

# N<sup>ext</sup> 2006 Vol. 8

## Saitama Support Magazine

# Stage

(財)さいたま市産業創造財団



1/25 講演会&交流会



財団オススメ企業!!  
こようクリニック  
古妻 俊也先生



ワークジョイさいたま会員も参加した  
埼玉県中小企業勤労者福祉  
サービスセンター協議会の東京ディズニーランド  
パーク・ファン・パーティー

## c o n t e n t s

- 財団 オススメ企業!!  
▶ こようクリニック ... 2
- Support Topics ... 3  
▶ ベンチャー支援と新産業創出 ～1/25 講演会&交流会報告～
- コラム フランチャイズ加盟の際の留意点 ... 4
- WorkJoyさいたまNEWS ... 5
- 金融課NEWS ... 6～7
- インフォメーション ... 8



# 財団オススメ企業!!

## こようクリニック

○所在地 さいたま市浦和区常盤 7-11-22  
○設立年月 2005年11月1日  
○スタッフ 5名(医院長、看護師2名、医療事務員2名)  
○医院長 古要 俊也 様  
○電話 048-814-1750  
○診療内容 消化器および一般内科の診療

今回は、昨年11月に開業したばかりの「こようクリニック」取材しました。「患者さんに優しく、安心して受診していただけるクリニック」を理念に掲げ、地域に密着した信頼のある医院を目指しています。開設準備の段階では、財団の創業アドバイザー派遣制度を利用いただきました。

### 自分の納得いく医療を目指したい!

私は20年間、総合病院の勤務医として医療に携わってきました。しかし、この最後の数年間は、肉体的にも精神的にもつらい状況だったのです。それは、勤務していた病院が慢性的な医師不足となり、多数の患者さんを短時間に診療しなければならず、医師として納得がいきませんでした。「3時間待ちの3分診療」という表現がありますが、十分に患者さんと向き合った診療ができていないということに疑問を感じていたのです。

「自分の納得いく診療を行うために、開業医になろう!」という思いが募り、2年前に開業することを決断しました。



整理するための事業計画の作り方を伝授してくれました。これは、私たち医療業界の人間にとっては、不得意な分野で大変参考になりました。

また、私は少し考え込むと眉間に皺が出来てしまうのですが、「先生、病院業はある意味サービス業ですので、難しい表情をなさらずに笑顔で患者さんと接しましょう」と指摘されたことも、ちょっとしたことなのですが大切なアドバイスだと思いました(笑)。

こうしたアドバイスが、私たちが望むところの「患者さんへの優しさ」と安心」という理念につながったのだと思います。開業までの苦難続きのときに、財団さんからパワーをもらい背中を押してもらった心境で大変感謝をしています。

### 「自分たちが病気になったときかかりたい!」 と思う医院を目指します

### 暗中模索の闇の中を 試行錯誤で実施した開業準備



しかし、開業に至るには手探りと試行錯誤の連続でした。立地調査、建築の手配、開業資金の確保、医療機器や設備・什器の購入、看護師等の人材募集など、たくさんの課題が山積み、これを一つ一つ乗り越えてきました。

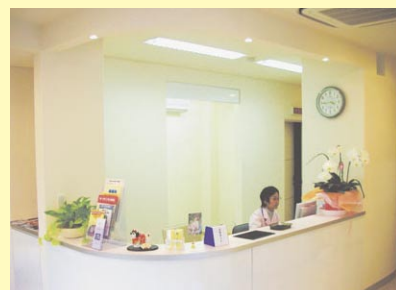
越えてきました。

当初はクリニック開業を支援する専門業者に、アドバイスを受けていたのですが、業者の提案が私としては満足のいかない点が多々あり苦勞しました。自分らしさを出したいと考えているのに、医院用備品のカタログを呈示されてがっかりしたこともありました。呈示された価格が高かったため、自ら器械の価格交渉に臨みましたが、機器卸業者への慣れない交渉は、経験がなく大変な思いをしたものです。

### パワーをもらった財団の 「創業アドバイザー派遣制度」

こうした大変な状況で、ひとつの救いが財団さんからの「創業アドバイザー派遣制度」による支援でした。病院経営に詳しい専門のアドバイザーから、私たちのイメージするクリニックづくりを、患者さんの目線をもって助言をいただきました。「これまでの業界の慣習や既成概念に捕らわれずに、私たちが作りたと思うクリニックを特徴として打ち出していきたい」と私たちを元気づけてくださり、課題を

おかげをもちまして、私たちが目指す医療サービスの特徴を打ち出したスタートが切れました。その特徴というのは、1つに、来院いただいた方が安らぎを覚えるクリ



ニックを目指すということです。そして、2つには20年間の勤務医の経験を生かした1人1人に合った医療を提供することです。さらには、消化器診療クリニックとして、「鼻から入れる楽な胃の内視鏡」や「大腸内視鏡」による診察が行えることでしょうか。

開業から3ヶ月が経ちましたが、まずは、地域の住民の方々にこのクリニックの存在を知ってもらうことが、最初の課題です。今はインフルエンザの予防接種や市民健診で来院される方の割合が高くなっています。こうした方のリピートや口コミによって、少しずつ患者さんの数を増やし、地域の医療の一役が担えるように努力していきたいと思っています。

### インタビューを終えて

取材は、お忙しいなか診察の合間を見て、古要院長とスタッフとしてサポートしている奥様のお二人にお話をうかがいました。取材の最中も患者さんがみえられ、終始フレンドリーにお声を掛けるなど、温かさを感じました。また、お二人が工夫した白やクリーム色を基調にした内装や什器類は、清潔感と優しい雰囲気を出していました。

「優しさと安心の医療」という、お二人のクリニックに対する理念の一端を感じ取ることができました。



## ベンチャー支援と新産業創出 ～1.25講演会& ビジネス交流会を取材！～

1月25日(水)、大宮ソニックシティにて「講演会&ビジネス交流会」を開催しました。今回は、神奈川のベンチャー支援組織「TSUNAMI」の新堀洋二(しんぼりようじ)氏と米シリコンバレーのエンジェル投資家平強(たいらつよし)氏が講演。会場には定員50名を超える多くの参加者が集まり、熱気あふれる1日となりました。今号では、ほんの一部ですが、当日の講演の様子をお届けします！

### ー日本のベンチャー実情ー

【講師】新堀 洋二 氏

TSUNAMI ネットワーク・パートナーズ(TNP)代表取締役副社長  
2002年にTNPを設立、数十社の投資およびハンズオンによる育成プロセスをリード。前職の野村證券時代から神奈川県の上場企業オーナーとの強い信頼のネットワークを持つ。ベンチャー支援組織TSUNAMIのコンセプトと仕組みを企画した中心メンバー。数多くのIPO実績を持つ。

《ミニ講演録》

### ■パラダイムシフトと新興市場

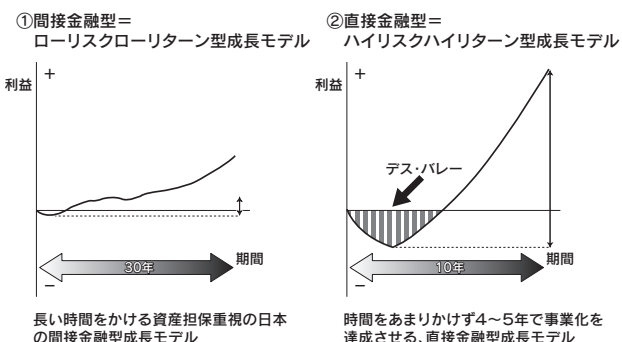
90年代後半以降、日本は土地を担保とした間接金融主体の仕組みから、将来キャッシュフローを前提に直接金融市場で資金調達し、株主価値を高めるといったパラダイムシフトに直面。1999年東証マザーズ、2000年にはナスダック・ジャパン(現ヘラクレス)が創設され、ベンチャー企業が株式を公開し、株式市場から資金調達する道が開かれてから早や5年が経ちました。しかし、新興市場でのIPOは、大半がソフトバンクやライブドアといったIT企業で、テクノロジー系ベンチャーはほとんどありません。これには次のような日本のベンチャーの実情があります。

### ■日本のベンチャービジネス

政府主導の計画経済型資本主義の下、80～90年代にかけて日本経済は絶頂期を迎えました。しかし、この成功体験があったがために、日本は市場原理や規制緩和という新しいパラダイムにシフトできていない部分があります。例えば成果主義。最近はその名の下、何でもすぐの成果を問われます。こうなると、簡単な成果しか追わなくなり、ビジネスを始めるには、すぐに日銭が稼げるものを徐々にやっていかざるを得ない。ソフト流通ビジネスのソフトバンクやWebサイト作成のライブドアがその典型です。IPOがこうした企業に集中するのが日本の現状なのです。

### ■企業成長パターンと金融の比較

## 企業成長パターンと金融の比較



＜講演会は企業を目指す方の熱気でいっぱいでした。＞

企業の成長パターンには、①間接金融型＝ローリスクローリターン型成長モデルと、②直接金融型＝ハイリスクハイリターン型成長モデルの2つ(図参照)があります。①がこれまでの日本モデルで、担保を重視し長い時間をかけるのが特徴です。IPOまでは約30年を要します。一方、②のモデルでは、多額の初期投資から一定期間赤字の状態が続きますが、事業化を達成した場合には多くの利益が得られ、IPOまでの期間も約10年と短期です。必死で4～5年やれば成功への道が開けるモデルなのです。米シリコンバレーのテクノロジー系ベンチャー(インテルやシスコなど)がこのモデルで急成長を遂げました。しかし、日本にはこのモデルが存在していませんでした。

### ■エンジニアが挑戦できる場の実現に向けて

TSUNAMIはこうした現状を変えるために設立した組織です。日本最大のテクノロジー集積地である神奈川で、研究開発型ベンチャーにエンジェルが投資できる仕組みを構築し、エンジニアが挑戦できる場の実現に向けて取り組んでいます。  
(…TSUNAMIは設立5年。これまで4,000人のネットワーク構築や大学とのコラボ、ビジネスプラン研究会等数々の支援実績を積み上げ、これまで8社のIPOを達成しているとのこと)

### ーベンチャー成功の秘訣～シリコンバレーの最新事情～

【講師】平 強 氏

タザンインターナショナル株式会社代表取締役会長  
三洋電機半導体事業部、米国フェアチャイルド社、サンヨーセミコンダクター社などを経て、1996年タザンインターナショナルを設立。シリコンバレーにてベンチャー企業の設立と育成に努める。米国技術系ベンチャーへのハンズオンキャピタリストとして数多くの成功を収め、現在も数社の社外取締役を務める。主な著書に『エンジニアよ 挑戦せよ』がある。

### 平氏が語る「起業を成功させるための9か条」

1. 人物
2. 金
3. Market & Technology
4. 100里を行くものは99里をもって半ばとすべし
5. Vision
6. Teamwork
7. Network
8. 社外取締役
9. 根性

日本社会に新しい仕組みを作るチャレンジに取り組む新堀副社長と、米シリコンバレーの最新事情を語る平会長の熱意に引っ張られ、参加者からは「あっという間に時間が過ぎた」との感想が数多く寄せられました。社会におけるベンチャーが持つ意味や必要性について、意識が改まったように思います。起業を目指す参加者を後押しするパワフルな講演、新堀副社長、平会長、本当にありがとうございました。



# フランチャイズ加盟の際の留意点

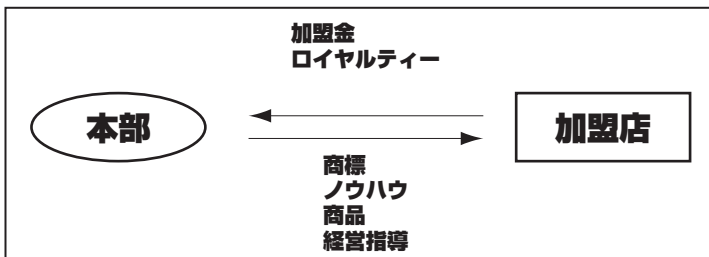
新規事業への参入を検討している会社や、これから起業しようと計画している人の中には、フランチャイズ（以下FC）加盟をその選択肢のひとつに加えていることも多いでしょう。

FCに加盟すると、自分の経験の無い事業分野のノウハウを、本部から提供してもらえるため、早期にビジネスを始められるというメリットがあります。しかしながら経営そのものは自己責任が原則であり、FC加盟にあたっては十分な検討を行う必要があります。

## 1. フランチャイズとは

### （1）FCの仕組み

FCとは本部（フランチャイザー）が直営店などで構築したビジネスモデル（商標、店舗内外装、商品、接客、販促など全て）を、加盟店（フランチャイジー）が対価を払って使用する仕組みです。加盟店側から見ると、自分の知らない事業分野のノウハウを一から構築するための時間がかからないという点が、本部側からみると直営方式に比べて、低投資でスピーディーな大量出店が可能である点が最大のメリットと言えます。



FC契約には加盟時に加盟金や保証金などが必要になる他、開業後も本部からの経営指導の対価としてロイヤルティを支払う必要があります。

### （2）フランチャイズ加盟のメリット・デメリット

自力で事業を立ち上げる場合とFC加盟による事業化のメリット・デメリットについて整理すると以下のようになります。

#### ■メリット

- ・自分の知らない事業分野のノウハウを一から構築するための時間がかからない（前述）
- ・本部が直営店でビジネスモデルを検証済みであるため、成功確率が高い
- ・十分に認知されているブランドであれば顧客に信頼感を与えることができる
- ・開業後も定期的な経営指導を受けることができる
- ・新商品の開発やビジネスモデルの改善などは本部が担当してくれる

#### ■デメリット

- ・通常の開業費用の他に、加盟料、保証料を払う必要がある。開業後も継続的にロイヤルティを支払わなければならない
- ・契約期間内に廃業する際には違約金を取られることがある
- ・独自にビジネスモデルを修正することは原則としてできない
- ・テリトリー制があるので、自分の希望する地域に出店できないことがある

このようにFC加盟は良い本部を選び、本部の力をうまく利用すれば、成功確率が高い反面、ロイヤルティなどの費用負担やFC加盟したが故の制約事項も多いということを理解する必要があります。

### （3）自己責任の原則を忘れずに

当然の事ではありますが、FCに加盟したら自動的に儲かるというものではありません。自力で開業した場合と同様の経営努力がFC加盟者にも求められます。加盟店はあくまで独立企業であり、その経営は自己責任が原則なのです。

たとえばFCに加盟したが店のことは全て雇った店長に任せて経営者は何もしないというケースが多々見られます。これでは成功はおぼつかないでしょう。

またFC加盟で失敗した場合に、「自分は十分に努力したが本部に力がなかった」などと嘆く経営者がいます。仮に本当にそうであったとしても、厳しい言い方をすれば、加盟検討時にそのような本部を選んでしまったという経営者の責任は免れないでしょう。

自己責任の原則は加盟する本部を選択する段階から始まっているのです。

## 2. フランチャイズで成功するためのポイント

前述のように成功するための最も大きなポイントは、FC加盟といえどもお店を営むのはあくまで加盟者であり、自己責任の原則の下、十分な経営者感覚を持つことでしょう。その上で以下のような点には特に留意すべきです。

### （1）業界知識を身に付ける

これはFC加盟に限らず、新規に事業を始める場合に必要不可欠でしょう。その業界の市場の将来性、成功するための主なポイント、同業他社の動向などは最低限理解しておく必要があります。

### （2）本部の経営内容や加盟条件を把握する

本部選びはFC加盟で成功するかどうかを大きく左右します。まずは自分が希望する業種のFC本部の経営内容や加盟条件を十分に比較検討しましょう。

たとえば日本の代表的なFC本部の多くが参加している日本フランチャイズチェーン協会という団体があります。この団体に参加している本部は協会が定めた一定の基準をクリアしていますので、団体に参加しているかどうかはひとつの判断材料になると思います。

また同協会のHPには「ザ・フランチャイズ」(<http://fm.jfa-fc.or.jp/>)という各本部の経営内容や契約条件を公開したデータベースがありますので、希望業種の複数の本部を比較検討してみましょう。

さらに本部との実際の面談ではビジネスモデルの強みだけでなく、加盟店の撤退状況など本部にとってマイナスに思える部分についても聞いてみましょう。良い本部ではきちんと説明してくれるはずです。

なお、必要以上に契約締結を急がせる本部については、相手のペースに乗らずに、その理由をはっきりと聞いてみましょう。理由に納得できなければその本部は避けた方が賢明です。

### （3）既に加盟している店舗のオーナーに話を聞く

複数の既存店のオーナーから、お店の経営状況や本部の指導内容などを詳しく聞いてみましょう。本部で説明を受けた加盟店へのサポート事項などがきちんと実行されているかを確認します。

また本部に対して不満を漏らすかオーナーがいる場合などは、本部に本当に問題があるのか、あるいはそのオーナーの経営者感覚が低いだけなのかを見極めることが大切です。

### （4）売上シミュレーションを鵜呑みにしない

加盟検討が進んでくると、本部は新規加盟店が開業したらこれくらい儲かるだろうというシミュレーションを提示してくれます。その数字がどのような根拠に拠るものなのかきちんと説明を受けましょう。

事前に他店のオーナーから話を聞いておけば数字の妥当性がある程度わかります。

### （5）契約書はきちんと読む

いったん契約してしまえば、後戻りはできません。くれぐれも本部の営業担当者の言葉を鵜呑みにするようなことは避け、自分自身が十分に理解し、納得した上で契約するようにしましょう。

契約書は多岐に渡りますが必ず全文に目を通しましょう。その際に加盟金、保証金、更新料、経営指導料といった基本的な数字だけでなく、広告協力金や脱退時の違約金など、お金に関するものは特に慎重にチェックしましょう。

また近隣に新たな加盟店が出店して競合するのを防ぐためのテリトリー制についても必ず確認しましょう。

#### 筆者略歴

#### 馬渡 晃（まわり あきら）

経営コンサルタント。大手コンサルティング会社で主にフランチャイズシステム構築に関わる調査、分析、コンサルティング業務を担当後独立。現在は主に中小企業を対象にした経営コンサルティング業務を行っている。

## 会社やお店の福利厚生は



におまかせください!!

社外におまかせ! 手間いらずの  
福利厚生サービス!

さいたま市内の社長さんあなたの会社は社員の福利厚生ってどうしてますか?

えっ何もしてない?

だったらワークジョイさいたまに相談してみたら?! 結婚祝いに出産祝い、遊園地の割引券などなど...

みんな喜ぶよ!

## 充実のサービス内容!

### 共済給付

入学・結婚などのお祝いや休業などの見舞金、弔慰金を支給します。

例えば...

- ・会員が結婚したとき
- ・会員またはその配偶者が出産したとき

➡ **10,000円の給付!**

- ・会員の子供が小・中学校に入学したとき
- ・会員が満60歳に達したとき
- ・会員が結婚25周年を迎えたとき
- ・会員が同一事業所で20年勤続したとき

➡ **5,000円の給付!**



人間ドックを受診すると

→ **10,000円**の補助!

(40歳以上、会員本人のみ年1回)

家族4人で1泊2日旅行

→ **6,000円**の補助!

(お1人様1,500円×4名様分)

他にも...

健康ランド、フィットネスクラブの割引利用、また浦和レッズ・大宮アルディージャ・西武ライオンズの観戦チケットも特別料金で利用できます。

**こんなに使えて  
1人1ヵ月  
500円!**

サービス内容は、平成18年3月1日現在のものになります。

バス共通カード5,000円券が

→ **4,500円**に! (年12枚まで)

映画館のチケット

(ワーナーマイカル・MOVIX) が  
**1,200円**に!

家族4人で東京ディズニーリゾートに行ったら

→ **4,000円**の補助!

(お一人様1,000円×4名様分)

他にも、東武動物公園、としまえん、東京ドームシティアトラクションズ、西武園ゆうえんちなど人気レジャー施設が割引利用できます。

## お申込みにあたって

いつでも入会できます。手続きは簡単! まずはワークジョイさいたままでお電話ください! 048(840)1133

## 入会できる方

さいたま市内の事業所(従業員300人以下の会社・工場・商店など)の事業主及びそこに勤務する方です。入会は事業所単位となります。

※パートタイマーの方も入会できます。

## 入会金と会費

※事業所が負担した会費は、税法上、損金または必要経費として処理することができます。

会員1人につき・入会金 **500円** 会費(月額) **500円**

☆☆お問合せ☆申込み☆☆

(財)さいたま市産業創造財団 勤労者福祉サービスセンター(ワークジョイさいたま)

TEL. 048(840)1133 / FAX. 048(859)1711

ホームページ <http://www.saitama-wsc.com> E-mail: [saitama@saitama-wsc.com](mailto:saitama@saitama-wsc.com)



## ■あなたの事業をしっかりサポートします！ ～創業予定者や中小企業経営者の皆様にさいたま市融資制度のご案内～

さいたま市中小企業融資制度は、市内の創業予定者や中小企業経営者の皆様に、事業に必要な資金を低利かつ円滑に調達していただくため、市が金融機関に融資のあっせんを行う制度です。商品・材料の仕入、外注費・人件費の支払、機械・事業用車両の購入、店舗や工場の増改築などに必要な事業資金が対象となります。

### 小口資金融資

1. 融資限度額：運転資金、設備資金あわせて 1,250 万円まで
2. 利 率：年利 1.5% (固定)
3. 返済期間：運転資金 7 年以内 (内据置期間 6 月以内)  
設備資金 10 年以内 (内据置期間 1 年以内)
4. 返済方法：元金均等割賦償還
5. 担 保：不要
6. 連帯保証人：1 人以上 (法人の場合には代表者の他に 1 人以上)  
\*ただし、次の 3 つの要件のすべてを満たす場合、連帯保証人は不要
  - ①常時従業員数が小売・卸売・サービス業は 5 人以下、製造業・建設業等は 20 人以下の中小企業者
  - ②個人にあっては市民税の所得割等の納税義務者であること、法人にあっては市民税の法人税割等の納税義務者であること
  - ③信用保証協会の保証付借入 (特別小口保険を利用した保証付借入を除く) の残高がない中小企業者
7. 保 証：埼玉県信用保証協会の保証を付する
8. 保 証 料：年 1.04% 以内 (ただし、特別小口資金は年 0.8% 以内)
9. 融 資 対 象：次のすべての条件を満たす中小企業者
  - ①市内に事務所又は店舗を有すること。
  - ②引き続き 1 年以上同一事業を営んでいること。
  - ③個人にあっては市の住民票の記載の届出等をしてから、法人にあっては市内に本店の登記をしてから 6 ヶ月以上経過していること。
  - ④常時従業員数が小売業は 50 人以下、卸売・サービス業は 100 人以下、製造業・建設業等は 300 人以下の企業であること。(一部例外があります。)
  - ⑤市民税を滞納していないこと。
  - ⑥許認可等を必要とする業種については、原則としてその許認可を取得してから 1 年以上業歴があること。
  - ⑦埼玉県信用保証協会の保証が得られること。
  - ⑧申込みの日以前 1 年以上引き続き埼玉県内に事業所を有していること。

\*注：経営上必要な事業資金以外は利用できません。

\*注：返済能力がないと認められる場合には利用できません。

注：利率・信用保証料は、金融情勢により変更となる場合があります。

### Q & A

Q：申込にはどのような書類が必要ですか？

A：資金使途などにより異なりますが、融資申込書、履歴事項全部証明書 (個人の場合は住民票)、決算書 (個人の場合は確定申告書の写)、許可証等の写しなどが必要です。

Q：融資を受けるまで、どのくらいの日数がかかるのですか？

A：申込後、小口資金は概ね 1 ヶ月程度、中口資金は 1 ヶ月半程度、創業資金は 2 ヶ月程度が目安です。

Q：どんな業種でも申込できるのですか？

A：農林漁業、金融・保険業、風俗関連業などの保証対象外業種は申込できません。詳しくはお問い合わせください。

Q：連帯保証人は誰でもいいのですか？

A：収入のある方で、保証能力があると認められる方が連帯保証人になる資格があります。ただし、70 歳超の方は原則として資格がありません。また、専従者・従業員・役員の方は固定資産を所有している場合のみ資格があります。その他資格が認められない場合がありますので、詳しくはお問い合わせください。

Q：最近、許認可を取得したのですが申込可能ですか？

A：許認可を取得してから 1 年以上経過しなくては申込できません。ただし、取得時以前は許認可が不要であった場合には、1 年未満でも申込が可能となることもあります。

Q：アルバイトやパート社員は常時従業員数に含めるのですか？

A：営業日数の相当部分就労している方や、毎日一定時間以上勤務している方などは含めます。  
詳しくはお問い合わせください。

## 中口資金融資

1. 融資限度額：運転資金は 6,000 万円まで、  
設備資金は 7,500 万円まで
  2. 利 率：年利 1.3% (固定)
  3. 返済期間：運転資金 10 年以内 (内据置期間 6 月以内)  
設備資金 12 年以内 (内据置期間 1 年以内)
  4. 返済方法：元金均等割賦償還
  5. 担 保：必要に応じて徴する
  6. 連帯保証人：1 人以上  
(法人の場合には代表者の他に 1 人以上)
  7. 保 証：埼玉県信用保証協会の保証を付する
  8. 保 証 料：年 1.04% 以内
  9. 融資対象：小口資金融資と同じ
- \*注：経営上必要な事業資金以外は利用できません。  
\*注：返済能力がないと認められる場合には利用できません。

## 創業支援資金融資制度

1. 融資限度額：運転資金、設備資金あわせて 1,000 万円まで  
\*これから事業を始めようとする方で自己資金が 1,000 万円  
に満たない場合には自己資金の金額まで
  2. 利 率：年利 1.1% (固定)
  3. 返済期間：運転資金 7 年以内 (内据置期間 1 年以内)  
設備資金 10 年以内 (内据置期間 1 年以内)
  4. 返済方法：元金均等割賦償還
  5. 担 保：不要
  6. 連帯保証人：個人の場合には不要、法人の場合には代表者
  7. 保 証：埼玉県信用保証協会の保証を付する
  8. 保 証 料：年 0.8% 以内
- \*注：融資対象など詳細につきましてはお問い合わせください。

## 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

\*当財団はさいたま市中小企業融資制度  
の相談・受付等の業務をさいたま市より受  
託しています。

## 埼玉県信用保証協会による 18 年度「よろず金融相談会」のご案内

下記の日程で、よろず金融相談会を実施します。当日  
は信用保証協会の保証付き融資に関するあらゆるご相  
談に対応いたしますので、是非ご利用ください。

1. 開催日 毎月第 2 週の火曜日です。
2. 時 間 13:30～17:00 まで
3. 場 所 当財団相談室

### よろず金融相談会・開催日一覧表

4 月 4 日(火)	10 月 10 日(火)
5 月 9 日(火)	11 月 7 日(火)
6 月 6 日(火)	12 月 5 日(火)
7 月 4 日(火)	1 月 9 日(火)
8 月 8 日(火)	2 月 6 日(火)
9 月 5 日(火)	3 月 6 日(火)

申込みの締切日と融資審査会開催予定日一覧表  
平成 18 年 4 月 10 日 (月)～平成 18 年 6 月 12 日 (月)

申 込 締 切 日	融 資 審 査 会 予 定 日	
	小口資金・中口資金	創 業 資 金
平成 18 年 4 月 10 日 (月)	平成 18 年 4 月 26 日 (水)	平成 18 年 5 月 19 日 (金)
平成 18 年 4 月 28 日 (金)	平成 18 年 5 月 19 日 (金)	平成 18 年 5 月 30 日 (火)
平成 18 年 5 月 12 日 (金)	平成 18 年 5 月 30 日 (火)	平成 18 年 6 月 14 日 (水)
平成 18 年 5 月 24 日 (水)	平成 18 年 6 月 14 日 (水)	平成 18 年 6 月 28 日 (水)
平成 18 年 6 月 12 日 (月)	平成 18 年 6 月 28 日 (水)	平成 18 年 7 月 11 日 (火)

\*日程は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。

セーフティネット保証の認定も行っています。取引先等の再生手続等の申請や事業活動の制限、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。詳  
しくは上記までお問い合わせください。

## 経営相談&創業相談のご案内

コンサルタント経験豊富な財団のサブマネージャーや中小企業診断士を中心とした窓口相談員が毎日ご相談に応じています。  
(8:30~17:00 土日、祝・休日、年末年始を除く)  
相談料無料、予約も要りません。お気軽にお立ち寄りください。

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小平

TEL: 048-851-6652

FAX: 048-851-6653

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

または、ホームページ(<http://sozo-saitama.or.jp>)からも申し込みができます。

## 専門家による個別相談会のご案内

4/19(水) 税理士による税務相談

5/10(水) 弁理士による特許相談

5/17(水) 社会保険労務士による労務相談

4/4(火)、5/9(火)、6/6(火)

埼玉県信用保証協会による金融相談

●時 間: 10:00~17:00 (金融相談のみ13:30~17:00)

●会 場: (財)さいたま市産業創造財団 相談室

※金融相談以外は相談実施4日前(土・日、祝日を除く)までにお申し込みください。  
申し込みがない場合は中止となります。

●対 象: 市内中小企業の方及び市内で創業予定の方

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 小平

TEL: 048-851-6652

FAX: 048-851-6653

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

または、ホームページ(<http://sozo-saitama.or.jp>)からも申し込みができます。

## 専門家派遣制度&創業アドバイザー派遣制度のご案内

中小企業や創業される方の様々な課題の解決に適切な専門家を派遣しております。

●費 用: 専門家派遣制度 1回半日(3時間程度)・・・7,000円  
30回まで利用可

創業アドバイザー派遣制度 1回半日(3時間程度) 無料 2回まで利用可

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課

TEL: 048-851-6652

FAX: 048-851-6653

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

## インキュベータ「案産館」創業準備コース (共用オフィス) 募集中

創業のノウハウや事業展開のスピードアップ&快適なビジネス環境を提供します。創業準備に必要な各種手続き、資金計画、事業計画、マーケティング等に、企業経験豊富なインキュベーション・マネージャー等によるサポートを行い、より確かに、より早く事業をスタートできるシステムです。

●対 象: ①さいたま市内で創業を志す方で支援を必要とする方

②さいたま市内で創業後1年以内の方で、新規事業(新分野進出・新技術開発・新商品開発)に取り組んでいる、又は取り組もうとしている方

●募集人数: 3人

●利用期間: 6ヶ月間(1回更新可、最長12ヶ月)

●入 会 金: 10,000円

●利 用 料: 28,000円/月

(共用オフィス内の専用机が利用できます。共益費、光熱水費込みの料金です。)

●場 所: ミオ北浦和(浦和区元町2丁目、JR京浜東北線 北浦和駅東口徒歩5分)

※24時間利用可、100Mブロードバンド、会議室・応接室無料

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 加藤

TEL: 048-851-6652

FAX: 048-851-6653

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

## 起業のための実務講座

会社設立、事業計画の作成、販路開拓、資金繰り等々・・・創業直前の方への実践セミナーです。

●日 時: 5月27日(土)~7月22日(土)までの毎週土曜日  
(全9日、14講座)

10:00~16:00

●会 場: ミオ北浦和(浦和区元町2丁目)会議室他

※JR京浜東北線 北浦和駅東口 徒歩5分

●対 象: さいたま市内で創業を考えている方

●締 切: 4月28日(金)

●定 員: 10人(定員を超えた場合は選考)

●受 講 料: 10,000円

### お問合せ・申込みは

(財)さいたま市産業創造財団 支援課 大塚

TEL: 048-851-6652

FAX: 048-851-6653

E-mail: h-otsu@sozo-saitama.or.jp

## Next Stage 第8号



2006年(平成18年)3月15日発行

編集・発行●財団法人さいたま市産業創造財団

U R L●<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 ①中小企業支援担当 TEL 048-851-6652 ②創業者支援担当 TEL 048-851-6697

③経務担当 TEL 048-851-6696

FAX048-851-6653(①、②、③共通)

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

●金融課 TEL 048-851-6391 FAX048-851-6392 E-mail kinyu@sozo-saitama.or.jp

●勤労者福祉サービスセンター TEL048-840-1133 FAX048-859-1711

R100  
印刷会社100%

PRINTED WITH  
SOY INK