

神奈川の中小企業を応援します!

中小企業

サポート かながわ



特集1 創業

・新分野進出支援

中小企業の皆さまの
様々な取組みを促進し、
課題を解決するために

**経営アドバイザーを
派遣します!**

※経費の一部をご負担いただきます。
詳しくは、KIPホームページをご覧ください。
<http://www.kipc.or.jp>

●地域連携課 TEL 045(633)5201

現在
募集中

CONTENTS

かながわビジネスオーディション2017 ビジネスプラン募集	02
応募資格/受賞企業の活動状況 /インキュベートルーム入居企業に聞く	
特集2 新入社員の採用・定着を考えよう	06
有限会社 六角家(かながわ信用金庫ご紹介企業)	08
今月の受注希望企業/9月の巡回あっせん相談	10
専門家がズバッと解説 経営Q&A	11
(一社)神奈川県発明協会「知財総合支援窓口」のご案内	12
半導体微細加工に関する技術支援	13
「神奈川なでしこブランド」募集 /「創造的新技術研究開発計画」認定事業	14
神奈川県中小企業制度融資/スキルアップセミナー	15
「KIP会」新規会員募集	16

かながわ ビジネスオーディション 2017 ビジネスプラン募集

かながわビジネスオーディションは、創造的・革新的なベンチャーの発掘と育成を目的に、1996年に第1回を開催し、今年2月に20回目を迎えました。本年度も、創業や新たな事業分野への進出にチャレンジしている方からビジネスプランを募集します。入賞した方は来年2月にパシフィコ横浜でプレゼンし、その中から神奈川県知事賞などが授与されます。

— 参加メリット —

★応募前からビジネスプランの作成支援が受けられます

★ブラッシュアップで事業の実現を高めます ★ビジネスを広くアピールできます

●かながわビジネスオーディション実行委員会事務局
経営支援課内 TEL 045(633)5203

■応募資格(対象)■

- (1)基本要件(すべて満たしていること)
- ①中小企業者または個人
 - ②創造的・革新的なビジネスプラン
 - ③計画作成段階から事業開始段階までの事業ステージの中にあること
- (2)年数要件(次のいずれかに該当すること)
- ①応募申込後、概ね6ヵ月以内に法人設立(個人開業)を予定している方
 - ②法人設立(個人開業)後10年以内の方
 - ③新規事業(新分野進出、事業転換)を開始して5年以内の方
- (3)その他の要件
- ・神奈川県内に主たる事業活動の拠点があること、または3年以内に神奈川県内へ進出予定であること
 - ・応募するプランが、過去に本オーディション、他の公共団体が実施している表彰事業でトップ賞を受賞していないこと
 - ・同様のプランによる再応募の場合は、明確な進歩があること

ビジネスプラン作成相談受付中【事前申込制】

個別相談会 8月22日(月)・25日(木)

E-mailまたはTELでお申込ください。

※上記日程以外でも、個別相談を受け付けます



詳しくは、公式サイトをご確認ください

■審査スケジュール■



2017年2月1日(水)

～最終審査と各賞の発表～
パシフィコ横浜にて開催

*** 主な表彰 ***

神奈川県知事賞 副賞50万円
優秀賞 副賞10万円

エントリー受付中! 8月31日(水)まで

ホームページから1次審査書類をダウンロードし、必要事項を記載の上、E-mailにてご応募ください

<http://www.kipc.or.jp/ba2017/>
E-mail: b-audition@kipc.or.jp

2016年入賞者からのメッセージ

株式会社BOA 武市 海里 氏

「シニア力で保育人材不足を解消! グランドシッター養成・紹介事業」を提案し、社会の課題解決型ビジネスを展開しています。

オーディションには事業のブランド力アップと、第三者からの評価を目的に応募しました。オーディション後、メディアへの露出の機会とともに、多くの関心をいただいております。

新しいビジネスを目指している皆さまにぜひ応募をお勧めします。入賞目指してがんばってください。

2004年奨励賞・
2012年審査委員特別賞受賞
アップコン株式会社
代表取締役 松藤 展和 氏

地盤沈下による床の傾き修正などで、環境に配慮した独自の工法を提案する2003年に創業した企業です。

かながわビジネスオーディションにはこれまで違うテーマで2回応募しました。1回目は「アップコン工法」(コンクリート床スラブ沈下修正工法)でチャレンジし、操業を止めずに短時間で施工可能な新技術が評価され、現在主力事業として普及しています。2回目の応募では独自開発した土壤改良材「ナテルン」を使用し、学校校庭の芝生化をめざすビジネスモデルでした。「ナテルン」は保水性、透水性、クッション性に優れていて芝生の維持・管理を容易にすることができ、当社では管理のノウハウを提供して芝生の重要性を多くの方に広めています。

今後はナテルンを使った芝生グラウンドがスタンダードとなり多くの競技で使われることが目標です。また、高いクッション性を生かし、リハビリ施設や介護施設などへ普及させることで事業成長とともに社会にも貢献したいと考えています。



ウレタン製土壤改良材「ナテルン」
(小学校中庭芝生の土壤改良材で使用)

ビジネスオーディションは、受賞することによって新聞取材を受けることもあり、ビジネスの認知度を高めるために有効です。それ以上に、第3者の様々な意見により別の視点で事業を見つめ直し、曖昧だった点を整理できたことが大きなメリットでした。新しい事業をスタートさせる段階があれば今でもオーディションに参加したいと思っています。

2008年アントレ賞受賞
サンクトガーレン有限会社
代表取締役 岩本 伸久 氏

厚木市にある地ビール蔵で、一升瓶ビールや、スイーツビールなど個性的なビールを仕掛ける一方、日本の最老舗地ビール会社という硬派な歴史を持ち、国際的な大会で金賞を多数受賞しています。

かながわビジネスオーディションでは「スイーツビール」市場拡大プランと題して、デザート感覚で楽しむビールのブランディング強化と、販路拡大をめざし応募しました。受賞後には、工場の拡大を図りクラフトビールの人気とともに売り上げは着実に伸びています。各地のイベントへの出品の他、広報、特にホームページを効果的に利用し、ブログやTwitter、FacebookなどのSNSが実を結んでいます。

とりわけ、「蛇口から出てほしいビール」として紹介されている湘南ゴールドビールは、スイーツビールの中でNO.1の売れ筋商品。湘南ゴールドは神奈川県で開発されたオリジナルの果物のため、果実を提供してもらうまでいくつかのハードルがありましたが、華やかな香りに惹かれ、なんとしてもコラボしたい!との熱意で商品化に結び付けました。



きらりと光る! } 受賞企業の活動状況

過去に受賞され、現在活躍されている企業の中から3社をご紹介します

2012年奨励賞受賞
株式会社ベネクス
代表取締役 中村 太一 氏

「運動中は着てはいけない「リカバリーウェア」」の開発で、疲労回復のための「リカバリー市場」を生み出したベンチャー企業です。



2005年に要介護者のための商品開発を目指し起業。KIPとの出会いは2009年、大学を巻き込んだ産学公連携事業によりリカバリーウェアを商品化しました。Tシャツ1枚が1万円という価値をどう伝えるか、使用さえしてもらえば効果がわかるはず、との思いでスポーツクラブに営業展開。トップアスリートからの口コミでじわじわと浸透しました。また一般の方向けにはサンプルの配布、ムック本の発行(現在も販売中)など普及活動に力を入れ、いまは多くの百貨店で扱われています。

かながわビジネスオーディションの参加により、事業内容が広くアピールでき、メディアへの露出の機会ができました。その後、ドイツで開催される世界最大級のスポーツ展示会で金賞を受賞。技術が海外でも認められ、現在ドイツのスイミングナショナルチームでもウェアが選手の休養着として採用されています。

我々の強みは、「世界のリカバリー市場を創造し、そこに関わるすべての人を元気にする」という創業以来の企業理念がぶれないことです。今後は「休養学」という分野を確立し休養士の育成や個々に合わせた提案など、休養の必要性を普及させたいと考えています。現在22名の従業員とともに「休養の提案」ができる新オフィスでの空間づくりに取りかかっています。

詳しい内容は、ホームページをご覧ください <http://www.kipic.or.jp/ba2017/>



Start-up Office

ビジネスオーデションから インキュベートルームへ

KIPでは、成長段階に応じて3タイプのベンチャー企業向けオフィス〈ドリカムスペース/シェアードオフィス/インキュベートルーム〉を提供しています。かながわビジネスオーデション入賞者の中には、こちらに入居され、さらなる飛躍を目指す企業もあります。

●経営支援課 TEL 045(633)5203

— インキュベートルーム入居企業に聞く —

ユニクス株式会社

代表取締役 竹林 貴史 社長

今年1月にインキュベートルームに入居されたユニクス株式会社は、細胞外基質の医療品への応用開発と製品化を目指す研究開発型ベンチャー企業です。代表者の竹林 貴史氏は大手化学メーカーで液晶や香料、医薬品中間体などの数多くの研究開発に携わり、大学との産学連携にも積極的に関与されました。技術だけでなくマーケティングにも知悉されている社長に、同社の現状とこれからをお聞きしました。

— 現在の業況はいかがですか

2012年に創業後行ってきた研究開発の成果があり、コスメティック、ペット用品、メディカル用品の市場で、新製品の開発を進めています。特に人工コラーゲンを活用した化粧水は、皮膚に疾患がある方向けの製品で、この5月にB to B向けに販売を開始し、まとまった収益を計上できました。

— 細胞外基質とコラーゲンについて教えてください

生物の体は細胞からできていますが、個々の細胞を取り巻く繊維状や網目状の組織(構造体)が細胞外基質です。クリ羊糞でたとえると、クリが細胞、羊糞が細胞外基質になります。

細胞外基質にはたくさんの種類があり、「主要細胞外基質」としてコラーゲン、エラスチン、ヒアルロン酸がよく知られています。コラーゲンは細胞を固定化し維持する効果があり、化粧品や食品等で広く使用されています。

— 人工コラーゲンにはどのような特長があるのですか

市場で流通しているコラーゲンは家畜や魚を原料としているため、人体にアレルギー反応を引き起こすことがあります。またウイルス混入のリスクや臭気等の問題があり(下図)、化粧品業界や医薬医療業界では、より安全な素材を熱望されています。(欧州ではBSEの原因となりうる動物由来のコラーゲンは利用を自粛する方向にあります)。

コラーゲンはどうやって作られている？



現在のコラーゲンは主にウシ、ブタ、鶏、鮫、魚などから作られています

より安全な素材が熱望

— インキュベートルーム卒業企業からのMAIL —



株式会社 テクトレージ

代表取締役 林 充 社長

半年前にインキュベートルームを卒業した企業さまからメールが届きました。卒業後も順調に業容が拡大しているようで大変すばらしいですね！

KIPのインキュベートルームを離れ、半年以上が経過いたしました。当社が取組んだ事業は、社内情報を共有し日報や報告書等の煩わしい作成業務を最小限にすることで業務管理を円滑に行う、クラウドサービスの「ナレッジホルダー」でした。お陰様でこの事業は様々な展示会でのPR活動も実り、一部上場企業からもお問合せがあり、運用いただける状況にまで来ました。これも製品開発の段階から皆さまの時には厳しく、そして建設的なご意見を聞けた結果だと思えます。インキュベートルームでは、マネージャーや職員の皆さまから経営のアドバイスに加えて様々な制度についても勉強させていただきました。弊社のお客さまにもその情報を共有する事ができ、非常に喜んでいただいております。結果、業容も順調に発展し、6名の従業員で社内は活気に満ちています。これからも、事業での悩みが生じましたら、遠慮せずにどしどし相談に伺おうと思えます。



- 安全性 ●耐熱性
- 抗原性 ●加熱殺菌ができる/ 加熱加工ができる
- 臭気性 ●品質安定性

人工コラーゲンの強み

一方、化学合成で製造された人工コラーゲンは、そうしたリスクや問題点がなく、保湿性や耐熱性は従来のコラーゲンより勝っているため、市場のニーズに合致した製品といえます。前述の化粧品は、この人工コラーゲンにナノバブル化した水素を組み合わせることで、従来製品より大幅に保湿力と抗酸化作用を高めた製品を開発することができました。

—KIPの施策について感想をお聞かせください

昨年夏、かながわビジネスオーディション2016に応募した時から、事業計画全般で継続的なサポートを頂き、入賞することができました。その結果現在も各方面からたくさんの照会や引合があり、今後の取引先の拡大や資金調達に大きく寄与すると考えています。

インキュベートルームは新しい施設で、交通の便も良く、またスタッフの皆さんが経営課題に速やかに対応して頂けるのが心強いです。事業計画の作成は、用途に合った内容が求められますし、事業の進捗に応じて随時変更が必要になるので、アドバイスは大変参考になります。

パッケージデザインについても支援を受けています。現状私一人で製品開発から営業、会計まですべてをこなしているため人手が足りず、コンセプトを形にしてくれるデザイナーの存在は貴重だと感じています。

当社と同じベンチャー企業の方が多数入居しているので、情報交換ができるのもメリットですね。

—今後の展望は

当社はバイオベンチャー企業ですので、イノベーティブな製品を市場に供給するためには、研究開発やマーケティングに多額の資金を必要とします。そのためファンドからの資金調達を第一に考えています。すでに今年度の売上計画は達成できる目途がついたので、円滑な資金調達につなげていきたいです。

人材確保も課題です。予定している事業領域が複数あり、海外進出も計画しているので、資金調達後には将来の事業の核となる人材確保を進め、5年後のExitを着実に実現したいと考えています。



竹林 貴史 社長



新入社員の採用・定着 を考えよう



中小企業にとって、待望の新入社員が入社し、約半年が過ぎようとしています。企業側は、新入社員教育は順調に進められたでしょうか。新入社員側は、入社した会社で仕事を続けたいと意欲が高まっているでしょうか。KIPマネージャーを務める傍ら大学のキャリアカウンセラーとして相談に応じている福田マネージャーが、背景をふまえながら、新入社員の定着・活性化、企業の新卒採用、さらには職場活性化につながる手がかりをお伝えします。

●経営支援課 TEL 045(633)5203

1. 新入社員が辞めたくなる理由は？

大学には就職後に「会社を辞めたい」といった卒業生からの相談があるとおり、2015年度版中小企業白書では、新卒採用の入社3年以内に約4割が辞める調査結果があります。

新入社員側、企業側、それぞれの思いのギャップから、新入社員の定着および活性化を考えていきます。

辞めたくなる理由は様々ですが、そのうち企業の対策可能な理由は2つあります。

(その1) 成長が見込めない

企業側では「新入社員なのだから雑務は当たり前」と一方的な教育を進めていませんか。ここに新入社員側の成長したい思いとのギャップがあります。

成長したいと思う新入社員側の背景として、学校教育の変化があげられます。バブル崩壊後、終身雇用等日本的経営の在り方が変貌し、雇用や労働形態が多様化しています。その環境変化に対応できるよう、文部科学省は小学校段階から、勤労観や職業観を段階的に形成するキャリア教育を実施しています。内容は、解雇等様々な問題に対応できる社会的および職業的自立に向け、個人の能力を高めるキャリア発達を支援する教育であり、その教育が成長したい欲求につながる一因であると考えられます。

企業側の対策としては、



① 与える仕事の目的を伝える

② 若手社員個人々々人に向け成長していることを示す

があります。

①についてはどんな仕事にも目的があり、企業が仕事の目的を新入社員に伝えることで、企業の経営につながる一部分の仕事であることを理解し、その仕事を達成していくことにより成長が実感できます。②については、将来成長が見込めることを計画で示すとともに、現在達成できていることを言葉で示すことにより、成長を実感できます。

(その2) 失敗した、職場の人間関係が悪い

企業側では「分からないなら質問するのが当たり前」と思い込んでい



福田 有子
(公財) 神奈川産業振興センター
マネージャー

中小企業診断士として経営相談に応じるとともに、キャリアカウンセラーとして、大学の就職課に出向き、進路に悩む学生の個別相談に応じている。これまで相談に応じた学生は500人以上。学生一人と1時間かけて話す中で解る、正直な内心に向き合っている。また、年間400人程度の学生が受講するキャリアデザイン講義で講師を務め、中小企業の魅力も発信している。

ませんか。ここに新入社員側の嫌われたくない思いとのギャップがあります。

新入社員側の背景として、コミュニケーションの変化があげられます。学校でのゆとり教育では、個人の主体性が尊重され、叱られることも少なくなっています。したがって叱られることは、本人にとっては嫌われた、人間関係が悪くなった、と思う傾向にあります。また、嫌われ

ることを避けるため、忙しい周囲の人を気にして、分からないことを質問せず仕事を進めた結果、失敗するのは、よくある話です。

企業側の対策としては、ことがあげられます。①については、

① 既存社員の常識と、新入社員の常識が違うことを意識して説明する

② 意識的に1対1でコミュニケーションをとり、話しやすい関係をつくる

仕事の説明を詳細にして共通認識ができているかを確認しながら進めます。②については、1対1で話す方が本音で語りやすく、関係構築しやすくなります。



2. 新入社員教育を通して職場の活性化を図るためには？

「仕事に手一杯で、教育に時間をかける余裕はない」と言う企業は多くいます。しかし、中小企業白書2016年度版の調査によると、稼いでいる企業の経営者には、次のような共通点があります。

①ビジョンを明示し②従業員の声を聞きながら ③人材育成④業務プロセスの高度化などを行うことにより、さらに生産性の向上につなげている。

これまでの企業側の対策をご覧いただいたように、新入社員を教育するためには、既存社員が、業務プロセスや目的、業務スキルを明確に理解できていなければなりません。これらを理解するための整備が、ムダ・

ムラを省くきっかけになり、生産性向上につながるため、教育することを通して、既存社員の意識改革を促進し、職場の活性化を図りましょう。

3. 採用の考え方は？

(1) 採用活動時期

企業説明会でコミュニケーションをとる中で、企業に魅力を感じ、入社志望する学生が多くいます。経団連加盟企業の採用が6～8月で概ね一段落する今の時期に、新卒求人を出す中小企業も多く、就職活動をする学生からの相談が絶えません。

面接では、緊張のあまり本当の自分を伝えることができない学生も、1対1でじっくり話をしてみると、仕事に対する意欲、ポテンシャルを秘めている学生が多くいることがわかります。今からでも、採用に取り組んでみてはいかがでしょうか。

(2) 準備事項

学生の応募者を獲得するには、求人サイトやハローワークへの求人掲載だけでなく、学生がよく閲覧する各大学専用の求人サイトに掲載依頼をする方法があります。この大学専用の求人サイトには、求人情報、インターンシップ、企業説明会の情報も掲載され、学生は情報収集し、企業研究をして応募します。したがって、情報収集のもとになる企業のホームページには、学生が入社後のキャリアがイメージできる、経営理念や成長プランなどの掲載を準備することをお奨めします。



「売れる店」より「ウマい!!店」

孤高のスープ作りで“とんこつの甘み”にこだわり続けるガチンコ職人!

以前は横浜を中心に8店舗あった家系老舗ラーメン店「六角家」。現在は六角橋の本店と、戸塚店に規模を縮小している。どうしてなのか? ラーメン激戦区の様相を呈する六角橋にあって、競合店の店主たちが今でも週に1度は食べに来るといふ六角家の味。家系の元祖・吉村家から独立して27年の神藤 隆 代表取締役(69)に話を聞いた。

スープに独特の甘み。

—店舗の外に漂う匂いが、他のラーメン店と違う気がします

が、とんこつの甘い匂いでしょ。豚ガラの“旨み”がダシに出ている証。旨みを出し切る前にとんこつを引き上げたり、ロース骨やゲンコツではなく頭の骨を使う店は、甘味が出せない。

—「家系ラーメン」の定義は

豚ガラを煮出した濃厚スープで醤油ダレを割る。麺はコシの強い太麺。これが家系の発祥「吉村家」のとんこつ醤油ラーメンだ。1,000店舗もあるといわれる家系ラーメン店の中で、味を分かって出している店主は1割もないと思う。

—甘みを出せるまで、かなり修行が必要ですか

一頭一頭違う豚、気温や湿度も違う中で、その場その場で造りだしていくしかない。他の素材を混ぜたり、簡単に風味を出すような道は選ばない。だから、弟子たちがなかなかその域に達しない。両刃の剣だ。

多店舗展開、そして縮小へ。

—こだわりと、多店舗展開。両立はいかがでしたか

一生懸命に働き続けてくれる従業員たちには、給料を上げなくては行けない。だから店を増やし「店長」に昇格させてきた。「うまいラーメンを作りたい」、この思いだけでやってき

たが、妥協したと言われても仕方がない。従業員には常々、六角家の味を説いてきた。みんなその時は「分かりました」と言ってくれる。ただ、もっと見ていればよかった。

—社長の味からブレていった?

違う。新しいことを工夫して、どんどんチャレンジすればいい。ただ、お客さまに出す以上、今までの味を超えたものしか提供しちゃいけない。失敗だと気づいたらすぐ戻す勇気が必要なのに、ここをしっかりと見ていなかった。自分の身体が悪くなって、これから何杯うまいラーメンを作れるかって考えたとき、目の届く店舗に絞る決断ができた。

どこまでも一職人。

—そもそも、なぜラーメンの道に?

俺は中卒で、頭も悪かった。サラリーマンになっても出世はムリ。自分で事業やるしかないな、と思っていた。そんな俺が人に勝てる場所は、味覚だった。子どものころは貧乏だったけど、銭湯に集う近所の人たちがうまいものを食べに連れてってくれた。安い寿司屋に3回行くなら、1回でいいから旨い寿司屋に行きたい、と思うようになった。特に麺類が好きで、吉村家で修業した。7年間、湯切りしかさせてもらえなかったが、「見て盗め」と教わった。人間、教えられたことはすぐ忘れる。また

YOKOHAMA RAMEN

地域支援機関 / かながわ信用金庫ご紹介企業

教えてくれると思うからだろう。けれど、自分で見て盗んだものは忘れない。その後に任された「本牧家」では、醤油づくりからスープ、28席分の客対応まで全て1人でやれた。結婚してカアちゃんのお腹に子どもがいて、必死に頑張った。3年半、店に出ている間に休憩を取ったことはなかった。

—今後の展望は
「売れる店」を作るのは簡単だ。今ど

きは、具を山のように載せて、ボリュームがあれば受け入れられる。けれど俺は自分がうまいと思えるラーメンを、ひたすら作り続けたい。後継者も9割のところまでついてきてくれる。もう少しだ。

—「六角家」のブランドを、譲るのですか

俺が死んだ後は知らないよ。身内に継がせる必要はない。「六角家」は、従業員がここまで育ててくれた店だから。



24時間手間を惜しまない濃厚スープ、手作りの醤油ダレ、家系専門麺屋の特注麺にチャーシュー、ネギ、ほうれん草、大判海苔【チャーシューメン・850円】

2000年から16年に渡るベストセラー商品。今春リニューアルされ首都圏のセブン-イレブンやイトーヨーカドー等で販売中【セブンプレミアム 地域の名店 六角家・235円】
※店舗により取り扱いの無い場合があります



有限会社 六角家 横浜市神奈川区西神奈川 3-1-5
TEL 045(413)0356
<http://www.rokkakuya.com/>

●お問い合わせ かながわ信用金庫 経営サポート部 TEL 046(821)1733

ROKKAKUYA



今月の
受注希望企業

取引拡大のお手伝い～受注希望企業のご案内～

KIPでは、製造業等の皆さまを対象として、新たな取引先を紹介する受発注取引あっせんを行っています。今回は「受注希望」のお申し出のありました登録企業の中から5社についてご紹介します。

●取引振興課

TEL 045(633)5067 FAX 045(633)5068 E-mail torihiki@kipc.or.jp

案件 NO 所在地	資本金(千円) 従業員(人)	受注希望内容(加工内容) 自社PR	主要設備・材質・主要製品等
M1693 鎌倉市	60,000 27	電子機器の組立・配線 電子機器の製造を始め、ハードウェア・ソフトウェア設計開発、システム設計開発と幅広い分野において製造、設計、開発、保守の実績があります。	主要設備：ベンチドリル2台、グラインダ1台、コンプレッサ1台、オシロスコープ3台、信号発生器1台、端子圧着機39台 他 主要製品：電子機器、輸送機器
M1694 茅ヶ崎市	10,000 26	ゴム成形加工、ゴム分離・研磨 ゴムのスライス加工や低硬度シリコンゴムの生産が可能です。また、ゴム・金属の加硫接着もできます。	主要設備：ゴム成形機(70t、100t)12台、バリ取り機1台、ゴム用射出成形機1台、リーク試験機3台、仕上げ機5台、投影機1台 他 材 質：天然ゴム、NBR、エチレンプロピレン、シリコン、CR 他 主要製品：パッキング、シール 他
M1695 相模原市 中央区	49,954 19	精密切削加工 小物から中物の精密部品の加工が得意です。材料調達から加工表面処理まで一括対応が可能です。	主要設備：門型マシニングセンタ1台、立マシニングセンタ6台、複合旋盤4台、高速精密旋盤2台、NC複合フライス盤1台、ワイヤカット放電加工機2台 他 材 質：SS、SUS、AL、プラスチック 主要製品：各種精密部品
M1696 横浜市 西区	2,000 2	組込システム開発 短納期・高品質でネットワーク軽く柔軟に対応します。	主要設備：パソコン 複数 主要製品：携帯電話関係システム、家電・情報通信、Webサイト構築
M1697 伊勢原市	50,000 112	精密板金加工、溶接 精密機器等の収納・積載板金製品をミクロンオーダーに加工可能です。高い技術力を駆使し対応します。	主要設備：NCタレットパンチ3台、セットプレス1台、レーザパンチ1台、クランクレスプレス1台、クランクプレス3台、プレスブレーキ10台、各種溶接機70台、溶接ロボット12台 他 主要製品：OA機器各種筐体、パイプフレーム

上記企業さまとの取引を希望される企業さま、また掲載を希望される企業さまは、取引振興課までご連絡ください。取引あっせんの費用は「無料」です。お気軽にご利用ください！



新たな取引先をご紹介します！

KIPでは、県内中小企業者等の皆さまの安定的な取引の確保・拡大を図るため、各地区で受・発注取引のあっせん相談を行っています。あっせん相談は、県内7地区の商工会議所等とKIPの川崎・相模原両駐在事務所でも実施しています。新たな販路開拓をお考えの皆さま、お近くの会場をご利用ください。

●取引振興課 TEL 045(633)5067

9月の巡回あっせん相談

開催場所	日 時
藤沢商工会議所	6日(火)
横須賀三浦地域県政総合センター	8日(木)
秦野商工会議所	9日(金)
小田原箱根商工会議所	14日(水)
茅ヶ崎商工会議所	20日(火)※3
大和商工会議所(移転)	20日(火)
平塚商工会議所	21日(水)
川崎駐在事務所 ※1	毎週木曜日
相模原駐在事務所 ※2	14日,28日(水)

〈大和商工会議所移転のお知らせ〉

8月の巡回相談より、下記所在地となります。
大和市中央5-1-4(旧大和県税事務所)
TEL 046(263)9112

- ※1 川崎市産業振興会館 6F
〔(公財)川崎市産業振興財団〕内
- ※2 相模原商工会議所商工会館 3F
〔相模原商工会議所〕内
- ※3 休日のため、翌日開催



経営

Q&A

専門家がこれまで受けたご相談のうち、多くの事業者の方々にとって参考になると思われる回答例をご紹介します。

●経営相談課 TEL 045 (633) 5200

ご相談事例 その①

「借入金で資金繰りに追われています。実は消費者金融からも借入があります。消費者金融からの借入金があると新規の融資は下りないのでしょうか。なんとか資金繰りを改善する方法はないでしょうか」というご相談を頂きました。

消費者金融からの借入があっても、新規の借入が出来ないわけではありません。そこで、「既存の借入金の返済予定表」と「直近3期分の決算書」と「現在の試算表」から現状を把握しました。資金繰りが悪化する理由を解決しなければ、新しい融資を受けてもすぐに資金が枯渇するからです。

概ね資金繰り悪化の理由は①固定費がかかりすぎている ②不良在庫がある ③未回収の売掛金がある ④市場環境が悪化し売上が激減した、などです。入手した資料から資金繰り悪化の理由を分析し、「実現可能な事業行動計画を策定」します。現実離れしている事業行動計画は金融機関から信頼されないためです。

この事業行動計画から、既存融資の「借換」を提案。現在よりも返済期限は伸びるが、返済元金が少なくなり、資金繰りが好転します。経営者とともに経営再建計画を金融機関に説明し、同意を得ました。今では消費者金融は無くなり経営者も一安心です。



ご相談事例 その②

「当社は創業以来社長が経営を牽引し、会社の利益積立金も潤沢にあります。この度、息子に事業承継を考えており、自社株に対する相続税が多額になることを心配しています。納税猶予制度があると耳にしたのですが、どのような制度ですか」というご質問でした。

創業以来順調に業績を伸ばされた会社は、自社株対策を講ずることも出来ない位に評価が高くなってしまっているケースもあり、当然、相続税が多額になることも少なくありません。事業承継を前提とする自社株についての問題の1つは、経営権を維持する必要から自社株を売却できないということです。また、相続税や贈与税を納税するため会社から貸し付けを受ける（そのために銀行から多額の融資を受ける）ことにより、会社自体の財政状態が悪化するケースもあります。この相続税や贈与税の納税対策の1つに相続税等の「納税猶予制度」があります。この制度は、相続・贈与とも一定期間内に経済産業大臣の認定を受け、事業の継続や雇用の維持、自社株式の保有を継続するなどの様々な要件を満たすことで、相続税や贈与税の納税が猶予されるものです。複雑な制度ですので、しっかりと要件を把握したうえで活用しましょう。



あきまさ まなぶ
秋元 学
(KIP 経営相談員・税理士)

企業の創業や、融資などの金融支援、また管理会計を得意とする。モットーは「喜ばれることに感動したい」。お客さまの夢やビジョンを共有し、その夢やビジョンを数値化、具体化するお手伝いをさせていただきます。

ビジネスと知財について、 共に考えましょう

一般社団法人 神奈川県発明協会
(知財総合支援窓口、神奈川県担当)

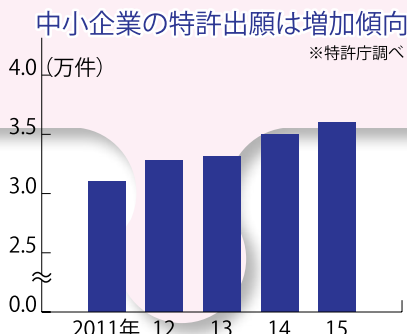
知財総合支援窓口でしばしばお受けする疑問をもとにしたアドバイスの一例をご紹介します。なお、これらのアドバイスの内容は、依頼される方の状態により、また時や環境により異なってきます。

無関心であることが原因です 「知財」の誤解、ベスト3

1. 知財は、 わが社(私)には、関係ない

(知財はビジネス活動において、普段は、忘れがちですが)

- 知財に関係なく、企業活動が続けてこられた方は、これまでは単に幸運だっただけかもしれません。
- 知財を生かすこと(積極的)の意識がなかったために、大きなチャンスを逃していたかもしれません。
- 事業からの撤退、事業転換の場合にこそ、知財に注目してください。



3. 知財は利益になる

- 知財を持っていることで、直接、儲かることもあります。多くはありません。
- 知財は、企業活動にフリーハンドを提供するものです。ご自身でビジネスをされている、または、しようとしている方の強い味方です。
- ご自身ではビジネスをせず、第三者にライセンスするには、相当な努力を必要とします。発明等を考えられる場合は、確かなニーズがあるかをもう一度考えてください。

2. 知財は高くつく

知財にかかる費用は、いろいろ工夫することで大きく減らすことができます。そのための方法等につき、発明協会がお手伝いいたします。

- 知財も財産であり、取得、維持には費用がかかります。知財(登録した知財、登録していない、又は、登録できない知財)を持つ意味、経済性を考えてください。経済性を無視した知財はその意義についても考えてください。
- 自分でできる範囲のことは自力で行うことです。自分で行う範囲を増やしていくことにより、知財の本質に近づくことができます。
- さまざまな支援制度、減免制度があります。
- 発明協会は、最適な専門家の無料相談を提供しています。

その他、■「特許庁に知財を出願しようか、やめようか迷っている」■「出願、審査請求のタイミングが分からない」■「早く権利にする意味は？」■「権利を基に事業の展開をしたい」■「契約について悩んでいる」■「侵害の警告の書面、または、知財の番号を付した手紙を受け取った」■「自分の所有している知財が侵害されていると思った」などについても、具体的な方法をアドバイスします。お気軽にご相談ください!



一般社団法人 神奈川県発明協会
 平日8:30~17:15(除く12:00~13:00)
 横浜市中区尾上町5-80
 神奈川中小企業センタービル(4F、6F)
 TEL 045(633)5055,045(306)9566
 FAX 045(633)5054,045(306)8005
<http://k-hatsumei.jp.org>
 E-mail:kiii@maple.ocn.ne.jp

半導体微細加工に関する技術支援

通信機器等に必要な各種センサ上の微細な形状の作製

身近な通信機器であるスマートフォンやタブレット、自動化が進む自動車やロボットなどでは、ジャイロや加速度センサなどの小さなセンサが使われています。これらのセンサの多くは、半導体の微細加工技術を応用して作られ、寸法を小さくすることで、感度や精度が向上する場合があります。微細加工技術は、センサの形状となる原版を作製するリソグラフィ技術、材料となる薄膜を作製する成膜技術、薄膜をセンサの形状に加工するエッチング技術など多岐にわたります。本稿では、センサ開発等の技術支援に不可欠な微細加工技術の中心となるリソグラフィ技術を紹介します。

○フォトリソグラフィ

フォトリソグラフィとは、遮光部分を設けたマスクと呼ばれるガラス基板を通して、感光性レジスト(紫外線照射により現像液との反応性が変化する樹脂)に数 μm 程度(1 μm は1mmの千分の1)の形状を転写する技術です。

ジャイロや加速度センサなどのパターン形状は小さいもので数 μm 程度であり、このようなサイズを正確に転写できることが要求されます。

当センターには図1の写真に示す紫外線露光装置(ズース・マイクロテック(株)MA6-BSA)が設置されています。この露光装置では図2の写真に示すように幅1 μm の感光性樹脂のストライプ形状が正確に転写できるため、高精度加工を要する各種センサの開発案件の技術支援に使われています。

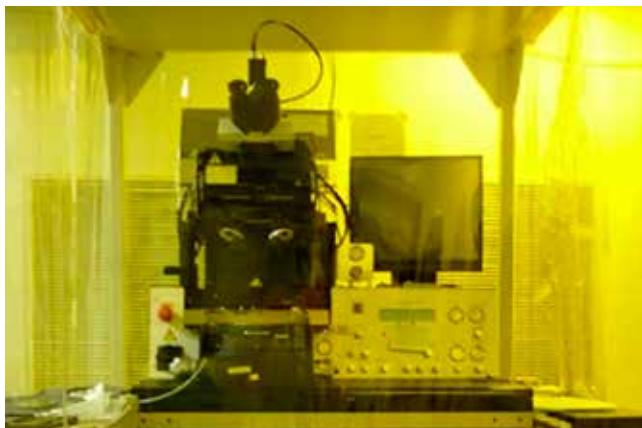


図1 MA6-BSAの外観

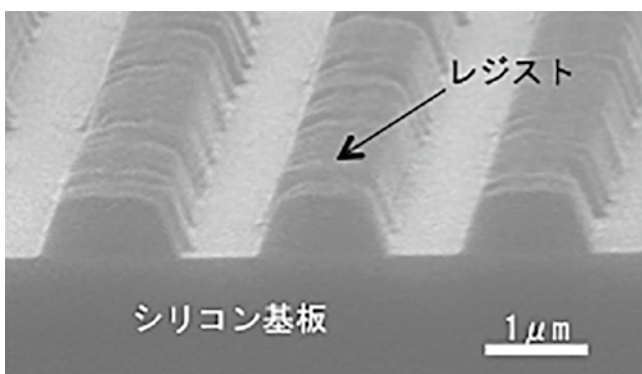


図2 フォトリソグラフィによる微細加工実施例
(幅1 μm の感光性レジストのストライプパターンの断面を斜め上から見た写真)

○電子線リソグラフィ(電子線描画)

電子線描画は、ガラス等の平らな板の上に塗布した電子線レジスト(電子線照射により現像液との反応性が変化する樹脂)に10nm程度(1nmは1mmの100万分の1)の非常に小さな形状を描く技術です。当センターでは、平成25年度経済産業省補正予算「地域オープンイノベーション促進事業」により電子線描画装置((株)エリオニクス ELS-S50)が設置されました。

センサの高感度化が進む中、一部のセンサではパターン形状のサイズがマイクロサイズからナノサイズへと更に小さくなっています。当センターにおいても、利用者からナノサイズのパターン形状を作製したいという相談を受けています。これらの相談に対応する基本条件を得るために、シリコン基板に塗布した電子線レジストに対して電子線描画を行った事例を紹介します。

実験では、電流値、電子線を照射する時間(ドーズ時間)、パターンの形状を選択し、目的とするレジストパターンが得られる条件を検討しました。その結果、図3の写真に示すような幅200nmのストライプ状のナノパターンを作製することができました。この知見は依頼試験などに反映されています。

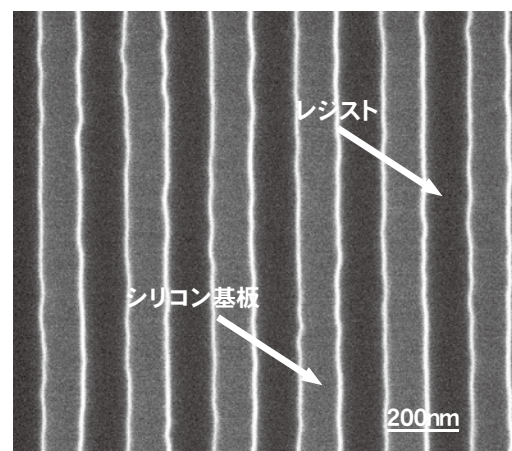


図3 電子線描画による微細加工実施例
(200nm周期のストライプパターンの上面写真)

●お問い合わせ

県産業技術センター 電子技術部 電子材料チーム
TEL 046(236)1500 (代表)
<http://www.kanagawa-iri.jp/>

「神奈川なでしこブランド」を募集します！



県では、女性が開発に貢献した商品(モノ・サービス)を募集し、優れたものを「神奈川なでしこブランド」として審査・認定する事業に取り組んでいます。「神奈川なでしこブランド」として認定した商品を広く周知することで、女性の活躍の効果を具体的に示し、多くの企業が自らの経営戦略として女性の職域拡大、活躍促進に取り組むことを目指します。併せて、女性のアイデア(「なでしこの芽」「なでしこの種」)も募集します。こうした事業を通じて、女性の潜在力を活かした地域経済の活性化を図ります。平成28年度も次のとおり募集しますので、ぜひご応募ください。

1 「神奈川なでしこブランド」

(1) 募集の対象

女性が開発に貢献した商品(モノ・サービス)で、応募時点で実際に県内の市場に提供されているもの。

(2) 応募資格

神奈川県内に拠点を持つ事業所・団体

2 「なでしこの芽」「なでしこの種」

県内に在住、在勤又は在学の女性から、モノやサービスに関するアイデアを募集します。この中から優れたものを認定し、「なでしこの芽」「なでしこの種」として商品化に向けたサポートを行います。これにより、女性の仕事への意欲を刺激するとともに、企業の採用意欲の喚起を促すことを目指しています。

(1) 募集の対象

女性が考えたモノ・サービスについてのアイデア。

(2) アイデアの区分

○なでしこの芽

応募者自らが商品化に取り組みたい場合

県が事業化支援のための情報提供等を行います。

○なでしこの種

応募者のアイデアを企業に実現してもらう場合

認定後、県がアイデアを公表し、企業が商品化を希望する場合に、話し合い等の調整を行います。

(3) 応募資格

神奈川県内に在住、在勤又は在学の女性

3 応募方法等

(1) 応募方法

申請書等の書類を作成して、県労政福祉課へ提出してください。

(2) 募集期間

7月21日(木)～10月3日(月)(必着)

(3) 今後のスケジュール

選考結果については、平成29年1月に県から申請者へ通知するとともに、認定した商品・アイデアを県のホームページ等で公表します。また、平成29年2月に認定式を行う予定です。

■詳細は募集要項をご覧ください。募集チラシや募集要項は、県労政福祉課のホームページからダウンロードできます。

●お問い合わせ

県労政福祉課 両立支援グループ

TEL 045(210)5744

<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f531754/>

神奈川なでしこブランド展を開催します！

神奈川なでしこブランド歴代認定商品の展示を行います。神奈川なでしこブランドへの応募を考えている方への相談コーナーも設置します。ぜひお越しください！

日時：9月2日(金)10:00～16:30

会場：新都市プラザ(そごう横浜店地下2階正面入口前)
(横浜市西区高島2-18-1)

●お問い合わせ

県労政福祉課 両立支援グループ

TEL 045(210)5746

「創造的新技术研究開発計画」認定事業のご案内

神奈川県では、新たな研究開発を行う県内中小企業を応援する認定制度を設けています。研究開発に関する計画を作成し、知事から認定を受けると、県の中小企業制度融資や県産業技術センターの機器使用料等の減免など、各種の支援措置を受けることができます。ぜひご活用ください。

※ 詳細は県ホームページをご覧ください <http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f3459/>

申請期限：9月30日(金)

●お問い合わせ 県産業振興課 TEL 045(210)5640

売上の減少等でお困りの方を融資で支援しています ～神奈川県中小企業制度融資をご活用ください～

県では、県内で原則1年以上継続して同一事業を営んでいる中小企業を対象に、事業に必要な資金の借入を支援する中小企業制度融資を実施しています。県が貸付原資の一部を負担し、神奈川県信用保証協会が公的な保証人となることで、銀行や信用金庫などの金融機関が低利な融資を行います。中小企業制度融資のさまざまなメニューの中から、売上の減少等でお困りの方にご利用いただける融資をご紹介します。

■セーフティネット保証5号

○融資対象者

国が指定する業況の悪化している業種※を営み、最近3か月間の売上高等が前年同期比で5%以上減少していること等について市町村長の認定を受けた中小企業者等

※国が指定する業況の悪化している業種については、中小企業庁ウェブサイトをご覧ください

http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sefu_net_5gou.htm

○融資期間・融資利率(固定金利)

- 1年超2年以内：年1.4%以内
- 2年超5年以内：年1.6%以内
- 5年超10年以内：年1.8%以内

○融資限度額

8,000万円(別枠)

○信用保証

県信用保証協会の保証が必要(要保証料)

保証料率は、年1.0%

(従業員数30人以下の場合は県の補助により年0.8%)

○お申込み

市町村長の認定書を取得後、取扱金融機関へ

●お問い合わせ 県金融課

融資グループ(制度の内容) TEL 045(210)5677

金融相談窓口(借入のご相談) TEL 045(210)5695

神奈川県 制度融資

検索

スキルアップセミナー(在職者訓練)のご案内

県立産業技術短期大学校や職業技術校では、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・向上に向けてスキルアップセミナーをぜひご活用ください。ご希望の多い講座内容であらかじめ日程を設定して募集する「メニュー型」と企業や団体の方々のご要望に応じ開催する「オーダー型」の2種類のセミナーを実施しています。

【メニュー型セミナー例】(※応募締切が8月下旬～9月末までのセミナー例)

★かながわものづくり継承塾

(現代の名工など、熟練技能者が講師となつての開催)

- ・「普通旋盤」「機械組立仕上げ」「構造物鉄工」
- 「工場電気設備」「造園」の5職種

★工業技術分野

- ・ティグ溶接(交流溶接編)
- ・研削といし特別教育(自由研削)
- ・イメージセンサを用いた画像データの処理方法

★建築技術分野

- ・建築CAD入門(インテリア)
- ・カラーコーディネート講習(色彩知識編)
- ・壁紙の張り方(ビニール)

★社会サービス分野

- ・プロから学ぶ調理技術
- ・介護職員のための緊急対応・感染症対策

★管理・経営・階層別分野

- ・製造業の方を対象とした5Sの実践と定着
 - ・ISO14001:2004の内部環境監査員養成講座など、さまざまなセミナーを実施しています。
- (受講料2,000円～、往復はがきかインターネットから申し込みできます。)

詳細は、<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f370/>

●お問い合わせ 県産業人材課

TEL 045(210)5715 FAX 045(201)6952

キップ KIP会に 入会しませんか!

(公財)神奈川産業振興センターには、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」があります。工場や施設見学、セミナー、人材育成研修、会員様向けの機関誌の発行など、幅広くご利用いただける会となっています。

中小企業の成長のため、KIPが場を創り、お手伝いしています

■工場・施設見学会

優れた技術を見学し、今後の経営の参考にさせていただくとともに、会員の皆さまの交流を深めていただく場を提供します。



航空会社の工場見学



箱根での寄木製作体験



過去の登壇者 ・ 神奈川県知事など

■会員交流事業

会員交流事業として、会員総会・講演会・交流会、KIP会賀詞交歓会を開催しています。

■人材育成

KIP会では大学での合同企業説明会への参加、また入社後には新入社員研修、秋にはフォローアップ研修を開催しています。



合同企業説明会



新入社員研修



新入社員フォローアップ研修

■研修／セミナー／勉強会

今年度開催の主な事業(一部実施済)

- 上海・蘇州視察研修
- 経営者・管理者のための経営セミナー(全4回)
- 2代目経営者が語る事業承継と海外展開(日刊工業新聞社共催)
- 女性管理職・中堅社員交流会



新規会員、募集中!

■年会費 〈KIP会年会費〉 ¥10,000

〈ビジネス・チャンス開拓研究会〉

※こちらの研究会のみKIP会年会費に加え入会金および別途年会費が必要です

入会金 ¥10,000 年会費 ¥10,000

★会員特典

神奈川中小企業センタービル内の会議室・多目的ホールを通常料金の20%OFFでご利用いただけます。

●お問い合わせ KIP会事務局

(公財)神奈川産業振興センター 取引振興課

TEL 045(633)5149

E-mail : kipmember@kipc.or.jp

http://www.kipc.or.jp

冊子をご希望の方には、毎号お届けしています(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

