

中小企業サポートかながわ

サポ かな

第272号 2023年12月5日発行

12



75年前から

「協同労働」

(有)ひとみ座 [川崎市] の自治と利益分配



ビジネスサポ
テクニカルシヨウヨコハマ

4

国際化専門員Report

6

原寸図鑑

8

(左から) 事務局長 蓬田雅代氏とサンデー先生、代表取締役 倉正人氏とトラヒゲ、代表 中村孝氏とドン・ガバチョ

〇〇が進んでいる会社シリーズ 19

協同労働

有限会社ひとみ座

毎年新しい作品を創造

戦後間もない1948年に鎌倉で産声を上げた劇団ひとみ座は、NHKテレビ人形劇「ひょっこりひょうたん島」をはじめ、この75年間に、子どもだけでなく大人を対象とした作品も数多く制作。

人形表現のおもしろさを国内外に広めてきた。

現在、劇団員は23歳～69歳の48名。

「誰もが事業を立ち上げる権利がある」という理念のもと、劇団員が自発的に学校・ホール向け作品や幼児劇場、ろう者とのパペットシアターといった制作・上演や、

YouTube配信、「かわさき市民プラザ人形劇まつり」への協力に、Jリーグチームとのコラボレーション、

寄席を楽しむ会などの地域活動を行っている。

人形劇に対する旺盛な創造エネルギーをもった若者らが入団し、話し合いで事業を推進。

生の舞台芸術を届けるたびに、自分の仕事が役に立っていること実感する。



YouTube「ニョロリン人形をつくらう！あそぼう！やってみよう！」

仕事と成果の関連を実感する「分配制」

日本にはパイオニアといわれる人形劇団が5団体あるが、

(有)ひとみ座は唯一、「給料制」ではない。

団員らが「分配」と呼ぶその仕組みは、事業ごとの利益から拠点の維持管理に必要な経費を引いた額を、事業に参画した団員で割るというものだ。

「与え、賜るのではなく、分けるんです(代表取締役 倉氏)」

舞台は忙しく、バイトを掛け持ちしている団員はほぼいないという。

近年のコロナ禍で事業がストップした期間は、共同で積み立てていた資金を切り崩し、ベーシックインカムとして分配。劇団を去るものは1人もいなかった。

それでも、他の業種と同じように人材不足が課題だという。

「経済的な理由で辞めるといわれると、引き止める言葉がない。自分の居場所はここなんだ、自分が“ひとみ座”だと思える人が、続けられるのかもしれない(劇団代表 中村氏)」



創立70周年記念公演「どろろ」より。原作は手塚治虫。「人が人としてより良く生きていくこと。人々が背負う大きな課題を私たちは人形劇という表現形態を通して探求し続けています(劇団員一同)」

働く人々の誇り、幸福感

近年、「よい仕事」を生み出す組織として、ヨーロッパや南米など世界30カ国以上で広まる【協同労働】。出資・経営・労働が分離し、企業の命令・指示の下で労働者が働くこれまでの働き方に対し、「自分たちがやりたいこと」の共感をベースに、フラットにみんなで事業経営に関わる。

日本でも昨年10月に「労働者協同組合法」が施行され、地域課題の解決や、多様な人材が活躍できる場の創出となる団体の設立が相次ぐ。

劇団ひとみ座が75年に渡り続けてきた、自分らしく協力し合う協同労働的な作法。

法人や組織の種別に係わらず、

社会が大切だと実感する仕事、

たとえば社会に必要不可欠なエッセンシャルワークのような仕事が、

正当に評価される時代に変わりつつあるかもしれない。



1987年から携わる「人形劇まつり」は、川崎に根付いた文化的財産

労働者協同組合とは

働く人1人1人が出資して「労働者協同組合」をつくり、意見を運営に反映させ、自ら従事することを基本原理とする組織。「労働者協同組合法」は、この設立や運営、管理などについて定めた法律である。これまで協同労働は、特定非営利法人などの形で運営され、扱う事業も福祉や観光振興など20分野に制限されていたが、法整備によりさまざまな事業が行えるようになった。先行するEUなどでは、労働環境の改善にも活用されている。

こぼれ話

「家をつくる感覚で稽古場を作った」 —給料より創作の場、住む場所を

鎌倉アカデミア演劇科のメンバーが中心となりスタートした劇団ひとみ座。劇団員の自宅(鎌倉)が拠点であったが、川崎市新丸子の使われなくなった幼稚園舎に移転。劇団員たちは、「自分の家を作るより、劇団を建てよう」と稼ぎを蓄えた。1964年、「ひょっこりひょうたん島」の放送開始。テレビの仕事が入るようになり、1965年に事務所、稽古場、工房、小劇場、そして宿舎を兼ね備えた現在の社屋が落成した。現在も10名の劇団員が同所で暮らしている。



ひとみ座はなぜ、協同労働するのか

- 経済を優先しようとは思っていない
- 劇団員がさまざまな個性で事業をプロデュースしリスク分散できたため、この75年、大きな失敗をしてこなかった

ひとみ座の
思い

おもしろい
人形劇をやりたい！！

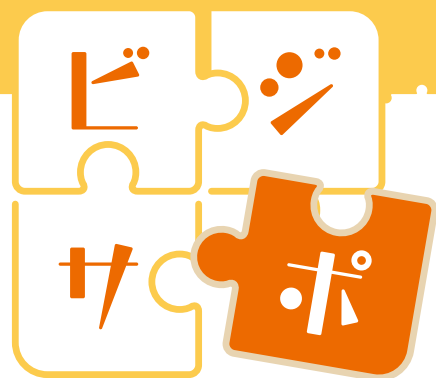
会社概要 ▶ 有限会社ひとみ座

劇団創立：1948年 代表取締役：倉 正人

主要事業：興行団の運営

構成人数：劇団員48名、団友10名、研究生5名(2022年7月現在)

所在地：川崎市中原区井田3-10-31 TEL 044(777)2222 <https://hitomiza.com/>



今回は

テクニカルショウヨコハマ

テクニカルショウヨコハマ事務局 (経営支援部 取引振興課) TEL 045 (633) 5170
E-mail : info@tech-yokohama.jp



2月7日(水)～9日(金)開催 約750社が出展

テクニカルショウヨコハマは、横浜を舞台に過去44回の開催の歴史があり、
素材・部品・研究開発・製造・ITおよび環境問題のハードとソフトが一堂に会する
工業技術・製品の総合見本市として首都圏に確固たる地位を築いています。
新技術・新製品の発表の場、新規顧客獲得の場や商談の場、情報収集や技術交流の場として
ぜひともご利用ください。

環境をテーマとした 主催者特別コーナー！

2024年は「環境」をテーマに時流に見合ったテーマの最新技術・製品を実演等で展示し、今後の技術・製品・サービスの動向を来場者に体感してもらうためのコーナーを会場内に設置します。



聴きどころ満載のセミナーを開催！！

注目の
セミナー

2月9日(金) 10時30分～12時

定員 80名

今求められる「売るための努力」～自社・自身を いかにプロモーションするか～

どんな企業にも「強み」はあります。しかし、優れた製品・技術・サービスを持っていたとしても、知ってもらえなければ無意味です。大手企業であれば「広報部」が存在しますが、ほとんどの中小企業が広報機能を持っていません。そこで、中小企業が実践できる広報とは？プレゼンのポイントや共感を持ってもらえる「伝え方」とは？長年中小企業取材してきた記者と新聞社の現役幹部、元アナウンサーなど多様な顔ぶれが集まり、パネルディスカッションします。

講師

- 千葉 龍太氏 かながわ経済新聞CEO コーディネーター
- 竹本 アイラ氏 株式会社MoonGate代表取締役・スピーチコーチ・元アナウンサー。著書「オンラインでは目を見て話すな」(三笠書房、2022年)は話題に
- 奥田 耕士氏 合同会社町工場総研代表・かながわ経済新聞編集委員(元日刊工業新聞社編集局中小企業部長、元大田区産業振興協会課長)。町工場に精通した数少ないジャーナリスト。日刊工業新聞社時代から著書多数。あの「下町ボブスレー」では広報担当として活躍
- 高橋 融生氏 神奈川新聞社企画委員・前デジタルビジネス部部长、元経済部記者、元論説委員。編集局で記者、キャップ、デスクを歴任。経済部では県内企業の取材を重ねた他、デジタルビジネス部ではニュースサイト「カナロコ」の運営にも携わった

注目の
セミナー

2月9日(金) 14時～15時30分

定員 150名

中小企業がChatGPT/生成AIに取り組むべき理由とは

中小企業がChatGPT/生成AIに取り組むべき理由やメリットとデメリットを紹介し、活用する際の注意点等を解説します。

講師

- 柏村 祐氏 株式会社第一生命経済研究所 主席研究員・国立大学法人九州大学グローバルイノベーションセンター 客員教授



他にも、主催者セミナー、併催セミナーを10以上開催します。
詳細、お申し込みは、下記の公式ホームページをご覧ください。

テクニカルショウヨコハマ2024開催概要

- 会期 2024年2月7日(水)～9日(金) 10時～17時
(出展者PRページ：2024年1月15日(月)～2月16日(金))
- 会場 パシフィコ横浜展示ホールA・B・C (横浜市西区みなとみらい1-1-1)
- 開催規模 会場面積13,300㎡ 出展者数約800社・団体
- ゾーン構成 「ニュービジネス」/「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」
- 主催 (公財) 神奈川産業振興センター、(一社) 横浜市工業会連合会、神奈川県、横浜市 (順不同)
- 入場 無料 (登録制：12月中旬より来場登録開始)

皆さまのご来場を心よりお待ちしております。

<https://www.tech-yokohama.jp/>



KIPでは、中小企業・小規模企業の海外進出や販路拡大・貿易実務など、海外でのビジネス展開の相談に実務経験豊富な専門家が対応しています。今回は、食品関連と自動車関連に精通する専門家がエッセンスをお伝えします。

I 県、ジェットロと連携したKIPの食品関連事業支援

国際化専門員 竹田 真奈美



皆さまこんにちは。国際化専門員の竹田 真奈美です。4月よりお世話になっています。KIP国際課では食品関連事業の海外展開支援を、神奈川県、ジェットロ横浜貿易センター(以下、ジェットロ横浜)と連携し行っています。内容は、イベント・セミナー、ミッション派遣、展示会支援などで、多方面から海外展開の機会(チャンス)を提供しています。今回は、専門員から4つのヒントと、2023年の活動から3つのチャンスを紹介します。

海外展開4つのヒント

公的支援機関の海外展開伴走支援は、支援期間が決まっているため支援先の最後の姿を見ることが難しく歯がゆいこと

もあります。このような状況ですので、私は一期一会の出会い、事業の支援はプロジェクトという考え方で取り組んでいます。プロジェクトの定義は1つではありませんが、期間や目標(ゴール)が定められ、事前に業務開始から終了までの計画を立て実行されるものとの考えです。つまり、海外展開という目標を遂行するためのプロジェクトをご支援する。企業の皆さま、支援組織の担当者、私を含め関わる人はメンバーで、チームで目的達成に向けて活動していくと捉えて支援に臨んでいます。

では、海外展開プロジェクト遂行にあたり、4つのヒントをお伝えします。

1. 決裁者のコミットメント

決裁者のコミットメントがあると、重要な局面で迅速に企業の方向性を打ち出すことができます。

決裁者が経緯・経過を把握していることが迅速な意思決定には必須です。報告・連絡・相談のサイクルを保つためには、記録を残す習慣が社内に根付いているとよいと思います。すると、チャンスを逃す可能性が低くなります。最初のミーティング(キックオフ)には、決裁者に必ず参加いただきましょう。年度末などのタイミングで成果発表会を設定するのの一考です。

2. 目的と目標の設定

目的と目標が明確になれば、手段の議論、問題への対応・解決策の成否を評価しやすくなります。

貴社のどのような目的を達成するために海外展開を行うのかを明確にしましょう。計画は、5年後のありたい貴社の姿(中期目標)、1年目にはどこまでを目標とするか(短期目標)と、中期→短期で設定できるとよいと思います。例えば、目的は自社の売上増加、手段の1つが販路開拓、販路開拓の1つのチャンネルが海外でその目標が...といった具合です。

3. 仕組(体制)を整える

PDCAサイクル(継続的な業務改善や目標達成を実現するための仕組み)を社内に浸透させましょう。

不定期でなく定期的集まる仕組みを整えましょう。計画通りに進んでいるかをD(実行段階)でモニタリングすることで、C(確認・改善段階)でフォローが必要かなど、有効な改善策となる「打ち手」を見出すことが可能になります。

4. 実現までのコストの考え方

費用でなく投資ととらえることで、メンバーの取り組み姿勢も変わります。

不確実性が高い事業ほど、目的・目標を達成するために時間、人材、資金の必要性が高くなります。経営計画書に海外展開を事業として記載しましょう。金額の大小は問いませんが、予算を計上します。営業利益の確保、知名度の浸透など、期待するリターンが決まることで、目的と目標も明確になります。すると、達成のためのあるべき仕組(体制)が見えてきます。

目的と目標の設定では、SWOT分析とCross SWOT分析が比較的活用しやすいフレームワークとして定着しています。Cross SWOT分析を行うと、戦略が明確化されます。その次に、戦略立案に沿った戦術(行動予定)を作成します。

2023年の支援一例

学ぶチャンス 「初めての食品輸出セミナー」

実施日時等 7月25日(オンライン)
主催 神奈川県、
ジェットロ横浜、KIP
参加者数 86名

ジェットロ本部のアドバイザーが取り組む前の準備から商談のポイントまでをコンパクトに解説。タイとベトナムの現地企業からのトレンド情報を受け、活発な質疑が行われ、日本企業のエネルギーを感じました。

パートナーと出会うチャンス 「Our Kanagawa」

実施日時等 9月13日(リアル)
主催 OUR KANAGAWA実行委員会
後援 神奈川県、ジェットロ横浜、KIP等
参加企業数 80社 参加バイヤー数 約230名

県内中小企業が自社商品を展示し、特長・オリジナリティをバイヤーに訴求することで、販路拡大・海外展開のチャンスを獲得いただける取り組みです。海外相談窓口を設け、ご興味のある事業者さまが気軽にご相談いただける場を設けました。

見込み顧客を知るチャンス 「シンガポール消費者等 による食品市場調査」

実施日時等 6月～2024年1月
主催 KIP
参加企業数 7社

東南アジアの経済拠点シンガポールで、消費者等を対象に商品評価とニーズ調査を行い、現地の声を日本にいながらにして収集できるチャンスを提供しています。

KIPでは、今後もさまざまなプログラムと支援組織との連携を通じ、県内食品関連事業の海外展開を支援します。

II 欧州自動車のライフサイクルCO2排出量から見るEVと内燃エンジン車(ICE)

国際化専門員 小島 光城



昨今、日本の自動車メーカーは、「EVに乗り遅れた」「CO2削減に熱心ではない」「ハイブリッド車はガラパゴス化した」とか喧しいが、実は日本の自動車メーカーが、諸外国と比べて過去20年で最もCO2削減をしてきているという事実がある。決して、日本の自動車メーカーが他国に後れを取っているわけではない。

EVは、まだ発展途上の技術であり、EVを導入すればすぐにCO2の削減につながるものではない。CO2を排出しない安定的な発電方式による電力を増やすこと、部材、工場の生産工程や物流でのCO2排出を抑制する技術や材料の導入、全固体電池やeアクスルの導入によるEVの「電費」の向上など、多くの課題が残されている。ある意味では、EVを軸に大きく社会構造を変化することができなければ、EVを導入してもCO2削減にはつながらない。

やはり、短中期的にはハイブリッド車によるCO2削減の効果が大きい。ハイブリッド車で時間稼ぎをする間に、EVの技術革新とCO2排出の少ない発電を増やすこと、充電などのインフラの整備を行いながら、徐々にEVに移行していくことが現実的であると思われる。

現状のEVを内燃エンジン車(ICE)とCO2排出量を比べてみたら

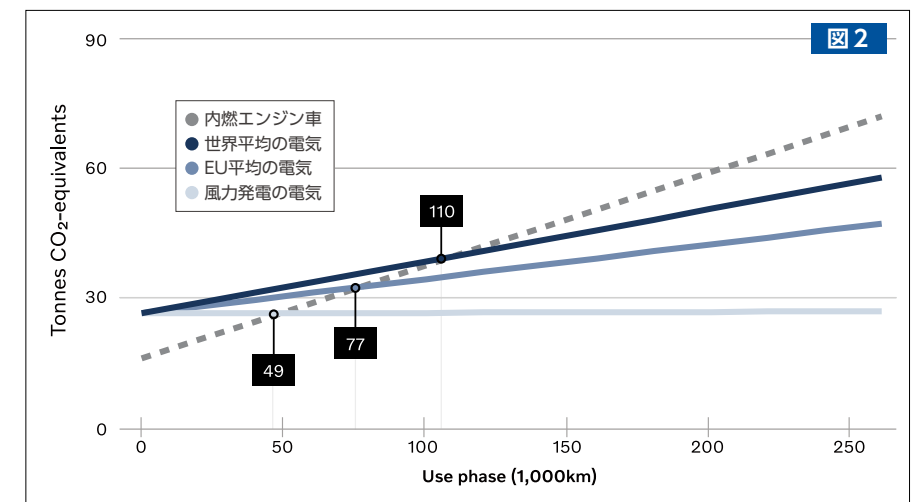
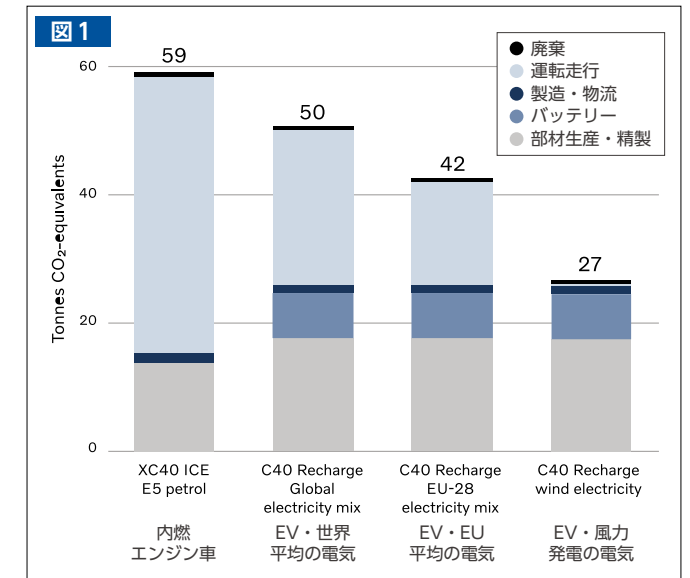
少し古くなるが、2021年に欧州の自動車メーカーのボルボが同社のSUV電気自動車であるC40の「ライフサイクルCO2排出量」を報告した。「ライフサイクルCO2排出量」とは、自動車の製造、物流、運転走行、廃棄までを含めたCO2の排出量を合計したものである。図1は、ボルボが発表したEVとICE(内燃エンジン)車との「ライフサイクルCO2排出量」の比較表である。縦軸は20万km走行時のCO2排出量である。当然、ICEは走行時のCO2排出量が多く、EVのチャージする電気の発電時に発生するCO2が少なければ走行時のCO2排出量も少なくなる。興味深いのは、部材生産・精製に掛かるCO2排出量がICEの方が少ないということだ。

図2は、走行距離に比例してCO2排出量がどのように変わるかを示したもので、ICE(内燃エンジン)と比較して、EVが何km走ればCO2排出量が逆転できるかを表している。発電方式についての世界平均ミックスの電気を使った場合、11万km走らないとCO2排出量の削減にはつながらない。同様に、EU平均ミックスの電気の場合は7万7千km、風力発電の電気の場合は4万9千kmの走行が必要だ。日本の場合、自動車の年間平均走行距離は約1万kmといわれており、EVがICE(内燃エンジン)のCO2排出量より低くなるためには、世界平均ミックスの電気の場合は11年、EUミックスは7.7年、風力発電の電気でも5年近く乗らないとCO2排出量の

削減にはつながらない。

以上のことから、単純にICE(内燃エンジン)車をEVに置き換えるだけではCO2削減にはつながらない、ということである。ボルボのXC40(内燃エンジン)の燃費は、約13km/Lである。XC40と同等モデルのハイブリッド車であるトヨタハリヤーの燃費は約26km/Lである。つまり、トヨタハリヤーはボルボXC40の運転走行時のCO2排出量は2分の1であり、「ライフサイクルCO2排出量」で比較してもC40(電気自動車)がEU平均ミックスの電気を使って運転走行した場合よりもCO2排出量が少ないということになる。

解説記事全文は、KIPホームページ
スタッフブログ(12月1日)に掲載



図の引用) <https://www.volvocars.com/images/v/-/media/Market-Assets/INTL/Applications/DotCom/PDF/C40/Volvo-C40-Recharge-LCA-report.pdf>
VOLVOの発表資料による。日本語コメントは作者

お問い合わせ 国際課 TEL 045 (633) 5126

原寸図鑑

[Vol.39]

苧部農園の オリジナル ダイコン

苧部家は、江戸時代から続く農家だ。国道16号沿い、相鉄線西谷駅近くの母屋は、周囲とは異なる時代感を漂わせる。農地は、保土ヶ谷区と旭区の15か所に点在し、3haに及ぶ。

大学で農学を専攻し、25歳で13代目を継いだ博之氏(53)は、父を優秀な生産者として尊敬していた。先代のころはキャベツを主に栽培していたが、横浜産で一番高値が付く“値頭(ねがしら)”でありながら、孀恋高原や銚子といった供給量のある「ブランド」に価格で勝てなかった。

ブランド産地に比べ、自分たちが勝っているのは何だろう——。横浜という、大消費地があった。遠くのものからではなく、近くのを近くの人へ。露地野菜の採れたてを、自分たちの店で売ろうと考えた。20数年前、農協を経由しないルートは稀で、勇気があることだった。「地産地消」という言葉が世間に知れるのはその後になる。

「苧部ブランドを作りたい」

30歳の時に博之氏は、ブランド化に向け50カ年計画を立てた。「現役寿命の長い農業で、80歳までに50回の挑戦ができる」。どんなに急いでも作物の生育には1年かかる。毎年、行動の種を蒔き続ければ、芽が出る種があるはずだ。そこに手を加え、花を咲かせる。品種改良に10年。苧部大根、続けて西谷葱を交配した苧部葱、グラデーションが美しい苧部人参を生み出した。



プロ農家の甲子園ともいわれる日本農業賞「個別経営の部」で、特別賞に選出された苧部博之さん。オリジナル品種の開発や、直売所の経営、「農業塾」の運営、地域のネットワークづくりなど、都市農業の可能性を広げる取り組みが評価され、県内初の快挙となった

合格祈願！受かるべ大根

[苧部大根]

[特徴]

- 葉は緑、根の部分はピンク～白のグラデーションのオリジナル品種
- 在来種の、根も葉も赤い大根から10年以上の自家採種を繰り返し、生み出した(5年目までは先祖返りで赤に戻るものもあり、10年目ごろからようやく全ての種から同じ大根ができるようになったという)
- 甘みがあって、煮崩れしにくい
- 苧部代表のおすすめレシピは、大根ステーキ。輪切りの大根をフライパンでじっくり焼いて、炒めた葉をトッピング。大根のピンクの部分を擦りおろし、レモン汁などを掛ければ桜色に



「1年7カ月もの期間をかけて育てた苧部ねぎの旨辛器“苧部葱ちゃん”とともに。味わいの深さは底なし。大地と、育ててくださった方々から栄養をいただきました!!」

[[ほぼ原寸]]



開店前から並んだお客さままで、店内はすごい熱気。車で15分かけてやってきた常連のご夫婦は、「大根の甘味が違うんです」と太鼓判



新幹線の高架橋近くに広がる農園。3haの農地で約100品種の野菜、果樹を育てている

【企業概要】苧部農園

代表：苧部博之
所在地：横浜市保土ヶ谷区西谷町962-1
野菜直売所「FRESCO」の営業は、
月・水・金の14時～18時
<https://fresco-karube.com/>

生き残りのキーワード “X” 第5回

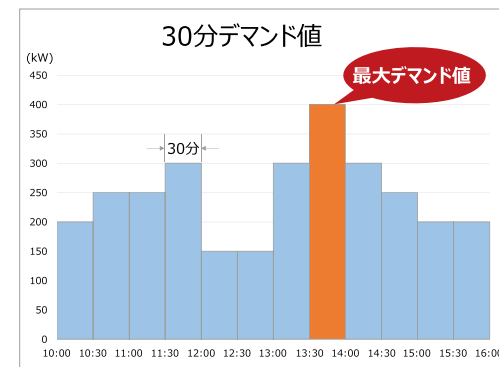
デジタルの活用により業務を変革し、また環境問題へ対応することが社会から求められている。
デジタル化の取り組み (Digital Transformation = DX) や
脱炭素社会に向けた取り組み (Green Transformation = GX) をシリーズでお伝えする。

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 省エネ・省コストのキーワードの1つである「デマンド値」について解説

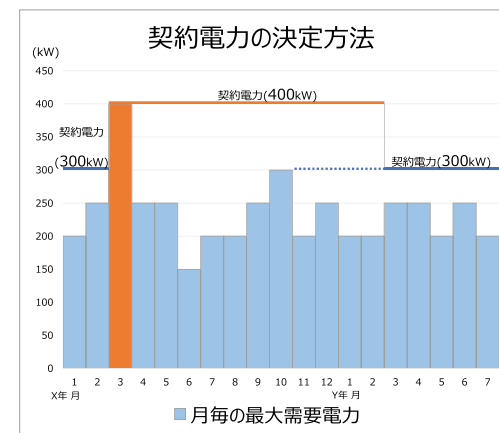
電力会社との契約で使う「デマンド値」とは30分間に区切られた時間で消費する平均電力を意味しており、これを「30分デマンド値」という。図1に示すように、ある1カ月間の中で、30分デマンド値が最も高かったものが、その月の「最大デマンド値」=最大需要電力となる。

電気料金は基本料金と電力量料金で構成されている。高圧受電をし契約電力が500kW未満の場合は、デマンド契約が適用され、当月の基本料金は、当月を含む過去1年間の各月の最大需要電力のうち最も大きい値が適用される。

具体的な例を図2に示す。この例の場合、X年3月～Y年2月の1年間で最大需要電力が最も高いのは、X年3月の400kWとなる。そのため、X年3月～Y年2月の間の各月の基本料金は、実際の各月の最大需要電力に関わらず、400kWに相当する金額となってしまう。つまり、たった30分間の平均電力が突出してしまったために、その後の1年間に渡って、基本料金が高くなってしまったのだ。



(図1)



(図2)

左図のようなピークシフト・ピークカットなどの具体的なアクションを起こすには、電力のピークがどの機器を原因として、いつ発生しているのか、またそもそも、生産設備や空調設備などの各設備がどれだけの電力を消費しているのかを把握することが必要となる。
まずは、クランプ電流計などを使い、各設備の使用電力を把握することから始めてみよう。

回避するために

まず30分デマンド値の目標値を設定する

↓

これを超えそうになったら

↑

- ・設備稼働制限を行う
- ・最初から30分デマンド値を意識した設備稼働となる生産計画を立てる

↓

どうしても設備稼働が重なってしまうのであれば、

↓

その間だけ空調を調整するなどの取り組みも有効

KIPでは経営課題の解決から省エネ・省コストのためのアドバイス、カーボンニュートラルの実現までワンストップで対応しています。ぜひご相談ください。

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

融資支援事例

特殊機能アルマイト皮膜で世界を変える！ 東栄電化工業株式会社

企業立地促進融資 検索

企業立地促進融資～超長期・固定・低利の企業立地支援

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1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

当社は、1956年東京都目黒区で創業した長い歴史を持つアルミニウム表面処理の専門メーカーです。その後、相模原市に設立した本社工場にアルマイト処理装置を設置し、量産を開始しました。お客さまとの信頼関係を通して地域社会に貢献できる企業であり続けたいと考えています。

Q. 貴社の製品とその特長

当社は光学部品・半導体装置・自動車・スポーツ用品・時計外装・産業機械等に用いられる、アルミニウム合金の陽極酸化処理 (以下、アルマイト) やめっき・化成皮膜処理を行っています。

アルマイト前のサンドブラストの他、化学研磨・化学梨地による表面調整も社内で行っています。

また、カラーアルマイト・高耐電圧アルマイト・接着力強化アルマイト・耐熱アルマイト・耐紫外線性能と可視光・赤外線吸収性能を併せ持つアルマイトなど、意匠性や機能性を付与できる特殊な表面処理技術の開発・提案を行い、顧客のニーズに合わせた製品提供をしています。

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

2019年に火災により工場の一部が滅失したことから、売上回復と生産再開は急務となりました。他県に移る選択肢もありましたが、当社としては地元とのつながりを大切に、従業員の雇用を守ることを最優先し、相模原で新工場を設立する決断に至りました。迅速な建設と資金調達が課題の中、相模原市からの紹介により本制度を利用することになりました。

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

新工場では特殊機能アルマイト (TAFシリーズ) の量産に対応できるよう、自動設備を導入しました。これにより効率的で迅速な生産が可能となり、高品質な製品をより多くのお客さまに提供できるようになりました。

住工混在地域であるため、住民の方はもちろんのこと、当社で働く従業員にとっても快適であるように、臭いや騒音など環境に配慮した工場となっています。

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

県の担当者の方には制度について丁寧に教えていただき大変ありがたかったです。

特殊機能アルマイトを施した製品は銅、プラスチック、セラミックスなどと同等の性能を持ち、さらにコスト削減や脱炭素など環境負荷の低減を推進できます。今後は技術開発を積極的に進め、新たな分野にも挑戦していきたいと考えています。



代表取締役社長 山本 茂樹氏



新社屋外観



従業員の皆さま

東栄電化工業株式会社 相模原市中央区小町通2-5-9 TEL 042 (771) 1528 FAX 042 (773) 4032

資金繰り

中小企業者等のための相談窓口（金融相談）

金融に関するご相談にお応えします！



金融相談窓口 神奈川県中小企業制度融資

県は、中小企業者等の皆さまの事業資金の借入れや資金繰りに関するご相談に、電話や面談（予約不要）でお応えします。お気軽にご相談ください。※ 融資の具体的な相談は取扱金融機関へご相談ください
また、県では、県内の中小企業者等の皆さまの資金繰りを支援する「中小企業制度融資」を実施しています。神奈川県信用保証協会が公的な保証人となり、銀行や信用金庫などの金融機関が長期・固定・低利の融資を行うのが特徴です。ぜひご利用ください。

金融相談窓口

- 受付日時 月曜～金曜 8時30分～17時15分（休日・祝日・12月29日（金）～1月3日（水）を除く）
- 場 所 神奈川県庁本庁舎2階（県金融課内）
- TEL 045 (210) 5695

詳しくは県のホームページをご覧ください。

○金融相談窓口 <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/p848952.html>

○神奈川県中小企業制度融資 <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/>

神奈川県 制度融資 検索

補助金

締切間近 設備投資を補助金で支援<セレクト神奈川NEXT>

設備投資をご検討の際はぜひご相談ください！！

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

県では、県内に事業所等の新設・再投資する中小企業等の皆さまを支援しています。活用に当たっては、対象産業・業種等の要件があります。詳細等、問合せ先までご相談ください。

- 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。

※ 特区等活用の場合、優遇措置あり

■ 申請締切 2024年3月29日（金）



外国人労働者

令和5年度外国人雇用管理セミナーを開催します

12月5日（火）13時30分～15時30分（予定）

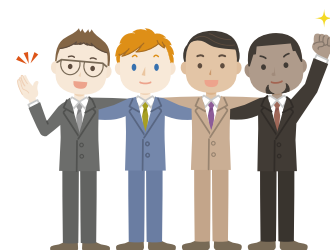
神奈川県労働局 職業対策課雇用指導係 TEL 045 (650) 2801

外国人を雇用する、また雇用を検討している事業主さまを対象に、外国人労働者の雇用管理の改善、適正な労働条件の確保を目的としたセミナーをオンライン形式で開催します。

参加のお申込みは、下記URLまたはQRコードからお願いします。

https://jsite.mhlw.go.jp/kanagawa-roudoukyoku/news_topics/topics/gaisemi23.html

1社2回線となります。定員に上限があり、定員に達した時点で締切といたします。



コンクール

第67回神奈川県溶接技術コンクール

県内の溶接技術者が腕を競います！



（一社）神奈川県溶接協会 TEL 044 (233) 8367
県 産業振興課 TEL 045 (210) 5640

溶接技術者の日々の研さんを促し、県内の溶接技術のさらなる向上と工業の発展を図るため、「神奈川県溶接技術コンクール」を開催します。



■ 日 時
2024年3月22日（金）
（申込期限 2024年1月25日（木））

- 会 場 （一財）日本溶接技術センター
（川崎市川崎区本町2-11-19）
 - 競技区分 被覆アーク溶接の部、炭酸ガスアーク溶接の部
 - 参加料 28,000円
 - 共 催 神奈川県、（一社）神奈川県溶接協会
- ※ 詳細・申込みは（一社）神奈川県溶接協会ホームページ
（<https://www.kngwes.or.jp>）をご覧ください



情報・生産技術部の支援事業紹介

製品の適用範囲拡大に向けた開発支援

株式会社日本マシンサービスは、金属の切削において切削油剤に代わる新たな加工点の冷却手段として、ドライアイスパウダークーラントシステム「DIPS」を開発しました。DIPSはさまざまな金属の切削加工に適用できますが、各種金属に対するDIPSの適正加工条件が明らかではありませんでした。そこでKISTECの製品化・事業化支援事業を活用いただき、DIPSによる適正加工条件の明確化と、ドライアイスに微量のオイルミストを混合した「ドライアイス+オイルミスト」クーラントシステムの性能評価を実施しています。これまでにマシニングセンタおよび旋盤を用いて、ステンレス鋼SUS304に対する切削性能評価試験を実施しました。その結果、水溶性切削油剤を用いたウェット加工に対し、「ドライアイス+オイルミスト」クーラントシステムにより工具寿命が延長する効果を確認することができ、ドライアイスとオイルミストの適正な混合条件を明らかにしました。引き続き他の金属に対する切削性能を評価し、DIPSの適用範囲拡大を進めていきます。

KISTECの支援内容

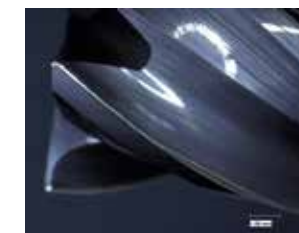
- 切削性能評価試験の実施
切削抵抗測定／工具寿命試験／加工面粗さ測定等
- 展示会出展支援
テクニカルショウヨコハマへの出展支援

ドライアイスパウダークーラントシステムの金属加工性能評価事例



ドライアイスパウダークーラントシステム「DIPS」

「ドライアイス+オイルミスト」クーラントによるSUS304加工後の刃先



DIPSを用いたエンドミル加工

お気軽にご相談ください。 (地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 情報・生産技術部
海老名市下今泉705-1 TEL 046 (236) 1500 (代表)

https://biz.kistec.jp/sup_prod_devp/tech_cons/

技術相談窓口





神奈川がんばる企業2022エース

今回は

fripper (餃子屋ヒロ) 広告制作業・飲食製造業

会社概要
 創業：1998年
 代表者：代表 本多 法子
 本社所在地：足柄上郡開成町延沢854
 プラザ開成107
<https://www.gyoza-ya-hiro.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！

1998年に広告制作業として開業し、紙媒体のデザイン制作、ホームページ制作を得意分野としていました。主人の脱サラを契機に、2020年9月20日に餃子専門店「餃子屋ヒロ」を開成町にてオープンしました。当初は集客に伸び悩み苦労したものの、積極的な攻めの経営に転じて徐々に商圏が拡大。お店のコンセプトでもある「安心・安全な商品の提供」と和風だしを使った独自の味付けが顧客ニーズにマッチし、売上増加につなげることができました。製造工場の増設で冷凍餃子の販売も可能となり、積極的に百貨店で催事販売を行い、ファンを増やしています。また、地元を応援するため、開成町特産品「弥一芋」を使った「弥一芋餃子」を考案。テレビでも紹介され、開成町を盛り上げるため日々変わり種餃子をご提案しています。



弥一芋餃子

取り組んだきっかけは何でしょうか？
 背景に、何か問題意識があったのですか？

以前から飲食業への関心はあり、少しずつ準備をしていましたが、コロナウイルスの影響により広告制作の売上減少が顕著となったことで、思い切って業種転換を決断しました。広告や宣伝に関しての技術を生かし、パッケージや宣伝等を自社で行うことにより、経費の削減と製品化までのスピーディーな対応が可能となり、いろいろな商品開発にチャレンジしています。

取り組みされる中で、最もご苦労された点は？

コロナ禍という状況の中、また、初めての飲食業への挑戦で、集客につなげる良い方法が見つかりませんでした。ただ、スタッフの意見を取り入れてチャレンジできたのは、困難な状況ゆえかもしれません。各種補助金を活用しながら、巣ごもり需要を見越してテイクアウトや出張販売などに力点を置き、積極的に販売に出ることが広告宣伝力にもつながり、「ヒロの餃子」が周知されてきたと思います。



催事出店で冷凍餃子・焼き餃子の販売が可能となり、県内～東京へ販路開拓！

認定された感想、反響を教えてください

県の広告の反響で、店舗へ足を運んでくださるお客さまが増えた他、餃子協会さまからのお声かけで、東京の有名百貨店での餃子イベントに出店し、有名店と並んでヒロの餃子を販売させていただきました。また、県内百貨店での催事も増え、来年は餃子フェス出店を目標として生産量増加を目指しています。パートのみの小さな店でもやる気と工夫でここまでできるんだという見本となるよう、日々精進していきます。



製造工場で餃子包み作業。包みたてを瞬間冷凍できます



メインの製造スタッフと一緒に店舗前で！左2番目代表者です。男性が主人です

おまけ情報

社長が最近ハマっているもの

早朝ひとり映画

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. 8

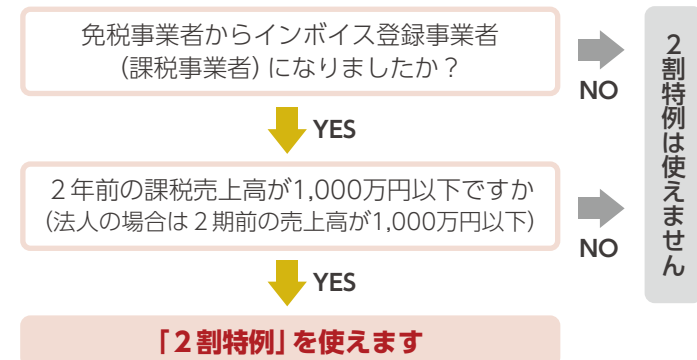
今月のオススメ支援手法

インボイス登録した個人事業者の消費税申告は、「2割特例」を適用

10月からインボイス制度がスタートしましたが、よろず支援拠点にも事業者さまから多くのお問い合わせをいただきました。免税事業者のうち約111万事業者がインボイスの登録をし、課税事業者に転換したといわれています。登録については一段落しましたが、今回インボイスの登録をした個人事業者は来年の3月に消費税の申告・納税をしなければなりません。登録はしたものの、申告のことはよく分からないという事業者さまも多くいらっしゃると思われ、年明けくらいから申告についての問い合わせが増えるものと思われます。今回インボイスの登録をした事業者さまは、「2割特例」を適用することで納税額が少なくなる場合が多く、また簡単に適用できます。

2割特例とは 納付する消費税額を「売上に係る消費税額の2割」とすることができる特例

2割特例が使える事業者さま (簡易判定)



これは簡易判定であり、2割特例を適用するための詳細な要件は、詳しくは国税庁ホームページ 2割特例 (インボイス発行事業者となる小規模事業者に対する負担軽減策) をご覧ください

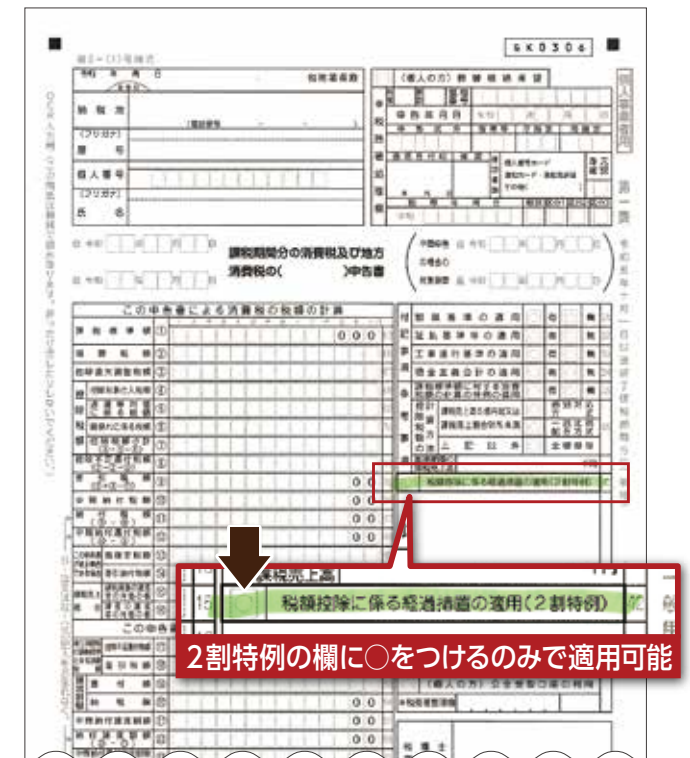
国税庁 2割特例 検索

<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/shohi/kaisei/202304/01.htm>



“手の内”紹介者
 横浜本部
 吉崎 哲司 コーディネーター (税理士)

申告書イメージ



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
【書面の重要性】



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」



下請かけこみ寺は
秘密厳守

今月のかけこみ事業者
サービス業

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

配送の仕事を始めようと思うが…

【相談内容】

これから相手方と契約してバイク便の仕事を請け負う予定でいる。初めてバイク便の仕事を請け負うにあたり、注意すべきことを教えてほしい。

【ズバッと回答】

こちらへの相談で多い事例としては、当初聞いていた話よりも実際の業務が重労働で、体力的に続けられ

なくなり辞めようとした場合のトラブルです。具体的には、相手方からの契約解除に伴う損害賠償請求や貸与車両のリース代請求等があり、こういったケースでは相談者の手許に契約書が無い場合がほとんどです。従って、まず口頭ではなく、契約書を交わすことです。そして、契約書では、請負人から契約解除を申し出る場合の合意条件について、確認するべきでしょう。また、使用する車

両について相手方から借りる場合に発生する費用について、その費用には何が含まれているのか(例えばガソリン代や保険の金額等)が明記された書面も受け取っておいたほうが良いでしょう。



かながわで
 つながる

名人の轆 6

今回の
 名人

有限会社東邦プラテック
 代表取締役 **三枝 宏徳 氏(47)**

創立：1995年
 主要事業：プラスチック射出成形加工
 所在地：川崎市宮前区潮見台7-3
<http://www.tohoplatec.com/>

プラスチック部品の製造で、図面に反映されない見た目や手触り、他部品との勘合具合にも心を尽くす当社。高付加価値のものづくりで、ヘッドフォンや音響機器の外観部品を受注してきた。コロナ禍を越えて、カラオケのマイク製造など大忙しの三枝社長をキャッチ!



ピカピカの鏡面仕上げにうっとり

KIP子：30代前半で会社を継がれたと伺いました

三枝：弊社は、サラリーマンだった父が50歳を過ぎて立ち上げた会社で、「ものづくりには納期がある。俺も65で一線を退く」と言って私が32歳の時に交代しました

KIP子：お父さま、カッコいいですね

三枝：やるなオヤジ、と思いましたが。私も中学生のころから社長になりたかったので

KIP子：実際、社長さんになられていかがですか。お忙しいようですが

三枝：いやあ、休みの日は野球ですね。少年野球の指導者を11年続けています。自分は子どものころから水泳をしていたので、団体競技に興味がなかったんですけど…

KIP子：それがまたどうして?

三枝：長男が小2で地域の少年野球チームに入りまして、それで試合を見に行ったら、子どもたちが大喜びしたり、悔しくて泣いたりしているんですよ。自分はそれまで、涙が出る時といえば痛いときくらいだったのに。子どもたちが感情を出すのを見た瞬間から、私の第二の青春が始まりました(笑)

KIP子：チームで喜び、チームで泣く。グッときます

三枝：少年野球では、たくさんの親御さんと付き合えて楽しいですね。子どもが30人のチームなら、親の数はそれ以上です

KIP子：いろんな親御さんがいて、大変なのは…

三枝：そんなことはないです。チームは、「愛」でまとめなきゃいけない。報酬じゃなくて、「感動」でつながるんです

KIP子：三枝社長♡今のお言葉にズキュンです!

三枝：少年野球を通じて、マネジメントを学ばせてもらっています

KIP子：会社の従業員さんたちを束ねる言葉などがあれば、教えてください

三枝：魔法の言葉なんてありませんよね。「今日も一日がんばろう」って毎朝言うだけで、人はまとまると思います

KIP子：心を尽くした「ものづくり」は、気持ちのいい職場環境があってこそなのですね! 本日は感動をありがとうございました



NEXT 次回は!
 (有)グリーンフーズあつみ(おつけもの慶)
 渥美社長におつなぎいただきました

編集
 後記

京都の西陣織会館で、十二単(じゅうにひとえ)を着せてもらう体験をやってきた。年齢はさておき、平安時代のお姫さま。顔は白塗り小梅太夫だった (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

