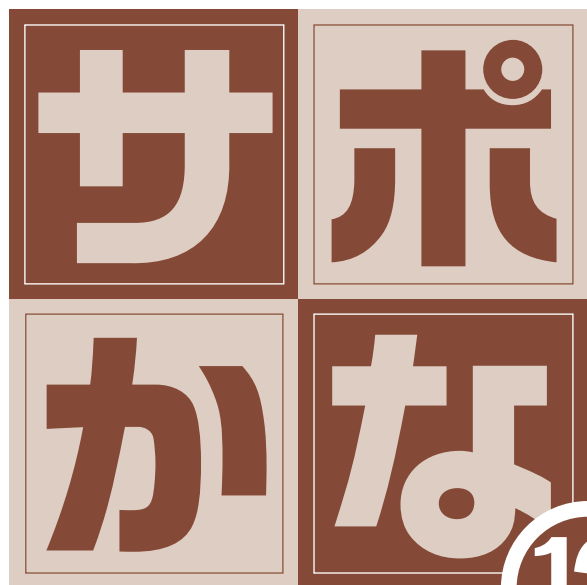


中小企業サポートかながわ



使える! 中小企業支援策を2分で拾い読み
第236号 2020年12月

CONTENTS

特集 コロナを機に、より前へ	02
・事例紹介 ～株式会社 さくら住宅/prink	
・自社PR用動画作りのキモ ～実演販売士 レジェンド松下	
提案力×伴走力 よろずの支援事例 ～社会福祉法人 明星会	08
KIPインキュベートルーム入居企業、自社を語る [Vol. 1] ～P to P 合同会社/	09
祝!! 役員功労者表彰を受賞しました	
「かもめクーポン」対象製品募集	10
中小企業のための金融相談/セレクト神奈川NEXT/	11
溶接技術コンクール	
KISTECからのご案内 ～電子線描画装置を利用した微細加工の取組	12
原寸図鑑 [Vol.7] ～株式会社 検査技術研究所の	13
NS+システム スクリーニング技術	
ターニングポイントー運命を変えにいく!	14
[Vol.23]株式会社 サンケイエンジニアリング 代表取締役 笠原 久芳 氏	
下請かけこみ寺相談事例/募集中 KIPブレスト隊派遣	16



キーワードは「地域からの信頼」





地域顧客からの信頼をコツコツと積み上げる コロナ禍を機に、より前へ

未曾有のピンチにあって、これまで培った地域顧客からの信頼に加え、よりお客さまへの想像力を働かせ、ツールや提案力を強化する2社を紹介する。「結局、住宅リフォーム業とは何か」「いつもお店を開けていることがお客さまの喜ぶことなの？」と自社の存在意義をいっそう突き詰め、新サービスを展開。ファンになった顧客の口コミで、客先は広がる一方だ。

●経営総合相談課 TEL 045(633)5201



常務取締役 福田千恵子氏(左)、代表取締役 二宮生憲氏

住宅リフォーム さくら住宅

株式会社 さくら住宅

代表取締役：二宮 生憲

創業：1997年

所在地：横浜市栄区桂台西2-4-3

TEL：045(895)4321

<http://www.sakura-jutaku.co.jp/>



1 **小口から顧客目線でサービスを積み重ねてきた、地域での圧倒的信頼感**
により春の落ち込みを夏以降でカバー

- 2
- ・玄関に非接触水栓付の洗面化粧台
 - ・リモートワーク用レイアウト変更
 - ・宅配受取ボックス設置
 - ・抗ウイルス加工の床材や壁紙
 - ・除菌水による水回り洗浄
 - ・自炊が増えキッチンをより快適に

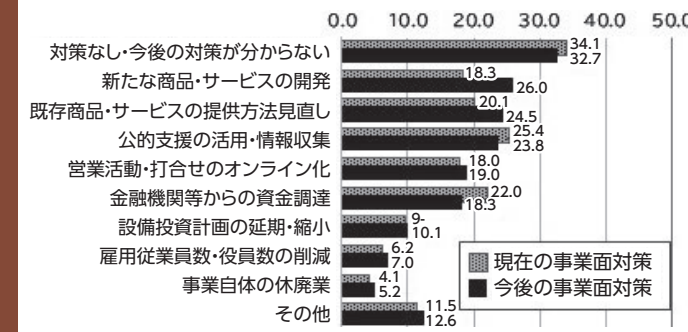
「コロナに負けない家づくり」が好評

3 直ちに今期の**売上目標額を3割下げる**
異例の状況下で社員に負荷をかけない！ 役員の給与大幅カットなどを実行
こんな時こそ経営者が「それでも利益の出る体質」に

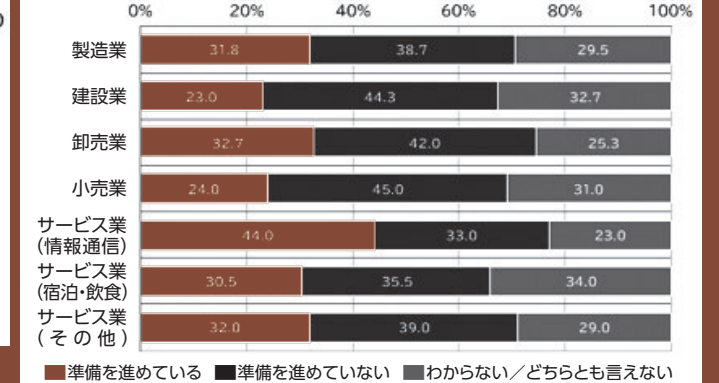
新型コロナウイルス感染症の中小・小規模企業影響調査 2020.7

(独)中小企業基盤整備機構 企画部調査課 中小企業アンケート調査

現在と今後のコロナ禍対策 (複数回答 n=2,000)



事業継続への業種別準備状況 (複数回答 n=2,000)



事実 その① 横浜市栄区桂台地区では3軒に1軒が顧客

事実 その② 「地域に必要な存在」と、顧客が次々と株主に

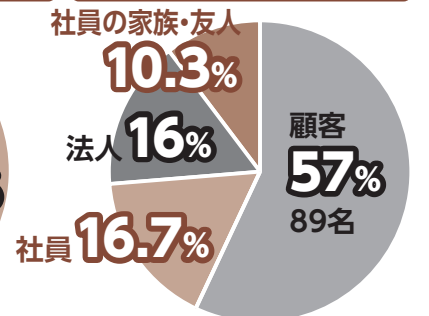
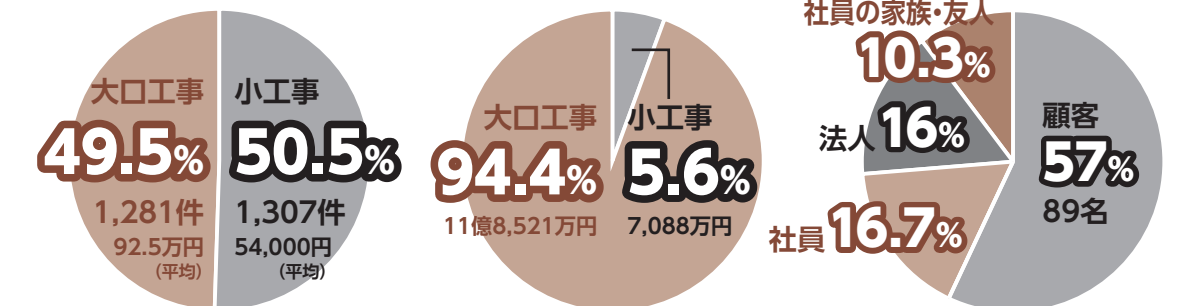
中小企業が勝ち残る方法として ・価格競争に走らない ・社員間競争をしない の2つを上げる
二宮社長。さくら住宅は、創業翌年から20年以上に渡り連続黒字、顧客のリピート率9割以上、工事施工実績は6万件以上に上る。驚くべきは、受注件数の約半数が障子の張替や柱の傷の修理、電球の取り換え、水漏れ修理といった「小工事」が占めていること。まさにここに、さくら住宅が躍進を続ける理由がある。コロナ禍でも小さな仕事を誠実に続け、大口注文を引き寄せている。(取材日 10月26日)



小工事件数の占める割合 (R元年度)
受注総件数 2,588件

小工事受注額の占める割合 (R元年度)
受注総額 12億5,609万円

株主構成比 (R2年3月31日現在)
株主合計 156名



4 「職人を守りたい！」外注先の職人に**独自の見舞金**(総額1,000万円)を6月から
前年の仕事、家族構成に応じて1回10~30万円
(見舞金の原資は資本金の3倍以上の「利益剰余金」)

5 自分たちの仕事の価値を再認識
お客さま宅を訪問し、お困りごとに向き合って役立つ。
感染対策(換気、マスク、消毒など)を徹底し、工事をスピーディーに
「今後も小さい仕事から誠実に！」



コロナ禍で始めた「外商サービス」、顧客から大絶賛

服飾雑貨小売り
prink

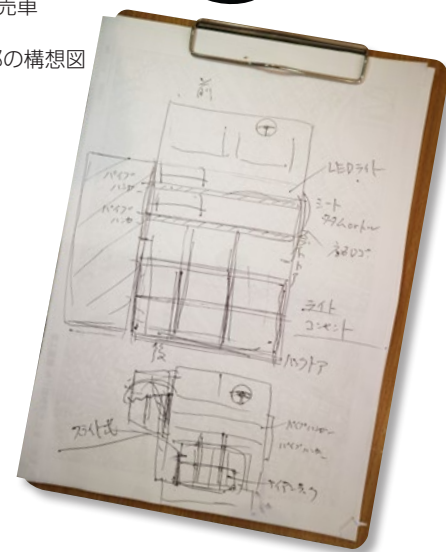
prink

代 表：西城 裕子
創 業：2016年
所在地：横須賀市安浦町 2-27
T E L：046(827)1234
<https://prink.biz/>



県の補助金を得て導入する移動販売車

移動販売車内部の構想図

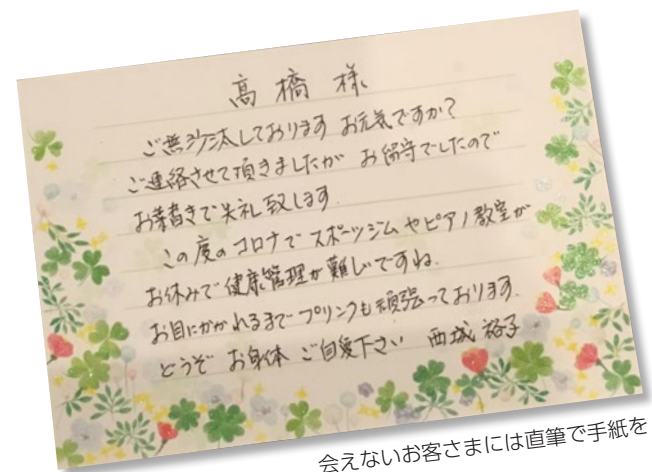


1 注文品を届けた際、それ以外の商品も見なかったとのこと。 「外商サービス」のヒントに

2 圧倒的な接客力。 60歳代のファンが横須賀・葉山に 「西城さんと話しながら買いたい」

3 県の補助金を獲得、 移動販売車を準備

4 高級老人ホームや 大規模住宅など 外商先の開拓成功



会えないお客さまには直筆で手紙を

5 「どれだけ“おもてなし”をしたかは数字に表れる」



西城代表は、接客のプロだ。元祖「リケジョ」で子どもの頃から美しい肌作りに憧れ、大学卒業後は資生堂の研究所に。販売現場の実習で接客の魅力を知り、その後はホテルオークラ等で20年以上接客業務に従事する。60代の女性をターゲットにした服飾雑貨店「prink」を5年前に開業してからは、西城氏の一流の接客にファンがついた。1月末からコロナ禍で客足が途絶え、発想を転換。自家用車に商品を積み込み顧客宅を訪問し、その場で選んでもらう「外商サービス」を始めたところ大好評。神奈川県中小企業・小規模企業再起促進事業費補助金を得て、専用の移動販売車の準備も着々と進んでいる。（取材日 10月12日）



コロナ禍は、自社の存在意義を突き詰めるチャンス

コロナ禍の対応、といって奇抜なことをする必要はない

経営の本質に立ち戻り、自社の顧客は「今」何を求め、「何」にだったらお金を出して購入するかに意識を向けませんか。ですが、それが何なのかは実はやってみないと分かりませんし、やってみることで顧客が求めることが分かる場合も多いのです。

うまくいっていない事業者さまの傾向としては、失敗を恐れたり労力ばかり考えたりしてアクションまで至らないケースが多いようです。とはいえ、先が見えない中で判断をし、実行するのは本当に怖いという心情はよく分かります。

私は、結果が出ている事業者さまよりもなかなか結果が出ない事業者さまへの支援に対してより力を入れていますので、お困りの場合はご相談ください。

補助金の獲得に際しては、実現への気概が必要

補助金を獲得する際は、たとえ補助金がなかったとしても「自己資金で実行するぞ!」という気概が大事です。一方、上述のprink西城代表のように、補助金がアクションの強い後押しになっているのも実態だと思います。

神奈川県よろず支援拠点では「こんな事業やアクションをどうしてもやりたい」という事業者さまに対しては、事業計画策定や具体的なアクション支援も含めた補助金申請支援をしています。お気軽にお電話ください!

●神奈川県よろず支援拠点 (本 部) TEL 045(633)5071
(横須賀) TEL 046(821)1130



神奈川県よろず支援拠点
貝吹岳郎コーディネーター
(中小企業診断士・資金管理士)

人の心を捉えてモノを売るプロ、
実演販売士レジェンド松下氏に聞く！

自社PR用 1分間 動画作りのキモ

with コロナ



1日の最高売上は2億1,000万円！実演販売で手がけた1,000以上の商品をヒットに導く、まさにレジェンドの登場だ。商品プロデュースも行い、拭き掃除用アイテム「パルスイクロス」の販売累計は1,000万枚。ざっと5世帯に1枚は買われている計算になる。そんな、「人の心を捉えてモノを売るプロ」レジェンド松下氏が、ものづくり企業が1分間以内の動画を作成し、自社技術をPRするキモ5箇条を伝授！

●経営総合相談課 TEL 045(633)5201



あとはスマホ1台あればいい！

ど熱意。



恐れず
ターゲットを絞れ



これまでとの違い(比較)を明確に



製品や技術を生み出す
苦勞を熱弁



それを使えばお客さまが
どう変わるのか端的に

噛んでもいい。
ノーカットでやり切る！



【レジェンド松下】横浜市栄区出身。法政大学卒。41歳。コパ・コーポレーション在籍の実演販売士33名中の「実力No.1実演販売士」。商品開発やプロデュースも行い、テレビ通販、バラエティー番組とさまざまな分野で活躍する変幻自在のトリックショッパー

株式会社 コパ・コーポレーション
<https://www.copa.co.jp/>

機能や価格も大切ですが、売る相手は結局また、動画作りを凝る必要は全くなくスマホ

「人」。あまた溢れるPR動画の中からお客さまを「つかむ」動画は、感情に訴えかける「熱売」が効果的とのこと。1台、手作り感満載でOK！「製品に指が写り込もうが、社長の顔が見切れても全く問題なし!!!」と潔い。



よろずの支援事例

提案力×伴走力



地域の「社会福祉貢献の使命」を永続発展するには

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045(633)5071

1992年に、先代が私財を投じて設立された、社会福祉法人 明星会。知的障害者施設「竹の子学園」を開設後、就労継続支援B型事業所やグループホームなどの事業展開を行い、小田原市、南足柄市における社会福祉サービスに寄与。法改正を含む福祉業界の変化、雇用環境の変化にあわせ、今後も運営を続けていくために、今何が必要なのか。

安定堅実な企業体としての組織力強化。労働生産性の向上を目指して、計画に着手

経営陣とともに、組織・労務・人事のマネジメント力UPのため、具体的施策を検討し実施。

①従業員アンケートによる現状把握 ②日報作成 ③経営管理について、管理職者勉強会の実施



役員・管理職合同研修

- ①従業員の経営や労働に関するものの意見を収集・分析した結果、経営陣が客観的に従業員の経営・労働に対する考え方を把握し、方向性を見出す。
- ②従業員へ日報作成を依頼し、労働量と負荷を測定した結果、従業員が労働時間の効率化を意識して勤務するようになった。
- ③経営者視点での経営管理のポイントを共有した結果、現場における労働生産性を意識した運営ができるようになった。

組織人員の一致団結をサポート。その結果、労働生産性4.8%UP

よろず担当者より

「営利ではなく公共福祉」の側面を持つ組織体を永続発展させるためには、外部環境を乗り越える組織力が必要となります。「経営改善に挑む経営陣の姿勢」と「社会福祉に貢献する従業員の慈愛の心」を組織で再認識した上で、管理職者の方々が主導し現場の生産性向上に取り組んでいました。改革途中ではありますが、「永続的に地域の社会福祉に貢献する」企業として新たなスタートを切ることができました。

※労働生産性：従業員1人当たりが生み出した付加価値額で、(利益+人件費+減価償却費)を労働投入量で除した生産性を測る指標



担当：天満 正俊

企業の声 生産性の向上が、収支バランスの改善につながることを知る

企業経営の視点から組織力強化に取り組むことができ、大変参考になりました。限られた収入予算の中で、どのように支出をコントロールし収支バランスを保てばよいのか悩むことが多かったが、労働生産性自体を改善する考え方は、経営管理の1つとして取り組む必要があると大いに感じました。



社会福祉法人 明星会
代表理事：安藤 進
業 種：社会福祉業
所 在 地：小田原市府川752-5
T E L：0465(32)7740
<http://myoujoukai.org/>

KIPインキュベートルームとは――

横浜関内地区(JR関内駅から徒歩5分、市営地下鉄関内駅から徒歩2分、みなとみらい線馬車道駅から徒歩7分)にある神奈川中小企業センタービルでは、創業・起業家、新事業進出企業、スタートアップ及びベンチャー等を応援するために、「インキュベート施設」を提供しています。入居者は経験豊かなインキュベーションマネージャーのアドバイスや神奈川産業振興センター(KIP)の様々な支援メニューを活用することができます。

●経営支援課 TEL 045(633)5203



入居企業募集中！

KIPインキュベートルーム入居企業、自社を語る[Vol.1]

P to P 合同会社 TEL 045(225)8403 <http://kannaiclub.sakura.ne.jp/wp>

関内関外横浜の文化情報誌『濱手帖』を出版

地元ヨコハマの魅力をあらためて伝え記録し盛り上げたいと、キーマンへのインタビューにこだわったワンテママガジンを2019年に創刊。ミニシアターや横浜スカーフなどの特集が話題になった。小さな出版社だが、『濱手帖』を年4回発行するほか書籍の企画出版、県内市内の企業・団体から冊子や記念誌の編集・出版を受託している。昨年は大相撲相模原場所のパンフレットも作成。いつでもお気軽にご用命ください!!

(代表：香月千秋)



Supporter's Eye 経営支援課 山口留美

「横浜で1番好きな中華料理店はどこ？横浜出身の人に必ず聞いているの！」と初対面の時に聞かれ、互いのオスমেで盛り上がりました。これまで聞いた方々のオスমে店がカブったことがないそうで、横浜の地域柄か、その多さを改めて感じました。横浜愛とステキなイラストで地域密着の温かい情報発信をされているP to Pのお2人です。

祝!!役員功労者表彰を受賞しました。

この表彰は、公益財団法人全国中小企業振興機関協会が、都道府県中小企業振興機関の役職員で、中小企業の経営の改善発達に資する事業等に特に功労があった者の業績をたたえ、中小企業の振興・発展に資することを目的としたものです。

このたび、当センター鈴木常務理事がKIP役員として初めて受賞しました。これは企業再生、事業承継、事業引継ぎの分野でのKIPの長年にわたる企業支援が評価されたものと受け止めています。

あわせて、中小企業の経営の改善等に貢献があったとして5名の職員が優良職員表彰を受賞しました。

引き続き、当センター役職員一同、県内中小企業の皆さまの発展をサポートしていきます。

●総務課 TEL 045(633)5101



コロナ対策

「かもめクーポン」対象製品募集のご案内

県内で製造業を営む事業者の皆さまから対象製品を募集しています！

第2回募集は12月10日(木)17時まで

県では、新型コロナウイルス感染症の拡大による消費の冷え込みに対し、県内の需要を喚起するとともに、製造業を支援するため、県内の工場で製造された製品を割引額で購入できる「かもめクーポン」を発行しています。ただいま、県内の工場で対象となる製品を製造する事業者の皆さまから、クーポンの割引対象となる製品を募集(第2回)しています。

現在登録されている対象製品の一例

- ・作業支援用下肢支持アシストスーツ(アルケリス株式会社)
- ・電気化学計測器(北斗電工株式会社)
- ・インテリア／収納家具(株式会社 ダニエル)
- ・清酒(有限会社 金井酒造店)
- ・鎌倉彫(株式会社 博古堂)

第2回募集について(募集の概要)

募集期間

11月26日(木)10時～12月10日(木)17時

対象となる製品の要件

県内の工場で製造され、希望小売価格等が単価10万円以上(税抜)の完成された製品(一般に流通し、量産されているもの。ただし、部品・部材は除く)

応募資格

県内の工場(工房含む)で本事業の対象となる製品を製造する事業者

申請方法

かもめクーポン公式サイトからお申込みください。
<https://kanagawa-kamome-c.com/>
※ 対象となる製品の要件や応募資格等、詳細はかもめクーポン公式サイトをご確認ください

かもめクーポンについて

クーポンを利用できる方

神奈川県内在住の個人／県内に所在する法人(事業所)

クーポン利用期間

2021年2月28日(日)まで
※ 予算の上限に達した場合は、期限前に終了します

割引金額

10,000円～200,000円(製品価格の最大10%割引)
※ 転売(仕入れ含む)目的の購入には利用不可



かもめクーポン ロゴマーク



対象製品例① アルケリス (アルケリス株式会社)



対象製品例② ブーツラブシート (株式会社 ダニエル)

神奈川県 かもめクーポン 検索

●県産業振興課 TEL 045(210)5640

金融相談

中小企業のための金融相談

金融相談窓口にお気軽にご相談ください



県は中小企業者の皆さまの事業資金の借入や資金繰りに関する相談に、電話や面接(予約不要)でお応えします。
お気軽にご相談ください。

金融相談窓口

相談電話 045(210)5695

受付日時 月～金(祝・休日、12月29日～1月3日を除く)
8時30分～12時、13時～17時15分

会場 県庁本庁舎2階(県金融課内)

神奈川県 制度融資 検索

●県金融課(金融相談窓口) TEL 045(210)5695

立地支援

企業の立地をサポート！
〈セレクト神奈川 NEXT〉

補助金・税制措置・低利融資
などにより県内への立地を支援

企業誘致施策〈セレクト神奈川NEXT〉では、県内に事業所等を新設または増設する中小企業等の皆さまを支援し、県内経済の活性化と雇用の創出を図ります。交通網の優位性、全国第2位の生産年齢人口を誇る神奈川への立地をぜひご検討ください。対象産業・要件等の詳細はお問い合わせください。

①企業立地促進補助金

土地・建物・設備への投資額に一定割合を乗じた金額を上限額の範囲内で補助します。

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

県が金融機関に対して補助することで、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600万円の範囲内で補助します。(特区制度活用等の場合は、さらに優遇されます)

神奈川県 企業誘致 検索

●県企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045(210)5573

●県金融課 TEL 045(210)5681

コンクール

第64回神奈川県
溶接技術コンクールを開催

県内の溶接技術者が腕を競う
コンクールです！ご参加ください！

溶接従事者の日々の研鑽を促し、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。

詳細・申込は、ホームページをご覧ください。
一般社団法人 神奈川県溶接協会
<http://www.jwes-kanagawa.jp/>

神奈川県 溶接技術コンクール 検索

●一般社団法人 神奈川県溶接協会 TEL 044(233)8367

KISTECの事業紹介

KISTECは、技術相談や試験計測、研究開発などを通じて、県内中小企業等のイノベーション創出を支援する機関です。ここではそれらの取組や成果の一部をご紹介します。

電子線描画装置を利用した微細加工の取組

KISTECではエレクトロニクス分野においてフォトリソグラフィによるマイクロメートルレベルの微細加工の技術支援に加えて、フォトリソグラフィより微細なサイズである数百 nm、数十 nmサイズの微細パターン形成が可能な電子線描画装置による技術支援を行っています。電子線描画装置は、フォトマスクの作製や電子部品の微細加工の際に用いるレジストパターン形成を直接描画によって行う装置です(図1)。この装置の活用の一例として、先端半導体デバイスの研究開発などで使われるリフトオフ加工に適した逆テーパ形状を有するレジストパターン形成に関する検討を行いました。レジスト断面においてさまざまなテーパ角度を有するレジストパターンを形成しました(図2)。これにより、微細加工を行う薄膜の膜種や膜厚などに合わせたレジストパターンを選択することが可能となります。一例として、膜厚180 nmのニッケル薄膜にリフトオフ法により線幅300 nmの細線パターンを加工しました(図3)。また、この技術は同一基板上にさまざまなテーパ角を有するレジストパターンを作製することが容易であり、一度の成膜加工で複数のテーパ角条件での結果が得られます。効率のよい加工条件の検討が行える利点があり、逆テーパレジストを用いた微細加工の技術支援の取組を行っています。



図1 電子線描画装置

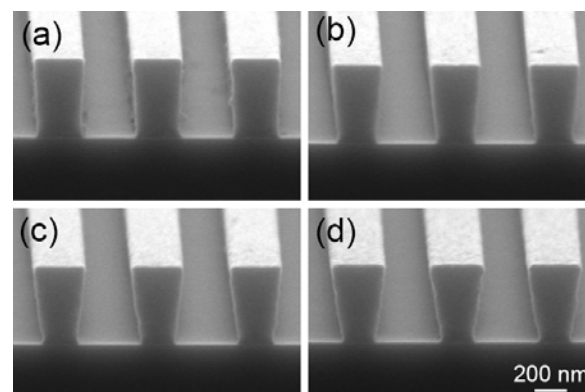


図2 描画条件を制御して逆テーパの角度を制御した線幅300 nmの電子線レジスト。
(a)から(d)の順にテーパ角が大きくなる。

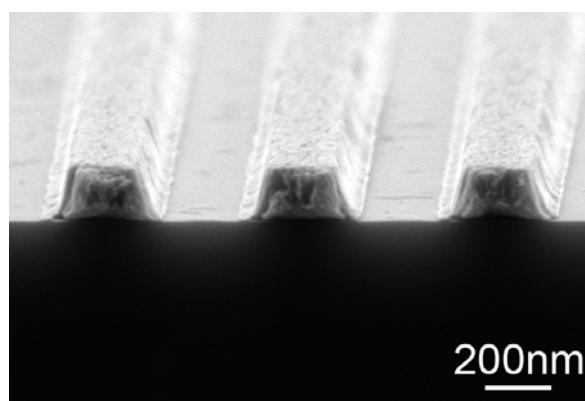


図3 リフトオフ加工で作製したニッケル細線パターン
(線幅300 nm)



●(地独)神奈川県立産業技術総合研究所
電子技術部 TEL 046(236)1500(代表)
<https://www.kistec.jp/>

神奈川のピカイチ！ものづくり

原寸図鑑

[Vol.7] (株)検査技術研究所の NS+システム スクリーニング技術

超音波装置とセンサーの両方を製造している会社はあるが、検査技術研究所は、センサーの専門メーカーである。何よりの強みは、9割がオーダーメイド。大手だと通常2～3か月かかるものが、図面はその日の内、さらに納品は1週間～長くても1か月という驚きの早さで完成する。主力製品であるアレイ探触子は、医療分野で使われている「エコー」の工業版と言えるだろう。物を壊すことなく、有害な傷(亀裂・劣化等)を早期に発見し、事故を未然に防止できる。宇宙ロケット、航空機、新幹線、橋梁、建築物等、あらゆるものでこの非破壊検査が必要とされている。

通常測定 [ほぼ原寸] さまざまなサイズあり

自由測定

前後操作 拘束

超音波を各々のセンサーで送受信し、反射して受信した反射エコー高さSと、基準エコー高さRの比で腐食の状態を評価する方法。ノイズが出る場合に於いて、エコーの動きにてノイズエコーNと反射エコーSを識別する。

ノイズエコー N 反射エコー S

上下移動 左右移動

腐食 F

LI

従来の道路附属物点検法である「掘削・目視・板厚調査・復旧」を必要とせず、非破壊で路面境界部以下の変状を検出可能とした

路面境界部 腐食調査測定装置「NS+システム」

[特徴]

- ・ 特許技術によりノイズ波形と腐食波形を識別
- ・ 各種形状(丸・四角・板) 各種板厚(2～12mm)の材料に対応
- ・ 取り扱い講習を受講することでどなたでも調査測定可能

「超音波センサーの専門メーカー」として、今世紀に活躍される皆さまの安心と安全をサポートします。

【企業概要】

株式会社 検査技術研究所

代表者：代表取締役社長 岡 賢治

設立：1961年

事業内容：超音波探傷試験用 各種探触子・探触子ケーブル 製造

所在地：川崎市川崎区川中島2-16-18

TEL：044(277)0121 <http://probe-kgk.com/>



「バカ者採用」を掲げ凸凹 人材の育成に成果を上げる

カンボジア第2工場予定地にて



(社員の成長がヒシヒシと!) 同社のFacebook <https://www.facebook.com/sankeiengineering/>

株式会社 サンケイエンジニアリング 代表取締役 笠原 久芳 氏 (57)

<http://www.sankei-engineering.com/>

社員の成長のため、会社は存在する

「電気測定の119番」を標榜し、コンタクトプローブ(※)の選定から、測定用の治具・装置製作、受託測定を行うサンケイエンジニアリング。会社の存在意義は、仕事の中身で社会に貢献すること、そして、どれだけ人を育てられるかだという笠原代表が採用するのは、尖がった学生ばかり。

「誰だって歳を取れば丸くなる。凹凸のある若者はチームの支えや自身の気づきで大きな丸に成長するが、粹にハマろうとしてきた若者は、より角が取れて小さな丸になってしまう」。東大、大阪大院卒といった若者たちも、同社を自分が成長できる場と考え入社している。

※ 電気製品や電子部品を製造する際の電気測定に使用されるピン状の精密部品。同社が半導体業界向けに納品しているコンタクトプローブは電気接点0.05mmという微細なものもある



じっくり待つ

笠原氏は2004年、41歳で父の会社を継いだ。「昔は心の中で、どいつもこいつもどうしてできないんだ!と怒鳴っていた」と当時を振り返る。2008年のリーマンショック、2012年には半導体検査用プローブ100万本のリコールと続き、会社の売却も考える。“会社のため”にやってきたのに、50歳にしてこの納得感のなさは何だ?とむなしくなった。

そんな時、尊敬する日本カンボジア交流協会の山田二三雄理事長(当時:83歳)から掛けられた言葉がターニングポイントとなる。「君はまだ鼻たれ小僧だよ。私の年齢まで33年ある」。

このままでは終われない、と思った。振り返れば、“会社のため”と言いながら、社員に感謝したことがあったか? 結局は“自分のため”に会社を率いた結果、社員たちの働く意欲がなくなっていたのでは?

社長としてやるべきことが見えてきた。「サポートに徹しよう」。

そう、急かして結果が出た試しはな

かった。33年前の自分といえば、まだ高校生。これから先、長い歳月がある。会社はじっくり人を育てる場、と捉え直した。



常識にとらわれないこと

社員自身が将来に希望を持てる仕組みづくりに尽力して12年。入社3年目の社員が言う。「社長には、会社は舞台と道具だと言われます。それらを整えるのは、自分たちが出す利益だ」と。これが、笠原代表の育成者としてのスタイルなのだろう。

過激に聞こえる「バカ者採用」を打ち出すのも、「普通は一」とか「みんなは一」を理由にし、伸びしろのない“普通の人”はサンケイエンジニアリングにはそぐわない、という表明だ。そして、これぞと思うことを成し遂げるまでへこたれないタフな社員たちが、同社の屋台

骨となっていく。この社員たちが、「誰も追いつけなかったこと、残っていたものをやる。時間をかけて手掛けて、元は取る」価格競争に巻き込まれない経営方針を体現している。

ともに成長すること

当社の採用試験では、文系理系を問わず技術試験を行うが、1つは加工プロセスのトレースだ。最初に提示する行動を見て、どのような質問をどのように聞いてくるかで受験者の観察力、質問力、論理的に伝える力を測ることができる。この中から、素直である、好奇心があるといった子どもの頃からの要素で成長に大切な力も測ることができるという。

自分が知っていることなんてちっぽけなんだという気付きもまた、成長に必要なことだという。

同社は子どもたちのキャリア教育を支援するNPO法人アスリードのスクラムメンバーにもなっているが、それも、中学生、高校生の頃に、さまざまな仕事、さまざまな会社に触れることで学校とは違う実社会があることを知ってほしいとの思いからだ。「今の積み重ねが未来を創るので、今はとても大切です。これから一緒に仕事をする人たちにとっても、未来のために必要な会社として、ともに成長し続ける組織であり続けたいと考えています」。



笠原代表「わたしが学んだことです」

1. 多くの問題は**仕組みで防げる**
2. 仕組みを憎んで**人を憎まず**
3. **過去を責めること、犯人探しは諸悪の根源**
4. **測れないものは造れない**
5. **検証・想定をしていないことはできない**
6. **互助と感謝の絶大な効果**

下請かけこみ寺相談事例 かけこみ寺和尚が ズバツと回答 【無料求人広告】

下請かけこみ寺 ☎0120-418-618

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10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

介護施設運営
(資本金1,000万円)

求人広告無料3週間、その後は…

【相談内容】

当社は、高齢者介護施設を運営している。職員不足で悩んでいたところに、求人広告会社から「インターネットによる求人広告を3週間無料で掲載でき、契約終了の3日前までに申し出れば契約解除できる」という営業電話があり、掲載した。そのまま3週間が過ぎ契約は自動更新され、次の1カ月分の掲載料30万円の請求書がきた。無料期間満了前には継続の意思確認があるはずだと思い込んでいたが、契約書をよく読むと、3日前までに解約を申し出ないと契約は自動更新され1カ月間延長されることが記載されていた。

【ズバツと回答】

介護施設側の契約無効の言い分は次のようなものです。

①無料期間満了前には、「今後の契約を継続しますか？」という連絡があるはずであり、この連絡がないのは、甚だ不誠実である。違法性があるのではないかな？

②営業マンとの話の中で、「無料の期間だけお願いします」と言ったはずだ。

契約更新の事前連絡がないことを取り締まる法律はなく、違法性はないと考えられます。また、「無料の期間だけ」…というのは、電話でのやり取りなので、裁判での争いになった

ときに「言った」「言わない」の水掛け論になり「証拠」にはならないと考えられます。

トラブルが発生したら「内容証明郵便」で自己の主張を相手方に伝えることや無料の弁護士相談でアドバイスを受けること、最終的には裁判所に訴訟することも考えられます。しかし、トラブルを未然に防ぐには、

- ①契約書をよく読み、相手の口頭説明だけを信じて契約しない。
 - ②説明内容はできるだけ文書にして残し、双方が確認する。
 - ③契約前に第三者に相談する。
- 等が肝要です。

募集中

KIPブレスト隊派遣

経営課題をボトムアップで解決しよう！

貴社にとっての知恵袋は一人一人の従業員

会議でもない、雑談でもない。会社をよく知る従業員の皆さまによる**1.5時間のグループワーク**で、経営課題解決のヒントを引き出します！**対話のきっかけづくりとして、まずはお試しを(もちろん無料)**。お気軽にご連絡ください。

●経営総合相談課 TEL 045(633)5201

「サポカナ」最新号は、メールマガジン・Webでご覧いただけます。本誌送付が不要な方は、sapokana@kipc.or.jpまでご連絡ください。

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)5201

FAX 045(633)5194

<https://www.kipc.or.jp/>

