちサービス部門は176億米ドル、製造部門が96億米ドル、一次産業が12億米ドルでした。

国別では、日本から20億米ドルの投資が認可され、シンガポールの29億米ドルに次いで投資額で第2位となりました。

日本からは主に電子電気関連の半導体や自動車産業、機械産業などのハイテク部門に加え、食品製造加工やグリーン技術関連も多く投資されています。整備されたサプライチェーンとインフラをもとに、マレーシアは今後も日本からのハイテク投資を誘致します。

マレーシアは東南アジアの中心に位置すると同時に2050年までにカーボンニュートラル実現を掲げています。日本企業から電気自動車や自動車、5G使用スマート工場、デジタル経済、特殊化学品、グリーン技術、ハラル製品と食品産業を含む新成長産業における有力な投資を歓迎します。

13の州と三つの連邦直轄領から構成されるマレーシアは北部のペナン州・ケダ州においては電子電器産業が強く、中心部に位置するセランゴール州は主要な港湾を持つ産業区域となっています。また、南部のジョホール州は石油化学産業が強く、流通ハブとして発達しています。サバ州・サラワク州は天然資源が豊富でグリーン経済において有望な地域です。

マレーシアには既に多くの日本企業および多国籍企業が進出しているため、それらのサプライチェーンに加わることで中小企業にもマレーシアでのビジネス機会が多数あります。



MIDA東京事務所所長  
イズラン・アブドゥラ氏

#### ■問合せ先

マレーシア投資開発庁（MIDA）東京事務所  
東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー 32階

TEL 03-5777-8808

Email [tokyo@mida.gov.my](mailto:tokyo@mida.gov.my)



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

ITに関するお悩みを一緒に解決！  
～ITの専門家による無料相談～



<https://www.saitama-j.or.jp/ict/servicead>

商業・サービス産業事業者を対象に、ホームページやSNSを活用した集客、キャッシュレス決済やペーパーレス化などの業務効率化のための、IT活用・導入支援を行います。

**対象** 県内の商業・サービス産業事業者  
(小売り販売を行う他業種も含む。ご不明な場合はお問い合わせください。)

**相談日** 月曜日～金曜日(ご予約時に調整します)  
(年末年始・土日祝日を除く)

**相談時間** 10:00～16:30 (最長2時間/回)

**相談例** ホームページ、SNS、ネット(広告、ショップ)、システム・アプリ、キャッシュレス決済など

※ホームページの制作・更新代行、アプリケーションソフトの開発や操作等の作業は行えません。

**支援回数** 1案件当たり概ね3～4回

**相談形式** 訪問相談およびオンライン(Zoom)相談

**申込方法** 事前予約制 **費用** 無料

**問合せ先** 公社 DX推進支援グループ  
TEL 048-621-7051

## 公社情報

【Web配信】会員優待セミナー  
商品開発や営業で活かす！ゼロから始める画像生成AI活用セミナー



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

画像生成AIはどんなことができるのか、必要なものは何なのか、今後どのように変化していきそうなのか、といった全体像を分かりやすく伝えます。さらに、ビジネスにおける活用についても、ヒントとなる考え方を多数紹介します。

**日時** 12/8(金)13:30～15:30 ZoomによるWeb配信

**内容** ○画像生成AIとは

- 画像生成AIサービスとそれぞれの特徴
- AIで画像生成する流れ
- 思い通りに画像を生成するコツ など

**講師** 新浦和映像(同) 映像ディレクター  
オリカワ シュウイチ 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

《中小企業向けBCP簡易訓練》  
我が社の自然災害イメージ  
トレーニング



<https://www.saitama-j.or.jp/kikaku/bcpkanikunren>

公社では、我が社にどんな災害が想定されるかをイメージできる企業向けの個別運用支援として「我が社の自然災害イメージトレーニング」(BCP簡易訓練)メニューをご用意しています。

**内容** **1日目** 自然災害リスクの把握、インフラの設置状況の確認、既存の手順書(作成している場合のみ)の確認

**2日目** イメージトレーニングの下準備作成

**3日目** 「我が社の災害イメージトレーニング」の実施

**4日目** まとめと各種BCPP導入支援メニューについて

※予想される災害イメージを体験していただけます。

**特典** ①最新の「自然災害評価レポート」の提供  
②初動対応のイメージトレーニング

**回数** 1回当たり3時間以内、計4回

**費用** 会員220,000円 一般250,800円

**問合せ先** 公社 経営支援グループ  
TEL 048-647-4085

## 公社情報

キャリアデザイン研修



<https://sipc-m.jp/seminar/info.php?id=756>

「キャリアデザイン」とは、自分自身の職業人生、キャリアについて、自らが主体となって構想し実現すること。自分自身の強み、得意・不得意、期待されていることを整理した上で、「ありたい姿」を創造し、ビジョンを描いて今後の自身のさらなるスキルアップにつなげます。

**日時** 12/19(火)9:30～16:30

**会場** 埼玉県産業振興公社 研修室

**内容** ○キャリアデザインとは

- キャリアを振り返る
- 「強み」の再認識と活かし方
- 「ありたい像」をイメージする

**講師** (株)キャラウイット  
代表取締役 上岡 実弥子 氏

**定員** 30名 **費用** 会員8,800円 一般12,900円

**問合せ先** 公社 研修・情報グループ  
TEL 048-647-4087



## 株式会社スペーススタッフ

## 田中 留美 さん

### 創業のきっかけは？

損害保険会社や建築リフォーム会社での業務経験を通して建築業への魅力・愛着を感じました。そこで働く“一人親方”の皆さんが不規則な現場の中で忙しく働いている状況を目の当たりにしました。忙しさの一因が「膨大な事務作業」であることに気付き、大好きな建設業界のために自分ができることがあるのではと思い、創業することを決意しました。

### 事業内容は？

一人親方のための「建設業専門」の事務業務代行アシスタントの提供を行っています。一人親方が本来の業務に集中できるよう、経理、営業事務、現場関連、営業支援など、非常に幅広いサービスを提供しています。事務アシスタントというと、電話やオンラインでのサービスの提供をイメージされると思いますが、当社は顔が見える「事務アシスタント」を提供しています。加えて、専門的な分野でも対応できるよう、税理士、行政書士、社会保険労務士、一級建築士とも提携していますので、建設業許可取得から法人設立まで、安心してお任せいただける体制を整えています。

### 今後の展開・夢は？

現在は事務アシスタント業だけではなく、建築業や猫家具事業にも力を入れています。中でも猫家具事業では、業界歴30年を超える職人による国産木材を使ったオーダーメイドの「キャットハウス」「猫ベッド」などの販売を、さらに拡大していきたいです。



### 田中 留美 (たなか るみ) さん

越谷市出身。趣味はカフェ巡りやスポーツ観戦。二級建築士合格に向けて勉強中。SAITAMA Smile Women ピッチ 2022 審査員特別賞受賞 第4回ウーマンビジネスプランコンテスト BIZCON in Kawaguchi 2022 大賞受賞

### 株式会社スペーススタッフ

<https://nfniif.hp.peraichi.com>

川口市柳崎1-21-1

創業 2023年1月 TEL 048-485-8415

事業内容 建設業専門の事務業務代行アシスタント、家具製造販売業 他



建設業界の現場を知るからこそ立ち上げられたビジネスプランは第4回ウーマンビジネスプランコンテスト BIZCON in Kawaguchi 2022大賞を受賞



一人親方の情報発信基地としてWEBページにも掲載して地域にもアピール



職人がつくる、世界で一つのオーダーメイド猫家具事業も好評で、キャットハウス、キャットベッドへの問合せが殺到



広告

## 労務プロセスの最適化をワンストップでトータルサポート



株式会社 日東テクノブレイン

〒359-1144 埼玉県所沢市西所沢1-14-14  
0120-977-837 <http://www.nitto-tech.co.jp>





# 埼玉の造り手

Vol. 27

(同)BEAR MEET BEER  
秩父麦酒醸造所



## 熊がトレードマークの小さな醸造所

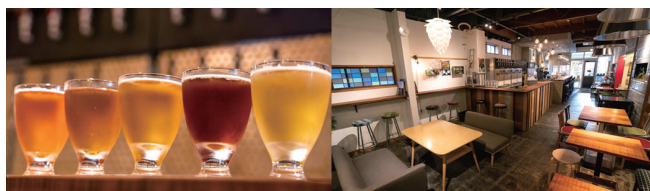
周囲を山に囲まれ自然豊かな秩父市の下吉田地区に、2017年に誕生したのが秩父麦酒醸造所。眠っていた本場ドイツ製の醸造釜を譲り受け、老舗酒屋のビン詰め工場跡地を丹代表が自ら改装して始まった。ミネラル豊富な水を使用し、日本の食事に合うクラフトビール「秩父麦酒」を醸している。特定のスタイルにとらわれずに時代に合わせた新しいスタイルで、延べ100種類以上のクラフトビールを醸造してきた。「週末の疲れた体の『ちょっとした癒やし』として、自分に合ったものを見つけてほしい」と丹代表は話す。木樽で熟成させる「パレルエイジ」にも力を入れている。秩父市はワイン、日本酒、ウイスキー、ビールなどがそろった酒処でもあることから、ウイスキー蒸留所などで使用したミズナラの木樽を秩父の酒造で相互利用している。木樽ごとの使用履歴によって、複雑な風味と香りを楽しむことができる。



1,000リットル発酵・熟成タンク。



ホップは自社畑で栽培している。



秩父神社参道沿いにあるクラフトビール専門店「まほろバル」(秩父市番場町17-14)では、常時11種類以上の秩父麦酒を楽しむことができる。



北海道出身の丹代表は「いろいろな人の縁でビールづくりを始めることができた。今でも地域の方々への応援や協力があって、この温かさがありがたく、一緒に秩父を盛り上げていきたい」と話します。

## 地元の特産品を使用し自由なビアスタイルで醸す

秩父麦酒は、最初に口に入れた瞬間だけ少し苦味を感じ、以降は華やかな香りが広がり「香り」を楽しめるのが特徴。ビールの苦みや香りを特徴づけるホップは、自社畑で栽培している。秩父や近隣の特産品を使用したビール醸造に取り組んでいる。風味や香りの副原料にイチゴ、ブドウ、ブルーベリー、リンゴ、カボス、梅など、地場産の魅力をクラフトビールならではの自由なビアスタイルで伝えている。ホップの香りが華やかな「ペールエール華熊(写真左)」、小麦麦芽とセゾン酵母で仕上げたスパイシーな味わいの「ウィートセゾン雪熊(左から2番目)」、ホップの香りよりもミズナラの木の香りを高めた「紅熊X(左から3番目)」の定番商品をはじめ、他にも多彩な商品があり季節に合わせて好みの秩父麦酒を探して楽しんでほしい。

## 合同会社BEAR MEET BEER

<https://chichibubeer.bestbeerjapan.com>

秩父市下吉田3786-1 Tel 090-9084-6103

代表者 代表 丹 広 大 氏

創業 2017年 資本金 700万円 従業員数 6名

事業内容 ビール(発泡酒) 製造および販売

購入方法 オンラインショップ

<https://chichibubeer.shop-pro.jp>

### ● 一般社団法人埼玉県産物観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県産物観光協会は、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!

秩父麦酒醸造所の定番商品とお勧めのビール6本をセットにして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、秩父麦酒希望」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12月22日(金)までに応募ください。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。





# サステナビリティな世界の実現に向けて！

私たちと、自然環境の保護に取り組みませんか。

SDGsに、どう取り組んで良いのか悩んでいる企業様へ

自動販売機の売上の一部をマングローブ苗の購入費用に寄付することで環境保護活動に取り組めます！



当社は2009年より毎年フィリピンでマングローブの植林活動を行い、2023年には1300万本の苗を植樹しました。



〒358-0046 埼玉県入間市南峯1095-15

お問い合わせ TEL 04-2936-3031



HP



YouTube



Facebook

カビの発生を遅らせる防カビフィルムを採用 特許第7178106号

## 防カビバッグ GO BLOCK

衣類 靴 生活用品

カビの発生を抑制する機能性フィルムを使用した保存バッグ（10枚入）です。40×47cmの大きめサイズで衣類や靴、生活用品などの整理収納に活躍します。



大きさ

40cm



ジッパー下  
47cm

⚠️ 食品と食器類には使用できません。

楽天市場で販売中



山進社印刷株式会社 〒367-0073 埼玉県本庄市都島 570-43  
TEL.0495-24-2451 FAX.0495-21-8853

Sansinsya



金融+で、未来をプラスに。RESONA GROUP

# ビジネスプラザ さいたまの 創業支援

## 創業から業容拡大まで “こまりごと”を解決します

- 起業検討段階から起業後の方まで課題解決をお手伝いします
- 金融面のアドバイスだけでなく、セミナー開催等により、創業者の皆さまが抱える課題の解決をお手伝いします
- 公的支援機関や外部専門機関と連携し、皆さま個々の課題にも解決策をご提供します
- 創業者同士のビジネスマッチングや交流会などを通じて、事業成功に向けた起業前後の様々なお悩みにソリューションを提供します

- 販路拡大
- 体制整備
- 資金管理・資金調達
- 事業計画
- 専門家とのネットワーク
- 経営相談
- IPO(新規上場株式)



### ～創業支援デスクを設置いたしました～

事業計画や資金調達、販路拡大など創業から業容の拡大までサポートはもちろんのこと、その先にあるIPOにいたるまで、企業の成長をどこまでもしっかり応援致します。

口座開設の際は、ぜひ埼玉りそな銀行をご利用下さい

お客様の“こまりごと”を解決するお手伝い!

 **Business Plaza**

RESONA **ビジネスプラザ さいたま**

〒330-0843 さいたま市大宮区吉敷町 4-262-16 (マルキュービル)  
さいたま新都心支店 3階 TEL: 048-851-3232 FAX: 048-601-3455  
(営業時間 平日 / 9:00 - 17:00 定休日 土日祝日の他、銀行休業日)

<https://www.saitamaresona.co.jp/bps/>



JR 高崎線・宇都宮線・京浜東北線  
「さいたま新都心駅」東口徒歩3分  
※お越しの際は、公共交通機関をご利用ください。

 **埼玉りそな銀行**