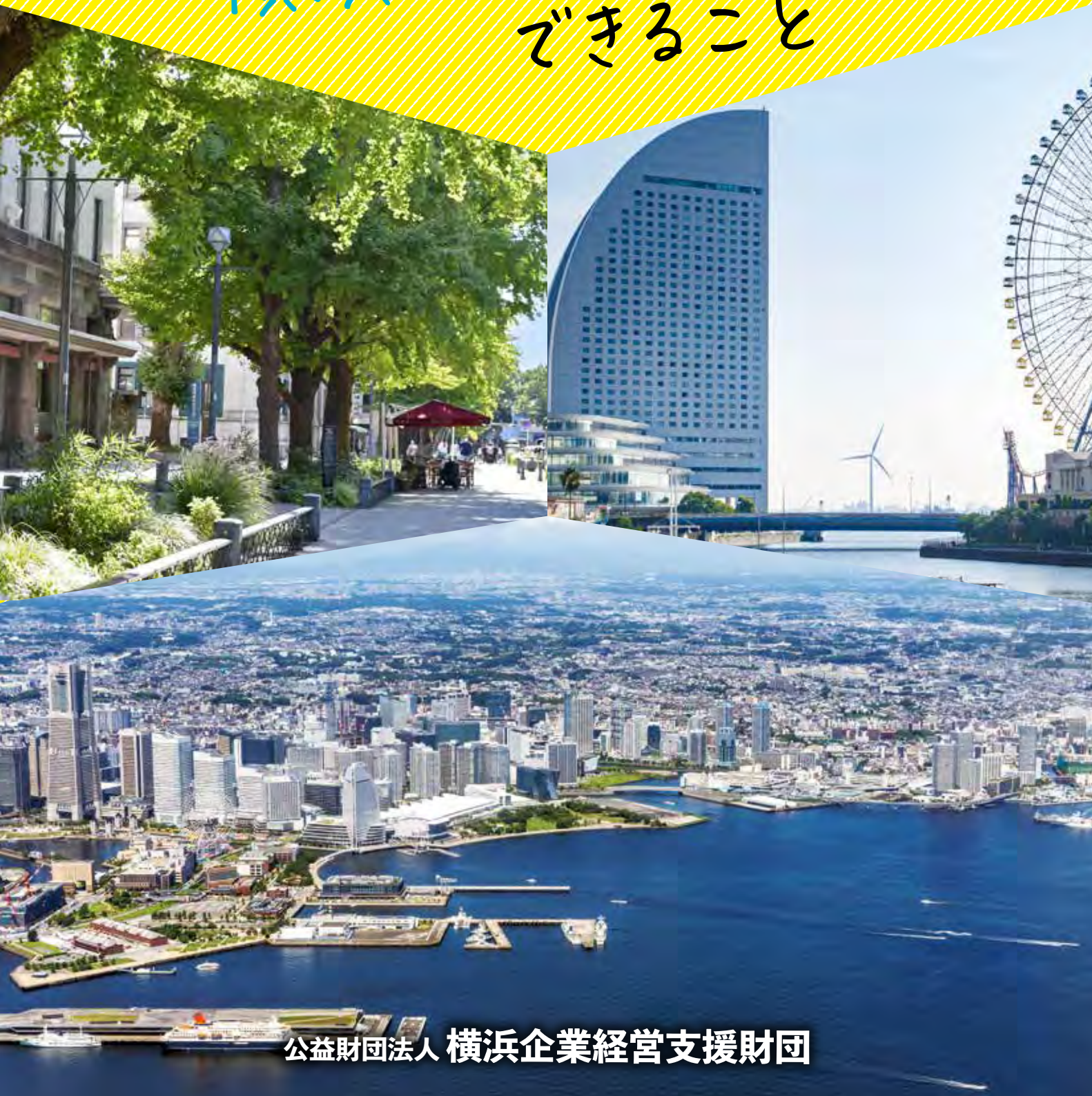


# 支援事例集

## 2023

横浜だから  
できること



# IDEC 横浜

## 中小企業支援事例集2023について

本冊子は、日ごろから横浜企業経営支援財団 (IDEC 横浜) が事業者に寄り添い支援を行ってきた事例の一部を7つのテーマに分けて掲載しています (右ページ参照)。

この事例集が、市内事業者の皆さまが気軽にIDEC横浜の支援メニューをご活用いただききっかけとなれば幸いです。

### IDEC横浜 中小企業支援事例集2023の特集について

今回の特集として、6ページにて「省エネ・脱炭素」及び「デジタル化・DX」に取り組もうとする事業者向けへのコラムや事例を取り上げました。皆さまの取組のヒントとしていただければ幸いです。

#### 本冊子のみかた

IDEC横浜のこの1年間のよりすぐりの支援事例が一目瞭然!

#### WEB版支援事例ページの特徴

これまでの支援事例について、業種・取組内容・キーワードで検索できる! (81事例)

事業者情報

貴社の探している事例がここに!



取組内容

本文

ここに成功のヒントが!

## 省エネ・脱炭素



豊富な知識と経験を有する技術アドバイザーが貴社を訪問し、経費節減等につなげる取組についてのアドバイスを行います。

## デジタル化・DX



人材不足への対応、生産性向上、技能承継などの課題をデジタル化で解決できないかとお考えの皆さまを対象に、技術アドバイザーが貴社を訪問し、現場課題の抽出、内容に適したツールの提案紹介などを行います。

※お申し込みの流れは、p6～7下段の案内をご参照ください。

## 創業



創業や新規事業展開についての各施策の情報提供や相談に応じます。また、起業や新たな事業に取り組む中小・ベンチャー企業に対して、ニーズに即した支援を行います。

## 経営改善・販路開拓・ 事業承継



IT活用、税務、労務、知財、法律、事業承継ほか経営全般について、相談員がアドバイスを行います。

## 資金調達



補助金申請のブラッシュアップや資金繰りの相談を行います。また、財務情報を今後の企業活動へ役立てていただくため、「財務分析・診断」を行います。

## 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などの相談対応のほか、現地法人設立に向けた海外進出事業化可能性調査費用の助成、海外展示会への出展費用助成などを行います。

## マッチング



ものづくりに関連する市内中小企業が、新事業分野進出や新製品開発等を行う際に必要となる大企業や中小企業、大学等の研究機関等との連携や共同開発などをコーディネートします

# まず、 IDEC横浜 に相談!

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。


この他にも、様々な支援メニューがありますので、お気軽にお問合せください。

# IDEC 横浜 中小企業 支援事例集 2023

IDEC横浜「中小企業支援事例集 2023」について ..... 2  
 まず、IDEC横浜に相談! ..... 3  
 INDEX ..... 4、5  
**コラム** 「企業の省エネ、脱炭素化について」 ..... 6  
 技術相談、中小企業デジタル化相談の流れ ..... 6  
**コラム** 「現場のDX成功の秘訣は小さく始めること」 ..... 7


## 省エネ・脱炭素

中小企業者  
事例01 株式会社かもめパン 8




グリーンリカバリー設備投資補助金を活用し、冷凍庫を入れ替え、省エネ・廃棄ロスへ

中小企業者  
事例02 株式会社吉岡精工 9



グリーンリカバリー設備投資補助金を活用し、水銀灯をLEDへ入れ替え、コスト削減&脱炭素を実現


中小企業者  
事例03 株式会社オオスミ 10



グリーンリカバリー設備投資補助金を活用し、本社建物の蛍光灯をLEDへ入れ替え

## 創業

小規模企業者  
事例07 NPO 法人 茨・さや 14



専門家とともに一つずつ課題を解決し、創業


小規模企業者  
事例08 ポークたまごおにぎり 810 15



IDEC横浜の創業セミナーが後押しし、飲食店を開業


## デジタル化・DX

中小企業者  
事例04 協和合金株式会社 11




工場のIoT化で生産管理体制の改革へ

中小企業者  
事例05 新日産ダイヤモンド工業株式会社 12



独自開発製品の生産管理システムを刷新


中小企業者  
事例06 strives 株式会社 ルナール訪問看護ステーション 13



テレワーク導入補助金を活用し、デジタル化による業務効率化を図る

## 経営改善・販路開拓・事業承継

中小企業者  
事例09 グランコーヨー株式会社 16



IDEC横浜の経営コンサルティングを活用し、地域貢献企業に認定

中小企業者  
事例10 株式会社メディカル・プロテオスコープ 17



IDEC横浜の経営相談窓口を活用し、社内規程の整備へ

小規模企業者  
事例11 株式会社NSC 18



IDEC横浜の経営コンサルティングを活用し、売上向上へ

## 経営改善・販路開拓・事業承継

## 海外展開

小規模企業者  
事例12 株式会社テレメディカ 19



医師の聴診スキル向上に向けて  
展示会や医療系学会を積極的に  
活用

中小企業者  
事例13 株式会社菊伊歯車 20



IDEC横浜のセミナーと経営相談  
を活用し、兄弟で経営改善・事業  
承継へ

小規模企業者  
事例14 タジマ機工株式会社 21



IDEC横浜の各種支援メニュー  
を活用し、自社製品の販売体制  
を構築

小規模企業者  
事例18 エクラブランシュ株式会社 25



IDEC横浜の支援メニューをフル  
活用し、ベトナム進出へ

小規模企業者  
事例19 有限会社工研 26



IDEC横浜上海事務所経由で中  
国企業へコンタクト、そして発注

小規模企業者  
事例20 株式会社風知蒼 27



F/S調査助成金事業に採択、ベト  
ナムに仮事務所を設置

## 資金調達

## マッチング

小規模企業者  
事例15 一般社団法人保育の寺子屋 22



IDEC横浜の経営相談窓口を活  
用し、クラウドファンディングから  
事業拡大へ

小規模企業者  
事例16 GEKKO 23



経営相談窓口にて事業再構築補  
助金申請書ブラッシュアップ、採択

小規模企業者  
事例17 株式会社 CROSS SYNC 24



アドバイザーを活用、AMED事  
業への申請、採択後のプロジェク  
ト支援

小規模企業者  
事例21 グラDESTAオ株式会社 28



独自技術の「デジタル」のPR、  
マッチング支援へ

中小企業者  
事例22 株式会社3D Printing Corporation 29



IDEC横浜のアレンジでグロー  
バル企業とのマッチング成立へ

小規模企業者  
事例23 プラムネット株式会社 30



ものづくりコーディネーターのマッ  
チング支援により製造委託先の  
国内回帰を実現

※中小企業基本法における小規模企業者・中小企業者の定義

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

IDEC横浜ウェブサイト 支援事例ページのご案内 ……31

広告 ……32, 33

IDEC横浜が管理・運営する賃貸型研究開発施設  
横浜市産学共同研究センター／横浜新技術創造館 ……34, 35

IDEC横浜 DATA・交通アクセス ……36

## 小規模事業者・中小企業向け

# 省エネ・デジタル化のポイント

## 企業の省エネ、脱炭素化 について



IDEC横浜 技術アドバイザー  
市田 俊司 (技術士)

環境問題が一段と問題になっているとともに、エネルギー価格の高騰が企業の経営を圧迫しています。今こそ利益を生む省エネルギーを推進しましょう。すぐに取り組むことができるお勧めの省エネの手法をご案内します。

### ①社長が率先し社員全員の力を合わせましょう。

- 省エネ知識の向上とチームの活動で全員の英知を集めましょう。
- 「ちりも積もれば」で、コツコツ継続しましょう。
- 窓にはプチプチ(気泡緩衝材)を、エアコンにはサーキュレーター(扇風機)の併用とこまめなフィルター掃除を、照明にはスポット照明を活用しましょう。

### ②最新省エネ機器を導入しましょう。

- 蛍光灯や水銀灯は、LED照明に更新しましょう。使用電力量は、蛍光灯の約1/2に、水銀灯の約1/5になります。
- 15年以上使用のエアコンを更新しましょう。消費電力が30%以上削減されます。
- 更新時にはトップランナー機器を導入しましょう。

※トップランナーとは、エネルギー消費効率が現在商品化されている製品のうち、最も優れている機器の性能以上にするという考え方です。

### ③使用電力や電気代を確認しましょう。

- 電気料金・電力量をグラフ化し、全員で共有しましょう。
  - 省エネ機器を更新した場合、契約電力低減の申請をしましょう。
  - 省エネ設備の更新の効果は、データで確認しましょう。
  - 原単位手法で省エネ効率を確認しましょう。
- ※原単位とは、一定量の製品を生産するのに必要なエネルギー量のこと。

### ④最大需要電力を注視しましょう。

- 契約電力を決める最大需要電力(30分ごとの使用電力量のうち月間の最大値)の重要性を認識しましょう。
  - デマンドコントロールを導入し、最大需要電力の発生した時期を確認すると、低減の検討ができます。
  - 空調機や設備の電源を入れる時間をずらすと、電力の平準化ができ、最大需要電力を抑制できます。
- 我が社も省エネに取り組んでみようと思ったら、IDEC横浜の技術相談をご活用ください。

## 「技術相談(省エネ相談)」、「中小企業デジタル化相談」

1

### 申込み

相談票に記入して  
FAXまたはEメールにて  
お申込みください。

2

### 相談日時調整

IDEC横浜スタッフが  
相談日時を調整して、  
ご連絡します。

3

### 相談の実施

アドバイザーが訪問し、  
相談対応します。

※IDEC横浜への来訪や  
ZOOMによるオンラインも可能です

小規模事業者・中小企業が取り組める省エネ・デジタル化のポイントについて  
IDEC横浜の専門家に聞きました。是非ご参考にしてください。  
また、自社でもできるかも、やってみようと思ったら、下記のとおり、お申込みください。

## 現場のDX成功の秘訣は 小さく始めること

近年、センサーやAIカメラといったITツールは、一昔前に比べると安価で身近になりました。製造現場等にDXを推進する土台がそろったといえます。しかし、私が多くの事業者の相談に乗っていると、IT導入自体が目的化してしまい、「本来あるべき事業の目的」が曖昧な事業者が多い印象です。DXとは単なるIT導入や業務改善ではありません。

IT導入は入口に過ぎず、ITツールで収集したデータを分析し、現場改善活動に落とし込む必要があります。そこまでやると結果的に製造能力が高まり、短期対応や品質向上を達成し、それらを武器にした新商品・新サービスの展開が可能です。

一見難しいことに思えるかもしれませんが、DX成功の秘訣は至ってシンプルです。それは、「小さく始めること」です。なぜなら、手当たり次第にITツールを導入して膨大なデータを収集したところで、一度に多くの分析・改善をすることはできないからです。多くの中小企業では改善リソースが限られています。そのため、小さく始めて一つずつ現場レベルの改善活動に

落とし込むことが肝要です。手当たり次第にITツールを導入しては、莫大な金額のプロジェクトになる上、現場の人に放置され、無用の長物になりかねません。コストばかりかけた結果、DX成功とは程遠い結果となってしまいます。この簡単な秘訣を実践していただくだけで皆様の会社でも面白いように経営が良くなっていきます。



IDEC横浜 技術アドバイザー  
石村 飛鷹(中小企業診断士)

### ポイント

データを分析・  
現場活動に落とし込む



- 小さく始める
- 一つずつ現場レベルの改善活動に落とし込む

## の流れ 年度内それぞれ3回まで無料

4

### 利用状況調査票への 回答(技術相談のみ)

相談終了後、「利用状況調査票」をお送りしますのでご回答ください(回答必須)。

【お問合せ先】

**IDEC 横浜**

経営支援部イノベーション支援課

☎045-225-3733

技術相談



中小企業  
デジタル化相談



事例 01



省エネ・脱炭素

中小企業者

## 株式会社かもめパン

代表取締役社長 藤江喜朗 横浜市南区永田東 2-10-15  
☎ 045-741-4423 <https://www.kamomepan.com/>

安心安全なパンを作り続ける「かもめパン」本店。学校給食のパンでも知られる。

ハマっ子の給食パンでお馴染み、大正13年創業の老舗パン屋さん

## 冷凍設備交換のタイミングを模索していた2022年度。 IDEC横浜の後押しでグリーンリカバリー設備投資 補助金を申請、省エネ効果を実感

### 冷凍機器の買い替えを検討 廃棄ロス対策がきっかけ

かもめパンは2023年に創業99年を迎える。戦中戦後の食糧難に対応するため、神奈川県からの指令で配給用パンを製造することになったのが1945(昭和20)年頃。ちょうど横浜市では学校給食が始まる頃で、以来、市内の小学校のために給食パンを作り続けてきた。現在では、約100校の小学校の給食にパンを提供している。

同社は、おいしくて安心安全なパンを提供し続けるために、経営改善に長年取り組んできた。また、食品ロスに早くから注目し、対策を試行錯誤してきた。

「パンのロスは、急な注文の増減に対応する上で、どうしても生じてしまいます。そのため、廃棄ロスになりそうなパンを取り寄せできる通販サイトに出店し、できる限り廃棄ロスを減らす取組に力を入れています」かもめパン総務部部長の藤江妙子氏はこう話す。通販サイトを始めた当初は、3台ある冷凍庫をフル稼働させ、パンをおいしいうちに冷凍して宅配便で送っていた。使っているうちに、冷凍庫の機能やサイズが気になり始めていたが、長年使い慣れており、まだ使えるものを捨てることに抵抗感があった。また、買い替えにかかる費用も不安だった。

「ちょうどそんな時に、冷凍機器メーカーから買い替えを提案されました。活用できる補助金もあるとの話でした。2022年4月のことです」。



学校給食でおなじみの「あげパン」はかもめパンの大人気商品

### 最新冷凍機器の導入で 省エネも廃棄ロス減も実現

買い替えることがベストなのかどうか。迷った藤江氏は、早速旧知のIDEC横浜の職員に相談。従来の冷凍機器3台分を稼働させた場合と、最新機能を搭載した大型冷凍機器1台を稼働させた場合の消費電力・経費を比較し検討することにした。

「数値化すると約15%省エネとなり、最新機器がいかに省エネになるかが一目瞭然でした。グリーンリカバリー設備投資補助金を活用できることも判明し、IDEC横浜には補助金の申請方法も支援していただきました」。

こうして、2022年8月に最新冷凍機器を導入。機能面では、瞬間冷凍温度がより低くなり、庫内サイズが大きくなった。パンは焼き上げる前の状態で冷凍し、需要に合わせて焼き立てを提供している。また、チョコレート掛けなどの二次加工作業も計画的に行えるようになり、人材のやり繰りがスムーズになったことで、急な超過勤務も発生しにくくなった。

「廃棄ロス対策がきっかけで導入した最新冷凍機器ですが、廃棄ロスが激減するだけでなく、作業時間が削減されるなど業務の省力化にもつながりました。新しいことに挑戦する時間も得られたので、これからいろいろな可能性が広がっていきそうです」。

### 成功のポイント

- まだ使えるためもったいないという意識で冷凍機器を使用していたが、IDEC横浜への相談により、具体的な数字を提示され、背中を押され更新を決断した。
- 機器の更新により、省エネだけではなく、廃棄ロス減につながり、業務改善にもつながった。



事例 02

省エネ・  
脱炭素

中小企業者

## 株式会社吉岡精工

代表取締役 吉岡優 横浜市鶴見区末広町 1-1-49  
☎ 045-500-1363 <https://www.yoshioka.co.jp>

吉岡精工の「ポーラスチャック」。多くは半導体製造装置や検査装置に組み込まれる。お客様のオーダーで図面から製作することもある。

# 半導体製造装置に搭載の高精度部品を製造、グローバルなものづくり グリーンリカバリー設備投資補助金を活用 照明をLEDに変更、コスト削減&脱炭素

### 【 水銀灯からLEDへ 実行のタイミングで補助金を知る 】

吉岡精工は、高い技術力による超精密加工を得意とする。創業は1961年、自動車のエンジンバルブの金型作りで事業をスタートした。各時代のニーズに応じて技術力を磨き、現在では半導体関連事業の割合が増えている。その看板製品のひとつが「ポーラスチャック」。フィルムや基板などあらゆる“薄いもの”を加工するための“台”だ。平面に“薄いもの”を高精度で吸着固定させることにより、変形することなく加工することができる。

2022年9月、同社は工場に設置していた水銀灯を全てLEDに取り替えた。

「入れ替える時期が来ていたため、あらかじめコスト計算はしていました。LEDを入れ替えた場合、購入コストと電気料金との比較で3年後に採算が取れる試算でした」と常務取締役の加藤誠司氏。このタイミングで知ったのが、グリーンリカバリー設備投資補助金だった。

「IDEC横浜からのメールマガジンで補助金の存在を知り、すぐに確認して書類を揃え、申請しました」。

### 【 コスト削減は 売り上げアップと同価値 】

工場内の照明をLEDに入れ替えてすぐに実感したのは、隅々まで「明るい」ということ。計測したところ、以前と比べて平均で約4倍の明るさとなった。図面も見やすくなり、精度を追求する現場の仕事にとって重要な環境が整ったことになる。では、コスト面ではどうなったか。

「LEDに交換後、前年の同じ9月と使用電力量を比較して、12%削減になりました」と加藤氏。折しも、電気料金の値上がりに見舞われている昨今。コスト増は避けられないが、LED効果で値上がり分を丸々被らずに済んでいる。

同社の電気料金削減への取組は、実はその前年から実行されている。工場のIoT化を進め様々なデータが収集できるようになると、気付いたことがあった。一例として、始業時刻は8時だが実始動時刻は9時の日があった。待機電力によるロスを減らすため、原因と思われる朝礼のやり方や重要事項の伝達方法を変えた。社員皆にその理由を説明し、とにかく1か月やってみた結果、電力使用量13%、電気料金約8万円を削減。1年間で約100万円のコスト減となり、ボーナスアップにつながった。今後も、日々の小さな改善をIoTで見える化して共有していきたい。そのためのシステム運用をIDEC横浜に相談していきたいとのことだ。



機械の稼働状況を見える化するモニターと吉岡社長

### 成功のポイント

- IoTを活用した省エネは、1か月と取組可能な期間を決めて実施し検証した。
- 文字通り見える化により具体的な成果が出ることで、行動にも変化を及ぼし、社員の取組へのモチベーションアップにもつながった。

事例 03



省エネ・脱炭素

中小企業者

## 株式会社 オオスミ

代表取締役 大角武志 横浜市瀬谷区五貫目町 20-17  
☎ 045-924-1050(代) <https://www.o-smi.co.jp/>

本社屋上に設置した太陽光発電パネル。

環境調査、分析、コンサルティングの専門企業。安心安全な地球環境を目指す

## 省エネのプロが自ら実践する様々な対策

## グリーンリカバリー設備投資補助金の活用で

## 本社建物の照明をLEDに

【省エネ事業は企業の現場をプロの技術者目線で分析・診断  
最適な省エネ対策を提案】

オオスミは、1968年の創業以来、環境調査・分析の専門企業として歩んできた。調査内容は自然環境・産業環境の変化にともない拡大している。水質分析、大気、騒音、建設発生土、アスベスト、PCB、土壌汚染などの調査が多いが、同社ならではの事業があるという。

「マイクロプラスチック分析を行っています。海洋の「マイクロプラスチックごみ」が問題になっていますが、当社では国内外の海洋や河川の実態調査に携わっています。ほかには、臭い(悪臭)の原因調査。そして、省エネ診断とコンサルティングです」と経営企画担当の平野氏。同社では2007年から省エネ診断業務を開始。2010年からは環境省のCO<sub>2</sub>削減ポテンシャル診断の診断事業者として「省エネしたい」「CO<sub>2</sub>削減したい」という企業の支援を事業としてきた。

「省エネ法の対象企業を含め問合せや支援要請は、様々な形で増えています。まずは現場へ訪問し、現況診断を行います。3年間のエネルギー使用内容を準備していただき、機器のリストとそれらの使用時間もチェックします。エネルギーの使用状況を診断、使用量やCO<sub>2</sub>排出量が多い箇所をターゲットに、省エネに向けた提案をさせていただいています」と話すのは、省エネチームの飯島氏。「メーカーではない第三者の立場だからこそ、客観的で慎重な診断と改善案を示せることが強みです」。そんな同社だが、事業開始当初は自社での省エネ対策は未導入だった。



蛍光灯からLED照明に入れ替えた本社屋内。

【自社での省エネの取組を他社への支援にいかしたい  
横浜型地域貢献企業認定も】

2015年、オオスミは「エコアクション21」\*の認証を受けた。認証企業には自らの持続的な取組が求められる。2020年、本社屋上に太陽光発電パネルを設置。消費電力の10%を再生エネ化。その後、「Zero Carbon Yokohama」プロジェクトに参加。購入電力を100%、再生可能エネルギーに切り替えた。さらに照明のLED化を検討していたところ、2022年度、横浜市のグリーンリカバリー設備投資補助金を申請し、本社建物の1階から4階屋内の照明をLEDに入れ替えた。

同社は、長年培ってきたノウハウや安心安全な暮らしを目指すマインドを、社会貢献活動にもいかしてきた。地元での清掃活動、大岡川を始め横浜運河の水質に関する活動、小中学校での省エネ出前授業やプラスチック勉強会など様々だ。社員の働きやすさ改革にも取り組み、2019年には「横浜型地域貢献企業」に認定された。社会全体を巻き込む地球環境への様々な取組を、企業として今後も実践し続ける覚悟だ。

\*環境省が策定した日本独自の環境マネジメントシステム (EMS) のこと。

### 成功のポイント

- 環境コンサルティング企業としての自負から、本社の電力は100%再生可能エネルギー化を果たし、グリーンリカバリー設備投資補助金を活用して蛍光灯をLEDに入れ替え、省エネ化も促進。
- 自社の取組をいかし地域への社会貢献活動にも注力を継続、エコアクション21の認証や横浜型地域貢献企業の最上位認定を得た。

事例 04



デジタル化・DX

中小企業者

## 協和合金株式会社

代表取締役社長 高島眞澄  横浜市金沢区鳥浜町 17-4  
☎ 045-772-1331  <https://kyowagokin.co.jp/>IoT化のプロジェクト  
チームの面々。

## 軽自動車から大型トラックまで、高い技術力で自動車部品を生産 IDEC横浜の専門家が伴走支援 工場のIoT化で生産管理体制の改革へ

### まずは現場スタッフにヒアリング 情報収集機を自社開発

創業75年。協和合金の事業の柱は、マニュアルトランスミッション車に組み込まれているシンクロナイザー\*の製造販売だ。この部品はメーカーや車種により異なり、国内外の自動車メーカーからの様々なオーダーに对应している。

2018年にIDEC横浜が実施した、IoT導入に向けた専門人材育成スクールへの参加を経て、本格的に本社工場のIoT化への取組を開始したのは2020年5月。新型コロナウイルスの感染拡大が始まっていた頃であり、生産性向上の課題が突きつけられていた。

「まず何からやれば良いのか、IoTのノウハウが全くありませんでした。そこでIDEC横浜の相談事業に申し込み、IT・デジタル化の専門家を紹介いただきました」こう話すのは、同社でIoT化を担当する企画部の林氏。月に2回、IDEC横浜が派遣する専門家のアドバイスを受けながら、情報収集機のソフトウェアとハードウェアを自社開発。工場の現場担当者たちに状況をよく確認しつつ、課題解決につながる機能を搭載した。約2年経過し、工場の約100台の設備に情報収集機を取り付け終わった。

※マニュアル車のスムーズなギアチェンジを可能にする部品



「今回のシステムは自分たちにフィットさせようと自社で作った。まだまだ勉強不足だが、今回の取組を見学会の開催などで広く外部にも発信していきたい」とのこと。ITに強い人材も募集中。



### 収集データを全員で共有 意識と行動にも変化

IoTシステムを導入して、工場内に設置されたモニターで稼働状況をリアルタイムに確認できるようになった。

「稼働時間、生産数は日々確認します。稼働率を自動算出するので、課題や対応への取組が早まりました。数値化されると納得して行動でき、目標感も出てきます。自分達がこれまで気が付かなかったことに気付くきっかけになりました」。

設備の異常停止も一目で把握でき、対応が早まることによりタイムロスが激減した。また、工程ごとの生産性が把握できるので、どの工程に滞留(工程間在庫)があるかがすぐに把握できるようになったという。様々なデータを一元管理・分析し、工場全体の最適化につなげている。「今回の取組は、まだ社内の一部での運用に留まっています。今後は、徐々に会社全体への活動に昇華させていきたいと考えています。効率化によって削減できた費用をより有意義な取組のために充てていきたいです」と取締役の高島眞吾氏はこう話す。

2023年2月からは、生産工程の出来高を即時に把握でき、IoTシステムの連携を組み込んだ新しい生産管理システムが稼働した。現場の作業者が日報を直接入力するタブレット端末も順次導入予定だ。

### 成功のポイント

- 中小企業デジタル化相談事業を活用した自社開発のシステム構築。
- 専任チームの努力と忍耐、そしてIDEC横浜の技術アドバイザー(デジタル化分野)の的確な指導。
- 会社全体としてのデジタル化への意識の高さと専任チーム・製造現場との連携。

事例 05

デジタル化・DX

中小企業者

## 新日産ダイヤモンド工業株式会社

代表取締役社長 鈴木幸三郎 横浜市金沢区鳥浜町 2-30  
☎045-771-3455 🌐https://sndia.co.jp

システム導入にあたり、各工程の担当者全員で検討し、オリジナル製品の全工程をデジタル化。

オリジナル製品の開発で宇宙・航空分野にも進出する老舗メーカー

IDEC横浜の支援で横浜市中小企業デジタル化  
推進支援補助金申請

## 独自開発製品の生産管理システムを刷新

常務取締役がIDEC横浜のセミナーに参加  
独自開発製品の工程をデジタル化へ

1963年に大型の石材用ダイヤモンド工具の専門メーカーとして創業した新日産ダイヤモンド工業。「40年ほど前からは、小さく高精密なものを作るための工具やオリジナル製品を開発、製造、販売しています」こう話すのは、第二事業部営業部長の齋藤吉朗氏。第二事業部で製造している製品は、半導体の装置や小惑星探査機「はやぶさ・はやぶさ2」の部品の一部などにも使用されている。独自開発の「ポリモンド」は、世界一タフなダイヤモンド研磨シート。工具に巻き付けたり貼り付けたりして硬い素材の仕上げに使う。同じく独自開発したポリイミド成形体（特殊樹脂）「セブラ」は超耐熱性、耐放射線性、耐薬品性が特長で、宇宙空間用の部品としても採用され、その他カッティングホイール（ブレード）の3製品を第二事業部の主力製品としている。「まず、「セブラ」「カッティングホイール」の工程管理のデジタル化に取り組みました。お客様に価格・品質を安定的に供給していく必要があるからです。合格ラインの範囲が狭く細かいコントロールが必要ですが、これまでは担当者の職人的勘に頼っていました」。2021年には、鈴木常務取締役がIDEC横浜のデジタル化セミナーに参加。社内の機運も高まっていた。



独自開発したポリイミド成形体（特殊樹脂）「セブラ」の特長をいかした様々な部品。

独自開発の「ポリモンド」は幅広い分野の研磨に採用されている。

全員で考えた新しいシステム導入  
長年のルーティンを見直し、販売価格を最適化

IDEC横浜のセミナー参加後の2021年11月、IDEC横浜の相談事業を活用して、専門家の派遣が開始。現場と営業の現状や課題を確認しながら、デジタル化導入に向けたアドバイスや支援を受けた。そして2022年7月末に横浜市中小企業デジタル化推進支援補助金に申請し、翌月末には交付が決定。「セブラ」「カッティングホイール」の工程に合わせ、受注から製造、出荷、納品までの管理システムをフルオーダーした。システムの外注先は、検討の結果、IDEC横浜から紹介された企業に決めた。どんなシステムにしたらいいいのか、アドバイザーと共に、製造、検査、営業などの担当者全員が話し、知恵を出し合った。これを機に新しくやりたい課題も出てきたという。「セブラ」「カッティングホイール」工程にシステムが導入され、工程時間・稼働状況・出荷状況を一元管理、全員で共有できるようになった。検査工程のシステムもこれから稼働、製造原価の管理がより正確化する。「販売価格の最適化につなげたい。当社しか作っていない製品のため、現実的な値付けで供給を続けていきたい」。今後は、ポリモンドの工程でもシステム導入によるデジタル化を進めて、更なる利益率の向上を目指す。

## 成功のポイント

- 中小企業デジタル化相談を活用して業務フローの整理からデジタル化導入までを支援。
- 現場と営業が連携したプロジェクトメンバーによるシステム構築。
- 社内全体のデジタル化による生産性向上への意識の高さ。

事例 06

デジタル化・DX

中小企業者

## strives株式会社 ルナール訪問看護ステーション

代表取締役／施設管理者／看護師 中澤祐磨

横浜市鶴見区市場富士見町 8-14-101

045-503-2909 <https://renard-vn.com>

看護師が運営する訪問看護ステーション「ルナール訪問看護ステーション」。

訪問看護を通して安心して楽しく暮らすためのケアに奮闘中

## デジタル化による業務効率化を

## IDEC横浜に相談

## テレワーク導入補助金を活用

2022年6月にスタート  
看護師が運営する訪問看護ステーション

「訪問看護」は、自宅で過ごす事を選んだ利用者のために、安心して長く過ごすためのケアを提供するサービス。ルナール訪問看護ステーションの管理者であり看護師でもある中澤祐磨氏が考える「ケア」の範囲は幅広い。

「訪問看護では、医師の指示で医療的ケアを行うことはもちろんですが、どうしたら生活が楽しくなるか、心配事の解決方法は何か、生活しやすい住環境を整えるためにリフォームなどを提案して、協力業者などと調整していく必要はあるかなど医療的な面以外にも解決すべき問題点は様々です。例えば、住環境を改善するためのハウスクリーニングやリフォームを協力業者に依頼するというのも弊社独自のサービスとして実施しています。訪問看護は病院医療ではなく、地域医療サービスのため、家で生活していくために必要な課題に対応することが大事だと考えています」と中澤氏。

ルナール訪問看護ステーションのスタッフは中澤氏を含めて7名。常勤契約の看護師5名、訪問リハビリの理学療法士1名、事務担当1名体制で運営している。事業をスタートさせるにあたり、訪問の記録、予定表などをデジタル化して、スタッフ間の情報共有や引継ぎがスムーズに行えるようにしたいと考えた。IDEC横浜に相談したところ、一人一人が持ち歩けるタブレットなどガジェット類の確保を提案

される。導入費用には、神奈川県テレワーク導入補助金が利用できると案内され、申請を決めた。

看護師1人1台のタブレット  
顧客情報のデジタル化で業務を効率化

補助金を活用してタブレット5台とパソコン1台を導入し、看護師1人が1台のタブレットを持ち歩くようになった。タブレットでスケジュールや訪問記録、連絡事項などを入力・共有でき、引継ぎのためにその都度事務所に戻る必要がなくなった。また、IP電話を利用できるため、訪問先での事務所との連絡が円滑になるだけでなく、コスト削減にもつながっている。

「質の良い訪問看護は、今後さらに必要とされていくと考えています。私たちが考える訪問看護の質とは、各スタッフの医療的な能力の高さはもちろんのこと、医療以外の分野の問題解決能力も含まれます。会社全体としてどのようにして地域に生活している方々の課題を解決していくか、という発想がこれからの医療者には必要ではないかと考えています。そのように様々な能力を持った医療者が地域が増えていくことで、利用者が病気を抱えながらも、より快適に生活できるようになるのではないかと考えています。私たちはこれからも医療面、サービス面でのスキルアップを続けて、利用者の皆さんの人生の課題に役立てていきたいです」と中澤氏は語る。

## 成功のポイント

- デジタル化によって効率化したい目的とゴールが明確であったこと。
- 看護師も使いこなせるレベルのデジタル化投資であったこと。



ルナール訪問看護ステーションを運営するstrives代表の中澤氏。看護師としての経験から質の高いケアを目指す。

事例07



創業

小規模企業者

## NPO法人 茨・さや

代表理事 押山道代  横浜市鶴見区北寺尾 6-30-12  
☎ 045-582-3553  <https://mamekko.jp/>

仲間と上げた「NPO法人茨・さや」。写真右は代表理事の押山道代氏。

育児で追い詰められるお母さんを助きたい

IDEC横浜の支援メニューを活用  
専門家とともに一つずつ課題を解決

## 新法人を設立

## 「まめっこひろば」事業承継へ

「待望の子供を授かったが、想像していたより育児が大変。相談できる人も手伝ってくれる人もいない」。身近に頼れる人がおらず、精神的に追い詰められている母親は多く、場合によっては虐待につながることもある。横浜市が認定・実施している「乳幼児一時預かり事業」は、そんな保護者の負担を軽減するためのもので、「まめっこひろば」を運営する茨・さやも認定を受けた事業者の一つだ。

「まめっこひろば」は2022年7月、前運営法人から事業を譲り受ける形でスタートした。現代表の押山氏をはじめ、スタッフは全員、以前から働いていた従業員だ。押山氏自身も子育てで苦勞した経験を持つ一人。前運営法人が撤退を決める中、地域での育児支援を途切れさせてはいけないと考え、従業員による事業承継をするため、新法人の設立を決意したという。

ところが、新法人の立ち上げは苦勞の連続だった。これまで現場対応中心で、経営には直接携わってこなかった従業員だけで法人設立を進めたが、前運営法人との事業譲渡の交渉、法人設立の手続き、運営資金の確保、広報対策など課題が山積していたという。

特に乳幼児一時預かり事業は、利用者の単価を自由に設定できず、売上と収益の拡大が難しい中、最低限の収益の確保が課題となっていた。

## 山積する課題

## IDEC横浜の支援メニュー活用で一つずつ対処、解決へ

収益確保を図るための広報活動については、プレスリリース支援を受け、新聞やタウン誌に掲載されることとなった。

そのほかの課題も、IDEC横浜の小規模事業者出張相談やワンストップ経営相談等を活用して専門家から助言を受け、一つ一つ対処していった。

「家庭ごとに生活スタイルは異なり、またお預かりする時間帯も違えば、子供の個性もそれぞれです。「まめっこひろば」では、画一的なお昼寝時間などは設けず、子供一人一人のペースに合わせて、心地よく安心して過ごしてもらえることを大切にしています」。

今後は、既存事業をいかした独自の自主事業にも挑戦していく予定だ。IDEC横浜では、新規事業を展開するにあたっての経営資源の活用方法や環境分析、事業計画の作成なども支援し、事業拡大に向けた継続的な支援をしていく。



横浜市乳幼児一時預かり事業を行う「まめっこひろば」は2022年7月、新法人で新たなスタートを切った。

## 成功のポイント

- 創業にあたっての初期費用をおさえるため、行政手続きをご自身で進め、またIDEC横浜の無料の支援メニューを有効に活用した。
- 従業員が当団体のミッションを共通認識として抱き続けている。

事例08



創業

小規模企業者

# ポークたまごおにぎり 810

代表 渡辺江都 横浜市鶴見区上末吉 5-5-16  
☎070-8996-8844 <https://twitter.com/potama810>

看板商品のポークたまごおにぎりは全部で9種類。

## 沖縄好きの鶴見っ子が作る「ポークたまごおにぎり」の店 IDEC横浜の創業セミナーが後押し 夢だった飲食店をついに開業

### 【 地元で愛される店を目指して SNSを活用してファンづくり 】

ポークたまごおにぎりは、塩気のあるランチョンミートとほの甘い卵焼きをご飯に挟み海苔で巻いた沖縄のソウルフード。2022年11月1日、鶴見区にこのポークたまごおにぎりを看板メニューにした店がオープンした。開いたのは、鶴見生まれ鶴見育ちの渡辺江都氏。

鶴見はもともと沖縄にゆかりのある人や店が多い街で、渡辺氏が沖縄を大好きになるのも自然な流れだった。

「私は沖縄好きの鶴見っ子のため、店のメニューも観光客気分でも気軽に楽しめるようなわかりやすい料理を心掛けており、ディープすぎて敬遠される本格的な沖縄料理はあえて外しています」と渡辺氏。9種類のポークたまごおにぎりのほか、沖縄そば、もずくの天ぷら、島豆腐チャンプルー、おつまみラフテーなどが人気だ。

オープンしてまだ日は浅いが、SNSを活用した告知やデリバリーシステムへの参加などにより、お客様の嗜好を掴み進む方向がはっきりしてきた。「IDEC横浜の創業セミナーでマーケティングが大事と学びました。とにかくやれることは全部やろうと思っています」。



お客様連れ大歓迎。居心地の良い空間づくり。地域に愛される店づくりを目指す。

代表 渡辺江都氏(左)と共同経営者の三木貴博氏(右)



### 【 IDEC横浜セミナー参加 】

### ポークたまごおにぎりの店のイメージが膨らむ

渡辺氏がIDEC横浜の創業セミナーに参加したのは2020年。それまでは家業に従事するなど、飲食店の経営とは異なる仕事をしてきた。全4回のセミナーを受講していくうちに、視野が広がり、イメージが膨らんできた。そして、大好きなポークたまごおにぎりを横浜で皆に食べてもらうことを思いつく。

まず、天王町で「間借り店」としてポークたまごおにぎりを販売。夜はバーになる店舗を、空いている日中だけ借りて営業するスタイルで4か月営業した。その後、理想的な厨房のある現在の物件が見つかり、本格的にオープンさせることができた。

「まずは知っていただくこと、Twitter、Instagramを活用しています。店のアプリも作成しました」。

最近では、横浜アリーナでポークたまごおにぎりのケータリングの大口注文が入るなど、手応えを感じているという。事業を拡大し、2023年は法人化する予定だ。

### 成功のポイント

- 「沖縄のポークたまごおにぎりを横浜で」という夢を実現する意志と行動力。
- 必要に応じて IDEC 横浜のセミナーや相談窓口を活用し、情報を収集する前向きな姿勢。
- フードデリバリーサービス、Instagram や Twitter 等の SNS を活用し、効果的に販路開拓を行う取組。

事例09

経営改善・販路開拓・事業承継

中小企業者

# グランコーヨー株式会社

代表取締役 大庭公善 横浜市保土ヶ谷区新桜ヶ丘 2-24-25  
045-351-5411 <http://grankoyo.co.jp>



2021年から大庭代表をトップにCSRプロジェクトが進行。

## 子どもたちの学習環境をより良くするモノ・コトを提供する IDEC横浜の経営コンサルティングを活用 CSR活動を通じガバナンス強化、 地域貢献企業に認定

### 【 地元横浜に育てられた企業 気持ちを合わせて地域貢献活動 】

創業以来、グランコーヨーの事業の柱は、学びの現場に必要なあらゆるモノ・コトをサポートすることだ。文房具などの物品の納入はもちろん、プールの掃除やエアコンのクリーニング、ドアや窓ガラスの修理・交換など様々な困り事に対応する。横浜市の小・中学校を中心に、近年では保育園・幼稚園にも出向き、ボールペン1本からの発注にも対応するなどトータルサポートを心がけている。

コロナ禍など社会状況が変化していく中で、今一度、企業としてガバナンスを整備し強化する必要があった。お客様の8割が横浜市の小・中学校という同社は、地元横浜での地域貢献活動を軸に進めていくことにした。

### 【 「社会に良いコトを少しずつ」 社員全員の意識をさらに高めていきたい 】

当初、代表取締役の大庭氏がIDEC横浜を訪問して活動の進め方を相談したが、「1人で進めては本当の取組にはならない」と気付き、2021年10月、5人のメンバーを集めて社内プロジェクトとしてスタートした。

「IDEC横浜の専門家にアドバイスを受けながら、実施計画をまとめていきました。目的、自社の強み、やるべきこと、計画などを整理し、12月までに形にしました」とCSRプロジェクトリーダーで営業部部长中野豪氏。2022

年の年頭に全社員に活動の方向性を示すことによって全員で目標を共有し、その後毎年作成している従業員向け冊子「フィロソフィブック」にその内容を掲載することによって、常時確認し実践できるようにした。

「地域貢献活動としてマニュアル化する以前から、例えば地域清掃などは実行していました。地域に育てていただいた企業であり、お客様も社員も多くが横浜市民のため、理解は得られやすかった。」

「廃盤になってしまったなどの理由で行き場がなくなった新品の学校教材を、地元の保土ヶ谷区社会福祉協議会に寄付するという新しい取組も始まりました」とプロジェクトメンバーで営業サポート部ゼネラルマネージャーの市毛直子氏。寄付された物品は、協議会を通じて必要ところに公平に届けられる。今後も毎年続けていきたいことのひとつだ。

こうした活動が評価され、2022年10月、「横浜型地域貢献企業」に認定された。2023年以降も地域のための活動は継続していく。「もちろん社員とその生活を大切にしていくことがポイントになります。ワークライフバランスを大事にする、有給休暇取得を促進する、安全運転を守る、など社員のための体制作り、社風作りを続けたいです」と中野氏、市毛氏は語る。

### 成功のポイント

- 継続的な経営コンサルティング事業を活用し、CSR体制を再確認・構築。取組内容は、「フィロソフィブック」や見える化を図るためアプリも活用し、外出が多い営業担当社員などすべての社員と共有した。
- CSR活動は、社会に良いコトを少しずつの精神で、本業に支障なく、本業にも良い影響を与えるという意識で活動を継続している。



全従業員に毎年配布される「フィロソフィブック」で会社としての進む方向を皆で共有している。



事例 10

経営改善・販路開拓・事業承継

中小企業者

## 株式会社メディカル・プロテオスコープ

代表取締役 大滝義博

横浜市金沢区福浦1-1-1 横浜金沢ハイテクセンター・テクノコア 1階 B  
045-374-3361 <http://www.medicalproteoscope.com>

メディカル・プロテオスコープ社内。横浜金沢ハイテクセンター・テクノコア 1階に入居している。

ヒトのタンパク質を網羅的に分析する技術で医薬研究に貢献

## IDEC横浜の経営相談メニューを活用 育児介護休業規程等改定のための労務相談も

### 【 横浜金沢ハイテクセンター・テクノコアに入居 タンパク質の一斉分析事業を加速 】

タンパク質は生物を構成する重要な要素で、ヒトのゲノムには約2万種類のタンパク質がコードされている。発現タンパク質群の一斉分析がメディカル・プロテオスコープの事業の柱。網羅的な分析の技術と成果は、医学や創薬の分野でいかされる。身近な例では、がんマーカー検査や生活習慣病のモニタリングなどで活用されている。

「クライアントは製薬企業が多く、大学や研究機関からの分析のご相談や共同研究の依頼もあります。一斉分析には経験と大型設備が必要なため、私たちのような専門知識を持つ会社の需要があるのだと思います」と取締役・生体分子解析部長の川上氏。現在、同社で分析を担当する4名のうち3名が学位を持ち、川上氏も薬学の博士号を有している。

メディカル・プロテオスコープはIDEC横浜が管理・運営するインキュベーション施設「横浜金沢ハイテクセンター・テクノコア」の入居企業だ。移転先を探す時にIDEC横浜に相談したのがきっかけで、入居して丸2年が経過する。

「お陰様で、ここに入居してから大型のクライアントとの事業提携が始まりました。また技術面では、分析工程の自動化を進める体制を整えました。一度に多くの分析を早く実施することで、それだけ早く社会に貢献できます」。



タンパク質の網羅的一斉分析を事業としている。これからの社会に必要な不可欠な技術だ。

### 【 専門家に相談できるIDEC横浜の経営相談 】

「両立支援等助成金」や知的財産権に係る助成制度を相談

2022年、同社は就業規則を現在の法改正に即したものに改定することにした。仕事と家庭の両立支援に取り組む事業者向けに、国の助成事業である「両立支援等助成金」が利用できることを知り、IDEC横浜に相談。

「IDEC横浜の社労士による労務相談を利用しました。「育休復帰支援プラン」を策定し実施する取組を一つずつ相談しながら進めました。既に就業規則は作成済みだったため、育休取得と職場復帰の項目をブラッシュアップし、先日無事に助成金の申請をしたところ。オンラインで相談ができて助かりました」と総務担当の尾上氏。

今後ホームページのリニューアルや、知的財産権に係る助成制度を利用するなど、体制を整えていくという。「より社会に貢献できるように私たちの事業を加速させます。IDEC横浜の相談窓口をこれからも活用していきたいです」と川上氏は語る。



メディカル・プロテオスコープの事業イメージ

### 成功のポイント


- 外部企業との事業提携に先立って、金沢テクノコアへの入居を決断し、技術開発を加速させた。
- ワンストップ経営相談(労務相談)を活用し、最新の法改正を踏まえた、社内規程の整備を行うとともに、助成金申請のブラッシュアップを行った。

事例 11

経営改善・販路開拓・事業承継

小規模企業者

## 株式会社 NSC

代表取締役 小泉力  横浜市都筑区茅ヶ崎中央 46-6  
☎ 045-315-8228  <https://kids-earth.com/>

理科実験教室の様子

子どものための体験型自然科学教室「キッズアース」を運営

IDEC横浜の経営コンサルティングメニューを活用  
コロナ禍でありながら過去最高益を達成理想の学びの場作り  
4～5年で最初の危機がやって来る

「キッズアース」は幼児・小学生が対象の“理科実験教室”。NSC代表取締役の小泉力氏が2007年にスタートさせた。もともと学習塾の先生を務めていた小泉氏。ある時、理科実験のクラスを実施したところ、受け身ではなく楽しみながら積極的に学ぶ子どもたちの姿があった。これが本当の思考力を育てる学習法だと考え、理科実験に特化した塾を開く。70分の授業時間のうち、50分は実験、最後の20分は「ノートまとめ」の時間。実験の結果について感想をまとめさせ、高学年になれば考察をさせる。この考えてまとめる力が他の教科にも良い影響を与え、結果的に志望校への進学にもつながると感謝されることもあるという。だが、運営がずっと順調だったわけではなかった。

「スタートして4年目頃です。生徒が減るなど色々なことがあり、経営が危うくなりました。」

もともとIDEC横浜が主催するセミナーに参加したことをきっかけに、経営相談窓口を活用していた。経営危機に陥った当時も、継続的な相談で対策を実行に移し、何とか乗り切った。

コロナ禍に理科実験教室の需要を再認識  
IDEC横浜の中期経営計画策定支援を受け過去最高益

2020年になると新型コロナウイルスの感染が拡大。緊急事態宣言が発令され、「キッズアース」も2か月間休校することになった。

「ある生徒から、辞めたいとの連絡がありました。この時



「キッズアース」を運営するNSCの小泉社長。



野外教室の様子。問い合わせが増えている教室だそう。

はショックでした。」

退校の連絡が続くかもしれないとの危機感を抱き、教室は休校にするがつながりは持ち続けようと動いた。

「算数のクラスで通信教室を始めました。そのうち生徒から我々へ励ましの手紙が届いたのです。こちらからもお返事の手紙を書きました。」

休校の1か月後には、オンラインで理科実験教室を開催。7月にはオンラインとリアルの併用で授業再開。2021年1月の説明会には多数の方が参加し、待っていてくれたということを実感した。

2021年度からは事業を加速させようと、改めてIDEC横浜の経営コンサルティング事業を利用。現状分析、経営理念、3年後のあるべき姿、売上目標等を書き出し、3か年の中期経営計画を策定し、実行した。対応すべき課題の優先順位をつけて、専門家が計画実行まで支援したことで、2021年度は感染拡大前よりも売上は向上。それまでの赤字決算から回復させ、過去最高益を達成した。

現在の最優先課題は人材の採用と育成。「先生は事業の柱です。今年、素晴らしい社員を確保しました」と小泉氏。2023年春からは、自然科学教室を中心に、野外教室、大人向けフィールドワーク教室などを増やし、自然教育事業分野での飛躍を目指している。

## 成功のポイント

- IDEC横浜では、豊富な専門家が登録されており、塾業界出身の専門家が適切にヒアリング・助言したため社長の思いを可視化できた。
- 同社が求める人材像の具体化、そのような人材が入社したい条件や環境づくりといった地道な検討が優秀な人材の採用につながった。
- 広告宣伝において、時代にあった取組内容と予算の使い方を効果検証したことで、入会者数の増加・優秀人材の採用につながった。

事例 12

経営改善・販路開拓・  
事業承継

小規模企業者

## 株式会社 テレメディカ

代表取締役 藤木清志 横浜市青葉区青葉台1-3-9  
045-532-4613 <http://telemedica.jp/ja/>iPaxはQRコードでも  
利用できるようにし  
た。

聴診学習システムiPaxの利用拡大へ

## 医師の聴診スキル向上に向けて 展示会や医療系学会を積極的に活用

### スマートフォンで学べる 世界初の聴診学習システム

多くの人は、病院で医師が聴診器を胸に当てて、心臓や肺の音を聴く「聴診」を受けた経験があるだろう。聴診は「診断」を目的とする診察技法であり、その技術を身に付けるためには訓練が必要となる。医学生時代に聴診の教育が行われるが、その練習は実習室でしかできないことが、技術習得の課題になっていた。

これを解決するために、テレメディカは、スマートフォンで聴診の学習ができるiPax(アイパクス)を開発した。iPaxは、クラウドで提供される聴診学習システム。インターネット環境があり、専用サイトにアクセスすれば、いつでも、どこでも、生体と変わらない聴診音の学習ができる。使い方は、サイト上のシステムにログインし、体のイラストと聴診器が表示されたら、体の聴診する部位をタップ。するとその部位に聴診器が移動し音が再生される仕組みだ。

iPaxには正常な人の聴診音だけでなく、心不全や弁膜症など症例ごとの聴診音も搭載されており、聴き比べも可能。「この音が実際の患者さんと変わらないと国内外の専門家に高く評価されている」と藤木社長は語る。医師にとっては、珍しい疾患の心音や肺音を実際の患者に出会う前に学べる点がメリットとなる。



聴診学習システムiPaxは、専用サイトにログイン、体のイラストと聴診器が表示されたら聴診する部位をタップ。聴診器がその部位に移動し音が再生される。

### 医学生の聴診スキルの向上を目指して 聴診学習システムはiPaxの利用拡大へ

2022年4月には、IDEC横浜が共同出展企業を募集した医療系展示会「Medtec Japan」に、11月には上海で開催された「中国国際輸入博覧会」に出展した。こうした活動が、連携先との販売契約の締結につながっている。

また、展示会だけでなく、積極的に医療系の学会でも企業展示を行っている。その中で様々な医師と出会い、「医療系学会教育セッションでiPaxを利用したい」という要望があった。同社は、医学教育発展の良い機会になると考え、医療系学会の教育セッションへの無償貸出しを始めた。ここではiPaxをQRコードでも利用できるようにしている。これにより、「これまでできなかった音の共有ができるようになり、とても役立つ」と教育セッションを担当した講師から高評価を得ている。QRコードで発行することにより、どこでも繰り返し聴診学習することができるようになった。

「聴診音を配布することで、医学生の聴診スキルが高くなることを期待しています。これからも聴診スキルの向上に貢献していきたい」と藤木社長は語る。

### 成功のポイント

- ニッチな市場に目を向けて技術を極めるとともに、ITを組み合わせることで課題を解決する製品を開発した。
- 積極的にPRを行うことで、顧客層が広がり新しいニーズを見出した。
- 顧客ニーズにあわせた製品投入により、より高い顧客満足が得られた。

事例 13

経営改善・販路開拓・事業承継

中小企業者

## 株式会社 菊伊歯車

代表取締役 菊地原功  横浜市都筑区東山田町 92  
☎ 045-591-4728  <https://www.kikui-gear.com>

菊伊歯車の皆さん。次世代を見据えた体制作りが順調に進行中。

技術力と最新機械を駆使、各種歯車の製作にワンストップで対応

IDEC横浜のセミナーと経営相談を活用  
兄弟で取り組む経営改善と事業承継が進行中【 現代表である父から息子たちへ  
次世代を見据えた体制で利益率アップ 】

歯車は、動力を伝える際に不可欠な機械装置であり、精度の高さと耐久性が必要とされる。菊伊歯車は長年の経験をいかし、幅広い歯車加工に対応できることが強みだ。特に小型の歯車を得意とし、精密小型歯車やOA機器、医療機器、半導体装置、光学機器などの分野からの注文に対応している。

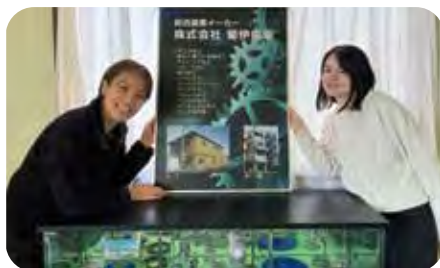
「注文に応じて、材料の調達から製造、最終処理までを社内一貫体制で行っています。様々な注文を受けるので、加工機械も70台以上揃え、従業員数は15名に増えています」こう話すのは、菊地原社長の長男であり、専務取締役の菊地原栄治氏。

「受注生産なので市況によって変化しますが、ここ最近では利益率も上がってきています」専務取締役の弟で、常務取締役を務める菊地原勇人氏もこう話す。

父である菊地原社長と兄弟二人の歯車がガッチリと噛み合っているからこそ順調だが、よく聞けば、菊伊歯車の経営変革は5年ほど前から始まったという。

【 IDEC横浜のメニュー活用で考える  
会社の未来、経営の課題 】

「会社に入って19年目ですが、最初はとにかく現場が忙しくて、会社の仕事以外の勉強をする余裕がありませんでした」



菊伊歯車は幅広い歯車加工に対応できることが強み。特に小型の歯車を得意としている。

た」と兄・栄治氏。

「自分は新卒で入社して10年です。社長が経験を基にワンストップで仕切り、スタッフたちとあうんの呼吸で事が進んでいました。社長はとにかく現場でいいモノを作れという職人気質でした」と弟・勇人氏。

自分達が菊伊歯車の4代目を継ぐという覚悟で入社したものの、最初は何をどうすれば良いかという状況だった。まずは人材を確保して、自分達が営業や管理業務に動けるようにした。次世代の会社のためには業務を引き継ぎつつ変革が必要だった。7年前、入会した「横浜青年経営者会」で知ったIDEC横浜の事業承継セミナーを受講し、視野が広がった。それからは、IDEC横浜のメールマガジンをチェックしては兄弟でセミナーや経営相談を利用している。支援メニューの1つである財務分析・診断では、分析結果にコメントを付したものが提供される。同業他社との比較ができて目標が明確となる点が良かった。

「社長には全て報告しますが、取組の良い結果が出てきているので、我々に任せてくれています。今は社長が監督、我々がツートップ、という体制」と弟・勇人氏。

「事業承継は順調に進んでいると思います。家族間にIDEC横浜のような第三者が経営のオブザーバーでいてくれることは大きいです」と兄・栄治氏は語る。

## 成功のポイント

- 兄弟で協力して、現場を経験した後、管理業務、そして事業承継に向けた情報収集に積極的に動いたこと。
- 社長が時間をかけて順次、業務を移管、承継者に意思決定権を付与したこと。

事例 14

経営改善・販路開拓・事業承継

小規模企業者

## タジマ機工株式会社

代表取締役 田嶋潤一 横浜市都筑区川向町 129  
045-478-4432 <https://www.tajimakikou.biz/>

創業65年、生産現場への貢献を目指し続けるタジマ機工株式会社。

金型とプレス機の製造で生産現場を支える

IDEC横浜の支援で自社製品の販売環境を整備  
特許取得、HP作成等で事業推進へ【女性や高齢者でも使いやすい専用プレス機を開発  
多様化する製造現場を支える】

タジマ機工は、主に建材メーカー向けのアルミサッシ金型や専用プレス機的设计・製造を行なっている。アルミだけでなく樹脂加工にも対応しており、樹脂サッシや、サッシ窓の重要部品であるグレイジングチャンネル製作用のクイックプレス金型・専用プレス機等を设计・製造した実績もある。

同社の強みは、金型だけでなく、専用プレス機的设计・製造にまで対応していること。代表商品のクイックプレス機はコンパクトなサイズで、素早い加工スピード・静音性・安全性が特長だ。重量が問題になりやすい多工程金型の軽量化も実現している。

また、昨今の製造業は人手不足が顕著で、女性や高齢者、外国人など多様な人材の活用が急務となっているが、同社のプレス機は、誰でも使いやすい機構を目指して作られている。システムキッチンから着想し、女性オペレーターでも作業しやすい高さを実現した「Sクイック」、オペレーターの身長に合わせた高さの調整が可能な「Wクイック」、の2機種を基本製品としてラインナップ、人材が多様化する製造現場を支えている。



女性オペレーターも作業しやすい高さ「Sクイック」。

オペレーターの身長に合わせて高さ調整が可能な「Wクイック」。

【最新機種の販売環境を整備  
新たな取組にもチャレンジ】

「Sクイック」・「Wクイック」は、同社が長年培ってきた技術を詰め込んだ最新機種だ。IDEC横浜のものづくりコーディネーターの支援を受けつつ、横浜市「知的財産活動助成金」を活用することで、特許の取得に成功した。今後は海外展開も視野に入れ、外国への出願も予定している。

また、これらの製品を本格的に販売していくにあたり、取扱説明書や保証書、販売契約書等の整備や、自社ホームページの作成が必要だった。IDEC横浜の支援制度（技術相談アドバイザー、小規模事業者出張相談）を活用して完成させることができた。

現在は、同社の経験と技術力をいかして、お茶の水女子大学ジェンダード・イノベーション研究所の研究プロジェクト（高齢者のキッチン環境改善）にも協力するなど、新たな取組にもチャレンジしている。

「誰でも操作しやすく、安全に、効率的に、品質の高いものが作れる」ことを理念として、今後も、製造現場の効率化に貢献していく。

## 成功のポイント

- 実際に自社のプレス機を使う現場作業者の声を反映して、オリジナルプレス機を企画・製造した。
- IDEC横浜の各種支援制度を活用し、特許取得、ホームページ作成、販売契約書等の整備を行うことで、自社オリジナル製品の販売体制を構築した。

事例 15



資金調達

小規模企業者

# 一般社団法人 保育の寺子屋

代表理事 藤實智子

横浜市鶴見区鶴見中央 5-1-3 ツクダ中央ビル 1F

☎045-633-7133 <https://www.hotteraco.com/>

消防と保育の現場を知る藤實氏がクラウドファンディングで作成した「保育防災ハンドブック」。ポケットにも入るコンパクトサイズ。

「防災×保育」の強みをいかして保育士をサポート

## IDEC横浜の起業セミナーを活用 起業家を孤独にさせない支援体制が アイデアの実現を後押し

「保育士をサポートしたい」という思いで  
チャレンジした保育防災ハンドブック

消防職員から保育士へ転身し、保育の寺子屋を運営する代表理事の藤實智子氏。消防署で防災指導を行ってきた藤實氏が開発した『保育士のための保育防災ハンドブック』は、災害時の対応をコンパクトにまとめた使いやすさが好評で、テレビや新聞で取り上げられることもしばしば。

防災の専門知識と、保育現場の苦労や制約を熟知する保育士経験をいかして、「防災×保育」をテーマにした講演をはじめ、保育園の防災指導や保育防災スペシャリストの育成など保育防災コンサルタントとしても活動の幅を広げている。

持ち前の行動力で、夢を一つずつ形にしてきた藤實氏だが、常にその原動力となっているのは「誰かの助けになりたい」という信念。起業を決めた背景には「保育士をサポートしたい」との強い思いがあった。

その後、認可保育園の経営を経験し強く感じたのは、保育士は誰もが子供たちを安全に保育したいと思っているものの防災に対して不安を抱えていることだという。保育防災コンサルティング事業は、保育士の不安を解消するサービスである。

IDEC横浜は悩んだ時の駆け込み寺  
専門家の助言で事業拡大に取り組む

IDEC横浜との出会いは起業セミナーから。「アイデアは次々に浮かぶものの、実現方法が分からなかった」ため、事業計画の作り方を学ぶところからスタートした。

2016年には女性専用シェアオフィス「F-SUSよこはま」に入居。当時、フランチャイズの託児所を個人で開業したばかりの藤實氏にとって、女性起業家ならではの悩みを相談できる仲間が身近にいたことは、次のステップへと進む上で大きな励みになった。

「F-SUSよこはま」卒業後は、必要に応じて経営相談窓口を利用。専門家からの助言を受けながら、法人の設立、クラウドファンディングでの資金調達、オンライン講座の開催など、事業の拡大に積極的に取り組んできた。

「一人で経営をしていると行き詰まることもある。IDEC横浜は悩んだ時の駆け込み寺のようなところ」と藤實氏。ご自身も「保育士にとっての駆け込み寺」になるために、これからも挑戦し続けたいと語る。



一般社団法人保育の寺子屋の代表理事を務める藤實智子氏。

### 成功のポイント

- 一人で悩んでも考えが見つからない時に相談できる場所を見つけることができた。
- 起業当時から、「保護者が安心できる場所は保育士が生き生きしている環境」という思いを強く持ち続け、現在の保育防災事業に具現化している。

事例 16

資金調達

小規模企業者

GEKKO

代表 穂坂和宏 横浜市都筑区中川中央 1-22-2  
045-532-6461 <http://gekko-hair.com/>

ふわふわでおいしいパンケーキが人気の「MOON SIDE CAFE」をオープン。

## 美容室もカフェもどちらもサロン、地域の憩いの場を実現 事業者の思いを収益計画の数値化で IDEC横浜が支援 補助金の採択により、夢に向けて歩み出す

### 美容室とおしゃれなカフェへ 補助金を活用して事業再構築を図る

GEKKOは地域に根ざした美容室。代表の穂坂氏は、コロナ禍により、自身が働けなくなった時の事業継続への不安がよぎり、美容師以外の収益源となる新たな事業の必要性を感じていた。そんな矢先、隣に新しいビルが建設され、1階のテナントが借りられることが分かったため、料理好きな穂坂氏はそこで新たに飲食店を開くことを考えた。料理の腕には自信があったものの、飲食店の経験はない。そこへ飲食店経験者の現店長が共同経営者として参画してくれることになり、新規事業の計画が具体的に動き始めた。

コロナ禍の影響を受けた美容室が、新たに飲食店を展開することから、穂坂氏は事業再構築補助金の申請を考えた。しかし、申請を行うには認定支援機関と共に事業計画を策定する必要がある。しっかりとサポートを受けたいとの考えから、IDEC横浜に相談。穂坂氏自らが作成した事業計画書は、事業に関する「思い」を表現することができていても、収益計画などは難しく、うまく書けずにいた。相談員との相談を重ねる中で、事業計画の数値面が少しずつ形になっていった。

### 数値面から計画作成を支援 「ふわふわパンケーキ」が人気に

IDEC横浜では申請書や採択に必要な事業計画書の書き方について支援。例えば、売上目標は、席数と回転率から客数を考え、客単価を掛け合わせることで、月次の収益予測や季節変動などを加味することなど、数値の根拠を細分化して計画に落とし込む考え方をアドバイスした。売上目標の達成に向けた年次計画の作成、導入する機器の明細整理など、具体的かつ詳細なアドバイスにより、補助金申請に向

けた事業計画書が整理されていった。

その結果、無事2021年6月に補助事業として採択され、「MOON SIDE CAFE」をオープン。現在、日中は「ふわふわでおいしいパンケーキ」が売りのカフェ、夜は「シックで落ち着いた雰囲気のバー」として、事業化も果たしている。フレンチトーストはしっかり一晩漬けておくと、パンケーキは注文を受けてからメレンゲを泡立てて焼くこだわりで、「出来上がりが待ち遠しいほど“ふわっふわ”でおいしい」と評判で、昼間はオープンカフェでにぎわいをみせている。

補助金は採択された後の手続きも大変だが、都度IDEC横浜が相談窓口で適切にフォロー、滞りなく補助事業を進めることができた。当初の目的であった美容室以外の飲食店の事業化も果たし、新たな雇用や収入源も確保した。「地域のにぎわい創出にも貢献でき、事業再構築補助金にチャレンジして良かった」と穂坂氏は語る。



経営している美容室の隣にオープンした「MOON SIDE CAFE」。日中はオープンカフェとして賑わう。

### 成功のポイント

- ピンチをチャンスととらえ、新分野への進出を決意したこと。
- 自分自身で切り開きつつ、未経験の領域について、サポートしてくれる協力者と共に進めていったこと。
- 収益計画を具体的に数値化することにより、説得力のある事業計画書を作成でき、採択へとつながった。

事例 17

資金調達

小規模企業者

## 株式会社 CROSS SYNC

代表取締役・医師 高木俊介 / 代表取締役・CEO 中西彰

横浜市西区みなとみらい 2-2-1 横浜ランドマークタワー7階 NANA Lv. 内 PS-004  
 本社 横浜市金沢区福浦 3-9 臨床研究棟 A507 <https://cross-sync.co.jp/>



代表取締役 医師 高木俊介氏

AIで患者、家族、医療従事者の情報共有を加速させ、医療現場の最適化を進める

## IDEC横浜のアドバイザーを活用 AMED事業への申請、 採択後のプロジェクトを支援

重症患者管理アプリケーションで  
診断と治療の早期化・高度化・簡易化を目指す

CROSS SYNCは、2019年に創業した横浜市立大学発の“医工連携分野”ベンチャー企業で、AIを活用した画像解析等により高度な患者モニタリングや情報共有を行う重症患者管理アプリケーションの開発及び実用化を目指す。

横浜市立大学附属病院の集中治療・救急・麻酔専門医である高木俊介医師が、医療現場での“情報共有”という課題解決のために創業した。救急医療の現場では、医療従事者のスキルと共に、コミュニケーションと効率性が求められ、リアルタイムでの情報共有が欠かせない。様々な情報をデジタル化、医療従事者の経験と知識をAI技術で結びつけられるシステムを開発し、データ活用により診断と治療の早期化・高度化・簡易化を目指している。

「研究ではなくビジネスとして推進することで、実現の速度が早まると考えます。できるだけ早く社会実装できることが目標です」と執行役員CSO(最高戦略責任者)の南部雄磨氏は話す。開発には多くの費用がかかり、ビジネス化する上での規制対応も生じる。資金調達も会社として重要なポイントとなることから、横浜市立大学と共に、国立研究開発法人日本医療研究開発機構(AMED)事業での研究開発費獲得に挑戦することにした。



株式会社CROSS SYNC執行役員CSOの南部氏。AMED事業を通して社会実装を推進する。

AMED事業採択で  
社会実装化を加速

同社から相談を受けたIDEC横浜は、医療機器分野に精通する専門家を派遣。横浜市立大学によるAMED「医工連携・人工知能実装研究事業」への申請に際し、研究開発の中核を担う同社の観点から、技術的な強みの説明方法を始めとする計画書の策定を支援した。

高いハードルだったが、2022年にAMEDの事業に採択される。事業の期限は5年、IDEC横浜では、引き続きこのプロジェクトを支援している。

「今はファーストフェーズです。横浜市立大学附属病院と連携した実証研究の取組により、社会実装化を目指しています」。例えば製品開発や保険収載に向けたロードマップ、臨床試験用のデータ収集、医学会との連携等が必要となってくる。

「今後の課題は、システムをいかに広げていくかです。世の中で使える技術を開発しつつ実際の医療現場で役立てていくには、広く知られ使われていくことです。必要としている現場=病院にこのシステムを紹介し、活用をはたらかける、そんな人材がこれから必要だと思います」と南部氏は語る。

### 成功のポイント

- IDEC 横浜では医工連携を支援しており、医療機器開発特有の課題に対応する複数の専門家から、法規制、技術、業界動向に即したアドバイスが受けられた。
- 高木医師の主導による臨床研究を強みとして、計画的に医療現場への導入を進めている。



事例18



海外展開

小規模企業者

# エクラブランシュ 株式会社

代表取締役 後藤美由紀 横浜市青葉区市ケ尾町 1152-21  
<https://eclat-blanche.com/>



代表取締役  
後藤美由紀氏

成分や香りにとことんこだわった美白美容液で、アジア市場の勝機を見いだす!

## アジア・ベトナム市場のニーズをつかめ!

## 横浜発の美容液が満を持して海外へ

### 【 コロナ禍でも温め続けた ベトナム市場への冷めやらぬ情熱 】

「心まで光り輝く素肌を手に入れたい」という女性の願いを叶えようと、化粧品や健康食品の企画・開発を行うエクラブランシュは、2020年に美容液RAMASUTEA(ラマスティア)を開発した。2016年に一人で会社を立ち上げた後藤社長自らが実験台となり、みずみずしさを持った肌作りのために、成分や香りにこだわって作った美白美容液である。

「美白」ニーズが高いアジア市場に着眼し、中でも経済成長が進むベトナムに焦点を当て販路開拓を進めた。新型コロナウイルスの影響で海外へ渡航できない期間は、ECサイトへの掲載や日本にいるベトナム人へのマーケット調査など、現地に行かずにできることに注力し、ベトナム市場への意欲は高まり続けた。

2022年9月、渡航制限が緩和されたベトナム・ホーチミン市で行われた美容産業の国際専門展BeautyCare Expo 2022へ出展。出展を決めたのは7月末、開催まで1か月余りだった。この決断力と行動力は一人で会社を経営している強みとも言える。



2022年9月、ベトナム・ホーチミン市で行われたBeautyCare Expo 2022への出展風景。

### 【 一人だからこそ、公的支援機関をフル活用 IDEC横浜の支援メニューに助けられる 】

しかし、一人でできることは限られているから「IDEC横浜の支援に助けられた」と後藤社長は語る。創業時は起業支援メニューを活用し、展示会出展料の助成制度やベトナムビジネスに詳しい専門家派遣など、「使えるものは何でも使う」。またデジタル技術を駆使して、インスタライブで展示会場と日本をつなぎ現地の様子を生配信したり、ベトナムのLINE「Zalo」を名刺交換代わりに活用したりした。会話はスマホの翻訳ツールだ。帰国後は現地で出会った企業と改めてオンライン会議を行い、エステサロンなどへの販売へ向けた商談を進めている。

横浜で生まれた美容液が海を越えてベトナムの女性達を輝かせる。後藤社長はそんな野望を抱く。



「明日もずっと美しく」、そんな願いから生まれた美白美容液RAMASUTEA

### 成功のポイント

- コロナ禍の逆境に負けず、やると決めたらやり通す意志の強さと決断力の早さ。
- 「自分でやるべきこと」と「専門家へ委託すること」を明確にしながら、行政機関の支援メニューをフル活用することで、活動に広がりが出た。

事例19



海外展開

小規模企業者

## 有限会社 工研

代表取締役 加藤高智 横浜市戸塚区小雀町 2086-6  
 ☎ 045-851-6778 <http://koken-jp.com/>



代表取締役の  
加藤 高智氏

高い技術力であらゆる金型のオーダーにワンストップで応え続ける

# 今後を見据えて中国企業との直接取引を模索 IDEC横浜上海事務所経由でコンタクト、そして発注へ

### 【 色々な製品を作り続けたい 複数の拠点が海外にあれば…… 】

スタンダードな金型からオーダーメイドによる特殊曲げ用金型まで、幅広い要望に応える工研。なかでも、最長8メートルという長尺金型の製作を得意としている。設計図を起こすところから製作・仕上げ・納品まで、トータルで対応する。

「板金用金型では、鉄道、トラック、コンビニエンスストアの棚や冷蔵庫、オフィス家具、そして住宅のキッチンや窓・ドア・床・屋根等あらゆる商品を作り上げ、私たちの生活に貢献していると思っています」こう語るのは代表取締役の加藤高智氏。加藤氏が気になるのは今後の展開だ。受注生産が基本だが、これからも多品種少量生産が続くと見ている。人手不足や、コスト増を製品価格にストレートに転嫁できないのも悩ましい。そこで考えたのが、中国や台湾の企業に発注すること。以前、台湾の企業と取引をしたことがあり、良い仕上がりがだった。海外に拠点があれば、受注の幅が広がると感じたが、この時は商社を介したため、利益は少なかった。何とか自社で直接取引ができないかと考えていた。また加藤氏は、中国への留学経験があり中国人の大陸気質も知っていて、いつか中国語を使い、一緒に仕事をしたいという思いがあった。しかし、ビジネスでの中国語のやり取りには一抹の不安を感じていた。

### 【 中国語を駆使 メールや動画のやり取り重ねる 】

2022年7月、加藤氏はまずIDEC横浜に相談。さらにIDEC上海事務所を介して中国企業にコンタクトを取った。上海事務所を経由することにより、中国企業側の担当者スムーズにたどり着けたことが良かったと言う。

「先方が実際にどのような企業か。期待するレベルの仕上がりになるのかどうか。不安もあったが、とにかく一緒

にやってみないと始まらないと思い、踏み出しました」。工研には加藤氏のほかにもう1名中国語ができる担当者がいる。2人体制で翻訳ツールなどを使いながら、中国側と細かくメールをやり取りし、話し合いを積み重ねていった。

「動画も利用して確認し合い、一步一步進めていきました。途中、IDEC横浜の中国ビジネス専門家の助言も受けました。幸い、今回委託した中国企業は一生懸命取り組んでくれました。良いものを作りたいたい我々の気持ちは伝わるのだと思いました」。

こうして、2022年12月、初めての製品発注を終え、2023年2月にでき上がった金型が船で横浜港に到着、納品された。「これからも中国企業とは取引をしていきたい。トラブル時の対応や中国語のスキルアップなど、勉強を続けながら進めていきます。長く取引したいので、ウィンウィンの関係を目指します」と加藤社長は語る。



工研の強みは最長8メートルの1本物上下金型の製作が可能なこと。修理や再生研磨・改造加工また、シャーリング刃物は最長6メートルまで再生研磨が可能。

### 成功のポイント

- 「中国とビジネスを進めたい」という強い思いと行動力。
- 社長をはじめ、社内に中国語対応可能な人材がおり、自力で中国企業と直接やりとりを進めることができた。
- 中国企業との交渉事や取引条件については、IDEC横浜の専門家からアドバイスを受けることで、疑問点を解消することができた。

事例20



海外展開

中小企業者

## 株式会社 風知蒼



風知蒼のデザイン・施工例。顧客の要望に応じた唯一無二の空間作りが得意。

代表取締役 江本洋介 横浜市中区尾上町 5-77-401  
☎ 045-225-8210 <https://www.fuchiso.com/>



庭や外構デザインを通して、より良い暮らしを創出

## ベトナムでの現地法人設立を模索

## IDEC横浜のF/S調査助成金事業に採択される

【デザイン力をいかして  
新事業への挑戦スタート】

風知蒼は2009年に創業。多くの住宅の玄関周りや外周、駐車場、テラス・デッキなどの外構・庭をデザイン・施工してきた。家の新築や改築の際、建物とそのインテリアデザインに目が行きがちだが、機能的・デザイン的に優れた外構・庭は、日々の生活を格段に向上させ、建物を引き立ててくれる。

「お客様から相談を受けたら、要望をヒアリングしながら建築図面に基にデザインを考えます。そしてお客様に外構デザインの雰囲気やイメージを持ってもらいやすいようにカラー図面を用意します」こう話すのは、ディレクターの小林理恵氏。このカラーデザイン図面は、お客様とでき上がりイメージを共有しやすいだけでなく、ワクワク感をアップさせてくれるものだという。

「今後の国内需要の鈍化や費用対効果の向上を考えて、この図面作成をベトナムで事業化することを考えています」と、同じくディレクターの三輪智也氏。日本国内の新築やリフォームの需要は、この先増えていくとは考えにくい。新しいアイデアを考えていく中で、経済成長著しいベトナムでの事業が浮上したという。



風知蒼のデザイン・施工例。植栽、自然素材を使用する空間作りが得意。



風知蒼ならではのデザイン図面。ベトナムでデザイン図面の作り方を指導する江本社長。

【ベトナムでの拠点をいかし  
風知蒼ならではのデザインを磨いていく】

ベトナムとは以前から仕事でのつながりがあった。デザインの感覚が似ていると感じており、ITに強い人材が多いこともメリットに感じた。ベトナムの高所得者層の間では、日本庭園への関心も高まっていた。

2022年4月、江本社長がIDEC横浜にベトナムでの事業展開について相談に訪れた。そこで「海外進出支援事業事業化可能性調査(F/S)助成金事業」を案内される。同事業は、3年以内に海外拠点設立の計画を持つ市内中小企業を対象に、海外拠点設立等の事業化可能性調査(F/S)調査の支援を行う。IDEC横浜のアドバイスを受けながら申請し、50万円の助成が決定。「助成金事業への応募が、事業化準備のための良いペースメーカーになりました」と三輪氏。8～9月にベトナムへ赴き、まず仕事の委託先としてのパートナー企業を探した。11月には現地に仮事務所を設置し、既に2名のベトナム人スタッフが常駐している。今後、行き来を重ねて理解を深め、風知蒼らしいデザイン図面をCADを使って描けるように教える予定だ。またベトナム人側からは日本の建築事情や文化を学びたいという声があがっている。1年後には現地法人化して、図面センターを軌道に乗せることが目標だ。

## 成功のポイント

- IDEC 横浜の助成金採択及び専門家支援を通じて、進出に向けた現地調査を加速させたこと。
- オリジナリティのあるデザインと自社システムによる施工図面に優位性を見出し、主力商品として市場展開する計画であること。
- 若手を中心に海外進出プロジェクトチームを立ち上げ、自由な発想のもとスピード感をもって展開していること。

事例 21



小規模企業者

# グラDESTAO株式会社

代表取締役 小林勝司 横浜市青葉区あかね台 2-3-12  
 ☎ 045-989-3933 <https://www.gradsstao.net/company>



グラDESTAOの独自技術「デジタル」は街なかで活用されている。

## 独自の発想・アイデアからデジタルプリントシステムの開発に挑む

# 独自技術で開発した「デジタル」

## IDEC横浜がPR、マッチングを継続支援

美しく、強靱、  
そして低価格の「デジタル」

JR桜木町駅の改札を出てすぐ、足元に目を向けると特徴的な柄の絵タイルが足元を彩っている。施工されて8年以上が経ち、毎日、何千人という通行人が通っているが、踏まれても踏まれても色褪せず、ほとんど汚れることもない。

グラDESTAOは、独自の発想・アイデアからデジタルプリントの開発に挑み、高画質・高耐久性を兼ね備えた、最強の絵タイル、「デジタル」を開発した(2015年6月に特許取得「耐摩耗層の形成方法」)。

デジタルは、釘で引っ搔いても削れず、シンナーや漂白剤にも侵されず、屋外に露出し続けても10年、100年単位で色褪せない。さらに一点ものや小ロット多品種ものでも、低価格で提供することが可能だ。

小林社長は、もともと金属加工業を家業としていたが、他の会社でできることをしていても、価格競争にさらされ、生き残れないと感じ、金属板(ステンレス)にデジタルプリントする技術を考案した。この技術は、大手ゲーム機器メーカーにも採用されたが、ステンレスへのプリントでは耐久性に限界があり、この技術を“焼きもの”への印刷に応用することで、さらに強力な耐久性を持つデジタルを完成させた。



デジタルは耐久性と美しさが特長。駅や商業施設のサインタイルにピッタリだ。

「デジタル」の更なる普及に向けて  
独自の特許技術をPR、企業にマッチング

同社は、横浜知財みらい企業の認定を受けるなど、自社の知名度、ブランド力向上に努め、現在、デジタルは、駅や商業施設における歩道案内、アートを施した壁面、マンションの補修タイル等、活用場面が広がっている。

また、同社の独自技術に着目したものづくりコーディネーターが継続的にマッチング支援を行っており、大手建材メーカー、印刷業者、建築事務所、工務店、クラウドサービス事業者等、販路先・協力先となり得る幅広い事業者を紹介、足元では、実際の受発注にもつながっている。

今後は、矢印や進入禁止などのマークは汎用品として販売するとともに、オーダーメイドでも安価に提供できる特徴をいかし、歩道にQRコードを埋め込むことや、電柱が無い歩道に街区表示を行うなど、新しい活用の可能性にも挑んでいる。



デジタルを持つ  
営業部長の高橋氏

### 成功のポイント

- 横浜知財みらい企業の認定を受けることで、自社独自の特許技術を対外的にPR。
- ものづくりコーディネーターにより、自社技術に対してニーズを持つ企業をマッチング。

事例 22



中小企業者

## 株式会社 3D Printing Corporation

代表取締役 デヴォア・アレキサンダー

横浜市鶴見区小野町 75-1 横浜新技術創造館 1 号館 101

0120-987-742 <https://www.3dpc.co.jp/>

取締役CSO大江誠氏(左)と取締役CTO古賀洋一郎氏(右)が3D Printing Corporationの事業をけん引

3Dプリンティング技術のポテンシャルを最大化し、DXを提案

## IDEC横浜がグローバル企業とのマッチングをアレンジ

## 3Dプリンティング技術と既存ものづくりの技術の連携を伴走サポート

### 3Dプリンティング技術の活用で実現できる イノベティブな提案とは?

3次元の設計データと3Dプリンターを使い、企業とのアライアンスにおいて課題解決型の提案を実行するのが3D Printing Corporationだ。金属用プリンターなどの最新機器やシステム開発にも対応する。では、3Dプリンターでどんなことが可能になるのだろうか。「3Dプリンターは、削り出さないで、材料のロスがほとんど出ません。中空構造物が得意で、製品の軽量化に効果的です。それに、欲しい時に欲しいだけ手に入るため、「在庫」を持たずに済むのです。最近の小売業の事例として、ユーザー自身がタブレットで製品データを作れ、製造から納品までできる管理ソフトウェアを開発したところ、店頭以外でも販売機会が増えたというケースがありました。また、要望に応じて製品をカスタマイズできるため、これまでにない付加価値が生まれます」取締役CSO(最高戦略責任者)の大江誠氏はこう説明する。「3Dプリンティング技術によるDX実現を通じ、事業変革の機会を提供することが、私たちの使命だと考えています」。

### 「ものづくり」のインフラ化を担い、 お客様の日々の課題を解決するのが願い

様々なお客様からの「こんなものが欲しい、こんなことができないか」に答えている同社。2021年、IDEC横浜からアネスト岩田株式会社(横浜市港北区)を紹介される。アネスト岩田は、コンプレッサーやスプレーガンの製造販



IDEC横浜のマッチング成功例となったアネスト岩田株式会社のスプレーガン事業。このほかにも、関東経済産業局の「中堅・中小企業とスタートアップの連携による価値創造チャレンジ事業」では3D Printing Corporationと大阪市の成光精密株式会社のマッチングをサポート。

売で知られるグローバル企業。「スプレーガンを装置に組み込みたいのでノズルを含む先端部品を軽量の金属で作りたい、とのご要望でした。軽量化するが、機能性は落とさないという点も重要でした」と説明するのは取締役CTO(最高技術責任者)の古賀洋一郎氏。「ノズルを含む先端部分は、複数の部品から構成され複雑な形状をしていましたが、3Dプリンターでは一体化して作れます。一体化により空気漏れを防いで耐久性を高めつつ、3Dプリンターの利点をいかした複雑形状の設計を提案しました。素材はステンレス製から樹脂製へ変更。その結果、機能性・メンテナンス性を維持したまま、軽量化した製品の開発に成功しました。重量が従来製品の約1/2になり、装置には2個組み込めるようになりました。また、設計情報がデジタル化されているため、今後は必要な時に必要なだけ注文できます。結果的に製造コストを低減できました」。この事例のように課題ヒアリングから提案、設計、加工、納品までのオーダーに対応するほか、「日々の小さな「これ欲しい」への対応も重要です。それには製品を届けるまでの圧倒的なスピードが必要であり、私たちはそのための仕組を構築しています。オンラインで設計、見積り依頼ができ、注文を受ければすぐ完成します。お客様にとっては、ビジネスへの活用の選択肢が増えていると思います」と古賀氏は語る。

### 成功のポイント

- 「知力」、「熱意」、「スピード感」を併せ持つ優れた人材が集結していること。
- 従来の3Dプリンターのイメージを塗り替えるような社会変革型、事業変革型のビジネスモデルを次々と生み出し続けていること。
- IDEC横浜が運営する横浜新技術創造館に入居し、ものづくり関連の支援事業を中心に伴走型のサポートを受けられること。

事例 23



マッチング

小規模企業者

# プラムネット株式会社

代表取締役 山口光太郎 横浜市神奈川区沢渡 1-2  
☎ 045-312-6016 <https://www.plumnet.jp/>ものづくりにこだわる  
プラムネット。ヒット  
商品の一つが「ブック  
クリップ」。

## 「ブッククリップ」製造で円安やコロナによる海外生産リスクを回避 ものづくりコーディネーターがマッチング支援 製造委託先の国内回帰を実現

### 【 現代ものづくりの職人集団 商品企画から、開発、試作、製品化支援まで 】

プラムネットは、デザイナーや計測器、回路設計、機械、電気、CCD、CMOS等の映像等、様々な分野の専門家が集まった「現代ものづくりの職人集団」。商品企画から、開発、試作、製品化支援、アフターサービスまでを総合的に行う試作メーカーであり、最終商品の量産メーカーでもある。

少数精鋭ながら、製品化の実績としては、超小型CMOSカメラやファイバースコープ、高所点検カメラ、小型雲台、ブッククリップ、ピタットルーラー（滑らない定規）、レポライン等のアパレル関連商品など多岐にわたっている。

### 【 ヒット商品「ブッククリップ」 紹介された新たな製造委託先は市内企業 】

「ブッククリップ」は、本を開いたまま固定するクリップで、アパレル関係の受託製造案件から製品コンセプトを着想し、山口社長のアイデアで本製品を開発した。本体はかなり大きめで重みもあり、この重みが本を開いた状態を保つのに役立つ。またクリップの内側には特殊なフェルト素材が使われているため、挟んだページが傷む心配もない。このシンプルながら高い機能性により、読書の他にも料理や模型づくり、辞書引きなど様々な用途で使われている。イン

ターネットを中心に口コミで評判が広がり、現在では、大手ECサイトや大手雑貨チェーン店で販売され、年間1万数千個販売するヒット商品となった。

「ブッククリップ」は、これまで、中国の協力企業に製造を委託していた。しかし、近年は、中国の製造コストが高騰していることに加え、コロナ禍で現地に渡れず、山口社長がこだわるものづくり品質の維持・管理が困難となったことから、国内での製造委託先を探していた。

IDEC横浜のものづくりコーディネーターに相談したところ、成形部品に関して、コスト増を抑えつつ、社長の期待する品質を維持できる市内企業を紹介してもらうことができた。

紹介を受けた市内企業は、中古金型を採用するなどコストを抑える工夫をして、価格面の課題をクリア。また、山口社長が契約の決め手としたのは、紹介企業の社長から感じたものづくり品質へのこだわりだった。紹介企業の社長は、作ったものが気に入らないと自ら何度も作り直し、しかも低コストで、山口社長の期待する品質の部品を作り上げた。

「価格や仕様だけでなく、ものづくりの現場を見てマッチングしてくれるのが、ものづくりコーディネーターの魅力」と山口社長は語る。



「ブッククリップ」を手にする  
プラムネット社長の山口光太郎氏。

### 成功のポイント

- 企画・設計から始まり、試作加工、量産設計、販売戦略までを一貫して社内で行ない、現場で生まれる独創的なアイデアを自社で製品化。
- ものづくりコーディネーターのネットワークを活用して、山口社長の要望を満たす製造委託先を発掘。

# IDEC横浜 ウェブサイト

IDEC横浜の支援事例は、IDEC横浜ウェブサイトでもご覧いただけます。同業種の実績や支援内容（創業、海外展開、マッチングなど）で絞り込み・検索が可能です。ぜひご覧ください。

## 支援事例ページのご案内

### WEB版 支援事例の 特徴

業種で絞り込みが可能です

フリーワード検索が可能です

取組支援内容（創業、海外展開、マッチングなど）で絞り込みができます

あなたの会社の  
課題解決のヒントが  
盛りだくさん!



※その他、過去5か年分の事例集もPDFでご覧いただけます。

<https://www.idec.or.jp/support/>

IDEC 横浜 支援事例 検索 🔍



事業資金のご相談なら  
横浜銀行へ



詳しくはコチラ ▶

<https://www.boy.co.jp/hojin/loan/index.html>

**横浜銀行** | CONCORDIA  
コンコルディア・フィナンシャルグループ

ビジネスローンプラザ

**0120-76-4580**

未来をつなぐ、  
ともに前へ

企業数  
**70,000**社  
全国対応

全国80以上の  
金融機関と連携!

**Yokohama Big Advance**  
“経営課題”をトータルサポート

中小企業の**“経営課題”**をトータルサポート

**ビジネスマッチング**  
Big Advance 参加金融機関が連携し、  
地域を超えたビジネスマッチングを実現します。

**ホームページ作成**  
スマートフォンに対応したホームページを簡単に  
作成できます。

お問い合わせ  
横浜信用金庫YBA事務局  
☎045-680-6903 新規登録はこちら  
(平日 9:00 ~ 17:00)



このほかの事業もご利用ください  
横浜信用金庫

横浜の中小企業の「明日」を身近でサポート

**横浜市信用保証協会**

信用保証協会は、中小企業・小規模事業者のみなさまが  
金融機関から事業資金を借入する際の公的な保証機関です。



ホームページ


当協会では創業から事業の引き継ぎまで、あらゆるステージのお客さまへ寄り添うため中小企業診断士や公認会計士、社会保険労務士等の資格を持つ専門家を派遣し、経営課題の発見から解決、経営改善計画の策定支援など幅広くサポートしています。

部 名	担当地区	電話番号
本所保証課	●中区 ●磯子区	045-662-6623
北部支所	●港北区 ●緑区 ●青葉区 ●都筑区	045-470-5600
西部支所	●鶴見区 ●神奈川区 ●西区 ●保土ヶ谷区 ●旭区 ●瀬谷区	045-319-5335
南部支所	●南区 ●金沢区 ●戸塚区 ●港南区 ●栄区 ●泉区	045-844-6621
経営支援室	経営支援のご相談 (横浜市内全地区)	045-662-6624



# かわしん 経営サポート

創業、販路拡大、知的財産活用  
SDGs、事業承継・M&A、その他

経営相談に関するお問合せは、  
川崎信用金庫お客さまサポート部へ  
 0120-502-456

【受付時間】平日9:00~17:00

(土・日・祝日・12月31日~1月3日を除きます)

・ご相談は営業区域の方に限ります。相談内容によっては、ご希望に添えない場合もございます。あらかじめご了承ください。



# 「神奈川銀行」は あなたの「夢」を 応援します。

- ・これから創業する方、創業したばかりの方も事業の悩み、経営の悩みを「神奈川銀行」に相談しませんか？
- ・資金調達から事業計画の策定まで何でもご相談ください。
- ・固定金利1.1%の創業支援特別融資もご用意しています。

※創業特別支援融資(創業期応援ローン)は各保証協会をご利用いただけます。

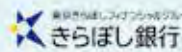
詳しくは下記窓口までお問い合わせください。



 神奈川銀行

営業統括部:法人営業担当  
横浜市西区中央1-8-20(戸部支店内)  
TEL 045-324-2580

「きらぼし銀行は」



## お客様のSDGs・ 脱炭素の取組みを ご支援いたします!

こんなお悩みありませんか…?

- 何からはじめたらいいのかわからない
- 自社のCO2排出量を知りたい
- SDGs達成に向けた目標設定をしたい
- カーボンニュートラル推進のための補助金制度を教えてください
- 太陽光パネルを設置したい
- 自社の取組みをアピールしたい



SDGs・脱炭素のご相談は きらぼし銀行へ

## IDEC横浜支援事例集 広告のご案内

【発行部数】3,000部

【発行月】3月末

【配布先】行政機関、金融機関、経済関連団体、  
企業経営者ほか市内全18区役所に配架予定

【料金及び掲載スペース】

紙面(A4)	金額	掲載スペース(縦×横)
1/2面	40,000円 (消費税等相当額込)	13.5cm×18cm =243cm <sup>2</sup>
1/4面	20,000円 (消費税等相当額込)	13.5cm×9cm =121.5cm <sup>2</sup>

【ご注意】

- ・上記の内容は、2023年版のものです。発行年により、内容が変動する場合があります。
- ・広告の掲載にあたっては、横浜市広告掲載基準及び公益財団法人横浜企業経営支援財団 広告掲載要綱に従います。広告内容によっては、掲載をお断りする場合があります。

【問合せ先】

IDEC 横浜 経営支援部経営支援課

☎ 045-225-3714

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

## 横浜市産学共同研究センター

Yokohama Joint Research Center

**横浜市産学共同研究センター**は、「企業と大学」、「企業と企業」の共同研究開発プロジェクトを推進するため、大規模な実験空間を持つ実験棟と、小・中規模の研究室や会議室を持つ研究棟で構成され、研究者の多様な開発ニーズに応えています。

### ■施設概要

- 所在地……………横浜市鶴見区末広町1-1-40
- 竣工……………研究棟2001年3月、実験棟1999年8月
- 構造規模  
研究棟：鉄筋コンクリート造2階建…15室  
実験棟：鉄骨造 平屋建…7区画
- 貸室規模  
研究棟：49.68～152.63㎡(ラボ仕様)  
実験棟：214.32～454.76㎡(コンクリート床ほか)
- 契約駐車場…あり(有料)

研究棟 外観



研究棟 居室内



実験棟 外観



実験棟 内部(大規模な実験空間)

### ■入居スペース

研究棟は、酸・アルカリ排水の処理が可能。ステンレスシンクとボンベ置き場を設置。

実験棟は、コンクリート床仕上げ又はエポキシ樹脂塗(耐薬)仕様。大型のプラントや計測機器等の設置が可能。

### ■付帯設備

入居者が利用できる大小さまざまな会議室、ラウンジコーナー(リェゾン広場)を完備。



## 入居メリット

**1** 横浜サイエンスフロンティアに立地。近隣の理化学研究所(横浜キャンパス)、横浜市立大学(鶴見キャンパス)などと連携しやすい環境。

**2** 市内唯一の「中小企業支援センター」であるIDEC横浜が管理運営。支援メニューも充実。

**3** インキュベーション・マネージャー在籍。経営面から研究開発の実現まで伴走サポート。

**4** JR鶴見線「鶴見小野駅」から徒歩5分。

経営相談・技術相談・海外展開等支援あり!  
専門家の無料アドバイス!

# 募集中!

## 横浜新技術創造館

Yokohama Leading Venture Plaza

### 横浜新技術創造館は、

新技術開発・新事業展開を目指す中小企業、ベンチャー企業、起業家の方々に、試作開発工場、研究室、オフィスなど、多様な賃貸型の事業拠点を提供しています。

1号館 外観



### ■施設概要

- 所在地……横浜市鶴見区小野町75-1
- 竣工………1号館2003年4月、2号館2005年4月
- 構造規模
  - 1号館:鉄筋コンクリート造 5階建…38室
  - 2号館:鉄筋コンクリート造 4階建…26室
- 貸室規模 試作開発工場:126.71~381.87㎡
  - ラボ仕様:44.51~104.30㎡
  - オフィス仕様:24.50~51.10㎡
- 契約駐車場…あり(有料)

オフィス仕様 内部



試作開発工場 内部



ラボ仕様 居室内



### ■入居スペース

試作開発工場は、コンクリート床仕上げ、中2階に事務所仕様の居室が付属し、大型の製品開発にも対応。

ラボ仕様は、化学薬品を用いた研究開発・製品開発が可能。

オフィス仕様は、実験装置、薬品等を用いない研究開発のほか、ラボ仕様と居室を併用することも可能。

### ■付帯設備

入居者が利用できる会議室、ミーティングルーム、商談室、休憩コーナーを完備。



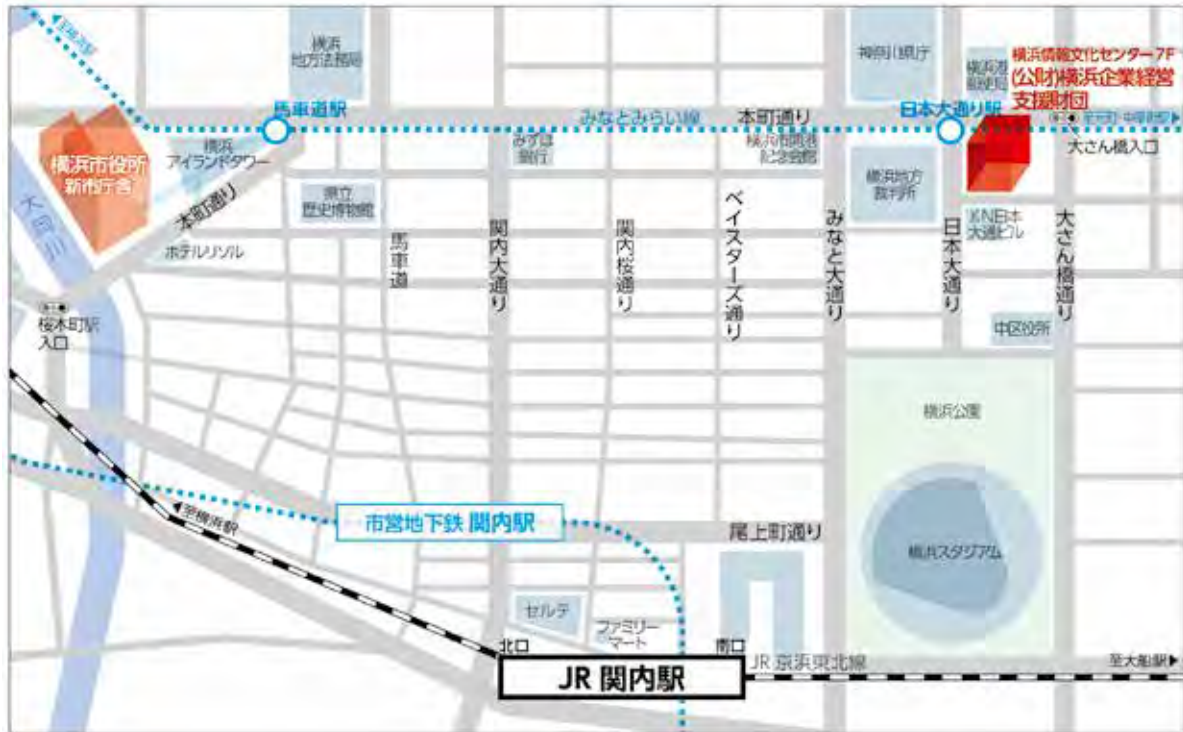
### お問合せ

(公財)横浜企業経営支援財団

横浜市産学共同研究センター / 横浜新技術創造館

☎ 045-508-7450 ✉ tsc@idec.or.jp

IDEC  
YOKOHAMA



### 【交通アクセス】



電車

- みなとみらい線「日本大通り駅」3番情報センター口直結
- 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



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 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

IDEC 横浜



**TEL 045-225-3700 (代表) FAX 045-225-3737**

**URL <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



Faacebookもチェック



YouTubeもチェック



チャンネル登録  
 お願いします