

中小企業サポートかながわ

# サポ かな

9

第269号 2023年9月5日発行

# 新しい フランチャイズ

加盟店ぞくぞく



ビジネス  
設備貸与

4

外国人採用

6

原寸図鑑

8

# 〇〇が進んでいる会社シリーズ 16

## “業界”にあってユーザーの気持ちのまま

株式会社スイングファクトリー

「フィットネスなら24時間無人営業があるのに、ゴルフだって気軽に練習したいなあって」

—— ゴルフ大好き小竹社長、シャワーを浴びながら新ビジネスを思いつく！

どうも、インドアゴルフ練習場が増えているらしい。

その発端となったのが、2018年7月、日本初24時間無人営業の室内ゴルフ練習場 [Swing24/7] をオープンさせた(株)スイングファクトリーだ。

社長の小竹氏は、32歳で始めたゴルフに「好きがこうじて」関内にゴルフバーを開業する。ゴルフシミュレーターを設置し、酒と食事を提供する場には、ゴルフ好きが集まっていた。



“安くて気軽に使える練習場”というアイデアが舞い降りるやいなや、空きビルの1室で、月会費1万円のみで通い放題の [Swing24/7] の営業を始めた。会員は、ネットから1時間単位で予約を入れ、個別のカードキーで入退室する仕組み。黄金町駅から徒歩1分のゴルフ練習場は、会員数が100名を超えるのに3カ月も要しなかった。小竹氏が驚いたのは、オープンから3週間で「ビジネスを見たい」と問合せが入ったことだ。同様の電話は、1年間で200件に。店舗運営のノウハウを惜しげもなく披露していたが、手が回らなくなった。「ノウハウをパッケージ化してフランチャイズにしなくては！」と思いましたが、始め方が分からない。契約や商標登録など、とにかくインターネットで調べまくりました(小竹氏)」。2019年5月には戸塚にフランチャイズ1号店オープン。FC展開の快進撃が始まった。

(※)加盟店は2023年8月末現在で神奈川、東京を中心に30店舗、関西地区初出店となる直営の大阪店も開店した。直近期の売上高は前期比+50%と大幅な増収を実現

### スイングファクトリーはなぜ、市場に受け入れられたのか

- 格式ある“ゴルフ業界”を尊敬しつつ、初心者ユーザーの視点をもっている
- ゴルフシミュレーターで進んでいる韓国の企業とつながりがある

小竹氏の  
思い

ゴルフは、老若男女問わず、うまい人もそうでない人も一緒にラウンドできるスポーツだから、みんなに楽しんでほしい

### 受け入れられた理由⑩ むっとゴルフが大好き

16年前にゴルフを始め、その魅力(「いい景色に向かってパチーンと打つ気持ちの良さ」… etc.)にゾッコンの小竹氏。さまざまなゴルフ業界との強固なつながりなど、ゴルフ業界で「かわいがってもらっている」そうだが、スポーツとしてのゴルフに、自分が初心者だったころの気持ちのまま、あったらいいな、楽しいなというサービスを柔軟に取り入れている。例えば全打席に備わる「オートティー」システムは、利用者が打ったボールを回収する危険を回避し、安全に楽しむことができる

### 受け入れられた理由⑨ 外部環境

- ・国内ゴルファー数がコロナの影響で60万人増加  
ゴルフ用品市場は約8%の拡大傾向
- ・屋外練習場は減少傾向にあった
- ・既存の室内ゴルフ練習場は、プロのレッスンが前提であったり、月額3~4万円の高級志向のケースが多い
- ・テナントビルの空室率が上昇している
- ・副業解禁で、サイドビジネスを探しているサラリーマンが増えている



代表取締役 小竹氏(左)。2022年夏より支援に加わった神奈川県よろず支援拠点の小池コーディネーターと。この1年で店舗数は倍増した

### 受け入れられた理由⑧ 加盟店にも、利用者にも有利な料金設定で価格競争に勝つ

フランチャイズ店はゴルフシミュレーターなど、物件取得費を除いた初期投資が2千万円程度必要となる。そのため、月々のフランチャイズ費用は定額の10万円のみを抑えている。

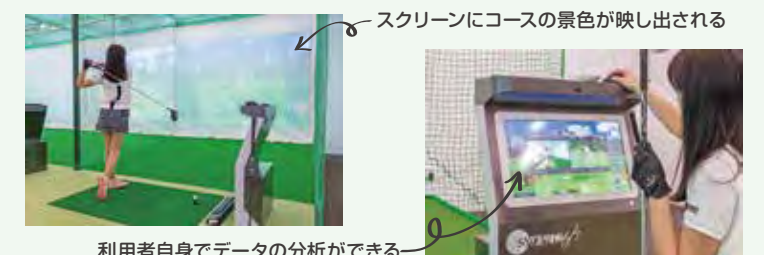
「一律の方が、オーナーさまも売上に対するモチベーションが上がると思います」

また、利用者は全て「会員」で(ゴルフバーのように日々集客する必要なし)、会費は月1万円

1打席あたりの会員数を50名までにすれば、予約が取りづらいなど退会につながるような問題が発生しにくい

### 受け入れられた理由⑦ ゴルフシミュレーターをメーカー直輸入でコスト削減

韓国の工場とタイアップしてシミュレーターの製造を行っているため、代理店を通さず仕入れることができる。そのため [Swing24/7] の加盟店は、小竹氏がゴルフバーに導入していたシミュレーターの半額以下となる1台300万円(オートティー、プロジェクタ含む)で導入できる



スクリーンにコースの景色が映し出される  
利用者自身でデータの分析ができる

### 受け入れられた理由⑥ スーパーバイザー(本部)式ではなく、コミュニティ型

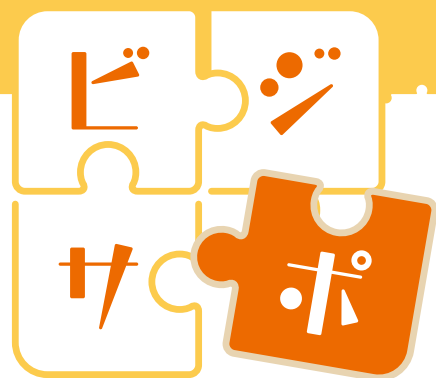
店舗指導員が加盟店を巡回し、本部の経営方針の実行状況を確認し、助言を行うスーパーバイジング体制ではなく、オーナー会議を年4回設け、情報交換・交流をより盛んにして知恵を出し合っている

会社概要

株式会社スイングファクトリー

設立：2010年 代表者：代表取締役 小竹 貴之 本社所在地：横浜市中区初音町3-63-3-4F  
主要事業：インドアゴルフ練習場のフランチャイズ事業 TEL：045(242)7718 <https://swing24.co.jp/>





今回は

# 設備貸与制度

「創業者」や「経営の革新に取り組む小規模企業者等」の皆さまが設備を購入する際、必要とする設備を神奈川産業振興センター (KIP) が皆さまに代わって購入して、割賦販売 (またはリース) をしています。

## “神奈川県内初” 自家給油型タンク 「コンボルトタンク」

### 有限会社共栄車輛サービス

会社概要

主要事業：商品自動車の輸送  
代表取締役：田村俊一  
所在地：海老名市大谷南5-9-5 (本社)  
TEL：046 (238) 2800  
<https://kyoei-carrier.jp/>



↑田村社長

### 自社で所有する自動車運搬用車輛に給油するために 自家給油型タンクを導入した事例をご紹介

#### <創業から今日まで>

当社は、先代社長が県内大手自動車関連会社の専属業者としての経験やネットワークを生かして、1988年に自動車運搬用車輛 1 台から海老名市で創業。先代社長は、“注文を受けてから配送までのスピード”を強みに業容を拡大し、取引先を増やしていった。1994年に法人化をして、有限会社共栄車輛サービスを設立した。

「私達は輸送を通じて、お客さまの『抜群の笑顔』を創造し、その笑顔エネルギーの源にして自動車社会に貢献する」という経営理念のもと、現在では、7台積載車11台、5台積2台、2台積16台、1台積1台の合計30台を保有し、全国のオークション会場から中古車販売店までの輸送を主業としている。その取引先は、全国に約400社、年間の車両配送は約6万台にのぼる。



また、東日本大震災時には、被災地へ軽自動車等を積極的に輸送し被災地支援を行った。神奈川県トラック協会指定の災害時物流支援事務所の指定を受けるなど、災害時の避難場所や物流支援に意識の高い企業である。

2021年2月、田村社長が2代目就任。父親の先代社長の良さを引き継ぎ、新たな視点も取り入れて、経営の舵を取っている。



所有車輛の一部



割賦損料率(固定) 年0.70% ~	貸与限度額 最大1億円	返済期間 最長10年
担保 不要	メリット	返済期間延長 最長2年
信用保証協会の保証料 不要	信用保証協会の保証枠・ 金融機関の借入枠 無関係	同一年度内利用回数 複数回の 申し込み可能

設備支援課 TEL 045 (633) 5066

### コンボルトタンクとは

- ✓ 米国コンボルト社が開発した米安全規格UL2085の認定品である「コンボルト型地上設置式燃料タンク」。タンクに貯蔵した燃料で電力を作り出す非常用発電や、自社保有のトラックやバス、重機に燃料を給油する自家給油取扱所の燃料タンクとして使用される
- ✓ 消防法により給油取扱所には地下タンクしか設置が認められていなかったが、コンボルトタンクの安全性が認められ、日本で唯一、自家給油取扱所に設置できる屋外タンクとなった



導入したコンボルトタンク



給油時

#### <コンボルトタンクの導入> 物流業界2024年問題の対策にも!

2年前、物流業界誌で新潟の物流企業がコンボルトタンクを導入している記事を読み、その存在を知った。衝撃を受けた田村社長は、翌日にはその企業へ電話をし、背景や感想をヒアリング。「物流業界の2024年問題」への対策を模索していた中、導入に向けてすぐに動き始めた。導入してマイナス面は皆無といえるほど満足しているという。現在では約90%程度、自家給油所にて給油を行っているが、最大のメリットは、これまでのガソリンスタンド給油と比較して燃料コストが1カ月当たり150万円圧縮されたこと。給油にかかる時間が短縮され、ドライバーの就業時間も徐々に短縮できている。物流業界の2024年問題の対策の一環としても本設備は大きな恩恵をもたらしている。



共栄車輛サービスさまに  
伺いました

#### <KIP設備貸与制度を利用して> 信用保証協会を使わない、保証料がかからない

田村社長が、KIPホームページのブログで設備貸与制度を利用して海外製のコンクリートポンプ車を導入している記事を見て、初めて設備貸与制度を知り、設備支援課に相談をした。コンボルトタンクが制度の対象となることから、設備貸与制度を利用して導入することになった。

「設備貸与制度は、保証協会を使わないことで今後の保証枠を確保できたことに加え、保証料がかからなかったことは資金繰り上すごく助かった。また、導入に際して、KIPが認定支援機関として『先端設備導入計画』の案内から申請のサポートまで、親身に対応してもらったことは会社にとってプラスとなった。今後も設備投資やその他の経営課題に直面した際には相談させてもらおうと思っている (田村社長)」。

#### <今後の展望>

### 長期的に安心して働ける体制づくり

当社は来年30周年を迎える。従業員の平均年齢が50代前半となるが、積載車のドライバーは、かなり体力・神経を使うことから、将来的には社員のキャリアに合わせて長期的に安心して働けるよう、4社あるグループ会社で活躍してもらえる体制づくりを目指す。

#### KIP担当者から

面談を重ねる中で田村社長の人を惹きつける魅力を感じました。魅力がある社長の周りにはたくさん人が集まってきます。田村社長が代表に就任して2年半。就任時に定めた10年先までのビジョンは、5年前倒しで進んでいると話されていました。今後のビジョンをうれしそうに話す、社長の「抜群の笑顔」がとても印象的でした。これからもKIPとして幅広い支援ができるようにアンテナを高く張ってまいります! (設備支援課 神山)



## 外国人採用のご相談は

# かなファン (かながわ国際ファンクラブ) へ

県では、外国人留学生など、神奈川に親しみを持つ国内外の外国人の方々や、その方々を支える人々の集まり「かながわ国際ファンクラブ(かなファン)」を運営しています。年齢、国籍を問わずどなたでも参加できる交流会や、外国人留学生向けの合同会社説明会等を開催しています。

また、外国人の採用を考える企業の皆さまに対し、社会保険労務士の資格をもち、外国人採用の相談員として経験豊富な専門家が幅広いご相談にお答えする無料サービスを提供しています。横浜駅徒歩5分、かながわ県民センター2階の「かなファンステーション」で、随時相談を受け付けています。

県 国際課 国際交流・協力グループ TEL 045 (210) 3755

## 企業さま向けサービス

### 留学生の採用・定着の無料相談

「外国人採用の手続きが分からない」  
「留学生採用後の在留資格変更が間に合わない」  
「採用したがすぐ辞めてしまう」  
「技能実習生の採用方法は…？」  
など、さまざまなお悩みに専門家がお答えします。

相談申込 TEL 045 (620) 5940  
E-mail: kanafan@pasona.co.jp



### 外国人留学生も対象とした合同会社説明会

年に2回、留学生の採用を検討する県内企業と、県内就職を目指す留学生のマッチングを行うための合同会社説明会を開催しています。今年度は、2回目を11月に開催予定です。出展企業を対象に、説明会のポイントや外国人材との接し方についてアドバイスする事前研修会を実施していますので、留学生の採用活動や、イベント出展が初めての企業さまでも安心してご参加いただけます。

### かながわ留学生支援コンソーシアム

企業、経済団体、教育機関、留学生支援団体等が一体となり、県内留学生を支援するためのコンソーシアムを運営しています。企業における留学生採用に向けたセミナーの開催(9月21日(木)予定)等、全て無料で行っていますので、ぜひご加入ください。  
(ご加入方法は、かながわ国際ファンクラブホームページをご確認ください)

### かなファンステーションのスペース無料利用

留学生採用時の会社説明会、面接・筆記試験、勉強会や交流会など、各種イベントの場としてご利用いただけます。横浜駅徒歩5分の便利な立地です。



かながわ国際ファンクラブのホームページ  
<http://www.pref.kanagawa.jp/docs/k2w/kanafan/>



利用時間  
平日(月曜日を除く) 10時~18時  
土・日・祝日 10時~17時  
(月曜日・年末年始、かながわ県民センターの休館日は休館)



## 海外からの留学生にアピール!

# ジョブフェア (合同会社説明会)

県では、海外展開を検討あるいは海外展開している県内中小企業の皆さまに対し、将来の海外事業部門の責任者や現地のマネージャーとなり得る人材を確保する機会を提供するため、日本企業への就職に関心を持つ海外からの留学生との合同会社説明会を実施しています。参加留学生は、大学・大学院生、日本語学校生、専門学校生等で、日本での就学経験を生かして母国との懸け橋になろうとする留学生たちです。

県 企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045 (210) 5565

2017年よりジョブフェアに参加!

### クズミ電子工業(株) 鈴木社長に聞きました

まずは貴社の事業と、海外展開について教えてください  
情報通信機器や産業向けコントローラの受託開発と製造を行っています。社員58名中8名がベトナムからの特定技能実習生、2名はインドとマレーシアからの高度人材です。2023年を目標にベトナムに工場進出を計画しています。

ジョブフェアをどう活用されていますか  
留学生と接点を持つ唯一の機会として、ジョブフェアを頼りにしています。人材は、仕事をしてみないと分からない部分もあり、まず間口を広げたいと考えています。

会社概要  
クズミ電子工業株式会社 設立: 1979年 主要事業: 産業用機械の制御装置の受託開発・製造  
代表取締役 鈴木 基伸 <https://www.kuzumi-denshi.co.jp/>

2020年よりオンライン開催となり、日本全国にいる多国籍の学生たちと一度に会えること、県とJETRO、KIPが実施している信頼感も参加を続ける理由です。

今後の展開はいかがでしょう  
11月にはベトナム現地開催のJETROジョブフェアに出る予定です。電子機器の開発設計ができる学生に巡り合えればいいのですが。留学生たちは、いずれ母国に帰りたいと思っている若者です。彼らとの縁で、アジアでもアフリカでもそちらに会社を作ってもいいと思っています。広がりを楽しみにしています。





# 原寸図鑑

## [Vol.36] Constellationの ブドウとヘーゼルナッツの 昼パフェ

今年3月にオープンし、クラウドファンディングで1,000万円近くを集めたデザート&パフェ BAR「Constellation」。会員制、所在地非公開の“非日常感”は、レストランパティシエ小北氏の創作デザートが、バーテンドーによるペアリング、秘密めいた店舗デザインの相乗効果で唯一無二なものとなっている。

小北氏は1988年、兵庫県生まれ。母親の菓子作りを手伝ううちに、「自分のおやつは自分で作る」スイーツ男子に成長。専門学校卒業後、21歳からパティシエとして神戸、東京で経験を積む。

26歳で渡仏したのは、「毎日、同じことの繰り返しから抜け出したかったから」。フランスの高級レストランが醸し出す“非日常”に魅了され、コース料理の最後を彩る皿盛りデザートのパティシエになった。

「一期一会の食材をどうおいしく、どう魅せるか、毎回挑戦を楽しみたい」

クラウドファンディングは、先行する会員制飲食店の成功例を研究すれば、写真の見せ方、価格の設定などに迷うことはなかったという。会員は、開業から4カ月で700名になった。

Instagramでの情報発信に長け、毎月10日、1日限り・限定数で新規会員を募っている。秘密のデザート&パフェ BAR、次回の募集は9月10日(日)！

### 【企業概要】株式会社MareFox

主要事業：会員制デザートバーの経営

代表取締役：小北 晃大

<https://www.instagram.com/stories/highlights/17952059342632047/>



有名菓子店の  
プロデュースOEMも  
手掛ける小北氏

【ほぼ原寸】



◇葡萄×ヘーゼルナッツで王道のフードペアリング

◇ヘーゼルナッツという重くなりがちな素材に軽さの感覚を加えるため、極細キャラメリゼの先端に金箔を飾り、宙に浮いているかのように演出。タイムの緑を合わせ、色味のバランスを取っている

◇中間層はマスカットのスライスやチーズケーキでボリュームを保ち、下部はレモンのジュレや赤すぐりのソースを入れ、サッパリと食べ終えることができるように構成

◇考案は当社の森 冬威シェフ(弱冠23歳)

◇ペアリングは、白ワインをベースに紅茶を加えたモクテル(ノンアルコールカクテル)



# 生き残りのキーワード “X” 第2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る。

## カーボンニュートラル・脱炭素化に係るワンストップ相談窓口の現場から

今年5月にカーボンニュートラル・脱炭素化に係るワンストップ相談窓口を設置しました。県内事業者さまの環境面と経営面から最適な支援を実施しています。今回は相談企業の方々の声を少しご紹介します。

「環境への取り組みも大切だけど、取引先との関係強化が最優先だよ」  
「うちはメーカーじゃないし、CO2排出量も少ないから、わざわざお金を掛けてまではやらない」  
「電気代はどれくらい削減できるの」  
「補助金の申請はどうするの」

これらはよく耳にする言葉です。  
小規模・中小企業の方々は、まだ身近な問題と認識されている方が少ないと実感しています。  
例えば、「今年の光熱費は、前年からいくら増加しましたか？ 省エネに取り組むことで光熱費が年間〇〇万円も削減できます」と言われたら、興味が増すのではないのでしょうか。

下記のような小さなことからコツコツと取り組むことで、光熱費の削減につながります。  
これらの活動も立派なカーボンニュートラルへの取り組みです。

 <p>人のいない場所の電気のスイッチは気が付いた人が直ぐに切れるようにする</p>	 <p>直射日光を受ける窓にグリーンカーテンを作る</p>	 <p>長期休暇の前には可能な限り、すべての什器設備のコンセントを抜く</p>	 <p>室内設定温度は1℃でも省エネできるようルーラ化し、換気・サーキュレーター等を活用する</p>	 <p>室内の断熱には積極的に投資効率の良い設備導入を行う</p>	 <p>排熱を循環利用する</p>
---	--	--	---	--	--

カーボンニュートラル・脱炭素経営に取り組むことのメリットの一例

- 省エネによるエネルギーコスト削減
- 自社製品の競争力アップ、環境ビジネスの拡大
- 金融機関から融資獲得
- 企業イメージの向上で取引拡大
- 社員のモチベーション向上や人材獲得

カーボンニュートラル・脱炭素経営に取り組むことで、  
経営基盤の強化や新たな事業展開の創出などにつながります！ ぜひKIPiにご相談ください。

カーボンニュートラル相談窓口 TEL 045 (633) 5002 E-mail : carbon@kipc.or.jp

## 資金支援

### 生産性向上による経営力強化に取り組む中小企業の皆さまへ

利率引下げ等を行い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

##### ■ 対象

- 次のいずれかに該当する中小企業者等 (NPO法人、医療法人を除く)
- ア 経営力向上計画について国の認定を受け実行する
  - イ 先端設備等導入計画について市町村の認定を受け実行する
  - ウ アまたはイに加え、生産効率向上設備の導入により省エネ効果も見込まれる事業計画について金融機関等の確認を受ける

##### ■ 資金用途

- 資金用途 運転・設備
- 融資限度額 8,000万円 (別枠)
- 融資利率 (固定) ア、イ：年1.8%以内 ウ：年1.6%以内
- 融資期間 運転資金：10年以内 設備資金：15年以内 (ア、イは据置1年以内、ウは2年以内を含む)
- 信用保証 神奈川県信用保証協会の保証が必要
- 保証料率 0.34%
- 申込み 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>

## BCP

### 自然災害や感染症の備えは万全ですか？

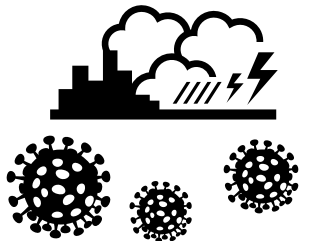
台風や感染症などのリスクを要検討です

県 中小企業支援課 TEL 045 (210) 5556

大雨などの自然災害や感染症の流行等、予測できない経営課題が生じています。そうした事態に備えて、あらかじめ以下のことを考えておくことが重要です。

1. 貴社の立地や執務環境等からどのような災害リスクがあるのか。  
(例：近くに川がある、従業員が1か所に集まって執務している等)
2. 災害が起きた時の対策を、社員全員が理解し共有しておく。

そのためのBCP (事業継続計画) を作成しませんか？  
県が専門家を派遣し、必要な費用を負担しますので、ぜひご活用ください。



## 共済

### 小規模企業共済/中小企業倒産防止共済

中小・小規模企業者の方々への共済制度

(独) 中小企業基盤整備機構 共済相談室 TEL 050 (5541) 7171

#### ■ 小規模企業共済とは～

小規模企業の経営者や個人事業主の方が加入できる積立による退職金制度です。事業をやめられたり退職された場合に備えるための制度で2023年3月現在、全国で約162万人の方が加入しています。  
掛金は月額1,000円～70,000円の範囲内 (500円単位) で自由に選べ、加入後増額・減額もできます。  
共済金は退職・廃業時に受取可能。掛金は全額所得控除になり、受取時も税制面で優遇されます。  
<https://kyosai-web.smrj.go.jp/skyosai/know/>

#### ■ 中小企業倒産防止共済 (愛称：経営セーフティ共済) とは～

取引先が倒産し、売掛金債権等が回収困難になった場合に、売掛金債権の額と、掛金総額の10倍 (最大8,000万円) のいずれか少ない額の範囲内で貸付が受けられる共済制度です。  
<https://kyosai-web.smrj.go.jp/tkyosai/know/>



検定試験



## 令和5年度後期技能検定

働く人の技能習得意欲の増進

神奈川県職業能力開発協会 TEL 045 (633) 5419  
 県産業人材課 TEL 045 (210) 5720

■ 申請受付期間

10月2日(月)～13日(金)(土・日・祝日を除く)

■ 受検申請書用紙配布場所

神奈川県職業能力開発協会、県立産業技術短期大学校、県立東部・西部総合職業技術校、神奈川県障害者職業能力開発校、各地域県政情報コーナーなどで、9月上旬から配布  
 受検案内については、神奈川県職業能力開発協会のホームページ  
 (<https://www.kan-nokaikyo.or.jp/>) にも9月上旬から掲載



障がい者雇用



## 9月は障害者雇用支援月間です

企業の障害者雇用をサポートします

県雇用労政課(障害者雇用促進グループ)  
 TEL 045 (210) 5871

9月は、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構が定める「障害者雇用支援月間」です。県では、企業の障害者雇用を支援するためにさまざまな取り組みを進めています。県障害者雇用促進センターでは、企業の皆さまのご要望に応じ、出前講座や社会保険労務士による相談支援などを行っています。詳しくは、県ホームページをご覧ください。

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/cnt/f6949/>

アスベスト



## 建築物石綿含有建材調査者を無料で派遣

県環境課 TEL 045 (210) 4111

災害時等の吹付け石綿等の飛散・ばく露防止を図るため、県が予算の範囲内で対象となる建物へ有資格者を派遣し、平時における石綿の目視調査を実施します。

さらに、吹付け石綿等の使用が疑われる建材があった場合、2検体を無料で分析調査します。

対象となる地域、建築物、申込方法等の詳細は、県ホームページをご覧ください。

[https://www.pref.kanagawa.jp/docs/pf7/asubesuto\\_chousa.html](https://www.pref.kanagawa.jp/docs/pf7/asubesuto_chousa.html)

障がい者雇用



## 産業人材育成フォーラム 進めよう障がい者雇用！

～ともに生きる社会を目指して～

県雇用労政課(障害者雇用促進グループ)  
 TEL 045 (210) 5871

県では、企業の皆さまが障がい者雇用に取り組む際の参考となるよう、基調講演や雇用事例発表などを行うフォーラムを開催します。事前申込のうえ、ぜひご参加ください。

■ 日時 10月18日(水) 13時～16時30分

■ 参加形式 1. 会場 2. オンライン(Zoomウェビナーでのライブストリーミング配信)

詳しくは、県ホームページをご覧ください。

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/cnt/f532889/>

産 廃

## 導入してますか「電子マニフェスト」

電子マニフェストのメリット

県資源循環推進課 TEL 045 (210) 4156

■ 事務処理の効率化

入力操作が簡単で、手間がかかりません。マニフェストの5年保存や自治体への報告が不要です。

■ 法令の遵守

法で定める必須項目をシステムで管理、入力漏れを防止します。

■ データの透明性

排出、収集、処分の3者が常にマニフェスト情報を閲覧・監視することにより、不適切なマニフェストの登録等を防止します。

脱炭素



## 「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！

県脱炭素戦略本部室 TEL 045 (210) 4140

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。

■ 募集期限

2024年3月29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

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/ap4/cnt/ene-support/>



ごみゼロ



## LINE公式アカウント かながわプラごみゼロ情報

プラごみ削減に関する情報を発信中！

県資源循環推進課 TEL 045 (210) 4147

県は、2018年9月に「かながわプラごみゼロ宣言」を発表し、2030年までのできるだけ早期に、リサイクルされずに廃棄されるプラごみゼロを目指しています。

若い世代を含め多くの方々に関心を持っていただけるよう、LINE公式アカウント「かながわプラごみゼロ情報」を開設し、プラごみ削減に関するイベント情報やクリーン活動の開催情報等を発信しています。

環境問題・プラスチックごみ問題に興味・関心がある方は、ぜひ友だち登録をお願いします！



## KISTEC 中小企業への技術支援

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 (KISTEC) では、皆さまの抱える技術的課題の相談をお受けし、解決に向けて具体的な支援メニューをご提案しています。詳しくは「技術相談窓口(無料)」へお問い合わせください。

技術支援メニュー

■ 試験計測

製品・部品・原材料等の開発・改良に必要な分析・測定・加工等の各種試験を実施します。

■ 技術開発受託

お客さまから受託した技術的課題に取り組み、解決策(ソリューション)を提供します。

■ 機器使用

お客さまご自身でKISTECの保有機器をご使用いただけます。(機器使用対象外の機器もあります)

■ 技術アドバイザー派遣

高度な専門知識を持つ専門家を派遣し、現地で課題解決のためのアドバイスをを行います。

Pick UP! 今月の機器紹介

レーザ回折・散乱式粒径分布測定装置 機械・材料技術部



粉末サンプルに光を照射し、その回折と散乱から粒子サイズを求める装置です。粒子の計測可能範囲は0.1マイクロメートル～1ミリメートルです。

特徴

- 乾式ユニットを備え、液中に分散した試料だけでなく、乾燥粉末をそのまま測定できます
- 小容量タイプの湿式ユニットにより、通常は取扱いが困難な有機溶媒に分散した試料にも対応が可能
- 高濃度セルユニットにより、濃厚な溶液を原液または原液に近い状態で評価可能

技術課題の解決・品質向上へ 無料 技術相談窓口

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所  
 海老名市下今泉705-1 TEL. 046 (236) 1500 (代表)

[https://www.kistec-biz.jp/sup\\_prod\\_devp/tech\\_cons/](https://www.kistec-biz.jp/sup_prod_devp/tech_cons/)







# 神奈川県ががんばる企業2022エース

今回は

株式会社ナチュレ 食品製造業

会社概要  
 創業：2013年  
 代表者：代表取締役 大曾根 一成  
 本社所在地：小田原市前川435-2  
<https://nature-kanagawa.com/>

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！

弊社は国産、神奈川県産のフルーツなどを使用した、ゼリー・グミなどを販売している会社です。特に神奈川県産は、地元の素材ということで、人気ある商品です。コロナで世界中が厳しい状況でしたが、今では海外の売上も順調に伸びています。弊社のゼリー商品は日本の夏場は売れるのですが、冬になると売れないというのが欠点で、「じゃー暑い国に行けばいいんだ!!」という安易な考えで海外展開をしました。また、ゼリーを固めればグミになるという安易な考えで、成長してきた会社です。



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

創業10年で売上は順調に伸びてはいますが、商品のマンネリ化と、国内消費の低迷を含めて、新商品のグミなどの開発を行うとともに、海外への販路を広げていきました。特に海外は、学生時代に住んでいたこともあって、現地を見に行ったときは刺激を受けました。ただ、そう簡単には結果にはならず、やっと4~5年で結果が出てきました。



大曾根代表取締役

取り組みされる中で、最もご苦労された点は？

日本と違い、文化の違いや国々のルールが違うことは非常に苦労しました。また海外展開もコロナ中で、渡航もできない中での提案・商談(オンライン商談)は苦労しました。



アメリカでも、シンガポールでも、マレーシアでも！  
 従来製品の年間繁閑差を解消するため、海外オンライン商談会へ参加し、販路を開拓



小田原みかん

湘南ゴールド

新商品(フルーツグミ)を開発し、  
 売上の増加を実現

おまけ  
 情報

社長が最近ハマっているもの

プールに行き泳ぐこと

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.  
 5

今月のオススメ支援手法

## 収支の見える化を実現する「月次収支計画書の作成とKPI設計」

起業・創業時、新規事業開始時、経営改善計画立案時などあらゆる事業フェーズで必要となるのが、「収支の見える化」つまり、儲かるかどうかを明らかにすることです。また、その計画数値を実現するために必要となる KPI (= 重要成果指標) を明確にすることが事業実現のために極めて重要です。

計画1期 月次収支計画書 (2023年1月~2023年12月)

	実績			計画		
	1月	2月	3月	10月	11月	12月
売上高						
売上計	0	0	0	0	0	0
原価						
材料費計	0	0	0	0	0	0
労務費計	0	0	0	0	0	0
原価計	0	0	0	0	0	0
売上総利益	0	0	0	0	0	0
販売費・一般管理費						
役員報酬						
家賃						
水光熱費						
広告宣伝費						
減価償却費						
その他						
販管費計	0	0	0	0	0	0
営業利益	0	0	0	0	0	0
営業外収益						
支払利息						
その他営業外費用						
営業外収支計	0	0	0	0	0	0
経常利益	0	0	0	0	0	0
経常利益(累積)	0	0	0	0	0	0
個人収入						
個人生活費						
返済財源						

月次収支計画の作成は、販管費の固定費の項目から入力していくとやりやすいです。次に売上の見通しを立てます。基本は客数と客単価、営業日数などの見込みを立てて、売上の積算を行います。売上の見通しが立つと、それに対応する変動費(仕入や外注費など)の入力ができます。

月次の計画数値を積み上げていくと、年次の計画数値になります。ここで、1年間ビジネスをして、果たして儲かるかどうかを明らかにすることができます。次に、KPIを明らかにしていきます。

KGIの例

	2023年4月	2024年4月
売上高	1,407千円	1,478千円
売上総利益	738千円	860千円
粗利率	52.4%	58.2%
営業利益	277千円	360千円

KPIの例

	2023年4月	2024年4月
顧客リスト数(月末)	50名	80名
HPセッション数(月間)	500件	1,000件
渡渉率(%)	10%	20%
LINE登録数	200名	500名

売上高や粗利率などの数値はKGI(重要目標達成指標)と呼ばれるゴールの数値です。そのゴールを達成させるための手前の数値がKPIで、売上高を達成する際は、何らかの数値が増えていることが一般的です。それを明らかにすることが極めて重要なのです。

“手の内”紹介者

横浜本部 小池俊介コーディネーター



創業や新規事業展開、あるいは補助金などを活用して投資を行う際、「ちゃんと儲かるのか」の見通しを立てることは大変重要です。その際、「月次収支計画書」のようなフォーマットに数値をまとめていく作業がとて有意義です。さらに、その数値(KGI)を達成するための目標数値(KPI)まで設計することができます。事後の検証などにも活用できPDCAサイクルを構築することができます。そのような観点で日々ご支援の活動を行っています。

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 【重いペナルティ】



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500万円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

## 不良発生後の代金の減額 これって認められるの？

### 【相談内容】

A社は、1台約15万円の工作機械部品の製造をB社(資本金3,000万円)から注文されました。今回注文を受けた台数は10台で、そのうちの5台について、B社の検収結果から瑕疵が発見されたため、B社は他の外注先に修理を依頼しました。その結果B社はA社にペナルティとして5台分の代金減額に加え、B社の外注先に委託した修理代金の請求を受けました。

A社としては、5台の瑕疵を認めB社からのペナルティを受け入れる予定ですが、ペナルティが予想以上に厳しく交渉しても譲歩には至って

おりません。今回のペナルティに感じなければならないのでしょうか。

### 【ズバッと回答】

まずB社の行為が下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という)での、「下請代金の減額(第4条第1項第3号)」に当たるかについては、「下請法」でいう「下請代金の減額」は、下請事業者に責任がないのに、発注時に定められた金額(発注時に直ちに交付しなければならない書面に記載された額)から一定額を減じて支払うことを全面的に禁止したものです。今回の場合は下請事業者側である

A社が瑕疵を認めているなど、下請事業者側に責任が発生する可能性があるため、「下請代金の減額」には当たらないと考えます。

また、減額や修理代金の請求について、B社が負った損害額に妥当性があるかについては、B社に根拠があればその内容に応じた形で認める必要があると考えます。

将来の取引にも影響する恐れがありますので、十分注意して減額や修理代金の交渉に望むことをお勧めします。

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。

かながわで  
つながる

# 名人の輪 3

今回の  
名人

株式会社スタックス  
代表取締役 星野 佳史 氏(40)

創立：1933年 主要事業：精密板金加工  
所在地：川崎市中原区下沼部1750 <https://stax-tqs.co.jp/>

近隣の会社から、バイタリティ溢れる若手社長として評判の、(株)スタックス 4代目 星野佳史 氏をいよいよ突撃! 2歳で父を亡くし、専業主婦だった母(現会長)は幼子2人を抱えて当社に入り、事業を拡大した。

KIP子：初めましてで失礼ながら、星野社長は何かイカツイ系の運動をなさっているのですか。お身体がガッシリ!

星野：中・高と桜美林のサッカー部でした

KIP子：サッカーとは…ポジションはどちらですか?

星野：キーパーです。高校の時、腰を痛めて半年近く練習できず、大学のトレーニングジムで自己流のリハビリを続けたんです。アメフト部の筋トレを見よう見まねしているうちに、こんな身体になりました(笑)

KIP子：なるほど! でも高校生でよく一人で辛いリハビリを続けられましたね。帰宅部になったり、腐ったりせず…

星野：うちの学校の保健室は、「元気な人が行く保健室」と言われていて、エネルギーがあり余る生徒が憂さ晴らしできる場所でした。20代の女性の保健師さんが、豪快ではっきり言って

くれる人で、「適当にリハビリやっていたら、戻ってもレギュラー取れないよ!」って。メジャーリーガーを担当していた整体師さんを紹介してくれて、「どんだん筋肉をつけて、身体を支えていけ!」と、方向を示してもらえたんです

KIP子：まあ! そうでしたか…。その後、レギュラーの座は? 星野：正キーパーになりました。ただ、1学年下のキーパーが、自分より体格もセンスも優れていた。

顧問に、レギュラーを降ろしてくれと直談判しました KIP子：なんと

星野：顧問は、歴然とした差があれば交代させるが、そんなことはないと言ってくれました。ハイボールが処理できるとか、キックが飛ぶとか、そういう目立つ能力で評価しがちですが、顧問は私がピッチ全体を見渡せしてプレイヤーに声を掛ける、ゴールキーパーとしてのコーチング力を評価してくれていたようです KIP子：リーダーシップ!

星野：サッカーを通して学ばせてもらったことは、会社で生きています。加工が早いとか、営業の数字が出せるとか、数値化できる能力は目立ちます。でも仕事の要素はそれだけではない。この人がいるから仕事がうまく回っているな、とか、お客さまがやりやすいように気遣いつけるな、とか。そういう要素を加味した、社員のみんなが納得できる「スタックスだけの評価制度」を作っていくみたいです

KIP子：星野社長が目指す会社の姿とは?

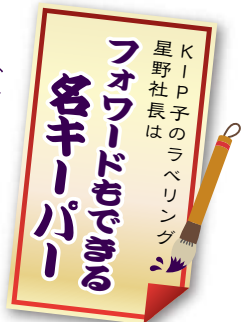
星野：業界では、省人化の大きな流れがありますが、うちは「人がやるものづくり」を続けたい。ロボットに任せるのは、シンプルに「おもしろくないな」と。人が介在して、工夫や気遣いが入っている。こういうものづくりが通用することを実証したいです!!

KIP子：ああ星野社長! またいつか、その先のお話を聞かせてください

**NEXT** 次回は! 田中陸運(株)  
田中社長におつなぎいただきました



25歳ごろまでの5年間は、バンドを組みデビューを目指していた



編集  
後記

“業界の常識”からユーザー側に視点を移せば、“業界”に眠るビジネスチャンスが見えてくるのだと、巻頭の小竹社長にお話を伺って思いました (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

