

中小企業サポートかながわ



第305号 2026年9月4日発行

外国人材雇用 一歩踏み出し、

潤滑油一筋、日本の工業を支える
縁の下の力持ち

三和化成工業株式会社

Before/After

大きな一歩

三和化成工業株式会社

一歩踏み出し、外国人材雇用

潤滑油一筋、日本の工業を支える縁の下の力持ち

Before

海外展開を見据える

三和化成工業株式会社は、1947年の創業以来、潤滑油のOEM生産や自社ブランド製品の製造、潤滑油を作るためのベースオイルの輸入・販売など、潤滑油に関わる幅広い事業を展開し、業務を拡大してきた。

しかし、昨今、国内の潤滑油の市場は縮小のトレンドにある。同社の扱う製品のうち、自動車用の潤滑油は主にエンジンオイルとして使われているが、エンジン車からEV車へのシフトもあり、エンジンオイルのニーズが減少傾向となっている。

このような市場縮小への打開策として考えた1つが、海外展開による事業規模の拡大である。同社の高品質な潤滑油を海外市場へ展開する構想は数年前からあった。しかし、現地の複雑な商習慣や消費者ニーズなど、その地域特有の状況を深く理解している人材が社内にはいないため、本格的な進出には二の足を踏んでいる状況が続いていた。

そのような折に、知人の紹介で外国人求職者から応募があった。高い語学力と現地の慣習に関する知識を併せ持っており、採用することで停滞していた海外展開を押し進める一手になると考えた。しかし、外国人材を受け入れたことがなかったため、具体的にどのような受け入れ体制を構築すれば良いのか、採用の判断に頭を悩ませていた。



自社ブランド製品



お話を伺った常務取締役 企画本部長 CFOの真田氏(右)と、人事総務室長の平山氏(左)

After

KIPかながわ外国人材活用支援ステーションのサポート

そこで相談したのが、KIPのかながわ外国人材活用支援ステーションだ。同ステーションでは、外国人材の雇用に関して幅広い知見を持つ相談員が、企業のステージに応じて、外国人材の採用から定着までワンストップでサポートしている。「在留資格とはどのようなものなのか」「どのような外国人材に、どのような業務を任せることが法的に可能なのか」など、さまざまな相談に対する確かなアドバイスを受けた結果、外国人材雇用に関する知識が深まり、不安が解消されて無事に採用することができた。

採用した社員は、主に海外営業サポートとして、中央アジアを中心とした海外顧客対応、英語・ロシア語・日本語での翻訳・通訳、製品資料やカタログの作成、海外向けSNS投稿内容の作成・確認、ブランドPRの補助などを担当し、活躍している。

今回の外国人材雇用は会社として大きな一歩となり、多言語でのコミュニケーションを通じた海外営業活動が可能となるなど、経営の選択肢が広がった。相談員には些細なことから気軽に相談することができるため、安心して最初の一歩を踏み出すことができた。

今回採用されたRAIMZHANOVA UMIDA (ライムジャノフ ウミダ) 氏



▶▶ かながわ外国人材活用支援ステーションとは？詳細は4-5ページ

未来を切り拓く

今回の採用は、三和化成工業に新しい風を吹き込んだ。社内全体の海外に向けての視野は以前に増してより大きく広がった。今後さらに海外市場への本格的な進出や、ベースオイルの輸入・販売を拡大していきたいと考えている。「自分たちで切り拓いていける分野をさらに増やしていきたい」――。三和化成工業の着実な歩みは続く。



本社外観

会社概要

三和化成工業株式会社

代表取締役社長 向井 一馬

主要事業：各種潤滑油の製造販売、基油の販売、石油製品の分析試験、ゲル化炭化水素の製造販売、危険物の保管・配送

所在地：横浜市金沢区鳥浜町12-9

<https://sanwakasei.co.jp/>



かながわ外国人材活用支援ステーション

KIPでは、県内中小企業等の外国人材雇用を支援するため、
「かながわ外国人材活用支援ステーション」を2025年4月に開設しました。

外国人材の雇用に関して、
こんなお悩み・不安はありませんか？

- どこに相談していいかわからない
- どのような職務を任せられるかわからない
- 採用の流れがわからない
- 採用にかかる費用がわからない
- 技能実習と特定技能の違いがわからない
- コミュニケーションに不安がある
- 社内規定を整備したい

かながわ外国人材活用支援ステーションでは、行政書士や外国人雇用の実務経験者といったスペシャリストが無料で相談対応を行います。外国人材の雇用には、在留資格や入社後の支援など、日本人の雇用にはない制度が存在します。採用未経験で情報収集を行いたい方から採用後の定着に関するご相談まで、業種や相談内容を問わず、お気軽にお問い合わせください。

相談事例 1

冠婚葬祭業における留学生採用と在留資格の選択

冠婚葬祭業の企業から「再来春大学を卒業する留学生の採用を検討している」と相談を受けました。大学3年生の対象者は日本語能力試験「N2」※1を持っています。採用後は、接客や配膳に加え、司会や企画など幅広い業務を任せたい意向ですが、企業はどの在留資格（ビザ）で雇用したらよいのかわからず悩んでいました。

外国人がオフィスワーク等で取得する代表的な就労資格である「技術・人文知識・国際業務（以下、技人国）」は、大学等で学んだ専門性を要する業務や、外国の文化・言語に関連する業務を対象としています。そのため、接客や配膳などの現場業務は「技人国」の対象外であり、今回のケースにはふさわしくありません。そこで提案したのが「特定活動46号」です。これは、日本の大学等を卒業し、日本語能力試験（JLPT）N1※2相当の高い日本語能力を有する外国人を対象とします。通常の「技人国」では認められない業務であっても、大学等で培った専門性を活用すると見込まれる場合には、高い日本語能力を活用しながらより幅広い業務に従事することが認められます。今回のケースでは、卒業後に企画業務を含む幅広い業務への従事が予定されていることから、特定活動46号による採用を検討する余地があると考えられました。

卒業までまだ1年あるため、まずはN1合格を目指してもらい、合格した場合はこの「特定活動46号」での採用の可能性を探るよう提案しました。また、もしN1取得が難しい場合は、本人の大学での専攻を生かせる企画・管理等の専門業務を中心とした職務設計を社内で検討し、「技人国」での採用を目指すという二段構えの対策を助言しました。

- ※1 N2…日常的な場面で使われる日本語の理解に加え、より幅広い場面で使われる日本語をある程度理解することができる
- ※2 N1…幅広い場面で使われる日本語を理解することができる



相談事例 2

建設業における外国人材受け入れ支援

建設業の企業から「現場作業で外国人材を雇用したいが、どうすれば良いか」と相談を受けました。そこでまずは、建設業許可の有無、会社の規模、具体的な業務内容などを細かく確認しました。

建設分野で外国人が現場作業を行うには、主に「技能実習」や「特定技能」という制度の活用が挙げられます。今回は建設業許可をお持ちだったため、各制度の概要や違い、企業側に求められる受け入れ基準、手続きの流れなどを詳しく説明しました。ヒアリング結果をもとに、制度により監理団体や登録支援機関といった外部機関の関与が必要になること、また受け入れにあたっては各種費用が発生する点など、実務上のコストや手間の面もあらかじめ明示しました。

企業側はこれらの要件や費用面を十分に理解した上で、外国人材の受け入れを前向きに検討したいとの意向を示されました。今回は検討の結果、技能実習制度を活用する方向で進めることとなったため、当ステーションから対応可能な監理団体への橋渡しを行い、具体的な受け入れ準備への支援を開始しました。

※現在は育成就労の検討も視野に入れてご説明しています。



KIP国際課 海外展開支援

KIP国際課では県内中小企業の皆さまに対して、
海外ビジネス支援に係る情報提供、専門家相談支援、
海外販路開拓支援、海外進出支援を中心にサポートを行っています。

専門家相談支援

海外駐在や貿易実務など、海外ビジネス経験豊富な企業OBを国際化支援専門員として配置し、企業からの個別相談に対してアドバイスや情報提供を行っています！



小島 光城 専門員

得意分野
工業系、工場立ち上げ、
FS計画作成支援、SCM
得意地域・国
欧州、ASEAN、中国、
韓国、米国



山口 隆吉 専門員

得意分野
設立・運営サポート、
販路開拓、広報、
マーケティング
得意地域・国
豪州、欧州、ASEAN、
タイ、米国



竹田 真奈美 専門員

得意分野
食品系での販路開拓、
貿易実務、海外進出
得意地域・国
米国、タイ、ベトナム

海外展開支援における事業のご紹介

1. 県内中小企業の海外展示会への出展支援

中小企業等の販路開拓・拡大を資金面で支援するため、海外展示会やWeb展示会に出展する際に必要な出展料などの経費の一部を助成します。(1/2助成、最大1,000千円)

2. 海外での特許出願に対する支援

産業財産権(特許、商標登録など)を戦略的に活用して海外進出、販路開拓に取り組む中小企業の外国特許出願に要する経費の一部を補助します。(1/2以内、最大3,000千円)

3. 海外進出計画作成支援

海外進出の可能性やリスクを定量的に把握するための事業化可能性評価(FS)の必要性や作成に必要な知識を習得するセミナーの開催と個別相談を実施します。

4. 国別勉強会

海外展開を考えるための参考に、勉強会や研修等を実施します。(参加費無料)

5. 展示会・商談会による販路拡大

ASEAN地域や中国において、展示会や商談会へのKIP共同出展によりサポートします。

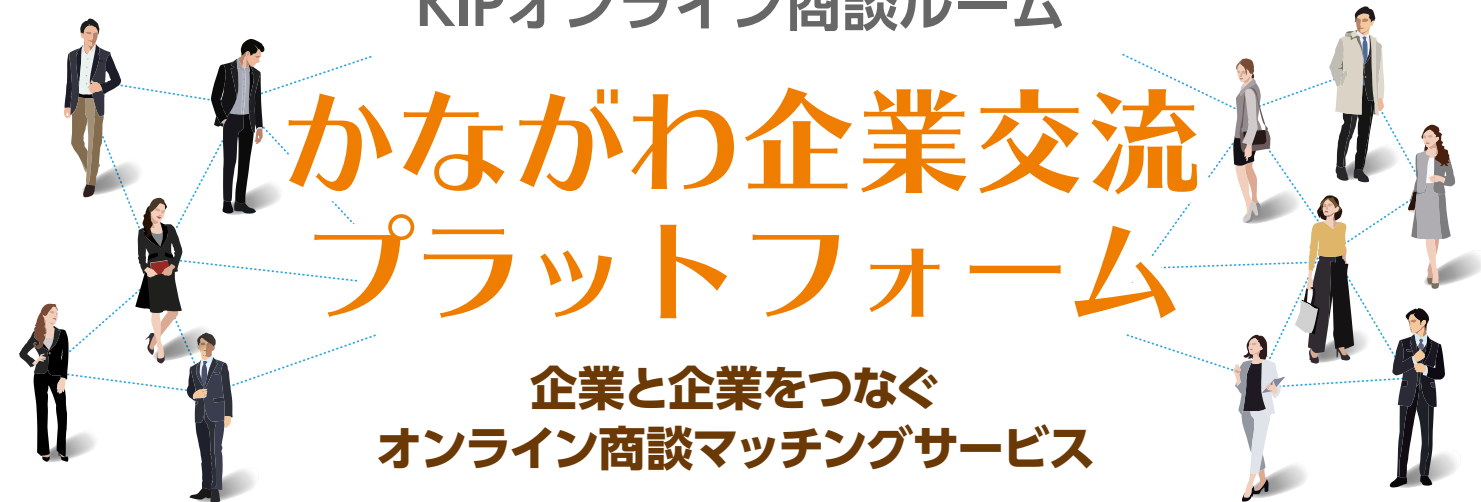
6. 神奈川インダストリアルパーク

ベトナムの工業団地やサービスオフィスと連携しベトナムへの進出を支援します。



国際課 TEL 045 (633) 5126 E-mail: kokusai@kipc.or.jp

KIPオンライン商談ルーム



かながわ企業交流プラットフォーム

企業と企業をつなぐ
オンライン商談マッチングサービス

企業同士の新たなつながりをオンラインで実現

案件の掲載や検索、オンライン商談まで、迅速に対応可能です

かなプラでできること **無料で利用可能!**

案件を掲載できる



発注者は管理画面上で必要事項を入力することで、案件を掲載できます。

条件に合う案件を検索できる



検索条件を設定することで、貴社に最適な案件を絞り込むことが可能です。

気になる案件があれば直接やりとり



案件詳細画面から、チャットを通じて要件の確認や提案をオンラインで進めることができます。

新たな取引先・パートナー開拓へ



これまで接点のなかった企業との出会いを広げ、新しいビジネスチャンスにつなげます。

発注企業のメリット

- ✓ 案件を掲載し、提案が届くのを待つだけ
- ✓ 事前に要件を確認し、円滑に商談へ
- ✓ 効率良くパートナーとやりとり

受注企業のメリット

- ✓ 公開されているニーズに直接アプローチできる
- ✓ 飛び込みや電話での営業に頼らず、スムーズに提案が可能
- ✓ 自社技術をアピールし、新規受注獲得

詳しくはこちらから >>

かながわ企業交流プラットフォーム **検索**

<https://kanapla.jp>



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

KIP会 会員企業の先進的な取組を紹介！

リカザイ株式会社 (川崎市中原区)

AIの命は「データ」にあり。 リカザイのAI×技術承継

～100年続く企業の信頼を次世代へ～

「2026年版ものづくり白書」によると、就業者数の減少という現実直面する中、現場が培ってきた「暗黙知」をデジタル化し、次世代へ技術承継することが喫緊の課題とされています。今回は独自の「AI戦略」でこの課題に挑み、技術承継にチャレンジしているKIP会員企業「リカザイ株式会社」に取材した内容をご紹介します。

世界トップクラスの極薄金属箔製造を誇る当社は、「AIの価値はデータの質と量で決まる」という信念のもと、他社に先駆けた先進的な取組を行っています。

当社の技術承継への取組

「匠の勘」を数値化し、職人不足の時代に備える

当社の強みは、現場の熟練技能に裏打ちされた高い品質にあります。しかし、それは職人の経験に依存する「暗黙知」であるがゆえに可視化が困難でした。「0.001mm（1ミクロン）」の厚さを生み出す圧延技術もまた、習得に10年はかかる。とされる職人の技に支えられてきました。この「匠の感覚」をデジタル化するため、職人が無意識に行っていた作業をデータに変換しAIに学習させることで、若手社員に具体的な作業を助言する仕組みの構築に取り組んでいます。

1. 3年前から始まった「データの蓄積」という布石

クラウド業務システム「kintone（キントーン）」を3年前に導入しました。これまでに蓄積された「詳細な製造実績データ」こそが、リカザイのAI戦略の源泉です。このデータ基盤とセンサーが収集する現場データを掛け合わせます。

- ・蓄積された知：kintoneに刻まれた3年間の詳細な製造実績
- ・現場の動態：センサーが捉えるギアの回転角度、圧力、温度、速度

この両輪をAIに学習させることで、職人が無意識に行ってきた「微調整」や「勘」を、極めて高い精度で数値化します。データの集計・処理は、製造分野の改善サービスを提供するアットフィールドテクノロジー（富山県魚津市）に委託しています。

- (1) センサーによるデータ収集：圧延機（金属を薄く延ばす機械）にさまざまなセンサーを取り付けてデータを収集します。
- (2) AIによる現場への助言：kintoneに蓄積された「3年分の詳細な製造実績データ」と「センサーが収集するデータ」を掛け合わせます。これを学習したAIが、製造現場で若手社員に対して「どのように機械を操作すべきか」等のアドバイスをを行う仕組みを構築し、品質の維持と技術承継に取り組んでいます。



当社の圧延機 ※画像はセンサー装着前

2. 製造工程の自動化と自律制御

- 今後はフィジカルAIの活用を視野に入れ、データの分析に留まらず、物理的な動作を活用した効率化に取り組みます。
- (1) ロボットの精密制御：将来的な構想として、AIが製造装置やロボットを直接制御するフィジカルAIの導入を目指しています。
 - (2) 動作の再現：現実世界の動作を数値化し、人間の手による仕上げの前段階までを夜間にロボットが担えるような効率化を目指しています。

3. AI外観検査システム

- AIが製品を「見て」判断する仕組みを構築することで、良否判定の自動化およびトレーサビリティを強化しました。
- (1) 良否判定の自動化：製造した極薄箔の品質をAIが判断する「AI外観検査システム」を導入し生産性が向上しました。
 - (2) トレーサビリティの向上：目視検査に代わってAIが検査を行うことで、検査精度の安定化に加え、製造履歴（トレーサビリティ）の確実な記録を実現しました。

2047年(当社100周年)に向けてグローバルニッチトップへの取組

1. 海外への情報発信

日本国内だけでなく、グローバル市場に向けて「リカザイブランド」の魅力をホームページやYouTubeで積極的に発信しています。

2. 企業ブランディング

当社ロゴマークの商標登録や、産学連携による広報キャラクター（リカ・シュプール＆ザイン・コイル）の創出など、親しみやすく信頼されるブランドイメージを構築しました。

3. 地域社会への貢献

「かながわSDGsパートナー」、「かわさきSDGsゴールドパートナー」を取得し、法令順守、環境保全を通じた持続可能な経営により、100年続く企業の信頼を次世代へとつないでいきます。また、kintone導入前の作業指示書等のデータ化作業を短時間勤務の障害者雇用という形で進め、社会貢献にも努めています。

4. 先端研究開発（新事業）への取組

今年度から北海道大学大学院 先端生命科学研究院と「ソフトマター」の学術コンサルティング契約を締結し、机上の設計と実物とのギャップを検証すべく具現化に向けたプロセスを進めています。



リカ・シュプール＆ザイン・コイル

まとめ

当社は「技術力・ブランド力・新事業」の3つの軸を掲げています。その全てを支えるのは、現場から生み出され続ける良質なデータです。当社は、AIという新たな翼と、3年間積み上げたデータの羅針盤を手に、日本のものづくりの誇りを世界、そして次世代へとつないでいきます。



左から有賀社長、伊藤業務執行統括、小室課長

会社概要

リカザイ株式会社

代表取締役社長 有賀 成一
資本金：2,000万円
従業員数：28名
本社所在地：川崎市中原区下沼部1810-7
事業内容：各種金属圧延箔の製造・販売、
精密金属二次加工品の製造・販売



KIP会とは…

KIPは、県内で事業活動を行っている方や事業展開を目指している方を対象とした会員組織「KIP会」を運営しています。経営課題解決につながる各種勉強会や会員交流会、講演会などを開催し、さまざまな業種の会員との交流や情報交換を通じて、新たなビジネスチャンスの機会を提供しています。

KIP会事務局 TEL 045 (633) 5149 E-mail: kipmember@kipc.or.jp

2026年度KIP会ビジネス・チャンス開拓研究会 県とKIPとの意見交換会を開催しました

5月28日(木)、神奈川中小企業センタービル6階の大研修室にて、意見交換会を開催しました。当日は16社17名が参加し、事前に会員企業から寄せられた「ビジネスチャンスの拡大につながるテーマ」をもとに、会員企業、神奈川県およびKIPが情報交換を行いました。



当日の様子

テーマ

- 1：協力企業ネットワーク～横のつながり強化および新規取引先開拓活動～
- 2：中東情勢の影響の有無
- 3：価格転嫁
- 4：フリーディスカッション

当日の内容

・協力企業ネットワーク～横のつながり強化および新規取引先開拓活動～

会員企業間の横のつながりを強化し、自社で対応が難しい案件をネットワーク内で融通し合うことが、受注機会の拡大につながるとの意見が出されました。また、展示会やAIを活用した協力先の探索、材料の共同購入、情報共有の仕組みづくりへの期待も寄せられました。

・中東情勢の影響の有無

各社において、潤滑油、洗浄剤、樹脂材、浸透液などの不足や価格高騰が生じています。会員企業からは、独自のネットワークを生かして全国から物資を融通した事例が紹介されました。また、神奈川県からは、状況把握のための具体的な情報提供の依頼とともに、流通の目詰まりを解消するための対策が共有されました。

・価格転嫁

原材料費やエネルギー価格の高騰を背景に、以前より価格転嫁を進めやすくなったとの声が上がりました。一方で、労務費の上昇分は顧客に説明しづらい点や、度重なるコスト上昇に販売価格の改定が追いついていないという実情も報告されました。

・フリーディスカッション

若手人材の採用や従業員の多能工化、在職者向けリスクリングの重要性について意見が交わされました。関連する補助金や講座の案内については、より早期の周知を求める要望がありました。さらに、懇親会など日常的な交流の機会を持つことが、企業間の相談のしやすさにつながるとの意見も出されました。

・昨年度の成果

昨年度の意見交換会では会員企業の意見をもとに異業種交流会「かながわオープンファクトリーミーティング」を10月22日(木)に行うことになりました。

昨年度に初めて開催した本意見交換会を、今年度も無事に開催することができました。
今後も、会員企業間の活発な交流や新たな連携を促進できるよう、引き続き取り組んでいきます。(事務局)

KIP会ビジネス・チャンス開拓研究会事務局 TEL 045 (633) 5067 E-mail: b-chance@kipc.or.jp

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

自然災害等によって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1.5%以内、2年超5年以内：年1.8%以内、5年超15年以内：年2.2%以内

■ 信用保証料率

①0.26%～1.42% ②1.00% ③1.00%

■ 申し込み・相談

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/>

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

■ 受付期間

12月28日(月)まで ※先着100件

■ 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

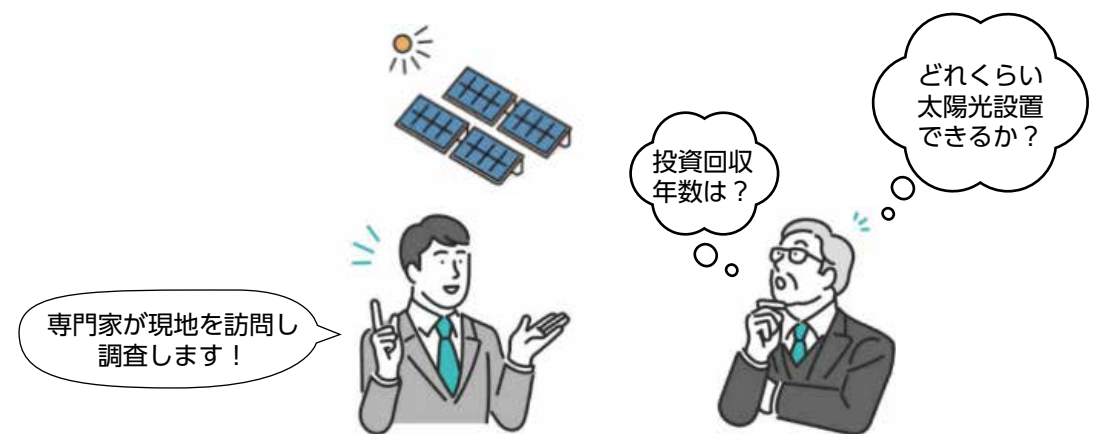
見積書作成：参考見積書

支援事業紹介：国、県、市町村補助金など

■ 申込方法

県ホームページからお申し込みください。

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/ap4/cnt/f7226/dounyuteian.html>



セミナー

スキルアップセミナー(在職者訓練)のご案内

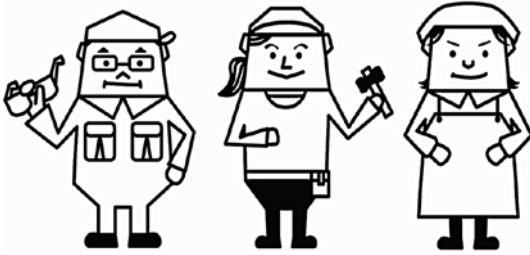
技能・技術の向上にお役立てください！



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、総合職業技術校および神奈川障害者職業能力開発校では、主に中小企業等に在職中の方を対象として、さまざまな専門分野のセミナーを開催しています。「新たな技術を身につけたい」「社員のスキルアップを図りたい」など、業務の充実・向上に向けてぜひご活用ください。あらかじめ設定されたさまざまな専門分野の講座から選択して受講することができる「メニュー型セミナー」。「メニュー型セミナーの日程が合わない」「社員のレベルに合わせたい」など、皆さまのご要望に応じた内容でセミナーを受講することができる「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。受講料は2日間ごとに、産業技術短期大学校では6,200円、総合職業技術校では2,000円、神奈川障害者職業能力開発校では無料で各セミナーを受講することができます。



検 定

令和8年度 後期技能検定のご案内

国家検定「技能士」で専門性に自信を



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、働く人々の有する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5日(月)～16日(金)まで

■ 受検申請書配布場所

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を参照



評価制度

新商品・新サービスをさまざまな企業の専門家が評価・アドバイス

経営革新計画(※)の承認を受けた企業が対象です



県 中小企業支援課 TEL 045 (285) 0748

県では、経営革新計画の承認を受けた中小企業の新商品・新サービスを、(一社)神奈川県中小企業診断協会の中小企業診断士が、消費者・利用者の視点で実際に体験し、評価・助言を行う「特別モニター評価制度」を新設しました。

特徴は次の3点です。

①さまざまな企業に所属する900名以上の中小企業診断士の中から選任された、原則5名以上の中小企業診断士が評価を行います。年代や性別など、申請者のご要望に応じた視点での評価も可能です。

②評価対象物のご提供後、原則2週間以内に評価レポートを申請者に交付します。

③県との連携事業のため、利用は無料です(発送等の実費を除く)。

試作品・β版・販売開始後の商品や提供開始後のサービスも対象です。お申し込みは当課までご連絡ください。新事業の磨き上げにぜひご活用ください。

※経営革新計画とは

新商品・新サービスの開発や新たな生産・販売方式の導入に関する事業計画を作成し、知事の承認を受けることで、特別モニター評価制度の利用、低利融資や信用保証枠の拡大、国の補助金加点などの優遇措置の支援策が利用できる制度です。

計画作成から事業実施まで、無料で幅広いサポートを提供しています。申請相談は商工会議所・商工会等が窓口です。お気軽にご相談ください。



中小企業診断士が利用者目線で体験し、評価・アドバイスします

イベント

小田原・箱根「木・技・匠」の祭典を開催！

来て！見て！触って！木ってすごいね！



県 中小企業支援課 TEL 045 (285) 0697

小田原・箱根「木・技・匠」の祭典では、2026「木工－1グランプリ」受賞作品を含めた多様な木工作品の展示を行います。今回は「温故創新」をテーマに、職人たちが現代のライフスタイルに調和する新しい木製品づくりにチャレンジ！

ぜひ会場でご覧ください！

他にも、幅広い年齢の方が楽しめるワークショップ体験、お気に入りの作品がきっとみつける地元職人の木工作品の販売、からくり箱の体験コーナーや、小田原・箱根地域の木工の歴史を学べる企画展をご用意しています。

世界でも珍しい多様性を有した小田原・箱根地域の木工製品の世界を、会場でご堪能ください！

皆さまのお越しをお待ちしています！

■ 日時 10月10日(土)・11日(日) 10時～16時

■ 場所 小田原三の丸ホール(小田原駅東口より徒歩13分)



雇用支援

9月は障害者雇用支援月間です

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

厚生労働省では、障がい者雇用の機運を醸成するとともに、障がいのある方の職業的自立を支援するため、毎年9月は「障害者雇用支援月間」と定めています。

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、中小企業の皆さまのご要望に応じて、企業向け出前講座の開催、障がい者雇用に向けた仕事のつくり出し等の支援、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



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、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、KISTECが開催するイベント、「KISTEC Innovation Hub 2026」についてご案内します。



KISTEC Innovation Hubは、産学公それぞれの分野で得られた研究成果や業務成果を発表し、皆さまの新たな知見の獲得やイノベーション創出、技術連携を促すイベントです。以下の分野について、約20フォーラムを開催します。フォーラムの詳細はホームページでご確認ください。



海老名会場

11月19日(木)、20日(金)

試験・分析・トラブル解析
材料開発・設計・加工
エレクトロニクス
エネルギー・環境

殿町会場

11月19日(木)

ライフサイエンス

横浜会場

11月19日(木)

宇宙ビジネス

溝の口会場

12月7日(月)

エネルギー・環境

(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所 企画部 情報戦略課 連携広報グループ
海老名市下今泉705-1 TEL 046 (236) 1500 (代表)

詳細・お申し込み・問い合わせ先は
KISTECホームページをご覧ください！



神奈川がんばる企業2025エース

今回は

株式会社クライムエヌシーデー

情報サービス・機械加工業

会社概要
創業：1988年
代表者：代表取締役社長 高橋 啓太
本社所在地：相模原市南区下溝1096
<https://www.climb-ncd.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！

【◆CAD/CAMデータサービス ◆CGアニメ ◆5軸加工機によるモノづくり この3本の柱が相乗効果を生む！】
当社は、1988年に3次元CAD/CAMを活用したエンジニアリング会社として創業しました。自動車メーカーと直接取引する目標を立て、その理念を実現し、国内自動車メーカー数社の金型関連部門と取引しています。
3次元CADデータが普及し始めた2000年頃には、CGアニメの技術開発にも着手して、ものづくり業界の分かりづらい仕様書や図面・マニュアルなどをアニメ映像で分かりやすく説明する技術を誕生させました。最初は金型教育向けCGアニメから製作を始め、金型内部の複雑な動きが見えるため、とても理解が深まると評判になりました。今では教育向けだけでなく、展示会などで利用する新商品PR用のCGアニメへの需要も多いです。2007年からは、基盤技術であるCAD/CAMを生かして、5軸マシニングセンタによる切削加工にも着手しました。金型部品・試作部品など、受注する部品は少量品ばかりですが、加工工法の検討から、データ作成・加工・品質保証を常に回し続け、5軸加工による曲面形状部品を得意にしています。当社は小さい会社ながら、これら3つの事業を連動している強みがあると思います。



加工技術センター

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

経営理念は「小なりとも王道をゆく」です。小さい会社でも大手企業に負けない、光り輝くものを持っていたいと思っています。指示されたことだけが仕事ではなく、下請けの立場を越えて、技術発信・技術交流するなど、常にお客さまとの関係を意識しています。お客さまの要求や期待にも耳を傾けることで、いろいろな挑戦ができました。この意識が、3つの事業を柱にできたものと思います。
ここまで上手くいかないこともあったり、軌道修正したこともあります。今もさまざまな課題があって、終わることがないと思っています。課題解決を乗り越えて、乗り越えての繰り返しが進化する企業だと思います。



営業チーム

取り組みされる中で、最もご苦労された点は？

お客さまごとに独自仕様の要望があるため、その対応力に苦労している社員はいます。お客さまの期待以上のデータを納品したい。つまり「感動を売る」ことを目指しています。お客さまからの感謝の言葉があると励みになりますね。

認定された感想、反響を教えてください

がんばる企業エースの名に恥じないよう頑張ります。名刺にも認定のシンボルマークを入れていて、「この赤いマークは何？」と聞かれることがあります。県外取引先が多いので、神奈川県取組をPRしています！



本社社員の集合写真



7年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる ちと 支援のコツ

2025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。

今月のオススメ支援手法

イメージをその場で形に！ 創業者の思いを引き出すヒアリングと「1枚ラフ」可視化術

よろず支援拠点で働き出して約2カ月が経ちますが、創業を志す事業者の皆さまが非常に多い印象を受けます。こうした創業を目指す方の中には、自社の強みやターゲット、コンセプトをすでに明確にお持ちの方がいる一方、「やりたい気持ちはあるけれど、いざ言葉にしようとするときまだぼんやりしていて……」という段階の方も少なくありません。こちらが「強みは何ですか？」と問いかけたものの、「私に強みなんかあるんですかね…」といった流れになることもしばしば経験しました。

今回は、事業者の皆さまの本音からビジネスの軸を自然に引き出し、その場で視覚化する支援手法をご紹介します。

1. まず雑談から！強みの「原石」を引き出す

創業イメージがうまくつかめていない事業者の皆さまに「うまく答えなきゃ」というプレッシャーを与えないよう、最初は気軽な雑談から始めて、リラックスした雰囲気づくりを心がけています。

場が温まってきたら、次のような問いかけを自然に混ぜてみます。

- ・「創業って、本当に勇気がいりますよね。なぜそこまでして、この事業を立ち上げたいと思ったんですか？」
- ・「これまでのお仕事で、どんな瞬間に『楽しい』『やっていてよかった』と感じましたか？」

こうして雑談を重ねていくと、「そういえば昔、あるお客さまにすごく喜んでいただいたことがあって……」と、本音がふとこぼれる瞬間があります。

そのタイミングを逃さず、「それ、もう少し詳しく聞かせてもらえますか？」と興味を持って掘り下げていきます。

「他のお店ではやらないような細かい手作業を評価していただけて」「あの時のお客さまの笑顔が、ずっと頭に残っていて」など、そうしたエピソードの中にこそ、「強み」が隠れていると考えています。

2. 雑談の内容を「1枚ラフ」に整理して見える化する

雑談の中から拾い上げた言葉や思いを、AIを活用してその場で1枚のラフ図にまとめてお見せします。



“手の内”紹介者

横浜本部 今江 亮一コーディネーター

「〇〇さまが創業を決めたきっかけは●●で、その経験から生まれた●●という強みを軸に、こういったお客さまに喜んでいただく事業、ということです」
こうして言葉と絵で全体像を整理してお見せすると、「あ！

頭の中がすっきりしました。写真を撮らせてください！」という事業者の皆さまもいらっしゃいます。
その日のうちに持ち帰れる“目に見える成果物”として、面談の締めくくりにぴったりの1枚ではないでしょうか。



神奈川県よろず支援拠点 TEL 045-(633) 5071

編集
後記

8-9ページでご紹介しているリカザイ株式会社の取材では、実際に金属箔をつくられている様子を見させていただきましました。硬い金属が薄く繊細になった姿は驚きでした。(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



GREEN×EXPO 2027を
応援しています