

アクセス埼玉 ACCESS SAITAMA

4

2025.APRIL
NO.337

特集

脱・下請け！ QCDQを買いたたかせないための 「中小企業の自己防衛策」

リーダー☆インタビュー

株式会社ワイ・エス・エム
光をつくりたい人の架け橋になれる会社になる



メゾン・エ・オブジェ2024に出展した
株式会社ワイ・エス・エムの八島社長（中央）

特集	1
脱・下請け！ QCDQを買いたたかせないための「中小企業の自己防衛策」	7
特集見たらプラスワン！	7
「価格交渉支援ツール」をリニューアル - 労務費データを拡充し、労務費の価格転嫁を強化 -	8
リーダー☆インタビュー	8
株式会社ワイ・エス・エム 代表取締役 八島 哲也 氏 光をつくりたい人の架け橋になる会社になる	10
公社会員紹介	10
(株)東京コーン紙製作所 (株)ヤマト・イズミテクノス (株)日本ディックス 高信化学(株) (株)GOLD CAREER (有)三和テック	10
わが社のイチオシ	12
ソフトロニクス(株)	12
簡単導入！ 業務効率化に役立つツール	13
第1回 Googleスプレッドシート1 誰とでも簡単にデータ共有	13
改善っておもしろい！【応用編】	14
第1回 まとめ買いは銭失い、在庫は罪庫ってホント？	14
サーキュラーエコノミー便り	15
令和7年度埼玉県のサーキュラーエコノミー推進の取り組み	15
これだけは知りたい！ 税金の知識Q&A	16
措置法上の中小法人および中小企業者 その①	16
受注情報	17
受注希望企業の紹介	17
information	18
○ ISO9001基礎研修 ○NEW 第二種電気工事士基礎研修（学科） ○令和7年度次世代ものづくり技術活用製品開発費補助金 ○令和7年度サーキュラーエコノミーの推進に向けた補助金	18
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	19
Pizzeria Ceppo 仲條 淳悟さん	19
埼玉の造り手	20
Vol. 43 (株)WILLIAMS (WILLIAMS BREWERY)	20

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

検索



シニアの
経験と知恵

様々な分野で 発揮させませんか

- 事務分野**
 - 一般事務
 - 経理事務
 - 受付案内業務
- 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)

〒362-0812 伊奈町内宿台6-26
埼玉県県民活動総合センター内

お問い合わせは所在市町村のシルバー人材センターへ
 TEL 048-728-7841 FAX 048-728-2130

脱・下請け！QCDQを買いたたかせないための 「中小企業の自己防衛策」

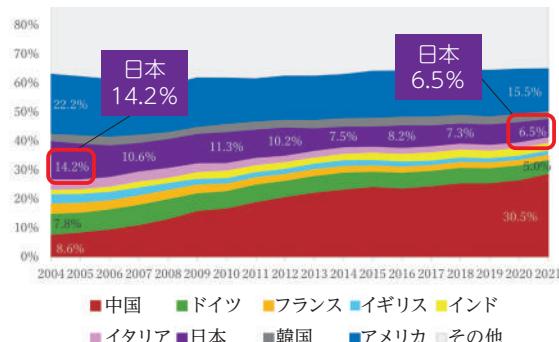
モノづくり工場経営研究所
所長 西水晃



1. 日本のモノづくり業界の特徴とピラミッド

かつて、ものづくり大国であった日本は、今や発展途上国を含む他国の品質技術力の向上やIT技術の進歩に伴う成長に追い上げられ、国際市場における競争力が著しく低下しています。

図表1 世界主要国の製造業付加価値額構成比の推移



出典: 地域経済ラボ
<https://regionalstrategy-lab.com/industry-manufacturing-worldbank>

世界銀行の調査によると、「2004年から2021年までの主要国(中国、ドイツ、日本、韓国、米国)の製造業付加価値額の年次成長率を見ると、中国は一貫して高い成長率を記録しており、他国を大

きく上回る成長を見せています。米国やドイツ、韓国は、2009年のリーマンショックや2020年の新型コロナウイルスによる経済減速で、大幅なマイナス成長後は、安定した成長に戻っています。一方、日本は成長率が低位安定で推移しており、グローバル競争力における課題が示されています(図表1)。

この間、日本のモノづくりの現場では、以下のような変化が見られています。

プロダクトアウト	⇒ マーケットイン
少品種大量生産	⇒ 多品種少量生産
足し算価格	⇒ 引き算価格
問題解決型	⇒ 課題達成型
経験的意志決定	⇒ 科学的意志決定

これらは、作り手主導のモノづくり体制が、買い手主導に変化したことを示しています。

(1) 日本のモノづくりの特徴

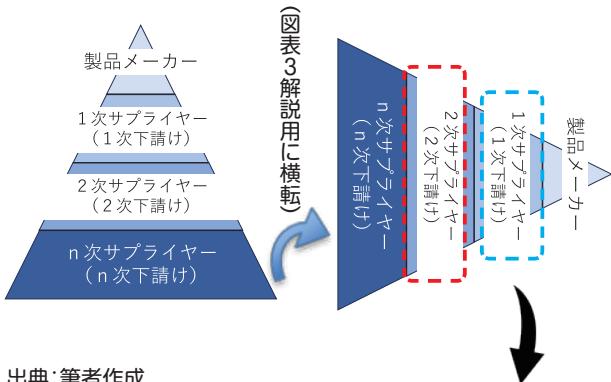
天然資源に恵まれない日本では、モノづくりす

る際に欠かせない原材料は、海外調達することが必須となります。2019年からの新型コロナウイルス流行時には、サプライチェーン途絶という大問題が発生しました。また、現在では諸外国の物価高に伴う輸入原料等の価格高騰という現象があります。これらの事情は、特に、中堅・中小・零細企業の経営活動には直撃問題となっています。

(2) 下請けピラミッド構造

1960～70年代に急激に経済成長した日本のモノづくり産業は、自動車産業や家電産業および住宅産業を始めとして、大手メーカーの商品開発力を中堅・中小・零細企業の部品供給力・部品加工力が支えるという、ピラミッド構造（図表2）が定着しています。この構造は、メーカーを頂点として、第一次下請け→第二次下請け→第三次下請けというような下請け構造ともいわれ、その構造には「下請法」（略称）という法律が良好な関係性を保護しようという体制も整備されています。

図表2 下請けピラミッド構造

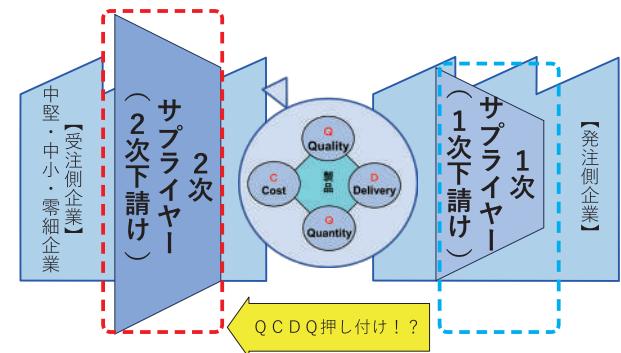


出典:筆者作成

(3) QCDQ風船玉理論

実際のピラミッド構造の各企業には、QCDQ問題（Q：品質、C：コスト、D：納期、Q：数量）が実在しており、特に、下請けに位置付けられる中堅・中小・零細企業には、経営活動の重要な管理対象です。本来のQCDQ（製品）の作り込みはメーカーを主導に、取引企業間で実現されるものですが、下位の受注側企業にQCDQ実現が押し付けられている事実も見受けられます。いわゆる、「QCDQ買いたたき」です（図表3）。

図表3 協業で実現するQCDQ風船玉「製品」



出典:筆者作成

本特集では、これら中堅・中小・零細企業が抱える下請け問題に対して、その対処・対抗策についてのヒントを提供します。

2. 中堅・中小・零細企業を取り巻く課題・事例

(1) 発注側企業の課題（事例）

通常、発注側企業（親事業者）と受注側企業（下請け事業者）との取引内容やそれらに関わる問題事項については、双方での解決・解消が前提という契約が書面締結されています。結果、双方間での問題が外部流出することはないはずです。他方、まれに発生する受注側企業が被った問題は立場の弱さから泣き寝入りせざるを得ないのが実態なこともあります、世間に顕在化されることもありません。

ところが、公正取引委員会では、これらの実例を把握しており、外部公表もして、当該企業には罰則を与える、一般市場には注意喚起を促しています。どのような事実があるのか、幾つかの事例を見てみましょう（図表4）。

いずれも、発注側企業（親事業者）が有利な取引状況を強いていたことが分かります。

図表4 公正取引委員会公表の下請け法違反事例

事例①：長期間『未』使用の貸与金型保管費を未払い

事例②：「割戻金」名目で下請け代金の減額

事例③：顧客ニーズ変更に対する無償対応要求

事例④：受け入れ検査「無」にも関わらず瑕疵理由で返品

事例⑤：下請け代金支払「振込手数料」負担を強要

出典:公正取引委員会ホームページ資料を表現編集

(2) 受注側企業の課題（事例）

他方、発注側企業と受注側企業の取引関係で発生する問題項目のうち、受注側企業の中堅・中小・零細企業側が抱える課題は「納品物に関するQC・DQ項目」です。昨今、特に「高品質／低コスト／短納期／少数量」に拍車が掛かっています。

受注側企業は発注側企業から要求されるQC・DQを実現しながら、自社の経営利益を確保しなければならないことの両面を同時実現させなければなりません。

3. 課題解決のための取り組み方向性

(1) 発注側企業の取り組み方向性

ここでは、下請法が「親事業者の義務」として課している『四つの義務』と『11項目の禁止事項』を示します。

『四つの義務』

- 1 書面の交付義務（第3条）
- 2 支払期日を定める義務（第2条の2）
- 3 書類の作成・保存義務（第5条）
- 4 遅延利息の支払義務（第4条の2）

『11項目の禁止事項』

- 1 受領拒否（第4条第1項第1号）
- 2 下請代金の支払遅延（第4条第1項第2号）
- 3 下請代金の減額（第4条第1項第3号）
- 4 返品（第4条第1項第4号）
- 5 買いたたき（第4条第1項第5号）
- 6 購入・利用強制（第4条第1項第6号）
- 7 報復措置（第4条第1項第7号）
- 8 有償支給原材料等の対価の早期決済（第4条第2項第1号）
- 9 割引困難な手形の交付（第4条第2項第2号）
- 10 不当な経済上の利益の提供要請（第4条第2項第3号）
- 11 不当な給付内容の変更および不当なやり直し（第4条第2項第4号）

前述した発注側（親事業者）の問題事例（課題）は、下請法で禁止されている事項であるにもかかわらず行われています。発注側企業には真摯な取引を期待したいところですが、「過去と他者（他社）は変えられません」。

受注側企業は、自己防衛策を講じましょう。

(2) 受注側企業の取り組み方向性

さて、本稿の本題である、受注側企業である下請け事業者の自己防衛策としての取り組み方向性を考えますが、自己防衛するには、幾つかの条件が必要です。

例えば、

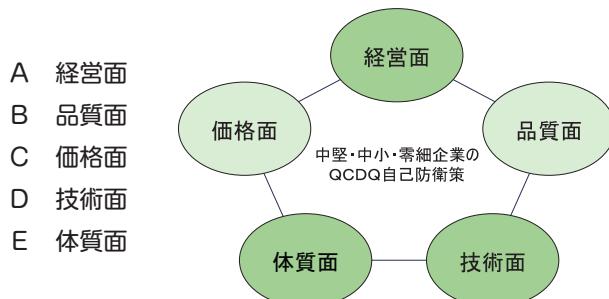
- ◆ 「自己防衛のための根拠を整備する」
- ◆ 「自己防衛の内容を発注側企業に伝える」
- ◆ 「自己防衛した内容と成果の振り返り」
など。

これらの条件を踏まえ、次項では、具体的な自己防衛策を考察します。

4. 受注側企業の『中小企業の自己防衛策』

本稿では、紙面の制約もあり、五つの側面に対して（図表5）、さらに、それぞれの主な観点について、自己防衛策の考察を加えます。

図表5 中堅・中小・零細企業の自己防衛策



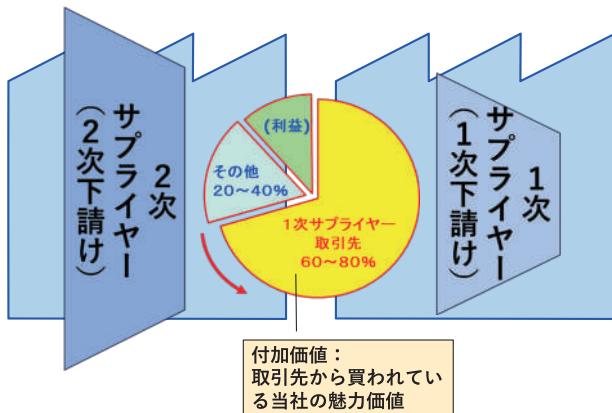
出典:筆者作成

A 経営面に対して

「① 取引依存度」は、当社の売上高に占める発注側企業の取引額が占める割合です。日本のピラミッド構造の影響もあり、主な親企業との取引額が売上額の8割を超える事例も多くあります（次頁図表6）。広く営業活動する必要がない反面、

一社依存はリスク要因です。発注側企業の業績による影響を直接的に受けてしまいます。あるいは、受注額保証の見返りとしての受注価格の買いたたきの要因にもなります。他社や新規受注を獲得するなどの営業努力を進めて、依存度を下げる必要があります。

図表6 一社売上依存度の高い実態(60~80%)



出典:筆者作成

「② 付加価値技術」は、当社の強みです。稼ぎの技術です。改めて、当社の付加価値技術を再認識あるいは再構築することが必要です。保有する付加価値で、今後も発注側企業から継続受注できるのか、新規取引先の開拓や新しい付加価値の創造に挑戦する必要はないのかなどを講じます。

B 品質面に対して

品質づくりには生産4要素である「材料・ヒト・設備・方法」の品質が問われます。品質の良い材料を調達し、工程別にヒトと設備を割り当てて付加価値を加えると同時に品質を作り込みます。具体的には、品質確保できる作業方法・条件を実現させます。

これらの工程品質の連続で製品品質を作り上げることは、発注側企業あるいは最終顧客に提供されることにより企業品質の評価につながります。企業品質の総体は業界品質の評価にもつながり、日本のモノづくり産業の力となり、支えとなります。

「企業はヒトなり！」。『人・質（じんしつ）』が問われます。『人・質』を確保するために、工程

品質→製品品質→経営品質（⇒業界品質）に関する技術を習得します（図表7）。

図表7 品質管理と管理技術(例)

区分	身に付ける管理技術・体制の例
工程品質	QC工程表、QCシナリオ、QC／新QC7つ道具
製品品質	ISOマネジメントシステム、業界別運用システム
経営品質	脱・KKD経営体制（後述）
(業界品質)	～割愛～

出典:筆者作成

特に(人材ではなく)人財の量の面において、大手企業ほどに潤沢ではない中堅・中小・零細企業における品質技術の実現は、全員体制が必須です。

C 価格面に対して

「① 自社実力コスト」は、自社の付加価値をコストという数値に変換されたものです。外部から調達した材料コストに、自社で付け加えたコスト（付加価値コスト）を正しく把握します。特に、昨今の原材料価格の高騰や、労務費賃金の上昇により、販売したい価格は上昇傾向にあります。また、多品種混流生産の現代では、「製品別のコスト把握」が重要です（図表8）。モノづくりする対象製品ごとに、直接製造コストと管理間接コストを把握して、取引先発注側企業との決定価格で利益獲得できているかの検証にも反映させます。

図表8 自己防衛のためのコスト把握方法

【従来】	【期待】
工場での総コスト A	製品別の材料コスト a
工場での総生産量 B	製品別の労務コスト b
製品1個のコスト $X = A \div B$	製品別の設備コスト c
	製品別の管理コスト d
	製品1個のコスト $X = a + b + c + d$
総コスト A ÷ (総生産量 B)	製品別材料コスト a + 製品別労務コスト b + 製品別設備コスト c + 製品別管理コスト d = 製品1個のコスト X
	月間の総コストを把握して、月間の総生産量で除して、製品1個当たりのコストを算出。簡易計算できるが、製品ごとの実態コストは把握できない。

出典:筆者作成

「② 販売したい価格>発注側企業要求価格」は、営利企業として追求していただきたい考え方です。必要売上高が確保されれば、利益は勝手に付いているという時代は終わりました。発注側企業と取引する受注製品ごとに利益率はバラツキますので、その実態を正しく捉え、目標とする利益獲得が可能かどうかなどの採算性管理につなげることが重要です。改善活動を織り込んでも利益率の確保が難しい製品の場合、受注をお断りすることも一つの経営判断です。

販売したい価格 vs **発注側企業からの要求価格**

(製品別価格) (予算価格、前例価格)

D 技術面に対して

中堅・中小・零細企業の強みは「自社の付加価値」です。自社の付加価値を正しく認識し、自社の強みとして積極的には発注側企業に販売する姿勢を持つ必要があります。この姿勢や自信が、発注側（親企業）企業にQCDQで買いたたかせない自己防衛につながります。

発注側企業が中堅・中小・零細の受注側モノづくり企業に求めているQCDQ実現は、従来のような加工技術の提供だけでは十分ではありません。現在の製品づくりには複雑形状加工はもちろん、新材料の採用、多品種少量混流生産、「超」短納期納入などの厳しい要求が突き付けられています。その対応力が求められています（図表9）。

図表9 中堅・中小・零細企業に求められる技術(例)

区分		方策・技術（例）
INPUT	1M：材料	部品表・部品図から計画、使用実績の集計
	2M：ヒト	作業能力の棚卸し、過不足の教育計画
	3M：設備	設備別実態可動率に基づく運用
PROCESS：4M		ISO品質体制【Q】、原価管理体制【C】、生産管理システム【D】【Q】
OUTPUT	Q：品質	製品別QC工程表の共同運用
	C：コスト	製品別工程別「明細」見積書の作成・提示・交渉
	D：納期	生産日程工程の見える化と予実管理
	Q：数量	数量別価格・数量別納期の運用

出典:筆者作成

結果、高度な品質達成・維持力、圧倒的なコスト競争力、柔軟な納期遵守体制、新技術開発への挑戦力、多彩な現場改善力などの技術力の確保が期待されます。例えば、品質管理ではISOマネジメントシステムに基づく品質確保、原価管理では社内コスト基準に基づく差額改善、納期管理では生産管理システム活用による日程の見える化、人財育成・生産技術面では加工要素技術の棚卸しによる多能工化推進などです。これらの獲得には、職場内訓練OJT活動のほか、職場外訓練OFF-JTも有益です。

E 体質面に対して

「脱・下請け！」には、『脱・KKD』が肝要です。KKDとは、従来の実績・経験（K）に委ねる意思決定、経験に基づく勘（K）による意思決定、経験・勘に基づく度胸（D）の意思決定です。経営活動は意思決定の連続ですが、特に、発注側企業が受注側企業に求められる『高品質・低コスト・短納期・少数量』を受注側企業が安請負することは禁物です。

発注側企業からのQCDQ要求を安請負することなく、

- 実現可能な「Q品質水準」か？
- 利益獲得できる「Cコスト水準」か？
- 日程遵守できる「D納期水準」か？
- QCD同時実現できる「Q数量水準」か？

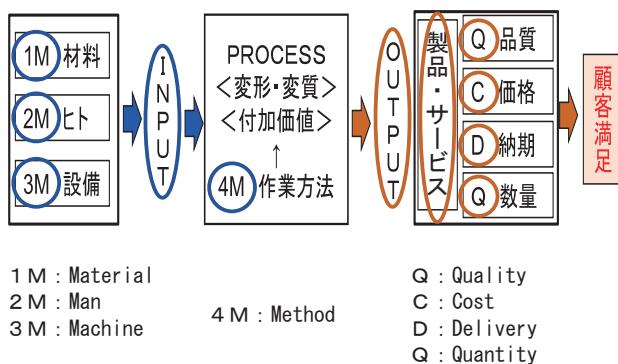
など、自社のQCDQ水準に照らし合わせた意思決定の環境を整備することも付加価値作業です。

外部から調達した「生産3要素」（1M：材料、2M：ヒト、3M：設備）は、最終製品に求められるQCDQ実現のための最適な組み合わせが考えられます。「4M：作業方法」の考察です。

- どのような生産工程にするのか？
- どのような日程スケジュールにするのか？
- どの設備を稼働させるのか？
- どの作業者を割り付けるのか？

など、INPUT/PROCESS/OUTPUTの整合性を図ります（次頁図表10）。

図表10 QCDQ付加価値実現のプロセス

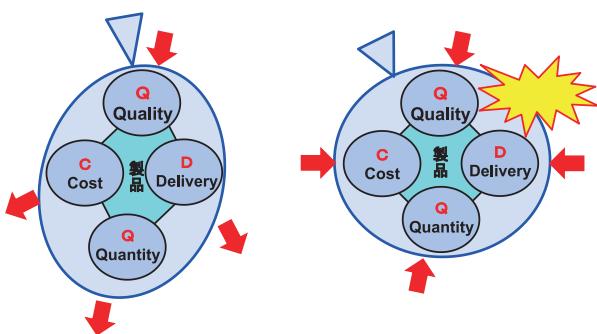


出典:筆者作成

他方、QCDDのバランスが確保された製品が、さらにQ品質だけ高品質が求められるとどうなるでしょうか？

一般的に考えれば、高品質をつくり込むためには手間ひま（コスト・時間）がかかります。つまり、風船玉はコスト側や納期側に膨らみ、ゆがみます。結果、“高品質・高コスト・長納期”となります。しかし、発注側企業や最終ユーザーが許してくれません。品質だけを優先することも、納期だけを優先することもできません。品質を実現しようとすれば納期にもコストにも影響を与えることを再認識することが必要ですが、それらを無理にバランスよく均等化させようとすると、風船玉は破裂します（図表11）。

図表11 QCDD風船玉のゆがみと破裂



出典:筆者作成

しかしながら、費用をかけて外部調達した生産3要素と、付け加えた価値（4M）を破裂せたくはありません。ムダになるからです。何とか生

かしたい。その思惑がデータ改ざんなどの不正につながってしまうのです。あるいは、市場や最終ユーザーでの不具合発生につながります。

風船玉を破裂させずにゆがみを矯正するには、風船の厚みを厚くするか、材質を変えるかが考えられます。いわゆる、体质強化や体质改善です。しかし、これらにも限界があります。モノづくりの中核に存在する受注側企業である中堅・中小・零細企業の皆様には、この限界を見極めいただき、風船玉の破裂を防いでいただきたいと考えています（図表12）。

図表12 受注側QCDD見極め基準

区分		見極め基準（例）
P R O C E S S	Q : 品質	品質基準（要求精度と実績のデータから）
	C : コスト	コスト基準（工場総原価計算から）
	D : 納期	納期標準（基準工程別リードタイムから）
	Q : 数量	「数量別」コスト、「数量別」納期

出典:筆者作成

5. まとめ

本稿のまとめとして、発注側企業から買いたたかせないポイント、三つの心構えを整理します。

① 仕事の進め方

ベテラン従業員の個人ノウハウに依存する「属人化」「個人商店」を脱することを方針立ててしましょう。全社推進体制を明言します。

② ノウハウの管理方法

全社推進のために、個人ノウハウ「暗黙知」を見る化（顕在化・形式知）にしましょう。組織ノウハウとします。

③ 行動基準・意思決定の方法

組織ノウハウ化させるための「脱・KKD」の実行基準として、「5ゲン主義（原理・原則、現場・現物・現実）」を基本として、各種の科学的管理技術を活用しましょう。品質にはISOマネジメントシステム、コストには標準原価制度、納期には標準日程基準、数量には「調達数量」基準、「製造数量」基準などが有益です。

特集見たら
プラスワン！



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakukoushoutool.html>

「価格交渉支援ツール」をリニューアル

- 労務費データを拡充し、労務費の価格転嫁を強化 -

埼玉県 産業労働部 産業労働政策課



埼玉県では、企業の適切な価格転嫁を支援するため、「価格交渉支援ツール」を提供しています。

令和7年2月に労務費の価格交渉にも対応できるよう、労務費データ（業種別現金給与総額、都道府県別最低賃金、男女間賃金格差）を分析できる機能を追加し、県ホームページで公開しました。

① 追加機能の概要

1. 労務費データの分析シートを追加

- ・業種別の労務費データ（現金給与総額）を表示可能
- ・都道府県別の最低賃金データを表示可能



【労務費データの分析シート】

2. 男女間賃金格差の分析シートを追加

- ・業種別の男女の賃金データを表示可能
- ・幅広い業種や国際水準（OECD）と比較した自社分析が可能



【男女間賃金格差の分析シート】

3. 個別分析シートを追加

- ・1,422品目の詳細な値動きの分析が可能

② 価格交渉支援ツールの概要

価格交渉支援ツールは、企業間（B to B）における原材料やサービスの価格推移を自動的にグラフ化し、価格交渉のエビデンス資料を簡単に作成でき、埼玉県独自のデータを含まないため、全国で利用可能なツールです。

【主な特徴】

1. 県ホームページから、どなたでも無料でダウンロード可能
2. 業種や品目を選択するだけで簡単に価格交渉の参考となる資料作成が可能
(代表的な品目を記載したPDFも県ホームページにて掲載)
3. 日銀や厚生労働省のデータを基にしており、資料の信頼性が高い
4. 1,422品目の幅広い情報を網羅
「国内企業物価指数」(807品目)
「輸入物価指数」(375品目)
「企業向けサービス価格指数等」(240品目)
5. 毎月の日銀発表に合わせ、県が速やかにデータを更新

価格転嫁はエビデンスが非常に重要です。

価格交渉支援ツールは、受注者側の立場として、取引先からエビデンスを求められている際や、発注者側の立場として、価格交渉を受けている値上げが適切なものかどうか分からぬときに活用いただけます。

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業労働政策課

TEL 048-830-3702

リーダー☆インタビュー

Y 株式会社ワイ・エス・エム 代表取締役 八島 哲也 氏
Y.S.M



「Y.S.M. は想いを形にして、関わる人の未来を照らし続けます」と話す八島社長

株式会社ワイ・エス・エム



所在地 八潮市二丁目342-1

代表者 代表取締役 八島 哲也 氏

事業内容 LED特注照明、LED導光版

資本金 1,000万円 従業員数 6名

TEL 048-998-3610

<https://k-ysm.co.jp>



今年2月「埼玉グローバル賞」(世界への挑戦部門)を受賞した同社の八島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。

八島 1992年に叔父が板金技術を使い、建築金物の設計、製作、販売を行う株式会社ワイ・エス・エムを東京都墨田区に設立しました。2010年に現在の八潮市に移転しましたが、社長の叔父が急死したので、職人として務めていましたが経営のことは何も知らない状況で私が代表に就任しました。祖父が蛍光灯の照明器具を製造するヤシマ照明製作所を経営していて、ワイ・エス・エムと同じ場所で同じ設備で2社同居していました。

その後、レッドオーシャン(競争が激しい既存市場)になりつつある建築金物のノウハウとヤシマ照明製作所の技術を引き継いで、特注照明事業を開拓しました。

事業内容は、LED特注照明、LED導光版、建築金物、サイン、その他金属加工、デザイン企画、設計、製作、施工、販売です。

★LED導光板について、教えてください。

八島 光を拡散させて面を均一に光らせるように加工された導光板を使った照明のパイオニアです。導光板を使うと1センチぐらいの厚みで均一に発光することができます。薄型の面発光パネルで、液晶テレビにも使われている技術です。板金技術と導光板を掛け合わせた提案を得意とし、省電力・超寿命を実現します。最薄5~6ミリで光を放つLED導光板を使った商品を開発しています。

★自社ブランドの立ち上げについて

八島 BtoCの一般の方に喜んでいただける照明をつくりたいとの思いで自社商品、自社ブランドに取り組みました。特注品は年間数回程度で計画が立てにくく、売り上げの波が大きかったので平準化と、エンドユーザーの笑顔を直接見たいという思いから2017年にスタートしました。

★「埼玉グローバル賞」を受賞されましたね

八島 埼玉県産業振興公社の「海外向け商品改良

光をつくりたい人の架け橋になれる会社になる



手をかざすことにより点灯・消灯・調光の操作を可能にした「Moment」を「MAISON&OBJET2025」に出品（右上写真は会場）



今年2月に埼玉グローバル賞を受賞（さいたま市の知事公館にて）

「支援事業補助金」を使ってプロダクトデザイナーと共同開発したのが「Moment」です。今年1月に、フランス・パリでの世界最大のインテリア展示会「MAISON&OBJET2025」に出品しました。筒が互い違いにつながり、まるで時が止まったような感覚をもたらすスタンド照明で、ステンレスパイプを使い、空間に置いてあるだけでもオブジェのような存在感があります。こだわった点は光と仕上げです。評判も良く海外の展示会のバイヤーは会社の規模とかではなく、商品だけを見て判断してくるので、中小零細だからこそ、勝負できるところかと思います。良くも悪くも公平な目で商品を判断してくれます。4月から国内で販売予定です。

2017年から「Y.S.M PRODUCTS」という自社ブランドを立ち上げ、2019年から「MAISON&OBJET」に出展し、国内外に販売しています。世界3大デザインアワード「iF DESIGN AWARD 2021」を受賞するなど、これらのことが評価されてか、埼玉県産業振興公社が推薦者として応募した「埼玉グローバル賞」（世界への挑戦部門）を受賞できました。

★今後の展開・抱負は

八島 ブランドコンセプトは「大切なひとときをつくる光」。商品を売るということではなく、思いを伝えることを大切にしています。主照明を消して、当社の照明を使うことで、いつもの家族の会話や笑顔が少し増えたり、いつも食べたり飲んだりしている量が少しおいしく感じたり、普段より少し安らげたり。大切なひとときを使う人に寄り添う照明の開発を目指しています。また、「光をつくりたい人の架け橋になれる会社になろう」と、社内でいつも言っています。

会社として少しずつ成長しているのは、海外に展開していくからですので、今後も続けていきたいです。

他社がやらないような手の込んだことをやらないと選んでいただけないので、「照明をつくるなら八潮のワイ・エス・エム」になることが目標です。

B to BとB to Cのバランスを取りながら、会社をブランディングして選ばれる企業を目指しています。

（敬称略）

公社会員紹介

株式会社東京コーン紙製作所

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



心に響く音をかたちに！

春日部市新方袋 87

TEL 048-761-7166

資本金 1,100 万円

従業員数 60 名

■事業内容

○スピーカーの設計、製造、販売

○スピーカーシステムの設計、製造、販売

○スピーカーパーツの販売

■スピーカーの専門メーカーとして、低域用や広域用をはじめ、広帯域用、マイクロスピーカー、音声向けなど、多種多様な製品を提供しています。

音響技術を駆使し、お客様のニーズに合わせた高品質スピーカーを迅速に開発・製造し、より低価格でお届けする努力を日々積み重ねています。

また、地球環境保全が人類の最重要課題であるということを掲げ、環境負荷低減にも積極的に取り組み、環境に配慮したものづくりを推進している企業です。



株式会社ヤマト・イズミテクノス

<https://yamato-se.co.jp/izumi>



『ひとづくり・ものづくり・まちづくり』で未来に貢献する企業であり続けます

ふじみ野市西原1-5-17

TEL 049-261-3208

資本金 3,000万円

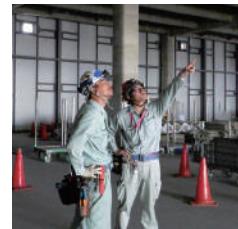
従業員数 84名

■事業内容

電気工事業

■2006年に（株）ヤマト（前橋市）の子会社として設立しました。ヤマトが手掛ける建設プロダクトの電気部門を拡充する役割を担っています。

現在、地球規模での温暖化対策が求められる中、建設製品の提供では、お客様に省エネルギー化を提案し、高い評価を得ています。これからもクリーンな再生可能エネルギーの取り組みを推進し、お客様のニーズと課題に寄り添いながら脱炭素社会の実現に大きく貢献していきます。



株式会社日本ディックス

<https://www.ndics.com>



お客様のお困りごとに、常に最善を目指す

東京都品川区東五反田 5-21-15

五反田メタリオンビル8階

TEL 03-5793-3371

資本金 4,000 万円

従業員数 37名（海外含む）

■事業内容

○電子機器の製品・接続部品の設計、開発

○自社ブランド Pentaconn

および Andsound 製品の開発、販売

■1997年創業。電子機器の接続部品（コネクタ、ケーブルAssy）およびリモコンなどの設計開発を得意とする会社です。開発から品質管理まで一貫対応し、迅速な対応と品質保証が可能、カスタム仕様製品や小ロット等にも対応します。自社開発品としては、JEITA規格RC-8141Cのヘッドホン用バランス接続コネクタ「Pentaconn」のコネクタとジャックの販売や、音導管に金属コアを内蔵した特許取得済みのイヤーピース「Pentaconnコレイル」は音響マニアで話題の商品です。



高信化学株式会社

<https://www.koshin-chem.co.jp>



お客様とともに伴走し、あらゆる分野の「つくりたい」をささえる

群馬県高崎市大八木町 801

TEL 027-361-3221

資本金 1,000 万円

従業員数 150 名

■事業内容

- 試薬の販売
- 医薬、化学原料の販売
- 理化学機器類の販売
- 産業用・工学機器類の販売
- 医療機器類の販売 等

■事業拠点

群馬、埼玉、東京、
神奈川、大阪

■1965年創業以来、医薬、食品、化学、教育機関、化粧品、電機、半導体、自動車など、多岐にわたる分野で国内外の資材を取り扱う理化学系専門の商社です。豊富なサポートノウハウと独自の付加価値提案により、長年にわたり顧客からの信頼を獲得し、“すべての「やりたい」を「できる」に変える”というミッションを掲げ、すべてのステークホルダーが挑戦できる環境づくりに貢献しています。



株式会社GOLD CAREER

<https://gold-career.co.jp>



転職・キャリアアップのことならお任せください

東京都港区北青山 1-3-1-301

TEL 050-6883-0072

資本金 500 万円

従業員数 8 名

■事業内容

- 職業紹介事業
- メディア企画・設計・制作・運営事業

■2023年10月に設立以来、キャリアアップのサポートに関する事業を行っています。転職やキャリアアップに関するオウンドメディアの運営も行っており、理想のキャリアを実現するための情報メディア「ウルキャリ転職」にて役立つ情報を発信しています。また、Webメディア企画、設計、制作を行っており、SEOに強いメディアの設計、制作が可能です。お気軽にお問い合わせください。

GOLD CAREER

ウルキャリ転職

有限会社三和テック

<http://www.sanwatec-co.jp>



分散技術を通して社会に貢献する

さいたま市西区中野林 660-1

TEL 048-620-7088

資本金 500 万円

従業員数 16 名

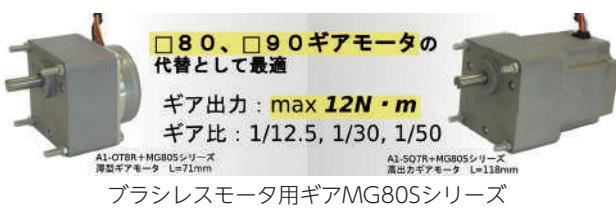
■事業内容

- オフセットインキ製造
- 親水性塗膜液の製造・販売
- セルロースナノクリスタル製造・販売
- 分散委託事業

■2000年の創業以来、オフセットインキを製造しています。これまで培ってきた独自のノウハウと信頼性の高い品質管理を強みに、一貫した品質と性能を提供しています。さらに、さまざまな分散技術の研究を行い、ナノ分散技術を応用して「親水性塗膜」や「セルロースナノクリスタル」を開発しました。豊富な経験と技術的ノウハウを駆使して生みだしたナノ分散技術で、お客様の要望に応じたカスタムメイドソリューションを提供しています。



ソフトロニクス株式会社



2023年の創業40周年記念グアム旅行

●ブラシレスサーボモータ専業メーカー

サーボモータおよび関連技術の提供を専門とするサーボモータのメーカーです。設計から加工、製造まで自社で一貫して行いモータ・ドライバを一から開発します。また、お客様の多様なニーズに応じた幅広い製品も取りそろえています。

●モータの可能性をカタチに

近年は産業用ロボットの需要が高まり、さまざまな産業用機械に取り入れられ、サーボモータの需要も増えています。デジタルとリアルの接点に必要なモータを高い技術力と柔軟な対応力で提供しています。

企業から一言

メカトロニクスとエレクトロニクスの技術を広義のソフトウェアで融合し、調和のとれた製品を製造してきました。ロボットのAI化が進むにつれモータも頭脳を持つ時代です。今後もより高度なモータづくりを進めてまいります。

所在地 さいたま市桜区山久保 1-8-2
代表者 代表取締役社長 菊沼 恵一 氏
事業内容 精密小型モータ等の開発、製造、販売

資本金 1,000 万円 従業員数 46 名
TEL 048-855-4321 創業 1983 年
<https://www.softronics.co.jp>



第1回 Googleスプレッドシート1 誰とでも簡単にデータ共有

株式会社ワンズ・ワン 代表取締役 古澤 登志美

「業務効率化」というと、大規模なシステム導入などに意識が向きがちですが、日々手元で行っている細かい作業を効率化することも大切です。

今号からは、身近なツールの使い方を動画と連動しながらご紹介していきます。

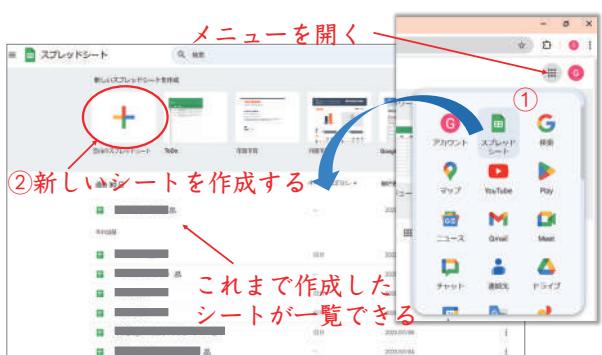
今回は、誰でも無料で使えるGoogle Appの中から「Googleスプレッドシート」をご紹介します。

スプレッドシートとは？ どんなときに便利？

Googleスプレッドシート(スプレッドシート)はWeb版の表計算ソフトです。Excelはパソコンの中で動きファイルを作成しますが(Web版Excelを除く)、スプレッドシートはアプリだけではなく、作成したファイルもWeb上に置かれるため、誰とでも簡単に共有できることが特徴です。そのため社外の関係者との情報共有にも便利で、例えば社外の関係者も含めたチームでのタスク管理表の運用なども効率よく行えるようになります。

導入の仕方

スプレッドシートはGoogleアカウントを持っていれば誰でも作成できます。まずGoogleにログインします。メニューからスプレッドシートを選択すると、画面が開きますので「空白の新しいシート」を追加します。



開いた画面はExcelのように、セルが縦横に並んでいます。使い方はExcelとほぼ同じです。例として「補助金申請タスク管理表」を作成しました。右記のQRコードからご確認いただけます。

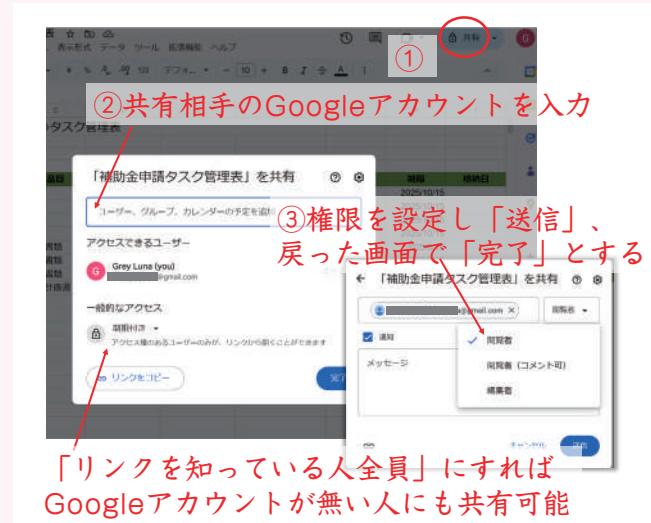
共有先指定と、共有権限設定

出来上がったシートを共有してみましょう。特定

の相手にのみ共有する場合には、「ユーザー、…を追加」の枠に相手のGoogleアカウントを入力します。

共有相手には情報を見せるだけにしたいのであれば、「閲覧のみ」に指定します。「編集」を指定すると、共有相手も編集が行えるようになります。「編集履歴」機能がありますので、どこを誰が編集したか、後から確認することもできます。

「一般的なアクセス」を「リンクを知っている人全員」にすれば、Googleアカウントを持たない人も含め、誰にでも共有できます。



同時編集も可能

Excelブックを共有フォルダで管理すると、複数の人が同時に編集した場合、競合ファイルがつくられてしまい困ることがあります。スプレッドシートは同時編集ができる設計のため、そのような挙動は起きません。

掲載内容には注意

共有しやすいということは、思わぬところで情報が共有されてしまう可能性もあるということです。特に相手先を指定しない共有方法の場合には、掲載内容には注意しましょう。



スプレッドシート作成事例
●●補助金申請に伴うタスク
管理表



YouTube動画
Googleスプレッドシートの始め方と共有手順
<https://www.youtube.com/watch?v=CSj3PRGrw4>

第1回 まとめ買いは錢失い、在庫は罪庫ってホント？

株式会社柿内幸夫技術士事務所 所長 柿内幸夫

昨年度は12回にわたり『改善っておもしろい！』シリーズをお読みください、ありがとうございました。私が振り返って印象的だった改善をお伝えしてきましたが、お役に立てましたでしょうか？ 今回から、少し深堀して『改善っておもしろい！【応用編】』としてお話をいたします。

少し前のことですが、化学品を生産するE社の倉庫で改善をしていました。2カ月前と比べると一部の原料在庫が大幅に増えましたが、当時、世界中で起きていた緊急事態対応だと一目で分かりました。私は「非常にタイムリーな対応ですね」と褒めるつもりで工場長の方を見たのですが、彼から「すみません、先生からは叱られると思いますが、この時期はモノが買えなくなる恐れもあり、早めにまとめてたくさん買いました」と言い訳（？）の言葉が出たのです。私は褒めるつもりでいたのに、工場長が先に謝ってきたのが、とても不思議でした。

なぜですか？ と尋ねると、以前に指導を受けていたコンサルタントから「在庫は罪庫」と教えられ、毎回在庫が増えていないかを厳しく追及されていましたからとのことでした。しかし、現在のように全く先が読めない未経験の状況下において、もし代替え不可能な材料が切れてしまったら生産ができなくなります。私はコストより経営の安全性を優先すべきと考え、この場合のまとめ買いは「正しい」としたのです。

実際のモノづくりにおいて、その時の状況や業務の内容などのいろいろな条件で在庫の持ち方は変わるはずです。普段の状況では、在庫を減らしても問題が起きない改善をするべきですが、当然その逆の時もあります。その時はまさにそのタイミングでした。改善を多くの人の参加で実行するに当たって、「在庫は罪庫」のような分かりやすい言葉があるとともに便利なのですが、眞の理由をしっかり理解しないで、ある一面のみを捉えた言葉をうのみにしてしまうと、間違った経営判断をしてしまう恐れがあります。

納入が保証され、かつコストが同じなら、必要なモノを必要な時に必要なだけ買うのが最適です。しかし、実際には、買う頻度が増えれば運賃や構内物流費、そして管理費が増えます。あるいは、品質が100%信頼できないようなモノを買わなければいけない場合、歩留まりを考慮して余分に買う必要があるでしょう。そして、その事例のような想定外の事態ではどう対応するかです。

E社では切れた大変ということで、一部の材料を早め多めに買いましたが、一方で、今後の対応として、全く買えなくなった場合の準備も始めています。設計は購入ルートが限られた特殊材料を使わない、あるいは減らせる製品の開発を始め、購買はこれまでの購入ルート以外のルートの開拓を始めました。営業はお客様が自社製品をどのように使っているかを調査して、お客様にお勧めできる代替品を探しています。そして製造は、材料歩留まりを上げる改善に力を入れています。

在庫は非常に奥が深いテーマです。サプライチェーンが安定している時は、在庫が増えると経営を圧迫するので「在庫は罪庫」でした。しかし、今回の例のような非常事態になると在庫がたくさんあることがよいという事態になる可能性もあります。特に、材料のようにほとんどが海外から来る場合は、円安傾向が続く昨今では為替の変動に大きく左右されます。タイミングによっては、多めに買うことが正しいことがあるようです。このように幅広く考察することが必要です。





令和7年度埼玉県のサーキュラーエコノミー推進の取り組み

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

埼玉県では今年度も引き続きサーキュラーエコノミー(CE)の推進に取り組んでいきます。今月は令和7年度の県の取り組みについて、お知らせします。

■令和7年度新規事業

埼玉県ではこれまでのサーキュラーエコノミー推進センター埼玉(センター)による相談、マッチング支援や、サーキュラーデザインリーディングモデル構築支援補助金等の財政支援に加え、令和7年度の新たな取り組みとして「広域連携による衣料品のCE推進」や「CE型製品等の価値発信支援」などに取り組みます。

■広域連携による衣料品のCE推進

衣料品分野に関しては、特に欧州において環境配慮対応や人権問題などのサステナビリティに係る取り組みが急速に進展しています。令和4年3月に欧州委員会が、2030年までにリサイクル纖維を大幅に活用すること等を目標とする「持続可能な循環型纖維戦略」を公表しています。それに伴い、わが国においても経済産業省が令和6年6月に「纖維製品における資源循環ロードマップ」が発表され、家庭から廃棄される衣類量の削減などの目標が設定されました。そこで埼玉県では周辺自治体等と広域的に連携し、衣料品のサーキュラーエコノミーに向け、企業マッチングや再生製品の販売促進イベントを合同で実施することとしています。

■CE型製品の価値発信支援

近年、プラスチックなどの分野では、原料に再

生材を使用しているCE型の製品が数多く市場に出始めています。一方で、再生材を製造するための回収や再資源化には一定のコストを要し、一般的にCE型の製品の販売価格がバージン素材を使った製品よりも高く、消費者に選択されづらいと言われています。このため、製品等の登録制度を創設し、登録された製品等に二次元バーコードを付与することで、再生材の由来やCO₂低減効果といった環境的価値の情報を消費者に発信し購入する際の参考にしていただきます。

持続可能なまちづくりと経済成長の実現②

- 一部新 サーキュラーエコノミー(CE)の推進 7億 237万8千円
 - ◆ リーディングモデルの構築
 - 新 リーディングモデルの構築
 - ▶ 収集分別マニュアルの作成及び広報
 - ▶ 安全な回収・運搬方法の検討
- ◆ CE型ビジネスの成長支援
 - 新 CE型製品等の価値発信支援
 - ▶ 再生材の由来やCO₂低減効果等の発信
- 新 広域連携によるCEのCEを推進
 - ▶ 周辺の自治体等と連携して
 - ① 商業施設等での再生製品の展示
 - ② 合同マッチング会の開催
- ◆ 環境整備センター 資源循環農場・公園の整備
 - ▶ 本体工事への着手(令和7~9年度)

埼玉県知事記者会見

令和7年2月12日 ④

■センター主催研究会の見直し

令和5年度からセンターが取り組んできたCE推進研究会の見直しを行い、これまでの会員組織の形態を終了し、食やプラスチックなどのテーマ別に研究チームを公募する公募型の研究会に変わります。今年度も引き続きCE推進に向けた支援に取り組みますので、ご利用をお待ちしています。詳細はセンター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 措置法上の中小法人および中小企業者 その①

措置法上の中小法人および中小企業者について、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

令和6年4月1日以後に開始する事業年度において、措置法における各制度の中小法人および中小企業者の範囲については、次のとおりです。

中小企業者等の法人税率の特例（措法42の3の2）

① 中小法人

中小企業者等の法人税率の特例制度の適用対象となる一定の普通法人（以下「中小企業者等の法人税率の特例（措法42の3の2①）の中小法人」において「中小法人」といいます）は、普通法人のうち、各事業年度終了の時において、資本金の額もしくは出資金の額が1億円以下であるものまたは資本もしくは出資を有しないもので、各事業年度終了の時ににおいて次の1から7までに掲げる法人に該当するものを除いたものです。

ただし、中小法人のうち適用除外事業者（注1）または通算制度における適用除外事業者に該当するものについては、適用対象から除かれます。

1 相互会社

2 大法人（次の(1)から(3)までに掲げる法人をいいます。以下「中小企業者等の法人税率の特例（措法42の3の2①）の中小法人」において、同じです）との間にその大法人による完全支配関係がある普通法人

(1) 資本金の額または出資金の額が5億円以上の法人

(2) 相互会社および外国相互会社

(3) 受託法人

3 普通法人との間に完全支配関係があるすべての大法人が有する株式（投資口を含みます。）および出資の全部をそのすべての大法人のうちいずれか一の法人が有するものとみなした場合において、そのいずれか一の法人とその普通法人との間にそのいずれかの一の法人による完全支配関係があることとなるときのその普通法人（上記2に掲げる法人を除きます）。

4 投資法人

5 特定目的会社

6 受託法人

7 大通算法人（注2）

（注1）適用除外事業者とは、基準年度（その事業年度開始の日3年以内に終了した各事業年度をいいます。以下同じです。）の所得金額の合計額を各基準年度の月数の合計数で除し、これに12を乗じて計算した金額（設立後3年を経過していないことなどの一定の事由がある場合には、一定の調整を加えた金額）が15億円を超える法人をいいます。

（注2）大通算法人とは、通算グループ内のいずれかの法人が、その各事業年度終了の時における資本の額もしくは出資金の額が1億円を超える法人に該当する場合またはその各事業年度終了の時において、上記1から3もしくは6に掲げる法人に該当する場合におけるその通算グループ内の普通法人をいいます。

広告

自動車総合共済 MAP

「事故有等級制度無し」 安心の掛金

「等級に影響しない」独自の見舞金制度

その他取扱い

・建物、家財の補償「火災共済」

組合本部 〒331-8669
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



埼玉県認可 非営利 共済事業

埼玉県火災共済協同組合

TEL.048-641-9203 FAX.048-645-6984

Email. info@kasaikyousai.com



受注希望企業の紹介

ここに掲載されている企業に対する「発注案件」をお持ちの方は、下記「取引支援グループ」までお問合せください。公社では、仕事の受発注を希望される企業に対し、取引のあっせん紹介を行っております。
新規取引先や協力工場をお探しの場合は、ぜひご連絡ください。

コード 所在地	資本金 (万円) 従業員数	事業（受注希望）概要など	保有設備 取り扱い材質、特徴など
SH6920 深谷市	3,000 180	ステンレス製フレキシブル管の開発・製造	ステンレス塑性加工（ハイドロフォーミング、造管コルゲート、ロール加工、ベンダー曲げ）と溶接技術でフレキ、ベローズ製品を生産 材質：SUS316、SUS304
SZ6922 さいたま市	500 15	レーザー彫刻、荷受け、検品、梱包、発送、保管ほか プライバシーマーク認証取得	レーザー彫刻、検品（金属探知機・検針機・手作業）、セットアップ、包装、配送（チャーター・全国配達）まで、品質管理を徹底して行います。
SE6923 狭山市	1,000 26	電子機器の開発・製造	システム設計・回路設計・ソフト開発・筐体設計・プリント基板設計および製造 プリント基板設計における高い設計品質・製造品質管理が強み
SZ6927 所沢市	1,000 33	受託加工（組み立て加工・内職加工・流通加工）	コンピューター機器のサブASSYから販促品のアソート作業、板金ASSY、切削加工を含む加工業務全般
SE6928 東松山市	300 15	ディスプレー、照明器具、電子機器の設計・開発・製造、各種加工と組み立て・検査	ハーネス加工（各種電線）、圧着加工（各メーカー各端子）、組み立て加工（国家資格電子機器組み立て1級合格）
SQ6929 川口市	3,000 23	スポンジ、ゴム、樹脂シート等の打ち抜き加工やカット、接着加工および樹脂の射出成形	設備：射出成形機（50t～150t）、油圧プレス（100t）、ラミネートカッター、バーチカルカッター、各種専用機
SD6930 日高市	700 6	NC旋盤、立形マシニングセンタによる鋼材、ステンレス、非鉄金属の部品加工	設備：ミーリング付複合NC旋盤（6インチチャック、8インチチャック）、2軸旋盤、立型マシニングセンタ 5連バイス 30×30×60 材質：C3604、A5056、SS、SUS303、SUS304、SUS316等
SF6933 坂戸市	1,400 100	プレス、板金、溶接、レーザー溶接、組み立て、金型・治具製作	設備：プレス（45t～300t）、タレットパンチプレス、溶接口ボット、プレスブレーキ、NCベンダー（パイプ材・線材） 材質：SS、SUS、AL
SE6934 上尾市	3,600 50	電装製品の設計・板金加工・部品調達・組み立てまで一貫生産	設備：レーザー加工機（SUPER TURBO-X48）、ベンディングマシン、TIG溶接、スポット溶接（YF-0109M）
SD6935 上尾市	— 4	プレス品や焼結部品の二次加工	設備：ボール盤（φ13）、高速ボール盤（φ6.5）、タッピングマシン、スポット溶接機、カシメ機、フライス（φ20） 材質：ステンレス、鉄、真鍮

問合せ先 公 社 取引支援グループ

<https://www.saitama-j.or.jp/hanro/assen>

TEL 048-647-4086 Eメール assen@saitama-j.or.jp



広告

More For You
もっと、街・暮らし・笑顔のために



武藏野銀行



ISO9001基礎研修



<https://sipc-m.jp/seminar/info.php?id=1481>

「ISO9001規格（ISO9001：2015）に関する基本的な知識」「規格の内容」「審査・登録制度の概要」などの知識を身に付け、“ISO9001に基づく品質マネジメントシステムがどのようなものであるか”を体系的に学びます。

日時 4/23(水)、24(木) 9:30～16:30

会場 ソニックシティビル10階 公社研修室

内容 ■ ISO9001規格の概要

- 演習：ISO規格およびQMS一般に関するクイズ

- ISO9001：2015の目的とQMS要求事項 ほか

講師 中島技術コンサルティング事務所

代表 中島 俊作 氏

定員 24名 **費用** 会員28,600円 一般37,400円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087



令和7年度次世代ものづくり技術活用製品開発費補助金



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0812/r7-hojo.html>

埼玉県では、県内企業の稼げる力の向上につながる、次世代ものづくりの開発支援を行っています。

県内中小企業の取り組むデジタル、バイオ、マテリアル、カーボンニュートラルに関する新たな技術や製品の開発の経費に対して助成します。

◆対象 県内中小企業、大学、研究機関

※大学、研究機関が応募する場合は県内中小企業を含む共同開発体であること

◆対象経費 原材料費、人件費、委託料他
開発に必要な経費

◆補助金額 上限 1,000万円

◆事業期間 交付決定日から令和8年2月末日まで

◆補助率 補助率 2/3
(小規模企業者は3/4)

<募集期間 5/12(月) 17時まで>

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業創造課

TEL 048-830-3735



NEW 第二種電気工事士基礎研修（学科）



<https://sipc-m.jp/seminar/info.php?id=1453>

これから第二種電気工事士学科試験受験を考えている人に必要な基礎知識を学ぶことができます。

日時 5/14(水)、15(木)9:30～16:30

会場 埼玉県立中央高等技術専門校（上尾市）

内容 ■工事材料 ■工事部品

- 配線器具と負荷設備

- 作業工具 ■配線図と図記号

- 電気工事の分類と屋内の電気工事

- 屋外の電気工事

- 竣工検査と測定機材

- 配線回路の設計

- 電気工事関係の法令

- 電気の基礎知識

講師 埼玉県立高等技術専門校 職業訓練指導員

定員 20名 **費用** 会員8,800円 一般13,200円

問合せ先 公社 研修・情報グループ

TEL 048-647-4087



令和7年度サーキュラーエコノミーの推進に向けた補助金



<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0507/circular/hojo.html>

埼玉県では、資源の循環利用と県内産業の成長をともに推進し、環境と経済の両立を目指すサーキュラーエコノミーの取り組みを支援しています。

①サーキュラーデザインリーディングモデル構築支援補助金

◆対象事業 資源循環に配慮した製品設計の考え方に基づいた試作開発等

◆対象者 県内企業等

◆補助率等 補助上限 2,000万円 補助率 2/3

②食のサーキュラーエコノミー技術導入支援補助金

◆対象事業 製造工程で生じる食品廃棄物等を活用し、新製品・素材の開発やアップサイクル、バイオマス発電などをを行うための設備やシステム等の導入

◆対象者 県内企業等

◆補助率等 補助上限 2,000万円
補助率 2/3 (小規模企業者は3/4)

<募集期間 5/14(水) 17時まで>

問合せ先 埼玉県産業労働部 産業創造課

TEL 048-830-3737



Pizzeria Ceppo (チェッポ)

仲條 淳悟 さん

創業のきっかけは？

職人に憧れがあったこともあり、脱サラ後は知人のイタリア料理店や魚屋さんで15年以上シェフとして修業を積み、ピザは独学で技を磨きました。都内や千葉で修業をしていましたが、子どもが生まれたことをきっかけに、独立するなら妻の生まれ育った埼玉でお店を持ちたいと思い、2018年3月に東松山で創業しました。

事業内容は？

「Pizzeria Ceppo」は、東松山市の国道254号線沿いに位置する、イタリア製の薪窯で焼き上げる本格ナポリピザ店としてオープンしました。生地にはイタリア直輸入の粉を使用して、天気、気温、湿度を考えながら何時間もかけて仕込んでいます。一番の人気メニューは、軽いサクッとした食感とコルニチョーネ（縁の部分）のモチッとした生地が評判のマルゲリータです。魚屋さんで修業したので、魚を使ったこだわりのカルパッチョや、具材がたっぷり入った色鮮やかなパスタも人気です。毎日川越の市場に出向き、季節の無農薬野菜や新鮮な魚や肉を使ったオリジナリティーあふれるメニューが自慢です。

今後の展開・夢は？

ピザを通して地域の人々に貢献したいという思いを大切に、「また、チェッポのピザが食べたい！」と言ってもらえるよう、今後も腕を磨き、ピザのクオリティーを上げていきたいと思っています。



仲條 淳悟 (なかじょう じゅんご) さん (49)

1975年茨城県生まれ。大学卒業後、一般企業に就職。その後、脱サラし、イタリア料理店、鮮魚店で長年調理や目利きの修業を積む。子どもが生まれたことをきっかけに、埼玉で独立を決意し、2018年3月にPizzeria Ceppoをオープン。

Pizzeria Ceppo (チェッポ)

https://www.instagram.com/pizzeria_ceppo

東松山市下野本1375-5 TEL 0493-88-9227

創業 2018年3月 従業員数 4名

事業内容 本格ナポリピッツア店

定休日 月曜日 (祝日は営業)



はためくイタリア国旗が目印
営業時間:ランチ11:00~15:00(L.O14:15)
ディナー17:30~21:30(L.O21:00)



イタリア製の薪窯で焼き上げる1番人気の「マルゲリータ」



パスタには季節の野菜や店主が目利きした新鮮な魚、肉がふんだんに使われている

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

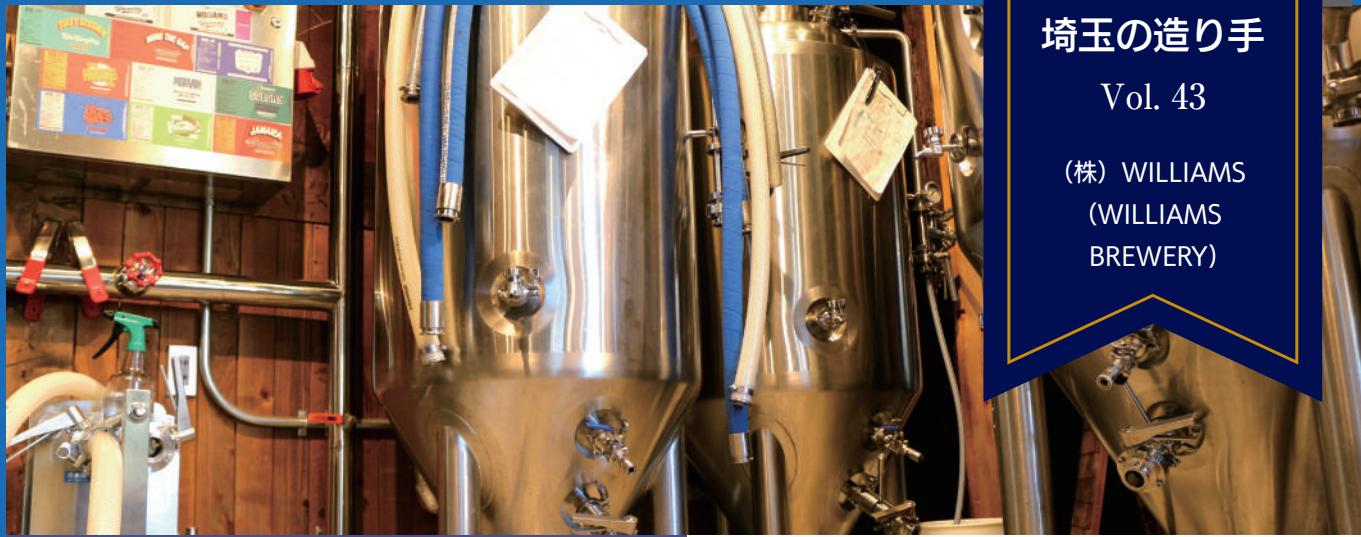


株式会社 日東テクノブレーン



〒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. 43

(株) WILLIAMS
(WILLIAMS
BREWERY)

異色の経歴を持つオーナーの個性派クラフトビール

埼玉県東部に位置する久喜市でクラフトビールを醸造する「**WILLIAMS BREWERY**」。店名は、進藤社長が魅了された、多様なジャンルが交わり、新たな文化が生まれている米国ニューヨーク州ブルックリンの「**WILLIAMS BURG**」に由来する。

進藤社長は中学生時代、ホームステイ先の米国で見たカラフルなビールラベルに心を奪われデザイナーへの夢を持つ。その後、飲食業への関心も高まり、大学卒業後は大手企業で飲食店経営のノウハウを学んだ。さらに音楽にも傾倒し、退職を機にDJの勉強にニューヨークへ渡航。ウィリアムズバーグのバーで出会ったクラフトビールの奥深さに感銘を受けた。

26歳の時、久喜市で洋服店を開業し、デザインの仕事も手掛けっていた中、空きテナントの情報を受け、念願だったレストラン経営に乗り出した。当初は全国のクラフトビールを仕入れて提供していたが、コロナ禍の営業自粛を機に醸造免許を取得し、自社醸造を開始した。これまで多くのオリジナルビールを生み出し、個性あふれる味わいで多くのファンを魅了している。



株式会社WILLIAMS
(WILLIAMS BREWERY)
<https://williams-brewery.com>



タップから注がれる至福の一杯。ホップの香り
麦のコク、職人のこだわりを味わえます。どう
から飲むか悩んでしまいますね

限定ビールは独創的なフレーバーで大人気！

WILLIAMS BREWERYのクラフトビールは、多彩なフレーバーと独創的なスタイルが魅力だ。定番は、しっかりした苦みとキレが特徴の「NIGHT SHIFT (IPA)」、オレンジピールのさわやかな香りで女性に大人気の「DAY SHIFT (SESSION IPA)」、スパイス感と香草のよくなほのかな香りが印象的な「DAY OFF (FARMHOUSE ALE)」の3種類で、その日の気分や食事に合わせて楽しめる。

限定ビールにも力を入れており、「JAMAICA(ハマイカ)」は進藤社長が滞在していたこともあり思い入れの強いもので、ハイビスカスとオレンジを使ってフルーティーに仕上げている。「NUTTY VANNY(BROWN ALE)」は余分なえぐみは加えず、あっさりとした印象ながらもヘーゼルナッツツバニラの香りがどんでもなく広がる一品。このほか地元名産の梨を使うなどユニークなフレーバーが特徴で、ビール初心者にも好評。

また、ブルワリー併設のレストランは、ニューヨークの雰囲気そのままのオシャレな空間で、特製のハンバーガーやピザと共に飲むクラフトビールはより一層おいしい。



● 読者プレゼント実施中！

WILLIAMS BREWERYの「定番の3種各2本の6缶セット」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、アクセス埼玉2025年4月号WILLIAMS BREWERYのビール希望」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第二次元コードから、4月24日(木)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**

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。



⚠ 食品と食器類には使用できません。



Amazon、楽天市場で販売中



Amazon

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

広告

金融+で、未来をプラスに。RESONA GROUP



ビジネス創造拠点

課題の解決「ソリューション」から
ビジネスの創造「クリエーション」へ



ビジネスマッチング、スタートアップ支援、人に関する お悩みなど、お客さまの様々なニーズをトータルサポート

ビジネスプラザは、りそなグループの共通プラットフォームとして、事業者や地域社会の皆さまが抱える
様々な課題を解決し、新たなビジネスへと発展していくための情報発信・交流拠点です。



りそなグループの法人取引先全国
約50万社とのビジネスマッチング・
商談会を通じて販路拡大を支援



連携先と協業で、後継者・採用・育成・
定着・労務など人に関する様々な課題
に対し、ワンストップで支援



資金だけでなく、ビジネスマッチング・
商談会などのソリューションでIPO
まで伴走支援

まずはお客さまの「お困りごとやお悩み」をお聞かせ下さい！



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