

中小企業サポートかながわ



第268号 2023年8月4日発行

鳥人間も 再エネも



ビジサポリスケの出口 4

ベトナムミッション 6

キーワード“X”

10

創業の動機は、
CFRPの有効利用で世界に役立つこと。
株式会社エーシーエム [横浜市] が提供する高付加価値とは

〇〇が進んでいる会社シリーズ 15

CFRPなのに早期納入

株式会社エーシーエム

競合する金属加工業界と同等の加工精度、早期納入を実現しています

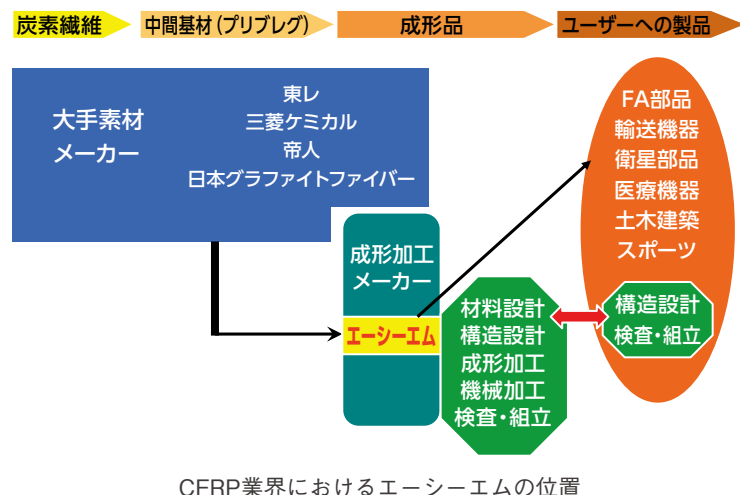
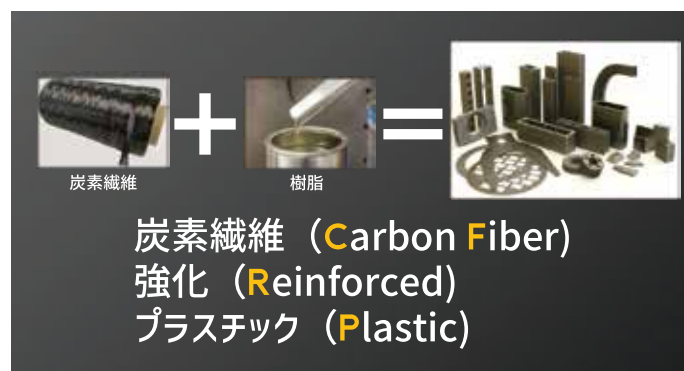
(株)エーシーエムが提供するものは、CFRPという炭素繊維とプラスチックを複合してできた素材を使用した製品だ。金属やプラスチックに比べ、軽くて高弾性・高強度、高疲労強度、低熱膨張率などの性能・機能を併せ持つ。“標準品”というものがなく、顧客の目的に応じてさまざまな特性を持つ炭素繊維から適切な種類を選択しハイブリット設計することで、材料費を抑え、CFRPの持つ高い性能を最大限に発揮させる。構造設計のみならず、材料設計が重要なのだ。

設計から成形、機械加工、接合・組立、検査まで一貫したサービスを提供する当社には、多種多様な業界から依頼が持ち込まれてきた。鳥人間コンテストで飛ばす機体の相談に来る学生や、「重力を感じさせない照明器具を作りたい」という芸術家、釣り具やスポーツ、自動車メーカー、JAXAや三菱電機といった宇宙産業…。

「CFRPが、まだ使用されていないあらゆる産業分野に広がれば、もっと社会が幸せになるはず」と2002年に創業し、顧客の目的と厳しい基準に答え続けてきた当社。蓄積したノウハウと成長し続ける社員らにより、材料・構造設計に時間がかかるとされているCFRP業界にあって、金属加工と同等の早期納入に対応できるようになった。

「付加価値分については、対価を頂戴します。経営を安定させることで、社員らが安心して仕事に向き合える」(稲垣代表)。

先端素材の代表格である炭素繊維は、日本の繊維メーカーが世界シェア5割強を占めている。軽くて強く、錆びないCFRPは、高速化、省エネルギー化に寄与する製品だ。「取り扱いが難しいCFRPの技術を進化させ、日本の産業はまだ世界で戦っていけると思っています」(同)。



CFRP業界におけるエーシーエムの位置



表紙に掲載した黒い物体は、小型風力発電ブレードを輪切りにしたもので、炭素繊維を連続させて一体成型しているので超軽量かつ極薄・高強度。そよ風でも良く回転する。肉厚0.75mm、横幅300mm、高さ65mm

エーシーエムはなぜ、早期納入できるのか

- 20年に渡るCFRPの一貫生産体制
- 炭素繊維の用途開発の歴史と共に歩んできたメンバーと、「ものづくりに直接関わりたい!」と意欲ある若者が集まっている

2つの思い

- 1 CFRP業界の商慣習にとられない商売をしたい
- 2 宇宙航空部品の厳しい基準をクリアできる品質に、スピード感を持たせ、競合と違う域で仕事したい



高付加価値を実現①

CFRP利用の新分野を切り拓くことが創業の目的だった

例えば宇宙航空分野では、寸法実現は当然ながら、厳しい工程基準、環境基準もクリアするためにヒト・モノ・カネを投入してきた



高付加価値を実現②

価格競争はしない、と決めていた

「我々が責任を取れる“ものづくり”をします(稲垣代表)」
多種多様な業界のニーズに対応してきたことで、景気に左右されにくい経営に



高付加価値を実現③

中核社員は長年にわたり先端複合材料に携わってきた

CFRPの品質づくりに必要な「基本的思想」「創造力」「技術」を携えている



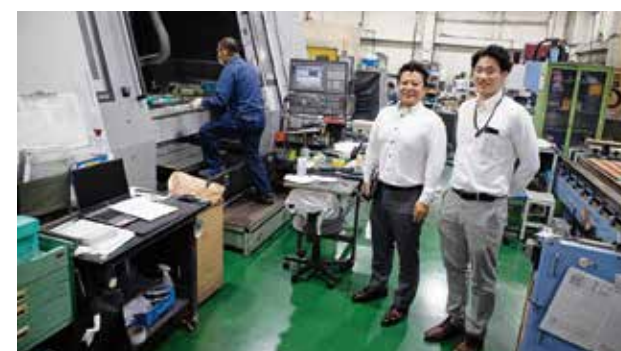
小型のロボットハンド。指の部分に空けた穴から空気を送り出し、ものを持ち上げる



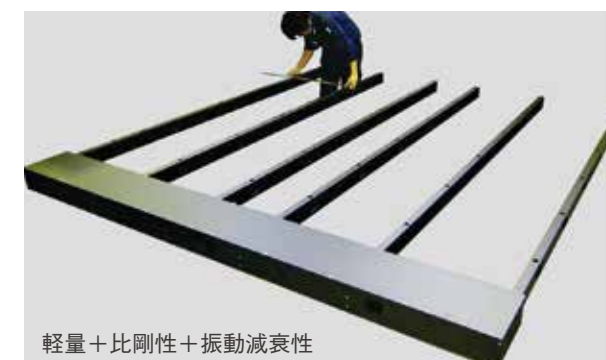
高付加価値を実現④

新卒を積極採用

採用面接では、「ものづくり」に対する考え方や希望と、当社が目指す「共通点」に注目。将来のビジョンを共有し、理解し合える関係が期待できれば採用。
全員が製作現場からスタートし、技術営業できるまでに育成



大物を製造できるマシンがズラリと並び、稲垣代表(中央)とKIP取引振興課の青木



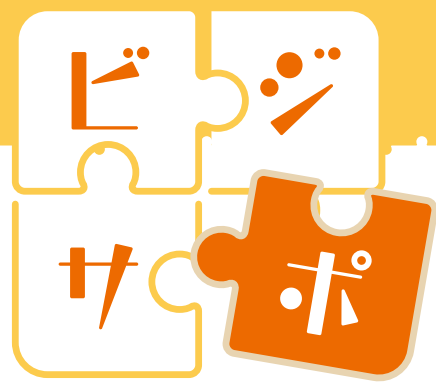
軽量+比剛性+振動減衰性

第10世代液晶パネル輸送用ハンド。当社売上主力分野の1つは、このような生産設備・製造用具である

会社概要

株式会社エーシーエム

設立：2002年 代表取締役：稲垣 公弥
主要事業：CFRPの材料・構造設計、成形・加工・組立・検査業務
所在地：横浜市都筑区川和町638 <https://www.acm-neo.jp/>



今回は

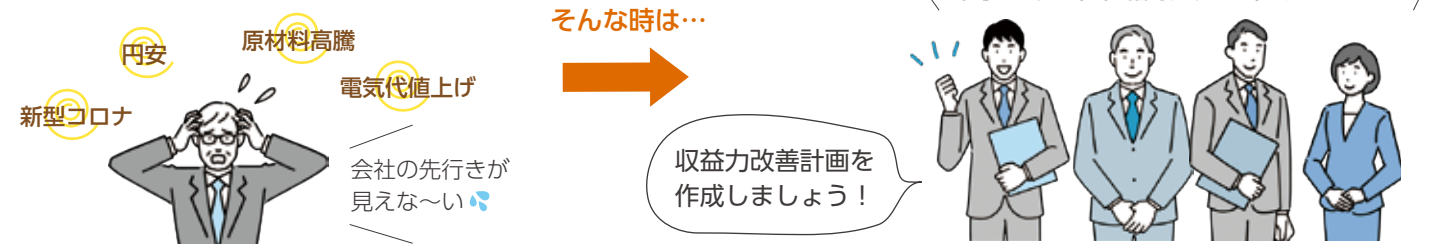
神奈川県中小企業活性化協議会

「中小企業活性化協議会」は、「中小企業の駆け込み寺」として、幅広く中小企業者の相談に対応、課題解決をサポートするために国が全国に設置した「公的機関」です。収益力改善、事業再生、再チャレンジのさまざまなフェーズの中小企業の支援をワンストップで行っています。

神奈川県中小企業活性化協議会
TEL 045 (633) 5143 FAX 045-633-5144
<https://www.kipc.or.jp/business-support/saisei/conference/>



収益力が低下している



こんなお悩みにも協議会の**収益力改善支援**が効果的

- 利益が減り続けている
 - このままでは赤字になりそう
 - 借入金の返済が難しくなった
- ※ 融資および融資の斡旋は行っていません

ご相談の流れ

STEP1 相談申込

- 当協議会のホームページに掲載している「事前相談申込書」に記入し、FAXでお送りください。
- 受付後、面談（一次対応）日時の調整のため、電話でご連絡します



STEP2 一次対応（経営の悩み・課題を協議会で相談）※ 無料

ご相談には、事業再生の実務経験豊富な金融機関出身者、公認会計士、中小企業診断士等で構成された協議会の常駐専門家が親身に対応します

経営者へのヒアリングや持参された決算資料等の分析を通じて、資金繰り等の経営課題を確認し、課題解決に向けて適切なアドバイスを行います ★一次対応のみのご利用も歓迎



秘密厳守を徹底しておりますので安心して
ご相談ください

協議会での支援継続が課題解決に相当であると判断

STEP3 二次対応 協議会が適当と判断したフェーズでの支援を実施

- 収益力改善** ※ 右ページで詳しく紹介します
- 事業再生** 財務上の問題がある企業を対象に、専門家の支援のもと事業面・財務面での改善を図る再生計画を策定します ※ 計画策定には、専門家費用が必要ですが、一部補助金が活用できます
- 再チャレンジ** 事業継続が困難な場合、企業や保証人が「円滑な廃業」あるいは「再スタート」に向けた債務整理を行うための、各種アドバイスや代理人弁護士との紹介などのサポートを行います

収益力改善支援とは

経営環境の変化に伴う収益力の低下などに対し、現状の課題・問題点、ビジネスモデルを分析した上で、経営者の収益力改善に向けた計画策定を支援します。赤字や資金繰り悪化に陥る前に収益力を改善する予防的支援です。

<収益力改善計画> 1～3年間の収益力改善計画（収益力改善アクションプラン）+簡易な収支・資金繰り計画

具体的なアクションプラン
[誰が・何を・いつ・どのように] + 簡易な収支・資金繰り計画

※ 金融機関にリスケジュール（返済条件の変更）等の金融支援の要請を行う場合には、1年間の収益力改善計画を作成いただきます

こんな方におすすめします

- 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

中小企業庁のホームページで書式や記載例が公表されていますので、ご活用ください。
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/01.html>

協議会での収益力改善計画策定をおすすめする3つのサポート

これだけのサポートで原則無料!

サポート1

経験豊富な専門家が計画の策定を支援



協議会の専門家が、より効果的な計画になるよう経営者の「収益力改善計画」の作成をサポートします

サポート2

定期的にモニタリング・サポートを実施

協議会では収益力改善計画の進捗状況を定期的にモニタリングし、課題解決のためのアドバイスを行います。

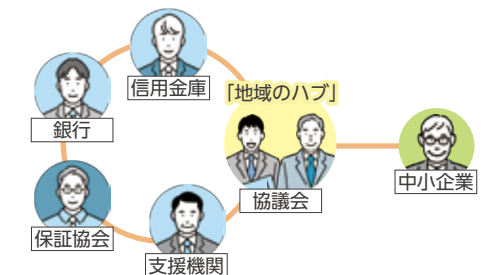
また、モニタリングとあわせて、金融機関・支援機関等と連携をとりながら、今後の支援方針のすり合わせも行っていきます



収益力改善に向けて
伴走します

サポート3

金融機関・支援機関と連携・協力して収益力改善をサポート



協議会は、地域の金融機関と緊密な協力体制を築いています。「地域のハブ」として公正中立な立場で金融機関と企業の間に入り調整を行いますので、企業は、金融機関との個別対応から解放されます



収益力改善支援は、2022年4月1日スタート!
既に県内57社の中小企業者が利用しています

※ 2023年5月末時点

募集 ベトナム投資 環境視察ミッション

KIP会*合同

*県内で事業活動を行っている方などを対象とした会員組織



生産拠点の進出先としてはもちろん、販路開拓先のマーケットとしても有望であり、安定的な経済成長を続けるベトナムに、視察ミッション団を派遣します。

今回は、ハノイとホーチミン2都市を訪問し、神奈川県とKIPが提携するベトナム4カ所の工業団地（インダストリアルパーク）などの日系企業の他、人材の教育現場や食品関係の市場を視察し、ベトナムビジネスのさまざまな可能性を探ります。

この機会を活用し、現地ではか得られない生の情報に触れてみませんか。



- ★旅行日程：11月13日（月）～18日（土）
- ★訪問都市：ホーチミン・ハノイ
- ★旅行代金：お1人様250,000円（予定）
- ★募集人数：10名程度

※旅行代金は、参加人数等により変動する場合があります
※旅行代金には、往復航空代金、宿泊費（1人部屋）、食事代、専用バス代、現地ガイド費等が含まれます（燃油サーチャージ除く）

★予定

- 11月13日（月） 夜：羽田空港発ホーチミンへ
深夜：ホーチミン着後、ホテルへ
- 11月14日（火） 午前：工業団地視察
午後：教育現場視察
- 11月15日（水） 午前：人材関連施設の視察・情報交換
午後：ハノイへ移動 ハノイ市場環境視察
- 11月16日（木） 終日：工業団地・生産現場視察
- 11月17日（金） 午前：食品関連の市場環境視察・情報交換
午後：神奈川県経済プログラム・ネットワーキング参加
夜：夕食後、空港へ
- 11月18日（土） 早朝：成田空港着 ～おつかれさまでした～



工場内の見学



教育現場の見学



企業との情報交換

「神奈川インダストリアルパーク事業」とは…

神奈川県とKIPは、ベトナムの4つの工業団地と連携し、県内中小企業のベトナム進出を支援しています。本事業では、入居の際の賃料や管理費の減免などのインセンティブが受けられます。

<https://www.kipc.or.jp/business-support/internationalization/industrial/>

連携している4つの工業団地



第二タンロン工業団地



フォーノイA工業団地内
IDI第1、3レンタル工場



ドンバンⅢ工業団地



KIZUNA Readyサービス工場



横浜インドセンターへようこそ

インドとの活発な経済・文化・人的交流の推進に貢献

横浜インドセンター 事務局長 若林和彦 Email: wakabayashi@yokohama-india.org

今、インドに世界の注目が集まっている！

メディア等でインドが取り上げられる機会が増えている。それは、人口で中国を抜いてインドが世界一になったことを筆頭に、いくつかの理由があげられる。

IMFによる実質GDP成長率の予測では、インドは5.9%と主要先進国・新興国の中で1位。2位の中国は5.2%と差があり、高い経済成長率の継続が予測されている。また、IT技術とイノベーションの分野においては、世界的なハブとして知られており、インド人エンジニアや起業家を次々と輩出している。米国IT業界でインド系エグゼクティブが何人も活躍している。

こうしたことから、外国企業や投資家は、インドの高度人材やインド市場の潜在力に注目し、大規模な研究開発拠点の設置や投資に積極的である。加えて、世界最大の民主主義国家として、「自由で開かれたインド太平洋」の形成に大きな役割を果たしており、今年G20の議長国を務めるなど、政治面でも存在感を増している。

アンテナ張って、情報キャッチ

世界のGDPランキングでは、インドは2050年には米国を抜き、世界で第2位の経済大国になると予想されている。少子高齢社会に突き進む日本とは対照的に、人口の半分以上が30歳以下というヤングパワー溢れる国、それがインドだ。そうしたインドの持つ底知れないエネルギー、パワーを取り込んでいかないと、経済成長やイノベーションで陰りが見える日本の将来は暗い。

自社の持つ技術、製品、サービスをどうすれば魅力的なインド市場に売り込めるのか、インドとどうタイアップできるのか。もっとどん欲に取り組むためのサポートを、横浜インドセンターでは行っている。



山下公園にある「インド水塔」前で
訪日代表団と



訪日代表団との
ビジネスミーティング

そもそも横浜インドセンターとは？

一般社団法人横浜インドセンターは、横浜とインドとの歴史的な繋がりをベースとして、インドと横浜・神奈川との間の、貿易・投資、文化・芸術・観光などを含めた幅広い分野での交流を促進するため、2009年に神奈川県と横浜市、横浜商工会議所、KIPらの支援により設立された。

（主な事業）

- ① **インドセミナーの開催**：ビジネスセミナーは、年間20数回開催。講師はインドセンター会員の法律事務所、会計事務所、その他コンサルタント会社等10数社の専門職の方々で、テーマは現地拠点のオペレーションに必要な知識、ノウハウから最新のビジネストrend等多種多様である。（非会員でもオンラインは無料で聴講可）
- ② **インドビジネス個別相談**：インドビジネスの経験豊富な専門の相談員が個別にに応じている。
- ③ **インド訪日代表団との懇談会、商談会開催**：今後増えると予想される訪日団の来訪に合わせ、商談会を開催。また、インドへの視察団の派遣も検討している。

今後は、横浜、神奈川の企業のインド進出をサポートすることはもちろん、インドから来る企業に対してもビジネスがやりやすいような環境を提供すること、中でもインド各地にある対日ビジネスを行う経済団体との連携を強化していきたい。



インドセンターの会員制度



90社の会員のうち多数を占めるコンサルタント系は、現地に拠点を置き、最新の動向を把握している。製造業は10社に加入していただいている。既にインドに進出されている県内企業が数多くあること、インド側のニーズ、マーケット等を考えると、より多くの地元メーカーさまに会員となっていただきたい。

▶会員のメリットについて詳しくは、

横浜インドセンター 検索

お問い合わせ

一般社団法人横浜インドセンター
横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル2階
TEL 045 (222) 7300 Email: yic@yokohama-india.org
<https://yokohama-india.org>

神奈川のピカイチ！ものづくり

原寸図鑑

[Vol.35] ケイス「濱文様」の てぬぐい本®

友禅染からTシャツプリントまで、「型」を使い布に染料で染める技術を「捺染」という。

1859年に横浜港が開港すると、それまで浮世絵や輸出用茶箱ラベル制作をしていた木版技術者たちが日本各地から集まった。外国商館で取り扱われる繊維商品に木版技術を用いて競い合い、海外の知識を吸収しつつ、何十色、何十もの「型」を使う横浜捺染の技術を確立していく。シルクの集散地であった横浜は、気象条件、恵まれた水質資源が捺染に適していたことも大きいそうだ。大岡川沿いには、染色後の「水洗」を請け負う事業者が軒を並べた。こうして横浜捺染の技術は、シルク製品の一大生産地であるイタリアのコモ地方と並び、高く評価されるようになる。

1948年、先々代の加藤清氏が(有)清捺染工場として創業。スカーフやハンカチ、そして1972年からはインドのサリーも大量に手掛けた。現社長の三代目 聡氏(53)は、工場2階の生家で、和柄とは異なる西欧の色彩を見て育つ。その後、日本では安い海外製品に押され、多くの捺染工場が閉鎖に至ったが、二代目 好男氏が「濱文様」という手ぬぐいブランドを立ち上げ、慣習にとられない販売ルートを模索。メーカーとして唯一の存在となった。「濱文様の手拭いは、日本手ぬぐいを現代にマッチさせようとアレンジしたわけでない。自分たちがいいな、好きだな、という柄行きを続けてきただけです」。

独自開発の綿生地の上に、横浜の捺染技術を花開かせた加藤父子。思わず手に取りたくなる「てぬぐい本®」は、2011年度武蔵野美術大学の入試問題にも採用されている。



【企業概要】株式会社ケイス 「濱文様」はケイスのブランド名です

設立：1992年 主要事業：自社オリジナルブランドの企画・販売

代表取締役：加藤 聡

所在地：横浜市港南区港南中央通8-22 <https://www.hamamonyo.jp/>



[[ほぼ原寸]]

手のひらで感じる 横浜捺染

[てぬぐい本®
サウナ フィンランド編]

[特徴]

- 日本手ぬぐい*を折り畳んで本のように仕立てている(綴じ紐をほどくと1枚の手ぬぐいに)



日本の風情が楽しめるものや動物の絵柄、シーズン折々の新作など、30種類以上が発売されている

- 両端は従前の日本手ぬぐい同様、切りっぱなし(手ぬぐいの端を縫わないのは、乾きが早く衛生的で、応急処置に手で裂いて使えるように)
- サイズ：閉じた状態：17cm×9.5cm
綴じ紐をほどいて広げた状態：90cm×34cm
- 綿100%で、一般的な日本手ぬぐい生地より糸番手が太目、かつ、たて糸・よこ糸とも本数の多い専用生地を使用
- 使用例



○価格：¥1,210-(税込)

*「日本手ぬぐい」とは、手や顔などを拭くのに用いる木綿の平織の布。一幅(ひとの約34cm)の布に模様や文字を染め出し、約3尺(約90cm)に切ったもの

生き残りのキーワード “X” 第1回

デジタルの活用により業務を変革し、また環境問題へ対応することが社会から求められている。
デジタル化の取り組み (Digital Transformation = DX) や
脱炭素社会に向けた取り組み (Green Transformation = GX) の事例をシリーズでお伝えする。

DX事例 公益財団法人神奈川産業振興センター (KIP)

「取引あっせん・商談会システム」の機能強化



KIP自前開発の基幹システム

既製の営業サポートアプリケーション

KIP各課では、以前より支援企業さまの情報を共有したいという声が多かった。そこで、取引振興課で2016年より使用している取引あっせん・商談会システムを名刺管理ソフトsansanと紐づけ、全課に展開。各課の相談対応情報を企業単位で時系列に閲覧できるようにした。

構築に掛けた費用は1,150万円、業務効率化ベースでは5年で回収の設計である。

1 取引あっせん・商談会システム (YUI+) とは

取引あっせん・商談会システムは取引振興課が利用しているシステムであり、顧客情報、取引あっせん情報の管理、商談会の企業の参加申し込みからマッチング、当日の帳票出力機能などを有している。

2 追加機能をリリース (2023.3.10)

経営総合相談課、創業新事業課、国際課、県央支所職員が新たにYUI+システムに相談対応の登録を開始。
また、2021年度より活用してきた名刺管理システム (sansan) にもYUI+システムに登録された相談対応が自動登録される。

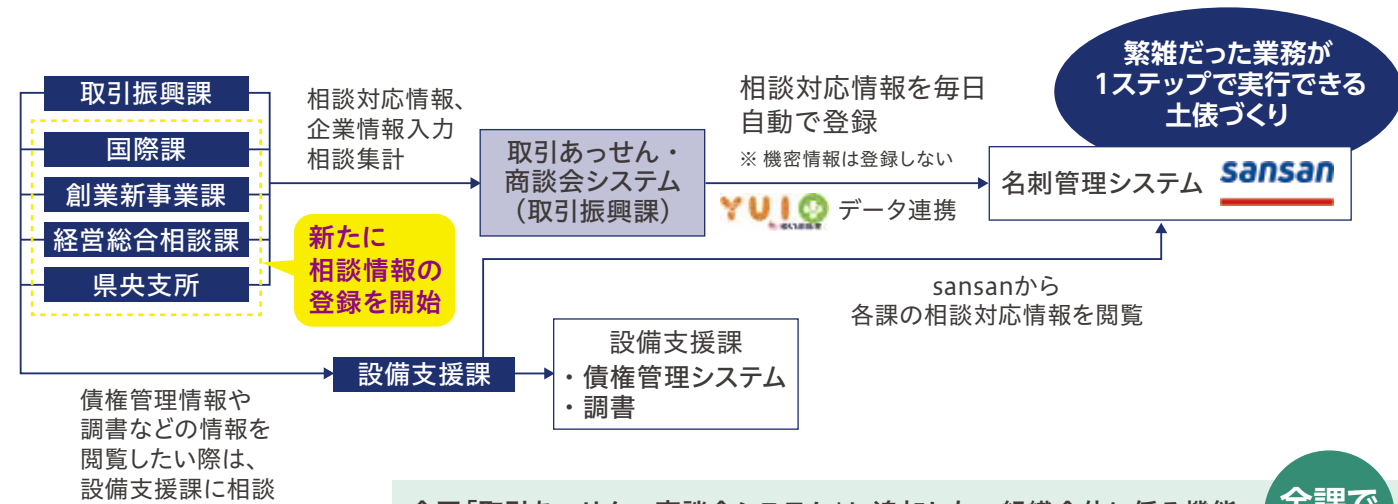
3 リリースした機能

【取引振興課】 手作業を自動化

- 企業登録票のエクспорт/インポート機能
 - ・これまでの手入力より業務効率化が向上
 - ・企業からの情報収集における作業の軽減
- 別のクラウド型管理システムである「オンライン商談ルーム」の一元管理
 - ・既存の商談会同様、経過調査を含めて情報活用可能に
- 商談会/オンライン商談ルームの経過調査機能強化
 - ・経過調査の一括メール送信により、調査実施の作業負担を削減
 - ・結果の一括取り込みが可能となり、作業負担を軽減
 - ・経過調査結果の出力が可能となり、手作業での集計が不要
- 受発注申出書のインポート/エクспорт機能の追加
 - ・受発注申出書の手入力が不要に

【KIP全体】 情報の一元管理

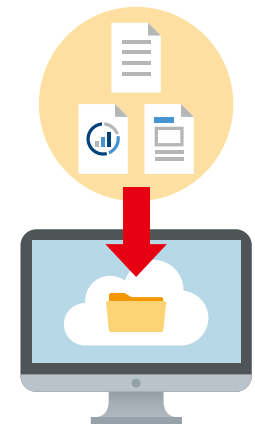
- 相談対応の機能強化
 - ・経営総合相談課、創業新事業課、国際課、県央支所の相談対応は各課エクセルで管理→情報の一元管理へ
 - ・相談結果集計の手作業での集計が不要に
 - ・報告用別ファイル作成が不要に
 - ・相談結果のCSV出力で、本システムを利用しない課との集計もできる
 - ・特定の相談案件を抽出・集計する際の作業が軽減
 - ・本システムによりsansanに自動転送
- ユーザ権限、所属部課による利用可能機能の制御追加
 - ・制限を掛けた範囲内で外部専門家による利用も可能とし、データ入力の負担を軽減、また、情報共有を促進
 - ・複数部署での利用を想定した柔軟な制御が可能に
- 企業情報や訪問情報のsansan連携機能追加
 - ・sansanと連携することでKIP内の情報共有を促進



全課で管理

4 システム導入効果について

追加機能	KIP全体での削減時間 (年)
企業登録表インポート機能	50時間
オンライン商談ルーム経過調査票送付インポート機能	49時間
商談会経過調査票インポート機能	50時間
受発注申出書インポート機能	150時間
sansanへの自動登録機能	730時間
合計	1,029時間



定性的な効果 (付加価値)

- ・削減した作業時間を支援に注力できることから企業満足度が向上する
- ・各課の相談対応情報を企業単位で時系列に閲覧できることから、継続した伴走支援に生かすことができる

KIPの中期経営計画を実行推進

KIP DX支援アドバイザー
濱田's EYE

現状の課題解決と将来必要になる機能も加味した柔軟なデータ活用が可能な改修

従来は取引振興課のみで利用していた企業情報管理システムだったが、同様のニーズは他部署にもあった。今回、KIP全体で利用可能となるように、意識したのは以下の3点である。

管理するデータの洗い出し

現状業務での課題整理

将来業務を見越した設計

異なる部署で必要となる情報の精査は困難であったが、短期的にも長期的にも業務効率化、データ活用に寄与する改修となった。

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

キーワード “X”

融資事例

創業114年 老舗企業の新たな出発！ 堂本製菓株式会社

企業立地促進融資～超長期・固定・低利の企業立地支援

企業立地促進融資 検索

県金融課 TEL 045 (210) 5681

神奈川県企業誘致施策であるセレクト神奈川NEXTの支援メニューのひとつ、企業立地促進融資を利用し、新社屋を建設し生産拡大した企業を紹介します。

Q. 貴社のこれまでの歴史、事業概要や貴社の社是・社長さまの思い

当社創業は、福井県出身の堂本六左衛門が明治42年(1909年)に東京で米菓製造業を始めたのがきっかけです。その後さまざまご縁があり現在の川崎にまいりました。これからも変わらず、地域に根差して地元の方に愛される企業であり続けたいと思います。

Q. 貴社の製品とその特長

先代が考案した「大師巻」は、川崎大師さまにあやかり海苔を僧侶の袈裟に見立て、揚げ煎餅に海苔を1本1本手巻きで製造しています。機械で巻かず手巻きを続けているのは、堂本がこれまで守ってきた味や食感を貫く結果、手巻きでしか生産できない商品のためです。

この手巻きは、新工場でも買っています。

Q. 企業立地促進融資制度を利用しようと考えた理由・きっかけについて

今まで補助制度などは使ったことがなかったのですが、工場の新設を検討している時に、弊社取引銀行から当制度を紹介されました。

Q. 新工場の特長と貴社の商品や業績等への今後の影響について

製造設備を導入するにあたり、職人の感覚を数値化しながら機械メーカーと相談し、フルオーダーで設置しました。

従来通り手作業に拘るところと、計量や包装機など機械の力を生かしたところを明確にして選定したため、自分達の拘りを生かしつつ生産性も格段に向上しました。

Q. 企業立地促進融資制度を利用した感想と貴社の今後の事業展開等について

職員の方から的確なアドバイスをいただき安心して申請ができ、金融機関からも低利で借入れすることができ、大変助かりました。

2019年に県の指定銘菓になったときに知事から「県の魅力になってください」とのお言葉をいただき、微力ながら川崎に人を呼べる会社になりたいと改めて強く思いました。

また、最近では地元川崎のプロサッカー(川崎フロンターレ)やプロバスケットボール(川崎ブレイブサンダース)のチームとのコラボや、弊社の煎餅と川崎の地ビール付きホテルの宿泊プランなどを企画し、地域の方々に愛され、さらにそこから全国に広がればと考えております。



大師巻



二代目 堂本三郎 家族写真



代表取締役 堂本 典子 氏



企業立地促進融資を利用し建設した新社屋外観

堂本製菓株式会社
川崎市川崎区元木1-2-4
TEL 044 (222) 2454 FAX 044(222)2716

融資

脱炭素に取り組む中小企業者の皆さま

保証料を県が補助し、加えて県信用保証協会が割引します



県金融課 TEL 045 (210) 5695

脱炭素(カーボンニュートラル)促進融資

■ 対象 次のいずれかに該当する中小企業者等

- ア 県の認定を受け、低公害車の購入、公害防除施設等もしくは環境負荷低減のための施設等の設置、改善または公害防止のための工場等の移転を行う
- イ 県の認定を受け、産業廃棄物処理施設の整備を行う
- ウ 再生可能エネルギー発電設備もしくはそれと同時に省エネ設備等を設置、または蓄電池を導入する(ソーラー発電等促進融資)
- エ 県の認定を受け、CO2の削減のために設備導入等を行う(地球温暖化対策省エネ設備等導入融資)
- オ 電気自動車、燃料電池自動車および充電設備等を導入する(電気自動車等・充電設備導入融資)

- 限度額 ア、エ、オ：8,000万円 イ：2億円 ウ：3,000万円
- 融資期間 運転資金：1年超7年以内
設備資金：1年超10年以内(要件により変動あり)(据置1年以内を含む)
- 融資利率(固定) 年1.6%以内
- 信用保証 ア、イ、ウ：神奈川県信用保証協会の保証が必要
エ(設備資金の場合)、オ：信用保証は金融機関の任意
- 保証料率 0.125%~0.85%(県の補助、保証協会割引後)
- 申込み 県制度融資取扱金融機関
※ その他要件あり
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/datsutanso_yusi.html

障がい者雇用



障がい者雇用に取り組む 中小企業等を応援します！

県雇用労政課(障害者雇用促進グループ)
TEL 045(210)5871

県では、障がい者雇用に積極的に取り組む中小企業等を「かながわ障害者雇用優良企業」・「かながわ障害者雇用ハート企業」として認証・公表し、県のホームページ等を通じて広くPRしています。詳しくは、QRコードからホームページをご確認ください。

「かながわ障害者雇用ハート企業」はこちら
<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/heartkigyo.html>

商品募集



「神奈川なでしこブランド」を募集します！

女性の活躍を応援します

県雇用労政課(雇用対策グループ) TEL 045 (210) 5867

県では、女性が開発に貢献した商品を募集し、応募された商品の中から優れたものを「神奈川なでしこブランド」として認定する事業に取り組んでいます。ぜひご応募ください。

- 募集対象 女性が開発に貢献した商品(モノ・サービス)で、応募時点で県内の市場に提供されているもの。
 - 応募資格 神奈川県内に拠点を有する事業所・団体
 - 応募方法 申請書等を作成して、県雇用労政課へ提出してください。
 - 募集期間 7月19日(水)~10月2日(月)(必着)
- 募集ページ <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/nadeshiko/boshu.html>



昨年度の認定式の様子



神奈川がんばる企業2022エース

今回は

株式会社ユニテックス 製造業

神奈川がんばる企業は、神奈川県内に拠点があれば、本社が神奈川県でなくても対象となります。

会社概要
 創業：1990年
 代表者：代表取締役 小杉 恵美
 本社所在地：東京都町田市中町2-2-4
<https://www.unitex.co.jp>

エース企業に認定された貴社の独自の取り組みを、
 ここで存分に自慢してください！

創業以来培ってきた独自のデータストレージ技術と自社開発のソフト・ハードによって、高速に・簡便に・安全に・省エネで30TBのデータを保存管理できる世界唯一の「LT80H USB LTO8データ保存システム」を開発し、国内および海外30カ国に販売展開しています。「神奈川から世界へ！」をモットーに、グローバル化のさらなる加速拡大とAIを活用した自動データ振り分け・検索等の高付加価値アーカイブシステムの拡充に取り組んでいます。



当社のイチオシ製品「USB接続LTO大容量データ保存システム」

取り組んだきっかけはなんですか？

背景に、何か問題意識があったのですか

DX化・AI拡大により急増する大容量データへの対応と、CO2大量排出や情報の窃取リスク等の大容量データ利活用の課題が、世界的に対応急務となる中、当社は、簡便に大容量データの保存が可能で、CO2排出量を大幅削減し、さらにサイバー攻撃リスクからデータを守るUSB LTOデータ保存システムの提供拡大の取り組みを行っています。

取り組みされる中で、最もご苦労された点は？

海外での認知度が全く無い中で、2014年にラスベガスで海外展示会に初挑戦。以来、さまざまな壁に直面するも、自社製品を信じて、諦めず、粘り強く同展示会に10年連続で出展し、ニッチ需要の中でも、30カ国まで展開してきました。



国内/海外のさまざまな展示会に出展して当社製品をアピール・顧客拡大

認定された感想、反響を教えてください

神奈川がんばる企業エースにご選定いただき、大変光栄でうれしく思っております。エース企業としての認定は、当社従業員のモチベーション向上につながり、従業員一同、エース企業社員として胸を張って仕事に取り組んでいます。

おまけ情報



社長が最近ハマっているもの

FC町田ゼルビア試合観戦！！



当社がトップスポンサーをしているJリーグFC町田ゼルビア幹部来社時の記念写真（最下段中央が黒田剛監督と小杉恵美社長）

5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の



誰でもできる **ちよつとした 支援のコツ**

2022年度利用者満足度95.3%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。コーディネーターたちが、支援の「手の内」お見せします。

Vol. 4

今月のオススメ支援手法

決算書や数字の苦手意識をなくす支援

ご相談の場面で、「決算書は難しくて」「数字が苦手なんです…」こんな言葉をお聞きすることありませんか？そこでお勧めしたい支援手法が蛍光ペンを使った支援方法です。



蛍光ペン3色で決算書を色分け方式

ビフォーアフター

損益計算書 (自 令和10年4月1日 至令和11年3月31日) (単位:円)		損益計算書 (自 令和10年4月1日 至令和11年3月31日) (単位:円)	
科目	金額	科目	金額
売上原価	18,700,421	売上原価	18,700,421
期首棚卸高	254,875	期首棚卸高	254,875
商品仕入高	5,847,852	商品仕入高	5,847,852
合計	6,102,727	合計	6,102,727
期末棚卸高	825,415	期末棚卸高	825,415
売上総利益	5,277,312	売上総利益	5,277,312
販売費及び一般管理費	13,423,109	販売費及び一般管理費	13,423,109
給与手当	3,842,540	給与手当	3,842,540
法定福利費	614,806	法定福利費	614,806
役員報酬	4,800,000	役員報酬	4,800,000
水道光熱費	528,000	水道光熱費	528,000
地代家賃	1,440,000	地代家賃	1,440,000
減価償却費	172,542	減価償却費	172,542
通信費	184,541	通信費	184,541
広告宣伝費	660,000	広告宣伝費	660,000
その他	32,015	その他	32,015
営業外収益	1,148,665	営業外収益	1,148,665
営業外費用	20,000	営業外費用	20,000
営業利益	355,000	営業利益	355,000
特別利益	813,665	特別利益	813,665
固定費	180,000	固定費	180,000
変動費	10,000	変動費	10,000
税引前当期純利益	983,665	税引前当期純利益	983,665
法人税、住民税及び事業税	191,440	法人税、住民税及び事業税	191,440
当期純利益	792,225	当期純利益	792,225

注目すべき項目が明確に！3年分一気に作業するのがポイントです

支援方法はとても簡単です。

- ①決算書を2～3期分用意します。(場合によってはコピー)
 - ②黄色、水色、緑の蛍光ペンを用意します
 - ③黄色は、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益の4か所に塗ります
(青色申告者は、売上金額、差引金額、所得金額)
 - ④水色は、仕入高(青色申告者は差引原価)、
 - ⑤緑色は、販売管理費(青色申告者は経費計)
- 作業はここで終了。解説をしていきます
- ⑥黄色の売上がどのように変化しているのか、売上から経常利益(所得)までの4段階を追います
 - ⑦水色は変動費、緑色は固定費であることを説明します
販管費の中を一緒に確認しながら、気になる科目にはさらに細線を引きます

この①～⑦までの作業を2、3年分を行います。

すると…



「目が泳がなくなった！」「見返したときに分かりやすい！」と言っただけです。決算書はきれいに保存しなくては！という先入観を払拭し、苦手意識を取れる瞬間です

“手の内”紹介者

横浜本部 三嶋 沙織
 (中小企業診断士/キャリアコンサルタント)

ここまでできれば、固定費と変動費が分解されているので、損益分岐点売上高や必要売上高をシミュレーションしたりと支援の幅が広がります。PLだけでなくBSも蛍光ペンで色分けしますが、紙面の都合書けないので興味のある方はご連絡くださいませ。融資や補助金の事業計画数値に苦手意識のある方とぜひ一緒に作業してみてください。



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 【下請代金の減額】



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15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
産業機器製造業
(資本金1,000万円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

商社介在の時の親事業者は？

【相談内容】

当社Aは、商社B(資本金2,000万円)から5,000万円の包装機械の製造を委託されました。ただこの機械はもともとC社(資本金5億円)が商社Bに発注したもので、商社Bが当社Aとの間に入っている状態といえます。商社Bは、注文書の取次、請負代金の請求等、事務手続の代行のみを行い、メーカーC社が、発注製品の仕様、下請代金等、製造委託内容の決定をしています。発注された機械を納品後、メーカーC社から情報システム手数料として下請代金の10%減額を要求してきました。応じなければならないのでしょうか。

【ズバッと回答】

下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という)では、商社が下請取引の間に入る場合は、商社が実質的に委託を行っているかどうかによって取り扱いが異なります。商社Bは実質的に委託(製品仕様、下請代金の決定等)を行っておらず、事務手続の代行(注文書の取次、請負代金の請求等)のみを行っている場合は、C社が親事業者となります。

当社A社とC社との取引は、下請法の資本金区分※を満たしており、「製造委託」に該当することから、下請法が適用する取引と考えられます。発注書に記載された代金から、情報

システム使用料を減額することになれば、下請法の「減額」に該当する可能性があります。

対応方法としては、親事業者となるC社と商社Bに対し、下請法の「下請代金の減額の禁止」(下請法第4条第1項第3号)の条文を示して、違反の恐れがあることを説明し、減額しないよう交渉する方法等があります。

対応についてお困りの場合は、下請かけこみ寺にご相談ください。

※ 製造委託の場合、親事業者の資本金が3億円超、下請事業者が3億円以下(個人事業者を含む)に該当

かながわで
つながる

名人の輪 2

今回の
名人

上代工業株式会社

代表取締役

上代 健一 氏(45)

東芝エレベーター(株)とほぼ同時期に創業し、エレベーターのレールを固定する大物金具を加工してきた上代工業(平成に建った高い高いあのタワーのエレベーターも、当社の金具が4,000個使われている)。近隣の製造業者らとキャンプ用品ブランド「HORIZON SHOP」を立ち上げた、2代目の健一社長を突撃!

創業：1971年
主要事業：金属加工業
所在地：川崎市高津区下野毛1-11-23
http://www.kamishiro.co.jp/

KIP子：HORIZON SHOPオープン、おめでとうございます。お祝いの胡蝶蘭がスゴイ数です!

上代：ものづくり企業10社で始まりました。昨秋にECサイトで販売を始め、カンボジアにも1年間限定のショップを出していますが、この川崎のアンテナショップでお客様の反応を探ってみたいです。お客様の声が直接聞けるのは、ものづくりをする者にとって喜びです

KIP子：御社の「焚火台」は、クラウドファンディングで大きな反響があったそうですね

上代：2020年で、まだこういったアウトドアギアが珍しかったこともあります。620万円近くが集まりました。うちは厚さ30mmまでの鉄板が切れる設備を備えています。そういう強みを177名の方が評価してくれたのがうれしいです
KIP子：HORIZON SHOPには、各社の強みを生かしたアウトドア商品が集まっているんですね!

上代：自分たちで考えて、自分たちでつくって、自分たちで販売する。

これができる楽しさを、より多くのものづくりする仲間たちに味わってほしいです

KIP子：沖縄で新しい動きをなさっている…と耳にしたのですが

上代：石垣島の3D CADセンターですね。(計画地の地図を広げて)8月の開設に向けて順調です

KIP子：海がすぐそこで、ウツリ…。あら、近くに工業高校がありますね

上代：そうですね。「沖縄はITに力を入れているらしい」というウワサを聞き、石垣島なら詳しいって友人と行ったんです。地元の人達の親密な輪に入れてもらい飲んでるうちに、子どもたちは工業高校を卒業すると仕事のある都会に出てもう島には戻らない、それが子どものためと分かっているけど寂しいと、親御さんたちが涙を流すんです…心を動かされました。島で働ける環境をつくらうと思いました

KIP子：なんと!

上代：エレベーターの設計提案の仕事が増える中、フィリピンでCADセンターの立ち上げを進めていましたがコロナで白紙に。そんなタイミングで、石垣島の学校や行政、川崎市が力になってくれました

KIP子：それまで縁もゆかりも無かった石垣島で、CADセンターが実現するなんて、上代社長の穏やかな吸引力というか、すごいです!!



(上) JR武蔵新城駅より徒歩4分のHORIZON SHOP
(下) 石垣島では、愛好するSUPでつながった仲間も



NEXT 次回は!
→ (有)スタックス 星野佳史社長におつなぎいただきました 🍻

編集
後記

平塚中等教育学校とKIPの連携で、かながわビジネスオーディション2022県知事賞のアウトドウス中村社長にご登壇いただいた。生物、医学に関心ある多くの生徒たちが「初めて聞く話」に前のめり! (がんぺい)

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

KIPは、
かながわSDGsパートナーです

