

▶▶ 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

5

2023.May  
No.314



特集

令和5年度公社の中小企業支援策

～中小企業の未来を創造する信頼のパートナー～

インタビュー

一般貨物、仮設資材の運送、運搬、請負工事、リースに関することならお任せ  
新日本リース株式会社

特集

1

令和5年度公社の中小企業支援策 ～中小企業の未来を創造する信頼のパートナー～

インタビュー

8

新日本リース株式会社 代表取締役 名津井 潤 氏  
一般貨物、仮設資材の運送、運搬、請負工事、リースに関することならお任せ

今月の表紙



新日本リース株式会社

わが社のワンポイントPR 公社会員紹介

10

(株)HERO Inc. 旭工芸(株) 三光アルミ(株)  
(株)エムテック (株)ニチリョー 三習工業(株)

企業紹介

12

(株)丸栄 (久喜市)

オンライン営業の基本

13

第2回 インサイドセールスとフィールドセールス

続・もうかるメーカー改善の急所

14

第2回 急所14 キレイな職場とは

タイ便り

15

タイ国民の月2回の楽しみ“ロッタリー”

企業と法律Q&A

16

下請法違反の実例

みんなの広場

17

令和5年度「さいたま市リーディングエッジ企業」の認証申請を募集中

information

18

○令和5年度埼玉県起業支援金 ○令和5年度海外E C活用支援事業補助金  
○秘密厳守・相談無料 知財に関する相談 ○埼玉県エコサポートガイドブック2023

創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト

19

(同)fujitomo-PR 藤田 智子さん

埼玉の造り手

20

Vol.20 小江戸鏡山酒造(株)

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



活かせ!シニアの

経験

知識

あなたの職場に  
シルバー人材  
派遣します!

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

シルバー人材派遣5つのおすすめポイント

※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

# 令和5年度公社の中小企業支援策

## ～中小企業の未来を創造する信頼のパートナー～

デジタルトランスフォーメーション(DX)やグリーントランスフォーメーション(GX)の進展といった社会・経済の変革に対応するため、企業においては、経営力の強化、生産性や競争力の向上、環境負荷低減の取り組みなどが求められています。

公社は「中小企業の未来を創造する信頼のパートナー」として、こうした経営環境の変化を的確に捉え、企業のニーズに応じた支援を伴走型の姿勢で積極的に展開しています。

令和5年度は、DX推進支援をより一層効果的に展開するほか、サーキュラーエコノミーに係るワンストップ支援拠点の設置・運営など、中小企業支援の充実を図ります。

今回は令和5年度に公社が行う支援策を紹介します。

公益財団法人埼玉県産業振興公社

### 経営支援

#### (1) 経営支援

生産性の向上や売り上げの拡大、事業再構築や新分野への挑戦、デジタル化への対応、中堅企業への成長など、中小企業の多様なニーズに対応するとともに、ゼロゼロ融資の返済本格化等の影響による企業の休廃業問題などにも対応するため、関係機関との強力な連携のもと、さまざまな分野の専門家による支援を行います。

#### ①「埼玉県よろず支援拠点」の運営



県内中小企業・小規模事業者の経営を支援するため、国の事業を活用し、埼玉県における「よろず支援拠点」の実施機関として、経験豊富な専門家によるチーム支

援で総合支援サービスを何度でも無料で提供します。商工団体や県内金融機関などとの連携支援を強化するとともに、成長を志向する企業への支援

を実施します。

#### ②中小企業三大課題集中取組事業

後継者不在や働き手の確保に苦慮する県内中小企業に対応するため、「事業承継」「人手不足対応」「外国人材活用」の三つの課題について、アドバイザーが課題解決に向けて無料で支援します。

#### ③事業継続力強化計画(簡易型BCP)策定支援

災害等が発生した場合でも持続可能な経営を行うため、公社では、業界団体等と連携し、BCP等策定状況の実態調査、セミナー開催などにより普及・啓発活動を実施します。また、業種別申請書記入例を公表し、どなたでも簡単にBCP(事業継続力強化計画)が策定できるようにサポートします。

#### ④専門家の派遣による経営支援

中小企業のさまざまな課題を解決するため、公社に登録している専門家の中からその企業に最適な専門家を派遣します。派遣回数は年間8回以内、費用は1回(2時間)当たり10,000円です。

## ⑤マネジメントシステム導入支援

国際規格（ISO）の認証取得、事業継続計画（BCP）の導入を支援するため、中小企業へのコンサルティングを実施します。また、ISO規格改定への対応を支援するため、認証取得企業へのフォローアップ支援を実施します。

## ⑥若手経営者支援（フォース21）

公社会員である県内中小企業の後継者・若手経営者の交流組織「フォース21」を運営し、経営トップとしての資質の向上、人的ネットワークづくりや情報交換の機会を提供します。

## ⑦法律相談等の実施

県内中小企業の経営課題の法律的な解決を図るため、弁護士による法律相談を行います。

## ⑧埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点の運営

県内中小企業が「攻めの経営」に転換し、成長戦略実現に必要な「即戦力人材＝プロフェッショナル人材」を採用できるよう、コーディネーターが伴走型でサポートします。特に県内中小企業等のデジタル化を促進するため、デジタル人材を雇用する際の人材紹介手数料の半額を県が補助する制度を設けます。

### ★①の問合せ先 埼玉県よろず支援拠点

TEL 0120-973-248

### ★②～⑦の問合せ先 経営支援グループ

TEL 048-647-4085

### ★⑧の問合せ先

埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点

TEL 048-647-4075

## (2) DX推進支援

中小企業においても顧客や社会のニーズに対応するため、デジタル技術を活用した業務の効率化やビジネスモデルの見直しが求められています。そこで、普及啓発セミナーや実践的なデジタル導入研修を開催するとともに、デジタル化戦略の作成を支援します。また、埼玉県DX推進支援ネットワークの各構成機関と連携し、各種情報の提供

や支援事業を効果的に実施し、生産性の向上やビジネスモデルの変革につなげていきます。

## ①コーディネーターによる相談・支援

コーディネーターによる情報提供や相談対応、デジタル化に向けた経営戦略の策定支援を行います。

### ア デジタル活用コーディネーターによる相談

### イ デジタル化戦略策定支援

## ②デジタルテクノロジーの普及・導入支援

県内中小企業のDXを促進するため、技術動向や活用事例を紹介するセミナーのほか、デジタル導入を支援するため実践的な研修を開催します。

### ア DX推進セミナー

### イ ツール体験会

### ウ 先端企業等視察

### エ オーダーメイド型AI・IoT導入実践研修

## ③DXコンソーシアムの運営

県内のものづくり企業におけるデジタル化を促進するため、AIの最新情報や活用事例を紹介するDXコンソーシアムを運営します。

## ④埼玉県DX推進支援ネットワークの運営

同ネットワークの事務局として、支援施策や導入事例等の情報を発信するほか、構成機関の連携を強化し効果的な支援を行います。IT企業等をDXパートナーとして登録し、県内中小企業とのマッチングを支援しDXを促進します。また、県内中小企業の経営幹部等を対象にした人材育成講座を開催します。

### ア ホームページによる各種支援策等の情報発信

### イ 構成機関によるネットワーク会議の開催

### ウ DXコンシェルジュによる相談

### エ マッチング機能の強化

### オ 人材育成講座への補助

## ⑤サービス産業事業者ICT・AI活用支援

商業・サービス産業事業者にデジタル技術を活用した販路拡大や業務効率化などをICT活用コーディネーターが無料で提案します。DX化に意欲のある中小企業等を支援します。



DXコンシェルジュによる相談



COCOオフィス <利用者募集中>

★問合せ先 DX推進支援グループ  
TEL 048-621-7051

## 創業・ベンチャー支援

「創業・ベンチャー支援センター埼玉」を運営し、創業前の相談から創業後のフォローアップまで、一貫した創業支援を行います。

創業予定者や新規創業者を対象に、創業準備の進め方や事業計画の作成など、さまざまな相談に対応するとともに、創業に必要な知識を体系的に学ぶためのセミナーやベンチャー企業の成長を促進するためのビジネスマッチングを実施します。

### ①創業相談

創業予定者・新規創業者に対して、個別のアドバイスを無料で提供を行います。

#### ア 開業アドバイザーによる創業相談(月～土)

創業予定者などからのさまざまな相談に対応し、きめ細かなアドバイスを行います。

#### イ 士業による創業相談

行政書士会や社会保険労務士会などの士業団体と連携し、許認可申請や社会保険、企業法務などの専門的な相談に対し、専門家がアドバイスを行います。

### ②創業セミナー

創業までの心構えや創業後の営業活動など、創業のステージに合わせたセミナーを開催します。

- ・創業準備セミナー、WEB活用セミナー、経営基礎セミナー、女性プチ起業セミナー、副業から始める起業セミナー など

#### ア Saitama Startup School

女性創業スタートアップ塾、シニア起業塾、創業塾（平日、土曜、夜間の3コース）

### ③女性の創業支援

#### ア 女性起業支援施設の運営

女性起業支援ルーム「COCOオフィス」を管理・運営するとともに、アドバイザーが利用者からの相談に対応します。

#### イ 女性創業支援チームの運営

女性創業の立ち上げ時から成長期までアドバイザーによる集中サポートを行います。

### ④社会課題の解決につながる創業支援事業

社会課題を解決しようとする創業希望者に対し、販路拡大や事業連携、資金調達などについて、伴走型の支援と創業に係る経費の補助を実施します。

### ⑤埼玉県起業支援金事務局の運営

埼玉県起業支援金事務局を運営し、地域社会が抱える課題を解決しようとする創業希望者に対し、事業進捗状況の確認、販路開拓など経営全般について、伴走型の支援および創業に係る経費の補助を行います（18頁のインフォメーション参照）。

### ⑥ベンチャー成長支援

#### ア 彩の国ベンチャーマーケット

資金調達や販路開拓、事業提携などの課題を抱えるベンチャー企業を対象に、ベンチャーキャピタルや金融機関、大手企業とのビジネスマッチングを促進します。

#### イ ベンチャー支援セミナー

独創的なビジネスモデルや経営戦略を実践している起業家や経営者を講師に迎えたセミナーを開催します。

★問合せ先 創業支援グループ  
(創業・ベンチャー支援センター埼玉)  
TEL 048-711-2222

## 販路開拓支援

### (1) 取引振興

中小企業の販路開拓・受注確保を目的に、企業ニーズに沿った展示会・商談会などを開催します。

#### ①販路開拓支援

受発注企業のニーズに沿った商談会や展示会の開催により、マッチングの機会を提供します。

- ア 「彩の国ビジネスアリーナ」の開催
- イ 関東5県ビジネスマッチング商談会の開催
- ウ 九都県市合同商談会の開催
- エ 地域別商談会の開催
- オ 展示会への出展支援

#### ②ビジネスマッチングサイトの運営

オンラインを活用したビジネスマッチングを推進するためビジネスマッチングサイト「S-Search (サイタマ・サプライヤー・サーチエンジン)」を運営します。

#### ③取引マッチングの推進

取引マッチングコーディネーターを配置し、新規発注案件の掘り起こし、受注企業ニーズの把握、あっせん後のフォローアップを行うことで取引あっせんの成約率向上を目指します。

#### ④受発注情報の収集

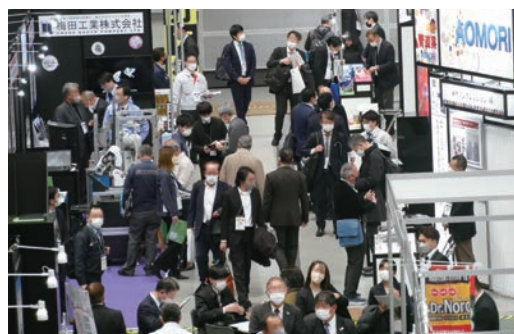
書面調査の実施を通じて、発注登録企業の新規発注案件情報や受注登録企業の保有設備情報等を把握し、効果的な取引あっせんにつなげます。

#### ⑤取引相談(下請かけこみ寺)

下請取引上のさまざまなトラブルに関する相談に対応します。

### (2) 海外ビジネス展開支援

県内企業の海外販路拡大のため、ジェトロ埼玉(日本貿易振興機構埼玉貿易情報センター)との連携によるビジネス展開を支援するとともに、海



令和4年度に開催した彩の国ビジネスアリーナ2023

外eコマースの活用を支援します。

#### ①海外ビジネス展開の支援

貿易投資や海外販路拡大等の県内企業のニーズを把握し、ジェトロ埼玉と連携しながら海外ビジネス展開を支援します。

- ア 海外展開ニーズに対する相談対応
- イ 展示会等を活用した海外企業とのマッチング支援
- ウ 国際情勢勉強会の開催

#### ②海外展開オンライン化支援(eコマース活用)

海外販路の拡大に向け、海外eコマースの活用を促進します。海外ECサイトへの出店支援とともに、海外ECサイト内に開設する「埼玉県特設ショップ」への出品、プロモーションの支援を実施します。

- ア 海外ECサイト出店補助
- イ 海外ECサイト内「埼玉県特設ショップ」の開設

★問合せ先 取引支援グループ  
TEL 048-647-4086

## 新産業振興

### (1) 技術開発サポート

カーボンニュートラルやデジタル化など、企業を取り巻く環境が目まぐるしく変化する中、産学連携や企業間連携、専門家による伴走支援等により、県内中小企業の新技術・新製品の開発や販路開拓を支援します。

#### ①技術開発・製品開発支援

カーボンニュートラル、デジタル化など社会の

さまざまな要請に対応した新技術・新製品の開発等に向けて、国等の競争的資金の獲得支援も含め、専門家による県内中小企業への伴走支援を行います。

ア 競争的資金の獲得支援（個別相談、申請書作成支援等）

イ コーディネーターによる伴走支援

ウ 補助金獲得セミナー、技術開発セミナー

### ②企業マッチング支援

県内中小企業の優れた技術を生かし、大手企業から新たな受注を獲得するため、集団マッチングおよび個別マッチングを実施します。

ア 大手メーカー等と県内企業とのマッチング会

イ 個別企業のニーズに応じたマッチング

ウ オンラインによるマッチング機会の提供

### ③企業間連携による社会課題解決のための製品開発・実証実験支援

高齢化など具体的な社会課題の解決に寄与する製品の実用化を促進するため、企業間連携による製品開発や実証実験を支援します。

ア 企業間連携体制の構築

イ コーディネーターによる助言等

ウ 展示会展展支援

## (2) 業態転換支援事業

急速なEVシフトや脱炭素化を背景に、産業構造や市場ニーズが急速に変化する中、業態転換や新分野への進出を目指す県内中小企業の取り組みを支援します。

### ①業態転換支援の強化

政府が宣言した「2050年カーボンニュートラル」に伴う自動車のEVシフトによって、産業構造が大きく変化しようとしている中、将来を見据えて業態転換を図る県内中小企業の経営戦略策定や競争的資金獲得、製品開発等を金融機関などの支援機関と連携し支援します。また、カーボンニュートラルに対応するため、省エネ等に取り組む中小企業を支援します。

※**新**は、今年度の新規事業などです。

ア 業態転換等に向けた経営戦略作成支援

イ コーディネーターによる伴走支援（重点支援企業）

ウ マッチング支援

**新**エ EVシフトに対応するためのセミナー

### ②モビリティ部会活動支援

新たなビジネスモデルの構築やビジネスパートナーの獲得、販路開拓に向けて、研究会やセミナー、ビジネス交流会を開催するほか、マッチングを実施します。

ア 研究部会（技術動向・市場動向、大手企業の戦略等）

イ ビジネス交流会

ウ マッチング支援

★問合せ先 先端産業振興グループ

TEL 048-711-6870

## (3) 産学連携支援

中小企業による大学や研究機関の研究シーズを活用した新技術・新製品の開発を促進するため「産学連携支援センター埼玉」を運営し、中小企業と大学等とのマッチング、競争的資金獲得、事業化、販路開拓などを支援します。

### ①産学連携相談等の実施

産学連携支援センター埼玉を運営し、コーディネーター等による産学連携相談、企業のニーズ相談、マッチング、産学連携マッチングサイトによる技術シーズの紹介、競争的資金の獲得等（一部有料）を支援します。

ア 産学連携ネットワークマネージャーによる有望な研究シーズや連携先の開拓

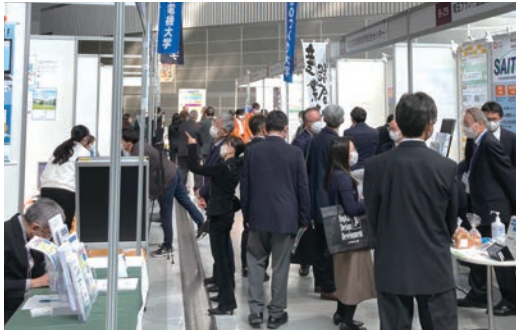
**新**イ 産学連携コーディネーターによる企業ニーズ提案会

ウ 産学連携マッチングサイトによる大学等の研究シーズ紹介

エ 競争的資金の獲得支援

### ②産学連携支援ネットワーク事業、交流の促進

産学連携に取り組む機関で構成する「埼玉県産



産学連携フェア

学連携支援ネットワーク会議」を運営し、大学・研究機関の技術シーズ発表会や工科大学シーズマッチング会、「産学連携フェア」の開催、企業と大学・研究機関との交流を促進します。

**ア 産学連携技術シーズ発表会の開催**

**イ 産学連携フェアの開催**

**ウ 工科大学シーズマッチング会の開催**

**③産学連携による技術力向上・製品開発支援**

ポストコロナ社会における重要な技術テーマとして注目される、デジタル、バイオ、マテリアル、カーボンニュートラルについて、大学や企業をメンバーとする研究会を設置し、産学連携による技術力向上や製品開発を支援します。

**ア 研究会の設置**

**イ 大学教授等による企業への技術指導**

**④産学連携に関する情報提供**

★問合せ先 産学・知財支援グループ  
(産学連携支援センター埼玉)  
TEL 048-857-3901

**(4) 知的財産支援**

企業競争力の源泉である知的財産の活用促進のため、知的財産に関するワンストップ相談・支援窓口である「INPIT埼玉県知財総合支援窓口」を運営するほか、企業の未来事業創造・実現に向けた横断的支援、外国出願の助成などを実施します。

**①「INPIT埼玉県知財総合支援窓口」の運営**

(相談無料・秘密厳守)

**ア 知的財産アドバイザーによる総合相談**

アイデア、ノウハウ、デザイン、ブランド、

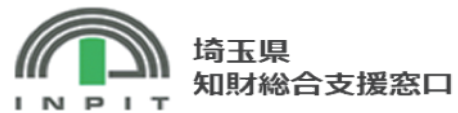
著作物や契約(共同開発・秘密保持)、社内規定の整備など、知財に関する各種相談に対応します(18頁のインフォメーション参照)。

**イ 弁理士、弁護士による専門相談**

弁理士原則毎週水曜日、弁護士月2回

**ウ 県内4拠点での出張相談会の開催**

秩父市、熊谷市、越谷市、狭山市(隔月)



**②知財経営の実現に向けての支援**

企業が変化に耐え抜き持続的成長を続けるためのビジョンを描く支援や、その実現に向けての経営戦略策定・実践を横断的に支援します。

**ア 未来事業創造に関する支援**

**イ 経営デザインシートを用いた戦略策定支援**

**ウ WEBセミナーの開催**

**③外国出願支援**

中小企業等の外国における特許、商標等の権利化を支援するため出願費用を助成します。

公募期間：令和5年5月中旬～6月中旬(予定)

上限額：300万円、補助率：2分の1

★問合せ先 産学・知財支援グループ  
(知的財産総合支援センター埼玉)  
(INPIT 埼玉県知財総合支援窓口)  
TEL 048-621-7050

**新 (5) サーキュラーエコノミーの推進**

従来の3Rの取り組みに加え、製品の生産活動から利用、廃棄までのあらゆる段階で発生する廃棄物などを有効活用することにより、新たな付加価値を生み出す経済活動であるサーキュラーエコノミーを推進します。サーキュラーエコノミーに取り組む県内企業を支援する「サーキュラーエコノミー推進センター埼玉」を整備し、情報発信や普及啓発、相談対応、販路拡大等に向けた企業間のマッチング支援などを行い、県内産業の成長と資源の循環利用の推進を図ります。



## ①サーキュラーエコノミーに関する普及啓発・情報発信

サーキュラーエコノミーに関するセミナーを開催するとともに、事業化・販路拡大に向けた研究会を開催します。国や県等の関連施策や、事業化し利益へとつながっているリーディングモデルや成功事例など企業の取組事例を発信します。

### ア セミナーおよび研究会の開催

## ②コーディネーター等によるワンストップ支援

コーディネーター等による相談対応や事業化・販路拡大等に向けたマッチング支援等を行います。県産業技術総合センターなどの関係機関と連携し、相談内容や依頼内容によって各機関へつなぐなど、公社や関係機関が有するノウハウや技術、人脈を活用した支援を実施します。

### ア コーディネーター等による企業への支援

#### イ 県産業技術総合センターとの連携による企業支援

#### ウ 関係機関との連携・紹介

★問合せ先 循環経済支援グループ  
TEL 048-711-9906

## 人材育成・情報支援

### (1) 人材育成

中小企業の重要課題である「人材育成」を支援するため、経営環境の変化に対応できるよう多様な研修メニューを設定し、経験豊富な講師による実践的な研修を実施します。今年度は、リスキングに対応するメニューを拡充します。

#### ①研修

##### ア 階層別研修

新入社員から経営幹部・経営者までの各階層別の研修を実施します。

##### イ 生産力向上研修

ものづくりと生産現場の基本的な知識・技法を習得する研修を実施します。

##### ウ 実務スキル向上研修

ビジネスに役立つさまざまな知識・技法を

習得する研修を実施します。

■新 デジタルの仕組みを活かした企業ブランディング研修 など

#### エ 機械実技訓練研修

県立高等技術専門校と連携し、現場に即した技能研修を実施します。

#### オ 地域密着研修

川越・熊谷・草加でも研修を実施します。

#### カ コンパクト研修

効率的に学ぶ半日単位の研修を実施します。

#### キ 特別研修

##### ・オーダーメイド研修

個別企業の希望に合わせた研修カリキュラムを作成し、企業に出向いて実施します。

##### ・地域連携タイアップ研修

県内各地域において、中小企業支援機関などと協働した研修を実施します。

##### ・通信教育

(株)日本能率協会マネジメントセンターと提携した通信教育を実施します。

### (2) 情報支援・ICT活用サポート

中小企業経営に役立つ情報をタイムリーに提供するため、月刊情報誌「アクセス埼玉」やメールマガジンを発行するとともに、デジタル化ニーズや話題の最新情報等にスポットを当てた会員優待セミナーを開催します。中小企業の情報化を促進するためICTスキルアップ研修を実施します。

#### ①中小企業情報提供事業

##### ア 月刊情報誌「アクセス埼玉」の発行

##### イ メールマガジン「公社 Mail News」の発行

##### ウ 賞与予測調査の実施（夏季・冬季）

##### エ 会員優待セミナー、会員交流会の開催

#### ②ICTスキルアップ支援事業

パソコン実習を中心とした研修を実施します。

★問合せ先 研修・情報グループ  
TEL 048-647-4087



新日本グループを束ね「100年企業を目指す」と語る名津井社長

### 新日本リース株式会社



所在地 入間郡三芳町上富1433-2  
 代表者 代表取締役 名津井 潤 氏  
 事業内容 リース業、建設資材  
 とび土工、建築工事業、塗装工事業、  
 建具工事業  
 資本金 2,000万円 従業員数 50名  
 TEL 049-259-5185  
<https://www.shinnihon.co.jp>

一般貨物および仮設資材の運送、運搬、請負工事、リースなどを行う新日本グループの名津井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。

**名津井** 創業は先代の山根元が昭和43年に新日本輸送(株) (輸送) をスタートしました。建設現場などで使われる足場を運ぶ会社です。お客様の要望もあり、足場を買い集めた資材を生かす会社として、昭和62年に新日本リース(株) (リース) を創業しました。当時は、足場の組み立ての請負工事から始まりました。その後、足場材料の貸し出し、お客様の荷物を預かり、入出庫のオペレーションなどを行っています。

もともとのきっかけは、輸送で運んでいる物を買わないかと言われたので、それを仕事として生かす会社としてリースをつくりました。リースで仕事を獲得して輸送で運ぶ、一つの建物に二つの会社が活躍できるような仕事のやり方をしています。二社とも、ここ三芳町にあります。

建設現場での足場の設置ほか、イベント会場の足場の設置、例えば東京オリンピックでのゴルフ

の観覧席、スケートリンクの土台の設置、出初め式でのお客様用座席の設置なども当社で行っています。

お客様の足場資材を当社倉庫で預かり、ピッキング作業、地代と人件費をいただく倉庫業を行っているのも当社の特徴です。

輸送で品質のISO9001を平成15年に取得し、お客様への顧客満足度向上の活動を進めています。リースでは平成20年に取得しました。仕事柄、事故、労働災害につながるおそれがあるので、「災害を未然に防ぐ活動」が必要と考え労働安全のISO45001、環境ISO14001の三つを同時に取得しています。

### ■貴社および貴グループの強みを教えてください。

**名津井** 一案件の仕事で輸送とリースのグループ企業だけでできる、他社に頼むことなく完結することができるのが強みです。輸送では小型移動式クレーン車を多数保有し、関東ではたぶん保有台数ナンバーワンだと思います。お客様から「クレーンと言えば新日本」と言われています。

輸送では新日本技能講習センターとして、「小型

# 一般貨物、仮設資材の運送、運搬、請負工事、リースに関することならお任せ



←技能講習→



移動式クレーン運転技能講習<sup>たまかけ</sup>「玉掛技能講習」「フォークリフト運転技能講習」を実施しています。小型移動式クレーン運転と玉掛は、当社のドライバーでは必須の資格です。この資格がない当社の中途社員は、この講習で資格を取ってはじめて仕事ができます。同時に私が学科の講師をやっているので教育ができるのも強みです。

## ■今後の展開・抱負は。

**名津井** 私の長男が会社に入社しましたので、3代目社長として、つなげるべく取り組んでいます。先代が「100年企業を目指そう」とスローガンを掲げ、私自身も目指しています。私は100年見ることはできませんが、100年を見ることができ3代目の息子が会社を確立し、輸送とリースでそれぞれ10億円、グループ全体で20億円の売り上げを目指そうと取り組んでいます。自己資本比率も両社とも40%以上を目指しています。それに向けて取り組んでいるのが当社です。

最終的には賃金の底上げをしていきたいと思えます。そのためには、売り上げだけではなく、利益も上げていかなくてはなりません。

そのためには、職場環境の整備も図り、安全第一、整理・整頓などの5Sを徹底し、誰が見てもきれいな会社でありたいと思っています。例えば車の展示場のような。そして、労働災害を起こさないと同時に、起こさせない仕組みづくりを行っています。

従業員の安全面、環境づくりの一環で、国土交通省の指定を受けた認証実施機関である一般財団法人日本海事協会から「働きやすい職場認証制度」の一つ星の認証を輸送が受けています。現在二つ星を申請中で、最難関の三つ星の認証を目指しています。リースは制度として取得できませんが、リースも取り組み、二社とも働きやすい職場認証制度の内容を構築していこうと考えています。

### 新日本輸送株式会社

所在地 本社：所沢市南永井619-16  
三芳営業所：入間郡三芳町上富1433-3  
川口営業所：川口市差間2-7-1  
栃木営業所：佐野市閑馬町503-5  
羽田営業所：大田区大森南4-11-15  
代表者 代表取締役 名津井 潤氏  
事業内容 一般貨物自動車運送事業  
一般貨物運送取扱事業、倉庫業  
資本金 1,000万円 従業員数 55名  
TEL 本社：04-2944-3925  
<https://www.shinnihon-yusou.jp>

## 株式会社HERO Inc.

子どもの才能を発見し、育むことをサポートする会社

坂戸市南町9-9  
E-mail heroinc.2212@gmail.com  
資本金 100万円  
従業員数 1名

### ■事業内容

- 子ども、人間の教育問題に関わるコラムの配信
- 子育てオンラインサロンの展開
- 日英、英日翻訳

■令和4年12月に中高一貫校の元英語教員が創業した、子どもの才能を発見し育むことをサポートする会社です。パパ・ママ、祖父母、教育に関わる方々に向けて、教育コラムをSNSで発信。例えば「命の重さ」「家庭の大切さ」「人間関係の作り方」「独立心の育て方」「しつけ教育」「金銭教育」「国際交流」などを過去の偉人の考え方を交えていきます。将来的には「子育てオンラインサロン」も開設し、教育のオンラインサービスも展開していく計画です。



## 旭工芸株式会社

<http://asahi-kog.co.jp>

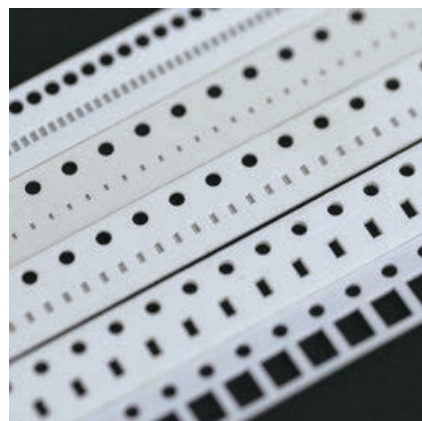
紙キャリアテープは国内トップシェア！高品質生産のために金型から製造設備まですべてを内製化

草加市青柳8-48  
TEL 048-930-6610  
資本金 3,000万円  
従業員数 97名

### ■事業内容

- 電子チップ搬送用キャリアテープ製造販売

■紙キャリアテープ、端子板、エンボスキャリアテープを主力製品とし、お客様のニーズに合った製品を「高精度」「短納期」で提供しています。紙キャリアテープの加工能力は国内最大級で、独自開発の多列金型で対応しています。世界中の電子部品産業を支えるキャリアテープは国内トップシェアを誇っています。独自の製造方法に加えて金型から製造設備まですべてを内製化しています。他社ではできないと言われた製品でも、お任せください。



電子チップ搬送用紙キャリアテープ

## 三光アルミ株式会社

<http://sankoalumi.co.jp>

常に高品質な包装材料をニーズに合わせてご提案します

鴻巣市赤城台362-24  
TEL 048-568-2131  
資本金 1億円  
従業員数 78名

### ■事業内容

- 医薬品、食品、その他包装材料の印刷加工販売
- アルミ箔への印刷加工販売
- 各種フィルム材料の印刷加工販売
- ドライラミネートの加工販売

■1970年の創業以来、医薬品や食品を主とした包装材料の製造、加工、販売を手掛けています。高品質な製品が要求される分野であるため、原材料の受け入れから製品の出荷に至るまでの工程をISO9001（平成20年認証取得）の基準で徹底管理しています。「利益は一時、信用は末代」の経営理念に基づき、これからもさらなる品質向上と技術革新に力を注ぎ、より良い未来の創造に全力を挙げて貢献していきます。



## 株式会社エムテック

<https://www.meastech.jp>

～計測に関するものなら川上から川下まで～

さいたま市浦和区東岸町9-20  
新山ビル2階  
TEL 048-811-3388  
資本金 1,500万円

### ■事業内容

計測設備保守点検、各種計測設備およびシステムのソフトウェア作成、各種計測器の設置工事および調整、構造物・地盤等の計測、各種計測計画および解析等の計測コンサルティングなど

■主に建設関連の計測業務を行っています。水圧、流量、水位、ひずみ、地震動、変位、加速度、温度、雨量等、機器の計測計画から設置調整、保守点検、計測ソフトウェア開発、データ解析まで、ご要望に沿って幅広く提案しています。ダムや発電所等、重要なインフラ設備における計測で培った技術力で皆様に満足していただけるよう万全の体制で対応しています。計測に関することなら何でもお気軽にお申し付けください。



## 株式会社ニチリョー

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

高度なリキッド・ハンドリングソリューションを提供する企業

越谷市西方2760-1  
TEL 048-989-1301  
資本金 3,000万円  
従業員数 111名

### ■事業内容

医療理化学用機器(ピペット、自動分注システム、検体小分システム装置等)の開発、製造および販売

■1944年の創立以来、リキッド・ハンドリング製品専門メーカーとして、ライフサイエンス、バイオテクノロジー等の基礎研究および臨床検査など、多くの分野でお客様のニーズに応えています。製品の設計から製造・販売・アフターサービスまで一貫して自社で行い、高度な品質保証・万全なメンテナンスサービスを提供しています。未来につながる研究やさまざまな活動を行う皆様のパートナーとして、今後も製品、サービス、ソリューションを世界中どこへでもタイムリーに提供していきます。



## 三習工業株式会社

<https://sanshu-ind-co-jp.prm-ssl.jp>

高精度インパクトプレスと省力化技術の進化で顧客満足度ナンバーワンを目指す

久喜市河原井町39  
TEL 0480-22-8116  
資本金 1億円  
従業員数 28名

### ■事業内容

- アルミインパクトプレス製品製造事業
- 省力化機器設計製造事業

■アルミ製品製造事業では、インパクトプレス工法で製缶し洗浄、印刷を行いフエルトペンの軸やスプレー缶、他アルミ部品を生産しています。生産設備は金型から2次加工機、洗浄装置、印刷ラインまでのほとんどを自社設計設備で製造しています。

省力化機器設計製造事業は、多数のノウハウを生かした設計を得意としメンテナンスしやすく使いやすい機械をコンセプトに設計製造しています。全社員の物心ともに幸福と成長を追究しながら社会に貢献します。

### 省力化機器事業



高精度インパクトプレス缶

株式会社  
丸栄



■資源循環型社会の構築に大きく貢献

リサイクル事業では、廃棄物を貴重な資源と捉え、資源循環型社会の構築に大きく貢献しています。先進の設備と確かな技術で回収された鉄スクラップを処理加工し、精度の高い製鋼原料として再生しています。



リサイクル事業（鉄スクラップ）

■限りある資源の有効活用と地球環境保全

産業廃棄物処理事業では、収集運搬業・処分業とともに、東京都および各県知事から許可を受け、法令を遵守し、適正かつ堅実な処理を行っています。また、集荷される廃棄物は、すべてサイバートック製放射線検知器の検査を受け、汚染物の受け入れを未然に防いでいます。



産業廃棄物処理事業（収集運搬・処分）

企業から一言

「資源リサイクルを通じて社会に貢献し、丸栄に関わる<sup>すべて</sup>の人々の繁栄をめざす」という経営理念のもと、これからも地球環境の保護に取り組み、地域社会に貢献し続けます。



放射線検知器による検査

所在地 久喜市桜田 5-18-9  
 代表者 代表取締役 諏訪 丈晴 氏  
 事業内容 ・製鋼原料、非鉄金属の加工処理・販売  
 ・産業廃棄物の収集運搬・処分 等

資本金 1,000万円 従業員数 40名  
 TEL 0480-58-1027 創業 1947年  
 Email info@eco-maruei.com  
 https://www.eco-maruei.com

# 第2回 インサイドセールスとフィールドセールス

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

### コロナ禍でハイブリッド化した営業活動

2020年コロナ禍の広がりと共に、感染予防の観点から対面折衝を減らすという理由で、オンライン営業はやむを得ずスタートを切りました。当時は緊急事態宣言下であり、対既存取引先営業も対新規営業も、基本的にすべての営業活動を非対面化するという対応が多く見られました。しかし、コロナ情勢がいくらか落ち着き、オンライン営業も定着するにつれ、多くの企業では営業活動の中でオンラインに切り替えるものと、従来通りのリアル面談を原則とするものの2種類に振り分け、いわば営業をハイブリッド化するようになったのです。

そして、オンラインに切り替えた営業活動を、企業内に居ながら営業するという意味からインサイドセールスと呼び、従来通りリアル面談で折衝する活動は、外に出て営業するという意味からフィールドセールスと呼ぶようになりました。

インサイドセールスの中身は、電話やメールによる営業、Web会議システムを使ったオンラインでの対面営業、オンラインセミナーの実施等、会社の外に出ずに行う営業活動のことを指しています。

### 営業ステップ別オンライン化の適否

営業活動では、着実に成約に近づけるためのセオリーとして、「予備調査→カットイン（相手の警戒心を解くステップ）→ヒアリング→セールス→クロージング（成約）」という、5段階の営業ステップがあります（営業の5ステップ）。そして、従来のリアル営業では、予備調査を除くカットインからクロージングまでの四つのステップすべてを、フィールドセールスで進めるのが一般的でした。

前述したように、コロナ禍で一時期は全ステップがインサイドセールスに移行したものの、現在ではインサイドセールスに移行したままのステップと、従来通りのフィールドセールスに戻ったステップを両立させるのが、一般的な対応となっています。

具体的には、予備調査は従来通り社内作業中心のインサイドセールスで進行します。相手との距離を

### インサイドセールスとフィールドセールス

#### 1. インサイドセールス

・外訪によらず、職場のデスクでPC等を使って行う営業活動（メール、オンライン面談等）  
⇒「予備調査」「カットイン」「ヒアリング（既存先・リピート案件等）」は、インサイドセールス化が好ましい。

#### 2. フィールドセールス

・外訪により、リアル面談を基本とした営業活動（従来スタイルの営業活動）  
⇒「ヒアリング（新規先・既存先新規案件等）」「セールス」「クロージング」は、フィールドセールス対応が好ましい。

縮めるカットインのステップは、原則インサイドセールス化してメール活動等に代替させます。接触件数が増え、脈あり先を効率的かつより多く選び出せるようになるからです。

ヒアリングの対応は、ケース・バイ・ケースです。懇意な既存取引先へのリピート案件等の打診準備ならば、Web会議システムを使ったオンラインミーティングでインサイドセールスに移行することでいいでしょう。逆に新規先や復活先へのヒアリングや、既存取引先でも新規案件のヒアリングは中身の濃いヒアリングが必要になりますので、極力フィールドセールスのリアル面談で対応すべきです。

セールスおよびクロージングのステップは、成約に向けたアピールの場でもありますので、相手に熱量が伝わるフィールドセールスでのリアル対面営業で実施するのが原則です。

### 営業活動の社内分業も要検討

このように個々の営業担当者が、ステップ別でインサイドセールスとフィールドセールスを上手に使い分けることで、従来よりも外訪の移動時間が減り効率的な営業活動ができるようになります。浮いた時間でインサイドセールスのカットイン件数を増やすことで、より確度の高いターゲット先への絞ったセールスが可能になり、成約確率も高くなります。

営業チームの人数次第ですが、思い切ってインサイドセールス部隊とフィールドセールス部隊に分けるという分業体制も多くの企業で採られ、成果を上げています。この場合もヒアリングをどちらの部隊が担当するかは、ケース・バイ・ケースとなります。

## 第2回 急所14 キレイな職場とは

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

皆様の机の中に、全く同じ新品の黒ボールペンが3本入っているとしてください。さて、ここで質問です。「要るボールペンは何本ですか？」

一番多い答えは1本でしょう。両手で文字は書きませんから1本あれば十分ですね。次に多いのは2本でしょうか。1本スペアがあった方が便利という考え方でしょう。次が3本か0本になります。全部自分で使うから3本とも持っていたいか、ボールペンは使わないから0本といった理由です。

人によって使い方も考え方も違いますので、これが正解という答えはありません。この結果、要るボールペンの数は0本から3本まで4通りの答えがあるということになります。このように要るモノと要らないモノの区別は一通りではなく、簡単ではありません。ある人にとって要るモノでも、別の人には要らないモノということがあるからです。

さてここで5Sの整理の話をしてします。整理は「要るモノと要らないモノを分けて、要らないモノを捨てること」と定義されていることが多いと思います。このボールペンの場合でいうと要る本数は何本で、要らない本数は何本でしょうか？ この質問に対する答えは人によってばらつきますから、組織的に整合性の取れた整理活動をするのは困難です。このように人によって違う答えが出るような指示をすると5Sのような全社活動はうまくいきません。誰もがそうだと思う分かりやすい指示が必要です。

家庭内のことなら好きに決めればいいのですが、職場では明確な基準が必要です。「要るモノ＝スグ使うモノ」「要らないモノ＝そうでないモノ」のような明確な基準に照らせば、断然、5Sが進めやすくなります。人中心でなく、モノ中心で判断するので考え方によるバラツキがなくなるからです。

ただし、「スグ」という言葉には幅があります。改善を始めたばかりの会社では「一カ月以内」くらいが適切ですが、改善の進んだ会社では「今日中に使うモノ」に短縮されることもあります。仕事の開始から納品まで1カ月以上かかる会社と生鮮品を扱う

会社でもスグの基準は違います。

精密機械加工業のA社から相談がありました。工場が手狭になっており、別の場所に広い工場を建てて移転したいので、レイアウトの指導をしてほしいということです。電話では5Sをしっかりと実行していて、キレイな工場だということでした。

実際に工場を拝見すると、清掃は行き届いていて床の白線や各種の表示もしっかりとできていたのですが、とてもモノが多い印象でした。そこでA社の5Sの整理のやり方を聞くと「要るモノと要らないモノを分けて、要らないモノを捨てること」との答えでした。その結果、多くの人が「自分は使わないが、いつか誰かが使う可能性がある」ので、要るモノと判断して残していたのです。そこで「1カ月以内に使わないモノ」に着目して、皆で改めて判断をして使わないモノを捨てるやり方で5Sを実行しました。すると取っただけでも仕方がないものが大量に見つかり(写真中央)、ワンフロアを空きスペースにする



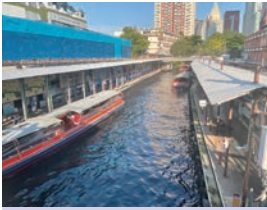
ことができたので、移転をせずに増産ができました。A社は本当にキレイな工場になったのです。

すぐ使うモノ以外、何もない職場はキレイで、誰が見てもすっきりとして使いやすいことは間違いありません。その見方で改めて現場を見てみてください。カイゼンのヒントがたくさん見つかります。



今月の言葉 要るものしかない職場をキレイな職場という。





## タイ国民の月2回の楽しみ“ロッターリー”

タイでは、一部を除き賭博行為が法律で禁止されています。そのため、周辺国ではカジノが合法化される中でも、タイでは合法化されませんでした。

しかし、新型コロナウイルス感染症の大流行により、タイのGDP（国内総生産）の約2割を占める観光業が大打撃を受けたことで、旅行業界の復興とさらなる成長のために、カジノによる誘客が議論されるようになりました。

2023年1月のタイ下院本会議において、カジノ合法化の法案が承認され、今後は内閣の審議が開始されるという流れになっています。

もともと、タイ人は賭け事が好きな人が多く、中でも一般庶民に根付いているのが、公営の宝くじ“ロッターリー”です。ロッターリーの売り上げの半分が国庫に納まりますが、宝くじの販売を担う政府宝くじ事務局は、国営企業の中で最も大きな規模です。

ロッターリーは、1等賞金が600万バーツ（約2,400万円）で、一攫千金の夢を1枚80バーツ（約320円）の宝くじに託すわけです。ロッターリーが賭け事であるといわれるのは、多くの人が末尾2桁が一致した場合に得られる2,000バーツ（約8,000円）の賞金を狙って購入するからです。

次回の当選数字を予想する際は、自分の誕生日やラッキーナンバーにちなんだ数字から、抽選日の直前に報じられたニュースに絡めた数字などを参考にします。有名人が乗っている車や交通事故の車のナンバープレートまで予想の対象になってしまいます。当選者が購入前に願掛けした寺院がロッターリー当選のパワースポットとして人気を博すこともあります。

ロッターリーは、毎月2回、1日と16日に抽選が行

われます。抽選会はテレビ中継され、購入者は抽選結果に一喜一憂します。Facebook等のSNSでも当選報告や、惜しくも外れてしまった自分の購入券をさらしたりして楽しんでいます。

オンライン販売や当選結果の照合アプリも開始されDX化も進むタイのロッターリーは、今後も庶民に夢を与える存在であり続けるでしょう。



宝くじは障害者雇用の受け皿 売り場で好きなくじを選んで購入

### 埼玉県タイサポートデスク

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

《サポートデスクのご案内》

＼タイビジネスについて、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 埼玉県タイサポートデスク

Eメール [thai-bsd@netloc.jp](mailto:thai-bsd@netloc.jp)

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

入場  
無料

6月7日(水) 10:00~18:00

会場: さいたまスーパーアリーナ

オンライン会場 (公式HP内特設サイト)

開催期間: 5月10日(水)~6月30日(金)

<https://saishin-bizfair.jp/> | [さいしんビジネスフェア](#) | [検索](#)

埼玉県信用金庫

## Q 下請法違反の実例

買ったたきに関連する下請法違反の実例を紹介してください。

**A** 前回まで2回にわたり新型コロナウイルス感染症に関連する下請法違反の実例を紹介しました。令和2年1月15日に新型コロナウイルス感染症が国内で確認されてから3年以上経過し、ようやく収束に向かっているようです。そこで今回は、下請法違反で支払い遅延と並んで多い、買ったたきに関連する実例を紹介したいと思います。これらは、公正取引委員会から令和3年度における下請法違反実例として公表されているものです。

第1例として次のものがあります。「車両の修理・運搬業務を下請事業者に委託している自動車整備会社（本社東京都）は、燃料価格が高騰しているにもかかわらず、下請事業者と十分に協議することなく従来どおりに取引価格を据え置いていた。このような行為は、下請法が禁止する買ったたきに該当するおそれがあるものである」。下請法で禁止する買ったたきとは、本誌3月号でも説明しているとおり「下請事業者の給付の内容と同種または類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること」をいいます。近年、燃料価格、特にガソリン価格が高騰しています。実例でも下請事業者は、そのことを理由として取引価格の引き上げを親事業者に求めたものと思われる。それに対し親事業者は、その要請を十分聞かずに取引価格を据え置いたものと思われる。

第2例として次のものがあります。「押出成型品の製造を下請事業者に委託している製造会社（本社

東京都）は、下請事業者から原材料価格等が高騰したため単価の引き上げを求められたにもかかわらず、下請事業者と十分協議をすることなく一方的に従来どおりに単価を据え置いていた」というものです。この実例も買ったたきに該当するおそれがあるものであるとしています。

第1例では燃料価格が高騰しているのに対し、第2例では原材料価格等が高騰しています。第2例も原材料価格「等」としていますから、原材料価格の他にその他（燃料費、電気料金等）の価格の高騰を理由として単価の引き上げを求めたのかもしれませんが。それに対し親事業者は、下請事業者の単価引き上げの要請に十分に聞く耳を持たず、あるいは拒否し単価を据え置いたものと思われる。

以上の2例は下請事業者の要請に対し親事業者が価格を据え置いたものですが、これを下請事業者側からみると、コスト上昇分の価格転嫁ができない例ということになります。近時、中小の下請企業のコストが上昇したにもかかわらず、発注元企業に価格転嫁が十分できないということが問題となっています。昨年の中小企業庁の調査では、中小企業がコスト上昇分に対し価格に転嫁できた割合は、46.9%ということです。半数以上はコストが上昇している分は、自分で負担をしていることになり、経営が苦しくなるのは当然です。買ったたきは下請法で禁止していますし、親事業者の取引上の地位が優越している場合には、独占禁止法の問題にもなります。

広告

The advertisement is divided into three main sections. On the left, there is a section for 'New Comprehensive Fire Insurance' (新総合火災共済) with a '4-point plan' (4つのプラン) and a 'wider coverage' (幅広い補償) for buildings, household items, and property. The middle section features 'Comprehensive Fire Insurance' (総合火災共済) and 'General Fire Insurance' (普通火災共済) with a focus on 'peace of mind' (安心をつなげて賢く助け合い). On the right, there is a large section for 'Mutual Automobile Comprehensive Mutual Aid' (自動車総合共済 MAP) with a rainbow graphic and contact information for the Saitama Prefecture Fire Mutual Aid Association (埼玉県火災共済協同組合).

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



さいたま市では、独創性・革新性に優れた技術を持つ、市内の研究開発型ものづくり企業を「さいたま市リーディングエッジ企業」として認証しています。

現在、33社が認証を受けており、新技術開発や国際競争力向上のためのさまざまな支援を実施しています。

今年度も以下のとおり申請を受け付けます。

■募集期間

4月24日(月)～5月31日(水)

■応募資格

募集要領をご覧ください。



■募集要領の配布

さいたま市産業展開推進課(市役所本庁舎5階)、(公財)さいたま市産業創造財団(さいたま市中央区下落合)、さいたま商工会議所(総務・業務本部、浦和、大宮、与野、岩槻の各支所)で配布中。

※上記さいたま市ホームページからもダウンロードできます。

■申込方法

指定の申請用紙に記入の上、必要資料を添付して郵送または直接さいたま市産業展開推進課に申請してください。

〒330-9588

さいたま市浦和区常盤6-4-4

さいたま市経済局商工観光部産業展開推進課

問合せ先 さいたま市 経済局 商工観光部 産業展開推進課

TEL 048-829-1371

認証企業には、さいたま市の中小企業支援センターである、さいたま市産業創造財団とともに、グローバルニッチトップ企業へと成長するための支援を行っています。

◆新技術開発・新事業展開の支援

ー認証企業が有する高度な技術力をベースに、研究開発、事業可能性評価および市場・知財調査などの支援を実施

◆海外展開・販路拡大の支援

ードイツや北米などで開催される国際的な展示会に“さいたま市ブース”を出展するほか、国内企業や関係機関とのマッチング等を支援

◆人材育成・人材確保の支援

ーものづくりを目指す新規卒者との合同企業説明会の開催や、理工・技術系大学や工業専門学校等とのマッチング機会を創出  
ー高度人材を育成するための研修プログラムを実施

◆広報・情報発信

ー『市報さいたま』や、専門紙等を活用した情報発信

◆課題解決のための専門家派遣

ー高度な知識を有する専門家派遣の実施により、課題解決



令和4年度の認証式

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年度埼玉県起業支援金

https://www.saitama-j.or.jp/sogyo/soudans/kigyoshien

デジタル技術を活用して地域課題の解決を目指し、起業等をする方に最大140万円（補助率1/2以内）を支援します。下記10市町村での起業等が対象です。

**対象地域** 秩父市、飯能市、本庄市、ときがわ町、横瀬町、皆野町、長瀨町、小鹿野町、東秩父村、神川町

**対象者**

- 令和5年4月1日以降、本事業の補助事業期間完了日（令和5年12月31日）までに、対象地域で個人事業の開業届出もしくは会社等の設立を行い、その代表者となる者。
- 県内に居住、または、本事業の補助事業期間完了日までに県内へ居住を予定している者。
- 本事業の補助事業期間完了日までに対象地域で事業承継・第二創業を行い、Society5.0関連事業等分野の新たな事業を実施する者。

**公募期間** 4/21(金)～5/31(水)17:00（必着）

**受付機関** 対象となる地域の商工会議所・商工会

**問合せ先** 公社 創業支援グループ  
（創業・ベンチャー支援センター埼玉）  
TEL 048-711-2222

公社  
情報

秘密厳守・相談無料  
知的財産に関する相談

https://chizai-portal.inpit.go.jp/madoguchi/saitama

知的財産に関する基礎知識から高度な内容まで、経験豊富な知的財産アドバイザーが、弁理士・弁護士等の専門家とともに、さまざまな相談に応じます。

知的財産＝特許等（知的財産権）だけではありません。企業の「目に見えない」多くの資産、競争力の源泉が「知的財産」です。知的財産の問題かどうか不明な場合も、お気軽にご相談ください。

**■相談日時** 原則1時間

月曜日～金曜日 9:00～17:00  
（12:00～13:00を除く）  
第2・第4土曜日 9:00～12:00  
（年末年始・祝祭日を除く）

**■相談内容例**

- 商品/サービス名/店舗名のネーミング/ロゴ
  - 技術/デザインの保護・活用（開発時の注意点）
  - レシピ/ノウハウ/顧客情報等の営業秘密管理
  - 業務委託/共同開発/秘密保持等の各種契約関係
- ※一般的な見解を示す等の助言にとどまります。

**問合せ先** 公社 産学・知財支援グループ  
（INPIT埼玉県知財総合支援窓口）  
TEL 048-621-7050

公社  
情報

令和5年度海外EC活用支援事業補助金

https://www.saitama-j.or.jp/shikin/r5kaigai-ec

公社では、海外ECサイト（オンラインショップ）を活用した販路開拓の取り組みを支援するため、出店および準備に要する費用の一部を補助します。

急成長が続く海外EC市場において積極的な海外ビジネス拡大を目指す県内中小企業の皆様の応募をお待ちしております。

**対象者** 埼玉県内の中小企業や団体（企業組合等）

**対象事業** 海外ECサイトへの出店および販路開拓・拡大に向けて新たにに取り組む事業

**対象経費** 出店に当たり新たに必要となる経費  
（コンサルティング費、商品改良経費等）

**補助金額** 対象経費総額の1/2以内、上限50万円

**締切** 5/19(金)17時（必着）

**問合せ先** 公社 取引支援グループ  
TEL 048-647-4086

県の  
情報

埼玉県エコサポートガイドブック2023

https://www.pref.saitama.lg.jp/a0501/kankyoubijinesu.html

埼玉県では、企業等の環境への取り組みを支援する県の施策を紹介したガイドブックを作成しました。助成金、制度融資、事業支援等、さまざまな支援策がありますので、ぜひご利用ください。

各支援策の詳細につきましては、問合せに記載のある担当課にお問合せをお願いします。

PDFデータでダウンロードができます。

**問合せ先** 埼玉県環境部 環境政策課  
TEL 048-830-3019

助成金の種類	補助額	ページ
電気自動車(EV、PHV)の購入	NEW! 最大 40万円	3ページ
外国産品の購入	NEW! 最大 25万円	3ページ
CO2排出削減設備の購入	最大 500万円	4ページ
スマート工機導入の購入	最大 1,000万円	4ページ
省エネ設備の購入	最大 300万円	4ページ
公益性のある民間施設のリノベーション	最大 1,125万円	5ページ
社会課題解決型研修・研修の開催	NEW! 最大 750万円	5ページ
サステナブルエネルギー・デジタルビジネスモデルの構築	最大 750万円	9ページ
カーボンニュートラルに関する投資・製品の開発	最大 1,000万円	11ページ

上記の助成金のほか、以下の支援制度も用意しています。詳細については次頁の目次をご覧ください。

制度融資 6ページ | 県認証 7ページ | 事業支援 8～17ページ

fujitomo PR 合同会社 fujitomo-PR

藤田 智子 さん

創業のきっかけは？

公務員として文化施設の運営やイベント事業に20年間、携わってきました。施設やイベント事業の広報をしていく中で、やりがいと手応えを感じたことが創業のきっかけです。思いのある商品やサービスの魅力を世の中に伝えていきたいと、2020年10月「fujitomo-PR」という屋号で独立しました。

事業内容は？

お客様のマスメディアへの露出アップによる認知拡大、売り上げアップを目指す「広報PR業務代行」、中小企業の広報内製化を支援する「広報コンサルティング」を行っています。PR業務の代行では、ヒアリングの際にお客様がこれまで気付かなかったアピールポイントを発掘し、企画提案することで「お問合せにもつながった」「認知を広げることに成功した」とお喜びの声をいただいています。コンサルティングは主に広報担当者の育成に特化した内容で、オンライン・対面両方に対応しています。2023年春にはオンラインの長期講座を開講予定です。

今後の展開・夢は？

中小企業の総務担当者や秘書・事務業務を在宅ワークで請け負う個人事業主の方々に、プレスリリースを書いて届ける「PRスキル」をお伝えしていきます。自社やクライアントの飛躍をかなえるだけでなく、その人個人の価値を高め、見合った評価が得られるような活動にもチャレンジしていきたいと考えています。



藤田 智子 (ふじた ともこ) さん (46)

PRプロデューサー、元芸芸員。前職で文学賞の立ち上げ、芸芸員として博物館勤務を経て独立。「あなたのオモシロイを真面目に広げたい」をビジョンに掲げ、広報PR業務代行やコンサルティングでクライアントの新聞やテレビなどのメディア掲載・出演を実現し、ファンづくりの一翼を担う。

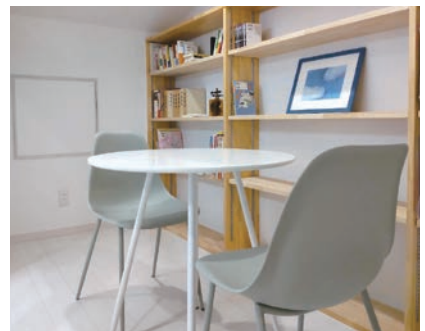
合同会社fujitomo-PR <https://fujitomo-pr.com>  
さいたま市見沼区御蔵  
創業 2020年10月 (設立 2021年10月)  
TEL 080-5372-9121  
事業内容 広報PR業 (広報コンサルティング)



クライアントのオウンドメディア (自社で保有するメディア) への記事執筆のため、インタビューも行う



メディア出演する際には、広報PRへの思いや可能性を伝えている



お客様の話をヒントにメディアの方に興味をもってもらえるネタを探す

広告

**働きかた改革!! 頼れる労務マネジメント**

就業管理

☑ 様々な就業スタイルに対応!!

出勤管理

打刻

出勤管理

09:15

17:35

出退勤打刻

労務管理

勤務時間インターバル  
別業に対応

注目の新機軸 ストレスラート

打刻データ

承認データ

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

場所や時間問わず  
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**

NITTO

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](http://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. 20

小江戸鏡山酒造㈱

## 伝統を引き継いだ 小江戸川越のたった一つの酒蔵

川越唯一の酒蔵である小江戸鏡山酒造。代表銘柄の「鏡山」は、1875年創業の伝統ある鏡山酒造が2000年に惜しまれながら廃業した銘柄を継承したもの。歴史ある銘酒の伝統を引き継ぎ、川越唯一の酒蔵として2007年に再興を果たした。小規模な蔵であるが品質を最優先し、純米酒も高級大吟醸も同等の仕込み量で行う。平均年齢28歳と若い世代の蔵人が「温故知新」の精神で、昔ながらの技能を生かしながら、時代の流れにあった味を追求している。仕込み水は豊富な秩父山系の伏流水。地元農家とJAいるま野、埼玉県との協力で誕生した「さけ武蔵生産組合」が生産した埼玉県産酒造好適みの「さけ武蔵」を使い、柔らかい軟水の仕込み水の特長を生かし、濃醇でうま味の詰まった日本酒を醸し出す。



(右) 小仕込みだけがとれる品質。

(左) すべての麹を「箱麹法」「蓋麹法」といわれる完全手作業の麹づくりを行っている。



(左) 機械を使わず酒袋といわれる布製の袋に入れて、槽といわれる容器に積み重ねて搾る「槽搾り」で行っている。過剰な圧力が加わらないため酒もおいしくなる。



醸造技術と文化の継承のために、平均年齢28歳の若き蔵人たちが「辛い酒ではなく、うまい酒」を造りたいと語ると話す杜氏の岡本さん(写真中央)。

## クラフトマンシップによる酒づくり

テニスコート一面ほどの蔵でつくられるお酒は、若き蔵人の徹底した技能による少量仕込み。緻細な手作業によって醸し出される中でお勧めが「鏡山 さけ武蔵大吟醸」。埼玉県で初めて開発された酒造好適み「さけ武蔵」を使用した世界初の吟醸である。豊かで華やかな吟香を主張、味わいも濃醇で飲み応えのあるフルボディな風味が長である。また「鏡山 純米酒」は濃厚な味わいの広がりや奥深さで、飲むたびに調和の取れた上品な香りの余韻にひたることができる。冷やでも燗でも幅広い温度帯で楽しみ、さまざまな料理との相性も抜群な純米酒である。

## 小江戸鏡山酒造株式会社

<https://kagamiyama.jp>

川越市仲町10-13 Tel 049-224-7780

代表者 代表取締役社長 五十嵐 智男 氏

創業 2007年 資本金 5,000万円 従業員数 11名

事業内容 清酒の製造・販売

購入方法 丸広百貨店川越店、小江戸蔵里など

オンラインショップでも商品を購入することができます。

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

### ● 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>



### ● 読者プレゼント!

小江戸鏡山酒造の鏡山「さけ武蔵大吟醸」と「純米酒」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、電話番号と〇〇希望」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5月25日(木)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。

● 公社会員も絶賛募集中!

埼玉県産業振興公社 会員 で検索



鏡山 さけ武蔵大吟醸

鏡山 純米酒



カネパッケージは2009年より、毎年フィリピンにて  
マングローブの植樹活動を行っています  
これまでに1,300万本の苗を植樹しました。  
2023年2月の活動では、過去最高1万本を達成！今後もSDGsを推進していきます。



**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

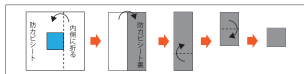


### カビ抵抗性試験

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) NBRC105649
- ② ペニシリウム ビシレム (Penicillium pinophilum) NBRC12385
- ③ ペニシリウム ヴィンチ (Penicillium viticola) NBRC13294
- ④ トリコデルマ ビシレンス (Trichoderma virens) NBRC6355
- ⑤ ケトミウム クロボス (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

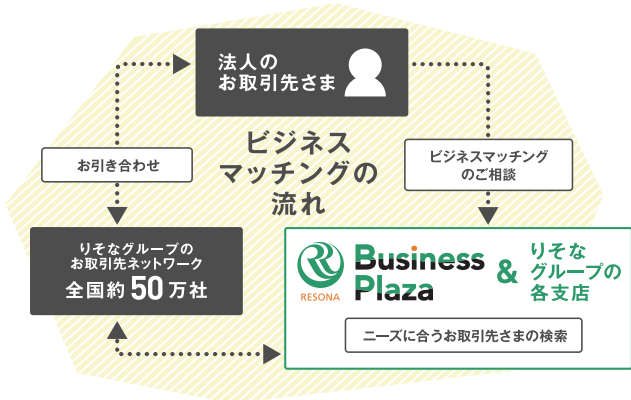
# Business Plaza

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