

# サポ かな

2

第262号 2023年2月3日発行

# 雇用

地域に息づく人たち

# マザーの

翼を得て戦力となる

# シングル

*Employment of Single Mothers*

インボイス

4

DX事始め  
(有)深沢製作所

6

事業承継・引継ぎ  
支援センター

10



## 自立、そして夢の実現へ

(株)ハウスリノベーション インテリアコーディネーター 磯田氏



## 子どもたちの未来のため

(一社)日本シングルマザー支援協会 代表理事 江成氏



## 一生モノの仕事を応援

(株)ハウスリノベーション 代表取締役 本山氏

### 日本シングルマザー支援協会のことを…

- どうしたらいいのか…と独りで考えこむタイプだったが、ここから話を聞いてもらえると思えた (→客観視できるように)
- 「とりあえず」とか「綱渡り」でなく、「自立し、ちゃんとご飯を食べていける仕事をしよう」という部分に共感できた
- 自分で責任をもって働くということは、自分で交渉することだと教えてもらった (言ってもいい。言った以上はやる！ということ)
- 「皆さんのおかげで、経済・精神の両面で安定する基盤ができました」

シングルになる前は、周りは専業主婦ばかり。「1人で生きていく」と言えない環境だった。日本シングルマザー支援協会につながり、「手を伸ばせば、握ってくれる人がいることが分かった」。3年前、協会のホームページに掲載された独自の求人案内を見て、ハウスリノベーションの採用試験を受けた。入社1年目にインテリアコーディネーターの資格を取得、現在は2級建築士を目指しプライベートでも勉強中

磯田玲奈氏

ハウスリノベーション 本山社長

ゼネコン、住宅メーカーなどで、多くの個人住宅から商業ビル、分譲マンションなどを手がけ、2010年に独立。住宅リフォームの仕事は、ゼロからスタートする新築物件と比べ難度の高い分野だとして、「生活空間のリフォームは、人生経験がそのまま仕事につながる。20代より、40代、50代が信頼される業界で、自分もまだまだ勉強することばかり」。江成氏が登壇したセミナーで協会につながる

### 磯田さんのことを…

- 住まいづくりの仕事は、営業、設計、プランニング、見積、工事管理、と多岐にわたる。磯田さんは建築のスキルはなかったが、落ち着いて、「一人の女性として生きていく」という覚悟が伝わってきたので採用した
- OJTではキャッチアップし漏れなく吸収している (失敗してもいいんです。ミスしてもリカバリーできます)
- 資格取得しさらに難関の資格を目指すなど、「自分で高めていく人」。女性の潜在能力、エネルギーの大きさを感じる
- 建築士は、身体1つで何歳までもできる仕事。自由度も高く、磯田さんの一生の仕事になればいい

### 日本シングルマザー支援協会のことを…

- 女性が相談できる場として貴重だ
- 女性が子どもを抱えながら仕事を探すことは、独身男性が仕事を探すよりずっと大変だろう。シングルマザーを採用する企業を開拓し、両者をつなぐ仕組み作りもすごい
- 協会が介在すると、採用される側もする側もお互いに事前に「認識」「譲歩」しているため、マッチングの可能性が高い



### ハウスリノベーションのことを…

- 未経験の私を採用し、現場から学ぶことが一番の近道と、お客さまの案件からCADや図面、職人さんとのやり取りなど全てを学ばせてくれる
- スタッフの皆さんは、十分なキャリアを持っているのに今も勉強家、そして洗練されたセンスを持っていて、こんな職場で修行ができて幸せ
- 資格取得のための受講もサポートしてくれる
- 昔から間取り図を見るのが好きだった。自分が図面を引くなど無理だと思っていたが、目の前の小さいゴールを1つ1つクリアし、「ここで一人前になって、お返ししたい」

日本シングルマザー支援協会 江成代表

シングルマザーとして5人の子どもの育て上げ、45歳で「子どもたちの未来に希望を持たせたい」と社団法人日本シングルマザー支援協会を立ち上げる。「ママたちに、ひたすら働けと言いたいわけじゃない。自分が穏やかに生きるにはどうすればいいのかを、見つけるお手伝いをしています」。現在、女性会員は10,500人に。働き先の開拓や、県内外の行政との連携など東奔西走する

### 磯田さんのことを…

- 出逢った当時は40代半ば。まじめでポテンシャルの高い方だと思った。常に一生懸命で、だから子どもを中心にこれまで頑張ってきたのだと。だが、自身の能力を100%生かせる仕事をして来なかったため、いざ稼げる場所を求めても、年齢に見合うキャリアがない。意欲とポテンシャルが発揮できない「日本にとって、もったいない状況」だった
- キャリアがなく自己評価が8割に下がっていたが、意欲は失わなかった。紆余曲折を経て一歩踏み出してからは、持ち前の「素直さ」でまっすぐ前進している(“素直さ”はチャンスを生かす大きな要素)
- 「仕事、介護などライフステージで生じる悩みができれば、いつでもお話を聞きます！」

### ハウスリノベーションのことを…

- 本山社長は初めてうちを訪れ、「女性が働きやすい環境を作るにはどうしたらいいか、いっしょに考えてくれませんか」とおっしゃった。私たち女性に自然に意見を求めてくださる姿勢。「こういう方との連携は、うまくいきます」
- 建築と製造業は、まだ中途採用の女性が活躍できていない現場だと考えている。そんな中、世帯主として働いていける環境を用意して下さった

# 〇〇が進んでいる会社シリーズ 11

## シングルマザーの雇用

一般社団法人日本シングルマザー支援協会

女性の社会復帰、  
仕組みから作り上げる

「子どもたちが幸せに満たされ、  
大人になるために」(江成代表)

日本シングルマザー支援協会は、母子家庭や離婚以前の母子の、個々に応じた生活の安定をサポートしている。設立から8年、会員数が1万人を超えた今も軸足を置くのは「相談業務」だ。女性が自立することも、子どもの貧困をなくすことも、まずは一人の精神の安定が必要という考えによる。

生活を安定させる柱と設定するのは、「お金を稼ぐ力を養う」「共感しあえるコミュニティ」「再婚という幸せ」の3本。その実現に向け多岐に渡る事業を行う。例を挙げると、

- ・シングルマザーの就職プログラム「M.E.S」
- ・「学んで稼ぐ」講座 ・ マネーセミナー
- ・「きぎょう塾」 ・ 自分らしい暮らし「移住」
- ・「子ども料理教室」 ・ 訪問相談事業
- ・ 職場見学ツアー「大人の社会科見学」
- ・「シングルマザー婚活サービス」など。

中でも、シングルマザーの雇用受け入れ先を開拓しマッチングする就職支援では、女性たちの選択肢を拡げるところから会社に着するまでをサポート。これまでの協力企業は大同生命や三菱ケミカルの子会社、角川ドワンゴ学園など約20社、稼ぐ力を得たシングルマザーは250名に上る。

3年前、協会の仲立ちで未経験の磯田玲奈氏(当時49歳)を採用した(株)ハウスリノベーションの本山社長。三者の言葉をご紹介する。

### 日本シングルマザー支援協会なぜ、シングルマザーの雇用に取り組むのか?

- 子どもたちの未来に希望を持たせたい!

#### 2つの思い

- 1 子どもが幸せになるには、母親が不安や悩みを軽減し、自身を満たすことが必要
- 2 与えられることに慣れてしまい、自らの能力を発揮できずにいる女性がとても多くて残念(他人のせいにする傾向 → 負のマインドが子どもに連鎖)

**株式会社ハウスリノベーション**  
 主要事業：リフォーム・リニューアル工事業  
 代表者：代表取締役 本山 真弘  
 所在地：横浜市中区長者町5-51-1  
 TEL：045(326)6781  
<https://www.houserenova.co.jp/>

**一般社団法人 日本シングルマザー支援協会**  
 主要事業：シングルマザー自立支援  
 代表者：代表理事 江成 道子  
 本社所在地：横浜市神奈川区鶴屋町2-12-10 千菊ビル301  
 TEL：045(534)8849  
<https://xn--qckmb1noc2bzdv147ah7h.com/>  
 横浜市、川崎市、相模原市と「ひとり親家庭支援に関する連携協定」を締結

# 適格請求書発行事業者の登録はすべき？ 判断に当たったってのポイント確認



横浜税理士法人 服部彰男  
税理士・公認会計士。横浜市出身 専修大学卒。2011年有限責任あずさ監査法人入所、2014年より横浜税理士法人のパートナーに。創業期〜上場企業までをカバーする。34歳

## インボイス制度開始が半年後に迫っています

2023年10月から始まる適格請求書等保存方式(以下、インボイス制度)ですが、その開始まで残り半年程度という状況です。インボイス制度開始時から請求書等に代わる「適格請求書(以下、インボイス)」を交付する場合には、原則として2023年3月末までに適格請求書発行事業者の登録申請を行う必要があります。適格請求書発行事業者として登録すべきかどうかの判断ポイントについて確認してみましょう。

## 現在の状況を確認しましょう

現在、消費税の課税事業者に該当しますか？

課税売上高が1,000万円超あり、消費税を納めている事業者(課税事業者)である場合には、よほどの理由がない限りは適格請求書発行事業者として登録して問題ないかと思えます。ただし、今後発行する「インボイス」に求められる記載要件の充足には注意が必要です。

一方、消費税を納めていない事業者(免税事業者)である場合には、適格請求書発行事業者の登録を行うかどうかで以下のような影響が出ると考えられます。**登録を行う場合**：消費税の納税義務が生じるので、税負担が増加し

登録を行わない場合：取引先との取引関係に影響(価格交渉・取引停止等)

格請求書発行事業者の登録を行う必要はないと判断することもできます。

## ②登録すると消費税申告・納付が必要になる

適格請求書発行事業者の登録を受けた場合、インボイス交付が可能になると同時に、課税事業者として消費税申告および納付が必要になります。これまで支払っていなかった消費税を支払う必要がありますので、事業の資金繰りに影響を与えることが考えられます。

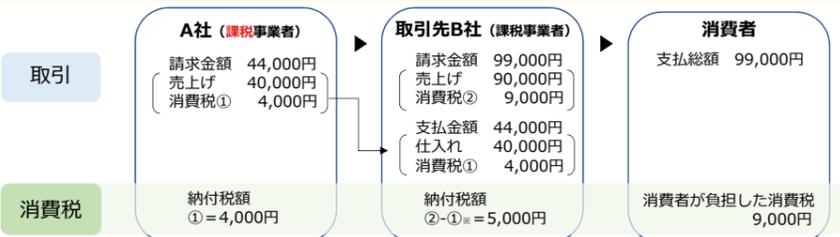
一定の場合に適用ができる「簡易課税制度」という簡便的な消費税計算方法も設けられていますが、これまで消費税を納めていなかった事業者にとっては資金的負担が増えたと感じるケースが大半かと思えます。

## ③取引先からインボイスの発行を求められる可能性がある

適格請求書発行事業者でない場合、課税事業者である取引先(買手)からインボイスの発行を求められるケースが想定されます。

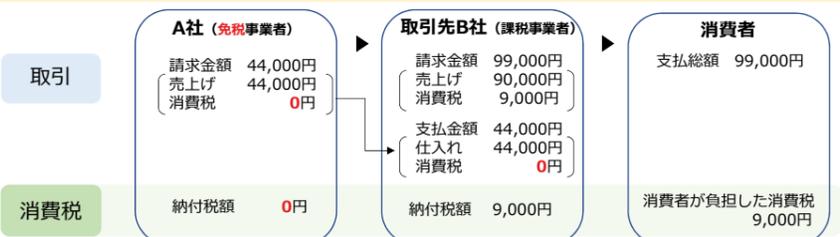
インボイス制度開始後は、インボイスの交付を受けないと仕入税額控除ができません。取引先は当然仕入税額控除を行いたいので、適格請求書発行事業者となり、インボイスを発行して欲しいと依頼してくることが考えられます。(下記ケース①②参照)

### ケース① 取引先B社が、適格請求書発行事業者である(課税事業者)A社から仕入れた場合



取引先B社の消費税納税額：5,000円

### ケース② 取引先B社が、適格請求書発行事業者でない(免税事業者等)A社から仕入れた場合



取引先B社の消費税納税額：9,000円

つまり、取引先B社は免税事業者等から仕入れると仕入税額控除ができず、消費税負担が増えることになります。そのため、A社に対してインボイス発行の要求や価格条件の交渉等を行う可能性があります。

このように免税事業者である場合は、今後適格請求書発行事業者として登録をするか否か、大変難しい問題となります。

## 事業の実態等を踏まえ、自社への影響を考慮して検討しましょう

適格請求書発行事業者登録の可否については、主にインボイス発行側(売手)の立場で検討を行うことが重要です。以下のポイントを確認し、登録の可否を検討しましょう。

①顧客が一般消費者である場合、必ずしもインボイスを発行する必要はない。主要な顧客がいわゆる一般消費者に該当する場合、インボイスを発行する必要がないというケースが考えられます。

例えば、学習塾や動物病院、街の美容院など、主に一般消費者が顧客である場合、インボイス発行を求められる機会はないかと思えます。そのような場合に適格請求書発行事業者の登録を行う必要はないと判断することもできます。

## ④インボイスを発行できないと、消費税相当分の値引きを要求されたり、取引が見直されたりする可能性がある

取引先はインボイスの交付を受けないと仕入税額控除ができなくなり、取引価格の交渉や、取引条件の見直しが行われるケースが想定されます。最悪の場合、取引そのものが打ち切りとなることも考えられます。取引価格等について、独占禁止法上の優越的地位の乱用や下請法の規制に抵触しない双方納得の価格交渉が必要とされていますが、通常の取引先選定プロセスに従えば、好条件な方に依頼することは真つ当な事業運営ですので、今後インボイス発行の可否で取引条件が変わってくるということは一般的になると考えられます。

## まとめ

適格請求書発行事業者の登録要否については、取引先の状況および関係性と、自己の消費税負担増を考慮して判断を行うことが必要です。あくまでも登録を受けるかどうかは事業者の任意ですが、取引相手方の状況・要求に左右されてしまうというのも事実です。

本記事で解説していませんが、免税事業者等との取引でインボイス交付がない場合にも一定期間は仕入税額控除を認めるといった経過規定が設けられています。登録を行わない場合、この経過規定をうまく用いて先方と価格交渉を行うという手段もあるかと思えます。

まずは自社の状況把握を冷静に行っていただき、慎重に判断しましょう。

## 最後に

現在、令和5年度税制改正大綱が公表されています。この大綱では「免税事業者が課税事業者になった場合の消費税の負担軽減措置」や、「課税売上高が1億円以下の小規模事業者である場合1万円未満の少額取引であればインボイス不要で仕入税額控除可能」といったインボイスに関する税制改正が盛り込まれています。例年通りであれば3月末に可決・成立する予定であり、これらを踏まえて対応していくことが必要です。

(記：1月20日)

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9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)

## 外国人技能実習生が多い製造現場で、作業指示をシステム化 作業飛ばしによる不良品の発生がゼロに

生産管理システムの導入により、作業効率を向上させ、業績アップに繋がった有限会社 深沢製作所のDXへの取り組みを石井社長と篠原専務に伺いました。

有限会社 深沢製作所



### 「安心・安全の板金加工品の供給」をモットーに

当社は、1959年に創業し、創業当初は大手計測機器メーカー向けにアルミ製の計測機器を製作し、現在は主に食品加工・製薬プロセス向け異物検査装置(X線検査装置・金属検出機)の板金加工部品を手がけています。

KIPの設備貸与制度による設備投資や取引あっせんを活用し、2018年には神奈川県から、独自の工夫で業務改善・業績アップを成功させたとして、「神奈川がんばる企業」に認定されました。

### システム導入のきっかけ

当社では、受注量の増加に伴う生産効率の向上、納期管理、またカンバン品の在庫管理を目的に、自社開発のシステムを開発し運用してきました。

しかし、システム化したものの、システムで得られる各種データの分析・活用が思うようにはできませんでした。

また、仕様変更等で多額な費用が発生するなど問題点が出てきたことから、自社開発ではなく、当社の業態に適したいくつかの専用システムを比較し、クラウド型、データ分析・活用が可能、安価にカスタマイズが可能という条件のもとA社システムを採用しました。



有限会社 深沢製作所  
創立：1959年  
代表者：代表取締役 石井 英郎  
所在地：海老名市本郷348-16  
TEL：046 (238) 8611  
<https://www.big-advance.site/s/123/1681>

## システムの特徴

### 顧客ごとのフォーマットに合わせて一括取り込み

当社では多くの得意先から受注しており、バラバラなフォーマットで受け取る受注情報を一括で取り込むことで受注登録の簡略化を図っています。



### リピート品のランク付け

受注に対して「処理」「確定」「厳守」の3ランクを、製作時には製品に対して「通常」「在庫」「注意」の3ランクを設定します。

受注時には在庫品引当や短納期対応等製造にあたっての注意喚起を促します。

製造時には各作業工程の進捗を画面上で色別に表示し、納期遅れ等を管理します。

これにより、作業も視覚的に分かりやすく、勘違いや間違いがなくなります。

### 製造指示書にさまざまな情報を登録

作業員にできるだけ分かりやすく情報を伝えるため、製造指示書を工夫しています。

製品のステータス登録をフル活用して、できる限り多くの情報を登録します。

また、製作数を都度在庫と照らし合わせ、編集しムダのない生産を心がけています。



### カンバン品の生産数を自動計算

カンバン品と呼ばれる数日間隔で都度注文が来るような製品では、「在庫数」「限界在庫数」「手配ロット数」の3項目を登録しています。

カンバン品の受注後、手配にかけるとき、この受注は、在庫で割当できるのか、製作が必要なのかを判断します。そのために「在庫数」と「限界在庫数」を比較します。

次に、製作が必要と判断したら、「手配ロット数」の製作指示を発行します。そうすることで、都度注文に対して、都度製作を行わなくてもよくなり、作業員が計算する負荷を減らしています。

### iOSアプリを活用してデータを蓄積

iPadは作業員1人1台で、その人の専用機にしています。

iPadを各作業員が持つことで、作業時に図面を見たり、写真を撮ったり、また図面に書き込むことが可能で、各製品のデータ収集が格段に向上しました。



### 生産管理システム導入による効果

- ・工程の流れを作業指示書に反映しているため、作業飛ばしによる不良品の発生がない(本システムの最大の利点)
- ・外国人技能実習生が多く活躍する職場で、作業指示がシステム化されている意味は大きい
- ・協力会社への外注発注書や購入品発注書、得意先ごとの納品書・請求書の発行・管理による納期管理や売上集計が可能となり、事務作業の効率化が図れた

### さらなるレベルアップへ!

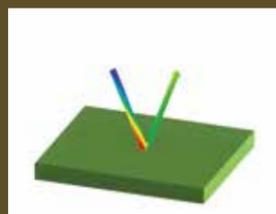
- ・作業員の作業実績の評価によるモチベーションのアップ
- ・製品マスタへの所要経費の反映で原価管理の精度向上
- ・類似品検索の高機能化によるデータ制作の簡略化や不具合対策の水平展開等を計画しており、それらを組み合わせた簡易見積機能の確立を計画しています



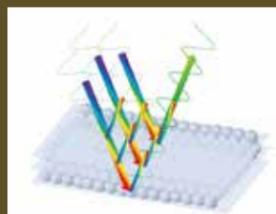
県央支所 TEL 046 (292) 0322

形で色をコントロール

**【虹色の陶器 人工オパール構造色】**



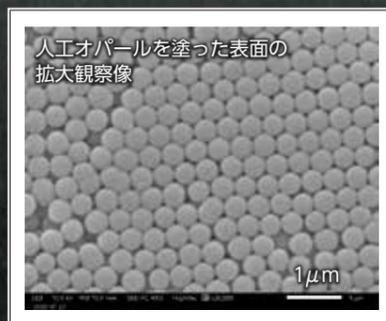
一般的な発色。光の波長のうち、緑以外が吸収され、反射した緑色が人に認識される



構造色の仕組み。光の周期構造が特定の波長(色)の光を強め合うように反射し色を発現

**【特徴】**

- 1mmの1000分の1以下サイズの「形」で色を発現
- 見る角度によって色が変化する
- 茶碗に塗布している分散液は、地球上(\*)に最も多い元素である酸素と2番目に多いケイ素から成る酸化ケイ素が主成分で、人体や環境にやさしい(酸化ケイ素は砂の主成分でもある。対して従来の無機顔料は、コバルトやクロム、ニッケル等を含む) ※ クラーク数による
- 宝石のオパールと化学成分がほぼ同じ
- 濡れた時に色が変化もしくは色が消え、乾くと戻る
- 900℃以上の焼成にも耐える耐熱性、化学的安定性、機械的性質に優れる
- 茶碗1つ当たりの試作で塗布した原料費は約¥10



人工オパールを塗った表面の拡大観察像



【ほぼ原寸】

湾曲した茶碗の内面は、赤やオレンジ、黄色に変わった色が、発光し輝かなくなると同時に見える。

神奈川のピカイチ！ものづくり

**原寸図鑑**

**[Vol.31] KISTECの構造色**

世界で最も美しい蝶といわれるモルフォ蝶や国宝「曜変天目」の神秘的な色彩。見る角度によって虹色に変わるしゃぼん玉。これらは、それ自身に色がついているのではなく、表面の微細な構造に光が干渉して色づいて見えるといわれる。これが「構造色」だ。そもそも物の表面「色」は、ふつうは、色素や顔料に含まれる物質が特定の波長範囲の光を吸収し、その残りの波長の光を反射するため色付いて見えている。光を吸収する際、光のエネルギーは熱エネルギーに変換されるが、一方「構造色」は、光のエネルギーを失うことなく発色し、色褪せることがない。

神奈川県立産業技術総合研究所(KISTEC)では、酸化ケイ素を材料にした人工オパール粒子を高度に規則的に配列し接合する技術を開発した。この技術を用いた配合材料を陶器表面に焼き付ければ、虹色が発現する。重金属を用いない構造色。鉱物資源の産出・加工は特定の国に依存するが、酸化ケイ素は地球上に豊富に存在する。陶磁器だけでなく他の基材での使用にも可能性が広がっており、環境にやさしい未来の発色法と期待されている。

環境にやさしい  
レアメタルフリー顔料で、  
これまでないデザインが可能です。  
サンプルお送りします！  
(有料)



開発に当たった機械・材料技術部 ナノ材料グループ 小野洋介主任研究員。安価だが粒径制御が難しい酸化ケイ素を手



短い ← 波長 → 長い  
粒径の違いで紫から赤まで、色を調整できる



自然界の構造色。このうちオパールは、超微細な球状粒子が面心立方格子に配列しているため発色する。KISTECはこの微構造と発色を模倣

KISTECの構造色技術で、その美しさを“宇宙”と例えられる国宝「曜変天目」に迫る。写真は小野主任研究員が絵付けした茶碗



【YouTube】  
国際デザイン賞受賞  
人工オパールで  
世界中の色を塗りかえる

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所

主要事業：試験研究  
代表者：理事長 鈴木 邦雄  
所在地：海老名市下今泉705-1  
<https://www.kistec.jp/>

SDGs

## かながわSDGsパートナー募集



県 政策局いのち・未来戦略本部室SDGs推進グループ TEL 045 (285) 0539

SDGsの推進に資する事業を展開している企業・団体等を県が募集・登録・発信するとともに、県と企業・団体等が連携してSDGsの普及促進活動に取り組んでいます。(R5. 1. 1 現在、941者が登録！)

SDGs推進に資する事業を展開している県内企業等が応募

県がSDGs推進の目的、取り組み内容等を審査のうえ「かながわSDGsパートナー」として登録

セミナー等さまざまな機会や媒体を通じて登録企業等と県が連携してSDGsの推進をPR



### 登録企業のメリット

- ・ 県の中小企業制度融資による支援
- ・ 登録企業等の取り組み事例を県が対外的に広報・アピール(県ホームページへの掲載、ステッカー・ロゴ使用可)
- ・ 「かながわSDGsパートナーミーティング」等を通じたパートナー間のマッチング支援
- ・ 「かながわSDGsアクションファンド」を通じた資金調達およびSDGsへの貢献度の「見える化」
- ・ (公財) 神奈川産業振興センターがSDGs推進に向けて個別支援を実施予定

次回募集：2023年2月以降募集開始予定

詳細については県ホームページ (<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/bs5/sdgs/partner.html>)

## 資金支援

### 県内小規模企業者の皆さまへ

保証料を補助して皆さまの資金繰りを支援します！



県 金融課 TEL 045 (210) 5695

#### 小口零細企業保証資金

##### ■ ご利用いただける方

従業員20人以下の小規模企業者

※ 卸売業・小売業・サービス業の場合、および医業を主たる事業とする個人事業主の場合は5人以下

※ NPO法人の場合、従業員20人以下の医業を主たる事業とする場合のみ利用可能



■ 資金使途 運転 設備 借換

■ 融資限度額 2,000万円

※信用保証協会(他の保証協会も含む)の  
既存保証の残高も含めて2,000万円

■ 融資期間 10年以内(据置6か月以内を含む)

■ 融資利率(固定金利)

1年以内：年1.1%以内

1年超5年以内：年1.6%以内

5年超：年1.8%以内

■ 信用保証 神奈川県信用保証協会の保証が必要

■ 保証料率 0.50%~1.76%

「企業経営の未病改善」に取り組む場合は、  
0.40%~1.32%

※「企業経営の未病改善」とは、「企業経営の未病CHECKシート」によるチェック結果をもとに商工会・商工会議所または(公財)神奈川産業振興センター等の支援を受けながら経営課題の改善に取り組むこと

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/p845804.html>

## 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/](https://www.kipc.or.jp/business-support/business-succession/)  
TEL 045 (633) 5061  
E-mail: hikitsugi@kipc.or.jp



### 第5回

#### 「役員・従業員承継」は増加傾向

これまでの中小企業やオーナー企業は、親族内承継を行って会社を引き継ぐケースが多かったのですが(下段の「事業承継種類別割合の推移」グラフ参照)、近年は親族内に後継者がいない企業が増えていることにより、その対策として、親族以外の会社役員や従業員への事業承継が注目を集めています。経営者にとっては、会社のことを熟知している役員や従業員に事業承継をすることの安心感が主要因として考えられます。



今回は、「役員・従業員承継」のメリット・デメリット、取り組みにあたっての注意点について確認していきます。

役員・従業員へ事業承継を検討する際は、これらのメリット・デメリットをしっかりと理解し、注意点を確認しながら進めていただくことが成功の鍵といえます。

事業承継に不安や課題を感じたら、ぜひ、「神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター」にご相談ください。

- ・ 個人保証債務に対する理解を深める
- ・ 資金面のサポートを行う
- ・ 後継者本人の意思を確認する
- ・ 後継者候補の中から適切な後継者を選ぶ
- ・ 後継者の教育は必須
- ・ 関係者への理解・認知を行う
- ・ 後継者の教育は必須

#### 「役員・従業員承継」の注意点

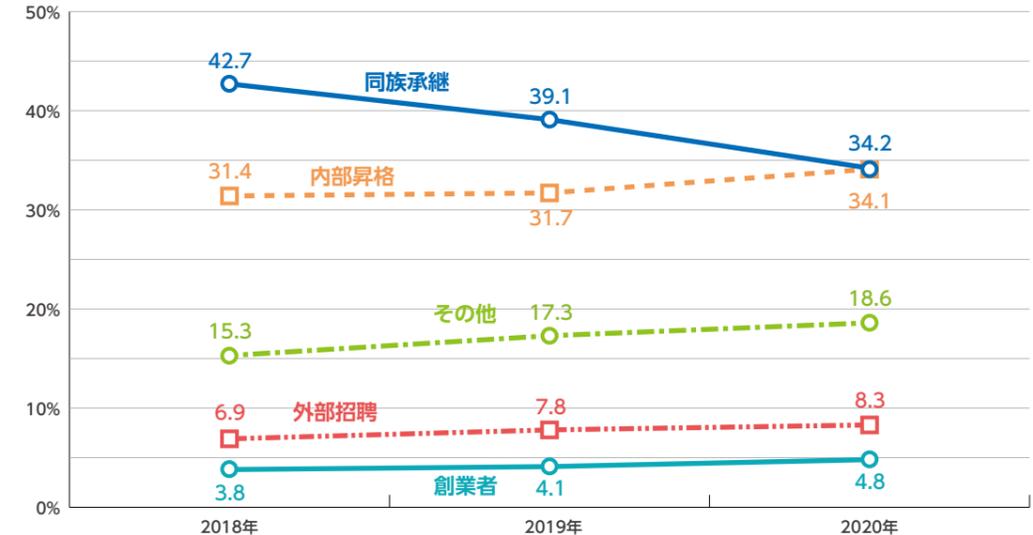
- ・ 会社に詳しい人間に承継できる
- ・ 後継者育成に時間をかけられる
- ・ 企業文化ごと引き継げる
- ・ 多くの候補者から選べる
- ・ 株式取得のハードルを下げることもできる
- ・ 従業員や取引先から理解を得られやすい

#### デメリット

- ・ 後継者に株式買取等の資金力がない場合が多い
- ・ 親族内承継とくらべて、関係者から心情的に受け入れられにくいことが多い
- ・ 個人保証債務の引継ぎ等の問題

#### 「役員・従業員承継」のメリット・デメリット

事業承継種類別割合の推移



出展：(株)帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査(2020年)」 ※「その他」は、買収・出向・分社化の合計値

海外動向

## 急転する中国コロナ政策の今

～日中間の往来・ビジネス拡大へ期待～



大連・神奈川経済貿易事務所 岩田尚彦  
 県 企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045 (210) 5565

2022年の中国は、新型コロナウイルス感染症を徹底的に抑え込む「ゼロコロナ」政策により多くの都市がロックダウンとなり、経済成長率は2021年の8.4%を大きく下回り、3.0%まで落ち込むなど、苦しい1年となりました。しかし12月からは「ゼロコロナ」政策が緩和され、定期的なPCR検査や感染者への強制隔離は終了し、国内移動も原則自由、展示会も感染状況に関わらず開催できるようになりました。陽性患者の急増や医療機関の逼迫といった混乱は生じているものの、多くのビジネス関係者は今後の自由な経済活動の再開に期待を寄せています。

また、日中間の往来については、日本への留学や商用目的のビザの解禁、日本入国時の隔離措置の撤廃、航空路線の復活に加え、今年1月8日から中国への入国時の隔離措置が撤廃されるなど、徐々に制限が緩和されてきたところです。

一方、中国での陽性患者の増加を受けて、昨年未から日本入国時の検査等が実施され、また中国においては日本と韓国に対して新規のビザ発行を一時停止（1月20日時点）するなど、引き続き状況を注視していく必要があります。

こうした中でも県内中小企業のニーズは高く、2022年12月初旬、セルテクノス株式会社（本社：相模原市、トルク測定器の開発製造）の内田代表取締役社長は、約3年振りに大連を訪れた際、「ようやく中国に来ることができた。既存顧客や取引先への訪問営業や協力会社との連携強化の他、ここ数年の変化を自分の目で見るなど、中国でやりたいことは山ほどある。中国国内の感染拡大は心配だが、貴重な時間と費用をかけて出張しているので、多くの場所を回りたい」と語ってくれました。

2023年以降は日中間の往来や企業間の交流の再開が大いに期待されます。中国ビジネスを検討する県内企業の皆さま、ぜひ当事務所までご連絡ください。



12月に大連市で開催された展示会（大連輸出入商品交易会）



神奈川県ブース

要チェック

大連・神奈川経済貿易事務所がタイムリーな現地情報をお届けしています

KIP 大連便り 検索

商店街

## 第11回かながわ商店街大賞が決定しました！

神奈川県商業流通課

検索



県 商業流通課 TEL 045 (210) 5612

県と県内の経済団体からなる「かながわ商店街大賞実行委員会」が実施する表彰事業、第11回「かながわ商店街大賞」の受賞団体を決定し、横浜ロイヤルパークホテルにおいて、1月5日（木）に授賞式を実施しましたので、ご紹介します。



▶かながわ商店街大賞とは？

「商店街部門」と「大型店・チェーン店部門」で構成する表彰事業です。県内の頑張っている商店街の優れた取り組みや商店街との積極的な連携を図っている大型店・チェーン店などの優れた取り組みを表彰し、広く紹介することで、より多くの県民や来街者の皆さまに商店街の役割や魅力を知っていただくとともに、他の商店街の活性化の参考としてもらい、県内の商店街全体の活性化に寄与することを目的としています。

▶実施団体は？

県・（公社）商連かながわ・県商店街振興組合連合会・（一社）県商工会議所連合会・県商工会連合会・県中小企業団体中央会・（公財）神奈川産業振興センターで構成しています。

商店街部門 大賞 馬車道商店街協同組合：横浜市中区

《地域資源を最大限に生かしながら時代に合った取り組みも推進》

日本における「発祥の地」という歴史や文化などの地域資源を最大限に生かし、「アイスクリーム発祥記念行事」や「ガス灯点灯式」等のさまざまなイベントを開催している。さらに、QRコードを読み込むと店舗情報が英語で表示される案内板を商店街に設置している等、インバウンド需要を取り込む観光客への対応も積極的に図るなど、社会が変化する中で、その時代に合った取り組みも進めていることが評価された。

大型店・チェーン店部門 大賞 イオン厚木店：厚木市

《商店街と一緒に地域のイベントを盛り上げる》

長年にわたり、厚木なかちょう大通り商店街振興組合の会員として継続的に商店街と連携を図ってきており、店長は理事として在籍している。商店街、地域で多くのイベントを行っているが、その開催時には、いつも商店街と一緒に率先して活動し、2022年1月から開始した商店街プレミアム商品券の販売時にも自ら手伝いを申し出て、顧客の勧誘や説明等を行った。超大型店でありながら、地域連携意識が非常に高く、今後も引き続き商店街との積極的な連携の継続が期待できると評価された。

商店街部門 優秀賞

あざみ野商店会協同組合：横浜市青葉区

《認知症の人にやさしい街プロジェクトで安心して暮らせる街づくりを実践》

モトスミ・オズ通り商店街振興組合：川崎市中原区

《SDGsをテーマに個店のPRにもつながる取り組みを意欲的に展開》

大型店・チェーン店部門 優秀賞

フードハウスOONOYA元住吉店：川崎市中原区

《商店街のイベントに積極的に協力するとともに、商店街の誘客にも貢献》

商店街部門 特別賞

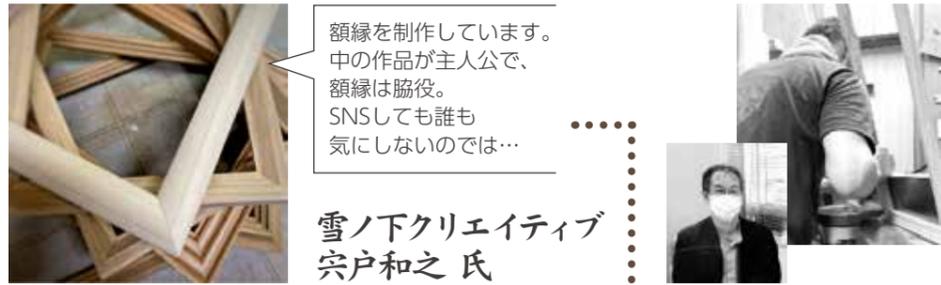
ひらがな商店街ウェストアベニュー：横浜市中区

《まちラボで地域と商店街をつなぐ魅力あるまちづくり》

石田商工振興会：伊勢原市

《継続的なイベントや街路灯の広告宣伝看板など商店街の一体感ある取り組み》

神奈川県商業流通課のホームページで県のような取り組みについて紹介していますので、ぜひご覧ください！



雪ノ下クリエイティブ 宍戸和之氏

よろず支援拠点の提案

額縁作品への  
想い

制作過程・  
完成品を紹介

Instagramでの  
新チャレンジ

次につながった!

\*記録は次の仕事への「チカラ」の源  
\*新たな出会いが生れ、新たなチャレンジも

★**第一印象は人もInstagramも大事**  
写真の種類の統一感・トーンを揃えて印象を残す



Instagramがご縁で  
つながった  
刺繍作家のたかぎともこ氏



いいね!やフォロワーの数は追わない  
Instagramは「**展覧会**」・「**図録**」

★**部分・細微アップ**  
全体を写す必要なし。  
ここぞ!の拘り・細微の質感を  
ドアップで!

★**制作工程**  
工程・素材・塗料や道具のこと、  
過程に込めた思い、  
連続写真・動画で伝える

★**自分の思いを**  
ひとり工房だからこそ、  
□下手だからこそ、画像で伝える

# 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10回



- 脇役も主役に
- 説明が苦手なら写真で
- 写真が私の履歴書
- 制作過程は作家のプライド



【今回の担当者】  
酒井和美コーディネーター

介護との両立

## かながわサポートケア企業認証制度

事例紹介：株式会社東邦プラン

かながわサポートケア企業 検索

県 雇用労政課 TEL 045 (210) 5735

県内企業における仕事と介護の両立に関する取り組みを後押しするため、従業員の仕事と介護の両立を積極的に支援する優良企業等を県が認証し、認証企業を周知する取り組みを行っています。今回は、認証企業の株式会社東邦プランの取り組みをご紹介します。



株式会社東邦プラン

所在地：川崎市幸区新塚越201 ルリ工新川崎7F  
代表者：代表取締役 本多 修  
従業員数：34名(2022年12月1日現在)  
<http://tohoplan.co.jp/>

弊社は、広告戦略の立案と表現の創意工夫に専心し、お客さまの新たな価値を創出することをミッションとした総合広告会社です。

企業の広告戦略が複雑化する中「お客さまの思いを伝え信頼と満足が得られる会社」を企業目的の1つとして活動しています。また「協会社と相互の信頼関係を築き共に成長すること」「適正利潤を確保し社員の生活向上と会社の発展に役立て地域社会へ貢献することを」を事業目的としています。

働き方改革への取り組み

弊社は厚生労働省にセルフキャリアドッグ(※)のモデル企業として支援を受け、2017年からは個々の従業員の職業能力やモチベーションを高め、個人と企業の生産性を向上させることを目的に、独自のセルフキャリアドッグを実施してきました。定期的な面談により自身がどのようなキャリアを歩むべきかを本人と共有した上で、身に付けるべき知識・能力・スキルを構築していきます。

これらの取り組みの延長戦上には「ダニエル・キムの組織の成功循環モデル」「アブラハム・マズローの5段階欲求」といったマイルストーンがあり、「ワーク・ライフ・バランス」もその1つでした。つまり、企業と社員との関係の質の向上が結果の質を高めること、社員の社会的欲求や安全欲求を満たすことが企業の成長につながることに気付くことができました。

※ 企業がその人材育成ビジョン・方針に基づき、キャリアコンサルティング面談と多様なキャリア研修などを組み合わせ、体系的・定期的に従業員の支援を実施し、従業員の主体的なキャリア形成を促進・支援する総合的な取り組み

介護問題への課題に対する環境づくり

ワーク・ライフ・バランスを推進していく中で、仕事とプライベートの両立を考えると、仕事と介護の両立という課題に対峙するのは自然の流れでした。

育児・介護休業法に規定する制度の整備は以前から行っていました。[かながわサポートケア企業]認証の申請にあたり、新たに介護を理由にやむを得ず退職した社員の再雇用制



度の枠組みを整備しました。介護を理由に退職し、在職中に培ったスキルが永遠に消えてしまうこと、能力を発揮できるステージを失ってしまうことは、企業、社員双方にとって遺憾であり、再雇用制度はそのような状況に光を当てるものだと考えています。

今後に向けて

前述の「ワーク・ライフ・バランス」などのマイルストーンを経てどこに向かうのか…。これは実は弊社の経営方針に記載されています。端的に言うと「輪」を広げていくことだと考えています。今期はダイバーシティへの次のステップとして「県政・市政に寄り添う活動」を視野に入れ、より社会貢献のできる組織を目指します。



よろずチャレンジでSNSを味方に!  
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 【著作権の帰属】



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14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

製造業  
(資本金1,000万円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

## 著作権の無償使用許諾を要求されて…

### 【相談内容】

製造業である当社(A社:資本金1,000万円)は、親事業者(B社:資本金1億円)から部品の製造を受託しています。当該部品には当社が開発したソフトウェアを実装しており、その著作権は当社に帰属しています。

B社は、当社システム以外の製品に当社のソフトウェアを使おうと考えているようで、そのソフトウェアを無償で使用許諾するよう要求しています。使用許諾しなければ、取引打ち切りをほめかしています。こうした要求は下請代金支払遅延等防止法(下請法)

上、問題ではないのでしょうか。

### 【ズバッと回答】

相談者A社とB社との取引は、資本金基準(親事業者の資本金が1,000万円超3億円以下の場合、下請事業者の資本金は1,000万円以下(個人事業者を含む)に該当)を満たしており、委託内容が「製造委託」に該当することから、下請法の適用になると考えられます。

部品製造の請負契約で、ソフトウェアの著作権がA社に帰属すると規定されている場合、B社がA社に対して作成の目的である使用の範囲を超えて無償

で使用許諾させることは、「不当な経済上の利益の提供要請」(下請法第4条第2項第3号)に該当する恐れがあります。これに違反した場合、公正取引委員会は、違反親事業者に対し違反行為の是正やその他必要な措置をとることを勧告することができます。

今回の相談の場合、B社がソフトウェア著作権の帰属を無視していることが問題です。B社に対しては、契約や法規制を遵守した取引を求めつつ、双方にメリットがある使用許諾の条件(適正な対価など)を交渉してみたいかがでしょうか。

かながわで  
つながる

# 達人の輪 10

今回の  
達人

UMEMARU Inc. 代表  
プロデューサー、農園統括  
守屋 佑一 氏(34)

「サボかな」でつながる達人の輪！牛乳販売店の2代目で、地域商品や農業経営のUMEMARU Inc.代表で、湘南ベルマーレフットサルクラブのセールスマンでもある守屋氏。傍らにはいつも、自社製品の清涼飲料水「湘南ゴールドエナジー」がある。SNSで「ローソ○の※※※店で売り切れた〜」というつぶやきを目にすれば、すぐさま営業に走る守屋氏って、いったいどんな人???

KIP子: ブログに「エナジードリンクはエンタメ産業」という言葉がありました守屋: そう。「湘南ゴールドエナジー」は、モンスターエナジーやレッドブルのようだけど、地元民のポップカルチャーになる飲料にしたかった。販売本数はまだ年に20万本ですが、ファンがジワジワ増えて、自分の楽しいこと、好きなことをやらせてもらってます

KIP子: ファンが増えてできることは? 守屋: たとえば、「守屋のフェス」とか「守屋杯」と言っても誰も集まらないですよ。

でも、「SHONAN GOLD ENERGY CUP」ならみんな参加してくれる。トレイル・ランニングは先月に続き今月18日に第2戦やります。昨年12月のフェスは多くの企業がスポンサーを引き受けてくれました

KIP子: なるほど。缶のデザインも湘南っぽくカッコいい

守屋: 地元のヤンキーが日常的に買ってくれたら、いよいよ定着したな、と。自分が本当にやりたいのは、ダサくない「まちおこし」なんです。東海大の政経で「まちづくり」を学んで押し付けがましいものは続かないと知りました

KIP子: 軽いノリに見せて、深いのですね

守屋: 提供するのにはフットサルや音楽、マラソンを通した「黄金体験」です。「湘南ゴールド」という稀有な柑橘を生んだ神奈川県農業技術センターの真子先生の、技術とネーミングセンスのお陰でもあります!

KIP子: その先生とは、どうつながったのですか?

守屋: 新卒で入ったJAで、大変お世話になりました

KIP子: なんと! 守屋さんには農産物の知識も、商品開発力も、人を巻き込む力もあるんですね~

**NEXT** 次回! Far Channel Records  
中西代表に  
おつなぎいただきました!



黄金の体験を。

SHONAN  
GOLD  
ENERGY



株式会社UMEMARU Inc.  
所在地: 小田原市荻窪180  
<https://www.odawarahانبai.com/>

編集  
後記

この「サボかな」は、KIPのホームページにもアップしています。紙の送付が不要な方は、メールでご連絡ください。(がんべい)  
sapokana@kipc.or.jp

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  
毎号お届けします。

