



第255号 2022年7月5日発行

町工場のための

生産管理

後ろ向き仕事
(不良対応)
をなくす

対談

野口工業
開明製作所

- ▼これが3年間流出不良ゼロにした生産管理システム
- ▼変化点や生産ロスを最小限に抑える
- ▼後ろ向きの仕事にかかる労力、コスト、心理的な負担
- ▼「工場を這いずり回っていた自分の分身システム」
見える化で従業員が納得

「かながわビジネスオーデイション」

6

原寸図鑑

8

DX事始め

11

〇〇が進んでいる会社シリーズ 4

システム化が進んでいる町工場

野口工業×開明製作所



突発的な注文も、このシステムで生産負荷を自動コントロールできます

生産管理システムDAIQの説明をする野口社長(左)と梅田社長

Macで作っていた家計簿の延長で、Accessを使えば生産管理ができると思った

不良を出さないよう社内を這いずり回っていた。自分が潰れるまで仕事をやるのは違うと思った

(株)開明製作所 梅田社長
(25年前を振り返って)

野口工業(株) 野口社長
(15年前を振り返って)

管理システムの中でも複雑で高額になりがちな「生産管理」システムを自社で構築、運用する町工場2社による対談。野口工業は、協力企業と開発した「見える生産管理システムDAIQ」で2019年に社内ベンチャーNKシステム(株)を設立、製造業務ならではの知識と多様なカスタマイズ力で中小企業のDXをアシストしている。一方、開明製作所は、25年前にパート従業員として入社した梅田氏が、MicrosoftのAccessを駆使し、部品、受・発注、生産計画、顧客管理をデータシステム化。現在は計11個のデータベースで、100社数万点に及ぶアイテムを管理している。これから見据え、「Microsoftのバージョンアップに振り回されないシステム」に移行すべく、梅田氏は野口工業を訪れた。

これが3年間流出不良ゼロにした生産管理システム

梅田..大きなディスプレイが並んで、コックピットのようですね

野口..全ラインを同時に俯瞰できるバービュ画面です。工作機械の稼働状況や製造進捗、過去のトラブル対応の履歴、アラート情報や予実管理がモニターできます

梅田..工場内にも同じものが設置されていました。情報の共有がすごいです

野口..はい。一部をクリックすると詳細ウィンドウが開きます。うちも多品種少量生産で、図面や作業標準表も全てこの中に入っています

梅田..受注伝票を受けてからの流れはどうですか？

野口..実績学習したAIが、受注データから負荷予測、つまり残業ですね、それを予測し、納期順に適正なラインへ自動振り分けします

梅田..生産計画が自動化されているのですね。工場長が不在にできる！

野口..はい。データが自動で蓄積され、蓄積されるほど生産計画の精度が上がります

梅田..作業伝票もペーパーレスですか？

野口..紙の作業指示カードが自動作成されます。現場では軍手をしているのでタブレット操作が向いていないですし、高齢の作業者もいますから。連携している呼び出しアンドンは、かなり大きな物理ボタンです


生産管理システム導入の背景

梅田社長

- ・10年間の専業主婦から、パートで開明製作所へ。当時の作業伝票は「手書き」→時間が掛かり、正確性も欠く
- ・受注は限定1個の試作品から数十個のロットだが、取引先によって違う部品のファイル形式や受注方法、要求される品質検査方法、データストック方法が多岐にわたる
- 俗人化
- すべての取引先に対して整合性をもたせる必要が

野口社長

- ・入社後、受注量が増え始め
- ①未納が常時100種類以上、苦情電話が鳴りやまない
- ②納期優先で品質悪化、昼夜問わず生産するが作業からストライキ
- ③悪循環で無駄なコスト増→業績悪化
- ・「QCDが最悪」(特に品質では客先から重点管理企業扱い)
- 品質悪化で野口氏自ら現場にへバリ付く→業務多忙→外に出る暇ない、見学する暇なく「井の中の蛙」
- 不良を出す従業員を叱る→本人の自信喪失で悪循環



梅田社長が構築したシステム操作画面の一部



呼び出しアンドンとIoT連携。ラインの見える化で生産性20%UP

変化点や生産ロスを最小限に抑える

梅田..ディスプレイにある赤と青の文字の違いは？

野口..青字は時間内に終了予定、赤字は時間超過です。案件や作業者の過去の実績や統計から完成予測を自動計算しています

梅田..作業者ごとのスキルや生産性をデータ化しているのですか？

野口..このモニターにはたくさん情報が映し出されていますが、注目するのは赤字の「変化点」です。コンスタントに仕事をして誤差1、2分で収まるところが、それ以上かかっていたり、作業者がその部品を初めて作る場合などです

梅田..管理者が覚えていなくてもいい、と。でも、画面から離れられないのでは？

野口..ええ。それも困るので、「変化点」



商談会

【オンライン】 オール神奈川受・発注商談会2022 (受注企業) 募集開始!!

KIPでは、主に製造業を対象に、新規取引先の開拓や情報収集を目的としたオンライン商談会を開催します。今回は、皆さまにKIPが提供する「商談会プラットフォーム」にて商談いただくため、自社でオンライン会議ツールのご用意は不要です！ 商談会に慣れていない企業でも簡単に参加することができますので、この機会をぜひご活用ください。

●取引振興課 TEL 045 (633) 5067

商談会のポイント

1. 受注企業を対象とした営業力を高めるためのセミナーを商談会前に開催します。
2. 商談とは別に受注企業同士の交流が可能、ネットワークづくりにお役立てください。
3. 最大10社まで商談希望先を指定できます。
4. 発注企業、県内受注企業は参加料無料です。
(県外受注企業は有料5,000円)

KIPホームページに発注案件一覧、
申込方法について掲載中!!
<https://www.kipc.or.jp/topics/seminar-event/allkanagawa2022/>



発注企業募集期間：終了
受注企業募集期間：7月5日(火)～26日(火)
商談実施期間：9月15日(木)～30日(金)



展示会

出展者募集 テクニカルショウヨコハマ2023 (第44回工業技術見本市) ～テーマ「リアルに出会う。リアルに感じる。」～

●取引振興課 [テクニカルショウヨコハマ事務局] TEL 045 (633) 5170

首都圏最大級の工業技術・製品に関する総合技術見本市「テクニカルショウヨコハマ2023」を来年2月にパシフィコ横浜で開催します。

出展ゾーンを「ニュー Working・Life スタイル」/「カーボンニュートラル」/「DX・AI・IoT」/「加工技術」/「機器・装置・製品」/「ロボット」/「研究開発」/「ビジネス支援」の6つで構成し、ビジネスチャンスの創出を支援します。

新たな取引拡大、新規取引の獲得のため、ぜひともご出展ください。出展の詳細やお申込みは、7月上旬オープン予定の公式ホームページ (<https://www.tech-yokohama.jp/>) をご覧ください。



■会期 2023年2月1日(水)～3日(金) 10時～17時
(Webサイト内展示：2023年1月10日(火)～2月28日(火))



が発生したときは、skype経由でスマホに情報が届くようにしています

**後ろ向きの仕事にかかる
労力、コスト、心理的な負担**

梅田：うちは全点検査で指先でようやくつまめるくらいの小さな部品を監視し、計測では数ミクロン、10ミクロンの±0で出荷していますが、ヒューマンエラーは起こりません

野口：すごい精度ですね！

梅田：数万アイテムですので…

野口：以前は、不良を出さないよう工場を這いずりまわっていました

梅田：不良のダメージは、痛いほど分かります

野口：不良はほぼ毎日。教育効果を期待して、不良を出した従業員を連れて謝罪をしに群馬、栃木、埼玉…と出張です。対策書は1回では受け取ってもらえませんが、不良流出を防ごうと事務所スタッフで全数検査して現場を叱り続け、どんだん人が辞めていきました。QCD全てが大混乱です。人の労力で限界を迎え、システム化に再起を賭けました

**「工場を
這いずり回っていた
自分の分身システム」**

野口：父が今から40年前になりますかね、SORD社のPIPSで生産管理の基幹システムを作っていました。フロッピーに入った品番マスターを、Windowsにコピーできる先と巡り会えたことが大きいです

梅田：順調に稼働したんですね

野口：そんな矢先です。事務部門の要が定年



IoT連携した自動化設備は補助金を活用して開発

退職を迎え、私自身が椎間板ヘルニアで手術したりと、もうこれは、工場内を這いずり回ることもできない(苦笑)

梅田：それはそれは…

野口：業務全般のシステム化を徐々に進める中で、QCDのポイントは、「生産計画」にあると考えるに至りました

梅田：不良が出てから対応するより、川上で「生産計画」の精度を上げるわけです

野口：はい。変化点を最小限に抑え、万一手も備えるには人間の管理では無理だと思いましたが

梅田：デジタルの無限大の力を借りる

野口：自分の分身システムです

梅田：データは忘れないですからね。野口さんのところではデータを分析して生産計画の精度を上げたから、ロス率を管理できたわけです

見える化で従業員が納得

梅田：生産管理のクラウドサービス「GEN」も使い勝手がよさそうだと思っているのですが、御社のように誰でもいつでも進捗情報をチェックできるというのは、従業員の方たちが嫌がりませんか？

野口：いえ、逆ですね。なるべく情報公開することで、やった分だけ認めてほしいという欲求を満たせています。数字はウソをつきませんから

梅田：そういうものですか。従業員の方にとつてのメリットは、他に何かありますか

野口：日報もIoT化で自動作成される仕組みで、備考欄に追記など編集できるようにしています

梅田：なるほど。このシステムを組んでいただけで費用はどれくらいですか

野口：200万円程度です。ユーザーインターフェイスをお客さまに合わせて開発します。マシンと連携させてIoT化して総額400～500万円です

梅田：分かりました。

野口：今日は野口さんとお話しできたことで、自分が経営者として何をやりたいか、そのためには今、何ができていないかをしっかりと見極めることが大切だと改めて思いました。現場に入りこむと俯瞰できないです

野口：本当にそうですね

梅田：全体のデータを見るにはオペレーションをする人間が必要ですが、IoT人材を採用し活躍してもらうにも、時間が掛かります。御社には製造業のシステムのスペシャリストがいらっしゃって、経験もおありになる。今後も相談に乗ってください

野口：常にアップデートしていただきますので、ぜひ！

〈会社概要〉

野口工業株式会社 (綾瀬市)
主要事業はプレス・組立・機械加工、金型・治工具の設計製作。トラック・特殊車両・発電機・シート等の部品といった中厚板の板金加工を得意とする。出荷数は月に約550種類12万個。従業員数65名、創業1963年、現社長は4代目。令和元年度神奈川県優良工場
<http://nk-co.jp/>
社内ベンチャー NKシステム(株)による「身の丈DX ～見える生産管理」でかながわビジネスオーディション2022特別賞受賞

株式会社開明製作所 (横浜市)
主要事業は精密機械部品の超精密切削加工、加工技術開発。0.1mm以下の特許素材でも穴加工する技術をもつ。約100社の取引先から数万点余りの規格外の特許部品を受託製造している。従業員数13名、創業1956年、現社長は3代目。令和元年度神奈川県優良工場
<https://kaimei.co.jp/>



今回は

かながわビジネス オーディション2023

ビジネスプラン募集開始します!

応募
期間

8月1日(月)~31日(水)

スケジュール (予定)

- 8月1日~31日 ビジネスプラン応募期間
↓ 希望者を対象にビジネスプラン作成支援相談
- 9月下旬 1次審査結果発表
↓ 1次審査通過者を対象に、2次審査用プレゼン資料の作成支援実施
- 10月25日(火)、26日(水) 2次審査会
↓ 2次審査通過者を対象に最終審査用プレゼンの作成支援実施
- 2023年2月1日(水) 最終審査会(会場:パシフィコ横浜)
- 2月1日(水)~3日(金) テクニカルショウヨコハマ2023
*ファイナリストは、テクニカルショウヨコハマ2023KIPブースに出展いただきます(無料)
※ 新型コロナウイルス感染症の状況により、最終審査会の会場や審査方法を変更する可能性があります。

応募前に
実現性を
高めよう!

個別相談を受付中

これから応募申込書を作成するのでアドバイスがほしい
応募申込書を作成したのでアドバイスがほしい

KIP事業実現サポーターが
アドバイスしますので、
ご相談ください!

事業実現サポーターの紹介

個別相談は、私たちがアドバイスします

どんなことでもまずはお気軽に
お電話ください。



志摩サポーター

得意 販促・補助金申請

趣味 特技 登山、格闘技、
娘と絵本を読む

アイデアをカタチにしていく
お手伝いをします!



丸田サポーター

得意 資金調達
事業計画書作成

趣味 特技 お取り寄せグルメ
食べ歩き

企業によって解決策は
異なりますので、
カスタマイズで
対応させていただきます。



菊坂サポーター

得意 営業・販促・マーケティング
ブランディング

趣味 特技 カフェで時間を過ごすこと
温泉、旅行

ご希望の方は、次の情報をメールでご連絡ください。メールが届きましたら、担当から回答します。
①企業名 ②役職・氏名 ③電話番号 ④メールアドレス

宛先 ✉ b-audition@kipc.or.jp

ご応募について

ご応募は公式ホームページ: <https://www.b-audition.jp/>よりビジネスプラン応募申込書をダウンロードし、
必要事項をご記入のうえ、E-mail (b-audition@kipc.or.jp) にてご応募ください。

第27回目を迎えるかながわビジネスオーディションでは、起業家や新たな事業分野への進出に挑戦する中小企業などから、神奈川発のニュービジネスを募集します。

このビジネスコンテストでは、より広い層に情報発信の機会として活用していただき、事業実施前後を通じて、事業計画策定支援、テクニカルショウヨコハマKIPブースへの出展など販路開拓支援を一貫してサポートしていきます。

今年度は、アフターコロナを見据えたビジネスプランや、社会のニーズに沿ったビジネスプランも積極的に募集し、各審査のステージごとに伴走支援で応援していきます。

ご応募お待ちしております!

詳細はこちら <https://www.b-audition.jp/>

かながわビジネスオーディション実行委員会事務局(創業新事業課内) TEL 045 (633) 5203



夢をカタチに!

~ビジネスプラン実現のチャンスはココにある~

応募のメリット

- 自身のビジネスプランを作成できます。作成段階から希望者は専門家の助言を受けられます。
- 自身のビジネスプランの第3者評価を受けられます。自分では気づかない、ビジネスの気づきがあります。
- ファイナリスト(最終審査発表者)は、販路開拓のためのテクニカルショウヨコハマ2023KIPブースへ出展していただきます。
- ファイナリスト(最終審査発表者)は、継続して専門家のサポートを受けることが可能です。

神奈川のピカイチ！ものづくり

原寸図鑑

[Vol.24] 大倉陶園の 高級美術陶磁器

「良きが上にも良きものを」——100年前、完璧な白磁の美しさを目指した大倉陶園の創立者 大倉孫兵衛は、この言葉を自らの手帳に記し、遺訓とした。色の白さ、磁器質の硬さ、肌の滑らかさを追求し続け、コバルト絵具による新技法「岡染め」や漆の上に蒔いた絵具を綿でしみこませる「漆蒔」など、数々の技法を駆使。日本の文化を感じさせる美術食器は、皇室をはじめ日本国迎賓館や政財界、一流ホテルなど、錚々たる「御最良筋」に愛され続けている。



岡染め



エンボス



〔ほぼ原寸〕

白磁完成100周年記念 【初窯レリーフマグ】

【特徴】

- ・1919年の創立より3年間試行錯誤を重ねて完成した白磁の製法により製造
- ・原料は、カオリン70%（韓国産の最高級WAグレード）、残りは珪石と長石を使用
- ・初窯品「白磁薄肉彫蓋付菓子鉢」に施された鳳凰と花をレリーフで表現
- ・世界最高の1,460度で焼成し焼き締めているため、色移りにくい
- ・価格¥13,200（税込）



原料のカオリン(左) 珪石(右) 長石(上)



最初の製品。鳳凰に最高の美術陶磁器たらんとする矜持が窺われる

外交の重要アイテムである
洋食器の国産化に尽力した
大倉孫兵衛・和親親子、
ものづくりの系譜

ノリタケ、TOTO、日本ガイシを
設立した大倉親子

伊勢商人の家に生まれた大倉孫兵衛（1843-1921）は、幕末から明治初期にかけて日本橋で出版・印刷業で財を成す。後に盟友となる森村市左衛門とは、開港して間もない横浜港で出会った。二人ともまだ二十代だった。「海外へ流出した日本の富を、国のために貿易によって取り戻したい」という市左衛門に孫兵衛は共鳴。1876年、貿易商社「森村組」が誕生する。



大倉孫兵衛 (1843-1921)



大倉和親 (1875-1955)



1960年から活躍する戸塚工場のトンネル

事業開始から数年、国産陶磁器を主力製品に定め、オリジナル製品の開発に当たりデザインで創意工夫を重ねたのが孫兵衛だ。1893年のシカゴ万博を視察し、我が国の陶磁器とヨーロッパ製品の歴然たる差を痛感。国際市場で勝てる製品、図案の開発に邁進した。1894年、息子・和親（1875-1955）が森村組に入社。後に、初代社長を務めた日本陶器合名会社（現ノリタケ）から日本初のデザイナーセットを世に出し、衛生陶器や、日本の電化を支える特別高圧ガイシの開発を先導するなど、製陶王国を築くことになる。



外交に大きな役割を果たす国産の洋食器

生涯に渡り、欧米諸国と行き来した孫兵衛は、国産を自国生産の洋食器でもてなさずして日本の地位は上がらない、と私財を投じ76歳で大倉陶園を設立。単なる美術工芸品ではなく、外交官のように晩餐の場で国賓を接遇し、日本文化を広報する国産美術陶磁器の製造を夢見た。3年の歳月を費やし、孫兵衛の遺志を継いだ和親により初窯製品「白磁薄肉彫蓋付菓子鉢」が世に出る。硬質かつ滑らかな白生地に鳳凰が舞い、縁などには金彩が施された、気品ある逸品。大倉のオリジナルリテイはこの後、日本の名家に愛され、さまざまなオーダーメイドに応える中で、数々の新技法を開発する。洋食器でありながら日本の文化を感じさせる独自の美を紡ぎ出した。



手描き

遺訓のDNA

大倉親子の遺訓を継ぐ職人たちが、今も一品一品を手作りしている。原料の調査、成形、焼成、絵付けまで、全て戸塚敷地内の工場で行う。各部門にプロフェッショナルがいるが、例えば彩色を担うペインターは熟練のマスターペインター以下、全員が国家技能検定一級を取得している。「御最良にしてくださる方々を失望させないために」——全工程の間に15回以上の検査を行い、高水準の品質を保つ。

美術的価値と経営のバランス

和親は、実用食器の主眼について、○美観のあること（装飾物ではない）○清浄なこと（汚れっぽくはない）○使い途にあっていること（日常生活に役立てば、必ず喜ばれる）○堅固なこと（強くなくてはいけない）の4点を上げた。1950年に株式会社となった後も大倉陶園は、1974年には赤坂迎賓館に、2005年には京都迎賓館にご用食器を納入するなど、ものづくりのDNAはそのままだに、日常の自家用品を始め、「大切な贈り物」「記念の品」として幅広い製品を送り出している。

（取材日：2022年5月30日）

温故知新
100年前、日本には
ベンチャー企業が溢れていた

株式会社大倉陶園

創業：1919年
事業内容：洋食器、美術的陶磁器の製造販売
代表者：鈴木好幸
所在地：横浜市戸塚区秋葉町20



海外展開

神奈川の食品・酒を世界へ

食品業界に精通した専門家を配置し、課題を抱えている企業さまのニーズにお応えします



●KIP国際課 TEL 045 (633) 5126

今年度のKIPでは食品・酒類の輸出や進出を希望する企業さまを、例年に増して支援させていただきます。ぜひ国際課までお気軽にお声掛けください！

よくいただくご意見や疑問



- 自社製品を海外に輸出したいが、そもそも何から着手したらよいか分からない
- 輸出の全体の流れを知りたい。直接貿易は簡単にできるのか？英語はどこまで必要？間接貿易とは何？貿易商社は、小さい企業を相手にしてくれるのか？
- 日本から1個100円で輸出したら、現地の販売価格はいくらになるのか？
- 神奈川の身近な企業さままでの成功例、失敗例を知りたい。成功へのキーポイントは何か？
- 出荷する国により食品や酒の規制が違うが、正直、比較的販売しやすい国はどこか？
- ハラル、コーシャとは何か？ビーガンとは？ISOやFSSCの国際規格は必要か？
- ZoomやSKYPEを使って、希望する国や業種の方とマッチング商談は可能か？
- 海外に行かずに、EC（通販等）で売り上げを上げることは可能なのか？
- 海外の展示会出展、海外の特許・商標などの申請時に神奈川の補助金制度はあるのか？

輸出を目指す昨年度の支援企業さまの例

1) 逗子市・S社さま、「すこやかポーロ」

・2022年1月、国内外の販路開拓、英文パッケージデザイン等の相談を受けました。ヒアリングをする中で、販売ターゲットを子ども用の乳酸菌ビジネスから、高齢者向け介護食に絞るようアドバイスをし、開発が進みました。現在、東京・青山や鎌倉の高級スーパー等で販売が始まりました。輸出については、神奈川県内の輸出商社からすでに受注し、香港向けに出荷が始まっています。



2) 愛川町・H社さま「杜仲茶」

・2021年12月、見積書の書き方や米国のFDA申請方法等について相談を受けました。神奈川県・愛川町の街づくり事業の公募をきっかけに創業した経緯があり、地域密着型から海外への販路拡大を目指しています。現在、国内では百貨店等で販売中。昨年「輸出EXPO」展示会でバイヤーを見つけ交渉中だったため、米国輸出に向けて支援し、成約に至りました。



デジタルの力、うまく使ってコスト削減

DX事始め

第2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)

他社はこうしているが、見てみよう！



株式会社ダイイチ
設立：1953年
代表者：取締役社長CEO 花本 高志
主要事業：ユニフォームの製造・販売、レンタル
所在地：横浜市中区宮川町3-89
TEL：045 (241) 8911

株式会社ダイイチ(横浜市)

ダイイチはどんな会社？

戦後間もない1951年、小さな洋裁塾から始まり、白衣の製造販売で有限会社を設立。米軍の将校クラブ総支配人直々の依頼で、将校クラブで働くウエイトレスのユニフォーム作成の仕事を受けたことが飛躍につながった。現在の年商は約30億円、従業員数100名。

「いい仕事はユニフォームから」

サイズ、シルエット、デザインに女性の意見を反映して開発した「男女兼用 レングスアジャスターパンツ」が第1回神奈川なでしこブランド認定商品に選ばれた。「いい仕事はユニフォームから」を合言葉に、企業そのものを雄弁に物語るユニフォーム作りを目指し、着心地が良く、機能性のすぐれたユニフォームを提供し続けている。

人手不足を補うため、物流業務の自動化へ

オーダーメイドのため、当然ながら多品種・多サイズで、管理が煩雑である。従業員の高齢化や退職者が増えている中で、物流業務の自動化は当社における最重要課題だ。瀬谷区にある2カ所の倉庫を1本化するにあたり、業務フローの最適化とペーパーレス化を兼ねた物流業務のカイ

ゼンとIT化等に着手。特に物流業務のカイゼンとIT化については、常務取締役を中心にIT戦略部隊や商品課でRPA(パソコンで行っている事務作業を自動化できるソフトウェアロボット技術)の導入に向け、KIPの「アドバイザー派遣」を利用し、ITコーディネータと二人三脚で進めている。

KIPのアドバイザーが助言

○最適なRPAの選び方、優位性

○プログラミング経験がなくても使用できるRPAツール選択

○費用対効果

○ロボット監視や管理機能の充実

○AIや業務自動化のプログラミング言語Python

(Python)を使った拡張方法

○RPA導入済みの企業の実施事例



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

投資支援

設備投資を補助金で支援！ <セレクト神奈川NEXT>

企業の県内進出・再投資をサポート！



県企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045 (210) 5573
 県金融課 (企業立地促進融資について) TEL 045 (210) 5681

- ① **企業立地促進補助金** 土地・建物・設備への投資額の一定割合 (最大10億円) を補助します。
- ② **税制措置** 不動産取得税の2分の1を軽減します。
- ③ **企業立地促進融資** 金融機関からの融資を通常よりも低利で受けられます。
- ④ **企業誘致促進賃料補助金** 賃料月額額の3分の1 (上限600万円) を補助します。

※ 詳細は問合せ先までお尋ねください
 ※ 特区等活用の場合、優遇措置あり



技能大会

第20回神奈川県障害者技能競技大会 出場選手募集

アビリンピック神奈川2022に出場してみませんか？



(独) 高齢・障害・求職者雇用支援機構 神奈川支部 高齢・障害者業務課 TEL 045 (360) 6010
 県産業人材課 TEL 045 (210) 5720

- **開催日** 10月15日(土)・29日(土)
- **会場** ポリテクセンター関東 (横浜市旭区南希望が丘78)
 神奈川障害者職業能力開発校 (相模原市南区桜台13-1)
- **競技種目** 電子機器組立、ビルクリーニング、ホームページなど12種目
- **申込期間** 7月1日(金)~29日(金)

※ 詳しくは機構神奈川支部のホームページをご覧ください。
 →<https://www.jeed.go.jp/location/shibu/kanagawa/>



昨年度大会の様子
 (ビルクリーニング競技)

エネルギー

「かなエネサポーター」を募集します！

エネルギーの地産地消をPRできます！



県 エネルギー課 TEL 045 (210) 4076

エネルギーの地産地消に取り組む「かなエネサポーター」を認証するほか、
 停電時に地域に電力を提供する「停電時スマホ充電スポット」も募集します。

- **応募期限** 2023年3月31日(金)
- **認証のメリット** エネルギーを地産地消する事業者としてのPR、
 株式会社商工組合中央金庫の特別ローンの利用など

※ 詳しくは県ホームページをご覧ください



事業承継

自社株式の承継はお済みですか？

特例承継計画の提出期限が1年延長！



かながわ中小企業成長支援ステーション (県中小企業支援課海老名駐在事務所) TEL 046 (235) 5620

承継の際に発生する自社株式の贈与税・相続税の負担を軽減する「事業承継税制」
 が10年間 (2018年1月1日~2027年12月31日の間の贈与・相続等) に限って大
 きく拡充されました。

拡充された制度を適用するためには、特例承継計画 (法人版) を県に2024年3月
 31日 (2023年3月31日から1年延長) までに提出いただく必要があります。
 事務手続き (記載の仕方、添付資料、提出方法など) については、細かい規定があ
 りますので、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/jf2/cnt/f105/p1121486.html>



融資

生産性向上支援融資

新型コロナウイルス関連融資とは別枠で利用できる生産性向上支援融資を拡充しました！



県金融課 TEL 045 (210) 5695

生産性向上支援融資

運転資金の融資期間を7年以内→10年以内に延長の上、保証料率を0.68%→0.34%に引き下げし、
 よりご利用いただきやすくなりました！

■ ご利用いただける方

- ア：経営力向上計画の国の認定を受けた中小企業者等 (NPO法人、医療法人を除く)
- イ：先端設備等導入計画の市町村の認定を受けた中小企業者等 (NPO法人、医療法人を除く)

- | | |
|---|--------------------------------|
| ■ 資金使途 運転・設備 | ■ 融資利率 年2.1%以内 (固定金利) |
| ■ 融資限度額 ア：別枠8,000万円
イ：別枠8,000万円 | ■ 信用保証 神奈川県信用保証協会の保証が必要 |
| ■ 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) | ■ 保証料率 0.34% |
| | ■ 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/p1064137.html>

表彰制度

かながわ子ども・子育て支援大賞表彰候補を募集！

大賞の副賞20万円！応募は7月29日(金)まで



県次世代育成課 TEL 045 (210) 4666

県では、事業者や個人・団体等が取り組む子ども・子育て支援活動のモデルとなる活動に
 対して、毎年、かながわ子ども・子育て支援大賞として表彰しています。取り組まれている
 活動や、ご存知の素晴らしい活動について、ぜひご応募ください。

- **応募締切** 7月29日(金)

詳しくは、<https://pref.kanagawa.jp/docs/sy8/16taisayobosyuu.html>





調査結果

令和4年 4-6月期 中小企業景気動向調査 業況DIは1.6ポイントの上昇

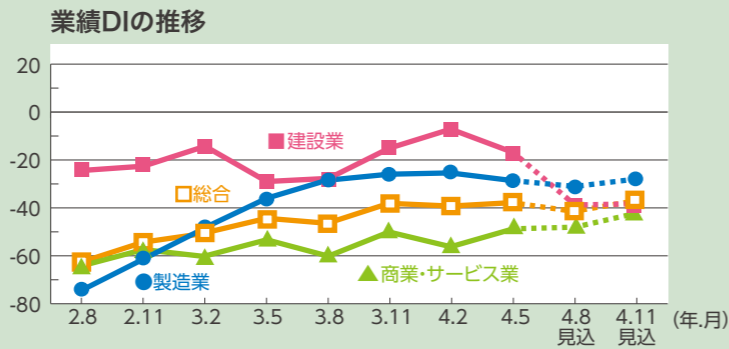
今回の総合の業況DIは、前期比1.6ポイント上昇の▲37.7となりました。前期の3ヵ月後見込よりも5.7ポイント上昇し、今期は業況の回復が見られる結果となりました。経営状況では、売上DIは前期比13.1ポイント上昇の▲23.4、また、採算DIは同0.3ポイント低下の▲40.1となりました。業種別の業況DIでは、製造業は前期比3.9ポイント低下の▲28.2、建設業は同9.5ポイント低下の▲16.8、商業・サービス業は同7.4ポイント上昇の▲48.5となりました。今後の総合の業況DIでは、3ヵ月後は現在比3.3ポイント低下の▲41.0、半年後は同0.9ポイント上昇の▲36.8を見込んでいます。

●企画広報課 TEL 045 (633) 5101

* 調査結果の詳細はホームページに掲載しています

調査概要

- 調査期間(時期)：令和4年 4-6月期(同年5月)
- 回答数(率)：1,006社(50.3%)
- 調査対象：県内中小企業2,000社(製造業550社、建設業250社、商業・サービス業1,200社)
- 分析方法：DI(Diffusion Index)※による分析
※業況等について、「良い」と回答した企業の割合から「悪い」と回答した企業の割合を引いた数値



KISTEC 人材育成部 からの

KISTEC夏の科学イベントのご紹介

お知らせ

令和4年度、溝の口支所、殿町支所および海老名本部で、対面型の夏休み科学イベントを開催いたします。

「令和4年度(第21回)かながわサイエンスサマー」の実施機関としてKISTECも参加します。イベントの実施場所・日程は以下のとおりです。なお、新型コロナウイルス感染防止の観点から、抽選により参加人数を制限させていただきます。

- ◆8月6日(土) 溝の口支所(川崎市高津区坂戸3-2-1 かながわサイエンスパーク)
【① 深海のひみつ ② 光触媒を体験しよう!】
- ◆8月10日(水) 殿町支所(キングスカイフロント夏の科学イベント内)
【身近なものを大きくして見てみよう!】
- ◆8月20日(土) 海老名本部(海老名市下今泉705-1)
【おもしろ科学体験プログラム】
海老名本部では対面型のイベント以外に、ライブ配信や動画による科学実験の紹介を行います。詳しくはQRコードよりご確認ください。



詳しくはHPをご覧ください

※ 新型コロナウイルスの感染状況により、新型コロナウイルス感染症まん延防止等重点措置等が発令された場合、中止になる場合があります。ご了承ください

【お問い合わせ先】 地方独立行政法人神奈川県立産業技術総合研究所 人材育成部
海老名市下今泉705-1 TEL 046 (236) 1500 (代表)
<https://www.kistec.jp/rikaston/c-event>



代表取締役 與儀 千晃 氏

良かれと思って売上連動給与を導入していたが、役職にあった社員が育たない。なんとかしようと本を読んで勉強したが、人事制度の具体的な作りこみがわからない。

アーバンテクノロジーサイクル(株)

リサイクル事業者への請負・派遣業(川崎市)
<https://utr-g.com>

人事制度は逆算思考
どんな社員が増えると嬉しいな、から逆算
当社はインセンティブ制等を入れて短期的に人が動く仕組みはあるが、長期的に人が成長するための仕組みは少なかつた。どんな社員が増えると嬉しいな、から逆算して等級制度、評価制度、賃金制度をつくりあげようアドバイスをした。

よろず支援拠点の提案Ⅱ

初めのよろず相談時には担当者が1人で来たが、構築が目的ではなく、その後の運用が大事なので2回目以降は社長同席を必須とし、腹をくくって制度構築に主体的にかかわってもらった。



社長が腹をくくくる

よろず支援拠点の提案Ⅰ

社長の課題
社長が評価したい人材と、賃金に大きな乖離があること、結果重視的な考え方が強すぎて教育視点が欠けている

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4回



既存の人事制度

マイナス

よろず
チャレンジ
売上連動
給与廃止

=

売上連動給与を廃止し、結果主義から役割主義に転換した人事制度を構築。定昇導入で長期の育成視点も

12回のよろず相談を経て、、、社長と担当者で社員説明会を実施!



與儀社長

制度をつくっているときは正直きつかったです。膨大な時間をかけたので想いが溢れて、社員説明会では話が長くなりました(笑)

説明会後の従業員コメント.....
(売上連動給与を廃止したので) 毎月の給料は減ったけど、頑張っ自分も会社も成長すれば年収も上がることが良くわかったので、やる気が出てきました!



担当者

入社後すぐ人事制度構築のミッションを与えられ、戸惑いました。等級の設定や賃金テーブル等細かい事柄のアドバイスはとても助かりました。

売上連動性の限界
社長が腹をくくくる
人事制度と社員の成長



【今回の担当者】
貝吹 岳郎 コーディネーター

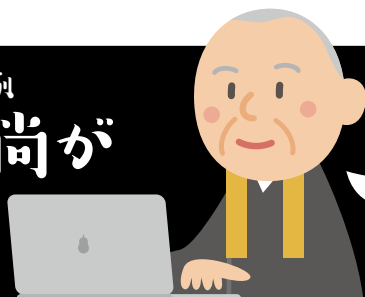
人事制度は構築2割、運用8割が自論です。これからが本番となりますので今後も継続支援していきます。



よろずで人事制度構築、ぜひご相談ください

神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

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 【価格交渉】



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

金属精密加工
(資本金600万円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

加工に使用する、鉄やアルミの資材価格が高騰しています、 価格への反映に応じてもらうには？

【相談内容】

当社は、元請(資本金60億円)の1次下請けとして、長年精密プレス加工を請負ってきました(※)。昨年来、鉄やアルミ等原材料価格が著しく上昇したものが出たため、元請けには再三、根拠を示し価格への反映を交渉して来ましたが、応じてもらえません。他社は、誰も言っていないと言われ、かえって取引を減らすと言われる始末です。親事業者の対応は、下請法に違反する行為となるのではないのでしょうか。

【ズバッと回答】

原材料のコストが大幅に高騰したため、下請事業者が単価引上げを求めたにもかかわらず、親事業者が一方向的に単価を据え置くことは買いたたきの禁止(下請法第4条第1項第5号)に該当する恐れがあります。

対処方法としては①下請法の禁止行為に該当することを示し善処を求める
②中小企業庁HPのニュースにある「原材料価格、エネルギーコスト等の上昇に係る適切な価格転嫁等に関する下請

事業者等に対する配慮について」を示し交渉する ③下請Gメンによる訪問調査を依頼する ④「買いたたきなどの違反行為が疑われる親事業者に関する違反行為情報提供フォーム」で情報提供を行う ⑤公正取引委員会の申告ページで申告する などがああります。

※ 親事業者の資本金3億円超、下請事業者の資本金3億円以下の下請法に該当する取引。

新シリーズ

かながわで
つながる

達人の輪 3

今回の
達人

株式会社 赤原製作所

代表取締役 赤原宗一郎 氏(51)

「サボかな」でつながる達人の輪! 今回は、従業員の7割超が外国籍の赤原製作所、心もグローバルな赤原社長に登場いただきます。工場にはガッツと協力が充満していて、業績も絶好調↑↑です。

社長は
「仲良く
なれる達人」
ですよ



株式会社赤原製作所
創業：1958年 主要事業：大物板金加工
所在地：座間市小松原1-44-9 TEL：046(259)1355
<https://akahara.co.jp/>

赤原：はい、何でも聞いてください。

スリーサイズは秘密ですが

KIP子：(笑) 本日は赤原社長の「達人」の部分で深掘させていただきます

赤原：なるほど。「声の大きさ」ですかね

KIP子：声の大きさは心の大きさです

赤原：そう、開放していますから。友達が多いかな。Facebookのフォロワー数は今、ちょっと見ましよう……1,278人です。1/3は飲みに行ったことがある方です。

付き合いが長いのは中学の同級生ですが、異業種の社長や、飲み屋で隣になった人とかです

KIP子：「友達作りの達人」! ぜひ仲良くなる方法を教えてください

赤原：考えたこともなかったのですが……1つ目は相手に興味を持つこと 2つ目は、ほどほどの自己開示かな。損得は一切関係なしです

KIP子：人がお好きなのですね

赤原：その人がどうやって生きてきたか、何を大事にしているかに興味があります。「この人スゲーな!」と思える部分に出会うと元気がもらえます

KIP子：御社を訪問するたび、赤原社長と働く方々との「ツー・カー」度が増していると感じます。8カ国と多様な国籍、背景を持つ若い方と、分け隔てない関係ですね

赤原：国籍なんて関係ないです!! 私にとって一番大切なのは会社であり社員だから。【説教】【昔話】【自慢話】の、年長者がやっちゃいけない3つのことは気を付けています!!

KIP子：本日は、お話ししやすい雰囲気を本当にありがとうございました。この後、人生相談してもよろしいですか? (笑)



ベトナム、ペルーなど8カ国46名が正社員として働く赤原製作所(2022.05.12)

NEXT 次回は! 赤原社長とKIP会つながりの株式会社テクノプラテンの加藤大祐氏「私と異なり、とても真面目な方です」

無料情報誌「サボかな」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

編集
後記

「体内年齢が実年齢より20歳若くなる、毎日たった3分の健康法」~いかに怪しい? 全力でパパッと元気に。やっています「ラジオ体操」(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

