

サポ  
かな

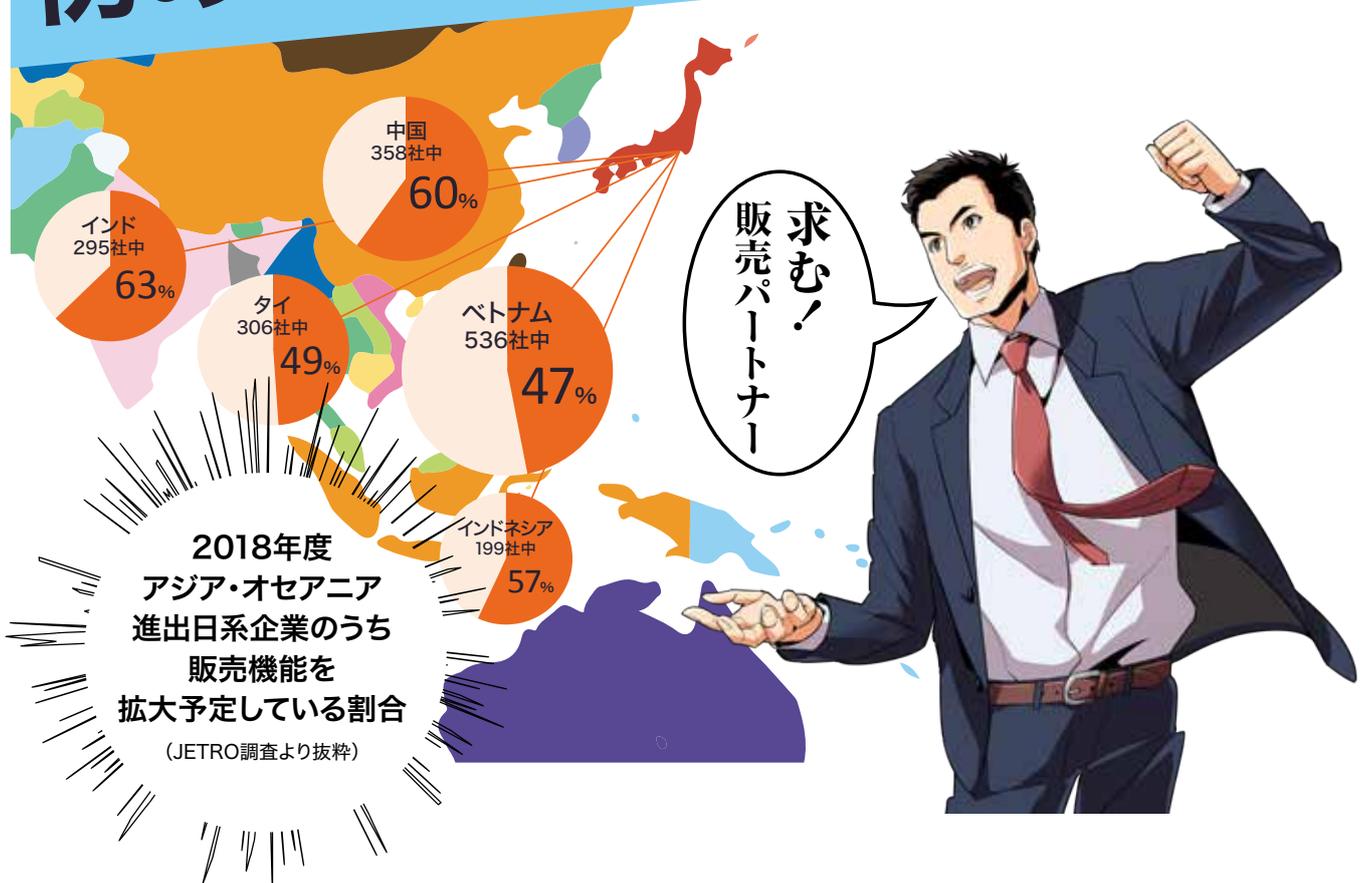
2

使える! 中小企業支援策を2分で拾い読み  
第215号 2019年2月

CONTENTS

特集 海外の販路開拓	02
海外駐在員レポート ～大連 「経済回復基調の遼寧省」	08
平成30年度発注企業生産現況調査(12月調査)／ 経営力向上支援融資	09
平成30年度神奈川県優良工場・小規模企業者表彰	10
伝統的工芸品展WAZA2019／ 高津県税事務所・労働センター川崎支所の移転	12
神奈川がんばる企業2018エース ～株式会社 GFCサービス	13
産技総研からのご案内 ～中小企業の事業化を支援します	14
ターニングポイント-運命を変えにいこう! [Vol.8] 株式会社 ダッドウェイ 代表取締役社長 白鳥 公彦 氏	15
3月の巡回あっせん相談／KIPイベント情報2月／ 風しん予防推進協力法人に登録を	16

初めての海外展示会 



# 初めての海外展示会

専門家解説

## 「求む！販売パートナー」を 全面に打ち出せ

●国際課 TEL 045(633)5126

Lecture

### 海外展示会は学びの宝庫

多数の日本企業の海外販路開拓を手がけてきた大澤裕氏による展示会出展教室。

製品開発に夢中、もしくは受注製品さえ作っていただければいいとマーケティング努力を先延ばしにいませんか。「現在は商品開発からブランド戦略・販路開拓まで自身で行う必要がある」と断言する大澤氏。真剣に出展すれば多くの学びがある「海外展示会」をレクチャーしてもらおう。



海外展示会に出展しても、製品説明ばかりに  
終始し成果が出ない。

**海** 外にモノを売り込みたい会社が  
まず考えるのは「海外展示会に  
出展しよう」という事でしょう。まさに第1ス  
テップと言えます。その最大の目的は、現

地での販売パートナーを見つける事とい  
えます。海外のエンドユーザーと個々に対  
応するよりも信頼できる販売パートナーが  
まとめて買ってくれてその国で責任をもつ

て売ってくれればそれに越した事はないで  
しょう。

#### 一目で目的が分かる看板を

ところが出展する会社がそれを十分に  
伝えていない場合も多いのです。「ドーン  
と買ってこの国で在庫をもってくれる販売  
パートナーが見つければよいなあ」と思っ  
ていながら、その意図を明確にしていな  
いのです。結果として、本来ならば御社  
の最高の販売パートナーとなる来場者  
が、御社のブースの前を素通りしている  
可能性もあります。

販売パートナーを求めているならば

**Distributor Wanted**

(ディストリビューターを探しています)

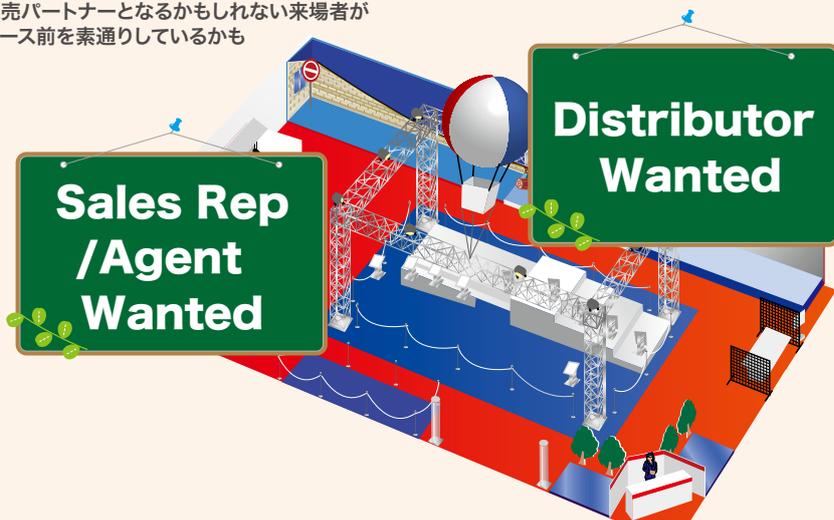
**Sales Rep/Agent Wanted**

(セールスレップを探しています)

などという看板をちゃんとブースに出し  
ておきましょう。それで御社がその国に  
販売パートナーを求めているのだなとい

### 出展の目的を看板ではっきりと！

最高の販売パートナーとなるかもしれない来場者が  
御社のブース前を素通りしているかも



大澤 裕[おおさわ・ゆたか]

(株)ピンポイント・マーケティング・ジャパン 代表取締役社長  
 慶応義塾大学 経済学部卒。米国バンカーストラスト銀行企業金融部勤務  
 (企業米国進出支援業務)、米国カーネギーメロン大学経営学大学院MBA  
 取得[専攻:ベンチャー企業の特許製品における海外販売網の構築方法]  
 兼務:法政大学グローバルMBA講師、ジェトロ新輸出大国エキスパート事  
 業専門家、中小企業大学校講師、中小機構国際化支援アドバイザー、東京  
 都航空機産業参入支援専門家  
 近著:「海外出張/カタログ・ウェブサイト/展示会で 売れる英語」  
 (ダイヤモンド社)  
 著書:「中小企業が海外に製品を売りたいと思ったら最初に読む本」  
 (ダイヤモンド社)



う意図が来場者に明確に伝わります。

その海外の販売パートナーとしてはディストリビューターとセールスレップ(エージェント)の2種類の形があります。その違いを理解していらっしゃいますでしょうか？

**所有権を持つ  
ディストリビューター**

まず一般的に思い浮かべられるのはディストリビューターです。彼らは、御社からモノを買って、所有権を持ち、それをまた誰かに売ります。よって御社(日本企業)の立場からすれば、現地ディストリビューターに売った時点で取引は終了しています。

ディストリビューターが、最終的に誰に幾らで売っているのかは、御社の方に情報として入ってきません。よって、まれにですが、例えば10万円で売った製品に10倍の値段をつけて100万円で卸しているというような事も起こりえます。

**成功報酬型のセールスレップ**

それに対してセールスレップ(エージェント)は御社(日本企業)からモノを買うわけではありません。買わないとすると何が出来るかというと「合意」があるのです。「我々はインドで医療製品を販売するセールスレップです。御社(日本企業)の製品をぜひインドで売らせてください。そしてもし売れたら10%の成功報酬をください」といった申し出に「合意」することによってインドにおけるセールスレップになってもらうのです。

彼らが売り込みに成功した場合は、製品は御社から売込み先に直接送られます。また代金も売込み先から御社に直接支払われます。その後で成功報酬として、御社からセールスレップに例えば売上の10%の金額が払われるのです。ここで注目すべきは、彼らは最初から最後まで、製品の所有権を一度も持っていないという事です。彼らはまさに販売の代行だけをしているのです。在庫をもたないので、小さな会社や個人でもなる事ができます。

**輸出は3つのパターンしかない**

所有権を持つか否かは二者択一ですから、どんな販売パートナーも上記2つのどちらかに分類されます。ですから、単純化すれば、海外輸出は3つのパターンしかありません。

- 1) 御社(または御社子会社)から直接、エンドユーザーに売る
- 2) 買って再販してくれるディストリビューターを使う
- 3) 買わずに販売代行するセールスレップを使う

の3つです。

海外販路開拓とは、この3つをどう組み合わせるかという問題なのです。



一過性な販売にとどまって、販売パートナーに育たない。



大連日本商品展覧会2018 商談の様子  
[左]天然素材蔵/[右]アフリキコ(有)

**展** 示会で顧客候補が御社製品を理解してくれたならば、次に相手に「あなたはエンドユーザーですか？ ディストリビューターですか？ セールスレップ(エージェント)ですか？」という事を確認せねばなりません。それによって次に交渉

すべき販売条件が変わるからです。

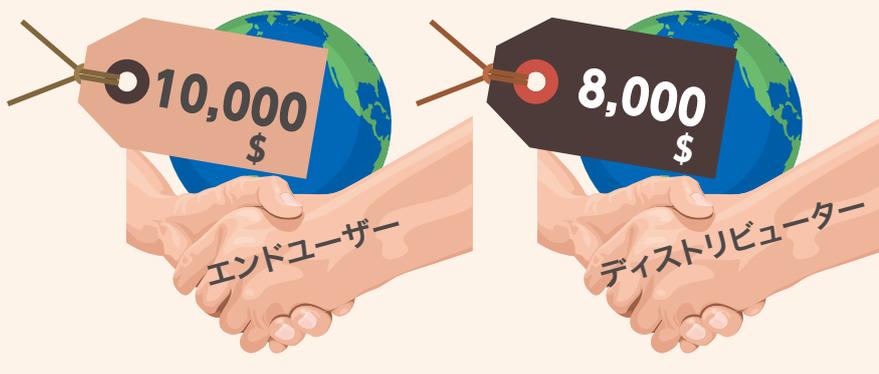
**相手によって交渉価格は変える**

相手がエンドユーザーなら、提示するのはエンドユーザー価格です。一番簡単です。

ディストリビューターならディストリビューター価格。これはエンドユーザー価格と差をつける必要があります。でないと、長期的にディストリビューターがその国で生きていけない、つまり育たないからです。

最後にセールスレップ(エージェント)であれば、交渉すべきは彼らの成功報酬率、期間、販売地域などです。

長期的にディストリビューターがその国で生きていけるように  
**ディストリビューターには、特別価格を**



展示会で会った相手の種類を見極めて、それに合った交渉をする事は極めて大切です。相手がだれであろうと、エンドユーザー価格だけを一律に提示しているようでは、いつまでたっても、海外に販売パートナーは育たないからです。つまり一過性な販売にとどまってしまうのです。



## 自社カタログの英訳を用意すればいいのか。

**持** っていくものとして「分かりやすい英文カタログ・説明書」が非常に重要です。海外への電話や訪問のフォローアップが難しいことを考えると、その重要性は強調しすぎる事はありません。カタログだけが現地に残るからです。

### 日本の中学生でも分かるカタログを

日本における取引先は以前から付き合いがあります。技術知識もあるでしょうから、新製品でも最小限の付加説明だけで十分でしょう。しかしながら、海外の販売先・パートナー候補は、御社の製品を初めて見るのです。しかも、購買の決定者は、その製品分野の専門家とも限らないのです。ひょっとしたら、彼は元経理担当かもしれません。そういった、初めてその製品の説明を聞く人にも、その良さが十分に伝わるようにカタログを作らなければなりません。パワーポイントの簡単なものでもよいのです。

### 製品の応用・使用分野

特に大事なのが、【製品の応用・使用分野】です。アプリケーションともいわれます。実際にその製品が使われている様子の写真や図をなるべく多く使しましょう。製品の拡大写真ではなく、製品が使われている風景や様子の全体像です。そういった具体的な写真や図、事例を多く挙げる事で、初めて潜在顧客や販売パートナーは自分と製品を結び付けて考えられるようになるのです。

### スペックよりも「何ができるか」

また製品自体の性能や数値よりも、「何ができるか」を強調したカタログを作りましょう。例えば医療検査機器であれば「10ミクロン単位の精度の検査が可能」と書くよりも「ガンの超初期段階での発見が可能」と書く方が誰にもピンとくるのです。

製品の取扱説明書も同様です。欧米の一流メーカーの取扱説明書は、写真や図を多用し直感的に分かるようにできています。それに対して、日本の説明書は文字が多く、長く分かりにくくてうんざりする事が多いのです。究極な理想はアップルの携帯

## カタログにはこの5つを盛りこめ！

### 1. 製品の概要

製品の魅力を一言で伝えられる文句を考えて。

### 2. 製品の応用・使用分野

なるべくたくさんの例を挙げよう。

### 3. 製品の特長

競合や従来品との比較で説明できればベスト。

### 4. 製品の仕様

性能や大きさなどを正確に数字で表現。

### 5. 会社概要

理念も伝えよう。

電話のように、説明書なしでも直感的に使い方が分かるような形でしょう。

### 英語圏以外の人には英語を読みたくない

もし製品を英語圏以外の国、例えば中国圏に売り込みたいと思うのであれば、1ページでよいので簡単な中国語の製品案内・説明書も用意しましょう。英語を読みた

現地用カタログは、直感的に！



くないと思うのは、どの国の皆さんも一緒です。またそれぐらいの翻訳費用は製品開発にかかった費用に比べれば雀の涙だからです。折角の自慢の製品、最後のところでお金をケチらないようにしましょう。

海外展示会は学びの宝庫です。しかし観光気分で行くとその学びが得られません。真剣に売り込むつもりで行って初めて学びが得られます。ガンバってください！

### 次ページは

御社の海外販路開拓をKIPが全力サポート

# 東京特殊印刷工業株式会社

KIP国際課 支援事例紹介

## 海外販路開拓から ベトナム自社工場設立へ

**ス**クリーン印刷品や様々な関連加工技術を融合させた部品の製造・販売を行う1956年創業の東京特殊印刷工業。東京本社をはじめ、全国7カ所に営業拠点を設けている。1963年に相模原市に工場を移して以来、一貫して印刷

技術を駆使した新しい製品を、この相模原の地から発信し続けている。

印刷といっても、いわゆる紙媒体の印刷ではなく、電化製品、自動車部品等様々なところで使われるタッチパネルやスイッチで使用されるもの。その技術は、普段私た

ちが目にし、使っている多くの製品に使われている。

取引先の海外移転や人口減など、国内の市場が縮小する中、海外市場に目を向けることは、自社の今後の成長を考えると自然の流れでもあった。まずは、アジア中心に各国の展示会や商談会に参加することでニーズを把握。海外ビジネスへの着実な地ならしにつなげていった。

さらに、KIPやジェットロ等、公的機関の専門家派遣や助成金事業も活用し、昨年4月、ベトナム・ハノイでの自社工場設立に結びついた。

とはいえ、海外ビジネスへの挑戦はこれからが正念場だ。ベトナムという、今、世界でも最も活気のある市場に拠点があるメリットを活かし、今後はアセアンだけでなく、世界市場を見据えた戦略を練っていく予定だ。



ベトナム工場で製造している製品の一部



### 東京特殊印刷工業(株)の海外ビジネスは、KIPの展示会から始まった

2010年頃 海外市場・海外展開を目指し、情報収集

KIP主催の中国・タイ展示会に出展

海外展示会や商談会に積極的に参加

2012年 上海に営業拠点設立 国内生産、中国から製品調達

KIP主催の現地視察(タイ・ベトナム等)に参加

東南アジアで自社工場を作り世界に販売することを目標に

現地視察や調査を重ねベトナムへの進出を決定

2015年頃 社内プロジェクト発足  
KIP、ジェットロ支援により現地調査を本格化

2017年 ベトナム・ハノイにて会社設立  
(神奈川インダストリアルパーク ドンバンⅢ工業団地内)

2018年 竣工式、本格稼働



ベトナム工場

東京特殊印刷工業 株式会社  
代表取締役社長 寺岡 健郎  
(事業内容)特殊印刷技術による電子部品等の製造、販売  
(所在地)相模原市南区大野台2-12-6  
(TEL)042(751)0530(代)  
<http://www.tdicorp.co.jp>

KIP国際課 販路拡大支援

# 御社の展示会出展、 KIPがあの手この手で サポートします。

●国際課 TEL 045(633)5126

## 大連日本商品展覧会への出展支援 中国での市場ニーズを把握するチャンス

**大**連は、日本の貿易パートナーとして古くから交流の歴史があり親日的である。「大連日本商品展覧会」は、大連市人民政府が主催する、日本の商品に特化した品物を扱う大連最大級の展示販売商談会で、毎年9月に開催される。主な出展品は、化粧品や洗剤、食器、調理器具、衣料品、宝飾品などの生活雑貨、菓子や調味料、酒などの食品の他、家具や各地の特産物で、主に一般消費者をターゲットとする。大連市民に浸透しているイベントで、来場者の多さが魅力。中国では他にも日本商品の販売を扱う展示会が開催されているが、出展社数、来場者数ともに年々増加し、非常に勢いがある。

### 出展のメリット

#### ●KIPが出展にかかわる手配をサポート

KIP大連事務所を活用し、現地での通訳や備品の手配、搬入をサポート。はじめての海外展示会出展でも安心して参加できる。

#### ●中国市場のニーズをリサーチできるチャンス

一般消費者がターゲットであるため、直接消費者層の反応を把握でき、中国での商品展開、販路開拓に向けたアプローチが期待できる。



中国における日本商品へのブランド力と信頼度は高く、会場のにぎわいからもその熱気が伝わってくる



来場者には華道や茶道など日本文化に触れるサービスも

### 今年度実績

出展企業：280社

来場者：約68,000人／3日間

### 出展企業の声

ブースには3日間で400人を超える来場者があり、大連地域での市場状況が把握できた。目的であった販売代理店も見つかり大成功だった。

## 海外展示会への出展費助成

(出展料、輸送経費、渡航費用など)

欧州・北米・アジア地域での販路開拓に

#### ●対象地域で開かれる展示会の出展費用の一部を助成

(自社で選択した展示会が対象)

#### ●KIPが出展の個別フォローアップを実施

※書類審査による選考あり ※助成金額は出展地域による

メタレックス

ベトナム

## METALEX VIETNAM出展支援

ベトナムでの製造業最大級の展示会へ

#### ●分割ブースによる共同出展のため、割安な出展料

#### ●KIPが出展・商談準備に関してアドバイス

海外駐在員

経済回復基調の遼寧省

～日本との経済交流に期待～

大連・神奈川経済貿易事務所 所長 山田 勝紀

昨年、神奈川県と中国遼寧省政府との友好提携35周年を迎えたことを契機に、互いの政府関係者の往来に加え、経済、文化、スポーツなど様々な分野で記念事業が行われました。

今回は、経済回復基調が見られる遼寧省の経済概況と、日本企業との経済交流の取組みなどについてご紹介します。

遼寧省の経済概況

遼寧省は、中国東北三省の中で唯一海に面しており、面積は14.8万km<sup>2</sup>(神奈川県の約60倍)、人口は約4,400万人(神奈川県の約4.8倍)で、古くは鉄鋼、石炭、石油などの豊富な地下資源を利用し、石油化学や機械等の重化学工業、資源型産業を中心に発展してきました。

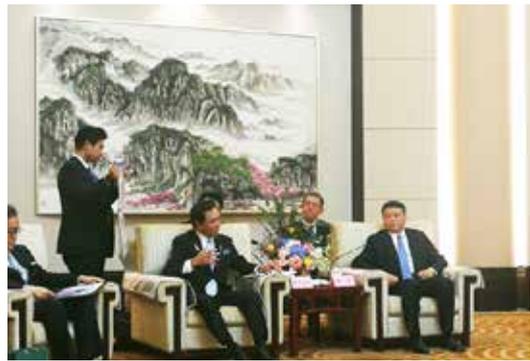
一方、ここ数年、産業構造改革の遅れなどにより、経済が低迷。GDP成長率は、2016年にマイナス2.5%と全国最下位となりましたが、2017年には4.2%となり、回復傾向を見せています。2017年4月に「遼寧自由貿易試験区」が発足し、遼寧省内の瀋陽市、大連市、営口市で自由貿易における手続き等の総合サービスが始まったほか、瀋陽市とその東部に隣接する撫順市を一体化させた「瀋撫新区」の建設が進められるなど、経済発展に力を入れています。

特に「瀋撫新区」は、かつて遼寧省の共産党書記であった李克強首相の提案の下で進められた事業でもあり、計画面積約171km<sup>2</sup>の広大な敷地に、5つの重点発展産業(①ビッグデータ、②ビッグヘルス、③AI&スマート製造、④機能性マグネット材料、⑤先端エネルギー・装備製造基地)を定め、国内外からの誘致を進めています。「これまでのところ、日本企業の進出はない」と関係者から聞いていますが、インフラ整備等が急ピッチで進められていることもあり、今後の日本企業の進出動向等について注視していきたいと思えます。

期待が高まる日本企業との経済交流

経済成長の立ち後れから、産業構造のより一層の転換が求められる遼寧省では、経済分野において日本との更なる協力を希求しているといえます。遼寧省政府は、日本企業との経済交流に力を入れており、昨年7月、神奈川県知事の瀋陽市訪問に合わせて県と神奈川産業振興センターが主催した商談会には、県内企業7社、遼寧省企業67社が参加し、大盛況となりました。また、大連市内に駐在する地方銀行事務所が中心となって、2017年から毎年瀋陽市で開催している「遼寧省中日商談会」では、昨年は日本企業106社、中国企業650社が参加するなど、大規模な商談会が行われています。

大連・神奈川経済貿易事務所では、引き続き、中国でのビジネス支援を積極的に行っていきます。中国でのビジネス展開をお考えの方はお気軽にお問合せください。



黒岩知事と遼寧省長の会談の様子



瀋撫新区にある都市計画展示館視察の様子



県内企業と遼寧省企業の商談会の様子



遼寧省中日商談会の様子

●県企業誘致・国際ビジネス課  
TEL 045(210)5565



## 調査結果

## 平成30年度「発注企業生産現況調査(12月調査)」 生産現況は、前期より改善、 次期見通しについては前期より悪化の見込み

県内発注企業の12月期・生産現況(全業種)を見ると、前期の9.8から12.6ポイント増加の22.4となり、改善した。また、3カ月先(31年3月期)の見通しでは、今期の22.4から18.8ポイント減少の3.6と悪化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
29年12月期	66.7	33.3	37.0	31.1	10.5	0.0	64.3	18.2	26.4
30年03月期	33.0	37.5	▲20.8	27.9	0.0	25.0	41.7	▲15.8	11.3
30年06月期	25.0	66.7	▲4.8	20.9	22.9	40.9	▲16.7	21.1	19.7
30年09月期	▲50.0	0.0	50.0	11.5	▲3.1	5.0	▲20.0	25.0	9.8
30年12月期	75.0	71.4	40.9	21.6	▲6.1	35.7	7.7	23.8	22.4
31年03月期見通し	▲25.0	14.3	▲18.2	5.9	15.2	▲14.3	38.5	▲4.8	3.6

※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)で表したものを

### 業種別の生産現況

8業種のうち、「鉄鋼・非鉄・金属・機械・輸送・精密・その他」の7業種でB.S.I値がプラスとなり、「電気」がマイナスとなった。

30年12月期と比べ、次期(31年3月期見通し)については、「非鉄・機械・電気・精密」の4業種がプラス値となり、「電気」は今期の▲6.1より21.3ポイント増加の15.2と改善する見込みとなっている。

調査期間:平成30年12月26日～31年1月15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:165社 回答率:33.0%

## 資金調達

### 経営力向上を図る 中小企業者の方へ

～経営力向上支援融資を  
ご活用ください～

県内で事業を営む中小企業者を対象に、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、金融機関が低利な融資を行います。今回は「経営力向上支援融資」をご紹介します。

- 融資対象者** 中小企業等経営強化法に規定する経営力向上計画を主務大臣に提出し、認定を受けた経営力向上計画に従って経営力向上を図る中小企業者等(NPO法人、医療法人を除く)
- 資金使途:融資期間** 運転:7年以内、設備:10年以内
- 融資限度額** 8,000万円(別枠) ○**融資利率** 年2.3%以内(固定金利)
- 保証料率** 0.68%(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。

●県金融課(金融相談窓口) TEL 045(210)5695



神奈川県 制度融資

検索

## 平成30年度神奈川県優良工場・小規模企業者表彰

# 地域経済を支える中小企業・小規模企業者を表彰

1月16日(水)、神奈川県庁大会議場にて、県内9工場を「平成30年度神奈川県優良工場」として、県内12企業者を「平成30年度神奈川県優良小規模企業者」として、表彰いたしました。

### ■優良工場とは

県内に立地し、製造業を営む中小企業の工場のうち、経営成績、作業環境、生産技術などが特に優れており、労働災害や公害の発生防止、労働時間の短縮、環境関連手続の遵守などに取り組んでいる工場を、「神奈川県優良工場」として表彰しています。

昭和33年度に制度を発足してから、今回表彰した9工場を加え、733工場を「神奈川県優良工場」として表彰しています。



表彰式での記念撮影

### ■平成30年度神奈川県優良工場表彰

### 受賞工場(50音順)

#### 有限会社 新玉製作所

- 小田原市
- 半導体製造プロセス温調機器金属部品・理化学機器

高い技術力であらゆる素材の加工に対応



#### 株式会社 キルト工芸

- 川崎市川崎区
- 椅子製造・張替

国内外のVIPも認める日本を代表する職人技



#### 株式会社 コイワイ

- 小田原市
- 自動車等の铸件、船舶エンジン用マニホールドの製造

3Dプリンタを駆使し世界レベルの铸造技術を確立



#### 株式会社 コバヤシ精密工業

- 相模原市南区
- 航空機部品

徹底した品質管理により高品質な部材を提供



#### 株式会社 ツガネマシーン

- 座間市
- 破碎機、金属部品加工

「設計図なし」でも部品製作が可能



#### 株式会社 峠製作所

- 小田原市
- 生産設備、省力化装置

高度な生産技術で多様な設備装置の製造に対応



#### ノーブル電子工業 株式会社

- 綾瀬市
- 建物の空調制御、工場・生産ラインの自動制御

注文書一つで建物に合わせた設計・製造が可能



#### 株式会社 浜電機工業

- 横須賀市
- 各種変圧器、リアクトル、電磁石

エレベーターを中心に様々な分野で活用



#### 有限会社 光製作所

- 綾瀬市
- 空調・環境機器用プレス部品等

設備投資により多様なニーズに対応



## ■優良小規模企業者とは

独自の技術、工法、発想による商品化、事業化をしている者や長年にわたり地元へ根ざした活動など地域活性化に貢献している者など、特筆すべき実績を残している又は特徴的な経営を実践している県内の小規模企業者を「神奈川県優良小規模企業者」として表彰しています。

## ■平成30年度神奈川県優良小規模企業者表彰 受賞企業者(50音順)

### 植木経師店

- 逗子市
- 手作業での表具

表装技能士の代表が手掛ける  
美しい表装



### 有限会社 小椋製作所

- 川崎市麻生区
- プラスチックの射出成型用金型

生産性向上策を追求し工場の  
無人稼働を実現



### カミコー 株式会社

- 愛甲郡愛川町
- ダンボールリール、ダンボールポビン

オールダンボール製のリールや  
ポビンを製造



### 株式会社 サーフ・エンジニアリング

- 綾瀬市
- 大径・細物・長尺旋盤を主とした金属加工、インフラ検査用ロボット「のぼるくん」

長尺旋盤の匠として、「ものづくり」  
で地域の活力に



### 株式会社 テムトス

- 相模原市緑区
- 光学機器の鏡筒、高精度XYステージ

誤差3ミクロンの  
複合精密加工に自信



### 有限会社 日成工業

- 川崎市中原区
- 樹脂・金属の精密切削加工品

微細な難加工にも挑む  
「加工の駆け込み寺」



### 有限会社 日の出園

- 三浦郡葉山町
- ほうじ茶、かき氷

自家製ほうじ茶シロップの  
かき氷が大人気



### 有限会社 堀川電機工業

- 高座郡寒川町
- 自動制御システム設計

回路図やプログラムデータ無しで  
制御盤の修理が可能



### 株式会社 ボード・プランニング

- 相模原市緑区
- 自動車・ロボット向けECU・ハード/ソフト・FPGA・ASIC開発

積極的な技術開発で  
事業領域を拡大



### 株式会社 MANOI企画

- 厚木市
- ロボットイベントの開催

ロボットを通じてものづくりの  
魅力を発信



### 株式会社 ミカワ精機

- 横浜市都筑区
- 自動車部品、食料品製造機械部品等

フライス加工一筋の高い技術力で  
難加工にも対応



### 有限会社 ラメール洋菓子店

- 高座郡寒川町
- 洋菓子の製造販売

豊富な商品ラインナップで  
大人気の洋菓子店



## 展示会

### 伝統的工芸品展 WAZA2019

全国各地の伝統工芸品に  
出会えるチャンスです!

全国の伝統工芸品を一堂に集めた国内最大級の展示会が開催されます。

「暮らしに寄り添う、ニッポンの美。」をテーマに、経済産業大臣が指定する伝統的工芸品86品目と各地のふるさと工芸品26品目が展示され、実演・販売が行われます。神奈川県からは「鎌倉彫」、「小田原漆器」、「箱根寄木細工」が出展します。

近年、デザイナーや企業が伝統工芸とコラボして、現代の生活にマッチした新感覚の製品を生み出しています。伝統工芸の魅力を再発見して、贈り物や新製品開発のヒントに活用してみませんか。

**日時** 2月21日(木)～26日(火) 10時～20時(最終日は17時まで)

**会場** 東武百貨店池袋店 8階催事場(JR池袋駅西口直結)

**入場料** 無料

●県中小企業支援課 小田原駐在事務所 TEL 0465(35)3557



前回WAZA2018の会場風景



前回WAZA2018の箱根寄木細工の実演・販売風景

## 施設移転

### 高津県税事務所・労働 センター川崎支所の移転

川崎市の高津県税事務所と労働センター川崎支所は、5月に移転予定です

高津県税事務所とかながわ労働センター川崎支所は、現在、KSP(かながわサイエンスパーク)イノベーションセンタービル西棟で業務を行っていますが、5月20日(月)に民間施設「リンクス溝の口」内に移転し業務を開始する予定です。

**移転先** 〒213-0001  
〒213-8515(高津県税事務所専用郵便番号)  
川崎市高津区溝の口1-6-12リンクス溝の口

- 1階 かながわ労働センター川崎支所  
高津暴力相談室(移転後に業務を再開します)
- 2階 高津県税事務所

- 高津県税事務所  
TEL 044(833)1231(代表)
- かながわ労働センター川崎支所  
TEL 044(833)3141
- 神奈川県警察高津暴力相談室  
TEL 044(822)5987

※ 高津県税事務所、かながわ労働センター川崎支所の電話番号は変わりません





# 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、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

米国発の技術を独自に進化させ、カスタマイズ!

## 株式会社 GFCサービス

代表取締役: 鈴木 飛雄馬 創業: 2002年  
事業内容: 自動車サービス業  
所在地: 横浜市都筑区東方町1291-1 TEL: 045(947)0390

### エース企業に認定された貴社の独自の取組を教えてください

低コストで作業効率性が高い、剥がせる塗料(ペイントラップ)を使用した車両美装サービスを展開しています。色彩が気に入らない場合は塗装を剥がし再塗装が可能、飛び石による傷をラップ部分で防ぐことができること等が特徴になっています。アメリカで開発された商品を日本向けにカスタマイズする段階では雨、風に弱かったりと苦労しましたが、独自の乾燥時間、施工法でようやく製品化にたどり着きました。

剥がせる塗料【ペイントラップ】  
しかも塗装は簡単



剥がせる塗料【ペイントラップ】  
清掃のみで塗装中



剥がせる塗料でランボルギーニ二色  
となったポルシェ



### 取り組んだきっかけは?

新聞で剥がせる塗料の存在を知り、この商品であれば塗装職人達の新たな生きる道になる、自動車業界の発展に必ず役立つと思いました。その後、早速アメリカの塗料供給メーカーにアポを取り現地に行き、剥がせる塗料「ペイントラップ」に出会い魅力に引き込まれ、日本国内の独占販売契約を締結しました。

当社の技術で  
クルマも人もピカピカに!!



### 認定された感想、反響はいかがですか

大手企業が研究に協力してくれることになりました。今後は剥がせる塗料ペイントラップから、剥がせるコーティングへと商品を飛躍させて、今年の5月に開催されるオートサービスショーに出展します。現在は、カーディーラーからの引き合いもあり、新車へのオプション商品に成長できるよう模索中です。

### 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

# 中小企業の事業化を支援します

## ～産学公連携事業化促進研究の紹介～

### 1. 概要

#### (1) 目的

今後成長が期待される産業分野で、中小企業等の開発ニーズと大学等の研究シーズ(知識・技術等)を結び付け、さらに(地独)神奈川県立産業技術総合研究所(KISTEC)が有する技術・ノウハウを活用することで、中小企業等による事業化を促進し、地域産業の振興と競争力強化を図ります。

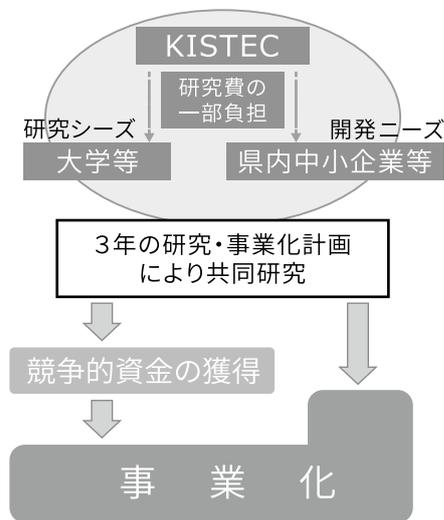
#### (2) 対象分野

対象とする分野は次のとおりです。

ロボット、IoT、エネルギー、先端素材、エレクトロニクス、ライフサイエンス(未病、先端医療)、輸送用機械器具

#### (3) スキーム

県内中小企業、大学等とKISTECが互いにリソースを提供しながら、国等の競争的資金の獲得を視野に入れ、事業化計画に基づいて3年以内の共同研究を実施します。



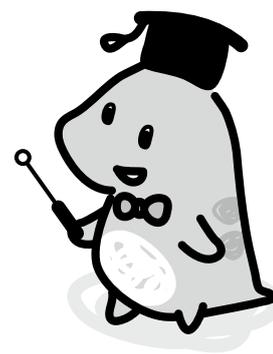
スキーム図

### 2. 主な要件

- 研究シーズを有する大学・企業等と開発ニーズを有する企業の両者を含む、2つ以上の機関が共同で実施する研究であること
- 県内に主たる事業所を有する中小企業が研究参加機関に含まれること
- KISTECが申請者等と分担・協力して行える研究であること

### 3. 現在実施中の研究課題

研究課題名
次世代電磁環境適合性(EMC)試験に適用可能な光伝送システムの開発
歩行支援杖型ロボットの開発
ワーム型ロボットと地中レーダーなどを統合した点検プラットフォームの創造
選択的無電解めっき法による金属パターン形成法の高度化
微粒子投射処理(WPC処理)を用いた、超硬合金金型の高機能化
不均一加熱によりカーボン・カーボン複合材料(C/C)と金属材料のろう付を実現する新規工業炉の開発
感光性SAMを用いたケージド細胞培養基板の実用化とエレクトロニクス材料への展開
ラマン分光を用いた食品中の機能性成分の迅速定量装置の開発
メカニカル速度リミットロック装置の開発
牛の人工受精受胎率の向上を目指した運動良好精子選別と凍結工程のシステム化開発
超高真空製膜装置用脱着式ポータブル走査型電気化学セル顕微鏡の開発



### 4. 応募方法

平成31年度の募集開始は3月頃を予定しています。詳しくは下記までお問い合わせください。  
またホームページ([https://www.kanagawa-iri.jp/category/r\\_and\\_d/cmcl/](https://www.kanagawa-iri.jp/category/r_and_d/cmcl/))にも掲載する予定です。

●(地独)神奈川県立産業技術総合研究所 研究開発部 橋渡し研究課  
TEL 046(236)1500(代表) E-mail:j-sokushin\_ken9@kanagawa-iri.jp

# 四半世紀前に「これはいける!」とひらめいた かっこいい育児グッズで パパかっこよく



男性が我が子を保育園に連れて行く姿は、今でこそ通勤時のよくある風景となった。このような「男性の子育て」に、(株)ダッドウェイの育児グッズが果たしてきた役割は大きい。26年前、「アウトドアでの父親の子育て」をコンセプトに起業した白鳥社長には、「イクメン」パパたちの姿が予感されていたのだろうか。 写真提供：(株)ダッドウェイ

## パステルカラーの育児グッズしかなかった

転機は、アウトドアの活動を仲間らと共に楽しんでいた妻が妊娠したことだった。キャンプから帰宅すると、なんだか妻の機嫌が悪い。それが何度か続き、鈍感な私もさすがに気が付いた。出産後は少しでも早く妻を外へ連れ出したいと思った。



いかに楽にかっこよく子どもを連れ出せるか、それが問題だった。長女が生まれてすぐ、私は市販のパステルカラーの抱っこひもを付けて街に出たが、周囲の視線が痛かった。そこで、アウトドア用品を改造し、アルミフレームの背負子や、ウエストバックに背当てを付けた抱っこひもを自分たちで制作した。

## サラリーマン、家業、どちらも違った

会社勤めでは、バブル崩壊後に新規事業がストップし仕事が無くなった。電子機器の会社を運営していた父は、兄を後継者、私を工場長になるものとして育てたが、デジタルの時代が到来し、私がやりたい「ものづくり」とは何かを考えざるを得なかった。そもそも、私がやりたいことって何なんだ？

たどり着いたのは、「私はアウトドアが大好きで、そこでファミリーの幸せを実現できるようなビジネスがしたい」ということだった。しかし、キャンプ用品などのアウトドア業界は、既に価格競争が行われているようなレッドオーシャンだった。一方世の中といえば、1986年には男女雇用機会均等法が施行され、結婚後も仕事を続ける女性が増え始めていた。そして、1990年代初



KIMHIKO  
SHIRATORI

### PROFILE

白鳥 公彦

【しらとり・きみひこ】

株式会社ダッドウェイ 代表取締役社長。電気通信大学卒業後、発光部品、自動車照明製造大手企業で半導体の開発に携わる。教育系出版社で科学雑誌の編集、アウトドア機器の開発を経て1992年、(株)ダッドウェイ創立。オリジナル商品の他、世界中から育児用品を輸入し、直営店25カ所の他、全国のデパート、ショッピングセンターで販売。2008年にハワイから輸入した抱っこひも「Ergobaby」は、口コミで瞬く間にシェアを拡大、子連れの外出を革新的に変えたと言われる。2014年 男女共同参画貢献推進賞、2018年よこはまグッドバランス賞、他受賞歴多数。横浜市在住。63歳  
(株)ダッドウェイ  
<http://www.dadway.com/>

頭のバブル崩壊。父親たちは、残業ができない、小遣いは減らされている。子どもの相手をする家族の時間が増えると予想した。「アウトドアでの父親の子育て」に関わる事業は、きわめて隙間でブルーオーシャンだった。

## 女性たちが裏コンセプトで広めてくれた

周囲からは変人扱いされたが、妻と2人でアイデアを出し試作した。1992年10月、旗揚げ。マスコミに取り上げられ宣伝効果はあったが、思ったほどの売上に至らず前途多難の船出だった。

次第に、シックなデザインを好む女性たちからの支持を得て、次に見えてきたのが「裏コンセプト」だった。「男性用」商品で女性たちが男を育児に引きずり込み始めたのだ。

## 好奇心 + 信念 + 愚直さ

創業から26年。共感される商品を生み出し続けるには、「好奇心」(人生で一番大切なものだと思います)と、子育てが喜びとなる商品だという「信念」、ぶれずに続けていく「愚直さ」が必要だ。

起業の頃の自分に言葉を掛けるなら? 『不安でいっぱいだろうけれど、他人と同じことをするなら起業の意味はないよ。新しい価値を創造しなさい』。



ロングセラー商品の抱っこひも「Ergobaby」



創立25周年には社員旅行で新潟の温泉へ(2017年)



取引あっせん相談

## 新たな取引先をご紹介します! 3月の巡回あっせん相談

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	5日(火)	13:00 ~ 16:00
秦野商工会議所	8日(金)	
小田原箱根商工会議所	13日(水)	13:30 ~ 16:00
横須賀三浦地域県政総合センター	14日(木)	
茅ヶ崎商工会議所	18日(月)	13:00 ~ 16:00
大和商工会議所	19日(火)	
平塚商工会議所	20日(水)	13:30 ~ 16:00
川崎駐在事務所 ※1	毎週木曜日	
相模原駐在事務所 ※2	13日(水)	13:00 ~ 16:00
	27日(水)	



- ※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

**KIP**  
**EVENT** information  
2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

国際課: [kokusai@kipc.or.jp](mailto:kokusai@kipc.or.jp)

**海外ビジネスFS事業計画作成セミナー【応用編】**  
～東南アジア地域を対象地域として 2月19日(火)・3月5日(火)

**ベトナム ビジネス勉強会【第5回】**  
ベトナム人材活用 採用～定着まで 2月27日(水)

よろず支援拠点: [yorozu@kipc.or.jp](mailto:yorozu@kipc.or.jp)

ほぼ毎週開講!「よろずの経営塾」～行動あるのみ。  
▶ 場所: 神奈川中小企業センタービル 1名でも開講します(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

**小規模事業主に必須!**  
**頭の体操「プレスト」大会** 2月13日(水)

**すぐに社員が辞めてしまう会社のためのゼミ**  
2月18日(月)

**(若手経営者・後継者向け)**  
**事業戦略の考え方** 2月25日(月)

## 風しん予防推進 協力法人に登録を

### 風しん非常事態が宣言されました

従業員やその家族の健康を守るためにも、事業者の皆さまの積極的な風しん対策をお願いします。

県では、県と連携して風しん予防に取り組む法人等を「風しん予防推進協力法人」として登録し、予防啓発グッズの無料提供や、無料抗体検査や予防接種に関する助成制度等のメール配信、事業者名を県ホームページで紹介するなどしています。ぜひ登録をお願いします。

登録要件等詳しくは、  
● 県健康危機管理課  
感染症対策グループ  
TEL 045(210)4791・4793

神奈川県 風しん 検索

ストップ風疹  
未来の赤ちゃんのために社会全体で風しんにさよならを

© ストップ風疹プロジェクト

「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>

