

“かながわビジネスオーディション”パワーアップ!

～「かながわビジネスオーディション2011」のご案内～

平成8年から毎年11月に開催している“かながわビジネスオーディション”。

第15回となる今回は、運営体制・審査体制の見直しを行うとともに、“かながわビジネスオーディション2011”として、来年2月に会場をパシフィコ横浜に移して開催します。

これまで以上に、新たに創業しようとしている方々、新たに事業に取り組もうとしている方々のお役に立つこと请け合ひ。

大幅にパワーアップした“かながわビジネスオーディション”に、ぜひ、ご応募ください。

実行委員会メンバーを一新!

これまでメンバーであった、神奈川県、株式会社ケイエスピー、一般財団法人日本起業家協会およびKIPに、新たに公益財団法人起業家支援財団と一般社団法人神奈川ニュービジネス協議会が加わりました。

将来、事業を起こすことをめざしている学生への奨学金給付などを行っている起業家支援財団、新規起業家の輩出をめざし、さまざまな活動を行っているニュービジネス協議会に加わっていただいたことにより、応募者に対するフォローアップ活動は充実・強化されました。

審査の公平性・透明性を高めるために

これまで、審査委員会は実行委員会参加団体中心に構成していましたが、これをすべて外部委員とし、公平性・透明性を高めます。

審査委員長は、昨年度に引き続き、神奈川大学の田中則仁教授にお願いしました。

その他のメンバーは、これまでの経営面、技術面の専門家に加え、ベンチャーキャピタリストおよび銀行の融資担当者にもご参加いただけます。また、女性企業家やソーシャルビジネスの専門家にも加わっていただく予定です。

プラン・アイデアの実現に向けた フォローアップの強化

県知事賞などの各賞を受賞したプラン・アイデアだけでなく、審査委員会で高い評価を受けたものについては、受賞者からのご要望に応じて、KIPの支援メニューを活用した継続的な支援を行います。

このほか、ご応募いただいたすべてのプラン・アイデアについて、ご要望に応じてプランのブラッシュアップの支援を行います。ぜひ、ご活用ください。

「テクニカルショウヨコハマ2011」開催期間中に パシフィコ横浜会議センター」で開催!

これまで、神奈川中小企業センタービルで開催していましたが、今回から、今年3月にリニューアルオープンした「パシフィコ横浜会議センター」に会場を移します。

しかも、30年を超える歴史を持つ「テクニカルショウヨコハマ」の期間中に開催しますので、より多くの来場者にあなたのプラン・アイデアを聞いていただくことができます。

また、「テクニカルショウヨコハマ」の会場（パシフィコ横浜展示ホール）内に、オーディション当日、プレゼンテーションしていただく方々の展示ブースを設ける予定です。

“かながわビジネスオーディション2011”開催スケジュール

5月下旬～7月上旬	ビジネスプラン（アブストラクト）・アイデア募集
6月上旬	“かながわビジネスオーディション2011”キックオフイベント
7月中旬～下旬	第1次審査（書類審査）
8月上旬	第1次審査結果通知 “ビジネスプラン・アイデア”ブラッシュアップセミナー（仮称）開催
8月中旬～9月上旬	第2次審査用ビジネスプラン・アイデア募集（第1次審査通過者対象）
9月中旬～10月上旬	第2次審査（書類審査）
10月中旬	第2次審査結果通知
11月上旬～下旬	第3次審査（ヒアリング審査）
12月上旬	第3次審査結果通知
1月中旬	“プレゼンテーション”ブラッシュアップセミナー（仮称）開催
2月3日（木）	“かながわビジネスオーディション”開催

●問い合わせ

かながわビジネスオーディション実行委員会事務局
(財)神奈川産業振興センター (KIP)

事業化支援部事業推進支援課内

☎ 045(633)5203 FAX 045(633)5194

今年度も新規取引先の開拓をお手伝いします

～平成22年度「受・発注商談会」(横須賀会場)を開催～

製造業を対象に発注企業と受注企業が一堂に会し、個別商談により新しい取引先を探すことを目的に開催する「受・発注商談会」。今年度は内容や場所等を一部変更し、参加企業の皆さまにより有用となる商談会(年4回)をめざします。第1回は、7月に横須賀で開催。新規取引先の開拓をお考えの皆さま、ぜひKIPの「受・発注商談会」をご活用ください。

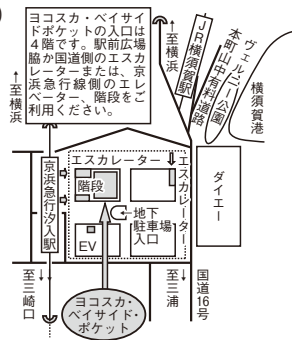
開催概要

日時 7月2日(金) 10:45 受付開始
 場所 ヨコスカ・ベイサイド・ポケット
 (横須賀市本町3-27)

交通案内

- ・京浜急行線
 汐入駅 徒歩2分
- ・JR横須賀線
 横須賀駅 徒歩10分

*自動車でのご来場はご遠慮ください。



スケジュール

時間	内容
10:45~12:00	参加受付・発注企業への商談申込
12:00	参加受付および個別商談申込終了
13:00~17:30	個別商談

※個別商談の申し込みは先着順で行いますので、ご注意ください。
 ※ご不明な点などがありましたら、お気軽にお問い合わせください。

主催 (財)神奈川産業振興センター (KIP)、横須賀市、横須賀商工会議所工業部会、(財)横須賀市産業振興財団、県横須賀三浦地域県政総合センター

●問い合わせ

取引振興課 ☎ 045(633)5067 FAX 045(633)5068
 ホームページ <http://www.kipc.or.jp/>

参加費 無料
 参加予定企業 発注企業: 35社
 受注企業: 250社
 申込期限 5月25日(火)

※会場の都合上、定数を超えた場合は参加をお断りすることもありますので、あらかじめご承知おきください。
 ※申し込みは、郵送またはFAXでお願いします。申込書は、ホームページからダウンロードできます。

平成21年度「受・発注商談会」開催結果

昨年度も次のとおり数多くの企業にご参加いただき、活発な商談が行われました。その商談を新たな取引につなげるには、受注企業側の努力も必要です。限られた商談時間のなかで、自社の強みや特徴を上手にPRしていた企業が新たな取引先開拓に成功しています。



受・発注企業双方による商談風景

加工品サンプルなどが置かれた展示コーナー

回数	開催日	場所	参加企業数		商談件数	連携団体
			発注	受注		
第1回	7月7日(火)	横須賀	36社	308社	789	横須賀市、横須賀商工会議所、県横須賀三浦地域県政総合センター、(財)横須賀市産業振興財団
第2回	9月8日(火)	川崎	47社	316社	791	川崎市、(財)川崎市産業振興財団、横浜市、(社)横浜市工業会連合会
第3回	12月8日(火)	横浜	54社	386社	960	横浜市、(社)横浜市工業会連合会、川崎市、(財)川崎市産業振興財団
第4回	2月25日(木)	相模原	35社	255社	712	相模原市、相模原商工会議所、(財)相模原市産業振興財団、城山町・津久井町・相模湖町・藤野町各商工会
合計			172社	1,265社	3,252	

「機械」「電気」「輸送」のプラス幅低下、今後はマイナス見通し

～平成21年度 発注企業生産現況調査結果報告（3月調査）～

この調査は、県内発注企業の「生産現況」と「今後の見通し」などを把握するとともに、県内下請中小企業の“受注機会拡大”を図るための資料とするために、KIPが年4回（四半期毎）実施しているものです。

ここでは、3月調査を報告します。

県内基幹業種等の生産現況の推移

下の表は、四半期毎に実施している生産現況調査結果を景況判断指数であるB.S.I値（※）に置き換え、平成21年3月から同22年6月までの推移を表したものです。

また下のグラフは、対象業種の中から神奈川県内の基幹産業である「機械」「電気」「輸送」の3業種を抽出し、全業種と合わせて、同20年9月から同22年6月までの期間でグラフ化したものです。

全業種プラスから一部がマイナスに

1年前の調査では全業種がマイナスでしたが、その後、次第にプラスに転じる業種が増え、前回の調査では全業種がプラスゾーンへ移行するなど、景況感の回復傾向が伺われていました。

しかし、今回の調査では「非鉄」（▲11.1）と「金属」

（▲5.9）の2業種がマイナスに、また「機械」（23.7⇒15.6）、「電気」（16.2⇒2.6）、「輸送」（38.1⇒27.8）という県内の基幹3業種でもプラス幅が低下し、回復にかけりが見え始めています。

今後は基幹3業種でもマイナスに

今後（同22年6月期）の見通しでは、「金属」（▲5.9）が引き続きマイナスになるに加え、「機械」（▲6.3）、「電気」（▲21.1）、「輸送」（▲16.7）がマイナスに、そして全業種（▲3.2）でもマイナスゾーンに移行するなど、回復に不透明感が漂っています。

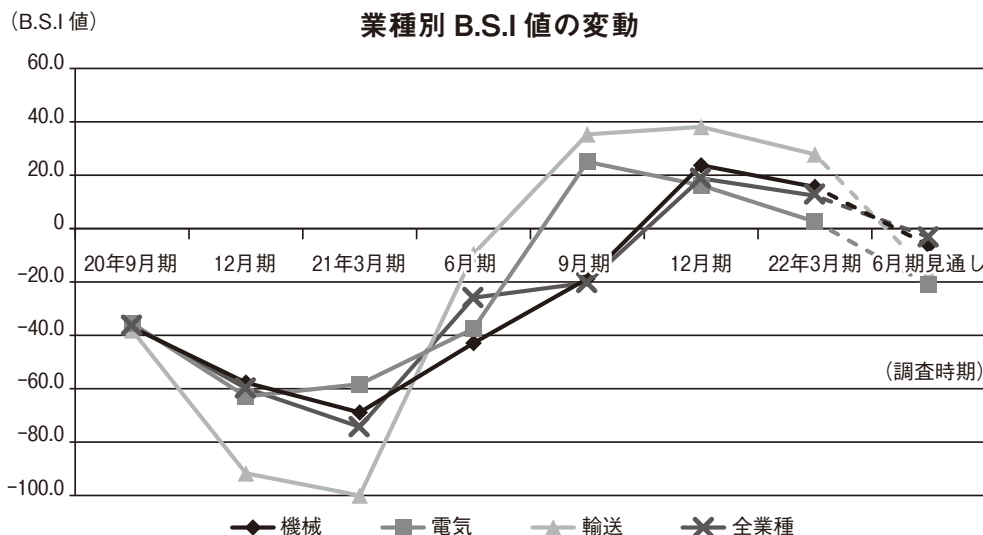
特に県内の基幹3業種における生産見通しの低迷は、県内下請中小企業にも大きな影響を与えるものと懸念されます。

●問い合わせ 取引振興課 ☎045(633)5067

調査時期	業種	鉄鋼	非鉄	金属	機械	電気	輸送	精密	その他	全業種
21年3月期		-100.0	-100.0	-85.7	-68.9	-58.3	-100.0	-75.0	-68.0	-74.3
6月期		33.3	33.3	-5.0	-42.9	-37.5	-9.5	-69.2	-8.0	-25.9
9月期		100.0	33.3	57.1	-18.8	25.0	35.3	30.8	16.0	20.3
12月期		100.0	12.5	14.3	23.7	16.2	38.1	7.1	0.0	18.8
22年3月期		100.0	-11.1	-5.9	15.6	2.6	27.8	7.1	25.0	12.3
6月期見通し		0.0	44.4	-5.9	-6.3	-21.1	-16.7	28.6	4.2	-3.2

□ 調査概要
 対象：KIP発注企業データベース登録企業で、資本金3,000万円以上の企業
 時期：平成22年3月
 送付数：500社
 回答数(率)：155社(31.0%)

■ はマイナス値



※B.S.I値（ビジネス・サーベイ・インデックス）＝
 上昇企業数割合－下降企業数割合

B.S.I値は、上昇、下降などの変化方向別回答企業数の構成比から全体の情勢を判断するもので、例えばB.S.I値が下から上に向かって0線を横切る時はマイナスゾーンからプラスゾーンへの移行を意味し、これから上昇過程に入ると見ます。

「中小企業応援センター事業」4月1日から全国一斉スタート!

～専門家派遣等により、中小企業の皆さまの経営をサポートします～

KIPは、県内5か所の商工会議所とコンソーシアムを組織し、今年度からスタートした国の「中小企業応援センター事業」の委託を受けました。KIP等の中小企業応援センター「かながわ中小企業支援ネットワーク」では、今後県内の金融機関や地域の支援機関とも連携を図りながら、中小企業の皆さまの経営をサポートしていきます。

具体的には、新事業展開や事業承継など、中小企業の皆さまの抱える高度・専門的な課題を解決するために専門家を派遣し、取組みの促進や経営力の向上を支援します。

お近くのネットワーク構成機関へ、お気軽にご相談ください。

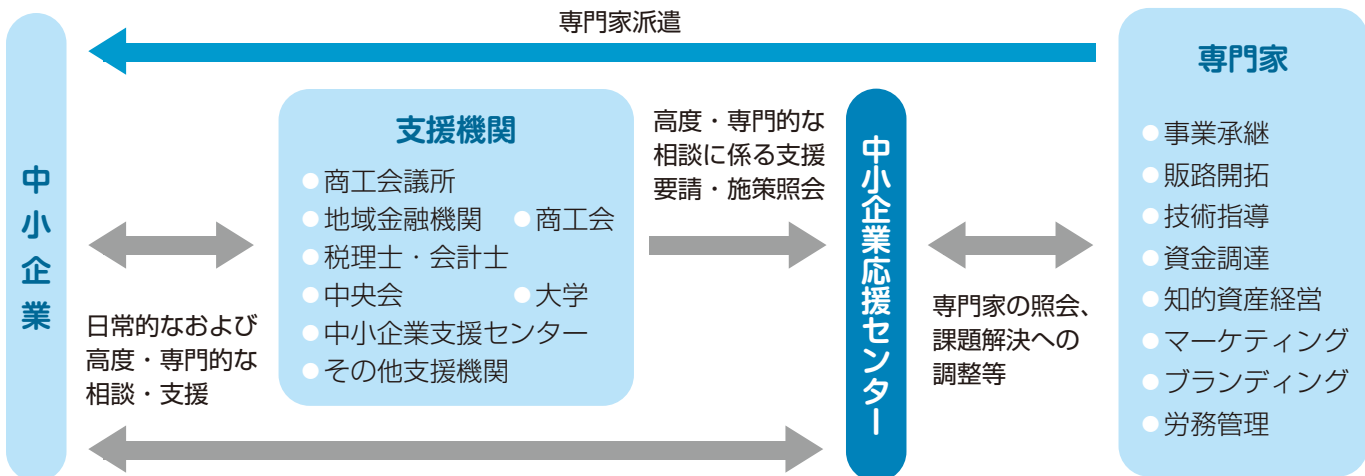
●かながわ中小企業支援ネットワーク 構成機関

構成機関	住所	TEL
横浜商工会議所	横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル8F	045(671)7456
川崎商工会議所	川崎市幸区堀川町580 ソリッドスクエア西館5F	044(540)3904
横須賀商工会議所	横須賀市平成町2-14-4	046(823)0421
小田原箱根商工会議所	小田原市城内1-21	0465(23)1811
相模原商工会議所	相模原市中央区中央3-12-3	042(753)8135
(財)神奈川産業振興センター(KIP)	横浜市中区尾上町5-80	045(633)5182

中小企業応援センター事業とは?

「中小企業応援センター」は、中小企業にとって日常的な経営相談先である各地の中小企業支援機関の経営支援機能を補完・強化するために、全国84か所に設置されました。新事業展開や事業承継などの専門家の派遣等により、中小企業の経営力の向上を図ります。

●事業スキーム



●実施する支援課題

重点を置いて実施する支援課題		構成機関名	横浜 商工会議所	川崎 商工会議所	横須賀 商工会議所	小田原箱根 商工会議所	相模原 商工会議所	KIP
		新事業展開支援	経営革新	○	○	○	○	○
	地域資源活用	○		○	○		○	
	農商工等連携			○	○		○	
創業、事業再生および再チャレンジ支援	創業支援	○	○	○	○	○	○	
事業承継支援		○			○	○	○	
ものづくり支援					○			
新たな経営手法への取組支援	ITを活用した経営管理			○				
	見えない資産の把握・活用(知的資産経営)					○		

※新連携、事業再生支援、再チャレンジ支援についてのご相談も受け付けています。

●問い合わせ 中小企業応援センター ☎ 045(633)5182 FAX 045(633)5208

新印刷技術でサーフボード業界に新風を！

～KIP重点・継続支援先企業・株式会社ディ・アイ・エム～

KIPでは、成長分野への新規参入や新たなビジネスプランに対して、事業の発展過程に応じた重点・継続支援を行っています。

株式会社ディ・アイ・エムは、これまでにない印刷用紙を開発し、サーフボードの市場に新風を巻き起こしています。KIPが認定した同社の技術・製品等を紹介します。

❖ 変化のなかったサーフボードへの彩色方法 ❖

サーフィンとは西暦400年頃、古代ポリネシア人によって、その原型が誕生したといわれている。そして、20世紀初頭から各地で広がりを見せはじめ、日本では昭和30年代後半から普及が進み、現在の愛好者は国内100万人、海外1,000万人にも及ぶ。

世界的なメジャーマリンスポーツとなったサーフィンだが、サーフボードに彩色する方法だけは21世紀を迎えてもあまり変化はなかった。その方法は、エアブラシで直接色・柄を付けるものと薄い和紙にスクリーン印刷した文字等を入れるものである。

しかし2つの方法には、それぞれ大きな欠点があった。エアブラシでは、人がつくることによるデザイン上の限界。そしてスクリーン印刷では、版の作成が不可欠で少量作成はコスト的に不向きだという点である。



サーフボードの断面詳細図。リアルペーパーは、プロサーファーにもその影響を感じさせないほどの薄さと軽さが大きな特徴

❖ インクジェットプリンターで印刷可能な用紙を開発 ❖

これらの欠点を解消し、多様なデザインを表現でき、しかも1本から容易にサーフボードの作成を可能にしたのが、ディ・アイ・エムの開発による「Real Paper (リアルペーパー)」だ。これはインクジェットプリンターで印刷できる特殊な用紙で、そのままサーフボードのFRP素材にラミネートできる。デザインはデジタルデータ化されるため、制限はなく、写真や複雑なイラストも可能。もちろん版を作成する必要もない。

開発した高橋繁社長は、大手プリンターメーカーに勤務し、自らもサーフィン愛好者の1人だった。以前からサーフボードの変わらぬ彩色方法に疑問を持ち、在職中から新たな用紙の開発を模索し、それが完成して、2007(平成19)年に独立を果たした。

「リアルペーパーにより、自分だけのオリジナルデザインのサーフボードを持てるようになり、愛好者の満足度は向上します。また、サーフボードメーカーやマリンスポーツショップも独自のデザインでボードを作成でき、サーフィン業界の活性化にもつながります」と、高橋社長はリアルペーパーが市場に与える影響を語る。

そして現在、国内外のサーフボードメーカーやマリンス



▲リアルペーパーを使用したサーフボード。リアルペーパーにより、デザインのバリエーションが格段に広がった

▶インテリア用のミニチュアボードなど、用途拡大にも取り組んでいる



スポーツショップとの取引が始まるとともに、国内外の複数の著名なプロサーファーもリアルペーパーに大きな関心を寄せ、デザイナーとのコラボレーションによるサーフボードの生産も始まっている。

さらに、新たなサーフボードは店舗のディスプレイ用への利用や、インテリア用のミニチュアボードの開発など、用途の拡大も進んでいる。ちなみにミニチュアボードは、全国のムラサキスポーツで販売中だ。

❖ KIPの事業評価が経営の自信に ❖

同社は、独自のノウハウや技術を活用した新たなビジネスプランを評価、認定する「ビジネス可能性評価事業」の平成20年度の認定企業。会社設立後、KIPに経営相談に訪れて同事業への応募を決めた。また、「かながわビジネスオーディション2008」にも参加し、来場者賞を受賞するなど、相次いでKIPの支援事業を活用した。KIPの支援に対して高橋社長は、「公的機関が弊社の事業計画を高く評価してくれたことが大きな自信になりました」と語っている。

KIPでは、引き続き同社に対して事業ステージに応じた最適な支援を行い、同社の事業拡大をサポートしていく。

株式会社ディ・アイ・エム

所在地 横浜市中区千代崎町4-97-10

☎ 045(305)4343

ホームページ <http://www.realpaper-web.com/>

●問い合わせ

事業評価・コーディネーター課 ☎ 045(633)5071

魅力ある“商い”をめざしてKIPがお手伝いします！

～地域共生型モデル商店支援事業のご案内～

「売上が伸びない」「お客さまのニーズが変わってしまった」など、日ごろの商売に不安や悩みを感じられている店主の皆さま。KIPの支援で繁盛店をめざしてみませんか？

KIPの「地域共生型モデル商店支援事業」は、皆さまの“商い”をより魅力あるものに変身するためのお手伝いをするものです。ここでは事業の概要と、昨年度の活用事例などをご紹介します。

●地域共生型モデル商店支援事業とは

皆さまの商店の魅力を高めるために、個店の経営の改善に役立つテーマに応じた専門家を派遣し、改善プランの作成や実践のためのノウハウ提供など、トータルな支援を行います。

●対象

県内で1年以上の事業実績がある事業者で、社会的なニーズ（※）の変化に対応するために、自店の経営の改善に意欲のある方、新たな事業の展開を考えている方（おおむね10事業者を予定）

※社会的ニーズ：環境への配慮、食の安全・安心、少子高齢化、健康の維持、地域資源の活用、グローバル化、情報化など

●内容

経験豊かな専門家による経営の改善に向けた取組みへのアドバイス

●費用

無料

●派遣期間

支援対象として決定後3～5ヶ月をめどに、おおむね6回程度の派遣（支援内容により増減あり）

●申込期間（予定）

4月1日(木)～12月28日(火)

（ただし、支援対象事業者が予定数に達した場合は、その時点で申し込みを締め切ります）

●選定

申し込みの都度、事業内容等をヒアリングの上、支援対象に決定

●問い合わせ 経営改善支援課 ☎ 045(633)5202

平成21年度「地域共生型モデル商店支援事業」一覧

支援先	支援内容
志村屋米穀店	少子高齢化と新商品開発の取組みに対応する事業計画作成支援
A社(婦人服小売業)	高齢化に対応した事業計画作成支援
B社(米穀小売業)	少子高齢化など消費購買行動変化に対応する事業計画作成支援
C店(花卉小売業)	食の安全・安心をテーマとする新たな事業計画作成支援
D社(靴小売業)	高齢化、健康増進などのニーズに対応する事業計画作成支援
E社(食品小売業)	食の安全・安心をテーマとした商品開発・販路開拓に伴う事業計画作成支援
F社(飲食業)	少子高齢化、食の安全・安心の取組みに伴う事業計画作成支援
G社(酒類小売業)	食の安全・安心の取組みに伴う事業計画作成支援
H店(婦人服小売業)	情報化への対応
I店(飲食業)	食の安全・安心に対応する経営方針等の見直し

志村屋米穀店への具体的な支援内容

◇取組みテーマ

「将来を見据えた地域共生・共存型店舗としての方向性確立」

◇主な支援内容

- ①現状分析を踏まえた経営理念・店舗コンセプトの設定
- ②実現可能性・利益性を踏まえた数値計画の策定

◇支援ステップ

回数	実施日	診断・助言事項
第1回	平成21年9月30日	当店の現状分析（外部環境、内部環境…経営・労務・財務・マーケティング）
第2回	10月19日	経営方針、経営戦略骨子検討（経営理念、事業領域、コンセプト）
第3回	11月26日	経営目標、経営課題・実施方針検討
第4回	平成22年1月6日	売上・利益計画検討
第5回	2月15日	経営実行計画策定
第6回	3月3日	経営改善計画全体総括、今後のフォロー検討

新たなコンセプトで活路を開く—志村屋米穀店—

「これからどのような店をめざせばいいのか?」。志村屋米穀店の志村宗男代表と、後継者の志村成則さんは、今後の方向性を模索していました。そんなとき「地域共生型モデル商店支援事業」を知り、KIPに相談。専門家の派遣を受け、「経営改善計画書」を作成してもらい、また自らお店の経営基本方針、経営実行計画等の策定を行いました。

今回の支援で何が変わり、また変えようとしているのか、志村代表と成則さんに語っていただきました。

専門家の助言で将来像が明確に

志村宗男 代表

今回、経営の専門家の派遣を受け、改めて経営のこと、将来のことを真剣に考えました。「経営計画」の必要性は頭では理解していても、日常の業務に追われ、なかなか自分たちでは策定できませんでした。

しかし、専門家という第三者の冷静な分析により、自分たちがどのような店をめざしていけばいいのか、それが明確になったのです。これを文章化したものが、「経営理念」と「店舗コンセプト」です。専門家の方が私たちの思いを上手く引き出して、まとめることができ、とても良かったと思っています。

また民間のコンサルタントに依頼できるほどの余裕がなかったことで、費用がかからない点もありがたかったです。

大型量販店の進出により、専門小売店は縮小を余儀なくされてきました。しかし、本当に必要性はないのでしょうか? 決してそうではないはず。小規模な小売店でも、商人としての機能をしっかりと打ち出し、新たな付加価値を提供していけば社会にとって必要な存在であり続けると考えています。



志村宗男代表（写真左）と志村成則さん

お客さまの喜ぶ商品・店づくり

志村成則さん

「経営計画」の策定により、目標ができました。これまでやや漠然と日々の業務を行っていたところがありましたが、今は目標があるので、現在の位置と進むべき方向性がより明確になりました。

また支援を受けるなかで始めたのが、週1回の朝礼と経営者会議です。これまで親子という関係もあり、なかなか改まって定期的に話すことは少なかったのですが、日時を決めて現在の課題や解決策を話し合う機会が設けられたことは、1つの大きな変化になりました。

今後は経営計画に沿って、独自のこだわり商品と新たなお客さまの獲得に向けた販売促進に力を入れていきたいと考えています。

商品では結婚式等で配るギフト商品、販売促進ではファーマーズマーケットなどイベントへの出店を積極的に行い始めました。特に各種イベントへの参加は、お客さまと接する良い機会となり、商売の楽しさ、面白さを改めて発見しています。

こうした出会いをきっかけに、より一層お客さまに喜んでもらえる商品・店づくりを追求していきたいと思っています。

志村屋米穀店

所在地 小田原市浜町4-3-3

☎ 0465(24)2224

ホームページ

<http://www.shimurice.com/>

経営理念

「私たちは、生産者と消費者の間に立つ業者として、三者が良好な関係を保ちながら笑顔でいられるような店づくりをめざします」

店舗コンセプト

「本物志向で環境保護意識の高い人たちに、自分たちの目で実際に見て調べた納得の厳選商品を、他では得られないような新しい発見とともに提供できる店」



▶リサイクル肥料を使用したエコリサイクル米「休耕田復活米」(写真奥)と、地元小田原産の米(同前)



◀ギフト用の「紅白スティック米」。結婚式等で、感謝を込め(米)た贈り物として、利用が増えている

志村屋米穀店こだわりのオリジナル商品



イベント参加で顧客ニーズの探索とファンづくり

中小企業の海外取引を支援します

～貿易実務基礎セミナー&国際人材養成講座のご案内～

アジアなど新興国マーケットが急成長を続けるなか、企業規模の大小を問わず、国際化が企業発展の重要なキーになっています。KIPでは、今年度も年間を通して中小企業の皆さまの海外進出を実務・人材両面から支援する研修を行っていきます。海外企業との取引を始めよう、また拡大したいと考える中小企業の皆さま、ぜひKIPの研修をご活用ください。

貿易実務基礎セミナー

「よくわかる貿易の実務」

初めて貿易の仕事を行う方を対象に、貿易実務のスキルが身につくセミナーです。

輸出入の流れや船荷証券などの説明のほか、送り状(INVOICE)・包装明細書(PACKING LIST)の作成練習も行います。

日時 5月27日(木) 10:00～17:00

会場 神奈川中小企業センタービル 6F大研修室

講師 木村雅晴 氏

〈商船三井キャリアサポート(株) 専任講師〉

定員 30人(申込先着順)

費用 KIP会会員 5,000円、一般 15,000円

国際人材養成講座 語学研修

「超サバイバル中国語セミナー(初級編)」

中国でビジネスを行う上で、これだけはマスターしておきたい中国語を習得できます。

発声練習を繰り返すことで、耳と口で中国語を覚えて、さらに興味を持てるよう、楽しみながら学習していただきます。

日程 6月15日(火)、18日(金)、22日(火)、25日(金)、29日(火)、7月2日(金)、6日(火)、13日(火)、16日(金)の全9回

時間 15:00～17:00(各回とも)

会場 神奈川中小企業センタービル 6F大研修室ほか

講師 北村亮介 氏

〈(財)海外職業訓練協会 登録アドバイザー〉

定員 20人(申込先着順)

費用 KIP会会員 19,800円、一般 39,800円

KIP会に入会しませんか！

KIP会は、KIPの支援事業を積極的に活用していただいている中小企業者の組織。会員企業とKIPが、ともに発展していくことをめざして、会員相互の交流など活発な活動を行っています。

万葉荘の宿泊料金の割引、セミナー等の参加費の割引など、さまざまな特典があります。

あなたも入会しませんか。

●問い合わせ

事業課 ☎ 045(633)5170

ホームページ

<http://www.kipc.or.jp/>

世界ブランド化をめざした箱根寄木細工を出展

～総合国際見本市「インテリア ライフスタイル」のご案内～

箱根寄木細工の若手職人グループ「ぞうきばやし雑木囃子」が、インテリアの総合国際見本市「インテリア ライフスタイル/Interior Lifestyle Tokyo」に出展します。

新しい箱根寄木細工でライフスタイルを提案しますので、ぜひご覧ください。

この見本市は、インテリアグッズからデザイン家電に至るまで、ライフスタイルを彩るさまざまなプロダクトが世界中から出品されるため、新商品や最新情報を求める幅広い業界から注目されています。

このたび、平成20～21年度にかけて、県産業技術センターとKIPが一体となって取り組んだ戦略的商品開発支援の集大成として販路開拓に挑みます。

世界的プロダクトデザイナー・喜多俊之氏の指導を受けて開発した「世界ブランド化をめざした箱根寄木細工」を、ぜひご覧ください。

□開催概要

期間 6月2日(水)～4日(金)

時間 10:00～18:00
(最終日は17:00まで)

会場 東京ビッグサイト
西ホール21-19



喜多俊之氏(写真中央)による指導風景

●問い合わせ

県産業技術センター戦略的デザイン室 ☎ 046(236)1500(代表)

KIP経営総合相談室 ☎ 045(633)5200

今、この企業に注目

企業インタビューシリーズ⑮

ガスの計測により労働者や消費者の安全を守っている光明理化学工業株式会社は、人体や環境への有害ガスを迅速かつ正確に検知する測定・警報機器の製造販売を行っています。多くの人が集まる施設やビル、また発電所や化学プラントなど、さまざまな場所で利用される製品と今後の事業展開などについて、北川不二男社長に伺いました。

Q どのようなきっかけで事業がスタートしたのですか。

戦後、肥料となる硫酸アンモニウムを製造する上で、有毒ガスである硫化水素の発生が問題になっていました。そこで、当時の商工省東京工業試験所に勤務していた私の父である北川徹三博士が硫化水素の簡易分析方法の研究を始め、1946(昭和21)年、硫化水素の検知管を開発したのが出発点です。その後続けてアンモニア、りん化水素、亜硫酸ガスの検知管も開発し、これらの製造販売を目的に、翌年当社が設立されました。以後60年以上にわたり、この北川式ガス検知器が当社の主力製品となっています。



北川不二男社長

Q 北川式ガス検知器について教えてください。



北川式ガス検知器

製品はガスの採取器と検知管から構成されています。仕組みは、採取器により採取した試料空気が検知管に通気すると薬剤が反応して変色し、その先端の目盛りでガス濃度がわかるようになっています。測定は化学分析器具や試薬などが不要のため迅速にでき、結果も数分で判明します。また採取器

は300gと軽量で携帯に便利な上、わずかな試料空気で微量ガス濃度の測定が可能です。さらに操作は簡単で、測定結果に個人差は生じませんし、電源や熱源なども不要で、引火の心配がなく安全といった特長を有しています。

Q その優れた特長が長年支持されてきた要因ですね。

もちろん製品の品質は重要ですが、それに加えてさまざまな用途に使用できるように、新たな検知管を開発してきた点が大きいと考えています。世の中には多くのガスがあり、また新たなガスも発生します。新たなガスが発生し、特定されると検知管の依頼が舞い込み、それに応えるために当社は研究開発を続け、新たな検知管を製作してきました。現在、その数はガスの種類や濃度範囲に合わせて300種類を超えました。ガスは気体のみならず、溶液中に溶解したものの、また溶液中のイオンを測定するものも含んでいます。用途を広げてきた点とともに、もう1点大きかったのが労働安全衛生や環境衛生といった時代の流れに適応したことです。労働者の作業環境などの改善に当社の検知器が大きな役割を果たしてきました。

Q その他の製品にはどのようなものがありますか。

一酸化炭素や二酸化炭素、シックハウスの原因とされるホルムアルデヒドやトルエンなどの濃度を測定する室内環境測定器、トリクロロエチレン等の土壌汚染調査に使用される作業環境測定器などのほ



一酸化炭素／二酸化炭素測定器

か、石油や発電所等のプラント施設、そしてオイルタンカーやLPG船、LNG船など船舶のガス検知システムで高い国内シェアを有しています。また変わったところでは、海底7,000mの掘削ができる地球深部探査船「ちきゅう」のガス検知システムも当社製品です。

Q 今後はどのような展開をお考えですか。

注目しているのは海外です。10年ほど前から海外の展示会に出展し始めました。特にここ数年は、より力を入れて年間10か所程度出展しています。もはや日本だけをマーケットにしているのは発展が難しくなってきたことが海外展開の理由です。そして、当社の60余年にわたり築いてきた技術が、海外でも十分に通用するという自信も背景にあります。実際に海外の展示会に出展すると、必ず「製品を販売させてほしい」という話をいただきます。昨年KIPの支援により出展したインドの展示会も大変好評でした。労働安全衛生の意識が進んでいる欧米に比べて、アジアはまだその意識が法整備に追いついていない状況です。しかしかつての日本と同様、必ずや有害ガスの検知ニーズが出てくるはずで、欧米だけでなくアジアのマーケットも的確につかもうと取組みを進めています。

地球深部探査船「ちきゅう」(写真提供：海洋研究開発機構)と船内に設置されたガス検知システム



光明理化学工業株式会社

所在地 川崎市高津区下野毛1-8-28

☎ 044(833)8900

ホームページ <http://www.komyokk.co.jp/>

●問い合わせ 経営企画室(広報担当) ☎ 045(633)5201

価値ある情報と産産・産学の出会いの場をWeb上で提供

～かながわ技術連携マッチングポータル（かなマポ）運用開始～

県では、「インベスト神奈川」による世界トップレベルの研究所の立地・集積を進めてきました。

これを県内中小企業の技術力・競争力の向上につなげ、「世界をリードする新たな産業の展開」を図るため、「インベスト神奈川」を活用した新設・増設研究所をはじめ、既存研究所、県内中小企業、大企業、大学等の技術連携を促進し、高付加価値型産業の創出をめざす「神奈川R&Dネットワーク構想」を推進しています。

その一環として、大企業等の研究開発現場において、県内の優れた技術を持つ中小企業等や大学の活用を促進するため、今年1月から「かながわ技術連携マッチングポータル（かなマポ）」の運用を開始しました。ここでは、その概要をご紹介します。

「かなマポ」の主要コンテンツ

1 企業間のマッチング機能 (企業情報検索、企業紹介依頼)

「神奈川県産学公技術連携データベース」による企業情報検索に加え、製品開発の課題解決に最適な企業を産業技術センターのコーディネーターがご紹介しします。

2 企業と大学の研究者とのマッチング機能 (研究情報検索、大学研究者紹介依頼)

県内の理工系大学がインターネット上に公開している研究情報データベースや一覧を、一括して横断的に検索することができます。また、製品開発の課題解決に最適な大学の研究者を産業技術センターのコーディネーターがご紹介しします（かながわ産学公連携推進協議会加盟校が対象）。

3 神奈川県内のオンリーワン技術を持つ企業の情報提供

「我が社のすごい技術」のコーナーでは、中小企業の優れた技術を画像（静止画・動画）でご紹介します。

4 イベント、商談会、セミナー、補助金、融資等の情報提供

県近郊で開催される展示会、商談会等のイベント情報、大学等のセミナー情報および補助金をはじめとした各種助成制度に関する情報をワンストップでお知らせします。

●問い合わせ

県産業技術センター 企画部研究開発連携室

☎ 046(236)1500 (代表)

ホームページ (かなマポ)

<http://www.kanagawa-iri.go.jp/MatchingPortal/index.html>

The image displays four screenshots of the 'かながわ技術連携マッチングポータル' (Kanagawa Technology Matching Portal) website. The top screenshot shows the main navigation and search options. The second screenshot shows a detailed search filter for company information. The third screenshot shows a form for requesting university researcher introductions. The fourth screenshot shows a '我が社のすごい技術' (Our Amazing Technology) section with a table of featured technologies.

画像	技術・製品	このカテゴリ	発表	業界
	高度な加工技術	高精度加工技術	株式会社 西島製作所	製造業
	フライアッシュ型	資源循環型技術	昭和興業株式会社	製造業
	シリコン粉末「ケラミック」	シリコン粉末工業材料	株式会社 イマジン	製造業
	超硬切削加工機	超硬切削加工機	株式会社 長瀬精工	製造業
	超硬切削加工機	超硬切削加工機	株式会社 長瀬精工	製造業
	製造業	製造業	株式会社 アスラム	製造業
	製造業	製造業	株式会社 長瀬精工	製造業

BCP（事業継続計画）作成のススメ

～策定の実践に冊子、ホームページをご活用ください～

日本や世界のさまざまな地域から、地震をはじめ大規模な災害や事故などのニュースがしばしば報じられます。ともすれば対岸の火事と思いがちですが、明日は私たちの身近なところで起こるかもしれません。そうした緊急事態の発生は、中小企業の事業継続に重大な影響を与え、最悪の場合、廃業に追い込まれる可能性もあります。

そこで、災害発生後も一定以上の水準で重要な事業を継続するとともに、許容される時間内に復旧するため、緊急事態を想定し、事前に準備をしておくことが大切となります。このような考え方に基き、あらかじめ事業の優先順位や代替策などを定め、準備しておく計画がBCP(事業継続計画)です。企業を万が一の事態から守るために、BCPの作成をぜひお勧めします。

BCP調査の結果から

県が平成21年度に実施した調査によると、BCPを「策定している」「策定中である」「策定の予定である」と答えた中小企業は、約3割と決して多くはありませんでした。

一方、BCP策定済みの大企業にその効果を尋ねてみると、最も多かったのが「従業員の意識改革につながった」(59.7%)、ついで「自社の中核事業における重要業務や弱点の特定」(56.3%)としています。「取引先からの信用度の向上」(37.5%)、「社会的責任を果たすのに役立った」(34.1%)といった対外的な効果よりも、内部的な効果があったと答えていることが特徴的です。

BCP普及啓発の取組み

また、中小企業のBCP策定に関する県への要望として多かったのが、「BCP策定のガイドラインや簡単に作成するためのツールの提供」(41.8%)、「中小企業におけるBCP策定についての具体的な事例紹介」(38.2%)、「BCPの必要性についての普及活動(広報、セミナー)の展開」(25.6%)となりました。

そこで、県では平成21年度に、BCPを作成して先進的に取り組む企業から講師を招致し、県内5か所で普及啓発のためのセミナーを開催しました。



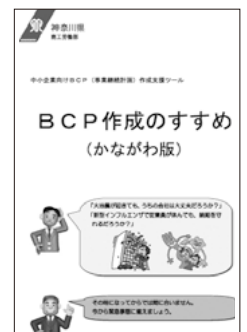
危機管理対策セミナー（3月3日、パシフィコ横浜アネックスホール）

BCP策定の実践へ

さらに、多忙な中小企業の経営者が効率的にBCPを作成することができるよう、BCPの概要や事業継続計画書

のひな形、記載例などを盛り込んだ「BCP作成のすすめ(かながわ版)」を作成しました。

この内容は、県のホームページ(中小企業のためのBCP作成のススメ)からダウンロードすることができます。ホームページには入力、書き換え可能なエクセル版も掲載されていますので、ぜひご活用ください。



BCP作成のすすめ(かながわ版)

BCPについての融資制度

「BCP作成のすすめ(かながわ版)」に基づき、計画を作成しますと、その計画作成にかかる費用や計画に盛り込まれた設備投資等が融資の対象となります。

中小企業制度融資

【フロンティア資金(新たな事業展開対策)】

限度額 8,000万円

融資利率 年2.1%以内

融資期間 10年以内(運転資金は7年以内)

申し込み 県内取扱金融機関

ホームページ

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/kinyu/seidoyushi/seidoyushi.html>

●問い合わせ

県内取扱金融機関または県金融課融資グループ、金融相談員

☎ 045(210)5677、5695

●問い合わせ

県産業活性化課産業活性化グループ ☎ 045(210)5556
ホームページ

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/sangyo/bcp/index.html>
(中小企業のためのBCP作成のススメ)

自分の会社の経営内容を知ろう

財務分析の基本⑧ ～「企業の成長性」について〈後編〉～

今回は、3月号に引き続き「企業の成長性」について解説します。
テーマは、「付加価値を考慮した成長性指標」です。

▶ 前回の内容

前回は、企業の「成長性」を把握する一般的な指標として、「売上高対前年度比率」と「営業利益対前年度比率」を解説しました。これらの指標は簡単に使用できる反面、キャッシュフローが考慮されていないという問題がありました。そこで、この欠点を補う指標としてあわせて解説したのが、「減価償却費前営業利益（EBITDA、イービットダー）対前年度比率」（以下EBITDA対前年度比率）でした。

EBITDA対前年度比率は、企業の営業活動の結果である「営業利益」に、現金支出を伴わない費用項目の「減価償却費」を加えたEBITDAを比較することで、キャッシュフローを考慮した成長性の把握が可能になります。

▶ 付加価値を考慮した成長性指標

付加価値とは、本誌2009年11月号で解説したように、売上高から材料費と外注費を控除した金額のことで、加工高とも呼ばれます。

$$\text{付加価値(加工高)} = \text{売上高} - \text{材料費} - \text{外注費}$$

特に製造業や建設業の場合、一般的に付加価値を増加させることが企業の収益向上につながる事が多いので、その金額や水準を常に意識して経営に取り組む必要があります。

付加価値を考慮した成長性指標は、次の通りです。

$$\text{加工高対前年度比率} = \frac{\text{前期加工高}}{\text{前々期加工高}} - 1 \times 100(\%)$$

前期の売上高から材料購入に費やした材料費と、他社に製造依頼した外注費をマイナスして加工高を計算します。同様に前々期も計算し、両者を比較することで成長率を算出します。

横浜製作所（仮称）損益計算書の抜粋 (千円)

	前々期	前期	増加率
①売上高	100,000	105,000	5.0%
②材料費	20,000	21,000	5.0%
③外注費	20,000	15,000	△25.0%
④加工高 (①-②-③)	60,000	69,000	15.0%
⑤売上高対外注費率 (③÷①)	20.0%	14.3%	-

上の事例の場合、前期の売上高105百万円から材料費21百万円と外注費15百万円を引くと、前期の加工高は69百万円。同様に前々期の加工高は60百万円となるので、加工高対前年度比率は、 $69,000 \div 60,000 - 1 \times 100 = 15\%$ となります。売上高基準では5%の成長でしたが、加工高基準では15%の成長を達成できたことがわかります。

一般的な指標

- 売上高対前年度比率
= 前期売上高 ÷ 前々期売上高 - 1 × 100(%)
- 営業利益対前年度比率
= 前期営業利益 ÷ 前々期営業利益 - 1 × 100(%)

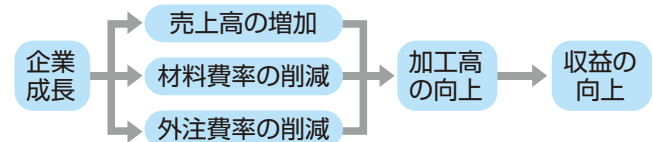
キャッシュフローを考慮した指標

- 減価償却費前営業利益(EBITDA*) 対前年度比率
= 前期EBITDA ÷ 前々期EBITDA - 1 × 100(%)
- ※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

今回解説 = 付加価値を考慮した成長性指標

売上高基準よりも加工高基準の成長率が高い理由は、外注費を25%削減したことにあります。売上高に占める外注費の割合（売上高対外注費率）が、前々期20.0%から前期14.3%に減少した結果、加工高が売上高以上の伸びを示したのです。

付加価値（加工高）基準で見た成長性の考え方



つまり、加工高基準で企業の成長を考えた場合、売上高が伸びなくても売上高対外注費率や材料費率を節減することで加工高が増加すれば、成長したと判断できるのです。

▶ 低成長時代に必要な成長性の考え方

経済成長が停滞した現在では、一般的に新規顧客の開拓や既存顧客からの追加受注の確保は難しく、売上を増加させることは大変難しいといえます。また、材料費は一般的に売上高と比例して推移するので、材料費率を減少させることも簡単ではありません。

一方、外注費の削減は設備稼働率の状況や外注加工の内容にもよりますが、売上の増加や材料費の削減ほど難しくありません。金属加工業でいえば、メッキや熱処理といった専門設備が不可欠な外注をやむを得ませんが、工程や段取りを見直せば自社対応できる外注品は、特に受注が減少している際は、積極的に内製化で対応すべきでしょう。これにより外注費を削減できれば、例え売上が減少しても加工高の減少が緩和されるので、成長の維持の可能性も出てきます。

金融機関の中には、貸付企業の加工高の推移に注目しているところも少なくありません。中小企業向けの融資に積極的な地方銀行や信用金庫・信用組合は、中小企業の経営が景気動向の影響を大きく受けることを知っているので、不況時の売上減少にも「ある程度はやむを得ない」と判断するでしょう。しかし、売上減少よりも加工高の減少が大きかった場合は、「経営者の努力不足や経営姿勢」に疑念を持つ融資担当者も出てくるかもしれません。

したがって不況で売上が思うように伸びない状況の場合、経営者は加工高の維持向上に努めることが、金融機関との良好な関係を保つための重要な要素といえるでしょう。

▶弾力的な生産体制の構築に向けて

売上が減少したときに外注品の内製化を進めるためには、平素より弾力的な生産体制を構築しておく必要があります。下にその具体例を挙げておきます。

- ①幅広い加工に対応可能な汎用性の高い機械を優先して導入する
- ②ランニングコストが高い高価な機械だけではなく、同コストの低い廉価な機械も導入する
- ③機械の設置スペースや作業スペース不足は、不要な経費を発生させている場合があるので、工場のスペースに留意する
- ④従業員の多能工化の奨励や多台持ちの推進を行う
- ⑤専門性を必要としない業務は、パート・アルバイトを活用し、固定費の上昇を抑制する

高性能ではあるものの加工の幅が狭い機械を導入したため、受注内容の変化に対応できず、宝の持ち腐れになってしまうケースや、工場内に不要な設備(経営者が愛着を持っていることが多い)があるため、本来必要な設備が導入できず、外注費が十分に削減できなかったケースも見受けられます。

工場のスペースに余裕のない状態が長期間続いている場合は、まず工場のムダとり、カイゼンが必要です。それでもスペースに余裕が生まれない場合は、より広い工場への移転を考えるべきでしょう。狭隘な工場では機械が増設できないため、生産性が頭打ちになりやすく、安全面でも懸念があります。

工場の移転は、特に物件を購入する場合、経費がかかるため決断を迷っているうちに他社に契約されてしまったり、必要以上に高額な物件を購入してしまい、金融機関からの有利子負債がかさんでしまうといったケースもあります。

このような問題を防ぐためにも普段より自社の経営状況を把握し、現在の自社がどの程度の投資に耐えられるのか?あるいはどの程度の投資金額が合理的なのか?を把握しておく必要があります。

こうした問題についても、KIPでは相談をお受けし、対応しています。質問・疑問がある方はお気軽にお問い合わせください。当コーナーでも今後、こうしたテーマを取り上げていく予定です。

●問い合わせ 資金支援課(担当 浜野) ☎045(633)5066

Q&A 中小企業の皆さまの経営上の課題を解決します!

～“サポートかながわ”誌上相談⑧～

今回は、3月号に引き続き、創業に関する相談を紹介します。

事例1 フランチャイズチェーン(FC)加盟で創業予定のAさん

Q FC加盟での開業に際する注意点を教えてください

私は10年間、自動車用工具器具会社で営業をしていました。この経験を活かして、今度同じ業種の卸小売業のFCに加盟し、創業を考えています。FC加盟による開業では、どのような点に気をつければいいですか。

A 売上計画と開業資金の正確な把握を

まずFC本部が示す契約約款を十分に読み込み、売上計画やコミッションなどさまざまな条件の確認を行ってください。そしてこれまでの経験を活かし、自ら出店希望近隣エリアにある加盟店の実態等を把握することも大切です。また開業資金については、調達額が自己資金と同額までであれば、県の創業支援融資が利用できます。申し込みに必要な事業計画書の作成について不明な点がありましたら、KIPがアドバイスします。

事例2 新たに別法人を設立するBさん

Q 新会社設立における資金調達方法は?

現在、事務機器販売会社を経営しています。新規事業としてギフトショップを立ち上げ、これを別法人で運営していきたいと考えています。創業資金は1,000万円です。地元信用金庫からの調達を予定していますが、県制度融資は利用できますか。

A 創業支援融資以外の県制度融資の活用を

社長はすでに事務機器販売会社の代表取締役であるため、新たに別法人を設立しても創業とは見なさず、県の創業支援融資は利用できませんが、事業振興資金など他の融資は利用可能です。信用金庫には、県制度融資を利用した資金調達をしたいと相談してみてください。

●問い合わせ 経営総合相談室 ☎045(633)5200

企業と若者との、出会いと採用の機会を提供します！

～若年者合同就職面接会のご案内～

県では、企業と若者との出会いの場である「合同就職面接会」を次のとおり開催します。
若い人材を確保したい企業の皆さま、ご出展を検討の上、ぜひご参加ください。
若いパワーが皆さまの将来の期待に応えます。

神奈川県若年者合同就職面接会

日時 6月29日(火) 11:00～17:00

会場 新都市ホール(横浜駅東口 そごう横浜店9F)

対象企業 若年者を正社員として採用する県内等企業
(業種は問いません)

申込期限 6月11日(金)

※来場対象者は30歳代までの若年者(大学・高校等に在
学中の方は除く)となります。

※出展料金は無料です。

※会場の都合上、参加申込期間中においても受付を終了
させていただく場合があります。

●問い合わせ

神奈川県若年者合同就職面接会等運営事務局

☎ 045(222)8556

県立芦ノ湖キャンプ村のご案内

～夜には満天の星空が広がる 自然あふれるキャンプ場～

芦ノ湖畔の木立の間に点在するケビン棟は全部で36棟。キッチン、広いテラス、バス、トイレなど充実の設備で、気軽にご利用できます。オートキャンプサイトは全区画に水道、カマド付きで、一部AC電源付きの区画もあります。箱根観光やレジャーのベースキャンプにおすすめてです。

事業者の皆さまの福利厚生等に、ぜひご利用ください。

～初夏のイベント情報～

「自然と触れ合う箱根散策1泊2日」

- 6月下旬～7月上旬 全4回を予定
- 自然観察指導員の案内付きで散策
- 詳細はお問い合わせください



ケビン棟
(三連棟タイプ・定員6人)



専用テラス(写真左)
とケビン棟室内(リビングキッチン)



オートキャンプサイト
(25区画)



持込キャンプサイト
(20区画)



バーベキューガーデン
(20基)

キャンプ村では四季折々のイベントを開催しています。

秋・冬予定イベント 11月下旬～12月上旬
「クリスマス・正月用リース作り体験 1泊2日」



●申し込み・問い合わせ 神奈川県立芦ノ湖キャンプ村

〒250-0522 箱根町元箱根164

小田原駅からバスまたはロープウェイ「桃源台」から徒歩5分

☎ 0460(84)8279 (受付9:00～17:00、年中無休)

ホームページ <http://www.kanagawa-kankou.or.jp/>

「平日ゴルフプレー宿
泊バック」始めました!
詳細はホーム
ページをご覧ください。



県中小企業制度融資をご存じですか？

～さまざまな資金メニューで低利・固定の借入ができます～

中小企業者等の皆さまが、県内で行う事業活動に対し、県と金融機関が協調して、融資を行うのが制度融資。

県が貸付原資の一部を負担することで、短期から長期まで低利・固定での融資を行います。

制度融資には、さまざまな資金メニューがあります。新たな資金需要が見込まれる際には、ぜひ利用をご検討ください。

※原則、県信用保証協会付きの融資となります。金融機関に申し込み、審査後に融資が実行されます。

KIPでは、制度融資に関する相談を経営総合相談窓口〔☎045(633)5200〕と資金支援課〔☎045(633)5066〕でお受けしています。申請に必要な事業計画書の作成なども含め、お気軽にご相談ください。

資金メニューのご紹介〈分煙設備等整備融資〉

県受動喫煙防止条例に基づく対策を行う方を対象とした融資です。

- 対象 分煙の措置や喫煙所の設置を行う小規模事業者
※事前に県の対象施設認定が必要です。
- 限度額 2,500万円（設備資金に限る）
- 融資利率 年利2.1%以内（2分の1の利子補給あり）
- 融資期間 5年以内
- 申し込み 県内取扱金融機関

●問い合わせ〈融資〉

県内取扱金融機関または
県金融課融資グループ、金融相談員
☎045(210)5677、5695
ホームページ <http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/kinyu/seidoyushi/seidoyushi.html>

〈認定・利子補給〉

県たばこ対策課相談支援グループ ☎045(210)5025

INFORMATION

施策紹介

「インベスト神奈川2ndステップ」産業集積支援融資

県内に研究所等を新設・増設する中小企業者や資本金10億円未満の中堅企業に、土地購入や建物整備等に必要な資金を、取扱金融機関が県の定めた条件で融資します。

○対象

- ①重点支援事業 次のうち高度先端産業に該当するもの「基幹産業分野（IT／エレクトロニクス、バイオ、自動車）」、「新規成長分野（航空、宇宙、ロボット、新エネルギー）」
- ②一般支援事業 ①の業種で高度先端産業以外および「地域活性化分野」

※立地地域に限定があります。

※詳しくはお問い合わせください。

○利率、対象事業費および限度額

	重点支援事業	一般支援事業
利率 (固定金利)	○研究所 (当初5年間) 0.9%以内 (6年目以降) 1.2%以内 ○本社・工場 1.5%以内	1.8%以内
対象事業費 および限度額	1億円以上	2億円以上
	80%以内で10億円を上限	

○期間 15年以内(据え置き2年以内を含む)

●問い合わせ

県金融課資金貸付グループ
☎045(210)5681
ホームページ
<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/>

kinyu/yusi/sangyou/sangyou.html

相談

働く人のメンタルヘルス相談室のご案内

職場でのストレスや休職後の職場復帰への不安など、一人で悩まず、気軽に「働く人のメンタルヘルス相談室」をご利用ください。ご家族や従業員への対応に関する企業の方からのご相談も受け付けています。

◇医師またはカウンセラーによる面接相談

- (要予約・無料・秘密厳守)
- 相談日 毎週火曜日13:30～16:30
- 会場 かながわ労働センター
(横浜市中区寿町1-4
かながわ労働プラザ2階)
- 交通 JR根岸線石川町駅中華街口
(北口・横浜駅寄り) 徒歩3分

●予約・問い合わせ

かながわ労働センター
☎045(633)6110 (内線2707)
ホームページ
<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/rosei/mental/index.html>

募集

次世代ITセミナー

県とマイクロソフト(株)が協働で、IT人材の育成を支援するセミナーを開催します。

- 日時 6月2日(水) 13:30～16:00
- 会場 神奈川県立産業技術短期大学校
(相鉄線二俣川駅徒歩18分またはバス「中尾町」下車1分)

- 定員 150名(申込先着順)
- 参加費 無料

●問い合わせ

県産業人材課職業能力開発グループ
☎045(210)5715
ホームページ <http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/sangyojinzai/sangyojinzai/zisedaiseminar/index.html>

相談

「全国一斉無料知的財産相談会」開催のお知らせ

7月1日は、「弁理士の日」です。これを記念して、弁理士による「無料知的財産相談会」を開催します。

特許・実用新案・意匠・商標の出願に関する相談のほか、権利侵害・訴訟・ライセンス・外国特許取得・著作権など幅広く相談に応じます。

知財活用をご検討の皆さま、ぜひ相談会にお越しください。

- 日時 6月26日(土) 10:00～16:00
- 会場 神奈川中小企業センタービル13階
第3会議室
(横浜市中区尾上町5-80)

※お電話をいただきましたら、予約申込書をお送りします。必要事項をご記入の上、FAX〔045(633)5054〕でお申し込みください。

●問い合わせ

日本弁理士会関東支部
☎03(3519)2751
ホームページ <http://www.jpaa.or.jp/>

