

中小企業サポートかながわ

2016年

9

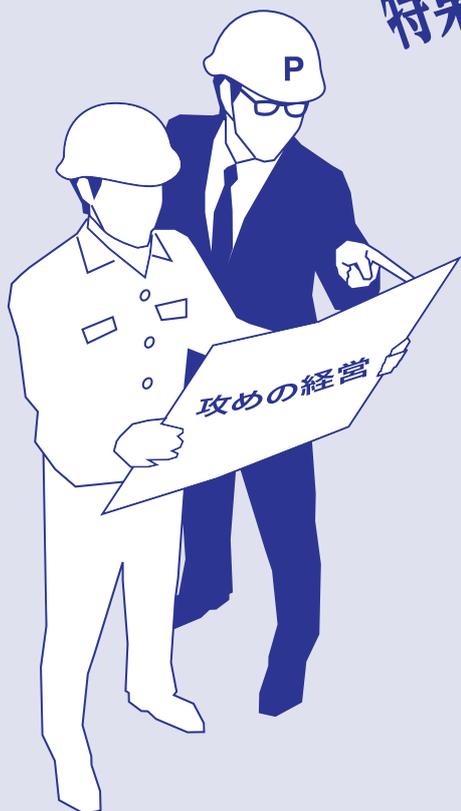
第186号・2016年9月

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 プロ人材活用センター



CONTENTS

神奈川県プロ人材活用センター 戦略マネージャーご挨拶／人材に関する統計 ／事業スキーム／サブマネージャー紹介 ／成約事例／セミナー開催報告	02
テクニカルショウヨコハマ出展事例紹介 ～ハル・エンジニアリング株式会社	06
発注企業生産現況調査(6月調査) ／神奈川県よろず支援拠点セミナー	07
CASE STUDY 情熱社長に聞く(さがみ信用金庫ご紹介企業) ～有限会社 製菓キヨ 二見社長	08
今月の受注希望企業／10月の巡回あっせん相談	10
専門家がズバツと解説 経営Q&A ～労務	11
神奈川県ものづくり技術交流会 ／業務提携 県産業技術センター・(株)八千代銀行	12
神奈川県中小企業制度融資 ／「セレクト神奈川100」企業誘致促進融資	13
神奈川なでしこブランドフェア	14
ベトナムフェスタ in 神奈川	15
グローバルビジネス入門塾〈第1回〉	16

“プロ”が企業を変える

神奈川県プロ人材活用センター

攻めの経営へ、転換をご支援



5年後、10年後、どういう会社にするのか――。

成長戦略のためのプロフェッショナル人材の採用は、
我々にご相談ください。

戦略マネージャー 早川 洋

日本の生産年齢人口(15～64歳)は、今後20年で約1,340万人減少し、40歳以上の割合が6割近くに達すると予想されています。絶対数の減少、年齢構成の大きな変化は、中小企業にかつてないインパクトをもたらします。これまでの20年とは全く違う世界、雇用したくても「人がいない」時代の到来です。経営者として今、何をすべきでしょうか。5年後、10年後、「どういう会社にするのか」といったところから、一緒に考えませんか。

御社の持続的成長には、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)のうち、とりわけ「ヒト」が重要だということになれば、成長戦略を実現できる人物像を明確にすべきです。既存の社員を育てるのか、外部の人材を活用するのか。

日本は、大手企業で経験を積んだ40代以上のプロフェッショナル人材が豊富です。彼らの経験、蓄積された技術やノウハウ、そして幅広い人的ネットワークを、御社の成長戦略に活用しませんか。

「神奈川県プロ人材活用センター」※1では、人手不足対策としてではなく、成長戦略ありきの中核人材採用をサポートします。昨年12月の開設以来、120社以上のご相談があり、8社がプロフェッショナル人材を採用されました※2。

成長戦略を具体化し、「攻めの経営」へ。私たちがお手伝いします。

※1 KIPが神奈川県から「まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づく「プロフェッショナル人材戦略拠点事業(内閣府事業)」の委託を受け開設

※2 2016年7月31日現在

Profile

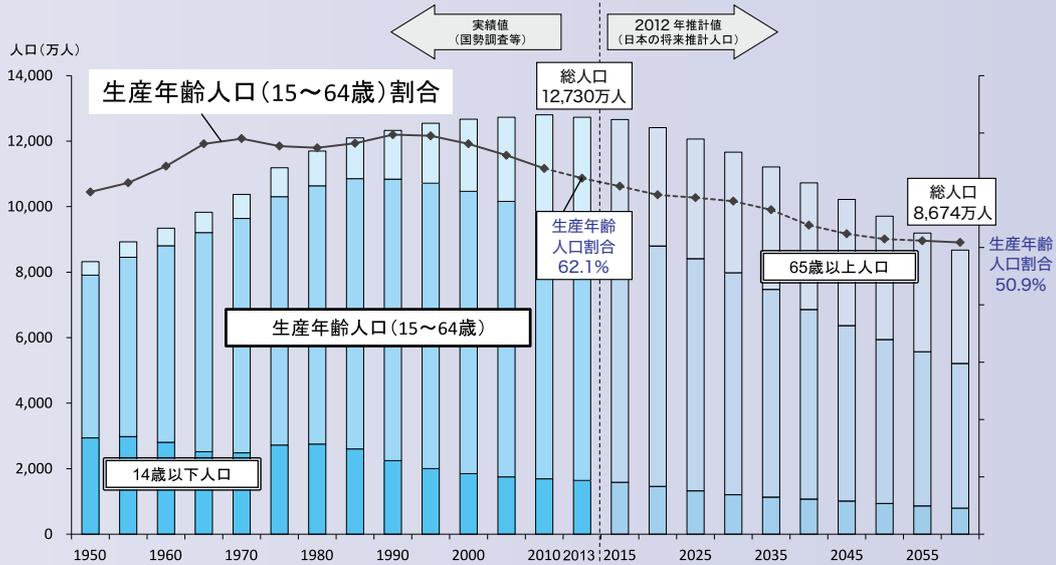
1970年 慶應義塾大学法学部卒、横浜銀行入行 2011年4月 経済同友会 幹事
2006年 横浜銀行 副頭取 2015年5月 はまぎん産業文化振興財団 専務理事
2010年 浜銀総合研究所 取締役会長 2015年6月 朋栄 取締役会長

専門領域・強み：

40年間に亘り、地域金融機関に籍を置き、企業との関わりから得られた知見及び人的ネットワーク

日本の人口の推移

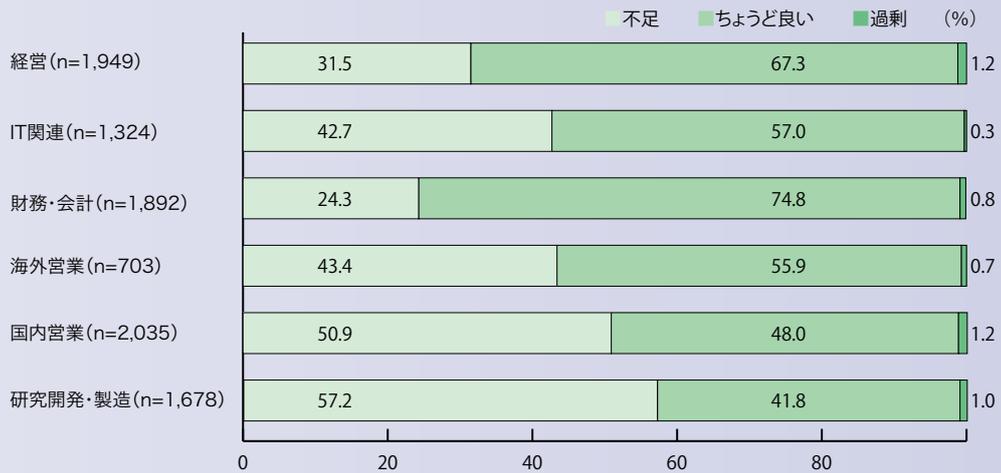
生産年齢人口は今後、急低下する



出典:厚生労働省ホームページ「日本の人口の推移」(<http://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/hokabunya/shakaihoshou/dl/07.pdf>)を一部加工して作成

部門別の中核人材の過不足感

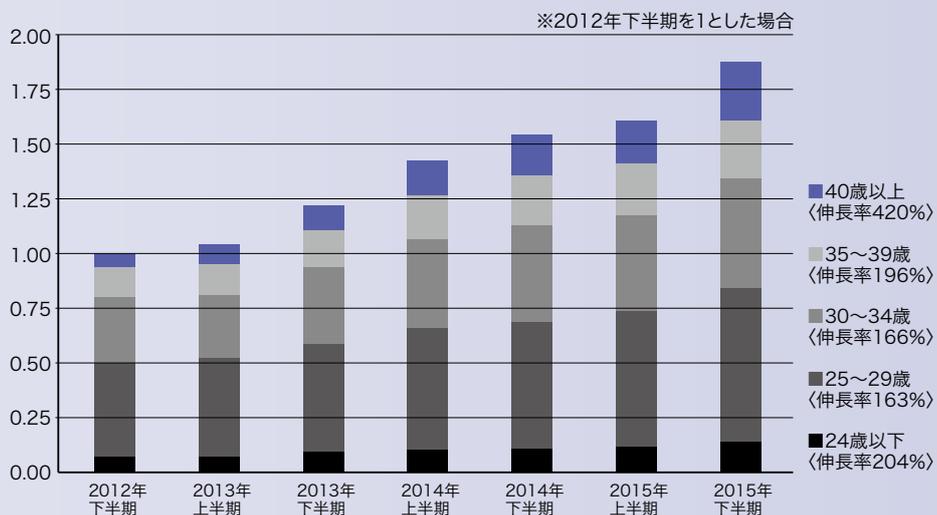
中小企業ではさまざまな分野で中核となる人材が不足している



出典:中小企業庁委託「中小企業・小規模事業者の人材確保と育成に関する調査」(2014年12月、(株)野村総合研究所)

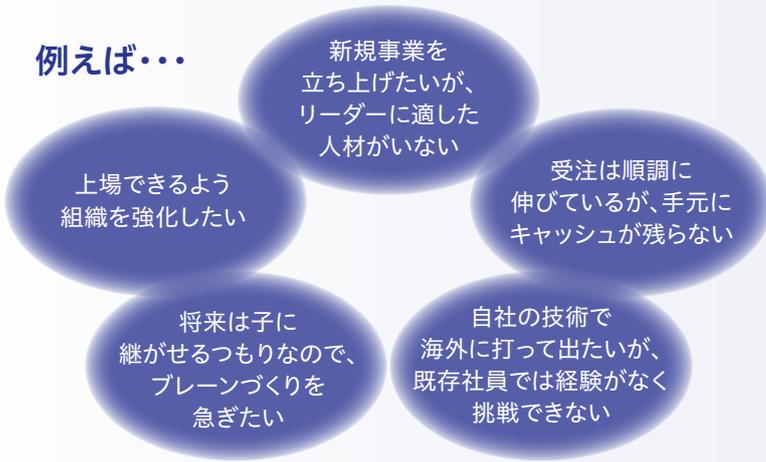
転職者の年齢状況

転職市場において、40歳以上の転職機会が広がっている



出典:DODA「転職成功者の年齢調査(2015年下半期)」

例えば・・・



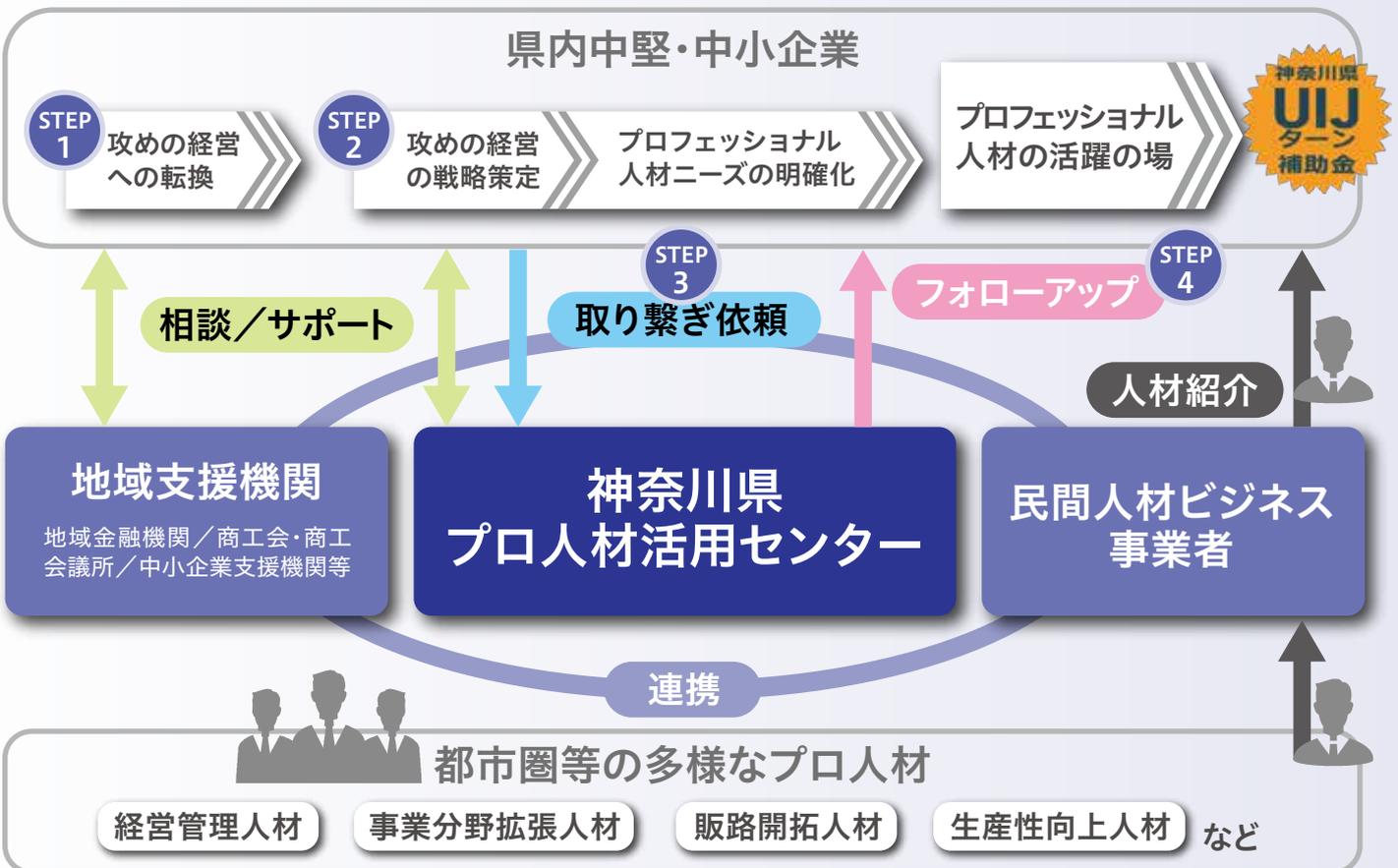
企業の「攻めの経営」を実現するため、プロフェッショナル人材戦略マネージャー、サブマネージャーは、プロフェッショナル人材の採用に積極的に取り組む中小企業を、地域の金融機関や中小企業支援機関等と連携しながらサポートします。

経営者の方との対話を重ねることにより、「攻めの経営」への転身をご支援するとともに、プロフェッショナル人材ニーズを民間人材ビジネス事業者等へ取り繋ぎ、人材のマッチングをサポートします。また、採用後もプロフェッショナル人材が定着できるよう、地域の金融機関や中小企業支援機関等と連携し、フォローアップします。

神奈川県プロ人材活用センターにご相談ください

事業スキーム

- STEP 1 地域企業が自社の強みや潜在成長力を再認識し、「攻めの経営」への転換
- STEP 2 地域企業が「攻めの経営」が実践できるプロフェッショナル人材の採用を検討
- STEP 3 地域企業が神奈川県プロ人材活用センターに民間人材ビジネス事業者への取り繋ぎを依頼
- STEP 4 神奈川県プロ人材活用センターが、地域の金融機関、中小企業支援機関および民間人材ビジネス事業者等と連携し、経営者、プロフェッショナル人材双方をフォローアップ



プロフェッショナル人材の雇用に要する経費の一部を補助

神奈川県プロ人材活用センターが、中小企業からの求人を民間人材ビジネス事業者に取り繋いで就業が決定した場合に、一定の要件を満たすことにより神奈川県から補助金を受けられます。(補助額)県が規定する「雇用に伴う経費」に2分の1を乗じて得た額以内で、就業者1人あたり25万円が上限です。詳細はお問い合わせください。

プロフェッショナル人材の 活用に向けた第一歩を、 私たちと踏み出しましょう!

事務局長兼サブマネージャー



ふくだ ひでみ
福田 秀美

専門領域・強み 37年間地域金融機関において、中小企業との関わりを持ち経営者とのつながりを維持してきたこと

本事業に対する抱負 これまでの経験を生かしながら、神奈川県の中企業の継続的発展につながるよう本プロジェクトを推進してまいります。

サブマネージャー



こしじ ふみお
越地 文夫

専門領域・強み 経営改善計画支援、創業支援、5S支援、補助金等活用支援および生産管理全般支援

本事業に対する抱負 神奈川県は東京を中心とする首都圏の一角を占めています。今後、事業展開を行っていく中で、神奈川方式と呼ばれるような人材活用ができれば、と思っています。攻めの経営に必要な人材の流動化に貢献することで各企業が一層の発展ができるよう、微力ながら力を尽くしていきたいと思っています。

サブマネージャー



にしな まこと
仁科 亮

専門領域・強み 中小企業経営全般、人事労務管理等

本事業に対する抱負 神奈川県の中企業経営者の方々に「攻めの経営」実現に向けたわかりやすく具体的なアクションプランを提示し、人材をはじめとする経営資源充実の必要性を認識していただき、さらなる成長と発展につなげられるよう努力していきたいと思っています。

続々とプロフェッショナル人材の 採用が成約しています!

成約事例① [製造業A社]

管理部門の要である総務部長の退職が予定されていることから、その後継候補として、部長相当のポストで採用を計画。センターへの相談を受け、人材ニーズの詳細を確定。人材ビジネス事業者に取り繋ぎ、紹介・面接を経て60歳代の元医療・福祉関係の業界で活躍されていた人物の採用が決定しました。

成約事例② [製造業B社]

財務部門の強化が課題で原価管理等を徹底したいとのことで、経理の専門的知識のある候補として採用を計画。センターへの相談を受け、人材ビジネス事業者に取り繋ぎ、紹介・面接を経て40歳代の元不動産関係の業界で活躍されていた人物の採用が決定しました。

高まる企業の関心

— セミナー開催報告

7月27日に「プロ人材活用セミナー」を開催し、県内中小企業の経営者、経営幹部など50名の方にご参加いただきました。

(株)浜銀総合研究所 経営コンサルティング部 部長 佐伯克志氏による基調講演「中小企業におけるプロフェッショナル人材活用のすすめ」では、企業の持続的成長に向けたプロフェッショナル人材の有効活用策について、事例を含めて解説いただきました。また、早川戦略マネージャーによる事業説明では、採用のノウハウ等についても解説いたしました。



豊富な事例から分析を行う佐伯氏

(神奈川県プロフェッショナル人材戦略拠点事業)

「攻めの経営」
のご相談は

神奈川県プロ人材活用センター

横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル7階

TEL 045(633)5008 FAX 045(633)5100 E-mail:pro@kipc.or.jp



光パルス試験機。スマホやタブレット端末を利用し、光ファイバー開通・保守工事を効率化

マイコン応用技術の職人集団 **ハル・エンジニアリング株式会社**

技術者による提案営業で、多業種のニーズに応え続ける

テクニカルショウヨコハマに2013年から出展している組込み系ソフトウェア開発の老舗企業 **ハル・エンジニアリング株式会社**は、世にiPhoneが登場した翌年から早くもスマホのアプリケーション開発を手掛けるなど、挑戦し続ける職人集団だ。「異業種、それも大手メーカーの技術者が向こうから来てくれるテクニカルショウは、新ビジネスの宝庫」という平田達彦社長に、出展のメリットを聞いた。

●取引振興課 TEL 045(633)5170

「展示会」出展の経緯

「これから必ずマイコン応用制御技術の“ものづくり”時代が来る」と、1977年に創業。現社長の平田氏が経営を継いだ2009年は、リーマンショックの後遺症で業界全体が沈んでいた。同社にとっても、メーカーに派遣していた社員60名のうち20名が戻されるという苦難の時であった。下請であり続けることへの危機感。だが、その逆境で平田氏は自社の強みを再確認する。「我々には長年培ってきた技術があるじゃないか」。技術力を広く発信するため、戻された20人を中心に展示会への出展を決断。出展品は、「我々が最も得意とする技術のもの、得意でないものにチャレンジしよう」。後者はスマートフォンに目を付けた。当時のスマホといえば、まだ世の中にiPhoneと、台湾HTC社製のAndroidの1機種のみ。きっかけは、若手社員がアプリゲームを見せ「うちって、こういうの作らないんですか」と言ったことだった。

大手メーカーと付き合える！

それ以降、組み込み系技術展といった専門性の高い展示会を活用してきたハル・エンジニアリングだが、「これからの時代、ソフトウェアを使わない産業はない」と、多業種、業態の企業が集うテクニカルショウヨコハマに出展する。ハルにとっては、同業者が少ないことが「チャンス」であった。

商品そのものではなく、「自らのアイデアを基にものづくりができる“技術集団”だとアピールする展示」に注力。大きな利点は、普段は大手の技術者とコンタクトを取る術がないが、「ブースを出していれば向こうから名刺を持って来てくれること」。テレビ会議システムや音声認識システムを展示すれば、医療機器の認可を持ったメーカーから試作品づくりをやろうと声が掛かる。そこからは、ハルが得意とする技術者による提案営業だ。アイデアの提案は紙ベースでなく、具体的に動くものとして作り上げるこだわりよう。

1回の出展で引き合い件数は60～70件。試作にはおよそ半年を掛ける。「自分たち技術屋は、できないと言いたくないからつい力が入ってしまう」。異業種との連携は多くの刺激を与えてくれるという。自分たちにはない技術を得ることで、独自に開発する以上のものを次々と世に送り出している。

「ソフトウェアを開発する我々のご提案次第で、いくらでも新しいビジネスが生まれる」と平田社長は意欲を見せる。

次回テクニカルショウでハルが披露する技術に、ぜひ期待して欲しい。



「ハルの親方」こと平田社長

（会社概要）

ハル・エンジニアリング 株式会社
 横浜市西区平沼1-39-3三石ヨコハマビル
 TEL 045(324)1751
<http://www.haleng.co.jp/>



調査結果

平成28年度「発注企業生産現況調査(6月調査)」

生産現況は前期より大幅に悪化、次期見通しについては大幅に改善の見込み

県内発注企業の6月期・生産現況(全業種)を見ると、前期の0.6から26.9ポイント減少の△26.3となり、大幅に悪化した。また、3カ月先(28年9月期)の見通しでは、今期の△26.3から35.2ポイント増加の8.9と大幅に改善する見込みとなっている。

●取引振興課 TEL 045(633)5067

調査時期/業種	鉄鋼	非鉄	金属	機械	電気	輸送	精密	その他	全業種
27年06月期	▲100.0	16.7	▲29.6	▲22.2	▲30.8	▲43.8	▲30.8	▲17.4	▲27.7
27年09月期	▲25.0	▲28.6	3.6	▲8.9	2.7	50.0	▲6.3	4.5	2.3
27年12月期	60.0	▲12.5	▲10.7	2.3	2.9	▲5.9	25.0	▲8.0	1.1
28年03月期	0.0	▲20.0	▲22.2	27.3	▲11.1	27.8	11.1	▲30.4	0.6
28年06月期	▲75.0	0.0	▲28.6	▲19.6	▲22.2	▲37.5	▲6.7	▲50.0	▲26.3
28年09月期見通し	▲50.0	25.0	3.6	8.9	22.2	31.3	▲6.7	▲9.1	8.9

※27年6月期～28年9月期の業種別の生産現況と生産見通しをB.S.I値(上昇企業数割合ー下降企業数割合)で表したものの

業種別の生産現況

28年6月期は、8業種のうち、「非鉄」以外の7業種でB.S.I値がマイナスとなり、「非鉄」のみプラスマイナス0になった。

次期(28年9月期)については、「鉄鋼・精密・その他」以外の5業種がすべてプラス値となり、「輸送」は今期の△37.5より68.8ポイント増加の31.3と大幅な改善を見込んでいる。

調査期間:6月20日～6月30日

調査対象:500社

(登録企業データベースに登録している
資本金3,000万円以上の県内発注企業)

回答企業数:190社 回答率:38.0%

神奈川県よろず支援拠点事業

「経営セミナー」

参加費
無料

よろず支援拠点では、「売上拡大」「販路開拓」「国際化」「創業」など県内中小企業者が必要とする経営課題解決を支援することを目的として、その手法を習得してもらうためのセミナーを開催しています。今回ご紹介するセミナーは「ものづくり」と「起業」に関するテーマで開催します。

テーマ	日程	講師	定員
電子機器開発に必須な 『EMC※に関わる最新動向と対策』 ※Electro-Magnetic Compatibility	9月29日 (木)	第1部 15:00～16:00 県産業技術センター 電子技術部 部長 篠原 俊朗 氏	36名
		第2部 16:00～17:00 倉西技術士事務所 代表 倉西 英明 氏	
起業「成功」ノート ～小さな起業の成功法則～	10月5日 (水)	15:00～17:00 株式会社あきない総合研究所 代表取締役 中小企業診断士・ITコーディネーター 吉田 雅紀 氏	60名

■会場 神奈川県中小企業センタービル13階
(横浜市中区尾上町5-80)

■申込方法 セミナー名、氏名(事業者名・所属部署・役職)、参加人数、
電話番号、E-mailアドレスを記入し、FAX:045(633)5194 または
E-mail:yorozu@kipc.or.jp で神奈川県よろず支援拠点へ(先着順)

●お問い合わせ 神奈川県よろず支援拠点(本部) TEL 045(633)5071

「儲かる和菓子屋に変身したい！」 転機となった“商談会”

「ビビりながら参加」するも、大手バイヤーのアドバイスを即実践。販路拡大へ

どら焼きを名物とする湯河原町の(有)製菓キヨ。唯一人の和菓子職人が二見一正 社長(47)である。箱根町のセブン-イレブン全店や、通販といった通常の出荷に加え、百貨店での催事がある日は、朝5時からどら焼きの皮2,000枚を手焼きする。まんじゅうやゼリーなども全て手作り。注文は引きも切らない中、社長は徹夜も厭わないというが、それにしても、この繁盛のヒミツは何なのか？

名物になったわけ

— どうして「どら焼き」を？

近くのスーパーではまんじゅうを80円で売っているの、そこに勝てる商品を作ろうと考えました。昔から和菓子で売れ行きが安定しているのは「大福」「団子」「どら焼き」の3つ。ただ、当店は住宅街にあって、朝から餅を搗く音はご近所迷惑になる。これで大福と団子は候補から消えました。残ったのがどら焼きで、手作りの味を極めよう決めました。

— 右腕の、特に肘から先の筋肉がすごいですね

生地から手捏ねしているので、そのせいです。夜になると腕が上がらず上半身が湿布だらけですが(笑)。手の感覚で材料の配合バランスが分かり微妙な調整もできるので、機械は導入しません。

— 百貨店などの催事などでも「どら焼き」は大人気ですね

どら焼きは、作り始めてまだ3年なんです。うちは代々、地元湯河原の旅館や土産物店向けに一口まんじゅうなどの和菓子を作ってきました。客室に置かれる「お着きのお茶菓子」ですね。しかし観光客の多い夏場とそれ以外では売り上げの落差が大きいですし、また近年、お土産物を買って帰るという風潮が薄れています。正直なところ、単価も安いので…。新たなお取引先を開拓するため、新商品の開発に踏み出しました。

大転機となった商談会

— その次は、どう売るか、ですか？

販路開拓について取引のあるさがみ信金さんに相談したところ、県内8つの信金が主催する「ビジネスマッチング」に参加するよう助言されました。しかし、「商談会って、何を話せばいいんだ」「こんな小さな和菓子屋で相手にされるのか」と半信半疑で…。とにかく、PR用の冊子には「手作りにこだわっている。お土産から脱却を図りたい」という私の思いを込めました。

— 初めての商談会はどうでしたか

前の晩からド緊張でした…。1社あたり商談時間は15分なのですが、長かったなあ～。支えになったのは「うちはいいもの作っている」という自負。とにかく食べてみてください!と、朝焼いたどら焼きと名刺を差し出した。その日は5、6社と話すことができ、続けて東京で開かれた「うまいもの商談会」



百貨店の催事

にも参加。そこで小田急OXやオリンピックなど、大手のバイヤーから貴重なアドバイスがもらえたんです。「味は良い、あとは、お客さまが手に取りたくならないようなパッケージデザインと衛生管理基準をクリアすること」と。商談コーナーのすぐそばに「神奈川県よろず支援拠点」のブースがあり、この時も応援団として同行してくれたさがみ信金さんが相談を持ち掛けてくれました。

物流の助っ人と出会う

— バイヤーの意見をすぐ実行に移したのですね

「よろず」のコーディネーターや専門家の協力を得、パッケージの変更や、冷凍庫の取替え、ステンレス台への変更、防虫カーテンといった衛生管理に着手。課題をクリアし、翌年も8信金ビジネスマッチングに参加したんです。そこで商業施設の催事を仕切る物産会社に認められ、高島屋などの百貨店に出店の道筋をつけてもらえました。また、この商談会で、たまたま隣に商品を展示していた戸塚区の春芳茶園さんと意気投合しまして。お茶と和菓子をセットにしたギフト商品を企画することができました。それだけでなく、春芳茶園さんに小田原の(株)ハシモトさんを紹介され、その縁で箱根町のセブン-イレブンで「黒いどら焼き」を扱ってくれるようになった。ハシモトさんはうちの商品の配達も請け負ってくれ、今、私が製造に注力できるのも橋本さんのおかげです。



パッケージデザインは、プリズムゲート(株)に依頼。数ある商品の中から手に取ってもらうため、女性目線での改良を重ねた

商談会「三種の神器」

—今年6月のビジネスマッチングにも参加されたようですが

3回目ともなると進歩しましたよ～。ブース作りには、ポップや幟旗、陳列のし方など、催事で培ったノウハウを活かしました。戦略を練り、商品は地場産に特化。湘南ゴールドやブルーベリーのどら焼きとゼリーを打ち出しました。スリーエフのバイヤーは、「湘南ゴールドを使った商品を探しに来た」と15分で取引が成立。高島屋の催事に出ていることが信用に繋がっています。また、湘南ゴールドは稀少品種ですが、うちは専門の農家さんやJAかながわ西湘に供給をお願いしており、心強いです。

—大手と商談を成功させる秘訣は

「商談会」には、「生産体制」「物流体制」「地場産」、この3つを揃えて臨むこと！そうすれば大手との商談につながると思います。たとえ成約に至らなくても、バイヤーを通して消費者のニーズが分かる。工房にいる時間が長い私にとって、「顧客の声が聞ける」、これが大きなメリットです。最後に、さがみ信金さんのきめ細やかな支援には、本当に感謝しています。

有限会社 製菓キヨ

足柄下郡湯河原町中央 2-18-10
TEL 0465(63)3633 <http://www.seika-kiyo.jp/>



二見社長(前列右)、奥様(前列左)。後列は「商談会」成功を支えたさがみ信用金庫のメンバー

●お問い合わせ さがみ信用金庫 地域元気創造部 TEL 0465(24)3176



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
M1698 横浜市 都筑区	5,000 15	精密板金加工 半導体装置・OA機器・食品製造機械・サブリメントの製造装置等、長年の技術を活かし小物から大物まで対応可能です。	主要設備：レーザ加工機(～t16)1台、YAGレーザ溶接機1台、バリ取り機1台、ベンダ(L800～2500)、タレパン(30t)1台、各種プレス4台 他 材 質：SS、SUS、AL、銅、チタン 主要製品：半導体製造装置部品 他
M1699 川崎市 幸区	20,000 65	制御盤の設計・製作・SV工事、ソフト開発 大手企業向けの実績が豊富で、高品質・安全な製品の提供が可能です。また、海外向けにも豊富な実績があります。	主要設備：電線加工機(自社開発)1台、E-CAD9台、TECHS20台 他 主要製品：印刷機用制御盤、ガスエンジン発電機用冷却装置、ゲートウェイ盤、設備遠隔監視システム 他
M1700 厚木市	5,000 2	精密研削加工 図面から研削加工を中心に、安く・早く・正確に治工具や金型部品を加工できます。	主要設備：汎用フライス盤1台、NCプロファイル研削盤1台、平面研削盤4台、コンタマシン1台、万能投影機1台 材 質：ダイス鋼 主要製品：プレス金型部品、治工具 他
M1701 横浜市 都筑区	10,000 12	ワイヤカット放電加工、レーザ加工 自動車・家電の金型部品やプレート等の高精度・高品質の加工が得意です。	主要設備：ワイヤカット放電加工機6台、型彫放電加工機3台、CO2レーザ加工機1台、マシニングセンタ1台 他 材 質：ダイス鋼、超硬合金、合金工具鋼 主要製品：自動車・家電の金型部品
M1702 平塚市	30,000 10	射出成形加工 自動車関連のプラスチック部品の製造から組立等の2次加工まで対応します。ISOに基づく、厳しい品質管理や小ロット・短納期にも対応します。	主要設備：射出成形機(50～350t)11台、金型温度調整機5台、乾燥機2台、粉碎機3台、混合機1台 他 材 質：ABS、PP、PC、PVC 主要製品：自動車用プラスチック部品 他

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

開催場所	日 時	
藤沢商工会議所	4日(火)	13:00～16:00
小田原箱根商工会議所	12日(水)	13:30～16:00
横須賀三浦地域県政総合センター	13日(木)	13:00～16:00
秦野商工会議所	14日(金)	
茅ヶ崎商工会議所	17日(月)	
大和商工会議所(移転)	18日(火)	
平塚商工会議所	19日(水)	13:30～16:00
川崎駐在事務所 ※1	毎週木曜日	13:00～16:00
相模原駐在事務所 ※2	12日,26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、下記所在地で行っています。
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

10月の巡回あっせん相談



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) 5053

ご相談事例 その①

自動車部品の加工・製造をおこなっている会社です。今年の4月から入社した高校新卒社員から、先日「うちの給与は最低賃金を下回っているのではないか」という質問がありました。月給制の場合において、支給している賃金が最低賃金を上回っているかを確認する方法を教えてください。

月給制の場合において、支払われる賃金が最低賃金額以上となっているかどうかを調べるには、以下の計算式に基づいて、最低賃金の対象となる賃金額と適用される最低賃金額を比較します。

月給額 ÷ 1か月平均所定労働時間数 ≥ 適用される最低賃金額(時間数)
ここで注意しなければならないのは、最低賃金の対象となる賃金は、毎月支払われる基本的な賃金で、以下に示す手当等が含まれないということです。

〈最低賃金の計算から除外される賃金〉

(1) 臨時に支払われる賃金(結婚手当など) (2) 1箇月を超える期間ごとに支払われる賃金(賞与など) (3) 時間外割増賃金 (4) 休日割増賃金 (5) 深夜割増賃金 (6) 精皆勤手当、通勤手当及び家族手当

これらをのぞいて計算した賃金額が最低賃金を上回るか確認をして、もし下回る場合には、賃金額を上げる必要があります。

なお、最低賃金額は都道府県ごとに金額が定められ、毎年10月ごろに改定されています。現在の神奈川県の最低賃金は時間額905円で、平成28年10月からは時間額930円となる見込みです。

ご相談事例 その②

新規に株式会社を立ち上げて、従業員を雇用して、飲食店を開業しようと考えている。従業員を雇用したときに行わなければならない手続き等について教えてください。

会社を立ち上げて、従業員を雇用する場合、従業員に労働条件を书面(労働条件通知書)で通知しなければなりません。また、雇入れ時には、労働安全衛生法で定められた一定の項目について、健康診断を行なうことが義務付けられています。雇用管理面では、労働基準法に定められた法定帳簿(労働者名簿、賃金台帳、出勤簿(タイムカード等))を作成し、一定期間保管しなければなりません。さらに、税務署や労働基準監督署、ハローワーク、年金事務所などの行政官庁へ、給与の支払いや労災保険、雇用保険、健康保険、厚生年金保険等の手続き届出をすることが必要になります。

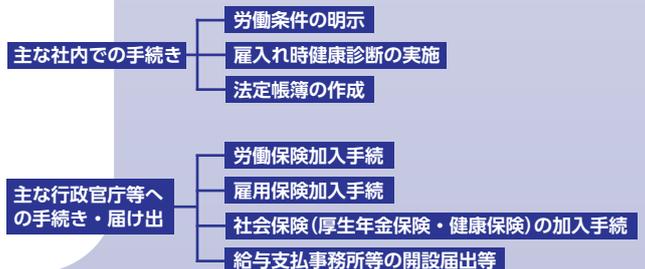
*詳細な手続、届出様式等については、それぞれの行政官庁等にお問い合わせください。



たかはし 健児

KIP経営相談員・神奈川県プロ人材活用センターサブマネージャー・中小企業診断士・特定社会保険労務士

長年にわたり、東京・神奈川を中心に、経営・労務全般に関するコンサルティング業務、相談業務に従事。中小事業者の戦略立案・事業計画策定や創業者支援などにも積極的に取り組んでいる。



「神奈川県ものづくり技術交流会」を開催します！ オープンイノベーション ～広げよう！創造のネットワーク！～

県産業技術センターをはじめ、大学や研究機関の研究成果、企業による製品開発事例、県やものづくり支援機関の事業等、最新の情報を発表します。産学公の技術連携を図り、オープンイノベーションを実現するチャンスです。ぜひご参加下さい。

- 開催日 10月26日(水)～28日(金)
- 会場 県産業技術センター(海老名市下今泉705-1)
- 主催 県産業技術センター
- 共催 神奈川県産業技術交流協会
- 後援 神奈川R&D推進協議会、
(公財)神奈川産業振興センター
- 参加費 無料
- 内容

【メインプログラム】

- ◇26日(水) 生活支援ロボット
 - ・午後 ロボット研究会フォーラム
- ◇27日(木) デジタルものづくり、次世代デザイン
 - ・午後 3Dデジタルものづくり技術フォーラム
 - ・午後 次世代デザインフォーラム
- ◇28日(金) デジタルものづくり、エレクトロニクス
 - ・午前 IoTプロジェクトフォーラム
 - ・午後 TKFオープンフォーラム
～IoT技術とものづくり～
 - ・午前 地域産業振興フォーラム
 - ・午後 エレクトロニクスフォーラム(MEMS技術)

【その他セッション】

情報・生産システム、機械・材料、電子、化学等の各技術分野についての研究・開発成果やトピックスを紹介。その他、知財セミナー、見学会等も開催します。

【ポスター発表】

日替わりで、研究開発成果をパネルに展示発表します。展示時間は11:00～16:00ですが、コアタイム(12:00～

13:00、及び14:30～15:30)を設け、質疑・応答と交流の場とします。

【工業技術・製品等展示】

新規性を有する技術・工業製品・試作品、及びデザインを活用した商品等を展示します。展示期間は3日間(11:00～16:00)で、ポスター発表と同様のコアタイムを設け、質疑・応答と交流の場とします。

●併設ブース

- ・知財相談(26、28日)
- ・デザイン関連展示(27日)、デザイン相談(3日間)

●プログラム等のホームページ公開[公開予定日]

- ・発表プログラムの詳細[9月15日(木)]
- ・発表予稿集[10月13日(木)]

●参加申込方法

参加申込書(Word形式)をホームページからダウンロードし、必要事項をご記入の上、電子メール(ファイル添付)等でお申込みください。

◇事前参加申込締切 10月20日(木)

詳細につきましては、ホームページ

<http://www.kanagawa-iri.jp/> をご確認ください。

●お問い合わせ

県産業技術センター 交流相談支援室内
ものづくり技術交流会事務局
TEL 046(236)1500(代表)

神奈川県ものづくり技術交流会

検索

業務提携 県産業技術センター・(株)八千代銀行

県産業技術センターと (株)八千代銀行の業務提携について

県産業技術センターと株式会社八千代銀行(東京都新宿区)は、中小企業・小規模企業の支援等に関する業務を相互に連携して実施することにより地域産業の活性化を図ることを目的として、6月に覚書を締結しました。県産業技術センターでは、八千代銀行から紹介を受けた企業への技術支援等、企業支援に協働して取り組みます。

- お問い合わせ 県産業技術センター 企画部 TEL 046(236)1500



県産業技術センター 岸本所長(左)、
(株)八千代銀行 長岡常務取締役営業推進本部長

売上や利益の減少でお困りの方を支援しています ～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、売上や利益の減少でお困りの方にご利用いただける融資をご紹介します。

■経営支援特別融資(一般枠)

- 融資対象者 最近3か月間又は6か月間の売上高又は売上総利益額(粗利益)の合計が、直近3年のいずれかの年の同期と比較して減少している中小企業者等
- 資金用途 運転資金・設備資金
- 融資限度額 8,000万円
- 融資利率 年2.0%以内(固定金利)
- 融資期間 1年超10年以内
- 信用保証 神奈川県信用保証協会の保証が必要
保証料率は年0.45%～1.52%
(県補助後の料率)

○お申込み 取扱金融機関の窓口へ直接お申込みください。

- 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
<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/p845830.html>

神奈川県 制度融資

検索

超長期・低利の企業立地支援がパワーアップ! ～「セレクト神奈川100」企業誘致促進融資～

中小企業者の皆さまや資本金10億円未満の中堅企業の皆さまの事業所等の整備を支援するため、取扱金融機関が県の定めた条件で融資します。平成27年度まで実施していた企業立地支援の支援内容を拡充させ、利用要件を緩和したことにより、さらに多くの方が利用しやすい制度となりました。(平成28年度新設事業)

土地・建物の購入、また、それに付随した生産設備等に必要な資金に利用可能であり、移転、新設だけでなく、既存工場の建て替え・増設も対象となります。県内での建屋の取得を伴う投資の際は、ぜひ利用をご検討ください。

- 対象業種(対象を拡大しました)
 - ・製造業・電気業(発電所に限る)
 - ・情報通信業・卸売業(ファブレス企業に限る)
 - ・小売業(デューティーフリーショップに限る)
 - ・学術研究・専門・技術サービス業
 - ・宿泊業(ホテルに限る)
 - ・娯楽業(テーマパークに限る)
- 対象産業(対象を拡大しました)
 - ・未病(食品その他心身の状態の改善に資するものに関する事業)
 - ・ロボット・エネルギー・観光・先端素材
 - ・先端医療・IT/エレクトロニクス・輸送用機械器具
- 投資要件 最低投資額：5,000万円以上
(要件を緩和しました)
雇用要件：10人以上

- 融資期間 15年以内(据置き2年以内含む)
- 融資限度額 最大10億円で事業費の80%以内
- 融資利率(固定金利)
 - ①特区制度等を活用する場合等及び県外・国外から新たに立地する場合
(対象を拡大しました)
⇒当初5年間0.9%以内、6年目以降1.2%以内
 - ②その他県内再投資
⇒1.5%以内

- お問い合わせ 県金融課 資金貸付グループ
TEL 045(210)5681
<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f5779/>

神奈川なでしこブランドフェアを開催します！

神奈川県が、女性の活躍を応援するために取り組んでいる「神奈川なでしこブランド」事業について、事業の紹介や認定商品の展示・販売、著名人によるトークショー等を行います。
魅力あふれる認定商品や、開発した女性たちと直接出会える絶好の機会です。
皆さまのご来場をお待ちしています！

- 日 時：平成28年10月8日(土)10時～16時
- 場 所：テラスモール湘南1階 北アトリウム
- 所在地：藤沢市辻堂神台1-3-1
(JR辻堂駅北口直結)
- 内 容：
 - ・神奈川なでしこブランド事業の紹介
 - ・神奈川なでしこブランド認定商品の展示・販売
 - ・著名人によるトークショー等
- 昨年度来場者の声：

- ・同じ女性として、色々な分野で自信を持って行動できているところを見ることができ、励み、目標になりました。
- ・これからは女性の時代。いかに女性の活力を引き出すかが日本の成長に関わってくると感じました。
- ・同じ女性として、女性が活躍する場が増えるのはとても喜ばしいことです。今後の活躍を期待しています。
- ・女性の視点からの商品は女性があつたらいいなと思えるものが多いので、女性の立場から期待しています。
- ・発想が素晴らしいですね、応援します。
- ・男性に比べて、全く違う発想、切り口のある女性の視点で社会を牽引してください！



〈神奈川なでしこブランド2016認定商品〉海老名いろはがるた(上)初恋ダイエツスリッパ(下)



〈神奈川なでしこブランド展示・販売会の様子(イメージ)〉

■締め切り間近！

神奈川なでしこブランド2017を募集しています

県では、県内の企業や団体から、女性が開発に貢献した商品を募集し、優れたものを「神奈川なでしこブランド」として認定する事業に取り組んでおり、現在募集を行っています。

今年の募集は間もなく締め切りです。ぜひご応募ください！

「神奈川なでしこブランド2017」の概要

(1)募集の対象

女性が開発に貢献した商品で、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(個人も含む)・団体

(3)応募期間

平成28年10月3日(月)まで

※詳細な応募要件は、ホームページで募集要項を参照するか、お問い合わせください。

<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f480434/>

■同時募集中

モノやサービスに関する女性のアイデア「なでしこの芽」「なでしこの種」募集中！



●お問い合わせ

県労政福祉課 両立支援グループ
TEL 045(210)5744

ベトナムカラーで、うめつくせ! ～今年も「ベトナムフェスタin神奈川」を開催～

昨年、40万人もの皆さまにお楽しみいただいた「ベトナムフェスタin神奈川」を、今年も開催します。昨年を超える賑わいを目指して、来場される皆さまと一緒に参加して「ベトナム」を身近に感じていただけるよう、経済、観光、文化、食など多方面にわたる、盛りだくさんのイベントを実施します。

ベトナムカラーでうめつくせ!



I 経済プログラム

10月28日(金)【会場：横浜ベイホテル東急】

1 経済セミナー

- ベトナム投資環境の紹介
- 神奈川インダストリアルパークの紹介

2 観光セミナー

- ベトナムの観光地紹介等

〈昨年の経済セミナー〉



●お問い合わせ

県国際課 TEL045(210)3752 県企業誘致・国際ビジネス課 TEL045(210)5565 県国際観光課 TEL045(210)4046
ベトナムフェスタin神奈川特設サイト <http://www.inforata88.com/vfes-kanagawa2016/information.html>

II 文化交流プログラム

～ベトナムを知りつくせ! 食べつくせ! そして遊びつくせ!

10月29日(土)～30日(日)

【会場：日本大通り、神奈川県庁本庁舎、象の鼻パーク】



〈知りつくせ!〉

ベトナムの観光・芸術などのレクチャーや、伝統芸能、ベトナム人留学生によるスピーチコンテストなどを実施します!

〈食べつくせ!〉

今年もフォーや揚げ春巻きなど、おいしいベトナム料理で会場を埋めつくします!



〈遊びつくせ!〉

ベトナムと神奈川の花を使った大きな花絵「インフィオラータ」を一般参加者と一緒に創作します!

また、昨年大好評だったベトナムを代表する伝統芸能「水上人形劇」がまた神奈川にやってきます!

グローバルビジネス 入門塾〈第1回〉

いまそこにある海外展開

中小企業診断士
なかたか ひであき
中高 英明

ヒト・モノ・カネ・情報の流動性が高まっている時代においては、いかなる企業も海外展開と無縁ではられません。最近では「受動的」に海外展開をする、あるいはせざるを得ない企業の事例が増えています。準備不足で不利な経営判断をしないために、海外取引の入門事項を3回にわたってお届けします。

●国際課 TEL 045 (633) 5126

経 済のグローバル化が進展しています。TPPの合意や、直近では英国のEU離脱など、世界経済に影響を与えるニュースを目にしない日はありません。国内でも台湾・鴻海精密工業によるシャープ買収など、「外から内」のグローバル化が身近に起きる時代になりました。

海 外展開と聞くと多くの方は海外に工場などを設立して自社の製品を流通させる活動をイメージすると思いますが、単に輸出をする、あるいは逆に海外から原材料や商品を輸入することも立派な海外展開です。海外展開を行うにあたっては、まず海外展開するという意志決定があつて、その後にネットを検索したり

海外の展示会に出かけたりして取引相手を開拓していくと思います。海外展開する企業であれば、具体的な活動を始める前に海外展開の実務的な知識やリスク管理等についてもある程度調査・学習するでしょう。

方、最近では「受動的」に海外展開をする、あるいはせざるを得ない企業の事例が増えています。そのような企業には、準備不足でせっかくのチャンスを逃したり、対応が後手に回り不利な条件での取引を余儀なくされたりといったことが少なからず見受けられます。筆者が海外展開支援を行う中で見た「受動的」な海外展開の事例をご紹介します。

事例① 突然の引き合い

東京のソフトウェア企業の事例です。この企業はネット・セキュリティ製品を開発する企業ですが、それまでは国内取引が100%でした。ところが、ある日突然ホームページ経由で台湾から英語のメールが来て、辞書を使い翻訳したところ「貴社の製品の台湾での代理店になりたい」という内容でした。引き合い元の台湾企業は

この企業の顧客経由で製品のことを知り、ネット検索でホームページを見つけてメールしてきたとのことでした。この企業は突然の引き合いに大変驚きご相談に來られましたが、海外取引のポイントや輸出規制等についてご支援した結果、無事に取引が成立しました。

事例② 顧客都合の海外展開

兵庫県の金属加工企業の事例です。この企業はあるドイツ企業と、先方の日本法人経由で取引をしていましたが、先方の方針変更によりドイツ本社との直接取引に切り替える旨を突然通知され、数十ページもの分厚い契約

書が送られてきました。もちろん全て英語です。この企業には英語が堪能な社員が一人もいないため、契約の締結には大変苦勞されました。

これらの事例が示すのは、今やどの企業にも海外展開の機会が訪れ得るということです。方針として海外展開を絶対しないと決めるのも一つの判断ですが、国内市場が縮小傾向にある中で完全に可能性を閉ざすよりも、海外展開を選択肢として持ちながら事業展開をするほうが望ましいのではないのでしょうか。

第2回は11月号で「チャンスが来た時の対応」についてお話しします。

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

