

中小企業サポートかながわ

2016年

11

第188号・2016年11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 下請取引適正化推進



## CONTENTS

下請取引適正化推進	02
下請代金支払遅延等防止法／価格交渉で使えるテクニック ／価格交渉サポートセミナー	
設備導入支援事例 ～石井醸造 株式会社	06
専門家がズバッと解説 経営Q&A ～技術	07
CASE STUDY 情熱社長に聞く(湘南信用金庫ご紹介企業) ～パティスリー カフェ アンビグラム 伊沢社長	08
発注企業生産現況調査(9月調査) ／12月の巡回あっせん相談	10
受・発注商談会(横浜)／神奈川県最低賃金改正	11
成長するインベスト企業 ～HKT株式会社	12
神奈川県中小企業制度融資／鎌倉彫創作展 ／神奈川県廃棄物自主管理調整会議研修会	13
県産業技術センター支援事例 ～「2016 木のクラフトコンペ」	14
県産業技術センター ～神奈川版オープンイノベーション	15
グローバルビジネス入門塾(第2回)	16

# 「下請いじめ」にNO!

買ったたき・支払遅延等で悩む

## 下請事業者をサポートしています

KIPでは、「下請かけこみ寺」を設置し、下請事業者が抱える取引上のご相談に応じています。また、下請取引の適正化について、「下請代金支払遅延等防止法」（以下「下請法」）の迅速で的確な運用と違反行為の未然防止など、その推進を図っています。特に国では毎年11月を「下請取引適正化推進月間」として「下請法」の普及・啓発を呼びかけています。今回は親事業者の義務や禁止事項を定めた「下請法のポイント」と「価格交渉で使えるテクニック」をご案内します。

●経営相談課 TEL 045(633)5200

下請事業者の正当な利益と権利を保護!

## 下請代金支払遅延等防止法のポイント

下請法※では、親事業者に対し書面の交付義務などの4つの義務、下請代金の支払遅延の禁止などの11の禁止事項を定めています。違反行為が調査や立入検査において認められた場合は、行政指導(改善勧告)を受けるのはもちろん、企業名や違反事実、勧告の内容が公表されます。

※下請法の対象となる取引は、「取引の内容」と「事業者の資本金の規模」に応じて定められています

### (1) 親事業者の4つの義務

#### ① 書面の交付義務

発注内容に関する具体的な必要記載事項をすべて記載した書面を交付する義務。  
【主な必要記載事項】給付の内容、給付を受領する期日及び場所、下請代金の額及び支払期日、等。

#### ② 書類等の作成・保存義務

下請取引が完了した場合、給付内容、下請代金の額などの、取引に関する記録を書類として作成し、2年間保存する義務。

#### ③ 下請代金の支払期日を定める義務

下請代金の支払期日について、給付を受領した日(役務の提供を受けた日)から60日以内で、かつ出来る限り短い期間内に定める義務。

#### ④ 遅延利息の支払義務

支払期日までに支払わなかった場合は、給付を受領した日(役務の提供を受けた日)の60日後から、支払を行った日までの日数に、年率14.6%を乗じた金額を「遅延利息」として支払う義務。

「下請法」を知るとは、  
会社の利益を守ることにつながります

11月は下請取引適正化推進月間です!

あなたの会社の取引では大丈夫ですか?

## (2) 親事業者の11の禁止事項

### ① 受領拒否の禁止

下請事業者に責任がないにも関わらず、発注した物品等の受領を拒否すること。

### ② 下請代金の支払遅延の禁止

発注した物品等の受領日から60日以内で定められている支払期日までに下請代金を支払わないこと。

### ③ 下請代金の減額の禁止

下請事業者に責任がないにも関わらず、発注時に決定した下請代金を発注後に減額すること。

### ④ 返品 of 禁止

下請事業者に責任がないにも関わらず、発注した物品等を受領後に返品すること。

### ⑤ 買ったたきの禁止

通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金を不当に定めること。

### ⑥ 物の購入強制・役務の利用強制の禁止

親事業者が指定する物・役務を強制的に購入・利用させること。

### ⑦ 報復措置の禁止

中小企業庁又は公正取引委員会に禁止行為を行ったことを知らせたとして、取引を停止をするなど不利益な取扱いをすること。

### ⑧ 有償支給材料等の対価の早期決済の禁止

親事業者が有償で支給した原材料の代金を、下請事業者が原材料を用いて製造した物品等の代金よりも早く支払わせること。

### ⑨ 割引困難な手形の交付の禁止

下請代金の支払いに際して、一般的な金融機関で割引が困難な手形を交付すること。

### ⑩ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止

正当な理由がないにも関わらず、親事業者が自己のために、下請事業者に対して、金銭、役務等の提供をさせること。

### ⑪ 不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止

下請事業者に責任がないにも関わらず、事後に発注内容を変更したり、またはやり直しをさせることにより、下請事業者の利益を不当に害すること。

親事業者に違法性の意識が無くても、  
禁止行為を行えば下請法違反となります

相談はKIPの  
下請かけこみきへ



## 価格交渉をサポート

中小企業庁では、親事業者からの単価値下げや無償での金型保管・管理などの要請に対し、取引条件の交渉力向上を支援する「価格交渉サポート事業」を今年度から開始しています。今回は「価格交渉ノウハウ・ハンドブック」の中から価格交渉で使えるテクニックを一部ご紹介します。



泣き寝入り

## 価格交渉で使えるテクニック

価格交渉を有利に運ぶためには、交渉相手の取引上の立場や手の内を考えておくことが効果的です。価格交渉の場において、意識しておくといくテクニックを掲載します。ここでは、値上げを要求する場面を想定していますが、相手から値下げの要請があった場合も値下げ阻止の交渉術として同様のことが言えます。

中小企業・小規模事業者のための価格交渉ノウハウ・ハンドブック  
<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2016/160610support2.pdf> 18ページ抜粋

### ①交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品(部品)固有の情報を整理しましょう。
  - これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
  - 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利等)
- 相手にとって、自社がどのくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
  - 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
  - なぜ自社が受注できていたか
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か、考えましょう。
  - 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
  - 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
  - 下請法が適用される取引か
  - どのくらい相手との付き合い(取引期間)があるか
  - 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
  - 相手への依存度はどのくらいか
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。
  - 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
  - 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか



### ②いざ交渉開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
  - 「価格改定検討のお願い」など、文章を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
  - 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
  - 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう。売買の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があると言われています
- 必要に応じ、対案・代案を提示しましょう。
  - 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
  - 自社で受入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
  - 取引価格が据え置かれる場合は、相手に引換条件の提案を求めましょう(材料や製造工程等の条件変更、等)

親事業者との価格交渉についてのお悩みは、「価格交渉サポート相談室」にご相談ください。ご相談内容に応じた専門家・経験者による個別相談指導を無料※で受けることができます。

※1企業につき3回まで。またご相談内容によっては、専門家派遣以外の方法をご提案することもあります。

 0120(735)888 受付時間 平日9:00~12:00/13:00~17:00(土日、祝日、年末年始を除く)

## 価格交渉サポートセミナー ～価格交渉のノウハウを解説します～

KIPでは(公財)全国中小企業取引振興協会との共催で「価格交渉サポートセミナー」を開催します。本セミナーでは、下請等中小企業の方が取引先との価格交渉を行う際に、あらかじめ知っておくべき基本的な法律の知識、トラブル発生のおそれのある取引や交渉のヒントになる事項等について、分かりやすく説明します。ぜひご参加ください。

●日時:平成28年12月7日(水)、平成29年2月16日(木) いずれも14:00～16:00(定員各90名)

●会場:神奈川中小企業センタービル 13階第2会議室(横浜市中区尾上町5-80)

●カリキュラム内容:

価格交渉サポートハンドブックについて

◇価格交渉に関連する法規制

◇問題のある取引事例と関連法規の留意点

◇受注者のための価格交渉ノウハウ 他

●受講対象者:

下請等中小企業の方で、取引先との価格交渉に携わっている方等

●受講費用:無料

●講師:価格交渉や営業力強化等の指導・アドバイスの実績を有する専門家等

●申込方法:

(公財)全国中小企業取引振興協会のホームページ(下記のURL参照)の開催日程の「申し込みフォーム」に必要事項を入力し、送信してください。折り返し、入力いただいたアドレス宛てに受講票を送信します。受講票はプリントアウトの上、セミナー当日会場受付にご提出ください。定員に達し次第、締め切らせていただきます。

申込みURL <http://www.zenkyo.or.jp/kakakusupport/seminar.htm>

問い合わせ先 (公財)全国中小企業取引振興協会 価格サポートセミナー担当 TEL 03(5541)6688

(公財)神奈川産業振興センター 経営相談課 TEL 045(633)5200



# KIP下請かけこみ寺にご相談ください。

## TEL 045(633)5200

受付時間 平日8:30～17:15 (土日、祝日、年末年始を除く)

KIPでは、企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員が無料でお応えしています。必要に応じて、KIPの無料弁護士相談※を行うこともできます。

※相談曜日が指定されています。あらかじめ電話でご確認ください。

原材料が高騰しているのに単価引き上げに応じてくれません。

支払日を過ぎても代金を支払ってくれないので困っています。

発注元から棚卸し作業を手伝うよう要請されました。

お客さんからキャンセルされたので部品が必要なくなったと言って返品されました。



# 相談無料・秘密厳守



●資金支援課 TEL 045(633)5066

【設備導入支援】  
利用企業の  
ご紹介

石井醸造株式会社  
代表取締役  
石井 孝典 氏

KIPの「小規模企業者等設備貸与事業」では、「創業」や「小規模事業者による経営の革新」に必要な設備をKIPが購入し、貸与(割賦販売またはリース)しています。

〈会社概要〉  
創業 明治3年  
足柄上郡大井町上大井954  
TEL 0465(82)3241  
<http://www.ishijiozo.com/>

「丹沢山系の伏流水」と「もち米を用いた四段仕込み」で濃厚な銘酒“曾我の誉”。真心と誠意を込めた酒造りをモットーとしている。6代目社長は今後も地元をはじめ全国の方々に愛される清酒を造り続けることを目指す!

□「曾我の誉」の誕生から146年

明治3年の創業。現社長の石井孝典氏は平成24年に6代目に就任した。創業当初からのブランドである“曾我の誉”は、146年の歴史を刻む。3代目は戦死し、20歳で後継となった4代目の存在が無ければ“曾我の誉”の歴史は終わっていたと現社長。「今後も歴史を刻んでいく」。

現社長は大学卒業後、10年間銀行に勤務し平成10年、当社に入った。異業種の経験により社内を外から見る感覚が養われ、会社運営に役に立っているようだ。7代目を期待されている長男は現在大学生。孝典社長が歩んだように、他社で経験を積んだ後に入社する予定だ。

□酒造りのこだわり

石井醸造が製造する酒は年間9万ℓで、9割が日本酒、1割は梅酒(リキュール)である。米は神奈川県酒造協同

組合から全農経由で一括仕入れをするため、農家からの直接仕入れに伴う不作等のリスクは無いとのこと。水は丹沢山系の伏流水を、敷地内にある井戸の地下50mから汲み上げており、ミネラルを多く含んだ硬水である。大正時代に建てられた工場は柱や壁に酵母菌が付いているため建て替えができず、補修しながら大切に使用している。

当社の酒造りの特色は、もろみを通常の3回に分けて仕込む「三段仕込み」ではなく、4回に分ける「四段仕込み」にある。最後の4回目の仕込みを通常の掛け米では用いない「もち米」を使うことにより、コク

のある味を引き出している。梅酒は地元の「曾我の梅林」で収穫される梅を、日本酒に付け込んで製造している。

日本酒の仕込みは11月から3月、梅酒は6月だ。日本酒の製造期間中は岩手県の南部杜氏協会から毎年同じ杜氏3名(75歳、68歳、37歳)を派遣してもらっている。75歳の杜氏が37歳の杜氏にノウハウを伝授し、“曾我の誉”の味を守っている。県内に全13社ある酒造会社だが、杜氏を呼んでいるのは当社を含め2社だけだ。

□地域を大切にしたい

現在の顧客は小田原・箱根地域に商品を納めている問屋が中心で、飲食店などへの直接販売は行ってはいない。横浜や東京のスーパーから声が掛るが、地域を中心にしたい展開を心に決め、お断りをしてい



るとのことだ。ただし、域外にも当社のファンがいることから、個人顧客向けにインターネット販売を行っている。11月1日には「大井町地酒で乾杯を推進する条例」が施行され、地元のイベントなどでの需要増を期待。将来的には発泡酒の製造も視野に入れる。

□設備貸与事業の活用

平成15年に瓶詰め機の充填機・打栓機を導入。7名の従業員が手作業で行っていた作業を機械化した。平成22年には気候に左右されない

貯蔵を求めてタンク内の温度調節が可能なサマーマルタンク(1万ℓ)を導入し、その5年後には生酒の需要が増えたためサマーマルタンク(2千ℓ)2台を追加している。経営の革新を目指した取り組みであることから、これらの設備導入は、KIPの設備貸与事業を利用することができた。そのため、金融機関の融資枠を使用せず済み、仕込み時の運転資金の借入枠を残せて良かったという。

瓶詰め機の機械化は従業員に喜ばれ「会社が一体となった」と石井社長。今後もKIPに経営課題を相談していきたいとのことである。



# 経営

# Q & A

今月のテーマ：技術

今回のご相談は「製品化に踏み切らない特許技術」「製品の性能評価はどこで行う?」の2本。県産業技術センターの技術支援を知り尽くした松村相談員がお答えします!  
●経営相談課 TEL 045 (633) 5200

## ご相談事例 その①

企業の開発部門に勤務されている方が来所され「環境関連の技術開発を担当し、その特許も取得した。しかし、会社はその技術を使用した製品化をしてくれない。会社を辞めて、その特許を譲り受け、製品化して販売したい」と相談がありました。

その企業は企画部門も知財部門もしっかり設置しており、それらが企業戦略の重要なポイントに位置付けられていました。製品化に着手しないということは、同業他社の環境関連機器との優位性があるか。製品化にはどれだけ人・もの・金・時間がかかるのか。製品化した時のマーケットの規模はどれほどかなどを総合的に判断して、製品化しないのではないかと。つまり、相談者はこのような素晴らしい技術の製品というプロダクトアウトの視点、会社は市場がこの製品を要求しているかというマーケットインの視点で考えているため、両者に齟齬があるのではとお話しました。

その特許を会社から譲り受けることができず、退社されて製品化することはご自由ですが、競合製品の技術面のみならず、製品化のための資金確保、ファブレスのため生産委託先の選定やサプライチェーンの構築など、これまで以上に新たな課題を克服していくことが必要になると説明しました。



## ご相談事例 その②

「製品の安全性や耐久性の性能評価をしてほしい」という相談を頂きました。

今回のご相談の他、「素材や加工剤の分析試験をしてほしい」「使用したい加工設備があるが、設置している機関を教えてください」といった技術に関することは、基本的に約10年前からKIPと連携して「経営と技術の一体支援」を行っている神奈川県産業技術センターを紹介しています。神奈川県産業技術センターに機器や設備がなく、試験や加工ができない技術分野の場合は、東京都や埼玉県などの首都圏の公設試験研究機関の他、独立行政法人 製品評価技術基盤機構(NITE)の「原因究明機関ネットワーク」に登録されている民間の試験計測機関等を紹介しています。

なお、経済産業省地域企業高度化推進課では、「全国鋳工業公設試験研究機関 保有機器・研究者情報検索システム」を構築し、本年4月から運用開始となりました。先日のご相談でもこれを利用して近畿圏の公設試験を紹介しました。会社や自宅のパソコンからも検索可能です。以下のURLでお試ください。

<http://www.meti.go.jp/kousetsushi/top>



**松村 正明**

KIP技術相談員、聖徳大学教授、日本技術士会理事

神奈川県産業技術センター技術支援推進部長、企画部長、(独)中小企業基盤整備機構新事業支援部チーフアドバイザーを歴任。県在職時に「経営と技術の一体支援」や「県内中小企業の優れた技術を大企業に紹介」などを担当



## 東京・広尾の隠れ家店から、いざ鎌倉

——菓子職人 伊沢和明 氏がガレット & デザートで御成通りに出店

イタリアンのシェフとフレンチのパティシエ。双子の伊沢兄弟が切り盛りする広尾のレストランAMBIGUOの側面を持つ知る人ぞ知る名店だ。今年6月、弟のパティシエ和明氏が湘南信用金庫と日本政策金融公庫に店を出した。「地域の方に育てていただき、変化を楽しみたい」という和明氏に話を聞いた。

### 地域の支援・助成を探ね歩いて。

——鎌倉での創業、きっかけはなんですか？

これまでパティシエの仕事と並行し、洋菓子のコンサルタントとしてプランディングや店づくりを行ってきました。双子の兄と広尾に店を出したときから、デザートだけで独立する決心はしていました。鎌倉は、観光客も多く食通の方々が集う場所。ここで、自分の腕を試したいと思いました。

——今やカフェがひしめく御成通りですが、パティスリー カフェ アンビグラムの特徴は

作りたてのガレットやケーキをご提供しています。皿盛りデザート「アシェット デセール」をメインとしますが、お客さま

からショートケーキのリクエストを頂戴し、店内でもテイクアウトでもお召し上がりいただけるようにしました。お食事は、フランス北西部の郷土料理である「ガレット」をお楽しみください。

——創業に当たり、大変だったことは

人気の街 鎌倉は賃料が高いですね。小町通りは銀座並みではないでしょうか。それに、「いいな」と思う場所は既に次の事業者が空きを待っていたりする。私の中では路面で人通りが多いことが出店の必須条件でしたが、御成通りのこの場所は、一目で自分が商売をして成り立つイメージが湧きました。ただ、内装や厨房設備に回す資金の工面ですね。ここが大変でした。

——資金調達はどうのように？

出店するとき、また人の出店をお手伝いする時もそうですが、必ず行政の助成をくまなく調べます。表に出ている、何度か相談してやっと出会える補助金がありますからね。そんなわけで、鎌倉で事業を展開するに当たり、いつもの手順として商工会議所に伺いました。そこで事業計画書を基に資金計画をご相談したところ、湘南信用金庫様に繋いでくれたのです。そこで鎌倉駅前支店の中嶋支店長が随分お骨折りくださり、日本政策金融公庫様に掛け合ってくれました。公庫も前向きに検討して頂き、最終的に、協調融資に漕ぎ着けられたのです。

## 鎌倉らしく、自分らしく。

— オープンから2カ月ですが、広尾のお店とは勝手が違いますか

今のところ、ご来店は地域の方と観光客が半々です。こちらも出店に当たっては当然ながら近隣店舗の味・価格をリサーチしましたが、ずっと鎌倉に住んでこられた方々のご意見は貴重です。その中にはリクエストも含まれますが、そもそもお金持ちは基本的に我がままです(笑)。ご要望にお応えしつつ自分に自分の色を出すかがこの仕事の醍醐味。どこかにフランスのお菓子らしさを残せれば、地域に皆さんに受け入れられるよう変化していきたいです。

— お店の宣伝は、ほぼ口コミですか？

現在のところ、そうです。広尾の店をご利用なさる方はいわゆる「業界関係者」が多く、広く宣伝することは逆効果でした。そのため、私の広報スキルは未熟で、この鎌倉の店をどうやって広めていかが目下の課題です。

— 鎌倉で受け入れられた、と思える尺度はお持ちですか

東京では、伊勢丹新宿店の催事に呼ばれることを1つの目標としていましたが、こちらでは、大船ルミネの催事に出席できたら感激ですね。



## 鎌倉へ

グラム  
RAMは、「業界御用達」  
の協調融資を得、鎌倉



ガレットの生地はそば粉100%

デザートにアレンジしたモンブラン  
カシスのソルベ添え

## 湘南信用金庫 鎌倉駅前支店 中嶋支店長

この度、鎌倉商工会議所様からのご縁で、伊沢様のカフェ事業を立ち上げ当初からお手伝いすることができました。なにしろ10代で渡仏し、フランス菓子を学ぶというハングリー精神の持ち主。広尾の店舗も業績が好調で、鎌倉の地で腕を試したいという言葉に説得力があります。手に確かな技術を持つ方の事業が地域と融合し、地域の活力となる。地域金融機関職員として、こんなに喜ばしいことはありません。今後も、商工会議所やKIPと更に連携し、鎌倉の地域発展を応援させていただきます。

## 日本政策金融公庫 横浜支店 岩戸課長代理

伊沢様の「事業計画書」は、自らの強みやサービス内容の差別化が明確で、どれだけのご準備とリサーチをされたかが一目瞭然でした。菓子職人としての経歴に、広尾店にみる経営手腕、そして情熱。湘南信用金庫様と連携し当公庫がご融資をすることで、必ずや鎌倉の活性化につながると判断いたしました。これからも公庫は地域の金融機関様とともに、地域の活性化に取り組む企業様を積極的に支援してまいります。



(左から)中嶋支店長、伊沢氏、岩戸課長代理

Patisserie Café AMBIGRAM (パティスリー カフェ)  
アンビグラム

鎌倉市御成町7-7 小嶋ビル1F

TEL 0467(25)0327

11:00~23:00(水休)



伊沢 和明氏 経歴

1980年生まれ

2000年 辻調理師専門学校 フランス・リヨン校卒業

横浜市あざみ野のアンチパケで、パティシエとして修行

2003年 渡仏。ブルターニュ地方の有名店ル・ダニエルで修行

2006年 帰国。グランドハイアット東京入社

2008年 ページュ東京に副料理長として就任

2010年 双子の兄と広尾にて(株)モンドルクストを設立

2012年 アンビグラムの屋号にてイタリア料理とフランスのデザートを提供

2016年 鎌倉にパティスリーカフェ アンビグラム創業

●お問い合わせ 湘南信用金庫 営業統括本部 TEL 046(825)1463



調査結果

## 平成28年度「発注企業生産現況調査(9月調査)」 生産現況は、前期より大幅に改善、 次期見通しについても大幅に改善の見込み

県内発注企業の9月期・生産現況(全業種)を見ると、前期の▲26.3から31.5ポイント増加の5.2となり、大幅に改善した。また、3カ月先(28年12月期)の見通しでは、今期の5.2から8.6ポイント増加の13.8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	0.0	▲14.3	8.0	8.0	12.1	11.1	▲14.3	0.0	5.2
28年12月期見通し	0.0	0.0	0.0	18.0	9.1	27.8	42.9	4.2	13.8

※27年9月期～28年12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-下降企業数割合)で表したものを示す。

### 業種別の生産現況

8業種のうち、「金属・機械・電気・輸送」の4業種でB.S.I値がプラスとなり、「非鉄・精密」の2業種がマイナス、「鉄鋼・その他」がプラスマイナスゼロとなった。

28年9月期と比べ、次期(28年12月期)については、「機械・電気・輸送・精密・その他」の5業種がプラスとなり、「精密」は今期の▲14.3より57.2ポイント増加の42.9と大幅な改善を見込んでいる。

調査期間:9月30日～10月11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:175社 回答率:35.0%



## 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

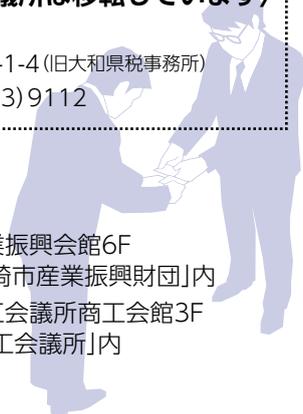
12月の巡回あっせん相談

開催場所	日時	
藤沢商工会議所	6日(火)	13:00～16:00
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)	13:30～16:00
茅ヶ崎商工会議所	19日(月)	13:00～16:00
大和商工会議所(移転)	20日(火)	
平塚商工会議所	21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	14日,28日(水)	

### 〈大和商工会議所は移転しています〉

現所在地  
大和市中中央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





## 新規取引開拓

## 受・発注商談会(横浜会場)

日時 2017年2月1日(水)受付開始 9:30~

KIPでは、ものづくり企業を対象とした受・発注取引促進の一環として、発注企業と受注企業が一堂に会し、個別商談により新規取引先の開拓や情報収集を行う商談会を開催します。新たな取引先を開拓し、事業拡大を図りたいとお考えの皆さま、ぜひご参加ください。

●取引振興課 TEL 045(633)5067

- 商談方法 商談希望企業との対面式(約15分間)  
(事前マッチング方式)
- 会場 パシフィコ横浜2F アネックスホール  
(横浜市西区みなとみらい1-1-1)
- 参加費用 無料  
ただし、県外受注企業は5,000円(税込)
- 募集 受注企業:約400社 発注企業:約50社
- 申込期限 発注企業:11月18日(金)まで  
受注企業:11月25日(金)~12月9日(金)

- 申込方法 KIPのHPから  
<http://www.kipc.or.jp/>
- 主催 神奈川県、KIP、横浜市、(一社)横浜市工業会連合会、川崎市、(公財)川崎市産業振興財団、横浜信用金庫
- 後援 かながわ中小企業支援プラットフォーム、神奈川県信用保証協会(予定)、横浜市信用保証協会(予定)、川崎市信用保証協会(予定)

## スケジュール

日付	内容
10月25日(火)	発注企業募集開始
11月25日(金)	受注企業募集開始
2017年1月中旬	商談先・スケジュールの決定
2月1日(水)	商談会当日



## 神奈川県最低賃金改正

## 神奈川県最低賃金改正のお知らせ

最低賃金の件名	最低賃金額(時間額)	効力発生效年月日
神奈川県最低賃金	<b>930円</b> (前年比+25円)	2016年10月1日

神奈川県最低賃金が改正されました。

最低賃金は、パートタイマー、臨時、アルバイト等の雇用形態を問わず、全ての労働者に適用されます。

なお、最低賃金の対象となる賃金は、通常の労働時間、労働日に対応する賃金に限られていますので、次の賃金は対象とはなりません。

- ①精・皆勤手当、通勤手当、家族手当
- ②臨時に支払われる賃金(結婚祝金等)
- ③1カ月を超える期間毎に支払われる賃金(賞与等)
- ④時間外、休日労働に対する賃金、深夜割増賃金

また、最低賃金の引上げに向けた中小企業・小規模事業場等に対する支援策として、業務改善助成金とキャリアアップ助成金(処遇改善コース)の拡充、支援要件の緩和がなされています。

## ●助成金に関するお問い合わせ

・業務改善助成金

神奈川県労働局雇用環境・均等部指導課

TEL 045(211)7380

・キャリアアップ助成金(処遇改善コース)

神奈川県労働局職業安定部職業対策課

TEL 045(650)2801

## ●最低賃金に関するお問い合わせ

神奈川県労働局 労働基準部 賃金室

TEL 045(211)7354

神奈川県労政福祉課 労政グループ

TEL 045(210)5739

# 「創造と挑戦」新たな課題へ一丸となって取り組む HKT株式会社

平成28年度にリニューアルした神奈川県企業誘致施策である「セレクト神奈川100」(※1)の支援策の一つである「企業誘致促進融資制度」(※2)をさらに深く知っていただくため、リニューアル前の「インベスト神奈川」をご利用いただき成長している企業をご紹介します。

今回は、「インベスト神奈川」の低利・長期の融資制度をご利用いただき、東京都八王子市の本社工場など3カ所に分散する拠点を相模原市緑区へ集約移転されたHKT株式会社の代表取締役社長 山崎正男 様に、事業概要、社是・社長の思いや今後の事業展開等についてお伺いしました。

## Q 御社の事業概要について教えてください。

当社は1954年に設立し、私で6代目の社長になります。主にトラックなどの商用車の電装部品の製作を行っており、特に大型トラックの空気圧制御電磁弁などは約75%の国内シェアがあります。自動車メーカーと直接取引を行うことによって、ニーズに細かく対応し、少量多品種の生産を実現しています。既存の製品から顧客のニーズに合うものを選ぶのではなく、ゼロベースから顧客のニーズに対応したものを作り上げて量産する点が、当社のものづくりの特徴だと思います。



当社製品  
マグネチックバルブ(正圧空気)

## Q 御社の社是・社長の思いについて教えてください。

新規製品の開発や新規事業分野の開拓を行う中で出会う新しい課題に対して、若い社員も含めて会社一丸となって解決方法を考えています。様々な制限がある中でも、当社ができることは何か、必要なものは何かを考え、課題に対して前向きに取り組んでいく姿勢を大切にしていきたいと思っています。

## Q 移転されるきっかけと、移転後の新本社工場の特長について教えてください。

以前の本社工場は、住工混在が進んだことから、より操業しやすい環境を求めていました。また、年々増加する受注量に対応するため、移転を決意し、今年5月に実施しました。点在していた工場の機能を1カ所に集約することによって、業務の効率化が図れました。併せて、本社工場を訪問していただいた皆さまに対して、企業アピールもしやすくなりました。新しくきれいな工場なので、従業員からの評判も良いです。



本社工場外観

## Q 最後に、今後の御社の事業展開について教えてください。

当社のサービスをワンランクアップさせるために、主力製品のひとつである電磁弁の技術を、既存の商用車事業の分野だけでなく、別の様々な事業分野にも応用して、新たな製品の提案を行っていきたいと考えております。



山崎正男 社長

### HKT株式会社

所在地 相模原市緑区西橋本五丁目8-24  
TEL 042(700)6641(代) <http://www.hkt-jp.com/>

#### ※1 セレクト神奈川100

『多くの企業に神奈川を「選択」していただき、県内に立地して事業活動を展開してほしい』との願いを込めて名づけられた神奈川県企業誘致推進方策の愛称です。最大10億円の補助金・優遇税制・低利融資などの支援を通じて神奈川県内への立地をサポートします。低利融資は、神奈川県内への立地(新設・増設・建替え)に係る土地・建物取得費、建物建設費、それらに付随する機械設備購入費、敷金、入居保証金が対象となります。

#### ※2 企業誘致促進融資制度

県内の事業所等を新設または増設しようとする中小・中堅企業に対し、土地の購入や建物・設備の整備に必要な資金を、低利・長期・固定で融資する制度です。

融資利率は、県が金融機関に対して補助を行うことで0.9%以内から1.5%以内(業種や立地場所により異なる)、融資期間は最大15年以内(2年以内の据置期間を含む)と長期の設定が可能です。

詳細は県金融課にお問い合わせまたはホームページをご覧ください。

#### ●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/>

## 小規模な事業を営む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・小規模企業を対象に、事業に必要な資金の借入れ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、従業員数30人以下の中小企業者の皆さまにご利用いただけるメニューをご紹介します。

### ■小規模クイック融資

- 融資対象者 従業員数30人(卸売業・小売業・サービス業は10人)以下の中小企業者
- 資金用途 運転資金
- 融資限度額 2,500万円
- 期間・利率 1年以内：金融機関所定(固定金利)  
1年超7年以内：年2.1%以内(固定金利)または金融機関所定(変動金利)
- 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)

- お申し込み 取扱金融機関の窓口へ直接お申し込みください。

### ●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/p864772.html>



## 第44回 鎌倉彫創作展のご案内

全国の鎌倉彫愛好者の出展による鎌倉彫創作展が開催されます。今回は、「鎌倉彫を飾る」をテーマに可愛らしい・楽しい・美しい作品が多数出展されます。入場無料ですので、皆さまぜひおいでください。



【参考：昨年度 創作大賞受賞作品】

- ◎日時 11月23日(水)～27日(日)9:00～16:00
- ◎会場 鎌倉彫工芸館(神奈川県鎌倉市由比ガ浜3-4-7)  
JR鎌倉駅から徒歩10分、江ノ電和田塚駅から徒歩1分

### ●お問い合わせ

県中小企業支援課 中小企業支援グループ  
TEL 045(210)5558

## 「電子マニフェスト操作研修会」のご案内

神奈川県、横浜市、川崎市、相模原市及び横須賀市が協働して行っている、神奈川県廃棄物自主管理調整会議では、「電子マニフェスト」の加入促進を目的とした操作研修会を開催していますが、現在お申込みを受付中の会場をご案内します。なお、先着順としていますのでご了承ください。

会場	開催日
ユニコムプラザさがみはら	12月9日(金)

### ●お問い合わせ

県資源循環推進課 TEL 045(210)4156  
詳細は、神奈川県ホームページをご覧ください。  
<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f94/>

# 世界の木工都市「小田原・箱根」を目指して ～木の魅力を伝える匠の技の祭典～

小田原・箱根地域には、1200年の伝統を誇る世界的にも希で多彩な木工芸技術があります。その産地固有技術を活かし、通称「箱根細工」として親しまれている様々な木製品が作られています。

この木工業界が一丸となり、技術の研鑽と木の文化の情報発信を目的に「木のクラフトコンペ」を隔年で開催しています。去る8月25日に県産業技術センター職員と工芸技術所職員が審査委員を務め、128点の応募作品の中から「木に親しむ、木の手ざわり」のテーマに相応しい受賞作品を選定しましたので紹介します。

## ■審査総評

厳しい経済環境の中で、試行錯誤しながら100年以上の歴史を積み重ねて来た今回のコンペは、出品点数は前回よりも若干少なめでしたが、木を愛し木製品を通じて「木の魅力を伝えたい」という気持ちを強く感じる意欲的な作品が多くありました。

そのため、発想の豊かさや仕上がりの美しさ等は甲乙付け難く、第一次審査で約半数近くが選ばれ第二次審査の20点に絞り込むのに大変苦労させられました。

〈審査項目〉

### 1創造性・新規性があること

※新技術や用途への提案が感じられるか？

### 2今の時代に合い、かつ未来への方向性があること

※創意工夫により生み出されたものであると強く感じられるか？

### 3製作意図がテーマに適し作品に反映されていること

※作り手の思いが作品に込められているか？メッセージ性があるか？

### 4加工技術が適正であること

※技術・技能にこだわりがあり特に優れているか？

### 5商品性があり、適正価格であること

※お客さま目線で考えられているか？感動するか？買う気になるか？

以上の項目の総得点を基準にして協議し、募集テーマの「木に親しむ、木の手ざわり」を感じ「買って使ってみたい」と思える代表作を大賞にさせていただきました。

全ての作品は、11月11日(金)～13日(日)の3日間、ラスカ小田原、HaRuNe小田原で開催される“小田原・箱根「木・技・匠」の祭典”で展示販売されます。

会期中は、箱根細工職人達の大実演会『プロフェッショナルの現場』や『作り手に出会える木工市』など、盛り沢山のイベントが企画されています。

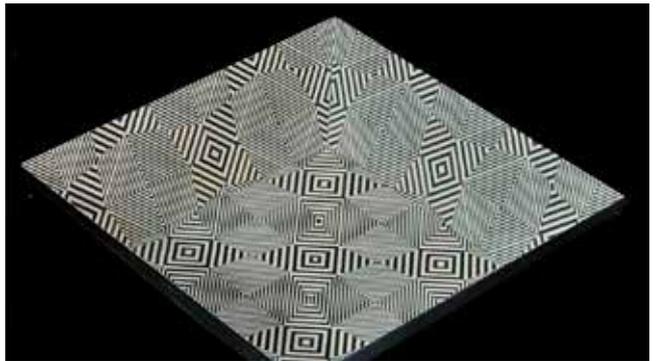
## ■結びに

産地最大のイベントであるこの祭典は、一般社団法人箱根物産連合会傘下組合員から選出された実行委員が中心となり、若手とベテランがそれぞれの専門部会を担当して企画・運営しています。

「継続は力なり」と言われますように、回を重ねるたびに産地の「若い力」が芽生え育っています。産地内に留まらず、世界に目を向けたものづくりを期待しています。

●お問い合わせ 県産業技術センター 工芸技術所 工芸技術チーム TEL 0465(35)3557(代表)

## ■主な上位賞の紹介



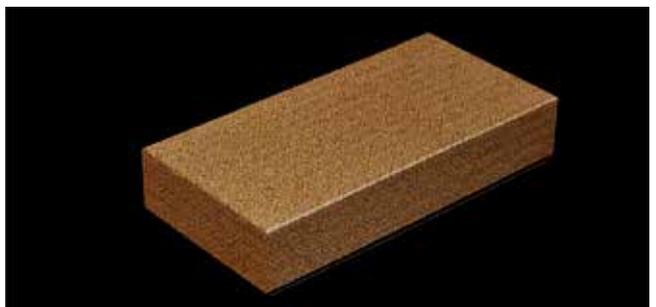
### ▲大賞：錯覚文様I(黒) 露木和孝氏

伝統的になりがちな寄木文様を、線幅や図形の変化により躍動感のある錯覚文様として見事に表現している。使い手の創造が膨らむとてもモダンな器である。



### ▲金賞：Slip漆 銀ネズ 菌部産業(株) 増田理絵氏

たおやかな曲線の碗型を、小田原漆器の卓越したロクロ技術で美しいフォルムに仕上げている。古い陶磁器を彷彿させる情緒豊かな漆の色使いが見事である。



### ▲金賞：寄りて集いて 篠田英治氏

極限の細かな市松模様にチャレンジした作品であり、作り手の熱い思いや意地が感じられる仕上がりである。所有する喜びや価値のある逸品である。

# 『さがみロボット産業特区』 ～神奈川版オープンイノベーションの推進～

「さがみロボット産業特区」では、企業や大学等が持つ資源を最適に組み合わせて商品化を目指す「神奈川版オープンイノベーション」による生活支援ロボットの共同研究開発に取り組んでいます。「ロボット研究会」では、現在6分野・14テーマについて、参加機関等によるニーズやシーズのマッチングを行いながら、研究開発プロジェクトの立ち上げを進めています。

## ■「さがみロボット産業特区」で進める研究開発テーマ

神奈川版オープンイノベーションでは、「ロボット研究会」を立ち上げ、ニーズに対応したロボットの開発を進めるため、ロボットの活用が期待される分野でユーザーへの調査を実施し、特区で研究開発を目指すテーマを発信しています。

- ① 介護・医療： 移乗介助、移動介助、排泄介助、夜間巡回、リハビリ
- ② 高齢者生活支援： 外出支援、見守り
- ③ 災害対応： 水難救助、安全確保、情報収集
- ④ 大涌谷等の火山で活躍するロボット： 火山活動が活発な場所での人の安全確保や情報収集
- ⑤ 東京2020オリンピック・パラリンピック等の競技大会に向けて実用化が望まれるロボット： 外国人や観光客等への情報提供やコミュニケーション、外国人や観光客等の効率的な移動サポート
- ⑥ その他、喫緊の課題解決に資するロボット： 県民生活における喫緊の課題解決（産業用ロボットを除く）

## ■フォーラム・交流会の開催

「ロボット研究会」の主な活動として、共同研究開発を見据えて、各分野におけるロボットのニーズ紹介あるいはロボット関連技術の発表を通して、ロボット開発の技術課題や可能性などについて意見交換するフォーラムや交流会を開催しています。

今年度は8月30日に「水産業におけるロボット技術の活用」をテーマとして第5回ロボット研究会フォーラムを、9月16日に「インフラ点検へのロボット技術の活用」をテーマとして第2回オープンイノベーション交流会を、10月26日には「生活支援ロボット又はロボットシステムに関するガイドライン」等をテーマとして第6回ロボット研究会フォーラムを開催しました。

## ■共同研究開発プロジェクト

これまでに13件のプロジェクトを立ち上げましたが、1例として「移乗支援および着座ずれ防止車いすロボット」を紹介します。

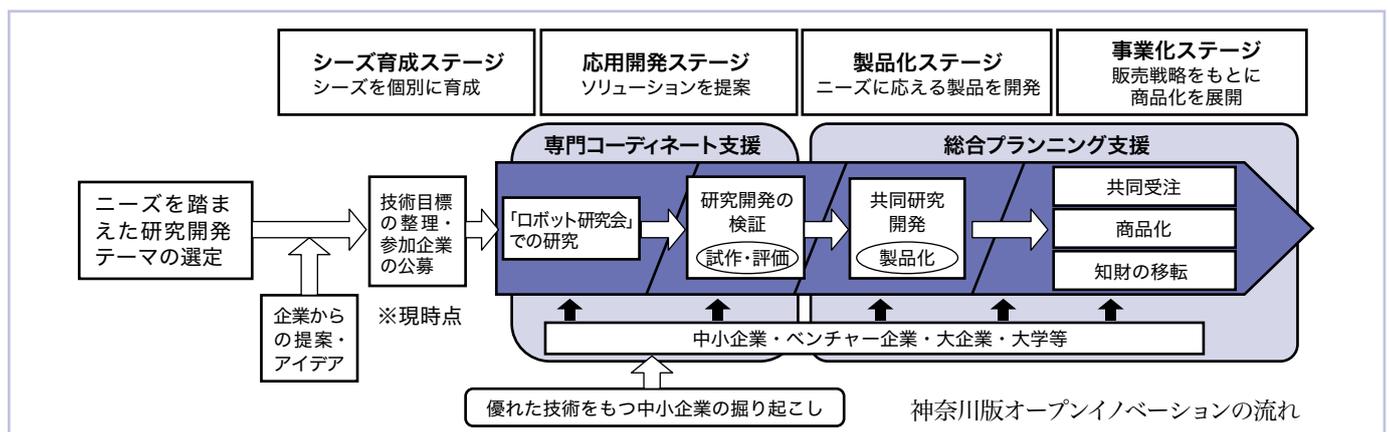
このプロジェクトは、平成26年度に開催した「介護・リハビリロボット創出検討会」にて、大学からの技術シーズの紹介に対し、企業からの提案を募集したことをきっかけとして、コーディネートされたものです。シーズを提供する大学、低コスト化・量産化を担う企業、ニーズ側として介護施設関係者がタッグを組んでプロジェクトを立ち上げ、県の平成27年度「神奈川版オープンイノベーション開発促進事業」に採択されました。ニーズ側の意見を取り入れながら、3タイプの試作機を開発しました。今後は試作機を改良し、実用化を目指します。



車いすロボット

## ●お問い合わせ

県産業技術センター 企画部 研究開発連携室  
 ロボット研究会事務局  
 TEL 046(236)1500(代表)  
<http://www.kanagawa-iri.jp/sagami-robot.html>



# グローバルビジネス 入門塾〈第2回〉

## チャンスが来た時の対応

中小企業診断士  
なかつか ひであき  
中高 英明

今回は海外展開の機会をすべての企業に訪れ得るということをお話しました。  
今回はこれから海外展開する企業のための基礎知識を展開します。

●国際課 TEL 045 (633) 5126

### ステップ① 取引先候補を探す

取引先候補との出会いは大きく分けて「能動型」と「受動型」があります。前回の2例（「突然の引き合い」「顧客都合の海外展開」）は典型的な「受動型」ですが、基本は自ら販路を開拓していく「能動型」になります。

能動型の海外販路開拓の常道はやはり「展示会」の活用です。まずはネットで開催情報を検索したり、公的

支援機関の相談窓口などから情報を得たりしてターゲットを決めましょう。

ターゲットを決めたら次は準備です。せっかくの出展機会を最大限に活かすために、準備にあたっては以下のポイントに留意してください。

#### 海外展示会の特徴

**海**外の展示会は、情報発信の場というよりは交渉の場です。日本では考えられないようなスピードで物事が進み、ブースを訪れる人の中にはその場ですぐに具体的な商談を持ちかけてくる人が少なくありません。また、業界によっては（アクセサリーなど）その場で販売が行われることもあります。ですので、海外の展示会にはそれなりの準備をしていく必要があります。その場ですぐに商談に臨めるように、希望取引条件（価格、最低発注数量、標準納期など）をまとめた取引条件提示書や注文書などを英語で準備しておくといでしょう。

#### カタログ類は端的に

**展**示会ではカタログの英文化がつきものです。多くの企業は日本語のカタログを翻訳会社に依頼して直訳してもらっていますがこれは非効率なやり方です。翻訳には多大なコストがかかりますので、翻訳をかける前に一度内容を精査して、本当に展示会で必要な情報に厳選して翻訳をかけるようにしましょう。また、単なる直訳では英語としては正しくてもアピール力にかけられる表現になりがちです。最善の方法は英語に堪能な専門家に依頼することですが、そのような伝手がない場合は伝えたい内容をヒアリングしながら丁寧に翻訳してくれる業者を見つけましょう。

### ステップ② 取引先候補との商談を詰める

展示会で取引先候補が見つかったら、次は具体的に商談を進めて行きましょう。展示会後にフォローアップのメールを送信し、対面ミーティングや電話会議等、次ステップを提案して行きましょう。このやり取りの中で具体的な見積もりの提示等の作業が発生します。海外向

けの見積もりの場合は通貨の選択や支払条件、受渡条件（いわゆるインコタームズ）の理解が必要となります。また、契約締結（基本的に英文）の準備もありますので、この段階で助言を仰げる専門家を手当てしておくことをお勧めします。

以上は海外展開を始めるにあたっての準備の一部に過ぎません。そう聞くとハードルが高いように聞こえますが、基本は国内での販路開拓と同じです。海外ならではの要素はありますが、その部分は専門家を活用しながら進めていけば良いのです。そうは言いながら、国内とは異なる特有の課題・リスクもあります。

第3回は12月号で「海外ならではのリスク」についてお話ししましょう。

「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

