

▶▶ 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

8

2023.August  
No.317



## 特集

今、話題の生成AIを駆使して経営と業務改善につなげましょう  
～チャットGPTを代表とするAIツール利用の知識と応用～  
インタビュー

大相撲本場所の土俵の土は、すべて初野建材工業の「本荒木田®」  
初野建材工業株式会社

特集

1

今、話題の生成AIを駆使して経営と業務改善につなげましょう  
～チャットGPTを代表とするAIツール利用の知識と応用～

特集プラスワン

会社のDX推進支援

今月の表紙

7

インタビュー

初野建材工業株式会社 代表取締役 初野 直樹 氏  
大相撲本場所の土俵の土は、すべて初野建材工業の「本荒木田®」



初野建材工業株式会社

8

わが社のワンポイントPR 公社会員紹介

(株)ヒート (株)タイラ (有)光信理化学製作所  
(株)森田鉄工所 ライフデザイン(株) 佐倉クラウドアプリケーションズ(株)

10

企業紹介

関根桐材店 (本庄市)

12

オンライン営業の基本

第5回 インサイドセールス担当の業務～その1

13

続・もうかるメーカー改善の急所

第5回 急所27 見えないモノを見えるようにする方法

14

タイ便利

タイ国版マイナンバーカードについて

15

これだけは知りたい! 税金の知識Q & A

令和5年度法人税の税制改正

16

トピックス

中小企業・組合の皆さま!! 「知財」の手当て、していますか?!

17

information

○彩の国ビジネスアリーナ2024出展者募集 ○知財出張相談会のご案内 ○第1回「埼玉DX大賞」の募集

18

創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト

(同)KEiNA 今山 実穂さん

19


埼玉の造り手

Vol.23 (有)秩父ワイン

20

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



シニアの**経験と知恵** **様々な分野**で  
**発揮**させませんか

**事務分野**

- 一般事務
- 経理事務
- 受付案内業務

**サービス分野**

- 調理補助
- 品出し、接客
- レジ

**専門・技術分野**

- 保育補助
- 介護補助

**屋内外の一般作業**

- 梱包、包装、荷出し
- 製造業の検品や仕分け

公益財団法人いきいき埼玉では、シニア世代の就業機会の拡大を図るため「**シルバー派遣事業**」を実施しています。  
経験豊富なシニアの力を皆様の職場で活用しませんか?



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  
埼玉県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**

## 今、話題の生成AIを駆使して経営と業務改善につなげましょう ～チャットGPTを代表とするAIツール利用の知識と応用～

ブリッジソリューションズ株式会社  
代表取締役 阿部 満

現在、世の中ではチャットGPTを始めとする生成AI（人工知能）が一種のブームです。しかし、これを小規模事業者や中小企業が上手く利用している事例が少ないのも実態です。

本記事では、小規模事業者や中小企業の経営と業務課題解決につなげるような生成AIの利用方法とその事例、皆様が利用する際の方法について説明します。

### 1. 今、話題の生成AIとは？

生成AIは、人間との対話やコミュニケーションを行うために自然言語処理や機械学習の技術を活用して、人間の質問や要求に回答したり、情報を提供したりすることができます。

例えば、チャットボット（自動会話プログラム）はウェブサイトやモバイルアプリケーションなどのインターフェース（画面など）を通じて、人間と対話します。また、スマートスピーカー（例：Amazon AlexaやGoogleアシスタント）などの音声

ベースのインターフェースを持つ生成AIも存在します。

生成AIは人間の質問や要求をAIが理解し、適切な回答やアクションを生成するために、膨大なデータから事前に学習されたモデルを利用して回答しています。

一般的には、機械学習や自然言語処理の手法を使用して、テキストや音声データを解析し、質問の意味の理解や情報の検索、人間との対話などを行います。

現在、AIの性能向上や人間のインタラクション（人間が特定の操作を行ったとき、システムがその操作に応じた反応を返すこと）の改善に伴い、生成AIの応用範囲は、ますます広がっています。

このように生成AIは、その目的や応用範囲によって、さまざまな種類が存在します。例えば、チャットボットは特定の領域の知識を持ち、人間の質問に対して適切な回答を提供します。

また、パーソナルアシスタントは、日常のタス

ク（仕事）や予定管理、リマインダー（再度の連絡による予定忘れ防止）などのサポートを行います。

仮想アシスタントはAIアバター（人間のよう  
なバーチャルの分身キャラクターやイラスト）な  
ど仮想の人間が登場し、人々とのコミュニケーシ  
ョンや感情の表現を行います。

対話システムは高度な自然言語処理や人工知能  
技術を用いて、自然な対話を行うAIシステムで  
す。

ただし、AIの応答は依然として限定的であり、  
一部の業務内容や領域に特化したものが多いこと  
に留意する必要があります。また、AIは人間の  
感情や文脈を理解する能力には限界があります。

上手にAIを利用することは小規模事業者や中  
小企業においても、顧客サポートの向上、社内業  
務効率化、人間の属性、趣味嗜好、行動データ履  
歴といったデータに合わせてサービス提供が可能  
など、さまざまな利点を得ることができます。

以下に、人間をサポートするAIの種類と活用  
方法について、説明します。

## 2. ビジネスで生成AIを使うにはちょっと工夫が必要？！

生成AIを利用する際は、利用する人間とAI  
の得意なことを融合することが重要です。すべて  
生成AIに頼りっぱなしになるのではなく、AI  
が得意なことと、人間が得意なことの両方を融合  
して、経営と業務課題解決のための利用方法につ  
いて、説明します。



### ●AIが得意なこと

AIは膨大なデータを高速かつ効率的に処理し、  
パターンや傾向を抽出する能力があり、膨大なデ  
ータから相関関係や予測モデルで回答を導くこと  
が得意です。精密な計算と数値処理では、AIは  
高度な数学的アルゴリズム（問題を解決するため

図表1 人間をサポートするAIの種類と活用方法

種類	活用方法
チャットボット	ウェブサイトやモバイルアプリなどのインターフェースを通じて、人間とテキストベースで対話するAIシステムです。カスタマーサポートや情報提供などの目的で使用され、質問に回答したり、タスクを実行したりする能力を持ちます。
パーソナルアシスタント	スマートスピーカーやスマートフォンなどのデバイスに搭載されたAIアシスタントです。音声入力を通じて人間と対話し、日常のタスクの管理や情報の提供、音楽の再生、天気予報の確認などを行います。
仮想アシスタント	人間のようなバーチャルの分身キャラクターやイラストなど仮想の人間による生成AIです。仮想の人間は実際の人間との対話を通じて情報提供やエンターテインメントを提供します。例えば、人工的な人間の外見を持つAIアバターが登場し、人々とのコミュニケーションや感情の表現を行います。
対話システム	より高度な自然言語処理や人工知能技術を用いて、自然な対話を行うAIシステムです。人間との対話を通じて情報を収集し、応答を生成するだけでなく、文脈を理解して会話を継続したり、質問応答やタスクの実行をしたりする能力を持ちます。最近の進歩により、より自然な対話体験を提供することが可能になってきました。

の手順や計算方法)を用いて複雑な計算や数値処理を行います。例えば、大規模な統計的な分析を効率的に実行することが可能です。

また、AIは画像や音声、テキストなどのデータから特徴やパターンを識別する能力があり、画像認識や音声認識、自然言語処理などの分野で高い精度を示すことができます。

人間と違い、AIはルーチン(反復的な業務)作業や繰り返しの業務を自動化し、効率化することができます。例えば、自動車の運転支援システムや生産ラインの制御など、機械的な作業や事務作業などを効率的に自動化して、人間の代わりに作業することが可能です。そのことで、24時間365日、人に代わって作業することも可能なのです。

### ●人間が得意なこと

やはり人間にしかできない得意なことといえば、創造性が真っ先に挙げられます。

創造性とは、独自のアイデアを生み出し、解決策を見つけることができます。特に、芸術、デザイン、ストーリーテリング(物語的に相手に伝える話法)などの領域で特に優れていて、将来もAIにすべて置き換えることができないといわれています。

そして、人間はコミュニケーション相手から情報を受け取り、意味を理解し、複雑な状況や倫理的な問題に対して判断を下すことができます。文章などでは文脈や感情の把握、倫理的な判断を含む領域では人間でしかできないこともあります。

また、顔を見ながら、表情から相手の感情や意図を理解し、適切なコミュニケーションを行うことができ、対話や交渉、協力関係の構築など、人間同士の関係性を築くことが得意です。

例えば、企業業務ではさまざまな意思決定が必要ですが、複雑な問題に対して柔軟な思考や創造力を活用し、多角的な解決策を見つけることができます。つまり、新しい状況や環境に適宜、適応し、柔軟に対応する能力も人間が得意とする領域です。

そして、倫理的なジレンマや複雑な倫理的な問題に対して価値観や道徳的な観点から判断を下すことができ、倫理的な意識や責任感を持ちながら行動する能力があるのも人間の得意な領域です。

最後は、人間は経験や直感を通じて、迅速な判断や意思決定を行うことができ、経験に基づく知識や洞察力を活用し、情報不足や不確実性のある状況でも対応できる能力があります。

このように、AIと人間の得意な領域は異なりますが、相互に相補的な関係を持っています。AIは高度な計算やデータ処理に優れており、人間は創造性や意図する内容の理解、対人関係などの領域が得意です。

この両者の得意なことを組み合わせることで、より経営と業務課題解決のための利用のみならず、効果的な顧客への提案などが可能なのです。

## 3. 低価格または無料の生成AIは意外と多い

小規模事業者および中小企業は、経営や業務課題が山積みしています。

そこで、予算や経営資源などの面で制約がある中、無料の生成AIを利用することで、その恩恵を受けることができます。

生成AIは、現時点ではほとんどが英語でのサイトになっているため、利用に当たっては少し工夫が必要です。動画サイトのYouTubeなどで説明動画もたくさん出ていますので、説明を参考に対応すれば意外と簡単にできると思います。

この中でテキスト生成AIのチャットGPTは、最も利用されている生成AIです。生成AIの種類と特徴と代表的ツール名をまとめて説明します(次頁図表2)。

## 4. 経営と業務改善につなげる事例

小規模事業者および中小企業の経営と業務課題解決につなげる生成AIの利用方法を紹介します。会社名等ここでは伏せますが、実際に現場で利用されている好事例です。

図表2 生成AIの種類と特徴、代表的ツール

種類	特徴	代表的ツール
画像生成AI	画像生成のためにテキストを入力してイメージを指示するだけで自動的に画像やイラストが生成するシステムのことです。デザイナーなどの業務をサポートするツールとしてや幅広い活用が期待されています。	Stable Diffusion (ステーブルディフュージョン)
テキスト生成AI	テキストボックスに質問事項を入力するだけでAIが質問の内容を解析して、回答となるテキストを生成するシステムのことです。対話型といわれるゆえんで、まるで人間が答えを返しているかのような回答が返ってきます。さまざまな業務や経営のサポート役として活用が期待されています。	チャットGPT
動画生成AI	動画データを入力するだけで全く新しい動画に生成するシステムのことです。画像生成AIの発展形として「Gen-1」というAIモデルを利用しています。画像よりもより訴求力が高い画像生成は技術デモや趣味などへの利用が期待されています。	Make-a-Video (メイクアビデオ)
音声生成AI	音声データ入力するだけでその音声の特徴を学習し、新しい音声データを生成するシステムです。人間の声を高精度で学習し、忠実に再現できます。機械的に音声が作成できるので、アナウンスや説明などの業務をサポートするツールとして幅広い活用が期待されています。	VALL-E

- ①製造業P社では、AIとロボット技術を組み合わせ、生産ラインの自動化を推進しています。AIが製品の品質管理や異常検知を行い、生産プロセスを最適化することで、大きく生産業務の効率が向上しました。
- ②サービス業A社では、顧客からの問い合わせにAIが自動応答し、一般的なトラブルの解決策を提供します。これにより、従来は時間を要していたサポート業務を迅速かつ効率的に処理することができ、顧客満足度が向上しました。
- ③商社S社では、AIを活用して市場データや需要予測を分析し、商品の在庫管理や調達計画を最適化しています。予測精度の高い需要予測に基づいた計画立案が可能となり、仕事のスピードと業務効率が向上しました。
- ④小売業N社では、AIを利用してカスタマーサポートを改善しました。AIが顧客の質問に即座に回答し、商品の詳細や在庫状況を提供します。また、顧客の購買履歴や嗜好を分析し、パーソナライズ（企業側がそれぞれのユーザーの属性、趣味嗜好、行動データ履歴といったデータに合わせて情報提供すること）された商品の提案を行います。これにより、顧客エンゲージメント（企業と顧客との関係や接触において、顧客が企業に対して興味を持ち、関与し、相互に関係を築くこと）が向上し、売り上げが増加しました。
- ⑤レストランチェーンH社では、AIを導入して顧客サービスを強化しました。AIが顧客からの予約や注文を受け付け、席の予約管理やメニューの注文処理を自動化しました。AIは顧客の嗜好や過去の注文履歴を分析し、パーソナライズされたレコメンデーション（顧客に対して特定の商品、サービス、コンテンツなどを推奨すること）を提供します。これにより、顧客体験の向上と業務効率が向上しました。
- ⑥広告代理店R社では、AIを活用して採用選考プロセスを支援しています。AIが履歴書やエントリーシートを分析し、候補者のスキルや適性を評価することで、選考の効率化と候補者のマッチング精度の向上を図りました。また、人に代わり、選考時間の業務効率が向上しました。
- ⑦人材派遣会社J社では、AIを活用して採用プロセスを効率化しました。AIが候補者との面接を行い、スキルや経験に基づいて適切な職種や案件提案を行っています。また、AIは応募者の書類を自動的にスキャンし、適格性を判断します。これにより、人材派遣の効率が向上し、

採用プロセスのスピードアップが図られ、業務効率が向上しました。

以上の事例は一例に過ぎませんが、今後、生成AIは私たちの業務、そして経営にはなくてはならないものになっていくことでしょう。



## 5. ちょっとの工夫で効果絶大！ 生成AIを利用してみましょう

上記の好事例を参考に、企業の皆様の経営と業務課題を解決策する代表的な手法を説明します。あくまでも一つの解決策ではありますが、ぜひ、自社に当てはめていただきながらお読みいただき、生成AIを自社に導入する検討をしていただければ幸いです。

### ①カスタマーサービスの向上

生成AIをカスタマーサービスに組み込むことで、顧客の問い合わせや要望に迅速かつ正確に回答することが可能になります。AIは24時間365日体制で対応できるため、顧客の待ち時間やストレスを軽減します。また、AIは膨大な情報を迅速に処理できるため、製品やサービスに関する詳細情報や、トラブルシューティングの回答を人間に代わり支援を提供することで、カスタマーサービスの向上につながります。

### ②パーソナライズされた商品・サービスの提供

生成AIは顧客のデータや行動履歴を分析し、個別のニーズや好みに合わせたパーソナライズされた提案や推奨を行うことができます。他社と比較して、顧客満足度向上や価値提供力の向上、差別化力を高めることができます。例えば、顧客の購買履歴に基づいて関連商品を提案するなどの機能があります。これによりアップセル(高額商品・

サービス販売) やクロスセル(関連商品・サービス販売)につながります。

### ③業務の効率化

生成AIを業務プロセスに組み込むことで、ルーチン業務の自動化や情報の取得・整理が可能になります。AIが顧客からの問い合わせに回答したり、社内の情報を瞬時に提供したりすることで、従業員の業務負担を軽減し、生産性を向上させることができます。また、AIによるデータ分析や予測能力を活用することで、意思決定や社内の業務の最適化につながります。

### ④新たなビジネスチャンスの発掘

生成AIは顧客の声や要望を把握し、市場のトレンドや需要の変化を把握することができます。これにより、新たなビジネスチャンスや製品・サービスの開発の方向性を発見することができます。AIが顧客との対話から得た情報を経営戦略に反映させることで、競争力のある製品・サービスの提供につながります。

### ⑤リアルタイムな市場フィードバックの収集

生成AIを活用することで、顧客とのリアルタイムな対話やフィードバックの収集が可能になります。顧客の声や意見をAIが集約し、企業にとって有益な情報や改善点を抽出することができます。これにより、製品やサービスの改善や新たな需要の発見につながります。

### ⑥経営と業務の意思決定支援と予測分析

生成AIは膨大なデータを処理し、予測分析や経営と業務の意思決定のサポートを行うことができます。AIが蓄積したデータはアルゴリズムを活用して、将来の需要予測やリスク評価、最適な戦略立案を行うことができます。これにより、迅速かつ正確な意思決定が可能になります。経営者は会社全体の意思決定、管理者は部門の意思決定、従業員は自分の業務領域で意思決定が迅速化することで、会社全体の経営と業務の意思決定スピードのアップ、予測分析などの意思決定の効率化につながります。



以上のように、生成AIを経営や業務課題解決に活用することで、カスタマーサービスの向上、パーソナライズされた商品・サービスの提供、業務効率化、新たなビジネスチャンスの発掘、リアルタイムな市場フィードバックの収集、経営と業務の意思決定支援と予測分析など、AIが得意な分野のメリットを効果的に授受できます。

## 6. 課題と展望

生成AIの課題と展望を最後に説明します。生成AIは、人間との自然な対話を模倣することを目指した技術ですが、いくつかの課題が存在します。

生成AIは人間の言語や意図を理解し、適切な応答を生成する必要がありますが、現在の生成AIは、まだ限定的な理解しかできません。また、人間の言葉の前後の意味を正しく解釈し、適切な返答を生成することが求められます。しかし、現在はそこまで正しい意図を理解して返答ができていないともいえます。

現時点の生成AIは、大量のデータを学習して応答を生成しますが、学習データには誤った情報や制約情報が含まれることがあります。これが一番の課題といわれています。そのことで回答をすべて正しいか正しくないかを人間が判断するという手間が発生します。

海外の事例ですが、弁護士が生成AIを利用して判例を調査した結果、弁護する側の主張に対して、判例を多く発見することができたそうです。しかし、その判例は生成AIが過去の判例を組み合わせた実在しない判例でした。その弁護士は生成AIを日常業務に多く利用していたので、その

間違いに気付かず、そのまま裁判に利用したそうです。

この弁護士は弁護士資格団体から資格を剥奪するかどうかの審議になってしまったそうです。こうした問題にならないように人間が得意とする柔軟に対応し判断することが、これからますます求められてきます。

また、生成AIは倫理的な問題やプライバシーの懸念が存在します。例えば、人間を欺く目的で悪用される可能性や、個人情報の漏えいなどです。生成AIの設計や使用において、倫理とプライバシーを考慮する必要があります。適切な利用ポリシーやセキュリティ対策を導入し、ユーザーの個人情報やプライバシーを保護するための取り組みが必要です。

これらの課題に対しては正確で適切な情報を提供し、誤った情報や偽りの情報を排除すること、情報源の検証や信頼できるデータベースへのアクセスなどに取り組むことで、将来的にはより洗練された生成AIが実現される可能性があります。

さらに、生成AIの展望としては、人間のような認識・理解・応答能力を備え、人々の生活や業務のさまざまな側面で役立つ存在となることが期待されています。

AIがこのように発展し、高度化しても、決して人間がAIを使いこなす以上、人間が不必要になることはありません。ますます人間は、人間の得意分野を伸ばせるチャンスであると考えていただきたいと思います。

そのために、今回の記事でしっかりと生成AIを理解いただき、AIの能力と人間の能力を融合させることで、より効果的な経営と業務課題の解決を実現することができます。

そのことは経営目標である売り上げや利益などの向上にも貢献することでしょう。ぜひ、読者の皆様は、多くの可能性のある生成AIを積極的に会社に取り入れて、大いにご発展することを心より願っています。



特集見たら  
プラスワン!

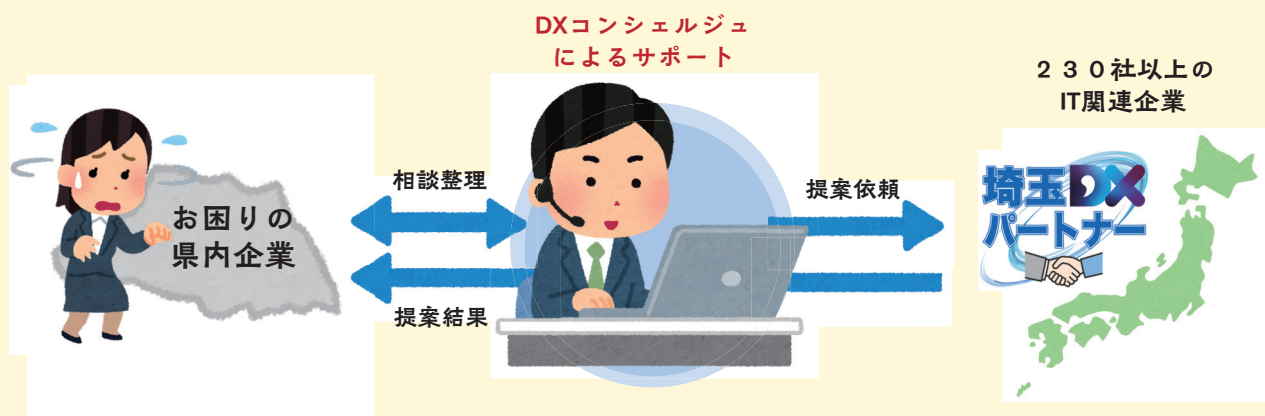


## 公社のDX推進支援

公社では、DXを進めるためにさまざまなサービスを提供しています  
<https://www.saitamadx.com>



業務の効率化や労働力不足の解消、ビジネスチャンスの拡大等、デジタル技術は中小企業の業務改善に非常に有効です。公社は埼玉県が国や金融機関と連携して立ち上げた「埼玉県DX推進支援ネットワーク」の事務局として、埼玉県内の中小企業のDX推進を支援いたします。



### ■DX無料相談

デジタル化やDXの取り組みに関する悩み事や、経営課題を解決したい方まで、幅広い相談に経験豊富な相談員（DXコンシェルジュ）が丁寧に対応いたします。またデジタル技術で課題解決をしたい場合は、企業名を公開せず、IT関連企業から提案や概算見積もりを徴収することができます。お気軽にご利用ください。



### ■初歩からDXを学ぶ動画

「実際に何をしたらDXなのか」と、最初の一步を踏み出すのに、ためらう企業も少なくありません。「初歩からDXを学ぶ動画」では、デジタル化やDXに具体的に取り組む上での事前の準備や、考えておくべきことについて丁寧に動画で解説しています。



他にもホームページではDXに取り組む中小企業やデジタルツール導入に関する補助金の紹介など、企業のDX推進に役立つ情報を掲載しております。皆様のご利用をお待ちしております。

**相談無料**

問合せ先

公社 経営支援部 DX推進支援グループ

TEL 048-621-7051

Email info@saitamadx.com



「改良6出なし®」の主成分「放線菌 ST13 株」（特許取得）を手にする初野社長(左)  
「本荒木田®」を手にする初野祥子さん(右)

### 初野建材工業株式会社



所在地 川越市川越2363-3  
代表者 代表取締役 初野 直樹 氏  
事業内容 建築および土木材料の販売  
土木事業、本荒木田の販売  
6価クロム還元浄化剤の製造・販売  
資本金 3,000万円 従業員数 13名  
TEL 049-224-5131  
<https://hatsuno-kk.com>

初野社長のご息女で同社の環境事業部で奮闘する初野祥子さん、同氏に事業承継を進める初野社長の両氏に話を伺いました。

### ■貴社の概要について教えてください。

**初野** 1957年に建材業として創業しました。事業拡張に伴い、これまでの川越市宮元町から2020年に川越市川越に移転し、新社屋を竣工しました。事業内容は、「建材事業部」「土木事業部」「荒木田特販部」「環境事業部」の4事業部があります。

### ■建材事業部について、教えてください。

**初野** 創業時から行っている建材事業部では、砂や砂利、土を仕入れて卸売りをしています。例えば、埼玉スタジアム2002のメインピッチの芝の下の砂は開場以来、当社商品を採用いただいています。熊谷ラグビー場の砂、ゴルフ場で使用するグリーンやバンカーの砂、野球場で使用する黒土など、実績も豊富です。卸売業者として、よく出る砂や砂利、土を当社のストックヤードで販売しています。個人住宅の庭用などの資材として、建設業者に重宝がられています。

建設の際の残土の搬出処理をしていますが、現在、残土をどこに持って行くかが問題となっています。建設現場から出る残土の受け入れ先の規制が厳しくなっているので、ゼネコンさんが処分に困っています。土を現場から搬出しないと何もできない、始まらない、基礎ができません。なので、残土に困っている業者が多いのですが、当社は多くの業者とのネットワークや取引、信頼関係を構築していますので、受け入れ先の確保は万全です。お客様も「初野に頼めば安心だ」ということで、非常によくお声掛けいただいています。各行政の許可を取って適切に受け入れ、処理しています。

### ■土木事業部について、教えてください。

**初野** 建物周りのエクステリアや駐車場などの外構工事を得意としています。マンション、店舗、公共施設など、排水工事から防火水槽、駐車場、フェンス工事、植栽工事まで、建設付帯工事なら幅広く対応しています。設計事務所様に性能や価値を下げずにコストを抑えるVE案、工程管理では、高い評価をいただいています。最近では、川越駅の東口ロータリーの改修工事を行いました。

※誌面の編集上、お二方のお話を分けずに掲載しています。

# 大相撲本場所の土俵の土は、すべて初野建材工業の「本荒木田®」



沖縄の公共工事へ「改良6出なし®」ドラム缶 135 本の出荷



(提供) 公益財団法人日本相撲協会



砂利、砂、土を卸売りする建材ストックヤード



川越市東口の大型外構工事

## ■荒木田特販部について、教えてください。

**初野** もともと建材事業部で荒木田という土を扱っていましたが、切り離して独立事業にしました。「本荒木田®」と商標登録して販売しています。土の採取から管理・販売まで一気通貫です。2017年から大相撲の全6場所採用いただき、国技に貢献しています。荒木田土は荒川の河川敷などで採れる良質な土です。水を加えると粘り気がある粘土質になります。適度に砂が含まれているため滑りにくく、がっちり固まりやすいので、土俵やピッチャーマウンドに適しています。品質管理に努め、「本荒木田®」として当社しかない特に優れた土を全国からお求めいただいています。

## ■環境事業部について、教えてください。

**初野** セメントには発ガン性物質である6価クロムが含まれています。セメントは土間を打ったり、ダムをつくったり、コンクリート構造物をつくります。水と砂利と混ぜてガチガチに固めますが、この場合、セメントに6価クロムが含まれていても、外に漏れ出すことはありません。ただ、土とセメントを混ぜて地盤を固める地盤改良工事の場

合は6価クロムが溶出する恐れがあり、土壤汚染になります。そこで、土とセメントを混ぜる際に、当社オリジナルの6価クロム還元洗浄剤「改良6出なし®」を注入することで、6価クロムを無害化することができる地球環境に優しい製品です。本製品の主成分である放線菌ST13株と、6価クロムの浄化方法とも特許を取得しています。

## ■今後の展開・抱負は。

**初野** 荒木田特販部と環境事業部をさらに伸ばしていきたい。当社のブランド力を高めていきたい。一度使用した土を地方巡業やわんぱく相撲でリサイクルを進めていきたい。「本荒木田®」も無限ではありません。回収して土俵への再利用、土間や土壁へのリサイクルを模索中です。

娘の祥子に事業承継をしたいと考えています。本人は8割方は承知していますが、最後の一押しができていません。現在、公社の高橋アドバイザーに事業承継のアドバイスを受けているところです。私の今の仕事は次の世代につなげ、事業承継することです。会社の継続が一番です。信頼され、集う人に安心を与える会社を目指しています。



## 株式会社ヒート

<https://www.heat-heat.com>

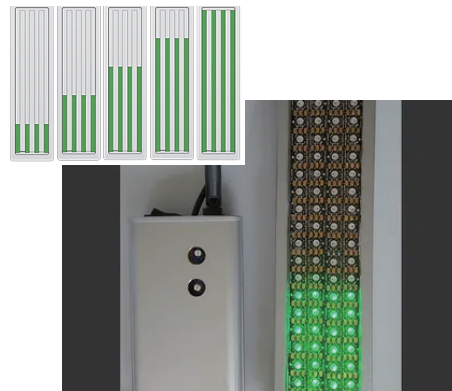
### お客様の使用環境に合わせた革新的な製品づくり

三郷市岩野木58-1  
TEL 048-933-9202  
資本金 1,000万円  
従業員数 3名

#### ■事業内容

- 各種省力化機器の設計・製造・販売
- 介護機器の開発・製造・販売
- 自社製品の開発・製造

■加工機、品質検査機、実証・研究開発機、ロボットなどの各種省力化機器や介護機器の設計・製造・販売とともに、自社製品の開発・製造も手掛けています。自社製品の開発では、現場での使用環境を重視して、お客様の声に耳を傾け、修正や追加を行いながら製品化に取り組んでいます。製品の完成にとどまらず、他のお客様の要件にも合致するように修正を加えていく姿勢を持っています。この思いを忘れず、今後も積極的に前進していきますので、お気軽にご相談ください。



カウントダウン表示灯  
経過時間の推移が容易に確認でき、工場内の確認作業の効率・簡素化に最適です。

## 株式会社タイラ

<http://www.kk-taira.co.jp>

### 化成品総合加工メーカー ～ハリキリヌク+愛 で届けます～

所沢市南永井15-1  
TEL 04-2997-1511  
資本金 2,000万円  
従業員数 46名

#### ■事業内容

電機電子機器・オーディオ機器・モバイル機器・測定機器・建材等に用いられる各種パッキン材・絶縁材・シールド材・テープ材等の製造

■必要とされる要求内容に適した最良・最善の「提案・スピード・品質安定」供給が常に行えるよう、改良・改善による一つ上への向上を目指し、何とでもできる、何とかしてやり遂げるといった強い意志を持った集団を目指しています。「貼り」「切り」「抜く」加工の基本に立ち返り、お客様へ安心と感動を与えられること、お客様、お取引先様、製品、従業員に対し「愛」のある企業であることを胸に、「ハリキリヌキ」ます。



## 有限会社光信理化学製作所

<http://www.koshin-rs.co.jp>

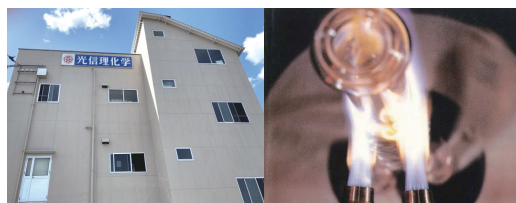
### モットーは「優れた製品作り」です

東京都豊島区池袋本町1-39-2  
TEL 03-3986-0566  
資本金 400万円  
従業員数 30名

#### ■事業内容

理化学用ガラス、バーナーおよびガス精製真空ライン等の製造販売

■1956年に創業し、さいたま市桜区に工場があります。主に理化学用ガラス器具、バーナーなどを製造しています。「職人の手」によりつくられた製品は、大学・官公庁といった研究機関や環境分野に強い大手企業からの注文が多くきています。バーナーを使った火加工、研磨機を使ったすり加工、機械加工等を社内で一貫して行っています。ガラス関連の相談や特注品などありましたら、お気軽にご相談ください。



## 株式会社森田鉄工所

<https://morita-v.co.jp>

**創業100年以上 次の100年へ向けて、さらなる飛躍を目指します**

幸手市上吉羽2100-33  
TEL 0480-48-0891  
資本金 7,350万円  
従業員数 187名

### ■事業内容

上下水道、農水、治水、  
産業用の各種バルブお  
よび制水扉の製造と販  
売および施工  
バルブの工場再生 等

■1917年の創業から一貫して水道用バルブ専門メーカーとして歩み、常にバルブと真摯に向き合い、誠実なものづくりに徹し、お客様の信頼と支持を得て、創業100年。会社として次の世紀へ進みだして数年ですが、先達たちが積み上げた100年という歳月の重みを受け止めて、社員一人一人が誠実な仕事による一日一日を積み重ねて新しい歴史を築いていきます。



## ライフデザイン株式会社

<https://soramado-saitama.com>

**青空と暮らす「ソラマドの家」**

草加市中央2-1-4  
TEL 048-928-7072  
資本金 2,000万円  
従業員数 11名

### ■事業内容

住宅の販売・施工

■ライフデザインの家づくりは、間取りや仕様を一から選ぶ、完全注文住宅です。固定概念に縛られない自由な間取りづくりで、それぞれのご家族に合ったオンリーワンの家を目指すだけでなく、その家づくりの過程も“とことん”楽しんでいただくことで、住み始めてからもずっと大切にしたい家になると考えています。モデルハウスは見学予約の他、宿泊体験も可能です。気兼ねなく何でもご相談ください。



ソラマド (空窓) の家

## 佐倉クラウドアプリケーションズ株式会社

<https://www.szx.jp>

**Microsoft365/Azure の導入・開発はおまかせください**

千葉県佐倉市ユーカリが丘  
4-1-1 佐倉市スマートオフィ  
スプレイスS5  
TEL 050-3635-5424  
資本金 200万円  
従業員数 2名

### ■事業内容

- ソフトウェアの開発・販売
- ハードウェアの販売
- 2023年度IT導入支援事業者

■ソフトウェア開発企業として2020年に設立。2022年には埼玉DXパートナーとして14件の提案を行いました。主な提案内容は、マイクロソフト365の導入、基幹システムのクラウド移行(マイクロソフトAzure)、Accessアプリの改修です。相談内容により、SaaSやローコード、クラウド開発を組み合わせ、最もコストが低くメンテナンスしやすいシステムを提案しています。

埼玉DXで14件の提案実績!

**マイクロソフト365導入**  
**基幹システムのクラウド化**  
**Accessの改修**  
**無料相談受付中!**

佐倉クラウドアプリケーションズ株式会社 | www.szx.jp



■本庄の桐工芸品

全国有数の桐の集積地として知られた本庄で初代関根嘉十郎氏が明治33年（1900年）に桐下駄製造業者として創業。以来100余年「国産の桐材」と「伝統の技術」で桐製品を続けています。

■暮らしの中に伝統の技を

「暮らしの中に伝統の技を」をキーワードに、現代の生活空間の中に桐で和風を演出し「新日本様式」を提案。販売店、建築設計士向けの特注桐製品の製造・卸売り、小売りも行っています。

■桐製品の新たな可能性を求めて

現代のライフスタイルに合った商品開発のため異業種の企業や大学、デザイナーとのコラボレーションを進めています。また、桐製品の魅力を広く国内外に情報発信し、展示会や百貨店での販売会にも積極的に出店しています。

企業から一言

ものづくりを生業にする者としてのこだわりは、桐製品で皆様の普段の生活を少しでも便利に、そして豊かにすることです。そのことを実現するために、桐の新商品開発を続けます。



昭和58年に、三笠宮殿下へ桐小引き出しを献上



痛くない桐のサンダル  
桐SUN レディース 千鳥格子赤

所在地 本庄市若泉 2-1-14  
代表者 4代目主人 関根 紀明氏  
事業内容 桐製品の製造・販売

TEL 0495-22-6127 創業 1900年  
Email info@sekinekiriyama.com  
https://www.sekinekiriyama.com

# 第5回 インサイドセールス担当の業務～その1

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫



### 過去10年分の売上台帳からリスト作成

前回、インサイドセールスを実践するための必要な顧客リストの整備について、入り口のお話をしました。今回はより具体的なリスト整備法と、それを使ったインサイドセールス担当のファーストアプローチを紹介します。前回、最優先で整備すべきは、潜在的ニーズの存在が確実にある過去の購入実績先および過去に名刺交換した接点実績先であると話しました。その具体的な整備法から説明しましょう。

まず、過去の売上台帳など、社内に眠っている取引実績先情報から、現時点で“眠っている取引先”を収集します。会社によっては売上台帳のような形式で整理されていなくとも、売上票、受注票あるいは発注書などの情報は必ず社内に存在しているはず。それらに記載の企業を、営業推進候補先リストとして整備します。どのくらい古い情報が社内にあるか次第ですが、目安は過去10年です。現在の営業担当者全員が全く面識のない過去の取引実績先が、驚くほど多く出てくるということもよくあります。

### 名刺データにも受注可能性先が埋もれている

名刺情報に関しては、管理ソフトなどを使ってデータベース化している企業も多いと思いますが、社内の名刺情報については、この機に個人管理から会社管理に完全移行させてください。古い情報等で漏れているケースもありますので、前任から引き継いだ名刺等も含め、現存するものはすべて回収してリスト漏れがないか確認します。未取引先の名刺情報は玉石混交ですが、初期段階では色分けせずに集めるのが基本です。過去に営業担当が接触して取引に至らなかった先でも、タイミングさえ合えば受注可能性がある先が埋もれているケースがあるからです。

過去の実績先と名刺データからの営業推進候補先リストがそろったら、リスト掲載企業の基本データを整備します。必須整備データについては前回も記しましたが、「会社名」「最終購入日」「最終購入商材」「購入部署」「(当時の)担当者名」「電話番号」「メールアドレス」です。不明な部分は空欄にして、後

### インサイドセールス担当の業務～その1

1. 過去10年分の売上台帳+名刺データでリスト化
2. リスト先の現存確認をネットで実施
3. 初アプローチはメールor問い合わせフォームで
4. 過去の接点、今回連絡の理由を具体的に明示する
5. ファースト・コンタクト時にセールスはしない

の調査で埋めます。所在地、業種、規模等の情報も自社営業上、必要があれば加えてください。データはエクセル形式で保存しておけば、CSV形式での吐き出しが可能なので、将来的に市販の業務管理ソフト等を使う際にも汎用性が期待できます。

### ファースト・コンタクト時はセールス厳禁

リストの整備ができれば、次にインサイドセールス担当がやることは、リスト掲載企業の現存確認とリスト情報の補完調査です。まずネット検索で、現在その企業が存続しているか否かを調べます。ホームページ（HP）があれば現存先、なければ保留先とします。現存先については、随時HP情報からリスト情報の不足部分を埋めていきます。

データ補完ができれば、いよいよファースト・コンタクトです。方法は原則、先方へのメール連絡となります。メールアドレスが分からない先へは、各企業のHPにある「問い合わせフォーム」からメールと同じ文面を送付する、というやり方をとります。問い合わせフォームは、大抵の企業では、基本的に受付窓口から担当部署に転送されます。中小企業の場合には、幹部社員にダイレクトで転送されるケースもあり、接触方法としてかなり有効なのです。

文面では、過去に自社とどのような接点があったのか、なぜ今回改めて連絡をしたのか等についてより具体性をもって記し、返信をもらえるような問い掛けをします。初回連絡時に注意すべき点は、一切セールスはしないことです。

具体的なアプローチ方法と文面例については、次回紹介します。

## 第5回 急所27 見えないモノを見えるようになる方法

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

見えないことを正しく予測したり、把握したりすることは難しいですね。こういうときに、形だけでもいいので、実際に手を動かしたりして、やってみると、全く分からなかったことでも、少しずつイメージが湧いてきて分かるようになります。

例えばこれまでに経験のない新しい製品をつくる場合にはさまざまな問題が起きやすいです。特に生産ラインのレイアウトは、製品も設備も新しく誰も経験がないので、知らないことや分からないことが多いでしょう。十分に検討しないままレイアウトしてしまった結果、生産開始後に問題が続出して作業に遅れが出たり、生産能力を落としたりという事例を多く見聞きしています。生産ラインは一回つくってしまうと、たとえ一部の修正であってもその周辺のすべてを移動する必要があり大変です。

レイアウト図のように生産設備やコンベヤーなどの運搬機器などが平面的に描いてある図面を見て、そのレイアウトの使いやすさなどを見切るのは至難の業であり、図面上での判断でOKを出したものの、実際につくって仕事をしたところ問題続出ということをご経験の方も多いのではないかと思います。

そこで、形だけでもいいのでそのレイアウトで作業をしてみて、事前チェックをしたらいかがでしょうか。「エア作業」です。ただ何もないエアじゃちょっと分かりにくいね、という場合は新聞紙で床の上に設備の実物大の紙を敷いてそこで作業の格好を試みるのです。



少し時間があつたら、段ボールで使う設備やコンベヤーなどを実際の大きさや作業のやり方をイメージできる形につくって、つなぎ合わせてみるとさらにいろいろなことが分かります。格好だけでいいので作業をしてみましょう。モノづくりに関わるすべての人に来てもらって動きを観察すれば、通路幅や配列、置き場所などの改善点が事前に見えてきます。



A社では新しくつくる生産ラインのレイアウトを決める場合に、描いた図面で議論するだけでなく、製品を入れるプラスチックの入れ物を使って、擬似的ではありますが、ラインをつくってみました。



そして、生産部門はもちろん、技術、物流、品質管理、生産管理などの工場関係者が集まり、実際に作業や運搬をするシミュレーションをやってみました。すると図面で検討したときには見つからなかった、いろいろな問題や新たな意見がたくさん出てきました。例えば、材料と完成品の運搬の流れについて、図面上では特に問題はなかったのですが、実際にやってみると、ぶつかる場合があると分かり、反対側の扉を使って一方通行のレイアウトに変えました。あるいは、作業する人の歩行数が一歩でも少なくなるようにスイッチの位置や、仮置台の位置を変えるなど、多くのカイゼンを事前に織り込むことができ、非常に使い勝手の良いラインになりました。

見えないものを見えるようになる効果は大きいのです。



今月の言葉 形だけでもやってみる。見えないモノが見えるようになる。





## タイ国版マイナンバーカードについて

タイでは、全国民にIDカードが付与されています。この制度は1983年に施行された法律に基づき運用され、当初は15歳以上に発行されていましたが、2011年からは7歳以上のタイ国民が保持することになりました。近年になってマイナンバーカードの普及が進められた日本に比べて、早い取り組みです。

このIDカードは「バット・プラチャーチョン」と呼ばれ、有効期限は8年間です。カードには氏名、性別、生年月日、住所、血液型の他に、個人識別用の13桁の番号が記載されています。かつては宗教も記載されていましたが、現在は記載されていません。

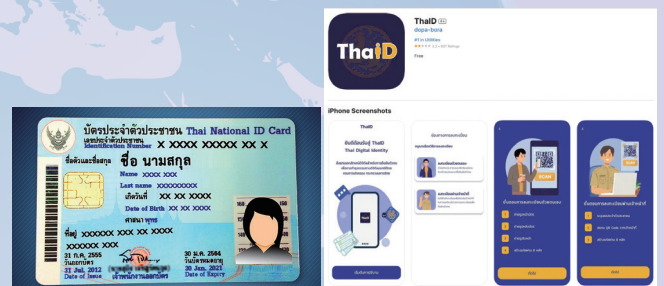
タイ人と外国人（タイ人以外の人）を識別してタイ国民を管理するために始まった制度が源流となっているため、タイ国民は常にこのカードを携帯することが義務付けられています。警察や役人からの指示があった際に提示できないと罰則があります。

現在ではさまざまな手続きにおいてIDカードと13桁の識別番号が、健康保険、確定申告、銀行口座など、官民の多くのサービスで利用されています。

IDカードの発行は、内務省の管轄下にある各地の行政局で行われており、同局ではデータ認証も管理しています。実際の認証プロセスは、デジタル経済社会省に属する国家機関であるETDA(Electronic Transactions Development Agency)によって提供されている環境で行われています。そのため、タイ国民は、個人情報漏えいなどの心配をすることなく、IDカードを使用して国家や民間サービスを利用することができます。

携帯電話のアプリを通じてIDカードと連携することで、コロナのワクチン接種管理や補助金の利用なども個別の登録なしにサービスを利用できるので、迅速な施策実行が可能となっています。

個人情報保護に関する意識や法整備は、日本に比べてタイは遅れている印象もありますが、IDカードによるデジタル利用においては、先進的な一面もっています。



IDカードのイメージ

IDもアプリ化され利用用途も増加

### 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)現地事情の各種調査 (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



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 令和5年度法人税の税制改正

令和5年度法人税の税制改正(中小企業関連)の概要について教えてください。

### A 1. 中小企業経営強化税制(延長)

中小企業等経営強化法による認定を受けた計画に基づく設備投資について、即時償却または税額控除(10%(資本金3,000万円超は7%))のいずれかの適用を認める措置。

### 2. 中小企業投資促進税制(延長)

一定の設備投資を行った場合、特別償却(30%)または税額控除(7%。資本金3,000万円以下の中小企業者等に限り)のいずれかの適用を認める措置。

### 3. 生産性向上や賃上げに資する中小企業の設備投資に関する固定資産税の特例(創設)

雇用者全体の給与が1.5%以上増加することを従業員に表明し、市町村の認定を受けた「先端設備等導入計画」に基づき、年平均5%以上の投資利益率が見込まれる投資計画の対象となる機械装置等を導入した場合に、最大5年間、固定資産税を2/3軽減。賃上げの表明を行わない場合は3年間1/2軽減。

### 4. 法人税率の軽減(延長)

所得の800万円まで法人税の税率を15%に軽減。(法人税法において19%に軽減、さらに租特法で15%に軽減)

### 5. 中小企業技術基盤強化税制(拡充・延長)

試験研究費の増加割合に応じて、控除率(12～

17%)・控除上限(10%)を上乗せする措置を延長するとともに、売上高に占める試験研究費の割合に応じた控除上限の上乗せ(10%)する措置についても延長する。さらに、対象となるサービス開発の定義を拡大。売り上げが2%以上減少しているにもかかわらず、試験研究費を増加させる場合の控除上限の上乗せは廃止。

### 6. 中小企業防災・減災投資促進税制(拡充・延長)

認定を受けた事業継続力強化計画に基づき、自然災害に備える中小企業の防災・減災設備投資に特別償却(18%。令和7年4月1日以降取得は16%)を認める措置。対象設備に耐震装置を追加。

### 7. 地域未来投資促進税制(拡充・延長)

地域活性化に貢献する先進的な事業について、建物・機械等を新設・増設した場合、特別償却または税額控除を適用。

3億円以上の特に高い付加価値を創出し、地域の事業者との取引や新たな雇用の創出等を通じて、より一層地域経済に波及効果を及ぼす事業には、特別償却率・税額控除率を引き上げ。

### 問合せ先

中小企業庁 事業環境部 財務課(03-3501-5803)

中小企業税制サポートセンター(03-6281-9821)

(受付時間 平日9:30～12:00、13:00～17:00)

広告

The advertisement is divided into three main sections. The left section promotes 'New Comprehensive Fire Insurance' (新総合火災共済) with a focus on '4 things beyond fire' (火災だけでなく4つのプラン) and 'Broad coverage for buildings, household assets, and support for small businesses' (幅広い補償で建物、家財、おまひ動産をサポート). The middle section promotes 'Comprehensive Fire Insurance' (総合火災共済) and 'General Fire Insurance' (普通火災共済) with the slogan 'Let's build peace of mind together' (安心をつなげて築く助け合い). The right section is for 'Mutual Automobile Policy' (自動車総合共済 MAP) and is part of the 'Saitama Prefecture Fire Mutual Aid Association' (埼玉県火災共済協同組合), which is a recognized organization in Saitama Prefecture. The association's address is 1-7-5 Sakuragi, Sakuragi-ku, Saitama City (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)), with a phone number of 048-641-9203 and a fax number of 048-645-6984.

# 中小企業・組合の皆さま!! 「知財」の手当て、していますか?!

～経営課題を<知財面>から支援する公的な支援窓口のご紹介～

実は、「知財」は経営の  
さまざまな場面に隠れています!



技術・ブランド・デザイン・各種契約・著作物の扱い…  
新商品や新サービス、新たな取引や取引先の変更、PRの強化など、  
何か新しいことを始めるときには、【知財面でのリスク】も。  
<転ばぬ先の杖>として、トラブルが起きる前にぜひご相談ください。

## ◆店舗・商品・サービスのネーミングやロゴ、自由に使って問題ない?

他社がすでに権利(商標権)を持っている場合も。※「登記」と「商標登録」は別物です。  
第三者の権利を侵害していないか確認しておかないと、急な警告→業務中断のおそれも!

## ◆デザインって保護できるの?

製品の形状等、いわゆる「工業デザイン」は「意匠権」で保護されます(物品の「部分」について権利取得できる場合も)。  
画面デザイン(UI)や建築物の外観や内装等も保護対象です。  
公開した後は権利が取れなくなってしまう点には要注意(一定条件で救済措置あり)。

## ◆技術は「特許」で保護するしかない?

特許出願は、一定期間経つと「公開」されるため、独自のノウハウや重要なデータ・マニュアル等は「営業秘密」として保護しましょう。取引先に提示・提供する前の「契約」も重要です。



## ◆海外展開の前に、まずは現地での反応をみたいけど…

知的財産に関する権利は各国で「独立」しています。反応をみるために展示会等出展すると、  
そのままそっくり現地法人に【模倣】・【横取りでの権利化】をされてしまうケースも!



## ◆PR素材として「著作権フリー」で検索した写真・イラストを使えば大丈夫?

検索エンジンで上記のように検索しても、コンテンツごと・掲載サイトごとの「利用規約」を確認する必  
要があります。コンテンツに「透かし」が入っていて、利用後に料金請求がくることも!

経験豊富なアドバイザー・専門家が  
【相談無料】【秘密厳守】で  
ご相談に応じます。

まずは **TEL:048-621-7050** まで!



INPIT 埼玉県知財総合支援窓口 (実施機関: 公益財団法人 埼玉県産業振興公社)



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

彩の国ビジネスアリーナ2024  
出展者募集



<https://saitama-bizmatch.jp>

彩の国ビジネスアリーナは、中小企業の受注拡大、販路開拓のためのビジネスマッチングイベントです。リアル・オンライン双方のメリットを生かした、新たなビジネスチャンス創出の場として、自社の優れた製品・技術・サービスを幅広い顧客層にPRしていただける絶好の機会です。ぜひご利用ください。

**会期** リアル展示 2024/1/24(水)10:00～18:00  
1/25(木)10:00～17:00

オンライン展示 2024/1/17(水)～1/31(水)

**会場** さいたまスーパーアリーナ(スタジアムモード)

**対象** 原則として埼玉県および隣接都県等に事業拠点があり、「サーキュラーエコノミー/GX」「DX/AI」「加工技術/部品」「製品/機器装置/ロボット」「ビジネスサポート等」の出展区分に該当する企業・団体



**定数** リアル展示：770小間

オンライン展示：定数制限なし

**料金** ■スタンダードプラン(オンライン展示付)  
110,000円/1小間

■プレミアムプラン(オンライン展示付)  
154,000円/1小間

■オンライン展示限定プラン  
11,000円/1頁

**締切** 9/30(土)

※募集定数に達した時点で締切とさせていただきます。

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

## 公社情報

知財出張相談会のご案内  
秘密厳守・相談無料



[https://chizai-portal.inpit.go.jp/madoguchi/saitama/consultation/consult\\_info](https://chizai-portal.inpit.go.jp/madoguchi/saitama/consultation/consult_info)

県内4拠点(秩父・熊谷・越谷・狭山)にて、経験豊富な知財アドバイザーが、商品名/サービス名/店舗名等のネーミング/ロゴ、技術/デザイン、レシピ/ノウハウ等の保護、著作物(写真・画像・音楽等)の利用、業務委託/共同開発/秘密保持等の各種契約、海外展開時の知財リスク、知的財産権の侵害警告・トラブル等の幅広い相談に、無料に対応します。

先行技術や先行商標の調査が行える無料データベース「J-PlatPat」の活用方法についても支援します。

**熊谷** 偶数月 第3火曜日開催【次回は8/22(火)】  
埼玉県産業技術総合センター北部研究所 会議室

**越谷** 奇数月 第3金曜日開催【次回は9/15(金)】  
越谷産業会館 2階研修室

**狭山** 奇数月 第4金曜日開催【次回は9/22(金)】  
狭山市産業労働センター 2階相談室A

**秩父** 偶数月 第1火曜日開催【次回は10/3(火)】  
秩父市地場産業センター 4階402会議室

**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

第1回「埼玉DX大賞」の募集  
締切 9/29(金)



<https://www.saitamadx.com/news/7963>

埼玉県では、本年度、県内中小企業等の優れたDXの取り組みを表彰するため、「埼玉DX大賞」を創設しました。表彰式はさいたまスーパーアリーナで「彩の国ビジネスアリーナ2024」開催中に多くの来場者のもとで行います。DXに取り組み、生産性向上や売り上げ拡大、労働時間の短縮などに成果を上げている事業者の皆様の応募をお待ちしています。

**対象** 埼玉県内に事業所を置く中小企業または個人事業主(ほか)

**表彰** 最優秀賞：1件 優秀賞：1～2件程度  
奨励賞：若干数

**主催** 埼玉県、埼玉県DX推進支援ネットワーク



デジタル技術で課題解決！  
“未来を切り開く企業の挑戦”募集中!!

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



## 今山 実穂 さん

### 創業のきっかけは？

コロナ禍で地元の秩父に帰れない時期が長く続き、自分の生き方や働き方を見つめ直すようになりました。家族と過ごす時間を増やし、自分が本当にやりたいことをやるためにはどうしたらいいのか考えた末、週末に秩父で仕事をする2拠点生活に行き着きました。過疎化が進む地域の資源を生かしながら、より自然に近く触れ合えるキャンプや食事が楽しめる空間づくりをしたいという思いが創業のきっかけです。

### 事業内容は？

KEiNA CHICHIBUは、解放感ある秩父の大自然の真ん中に位置し、カフェ「Yotte KEiNA」と1日1組限定のプライベートキャンプ場「Nete KEiNA」からなる複合施設です。「秩父の自然を観て触って食べる」をコンセプトに、味が濃く野性味あふれる自家製の無農薬野菜を使用した料理は、農家ならではの珍しい食材や調理方法がおいしいとご好評いただいています。定期的に開催している農業体験では土の作り方から収穫した野菜で食事を楽しむことをとおして、農業の奥深さや自然との触れ合いを体験していただけます。

### 今後の展開・夢は？

地域と共に事業も成長していきたいと考えています。地方は過疎化や農業などの多くの課題を抱えていますが、企業の社会貢献活動のイベントとして農業体験や、自然の中で仕事をする地方の魅力を生かしたワーケーションなどの企画もしていきたいです。



### 今山 実穂 (いまやま みほ) さん (40)

1982年秩父市生まれ。大学院まで建築を専攻し、卒業後は都内で勤務。コロナをきっかけに都内と地元の秩父での2拠点生活を開始。「KEiNA CHICHIBU」を2022年にオープン。

合同会社 KEiNA (KEiNA CHICHIBU)  
<https://keinachichibu.com>

秩父市田村547-1 TEL 050-3690-5471

創業 2021年8月 従業員数 2名

事業内容 カフェとプライベートキャンプ場

営業時間

Yotte KEiNA(カフェ) 土・日・祝 11:30~15:00

Nete KEiNA(キャンプ場) 土・日・祝 15:00~翌10:00



地元の農業経験者が講師を務める農業体験イベントは、今後企業向けにも展開予定



無農薬の自家製野菜を中心に提供し、コーヒーは地元の銘水「毘沙門水」を使用



設計士の夫と建物の設計から内装まで2人で手掛けた

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!!

出勤打刻

09:15

17:35

管理

勤務間インターバル制度に対応

注目の新機能 ストレスアラート

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

場所や時間を問わず照会を可能にしたい

PC・スマホ照会

効率的な勤怠管理ソリューション

**株式会社 日東テクノブレーン**

NITTO 株式会社

**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

フリーコール **0120-977-837**

# 埼玉の造り手

Vol. 23

(有秩父ワイン)



## 「本物をつくる」という思いを大切に

「源作印」ブランドで人気の秩父ワインの創業は1940年。創業者の浅見 源作（あざみ げんさく）氏が、日本のワインブドウの父といわれる川上 善兵衛（かわかみ ぜんべえ）氏が著した「葡萄全集」を参考に、試行錯誤の末につくり上げた赤ワイン「秩父生葡萄酒」が始まり。現在でも、源作氏のワインづくりの情熱を受け継ぎながら、新たなワインづくりとして「シュール・リー製法（複雑な味、旨味をワイン中に引き出す製法）」にも取り組んでいる。ブドウ栽培にも力を注ぎ、自家農園で「シャルドネ」「カベルネ・ソーヴィニオン」「メルロ」のヨーロッパ系の品種を栽培し、品種本来の特徴を出すことに挑戦中である。秩父ワインの歴史と、本物志向の思いを大切に醸造所である。



この土地に適したブドウを栽培



本物をつくるという思いを大切にワインづくりに取り組む



代表の島田さん（左）と奥様のナチターさん。家庭的な明るい雰囲気のある醸造所である。

## 自然の力でじっくり醸造した源作印ワイン

秩父山系両神山麓の自家農園で収穫したブドウを中心に、品種本来の特徴を生かしたワインづくりを行う。5代目の島田 昇代表が薦めるワインは「山ぶどう」。しっかりとした酸味と凝縮感のある渋みが生み出す、濃醇な風味が特徴の赤ワイン。次に「低温醸し 樽貯蔵 2017」。低温醸し法で主発酵終了後に樽熟成を行い、従来のマスカット・ベリーAのワインにはみられない濃厚な味わいの赤ワイン。最後に「KARASAWA」。特徴的な樽香とメルロの熟した黒い果実香が広がり、酸味と渋みが調和した赤ワイン。いずれも自家農園のブドウを使い、愛情を込めてつくった逸品である。

### 有限会社秩父ワイン

<http://chichibuwine.co.jp>

秩父郡小鹿野町両神薄41 Tel 0494-79-0629

代表者 代表取締役 島田 昇 氏

創業 1940年 資本金 500万円 従業員数 8名

営業時間 8:30~17:00（年末年始を除く）

工場見学 5名から事前予約が必要。

※試飲は1名から随時受付。

購入方法 県内酒販店、百貨店等

※併設の直売店、ネットショップからも購入可

<http://gensaku41.shop33.makeshop.jp>

### ● 一般社団法人埼玉県産観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県産観光協会は、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！

源作印ワインの「低温醸し 樽貯蔵2017」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、源作印希望」を記載の上、[so-dan@saitama-j.or.jp](mailto:so-dan@saitama-j.or.jp)宛てメール、または右のQRコードから8月25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。

● 公社会員も絶賛募集中！ [埼玉県産業振興公社](#) 会員 で検索



# 私たちは1週間にクレジットカード1枚分ものプラスチックを食べている

※5mm以下のプラスチックの破片を魚が飲み込み、その魚を私たちは食べています



## カネパッケージと一緒に、脱プラははじめませんか



「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



埼玉県  
SDGsパートナー

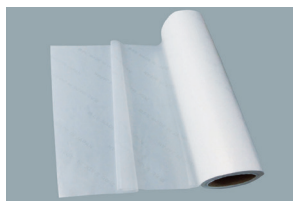
## カビ・細菌を防ぐ機能性フィルム Go Block!! 特許第7178106号

### 特長

カビの発生を抑制する機能性フィルムです。

### 用途例

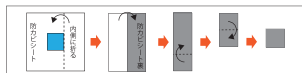
- 輸出、輸入の包装材
- 長期に渡る保存に使用する包装材



### 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(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 依回環 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・ビヒム (Penicillium brevicompactum) NBRC33285
- ③ ペニシリウム・パルヴェス (Penicillium varians) NBRC33284
- ④ トリコデルマ・ビレンス (Trichoderma viride) NBRC6355
- ⑤ ゼトニウム・フロボスム (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



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

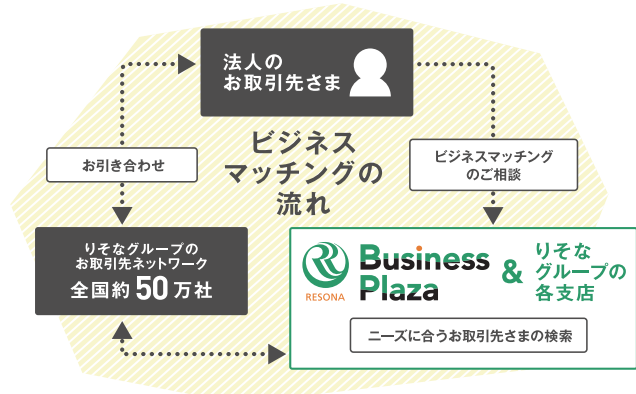
# Business Plaza

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