

▶▶ 中小企業の未来を創造する信頼のパートナー

アクセス埼玉

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

1

2024.January
No.322



特集

新春座談会「サーキュラーエコノミー実践企業の取り組み」

インタビュー

世界をつなぐ確かな技術～省エネ・安心・安全の製品で社会に貢献～
株式会社ノムラ化成

特集	1
新春座談会「サーキュラーエコノミー実践企業の取り組み」	
特集見たらプラスワン！	7
サーキュラーエコノミー推進センター埼玉をご利用ください！	
インタビュー	8
株式会社ノムラ化成 代表取締役社長 野村 一秀 氏 世界をつなぐ確かな技術～省エネ・安心・安全の製品で社会に貢献～	
わが社のワンポイントPR 公社会員紹介	10
晴雲酒造(株) (株)しくみカイゼン研究所 (株)ダンベル (株)五輪パッキング ライフデザイン ウナテック(株)	
企業紹介	12
(株)スタジオはーや (さいたま市)	
オンライン営業の基本	13
第10回 ウェビナーを開催して潜在ニーズ先を掘り起こす	
続・もうかるメーカー改善の急所	14
第10回 急所75 本物のコストダウン	
ベトナム便り	15
ベトナムの宝くじ事業	
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
インボイス制度と電子帳簿保存法の基本と注意点をチェック	
information	18
○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！ 彩の国ビジネスアリーナ2024	
創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト	19
こうまつや もっちり庵 中山 歩さん	
埼玉の造り手	20
Vol.28 やまね酒造(株)	

今月の表紙



株式会社ノムラ化成

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



埼玉県県民活動総合センター

様々な活動にご利用いただけます！

宿泊研修

会議

講演会

交流会



おすすめ ご宿泊

宿泊型の研修や合宿などにご利用ください。
洋室(16室)・和室(12室)



小ホール

各種発表会や講演会・式典などにご利用ください。



セミナー室・会議室

お客様の用途に応じた大小様々なお部屋がございます。

ほかに パソコン研修室、グラウンド、音楽スタジオなど

お客様の様々なニーズにお応えした施設がございます。皆様のご利用を心よりお待ちしております。

アクセス (埼玉新都市交通ニューシャトル)

- ◆大宮駅から内宿駅まで約27分、内宿駅から無料送迎バスで約5分、または、徒歩約15分
- ◆駐車場(有料) 約500台

お問合せ 公益財団法人いきいき埼玉(施設利用担当)

〒362-0812 埼玉県伊奈町内宿台6-26

TEL **048-728-7112**

FAX 048-728-7118 <https://www.iki-iki-saitama.jp/kenkatsu/>






新春座談会

「サーキュラーエコノミー実践企業の取り組み」

公益財団法人
埼玉県産業振興公社
サーキュラーエコノミー推進
コーディネーター 福地 信哉

久保井塗装株式会社
代表取締役
窪井 要氏

株式会社
サムライトレーディング
代表取締役
櫻井 裕也氏

和光紙器株式会社
代表取締役
本橋 志郎氏

福地 明けましておめでとうございます。埼玉県産業振興公社、サーキュラーエコノミー推進コーディネーターの福地です。本日、司会進行を務めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

近年、廃棄物問題や気候変動問題等の環境制約に加え、世界的な資源需要と地学的なリスクの高まりといった資源制約の観点から、資源の効率的・循環的な利用と付加価値の最大化を図る、サーキュラーエコノミー（循環経済）への移行が喫緊の課題となっています。そのため、経済産業省では、2020年に策定した「循環経済ビジョン2020」を踏まえ、資源循環経済政策の再構築等を通じた国内の資源循環システムの自律化・強靱化と国際市場獲得を目指し、総合的な政策パッケージである「成長志向型の資源自律経済戦略」を昨年策定しました。

従来のReduce^{リデュース}減らす、Reuse^{リユース}再利用、Recycle^{リサイクル}再生利用の3Rという廃棄物が発生することを前提

とした考えとは違い、サーキュラーエコノミーは設計、生産、消費のあらゆる段階で廃棄物を発生させずに、循環する資源と捉えるのが特徴となります。

そこで当会社では昨年6月に「サーキュラーエコノミー推進センター埼玉」を開所し、県内産業の成長と資源の循環利用の推進を図るため、サーキュラーエコノミーに取り組む県内企業を支援しているところです。

本座談会はサーキュラーエコノミーに先進的に取り組んでいる企業様をお招きし、他の企業等の参考となるよう各社の取り組み内容などについて、お話しいただくものです。

企業紹介

福地 最初に皆様の企業概要を久保井塗装株式会社の窪井社長からお願いします。

窪井 1958年に創業し、1965年に工業塗装メーカーとして活動を始めました。創業地が東京都大田



窪井要 社長

久保井塗装株式会社

狭山市中新田1083-3

資本金 5,300万円 従業員数 20名

事業内容 自動車部品等の工業塗装

区の閑静な住宅街で、近隣の方々と折り合うために、環境問題、公害対策に常に向き合ってきました。創業時から環境対策に取り組んでいましたが、今になって自分たちの強みが生かせる 때가来たと考えています。主な製品としては自動車部品、家電、建築金物、航空宇宙関連の塗装です。

われわれ工業塗装の現場では材料である塗料を霧状にして吹き付けますが、100%製品に塗着することは難しいので、いかに効率よく塗着させるかが勝負で、今までのシステムでは難しい領域になります。当社はGo-Tech事業（成長型中小企業等研究開発支援事業）という経済産業省のプログラムを活用して、塗着効率85%を目指して研究開発をしている最中です。サーキュラーエコノミー、廃棄物を出さないものづくりにどんなふうに関与できるか、どこまで突き詰められるかを考えながら仕事をしています。

福地 続きまして、株式会社サムライトレーディングの櫻井社長お願いします。

櫻井 食品添加物の製造・販売が事業の柱です。2005年から廃棄物を有効活用する取り組みをしています。食品の残渣である卵の殻を廃棄物として多額の費用を払って焼却していましたが、それに納得できず、卵の殻を畑の肥料や家畜の飼料、チョコレートなどに再生利用しました。その後開発したのが、卵の殻が60%入ったお皿、紙が主力商品で

す。環境配慮型の商品で、脱炭素を目的としたビジネスを行っています。

SDGsが始まった頃は、当社は関係ないと思っていましたが、小中学生も授業でSDGsを学ぶなど、認知度が上がるにつれて、当社の売り上げも拡大してきました。入間市さんと協定を結び、家庭用から出る廃食油の回収を入間市の方に還元できるような取り組みも始めました。油を排水口に流してしまう方がまだたくさんいるので、有効なエネルギー源として回収して、将来は航空燃料などにも再利用したいと思っています。

福地 続きまして、和光紙器株式会社の本橋社長お願いします。

本橋 1962年に川口市で設立した包装資材を製造販売する会社です。お客様はOA機器メーカー、自動車部品メーカーなど、さまざまなメーカー様にご利用いただいています。さいたま市と三重県鈴鹿市に工場を有し、他に国内事業所2カ所、海外拠点として3カ所で活動しています。創業当時は社名の通りダンボールの加工、販売を行っていました。製造業が求める包装資材が年々変わってきていますので、発泡緩衝材や輸送用パレット、ポリ袋など工業用で使う包装材を一通り取り扱う会社として発展してきました。

今はオリジナル商品の環境に配慮した包装資材ポリエコレン®シリーズを使って、メーカー様と共に、サーキュラーエコノミーとSDGs達成に向けた取り組みを推進しています。今後も環境に配慮した製品開発を推し進め、「環境配慮型といえば和光紙器」と言ってもらえるような包装資材メーカーを目指しています。

当社の目標、スローガンは、「ものづくりを進化させ続ける」です。ものづくりを通じて人・心・技術の部分を進化させ続けていきます。営業力が強い会社として包装資材メーカーの中では有名ですが、営業力だけではなく、人材力、製造力、開発力で社会に必要とされる会社を目指しています。

サーキュラーエコノミーに取り組み始めた きっかけ・内容

福地 サーキュラーエコノミーに取り組み始めたきっかけ、内容についてお聞かせください。

窪井 私は日本塗装技術協会の副会長を拝命して、経済産業省とはVOC（揮発性有機化合物）排出抑制セミナーの講師を十数年しているの、経済産業省、環境省の方と会う機会がよくあります。そんな中で、5、6年前に脱炭素、廃棄物ゼロに対して、工業塗装業界はどのように取り組まれるのか聞かれました。この話を持ち帰りみんなで議論しましたが、対応策や数値化を含めてやらなければならない状況を認識して、塗料メーカー、塗装機器メーカー、塗装現場で力を合わせて取り組めないかと、奮闘しました。各社はそれぞれの利害があり、今のやり方をなかなか変えることができず、簡単に一本化はできませんでした。しっかり対応しなければ業界や、ものづくり自体が未来に対応できないと考え、われわれが積極的に取り組み、脱炭素、廃棄物ゼロを実現する方向性で動かないといけないというのを強く感じて、まずは迅速に対応できる自分の会社からやっというと考えて取り組み始めました。

まずは廃棄物を出さない塗装の現場づくりです。実際の取り組み内容としては、塗着効率をできる限り上げること、塗装不良を出さない現場づくりなどです。塗装不良が出ると、それらが廃棄物になってしまいます。不良を出さないよう塗着効率を上げ、塗着しなかった塗料のかす（塗装スラッジ）が発生しないようにしています。Go-Techの研究開発支援を受け、塗着効率を85%にするシステムをつくりあげ、製品化できるよう取り組んでいます。

櫻井 2005年に米国視察に行ったときに、茶色のイメージの米国スーパーの売り場を見て、日本のスーパーとは全く違った印象で衝撃を受けました。米国のスーパーでは、日本の白いパッケージとは異なり、茶色く紙化されたパッケージが多く、オ



櫻井裕也 社長

株式会社サムライトレーディング

桶川市若宮2-32-5 ヤマトビル1階
資本金 1,000万円 従業員数 5名
事業内容 食品添加物の製造・販売、環境関連事業

ーガニックという言葉がよく出ていました。日本の流通業は米国から5年ぐらい遅れて必ずやってきますので、2010年ぐらいには、そういったオーガニックとか、紙の包装が来ると漠然と思いながら帰国しました。

タイミングを同じくして「不都合な真実」という米国映画を見たときに、いずれ世界は環境を意識した方向へかじを切っていくと思いました。SDGsの前身のMDGs（ミレニアム開発目標）のときからさまざまな環境の取り組みがあり、やらないと地球が存続できないだろうと感じていたので、2015年にSDGsが発出されて、これは本格的になったと感じました。

食品残渣の卵の殻の再利用から、当社は環境により深く取り組むようになりました。卵の殻は回収するときにCO₂（二酸化炭素）が排出されますが、排出事業者と一緒に組んで排出事業者に粉砕機を買っていただき、粉砕乾燥まで全部やれば、横持ちの部分（炭素量）を減らせるようになります。さらに産業廃棄物がゼロになり、その費用でリース料を払って、みんながWin-Winになれると思います。さまざまな人たちと協業しながら、今があります。

僕たちの孫の時には地球はどうなってしまうのか。今、僕たちが何かやらないと負の遺産、負担を残すことになるので、とにかくやらないと駄目

だと思っています。その思いで、いろいろな会社と協業しながら進めています。

本橋 当社は2009年頃から環境配慮型包装資材の開発を手掛け、スタートして十数年かけて構築してきたものが、たまたまサーキュラーエコノミーの流れと同じでした。その頃からリサイクル材100%にこだわった包装資材の製造をスタートしています。2019年に私が社長に就任したタイミングに合わせて3 R プラスアルファの一環で当社の特徴である環境の循環型資源を使った製品「ポリエコレン®」をスタートしました。

昨年、廃棄プラスチック材料をペレット化するペレタイザーを導入し、計画が完成しました。リサイクルペレット製造、シート製造、真空成形製造で、廃棄物をゼロにしています。当社のポリエコレン®のロゴが付いているものは、基本的にすべて当社で買い取りをするルールで運用しています。お客様が包装資材を使い終えた後、その包装資材は当社の材料として買い取り、再度材料として流す仕組みを構築しています。

日本は地下資源国ではないので、地下資源で何とかやろうと思っても、やっぱり無理が出てきます。地上資源をうまく使っていく発想です。地上資源を有効活用する取り組みとして、プラスチックを何回も使えるように、使い終わったら、また製品に戻す仕組みにしています。

発泡緩衝材の製造過程で発生するロス材は減容してリサイクル材へ、段ボール加工のロス材は古紙へ再生しています。包装資材で使われるプラスチック製トレイは金型、材料シート、トレイ成形まで一貫生産して、発生するロス材はすべて粉砕しペレット化させ再利用しています。

当社の包装資材をお客様は使い終わったら当社に戻して、それを材料に戻してまた包装資材に変える、というサーキュラーエコノミーの取り組みを一貫して取り組めます。製品開発とか製造の仕組みで、サーキュラーエコノミーの取り組みをしています。

取り組み効果、良かった点

福地 取り組みされた効果、成果、良かった点に関して、お聞かせいただければと思います。

窪井 良かったと感じていることは、当社が目指す「地球環境との共存」という未来に近づけたと実感できたことと、当社の活動が若者に響いていることです。先行して取り組むことでメディアに取り上げていただき、環境への関心の高い大学生や若者が入社を希望するようになりました。実際入社した方々と、環境の話をする、目を輝かせて僕の話に聞き入っています。彼らはこの先の未来を生きていかなければなりません。もうかりさえすればいいのではない、「今だけ、俺だけ、金だけ」ではない会社に、魅力を感じてくれているのかなと実感しています。

櫻井 会社の認知度が上がった点が良かったことです。コツコツ取り組んでいると、当社の取り組みを誰かが見てくれています。「卵殻を利用したパルプ代替とCO2削減モデル」で埼玉県の渋沢栄一ビジネス大賞を頂くことができました。メディアに載ると、次から次へとメディアへ波及して、またいろいろな賞を頂き、それが信用になり認知度が向上します。さらに金融機関の方や、市民の方にも、広く周知されました。ネット検索したときに上位に当社が出るようになり、テレビへの出演や、中学、高校からの授業の依頼などもありました。

取引面でも、ある大手メーカーから突然電話がかかってきて、卵の殻を使ったエコペーパーの取引が始まったりもしました。そんなふうには認知度が上がり、コツコツやってきて良かったなあと思いました。

本橋 取引が増えたことが良かった点です。包装資材メーカーが、環境対応していないと買わないとか、カーボンフリーで製造していないのは買わないというような要求が、以前よりも多くなっています。当社はそれ以前からそのまま対応できる製品なので、引き合いがだいぶ増えています。



本橋志郎 社長

和光紙器株式会社

川口市幸町1-9-17

資本金 3,000万円 従業員数 79名

事業内容 工業系包装資材の製造・販売

例えば、埼玉県の彩の国ビジネスアリーナにリサイクル材とバイオマスを掛け合わせた製品を出展したことで、量産が決まりました。コツコツやってきたことで花が咲いた感じです。当社の製品を家族や友人に自信を持って話せる人が増え、経済産業省の賞や埼玉県の賞を頂いたときも、喜んでくれる従業員が非常に多かったのが、とても良かったと感じます。

苦勞したこと、予定通りにいかなかったこと

福地 次に苦勞されたこと、予定通りにいかなかったことをお聞かせください。

窪井 廃棄物をできる限り出さないものづくり自体が大変難しいのです。約20年前にISO9001の認証を取得して以降、作業中に出してしまう不良率を下げる努力をしています。現在は不良率1.5%以下という高いハードルを掲げて四苦八苦しています。

努力の結果、それでも出てしまう廃棄物を最終処分場に持ち込まない、適切な処理を行ってくださる業者とつながるまで大変な苦勞がありました。別の例では、塗着しなかった塗料は塗装ブースで処理されブース・スラッジとなります。これは塗料であり、プラスチックなのですが、廃棄物処理法の中では、「汚泥」というカテゴリーなので、それを適正に処理してくれる業者が圧倒的に少な

いのです。再資源化してくれる業者が見つからず4、5年探しまくりました。現在は僕の考える理想の処理をしてくださる業者とつながり、再資源化にこぎつけました。しかし、向かうべき方向は、廃棄物を出さないということだと考えていますので、引き続き努力します。

櫻井 商品をつくるのに当たって苦勞したことはあまり感じていません。例えば商品をつくりたい場合、プロに聞くと決まったやり方を教えてくれます。だから目的がしっかりしていれば、いろいろなアプローチ方法はあると思うので、商品開発に関しては苦勞した記憶はないです。

ただ、食品の焼却の法基準は明確に決まっていないので、食品残渣を最終的に焼却していいか判断に苦勞しています。法律が現在にはそぐわない昭和初期のものなので、時代に即したルールにしていかないと、SDGsの2030年までの達成が難しいのかなと感じています。

本橋 2009年に急にプランを立てながら、新しい材料をつくり始めたことが、一番ハードルが高かったです。製造や設計が分からない中で、設備を入れてつくってみようとスタートしたので、それが一番大変だった部分の一つです。苦勞していると、横のつながりで同業者がアドバイスしてくれました。また、県や研究施設に確認して、分からない部分は解決することができました。

これから取り組む企業へのアドバイス、サーキュラーエコノミーを普及させるポイント

本橋 当社のポリシーとして「僕らができることを考えて行動しよう」を大切にしています。自分のスタイルに合ったもの、自社の業界・環境に合ったものを真剣に考えないといけない。サーキュラーエコノミー、SDGsへの対策はこれから必須になりますので、足踏みしているぐらいだったら、まず行動した方がいいのではないのでしょうか。早くスタートして、日々アップデートしていくことが必要なことと思います。

櫻井 どんな企業でも直接的にも、間接的にも必ずできることはあると思います。サーキュラーエコノミーと言われてピンとこない業種もあると思いますが、再生可能エネルギーで電気を賄うとか、電気自動車にするとか、皆さんできることはそれぞれ違いますが、必ずあるので、そういった目線ですぐに取り組んでいただければと思います。太陽光発電とかも導入企業が増えてきていますが、来年から導入を検討しているというのは何もやっていないのと同じです。

そして取り組んだことに関する情報発信をどんどんやって、仲間を増やしてほしいです。サーキュラーエコノミーはやはり1社では絶対できないのです。誰かと協業しないと回りません。例えば水平リサイクル、プラスチックのリサイクルだって、自分たちで回収してくるわけにはいかないです。1社ではできないということを常日頃考えて、ステークホルダーと情報共有しながら協議をしていくことも、今後必要になってくると思います。

窪井 「サーキュラーエコノミーって何それ？」と言われる方がいます。脱炭素のときもそうです。脱炭素がカーボンニュートラルになった段階で、もう自分事ではなくなってしまう。だからもっと分かりやすい言葉にすることや、自分の泥臭い毎日の行動に結び付けることが重要だと思います。各社が必ずやれることがあるわけで、自分たちは何をすれば廃棄物が出ないか、廃棄物をどのように出さないかに思いを巡らすことがとても重要です。自分事として理解できるようになれば、何か一つやってみようという努力できるようになります。

しばらくすると海の魚よりもプラスチックゴミの方が増えてしまうという話もあります。もう見渡す限りプラスチックゴミが浮いているみたいな情景を見ると、何とも言えない気分になります。そのきっかけは自分たちにあるということを知り、理解できるような状況というのはぜひつくっていくべきです。自分事としての日々の企業活動の中でゴミを減らす努力ができるか。今まであ

まり経営の現場は注力してこなかったと思うのです。本当に自覚して、自分事として努力し、行動することが、とても重要なことだと思います。

今後の展開・取り組み、サーキュラーエコノミーがどうあるべきか

本橋 昨年ペレタイザーを導入したので、今年と同業者様の廃棄プラスチックの回収をスタートしようと思っています。新潟、埼玉、神奈川、三重の配送グループを回りながら各拠点で材料を収集して、最後材料に戻す活動をやろうと考えています。SDGsを始めたのが2019年ですが、一つの取り組みで終わらせるのではなく、自社ができることを考え、継続しています。環境を考え資源を有効活用し、無駄を生まないものづくりをさらに推進します。これからも自分たちができることを考え、地域のためにもサステナブルな活動を積極的に行っていきたいと思っています。

日本の文化や環境に合ったやり方で、サーキュラーエコノミーを推進した方が、無理がないと考えています。

櫻井 食品残渣のパンの活用などの商品開発を進めるとともに、ビーチクリーンやマングローブの植樹を実施して、生物多様性の保護やカーボン・オフセット（温室効果ガスの排出量削減）の推進を行います。毎年、沖縄の宮古島に海亀の産卵の前にビーチクリーンに行っています。ビーチのゴミが多すぎて海亀が上がってこれないのです。産卵ができないと海亀の個体数が減ってしまい、絶滅に向かう悪い循環になります。同じゴミ拾いをするのであれば、海亀のためにやろうということです。

マングローブは植えることで、二酸化炭素の吸収や、魚のすみかをつくり生物多様性の保護にもつながります。津波とかの被害も最小限に食い止められる。同じことをするのであれば、二つも三つも効果が欲しいよねと、社員と考えながら取り組んでいます。

サーキュラーエコノミーはどうあるべきかについては、皆さんが少しずつやるのが大事です。各企業はすべて義務みたいな感じで必ず取り組んでいく心構えをもってやっていかないと駄目じゃないですか。一緒にどんな効果があるか考えて伴走支援することも、サーキュラーエコノミー推進センター埼玉の役割であると思います。

窪井 今年はGo-Techの研究開発の最終年なので、しっかり完成させて、塗着効率の高い、廃棄物が出ない工場を立ち上げます。新しい工場を建設して、できる限りサーキュラーエコノミーに資するようなテクノロジーを投入していきます。

サーキュラーエコノミーについては、ものづくりのエネルギーの使い方、廃棄物の処理の仕方、廃棄物が出ないものづくりをみんなで考え、しっかり推し進めていくべきです。行動ありきで、業界内にも分かち合える話を発信できるようにしていきます。専門家と巡り合っただけで力をお借りしながら、

目標を定めて、到達できるように努力していきます。そういう意味で、サーキュラーエコノミー推進センター埼玉の存在はわれわれとしても強いです。

福地 本日は貴重なお話をいただき、ありがとうございました。サーキュラーエコノミーに関するさまざまな知見を得ることができました。地球環境との共存や生物多様性の保護にまで話が及びましたが、未来に関わる各社の取り組みは若者にも関心が高いこと、サーキュラーエコノミーは誰かと協業することが大切であること、自分事として捉えてまず行動してみる、という言葉が印象に残りました。

紙面で伝えることは難しいのですが、皆様の事業にかける情熱や思いを感じることができて、大変有意義な時間でした。日本の文化や環境に合ったサーキュラーエコノミーの普及に尽力したいと思います。



特集見たらプラスワン！

サーキュラーエコノミー推進センター埼玉をご利用ください！

サーキュラーエコノミー推進センター埼玉では、企業のサーキュラーエコノミーの取り組みを支援しています。環境に配慮した製品・材料への転換や廃棄物等の有効活用などをお考えの方は、お気軽にご相談ください。

○展示商談会「彩の国ビジネスアリーナ 2024」に 特設エリアを設置！ 併せて記念講演を開催！

1月24日(水)、25日(木)に開催する彩の国ビジネスアリーナ2024では新たにサーキュラーエコノミー特設エリアを設けました。サーキュラーエコノミーに関心がある方はぜひ、ご来場ください。

◆記念講演 1月25日(木) 13:00～13:30 アサヒコウアス(株)

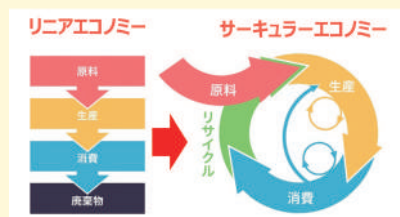
たのしさユニットリーダー 古原 徹 氏

◆パネルディスカッション 13:40～15:10 先進自治体や企業によるパネルディスカッション

問合せ先 サークュラーエコノミー推進センター埼玉

TEL 048-711-9906

Email junkan@saitama-j.or.jp



事前申込み
はこちら





「タイを含めてアジア展開を図っていきたい」と話す野村社長



株式会社ノムラ化成
所在地 さいたま市岩槻区裏慈恩寺222
代表者 代表取締役社長 野村 一秀 氏
事業内容 プラスチック製品（冷蔵庫等のドアパッキン）等の製造販売
資本金 1,000万円 従業員数 62名
TEL 048-794-4352
<http://www.nomura-kasei.co.jp>

精密・複雑形状の軟質異形押し出し成形で高い技術力を持つ同社の野村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。

野村 1968年に父である野村一太のむら かずたが野村化成(株)を設立し、千葉県市川市で異形押し出し製品の製造を始めました。1970年に幸手工場、74年には岩槻市（現さいたま市岩槻区）と大阪府に事業所を新設して、日立と東芝に家電用の冷蔵庫用ガスケットの供給を開始、以降も順調に事業を拡大してきました。2006年には、現在の(株)ノムラ化成に社名を変更しました。現在では、大阪営業所、群馬事業所、栃木事業所があり、お客様への供給体制を整えています。

軟質塩化ビニールなどを中心に、家電用冷蔵庫ドアのガスケット、業務用冷蔵庫・理化学機器用などのマグネットパッキンやゴムマグネット、挟み込み検知用に使われる感圧スイッチなどを一貫生産しています。オリジナル製品として、台車のバンパーや愛車を傷から守る緩衝クッションの安心ガードシリーズ、1個からでもオーダーメイドで対応するオリジナルのマグネットパッキンがあ

り、身近な製品をはじめとして、あらゆる産業分野に使われています。

■海外展開も積極的に取り組んでいますね。

野村 当社の特徴として、早い時期から海外との交流に取り組んできたことにあると思います。創業してから間もない1970年に、技術交流という形で台湾藤村工業股份有限公司こぶんに金型や自動溶着機などの技術供与をしました。80年には中国に冷蔵庫用ドアガスケットの供給を開始、84年には東芝と協力して、アルジェリアに溶着技術のプラントを輸出しています。プラントは、押し出し成形機だけでは製品はできませんので、金型から押し出し成形した後工程までをセットにし、製品が出来上がるまでをサポートしました。

また、89年には海外工場としてタイのバンコク市ラッカバン区に「K.U.NOMURA THAI LTD」を設立、2010年に同国チャチョエンサオ県にも新工場を設立しました。タイおよび日本のお客様の幅広いニーズに対応しています。生産の絶対量は、圧倒的にタイで多く生産しています。お客様は一緒になりますが、2～3枚ドアの小型冷蔵庫用はタイの

世界をつなぐ確かな技術～省エネ・安心・安全の製品で社会に貢献～



テーブルエッジ、スロープ異形押し出し製品



オリジナル商品である「安心ガードシリーズ」



異形押し出し金型や溶接治具の設計製作も社内に対応



バンコクのラッカバン本社工場（左）とチャチョエンサオ県にあるゲートウェイ工場



信頼性の高い品質管理体制を構築

現地法人向け、6枚ドアなどの中・大型冷蔵庫用は日本向けと、お客様の生産体制に合わせて供給しています。岩槻工場は、業務用、理化学機器用など少ロットが中心です。

■技術の特徴や強みを教えてください。

野村 まずは溶着技術です。ヒーターで溶かす温度や時間、また溶けたもの同士を水平に溶着する精度など、これまで何度も改良を加えた自社製の自動溶着機はノウハウが詰まった設備で、信頼性の高い品質を実現しています。また、精密で複雑な異形押し出しの金型の設計・製作や水平に溶着する溶接治具の設計・製作の技術力も強みです。

開発段階から参加した超低温冷蔵庫用の特殊ドアガasket（五層パッキン）では、溶着技術や信頼性の高い品質の維持、対応力という面で高い評価をいただき採用されました。コロナワクチンを保管する超低温冷蔵庫として需要が伸びました。福祉車両のリフターや電車ホームに設置されているスクリーン型ドアの挟み込み検知用スイッチの感圧スイッチも、構造も薄型で複雑な製品ですが、シール技術も含めて高い評価をいただ

います。

産業分野から身近な生活の省エネ、そして安心・安全に貢献する製品をつくり続けています。

■今後の展開・抱負は。

野村 今期のスローガンは「品質第一・お客様第一・利益第一」です。これは、社是である「感謝の念を忘れず 社会に奉仕する精神を以って 利益の追求に徹する」と、品質・環境方針である「わが社は環境と安全に配慮し お客様の要求品質を満足する 確かな製品を提供する」に基づいて、毎期、設定しているものです。

異形押し出しでは、さまざまな形状や構造の製品ができますので、強みである金型の設計・製作技術と溶着技術をさらに伸ばしていきたい。自動溶着機については、さらなる自動化にも取り組んでいきたいと思いますが、タイの責任者を10年ほど経験してきた息子を後継者と考えていますので、そこは息子に任せようかと思っています。

タイ工場では、いろいろな国のお客様との交流がありますので、タイ国内を含めてアジア展開を図っていきたいです。

晴雲酒造株式会社

<https://www.seiun-sake.co.jp>

IWC (インターナショナルワインチャレンジ) 2023 ゴールドメダル受賞蔵

比企郡小川町大塚178-2

TEL 0493-72-0055

従業員数 30名

■事業内容

清酒、純米酒など日本酒の
製造・販売

■地域の方々に愛していただける地酒蔵として、安全・品質を第一に誠実な酒づくりをしています。代表銘柄は「晴雲(せいうん)」。1902年の創業以来湧き続ける「玉の井戸」からくみ上げている仕込み水は、ミネラルが多く含有し酵母の発酵が力強くなるため、キレの良い辛口のお酒を醸しています。酒はつくる人の真心・誠実さが品質に反映され、飲む人に感動をもたらします。お客様に感動を提供できるよう、これからもスタッフ全員で邁進してまいります。



蔵に併設されたレストラン「自然処 玉井屋」では、地元の有機野菜、酒蔵らしい酒かすを使ったみそ漬けやデザートなどの料理も楽しめます。

株式会社しくみカイゼン研究所

<https://shikumi-kaizen.com>

在庫削減、コストダウン、人手不足解消をカイゼンでサポートします

東京都港区白金台3-2-3-906

TEL 03-3449-7358

資本金 100万円

従業員数 1名

■事業内容

○コンサルティング事業
○セミナー事業
アクセス埼玉 10月号特集
「在庫が減れば利益は200%アップする」を寄稿

■製造業を中心に100社以上のカイゼンに関わってきたコンサルタント会社。工場内の5S、作業改善にとどまらず、仕入れ先から営業まで含めた会社全体の最適化を現場カイゼンと業務カイゼン(生産管理システム)の両面からサポートします。在庫の適正化、コストダウンと売り上げ拡大で利益アップ、さらに人手不足解消をサポートします。カイゼンを通じて、お客様の各部門のつながりを強化し、企業競争力をアップします。



株式会社ダンベル

<https://dumbbell.info>

高分子材料の物理試験における標準試験片作成のための国内唯一の分業メーカーです

川崎市笠幡2243-1

TEL 049-232-1550

資本金 1,000万円

従業員数 21名

■事業内容

○ゴム・プラスチック等の高分子材料物理試験機、ならびに関連治具の設計および製造販売
○テストピース成形金型の設計および製造販売
○テストピース打抜きカッター、その他用途の各種打抜きカッターの設計および製造販売

■高分子材料の物理試験における、標準試験片作成のための機器を製造・販売しています。1978年に設立し、これまで、スーパーダンベル®をはじめとした数々のオリジナル製品を開発設計し、国内だけではなく、海外の広範な市場にそれらの製品を送り出してきました。スーパーダンベル®や成形金型、各種装置などの製品は、国内のみならず海外数カ国の特許権を多数所有しています。



スーパーダンベルカッター



金型

※スーパーダンベル®はゴム、プラスチックなどの高分子材料、その他試験片作成用打抜き刃としての理想を追求して開発された、替刃交換式のカッターです。



裁断機 SDL-200

株式会社五輪パッキング

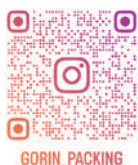
<https://www.gorinpacki.co.jp>

ありとあらゆるモノを迅速な対応的確に“パッキング”することが誇り

入間市野田1804-25
TEL 04-2932-0052
資本金 8,000万円
従業員数 158名

■事業内容

パッキング事業、
各種加工、組み立て事業



■「モノ」と「人」をつなぐことのできるパッキング技術！製品の「縁の下の力持ち」で感動を！身近にある製品（家電製品、カー製品やスマートフォン・携帯電話、ゲーム機器、PC関連、IoTやAI関連）を支え、従業員一人一人が誇りを持った魅力あるモノづくり企業です。日々、お客様が喜ぶ笑顔を思い描き、ワクワク感とやりがいを感じながら、難題・課題に挑戦するからこそ、能力的・精神的にも大きく成長できる環境があります。



ライフデザイン

<https://jukenportal.com>

役立つ情報を誠実に紡ぐメディアを目指します！

東京都渋谷区道玄坂1-10-8
渋谷道玄坂東急ビル2F-C

■事業内容

- WEBサイトの企画、制作、運営
- インターネットによる広告業務

問合せ先

saito@jukenportal.com

■WEBサイトの企画・制作・運営を行っています。「中学受験ポータル」という教育メディアで、小学生から中高生まで幅広い層の学習に役立つ情報を発信中。埼玉受験に必要な中学校の偏差値ランキングや塾別合格実績のほか、最新のオンライン学習サービスなど、中学・高校・大学受験に必要な情報を集約してお伝えできるよう、深く丁寧な記事作成を心掛けています。サイト運営を通して、塾や家庭教師など教育関連の業界への貢献を目指します。



ウナテック株式会社

<https://www.unatech-inc.co.jp>

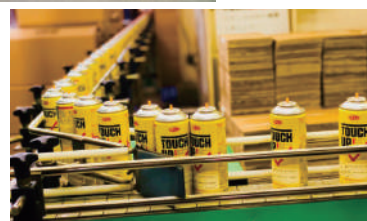
お客様のニーズに合わせた小ロット・短納期・多品種が強みです

東松山市新郷88-80
TEL 0493-23-6991
資本金 9,000万円
従業員数 32名

■事業内容

エアゾールスプレー充填
全般

■小ロット・短納期・多品種で工業用・汎用・一般雑貨製品のエアゾールスプレー充填加工を行っています。塗料スプレーは最小ロット12本から、原材料がそろっていれば翌日出荷の短納期にも対応可能です。その他、一般雑貨と呼ばれるダストフライヤーやクリーナー、防錆スプレー等、二液タイプ、高粘度充填等も小ロットで対応します。また、お客様の提案を製品化(OEM)する研究開発にも力を入れています。





■使いやすく印象に残るWebサイト

コーポレートサイト、商品やイベントのランディングページ、ECサイトを制作します。また、対話を大切に、企業やサービスの世界観を表現し、「お客様ならではの」のポイントを設け、より効果的にはたらくWebサイトを制作します。

■ブランディング・宣伝広告ツールもまとめて制作

チラシ、パンフレットなどの紙物、ロゴやイラスト制作のほか、サービス開発をデザインの視点からサポート。商品デザインも手掛けます。また、Webサイトと合わせて、宣伝広告ツールまで一気通貫に制作することが可能です。Webとデザインでお客様のパートナーに。



“期待感”を生み出すデザインで、お客様の目的に最適なパフォーマンスを目指します

企業から一言

スタジオはーやは、企業やサービス・商品の世界観を表現するWebとデザインの会社です。企業や商品の魅力を深くとらえ、Webサイトやグラフィックに表現します。印象深く、複雑なことも伝わりやすく。企業イメージの向上、認知の拡大、採用などにお役立ていただけます。



代表取締役 三橋 由紀氏

所在地 さいたま市大宮区桜木町 1-9-18
 代表者 代表取締役 三橋 由紀氏
 事業内容 Web サイト制作
 グラフィック・プロダクトデザイン

TEL 048-633-4312 創業 2022年1月
 E mail info@studio-herya.com
 https://studio-herya.com

第10回 ウェビナーを開催して潜在ニーズ先を掘り起こす

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

コロナ禍で中小企業にも広まったウェビナー

コロナ禍を境として急激に浸透したインサイドセールス戦術の一つに、ウェビナー開催があります。ウェビナーとは、Webすなわちインターネット上でセミナーを実施することです。リアルでセミナーや講演会を開催して集客する手法は、以前から大手企業を中心として行われていましたが、コロナ禍でのオンライン化の浸透によって、Web上でのセミナー開催が一般的になったのです。

リアルのセミナーは会場費がかかり、設営や運営に多くの人手が必要になるなど、中小企業では手を出しにくい営業戦術という印象でしたが、Webでの開催が可能になったことで、一気にそのハードルが下がりました。Web開催の講師を社員が務めるならば、ほとんど新たな出費なしで実施できるのです。インサイドセールスでの定期的なニュースメールの送付だけでは行き詰まりを感じている際などには、前回のホワイトペーパーと共に、潜在的ニーズ先を掘り起こす目的でウェビナーの開催を検討してみたいかがでしょうか。

ウェビナーに話題性や著名人は不要

潜在的ニーズ先を上手に掘り起こすウェビナーを開催するためには、内容の企画が重要です。リアルのセミナーでも陥りがちな失敗として、集客を最優先するあまりに、自社の事業に直接関係はない世間で話題になっているテーマを取り上げたり、あるいは社長の知り合いだからとテーマを問わず名の通った著名人に登壇をお願いしたり…。集客という点だけからは確かに効果があるかもしれませんが、潜在的ニーズ先をあぶりだすことには、ほとんど役に立たないのです。

テーマの設定は、自社の製品やサービスに直結するような企画をすることが肝要です。例えば、総務業務のIT化によって事務の効率化を実現するシステムを販売している会社ならば、「総務業務効率化のプロが、総務人員削減の秘策を伝授します！」のように、潜在的ニーズ先が抱えているであろうお悩み

ウェビナー開催の注意点

1. **ウェビナーの基本**
Webセミナーのこと。コロナ禍で一般化。安価で実施可能。
2. **ウェビナーの目的**
自社製品関連のテーマで集客し、潜在的ニーズ先を発掘する。
3. **ウェビナー開催のポイント**
 - ・お悩み事の解決策を、専門家が伝授するというスタンスで。
 - ・Web広告などで告知し、完全新規先の集客も図る。
 - ・参加者に対しては、フィールドセールス担当がフォローする。

の解決策を専門家がお教えします的な企画を立てることが有効です。アピールポイントは、自社製品が解決するお悩み事を前面に押し出すこと、解決策を専門家が解説するという姿勢です。ホワイトペーパーと同様に、実際に導入効果を実現した企業からその実感を話してもらうのも有効でしょう。

参加者はイコール潜在ニーズ先として攻める

ウェビナーはZoomなどのオンライン会議ツールで、簡単に開催できます。当日生配信でセミナーを実施することもできますし、事前にセミナー動画を収録して開催日時に流す、あるいは申込者がいつでもオンデマンドで視聴できるようにする、というやり方も可能です。しかし、具体的なニーズを把握するためには質疑応答の時間も欲しいので、できれば生配信で実施する方が望ましいといえます。

参加希望者からは、申し込みの際に氏名、会社名、電話番号、メールアドレスを申し出ただき、参加IDとパスワードを送付します。このときの取得情報がイコール潜在ニーズ先データです。このデータはフィールドセールス担当に渡して、ウェビナー終了後にフィールドセールス担当から直接連絡し、「具体的なニーズヒアリング」⇒「セールス（プレゼンテーション）」という流れで、獲得につなげます。

ウェビナーの参加募集は、ニュースメールを定期的に送付している自社と接点のある先に対して行います。同時に、Web広告などを使って広く一般に告知すれば、全くの新規先からも潜在的ニーズ先を引っ張ってくることも可能になるでしょう。

第10回 急所75 本物のコストダウン

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

渋滞した道で、車を運転していたときの事です。しばらく止まっては突然動き出し、少し走るとまた止まるを繰り返していました。そんな中、私の車の横を追い抜いて行く自転車がありました。自転車なので、車が止まっても、止まらずに走り続けていました。自転車はゆっくりでしたので、車が動き出すとすぐに追い抜くことができました。しかし、またすぐ車は止まったので、再び私はその自転車に抜かれて、ずっと先に行って見えなくなりました。

この時、私の本に本テーマである「本物のコストダウン」について、書いた内容を思い出しました。「コストダウンを考えると、『スピードアップによる作業能率向上』のみに突っ走ってはならない。生産性の向上を伴っていないからだ」という内容です。

生産性向上を生産スピードの向上と単純解釈し、スピードを上げればコストダウンになると考えている工場は多いのです。しかし、スピードアップによって早く作業を終えても、後の作業がなければ手持ちぶさたになり、「手待ちのムダ」が発生して、結局コストは下がらないということになります。あるいは早くつくれるようになった結果、その分必要以上に多くつくってしまい、在庫が増えてしまえば、「在庫のムダ」が増えるだけでなく、運搬や管理の仕事が増すことになり、コストは下がるどころか逆に上がってしまいます。

ある食品製造会社では、それまで手作業であった第1工程の野菜のカットを機械化しました。野菜を手で均一にカットするのは大変で、品質バラツキがあったからです。機械によるカットは、手作業と比べるとバラツキが減り、品質が良くなっただけでなく、断然スピードが速くなりました。これまで手で野菜をカットしていた担当者は機械を止めてはいけないと思い、材料を次々投入していました。しかし、次工程以降の作業スピードは変わっていないので、カットされた材料はすぐにあふれてしまいます。そこで、カットした品を別の入れ物に取って置くやり方にしましたが、担当者は以前とは比較になら

ないほど、忙しくなっていました。お金をかけて機械設備を入れたにもかかわらず、生産量は変わらず作業は前より忙しくなったという話です。冗談のように思われるかもしれませんが、本当の話です。

もちろん、その後みんなで改善して成果を出すことができました。機械のレイアウトを第2工程に近づけて、第2工程の人が自分たちに必要なタイミングで機械に材料を投入するようにしたのです。その結果、品質も向上したので商品価値が上がり、第1工程の作業は第2工程に吸収されたので、生産性が上がりました。

最初は機械のスピードに合わせて仕事をしていたので、モノが必要以上に早く多くできてしまい、後始末に追われてしまいました。言い方は悪いですが、機械に使われてしまったのです。ところが、改善後は自分たちのスピードに合わせて機械を動かしたり止めたりすることで、機械を便利に使えるようになったのです。

この事例でお分かりと思いますが、生産性向上とは瞬間スピードの向上ではなく、運搬や管理までを考慮したトータル効率を向上しなければ意味がないと考えましょう。ゆっくりでいいので、売れるモノを最少の工数で売れただけつくる「止まらない流れ」を追求することが、本物のコストダウンなのです。

コストダウンとは、両立できないと思われがちな「生産性向上と在庫削減を同時に行う」ところに真の解があるのです。



今月の言葉 コストは、生産性向上と在庫削減を同時に行えば、例外なく下がる。



ベトナムの宝くじ事業

ベトナムを訪れたことのある人は、道端で座って宝くじを売る人や、歩いて宝くじを売る人を見かけたことがあるかもしれません。政府公認の宝くじ事業として財務省管轄の下、省・市に属する宝くじ会社が複数あり、各地域で毎週決まった曜日に宝くじが販売されます。それと並行して、2011年にはVietlottという電子宝くじ事業を行う会社が設立され、現在の宝くじ販売はこちらの方が主流になりつつあります。

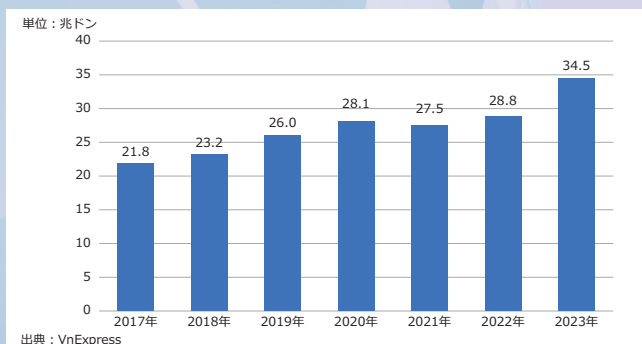
財務省の統計によると、2023年1月～9月期の宝くじの売り上げは約34兆5,000億ドン(約2,156億円)に達し、前年同期比約20%増となりました。1月～9月期の売り上げでは史上最高記録となり、既に2023年の年間目標の92%を達成しています。ホーチミン市では1月～9月期の売り上げは3兆5,000億ドン(約219億円)で、前年同期比8%増、全国の売り上げの10%を占めました。昨年は世界不況の影響を受けて、政府の大きな歳入源である個人所得税、法人所得税、環境保護税、各種手数料、石油関連や輸出入関連費用が低減する中で、宝くじの収入は増加している貴重な歳入源です。財務省はホーチミン市をはじめとする南部21社の宝くじ会社からの要請に応え、宝くじの抽選期間中の発行枚数(金額)を当初の1,100億ドン(約6億8,750万円)から1,200億ドン(約7億5,000万円)へ増やすことを承認しました。ただし、21社はさらに増額することを求めています。

興味深いのは、年初から第3四半期にかけて厳しい状況であった国内景気に反して、宝くじの売り上げは逆に伸びている点です。専門家も生活が困難に

なるにつれて、人々が宝くじに希望を求めるようになることを認めています。そしてそれはベトナムだけではないようです。中国でも2023年の宝くじの売り上げは、複数回にわたって過去の記録を更新しましたが、昨年8月は売り上げが最高額を記録しましたが、その時、多くの経済統計データはマイナス成長となっていました。

ベトナムでは宝くじを利用した違法な賭博も行われています。宝くじ事業が国の歳入を支える貴重な財源である一方で、深刻な社会問題と表裏一体であることは大きな課題となっています。

1月～9月期の宝くじの売り上げ



埼玉県ベトナムサポートデスク

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

《サポートデスクのご案内》

＼ベトナムビジネスについて、お気軽にご相談ください／
 (1)相談(困りごと等) (2)情報提供(現地、人材等)
 (3)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 ベトナムサポートデスク
 Eメール vietnam-bsd@ne-net.vn
 公社 取引支援グループ
 TEL 048-647-4086

《埼玉県からの情報発信》

Facebook「埼玉県海外ビジネス支援」もぜひご覧ください。
<https://www.facebook.com/saitama.globalbusiness>

広告

こちらから
ご覧ください



まっすぐ、あなたへ。



埼玉県信用金庫

Q 下請法違反の実例

買い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 公正取引委員会が令和4年度に下請法に違反する買いたたきに関連し、違反行為の改善を求める指導を行った実例を紹介します。

以下の1ないし3の実例の行為は、いずれも下請法が禁止する買い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

1. インフラ関係施設の設備装置等の製造を下請業者に委託している機器等製造会社は、労務費、原材料価格等のコストが高騰しているにもかかわらず、自らの予算単価のみを基準として、下請業者と十分に協議をすることなく、一方的に通常の単価より低い単価で下請代金の額を定めていた。

2. 建築部材の製造を下請業者に委託している卸売会社は、下請業者に短納期発注を行った際に、納期短縮による下請業者のコスト増加を考慮せず、下請業者と十分に協議をすることなく、従来どおりに単価を据え置いていた。

3. 合成繊維ロープの製造等を下請業者に委託している合成繊維ロープ製造会社は、労務費等の高騰を理由として、下請業者から作業単価の引き上げを求められたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請業者に回答することなく、従来どおりに単価を据え置いていた。

下請法が禁止する買いたたきとは、「下請業者の給付の内容と同種又は類似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」とされています。

買いたたきに該当するかの判断要素の一つとして、下請代金の額の決定に当たり下請業者と十分な協議が行われたかどうか等対価の決定方法があります。買いたたきとして問題となるのは、親事業者が優越的地位を利用して通常では考えられない低価格で購入する場合がありますが、どのような場合にそれに該当するとの判断が難しいところから、下請代金の決定に当たり下請業者の事情を十分考慮し、協議を尽くしたかどうか等の対価を決める際の手続き面を重視し、このような手続きを踏まないで対価を決定する場合は対価の決定方法に不当性があるとして、買いたたきに該当する一つの要素にしたものです。

このような視点から実例をみると、1と2は価格決定に当たり下請業者と十分な協議をしておらず、3は協議させずに親事業者が従来どおりの単価を下請業者に押しつけているもので、買いたたきに該当するおそれがあると十分いえます。

なお、公正取引委員会は令和5年1月から3月までの間、買いたたきに関する集中調査を実施し、121件の立ち入り調査を行うとともに、693件の指導を行ったということです。

また、令和4年度（令和4年4月1日から令和5年3月31日まで）においては、電動工具の販売等をする親事業者（本社東京都）に原材料価格の上昇等を背景として単価の引き上げを求める下請業者に対する行為について、初めて買いたたきとして勧告を行ったとのことでした。

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 'peace of mind for your belongings' (もしものときも安心!). 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 work together to feel safe' (安心をつなげて楽しく助け合い). 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. Contact information for the association is provided at the bottom right.

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



インボイス制度と電子帳簿保存法の基本と注意点をチェック

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



埼玉県よろず支援拠点コーディネーターの山中宏です。今回は、「インボイス制度と電子帳簿保存法の基本と注意点」について、ご案内します。

■インボイス制度

2023年10月1日から開始したインボイス制度は、消費税の仕入税額控除の方式であり、この制度導入後、仕入税額控除を受けるためには、一定の要件を満たした適格請求書（インボイス）の保存が必要となります。

消費税の仕入税額控除とは、課税事業者が納税すべき消費税を計算する際に、売り上げに係る消費税から仕入れに係る消費税を差し引くことによって、消費税の二重課税を解消する仕組みです。例えば、売り上げ時に受け取った消費税300円から、仕入れ時に支払った消費税100円を差し引いて、200円を申告・納付します。

インボイス制度の導入により、仕入税額控除の適用要件が変更となりました。具体的には、仕入

れ先から適格請求書が発行されている取引のみが、仕入税額控除の対象となります。

適格請求書を発行できるのは適格請求書発行事業者のみとなります。以上のように、インボイス制度の導入に伴い、消費税の仕入税額控除とその適用要件に大きな変更が生じています。各事業者様が適切な対応を行うことが重要となっています。

■電子帳簿保存法

電子帳簿保存法とは、税務上、保存義務がある帳簿や書類を電子データとして保存するための要件を定めた法律です。2024年1月から、電子取引によって発生した請求書や領収書などは、原則として電子データのまま保存しなければなりません。電子データを保存する際は、単純にパソコンに保存するだけではなく、法令で定められた細かな要件を守る必要があります。

埼玉県よろず支援拠点

TEL 0120-973-248 (平日9:00-17:00)

～ 請求書の対応例 ～

※ **下線部**は、特に注意する項目です

※ 登録番号は、登録後に税務署から通知される番号です

請求書

① 交付先の相手方 (売上先) の氏名又は名称: (株)〇〇 御中

④ 売手 (当社) の氏名 又は名称及び登録番号: ▲▲▲▲(株) 登録番号T1234...

日付	品名	金額
11/1	魚 ※	5,000円
11/1	豚肉 ※	10,000円
11/15	割りばし	1,000円
11/29	タオルセット	2,000円

⑤ 取引内容 (軽減税率の対象品目である旨)

③ 税率ごとに区分して合計した対価の額及び適用税率

※ 軽減税率対象

8%対象	15,000円	消費税1,200円
10%対象	3,000円	消費税 300円

⑥ 税率ごとに区分した消費税額

出典：国税庁ホームページ

広告

More For You

もっと、街・暮らし・笑顔のために



武蔵野銀行

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！

彩の国ビジネスアリーナ2024

入場無料

来場者事前登録受付中！

ビジネスの未来を彩る
Next innovation!

2024
リアル展示 1.24[水] 10:00~18:00
会場 さいたまスーパーアリーナ(スタジアムモード)
オンライン展示 1.17[水] 10:00~ ~31[水] 17:00

リアル展示会場にスムーズにご入場いただける事前入場登録 受付中！

公式 Web サイトからお申込みください。
講演会、表彰式等への参加申込みはこちらから。

ビジネスアリーナ

検索



<https://saitama-bizmatch.jp>

リアル・オンライン双方のメリットを生かしたビジネスマッチングイベント「彩の国ビジネスアリーナ2024」では、「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」の5分野にわたって600を超える企業・団体が出展します。

リアル展示会場内には「スポーツ産業」「先端産業」「産学連携」「グローバル」等の展示コーナーを設置するほか、最新技術の動向や経営に役立つテーマの各種講演会や表彰式等を実施します。

入場は無料、皆様のご来場を心よりお待ちしております。

特別講演 1/24(水)11:00~12:00

「2050年カーボンニュートラルに向けた
ホンダの取り組みと未来へのチャレンジ」
(株)本田技術研究所 常務執行役員 小川 厚 氏

特別講演 1/24(水)13:00~14:15

「スーパーコンピュータ『富岳』が拓く可能性
～計算によるビジネス創出に向けて～」
国立研究開発法人理化学研究所
計算科学研究センター 副センター長 渡辺 康正 氏

彩の国ベンチャーマーケット 1/24(水)12:45~14:45

県内ベンチャー企業7事業者が新たなアイデアにあふれたビジネスプランを紹介するとともに、知事賞、産業振興公社理事長賞、特別賞を決定し、表彰式を行います。

(出場事業者・エントリー順)

- ・(株)サイエンス・イノベーション
- ・エイチティトレーディング
- ・(株)PDnavi
- ・Alchemist Material(株)
- ・(株)Laboko
- ・インキュビオン(株)
- ・(同)コトブク

第1回埼玉DX大賞表彰式 1/24(水)15:00~16:25

受賞者が取り組み事例を発表し、知事が表彰状と副賞を授与します。

最優秀賞 スリーケ(株) (上尾市)

生産管理システムを0から自社開発 自社の業態に沿ったオリジナルシステムで業務革命

優 秀 賞 日本メタルガスケツト(株) (熊谷市)

(株)真工社 (戸田市)

田島石油(株) (狭山市)

奨 励 賞 中原建設(株) (川口市)

松本興産(株) (小鹿野町)

【記念講演】 15:00~15:30

DXによるユーザーイン経営

アイリスオーヤマ(株)

代表取締役会長 大山 健太郎 氏

問合せ先 彩の国ビジネスアリーナ2024主催事務局
公社 取引支援グループ

TEL 048-647-4086



こうまつや もっちり庵

中山 歩 さん

創業のきっかけは？

きっかけは、創業101年の時計店を運営していた父の死去でした。時計店の屋号「幸松屋」の屋号を残した上で、新たな業態で開業したいと決意し、かねてファンであった羽生市にあります「羽生もっちり庵」の店主のもとで約半年間の修業後、無事開店することができました。

事業内容は？

「もっちり焼」の製造・販売を行っています。お店は久喜駅前商店街に位置し、本店の羽生もっちり庵の姉妹店になります。もっちり焼とは小麦粉・米粉・タピオカ粉等を独自ブレンドした生地で、たっぷりのあんこやクリームを包んでいる“もっちりとしたかわいい謎の甘味”を販売しています。冷めてから本領を発揮する、常温が食べ頃の粉物です。その時々で温度で召し上がっていただくのがベストですが、温めてもおいしく召し上がれます。特におすすめなのが“おぐらチーズ”で、毎日変わる日替わり気まぐれメニューは甘いものから総菜系まで幅広く用意していますので、ぜひお試しください。

今後の展開・夢は？

もっちり庵と幸松屋、双方の屋号へのプレッシャーはありますが、「無性に食べたくなる」「食べると幸せになる」など、お客様からの温かい言葉が励みになっています。今後はメニューを拡大し、地域の方々さらに親しみやすいお店にしていきたいです。



中山 歩 (なかやま あゆみ) さん (32)

久喜市出身。趣味は散歩、パンダを見ること、新しくできたお店巡り、歌舞伎・演劇鑑賞など、多数。地域のイベントにも積極的に参加して、ネットワークを拡大している。

こうまつや もっちり庵

https://twitter.com/koumatsuya_hmg

久喜市久喜中央3-1-4 久喜駅西口から徒歩3分

創業 2022年2月

T E L 0480-21-0377

事業内容 もっちり焼きの製造・販売



久喜駅西口から徒歩3分 営業時間11:00~19:00
定休日：水曜・第3月曜 駐車場：無

大判焼きのようにふわふわしているわけではなく、もっちりした独特な食感が人気

広告

労務プロセスの最適化をワンストップでトータルサポート



出退勤打刻



勤怠集計処理



データ移行・給与計算



PC・スマホ照会

株式会社 **日東テクノブレーン**

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



埼玉の造り手

Vol. 28

やまね酒造(株)



地元・西川材の木桶で醸す生原酒のクラフト酒

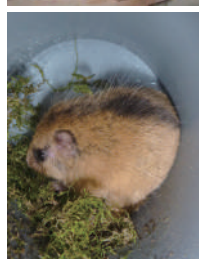
自然や生き物が大好きで、生き物の調査研究、保全活動に取り組む一環で、微生物の発酵である酒づくりの会社を立ち上げたのが2019年。酒蔵だけれど、酒蔵ではない、飯能の自然と生き物、生物多様性と共に歩む環境保全の会社である。飯能市に生息している日本の固有種で、国指定天然記念物である哺乳類の「ニホンヤマネ」が生息できるような豊かな自然環境を守り、同時にそれら価値を後世につないでいく役割を果たしていきたいとの思いから、ニホンヤマネを冠とした酒蔵名にした。飯能の西川材を使った木桶で醸し、森林保全と木桶文化を次世代につなげる。搾り際に醪を袋に詰め、吊して、圧力をかけずに自然に滴る酒だけを集めるとても手間暇のかかる「袋吊り」で瓶詰めし、火入れ（加熱処理）もしていない無濾過の生原酒だ。酒のジャンルでは「その他の醸造酒」に該当し、米、米麴、水のほかに発芽玄米を加える、いわゆる「クラフト酒」である。



飯能産の西川材を使った木桶仕込みの酒づくり



裏手の河川敷で、手ぶらでバーベキューができる



ヤマネ体長は成獣で約10センチ前後。漢字表記で「山鼠」「冬眠鼠」。



宿泊者は、やまね酒造で製造されたお酒が飲み放題、まさに酒の宿



「生物多様性・環境生態学研究センター長」として、顕微鏡を用いた生物分類・同定、土壌に含まれる微生物調査、水質分析、岩石・土壌の年代測定や含有元素分析、遺伝子解析なども行う若林社長。

飯能の自然と生き物たちの多様性を感じる自然派の酒

若林社長いわく、「飯能の自然と生き物たちの多様性を感じていただけるような酒を追い求めている」。「ナチュラル、自然派のお酒で、飲んだときに、生き物や自然にその時だけでも寄り添っていただける酒」。だからこそ、酒を飲むのは緑豊かな飯能の大自然の中で。アウトドア事業やバーベキュー事業、民泊事業を行っているのは、そのためだ。木桶仕込みなので、甘みの中に少し酸味がありキレがある。アルコール度数を9~13%等と低めに設定し、食事に合わせて飲む食用酒だ。米は埼玉県産の「彩のかがやき」「彩のきずな」を使用。今後は国内外から訪れる観光客に、日本の伝統的酒づくり、日本の素晴らしい豊かな自然や生物多様性に触れていただく機会・体験をたくさん創出していきたいとのこと。



『やまねのみのり』6号酵母・木桶仕込み
これまでになかった動植物に寄り添った、自然派の酒

やまね酒造株式会社

<https://yamaneshuzo.jp>

飯能市赤沢223

代表者 代表取締役 若林 福成 氏

創業 2019年 資本金 300万円 従業員数 2名

事業内容 酒類等の製造・販売、酒づくり体験
宿泊事業、アウトドア事業

連絡先 Email yamaneshuzo@gmail.com

● 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、多くの皆様に知っていただきたく、「埼玉県新商品 AWARD」を立ち上げました。埼玉県の生産者が技術と伝統、土地の恵みを生かして開発した素晴らしい商品をご覧ください。

<https://chocotabi-saitama.jp/award>



● 読者プレゼント実施中!

やまね酒造の「やまねのみのり」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、やまねのみのりを希望」を記載の上、so-dan@saitama-jr.or.jp宛てメール、または、右の読者プレゼントの専用QRコードから、1月26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。



SDGsに、どう取り組んで良いのか悩んでいる企業様へ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

サステナビリティな世界の実現に向けて！ 私たち、カネパッケージがお手伝いいたします

改善事例

当社のコア技術を駆使し

- ・ 梱包箱を小さくしたい
- ・ 環境の優しい材質にかえたい
- ・ 輸送時の衝撃をおさえたい

お客様のお悩みにお応えします

仕様	ブラダン+エサノンシート1t(両面品)
特徴	クラフトロール紙をカット・製品同士の間セットの仕様 →作業時間短縮・員数管理・紙粉削減・製品へのキズ防止による不良品撲滅
【Before】	【After】

仕様	オールダンボール(耐水)、耐水ケタ付きC式ケース
特徴	【Before】からの梱包作業軽減+Zero Emission、耐水ダンボール採用により屋外OK 未使用時保管時の省スペース化(レットをキャップ内に収納+スリーブ折り畳み)
【Before】	【After】

KR カネパッケージ株式会社
KANEPACKAGE CO., LTD.

埼玉県
SDGsパートナー

〒358-0046 埼玉県入間市南峯 1095-15

お問い合わせ

TEL 04-2936-3031



HP



YouTube



Facebook

カビの発生を遅らせる防カビフィルムを採用 特許第7178106号

防カビバッグ GO BLOCK

衣類 靴 生活用品

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



大きさ

40cm



ジッパー下
47cm

⚠ 食品と食器類には使用できません。

楽天市場で販売中



山進社印刷株式会社

〒367-0073 埼玉県本庄市都島 570-43

TEL.0495-24-2451 FAX.0495-21-8853

Sansinsya

金融+で、未来をプラスに。 RESONA GROUP



ビジネスプラザさいたまの 人財ソリューション

「人財づくり」は重要な経営課題です

人財採用ニーズ

人材紹介会社や外部機関とも連携し、様々な切り口で、人財マッチングの取り組みをいたします

人財育成・教育ニーズ

コンサルティング会社と連携した人財育成・教育プログラムをご提供します

後継者の課題

事業承継等に関する多様なソリューションをご提供します

人事制度ニーズ

福利厚生や業務アウトソーシングに最適なビジネスパートナーのご紹介をいたします

～人財ソリューションデスクを設置致しました～

人財にお困りの企業経営者様に課題解決へ繋がるご提案をさせていただき、人財に関する“こまりごと”を解決します



人財に関するご相談は、ぜひ埼玉りそな銀行をご利用下さい

お客さまの“こまりごと”を解決するお手伝い!



RESONA

ビジネスプラザ さいたま

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

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



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

 **埼玉りそな銀行**
 RESONA