

# サポ かな

第241号 2021年5月6日発行

## 新型コロナ禍の 資金繰り対策

知って、使って、課題解決！



## ホームページを 手なずける 24h

2,000件以上の修理事例で、  
「できること」と金額を明確に。  
新規客 100人/月にのぼる  
井組自動車工業の場合

自動車板金塗装を手掛ける(有)井組自動車工業の取引は、10数年前は年間250件、その半分を下請け仕事が占めていた。2005年、現会長の長男、浩紀氏が入社。下請け脱却を目指し、ホームページを立ち上げる。「俺みたいに人に頭を下げるのが嫌いなやつには、ホームページが肌に合っている。24時間、自分が寝ている間も営業してくれる」。今では年間取引は3,000件以上、99%がB to Cだ。(P.2-3)



使える！ 支援策をこつこつで拾い読み

COVER STORY	
「自分しかできない仕事だけやる」 ～有限会社 井組自動車工業 代表取締役 井組浩紀氏	02
<b>KIP特集</b> 再生支援協会・ 経営改善支援センターの事業紹介	04
事業実現サポーターのご紹介	08
海外展示会出展助成金	09
コロナ対策融資/ 全国障害者技能競技大会出場選手募集/ 経済センサス活動調査協力のお願い	10
コロナ禍における海外販路拡大	11
原寸図鑑 [Vol.11] ～パタフライボード株式会社の 方眼ノート	12
一目瞭然 Before→After [Vol.2] ～株式会社ふじさわびと	13
KISTECからのお知らせ/ 補助金申請のポイント②	14
キャッシュレス・消費喚起事業	15
下請かけこみ寺相談事例/ 入れてよかったこのアプリ -Googleドキュメント	16

# 「自分しかできない仕事だけやる」

## ホームページに注力、下請けから脱却した井組自動車工業

代表取締役 井組浩紀氏(43)

「職人たちが手掛けた”作品”の対価は、まっとうに受け取る」

井組氏が入社した頃、当社の年間取引件数は250件、その半分を下請け仕事で占めていた。井組氏がまず思ったのは、「ピンハネはされたくない」。いい仕事をした職人がその価値を報酬として得られるよう、新規客と直接取引をする方法を探る。ちょうど大学の同級生がホームページ事業で成功を収めていた。これだと思った。井組氏はホームページを自作する。当初、自動車板金工場がホームページを持っていない例は少なく、「安い、早い、安心」を押し出すだけで集客できたという。

ヒントは、美容外科のホームページ

程なくして、「うちのホームページをまねて、安さだけで勝負する胡散臭い板金屋が増えてきた」。



豊富な修理事例ページの先駆け

自動車板金塗装で職人たちから尊敬を集める井組憲二氏(現会長)の長男。大学時代に簿記検定1級を取得、会計士を目指す、「オヤジに満足いくまで板金の仕事を続けさせたい。その環境は息子の自分しか整えられない」と、ツナギ服に着替えた。だが、板金の見習いを始めるも「給料をもらえるレベルじゃない」。自分にしかできないことを突き詰めた先に、「ホームページでの集客」があった。



会長の憲二氏(左)と

そこで2007年、井組氏は職人たちをターゲットのように紹介するページを増強する。参考にしたのは大手芸能プロダクションだ。芸人をプロデュースするように、職人のタレント性を引き出したページ作り。各人の技術へのこだわりに加え、フレンドリーさを打ち出すことに成功した。

職人の待遇UPと大きな設備投資で技術の底上げをするとともに、次に着手したのが、修理実績の列挙だ。ヒントとなったのは、大手美容外科のホームページ。「顔」の修理事例がハンパない。何ができるのかはつきり伝わる」。

車の修理の内容とその過程、料金をオープンにし、現在の掲載件数は2,000以上。「ヌーカー」×「修理箇所」の検索機能で、新規客は当社に修理を持ち込む前から、概算見積りができるのだ。

味方につけた

「24時間働いてくれる営業マン」

2度のホームページ改修を経て、今では毎月100人ほどから新規の問合せを受ける。年間の取引件数は3,000以上、99%がB to Cだ。「俺みたいに人に頭を下げるのが嫌いなやつに

は、ホームページが肌に合っている。24時間、自分が寝ている間も営業してくれる」と井組氏。SEO対策の他、10年前からはホームページに誘導するリスティング広告にかなりの資金を投入する。商圏設定も含め、職人たちが「いい仕事のできるちゃん」といい範囲」に絞っているのだ。

自分がそれをやる？ やらない？

井組自動車工業のPRの特徴を質問したところ、「できることとできないところをハッキリさせる。誇大広告は一切なし」と潔い。インタビュー中、「自分のところがやる仕事じゃない」といった言葉が数多く聞かれた。それは井組氏自身が常に、自分でやることか？ 他に使えるリソースは？ やらない選択をしたら？ の判断をし続けてきたからだ。自分しかできない自動車板金工場の仕事を求めて14年、井組氏が次に見据えるのは「広告なんてしなくても、お客さんがいる形がベストでしょ」。

### 井組自動車の底力

47年の歴史ある工場に、欧州車ディーラーの基準を満たす最新設備を備える。高級車約10台分の投資をし、イタリア製の最新塗装ブースなど計3台を導入。ブース内は非常に明るく、職人が良い塗装をするために必要不可欠な環境だという。県内に数台しかないフレーム修正機(ミリ単位以上の精度で、車のフレームを復元)も、他社との差別化に一役買っている。

また当社では、見積り作業引き渡しまで1人の職人が担当。職人が顧客に直接ヒアリングするため、見積りの精度は高く、手戻りのない仕事ができているという。職人を信頼し、関西や中部地方からも車を持ち込む客がいる。「ホームページはまねできて、職人はコピーできないからね」。井組社長が自信を見せる理由がここにある。



### 今月の言葉

#### 【「事業継続力強化計画」認定制度】

中小企業が策定した防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定。認定を受けた中小企業は、税制措置や金融支援、補助金の加点などの支援策が受けられる。

会社概要 ▶ 有限会社 井組自動車工業  
設立：1977年 主要事業：自動車板金塗装  
所在地：横浜市青葉区奈良町1843-80 TEL：045(961)7469  
<https://www.193motors.com/>

再生計画策定支援

新型コロナウイルス感染症特例リスケジュール支援

# 神奈川県中小企業再生支援協議会

中小企業の事業再生に向けた取組を支援する「国の公的機関」として47都道府県に設置されている、地域における再生支援のプラットフォームです。

## こんな方にご利用をおすすめします

- ✓ 経営再建に向けて問題点等に対するアドバイスが欲しい
- ✓ 事業を継続しつつ金融支援を得て立て直しを図りたい
- ✓ 再生が困難な場合、新たな挑戦への支援が欲しい
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響による急場をしのぎたい(特例による支援)
- ✓ コロナ借入の返済据置後について相談したい

## 支援体制

経験豊富な事業再生支援の専門家(主に金融機関出身者や公認会計士等)で構成しており、案件により外部の専門家等を支援チームに迎え、対応します。

## ▶▶▶ご相談は無料です

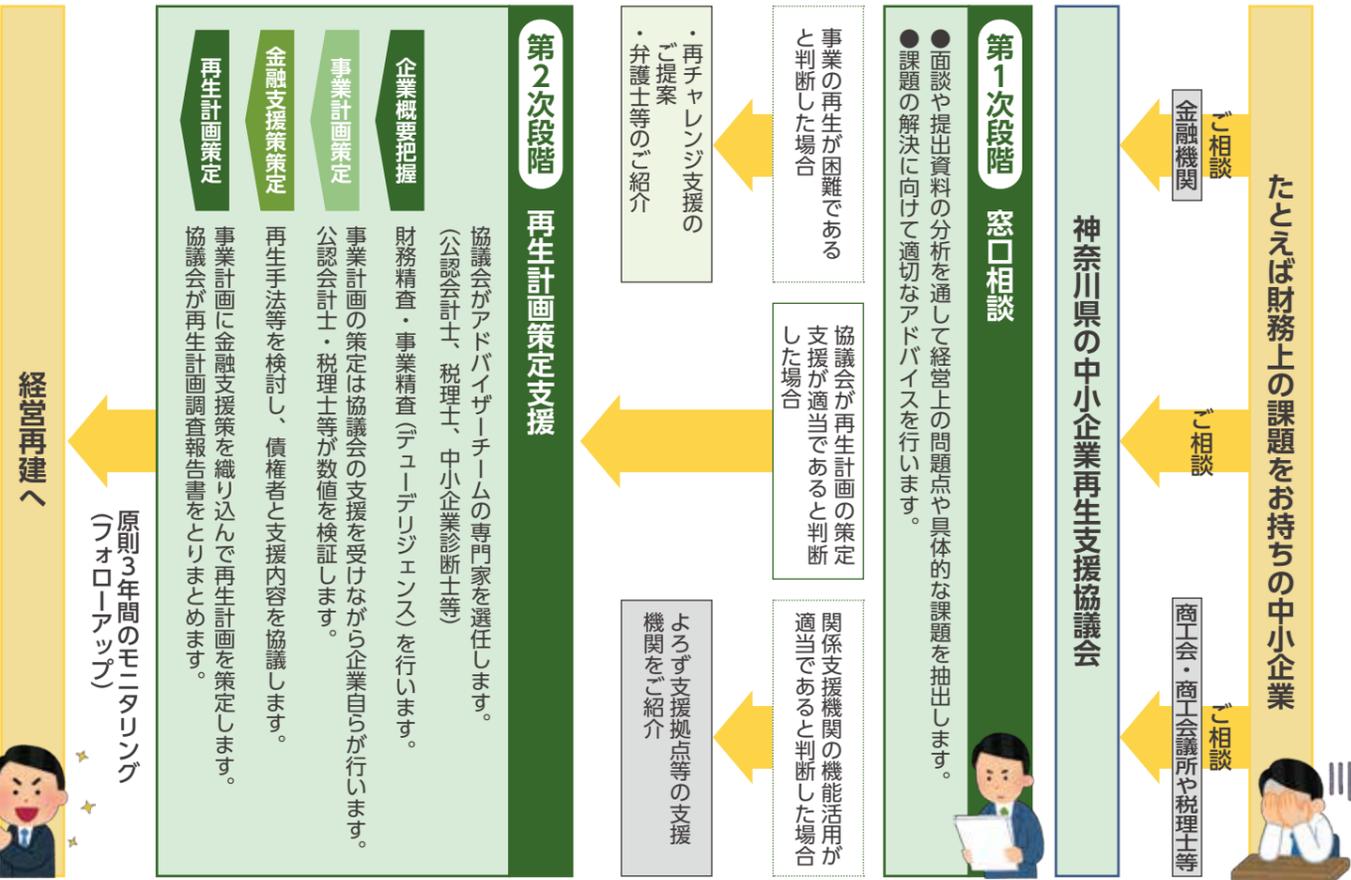
まずはお電話またはホームページへお気軽にご相談ください



相談の秘密を厳守し、事業再生をお手伝いします

神奈川県中小企業再生支援協議会  
TEL 045 (633) 5143

神奈川県中小企業再生支援協議会 検索



**ご相談の対象となる事業者**  
開業届提出済みの中小企業であれば、職種を問わずご相談いただけます。個人事業者も対象です。(法令・公序良俗に反する場合を除く)



**再生事例**  
機器製造販売業  
設備投資に対して市況の需要減退を契機に経営状況が悪化・収支低迷状況により資金繰りに困窮

**金融機関借入のリスケジュール(返済猶予)**

- 再生計画**
- 既存債務に係るリスケジュール
  - 遊休資産処分による債務の圧縮
  - 不採算取引先の見直し等販売管理の徹底
  - 原価管理の徹底による経費の削減

- 効果**
- 資金繰りの安定
  - 新規融資による新商品開発
  - 高い技術力の確保
  - 雇用の維持・確保
  - 地域経済への影響回避

# 新型コロナウイルス感染症 特例リスケジュール支援

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた中小企業者に対して、中小企業再生支援協議会が窓口相談や金融機関との調整を含めた新型コロナウイルス感染症特例リスケジュール計画策定支援を行っています。

1. 一括して既存借入の元金返済猶予要請  
資金繰りに悩む中小企業者に代わり、メインバンク等の支援姿勢を確認の上で、一括して最長1年間の既存債務の元金返済猶予を要請します。
  2. 資金繰り計画策定  
専門家による助言を受けながら、資金繰り計画を作成できます。  
※ご希望に応じ、専門家の助言を受けながらポストコロナに向けた具体的な行動計画(事業継続アクションプラン)の作成も可能
  3. 資金繰りの継続サポート  
特例リスケジュール計画成立後も、毎月資金繰りを継続的にチェックし、適宜助言します。
- 事業改善まで一貫してサポート  
特例リスケ後、本格的な再生支援を希望する中小企業者に改めて、リスケジュール計画を含む**再生支援**を実施します。

リスケ後の経営改善計画づくりには、経営改善支援センターの経営改善計画策定支援も活用できます。(次ページ参照)

## 神奈川県 経営改善支援センター

### 経営改善計画 策定支援

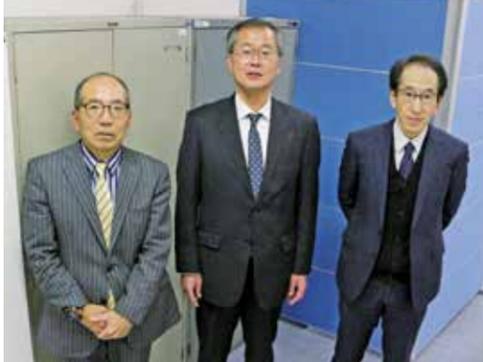
経営改善計画策定の目的は、金融支援を取り付けるとともに、それによる業況改善の可能性と自社の取組を対外的に示すことです。  
こんな方にご利用をおすすめします。

- 金融機関への返済条件等を変更し資金繰りを安定させる必要がある
- 必要な売上や利益を確保できる経営管理をしたい
- 人件費以外でコスト削減を図りたい
- 黒字体質の経営に転換させるための経営計画を持ちたい
- 業況悪化の根本的な原因を把握したい
- 経営改善の取組を継続的にフォローアップして欲しい
- コロナ借入の返済据置期間が終了するので相談したい

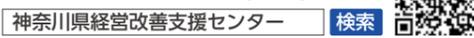


経営の処方箋

仕組みや手続きについてお気軽にお問合せください。業務の案内もありますので、ご活用ください。



神奈川県経営改善支援センター  
TEL 045 (633) 5148



## 新型コロナ特例リスケジュール

新型コロナウイルスの影響による資金繰りに悩む中小企業者の皆さま、  
**借入金の元金返済を止め、資金繰りを守ります！**

ポストコロナに向けた取組をサポートします



再生計画策定支援  
事業改善の見通しが必要れば支援不可

特例リスケ計画策定支援  
コロナの影響で業況が悪化した事業者の当面の資金繰りを確保

主要債権者(金融機関)の支援姿勢を確認した後、特例リスケジュール要請  
すでにリスケジュール中の中小企業者も支援可能  
対象拡充

こんなピンチをサポートします！

資金繰りのために、とにかく借入返済をリスケジュールしたい！  
もともとの経営不振が新型コロナウイルスの影響でさらに悪化。借入の返済計画を大幅に見直せば何とか続けられるかも…

短期間で元金支払いストップ可能！  
複数の金融機関でもOK！

金融機関と経営者の間に入って調整します！



特例リスケ計画策定にかかる助言や金融機関調整を支援し、経営者の負担軽減！

再生支援協議会が、特例リスケ計画の策定支援。積極的に新規融資を含めた金融機関調整・合意形成を支援します。

### 即席めん類製造業

申請時は、保有している機械が小ロット向きで、大量生産の受注があると作業効率が落ちることに悩んでいました。また、追加の設備投資をしたくても、手元資金に余裕がなく、調達の手配も立ちにくい状況でした。

#### 経営改善計画の主な内容

- 経営戦略の見直し
- アクションプランの策定
- 営業活動内容の社内共有の方策
- 計数・借入金返済計画

#### 自社の強み(小ロット生産が可能)を再認識

オリジナル商品や販促品の製作など、少量生産を希望する先の新規開拓に活路



新規取引先を10社獲得し、売上・利益とも増加。設備稼働率も向上しました。自社の強み、やるべきことが明確に。従業員ともビジョンを共有でき意欲向上につながっています。銀行には金融支援(債務の一本化)に応じてもらい、返済負担の軽減につながりました。

経営改善計画の策定費用の2/3(上限200万円まで)をセンターが支援します

【引用元】中小企業庁 <https://www.smrj.go.jp/supporter/revitalization/fr94k00000016sn-att/a1602552393805.pdf>

【引用元】中小企業庁 [https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/2020/tokurei\\_risuke\\_shien.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/2020/tokurei_risuke_shien.pdf)

# 事業実現を

# KIP&専門家がサポート!

新たな事業(創業などを始めたいけど...) 新規事業を立ち上げたいが社内に人材がない!

このような悩みを抱える企業の皆さま方へ、KIPが専門家とともに、事業実現に向けて後押しします。

「コロナが社会や経済に大きな影響を与え、これを好機と捉える中で、これを好機と捉え、新たな事業展開(創業など)を目指す方を、知見や経験が豊富な専門家とともに事業実現をお手伝いします。ぜひ、KIP&専門家の支援を活用してピンチをチャンスに変えてみませんか!

## 新たな事業展開のための「かながわビジネスオーデイション」

経営支援課 TEL045(633)5203

### かながわビジネスオーデイションとは

- ・かながわビジネスオーデイションとは、創業などの実現を後押しするビジネスコンテストです
- ・例年、100件ほどの応募があり、自身のプランを広く発信する絶好の機会です
- ・最終プレゼンテーションでは、金融機関など多くの方が聴講し、協業や連携のチャンスと出会えます
- ・専門家がプランをブラッシュアップするため、事業の実現性が高まります

### 過去の応募者の声・評価

- ・第三者目線でアドバイスをいただき、今後のビジネス構築に参考になりました(2021年応募者)
- ・自社事業の客観的な評価という意味では、絶対に応募するべきコンテスト(2021年応募者)
- ・複数の金融機関や証券会社の方と名刺交換ができました(2020年応募者)



### 専門家の紹介

#### 事業実現サポーター

自己紹介「私が大切にしていること」について



匂坂 俊夫氏

経営課題の解決に向け、対話を通じて現状把握から始めることです



丸田 佐和子氏

実現したいことをカタチにするため、一緒に考え後押しすることです



志摩 晃司氏

正直に向き合うとともに、誠心誠意あらゆる可能性を探ることです

### 2022の開催概要(予定)

応募期間: 9月1日(水)~30日(木)  
最終発表: 2022年2月  
(最も優秀なプラン: 県知事賞には100万円)

# 海外展示会出展助成金

最大30万円助成

国際課 TEL 045 (633) 5126

## Web展示会(オンライン展示会)

### 出展も対象!

海外展示会と海外向けWeb展示会に出展する際の費用の一部を助成します

KIPでは、神奈川県内中小企業の皆さまが、日本国以外で実際に開催される展示会への出展に際する経費、または、日本以外の国への販路開拓を目的としたWeb展示会(オンライン展示会)への出展に際する経費を助成し、海外における新たな市場開拓を支援します。

※本事業におけるWeb展示会の定義

- ・Webサイトによる展示会であること
- ・自社独自開催による展示会でないこと
- ・グループ会社など資本関係がある会社や所属する事業グループ、組合による主催でないこと(含む)
- ・日本語以外を主要な使用言語とし、日本以外の国へ販路開拓しようとするWeb展示会(含む)

募集期限 6月30日(水)まで(必着)



### 対象者

神奈川県内で1年以上事業を営み、神奈川県内に本社または事業所がある中小企業者。

### 対象となる展示会

日本以外で実際に開催される展示会、または、日本以外の国への販路開拓を目的としたWeb展示会で、2021年4月1日以降に始まり、2022年3月31日までに終了するもの。

### 対象要件

ホームページをご確認ください  
<https://www.kipc.or.jp/topics/information/tenjikai-josei/>

対象地域、助成上限額、補助率

項目	a. 日本国外				b. Web
	①欧州	②北米	③アジア	その他地域	
出展地域	①欧州	②北米	③アジア	その他地域	
対象地域	外務省で規定するNIS諸国を含む欧州	カナダ、米国(メキシコを含む)	ASEAN 10ヵ国、インド、中国、台湾	①②③以外の国	
上限額	30万円	30万円	20万円	20万円	20万円
補助率	助成対象となる経費総額の2分の1以内				

海外販路取組

## コロナ禍における海外販路拡大

### 東南アジア地域での取組について

コロナ禍で海外渡航が困難な状況にあっても、東南アジア地域での販路拡大に向けて、さまざまな取組が行われています。今回は、県内中小企業と現地企業とのマッチングを支援した最近の事例を紹介します。

まず、ベトナム（ハノイ）では、昨年10月28日・29日にブース出展とオンライン出展による「FBCハノイものづくり商談会」が開催されました。自動車、OA機器、電気・電子関連などの分野からものづくりの基盤を支える日越企業130社（ブース出展93社、オンライン出展37社）が出展し、合計5,500件の商談が行われました。

県東南アジア事務所では、ベトナムでの販路拡大や調達先の確保などを図る県内企業13社（ブース出展1社、オンライン出展12社）の出展を支援しました。

ハノイ近郊に工場を置く東京特殊印刷工業（株）（相模原市）は、今回、ブースとオンラインの両方に出展しました。同社のユ・ヨングン氏は商談会について「コロナ禍で来場客は少ないだろうと懸念していたが、日系企業だけでなく、多くのベトナム企業の方に立ち寄っていただけた。また、ブース出展はベトナム在住者が担当し、オンライン出展は日本側が担当することにより、各担当者の負担を減らすことができ、結果として効率的に商談を進めることができた」と振り返っていました。

次に、1月下旬から3月にかけて開催されたベトナムビジネスマッチングオンライン商談会（主催：神奈川県産業振興センター（KIP）、共催：県東南アジア事務所）では、製造業を中心とする県内中小企業10社が参加し、ベトナム現地企業等と延べ31件の商談をアレンジしました。この商談会は、県内中小企業の業種やニーズを示した上で、取引を希望するベトナム現地企業を募り、個別のオンライン商談をアレンジしたものです。参加した県内企業からは、コロナ禍の中、今回の商談の機会を有効に活用することができたといった声をいただいているところです。

また、製造業だけでなく、食品分野に絞った商談会もオンラインで開催されています。シンガポールでは、ジェットロシンガポールとジェットロ横浜の連携により、県内の食品関連企業4社とシンガポールの食品バイヤー1社とのオンライン商談会が3月4日に開催され、サンプル品をパソコンの画面に示すなど活発な商談が行われました。

県やKIPでは、海外販路拡大に取り組む企業向けに、海外駐在員も活用してさまざまな支援を行っています。お気軽にお問い合わせください。

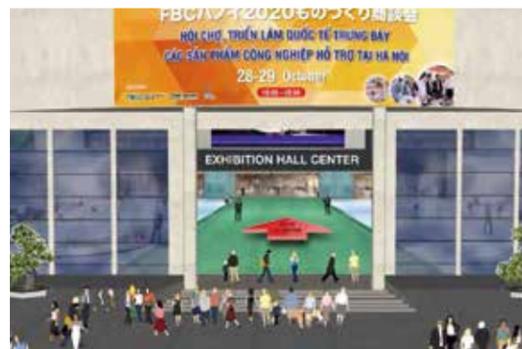
県企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045 (210) 5565



リアル商談会場



オンライン商談ブース



バーチャル来場者用のWeb入場画面

※写真提供  
NC Network Co., Ltd.及び  
Factory Network Asia (Thailand) Co., Ltd. (FNA)

コロナ対策融資

## 新型コロナウイルス感染症の流行により影響を受けている方へ

### 「収益の増加」や「将来の成長」につながる「新たな事業展開」を金融面から支援します

県 金融課 金融相談窓口 TEL 045 (210) 5695

#### コロナ新事業展開対策融資

ご利用いただける方

新型コロナウイルス感染症による事業活動への影響から脱却するため、新たな事業の展開（事業転換、業態・業種の転換等）や事業の改善に取り組む中小企業者等

<b>資金使途</b>	運転資金・設備資金	<b>保証料率</b>	①危機関連保証を利用した場合	0.4%
<b>融資限度額</b>	3,000万円		②セーフティネット保証4号を利用した場合	0.5%
<b>融資期間</b>	10年以内（据置2年以内を含む）		③セーフティネット保証5号を利用した場合	0.425%
<b>融資利率</b>	年1.6%以内		④一般保証を利用した場合	0.225%~0.76%
<b>信用保証</b>	神奈川県信用保証協会の保証が必要	<b>申込・相談</b>	最寄りの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/coronashinnjigyoutaisaku.html>

神奈川県 制度融資 検索

出場選手募集

## 第41回全国障害者技能競技大会 出場希望選手募集

### 全国アビリンピックに出場してみませんか？

県 産業人材課 TEL 045 (210) 5720

本大会は、障害のある方々が日ごろ培った技能を互いに競い合うことにより、その職業能力の向上を図るとともに、企業や社会一般の人々が障害者に対する理解と認識を深め、その雇用を促進することを目的として開催されます。

このたび出場を希望する選手を募集します！ぜひ奮ってご応募ください。

- 開催日** 12月17日（金）～20日（月）
- 会場** 東京ビッグサイト（東京都江東区有明3-11-1）
- 募集する競技種目** ホームページ、製品パッキング、オフィスアシスタント、フラワーアレンジメントなど25種目
- 申込締切日** 5月20日（木）



昨年度大会の様子  
（左：ビルクリーニング競技、右：電子機器組立競技）

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/xa4/abilympics/p1136676.html>

神奈川県 第41回全国障害者技能競技大会 検索

調査協力依頼

## 全国すべての事業所・企業が対象です

### 「令和3年経済センサスー活動調査」へのご協力をお願いします

神奈川県統計センター TEL 045 (313) 7219

経済センサスー活動調査は全国すべての事業所・企業を対象に、全産業分野の売上（収入）金額や費用などの経理項目を同一時点で把握し、我が国における事業所・企業の経済活動を全国的および地域別に明らかにすること等を目的として実施します。調査員証を携帯した統計調査員が伺いましたら、ご協力をお願いします。

詳しくは県のホームページをご覧ください。  
<http://www.pref.kanagawa.jp/docs/x6z/index.html>



経済センサス2021 検索

Vol.2

[情報提供してくれた事業者さま]

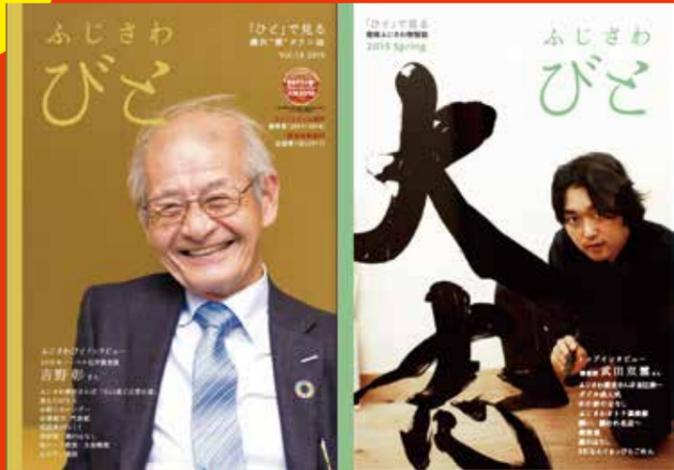
株式会社ふじさわびと (藤沢市)

主要事業：タウン紙刊行、地域ポータルサイト運営  
https://www.fujisawabito.net/



Before

既存の読者を巻き込める、紙媒体と相乗効果を有するサイト構築が不可欠だった



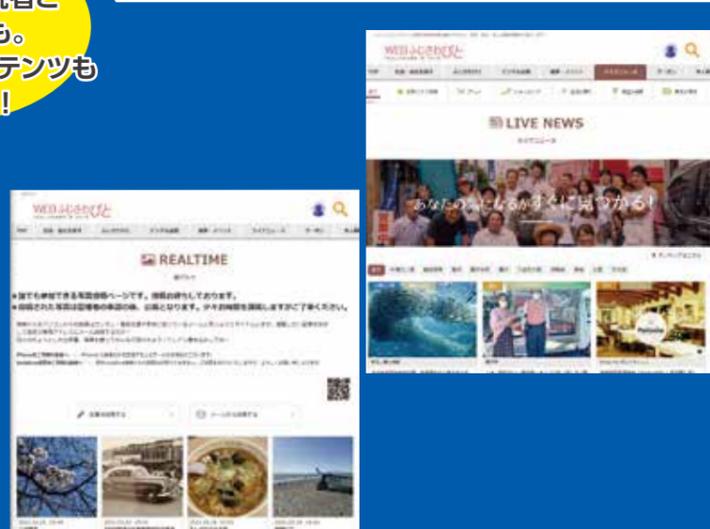
平成26年にタウン紙「ふじさわびと」を創刊以来、堅実に読者を増やしてきたが、スマホの台頭やコロナ禍で対面活動への制約を受け、速報性の高い情報提供や紙媒体読者交流の場ともなるサイトの立ち上げが課題となっていた。

After

ウェブで存在を知り、紙媒体の新規読者となられた方も。新規読者交流コンテンツも鋭意準備中!

改善

読者参加型の双方向コミュニケーションの場を創出!



令和2年2月に「WEBふじさわびと」を開設、最新情報を日々配信し、「街バシャー」など読者参加型のコーナーも開設。紙のQRコードでWebと行き来できる仕組みも取り入れ、新たな読者の獲得が進んでいる。

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまに出向き、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「やってよかった!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。

一目瞭然 Before → After



【今回の担当者】井上真伯コーディネーター  
かねて温めていた企画を昨秋の湘南ビジネスコンテストに応募し、それを具現化するに際し、ご助言させていただきました。今後のさらなる発展が楽しみです。

神奈川のピカイチ! ものづくり

原寸図鑑

[Vol.11] バタフライボード(株)の方眼ノート

【企業概要】バタフライボード 株式会社  
設立：2017年  
所在地：横浜市青葉区美しが丘5-29-48  
代表者：福島英彦  
事業内容：文具類の開発・製造販売  
https://butterflyboard.jp/

バタフライボード社は2015年に副業で初代バタフライボードを発売。日米のクラウドファンディングで累計8,000万円の資金を調達し13,000人を超えるユーザーの声を基に独自のアイデアと持続可能なモノづくりでアイデアに出会う道具を進化させています。



繰り返し記入できる方眼ノート

【特徴】

- ・合成樹脂と天然鉱物を主原料としたシンセティックペーパーは、無数の微細な空孔を有する異なる材料を3層構造にした、紙を超える特性 ①一般的な紙の比重の2/3の軽さ ②光を反射しないマットな質感 ③耐水性 ④引っ張り、曲げ、衝撃に強く破れにくい。
- ・広げるとカバーがエッジを検出。台形補正や同系色の背景でも、素早くデジタル保存ができる。
- ・磁力を無極性化させる特許技術「スナップ・バインディング・テクノロジー」(\*)でヒンジをなくした。

(\*) 0.5mm超極薄マグネットにより、紙のような感覚で、裏表を意識せず、引っ張るだけで簡単に着脱ができる

【ほぼ原寸】

地域情報媒体の活性化も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

# ポイント還元事業 加盟店を募集します!

【神奈川県キャッシュレス・消費喚起事業】

加盟店募集期間 4月1日(木)～7月31日(土)

キャンペーン期間 7月1日(木)～9月30日(木)

※期間内であっても予算の70億円に到達した場合、ポイントの付与を終了します  
※新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により、予告なく変更となる場合があります

おすすめ!  
かながわ!

## 総額 70億円 還元キャンペーン

かながわPayを通じて  
QRコード決済すると  
最大 **20%** ※ポイント還元  
【付与上限】合計4,000円相当

※中小企業および小規模事業者:20%・大企業:10%

- かながわPayアプリを通じてQRコード決済をすると、利用者に、**中小企業および小規模事業者では20%、大企業では10%のポイント還元**を行います
- ポイント還元キャンペーンにご参加いただくことで、**来店者数の増加**が見込めます
- QRコード決済は非接触決済のため、**感染症拡大の防止**につながります
- ぜひこの機会に**キャッシュレス決済を導入**しましょう!

※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です

お申し込みはこちら!

神奈川県 70億円還元キャンペーン 検索

<https://70cp.pref.kanagawa.jp>

お問い合わせ先

かながわPayキャンペーンコールセンター  
**0570-783-661**

受付時間:全日10:00-19:00(4月-11月) 平日11:00-17:00(12月)



## K I S T E C からのお知らせ

職場から、ご自宅から、ご参加ください!

### 【KISTEC施設公開2021オンライン】開催

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 企画部連携広報課 TEL 046 (236) 1500

各技術分野の装置、技術支援の紹介を行う施設公開をKISTECのホームページ上で開催します。対象はあらゆる分野の技術者、研究者、関連業務に携わる方、あるいは新技術や研究に関心のある一般県民の方です。ぜひご参加ください。

**開催日時** 5月17日(月)10時～28日(金)16時

**申込期間** 4月5日(月)～5月28日(金)

※事前申込(当日受付可)

**参加費** 無料(閲覧にかかる通信費は参加者負担)

**コンテンツ** 施設見学動画、技術支援紹介動画など

※詳しくは<https://www.kistec.jp/>をご覧ください。

### ● 補助金申請のポイント [シリーズ第2回]

## 審査ポイントの確認・反映!



経済産業省  
関東経済産業局  
産業部 中小企業課  
山中和久氏

公募要領には、補助金の応募に係る各種ルールが記載されています。

- ①事業の目的
- ②補助対象者
- ③補助対象事業
- ④補助対象経費
- ⑤補助の内容
- ⑥申請手続き  
(1)受付期間 (2)提出先等 (3)提出資料
- ⑦採択審査(審査方法・審査基準等)
- ⑧その他  
(実地検査、補助金の適正利用に係る留意点等)

※事業により公募要領の構成が大きく異なる場合があります

### ここを確認!

#### ⑦採択審査(審査方法・審査基準等)

- ・基準を確認し、それに対する答えを記載
- ・加点点要素を持っているなら積極的に記載

→記載要領や審査基準、加点点要素を整理する。  
様式に記載要領や審査基準の内容を転記すると書くべき内容が整理しやすい。

→サービス・製品や自社の強み、  
本事業で取り組みたいことを記入する。  
例:〇〇地域では初。

→審査基準や加点点要素のそれぞれに答えに対応する  
内容を抜き出す。

→全ての審査基準・加点点要素に答えているか。  
各要素が互いに矛盾していないか、を確認する。

審査のポイント

# 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

【携帯電話会社の乗り換えとSIM】



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」。

小僧も  
リモートワーク中



今月のかけこみ事業者

クリーニング業  
(資本金300万円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

## 携帯を解約する時はSIMの契約も確認

### 【相談内容】

6年前に携帯電話会社をA社からB社に変更した。ナンバーポータビリティで、番号はそのまま移行しA社の携帯を解約。携帯本体を解約すれば、付属のSIMは自動解約になると思いこんでいた。(本体は解約したがSIMは解約していなかった。)そのため、6年間にわたりA社のSIM代が銀行口座から引き落とされ続けた。本体解約後に引き落とされたSIM代を返金してもらいたいがどのように対処すればよいか相談したい。A社の相談窓

口には対応してもらえなかった。

### 【ズバッと回答】

携帯電話解約に伴い使用しなくなったSIM代が引落され続けたので、A社の「コンプライアンス部門」に返金について善処を求めよう訴えたらどうでしょうか。また、「電気通信事業者協会相談窓口」(TCA)では、相談内容に応じたTCA会員事業者の各種窓口や適切な相談先等をご紹介したり、問題解決にあたってのアドバイスを行っているので、一度相談

することをお勧めします。

その後、アドバイスの結果について相談者から以下の報告があった。

TCAに相談した結果、「TCAからA社に連絡をしたので、後日A社から連絡が行く」との回答があった。その後、A社の責任者より「対応を検討しており改めて連絡する」と連絡があった。結果、「全額ではないが返金する」と回答を得たのでそれで了解することとした。

※TCA相談窓口 TEL 03 (4555) 4124  
<https://www.tca.or.jp/consult/>

中小企業×DX  
入れてよかった  
このアプリ



顧客・在庫情報の一元化→共有

## Google ドキュメント

今日のご紹介者

有限会社 井組自動車工業 代表取締役 井組浩紀 氏  
<https://www.193motors.com/>



### Before (課題)

新規客からの問合せ増や多店舗化に伴い、問合せを受注につなげる顧客情報の共有が課題となった。

例えば、

- ①取引履歴のある顧客が他店に車を持ち込んだ場合、修理履歴がすぐ分かるようにしたい
- ②部品の在庫を全店で共有し、取りこぼしをなくしたい
- ③職人の仕事量を調整したい(多店舗へ顧客を誘導)

### このアプリにした(理由)

インターネット上で無料で利用できるクラウドサービスで、顧客情報や過去の修理データ、部品の在庫状況、作業指示書、日報など全てをアップできる。なにより、操作が楽!

### After (効果)

導入時には全従業員にアプリをインストール済のPCやスマホを配布。当社では職人が見積から手掛けるが、過去の膨大な修理データや部品の在庫情報にどこからでもアクセスでき、見積時間は5分の1に。職人らは本来業務である板金塗装に注力できるようになった。早い見積、丁寧な仕上がりで顧客の満足度が高まった。

さて、自社にぴったりなアプリは?

APP / ここからアプリ /  
↓ / Coco APP /



編集  
後記

1番好きな桜が終わると、次の楽しみは藤とネモフィラ。桜に引き続き、早咲きのように。GWはもう見頃過ぎてるかも(きさ) / コロナ以降、「YouTube見ながらやってみる」時間が増えた。ヨガ、ストレッチ…すごい先生がザックザク(がんばり)

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)5201

FAX 045(633)5194

