



第274号 2024年2月5日発行

2

初心者
可

プランク
あり
OK

研修
有

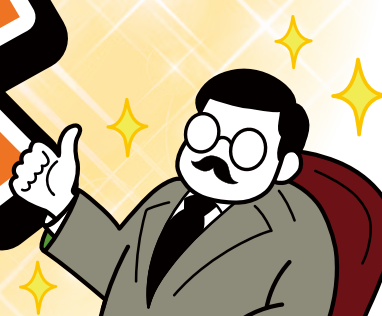
シニア
応援

資格
未取得
可

未経験者 OK

やる気
重視

親切に
指導
します



—— 受け入れ態勢、 本当に社内にありますか

コミュニケーションと、年数百万円の教育費で44名の従業員をリードする、(株)鈴木製作所 [茅ヶ崎市] の場合

〇〇が進んでいる会社シリーズ 20

未経験者歓迎

株式会社鈴木製作所

従業員が、社長といっしょにがんばろうという気持ちになる会社

大学卒業後、大手鮮魚店に勤めていた鈴木社長。当時は厳しい先輩たちの指導の下、連日夜明け前から夕方まで働き続けた。数十人いた同期が数人まで減る中で、約7年奮闘した。結婚を機に自動車部品などの切削加工を行う鈴木製作所に入社。前職の経験を生かし、過去に納得のいかなかったことは自社ではしないという信念、そして大企業にいたからこそ分かる中小社員の「仕事の幅」への理解を強みに、若手社員を続々と活躍させている。「若い方が若い方を呼ぶ会社になりつつある」という鈴木製作所に迫る。



OJTはもちろん、外部講習や社内研修など「人材育成」にも積極的に投資

鈴木製作所はなぜ、未経験の若手が育つのか

●大企業より中小企業の方が、若手が成長できるチャンスは多くあると考えているから

鈴木氏の思い

- ・自己成長意欲が高い「人財」を集めたい
- ・従業員には自分のために仕事をがんばってほしい

鈴木製作所、メンバーのリアル

本社工場 23名(うちパート3名)
 宮城工場 17名(他派遣社員4名)
 平均年齢42.7歳 社長38歳
 製造メンバー 本社工場34.1歳 / 宮城工場34.4歳
 直近3年の採用 ()内は定着者数
 高卒: 4名(1)
 大卒: 2名(0)
 <中途>: 10名(6)
 ※ 半年程度在職した社員の以降の離職率はかなり下がる傾向にある

未経験OK① シンプルにありのままを話す

世の中にはさまざまな強みをもつ社長たちがいるが、現場に精通するわけでも特別人脈が広いわけでもない自分の強みは、「物事をできる限りシンプルに考え、思い、シンプルな言葉で従業員に共有するよう心掛けていること」と鈴木社長。朝礼はもとより、宮城工場の地元で年数回開催される高校生の就職説明会には、社長自らが出張し、「自社の良いところも厳しい部分もウソ偽りなくお伝えする」。18歳の若者たちが安心して、覚悟をもって入社してくれるという

未経験OK② 採用には「お金」も掛ける

中途社員やパートの採用では、数万～十数万円の求人サイトや、新聞の折込求人広告、またそれ以上の費用で即戦力を確保してきた。「お金を掛けずに若い人を採用していますとは言いません」。求人費用を掛けずマンパワーに頼る活動だけで人を集められる時代ではないという。中途採用者では、宮城工場はハローワーク経由が多いが、本社工場ではインターネット媒体からの応募が圧倒的多数。採用について7年間試行錯誤した鈴木社長によれば、求人情報は出すタイミングが肝心で、人が動くタイミングを熟知する求人サイトや広告代理店の意見を尊重する

未経験OK③ 良い「人財」との出会いが突然に

「中小企業のため常に余剰人員を抱える余裕はないが」と前置きした上で、「必要なときに、良い人が採れるわけではない」。そのため、求人の問い合わせがあればいつでも前向きに選考するという。この数年では、当社の評判を聞いて電話を掛けてきた人の中から2名を採用。また、半年前には試用期間中の若手が「引継ぎがしっかりしている会社だから」と工場勤務未経験の親友を連れてきた。優秀な2人が相互に高め合っている

未経験OK④ 根性論、精神論の研修はしない

前職では、新入社員研修の「持ち物」として【根性】という精神論があった。違和感を覚えていた鈴木社長が自社で行う新人研修は、「社会人とは」に始まり、安全に対する考え方、製造業で勤める心得など、社長自ら基礎を伝授している。在職社員には、外部講師を招いてビジネスマナーや階層別研修、会社に対する企画提案(プレゼン)を目的とした研修などを毎年実施。年間で数百万円を教育費に投資

未経験OK⑤ 労働の主要目的は「お金」であることを頻繁に伝える

「社会貢献ややりがいが一番先にくる人は少数で、あくまでもお金(対価)。この考え方が経営者と従業員でブレると双方の関係性も間違った方向にいく可能性がある」。対価を稼ぐ「場所」として当社を選び、応募してきていることを従業員に忘れてほしくないため、「当社で仕事をするに対して社長や会社が頭を下げてお願いしたのではない」とはっきり伝えている

未経験OK⑥ 管理職になる“努力ができる人”を先行投資で管理職に据える

ポジションが大きく人材を育てると考え、職責を全うする覚悟や人望があり、各役職に見合う能力を身に付ける努力ができる人を年齢問わず管理職などに据えている

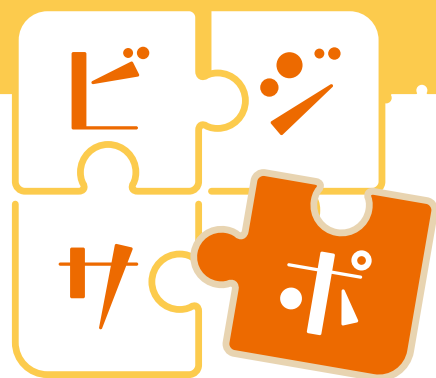
未経験OK⑦ ミニ提案制度

新人のうちから、職場環境や業務効率化のミニ提案をすることができる。トイレの洋式化から、集計作業効率化まで、1年に寄せられる提案は数十件程度。採択率は8割に上る



従業員自身が会社に興味をもち、会社を好きになるよう心を砕く鈴木社長。「一番大切なのは、前向きに思っていることを“発信”することではないでしょうか」

会社概要
株式会社鈴木製作所
 創業: 1956年
 代表者: 代表取締役 鈴木啓文
 本社所在地: 茅ヶ崎市萩園2658-13
 主要事業: 自動車機能部品および産業機器関連部品の製造
 TEL: 0467(85)1131 http://suzuki-kk.co.jp/



今回は あなたの悩みを解決するのは？

中小企業活性化協議会

相談で、
企業は
強くなる。

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/



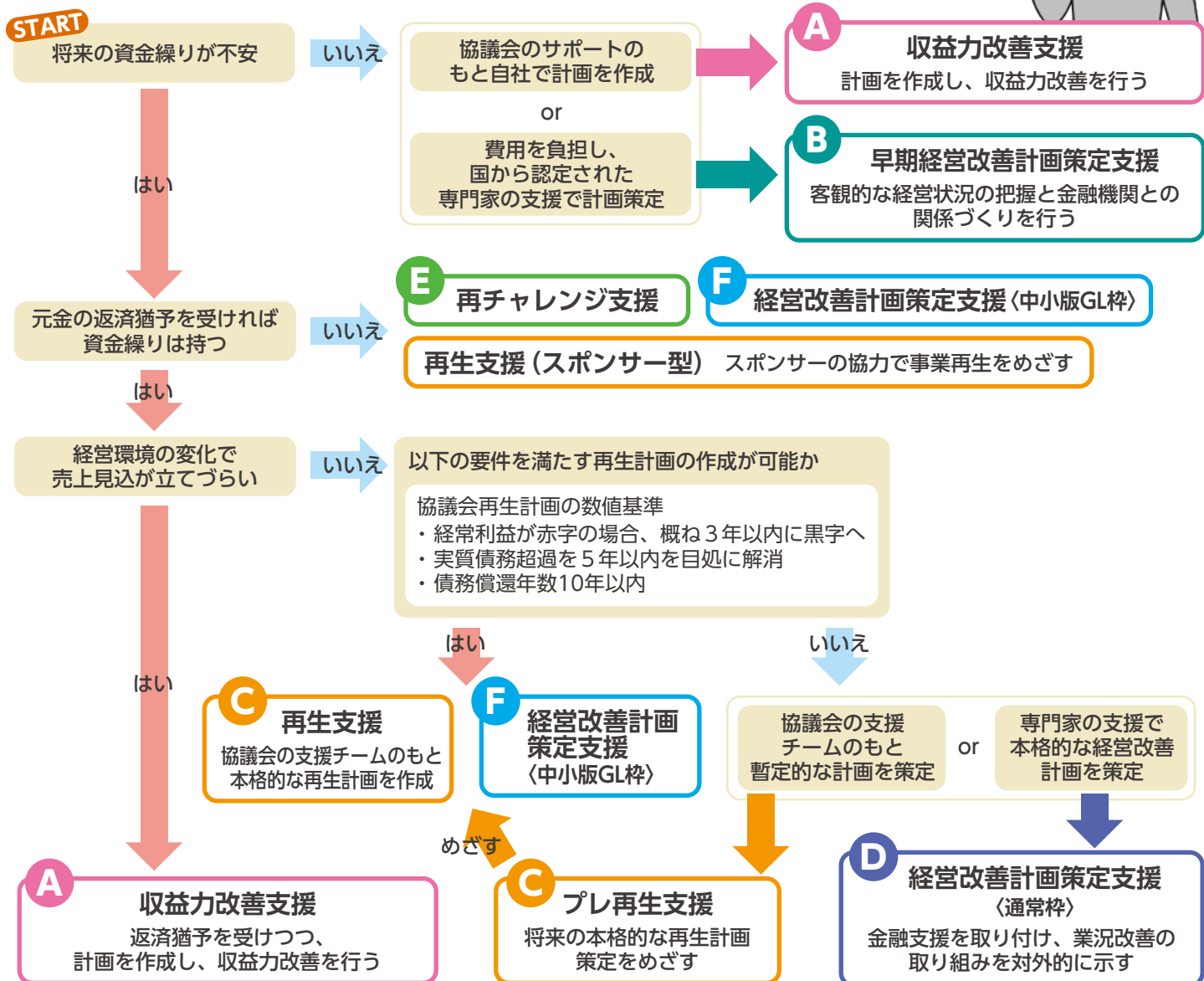
こんな幅広いお悩みに一元的に対応しています！

- 収益力を高める方法を知りたい
- 自社の課題・問題点を客観的に把握したい
- 借入金をちゃんと返済できるだろうか
- 専門家から経営に関するアドバイスがほしい

実際には、よくお話を伺い、
私たちが企業さまに
一番必要な支援策をご提案します



まずはセルフチェック



協議会支援策メニュー

	協議会が支援	国が認定する民間専門家を活用した支援
収益力改善フェーズ	A 収益力改善支援 経営環境の変化等に対応できておらず収益力低下・借入増加のおそれがある方へ 協議会の専門家が収益力改善計画の作成をお手伝いします 収益力改善計画 + 簡易な収支・資金繰り計画 計画期間：1～3年 ※ 返済猶予有の場合は1年 原則無料	B 早期経営改善計画策定支援 資金繰りの管理や自社の経営状況の把握など基本的な経営改善に取り組みたい方へ 早期経営改善計画を策定した際の民間専門家への支払い費用の2/3を補助します 早期経営改善計画 + 資金繰り計画 + ビジネスモデル俯瞰図 + 損益計算書(PL) + アクションプラン 計画期間：1～5年(任意) 補助額上限 25万円 民間専門家が1年間の伴走支援を実施
	C プレ再生支援・再生支援 収益性のある事業はあるものの金融機関から返済猶予等の支援を受けなければ事業再生が困難な状況にある方へ 外部の専門家とチームを組成し、財務・事業面での改善を図る再生計画の策定を支援します 再生支援の流れ 活性化協議会 + 公認会計士、中小企業診断士等の外部専門家 → 支援チーム結成 → 財務・事業面を詳しく調査 → 再生計画を策定 → 全金融債権者の同意 → 計画成立 外部専門家費用の一部を補助 定期的な伴走支援を実施	D 経営改善計画策定支援 (通常枠) 金融支援を伴う本格的な経営改善の取り組みが必要な方へ 経営改善計画を策定した際の民間専門家への支払い費用の2/3を補助します 経営改善計画 + 資金繰り計画 + ビジネスモデル俯瞰図 + 会社概要表 + 計画財務3表(PL・BS・CF) + アクションプラン 計画期間：5年程度 補助額上限 300万円 民間専門家が3年間の伴走支援を実施
再生支援フェーズ	プレ再生支援 本格的な再生計画を策定したいが、現状、数値基準を満たす計画の作成が難しい方へ 暫定的なリスケジュール計画を策定 → アクションプランの実効性を確認・検証・滞納公租公課の解消 など → 本格的な再生計画をめざす	F 経営改善計画策定支援 (中小版GL枠) 金融支援を伴う本格的な事業再生または廃業のために「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」に基づく計画策定を行う方へ 財務・事業の状況に関する調査分析 (DD) や計画策定、その後の伴走支援に要する民間専門家への支払い費用の2/3を補助します DD費用等 補助額上限 300万円 計画策定支援費用 補助額上限 300万円 伴走支援費用 補助額上限 100万円
再チャレンジフェーズ	E 再チャレンジ支援 収益力の改善や事業再生等が極めて困難な中小企業、そのような企業の保証債務に悩む経営者・保証人の方へ 再チャレンジに向けた支援を行います 再チャレンジ支援の流れ ご相談者の現状を分析 → 円滑な廃業や保証債務の整理のための説明・助言 → 必要に応じ紹介 → 外部の経験豊かな弁護士 弁護士等の活性化協議会の専門家 協議会が行う支援は無料	

ビジネスサポ

生き残りのキーワード “X” 第7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

KIPでは、脱炭素化に係るワンストップ相談窓口を設置し、県内事業者さまの経営と環境の両面から支援を実施しています。最近は、「脱炭素はどのように進めれば良いのか？」とのお問い合わせも増えています。そこで今回は、脱炭素化に向けた基本的な考え方を解説します。

■CO₂排出量の計算方法

脱炭素化に向けた基本的な考え方の説明の前に、CO₂排出量の算定方法を説明します。
計算式は単純で、**CO₂排出量 = 使用量 × 排出係数** です。

使用量 電気や重油などのエネルギー源の使用量であり、
電気であればOkWh (キロワット時)、重油であればOkL (キロリットル) です。

排出係数 エネルギー源ごとに定められている単位使用量あたりのCO₂排出量であり、
例えば電気を1kWh使うと、どれだけのCO₂が発電所から排出されるのかを表しています

つまり、CO₂排出量を減らすためには、**A**使用量を減らす、**B**排出係数の小さいエネルギー源に変える、
A**B**両方の取り組みが必要となります。

■脱炭素に向けた基本的な考え方

① エネルギー消費量を削減する

徹底的な省エネ活動やエネルギー効率の高い機器の導入などで、エネルギー消費量を減らします。
これは、上記の**A**に該当します。

② 利用するエネルギーの低炭素化を進める

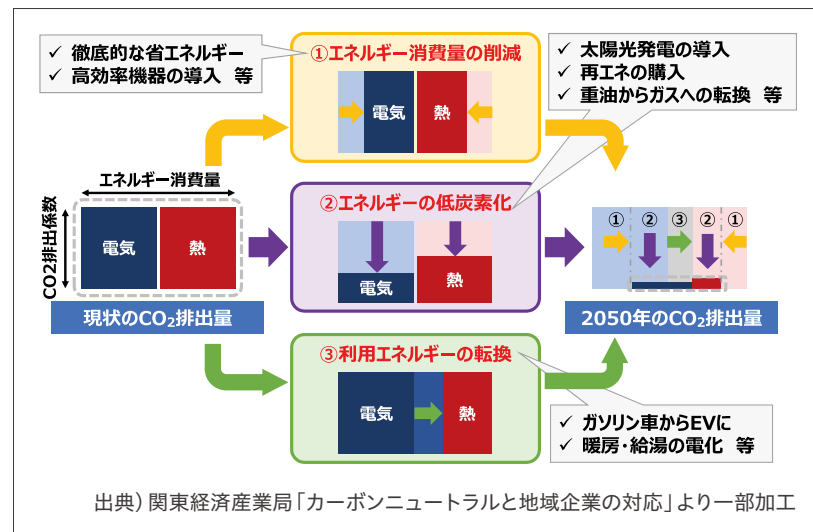
電気であれば、太陽光発電を導入したり、再生可能電力を購入したりします。熱源であれば、重油からガスへの転換を行います。これは、上記の**B**に該当します。

③ 利用するエネルギーを転換する

重油やガスよりも電気のほうが低炭素化を進めやすいため、エネルギー源を電気に変えていきます。例えば、ガソリン車から電気自動車に変えたり、暖房や給湯を電化したりなどです。これも、上記の**B**に該当します。

①、②、③のどれか1つだけに取り組むのではなく、長期的には全てを組み合わせる脱炭素化を進めていく必要がありますが、そのためには設備投資が必要になる場合もあります。

KIPでは、脱炭素化に使える補助金の紹介や、脱炭素化のための具体的な進め方などの相談にもワンストップで対応していますので、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

表彰

第38回「神奈川工業技術開発大賞」 受賞技術・製品が決定しました

県産業振興課 TEL 045 (210) 5646

県内の中堅・中小企業が開発した優れた技術・製品を表彰する「神奈川工業技術開発大賞」が決定し、2023年12月20日(水)に表彰式が行われました。20件の応募の中から選ばれた大賞1件、奨励賞3件、未来創出賞3件をご紹介します。来年度も募集する予定ですので、応募をお待ちしています。

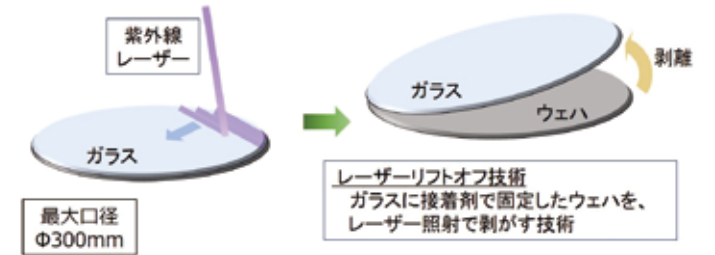


大賞

紫外線レーザーを用いたレーザーリフトオフ技術の製品化

株式会社クォークテクノロジー

パワー半導体に求められるウェハの薄膜化を実現するため、新たに紫外線レーザーを用いたウェハの剥離技術を開発・製品化しました。熱による損傷を低減して歩留まりが向上し、処理時間の短縮により生産性が向上しました。



奨励賞

立位年齢検査装置 StA²BLE (ステイブル) の開発

UNTRACKED株式会社

身体機能に加えて感覚機能も評価する転倒リスク検査法を開発しました。



奨励賞

ウイングベンドプラス

東京精密発條株式会社

金属の曲げ加工時に用いるプレスブレイキ用の下金型を開発しました。

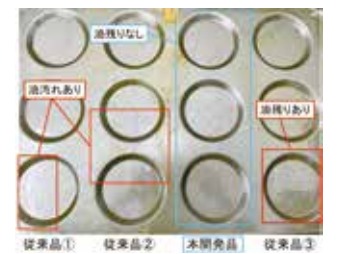


奨励賞

水中油滴型離型剤の開発

横浜油脂工業株式会社

製菓・製パンメーカーが食品を製造する際に、金型に塗布する水系の離型剤を新たに開発しました。



未来創出賞

ポータブル通信電流計 エニマス

株式会社コバヤシ精密工業

複数機器の使用電流を同時計測し、測定データをウェブ上の専用アプリケーションにて確認できる、ポータブル通信電流計を開発しました。



未来創出賞

タッチレス空中ディスプレイ Air Smart Terminal

株式会社ツガワ

モニターの表示画面を空中に表示し、タッチレスでの操作が可能な空中非接触型端末を開発しました。



未来創出賞

メタロ・バランス検査

株式会社レナテック

少量の血液に含まれる微量元素濃度をICP-MSで分析し、がんを発症している可能性(リスク)をがん部位別に判定する「がんスクリーニング検査」を開発しました。



原寸図鑑

[Vol.41] 香師の ジャパニーズフレグランス

パフューマーの松野氏(44)は、年間1,500種類の香りを創り出す。その発想と技術は、ホテルや高級ブランド、アニメのキャラクター、芸能人のアパレルブランドのOEM商品から、当社オリジナルブランド「KOHSHI」の香り、またお客さまに合わせてその場で数十種類の香料から組み合わせて創るオーダーフレグランスなどに発揮されている。

10代のころは、サッカーとダンスに明け暮れた。セブン-イレブンで数百円のオーデコロンに出会い、それをつけて身体を動かすと、気分が上がった。香りを変えれば違う空気を身に纏うことができる。松野氏にとって香りは欠かせないものになった。

18歳から10年間、香水の販売や化粧品会社で製造の仕事をしながら調香師の学校に通った。それまで勉強で褒められたことはなかったが、香料の知識や調香の技術は人を驚かせた。

「量産を目的にせず、流行にとらわれない、独自の世界観や美学を持って香水を作りたい」と30歳で起業。香料は新参者が入手するのは非常に難しく、松野氏の仕事ぶりを買い、それでも独立には猛反対していた先輩が、最後は力になってくれた。

それから14年。現在、扱う香料数は数千種類に及び、従業員は40名になった。「調香は、勘やセンスでできるものではない」という松野氏。香りの訓練は365日欠かしたことがない。「例えば今、窓から見える空を絵の具で表現するなら、全てが青1色ではありませんよね。雲が太陽の光で明るかったり風に舞ったり、少し黄みを帯びた部分があったり。香りも同じです。どの香料を何%ずつ配合して100%にすればtop、middle、lastでどう香るか。その“絶対”が分かっているとダメなのです」



【企業概要】株式会社 香師

代表取締役 松野 秀至
秦野市堀山下100-3
【直営店pallumer 本店】
東京都渋谷区代官山町14-2
<https://kohshi.jp/>



【ほぼ原寸】

キレーサ オード・パルファム [kilesa eau de parfum]

【特徴】

- kilesaシリーズは、優美で繊細な香りから、複雑で個性的な香りまで、全108種を展開(予定)。「日常生活の中での不安や葛藤をかき消し、日々の生活に彩りを持たせてほしい」という思いが込められている
 - 掲載の商品“body modification”のテーマは、「美と崇高」。
- 【top】つけたて～20分後の香り
Lemon(レモン)、Bergamot(ベルガモットオレンジ)、Galbanum(セリ科の植物)
- 【middle】20分～3時間の香り
Jasmin(ジャスミン)、Aldehyde(アルデヒド)、Freesia(フリージア)
- 【last】3～5時間までの香り
Tabac(煙草)、Sandalwood(白檀)、Amber(龍涎香)、Patchouli(シソ科の植物)、Olibanum(乳香)



○50mL

○¥18,700(税込)

〈参考〉香水は、大きく分けて4種類

	香水濃度	持続時間
パルファム	15～35%	5～7時間
オードパルファム	8～15%	5時間前後
オードトワレ	5～8%	3～4時間
オーデコロン	3～5%	1～2時間



融 資



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 045 (210) 5695

小口零細企業保証資金

■ ご利用いただける方

常時使用する従業員数20人以下

※ 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）

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>

■ 融資利率（固定）

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

■ 申込 県制度融資取扱金融機関

融 資



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な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

※ 本制度の申請受付は2024年3月31日で終了します。

なお、4月1日以降は新制度を予定しています



展 示 会

全国伝統的工艺品祭「銀座名匠市」

全国の伝統工艺品に出会えるチャンス！

県 中小企業支援課 小田原駐在事務所 TEL 0465 (35) 3557

全国の伝統的工艺品を一堂に集めた国内最大級の展示会が開催されます。神奈川県からは、「箱根寄木細工」「小田原漆器」「鎌倉彫」が出展します。この機会に、伝統的工艺品の魅力を再発見してみませんか。

■ **日時** 2月23日（祝・金）~28日（水）11時~20時
（日曜日は19時30分まで、最終日は17時まで）

■ **会場** 松屋銀座8階イベントスクエア



前回の会場風景

現 地 情 報

県内企業のネットワークづくりを支援！

中国・大連で神奈川県企業会を開催

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

大連・神奈川経済貿易事務所では、中国に進出した県内中小企業等への支援の一環として、現地での活動に関する情報提供や企業同士の情報交換の場を提供することを目的とする「神奈川県企業会」を実施しており、今年度は3回開催しました。

今回は、直近で開催した県企業会についてレポートします。

中国企業訪問やセミナーを実施

2023年10月19日に大連市内で開催した県企業会では、水素燃料電池の研究開発を行っている中国企業（洺源科技（大連）有限公司）を訪問しました。水素燃料電池の発電の仕組みから実用例などについて解説を受けた他、展示スペースや実際に水素燃料電池を積載しているバスや船舶などを見学しました。

その後、行われたセミナーでは、ジェット口大連事務所長をはじめとする専門家より、最新の中国経済動向に係るブリーフィングを受けました。

同時期に大連を訪問したKIPミッション「中国・遼寧省投資環境ミッション2023」の参加企業も合流し、県内企業13社17名が参加する盛況な会となりました。

この他にも、県やKIPでは、中国への進出を検討している県内中小企業の皆さまに向け、さまざまな支援策を用意しています。ぜひ、お気軽にお問い合わせください。



県企業会参加者の集合写真



セミナー会場の様子

両 立 支 援

かながわサポートケア企業認証制度

認証企業の事例紹介

県 雇用労政課 TEL 045 (210) 5735

県では、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認証し、認証企業を周知する取り組みを行っています。



フォルム株式会社

「働きがい、生きがいのある職場づくり」を目指して

当社はトラック・バス部品の製造を一貫して取り組んでいるメーカーです。

■ ワークライフバランスへの取り組みと課題

介護の問題を抱える社員だけでなく、育児や本人の体調面などさまざまなケースを想定し、全社的に働きやすさのレベルを上げることが目標です。

当社では、実際に自身の体験で介護をしている役員もおり、社内でもロールモデルとなっています。またいざというときには、積立休暇制度などの活用により、有給休暇とあわせて最大100日のお休みを取得できる制度も広く活用されています。

インフラ環境や評価制度など、まだまだ課題は残っていますが、社員が育児や介護など、さまざまな問題で離職することのないよう、安心して働ける環境づくりにこれからも取り組んでいきます。



トラックの運転席を支える部品。乗り心地や疲労感を左右する。心を込め生産します

表彰

第12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12回「かながわ商店街大賞」の受賞団体を決定し、1月5日(金)に表彰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。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 久里浜商店会協同組合：横須賀市

人気サッカーチームの練習場が地域資源となったことをきっかけに街が一体となり取り組み推進
ポイントカードのアプリ化、移動販売「久里浜おつかい便」等多岐にわたる事業に長年取り組んでいる。近隣に「横浜F・マリノス」の練習場がオープンしたことを機に、商店街では「F・マリノスKURIHAMAカレー」をマリノスと共同開発し一部店舗で販売。さらにはフラッグ・幟等を掲げ、地域全体をマリノスのチームカラーであるトリコロールで彩るなど、街が一体となって取り組みを推進している。

大型店・チェーン店部門 大賞 株式会社京急百貨店：横浜市港南区

高い地域密着意識で商店街連合会と共に取り組みを推進し、地元へ貢献
長年にわたり、港南区商店街連合会会員として積極的に事業に参加している。まちゼミでは京急百貨店の店舗が実際に講座を開催、参加者から好評を得ており、また、「港南区ひまわりPay」の実施に当たっては利用店となるだけでなく商品券カウンターを現金チャージ場所として提供するなど、一歩踏み込んだ形で事業に参加・協力している。地域商店街等とも良好な関係を築き、イベント開催に積極的な役割を果たしている。地域密着意識が非常に高く、今後も商連・商店街との積極的な連携の継続、発展が期待できる。

商店街部門 優秀賞 協同組合戸塚旭町通商店会：横浜市戸塚区
街の特性を強みとして活かし未病改善のテーマに取り組む

商店街部門 特別賞 浜大門通り新光会：平塚市
地域に根付いた「夕暮れ酒場」を頻度高く継続しており、近年はSDGsも実践

神奈川県商業流通課のホームページで県のさまざまな取り組みについて紹介しています。
<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m2w/>



KISTEC(機械・材料技術部)の支援事業紹介

図書館での利用を想定した衝立の遮音特性評価事例

オープン化が進んだ図書館の閲覧エリアなどでパーソナルスペースを確保するための衝立(リブスクリーン)の遮音特性を評価しました。

キハラ株式会社 (<https://www.kihara-lib.co.jp>) では、図書館家具、設備、用品を提供し、図書館に集う人々が豊かで快適に過ごせる図書館空間を提案しています。

リブスクリーンは、開けた空間でも簡単にパーソナルスペースを実現します。人との間に距離を取りたいとき、あるいは、集中して学習したいときなど、本製品を手軽に持ち運んで置くだけで、オープン化が進んだ閲覧エリアや学習スペースに、集中する空間をつくることができます。

パーソナルスペースを保つためには、視界のコントロールだけでなく音環境の改善も重要な付加的機能となります。しかしながら、本製品の使用により音環境が改善されることは体感としては認識されていたものの、客観的なデータは同社も持ち合わせていませんでした。そこで、KISTECでは、騒音源を模擬したスピーカからホワイトノイズ(雑音の一種)を発生させ、利用者の耳の位置に設置したマイクロホンで、本製品の有無による音の変化を測定しました。1/3オクターブ分析によって、本製品の周波数特性が明らかとなり、また、利用者の耳の位置と想定される付近での音の大きさは、約18dB小さくなることを確認しました。これにより、本製品の遮音特性を定量的に評価することができました。



リブスクリーン

技術相談窓口



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 機械・材料技術部
海老名市下今泉705-1 TEL 046 (236) 1500 (代表)

https://biz.kistec.jp/e_mail_consul/



特別相談窓口

能登半島地震、ダイハツ工業の出荷停止の影響を受けお困りの皆さまへ

KIPでは、「令和6年能登半島地震中小企業向け特別相談窓口」および「ダイハツ工業サプライチェーン関連中小企業者等特別相談窓口」にて、資金繰り等の相談を受け付けています。

◇経営総合相談課

TEL 045 (633) 5200 ※ 相談時間：平日 8時30分～17時15分

◇神奈川県よろず支援拠点

TEL 045 (633) 5071 ※ 相談時間：平日 9時～17時

令和6年 能登半島地震
中小企業向け特別相談窓口

<https://www.kipc.or.jp/topics/information/noto-20240104/>

ダイハツ工業サプライチェーン関連
中小企業者等特別相談窓口



<https://www.kipc.or.jp/topics/information/daihatsu-20240104/>



神奈川がんばる企業2023エース

今回は

かながわ経済新聞(同) 地域経済紙発行

会社概要
創業：2013年
代表者：CEO 千葉 龍太
本社所在地：相模原市中央区中央3-12-3
相模原商工会館本館1階
https://kanakei.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！

ベテラン記者の経験を生かし、情報発信のノウハウがない中小企業に対し、取材を通じて「強み」を引き出し紙面にして発信しています。また、年間400社にもおよぶ取材ネットワークを駆使し、企業の「困った」の解決につながるマッチングも年間100件程度実施しています。この他、創業以来、蓄積してきた県内中小企業の取材情報を「情報資産」として活用。新たに県内最大級のプラットフォーム「HUB-CONNE(ハブコネ)」を開発。最近ではグローバル+ローカル=「グローバル」という視点から、台湾の産業支援機関などと連携。現地の優れた中小・ベンチャー企業を主にオンライン取材し、県内企業とのビジネスマッチングも実践しています



インタビューに答える代表者

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

地域の中小企業にスポットを当てて、積極的に情報発信していかなければ、地域産業は盛り上がりを感じたため。企業同士の商取引の最初のきっかけは「情報」を知ることから始まります。しかし多くの中小企業は大手のように広報部がないため、情報発信力が弱いのです。そこをカバーできればと考えました

取り組みされる中で、
最もご苦労された点は？

内容や志よりも、会社の知名度・ブランドばかりを重視する人たちが多く、最初は相手にさえしてもらえませんでした。会社の「看板」に守られていたサラリーマン時代と比べると、真逆の環境でした。何かをゼロから生むのはこんな大変なんだと痛感しました。それでも理解を示し、助けてくれる経営者に多く恵まれました。そうした方々に対し、感謝する気持ちを忘れてはならないと強く思っています

認定された感想、反響を教えてください

弊紙の活動が認められたのは大変光栄ですが、同時に、さまざまな中小企業に支えられてきたからこそ今があると思っています。また、業種は違えど、弊社と同じように「斜陽産業」と呼ばれる事業環境で活動する企業にとっても、何かの励みになっていただけたらと思います。お互い頑張りましょう！



かながわ経済新聞の紙面

社長がよく見る動画、もしくは刺激を受けた本

立花隆『青春漂流』
ロバート・B・パーカー『初秋』
映画「キリング・フィールド」、『生きる』

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.
10

今月のオススメ支援手法

ストーリー作成から始める補助金申請支援

創業者や小規模事業者にとって使いやすい補助金である小規模事業者持続化補助金。事業者さまからどのように記載をすればいいかわからないと相談されることが多いので、ストーリーを一緒に考えることから始めています。

目指す最終ストーリー

※ と にはそれぞれ同じ言葉が入ります

1. 当社は創業以来、 な顧客向けに サービスを提供してきました。
2. 顧客からは な点を支持されてきました。
3. 近年 という環境変化や既存顧客の動向変化により(が課題となっています。一方で) という新たなニーズが増加しています。
4. そこで当社では という強みを生かし、需要が増加している ニーズに対応するため という新たな取り組みを実施し、顧客満足度を高めるとともに、 という経営課題を解決していきます。競合先と比べて な点を生かし、 の販促を行うことで売上を上げていきます。[売上目標、販促計画]
5. 今回の補助事業では、 を実施していきます。実施することにより、顧客には、当社には、地域や社会にはと3方よしです。

すでに補助金で購入したいものが決まっている場合は、なぜ必要なのかを深掘りすると、経営課題や既存顧客の動向変化が見えてきます。後は、事業者さまだけからできることをヒアリングしていくと大枠が決まってきます。限られた時間内での支援でも、ストーリーを共有することで後戻りなく一貫性のある計画になるので、お勧めです。

“手の内”紹介者

横浜本部
横山 真由美 コーディネーター
(中小企業診断士/事業承継士)



採択率を上げるには、一貫性と売れる根拠づくりが大事ですが、事業者さまが記載した申請書を拝見すると軸がぶれていることが多い傾向にあります。もう少し早めに相談してくれればと思いつつ、限られた時間内でどう仕上げられるかと考えた結果がこの方法でした。

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 【利益提供の要請】



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
自動車部品製造業
(資本金2億円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

試作品の費用負担、納得いきません…

【相談内容】

当社Aは、B社(資本金5億円)から自動車部品の製造委託を受けています。商品化を予定した製品の試作品の製作を、発注書面の交付なく依頼されました。当社は苦勞の末、試作品を完成させ納品しました。しかし、その部品の製造は当社ではなく他社に委託され、結局、試作品の費用も支払ってもらえませんでした。

試作品をそのまま製造委託として受注するものだと思っていましたが、無償で労力をかけて試作品のみを製作させられ、納得いきません。応じなければならないのでしょうか。

【ズバッと回答】

A社と親事業者B社との取引は、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という)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。

商品化を予定した試作品の製造委託に係る発注書面の交付がない場合は、親事業者の「書面の交付義務」(下請法第3条)に違反します。

A社は、B社から無償で試作品を作らされたことになることから「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」(下請法第4条第2項第3号)にあたる可能性があります。

また結果的に、A社は納品したにもかかわらず、B社は試作品の製造代金を支払っておらず、「下請代金の支払遅延の禁止」(下請法第4条第1項第2号)にあたる可能性もあります。

対応方法としては、親事業者B社に対し、下請法の該当する条文を示して、違反の可能性があることを説明し、試作品の費用を負担する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 8

今回の
名人

株式会社熱源

代表取締役 船崎 帆洸 氏(84)

創立：2013年
主要事業：ヒーターの開発・製造・販売、
農業生産物の製造・販売
所在地：川崎市麻生区栗木1-1-12
<https://netsugen-system.co.jp/>

川崎市麻生区の防空壕から生きくらげを全国に届ける、本業はヒーターの開発会社の(株)熱源、船崎社長の登場です!

KIP子：船崎社長、さっそくですが、貴社を10年前に創業なさる前は、何をなさっていたのですか?

船崎：10代半ばで父親とケンカして能登を飛び出し、30歳で建設会社を興しましたわ。まあ、関西空港の工事の時には碎石部門を取りまとめたり、独自のルートで北京に支社も作ったり。その後は大病院の工事を主にやってきた。これまで脳梗塞を4回、心筋梗塞を1回やりましたが、こうして元気なのは大病院の先生方のお陰です、ワハハハ!

KIP子：なんと。すごい福耳ですもの

船崎：建設会社の傍ら、20年近くライフワークで発熱ヒーターの研究開発をやっていて、商品化の目途が立った時、

(株)熱源を新たに起業したんです。スイッチを入れたら2秒で1,200℃になる発熱量の高い特殊ステンレス箱を使用してヒーターケーブルを開発し特許を取りました。車のマフラーに装着して排ガスを0にする研究開発もしていたのですが、ガソリン車に陰りが見えたので、次は農業をターゲットにしたわけです

KIP子：ヒーターの発熱も、お話の展開も爆速で、頭がついていきません(笑)

船崎：いやあ、ヒーターは寒い地方の融雪に使ってもらいたかったのですが、地方の建設会社は除雪作業を冬の間の基幹事業としているのでそう簡単にはいきません。そんなころ、川崎に買った竹林に、どうも「防空壕」があると

KIP子：購入されてから分かったのですか!

船崎：そう。土砂を除く工事に際し、「特殊地下壕(防空壕)整備」のお知らせ看板を出していたら、その前を通学路に使う学生達が、「防空壕って何?」と言うんです。これは後世に残さなければと保存を決めました。ただ、保存しても誰も見に来ない。PR不足だということで、防空壕「生きくらげ」を育てることになったんです

KIP子：防空壕で生きくらげ?! まさか自生…?

船崎：いやいや、菌床屋から仕入れて栽培するんです。外気温の影響を受けにくい防空壕に、うちのヒーターケーブルや給水システムを設置して、生きくらげが好む生育環境を整えています。流通する生きくらげの95%は中国産の乾燥モノですが、防空壕生きくらげは別格ですよ。肉厚で味がよく浸み、冬場はおでんの具におすすめです

KIP子：外の自販機でも買えますね! 今夜はおでんにします!



直径17cmもある肉厚の生きくらげ! ▶



農協直売所や川崎市のふるさと納税返礼品の他、今年から神奈川県郵便局でも取り扱いが始まる予定です。また、栽培施設一式を2,500万円販売しており、他県でも生きくらげ栽培が拡大中!



編集
後記

例年、2月いっぱいには雪が降るとい
う能登半島。
今年は、早く止んでほしい

(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

