

# Next Stage

ネクスト ステージ

Saitama Support Magazine

(財) さいたま市産業創造財団

## CONTENTS

- 2 **特集！インキュベーション**  
創業道場〔案産館〕
- 4 財団ご利用ガイド
- 5 さいたま市内の元気企業
- 6 知的財産権
- 7 金融課NEWS
- 8 インフォメーション

第3号  
2005





# 「案産館」は創業者支援システムです

## 創業のノウハウと快適なビジネス環境を提供

事業の計画段階から実行段階に進むとき、未経験のことが多く戸惑うことばかりです。ここでは、経験豊富な専門家や企業の先輩方から創業のノウハウを提供します。事業アイデアがあり事業を始めたい、とにかく社長になりたい、しかし経営が分からないといった創業者の方々にお応えできるインキュベーションが案産館です。事業を手がけながら必要なことを学び創業準備を進めていけるシステムで、事業をより確かにより早く軌道に乗せることを可能にします。

夢と志をもったら「案ずるより産むが易し」、私どもが精一杯のご支援をさせていただき意味から創業道場「案産館」と名づけました。

## 大好評の毎週開催の 少人数制講座と個別相談会

案産館では、色々なメニューをそろえて創業者の皆様の要望にお応えします。その主なものに、経営基礎講座の開設と、先輩創業者によるアドバイスや専門家による相談・指導、インキュベーション・マネジャーによる日ごろのお世話があります。集合研修と個別指導の組み合わせを実現しました。

### 経営基礎講座の開催



事業開始に伴って必要な知識を学ぶ機会を作りました。事業計画作成指導、資金調達、会社や商品のPR、販路開拓の進め方、経営に役立てるホームページなど身近なテーマを取り上げています。少人数を対象としたきめの細かい指導をいたします。最短利用期間の3ヶ月間、ほぼ毎週開催します。

現在開催中の講座

期 日	内 容
10 / 26	起業の心構え
11 / 1	事業計画の立て方 1
11 / 9	事業計画の立て方 2
11 / 16	創業期の資金繰り計画
11 / 24	公的支援制度説明会
11 / 30	販路新規開拓の進め方
12 / 7	会社設立の考え方、作り方
12 / 14	創業期のIT活用術
12 / 21	会社、商品のPR・IR
1 / 6	ホームページ新規作成講座 1
1 / 13	ホームページ新規作成講座 2
1 / 20	先輩からのアドバイス

### 支援プログラムに基づいた個別相談

入会から卒業までのプログラムを組んで3ヶ月から6ヶ月と限られた期間で卒業していただけるようサポートしていくものです。企業毎に必要な課題を明らかにして会員（創業者）と支援者が問題意識を共有して無駄なく事業が進められるようします。この業務は主にインキュベーション・マネジャーが務めます。

### 外部経営資源ネットワークの活用

インキュベーション・マネジャーは日常、創業者と接し共に問題解決に当たりますが、専門的な知識や資格が必要な場合はその道のスペシャリストにお願いします。その際、財団には豊富な支援ネットワークがあることも強みとなっています。

## インキュベーション・ マネジャーがお手伝い

事業を始めようとする経験の乏しい人へ、知識、ノウハウ、経営資源など不足するものを幅広く速やかに補い、時には事業や人生の相談相手となり、支援システムを機能させながら、希望者を事業達成まで導く人をインキュベーション・マネジャー（以下IM）と呼びます。（日本新事業支援機関協議会、略称JANBOによる定義）

狭い範囲での専門性よりも、経営について幅広い知識や経験を保有し、創業者が抱える諸課題の解決に向けて献身的に相談、助言、専門家とのコーディネートにあたること

のできる人材です。当財団では、永年民間企業で営業経験を積んできたIMを一名配置し、その任に当たる体制をとっております。

## 民・官協働方式の快適で 切磋琢磨できるビジネス環境

国内のインキュベーションの多くが官によるものですが、当財団では民間との協働方式を採用しました。その理由は、さいたま市には幸い民間による運営レベルの高いインキュベーションが既に存在し、きめ細かいサービスが提供されています。そこで民間のノウハウと当財団の経営資源ネットワークを結ぶことによって、より高度なインキュベーションの運営を可能とし、ハード面の初期投資はほぼゼロで開設できました。

この度開設したMIO北浦和のハード、ソフト両面での

## 社長になりたい人、お待ちしております

### 簡単な審査があります

書類審査と面接を行います。資格等の要件を備えていることのほかにここでのポイントは、どのような事業をやるかが決まっている人、支援を必要としている人、の二点が重要で、業種は問いません。

### 早期に卒業が目標です

創業準備コースは、早く準備を終え事業を軌道に乗せることが目的です。目的を達成して次のステップに進むことを卒業といいます。なるべく早く卒業を目指すためにも支援メニューをフルに使っていただきたいのです。その為に会員としての利用期間は、3ヶ月から6ヶ月となっております。

### 会員制度のオフィスです

場所の提供が主旨ではありませんので、システムを利用する会員制度です。しかし、創業に必要なスペースやデスク、個人用ロッカーその他必要な設備は完備しています。

### 見学はいつでもできます

現地の見学、下見はいつでも（但し土、日、祝日を除く）歓迎します。念のため当財団までお電話をください。担当者がご説明いたします。

### 入会手続きは簡単です

#### 申込方法・会員資格

できるだけ継続的にきめ細かいサポートを目指しますので、少人数制で運営します。お申し込みは随時行い、さいたま市在住もしくはさいたま市で創業予定の方で、創業前または創業後1年未満の方が対象です。所定の申込書に記入の上ご提出ください。

1万5千円からのお手ごろ価格です

ご利用料金は、専用机の場合で28,000円/月

共有机の場合で15,000円/月

入会金 10,000円/お一人

（光熱水費、共益費込み）

ビジネス環境は、創業者にとって最高のレベルにあります。案産館の利用者同士は勿論、MIO北浦和の入居企業の方たちと同じ屋根の下で事業に取り組み、切磋琢磨できることも創業者にとって大きなメリットでしょう。受付秘書サービスや会議室・商談室も無料で利用できます。



電話は専用番号に電話秘書サービスがついて  
4,600円/月

### 辻田哲 インキュベーション・マネジャーからひとこと

九州生まれの九州育ち、明朗活発で、論理的に考え果敢に行動することを心掛けています。高校時代は数学の先生を目指していましたが、勉強不足で方向転換。以来、バクのように夢多き生活を送りましたが失敗の連続です。でも夢は必ず実現すると信じています。夢に向けて一生懸命努力する事が「いきいきとした人生」を送るポイントだと思います。ぜひ、一緒に夢の実現に向かって頑張りましょう。案産館でお待ちしております。



### 利用会員古木孝典さんからのメッセージ

団塊世代の定年を控え、私は定年専門のコンサルティング事業を立ち上げ準備中です。この施設には長年のノウハウが活かされ、真に利用者の立場に立ったサービスを提供いただき、おかげさまで順調に準備を進めております。また、インキュベーション・マネジャーからは、つい独りよがりになりがちに適切なアドバイスをいただき、感謝しております。創業を計画されている方々、ぜひこの機会を活用し、ともに「可能性の実現」を図りませんか。



### 案産館についてのお問合せ

（財）さいたま市産業創造財団

支援課 創業者支援担当 加藤・佐藤

TEL 048-851-6652 FAX 048-851-6653

E-mail t-kato@sozo-saitama.or.jp



# 財団ご利用ガイド

## 専 門 家 派 遣

さいたま市産業創造財団って何をしてくれるんだろう？  
こうした疑問に応えるこのコーナー、今回は専門家派遣制度をご紹介します。

### さいたま市産業創造財団の専門家派遣

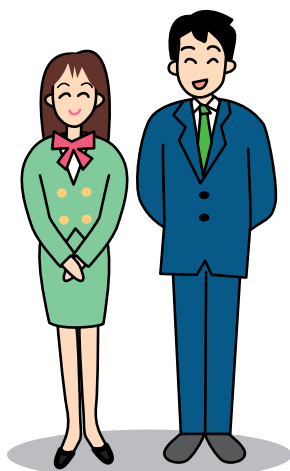
#### Q どんなときに使えるの？

A 経営の向上を図ろうとすれば必ず課題が生ずるもの。  
そんなときは、その分野に精通した専門家に相談する  
のが解決への早道です。

ひとことに経営課題と言っても、会社の規模や業種によって千差万別。しかし、さいたま市産業創造財団には180人以上の中小企業診断士や税理士に加え、企業OBなどの専門家が登録されています。そのため、各企業の皆様のご相談に最適な専門家を派遣することができるのです！

登録専門家の得意分野等の詳細は、財団ホームページ  
でご覧になることが出来ます。

URL <http://www.sozo-saitama.or.jp>



#### Q 費用は？

A 半日（3時間）...7,000円  
1日（6時間）...14,000円 となっています。

#### Q 回数は何回？

A 半日分2～3回の初期診断的なものから、20回程度の長期の派遣まで、案件により柔軟に応じます。ご相談ください。

百聞は一見にしかず。  
効果抜群の専門家派遣を  
ぜひ一度お試しください！

#### Q 今までにどんな成果があったの？

A それでは実際の事例をご紹介します！

A 社（小売業・従業員数90名）	
経営課題	<p>状況：販売・管理システムの老朽化により、システムの置換又は改善を検討</p> <p>課題：システム会社より見積をとったが大幅に予算をオーバー。また、見積書が専門的なため、そのシステムがコストに見合うかどうかの判断がつかない。</p> <p>→ <b>ITの専門家</b>を派遣</p>
効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不必要な機能を大幅にカットし、コスト減を達成（250万円→90万円）</li> <li>・その結果、当分先の予定であった社内のネットワークも構築</li> </ul>
派遣	<p>回数：全10回（企業様負担：70,000円）</p> <p>期間：約10週間（週1回程度の派遣）</p>
B 社（サービス業・従業員数20名）	
経営課題	<p>状況：経営革新支援法の認定を受けたい</p> <p>課題：実行可能な経営革新計画書の作成が困難</p> <p>→ <b>中小企業診断士</b>を派遣</p>
効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員全員が参加して経営革新計画書を作成することを提案</li> <li>・ただ単に作成するのではなく、社内ディスカッション等により問題点を共有</li> <li>・その後、問題点の解決に向け目標管理制度を導入。現在は、その制度のもと社員一人ひとりが努力している。</li> </ul>
派遣	<p>回数：全20回（企業様負担：140,000円）</p> <p>期間：約3ヶ月（週1～2回のペースで派遣）</p>

上記の例のほか、  
・工場の現場改善  
・新事業の販路開拓  
など幅広くご利用いただいております。

なお、財団では無料の経営相談・創業相談を毎日実施しています。こちらもぜひご利用ください。

お問合せ（財）さいたま市産業創造財団  
支援課 中小企業支援担当  
TEL 048-851-6652 FAX 048-851-6653  
E-mail [shien@sozo-saitama.or.jp](mailto:shien@sozo-saitama.or.jp)



ストンプ狭山店

#### 時代と共に歩む木村繊維。 時代背景がしみ出る社長の言葉

30数年前の創業前後から、今日に至るまでのわが国の時代を背景として、リサイクル事業を中心とする木村繊維の歩みを語ってもらった。

戦後復興期の厳しい時代、池田首相の「所得倍增計画」による国民総働き蜂時代、高度成長による国民総中流意識に基づく飽食の時代、やがてバブルがはじけ、寒風の時代、そして安定低成長といわれる今日の日本。この荒海の中を、懸命に木村繊維という小船を操ってきたそうである。

取材の中で社長の口から出る「1ドルブラウス」「金の卵」「所得倍增」「リサイクルショップ」「ブランド品」などの言葉は、社長が歩いてきた時代の流れをそのまま語っているようである。

#### リサイクル産業は静脈機能

モノづくり産業が動脈機能だとすれば、リサイクル産業は静脈機能。健全な社会には両方の機能が必要である。動脈機能のみの社会は、いずれはモノにあふれ動脈が詰まって病気になる。この病を癒し、健全な社会にするのが静脈機能である。

人間がモノを作り、人間が廃棄し、人間が再生する。このサイクルはまさしく人間産業なのだ。

#### 消費社会の維持にリサイクル産業が不可欠

高度成長期には、高級なモノが大量に生産され、利用可能なモノが大量に廃棄された。これはまさに浪費である。これは資源の無駄使いになり、限りある地球の資源はもたない。しかし、モノを大事に使い、古くなくても工夫・修理して再使用・再利用する賢明な利用者がいる。これが消費である。そしてこの消費社会の重要な一翼を担っているのは、まさしくリサイクル産業である。



マレーシア店舗のMFマート

## さいたま市内の

## 元気企業

第2回目となる今回は30数年に渡りリサイクル産業に精力を注いできた木村繊維を取材。話は戦後の復興時期から、50年に延々とする日本社会のストーリーに及び、リサイクル産業に対する想い、社会貢献についての熱情、これからのリサイクル産業のあるべき姿などについて語っていただきました。

### 木村繊維株式会社

所在地	さいたま市中央区大戸6-8-20
設立年月	1973年6月
事業内容	中古衣料の輸出・輸入、ウエス製品の製造・販売、リサイクルショップ、リサイクル商品開発等
事業所	工場 国内4箇所 海外1箇所（マレーシア）
	小売 国内7箇所
従業員	95名（パート含む）
売り上げ	500,000千円（2003年4月期）
役員	代表取締役 木村 誠 専務取締役 木村秀之ほか
TEL	048-832-3373
FAX	048-832-3376
URL	<a href="http://www.yume-crn.com">http://www.yume-crn.com</a>

#### これからのリサイクル産業は グローバルな視点で

資源は世界の共有財産である。環境問題は、もはや一国一地域で解決できるほどなま易しいものではなくなった。すなわちリサイクル産業はグローバルな視点で考えていくべき課題である。一方具体的な産業の拠点を検討する際には、地域密着（ローカル）という視点を無視できない。したがって、グローバル（グローバル+ローカル）はこれからのリサイクル産業の方向を示す言葉である。

#### 財団を利用して

中小企業の立場から、気軽に相談に行けるところが出来てありがたいと思っている。しかし、財団の存在を知らない中小企業は多いので広く知らしめて欲しい。相談したくても、民間の支援機関は敷居が高く、なかなか行けない（特に費用面で）。その意味で財団は特に身近な存在に感じられる機関である。

また、振興策として、市との連携で「リサイクル特区」的なものを提案して欲しい。ゆくゆくは「リサイクル先進圏さいたま」の先導役になってほしい。



代表取締役社長  
木村 誠



# 知的財産権 Part2

## ～日頃の開発活動に役立つ発明鉄則～

今回は、特許出願を経営戦略に活用する方法を簡単に説明しました。特許出願の前にしなければならないこと、それは「発明すること」ですね。では、どうすれば発明をすることができるのでしょうか？

そこで今回は、日頃の企業活動に役立つ発明鉄則を紹介したいと思います。色々な場面に利用できるとしますので、問題に直面したときは参考にしてください。

### 発明鉄則 1

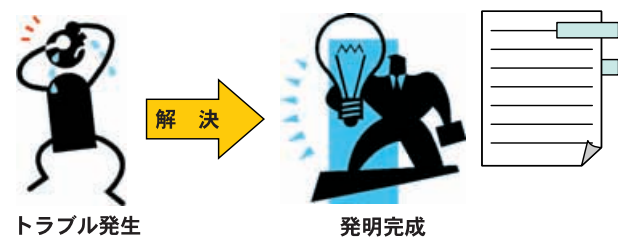
#### トラブルは発明の母？

仕事柄、色々な方とお会いするのですが、発明は学者がするものと誤解している人もいます。しかし、発明を生み出すチャンスは誰にでもあります。皆さんは、日頃、イライラしたり、ガックリしたり、悩んだり、トラブルに巻き込まれたりすることはありませんか？実は、そこに発明のヒントが隠れているのです。

例えば、住友スリーエム(株)が日本で販売している「ポスト・イット(登録商標)」は、教会で賛美歌を歌おうと歌集を開いたときに、挟んでいたしおりが落ちてしまった、というトラブルがきっかけで生まれた商品です。しかも、付箋に利用されている何度も貼れる接着剤は、強力な接着剤を開発しようとしたのが裏目に出て、偶然に完成したものだそうです。このように、発明は、思いがけない小さなきっかけで生まれることが多いのです。

靴の裏にガムが付いたり、机の上に書類が山積みになったり、私たちは日々悩んでいます。また、新製品の開発過程や、工場内の製造工程等にもイライラするところがあると思います。それらを解決するアイデアには、思いがけない発明が隠れているのです。

<トラブルから発明は生まれます>



### 発明鉄則 2

#### トラブルは、なんでも細かくしてしまおう！

では、日頃のイライラ(問題)はどのように解決すればいいのでしょうか？ 解決策のひとつが、「なんでも細かくしてしまおう」という鉄則です。これはとても抽象的ですが、色々なところに応用できます。例えば、皆さんの冷凍庫に入っている製氷機は、小さな氷を沢山作ることが出来ますね。遠い昔は大きな氷を使っていたと思います。小さい氷は、様々な大きさのグラスに入り、量を調節も可能です。

講師 佐原 雅史  
さはら まさし

株式会社プライナ [代表取締役]  
1973年生まれ。大阪大学機械工学専攻。  
弁理士(平成10年登録)。大手メーカーにて  
設計・開発に従事した後、特許事務所におい  
て、発明発掘から権利化に至るまでの知的  
財産支援を行なう。平成14年に株式会社プ  
ライナ設立。平成16年にプライナ国際特許  
事務所設立。

これも立派な発明ですね。

また、昔懐かしい黒電話の大きなダイヤルは、現在、ひとつひとつの数字が独立したプッシュボタンになっています。ダイヤルが細分化されてとても便利になりました。あなたが抱える問題も、細かくすることで解決できるかもしれません。

<問題が発生したら、細かくしてみよう>



### 発明鉄則 3

#### 空気(気体)や水(液体)を有効活用しよう！

皆さんの周りを見てください。空気や水(液体)を使っている製品やサービスは、意外と少ないことに気付くと思います。鉄やプラスチックなどの固体を使った製品は山ほどありますが、空気や水は、身近にありすぎるのか、商品としては積極的に使われないことが多いのです。しかし、使ってみると、一気に問題を解決できる場合があるのです。例えば、パソコン等の大切な物を包むときに使う、小さな空気袋が沢山並んでいるクッション材も、素晴らしい発明ですね。

また、小林製薬株式会社の「のどぬ～(登録商標)スプレー」も、液体薬を有効活用した素晴らしい商品ですね。液体薬を喉の奥に吹き付けるだけで喉を消毒できます。従来は、脱脂綿で喉に薬を塗っていましたが、ちょっと気持ち悪くなりますよね。そのような問題を解決した素晴らしいアイデアです。この考え方の応用編として、光や磁界、音をつかったりする可能性も考えられます。

<普段使っていないものを使ってみよう>



### 発明鉄則 4

#### 押しても駄目なら引いてみな

これは、トラブルが発生したときに皆さんもよく使う言葉ですね。「ドアを開けようと一生懸命押していたら、実は引き戸だった」ということもあるように、人間は一旦思い込んでしまうと、視野が狭くなってその考えに固執します。そこで、今までとは全く反対の行動・考え方をしてみると、簡単に問題が解決できることがあります。例えば、最近、水蒸気で焼くオープンが家電製品として販売されました。「水は火を消すために使うもの」と思い込んでいては、水で焼くという発想は生まれません。このように、正反対の発想はとても大切なものです。いつの日か、寿司が止まっていて人間が回るような回転寿司屋もできるかもしれませんね。



以上、簡単ですが、今回は発明の鉄則の一部を紹介させていただきました。これらはTRIIZという発明理論の一部です。新しいアイデアを考えると、皆さんはワクワクしませんか？あなたのアイデアで、社会の様々な問題が解決されることを願っています。

最終回となる次回は、商標権の有効活用について紹介したいと思います。

### 専門家窓口相談のご案内

さいたま市産業創造財団では、専門家による窓口相談を実施しています。

弁理士による特許・知的所有権の相談ももちろん可能です。

費用は無料ですので、ご予約の上、ぜひご利用ください。

お問合せ (財)さいたま市産業創造財団  
支援課 中小企業支援担当  
TEL 048-851-6652  
FAX 048-851-6653  
E-mail  
t-sasa@sozo-saitama.or.jp

### セーフティネット保証の認定を行っています

当財団金融課では、中小企業庁が所管する「セーフティネット保証制度」の認定に係る業務について、さいたま市の委託を受けています。

セーフティネット保証制度とは

災害、取引金融機関の破綻等により経営の安定に支障を生じている中小企業者について、保証限度額の別枠化を行う制度です。

別枠化の詳細内容については埼玉県信用保証協会へお問合せください。

対象者は

次に掲げる経済環境の急激な変化に直面し、経営の安定に支障を生じている中小企業者であって、本店の所在地(個人事業主の場合は主たる事業所の所在地)がさいたま市内で、市長の認定を受けた方になります。  
[中小企業信用保険法第2条第3項]

- 1号 再生手続開始申立等関係(親会社が倒産した場合等)
- 2号 取引先企業のリストラ等の事業活動の制限関係(BSE関係等)
- 3号 突発的災害(地域・業者)
- 4号 突発的災害(自然災害等)
- 5号 不況業種関係(全国的に業況の悪化している業種)
- 6号 破綻金融機関等関係
- 7号 金融機関の経営の相当程度の合理化に伴う金融取引の調整関係
- 8号 金融機関の貸付債権の譲渡関係

手続きの流れ

1. 金融課を通じ市長へ認定の申請をし、特定中小企業者の認定を受ける
2. 金融機関でセーフティネット保証の申込みをする
3. 金融機関を通じ信用保証協会による保証承諾を受ける
4. 金融機関による融資実行がなされる

申請書の記入方法や添付書類等については、さいたま市ホームページ等でご確認ください。

さいたま市ホームページアドレス <http://www.city.saitama.jp/>

さいたま市中小企業融資制度(小口資金・特別小口資金・中口資金)の申込みの締切日・融資審査会開催予定日一覧表

<平成17年1月12日(水)～平成17年4月11日(月)>

申込締切日	該当融資審査会開催予定日
平成17年1月12日(水) →	平成17年1月27日(木)
" 25日(火) →	" 2月8日(火)
" 2月4日(金) →	" 18日(金)
" 24日(木) →	" 3月11日(金)
" 3月15日(火) →	" 28日(月)
" 30日(水) →	" 4月13日(水)
" 4月11日(月) →	" 26日(火)

なお、日程が都合により変更になる場合もありますので、事前にご確認ください。

金融課では、中小企業融資のご相談等を行っていますので、ご利用ください。

お問合せ (財)さいたま市産業創造財団 金融課  
TEL 048-851-6391 / FAX 048-851-6392

1月4日から、中央区役所3階から「さいたま市産業文化センター4階・財団事務所内」に移転します。

## セミナーのご案内

### 中小企業の生き残る道は営業にあり

～営業行動を変える勇気がありますか～

ソフトブレン(株)の宋文洲会長を迎え、会社の営業プロセスを見直し、組織的な営業力を強化する方法をお話いただきます。また、講演終了後には、ビジネス交流会を実施します。

日時 3月3日(木) 講演会: 14:00～17:00

ビジネス交流会: 17:00～18:00

会場 大宮ソニックシティ 4階市民ホール

講演 宋文洲氏(ソフトブレン株式会社代表取締役会長)

対象 市内で中小企業を経営する方及び創業予定の方

定員 150名(先着順)

参加費 講演会: 無料

ビジネス交流会: 1,000円

お問合せ・お申込先は

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小池・小平

TEL: 048-851-6652 FAX: 048-851-6653

E-mail: s-koda@sozo-saitama.or.jp

ホームページ(<http://www.sozo.saitama.or.jp>)

からもお申込みいただけます。

### 起業家育成実践セミナー

創業道場「案産館」にて、全13回の経営基礎講座を実施し、起業時に必要な知識やノウハウを伝授致します。

日時 2月5日(土)・11日(金)・19日(土)～3月26日

(土)までの毎週土曜日10:00～16:00(全13回)

会場 MIO北浦和1階 浦和区元町2丁目9・16

JR京浜東北線 北浦和駅東口 徒歩5分

対象 さいたま市内で起業を考えている方

定員 10名

参加費 10,000円

申込み 1月21日(金)までにお電話でお申込みください。

お問合せ・お申込先は

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 加藤

TEL: 048-851-6697 FAX: 048-851-6653

E-mail: t-kato@sozo-saitama.or.jp

### 編集部から

新年あけましておめでとうございます。一年の計は元旦にありと言いますが、今年の目標は立てられましたか? 財団は、皆様方の経営目標が達成出来ますよう今年も精一杯お手伝いさせていただきます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

さて、正月といえはお雑煮。鶏肉を入れるのは関東では定番ですが、我が家ではぎんなんを入れたりします。ぜひ一度お試しください。

### さいたま市経済講演会

情報化時代に成長する企業とは?

様々な技術の進歩、男女共同参画・情報化社会の実現など、企業を取り巻く環境は日々変わり続けています。こうした変化に適切な対応ができるように「半歩先に行く」消費者の声を活かした、調査・商品開発や情報提供、時間管理や女性活性研修など各種人材開発プログラムを提供しながら、今、企業が成長するための役立つ考え方、事例などについてのお話をいただきます。

日時 1月26日(水) 17:30～19:00

会場 浦和ロイヤルパインズホテル 4階ロイヤルクラウン

講師 佐々木かをり氏(㈱イー・ウーマン代表取締役社長・内閣府「総合規制改革会議」等委員)

主催 さいたま市

対象 市内中小企業経営者等 市内在住者

定員 500名

参加費 無料

申込み 事前予約申込み制で、応募多数の場合は抽選。

ハガキかFAXで、郵便番号・事業所名・住所・氏名・電話番号・参加希望人数を記入の上、お申込みください。

締切は、1月11日(火)までとなります。

お問合せ・お申込先は

さいたま市役所経済政策課商工振興担当

TEL: 048-829-1364 FAX: 048-829-1987

### (財)さいたま市産業創造財団 金融課事務所移転のお知らせ

1月4日(火)から、(財)さいたま市産業創造財団金融課の事務所(現・中央区役所3階)がさいたま市産業文化センター4階へ移転します。市中小企業融資制度の相談・お申込み、セーフティネット保証などの認定申請の際はご注意ください。なお、さいたま市産業文化センター駐車場(有料)は、駐車台数が限られていますので、なるべく公共交通機関をご利用ください。

詳しくは、(財)さいたま市産業創造財団金融課(TEL 851-6391、FAX 851-6392)、または、さいたま市労政経済課(TEL 829-1371、FAX 829-1987)へ。

### Next Stage 第3号

2005年(平成17年)1月1日発行

編集・発行 財団法人さいたま市産業創造財団

URL <http://www.sozo-saitama.or.jp>

さいたま市産業文化センター4階

(〒338-0002 さいたま市中央区下落合5-4-3)

#### 支援課

中小企業支援担当 TEL 048-851-6652

創業者支援担当 TEL 048-851-6697

総務担当 TEL 048-851-6696

FAX 048-851-6653(、、共通)

E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

#### 金融課

TEL 048-851-6391 FAX 048-851-6392

E-mail kinyu@sozo-saitama.or.jp

