

▶▶ 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

2025.February
No.335



宮園電子株式会社の宮園貴裕社長(中央)と従業員の皆さん

特集

金利上昇時代を生き抜く！

銀行交渉を制し、金利負担を適正化するための具体策

インタビュー

今までにないモノづくり

宮園電子株式会社

特集

金利上昇時代を生き抜く！銀行交渉を制し、金利負担を適正化するための具体策

1

特集見たらプラスワン！

埼玉県産業振興公社「中小企業の決算書活用実践研修」申込み受付中

7

インタビュー

宮園電子株式会社 代表取締役 宮園 貴裕 氏

8

今までにないモノづくり

今月の表紙



10

わが社のワンポイントPR 公社会員紹介

12

昭光物産(株) ANPケミカルズ(株) 関西ポリマー(株)

13

埼京東和薬品(株) 毎日興業(株) (株)アクション・ジャパン

宮園電子株式会社

14

企業紹介

15

太陽毛織紡績(株) (川口市)

改めて振り返るデジタル技術

16

第11回 ホームページの仕組みを理解する

改善っておもしろい！

17

第11回 人を育てるは褒めるにあり

サーキュラーエコノミー便り

18

サーキュラーエコノミー推進センター埼玉の取り組み報告

これだけは知りたい！税金の知識Q&A

19

令和7年度税制改正のポイント

新入社員向け研修

20

令和7年度新入社員教育研修

information

21

○会員優待セミナー ○事業承継セミナー 繼ぐだけでなく成長へ！事業承継から会社をアップデート

○事業承継セミナー 経営者の老後を考えるー「まさか」に陥らないためにー

○BCP (事業継続計画)セミナー

創業者紹介 創業・ベンチャー支援センター埼玉で起業した人・ひと・ヒト

22

(同)コトブク 中島 一寿さん

埼玉の造り手

23

Vol.41 赤沼ロマンブルーイング

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



令和5年度
シルバー派遣契約額全国1位!

事務分野

- ・一般事務
- ・経理事務
- ・受付案内業務

シニア世代の
豊かな
経験と知識
活かしてみませんか

求人・人手不足に
お悩みの
事業主様へ!

サービス分野

- ・調理補助
- ・品出し、接客、レジ

専門・技術分野

- ・保育補助
- ・介護補助

屋内外の一般作業

- ・梱包、包装、荷出し
- ・製造業の検品や仕分け

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



公益財団法人 いきいき埼玉
(埼玉県シルバー人材センター連合) 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



金利上昇時代を生き抜く！ 銀行交渉を制し、金利負担を適正化するための具体策

安田経営診断事務所
中小企業診断士 安田 順



「金利負担」は企業の存続を左右する！

日本では長い間続いてきた低金利政策が見直され、「金利のある世界」が動き出しています。

この変化に銀行も戸惑いを感じているようです。

現在、地方銀行や信用金庫の多くが、金利交渉スキルの強化を目的に、若手行員の研修を実施しています。低金利しか経験していない世代の行員には、「利上げ交渉のスキル」が習得すべき課題になっているのです。

一方で、中小企業の社長の中には、長く続いた低金利に慣れてしまい、金利への意識が薄れていった方が少なくないようです。

しかし、金利負担は企業の存続を左右する重要な問題です。その影響を軽視するのは危険です。

金利がかさむと再生不能に陥る

図表1は、リーマンショックで過剰債務に陥ったA社の損益計算書（P L）です。

見ての通り、A社の経常利益は黒字です。しか

し、実のところ、A社のような会社が正常な財務内容に回復するのは、極めて困難なのです。

図表1 A社の損益計算書

（百万円）

売上高	600
売上原価 (-)	435
売上総利益	165
人件費	85
その他販管費	60
販売管理費 (-)	145
営業利益	20
営業外収益 (+)	1
支払利息	17
営業外費用 (-)	17
経常利益	4

その理由は、支払利息1,700万円にあります。営業利益は2,000万円ですから、支払利息が営業利益の大半を吹き飛ばしています。支払利息を払った後の経常利益はたったの400万円。この程度の利益では、借入金の返済はほとんど進みません。すなわちA社は、「支払利息で利益が減少」→

「借入金の返済が進まない」→「支払利息が減らない」という悪循環に陥っているわけです。

A社の社長は次のように語ります。

「この15年間、借金はほとんど減らず、社員の昇給も果たせませんでした。これでは、金利を払うためだけに会社を経営しているようなものです」

何らかの経営ショックを受けて、金利が重くのしかかると、A社のような事態に至るのです。

営業利益は支払利息の何倍か？

この問題のポイントは、営業利益と支払利息のバランスにあります。

「営業利益÷支払利息」は、インタレスト・カバレッジ・レシオの式を簡略化したものです。

$$\begin{aligned} &\text{インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)} \\ &= (\text{営業利益} + \text{受取利息} \cdot \text{配当金}) \div \text{支払利息} \cdot \text{割引料} \end{aligned}$$

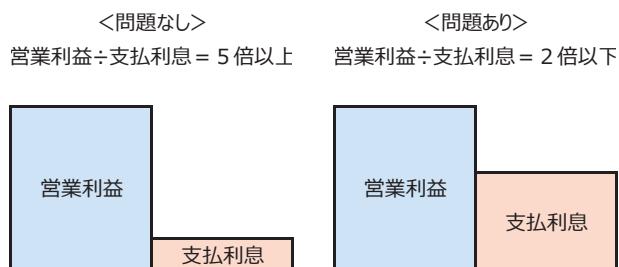
A社の「営業利益÷支払利息」を計算すると、約1.2倍 ($20 \div 17$) です。

営業利益が支払利息の1.2倍ということは、営業利益の大半が支払利息の負担でなくなったことを意味します。

お手元に決算書があったら、営業利益÷支払利息をチェックしてみてください。この数値は、5倍以上が普通で、もし2倍以下になつていれば、過剰債務（本稿の後半で解説するMcSSのDランク以下）の恐れがあります。

図表2（右）が示す「2倍以下」は、A社の二の舞になりかねない、改善を要する状況なのです。

図表2 営業利益は支払利息の何倍か？



金利負担を抑える「金利の知識」

そこで本稿では、銀行との金利交渉に役立つ知識や金利上昇への対応策について解説します。

銀行は借り手の顔色を見ながら、金利を提示します。「この社長は金利に甘い」と感じると、高い金利でまとめようとしてきます。

逆に、社長や経理担当者が金利にこだわる姿勢を見せると、銀行員は慎重にならざるを得ません。そういう相手に金利引き上げを強行すると、後日、一括返済されるなど、しっぺ返しを食らうことが少なくないからです。

よって、借り手である中小企業は、金利についても一定の知識を持つ必要があります。

貸出金利はベースレートとスプレッドで構成される

まず押さえておきたいのは、銀行の貸出金利が「ベースレート」と「スプレッド」から成り立っているという点です。

$$\text{貸出金利} = \text{ベースレート} + \text{スプレッド}$$

ベースレートとは、銀行が貸出金利の基準とする指標のことです。

一例を挙げましょう。昨年7月に実施された日銀の追加利上げ後、多くの銀行が短期プライムレート（短プラ）を+0.15%引き上げました。銀行が短プラを+0.15%上げたことに伴い、それに連動する貸出金利も+0.15%上昇しました。

これがベースレートの上昇です。

ベースレートとして用いられる指標には以下のようなものがあります。

- ・短期プライムレート
- ・長期プライムレート
- ・TIBOR（タイバー）
- ・10年物国債利回り

一方のスプレッドは、銀行が利益を確保するために設定する「上乗せ金利」です。これは借り手

の信用格付けや融資期間、銀行間の競合、銀行の収益目標などによって変わります。

ベースレートの概要

ベースレートに関しては、以下の点を押さえておくとよいでしょう（ただし、一般論として読むだけでは、なかなか頭に入りません。自社の借入金の内容と照らし合わせながら理解することをお勧めします）。

①短期プライムレート（対象：変動金利の短期融資）

- 短プラは、日銀の政策金利や市場金利の動向、銀行の収益目標などを踏まえて、各金融機関が自主的に定める基準金利です。
- 短プラは変動金利の短期融資に用いられます。
- 短プラ+○%（スプレッド）の借り入れ契約になり、金融機関が短プラを引き上げると、それに応じて金利が上がります。
- 金融機関が自主的に決める金利とされていますが、前回の引き上げ幅は「横並び」でした。以下は、昨年7月の日銀追加利上げ後に県内の金融機関が公表した短プラです。

・埼玉りそな銀行 1.725%→1.875% (+0.15%)
・武蔵野銀行 1.850%→2.000% (+0.15%)
・埼玉県信用金庫 1.600%→1.750% (+0.15%)

- 短プラは、日銀の政策金利（無担保コール翌日物金利）の影響を強く受けるため、今後も日銀の追加利上げに連動して上がる可能性が高いです。

②長期プライムレート（対象：変動金利の長期融資）

- 長期プライムレートには、旧長期プライムレートと新長期プライムレートの2種類がありますが、中小企業向け融資で使われているのは主に新長期プライムレート（新長プラ）です。

● 新長プラは、短プラを基準に設定される長期貸し出しの基準金利です。

● 短プラに一定の金利を上乗せした形で算出され、短プラに応じて改定されます。

③TIBOR（対象：スプレッド貸）

● 借り入れ契約書の適用利率の欄に「TIBOR+○%」と書いてある融資は、「スプレッド貸」と呼ばれる融資です。

● TIBORは、銀行同士で短期資金を貸し借りするインターバンク市場で用いられるレートです。短プラと異なり、毎営業日に変動し、日々のレートが一般社団法人全銀協TIBOR運営機関のサイトに公開されています。

● 代表的な3ヶ月物TIBORは、2016年1月のマイナス金利政策導入以降、0.05%くらいの水準に沈んでいましたが、2024年3月のマイナス金利解除で跳ね上がり、2024年12月末で0.6%を超える水準に達しています。

● 銀行は、スプレッドをしっかりとれる契約を一度結べば、安定収益を確保できます。このため、利上げ交渉の過程で、短プラや固定金利の融資をスプレッド貸にシフトする動きも見られます。

④10年物国債利回り（対象：固定金利の長期融資）

- 銀行の長期固定金利は「10年物国債利回り」などの長期金利がベースレートになります。
- 例えば、2019年頃に融資を受けた借入期間5年の運転資金借り入れ（固定金利）の期限が到来し、再度、同じ条件で借り入れようとしたら、銀行は「前回の金利は無理です」と言ってくるでしょう。
- なぜなら、10年物国債利回りが上がっているからです。10年物国債利回りは、異次元の金融緩和によりゼロに近い水準にありましたが、植田日銀総裁が就任以降、上がり始め、現在は1%を超える水準に達しています。

- 10年物国債の利回りは、証券会社や日銀のホームページで確認することができます。

信用格付けが下がると、金利（スプレッド）はあがる

銀行は貸出金利の目安を把握しやすくするために、基準金利（ベースレート＋スプレッド）の一覧表を作成しています。

図表3のようなマトリックスの表をイメージしてください。この表は、銀行の貸出金利の理解に役立ちます。

図表3 信用格付けに基づく基準金利

		短プラベース	長プラベース	TIBORベース	長期固定金利	保証協会付融資
信用格付け	A	低	低	低	低	低
	B	↓	↓	↓	↓	↓
	C	↓	↓	↓	↓	↓
	D	↓	↓	↓	↓	↓
	E	↓	↓	↓	↓	↓
	F	高	高	高	高	高

銀行は決算書に基づき融資先の信用力を10段階程度に格付けしています。これを「信用格付け」と呼びます。図表3の縦軸は、信用格付けが高い順からA、B、Cと並んでいます。

横軸は、「短プラベース」「長プラベース」「TIBORベース」「長期固定金利」「保証協会付融資」といった融資の種別が並んでいます。

基準金利は、企業の信用格付けに応じて設定されます。格付けが高いほど金利は低く、格付けが低いほど金利は高くなります。例えば、次のようにです。

格付けB：短プラ + 0.3%

格付けC：短プラ + 0.5%

こうなるのは、信用格付けの低い企業ほど貸し倒れリスクが高く、貸し倒れに至った場合のコストを金利に上乗せしておく必要があるためです。

銀行員は図表3のような表から貸出先に適合する基準金利を確認し、それを調整して、貸出金利を決めます。

ゼロ金利の時代には、金利に差をつける余地がなくなり、信用格付けに基づく金利設定が形骸化していました。

しかし、金利がプラス圏に戻った今は、貸出金利に差をつけることによって、銀行は収益を増や

すことができます。信用格付けに応じた金利の引き上げや、引き下げがより厳格に行われるわけです。

金利（スプレッド）に影響するその他の要因

信用格付け以外では、以下のような点がスプレッドに影響を及ぼします。金利交渉の材料にもなるので、併せて押さえておきましょう。

① 他行との競合状態

高い金利を提示した結果、他行との融資獲得競争に敗れたら、銀行は商売になりません。普段から複数の銀行と付き合い、金利を競わせることは、金利上昇を抑える重要な防御策になります。

② 総合取引採算

銀行は貸出先との取引採算を、融資だけで考えているわけではありません。例えば、為替取引、投資信託、給料の振り込みといった取引で銀行の収益に貢献していると、その分、貸出金利を下げてもらいやすくなります。

③ 担保・保証

担保があると貸し倒れリスクが下がるため、十分な担保を差し入れている場合は、金利を下げてもらいやすくなります。信用保証協会の保証付融資も、同じ理屈で、金利は低くなりますが、別途、保証料がかかる点を考慮する必要があります。

④ 貸出期間

一般に、貸出期間が長くなるほど、貸出金利は高くなります。これは、貸出期間が長くなるほど、回収の不確実性が高まり、そのリスクを金利に上乗せる必要があるからです。

⑤ 銀行の収益事情

「価格転嫁」が中小企業の経営課題になっていますが、物価高や賃金上昇でコストが上がっているのは銀行も同じです。銀行が提示してくる金利には、こうした「銀行の収益事情」が影響しています。

金利上昇にはこう対応する

今後、銀行からの金利引き上げ要請が一段と増えることが予想されます。必要以上の金利上昇を防ぐために、次の点に注意しましょう。

1. 金利引き上げの理由を確認する

銀行から金利引き上げの話があったときには、その理由を銀行員に問うことが重要です。

「ベースレートが上昇したのですか？」

「当社の信用格付けが悪化したのですか？」

「金利の引き上げ幅が〇%であることの根拠を教えていただけますか？」

必ずしも明確な回答が得られるとは限りませんが、金利にこだわる姿勢を見せることで、不必要的金利引き上げを防ぐことができます。

こうした確認をせずに、「金利を上げるなら、他行で借り換える！」と対抗心をむき出しにする社長がいますが、その姿勢は、長い目でみるとマイナスです。

なぜなら、ドライな社長に対しては、銀行側もドライな付き合い方をするようになるからです。その結果、業況が悪化した際に真っ先に回収に走られる恐れがあります。

資金調達が上手な社長は、銀行員とのコミュニケーションにおいて、細やかな配慮を欠かしません。「成熟した大人の経営者」として振る舞い、信頼関係を築いているのです。

2. 繰り上げ返済を検討する

金利負担が重くなった場合は、定石として「繰り上げ返済」を検討します。

繰り上げ返済とは、返済期限が到来する前に、借入金の全部または一部を返済することです。

繰り上げ返済のポイントを、事例に基づき解説します。

＜事例：コロナ融資の繰り上げ返済＞

M社は2021年にコロナ融資7,000万円を借り入れました。

この融資は利子補給が付いていたため、実質ゼロ金利でした。しかし、2023年に利子補給が終了し、7,000万円に対して2%の金利がかかるようになりました。

その結果、年間60万円だった支払利息は、2024年の決算で200万円に増加する見込みです。

年間200万円の利息を払い続けると、M社の経営は不安定化します。

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
借入残高	5,000	12,000	12,000	12,000	12,000
支払利息	60	60	60	60	200

(万円)

↓ 利子補給 ↓

そこで社長は、コロナ融資7,000万円の一括返済についてコンサルタントのY氏に相談しました。

Y氏「御社の手持ち資金は1億1,000万円と比較的潤沢です。ただし、今後の業績はやや不透明です。まずは5,000万円だけ繰り上げ返済し、様子を見てはいかがでしょう」

社長「なぜ、5,000万円なの？」

Y氏「5,000万円を返済すれば、支払利息を100万円(5,000万円×2%)減らせます。一方で、6,000万円の資金が手元に残ります。御社の1年分の販売管理費(固定費)は6,000万円なので、万が一、売り上げがゼロになってしまって1年間は会社を維持することができます」

社長「銀行にはどう説明すればいい？」

Y氏「『支払利息の負担軽減と資金繰りのバランスを考えて5,000万円返します』と言えば、問題ありません」

この事例のポイントは二つあります。

一つ目は、M社が、金利をP.L.利益の減少(経営の問題)として捉えている点です。

金利引き上げを、「利益の減少額」として具体的に認識することは極めて重要です。銀行と金利交渉を行う際も、「P.L.利益の減少額」を明示す

れば、交渉が通りやすくなります。

二つ目は、十分な運転資金を確保する前提で繰り上げ返済を行う点です。

M社は手元資金1億1,000万円のうち5,000万円を返済し、残りの6,000万円を固定費1年分として確保しました。この状態なら、仮に売り上げが大きく落ち込んでも一定期間は事業を継続できます。

もっとも「固定費1年分の確保」は一つの考え方すぎません。実際に必要な運転資金は会社の状況によって異なるため、あくまでも一例として考えてください。

3. 複数取引を行い、他行の金利を伝える

金利交渉では、やはり複数の銀行と条件を競わせることが欠かせません。

もし御社が「一行取引」になっているなら、複数取引に変えていくか、一行取引の状態で無借金化を進めていくか、方針をはっきりさせた方がいいでしょう。

複数取引での金利交渉のポイントは、「他行の金利をはっきり伝えること」です。

例えば、X銀行から「次回の融資は2.5%をお願いします」と言わされたら、「2.5%は高い。先日、Y銀行は2.0%で貸してくれた」と具体的に他行の金利を伝えます。

そうすれば、X銀行は「では、もう少し下げられないか、内部で検討してみます」と答えます。

つまり、「Y銀行が2.0%で貸した」という事実がモノを言うのです。

ただし、「すべての借り入れを複数行で競わせ、その中で一番金利が低い銀行からしか借りない」を徹底するのは、中小企業にとって非現実的です。

PLにおける支払利息のインパクトや銀行との長期的な関係を考慮し、「時には高めの金利で借りる柔軟さが必要」と心得ましょう。

また、銀行の評価は、金利だけで決まるものではありません。一般に中小企業では、メインバン

クの残高シェアは50%程度、サブバンクのシェアは30~40%程度が妥当です。両行とコミュニケーションをとりシェアを維持することが重要です。

信用格付けを高め、金利負担を抑える

金利上昇への対策は、「信用格付けの向上」が王道であり、もっとも本質的です。

信用格付けが高い企業は、借入金が適正範囲に収まっています。その結果、銀行の貸出レートが下がるだけでなく、実際に負担する金利が少なくなるからです。

1. McSSで自社の格付けを把握する

自社の信用格付けは、中小企業経営診断システム（McSS）で調べることができます（“McSS”で検索すると、ポータルページが見つかります）。

McSSでは、Web上のフォームに決算書の数字を入力することにより、「CRDランク」がアウトプットされます（図表4）。

5段階のCRDランク（A～E）は、金融機関の債務者区分と整合的とされており、銀行の信用格付けの目安として用いることができます（ただし、McSSは有料サービスであり、経営診断報告書を入手するのに、初回はライセンス料を含めて7,700円程度かかります）。

図表4 CRDランクの内容

CRDランク	偏差値	財務内容	債務者区分との関係
A	58～	優良	正常先上位
B	51～57	良好	正常先中位
C	43～50	普通	正常先下位
D	37～42	注意	要注意先
E	～36	要改善	破綻懸念先

2. Dランク以下なら、改善に着手する

CRDランクがD～Eランクの場合は、既に過剰債務の状況にあり、改善を要します。

McSSの結果がDランク以下の会社は、**図表5**の指標のいずれかが、警戒水準にある可能性が高いので、その指標の改善を計画します。

結果がCランクの場合でも安心せず、**図表5**の健全水準を目指すようにしてください。Cランクの会社が、経常利益率の低下等で、Dランク以下に一気にランクダウンするケースも珍しくないからです。

なお、「McSS経営診断報告書」を銀行に提出して、格付けの改善をアピールすることも有効です。



金利上昇局面では、ベースレートやスプレッドの仕組みを理解し、銀行員に金利の根拠を確認することが防御策になります。

繰り上げ返済や借り換えを行えば、金利負担を抑えられます。ただし、銀行との長期的な関係を考慮し、過度な対抗よりも丁寧なコミュニケーションを心掛けましょう。

金利上昇リスクを回避する基本は、信用格付けの向上です。McSSを活用して自社のC R Dランクを確認し、早めに対策を講じることをお勧めします。

図表5 McSSの重要な指標

	財務指標	計算式	警戒水準	健全水準
1	自己資本比率 (%)	純資産 ÷ 総資本 × 100	10%未満	30%以上
2	借入金依存度 (%)	(短期借入金 + 社債・長期借入金) ÷ 総資本 × 100	70%超	45%以下
3	総資産現預金比率 (%)	現金・預金 ÷ 資産合計 × 100	10%未満	20%以上
4	借入金月商倍率 (倍)	(短期借入金 + 社債・長期借入金) ÷ (売上高 ÷ 12)	5~6倍超 製造: 8~9倍超	2~3倍以下 製造: 4~5倍以下
5	売上高支払利息率 (%)	支払利息・割引料 ÷ 売上高 × 100	1%超 小売・卸: 0.7%超	0.3~0.4%

※表中の基準値は筆者の所見（不動産業は対象外）

特集見たらプラスワン！



埼玉県産業振興公社「中小企業の決算書活用実践研修」申込み受付中

<https://sipc-m.jp/seminar/info.php?id=1103>



銀行員との交渉が上手くいかないのは、どんなときが多いかご存じですか？ それは、決算書の中に銀行員は「問題だ」と思っているのに、社長は「問題だ」と思っていないことが隠れているときです。

そこで本研修では、会社の経営安定を図る上で、経営者や経営に携わる担当者が知っておきたい「銀行員の決算書の読み方」について、今号特集ご執筆の安田先生が事例を交えて分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 2/26(水) 9:30 ~ 16:30

会場 ソニックシティビル 10階 埼玉県産業振興公社 研修室

内容 ○資金調達をめぐる最新事情 ○会計の基本・決算書の全体像

○銀行員は「貸借対照表」「損益計算書」をどう読んでいるか

○スコアリングによる財務格付けの動向 ○金融機関が重視する財務比率と改善方法

○キャッシュフローはどう読まれるか ○コロナ融資の返済プランの立て方

○融資とリスケジュールの比較・注意点 ○銀行員が納得する「節税」「特別損失」の考え方

○法人税申告書のチェックポイント ○試算表を銀行に説明する際のコツ

○短期借入金と長期借入金の借り方・返し方

定員 30名 受講料 会員 9,900円 一般 14,300円

問合せ先 公社 研修・情報グループ TEL 048-647-4087

MD 宮園電子株式会社 代表取締役 宮園 貴裕 氏



「新事業の『linoone』に懸けたい」と話す宮園社長

みやぞの たかひろ
宮園 貴裕 氏

宮園電子株式会社



所在地 ふじみ野市亀久保1720-4
代表者 代表取締役 宮園 貴裕 氏
事業内容 ワイヤーハーネスおよび機構部品の製造販売
資本金 2,000万円 従業員数 22名
T E L 049-263-6034
<https://mdenshi.co.jp>



オゾン・イオン発生装置を自社開発した同社の宮園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。

宮園 1984年、私の父がふじみ野市でワイヤーハーネスという電子部品の製造販売を行うために設立されました。創業時はオーディオ(ステレオ)用部品の製造から始まり、ワープロ、遊戯機、デジカメ、各種センサー、自動車、特殊車両など時代の変遷と共に多種多様な業界向けに販売実績を積んできました。おかげさまで数ミリから数十メートルまでの加工が可能となりました。2001年には中国で合弁会社の杭州杭崎電子有限公司を量産加工に特化した生産拠点として設立しました。国内は試作品や短納期、多品種、小ロット生産をメインとし、案件ごとに振り分けをしています。中国工場ではISO9001やIATF16949等の国際規格を取得しており、お客様に「安心・安全」な生産品を提供しています。海外製の部品調達を含め、あらゆる電子部品関連の調達・提案が可能です。他社では困難とされた要望にもお応えします。

■オゾン・イオン発生装置を自社開発されたそうですが、きっかけを教えてください。

宮園 本業はワイヤーハーネスの製造販売だけでしたので、何かもう一つ事業の柱が欲しいと思っていました。それが新製品開発です。何か新技術を打ち出して、新しい雇用、新しいチャンネルを用意するため、始めたのがオゾン発生装置です。また、少しでも世の中に貢献できるモノづくりがしたいという思いから、ある工学博士と出会い、指導もあり「オゾンとイオン」の有効利用をした装置の共同開発にたどり着きました。もともとオゾンとイオンは微量ながら自然界に存在するのですが、科学的に創り出すことで生活に必要な製品への有効活用が可能になります。オゾン発生装置はニッチな市場で、人のいる空間ではオゾン発生濃度の規制があり扱いづらく、他社が参入障壁となり得ると感じたので、後発でも勝負できるのではないかとチョイスしました。

■オゾン・イオン発生装置の特徴について

宮園 脱臭と除菌を目的につくられた「linoone」

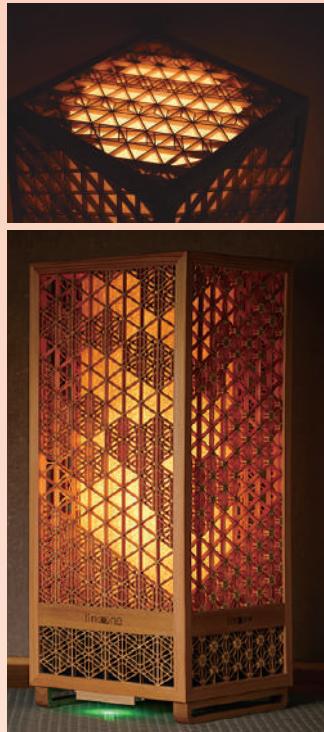
今までにないモノづくり



ワイヤーハーネス



外枠に「組子細工」を採用し、「インテリア」「照明」「オゾン・イオン発生装置」の3要素を備えた「linoone」は、2サイズでご家庭、ホテル、旅館、飲食店などにおすすめ



は、装置の外枠に「組子細工」を採用し、照明をプラスして、今までにないモノづくりをしようというコンセプトで始まっています。この形で家電を販売しているところはどこにもないです。なぜなら、オールハンドメードで量産に適さないからです。お客様からご注文いただいてから一点一点を受注生産しますので、在庫を持ちません。昨今、SDGsの世界的な取り組みの輪が広がっている中、素材自体が自然由来ですので、環境負荷の影響がなく、部品の寿命まで全うできるものになっています。そもそも何回も作り直しができる部品を選定していますので、部品交換すれば100年でも使えるモノづくりを目指しています。

筐体は高級木材の天然の秋田杉を使って、見た目の装置感をなくしています。しかも、伝統工芸の組子細工は、釘を使わずに木を幾何学的な文様に組み付ける木工技術で、一番こだわったところです。独特の香りや風合い、柄・模様を採用して格調高い製品に仕上がっています。それに照明を付けて行灯としても利用ができます。さらに、オゾンとイオンの発生装置によって脱臭、除菌ができ

るという効果をプラスしているのが最大の特徴です。オゾンは臭いや菌を消滅させる効果があり、イオンは埃や塵を除去し空気の浄化を行います。

プロトタイプから販売に至るまで、手を変え、品を変え、サイズを変え、何回も試作を繰り返して、出来上りました。大きさは2サイズで、見栄え、サイズ感にもこだわりました。大きいサイズは現在空気清浄機が置いてある場所やリビング、フロントに、小さいサイズは寝室などの使用を想定しています。主にホテル、旅館、飲食店などで使っていただきたいです。

■今後の展開・抱負は

宮園 DX化による社内の生産改革に着手しています。創業以来、アナログ的な紙媒体を使った生産から、現場にモバイル端末を置いて生産を進めていく、ペーパーレス化はもちろんですが、品質の安定化も目指しています。linoone事業では、新しい人材の雇用を考えていますし、今後10年以内にメーカーになることを目指しています。サプライヤーからメーカーに変わっていくことです。

(敬称略)

昭光物産株式会社

皆様の豊かなガーデンライフをお手伝いします

川越市六軒町1-12-2

TEL 049-227-0105

資本金 9,600万円

従業員数 92名

■事業内容

○骨材、化粧砂利、袋セメント、乾燥生コン製造、販売卸業

○D I Y、ガーデニング資材、外構用品等コンクリート製品の販売

○清掃用品、燃料、農業資材等の販売

■公園、道路、河川周りなどの公共スペースの環境整備事業において、自然石素材を供給し、豊かな生活環境の実現をお手伝いしています。また、近年では、ホームセンターを通じて、住宅のエクステリア材、建材、園芸資材などを供給する物流企業として注目されています。生活大国が標榜される今、創業より培ってきたノウハウを生かして、国内はもとより、海外より“豊かに集め 素早く送る”をモットーに、新しい市場を開拓しています。

<https://www.shoko-bussan.co.jp>



ANPケミカルズ株式会社

<https://anp-chemicals.com>



組織の力で“パートナー”と未来をつなぐ「夢の架け橋」をめざします

行田市富士見町1-16-1

TEL 048-555-7550

資本金 5,000万円

従業員数 18名

■事業内容

○石油製品の製造加工および倉庫業務

○各種石油製品、化学品、医薬部外品などの製造、加工

■製造物流拠点として2021年に設立された行田事業所にて、お客様のご要望に合わせて溶剤等を配合・製造している化学品メーカーです。環境対応型の化学品から危険性の高い化学品まで幅広く対応。商品の保管・管理だけでなく、詰め替え・充填、化学品同士のブレンド案件の受託、最新分析機器を用いた品質管理まで実施しており、圧倒的な商品力を誇ります。顧客視点で価値ある提案を継続的に提供します。



関西ポリマー株式会社

<https://kansaipolymer.co.jp>



一步先の技術を追い求めて、私たちは考えることを諦めない

大阪府貝塚市三ヶ山1094-1

TEL 072-446-0035

資本金 1,000万円

従業員数 30名

■事業内容

○フッ素樹脂コーティング・ライニング

○サンドブラスト加工

○セラミックコーティング溶射加工

○ストレーナー・フランジバルブの製造販売

■1978年創業。フッ素樹脂の表面処理をはじめとして、薬品プラント設計および製缶、オリジナル製品の開発、溶射加工を行っています。40年以上にわたり培ってきた表面処理技術を強みに、豊富な知識と技術でお客様のニーズに合った製品を提供します。時代のニーズにマッチした製品を提供できるよう新製品の開発に力を注ぎ、またその採用を積極的に行い、お客様からの新しい課題に取り組める組織を目指しています。



埼京東和薬品株式会社

<https://saikyo-towa.co.jp>



心と身体の健康創りを支援し人々の笑顔を実現します

さいたま市大宮区桜木町4-56-1

TEL 048-654-1111

資本金 8,000 万円

従業員数 80 名

■事業内容

医薬品の卸売業・医療用機器の販売

■医療用医薬品の卸販売を中心に事業を展開しています。「人々の健康を支える」という使命のもと、高品質な医薬品を迅速かつ安定的に供給し、地域医療に貢献しています。医薬品の適正使用をサポートする情報提供や最新技術を活用した物流システムで、医療機関との信頼関係を構築しています。また、地域社会への貢献活動も積極的に行い、持続可能な社会の実現を目指しています。



毎日興業株式会社

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



建物管理を通じて未来永劫住み続けられるまちづくりを目指す

さいたま市大宮区浅間町2-244-1

TEL 048-642-1238

資本金 8,880 万円

従業員数 490 名

■事業内容

建物総合管理業

- ビルメンテナンス業務
- プロパティマネジメント業務
- 建物修繕工事請負
- 指定管理業務

■1973年の創業以来、建物オーナー様と共に建物管理におけるさまざまな業務に取り組み、お客様の右腕として、総合的・統括的な建物管理における多様な業務をワンストップサービスで提供しています。お客様の資産である建物と向き合いながら長期的な視点で維持管理を行い、ビル経営を戦略的にサポートするとともに、未来永劫に住み続けられるまちづくりの実現に向けて取り組んでいます。



株式会社アクション・ジャパン

<https://www.axionjapan.com>



高付加価値の日本製品を世界へ

東京都豊島区池袋 2-50-8

第三共立ビル 1 階

TEL 03-5949-5571

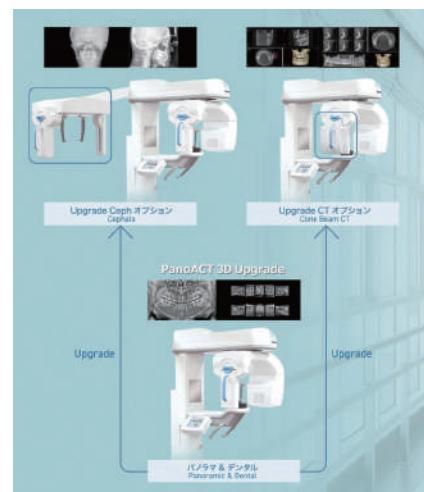
資本金 5,000 万円

従業員数 12 名

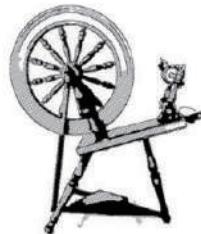
■事業内容

- 歯科用レントゲン装置の開発、製造、販売、サービス
- 放射線検出器の開発、製造、販売
- 医療情報システムの販売

■デジタル画像に含まれるノイズを選択的に除去する独自の画像処理技術やトモシンセシス（断層撮影）を備えた歯科医療機器を開発しています。大学と協力して開発した「PanoACT 3D Upgrade」（右写真）は、世界最高水準の画質で画像を出力できるだけではなく、1台でCT、パノラマ、デンタル、セファロが撮影できるオールインワンCT装置です。PanoACT技術は、第6回渋沢栄一ベンチャードリーム大賞を受賞しました。



太陽毛絲紡績株式会社



TAIYO WOOLEN SPINNING CO.,LTD.



■原料から糸、製品まで—

創業以来、羊毛、獣毛などの天然繊維を主な原料とした紡績糸を中心に、手芸糸やテキスタイル製品の企画・製造と、賃貸事業を展開しています。原料の調達から衣料などの素材・製品の生産までお客様のニーズに合わせて提案します。

■社内で一貫した生産体制を構築

原料の調達から紡績、ニット製品の製造まで、社内で一貫して行います。宮城工場で紡績を行い、川口工場で編み立てを行っています。長年にわたり培ってきた技術・品質を認められ、川口工場は令和4年に彩の国工場に指定されました。

企業から一言

近年組織の活性化を図り、特に女性従業員の活躍の場が広がりました。その結果、よりバリエティーに富んだ商品の開発に成功しました。また、高品質なりサイクル製品の開発も進み、サーキュラーエコノミーにも貢献しています。



宮城紡績工場
紡毛糸製造の他に、特殊ファンシーヤーンの製造および手芸糸の加工、物流業務を行う



川口製造工場
手動横編み機を使用して、編立・リンクング・縮絨まで、すべて職人が手作業で行う

所在地 川口市上青木5-5-9
代表者 代表取締役社長 内山 正治 氏
事業内容 紡毛糸・梳毛糸・手芸糸・ニット製品等の企画製造販売業務

資本金 1億円 従業員数 11名
TEL 048-265-2411 創業 1937年
<https://taiyo-keito.co.jp>



第11回 ホームページの仕組みを理解する

株式会社ワンズ・ワン 代表取締役 古澤 登志美

日常的に活用しているホームページ（HP）ですが、その仕組みについて考えることはあまりないかもしれません。仕組みが理解できると、トラブル時の対応や、HPリニューアルの際などに役立ちますので、改めて基本的な仕組みを確認しましょう。

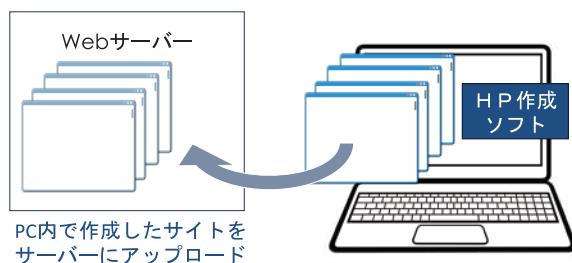
ホームページとは

HPとはWebサーバーに置かれた、HTMLやCSSなどの言語で表現された情報の集まりです。パソコンやスマホなどのブラウザで情報を読みに行くと、文字や画像などのコンテンツが人の目で見て、理解できるようなページとして表示されます。複数のページで構成されたHPはWebサイトとも呼ばれます。

HPを作成するには？

以前のHPは、パソコン内のホームページ作成ソフトでページを作成し、それをWebサーバーにアップロードして公開していました。サイトの構成などにより、今でもこの手順がとられる場合もあります。

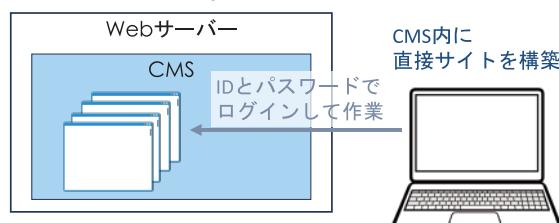
旧来の作り方



最近はCMS（Contents Management System）と呼ばれるツールを使って作成する方法が主流です。これはWebサーバー内にあらかじめCMSをインストールしておき、そこにログインすることでサイトを構築していく手法です。

現在主流になっている作り方

・CMS=Contents Management System



よく耳にする「Word Press」は無料かつオープンソースのため、使い勝手も良く、世界で最もよく利用されているCMSです。インターネットに接続さえできれば、誰でも、どこからでも、HPの作成や更新が容易に行えることがCMSの最大のメリットです。

HP作成に必要なものと費用

HPを作成するには、サイトを置くWebサーバーが必要です。一般的にはレンタルサーバーと呼ばれるサービスを契約し、そこにサイトを構築します。また、ビジネスで利用するHPの場合、「xxx（社名）.co.jp」などの独自ドメインを取得して設定するのも一般的です。それぞれ年間で数百円～一万円前後と、それほど大きな費用ではありませんが、継続的な契約となるため、支払いを忘れてしまうと「HPが表示されない」「作成したHPがなくなってしまった」などのトラブルにつながります。よくご相談いただくトラブルなので、自動支払い設定などの更新状況には注意を払っておきましょう。

プロでなくても、自分でHPを作成する人は大勢います。ただビジネスで利用するHPの場合、やはりプロに依頼した方が満足度の高いものができるはずです。HPを作成する場合、「集客」「顧客への情報提供」などの目的があるはずです。プロはその目的にかなったデザインやサイト構成を提案してくれます。専門業者に依頼した場合の費用は、サイトの規模やデザインなどによって大きく異なりますので、複数社に見積もり依頼をしながら納得できる業者を見つけてましょう。

活用したいショートカット

【Tab】キーはWeb入力フォームなどでの次の入力枠にカーソルを移動する際に使われます。また、Excelでデータを横一行に入力する際、Tabで確定すると右に移動しながら効率よく入力できます。行の最後で【Enter】を使うと、次の行の最初のセルに移動できます。



第11回 人を育てるは褒めるにあり

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

会社で人材育成の方法を議論すると、多くの方が「褒めること」は大切だとおっしゃるのですが、實際にはあまり実行されていないように思えます。街中に目を向けると、泣いている子どもをお母さんが知らんぷりしていたり、お客様がたくさんいるコンビニエンスストアやレストランで、先輩が新人らしき店員さんを叱っていたり、いろいろな所で人の育て方としてはどうかな…という場面を多く見掛けます。残念ながら褒めている光景には出会いません。会社に限らず、一般的にも褒めるより無視したり叱ったりする方が多いのだと実感しました。褒めることは非常に難しいことなのかもしれません。

工場では品質や安全の状態を維持するためにパトロールが行われています。しかし、最近では多くの会社が人手不足などで時間がタイトになっており、工場の全部は回らないで、問題のありそうなところだけ見て回っているということもあると聞いています。いつも良いところは見なくても大丈夫ということですね。この例からも、良いところを見つけて伸ばすより、悪いところを探して正す方が多そうだと分かります。

しかし、この時間の節約のために、良い現場を見ずに通り過ぎるというのはもったいないと思います。なぜかというと、この真逆をやって大きな成果を出している会社があるからです。

A社のB社長は経営者として業界内で非常に高い評価を得ています。立てた戦略を厳密に実行されるので、“スーパードライ”という影のあだ名もあるのだそうで、A社の社員はB社長をとても怖い方だと思っているそうです。そのA社では、毎月、B社長が先頭に立っての現場パトロールがあります。工場全体を見て回るのですが、その見方が実に細かいのです。どう細かいかというと、社長を筆頭に皆さんが現場の苦労や努力を積極的に探して、その人たちに声を掛けて回ります。そして次の日の朝礼では、社長が現場で見つけた隠れた苦労話などを披露して皆さんの常日頃の努力を褒めちぎり感謝の念を示す

のです。

もちろん、現場のパトロール中に修正すべき問題は見つかりますが、それは個別に対応してもらい、特に朝礼の中で大きく取り上げられることはあります。しかし、それにしっかりと対応がされると、今度は頑張って良くしたことを改めて朝礼で褒められます。

A社ではB社長を筆頭に役員の皆さんが従業員を褒めるためのネタ探しでパトロールをしているようです。褒められた人々は怖いと思っていた社長から自分が本当に努力してやったことを褒められるので心底うれしいし、次に褒められるために何をするかを考え始めてくださるようです。

その結果、改善活動も非常に活発で大きな成果を出しています。いつ行っても良い状態を保っているところでは、それを自分の目で確認して、「今回も良い状態を維持してくれてありがとう！」とみんなにその良さを説明して褒めてあげて、他の部門もそうなるように動機付けをします。

マイナスのところを探すパトロールだけでは不十分です。目指すゴールは、すべての職場が毎回褒められるようになります。その実現のためには、プラスポイントを見つけて広げることも大切です。悪いところを指摘して叱るということはマイナスの状態を元の状態に戻す指示ですが、褒めるということは今の状態をもっと良いレベルに引き上げたいという意思表示だからです。





サーキュラーエコノミー推進センター埼玉です。今月は令和6年度のサーキュラーエコノミー推進センター埼玉（センター）の取り組みについて報告します。

■サーキュラーデザイン研究会の新設

サーキュラーエコノミー（C E）は、従来の「作って、使って、捨てる」といった線型の経済、いわゆるリニアエコノミーと異なり、「廃棄物を出さないことを前提に、製品等をデザインし、利用・再利用を繰り返すことや、リサイクルなどによって循環させること」で資源を最大限利用する取り組みです。

今年度からセンターでは、設計段階から環境に配慮して製品製造を行うためのサーキュラーデザイン研究会を新設し、27社の企業が参加しています。2月には2回目となる対面の研究会を開催し、さらなる研究を進めています。

■東京サーキュラーエコノミー推進センターとの連携

公益財団法人東京都環境公社では「東京サーキュラーエコノミー推進センター（通称：T-CEC）」を設置し、サーキュラーエコノミー推進に取り組んでいます。サーキュラーエコノミーは都道府県の枠組みに収まらない取り組みも多く、広域での連携は欠かせません。

そこで、今年度は東京サーキュラーエコノミー推進センターと連携して、「食品」「プラスチック」「衣料品」をテーマにセミナーと企業交流会を開催しました。

当日は先進的に取り組む企業のパネル展示など

も実施し、企業間の交流を行いました。多くの皆様に参加いただき、これをきっかけに新たなビジネスマッチングも生まれています。

■大規模展示会への出展支援

さらに今年度はビジネスマッチングを強化するため、大規模展示会への出展支援を行っています。昨年12月に開催された「エコプロ2024」では、県内企業等10社が共同出展し、3日間で延べ1,200名を超える方々にお越しいただきました。



エコプロ2024の様子

2月19日(水)から21日(金)は東京ビッグサイトで開催される「サーキュラー・エコノミーEXPO」に共同出展予定です。サーキュラーエコノミーの最新動向に触れる機会になりますので、ぜひ、足をお運びください。



■令和7年度もさらに取り組みを強化します

センターでは令和7年度も新たな取り組みを加えて、さらに支援を強化していきます。C Eに興味のある方は、サーキュラーエコノミー推進センター埼玉までお気軽にご連絡ください。

問合せ先 サーキュラーエコノミー推進センター埼玉

TEL 048-711-9906

広告

まっすぐ、あなたへ。



埼玉県信用金庫

本部 熊谷市久下4丁目141番地
048(526)1111



これだけは知りたい！税金の知識 Q&A

Q 令和7年度税制改正のポイント

令和7年度税制改正 経済産業関係について、教えてください。

税理士・行政書士

元 文京学院大学講師 野口邦雄

A

1 国内投資の持続的拡大

①中小企業経営強化税制の拡充・延長

中小企業の成長を後押しし、中堅企業への成長ポテンシャルが高い売上高が100億円を超える中小企業（100億企業）の創出を推進するため、中小企業経営強化税制（即時償却または税額控除（最大10%）を2年間延長した上で、100億企業を目指す中小企業に対する措置を拡充（対象設備に建物を追加。建物に対し、特別償却（最大25%）または税額控除（最大2%））する。

②地域未来投資促進税制の拡充・延長

地域経済を牽引する企業の成長促進を通じた強靭な産業基盤の構築に向けて、地域経済への波及効果が特に高く期待できる事業の促進を強化すべく、地域未来投資促進税制（通常は、特別償却（35%）または税額控除（4%））の措置期間を3年間延長した上で、地域経済の実情に応じ、その発展・成長に特に資する分野に対する10億円以上の設備投資について新たな措置（特別償却50%または税額控除5%）を追加する。

③エンジェル税制の拡充認定

スタートアップに対する資金供給を促す観点から、エンジェル税制について個人投資家によるさらなる利活用を拡充するため、再投資期間（現行1年）を株式譲渡益が発生した年の翌年末（最大2年間）まで延長する。

④固定資産税の特例措置の拡充・延長

赤字の中小企業であっても前向きな投資を引き続ぎ可能とするため、賃上げを行う企業を対象に設備投資に伴う固定資産税の特例措置を2年間延長する

とともに、賃上げ率に応じて軽減率を引き上げる（課税標準を最大5年間1/4まで軽減）。

2 中小企業の活性化

①事業承継税制の見直し

経営者の高齢化の進展等に鑑み、中小企業の事業承継を一層後押しし、生産性向上・成長への支援を強化する観点から、事業承継税制の特例措置について、役員就任要件の見直し（現行：「贈与日まで3年以上役員である」→改正案：「贈与の直前に役員である」）を行う。個人版事業承継税制についても同趣旨の見直しを行う。事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する。

②中小企業投資促進税制の延長、③中小企業軽減税率の延長等

人手不足や物価高騰が続く中、中小企業のさらなる設備投資を促進するため、中小企業投資促進税制（特別償却30%または税額控除（7%）（※1））を2年間延長するとともに、財務基盤を強化するため、中小企業軽減税率（所得800万円まで、法人税率を19%→15%に軽減（※2））を2年間延長する。

※1：税額控除は資本金3,000万円以下の中小企業者等に限る

※2：課税所得10億円超の中小法人等は法人税率を19%→17%に軽減

④中小企業防災・減災投資促進税制の延長等

令和6年能登半島地震をはじめ、自然災害が全国で多発する中、中小企業における防災・減災能力の強化が一層重要性を増していることを踏まえ、中小企業防災・減災投資促進税制（特別償却16%）を2年間延長等する。

広告

新総合火災共済
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(ソニックスティビル7階)
Tel: 048-641-9203(代) Fax: 048-645-6984



新入社員教育研修

新入社員を対象に、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”的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
①大宮大卒（ソニックスティビル 4階市民ホール 401）	4/3(木)、4(金)	40
②大宮[1]（ソニックスティビル 10階 公社研修室）	4/2(水)、3(木)	50
③大宮[2]（ソニックスティビル 10階 公社研修室）	4/7(月)、8(火)	50
④川越（ウェスタ川越2階 活動室1、2）	4/2(水)、3(木)	50
⑤東松山（東松山市民文化センター 第1会議室）	4/3(木)、4(金)	36
⑥WEB（オンライン：Zoomを使用）	4/2(水)、3(木)	50
⑦大宮（ソニックスティビル 4階市民ホール 402）	4/2(水)、3(木)	45
⑧川越（ウェスタ川越2階 活動室1、2）	4/7(月)、8(火)	50
⑨飯能（飯能商工会議所 1階大会議室）	4/3(木)、4(金)	5
⑩大宮1日（ソニックスティビル 10階 公社研修室）	4/4(金)	50

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）
- 電話応対、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
- 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）
- 電話応対、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。受付時間は9:15～

受講料：上記①～⑨：会員19,800円 一般28,600円 上記⑩：会員9,900円 一般14,300円

※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17日(月)～5月12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	
ホウレンソウ強化研修（ソニックスティビル 4階 市民ホール 402）	4/4(金)	40	会員	9,900円 一般 14,300円
ホウレンソウ強化研修（ソニックスティビル10階 公社研修室）	4/10(木)	40	会員	9,900円 一般 14,300円
電話応対研修（ソニックスティビル 10階 公社研修室）	4/9(水)	40	会員	9,900円 一般 14,300円
ビジネス文書研修（ソニックスティビル10階 公社研修室）	4/11(金)	40	会員	9,900円 一般 14,300円
新たな人間関係構築研修（ソニックスティビル 10階 公社研修室）	4/14(月)	40	会員	9,900円 一般 14,300円
工具入門（川口高等技術専門校）	4/10(木)、11(金)	15	会員	8,800円 一般 13,200円
（熊谷高等技術専門校）	4/21(月)、22(火)	15	会員	8,800円 一般 13,200円
（春日部高等技術専門校）	4/14(月)、15(火)	20	会員	8,800円 一般 13,200円
（川越高等技術専門校）	4/17(木)、18(金)	10	会員	8,800円 一般 13,200円
デジタル入門研修（ソニックスティビル10階 公社研修室）	4/15(火)	16	会員	9,900円 一般 14,300円
Word研修（ソニックスティビル10階 公社研修室）	4/16(水)	16	会員	11,900円 一般 16,300円
Excel研修（ソニックスティビル10階 公社研修室）	4/17(木)	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



武藏野銀行



[Web配信]会員優待セミナー Microsoft Power Platform 活用セミナー

<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/24kug>



Microsoft Power Platformは、Microsoft社が提供するサービス(Power Automate、Power BI、Power Apps、Power Pages、Power Virtual Agents)の総称です。データベースと連携し組織内の膨大なデータの運用管理に役立ちます。

本セミナーでは、Microsoft Power Platformの便利な機能の簡単なデモンストレーションを通じ、その活用方法を解説します。

日時 2/19(水)13:30～16:30 ZoomによるWeb配信
内容 ○Microsoft Power Platformとは

- 無料試用版について
- 無料版デスクトップアプリについて 他

講師 エムテックシステム 代表 森川 恵氏

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



事業承継セミナー 継ぐだけでなく成長へ！ 事業承継から会社をアップデート

<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/jigyoshokai20250219>



～せっかく継ぐのなら、さらなる成長を目指して～

先代が大切にしてきた事業、従業員、取引先…

ただ引き継ぐのではなく、次のステージを目指して革新的な取り組みをしてみませんか？ 貴重な資産を受け継ぎながら、さらなる高みを目指して前に進んでいきましょう。

日時 2/19(水)13:30～16:30

会場 ソニックシティビル 6階603会議室

内容 ○基調講演

「ポスト事業承継を成長の起点に！

～新しい経営への挑戦～」

(一社)事業承継協会 代表理事 内藤 博氏

○事例紹介

「一步前に！受け継ぐ力、創造する力：

事業承継で未来を切り拓く」

(株)東京チタニウム 代表取締役 小澤良太氏

○事業紹介

定員 50名 **費用** 無料

問合せ先 公社 経営支援グループ

TEL 048-647-4085



事業承継セミナー 経営者の老後を考える —「まさか」に陥らないために—

https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/jigyousyoukei/seminar_250220.html



本セミナーでは、認知症などによる経営者の判断能力低下が引き起こすリスクや、コミュニケーション不足による失敗事例を踏まえた早目の計画的な事業承継の大切さについて専門家が解説します。

経営者に「万が一」が起こってから慌てないために、事前に事業承継を考え、備えることが必要です。

会社のため、社員のため、家族のため、事業を「引き継ぐ」ことの大切さを考えてみませんか。

日時 2/20(木)14:30～16:30

会場 正和工業にじいろホール

(春日部市民文化会館) 小会議室2

内容 ○認知症が事業に及ぼす影響

—経営者の「万が一」を考える—

白鳥法律事務所 弁護士 白鳥 敏男 氏

○事業と自分と家族を守る「転ばぬ先の杖」

埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター

統括責任者 石川 峰生 氏

定員 25名 **費用** 無料

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業支援課

TEL 048-830-3910



BCP(事業継続計画)セミナー

<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/bcp-seminar.html>



本セミナーでは、災害時の避難、帰宅、安否確認の三つの実践的な取り組みについて、経験豊富な専門家が解説します。

日時 2/28(金)14:00～16:30

会場 新都心ビジネス交流プラザ 4階会議室B
(さいたま市中央区)

内容 ○「ヒトの対策について実践的な取組」

ユナイテッド・インシュアランス(株)

長洲 貴美子 氏

○「事例紹介：BCP策定の第一歩」

(株)吉田電工 代表取締役 吉田 雄亮 氏
統括室 前山 文明 氏

○「BCP策定ワークショップ」

定員 50名 **費用** 無料

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業支援課

TEL 048-830-3903



合同会社コトブク

中島 一寿 さん

創業のきっかけは？

実家の建て替えの際、太陽光パネルをつけたいと母から相談を受け、設置したことがきっかけで太陽光発電に興味をもちました。始めは個人で数基所有し、事業の本格展開をにらみ創業に踏み切りました。

事業内容は？

事業者向けの自家消費型太陽光発電導入コンサルティングの傍ら、賃貸不動産において最低1基の太陽光発電から電力をすべてのテナントや入居者へ供給することを可能にするシステムを開発しました。大家さんを対象に太陽光発電設備+不動産を組み合わせた再生可能エネルギーが使える不動産賃貸業の導入・運営支援を行っています。FIT（再生可能エネルギー固定価格買い取り制度）期間終了後の太陽光発電の収益回復に有効と大変喜ばれ、社員寮所有の経営者には、従来の家賃に加え電気代も内部留保できるとして活用いただいている。建築会社にもZEH-M（高断熱・高効率機器の設備を採用したマンション）対応や、今年4月からの省エネ基準改正対応を見越して検討いただき始めました。今年の夏にはオール電化と組み合わせたモデルケースの運用開始を予定しています。

今後の展開・夢は？

「賃貸不動産に新しい選択肢を」をテーマに、賃貸物件の検索サイトに「太陽光が使える」の検索条件が入ることを夢見ています。今後も、大家さん、パートナーとともに脱炭素社会実現に寄与していきます。



中島 一寿 (なかじま かずひさ) さん (47)

1977年長野県生まれ。日系・外資企業にて商品企画、販促、営業、事業管理の経験を経て、実家の建て替えをきっかけに太陽光発電の道へ。2017年度「まちエネ大学」修了。第二種電気工事士として再生可能エネルギー拡充に努め、2018年に合同会社コトブクを設立。令和2年度さいたま市産業振興ビジョン審議会委員。

合同会社コトブク <https://kotobuku.co.jp>
さいたま市大宮区桜木町2-3 大宮マルイ7階
創業 2018年2月 TEL 050-5328-2772
事業内容 再生可能エネルギー関連・不動産賃貸業



社員寮運営の収支改善に



社員寮運営のモデル図
詳細はホームページを参照

埼玉県建設業者様



埼玉県内の事業所に設置する発電設備導入に東京都の「地産地消型再生エネ・蓄エネ設備導入促進事業（都外設置）」活用を支援し、補助制度活用にも対応



オーナーが入居者へ電気販売仕様に改修した事例
(建物右側赤線箇所に蓄電池や追加された計器ボックスを設置)

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



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. 41

赤沼口マン
ブルーイング

カウンター越しに醸造タンクを見ること
ができる、ビール好きにはたまらない、お
しゃれな雰囲気が感じられる店内

古代米「赤米」を使った「赤沼口マンビール」の誕生

今から24年前の2000年、4年後に市政50周年を迎える春日部市で、地域おこしの一環として「地元ならではの名産品」を生み出すプロジェクトが始動した。その中で注目されたのは、かつて赤沼地域で栽培されていた栄養価の高い古代米「赤米」だ。地元農家や加工業者の協力の元、赤米の栽培が決定。うどんやお菓子、さらには、しめ縄や麦わら帽子の原料として幅広い活用方法が検討された。

そんな中、明治時代には、この赤沼の地にビール醸造所が存在していたという歴史に着目した筒野社長は、「赤米を使ったビールづくり」に挑戦することを決断。2004年に委託醸造による「赤沼口マンビール」を誕生させた。その後15年間、地元の名産品として愛され続けてきたが、2019年からのコロナ禍で状況が一変。緊急事態宣言により販売が困難になり、委託醸造もストップした。それでも筒野社長は諦めなかった。「志半ばで辞めるわけにはいかない」との強い決意から、設備を整えて自らビールを醸造する道を選択。お客様の多様なニーズに応えるべく複数の液種をそろえ、再び赤沼口マンビールの販売を始めた。



「若いお客様が多く、生き生きとしている」と話す筒野社長

株式会社筒屋
(赤沼口マンブルーイング)
<https://akanumaroman.com>



春日部市赤沼704-2 Tel 048-734-0501

代表者 筒野 広康 氏

創業 1978年 資本金 1,000万円

事業内容 クラフトビールの製造・販売

購入方法 直売店(量り売り・瓶売、土曜・日曜13:00~17:30)、

近隣飲食店ほか

※オンラインショップ <https://shop.akanumaroman.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>



東武特急「スペーシアX」でも楽しめる！

何度も試行錯誤を繰り返して作り上げたビールは、フルーティーで華やかな余韻を楽しめる「あかロマン (Pale Ale)」、黒ビールの香ばしさにローストコーヒー風味がよく合う「くろロマン (Porter)」、小麦の爽やかな酸味と苦味の少ない柔らかな味わいの「しろロマン (White Ale)」、アメリカンホップのフルーティーな香りとパンチのある苦味が特徴の「きんロマン (IPA)」の定番4種の他、夏ミカンや生姜を使った季節限定のビールや、茶葉を使った「アールグレイビア」「緑茶ビア」「ほうじ茶ビア」「ウーロンビア」など、さまざまな種類のビールを提供している。

現在、浅草駅から日光駅を通り鬼怒川温泉駅までをつなぐ、東武特急スペーシアXのカフェカウンター「GOEN CAFÉ SPACIA X」でも楽しむことができる。各種ある赤沼口マンビールの中から、季節に合わせた液種をゲストビールとして提供している。赤沼口マンビールを求めてスペーシアに乗車するファンもいる。

「今後も、赤沼口マンビールをつくりながら、ブルワリーならではのアプローチで、ビールファンのすそ野を広げていきたいと思っています」と筒野社長は意気込みを語った。



飲み比べができる「定番4種と期間限
定セットA(6本セット)」

● 読者プレゼント実施中！

赤沼口マンブルーイングの「定番4種+お楽しみ2種の特別6本セット」を1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、赤沼口マンビール希望」を記載の上、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、2月25日(火)までに、ご応募ください。当選者の発表および当選商品は、商品の発送をもって代えさせていただきます。



製造業
を
応援

PRと採用を支援する

映像制作



売上げ
UPや、

コストの
削減、

人材
採用など

ご相談
ください

動画で
サポート
します！

「埼玉 映像制作」GoogleクチコミNo.1

048-762-7907

株式会社チェリービー

チェリービー

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。



アマゾン

楽天市場

Sansinsya

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

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



～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と応援致します。

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 (マルキユービル)
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/> ビジネスプラザさいたま 検索



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