

サポ
かな
9

第293号 2025年9月5日発行



攻めの採用戦略で未来へ継承する

株式会社仙北谷



Before After

未来をつくる

自由な社風の中で 若手がモノづくりに没頭できる環境づくり

攻めの採用戦略で未来へ継承する

株式会社仙北谷

Before

自動車産業から航空宇宙産業へのシフト

株式会社仙北谷は1953年にプレス加工業として横浜市で創業した。かつては量産品である自動車部品製造が売上の98%を占めていたが、需要が先細ることを見越し、金型製造技術を生かした精密部品加工に転換を行った。取引先へ切削技術の高さをアピールしたこともあり、航空宇宙分野などの受注も徐々に増えていった。

航空宇宙関連部品は高い品質が求められ、撤退していく企業も多いが、同社は厳格な品質管理体制を確立してきたことで、今では航空宇宙関連は売上げの約40%を占める主力事業となっている。このような妥協のない品質が評価され、大手企業との取引を長く続け、信頼関係を築いてきた。

現在の仙北谷社長は5代目にあたり、2年前に社長に就任した。就任当初は従業員が25名前後で積極的な採用活動も行っておらず、平均年齢も54歳と高齢化が目立っていた。今後の事業拡大を見据えたときに、技術力を継承していく若手の採用など、社内全体の若返りが課題となった。その課題の解決に向けて、どのように若い方々へアピールすれば良いか、方法を模索していた。



ワイヤーカット放電加工機



5軸制御立形マシニングセンタ

テクニカルショウヨコハマを生かした学生との交流

そこで活用したのが、ビジネスチャンス創出の機会としてKIP等が開催している総合技術見本市「テクニカルショウヨコハマ」だ。大手企業の開発担当者や設計担当者などとお会いする同見本市を、同社は学生との交流の場として活用した。



若手を束ねる柳田課長(左)と内田課長代行(右)

同見本市では、「ものづくり企業の魅力発見研修」と題し、神奈川県立産業技術短期大学の学生と出展企業が交流するプログラムを実施している。同社はこの機会を積極的に活用し、自社の特徴、目指す方向性などを学生に直に伝えることができた。同社の高度なモノづくりや自由な社風に興味を持った学生の入社につながるなど、テクニカルショウヨコハマでの学生との交流などを生かした攻めの採用戦略が実を結んだ。

▶▶ テクニカルショウヨコハマとは？詳細は4ページ

モノづくりに没頭できる環境づくりを目指して

仙北谷社長は、社員が「モノづくりに没頭できる環境づくり」を重視しており、自由に好きな機械を使ってみることを奨励している。社員はプログラミングから最終的な製品完成まで一貫して関わることができ、この「やり遂げた感」がモチベーションにつながっている。大手企業ほどの知名度や福利厚生はないものの、最先端の技術と航空宇宙関連の夢のある仕事、そしてモノづくりに没頭できる環境こそが同社の魅力となっている。

将来に向けても視界は良好だ。大手企業からの最先端分野での受注は継続的に続く見込みだ。この需要に応えるため、今後10人以上の増員と新たな設備導入も予定している。

若手従業員の屈託ない笑顔、仙北谷社長の青い髪が自由な社風と固定概念にとらわれない同社のチャレンジ精神を象徴しているように見える。



笑顔で語る仙北谷社長

会社概要

株式会社仙北谷

代表取締役社長 仙北谷 仁 主要事業：金属部品加工全般
所在地：横浜市戸塚区東俣野町41 <https://senbokuya.co.jp/>

神奈川県地域密着型！

展示会・商談会を開催

KIPでは、製造業および食品事業者向けに新たな取引先との商談機会を提供する「展示会」や「商談会」を企画運営しています。

製造業（製品メーカー・加工メーカー）、情報通信業向けの販路開拓支援

KIPでは、製造業、情報通信業の皆さまに向けた販路開拓のサポートを行っています。オンラインでもリアルでも、それぞれに適した方法で「つながり」を生む機会をご用意しています。

例えば、2-3ページで紹介した株式会社仙北谷にもご出展いただいているテクニカルショウヨコハマは、出展ブースやセミナー会場に活気があふれる展示会となっています。ご出展いただくことで、きっと新しいご縁が生まれるはず。ぜひテクニカルショウヨコハマに出展し、次の出会いを見つけてください。

テクニカルショウヨコハマ2026

第47回 工業技術見本市

時代をひらく新たな技術



「テクニカルショウヨコハマ2025」の会場風景
3日間で約17,000名の来場がありました！

ものづくり企業の魅力発見研修



神奈川県内の学生を対象に、テクニカルショウヨコハマに出展するものづくり企業の経営者、社員等によるセミナーや、会場内の見学会を行っています。学生による出展企業へのインタビューも行い、ものづくり企業の魅力を発見し、進路を考えるきっかけにもなっています。今年度もテクニカルショウヨコハマ2026と同時開催の予定です。

◀学生による出展企業へのインタビューの様子

会期 2026年2月4日(水)～6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)

7月1日(火)より出展募集を開始しています(満小間になり次第締切となります)

テクニカルショウヨコハマ2026公式ホームページよりお申し込みください

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

食品製造業向け展示会・商談会

またKIPでは、県内企業の銘菓や銘品の魅力を発信する一環として、食品製造業の皆さまに向けた、展示会や商談会も開催しています。

県内企業を主な対象とした展示会「OUR KANAGAWA 私たちの神奈川」では、地元・神奈川での効果的なPRの場を提供しています。

さらに、(公財)静岡県産業振興財団との連携により実施する「しずおか・かながわ広域連携商談会」では、関東地方だけでなく東海地方へと販路を広げるきっかけをつかむことも可能です。

これらの展示会や商談会は、小規模事業者にとって接点を持ちにくいバイヤー企業と直接交流できる機会となっています。



「OUR KANAGAWA 私たちの神奈川」の会場風景
多くの来場者が足を止め、出展者との活発な意見交換が行われるなど、終始にぎわいの絶えない展示会となりました



「しずおか・かながわ広域商談会」の会場風景
各出展企業の意欲が感じられる、非常に活気に満ちた商談会となりました

「しずおか・かながわ広域商談会」サプライヤーの募集は11月ごろを予定しています

神奈川から始まる、新しいつながり

「OUR KANAGAWA 私たちの神奈川」

食品事業者向けの展示会である「OUR KANAGAWA 私たちの神奈川」は、県内中小企業の魅力的な商品とバイヤーをつなぐマッチングの場です。前回開催された「第2回 OUR KANAGAWA」の来場者アンケートでは、次回も展示会または商談会への参加を希望(検討を含む)する割合が約9割と高い満足度を記録。

企業同士の連携や販路拡大のきっかけを探す方にとって、絶好の機会となっています。「自社製品をアピールしたい」「販路を広げたい」とお考えの企業の皆さまにとって、新しい出会いの場を提供することを目指して運営しています。

ぜひ一度ご来場いただき、この出会いの場を体感してみてください。

第3回「OUR KANAGAWA'25 私たちの神奈川」

会期 9月25日(木) 10時～16時

会場 横浜産貿ホール「マリネリア」

(横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル内)

入場料 無料

現在、来場者の申し込みを受け付けています



「第2回 OUR KANAGAWA」の会場風景

取引振興課 TEL 045 (633) 5067 E-mail: torihiki@kipc.or.jp

神奈川県よろず支援拠点の 価格転嫁サポーターが

「価格設定」の 悩みを解決します!



酒井 和美

小池 俊介

貝吹 岳郎

天満 正俊

それは適正な価格ですか?

近年、消費者物価指数や企業物価指数は上昇傾向にあります。特に2020年代に入り、エネルギー価格や原材料価格の高騰、円安基調などにより急激な上昇傾向となっています。今後も上昇傾向が想定されるなか日本の中小企業においても、企業の継続的成長を続けるためには、適正な商品・サービスを、「適正な価格」で提供することが必要です。

どのように価格を決めましたか?

貴社の「価格」はどのように決定していますか？ 価格には、①コスト②付加価値③競合④戦略の4つの視点から決定します。

- ①コストの視点とは、商品・サービスを販売・提供することで積み上げられる売上高が変動費・固定費を賄い、利益を創出するのに必要な1単位あたりの「価格」です。
- ②付加価値の視点とは、お客さまが得られる効果と、その効果を得るために費やす金銭や時間や労務などのお客さまの投下資本が均衡以上になる「価格」です。
- ③競合の視点とは、お客さまのニーズを満たすために、同一の競合、類似の競合、代替の競合が提示している「価格」です。
- ④戦略の視点とは、回転率重視で展開するか、高付加価値重視で展開するか、商品・サービスの需要・供給曲線から得られる「価格」です。

これら4つの視点は、中小企業経営者の皆さまが暗黙知の上で「価格」を決定していることですが、改めて自社が提供する商品・サービスの「価格」を見直す切り口としてください。

価格転嫁サポーター

貴社が永年にわたり継続取引ができていく要因は決して「価格」だけではありません。担当者との良好なコミュニケーション、自発的な提案活動やフォローアップ、現場間における連携など、価格には表れていない「自社の強み」が必ずあるはず。

私たちは、中小企業経営者の皆さまが、自信を持って適正な価格に向けた活動ができるよう「価格転嫁サポーター」として寄り添いアドバイスをしています。

価格転嫁にむけて

価格転嫁の取組は、①自社の現状把握②方向性の確定③価格交渉の3ステップで進めます。

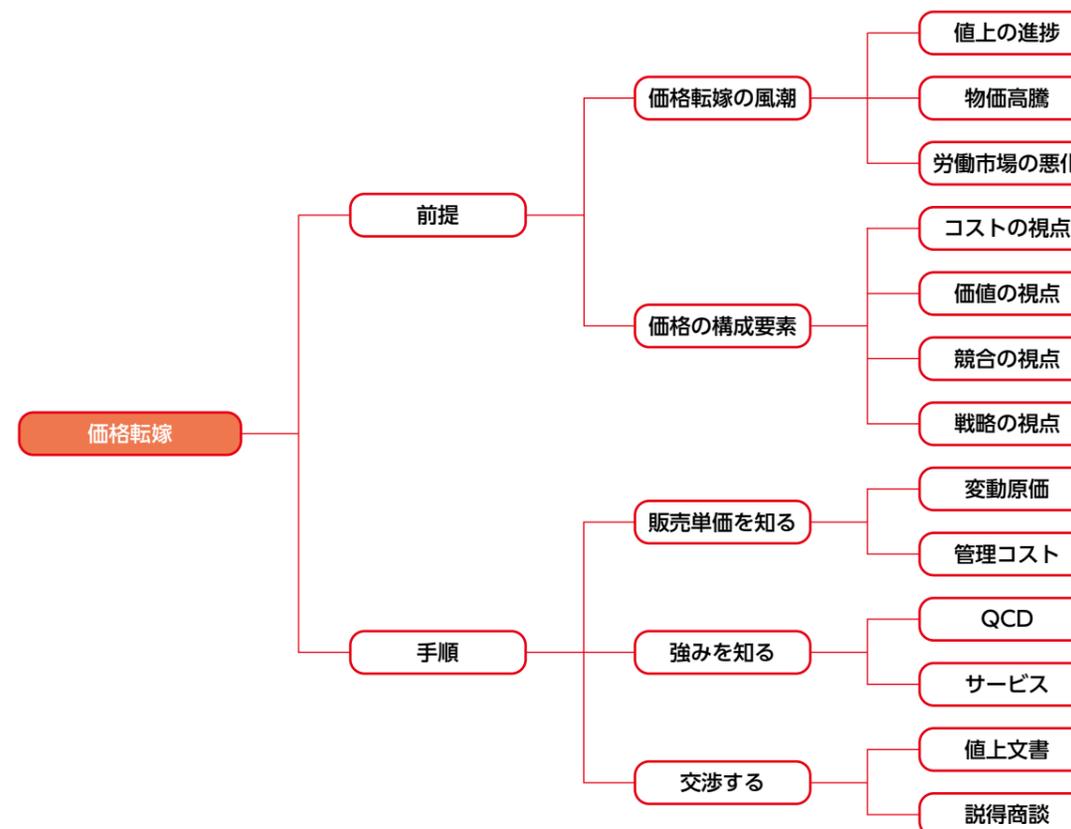
まず、取引先に適正な「価格」を提示する取組は、自社の現状を知ることから始まります。財務分析や生産工程（業務フロー）分析を通じて、自社の営業活動や生産活動を金銭数値に換算して収益モデルを客観的に把握します。決算書は1年間の営業活動や生産活動を金銭で表した集計結果です。その結果に至るまでの分析が重要です。また、自社はなぜ取引先から継続して受注できているのかじっくり考えることも大切です。

次に、分析をもとに「適切な価格」の設定に向けた、取引先個別の価格政策の検討を行います。特に、「既存の価格」と「適正な価格」の差異を埋める客観的かつ合理的根拠の探求が重要です。

最後に、価格交渉では取引先の経営戦略の一部を担っているビジネスパートナーである認識を持って相対することが大切です。交渉する担当者には、自社の良き理解者となってもらうことが大切ですので、前述の「客観的かつ合理的な根拠」や「ビジネス上、必要な存在」と認識するための交渉が重要です。

貴社の価格転嫁を考えよう

現在は社会的背景により価格交渉がしやすい状況にあります。価格交渉を成功させるには、根拠を明確にした価格提示が必要です。このフロー図で価格転嫁への取組を整理してみてください。



神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

KIPからのご案内

経営アドバイザー派遣 × 神奈川県プロ人材活用センターの **すすめ**

経営アドバイザー派遣 × 神奈川県プロ人材活用センターで、基幹システムのDX化に着手!

今回は、経営アドバイザー派遣・神奈川県プロ人材活用センターを併用利用している株式会社アマギをご紹介します。両事業の詳細は、QRコードよりご確認ください。

当社は、トラックおよび一般乗用車の整備から板金塗装、販売、保険までをワンストップで提供しています。総合的なサービス展開、確かな技術力、そして地域社会や社員に配慮した経営姿勢によって、県内有数の自動車整備業者として知られています。

会社概要 | **株式会社アマギ** 代表取締役社長：小川 一弘 所在地：相模原市緑区西橋本1-9-2
<https://amagi-group.com/group/>



〈経営アドバイザー派遣活用…計画策定、プロジェクト管理〉

当社の現状

社内には、整理され、見える化した情報を検討する人材はいるものの、全社的な対応には人数が不足している状況であった。また、事業ごとに複数のシステムが運用されているなど、情報を有効活用するための抜本的な見直しが必要となっていた。将来的な発展を見越した適切なシステム構成とするため、ITに長けた副業人材に情報の整理・見える化実務を依頼した。

経営アドバイザー派遣で依頼したこと

- 全社的な事業とその課題の整理を行い、将来的な理想像を描く
- 副業人材が本事業にとってふさわしいものかについてのアドバイス
- 副業人材との意見の方向性をまとめたり、計画的に実施できるよう後継者とともに本事業のファシリテート

経営アドバイザーのコメント

整理する事業やシステムが多く、社内の人員では対応が難しい中、後継者を中心に副業人材の方と連携することで、プロジェクトがスムーズに進んでいます。



〈神奈川県プロ人材活用センター活用…副業プロ人材による実務、作業〉

取組

適切なシステムを構想するために、現在の事業についての整理から始めた。現場従業員へのヒアリングから事業の見える化、課題・改善点の抽出を行う。その後、自社システムの開発も視野に入れたシステム選定へと進めているところである。

副業プロ人材へ依頼したこと

- 現場従業員へのヒアリング、現場業務の見える化。課題・改善点の抽出
- 将来的なシステム構想の立案。具体的なシステムの選定、比較材料となる情報の整理など

マネージャーのコメント

実際に手を動かし、実務を担う複数名の副業プロ人材が入ってくれたことで、スケジュールが明確になり具体的な方向性が見えてきました。



目指す姿

副業プロ人材の知見を生かし達成したこと

- 現場業務の見える化を行い、業務効率化につながる課題、改善点の抽出
- 将来的なシステム像の構築。複数のシステム候補の提案（現在は、有力システムの選定作業中）

最終的な目指す姿

- 2026年4月をめどに新システムを始動
- 新システムによる業務効率化
- 将来的な業務拡大や発生しうる課題を考慮し、拡張を見据えたシステム運用



経営アドバイザー派遣事業



神奈川県プロ人材活用センター

経営総合相談課 TEL 045 (633) 5200 E-mail: soudan@kipc.or.jp

関東経済産業局からのご案内

中小企業生産性革命推進事業 「事業承継・M&A補助金」のご案内

中小企業・小規模事業者等が、事業承継やM&Aに際して行う設備投資等や、事業承継・事業再編および事業統合に伴う経営資源の引き継ぎ、または引き継ぎ後の経営統合に係る経費の一部を補助することによって、事業承継・事業再編および事業統合を促進し、我が国経済の活性化を図ることを目的とした補助金です。

12次公募の申請受付期間は、9月19日(金) 17時までとなります。

事業承継・M&A補助金ホームページ
 (公募スケジュールや補助事業概要等はこちらから)



関東経済産業局 産業部 中小企業金融課 TEL 048 (600) 0425



技能検定

県からのご案内

令和7年度 後期技能検定のご案内

国家検定「技能士」で専門性に強みを



神奈川県職業能力開発協会 TEL 045 (319) 4586
 県 産業人材課 TEL 045 (210) 5720

技能検定とは、働く人々の技能を一定の基準によって検定し、公に証明する国家検定制度です。各種職種と等級があり、合格した方には厚生労働大臣、または神奈川県知事より合格証書が交付され、「技能士」と称することができます。

■ 申請受付期間 10月2日(木)～15日(水) 必着

■ 受験申請書配布場所

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

技能検定は多数の職種があります。

詳細は神奈川県職業能力開発協会のホームページから



セミナー

県からのご案内

スキルアップセミナー(在職者訓練)のご案内

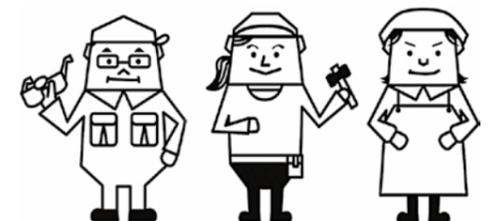
技術・技能の向上にお役立てください!

スキルアップ 神奈川 検索

県 産業人材課 TEL 045 (210) 5715

県立産業技術短期大学校や総合職業技術校等では、主に中小企業等に在職中の方を対象に、さまざまな専門分野のセミナーを開催しています。仕事に必要な技術を身につけるために、スキルアップセミナーをぜひご活用ください。

あらかじめ設定された講座から選択して受講できる「メニュー型セミナー」企業や団体の方々のご要望に応じた内容で受講できる「オーダー型セミナー」2種類のセミナーを開催しています。



雇用支援

県からのご案内



9月は障害者雇用支援月間

企業の障がい者雇用をサポートします！

県 障害者雇用促進センター 雇用促進課 TEL 045 (633) 6110 (代表) 内線2523

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、企業の障がい者雇用を支援するためにさまざまな取組を進めています。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、障がい者雇用の経験の少ない企業を対象とした障がい者雇用開拓・体験実習支援事業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/sj6/c1/center_shougaisha_koyo.html

雇用支援

県からのご案内



企業向け障がい者の職場定着に関する相談窓口を開設！

障がい者の職場定着に向けて、お悩みを相談してみませんか！

県 雇用労政課 TEL 044 (201) 8733 (相談窓口)

県では、障がい者の職場定着を促進させるため、県内企業を対象に、相談窓口を開設しました。まずは、お電話または問い合わせフォーム（電子申請）で、お悩みを相談してみませんか。支援員が、障がい者の職場定着に向けて、支援します。また、必要に応じて、支援員によるアドバイザーの派遣等も行います。

〈相談の流れ〉



■ **開所時間** 10時～17時（祝日・休日・年末年始を除く月曜日から金曜日まで）
 詳しくはホームページをご覧ください。
<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/cnt/f6949/p0731001.html>

雇用支援

県からのご案内



視覚障がい者の学ぶ場・働く場見学会

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

県が事務局を務める「神奈川県視覚障害者雇用促進連絡会議」では、企業の経営者や人事担当者等の方々を対象に、視覚障がい者の教育現場や就労現場を知っていただくための見学会を開催します。障がい者雇用を検討している企業の皆さまは、ぜひ参加ください。

- **日 時** 10月27日（月） 9時30分～16時05分
- **場 所** 横浜市立盲特別支援学校（横浜市神奈川区松見町1-26）、
 中外ライフサイエンスパーク横浜（横浜市戸塚区戸塚町216）
- **URL** <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/cnt/f6949/p816174.html>

神奈川県働き方改革推進支援センターからのご案内

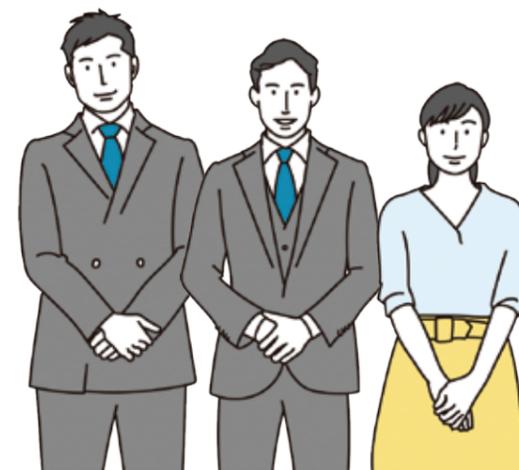
働き方改革で経営の底力を！ **無料**

（厚生労働省委託事業 / 受託者 全国社会保険労務士連合会）

「人手不足」「採用が難しい」「助成金の活用方法が分からない」——
 このような悩みを抱える中小企業・小規模事業者の皆さまへ

～神奈川県働き方改革推進支援センターの無料訪問派遣をご活用ください～

神奈川県働き方改革推進支援センターは、厚生労働省の委託を受けた無料相談窓口です。人事・労務の課題や制度対応、助成金の活用、働き方の見直しなど、経営に関わる広いテーマに対応します。



ご相談内容の一例

- ・助成金を使いたい申請が難しい
- ・就業規則を見直したい
- ・採用・定着のための職場改善
- ・育児・介護休業制度
- ・労務トラブルを防ぎたい

対応方法

専門家が訪問・電話・オンラインで対応（無料）
 「ちょっと相談」も歓迎です！

助成金特集 よく使われる制度をご紹介します

- **キャリアアップ助成金（正社員化）**
 有期契約→正社員化で最大40万円/人（制度の新設 20万円加算）
 - **業務改善助成金**
 最低賃金引き上げ+生産性向上設備で最大600万円
 - **両立支援等助成金（育休中等業務代替支援）**
 手当支給等で最大140万円
 - **人材開発支援助成金**
 社内研修実施で費用の45～75%を助成
- ※制度内容や金額は変更される場合があります。詳細はご相談を



お問い合わせ・お申し込み

神奈川県働き方改革推進支援センター
 TEL 0120 (910) 090 (平日9時～17時) E-mail : kanagawa@workstylereform.net
<https://hatarakikatakaikaku.mhlw.go.jp/consultation/kanagawa/>



外国人材採用戦略を



— 神奈川県内中小企業の未来をひらく —

人手不足が慢性化する今、外国人材の活用は県内中小企業の事業継続を左右する重要テーマです。鍵となるのは「**フロー型（循環的採用）**」と「**ストック型（定住・長期雇用）**」を両輪で設計することです。3～5年周期で入れ替わる技能実習生・特定技能1号をフローと位置づけ、戦力を常に確保しつつ、技術・人文知識・国際業務（技人国）や特定技能2号、など長期就労資格へ移行できる人材をストックとして社内に蓄積します。この二段構えが、企業をしなやかに守り、経営基盤の安定につながります。

フロー型

「3～5年の循環的採用」で事業の安定化

まず採用計画を立てる際は、業務内容と期待成果を細分化し、「この業務には技能実習生・特定技能1号で3年から5年の雇用」、「こちらは技人国材で長期雇用」と就業条件を整理しましょう。8割以上の特定技能1号人材は5年を上限として帰国する想定となります。面接ではキャリア展望を共有し、「3～5年後に何をしたいか」を聞くことで、企業側も期間内にどのスキルを訓練すべきか明確になります。人によっては、特定技能2号申請を希望してストック人材に移行する場合があります。「定着」の可視化はとても重要です。

ストック型

「定住・長期雇用」を見据えたキャリア設計

ストックの核となるのは、技人国や特定技能2号へ切り替え可能な人材です。彼らは家族帯同が認められる在留資格を取得でき、地域に根付く可能性が高い点で企業の人的資本となります。3年目以降は主任補佐、5年目にリーダー昇格など明示的な職位設計を行えば、従業員自ら定住を希望し、離職率を抑えられます。また、「神奈川県高度外国人材受入支援補助金」（1人上限50万円）、「KIP高度外国人材インターンシップ受入費用奨励金」（1人上限20万円）など、県やKIPの補助金事業を活用すれば、初期採用費の負担も抑えられ、採用前にミスマッチを防ぐこともできます。

「かながわ外国人材活用支援ステーション」を効果的に活用する

「かながわ外国人材活用支援ステーション」では、行政書士や外国人受入コンサルタントなど3名の専門相談員が常駐し、①在留資格選定 ②マッチング ③採用後の定着支援までワンストップで伴走支援します。人材紹介会社とも連携し、現地面接会とオンライン会社説明会も行います。定着期にはトラブル相談やメンタリング体制の構築法まで個別指導が受けられるため、「どう進めればいいのか分からない」と迷う段階こそお気軽にお問い合わせください。

まとめ — フロー型×ストック型で“欠員ゼロ”と技術継承を両立

フロー型は3～5年周期で計画的に人材を補充し、現場の稼働能力を常に維持・増強できることが最大の利点です。ストック型は長期就労者が技術継承や後輩育成を担い、組織の基盤を強固にします。この2つの型を適切に組み合わせ、「かながわ外国人材活用支援ステーション」の専門相談員と協力しながら採用から定着まで取り組むことで、県内中小企業が、持続的な成長を図る上で大きな力となるでしょう。

かながわ外国人材活用ステーション TEL 045 (633) 5142 E-mail: kana-st@kipc.or.jp

KIPからのご案内

専門家派遣

KIPからのご案内

事業継続計画 (BCP) の策定を後押しします

自然災害などへの備えは万全ですか？



BCP作成等支援専門家派遣事業ホームページ



チラシデータ

経営総合相談課 TEL 045 (633) 5200

近年、大雨や地震などの自然災害が頻発しています。そうした事態への備えとして、事前の準備が大切です。KIPが専門家を派遣し、事業継続計画 (BCP) の策定などに必要な指導、助言を行いますので、ぜひご活用ください。

- **対象事業者** 県内に事業所を有する中小企業者、中小企業団体等
- **費用負担** 無料
- **派遣回数** 原則3回以内
※リスクファイナンス判断シートを活用する場合は4回以内



融資

自然災害等発生時の資金繰りを支援します

被災した皆さまの速やかな事業再建を後押しします



県金融課 TEL 045 (210) 5695

災害対応融資

- **ご利用いただける方** 自然災害等により被災した次のいずれかに該当する中小企業者等
 - ①設備や建物等が被害を受けた（一般枠）
 - ②市町村長からセーフティネット保証4号の認定を受けた（別枠）
 - ③激甚災害の指定地域で設備や建物等が被害を受けた（激甚災害枠）
 - **使途・期間** 運転資金：10年以内 設備資金：15年以内（いずれも据え置き期間2年以内）
※①または③の場合は事業の再建に、②の場合は経営の安定に必要な資金に限ります
 - **融資限度額** 各2億8,000万円
 - **融資利率（固定）** 2年以内：年1.3%以内、2年超5年以内：年1.6%以内、5年超15年以内：年1.9%以内
 - **信用保証料率** ①0.26%～1.42% ②1.00% ③1.00%
 - **申込・相談** 県制度融資取扱金融機関
- 詳しくは県ホームページをご覧ください https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/saigaitaiou_yusi.html

脱炭素

太陽光発電設備の導入提案

太陽光導入に向けて提案書を無料で作成

太陽光発電設備導入提案運営事務局 しんきん地域創生ネットワーク株式会社 TEL 050 (1751) 8803

- **対象者** 県内に事業所を有する太陽光発電の導入に関心のある事業者
- **対象設備** 太陽光発電、蓄電池
- **費用** 無料 ※先着100事業者
- **提案内容** 導入設備提案：設置場所、設置容量、設置割付図
削減分析：発電量、CO₂削減量、投資回収年数、電力料金削減予測など
見積書作成：参考見積書
支援事業紹介：国、県、市町村補助金など

専門家が現地を訪問し調査します！





神奈川がんばる企業2024エース

今回は

株式会社リガルジョイント 製造業

会社概要
創業：1974年
代表取締役 小田中 奈穂美
本社所在地：相模原市南区大野台1-9-49
https://rjl.co.jp/

エース企業に認定された貴社の独自の取組を、
ここで存分に自慢してください！

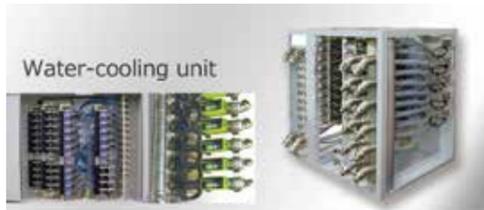
創業51年目の当社は流量計、配管継手、熱交換器、集合配管などの設計、製造、販売会社で、半導体製造装置などの先端産業を支えています。冷却水の集中管理を行う自社開発の「流体制御ユニット」は設計から施工までトータルプランニング。狭小場所への設置などに対応できる独自の付加価値の実現と高性能化の課題を解決。大手半導体製造メーカーを顧客とし、国内外約300社以上とお取引させていただいております。

見えないところで半導体製造を支えています



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

当社はもともと下請け業からスタートしましたが、自社技術で顧客のニーズに応える製品開発を志し、メーカーへの転換を決断。特に半導体業界においては、冷却水管理の精度が製品の歩留まりや生産性に直結することから、流体機器の高性能化が強く求められていました。



冷却水管理を担う自社開発の「流体制御ユニット」

取り組みされる中で、最もご苦労された点は？

一般的な製造業では、市販の機械装置を購入して製品を生産するケースが多く見られます。しかし、当社ではこれまで数多くの流体制御ユニットを手がけてきた実績と技術ノウハウを生かし、自社で設計した「実流検査機」を導入しています。この検査機は、流量計の品質を保証するための「検定」工程で使用されており、品質の向上と外注費の削減を同時に実現しています。



自社製の実流検査機



製造現場での技術ティーチング

認定された感想、反響を教えてください

長年の技術蓄積と挑戦が評価されたことに、大きな喜びを感じています。社内外からも励ましの声が多く寄せられ、社員の自信にも直結しています。また、認定をいただいたことによる広報特典（メディア掲載、SNS動画制作、バス交通動画放映など）を受けたことにより、企業認知度向上といった相乗効果が得られ、地域や取引先の方々から「リガルさんは元気で挑戦を続けているね」と声をかけていただき、大きな励みになりました。

おまけ情報

社長が刺激を受けた本

『史上最強の人生戦略マニュアル』
フィリップ・マグロー

従業員一同、社長とともに

6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

2024年度利用者満足度96.4%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。

今月のオススメ支援手法

ビジネスモデルの見える化でブラッシュアップ！

創業のご相談を受けることが多いですが、どこまで計画がまとまっているかはまちまちです。作成された事業計画を持参される場合はそれをベースにお話ができますが、まとめられたものがない場合、ご相談時に一つ一つ確認することになります。その際に、ご相談者と一緒にビジネスを見る化するために役に立つのが、ビジネスモデルキャンバスという1枚のシートです。ご相談者に事業計画を作成しましょうとお伝えしても、何ページもある計画書をいきなり作ることは難しいです。そこで、一つ一つのマスを埋めていくことでビジネスモデルを見る形にし、ビジネスとして成り立つか、改善すべき点はないかななどをディスカッションするための土台とします。そして今回は改善案をお持ちいただきブラッシュアップしていきます。それを繰り返すことで核となるビジネスモデルを確定し、それを基に具体的な商品やサービスメニューの作成、売上原価計画などの作成につなげていきます。右の表は、ビューティーサロンの例です。最初に伺った話をまとめると上ようになりますが、このままだと、焦点がぼやけています。

そこで、もう少しターゲットを絞り込んでいただくとともに、提供する価値についても見直しを行ったところ、下ようになりました（赤字が追加部分）。

セグメント：40代～60代の薄毛に悩む女性
価値提案：個別カウンセリング
個別毛量改善プログラム
ふんわりヘアセット
主要活動：頭皮マッサージ
主要リソース：ノンシリコンシャンプー

より具体的になり、やるべきことも見えてきました。書き出してみることでビジネスの全体像が見えてきますので、お勧めです。

主要パートナー	主要活動	価値提案	顧客との関係性	顧客セグメント
・シャンプー、トリートメントなどの仕先	・仕入れ ・施術	・髪質改善 ・カット&カラー	・ポイント制度によるリピート割引	・周辺地域の働く女性
	主要リソース		チャンネル	
	・自身のカット技術		・店舗 ・ビューティーサイト経由の予約	
コスト構造		収益の流れ		
・材料費 ・水道光熱費 ・家賃 ・広告宣伝費		・施術料 ・シャンプー・トリートメント購入代金		

主要パートナー	主要活動	価値提案	顧客との関係性	顧客セグメント
・シャンプー、トリートメントなどの仕先	・仕入れ ・施術 ・頭皮マッサージ ・情報発信	・髪質改善 ・カット&カラー ・ゆったりくつるプライベート空間 ・個別カウンセリング ・個別毛量改善プログラム ・ふんわりヘアセット	・ポイント制度によるリピート割引 ・LINEによるキャンペーン情報発信	・周辺地域の働く女性 ↓ ・40代～60代の年齢による髪の悩みを抱える働く女性
	主要リソース		チャンネル	
	・自身のカット技術 ・近隣店舗では扱っていないノンシリコンシャンプー		・店舗 ・ビューティーサイト経由の予約 ・Instagramの発信	
コスト構造		収益の流れ		
・材料費 ・水道光熱費 ・家賃 ・広告宣伝費		・施術料 ・シャンプー・トリートメント購入代金		

“手の内”紹介者

横浜本部 斎藤 優子コーディネーター

事業計画という敷居が高くなりますが、まずは考えていることを1枚にまとめてみることからスタートすると敷居はずっと低くなります。頭の整理にぜひご活用ください。



神奈川県よろず支援拠点 TEL 045(633)5071

「米国関税及び日産自動車 生産縮小に関する対策協議会」

米国関税や日産自動車の生産縮小により、今後、県内中小企業への影響の顕在化が懸念されます。こうした状況を踏まえ、国、県、市町村と関係機関が一体となり、「オール神奈川」で県内中小企業を支えるため、「米国関税及び日産自動車生産縮小に関する対策協議会」を設立しました。このたび、具体的な対策を検討するためのワーキンググループを開催しました。



第1回ワーキンググループ

7月28日(月)、神奈川県庁災害対策本部室において、第1回ワーキンググループを開催しました。当日は対策協議会に参加している県内の支援機関や金融機関など24機関が参加し、各機関が持っている支援策の共有など意見を交換しました。



今後の取組としては、①補助金や融資、相談窓口などをまとめた「施策一覧」を作成し、中小企業支援に活用するとともに、②県内中小企業に対する全県的なアンケート調査を定期的の実施し、影響やニーズの動向を時系列で把握することとしています。

米国関税・日産自動車に関する相談窓口

よろず・ワンストップ相談窓口

TEL 045 (633) 5071 E-mail: soudan@kipc.or.jp



中小企業への技術支援



公式Xで随時、情報発信中！フォローをお願いします！
アカウント名：【公式】KISTEC広報
アカウントID：@KISTEC_O_PR

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 (KISTEC) では、公設の試験研究機関として、皆さまの抱える技術的課題の相談をお受けし、ご相談内容に応じて、具体的な支援メニューをご提案します。

今回は、試験計測についてご案内します。

車載機器用電圧変動試験機

車載用電子機器は、EV (電気自動車) やHEV (ハイブリッド車) など電動車両の普及に伴い、バッテリーやパワーコントロールユニットによる電源電圧の変動がより複雑かつ厳しい環境下で動作します。車載機器用電圧変動試験機は、ISO 16750-2などの国際規格に基づき、実際の車両で起こり得る電圧変動やノイズを模擬し、機器の誤動作や安定性を評価するための重要な試験をする装置です。12V/24Vの車載機器の試験に対応しています。詳細は担当までお問い合わせください。



車載機器用電圧変動試験機

- ISO 16750-2 路上走行車-電気・電子機器の環境条件
および試験-第2部：電氣的負荷
- | | | |
|--------|-------|------------------------|
| 規
格 | 4.4 | 交流電圧の重置 |
| | 4.5 | 電源電圧の緩やかな下降/上昇 |
| | 4.6.1 | 電源電圧の一時的な低下 |
| | 4.6.2 | 電源電圧低下時のリセット動作 |
| | 4.6.3 | 始動プロファイル |
| | 4.6.4 | ロード・ダンプ (24V系テストAは未対応) |

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 電子技術部 電磁環境グループ
海老名市下今泉705-1 TEL 046 (236) 1500 (代表)

<https://www.kistec.jp/connect/consult/>

編集
後記

2-3ページでご紹介している株式会社仙北谷の社内は、常に人の声があるのだとか。取材でも皆さま笑顔で、社員の方々の仲の良さが伝わってきました。(かちさ)

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
E-mail: sapokana@kipc.or.jp
サボかなは、ユニバーサルデザインに配慮して作成しています

KIPは、
かながわSDGsパートナーです

