



支援事例集 2022

はじめに

I D E C 横浜は「横浜市中小企業支援センター」として、中小企業等の経営基盤の安定・強化、経営革新、新事業創出、創業の促進、企業間マッチング、販路開拓、海外ビジネス展開支援など、総合的かつ継続的な支援を行っています。

中小企業等を取り巻く状況は、新型コロナウイルス感染症の感染が続いている影響を受け、厳しさを増しております。

このような中、I D E C 横浜では、小規模企業者への出張相談を引き続き実施するほか、各種相談対応等の『基礎的支援』を行い、併せて、オープンイノベーションの推進、地域貢献活動（C S R）の支援等の『将来を見据えた支援』にも取り組んでおります。

この事例集をご覧いただくことで、市内中小企業の皆様をはじめ、横浜での創業をお考えの方などが、気軽にI D E C 横浜をご利用いただくきっかけとなり、ビジネス向上の一助になれば幸いです。

令和4年3月

公益財団法人横浜企業経営支援財団
(IDEC横浜)

経営のこと、相談しよう!

創業・起業、成長・発展といったあらゆる事業活動のステージにおける、経営、技術課題、海外展開等に関する相談を承ります。分野により窓口開設日が異なりますので、まずは、

ワンストップ経営相談窓口 ☎ **045-225-3711** へご連絡ください。

創業・女性起業家

経営相談窓口では、創業や新規事業展開についての各施策の情報提供や各種相談に応じています。

また、起業家や新たな事業に取り組む中小・ベンチャー企業に対して、段階やニーズに即した総合的かつ継続的な支援を展開します。

「F-SUS よこはま[※]」は、執務スペースや商談スペース・住所の利用のための単なるシェアオフィスではなく、専門家の助言を受けながら、女性起業家の成長を応援します。

※女性専用シェアオフィス



経営改善・販路

「経営戦略」、「IT活用」、「新製品開発」、「販路開拓」など様々な経営課題について、相談員が適切なアドバイスを行います。

市内中小企業の新事業分野進出や販路開拓を支援するため、企業や大学等研究機関の技術連携や技術移転等を促進します。中小企業から大手企業への技術プレゼンの機会を提供するなど連携先を紹介します。



事業展開

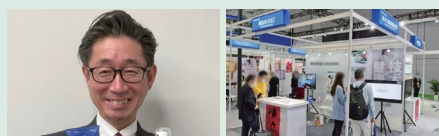
横浜市内に事業所がある中小企業者及び個人事業者の皆様が、各種補助金・助成金を申請する際の事業計画の策定支援や、認定支援機関として経営革新、新事業創出をサポートします。

新技術開発・新事業展開を目指す中小・ベンチャー企業、起業家の方々等に事業拠点を提供します。



海外展開

海外取引に初めて取り組みたい、海外販路を開拓したい企業に向けた相談対応の他、現地法人設立に向けたF S調査に要する経費の助成、海外の展示会に出展する際の経費等の助成を行います。



この他にも、様々な支援メニューがございますので、お気軽にお問合せください。

はじめに	2
経営のこと、相談しよう!	3
INDEX	4

創業・女性起業家

事例 1 小規模企業者	F-SUSよこはまIMのきめ細かなサポートによって補助金獲得! 「2つのモットイナイ」を解決するコンサルティング型片付け支援サービス ●愛家	6
事例 2 小規模企業者	見知らぬ土地横浜で専門家相談を活用し 人脈をつなげてもらうことで実現した創業 住み慣れた広島を飛び出し横浜で始めた体験型フォトサロン ●株式会社いつのまに	7
事例 3 小規模企業者	売上アップに向けて伴走型支援で実施計画を明確化! お茶やお酒に合わせて楽しむ大人の焼き菓子 ●KASIMORI 菓子守	8
事例 4 小規模企業者	F-SUSよこはまの入会をきっかけに専門家のアドバイスで自社ブランド確立 専門家のアドバイスで趣味が事業に フラワーブランドGlicina Peony(グリシーナ ピオニー)ができるまで ●Glicina Peony	9
事例 5 小規模企業者	F-SUSよこはまからジュエリーブランドで海外展開へ向けて 和の題材に現代的な解釈を加えた新しいジュエリーブランド 日本文化を世界に届けるジュエリーへの挑戦 ●HARUMI SHIRAKAWA	10
事例 6 小規模企業者	IDEC横浜特定創業セミナーと経営相談窓口を活用しシニア創業へ 「ビジネスは楽しい」を企業理念に 長年の経験を生かして創業した専門商社 ●株式会社よしだ商会	11

経営改善・販路

事例 7 小規模企業者	専門家のアドバイスで資金繰り改善! 人がつながり夢が広がる 新感覚のコワーキングスペース「KIKCAFE」 ●生き方美心株式会社	12
事例 8 小規模企業者	IDEC横浜の継続的な技術支援を受け商品開発へ 開発も販促もコラボでパワーアップ 「滑らない」自信作 全国へ ●株式会社ショウエイ	13
事例 9 小規模企業者	伴走支援で販路開拓へ IDEC横浜は意思決定の背中を押してくれるメンターの存在! エンジニアへ快適な開発環境を提供すべく 必要な技術支援やツールの提供を行う ●株式会社スマートエナジー研究所	14

<p>事例 10 小規模企業者</p>	<p>IDEC横浜と金融機関の連携サポートを活用しクラウドファンディングに挑戦.....15</p> <p>横浜産野菜を使ったご当地グルメで町おこし</p> <p>●FATMAM(株式会社ホイザー)</p>
------------------------------------	--

事業展開

<p>事例 11 中小企業者</p>	<p>インキュベーション施設入居～ラボを活用して新分野の研究開発.....16</p> <p>「ITのチカラ」で陸上養殖の自動化を目指す</p> <p>展示会にも出展し新たな販路開拓へ</p> <p>●株式会社アイエンター</p>
-----------------------------------	--

<p>事例 12 小規模企業者</p>	<p>専門家相談活用で事業再構築補助金採択!新たな取組への挑戦.....17</p> <p>心に響くシーンと出会うクルーズ体験を</p> <p>より快適な船でより幅広い層のお客様に</p> <p>●シャイニークルーズ株式会社</p>
------------------------------------	---

<p>事例 13 小規模企業者</p>	<p>事業者の情熱を受け専門家が応え補助金採択へ.....18</p> <p>キッチンカーによる飲食業へ</p> <p>コロナ禍を機に新たな挑戦を始めた鍼灸院</p> <p>●はり・きゅうlaugh</p>
------------------------------------	--

<p>事例 14 小規模企業者</p>	<p>横浜型地域貢献企業のCSR活動を通して社員の意欲アップ.....19</p> <p>少数精鋭で高度な新事業へチャレンジ</p> <p>CSR活動で築いたステークホルダーとの良好な関係性</p> <p>●有限会社プラスエス</p>
------------------------------------	--

海外展開

<p>事例 15 中小企業者</p>	<p>横浜ビジネスエキスパート相談活用!アジアへの橋渡し.....20</p> <p>クラゲで未来を豊かにすることを目指し</p> <p>海を越えて展開されるチャレンジ</p> <p>●株式会社海月研究所</p>
-----------------------------------	---

横浜企業経営支援財団 (IDEC 横浜)が管理・運営する賃貸型研究開発施設 入居者募集中	21
TOPIX 令和5年10月1日からインボイス制度が始まります!	22
IDEC 横浜 交通アクセス	24

中小企業基本法における小規模企業者・中小企業者の人員要件

小規模企業者 卸売業・サービス業・小売業は5人以下、製造業・建設業・運輸業・その他の業種は20人以下

中小企業者 小売業は50人以下、卸売業・サービス業は100人以下、製造業・建設業・運輸業・その他の業種は300人以下

アイコン例	 販路開拓 販路開拓や広報支援	 創業 ビジネスプランや女性起業家支援	 マッチング 企業間連携や産学連携
	 海外 海外進出や海外販路開拓	 資金 補助金獲得や融資	 窓口相談 経営相談窓口
	 技術開発 IoT生産性向上、知財戦略や 医工連携支援	 小規模 小規模企業者向け出張相談	 人材活用 海外高度人材インターン シップや合同企業説明会



代表 佐藤美香 横浜市港北区 <https://aika-katazuke.com/>

F-SUSよこはまIM(インキュベーションマネージャー)の きめ細かなサポートによって補助金獲得!

「2つのモットイナイ」を解決する
コンサルティング型片付け
支援サービス

ゆとりある育児と フードロス解消を共に実現

「仕事や家事に追われて、子どもが一番かわいかった時期の記憶がない」「食材を使いきれずに捨ててしまう」どちらもモットイナイ。愛家(アイカ)の佐藤代表は、「冷蔵庫から始める家の片付け」を通じてこの「2つのモットイナイ」の解決を提案・サポートしています。

佐藤代表が片付けの重要性に気付いたのは、娘さんのアトピー性皮膚炎がきっかけでした。「娘のために家を清潔にしておきたい。けれど、モノの片付けから始まる掃除はとても時間がかかる。掃除の前にまず「片付いている」ことが大切。人が快適に過ごせる状態を維持する仕組みまで提供したい」という思いから、佐藤代表は、『ライフオーガナイズ(住居・生活・仕事・人生等あらゆるコトやモノを効果的に準備・計画・整えること)』の概念をベースにしたライフオーガナイザーの資格を取得。日本ライフオーガナイザー協会の認定講師としても活動しています。

初めはパートタイムと並行しながらでしたが、思い切って開業し、コンサルティング型片付け支援サービスを専業とすることを決意しました。



冷蔵庫お片付けサービスに取り組む、代表 佐藤美香氏

コロナ禍で電子書籍を出版 オンラインとリアルハイブリッドな活動へ

同業の仲間にはいるけれど、ステップアップにつなげるため、IDEC 横浜の女性起業家専用シェアオフィス「F-SUS よこはま」に入会した佐藤代表。「一人だと限界がある。色々な人と知り合い、意見を聞きたかった」とのこと。入会時に助言を得ながら事業計画書を作成したことも「初めての経験」だったそうです。

コロナ禍で現場での片付けサービスが難しい中、冷凍収納に関する電子書籍をKindleで出版し好評を得ています。「片づけ収納ドットコム」や「ESSEonline」などのライターとして書きためたものをいつか出版したいと思っていました。「F-SUS よこはま」での何気ない会話から、電子書籍に詳しいIDEC横浜の経営相談員の助言を得ることになり、小規模事業者持続化補助金を申請。採択に至り、無事電子書籍を出版しました。出版後は、セミナーの講師依頼や、取材依頼など反響を呼びました。佐藤代表にとって「F-SUS よこはま」は「自分を見直す場、気軽に相談できる場」。多様な起業仲間とも出会い、互いに刺激し合いながら、コロナ禍でもオンラインとリアルハイブリッドで活動の幅を広げています。



お片付け後の野菜室



成功のポイント／●横のつながりに目を向けてF-SUSよこはまに入会。業種の異なる仲間や経営に関する知識を得ることができた。●行動力と諦めない心が、長年の思いであった書籍の出版を実現化した。



代表取締役 岡村謙三 📍 横浜市緑区十日市場 814-9 エクセレントビル4階 ☎ 045-507-3341
<https://itsunomani.com/>

見知らぬ土地横浜で専門家相談を活用し 人脈をつなげてもらうことで実現した創業

住み慣れた広島を飛び出し横浜で始めた
体験型フォトサロン

セミナーで出会った講師が IDEC 横浜を利用するきっかけ

「PHOTO SALON いつのまに」は、2021年7月にオープン。

岡村社長と菜月さんが夫婦で経営し、七五三やお誕生日、赤ちゃんなど、撮影データの販売はもちろん子どもの成長を肌で感じる体験を提案しています。

創業前は、広島の写真館に勤務していた岡村社長。関東で独立を決意し、出店地に横浜を選びました。

その後、広島からオンラインで横浜の特定創業セミナーを受講。セミナーの講師が相談員を務めていたことが、IDEC 横浜を利用するきっかけになりました。広島から横浜へ拠点を移した後は、本格的に IDEC 横浜の経営相談の利用をスタート。まずは融資に関する相談をメインに進め、事業計画書の添削や開業に関するアドバイスを受けました。「どのような補助金があるのか、適用の条件を満たしているかなど、不安な点は全て相談員の先生に聞きました」と岡村社長。補助金はオープン時の認知拡大を目的とした広告費に充てました。



代表取締役 岡村謙三氏(左)と
菜月氏(右)

その結果、販路開拓やフォトサロンの PR につながったとのこと。 「先生が手厚く支援してくれて助かりました」と感謝しています。

起業に必要な人につなげてもらい 知らない土地で人脈が広がった

IDEC 横浜を利用する中で「心強かった」と印象に残っているのは、「人と人とのつながり」だそうです。広島から横浜へ越してきた当初、人脈はゼロの状態。そこで、IDEC 横浜の相談員から創業に関する人脈のアドバイスを受けました。「知らない土地で人脈を広げられるのかという不安が払拭されました」と振り返ります。

現在は SNS をメインに、創業の想いや撮影の様子、お客様との出会いなど情報発信を活発にし、オープンから1年に満たないながらもファンが増え続けているそうです。

提供する商品は、「子どもの成長を肌で感じる体験」。パパやママの心を愛情いっぱいにすることで、「その愛情が子どもの未来につながり輝きを増していく」というもの。

写真の在り方を変え、子どもたちの人生を変え、子どもたち一人一人の世界を変えていくことを目指しています。将来的には、この奇跡的な出会いを「もっと深いつながりを創造する場所」にしていきたいとのこと。「今後、新たな展開を考えるタイミングで IDEC 横浜にアドバイスをいただ



自然光を意識して設計されたスタジオ

たらうれしいです」と IDEC 横浜への期待を語っています。



成功のポイント / ● 専門家にアドバイスを受け、しっかりとした事業計画書を作成。横浜銀行・日本政策金融公庫から開業資金の融資を受けることができた。● 人脈もない、見知らぬ土地「横浜」でのチャレンジだったが、起業に必要な人脈を専門家につなげてもらうことで、無事、創業ができた。● 横浜市の補助金を有効活用し、コロナ禍における広告費の削減を図った。● SNS を有効活用し、高額な広告宣伝費をかけずに効果的にお客様を増やしている。



代表 武田瑞穂 横浜市南区 <https://kasimori.stores.jp/>

売上アップに向けて 伴走型支援で実施計画を明確化!

お茶やお酒に合わせて
楽しむ
大人の焼き菓子

日々の生活にささやかな幸せを

菓子守は、「お茶やお酒に合う大人の焼き菓子」をコンセプトに、甘さ控えめで素材にこだわった、クッキー、スコーン、パウンドケーキなどを製造・販売しています。一番人気は「菓子守クッキー」で、チーズアーモンドやダブルチーズベッパーなど、お酒に合うラインアップも用意。固定のファンが多く、普段甘いものを食べない方にも好評を得ています。

「子育てで忙しかった頃、焼き菓子を食べる時間は、日々の雑事から解放され、リラックスできる大切なひと時でした」と武田代表は言います。そんな自身の経験から、毎日忙しい大人がささやかな幸せを感じることができると考えて、菓子守を創業しました。

2016年に創業した当初は、知人の食品工場



代表 武田瑞穂氏

を工房に改装して焼き菓子作りを行っています。ECサイトでの販売がメインですが、地域のマルシェへの出店や、自宅の一角での対面販売（今後不定期開催を予定）なども実施しています。

専門家との対話を参考に 夢の実現に向けて日々邁進

「誰もが日常の疲れから解放され、ほっと一息つける場所、元気になる場所を作りたいと考えています」と武田代表。

現在はECサイトでの販売がメインですが、店舗を構え、誰もが幸せを感じることができる場所を作ることが武田代表の夢です。

この目標に向かって、目の前の課題に一つ一つ取り組んでいます。「計画的な経営の実践」もその一つで、以前はしっかりとした計画やスケジュールを立てずに事業を行っていましたが、現在は売上計画や製造・販売スケジュールを立て、また毎月振り返りを行った上で、次に生かすようにしています。この取組は、IDEC横浜の「小規模事業者出張相談」を利用して、専門家のアドバイスを受けながら進めており、自身が設定した売上目標を達成できる月も増えてきました。また、専門家



お酒にも合う大人の焼き菓子

との対話は、事業を客観的に見つめる良い機会にもなっていると武田代表は言います。

「何もなかった自分が事業を成功させることで、これから起業を考えている方に勇気を与えたい」菓子守の挑戦は続きます。



成功のポイント／●専門家相談を活用することで自分の事業を客観視することができ、作業工程や方向性を考える機会となった。●売上計画などの事業計画をしっかり立て、毎月振り返りを行うことで目標に向けた計画の見直しができ、月の売上目標値を達成することができた。



代表 牧島真希 📍 横浜市戸塚区 🌐 <https://www.glicinapeony.com/>

F-SUSよこはまの入会をきっかけに 専門家のアドバイスで自社ブランド確立

専門家のアドバイスで趣味
が事業に
フラワーブランド ^{フリシーナ} Glicina
ピオニー Peonyができるまで

2013年に独立し、女性向けシェア オフィス「F-SUSよこはま」の会員に

Glicina Peony は、横浜を拠点にブーケやフラワーアレンジメント、ブリザーブドフラワーなどを手掛けるブランドです。名前は、牧島代表が一番好きな花、藤色の芍薬（しゃくやく）のスペイン語と英語からとっています。

学生時代はフラワースクールに通い、就職後はウェディングブーケの製作を請け負うなど花に関わってきました。ブランド名を掲げて活動するようになったのは会社員だった2013年です。この頃は、まだはっきりとしたブランドの方向性はなく、依頼に応じて様々な作品を作っていたといいます。

2019年、横浜女性起業家 COLLECTION に選ばれたのを契機に退職し、翌年、個人事業主となります。IDEC 横浜の女性向けシェアオフィス「F-SUSよこはま」の会員となりましたが、まだ自分の作品の独自性に自信がなく、再就職してもいいと考えていました。趣味を事業にすることが、うまく結びついていなかったのです。



代表 牧島真希氏

そんな時期に、IDEC 横浜のある専門家と運命的な出会いをします。

原点を見つめ直すきっかけは 「専門家からの問い掛け」

牧島代表は、「事業を成功させるためには、事業計画や環境分析など、自分が知らなかったことをできるようにならなければいけない」と経営の勉強をしていました。しかし、その専門家には「藤色が好きな理由を50個考えてください」と自分の原点を見つめ直すように言われたのです。振り返ればそれまではきれいかどうかを基準に、たくさんのタイプの作品を作ってきました。しかしそのアドバイスで Glicina Peony のブランドの方向性がはっきりつかめました。同時に、進むべき道が一つになり、この事業でやっていけると思えるようになりました。

現在は製作とワークショップ、百貨店などのポップアップショップを中心に活動中。「いろいろ器用にこなすタイプでしたが、今はやるべきことが絞られて、生活がシンプルになりました。将来は、私の好きなお花を自分らしく発信できるアトリエを持つのが夢。横浜で、花が好きな人が気軽に立ち寄れるような場所を作りたいです」と語っています。



看板商品のガラスポットアレンジ



成功のポイント / ●きれいな花は、集まることでそれぞれの個性が失われてしまうという。その難しさを抱えた中でブランドの方向性がより鮮明になったのは、藤色が好きな理由を専門家が聞き出し、それこそが強みだと気付かせてくれたから。●専門家と着手すべきことを選定していく中で進むべき道が一つになった。



代表 白川晴美 📍 横浜市中区日本大通 11 番地 横浜情報文化センター 11 階 (F-SUS よこはま内)
🌐 <https://harumishirakawa.com/>

F-SUSよこはまから ジュエリーブランドで海外展開へ向けて

和の題材に現代的な解釈を加えた新しいジュエリーブランド
日本文化を世界に届けるジュエリーへの挑戦

パリでの活動後 「HARUMI SHIRAKAWA」を立ち上げる

ジュエリーデザイナーの白川晴美さんは、自身の名を冠した新しいジュエリーブランド「HARUMI SHIRAKAWA」を2020年9月に立ち上げました。和の題材に現代的な解釈を加えた Modern JAPAN Classic をコンセプトに「森羅万象」(しんらばんしょう)「重ね」などのコレクションを展開し、百貨店での期間限定販売を中心に知名度を高めています。

白川さんは、大学卒業後にアメリカ GIA 宝石鑑定師の資格を取得し、パリの宝飾専門学校でデザインや彫金を学びました。専門学校在学中にはインターナショナルジュエリーデザインコンクールに入賞。それを機にパリにてジュエリーデザイナーとしての活動を始め、海外の有名メゾンでデザインする機会を得ることもできました。帰国後に従業員として務めた会社を退職し、IDEC 横浜の専門家に相談しながらブランドの立ち上げを進めました。「自分になり視点を助言をもらえて、一人よがりでない計画にできた」と振り返ります。



代表 白川晴美氏

※IDEC横浜からの情報提供をもとに、令和3年5月7日(金)発行の神奈川新聞「ビジネスウェブ」欄に同様の趣旨の記事が掲載されました。

日本の文化から着想を得た ジェンダーレス・ボーダーレスジュエリー

デザインはパリにいた頃に着想したもの。海外から見て初めて気付く日本の美があったと言います。例えば、「森羅万象」シリーズの「燦燦」(さんさん)は海から日が昇る様子をデザインした作品です。円形は太陽を、円形の間に横わたる線は海面を表し、昇る太陽、水平線と海原に映るそのきらめきをダイヤモンドで表現しました。ダイヤモンドは婚約指輪にも使われる品質のものをあしらい、地金はプラチナや18金を使用。それらを日本人職人の手で丁寧に作り上げています。

白川さんは、「高級ジュエリーはハレの時に身につけるものですが、HARUMI SHIRAKAWA は日常でも身につけていただきたいジュエリーです」と語ります。性別・年齢・国籍を越えて、ありのままの自分を自由に表現して欲しいという想いを込めて、女性のみならず男性にも着用いただけるカラー・デザインの、ジェンダーレスジュエリーを展開しています。立ち上げたばかりのブランドながら、素材・加工・デザインの良さが評価され、



森羅万象シリーズ「燦燦」

百貨店での販売機会も増えています。潤沢な資金をもつ有名ブランドの商品と比較される中においても「ブランドを育てるのは覚悟と我慢」と白川さんの挑戦は続きます。



成功のポイント／●ブランド立ち上げ前にコンセプトをしっかりと作り上げ、商品設計や販促品、ディスプレイまで統一感のある世界観を表現した。●ブランドコンセプトが伝わる販促ツールを用意し、積極的に展示会などに出展して営業を行うことで、百貨店などでの販売の機会を得た。



代表取締役 吉田正彦 📍 横浜市神奈川区六角橋 2-14-2 クレインビル 302 ☎ 050-5211-7694
<https://yo-shokai.com> (仮オープン)

IDEC横浜特定創業セミナーと 経営相談窓口を活用しシニア創業へ

「ビジネスは楽しい」を
企業理念に
長年の経験を生かして創業
した専門商社

食品系の取り扱いに特化して 豊富な知識とノウハウを活用

2021年12月に誕生した「よしだ商会」は、水産物、農産物、加工食品及び雑貨の卸売、また、それに伴う輸出入を行う専門商社。長年、大手総合商社の従業員として活躍してきた吉田社長が定年退職後に設立しました。その大手総合商社で吉田社長がずっと担当してきた分野であり、これまでに蓄積してきた豊富な知識とノウハウを大きなアドバンテージにできることから、食品系の取扱いに特化しています。また、吉田社長は他社への出向や海外赴任などの経験も多く、様々な場所で幅広い仕事をしてきたことが、本当に楽しかったからこそ、定年まで勤め上げられたそうです。そして、その気持ちをこのたびの創業でも大切にしていきたいという思いから「ビジネスは楽しい」を同社の企業理念に決めました。このような吉田社長のシニア創業は、IDEC横浜の横浜市特定創業支援事業の一環である「IDEC横浜創業セミナー」を受講したことがきっかけだったそうです。定年退職後、自ら創業することに興味を覚え始めていた吉田社長が、インターネット検索で見つけたのがこのセミナーでした。



海外での生活も
長く外国語に堪能な代表取締役
吉田正彦氏

セミナーと経営相談窓口を通じて シニア創業へ

吉田社長は早速「IDEC横浜創業セミナー」の受講を申し込み、9月から2か月ほどにわたる計4回のセミナーに参加することにしました。事業を行う上で一番の財産はスキルやキャリアよりも人とのつながりであると考えていた吉田社長は、このセミナーに参加していた約20名の受講者と接し、彼らの創業に対する並々ならぬ熱意に大いに刺激と影響を受けます。その結果、最初は「興味」でとどまっていた創業に対する気持ちは「決断」へと変化。2回目の受講時からはIDEC横浜の経営相談窓口も積極的に利用を始め、税理士と相談できる体制を作ることなど、創業時に重要になる数々のポイントについて説明を受けました。このような経緯で、セミナーへの参加からおおよそ3か月後に同社の設立に至ったのです。ITの発展によって仕事環境も手早く整えることができ、大企業が対応できない仕事を担っていきたくと意気込む吉田社長。今後、悩みがあったときにはまた相談したいという吉田社長をIDEC横浜は親身になって支援していきます。



ITの発展で簡素化された吉田社長のデスク



成功のポイント / ●相談窓口に来る際は、事前の準備を欠かさず、主体的に質問をした。●助言を聞くだけでなく行動・実践し、また新たな課題を見つけるという好循環が生まれていた。●会社では誰かがやってくれていた作業を創業にあたり初めて一人で行った。●大変だと言いながら前向きに取組、掲げた企業理念を体現していた。●セミナーでは積極的に周囲へ語りかけており、刺激を受けられる雰囲気作りができていた。



代表取締役 飯島恵 横浜市保土ヶ谷区岩井町 29-4 ☎ 045-334-1114 🌐 <https://kikcafe-hodogaya.com>

専門家のアドバイスで資金繰り改善!

人がつながり夢が広がる
新感覚のコワーキングス
ペース「KIKCAFE」

アットホームな雰囲気の中で 働けて、くつろげて、語り合える

JR 横須賀線・保土ヶ谷駅から徒歩約2分のところにある、鮮やかなピンク色の軒先テントが目印「KIKCAFE」(キッカフェ)。ここは基本的にコワーキングスペースなのですが、名前の由来が「ぎっかけができるカフェ」であるように、ただ仕事をするだけの場所ではありません。カフェと和室を併設した「KIKCAFE」は、占い茶屋、将棋教室、キャリアコンサルタントによる就活転職相談などにも利用され、老若男女が集い、いろいろな結びつきが生まれるユニークな空間です。運営しているのは生き方美心株式会社。様々な仕事をしてきた飯島社長は、まだテレワークが普及していなかったころから、よくカフェで仕事をしていたそうです。保土ヶ谷に暮らす飯島社長は、この街にも快適なコワーキングスペースがほしいと常々思っていました。そこである時一念発起し、2018年7月に「KIKCAFE」をオープン。しかし、現実には厳しいものでした。最初は本当にお客様が少なく、一時は閉店も考えたそうです。



そんな時、融資を受けていた銀行から紹介されたのが IDEC 横浜でした。

コワーキングスペースに立つ、代表取締役 飯島恵氏

お客様の多様なニーズに応える 「よろず相談所」を継続支援

IDEC 横浜がまず飯島社長にアドバイスしたのは「資金繰り表」を作成すること。飯島社長は数字が苦手で、それまでは売上とまっすぐに向き合うことを避けてきたのです。「資金繰り表」を作成するようになった飯島社長は、無駄な支出を見つけては省いていきました。この作業が順調に進んでいたころ、新型コロナウイルス感染症が拡大。しかし、これが「KIKCAFE」にとっては思わぬ追い風となりました。在宅勤務になった地元の人たちが、テレワークの場所を求めて「KIKCAFE」に集まり始めたのです。また、百貨店への休業要請によってサービス拠点を失った大手の通信キャリアが、「KIKCAFE」を出張店舗として使用するということもありました。そのころから経営が上向きに転じた「KIKCAFE」ですが、IDEC 横浜は今でも定期的にお店を訪問。コワーキングスペースの枠を超え、地域の「よろず相談所」を目指す「KIKCAFE」を、お客様目線での提案や補助金のタイムリーな情報提供などを通じて、継続的にサポートしています。



和室の襖絵は地元アーティストの森田ヒロ氏作



成功のポイント／●IDEC横浜の専門家からアドバイスを受けながら、しっかりと「資金繰り表」を作ることで、これまで目を背けてきた数字と向き合うことができ、無駄な経費が省けた。
●IDEC横浜の専門家による継続的な支援を通して、販路開拓に向けた効果的な販売促進活動を行うことができた。
●横浜市の補助金を有効活用することで、コロナ禍における経費の削減を図った。



代表取締役 今西昇 横浜市都筑区東方町 1084 045-949-1790 <http://www.syouei-inc.co.jp/>

IDEC横浜の継続的な技術支援を受け 商品開発へ

開発も販促もコラボで
パワーアップ
「滑らない」自信作 全国へ

飲食店の厨房や介護施設の課題解決に挑戦し 床の防滑シートを開発

雨の日にコンビニエンスストアに入ると、黄色い転倒注意のサインを見かけることがあります。コンビニエンスストアに限らず飲食店の厨房や介護施設などで足を滑らせると労働災害や訴訟などにつながるため、転倒防止はそうした業界の課題の一つになっています。都筑区でタイル工事業を営むショウエイは、防滑塗装を手掛けてきましたが、施工に人手や時間がかかるため、受注数を思うように増やせずじまいでした。塗装は完全硬化に一晩かかるため、営業を止めるのを嫌う店も多かったのです。そこでショウエイの今西社長は、購入者が自分で貼るタイプのシートを発案。それなら人手がかからず、貼ってすぐに実用強度になれば営業の邪魔になりません。このアイデアを川崎信用金庫に相談したところ、IDEC 横浜と共催した大手企業の開放特許と地域中小企業をマッチングする「知的財産交流会」に誘われ参加。富士ゼロックス（現富士フィルムビジネスイノベーション）が持つ自己再生塗料の特許とのマッチング

が成立しまし

た。



代表取締役 今西昇氏

支援を得て量産化に成功 吉本芸人との販促コラボで注目度アップ

防滑シートは、シート基材・塗料・粒状の骨材の3層でできています。骨材を塗料に定着させるのが難しく、層の素材や配合、形状の組合せをいくつも試しました。富士ゼロックス社やOEM工場、IDEC 横浜ものづくりコーディネーターの協力も得て、令和2年1月、滑り抵抗係数（CSR 値）乾燥時 0.9、湿潤時 0.84（自社測定）のシート量産化に成功。これは、バリアフリー新法に基づく「建築設計標準」による履物着用の場合の推奨値（案）である 0.4 を大きく上回るものでした。しかしその矢先、コロナ禍に。営業活動をできずにいると、今度は川崎市産業振興財団のマッチングで、吉本芸人と「滑らない」をキーワードに動画を制作するコラボ企画が決定。横浜市の事業継続・展開支援補助金（販路開拓支援）を利用し制作した動画は、YouTube で公開中です。今後は代理店を募り、防滑シートと短時間施工の防滑塗料「滑らずん」の販売を全国展開する計画です。「コロナ禍以前は、客先に行けば採用だった」と自信を見せる今西社長。コロナ禍が落ち着いた後が楽しみです。



完成した防滑シート



成功のポイント ● 防滑シートの製品化に向けた専門的知識は不足していたが、IDEC横浜ものづくりコーディネーターのサポートにより、製品化に成功。また、その後についても、同製品の企業間マッチング等のサポートを活用した。● 吉本興業とのPR動画制作については、IDEC横浜のほか、金融機関や他支援機関の連携サポートを受けて実現。● 横浜市の施策などの情報にアンテナを張り、補助金を有効に活用。コロナ禍における経費の削減を図った。



代表取締役社長 中村創一郎 横浜市港北区新横浜 2-12-1 新横浜光伸ビル 5F ☎ 045-620-0330

🌐 <https://www.smartenergy.co.jp/>

伴走支援で販路開拓へ IDEC横浜は意思決定の背中を押してくれるメンターの存在!

エンジニアへ快適な開発環境を提供すべく
必要な技術支援やツールの提供を行う

販路開拓の課題を解決するため IDEC 横浜の専門家に相談

2009年の創業以来、港北区新横浜で電源システム開発やモデルベース開発支援、ツールの提供を行う「株式会社スマートエネルギー研究所」。「エネルギーシステムを前進させるパートナーのために」をモットーに、必要な技術や環境の研究を通してシステム開発を担うエンジニアの支援を行っています。

主力商品である電源パワエレ向け高速シミュレーター「Scideam (サイディーム)」の営業活動は、これまで展示会やセミナーに重点をおいていましたが、コロナ禍では十分な訴求が難しいため、オンライン環境にマッチした販路開拓を模索し始めました。

そこで、顧客のニーズに合ったコンテンツを提供する効率的なマーケティングを行うべく、幅広い知見のある IDEC 横浜に相談しました。

「販路開拓にも様々なアプローチ方法があります。私も勉強して知識を身に付けましたが、どのタイミングでプロモーションを仕掛けたら効果を出せるかは経験してみないと分かりません。IDEC 横浜で専門家に仕掛けるタイミングや具体的な手段



について助言してもらえたのはありがたかったです」と中村社長は語ります。

開発環境から世界を変えたいと語る、代表取締役社長 中村創一郎氏

専門外のことも相談できる IDEC 横浜はメンターの存在

「Scideam (サイディーム)」は今後、エネルギーシステムの開発環境をより快適にするために、「損失解析」機能を追加し、大きなバージョンアップを予定しています。

中村社長は、損失解析機能の追加に関するマーケティングの相談に IDEC 横浜を利用していません。「リリースに合わせたプロモーション計画や、企業向け発表会の時期、広告を出すタイミングなどをアドバイスしてもらっています」。

また、会社の代表ならではの悩みもあるのだとか。それは、周りに相談しづらいこと。IDEC 横浜は、自身の専門外のことにに関する悩みも受け入れてくれるので「メンター」のような存在だといえます。

現在、国内企業をメインに販路開拓をしていますが、将来的には海外展開も視野に入れています。「IDEC 横浜では、海外ビジネス支援もしている



と聞いています。海外展開を行う際は、ぜひ利用したいと考えています」と中村社長は語っています。

主力製品「Scideam (サイディーム)」



成功のポイント / ● 専門家の伴走支援による効率的なコンテンツマーケティングや新たな販路開拓への取組。● ブログ等での積極的な情報発信など同社及び同社製品の認知度向上への地道な取組。● シミュレーターにより、開発者の負担を軽減し開発環境を変えたいという社長の熱意。

代表取締役 月岡輝行 横浜市港北区綱島西 2-13-13 045-545-7701 <https://shop.tsunashimaoba.com/>

IDEC横浜と金融機関の連携サポートを活用しクラウドファンディングに挑戦

横浜産野菜を使った
ご当地グルメで町おこし

地元綱島の農家と連携で 作り上げたご当地グルメ

ダイニングバー「FATMAM(ファットマム)」は、横浜産の大葉を使ったメニューが名物です。大葉のピクルスが入った「綱島サワー」をはじめ、大葉を豪快に盛りつけた「大葉のジェノベーゼ」「大葉水餃子」などの大葉料理がお客様を楽しませてしています。

FATMAMは、月岡社長が大学在学中にアルバイトをしていたお店で、それを譲り受けました。苦戦した時期もあったそうですが、大葉との出会いが転機となります。

綱島サワーは、おつまみだった大葉のピクルスをお酒に入れたいという常連客からのリクエストで生まれました。ご当地グルメで地元を盛り上げたいと考えていた月岡社長は、地元農家の大森農園と連携して、このサワーを作り上げました。水耕栽培で育った大葉は、大ぶりで香りが良く、FATMAMの大葉料理を支えています。

綱島サワーや大葉料理は、ネット通販や提携店舗での取扱いが始まるなど、順調な広がりをみ



代表取締役 月岡輝行氏

せていましたが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大で状況は一変。注文が大きく減少し、大葉生産の継続が危ぶまれる事態となりました。

地元や地方と連携して 新しい価値を生み出す

この状況を打破するため、IDEC横浜と川崎信用金庫の支援を受けて、クラウドファンディングに挑戦。初めての経験のため苦労の連続でしたが、無事目標金額を達成し、その後、綱島サワーの素などの大葉製品が横浜市のおふるさと納税の返礼品にも選ばれました。

クラウドファンディングという困難な取組に成功したことで、従業員に自信が付き、新たな挑戦への意欲が高まりました。クラウドファンディングにより、FATMAMの知名度も向上し、地元や地方の事業者からの連携要請が相次いでいます。綱島・大倉山・妙蓮寺のローカルメディアと連携した「ローカルメディア弁当」への協力も、その一例。地域の飲食店とローカルメディアがタッグを組んで、個性をいかしたお弁当を作るという企画で、お客様からも好評を得ました。「当社の取組で、街が盛り上がりしてくれたらうれしいです。地元とのつながりを大切にしつつ、横浜産野菜と日本各地の名産品を融合した商品作りも行い、海外展開にも挑戦したいと考えています」と月岡社長は語っています。

※IDEC横浜からの情報提供をもとに、令和3年7月16日(金)発行の神奈川新聞「ビジネスウェーブ」欄に同様の趣旨の記事が掲載されました。



FATMAM名物「綱島サワー」と「大葉のジェノベーゼ」



成功のポイント / ●クラウドファンディングでは、IDEC横浜と川崎信用金庫の連携サポートを活用。●横浜市やIDEC横浜から得た情報について、迅速かつ積極的に取り組む、社長の行動力。●YouTubeによる動画配信、BASEを利用した自社ECサイトの運営、SNSの活用など、コロナ禍に即したビジネスモデルを実践することで、新たなお客様の開拓を実施。●小さい頃からお世話になっている地元綱島を活性化させたいという社長の強い思い。



代表取締役 入江恭広 〓 横浜市金沢区福浦1丁目1-1 横浜金沢ハイテクセンター内（横浜ラボ）
 〓 <https://www.i-enter.co.jp/>

インキュベーション施設入居 ～ラボを活用して新分野の研究開発

「ITのチカラ」で陸上養殖の自動化を目指す
 展示会にも出展し新たな販路開拓へ

「LABO 契約」でクライアントの 事業の立上げ・育成をサポート

株式会社アイエンターは、基幹システムやwebシステム、アプリ開発、デザイン、マーケティング、インフラ構築まで対応するITの総合コンサルティング企業として、2004年の設立以降、多様な業種のIT化に関わってきました。

成長を後押ししているのが、先見性と「LABO 契約」。「LABO 契約」は、請負型の受託開発ではなく、成果完成型の準委任契約。毎月取り決めた成果に対して生産性を担保する仕組みを通して、柔軟でスピーディーな開発を実現します。設計、実装、テストのサイクルを細かく繰り返すアジャイル開発を行いながら、市場ニーズを考慮したサービスづくりやPDCAサイクルの構築などを提案し、「ビジネスの育成」に貢献できるのが強みです。

同社が現在力を入れているのが、「水産業の課題をITのチカラで支援する」マリンテック事業。水産庁もICTを活用した「スマート水産業」を推進していますが、同社でも2016年に最先端



代表取締役 入江恭広氏。同社は「横浜ラボ」を含む国内8カ所を拠点としている

技術研究チームを組み、「魚体サイズ測定カメラ」（特許取得）、「IoT水質センサー」等の実用化を進めました。

AI、IoTの技術を総動員して 「テクノロジー未開領域」に挑戦中

2021年8月からは、横浜ラボにてアワビの「陸上養殖自動化システム」の研究開発をスタート。製品化に向けたロードマップを定めて、数年後の発売を目指しています。

2021年12月にはIDEC横浜の推薦で「ET & IoT 2021」に出展。展示ブースはひとときで盛況で、同社の取組への注目度の高さがうかがえました。早くも複数の企業から商談の申込みが入っています。

陸上養殖は、電気、水道、通信環境があれば実施できますが、海上養殖に比べるとやはりコストがかかります。市場競争力のある価格を実現するには、水槽内の飼育密度や成長速度の改善、給餌の自動化など、様々な技術的課題を解決していかなければなりません。「テクノロジー未開領域の最たるものが水産業。中でも陸上養殖は、水産関連のIT技術を総動員しないと実現しない難しさがありますが、同社のAI、IoTの技術を使って、社会に貢献していきたい」とシステム開発本部の林将寛部長は意欲を見せます。



横浜ラボ内「陸上養殖自動化システム」研究



成功のポイント／●金沢ハイテクセンター・テクノコア（IDEC横浜）の広いラボを活用した新分野の研究開発。●「ET & IoT 2021」などの展示会出展による意欲的な販路開拓。●ITソリューションとマーケティング力を生かしたシステム開発の構築力。●時代のニーズにあった技術を取り入れた事業領域の拡大。



代表取締役 松本昭一 📍 横浜市神奈川区六角橋 5-1-5 ☎ 045-595-9046 🌐 <https://shiny-cruise.com>

専門家相談活用で事業再構築補助金採択! 新たな取組への挑戦

心に響くシーンと出会うクルーズ体験をより快適な船でより幅広い層のお客様に

船上からしか見られない絶景を たっぷり満喫できるツアーが好評

国際都市として発展を続ける横浜の象徴「横浜みなとみらい21」を一望する運河パーク棧橋を拠点に、観光船、乗合船として「Shiny View号」を運航しているシャイニークルーズ株式会社。横浜港の素晴らしい夜景を堪能できる「横浜ナイトビュークルージング」など、恵まれたロケーションを生かした魅力的なツアーが好評を博し、2012年3月の開業から順調な経営を続けてきました。ところが2020年に入り、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が深刻化すると、同社には団体のお客様から予約キャンセルの連絡が殺到。もはや残された営業手段は乗合船としての運航しかなくなりましたが、それすらも人流抑制によって売上が激減しました。同社の松本社長は困り果て、ともに経営に携わる今野営業部長と一緒に、対応策について相談できるところをインターネットなどで探し始めます。そして、2021年3月に「Shiny View号」の船内へIDEC 横浜の職員と専門家が行き、直接相談を受けました。



代表取締役 松本昭一氏(右)と営業部長 今野真美子氏(左)

「狭き門」の突破を支援して 新たな事業展開への道を拓く

実は松本社長と今野営業部長には一つの構想がありました。それは、今まで旅行会社を通じて行っていたツアーを独自で企画し、より幅広い層のお客様を受け入れる新たな事業展開。しかし、そのためには旅行業免許取得のほか、様々なお客様のニーズに対応できるように船内のリニューアルも不可欠で、多額の資金が必要になります。これを聞いたIDEC 横浜は「事業再構築補助金」の申請を勧めました。ただし、この補助金は調達できる金額が大きい反面、採択されることが非常に難しい、いわゆる「狭き門」です。それでも挑戦することを決めた二人は、最も重要視される「事業計画書」を自力で作成。専門家相談を活用してチェックを受け、完成度を高めて提出したところ、みごと採択されました。同社は既に旅行業の登録を済ませ、窓を曇りにくいものに交換したり、車いすでもスムーズに乗船・下船できるようにバリアフリー化したりする船内のリニューアルにも間もなく着手。新たな事業展開への第一歩を力強く踏み出しました。IDEC 横浜ではこれからも引き続き、同社の意向に寄り添いながら伴走型支援を行っていきます。



大人気の「横浜ナイトビュークルージング」



成功のポイント / ●コロナ禍での事業継続と新たな顧客開拓に視野を広げ、補助金申請に挑戦。積極的に取り組む姿勢が採択につながった。●専門家との継続的な相談を通して、事業のSWOT分析などを実施。新たなビジネスモデル展開に踏み出すきっかけになった。



代表 小縣一輝 横浜市西区境之谷 14 ネクススコート西横浜 202 号 ☎ 080-3671-9130
 🌐 <https://harikyu-laugh.jp/>

事業者の情熱を受け専門家が応え 補助金採択へ

キッチンカーによる
飲食業へ
コロナ禍を機に新たな挑
戦を始めた鍼灸院

体と心のメンテナンスに 誰もが気軽に利用できる鍼灸院

2017年10月に開業し、現在では東京、横浜に4店舗を展開している鍼灸院「はり・きゅう laugh」。このネーミングは、従来の鍼灸のイメージとは異なるやさしさをひらがなの「はり・きゅう」で表し、お客様に笑顔になってほしいという願いを込めて「laugh」（笑う）と組み合わせたものです。同院の小縣代表は、高校時代に読んだ東洋医学の本でその深さに感銘を受け、鍼灸の道を歩み始めました。専門学校を卒業後、鍼灸院に3年間勤めた後に独立。平和島の天然温泉施設の中に「はり・きゅう laugh」の1号店をオープンすると幅広い層のお客様を獲得しました。店舗は着実に増え、売り上げも順調に伸びていた矢先、不意に訪れたのがコロナ禍です。「はり・きゅう laugh」は全店舗がスパやスポーツジムなどの中にあり、それらの施設が休業すると自動的に営業できなくなって経営は逼迫。融資が不可欠だった時に親類から紹介されたのがIDEC横浜でした。2021年1月、IDEC横浜に融資の相談をしてアドバイスを受けながら、無事に借入れができました。



スタッフの方々

「事業再構築補助金」を活用し 飲食業へ参入

こうして当面必要な資金は調達できましたが、小縣代表はまだ大きな不安を抱えていました。それは、収入を得る柱が一つしかない、このコロナ禍でスタッフを守り切れないのではないかということ。そこで考えたのがキッチンカーによる飲食業への参入でした。鍼灸院が飲食業を始めると聞くと突飛に思えますが、実は小縣代表は料理人の父を持ち、飲食業にもずっと興味があったのだそうです。さらに、鍼灸院は待つ商売なので、今度は逆に外向く商売をしたいとの思いから、店舗ではなくキッチンカーを選びました。しかし、ここでも必要になるのはやはり資金です。小縣代表は「事業再構築補助金」を受けるため、IDEC横浜から構成や内容などについてきめ細かな指導を受けて「事業計画書」を作成し、経済産業省の事務局に提出。その結果、無事に採択されることになりました。小縣代表はキッチンカーで、手羽先、どて煮、味噌カツなど、出身地である名古屋の名物をメインに扱っていきたいそうです。IDEC横浜は今後の展開を見守りながら、適宜必要なサポートを行っていきます。



用意できたキッチンカーの前に立つ、代表 小縣一輝氏



- 成功のポイント**／●専門家に相談しながら既存事業のSWOT分析を行い、様々な角度から企業の現状を把握。●国や神奈川県、横浜市の施策を、IDEC横浜の支援を受けながら効果的に活用。
●コロナ禍による社会の変化に対応し、新たな事業にチャレンジする前向きな姿勢。



代表取締役 梅崎伸幸 横浜市戸塚区下倉田町 612-12 ☎ 045-862-6040 🌐 <http://www.plus-denki.com/>

横浜型地域貢献企業のCSR活動を通して 社員の意欲アップ

少数精鋭で高度な新事業へ
チャレンジ
CSR活動で築いたステーク
ホルダーとの良好な関係性

地域の社会インフラを支える 企業へ成長する

地域社会への貢献を目標に掲げ、また、従業員を大切にすることで、着実に成長を続けている企業があります。電気工事で培った技術をベースに、空調・電気通信・消防施設など、幅広い分野の工事に対応する戸塚区の有限会社プラスエヌ。その高い技術力・品質が評価され、官民間問わず、多くの工事を手掛けています。

横浜市では、ステークホルダーを意識した経営を行うとともに、地域の社会的事業に取り組む企業を「横浜型地域貢献企業」として認定していますが、同社はその最上位認定を取得し、CSR活動に磨きをかけています。

高いスキルとモチベーションを持つ少数精鋭の従業員たちが、最も重要なステークホルダーで、「当社の最大の強みは従業員です」と梅崎社長。資格取得や研修など、従業員のスキルアップを全面的に支援しているほか、育児休暇の充実や社員寮の整備など、働きやすい環境づくりにも力を入れています。社員旅行や家族が参加できる記念行事も開催しており、社内のコミュニケーションは良好です。また、若い従業員が多いことも特徴です。地元高校からの新卒採用に積極的に取り組んでおり、その一環でインターンシップの受入れや、地元高校での講義などにも協力しています。

同社は、地域での社会貢献活動にも力を入れていて、地域の児童福祉施設やフードバンクへの寄附をはじめ、新型コロナウイルス感染症対策の支援金も拠出しています。

クリーンエネルギーの インフラ事業への挑戦

持続可能な社会づくりの一助になるため、新たな取組にチャレンジをしているという同社。

電気自動車 (EV・PHEV) は、EV スタンド数が少ないことが原因で、日本ではいまだに普及が進んでいません。この問題を解決するため、同社では EV スタンド設置事業に挑戦することにしました。

この事業を開始するのに先立ち、横浜市 SDGs 認証制度 "Y-SDGs" を取得。現在は、ロードサイドに店舗を展開する大手企業等との連携に取り組んでいます。

「従業員が頑張ってくれているので、新事業にもチャレンジできます。急速な成長は目指さず、地道に努力を続け、地域に貢献していきます」と梅崎社長は語っています。



代表取締役 梅崎伸幸氏



実際の作業現場



成功のポイント / ●横浜型地域貢献企業認定制度の最上位認定は、CSR活動が適切であることに加え、その質と活動量も素晴らしいと評価された証。●従業員や地域をはじめステークホルダーと良好な関係を築いてきた結果、離職率の低下や協力会社・取引先との信頼向上など波及効果を生んでいる。●地域貢献活動の一環で独自にBCP(事業継続計画)を策定。その後、IDEC横浜の専門家派遣を活用し、中小企業庁の事業継続力強化計画認定を取得。



代表取締役社長 山上誠児 横浜市鶴見区小野町 75-1 LVP 1-109 045-717-7104
<https://www.jfish-lab.com/>

横浜ビジネスエキスパート相談活用! アジアへの橋渡し

クラゲで未来を豊かにすることを
目指し
海を越えて展開されるチャ
レンジ

クラゲの未知なる可能性を開いて 持続可能な社会の実現に貢献

その幻想的な姿で水族館では人気者ですが、大量発生すると漁業や観光業に影響を及ぼすだけでなく発電所の安定操業の妨げにもなるなど、海では厄介者となることが多いクラゲ。大部分が廃棄されるだけのこの生物を、資源として有効活用することで未来を豊かにしたいという思いから、2009年に設立されたのが株式会社海月研究所(くらげけんきゅうじょ)です。同社はコラーゲンやムチンなどの成分をクラゲから抽出する技術を開発して特許を取得。そして、それらのクラゲ由来の成分を化粧品、食品、医療品などに使用して市場に供給することで、SDGsの複数の目標に貢献する事業を展開しています。設立から12年を経た2021年の夏、同社の山上社長のもと、ある中国企業から連絡がありました。用件は「クラゲ由来のコラーゲンを配合した化粧品を中国で作って販売したいので、原料を1kg購入したい」というもの。中国企業との取引が初めてだった山上社長は、IDEC横浜の国際ビジネス支援担当部署に相談することにしました。



自社商品を手にする
代表取締役 山上誠
児氏

現地商取引に呼応した 適切な契約書類の作成

まず、その中国企業から求められたのが「授權証明書」。山上社長は初めて聞く言葉で、それがわからない場合はどうなるかを相手先に尋ねたところ、「工場からの要望なのでキャンセルになる」との回答がありました。IDEC横浜の中国ビジネスのエキスパートによれば「授權証明書」とは、取引や委託業務の範囲を明確にする書類で、中国企業との取引では求められるケースが多いとのこと。日本産の原料が使われていると中国では目を引き、売れるという理由から、同社の原料を使用した商品である旨をパッケージなどに明示するために、この書類が必要だったのです。さらに、取引をするにはしっかりとした契約の締結や商標出願が必須ということで「売買取引に関する基本契約書」も用意。エキスパートによる的確なアドバイスのもとに作成した書類を取り交わし、無事に中国への輸出が実現して、中国での販売が行われています。今回は小さな取引でしたが、同社の海外への販路拡大においては大きな一歩となったこと



現在発売中の基礎化粧品。左からクレンジングフォーム、オールインワン美容液、化粧石けん

は確かです。今後は台湾などへの進出も視野に入れる株式会社海月研究所をIDEC横浜は引き続きサポートしていきます。



成功のポイント／●中国では化粧品の市場規模が年々拡大しており、クラゲ由来の天然素材を有効活用している珍しい取組が、中国企業の目に留まり、問合せにつながった。●IDEC横浜のエキスパートへ相談したことで、中国ビジネスにおいては、契約書などの書類の重要性を認識し、慎重でありながらもスピーディーに契約を進めることができた。商標権の必要性についてもアドバイスを受け、ターゲットとする中国と台湾に商標出願中。

横浜企業経営支援財団 (IDEC横浜) が
管理・運営する賃貸型研究開発施設

入居者募集中

専門家の無料アドバイス！

経営相談・技術相談・海外展開等支援あり！

金沢区
福浦

横浜金沢 ハイテックセンター・テクノコア

●研究室は全室ウェット仕様で、
遺伝子組み換え実験レベル「P2」に対応

●約600社が操業する
金沢産業団地内に立地し、企業間交流も活発

●近隣に横浜市大、関東学院大のほか
横浜市大病院もあり、産学連携も可能

📍 アクセス

横浜シーサイドライン
「産業振興センター駅」から徒歩1分
住所：金沢区福浦1-1-1



詳細は、金沢センター ☎ 045-788-9570 まで

鶴見区
小野町

横浜新技術創造館 (LVP) リーディングベンチャープラザ

●貸室は研究開発・事業に合わせた仕様から
選択可能 (試作開発工場、研究室、オフィス)

●充実した共用付帯施設
(会議室、ミーティングルーム、商談室、
休憩コーナーほか)

●東京と横浜、両方面に快適アクセス

📍 アクセス

JR鶴見線
「鶴見小野駅」から徒歩5分
住所：鶴見区小野町75-1



詳細は、鶴見末広センター ☎ 045-508-7450 まで



令和5年10月1日から インボイス制度が始まります!

～IDEC横浜では税務相談を含めて支援を行います～

令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が始まります。インボイス制度により大きな影響を受けるのは免税事業者（年間売上1,000万円以下の会社や個人事業主など）です。インボイスそのものは、中小企業にとって「手間が増えて面倒になる」とは言えても、経営に甚大な影響を及ぼす可能性がありますので、導入等に関する内容を解説したいと存じます。

橋爪隆夫税理士事務所 税理士 橋爪 隆夫

消費税のルールがどのように変わのでしょうか？

変更前

帳簿へ所定の取引内容を記載し、請求書や領収書等を保存していればOK

変更後

帳簿へ所定の取引内容を記載し、かつ、**インボイス(適格請求書)**の保存が必要

納付する
消費税の計算方法

$$\text{売上げの消費税} - \text{仕入れや経費の消費税} = \text{納付する消費税}$$

(マイナス) (仕入税額控除額)

今までは請求書や領収書等を基に記載した帳簿から仕入税額控除額を計算できました。ルール変更後は、取引先から受け取ったインボイスを基に仕入税額控除額を計算することになります。そのため、従来の請求書や領収書等からでは仕入税額控除額の計算ができなくなります！

※一定期間、経過措置が設けられています ※簡易課税制度を選択している事業者はインボイスがなくても影響はありません

インボイス(適格請求書)とは何ですか？

様式に定めはありません。今までの請求書又は領収書等へ一定の記載事項^{※1}を付け足せばインボイス(適格請求書)になります。

※1「請求書をインボイスにする場合の例」、請求書へ次の①～⑥全ての記載が必要です

[一定の記載事項]

1 交付先の相手方(売上先)の氏名又は名称

2 取引年月日
記載例
2022/11/1

3 税率ごとに区分して
合計した対価の額及び
適用税率

請求書

御中

ご担当: ○○商事(株) 様

下記の通り、ご請求申し上げます。

合計金額 **¥19,500** (税込)

NO.	日付	品名	軽減税率対象	金額
1	000.00.00	魚	※	5,000円
2	000.00.00	豚肉	※	10,000円
3	000.00.00	割りばし		1,000円
	000.00.00	タオルセット		2,000円

10%対象計	3,000円	消費税(10%)	300円
8%対象計(*)	15,000円	消費税(8%)	1,200円
小計金額(税抜き)	18,000円	合計金額	19,500円

4 売手(当社)の氏名又は名称及び登録番号

5 取引内容(品名や軽減税率の対象品目である旨)

6 **税率ごとに区分した消費税額**

請求No. 請求日

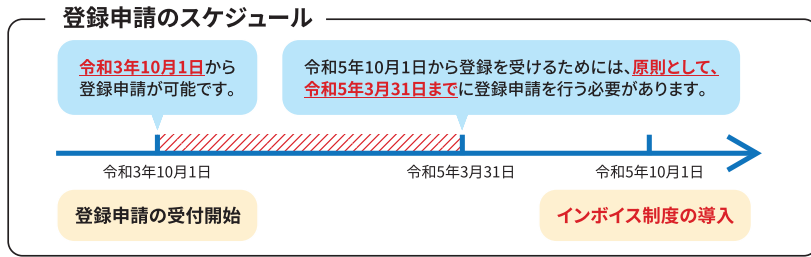
○株式会社 登録番号0000000000
〒000-0000 東京都新宿区新宿0-0-0
TEL: FAX: E-Mail: 担当:

上記①～⑥の事項が全て適正に記載された書類であれば、書類の名称や手書き、印刷にかかわらずインボイスに該当します。なお、小売店や飲食店業のように不特定多数のお客様と取引を行う事業者は、記載事項を一部省略した簡易なインボイスを発行することができます。

④の登録番号とは、インボイス発行事業者へ登録したあと、税務署から通知される番号のことです。

インボイスを発行するには？

令和5年10月1日からインボイスを発行するには、**原則令和5年3月31日まで**にインボイス発行事業者の登録（適格請求書発行事業者の登録申請）を行う必要があります。登録の申請書はe-Tax又は書面にて税務署へ提出します。



【留意点】 インボイス発行事業者へ登録した事業者は消費税の申告が必要となります

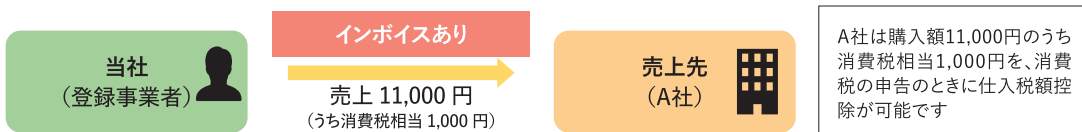
- 事業者がインボイス発行事業者へ登録するかどうかは**任意**となります。事業への影響や取引先との状況等を考慮の上、登録するかどうかを十分ご検討ください。
- 消費税申告が必要のない事業者（免税事業者）は登録の申請ができません。原則、税務署へ消費税の「課税事業者選択届出書」を提出し、消費税の課税事業者となってから登録申請を行います。（※令和5年10月1日を含む課税期間については経過措置が設けられています。）

インボイス発行事業者へ登録した事業者は、売上先からインボイスの発行を求められた場合、必ずインボイスを発行しそのインボイスの写しを保存しなければなりません。（交付及び保存の義務）

なお、インボイス発行事業者へ登録した事業者でも、税務署へ一定の届出書を提出すれば登録をやめることができます。

消費税の免税事業者がインボイス発行事業者へ登録した場合の影響は？

- インボイスを発行することができますが、消費税の申告も必要となりますので納税負担が増える可能性があります。
- 発行する請求書等や使用しているシステムをインボイスに対応させることが必要です。
- 適格請求書発行事業者公表サイトへ登録されます。
- 基準期間の課税売上が1,000万円以下となっても、登録の効力が失われ限り消費税の申告が必要です。
- 売上先は自身の消費税申告において、従来どおり仕入税額控除が可能です。



消費税の免税事業者がインボイス発行事業者へ登録しなかった場合の影響は？

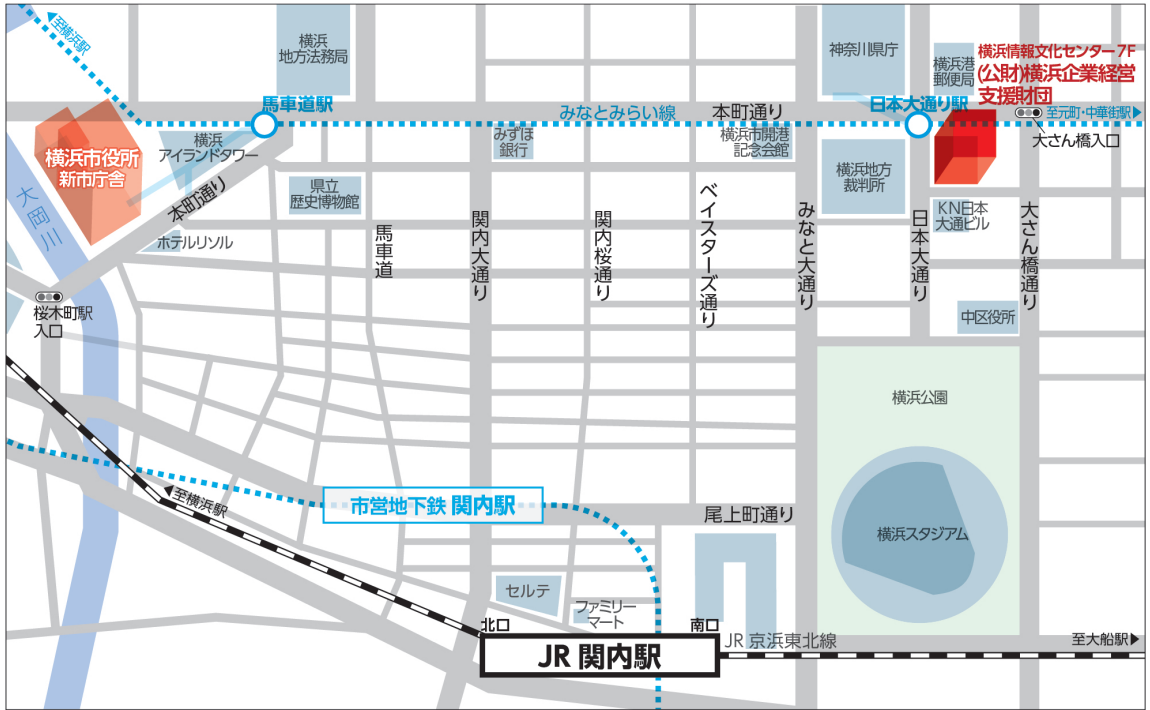
- インボイスは発行できませんが、従来どおり消費税の申告は不要です。
- 売上先は自身の消費税申告において、従来とは異なり仕入税額控除ができないため、消費税の納税負担が増える可能性があります。





※免税事業者からの課税仕入について、令和5年10月1日以降6年間は経過措置が設けられています

- 売上先の消費税負担が増えることにより取引に影響がでる可能性があります。

今回の消費税ルール改正は従来の制度を大きく変えるものですので、各種の経過措置が設けられています。詳しくは最寄りの税務署へお問合せください。



交通アクセス

- 
電車 ・JR「関内駅」南口 徒歩10分
 ・横浜市営地下鉄「関内駅」1番出口 徒歩10分
 ・みなとみらい線「日本大通り駅」3番情文センター口 直結
- 
車 ・首都高速「横浜公園ランプ」3分(駐車場あり・有料)


公益財団法人 横浜企業経営支援財団
 YOKOHAMA Yokohama Industrial Development Corporation
 〒231-0021 横浜市中区日本大通11番地 横浜情報文化センター7F



TEL. 045-225-3700(代表) **FAX. 045-225-3737**
WEB. <https://www.idec.or.jp/>

IDEC横浜上海事務所 上海市長寧区延安西路2201号 上海国際貿易中心
TEL. +86-21-6841-5777 **FAX. +86-21-6841-5700**


 メールマガジン購読はコチラ



 Facebookもチェック


YouTube
 YouTubeもチェック
 チャンネル登録お願いします

