

▶▶ 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

3

2024.March  
No.324



特集

経営改善を成功に導く着眼点

～過剰債務を乗り越えるための実践的アプローチ～

インタビュー

信頼できる良きパートナーとして高い技術力と確かな品質をお届けする  
株式会社清水精機

特集	1
経営改善を成功に導く着眼点 ～過剰債務を乗り越えるための実践的アプローチ～	
インタビュー	8
株式会社清水精機 代表取締役社長 清水 貴博 氏 信頼できる良きパートナーとして高い技術力と確かな品質をお届けする	
わが社のワンポイントPR 公社会員紹介	10
(株)ユニフロー 埼玉工場 (株)ハーツテック埼玉 (株)SHIMADA (株)福田メタル (株)デジタルベリー (株)武蔵産業	
企業紹介	12
(株)このまちサポート (上尾市)	
オンライン営業の基本	13
最終回 オンライン営業のポイントまとめ	
続・もうかるメーカー改善の急所	14
最終回 急所101 改善に終わりはない	
ジェット口埼玉便り	15
海外販路の開拓を目指して県内企業も約200社が活用中 ～ジェット口招待バイヤー専用オンラインカタログサイト「Japan Street」のご案内～	
企業と法律Q&A	16
下請法違反の実例	
トピックス	17
彩の国ビジネスアリーナ2024を開催しました	
information	18
○会員優待セミナー ○第6回ものづくりDX推進セミナー ○【専門家派遣・補助金募集中】第2回埼玉県原材料価格高騰対策支援事業のご案内	
創業者紹介 埼玉で起業した人・ひと・ヒト	19
(株)Office Nutrie 石田 美枝さん	
埼玉の造り手	20
Vol.30 石井酒造(株)	

今月の表紙



株式会社清水精機

広告

## 埼玉県信用保証協会は

皆さまの**資金繰り**や**事業のお悩み**の解決をサポートします



当協会ホームページをご覧ください

埼玉県信用保証協会

検索



## シニアならではの力を発揮します!

シルバー人材派遣 **5つ** のおすすめポイント



※派遣法で禁止されている業務及び、高齢者にとって危険・有害な作業については派遣することはできません。



公益財団法人 いきいき埼玉  
(埼玉県シルバー人材センター連合)

〒362-0812 伊奈町内宿台6-26 県民活動総合センター内  
TEL 048-728-7841 FAX 048-728-2130



お問い合わせは  
所在市町村の  
シルバー人材センターへ



## 経営改善を成功に導く着眼点 ～過剰債務を乗り越えるための実践的アプローチ～

安田経営診断事務所  
中小企業診断士 安田 順

### 経営改善には「定石」がある

新型コロナウイルス禍で貸し出されたゼロゼロ融資の返済が本格化する一方、多くの中小企業が人手不足、円安、資源価格高騰等で利益を減らしています。この状況を打破するのに必要になるのが「経営改善」です。

経営改善とは、借入金の返済負担などの問題を抱えている中小企業が、金融機関などの支援を受けながら財務体質を改善していくことです。

経営改善の内容は会社によってさまざまですが、比較的、成果が上がりやすい、いわば定石ともいえる取り組みがあります。

今回の特集記事では、こうした取り組みについて、できるだけ詳しく解説します。

### 経営改善のカギを握る経営者の姿勢

まず初めに、経営改善を成功させる上で重要な経営者の姿勢や基本的なスタンスについて述べます。

### ■「会社のため＝社員のため」を明確にする

経営改善が必要な状況で「社員に危機感が足りない」とこぼす社長は少なくありません。

しかし、社員に危機感を求めるタイミングは業績が悪いときではなく、好業績を維持できているときと私は考えます。業績がよいときにこそ、社長は「コレが足りない」「アレが足りない」と社員を鼓舞すべきでしょう。こうした社長の「目線の高さ」が会社を成長・発展させていくからです。

逆に業績が悪く、給料や賞与を十分に払えていないときは、社員に「危機感を持って」と言っても伝わりません。多くの社員は心の底で「業績や資金繰りの責任は会社にある」と考えているからです。

そこで重要になるのが、「会社のため＝社員のため」という経営方針です。

例えば、「今の売り上げと利益では難しいが、給料や賞与をたくさん払える会社に変えていく」という中期ビジョンを打ち出し、協力を求めます。

社長が賃上げや労働条件の改善に前向きであることが、社員のモチベーションを高めます。

### ■数字をオープンにする

経営改善が成功した会社をみると、損益計算書などの会社の数字を社員に開示し、問題意識を共有している会社が多いです。

普段から数字をオープンにしている会社は、社員が経営者に近い考えを持ちます。このため、賃上げができないような状況でも、社員のモチベーションが維持されやすくなります。

### ■社長が一人で問題を抱え込まない

社長が一人で問題を抱え込む会社は倒産しやすいです。私は過去に、誰にも相談せずにゆがんだ意思決定を行い、苦境に立たされる社長を何人も見てきました。失敗の原因は「自己完結型の思考」や「強い思い込み」、そして「周囲とのコミュニケーション不足」にあります。

社長と経理部長が社長室に閉じこもって方針を決定している会社も要注意です。社長と経理の議論は、視点が資金繰りや銀行対応などに偏り、バランスを欠きます。また、意思決定のプロセスが見えないので、社員が不信感を抱きやすくなります。

経営改善に関する打ち合わせは、営業や製造の部門長等が参加するオープンな場所で行うべきです。

### ■銀行に「成長投資の必要性」を理解してもらう

経営改善に取り組む会社に対して、銀行は慎重な売り上げ予想と経費削減を求めます。そして、経費削減によって得た利益で借入金を返済するよう催促してきます。

他方、人件費などの経費や設備投資を減らすことによって、売り上げが減少し、事業を維持できなくなる場合もあります。

よって社長は、手堅い売り上げ計画を立てると

同時に、「成長に必要なカネは使う」という強い信念をもって、銀行交渉にのぞむ必要があります。

なお、リスケ（返済条件の緩和）を申し込む際、銀行から役員報酬の減額を要請されることがあります。これは、銀行員が「約定返済を減額するならば、社長の役員報酬も減らさないと筋が通らない」と考えるからです。

銀行員の関心は「役員報酬をいくら減らすか」より、「社長が誠実に対応するかどうか」にあります。よって、社長個人が必要な報酬額を明らかにし、無理のない範囲で減額すれば、大きな問題にはなりません。

### 会議を開き、業績の方向感を議論する

経営改善では、月に1回「予算達成会議」を開催する場合があります。この会議には、各部門のリーダーや営業担当者が参加し、前月の売り上げ実績と予算の達成状況を発表します。

発表者は、前月の実績に加えて「予算との差が生じた原因」と「改善策」を発表します。

こうした月例会議は、社長の方針を社員に伝える場として機能し、予算に対する意識を高めるので、基本動作として社内に定着させるべきでしょう。

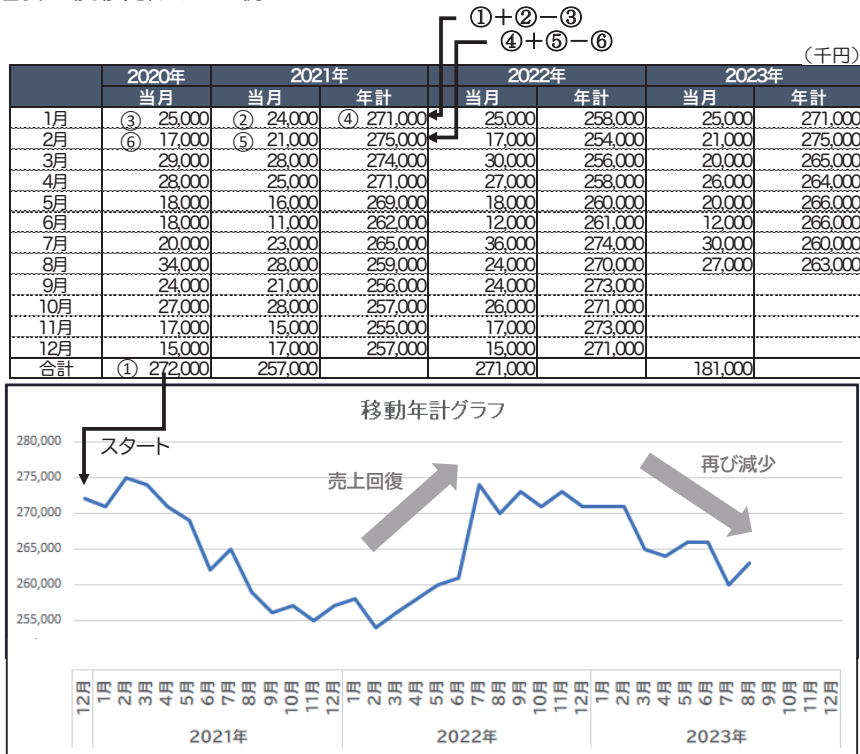
もっとも最近の情勢を鑑みると、予算の計画未達を叱責したところで、さほど売り上げは伸びません。インフレや人手不足のような構造的な問題に加えて、「競合の激化」「自社製品・サービスの魅力低下」など、根の深い問題が売り上げ不振の原因になっていることが多いからです。

このため、予算達成会議で業績のトレンドや方向感を議論することが極めて重要になります。

図表1の「移動年計グラフ」はトレンドや方向感の把握に役立つツールです。

移動年計は、1年分の売上高の集計期間を1カ月ずらして計算したものです。当月の売り上げが前年同月売り上げを上回ると増え、下回ると減ります。

図表1 移動年計グラフの例



この計算により、季節変動や一時的な変化が平滑化され、トレンドが見えやすくなります。

図表1のグラフは、「2021年に下がり続けた売上げは2022年2月に底打ちし、その後、急ピッチで回復。しかし、2022年の途中で伸びが止まり、2023年から再び減少している」とみることができます。

この場合、2023年の売上げ減少について、原因を深掘りし、対応策を打ち出す必要があります。そして決定した対応策を、PDCA (Plan→Do→Check→Action) で回していきます。

移動年計グラフは視覚的に分かりやすいので、会議資料として威力を発揮します。担当者別売上高、商品別売上高などはもちろん、粗利の推移を確認するのも有効です。

### 1 on 1 で退職を防止する

中小企業が今もっとも懸念している課題は「人手不足」でしょう。建設業や物流業では既に人手不足倒産が増加しており、この流れは今後も続くと見られています。

人手不足は、「新規採用の停滞」+「社員の退職」によって起こります。よって、社員の定着率の低い会社が、新規採用にのみ力を入れても、人手不足は解決しません。また、採用コストの負担が、経営改善の足を引っ張ります。

若い社員がぼつりぼつりと辞めていくような会社は、まずは「社員が辞めない会社」に変わっていくことが重要です。

社員の定着率を高める方法はいろいろありますが、中小企業が取り組みやすく、効果を期待できるのは、社長と社員が定期的に1対1のミーティングを行うことです。

上司と部下の1対1のミーティングことを、1 on 1と呼びます。ヤフーの取り組みが注目されたこともあり、近年、1 on 1を導入する企業が増えています。

1 on 1の目的は、部下の成長支援やコミュニケーションの強化です。簡単に言えば、「部下のことをより深く理解しよう」という取り組みです。

中小企業の1 on 1は、特に後継社長が組織をまとめていくのに役立ちます。

後継社長のよくある悩みは、前社長時代から在籍する社員たちとの間に感じる「居心地の悪さ」です。この問題は、全社員と1 on 1を行い、社員の本音を把握することによってかなり改善します。

1 on 1を退職防止に生かすには、次のような質問を行う必要があります。

- ・日々の仕事で困っていることはないか
- ・業務内容や役割分担に不満はないか
- ・他のメンバーについてどう思っているか
- ・労働条件についてどう感じているか
- ・会社にこうしてほしいという点はないか

1 on 1では、話すのは部下で、上司は聞き役で

す。上記のような質問は、日頃からコミュニケーションをよくして、非評価者的な姿勢で行わないと、部下は本音を話しません。部下が安心して話せる環境を整えることが重要です。

例えば、Aさんとの1 on 1で「Bさんのミスが多くて仕事が回らない」と聞いたら、Bさんと1 on 1を行い、Aさんとの仕事の進め方を検討します。

これで必ず問題が解決するわけではありませんが、AさんもBさんも社長（または上司）を信頼し、やる気を高めます。なぜなら、コミュニケーションの基本である「話を聞いて一緒に考える」というプロセスを踏んでいるからです。

1 on 1の頻度は月1回が妥当と考えますが、普段から、社員の顔色を観察し、何かあると思ったらすぐに1 on 1を行うことが重要です。そのことだけで、強力な退職防止策になります。

社員数が多い会社は、各部門のリーダーに1 on 1を任せることになりませんが、社員の微妙な変化に気付けるかどうかは、リーダーの性格やスキルに大きく左右されます。1 on 1を任せっぱなしにせず、成果をチェックすることが重要です。

### 変動損益計算書で「増益」を目指す

経営改善を成し遂げるには、売り上げだけでなく、利益を増やさなければなりません。さまざまなコストが上昇している現環境下は、とりわけ「粗利の改善」が重要で、その管理に必要不可欠なツールが変動損益計算書（変動PL）です。

#### ■変動PLとは

変動PLは、費用を変動費と固定費に分けた損益計算書です。図表2は製造業のPLを変動PLに組み替えた例です。

変動費は売上高や生産量に比例して増減する費用のことで、固定費は売上高に関係なく発生する費用です。図表2では、売上原価の材料費と在庫

図表2 変動損益計算書の例

損益計算書		変動損益計算書		(百万円)
	金額		金額	
売上高	800	売上高	800	売上高や生産量に比例して増減
材料費	390	材料費	390	
労務費	100	在庫増減	10	
製造経費	40	変動費	400	
在庫増減	10	(変動費率)	(50%)	
売上原価	540	限界利益	400	売上高や生産量に関係なく発生
(売上原価率)	(68%)	(限界利益率)	(50%)	
売上総利益	260	人件費	130	
(売上総利益率)	(33%)	労務費	100	
人件費	130	製造経費	40	
その他販管費	110	その他販管費	110	
販売管理費	240	固定費	380	
営業利益	20	営業利益	20	

増減を変動費とし、労務費（製造に携わった従業員の人件費）と製造経費（工場でかかった経費）を固定費にしています。

変動PLの限界利益は、売上高から変動費を引いた利益で、いわゆる「粗利」のことです。

図表2は、営業利益を管理するフォームですが、経常利益を管理する場合は、営業外収益のうち経常的に発生する金額を固定費から引き、同じく経常的に発生する営業外費用を固定費に足して、調整します（図表3）。

図表3 経常利益を管理する場合

		(百万円)	
営業利益	20	人件費	130
営業外収益	2 (▲)	労務費	100
営業外費用	10 (+)	製造経費	40
		その他販管費	110
		営業外収益	-2
		営業外費用	10
		固定費	388
経常利益	12	経常利益	12

### ■変動PLを利用するメリット

#### (1) 利益の増減理由が見えやすくなる

変動PLの最大の特徴は、利益の計算を次式に単純化し、利益の増減理由が見えやすくする点にあります。

$$\text{売上高} \times \text{限界利益率} - \text{固定費} = \text{営業利益}$$

利益は、「売上高」「限界利益率」「固定費」の3要素で決まります。図表4では、営業利益が前

図表4 変動損益計算書の読み方

	(百万円)		
	前期	当期	
売上高	750	800	売上高は伸びたものの 限界利益率が2ポイント悪化 し、固定費が20百万円増加 したにより、10百万円の 減益となった
変動費 (変動費率)	360 (48%)	400 (50%)	
限界利益 (限界利益率)	390 (52%)	400 (50%)	減益
固定費	360	380	
営業利益	30	20	

損益分岐点売上高	692	760	固定費÷限界利益率
損益分岐点比率	92%	95%	損益分岐点売上高÷現在の売上高
安全余裕率	8%	5%	1-損益分岐点比率

悪化

期の30百万円から当期は20百万円に10百万円減少しています。

売り上げが750百万円から800百万円に伸びたのに10百万円の減益になったのは、限界利益率が2%下がり、固定費が20百万円増加(360百万円→380百万円)したからです。

このように、変動PLを使えば、利益の増減理由をシンプルに把握することができます。

## (2) 「損益分岐点」と「安全余裕率」を把握できる

変動PLでは、損益分岐点売上高の把握が容易になります。損益分岐点売上高を「固定費÷限界利益率」で計算できるからです。

図表4では、損益分岐点売上高が692百万円から760百万円に上がっていますが、原因は、限界利益率が低下し、固定費が増加したからです。

売り上げは伸びてはいるものの、利益を上げにくくなっていることがうかがえます。

それが分かる指標が、図表4にある「安全余裕率」です。安全余裕率は、現在の売上高がどの程度落ち込むと赤字に転落するかを表します。計算式は「100% - 損益分岐点比率」です。

## (3) 目標利益からの逆算で計画を立てることができる

利益計画は、まず目標利益を決め

て、それを達成するための売上高や費用を検討するのが一般的です。以下は利益計画の検討プロセスの例です。図表5と併せて確認してください。

- ① 当期の予想は、売上高780百万円で▲10百万円の赤字。
- ② 銀行への返済などを考慮の上、目標利益を20百万円に決定。目標利益を獲得するのに必要な売上高を、(固定費+目標利益)÷限界利益率で計算したところ840百万円であった。
- ③ 当期計画Bでは、必要売上高840百万円を達成可能な800百万円に下げ、目標利益に届かない額を固定費削減でカバーすることにした。

目標利益獲得に必要な売上高を計算する(固定費+目標利益)÷限界利益率は、事業計画を策定する際によく用いられる式です。損益分岐点の分子に目標利益を加えれば、固定費+目標利益を確保できる売上高になるわけです。

なお、このケースでは固定費の削減で帳尻を合わせていますが、限界利益率の改善(増加)で計画を立てることも可能です。

## 部門別損益で経営方針を検討する

複数の部門を持つ会社が利益を増やすには、部門別に損益を集計した「部門別損益」をみて対策を検討する必要があります。

最近は中小企業でも、試算表とセットで「部門別損益表」をつくり、経営判断に活用する会社が増えていきます。会計事務所も部門別損益の作成には協力的である場合が多いようです。

図表5 利益計画の検討プロセス例

	当期予想	当期計画 A	当期計画 B
売上高	780	840	800
変動費 (変動費率)	390 (50%)	420 (50%)	400 (50%)
限界利益 (限界利益率)	390 (50%)	420 (50%)	400 (50%)
固定費	400	400	380
営業利益	-10	20	20

②(固定費400+目標利益20)÷限界利益率50%

③この売り上げを達成するのは難しい

③達成可能な売り上げに下げる

①成り行き予想では赤字

②目標利益を決定

③固定費を削る

図表6 部門別損益の例

	A部門	B部門	C部門	本部費	合計
売上高	400	300	300		1,000
変動費	270	210	210		690
限界利益	130	90	90		310
固定費	100	80	100	50	330
本部費前利益	30	10	-10	-50	-20
本部費配賦額	20	15	15	← 配賦	
本部費配賦後利益	10	-5	-25		-20

↓ 従業員数の構成比などで配賦
↑ 会社全体で20百万円の赤字

図表6は部門別損益を変動P Lの形で作成したものです。各部門（A、B、C）の売り上げから、その部門で発生した材料費や人件費などを差し引いて営業利益（本部費前利益）を求めます。

さらに、本社で発生した役員報酬や経理・総務部の給料、家賃、広告費などの経費を本部費（共通費、本社経費ともいう）として集計します。

そして最後に、各部門が本部費を負担した場合の利益をみるため「本部費の配賦<sup>はいふ</sup>」を行います。配賦の負担割合は、各部門の従業員数や、建物の使用面積などで決めます。

時々、売り上げ構成比で本部費を配賦する会社を見かけますが、その方法には問題があります。売り上げを伸ばせば伸ばすほど、その部門の配賦額が増えるという矛盾が生じるからです。

### ■部門別損益の読み方

部門別損益では、本部費を配賦する前の利益（本部費前利益）と配賦した後の利益（本部費配賦後利益）の捉え方が重要になります。

図表6のA部門は本部費前も本部費配賦後も利益が出ているので、特に問題はありません。

B部門の本部費前は10百万円の黒字、本部費配賦後は▲5百万円の赤字なので、十分に稼いでいるとはいえません。しかし、本部費前が10百万円の黒字であるB部門を閉鎖すると、会社全体の利益は10百万円の減益になり、赤字が拡大します（図表7）。

図表7 B部門を閉鎖した場合

	A部門	B部門	C部門	本部費	合計
売上高	400		300		700
変動費	270		210		480
限界利益	130		90		220
固定費	100		100	50	250
本部費前利益	30		-10	-50	-30
本部費配賦額	20	15	15		
本部費配賦後利益	10	-15	-25		-30

↑ 赤字が拡大

図表8 C部門を閉鎖した場合

	A部門	B部門	C部門	本部費	合計
売上高	400	300			700
変動費	270	210			480
限界利益	130	90			220
固定費	100	80		50	230
本部費前利益	30	10	0	-50	-10
本部費配賦額	20	15	15		
本部費配賦後利益	10	-5	-15		-10

↑ 赤字が減少

C部門の本部費前は▲10百万円の赤字、本部費配賦後は▲25百万円の赤字です。本部費前が赤字のC部門は不採算部門です。固定費がゼロになるという前提で、C部門を閉鎖すると10百万円の増益になり、赤字が減ります（図表8）。

このように、部門別損益を見極めるポイントは、「本部費前の利益がプラスかどうかです」です。

このケースでは、まずC部門の赤字にメスを入れる必要があります。対策を講じても赤字が予想される場合、閉鎖を検討せざるを得ません。

一方、B部門は存続させ、本部費配賦後利益の黒字を目標に改善に取り組みます。

### 債務償還年数10年以内をゴールにする

経営改善では、ゴールを明確にすることが重要です。リスクを申請する際に銀行に提出する経営改善計画書では、通常「債務超過の解消」と「債務償還年数10年以内」がゴールになります。

二つの条件のうち、債務償還年数には、「これだけ稼げば10年で借金を返し終わる」という分かりやすさがあります。そこで、過剰債務に陥りつ



つある会社は、**リスクをする、しないに関係なく、債務償還年数10年以内をゴールにすることをお勧めします。**

債務償還年数の計算は銀行によって異なります。**図表9**では債務償還年数の計算式を三つ記載しました。基本的には、(B)か(C)で計算しておけば、銀行の基準と大きく乖離することはないでしょう。

指標の性質上、**債務償還年数は、直近の決算書のみで計算しても意味がありません。**その年度の利益（キャッシュフロー）によって、償還年数が全く変わってくるからです。

そこで、過去5年分くらいのPLを用いて、**今の会社の実力はこのくらいという「平年度収益」**を求め、その数値で債務償還年数を計算するようにします。

平年度収益の算定は、厳密でなくても構いません。ただし、単純に5年間の平均値を採用するのではなく、内訳や推移を見て、「このくらいの数字は達成できる」と社長自身が納得することが重要です。

**図表10**の例では、債務償還年数が20年になっていますが、これをどうやって10年以下にするか。

分子の借入金を減らす手段としては、売掛金の回収強化や在庫の削減、固定資産の売却処分等が考えられます。

分母のキャッシュフローを増やすには、やはり「増益」が必要になります。前述の通り、多くの会社で「粗利の改善」が重要課題になるでしょう。

よくあるパターンとして注意したいのが、**5カ年計画等の安易なシミュレーションを行って思考停止に陥ること**です。

5年計画を前提にすると、どうしても「5年後に達成すればいい」という考えに傾きます。そうではなく、「今いくら足りないのか」「今何をすべ

図表9 債務償還年数の計算式

(A) 債務償還年数(年) = $\frac{\text{借入金}}{\text{経常利益} + \text{減価償却費} - \text{法人税等}}$
(B) 債務償還年数(年) = $\frac{\text{借入金} - \text{正常運転資金}}{\text{経常利益} + \text{減価償却費} - \text{法人税等}}$
(C) 債務償還年数(年) = $\frac{\text{借入金} - \text{正常運転資金} - \text{現預金}}{\text{経常利益} + \text{減価償却費} - \text{法人税等}}$

<b>&lt;基本式&gt;</b>		<b>B/S</b>	
要償還債務(利益で返済する借入金)		売上債権	仕入債務
営業活動キャッシュフロー		棚卸資産	正常運転資金

※正常運転資金は経常運転資金とも呼ばれる

図表10 平年度収益で債務償還年数を計算する

	過年度実績					平年度収益
	××年	××年	××年	××年	××年	
売上高						850
売上原価						550
売上総利益 (売上総利益率)						300 (35.3%)
役員報酬						18
従業員人件費						125
その他						15
人件費						158
減価償却費						15
その他経費						100
販売管理費						273
営業利益 (営業利益率)						27 (3.2%)
受取利息						0
雑収入						5
支払利息						-12
雑損失						-5
営業外損益						-12
経常利益 (経常利益率)						15 (1.8%)
法人税等						5
当期純利益						10

$$\frac{\text{借入金 } 500}{\text{キャッシュフロー } 25 \text{ (経常15 + 償却15 - 法人税5)}} = 20\text{年} \xrightarrow{\text{経営改善}} 10\text{年以内}$$

きか」「今どんな答えを用意できるか」を考えることが早期の経営改善につながります。



人手不足や賃上げ、今後予想される金利上昇など、中小企業の経営環境は従来と異なるステージに入りつつあります。どんな状況でも最後に問われるのは「稼ぐ力」です。稼ぐ力を可視化し、変化に強い組織づくりを心掛けましょう。



「新工場という大きな舞台をつくったので、従業員には主役になって縦横無尽に演じてもらいたい」と話す清水社長

## 株式会社清水精機



所在地 日高市高富94-1  
 代表者 代表取締役社長 清水 貴博 氏  
 事業内容 精密板金部品（医療機器、光学・測定機器、食品機械用等）の製造  
 資本金 1,200万円 従業員数 38名  
 T E L 042-985-0888  
<http://www.shimizuseiki.co.jp>

2023年5月の新工場完成により、さらなる飛躍を見据える同社の清水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。

**清水** 医療機器、光学・測定機器、食品機械用等の精密板金加工から溶接まで一貫生産しています。医療と食品関係が中心で、受注の約半分以上を占めています。取引先は100社ほどで、うち毎月お取引があるのが約半数です。材料はステンレスが中心で、鉄系、アルミにも対応可能です。特に、アルミは溶接技術が必要になりますが、品質を含めてお客様から大変喜ばれています。板厚はステンレスが0.8~3.0mm、鉄系が0.5mm~6.0mm、アルミが0.5mm~5.0mmです。試作から量産まで対応可能で、ロットに合わせて金型プレス加工のコストダウンにも対応しています。

お客様の商品価値を高めることが、私たちの役目だと思っています。当社では「QCD+C」を掲げており、「+C」はコミュニケーションの「C」で、お客様とのコミュニケーションを大切にしてお客様の求めているニーズを細かく確認します。技術力と加工ノウハウによる提案力、高効率な設備を活用したコストダウン、そしてデザイン的に

複雑で他社では困難な加工でも対応可能ですので、こうした強みを生かし、開発段階からお客様と一緒に取り組んでいます。

### ■新工場の建設の目的を教えてください。

**清水** 新座工場（新座市）で30年間続けてきましたが、お客様の幅も広がり、求められることも多様化してきましたので、生産能力の限界を感じていました。また、溶接工程が2階にあたり、検査室が狭かったり、出荷場所に屋根がないので雨対策が必要だったり、何かと不便で手狭でした。新座工場で困っていた課題等を解決し、理想の工場を目指して新工場の建設を決断しました。

同時に工場建設のノウハウを持つ人材を探していたところ、大手企業で工場長の経験者を生産企画・事業推進本部長として採用することができ、新工場建設の中心的な役割を担っていただきました。他の経営幹部にも意見やアイデアを聞くなどして、一緒になって材料投入から前加工、曲げ加工、溶接、検査、出荷までの最適な作業動線、設備レイアウトなど決めました。今のところ、何のストレスも感じることなく作業を行うことができます。

今思えば、当時は社長としての決断・確認、関係

## 信頼できる良きパートナーとして高い技術力と確かな品質をお届けする



工場スペースに合わせた12段・10列の自動倉庫（奥壁面）と、この自動倉庫との連動で24時間無人加工にも対応可能なファイバーレーザーパンチ複合機（手前）



軒下が10mあるので降雨時やウィング車でも楽に積み込みが可能



打合せスペースに並ぶ技術PR用の製品の数々



自家消費型の太陽光発電システム（左）や窒素発生装置（右）を導入し、脱炭素化にも取り組んでいる



機関との折衝・申請、プロジェクトチームのアクセルを踏んだりブレーキをかけたりと大変でした。この新工場建設をチャンスとし、市場ニーズに迅速に対応できる生産プロセスの柔軟性や最適化を、積極的にアピールして営業展開したことで、新規のお客様からの案件増につながりました。

### ■新工場での生産効率はどうですか。

**清水** 新座工場では仕掛品がたくさんありましたが、新しく生産管理システムを導入したことで、工程の見える化が進みました。全従業員がiPadを持ち、工程ごとに「着手」と「完了」をバーコードで入力していますので、タイムリーに事務所にあるモニターで、製品がどの工程にあるのかを確認することができます。リピート品であれば、これまでの作業実績データとの比較で進捗度合いを確認することもできます。

また、iPadで図面を見ることもできますので、ペーパーレスだけでなく画面を拡大すれば細かい数字も見やすくなりますし、使用治具、加工ポイントの確認・保存もできます。

「やるべき仕事を、やるべき時間に、やるべき工程が仕事をこなす」というあるべき姿が見える

ようになってきました。従業員と同じベクトルに向かって仕事ができるということは、幸せなことだと思います。

工程間の移動の無駄をなくす自動搬送システムの導入や、新たな設備投資用のスペースも確保していますので、これからもさらなる自動化、省人化のためのスマートデジタル工場を構築していきたいです。

### ■今後の抱負や展開をお聞かせください。

**清水** 人材育成に力を入れています。工場板金技能検定1級3名、2級8名をはじめ、溶接技能者、品質管理検定などの取得も推進していますので、継続していきたい。そして、まだ構想段階ですが、技能伝承も進めていきたいです。短期間で技能を伝承するために、工場内に若手育成の「技能伝承スクール」を設けたいと思っています。今使っているiPadを利用して、ベテランと若手の作業動画を撮影しながら、何が違うのかを比較してみる。生徒も先生も社員であり、即戦力の人材育成に取り組む場として、展開できればと思っています。

人材育成を通じて埼玉の雇用を守り、埼玉から世界に発信できる会社を目指していきます。

## 株式会社ユニフロー 埼玉工場

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

**開口部ドアのトップメーカーとしてお客様の快適な環境づくりをトータルサポート**

本庄市児玉町共栄 540-15

TEL 0495-72-5771

資本金 8,800万円

従業員数 180名

### ■事業内容

スイングドア、スーパー  
スイングドア、ミニス  
イングドア、鋼製軽量ドア  
(引き戸・開き戸)、バ  
リアフリー住宅ドア、高速  
シートシャッター、スリッ  
トカーテン等の製造販売

■1965年の設立以来、販売や物流、生産現場などで、開口部ドアは多くのお客様に支持されています。一貫してユーザーの視点に立ち「ドアを通る人にとって最も重要なことは何か」を追求し、「高い機能性」「誰もが使いやすいユニバーサルデザイン」「優れたコストパフォーマンス」を実現しています。一枚のドアから広がる無限の可能性に向かって、今後ともたゆまぬ歩みで、安全で快適な空間創造に貢献していきます。



スイングドア(左)とスライドドア(右)



スイングドアを効果的な販促スペースにするという新発想。世界初のサインエージ体型のスイングドア

## 株式会社ハーツテック埼玉

<https://herztech.co.jp>

**プラスチックボトル、キャップ成形メーカー**

さいたま市北区别所町63-3

TEL 048-662-5185

資本金 1,000万円

従業員数 25名

### ■事業内容

- プラスチックボトル容器の製造販売
- プラスチックキャップの製造販売
- プラスチックボトル・キャップ金型の製造販売
- 包装機械販売

■ブロー成形技術を核として、ボトルやキャップなどの樹脂パッケージの製造販売を行う会社です。インジェクションブロー成形ボトルの生産やキャップシーリングシステムでの簡単・低コストのシールソリューションを提供します。プラスチックボトル成形、広口PET容器、キャップ成形、インジェクションブロー成形、キャップシーリングシステムのことなら、お任せください。標準品だけでなく、オリジナル品の企画から生産まで、一貫して提供できます。



## 株式会社SHIMADA

<https://www.msinker.jp/simada>

**精密部品加工はお任せください！**

大里郡寄居町富田1986

TEL 048-582-0259

資本金 500万円

従業員数 13名

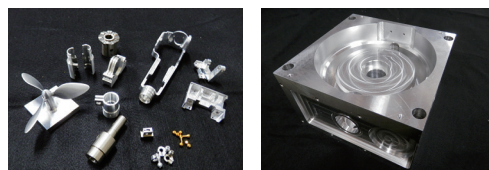
### ■事業内容

自動車部品、半導体関連部品、航空・医療機器部品などの精密部品加工

■1981年に埼玉県北部、寄居町で創業しました。ロボット部品、半導体関連部品、航空・医療機器部品の加工を行っています。パレットチェンジ搭載のマシニングセンタを4台、5軸のマシニングセンタを5台、複合機を1台使用し、多品種少量から量産まで難形状の精密加工を得意としています。3次元CAMを使用してプログラム、3次元測定機による検査も行っています。2016年に「彩の国工場」に認定され、小回りの利いた生産体制をモットーに日々努力しています。



充実した設備で、難形状の精密加工が得意



アルミを主に、鉄、SUS、真鍮、チタンなどが加工可能

## 株式会社福田メタル

<https://www.f-metal.co.jp>

常にお客様のニーズを的確に捉え、確実にお応えします

さいたま市緑区代山705-1

TEL 048-711-4691

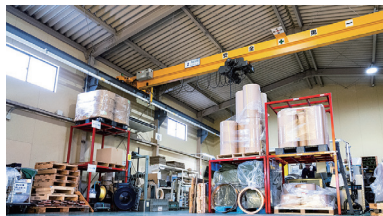
資本金 3,000万円

従業員数 21名

### ■事業内容

金属材料精密スリットの  
加工・販売

■非鉄金属・金属合金・各種メッキ材から各種複合材料の脆弱材料まで、幅広い材料の加工に対応しています。加工品は、電気自動車のバッテリーやリチウムイオン電池の電極材、パソコン等の電子機器、その他の精密機器等に使用されています。お客様の利益を最優先に考え、常に一流の質の高い「製品とサービス」を提供することを心掛けています。そして、お客様とメーカーの橋渡し役として、潜在ニーズや技術情報を先取りし、求められる材料をどこよりも早く提案・提供します。



## 株式会社デジタルベリー

<https://www.d-berry.jp>

Web・デジタルコンテンツから印刷までクロスメディア提案はお任せください！

さいたま市中央区新都心11-2

ランド・アクシス・タワー19階

TEL 048-753-9255

資本金 1億円

従業員数 22名

### ■事業内容

- クロスメディア総合提案
- ホームページ制作
- デジタルカタログ制作
- 印刷物制作
- テレビCM・動画制作
- 番組制作協力

■2004年8月の創業以来、ホームページ制作、デジタルカタログ制作、印刷物・動画制作などのクロスメディアサービスを活用し、企業のデジタル化(DX)を総合的に支援しています。中でもホームページ制作は製造業、埼玉県企業向けに特化しており、それぞれの分野でトップクラスの実績数に成長し、18期連続増収を実現。ユーザーの使いやすさを第一に、迅速・丁寧な対応と徹底した品質管理を心掛けています。ぜひ、ご相談ください。



制作協力番組：テレビ埼玉「ググっと！製造業」

## 株式会社武蔵産業

<https://www.musashisangyo.jp>

各種安全作業用品を取り扱う総合商社

比企郡嵐山町越畑2012-3

TEL 0493-62-3843

資本金 1,000万円

従業員数 7名

### ■事業内容

オフィス用制服・作業着・  
医療・介護服・白衣・飲食  
店等のユニフォーム販売

■総合的な安全作業用品の販売を行う企業です。工場や建築現場向けのユニフォームや作業着、安全作業用品から事務員の制服まで幅広い商品を取りそろえています。また、品質と安全性にこだわり、さまざまな要望にもお応えします。刺繍やプリントなどのセミオーダーメイド、少量・多品種でもオーダー可能です。信頼と安心を基盤に、お客様との長期的なパートナーシップを築きながら、安全で快適な作業環境の実現に貢献しています。



## 企業紹介

# 株式会社このまちサポート



## このまち損保 サポート

### ■ミッションは「地域における問題解決のパートナーとなる」

損害保険の代理店として、保険料削減で埼玉のものづくりを応援します。保険料を安くしたい、「かけもれ」「かけすぎ」をチェックしたい、など保険に関するお悩みはもちろん、自動車の修理、リフォームや事業承継などのお悩みも相談可能。創業から46年、地域に密着し事業者と丁寧につむいできたご縁と足で築き上げたネットワークを生かし、地域の事業者とスクラムを組みお客様の多種多様なお悩みに最適な解決方法を提案します。

### ■選ばれる理由は確かな実績

2018年SOMPOひまわり生命エクセレントプランナー賞で営業日本一を獲得。2012年から累積のビジネスマッチング件数は3,579件に上ります。

#### 企業から一言

埼玉県産業振興公社のフォース21（後継者・若手経営者クラブ）に参加して13年。組織や経営について、製造業の仲間からたくさん学びました。埼玉で一番製造業に詳しい保険屋は多分私です（笑）。損害保険料削減で埼玉のものづくりに貢献したいです！



大宮アルディージャのクラブパートナーとして社会貢献活動に参加



高橋社長はMillion Dollar Round Table (MDRT：世界中の生命保険・金融サービス専門職の毎年トップクラスのメンバーで構成される組織)の会員



社長の高橋 大二 氏



著書も多数出版

所在地 上尾店：上尾市壺丁目 402-7 タイヨービル 302  
浦和店：さいたま市南区広ヶ谷戸 202-5  
代表者 代表取締役 高橋 大二 氏  
事業内容 保険代理店

創業 1977年  
従業員数 27名  
TEL 048-788-4554  
<https://conomachi.co.jp>



# 最終回 オンライン営業のポイントまとめ

株式会社スタジオ02 代表取締役 大関暁夫



### ステップ1～営業を分業化する

12回にわたって連載してまいりました「オンライン営業の基本」ですが、最終回はこれまでのおさらいを兼ねて、ステップ別にポイントをまとめます。

営業のオンライン化は、コロナ禍でのリアル接点削減による感染防止の観点から、急激に浸透しました。コロナが沈静化した後もリアル営業との併用が一般的になっており、今や営業の効率化や多様化を図る中で、重要な戦略となっています。

営業のステップ（予備調査→カットイン→ヒアリング→セールス→クロージング）において、接点拡大を図るカットインまで（対既存取引先は一部ヒアリングまで）のステップを、オンライン化することが有効です。特に新規営業における導入活動はオンライン化が効率的であり、リアル営業を担当するフィールドセールスと、オンライン営業を担当するインサイドセールスの分業制がより効果的です。

### ステップ2～過去実績先などをリスト化する

コロナ禍で多くの企業が取り組んだオンライン営業は、過去の取引実績先、過去の折衝先への掘り起こし営業です。このターゲット先は自社のことを知っている可能性が高く、特に過去に取引実績や折衝実績があるということは、確実に自社の製品・サービスを必要とした、あるいは検討したことがあるわけですから。従って、全くの新規先を攻めるよりも、ニーズを発掘できる可能性が高いのです。これらをまずリスト化することが、オンライン発掘営業の第一歩です。

具体的には、過去の売り上げ台帳10年分を抜き出し現在取引がある先を除外した先、営業担当が過去に名刺交換していながら取引実績がない先、メール等での問い合わせ実績がありながら取引に至っていない先、などをリスト化して掘り起こし推進リストを作成するのです。

### ステップ3～相手との再接触を図る

接触の方法はいくつかあります。担当者のメールアドレスが分かっている先は、メールでアプローチ

### オンライン営業のポイント

1. **営業を分業化する**  
→ フィールドセールスとインサイドセールスを分業
2. **過去実績先などをリスト化**  
→ 過去の売上台帳や名刺交換先から抽出
3. **相手との再接触をはかる**  
→ 基本はメールで。不明先は問合せフォームで連絡
4. **情報提供でニーズをつかむ**  
→ ホワイトペーパーやウェビナー案内で、脈あり先を発見する

します。担当の直通電話が分かっている場合は電話で、現在の担当者が分からないなどの場合は相手先の問い合わせフォーマットから、アプローチします。

実績先には「以前、ご購入いただきました」、名刺交換先には「以前御社の〇〇部△△様とやり取りさせていただきました」を強調します。問い合わせフォーマットにメッセージを入れる際も、先方企業とどのような接点を持っていたかを明確に伝えることが、復活折衝を活性化させるポイントです。この段階で接点が取れても、すぐに相手からニーズが提示されるのは稀なので、ニーズの探り出し活動に移ります。基本は、先方の許諾を得て、定期的なメール配信で情報提供をしながらニーズを探るのです。

### ステップ4～情報提供でニーズをつかむ

定期的な情報提供メールでは極力セールス色を排除して、自社製品の活用実績例など、相手の役に立つ情報の提供に徹します。提供情報の関連製品やサービス案内をホームページ（HP）に用意して、必要とする人がメールから直接アクセスできるようにリンクを貼ります。こうしてHPにアクセスした先は、「脈あり先」として分類されるのです。

自社独自の調査や自社製品の活用事例などを、ホワイトペーパーにまとめてHPからダウンロードできるようにしたり、お役立ち情報を提供するウェビナーを企画して、申し込みをHPに誘導するのも「脈あり先」を発見する手法となります。「脈あり先」の発見までが、インサイドセールスの仕事です。以降は、フィールドセールスにバトンタッチします。

## 最終回 急所101 改善に終わりはない

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

世界屈指のモノづくり企業も、昔から強かったわけではありません。創業期には数名の従業員でスタートしたのが、地道なモノづくりと改善の積み重ねで徐々に力を付け、今日に至った企業が大半です。

私たちの身の回りには、実にさまざまな製品がありますが、200年前にさかのぼれば、電話も自動車もカップ麺も鉄道もコンクリートのビルもありません。これらすべてはモノづくりの地道な努力の結果といえるものです。

現在、とても強い企業であっても、それに安心して努力を怠ればすぐにライバル企業が追い付き、そして追い抜かれてしまいます。少し前まで当たり前のように使っていましたが、今はもう少なくなっているモノもたくさんあります。映写用フィルム、カセットテープ、ポケベルやPHS、そしてマイナーなところではオーバーヘッド・プロジェクター（オー・エイチ・ピー<OHP>）。私がコンサルタントになった30年前はこれが大活躍で、大きなフィルムを光で拡大してスクリーンに映しました（パソコン画面をプロジェクターで映写する今では何のことも分からない方も多いことでしょう）。などなど、懐かしい記憶が呼び起こされます。これほど世の中は変わり続けているということです。そしてこれからも、これまでになかった技術を育て、喜ばれる製品やサービスを生み出すために日々、改善を続けることこそが、モノづくり企業の使命です。世の中は常に変化し続けるものなので、改善にも終わりはありません。

しかし、これからの改善は、これまでの改善とは少しその内容に変化が出てくると思います。理由はデジタル化と、地球環境に対する配慮です。

デジタル化については、日本は先進主要国の中で遅れた国になっているのが実情です。デジタルが持つ情報を蓄積する力と、それを見える化して共有化する力、さらにそれらを使ってできる効率化を考えると、このチャレンジは避けるわけにはいきません。幸いプログラムを書かずにデジタル化ができる時代

になっています。これまで蓄積した改善をデジタル化によって、さらに大きな成果に結び付けるような改善をみんなで実行するのです。そして、さらに要るモノだけを少ない材料・エネルギーできっちりつくることも求められます。

2年間にわたり、製造業における改善について、『もうかるメーカー改善の急所』のタイトルで私が経験して考えてきたことをお伝えしてきましたが、今回で最終回となります。日本の製造業は以前に比べて元気がないといわれていますし、確かにそういう事実は存在します。しかし、みんなで改善をしっかりとやっている会社の現場に伺うと、そういう一般論とは全く違う、元気で素晴らしいレベルの仕事が行われているのです。これまでお話ししてきましたみんなで言う全体最適の改善は、日本のお家芸だと思います。そしてこれからの時代に求められる経営を実現する原動力になることを私は確信しています。どうぞみんなで改善を実行して、大いに躍進して業績を伸ばしてください。いつも応援しています！

最後に、私がモノづくり改善の信条にしている「改善の心」をお伝えいたします。皆様、長きにわたりお世話になりました。ありがとうございました。

### 「改善の心」

- 一、 固定観念はすべて捨てよ。
- 二、 すぐにやれ、言い訳は無用。
- 三、 金で逃げるな、チエで勝て。
- 四、 真因をつぶせ、なぜ5回。
- 五、 改善に終わりなし、今が最低と思え。



(写真左上)ブラウン管テレビ、(左下)VHSカセットデッキ、(右)OHP

今月の言葉 改善に終わりはない。





## 海外販路の開拓を目指して県内企業も約 200 社が活用中 ～ジェットロ招待バイヤー専用オンラインカタログサイト「Japan Street」のご案内～

ジェットロが「デジタルを活用した新たな海外展開支援」の取り組みの一環として開設・運営している『Japan Street』について、ご紹介します。

### ○Japan Streetとは

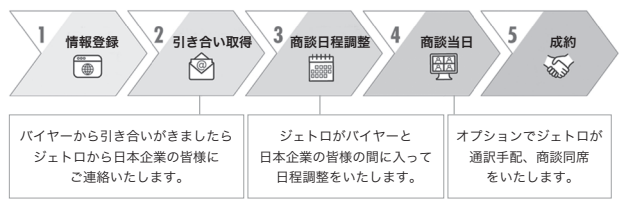
Japan Streetは、ジェットロが招待した海外バイヤー（海外に販路を持つ国内のバイヤーを含む）専用のオンラインカタログサイトです。現在、3,000社以上の海外バイヤーが日本の商品を探しています。ジェットロの海外事務所が世界各地で新規バイヤーの発掘・登録を進めています。海外販路の開拓を目指す埼玉県内企業の皆様のご活用も着々と増加しており、現在約200社にご登録いただいています。

### ○Japan Streetの概要

- ・輸出を希望する事業者は企業・商品情報と商品画像等を提出するだけで、登録商品がオンライン上でバイヤーに常時紹介されます。
- ・参加料・商品登録料は、無料です。また、登録できる商品のカテゴリー制限はありません。
- ・バイヤーはカテゴリーやキーワードをもとに手軽に商品を検索することができるほか、ジェットロのお勧め機能を通じてバイヤーに商品を紹介します。

#### ご利用の流れ

まずは企業・商品情報をご登録ください。  
ご登録後、1週間程度で Japan Street のウェブサイトにご覧いただくことが可能となります。  
海外バイヤーは関心のある商品についてジェットロに対し商談や見積りを依頼します。  
その後、ジェットロから日本企業の皆様へご連絡し、商談や見積りの提出に向けて個別にお話を進めます。  
各社のご要望にあわせて、商談への同席や通訳の手配など手厚くサポートいたします。



- ・バイヤーが関心を示すと、事業者にはジェットロ経由で見積もりや商談の依頼が届きます。
- ・Japan Street経由のご商談には、各社のご要望に合わせて、同席や通訳の手配（無料）などもジェットロで行っています。

このJapan Streetを通じた海外バイヤーからの引き合いで、実際に埼玉県内企業様の中でも、香港向けの健康食品の輸出や、オーストラリア向けの日用品輸出などで成約が出ています。

### ○ジェットロの各種プログラムとの連携

Japan Streetに掲載されている商品は、ジェットロの他事業に参加しているバイヤーにも発信しているほか、テーマ別の企画も設けてPRしています。

※以下は今年度の事例です。

#### ■TAKUMI NEXT事業



日本各地の「匠の技」が光る伝統工芸品やデザイン製品等を取り扱う企業をご支援する通年型プログラムTAKUMI NEXTは、Japan Street登録企業の中から採択されます。



#### ■埼玉のアウトドア製品カタログ

Japan Street掲載中の県内アウトドア製品を集めたページを作成し、海外バイヤーにアピール。

海外販路開拓に取り組む最初のステップとして、Japan Streetをご活用ください。  
海外ビジネスについてのご相談はお気軽に  
ジェットロ埼玉まで！ 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

フリーランスについての下請法違反の実例があれば紹介してください。

**A** 公正取引委員会（公取委）が令和4年度に下請法に違反するとした実例を紹介します。フリーランスに関連する下請法違反として、次のものがあります。

1. 「広告デザインの作成等を個人事業主の下請事業者に委託している広告会社は、発注時に発注内容等を記載して下請事業者に交付すべき書面を交付していなかった。このような行為は、下請法の書面交付義務に違反するものである」。

近年、個人の働き方の多様化や産業構造の変化等により、雇用によらない働き方、いわゆるフリーランスが増加しています。下請法では親事業者が下請事業者に対して製造委託等をした場合、直ちに公取委規則で定めるところにより下請事業者の給付の内容、下請代金の額、支払期日および支払方法を記載した書面（「3条書面」）を下請事業者に交付しなければならないと定めています。実例は、この書面の交付をしなかったというものです。下請事業者が法人ではなく、個人のフリーランスであることから、親事業者も厳格に考えずに電話、口頭で伝えたものだと思います。

2. 「ホームページのデザインの作成を個人事業主の下請事業者に委託しているホームページ制作会社は、下請事業者に作成を委託したデザインを受領してから60日を経過して下請代金を支払っていた。このような行為は下請法が禁止する支払遅延に該当するものである」。

下請法では下請代金を親事業者は、下請事業者の給付を受領した（役務提供委託の場合は下請事業者がその役務を提供した）日から60日以内の期間内に支払期日を定めなければならないとしています。この実例ではフリーランスの下請事業者に対し、この支払期日を守らなかったものです。下請事業者がフリーランスである故に、法を遵守しなかったといわれても、仕方がないと思われる。

昨年12月1日に新聞報道された下請法違反で、公取委が勧告した実例を紹介します。公取委は昨年11月30日にパワー半導体の大手企業に対し、下請法違反（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）に当たるとして、再発防止などを求める勧告を行いました。公取委によると、当該企業は金型を下請事業者に貸し出し、自動車や家電に使うパワー半導体の部品製造などを委託しているとのこと。このうち今後使う見通しが不明な計386の金型について、遅くとも2021年7月以降、16社の下請事業者に無償で保管させ、年2回の確認作業もさせていたとのこと。公取委はこうした行為は下請法が禁止している下請事業者に金銭や役目を提供させる行為（下請法第4条第2項第3号）に当たると判断しました。当該企業は調査を受け、保管や確認作業の費用に相当する約1,100万円を下請事業者に支払いました。当該企業は本勧告等に従い、「今後同様の問題が再発することのないように運用の改善をしていく」としています。

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 peace of mind (もしものときも安心!) and support for buildings, household items, and real estate. The middle section promotes 'Comprehensive Fire Insurance' (総合火災共済) and 'General Fire Insurance' (普通火災共済), emphasizing mutual aid (安心をつなげて築く助け合い). The right section is for 'Mutual Automobile Policy' (自動車総合共済 MAP) and is part of the 'Saitama Prefecture Fire Mutual Aid Association' (埼玉県火災共済協同組合), which is a recognized organization in Saitama Prefecture. Contact information for the association is provided at the bottom right.

火災だけでなく4つのプラン  
**新総合火災共済**  
●もしものときも安心!  
幅広い補償で建物、家財、おまひ動産をサポート

安心をつなげて築く助け合い  
**総合火災共済**  
**普通火災共済**

**自動車総合共済**  
**MAP**  
Mutual Automobile Policy

埼玉県認可  
**埼玉県火災共済協同組合**  
さいたま市大宮区桜木町1-7-5(ソニックシティビル7階)  
Tel: 048-641-9203(代) Fax:048-645-6984

トピックス

## 彩の国ビジネスアリーナ 2024 を開催しました

<https://saitama-bizmatch.jp>



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」を1月17日(水)から31日(水)までオンライン開催、1月24日(水)、25日(木)の2日間、さいたまスーパーアリーナを会場としてリアル開催しました。

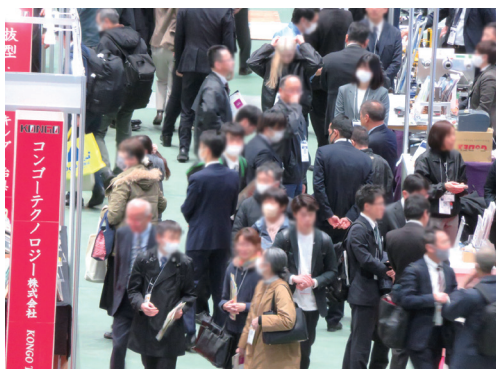
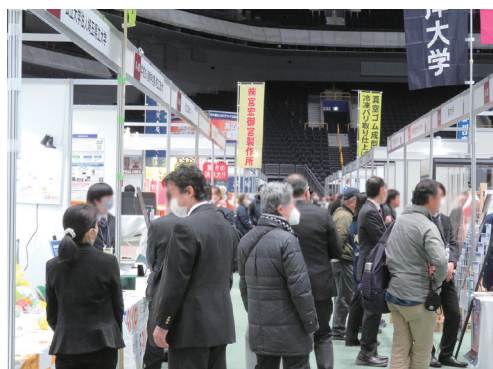
21回目となる今回は、622企業・団体が出展、リアル展示では2日間で13,749名のお客様にご来場いただきました。

今回は、新たに「サーキュラーエコノミー」を

出展区分に加え、食品廃棄物を活用した新商品開発や環境配慮型包装資材、蓄電池や太陽光発電など環境に配慮したビジネスモデルを紹介したほか、会場内に大野知事を迎えて、第1回埼玉DX大賞表彰式等を執り行いました。

また、最新の技術動向や企業経営に役立つテーマの各種講演会も盛況でした。

ご出展いただいた皆様、ご来場いただいた皆様には心から感謝申し上げます。



問合せ先

彩の国ビジネスアリーナ2024主催事務局 (公益財団法人埼玉県産業振興公社内)  
さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル10階  
TEL 048-647-4086

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  
与信管理入門セミナー



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

「与信」とは信用を与えること、つまり信用取引（代金後払い取引）を行うことを指します。商取引においては、売掛金が回収不能になると会社経営に大きな影響を及ぼします。取引を行っても安全か、そうでない場合は、リスクをどうやって軽減しながら取引を行うか等、与信の管理を適切に行うためのポイントを学びます。

**日時** 3/15(金) 13:30 ~ 15:30 ZoomによるWeb配信

- 内容**
- 信用リスク
  - 与信管理
  - リスク対策
  - 社内管理制度

**講師** (株)日立ハイテクネクサス 事業企画本部  
事業戦略部 事業戦略グループ 青木 信弘 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6回ものづくりDX推進セミナー



[https://www.saitama-j.or.jp/seminar/dx\\_20240314](https://www.saitama-j.or.jp/seminar/dx_20240314)

公社では、デジタルテクノロジー活用推進事業として、県内中小企業の経営者や実務者を対象としたDX導入に対する情報提供と広く啓発を図ることを目的としたセミナーを開催します。テーマは、「デジタル技術の積極活用でさらなる事業進化」です。

**日時** 3/14(木) 13:30 ~ 15:30 ZoomによるWeb配信

**内容** ■中小企業こそRPAを導入すべき理由がある!

(株)大塚商会

業種SIグループ長・部長代理 高橋 泉 氏  
プランニンググループ長・次長 橋本 大 氏

■ChatGPTとノーコードの融合で実現する  
2024年型中小企業DX

(一社)ノーコード推進協会

代表理事 中山 五輪男 氏

**定員** 90名 **費用** 無料

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

## 県の情報

【専門家派遣・補助金募集中】

第2回埼玉県原材料価格高騰対策支援事業のご案内  
原材料価格高騰の影響を受けにくい経営体質への改善を支援します！



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/kakaku-koutou-taisaku-dainikai.html>

埼玉県は、原材料価格の高騰に対応した中小企業者等の経営体質改善を促すため、原材料の転換や使用量削減に関し、県が派遣する専門家や認定経営革新等支援機関の助言に基づいて実施する設備投資や製品開発等に要する経費の一部を補助する制度を設けています。

### ①専門家派遣

原材料の転換や使用量削減等の原材料価格高騰対策に関して、知識・経験などを持つ中小企業診断士を専門家として中小企業者等に派遣し、現地調査や現状分析を行った上で、設備投資、製品開発、販売促進及び業務の効率化等に係る具体的な助言を行います。

**公募期間** 1/22(月) ~ 3/29(金) (先着順)

**対象件数** 100件

**費用** 無料 (2回まで)

**派遣期間** 1/24(水) ~ 5/31(金)

### ②補助金

原材料の転換・使用削減（歩留まり向上・不良率低下を含む）に関する設備投資や製品開発等に要する経費の一部を補助します。

**公募期間** 2/1(木) ~ 3/29(金)

**対象件数** 100件程度を想定

予算額（補助金総額5億円）の範囲内で、審査の上、交付決定

**補助率** 補助対象経費の2分の1

**補助額** 25万円 ~ 750万円

**事業期間** 補助金交付決定日 ~ 2025/2/28(金)

補助金の交付決定日は、4月末頃を予定

※対象者は、①および②とも県内中小企業者等

**問合せ先** 埼玉県原材料価格高騰対策支援事業事務局  
(委託先：一般社団法人埼玉県中小企業診断協会)

TEL 048-762-3040



## 株式会社 Office Nutrie

## 石田 美枝 さん

### 創業のきっかけは？

大学卒業後、市役所職員として学校給食業務に従事し、調理業務や給食事業を通じてアレルギー対応食に関わってきました。その後も子育てしながら管理栄養士として、食と健康に関わる業務に従事した経験を通して、あらゆる世代の方に多角的に栄養指導をしたいと決意し、創業しました。

### 事業内容は？

研修・講演事業として、食育、健康、介護、健康経営、食品衛生など、ニーズに合わせた講座・研修を実施しています。新人採用研修から栄養士、介護士、保育士などのスキルアップ研修まで、プランニングからサポートしています。食育コンサルティング事業として、食品のメニューや商品開発業務について、さまざまな面でサポートしています。栄養士業務請負事業として、商品営業、栄養指導、食事巡回指導などの際に栄養士の「teamのチカラ」を即戦力として提供しています。健康経営事業として、各企業様の従業員の健康サポートを行っています。

### 今後の展開・夢は？

社名はNutrient（栄養素、栄養）を語源とした造語です。Atelier（アトリエ）をイメージでき、「食を通して成果を形づくる活動の場所」という意味を持ちます。食のプロフェッショナルである栄養士、管理栄養士として、食を通じて子どもたちと地域、社会をつないでいける存在として取り組んでいきたいです。



### 石田 美枝 (いしだ みえ) さん

越谷市出身。研修・講演は大手企業から地元公共団体まで幅広く行っている。また、栄養・ダイエット解説で、NHKやTBSのメディアにも出演するなど、子育てしながら多くの分野で活躍中。管理栄養士、調理師、防火管理者、防災士。

株式会社 Office Nutrie <https://eiyoushi-oshigoto.com>  
 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  
 設立 2023年1月 TEL 090-6474-6718  
 事業内容 研修・講演事業、食育コンサルティング事業、栄養士業務請負事業、健康経営事業等



管理栄養士の経験を経て2012年個人事業主として創業後、2023年1月に法人化



「管理栄養士による小規模事業者向け食に関するプラットフォーム事業」にて、「SAITAMA Smile Women Pitch 2022」のソーシャルビジネス賞を受賞



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**

IC  
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**

WEB給与明細  
PC・スマホ照会

NITTO 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. 30

石井酒造(株)



## 酒が世の中で一番「いいヤツ」

1840年、日光街道と御成街道が分岐する人の往来が多い幸手宿で創業。体験価値までを考えた酒づくりが基本で、物を売るというよりは、事を売っていく。酒そのものを売るのではなく、酒を飲むところまでを売る。「飲む人にとってどのような存在になれるか」を考えるとこから酒づくりは始まり、どんなシーンで、どんな感情に寄り添うか。そのために求められる酒質はどうあるべきかを逆算して設計する。飲んだ後の表情までを想像しながら、日々挑戦を繰り返す。酒にスタイルがあり、体験までを構築した酒づくりを心掛けている。

なぜ酒が古代から存在するか。それは酒が世の中で一番「いいヤツ」だからだと。冠婚葬祭、喜怒哀楽、人間のどんな感情のそばにも酒は必ずあり、時間や性別、国や地域の垣根も超えて、いつでもどこにでも必ずある。こんなにも付き合いのいいヤツはいない。酒は最高にいいヤツ。



自分だけの日本酒づくりができる(有償)



直売店舗

## この時期のお勧めは、期間限定のにごり酒「権現桜」

米のうま味、甘みを十二分に引き出すことをコンセプトにした、柔らかくて、うま口の酒。淡麗辛口とは真逆で、適度な甘みと酸味をあえて出し、甘みと酸味を調和させて、甘いけどすっきりした味わいを目指した酒だ。代表的な銘柄は「豊明」。この酒を飲んだ方が“豊か”に“明るく”なってしまうという思いから名付けた。純米吟醸(原酒 直汲み)は、華やかな香り(じゆん)と直汲みならではのほのかな微発泡感が特徴。純米酒は、濃厚でまろやかな口当たりと心地よい酸味でバランスをとった濃厚で芳醇な味わい。この時期のお勧めは「権現桜」。幸手市の桜の名所“権現堂桜堤”をイメージしたピンク色の酒で、赤色酵母を使って発酵によって自然発色し、色料や添加物を一切使用していない天然発色の桜色。

酒は「いいヤツ」なので、日本酒のコミュニティー、若年層にアプローチして広め、いいヤツたちの輪を広めていきたいとのこと。



「日本酒は日本が世界に誇れる伝統文化の一つです。そんな世界に誇るべき『日本のいいヤツ』を醸せる誇りと責任を胸に、一人でも多くの方へこのいいヤツをお届けしたい」と語る8代目当主の石井社長。

## 石井酒造株式会社

<https://ishii-syuzo.jp/home>

幸手市南2-6-11 Tel 0480-42-1120

代表者 代表取締役 石井 誠氏

創業 1840年 資本金 8,000万円 従業員数 20名

事業内容 日本酒の製造・販売

購入方法 直売店舗(営業時間10:00~18:00、日曜・月曜定休日)

ホームページ、県内酒販店

石井酒造オンラインショップ <https://ishiisyuzou.thebase.in>



純米吟醸 豊明(原酒直汲み)



純米酒 豊明



純米酒 権現桜

### ● 一般社団法人埼玉県物産観光協会の紹介

一般社団法人埼玉県物産観光協会は、日々新しく生まれる魅力的な県産品や生産者の思いを『SAITAMA BRAND』として発信し、多くの皆様を知っていただきたく、「埼玉県新商品 AWARD」を立ち上げました。埼玉県の生産者が技術と伝統、土地の恵みを生かして開発した素晴らしい商品をご覧ください。

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



### ● 読者プレゼント実施中!

石井酒造の純米酒「権現桜」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、権現桜を希望」を記載の上、[so-dan@saitama-j.or.jp](mailto:so-dan@saitama-j.or.jp)宛てメール、または、右の読者プレゼントの専用QRコードから、3月26日(火)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。



いつ来てもおかしくない災害に備えるなら！ いざと言う時にあったらホッとする！

# カネパッケージ(株) 災害避難生活用品

## 【ダンボールブース】

- ◆ 収納もコンパクト、オールダンボール製なので環境にも配慮した優しい商品です。多目的に使用できる個室。災害時や更衣室、授乳室としても最適！



## 【ダンボールベッド】

- ◆ ダンボールだけでできた簡易ベッドです。テーブルや道具は不要で、2種類のパーツを差し込むだけで、簡単に完成します。平面耐荷重は200kgです。



## 【お茶殻入りパーティション】

- ◆ 抗菌抗臭の効果があるとされる「茶殻」配合のダンボールをメインボードに採用。5組1セットで用途に合わせたレイアウトが可能。避難所や作業現場などの設置場所での「3密」回避に！

※ 掲載用品以外にも、簡易トイレ他種々取り扱っておりますので、お気軽にご相談ください。

**K** 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。

アマゾン、楽天市場で販売中



アマゾン

楽天市場

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!

 **Business Plaza**  
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