

▶▶ 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

2

2024.February
No.323



特集

M&Aにおける新しい概念「PMI」って何？

インタビュー

地球に優しく・環境に優しく・人に優しいものづくりを
株式会社ハイクレー

特集	1
M&Aにおける新しい概念「PMI」って何？	
特集見たらプラスワン！	7
埼玉県産業振興公社の事業承継相談	
インタビュー	8
株式会社ハイクレー 代表取締役 大川 称三 氏	
地球に優しく・環境に優しく・人に優しいものづくりを	
わが社のワンポイントPR 公社会員紹介	10
(株)日立ハイテクネクサス 埼玉開発(株) (株)アール・ハーブ	
エコデザイン(株) (株)HCM人的資本コンサルティング ナガヤス工業(株)	
企業紹介	12
(株)ICST (さいたま市)	
オンライン営業の基本	13
第11回 営業アフターコールで失注案件を復活させる	
続・もうかるメーカー改善の急所	14
第11回 急所96 付加価値を付ける方法	
タイ便り	15
タイのライドシェア	
これだけは知りたい！税金の知識Q & A	16
貸倒損失として処理できる場合	
新入社員向け研修	17
令和6年度新入社員教育研修	
information	18
○会員優待セミナー ○2月のおすすめ研修	
○大学シーズマッチング会in埼玉大学 ○第22回「論語と算盤」塾	
創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト	19
(株)MIRACLES 井戸 一喜さん	
埼玉の造り手	20
Vol.29 (株)矢尾本店	


今月の表紙



株式会社ハイクレー


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
★**豊かな**★
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

M&Aにおける新しい概念「PMI」って何？

事業承継コンサルティング株式会社
代表取締役 村上 章
(中小企業診断士、行政書士)

はじめに

事業承継が日本の喫緊のテーマといわれて久しく、特にこの十年は、後継者のいない会社に対しての企業買収、いわゆるM&Aが世に花盛りです。

テレビをつければ、国内大手の仲介会社のCMを見ない日はなく、皆様のお手元にも数多くの仲介会社からM&A仲介の勧誘ダイレクトメールが、山のように届いているのではないのでしょうか。

今回のテーマは、M&Aにおける新しい概念のPMI (Post Merger Integration)を取り上げます。世に氾濫する英語の3文字略語に頭から読み続けることを拒否される方も多いと思いますが、できるだけ分かりやすく説明しますので、しばらくお付き合いいただければと存じます。

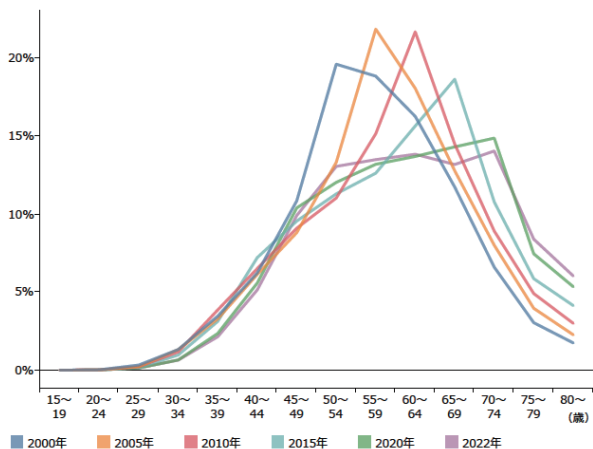
省略された3文字をそのまま直訳すると、合併(Merger)後(Post)の統合(Integration)ということになります。もっと簡明に「M&Aを円滑に進めるための一連の活動」と言えば分かりやすいでしょうか。

PMIの詳細について、その目的や具体的な運用手法を説明します。その前に「今なぜM&Aが花盛り」なのか、日本国内の事業承継の現状と照らし合わせて説明します。

後がない国内の事業承継の現状とM&A仲介会社の勃興

新型コロナが世界的猛威をふるい、ウクライナやイスラエルではいまだに戦火が治っていない中、日本経済の国際的地位は、年々低下の一途をたどっています。先日発表されたところによると、国民一人当たりのGDP(国内総生産)は、先進7カ国中最下位にまで落ちてしまいました。300万人以上の犠牲を出した先の大戦以降、われわれ先輩方の懸命の努力により、奇跡の復興を遂げた日本は、最盛期であった1980年代を終え、その後のバブルの崩壊以降は、「失われた30年」と呼ばれる低迷期の中にどっぷりと漬かってしまっているといっているといいでしょう。

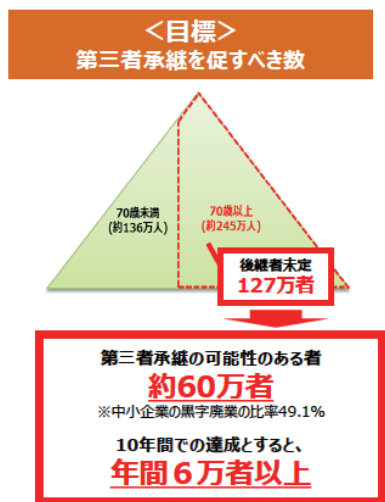
この現状を打破するためには、日本を支えている事業体が力を合わせて、今一度復活ののろしを上げる必要があることはいうまでもありません。



図表1 年代別企業経営者構成比率推移
出典 2023年版中小企業白書

そのような中で年代別の事業主の人数構成を見てもと（図表1）、2020年においては、圧倒的に60代以上の構成比が高いことが分かります。新型コロナの影響で、60代以降の全体構成比率が水平になったことも、考えさせられるところです。

さらに令和元年に発表された経済産業省中小企業庁の資料をみると（図表2）、事業者381万者中、代表が5年以内に70歳を超える事業者は245万者で、さらにその中で後継者がいないか、決まっていない事業者が127万者あることが判明しました。すなわち、日本の事業者の3分の1が、近い将来廃業のリスクにさらされていることが判明したのです。



図表2 第三者承継を促すべき目標企業数
出典 平成元年中小企業庁「第三者承継支援総合パッケージ」

国は当初からこの状況を予見して、「このままでは日本そのものがダメになる」との危機感のもと、「事業承継ガイドライン」の発表や、「事業承継税制」の特例措置化等、さまざまな事業承継を進めるための諸施策を打ち出しました。事業承継支援施策においては、引き継ぎ側をターゲットとした「気付き」の支援を行ってきました。その後、引き受け側である後継者の覚悟の醸成や、生き残るための「本業の磨き上げ」に重点をシフトしました。それでも事業承継が遅々として進まない状況を踏まえて、いよいよ事業承継の態様を構成する親族承継、従業員承継の枠を超えた第三者承継(M&A)に国としても力を注ぐことになったのです。

具体的には令和元年に発表された「第三者承継ガイドライン」において、前述した127万者の後継者のいない事業者のうち、半数を占める黒字企業の60万者を対象として、M&Aを圧倒的なスピードで推進することが決められたのです。大目標として後継者のいない黒字会社の60万者について、年間6万者を10年間でM&Aに導こうという大胆かつ意欲的なものでした。特例事業承継税制等により中小M&A事例の輩出数は、それまでの年間400件から5,000件へと圧倒的な増加をしましたが、年間目標数の6万件から比べると、その達成の困難さはいうまでもありません。いずれにしても国の錦の御旗のもと、官民合わせた関係機関は同じ方向に向けて活動を開始しました。(東京都においては、民間のM&Aの仲介会社と連携して、事業承継・引継ぎ支援センターの相談案件を、民間仲介会社に再紹介するなどのオペレーションが確立されました。)併せてM&Aニーズの高まりや、レーマン方式(後述)等の紹介手数料の利益率の高さから、後発のM&A仲介会社の林立や、テレビコマーシャルや中小企業に配信されるダイレクトメールの増加に至っています。

生産性の拡大のための中小M&A推進の必要性

欧米や他の東南アジアの国々などと比較すると、

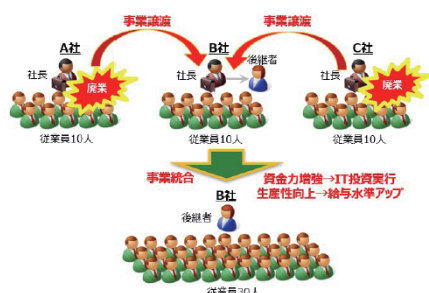
この30年の間に他の国の平均給与が右肩上がりになっています。一方、日本は横ばいでむしろ実賃金は物価高等により下がっている状況が問題になっていることは、昨今のメディア等でも盛んに取り上げられており、皆さんもご覧になったことがあると思います。その原因は当然ながらさまざまあると思いますが、そもそも中小規模事業者が圧倒的に多いことが原因であることを継続して主張されてきたのが、菅内閣の時に政府の成長戦略会議の議員に選出されたデービッド・アトキンソン氏です。英国人である同氏はもともと生き馬の目を抜くと言われる米国のコンサルティング会社や投資銀行等で活躍したアナリストですが、現在は神社、仏閣等の日本の伝統工芸の傳承を担う小西美術工藝社の社長でもあり、その主張の根底には日本への深い愛情が感じられるのは私だけではないと思います。

彼の主張では、日本の生産性の低さは「小規模事業者」の多さにあり、生産性を高めるためには小規模事業者を統合して、中規模の事業者に再編成することとしています(図表3)。数多くの中小の事業者で構成されている日本商工会議所等の会頭らとは長らく論争を続けてきていますが、首肯できる部分も多く、中小M&Aを後押しする論理の大きな要素になっています。(菅内閣の時には経済産業省の若手官僚の必読書となっていたようです。)

ケース① 従業員 10人の会社 3社が単独で生き残る



ケース② 事業譲渡されて従業員 30人の会社 1社に統合される



図表3 中小M&A推進による生産性拡大のイメージ (当社作成)

仲介手数料はいくらかかるの？

M&Aに関して当社に寄せられる質問の中で多いのは、「仲介手数料ってどれくらいかかるの」というものです。結論としてこのやり方でやらなければならないというものはないのですが、多くの仲介会社においては、「レーマン方式」が採用されているようです。細かなことや例外部分は割愛しますが、レーマン方式を要約すると「譲渡額の5%をそれぞれ譲渡側、譲受側が手数料として支払う取り決め」ということができます。このとき、仲介会社は譲渡側、譲受側双方から5%をもらい受けるため、合計収入は譲渡価額の10%となります。6億の譲渡価額であれば、譲渡側、譲受側双方からそれぞれ3,000万円、合計6,000万円が収入となります。仲介のコストは諸手続きを行うための手数料、人件費、全社的な広告宣伝費等となり、譲渡規模の大小でこれが大きく変動するわけではないため、一定規模以上の仲介であれば、収益性の高いとても魅力的な事業となることが分かりますね。

しかしながら、大手の仲介会社においては最低金額が決められており、例えば業界最大手の日本M&Aセンターにおいては、最低仲介料が2,000万円であることに注意が必要です。大手のM&A仲介会社のほとんどはこの最低手数料が定められており、この手数料が譲渡価額に対して著しく適正とならない小規模のM&Aについては、系列の中小M&Aを担当する仲介会社への再紹介が行われることが多いです。もしくは地域密着型の税理士事務所等が引き受けるケースもありますが、一般的にレーマン方式に比べて、手数料の譲渡価額に対する比率は、高くなる場合が多いようです。

今、なぜPMIなのか

前置きが長くなりましたが、官民力を合わせてのM&A推進の機運の中、「M&Aの成立だけでなく、むしろその前後のPMIがとても重要であり、PMIを正しく実行することが、真の意味で

のM&Aの成功につながる」との新たな国の意思表明は、逆にいえばこれまで数多くのM&A事例において、PMIをおろそかにしたことによる失敗事例が数多くあることの裏返しのように思われます。M&Aは一般的に企業買収を行うことで、 $1 + 1 = 3$ となるシナジー効果を求めて実行されることが多いのですが、中小企業に比べて圧倒的に経営資源が豊富な大企業においても、M&Aを実行したことによって、 $1 + 1 = 3$ となるシナジー効果どころか、 $1 + 1 = 1.5$ となっている事例や、本業にまで悪影響を及ぼして $1 + 1 = 0.8$ となっている事例は数多くあります。

後継者のいない60万者をターゲットに定めて、中小企業のM&Aを加速度的に進めていこうとする国の立場からいえば、形式的なM&Aの成立のみでは不十分で、PMIによる実質的なM&Aの成功こそが、日本の未来を明るく希望あふれるものにするための最低限の必要条件であるといえるでしょう。

PMIの定義再び

本稿のタイトルは「M&Aにおける新しい概念『PMI』って何？」ですが、実はM&Aの先進国である米国等において、PMIは昔からある概念でした。日本においても、M&A推進部門のある上場企業においては、PMI担当部門が設置されている場合が多く、M&Aの推進には必ずセットで執り行うべき工程として、関係者に認識されてきた歴史があります。そのような中であえて「新しい概念」と呼ばせていただいたのは、大企業に比べて「人、モノ、金、情報」等の経営資本の脆弱な中小企業において、具体的なM&Aの実行時にしばしば後回しにされがちな現状があります。経済産業省も今後の中小企業のM&Aをスピード感を持って、効果的に推進していくために、それまで巷に浸透していなかったPMIという言葉^{ちまた}を、あえてクローズアップして施策化しました。その意味合いを当職なりに判断して、本稿のタイトル

※中小企業の円滑な事業承継を支援するための施策等についてご案内

とさせていただきます。ここからは、実際に中小企業庁の中小PMIガイドラインの策定委員であり、その策定の経緯や内容等について知悉^{ちしつ}している当職の立場として、PMIの全体像、ならびに「中小PMIガイドライン」の内容について、説明します。

中小PMIガイドラインは、概要版、全体版ともに経済産業省のホームページからダウンロード^{*}できますので、M&Aの当事者の皆様や、金融機関等の支援者、関係者の皆様はぜひ一読されることをお勧めします。

M&AにおけるPMIの位置付け

改めてM&Aとは、企業の買収や合併全般を指します。もともと違う会社が一社となるわけですが、基本的に対等合併のケースは中小企業においてはほとんどなく、基本的に譲渡側会社と譲受側会社の二社間関係となります。違う会社が一社となることは業務手続きや、業務慣行、企業文化の違う二社が統合することになるため、細かな配慮が必要となります。日本国内においては、米国等に比べて、M&Aに対するイメージについて、マイナスの部分が大きい現状（会社が売られることはよくないことなどの認識等）ですので、特に会社を売却する譲渡側、特に従業員へのケアがとても重要になります。

まずは、統合(Integration)すべき会社の要素を分解して概観してみましょう。そうすると、

- ① 外形的な提携関係の成立を意味する「経営統合」
- ② 運営面でのさまざまな手続き等の「業務統合」
- ③ 違う企業文化を融合させる「意識統合」



図表4 PMI統合の3ステップ

の三つに分類されます。企業経営に携わっている



方であればご理解いただけるとは思いますが、統合は①→②→③の順に進められ、そしてそれに併せて困難度合いが高まります。同じ業界のM&Aであっても、手続きや業務慣行、日常的に使う業界用語も違うことがほとんどです。最も困難となることは、そもそもの企業文化は長年かけて培われたモノであり、一朝一夕には統合できないという問題があります。多くのM&Aの場合、買い手側の企業文化に、売り手側の企業文化を合わせるといことになりませんが、最終ステップのこの統合がうまくいかないために、実質的にM&A自体が失敗となっている事例は世に数多く存在します。

この統合の3フェーズと、時間の経過を整理したものが、中小PMIガイドラインに掲載されています。

M&A と PMI の目的



PMI の取組領域

経営統合	異なる経営方針のもと経営されていた2社の経営の方向性、経営体制、仕組み等の統合を目指す。
信頼関係構築	組織・文化の融合に向けて実施するべき取組。経営ビジョンの浸透や、従業員の相互理解、取引先との関係構築等を目指す。
業務統合	事業（開発・製造・調達・物流、営業・販売）や管理・制度（人事、会計・財務、法務）に関する統合を目指す。

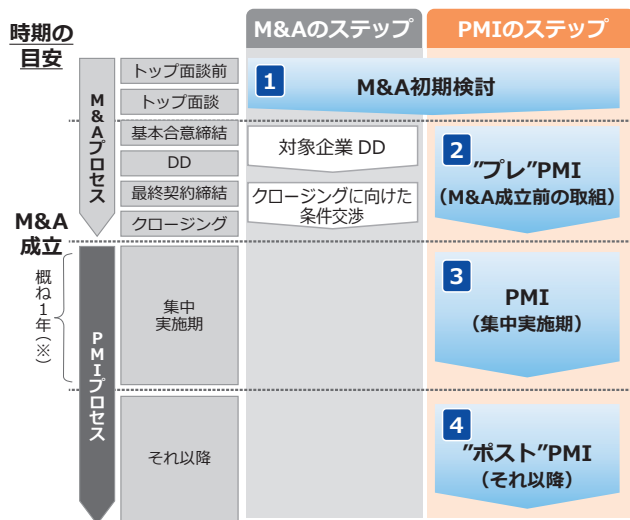
この図表では、経営統合と業務統合については、そのままの用語となっていますが、意識統合については、信頼関係構築という言葉に置き換えられて、かつ経営統合の次に配置されていることに注目する必要があります。M&Aにおいて、意識統合はゆっくりと腰を据えて取り組むことも必要ですが、そもそもの経営統合時に信頼関係が一定レベルなければ、その後の重点的PMI実施期間（後述）において、円滑な運用ができないため、図表で示されている通り、経営ビジョンの浸透、従業員の相互理解、取引先との関係構築などは、重要項目として優先的に取り組むべき課題であることを明示したものであるといえるでしょう。

なぜPMIが必要となるのか

これは中小PMIガイドラインからそのまま引用します。まずはM&Aに当たって、売り手側と買い手側双方の心配、重視事項を見てみると、相手先従業員等の理解が得られるかがトップに挙げられています。この場合、相手先とは買い手側からみた売り手側の従業員のことを指しており、一般的に日本国内のM&Aにおいては、売り手側従業員へのマイナスの影響をいかに抑えるかが最大の課題となります。この対策もPMIの必要性の最大の要素とっていいでしょう。またM&Aの満足度が期待を下回った理由においては、①相乗効果が出なかった。②相手先の経営組織体制が脆弱だった。③相手先の従業員に不満があった。④企業文化風土の融合が難しかった。⑤経営・事業戦略の統合が難しかった等が要因として挙げられていますが、これらすべてに対して、PMIを計画的に実施することは、それらの問題解決に向けての大きな原動力になります。さらにPMIの検討開始時期については、M&Aプロセス中（契約締結前）が最も満足度が高くなっており、要するに早ければ早いほど、M&Aの成功の確率は高くなるといういいでしょう。

中小PMIガイドラインの全体像

今回の中小PMIガイドラインの全体像は、以下の通りとなります。



※特に、PMI推進体制の確立、関係者との信頼関係の構築、M&A成立後の現状把握等は、100日までを目途に集中的に実施。

今回の中小PMI付ガイドラインを読み込む上において注目すべきポイントは次の3点です。

- (1) PMIを実施時期に合わせて、プレPMI、PMI、ポストPMIの3フェーズに分類したこと。
- (2) M&Aの売り手側・買い手側規模に応じて、基礎編と発展編に分けて整理したこと。
- (3) M&Aを具体的に成功させた会社や失敗した会社の詳細について数多くヒアリングを実施して、実際にM&AやPMIを実施する場合の参考になる事例を数多く紹介したこと。

中小企業におけるPMIの実務等に精通した委員によって構成される「中小PMIガイドライン策定小委員会」においては、PMI自体がPost Merger Integrationの略であり、それ自体にさらにポストや、プレの前後の表現で分けるとの是非が議論されましたが、やはり前述した通り、クローリング以前の事前段階でのPMIプロセスがとても重要であること。さらには重点的实施期間を100日(業界専門用語でDay.100)と定め、それを経過した後のポスト期と明確に分ける必要性が高いことにより、プレPMIとPMI、ポストPMIの3フェーズに分けてそれぞれの行うべきことを、基礎編と発展編に分けて詳述しました。基礎編は想定業者を譲受側企業は売上高3億円程度、譲渡側企業は売上高1億円程度で従業員数5名程度としており、発展編は譲受側企業が売上高10億円～30億円、譲渡側企業は売上高3億円～10億円、従業員数15名～100名程度としております。

具体的に何をやるの？

中小PMIガイドラインが想定している読み手は、M&Aの当事者(譲渡側企業、譲受側企業)と支援機関です。中小M&Aにおいては、大企業によるM&Aに比べ、圧倒的に当事者側の推進人材が不足しているため、支援機関の役割もその分重要になってきます。

それぞれの具体的なPMI実行に向けた実行項目の概要は以下の通りです。

基礎編の構成

領域	概要
経営統合 ① 経営の方向性の確立	向かう方向性を示す 譲渡側経営者の退任により失われる「会社のコア」を再構築
信頼関係構築 ② 関係者との信頼関係の構築	強みを発揮できる環境を整える 譲渡側経営者の退任により遠心力の働く「強みの源泉」を結集
業務統合 ③ 事業の円滑な引継ぎ	実際に事業に取り組む M&Aによって生じる「変化」に対応、業務を円滑に引き継ぐ

発展編の構成

領域	概要
① 経営統合	経営体制の整備 譲受側・譲渡側一体での成長に向けた基盤として、経営の方向性、経営体制、経営の仕組みを整備する。
② 事業機能	シナジー効果等の実現による収益力の向上 事業活動における改善・連携を進め、売上・コストシナジーを実現することで収益性を高める。
③ 管理機能	事業を支える経営基盤の確立 人事・労務、会計・財務、法務、ITシステム等、事業を支える管理機能の改善を進める。

それぞれの内容の詳細説明については、実際の中小PMIガイドラインにその役割を譲り、本稿では概要説明のみとさせていただきますが、重要なことは中小M&Aを成功させるためには、契約締結前から、当事者と支援機関とが力を合わせて(最近はやりのハンズオン=伴走型支援ですね。)周到に準備を行い(プレPMI)、集中実施期間(Day.100)では譲渡側企業、譲受企業双方が、やるべきことを着実に実行して(PMI)、その後もモニタリングやPDCAを継続実施していく(ポストPMI)体制を築くことです。そのためには支援者の役割も、とても重要です。

		想定される主な支援機関
業務統合	経営統合	中小企業診断士、経営コンサルタント等
	事業機能	中小企業診断士、経営コンサルタント等
	人事・労務分野	社会保険労務士、弁護士等
	会計・財務分野	公認会計士、税理士等
	法務分野	弁護士、司法書士等
ITシステム分野	ITベンダー、スマートSMEサポーター等	

図表9 PMIガイドラインで示されている支援機関の役割

われわれ中小企業診断士も、中小PMIガイドラインで支援者としての中核的役割を期待されています。一般社団法人埼玉県中小企業診断協会では、昨年春から秋にかけて、ロングランの中小PMI支援者育成講座が開催されました。参加者は首都圏の中小企業診断士のみならず、遠く沖縄の中小企業診断士の方々も参加し、支援体制は磐石を築きつつあります。

本稿をお読みの皆様におかれましては、M&Aの実行を予定されている場合には、ぜひとも相談先の窓口や各県の中小企業診断士協会等を通じて、PMIに習熟した中小企業診断士をご活用いただければ幸いに存じます。

まとめ

最後に本稿の要点を、次の(1)～(5)に、まとめさせていただきます。

- (1) 中小M&Aの推進は日本の将来を決めるとしても重要な方策であり、現在国を挙げてその推進に取り組んでいること。
- (2) 日本の目下の喫緊の課題である生産性の拡大についても、中小M&Aはととても大きな意味合いを持つこと。
- (3) 中小M&Aの推進においては、譲渡側企業、譲受側企業、双方に寄り添って、その工程を下支えするPMIがとても重要であること。
- (4) 中小PMIの推進においては、令和4年3月に中小企業庁より発表された「中小PMIガイドライン」を参考にすべきこと。
- (5) 支援者としては、さまざまな土業等がその役割を担いますが、伴走型支援においては、中小企業診断士の活用が求められていること。

特集見たらプラスワン!



埼玉県産業振興公社 親族承継、社員承継、第三者承継 すべての 事業承継相談

『事業承継の計画・準備』『後継者候補の確保』『M&A』『承継後の事業運営』等のご相談

相談日時：月曜日～金曜日 9:30～12:00、13:00～16:30

公社では、後継者の不在などで事業継続に課題を有する企業に対し、事業継承、M&Aなどによる課題解決を支援するため、相談窓口で専門のアドバイザーを配置し、ご相談を受け付けています。

後継者問題でお困りの経営者、承継者の事業運営にお困りの後継者からのご連絡をお待ちしています。

企業での相談、公社での相談、オンラインでの相談で対応します。ぜひ、公社の事業承継相談をご利用ください。



小林貞夫アドバイザー



高橋慎一アドバイザー

相談無料・秘密厳守

問合せ先 公社 経営支援部 経営支援グループ <https://www.saitama-j.or.jp/shokei>
TEL 048-647-4085





「新製品や使い方、用途のアイデアを募集しています」と話す大川社長



株式会社ハイクレー

埼玉県大久保浄水場内プラント

所在地 久喜市南5-4-41
 代表者 代表取締役 大川 称三 氏
 事業内容 土木系土壌改良材製造
 資本金 5,500万円 従業員数 25名
 TEL 0480-23-3809
<http://www.highclay.co.jp>

産業廃棄物を有効利用し、地産地消による循環型社会の創出に貢献する同社の大川社長に話を伺いました。

■貴社の概要について、教えてください。

大川 昭和39年に先代社長の大沢がスポーツ施設の施工会社として「大沢工業」を発足しました。当時は、れんがを製造していて、れんがの焼け残ったくずが東京オリンピックの陸上競技のトラックに採用されたのが、この業界に入ったきっかけです。その後、お客様ニーズにより速く的確に応えるべく「開発部」「設計部」を新設し、社名を「株式会社ハイクレー」(高級な土の意味)に変更しました。現在は、各種スポーツのグラウンドなどの設計、施工、土壌改良を行う事業を展開しています。

学問的に見ますと、土は土木、農業、窯業の分野に分けて研究していて、当社では土を金属の酸化物として分析できることから、金属の延長線で捉え、製品開発に取り組みました。土は、例えばテニス、サッカー、野球など、さまざまなスポーツに使われていますが、同じ硬さではなく、競技によって向いた土や硬さが要求されます。

■産業廃棄物を有効利用しているそうですが。

大川 皆さんが毎日使用する水道水をつくる施設である水道局の浄水場で発生する汚泥は、産業廃棄物として費用を払い、捨てられていました。この汚泥は川の水から浄水場で水道水をつくる際に含まれていた濁り、土砂を取り除き濃縮、脱水したもので、崩れにくく、水がしみ通る透水性や通気性に優れ、軽いのが特徴です。定期的に成分分析を行い、安全性を確認しています。当社では、この汚泥は全天候型の土に近く、さまざまな機能を兼ね備えている材料だと行き着きました。雨が降ってもぬからない、ほこりが立たない土が昭和58年に出来上がりました。東京都水道局の汚泥を使ったのがスタートですが、浄水場の汚泥を使うということは、どの県にも浄水場はあるわけですので、私どもの原材料の汚泥は、全国にあるというふうに見ることができます。各地域の浄水場の汚泥を有効活用して土壌改良する、地産地消型のリサイクル事業という発想で、全国に展開しようとして進めています。産業廃棄物をどう有効活用するかが当社の一つのテーマとなっていて、産業廃棄物の相談を持ち込まれるケースが多いです。

地球に優しく・環境に優しく・人に優しいものづくりを



昨年から新発売 小袋シリーズ

- ⑤ 「匠の土」 真砂土・黒土・アンツーカほか
- ⑥ 「レスキューサンド」 水たまり・ぬかるみ専用補修砂
- ⑦ 「Maintenance Soil」 ソイレックスP M各種

ソイレックス混合土舗装 参考写真



雨上がり直後 (AM7:00)



雨上がり3時間後 (AM10:00)

妙高市立新井南小学校
平成16年8~11月施工
株式会社ハイクレー

※ PFI事業という自治体が民間に委託する事業が徐々に増え、埼玉県の大久保浄水場内（さいたま市桜区）に当社の工場があり、そこで汚泥を加工処理して、出荷できるスタイルにしています。

■主な製品を教えてください。

大川 浄水場で発生する汚泥を独自の技術でリサイクルすることにより、驚異の耐水性を持つ、準全天候型舗装材（不溶性土壌改良材）「ソイレックス」を開発し、全国23カ所の地方自治体との協力により、地産地消型のリサイクル事業を展開しています。学校のグラウンドや公園など、土の舗装を土壌改良する製品で、既存の土は捨てることなく、新たな材料の確保で行われる自然環境の破壊も抑えることができます。ぬかるみの防止、ほこりを軽減することができます。

通常、グラウンドにできた水たまりの水をスポンジや雑巾で吸い取り、水がなくなったら砂を入れてグラウンドを使用します。当社開発の水たまり、ぬかるみ専用の補修砂「レスキューサンド」は、スポンジなどで水を吸わなくていいのです。水たまりの上からまいて、軽く踏むだけで水を吸うの

※PFI事業：PFI（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ）とは、公共施設等の建設、維持管理・運営等を民間の資金、経営能力および技術的能力を活用して行う手法のこと。

ソイレックス混合土舗装 防塵効果



施工状況 (左:ソイレックス混合土)
(右:緑色クリーニング)

宮城県利府町立利府西中学校
テニスコート補修業務
平成19年3月施工
株式会社ハイクレー



強風時の状況 (手前:ソイレックス混合土)
(奥:緑色クリーニング)

- ▲ソイレックス工法 防塵性に優れている。
写真左 中央部でソイレックスと一般土の突き付け舗装
左側がソイレックス舗装
写真右 上記舗装に風速8mの風が吹いたところ。一般土舗装のほこり立ちに比べ、ソイレックス舗装はほこりが立っていない。

- ▲ソイレックス工法
耐水性に優れ、雨が上がって3時間後には、グラウンドが使用可能。
写真左 雨降り直後のグラウンド
写真右 雨上がり3時間後のグラウンド

で、そのままグラウンドが利用できます。そういう非常に強い吸水性を持った製品です。皆さんの家庭から出るごみを可燃ごみとして集め、焼却した焼却灰から人工的な砂をつくっています。この砂が非常に水を吸いますので、学校や施設、野球関係者などに重宝がられています。草が生えにくいという特徴も持っています。この他にも使い道があるかと思いますので、使い方、用途のアイデアを募集しています。最終的にはSDGsということで、皆さんも参加しようという意味合いです。

■今後の展開・抱負は。

大川 製品のさらなる用途開発を期待し、土壌改良以外での利用方法について、提案を募集しています。当社とのコラボレーションにより、製品マッチングなどで新たな環境ビジネスの創出ができれば有り難いと思います。今回このアクセスの記事を見て、埼玉県内の事業者様からの問い合わせや、こういう形で自分たちと一緒にやらないかとか、あるいは自分たちはこういう材料があるんだけどお互いの材料同士がうまく共鳴しあえないかなどのつながりを期待しています。

株式会社日立ハイテクネクサス

<https://www.hitachi-hightech.com/jp/ja/company/group/hnx>

人と企業と社会をつなぎ (NEXUS)、新しい価値を創造し未来へ貢献する

東京都港区虎ノ門1-17-1
虎ノ門ヒルズビジネスタワー
TEL 03-3504-5011
資本金 2億円
従業員数 225名

■事業内容

AIやIoTを活用した
総合ソリューションサー
ビス、エネルギー、機能
化学品、電子関連部材、
電子機器、情報機器の販
売 他

■2020年4月に、産業で必要とされる
各種資材を取り扱う専門商社の(株)日立
ハイテックマテリアルズが社名を変更し
て誕生した会社です。これまで商社事
業で積み上げてきたお取引先様との接
点を基盤にし「現場力+デジタル技術」
で、さまざまなソリューションを提供
できる会社を目指しています。ネクサ
ス(NEXUS)の意味は「つなぐ」「絆」「連
鎖」です。お取引先様との「絆」にデ
ジタル技術を掛け合わせ、新しいソリ
ューションの「連鎖」を生み出してい
きます。

現場力×デジタル技術

Mission	Vision	Value
人と企業と社会を繋ぎ (NEXUS)、新しい価値を創 造し未来へ貢献する。	「現場力×IT (デジタル)」 で産業分野における課題を解 決し、豊かな社会を創る。	・基本と正道 ・開拓者精神 ・絆 (NEXUS)

埼玉開発株式会社

<https://www.saitamakaihatu.jp>

埼玉県での事業用地はお任せください

日高市高麗川2-1-14
TEL 042-985-3123
資本金 3,000万円
従業員数 13名

■事業内容

不動産業

■「人の喜びと喜びをつなげる」こと
をモットーに「安心」「誠実」「親切」
の姿勢を貫き、土地探し、住まいづく
りを通して、お客様への満足を支援す
ることで、地域社会に貢献します。事
業内容は、企業誘致、不動産売買仲介、
不動産買い取り、賃貸および管理業務、
住宅ローン事務代行業務、リフォーム
工事です。お客様から「来てよかった、
見てよかった、買ってよかった、住ん
でよかった」と言われるように取り組
んでいます。



株式会社アール・ハーブ

<https://rhurp.co.jp>

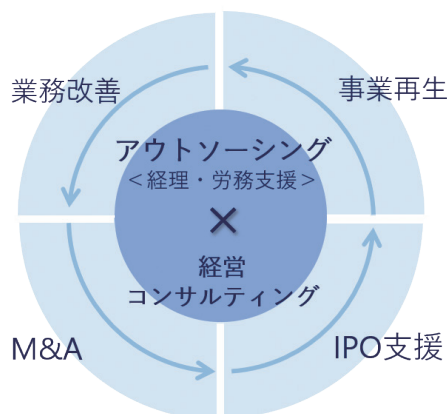
『ネクストスタンダードを共創』～現場と伴走し経営者の意思決定を支援、共にトップランナーへ

東京都中央区銀座7-5-4
毛利ビル5階・6階
TEL 03-6228-5358
資本金 100万円
従業員数 45名

■事業内容

経営コンサルティング業務、
経理総務サポート業務など

■2012年に経営総合サポート企業とし
て設立しました。創業まもない企業や
中堅中小企業の皆様の「困り事」への
支援、経理・人事のサポート業務など、
幅広い分野で経営者や現場の方々と苦
楽を共にしています。中小企業経営力
強化支援法に基づく認定経営革新等支
援機関、事業承継にも有用なM&A支
援機関の認定を受け、「さきたまの国」
埼玉県の困り事に取り組んでいます。
2022年には大宮に支社を設立しまし
たので、お気軽にお問い合わせくださ
い。



エコデザイン株式会社

<https://www.ecodesign-labo.jp>

オゾンに関する質の高い道具・機会・情報を提供します

比企郡小川町青山926-1

TEL 0493-72-6161

資本金 2,750万円

従業員数 30名

■事業内容

- オゾン発生器の製作・販売
- 実験装置の設計・製作
- 研究開発コンサルティング

■オゾンの秘める可能性を最大限活用する術をご提案します。オゾンは持続可能性のキーテクノロジーとしてもっと活躍できるという信念の下、「洗浄・漂白・脱臭・殺菌・物質改質等」多様な分野にオゾン活用の場を広げています。「循環型産業構造の構築に向けた技術的貢献」をモットーとし、持続可能な未来という目標に向けよりよいオゾン装置の開発に日々取り組みます。皆様のお困りごと解決の糸口としてお気軽にご相談ください。

エレクトロニクス
ウェハー、液晶/パネル

研究/実験
有機化学、表面処理

排水処理
水質改善、汚泥減量

食品/殺菌
飲料水、空間

脱臭
産廃処理、食品工場

水族館/養殖
浄化、脱色

耐久試験
耐候、耐オゾン

エレクトロニクス 排水処理 研究/実験

株式会社HCM人的資本コンサルティング

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

優秀な人材の確保と定着をサポートします！

越谷市南越谷1-15-1

南越谷ラクーン4階

TEL 050-3562-3041

資本金 100万円

■事業内容

- 人的資本経営コンサルティング
- 中小企業人材活用アドバイザー

■加速する人材不足、AIやデジタル化の進展で人材に求めるスキルや能力が変化する中、「優秀な人材の確保と定着」に悩む企業をサポートしています。企業価値を向上させるためには経営戦略と人材戦略に沿った「人的資本投資(人への投資)」や「戦略的人材情報の開示」を行うことが重要です。ISO30414(人的資本の情報開示のためのガイドライン)、人的資本経営、人的資本制度開示のことなら、ご相談ください。

1) 離職に伴うコスト ●●●万円!?

離職に伴うコスト
1,670万円!?

ホームページ

例) 従業員数100名、離職率3%、想定年収500万円、紹介手数料30%、採用までの月数3ヶ月

1) 1人あたり採用費・自発的離職者数	450万円
2) 1人あたり教育費・自発的離職者数	125万円
3) 離職者の実質給与支払額(4年)	420万円
4) 1人あたり売上高・自発的離職者数	1,125万円
5) 1人あたり給与・福利厚生費	△500万円

18030414 リードコンサルタント
社会保険労務士

YouTubeで
動画公開中!

ナガヤス工業株式会社

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

未来の土木をツクル会社 ICT技術を積極的に活用!

草加市青柳8-57-43

TEL 048-933-3711

資本金 3,000万円

従業員数 25名

■事業内容

- 土木工事施工

■「土木で社会をささえる」を使命として、地域のさまざまなインフラ整備の一翼を担っています。時代に合わせ、地域が必要とする工事を行えるようにしています。近年は橋梁の耐震化や集中豪雨に対する治水対策など、激甚化する自然災害に備えた防災・減災対策事業に積極的に取り組んでいます。また、ICT技術の活用により、従来の土木作業を変革し、体力に自信のない方も活躍できるよう工夫しています。

土木で社会をささえる
Nagayasu



株式会社 ICST



■医療の安全・安心へつながる製品とサービスの提供

ロシア、台湾、日本の3カ国の企業からの出資で、医療健康事業を通して安全・安心を提供し、世界の人々の健康に貢献する国際企業です。医療健康機器の「輸出入」を中心に、「生産」と「販売」のパートナーと手を結び、ワールドワイドで健全な経済循環を創造しています。

■1社フルコントロールで迅速に製品を投入

医療機器の流通に必須となる各種資格（第1種医療機器製造販売業、高度管理医療機器販売業、医療機器製造業）を取得し、薬事申請から輸入後の検品、包装表示、最終保管、市場販売まですべて対応できます。フルコントロールはコストダウンだけでなく、市場ニーズに迅速に対応できます。

企業から一言

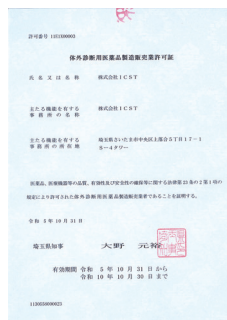
昨年11月新たな製造拠点として、さいたま市緑区三室に「さいたま研究所」が完成しました。また、医療機器関連業許に加えて、2023年に医薬卸品販売業と体外診断用医薬品製造販売業の業許可を取得し、体外診断用医薬品事業を開始します。今後医薬部外品、化粧品の業許可を取得し、順次拡大していく予定です。



2004年6月7日に北浦和のインキュベーション施設「Mio北浦和」で産声を上げ今期で創立20周年



安全・安心をキーワードに、病院向けから一般向けまで、さまざまな医療機器を取り扱う



2023年10月に体外診断用医薬品製造販売業を取得。体外診断用医薬品事業は、医療機器である臨床現場即時検査（POCT）機器用の試薬カートリッジからスタート

所在地	さいたま市中央区上落合 5-17-1 S4 タワー 2 階	資本金	3,210万円	従業員数	43名
代表者	代表取締役 横井 博之 氏	TEL	048-857-8026	設立	2004年
事業内容	医療機器輸出入、製造販売	Email	info@icst.jp	https://icst.jp	

第11回 営業アフターコールで失注案件を復活させる

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫

コロナ禍でハイブリッド化した営業活動

インサイドセールスは、リード獲得だけが目的と思われがちなのですが、実はそれ以外にも取り組むべき有効な役割があります。それは、営業のアフターコールです。フィールドセールスの営業担当がターゲット先に訪問し、セールスあるいはプレゼンテーション（以下セールス）を実行した後に、そのセールスが有効であったか否かを、別のスタッフが先方に電話で直接尋ねるものです。

そんなことが可能なのか、と思われる向きもあるかもしれません。実際にわれわれが多く企業で実施していたケースでは、BtoBセールスの場合、業種問わず6～7割の企業がアフターコールに応じてくれています。もちろん、コールのやり方にはコツがあるのですが、直接営業と接した人から話を聞けるので、得るものは大きいのです。特に営業担当には直接話してくれていない感想や、もっとこうしてほしいかのような、次なる提案にも直接つながる有益な情報が得られることも間々あるのです。

「サービス向上」を理由に架電ヒアリング

営業アフターコールをどのように実施したらよいのかについて、具体的に説明します。

電話は、フィールドセールス担当がセールスを実施した面談相手に対して、原則3日以内にインサイドセールス担当が実施します。相手に対して、架電することの正当性を認識してもらうために、できればインサイドセールス部隊内に「サービス向上課」のような担当を設けてください。その上で「サービス向上課」を名乗って電話をし、あくまで自社の顧客サービスの向上を目的としてヒアリングをさせてほしいということを申し出るのです。もちろん、新設するサービス向上課のメンバーはインサイドセールス部隊内の兼務で構いません。一般的な架電時の導入スクリプトは、以下のようになります。

「株式会社〇〇営業サービス課のAと申します。昨日、弊社営業担当のBが××様を訪問したかと思

営業アフターコールの活用

1. アフターコールとは

営業担当がセールスした後に、別のスタッフが面談相手に対して、電話で面談の感想等を確認すること。

2. アフターコール実施のポイント

営業サービスの向上を目的としていることを伝えて、短時間のヒアリングを申し出、面談相手の不足感の有無を確認する。

3. アフターコールの目的

営業担当では聞けない面談の感想をヒアリングし、不足感のある部分を聞き出すことで、再提案⇒成約につなげる。

に関して、5分ほどの簡単なアンケートにお答えいただけませんか？

このような導入の後、まずは営業担当の身だしなみ、言葉遣いなどから感想を求めます。

「脈なし」案件の約15%が復活成約

核心の質問は、「昨日のBの説明、提案内容につきまして、率直な感想をお聞かせください」というものになります。ここでのポイントは、営業担当者のセールストークに不足感がなかったか、もしあったとすればそれは何なのか、より具体的な話を聞き出すことです。「製品に関する、具体的な活用事例を聞きたかった」「もっと業務効率化に的を絞った提案かと思っていたので、期待したものと違った」などの声が聞けたならば、フィールドセールス担当に追加提案や再提案のチャンスが生まれます。

インサイドセールス担当は、アフターコールで聞いた内容を速やかにフィールドセールス部隊の管理者にフィードバックします。情報を受け取った管理者は内容を吟味し、再提案の余地ありと思われるものについて担当者に具体的な指示をして、成約確度を高める活動につなげます。

担当者が、セールス時の感触から「脈なし」で失注しかかった案件が、アフターコール情報で相手のニーズの詳細が明らかになることは間々あります。復活セールスの結果、成約にこぎつける例も少なくないのです。われわれが取ったデータでは、アフターコールの活用での「脈なし」の再提案が成約に至ったケースは、約15%もありました。

第11回 急所96 付加価値を付ける方法

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

本誌2023年1月号「【急所93】技術者による商品開発法」で、マーケットインに続く新時代として、ユーザーインをご紹介しました。そこでは、ユーザーイン時代を迎え、私たちだけができる革新的製品開発の必要性を強調しました。例えば、現在の製品スペックを10分の1や10倍に変更し、他社製品との間に圧倒的な差別化を図る方法を提案しました。大きさ、重さ、厚さ、速さ、品質、リードタイム、均一性等の管理項目をまさに桁違いに改善して、それを特長としてお客様にアピールするということでした。

今回は人の手の活用という切り口で、ユーザーインに対応するもう一つのお話をします。多くの工場で、生産性の向上や技術力アップを目指して設備を増強したり、改良を行ったりしています。チューンアップされたスピードの速い自動化設備は、強いモノづくりの柱であり、差別化の強い武器になることは間違いありません。同じものを大量につくることによって品質、コスト共に強化されるからです。

しかし、いくら優れた設備でも機械でつくれるのは限界があります。均一化されることは良いことですが、一方で面白みがなくなるという側面は否定できません。個々のお客様のそれぞれの好みに応えるということはできないからです。そして製品である限り、価格競争から抜け出すことはできません。なぜなら人は「機械でつくっているモノ」には安さや機能性を求めるからです。ユーザーインの時代においては、個々のお客様の要望に応えることが求められます。そのことの実現のために、製品を超えた価値を提供し、ブランド力を向上させるためには、「職人技」や「手間暇」を投入するべきでしょう。製品を売って利益を出せるのは大量生産・大量販売で勝負できる大手企業だけではないでしょうか。

生産性向上の観点から、人手をいかに省くかを追求することはとても重要です。しかし、ユーザーインの時代に向かっていく中で、中小メーカーは付加価値で勝負できるように、むしろ人の手の作業、どこかに加えられないかを考えることも大切です。

お客様の多様なご要望に応えるため、人の手による繊細な作業が大きな役割を持つのです。

チェーンソーのガイドバーを生産しているA社では、一般向けの製品を生産し、国内外に販売しています。その工程はほとんどが機械化されています。しかし、チェーンソーを使って観客の前で、短時間で大きな木の彫り物をつくるようなプロ彫刻家向けのチェーンソーは一般製品とは違い、より軽く、均一な刃の動きが求められるので、そのためのガイドバーの生産には特別な人による選別や調整が入ります。例えば板の平面度は、設備によるプレス加工ですべて基準に入っていますが、その基準を超えてさらに平面度を上げるためにベテランの職人さんが平面をさらに細かくたたいて仕上げます。素材には厚さのバラツキがありますが、常に一定の厚さのモノのみが選ばれます。このような人手のプロセスを経てできたチェーンソーはプロの彫刻家から大きな信頼を受け、とても高価なのですが、それを求めるアマチュアの彫刻家も多いのです。そのような商品を持つことでA社のブランド力が向上しています。

洋品店でセーターを見てみると、機械編みのセーターと手編みのセーターの値段は一桁違う値付けであることが多いようです。作業工数が圧倒的に違うのでこの値段の違いは当然ですが、手編みのセーターの独特な感触がお客様に魅力的であれば、その付加価値が認められる良い例といえます。

自社のモノづくりに人の手による付加価値を加えることができないかをご検討ください。



今月の言葉 機械は製品をつくるが、人の手は価値をつくる。



タイのライドシェア

日本では、ドライバー不足などが原因でタクシーが不足していることから、個人が自家用車を使って有料で乗客を運ぶサービス「ライドシェア」の解禁に向け制度立案の準備が進んでいますが、タイでは既にライドシェアが一般化しています。その背景は、バンコク首都圏とそれ以外の地域で異なります。

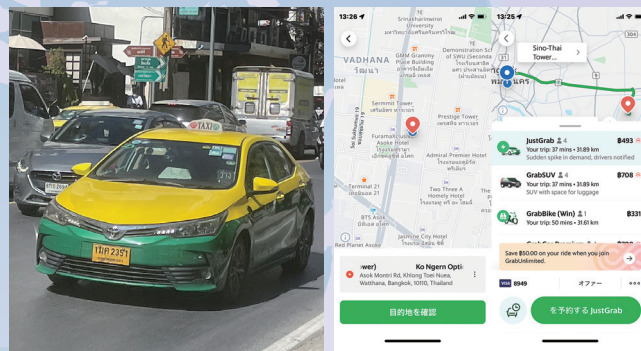
バンコクは交通渋滞が世界的に有名になるほど道路事情がよくありません。その渋滞の原因ではないかと疑ってしまうくらい、街中は多くのタクシーであふれています。タクシーを安価で利用できるため、暑いタイでは日常のちょっとした移動でも気軽に利用できます。しかし、バンコクのタクシーは、一部のドライバーによる乗車拒否や、メーターが付いているにもかかわらず相場よりも高額な言い値を請求してくるドライバーがいることなど、利用者にとって必ずしも満足度が高いサービスではないという一面もありました。そのような事情をはらんでいる中で海外からライドシェアのサービスが導入され、その制度の透明性の高さから利用者が増えていきました。

一方郊外では、有名な観光地でもタクシーが未整備で、公共バスや乗り合いバスなどを使うか、自分で車をチャーターする必要があるなど、観光客には不便な状況でした。バンコクで広まったライドシェアは、地方でもサービスを開始し、観光客のみならず在住者の利便性が向上しました。

導入当初は、既存タクシー業者の反発が大きく、ライドシェアドライバーや利用者に対する嫌がらせを行うような事態も発生しました。当局が認可を出すまでの間は法的にもグレーな状態となっていました

たが、利用者の支持もあり、2021年10月から陸運局が配車サービスプロバイダーの認可を開始しました。現在では七つのプロバイダーが認可を受けています。

バンコクで最も利用されているプロバイダーは、^{クラブ}“Grab”で東南アジア域ではナンバーワンの配車アプリを運営しています。アプリには日本語表示もあり、行き先を入力して自分のいる場所を指定すれば、乗車中も言語の心配なく利用できるため、在タイの日本人の間では必須のアイテムになっています。



バンコク市内の一般のタクシー バンコクで人気の“Grab”の画面

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

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

極の逸品 《さいしん》
特産品オンラインショップ

粹

2023年 11月15日 水 ▶ 2024年 2月14日 水

全国の信用金庫がおすすめする「極」の逸品

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**

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 貸倒損失として処理できる場合

貸倒損失として処理できる場合を教えてください。

A 法人の有する金銭債権について、貸倒損失の計上が認められるための事実とその対象となる金額および損金算入時期は次のとおりです。
金銭債権が切り捨てられた場合

次に掲げるような事実に基づいて切り捨てられた金額は、その事実が生じた事業年度の損金の額に算入されます。

- 1 会社更生法、金融機関等の更生手続きの特例等に関する法律、会社法、民事再生法の規定により切り捨てられた金額
- 2 法令の規定による整理手続きによらない債権者集会の協議決定および行政機関や金融機関などのあっせんによる協議で、合理的な基準によって切り捨てられた金額
- 3 債務者の債務超過の状態が相当期間継続し、その金銭債権の弁済を受けることができない場合に、その債務者に対して、書面で明らかにした債務免除額。

金銭債権の全額が回収不能となった場合

債務者の資産状況、支払い能力等からその全額が回収できないことが明らかになった場合は、その明らかになった事業年度において貸し倒れとして損金経理することができます。ただし担保物があるときは、その担保物を処分した後でなければ損金経理はできません。

なお、保証債務は現実に履行した後でなければ貸し倒れの対象とすることはできません。

一定期間取引停止後弁済がない場合等

次に掲げる事実が発生した場合には、その債務者に対する売掛債権（貸付金などは含みません）につ

いて、その売掛債権の額から備忘価額を控除した残額を貸し倒れとして損金経理することができます。

1 継続的な取引を行っていた債務者の資産状況、支払い能力等が悪化したため、その債務者との取引を停止した場合において、その取引停止の時と最後の弁済の時などのうち最も遅い時から1年以上経過したとき（ただし、その売掛債権について担保物のある場合は除きます。）

なお、不動産取引のように、たまたま取引を行った債務者に対する売掛債権については、この取り扱いの適用はありません。

2 同一地域の債務者に対する売掛債権の総額が取り立て費用より少なく、支払いを督促しても弁済がない場合

連帯保証人がいる場合の貸し倒れの判断

Q 貸付先の資産状況、支払い能力等からみて貸付金の全額が回収できないことが明らかになった場合には、担保物を処分した後に貸倒損失とすることができます。連帯保証人がいる場合には、その連帯保証人についても回収不能かどうかの判断をしなければならないのでしょうか。
A 連帯保証人についても、回収不能かどうか判断する必要があります。

金銭債権について連帯保証人がいる場合には、その連帯保証人は、その債務の返済に関しては債務者と同等の立場にあると考えられることから、その連帯保証人等の資産状況、支払い能力等を勘案して、その貸付金が回収不能かどうかの判断をすることになります。

(法基通9-6-2)

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 'wider coverage for buildings, household assets, 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 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 Cooperation 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.



新入社員教育研修

新入社員・内定者を対象に、社会人としての心構え、基本的なビジネスマナーや職場でのコミュニケーション、チームワークの大切さなどについて、グループワークを交えながら実践的に学びます。配属先に応じたカリキュラムとなっており、“生産部門向け”、“一般部門向け”のどちらかをお選びください。※公社会員様は必ず申込時ログインしてください。

	会場	日程	定員
生産部門向け	①大宮大卒（ソニックシティビル4階市民ホール401）	4/3(水)、4(木)	40
	②大宮[1]（ソニックシティビル10階公社研修室）	4/2(火)、3(水)	50
	③大宮[2]（ソニックシティビル10階公社研修室）	4/4(木)、5(金)	50
	④川越（ウェスタ川越2階活動室1、2）	4/2(火)、3(水)	50
	⑤東松山（東松山市民文化センター1階大会議室）	4/3(水)、4(木)	40
	⑥WEB（オンライン：Zoomを使用）WEB割の対象	4/2(火)、3(水)	50
一般部門向け	⑦大宮（ソニックシティビル10階公社研修室）	3/28(木)、29(金)	50
	⑧大宮（ソニックシティビル4階市民ホール402）	4/3(水)、4(木)	45
	⑨川越（ウェスタ川越2階活動室1、2）	4/4(木)、5(金)	50
	⑩飯能（飯能商工会議所1階大会議室）	4/2(火)、3(水)	5
	⑪大宮[1]（ソニックシティビル4階市民ホール401、402）	4/2(火)	60
	⑫大宮[2]（ソニックシティビル4階市民ホール401、402）	4/5(金)	60

カリキュラム

生産部門向け

- 社会人としての心構え
- ビジネスマナー（言葉遣い、身だしなみ等）
- 電話対応、来客対応
- 報連相やコミュニケーション
- 新入社員のためのセルフマネジメント
- お客様から喜ばれるものづくり
- 5Sの基本 ●生産の目的
- ものづくりの基本を理解する ●安全作業 他

一般部門向け

- 社会人としての心構え
- ビジネスマナー（言葉遣い、身だしなみ等）
- 電話対応、来客対応
- 報連相やコミュニケーション
- 新入社員のためのセルフマネジメント
- これからの自己目標 他

開催時間 9:40～16:30（昼休憩50分）※昼食は各自でお願いします。

受講料：上記①～⑤、⑧～⑩：会員19,800円 一般28,600円 上記⑥：会員17,600円 一般22,000円

上記⑦：会員16,500円 一般25,300円 上記⑪、⑫：会員9,900円 一般14,300円

◎WEB研修がお得（同じ会社で一括で申込される場合のみの限定）

上記⑥に3名以上参加の場合は、一人当たり1,000円割引いたします。

※新入社員教育研修（eラーニング版）

「新入社員研修を行いたいが自社で簡単にできないか？」といった声にお応えします。このeラーニング版は、自社の会議室等に新入社員を集めてYouTube動画にて視聴するものです。レジメ資料付きですので、効果的な研修を受けることができます。

（全11章各10分前後＝合計113分）配信料：会員9,900円 一般19,800円 視聴期間：3月18日(月)～5月13日(月)

新入・若手社員向けオプション研修

新入・若手社員のスキルアップ研修として、以下のオプション研修を用意しています。開催時間9:30～16:30（昼休憩60分）

コース（会場）	日程	定員	受講料	
新たな人間関係構築研修（公社研修室）	4/10(水)	40	会員 9,900円	一般 14,300円
ビジネス文書研修（公社研修室）	4/11(木)	40	会員 9,900円	一般 14,300円
電話対応研修（公社研修室）	4/12(金)	40	会員 9,900円	一般 14,300円
ハウレンソウ強化研修（公社研修室）	4/15(月)	40	会員 9,900円	一般 14,300円
工具入門（川口高等技術専門学校） （熊谷高等技術専門学校） （春日部高等技術専門学校） （川越高等技術専門学校）	4/10(水)、11(木)	15	会員 8,800円	一般 13,200円
	4/22(月)、23(火)	15	会員 8,800円	一般 13,200円
	4/15(月)、16(火)	20	会員 8,800円	一般 13,200円
	4/18(木)、19(金)	10	会員 8,800円	一般 13,200円
ICT入門研修（公社研修室）	4/19(金)	16	会員 9,900円	一般 14,300円
Word研修（公社研修室）	4/22(月)	16	会員 11,900円	一般 16,300円
Excel研修（公社研修室）	4/23(火)	16	会員 11,900円	一般 16,300円

問合せ先 公社 研修・情報グループ TEL 048-647-4087

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
情報セキュリティ対策セミナー
～DXで拡大する脅威と脆弱性～**



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

DX化が進みネット環境が複雑になった今、「セキュリティ対策をどこから始めて、どこまでやればいいのか分からない」といった悩みを持つセキュリティ担当者向けに、「情報セキュリティの重要性」と「対策の初めの一歩」を分かりやすくお伝えします。

日時 3/6(水)13:30～16:30 ZoomによるWeb配信

内容 ○DXで拡大する脅威と脆弱性

○巧妙化するサイバー攻撃（事例）

○想定できるリスク

ネットワーク・人・物理環境・事業承継・社会的信用など 他

講師 (株)エアフォルク 代表取締役

小林 玲子 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

2月のおすすめ研修



<https://sipc-m.jp/seminar>

■定着率を高める承認力向上研修

若手の離職や育成に悩み、将来の組織運営に不安がある人事担当・経営者が、心理的に効果のある承認の知識やスキルを学ぶことで、信頼関係が築け、主体的に働く職場環境につながります。また、モチベーション維持向上にも効果があります。

日時 2/19(月)9:30～16:30

受講料 会員8,800円 一般12,900円

■中小企業の決算書活用実践研修

会社の経営安定を図る上で、知っておきたい「銀行員の決算書の読み方」について、経験豊富な講師が事例を交えてわかりやすく解説します。決算内容を金融機関に説明する際のコツ、返済計画の立て方など実践的な内容です。

日時 2/21(水)9:30～16:30

受講料 会員8,800円 一般12,900円

両研修の会場 大宮ソニックシティビル10階

埼玉県産業振興公社 研修室

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】
大学シーズマッチング会in 埼玉大学
オンライン講演動画配信**



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

産学連携支援センター埼玉では、大学・研究機関が有する先進的な研究・技術シーズと研究開発企業が連携し、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。

埼玉大学オープンイノベーションセンターは、産学官連携部門および知的財産部門の2部門からなります。本学研究シーズの紹介、技術相談、共同研究の実施支援、知的財産の紹介・活用、外部機関との連携等を行っています。埼玉大学と連携し、製品開発・技術研究・課題解決を推進したい企業は、ぜひ受講ください。

配信 2/5(月)～16(金)の12日間聴講可能です。

定員 60名 **費用** 無料

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

第22回「論語と算盤」塾



<https://www.saitama-j.or.jp/venture/rongo22>

本塾は、埼玉県出身の渋沢栄一翁の「道徳と経済は一致すべきものである」との理念を実践する企業経営者等から、その経営姿勢を学ぶものです。

日時 2/7(水)18:00～19:30

会場 新都心ビジネス交流プラザ 4階会議室

(さいたま市中央区)

講師 (株)デジタルベリー 代表取締役

赤羽根 康男 氏

1999年埼玉大学教養学部卒業、岩谷産業株式会社で営業・商品開発を経験。2004年(27歳)浦和のレンタルオフィスにて起業。Web制作(ニトリ、埼玉大学等)・デジタルカタログ、「製造業ドットコム」運営。導入実績2,000社以上。創業18期連続増収・黒字を継続中。2022年さいたま新都心駅前オフィスビル19階に移転、テレビ埼玉CM放送および「製造業応援番組」の制作協力等。2026年度の株式上場に向けて準備中。

定員 70名 **費用** 無料

問合せ先 創業・ベンチャー支援センター埼玉

TEL 048-711-2222

株式会社 MIRACLES

井戸 一喜 さん

創業のきっかけは？

2022年4月に二児の父になりました。今後子どもの平均寿命が100歳を超え、地球温暖化による異常気象や資源を巡る争いが散見するような時代において、SDGsを大前提とした、未来に愛を紡いでいけるような商いをしたいという思いが強まりました。創業前、さいたま市在住ということもあり、創業・ベンチャー支援センター埼玉を利用し、創業するに至りました。

事業内容は？

県北、秩父、比企エリアを中心に、不要品の買い取りサービスを提供しています。主に貴金属、色石、ダイヤ、時計、バッグ等のブランド品から携帯電話等の電子機器、カメラ、切手、テレホンカード等の金券類まで、こういった物でも買い取り可能です。また、着物や帯、のぼり旗などをリメイクしてつくられた一点物のバッグ、洋服、アクセサリ等を展示・販売しています。地元の方はもちろん、東秩父に観光等でお越しの皆様にも気軽に立ち寄っていただけたら幸いです。時間外でも可能ですのでお電話をお待ちしています。

今後の展開・夢は？

県内唯一の村である、東秩父村の再生古民家を拠点とし、使える物を壊してつくる「開発」ではなく、使われなくなった物を「再生」し、お金を回していく経済の形を提案したいと考えています。地方の人口減少、過疎化は一筋縄ではいかない地域課題ですが、真剣に考え、解決を目指して取り組んでいきたいです。



井戸 一喜 (いど かずき) さん (39)

千葉県生まれ、東京育ち。神田外語大学外国語学部英米語学科卒。学生時代のバイトも含め、20年以上接客サービス業一筋で、お客様と話すことが大好き。妻と知り合った縁で2015年に埼玉県に移住。趣味は家族との食べ歩き。

株式会社 MIRACLES

<https://www.instagram.com/idomiracles2012>

秩父郡東秩父村坂本55 資本金 100万円

創業 2022年8月 TEL 090-1708-2227

事業内容 不要品の買い取り、着物・帯・のぼり旗などのリメイク商品の展示、販売など



小川町駅からバスで「落合バス停」下車、徒歩30秒
営業時間10:00~18:00



和紙、箔、天然石を使用したピアス、イヤリング



西陣織の帯に東秩父村の手すき和紙をあしらひ、書家の筆入れをした掛け軸



新たな試みとして、サマーキャンプで東秩父村を訪れたさいたま市の保育園児向け(左)に、着物の端切れを使ったフォトフレームづくり(右)のイベントを開催



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

打刻

出退勤打刻

管理

勤怠集計処理

給与計算

データ移行・給与計算

照会・閲覧

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. 29

(株)矢尾本店



秩父で生まれ秩父で愛される地元の銘酒「秩父錦」

甲武信ヶ岳を源とする荒川水系の良質な水に恵まれ、盆地特有の寒暖差の激しい秩父の里で醸す地酒「秩父錦」。創業1749年の矢尾本店が四季折々の美しい自然の中で、伝統の味と製法を守りながら、ここでしかつくりえないお酒を育ててきた。

荒川水系の仕込み水は中硬水で、ソフトな口当たりが特徴。酒米には兵庫県の山田錦、長野県的美山錦が主であるが、最近の押しは地元秩父市産の山田錦。この山田錦で醸した秩父錦の純米大吟醸「至純」が、フランスで開催されている日本酒コンクール「Kura Master2023」で、見事に金賞を受賞した。この至純は、甘みが強く、重厚で、香りが立つお酒である。



酒蔵見学観光物産館（入場無料）



若い蔵人がそろう日本酒チームの左から木村氏、荒舟氏、本間氏、須田氏



昔の酒づくり道具などが見学できる酒蔵資料館（入場料 200 円）



蔵人の守る「規律」「責任」「意思疎通」の三つが浸透し管理も行き届く



「今後も地元産だけでなく、小鹿野町や横瀬町と増やしながら、地域の特徴を生かしたお酒づくりを続けていきたい」と話す杜氏の木村直之氏。

伝統を受け継ぎ伝統を超える

ぜひ、味わってほしいのが、手づくりで素材の特徴を生かした秩父錦クラフトシリーズの3銘柄、辛口純米 山田錦「Tradition」、純米吟醸 雄町「Rampage」、白麴 純米吟醸「Unification」。すべて、素材にこだわった逸品である。まず伝統を意味する Tradition は、ドライな味わいに旨味が加わった辛口で、冷から常温が飲み頃である。次に酒米の雄町の荒々しさを意味する「Rampage」は、甘味と旨味にマッチした酸がキレを呼ぶ芳醇な味わいで、常温からぬる燗が飲み頃。最後に統一を意味する Unification は、米（秩父市産）・酵母「埼玉 G」・造り手まで埼玉にこだわったお酒で、白麴ならではの酸味と米の甘味が特徴である。

株式会社矢尾本店

<https://chichibunishiki.com>

秩父市別所1432 Tel 0494-23-8919

代表者 代表取締役 矢尾 琢也 氏

創業 1749年 資本金 4,500万円 従業員数 27名

事業内容 日本酒・本格焼酎・リキュール・クラフトビールの製造、酒類・食品の卸売

営業時間 8:30 ~ 17:30 定休日 日曜日、月曜日

購入方法 「酒造りの森」にある酒蔵見学観光物産館の他、矢尾百貨店、市内酒販店など



左から「Tradition」「Rampage」「Unification」

● 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！

矢尾本店の秩父錦クラフトシリーズ3本をセットにして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、秩父錦希望」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2月22日(木)までに応募ください。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。



物流・梱包に関する環境試験に関しては 当社にお尋ねください！

こんなお悩みありませんか？

- ・製品を開発したけど、評価をどのようにしたらよいかわからない
- ・試験結果に基づく、技術的なアドバイスが欲しい

私たち、カネパッケージが
お客様のお悩みにお応えします



【2軸同時振動試験装置】



【圧縮試験装置】



【落下試験装置】

◆ 掲載した装置以外の試験装置 ・高圧ミュレン破裂度試験機・摩耗試験機・特性評価試験機 など



〒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。

アマゾン、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

アマゾン 楽天市場

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 創業支援

創業から業容拡大まで “こまりごと”を解決します

- 起業検討段階から起業後の方まで課題解決をお手伝いします
- 金融面のアドバイスだけでなく、セミナー開催等により、創業者の皆さまが抱える課題の解決をお手伝いします
- 公的支援機関や外部専門機関と連携し、皆さま個々の課題にも解決策をご提供します
- 創業者同士のビジネスマッチングや交流会などを通じて、事業成功に向けた起業前後の様々なお悩みにソリューションを提供します

- 販路拡大
- 体制整備
- 資金管理・資金調達
- 事業計画
- 専門家とのネットワーク
- 経営相談
- IPO(新規上場株式)



～創業支援デスクを設置いたしました～

事業計画や資金調達、販路拡大など創業から業容の拡大までサポートはもちろんのこと、その先にあるIPOにいたるまで、企業の成長をどこまでもしっかり応援致します。

口座開設の際は、ぜひ埼玉りそな銀行をご利用下さい

お客様の“こまりごと”を解決するお手伝い!



Business Plaza 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**