

サポ
かな

10

第258号 2022年10月5日発行

海に出てみなければ、
海のことには分からない。



風向きは変わるもの。



今を楽しむ、
(株)ビヨンドザリーフの場合

「 Bizサポ
中小企業活性化協議会」

4

原寸図鑑

8

商店街支援

13

〇〇が進んでいる会社シリーズ 7

再ブランディング

株式会社ビヨンドザリーフ

主婦の手しごとを「いまのデザイン」に変えて1億円以上を売り上げる

きっかけは、楠氏の義母が手編みしてくれた、レースのショールだった。膨大な時間をかけて編み上げられた、繊細で美しい編み目。「この素晴らしい手しごとを、いまのデザインに変えたら、さぞ素敵だろう」。義母は、大好きなレース編みをしては、誰かにプレゼントしていた人。そんな義母の編み物技術の高さを初めて認識する。

女性たちに「アトリエ」という、家庭でも職場でもない第3の居場所を創っている。コロナ禍の巣ごもりを機に多くの認定講師を生み、そのコミュニティは、全国に広がる。

主婦の技術に光を当てる

おばあちゃんや主婦たちが趣味で培ってきた「編み物や洋裁」などの手しごと技術は、アパレル業界で十分戦えると思算。バッグの販売価格は3万円前後に設定した。熟練の技術と上質の材料、高いファッション性に対する「適正価格です」（楠氏）。インスタグラムでの発信がメジャーでない2014年当時、見本品となるクラッチバッグを掲載したところ、販売前からフォロワーが1,000人を超えた（現在は3.5万人）。自社ECサイトでの販売開始から3カ月は全く売れなかったが、「初期投資は50万円のみ。いつでも引き返せた」。作り手たちは、バッグの売上を生活費の当てにしているわけではない。間もなくファッション雑誌が立て続けにビヨンドザリーフのバッグを取り上げ、一瞬で在庫が尽きた。後に正解だったと振り返ることになる「受注生産方式」に切り替える。



ビヨンドザリーフの商品デザインは全て代表の楠氏が手掛ける。26歳から人気ファッション雑誌のフリーライターとして活躍してきた。「始めてみると分からない。100点ではなく35点でスタートする」「風向きが変わるのは自分のせいじゃない。コロナもそう」。学習院大学のヨット部出身。現在も週末は海に出る。



2022年秋冬商品

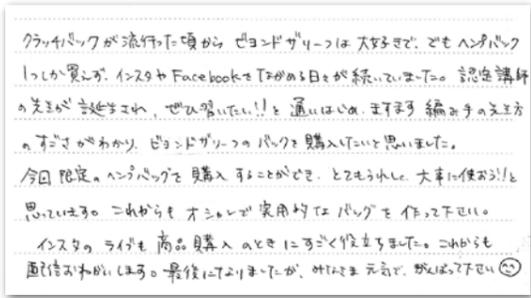
待つ時間が、新たな価値を生む

「次回の注文受付は〇月〇日からです」と公式サイトとSNSで告知。フォロワーたちは予約日を指折り数え、限定数に達する前に予約をし、次は商品が届く日を待ちわびる。当時はファストファッションが全盛期だったが、ビヨンドザリーフの顧客は、自分のために制作される時間に価値を見出し、待ちの時間も楽しんだ。

再ブランディング3 手書きカードのやり取り

ビヨンドザリーフの顧客と作り手双方の満足度を上げていくのは、バッグを作った本人が購入者宛てに手書きするカードと、顧客からのお礼カードだ。また毎月発行の会員誌「B-letter」も、活字を一切使わず色鉛筆で描き、温かいコミュニティを感じさせる。

不特定多数へのSNSの一方、密なコミュニティには手書き。手袋は異なっても楠氏はブレない。「早く大量に作れないことは私たちの弱みでもあり強みです。丁寧に作り、丁寧に発信し、限られた数で勝負する」。ビヨンドザリーフのビジョンに共感するファンから、作り手も生まれていく。



顧客からのメッセージ

主婦たちに「家」以外のコミュニティ

「家庭を最優先するけれど、社会ともつながりたい、自分らしさを生かしたい。そんな欲張り」っていいと思いませんか。2018年に横浜市港北区にアトリエ兼店舗を構え、普段は自宅で制作する主婦たちが週に1度ここに集い、技術を高め合う。顧客の要望で始めたバッグの編み物教室も大盛況だった。



手作りキットも季節ごとに数種類を展開

「バッグを持ってお出かけしましょう」という状況ではなく、売上は激減しました。そんな時、お客さまたちが、自宅で作れるキットが欲しい、とか、バッグづくりをもっと人に伝えたい、とお声を寄せてくださった。

キット販売、そして認定講師を目指すオンラインセミナーを開講。今では資格を得た講師たちが、全国各地でビヨンドザリーフのバッグを介したコミュニティを生んでいる（使用材料は、当社が頒布するキット）。



認定講師養成講座。オンラインで手元作業がじっくり見えるメリットも

2021年の売上は1億1千万円。7割が物販で、3割が講座受講料だ。「コミュニティを広げるためには、売上のインパクトは大事。もう少しギアを上げるつもりですが、楽しくないければやる意味がないですからね！」

楠氏はなぜ再ブランディングしたのか？

- 得意の手しごとで、女性たちが社会に再参加ができるように
- 時代のニーズに合ったデザインに変えれば、新たな仕事生まれると読んだ

2つの思い

- 1 家事育児の隙間や、子育てが一段落した女性に、豊かな時間を過ごしてほしい
- 2 廃棄のない持続可能なモノづくりが、これからのスタンダードになってほしい（受注生産で在庫ゼロ）

株式会社ビヨンドザリーフ

代表取締役：楠 佳英
所在地：川崎市宮前区宮前平2-8-4
主要事業：編物のデザイン、製造、卸売
<https://beyondthereef.jp/>



今回は

中小企業活性化協議会

改めて自己PRをさせてください

秘密厳守。
安心して
ご相談いただけます

支援実務の経験豊かな
金融機関出身者、
公認会計士等の
専門家に対応します

金融機関と経営者の
間に入って
返済条件等の
調整を行います

外部の士業等専門家を
活用した場合の
計画策定費用の一部を
補助します

窓口相談は
無料です

“中小企業活性化協議会”の見出しをみて、「堅苦しい」「敷居が高そう」「難しそうだからページを飛ばそうかな」etc.と感じた方もいらっしゃるかと思います。でも、『そんなことはありません。』
実際は、「経営に関するアドバイスが欲しい」「自社の課題や問題点を把握したい」等のお悩みも気軽にご相談いただける“とても身近な公的機関”なんです。ぜひ皆さまのお悩みを一緒に考えさせてください。

神奈川県中小企業活性化協議会 TEL 045 (633) 5143

申込はとっても簡単

ホームページ掲載の「事前相談申込書」に企業情報や相談理由等を記載いただきFAXを送信
FAX 045 (633) 5144
<https://www.kipc.or.jp/business-support/saisei/conference/>

神奈川 活性化協議会 検索



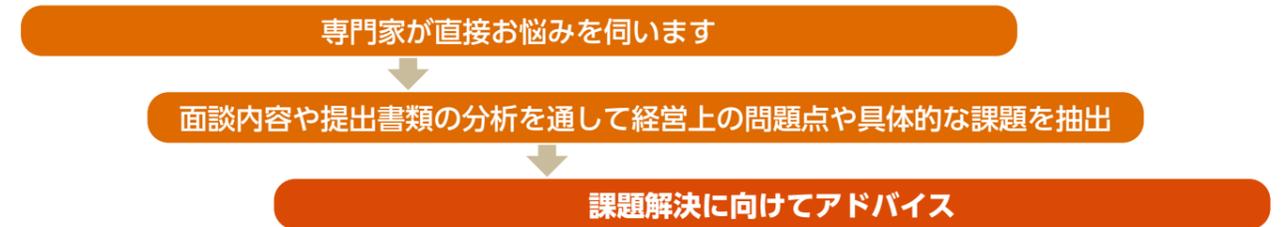
専門家より折り返しご連絡。面談日を設定いたします

窓口相談へ



経営の「どうしよう」には、まず「窓口相談」を

企業の規模不問！中小企業者・個人事業主の皆さまがご利用いただけます



さまざまな課題の解決に、「5つの支援メニュー」をご用意

条件等は、直接お問い合わせください

収益力改善支援 》 経営環境の変化に伴う収益力の低下などでお困りの企業さまが、現状の課題・問題点、ビジネスモデルを分析し、収益力改善に向けた計画が策定できるようお手伝いします

事業再生支援 》 深刻な経営状況のため金融支援を得る必要がある企業さまの経営再建に向けて再生計画策定支援、金融調整等の支援を行います

早期経営改善計画策定支援 **上限25万円** 》

国が認定する士業等専門家の支援を受けて経営改善計画を策定する場合の専門家に対する支払費用の2/3を支援します

経営改善計画策定支援 **上限300万円** 》

再チャレンジ支援 》 協議会による再生が困難であった場合に「円滑な廃業」や「経営者・保証人の再スタート」に向けて、各種アドバイスや代理人弁護士の紹介を行います



営業活動の分析－管理したい数字は徹底的に

当社は、人事活動、経費、営業の情報発信と受信、生産、品質など営業活動状況の分析を行うため、外部フリーランス人材も活用するなどの工夫をしながらデータ入力を徹底している。木下社長は時系列で表示される各指標データを毎週チェックし、異常値があれば、社員へ状況の確認と改善のアドバイスをを行っている。指標の管理にはZOHO Workplaceを活用している。

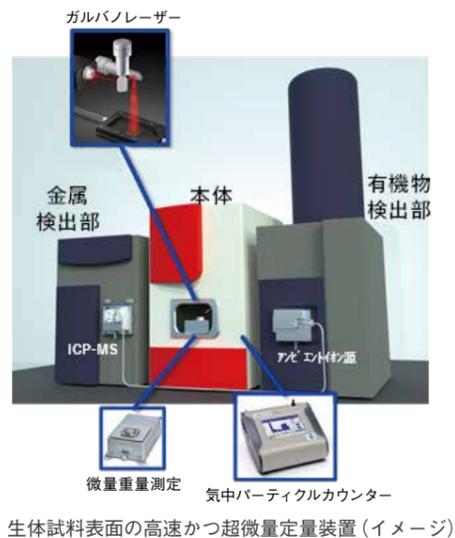
新たなチャレンジ

当社は、令和4年度成長型中小企業等研究開発支援事業に応募し、「世界初、生体試料表面の高速かつ超微量定量装置」というテーマで採択され、装置開発を実施していくこととなった。誰もやらないことにチャレンジしていくことの実践を継続している。医療業界では、生体組織の表面や細胞に分布した様々な微量成分を、局所定量することが大きな課題となっているが、課題解決型の製品開発の実施となる。

現在でも当社分析装置を使った受託分析サービスを実施しているが、自動レポート作成機能の開発も計画している。

- BtoBのイーコマースをしたい
- 給与を電子マネー化にしたい
- 納期回答を電子化
- 自社製品としてのシステム製品の商品化
- 協会社間での生産管理システムの構築

⇒DXで効率化を推し進め、従業員一人当たりの稼ぎ方を大きくしていきたい。



玉石's EYE



「追いかけていた数字やデータは何か」がハッキリしているからシステム化できる

(10年以上、当社を伴走支援してきた取引振興課課長)

木下社長が重要視していることは、研究開発部門の研究者が日ごろ悩んでいることに対し自分たちの得意技術で解決することである。

取材を通じ、個々の顧客の課題に対してベストな提案をするためにIT化を進めていることがわかった。そこに必要であったのが、コミュニケーション情報の蓄積、経理処理に必要なデータの電子化、付加価値の高い営業活動をするための固定電話からIP電話への切り替えなどであった。

会社経営上で最重要であると考えることに対する改善や最適化のために実施するデータの電子化や業務のIT化がDXだとすると、バイオクロマトは正に会社経営をしながら、それにチャレンジし続けている企業だと感じた。



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

デジタルの力、
うまく使って
売上UP、
コスト削減

DX事始め 第5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)

トライ&エラーを繰り返し、 今この時も進化を続ける バイオクロマトのDX。

9月号の続編です。



株式会社バイオクロマト

営業方法の変革－システム導入

海外展示会への出展、営業を木下社長が担っていたが、これを1人でこなしていたら、企業経営は成り立たなくなるとの考えから、いち早く営業支援システム、顧客管理システムを取り入れており、2016年にはZoho Workplace^(※)、CRM^(※)を導入し、顧客の課題解決型の営業に取り組んでいた。コロナ禍で更なる効率化を図るため、固定電話をやめIP電話に切り替えた。現在顧客管理システムとIP電話は連動^(※Brekeke PBX、Zoho CRMとの連携)しており、電話をとると同時に顧客カードが立ち上がり、顧客とのこれまでの商談のやり取り、購買履歴などを見ながら営業担当社員が商談することを可能にしている。

IP電話が繋がらないトラブル発生への対応など、これまでにない課題はあるが、営業マンが顧客への提案など付加価値の高い仕事に専念できるようにする目的で、前向きに業務の効率化に取り組んでいきたいと木下社長は考えている。

また、BtoBのイーコマースも現在画策しており、製品の受注や決済方法も変えていく方針。

※Zoho Workplace：ZOHO社がビジネス生産性向上パッケージ

※Zoho CRM：ZOHO社が提供する顧客管理システム

※Brekeke PBX：ブレケケ社が提供するIP-PBXソフトウェア、IP電話機で従来のPBXと同じ機能を実現するもの

経理部門では紙を廃止。自動化を進める

営業にはビジネスカードを持たせ、ペーパーレス化に活用。消費税や自動車税の納税に係る手間が減り、また経費精算システムを導入することで、郵送で行っていた請求をやめた。郵送作業と郵送に使う切手代のコスト削減効果はもちろん期待しての対応であるが、新たに採用した経理課職員はシステム開発のできる人材であることから、経理部門に集まるデータや発信するデータを電子化することにより、経理課のルーチン業務を最終的に自動化していくことを目標としている。

無償アプリケーションの活用

当社では営業マンが4名在籍しており、スマートフォンを利用しているが、キャリアのサービスでワークフロー、スケジュールや勤怠管理のアプリケーションを無償で利用できる。これらのアプリケーションを活用して日常的な一般事務処理の効率化も図っている。

原寸図鑑

[Vol.27] あじ 大船軒の鰻の押寿司

大船軒の歴史は大船駅の歴史と共にある。1888年(明治21年)に大船駅が開業し、翌年には大船始発の横須賀線が開通する。田舎の寒村であった大船は一躍交通の要所となり、街も徐々に発展を始めた1898年(明治31年)、大船駅構内で営業を開始したのが大船軒だ。大正から昭和初期にかけて鉄道網が全国に広がり、旅行ブームが興る。大船駅は『鉄道旅行案内』に鎌倉や三浦半島への観光の入口と紹介され、また当時、神奈川県の大船の漁獲量は日本一ともいわれた。アイデアマンであった創業者の富岡周蔵は、[旅行ブーム]と[日本一の鰻]を掛け合わせ、以降100年を越えて愛されることになる弁当を生み出すのだ。



1931年落成の本社棟



創業者の富岡周蔵氏

日本初！駅弁サンドウィッチ
 創業者の富岡修三は1862年(文久2年)東京生まれ。呉服屋の丁稚奉公の後、日清戦争の際には軍用牛肉の缶詰工場で働いた。鉄道の開通と共に大船に移り、駅前で旅館を営んでいたところ、駅構内での弁当販売を思い立ち販売許可を申請する。
 妻が薩摩藩士の娘であった縁で、周蔵は第二内閣総理大臣の黒田清隆との親交が深く、ある日、黒田より外遊の折に食したサンドウィッチの話聞く。興味を持った周蔵は、独自にサンドウィッチの製造に挑戦。輸入のハムを使い1899年(明治32年)、日本で最初の駅弁サンドウィッチを売り出した。



大船軒サンドウィッチは今も健在

小鰻と中鰻の2種をセット [~鉄道開業150周年記念~ 元祖大船軒の鰻の押寿司]

[特徴]

- 1913年販売開始時の姿そのままに小鰻の半身を使った押寿司と、中鰻を削いだものを使った押寿司を4貫ずつ
- 伝統製法を継承し鰻の薄皮が付いたまま調理。歯ごたえのある食感に
- 鰻を締める白酢、酢飯には赤酢を使用
- 関東風ににぎり、関西風に押し上げて
- 懸け紙は1913年に使用していた版木で印刷したものをリメイク。当時は観光案内付きの懸け紙が主流で、この懸け紙にも鎌倉市内の寺社仏閣等が大船駅からの距離と併せて紹介されている
- 販売価格：¥1,300(税込)



押型。寿司を折に詰めた後、上から軽く押し当てる



[ほぼ原寸]



ともに歩んできた老舗の味(鰻)。この秋、鉄道開業を記念する駅弁をお供に、神奈川の昔に思いを馳せる旅はいかがだろう。

鰻を食べやすく、長持ちさせて
 駅弁サンドウィッチに他社も参入し、日本中の駅で売られるようになる。周蔵は江ノ島近海で「湧くように獲れる」といわれた「鰻」に注目。駅弁にできないかと試行錯誤し1913年(大正2年)、小鰻を関東風ににぎり、関西風に押し上げて「鰻の押寿司」を完成させた。
 半身で一握りという押寿司は、その後、サンドウィッチに増して人気を博すのだ。戦争による食料統制など幾多の困難を越え、大船の歴史と

これが「鎌倉ハム」の始まりで、急激な伸びを見たハム製造部門は「鎌倉ハム富岡商会」として独立、現在に至っている。

150年前の1872(明治5)年10月15日、新橋一横浜間で旅客列車の運転が開始されました。当時の横浜駅とは現桜木町駅で、CIAL桜木町の「旧横濱鉄道歴史展示」には、鉄道創業当時、実際に走行していた110形蒸気機関車はじめ、中等客車の再現、ジオラマなどがあり、鉄道の歴史を感じることができます。



祝 鉄道開業150年



融 資

BCP策定支援融資

災害等に備えて事業継続計画 (BCP) を策定する方等の保証料を補助して、資金繰りを支援します！



県 金融課 TEL 045 (210) 5695

BCP策定支援融資 ■ご利用いただける方	■資金使途	運転資金 設備資金	■保証料率	ア：0.45～1.52%
	■融資限度額	ア：8,000万円 イ：別枠8,000万円 ウ：別枠8,000万円	イ、ウ：0.68%	※「企業経営の未病改善」 に取り組む場合は ア：0.36～1.14%
ア：BCPの策定やBCPに基づく対策を行う中小企業者等	■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)	■申込・相談	最寄りの県制度融資取扱金融機関
イ：事業継続力強化に関する計画を作成し、経済産業大臣の認定を受けた中小企業者等	■融資利率	年1.6%以内(固定金利)		
ウ：連携事業継続力強化に関する計画を作成し、経済産業大臣の認定を受けた中小企業者等	■信用保証	神奈川県信用保証協会の保証が必要		

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/bcp.html>

企業立地支援

超長期・固定・低利による企業立地支援の切り札！

企業立地促進融資



県 金融課 TEL 045 (210) 5681

県内に事業所等を新設・増設する中小企業・中堅企業の皆さまを対象に、土地購入や建物整備等に必要の資金を取扱金融機関が県の定めた条件で融資します。

■対象業種
製造業、電気業、情報通信業、卸売業(ファブレスに限る)、小売業(デューティーフリーショップに限る)、学術研究・専門・技術サービス業、宿泊業(ホテル・旅館に限る)、娯楽業(テーマパークに限る)

■対象産業
未病、ロボット、エネルギー、観光、先端素材、先端医療、IT/エレクトロニクス、輸送用機械器具、新型コロナウイルス感染症の感染防止に資する医療・衛生製品、地域振興型産業

■その他要件等
最低投資額：5千万円以上／常用雇用：10人以上／融資限度額：10億円で事業費の80%以内／融資期間：20年以内(据置き2年含)／融資利率：年0.9%以内～1.7%以内
※ 詳しくはお問い合わせください



地球環境

10月は「食品ロス削減月間」

おいしく食べて なくそう食品ロス

県は、循環型社会の実現を目指し「食品ロス」の削減を進めています。事業者の皆さまには、SDGsの取り組みとして、従業員や顧客の皆さまへ普及啓発を行い、一人ひとりが食品ロスの削減に関心を持ち、実践していただけるよう、ご協力をお願いします。

～すぐに実践できる食品ロスの取り組み～

- はじめませんか「てまえどり」 すぐに食べるなら、商品棚の手前にある食品を選び、廃棄される食品を減らしましょう。
- みんなでおいしく「食べきり」作戦 外食時の適量注文や「食べきり」の声掛けなどで、食べ残しをゼロを目指しましょう。



※ 県ホームページからダウンロードできます

県ホームページ「食品ロス削減推進の取り組みについて」

県 資源循環推進課 TEL 045 (210) 4159

後継者の意思が確認できたら

今回は、親族内承継の2回目です。前回(8月号)で、「後継者の意思が確認できたら次なるステップに進む」と結びましたが、「何から始めればいいのか分からない」という悩みをよく耳にします。事業承継は「現経営者から後継者への事業のバトンタッチを行うこと」ですが、後継者に引き継ぐ資産は、人・物・金・知的資産と多岐にわたります。自社株式や事業用資産等の円滑な承継こそが事業承継と思われがちですが、相続対策は事業承継の取り組みの一部にすぎません。経営者は事業を引き継ぐ際に「取引先との関係の維持」「補佐する人材の育成」等、目に見えにくい経営資源の承継に苦労されるようです。

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

重要なのは「知的資産」の引継ぎ！

現経営者と後継者が対話を重ね、この「目に見えにくい資産(知的財産)の棚卸し・見える化を行い、自社の強みや弱みを知ること、**「経営の承継」**がなされます。こうした現状の把握や将来の見通しを明確にすることは、円滑な事業承継において有効ですが、その一助となるのが「事業承継計画の策定」です。

「事業承継計画書」

下の表は事業承継計画書の策定例です。事業承継の基本方針、売上高や損益の事業計画、定款・株式等の整備、現経営者と後継者の計画を中心に策定しますが、神奈川県事業承継・引継ぎ支援センターでは、その策定に向け、実務経験が豊富な専門家を派遣して支援していきます。現経営者と後継者、親と子だけで事業承継について話し合つと、時として感情的になってしまつケースも多いようです。現経営者の「託す意思」と後継者の「受ける覚悟」が決まったら、公正な第三者の支援の下で、「会社の魅力」の磨き上げにもつながる事業承継計画書の策定に向け、神奈川県事業承継・引継ぎ支援センターにお気軽にご相談ください。お待ちしております。

事業承継計画書(例)

基本方針	社名		株式会社〇〇工業					後継者		親族内承継				
	項目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目		
事業計画	売上高	3億円	→					7億円	→					
	経常利益	150万円	→					350万円	→					
会社	定款 株式 その他		[相続人に対する売渡請求制度]の導入		分散している 自社株式の取得(金庫株)	分散している 自社株式の取得(金庫株)		現経営者(甲)に退職金支給						
	年齢 役職	60歳 社長	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳 会長	66歳	67歳	68歳 顧問	69歳	70歳 引退		
現経営者(甲)	関係者の理解	家族会議	社内へ計画発表		取引先・金融機関へ公表									
	後継者教育	後継者とコミュニケーションを継続し、知的資産(=経営理念、ノウハウ等の自社の強み)を承継する												
後継者(乙)	株式・財産の分配						公正証書遺言の作成							
	持株(%)	70%	67%	64%	61%	58%	10%	10%	10%	10%	10%			
後継者(乙)	年齢 役職	34歳 取締役	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳 社長	40歳	41歳	42歳	43歳	44歳		
	後継者教育	社内 社外	工場		営業部門		本社管理部門			経営者とのコミュニケーションを継続し、知的資産(=経営理念、ノウハウ等の自社の強み)を承継する				
	持株(%)	0%	3%	6%	9%	12%	60%	60%	60%	60%	60%			
		毎年贈与(暦年贈与)												
		相続時精算課税制度												

参考：中小機構「中小企業経営者のための事業承継対策」

商店街支援

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！



本補助金の県ホームページ

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(直通)

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、ぜひご利用ください。

■ 補助対象者 商店街団体 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(消費税および地方消費税を除く)の3/4以内

■ 補助額の上限 30万円

■ 申請期限 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、抽選会等(共同懸賞)
- ・来店者へ名産品プレゼントキャンペーン等(総付景品)

■ 申請事例の紹介

浜大門通り新光会(平塚市)

- ・会員が製造販売している、湘南ひらつか名産品の手作りさつま揚げ、商店街名物オリジナルキッシュ、老舗とんかつ屋のロースカつ定食、蕎麦屋が提供する醤油ラーメンを、商店街の名産品に決定。

- ・商店街で年4回実施する「夕暮れ酒場」のイベント時に抽選会場を設置し、500円以上商品を購入した方を対象に名産品を景品に取り入れた抽選会を実施。



名産品の写真

抽選会の様子

▶ 商店街団体等で「名産品」を決定する!

商店街団体等の産品とは、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。

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！



本補助金の県ホームページ

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(二次募集)

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。ぜひご利用ください。

■ 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 12月16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】

今回の募集は、1回の実施分のみ、申請を受け付けます。
商品券の券面の有効期間は、2022年11月1日(火)～2023年2月12日(日)の範囲内で設定してください(券面の有効期間は最長3カ月)。
本補助金の一次募集で、券面の有効期間を2022年11月1日(火)～2023年2月12日(日)の範囲内に設定した内容で交付決定を受けた団体は、申請することができません。

伝統技術

2022年度関東ブロック伝統的工芸品展

伝統的工芸品を東京国際フォーラムでPRします！



県 中小企業支援課 小田原駐在事務所(工芸技術所) TEL 0465(35)3557

関東ブロック(茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、長野県、山梨県、静岡県)の伝統的工芸品の展示会を東京国際フォーラムで開催します。

神奈川県からは「箱根寄木細工」「小田原漆器」「鎌倉彫」が展示します。

当日は、展示・販売・実演・ワークショップなど、内容も充実。この機会に伝統的工芸品の魅力を再発見してみませんか。

■ 日時 11月5日(土) 11時～16時30分

6日(日) 10時～16時

■ 会場 東京国際フォーラム(ロビーギャラリー)

JR有楽町駅から徒歩1分



前回の展示全景



小田原漆器展示コーナー



鎌倉彫展示コーナー



箱根寄木細工展示コーナー



講習会

スキルアップセミナー(在職者訓練)

技能・技術の向上にお役立てください！

スキルアップ 神奈川 検索

県 産業人材課 TEL 045(210)5715

県立産業技術短期大学校や総合職業技術校等では、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利用ください。

■ あらかじめ設定された講座から選択して受講できる「メニュー型セミナー」

■ 企業や団体の方々のご要望に応じた内容で受講できる「オーダー型セミナー」

2種類のセミナーを開催しています。



商店街支援

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
【受領拒否】

下請かけこみ寺 ☎0120-418-618

上得意先のがまに振り回され

【相談内容】
相談者は、資本金300万円のA社。B社（資本金1,000万円）の売上が当社売上高の8割程度を占めます。B社は、昨年C社（資本金1億円）の100%子会社となりました。B社の指示通りの条件で納品したところ、3割程度の数量しか受け取ってもらえませんでした。製品は毎月1日に納入し、翌々月15日に支払いを受ける予定です。全数を受け取ってもらい、なおかつ約束より早く代金を徴収することはできますか？なお、製造指示や納入金額などは、いつも電話で伝えられています。

【ズバッと回答】
C社の子会社になる前のB社とA社の時は、資本金区分により下請代金支払遅延等防止法（以下、下請法）の適用外となりますが、C社の100%子会社となっ

下請かけこみ寺は
秘密厳守

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」。

今月のかけこみ事業者
製造業者
(資本金300万円)

てからのB社の場合は、2つの要件(*)を満たすと「みなし親企業」とされ、A社との取引は下請法の適用を受けます。この度のC社（子会社B社を含む）とA社との関係における下請法の適用範囲と内容は次の通りです。
①B社口頭による発注：書面の交付義務、書類等の作成・保存義務（法第3条、法第5条）
②毎月1日納入、翌々月15日払い：下請代金の支払期日を定める義務（法第2条の2）
③C社都合による完成品の一部のみの受領：受領拒否の禁止（法第4条第1項第1号）
なお、②下請代金の支払期日を定める義務は、納入日から起算し60日の期間内かつできる限り短い期間内において定めなければならないとされています。そのため、法に従えば、毎月1日納品翌々

月15日払い（納入から75日後払い）であるC社の指定は認められず、月の大小（30日、31日）を問わず、毎月1日から60日後までに支払う定めとする必要があります。また、下請法には、支払い遅延に対しては、遅延利息の支払い義務（法第4条の2）が定められており、過去の取引も含め、その取引ごとの下請代金に年率14.6%を乗じて得た金額のうち15日分の支払いが必要となる可能性があります。

(*)子会社等の2つの要件
1. 親会社から役員（取締役、執行役員または在任について支配を受けている場合（例えば、親会社議決権が過半数の場合、常勤役員が過半数が親会社との関係である場合または実質的に役員が親会社に支配されている場合）。
2. 親会社からの下請取引の全部又は相当部分について再委託する場合（例えば、親会社から受けた委託の額または量の50%以上を再委託（複数の他の事業者）に業務を委託している場合は、その総計）している場合。

KIPでは専門相談員によるさまざまな助言、アドバイスにより、課題解決のお手伝いを行っています。お気軽にご相談ください。



当センターは2013年に横浜市西区に設立され、その後、横浜駅東口に移転した席数120席の大型囲碁センターである。高齢者を中心に一日あたり70~80名程度の利用者で賑わっていたが、コロナ禍が拡大した2020年春以降一日あたり10~20名と激減している。2020年9月から家賃負担軽減を目的に席数75席での営業を継続しているが、コロナ禍が継続する中、運転資金が常に逼迫する状況が常態化していた。



- 課題を整理し、個別に対策を提案**
- よろず支援拠点の提案**
- ★ **収支管理の厳密化**
 - ↓ 日々の金の管理を通して正確な月次収支把握
 - ★ **資金繰り表作成**
 - ↓ 資金繰表で先を見越した経営
 - ★ **運転資金調達**
 - ★ **商工中金への融資申請**
 - ↓ コロナ特別融資の活用
 - **一時、月次支援金申請**
 - ↓ 公的支援施策の活用 *申請に係る支援全般を実施
 - ★ **情報発信による利用者増、売上拡大**
 - **既存会員2,000名にダイレクトメール発送**
 - **既存会員掘り出し**
 - **ジュニアスクール開催**
 - ↓ 新規会員開拓
- コロナ前の神奈川の碁会所…168カ所
● 現在の碁会所…横浜囲碁センターを含め9カ所
● 現在一日平均利用者30名程度だが、大会開催日には50名を超える。

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7回**
- 今回の
テーマ
- 🔑 日々のお金の管理
 - 🔑 商工中金
 - 🔑 ダイレクトメール



よろず支援拠点

**よろずチャレンジで厳密な収支管理！
ぜひご相談ください**

神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

KISTEC

電子技術部の設備紹介

マイクロ・ミリ波ネットワークアナライザ

これまで、KISTECでは情報通信機器の開発を支えるためマイクロ波・ミリ波帯域におけるデバイスの伝送特性や電子材料の材料定数（誘電率・透磁率）の測定を行ってききましたが、このたび、さらなる高周波領域での評価や電子材料の材料定数測定を可能にするため、ベクトルネットワークアナライザ（VNA）測定装置を更新しました。

【マイクロ・ミリ波ネットワークアナライザの特徴】
この装置の主な特徴として、最大周波数67GHzまで測定が可能です。また、測定ポートは4ポートあるため、差動線路の評価もでき、さらに、複数回の測定を組み合わせることで、4ポート以上のSパラメータも算出可能です。ケーブル等の伝送特性を測定する場合、VNAと接続するための専用治具が必要です。しかしながら、この専用治具の特性がケーブルの特性として含まれてしまうため、これまで正確に測定することができませんでした。そこで、今回この専用治具の影響を測定結果から除去する機能であるAFR機能が新たに搭載され、従来に比べ正確にケーブル等の評価を行うことが可能になりました。さらに、材料定数測定方法として、国際規格IEC63185に準拠した平衡型円板共振器法（BCDR法）を導入し、フィルム材料の厚さ方向の誘電率測定が可能となりました。

ネットワークアナライザ（左）と平衡型円板共振器法（右）

詳しくは、電子技術部 電磁環境グループまでお問い合わせください。TEL 046 (236) 1500
https://www.kistec.jp/equip_spec/M202100000047-0/



調査結果

令和4年7-9月期 中小企業景気動向調査 業況DIは2.7ポイントの低下

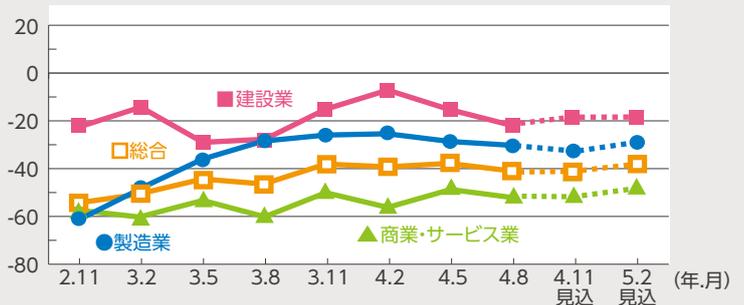
今回の総合の業況DIは、前期比2.7ポイント低下の▲40.4となりました。前期の3カ月後見込よりも0.6ポイント上昇しました。経営状況では、売上DIは前期比4.3ポイント低下の▲27.7、また、採算DIは同1.7ポイント低下の▲41.8となりました。業種別の業況DIでは、製造業は前期比1.6ポイント低下の▲29.8、建設業は同4.5ポイント低下の▲21.3、商業・サービス業は同2.7ポイント低下の▲51.2となりました。今後の総合の業況DIでは、3カ月後は現在比0.8ポイント低下の▲41.2、半年後は同2.5ポイント上昇の▲37.9を見込んでいます。 ●企画広報課 TEL 045 (633) 5101

* 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7-9月期(同年8月)
- ・回答数(率)：1,017社(50.9%)
- ・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

業績DIの推移



かながわで
つながる

達人の輪

今回の達人 株式会社 イシイ精機
代表取締役 塚 裕之 氏(60)

「サボかな」でつながる達人の輪！欧米のジグ研削盤を駆使する1/1,000mmの超精密な加工で、「ジグ研といえばイシイ精機」といわれるまでにした塚社長のご登場です。



KIP子のラベリング

塚社長は **幸せ企画の達人**

株式会社イシイ精機
創業：1968年
主要事業：ジグ研削加工業
所在地：横浜市中区築区川向町922-42
TEL：045(473)7141 <https://www.jg-ishii.co.jp>

KIP子：塚社長は今月も、展示会や社内旅行、渡米のご予定などがひしめいていらして、どうかお目にかかれてホッとしています

塚：展示会も旅行も、社員たちにはさまざまな場所でより多くのものを見る経験をさせたい。その場に行かないと分からないことは多いですから

KIP子：インターネットで「ジグ研」と検索するとイシイ精機さんのページがトップの表示されます。塚社長が義理のお父さまから会社を継がれて以降、イシイ精機さまの存在感が一層増していると感じています

塚：単に利益を出すだけでなく、お客さまや提携先、社員など会社に関わる人全員の利益を重視してきました。ですから事業が拡大することで皆さんに幸せをお届けできていたら、ありがたいことです

KIP子：さすがでございます…。ちなみに「座右の銘」はございますか

塚：「自分が源泉」、ですね。良いことも悪いことも自分が源泉だと思っています。弊社に新しいお客さまから引き合いがあると「運がいいね」といわれることがありますが、つながり、働きかけた結果ではないでしょうか

KIP子：その「つながり」はどういうご縁が多いのでしょうか

塚：展示会後の飲み会は格好の場ですね。人は楽しいところに集まります。ですから私もイベントを企画しますよ

KIP子：イベントですか？

塚：例えばゴルフは、お取引先とはもちろん、母校の翠嵐同窓生と50代でゴルフサークルを立ち上げました。92歳の父や3人の子どものたちとは「塚カップ」でラウンドしています

KIP子：道具にもこだわりが？

塚：全く！ゴルフでも飲み会でも、ご一緒した面々が楽しそうならばそれで満足！最近では幾分かマシになりましたが、待ちに待ったイベントの当日朝、「今日で終わってしまう…」とブルーになっていました(笑)

KIP子：(笑) だから次々と企画をなさる

塚：その通り！

KIP子：「自分が源泉」のお言葉、沁みました。本日はありがとうございました



母校の皆さまと



次のバトンは！
新羽金属工業(株) 奥谷社長に
おつなぎ頂きました

編集
後記

知的障がいのある社員が約7割の日本理化学工業に行ってきた。製造現場は「分かりやすい」工夫がいっぱい。それは誰にとっても「分かりやすい」工夫でした。11月号もお楽しみに(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。

