

神奈川イグレンの活動状況を伝える機関紙 <第 157号>

神奈川イグレンニュース

発行：神奈川県異業種連携協議会（議長 金究武正）
 発行責任者：専務理事 芝 忠 編集担当：宗和 正憲
 〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80 神奈川中小企業センタービル 7F
 TEL 045-228-7331 FAX 045-228-7331 (TEL 兼用)
<http://www.kanagawa-iguren.com>

2015年12月号



【 今月のコンテンツ 】

- 神奈川イグレンご案内 1～3
- イグレン会員グループ・プロジェクト状況 3～6
- 税理士法人 With you 【 連載 20 】 代表社員 出田 敏子 氏 6、7
- 産学官交流サロンコーナー／事務局コーナー 8

【 神奈川イグレンご案内 】

～ イグレン年末年始のご案内 ～

イグレン仕事納め：12月25日（金） 仕事始め：1月4日（月） スタッフ会議 14：30～

<新しい異業種グループ設立の経過について>

イグレンが新しいグループづくりを行うという事で10月22日、23日、12月10日の3回にわたり説明会 & 意見交換会を行いました。お起こし頂いた方は企業経営者の方を始め、行政に携わる方や県OB、一般の方などにご参加頂いております。今回の12月に行われました会合では、異業種交流とはどういうものなのだろうか・・・など活発な討議がなされました。

具体的には異業種交流組織は増えているが単なる名刺交換会になってしまっている会が多い。しかしながら本来は交流を深めていく場であるので毎回メンバーが入れ替わるということはこのイグレンでは好ましくない。そして、やるのであれば単発的なものではなく継続的にやっていくことが大切である。一企業においても同業だけでなく、一見関わりが無いと思われる他人の中にこそ、様々な知恵袋がある。いかにネットワークを拡大し、活発的な意見交換がなされるかが大切だ。など、建設的な意見がなされました。

イグレンニュースをお読み頂いている会員の方の中にはなんとなく自分には関係が無いという意識で読み流されている方もおいでだと思いますが企業の方にとっては他業種との交流を深めるチャンスであり、ビジネス拡大につながる可能性がございます。個人の方についてもご自身の過去の経験が多くの方の役に立つことでしょう。このように何度か討議を重ねた後、新グループを設立して参ります。次回は2月18日（木）に第4回目の会合を行いますので皆様ふるってご参加下さいませ。皆様のご意見をお聞かせ下さい。

【日 時】 : 2016年2月18日（木） 18：00～20：30 まで（懇親会付）

< 新規イグレン会員募集 >

かながわイグレンも30周年を迎えホームページも一新し、新たな局面に入ってきています。出来るだけ多くの皆様にもご参加いただけるよう会費の変更も行っています。現在、個人会員は3,000円、サポート会員の皆様は1,000円と、ご加入頂きやすい会費となっています。ビジネス拡大の場として、また皆様の交流の場としてご活用頂ければと思います。

皆様の周りの方で人との交流、ビジネスなどに興味がおありの方がおいででしたらイグレンスタッフまでお声がけください。

理論機関誌「イグレン」論文原稿募集

機関誌イグレンの論文を募集しています。

募集原稿の内容は、論文といっても、堅苦しい内容でなくて結構です。下記のようにかなり幅広い範囲を想定しています。是非、日頃の活動内容をご紹介ください。

- ① イグレン活動の報告と紹介
- ② そこから学ぶこと(経験の整理)
- ③ 異業種交流・連携の理論化
- ④ 中小企業を取り巻く情勢の紹介と自己の意見
- ⑤ 自身の体験の紹介、など

(ア) **表紙に使用するイグレンの活動に関連する写真を募集**します。写真の応募については、関連する活動内容など論文も同時にお送りください。原稿の締め切りは、特に設けません。完成次第適宜お送りください。

募集論文に関するご質問は、芝専務理事、又は、編集担当加藤へご連絡ください。尚、理論機関紙は、イグレンホームページに掲載しております。

神奈川県産業労働局産業振興課と、県の産業政策について懇談の概要を報告します。

芝 専務理事、 愛 事務局次長

1. 日時 8月26日(水) 11時~11時30分
2. 出席者 依田孝志課長 加藤成一主幹 長沢 恒Gリーダー 渡部 力Gリーダー
3. 概要
 - (1) 産業技術センター独法化・(財)神奈川科学技術アカデミー(KAST)との統合問題
加藤主幹より、4月に作成し議会で説明した「県内企業のイノベーション創出に貢献する新たな支援機関の将来構想」(案)をもとに以下の要旨の説明があった。
 - 1 経済のグローバル化等の影響で製造業の事業所数の減少し低迷が進んでいる。
 - 2 今後、競争力の高い産業を創出・育成する必要がある。
 - 3 企業の持つ技術と大学等の持つ知識の融合化=ネットワークの構築が必要である。
 - 4 基礎研究-応用研究-実用化研究-事業化研究の一貫した支援体制が必要である。
 - 5 基礎研究は主に KAST が担い、応用研究以下の下流部分は産業技術センターが担う。統合により基礎研究から事業化までの流れがスムーズに進む。
 - 6 ネットワークの中心的な支援機関(ハブ機関)として産業技術センターを位置付ける。

イグレンとして従来の県の産業政策を検証し、今後の中小企業振興を図る産業政策を検討していくという問題意識から以下の様な意見を述べた。

- ① 応用研究から事業化の流れを担う産業技術センターの現場支援力が落ちている。
- ② 海老名に統合・縮小した結果、県内の中小企業の相談に応えられなくなっている。
- ② 県の産業政策に地域政策の視点が無かったのではないか。
- ③ ネットワークの中心的機関の役割を産技センターの現状の体制ではとても担えない。
- ④ 県の技術構造は多様性に富んでおり、間口の広い支援能力が求められている。
- ⑤ **KAST** のテーマは狭い。事業化のリスクも含め効果が期待できない。
- ⑥ 事業化の担い手はあくまで企業であり、公的機関の関わり方は慎重にすべきである。
- ⑦ 独法化について、中小企業の現場の声を聴く必要がある。

(2) 県の技術振興策についての指摘と提案

- ① 技術振興策を担う公設試という点で、東京、大阪、愛知と比較してあまりに弱体だ。
- ② 東京は4か所の支所があり、大阪・愛知は、「国と政令市」もしっかりした機関がある。
- ③ 県が3政令市や中核市に対して技術支援に積極的に取り組むよう働きかけてはどうか。
- ④ 今後の神奈川の産業振興を考えれば、産業技術センターの現状(100名)の3倍の体制が必要。
- ⑤ 国際化の問題では、海外に出ないで県内・国内で頑張っている中小企業が多い。
- ⑥ 大企業・先端産業の誘致政策を否定するものではないが、県の産業政策において中小企業振興を第一義に考えるべきだ。
- ⑦ 県内で頑張っている中小企業の現場の声をもっと把握して振興策を進める必要がある。
- ⑧ 昨年6月に制定された「小規模企業振興基本法」の自治体の責任という点からも小規模企業の持続的発展の施策は重要と思う。

懇談の締めくくりにあたり、依田課長より「今日の指摘を踏まえて、今後の産業振興を勉強していきたい」という発言があった。

<スタッフ会議の内容>

- 関東学院大学生のアンケート報告書を作成中、全100頁の内74項が学生の生の意見で129人分のデータを編集。報告書を年内に発送予定
- 理論機関紙2号(金子氏講演)を発刊、300部印刷、250部郵送にてPR

【 イグレン会員グループ・プロジェクト状況 】

【 川崎異業種研究会 】

川崎市商工会議所 市川 順

<9月定例会>

9月10日(木)午後6時より、川崎商工会議所会議室5にて、会員13名、オブザーバー2名、見学者1名、学生7名の参加を得て開催した。

獨協大学経済学部経済学科 准教授 徳永潤二氏を招き、「アベノミクスは日本経済を復活させるのか」をテーマに講演は進められた。アメリカ経済の実態、世界金融危機から5年後、日本経済への示唆等が説明された。各種データや具体例をとおして、日本経済・企業を総合的に分析する内容であった。

<9月分科会>

9月2日(水)午後6:30より、ミューザ川崎シンフォニーホール研修室1にて、会員20名、学生3名の参加を得て開催した。

防衛省防衛政策局 次長 鈴木敦夫氏を招き、「沖縄の米軍基地の現状」をテーマに講演は進められた。沖縄米軍基地の現状や自衛隊との関係等が説明された。

幅広い知識を得ることができ、10月定例会(沖縄県視察)に向けて、とてもためになる好機であった。その後、場所を移して懇親会を行い、活発な意見交換がされ、盛会裏のうちに終了した。

<7月分科会>

7月2日(木)午後6:30より、高津市民館第1会議室にて、会員8名、学生3名の参加を得て開催した。一般財団法人機械振興協会技術研究所 工学博士 五嶋裕之氏を招き、「人に寄り添うロボット技術～機械と人の付き合い方～」をテーマに講演は進められた。

人と機械の共存を目指す知能・サービス・自律型移動・防災等、様々な角度から人を助け、人に寄り添うロボット研究が説明された。子供の頃に夢見たアニメや特撮世界から最新技術のロボットまで、歴史を振り返りながら述べられ、近未来のロボットが直面するだろう問題を学ぶ機会となった。

その後、場所を移して懇親会を行い、軍需向けロボット等について大いに盛り上がり、散会となった。

【第168回 日韓ビジネス協議会】

高橋 導徳

1. 日時:2016年1月20日(水) 午後4時30分～5時15分協議会 午後5時30分～8時00分 新年会
会費:1,000円、 新年会費:3,000円
2. 場所:神奈川中小企業センタービル 6階 特別研修室
かながわ異業種交流センター(神奈川県異業種連携協議会) TEL:045-228-7331
*新年会の会場:日本海庄や(横浜馬車道店) TEL:045-662-7411
3. 次第:○会長挨拶 瀧澤 清氏
○メイン講師:ライフカウンセラー 小峰直保子氏
タイトル:「韓国人とのビジネス成功の秘訣、日本とどこが違う!」
要旨:韓国・忠清南道論山市で3年間、日系企業の駐在員として勤務し、最近退社して帰国した。現地での成功、失敗、楽しさ、苦しさなどのエピソードを報告する。

【NPO法人 C&S 経営支援協会】

NPO理事長 松井利夫

第二弾・緊急セミナー「マイナンバー制度の実務対策」開催のお知らせ

イグレンと「NPO法人・C&S」が共催して、9月4日に「マイナンバー制度と企業の実務対策」セミナーを開催しましたが、その後、中小企業経営者から沢山のご質問を頂きました。そこで、第二弾として下記の要領で緊急セミナーを開催いたします。今回は、特に小規模事業者の方々を対象に行いますのでご参加くださいますようお願い申し上げます。お問合せ等は別紙の開催案内をご覧ください。

記

- | | |
|--------|---|
| 【内 容】 | 緊急セミナー「マイナンバー制度の実務対策」 |
| 【日 時】 | 平成28年1月22日(金) 15:00～17:00 |
| 【会 場】 | 神奈川中小企業センタービル 6階 特別研修室 |
| 【講 師】 | 中小企業診断士 松井利夫氏 |
| 【受講料】 | 無料(但し、資料代1000円) 【定 員】 20名 |
| 【申込方法】 | FAXまたはE-MAILでお申し込みください【締切】平成28年1月20日(水) |

異業種交流会シフト 2 1

【<http://shift21.jimdo.com/>】

有村 知里

<2016 年 1 月 定例会>

- 日時 2016 年 1 月 12 日 (火) 18:30~20:20
- 場所 かながわ県民センター 3階 303会議室
- 会員プレゼン大会
新年交流会として、参加会員が事業プレゼンを行い、ビジネス交流を図ります。
一人3分間で事業内容、事業紹介を行います。
プレゼンテーションは会員限定ですが、ゲスト参加は大歓迎です。ぜひお越しください。
- 参加費・・・定例会：初回は無料 2・3回目は1,000円、4回目以降は4,000円
懇親会：初回参加の方 1,000円、2回目以降の方実費(3,000円程度)
- 異業種交流会シフト 21 とは
シフト 2 1 は平成 8 年から活動している異業種交流会です。多様な業種の経営者や起業家などが集い、外部講師による講演・会員のプレゼンなどを行い、各自の研鑽を図りながら、ビジネスに繋げる交流を目的としています。
- お問合せ・お申込みは事務局・有村まで。(shift21info@gmail.com)

【 その他 イグレンご案内 】

第 68 回三浦半島経済人サロン、11 月 19 日 (木) 開催

神奈川イグレン会員 平野和夫

第 68 回三浦半島経済人サロンが 11 月 19 日 (木) 神奈川新聞横須賀支社ビル 5 階で開かれ、株式会社ユニメーションシステム (横浜市磯子区西町) 代表取締役、伊藤幸彦氏が「河川・道路冠水警報システムの開発・販売について」と題して講演、企業経営者、会社員など 15 人が聴講しました。

伊藤氏はまず最近の日本及び世界的な地球温暖化・異常気象について現状、原因、影響を総括しました。その中で、9 月 9 日から 11 日にかけて発生した台風 18 号による「関東・東北豪雨」について、1 時間雨量最大値・三重県鳥羽市 75.5 ミリ、24 時間同・栃木県日光市五十里 (いかり) 551 ミリと、凄まじい豪雨被害状況を詳細にデータ公表しました。いずれも想定外の壮絶なものばかりで、自然破壊を続けてきた人間に対する「しっぺ返し」の脅威をひしひしと感じました。

以上の話を前置きとした上で、伊藤氏は自社の各種「水防災警報リーズ」について説明しました。同社は河川水位警報ユニットを初め、冠水、浸水、遊水池、気象などに関する様々な警報ユニットを製作、主として役所に納入しているそうです。そのうちのひとつ、「河川水位警報ユニット」はセンサーで常に水位を監視し、急激な増水を検知し注意喚起する警報装置だそうです。現地で警報がでたことを遠隔地の管理者にメールで知らせます。管理者はインターネットを介して装置の警報状態を確認したり、メールの宛先や装置の設定の一部を変更したりすることができるそうです。

第31回海老名サロン開催報告

愛 賢司

【日 時】 11月27日15時～ 会 場 神奈川県産業技術センター 参加者 21名
三人の報告者の方から、次のような報告をいただきました。

1. 「技術者に求められる管理技術」 中小企業診断士事務所 アドバンス源 代表 岡本 博 氏
2. 「神奈川県産業技術センター独立行政法人化と神奈川科学アカデミー（KAST）との統合問題について」
神奈川県産業技術センター 機械・材料技術部チームリーダー 高木 眞一 氏
3. 「金属加工機械専門商社（有）オリエントマシンの紹介 ～ベトナム販路の開拓への挑戦」
（有）オリエントマシン 取締役 平手 陽介 氏

岡本氏は、生産管理の在り方という観点から、どんな事態でも生産を継続できることが生産管理の眼目であり、そのためには、①緊急時の対応として注目されているBCP（事業継続計画）の策定にあたっては、特別なマニュアルを作るということではなく、従来からある標準書等に必要な対策を組み込んでいくことが大事。②モノを作るときに一番重視しなくてはならないのは「設計品質」であること、そのためにも、③設計者は、製造現場にマメに足を運び、設計者と製造現場との関係が緊密になる企業風土をつくることが大事であること。④目標管理が大切であること等、ご自身の体験を踏まえた実践的な報告をされました。

高木氏は、昔に比べ、技術人材が大幅に減少し、中小企業の皆さんへの技術支援の力が物理的に低下している産業技術センターの現状について紹介し、①中小企業の現場の意見を全く反映していない計画であること。②設立の目的も歴史的な役割も異なるKASTとの統合は、公的試験研究機関本来の業務を後退させることになりかねないこと等の問題点について指摘され、技術立県を標榜する神奈川県にふさわしい技術支援機関の役割を果たすためにも、産業技術センターの充実・拡充への賛同を要望しました。

平手氏は、5人の家族経営の企業で中古の板金加工機械を販売している自社が、2000年頃に海外展開を考えた理由として、①国内販売だけでは先細りは目に見えていたこと。②2007年頃韓国の人からベトナムに目を向けることを勧められ、人口増や若者層が多いことで、今後伸びるかなという気持ちで取り組みだしたこと。③現地では、日本の技術の高さは承知していても、日本の金属機械メーカーは全く知られておらず、新しい機械は高価であることから、廉価な中古機械への需要の掘り起しがうまくいったこと等、海外販売の苦労話にユーモアを交えながら報告されました。また、日本の中小企業が生産拠点を海外に移すことについて、リスクが大きく慎重に考慮すべきであるという重要な指摘もされました。

報告と討論終了後、食堂で早目の忘年会をかねた交流会を行いました。

次回の海老名サロンは2016年1月22日（金）「循環型社会に向かうための諸要因を考える」

神奈川大学理学部非常勤講師 小林 裕 氏 他

海老名サロンでは、毎回貴重な報告や交流会、時には工場見学も行いながら異業種交流の活動を楽しく開催しています。気楽にご参加ください。

（連絡 愛賢司 aikenji1024@gmail.com）

税理士法人 With you

〒221-0844 横浜市神奈川区沢渡2-4 YSビル3F

電話：045-312-6724 FAX：045-412-6734

<http://www.tkcfn.com/ideta/pc/>

税理士・産業カウンセラー・FP・
キャリアデベロップカウンセラー

代表社員 出田 敏子



【 連載 20 】

年の瀬も押し迫り、年末調整を控えてお忙しくお過ごしのことと存じます。今年もなかなか景気回復の実感がないという方もいらっしゃるかも知れません。今年の経営をもう一度振り返って、売上と利益の中身をよく点検してみる時期です。取引先ごとに、あるいは商品の種類別に細かく点検することで、来年度の新たな目標や行動の指針につながるヒントが見つかることでしょう。

【今年の経営をふりかえってみましょう】

1. 売上高チェック：取引先様別

まずは、お取引先様ごとに売り上げをチェックしてみましょう。これまで取引高が少なかった相手様からの売り上げが増えていたり、反対にお得意様だと思っていたら売り上げが減っていたりするという変化はないでしょうか？また、新規開拓先や新規の顧客が増えているかどうかチェックしてみましょう。

もし、主要な取引先様の売上が著しく下がっているとか、新しい取引先様への売上が急に上がっているとしたらその理由は何かを考えてみましょう。

【取引先別の売り上げ増減の理由】

- ・売上機会損失があった
- ・取引先の業績が落ち込んでいる
- ・営業担当者の訪問が少ない
- ・販売数量は変わらないが、値引き、値下げが増えた
- ・クレーム対応が不手際であった
- ・品質・納期・アフターサービスが評価されている
- ・同業他社に比した価格優位性、品質有意性があった

2. 売上高チェック：商品類別

売上高はどのような仕事であってもせんじ詰めれば「販売単価×販売数量」の積み上げに他なりません。売上高を上げるには、「値上げする」か「たくさん売る」か、それしかありません。従って、御社の製品ラインナップを商品類別、サービス類別にチェックする必要があります。売れ筋商品の新旧交代があったり、意外な製品が伸びていることが見つかるかもしれません。

【類別売上チェックポイント】

- ・主力商品の売上が（増えている・減っている）
- ・売れ筋商品の価格・性能・品質が変わってきている。
- ・新商品が（売れている・売れていない）
- ・これまであまり売れていない商品が売れ始めている。
- ・価格を下げて売れない商品がある。
- ・価格を上げて売れている商品がある。
- ・限界利益率の高い商品が（売れている・売れていない）
- ・比較的（低価格・高価格）の商品が（売れている・売れていない）

3. 限界利益率のチェック

限界利益とは、売上高から変動費を差し引いた利益の事をいい、限界利益を売上高で割った値を「限界利益率」と言います。売上高が増加したり、横ばいで会っても、限界利益率が低くなれば、利益は減少することになります。限界利益率が高くなれば、売り上げが減少しても利益が増加する場合があります。原価利益率を高めることは大変重要であり、限界利益率が下がっている場合は、早急に改善のための具体策の検討に入るべきでしょう。

【限界利益率改善のヒント】

- ・比較的競争力のある商品の値上げやコストダウンができないか？
- ・値引き販売を減らせられないか？
- ・原材料等の値上がりや価格転嫁できないか？
- ・外注を内製化できないか？
- ・不良品やロスの発生の改善はできないか？
- ・不採算部門の見直しはできないか？
- ・不採算商品の販売を見直せないか？
- ・限界利益率の高い商品の販売を増やせないか？
- ・限界利益率の低い商品の販売を減らせられないか？

4. 3月決算企業はまだ挽回のチャンスがあります！

12月決算企業であれば、売り上げや利益の変化の要因分析をしっかりと行い、来年の経営戦略や計画に活かしましょう。3月決算企業であれば、決算の着地点を予想し、厳しい予想であれば具体的な改善策を立てて実行しましょう。まだ3か月あります。目標達成に向けてがんばりましょう。

	神奈川新産学公交流 第69回 サロン横浜	西湘サロン 第60回	海老名サロン 第32回	三浦半島経済人サロン 第69回
日程	01月18日(水) 18:00～	01月18日(月) 18:00～20:00 開場は17:30～	01月22日(金) 15:00～	未定 2月開催予定 18:00～ 開場は17:30～
場所	別途ご案内	日本生命小田原ビル 4階会議室 小田原市本町1-4-5	神奈川県産業技術セン ター2F講義室 海老名市下今泉705-1	神奈川新聞社 横須賀 支社5階会議室 横須賀市小川町21-9
連絡先	(織方、篠原、坂本、 杉本)	イグレン(吉池)	愛賢司	堀込、芝、鶴野、西澤
内容	サロン横浜新年会 会費:4500円程度	「いのち輝かせて、商いに 生きる 94歳」 湯河原町和菓子処味楽庵 会長 室伏 昇氏 参加費:1,000円	「循環型社会に向かう ための諸要因を考える」 神奈川大学理学部非常 勤講師 小林 裕氏 他 会費:1,000円	後日連絡 参加費:1,000円

尾上町サロン・・・毎月1回、第一金曜日に開催。次回01月08日17:15～19:30 参加費1000円
ざっくばらんに語り合う場 会場:中小企業センター703 イグレン事務局

2015年最後のイグレンニュースとなりました。皆様、この一年どのような年となりましたでしょうか？
今年は例年に無く天変地異を感じた年でした。また、経済面ではTTP締結に向けた世界的な動きや来年からはマイナ
バー制度の導入など私たちの暮らしにも様々な影響が出てくることでしょう。ITの進歩で医療の分野なども今まで以上
に加速度的に進歩しています。2016年はどうのような年にしたいですか？今年いまひとつの年であった人も来年はき
っと良い事があるでしょう。来年の干支は「申」さる。災い去って福となすと申します。
どうぞよい一年となりますように！！ではまた来年お目にかかりましょう。

「神奈川イグレンニュース」は多くの皆様方からのご意見や投稿、感想などを頂戴し、情報を共有する
事によって未来へつながる「役立ち情報誌」です。こんなことが新たなビジネスにつながった。とか、
思いもしなかった出会いでこんな事になりました・・・など原稿を募集中です。



伺える範囲であれば取材にも参ります。尚、自薦・他薦は問いませんのでご連絡頂ければと思います。
神奈川イグレンへの連絡問合せは、Tel: 045-228-7331 Fax: 045-228-7331 (TEL 兼用)
ご意見、感想などあればこちらまでお願いします。 mail masa247307-sowa@dream.bbexcite.jp

神奈川県異業種連携協議会 交流アドバイザーが詰めております、気軽にご連絡ご相談ください(無料)

【月】①②③宮川 豊④⑤荒 直孝【火】①②④⑤児玉 英二③愛賢司 【水】①菊地②指方③加藤④愛⑤芝
【木】①②③④⑤ 松井 利夫【金】①愛賢司②指方 順一郎③④⑤織方 【土、日、祭日】は休業

〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル7階インキュベートルーム703号
神奈川イグレン事務局

T/F 045-228-7331 URL: <http://www.kanagawa-iguren.com> Mail: iguren@kanagawa-iguren.com