

IDEC横浜

支援事例集 2021



IDEC
YOKOHAMA

公益財団法人 横浜企業経営支援財団

発行 令和3年2月



まずはご相談から

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ご相談を承ります。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 **tel. 045-225-3711**

へご連絡ください。

小規模事業者向け 無料出張相談

「相談したくてもなかなかIDEC横浜に行けない」そんなお忙しい個人事業者の方にもお気軽に利用していただくために、小規模事業者を対象とした専門相談チームを設置して出張相談を実施しています。

横浜ものづくり コーディネート

ものづくりに関連する市内中小企業が、新分野進出、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。

事業承継支援

後継者問題等の事業承継に関する課題を抱える中小企業を対象に、無料相談窓口や訪問相談を行っています。また、円滑な事業承継を進めるため、他社の取組事例のご紹介をはじめとしたセミナーや、後継者育成を支援する次世代経営者塾を開催します。

国際ビジネス展開支援

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ほか、現地法人設立に向けたFS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の助成を行います。また、インターンシップを実施し、高度外国人採用にもつなげています。

この他に、さまざま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。

コロナ禍における支援

IDEC横浜では、コロナ禍における相談対応として、オンライン相談窓口の開設、オンラインセミナーを開催しています。令和2年度は、売上の減少など大きな影響を受けた小規模事業者を支援するため、小規模事業者等支援一時金事業を横浜市から受託しました。また、区役所や金融機関及び各種団体と連携して横浜市内18区において説明・相談会等を開催しました。今後も全力で支援いたしますので、お気軽にご相談ください。

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。

中小企業が抱える課題の掘り起こしと解決に向けて、地域密着型支援と小規模事業者への出張型対応をしています。また、相談対応、マッチング支援、起業家支援などの基礎的支援等に加え、「イノベーション都市・横浜」の推進に向けて、I o T の導入支援、医工連携、海外展開など将来を見据えた経営課題の解決を図っています。

今回の事例集の特徴としては、コロナ禍において、“頑張る横浜企業”を紹介しています。一方、令和元年に発生した台風15号、19号では多くの企業が被災されており、被害を乗り越えた企業についても特集として取り上げました。

また、日頃から I D E C 横浜が事業者に寄り添い、支援してきた事例の一部を紹介しています。(1)特集、(2)創業・女性起業、(3)経営改善・販路、(4) I T / I o T ・技術、(5)海外展開の5テーマに分けて紹介しています。

経営改善のポイントとして、I D E C 横浜の専門家による、コロナ禍における「創業」「D X …デジタル技術による業務やビジネスの変革」「販路」「海外展開」に関する課題解決に向けたコラムを掲載しています。

また、各事例では企業を支援した I D E C 横浜の職員による“成功のポイント”を掲載しました。

この事例集をお読みいただき、市内中小企業の皆様をはじめ、横浜での創業をお考えの個人の方など、お気軽に I D E C 横浜をご利用いただき、ビジネス向上の一助になれば幸いです。

一日も早いコロナ禍の終息と、皆様のますますの発展を心よりお祈り申し上げます。

最後になりましたが、本事例集の発行にあたりましてご協力いただいた企業の方々に厚く御礼を申し上げます。

令和3年2月
公益財団法人 横浜企業経営支援財団
(IDEC横浜)

理事長 菅井 忠彦



INDEX

まずはご相談から	2
はじめに	3
小規模・中小企業者向け 経営改善のポイント	6

コロナ・災害特集

事例 小規模事業者 横浜ミサリングファクトリー	
01 お菓子作りから生まれる「つながり」	8
オンライン講座「パーフェクトケーキ」も開始	
事例 小規模事業者 株式会社ラトリエ 1959	
02 ウェルネスな“横浜創作料理”の味わいを	9
安全安心にご自宅まで届ける、新業態への挑戦	
事例 小規模事業者 有限会社ロッキー化成	
03 樹脂成形一筋、その先も見据える技術者集団	10
コロナ対策でマスクなども商品化	
事例 小規模事業者 株式会社柳川タイヤ	
04 台風被害からの完全復活遂げる	11
タイヤのコンサル的存在に	

創業・女性起業家

事例 小規模事業者 かくに茶香	
05 さまざまな専門家の支援を力に	12
老舗茶園から新たな日本茶ブランドを提案	
事例 小規模事業者 株式会社ワンスレッド	
06 パパ専用スマート育児グッズ開発	13
子育てパパの環境整備の実現目指す	
事例 小規模事業者 アットドウス株式会社	
07 患者のQOL向上を実現する小型デバイス	14
投薬のストレス、身体的負担を軽減	
事例 小規模事業者 うるるはあと	
08 平均年齢78歳のシニアベンチャー企業	15
自家製にんにく卵黄を生産、元気を与え続ける	

経営改善・販路

事例 中小企業者 株式会社キクシマ	
09 建設業としての「BCP」を実践	16
時代とともに変わる災害への備え	
事例 小規模事業者 株式会社ベタークリエイション	
10 企業の設備管理部を目指す若き社長が奮闘	17
現場発「設備管理システム」を開発	
事例 小規模事業者 株式会社花丸本舗	
11 女性目線で「ミルクせんべい」の可能性追求	18
伝統継承しながら新たな挑戦も	

12	事例 小規模事業者 スマイルベビー 出産前後の「よろず相談所」として存在感 19 ベテラン助産師が起業、ママたちをサポート
13	事例 小規模事業者 株式会社ナナ タオル製造一筋100年 横浜の老舗企業の挑戦 20 こだわり抜いた品質とデザインで根強い人気

IT・IoT・技術

14	事例 小規模事業者 アイエスシー株式会社 ソフトからハードまで一手に開発 21 オーダーメイドの高精度な外観検査装置
15	事例 中小企業者 協和合金株式会社 軽自動車からトラックまで自動車部品を生産 22 グローバル展開企業のIoT化
16	事例 中小企業者 エイシン電機株式会社 食を支える電気厨房機器のパイオニア 23 図書館向けに本の除菌装置も開発
17	事例 小規模事業者 株式会社ドリーム 平面波スピーカーで追求する無限の可能性 24 ウィズコロナ時代で注目される製品

海外展開

18	事例 小規模事業者 マックス建材株式会社 災害に強く、日本瓦に負けない質感の金属瓦 25 世界の住まいにより安心して快適な住環境を提案
19	事例 中小企業者 株式会社スリーハイ 視察や展示会で海外とつながり 26 社内の国際化を進めて商機をつかむ
20	事例 中小企業者 株式会社 GRACE コーヒー事業を通じてミャンマーの産業と雇用を支援 27 人と地域と社会を繋ぐ「UNI COFFEE ROASTERY」
21	事例 中小企業者 日本国際輸送株式会社 大手にできない国際輸送のニーズを海外で発掘 28 ベトナム、カンボジアで事業化調査開始

「IDEC横浜」の機能 交通アクセス 32

●中小企業基本法における小規模事業者・中小企業者の定義

小規模事業者 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	 補助金獲得や 融資	 ビジネスプラン プリや女性起業 家支援	 継続的なコン サルティング
	 企業間連携や 産学連携	 経営相談窓口	 海外進出や 海外販路開拓	 IoT生産性向上、 知財戦略や医工 連携支援
	 小規模事業者 向け出張相談	 事業承継に関 する窓口相談 や訪問相談	 海外高度人材インターンシップ や合同企業説明会	

経営改善のポイント

POINT

01

創業に向けて考えるべき3つのこと



中小企業診断士 いずみ あけみ
／経営相談員 **和泉 朱美**



新型コロナの蔓延によりこれまで想像すらしていなかった新しい生活様式が求められ、これまでとは違ったニーズが生まれてきています。そのような中で新事業を始めるには、周りの環境変化を捉え、自分の得意なことを活かすことが大切です。例えば、巣ごもり需要に対応した新サービスなど…。世の中が求めていることを得意分野で解決するのです。

しかし、これはコロナ禍だからという訳ではありません。創業においては基本的な考え方です。

～創業に向けて考えるべき3つのこと～

1. なぜ、創業するの？
2. どんな事業を始めるの？
3. 自分の強みで顧客ニーズを満たせる？

最初に自分に問いかけるべきは、創業の理由。そしてその熱意の有無。コロナのように想定外のことは大なり小なり今後も起こることでしょう。そんな時、熱意がなければ継続できません。

次に事業の内容です。顧客は「誰」なのか。提供する商品・サービスは「何」なのか。それを「どのように」提供するの？

最後にその事業が社会や顧客が求めているものなのか？どのような人が購入してくれるのか？を想像してみましょう。さあ、たくさんの笑顔を生み出す創業への第一歩を踏み出してみましょう！

POINT

02

小規模・中小企業におけるDX



IDEC横浜 技術アドバイザー（IoT分野）**山崎 隆**

やまざき たかし



DX（デジタル革新）と聞くと、様々なアプリケーションやクラウド・ツールがあるが、とかく個別の機能に目が向いてしまい、「どこから手を付けてよいかわからない」と感じてしまう方々も多くおられるかもしれません。

ここでは自社を振り返りDX化を図る簡単なアプローチを紹介します。

- 1：まずは仕事の中身を、収益に直結した直接業務とそれ以外の間接業務に分類します。
- 2：間接業務の中で、手間がかかり日々繰り返されているアナログな作業がないか調べます。
- 3：そうしたアナログ作業をデジタル化し効率化

が図れないか検討します。

アナログ作業は、経理人事総務、購買、製造、物流、営業など幅広い領域に潜んでいるものです。また、日々当たり前のようにしている仕事がそれにあたることもしばしばです。

デジタル化の手段は様々ですが、データの収集、情報伝達、情報発信での大幅な改善を目指します。

コロナウィルスの影響が続く中、アナログ作業が円滑に廻らない環境となりました。ぜひ新たなDX化を図りスマート経営に取り組んでいただければと思います。

小規模・中小企業者の方々が悩まれる共通の課題について、ワンポイントアドバイスを IDEC 横浜の専門家に聞きました。ご参考にしていただけると幸いです。

これらの専門家は、日頃より私共と事業者の皆さまに寄り添いながら相談を承っております。

IDEC 横浜には他にも多くの専門家が登録しており、皆さまのご相談に答えています。

無料でご相談できますのでお気軽にお問い合わせください。

POINT

03

顧客視点で販売戦略を考える



中小企業診断士 おおほし やすひこ
／販売戦略アドバイザー **大橋 康彦**



仕事は在宅で、商談はオンラインで、食事はテイクアウトやデリバリーで…。新型コロナウイルスは生活様式の激変をもたらしました。生活様式の変化は、すなわちニーズの変化を意味します。顧客ニーズを満たすことで対価を得るのが商売の基本ですから、経営者はニーズの変化には敏感でありたいものです。

例えば、従来は小売店チャネルの開拓に力を入れていた小規模化粧品メーカーは自社 EC の強化に舵を切りました。ある金属加工業は足踏み式消毒液スタンドを開発しました。しかし、EC を開設したからと言って、また新商品を作ったからと言って、急にお客様が来てくれるわけではありません。集客

や販路についてよく考える必要があります。そこでご紹介したいのが、カスタマージャーニーマップというツールです。人が何かを認知してから購入に至るまでにはいくつかの段階があります。その段階ごとに、ターゲット顧客とどう接点を持つか、その時どんな顧客体験があると販売につながりやすいのか等をマップとして見える化するのです。こうすることで、販売促進プランを「点」ではなく「線や面」で考えることができます。

コロナ禍で変容したニーズを売上につなげるためにも、改めて顧客視点に立ち戻って考えてみることをお勧めします。

POINT

04

海外オンライン展示会の活用



IDEC横浜 横浜ビジネスエキスパート **菊地 大輔**

きくち だいすけ



新型コロナウイルスの影響で、海外渡航等に制約がある中、新たな顧客開拓に向け、海外のオンライン展示会を活用する企業が増えています。オンラインでの商談を通じ、これまでになかった問合せを受けることで、新しいニーズを発見した例もあります。オンライン展示会是对面型展示会のように相手の反応がすぐ得られるものではないかもしれませんが、資料や動画を共有できる利便性や、出展コストの抑制等のメリットもありますので、是非、活用してみたいかがでしょうか。

出展の際には海外からの問合せにスムーズに対応できるように社内体制を整えておきましょう。外

国語対応も重要ですが、経営者や開発・製造・営業等の各部署の理解・協力を得られるようにしておく、より柔軟な対応が可能となります。また商談相手との認識のずれが生じないように注意してください。例えば、支払い時期や最小ロット等、こちらの希望条件は明確に提示し、不明点があれば納得できるまで質問していきます。1つ1つ細かなやり取りを重ね、相互理解・信頼を深めていきましょう。



代表 松本美佐(フードコーディネーター) 横浜市港南区丸山台2-38-2 濱ビル2F ☎045-847-1225 🌐https://www.misaling.net/

お菓子作りから生まれる「つながり」

オンライン講座「パーフェクトケーキ」も開始

お菓子教室&食育コミュニティ・横浜ミサリングファクトリー(港南区)は、お菓子作りが好きな子どもや大人たちが集い、学び、交流する場です。単に「楽しかった」だけで終わるような教室ではなく、長く通って、自身のその後の生活にも役立つスキルの習得も目指しています。「お菓子を『きれいに作る』ことで身につくことはたくさんあります」と、松本美佐代表は語ります。例えば、包丁の置き方やテーブルの拭き方…。これらはお菓子を「きれいに作る」ために必要なのももちろん、日常生活においても大切なことです。

設立は2007年5月。松本代表はフードコーディネーターであり、製菓学校「イル・ブルー・シュル・ラ・セーヌ(代官山)」卒業生でもあります。もともとは専業主婦だったそうですが、「やりたいことをやり残して後悔したくない」と一念発起。派遣社員をしながらフードコーディネーターの資格を取得、地区センターで子ども向けのお菓子教室を開いて



女性起業家として活躍する松本代表

いました。そして製菓学校で学んで起業。「ミサリングファクトリー」をスタートしました。

女性起業家としても活躍しています。IDEC横浜や、WWBジャパン、横浜市立大学エクステンション講座などでの講演実績も多数あり、

2016年の「かながわビジネスオーディション」のファイナリストにも選ばれています。

■市外から通う生徒やパティシエになった卒業生も

ミサリングファクトリーでは小中学生対象の「キッズファクトリー」や未就学児・小学1年生の「キッ



「きれいに作る」ために必要なことも学ぶ

ズファクトリー・プチ)、中高生の「おやつファクトリー」、大人向けの「フランス菓子研究所」などを開催しています。これらのクラスは1回限りの体験型ではなく、通学型になっているのが特徴です。都内や横浜市外から長い間通学する生徒、パティシエになった卒業生もいるそうです。

10月からはオンライン学習のプラットフォーム・Udemy(ユーデミー)を利用した「パーフェクトケーキ」も開設しました。動画による教室で、24時間365日、全国どこからでも参加できます。デジタル活用により、より多くの生徒たちの参加が期待できます。同事業を始めるに当たりIDEC横浜の支援担当者が相談に乗り、動画制作などの経費には「小規模事業者持続化補助金」を活用しました。今後も動画は順次アップされていく予定です。



成功のポイント

- ✓ 創業時からIDEC横浜の窓口相談や専門家を活用し、経営課題を解決。
- ✓ 横浜市やIDEC横浜の施策情報を常にチェックし、タイムリーに利用。
- ✓ コロナ禍になってもビジネスモデルを再構築するため補助金を活用。新たなお客様の開拓を実施している。



代表取締役 河内暢也 ● 横浜市中区野毛町1-52-505 ● ビストロノミー“ラトリエ1959”ヨコハマ ● 横浜市中区福富町東通2-15 2F ● <https://latelier1959.com/> ● ビストロノミー“ラトリエ1959”デリバリー・サービス ● <https://latelier1959.com/delivery/>

ウェルネスな“横浜創作料理”の味わいを

安全安心にご自宅まで届ける、新業態への挑戦

1859年、貿易が始まった横浜では、欧米列強16カ国の高度な文化が同時多発的に混ざり合い、日本の歴史上、全く類を見ない美食文化を生み出しました。ビストロノミー“ラトリエ1959”ヨコハマ(中区)は、そんな開港都市の創造性から“横浜流。一期一会”をコンセプトに、オリジナリティを強みにした“横浜創作料理”を提供するワインと料理の専門店です。様々な食文化の衝突に



河内暢也オーナーシェフ



新規ミールキット事業の商品イメージ

より生まれた“横浜創作料理”の本質的な特徴は、風土に起因して生まれた多くの料理と違い、新しいアイデアを次々に取り入れてゆく柔軟な発想力が原点であると、オーナーシェフでソムリエでもある河内暢也氏は考えています。

創業は2013年。“人と人”“人と自然”との関係、そしてその繋がりの中で出合う素材との本質的な対話を一皿一皿の料理哲学として創作された料理が評判を呼んでいます。河内シェフは2018年の事業承継を契機に、かねてから構想していた産学連携による“横浜創作料理”の強化に着手しました。

■産学連携による、美食の科学

2019年、女子栄養大学栄養学部の「うま味とコク」の研究成果を基に、“美味しさ”を科学的に明らかにするために、従来の調理法である標準気圧下ではなく、減圧環境下におけるうま味成分の抽出方法による調理技術を開発し、さらに「うま味とコク」成分の相乗効果を分析することで“美味しさの見える化”に取り組みました。

2020年には、美しく歳を重ねるための食をテーマに、慶應義塾大学医学部の抗酸化及び抗糖化の研究に注目し、横浜市のバイオ研究拠点である木原記念横浜生命科学振興財団の「LIP. 横浜トライアル

助成金」を活用して、アンチエイジング機能を持つグロッサリー食品の研究開発に着手しています。

これら産学連携の成果は、「様々な素材のうま味機能や抗酸化機能を相乗的に活用した、美味しくて身体に良い料理」として、最新の科学知見に基づいた現代の“横浜創作料理”の新たなイノベーションに繋がっているのです。

新型コロナウイルスの感染拡大による厳しい経営状況が続く中、同社では新業態として“横浜創作料理”の研究ノウハウを活かしたデリバリーサービス事業の展開を開始しました。今後期待されるウェルネスなライフスタイルに応えられる“横浜創作料理”専門店のミールキットとして、全国の家庭の記念日利用などに向けて販売します。



成功のポイント

- ✓ 飲食業に強い専門家が、産学連携事業などの同社の様々な挑戦に対して一貫してアドバイス。寄り添いながら伴走型支援を実施。
- ✓ 認定支援機関として新規事業の経営革新計画策定を支援し、資金は、神奈川県初の「新型コロナウイルス感染症対策挑戦支援資本強化特別貸付(日本政策金融公庫・国民生活事業)」を活用。

03 小規模事業者 有限会社ロッキー化成



代表取締役社長 鎌田和明 📍 横浜市都筑区折本町1503 ☎ 045-472-0283 🌐 <http://rockykasei.co.jp/>

樹脂成形一筋、その先も見据える技術者集団

コロナ対策でマスクなども商品化

電気製品から日用品、自動車…。プラスチックはあらゆる分野に使われ、私たちの生活にも欠かせない素材になっています。プラスチック(樹脂)射出成形を手掛けるロッキー化成(都筑区)は、1981年11月の創業以来、一貫して成形技術の腕を磨いてきました。創業当時は、製造業の国内生産に活気があったことから、同社も電気製品のプラスチック筐体などの量産品をメインにしていました。

ところが、鎌田和明社長が創業者から事業継承したのちの2012年4月、大きな危機に見舞われます。当時、売上の9割以上を占めていた携帯電話関連の仕事がストップしたのです。理由は発注企業の倒産。先が見えないなか、どうするのか…。それでも「元来、プラス思考」という鎌田社長は前に進みます。着手したのは、品質が良くても“安かろう”だった量産品からの脱却。「誰もがやりたくない。やらない分野」(鎌田社長)として目を付けたのが、肉厚(10ミリ以上)なプラスチック部品の成形でした。そして「厚肉成形」という言葉を前面に打ち出し、専用ホームページでもPRしました。

レンズやスイッチなど、同じプラスチック成形品でも、厚さが大きいと製造の各工程に時間や手間がかかります。例えば、乾燥工程一つをとっても、薄いものより、厚い方がはるかに時間を要します。そのため、逆にこの分野をやることで、大きな差別化にな



「厚肉成形」で生産した部品

るのです。鎌田社長のねらいは的中し、現在は電機メーカーから引き合いがあったカーナビゲーションのスイッチ部品など、付加価値の高い製品づくりへシフトしています。また、人員も拡充し、設計、流動解析なども自社でカバーするようになりました。

■フェイスシールド1万枚販売

新型コロナウイルスの感染拡大により、マスク不足に陥っていた2020年5月、同社は、得意のプラスチック成形技術を活用し、マスクとフェイスシールドを開発しました。商品化に当たっては、医療現場のニーズを汲み取れるよう、同分野に詳しいIDEC横浜のコーディネーターがアドバイス。中でもフェイスシールドは、繰り返し使用するフレーム部分に、使用後に除菌シートで拭きやすいような形状を採用しました。こうした甲斐もあり、すでにこのフェイスシールドの販売数は1万枚に達しています。



1万枚販売したフェイスシールドを手にする鎌田社長



成功のポイント

- ✓ ものづくりへの探求心を糧として、負の経験にとらわれず、チャレンジし続ける姿勢。
- ✓ ニーズを聴き取り、技術の応用と組合せにより、複雑な加工プロセスを構築する力。
- ✓ 課題に応じて、複数のIDEC横浜コーディネーターから必要なアドバイスを引き出し、それを受け入れる柔軟性がある。



台風被害からの完全復活遂げる

タイヤのコンサル的存在に

「まずはお礼が言いたいです。いろいろな人たちの支えがあったからこそ、復興できました」。タイヤ専門店として60年近くの歴史がある柳川タイヤ(磯子区)の柳川学社長はこう語ります。

2019年9月に発生した台風15号。同社の営業所がある金沢区福浦・幸浦地区は、高波による大きな浸水被害に見舞われました。「店内を見回したときに、頭が真っ白になりました」(柳川社長)と言うほど、目の前に悲惨な光景が広がったそうです。それから1年。幾多の苦難を乗り越え、同社は「完全復活」を遂げました。

1963(昭和38)年の創業。当時は高度成長期。いわゆる「三種の神器(3C)」の一つに数えられた自家用車(マイカー)は国内で普及しつつありました。そんな時代を背景に、先代がパンク修理屋として始めました。時代とともに業容を拡大し、今では取引先約250社を持つ専門店へと成長しました。

現在はタイヤ交換や修理、メンテナンス、出張サービス…。「タイヤ」に関するあらゆるビジネスを展開しています。「タイヤのコンサルのような存在です」と柳川社長は例えます。主なターゲットは、消費者ではなく、大型トラックやクレーン車などの「働くクルマ」を扱っている企業です。

具体的には、運送やリース会社、整備工場などです。これら企業にとって、クルマは「商売道具」と言えます。パンクや不具合は、業務の停止を意味します。そこで必要になるのが、同社のサービスであり、ノウハウです。同社は「移動店舗型出張サービスカー」と名付けたサービス車を計4台保有、客先に出向いて作業することも可能です。

■復旧支援補助金を活用

しかし、台風15号により、店舗や工場は甚大な被



台風被害から復活を遂げた柳川社長



出張してタイヤ交換するサービス車

害を受けました。店舗内の水位は65センチ、工場内は同85センチにも及びました。商品だけでなく、4台あったサービス車も浸水。うち2台は廃車になるほどでした。

柳川社長らは社員総出で復旧に当たりましたが、壊れた設備では事業は継続できません。そこで横浜市やIDEC横浜に相談し、「令和元年台風第15号復旧支援補助金」を活用することになりました。復旧にかかる経費の75%が補助されるものです。この支援を受けたことが、完全復活への原動力になったとしています。

成功のポイント

- ✓ 横浜市とIDEC横浜が設置した台風被害の特別相談窓口を活用し、支援策など情報収集を徹底。
- ✓ 専門家の支援を活用しながら、補助金申請を実施。
- ✓ 今後、災害等に強い企業経営を目指し、横浜市のセミナーも活用。国の制度である「事業継続力強化計画」を策定。台風被災企業第1号となる認定を取得した。



代表 鈴木 香 📍 横浜市中区日本大通11番地 横浜情報文化センター11F F-SUSよこはま内 🌐 <http://kakuni-chakoh.com/>

さまざまな専門家の支援を力に

老舗茶園から新たな日本茶ブランドを提案

日 本の家庭で飲まれるお茶。近年は茶葉から淹れるより、ペットボトル飲料を飲む人が増えています。かくに茶香(中区)は、そんな人たちに新感覚の日本茶や、おいしく手軽に楽しめる飲み方を提案する新しい日本茶ブランドです。静岡で90年続く「かくに鈴木茶園」の長女、鈴木香さんが2018年に立ち上げました。

鈴木さんは大学卒業後、独立して仕事も家庭も持ち、家業を継ぐことを考えたことはありませんでした。しかし、実家が廃業の準備を始めたこと知り、自分が何とかしたいと起業を決心します。

現在はIDEC横浜の女性起業家専用シェアオフィス「F-SUSよこはま」に事務所を置き、営業や商品開発を進めています。「F-SUSの会員になると、事務所スペースはもちろん、常駐するインキュベーションスタッフから経営、営業、商品開発など、あらゆる分野の支援を受けられます。事務職の経験しかない私にとって、起業には不可欠な存在です」と鈴木さんは語ります。



かくに茶香の展開するお茶

■日本茶にハーブと果物が香る新製品も開発

さっそく2018年に開催された「横浜女性起業家 COLLECTION」に出店

して百貨店のバイヤーと接点を作ると、各社の店舗で実演販売を行いました。しかし、思うように売り上げは伸びず、パッケージや茶葉だけで大手ブランドと差別化するのは難しいと実感。

反応が良かった抹茶ときび糖のブレンド茶を手がかりに、若者向けの新製品開発を始めます。大手にはないこだわりと物語性を打ち出そうと、土作りからこだわる市内のハーブ園と静岡の果樹農家に協力もとりつけました。

新商品は煎茶ベースとほうじ茶ベースの計5種類。香料は使わず、農家さんにハーブやフルーツを乾燥させた状態で出荷してもらい、茶葉とブレンドしました。ティーバックで手軽に飲める形にして販売したところ、手応えを感じたといいます。「ここまで来たら、実店舗を持てるまで頑張ろうと覚悟を決めました」。ホームページのリニューアルやオンラインショップの準備など、鈴木さんの忙しい日々は続きます。



お茶を淹れる鈴木香代表

💡 成功のポイント

- ✓ 起業前に営業未経験ながら積極的に営業活動を行ったことで市内有名洋菓子店への抹茶の卸売など新規顧客獲得に結びついた。
- ✓ 新商品開発にあたっては、専門家のアドバイスを受けパッケージやデザインだけでなく、農家を応援するというストーリー性を持たせたことで顧客の共感を生んだ。

代表取締役 半田真哉 横浜市保土ヶ谷区常盤台86-1-928 ☎ 045-744-5986 🌐 <https://www.one-thread.jp>

パパ専用スマート育児グッズ開発

子育てパパの環境整備の実現目指す

ワンスレッド(保土ヶ谷区)は2017年4月、“パパ専用”の育児グッズブランドを立ち上げました。「papakoso(パパコン)」と名付けたブランドには、パパの子育てから家族に笑顔を、という思いが込められています。

同年7月に発売した第一弾商品「パパ&ママ140人と考えた理想のパパバッグ」は、文字通り、パパのための育児バッグです。デザイン性と機能性を両立させたのも特徴です。哺乳びんやおむつ、それに今や生活に欠かせないスマートフォンが、区分けさ

れ取りやすいように設計、抱っこ補助にも使える強度を備えています。ありそうでなかった、パパ専用の子育てグッズが世に出たことで、各メディアもこぞって取り上げ、一躍脚光を浴びることになりました。

2010年9月に創業したワンスレッドは、当初、レディースアパレルやジュエリーの企画、販売をビジネスの主軸に置いていました。

ところが、2016年に転機が訪れます。そのきっかけは、2011年に半田社長の奥さんが第一子の妊娠中に病気だと分かったことでした。出産と同時に半田社長と新生児の生活が始まります。

すると、男性用トイレにはおむつ交換台がないことや、ベビー休憩室は男性が入りにくいことなど、パパが育児するには、あまりにも整備されていない環境に直面します。そして、すべてが“ママ目線”だったことに気づきました。そこで、5年間の子育て経験を活かし、パパママ140人の声を集め、パパ専用育児グッズの開発に乗り出します。

■プレスリリースも発信

パパバッグの他にも、男性の体型にもフィットするパパ専用簡易抱っこ紐「papa-dakko(パパダッコ)」を商品化しています。とはいえ、オリジナル商品が、



パパバッグと半田真哉社長



パパ専用簡易抱っこ紐・パパダッコ

世の中に認知されるまでは時間、それにコストがかかります。こうした中、IDEC横浜の支援担当者のアドバイスにより、国や横浜市の助成金を申請し、採択。また、プレスリリースやブランディングについてのアドバイスも取り入れました。2018年にはIDEC横浜主催の新商品合同記者発表にも参加しています。

同社の場合、商品発売時には必ずプレスリリースを出しており、各メディアからの取材につながっています。半田社長は「パパグッズが普及すれば、夫婦で育児を“共有”することにもつながります。そして家族に笑顔が広がるはず」と力を込めています。



成功のポイント

- ✓ 社長自身の体験からパパ専用育児用品という新たなジャンルで第2創業し、時代の要請にも応えつつ、家族の笑顔を増やす視点で育児用品に留まらない家族向けサービスを展開。
- ✓ 専門家の助言を上手く取り入れ、補助金申請やプレスリリースを活用し積極的な経営を行う。横浜ビジネスグランプリ2020ではファイナリストとして登壇した。

代表取締役 中村秀剛 横浜市旭区 <https://atdose.com/>

患者のQOL向上を実現する小型デバイス

投薬のストレス、身体的負担を軽減

点 滴を受けている間は自由にできない。そんな“束縛”から解放し、患者のQOL（クオリティ・オブ・ライフ）向上を実現しようと、アットドウス（旭区）は、これまで誰もが目にしたことがない小型装置の開発に挑んでいます。同社が市場投入を進めているのが、モバイル型の投薬・点滴デバイス、その名も「atDose（アットドウス）」です。

患者のQOL向上へ奔走する
中村社長

通常、病院で点滴を受ける時には、薬剤を生理食塩水に混ぜながら少しずつ投薬されます。しかし、その間、患者は身動きが取れません。一方、口から投薬する場合でも、服薬量のごく一部しか患部へ到達せず、結果的に他の臓器にも

負担をかけてしまう恐れがあります。そこで出番なのが開発中の「アットドウス」なのです。

同装置は、超微細な針と、独自技術が詰まった小型ポンプで構成。このポンプを用いて高濃度の薬液を超微量に投薬し続けることで、大がかりな点滴装置と同じ機能を持たせることができます。コア技術は超微量の薬液を人体に送り続けることができる「電気浸透流ポンプ」です。電気の流れを水の流れに変える技術ですが、19世紀初頭にロシアの物理学者が発見した技術としても知られています。長年にわたり実用化が進められてきましたが、今時点でノウハウを持っているのは「当社を除き、ほとんどありません」（中村秀剛社長）としています。

■22年中に第一弾を投入

同社は第一弾として2022年中に小型で低価格の点滴静脈注射用装置「アットドウス・マルチ」の製

品化を計画しています。2020年7月には第一種医療機器製造販売業も登録しました。

医療現場で点滴静脈注射が果たす役割は大きいですが、患者によっては複数の薬剤を組み合わせ、適切なタイミングや量で投薬する必要があります。現在はシリンジポンプを経由し投薬されていますが、そもそも薬剤1種類につき、1台のシリンジポンプが必須です。そのため、広いスペースを取るだけでなく、人が管理するのでミスにつながる可能性も否定できません。

その点、先の「電気浸透流ポンプ」を採用することで「シリンジポンプと比べ10分の1のサイズ・価格が実現できます」（中村社長）としています。IoT化しパソコンやスマートフォンで投薬を管理することも可能です。また、第二、第三弾として、持ち運び型の点滴装置「アットドウス・モバイル」、抗がん剤などを患部に直接微量で投薬する「アットドウス・コア」の開発も進めています。



医療を変える小さなデバイス

成功のポイント

- 横浜ビジネスグランプリ2020オーディエンス賞受賞、横浜市「YOXOアクセラレータープログラム」採択など、積極的に事業PRの機会を獲得している。
- 医療機器製造販売業登録に向けての準備、また医療機器としてのデザインや機能性の検討段階など、場面に応じて適切な専門家の助言を受け、スピード感ある事業展開を行っている。

代表 三浦すみ子 横浜市瀬谷区橋戸3-62-10 ☎ 045-461-9868 🌐 <https://www.rakuten.co.jp/jyuhou/>

にんにくで元気を与え続ける「うるはあと」の皆さん



インターネット通販でも販売

平均年齢78歳のシニアベンチャー企業

自家製にんにく卵黄を生産、元気を与え続ける

人生100年時代とされる中、2019年5月に創業したばかりの「うるはあと」(瀬谷区)は、平均年齢78.6歳(2020年12月現在)のベンチャー企業です。健康食品として人気の「黒にんにく」や「にんにく卵黄」など、にんにくにこだわった商品を開発。老人ホームを退所してまで起業に合流した81歳のメンバーもいます。コロナ不安や閉塞感が漂う時代で「にんにく商品でみんなに元気を届けたい」とする高齢者たちが日々製造や販売に奮闘しています。

店頭販売のほか、楽天やヤフーなどのインターネット通販も展開。栄養価が豊富な卵黄を配合したにんにく卵黄「寿宝」(100グラム3,300円、税込)は、主力商品の一つです。また、おつまみ感覚で食べられるオリジナル商品「黒にんにくのワイン漬」(同1,280円)なども開発しています。同社は5人で運営する「にんにくベンチャー企業」ですが、開発だけでなく、商品は完全無添加の状態で、全て店舗内にて自家製造しているのも特徴です。

■独学で製法を研究

創業したのは横浜市内で飲食店を経営していた三浦すみ子代表。十数年前、店舗運営と肉親の介護で疲れていた時に、近所のおばあさんからにんにく卵黄を勧められたのがきっかけです。「毎日食べ続けて元気になれました」(三浦代表)と語ります。やがて店舗運

営を引退し、老後を謳歌できる年齢になった三浦代表が選んだのが「第二の起業」でした。「自分も元気になったにんにくで、今後はみんなを元気にしたい」と一念発起しました。独学で製法を研究し、さらに営業に必要な食品製造業許可も取得しました。

ビジネスとして軌道に乗せるのはこれから。三浦さんは「本物を食べさせてあげたいし、よいものを届けたい。そして元気になってほしい。その一心でやっています」と、前向きな気持ちを忘れません。IDEC横浜では、創業間もない同社をバックアップし、コロナ禍を乗り越えるために、スタートアップ時金や家賃支援給付金、休業補償などあらゆる支援メニューの申請支援を行いました。そして現在は販路開拓支援にまで発展させています。



成功のポイント

- ✓ 小規模事業者向けの出張相談を活用し、ECサイト上での商品の宣伝内容の修正や商品や法人を知って頂くためのプレスリリースの作成支援を受けた。
- ✓ IDEC横浜の仲介により、地元マスコミに広報を実施。少しずつ売上向上に結びついた。
- ✓ 今後もIDEC横浜専門家を活用したホームページのリニューアルやマッチングを実施し、販路開拓に取り組む。



建設業としての「BCP」を実践

時代とともに変わる災害への備え

建物の基礎となり骨組みを支える「鉄骨」。その加工業をキクシマ(港南区)が始めたのは1964(昭和39)年のことです。以来、日本の高度経済成長とともに、自動車メーカー工場向けの鉄骨加工などで急成長を遂げ、やがて建築工事、そしてデザイン住宅建築分野にも参入。今や「総合建設業」として年間約500案件を手掛けています。そんな同社では、災害時にも強い建設会社を目指すため、以前から社内で「BCP委員会」を発足、有事に備えた事業継続計画(BCP)を策定しています。

令和時代に突入してからも、台風や大雨など、自然災害が相次ぐだけでなく、新型コロナウイルス感染拡大という、新たな猛威も出現しました。BCPも時代に合わせて見直す必要が出ています。そこで同社ではIDEC横浜のアドバイスを受け、現在、BCPの改善を進めながら、ブラッシュアップしています。

■Zoom活用し安全大会

例えば、建設業であれば必ず開催する安全大会。しかし、コロナ禍で、同業者の多くは3密回避のために断念しているのが実情です。もともと建設業は、いわゆる「一人親方」が多いこともあり、デジタル化によるオンライン開催が難しいとされてきました。しかし、「こういう時こそ事故は起こりやすく、備えが必要になる」(菊嶋秀生社長)と考え、オンライン開催



Zoom開催した安全大会の様子

を決意。協力業者の協力を得ながら、Zoomを活用して実施しました。緊急事態宣言が解除されて間もない時期でしたが、100アカウントほどの参加があったそうです。

また、社内の防災



菊嶋秀生社長とBCP担当の辻彩女さん

訓練にもクラウドシステムを活用。本社と関内オフィス、各現場など、それぞれ離れた場所にいる社員たちが同時刻に行政指定の避難場所に避難。スマホアプリを通じた安否報告や災害被害報告なども行っています。「これからも継続していかなければと思っています」と、担当者の辻彩女さん。同社のBCPは進化を続けています。

💡 成功のポイント

- ✓ BCPは東日本大震災を契機に作成していたが、読まないマニュアルになっていた。BCP委員会で見直しをする際、IDEC横浜の専門家派遣を利用することにした。CSRに力を入れているため、横浜型地域貢献企業の認定を受けており、IDEC横浜の支援を無料で活用することができた。
- ✓ 「南海トラフ地震」を想定した防災訓練を実施し、実践の中でBCPマニュアルの有効性を検証し、現場の意見を取り入れながら不具合を修正していった。
- ✓ 長野の拠点を活用し、現地の業者と地震の際は、補完しあえるように災害協定の締結に向けて準備を進めている。



稲垣社長



フェアプライスサービスの画面イメージ

企業の設備管理部を目指す若き社長が奮闘

現場発「設備管理システム」を開発

空調や電気設備などは、今や日本の建物には欠かせないものになっています。ましてコンビニエンスストアや飲食店といった店舗では、故障で設備が止まってしまうと、営業を中断せざるを得ず、結果的に売り上げに響いてしまいます。ベタークリエイション(港北区)は、店舗設備のメンテナンスを手掛ける一方、ウェブシステム「フェアプライスサービス」を通じ、設備の故障リスクも減らしています。

同システムは、スマホやパソコン画面上で、店舗設備の修繕状況がリアルタイムで確認できるものです。「いつどの設備を修理したか」「年間での修繕にいくらかかっているか」「不具合の原因が何か」などが、見える化できます。中でも、全国にいくつもの拠点がある企業や店舗は、同システムでの一括管理が可能です。また、どの店舗ではどんな理由の修繕が多いかも一目で分かり、分析をすれば、設備交換のタイミングや不具合を解消するための定期点検計画を立てられるようになるそうです。

■年中無休で24時間対応

万が一、設備に何かあった場合でも、同社が迅速に対応します。24時間受付で年中無休。夜間の料金追加もかかりません。同社が直接対応するのは県内および近隣地域ですが、協業先を300社以上抱

えており、全国どの地域でもカバーしているのも強みです。

例えば、東北の拠点で設備の不良があれば、通常はその地域の修繕会社を探して見積依頼し、発注をします。これが関西であっても同様です。しかし、同社の場合は、ワンストップで全国対応しているので、他地域で何かあっても、業者を探す時間と手間がなくなります。

同社を率いるのは、若干21歳の時に創業した稲垣晃社長。今では社員9人の会社ながらも、月1,000件以上の案件をこなすまでに。子会社も3社保有し、社員も合計で20人と急成長を遂げています。稲垣社長は「企業にとって『いて当たり前』と思ってもらえる存在になりたいです」と語っています。



成功のポイント

- 新規事業「フェアプライスサービス」の立ち上げにあたり窓口相談を活用。継続的なサポートにより、神奈川県「経営革新計画」の承認を受けることで、金融機関等の信頼を高めることができた。
- 稲垣社長の人をひきつける力や前向きな姿勢、高い営業力が新規顧客開拓につながっている。

代表取締役 佐藤渚 横浜市保土ヶ谷区仏向町1264-1 045-335-0870 <http://www.hanamaru-honpo.com/>

2代目となる佐藤渚社長



昔懐かしい伝統和菓子「ミルクせんべい」

女性目線で「ミルクせんべい」の可能性追求

伝統継承しながら新たな挑戦も

昔 懐かしい伝統和菓子「ミルクせんべい」。少年・少女時代の楽しい思い出が、味とともに蘇ってくる人は少なからずいるでしょう。地域によっては「ソースせんべい」などとも言われていますが、今でも日本中で子どもたちに愛されているロングセラー商品といえます。そのミルクせんべいとともに歴史を歩んできたのが花丸本舗(保土ヶ谷区)です。ミルクせんべいは原料に小麦粉やコーンスターチ、脱脂粉乳などを使用します。

現在、同社のミルクせんべいは全国のスーパーや駄菓子屋で販売されています。子どもたちだけでなく、その味が忘れられない中高年も買って行くそうです。一方、保土ヶ谷区にある工場では、ミルクせんべいを200度Cの極厚鉄板で1枚1枚焼き上げています。油は一切使用せず、子どもたちの健康を考えて、野菜の粉末(カボチャ)を加えているのも特徴です。

■雑貨店での販売も計画

そんな同社の2代目となる佐藤渚社長は、約2年

前に前社長からバトンタッチを受けたばかりです。佐藤社長が推し進めているのが、ミルクせんべいの新たな可能性の追求です。その一環として、20、30代の女性たちにもミルクせんべいに親しんでもらおうと、パッケージデザインなどを変えた新商品を計画しています。駄菓子のイメージが強いミルクせんべいですが、新商品ではそのイメージを払しょくし、雑貨店やみやげ店に置くことを想定しています。伝統を継承しながら、新しい挑戦を始めることで「会社の価値を高めていきたいです」と、佐藤社長は意気込みを見せています。



成功のポイント

- 専門家派遣制度を活用し現状分析を行い、原価率や廃棄率などを把握することで課題を可視化できた。
- 本人の行動力により、新たな販路を開拓するとともに、新商品の企画に踏み出すことができた。



出産前後の「よろず相談所」として存在感

ベテラン助産師が起業、ママたちをサポート

ベテラン助産師二人が立ち上がり2年前に設立されたのが、助産院・スマイルベビー（保土ヶ谷区）です。同施設は、出産前と出産後におけるママたちの「よろず相談所」としての役割を果たしています。

具体的には、妊娠が分かった夫婦向けに、赤ちゃんを迎えるための準備について、教室を開いてレクチャーしたり、授乳に関する悩みや不安を持つママ向けに授乳相談（完全予約制）を受けたりしています。外出が難しい人には自宅訪問もしています。「一人ひとりに合わせた細やかなケアが好評です」と柳井めぐみ代表は語ります。

最近では新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、いち早くオンライン環境でのケアを開始。結果的にこれが奏功し、「外出が少し怖かったので助かった」と、近隣のみならず、市外や遠方に住むママたちの利用も増えたそうです。

昭和から平成、平成から令和へと、時代とともに女性の社会進出が目立っています。一方、核家族化やライフスタイルの変化により、一人で出産、子育てをする女性も増えています。そんな女性たちにとって、同施設は頼もしい存在であるといえます。



絶えず利用者の相談に乗っている小太刀枝里さん(左)と柳井代表

■少子化の進む社会だからこそ

とはいえ、年々少子化が進む日本。「このままでの事業の維持は難しい」と柳井代表は感じています。ならば、ライフステージとともに変わる女性の「心と身体」を広くサポートし、末永く付き合える関係づくりを目指そうと、関連セミナーの開催にも挑戦しています。

具体的には、授乳相談や両親教室以外の時間を活用し、ママと子どもで参加できる「心と体の話」や「体の仕組み」などをテーマにしたセミナーです。「働く女性たちにも気軽に利用してもらい、仕事を続けながらも子育てしやすい環境づくりをサポートできたら…」と、柳井代表は話しています。



利用者の赤ちゃんたちの足型



成功のポイント

- ✓ 「母乳外来」へ行く必要性および妊婦時に本サービスを探すべきかについて考えてもらった。
- ✓ 提供できるサービスを検討し、顧客層の幅を広げるようにアドバイス。
- ✓ サービスメニューの新設、整理の上、わかりやすくホームページに掲載、SEO対策の実施について支援した。

代表取締役 結田能成 横浜市中区初音町3-57 ☎ 045-242-2501 🌐 <http://www.nana1919.com>

タオル製造一筋100年 横浜の老舗企業の挑戦

こだわり抜いた品質とデザインで根強い人気

横 浜に100年以上続くタオルメーカーがあります。ナナ(中区)は、外国から日本にタオルが伝えられて間もない1919(大正8)年、横浜で誕生しました。日本のタオルの歴史とともに歩んできた同社の商品は、国内屈指の名産地・今治市の自社工場で生産され、「nana」ブランドとして全国で販売されています。雑貨店からブティック、インテリアショップなどの店頭のほか、インターネット通販・Amazonでも販売されています。

また、全商品にデザイン意匠登録「nana」を織り込み、知財を経営活用する企業として「横浜知財みらい企業」にも認定されています。

今治市内で生産された「今治タオル」は、高品質な特徴から世界的にも知られていますが、同社がこだわるのは、品質はもちろんのこと、横浜で企画・デザインされたファッション性との融合です。一見すると、タオル生地とは思えない、鮮やかな柄や模様があり、かつ光沢感も出した同社の「ファッションタオル」は現在、主力商品となっています。

その生産も手が込んでいます。日清紡テキスタイル(東京都中央区)が特別配合したオリジナルのコーマ糸を原料に、デザインを美しく見せるための「シャーリング」を施して完成させます。生産過程では不良品の原因となるホコリが付着しないよう、



タオルの可能性を追求する結田専務

工場内は常にクリーンな状態を保っています。「生産する環境から気をつけないとよいタオルは生まれません」と、結田^{めいたあきまさ}昇正専務は話します。

■オリジナルマスクも開発

一方、タオルの可能性も追求しています。バスタオルやフェイスタオル、ハンカチといった定番品に始まり、タオル生地を使用したバッグ、マット、ベビーローブ、エプロンなど、実に幅広い商品を出しています。すべらかな肌触りが特徴のタオル生地を生かした新商品の開発に余念がありません。

2020年4月にはタオル生地とその縫製技術を生かしたオリジナルマスクを発売。一時は生産が追いつかないほどでした。そして同年9月には横浜高島屋の催事にも出店し、好評を博しました。結田専務は「お客様の信頼を裏切らないよう、商品を大切に育てていきたいです」と意気込んでいます。

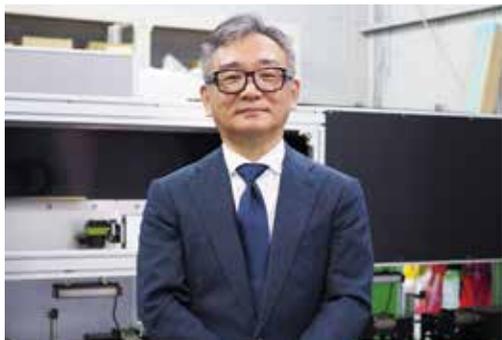


横浜高島屋催事のディスプレイ



成功のポイント

- ✓ 展示コンセプトの設定、コンセプトに合った商品の選択、ディスプレイプラン作成を支援したことが百貨店催事の好評につながった。
- ✓ 新製品のマスクについて、インスタでの発信や大手通販サイト活用の具体的アドバイスにより、若い年齢層へのPRを図った。

代表取締役 寺田浩之 横浜市港北区新羽町2033番地102号 <http://www.isc-net.co.jp/>

装置開発から製造までワンストップで手掛ける寺田社長



シャフト用の検査装置

ソフトからハードまで一手に開発

オーダーメイドの高精度な外観検査装置

食品や化粧品、機械部品から工業用素材まで、ものづくりのあらゆる現場で欠かせないのが「外観検査」です。形状や色、キズや汚れ、異物混入などさまざまな視点で製品を検査し、不良品の流出を未然に防いでいます。アイエスシー（港北区）は、この外観検査の装置を開発から製作まで、一手に引き受けることができる数少ない会社です。同社の寺田浩之社長はデジタル・ハイスピードカメラのソフトウェア開発に携わった経験から、高度な画像処理技術が強みとして事業を展開しています。

同社のもう一つの強みは、現場ニーズに合わせたオーダーメイドで装置を受託できることです。顧客の要望を聞き、最適なシステムやソフトウェア、ハードウェアを選択し、必要があれば開発まで行ってワンストップで製品化します。「大手メーカーでは採算がとれにくい案件が得意です」と寺田社長は言います。

外観検査の自動化ニーズは、業務効率化、生産性向上をはかりたいという中小企業において増えてきています。IDEC横浜ではこうした要望に応じ、同社をマッチング先として紹介するなどの支援を行っています。

■人間を超える検査を

国内の製造現場では人手不足が深刻化しています。それに伴い、検査装置の高度化、多様化もますます

すすんでいます。

たとえば市内の米菓子の工場では、微妙に色形の違うあられの良・不良の選別をベテランの職人に頼っていました。自動化も考えましたが、既存の検査装置では難しかったそうです。そこでアイエスシーがAI（人工知能）によるディープラーニングを使った高精度な検査装置を開発し、納入。現場での選別作業の軽減に寄与しています。

一方、ロボットの活用にも注力しています。産業用ロボットに人の動きを学習させ、画像検査技術を搭載すれば、検査工程の自動化が実現できます。「検査の段取りから搬送までを一貫して自動化できます。やるからには、人間の検査を超えなければ意味がありません」と寺田社長。人手不足に悩む中小企業の頼もしいパートナーとして躍進中です。



成功のポイント

- 大手メーカーでは対応しにくいさまざまな画像処理技術を組み合わせた製品の提供に特化している。
- わかりやすいウェブサイトで新規顧客を開拓。
- ロボットとAIなど将来を見据えた成長戦略を実行している。

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 🌐 <http://www.kyowagokin.co.jp/>

軽自動車からトラックまで 自動車部品を生産

グローバル展開企業のIoT化

協和合金(金沢区)は「シンクロナイザー」を中心に、自動車部品の製造販売を手掛けています。同社の部品は、軽自動車からトラックまで、国内外の様々な自動車メーカーに導入されています。シンクロナイザーといっても聞き慣れないかもしれませんが、実は自動車が走行する上では、非常に重要で、かつ欠かせない部品です。

自動車はトランスミッションにより、走行状況に応じてギアを変更し、必要な駆動力を生み出します。シンクロナイザーは、このトランスミッションに組み込まれるもので、ギアの切り替えをスムーズにするなど、多くの役割を果たしています。同社では車両やポジションに応じ、仕様や構造が異なるシンクロナイザーを生産しています。

■スマート工場への第一歩

そんな同社が、新型コロナウイルスの感染拡大を背景に着手したのが、「工場のスマート化」です。社内で企画部が中心となり、2020年5月、プロジェクトチームを発足させました。とはいえ、一概にIoTやスマート化といっても、業種や工場によって、生産のやり方、業務内容などが違うため、何をすればよいか異なります。無論、プロジェクトチームにも、当初はそんなノウハウがありませんでした。

そこでIDEC横浜がスマート化に精通する専門家



プロジェクトメンバーのみなさん

(IT・IoT導入相談事業のアドバイザー)を紹介、派遣。専門家のアドバイスを受けながら、自作のデータ収集機を利用したIoT化プロジェクトを開始しました。

具体的には、まずは工場の稼働状況や生産数量など、従来は手作業で付けていた日報管理をIoT化。工場の中でも「異常停止がよく発生する設備」や「常時稼働していなければ(止めては)いけない設備」を中心にデータ収集機を設置しました。これにより、機械の稼働率や生産数、サイクルタイムなどがリアルタイムで把握できるようにしました。

さらに、収集したデータを分析すれば、改善活動にもつながります。「将来的には海外拠点にも展開することで、効率化を図りたいです」と、企画部の高島眞吾課長は話しています。デジタルとものづくりの融合に向けた舵を切りました。



成功のポイント

- ✓ 専門家からのアドバイスを受けて、次の面談までに課題や疑問点を明確にし、納得がいくまで討論を行い、少しずつ課題をクリアにしていくことで、設備の正確なデータ取得が可能となった。
- ✓ 自社でのシステム構築は、社員の努力と忍耐力、そしてIDEC横浜専門家の適切なアドバイスが成功のカギ。



IoT化を進めている本社工場



代表取締役社長 久世直樹 ●横浜市保土ヶ谷区天王町2-39-3 ☎045-332-3270 🌐https://www.eishin-esdk.co.jp/

食を支える電気厨房機器のパイオニア

図書館向けに本の除菌装置も開発

コンビニエンスストアのおでん鍋、スーパーにある焼きいも機、テイクアウトコーナーに置いてあるホットショーケース…。おそらく、誰もが目にしたことがあるのではないのでしょうか。これらはすべて「電気厨房機器」と呼ばれるものです。エイシン電機(保土ヶ谷区)は、この分野のパイオニア的存在です。同社の製品は、食品工業のみならず、大手スーパーやコンビニ、フランチャイズなど全国で広く使われています。規格品から完全オーダーメイド品まで含めると、数え切れないほどの製品ラインアップがあります。

創業は1976(昭和50)年。計良英二氏(現会長)が、電気調理器の販売目的で始めました。当時の厨房機器はガスが中心でした。それに対し、海外では電気式が普及していたため、日本でも海外製を輸入して使おうとする動きがありました。しかし、そもそも外国で設計された厨房機器は「日本仕様」にはなっていません。そこで計良氏は、国内では初めてとされる電気コンロを開発。以来、「適温を追求する」というコンセプトで、さまざまな厨房機器を世に送り出しています。

■わずか45秒で除菌可能

そんな同社が、新型コロナウイルスの感染拡大を背景に開発した製品があります。図書館向け「本の除菌装置」です。現在、市内図書館では感染症対策の一環として、返却された本でも72時間を経過しなければ、再び貸し出すことはありません。加えて、一部図書館では、利用者のさらなる安心感につなげるため、本を持ち出すときに除菌できるセルフ除菌装置の導入が計画されました。

そこで装置開発に手を挙げたのが同社です。もともと、医療機器製造販売業者として感染症対策などになじみがあり、箸や調理器具、哺乳瓶、歯ブラシ



「適温を追求する」というコンセプト 本の除菌装置「じょきんくん」で事業展開する久世社長

などの殺菌システムを手掛けていたのが理由です。そして3カ月後には完成にこぎつけています。

完成した装置は、一般的な電子レンジより、やや大きいサイズです。実際の新型コロナウイルスを使って不活化検証されているUVランプ「UV-CCL(紫外線冷陰極管)」が4本内蔵されており、B5サイズなら6冊まで一度に投入、わずか45秒で除菌可能です。UVランプには同じ市内に拠点があるスタンレー電気製を採用しました。「図書館のみならず、保育園でぬいぐるみの除菌など、あらゆる用途が期待できます」と久世直樹社長。さらなる飛躍を見据えています。



成功のポイント

- ✓ 顧客ニーズに基づく特注品開発が得意な企業体質であり、自社設備で設計～製造工程を短期間で行えた。
- ✓ 医療機器製造販売業者として、新型コロナウイルス対策に貢献するため、得意な殺菌・消毒の領域で新規デバイス(殺菌灯など)の研究を行っていた。
- ✓ IDEC横浜のマッチング支援により、横浜に拠点を置く大手企業の協力を得て、独自性のある製品が開発できた。

代表取締役 則行正信 横浜市港北区新羽町1694-1 ☎ 045-531-5331 🌐 <https://www.dream-pa.jp/>

平面波スピーカーで追求する無限の可能性

ウィズコロナ時代で注目される製品

「平面スピーカーの可能性は無限にあります」。そう語るのは、ドリーム(港北区)のロレタン・ジュリアン国際事業部長です。1985年10月、横浜で産声を上げた同社が手掛けるのは「PA(Public Address)」と呼ばれる事業です。

コンサートやイベント、展示会、講演会…。会場で「音」を確実に届けるために、音響機器のプランを練り、現場でオペレーションなどに携わる仕事です。同社は、36年間で計1万5000件ほどの現場をこなしており、その数からも音響ノウハウに対する信頼性がうかがえます。



同社の則行正信社長

そうした技術で現在、卓上型平面波スピーカーの「kikowell (キコウエル)」、大型の「JustHit」、室内外で使用する普及型の「TELLER」の計3種類を製品化しています。IDEC横浜はこれらの製品化に当たり、開発のアドバイスや販路開拓の支援などをしました。

中でも「kikowell」は現在のコロナ禍で注目されています。今や新型コロナウイルス対策のため、マスク着用は当たり

前になり、企業の窓口には透明の亚克力パーテーションなどが設置されています。

しかし、飛まつ対策をすればするほど、「会話」が聞き取りにくくなってしまいます。それを解決するツールとして「kikowell」があります。もともと、高齢者などの難聴者向けに開発されたものですが、窓口に置くことで、声を確実に届けます。平面波スピーカーならではの「音を直線的に届ける」という特徴があるため、音が周囲に漏れる心配もありません。

同製品は令和元年度の横浜市販路開拓支援事業(トライアル発注型)にも認定されました。今後は役場及び市役所、ナンバーセンターのみならず、空港やホテルのフロント、銀行、チケット売り場など、あらゆる場所への販路拡大が期待されています。

■「音」を確実に届ける

そんな同社が10年以上前にスタートしたのが「平面波スピーカー」の開発です。PA(音響業務)とともに、会社の新たな柱になる事業として育成しています。平面波スピーカーとは何でしょうか。私たちがよく目にする一般的なコーン型スピーカーは、音が四方に放射線状に広がります。広範囲はカバーできるものの、天井や床からの反射音が発生します。

そのため、聞き取りにくいこともあります。

それに対し平面波スピーカーは、音が直線的に進みます。拡散しないので、反射音が少なく、明瞭に届きます。現在、国内でこの技術を持っている企業は「当社を含めてごくわずかしかいません」(ロレタン国際事業部長)と言います。



卓上型の平面波スピーカー「kikowell」



成功のポイント

- ✓ 則行社長とロレタン部長の好奇心・探求心の強さ。両者の優れた個性が製品づくりにおいてシナジーを生んでいる。
- ✓ 36年間におよぶ現場での知見(PA事業)を製品づくりに活かしている。
- ✓ コロナ禍にあっても、FMヨコハマRADIO SHOPPINGへの出演、みなとみらい地区での音楽イベントの主催など、チャレンジを加速し続けている。

代表取締役 榎本浩康 横浜市港北区新羽町635番地 <http://www.maxkenzai.co.jp/>

台湾の展示会の様子



金属瓦に興味を示す来場者

災害に強く、日本瓦に負けない質感の金属瓦

世界の住まいにより安心して快適な住環境を提案

近年日本では災害対策として伝統的な瓦を新建材に代替する動きがあります。マックス建材(港北区)は高耐久性で知られる日本製「ガルバリウム鋼板」の中でも最高品質の物を採用。最高品質の代償として加工の難しさを独自技術で克服、業界最高級の金属瓦「マックス瓦」を作り出した業界では知る人ぞ知る企業です。

「マックス瓦」はメンテナンスフリーや耐久性だけでなく、伝統的な瓦に負けない色合いや質感をも実現。「軽くて丈夫なマックス瓦は梁や柱の重量負担を減らすので地震に強く、独自工法で瓦を固定するので台風や暴風雨にも強いのです」と、榎本浩康社長は胸を張ります。

瓦は東南アジアや欧米など世界中でも使われていますが、そうした国々でも高品質な金属瓦を使ってもらいたいと、海外展開にも力を入れています。既に韓国への販売に成功したほか、南米でも現地生産に向けた準備を進めており、2019年からはIDEC横浜の市場開拓支援制度を利用して台湾展開に取り組み、約1年で初受注に成功。さらには海外勤務経験豊富なJICAのOBを採用、台湾からのインターン受け入れなど、海外営業面を強化しています。

■台湾進出を足がかりに

2019年には初めての海外出展として台湾の展示会に出展。6万人以上が集まる会場でマックス瓦を展示しました。現地の工務店や建築士などの業界関

係者と接することで、海外では数値データがより重視されるなど営業面での違いを実感したそうです。

2020年は新型コロナウイルスの影響で日本から社員派遣できなかったものの、IDEC横浜の海外サポートデスクの支援を得て引き続き出展し、新型コロナウイルス対策が奏功し、域内消費が盛り上がっている台湾の建材市場において、前年以上に多く関係者の関心を集めました。

「海外ではトタン屋根など金属瓦は安物のイメージがまだまだ強い。まずはその誤解を解いて、親日本国である台湾を海外進出の足がかりにしていきたいです」と榎本社長。単純に「伝統的な瓦の代替品」でなく「高品質・高機能な金属瓦」という新しい市場を切り開いていくことを課題としています。

同社では屋根と居室内の温度差を利用した「発電する屋根」も産学連携で研究中。住まいの屋根から、より安心して快適な住環境を提案し続けています。

成功のポイント

- 海外市場開拓に長期的に取り組むため社内体制を強化。
- 台湾展開に関しては3年を期限に自分たち自身にプレッシャーをかけた。
- IDEC横浜のサポートデスクや台湾インターンシップを活用することで、計画通り台湾展示会に継続出展。他の海外企業が少ない中、前年度以上の反響を得ることができた。

代表取締役 男澤 誠 ◆横浜市都筑区東山田4-42-16 <https://www.threehigh.co.jp/>

営業担当全員と専門家で自社のSWOT分析も行った



シリコンラバーヒーターもニーズに合わせ手作業で調整

視察や展示会で海外とつながり

社内の国際化を進めて商機をつかむ

保温・加熱、予熱、結露や凍結の防止などの問題は、あらゆる産業で起きています。それらの問題を解決できるのが私達のヒーターです。スリーハイ(都筑区)は、東山田準工業地域内で産業用ヒーターの製造・販売を行っています。必要に応じてヒーターの形状から温度の制御までハンドメイドでカスタマイズし、多くの生産現場を支えてきました。これまで国内販売がメインでしたが、産業界の変化などを視野に、数年前より海外市場の開拓も進めています。

■米国進出も動き出す

海外の現場を知るためにアメリカ視察やフィリピンのユーザーを訪問しました。「商社などを通すとユーザーの声が聞こえにくいのですが、現地で『こんなこともできるよ』と直接話をするなかで、私たちの技術が活躍できる場所がまだまだあると確信しました。まずは動くことが大事ですね」と男澤社長。外国人インターンの受け入れや、英語の社内朝礼などを行い、海外に携わっていない社員にも海外ビジネスへの理解を深めてもらう一方で、英語の堪能な広報や貿易実務経験者を採用するなど営業統括本部を支える業務環境も整えていきました。

2020年にはIDEC横浜の市場開拓支援事業を活用し、専門家と定期的に各国の市場や情勢を研究しながら、英語のウェブサイトや動画、カタログなどの制作を進め、オンラインでの国際商談会/展示会など

への参加も始めました。ヒーターは、作動しても動きがなく温度も目では見えないため、どうすれば動画やカタログ越しに製品の良さを伝えられるか試行錯誤の連続です。また、実際に各国とやりとりをするなかで、国ごとに異なる電気製品の規制や特許、輸送における品質管理などの課題も見えてきました。

「当社の強みは直接現場とコミュニケーションをとることで、最も発揮できます。商機が来たらすぐに動けるよう準備を進めています」と男澤社長。視察で訪れたアメリカでは、現地で製品を売り込んでくれる代理店が見つかり動き出しました。インターンや商談会、外部専門家など、人とのつながりを活かし社内に風を送りながら、海外展開を一步一步進めています。



成功のポイント

- ✓ 海外事業を強化するため、英語や貿易に強い人材を補充し、海外チームを結成した。
- ✓ SWOT分析^(※)を行うことで、国内市場では強みだったが海外では弱みになる部分について分析し、海外戦略を練り直した。

(※) 企業や事業の外部環境や内部環境を、強み・弱み、機会・脅威の4つのカテゴリーで要因分析し、戦略の立案の基盤を築くこと。

- ✓ 2020年に社員全員(社長やものづくり部も含め)がTOEICを受験し、海外展開に対する社内的な士気を高めた。

代表取締役 沢村優太 横浜市西区みなとみらい2-3-5 <https://gr1.jp/>

コーヒー事業を通じて ミャンマーの産業と雇用を支援

人と地域と社会を繋ぐ「UNI COFFEE ROASTERY」

2020年4月、横浜駅西口にオープンした「UNI COFFEE ROASTERY横浜岡野」。店内で豆を焙煎しハンドドリップで淹れるコーヒーのほか、シーズナブルのドリンクやスイーツが若者を中心に好評のカフェです。

夏にはメインターゲットである

若年層の女性に向けてInstagram映えする「自家製シロップで作ったいちごミルクかき氷」を投入し、売り上げは一気に4倍に伸長。順調な滑り出しを切りました。

運営するのは中古楽器販売をはじめリユースやWEBコンサルティング、システム開発など多角的な経営で急成長しているGRACE（西区）です。横浜岡野の成功を受けて、2021年には日本大通、鎌倉・長谷、横浜・元町の3店舗を皮切りに、果敢に新規出店を進めています。なぜカフェ事業に注力するのか。沢村優太社長は「この事業を通じて広く社会貢献できるのではないと思ったからです」とその理由を説明します。

「UNI COFFEE ROASTERY」をはじめのきっかけとなったのは、沢村社長が「自社なりの社会貢献の仕方を考えているころ」の、IDEC横浜の台湾インターンシップ事業で採用した台湾人学生との会話の中から。台湾人学生の父が事業を展開するミャンマーで、環境負荷が高く重労働を伴うケシの栽培から、持続可能なコーヒーの栽培への転換を進めている活動に新ビジネスのヒントを得ました。

「仲介なしで自社にて現地から豆を輸入できる我々であれば、一人でも多くの方にコーヒーを届けることがミャンマーとのフェアトレードにつながるのではないか」(沢村社長)と考え、2019年11月頃から急ピッチで準備を進め、翌年4月にオープンにしました。



UNI COFFEE ROASTERYチーム



ミャンマーでのコーヒー農園の様子

■数年後に100店舗目指す

今後、大手飲食事業の店舗立ち上げ経験を持つIDEC横浜の販売戦略アドバイザーの支援も受けながら、横浜を中心に数年後には100店舗の展開を考えています。

「ミャンマーへの支援もそうですが、先行きの不透明なこんな時代だからこそ、出店によって少しでも地域雇用を生むことが横浜で生まれ育った私なりの地域貢献だと思っています。新規出店はチャレンジだとも思いますが、常に社員へ挑戦を促している以上、私も萎縮せずに進めていきたいです。この事業の成功のためにも、IDEC横浜には今後も協力を仰いでいきたいですね」と沢村社長。

一杯が多くの人々の笑顔を生み、出店によって地域に貢献する。同社の社会貢献は横浜から始まり、少しずつ全国に広がりを見せていきます。

成功のポイント

- 社長や社員が、コロナ禍の中でも萎縮することなく、新規事業に挑戦するチャレンジ精神の強さ。**
- 売り上げが思うように上がらなかった時に、自社の強みであるWebマーケティングスキルを活用し、広報戦略を練り直した。**
- ミャンマーの社会的背景も踏まえた課題解決型の事業戦略。**



大手にできない国際輸送のニーズを海外で発掘

ベトナム、カンボジアで事業化調査開始



海外進出プロジェクトのメンバーたち



貿易港での作業の様子

横 浜港と東京港、川崎港に拠点があり、大型荷役を中心に日本と海外を結ぶ国際輸送を担当するのが、日本国際輸送(中区)です。

企業が輸出をする場合、各貿易港に荷物が届くと、まず通関手続きが行われます。そして輸出許可が下りると、船に積まれるまでの間、一時的に荷物は専用の保税場に置かれ、船積み待ちます。これらの作業や手続きは、どの会社でもできるわけではありません。いわゆる「許認可制」で、その事業範囲は法律で細かく決められています。

横浜港では大手を含め、数社しかその許可を持っていません。

■ベトナムの冷凍食品市場に照準

近年、人口減による個人消費の変化や製造業の海外移転は、国際輸送の分野にも強く影響を及ぼしています。それにより、業界全体では取扱貨物量が減少傾向にあり、環境は厳しくなっています。そんな中でも同社は手を緩めません。社内で海外進出プロジェクトを結成、2019年からベトナムとカンボジアを対象に事業化調査をしています。

海外進出を目指す同社がターゲットとしている

のは、ASEAN地域では未成熟とされる「温度管理輸送」の分野です。具体的には、解凍するだけで食べられる冷凍食品を現地に普及させて物流量を増やし、温度管理できる日本の輸送ノウハウを現地で展開するビジネスモデルを考えているそうです。

「現地の生活事情に合わせたニーズを見極め、共働き世帯での冷凍食品活用という生活文化の定着も含めたビジネスモデルを展開していきたいです」と、佐久間部長。現在、着々と準備を進めており、数年後にも海外へと飛ばすようとしています。



成功のポイント

- ✓ IDEC横浜の海外進出支援事業を利用して、海外現地調査を実施中。専門家を交えて調査する中で、柔軟に海外でのビジネスモデルを変化させている。
- ✓ IDEC横浜のネットワークを活用してベトナムの提携レンタル工場、KIZUNAの入居者へヒアリング調査を行いニーズを確認した。日本国内と現地との両方で効率よく調査を実施できた。

横浜企業経営支援財団が 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

横浜金沢ハイテクセンター・ テクノコア

余裕の広さ！
65㎡～126㎡

研究・開発・連携に
好立地！
ウエット仕様
実験レベル「P2」対応!!

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
首都高速湾岸線「幸浦ランプ」2分
横浜横須賀道路「並木IC」4分
金沢区福浦 1-1-1



詳細は、金沢センター 問 045-788-9570 まで

鶴見区小野町

横浜新技術創造館 リーディングベンチャープラザ



多様な広さ！
50㎡～100㎡

バイオ関連事業対応！
研究開発から製品開発
まで対応可能
(実験動物の飼育可能!!)

アクセス

JR鶴見線
「鶴見小野駅」から徒歩5分
首都高速横羽線
生麦インター・汐入インターから5分
鶴見区小野町75-1 ほか

詳細は、鶴見末広センター 問 045-508-7450 まで



よい仕事おこしプラザ

よい仕事おこしフェア実行委員会は、地域を超え、お客様同士のつながりを創出する、よい仕事おこしネットワークの拠点として羽田イノベーションシティ内に「よい仕事おこしプラザ」を開設いたしました。本プラザは、ビジネスに関する情報交換、商談産学官連携や地方創出など、日本を明るく元気にするための交流の場を目指しています。皆様のご利用を心よりお待ちしております。

よい仕事おこしプラザ 03-5579-7655

開所時間：平日 9 時～ 17 時

<https://www.yoishigotookoshi-plaza.jp/>



よい仕事おこしネットワーク



城南信用金庫

ベンチャーのつくる、 中小・ベンチャー企業の新聞です

同じように経営をする仲間だからこそわかる気持ち、

それが「KANAKEI（かながわ経済新聞）」が大切にすること。

中小・ベンチャー企業の発展が日本経済を下支えし、やがては日本を牽引する存在となる。

そう信じてやまないのが KANAKEI です。



<https://kanakei.jp/>

かながわ経済新聞合同会社

KANAKEI かながわ経済新聞。

かわしん 経営サポート

創業、新分野・成長分野進出、海外進出、
ビジネスマッチング、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。
- ご相談は無料で承りますが、相談内容によって、一部有料となる場合があります。

経営に役立つ情報をメール
マガジンにて配信中です



ご登録はこちらから



創業・新事業 支援融資 [挑]

チャレンジ

〈かなぎん〉がビジネスサポートいたします

ご利用いただける方	当初必要資金の30%以上の自己資金をお持ちの方で①もしくは②に該当される方 ①かなぎんのお近くで事業を計画、または営まれて1年未満の個人、事業者、女性起業家、NPO法人 ②かなぎんのお近くで中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画が、県知事または行政庁の承認を受けている中小企業者および1年以上事業を営んでいる個人
お使いみち	事業資金(運転資金・設備資金)
利用限度額	500万円以内 (10万円単位 限度額範囲内であれば複数利用可)
返済期間	7年(運転資金5年)以内(3年以内の措置期間含む)
融資利率	固定金利 (※当行の審査基準に基づく、融資実行時の当行所定の融資利率となります)
貸出形式	証書貸付
返済方法	毎月の元金均等、元利均等返済
担保	原則 不要
保証人	原則 法人の場合は必要に応じて代表取締役 原則 個人事業主の場合は配偶者(配偶者がいない場合は親族)

※審査の結果により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。 ※詳しい条件等に関しては、神奈川銀行各店窓口までお気軽にお問合わせください。 ※諸費用として、別途に当行所定の手数料がかかります。

地域の身近な銀行として
経営上のさまざまなニーズに
お応えします!



神奈川銀行



ホームページ <https://www.kanagawabank.co.jp> 本冊子発行日現在

販路拡大・人材確保・業務効率化・事業承継
企業の経営課題をトータルサポート

 Yokohama Big Advance

全国25,000社を
超える企業とつながる
クラウドサービス!



連携金融機関は
40金融機関
を突破!!

その場で
いつでも
商談申込
ができる!

Yokohama Big Advance のサービス



ビジネスマッチングサービス
簡単検索、簡単申込!大手企業や全国の会員企業
をつなぎニーズに応じたマッチングが行えます!



HP作成機能
自社HPが簡単に作成出来ます!自社HPをお持ちの場合でもSEO対策として
活用できます!



福利厚生サービス(FUKURI)
従業員向けクーポンや特別ローンを提供します。
また、飲食業やサービス業の方はクーポンの掲載ができます!



情報・メディア機能
助成金・入札情報やセミナー、ニュース配信など各種メディアの情報を集約します!



オープンイノベーション
新たな技術や未来の新事業が創出できます!技術やノウハウ、アイデアに
自信のある方は是非!

月額：3,300円(税込)

※クレジットカードでの支払いとなります。

サービス内容動画
スマートフォンなどで検索
コードを読み込んでください!



登録のご案内
スマートフォン/タブレットで検索
コードを読み込んでください!



Yokohama Big Advance
ホームページはこちら
<https://www.yokoshin-yba.jp>



Afresh あなたに、あたらしく。

地域のみなさまのさまざまな
資金調達ニーズに
お応えしていくとともに、
効率的な業務運営のご相談など
幅広いサービスを提供します。

 横浜銀行

CONCORDIA
コンコルディア・フィナンシャルグループ

<https://www.boy.co.jp/>

「IDEC横浜」の機能

横浜企業経営支援財団（IDEC横浜）は、中小企業支援法に基づき、横浜市長から指定を受けた市内唯一の「中小企業支援センター」として、横浜経済の活性化と地域社会の発展に寄与することを目的とした公益財団法人です。

横浜市



両輪

地域密着型支援

現場での課題掘り起こし
解決策の提案

市内中小企業

基礎的な支援

各種相談対応、コンサルティング、
情報発信、事業承継、人材育成、
マッチング支援、起業支援 等



ワンストップ経営相談窓口

将来を見据えた支援

IOT、海外展開、医工連携、
地域貢献活動（CSR）の支援、
展示会への出展 等



海外展示会出展

施設保有・運営

インキュベーション施設、
産業関連施設の管理運営、
入居者支援 等



横浜新技術創造館

金融機関

大学

支援機関



連携

※図出典「横浜市経済局 令和2年度予算概要」から



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

- 「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は、横浜情報文化センターに移転しました。

IDEC
YOKOHAMA

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7階

tel. **045-225-3700** (代表)

fax. **045-225-3737**

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



IDEC 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2108室

tel. **021-6841-5777** fax. **021-6841-5700**



Facebookもチェック



YouTubeもチェック

