

新たなビジネスチャンスを見つけませんか？

～県下最大の工業技術見本市「テクニカルショウヨコハマ2011」開催～

県内の中小企業の皆さまをはじめ、多くの企業に新技術・新製品の発表の場等としてご活用していただいている「テクニカルショウヨコハマ」。

32回目を迎える今回は、「受・発注商談会in横浜」と「かながわビジネスオーディション2011」と同時開催しますので、例年以上に多くのご来場者を得て、盛り上がるものと期待されます。

閉塞感漂う経済環境のなかで、“独自の技術をアピールしたい” “新たな取引先を開拓したい” などとお考えの皆さま。「テクニカルショウヨコハマ」への出展をご検討ください。

第32回工業技術見本市 「テクニカルショウヨコハマ2011」開催概要

- 会期 平成23年2月2日(水)～4日(金) 10:00～17:00
- 会場 パシフィコ横浜展示ホール C・D
- 主催 (財)神奈川産業振興センター (KIP)、
(社)横浜市工業会連合会、神奈川県、横浜市
- 募集ブース数 約350小間
- ブースタイプ・出展料 (*1)

ブースタイプ	県内に事業所を有する企業	その他の企業
スタンダードタイプ (基礎小間設備付き*2)	136,500円	157,500円
スペースブース (スペースのみ)	105,000円	126,000円
インキュベート企業ブース (*3)	73,500円	94,500円

- *1 1小間(3m×3m)につき、記載の料金(税込)となります。
- *2 社名板、照明FL40W2灯、カーペット、サイドパネル、バックパネルが付きます。
- *3 会社設立後、8年以内の企業の出展が対象となります。

出展分野と対象製品

ビジネスソリューション	IT関連、情報通信、情報処理、事務処理、コンピュータサプライ、情報通信サービス事業、ビジネス・オフィス環境支援システム、エレクトロニクス関連、各種ソフトウェア
生産	機械材料・加工技術、計測・測定・検査、制御・監視、流体、精密、レーザー、金属加工、表面処理、金型、洗浄、電子応用、電子部品・材料、各種電池、モーター、自動化・省力化、産業用ロボット、搬送・輸送、包装、工具
生活・環境	光触媒、環境・公害防止、防災、エネルギー、バリアフリー、リハビリエイド、バイオ、ユニバーサルデザイン
異業種交流等のグループ/支援機関	異業種交流等の工業技術・製品に関するグループおよび支援機関等の出展、PR
産学公連携	産学公技術連携支援事業の紹介、大学の技術シーズの紹介、国および地方公共団体の出展・PR

ご出展の効果を高めるために…

皆さまの製品・技術をより効果的にアピールするために、次のサービスをご用意しています。

〈事前に〉

●公式ホームページへの情報掲載
貴社名、出展製品情報を掲載し、貴社ホームページへのリンクを貼ります。

●DMの提供
出展者情報等を記載したDMをご希望の枚数をご用意します。お得意さま等へ配布するなど、集客にご活用ください。
※ご希望多数の場合、配布枚数を調整させていただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

〈会場で〉

●ガイドブックへの情報掲載
会期中、ご来場者に配布するガイドブックに、出展者名・出展製品情報等を掲載します。

●出展者セミナー会場の設置
皆さまの製品・技術をPRしていただくために、展示ホール内に「セミナー会場」をご用意しますので、ご活用ください。

●カタログ展示コーナーの設置
ご来場者を皆さまのブースに誘導するために、会場入口周辺に「カタログコーナー」を設置しますので、ご活用ください。

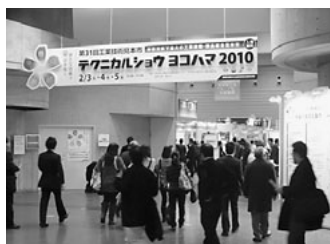
〈オプション(有料)〉

●公式ホームページ・メルマガ等の活用
貴社および貴社の製品を紹介する動画を作成し、テクニカルショウヨコハマの公式ホームページおよび貴社のホームページに掲載する「テクニカルショウヨコハマ動画PRプラン」をご用意します。
※「動画プラン」のイメージは、公式ホームページでご確認ください。

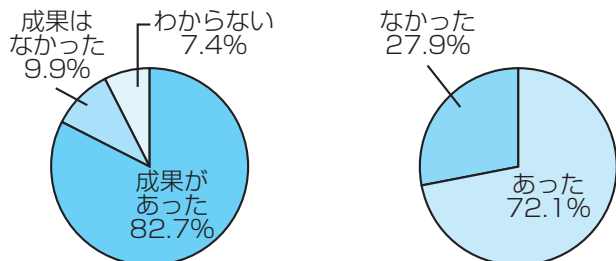
また、公式ホームページへのバナー掲載、展示会メルマガジンへのPR掲載等のサービスもご用意しています(無料)。詳細につきましては、ホームページ等でご案内します。

「テクニカルショウヨコハマ2010」出展者アンケートから

出展者数	333社・団体
展示小間数	351小間
入場者数	28,693人



「出展の成果はありましたか？」 「引き合いはありましたか？」



—出展者の声—

- ・複数の引合い、試作の依頼がありました。
- ・他企業や大学とのマッチングを図れました。
- ・来場者の高い注目や評価により、自信が持てました。
- ・販路拡大につながり、新規商談の機会を得られました。
- ・展示会後も問い合わせ、商談をいただいています。

「テクニカルショウヨコハマ2011」 同時開催イベントのご紹介

●「受・発注商談会in横浜」

〈2月2日(水) アネックスホール〉

発注企業と受注企業が一堂に会して商談を行う「受・発注商談会」。毎年、県内4会場（横浜、川崎、相模原、横須賀）で開催しています。

横浜会場では、例年、発注企業50社程度、受注企業400社程度にご参加いただき、とても活発な商談が行われています。

●「かながわビジネスオーディション2011」

〈2月3日(木) 会議センター〉

“ビジネスコンテストの草分け”ともいえる、このオーディションは今回で15回目。厳しい審査を勝ち抜いた選りすぐりのビジネスプラン・ビジネスアイデア40件程度を発表。特に優秀と認められるプラン等には、「神奈川県知事賞」等の賞が贈られます。

発表者がビジネスパートナー・スポンサーとの出会う場として定着しています。

●問い合わせ 事業課 ☎ 045(633)5170

新シリーズ「KIP会から…」をスタート

(財) 神奈川産業振興センター＝KIPが“お客さまの声を聞き、お客さまの視点に立った”事業展開をするために設けた会員組織「KIP会」。

より多くの方々へKIP会にご入会いただき、KIPをご活用いただくとともに、KIPへのご意見・ご要望を寄せさせていただきたいと考え、KIPの活動内容などを報告する「KIP会から…」をスタートさせました。

今後、随時掲載していきますので、KIP会にご入会いただいていない方々もぜひご一読ください。

平成22年度総会・会員交流会開催

7月5日(月)、神奈川中小企業センタービルで「KIP会総会・会員交流会」を開催しました。

「総会」では、平成21年度事業報告書・収支決算書(案)、平成22年度事業計画書・収支予算書(案)が審議され、満場一致で承認されました。また、任期満了に伴う役員改選が行われ、代表、副代表には次の皆さまが就任されました。

総会終了後に開催された「会員交流会」には、本年度も、松沢知事にご出席いただき、会員の皆さまとの交流を深めていただいたほか、活発な意見交換をしていただきました。



挨拶をする神谷会長(写真左)。会員交流会には松沢知事も出席(同右)

代表／神谷光信

副代表／山本組雄(物産部会部会長)、椎野雅之(食品部会部会長)、箕原利憲(工業部会部会長)、五十嵐和夫(貿易繊維部会部会長)、高橋保一(生活産業部会部会長)、高木紀世子(KEEP部会部会長)

平成22年度新規・重点事業のご紹介 「KIP事業周知・活用促進事業」

KIP会会員の皆さまに、これまで以上にKIPを有効活用していただくため、KIPが実施している中小企業支援事業をタイムリーにPRさせていただく「事業説明会」を年3回程度開催します。その際に、あわせて「会員交流会」も開催しますので、奮ってご参加ください。

また、KIP職員がお申し込みいただいた会員企業を訪問し、KIPの最新情報をお伝えするとともに、皆さまからのご意見・ご要望をお聞きする巡回PRも行います。その際に、皆さまからの相談もお受けしますので、お気軽にお申し込みください。

●問い合わせ 総務課 ☎ 045(633)5149

今、この企業に注目

企業インタビューシリーズ¹⁸

プラスチック成形による医療機器や電子機器、計測機器、また航空機内装の各種カバー等を製作する宝化工は、毎年2月に開催されている「テクニカルショウヨコハマ」の常連企業。すでに展覧は15回以上を数えます。石井英治社長に、同社の特徴である成形製法とともに、出展を続ける理由とねらい、そして、これまでの成果などについて伺いました。

Q 創立から約50年。 事業の変遷からお聞かせください。

1963（昭和38）年の創立から25年くらいは、照明器具のカバーや街の看板の製造をメインに事業展開していました。しかしこれらは、加工工数が少なく、付加価値も低い。会社の発展のためには、もっと付加価値の高いものづくりが必要だと、80年代前半から電気・電子機器や医療機器等のシビアな寸法、精度が求められる分野に進出し、現在に至っています。



石井英治社長

Q 精密加工を支える技術とは、 どのようなものですか？

当社の行っている製法は真空・圧空成形です。シートを加熱軟化させたあと、型とシートとの間を真空にし、シートを型に密着させるのが真空成形。また、圧縮空気によりシートを引き伸ばして型に沿わせるのが圧空成形です。前者は雄型、後者は雌型の金型のみで成形できるので、射出成形に比べて金型が安いことが一番の特徴です。さらに、2枚のシートを同時成形するツインコンポジット成形という製法も当社の強みになっています。

真空・圧空成形& ツインコンポジット（TCF）成形の特徴

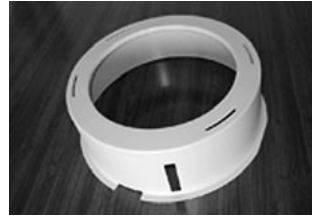
- 射出成形・ブロー成形に比べて金型が安い
- 大型品、試作が木型・樹脂型で可能（真空・圧空成形）
- 型修正容易、同型の加工違いも可能（真空・圧空成形）
- 広面積で二重壁構造が取れ、リブ構造容易に（TCF成形）
- 二重壁内部にウレタン発泡が入られる（TCF成形）
- インサートナット等の一体成形が可能（TCF成形）
- 表裏に異材、異色、異なった厚みを使用可能（TCF成形）

Q これらの製法を活かすポイントは何ですか？

金型が安くすむので、少量品に向いている製法といえます。実際に、ロットは少ないもので5～10個。100個あれば量産という感覚です。当社の生産形態は典型的な多品種少量で、月間の生産品目は200点以上に及びます。それゆえに多くの取引先の確保が重要になってきます。

Q そこで、取引先開拓のために毎年、「テクニカルショウヨコハマ」に出展しているのですね。

はい。「テクニカルショウヨコハマ」には県内の多くの中小企業が出展しているので、当社も1度と考えたのがはじまりです。もう20年近く前になるでしょうか。その時か



同社のプラスチック成形製品の一例。上の製品は医療機器カバー（写真左）と航空機外装品（同右）。写真左下はツインコンポジット成形による製品。金属成形からプラスチック成形へ、まだまだシフトが進むと当社では見ている

りの引合いがあったので、これは価値があると思い、以後連続出展しています。実は、当社の製法自体がまだあまり知られていません。製法をPRする場として、「テクニカルショウヨコハマ」を位置付け、毎年出展しているのです。

Q 出展の成果はいかがですか？

現在、約100社の取引先がありますが、そのうち1／10強の取引先は、「テクニカルショウヨコハマ」がきっかけです。大企業との取引や受注金額の大きなものなど、確かな成果を実感しています。今年に入って大手OA・光学・電子機器メーカーとの取引がスタートしたのですが、これも「テクニカルショウヨコハマ」がなければ実現しなかったでしょう。中小企業が単独で行ってもなかなか相手にしてもらえませんが、展示会であれば接触、交渉が可能になります。

Q 最後に、今後の展望をお聞かせください。

各種カバーなど、これまでの板金加工をプラスチック成形に代える動きがまだまだ進むと見えています。そこに当社のチャンスがあり、チャンスをつかむには当社の製法を効果的・効率的にPRすることが重要です。来年の「テクニカルショウヨコハマ2011」にも大いに期待しています。

宝化工株式会社

所在地 大和市下鶴間3854-1 テクノプラザ大和
☎ 046(278)3630
ホームページ <http://www.takara-kakou.co.jp/>

●問い合わせ 経営企画室（広報担当） ☎ 045(633)5201

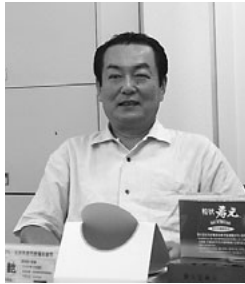
新現役と若手による会社の活性化で新製品を新たな柱に

～「新現役マッチング支援」事例のご紹介～

“健康づくりの根本は正しい食と心にある”という理念のもと、各種健康食品の製造販売を行っているジュゲン。事業拡大に向けて発売した新製品の普及をめざし、社外の知恵を活かそうと、この4月から新現役の支援を受け始めています。小森健系社長に、新現役を受け入れたことで会社がどのように変わりつつあるのか、また今後の期待などについて語っていただきました。

新現役で社内に刺激を！

当社は黒大豆を原料に、そのエキスを抽出し、液体や粉末、粒状に加工した健康食品「寿元」を主に取り扱っています。全国にある代理店と問屋経由の自然食品店等での販売がメインですが、当社の大きな特徴はお客さまとの健康相談を通じた健康の啓発、製品の説明にあります。多数の医師等の協力を得て、「明日の健康を考える会」という組織を作り、毎月1回、個人相談会の開催と「医食同源」という新聞を発行し、情報発信に努めてきました。



小森健系社長

地道な活動で「寿元」ファンを増やしてきましたが、昨今の大手企業の進出による競争激化、さらにリーマンショック以降の不況もあり、売上が伸びなくなりました。このままではいけないと思い、若手や女性従業員の意見を採り入れ、新製品開発に取り組み、いくつかの成果を上げることができました。しかし、今後事業の柱を育てるには今の社内の人材だけでは足りない。社外からの刺激により新製品の活性化を図ろうと考え、新現役の活用に着目したのです。

会社の固定観念を打ち壊す役割を期待！

紹介された新現役の方はバイオ関連の大手企業出身者です。化学品や化粧品、機能性（トクホ）食品に精通している方で、当社の技術開発アドバイザーに就任してもらいました。やはり豊富な経験からか、実にポイントをつかむのが上手。若手にはない発想を持っています。また、若手の話をよく聞く柔軟な姿勢もあり、営業へのアドバイスや製造現場でのコミュニケーションの取り方、新製品の販路など、まだ短期間ながらも参考になる意見をもらいました。

さらに、人間関係の機微をとともよく理解されていて、従業員の意欲を引き出してくれています。会社全体の情報交換が以前より増し、ムードが変わったことも大きな成果だと感じています。

今後は各部門へのアドバイスだけではなく、経営的なレベルからズバツと直言してほしいと思っています。私もそうですが、経営者はどうしても過去の成功体験に基づく固定観念にとらわれがちです。しかし、これからの時代、それでは通用しないでしょう。会社にある固定観念を打ち壊すべく、従業員や外部の意見を積極的に採り入れていく必要があります。新現役の方には、そうした会社の土壌づくりにも貢献してほしいと考えています。



2月に本格発売した新製品「イヤシノロクロト」。国産100%の海塩を高温で焼き上げ、身体の酸化を還元する強い力を持つ。健康に良い塩、また焼き鳥や天ぷらなど料理をおいしくする塩として注目を集めている。さらに、新現役のアドバイスから食用以外への用途拡大にも取り組み始めている

新現役が応援します！

ジュゲン 技術開発アドバイザー **横尾義春氏**

桃太郎みたいに強くやさしい社長のもと、レトロ調の研究室に通っています。主に、新製品開発や広義の製造コスト削減に取り組んでいます。また、社員の意識改革やベクトルの向上にも貢献したいと考えています。

ジュゲン株式会社

所在地 横浜市戸塚区舞岡町429 ☎ 045(822)8848
ホームページ <http://www.jugen.jp/index.html>

「新現役マッチング支援」ご利用の流れ

- ①企業ニーズの聴き取り
応援センター・コーディネーターによるヒアリング
- ➡
- ②新現役の選定
新現役登録データベースから新現役人材を選定
- ➡
- ③企業と新現役のマッチング
企業と新現役の面談、支援方法等の相談・提案
- ➡
- ④個別支援スタート
新現役の具体的な支援、応援センターの継続的フォロー

セミナーのご案内（無料）

- 事業承継セミナー／9月16日(木)「上手な経営承継のすすめ方」(講師 税理士 釘持嘉朗氏)
 - 経営革新セミナー／9月21日(火)「経営革新のための中期経営計画策定のポイント」(講師 税理士 森永秀樹氏)
- (以下共通)
- 会場 神奈川中小企業センタービル 13F第1会議室
 - 参加者 30人(申込先着順)
 - 時間 18:30~21:00
 - 申し込み ホームページ (<http://www.kipc.or.jp/>) から申込書をダウンロードの上、FAXでお申し込みください。

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

シニアに優しい商店街をめざし、公的施策を活用

～モトスミ・ブレーメン通り商店街<後編>～

元気なシニアをターゲットに、安全安心快適なまちづくりをめざす「モトスミ・ブレーメン通り商店街」。前号で紹介した「出張商店街」に続き、今号では、その他の取り組みや実現に向けた方策をご紹介します。また、同商店街幹部の方がこれからの商店街について、どのようにお考え、さらに取り組みまれているのかをお伝えします。

ハード・ソフト整備の事業計画策定

モトスミ・ブレーメン通り商店街が始めた「出張商店街」は、商店街を知ってもらうきっかけづくりである。しかし、現在シニアの方が商店街に来て受け入れのハード・ソフト面の体制が十分に整備されていない。シニアの方が安心して、楽しめる商店街にするためには、多目的トイレや休憩所の設置、また情報提供など、さまざまな取り組みが必要であり、同商店街では、この体制を整備するために新たな事業計画を策定。これを行政の支援により、その実現をめざすことにした。



出張商店街では、物品販売以外にシニアが楽しめるイベントも開催（写真は地元影絵活動団体「おと絵がたり」による影絵）



今年度に創刊した情報誌「プラチナプレス」（写真左）と、「プレス」（写真右）。両誌は、組合員への情報提供という目的も有している

行政の施策を積極活用

同商店街が受けようとしている支援は、地域商店街活性化法に基づく中小商業活力向上事業。これは、商店街が作成した活性化事業計画の事業等に係る費用が最大2/3補助されるというもの。なお、残り1/3のうち半分は川崎市が補助し、同商店街は実質1/6の事業費で各種整備等を図れる。来年度に認定を受け、新たな事業がスタートする予定である。

国だけではなく、県や市、そしてKIP等の公的支援機関を活用し、活性化に取り組む同商店街。KIPとのつながりでは昨年度、中島徳人理事が「地域共生型モデル商店支援事業」の支援を受け、高齢化に対応した事業計画作成に取り組んだ。これが実は「出張商店街」へとつながっていく。もともとは中島理事が県に相談に行き、そこで同事業を紹介され、申し込みに至った経緯がある。

地域との協力、人材育成が重要

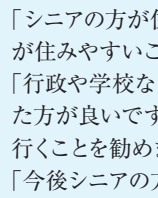
シニアに優しい商店街をめざし、同商店街は市の健康福祉局や区の高齢者支援課といった、これまで接点のなかったところにも積極的に働きかける。そこから地元高校の福祉科（商店街のイベントでの介助ボランティア）や高齢者施設の紹介を受けるなど、新たなつながりができた。こうした動きは伊藤博理事長を中心とした商店街事務局の力によるところが大きい。伊藤理事長も商店街活動の基本は人材であり、その育成が重要だと説いている。



伊藤博理事長

「商店街活動の基本は人。事務局がしっかりしないといけない。次世代の育成では若い人の意見を尊重し、否定しないことが重要だと思います」

「シニアの方に商店街に来ていただくだけではなく、長い人生経験で培ったものを“街のコンシェルジュ”として商店街に活かしてほしい」



中島徳人理事

「シニアの方が住みやすい街は、すべての方が住みやすいことにつながります」
「行政や学校などと連携し、協力体制を作った方が良いです。まずは行政などに相談に行くことを勧めます」
「今後シニアの方を呼び込めるかどうか、商店街存亡の課題になってくると思います」

シニアが活躍するブレーメン

今後の日本社会を見据え、シニアをターゲットに新たな街づくりに取り組む同商店街。機能の整備だけではなく、シニアマンションの誘致まで検討するなど、大きなスケールを持つ。さらにシニアの方が楽しむ一方、その経験を商店街活動に活かし、一緒に街づくりに携わってほしいとも考えている。こうしたシニアの方の活躍は、まさに同商店街の名の由来であるグリム童話“ブレーメンの音楽隊”そのものでもある。

モトスミ・ブレーメン通り商店街振興組合

所在地 川崎市中原区木月1-29-18

☎ 044(422)3626

ホームページ <http://www.bremen-st.com/>

●問い合わせ 経営改善支援課 ☎ 045(633)5202

業種間にバラツキ、全体の生産現況はほぼ横ばいに

～平成22年度「発注企業生産現況調査（6月調査）」結果報告～

KIPでは、県内発注企業の“生産業況”と“今後の見通し”などの把握とともに、県内下請中小企業の“受注機会の拡大”を図るための基礎資料とするために、「発注企業生産現況調査」を年4回（四半期毎）、実施しています。

今回は、本年度第1回目の調査結果を報告します。

■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6月
送付数：500社
回答数(率)：139社(27.8%)

表 業種別B.S.I値（※）による生産動向と見通し

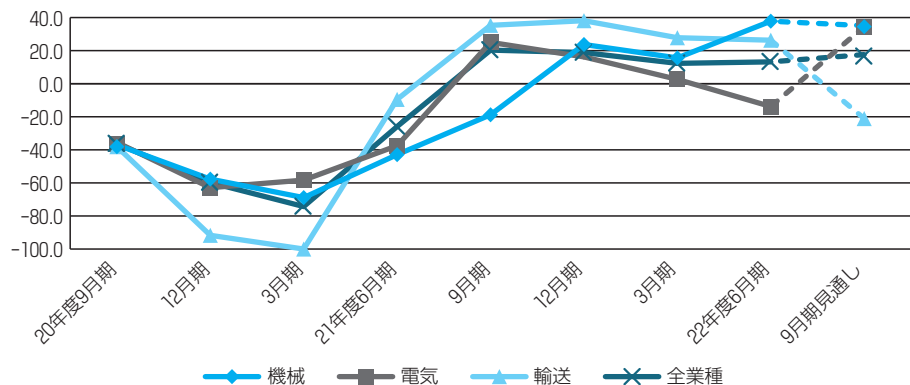
業種 調査時期	鉄鋼	非鉄	金属	機械	電気	輸送	精密	その他	全業種
20年度3月期	-100.0	-100.0	-85.7	-68.9	-58.3	-100.0	-75.0	-68.0	-74.3
21年度6月期	33.3	33.3	-5.0	-42.9	-37.5	-9.5	-69.2	-8.0	-25.9
9月期	100.0	33.3	57.1	-18.8	25.0	35.3	30.8	16.0	20.3
12月期	100.0	12.5	14.3	23.7	16.2	38.1	7.1	0.0	18.8
3月期	100.0	-11.1	-5.9	15.6	2.6	27.8	7.1	25.0	12.3
22年度6月期	0.0	60.0	-14.3	37.8	-13.8	26.3	-18.2	22.2	13.2
9月期見通し	0.0	-80.0	-28.6	35.1	34.5	-21.1	63.6	33.3	17.6

※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す。

例えば、B.S.I値が下から上に向かって0線を横切るときは、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。

図 県内基幹3業種と全業種のB.S.I値の推移



上の表は、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20年度3月期から平成22年度6月期までの1年半の動向と同9月期の見通しを表したものです。

また図は、県の基幹業種である「機械」「電気」「輸送」の3業種と全業種を合わせて、過去2年の動向と3ヵ月後の見通しを表しています。

前々回の調査（平成21年度12月期）で、全業種がプラスゾーンに移行し、一昨年秋以降の経済危機から脱した感がありましたが、前回（同3月期）は2業種、そして今回は3業種（金属＝▲14.3、電気＝▲13.8、精密＝▲18.2）でマイナスになるなど、回復に不透明感が見受けられるようになってきました。ただ、一部に好調な業種もあり、全業種ではほぼ横ばい（12.3→13.2）の結果になっています。

さて、基幹3業種では生産現況に大きな差が出ました。マイナスになった電気、変化の少なかった輸送（27.8→26.3）に対して、機械（15.6→37.8）のみがプラスの数値を拡大させ、業種間の相違が鮮明なものとなりました。

今後の見通し（平成22年度9月期）では、プラス4業種（機械、電気、精密、その他）、マイナス3業種（非鉄、金属、輸送）、プラスマイナスゼロ1業種（鉄鋼）となり、トータルではやや改善（13.2→17.6）という結果になっています。

しかし、基幹業種の「電気」（▲13.8→34.5）が回復を見込む一方、「輸送」（26.3→▲21.1）がマイナスになるなど、生産見通しの明るさは十分とはいえない状況にあります。



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⑪～

KIPの経営総合相談室に寄せられた相談のなかから、皆さまの参考になるものをご紹介します。今回は、1年前にカフェを開業したオーナーからの相談です。



店舗に対する思い入れを実現するためのアドバイスをお願いします

1年前、商店街のはずれにCafe & Galleryをオープンしました。「高齢者の居場所をつくりたい」「趣味の手芸を活かした店舗をつくりたい」という強い思い入れを持っていますが、なかなか思うような形にできていません。手伝ってもらっている娘にも、店舗の運営を考えてほしいと考えていますが、私と娘には考えのギャップがあるようです。これからどのように店舗の運営をしていけばよいか、アドバイスをお願いします。



思い入れを深掘りし、まずは経営理念の確立を

一番重要なのは、経営の方向性を明確にすることです。相談者の店舗への思い入れは、まだアイデアレベルに止まり、確固たるものになっていないように見受けられます。だから異なる意見が出ると自信を持って実行に移せないのではないのでしょうか？

経営の方向性を明確にするために、まず、なぜ店舗を運営するのかを突き詰め、経営理念を確立してください。その上で、娘さんと一緒に外部環境・内部環境分析（SWOT分析＝※）を行い、事業コンセプト（誰に、何を、どのように提供するのか）を決められてはどうでしょうか。

※ ワンポイント解説 <SWOT分析>

SWOT分析とは、自社の内部環境をStrength（強み）とWeakness（弱み）、外部環境をOpportunity（機会）とThreat（脅威）の4つの観点から評価し、分析する手法。環境分析では最もポピュラーなものです。自社の強みを外部環境の機会に活かす戦略が基本的な方向となります。

外部環境	プラス要因	マイナス要因
	機会	脅威
内部環境	優れている点	劣っている点
	強み	弱み

*業績にプラスに働く環境が「機会」、マイナスに働くのが「脅威」。他社より優れている点が「強み」、劣っているのが「弱み」として、分析を行います。

●問い合わせ 経営総合相談室 ☎ 045(633)5200

KIP国際化支援セミナー

貿易業務における一段のレベルアップをめざします

～「貿易実務フォローアップセミナー」のご案内～

貿易業務の基礎は理解しているが、さらに実務に即したスキルを習得したい。そのような方にオススメのセミナーです。

よりわかりやすくするために映像や写真、イラスト等を多用し、視覚にも訴える内容になっています。

事業の国際展開の推進に向け、自らまたは従業員のもう一段のレベルアップを図りたいとお考えの皆さま。ぜひ本セミナーにご参加ください。

- 日時 9月3日(金) 10:00～17:00
- 会場 神奈川中小企業センタービル 13F第1会議室
- 内容
 - ①輸出入の流れと必要な手続き
 - ②通関業務の流れと、NACCS（輸出入・港湾関連情報処理システム）およびAEO（Authorized Economic Operator＝認定事業者）制度の説明
 - ③信用状の仕組みと読み方について
 - ④フォワーダー業務について
- 講師 木村雅晴 氏
<商船三井キャリアサポート(株)専任講師>

*講師プロフィール

貿易会社に23年間勤務し、輸出入業務、国際複合輸送業務、輸出入営業を経験。独立後は貿易実務の講師、貿易に関する書籍の執筆、出版活動に従事。

- 対象 実務経験3年未満程度の方
- 定員 30人(申込先着順)
- 費用

KIP会会員	7,000円
一般	15,000円
- 申し込み
ホームページから直接、または申込書をダウンロードの上、FAXでお申し込みください。



5月に開催した「貿易実務基礎セミナー」では、「貿易実務のポイントがよく理解できた」など、参加者に大変好評でした

●問い合わせ

事業課 ☎ 045(633)5170 FAX 045(633)2556
ホームページ <http://www.kipc.or.jp/>

計画の進行状況を確認・評価し、今後の取組みに生かします

～「神奈川県中小企業活性化推進計画」の進行管理について～

昨年6月に策定した「神奈川県中小企業活性化推進計画」は、計画の推進に当たり「PDCAサイクル」の仕組みを取り入れ、事業実績や目標の達成状況を確認し、翌年度の事業実施に役立てることとしています。

計画2年目の今年度は、昨年度の事業実績について、県や「神奈川県中小企業活性化推進審議会」による評価を初めて実施しました。

県では、中小企業振興施策の総合的、計画的な推進により、中小企業の活性化を促進し、県内経済の発展、県民生活の向上に寄与することをめざしています。そこで、昨年4月に「神奈川県中小企業活性化推進条例」を施行し、またその実践的プログラムとして、同年6月に「神奈川県中小企業活性化推進計画」(以下、「計画」)を策定しました。

この計画の進行管理は、計画に掲げられた目標の達成状況や事業の進捗状況について、毎年度終了後に検証することにより行い、検証結果を翌年度の事業に反映させていくこととしています。

計画の検証方法

計画の検証に当たっては、まず、毎年度終了後に県による自己評価を行います。

自己評価は、計画に位置づけられた構成事業ごとに実績を把握するとともに、取組みの基本方向ごとに掲げられた目標の達成状況を確認し、計画と比較します。

これらを踏まえ、「中小企業者・県民」「効率性」「人材」「業務プロセス」の4つの視点で県としての評価を行い、課題を抽出するとともに、課題解決の方法と翌年度以降の事業実施に向けた取組方針を示します。

次に、県民・中小企業者・中小企業団体・有識者等で構成された「神奈川県中小企業活性化推進審議会」(以下、「審議会」)に県による評価結果を提出し、審議会による審議を経て、評価をいただきます。

その後、審議会の評価結果および新年度の構成事業などをとりまとめ、公表します。

このほか、県民・中小企業者・その他関係者の方々との意見交換や、中小企業振興のあり方についての調査・研究を行うこととしており、これらの結果を反映させながら、計画に掲げられた諸事業を改善・実施していくこととしています。

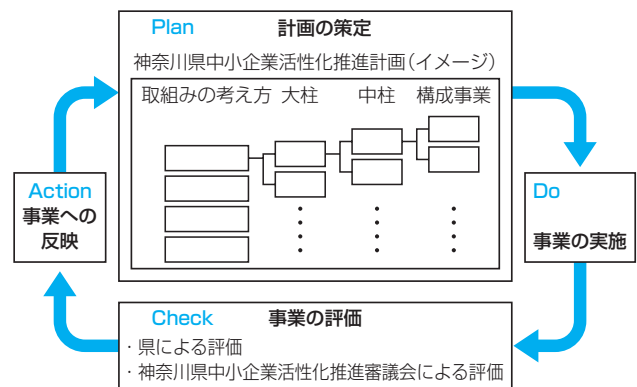
今年度の検証

昨年度の実績に対する検証については、今年4月から県としての検証作業に入り、6月2日(水)開催の審議会で検証結果が報告されました。

次ページの表は、検証結果のうち、目標に関する部分を表にしたものです。

審議会では、これら昨年度の実績や県の自己評価をもとに審議を行い、評価案をとりまとめ、この7月に、県に対して審議会からの評価が提出されました。

計画の進行管理 (イメージ)



審議会からの評価 (総括部分抜粋)

平成21年度の計画の進捗は、当初予定の目標数値を80%以上達成した中柱が23本中20本に上るなど、順調に推移したものと認められます。しかし、平成20年度に生じた世界的な景気後退の影響を受け、企業が積極的な投資活動を手控える中、企業立地件数や中小企業への取引先あっせん件数など、目標に届かなかった事業も見られます。

実績を見ると、目標を大きく上回って達成したものから下回ったものまでさまざまであり、今後の計画の推進については、施策を取り巻く環境の急激な変化などを考慮し、設定した目標を柔軟に見直すことも視野に入れて検討する必要があります。

今後も、県内中小企業に対する受注は依然厳しい状況が続くものと見込まれ、中小企業の経営環境は好転しているとは言えない状況にありますので、引き続き、県内外の企業による取引あっせんや緊急経済対策融資等により、経営の安定を図っていく必要があります。

また、併せてベンチャー企業支援、産学公連携などによる新商品開発や技術向上、産業人材の確保・育成の取組強化を通じて産業競争力を高め、県内産業の活力維持・発展を図っていく必要があります。

今後は、審議会からいただいた評価や中小企業者の皆さまからのご意見などを踏まえ、計画を着実に推進することにより、中小企業の活性化に取り組んでいきます。

●問い合わせ 県産業活性課産業活性化グループ
☎ 045(210)5558

●県による検証結果—施策の体系および中柱別目標一覧— (数字は上段が目標、下段が実績等)

取組の考え方	重点的な取組(大柱)	取組の基本方向(中柱)	目標名	単位	2007	2008	2009	2010	2011	2009評価	
1 中小企業の強化と、活力ある企業の創出を進めます。	(1) 経営基盤の強化、経営の安定化	①総合的な支援体制の整備	中小企業支援センター相談者数	人	5,606	5,733	7,027	5,800	6,100	6,400	A
				件	2,279	2,187	1,441	2,200	2,300	2,400	C
		③経営基盤の強化・安定化に向けた金融支援	中小企業制度融資の実績(件数、金額)	件	20,062	16,359	14,338	20,000	20,000	20,000	B
				億円	2,847	2,464	2,584	2,600	2,600	2,600	
	④中小企業の自主的な社会貢献の促進	中小企業のCSR(企業の社会的責任)取組事例新規紹介件数	件	—	—	11	5	10	15	A	
	(2) 創業の促進と経営革新の取組の強化	①創業のための総合的な支援体制の整備	創業講座受講者数	人	502	495	518	500	500	500	A
				件	10	10	10	10	10	10	A
		③ものづくり高度化への支援	かながわスタンダード認定件数	件	6	6	7	5	5	5	(B)
				件	49	56	(集計中)	60	65	70	
		④経営革新への支援	経営革新計画の承認件数等(累計)	件	1,172	1,316	1,466	1,415	1,540	1,665	A
2 中小企業がとる生き生きとした環境のための整備を進めます。	(3) 産業集積の促進と外国との経済交流の促進	①企業誘致の促進	企業立地件数	件	28	45	26	63	63	63	D
				人	525	531	522	550	575	575	B
	①産学公連携による技術支援	大学等研究成果の発掘及び成果展開件数	件	13	13	12	13	13	13	B	
			件	1	2	3	3	4	4		
		②神奈川R&Dネットワーク構想の充実強化	フォーラム開催と共同研究の実施(県・民間)(累計)	件	66	91	122	80	100	120	A
	③重点分野の振興	発表会などにおける発表テーマ数	件	17	41	34	30	30	30	A	
	(5) 商業など地域の生活に根ざした産業の振興	①まちのにぎわいを創出する商業・商店街の振興	商店街活性化の取組	件	34	33	42	40	40	40	A
件				—	—	11	5	6	7	A	
②地域の特徴を踏まえた産業の振興		農商工連携等の取組新規発掘件数	件	—	—	11	5	6	7	A	
(6) 裾野の広い観光産業の振興	①神奈川の特徴を生かした観光魅力づくり(「かながわツーリズム」の推進)	年間入込観光客数	千人	169,994	171,186	183,566	169,000	170,000	171,000	A	
4 多様な産業人材の育成を進めます。	(7) 就業支援と労働環境の整備	①若年者の就業支援	かながわ若者就職支援センター延べ利用者数	人	11,871	14,085	18,715	12,000	12,000	12,000	A
				人	—	—	26	30	60	90	B
		③団塊世代を中心とした中高年齢者の就業支援	シニア・ジョブスタイル・かながわ延べ利用者数	人	5,812	7,871	10,742	6,000	6,000	6,000	A
				人	112	101	169	120	120	120	A
	(8) 産業・雇用の環境変化に対応した人材育成	①企業や個人のニーズに対応した職業能力開発の推進	職業技術校修了後1年後の就職率(※)	%	91	89	89	90	90	90	B
				件	1,690	1,620	1,810	1,750	1,900	1,900	A
		③技術・技能の向上と技能に親しむ機運の醸成	技能コンクール来場者数	人	2,300	3,400	3,100	4,000	4,500	5,000	C

備考 表右端の「2009評価」は、原則として次の基準で記載しています。

A: 達成または上回った B: 80%以上達成 C: 60%以上達成 D: 達成度60%未満

※…当該年度修了生の修了後1年後の就職率

「防災技術フォーラム」開催 ～災害現場で活躍する最新ロボット等を紹介～

県では、これまで企業・大学とともに、防災関連機器の研究開発に取り組んできました。その技術向上と普及を目的として、5月28日（金）に、県産業技術センターで「防災技術フォーラム」を開催しましたので、ご紹介します。

今回のフォーラムは、講演と実演の2部構成で開催され、講演の部では、東京工業大学の広瀬茂男教授より“極限作業ロボット”についての講演が行われました。

この講演は、数多くのロボット開発に携わっている広瀬教授ならではの興味深い内容で、災害等の利用環境に対応するため、さまざまな工夫が凝らされた各種ロボットの紹介などが行われました。

実演の部では、参加者（約60名）をグループ分けし、災害現場などで威力を発揮する極限作業ロボットなど、これまで研究開発を行ってきた機器の説明と実演を行い、その性能を確かめていただきました。

特に今回は、海老名市消防本部のご協力により、起震車を利用した免震テーブルの実演も実施することができました。

以上のように今回のフォーラムでは、ごく限られた時間でしたが、普段あまり目にする事のない防災関連機器を、実際に体感できる貴重な機会であったため、参加者の方々にも大変好評をいただきました。



フォーラムの様子

(写真左からライフディテクター、極限作業ロボット、ボーカーメCO2)

＜実演機器＞

- ① 極限作業ロボット（蒼龍、HELIOS）
- ② 空圧支柱（Air Pillar）
- ③ 電波式生存者探査装置（ライフディテクター）
- ④ 高性能画像探査機（ボーカーメCO2）
- ⑤ 地滑り検知センサ（地すべりチェッカー）
- ⑥ 長周期地震動を考慮した免震テーブル

●問い合わせ

県産業技術センター 電子技術部電子システムチーム

☎ 046(236)1500 FAX 046(236)1525

「第9回神奈川県品質管理県民大会」参加者を募集

“顧客のニーズを満たす高品質の製品を合理的な価格で提供する”総合的品質管理を推進するため、県と神奈川県産業技術交流協会は共催で、「第9回品質管理県民大会」を開催します。

オペレーションズ・マネジメント研究で国際的に評価の高い講師による記念講演や、大手自動車メーカーの経営者として長年、品質経営に携わってきた講師等の基調講演が行われます。

参加費は無料。県内企業の経営者、管理・監督者など多くの皆さまのご参加をお待ちしています。

■日時 8月31日（火） 10:00～17:00

■会場 神奈川県民ホール（定員670人）

■テーマ 「品質管理で安全・安心の文化を」

■講演 ①記念講演 ②基調講演

①講師 東京工業大学大学院教授 圓川隆夫 氏

タイトル

「高品質で安全、でも安心できない日本文化の功罪」

②講師

・（財）日本科学技術連盟理事長 蛇川忠暉 氏
（QCサークル本部長）

・新潟ダイヤモンド電子（株）取締役会長
池永薫爾 氏（2009年度デミング賞実施賞）

・玉川大学教授 大藤 正 氏
（QCサークル本部幹事・神奈川地区世話人）

・（株）ジーシー代表取締役
社長 中尾 眞 氏
（2008年度QCサークル経営者賞）

■事例発表

日産自動車（株）QCサークル「ミステリー」

■申し込み

ホームページから直接、または参加申込書をダウンロードの上、FAXもしくは郵送でお申し込みください。

●問い合わせ

県産業技術センター 技術支援推進部

☎ 046(236)1500 FAX 046(236)1527

ホームページ <http://www.kanagawa-iri.go.jp/>



平成21年度開催の「第24回神奈川県品質管理セミナー」

米国における日本食市場

消費者の食の安全、健康志向の高まりを受け、米国における日本食市場は拡大を続けています。今回は、県のメリーランド駐在員が、6月末に日本貿易振興機構（ジェトロ）主催のニューヨーク海外食品市場開拓ミッションに参加し、食品見本市の視察や在米の小売店、食品商社等と本県企業の食品をPRする個別面談などを行ったことを受け、現在の「米国における日本食市場」についてレポートします。

■ 米国での日本食市場の変遷

米国の日本食レストラン軒数は年々増加し、ジェトロの調査によると、2010年は14,129軒と10年前の2.34倍にまで拡大しています。景気低迷により2007年夏以降、多くのレストランの経営が一時悪化しましたが、2010年3月以降は回復基調で推移しています。

米国での日本食の歴史は、まず健康志向を背景に、1980年前後から寿司を中心とした日本食ブームが起こり、続いて90年代に入ると、日本人以外の経営による日本食レストランが急増しました。今や米国での日本食レストランの担い手の7～8割は中国、韓国系など非日系人が占め、ある意味、これらの非日系日本食レストランが、現在の米国の日本食市場を支えています。

その後、2000年代前半からニューヨークでは、伝統的な日本料理に西洋料理の要素などを取り入れたフュージョン系のお洒落な大型店舗の開店が相次ぎ、最近ではラーメンや焼き鳥、炉端焼きなどの専門店が人気となっています。

このような日本食人気に伴い、食品の対米輸出も順調に増加。特に水産物、緑茶、日本酒は大きな伸びを示しています。また、最近ではゆず、ダシなど、和食調味料の人気も高くなってきています。

実際に日本食レストランの利用客の大半は、今では日本人ではなくなっています。また、米系スーパーでもすでに寿司、豆腐は当たり前のように販売され、日本酒もかなりの銘柄が飲めるほど浸透してきています。ただ、一般家庭への日本食の普及はまだまだ限定的で、今後伸びる余地は大きいと思われる。

■ 米国市場の魅力

米国市場の魅力は、まず世界第1位のGDP、増え続ける人口など、拡大し続ける世界最大の市場であること。次に多様な食文化を持ち、世界市場へ打って出る試金石となる市場であること。そして何よりも日本食ブームの衰えが見られないことなどが挙げられます。さらにアジア市場に比べ、公平でわかりやすいビジネス環境であることも魅力です。

訪問した日系商社では、「日本は、少子高齢化、人口減少等で市場が縮小傾向にあり、食品メーカーの売上は低迷している。米国への食品輸出は1つの解決策である。また、非日系日本食レストランの増加により、日本食の無国籍化が進んでいるため、和食を教える講座の開催など、将来的には日本でのパスタや麻婆豆腐のように、米国人の食のメインストリームの一角に日本食を入れたい」と、さらなる日本食拡大への意欲的な話も伺うことができました。

■ ファンシーフードショー

今回視察した「ファンシーフードショー」は、ニューヨークとサンフランシスコとで年2回開催される、米国最大級の食の見本市です。50年以上の歴史を誇り、毎回2,000社以上が参加しています。



見本市には多くの国別パビリオンが展示していましたが、日本パビリオンの出展がなかったためか、残念ながら日本勢はあまり目立ちませんでした。他のアジア勢では韓国やタイが大きなスペースを確保。しかし、思ったほどの賑わいは感じられませんでした。以前、ニューヨークの別の食品展示会で見た、黒山の人だかりの日本パビリオンを思うと、米国人にとって日本食は、アジアの食のなかでも別格な存在で、興味の持ち方が全然違うという印象を強くしました。

■ 神奈川県をPR

日本の食品企業は、従来は在米の日系レストラン、日系小売店への販売が主でした。しかし、市場の拡大に伴い、中国や韓国、タイなどが参入し、加えて現地生産をしている日系食品業者との競争もあるため、これからはさらに米国市場を理解し、販売ターゲットを見極めていく必要が高まってきたといえるでしょう。

今回、企業面談でPRした神奈川県の食品のなかで、特に高い注目を集めたのは、和風甘味喫茶の原料メーカーの商品でした。米国ではまだ新しい食品分野であったことから、商社や日系レストランなどが興味を示し、米国市場での販路拡大の手ごたえが感じられました。

現地企業からは、「米系小売店での販売を考えるなら、パッケージの商品名だけでも英語表記にすべき。また、シンプルでわかりやすい名称でなければ、商品が何なのか理解されない」「一番の問題は価格。他のアジア諸国、現地生産のものとは比べて競争力があるか、または商品の「売り」があるかが勝負となる」とアドバイスをいただきました。

県では、来年1月にサンフランシスコで開催される「ファンシーフードショー」にブースを出展する予定です。米国食品市場への進出を検討されている県内食品関連企業の方には、ビジネスチャンスの可能性を体感できる絶好の機会となります。ご興味のある方は、ぜひお問い合わせください。

下請法 早わかり 第9回

今回ご紹介するのは、親事業者の遵守事項（禁止事項）の1つ、「返品禁止」。「どのような行為が違反にあたるのか」などもあわせて、解説します。

第4条第1項（親事業者の遵守事項）

親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号に掲げる行為をしてはならない。

第4号（返品禁止）

下請事業者の責に帰すべき理由がないのに、下請事業者の給付を受領した後、下請事業者にその給付に係る物を引き取らせること。

規定のねらい

下請事業者が納入した物品等は、親事業者の仕様等に基づいた特殊なものが多く、他社への転売が難しいといえます。すなわち返品は下請事業者の利益を著しく損なうことになり、これを防止するために規定が設けられています。

◇検査方法と返品期間に見る返品が認められないケース

検査実施者	検査の種類	瑕疵発見の時期等	返品不可の条件
親事業者	全数検査	検査合格後、直ちに発見できない	納品後6ヵ月超（*1）の返品
	抜取検査（ロット単位）	検査合格後、直ちに発見できない	原則返品不可（*2）
		検査合格後、直ちに発見できる	
検査実施者	委任方法	瑕疵発見の時期等	返品不可の条件
下請事業者	文書で委任	直ちに発見できないor検査ミス	納品後6ヵ月超（*1）の返品
	口頭で委任or検査省略		返品不可

*1 一般消費者向け保証がある場合は1年超

*2 不良品のみ返品可となる場合もあり

●問い合わせ

下請かけこみ寺（経営総合相談室内） ☎ 045(633)5200

次のような行為は下請法違反になります！

①受入検査を行わずに不良品が発見されたときの返品

衣服を製造する下請事業者A社。親事業者が受入検査を行わなかったにもかかわらず、受領後の不良品発見を理由に納入した衣服を返品された。

②納品後6ヵ月を超えた後の返品

織物等を製造する下請事業者B社。納入した商品について、直ちに発見できない瑕疵があったという理由から、納品後6ヵ月を超えた後に返品された。

③受入検査を口頭で委任されていたものの返品

菓子を製造する下請事業者C社。親事業者から受入検査を文書で委任されていないにもかかわらず、受領後の不良品発見を理由に商品を返品された。

国・施策情報

下請ガイドラインを新たに4業種で策定、3業種で改訂しました！

経済産業省では、親事業者と下請事業者の間の望ましい取引関係の構築を図るため、業種別の「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（下請ガイドライン）を策定しています。

下請ガイドラインを通して、それぞれの業種の特性に応じた下請代金法および独占禁止法上問題となる行為の具体的な解説や、望ましい取引事例（ベストプラクティス）を紹介し、その普及を図っています。

今回、新たに策定された4業種と、改訂された3業種は次の通りです。

新策定：鉄鋼産業、化学産業、紙・紙加工品産業、印刷産業
改訂：広告産業、情報通信機器産業、建材・住宅設備産業

この他、すでに8業種（*）で、下請ガイドラインが策定されています。

今後は、全国で説明会を開催するとともに、関係業界団体を通じた周知などにより、全15業種の下請ガイドラインを普及していく予定です。

右に、今回発表の下請ガイドラインに掲載されている、主な事例を紹介します。

* 素形材産業、自動車産業、産業機械・航空機等産業、繊維産業、情報サービス・ソフトウェア産業、建設業、トラック運送業、放送コンテンツ産業

<下請代金法および独占禁止法上問題となる事例>

- ◎注文を受け、生産に入っていたが、親事業者の都合により一方的にキャンセルされ、すでに発生した費用は一切負担してもらえなかった（紙・紙加工品）。
- ◎下請事業者は一切利益がないにもかかわらず、親事業者から協賛金名目で一定率の金額を徴収されている（印刷）。

<望ましい取引事例>

- ◎原料等の値上がりにもなう対応については、個別に下請事業者と協議を行っている（化学）。
- ◎単価決定の経緯が残されておらず、親事業者、下請事業者双方の合意に基づいたか不明であったため、取引ごとに交渉メモを作成し、整理しておくことを徹底（鉄鋼）。
- ◎下請事業者の経営状況のチェックに当たり、①財務状況の報告を強要しない、②報告書の作成に労力をかけさせない、③入手した情報は厳重に管理している（情報通信機器）。

●問い合わせ 中小企業庁事業環境部取引課 ☎ 03(3501)1511 内線5291

ホームページ <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/ShitaukeGuideLineGyoushu.htm>



「環境経営」とは何か？

中小企業も環境への対応は待たないです。そこで、環境庁の初代地球環境部長を務め、環境問題に造詣の深い加藤三郎氏に、中小企業の環境問題への有効な対応策などについて、寄稿いただくことにしました。

「環境経営」という言葉やその中身についてはさまざまな定義がありますが、私は環境経営とは、ISOやエコアクション21の認証の有無にかかわらず、「公害対策を含む環境上の課題に対し、積極的に対応する経営である」と考えています。このように言うと、企業が環境のために少なからぬお金や人を使うコスト要因なのか？というネガティブな印象を与えるかもしれません。しかし、私はこの先入観を逆転させて、むしろ環境対応という機会を利用して企業が発展する経営と考えてほしいと思っています。

なぜなら企業、特に中小企業にとって環境経営の具体的な中身は、まず省エネ・省資源となります。これは無駄・ムラの削減なので、電気代・紙代などの出費が減ります。一方、LED照明への切替えやソーラーパネルの導入は、資金が要るのではないかという反論もあるでしょう。しかし最近、国や自治体でも環境対策が重要な政策課題になっています。例えば、省エネ施設整備への補助金やエコポイント制度など、省エネ製品やサービスへの支援拡大も行われるようになってきました。このような制度を上手に活用すれば、自己資金をあまり使わずに済む場合も多いのです。

ただ、こうしたメリットは環境経営という話のほんの半分に過ぎません。より重要なのは、環境時代の潮流に乗ってビジネ

スチャンスの拡大につなげることです。最近、政府の成長戦略のなかでも、環境対策の占める割合が大きくなり、予算配分も従前に比べ手厚くなってきています。例えば、政府も自治体も太陽光発電など再生可能エネルギーの格段の増加へ、さまざまな施策を練りつつあります。

これにはソーラーパネルを住宅の屋根などに、また小風力発電機の庭先への据付工事のほか、メンテナンス工事も含まれます。さらに発生した電気の蓄電池やこれら機器類の設置工事、それ以外に部品生産などの増加も期待でき、新技術の開発も必要になるでしょう。これらはみな、中小企業にとって貴重なビジネスチャンスになるはずですよ。

省エネ・省資源・公害対策などの経験や技術は、日本以外でも有効です。中国はもとより東南アジア諸国など、これから経済が伸び、環境との調和が崩れかねない諸国や諸都市にも必要な技術であり、ここでも中小企業の活躍の場が出てきます。このように見ると環境経営とは特に中小企業にとって、金のかかる厄介ものと捉えるのではなく、製造業はもとより運輸・建築・食品など、業種を問わず自社の経営の幅と質を広げる、まさに福の神を招き入れることだと考えられるでしょう。

●問い合わせ NPO法人環境文明21 ☎ 03(5483)8455

神奈川の海から素敵な海の旅に出かけよう！

～「21世紀の船出プロジェクト」のご案内～

東京湾を舞台に、首都圏の九都県市（※）が共同で楽しい船のイベントを実施します。

いま、話題の産業観光など、多彩なコースがあります。さわやかな海上の風を受けながら、クルージングの魅力を感じ取ってみませんか？

※埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市

◆ 8月25日(水)

○夏休み！海から見る「海ほたる」周遊クルーズ

(横浜港⇄海ほたるパーキングエリア⇄東京港)

●申し込み・問い合わせ

(株)ケーエムシーコーポレーション ☎ 045(290)8377

◆ 8月26日(木)・27日(金)

○船で行く「京浜臨海部」

～工場夜景を観る産業観光ツアー～

(横浜港⇄川崎港)



川崎の工場夜景

Aコース：川崎産業観光ツアー 第4弾

●申し込み・問い合わせ

京急観光(株) ☎ 045(450)5588

Bコース：大黒ふ頭コンテナターミナル見学ツアー

●申し込み・問い合わせ

(社)神奈川県観光協会 ☎ 045(681)0007

◆ 9月23日(木・祝)

○東京湾エンターテイメントクルージング

…特別ステージや楽しいイベントいっぱい

(東京港→千葉港→横浜港→東京港)

○東京湾と大島を結ぶ高速ジェット船

(千葉港⇄横浜港⇄大島)

●申し込み・問い合わせ(ともに)

東海汽船(株) ☎ 03(3436)1144

○お月見クルーズと吟行俳句会

(久里浜港⇄金谷港)

●申し込み・問い合わせ

東京湾フェリー(株)

☎ 046(830)5622



船体を完全に浮上させて航行する高速ジェット船

●問い合わせ 県観光課観光プロモーショングループ

☎ 045(210)5767 FAX 045(210)8870

「かながわ障害者雇用優良企業」を募集しています

県では、平成22年度から県内で障害者雇用に積極的に取り組む中小企業等を、「かながわ障害者雇用優良企業」として認証し、その取組内容などを県のホームページ等で広くPRしています。中小企業事業主の皆さまの積極的なご応募をお待ちしています。

「かながわ障害者雇用優良企業」とは？

次に掲げる要件をすべて満たしている企業等です。

- ①企業全体の常用雇用労働者数が300人以下であること。
- ②県内における事業所所在地集計の障害者雇用率が3.6%以上であること(常用雇用労働者数56人未満の企業については、障害者を2人以上雇用していること)。
- ③特例子会社(*)ではないこと。
- ④労働関係法規を遵守していること。
- ⑤公序良俗に反する事業を行っていないこと。

*障害者の雇用の促進および安定を図るため、事業主が障害者の雇用に特別の配慮をし、設立した子会社。一定の要件を満たす場合、特例子会社に雇用されている労働者を親会社に雇用されているものとみなして、実雇用率を算定できます。

認証のメリット

- ①「かながわ障害者雇用優良企業」であること、およびシンボルマークを会社案内や名刺等に使用できるので、障害者雇用への積極的な取組みを対外的に明示することができます。
- ②県がホームページ等で企業名や取組内容などを広く紹介できます。
- ③ハローワークの求人票の会社特性欄に、「かながわ障害者雇用優良企業」であることを記載できます。

■申請方法

- ①申請者：中小企業等の主たる事業所の代表
- ②申請時期：随時
- ③必要書類：
 - (1) 認証申請書
 - (2) 会社概要(会社案内やチラシ等)
 - (3) 直近に国へ報告した障害者雇用状況報告書の写し(ただし、企業全体の常用雇用労働者数が56人未満の企業等は、雇用する障害者の障害者手帳の写し)



かながわ障害者雇用優良企業

※認証の有効期間は、認証日の属する年度から起算して3年目の3月31日まで。引き続き認証企業となるためには、更新の手続きが必要です。

※「認証申請書」は、県雇用対策課のホームページからダウンロードできます。

●申請・問い合わせ

県雇用対策課障害者就業支援グループ ☎ 045(210)5871
 ホームページ <http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/06/0614/syogai/ninsyou1.html>

従業員の能力向上をお手伝いします!

～スキルアップセミナーのご案内～

東部総合職業技術校と秦野・平塚の両高等職業技術校では、9月、10月の両月、主に在職中の方を対象に、次のセミナーを開催します。

従業員のスキルアップや新たな技術の習得に、ぜひご活用ください。

セミナーNo.	セミナー名	日程	時間	定員	受講料	申込期限	会場・申し込み先
116	はじめての2・3次元CAD(機械製図)	9/30、10/1、7、8	8:50～16:10	20	3,000円	8/27	秦野高等職業技術校
401	鉛フリーはんだ付け初級講座	10/4、5	8:50～16:10	10	1,500円	8/31	東部総合職業技術校
503	Rubyプログラミング入門	10/7、8	8:50～16:10	10	1,500円	9/3	東部総合職業技術校
622	給水装置工事主任技術者試験準備講習	9/28、30	8:50～16:10	10	1,500円	8/25	平塚高等職業技術校

※往復はがきに郵便番号・住所・氏名・電話番号と、セミナーNo.・セミナー名(日程)、昼間の連絡先、在職職種・経験年数を明記し、各校へお申し込みください(申込期限必着)。

なお、いずれもテキスト代等の実費は自己負担となります。詳細はホームページをご覧ください。

●申し込み・問い合わせ 各校へ直接お問い合わせください。

東部総合職業技術校 〒230-0034 横浜市鶴見区寛政町28-2 ☎ 045(504)3101

秦野高等職業技術校 〒257-0031 秦野市曾屋1210 ☎ 0463(81)0870

平塚高等職業技術校 〒254-0016 平塚市東八幡4-19-4 ☎ 0463(23)1922

ホームページ <http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/sangyojinzai/sangyojinzai/seminar/index.html>

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、県信用保証協会保証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。

資金メニューのご紹介〈フロンティア資金／観光振興対策〉

県内の観光産業を担う中小企業の皆さまを金融面から支援します。

- 対象 観光施設・設備の整備・改修や観光における新たな事業展開を図る中小企業者 等
- 融資期間 設備資金は10年以内、運転資金は7年以内
- 申し込み 県観光課の認定後、県内の取扱金融機関にお申し込みください。
- 融資限度額 8,000万円
- 融資利率 年2.1%以内

●問い合わせ

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

★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。

INFORMATION

制度案内

「創造的新技术研究 開発計画」認定事業 のご案内

県では、新たな研究開発やその事業化を認定する制度を設けています。

この研究開発計画の認定を受けると、中小企業新商品開発等支援事業補助金への応募や県の中小企業制度融資への申請など、各種の支援措置を受けることができます。ぜひご利用ください。

○対象 新たな技術に関する研究開発およびその事業化を行う県内に事業所のある中小企業者 等

○申請期限 9月30日(木)

●問い合わせ

県産業技術課産業技術グループ
☎ 045(210)5646
ホームページ <http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/kogyo/newtech/index.html>

イベント

第27回伝統的工芸品 展を開催します！

関東甲信越静地区の伝統的工芸品の展示・販売・実演等を行います。

県からは、「鎌倉彫」「小田原漆器」「箱根寄木細工」が出展。秋の彩りをテーマとした作品展示も企画していますので、ぜひご来場ください。

○日時 9月8日(水)～13日(月)

10:00～20:00

(最終日は17:00まで)

○会場 横浜高島屋 8F特設会場
(横浜市西区南幸1-6-31)

○入場料 無料

○主催 (財)伝統的工芸品産業振興協会
関東ブロック伝産事業実行委員会

●問い合わせ

県産業技術課企画指導グループ
☎ 045(210)5636

募集

平成22年度「障害者 雇用促進大会」開催 のご案内

障害者雇用促進法の改正により、中小企業でも障害者雇用の取組みが求められています。

職場の取組み次第で十分に能力を発揮できる精神障害者の雇用について、採用から職場定着までのポイントを、この機会に考えてみませんか。

○日時 9月14日(火) 13:30～16:20

○会場 かながわ労働プラザ 3Fホール

○内容 障害者雇用推進企業の認証式、講演、企業の事例紹介 等

○対象 企業の経営者、採用担当者、障害者の就労支援者 等

○定員 200人

●申し込み・問い合わせ

県障害者就労相談センター
☎ 045(633)6110 内線2522

お願い

定時退社・早め退社を！～今こそ働き方を見直そう～

九都県市(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市)では、共同でワークライフバランスの推進に取り組んでいます。

ワークライフバランスとは、メリハリの効いた働き方をして、生活にゆとりをつくり、充実した生活を送ることです。

また、企業にとっても生産性が上がり、業績が向上するなど

の効果があります。

ワークライフバランスの推進に向けて、ぜひ定時退社に取り組み、その実現のためにいま一度、働き方を見直してみましよう。

●問い合わせ

県労政福祉課両立支援グループ ☎ 045(210)5746

9月の「受・発注取引あっせん相談活用」のご案内

～新規取引先・発注案件をご紹介します～

KIPでは、製造業等の中小企業の皆さまから下請取引あっせんなどのご相談をお受けする“巡回あっせん相談”を、毎月県内各地で実施しています。

この相談は、KIP職員が皆さまのお近くの開催場所に出向き、新規取引先の紹介や県内外の発注企業の動向、KIPに申し出のあった発注案件などの情報提供を行うものです。

巡回あっせん相談を契機に、新規取引先を獲得した企業も数多くあります。新規取引先の開拓をお考えの企業の皆さま。ぜひご活用ください。

※“巡回あっせん相談”は、川崎駐在事務所と相模原駐在事務所でも実施していますので、あわせてご活用ください。

●問い合わせ 取引振興課 ☎045(633)5067

■9月の開催日程

開催場所	開催日	時間
藤沢商工会議所	7日(火)	13:00～16:00
小田原箱根商工会議所	8日(水)	13:30～16:00
横須賀三浦地域県政総合センター	9日(木)	13:00～16:00
秦野商工会議所	10日(金)	13:00～16:00
茅ヶ崎商工会議所	21日(火)	13:00～16:00
平塚市役所 市民相談室	21日(火)	13:30～16:00
大和商工会議所	21日(火)	13:00～16:00
川崎駐在事務所(※1)	毎週木曜日 除く23日	13:00～17:15
相模原駐在事務所(※2)	8日(水) 22日(水)	13:00～16:00

※1 川崎市産業振興会館6F
 ※2 相模原商工会議所3F相談室内
 (相模原商工会議所の専門相談として実施)

まごころのおもてなし

湯河原温泉



“夏の思い出”作りませんか？

夏といえば、やっぱり“海水浴”
 海辺でのんびり、温泉でのんびり…
 どちらも楽しめる湯河原温泉で、
 残り少ない夏を満喫しませんか！



吉浜海水浴場「海の家」、利用料金割引

今年も、次の海の家3軒と提携。海水浴好きの皆さまをお待ちしています。

料金	黒潮	あさひ(※)	みはらし
大人(中学生以上)	1,000円→800円	1,000円→900円	1,000円→700円
子供(小学生)	600円→400円(4歳～)	600円→500円(3歳～)	600円→400円
専用駐車場	1,000円/日	800円/日	1,000円/日

※車でお越しのお客さまは、大人800円、子供400円となります。
 *いずれも送迎は無料です。

●ご予約・お問い合わせ ☎0465(62)3755 湯河原温泉 万葉荘 足柄下郡湯河原町土肥3-6

ホームページ <http://www.manyoso.jp/> 【休館日のお知らせ】 8/30(月)～9/3(金)まで、休館とさせていただきます。

万葉荘TOPICS

◎朝のひととき、あなたのペースで“ゆったり”お過ごしいただくために…

これまで、朝食は“8:00”から「お部屋」でお召し上がりいただいておりますが、「もっと早く食べたい」というお客さまには“7:30から”お召し上がりいただけるようにしました。

なお、「お部屋」ではなく、「別室」でお召し上がりいただくこともできます。フロントまたは客室係へお申し付けください。

◎温泉ピンポンはいかがですか？(無料)

「多目的ホール(会議室)」に卓球台を5台用意しました！ご家族やお友達・お仲間と“腕比べ”してみませんか？

※卓球愛好者・同好会などの“合宿”大歓迎！
 お気軽にフロントにご相談ください。

◎大好評！陶芸教室“ファミリーパック”(有料)

幼稚園年長組のお子さまから指導します。ご家族で、陶芸に挑戦してください！

料金は500円引き(大人：宿泊料金+2,000円、子供<小学6年生まで>+1,500円)

CONTENTS

- “テクニカルショウヨコハマ2011”開催 ————— 1、2
- 「KIP会から…」をスタート ————— 2
- 企業インタビューシリーズ⑩ ————— 3
- 「新現役マッチング支援」事例のご紹介 ————— 4
- 明日の商店街を探る② ————— 5
- 平成22年度「発注企業生産現況調査(6月調査)」結果報告 — 6
- “サポートかながわ”誌上相談⑩ ————— 7
- 「貿易実務フォローアップセミナー」のご案内 ————— 7
- 「神奈川県中小企業活性化推進計画」の進行管理について — 8、9
- 技術開発のパートナー 産技センターレポート ————— 10
- 第1回 海外駐在員レポート ————— 11
- 下請法 早わかり 第9回 ————— 12
- 下請ガイドラインを新たに4業種で策定、3業種で改訂 — 12
- “中小企業経営者と環境経営”① ————— 13
- 「21世紀の船出プロジェクト」のご案内-13
- 「かながわ障害者雇用優良企業」を募集しています — 14
- スキルアップセミナーのご案内 ————— 14
- 県中小企業制度融資をご存じですか？ ————— 15
- INFORMATION ————— 15
- 9月の「受・発注取引あっせん相談活用」のご案内 — 16
- まごころのおもてなし 湯河原温泉 万葉荘 ————— 16