

中小企業サポートかながわ

サポート かな

3

第251号 2022年3月4日発行

使える!
経営支援策を
2分で拾い読み

目指す社会を語る言葉は、
オリジナリティに溢れていた



社会を変える提案10!

かながわビジネスオーディション2022
最終審査会

挑戦者たち



ディシヨン2022、「アットドウス」

かながわビジネスオーディション実行委員会事務局 (KIP経営支援課内)
TEL 045 (633) 5203

1月25日にパシフィコ横浜で
第26回かながわビジネスオーディション最終審査会を開催。
応募数89件から選ばれた10件のファイナリストが
プラッシュアップを重ねたビジネスプランを発表しました。
新たな市場を切り拓く可能性に満ちたプランが揃う中、
「モバイル点滴デバイスで患者のQOLを向上する アットドウス」が
県知事賞に輝きました。



副作用を無くす
抗がん剤の

副作用のない抗がん剤治療へ
モバイル点滴デバイス
超微量 局所にピンポイント 長時間 の投薬を可能にする

かながわビジネスオーディション2022
県知事賞 アットドウス
各賞発表

02

挑戦！次の一手 [Vol. 9]
「オンリーワンになりたい人、
いっしょにやりましょう！」
株式会社 江川工芸社
代表取締役 梶田 博文 氏

06

誌上セミナー
「小規模製造業のアフターコロナ収益改善策」
有限会社 川田製作所
代表取締役 川田 俊介 氏

08

KIP NewFaceの8カ月

10

小規模クイック融資／在職者訓練

11

改正公益通報者保護法／
KISTECの支援事業

12

海外駐在員レポート～ニューヨーク

13

原寸図鑑 [Vol.21]
ニッセイエコのコルゲートチューブ

14

一目瞭然 Before→After [Vol.12]
～リサイクル事業から商社へ事業転換
株式会社 花岡金属商会

15

下請かけこみ寺相談事例

16

今月の言葉

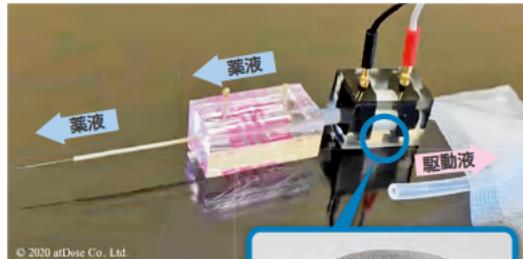
[QOL (Quality of Life)]

治療や療養生活を送る患者の肉体的、精神的、社会的、経済的、すべてを含めた生活の質。患者が自分らしく納得のいく生活の質の維持を目指すという考え方



かながわビジネスオーディション 県知事賞は

仕組みを解説！



© 2020 atDose Co., Ltd.

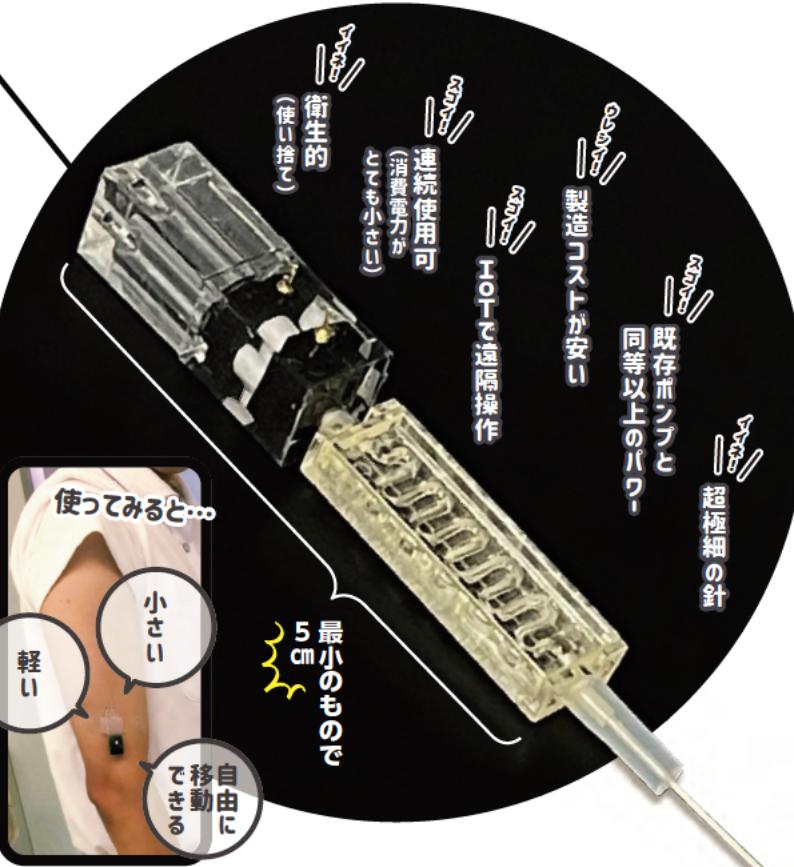
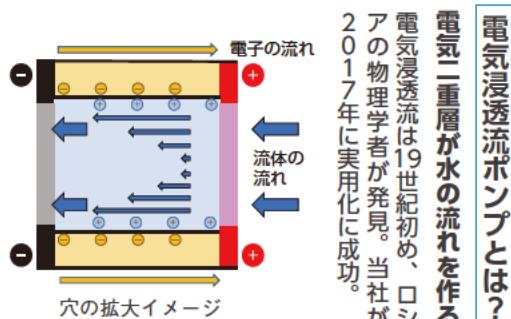
電気浸透流ポンプを
作り出す
多孔質のセラミック



(非公開) 材料、
配合割合、加工条件

電気浸透流ポンプ

電気浸透流ポンプとは？
特許①携帯型小型輸液装置
特許②IOT制御による管理



実現したいのは、「患者中心の医療」です。

アットドゥス株式会社 代表取締役 中村秀剛 氏

atDose

The progress for next generation

atDose の意味

atto とは、
10のマイナス18乗 ⇒ 超微量

at とは
「…のところに」「…を狙って」
という意味 ⇒ 局所に

Dose は
「服用量」「一服」といった
投薬を表す言葉

atDoseとは
超微量に局所に投薬するという
意味の造語

この度は私たちが皆さまを代表して
県知事賞を頂きましたが、
プレゼンをした10社は皆、
自らが課題解決に取り組み行動する、
かけがえのない同士だと思っています！



技術開発を担う平藤氏(左)と中村氏

- ★★★★★
● 使用が期待される領域は
がん細胞だけではない！
- 耳の中の神経組織
- 眼球内の網膜
- 脳内の神経細胞

癌を患い20年ほど入退院を繰り返して他界した義父や、自宅介護の末に亡くなった祖父母の姿を目の当たりにして、患者のQOLの向上と家族の負担軽減を生涯のテーマに取り組もうとアットドゥスを設立しました。当社のモバイル点滴デバイスにより、新たな治療手段の獲得手術後の身体の負担を軽減在宅や通院治療が可能ライフスタイルに合わせた治療を実現します。現在は、動物実験とプロトタイプ作成に取り組んでいる段階です。

会社概要 ▶ 設立：2017年 在地：川崎市幸区新川崎7-7 KBIC 225号(研究所)
代表者：代表取締役 中村秀剛 <https://atdose.com/>

◀次ページで各賞授賞の9社をご紹介！

かながわビジネス オーディション2022

各賞発表!

事業環境や生活様式の変化をチャンスに、新たな事業に挑戦する受賞者たち

かながわビジネスオーディション実行委員会事務局【経営支援課内】 TEL 045 (633) 5203



株式会社Agnavi

“小容量・オシャレ・持ち運び便利”の 日本酒ブランド「ICHI-GO-CAN(一合缶)®」



<商品例> 神奈川県9蔵元の一合缶

日本酒の容器として缶に着目し、日本酒の新たな価値を提供する日本酒ブランド「一合缶」を立ち上げた。神奈川県内の9蔵元とタッグを組み、さまざまな銘柄を一度に楽しめる180mlサイズの缶入り日本酒をセット販売するなど地方の酒蔵の酒力を発信している。日本酒上場の流通市場において日本酒を販売するため、消費者がさまざまな一合缶をワンストップで入手できる商流の構築を目指している。



旭工業有限会社

「町工場の技術で
調理器具開発!
巣ごもり時間を優雅に
おいしくヘルシーに」



自社のカーボングラファイトの加工技術を活かしたカーボン製のトースター専用プレート「Sumi Toaster」(スミトースター)を開発した。特徴として、熱すると中の水分を閉じ込めることで外側をカリっと中はジューシーに焼き上げる効果がある。パン以外も美味しく料理ができるなど魅力をSNSで発信し、市場拡大を目指す。



株式会社ミートエポック

「エイジングシート」
活用による
新たな食の未来の実現

たんぱく質の劣化を防ぎ、本来の消費期限延長を可能にするエイジングシートと、発酵技術で熟成肉・魚を手軽に作ることができるオイシートを、明治大学との産学連携により開発。フレードロス削減やSDGsへの貢献により、新たな食の未来を目指す。



明治大学 × MEAT EPOCH
産学連携共同開発
菌の力で食材を守る



NKシステム株式会社

「社内ベンチャー発
「身の丈DX
～見える生産管理」

DXへのハードルが高い中小企業向けに、独自の生産管理システム(DAIQ)を完成させた。自社の製造業のノウハウを活かしたシステムは、これまで市販のソフトでは難しい部分が、さまざまな現場において力があり、顧客のQCQD(品質、価格、納期)向上およびwithコロナに対応した省人化に貢献し、神奈川県内中小企業のDXを推進する。



株式会社家と冒険

築30年超の空室賃貸物件でも
ライフスタイル賃貸[®]として再生。
家賃+15%を実現。

従来のハード的な物件の仕様
ではなく、ライフスタイルと
いうソフトな価値に重点を置
いた賃貸サービスを提供す
る。築古賃貸でも入居者のコ
ンセプトに合致した部屋を低
コストで用意することが可
能。スタイル型リノベーショ
ンを通じて「好きなものに囲
まれ、好きなスタイルで暮ら
す」をカタチしていく。



株式会社TOMOMI RESEARCH

AI技術により検査ストレスから検査員を
解放する卓上型AI外観検査システムの提案



独自の画像処理技術とAI技術を用いた卓上型AI外観検査システムを開発。これにより外観検査工程の自動化が図られ、検査員の負担軽減につながる。さらに、検査結果が蓄積され、解析結果を生産工程へフィードバックすることで生産性の向上が期待される。

SHOWCASE株式会社

こどもの制作した作品を立体的に
デジタルで閲覧・保存・
管理できるサービス

子どもが制作した作品を360°のデジタルデータに変換し、アプリで作品を閲覧・保存・管理できるサービスを提供する。成長日記としてカタチではなく、作品による想いを楽しむことができる点を、親や保育園・幼稚園への普及を図る。



(上段左から) 株式会社家と冒険、株式会社リスニ、SHOWCASE株式会社、バリューソリューション株式会社、株式会社TOMOMI RESEARCH

(下段左から) 旭工業有限会社、株式会社Agnavi、黒岩知事、アットドウス株式会社、NKシステム株式会社、株式会社ミートエボック

バリューソリューション株式会社

フリーズ監視機器

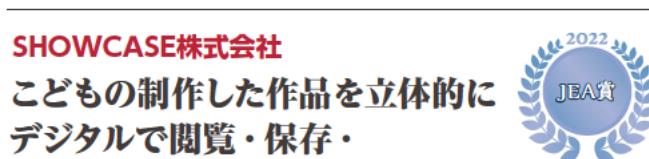
「NONフリーズ」の制御台数を
拡張できる子機の開発



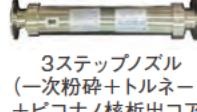
フリーズ対策として、これまで電子機器ごとに監視していたものを、周辺機器の開発により一括制御を可能にした。トラブル発生時は電源操作等のアクション含め、完全自動で復旧に導く。これにより、早期復旧とともに、遠隔地からの一元管理が可能で、保守担当者が現場に出向く必要がないなど管理業務のコスト削減が図られる。

株式会社リスニ

自然の原理で水質改善、
ピコナノバブル発生装置で
無限の可能性創出



超微細浸透水ノズル
通水量3%/分～120%/分
各種設計・製造
シンプルなピコナノ核
析出ノズル 長さ数cm



3ステップノズル
(一次粉碎+トルネード
+ピコナノ核析出コア)

通水するだけでナノ未満の領域も
含んだ見えない泡を析出する超微
細浸透水発生装置を開発。高性能
コンパクト・安価な装置で、養殖
場や農業、池、工場などさまざま
な分野での水質浄化に貢献する。



かながわビジネスオーディションでは、応募の前から創業・ベンチャー支援の専門家が寄り添い、ビジネスプランのプラットフォームを行ったため、応募を通じて事業の実現性を高めることができます。ビジネスパートナーとの出会いの場として、発表と表彰の模様をオンラインでLIVE配信し、多くの皆さまに視聴されています。また審査会終了後も、ファイナリストの皆さまには継続的にサポート・フォローアップを実施していきます。



ファイナリストの熱いプレゼン、ご視聴はこちら▶▶ <https://www.b-audition.jp/2022/event/download.html>

オンリーワンになりたいから、いつしょにやりましよう！

ものづくり補助金

1億円を獲得、

高鮮度魚類に特化した

マッチングプラットフォームで

漁師と会員店舗、双方の生き残りをサポートする

挑戦！

次の
手

Vol.
9

株式会社 江川工芸社 代表取締役 梶田 博文 氏

漁協・漁師と会員業者を直接つなぐプラットフォーム「激鮮®市場リガーレ」の実現に向け精力的に飛び回る梶田社長。横浜南部市場にはアンテナショップ「さんちゃん」を構えた。高機能海水シャーベット氷「スムースアイス」を用いる独特な鮮度保持で、青森県三厩漁港で獲れたての魚を首都圏に送り込む。狙いは、新市場の確保で漁師に安定収入をもたらし跡継ぎ不足の解消に一石を投じること、そして当社の本業である店舗設計・施工でつながった顧客800店の差別化に寄与することだ。

画期的な鮮度保持法を知る

江川工芸社は1966年の設立以来、店舗設計・施工を得意として、スーパー、飲食店、物販店など規模も業態もさまざまな内装工事を請け負ってきた。入社前は流通業に身を置いてきた梶田氏は、施主と「繁盛店」を目指し、店舗設計だけではなく商売の発展につながる提案で信頼を積み上げてきた。そして大手フランチャイズチェーンの傘下にない事業者の多くは、より独自性を出さなければ生き残れないと考えていた。

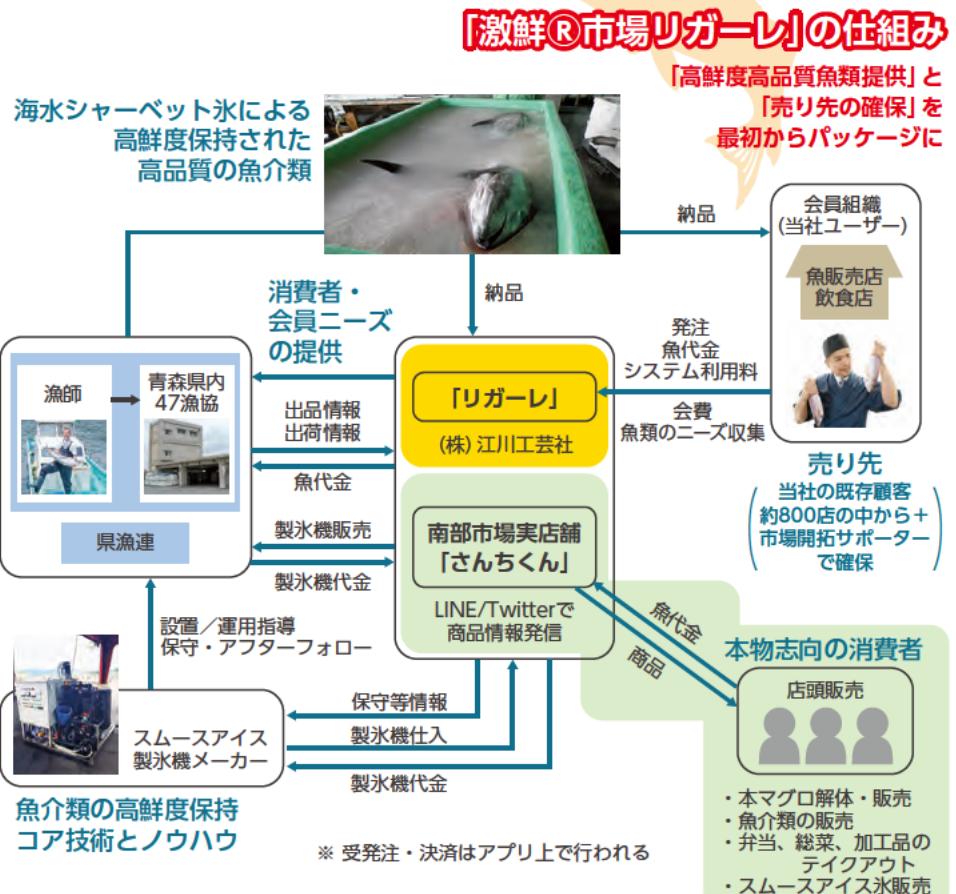
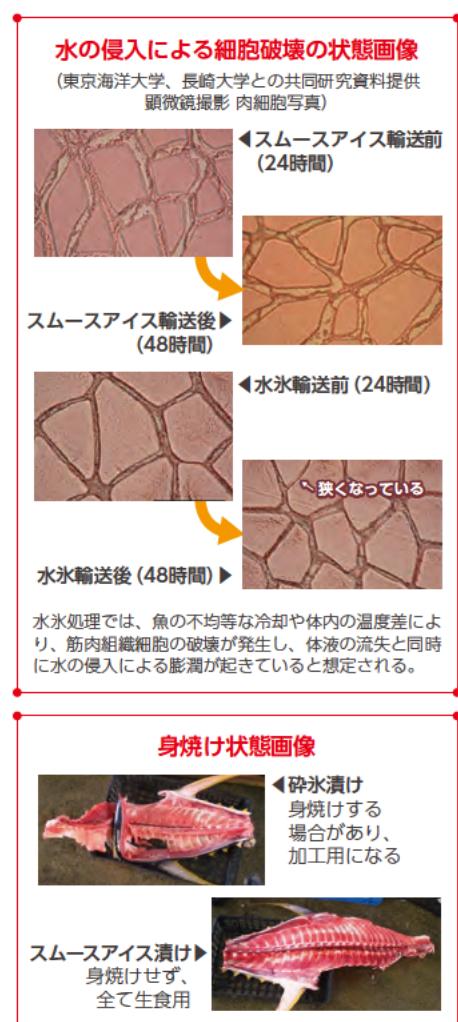
2012年、海水からシャーベット状の氷を作る装置の開発者と知り合つ。氷の粒が0.1～0.2mmで柔らかく魚をくまなく取り囲むことができるため、魚を傷つけず0℃以下に急速冷却できる。細胞への水分浸入を防ぎ、食中毒菌の繁殖が低減されるのだ。長時間にわたり高鮮度維持できる仕組みに、「これはいける！」と用途開発を手伝う。

漁師の後継者不足

同時期に梶田氏は、訪れた青森県三厩漁港で、一本釣りされたマグロの刺身に胃袋を驚きにされる。味わったことのない旨さ。だが小ぶりなため流通に乗せられないという。また、青森の漁師の年収は平均2000～300万円で、深刻な後継者不足だった。「働きに見合う収入が入る仕組みを作ろう」—三厩漁協の魚介類を高鮮度・高品質のまま直接消費地に届け、ブランド化しようと立ち上がった。

7年越しの説得

三厩の関係者の賛同を得るまで、青森に7年間通いつめた。漁師や漁協関係者のみならず、町長や行政の担当者、地元活性化に向け食材開発に力を入れている政治家ら、多くの関係者と膝を突き合わせ議論を重ねた。2020年7月、青森県漁業協同組合連合会と「継続的商品売買取引基本契約」を締結。水産会社以外との契約は初めてのことだ、全国的に見ても画期的な成果だった。



「激鮮®リガーレ」魚の特徴

- ・マグロは30~60kgまでを扱う。
- ・他魚種に関しては、足の早い魚や、少量の魚などもスムースアイスを利用して新鮮な状態で遠方にも運搬できる。

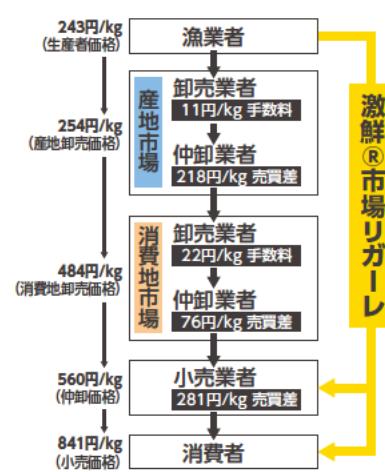


「もの補助」申請をKIPに相談

梶田氏は流通スキーム「リガーレ」を構築しようと、「ものづくり補助金」の1億円の獲得に動き出す。プレゼン資料を3度書き直したところ、「専門家のアドバイスが必要」とKIPを訪れた。一目で分かる表や図、事業実現性を裏付ける調査資料などを加えた提出書類は、V.O.L. 11になっていた。獲得した補助金で、1台数千万円のスムースアイス製氷機を3台導入した。システム構築にまだ資金が必要だ。

「荒波の中には分かっている。だが、大手に取り込まれずオンラインの商売をしたい人と地域を盛り上げたい」。人をつなぎ、動かしてきた梶田氏が、次のビッグウェーブを興そそうとしている。

同 年 6 月、改正卸売市場法が施行され、生鮮食品の流通が大きく変わり始めた。これまで大半の魚介類は産地と消費地の市場を通じて流通していたが、法改正により、水産関連事業者以外でも直接漁協から仕入れが可能になった。12月には改正水産業協同組合法も施行され、漁協は、漁業所得の増大に最大限の配慮をしなければならない旨が規定された。



水産物の流通段階別価格形成
資料：平成26年度食品流通段階別価格形成調査報告
(青果物経費調査及び水産物経費調査)

会社概要▶

株式会社江川工芸社
設立：1966年
所在地：横浜市金沢区鳥浜町1-1 3-B
<https://www.egawa-kohgeisha.co.jp/>

小規模製造業のアフターコロナ収益改善策

神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

全社員^(※)で挑む仕事効率↑↑

(※) パート含む社員数は17名。うち高齢者4名、障がい者5名、外国籍4名

クラウド化で事務経費は
年間200万円以上削減
仕事効率化の
具体的手法を大公開！



代表取締役 川田俊介氏

有限会社 川田製作所

金属プレス加工、金型製作を行う川田製作所（小田原）が、10年かけて取り組んだIT化、クラウド化。テクニカルショウヨコハマ2022のセミナーから、活用事例を3つに絞りご紹介する（左ページ）。

これらの取組は、元SEの川田社長だから実現できた部分が大きい。がしかし！当社が成功したのは、会社のトップがまず「仕事のビジョン」を描いたからだ。自社の仕事で「ここをなんとかしたい！」けれど「お金はかけたくない！」という場合は、よろず支援拠点など公的機関のIT専門家にぜひ相談してほしい。



「ダイバーシティ」が実現されている、スゴイ町工場です

川田製作所はなぜIT化、クラウド化に取り組んだのか？

- 多品種小ロット化
→顧客数を増やす、業種を広げる →複雑な生産管理、品質管理

- 技術者の高齢化、技能承継、価格競争
→作業の標準化、プロセスアプローチ、教育訓練の充実

2つの
思い

1. 自身のキャリア（富士通で16年間システムエンジニアとして従事）を会社の強みにできないか
2. クラウド化の流れは（お金がない）中小企業のチャンス
以前は何百万円もしたアプリが数百円（や無料！）で提供されている！

（会社概要）
有限会社 川田製作所
設立：1969年
所在地：小田原市中新田294-1
主要事業：精密プレス加工
TEL：0465 (48) 8696
<https://www.kawada-ss.co.jp/>

やったこと1

バックオフィスの連携



- ①事務仕事の省力化と迅速化
(多品種化で事務作業は増大する一方)
- ②経理や労務事務の内製化

結果

給与事務の月の所要時間は、電卓で手計算したころの
3～4日間から4時間に短縮
税理士や社労士への依頼業務の大部分を内製化



やったこと2

書類の電子保管・ペーパレス化



- ①保管スペースや紙使用量の削減
- ②保管や廃棄に関わる手間の削減
- ③必要な資料の検索時間の短縮

結果

キャビネット保管ファイルは9割減。紙使用量は4割減。
生産記録や品質記録は永年保管
24,000文書からの検索時間は1～2秒

お客様に喜ばれています！



やったこと3

iPad配布で自ら学ぶ機会を創出



- ①全社員のITリテラシ向上
- ②社内コミュニケーションの円滑化、
製造現場へのタイムリーな情報提供
- ③人材の育成や技能の承継

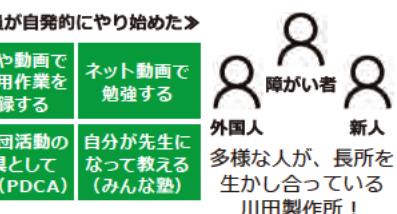
結果

外国人社員も、障がいを持つ社員も、
Teamsもパワポもしっかり活用
「記憶」から、画像や動画による「記録」へ
「情報の受け手」から「情報の作り手」へ

<社長がやってほしいと始めた>



<社員が自発的にやり始めた>



クラウド選びのポイント
「長く存在しうる
サービスかどうか」
以前からあって、
多くの利用者がいますか？



コスト評価

クラウド利用料 イニシャル ランニング (月額)

①会計 ¥0 ¥4,300	②給与 ¥0 ¥5,100	③勤怠管理 ¥20,000 ¥0	④生産管理 ¥30,000 ¥40,000	⑤電子文書管理 ¥0 ¥2,000	⑥情報共有 ¥0 ¥8,500
⑦業務改善 ¥0 ¥4,000	⑧タスク管理 ¥0 ¥0	⑨PBX(固定電話) ¥0 ¥2,000		イニシャル ランニング (月額) ¥50,000 (年額) 約80万円	イニシャル ランニング (月額) ¥65,900 (年額) 約80万円

削減コスト 削減額 (月額)

■給与事務の効率化 (月20H)	¥60,000
■販売・仕入事務の効率化 (月50H)	¥150,000
■外注業務の内製化	¥60,000
削減額 (月額) 270,000円 (年額) 324万円	
クラウド利用料 - 削減コスト = 削減効果 (年間)	
80万円	324万円
	▲ 244万円

KIP NewFaceの 8カ月

- 1** 入職後、一番やりがいのある仕事について
- 2** その仕事から得たモノ
- 3** 入職前にイメージしていた仕事と違っていた部分
- 4** 事業者さまのお役に立てる自身の能力

2021年6月に神奈川産業振興センターに入職した西野、大崎の両名は、この8カ月間で県内事業者の皆さんにたくさん育てていただきました。まだまだ孵化したばかりの2名ですが、さらに現場でお役に立てるようこれからも引き続きどうぞよろしくお願いいたします！

4 傾聴力、提案力、行動力を生かした企業さま支援ができたらと考えています。前職の製造業での営業経験を生かしてまずは企業さまのニーズや課題をお聞きし、企業さまの立場で考え方解決策をご提案し、必要があれば企業さまのもとへ素早く駆けつけ、どんな状況でも積極的に飛び込んで自ら率先して汗をかく行動力で企業さまを後押しして参りたいと思います。

3 入職前は、中小企業の支援機関として制度や補助金等のご紹介をしているイメージがありました。勿論そのような情報共有は重要であることは変わりませんが、事業内容問わず、「ご支援の仕方にはさまざまあるのだと日々学ばせていただいています。

2021年6月に神奈川産業振興センターに入職した西野、大崎の両名は、この8カ月間で県内事業者の皆さんにたくさん育てていただきました。まだまだ

「本質的に何をすべきなのか」を考え、行動する力です。例えば、発注案件一つをとっても、どのようなプロセスで加工するのか特色やスペックを理解し、本質的にどのような紹介が相応しいのかをよく考えるようになりました。

「本質的に何をすべきなのか」を行なう対応です。製造業の企業さまの1つの課題やご要望から一歩前進できたとき、企業さまとともに前向きな気持ちになれるからです。

1 事業さま訪問をして「個別あつせん」を行なうのであります。1つ挙げるとしたら企業さま訪問をして「個別あつせん」を行なうのであります。事務もやりがいがありますが、



テクニカルショウヨコハマ2022会場で
(株)マイクロネットの掛水様と

1 創業支援等事業計画の案内業務です。当センターのインキュベート施設に入居中で継続支援を受けている方に与えられる認定なのですが、交付を受けた創業者の方は会社設立時の登録免許税の軽減などの支援を受けることができます。認定を受ける条件で不明な点は直接、市の担当者に質問するなど自分の中でのよい経験になりました。

2 事前に制度の要項などをよく調べる癖がつきました。条件など細かく設定されていることが多いので、そこは気を付けるポイントの一つであると感じています。また調べていく中で会社設立の基本的な知識も得ることができました。

3 入職前はルールに基づいて事務業務をこなすイメージがあつたのですが、実際は事務業務だけではなくヒアリングなど現場に赴いて対面で話を聞くことが多く、そこは驚いた点の一つです。また自分で調べたことで問題が解決し事業者さまから感謝されると嬉しいです。

4 前職の営業経験で培ったヒアリング力を活用し、事業者さまのさまざまな「困りごと」を解決したいと考えています。私自身に解決できなくてもKIPには各分野の専門家がいますので、必要に応じてお繋ぎします。経営のことだけではなく会社にまつわることで迷つたら、KIPに相談いただきたいたです。

事業部 経営支援課
大崎 藍



インキュベ トル ム入居の(株)JapanPelagic 山本様(左)に
元入居者の永新プラスチック商事(株)の間様を紹介

融資制度

小規模事業者の方へ

保証料率を引き下げて、資金繰りを支援します

県 金融課（金融相談窓口）TEL 045（210）5695

■小規模クイック融資

ご利用いただける方 従業員数30人（卸売業・小売業・サービス業の場合は10人）以下的小規模事業者

資金用途 運転・設備

融資限度額 4,000万円

融資期間 10年以内（据置6か月以内を含む）

融資利率 1年以内：金融機関所定利率、

1年超 5年以内：年1.8%以内、

5年超 7年以内：年2.0%以内、

7年超10年以内：年2.3%以内

（全融資期間において金融機関所定の変動金利も選択可能）

信用保証 神奈川県信用保証協会の保証が必要

保証料率 0.45～1.52%

申込・相談 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/p864772.html>

神奈川県 制度融資

検索

在職者訓練

スキルアップセミナー

技術を身につけ、業務の充実・向上にお役立てください！

県 産業人材課 TEL 045（210）5715

県立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。

仕事に必要な技術を身につけるために、スキルアップセミナーをぜひご活用ください。

【セミナー例】

★きめ細やかな後輩介護職員への支援方法～メンター養成講座～

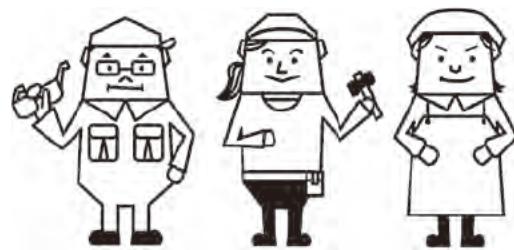
★建築3次元CAD入門（BIM）

★ISO9001:2015の内部品質監査員養成講座

【会場】

東部総合職業技術校/西部総合職業技術校/産業技術短期大学校

上記の他にも各校さまざまなセミナーを実施しています。



会社を強くするスキル。
あなたを強くするスキル。

申込み方法や費用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/index.html>

スキルアップ 神奈川

検索

法改正

改正公益通報者保護法が令和4年6月から施行

新たに「事業者がとるべき措置」が規定され、一定の義務が課されています。

県 消費生活課 TEL 045 (312) 1121 (内線2622)

企業による一定の違法行為などを、労働者が企業内の通報窓口や外部のしかるべき機関に通報することを「公益通報」といいます。

通報者が、どこへどのような内容の通報を行えば保護されるのかというルールを定めた「公益通報者保護法」が改正され、新たに「事業者がとるべき措置」が規定されました。

■ 事業者がとるべき措置

①公益通報対応業務従事者を定める義務

事業者内部での公益通報に関して、公益通報者を特定させる事項を伝達される者を「公益通報対応業務従事者」として定める必要があります。

②内部の労働者等からの公益通報に適切に対応する体制の整備

その他の必要な措置をとる義務

- (1) 部門横断的な公益通報対応業務を行う体制の整備
- (2) 公益通報者を保護する体制の整備
- (3) 内部公益通報対応体制を実効的に機能させるための措置

* 公益通報者保護制度及び「事業者がとるべき措置」の詳細については、消費者庁のホームページでご確認ください。



消費生活キャラクター
ニヤン吉

法施行までに、
しっかり準備を！

[公益通報者保護法](#) [消費者庁](#) [検索](#)



K	I	S	T	E	C	の
						支 援 事 業

事業化支援事業のご紹介

■ 確かな基礎研究を踏まえた製品開発・売れる商品の仕組みづくり

KISTECでは、県内企業の皆さまの製品化・事業化を推進するため、開発段階に応じた技術・デザイン・経営・金融等の総合支援を行なっています。製品化・事業化支援事業は、新製品開発や商品化を行う企業に対して「製品化支援」・「事業化支援」の2つの支援をご用意しています。今回は「事業化支援」をご紹介いたします。

【事業化支援】随时受付

- ・上市を見据えた商品の「強み」「売り」を技術・デザイン・経営面から、伴走支援します。
- ・所の内外に関わらず、さまざまな支援機関や金融機関との連携、各分野における専門員を交えた体制で開発を支援します。

お気軽にご相談ください。

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 事業化支援部
電話：046-236-1500 (代表) <https://www.kistec.jp/>



[支援事例]
支援企業：(株)日本化学研究所
ノーズクリップの熱分析・
パッケージデザイン



× 海外駐在員レポート

米国のライフサイエンス市場の動向 コロナ禍のビジネスチャンスの広げ方をご紹介！

神奈川県北米事務所（ニューヨーク駐在員） 鈴木 仁史
県 企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045(210)5565



新型コロナウイルス感染症拡大を契機として、検査や治療薬研究をはじめ、ライフサイエンス分野の需要と期待が高まっています。特に北米は世界最大の市場規模を有することから、多くの企業が参入を目指しています。新型コロナウイルスの影響で、海外への渡航が困難な中、オンラインイベントの参加や現地支援機関を活用する事例が増えています。こういった事例について米国の動向をご紹介します。

<バイオ分野のオンライン展示会の活用>

2021年10月に米国メリーランド州「Maryland BIO Innovation Conference」が開催されました。昨年度は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、全面オンラインで開催されましたが、今年度は一部対面でのネットワークイベントが行われるなど、対面とオンラインのハイブリッドでの開催となりました。

県北米事務所では、2年連続でこのイベントに県内企業のデジタルブース参加枠を設けており、今年度もライフサイエンス分野の県内企業8社の出展を支援しました。イベント当日は、各社がパンフレット、動画、SNSなどを活用し、米国企業等と積極的にオンラインで面談を行いました。参加企業の中には、アメリカ航空宇宙局（NASA）との商談を実現させるなど、ネットワークを広げた企業もありました。

<米国東海岸の現地支援機関の活用>

コロナ禍で海外渡航が難しい中、県北米事務所では、企業ニーズに応じて米国の現地支援機関と連携した個別支援にも力を入れています。医療教育システムを手掛ける株式会社テレメディカ（横浜市）は、米国でオンラインによる聴診教育システムの販売に乗り出すため、2021年9月に米国での特許を取得しました。県北米事務所では、ライフサイエンス系コンサル企業のキーヴィット・サイエンティフィック社（ペンシルベニア州）の星場代表から協力を得て、同社の米国内の循環器系医師へのアプローチについて、支援を行っています。コロナ禍で医療分野でのオンライン教育の需要が高まっており、同社の製品・サービスに高い関心が集まることが期待されます。

代表取締役の藤木清志氏によれば「米国は医学教育市場が最大であるとともに、世界への影響が最も強い国です。弊社単独では販路開拓に時間を要することが必至であることから県に支援を要請しました。日本の多くの専門家に認められた弊社の聴診教育システムが米国にも受け入れられることは確実です。調査活動を開始したところ、すぐにポジティブな反応が得られたことはそれを裏付ける確たるものだと考えています」と今回の支援を受けての活動を振り返っていました。

米国では厳しい状況が続きますが、様々な形で、県内企業の海外展開支援を行っていきたいと考えています。

神奈川県では海外の3カ所に駐在員事務所を置き、商談会見本市出展支援および貿易に関する情報収集など、神奈川県企業が海外進出をする際のサポートを行っています。（タイには横浜銀行のバンコク駐在員事務所に職員を派遣しています）



デジタルの神奈川ブース



テレメディカ社の医療教育システム



米国的心臓専門医によるトライアル

県やKIPでは、海外展開に取り組む県内企業向けにさまざまな支援を行っていますので、ぜひお気軽にお問い合わせください。

神奈川のピカイチ！ものづくり

原寸図鑑

[Vol.21] (株)ニッセイエコの コルゲートチューブ

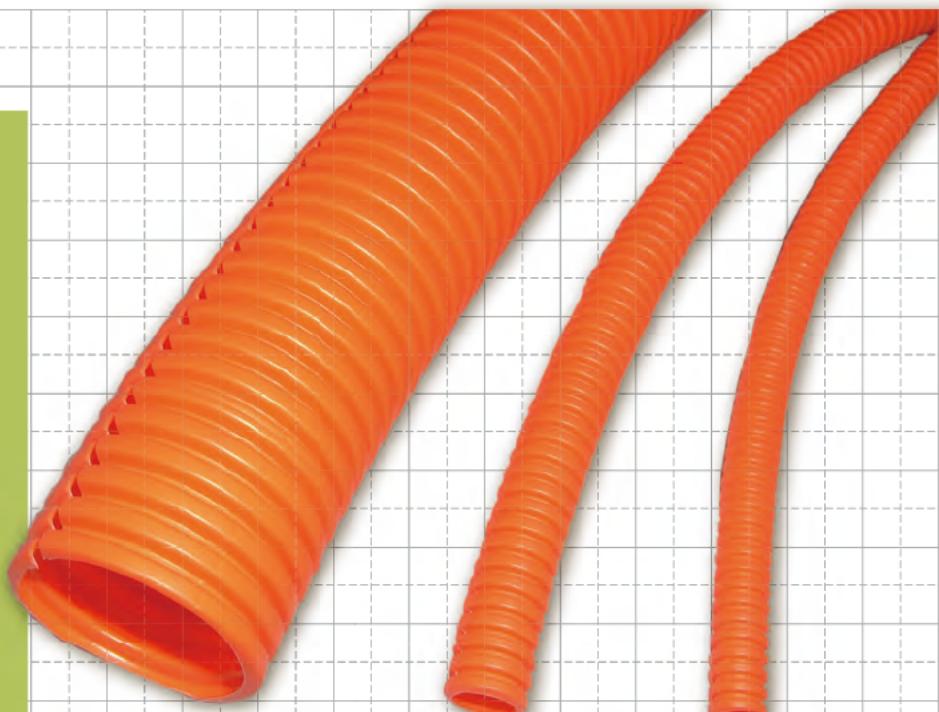
自動車や家電の血管です！

「EV用耐熱コルゲート チューブ（スリット入り） ：ナイロン製（難燃タイプ）」

※ corrugate=「波形の」

【特徴】

- 複数の電線を束ねたり電線の保護に使用される
- チューブ自体に切れ目が入っているため、簡単にケーブルを挿入できる
- 曲げやすく、衝撃・圧縮に強い
- 自己消火性を持つ難燃
- 耐熱温度：125°C耐熱1万時間以上（理論値）
- 耐寒温度：-50°C
- 内径5～32mmと多種
- 自動車内や電気、電子製品内など、配線の多い場所で活躍
- EV、HV、PHV用で使用されている



【ほば原寸】

【企業概要】

株式会社ニッセイエコ

創立：1970年

代表者：取締役社長 関根明

事業内容：熱可塑性プラスチック製品の
製造、販売

本社所在地：藤沢市用田475

TEL：0466(48)7572

<https://www.nisseieco.co.jp/>

アジア地域を中心に5カ国、9工場を有する当社は、
昨年創業50周年を迎えました。
海外へ進出している自動車、建機、家電等の
各ハーネス業界をメインに、
脱炭素社会に向けてEV車の普及がキーとなることから、
モーターとバッテリーを結ぶ高圧ケーブル用の
保護管（オレンジコルゲートチューブ）を開発しました。



Vol.12 [リサイクル事業から商社へ事業転換]

株式会社花岡金属商会(横須賀市)

http://www.hana-kin.jp/



Before

当社は工場から出る金属スクラップを買い取り、再加工した上で大手メーカーに販売している。売り先が大手メーカーで薄利となりており、独自商品開発を模索していた。そんな中、コロナ禍でホテルやレストランの閉店からカトラリーの買取が多くなり、これを活かして事業化を検討。販路や知財についてよろしくご相談があった。

金属リサイクル事業のモデル



課題

売り先=大手メーカー(価格交渉が難しい)
→価格決定権のある独自商品の事業化が課題

コロナによる変化

消費者需要 抗菌意識の高まり
仕入環境 カトラリー買取需要増



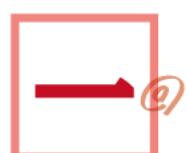
チャンスと捉え、
カトラリーのリサイクル
販売事業を行いたいが、
どのように進めたらよいか

改善

After

- 価格主導権を持つために、当社ブランドとして、買取から販売まで全ての商談をコントロールする
- ビジネススキームの模倣を防ぐため、付き合いのある燕市の職人にメッキ加工をしてもらい、ブランド化する(知財戦略)
- 抗菌とリサイクルに価値を感じるターゲットに絞ってアプローチ(老人、子ども、高価格帯)

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。今回は、価格主導権を握るために、買取、加工、販売という全ての事業スキームを自社でコントロールする商社モデルを構築するお手伝いをした事例をご紹介します。



目

瞭

然

Before
↓
After

~商社モデルへカトラリーの回収・販売



【今回の担当者】
貝吹岳郎
コーディネーター

事業転換も、よろしくご相談ください!!

●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 【消費税】



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

免税事業者

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

免税事業者も消費税を上乗せ請求できる？

[相談内容]

個人事業者のAです。B社から継続してIT系の仕事を請け負っていますが、B社から「Aさんは消費税の免税事業者だから消費税分を支払わない」と言われ、消費税分を支払ってくれません。

[ズバッと回答]

B社は個人事業者であるAさんから継続して役務の提供を受ける法人であることから、消費税転嫁対策特措法に規定する「特定事業者」に該当し、Aさんは個人事業者のため「特定供給事業者」に該当します。

公正取引委員会の「消費税の転嫁拒

否等の行為に関するよくある質問」では、「免税事業者であっても特定供給事業者に該当するため、特定事業者は免税事業者である納入業者に対しても消費税転嫁対策特別措置法で禁止する消費税の転嫁拒否等の行為を行ってはなりません。特定事業者は、本体価格に消費税を上乗せして対価を定める必要がありますが、免税事業者であることを理由として、消費税を上乗せせず対価を定めたり、仕入れ等の諸経費に係る消費税負担分のみを上乗せして対価を定めたりすることは、合理的な理由がない限り、「買いたたき」に該当し、違反となります」とあるので、公正取引委員会ま

たは中小企業庁に具体的にご相談ください。

なお、2023年10月1日から、インボイス制度がスタートします。消費税の仕入税額控除が適格請求書（インボイス）でないと認められなくなりますが、適格請求書（インボイス）は適格請求書発行事業者でないと発行できず、適格請求書発行事業者は課税事業者である必要があります。取引先は消費税の仕入税額控除の対象とならない免税事業者との取引を止めることが考えられるため、免税事業者は課税事業者になるか選択を迫られることになります。

次年度の『中小企業サポートかながわ』は…

新
シリーズ
ただいま仕込中

KIPってナンダ?
「使える！」支援の使い方

DXを始めよう！

神奈川で繋げよう
社長の横顔

※タイトルは全て仮題

更にパワーアップします!

原寸図鑑

神奈川のピカイチ
ものづくりがリアル！

乞う
ご期待！

※ 4月号は令和4年度事業概要紹介号となります。
5月号からの新誌面にご注目ください

無料情報誌「サポかな」をご希望の方には、
毎号お届けします（送料も無料！）。
所在地／企業名／担当者名（個人も可）
部数をご連絡ください

編集
後記

皆さんはどんなカレーが好きですか。そういうえば「カレーにしようか」という言葉で同じカレーをイメージする間柄は、“家族”ですよね。
(今日のお昼もインドカレーだった がんばい)

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

