

〇〇が進んでいる会社シリーズ 18

セールス力

葉山工業株式会社

成長分野の研究開発型案件、大手各社から受注

風力発電、EVの発電機、車載カメラ、物流倉庫、災害報知機器といった分野で業界1位2位の大手企業から開発案件が持ち込まれる、板金加工の町工場だ。

先代のころは「情けで仕事が取れた」(千葉社長)が、今やインターネットを通じて世界中の同業者と瞬時に比較される時代。星の数ほどの金属加工業者の中から選ばれるよう、20年前からホームページやYouTubeでの発信に力を入れてきた。



千葉社長は横浜高校の体育学科を卒業後、手先の器用さを認められ、専門学校を経ずに料理の世界に入った。激務はもちろん、板前同士の競争も激しかった。親方が言った——「要領よくやらないと生き残れないぞ」。築地で板前として8年間、常に新しいものを取り入れ、リピート客をつくる工夫を重ねた。

多くの引き合いが舞い込む今、取引につながる確率は1/4～1/3だというが、「1勝1敗1引き分けでいいと思っています。勝ってばかりでは学習しないから」。

葉山工業はなぜ、セールス力があるのか

●情報発信、そして素早いレスポンス

千葉社長の思い

- ・リーマンショックで仕事が激減。訪問営業を繰り返すが、「おたくの仕事は、曲げたりとかあれでしょ～」と無下にされ、強みを説明できない自分が悔しかった
- ・頑固おやじのラーメン店は旨ければ客にSNSで発信してもらえるが、ものづくりの下請けは、クライアントに探してもらうのを待っていたら廃業しかない

大手から直接受注できる理由⑩ ホームページが営業マン

20年前から広告宣伝費を確保し、デザイン重視のホームページを展開。また年内に、自社の技術を語りまくるホームページから、ターゲット企業が知りたいであろう内容がパッと分かるホームページにリニューアルする。「いい職人がいます、いい加工機があります、で仕事に来る時代じゃない。ホームページは最強の営業マンです！」(千葉社長)。「YouTube」も黎明期から着手した。新しいものにチャレンジし、プロモーションしていく姿勢が結果に結びついている

大手から直接受注できる理由⑨ レスポンスが爆速

見積りは即日、遅くとも2日後までに。クライアントはジャッジの速さを「経験がある」と捉える。現場を知り尽くした社長自らがやるから出せるスピード感

大手から直接受注できる理由⑧ 一体成形の技術

軽量化に向かう航空機や自動車業界などで金属部品の一体成形が求められる。それに応える成形技術がある

大手から直接受注できる理由⑦ 新しい仕事への恐怖感から逃げない

「クライアントは、“技術力”と言うような漠然としたものを求めているのではない。アイデアを求めているんです」。アイデアの引き出しを増やすため、完璧な解決策が見つからない案件にも半歩踏み出してみる。「半歩なら戻れるし、クライアントの方から半歩出てきて一歩になることもある」

大手から直接受注できる理由⑥ 不合格品の経験を蓄積

身の丈よりチャレンジが必要な試作案件を山ほど受けてきたため、アイデアのバリエーションが蓄積されている。不合格品に費やした資金は、ノウハウとして生かす



金属切断用レーザー加工機。今年5月に導入

大手から直接受注できる理由⑤ 初回の受注時に、「なんでウチに来たんだろう」と深く考える

リピート客になってもらうには、発注元が自社に何を求めているかを見極めることが必要



大手から直接受注できる理由④ 相手に合わせる

例えばフォロー電話をするにも、ターゲット企業の担当者周辺から、都合の良い時期、曜日、時間をリサーチした上でコンタクトを取っている

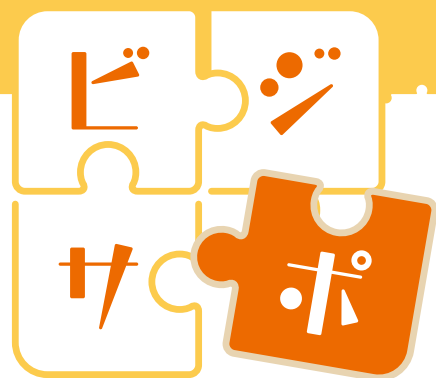


KIPで実習中の学生らの質問にも快く答えてくださった千葉夫妻

大手から直接受注できる理由③ クライアントのミスに付き合う

クライアントは失敗も分かち合えるサプライヤーを探している。「トラブルが発生して駆けつけると、大手企業の担当者は顔が真っ青なんです」。そういう時は、無理してでも付き合うという。クライアントへのアピールとなるだけでなく、「相手のミスをカバーするうちに、うちの社員たちが自信をつけて“いい顔”になってくる」

会社概要 ▶ 葉山工業株式会社 設立：1972年 代表者：代表取締役 千葉忠実 本社所在地：横浜市都筑区池辺町3964
KIP会 ビジネスチャンス開拓研究会 会員企業 主要事業：精密板金加工、精密機械加工 TEL：045(482)9628 <https://hayama-kogyo.biz/promotion/>



今回は

困ったときのお助け人材

副業・兼業プロ人材活用のススメ

神奈川県プロ人材活用センター TEL 045 (633) 5008 E-mail : pro@kipc.or.jp
https://www.kipc.or.jp/business-support/productivity/professional-talent/



専門スキルや知見を「シェア(共有)」することで、経営課題の解決を目的とした「副業・兼業プロ人材」の活用(業務委託契約)が注目されています。

人材不足だけど
あまり費用がかけられない…

DXって
何から始めたら良いの…?

課題はあるが
忙しくて手が付けられない…

このようなお悩みをはじめ、日ごろの業務から課題を切り出し、**必要な業務を必要な時**だけ、そして**コストを抑えて**、1つでも多くの課題の解決に「副業・兼業プロ人材」をぜひ活用ください。

メリット
01

必要な業務を、
必要な時だけお願いできる

半年で、新人研修
マニュアルを作ります！
3カ月で、プラン
ディング戦略を
考えます！



メリット
02

常勤で人を雇うより、
費用を抑えられる

(例)
常勤 25万/月
(期限なし)
副業・兼業 3~10万/月
(契約期間3カ月)

メリット
03

業務委託契約の場合、契約の
見直し(契約解除)ができる

予定より早く
プロジェクトが
終わった
あまり相性が
合わなかった



「副業・兼業プロ人材」とは
中小企業支援の経営課題
解決や発展のために、
自身の持つ知見やスキル、
経験を戦力として、
本業に従事しながら、
またはフリーランスとして、
業務委託で活躍する人材

たとえこのような領域で「副業・兼業プロ人材」が活躍しています

新規事業 <ul style="list-style-type: none"> 市場調査 競合調査 データ分析 事業計画の策定 	人事 <ul style="list-style-type: none"> 就業規則の改善 採用戦略の立案 人事評価制度の導入 勤怠管理のIT化 	販路開拓 <ul style="list-style-type: none"> 営業戦略 Web運用 SNS集客 ECサイト構築
品質管理 <ul style="list-style-type: none"> 標準仕様の見直し 不良品率の低下 	システム <ul style="list-style-type: none"> 経費精算システム化 リモートワーク導入 	研究開発 <ul style="list-style-type: none"> 新製品開発 新技術開発
生産管理 <ul style="list-style-type: none"> 生産効率改善 製造プロセスのIT化 在庫管理のIT化 	海外展開 <ul style="list-style-type: none"> 拠点立ち上げ 海外向け営業 通訳 	その他 <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト管理 調達先の選定 新工場・拠点の立地調査

神奈川県内企業での活用事例をご紹介します

製造業 従業員数 5名 SNSの活用等 <p>経営課題 または 人材ニーズ</p> <p>自社製品の認知度UPと販路拡大のためのSNS活用を検討しているが、小規模企業のため社内に専門人材がいない</p> <p>支援内容</p> <p>Facebook、Instagram、TikTokなどのSNS活用について、自社に適したSNSの選定から、コンテンツの作成まで支援</p> <p>報酬 11.2万円/月 稼働時間 25H/月 (1カ月契約)</p> <p>➡ 10名の応募 1名採用</p>	建設業 従業員数 25名 営業ツール作成 <p>経営課題 または 人材ニーズ</p> <p>入札プレゼン資料、工事説明会資料の作成にあたり、既存資料の簡略化やデザインの改善をしたいが対応できる人材がいない</p> <p>支援内容</p> <p>海外営業の経験を有する大企業の人材の採用が決まり、資料の改善に加え、海外を視野に入れた英語版の資料作成まで対応</p> <p>報酬 8万円/月 稼働時間 32H/月 (2カ月契約)</p> <p>➡ 8名の応募 1名採用</p>
サービス業 従業員数 17名 勤怠管理システム導入 <p>経営課題 または 人材ニーズ</p> <p>給与計算ソフトに付随した勤怠管理システムが使用できなくなるため新規導入が必要だが、知見のある人材が社内にはいない</p> <p>支援内容</p> <p>勤怠管理システムの比較検討、選定から導入までを支援。既存社員への指導およびマニュアル作成</p> <p>報酬 4.4万円/月 稼働時間 16~20H/月 (3カ月契約)</p> <p>➡ 5名の応募 1名採用</p>	小売業 従業員数 9名 新製品開発 <p>経営課題 または 人材ニーズ</p> <p>新製品の企画開発にあたり設計ができる人材を探している。機構設計、外観デザインができる人材が望ましい</p> <p>支援内容</p> <p>機構設計を含む新製品の設計開発およびデザイン ※ 遠方のためフルリモートで対応</p> <p>報酬 27万円/月 稼働時間 60H/月 (1カ月契約)</p> <p>➡ 1名の応募 1名採用</p>



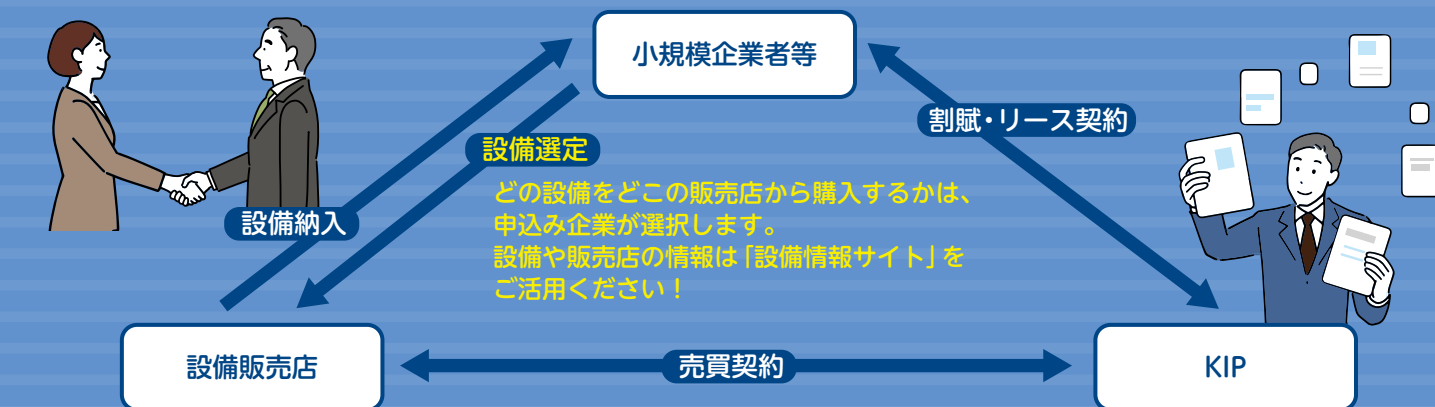
皆さまのお役に立てるよう、
きめ細かなヒアリングで、
課題解決をサポートいたします。
お気軽にご連絡ください！

神奈川県プロ人材
活用センターのメンバーが
サポートします！

ぜひご利用ください!

設備貸与制度

設備貸与制度は、「創業者」や「経営の革新に取り組む小規模企業者」の皆さまが設備を購入する際にKIPが皆さまに代わって購入し、割賦販売、リースする制度です。



対象設備

- 「経営の革新」に必要な設備
- 「創業」に必要な設備
- 「カーボンニュートラル」に対応していくための省エネ設備
- 「DX」に必要な設備
- 「BCP」に必要な設備

	割賦販売	リース
対象者	I. 小規模企業者等 ・ 製造業、建設業、運輸業、サービス業（宿泊業・娯楽業）、その他 …… 従業員数20人以下 ・ 小売業、卸売業、サービス業（宿泊業および娯楽業を除く） …… 従業員数5人以下 ・ 特認対象要件を満たす中小企業者 …… 従業員数50人以下 II. 創業者	
対象設備	神奈川県内に設置する新品の設備	
貸与額	100万円～1億円（消費税込み） ◇対象設備が資産計上できるものの合計で、100万円以上となればお申込みできます。	
利率	割賦損料率 年0.70%、0.90%、1.60%、1.90%、2.30%（固定） 創業者は年1.90%（固定）	月額リース料率 0.941%（10年）～2.975%（3年） 創業者は月額リース料率 0.996%（10年）～2.954%（3年）
	◇創業者を除いて、利率は信用リスクに応じて決定します。	
賦払期間・リース期間	3年～10年（原則として法定耐用年数の期間以内）	

設備を入れよう、新しくしよう、そんなときは！
設備情報サイトをチェック！

設備情報サイト開設

設備販売店のおすすめ設備探しに

検索ワード 業種 キーワード

<https://www.kipc.or.jp/business-support/funding/funding-info/>

KIPのホームページ上に設備販売店が**おすすめする設備と販売店の情報**を掲載しています。掲載している設備販売店は、「設備貸与制度」において設備を販売した企業や、設備貸与制度の協力企業です。

こんな設備あるんだ！

販売店のおすすめ設備を掲載しています。販売店のホームページにリンクしています

これから導入する設備の参考になる！

販売店、会社概要のホームページにリンクしています

販売店の情報を掲載しています

設備について、販売店に詳しく聞いてみよう！

「設備情報サイト」に掲載する設備販売店募集中です！

お問い合わせ ▶ 設備支援課 TEL 045 (633) 5066 E-mail : setsubi@kipc.or.jp

原寸図鑑

[Vol.38]

東洋ロザイの炉材

刀鍛冶が「焼き」を入れるように、金属材料に加熱と冷却を加え、強度や粘り、耐疲労強度、耐食性といった性質を向上させる「熱処理」。加熱炉で1,000℃以上に熱せられた鉄が、自動車や建設機械などの部品になっていく。最適な熱処理が、Made in Japanの高品質を支えてきた。

1961年に創業した東洋ロザイは、1965年に東芝セラミックス株式会社（現クアーズテック（株））と代理店契約を結び、以降60年に渡り事業を拡大。金属部品の熱処理を行う「工業炉」や、ごみを焼却する「環境炉」の設計施工、それらのアフターメンテナンスで信頼を積み上げてきた。

売上の7割を占めるのは、炉のメンテナンスだ。

熱処理事業者の炉は、毎朝1～2時間かけて1,200～1,300℃に上げ、夕方には火を落とす。翌朝には400～500℃まで下がっており、この過酷な温度差が炉材を痛めることになる。通常2年程度で大掛かりなメンテナンスが必要で、さまざまな用途・種類の炉を、耐火煉瓦やキャストブル（耐火コンクリート）、セラミックファイバーを用いて補修している。



▲「景観事業部」をもつ東洋ロザイは、従来のブロック材料に団粒化剤を加え、保水力と吸水力を高めた路面の施工も行っている。川崎駅周辺の歩道にも、当社の施工技術が生かされています！

◀昨年、創業者の山村氏より代表を引き継いだ宮本氏



Made in Japanの品質を支える工業炉の土台

[炉床用キャストブル（成形品）]

【特徴】

- 工業炉（鍛造炉）の床面に並べて使用
- アルミナ（酸化アルミニウム）とシリカ（二酸化ケイ素）の配合物に少量の水を加え練り、電気炉で乾燥する。材料は、カルデリス（株）のTCS-170を使用
- 高温の炉内で使用されるため、内部に水分が残ると水蒸気爆発を引き起こす。そのため乾燥は4段階で行い、季節、当日の気温等によりコントロールしている

- 1,700℃の耐熱性
- 高強度
- 重さ19kg
- 炉の形状に応じて、オーダーメイドも行う

- ※1 アルミナ：セラミックスの中でも最もポピュラーな材料で耐熱性に優れる
- ※2 シリカ：地殻の6～7割を占め、砂の大部分を構成する成分



敷きつめて円形になる扇形のものも

[[ほぼ原寸]]

【企業概要】 東洋ロザイ株式会社

主要事業：工業炉・焼却炉のメンテナンス、耐火物の販売

代表取締役：宮本 憲人

本社所在地：川崎市川崎区大川町12-1

<https://www.touyourozai.jp/>

生き残りのキーワード “X” 第4回

デジタルの活用により業務を変革し、また環境問題へ対応することが社会から求められている。
デジタル化の取り組み (Digital Transformation = DX) や
脱炭素社会に向けた取り組み (Green Transformation = GX) の事例をシリーズでお伝える。

DXを活用して、効率的な省エネ・省エネの見える化の推進

ハワイ等の山火事、日本国内での線状降水帯多発による洪水被害、海水温の上昇による台風の直撃多発等、CO₂排出量の増大による温暖化の影響は甚大な被害を招いています。さらに、電力単価の高騰の影響を受けていることも相まって、カーボンニュートラルへの意識は確実に高まっています。相談窓口では以前にも増してお問い合わせを受けるようになりました。

カーボンニュートラル達成に向けて長期目標を掲げ、積極的に取り組まれている企業が増えてきましたが、多くの企業は「何から手を付けていけばいいの?」「この進め方でいいの?」等、何かしないといけないと考えているけれど、どのように取り組んでいくべきか悩まれています。

このような方には、**電流計測器を活用した消費エネルギーの「見える化」**をアドバイスしています。最新の計測器はキュービクルに装着するだけで、複数設備のデータを1分刻みで収集し経時的に自動でグラフ化します。**生産実績データと組み合わせることで非稼働時の設備稼働の無駄や生産効率の改善余地を確認**でき、設備運用や投資を伴う設備改善の行動に移せます。また、省エネ診断と並行し実施することで、効果の確認とともに大きなコスト削減に貢献できます。



画像提供：株式会社コバヤシ精密工業（相模原市）。
設備1台ごとの電力使用状況を見える化し、
30%もの電力使用量削減に成功

一方、**創エネ・再エネ**に関しても**積極的な投資の検討**をお願いしています。太陽光発電ソーラーに関しては適切な設置面積が確保できると、電力価格の低下および30年間の使用を見込める製品もあります。補助金を上手に活用することで償却年数が7年程度まで短縮することも可能です。

併せて、DXを活用することで省エネ・創エネの取組み効果の見える化を連鎖させることで取組みを加速することが可能です。

お悩みのことがあれば、お気軽にお問い合わせください。

カーボンニュートラル相談窓口 TEL 045 (633) 5002 E-mail : carbon@kipc.or.jp

最低賃金

神奈川県最低賃金改定

すべての労働者と使用者に適用されます！

神奈川県労働局 労働基準部 賃金室 TEL 045 (211) 7354
県 雇用労政課 労政グループ TEL 045 (210) 5739

令和5年10月1日から、神奈川県最低賃金は時間額**1,112円** (41円引上げ) となりました。

国では中小企業等へ業務改善助成金等の各種支援や無料相談を実施しています。

詳しくは、

神奈川県働き方改革推進支援センター TEL 0120 (910) 090 (受付時間 平日9時～17時)

または

業務改善助成金コールセンター TEL 0120 (366) 440 (受付時間 平日8時30分～17時15分)

にお尋ねください。



現地情報

タイでの商談会を開催

横浜銀行バンコク駐在員事務所 服部 直人 (神奈川県庁からの派遣)
県 企業誘致・国際ビジネス課 TEL 045 (210) 5565

タイ現地企業とのマッチングをアレンジ

県と横浜銀行は、県内企業のタイでの販路拡大・現地調達などを支援するため、9月にバンコクでビジネス商談会を開催しました。製造業を中心とした県内企業10社が参加し、タイ現地企業と計58回の商談を実施しました。過去には「タイ現地企業から一方的な営業をされて望んでいた商談ができなかった」といった声も聞かれていたことから、今回は参加した県内企業10社と事前のオンライン面談を実施し、商談会に期待するニーズを把握したうえで、マッチング先となるタイ現地企業を選定。各社に質の高い商談をしていただくことができました。



チュラロンコン大学サシン経営大学院日本センター
による講演の様子

多様な機関との連携

今回の商談会は、泰日経済技術振興協会、横浜市アジア事務所、チュラロンコン大学サシン経営大学院日本センターといったタイ現地企業とつながりの深い多数の機関と連携して開催したことから、当日は県内企業の倍となる20社のタイ現地企業に参加していただきました。参加した県内企業からは「幅広い業種の企業と交流することができた」「普段話もできないような大企業と商談することができ、とても有意義だった」との声が聞かれ、高い評価を得ることができました。引き続き商談の進捗状況をフォローアップし、今後も実りのあるイベントの開催を目指します。



商談の様子

おわりに

県やKIPでは、海外への販路開拓に取り組む県内企業向けにさまざまな支援を行っていますので、ぜひお気軽にお問い合わせください。

資金繰り支援



緊急事態に備えた取り組みを行う中小企業者の皆さまへ

BCP等を策定する方の保証料を一部補助

県金融課 TEL 045 (210) 5695

BCP策定支援融資

- 対象 次のいずれかに該当する中小企業者等
ア. 事業継続計画 (BCP) の策定やBCPに基づく対策を行う者
イ. 事業継続力強化に関する計画を作成し、経済産業大臣の認定を受けた者
ウ. 連携事業継続力強化に関する計画を作成し、経済産業大臣の認定を受けた者

■ 資金使途・期間

運転資金：1年超10年以内
設備資金：1年超15年以内

(いずれも据置期間1年以内を含む)

■ 融資限度額 ア：8,000万円 イ、ウ：別枠8,000万円

■ 融資利率(固定) 年1.6%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 ア：0.45~1.52% イ、ウ：0.68%

※企業経営の未病改善に取り組む場合はさらに割引あり

■ 申込み 県制度融資取扱金融機関

詳しくは県のホームページをご覧ください。

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/bcp.html>



誘致



超長期・固定・低利による企業立地支援の切り札！

企業立地促進融資

県金融課 TEL 045 (210) 5681

県内に事業所等を新設・増設する中小企業・中堅企業の皆さまを対象に、土地購入や建物整備等に必要資金を取扱金融機関が県の定めた条件で融資します。

- 対象業種 製造業、電気業、情報通信業、卸売業(ファブレスに限る)、小売業(デューティ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・旅館に限る)、娯楽業(テーマパークに限る)

- 対象産業 未病、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、新型コロナウイルス感染症の感染防止に資する医療・衛生製品、地域振興型産業

- その他要件等 最低投資額：5,000万円以上／常用雇用：10人以上／融資限度額：10億円で事業費の80%以内／融資期間：20年以内(据置き2年含)／融資利率：年0.9%以内~1.7%以内 ※詳しくはお問い合わせください



イベント



「2023国際ロボット展」に県内企業が出展します！

県産業振興課(さがみロボット産業特区推進センター) TEL 046 (236) 1577

東京ビッグサイトで開催される世界最大規模のロボット専門展「2023国際ロボット展」において、県内企業にモノづくり関連の展示や商談の機会を提供する「かながわロボットイノベーション2023」を開催します。



過去のかながわパビリオン

■ 会期 11月29日(水)~12月2日(土) 10時~17時

■ 会場 東京ビッグサイト 東ホール

「2023国際ロボット展」内

■ 出展者に関する情報 県ホームページをご覧ください。

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/sr4/cnt/f430080/tenjikai.html>

■ 国際ロボット展に関する情報 <https://irex.nikkan.co.jp/>

在職者訓練



スキルアップセミナー

技能・技術の向上にお役立てください！

県産業人材課 TEL 045 (210) 5715

県立産業技術短期大学校や総合職業技術校等では、主に中小企業等に在職中の方を対象に、さまざまな専門分野のセミナーを開催しています。

仕事に必要な技術を身につけるために、スキルアップセミナーをぜひご活用ください。

- ・あらかじめ設定された講座から選択して受講できる「メニュー型セミナー」
- ・企業や団体の方々のご要望に応じた内容で受講できる「オーダー型セミナー」

2種類のセミナーを開催しています。

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/xa4/seminar/>



スキルアップ 神奈川県 検索



事業化支援の紹介

公衆トイレの清掃業務をサポートするロボットの開発事例

新事業創出に向けた開発を伴走支援

公衆トイレの清掃業務における人材不足の課題解決に向けて、(株)小川優機製作所(横浜市)はロボットの受託開発実績を重ねています。豊富な実績や知見を踏まえて自社提案型の開発を行うにあたり、KISTECの支援メニューをご活用いただきながら、清掃業者の体験設計とビジネスモデルについて検討が進みました。2022国際ロボット展への出展支援をした結果、大手交通メンテナンス企業とのマッチングにつながり、同企業の協力によるユーザーヒアリングを経て、試作機を完成させました。その成果をテクニカルショウヨコハマ2023でお披露目し、多くの方々から高く評価されました。

コンセプトデザインCG「PULIRO(プリーロ)」



ユーザーヒアリング



テクニカルショウヨコハマ2023出展風景

KISTECの支援内容

■ 製品化・事業化支援事業[事業化支援]の利用

ユーザーヒアリング支援/開発サポート/展示会出展支援等

■ 次世代事業創出デザイン支援事業の利用

デザインマッチング/体験設計/プロトタイプ/知財戦略支援/テストマーケティング等

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 事業化支援部
海老名市下今泉705-1 TEL 046 (236) 1500 (代表)

<https://www.kistec.jp>



神奈川県自動車部品サプライヤー連絡協議会

10月10日、発足

次世代自動車に向けて、本丸の分野で戦っていく！



自動車産業は、カーボンニュートラルに向けた電動化や自動運転をはじめとする次世代技術の開発が加速するなど大きな変革期にあり、県内中小企業等がこの変革をチャンスと捉え、技術革新など企業価値の向上や事業再構築等へ積極的に取り組む環境を整備する必要があります。さらに神奈川県には、県内全域に自動車関連企業が所在しており、県全体としてこの変革と一体的に取り組む必要があることから、「神奈川県自動車部品サプライヤー連絡協議会」を発足しました。



(左から)経済産業省 奥澤氏、相模原市産業振興財団 谷氏、横浜企業経営支援財団 菅井氏、KIP 茂木理事長、県産業労働局 柳瀬氏、川崎市産業振興財団 高梨氏

協議会	(公財) 神奈川県産業振興センター、(公財) 横浜企業経営支援財団、(公財) 川崎市産業振興財団、(公財) 相模原市産業振興財団、神奈川県、(株) IJT T、(株) AESC ジャパン、(地独) 神奈川県立産業技術総合研究所、(株) コイワイ、昭和精工(株)、城山工業(株)、(株) ニフコ、日本発条(株)、(株) 日の出製作所、フォーアールエナジー(株)、
構成メンバー	ブルースカイテクノロジー(株)、ヨコキ(株)、(株) 横浜銀行、(株) ヨロズ
オブザーバー	いすゞ自動車(株)、日産自動車(株)、日産車体(株)

神奈川県自動車部品サプライヤー連絡協議会 TEL 045 (633) 5062



「チーフコーディネーターから見た神奈川県の自動車産業の状況について」と題し、柳原 秀基 氏が講演



神奈川がんばる企業2022エース

今回は

山下マテリアル株式会社 製造業

神奈川がんばる企業は、神奈川県内に拠点があれば、本社が神奈川県でなくても対象となります。

会社概要
創業：1965年
代表者：代表取締役社長 山下 博樹
本社所在地：東京都品川区南品川3-5-13
https://www.yamashita-net.co.jp/

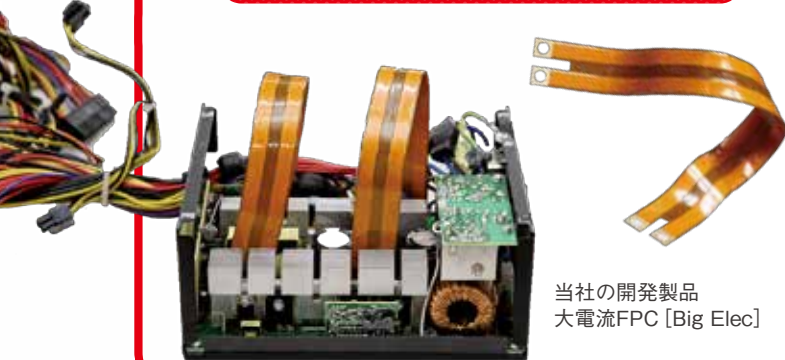
エース企業に認定された貴社の独自の取り組みを、
ここで存分に自慢してください！

弊社は、フレキシブルプリント配線板（FPC）の設計から製造を中心としたFPCメーカーです。FPCの製造は1974年に始まり、「世界最高の部品（FPC）を提供する企業」であることを理念に掲げ、多種多様な業界のお客さまと取引をさせていただくことにより成長してまいりました。「山下マテリアルにしかつくりえない」と言われる高度な技術を駆使したFPCの製造に取り組み、オンリーワン企業を目指して活動しています。



社長（後列のジャケット姿）と会社を支える頼もしい従業員たち！

取り組んだきっかけは何でしょうか？
背景に、何か問題意識があったのですか



当社の開発製品
大電流FPC [Big Elec]

自動車の電動化が急速に進み、動力や二次電池で大電流への対応が求められている中、フレキシブルプリント配線板の特徴である「薄くてやわらかい」を逆に取った「厚くて太い」製品需要はないかとマーケティングを実施した結果、「大電流を流せるFPC」に注目しました。既存製品（プスパー※）は金属の塊なので、絶縁や寸法精度で扱い辛く、振動によるネジの緩み対策が必要となります。そこで、代替えとして「大電流を流せる」「フレキシブル性を持たせる」FPCの開発をスタートしました。

※ 分電盤や制御盤で電源の接続・分配に使われる伝導棒

取り組みされる中で、最もご苦労された点は？

銅箔を単純に厚くするだけでは、プスパーと変わらなくなってしまい、硬くクラックが入りやすい問題が残ってしまいます。同じ導体断面積を確保しつつ、曲げに強い構造を生み出す方法に試行錯誤しました。その試行錯誤の成果が特許取得につながっています。



年4～5回の国内展示会に出展し、[Big Elec]をPR！！

認定された感想、反響を教えてください

神奈川がんばる企業エースにご認定いただき、大変光栄に思っております。エース企業として仕事に取り組み、大電流FPC [Big Elec]の応用製品の開発を進め、年内の発表を目指して活動を行っていきます。

おまけ情報

社長が最近ハマっているもの

水球 2023年世界水泳
マスターズ水球熊本大会にも出場！

5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の



誰でもできる ちよつとした 支援のコツ

2022年度利用者満足度95.3%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

Vol. 7

今月のオススメ支援手法

売上がある限り…「事業の魅力」は必ず発見できます！

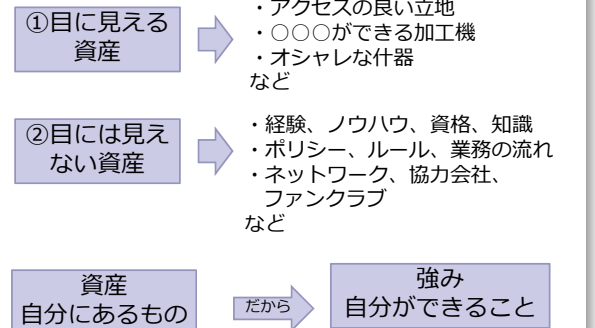
あなたの会社に「何らかの価値や魅力」があるから、お客さまは、商品やサービスを購入しています。「強み分析」と「ターゲティング」をディスカッションで深掘りしています。

支援方式 強み発見！ブレインストーミング術

1) 強みの発見

会社には「強み」のモトとなる「資産」があります。その資産を用いて事業を行います。お客さまに提供することで「できる事=強み」となり、お客さまにとっての「魅力」となります。なにげなく当たり前のように行っている日常業務にも、お客さまにとっての「魅力」が隠されているかもしれません。

「資産」と「強み」



2) ターゲティング

強み分析で得られた「魅力」を、どのようなお客さまが実感しているのでしょうか。対個人ならば年齢や性別、対企業ならば業種や規模などの人口的属性や地理的属性などもターゲットの要因ではありません。しかし、忘れてはいけないのが、ターゲットの「心理的的属性」です。なぜ、あなたの会社が「魅力的」なのかを考えることで、お客さま像が見えてきます。

“手の内”紹介者

横浜本部 天満 正俊コーディネーター

強みやターゲット像を文字化することで、新しい気付きや表現方法が生まれることは多々あります。売上拡大のためには「誰に」「何を」伝えるのか。聞き上手なコーディネーターがそろって「よろず支援拠点」でディスカッションしましょう！



神奈川県よろず支援拠点 TEL 045(633)5071

かながわで
つながる

名人の轡 5

今回の
名人

株式会社ナベセイ
代表取締役 渡邊 敬太 氏(49)

創立：1958年 主要事業：金属加工業
所在地：川崎市中原区井田1-1-26
<https://www.nabesei.jp/>

社名のロゴに♡がデザインされている、旋盤・マシニング加工、タッピング加工の町工場だ。人を思いやる気持ちを胸に、「キリコより、熱いハートで全力加工」している。四代目の敬太社長になって、横浜に工場が2カ所増えた。会う人はみな、敬太社長の笑顔の魅力に取り込まれる



KIP子：若くして会社を継がれたと伺いました

渡邊：まだ大手企業のエンジン製造ラインで働いていた26歳の時、父が余命3カ月と宣告されました。突然のことでした。跡を継ぐため会社を辞めたと病床の父に告げると、「早まったな!」と

KIP子：どういふことですか

渡邊：うちは仕事の9割を1社から請けていたもので……、実際、父が亡くなった翌月に元請が倒産しました。父からはネジ加工も、経営も学ぶ時間がなかった。

そして、仕事がない。自己流で加工技術に向き合いました

KIP子：独学ですか?

渡邊：基本を知らないので全部試してみるんです。お客さんから、油を使わず加工できないの?と聞かれ、調べて揮発性の油にたどり着いた。使ってみたらシンナーのようですね。加工はできたけど頭がぼーっとしちゃったってこともありました(苦笑)

KIP子：その苦しい5年後に、軌道に乗せたのですね

渡邊：いえ。中高の同級生やツテを頼りに仕事が増え始めた直後、リーマンショックです。一気に仕事がなくなり、飛び込み営業を100件以上しましたが全然ダメ。『タウンワーク』で仕事を探し、夕方からは、宅配便の仕事をしました

KIP子：心身ともにハードすぎる…。目の前の渡邊社長は穏やかでいらっしゃいます

渡邊：今は、むちゃくちゃおもしろいですよ。ネジ加工だけでは将来性がないから切削加工の会社を合併し、材料から作れるようになりました。従業員は24名になり仕事を任せられるし、もう僕は会社でも外でもニコニコしているだけです

KIP子：指示を出したりなさらないのですか?

渡邊：ええ。会社を継いだ時、こうしてくれ、ああしてくれ、と言えば言うほど僕の周りから人がいなくなった。今は「こういう会社にしたいよね」と、未来を示すだけです

KIP子：ハー♡、ほんとに今日はありがとうございました



自作のアルミタンブラーと、皿の上にあるのは「全日本製造業コマ大戦」に出場するコマの試作品。今年は規定部門で3位に入賞した。来年はG1が大栈橋で開催されるそう



NEXT 次回は!
→ (有) 東邦プラテック 三枝社長におつなぎいただきました

KIP New Face 紹介

経営支援部
経営総合相談課 金子 千鶴

専門商社の投資部門で2年半勤務した後、今年10月よりKIPへ入職しました。神奈川県は幅広い産業が盛んであり、魅力がたくさん詰まるところだと思います。神奈川県のこと、業務のこと、まだまだ学ぶべきことはありますが、興味の広さを生かして精進してまいります。神奈川県産産を構成する多岐にわたる中小企業さまのお困りごとにより寄り添い、解決に向けて伴走できればと思いますのでよろしくお願いいたします。



好きな言葉は 人生は一度きり
常に後悔のないよう
生きることを意識しています

経営総合相談課のメンバーと。
前列中央が金子主事



休日の朝にカフェに行くことにはまっています。
おすすめのカフェがありましたら教えてください!



距離問わず、国内旅行によく行きます。
秋の山中湖です

編集
後記

あなたの「サポカナ」へのご意見をお寄せください。お待ちしております
✉ sapokana@kipc.or.jp
(がんぺい)

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) 5101 FAX 045 (633) 5018

KIPは、
かながわSDGsパートナーです

