

▶▶ 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

9

2023.September
No.318



特集

脱炭素社会における中小製造業の小水力発電分野への参入可能性
インタビュー

開発・設計から量産まで、最適な工法で技術提案を提供する会社
株式会社山添製作所

特集

1

脱炭素社会における中小製造業の小水力発電分野への参入可能性

インタビュー

8

株式会社山添製作所 代表取締役 山添 信明 氏
開発・設計から量産まで、最適な工法で技術提案を提供する会社

今月の表紙



株式会社山添製作所

わが社のワンポイントPR 公社会員紹介

10

(株)イチヤナギ (一財)秩父市地域振興公社 (株)同志舎
アクセプト(株) (株)Be-Links 産機設計(株) さいたま営業所

企業紹介

12

(株) 師井保障財務基礎研究所 (さいたま市)

オンライン営業の基本

13

第6回 インサイドセールス担当の業務～その2

続・もうかるメーカー改善の急所

14

第6回 急所30 品質をあげるコツ

ジェット口埼玉便り

15

今年度、支援強化中！「新輸出大国コンソーシアム」のご紹介
～海外展開の計画立案から、その実行・実現までサポートします～

企業と法律Q&A

16

下請法違反の実例

埼玉県よろず支援拠点

17

PRに関する誤解と戦略PR三つのポイント

information

18

- 会員優待セミナー ○九都県市合同商談会 in パシフィコ横浜2024【発注側】企業募集中
- 第2回産学連携技術シーズ発表会【人間工学・AI・ロボット領域】講演動画配信
- 令和5年度彩の国埼玉環境大賞の候補者募集

創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト

19

(株)電知 向山 大吉さん

埼玉の造り手

20

Vol.24 長澤酒造(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



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



求人・人手不足に
お悩みの
事業主様へ！

シニア世代の
豊富な
経験と知識
活かしてみませんか？

事務分野

- ・一般事務
- ・経理事務
- ・受付案内業務

専門・技術分野

- ・保育補助
- ・介護補助

サービス分野

- ・調理補助
- ・品出し、接客、レジ

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) 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

脱炭素社会における中小製造業の小水力発電分野への参入可能性

松本大学大学院総合経営研究科
教授 兼村 智也

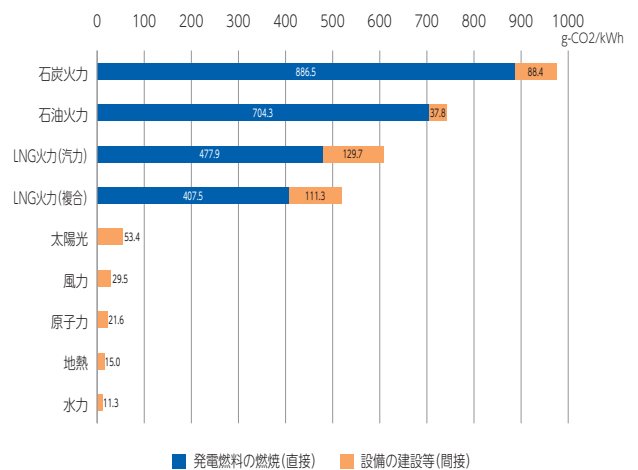
脱炭素社会における小水力発電の有用性

政府は2020年10月、2050年までに地球温暖化・気候変動の原因となる温室効果ガスの排出を全体として、ゼロにするカーボンニュートラルを目指すことを宣言しました。この温室効果ガスのうち、最も排出量の多いのが二酸化炭素（CO₂）で、「脱炭素社会」とは、このCO₂の実質的な排出量ゼロを達成している社会を指します。

その実現には再生可能エネルギー（再エネ）の利用拡大が不可欠です。現在主流の化石燃料は資源に限りがあり、発電時にCO₂を多く排出するからです。一方で、再エネなら一度利用しても資源が枯渇せず再利用が可能で、発電時のCO₂の排出量を抑えることができます。

この再エネにもいろいろな発電方法がありますが、その中で水力発電は他の方法と比較して排出量が圧倒的に少ないことで知られています（図表1）。水力発電は基本的に水の量と落差を利用してエネルギーをつくります。日本は年間を通して降

図表1 発電別CO₂排出量



出所：資源エネルギー庁「考えよう、日本のエネルギー」

雨に恵まれ、国土の約7割を山地や丘陵地が占め急峻な地形が多いという特徴があります。その特徴を生かせる水力発電は、脱炭素社会にふさわしい再エネといえます。加えて、水力発電は季節や天候による影響の少ない安定した発電方法です。そのため、実際の発電量が設備をフル稼働させた場合に得られる量の何%に当たるかを表す設備利

図表2 再生可能エネルギーの設備利用率比較

電源	設備利用率 (%)
太陽光	10～15
陸上風力	20～30
小水力	50～90
地熱	70～80
バイオマス	70～80

出所：全国小水力利用推進協議会 石坂朋久「小水力発電の基礎講座」2015年7月から転載

利用率も高くなっています（図表2）。

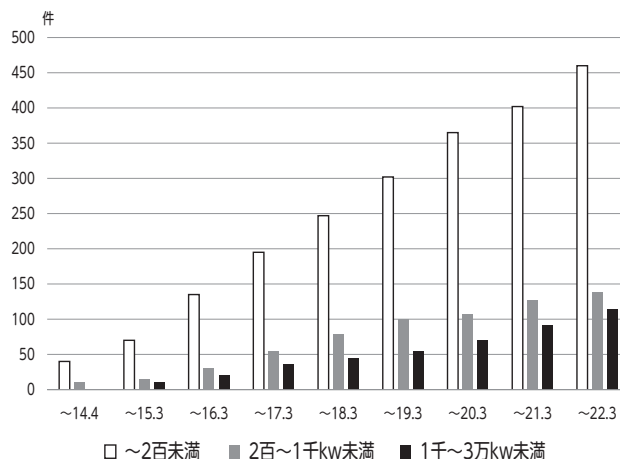
今後についても2022年の『エネルギー白書』によれば、水力発電は今なお未開発な地点を多く残しています。その一方で、開発地点の小規模化・奥地化も進んでおり、今後は水力発電の中でも出力が1,000kW未満の小水力発電のポテンシャルを生かしていくことが重要としています。小水力発電は大規模なダム工事などを伴わないため開発コストが抑えられ、環境負荷も小さいです。河川や農業用水路の流れを利用するほか、治水ダムの放流水や水道管の水を利用する例もあります。つくられる電気は公共施設の維持、災害発生時の非常用電源などに使われる例が多く、その収益を保育料の無償化に充てるといった地産地消型の活用がなされています。

2012年から始まった再エネの固定価格買取制度（FIT：Feed-in Tariff）導入後、小水力発電も拡大しています（図表3）。ただし、その新規認定分の件数は2022年度末で太陽光発電のわずか0.03%に過ぎません。これには「水利権」を持つ者からの承認が必要になるなど事業化に向けたハードルが高いことが挙げられます。しかし、近年ではそれも緩和されつつあり、今後、継続的な拡大が見込まれています。

小水力発電機器市場とその特徴

小水力発電事業が増加すれば、そこに使われる設備需要も拡大します。その中で製造業との関わ

図表3 出力規模別にみる小水力FIT買い取り件数の推移



出所：資源エネルギー庁「固定価格買取制度 情報公表用ウェブサイト」を基に筆者集計・作成

りが強いのは、図表4の①取水設備（除塵機）と④電気設備（水車、発電機、制御盤・配電盤、変圧器）となります。このうち④の発電機、制御盤・配電盤、変圧器は大手メーカーが製造する市販製品が利用されるケースが少なくありません。

一方、水車については中小製造業に優位性があります。そもそも水車が使われる地点の水量、落差、水質、そして季節による変動は場所によってまちまちです。そこで効率よく発電するにはその地点ごとに合った水車が求められます。つまり、ここでは量産効果が発揮できないカスタムメイドが求められ、これは中小製造業が得意とする分野です。

加えて設置・稼働後もフォローが必要になります。定期的なメンテナンスの他に、ゴミ詰まりなどさまざまなトラブルが発生した際、迅速な対応が求められます。トラブルが放置されれば、設備利用率の低下を招き、最悪の場合、発電を止めざるを得なくなります。これは発電事業者にとり収益機会の損失をもたらしてしまいます。その影響を最小限にとどめるために「何かあったとき」にすぐに駆け付けることができる「地域密着」の企業が好ましくなるのです。しかも、そのフォローは次の設備更新まで十年以上にわたって必要になります。そのため発電事業者とメーカーは「息の長い」

関係となり、その地域に根を張って操業を続ける中小製造業がふさわしいのです。

こうした中小製造業にとって優位性がありながら、拡大する市場の多くは輸入で占められています。最大の理由は価格が安いことです。小水力発電には事業開始までに前記した事業化に向けたハードルの他、土木・建設工事、そして後で述べます長期の実証実験など資金や時間がかかります。また近年拡大するのはF I Tを使った売電であり（前掲・図表3）、この適用期間は20年です。この間にできるだけ早く投資を回収して利益を出せるように事業者は初期投資を抑えたいと考えます。そのため、より安価な機器を求めることとなりますが、国内に残る数少ない水車メーカーは、こうした価格優先のF I T事業者向けではなく、価格のよい、回収期間の長い安定的な発電事業者を主要顧客にしています。従って、価格や納期について彼らのニーズに合っていない。一方、海外製は価格が安く、特に古くから小水力発電が盛んな欧州製は豊富な商品ラインアップをそろえていま

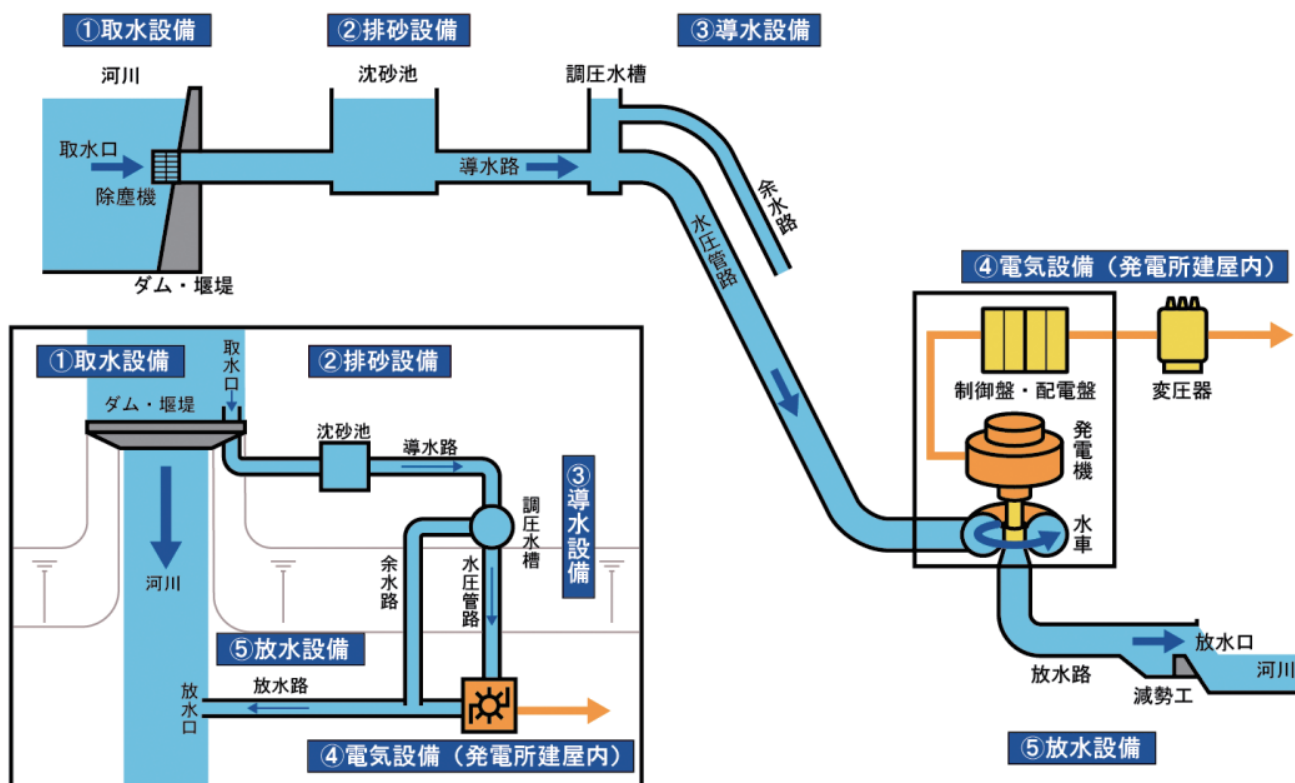
す。専門コンサルタントの助言を受けて、その中から地点に見合った商品を選ぶことでカスタムメイドに近づけることができるのです。

一方で「地域密着」の必要性は残ります。これに関して海外メーカーは日本の代理店などに任せ、専門スタッフを派遣する海外メーカーもあります。ただし、すべての企業がこうした対応を取るわけではなく、取ったとしても追加の時間や出張経費が発生します。さらに今回のコロナ禍で人の往来が難しくなるという新たな問題も発生しています。公表はされていませんが、こうした問題で稼働停止を余儀なくされている発電所も少なくないようで、数字の上ではF I Tの認定を受けながら売電していない件数が2021年度末で全体の約1 / 4に上っています。

参入を果たす企業事例1：コスト競争力の獲得

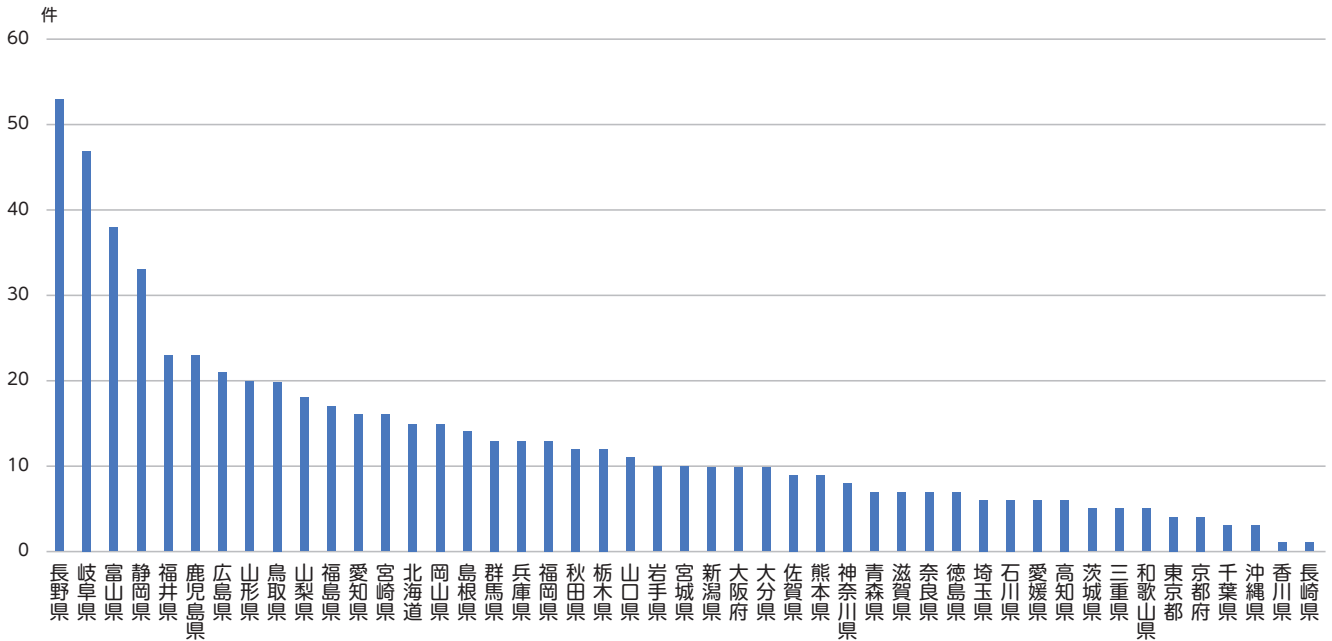
そうした中、海外製に負けない価格を実現し、参入を果たすA社（長野県須坂市、従業員40名）の取り組みについてみてみたいと思います。A社

図表4 小水力発電に必要な設備



出所：資源エネルギー庁「中小水力発電計画導入の手引き」2014年2月版から転載

図表5 都道府県別小水力発電導入件数



出所：資源エネルギー庁「固定価格買取制度 情報公表用ウェブサイト」を基に筆者集計・作成

は製造業ですが、参入はメーカーとしてではなく、発電事業者としてスタートしています。A社のある長野県は急峻な地形と豊富な河川に恵まれ、そのため小水力発電導入件数は全国一です(図表5)。A社の付近にも小水力に適した河川があり、そうした環境を生かした発電事業は新たな収益源となるばかりか、脱炭素社会のニーズに応えることにもつながると考えました。そこで新事業としてこの分野に乗り出しますが、初期投資の大きい小水力発電事業に中小企業単独ではリスクが大き過ぎます。そこで業種の異なる周辺企業4社との共同事業でスタートしています。

もちろん発電事業を本業の製造業にもつなげていこうとする意図は当初からありました。A社には液状の発泡スチロールを攪拌する機械かくはんの製造経験があり、この「回転技術」を水車にも生かせるのではないかと考えていたからです。

とはいうものの、水車設計に求められる「流体機械」での専門知識やノウハウは全くなく、そこで付近にある信州大学の研究者に基礎設計等に関する支援・指導を仰ぐこととなります。

ところで、水車式発電機の製品開発には四季

折々に変化する自然環境の中で実際に使ってみて問題点を洗い出して改良、また使ってみて改良するといった実証実験が必要になります。その繰り返しで、ようやく地点にふさわしい、高い設備利用率が発揮できる水車式発電機が出来上がります。それには実験の「場」が必要になり、この確保がなかなか困難です。しかしA社の場合、自らが参画する共同事業の「場」があったため、これを有効活用しながら第一号機の製品化にこぎつけることができました。

こうした「学」からの支援・指導や「場」のスムーズな確保は製品品質の向上のみならず、コストダウンに大きく役立っています。「学」については大学が所有する解析ソフトや実験設備等を借りることができ、「場」については水利権を持つ者からの承認が不要になり、その間にかかる手間も省けました。また実証実験による設計の見直しで過剰品質に陥らず、必要最低限の部品や仕様を抑えることができました。実際の製造に当たっても、A社は製品設計と水車のみを手掛け、他の部分はすべて外注することでコストダウンにつながっています。

一方、コスト競争力がついてきても実績がないと採用してもらえません。実績のない製品を採用したばかりに稼働停止に追い込まれ、収益の機会を失っては元も子もありません。発電事業者はそうしたリスクを取りたがりません。

A社は新規参入ですので実績はありませんが、この点についても「学」が大きな役割を果たしています。地域の中で「学」への信用は「官」と同様に大きいものがあります。「学」から支援・指導を受け、その「お墨付き」が得られた製品であれば、発電事業者も採用してみようということになります。こうしたことが拡販の「後ろ盾」になっているのです。

参入を果たす企業事例2：既存施設での活用

このようにコスト競争力を強化した参入は「正攻法」ではありますが、そう簡単な話でないことも確かです。一方、水車式発電機には多少価格が高くても、参入できる「市場」が三つあります。国内メーカーにとって有り難い「市場」であり、以下では、それぞれについてみていきたいと思います。

一つ目は、既存の施設を使った小水力発電向けです。小水力発電の初期投資が大きくなる要因の一つに土木・建設工事費がありますが、小水力に適した既存の施設があれば、それを使うことで工事費が軽減できます。その分、機器購入にまわせる資金が増え、発電事業者は価格だけで機種選定する必要がなくなるわけです。

そうした既存の施設として、例えば、河川の流水を制御する堰せきがあります。この堰に一定の水量、落差などの条件がそろえば、小水力発電が可能になります。長野県飯田市が国の補助金を使って整備した「伊賀良井用水」の堰がありますが、管理する大井井水管理組合はここで発電事業を行うことを条件に市内企業B社（従業員70名）に廉価で売却しています。このB社はモータ、省力化機器開発・製造業者です。モータは電気エネルギーを

運動エネルギーに変えるもので、水車式発電機とは逆の原理です。それならば、発電機の製品開発ができるのではないかという期待から、科学技術振興機構（JST）から水力発電機の開発・製造の依頼を受けていました。ただし、B社も水車設計の知識・ノウハウを持ち合わせておらず、その専門家である東京工業大学の研究者から支援・指導を得ながら2012年、水車式発電機の製品化に成功しました。しかし、同社製の価格では採算が見込めず、購入しようとする発電事業者は表れませんでした。そんな矢先、同管理組合から堰の買い取りの打診がありました。ここで既存施設を活用した小水力であれば、国内製でも採算に見合うことを実証できます。それができれば、自社製品の販売につながるのではないかと考え、発電事業に乗り出すことになります。現在、既にFITを使った売電収入を上げており、その3割を同管理組合に寄付しています。このように既存施設を活用した小水力発電事業であれば、国内製の価格でも受け入れられるのです。

参入を果たす企業事例3：地域自治体・住民の支援

二つ目は、農業用水路を使って行われる小水力発電向けです。近年、管理する用水路を使って発電事業を手掛ける土地改良区（公共投資による社会資本の形成である土地改良事業を行政に代わって実施する農業者の組織）が増えています。この団体の運営は組合員（農業者）の賦課金によって賄われていますが、農家の減少によりこの賦課金が目減りしています。その穴埋めとして小水力発電事業を行い、売電収入でその目減り分を補填ほてんしていこうとするものです。これには国の補助金もついており、事業開始に当たって組合側の負担もそう大きくありません。そのため取り組む土地改良区も増え、地域の自治体では事業化を奨励しています。ただし、申請手続きが煩雑なため、その作業をサポートする自治体もあります。

その際、機器の選定についても自治体の意向が反映され、国内製が採用される場合があります。海外製は確かに安いですが、発電事業者と機器メーカーの「息の長い」関係が必要になる中、海外メーカーがどこまで責任を持ってフォローしてくれるのかは不透明です。それなら「顔の見える」国内メーカー製を使った方が安心です。価格についても、導入時は多少高くても長期でみた場合、海外からの出張経費、部品調達などの負担を考えれば、むしろ安くなる可能性が大きいのです。ましてや、それが地元製となれば、地域企業の活性化にもつながります。

地元といえば、地域住民の支援・協力もあります。少々高めの価格でも設備利用率を上げ、より多くの売電収入が見込めれば、その差は吸収できます。それには、ゴミ詰まりなどによる稼働停止時間を短くすることが必要です。近隣に住む地域住民が小まめに巡回し、清掃に当たれば高い利用率も可能になります。そうした取り組みを行う地域が既にみられます。洋上風力など再エネ産業の振興に力を入れる秋田県や、再エネによるエネルギー自給率100%を目標にした地域づくりを進める岡山県英田郡の西栗倉村です。ここで採用されている水車式発電機は、秋田県では地元のベンチャー企業C社(従業員4名)、岡山県でも地元の既存企業D社(従業員25名)です。

これらの企業は前記したA社やB社にみるように水車式発電機と関連する技術を持った企業ではありません。それどころか、創業者は技術者でもありません。C社創業者の前職は他メーカーの営業職、D社は一般住宅・住宅用太陽光発電システム販売施工の経営者です。それにもかかわらず参入できたのは、外部の資源をうまく活用したためです。水車の技術に関してC社は早稲田大学、D社は九州工業大学の研究者から支援・指導を受けています。また長年、地域で仕事をしてきており、そのため地域内のネットワークも豊富で足りない経営資源は周辺の企業との連携で賅っています。

さらに長年地域で培った「信用」もあり、金融機関からの支援も得られています。

参入を果たす企業事例4：自家発電として活用

最後の三つ目は、自家発電向けです。近年の資源エネルギー高、そしてリスク管理の面からも外部に依存するだけではなく、多少なりとも自社でも電力を調達できる体制を整備・確保しておこうとする企業がみられています。その際、対象となる発電は再エネであることはいうまでもありません。同時に、こうした取り組み・関心はESG投資にみるように企業価値の向上にもつながっています。

その中で太陽光発電については社屋にパネルを設置するなど多くの企業で取り組まれています。他の再エネ分野にも広げようとしています。小水力発電についても発電可能であれば、わずかな水量でも使えるところは使っていこうとしています。具体的には事業所の空調用循環水、工場で利用される冷却水や洗浄水などがありますが、規模の大きい、階層のある事業所や工場であれば水量や落差も見込め、より大きな発電が期待できます。

ところが、そこで使われる水車の知見・ノウハウについては日本を代表する大企業であっても持ち合わせていません。かつては日本各地にみられた「分散型電源」の小水力発電ですが、戦後の国策として10大電力会社による「集中型電源」に移行した結果、ほとんど姿を消してしまいました。その結果、この知見・ノウハウを持つ企業や研究者も減少の一途をたどり、今ではごく一部に限られています。実際、B社は某自動車メーカーから水車式発電機の共同開発の打診を受けたといいます。また事例企業の各社でみられた大学研究者にも大手を含む多くの企業から小水力発電に対する協力・助言依頼があるといいます。つまり自家発電に乗り出そうとする大企業であっても、それに必要な小水力発電の知見・ノウハウは外部に依存せざるを得ないのです。こうした企業側のニーズ

に応え、B社は日本の某大企業にマイクロ水力発電機を供給しています。D社についても同様の問い合わせがあるようです。その際、注目されるのは彼らの発電はあくまで自家消費用、あるいは再エネ活用に積極的な企業イメージの向上であって、売電を前提としていないことです。そのためFIT活用の発電事業者のように重視するのは採算性ではなく、品質やメンテナンス等の稼働後のアフター・サービスであり、「ちゃんと動く」「手のかからない」発電機を求めているのです。ここに国内製が利用される可能性が生まれています。

まとめ

以上、小水力発電分野における四つの参入事例についてみてきました。これらに共通するのは、製品開発に当たって大学研究者からの支援・指導を受けていることです。水車に関する知見・ノウハウを持つのは一部の既存メーカーと大学研究者のみで、その意味で企業規模の大小に関係なく、各社とも同じスタートラインに立っているといえます。また製造においても周辺からの協力・支援を得ていることです。中小製造業の場合、自社の経営資源には限界がある上に、新分野への参入の場合は自社のみでの対応は一層難しくなります。従って、いかに周辺からの協力・支援が得られるかが重要になります。

これは製造のみならず、市場についても同様であることが同分野への参入の特徴です。事例1でみるように海外製とコストで争う市場もありますが、事例2、3は地域からの理解や協力があった「市場」です。事例2の「市場」は既存施設を所有する管理組合が小水力発電事業を営もうとする地域の事業者に譲渡して生まれました。この背景には長野県飯田市で条例化された「地域環境権」があります。これは「自然資源を地域の共有財産と捉え、これを再生可能エネルギーとして地域住民が優先的に利用する権利」であり、地域住民や地域住民と企業が連携して取り組む再エネ



出所：国土交通省水管理・国土保全局「小水力発電設置のための手引き」

事業を支援するものです。また事例3でも地域の自治体の積極的な採用や地域住民のゴミ取りがあり、これによって少々高い価格でも受け入れが可能になっています。両者に共通するのは、地域の自治体や住民などの支援・協力が国内製でも参入可能になる「市場」をつくる上で重要な役割を果たしていることです。

なぜ、そのような支援・協力が行われるのでしょうか。それは参入する企業B社、C社、D社とも地域の企業であることです。長野県飯田市、秋田県、そして岡山県西粟倉村、いずれの自治体も再エネ活動に対して積極的な地域で、そうした日常からの取り組みが再エネ事業に参入する中小製造業を地元で育てようとする気運にもつながっていると考えられます。

水車式発電機はカスタムメイドで、「地域密着」が必要であるため地域の中小製造業に優位性があると前記しましたが、こうした再エネに積極的な地域にある中小製造業であれば、地域からの支援・協力が得られ、国内製の価格でも参入可能性がより大きくなるという優位性も生じます。逆にいえば、地域にこうした企業を育てたいのであれば、地域の自治体や住民が再エネへの取り組みを積極的に展開し、意識や関心を高めること、これが重要なカギとなります。

参考文献：兼村智也(2022)「小水力発電機器市場への中小企業の参入可能性－『学』がコーディネータの役割を果たす『信州モデル』を事例に－」(一財)機械振興協会経済研究所「機械経済研究」第53号、(一財)機械振興協会経済研究所(2023)「脱炭素社会における地域産業の再構築－先進地域及び中小企業等の取り組みに基づいて－」



株式会社山添製作所



所在地 加須市古川1-3-1
 代表者 代表取締役 山添 信明 氏
 事業内容 冷間圧造および複合二次加工品
 (特殊圧造・ロールホーミング転造・新工法開発)、協力会社との技術融合による単品・ユニット品の企画・製造・販売
 資本金 1,000万円 従業員数 57名
 TEL 0480-68-5381
<https://yamazoe-ss.co.jp>

「お客様の部品開発段階から技術提案させていただき、試作から量産加工までの最適調達に寄与させていただきます」と語る山添社長

開発段階から社内と協力会社との技術融合により、最適工法を提案し、試作から量産までお客様ニーズに応える同社の山添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。

山添 1954年に洋食器のリベット加工業として創業し、その後、アルミサッシ用のステンレスのねじに特化しました。私は2004年に社長に就任しました。ISO9001(2015年版)、ISO14001(2015年版)を認証取得しています。2019年に京都の上場会社で金属製品の企画・製造・販売を行う(株)ヤマシナとのM&Aで100%の連結対象子会社となりました。事業内容は、自動車関連部品、産業機器部品、家電・弱電・住宅関連部品などの冷間圧造および複合二次加工品(特殊圧造・ロールホーミング転造・新工法開発)と協力会社200社との技術融合による単品・ユニット品の企画・製造・販売です。

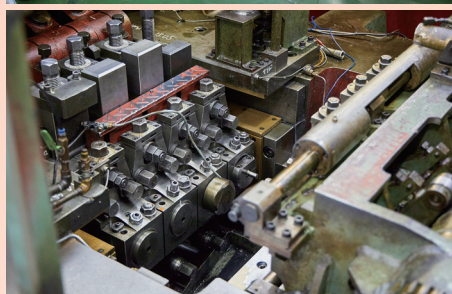
■M&Aをしたことについて、教えてください。

山添 2016年からM&Aを検討しました。なぜかと言いますと、当社もこのくらいの規模の会社です。この先々、お客様が求める環境関係の書

類も複雑になり、品質保証に関してもそれなりの設備で保証しなくてははいけません。資本力的にも中小企業が個で頑張っても限界がありますので、グループで戦っていくような形を考えました。M&Aの仲介会社を通じて、2019年にM&Aしました。(株)ヤマシナはM&Aが初めてではないので、M&Aがうまくいく方法を知っています。上場会社のやり方を当社に伝受していただき、レベルが上がりました。さらに効果があったのは、グループ企業が共同して仕事をやることです。(株)ヤマシナは特殊機能のねじを大量生産し、当社は小ロットで特殊なパーツを生産しています。機械は一緒ですが、やっていることは真逆です。特殊なパーツのノウハウは当社が、(株)ヤマシナは大量生産しているので生産効率に長けています。お互いのいいところを引き出してものづくりしています。

また、グループ会社全体で各社の営業案件などをオンラインミーティングすることで、知識が広がり勉強にもなり、受注成約率がアップしました。(株)ヤマシナの社長も信頼できる素晴らしい方で、結局、M&Aは相互の信頼感がないとうまくいきませんので、M&Aしてシナジー効果が生まれて、

開発・設計から量産まで、最適な工法で技術提案を提供する会社



(上)加須工場内 (下)冷間圧造(フォーマー) 特殊形状品(ねじ、リベット、中空リベット・シャフト・ピン、パイプ・カラー、ロールホーミング転造による(ローレット、セレーション、ギヤ、溝、もみ切り、バニシング・らせん形状等)) 加工線形:1mm~20mm 加工ねじ径:1.6mm~20mm

とても良かったと思っています。

■強み、差別化戦略について、教えてください。

山添 もともとステンレスの特殊物の加工に特化していました。自動車で使われているのは、やはり鉄が多いのですが、当社は鉄はやらない会社と勘違いされたので、鉄もできることをアピールしたら、鉄の案件も来るようになり、自動車の仕事も増えていきました。

特徴として、お客様のなるべく近い位置で仕事をする事です。口利きで「困ったときの山添製作所」と言われていて、他でできない物の加工を当社ができるからです。卓越した技術力があるわけではなく、設計段階からの技術提案ができるからです。それはお客様の近くでないと、できないことです。間に数社入りますと伝言ゲームになってしまいますので、ティア1やティア2メーカーとの直取引が多いです。

チャレンジ精神旺盛で、今までやっていなかった工法でつくった事例が多いです。例えば、これまでの3工程を2工程にすることなどで、お客様に喜んでいただいています。

お客様の要求も多岐にわたり、金属以外にも樹

脂やゴム等々、さまざまな材質の加工を求められますが、協力会社200社とのコラボレーションによる対応力で、一社完結で応えています。

CAE解析装置によるコンピューター支援設計で、コンピューター上に疑似的に再現した製品の設計問題をシミュレーションすることができますので、製品開発が速いです。

■今後の展開・抱負は。

山添 今期の経営方針は、「スローガン『有言実行』」です。言ったことは必ず実行すること、始めたことは最後までやり遂げる事です。三つの方針は、

①変化して成長しよう

外部・内部要因の変化に対応して成長していく。

②挑戦して成長しよう

新規得意先・新規商品・新規工法へ挑戦し成長していく。

③継続して成長しよう

計画を最後まで遂行し、次の計画に生かし成長していく。決めた事を継続し次の成長へつなげる。

会社理念の「環境に調和した物作りと、顧客の満足と信頼を創意工夫で実現し、その有効性を継続的に改善し、社会に貢献」していきます。

株式会社イチヤナギ

<http://www.sk-ichiyanaagi.co.jp>

社会に役立つ「本物」を提供する「ねじ業界のパイオニア」

入間市狭山ヶ原162
TEL 04-2934-2116
資本金 4,500万円
従業員数 42名

■事業内容

- 自動車・トラック用特殊形状熱間鍛造ナット、スカートナット・SKロックナット（共にゆるみ防止機能付）の製造・販売
- 熱間ボルト（協会社）、冷間特殊形状ボルト（協会社）

■1931年にボルト・ナット・リベットの製造として創業し、1948年には他社に先駆けて高温高圧用ボルト・ナットの国産化を開始。1960年には国内初の熱間自動ナットホームー、冷間自動ナットホームー、冷間自動ボルトホームーを導入し、ボルトおよびナットの自動生産を始めました。独自製品の「スカートナット」は、優れたゆるみ止め機能により、幅広い業界で採用されています。今後も、ねじ業界のパイオニアとして、優れた品質と独自性を発揮してまいります。



ゆるみ止めスカートナット
優れたゆるみ止め機能と作業性が認められ新幹線のレール締結用ナットとして採用されています。

一般財団法人秩父市地域振興公社

<http://www.chichibu.ne.jp/~kousha>

秩父市から指定管理を受けた施設等で各種事業を実施

秩父市大野原2991
TEL 0494-22-7411
従業員数 18名

■事業内容

- 秩父市公共施設管理運営
- 教室事業運営

■地域のコミュニティの育成ならびにスポーツ、レクリエーションおよび文化の振興に関する事業を実施するとともに、秩父市の設置する公の施設の管理運営を受託し、もって市民生活の安定と福祉の向上に寄与することを目的として設立されました。秩父市の公共施設の管理運営を行い、管理施設を活用した事業も開催しています。水泳教室事業は秩父市温水プール電話0494-22-7411へ、運動教室事業は秩父市文化体育センター電話0494-24-4004へお問い合わせください。



株式会社同志舎

<https://arte-mondo.co.jp>

美術、文化の復興と発展に貢献します

川越市間屋町8-2
TEL 049-225-5734
資本金 2,000万円
従業員数 50名

■事業内容

- 額縁の製造・卸販売、額装工房、美術工芸品の輸入・卸販売

■1973年に設立し、本年で50周年を迎える額縁の製造・卸販売の会社です。川越に本社を構え、札幌、名古屋、大阪、広島に営業所があります。タイ王国にある主要工場では日本の職人技術を導入し33年、こだわりの額縁をお届けしています。静岡県^{はく}の工場では、オーダーに対応したフレームを提供しています。彫刻を施した額縁から、箔貼り、塗装、木地ものまで、作品を引き立てる「絵の服」を数多く取りそろえ、美術文化活動を支えています。



衣笠角紋 いぶし金



珠七市型デッサン 銀



ナポリS アンティークホワイト



フォーブ 金

アクセプト株式会社

<https://accept.co.jp>

ばね屋さんのためのばね屋です

狭山市水野399
TEL 04-2958-0037
資本金 1,000万円
従業員数 20名

■事業内容
各種ばねの製造・販売

■主力製品であるばねや精密加工部品は、それ単体では決して目立つものではありませんが、人々の生活を下支える「縁の下の力持ち」として社会になくってはならないものです。線ばねや板ばね、金型プレス部品や機械部品の試作・量産、小ロット品の精密加工を行っています。OA機器メーカーや医療機器メーカー、自動車関連メーカーなどの他、「曲げること」に関するノウハウがありますので、同業者からも取引があります。



株式会社 Be-Links

<https://be-links.net>

信念 (Belief) と人とのつながり (Links) を大切に

さいたま市中央区上落合2-3-2
新都心ビジネス交流プラザ3階
COCOオフィス
資本金 300万円
従業員数 2名

■事業内容
○中小企業向け業務改善
コンサルティング
○IT導入・DX推進支援
○DX担当者育成
問合せ先
<https://be-links.net/contact>

■中小企業の業務改善に焦点を絞り、シンプルで分かりやすく、成果を実感できる効率化手法で身の丈に合ったDXを提案。「人の力を最大限活用し、組織の力を最大化する」ことを目的とし、丁寧なヒアリング、業務の棚卸し、改善提案を行います。この事業を通して、将来にわたり企業活動に寄与できる、経営資源としてのITや仕組みを提案したいと考えています。女性の待遇改善や正社員雇用に向けて、リスクリングにも力を入れています。



ITのリスクリング

産機設計株式会社 さいたま営業所

<https://www.sanki-sekkei.co.jp>

【未来を設計する】産業機械・化学プラント・鉄道の高度エンジニア集団

さいたま市大宮区浅間町
1-27-1-302
TEL 090-1826-4517
資本金 1,000万円
従業員数 18名

■事業内容
化学プラント・産業機械・
鉄道の設計および付帯設備
の設計・製造

■創業から40年以上にわたり歴史を重ね、これまでに培ってきた経験と技術を生かし、さまざまな機械分野での設計が可能です。小規模な機械装置であれば製作も可能で、幅広いニーズにお応えできる柔軟性と実績を持っています。大手・中堅メーカー向け、産業機械・化学プラント・鉄道の請負設計、その他、設計技術者派遣などを通じて、世界に通じる製品の製作を担っています。会社全体が常に【誠意と敬意】を胸に、関わるすべての皆様の幸せを追求することを使命として歩んでいます。



企業紹介

株式会社師井保障財務基礎研究所



■類を見ない保険専門事務所

既加入の保険を利用して依頼者の財産問題、特に相続承継を念頭に解決する、顧問制の保険専門職事務所です。極めて低価格の顧問料で、身近だけれど難しい分野である保険に関する事故・問題から貴社事業を守り、平穏を維持することを目指しています。

■保険専門家による保険関連分野の一括管理事業

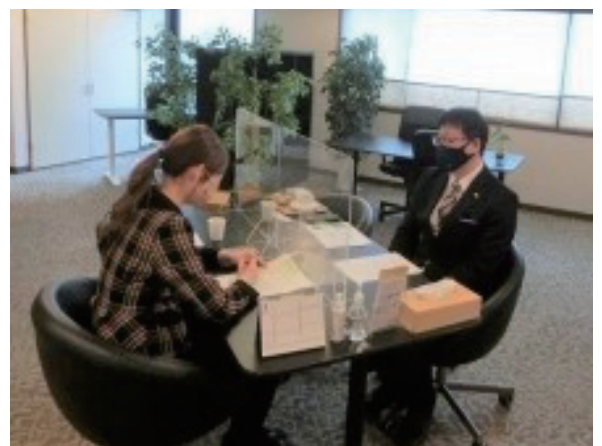
加入している各種保険について、顧問先企業の実況に合わせ独自の理論に基づき調整します。問題解決から請求まで管理することで、見直しや保全、事故時のサポートまで一括管理します。

企業から一言

どれだけ精緻な経営計画を立てる企業でも、事故時にはなぜか保険屋さんへ資金計画を全権委任することが圧倒的多数です。この場合にも、経営者の強い「想い」のもと、費用対効果を図りつつ、事業を守り雇用を守るために、保険専門職の外部役員的存在として、皆様のお役に立ちたいと考えています。



所長 研究部 主席研究員 師井 宏明 氏



インタビューを受ける師井氏

所在地 さいたま市中央区下落合 6-12-20
代表者 所長 師井 宏明 氏
事業内容 保障の統括管理、保障関連財務の管理
個別保険の見直し等

資本金 30万円 従業員数 3名
TEL 048-762-7722 創業 2020年
E mail milinfo@m-inslab.co.jp
https://m-inslab.com

第6回 インサイドセールス担当の業務～その2

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

問い合わせ文面で返信を待つ

前回は「インサイドセールス」担当の業務として、「顧客リスト」の作成とファースト・コンタクトの基本的考え方を説明しました。今回はその詳細です。最優先推進リスト先である過去の取引実績先と展示会などを含めた名刺交換先へのファースト・コンタクトについて、メールアドレスが不明の場合は、相手先ホームページ（HP）の「問い合わせフォーム」からメッセージを送付するというやり方を紹介しました。以下、より具体的な接触方法を説明します。

「問い合わせフォーム」に書き込む場合の基本は、当然ながらこちらの社名、部署、発信者名、連絡先を明確に記載することです。こちらの連絡先記載ですが、メールアドレスは当然ですが、先方の都合によってはメール返信よりも簡便に済ませられる電話を好む場合もありますので、一応こちらの直通電話番号を併せて記載するのがベターです。

文面作成上で重要なことは、「相手と無関係ではない」「過去に取引または接点がある」ということをしっかり伝えることです。初見でセールスメッセージと思われた場合、返信率は圧倒的に低下します。そこで以下のようなセールス色を排除した問い合わせ文面で要望を伝え、返信を待つことにします。

連絡の正当性が感じられる文面づくり

メールアドレス不明先への連絡文面（例）

御社◇◇部〇〇様から、20XX年に□□業務に関するお取引（あるいはお問合せ）をいただいております株式会社Aの△△と申します。突然の連絡で失礼いたします。

このたび弊社お客様サービス部の発足に伴い、PL法順守ならびにお客様フォローサービスの拡充を図るべく、お客様情報の整備補完を図っております。つきましては、御社様の□□業務に関する現在のご担当部署ならびにご担当者様のお名前をお教えいただきたくご連絡を差し上げました。

お忙しい折大変恐れ入りますが、御社ご担当部署様より弊社△△宛てメールにてご返信いただければ幸いです。何卒ご協力のほど、よろしく願い申し上げます。

文中にPL法とあるのは、法令関係順守の観点を入れ連絡の正当性を高める目的です。PL法は自社が製造業の場合です。サービス業の場合には、消費者関連法等の表記を検討します。さらに自社のHPのURLを記載してこちらの素性を明らかにするの

がマナーですから、事前のHP整備は必須です。

扱う商材・サービスにより相手の反応に濃淡はありますが、経験から申し上げれば、問い合わせフォームに先のようなメッセージを数百件入れると、たまたま先方が「機械の入れ替えを考えていた」とか「同様のサービス導入を検討していた」等の理由で、「詳しい話が聞きたい」等の返信がもらえるケースも何件か出てきます。全くの飛び込みメール営業ではこの手の反応はほとんどないのですが、「過去に取引（接触）実績がある」という印象付けを先方にするだけでその辺りの反応は全く変わってきますので、慎重なコンタクトを心掛けたいところです。

未回答先への連絡は3回が限度

現在の担当部署、担当者名に関する返信が来たら、こちらからのお礼メールを忘れずに送付し、その際に多少なりとも相手に有益な情報を提供するようにします（詳細は次回以降）。先方の現状の担当部署、担当者、メールアドレスが手に入ったら、今後定期的な情報提供や無料セミナーの案内をするなどの接点拡大先リストとして管理できるようになります。この段階でもまだ、具体的なセールスは禁物です。

返信が来ない場合ですが、間隔を空けて再度返信を催促します。空ける間隔は2～3週間ぐらいが妥当です。あまり間が空き過ぎず、「そういえば問い合わせがあったな」と記憶の片隅に残っているぐらいのタイミングがいいでしょう。書き出しは1回目同様、過去に取引実績がある企業である旨を表示し、「〇月×日に問い合わせフォームよりお願い申し上げました件、いかがでしょうか」として、再度趣旨説明と返信のお願いをします。

最初の問い合わせで返信のないケースは多いですが、2度目の連絡で返信確率は多少アップします。こちらからのメッセージは、3度目が限度と考えるべきでしょう。3度目で返信がない場合はリストから落とす、あるいは保留リストに入れ半年以上間を空けて、相手の担当者が変わるタイミング等を狙って再アプローチをかけるという対応も要検討です。

第6回 急所30 品質をあげるコツ

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

いろいろな現場で品質不良の統計を見る機会がありますが、本当に製品の品質そのものが不良であった、ということばかりではありません。発生したゴミが製品に付着したまま送ってしまったとか、あるいは後で直そうと隅っこに置いておいた不良品を間違えて出荷してしまったといった、実にもったいないケースも多いものです。場合によってはそのようなことが、上位を占めていることもあります。

なぜそのようなもったいないことが起きるのでしょうか？ その最大の原因は、ゴミが発生するや否やすぐに捨てることのできるゴミ箱や、発生した不良品を確実に隔離してしまう赤箱が作業者の身近にないため、後で処理しようとその場に仮置きしたことによるものです。

ゴミ箱が遠くにしかなく、ゴミが発生するたびに遠くのその場所にいちいち捨てに行ったのでは仕事になりませんから、後でまとめて捨てようと思うのは当然でしょう。ゴミ箱が近くにないなら自分で用意すべきだろう！ といって、これを作業者の責任問題にしてはいけません。これは会社全体の問題です。

改めて皆さんで現場をチェックしてみてください。意外と作業現場ごとに、ゴミ箱が設置されていないことに気付くかもしれません。

ゴミ箱が遠くにしかなければ、ゴミを拾うのも掃除をするのも少しずつ面倒になります。それが全社で積もれば汚い工場になり、製品の品質も確実に下がります。不良を減らして環境をきれいに保つための第一歩は、すべての作業現場ごとにゴミ箱を配置することです。

クッキーなどのお菓子をつくらしているA社では、贈答品の詰め合わせに使う包装リボンの切りカスが箱の中に入り、商品に混じってしまう問題が解決されず困っていました。リボンの切りカスはいろいろなところに貼り付いたり、潜り込んだりするので、いろいろな形のゴミ箱を工夫して置いてみたのですが混入をなくせなかったのです。そこで、そのライ

ンで働いていた皆さんが問題を解決するゴミ箱をつくりました。それは、作業服にカンガルーポケットをつかって、おなかの前でハサミを使ってリボンをカットして、発生した切りカスを真下にあるゴミ箱（カンガルーポケット）に落とすやり方です。自分の手の真下にゴミ箱を設置したということで、これで問題が解決しました（写真参照）。



組み立てセルがあったとすれば、セルごとに赤箱がなければいけません。赤箱については、私はセル生産の組み立て工場に行ったとき、必ずチェックする項目があります。それは組み立てセルの中では、モノは決められた4カ所にしかあってはいけないということです。4カ所とは、材料置き場、完成品置き場、現在組み立て中の製品(手の中)、そして赤箱内にしかモノがない状態であるかということです。すなわち、決められた場所に決められた数のモノしかない場合は間違いが起きず、その反対に置き場所が守られておらず、それ以外のモノが置かれていれば間違いが起きるのです。チェックをした後に、ルールが守られていれば私は「このラインでは不良流出はありませんね」と言い、守られていなければ「ここから不良流出が起きていますね」と言いますが、そこにいる方々から「なぜ分かるのですか？ 柿内さんすごいですね！」などと褒められたりします。実はすごくありません、当たり前のことを言っているだけなのです。

早速、現場をチェックしてみましよう！ そしてもしゴミ箱や赤箱がなかったら、すぐに設置してください。不具合流出は待ってくれません。

今月の言葉 作業現場ごとにゴミ箱を用意せよ。



今年度、支援強化中！「新輸出大国コンソーシアム」のご紹介 ～海外展開の計画立案から、その実行・実現までサポートします～

日本企業の海外展開を支援する全国の支援機関が結集し、海外展開に関心をお持ちの中堅・中小企業等の皆様へワンストップの支援サービスを提供する「新輸出大国コンソーシアム（コンソーシアム）」をご存知でしょうか？

ジェット口はこのコンソーシアムの事務局として取りまとめ機能を担っており、ジェット口埼玉にも「新輸出大国コンシェルジュ」を2名配置し、皆様の相談に応じ最適なサービスを紹介しています。

以下、コンソーシアムの支援をご紹介します。

○海外展開フェーズに即した「ハンズオン支援」 (今年度、支援強化中！ 申請期限：9月29日)

海外展開戦略策定段階から、事業計画策定、実行段階まで、皆様の状況に応じて各国・地域事情、実務に精通した専門家が支援します。

テーマ：海外展開全般（輸出・海外拠点設立等）

支援内容：継続的な支援面談・海外出張同行を通じて、戦略策定から海外販路開拓、立ち上げ、操業まで一貫して支援（審査あり）

○個別課題に対応する「スポット支援」

海外展開における実務で欠かせない各テーマについて、各国・地域事情や実務に精通した専門家、専門知識を有する専門家（弁護士/公認会計士/税理士等）が支援します。

テーマ：法務

支援内容：国際取引、海外進出における法務上のポイントについて、弁護士による支援

その他、貿易実務、基準・認証、税務・会計等の対応も可能です。

※昨年12月から、経済産業省・中小企業庁・中小機構・ジェット口が一体となり、「輸出にはじめて挑戦したい企業」「輸出する国や製品を拡大したい企業」を支援する『新規輸出1万者支援プログラム』がスタートしました。本プログラムのカウンセリングを通じ、適宜コンソーシアムの支援も紹介しています。



○県内企業も専門家の伴走支援を活用して、海外ビジネスに成功

埼玉県内においても、20社以上の企業様がこの新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を活用しています。県東部の企業（医療関連商材メーカー）は、初の海外展示会出展においてハンズオン支援専門家の現地同行支援を得て、入念な事前準備を行い、ブースでの商談からその後成約に至ったほか、県北部の企業（食品加工卸メーカー）は、世界各国のバイヤーとのオンライン商談をハンズオン支援専門家と共に数多く実施することで売り上げの海外比率を飛躍的に伸ばしています。

ジェット口では海外展開に関する多種多様な支援サービスを有しております。ぜひ一度お気軽にジェット口埼玉までお問い合わせください。

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

広告



まっすぐ、あなたへ。
埼玉縣信用金庫

本部 熊谷市久下4丁目141番地
048(526)1111



Q 下請法違反の実例

減額に関連する下請法違反の実例を紹介してください。

A 公正取引委員会は、本年5月30日に「令和4年度における下請法の運用状況および中小事業者等の取引公正化に向けた取組」を公表しました。それによりますと、下請法違反被疑事件の処理状況として、ア. 新規着手状況は8,267件（令和3年度は8,464件）、イ. 処理状況として処理件数は8,757件、このうち8,671件について、①下請法第7条の規定に基づく勧告または、②違反行為の改善を求める指導（違反のおそれのある行為に対する指導を含む）の措置を講じたということです。処理状況のうち勧告は6件で、いずれも製造委託等に係るもので、違反行為の類型の内訳については、下請代金の減額が3件、返品が2件、買ったたきが1件、不当な経済上の利益の提供要請が2件となっているとのことです（なお、1件の勧告事件において複数の違反行為類型について勧告を行っている場合がありますので、違反行為類型の内訳の合計数と勧告数とは一致しない）。勧告は公正取引委員会が勧告書によって行い、例えば受領拒否の違反行為の場合は、勧告内容は「速やかに受領すること」、親事業者がとろうとする改善措置を具体的に記載した書面を一定の期限まで提出すべき旨が記載されます。

そして、事業主が期限までに措置完了報告書を提出した場合には事件は終了しますが、そうでない場合には勧告の内容・これに従わなかった旨等が公表されます。公表されますと、親事業者の社会的信用が失墜されますから、勧告は親事業者にとって非常

に重い処分といえます。勧告が年数件というのも、このようなことからです。処理状況のうち指導件数は8,665件で、うち5,305件が製造委託等に係るもので、3,360件が役務委託等に係るものとのことです。指導は文字通り公正取引委員会が違反行為の改善を求めるもので、勧告に比べると、はるかに軽い措置といえます。

令和4年度の違反の実例は次回以降、紹介することとし、公正取引委員会が下請法違反（減額）で再発防止などを求める勧告を本年6月29日に出したとの新聞報道がありましたので、紹介します。

勧告を受けた親事業者は、東証プライム上場の家電量販大手の会社で、本店は神奈川県にあります。この会社は、2019年7月から2022年10月までの間、商品の値下げの原資とする「拡売費」や商品を物流拠点（倉庫など）から店舗まで運ぶ「物流協力会」の名目で、計約7,300万円を下請事業者2社に支払う代金から差し引いていたとのことです。この下請事業者2社は、家電など親事業者のオリジナル商品の製造を請け負っていたということです。親事業者は公正取引委員の調査を受けて、本年3月、減額分を2社に支払ったとのことです。この2社は親事業者の言うことを聞かざるを得なかったと思われませんが、減額とは、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、下請代金の額を減ずることを言いますから、協力金等を理由とした減額も禁止されている「減額」に該当することは当然です。

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 tagline 'Not just fire, 4 types of disasters' (火災だけでなく4つのプラン). Below this, it says 'Broad coverage for buildings, household items, and movable property' (幅広い補償で建物、家財、および動産をサポート). The middle section is for 'Comprehensive Fire Insurance' (総合火災共済) and 'General Fire Insurance' (普通火災共済), with a tagline 'Safety first, help each other' (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 features a red car and a rainbow. At the bottom right, it identifies the organization as 'Saitama Prefecture Fire Mutual Insurance Association' (埼玉県火災共済協同組合), a recognized prefectural organization, with contact information for Saitama City, Sakuragi-cho 1-7-5 (7th floor of Sunnic City Building): Tel: 048-641-9203 (ext.) Fax: 048-645-6984.



PRに関する誤解と戦略PR三つのポイント

<https://saitama-yorozu.go.jp>



埼玉県よろず支援拠点コーディネーターの齊藤哲也です。今回は、「PRに関する誤解と戦略PR三つのポイント」について、ご案内します。

■ PRに関する誤解

「いい商品・サービスができたのに売れない」
このようなお悩みはございませんか？

これは、PRの相談で最も多い悩みです。この相談を受けたとき、必ず質問することが3点あります。「誰にとっていい商品？」「何と比べていい商品？」「どのようにいい商品？」です。

この質問に迷いなく返答できる場合は、心配はありません。しかし、質問されて困る場合は、商品そのものに課題があることが多いのです。

なぜ、このようなことが起きてしまうのかを考えると、解決の道が見えてきます。その原因は、PRに関する誤解があるからです。「PR=情報発信」と考える人は多いでしょう。しかし、それはPRの半分の意味しか表していません。本来PRとは「パブリックリレーションズ」の略で、「公との関係をいかに構築するか」に本質があります。そして関係構築には、相手の声に耳を傾けることが最大の鍵となります。相手の期待に応え、期待を上回る商品をつくる。それが熱烈なファンを生み、クチコミとなって広がっていくのです。

■ 「戦略PR」三つのポイント

小さな会社では広告予算もマンパワーも余裕がないのが実態です。限りある経営資源で最大のPR効果を発揮するには、「戦略PR」という考え

方がもう一つの鍵となります。

戦略PRとは、「マスコミ」「クチコミ」「お墨付き」それぞれ活用の掛け算です。ここでいう「お墨付き」とは、研究成果のような裏付けデータや、影響力ある芸能人など、第三者による評価のことを表します。「マスコミ」だけでは信用できないし、「クチコミ」だけでは時間がかかる。それぞれの要素で得られる効果は違います。まずは自己採点をやってみて、三つの要素がそれぞれ何点くらいかという現状を確認し、どの要素が伸ばせるかを考えてみましょう。

この三つが重なったときに初めて、短期間で効果的なPRが実現できるのです（下図参照）。

戦略PRとは？

戦略PR成功のポイントは、掛け算！
相乗効果で、『最小の負担』と『最大のPR効果』を実現！

マスコミの活用 ⇒ 話題性、旬

×

クチコミの活用 ⇒ 評判、拡散性

×

お墨付きの活用 ⇒ 納得感、安心感 — 顧客満足度の向上

新規客・リピーターの獲得

戦略PRの鍵は、【マスコミ】×【クチコミ】×【お墨付き】

埼玉県よろず支援拠点では、PRに関するアドバイスはもちろん、事業者それぞれの経営課題の解決に向けた総合的なご相談をお受けしております。ぜひお気軽にご連絡ください。

◀埼玉県よろず支援拠点▶

相談・問合せ先（平日9:00-17:00）

TEL 0120-973-248

広告

More For You

もっと、街・暮らし・笑顔のために



武蔵野銀行

公社情報

**【Web 配信】会員優待セミナー
中小企業における技能継承の
ポイント**



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

中小企業にとって、いかにして自社の技術力を次の世代に残していくかは非常に重要なテーマです。自社の技術力を支えてきたベテラン社員の退職などが差し迫っている中、円滑に技能を継承していく上でのポイントについて、解説します。

日時 9/25(月)13:30~16:30 ZoomによるWeb配信

内容 ・技能継承における問題点と課題

- ・技能継承を進めるための体制づくり、風土作りのポイント
- ・技能継承の教育のポイント(標準とOJT)
- ・マニュアル作り(個人演習)

講師 一般社団法人中部産業連盟

主任コンサルタント 小坂 智徳 氏

定員 50名 **費用** 会員無料 一般2,100円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087

公社情報

**【Web 配信】第2回産学連携技術
シーズ発表会【人間工学・AI・
ロボット領域】講演動画配信**



<https://www.saitama-j.or.jp/sangaku-seeds-r5ai.robot>

公社では、大学・研究機関の研究・技術シーズと研究開発型企業が連携し、新たな製品・技術を開発する取り組みとして、技術シーズマッチング会を開催します。今回は、人間工学・AI・ロボット領域として、産業の実用化が見込める技術シーズを講演します。貴社の製品・技術開発で大学・研究機関から技術指導・共同研究を受けたい企業は、ぜひ受講ください。視聴は9月7日(木)までで、配信期間中はいつでも聴講可能です。

内容 第1講演「人間工学を用いたロボット技術と医療工学への応用」など全8講演。

講演時間は各20分程度

定員 60名 **受講料** 無料

※申込みをされた方へ視聴用URLをお送りします。

問合せ先 公社 産学連携支援センター埼玉

TEL 048-857-3901

公社情報

**九都県市合同商談会
in パシフィコ横浜 2024
【発注側】企業募集中**



<https://www.saitama-j.or.jp/9tokenshi2024haccyu>

九都県市(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市)が連携して開催する合同商談会の発注側企業を募集中です。協力企業・外注企業の新規開拓や情報収集等にご活用ください。参加費は、無料です。

日時 2024/2/7(水)12:50~16:50

会場 パシフィコ横浜 2階アネックスホール
(神奈川県横浜市)

対象 首都圏(埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県)エリアにおいて、協力外注企業の新規開拓、将来的な発注案件に向けた情報収集等を希望する企業

定数 100社(先着順) **締切** 9/8(金)

※受注側企業の募集については、10月初旬頃にご案内予定です。

主催 第16回九都県市合同商談会実行委員会

問合せ先 九都県市合同商談会inパシフィコ横浜
2024開催事務局 (公財) 神奈川産業
振興センター 経営支援部取引振興課
TEL 045-633-5067

県の情報

**令和5年度彩の国埼玉環境大賞の
候補者募集**



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0501/kankyoutaisyou-bosyuu.html>

彩の国埼玉環境大賞は、他の模範となる優れた環境保全の取り組み等を行う県民団体、個人および事業者の皆様を埼玉県知事が表彰します。

対象となる活動は、身近な自然の保全活動、省資源・省エネルギーなどの地球温暖化に配慮した活動、資源循環型社会の構築につながる活動、SDGsにおける環境分野のゴール達成につながる事業、脱炭素や環境負荷低減につながる事業手法や製品を展開した事業、森林や河川での環境保全や在来種保護などの生物多様性に貢献する事業などです。

対象 県内で活動する団体、県内に在住する個人、
県内の事業者(自薦、他薦は問いません)

表彰 ■大賞

県民部門・事業者部門で各1組程度

■優秀賞

県民部門・事業者部門で合わせて10組程度

■奨励賞

締切 10/2(月)消印有効

問合せ先 埼玉県環境部 環境政策課

TEL 048-830-3019

denchi.ai 株式会社 電知

向山 大吉 さん

創業のきっかけは？

学生時代「他がまだやっていないことで社会の役に立ちたい」という思いで、電池診断につながる研究の道を進み始めました。大学で14年間にわたり研究を重ね、経験と知見を生かして自らの専門分野で社会に貢献したいとの思いが創業のきっかけです。「電知」はあらゆる物理的な現象をデータとして捉え、分析し、理解することを目指し、その事業の中心となる「電」気信号と「知」能から社名を付けました。

事業内容は？

蓄電池の非破壊状態評価手法による故障・余寿命診断のAIをベースとしたクラウドサービスを行っています。現在は主に中古車に関わる販売会社、リサイクル会社にご検討いただいております。AIにより電池の適正な残存価値を見える化することでリセールバリューを適正に評価できるとお引き合いいただいております。EV用車載電池だけでなく、定置用電池などの診断も可能ですので、ご相談ください。

今後の展開・夢は？

適切に診断したEVの電池を他の用途にリユースする電池サーキュラーエコノミーの実現に向けて、電池診断は保証・保険とセットであり、保険会社との協力関係を築きたいと考えています。長年培った電池診断の知見を生かし、電池の適正な残存価値を提供することで、エネルギーの無駄をなくし、持続可能な社会に貢献することを目指しています。



向山 大吉 (むこうやま だいきち) さん (47)

1976年所沢市生まれ。早稲田大学にて電池の内部状態評価の研究を14年間重ねた後、社会実装を期して独立を決意。弟の公一さんと「株式会社 電知」を2020年に7月に設立。準備期間を経て、2021年から本格的に稼働した。

株式会社電知 <https://denchi.ai>
 本庄市西富田1011 IOC本庄早稲田V101
 創業 2020年7月 TEL 050-5867-4064
 資本金 2,750万円 従業員数 3名
 事業内容 電池の劣化診断サービス



E V車載電池用診断装置 Bi-S.CO02P
 可搬式で電源コードレスの診断機であるため、その場で迅速にEVの電池診断を行うことが可能



兄弟での創業 弟(右)の向山公一常務はプログラマー



「令和4年度彩の国ベンチャーマーケット」にて
 埼玉県産業振興公社理事長賞を受賞

広告

働きかた改革!! 頼れる労務マネジメント

就業管理

- 打刻: 出勤打刻 (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: 様々な就業スタイルに対応!!、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

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

フリーコール **0120-977-837**

埼玉の造り手

Vol. 24

長澤酒造(株)



「すっきりとした辛口」が特徴の高麗川の地酒

緑と清流から生まれた「君が旗」「高麗王」「かわせみの里」が人気の長澤酒造の創業は1844年。新潟県出身で創業者の長澤伊三次郎(ながさわ いさじろう)氏が、良質な水を求めてたどり着いたのが、奥武蔵の山々から流れる高麗川のこの平沢地区であった。軟水で良質な高麗川の伏流水、真冬は-5度になる厳しい寒さ、そして吟味された埼玉県の「彩のかがやき」を主に、大吟醸、純米吟醸、吟醸は長野県の「美山錦」を使い、昔ながらの酒づくりを続ける。現在でも蒸米は、和釜に水を張って蒸している。長澤酒造のお酒を一言で表すと「すっきりとした辛口」。誰でも飲みやすく、食事と一緒に飲むお酒として、代々引き継がれてきた味である。自然の中で地酒を楽しめる酒蔵である。



吟醸酒の酒粕と地元牧場の搾りたてミルクでつくった「甘酒あيس(左上)」や、高麗神社の「ジンジャー」とショウガの「ジンジャー」を掛けたノンアルコールの炭酸飲料「高麗神社エール(右上)」のオリジナル商品も販売しており、子どもたちにも人気である。



季節限定商品も人気で、この時期は「純米ひやおろし(秋の詩)」がお勧め。ひと夏熟成させ、さらにお米のうま味とまろやかさが加わった味わい深いお酒である。



昔ながらの酒蔵に足を運んでもらって、限定のお酒を味わってほしいと語る6代目の長澤氏。

高麗王若光にあやかった開運出世の酒 高麗王

6代目の長澤義之氏がお勧めするのが、代表銘柄である高麗王の純米吟醸と純米酒。純米吟醸は原料米に美山錦を使い、当蔵で唯一の「やや甘口」のお酒で、口に含むとお米のうま味とコクが広がる。また純米酒は原料米に彩のかがやきを使い、辛口でお米のうま味が楽しめる。コクのある味わいは、冷でも燗でもおいしいお酒である。日本最大級の曼珠沙華の群生地である日高市の巾着田曼珠沙華公園で行われる「巾着田曼珠沙華まつり(9/16~10/1)」に出店し、試飲即売会を予定。会場を訪れて、数々の逸品を味わってほしい。

長澤酒造株式会社

<https://nagasawayuzou.com>

日高市北平沢335 Tel 042-989-0007

代表者 代表取締役 長澤 義之 氏

創業 1844年 資本金 1,000万円 従業員数 2名

営業時間 10:00~17:00 (不定休・ホームページで確認)

事業内容 日本酒の製造および販売、奈良漬、地酒ゼリー、甘酒あيس、炭酸飲料などのオリジナル商品の販売

購入方法 蔵内の直売店、近隣スーパー等

※オリジナル商品は直売店のみ購入可能



高麗王 純米吟醸



高麗王 純米酒

● 一般社団法人埼玉県物産観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県物産観光協会は、日々新しく生まれる魅力的な県産品や生産者の思いを『SAITAMA BRAND』として発信し、多くの皆様にご覧いただきたく、「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!

長澤酒造の高麗王の「純米吟醸」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、高麗王希望」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9月22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。

● 公社会員も絶対募集中!

埼玉県産業振興公社 会員 で検索



御社のムダはなんですか

そのムダ、削減しませんか

【梱包】【緩衝材】の余計なコストを削減できるかもしれません。
カネパッケージにご相談ください。

「驚き」と「感動」と「安心」をお届けします

カネパッケージ株式会社
KANEPACKAGE CO., LTD.

お問い合わせ TEL 04-2936-3031



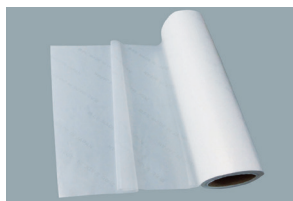
カビ・細菌を防ぐ機能性フィルム Go Block!! 特許第7178106号

特長

カビの発生を抑制する機能性フィルムです。

用途例

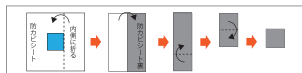
- 輸出、輸入の包装材
- 長期に渡る保存に使用する包装材



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 成納証明書 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・ニガリ (Aspergillus niger) NBRC105649
- ② ペニシリウム・ビツヒシ (Penicillium brevicornis) NBRC33285
- ③ ペニシリウム・パルボス (Penicillium varicosum) NBRC3284
- ④ トリコデルマ・ビレンス (Trichoderma viride) NBRC3355
- ⑤ ゼトミウム・クロコスム (Chaetomium chrysosporium) NBRC0347

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: 肉眼でカビの生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: 肉眼でカビの生育が認められ、発育部分は布片の全面積の 25%未満
- 3: 肉眼でカビの生育が認められ、発育部分は布片の全面積の 25%以上~50%未満
- 4: 菌糸はよく発育し、発育部分の面積は布片の全面積の 50%以上
- 5: 菌糸の発育は濃く、布片全面積を覆っている

●試験実施施設
地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター

使用例

衣類 靴・バッグ 家具・インテリア雑貨

防カビシートを緩ボール箱に巻いてから全体を包む
防カビシートを衣類の緩衝材の間に一枚入れる
防カビシートを靴箱に1枚入れて靴全体を包む
防カビシートで家具全体を包む

山進社印刷株式会社 Sansinsya

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

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

お客様のこまりごとの解決をサポートします

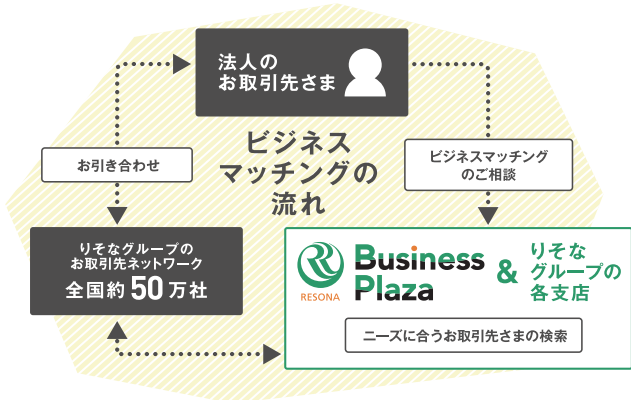
Business Plaza

RESONA ビジネスプラザ さいたま

ビジネスマッチング

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

りそなグループ
りそな銀行・埼玉りそな銀行・関西みらい銀行・みなと銀行



人材ソリューション

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

創業・スタートアップ支援

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

ビジネスプラザとうきょう

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



ビジネスプラザおおさか

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



ビジネスプラザさいたま

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



ビジネスプラザこうべ

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



ビジネスプラザびわこ

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



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

ビジネスプラザ
サイト

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

ビジネスプラザ

検索



埼玉りそな銀行
RESONA