

▶▶ 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

4

2023.April
No.313



特集

安定的にデジタル活用をしつづけるために
～経営者が最低限知っておくべき基礎知識～

インタビュー

“かゆい所に手が届く” 使い勝手の良いシステムとサービスを提供
株式会社UTソリューションズ

特集	1
安定的にデジタル活用をしつづけるために ~経営者が最低限知っておくべき基礎知識~	
インタビュー	8
株式会社UTソリューションズ 代表取締役 吉川 明夫 氏 “かゆい所に手が届く”使い勝手の良いシステムとサービスを提供	
わが社のワンポイントPR 公社会員紹介	10
(株)東京ポリエチレン印刷社 ピーエス特機(株) (株)舟和本店 浦和工場 林竜太郎税理士事務所 (有)阿部製作所 (株)新富士空調	
企業紹介	12
(株)チャレンヂ (狭山市)	
オンライン営業の基本	13
第1回 営業オンライン化の進展とWebミーティング開催の基本	
続・もうかるメーカー改善の急所	14
第1回 急所13 絶対に行ってはいけない改善	
ベトナム便り	15
2023年のベトナム政府の目標	
これだけは知りたい! 税金の知識Q&A	16
適格請求書等保存方式に係る見直し	
受注情報	17
受注希望企業の紹介	
information	18
○令和5年度公社の組織変更	
○令和4年度社会課題の解決につながる創業支援プログラム 創業事例発表会開催報告	
○令和5年度次世代ものづくり技術活用製品開発費補助金	
創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ひと	19
Patisserie Porte Bonheur 渡邊 泰史さん	
埼玉の造り手	20
Vol.19 (有)佐藤酒造店	


今月の表紙



株式会社UTソリューションズ

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



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

安定的にデジタル活用をしつづけるために ～経営者が最低限知っておくべき基礎知識～

株式会社ワズ・ワン
代表取締役 古澤 登志美
(中小企業診断士・ITコーディネータ)

そのデジタル活用の仕方ですら安心ですか？

現在の経営環境において、デジタルツールの活用なしにビジネスを進めていくことは不可能と言ってもいいでしょう。私はよく「今は『読み書きソロバン』ではなく『読み書きパソコン』ですよ」とお伝えしています。

ただ、デジタル技術はあまりにも速く進化を遂げています。ベテラン経営者にとって、若い頃には全くなかった技術や概念、さまざまなツールを目にすることは、興味をそられる反面、心理的なハードルの高さを感じられることもあるのではないのでしょうか。

「ITやパソコンに関わることはそういうものが得意な若い人に任せておけばいい」。

経営者とお話をしていると、しばしばそんなふうと言われる場面に遭遇します。ただ、事業を安定的に運営する、という視点で考えた場合、果たしてそれでよいのでしょうか。

私はこれまで20年以上にわたって、デジタルツ

ール活用に関するサポート事業を営んできました。多くの経営者からさまざまなご相談をいただき、一緒に解決策を考え、再発防止の手段をご提案した経験があります。本稿では、よくあるトラブル事例や、リスクの高い事例3件をご紹介します。

なお、ご紹介する事例は、実際に私がご支援させていただいた企業様の状況を元にしたものですが、情報保護等の観点から一部脚色をさせていただいています。

トラブルの事例

事例1：率先してデジタルツールを活用していた社員が亡くなった

従業員30名ほどの社歴の長い製造業の事例です。経営者を含め、事務方のメンバーはほとんどが40代後半からそれ以上の年齢で、一人一台パソコンを使ってはいるもののデジタルツールについての心理的ハードルも高く、積極的に活用ができていない状況でした。従業員の中に若手が1名だけお

り、デジタルツールへの造詣も深かったので、生産管理システムや社内ネットワーク、各人が利用するパソコン等のハードウェアの管理、アプリケーションや共有データの管理など、すべてその方にお任せしていたそうです。

ところがある日、その従業員さんが突発的な病気で亡くなってしまいました。日々の業務は何とか継続できたものの、ちょっとしたイレギュラーなことが発生すると、何をどうしたらいいのか誰にも分からない状況になってしまい「何とかしてほしい」と、私に依頼がありました。



何がいけなかったか

ご本人のモチベーションが高かったであろうことが、社内の業務効率化のためにデジタルツールを使ってさまざまな工夫をされていたところから読み取れました。だからこそ、社長をはじめその他の社員の皆様にとって、その方のITスキルは頼もしく、信頼してお任せになっていたのだと思います。

どんな状況であっても、才能ある方が急逝され

るのは本当に残念なことです。ただこればかりは天命でもあり、人知の及ぶところではありません。それを知っている経営者は、自社の命運を左右するような重要な業務を誰か一人だけに任せきりにすることはいいはずで、自分自身が適切に報告を受けるか、2名以上のチームを組んで担当させるなど、情報を共有することで万一のことがあってもその業務を継続できるようにリスクヘッジをします。

ところが、なぜか「デジタルツール」という、業務を円滑に進めるためになくてはならないインフラの管理を誰か一人だけに任せてしまう、しかもその管理状況が担当者の頭の中にあるだけ、という会社は驚くほど多くあります。その方に万一のことがありますと、ブラックボックスのような社内環境が残されてしまいます。これまで自立的にデジタル活用に関与してこなかった他の従業員にとって、それらを一つずつ把握して、安心して使い続けられるようにするところまで持っていくのは、簡単なことではありません。

どう解決したか

私が支援に入って最初に行ったのは、状況の把握と見える化でした。例えば、ネットワーク図を作成し、社内ネットワークがどのように構築されているかを誰でもすぐに理解できるようにしました。これにより、ネットワークトラブルが発生した場合、原因を突き止めることが容易になります。また、従業員が利用しているパソコンの管理状況が分かるようリストも作成しました。いつ頃購入したものか、インストールされているアプリケーションや各種アカウントの情報なども記載をしておくことで、故障や買い替えの際にも役立ちます。

マクロなどを使って業務効率化を図っていたものについては、同様のレベルで運用できるスキルのある人材が社内になかったため、比較的習得のやさしい機能で実現できるように置き換え、マニュアルを整備して活用する形に改めました。

どうしていたらよかったか

スキルの高い方に頼りっぱなし、任せっぱなし、というのが一番の問題であったことは明白です。複数名でチームを組んで状況を共有するか、それができない場合には上司や経営者が随時状況を確認しておくことが必要でした。

とはいえデジタルツールに関しては、知識の乏しい方にとって、ただ話を聞くだけでは理解が難しいことも多いものです。担当者に作業を任せただけではなく、その内容についても随時文書化するなど、スキルのある人（このケースの場合は筆者）が見ればすぐに分かるようにしてあれば、混乱が少なくすんだはずです。記録を取ることは想像以上に時間がかかりますが、経営者はそれを理解し許容する必要があります。

事例2：デジタルツールの管理を任せていた従業員を懲戒解雇したい

従業員数名で卸売業を営まれている会社の社長（70歳代）から、緊急で相談に乗ってほしいとの依頼がありました。かなり慌てた様子で、最初は状況が分かりにくかったのですが、よくよくお聞きすると「信頼してデジタルツールの管理をすべて任せていた従業員に不正が発覚し、懲戒解雇することとなった。解雇と同時に顧客情報や機密情報にアクセスできないようにしたいが、そもそもデジタルツールの管理をその人に任せていたためどうしたらいいかが全く分からない」ということでした。

何がいけなかったか

解雇予定日まで残り数日とのことで急ぎ伺わせていただくと、どんなサービスをお使いになっているかも社長ご自身では把握していない状況でした。ホームページ、メール、ECサイトを使われていることは確認できましたが、どこに契約されているかも分かりません。

また、該当の従業員は自宅などから個人のパソコンで会社のデータにアクセスしているらしいとのことでしたが、どんな仕組みを使われているか

もお分かりではありませんでした。

社長ご自身がおっしゃる通り、「なにもかも全く分からない」という状況でした。

どう解決したか

実際にパソコンを拝見しながら、一つずつ社内の情報管理の状況や、使われているツールの洗い出し、それらのサービスの提供元を調べて確認していきました。同時に社長にはそれらのツールを契約したときの情報、特に管理者用のIDやパスワードを記したものをお持ちでないか探していただきました。

ツールの管理状況は判明したものの、それぞれのIDやパスワードは見つかりません。契約時にサービス提供元と交わした契約書などはお持ちでも、肝心のIDやパスワードが記載されたものは一切お手元に見当たらない状況でした。

社長が「大事なもの」と思って保管されていた書類は「契約した」という事実の確認ができる情報ではありましたが、実際に今運用されている各種ツールを管理するための情報は、お手元にないことにその時点で気付かれたようです。

結果的にIDとパスワードは該当従業員の業務用パソコンの中にデータとして保存されていたので、見つけることができました。すぐにパスワード変更などの処置をして、会社の重要な資産である情報を守ることができました。もし見つけることができなければ大事な情報が流出し、企業としての信頼や競争優位性に大きな損害が出ていた可能性の高いケースでした。

どうしていたらよかったか

このケースも事例1と同様、一人に任せきりにしていたことが問題でした。とはいえ、IDやパスワードはチームで管理するようなものではありません。信頼している従業員であれば、その情報を預けることは必要になりますが、どんなツールをどこに契約し、それらのIDやパスワードが何なのか。また、どのメールアドレスにひも付けて運用しているかなどの状況は、一人に任せきりに

せず、経営者などが把握しておくことが必要です。

最近リモートワークなどで社員が自宅で個人用のパソコンを使うことも増えていますが、その仕組みやルールは情報セキュリティを踏まえて策定する必要があります。

事例3：ある日突然メールが使えない

「突然メールがすべて使えなくなってしまった」というご相談をいただくことは、これまで何件もありました。このケースは、2年ほど前にホームページのリニューアルをお手伝いした会社の話です。

一般的にメールが全く送受信できなくなると業務が止まってしまいかねません。幸い今回のケースでは、ほとんど社長一人で個人的に仕事を受けている環境であったため、緊急性は高くなかったものの、やはり重大なトラブルです。

何がいけなかったか

慌ててお電話をしてこられた社長に、まずは落ち着いていただき、メールと同じドメインで運用しているホームページの確認をお願いしました。すると「このサイトにアクセスできません」と表示されて、見るができないとのことでした。これで、メール送受信ができない原因がパソコン内部ではなく、サーバー側にあることが判明しました。

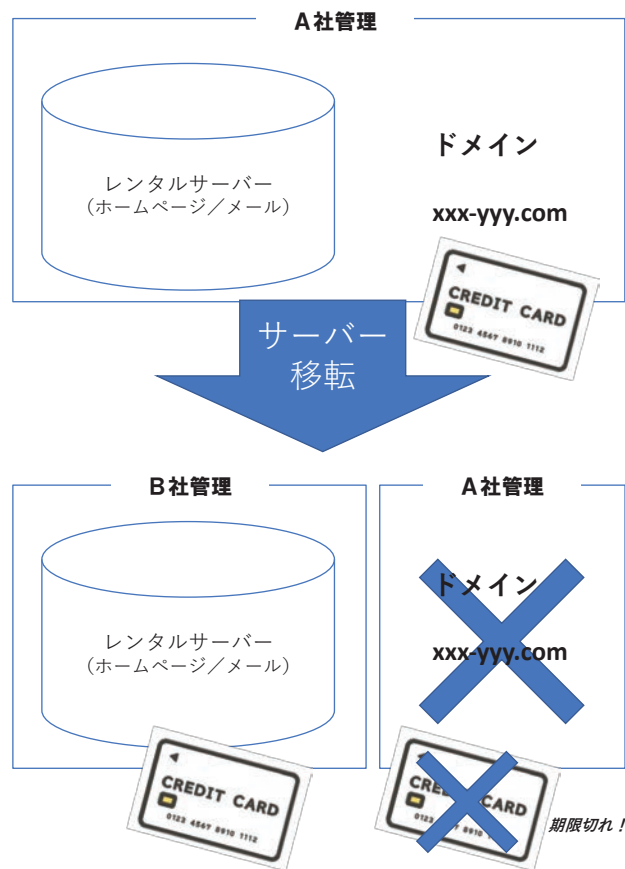
それと同時にこれまでの経緯からドメインの使用料金が支払われていないことが原因であろうと推測できたため、Whois情報と呼ばれるドメインの管理状況を確認したところ、やはりドメイン契約が失効になっていることが判明しました。

登録していたクレジットカードの有効期限が切れていたため、ドメイン契約更新のタイミングで未払いになってしまったことが直接的な原因でした。

このケースでは、ホームページのリニューアル時にレンタルサーバーを別の会社に移転していました。ドメインは元のサーバー管理会社で取得していたのですが、契約期間の関係からサーバーの

み移転し、ドメインの管理は元の会社のままとなっていました。リニューアル時には社長にその旨をご了承いただき、元の会社のサーバー契約のみ解約いただくこと、今後は元の会社にドメイン管理費を、新しい会社にサーバーのレンタル費をお支払いいただくことになる旨をお伝えしていました。

しかし、基本的には登録されているクレジットカードから自動引き落としされる仕組みであることから、社長もすっかりお忘れになっていました。移転後のサーバーには新しいクレジットカードの情報が登録されていたものの、もともと契約していた会社からの請求連絡を見落としてしまい、カード情報の更新ができなかったとのことでした。



どう解決したか

社長に状況を伝え、ドメイン契約していた管理会社に連絡を取ってもらい、契約の復活ができるかを確認していただきました。このケースでは幸い料金支払い後、比較的早いタイミングでメールもホームページも元通りにすることができました。

どうしていたらよかったか

未払いが発生した場合、管理会社からは必ずメールで連絡が来ます。ところが自社ドメインのメールを主に使うようになると、ドメイン取得のために登録した元のメールアドレス（プロバイダー提供のメールアドレスなどが多い）は、ほとんど見るものがなくなってしまいます。見ていたとしても差出人だけ一見して「またサーバー管理会社から、いつものダイレクトメールが来ている」と思って見落としてしまうこともよくある話です。今回のケースでも同様でした。

サーバーやドメイン管理会社からのメールは大事なものでも見落とす可能性が高い、ということをまず意識しておきましょう。その上で、普段から見落としがないように不要なダイレクトメールなどは受信しない設定にすることも予防策として有効です。

さらに、クレジットカードを各種サービスの支払い用に登録している場合、そのカードにどんなサービスをひも付けているか一覧を作成しておきます。カードの有効期限が更新され、新しいクレジットカードが届いたときにはすぐに、それぞれのサービスの管理用ページでカード情報を更新するようにしましょう。

デジタル活用時に経営者が把握しておくべき事項

三つの事例をご紹介しましたが、いかがでしたでしょうか。ご自身の会社に置き換えて考えられたときに、背筋が冷えるように感じられた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

今回挙げた事例はそのトラブルが顕在化したものですが、まだトラブルになっていないだけで、実は多くのリスクを抱えた状態でデジタルツールを使われている会社はたくさん拝見しています。なぜそうなるかを私なりに分析し、どうしたらよいかをまとめてみました。

デジタル化された情報の重要性を意識する

社歴の長い会社にありがちなパターンとして、

情報の重要性に経営者が気付いていないことが挙げられます。

「昔は手作業だった仕事」を「パソコンですると速くなる」からという理由でデジタル化して使い続けていると、そこにあるデータ=情報が大きな価値を持っていることに気がつきにくいようです。

現金や貴金属など目に見える物であれば「金庫に入れる」「そのカギはこうやって管理する」「カギの管理の仕方は二人以上が知っている」など、誰でも当たり前のように行っているはずですが。

ところがこれが情報資産、それも特にデジタルデータ（デジタル化された情報）となると、急に管理をおろそかにしたり、デジタルツールに詳しい従業員に丸投げしたりする経営者は少なくありません。

ぜひ「情報=資産」であるとの意識を持ち、積極的に管理に関わってください。

管理すべきもののリストアップ

社内で使用しているデジタルツールを洗い出し、一覧表にまとめましょう。ツールにはシステムやアプリケーション、クラウドサービスはもちろんのこと、パソコンやタブレット、ネットワーク機器などのハードウェアも含めると、なおよいでしょう。

それぞれについて、以下の情報を一覧表に記載しておけば、トラブル発生時にも対応が容易になります。

- ・ サービス名
- ・ サービス提供元（契約先）
- ・ 契約日
- ・ 契約期間（次回更新日）
- ・ 支払い方法
- ・ 管理用ID（アカウント名）とパスワード
- ・ 上記アカウントに登録したメールアドレス
- ・ その他登録した情報
（管理者名・生年月日・秘密の質問と答えなど）

※次頁図参照

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	サービス名	提供元	契約日	契約期間	支払い方法	管理者ID	パスワード	メールアドレス	その他
2	レンタルサーバー	〇〇サーバー	2021/11/1	3年	〇〇カード(下四桁 1234)	cba321	pas123456	furusawa@xxx-yyy.com	
3	〇〇クラウド	〇〇システム	2022/1/15	1年	自動引き落とし(〇〇銀行)	abc123	pas654321	furusawa@xxx-yyy.com	
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

上記はクラウドツールやアプリなど、サービス契約をイメージしたのですが、パソコンやネットワーク機器など、ハードウェアについてもリストアップしておく、トラブルの対応がさらに容易になります。

言うまでもないことですが、上記リストは外部に流出すれば重大な事態を招きかねませんので、経営者の手元で厳重に管理し、必要な情報を必要な従業員にのみ共有することとしてください。

ルールづくり

デジタル技術の発達により、労働環境が大きく異なっています。就労規則や社内規定等を随時見直しながら、情報セキュリティを確保しましょう。

例えば、従業員が個人のパソコンを使って自宅

で仕事をするときのルール、会社のノートパソコンを外に持ち出して利用するときのルールは定められているでしょうか。従業員任せになっているとしたら、そこには重大なリスクがありそうです。

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）では、「5分でできる！情報セキュリティ自社診断」を公開しています。この診断を実施することで、自社に必要なルールも策定ができるような仕組みになっていますので、ぜひ一度チェックしてみてください。

また、多くのクラウドサービスはユーザーごとにアカウントを発行できますが、それぞれのアカウントに対して「権限」の設定ができるものも多くあります。ユーザーによって適切な権限レベルを設定することで、安全で効率のよい運用につながりますが、そのためにはルールづくりも含めた全体設計が必要なため、面倒だからとユーザー全員を「管理者」として設定してしまう会社もよくお見掛けします。時間はかかっても、適切な運用をすることが安全にデジタルツールを使うことに直結しますので、手間を惜しまないでください。

デジタル活用に必要な基礎知識

冒頭でも述べたように、デジタル技術の進歩は速く、それに追いつくことはそれを仕事としている技術者でも容易ではありません。まして経営者の皆様は、自社の事業に関する知識や情報を求めることが本来のお仕事ですから、デジタル技術の進歩を追い続けることは、なかなか難しいでしょ

<https://www.ipa.go.jp/security/keihatsu/sme/guideline/5minutes.html>

う。

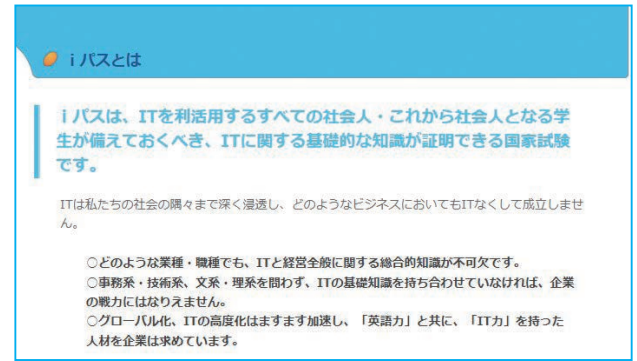
とはいえ、最低限の知識は必要です。私はよく、「先の方の枝葉ではなく、幹や根っこ、変わらないところを学んでください」とお伝えしています。どんな分野の知識であっても大切なのは基礎のほうです。デジタル技術もそれと同じです。最先端の部分はどんどん変わってしまいますが、基本のところは変わりません。変わらないところを体系的に学ぶことで、重要な情報にアンテナを張ることができるようになり、潜んでいるリスクにも気付いていただけるようになると考えています。

絶対に外していただきたくないのは、クラウドサービスとアカウントに関する基礎知識です。アカウントとは何か、IDやパスワードにどんな役割があるか、サービス提供者がどんな観点からアカウントを発行しているかなどが理解できていれば、今回紹介したトラブルのほとんどは防げたのではないかと思います。

また、基礎知識を体系的に学ぶという観点からお勧めするのが、「ITパスポート（iパス）試験」向けの本を読んでみることです。ITパスポート試験は情報処理技術者試験の一試験区分で、「情報処理の促進に関する法律」に基づく国家試験です。本試験を実施しているIPAのホームページでは「ITを活用するすべての社会人・これから社会人となる学生が備えておくべき、ITに関する基礎的な知識が証明できる国家試験」と説明されています。

情報処理技術者試験は原則として技術者向けの試験群ですが、このITパスポート試験のみ、ユーザーを対象として設定されています。まさに「社会人が備えておくべき、ITに関する基礎的な知識」を体系的に学べる仕組みそのものなのです。

私は経営者の皆様に、この試験に合格するまでの勉強をしてほしいと思っているわけではありません。試験対策用の市販本を一冊でも入手し、そこでどんなことが扱われているかを確認していただくだけでも、社会人に求められている知識の概



<https://www3.jitec.ipa.go.jp/JitesCbt/html/about/about.html>

要が理解できるはず。その上でご自身にとって必要だと思われるところ、興味をひかれたところからでも読み進めていただき、実際に社内で目にするものとひも付けながら理解を深めていくことができれば、デジタルツールへのハードルがぐっと下がって感じられるはず。[任せっぱなし]の担当者との会話が少しずつでもスムーズに進められるようになれば、彼らがどれだけ価値のある仕事をしてきていたかにも気付かされ、驚かれるかもしれません。

まとめ

DX（デジタルトランスフォーメーション）に向け、経営の中でデジタル活用は避けて通ることができません。手仕事だったものを一人一人がパソコンでの作業に置き換えればよかっただけの時代とは異なり、現在では組織全体で生産性を向上させることや、事業を変革することがデジタルツール活用の目的となっています。つまり、以前はパソコンを使う個人のスキルがあればよかったものが、今は経営者の経営判断が求められるということでもあります。

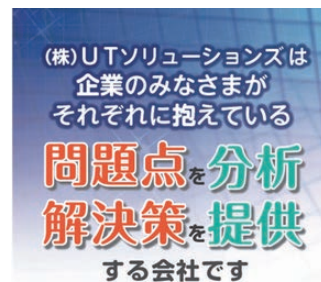
厳しい経営環境の中で、無事に事業を進めていくために、社内のデジタル活用状況を常に把握し、リスクの洗い出しを行ってください。併せて、デジタル活用に関する基礎スキルを深めましょう。それを繰り返していくことが、遠回りのようでいて、DXへの一番の早道だと、私は信じています。

株式会社UTソリューションズ 代表取締役 よしかわ あきお 吉川 明夫 氏



「あなたのITコンシェルジュでありたい」と語る吉川社長

株式会社UTソリューションズ



所在地 蓮田市東2-7-22-203
 代表者 代表取締役 吉川 明夫 氏
 事業内容 業務システム開発およびコンサルティング、IT導入・運用支援およびコンサルティング
 資本金 300万円 従業員数 5名
 TEL 048-765-7871
<https://www.ut-s.net>

受注管理や生産管理などの業務管理システムの開発とコンサルティングを手掛ける同社の吉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。

吉川 会社設立は2006年です。「ファイルメーカーPro」というローコード開発ツールのデータベースソフトを使って、業務に合わせたシステムを提供しています。生鮮系の食品業界・卸業向けの業務管理システムが中心ですが、最近では測量登記事務所向けに受注の進捗状況が一目で分かるシステムなど、幅広く対応しています。ファイルメーカーProは、プログラムスキルに不安がある人でも、容易にプログラムをつくることのできるツールです。アップル社のiOSとの相性もよく、サーバーにプログラムを保存しておけば、外出先からでもiPadやiPhoneでサーバーにアクセスして、入力や検索も可能です。ファイルメーカーProは、高品質で、早く、格安にて提供できることも特長です。

蓮田市商工会で行っている「ITかけこみ寺」のサポーターとして、パソコントラブルやIT機器設置に関する相談、出張サポートなど、地域に根差した取り組みも行っています。

■貴社の強みは何ですか。

吉川 30年以上、生鮮食品業界に携わってきたので、業界特有の癖は熟知しています。「一を聞いて十を知る」ことができますので、お客様の業務にフィットした、いわゆる“かゆい所に手が届く”システム開発が可能です。

そしてiPadを利用したソリューションの提供です。「リピーター倍増 Master for 飲食店」は、何気ない会話やコミュニケーション情報を入力し、特別感のある接客でリピート率を高めて売り上げアップにつなげることができます。この他、「見積もり&モバイル印刷システム Master for 産業廃棄物業者」、簡単に見積もりと請求書作成ができる「入出荷・在庫管理 Master」、資料のペーパーレス化を実現した「non資料 Master for 会議」など、さまざまな業界向けの販売促進、業務効率化に役立てられるシステムを展開しており、iPadを活用した提案でビジネスの幅が広がっています。

お客様からもiPadを使ったソリューションの開発依頼が増えていきますので「iPadソリューション」をキーワードに、これからも力を入れていきたいと思っています。

“かゆい所に手が届く”使い勝手の良いシステムとサービスを提供



iPadを使ったソリューション開発力が強み



代表的な画面・帳票の例



「埼玉県SDGsパートナー」として登録を受けています

当社のサポート体制も大変喜ばれており、お客様の8～9割が「サポート体制がよかった」と評価していただいています。お客様の中心は生鮮食品業界で、365日システムが稼働しています。もし、システムが止まってしまうと流通も止まってしまう、会社存続の危機になるかもしれません。サポートは気が休まらず大変ですが、中小企業の小回りを生かしたサービスを展開しています。

■提案する上で心掛けていることは何ですか。

吉川 IT化やシステム化の前に、しなくてはいけないことが二つあります。一つ目は「現状分析をしっかりとすること」です。日々の業務の中で、何が不足して何が足りているのか、やり方はこれでよいのかなどを違う視点で考えてみることです。

二つ目は「費用対効果をじっくり検討すること」です。コンピュータやシステムは道具です。道具は目的があって、はじめて利用価値が生まれます。私たちは、その目的を達成するために現状の業務内容についても、一人一人から詳しく話を聞かせていただいています。業務の省力化、業務改善のお手伝いをしながら、必要なところにはシステムを導入していただく。市販のパッケージソフトや、

場合によっては最初から開発した方が割安になることもありますので、お客様に合わせた最適なシステムを提供する「あなたのITコンシェルジュでありたい」にこだわっています。

■今後の展開・抱負は。

吉川 社内の由来は、「Universal（普遍的な）」「Trans（超越して）」「Solution（問題解決）」で、「お客様のさまざまな問題を解決して、私たちが普遍的な世界へ、また超越した世界へお連れします」という思いを込めています。

ぶれない経営をしていくためには、経営理念の「価値ある情報を持ち、知恵を絞り、IT技術で未来を創る」を実現するために、「ITを通して社会のさまざまな問題を解決し、創造的なビジネスを実現する」「熱意と誠意を持ってお客様に期待以上の満足を提供する」「自らの成長によって家族の『ゆるぎない幸せ感』実現する」ことを実践していきたいです。

それと、目先の経営だけではなく10年後の会社のあるべき姿として、デジタルトランスフォーメーション社会をつくる会社を、目指していきたいです。

株式会社東京ポリエチレン印刷社

<http://www.to-poly.co.jp>

「お客様感動」に**CHALLENGE!** ～ 安心・安全・満足を包みます～

東京都板橋区若木2-32-8

TEL 03-3934-3196

資本金 5,000万円

従業員数 86名

■事業内容

軟包装フィルム製品の製造
販売、グラビア印刷・ラミ
ネート加工の受託製造

■1954年の創立以来、グラビア印刷業界の草分け的存在として、食品包装フィルム加工技術を磨くとともに、フィルムやインキ、接着剤等の原材料メーカーとの研究開発にも力を入れてきました。最新鋭の印刷機を有効稼働させるなど、青焼きから最終製品までの社内一貫生産体制を実現しています。これからも、品質向上・強化を目指し、設備投資や研修に力を注いでいきます。



ピーエス特機株式会社

<https://www.ps-tokki.co.jp>

常識を非常識に…

熊谷市万平町2-121

TEL 048-501-1061

資本金 3,000万円

従業員数 100名

■事業内容

小型モーター・アクチュ
エータの設計製造販売

■アクチュエータ提案型企業として、ニーズを迅速に、かつ的確に捉えながら、より多くのお客様や多様な分野のニーズに応えられる製品開発を行っています。「常識は非常識」と捉え、常識を覆す新しい技術、最高の技術に挑戦していくことを常に心掛けています。「お客様もわれわれもみんな幸せ、みんなが幸せに」をモットーに、フットワークの軽さを生かし、スピーディーに、お客様のお役に立つ斬新な製品を提供しています。



株式会社舟和本店 浦和工場

<https://funawa.jp>

創業明治35年、和菓子の老舗

さいたま市桜区大久保領家740

TEL 048-852-3351

資本金 1,000万円

従業員数 80名

■事業内容

和菓子製造、販売

■明治35年創業。伝統を受け継ぎ、自然の風味を生かしながら、芋ようかんを中心に質の高い和菓子を提供し続けています。創業者の小林和助氏は、当時高級品だった練りようかんの代わりに、もっと手軽にようかんを楽しんでほしいという思いから、芋ようかんを考案しました。令和4年に創業120周年を迎え、今後も安心安全で、おいしいお菓子を提供し続けます。4月中旬には工場直売店も新規オープンしますので、ぜひご利用ください。



芋ようかんとあんこ玉

林竜太郎税理士事務所

<https://dragon-tax.jp>

～とことん親身な税理士に～

川崎市東田町21-7
TEL 049-248-2218
従業員数 30名

■事業内容

税務顧問サポート、会社設立関連、決算申告、融資支援、記帳代行、経営支援、クラウド導入サポート、相続・贈与、MAS監査、税務調査、給与計算代行、社保・労災、助成金申請など

■埼玉県内を中心に医療・介護、建設、IT、飲食、学習塾、運送業など幅広い顧問先に対して、創業期の資金調達から資金繰りまでフルサポートしています。その他、会社設立から設立後の手続き、会計ソフトへの入力代行（記帳代行）、申告、年末調整等、さまざまなサービスを提供しています。経営アドバイスのスペシャリスト集団が親身に対応していますので、お気軽にお問い合わせください。



有限会社阿部製作所

<http://abe-ss.com>

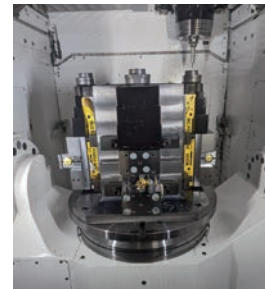
金属切削部品加工のワンストップ対応可能

入間郡三芳町上富1300
TEL 049-259-3297
資本金 300万円
従業員数 10名

■事業内容

精密金属切削部品加工

■マシニング加工を中心とした金属の精密切削部品加工を行っています。試作品から中ロット程度までを得意とし、ブランク加工から研磨仕上げ、各表面処理まで図面1枚で完成品を納入できる体制を整えています。また、2014年に設立した関連会社にて組み立て業務を行っています。調達機能も備えていますので、部品製作から購入部材の調達、組み立てまでの業務をワンストップで対応します。



株式会社新富士空調

<https://fujikuuchou.co.jp>

快適な空気をつくる、快適な未来

鴻巣市松原1-1-12
TEL 048-541-1551
資本金 5,000万円
従業員数 200名

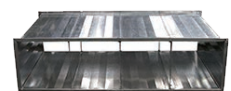
■事業内容

- 空調・換気設備関連工事施工管理
- 空調・換気設備機材の設計・製造・販売

■多種多様なダクト製品の開発・製造を行っています。マンションやビル、大型商業施設から、庁舎・ホール・図書館・地下鉄各駅などの各種公共施設、超高層ビルなどの民間施設、原子力施設や半導体製造工場のクリーンルームなどの空調換気設備に納入しています。追求するのは「きれいな空気」をより効率的に運ぶこと。「地球環境に配慮したダクト」で、既成製品だけでなく、自社独自の技術を駆使して、脱炭素社会に貢献していきます。



角ダクト



グリーンダクト



フレキシブルダクト



BOX・チャンバー

株式会社チャレンジ



■ 選べる三つのカーボンコンポジット技術

【P CM工法】 短い成形時間で良好な外観が得られ、低コストで高品質、高性能な製品が実現できます。

【オートクレーブ工法】 1980年代より幅広く採用されてきた少量生産向けの代表的な工法で、形状自由度が高く、高品質、高性能な製品製造に適しています。

【CF-SMCプレス工法】 熱プレス成形機で賦形するハイサイクル成形工法で、成形サイクルが短いので、大量生産向けの低コスト工法です。



P CM工法
CF-SMCプレス工法



オートクレーブ工法



自動塗装ライン

■ お客様の要求性能を満たす技術力

自動車、航空宇宙、医療機器等、最先端のカーボンコンポジット技術で、あらゆる産業の多彩なニーズにお応えします。

企業から一言

環境・社会の課題に向き合った「ものづくり」を原点に、お客様の目線で「安心・安全・安定」の製品およびサービスをタイムリーに提供し、期待と信頼に応える「存在感のある会社」を目指していきます。

所在地 狭山市根岸 679-1
 代表者 代表取締役社長 辰巳 久之 氏
 事業内容 炭素繊維複合材料(CFRP)による自動車等の部品・用品の開発、設計、製造、販売

資本金 1,000万円 従業員数 80名
 (三菱ケミカル株式会社100%出資の子会社)
 TEL 04-2900-2111 創業 1970年
<https://www.challenge.co.jp>

第1回 営業オンライン化の進展とWebミーティング開催の基本

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

営業もリアル、オンライン併用の時代へ

日本における営業スタイルは、戦後一貫して訪問によるリアル営業が中心を占めてきました。ところが2020年を境に、ビジネス界にコロナ禍という予想だにできなかった災難が降りかかり、様相が一変しました。感染防止の観点から、対面折衝が極端に制限されるようになり、一部企業では「面会訪問お断り」が堂々と宣言されるに至りました。営業は、相手と話をしないことには前に進みません。しかし、電話だけでは商品や資料を見せながら話をするのができません。そこで一気に広まったのが、パソコンを活用したオンライン営業という手法です。

オンライン営業は移動時間が節約できるなどのメリットも多く、コロナ禍が一段落した現在も下火になることはありません。むしろメリットを生かしたリアル営業との併用という観点から有効活用され、新たな営業活動スタイルが定着しつつあります。

本連載では1年にわたって、オンライン営業の基本所作、有効な活用法や併用法、実用面での注意点などを解説します。中小企業での実践法についても、成功している実例を交えて紹介していきます。

営業の各ステップとオンライン化の関係

最初にオンライン営業の定義ですが、Webを活用した非リアルでの営業活動全般とします。そこには、ホームページ活用、メール活用、Web会議システム活用などが含まれます。

営業活動は一般的に5ステップで構成されます。1 予備調査→2 カットイン（相手の親近感を醸成するステップ）→3 ヒアリング→4 セールス（プレゼンテーション）→5 クロージングです。コロナ禍の初期においては、このすべてのステップがオンライン化されていました。現在では効率性、有効性の観点から見直しが進み、カットインまでをホームページ活用、メール活用でオンライン化し、ヒアリング以降のステップはオンラインとリアルの併用で取り組むやり方が一般的になっています。各ステップの具体的な方法は、次回以降、順を追って説明します。

営業オンライン化対応の基本

1. **オンラインとリアルの併用が主流**
⇒ 営業活動のステップごと、一部オンライン化が定着
2. **オンライン営業の定義を知る**
⇒ ホームページ活用、メール活用、Web会議活用
3. **ヒアリング、セールスのオンライン化から着手**
⇒ PCまわり準備、Web会議アプリ、運営マナーの理解

ヒアリング、セールスのオンライン化準備

最初に取り組むべきオンライン化は、リアルでのヒアリングやセールス活動でWeb会議システムを使って、オンライン化できるようにすることです。これには、インターネットへの接続が可能で、自分の姿を投影できるカメラ付のパソコンを用意する必要があります。次に使用するパソコンに、Web会議用のアプリケーションをインストールします。セキュリティ面での信頼性を勘案して、大手の製品であるZoomやMicrosoft Teams、Google Meetなどを使うのがいいでしょう。

営業先から営業ミーティング開催の理解が得られたら、こちらでアプリケーションを使って指定日時で会議設定し、そのURLとパスワードを前日までは先方にメール送付します。パスワードはなくても会議設定は可能ですが、セキュリティ面を考え設定の方が相手の信頼感を得られていいでしょう。

当日は最低5分前にはミーティングをスタートさせ、先方の入室を待つのが主催者のマナーです。カメラ、音声は常時オン。できればマイク付ヘッドフォンを用意して、周囲の雑音を拾わず相手の話を聞き漏らさない工夫をしてほしいです。プレゼン資料は画面で共有できますが、見にくい場合もありますので、事前にメール送付しておくのがベターです。

オンラインでの面談は目線が一定に固定されることもあり、リアルに比べて単調になりやすいです。従って、ミーティングの時間はリアルよりも短めの2分の1から3分の1ぐらいを目安にするのがいいでしょう。

第1回 急所13 絶対に行ってはいけない改善

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

新しい年度が始まりました。今年度も『儲かるメーカー改善の急所101項』の中から、改善の実行に役に立つテーマを選んで解説いたします。

改善（カイゼン）は『善く改める』と書きます。悪くするのではなく善くするのですから、やった方がいいに決まっています。そうだとしたら絶対に行ってはいけない改善があるというのは、おかしくありませんか？ こう思われた方もいらっしゃると思います。

会社の皆で改善案を出し合いながら改善活動を進めていくと、「こうしたら楽になる」とか「手間減らせる」といったアイデアがたくさん出てくるようになります。作業が少しでも楽になることはとても喜ばしいことです。楽になればスピードも上げられるし、手間が減ればコストも下がるし、仕事での疲れも減るでしょう…、といいことづくめです。

しかし、仕事の中にあるムリやムダを発見して取り去った改善であればいいのですが、楽にしたり手間を減らしたりということで作業の安全や品質が損なわれるとしたら話は全く別になります。「墜落制止用器具（安全带）を装着すると、少し締まって苦しいので、装着をやめたら楽になった」とか「時々しか不良は出ないので、これまでやっていた検査を全数から抜き取りに変えたら手間が減った」と言われたらどうですか？

さすがにこれは改善とは言わない、と反論されそうですね。そうです、これは改善ではありません。なぜこれが改善ではないかという、改善は安全で品質が良いことを前提にして行われるものであるからです。安全は前提であり、品質は第一です。それらの前提や順番を無視して自分にとって楽になるというのは、改善ではないということです。

私たちは普段の状態であれば、きちんとした判断をすることができますし、問題を起こすようなことはまずないだろうと思います。しかし、通常なら起き得ないようなことが突然に起きるのが現実ではないでしょうか。

例えば新型コロナウイルスの感染によって、たくさんの従業員が出勤できない事態が発生。そのときにどうしても出荷しなければならないモノがある場合、不慣れな人が応援に入って何とか出荷を間に合わせるといったことは起き得ると思います。そのようなときであっても安全と品質に関して絶対に間違いを犯さないためには何をすればいいのでしょうか？

木造住宅の屋根・壁・床といった部材を製造しているA社は、大きな木材を加工して組み立てをする職場で安全面でも品質面でも問題が起きやすい状況にあります。どちらも業界トップクラスの素晴らしい成績を残しています。その理由は、毎週金曜日、全員が昼休み後の15分を使って行うKY（危険予知）活動です。社長を含めた全員が毎週一人ずつ自分の職場で予知した安全上か品質上の危険を皆の前で説明し、どう改善したいかのアイデアを説明します。それを1週間以内に実行することが求められるので、安全管理者がその場でプロジェクトメンバーを決定、実行して、次週のミーティングの冒頭に発表するということを繰り返しています。これを何年にもわたって実行しているので、全員に安全や品質についての理解が深く浸透しています。例えばKY活動は間違った改善をしない有効な方法の一つです。

万一、事故を起こすと本人と会社の未来がなくなるかもしれません。安全はすべてにおいて優先される第一条件です。品質や納期を含めてお客様に少しでも不利益になるとしたら、それは改善ではなく単なる省略であり、むしろ改悪であると考えましょう。



今月の言葉 安全が損なわれることと、お客様に不利益になる改善は、絶対に行ってはならない。



2023年のベトナム政府の目標

コロナ禍で停滞した反動もあり、2022年はGDP（国内総生産）成長率8.02%という驚異的な伸びを見せたベトナム経済ですが、2023年はどのような展望となるのでしょうか。

まず、2022年11月の国会で決議された2023年経済社会発展計画に基づく経済社会指標の目標値は、GDP成長率6.5%、一人当たりGDP 4,400米ドル（2022年4,110米ドル）、GDPに占める製造加工業の比率25.4～25.8%（同25.15%）、平均CPI（消費者物価指数）の上昇率4.5%（同3.15%）、労働生産性成長率5～6%、都市部の失業率4%以下などとなっています。

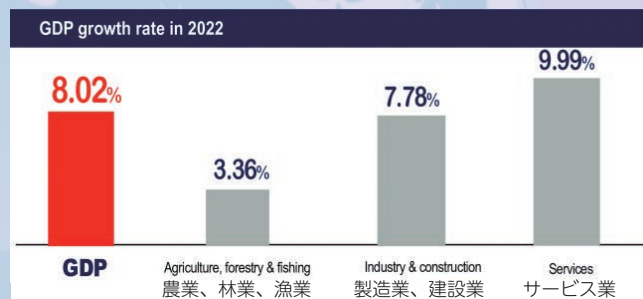
世界銀行の2023年の予測によると、GDP成長率の世界平均値は1.7%です。ベトナム政府は、2022年よりは低い数値であるものの、この世界平均と比べるとかなり高い6.5%を目標値として設定しました。上半期は困難が伴うとしつつも政府はこの達成に自信を持っており、一部のエコノミストは中国人を主とする外国人観光客の回帰や、政府によるインフラ整備が長期的な経済成長を支えると分析しています。また、IMF（国際通貨基金）、世界銀行、アジア開発銀行などの予測値も6.2～6.7%となっています。

貿易分野については、2022年の国内市場の回復は目覚ましく、小売総額およびサービス売上高の伸び率はコロナ以前をも上回り、19.8%を記録しました（2019年12.5%）。輸出面では水産物の輸出額が初めて100億米ドルを超え、ベトナムは世界第3位の水産物輸出国となりました（世界市場の7%）。商工省は2023年の目標として、工業生産指数8～9%増

（2022年9%増）、輸出総額6%増、貿易黒字の維持などを掲げています。

外国直接投資（FDI）については、2022年は前年比11%減の約280億米ドルとなり、2013年以降最低の数値となりました。しかし、中国からの生産移管の波は依然として続いており、2023年に1億人を超えると予想される人口ボーナスも外資企業にとって大きな魅力です。ベトナム政府も質の高い外国投資の誘致を目指す方針で、より具体的な対象とインセンティブの提示が期待されます。

2022年ベトナムのGDP成長率



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



Q 適格請求書等保存方式に係る見直し

令和5年度税制改正大綱における消費課税において適格請求書等保存方式に係る見直しについて具体的内容を教えてください。

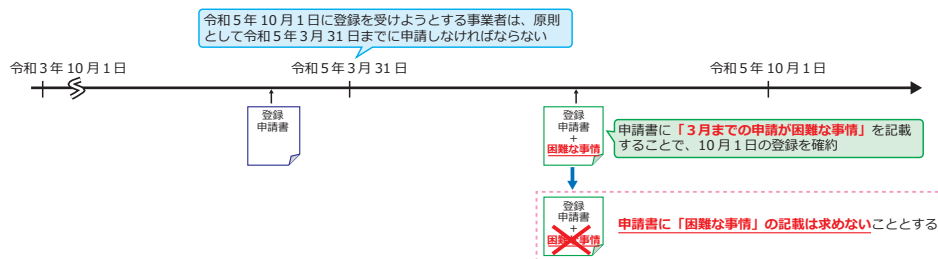
A

(現行)

インボイス制度が開始される令和5年10月1日から登録を受けるためには、原則として令和5年3月末までに申請書を提出しなければならないのですが、4月以降であっても申請書に3月末までの申請が「困難な事情」を記載することで、10月1日に登録したものとみなす措置が設けられています。

(柔軟な対応)

事業者の準備状況にバラつきがあることや今般、支援措置が追加されたことも踏まえ、あえて申請に「困難な事情」の記載を求めることはせず、4月以降の登録申請を可能とする対応を行うこととします。



【見直し案】

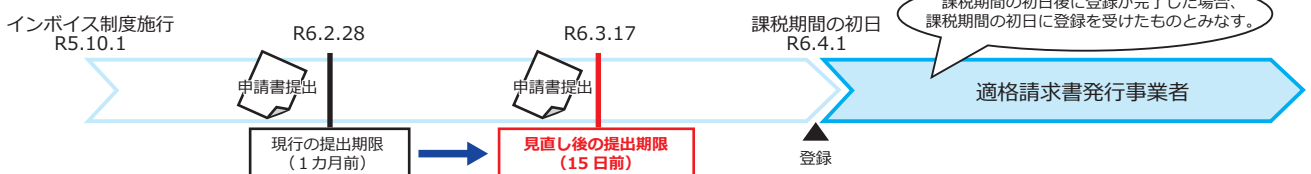
①免税事業者が適格請求書発行事業者の登録を申請する場合において、課税期間の初日から登録を受ける場合、当該課税期間の初日から起算して15日前の日まで（現行1カ月前まで）に申請書を提出しなければならないこととします。

※登録を取り消す場合の届出書の提出期限についても、同様の見直しを行います。

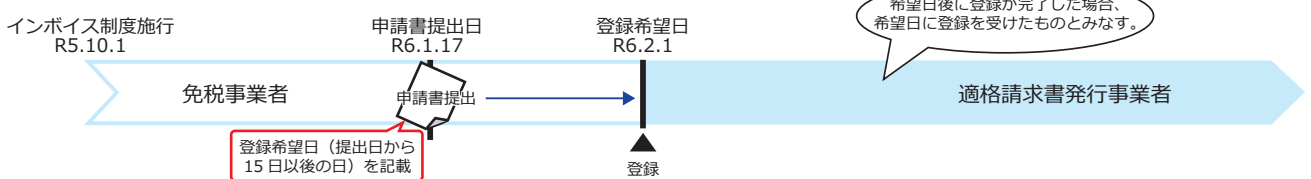
②令和5年10月1日から令和11年9月30日の属する課税期間において令和5年10月1日後に登録を受けようとする免税事業者は、申請書に登録希望日（提出日から15日以後の日）を記載するものとします。

③また、実際に登録が完了した日が課税期間の初日後または登録希望日後であっても、課税期間の初日または登録希望日に登録を受けたものとみなすこととします。

① 課税期間の初日から登録を受けようとする場合（例：3月決算法人）



② 経過措置により課税期間の途中（登録希望日）から登録を受けようとする場合



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、おまひ動産をリポート

安心をつなげて賢く助け合い

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

受注希望企業の紹介

公社では、仕事の受発注を希望される企業へ、取引のあっせんを行っております。
ここに掲載されている企業に対する「発注案件」をお持ちの方は、下記取引支援グループまでお問合せください。
また、新規取引先や協力工場をお探しの場合は、ぜひご連絡ください。

コード 所在地	資本金 (万円) 従業員数	事業内容、主要加工品 受注希望内容 など	主要設備 主要サービス、PR など
SO6852 越谷市	300 5	出版・印刷関連業 銘板（ネームプレート）をはじめとする金属・樹脂印刷	多品種少量生産が得意 スクリーン印刷、アルマイト印刷、LED-UV オンデマンド印刷、オフセット印刷、シルク印刷(平面・曲面)、シール印刷等
SD6854 三郷市	1,000 5	金属フレクション・プレス加工業 服飾装身具・袋物金具・OEM製品・金属製品全般の製造販売	特注品少量～中量生産対応 フレクション、プレス加工のための表型、外径抜型、中抜型、刻印方、穴明け型、曲げ型等を加工製作
SD6859 和光市	1,050 6	各種バー材の切断および両端面取り加工 各種鋼材・非鉄材の販売 精密部品加工全般	高速全自動切断機：3台（TSUNE製TK5C-102GL改等） 全自動式両端加工機：4台（TSUNE製TMB-73改等） バレル研磨機・アーク溶接機・ボール盤等
SZ6861 三郷市	1,000 3	金物販売・包丁研ぎ直し・ハンドル付け	伝統技法『江戸研ぎ』により滑らかな切れ味と包丁の持ち味を最大限に生かすことで切れ味の持続がある包丁を製造、販売
SZ6865 桶川市	1,000 3	工場プラント工事：工場における空調設備の冷却水配管、冷媒配管、給排水配管等の設計施工 保守全般	チラー冷却設備、恒温槽、冷却水配管、空調の設置工事、工場内移設工事、電源配線工事、ダクト工事、制御盤作成、工場設備のCAD図作成等
SD6866 鴻巣市	5,250 43	各種鋼管・棒鋼の切断・面取り・切削・プレス・曲げ・溶接加工及び販売・鉄鋼関連製品の販売	材質：鉄系/ステンレス/真鍮 ^{しんちゆう} /アルミ等 小ロットから対応可能 部品加工～検査～納品までワンストップ対応が可能
SI6868 八潮市	1,000 6	板金技術を生かした建築金物や照明器具、その他金物製造の設計販売	設計、三次元CADでモデリング、製造、アッセンブリ、検査までの一貫生産が強み。図面なしでも製作可能
SZ6871 さいたま市	9,900 53	プレス用金型の設計、製作、立ち上げ支援 国内外の自動車ボディ開発 生産に関する技術支援	金型メーカー出身者の技術技能支援 自動車ボディ立ち上げ支援 ハンガリーに金型メンテナンス工場・韓国および中国で金型製作
SZ6873 所沢市	5,000 80	両面テープ、接着テープ、プラスチック接着シート類の製造	ポリマーの多層化、複合化で、粘着性、接着性、光透過性、電磁波シールド、熱伝導性、電気伝導性、電気絶縁性、制振性、熱可塑性、熱硬化性などの機能を付与
SD6874 越谷市	300 1	NC旋盤やマシニングセンターによる精密加工 部品の製造販売	自社工場がフィリピンにあるのでコスト面で優位 検査設備も充実しているため、品質も保証 材質：鉄、ステンレス、アルミ等

申込み・問合せ先 公社 取引支援グループ <https://www.saitama-j.or.jp/assen>
TEL 048-647-4086 Eメール assen@saitama-j.or.jp

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

令和5年度公社の組織変更
<https://www.saitama-j.or.jp>

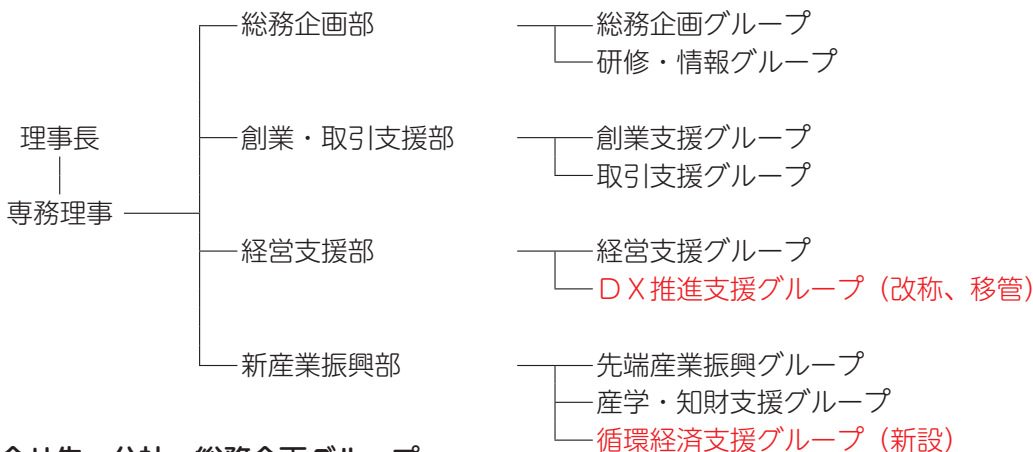


公益財団法人 埼玉県産業振興公社
 Saitama Industrial Promotion Public Corporation

◎令和5年度埼玉県産業振興公社組織図

令和5年4月1日から、以下の組織で運営いたします。

- サーキュラーエコノミーの推進支援を所掌する「循環経済支援グループ」を新産業振興部に新設します。
- デジタル・技術支援グループのグループ名を「DX推進支援グループ」とし、所管を経営支援部とします。
- 人材・ICT支援グループを廃止し、業務を経営支援グループとDX推進支援グループに移管します。



問合せ先 公社 総務企画グループ
 TEL 048-647-4101

公社情報

令和4年度社会課題の解決につながる創業支援プログラム 創業事例発表会開催報告
<https://www.saitama-j.or.jp/sogyo/syakaikadai>

公社では、新しい技術やアイデアにより社会課題の解決を図ろうとする創業希望者に対し、集中型の支援でビジネスプランの実現を応援しています。「令和4年度社会課題の解決につながる創業支援プログラム」により創業の夢をかなえた参加者による創業事例発表会を3月7日(火)に開催しました。当日は8名の創業者が登壇し、創業に至る思いやプログラム参加の経緯、今後の事業展望を発表しました。

なお、「令和5年度社会課題の解決につながる創業支援プログラム」は4月下旬にエントリー受付が開始される予定です。詳しくはホームページにてお知らせいたします。

【開催概要】

日時 3/7(火)13:00～16:50
 会場 新都心ビジネス交流プラザ 4階会議室
 (さいたま市中央区)

発表者 8名 来場者 33名
 問合せ先 創業・ベンチャー支援センター埼玉
 TEL 048-711-2222

県の情報

令和5年度次世代ものづくり技術活用製品開発費補助金
<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0812/r5-hojyo.html>

埼玉県では、県内企業の稼げる力の向上につながる、次世代産業への支援を行っています。

県内中小企業の取り組む高度なデジタル、バイオ、マテリアル、カーボンニュートラルに関する新たな技術や製品の開発の経費に対して助成を行います。

■対象 県内中小企業、大学、研究機関
 ※大学、研究機関が応募する場合は県内中小企業を含む共同開発体であること

■対象経費 原材料費、人件費、委託料他
 開発に必要な経費

■補助金額 上限1,000万円

■採択件数 10件程度

■事業期間 交付決定日から令和6年2月29日(木)まで

■補助率 補助率 2/3
 (申請者が小規模企業者の場合は3/4)

■募集期間 5/16(火)17時まで

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業創造課
 TEL 048-830-3735



Patisserie Porte Bonheur

渡邊 泰史 さん

創業のきっかけは？

15年以上パティシエ（菓子職人）の経験を積み、独立をしました。その間の2年半、フランスでの修業も経験しています。店名にはフランス語で「幸せをはこぶ」という意味が込められています。当店のお菓子を通じ、幸せを感じていただきたいという思いが創業のきっかけです。

事業内容は？

フランス洋菓子を提供する洋菓子店です。シュー皮に白ごまをトッピングしたシュークリームが看板商品です。カスタードクリームがたっぷり詰まったシュークリームは、ギフト用にも自宅用にも人気です。また、ケーキに使用するフルーツを季節ごとに変えるなど、季節感を大切に商品をつくり、商品を通じてお客様に旬を感じていただけるよう工夫しています。そのため、お客様にとっていつも新鮮で目新しい商品を提供することができます。お客様の笑顔を思い浮かべながら、一つ一つ心を込めて大切につくっています。さらに、焼き菓子には埼玉県産の小麦を使用するなど、地産地消に少しでも貢献できるような商品づくりをしています。

今後の展開・夢は？

コロナ禍で家族で過ごす時間が増えたため、家族団らんの楽しいひとときを過ごすのにケーキを囲むことが増えています。当店のケーキが、ご家族や大切な人との絆を強めることに貢献できれば幸いです。



渡邊 泰史 (わたなべ やすふみ) さん (43)

1979年静岡県生まれ。20歳から約15年間、千葉、東京、埼玉などでパティシエとして修業。2004年からフランスにて2年半修業後、2015年に「Patisserie Porte Bonheur」を開業。

Patisserie Porte Bonheur (パティスリー ポルトボヌール)

<https://patisserie-portebonheur.com>

さいたま市浦和区北浦和1-24-11

創業 2015年1月 従業員数 10名

TEL 048-711-8875

事業内容 菓子製造販売

営業時間 10:00~19:00 定休日 水曜日、第2木曜日



地元埼玉県産の小麦粉を使用し、滑らかなカスタードクリームが入ったシュークリーム



季節によって変わる生菓子
(左)国産ブラッドオレンジを使用したタルト
(右)素材の8割以上が国産の和栗モンブラン



埼玉県産小麦粉を使った焼菓子。本来、洋菓子に不向きな国産小麦を使い、本場フランスの味を再現

広告

働きかた改革!!

就業管理

頼れる労務マネジメント

様々な就業スタイルに対応!!

効率的な
勤怠管理
ソリューション

出勤

打刻

09:15

17:35

出退勤打刻

管理

勤務時間インターバル
別業に対応

注目の新機能! ストレスアラート

勤怠集計処理 (管理部門)

給与計算

給与計算

データ移行・給与計算

照会 閲覧

過去の支給票照会を可能にしたい

場所や時間関係なく
照会を可能にしたい

PC・スマホ照会

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. 19

(有)佐藤酒造店



ふくらみがあり後味の軽い酒

1844年創業。6代目社長の長女で県内初の女性杜氏である佐藤麻里子氏をはじめ、平均年齢が約30歳と若い蔵人が醸している。酒蔵近くの関東三大梅林の一つに数えられる「越生梅林」の名を冠するブランドと、屋号でもある「中田屋」との二本立て。敷地内にも梅林があり、裏手には黒山三滝を源とする越辺川の清流は軟水で、その清麗な伏流水を使用し、昔ながらの手づくりによる「ふくらみがあり後味の軽い酒」がモットー。料理とのペアリングを考え、食事の邪魔をしない淡麗辛口の「食中酒」で、喜怒哀楽のシーンに寄り添える優しい酒だ。若い世代にも手に取っていただけるよう、商品パッケージやラベルにこだわり、華やかで、ポップで、目立つデザイン。ラベルに英語も表記し、海外販売も行っている。よりお酒がおいしくなるよう、設備投資を毎年行うなど、今注目の酒蔵だ。

洗米
米の表面を限定吸水しながら観察しながら



長期低温でうまみを開き込め、味と奥行き、喉越しの良い酒を醸している



麹の品質で、酒の品質も変わるというほど大切な作業で、すべて手作業で行う



四季折々の商品をそろえる蔵元直営店舗



「お客様に感動を与えられるような酒づくりをしていきたい。日本酒を飲む人が減っていますが、国酒なので次の代に引き継ぎながら守っていきたい」と語る杜氏の佐藤さん。

人の手と目の届く量で丁寧に手づくりで醸す品々

越生梅林 特別純米酒

フレッシュでほのかな香りをまとい、口の中にも含むとやさしく広がりがスーッと消える。「Made in SAITAMA 優良加工食品大賞2023」の特別賞受賞。原料を埼玉県産にこだわり「さけ武威」と自社酵母を使用し、どんな料理にも合う純米酒。ラベルは、黒の背景にピンクの文字で越生の梅をイメージしたポップなデザイン。

越生梅林 まりこのさけ

兵庫県産山田錦で醸した純米大吟醸。まりこのさけシリーズ初の「生酒」。ほんのりとした吟醸香に、酸のキレのよさを感じるお酒。

越生梅林 梅酒（うめざけ）

関東三大梅林の一つに数えられる越生梅林の地で、自家梅園の梅を使用した日本酒ベースの梅酒。梅のさわやかな酸味と日本酒との調和が絶妙で、主に食前酒としてお勧め。

中田屋 PINK

飲むほどに感じられるキレイな酒質と芯の通った味わい。

有限会社佐藤酒造店

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

入間郡越生町津久根141-1 Tel 049-292-2058

代表者 代表取締役 佐藤 忠男 氏

製造責任者 杜氏 佐藤 麻里子 氏

創業 1844年 資本金 300万円 従業員数 7名

事業内容 日本酒等の製造・販売

購入方法 佐藤酒造店直売店舗（営業時間9:00~17:00）ほか
4月~9月の期間は月曜日が定休日（祝日は除く）

お酒を販売する通販サイト「ネット販売商品一覧」

<http://www.satoshuzou.co.jp/eshop.html>



● 読者プレゼント！

佐藤酒造店の「越生梅林 特別純米酒」を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、越生梅林 特別純米酒を希望」を記載の上、so-dan@saitama-j.or.jp宛てメール、または、右の読者プレゼントの専用QRコードから、4月25日（火）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。



● 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、多くの皆様を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>



2021日本パッケージコンテスト 「アクセシブルデザイン包装賞」受賞



グッドパッケージング受賞歴

2016年	適正包装賞
2017年	電気・機器包装賞
2018年	ロジスティック賞
2020年	POP店頭販売包装賞
2021年	アクセシブル デザイン包装賞
2022年	テクニカル包装賞



カネパッケージ株式会社
KANEPACKAGE CO., LTD.

お問い合わせ

TEL 04-2936-3031



埼玉県
SDGsパートナー

カビを防ぐ機能性フィルム特許取得！！

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
- 長期に渡る保存に使用する包装材

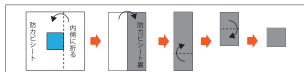


カビ抵抗性試験

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 依開環 第 524 号

布片の包み方



試験菌（かび）

- ① アスペルギルス ニゲル (Aspergillus niger) NBRC145649
- ② ペニシリウム ビツシム (Penicillium pinophilum) NBRC13385
- ③ ノゾミヤセキノコノマツチ (Nozomyces varius) NBRC13294
- ④ トリコドマツマシロシムス (Trichoderma virens) NBRC6355
- ⑤ ケトミウム クロボシムス (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	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：菌糸の発育は激しく、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



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

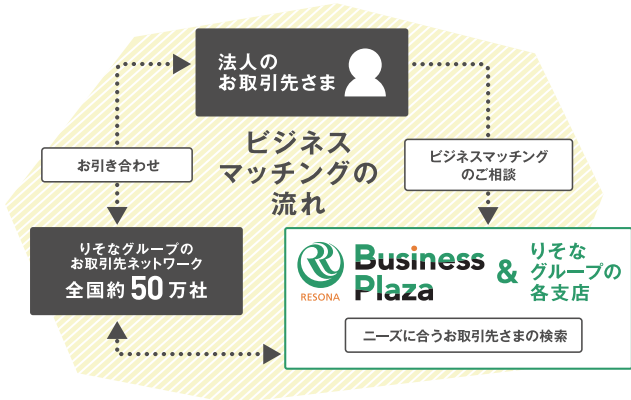
Business Plaza

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