

頑張る企業の皆様へ魅力ある情報を

Progress

浦安商工会議所だより

—プログレス—



2024.4-5

Vol.369

www.urayasu-cci.or.jp/

特集

人手不足を解消せよ
デジタル化の
勘所①

令和6年度 重点事業

浦安商工会議所 青年部・女性会
令和5年度活動報告

同じ志を持つ仲間と！

創業支援セミナー 事業計画発表会・修了式

商工会議所会員 **2000社を突破**

会員紹介

株式会社ウラタ
タカハシ薬局

特集

02 人手不足を解消せよ
デジタル化の勘所①

05 マル経融資制度のお知らせ

06 令和6年度 重点事業

07 浦安商工会議所 青年部・女性会
令和5年度活動報告

08 同じ志を持つ仲間と！
創業支援セミナー 事業計画発表会・修了式

09 浦安商工会議所会員 2000社を突破！

会員紹介

11 株式会社ウラタ／タカハシ薬局

浦安商工会議所会報誌 “Progress”

Progress とは…

「資本主義の父」であり、現在の商工会議所の前身となる東京商法会議所の創設者でもある渋沢栄一は「もうこれで満足だという時は、すなわち衰える時である」という言葉を残しています。事業主が事業を継続、発展させていくためには、「常に進歩し、前進していくこと」が大切であるという考えから、会員事業所の皆様が浦安商工会議所と共に歩んでいけるようにという思いを込めました。

“輝く女性のビジネスへの第一歩!”
「女性のための創業セミナー」を開催します

浦安商工会議所では、浦安市内在住・在勤・在学または浦安市内で創業に関心、検討もしくは創業して間もない女性を対象に「女性のための創業セミナー」を開催します。

【第1部】講師：女性創業支援専門家

創業前後の悩みや不安の解決に役立つヒントやアドバイスを伝授。

【第2部】講師：市内で活躍している女性創業者

創業時の苦勞や現在の目標、成功するためのヒントなどをパネルディスカッション形式で。創業のきっかけや苦勞話、これから創業する人へ伝えたいことなどをトークセッション形式で展開。

【第3部】講師：浦安商工会議所担当者

販路拡大や資金調達方法、経営相談できる仲間づくりの方法など、創業者が直面する課題について詳細に説明。

【第4部】

参加者を班分けして、自己紹介、創業の夢、これからの課題などを商工会議所担当者と参加者同士で情報交換を行う。また、今後のメタリング体制や7月に実施する「創業支援セミナー」の案内を行う。

日時 令和6年6月5日(水)
13:00～15:30
会場 浦安ブライTONホテル東京ベイ
対象 浦安市内在住・在勤・在学
または浦安市内で創業に
関心、検討もしくは
創業して間もない女性
定員 20名(申込受付順)

【お申し込み・お問い合わせ】浦安商工会議所 中小企業相談所 TEL.047-351-3000

誌面広告のご案内

浦安商工会議所だよりProgressで
自社商品やサービスのPRをしませんか？

浦安商工会議所だより「Progress」は、会員事業所と関係機関に向けて発行しています。また、一般市民向けに市内ショッピングセンターでも手に入るように一部設置しています。読者の多くは市内の企業経営者や社員の方なので、誌面広告の活用は効果的かつ効率的に自社PRができる機会となります。ぜひ、ご活用ください。

広告スペース

冊子の裏表紙全面と中頁に以下のサイズで掲載できます。



裏表紙(1頁)



誌面内(2頁)

広告料金

掲載箇所	月額料金(税込)
①A4判 裏表紙全面 (サイズ 縦262×横180mm)	110,000円
②A4判 誌面内(中) (サイズ 縦60×横86mm)	44,000円
③A4判 誌面内(小) (サイズ 縦60×横55mm)	22,000円

お申し込みについて

掲載希望月(1月、4月、6月、8月、10月、12月予定)の前々月10日までに、下記までお申し込みください。お申し込み単位は1ヶ月単位となります。まとめて複数月のお申し込みも可能です。

【申し込み先】〒279-0004 浦安市猫実1-19-36 浦安商工会議所 総務課
TEL.047-351-3000 FAX.047-350-6698 E-mail. soudan@urayasu-cci.or.jp

人手不足を解消せよ

デジタル化の勘所①



筆者 日本生産性本部 鍛冶田 良 (かじた・りょう)

2000年、青山学院大学理工学部を卒業後、中堅建材メーカーに入社。製品の開発、生産管理、マーケティングを経験。中小企業診断士取得後、日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了し、日本生産性本部経営コンサルタントとして、中小・中堅企業の経営改善や人材育成を支援している。著書に『現場改善』(中央経済社)、『優れたサービスのしくみ』共著(生産性出版)がある。

デジタルの導入で、仕事量を削減しよう

働き手が少なく、回らなくなる現場

中小企業の経営者から「デジタルツールは、効果がないから元のやり方に戻した」といった話をよく聞きますが、効果が出ないのはさまざまな原因があります。

原因として多いと感じるのは、「導入の目的が明確でない」、「最初から完璧なシステムを求めている」、「社員が使いこなせないツールを使う」といったケースです。

そもそも、なぜ中小企業がデジタルツールを導入する必要があるのでしょうか。そう聞いて、筆者の頭にまず浮かぶのは人手不足の解消です。

筆者が先日、子どものリクエストで人気のレストランチェーン店に行つたときの話です。駐車場に着くとガラガラだったので、空いていると思つてお店に入ると、何組も待っている状態。「駐車場はガラガラなのに？」と疑問に思い、店内を見渡すと空席だらけ……。この原因は人手不足。食器の片づけに手が回らず、次のお客さまを案内で

きないのです。お客さまはいるのに、売上につながらない、何ともつたない状況でした。

飲食店に限らず、人手不足はいま全国の中小企業にとって最重要の課題で、2023年実施のアンケートでは「人手が不足している」と回答した中小企業が過去最大の7割近くにのぼりました。また、そのうち6割以上が事業継続に深刻な影響があると回答しています(図1)。

この人手不足の解消に、高い効果を発揮するのがデジタルです。しかし、冒頭で述べたように中小企業の多くでデジタル化が進んでいません。そこで本稿では中小企業がデジタルを導入するための手順や、比較的導入しやすいツールを紹介していきます。

皆さんから、デジタル化が進んだ、人手不足が解消した、といった声が届くことをとても楽しみにしています。

人手不足解消の初手は、仕事の改善

人手不足は、「仕事量」と「処理する時間(人数×労働時間)」の関係が「 $\text{仕事量} \gg \text{処理時間}$ 」になっている状態です。それが「 $\text{仕事量} \approx \text{処理時間}$ 」になると人手不足は解消します。

つまり、「仕事量を減らす」か「処理

そして、まず「業務を見直し、率先してデジタルツールを使う」と社員の前で宣言します。

その後も宣言しただけにならぬよう、こまめに声掛けを行い、現場の声を聞きながらデジタル化を進めていきましょう。

II. 業務フローを作成し業務見える化

デジタルツールの恩恵を最大限に受けるために、最初に行うべきは業務の標準化です。

取引先や担当者ごとに作業の手順や扱うソフトが違うといったような、業務のやり方がバラバラの状態であったり、そもそもムダな作業がある状態でデジタル化を進めてしまうと、導入するデジタルツールのカスタマイズのコストが多額になったり、業務を自動化する際の障害になったりするからです。そのため、複雑化、属人化している業務を標準化することから始めるのが効果的です。

業務の標準化のためにまず行うのが「見える化」です。業務を見える化することによって、社員全員の具体的な業務内容や、問題点を深く理解できるからです。

業務をリストアップする「業務棚卸し」を行い、それを仕事の手順に沿って並べていき、「業務フロー」を作成します。

業務棚卸しは、行っている業務を付箋紙に書き出すことから始めます。行っている業務の手順を思い出しながら、付箋紙に書き出しましょう。その際、1つの業務を1枚の付箋紙に書き出すようにします。そして、付箋紙を業務の順番に沿って並べていき、矢印でつないでいくと業務フローの完成です。

業務フローをつくる際のポイントは、次の2点です。

①自分や自部門だけでなく、

中小企業のデジタル化の手順

デジタル化の責任者は経営者が吉

ここからは、中小企業がデジタル化を進め、業務改善を行う手順を解説します。大きな流れは図2のようになります。

ここでは具体的な内容を見ていきましょう。

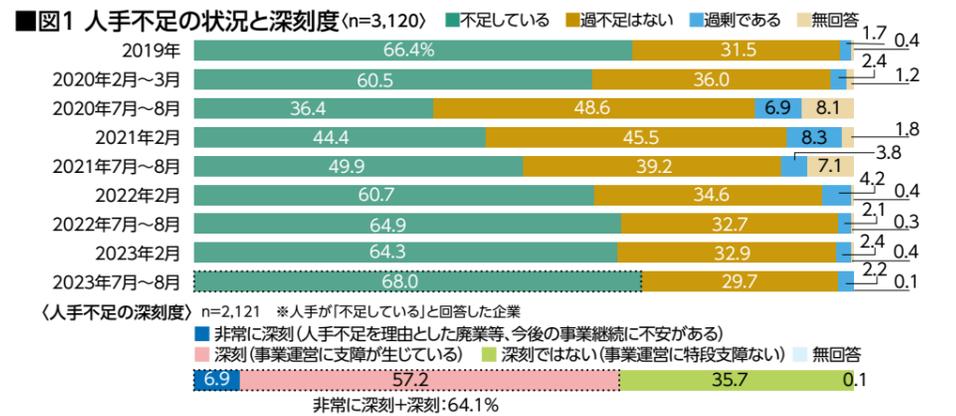
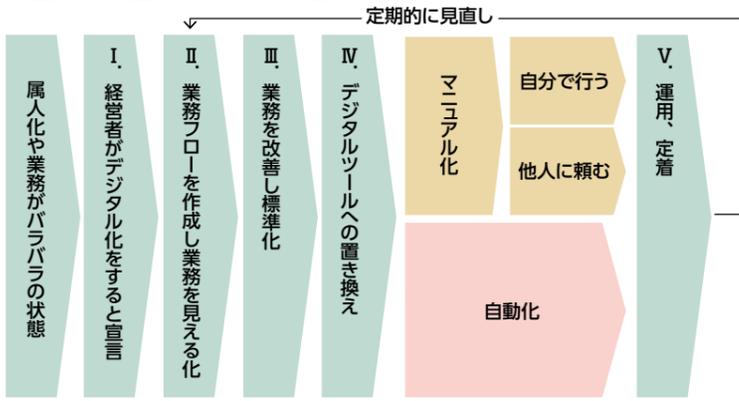
I. 経営者がデジタル化をすると言言

中小企業の経営者は、デジタル化を進めるといって「〇〇さん、頼んだよ」と、社員に投げっぱなしにしがちです。しかし、現場に任せっきりでデジタル化がうまく進むことはありません。

なぜなら、デジタル化にはおカネや時間の投資が必要ですが、現場にはその権限がありませんし、特に中小企業の場合、社員や現場を束ねる管理職にデジタルに強い人が多いとはいえないからです。

そのため、デジタル化の責任者は、経営者が担うのがよいでしょう。経営者自身が、デジタルに詳しくなくても構いません。

■図2 中小企業のデジタル化の手順



調査地域:全国47都道府県/調査期間:2023.7.18~8.10 出所:「人手不足の状況および多様な人材の活躍等に関する調査(2023年9月)」(日本商工会議所・東京商工会議所)

頑張るあなたをサポートします！ マル経融資制度をご利用ください

マル経融資制度とは？

小規模事業者経営改善資金融資制度（通称：マル経融資）とは、浦安商工会議所が推薦して、**無担保・無保証人・低金利**と非常に有利な条件で利用できる融資制度です。

融資限度額 **2,000万円** **返済期間**

金利 **1.30%** (令和6年3月1日)

運転資金 **7年** (措置期間1年以内)

設備資金 **10年** (措置期間2年以内)

運転資金

仕入資金・買掛金・手形の決済
給料・ボーナスの支払、諸経費の支払

併用
可能

設備資金

工場・店舗の増改築
機械設備・什器備品の購入、車両の購入
(見積書等が必要)

VOICE

〈マル経融資を受けて〉

昨年、マル経融資で200万円の融資を受け、それを新たな従業員の採用費用に充てました。新しいスタッフの加入により、サロンのサービス提供能力が向上し、**顧客の満足度が著しくアップ**しました。待ち時間の短縮や予約の増加といった効果が現れ、**売り上げと収益が顕著に改善**されました。また、営業時間の拡大や提供メニューの増加にもつながり、顧客からのリピート率も増加しました。その結果、顧客満足度の向上と売り上げの増加を図ることができ、**事業の安定性が向上**しました。マル経融資は、当サロンの成長と発展に不可欠な制度であり、大変感謝しています。

— お申し込みいただける方 —

- 従業員数(役員・家族・パートを除く)が商業・サービス業5人以下、製造業・その他20人以下の事業所
 - 6カ月以上、当商工会議所の経営指導を受けている方
 - 浦安市内で1年以上事業を営んでいる方(移転の場合は前の地区において1年以上事業を営んでいる方)
 - 納付すべき税金を完納されている方
 - 現在ご利用中でも当初借入額の半分以上ご返済の方は借替も可能
 - その他、融資にあたっては、業種・決算書の内容・現在の借入金額等により一部制約がありますので、詳細は面談の上ご相談に応じます
- ※この資金は、商工会議所の推薦により日本政策金融公庫より融資されるものです



ご相談は…浦安商工会議所 中小企業相談所 ☎ 047-351-3000

業務に関わるすべてを書き出す

書き出す範囲を広くすることで、データの再入力や似たような書類の作成など、作業の重複というムダを発見できます。

②業務の横に、担当者や担当部門を書く

業務フローのなかに実行する担当者や部門を記入すると、責任の所在を明確にでき、また部門を越えた仕事の行き来のムダといった大きなムダを発見することができま。

Ⅲ. 業務を改善し標準化

業務フローができたなら、それを見ながら、業務のムダや改善すべき点を明確にし、標準化をしていきます。

ムダや改善点を探る際に着眼すべきポイントは、①重複作業、②手待ち(書類待ち・承認待ちなど)、③取引先ごとの個別対応、の3つです。

重複作業や手待ちは自社内のことなので改善を実践しやすいでしょう。取引先が絡む個別対応については、相手先の事情もあるので交渉が必要になるため、すぐに変えられるわけではありません。取引先と相談しながら進めましょう。

筆者の実感として、事情を正直に説明して相談すると意外と応じてもらえることが多いように思います。

最後に、業務フローのどこを改善し、どのように標準化をするか決めま。

Ⅳ. デジタルツールへの置き換え

標準化した業務フローを参考にしながら、デジタル化する範囲や業務を決め、適したデジタルツールを探し、選定します。

デジタルツールは多くの場合お試し期間があるため、その期間で自社にフィットするかを確認しましょう。

ソフトウエアを販売する会社と打ち合わせの際には、業務フローを共有すると、「業務のどこにどのように使いたいのか」が伝わり、先方からの提案も的確になります。

デジタルツールを選ぶポイントは次の4点です。

①譲れない機能とそうでない機能を分ける

システムを入れるとなると、いまの自社の業務を完遂できる完璧なものを導入しようとしがちです。そうするとまだ使えるかもわからないのに、あれもこれもと機能を付加してしまい、カスタマイズコストが上がります。

まずは、譲れない機能とあきらめてもいい機能を明確に分けることが大切です。譲れない機能を満たしたデジタルツールを導入したあとに、徐々にカスタマイズを検討していくのがよいでしょう。

②身の丈に合ったシステムを導入する
システムはあくまで道具です。道具

であるからには使う人の能力が必要で、使う人の能力を超えたシステムは、どんなによいシステムでも有効に活用できません。

そのため、社員のIT活用レベルに合ったシステムを導入することが重要です。社員の能力が上がったら追加投資でシステムをアップグレードし、社員の能力とデジタルの性能が合致するようにしていくのがポイントです。

③社内の仕組みを変える

現状の業務のやり方のままデジタル化を進めると、不必要な手間が生じるなど、逆に生産性を落とすことがあります。

社内の仕組みを変えるとは、社内の意思決定権を持つ人を変えるなど、デジタルを使うことを前提とした仕組みに変えることをいいます。

たとえば、デジタルツールを導入し、データが集まったことで、AIで需要予測ができるようになったとします。しかし、それにもかかわらず、最終的な発注はこれまでと同じで部門責任者の勘と経験で決めていたとしたら、デジタルツールを導入した意味はなくなり、徐々に使われなくなるでしょう。社内の仕組みも、デジタルツールを活用したものに変わる必要があるのです。

④人が行うか、自動化するか決める
デジタルツールを使う業務を決め

たら、さらにその業務を「人が行うか、もしくは自動化するか」の選択をします。それによって、扱うツールも変わってくる可能性があります。

自動化するのであれば、その業務を自動化できるツールを探し、活用を検討します。一方、人が行うのであれば「自社で行うか、アウトソースするか」を選択します。

いまの時代、アウトソース先は日本中、もしくは世界中から採用できます。筆者の会社もオンラインで経理と総務のアウトソースを請け負っています。会社ごとに必要な作業が違いため、最初の2、3カ月は手間がかかりますが、一度業務がこなせるようになれば、何の問題もありません。

V. 運用、定着

導入後はデジタルを活用して業務を行い、問題点などがあれば社員から都度報告してもらおうようにします。そして定期的にI・Vの流れを繰り返してアップデートし、デジタル化による業務改善を続けま。

人手不足で仕事が終わらないと嘆くのではなく、できることからデジタルを活用して省人化に取り組みま。また、繰り返しになりますが、中小企業はリモート環境を整え、どこでも働ける業務を多く用意することで、採用の障壁がとてま広がります。(続く)

令和6年度 重点事業

浦安商工会議所では令和6年度も行政など関連機関との連携を図りながら、浦安の商工業を発展させるために積極的に事業を展開してまいります。ここで、今年度の当商工会議所の重点事業を紹介いたします。

1. 市内全会員事業者への巡回による経営課題の発掘

経営指導員が市内会員事業者への巡回を実施し、人事、労務、財務、金融相談、さらには税務や記帳など経営者が抱える課題を解決すべく、きめ細かく丁寧に伴走型で支援してまいります。また、ITツールの導入や業務プロセスの改善提案を行い事業者の生産性の向上を図ります。

2. 女性向け創業支援セミナーの新規実施を含めた創業支援体制の充実

当商工会議所が昨年実施した創業支援セミナー受講生の約半数が女性の参加者でした。最近では創業の多様化が進み、創業に占める女性の割合が年々増加しています。「何から始めてよいかわからない」という段階の女性や、副業も含め創業の夢を持った女性を支援するため「女性のための創業セミナー」を実施します。

また、引き続き「創業支援セミナー」・「創業支援プレセミナー」・「創業者交流会」の実施や「チャレンジショップ」も活用し、創業者支援を行ってまいります。

3. ITやDXを活用した生産性の向上やビジネスの変革への対応支援

中小企業・小規模事業者にとってIT・DX導入は非常に重要な課題です。例えば、顧客管理や在庫管理などの業務をITシステムで管理することで作業時間の短縮やヒューマンエラーの軽減を図ることができます。また、オンラインショップやウェブサイトを開設することで、地域にとらわれず顧客を獲得することが期待できます。

当商工会議所は事業者の経営課題の解決手段、そして付加価値向上策としての各種IT・DX推進セミナーや専門家による個別相談などを企画し、新しいビジネス環境の実現を支援してまいります。

4. 第11回浦安バル街の開催

地域活性化イベントとして、昨年は第10回浦安バル街を4年振りに開催し浦安の街にぎわいを創出することができました。今年度は、参加店舗の皆様からいただいたご意見や改善点を生かしてより良いものにブラッシュアップし、実施してまいります。

5. 会員増強活動の実施

浦安商工会議所の会員の拡大を図るため、創業支援セミナーや各種相談に来所した事業者などの皆様に新規加入を勧めるとともに、会員事業者のお力をお借りして、今年度も引き続き「新入会員ご紹介キャンペーン」を実施してまいります。

6. 常議員および監事の特別会費の引き下げ

多くの会員事業者が商工会議所の組織運営に参加しやすくなるため、今年度から常議員・監事の特別会費の引き下げを実施していきます。その他の特別会費についても今後検討してまいります。



▲昨年10月、4年振りに開催した第10回バル街。参加者からの要望に応え、金曜日開催を実現

浦安商工会議所青年部の活動について

この度、浦安商工会議所青年部会長の職をお預かりすることになりました大塚直也と申します。この貴重な役割に就けることを光栄に感じております。今後とも、皆様と共に地域社会の発展に向けて精進してまいりたいと存じますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

当青年部は、40歳以下の若手起業家や経営者が集い、研鑽と交流を重ね、地域社会の発展を図るために活動しています。先輩方が築き上げてきた歴史や文化を受け継ぎ、未来へと繋げるとともに、地域振興や経済発展の一翼を担う重要な役割を果たしてまいります。

私は以前勤務していた会社の勧めで2015年に浦安商工会議所青年部に入会しました。入会前は青年部に対して否定的なイメージを抱いていました。というのも青年部の活動は、平日の夜や休日に行われることが多く、時間的な制約が大きいと聞いていたからです。しかし、実際に入会してみると、普段関わることのないようなさまざまな業種の人と話ができて、人脈が広がりました。また、各部員の事業と地域活性化のために活動している諸先輩方の熱い思いを目の当たりにし、心を動かされた私は青年部活動に意欲的に取り組むようになりました。

活動としては昨年度、コロナにより3年連続で中止となっていた市内のイベントやお祭りで浦安べか焼きそばを販売し、過去最高の販売数を記録いたしました。今年

度は市内だけでなく市外のイベントにも積極的に出店することで浦安べか焼きそばの認知度向上に一層努めてまいります。

また、昨年度新たに立ち上げたスキルアップ事業にも注力してまいります。スキルアップ事業は、青年部のメンバーがそれぞれの事業で培ってきた経験、知識、知恵などを掛け合わせればより大きなシナジー効果が生まれ、お互いにさらなる成長を遂げることができるはずという考えのもと新たに立ち上げました。昨年度は青年部員向けにセミナーを開催しましたが、今年度は対象を会員事業所まで広げていきたいです。

他の活動についても広くアイデアを募り、それを実践するために会員の意見を聞き、スピード感を持ってネットワークよく動く、そんな組織を目指します。



浦安商工会議所女性会 令和5年度活動報告

今年度も全国女性会会員と交流し、親睦を深めました

浦安商工会議所女性会は、会員相互の連携を促進し、社会福祉活動など、地域の健全な発展、地域の商工業の改善発展に寄与することを目的として活動しており、令和5年度も全国、関東、千葉県とすべての女性会連合会の総会、大会に参加し、日本中の女性会会員の方と交流を図ってまいりました。中でも、昨年9月に実施した千葉県商工会議所女性会連合会の広域ブロック事業の際は、勝浦の千葉県立中央博物館分館海の博物館を視察し、海鳥から学ぶSDGsへの取り組みについて学び、さらに2019年の台風15号の影響を受け建物が倒壊し、休業に追い込まれた南房総のザ・フィッシュも訪れ、災害からの復興、さらには発展までの道のりについて勉強し、常



に身近にある脅威「災害」への対処方法等について学びを深めました。

地域の皆様とともに健康であり続けるために

今年の2月には、タムス浦安病院の竹内正人先生を講師に招き、「本人・家族・地域の満足寿命向上を！～その人らしく生きるための実践プログラム」と題した講演会(参加費無料)を開催しました。これは、女性会会員のみならず、市内全域に周知活動を行い、70名の方にご参加いただきました。女性会の宮沢会長による「地域活性化のために女性が元気で生活していくことが大切です」との挨拶から、講演会が始まりました。竹内先生は講演の途中、実際に日々の健康を保つための簡単な運動を紹介し、受講者全員が真剣に先生の姿を見ながらその場で体操をしました。講演後、一般の参加者からは「無料でこんなになる話が聞けるなんて思わなかった」という声が聞かれました。

今年も地域の皆様にとって関心の高いテーマで講演会が開催できるよう計画してまいります。



創業支援セミナー 事業計画発表会・修了式

2月3日(土)、令和5年度創業支援セミナーの事業計画発表会および修了式が行われた。
1月から4回にわたって開かれた同セミナーの最後を締めくくるもので、当日は32名の受講生が参加。セミナー卒業生や市内金融機関関係者など大勢を前に自身の事業計画を発表した。



4回にわたるセミナーの集大成。事業計画を発表する受講生

■事業計画発表会

創業支援セミナーの講師を務める税理士の氏原崇さんが受講生の中から代表者6人を選出。それぞれが緊張した面持ちで事業計画書の発表を行った。
業種はトリミングサロン、おにぎり販売、組織コンサルタント、画像データ販売、ペット用ケーキ販売、動画制作とさまざま。
この発表会には日本政策金融公庫の永井聡課長と千葉銀行浦安支店の森英生次長が同席。「開業場所にこだわりすぎずキッチンカーという選択もあるのでは」「営業時間が長いが一人で可能なか、人を雇うときはどうするのか」「価格設定はまわりをよく見て決めた方がよい」など、融資のプロ目線で意見を述べ、アドバイスを行った。

■卒業生の体験談、そして修了式

その後、創業支援セミナーの卒業生たちが登壇。物件が見つかるまでのいきさつや、コロナ禍での苦労、そして人脈づくりの大切さなど、自身の体験をもとに語り、受講生たちにエールを送った。
皆、先輩の創業エピソードに興味津々。従業員の採用についてや、コロナ禍を乗り越えられた理由、今後のビジョンなどたくさん質問があがっていた。
最後に修了証授与式が行われ、受講生たちは晴れ晴れとした表情で浦安商工会議所の田中政彦専務理事から修了証を受け取った。

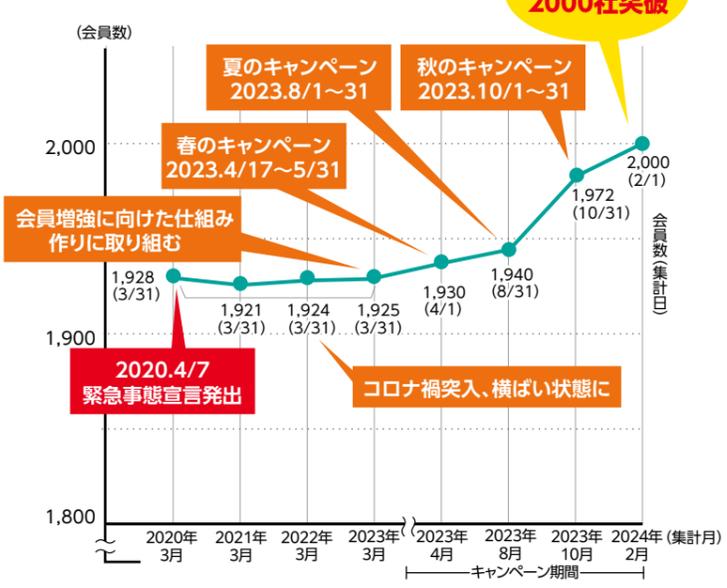


受講者の声 受講のきっかけや、参加して良かったことを聞きました。

- 何から始めて良いかわからず商工会議所に相談。このセミナーのことを知った。初めて聞くことばかり、ためになることがいっぱい、時間が足りないと感じるくらい充実していた。創業の現実も知ることができた。
- 3回目の参加。個人事業主だったが、最近法人化した。講義の内容は法人の立場で聞くとこれまでとは違う受け止め方ができる。他人ごとではない当事者の目線で気をつけられること、大切なことを知れた。人脈づくりとしても参加する価値があると思う。
- 地元で食にまつわる仕事が出来たと思い、学ぶために参加しました。会社員時代は身近ではなかった商工会ですが、セミナーに参加してみて心強い存在だと分かった。セミナーを通して仲間ができたこと、自分の知らない知識を得たこと、創業への大きな一歩となった。
- 2回目の参加。前回参加のあと、事業をスタートさせたが、次は法人化をと考えていて、再度参加した。知りたかった補助金のことや、創業にあたり注意すべきことが学べた。1回目とは違う立場で参加したがやはり学ぶべきことがたくさんあった。

浦安商工会議所会員 2000社を突破!

会員数2000社突破までの推移



浦安商工会議所では、会員増強・会員交流委員会((株)ウラタ 代表取締役社長 浦田一哉委員長)を中心に、会員数2000社を目標に新規会員獲得に取り組んできました。
熊川賢司会頭の就任後すぐにコロナ禍の煽りを受け、事業者の廃止や撤退が相次ぎ、横ばい状態が続きましたが、昨年実施した新規会員加入キャンペーンにより、ついに令和6年2月、2000社を突破することができました。これもひとえに既存の会員様や、議員、役員の皆様のご協力あってのことと、心より感謝申し上げます。
浦安商工会議所では、ご加入いただいた会員様にとって身近で、価値のある会議所を目指し、本年度も事業を実施してまいります。会員の皆様もぜひ会議所を積極的にご活用ください!また、これから会員加入をご希望の方はいつでもご連絡ください。

【経営相談・ご加入のお問い合わせ】浦安商工会議所 TEL.047-351-3000

「ザ・ビジネスモール」を活用しよう!

ザ・ビジネスモールとは、インターネットを使った商工会議所・商工会会員限定の商取引支援サービスです。浦安商工会議所の会員事業所は、ご加入時にザ・ビジネスモールへの仮登録が済んでいます*ので、本登録をさせていただくとザ・ビジネスモール内の商取引サービス等が無料で利用できます!
このコーナーでは、「ザ・ビジネスモールに登録したら何が出来るの?」の疑問に答えるべく、活用事例を紹介していきます。*加入時に掲載の可否を確認しています。不可の方は掲載しておりません。

疑問

「ホームページを作ったけれど、なかなか効果を感じられないんだよね」

そんなお悩みありませんか? ザ・ビジネスモールに本登録をすると、ザ・ビジネスモール内に登録した事業所の簡易ホームページが作られることは前号でご紹介しましたが、さらにうれしい影響があるのです。簡易ホームページに自社ホームページのリンクを貼っておくと、「**信頼のおける公共団体に掲載されたサイト**」として、検索エンジンで上位にヒットされやすくなるのです! 検索エンジンで上位に表示されるようにすることを「SEO対策」といいますが、通常ですとそれなりの費用がかかります。しかし! ザ・ビジネスモールは「**無料**」です。頻繁に更新すればするほど検索されやすくなりますよ。



ユーザー登録して
どんどんPRして
ください。新しい取引に
つながりますよ。

まずはザ・ビジネスモールに本登録を!

【お問い合わせ】浦安商工会議所 総務課 TEL.047-351-3000

浦安商工会議所会員紹介

浦安商工会議所の会員の皆さんに、自身の事業についてPRしていただくコーナー。会員によるリレー形式でお届けします。会員同士の情報交換にも役立ててくださいね。

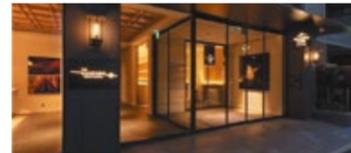
株式会社ウラタ

浦安市富士見1-8-24
TEL.047-359-2111
<https://www.urata.co.jp/>



事業について教えてください

当社は「尊敬されるまちを創る」を目的に建築、不動産開発、リノベーション、国際事業などさまざまな事業を手掛けていますが、今おもしろいと感じているのは、ホテル事業。2021年、浅草で長く続いていた料亭があった土地に「THE KANZASHI TOKYO ASAKUSA」をオープンさせました。宿泊だけでなく、記憶に残る体験をしてもらうことを目指して、アイデアを練っておもてなしをしています。今後は地方のリゾート開発にも手を広げていきたいですね。



昨年、商工会議所は浦安市へ「浦安市の持続的な活力を生み出すための要望」を提出しました。今の浦安市は、まちづくりにおいて大きな特徴がない状況です。より住みやすい街として魅力を向上させるためには、都市計画の抜本的な見直しが必要だと考

えています。オフィスや店舗、住居といった用途別のエリアを計画的に配置し、植樹をはじめとした景観を構成する要素を再検討して、街の価値を上げる。これまで築いてきたノウハウや人脈を生かして、当社がその一助を担うことができれば幸いです。

わたしの商工会議所活用術

事業をやっていくには、横のつながりがとても重要。商工会議所に入れば、人脈づくりが可能です。また、駆け出しの頃こそ、商工会議所のコンテンツを使い倒した方がいい。身近なところで例を挙げれば、健康診断の受診料割引や保険などの団体割引。他にもさまざまなメリットがありますから、フル活用するのがおすすめです。

商工会議所にはいくつかの委員会や分科会があり、それぞれで商工会議所に入って良かったと思ってもらえるような工夫をしようと奮闘しています。例えば、先日はオリエンタルランド前社長（現・特別顧問）の上西京一郎さんを招いて講演会を開催しました。これは浦安の商工会議所だからこそできること。こうした経営に役立つ気付きの場を増やしていきたいと考えていますし、ビジネスに発展するような会員同士の交流の場をもっと設けていきたい。ぜひ自ら積極的に情報に手を伸ばして、参加してください。

お話を聞いたのは…
代表取締役社長
浦田一哉さん



タカハシ薬局

浦安市堀江6-2-20
TEL.047-353-4113
<https://takahashiyakkyoku-urayasu.com/>



事業について教えてください

創業43年目の薬局です。創業当時は今のように多くのドラッグストアがなかった時代。街の八百屋や電気屋、薬屋といった感じで、処方箋の薬をもらいに行く場所というよりは、話をしに行く場所という立ち位置だったと父から聞いています。現在も「なんでも相談できるくすりやさん」として薬以外の困り事の相談にも乗っており、病院やケアマネジャーなど医療や介護のネットワークを生かして、薬局で解決できないことも必要とところにつなぎ、解決を図っています。



当薬局では月80件程度の在宅医療も行っています。市内では弁天、美浜、舞浜などで高齢化が進んでおり、近い将来在宅医療を必要とする人が2倍、3倍になるという試算もあります。また薬剤師には、水や空気など学校・教室の環境衛生検査などを行う「学校薬剤師」という役割もあるのですが、チェーン

の薬局が多い浦安市では地域に根ざした役割を担う薬剤師の数は十分とは言えません。訪問医療は特に「信頼」が必要な仕事。今後は信頼してもらえる薬剤師を増やしたり、店頭でお客さまの相談を今よりもっと受けられるようにしたりして、地域の健康を守るサポートをしていきたいですね。

わたしの商工会議所活用術

創業して40年以上になりますが、法人化してからは5年です。法人化のときはまだ商工会議所には入会してなくて、簿記の資格を取ったり、定款も補助金申請なども自力でやったりしたので、本当にキツかったです。後から、商工会議所からスタートアップの支援を受けられると知り、もっと早く知っていたらと後悔しました。商工会議所に相談していたら、あんなに孤独な思いをしなかったかもしれないと思います。

今は学校や市民講座などで薬物乱用防止や、健康相談などの話をする機会があります。商工会議所にはいろいろな業種の方がいらっしゃるの、今後はこれまでに関わりのなかった職種、業界の人たちのところでそういった話をする機会を持てたらいいなと考えています。

お話を聞いたのは…
代表 高橋秀人さん



浦安駅前立体駐車場



最大料金 1100円
(駐車後24時間まで)

通常 100円/30分

深夜24時～翌朝9時 100円/90分

広いので大型車も安心のパーキング
《100台収容可能》

浦安市猫実 5-17-20 ☎047-381-6111
<https://bear-bldg.com>

ベアビルタワーパーキング



人・技術・流通を結ぶパイプライン

栄鋼管株式会社

代表取締役社長 齊藤 榮一

本社 東京都江東区亀戸7-11-17 TEL.03-5609-7711
浦安事業所 千葉県浦安市鉄鋼通り1-1-7 TEL.047-390-6616



浦安市北栄 1-15-5-3F
047-381-0968
URL: INSTANTS.CO.JP



do walk talk LLC. GRAPHIC MOVIE PR SNS PROMOTION DTP BRAND WEB

ドクトクなクリエイティブを。

町を作る 人を支える

都市インフラのエキスパート



袖浦設備工業株式会社
〒279-0041 千葉県浦安市堀江 4-4-26
TEL.047-352-4077
FAX.047-354-9378

Who are gonna call?
URAYASU DISASTER PREVENTION
株式会社浦安防災
〒279-0041 千葉県浦安市堀江 1-5-3
TEL.047-351-6526
www.urayasu-bousai.co.jp

えっ!? 消火器がタダに!
浦安市・市川市の消防設備点検
お任せください!!
関東防災センター
アストライ株式会社 www.stry.jp

下長海苔店
のり
お茶
喜ばれる贈り物には
本店 浦安市東野 1-3-5
TEL 354-4129

Next 次回は、(株)浦安石勘さんと、城井総合会計事務所さんにご登場いただく予定です。

賃貸マンション・アパート 不動産売買
管理戸数約6,000戸 土地の有効活用
空室対策 相続対策

浦安で創業53年
不動産のあとゆき
地域密着 浦安市内3店舗

◆お問合せ先
本店(賃貸・管理)TEL.047-351-1511 https://www.motoyuki.jp
新浦安支店(売買・有効活用)TEL.047-702-8660 info@motoyuki.jp

ウラデン
電気工事を通して
地域に貢献してまいります。

私たち株式会社ウラデンは、
電気工事に関するお困りごとを
プロならではの対応力と
スピードで解決いたします。

株式会社ウラデン
千葉県浦安市猫実3-18-24
TEL.047-355-2901 FAX.047-355-5500

I LOVE 買取
森田質店
しちやよくいく
0120-78-4919

銀行も納得! 資金余力のある今だからこそ!
経営計画
資金調達はしたけど返せるのかな? 自社の状況を銀行に説明できるのかな? 資金が底をつくのではないかと心配...

まずは
作ってみませんか?

少しでも気になったら 047-316-1521
まずは相談を! E-mail: t-ujihara@ujiharakaikai.com WEB FAX 047-355-6053

税理士法人 桜頼パートナーズ会計 氏原事務所
〒279-0001 千葉県浦安市当代島1-11-12 https://www.ujiharakaikai.com/

会議所スケジュール<2024年4月~5月>

日にち	時間	行事	場所
4月 3日(水)	10:00~15:00	事業承継個別相談会	浦安商工会議所 会議室
4月11日(木)	15:30~17:00	第1回会頭・副会頭会議	浦安商工会議所 会議室
4月13日(土)	10:00~12:00	舞浜護岸清掃	舞浜高潮堤防護岸 舞浜大橋~堀江橋
4月27日(土)	10:00~16:00	浦安市民まつり出店(1日目)	浦安公園、境川周辺
4月28日(日)	10:00~16:00	浦安市民まつり出店(2日目)	浦安公園、境川周辺
5月 9日(木)	15:30~17:00	第2回会頭・副会頭会議	浦安商工会議所 会議室
5月16日(木)	16:00~17:00	第1回常議員会	浦安商工会議所 会議室
5月27日(月)	10:00~17:00	NTT e-city Labo視察研修	東京都調布市
5月29日(水)	10:00~15:00	事業承継個別相談会	浦安商工会議所 会議室

ASURAKU
社会保険労務士法人
アスラク
社会保険労務士 井上敬裕
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-12-8-401
TEL.03-6427-4122 FAX.03-6427-4123

泉沢社会保険労務士事務所
泉沢 和之・泉沢 佐知
〒279-0001 浦安市当代島1-22-17
TEL. 047-381-0327
URL: http://office-izumisawa.jp

醍醐会計事務所
税理士 醍醐 敦
税理士 中島 慧
〒279-0002
千葉県浦安市北栄 4-4-3-504
TEL 047-355-9301
FAX 047-355-9302

会報にチラシを同封しませんか?

浦安商工会議所の会員様へ
効率的に企業PRできます

- 料金(A4サイズ)
会 員：22,000円(税込)
非会員：55,000円(税込)
- 申込締切：6月号
2024年5月10日(金)
※各会員様には、6月上旬にお届け予定となります



- 準備枚数：2,500枚
※封入印刷物の内容により、同封をお断りする場合がございます。
- 浦安商工会議所総務課 TEL.047-351-3000

令和6年度 年会費納入のお願い

平素より当所の運営にご協力をいただき誠にありがとうございます。

さて、令和6年度分会費(令和6年4月~令和7年3月分)の年会費につきまして、口座振替の方は、5月22日(水)にご指定の口座より振り替えいたします。お振込の方につきましては、6月頃に納入通知書をお送りいたします。

会員の皆様よりお納めいただく会費は、会報の発行をはじめ、今年度を実施する各種無料相談等の経営支援に活用いたしますので、何卒ご理解いただき、お早めに納入くださいますようお願い申し上げます。

＜お問い合わせ＞ 総務課
TEL.047-351-3000

各種補助金 助成金申請支援
各種経営計画作成支援
賃金制度・評価制度導入支援

なの花経営研究所
所長 中小企業診断士・社会保険労務士 伊能 賢一
〒264-0032
千葉県若葉区みつわ台 2-44-7
電話/FAX 043-285-1163
携帯 080-3002-2907
mail simajiro7315@yahoo.co.jp

NIKKEI
株式会社日経コンサルタント
創業48年の実績と信頼
講演会・セミナーの講師派遣は
株式会社日経コンサルタントまで
〒104-0045
東京都中央区築地 2-15-20
(ヌマノビル4階)
E-mail: project@nikkei-cst.jp
URL: http://www.nikkei-cst.jp

不動産のことなら
丸正商事株式会社
代表取締役 内田千尋
TEL.047-355-7161
アパマンクラブ
テナントクラブ
ぱきんぐぶらさ
https://www.marusho-amp.com

撫小言 新年度が始まりました。何年社会人をやってもこの区切りはいつも新鮮だと感じます。今回は、「書籍で残す」ことについて触れたいと思います。スマートフォンの急激な普及により指一本で世界中の様々な情報に触れることができるようになりました。私たちが発行しているこの会報誌もデジタル化についての議論が耐えません。私は子どもの頃、図書館が苦手でした。書籍の香りが漂う独特の空間に息苦しさを感ずるからでした。しかし、大学の受験勉強に向けて辞書をひ

くことが多くなった頃から、「ページをめくる」感覚が心地よくなったことを覚えています。わざわざ手に置き、両手を使って書籍を扱うことはスマートフォンに比べたら手間のかかる作業かもしれません。しかし、触覚、嗅覚とともに吸収する情報はデジタル画面から視覚だけで得る情報より趣深い気がするのです。この会報誌「Progress」も手にとっていただける皆様にとってそんな存在であつたらいいなと願い、毎号発行しています。

マナビスの OEM・ODM

マナビスは
オリジナル化粧品の製造に
興味のある方を
お待ちしております。



化粧品・医薬部外品のOEMメーカー 創業30余年の「マナビス」

私たちは「マナビス」という自社ブランドを展開するメーカー。そして化粧品受託製造(OEM・ODM)メーカー。私たちの強みは、二つの顔をもっていることです。

こんなブランドを展開したい、こんな化粧品をつくりたい。こんなラインナップにしたい。さらに、その化粧品効能、テクスチャー、香り。さまざまなイメージを明確に話してくださる方。美の世界観を大きなイメージで熱く語ってくださる方。私たちのもとには、さまざまな方がいらっしゃいます。もちろん、どちらも大歓迎です。

明確なイメージにお応えできる力も、漠然としたイメージに対してご提案する力も、30余年の歴史のなかで充分培ってきました。これまでの化粧品総出荷数は約7,700万本です。

これからお声がけくださる方々のブランドがオンリーワンの存在となるよう私たちのノウハウを惜しみなくご提供いたします。単に受託製造するだけでない、真のパートナーシップを築けるメーカーとして、どうぞマナビスをお選びください。

【取扱い実績製品】

マナビスでは、主にスキンケアとヘアケアの製品開発を承っています。「化粧品」「医薬部外品」ともに製造が可能で、小ロット*からご相談いただけます。

*最小ロット：100本・個～(応相談)

スキンケア製品

- ・化粧水
- ・美容液
- ・乳液
- ・ジェル
- ・クリーム
- ・パック
- ・UVケア
- ・各種クレンジング
- ・ホワイトニング関連製品(化粧水・クリーム・ジェル等)

など

ヘアケア製品

- ・シャンプー
- ・リンス
- ・コンディショナー
- ・トニック
- ・スタイリング剤

など

その他の製品

- ・ハンドクリーム
- ・ハンドソープ
- ・ボディソープ
- ・フレグランスミスト

など

