

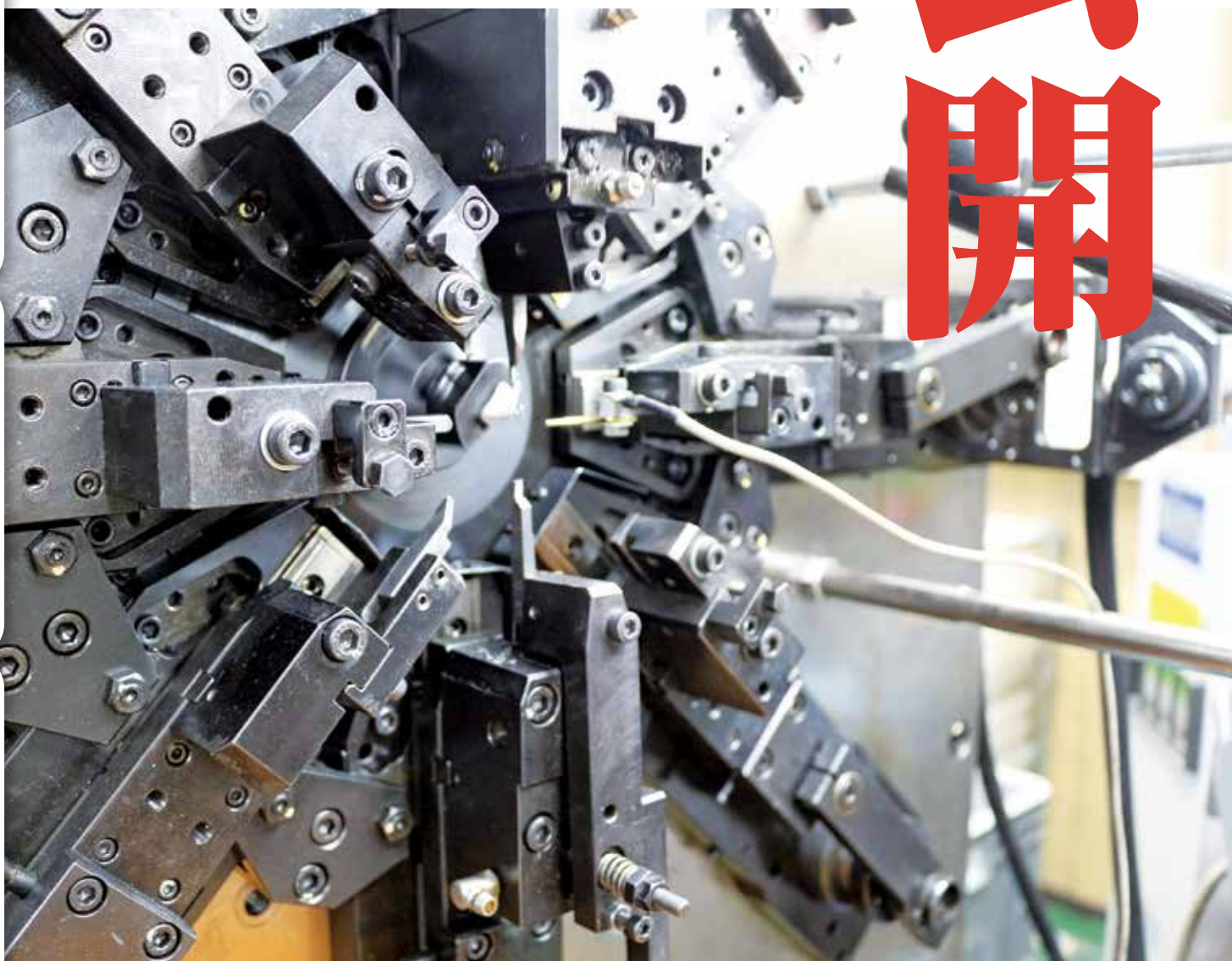


第256号 2022年8月5日発行

前向き現場、

大公開

クリーンエネルギー
「ばね」の力で
日本の産業を支える



五光発條のばねづくり。

多様なアーム部分が、繰り出された1本のまっすぐな線材を曲げ、ねじり、回転させ、切断してばねを製造する。先端部分は職人たちが手作業で調整する。

線材の材質、太さ、曲げの角度などに応じて、顕微鏡で覗きながら溝を削るなど繊細な作業だ

「海外視察ミッション派遣」

4

経営アドバイザー派遣

6

DX事始め

7

前向き①



国内工場では儲けを追わない

社長就任の年に売上激減を経験した村井会長。「もっと儲けよう！」ではいい仕事につながらなかった。翌年、「やりたい仕事、ワクワクする仕事をしようと舵を切った」ことが、熟練職人たちの技術者魂、そして若手の革新精神に火をつけた



「失敗を奨励」する行動指針

チャレンジしなければ失敗もしない。成功しそうなのはチャレンジしても仕方がない。失敗から得られる経験値が、会社の財産に

前向き②



注文書以上の性能を同程度の価格で提案

メーカーが「どういう使い方をしたいのか」を丁寧に聞きこむことで、材料ムダ、作業時間とも圧縮できる「再設計」を行うことも。「図面通りに安く作ってくればいい」と言う顧客を振り向かせてきた

前向き④



前向き③



「ミスは隠さない」現地スタッフに変化

タイ、ベトナム、インドネシアに工場をもつ五光発條。ミスは隠さなければ褒める、を繰り返した。「問題をみんなで共有し、改善していくのが日本のものづくり」という価値観が理解されると、しっかり報告が上がってくるように。海外工場ではISO9001と14001、TS16949を取得。顧客は300社以上に及ぶ

前向き⑤



メーカーの製造工程に踏み込む

各部品とばねを組み込む現場を見ることで、1工程も2工程も省けるばねの形状を提案したり、油圧シリンダの動力を押しばねの反力に置き換え省エネ、Co2削減=コストダウンでメーカーに協力

前向き⑥



ばねを文房具や玩具として製品化して販売

部品メーカーという発想にとらわれず、ばね自体の材質・性質を生かした商品を開発。写真のSpLinkやカードスタンドは、BASEやAmazonで販売している



「子どもの見学会」を歓迎

小学生の工場見学や、高校生の修学旅行などを生産部は頻りに受け入れる。
・自分の仕事を説明するため、仕事の意味、使命を考えるようになる
・小さな子どもが来るからと、整理整頓、安全に配慮
「5Sを押し付けなくても率先してやってくれる」(村井会長)

前向き⑦



五光発條株式会社

設立：1971年
所在地：横浜市瀬谷区五貫目町25-16
主要事業：開発ばね専門の超精密ばね製造、販売
TEL：045(921)0868
<https://www.goko-spring.co.jp/>

YouTubeチャンネル「GOKO SPRING TV」
<https://www.youtube.com/channel/UCGW0gOUFwjP8hGphpp51Rz9>
ニッチな現地情報にシビレル！再生回数13,000超えの「[ベヤング獄激辛]完全にベヤングのことなめました」(タイ)など必見☆☆☆
テクニカルショーヨコハマ2022での村井会長。海外3カ所に工場をもつ

〇〇が進んでいる会社シリーズ 5



提案力

五光発條株式会社

メーカー設計陣の期待を上回る提案で1サプライヤーの域を超える

最小線径φ0.020mmの超精密ばね加工や、斜め巻き難加工技術を持ち、メーカーの製造組立工程にばねを使った省エネ=コストダウン提案で信頼を得る五光発條の「前向き！」現場を大公開！



自社製品のカードスタンド。厚さ6mm、幅12mm、長さ20mm (Ssize) 斜め巻きで楕円、表面は平に仕上げられたステンレスのばねだ。五光発條のエースでさえ、機械で量産化するのに1カ月を費やすことも。「技術力と根性、絶え間ない探求心が揃わなければ製造できない」

「お客様の夢を叶えるあたらしい力を創造」を掲げる、有数のばねメーカーだ。開発力は自他ともに認めるところで、図面前の「架空のバネ」を具現化する。拡大鏡を使わなければ見えないばねから、分かりやすい玩具のばねまで、家電や自動車、スマホ、パソコン、医療品など、私たちの身の回りにある「メカ」の裏側、かなりの割合で当社のばねが躍動している。五光発條では「できないとは言わない！」というのが暗黙のルールだそうで、「他で断られた依頼をあの手この手で工夫しているうちにノウハウが蓄積」(村井会長)。メーカーから定期的に要求される値下げを、材料はもちろん製品製造ラインの機械構造まで逆提案し、「納めるばねの値下げ以上のメリットをメーカーに提供」(同)しているのだ。



取材に持参したカメラに「その手ブレ防止機能にうちのばねが使われていますよ」と村井会長

..... 五光発條はなぜ、提案力を磨いたのか?

- メーカーの設計陣を味方につけ、「日本で最高のものづくりを促進するため」
営業活動は、資材購買担当者ではなく技術設計者に最新鋭のばねの機械等を見てもらい創造力を増進してもらう
- 「開発ばねの力」で他社と差別化。価格勝負から脱却するため

2つの思い

- 1 他社とは見た目が同じばねでも、1万回曲げても折れない耐久性の実現や絡み防止等のばねでメーカーの困りごとをノウハウで解決したい
- 2 ばねが秘めるさまざまな力で電力を代替し、環境への影響を低減したい



線材の直径0.025mmのばね

神奈川インダストリアルパーク事業

<https://www.kipc.or.jp/business-support/internationalization/industrial/>

連携している4つの工業団地



第二タンロン工業団地
(北部フイエン省)



フォーノイA工業団地内
ID1第1、3レンタル工場
(北部フイエン省)



ドンバンⅢ工業団地
(北部ハナム省)



KIZUNA Readyサービス工場
(南部ロンアン省)

神奈川県とKIPは、ベトナム工業団地と連携し、県内中小企業の生産拠点拡充を進出前から進出後まで一貫して応援しています。初期投資を抑えられ、小規模かつ早期の操業開始が可能。県とベトナム計画投資省との覚書により同省からの支援が受けられます。賃料や管理費の減免、リスクサーベイの無料実施等もあります。

ベトナム視察ミッション2022

★旅行日程 11月15日(火)～19日(土)

★訪問都市 (予定) ハノイ

★旅行代金 240,000円(概算予定)/お1人さま

- 旅行代金に含まれるもの
- ・往復航空代金、宿泊費(1人部屋)、食事代
 - ・専用バス代(2席利用/1人)、現地ガイド費
 - ・燃油サーチャージ
 - ・空港使用料(国内・現地)、国際観光旅客税等
 - ・ベトナム国内におけるPCR検査費用

★募集人数 8名程度 ※最少催行人数

※旅行代金は、参加人数等により確定します。

スケジュール(予定) ※変更の可能性あり

11月15日(火) 午後:羽田空港発(ハノイへ)
夜:ハノイ着後、ホテルへ

11月16日(水) 午前:ハノイ市街地視察
午後:教育現場視察

11月17日(木) 終日:企業視察・工業団地視察

11月18日(金) 午前:ベトナム・現地日系企業訪問
午後:経済プログラム参加(KANAGAWA FESTIVAL in HANOI内イベント)

11月19日(土) 午前:空港へ移動
午後:羽田空港着

あなたのビジネスをサポートする
KIPのメニューからピックアップ



今回は

最新の情報が現地にはあります

海外視察 ミッション派遣



ベトナムミッション募集予告

KIPでは、海外の現地企業や
経済投資環境の視察を目的とする
調査ミッションを行っています。

調査団を募ります!

ベトナム 海外視察ミッション2022

昨年度はオンラインにて開催した本イベントですが、3年ぶりにリアルでの開催を予定しています。

経済発展が続くベトナムは、今後も海外ビジネスの拠点として注目が集まることが予想されます。今回のミッションでは、神奈川県およびKIPが提携するベトナム4カ所の工業団地「神奈川インダストリアルパーク」のうち、ハノイ市近郊の「第2タンロン工業団地・フォーノイA工業団地・ドンバンⅢ工業団地」を視察予定。

その他にも、教育現場や現地進出企業の視察を予定しています。ハノイ市街地視察も盛り込みます。

お申込み・お問い合わせは
国際課 TEL 045 (633) 5126

ベトナムミッション
2019の様子



進出企業視察



かなフェス視察(経済プログラム参加)



現地大学生との交流



工業団地視察(フォーノイA)

RPA[※]の導入で 作業時間を大幅に削減

※ (Robotic Process Automation)
ソフトウェアロボットによる業務プロセスの自動化のこと

株式会社 大成ERC
設立：1971年
代表者：成瀬有沙
所在地：金沢区福浦1-7-13 2F
TEL：045 (353) 3651
<https://taisei-erc.co.jp/>



成瀬社長

他社は
どうしてるか
見てみよう！

デジタルの力、
うまく使って
コスト削減

DX事始め

第3回

株式会社 大成ERC (横浜市)

大成ERCはどんな会社？

横浜市金沢区内で1971年に成瀬商店(屋号)として資源回収業務・清掃業務から事業を開始。創業から50年以上を経過し、現在はグローバル「人財」サービス会社として神奈川県内を中心に、製造、物流業等さまざまな業種の企業に人材派遣を手掛けている。採用実績は累計54カ国、延べ10万人以上に及び。新型コロナウイルスの危機を乗り越えて、順調に業績を伸ばしている。

求人情報のリスト化が膨大な作業量に

当社が「人財」を企業に紹介する際、求人情報を取得して営業を行っているが、求人情報を確認し取得する作業、取得情報のリスト化、リストから求人情報の選別、選別データの登録といった作業量が、業績拡大に伴い増加。これらの作業は営業担当者がそれぞれ行っていたため非効率的で、残業時間が増え社員のモチベーションに影響が生じていた。

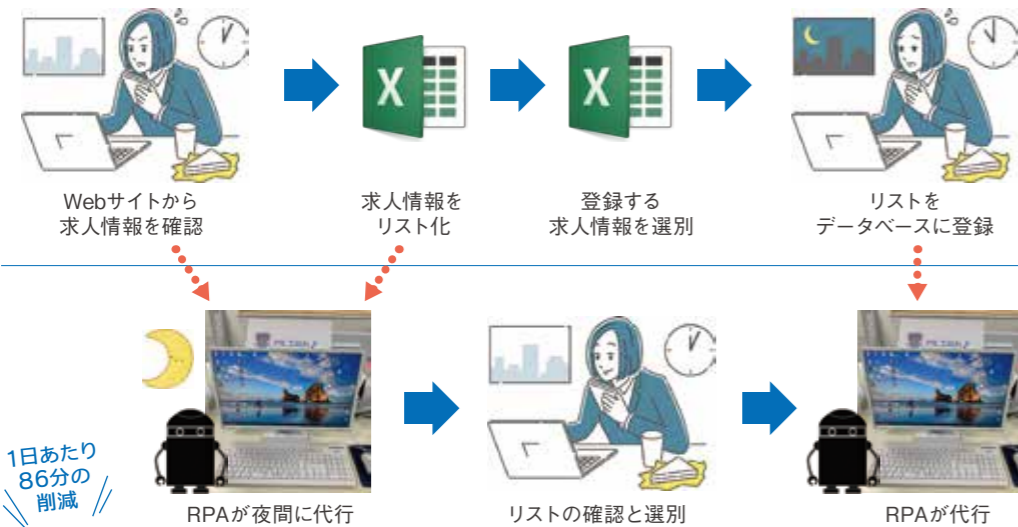
RPAを導入、残業時間はゼロに

RPAによって改善することが可能ではないか、と社内で検討を重ね導入。RPAを内蔵したPCが情報収集やリスト化、データ登録を代行することで、担当者の作業時間は大幅に削減され、残業時間は「0」になった(下図参照)。

今後の展望、DX化を加速

バックオフィスのデジタル化に取り組み、ヒューマンエラーの防止、業務の属人化からの脱却を図る。

導入前 作業時間：450分/週



導入後 作業時間：20分/週

DX導入のアドバイザー派遣も
お気軽にご相談ください 経営総合相談課 TEL 045 (633) 5201



DXとは

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。
(経産省2018年「DX推進ガイドライン」より)



専門家派遣

ご利用ください 「経営アドバイザー派遣」

専門的なノウハウやアイデアで皆さまをバックアップ

KIPでは創業や経営革新等に取り組む中小企業、小規模事業者が抱えるさまざまな課題に対し、専門家を「経営アドバイザー」として派遣し、課題解決のお手伝いをしています。派遣する専門家は、中小企業診断士をはじめ、経営・技術等の専門知識を有し、適切な助言ができる者です。皆さまのご希望によりご指定いただける他、特に指定がない場合は、KIPが課題解決に適した専門家をご紹介します。

●経営総合相談課 TEL 045 (633) 5201

■ 専門家の派遣

専門家の派遣は一回3時間を基本として、原則8回(連続3年は5回)を上限に派遣します。

■ 負担費用(自己負担金)

新規利用：1回当たり11,000円(消費税10%込)
継続利用：1回当たり16,500円(同)
に派遣回数に乘じた額
※派遣開始前にKIPの口座へ一括入金
(例) 新規利用で8回派遣の場合、
@11,000×8回=88,000円



■ 利用できる企業等

県内に事務所を所有している中小企業事業者または中小企業者の団体および開業する者等

■ 利用できる期間

原則として連続3年間

ご利用企業さまの声

事前に弊社の課題を集約したプレゼン資料を用意いただき、分かりやすく説明・アドバイスいただきました。幅広い知識・見分を持っていらっしゃる、さまざまな面を支援いただきました。
(製造業：運営業務効率化と販売促進)

営業力強化のためホームページのリニューアルを提案していただきました。ホームページのリニューアルが補助金申請で採択されたので、現在リニューアルに向け動いています。また、受注につなげる見積り方法や営業方法についても提案を受け、お客さまとのやり取りに活用しています。実際に見積金額をアップすることにも成功しました。
(製造業：経営改善計画の実施)

とても人柄が良く聡明な方で、難しいことを理解しやすく説明していただき、優しいながらも厳しいアドバイスをいただき、弊社が抱えている問題点と今後の方針に向けての経営診断書を作成いただきました。
(小売業：経営改善と事業継承)

ホームページやSNSの内容や発信方法の見直し、今後のお菓子教室への取り組み方、オンラインレッスンへの移行準備等を相談しました。ホームページが見やすくなり閲覧数がUP。Webショップの売上もUP。時代に沿ったオンラインレッスン等へのアドバイスをいただいたことで、来期の目標はオンラインレッスンの充実と売上UPを狙います。弊社だけではできない取り組みなだけに、将来的にも明かりが見えてきました。目標を年単位で掲げられる長期展望はありがたいです。
(小売業：集客強化とオンラインショップの販促)

左ページ(P.7)の事例もご参照ください


<https://www.kipc.or.jp/business-support/management/adviser/>

原寸図鑑

[Vol.25] 中谷製作所のナット

20年前まではプレス品の製作で売上の9割が下請仕事だった中谷製作所。「うちならではの技術とひらめきに価値を持たせよう！」と製品開発に注力し、近年は売上の6割を自社製品が占めるまでに進化した。そして今、100年企業を目指し、【知財戦略】で業容を拡大している。

**ボルトに回転させずに挿入できて
緩まず、さらに簡単に取り外せる！
【特殊緩み止めナット】**



▲図1：ナット外観

【特徴】

- ・内部のナットがナットベース内で移動できる特殊構造(図1)
- ・回転させることなくボルトに挿入でき、締付けると緩まない(図2)
- ・外すときは1回転逆転させて締結方向に小さな衝撃を与えると、回転させることなく取り外すことが可能
- ・さらに!! ボルトに傷や潰れや曲りがあっても問題なく抜き差しできる
- ・建築現場での天吊り金具を使用する工事など、さまざまな現場で負担軽減や効率アップが期待される
- ・アメリカ航空宇宙局の加速度振動試験NAS3350規格をクリア

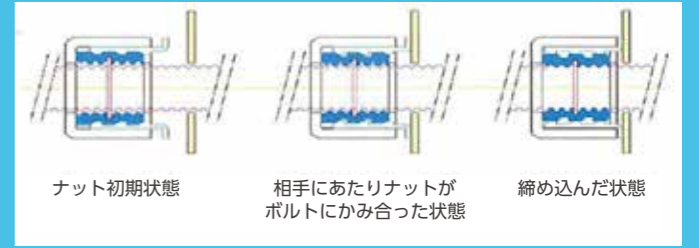
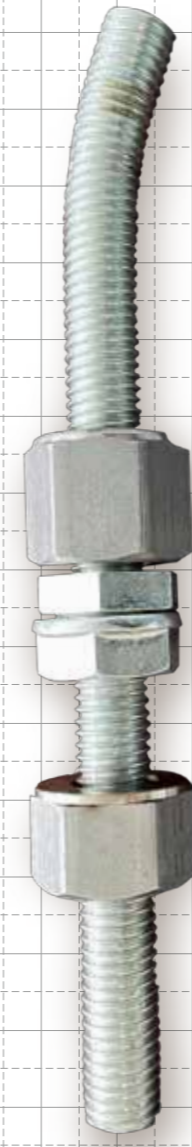


図2：ハードフリーナットの動作機構

ナット初期状態 相手にあたりナットがボルトにかみ合った状態 締め込んだ状態



【ほぼ原寸】

衰退しつつある業態から成長分野へ事業再構築 知財ビジネス展開の理由

世界市場9兆円規模のボルト・ナット市場に、オリジナルの技術で挑む中谷製作所。特殊ナットの量産と、海外特許戦略を目論む中谷孝芳社長に聞いた。

無形なものを権利化して対価を得るのですね

中谷 はい。初めて国際特許を取得したのがハードフリーナットとハードスライドナットです。これらはJISによる「ネジ」の定義と異なる工法でタップ(ネジ切り)を実現した弊社製品のタップングユニットからヒントを得て開発しました。世界的にも「緩まないネジ」というのは実現が難しく、欧米、アジアの7地域で特許を取得したので今は、特許権の譲渡や実施権の設定に向け、ジェットロケットやインピット、神奈川県よろず支援拠点チームに力を借りて進めています。



米国の特許証

神奈川県よろず支援拠点では、成長志向企業の伴走支援をしています

コロナ禍で経営環境が激変する中、成長を志向する中小企業・小規模事業者に対し、神奈川県よろず支援拠点の専門家チームによる企業の課題に応じた伴走支援を実施し、企業の経営力の向上を支援しています

TEL 045 (633) 5071



自社製品を手にする中谷 孝芳社長(中央)と長男で取締役の充孝氏(左)、次男の優太氏

中谷さんはこれまで脱下請を指して邁進されてきました

中谷 うちは電気・電子部品の金型設計製作や生産を行う提案型企業として、メーカーのリクエストに答えてきました。しかし、競争相手との差別化を図り提案しても、結局、生産は安いところに流れます。そのアイデアが、メーカーの力で形になり、世の中に役立つのはありがたいことです。自分のアイデアは自分のところで製品化したくなかった、というところでした。

さらに知財ビジネスに本腰を入られた経緯を教えてください

中谷 地球規模で、生産地が成長地域へシフトしていますから、創業から55期目を迎える今の業態で続けていくのは無理だろうと。今では二人の息子も会社に加わってくれていますが、100年企業を視野に入れた、どの分野で生き残るか考えた先に見えたのが「アイデア」を直接市場に投入することでした。

「タップングユニット」にも中谷さんのアイデアが詰まっています

中谷 タッピングユニットは、プレスしながらネジ切りできるため、工程が大幅に減りコスト削減につながります。弊社はネジを切る構造の根本が違うのです。回転と送りを同期させず、「自進作用」を応用したことが特徴であり大きな利点です。こちらも各国で特許を取得されたのですか?

中谷 いいえ。当時、国際出願は後出しできると考えていたので後悔しています。

タイミングが難しい、と

中谷 「PCT出願(※)は、その技術を公表する前に申請しなくてはならない。取引はもちろん、ホームページに掲載したり学界の雑誌に発表したりすると「公知の事実」となるのです。(※)一つの出願願書の特許協力条約(PCT)に従って提出することによって、PCT加盟国であるすべての国に同時に出願したと同等の効果を与える出願制度

誰もが知るメーカーの、世界中の工場で採用されたそうですね

中谷 弊社の技術を知った韓国の大手メーカーから引き合いがあり、先日、製品を納品しました。大変良い評価をいただき、コスト意識が強いことを感じました。知財が成長の力になりますか?

中谷 我が描く将来像にたどりつくための具体的な実行案は始まったばかりですが、今後は国際出願を積極的に検討し、知財が途切れることなく成長させていきたいです。



金型とプレス、2つの技術を融合させた「タップング(ねじ切り)ユニット」。日本では2005年に特許を取得している

株式会社 中谷製作所

創立：1967年

代表者：代表取締役 中谷 孝芳

事業内容：電子部品等の部品などの金型設計製作及びプレス加工

所在地：横浜市鶴見区駒岡5-5-44

TEL：045 (575) 2211

http://www.nakayaseisakusyo.jp/

(取材日：2022年6月6日)

融資

原油・原材料高騰等の影響により、事業活動に影響が出ている方へ

中小企業の皆さまの保証料負担がゼロになりました！



県金融課 045 (210) 5695

原油・原材料高騰等対策特別融資

■ ご利用いただける方

- 原油・原材料高騰等の影響により、最近3カ月もしくは6カ月の売上高または売上総利益額(粗利益)の合計が、前年同期の売上高または売上総利益額(粗利益)の合計に比べて5%以上減少している中小企業者等
- 原油・原材料高騰等の影響により、最近1カ月の売上高または売上総利益額(粗利益)が前年同期と比べて10%以上減少し、かつ、その後2カ月を含む3カ月の売上高または売上総利益額(粗利益)の合計が前年同期と比べて10%以上減少することが見込まれる中小企業者等

■ 資金用途	運転資金・設備資金・借換
■ 融資限度額	8,000万円
■ 融資期間	運転資金：10年以内 設備資金：15年以内 (据置1年以内を含む)
■ 融資利率	2年以内：年1.2%以内 2年超5年以内：年1.4%以内 5年超15年以内：年1.6%以内 (固定金利)
■ 信用保証	神奈川県信用保証協会の保証が必要
■ 保証料率	ゼロ ※令和4年12月末まで実施予定
■ 申込・相談	最寄りの県制度融資取扱金融機関

詳しくは県のホームページをご覧ください。 <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/gennyutaisaku.html>

技術指導

スキルアップセミナー(在職者訓練)

業務の充実や向上にお役立てください！



県産業人材課 TEL 045 (210) 5715

産業技術短期大学校や職業技術校等では、主に中小企業等に在職中の方を対象に、さまざまな専門分野のセミナーを開催しています。能力の向上や新たな技術の習得に向けて、ぜひご利用ください。

申込み方法や内容等についての詳細はホームページをご覧ください。
<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/xa4/seminar/>



経営者の高齢化や後継者不在の問題を解決するために、M&Aを活用して事業承継を行う事例は、企業規模の大小を問わず、近年増加傾向にあるといわれています。

一方で、「できれば身内に引継ぎたい」という親族内承継ニーズも一定数あるのも事実です。

事業承継支援に関わるご相談は
事業承継・引継ぎ
支援センター

をご利用ください

神奈川県
事業承継・引継ぎ支援センター

<https://www.kipc.or.jp/business-support/business-succession/>
TEL 045 (633) 5061
E-mail: hikitsugi@kipc.or.jp

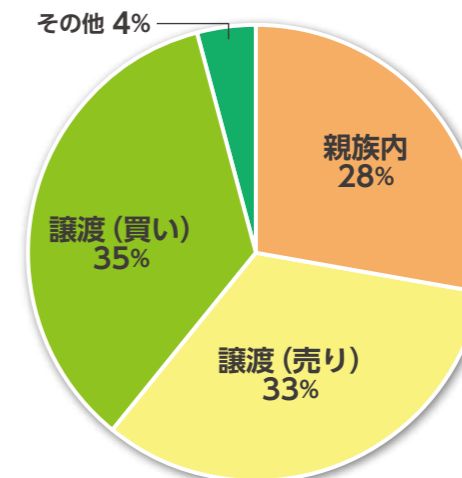


シリーズ「事業承継」第2回目
親族内承継について(1)

事業承継とは、「現在の経営者から後継者への事業のバトナタッチ」を行うことです。そして、「誰に会社(経営)を承継させるのか」という経営判断において、身内(家族、親族)へ経営を委ねるのが「親族内承継」です。

一般的に、「自分が興した会社を子どもに引き継ぎたい」と思うのが親の心情でしょう。ですが、親子間の利害が必ずしも一致するわけではありません。

今回は、親族内承継について考察します。



神奈川県事業承継・引継ぎ支援センターでは、「後継者」はいるが、承継方法がわからない「後継者がいない」等、事業承継に係るさまざまなご相談に対応します。

左の円グラフは、当センターが受けた相談の内訳です。

障がい者雇用

産業人材育成フォーラムを開催します

進めよう障がい者雇用！障がい者の活躍がもたらす働きやすさ



神奈川県 産業人材育成フォーラム 検索

県雇用労政課 障害者雇用促進グループ TEL 045 (210) 5871

県では、企業の皆さまが障がい者雇用に取り組む際の参考となるよう、基調講演や雇用事例発表などを行うフォーラムを開催します。ぜひご参加ください。

- 日時 9月7日(水) 13時~16時30分
 - 開催方法 オンライン(YouTubeでのライブ配信・事前申込制)
 - 定員 450名(企業経営者、人事担当者、就労支援機関・福祉施設関係者等)
- 詳しくはこちら <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/cnt/f532889/index.html>

デメリット

- ・ 社内外の関係者から心情的に受け入れられやすい
- ・ 後継者を早期に決定し、準備期間を確保できる
- ・ 所有と経営の分離を回避できる

デメリット

- ・ 親族内に、経営能力と意欲がある者がいるとは限らない
- ・ 相続人が複数いる場合、後継者の決定・経営権の集中が困難



一長一短がありますが、その前提となるのが、関係者との意思疎通。後継者に継ぐ気があるのか、ないかの確認が必要です。

親の「事業を子どもに託したい」という思いと、子が「それを受け取る覚悟」は常に一致するとは限りません。

受ける側にも渡す側にも責任があります。後継者の意思が確認できたら、次なるステップに進みます。

消費喚起

【かながわPay】第2弾加盟店募集中！

顧客開拓とキャッシュレス決済の導入が可能です



かながわPay第2弾「最大3万円分ポイント還元キャンペーン」の加盟店を募集しています。完全非接触のキャッシュレス決済は、感染防止にも効果的で、お客様の関心が高まっていますので、ぜひ導入をご検討ください。

- 加盟店募集期間 11月30日(水)まで
- ポイント付与期間 7月19日(火)～11月30日まで
- ポイント利用期間 7月26日(火)～2023年1月31日(火)まで
- ※ 期間内でも予算上限に到達した場合、ポイント付与を終了します

～「かながわPay」に店舗加盟するメリット～

- ・「かながわPay」アプリを通じて決済をすると決済額の最大20%、3万円分のポイントをお客さまへ還元するため、客単価の上昇が期待できます。
- ・アプリのダウンロード数が100万を突破し、ご好評いただいているため、新規顧客の開拓が期待できます。
- ・「auPAY・d払い・はまPay・楽天ペイ」の導入が一括で可能です。

詳しくはこちら <https://kanagawapay.pref.kanagawa.jp/merchant/>



お申し込みページ

企業誘致

バイオマス発電によるエネルギーの地産地消の実現
利久株式会社

企業立地促進融資 検索

企業立地促進融資～超長期・固定・低利の企業立地支援

県金融課 TEL 045 (210) 5681

神奈川県企業誘致策であるセレクト神奈川NEXTの支援メニューの1つ、企業立地促進融資を利用し、県内にバイオマス発電所を設立した企業を紹介します。

Q. 貴社のこれまでの歴史、事業概要や貴社の社是・社長さまの思い

弊社は、一般貨物運送業の許可を得て、主に関連会社である(株)都実業から公共発生土の運搬を請け負っています。

1981年に創業してから現在に至るまで、地域に密着し、そこで暮らす人々のためになる事業をしようという創業時からの思いを実現させてきました。そのため更なる地域貢献を目指し、茅ヶ崎市とその周辺自治体から受け入れている剪定枝を活用した、バイオマス発電所を建設しました。

Q. 貴社の新事業所(バイオマス発電所)の特長

今回建設したバイオマス発電所は、枝・幹・竹・草などの剪定枝を廃棄物として処理するのではなく、破碎処理し木質チップとして活用することでエネルギーの地産地消を図ることができます。さらに発電過程で排出される灰は地元の農家や堆肥製造企業へ提供することで、資源の好循環にもつながります。

木質チップの元となる剪定枝は地元自治体の茅ヶ崎市はもちろんのこと、その周辺自治体の藤沢市、鎌倉市、厚木市、大磯町、寒川町などからも受け入れを行っており、湘南地域全体への幅広い貢献が期待できます。

Q. 企業立地促進融資制度を利用しようと考えたきっかけと感想について

きっかけは、同業他社からの紹介でした。再生可能エネルギーの活用が注目される中、これまであまり有効活用されてこなかった木質資源をエネルギーとして利用できることもあり、今回、セレクト神奈川NEXT(エネルギー関連産業)に認定いただき融資制度の活用につながりました。この計画は5年前から始まりました。実現までには困難もあり、頓挫する危機もありましたが、県からの助言や県の支援制度を活用することで発電所の建設を実現できました。

また、制度を利用していることにより会社の信頼度や知名度の向上につながり、金融機関から低利で融資を受けられたことは大変助かりました。

Q. 新事業(グリーンエネルギー事業)による貴社の経営(業績等)への影響と今後の事業展開・展望について

昨年の夏に発電所を稼働してからまだ1年しか経っていませんが、今期は黒字見込みです。多額の利益を生む事業ではありませんが、事業を継続することで地域に貢献できると思います。

弊社では、主に地元の剪定枝を活用していることもあり、昨今の世界情勢(円安による輸入材等の高騰)による影響も少なく、安定して事業を運営できることが大きなメリットです。

これまで、さまざまな新聞に取り上げられたことで、県外の事業者からの視察も年々増えています。また、地元の小中学校の生徒の社会見学の間としても提供しています。今回の事業を通じて子どもからお年寄りまで多くの方々に環境問題を伝えていければと思います。

Q. 今後、神奈川県の産業労働行政に対して要望すること

県の経済の発展に資する素晴らしい制度なので、利用できる裾野(対象事業)を広げていただければと思います。



代表取締役 生川 誠司 氏(右)
部長 池田 博 氏(左)



茅ヶ崎バイオマス発電所外観



発電施設のモニタリング風景

利久株式会社
茅ヶ崎バイオマス発電所
茅ヶ崎市赤羽根3856-1
TEL 0467 (55) 9605
FAX 0467 (55) 9606



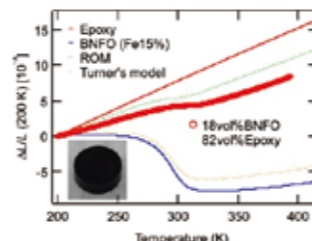
K I S T E C 研究開発部 からの

お知らせ

巨大負熱膨張材料を用いた熱膨張抑制技術
有望シーズ展開事業「次世代機能性酸化物材料プロジェクト」

ナノテクノロジーの発展に伴い、熱膨張による位置決めズレや異種材料接合界面の剥離が大きな問題となっています。温めると縮む負熱膨張材料は、樹脂と複合化したゼロ熱膨張構造材料として、高精細半導体製造装置をはじめとする光学機器や工作機械、集積回路などに使えるとして注目されています。本プロジェクトでは、金属間電荷移動による巨大な負の熱膨張を示す材料、BiNi_{1-x}FexO₃(BNFO)を用いて、熱膨張を抑制する技術の確立と普及に取り組んでいます。

優れた負熱膨張特性を示しながら、合成に人造ダイヤモンドと同様の高圧力が必要なために事業化が果たせていなかったBNFOの合成手法を確立し、日本材料技術株式会社へ技術移転を行うことで、工業的製造とサンプル販売を開始しました。ペロブスカイト構造を持つこの材料は、低温ではBiが3+と5+、Niが2+という電荷分布を持ちますが、昇温するとBi⁵⁺とNi²⁺の間で電荷の移動が起こり、Bi³⁺、Ni³⁺の組み合わせになります。Niの酸化数が増えることでNi-Oの結合が収縮するために、約3%の体積収縮が起こります。こうした環境調和機能性材料の開発を通して、県内企業、地域産業の発展を目指します。



エポキシ樹脂-BNFO複合材料の熱膨張。
室温近傍でゼロ熱膨張が実現している

●(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 研究開発部
TEL 044 (819) 2034 E-mail: rep-kenkyu@kistec.jp





眺め最高のホール

駅近物件
ご利用ください

貸会議室・貸ホール



無料の
Wifi環境!

コロナ対策も
しっかり!

中小企業センタービルでは、5つの会議室と多目的ホールを設けています。
会議、研修・セミナー、展示会などに、ぜひご利用ください。

階別	施設名	定員	利用時間帯
14F	多目的ホール(スクール形式)	120名	9時~12時
14F	多目的ホール(フリースペース)	220名	
13F	第1会議室	39名	13時~17時
13F	第2会議室	93名	
13F	第3会議室	36名	
13F	特別会議室A	24名	18時~21時
13F	特別会議室B	22名	

第1会議室+第2会議室=132名での利用も可能です
ご利用料金は、施設、時間によって異なります。ホームページでご確認ください。

<https://www.kipc.or.jp/rental/rental-mtg-room/vacancy/>



総務課 会議室担当 TEL 045 (633) 5019

よろず チャレンジ

コロナ禍を生き抜く
中小企業に
パワーを注入!

よろず支援拠点の提案



米粉と出会い、その米粉を使っておいしい生菓子を
提供しようと、米粉菓子専門店をオープン。試行錯
誤しながら、お客さまの意見を取り入れながら進め
ているけれど、どうしていったらよいか分からない。

CAKEaCAKE
(米粉洋菓子専門店)
<https://cakeacake.jp/>



成果

- 生菓子中心から焼き菓子中心に販売の中心をシフトできた。
- ECサイトが加わり、売上が年20%増加。商品絞り込みにより原価も安定した。
- 今回の支援を通じて、当店のグルテンフリーのこだわりを理解してもらえた。

商品ラインナップが増えすぎていた
いろいろ楽しんでもらいたい。生菓子も焼き菓子も？
でも、一人であれもこれも限界。
↓ケーキから、焼き菓子中心に主力商品をシフト。
日持ちもするし、売上の季節変動も減った。

お店の価値を伝えよう
米粉専門店のこだわりの意味は分かってくれているはず？でも、語っていない。
↓「米粉洋菓子店」から「グルテンフリー洋菓子専門店」へとコンセプトを再定義。
グルテンフリーが明確になるように「gluten free」の商標を取得し、パッ
ケージに表示。小規模事業者持続化補助金を活用して、ホームページ、ECサイト
を開発。

顧客の真のニーズにフォーカスしよう
アレルギーでも、美味しい洋菓子を食べたい
↓自分が思う強みではなく顧客が感じる強み
顧客の真のニーズをつかもう
わざわざ、遠方から買いに来るお客さんのニーズに注目。
↓「グルテンフリーの洋菓子を食べたい」という顧客に
フォーカスして価値を訴求する



第5回



- 真のニーズ
- 提供価値を再定義
- 商品の絞り込み



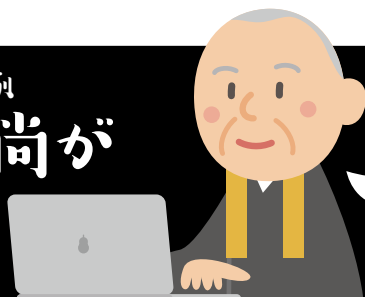
【今回の担当者】
加藤 茂コーディネーター



よろずチャレンジで主力商品の開発！
ぜひご相談ください

神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

下請かけこみ寺相談事例 かけこみ寺和尚が ズバッと回答 【知的財産権の譲渡】



中小企業診断士
気風 和尚

神奈川県出身。中小企業者の下請問題に寄り添うこと10年、大きな悩みになる前の身近な相談者として年間600件の相談に当たる。好きな言葉は「秘密厳守」「相談無料」「匿名相談可能」。

下請かけこみ寺は
秘密厳守



今月のかけこみ事業者
デザイン制作業
(個人事業主)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

不採用デザインの知的財産権は？

【相談内容】

個人事業主である私は、A社(資本金1,200万円)から広告デザイン作成を受託しました。A社からは「A社に複数のデザインをご提出いただき、その中から1つを採用する」と言われ、その採用されたデザインの知的財産権をA社に譲渡する契約をしました。採用デザインは1つ決定しましたが、A社からは、不採用デザインの知的財産権も無償で譲渡してほしいと言われました。不採用デザインも譲渡しなければならないのでしょうか。

【ズバッと回答】

個人事業主のご相談者とA社との取引は、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という)の資本金区分※を満たしており、「情報成果物作成委託」に該当することから、下請法が適用する取引と考えられます(※)。当初の発注内容にない不採用デザインの譲渡を下請事業者に無償で要求することは、「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当し問題となる可能性があります。

対応方法としては、下請法の「不当

な経済上の利益の提供要請の禁止」(下請法第4条第2項第3号)の条文を示して、違反の恐れがあることを説明し、不採用デザインの知的財産権に係る譲渡対価を交渉する方法があります。

交渉が難航する場合は、1回30分無料の法律相談の利用も可能ですので、下請かけこみ寺にご相談ください。

※ 情報成果物作成委託の場合、親事業者の資本金が1千万円超5千万円以下、下請事業者の資本金は1千万円以下(個人事業者を含む)に該当

新シリーズ

かながわで
つながる

達人の輪 4

今回の
達人

株式会社 テクノプラテン
代表取締役 加藤大祐 氏(49)

脱サラし起業したお父さま(当時53歳)を支えるべく、24歳で入社した加藤社長。新卒で入社した妹の寛子氏は、多方面から会社を支えています。ご家族だけでスタートしたテクノプラテン、今では従業員30名、印刷から理化学、農業、アミューズメントなど幅広い業界を支えるものづくり企業です。

「信じて任せる 達人」かな？



株式会社テクノプラテン
創業：1997年
主要事業：印刷周辺機器などの装置開発、製造
所在地：横浜市都筑区池辺町3591
TEL：045(932)0490 <http://www.t-platen.com/>

加藤(大)：わたしの取材なら、まずは工場を案内しますよ！

KIP子：ありがとうございます！

加藤(大)：印刷機や試験装置、農業機器といった「動きのある」装置を作らせてもらっています

KIP子：特殊な印刷装置がズラリ！

加藤(寛)：弊社の社名は、印刷機械の要である「プラテン機構」に由来するんです

加藤(大)：お客さまの特許技術が何十も詰まっている製品を任せただけは幸いです

加藤(寛)：お客さまから携帯に連絡が入ると生き生きとされていますものね

加藤(大)：受け身な性格なので(笑)頼っていただけると嬉しくて。いい意味で「都合のいい会社」でありたい。営業の最前線で動くななんて社長の仕事じゃない、って先輩方はご意見してくださいますが…、一応まだ40代なので！

KIP子：寛子さまが、内側を支えていらっしゃるんですね

加藤(寛)：社長とはお互いに無い部分を補完し合っています。いつも懐深く見守ってくれて、言葉にならないほど感謝しています

KIP子：ご兄妹の阿吽の呼吸がうらやましいですが、喧嘩になることは？

加藤(大)：いやあ、昔から家族仲はいいです。先代は豪快なカリスマでしたが、脱サラに背中を押したのは母でした

加藤(寛)：父は私が大学4年になると、「就職先を早く決めればその分たくさん遊べるぞ」って。それで就活もせずここにきました

加藤(大)：父は昔から人を巻き込むのがうまかった。わたしも他の教科と試験の点数は変わらないのに「数学」だけを褒められて、気が付けば機械の道に進んでいましたよ

KIP子：ご両親の深謀遠慮が会社をここまで成長なさったんですね！ 本日はありがとうございます！



社員旅行でハイキング。
左上は大祐社長(撮影は寛子取締役)
右上は寛子取締役
下は、小さいころのお二人



次回は！ 加藤社長とご近所つながりのユニパー株式会社
代表取締役 村野光英氏 「勢いも、男気もある社長です！」

編集 後記

手仕事の講習を受けてみた。「こうしてこうしてこうやるの」。先生は、デキの悪い生徒(私)につきっきりで手取り足取り(感謝しています)。「なぜそうするか」をお尋ねし胸に落ちていたら、もう少し生産性は上がっていた!? (がんべい)

編集/発行

公益財団法人 神奈川産業振興センター(KIP)
Kanagawa Industrial Promotion Center

横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル
TEL 045(633)5101 FAX 045(633)5018

無料情報誌「サボかな」
ご希望の方に
毎月お届けします。

