

# サポ かな

## 6

第254号 2022年6月3日発行



休眠美容師が

「もう一度、働いてもいいかな」

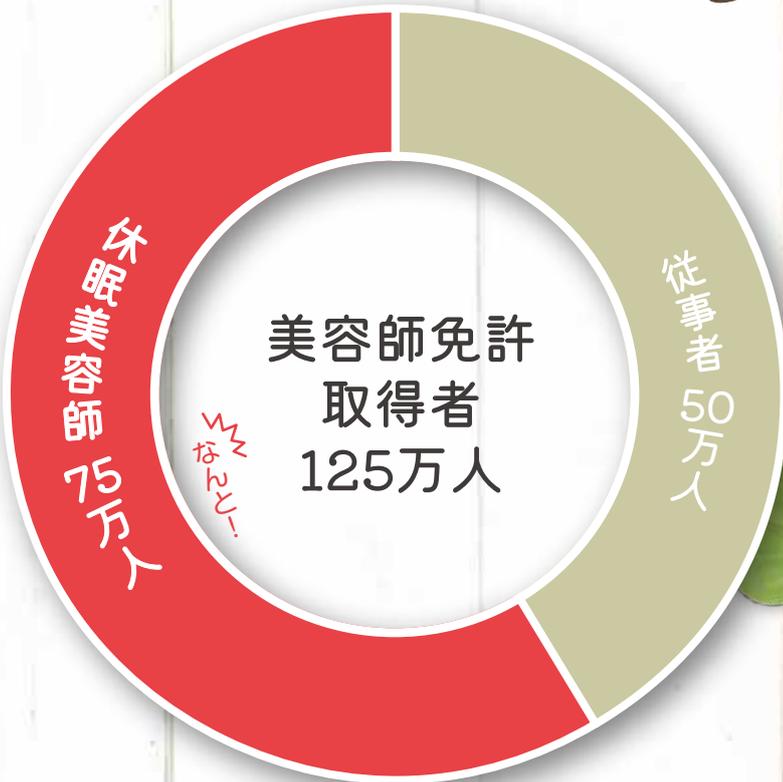
と思える職場づくりに

デジタル技術をフル活用。

コロナでの売上減少を跳ね除ける

美容室チヨキペタの

勢いが止まらない。



「副業・兼業・プロ人材活用」  
4

経営の健康を応援  
活性化協議会  
6

DX事始め  
10

..... C&Pはなぜ省人化に取り組んだのか? .....

- 休眠美容師を掘り起こすため
- 合理化で、顧客・美容師双方にプラスをもたらしたい

**2つの思い**

- 1 美容師の多様な働き方を応援したい  
(誰もがカリスマ美容師を目指すわけではないし、それでいい)
- 2 お客さまの多様化するニーズに応えたい  
(メンテナンスのみでいい、時短したい、など)

..... 一般美容室との違い .....

※ アルテサロンホールディングス内での比較

一般美容室	内容	チョコペタ
デザインカット	カット	伸びた分だけ
オシャレ染め可能	カラー	白髪染めだけ
パーマ・縮毛矯正など	パーマ	なし
手洗い	シャンプー	☆自動洗髪機
美容師	乾かし・ブロー	お客さま自身
フロントスタッフ	受付	☆自動受付機
フロントスタッフ	清算	☆自動精算機
あり	指名	なし
予約が基本	予約	予約なし
3~6カ月	来店周期	1カ月
7,000~9,000円	平均単価	2,000~2,500円
1時間~2時間	滞在時間	30分~1時間
20~40代	お客さま年代	40~70代
平均28.9歳	従業員年代	平均47.5歳



客層とサービス内容を絞り込んだ!

# 〇〇が進んでいる会社シリーズ 3

## 省人化

株式会社 C&P

〈会社概要〉  
設立：2019年  
主要事業：  
美容室「チョコペタ」の運営  
代表取締役社長：吉村 栄義  
TEL：045(222)7227  
https://www.chokipeta.com/

### 人にしかできない仕事を見極めた美容室

現在65店舗を展開する“メンテナンス美容室”の「早い・安い・親切・丁寧」を支える省人化ポイントを大公開!

10年前、休眠美容師の掘り起こしと「伸びた部分のカットとカラーのメンテナンス専門美容室」という新しいビジネスモデルを打ち出した当社(美容室「Ash」など300店舗以上を展開するアルテサロンホールディングスのグループ企業)。人手不足を見据え、美容師資格を持ちながら「休眠」している75万人の「離職の理由」に寄り添った。

- ★就労時間の長さ(閉店後の技術指導や売上の作業なども)
- \*土日祝は稼働
- ★最新の技術を習得し続けるプレッシャー
- ★腰痛や手荒れ
- \*指名客獲得に必要な提案力や接客力
- ★再来店のためのDM作成



取締役の高橋 篤 氏

★の仕事デジタル技術でカバーし、人にしかできない「カット」や「スタイル相談」に仕事を特化させたことで、働きやすい職場に。休眠美容師の掘り起こしに成功する。子育てや介護を終え、40年ぶりに現場に立った美容師もいる。チョコペタの従業員たちの平均年齢は47.5歳(一般美容室は28.9歳)で、顧客層(40~70代)と同年代だ。

### この他にも! 効果絶大な「省人化」

☆クラウド動画OJTシステムで blanks のある美容師でも最短で実務に対応(ClipLine)

- 14秒~15分程度の講習動画が1,400本!
- ・スマホでサクサク見れる
- ・トレーニング内容の均質化
- ・トレーナーの負荷軽減

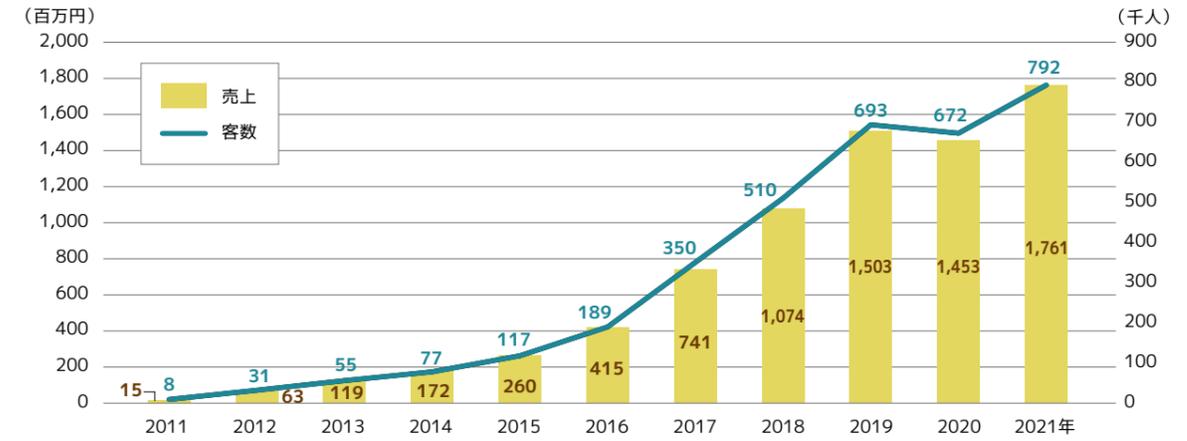
教育動画は会社の財産です!



☆SNS販促ツールでリピーター客をがっちりつかむ(LINEお友達登録/顧客アンケート)

来店者に氏名などを記入させないため顧客管理はしていないが、店頭での「LINEお友達登録」者は6万人超え(想定顧客数の約半数に上る)で、LINEで配布するクーポン使用率はなんと27%! アンケート回答数6,000件と、貴重なデータが手に入っている。

0円から始められるLINEの販促ツールは費用対効果バツグンです



チョコペタブランド 売上推移(関東・関西店舗合計)

コロナ休業による売上減少から復活、売上・客数は過去最高を記録



今回は

# 副業・兼業プロ人材活用

なんとなく  
興味はあるけど...

最近よく  
耳にするけど...

## 課題解決の即戦力に！

副業・兼業といえばどのような印象をお持ちでしょうか？  
本業が終わった後のアルバイトや内職などの印象をお持ちの方も多いでしょう。  
近年、働き方改革の一環として、大企業を中心に副業が解禁され、「地域に貢献したい！」「自身の経験を役立てたい！」という思いをもった、高いスキルやノウハウを戦力とする「副業・兼業プロ人材」の活躍が注目されています。  
雇用によらず、業務委託契約でスポット的に「副業・兼業プロ人材」の力を取り入れ、日々の業務で後回しになっている課題の解決や、既存業務の改善を実行しませんか？

## 副業・兼業 プロ人材とは

中小企業の経営課題  
解決や発展のために、  
自身の持つ知識やス  
キル、経験を戦力と  
して、本業に従事し  
ながら業務委託で活  
躍する人材

神奈川県プロ人材活用センター TEL 045 (633) 5008

## たとえば こんな時！こんなテーマで！

<h3>新規事業</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>市場調査</li> <li>競合調査</li> <li>事業計画の策定</li> <li>データ分析</li> </ul>	<h3>人事</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>採用戦略の立案</li> <li>人事評価制度の導入</li> <li>就業規則改善</li> <li>勤怠管理のIT化</li> </ul>	<h3>販路拡大</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業戦略</li> <li>Web運用</li> <li>ECサイト構築</li> <li>SNS集客</li> </ul>
<h3>研究開発</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>新製品開発</li> <li>新技術開発</li> </ul>	<h3>システム</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>経費精算システム化</li> <li>リモートワーク導入</li> </ul>	<h3>海外展開</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>拠点立ち上げ</li> <li>海外向け営業</li> </ul>
<h3>品質管理</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>標準仕様の見直し</li> <li>不良品率の低下</li> </ul>	<h3>生産管理</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>生産効率改善</li> <li>製造プロセスのIT化</li> <li>在庫管理のIT化</li> </ul>	<h3>その他</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト管理</li> <li>調達先の選定</li> <li>新工場、拠点の立地調査 など</li> </ul>

「副業・兼業プロ人材活用」



### 現在進行中のご相談事例

- 補助金や交付金の申請書類を専任で対応してくれる人材がいると助かる
- 新規事業を始めたが、周知する手法を広報の経験者と打合せしたい
- 数名で始めた会社だが、そろそろ営業体制を構築したいので、要件の整理や販売方法など軌道に乗るまで助言してほしい
- ECサイトでの新規顧客や売上UPのアドバイスができる経験者を探したい



神奈川県プロ人材活用センターのメンバーが  
「副業・兼業プロフェッショナル人材」を  
橋渡しいたします！



(後列左より) 山田サブマネージャー、越地サブマネージャー、野村サブマネージャー  
(前列) 望月戦略マネージャー

## 副業・兼業プロ人材を活用するメリット

### 必要な業務だけ・必要な時間だけ

- ・ 3カ月でECサイトを作成してほしい！
- ・ 半年でブランディング戦略を考えてほしい！
- ・ 1年間かけて生産工場のシステム改革を！

### 常時雇用より費用が抑えられる

[例] 常勤 50万/月 期限なし  
副業・兼業 15万/月 3カ月間

課題解決・経費削減・  
生産性UP・  
売上UP・新規事業 など

### 業務委託契約なら 契約の見直しや解除など柔軟な対応

- ・ 予定より早くプロジェクトが終わった
- ・ あまり相性が合わなかった

### 課題に直結した専門性

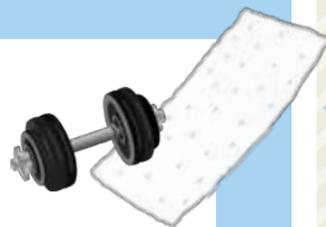
- ・ 採用の難しい有資格者の確保
- ・ 専門知識を有する人材との交流で従業員のスキル向上



## 1つでもあてはまる中小企業さま、 「経営の筋トレ」しませんか?

- ✓ 収益力改善により財務的安定を図りたい
- ✓ 自社の課題・問題点を客観的に把握したい
- ✓ 経営環境の変化に対応したビジネスモデルを構築したい
- ✓ 収益力改善に向けた具体的な行動計画を策定したい

まずは、お電話ください **TEL 045 (633) 5143**  
神奈川県中小企業活性化協議会



## 経営の健康を応援する 5つの支援

未病

### 収益力改善 **NEW!**

ジムで  
カウンセリング

### 早期経営改善 計画策定 **Pick UP**

病気になる前の  
健康相談

発症

### 経営改善計画 策定

病院で診察し、  
処方を受けよう

### 事業再生

入院治療で  
根気よく

### 再チャレンジ

協議会で治療が  
困難だった場合にも

## 耳より情報

## 早期経営改善計画策定支援も よりご利用しやすくなりました!

### 2回目の利用が可能に **2022年度特例**

- 下記の場合、過去に経営改善計画策定支援や  
早期経営改善計画策定支援を利用していた場合でも、再度利用可能に。\*条件あり
- ・コロナ禍の影響により業績が低下している
  - ・ロシア・ウクライナ情勢、原油価格の高騰により業績が低下している

補助額の上限が、**20万円⇒25万円にUP** (補助率 2/3)

総予算 37.5万円 (計画策定+伴走支援 (モニタリング) の合計) の場合、  
補助額は、25万円、企業さまの負担は、12.5万円

これは  
使えそうだ!



詳しくは、**TEL 045 (633) 5148**  
神奈川県中小企業活性化協議会 経営改善支援担当



国が認定する士業等専門家の支援を受けて計画を策定する場合の、専門家費用を補助する事業です。

もっと  
身近に

# パワーアップしました

企業再生だけ?の協議会が

令和4年4月「中小企業再生支援協議会」と「経営改善支援センター」が統合し、  
ワンストップで企業の経営のさまざまな悩みをご相談いただける  
「中小企業**活性化**協議会」に生まれ変わりました。

「経営の病院」として症状が出てから相談に行くイメージが強かった協議会でしたが、  
経営の体力向上・筋力強化のため、「ジムでパーソナルトレーナーに相談」するように、  
より幅広く、ご利用いただきやすくなりました。

全部  
ワンストップで  
対応します!



# 海外展示会出展助成金

最大  
30万円  
助成

神奈川県内の中小企業の皆さまによる日本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に関して助成し、海外における新たな市場開拓を支援します。

◆ 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、2022年4月1日以降に始まり、2023年3月31日までに終了するもの

※ 対象要件の詳細、お申し込みは、ホームページをご確認ください  
<https://www.kipc.or.jp/topics/information/tenjikai-josei2022/>

◆ 対象地域、助成額、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カ国、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
負担割合	助成対象となる経費総額の2分の1以内				

※ 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も含む） ・ 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展示会であること ・ ジェトロ（独立行政法人日本貿易振興機構）「ジャパンブース」の出展は可 ・ KIPで実施する事業、簡易な催事のなもの、出展料が無料の展示会は除く

助成金事業 募集中!

1案件あたり最大  
150万円  
助成

1企業あたり上限  
300万円  
助成

## 外国出願支援事業

優れた産業財産権を有し、それらを海外において戦略的に活用しようとする神奈川県内の中小企業者等に対し、外国特許出願等に要する経費の一部を補助します。

- ◆ 対象となる経費 ◆
- ① 外国特許庁への出願手数料
  - ② ①に要する国内代理人・現地代理人費用
  - ③ ①に要する翻訳費用

◆ 対象出願要件 ◆  
応募時点において日本国特許庁に対して特許、実用新案、意匠または商標出願済みであり、2022年12月末日までに外国特許庁等へ同一内容の出願が完了予定であること。

※ 詳細は、ホームページの募集要領をご確認ください  
<https://www.kipc.or.jp/topics/information/gaikokusyutugan-josei2022/>

◆ 補助対象となる産業財産権 ◆  
外国への出願を予定している特許、実用新案登録、意匠登録、商標登録（冒認対策含む）

◆ 補助率と上限額 ◆  
補助率  
対象経費の1/2以内（千円未満切捨）

上限額  
1案件あたり：特許出願 150万円  
実用新案・意匠・商標 それぞれ60万円  
冒認対策商標 30万円  
1企業あたり：300万円

国際課 TEL 045 (633) 5126 E-mail: kokusai@kipc.or.jp

# 事業承継・引継ぎ支援センター

をご利用ください

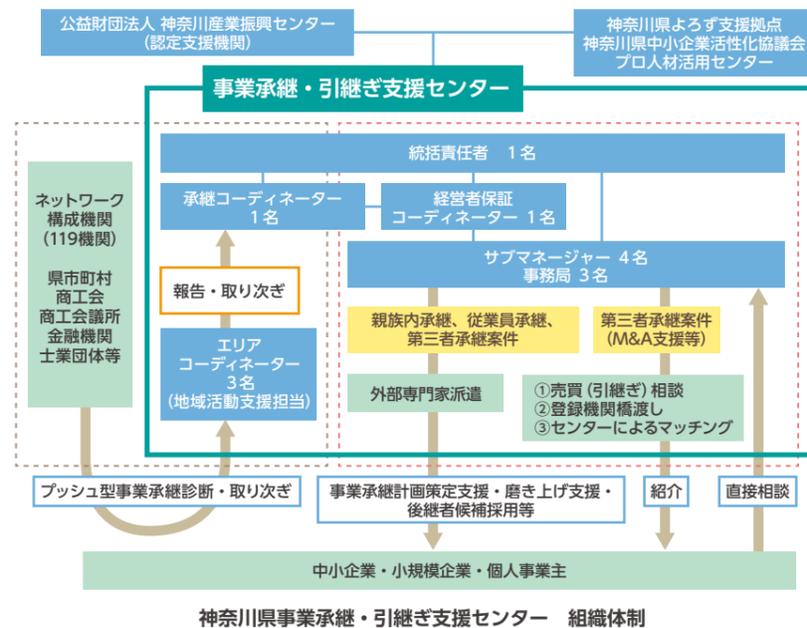
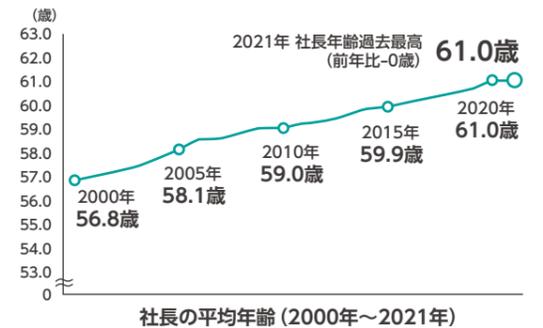
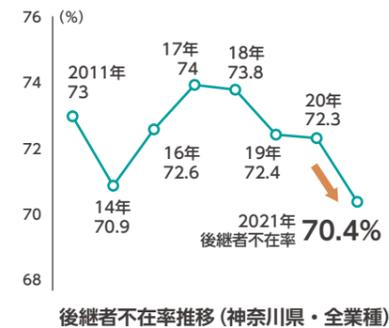
神奈川県  
事業承継・引継ぎ支援センター

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



少子高齢化社会の進展が急速に進んでいる中で、中小企業の経営者の高齢化や後継者不在の問題が顕著になってきています。そこで中小企業の事業継続において、喫緊の課題となっているのが事業承継です。そのような状況の中で、事業承継について、6月号から6回にわたって（隔月）、左記内容を連載していきます。

- 第1回目 神奈川県内の中小企業の現況、事業承継・引継ぎ支援センターについて
- 第2回目 親族内承継について(1)
- 第3回目 親族内承継について(2)
- 第4回目 従業員・役員承継について
- 第5回目 経営者保証解除支援業務について
- 第6回目 第三者承継(中小M&A)について



各担当者が相談対応いたしますので、お気軽にご相談ください。

帝国データバンクの調査によると2021年12月時点の神奈川県内企業における社長の平均年齢は、61.0歳となり2年連続で過去最高となりました。また、社長の平均年齢を都道府県別にみると「神奈川県」は東京都(59.7歳)を上回り、南関東で最高であり、全国的には「山梨県」と並んで12位タイ(全国平均+0.7歳)と、平均年齢からみた神奈川県内の社長は高齢化の一途をたどっているといえます。

同調査によると、神奈川県内の後継者不在率は、70.4%と2017年以降改善しつつあるものの、全国平均の61.5%を大きく上回っており、関東地区でも最高、また全国的にみても6位の高水準の実績となっています。

デジタルの力、  
うまく使って  
コスト削減

# DX事始め 第1回

**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)

KIPには、DXへの取組について

- 「必要性が分からない」
  - 「自社に合った取組・効果的なITツールが分からない」
  - 「施策情報が知りたい」
  - 「社内人材が不足している」
  - 「資金不足」
  - 「相談相手がいない」
- などさまざまな声が寄せられます。

皆さまの多様な支援ニーズに応えるために、「情報提供・取組事例の発信」「相談」「個別企業の継続支援」「人材確保・育成」「販路開拓」「設備投資」など多岐に亘る施策をDX支援パッケージとして用意し、中小企業・小規模企業のDXへの取組を総合的に支援いたします。



## KIPのDX支援パッケージ

- KIPのホームページ DXコーナー 補助金情報や取組事例紹介
- セミナーの開催

- 企業**
- 取り組む必要性が分からない
  - 取り組み方が分からない
  - さらに取組を進めたい

- 相談**
- ヒアリング
  - DX度チェック
  - DX支援アドバイザーによる助言

KIP職員により取組への働きかけ

- 個別企業の継続支援
- ⇄ 人材確保・育成 副業・兼業人材 勉強会
  - ⇄ 販路開拓 オンライン商談ルーム
  - ⇄ 設備投資 KIP設備貸与



他社は  
どうしてるか  
見てみよう！

## 株式会社パインバレー(横浜市金沢区)

パインバレーはどんな会社？

当社は2008年に現代表者の松谷昇一氏により、ハーレーダビットソンのパーツ販売から創業した。その後、お客さまの強い要望もあり、インジクシユンチューニング※を行うようになった。現在では、インジクシユンチューニングは2カ月の順番待ちを要し、全国各地のハーレー愛好家が利用している。今までにチューニングした台数は日本のみならず、本場アメリカを凌ぐ実績を誇る。

※インジクシユンチューニングとは、ハーレーのエンジンを本来持っている能力を100%発揮させること。

なぜ、ここまで順調に業績を拡大しブランド価値を高めたのか

その理由は、創業当初より、YouTubeや自社ECサイトを開設し、常にデジタル化を追求し、最新の情報を発信してきたことが挙げられる。代表者自らが課題を抽出し、AI等の最新のデジタル技術に置き換えられることは全てデジタル化を図っている。これにより、人はより付加価値の高い業務に従事できるので生産性が向上している。

DXの効果を数字で見ると

DXに積極的に取り組むことで、通販サイトの客単価は3万から4.5万円に増加、社員の残業時間は「0時間」、また、業界では珍し

く13時〜14時に社員が一齐に昼休憩を取得し、その間は店舗運営もストップする。DXの活用により社員間の情報共有、効率的な店舗運営と接客システムが構築できているからだ。

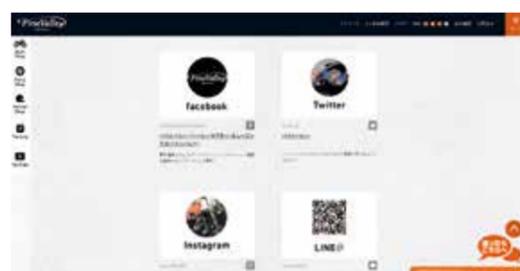
取り組みの手を緩めない！

8月には複雑な輸入品原価を計算する自動原価管理システムを導入し、更に生産性の向上を図る予定だ。



当社が今までに着手した、DX化に向けた取組(一例)

- ホームページのオムニチャンネル
- ネクストエンジン
- チャットボット
- 店舗への予約システムの導入
- 社内連絡ツール(サイボウズ)
- SNS



Facebook、Instagram、Twitter等のSNSで情報発信



コロナ禍により[無人受付]をする企業、店舗が増えたが、当社は約4年前から導入している。必要部署に直接取次でき、受付の負担軽減につながっている。無人受付アプリもあり、低廉で導入可能

経営総合相談課 TEL 045 (633) 5201

商店街支援

新事業

商店街の魅力ある商品等を名産品として発信するPR事業を支援します！

令和4年度神奈川県商店街等名産PR事業費補助金

県 商業流通課 TEL 045 (210) 5612

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた商店街団体等に対して、商店街の魅力ある商品等を再発見し、実際に地域の方に体験いただき、商店街の名産品として発信するPR事業を支援しますので、ぜひ、ご活用ください。

■ 補助対象者 商店街団体、商工会、商工会議所 等

■ 補助対象経費

- ① 景品類に係る経費 (名産品含む)
- ② 名産品開発経費
- ③ 広告宣伝費

■ 補助率

補助対象経費 (消費税及び地方消費税を除く) の3/4以内

■ 補助額の上限 30万円

■ 事業実施期間

交付決定日から2023年1月27日(金)まで

■ 申請期限

2022年12月16日(金)

■ 補助対象事業

- ・名産品を景品に取り入れた歳末福引き、抽選会など (共同懸賞)
- ・来店者への名産品プレゼントキャンペーンなど (総付景品)

■ 事業イメージ

▶ 商店街団体等で「名産品」を決定する!

商店街団体等の名産品とは、商店街団体等で、名産品として認められた商品やサービスです。



▶ 決定した「名産品」を地域の方に体験していただく「PR事業」を実施する!

・名産品を景品に取り入れた歳末福引き、抽選会など(共同懸賞)  
・来店者への名産品プレゼントキャンペーンなど(総付景品)



▶ 「名産品」およびPR事業について「広報」を行う! (県ホームページにも掲載します。)

名産品やPR事業で取り扱う景品について、ポスター・チラシ・ウェブサイト等で告知してください。




本補助金の県ホームページ

商店街団体等が実施するプレミアム商品券の発行事業を支援します！

令和4年度神奈川県商店街等プレミアム商品券支援事業費補助金 (一次募集)

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた商店街団体等に対して、商店街の活性化および地域における消費を喚起するため、プレミアム商品券発行事業を支援しますので、ぜひ、ご活用ください。

■ 補助対象者 商店街団体、商工会、商工会議所 等

■ 補助対象経費

- ① プレミアム商品券のプレミアム (割増) 分
- ② プレミアム商品券の券面の発券に係る印刷費
- ③ プレミアム商品券発行事業の周知に係る広告宣伝費

■ 申請期限 2022年7月29日(金)

■ 補助率

補助対象経費 (消費税および地方消費税を除く) の3/4以内

■ 補助額の上限

- ・ 1 商店街単独で実施する場合  
正会員数が41以上 (2022年4月1日時点) : 200万円  
正会員数が40以下 ( 同 上 ) : 100万円
- ・ 複数の商店街が連携して実施する場合  
500万円  
(ただし、構成する商店街の会員数に応じて、上記上限額の適用があります。)

■ 特記事項

券面の有効期間は、  
①「前期」：6月1日(水)～10月31日(月)  
②「後期」：11月1日(火)～2023年2月12日(日)  
のいずれかを選択の上、その範囲内で設定することが必要ですので、ご留意ください (券面の有効期間は最長3カ月)。  
今回の募集は、①「前期」または②「後期」のいずれか1回分のみ、申請を受け付けます。



本補助金の県ホームページ

融 資

原油・原材料高騰等の影響により、売上等が減少している方へご案内

保証料率を引き下げること、資金繰りの安定を支援します

県 金融課 TEL 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

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>

- 資金使途 運転・設備
- 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 (据置期間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 0.36%~1.52%
- 申込・相談 最寄りの制度融資取扱金融機関

資格試験

令和4年度職業訓練指導員試験のご案内

試験に合格して職業訓練指導員免許を取得！

職業訓練指導員試験 神奈川県 検索

県 産業人材課 技能振興グループ TEL 045 (210) 5720



- 受験申請期間 7月4日(月)～15日(金) 必着
- 受験手数料 3,100円
- 試験日時 9月4日(日) 9時20分集合
- 試験会場 神奈川県立産業技術短期大学校 (横浜市旭区中尾2-4-1)
- 合格発表 10月5日(水)

※ 受験資格や試験免除など、詳しくは6月上旬に配布予定の受験案内または県ホームページをご覧ください。なお、この試験は神奈川県職員の職業訓練指導員採用試験ではありません



K I S T E C 機械・材料技術部 からの お知らせ

最新システムを導入  
電子線マイクロアナライザ (FE-EPMA JXA-iHP200F)

EPMAは細く絞った電子線を試料の表面に走査・照射して、発生するX線、二次電子、反射電子を検出することで微小領域(μm以下)の元素分析や10万倍程度の高倍率な画像を得る装置です。微小領域において高感度の元素分析が可能で、金属、セラミックス、樹脂等、様々な材料を対象にできることから、自動車関連、電子部品、産業機器、船舶設備、航空・宇宙、化学、資源エネルギー、地質分野など幅広い分野の故障解析や研究、製品開発等に活用されています。この度、弊所ではフィールドエミッション電子銃を備えたFE-EPMAを導入しました。FE-EPMAは電子ビームが従来型のEPMAに比べ非常に細く、0.1ミクロン単位の狭い領域を分析できます。接点不良、腐食、微小な異物・付着物等の不良解析、めっき・コーティングの膜厚や層構造(断面試料を作製する必要あり)、製品変色等の調査に対応できますので、お気軽にお問い合わせください。



電子線マイクロアナライザ (本体および制御部)

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 機械・材料技術部 解析評価グループ  
[https://www.kistec.jp/equip\\_spec/M202100000023-Z/](https://www.kistec.jp/equip_spec/M202100000023-Z/)  
TEL 046 (236) 1500 (代表)  
[メール技術相談フォーム] [https://www.kistec.jp/e\\_mail\\_consul/](https://www.kistec.jp/e_mail_consul/)



※ 本装置は、公益財団法人JKAによる令和3年度公設工業試験研究所等における機械設備拡充補助を受けて導入しました





コロナ禍により美容室の売上が激減。  
ウィズコロナ下で新しい生活様式が広がり、  
美容室へ通う頻度や施術内容が変わって  
いくと想定  
⇒ このままでは、経営が立ちいかない

平日  
20時まで  
受付

髪質に合う  
スタイルを  
提案

東横線  
白楽駅より  
徒歩0分

フレア～ Fraya ～  
美容室 (横浜市)  
<http://fraya-hair.com/>

よろず支援拠点の提案Ⅰ 第2の柱を創る

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！

第3回



- 事業の複線化
- 事業計画を練る
- 諦めない



【今回の担当者】  
山寺哲二コーディネーター

よろず支援拠点の提案Ⅱ 事業再構築補助金にチャレンジ！

セルフ脱毛に参入し事業を再構築  
設備投資や店舗リフォームが必要

コロナ前の  
美容業  
既存売上



よろず  
チャレンジ  
セルフ脱毛  
新売上

事業計画を練る  
↓ 価格設定等の売上計画、資金計画を検討  
↓ 3回目の申請で採択を獲得  
諦めない

第2の柱の確立を目指して活動中



当社導入のVICTORIA



よろずチャレンジで事業再構築  
ぜひご相談ください  
神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

海外販路

シンガポール市場での県産品販路開拓支援  
販売催事でのテストマーケティングの試み

企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045 (210) 5565  
神奈川県東南アジア事務所(シンガポール駐在員) 美馬 理

シンガポールではワクチン接種完了者の比率を93% (2022年5月7日現在。3回目接種完了者は74%)まで高めて、徐々に行動規制や入国制限を緩和しています。街中に賑わいが戻りつつある中、神奈川県東南アジア事務所では販売催事で県内食品企業のテストマーケティングの機会を提供し販路開拓をサポートしています。今回は2つの取組を紹介します。

HIS神奈川フェア2022

当フェアは、タンジョンパガー駅から徒歩3分のショッピングモール100AMにあるHISシンガポール支店で、2月25日から3月25日の期間で開催されました。この催事に、江の島のタコせんべいや県内酒蔵の日本酒など16社37品目の県内商品を出品。多くの現地の方に購入していただき、一部の商品は継続的な販売にもつながっています。



HIS神奈川フェアの売場

MUJI神奈川フェア

当フェアは、オーチャード駅直結のIONオーチャードにある無印良品 (MUJI) で、4月7日から20日の期間で開催されました。この催事に、湘南ゴールドの青果や小田原の揚げ蒲鉾を含む6社13品目の県内商品を出品。最短で賞味期限が2週間程度の商品を空輸して売り切る試みは当事務所初の試みでしたが、販売期間の前半で完売する商品も出るなど、ローカルの消費者に神奈川県の商品を知っていただく良い機会となりました。



HIS神奈川フェアの売場では  
県内企業のPR動画の配信も併せて実施

こうした販売催事にはバイヤーも来場し、サンプル購入や情報収集を行っています。バイヤーの目に触れる機会が増えるほど、商談につながるチャンスも増えることが期待されますので、シンガポールでの販路開拓に関心のある県内中小企業の皆さまは、ぜひお問い合わせください。今後も一過性ではなく県の商品がシンガポール市場に定着するよう、着実に取組を行ってまいります。



MUJI神奈川フェアの陳列棚

下請かけこみ寺は  
秘密厳守



今月のかけこみ事業者

運輸業  
(個人事業主)

# 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 【書面の交付義務】



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 ☎ 0120-418-618

## 口約束だけの取引…

### 【相談内容】

運輸会社A社(資本金:2,000万円)に正社員として勤めていたBは、会社から個人事業主としての契約に変更してほしいと依頼され、了承した。ところが、何度も契約書を締結するように申し込んでも、いろいろ理由を言って契約書を締結してもらえなかった。そのうち、当初の話になかった業務までするように言われた。話が違くと抗議しても、そんなことは言っていないと相手にされない。請負内容の範囲を確定するため、契約書を締結したいがどうしたらいいか。

### 【ズバッと回答】

A社は資本金2,000万円なので、個人事業主のBとは役務提供委託に当たり、下請代金支払遅延等防止法(下請法)上の取引となります。下請法第3条では、「親事業者は、下請取引において発注したときは、下請事業者に対して、具体的な必要記載事項を記載した書面を直ちに交付しなければならない」としており、A社は下請法違反に該当すると思われます。A社に下請法違反に該当することを説明し、契約書を締結するよう話し合ってみてはいかがでしょうか。

業種を問わず、口約束だけで取引をするケースが多く見受けられます。口約束だけでも、申込と承諾の意思表示が合致すれば契約は成立します。しかし、今回のケースのようにトラブルになったとき、契約内容に関して証拠が残りません。トラブルを避けるためにも、契約は書面として残すことが必要です。



### 新シリーズ

かながわで  
つながる

# 達人の輪 2

今回の  
達人

株式会社 安田製作所  
代表取締役 安田 芳郎 氏

『サポカナ』でつながる  
達人の輪! 新シリーズ第2  
回は、町工場の兄貴分、  
安田氏に登場いただきます。  
2015年に発足した「よこはま共同受注グループ」  
通称よこはまファクトリーの  
発足は、安田氏が老舗  
の町工場6社に声をかけた  
ことがきっかけでした。



株式会社安田製作所  
創業：1954年 主要事業：金属部品製造  
所在地：横浜市旭区川井本町57-13 TEL：045(951)1860  
<https://yasuda-works.jp/>

安田：困ったな…達人と言われたことはないけど

KIP子：「よこはまファクトリー」の座長でいらっしゃいます

安田：共同受注の仕組みを立ち上げたのは、自分のところの能力を越えた案件を断るのもったいない、という発想からだね

KIP子：せっかく来た話は断らない、と

安田：グループ化すれば、マシンも共有できる。6社とつながれば、営業力も6倍になる。

製鉄所構内の搬送ロボットを受注したこともあった。そういう意味では来るもの拒まずの“断らない営業の達人”かな

KIP子：でも…例えば親しい社長さんの顔を立てて、言い方は悪いですが、儲からない仕事を引き受けることもありますか?

安田：いやあ、損する仕事でも、仕事量を確保しておくことが大事。以前、仕事の90%をエレクトロニクス分野の1社に依存していた。2001年にITバブルが崩壊してどん底を味わった。それ以降、色々な業種の客先を増やしてきました

KIP子：なるほど

安田：うちは70年近く景気の波を乗り切ってきたからね。大きく飛躍はしないが、「つぶれない経営」という面は誇れるかな

KIP子：安田社長は会員組織「KIP会」のビジネス・チャンス開拓研究会でもリーダーで、大先輩である安田社長に経営の悩みを相談する社長さまも多いですね

安田：若いころ、社長同士のつながりで随分助けられたから、今は恩送りですね

KIP子：景気への嗅覚や経験値に優れた社長さまの元でお仕事できる皆さんは幸せですね! 本日はありがとうございました

## 「断らない営業の達人」って 言っちゃっていい?



社員の平均年齢は39歳。皆さん、社長の「兄貴キャラ」が十分も分りやすい(2022.04.18)



次回は! 安田社長とKIP会つながりの(株)赤原製作所の代表取締役  
赤原宗一郎氏「三代目の苦勞を経て、人間味あふれる社長です!」

### 編集 後記

2年後のNHK大河ドラマは紫式部が主人公の『光る君へ』だそうで、登場人物の衣装が楽しみ! 経糸×横糸が織りなす平安絵巻♪ちなみに来年は『どうする家康』(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)5101 FAX 045(633)5018

無料情報誌「サポカナ」を  
ご希望の方には、  
毎号お届けします(送料も無料!)。  
ご連絡ください

