

中小企業サポートかながわ

サポ かな

使える! 中小企業支援策を2分で拾い読み

第219号 2019年6月

6

CONTENTS

特集 展示会を活用した販路開拓	02
・株式会社 ユニオン産業/株式会社 ニットー	
・情報発信[展示会]で知ってもらおう	
・2019年度KIPの展示会・商談会	
神奈川県プロ人材活用センター 平成30年度活動状況報告	09
個人事業者向け事業承継税制	10
かながわ中小企業モデル工場制度案内	11
神奈川県中小企業制度融資[借換支援融資]/ 海外駐在員事務所案内	12
職業訓練指導員試験/2019年工業統計調査/ 「かながわりサイクル製品」募集受付	13
神奈川がんばる企業2018エース ～マイクロテック・ラボラトリー株式会社	14
KISTECからのご案内 ～光触媒活用と性能評価の総合サポート	15
下請法相談事例/KIPイベント情報6月～7月	16



公益財団法人
神奈川産業振興センター

展示会を活用した 販路開拓 特集

2019年度
KIPの展示会・
商談会はP.8に



(株)ユニオン産業の ブーススタイル!

展示会出展ブースを
自社で手作り! UNI-PELEで
製造したブロックでカラフルに



幼児向け抗菌樹脂食器の贈答セット。
食の安全に対する意識から、保護者に人気

新素材開発のヒントは、 展示会人脈から

ハードルの高い注文に
チャレンジ。
新素材開発に結び付く

展示会にはマスコミ関係者が
多数来場している

1社をフォロー
アップし、他の
企業に繋がる
こと多数

社員が展示会で
お客さまの相手をする
ことで、製品
や環境への知識
が深まる



森川真彦 代表取締役

自分が生み出した素材を多くの人に
見てほしい。その思いで出展し続け
30年。今では取引先を選ぶ側に

[ポリプロピレン+竹]
の閃き(UNI-PELE)

抗菌樹脂プラスチックを製造・販売する(株)ユニオン産業。1970年の創業当初から自動車向けプラスチック部品の成型を下請していたが、「取引の主導権が握れない」とメーカーへの道を模索。そして地球温暖化の議論が広まっていた90年代に、カナダの友人から、トウモロコシ由来の生分解プラスチック素材を紹介される。

「展示会」に出す自社製品を作ったことで、製造委託からメーカーになった企業があります。
 「展示会」に出続けたことで、他業種から製品開発のヒントを得て飛躍できた企業があります。
 出展し続ければ、広報効果は抜群！社員の営業力も上がります！展示会出展、ぜひご検討ください。

●取引振興課 TEL 045(633)5170

これはおもしろいと300kgを輸入。ところが、生分解素材は、真空の袋を開封し1年もたない間に光分解され脆くなり、製品化に至らなかった。

森川社長は考えた。焼却炉の性能がいい日本では、高額で脆い生分解プラスチックより、焼却時にダイオキシンを発生せず、CO₂を抑えたプラスチックが市場に受け入れられるのではないかと。トウモロコシでプラスチックができるなら、他の植物はどうかと実験を繰り返す中で、生育の早い孟宗竹にたどり着いた。「江戸時代は弁当を竹の葉で包んでいたなら、抗菌性があるのではないかと。それに、竹害がひどい地域もあると聞く」。

竹の様々な部分を粉碎したり焼却したりし、そこに8種類の有機物を加えることで、ポリプロピレン48%+(竹+有機物)52%の比率による抗菌性バイオプラスチック材料の開発に成功する。

展示会で発信し続けた リサイクル、抗菌

研究機関への委託試験でカビの発生などが抑えられ、食品の鮮度を保てることが確認できた。「自分で作ったものを多くの人に見てもらうには、展示会しかない！」と森川社長は、自信作をひっさげ各地の展示会に出続けた。

そして11年の東日本大震災。「環境や共存への意識が広まり、植物配合樹脂が注目されるようになった」。事業活動で排出されてきたゴミも、循環可能性を探ることが企業倫理として求められる時代に。展示会の来場者が他社に口コミし、



笹団子の笹の葉、焼酎の麦の搾りかす、ホームセンターで出るヒノキの削りくずなど様々な素材が持ち込まれる

自然界の素材、例えば卵の殻や、鉛筆の削りくず、コーヒー豆のカスといった材料提供を依頼してくる大企業が次々と現れた。

また、抗菌性に注目した大手企業からは、水タンクの蛇口用に「滅菌」プラスチックの依頼があった。「抗菌」より更にハードルの高い注文だった。ポリプロピレンに粉碎した竹、それに配合する有機物8種類の比率、水分量、圧力釜の温度などの条件を細かく変え、黄色ブドウ球菌を滅菌するバイオプラスチックの開発に成功した。

持ち込まれた材料で試作を繰り返し、また企業からの「無茶振り」に応えようとする中で、眠っていた素材のポテンシャルを引き当てることもある。プラスチック製造にとどまらない、全く違う素材の開発に次々と成功。異業種からの期待が高まっている。

マスコミや各国大使館 とは展示会で繋がった

SDGs(持続可能な開発目標)への関わりが求められる今、テレビや新聞、雑誌などの取材記者は「環境」を掲げた展示会以外にも情報を求めて集まっている。ユニオン産業が取り上げられたNHK WORLDは世界128カ国で放映され、工業系新聞はもとより、弁当箱用の抗菌シートは20代向け女性誌にも大きく掲載された。

また、同社が取引のあるベトナムやラオス、カンボジア、中国、カナダとは、展示会に来場した各国の大使により繋がった先だ。

出展ブースを自前で作っている森川社長。ブースづくりのコツは「とにかく明るく！ 杵をはみ出したPOPも有効」と明快だ。社員が展示会を経験することで、「自分たちが扱うものへの理解が深まり、より世の中に知ってもらいたくなる好循環」ができるという。

展示会での情報発信にこだわり続け、手掛ける製品に世が追い付いてきた感のあるユニオン産業。今後、どんな素材で世の中を驚かせてくれるのか目が離せない。



Side Profile 森川社長の横顔

音楽(Rock)で生きていくつもりだったが、22歳の時に母が大病を患う。ちゃんと働かなければいけないと、カセットテープの巻取り内職(1個20円)で20万貯めた。そこへ自動車関連会社の社長から「プラスチックの成形機械(中古)を20万円で譲るから、部品を作ってくれ」と依頼され、1人下請に。1970年のことだった。カナダとの縁は強く、横浜の山下町でカナダ等輸入雑貨・アンティークショップ「横浜 濱族」も経営。森川社長の人脈は多彩で、世界中に広がっている。

株式会社 ユニオン産業

事業概要: 植物配合抗菌樹脂の開発、バイオプラスチック部品の製造・販売
 設立: 1970年

本社所在地: 川崎市中原区井田杉山町2-3

TEL 044(755)1107 <http://www.uni-project.co.jp/>



(株)ニットーの ブーススタイル!

営業担当らが展示会チームを結成。
デザイナーが統一性を持たせた、
ひときわ目立つブース



[無駄にかっこいいマンチャク系iPhoneケース]



ウェアブルチェア[archelis(アルケリス)]

チームで出展すれば、 闘志も集客力もUP!

コアな技術は、
発信すればするほど
最新情報が集まる

展示会でアピール力を
鍛えた営業担当らが、
新規開拓で大活躍

「お客さんに知
られていないう
ちの技術」は、う
ちが持っていない
技術に等しい

[展示会+SNS+
ホームページ+人脈
+マスコミ]
情報発信は複合的に



藤澤秀行 代表取締役

自社の技術を取引先でさえ全ては
知らない —— 工場お披露目会で
気づいたPRの重要性

3社をM&A。新工場
のお披露目会が転機に

1967年、金型メーカーとして創立したニットー。2004年以降、先代社長は「人助けのつもり」で後継者不在の近隣3社を合併した。当時、専務だった現社長の秀行氏は「最初は反対したが、M&Aが“三方良し”であることがすぐに分かった」。従業員全員の雇用が守られ、売り手の社長は借金も承継できハッピーリタイア。顧客は同じ技術・製品が供給され安心できるうえ、「当社にとっても短時間で製造の設備と技術を獲得することができ

た」。

金型、プレス・板金加工、機械加工、治工具・設備と幅広い技術をもに作る。2010年には、物流や教育のデメリットを鑑み、4工場を集約し本社工場を設立した。

効率性を追求して考え抜いたレイアウトの、安全でピカピカの新工場。お披露目を企画し、取引先企業を招いた。そこである社長が言った——「おたくは金型屋と思ってたけど、切削加工もできるんだね…。知っていればもっとお願いしたいこともあったのに」。

展示会で若手の営業力が開花

先代社長の頃は、お客さまの要求に応える“いい製品”が、次の仕事を連れてきた。製品が営業してくれると信じていた。しかし新工場お披露目会で、藤澤社長は悟った。「お客さまがうちの技術を知らなければ、うちの技術はないに等しい」。

プロモーションの重要性を痛感。工場見学に見込み客を誘導するため「展示会に出て、直接会おう！」と決めた。テクニカルショウヨコハマ出展に合わせ、会社リーフレットを刷新。ホームページは「どんな人間がモノを作っているか見てもらうため」、従業員を前面に押し出した。

いざ展示会。下請で注文を受けてきたニッターにとって、自社技術PRは1からの勉強だった。「一貫生産」という売り文句は、裏返せば特徴のない会社となる。しかし若い社員たちは、来場者へのヒアリングに傾注し、ニーズをくみ取っていった。自社技術のどこをPRするかを体得。ブースでの見せ方を始め、提案力がメキメキと付いてきた。経験を積むにつれ、既存のコアの技術を他分野と連携させ、新たな価値を生み出し始めた。

株式会社 ニッター

事業概要：プレス金型、プレス板金加工、機械加工、治工具・設備
 設立：1967年
 所在地：横浜市金沢区鳥浜町14-16
 TEL 045(772)1371 <http://nitto-i.com>



従業員の平均年齢36歳。テクニカルショウヨコハマの見学に来た高校生も入社

プロモーション用 自社製品を生み出して

展示会で一貫生産力をPRするために開発した自社製品[無駄にかっこいいヌンチャク系iPhoneケース]も、藤澤社長の目論見どおりニッターの名を拡散した。SNSで発信し、Amazonで直接販売。世界43カ国から、多い月には3,000個の注文が入った。YouTubeに上げた動画では、製品の形状だけでなく、もっと複雑な加工も一貫生産できる“町工場ニッター”を紹介している。

その一貫生産力を見込まれ医工連携で開発した[archelis(アルケリス)]=身につけて歩ける椅子も、展示会でのプロモーションの核となっている。長時間に及ぶ手術をする医師たちの負担を和らげるウェアラブルチェアは、昨年11月の発表以降、マスコミでも様々に取り上げられた。現在は80の医療機関で使用される他、調理現場や工場の製造ライン、スーパーやコンビニのレジ、オリンピックを目前にした警備などから引き合いが相次ぐ。

情報は、発信するところに集まる

展示会ブースでも、SNSでの発信も、ニッターは「ここまで公開して大丈夫?」というほどオープンだ。工場見学の来場者は自由にくまなく写真撮影し、SNSでニッターの技術を拡散している。

「昔は1つの技術で10年、20年飯が食べた。しかし経済のサイクルが早い今では、技術を隠していたらすぐに立ち遅れてしまう」と藤澤社長。コアな情報を発信すればするほど、国内外から問い合わせが増えるという。開放し、新たな先端技術と組み合わせるとニッターは半歩先を進む。基礎となる職人の技に信頼を寄せ、「マネされる頃にはその先を行っている」と自信をのぞかせた。

Side Profile 藤澤社長の横顔

「みんなで出ようよ」とテクニカルショウヨコハマに共同出展の声を掛け、今年は18社から成る横浜青年経営者会としてブースを構えた藤澤社長。「うちは親会社からの仕事で充分だから」と渋っていた経営者も、出展することでディスプレイや配布資料、接客の仕方などに意識が向き、社員たちが変わってくるという。共同出展のメリットは「向こう三軒両隣ではないが、お客さんがうちでできない技術を求めてきたら、向かいの会社でやってるよ、と紹介できる」。出展前には10社で決起集会も行い、社員同士がざっくばらんに仲良くなるという。「横浜は中小の製造業がひしめく、日本でも有数の“ものづくり都市”。繋がれば何でもできる!」。オープンマインドでイノベーションを巻き起こす藤澤社長だ。



横浜青年経営者会「テクニカルショウヨコハマ2019」決起集会

2月に開催した「テクニカルショウヨコハマ2019」。出展800社超、来場者35,000人超を誇る県下最大規模の工業技術見本市



自社の製品、技術の売り込みアプローチを
1日で何社におこなっていますか。

情報発信[展示会]で知ってもらおう

自社の技術・製品、強み、社員の顔

多くの見込み顧客に直接会える「展示会」の活用を、ぜひお考えください。

●取引振興課 TEL 045(633)5170



神奈川県産業振興センター
事業部次長 落合 尚信

展示会、商談会で企業の皆さまをつないで25年。長く関わってきた「テクニカルショウヨコハマ」は、「技術の価値が分かる来場者が多い」と出展者から評価をいただいています。

展示会は、新規受注獲得のための 情報発信として非常に有効なツール



中 小企業にとって、新規顧客の獲得は大きな課題の1つです。その課題解決のためには、外部への情報発信力を高める必要があります。

情報発信の手段としてインターネット、HP、メール等様々な手段がありますが、情報通信が発達している現代でもFace to Faceで取引に結びつく可能性は非常に高いと思われます。

特に製造業に携わる中小企業の皆さんは日々の活動で1日10社以上にアプロ

チできますか？展示会はそれを可能にする非常に有効なツールです。大小さまざまな企業のブースが一堂に会する展示会には、たくさんの来場者が訪れ、多くの相手と商談することができます。会社の事業内容をPRすることに苦心している中小企業にはより効率よくアプローチできるチャンスであり、また、自社の知名度が低く資金力のない企業でも、商材が良ければ見込み客と直接話せることは大きなメリットです。

知ってもらう 知らされる 技術、製品、自社の強み



中 小企業は孤立してはいけません。企業と企業が手を取り合い、支え合って中小企業は存在します。社内の優れた技術、製品、社員をうまく活用しなければ宝の持ち腐れになり非常にもったいないと思います。

ビジネスの幅を広げるためには外部に自社の技術、製品を知ってもらうことが大事です。そして、多くの企業と出会い、人脈をつくるのが展示会です。顧

客のニーズに応えるための技術革新につなげ、思いもよらない他業種からの問い合わせもあり、顧客から自社の強みを教えられる部分もあります。新たな活路を導き出すたくさんのヒントが展示会にはあるのです。

ひとつの幹(貴社)から枝(取引先)が出て、またその枝から新たな枝(取引先)が伸びることで人脈が拡大し、経営の幅が広がります。

展示会後の見込み客への フォローが大事



展 示会を有効活用している企業の大半は、会期中に知り合った見込み客には、会期終了後必ずアプローチをしています。見込み客を訪問するだけでなく、自社に招いて工場を見てもらい、

オープンな関係を築くことで、さらに深掘りした商談に進むケースがあります。展示会終了後の見込み客へのフォローはすぐ実践することが重要です。

出展企業の中に 見込み客獲得のチャンスあり



展 示会に漠然と来場者を待って出展していても効果は上がりません。見込み客は来場者だけではありません。見込み客獲得のチャンスは実は「出展している企業さん」にもあります。

展示会には何百社もの企業が出展しています。会期中に、自社のビジネスに関わ

りの深そうな出展者にくまなくアプローチし、取引先の可能性のある出展者を1社でも見つけることが必要です。実際に、経営者みずから出展企業に積極的にアプローチをしている場面も数多く見受けられます。

展示会で 社員が成長



自 社ブースでのアテンド要員を、社員教育の一環として技術、営業の社員を配置し、フル活用している出展者もいます。会社の顔として外部の方と対話する術を学ぶ場としているのです。ひいては社員が一丸となって展示会出展に取り

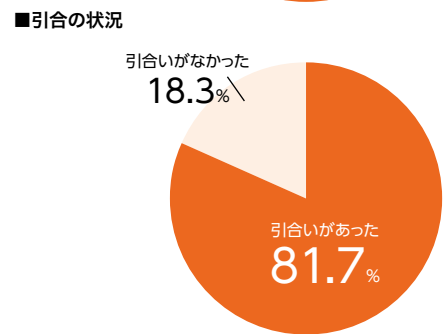
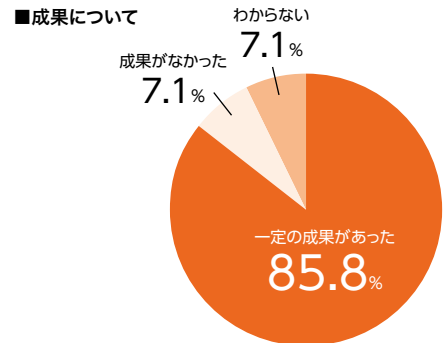
組む姿勢につながり、組織の活性化に役立っているそうです。

会社の顔として社員に自覚を持ってもらい、今後の会社経営に貢献してもらおうとする中小企業ならではの展示会の活用方法です。

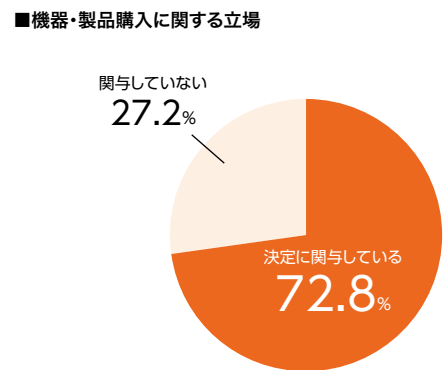
展示会は、「取引の場」

— テクニカルショウヨコハマ2019アンケートより —

出展者 85%の出展者が実感する高い出展効果



来場者 72%の来場者が機器・製品購入に関与



顧客を個別に訪問することに比べれば、展示会はとても効率的なマッチングの場です。また、出展者、来場者ともに幅広い層が集まる中で、異業種の業界や技術者との交流を経て新たな視点で次のビジネスにつなげることが出来ます。「なんとなく成果が上がればいい」とあいまいな期待だけを抱いて出展することなく、会場での集客・商談の工夫、出展後の抜け目のないフォローなど一貫したプランを描いて臨み、ビジネスの幅を広げてください!

今年度の新規開拓戦略はここから！ KIPの展示会・商談会

展示会

11月13日(水)～15日(金)

テクノトランスファー in かわさき2019 出展者募集



魅力アップ!!

「カルッツかわさき」で川崎国際環境技術展と同時開催

32回目を迎える先端技術見本市「テクノトランスファーinかわさき」。舞台を大規模コンベンションが開催できる「カルッツかわさき」に移し、優れた環境技術を世界に発信する川崎国際環境技術展と同日に開催します。

日 時:11月13日(水)～15日(金) 10:00～17:00

場 所:川崎市川崎区富士見1-1-4

分 野:研究開発・イノベーション/加工技術/機器・装置

出展料:県内企業・大学等:60,000円/1小間
(税抜) 県外企業:70,000円/1小間

<http://www.tech-kawasaki.jp/>

受付中

商談会

9月19日(木)

受・発注商談会 in 川崎2019 参加者募集



製造業の皆さまの取引拡大を促進!

事前マッチング形式で、発注企業と受注企業が一堂に会します

日 時:9月19日(木)

場 所:川崎市産業振興会館(川崎市幸区堀川町66-20)

対 象:中小企業(主に製造業)

参加費:無料(県外受注企業は5,000円(税込))

募集数:発注企業:60社 受注企業:300社

申 込:KIPホームページ(<http://www.kipc.or.jp/>)の、受・発注商談会(川崎会場)

発注企業:6月初旬～7月中旬

受注企業:7月下旬～8月下旬

受付中

展示会

2019(第11回)大連日本商品展覧会

日時	9月27日(金)～29日(日)	開催場所	中国・大連市
問合せ先	国際課 TEL 045(633)5126	対象	県内中小企業
申込期間	受付中(締切:7月16日(火))	出展料	45,000円/1小間当たり(予定)

受付中

商談会

FBCホーチミン2019ものづくり商談会

日時	10月10日(木)～11日(金)	開催場所	ベトナム・ホーチミン市
問合せ先	国際課 TEL 045(633)5126	対象	県内中小企業
申込期間	受付中(締切:7月12日(金))	出展料	70,000円/1小間当たり

受付中

展示会

メタレックスベトナム2019

日時	10月10日(木)～12日(土)	開催場所	ベトナム・ホーチミン市
問合せ先	国際課 TEL 045(633)5126	対象	県内中小企業
申込期間		出展料	100,000円/1小間当たり

公募数に達したため
受付終了

商談会

受発注商談会 in 相模原

日時	11月21日(木)	開催場所	相模女子大学グリーンホール
問合せ先	KIP県央支所 TEL 046(292)0322	対象	受注企業は中小企業(主に製造業(ソフトウェア含む))
申込期間(予定)	発注企業:8月初旬～9月初旬 受注企業:9月中旬～10月初旬	参加費	無料※ 県外受注企業:5,000円(税込)

商談会

タイでのビジネスプレゼン会とミニ商談会

日時	12月上旬(予定)	開催場所	タイ・バンコク
問合せ先	国際課 TEL 045(633)5126	対象	県内中小企業
申込期間(予定)	未定	参加費	無料(予定)

展示会

テクニカルショウヨコハマ2020

日時	2020年2月5日(水)～7日(金)	開催場所	パシフィコ横浜 展示ホールA・B・C
問合せ先	取引振興課 TEL 045(633)5170	対象	中小企業、業界団体等
申込期間(予定)	7月上旬～9月中旬	出展料	100,000円(税抜)～/1小間

商談会

九都県市合同商談会

日時	2020年2月5日(水)	開催場所	パシフィコ横浜 アネックスホール
問合せ先	取引振興課 TEL 045(633)5067	対象	受注企業は中小企業(主に製造業(ソフトウェア含む))
申込期間(予定)	未定	参加費	受注企業:2,000円(税込)(予定)



人材採用

【神奈川県プロ人材活用センター】平成30年度活動状況報告 相談件数は昨年度対比124%の353件

中小企業の皆さまの潜在的な“稼ぐ力”を開花させるための人的支援を行う「神奈川県プロ人材活用センター」の、平成30年度活動実績についてご報告します。

●神奈川県プロ人材活用センター TEL 045(633)5008 E-mail:pro@kipc.or.jp

内閣府では地方創生の一環として、中小企業の新事業展開などの「攻めの経営」を促し、企業に必要な専門的知識・ノウハウを持った人材の採用をサポートするため、東京都と沖縄を除く45道府県にプロフェッショナル人材戦略拠点を設置しています。

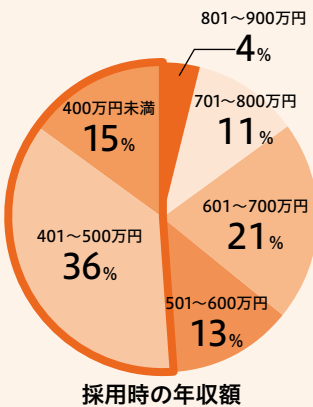
平成30年度、神奈川県のプロフェッショナル人材戦略拠点である「神奈川県プロ人材活用センター」(以下当センターとする)は地域金融機関等と連携し活動を行った結果、

実績は相談件数353件、人材事業者への取り繋ぎ件数178件、成約件数53件と多くの企業からの相談に対応してまいりました。また、今年度を含めた平成27年12月の開設時からの累計の実績は相談件数980件、人材事業者への取り繋ぎ件数539件、成約件数144件と順調に推移しています。

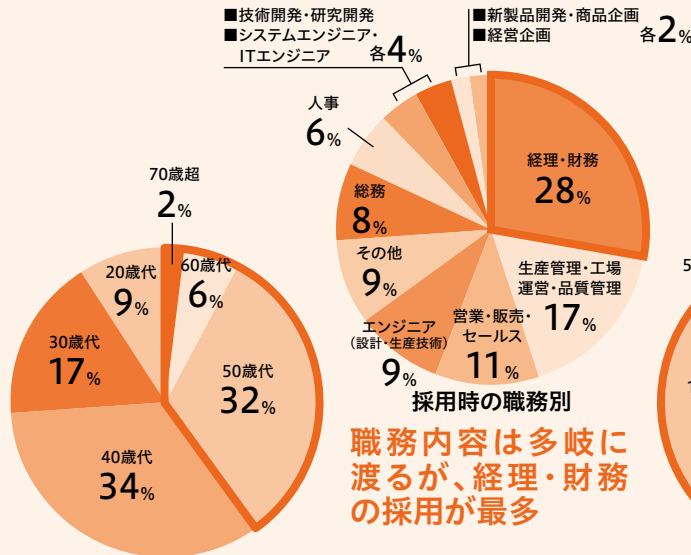
当センターは中小企業の皆さまと会社が目指す3年先、5年先のビジョンについて対話を重ねています。「攻めの経営」を実現するための人的支援をぜひともご活用ください。

【成約企業の特徴】

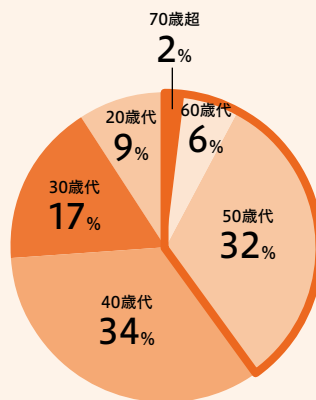
～採用された人材の年収は500万円以下が中心～



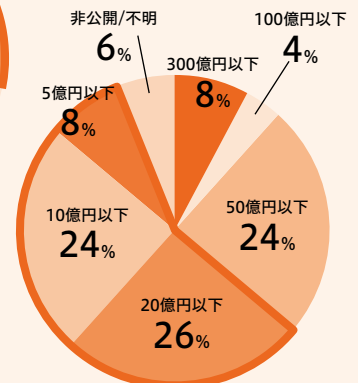
採用者の約5割が
年収500万円以下で
採用



職務内容は多岐に
渡るが、経理・財務
の採用が最多



採用者の4割が
50歳代以上



成約企業の約6割
が売上高20億円
以下の企業
(非公開/不明を除く)

【神奈川県プロ人材活用センター相談・取り繋ぎ・成約実績】

	30年度 (A)	29年度 (B)	A-B	A÷B (%)	開設時から の実績
相談実施件数	353	283	70	124.7	980
人材事業者への 取り繋ぎ件数	178	207	△29	85.9	539
成約件数	53	62	△9	85.4	144

【成約事例】業務用機械器具製造業A社

経営課題

事業をとりまく環境の変化が激しい状況下、将来を見据えた成長戦略を展開するためには、当該事業に精通・知見を持つ管理能力者の雇用が必要であった。

課題解決に向けた取組み

現技術部長は能力が高いものの技術面の経験がなかったため、より能力の発揮できる営業部長として活用し、一方でソフト開発や、製造面での人事・予算管理を任せられる人材を外部より採用することが必要と判断し、サポートを実施する。

成約結果

当センターが民間人材ビジネス事業者との連携・取り繋ぎにより、企業が希望する当該事業に精通・知見を持ち、技術面の経験がある技術部長の採用に至る。

事業承継

**個人事業者向け事業承継税制
が創設されました!**

**個人事業者の事業用資産の相続税・
贈与税が全額猶予されます**

本年4月に経営承継円滑化法が改正され、法人向けの事業承継税制に加え、個人事業者の後継者が事業用資産を先代経営者等から贈与・相続により取得した場合に、都道府県知事の認定を受けると、贈与税・相続税の納税が猶予される「個人版事業承継税制」が創設されました。

■個人事業者向け事業承継税制の概要

- (1) 多様な事業用資産が対象
事業を行うために必要な資産のうち、次の資産が対象になります。
○土地・建物(土地は400㎡、建物は800㎡まで)
○機械・器具備品
○車両・運搬具
○生物(乳牛等、果樹等)
○無形償却資産(特許権等)など
- (2) 相続税だけでなく贈与税も対象
- (3) 納税額の全額(100%)が納税猶予
(ただし、対象となる事業用資産に限る)
- (4) 10年間の時限措置
2019年1月1日～2028年12月31日の間に行われる相続・贈与が対象。
なお、本制度を活用するためには、
①本法(経営承継円滑化法)に基づく都道府県知事の認定を受けること
②2024年3月31日までにあらかじめ個人事業承継計画を提出することが必要です。

■制度の利用に際して

事務手続き(認定要件、書類提出期限など)については、細かい規定がありますので、下記までお気軽にお問合せください。

詳しくは、県のホームページをご覧ください。

神奈川県 事業承継税制

〈主な手続きの流れ〉



指定制度

県内の“ものづくり”を支える工場を指定します!

かながわ中小企業モデル工場制度のご案内

「かながわ中小企業モデル工場制度」は、取引や雇用を通じて地域に貢献し、かながわの「ものづくり」を支えるとともに、経営環境の変化に即応できる柔軟な経営体制を持ち、積極的に技術開発を行うなど、他の中小企業の模範と認められる工場を、県内中小企業の活性化に向け、知事が指定するものです。

指定を受けるには……

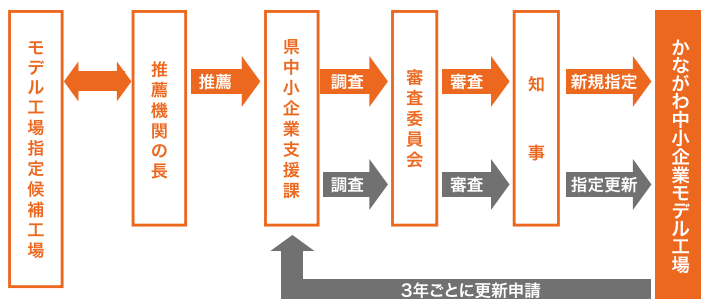
次の要件を満たしていることが必要です。

- (1) 優良工場等の表彰を受けた工場であること
- (2) 県内において、原則として3年以上継続して事業を行っている工場であること
- (3) 財務について、収益性、安全性、生産性に優れ、財務構造が安定していること
- (4) 環境・公害対策、労働安全等に配慮し、コンプライアンス遵守の経営を行っていること

指定までの流れと指定期間

県内市町村や中小企業支援機関からの推薦に基づき、審査委員会において審査の上、知事が指定します。

なお、指定期間は3年ですが、審査委員会において審査の上、指定を更新することができます。



指定状況

2019年度は新たに次の3工場が指定され、現在、県内の124工場がモデル工場に指定されています。

工場名	所在地	主要製品
株式会社JMC	横浜市港北区	3Dプリンターによるモデル作製、医療用実体モデル作製等
ファミリー製菓株式会社	横須賀市	冷凍ケーキ(トルテ・カットケーキ・ロールケーキ等約100種)
フジ・プロダクト株式会社	秦野市	工作機械部品加工・船舶関連用部品加工



株式会社 JMC



ファミリー製菓株式会社



フジ・プロダクト株式会社

指定を受けると……

モデル工場に指定されると県知事から指定書及び標章が交付されます。指定工場からは、「従業員のモチベーションが上がった」、「取引先や金融機関からの評価が上がった」などの感想をいただいています。

ぜひ、貴社もモデル工場を目指しませんか。

かながわ中小企業モデル工場

検索

●県中小企業支援課 TEL 045(210)5558

資金調達

県中小企業制度融資を
ご利用中の中小企業者の方へ
借換支援融資のご案内

■借換支援融資

ご利用いただける方

県制度融資をご利用中の方で

- ・月々の返済額を軽減したい方
- ・県制度融資の一本化を行いたい方 等

※ 毎月の元金返済額が軽減される範囲内で追加融資の上乗せ可

融資限度額 8,000万円

融資利率 年2.2%以内

融資期間 1年超10年以内

保証料率 0.45%～1.52%

(県信用保証協会の保証が必要)

お申込み 取扱金融機関の窓口へ直接お申込みください。



神奈川県 制度融資

検索

●県金融課(金融相談窓口) TEL 045(210)5695

海外展開

県内企業の海外ビジネス
展開を支援します！
海外駐在員事務所のご案内



県では、県内の中小企業の皆さまの海外進出及び販路拡大等のニーズに応えるため、東南アジア(シンガポール)及び北米(米国・ニューヨーク)に海外駐在員を派遣しています。また、KIPが中国(遼寧省・大連市)に設置する大連・神奈川経済貿易事務所においても、皆さまの現地活動の支援、貿易や投資に関する相談、その他ビジネスに役立つ情報提供などを行っています。県内企業の皆さま、お気軽にお問い合わせください。

事務所名	住所	TEL	FAX	担当地域
東南アジア事務所 (シンガポール駐在)	16 Raffles Quay, #38-05 Hong Leong Building, Singapore 048581	+65-6221-8174	+65-6224-1169	アセアン インド
北米事務所 (ニューヨーク駐在)	565 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, NY 10017, U.S.A.	+1-212-997-0437	+1-212-997-0464	アメリカ カナダ メキシコ
大連・神奈川 経済貿易事務所	中国大連市中山区勝利広場18号 大連九州国際大酒店612室	+86-411-8230-1906	+86-411-8230-8296	中国エリア

●県企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045(210)5565

<http://www.pref.kanagawa.jp/docs/pw3/index.html>

KIP国際課 TEL 045(633)5126

資格試験

令和元年度職業訓練
指導員試験のご案内

合格者は、申請により職業訓練指導員
免許を取得することができます

受験申請:

日程 7月3日(水)～5日(金)
会場 神奈川県庁 本庁舎2階 産業労働局会議室
費用 3,100円(受験手数料)

試験日:

日時 9月8日(日)9時20分～
会場 神奈川県立産業技術短期大学校
(横浜市旭区中尾2-4-1)

合格発表:

日程 10月16日(水)
会場 神奈川県庁 新庁舎2階
(希望者は県ホームページで受験番号を掲示)

*受験資格や試験免除の規定がありますので、詳しくは、受験案内または県のホームページをご覧ください。受験案内は、県内の県政情報コーナーおよびハローワーク等において6月上旬に配布を予定しています。

●県産業人材課 技能振興グループ TEL 045(210)5720

統計調査

2019年工業統計調査を
実施します

- 2019年工業統計調査は、従業者4人以上の全ての製造事業所を対象に、2019年6月1日時点で実施します。
- 工業統計調査は、我が国における工業の実態を明らかにすることを目的とする政府の重要な調査で、統計法に基づく報告義務のある基幹統計調査です。
- 調査の結果は中小企業施策や地域振興など、国及び地域行政施策のための基礎資料として利活用されます。



政府統計

- 調査票にご記入いただいた内容は、統計作成の目的以外(税の資料など)に使用することは絶対ありません。
- 調査の趣旨・必要性をご理解いただき、ご回答をよろしくお願いたします。

●県統計センター事業所・工業統計課
TEL 045(313)7218
(総務省・経済産業省・神奈川県・市区町村)

認定制度

「かながわりサイクル製品」
第10回募集受付中

廃棄物のリサイクル促進のため
一定の要件を満たしたものを認定

廃棄物のリサイクルの促進等を図るため、リサイクル製品のうち、一定の要件を満たしたものを、「かながわりサイクル製品」として認定しています。今年度も次のとおり募集を行いますので、製造事業者等の皆さまのご応募をお待ちしています。

受付期間:6月3日(月)～28日(金)の土・日を除く
8:30～17:15(来課の際は、事前に連絡をお願いします)



受付場所:県資源循環推進課(県庁新庁舎4階)
認定されると

製品紹介パンフレット等で県が積極的に広報します。
<http://www.pref.kanagawa.jp/docs/p3k/cnt/f7323/>

かながわりサイクル製品認定制度 検索

●県資源循環推進課 TEL 045(210)1111(内線4150)



[Vol.6]

見てくれ、神奈川の企業力!

神奈川がんばる企業2018エース

県は、独自の工夫により付加価値額や経常利益を増加させた中小企業からの申請により41社を「神奈川がんばる企業」として認定し、その中でもビジネスモデルの獨創性や地域貢献度などが特に優れた10社を「神奈川がんばる企業エース」に認定しています。

●県中小企業支援課 TEL 045(210)5556

苦節5年。開発したDDモータは世界最小で5倍の力!

マイクロテック・ラボラトリー 株式会社

エース企業に認定された貴社の独自の取組みを教えてください

新たなコア材料となる高性能磁石の採用、高密度な巻線技術、精密組込技術の開発により、ロボット分野における人間共存型ロボット向けモータを開発しました。小型、高トルク、ギヤレス、高分解能エンコーダという特徴を有しているモータなので、威圧感がなく静音で滑らかに作動するとともに、簡単にロボットへ搭載することが可能となりました。

代表取締役:二関 智司 創業:1981年
事業内容:精密機器製造業
所在地:相模原市南区上鶴間本町8-1-46 TEL:042(746)0123



取り組んだきっかけは?

近年、産業界のロボット分野で、人型サービスロボットや手術支援ロボット等の「人間共存型ロボット」が導入される機会が増えてきたことに伴い、ロボットを作動させる際は、駆動部ごとにモータを配置し、高トルクを出すために減速機と組み合わせて使用しています。このようなロボット分野の発展に伴い、モータおよび減速機のさらなる小型化、高トルク化、機械動作音や摩擦音の低騒音化が求められているため、今回の事業に取り組みました。

認定された感想、反響はいかがですか

認定を通じて社会から認められていると感じ、社員のモチベーションが上がりました。また、具体的な契約増には至っていませんが、新聞等での広報により会社の認知度が高まり、問い合わせが増えました。

神奈川がんばる企業エースに認定されると...

- ① 知事から認定証および楯が交付されます!
- ② 新聞や就職情報誌等のマスメディアを活用して、県が積極的に情報発信します!

※平成30年度の場合

よく
わかる!

K I S T E C

川崎技術
支援部

の

事業紹介

KISTECは、技術相談や試験計測、研究開発、事業化支援、人材育成、連携交流などを通じて、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みや成果をご紹介します。

今回のクローズアップ!

光触媒活用と性能評価の総合サポートをしています KISTECの光触媒総合サポートシステム

光触媒は、生活環境の中の様々な場面で利用され、生活の快適化に貢献しています。

光触媒の主な機能

ここが
ポイント!

- セルフクリーニング機能
- 空気浄化機能
- 抗菌・抗ウイルス機能



駅などのテント屋根



ドアミラー

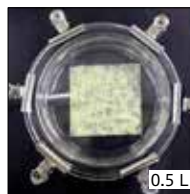
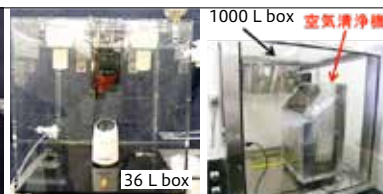
光触媒とは、光を吸収し、そのエネルギーを使って、有機物の分解や殺菌など様々な反応を起こす物質のことです。反応前後で物質自体は変化しません。また光合成反応は光触媒反応と似ている特徴を有しています。

代表的な光触媒として、酸化チタンがよく使われており、汚れない外壁、空気清浄機、太陽電池などに応用されています。

KISTECでは光触媒に関して以下の総合的なサポートを実施しています。

- 光触媒の製品開発にあたり、共同研究を含め総合的なサポートがほしい。
- 光触媒の製品性能を証明するためにJISまたはISO試験を実施したい。
- 規格試験には無いが、製品の使用環境を模擬した性能評価試験を実施したい。もしくは、新たな性能評価試験方法のデザインを相談したい。
- 製品の初期性能、耐久性能がうまくでないので原因の解析と対策の相談をしたい。

などなど・・・

らせん状UVランプを用いた
チューブ状サンプルの性能評価脱臭ユニットや製品の大きさに合わせ、
0.5L,36L,1000Lの反応容器が使用可能

受託試験や共同研究で、光触媒ビジネスへの新規参入をサポート。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 溝の口支所 川崎技術支援部
川崎市高津区坂戸3-2-1 TEL 044(819)2105(代表)
<https://www.kistec.jp>



下請法上の相談事例 かけこみ寺和尚が ズバッと回答

【書面の不交付、買いたたき】



中小企業診断士
桐布 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

部品組立A社
(資本金100万円)

下請かけこみ寺 ☎0120-418-618

加工賃の引下げ。これって買いたたき？

【相談内容】

私の会社(A社:資本金100万円)は、精密機器のメーカーB社から、一部、部品等を支給され、組立てを請け負っています。組立てに関する注文書は発行されていません。

B社は、ある大手精密機器メーカーの100%子会社であり、資本金は6,000万円です。

最近、担当の方から加工賃を契約で決められた単価から45%引き下げを告げられ困っています。どうしたらいいのでしょうか。

【ズバッと回答】

相談者A社とB社との取引は、資本金基準(親事業者の資本金が1,000万円超、3億円以下の場合、下請事業者の資本金は1,000万円以下(個人事業者を含む)に該当)を満たしており、部品の組立は「製造委託」に該当することから、下請代金法の適用となると考えられます。まずB社が発注時に注文書面を交付していないことから、下請代金法第3条の書面の不交付に該当します。

さらにB社の、現行の加工賃を45%引き下げという要求が、下請代金法第4条第1項第5の「買いたたきの禁止」として問題となると考えら

れます。

一般的に、「買いたたき」に該当するかどうかは、下請代金の額の決定にあたり、下請事業者と親事業者が十分な協議を行ったかなどの対価の決定方法などを勘案し、総合的に判断すると考えられます。

単価の引き下げを一方的に決めようとしていることが問題であり、十分な協議が行われたとは言えませんので「買いたたき」として問題になる可能性があります。B社ともう一度、話し合いの場を設けて、十分な協議を試みてはいかがでしょうか。

KIP
EVENT information
6月 ≫ 7月
KIP マークのあるイベントの詳細・お申し込みは
<http://www.kipc.or.jp>
※ 予定情報につき、詳細はこちらでご確認ください

経営支援課: management@kipc.or.jp
AI時代の経営セミナー
「IT活用×人手不足」(定員30名)
▶ 開催日時: 6月14日(金)14:00~16:30
▶ 場所: 神奈川中小企業センタービル
▶ 講師: グローバルナレッジ合同会社(GKL) 代表社員&CEO 杉山 良仁 氏

資金支援課: shikin@kipc.or.jp
生産性向上支援セミナー(定員80名)
設備投資で生産性を向上させてみませんか?
▶ 開催日時: 7月6日(土)14:00~17:00
▶ 場所: フォーラム246 ※ 最寄駅: 小田急線「愛甲石田」
▶ 事例発表: 株式会社 タシロ、株式会社 アマダ 他
▶ 締切: 6月26日(水)まで
(株)タシロ 代表取締役社長 田城 裕司 氏

セミナー
KIP
よろず支援拠点: yorozu@kipc.or.jp
消費税改正 実務対応セミナー(定員40名)
消費税引き上げに備える事前対応と実務ポイント
▶ 開催日時: 7月8日(月)15:00~17:00
▶ 場所: 神奈川中小企業センタービル
▶ 講師: 税理士 桐澤 寛興 氏(神奈川県よろず支援拠点)

よろずオープンゼミ
よろず支援拠点: yorozu@kipc.or.jp
経営者・創業予定者のための「よろずオープンゼミ」
▶ 場所: 神奈川中小企業センタービル(先着10名)
▶ 講師: 神奈川県よろず支援拠点のコーディネーター等
※ 内容が変更になる場合があります
【販促】
BtoB(法人向け)営業の勘所!
▶ 開催日時: 7月12日(金)15:30~16:30
▶ 講師: 森 智亮 チーフコーディネーター
【販促】
HPやSNSを優秀な営業マンに!
▶ 開催日時: 7月26日(金)15:30~16:30
▶ 講師: 森 智亮 チーフコーディネーター

「中小企業サポートかながわ」はKIPのホームページにも掲載しています。冊子をご希望の方には、毎号お届けします(無料)。郵便番号/所在地/企業名/担当者名(個人も可)/部数を、右記にご連絡ください。

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

