

# IDEC横浜

## 支援事例集2020



**IDEC**  
YOKOHAMA

公益財団法人 **横浜企業経営支援財団**

発行 令和2年1月

# まずはご相談から **IDEC** YOKOHAMA

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、海外発展等に関する相談を承ります。

内容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 [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。

## 販売戦略コンサルティング

市内中小企業が展開する製品やサービスについて、販路開拓に向けた「販売促進」や「広報活動」等を支援していきます。支援にあたっては、各専門分野のアドバイザーを中心としたサポートチームが、マーケティング面での課題解決を図ります。

## 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。

## 海外展開支援

海外の営業拠点や生産工場など、現地法人設立に向けたFS調査に要する経費を助成、海外市場開拓のノウハウや輸出戦略の策定などを専属アドバイザーが支援する制度で海外展開をバックアップします。また、市内企業へのインターンシップ等を実施し、外国人採用にもつなげています。

この他にも、さまざまな支援メニューがございますので、お気軽にお問い合わせください。

## 被災企業向け経営支援

昨年台風15号、19号等により被災された企業の皆様には、復旧に向け、横浜市の補助金や融資などの相談だけでなく、被災企業支援担当を任命し、全力で支援させていただきます。お気軽にご相談ください。

## はじめに

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。

IDEC横浜では、地元企業に密着した支援を行うため、職員が積極的に企業訪問し、経営課題などを掘りおこし、解決に向けた支援メニューをご案内しております。IDEC横浜を利用する皆さまの大半は、小規模事業者（卸売・サービス・小売業は5人以下、製造業等は20人以下）の方で、この事例集に取り上げさせていただいた6割は小規模事業者の事例となっております。さらに小規模事業への支援を強化し、横浜の経済基盤の安定と成長発展につなげていきます。

この冊子は、日頃からIDEC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。「初めて新しいお店を開業することができた」「製造コスト管理等のコンサルティングにより企業体質を強化できた」「海外展示会出展により海外販路開拓ができた」などの事例を、(1)小規模事業者（出張相談）、(2)経営改善、(3)女性起業、(4)IoT生産性向上・技術、(5)海外の5テーマに分けて紹介させていただきました。

企業にとって、限られた経営資源（人、モノ、金、情報など）を補うため、各社ともに“上手に”IDEC横浜の支援メニューを利用させていただいております。

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IDEC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。

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2年1月  
公益財団法人 横浜企業経営支援財団  
(IDEC横浜)

# IDEC横浜 支援事例集 INDEX

|                        |   |
|------------------------|---|
| ●IDEC横浜の事業説明           | 2 |
| ●はじめに                  | 3 |
| ●INDEX                 | 4 |
| ●小規模・中小企業者向け 経営改善のポイント | 6 |

## 小規模事業者(出張相談)

|                |   |    |
|----------------|---|----|
| 事例 1<br>小規模事業者 | 増加する外国人のニーズに合わせて、<br>アジア食材を扱う卸売業・小売業を起業 | 8  |
|                | ●Reiwa Enterprises合同会社                  |    |
| 事例 2<br>小規模事業者 | 「焼き立てのおいしいパンを届けたい」<br>自宅販売の夢を現実のものに     | 9  |
|                | ●パンと焼き菓子のお店 tocotoco bake               |    |
| 事例 3<br>小規模事業者 | 亡きご主人の想いととも<br>女店主が1人で切り盛りするカラオケ居酒屋     | 10 |
|                | ●串揚げ 旬菜魚カラオケ だんだん                       |    |

## 経営改善

|                |   |    |
|----------------|---|----|
| 事例 4<br>小規模事業者 | ジグ研削の精密な技術力。災害に備えたBCPで信頼を高める            | 11 |
|                | ●株式会社イシイ精機                              |    |
| 事例 5<br>小規模事業者 | 常に新たな提案を模索する金型屋の事業承継。<br>父が娘へ伝える“ものづくり” | 12 |
|                | ●株式会社キョーフハーツ                            |    |
| 事例 6<br>中小企業者  | 数字の“見える化”や評価制度の導入、<br>業務改善に取り組み成長できる会社へ | 13 |
|                | ●株式会社平井製作所                              |    |
| 事例 7<br>中小企業者  | インターンシップ生を受け入れ、台湾現地法人立ち上げの戦力として育成       | 14 |
|                | ●株式会社ヨシオカ                               |    |
| 事例 8<br>中小企業者  | 起業前からIDEC横浜をフル活用して成長した、電子機器製造会社         | 15 |
|                | ●マイクロモジュールテクノロジー株式会社                    |    |

## 女性起業

|                 |  |    |
|-----------------|--|----|
| 事例 9<br>小規模事業者  | 仲間との交流がパワーに。SNSで広がる患者の輪が企業や社会を動かす      | 16 |
|                 | ●株式会社リサ・サーナ                            |    |
| 事例 10<br>小規模事業者 | コンセプトは『伝統と斬新さの融合』<br>テキスタイルを通し心の豊かさを提案 | 17 |
|                 | ●AMONG                                 |    |
| 事例 11<br>小規模事業者 | 海外企業との取引をバックアップ。中小企業の挑戦をサポートしたい        | 18 |
|                 | ●OKBコーディネート                            |    |
| 事例 12<br>小規模事業者 | 3DCAD・プリンターのノウハウで、ものづくりの未来に貢献します       | 19 |
|                 | ●RIS3Dデザイン                             |    |

## IoT生産性向上・技術

- 事例 13** ハードルが高いと思っていたIoT。サポートを活用し現場に導入 ..... 20  
小規模事業者 ●株式会社大野製作所
- 事例 14** 近年注目が集まる自律神経を、身近な健康管理・増進に応用 ..... 21  
小規模事業者 ●株式会社クロスウェル
- 事例 15** 「本物の味」にこだわる米菓の老舗が、ITにチャレンジ ..... 22  
中小企業者 ●株式会社美濃屋あられ
- 事例 16** 現場のIoT化と、より高度な人材育成に取り組む ..... 23  
中小企業者 ●株式会社オウミ

## 海外

- 事例 17** ハイレベルな独自技術をヨーロッパへ。国際的な展示会でニーズを確信 ..... 24  
小規模事業者 ●株式会社横浜ネプロス
- 事例 18** 日本建築のこだわりを世界へ。製品を売るだけでなく技術を伝える ..... 25  
中小企業者 ●マックス建材株式会社
- 事例 19** 日本が先進する「食」と「健康」。給食管理ソフトの海外展開に挑む ..... 26  
中小企業者 ●株式会社東洋システムサイエンス
- 事例 20** 高機能・高品質の日本製靴下を企画製造。中国市場の開拓に取り組む ..... 27  
中小企業者 ●株式会社三笠
- ものづくり企業ガイド・IDEC横浜 交通アクセス ..... 28

### 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



**資金**  
補助金獲得や融資



**創業**  
ビジネスプランプリアや女性起業家支援



**経営コンサル**  
継続的なコンサルティング



**マッチング**  
企業間連携や産学連携



**窓口相談**  
経営相談窓口



**海外**  
海外進出や海外販路開拓



**技術開発**  
IoT生産性向上、知財戦略や医工連携支援



**小規模**  
小規模事業者向け出張相談



**事業承継**  
事業承継に関する窓口相談や訪問相談



**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

小規模・  
中小企業者向け

# 経営改善



のポイント

## 小売店・小規模事業の収益増加

中小企業診断士

小規模事業者出張相談事業 統括相談員

はなばた ゆか  
花畑 裕香



小さな小売店へ訪問すると「最近、売上があまり上がりません」という相談を受けることがあります。このような場合、見えない様々な要因が絡み合っていることもあります。以下のポイントを見直すことで改善に向かう方が多くいらっしゃいます。

### <小さな小売店の改善ポイント>

1. お客さまが誰なのか明確に
2. ターゲット地域を地元
3. ニーズに合った商品（開発）や商品構成に
4. 競合店や競合商品の考え方を広範囲に
5. どんぶり勘定からの脱却、収益意識を強く
6. お客さまとの会話・コミュニケーション増加

また、設定したターゲットも時間と共に変化する場合があります。例えば、近年需要が伸びているオーガニックや無添加商品等を扱う小売店の場合は、需要が広範囲におよぶことが多く、広範囲を意識したプロモーションが必要です。しかしながら、数年後には同じような商品を扱う店舗が更に増え、またインターネット販売の網羅により、広範囲のターゲット地域ではなく、地元等限定された地域がターゲットになる可能性もあり、その変化には常に留意が必要です。

このように、常にお客さまとのコミュニケーションを図り、環境の変化を意識しながら改善し続けていくことが、収益の増加の一因となることと考えます。

## 日常的な財務状況の把握



中小企業診断士 経営相談員

なかやま けん  
中山 健



「晴れの日に傘を貸して雨の日に取り上げる」。金融機関の融資姿勢としてよく使われるたとえです。2期連続赤字や債務超過になると融資担当者の対応も厳しくなります。金融機関との良好な関係を維持していくためには、早め早めに赤字を解消する対策を講じていく必要があります。

その対策のためにまずは自社の損益分岐点売上高を正確に把握してください。損益分岐点売上高は、費用を変動費と固定費に分けて、利益がプラスマイナスゼロとなる売上高をいいます。損益分岐点売上高の金額が大きい場合は、変動費・固定費を見直し費用を減らすこと

により損益分岐点売上高を下げる必要があります。損益分岐点売上高は会社として必達目標（コミットメントライン）であるという強い意識を持ちましょう。

次に月次の収支状況をできるだけ早く掴めるようにしてください。月次残高試算表の作成に時間がかかる場合は、表計算ソフトに予め設定した勘定科目に従い数値を入力し、速報値を算出するよう努めてください。営業利益段階の動向を掴めるだけでも次のアクションがとりやすくなります。

財務分析についてはIDEC横浜でも相談を実施しておりますのでお問い合わせください。

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。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、皆さまのご相談に応じています。無料でご相談ができますのでお気軽にお問い合わせください。

## ウェブ・ITの活用



中小企業診断士  
IDEC横浜ビジネスエキスパート

なつはら かおり  
夏原 馨



IT活用、していますか？

Noと答えた方、損しているかもしれません。今やITは生活の基盤となり、多くの人がスマホやパソコン、インターネットを使っています。顧客の「あたりまえ」を事業の「あたりまえ」にすることで、事業はぐっと前に進みます。

例えば、顧客開拓の課題について、自社サービスのWebを作り営業なしで成功した事業者の方。専門家の助言を受けながら自分でWebサイトを完成させました。その結果、月に数百円～数千円の投資で新規顧客に認知され、予約待ちになりました。誰もがインターネットにつながる現代では、WebサイトやSNSの活用は投資対効果の高い広告宣伝手段の1つです。

また、小規模事業者にとって課題となっているキャッシュレスサービスをクラウド会計とあわせて導入することで相乗効果が得られた例も。ユーザーが増えつつあるキャッシュレス決済を導入することでお客様を逃さず、明細を会計ソフトに入力する手間から解放され、売上や利益を即時に把握できる…と、いいことづくめです。導入前はなんだか難しそう…と二の足を踏んでいらっしやいましたが、専門家と一緒に全体を整理し、一つひとつ順番に対応することで効率よく事業を進めています。

IT活用で悩まれる方もIDEC横浜の専門家がお手伝いしますので、ぜひ一歩を踏み出してみませんか。

## 海外企業との取引にあたって



中小企業診断士  
IDEC横浜ビジネスエキスパート

たけだ まなみ  
竹田 真奈美



海外企業との取引では、トラブルになってから対応するのではなく、事前に対策しておくことが重要です。発生原因は、「法律・行政・司法制度の違い」の他に「相互の認識及び理解の違い」があります。海外展開の初期段階では、後者によるトラブルも多いと感じます。

国内取引ならメールや電話で確認する内容を、言語の違いや時差などから、憶測や推測で対応を続けたり、タイミングを逸した連絡などがトラブルに発展することもあります。このような事態を回避するには、予防策として社内ルールを決めておくとういと思います。例えば、口頭で確認できたと思っても、メールで「先日の内

容はこうだったね」と文書に残しておくことで、誤解の解消ができ合意の根拠にもなります。定期的なコミュニケーションにオリジナル定型フォームを作成し共有する仕組みを工夫している企業もあります。

契約段階では想定事項を契約書に含めておくとういのですし、何度かやりとりを行い信頼関係が持った段階で契約に進む方法もあります。

「法律・行政・司法制度の違い」のトラブルには専門家の助けが必須ですが、コミュニケーション不足から発生するトラブルは業務の中で対策できる部分も多くあります。

## 事例 1

小規模事業者

Reiwa Enterprises合同会社



## 増加する外国人のニーズに合わせて、 アジア食材を扱う卸売業・小売業を起業

### 自身の経験からお店のオープンを決意。家族や友人の協力も

Reiwa Enterprises合同会社(中区)は、2019年10月にアジア食材専門店「Stop&Shop」をオープンした。扱う食材は、スパイス、調味料、米、肉、野菜など多岐にわたる。代表のタノジ・サブコタ氏は、近年、石川町や伊勢佐木町周辺には東南アジア系の外国人が増加していると感じていた。自身がネパールから来日した際、アジア系食材を購入できる場が少ないことに悩んでいたという。「日本のスーパーやコンビニでは、アジアの食材を手に入れることは難しい。それなら、自分で店舗を構えて販売しようと思った」とのこと。さらに、「日本の方にアジアの食べ物を知ってもらう機会にもなる」と考え、妻とフィリピン出身の友人夫婦の4人で店を立ち上げた。



代表のタノジ・サブコタ氏。11年前に来日



印象的なロゴが目を引く店舗の外観

### “困ったこと”がビジネスチャンス。 アイデアを形にしたい

店には1日平均30~40人が来店する。多くは20、30代。12時から24時まで営業しており、主に仕事帰りに立ち寄る人が多いのだそう。また、中区限定ではあるが、5,000円以上の購入者には無料で配達するサービスも実施している。サブコタ氏は「今後は配達エリアを広げたい」と話す。さらにキャッシュレス決済やハラルなど多様なニーズに対応し、海外送金の支援も行っている。

「外国人である自分が感じて困ったこと」にビジネスチャンスがある。頭の中に描いているアイデアはたくさんあるので、顧客のニーズに合わせて検討しながら形にしていきたい」と語る。現在はネット販売に向けて、ウェブサイトを製作中だ。

### 成功のポイント

- アドバイスを受けながら事業計画や利益計画をしっかりと作る事ができた。
- 神奈川県中小企業制度融資「創業特例」(\*)を活用し開業資金の融資を受ける事ができた。  
(\*)創業支援機関の経営指導を受け、かつ、融資実行後おおむね2回以上の経営指導を受けることを条件に利率の優遇等が受けられる。
- 会社設立から店舗の作り方、軽減税率対応補助金やキャッシュレス・消費者還元事業の対応に至るまでやり方を教えてもらい、機器導入の準備ができた。



企業概要

Reiwa Enterprises合同会社

代表 タノジ・サブコタ

横浜市中区伊勢佐木町3-106 AKO伊勢佐木町ビル1F-C  
TEL.045-325-9926

www.stopnshopjapan.com





## 「焼き立てのおいしいパンを届けたい」 自宅販売の夢を現実のものに

### 友人の一言で始めた自宅教室から、 パンの販売へと思いは膨らんだ

パンと焼き菓子のお店 tocotoco bake (中区)の高橋代表は、幼い頃から母親の手作りパンを食べていたこともあって、自然とパンを作るように。子育て中にパン教室へ通って資格を取得すると、友人から「パン作りを教えてほしい」と頼まれた。友人3人を相手に教え始めた自宅教室は口コミで広がり、15年経った今では生徒数40人ほどになった。「技術を極めたい方、習っている時間と持ち帰るパンを楽しみたい方、どちらの期待にも応えたい」と高橋代表。

教室の傍ら、毎年幼稚園のバザーにも出店してきた。パンを購入してくれた人が喜ぶ姿に「いずれはお店もやってみたい」と思うようになったという。



パンと焼き菓子のお店 tocotoco bakeの高橋代表



販売会で人気の食パンは数種類用意している

### 勇気を持って踏み出した1年。 IDEC横浜は背中を押してくれた

趣味の延長から仕事にするため、店舗兼住宅へ転居。2019年4月に製造許可を取得したが、いざとなると店の始め方に悩みIDEC横浜に相談。担当者から「まず販売日を決めましょう」と提案され、そこから逆算してタスクを整理。宣伝方法と利益計画が定まった。迎えた第1回販売会は盛況で、売上目標も達成。「出足で失敗すると、うまく波に乗れないのでありがたかった」と振り返る。

パン種の発酵は計画通りにいかないことも多く、準備は大変だが「『家庭で作る焼き立てのパン』がウリ。数やスピードだけでなく、丁寧さと質も大事にしたい」と前向きだ。2020年初めには新しいオープンを導入予定。販売会も月2回から4回に増やそうと意気込んでいる。

#### 成功のポイント

- IDEC横浜の専門家が、やるべきこととそのリスクについて情報提供してくれた。いわばガイド役になってくれ、ひとりで考える不安が解消され、道を踏み外すことがなかった。
- 本人自身が次のアクションを決めたので、本人にとって納得感があり、選ぶことが貴重な経験となった。
- 本人の粘り強い努力と行動力があつた。



#### 企業概要

パンと焼き菓子のお店 tocotoco bake

代表 高橋 豊子

横浜市中区寺久保

pain@tocotocobake.com

<https://tocotocobake.com/>

## 事例 3

小規模事業者

## 串揚げ 旬菜魚カラオケ だんだん



# 亡きご主人の想いとともに。 女店主が1人で切り盛りするカラオケ居酒屋

## おひとり様から団体利用まで、 基本は店主1人で対応

店主の三上氏は、若い頃から飲食店経営に興味を抱いていたと言う。今は亡きご主人と二人三脚で準備を進め、2017年7月に「串揚げ 旬菜魚カラオケ だんだん」(栄区)をオープン。接客、料理の提供など全てを1人で切り盛りしている。客数が増える金土日は、仕事帰りの娘さんが手伝う。客層は、30~40代がメイン。「自分と同世代の50代以上を想定していましたが、それよりも若い方に来ていただいています」と話す。

「飲み放題で3時間、おまかせで5、6品を提供します」ということ。季節の食材を使うように意識しているのだそう。



笑顔が素敵な三上オーナー、料理とともに



赤い提灯と「だんだん」ののれんが目印の入口

## ご主人が残したお店を長く続けたい からこそ、地道な努力を重ねる

開店後、営業活動を担っていたご主人が亡くなられた。初年度の売上は良かったものの、翌年以降は厳しい状況に。そこでIDEC横浜の専門家と相談しながら、仕入れ品目の見直しやメニュー数の削減を実施。2019年7月には上昇傾向となったものの、10月の台風19号の影響で休業を余儀なくされ、まだ気を抜くことはできない。それでも、利益を出すための取り組みを一つひとつ行う。「主人は店の内装の大半を担ってくれました。この店は主人が残してくれたもの。長く続けたいですよ」と語る。

店内にはカラオケの機材とステージがあり、時にはバンドによるライブも開催。「カラオケの設置は主人のこだわりでした」と三上氏は話す。ステージには、音楽活動をしていたご主人のギターが飾られている。

### 成功のポイント

- IDEC横浜のプロのアドバイスによって、材料のコストや手間を考え、メニューの絞り込みをした。結果、①仕入費用の削減ができ、②オペレーションの改善ができて、**ほぼ1人で運営することが可能になった。**
- 小窓の貼り紙、告知ボードなど**外観サインの工夫により、お店の存在をアピール。**コンセプトやイメージを伝え、**集客につながった。**



企業概要

## 串揚げ 旬菜魚カラオケ だんだん

オーナー 三上 道江

横浜市栄区中野町27-7

TEL.045-894-2000



## ジグ研削の精密な技術力。 災害に備えたBCPで信頼を高める

### 日本のものづくりを、 ジグ研削加工で担う

イシイ精機(都筑区)は、金型や精密部品のジグ研削加工を専門に行う会社。サブミクロン単位の制御をしながら、穴の内径や異形状などの複雑な側面を研削する。高精度の技術と、1メートルを超える大型の製品に対応できることが同社の強み。研削する製品は、食品医療系製品の抜き型から自動車部品まで多岐にわたる。コンピューター制御で行う研削加工もあるが、ジグ研削は機械操作の技術習得に時間がかかる、いわば職人技。未経験者にゼロから現場で指導し、3年を目安にじっくり育てる。堺社長は「顧客の注文をどう具現化できるか」という試行錯誤を繰り返した50年の積み重ねが、うちの技術力」と語る。培ったノウハウで、日本の製造業を支えてきたという誇りがある。



ジグ研削加工の機械と堺社長



横浜工場にてジグ研削の作業の様子

### 事業継続力が、従業員の安心と 顧客の満足につながる

2007年の新潟中越沖地震では、自動車業界のサプライチェーンが寸断した。同社でもBCP(事業継続計画)の検討を始め、2011年、新潟に代替生産拠点となる新工場を竣工。二拠点の運営で経費も増えたが、工場のキャパシティー拡大と、新潟での順調な採用活動はメリットになった。2019年には、IDEC横浜の経営コンサルティングを利用しBCPマニュアルを見直しの上、国の「事業継続力強化計画」に申請。11月に認定を受けた。「データのバックアップ体制など改めてチェックできた」と堺社長。

BCPを策定しておくことで、非常時に顧客へ不便をかけないことはもちろん、仕事を確保できることが従業員の安心となり、会社の将来につながると同社では考えている。

### 成功のポイント

- 横浜工場の他、2011年に新潟工場が竣工し二拠点となり、事業継続のための体制づくりができていた。
- BCPマニュアルの見直しにあたり、IDEC横浜の経営コンサルティングを活用。専門家の視点や意見を取り入れることで、より有効なBCPを策定できた。
- 事業継続力強化計画を国に申請し認定を受けたことで、顧客の信頼を得ることができる。



### 企業概要

株式会社イシイ精機

代表取締役 堺 裕之

横浜市都筑区川向町922-42

TEL.045-473-7141

<http://www.jg-ishii.co.jp/>

## 事例 5

小規模事業者

株式会社キョウワハーツ



## 常に新たな提案を模索する金型屋の事業承継。 父が娘へ伝える“ものづくり”

### 時代の流れに合わせて、“受け身”の 姿勢から“提案型”へシフト

キョウワハーツ(港北区)は、「薄い」「小さい」「細い」など細かなプレス加工製品の製造を得意とする金型屋だ。「そこまでやるかの金型屋」を掲げ、最短3日の特急試作、「精度が上がらない」などの悩みを抱える技術者の支援など、さまざまな取り組みを実施。自社で開発した可動式ファイル「NOUQUE(ヌーケ)」の販売も行う。同社は創業後、金属プレス加工を中心に、固定電話、トランジスタラジオ、携帯電話など、時代の変化に合わせて各々の製品に必要となる部品を製造してきた。しかし、「従来の下請取引だけでは厳しい時代になりました。そこで、自社製品の開発・販売など提案型営業にシフトすることにしましたのです」と坂本社長は話す。



坂本社長(左)と娘の留実さん(右)



工場内で作業に集中する従業員の方々

### 父の背中を見てきた娘が決意した 「会社を引き継ぐこと」への想い

現在、同社は事業承継にも取り組んでいる。後継者は坂本社長の娘の留実さんだ。大手ITベンダーでSEをしていたが、2019年8月に会社を継ぐことを決心。今は現場で、加工技術や品質管理などを学んでいる。「年齢を重ねてきた父を見て、何か自分にはできないことはないかと考えていました」と話す留実さん。結論は「会社を継ぐこと」だった。理系出身でもあることから、抵抗はなかったという。

坂本社長は留実さんに技術だけでなく経営理念も引き継ごうとしている。「私は、会社経営の基本は“人を大事にすること”だと考えています。これは必ず伝えたいことです」とのこと。そして、「新しい形の“ものづくり”を生み出してほしい」と話した。

### 成功のポイント

- IDEC横浜の専門家が、課題の整理と事業承継に取り組むうえでの優先順位をガイドした。
- 坂本社長が築いた理念や卓越した技術を娘の留実さんが継ぐと申し出をしたことにより、事業承継の取り組みが加速した。
- 三女である留実さんの大手ITベンダーでの経験を活かし、新しい形の“ものづくり”を生み出している。



企業概要

株式会社キョウワハーツ

代表取締役 坂本 悟

横浜市港北区高田西1-5-1

TEL.045-593-6116

<https://www.kyowa-hearts.com/>



## 数字の“見える化”や評価制度の導入、業務改善に取り組み成長できる会社へ

### 短納期、多品種、小ロット。 “かゆい所に手が届く”板金加工製作所

平井製作所(瀬谷区)は、機械板金溶接加工を行う会社。オフィス家具やロッカー、間仕切りに使われている板金を扱っている。強みは、「短納期・多品種少量」のオーダーに対応できること。例えば、板金加工に使われる板の長さは約2メートルであるのが一般的だが、同社では長さ約3メートルの長尺製品を扱う。さらに通常は注文から納品まで2~3週間かかるところを、約3~5日の短い期間で納品することも可能だ。

平井社長は、「今は内装にこだわる企業が増えてきて、デザインによっては定番の規格の製品では対応しきれないケースも出てきました」と話す。同社は、長尺製品や小ロット発注を扱うことで、その“対応しきれない”部分に対応することができる。



穏やかな人柄が印象的な平井社長



従業員の方々が作業に励んでいる現場

### 課題を見つけて改善に取り組み、 従業員のモチベーションがアップ

同社は1979年に創業。創業者である先代の死去に伴い、1998年に会社を引き継いだ。しかし、思うような利益を出すことはできず、従業員の残業時間や有給取得などもままならない状況が続いた。「このままではいけない」と頭を悩ませていた折、IDEC横浜の経営相談窓口を知った。専門家のアドバイスを受け、売上の“見える化”や評価制度の導入などを実施。実際に売上や残業時間などの数字を指標として見せることで、従業員の課題解決への意識向上につながった。

「今後も取り組みを続け、従業員が成長できる環境を作っていきたい。そして、良い製品を生みだし、取引先により必要とされる会社にするのが目標」と話してくれた。

### 成功のポイント

- 事業承継後、現場中心の経営だったが、売上や利益が伸びず悩んだ。IDEC横浜の経営コンサルティング支援で、**専門家が月1回程度訪問し、社長と原価計算の見直し、取引先との価格交渉、販路開拓等の課題整理に着手して財務体質の改善を図った。**
- **見える化した経営状況を、従業員と共有して組織の方向性が明確になった。**



### 企業概要

株式会社平井製作所

代表取締役 平井 貴祥

横浜市瀬谷区阿久和南3-15-7

TEL.045-365-1463

<https://www.hirai-ss.co.jp>

## 事例 7

中小企業者

株式会社ヨシオカ



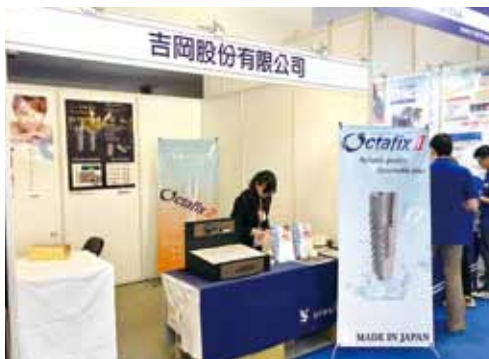
# インターンシップ生を受け入れ、 台湾現地法人立ち上げの戦力として育成

## 昭和から続く精密機械部品メーカー、 初の海外進出で台湾へ

ヨシオカ(金沢区)は、コイルスプリングやホルダーなどの精密機械部品、高度管理医療機器(インプラント)、ボルトやナットなどのネジ類の製造・販売を行っている。1967年に個人事業からスタートした同社は、ボルト、精密機械部品、OA精密部品、自動車部品、インプラントと徐々に扱う製品を増やしながら成長をしてきた。2011年には海外プロジェクトの話が持ち上がり、選定されたのが台湾だった。2012年2月に「台湾現地法人吉岡股份有限公司」を設立。インプラント販売をメインとした業務を行っている。現在は台北で開催された医療機器関連の展示会に参加するなど、積極的に営業活動を行っている。



株式会社ヨシオカの吉岡副社長



台北で行われた医療機器関連の展示会に出展

## 台湾事業を軌道にのせるべく試行錯誤、 「ものづくり」とは何かを指導

人材採用には、IDEC横浜の台湾インターンシップ受入事業を活用した。この事業は台湾貿易センターの機関「国際企業人材育成センター(ITI)」の学生を、横浜企業がインターンシップ生として受け入れる事業だ。長野県駒ヶ根市にある同社の駒ヶ根工場で約3週間の研修を実施し、部品の作り方から検査のやり方までを指導。ITI卒業後に現地法人のスタッフとして採用した。立ち上げ直後は現地スタッフとの文化や感覚の違いなどから思うような結果を出せず、「細部までこだわった品質管理の理念がどうしたら伝わるのか、試行錯誤の繰り返しでした」と話す吉岡副社長。“日本製”ものづくりに対する細やかな姿勢や品質管理の方法を根気よく指導し、改善を試みたのだという。

この努力は実を結び、台湾法人の運営も起動に乗り始めた。「今後は、台湾を“ハブ”にしてアジア各国で弊社の製品を販売したい」と力強く語った。

### 成功のポイント

- 中小企業にとってハードルが高いとされている海外現地法人設立にあたり、IDEC横浜の台湾インターンシップ事業を活用することにより、台湾の人材を採用することができた。
- 企業理念を台湾のスタッフに理解してもらうため、根気強く現地スタッフを指導した。
- 国内市場に満足せず、前向きに海外展開に取り組んだ。



企業概要

株式会社ヨシオカ

代表取締役社長 吉岡 茂

横浜市金沢区六浦1-21-10

TEL.045-784-3771

<http://www.kk-yoshioka.co.jp>



## 起業前からIDEC横浜をフル活用して成長した、電子機器製造会社

### 商品の小型化、薄型化にこだわった技術でモジュール開発・製造

「マイクロ接合技術をコアとした実装&モジュールソリューション」を掲げ、2008年5月に立ち上げられたマイクロモジュールテクノロジー(鶴見区)。立体配線基板やマルチチップモジュールなど、小型モジュールを作るために必要な半導体実装工法の開発、試作・評価、量産や超小型センサ・カメラモジュール等の開発・製造・販売を行っている。

同社は商品の小型化、薄型化にこだわる。「電子回路を小型化することで、製品の利便性や性能が高まり、製造に使う材料のコスト削減などが実現できます」と原園社長。同社で製造されたモジュールは、車載機器や「IoT (Internet of Things)」「5G」の技術開発などに使われている。



マイクロモジュールテクノロジー株式会社の原園社長



実験棟で防護服に身を包み作業する従業員

### 大手で培った技術を中小へ、今後は海外進出を見据えた活動も

原園社長は、大手電機メーカーでカメラモジュールや半導体事業に携わっていた。「当時、高付加価値商品を生産・量産する技術は大手企業だけのものでした。このような技術を必要としている中小企業もあると考えて、独立を決意しました」とのこと。IDEC横浜が開催した起業セミナーへ参加し、経営相談をはじめとするサポートを受けて同社設立に至ったのだという。

動力や廃水処理システムが完備されているなど、ものづくりをする環境が整っているとの理由から横浜市産学共同研究センターへの入居も決めた。今後は、海外進出を見据えている。「IDEC横浜の台湾のインターンシップ生の受け入れや上海事務所に相談しながら、海外とのパイプづくりや人材活用に力を入れていきたい」と展望を語った。

### 成功のポイント

- 起業を考え始めた時から、IDEC横浜のメニューを活用し情報収集を徹底し、起業して失敗しないように準備をする。
- IDEC横浜の施設に入居し、さらに支援策をフル活用。
- 台湾インターンシップ生の受け入れなどに取り組み、今後、海外の受注比率を高めるネットワークを構築出来たほか、外国人とのコミュニケーション能力向上など、社員教育にも活用できている。



### 企業概要

マイクロモジュールテクノロジー株式会社

代表取締役 原園 文一

横浜市鶴見区末広町1-1-40 横浜市産学共同研究センター内

TEL.045-510-3080

<http://www.micro-module.co.jp/index.html>

## 事例 9

小規模事業者

株式会社リサ・サーナ



## 仲間との交流がパワーに。 SNSで広がる患者の輪が企業や社会を動かす

### 女性がん患者が安心して、 悩みやつらさを打ち明けられるSNS

リサ・サーナ(青葉区)は女性特有のがん患者向けコミュニティSNS「Peer Ring ピアリング」を運営する会社。上田社長自身も乳がんのサバイバーで、治療中に仲間と励まし合った経験から、同じ立場の人とつながるためのピアサポートツールを企図し、2017年に起業。アプリに無料ユーザー登録すると、投稿やコメント機能で自由に交流、情報交換できる。安全なコミュニティ運営のため、必要に応じて科学的根拠に基づいたアドバイスができるよう、スタッフはがん啓発団体の講座で学び、リテラシーを身につけている。

セミナーやワークショップなど、リアルの公式イベントも月1回程度開催。共通の趣味などで親しくなったユーザー同士の自発的なオフ会も盛んだ。



取り組みを語る上田社長



「Peer Ringピアリング」は月間11万ユーザー達成

### 患者と企業をつなぐプラットフォームから、 生きやすい社会の創造へ

現在のユーザー数は約6,000人で、企業からの調査依頼も増加している。がん治療による生活課題を解決したい患者と、解決につながるサービスや商品を広めたい企業を、ピアリングがプラットフォームとなつてつなぐ。QOL(生活の質)を向上させるケア用品など、さまざまな製品・サービスの開発協力を進行している。事業が軌道に乗る中、上田社長はIDEC横浜の女性起業家・経営者向けメンター事業を利用し、先輩起業家からSNS運営のポイントなど、助言をもらってビジョンに取り組んでいる。「今後はネットの利点を生かし、地域格差を縮めたい。患者の声を社会に発信し、自分らしく生きていくための環境作りにさらに貢献したい」と展望を語る。

### 成功のポイント

- 自身の体験を基にして作ったコミュニティに有機的な役割を持たせることで、患者と企業をつなぐプラットフォームとして事業を継続する基盤を固めた。
- 横浜ビジネスグランプリ2018での女性起業家賞をはじめとして、積極的に広報・営業活動を行っている。
- IDEC横浜の女性起業家向けメンター事業を活用し、先輩経営者からの助言を受けて、さらに事業の発展に取り組んでいる。



企業概要

株式会社リサ・サーナ

代表取締役社長 上田のぶこ

横浜市青葉区美しが丘1-13-10 吉村ビル107号

TEL.045-910-3009

<https://risa-sana.co/>





## コンセプトは『伝統と斬新さの融合』 テキスタイル※を通し心の豊かさを提案 ※生地の手柄

### コンセプトをしっかりと決め、 ぶれずに事業を展開

銀座のレストランで働いていた中村氏と金子氏。ほぼ同じ時期に退職し、しばらくは別々の生活を送っていたとのこと。再会した際に、金子氏が「一緒に何かをしよう」と声をかけたのがきっかけで、どんな事業を立ち上げるか模索。たどり着いたのが「テキスタイルをデザインし商品化する」ということだった。2014年春ごろに動き出し、8月には2人が出会ったレストランでファーストコレクション展示会を開催。以降全国の百貨店などで期間限定ショップを開き多くの反響を得ている。スムーズな展開につながったカギはコンセプトをしっかりと決めたこと。「向かっている先がぶれないことで、周りの賛同や協力も得やすく前へ進めたのだと思う」と語る。



共同代表・デザイナー：金子桃子氏(左)・中村寛子氏(右)



『スパイス柄』のストール。ユニークなネーミングもAMONG流

### 自然をテーマにしたテキスタイル。 職人の技術によって商品化

テキスタイルは、横浜の伝統ある地場産業「手捺染(てなっせん)製法」などで染められている。デザインは画用紙に手書きでおこすというスタイルは創業時から変わっていない。植物・景色・星空など自然をテーマにした大柄のデザインが特徴で“なんだか元気になる”“心が和む”といった、自然の風景を見ているような感覚を覚えて、心豊かになってもらえればというのが2人の想い。スカーフから始まった商品は、バッグ・ポーチ・ベルトそして革製品などその幅を着実に広げており、下町の小さな工房や工場などの職人によって手作りで商品化されている。

今後は海外進出も視野に入れているそう。また、子育て中の女性を採用するなど、雇用面での新展開も考えている。

### 成功のポイント

- 事業開始前に時間をかけコンセプト(事業目的)を確立させた。明確なコンセプトの存在がAMONGというブランドの指針や存在意義となり、迷った時に立ち戻れる場所にもなっている。
- 公的機関が行う支援事業を上手に活用した。IDEC横浜の販売戦略コンサルティング事業を通じて渋谷ヒカリエD47の outlet 販路を広げた他、広報支援を活用してFMよこはま出演や神奈川新聞掲載等につなげた。



### 企業概要

#### AMONG

代表 中村 寛子・金子 桃子

横浜市中区太田町2-23横浜メディア・ビジネスセンター6階 F-SUSよこはま

TEL.090-8330-5877

<https://among.jp/>

## 事例 11

小規模事業者

OKBコーディネート



## 海外企業との取引をバックアップ。 中小企業の挑戦をサポートしたい

### 中小企業にとって壁が高い海外取引。 交渉や貿易実務をしっかり支援

大久保代表は、貿易関係の仕事に18年間従事。買い付けした商品の独占販売権の獲得や商品企画に携わったほか、アメリカ留学や海外就労経験で更に英語力を磨いた。まさに英語による交渉のプロフェッショナルだ。日本では海外企業との折衝に苦労している会社が多いと感じたことから、中小企業を対象にした海外取引のサポートにビジネスチャンスを見出し、2017年に「OKBコーディネート」を設立した。

OKBコーディネートでは、中小企業が海外との直接取引を実現できるよう、貿易実務の事務だけでなく、交渉から取引成立までトータルでサポートする。また、相手のコミュニケーション文化を理解したうえで交渉を組み立てられるのも大きな強みだ。



「企業との商談は楽しい」と話す大久保代表



大手企業での講演にも登壇

### 「小さい会社の頼りになる海外事業部」の 即戦力として

海外ビジネスでは、商社は大きい取引(物量、ロット)が見込まれないと案件を取り扱わない。小ロットで取引する中小企業にとってネックになるが、海外企業と直接取引ができれば、商社を介するのに比べて低価格で売買することができ、利益率も上がる。OKBコーディネートはそれを実現させるための「海外事業部」のような存在だ。「海外企業と直接交渉することで、中小企業にももっと積極的に海外市場へアクセスしてほしい。そのためにもOKBコーディネートをアウトソーシング先として活用していただきたい」と大久保代表は話す。

今後についても「日本と海外の企業がうまくマッチングするよう、縁の下の力持ちとして貢献していきたい」と、展望を語った。

### 成功のポイント

- IDEC横浜の女性起業家支援やF-SUSよこはまの幅広いサポートを受けて、自分自身の強みや専門性が活かせる事業を客観的に分析し、中小企業が抱える課題を解決する事業に組み立てることができた。
- IDEC横浜の女性起業家向けメンター事業を活用し、先輩経営者からの助言を受けて、さらに事業の発展に取り組んでいる。



企業概要

OKBコーディネート

代表 大久保 佳代子

横浜市中央区太田町2-23横浜メディア・ビジネスセンター6階 F-SUSよこはま  
TEL.045-511-8027<http://okbcoordinate.com/>



## 3DCAD・プリンターのノウハウで、ものづくりの未来に貢献します

### 得意とするのは実践的な技術教育とクライアントに寄り添う提案

RIS3Dデザイン(都筑区)の上島代表は、大手工作機メーカーで3DCAD部門に配属されたのを振り出しに、10年以上3DCADの設計、システム開発、技術サポート、研修教育に携わってきた。

従来の研修はCADのコマンド説明が中心で、実際に設計するのは難しいことも。そこで上島代表は、実製品のモデルを用いて操作手順をマニュアル化。その資料は100ページを超えることもあるが、初心者でも読みながら設計できるようになる。試作品製作などを外注してきた企業でも内製化を実現し、コスト削減や工期短縮といった業務効率化につなげている。

ソリューションの提案も、クライアント目線を心掛けている。「幅広い選択肢からお客様に最適な造形方法と材料、製品を提案できることが強みです」と上島代表。



RIS3Dデザインの上島代表



実際の教育教材とCAD上の完成図、造形物

### 横浜から最先端のものづくりを支えていきたい

3Dプリンターを活用した「アディティブ・マニュファクチャリング」は、これまでの切削加工(サブトラクティブ・マニュファクチャリング)で出る無駄を低減。強度を確保し軽量化する技術が航空宇宙分野で導入されるなど、すでに海外では注目されている。こうした3Dプリンターによる実装品の研究は、日本が後れを取っている領域。上島代表は「研究開発に取り組む企業をサポートしたい」と話す。

2020年は「テクニカルショウヨコハマ」へ出展予定。法人化も計画している。「中小企業、特に地元横浜のものづくり産業に貢献したい」と上島代表。3D技術の教育普及も、企業だけでなく学校教育の現場や、女性を対象に広げていきたいと展望する。

### 成功のポイント

- 上島代表は多才な故に事業の方向性に迷っていたが、IDEC横浜の女性起業家メンタープログラムや窓口相談を通じ、本当にやりたいこと、やるべきことを確立してきた。
- 特定のメーカーに縛られず、企業に最適な3DCADと3Dプリンターの提案が出来るため、大企業から中小零細企業まで幅広くサポートできることを前面に出した。



### 企業概要

RIS3Dデザイン

代表 上島 理砂

横浜市都筑区大丸3-13-404

TEL.090-1445-5785

<https://ris-3d.com/>

## 事例 13

小規模事業者

株式会社大野製作所



## ハードルが高いと思っていたIoT。 サポートを活用し現場に導入

### 精密さが求められる部品製造。 生産管理や従業員の肌荒れが課題に

1973年創立の大野製作所（都筑区）は、金属の精密機械部品などを製造する企業。産業用バルブや自動車関連試作のほか、風速計や雨量計といった気象用観測機の部品なども作っている。さまざまな工作機器を駆使して無垢な素材を加工しており、中でも複雑な段取りを1台の機器で集約できる「5軸加工機」などが中心となって稼働している。部品の製造には切削油と呼ばれるオイルの温度や濃度の管理が不可欠だが、夏場は水分が蒸発して切削油の濃度に変化するなど、外気温の影響を受けるためコントロールが難しい。また、切削油の濃度が高くなることで従業員の手肌が荒れてしまうという問題もあった。しかし、こうした課題の改善にはなかなか取り組めていなかった。



「IoTを導入してよかった」と話す大野社長



自動で計測する濃度センサー

### IoTを取り入れて作業工程が改善。 在庫管理への応用も検討

2018年、IDEC横浜のアドバイザーから「IoTで温度や濃度の管理ができるのではないかとアドバイスを受けた。「生産管理が従来よりも合理化できるなんて思いもありませんでした。担当の方がIoTについて丁寧に説明してくれたので、一步を踏み出せました」と大野社長。「スマートものづくり応援隊」のサポートを活用しながら、温度・濃度管理のシステムや測定器を導入した。現在は切削油の状態をモニターで正確に確認できるようになり、作業の手間が省けたという。

大野社長は、製品の在庫管理にもIoTを導入できないか検討している。「製品の点数が多いので、在庫管理が大変です。そのコストを減らすために、今後もIDECさんに相談したいと思います」と、IoT化をさらに拡大したい考えを語った。

### 成功のポイント

- もともと抱えていた現場の課題をIDEC横浜の専門家に相談し、IoT導入による改善を提案された。
- 未知の分野であったIoTについて、IDEC横浜の専門家の丁寧なアドバイスやマッチングを実施。その後、横浜市の補助金を活用したIoT導入が実現。在庫管理による更なる生産性向上を目指し、時代に見合った新たな分野での技術力を高めていきたいという考えに至った。



企業概要

株式会社大野製作所

代表取締役 大野 良

横浜市都筑区勝田町726-1

TEL.045-593-2971

<http://ohnoss.com/>



## 近年注目が集まる自律神経を、身近な健康管理・増進に応用

### ストレスとも深い関係。 自律神経の機能を見える化

2003年の創業時から、主に医療機器のソフトウェア開発や販売を展開。これまで医療機関や大学のほか、化粧品やサプリメントを開発する企業の研究所などに製品を納入している。

創業当初、歯科治療中に患者の生体情報をチェックするためのモニター「治療名人」を開発。現在は自律神経機能を診断情報に加えた「きりつ名人」を製品化している。自律神経には交感神経と副交感神経の2つの種類があるが、ストレスなどにより両者のバランスが崩れると、あらゆる体調不良が発現すると考えられている。「きりつ名人」は、座っているときと立ち上がったときの状態比較で、自律神経の活動量・バランスをみる。こうした自社製品は、大学を中心に全国で約300台導入されている。



「『きりつ』でみる自律神経」を普及させたいと話す藤井社長



簡単操作で測定できる「きりつ名人」

### 企業や医療機関とのコラボレーションで。 健康増進のモデルを作りたい

創業時から特許や商標などの取得について支援機関を活用していたが、近年はほかのヘルスケア関連企業とのコラボレーションを模索し、IDEC横浜で企業紹介を受ける。その縁で、ウェアラブルデバイスの活用に長けた横浜のベンチャー企業とも連携を構築中。「『きりつ名人』の結果から自律神経の状態に関心を持ち、ウェアラブル端末でセルフチェックしながら運動や生活習慣の改善へつなげる。こうした行動変容が起きるモデルケースを作りたいと考えています」と藤井社長。

自律神経のチェックは、産後うつや認知症など、さまざまな症状の客観的指標に応用できる可能性も秘めている。身近な健康管理として、施設や機関で広く利用してもらうのが大きな目標だ。

### 成功のポイント

- 常に医療現場の声をきき、産学連携による地道な研究開発を継続した。
- IDEC横浜の専門家派遣制度を活用し、知財や薬機法の課題をクリア。
- 自律神経のコントロールによる健康増進を啓発し、関心をもった人々を仲間として巻き込む力があつた。
- 横浜市「ものづくり魅力発信助成金」の採択を受け、企業間連携をスムーズに開始させた。



### 企業概要

株式会社クロスウェル

代表取締役 藤井 智恵子

横浜市西区岡野1-15-9-301

TEL.045-312-9301

<http://www.crosswell.jp/>

## 事例 15

中小企業者

株式会社美濃屋あられ



## 「本物の味」にこだわる米菓の老舗が、ITにチャレンジ

### 無縁だと思っていた先端システム。IT化の提案を受け導入へ前進

あられやおかきの原料となるもち米の仕入れから、製造や梱包、出荷までを一貫して自社工場で行っている老舗の米菓専門メーカー。生地本来のおいしさにこだわり、全国チェーンの大手高級スーパーマーケットに定番商品として採用されるなど、評判は広がりをみせている。

しかし商品力は十分にあるが、ニーズが高まっている個包装ラインの生産性向上が課題となっていた。そんな中2019年5月、川崎信用金庫の紹介で横浜市とIDEC横浜が訪問した際、AIやIoTの活用を提案した。小森社長は「私たちのような中小企業には無縁の先端システムだと思っていたので、驚きとともに希望が湧いてきました。その後もITベンダー企業をご紹介いただくなど、IT化への準備が着々と進んでいます」。



製造ラインへのIT導入に意欲をみせる小森社長



さまざまな味を取り揃えたあられは地元でも人気

### 製造工場は横浜生まれ横浜育ち。地域密着でも販路拡大へ

人材不足への対応にも頭を悩ませていた小森社長は、検査工程の自動化・省力化についても相談。以前検討した際には大企業から高額なシステムを提案され導入をあきらめたが、IDEC横浜には予算や人材などを加味し、同じ中小企業でも確かな技術力を持つ身近なITベンダー企業を紹介してもらった。

「私たちのニーズをうまく引き出して、手が届く範囲の提案をしてくれます。夢が実現できるかもしれないと思えるので、さらに頑張れる気がしてきましたね」と小森社長は話す。

今後は、新規の顧客開拓や新商品の開発なども相談してみたいという。また、「製造工場そのものが横浜にあることもアピールできれば」と、地域に密着した活動も視野に入れて販路を広げていきたいと考えを示した。

### 成功のポイント

- 現状分析を行い問題点を可視化することで、生産性向上を実現させる具体案とIT活用による新たな可能性を見出すことができた。
- IDEC横浜の専門家による伴走型支援を通して、これまで自分だけでは難しくあきらめていた課題にもチャレンジできることがわかった。



企業概要

株式会社美濃屋あられ

代表取締役 小森 秀一

横浜市都筑区東方町665-3

TEL.045-941-2041(代表)

<http://www.minoya-arare.jp/>



マッチング



技術開発

## 現場のIoT化と、より高度な人材育成に取り組む

### 量産品や試作品を一貫製作。 金型のIoT管理で効率化も

オウミ(都筑区)は、主に自動車やトラックの部品を製造する企業。量産品のほか、試作品や補用パーツも生産。プレスからレーザー加工、アセンブリ(組み立て)の工程まで一貫して行っている。

部品製造に必要不可欠なのが金型だが、需要がある限りは保管しておく必要があり、預かっているものは3千種類近く。これらを効率的に管理し、発注があればすぐに適切な型を探し出せるようにすることが同社の課題。そこで金型ごとにQRコードを割り当て、保管場所などの情報をクラウド上で管理することにした。「これまでは紙の管理票を使用していたが、どんどんデジタル化を進めたい」と中島社長。また現在では三次元的なデータのある依頼が半数を超えるが、「図面から起こす技術も変わらず重要」と若手を育成し、試作品の増産につなげたいと目標を掲げる。



膨大な金型の前で管理端末を手にする中島社長



技術を生かした自社開発のステンレス製品

### 自社製品の開発を軸に、 ものづくりの魅力を伝えたい

同社では自社製品開発にも力を入れている。貯水できる「水やりのいらないプランター」は、地域の緑化活動に採用された。また産学連携プロジェクトで、産業技術短期大学校(旭区)や相模女子大学(相模原市)の学生にデザインを依頼。協働で製作した椅子などは、「テクニカルショウヨコハマ」に出展した。

一般に販路を拡大するため、2019年は「デザインフェスタ」にも参加。中島社長は「これからは作れるだけでは駄目。ものづくりの魅力や町工場の良さも伝えていきたい」と語る。

横浜市認定の「横浜型地域貢献企業」でもある同社は、「地元の若者や女性に、ものづくりの現場で能力を発揮してもらいたい」と採用にも意欲を見せている。

### 成功のポイント

- 社長がIoT導入による生産性向上に強い意欲を持ち、現場にその重要性を説いていた。
- システム導入にあたって、当該分野に詳しいIDEC横浜のアドバイザーを活用した。
- 下請けオンリーから脱却すべく、外部との連携で積極的にオリジナル製品開発に挑戦。



### 企業概要

#### 株式会社オウミ

代表取締役社長 中島 和紀  
横浜市都筑区東山田4-33-17  
TEL.045-591-5510

<http://www.kk-oumi.co.jp/>

## 事例 17

小規模事業者

株式会社横浜ネプロス



## ハイレベルな独自技術をヨーロッパへ。 国際的な展示会でニーズを確信

### 化学薬品で金属をピカピカに。 ニッチな産業だからこそ光る存在感

1969年の創業以来、一貫して工業用薬品の研究開発、製造や販売をしている。中でも事業の軸としているのがステンレスの化学研磨。ステンレスは加工するとギザギザに荒れてしまう特性があるが、横浜ネプロスでは独自に開発した「ネプロス処理」で全体を均一に溶かし、滑らかにする。見た目がきれいになるだけでなく、錆びにくいステンレスへと生まれ変わる。これまで時計や洋食器などのメーカーに納入してきたが、現在は液晶パネルや医療機器などの部品も手掛けている。化学研磨と一口に言っても、対象の金属によって薬品の配合方法が異なる。業者ごとに得意とする金属が違うため、応用先の多いステンレスに特化した事業展開は大きな強みとなっている。



潜在ニーズの引き出しに余念がない林社長



ネプロス処理を施した見本品

### ドイツの展示会に3年連続で出展。 ヨーロッパでの販路拡大へ

同社では、展示会を活用した営業を長年にわたり展開。その成果もあり国内外で販売実績があったが、「技術の需要があるヨーロッパで、さらに販路を広げたかった」と林社長は話す。

2015年、IDEC横浜でスタートした「横浜医療機器ビジネス研究会」に参加。それをきっかけに、ドイツで開かれる国際医療機器技術・材料展「COMPAMED」に3年連続で出展している。「IDEC横浜には展示に関する勉強会も含め、渡航準備からブースのセッティングまでお世話になりました。難しいご相談でも必ず引き受けてくださるところが、信頼を置いている理由のひとつです」。「COMPAMED」出展を機に商談を進めているドイツ企業もあり、来年度の出展にも意欲的だ。

#### 成功のポイント

- ターゲットを明確にし、ニッチ分野に特化した同社でしかできない事業展開ができています。
- 展示会出展ノウハウ(展示パネル、商談記録、フォローアップメール)が確立されており、通訳さんと二人三脚で3年間地道に続けてきた。
- IDEC横浜が展示会において、営業活動に専念できるよう準備段階から支援を徹底して行った。



企業概要

株式会社横浜ネプロス

代表取締役 林 信一郎

横浜市旭区上白根町762-2

TEL.045-954-3221(代表)

<http://www2.odn.ne.jp/neplos/>





## 日本建築のこだわりを世界へ。 製品を売るだけでなく技術を伝える

### 耐久性・対災害性抜群の 「ガルバリウム」鋼板瓦の先駆者。 施工技術には特別な思いも

地震に弱いとされる日本瓦や、さびやすいトタンなどが主流だった日本の屋根材。マックス建材は、耐久性・対災害性抜群の「ガルバリウム」鋼板を基材とした金属屋根の製造や販売に、国内でいち早く着手した企業だ。傷をつけずに加工することで、日本瓦にも見た目や質感で負けない、金属製の「新和風瓦」を作り上げた。現在では、評判が伝わり大手ホームセンターでも製品が販売されている。一方、海外向けには販売だけでなく「屋根を設置する工事の技術を伝承したい」と榎本社長は話す。日本の建築へのこだわりは世界トップレベル。それを世界に広げていきたいというビジョンが、事業の根底にある。

2020年1月からは台湾のインターンシップ生を受け入れるが、台湾で生まれ育った人たちに、母国に貢献できる仕事に携わってほしいという思いも込めている。



台湾の展示会に出展した榎本社長(右から3人目)



地震に強くさびにくいガルバリウム鋼板屋根

### 台湾の展示会に初めて出展。 グローバル・ニッチを実感

2019年1月、アジアでのネットワークを広げるため、横浜信用金庫を通じてIDEC横浜に相談した。「IDEC横浜のサポートデスクが手厚くサポートしてくれています。海外に興味がある中小企業は、IDEC横浜に相談してみしてほしい」と榎本社長。12月には台湾の建築関連の展示会に出展。「4日間の出展で素晴らしい成果を出せました。4,000枚のチラシが全てなくなり、10社ほどから詳しく説明を聞きたいというお話をいただきました。さらに、台中にある瓦の輸入施工販売会社と商談をする機会にも恵まれました。はじめの一步を踏み出したことに感謝し、受注につなげたいです。こだわりを持ったニッチな商品だからこそグローバルで需要を掘り起こしていくという、最初に考えていた方針に自信を持ちました」と、手応えを感じている。

### 成功のポイント

- 金融機関への相談と、IDEC横浜の支援メニュー(サポートデスク、台湾インターンシップなど)を上手に活用した。
- 海外展開の第一歩として、親日的で日本メーカーへの信頼も厚く、距離的に近く、すぐに現地に駆け付けられる台湾を選択した。
- 社長自身の陣頭指揮で、関係者と、仮説の設定→実行→検証→修正→再実行というPDCAを実行し、効率よく合理的に進められた。



### 企業概要

マックス建材株式会社

代表取締役社長 榎本 浩康

横浜市港北区新羽町635

TEL.045-633-1351(代表)

<http://www.maxkenzai.co.jp/>

## 事例 19

中小企業者

株式会社東洋システムサイエンス



## 日本が先進する「食」と「健康」。 給食管理ソフトの海外展開に挑む

### 栄養士を支える業界トップシェアの 給食管理・栄養計算ソフト

東洋システムサイエンス(西区)は、栄養と健康をキーワードに事業を展開するシステム開発会社。主力製品の「カロリーメイク」は給食管理・栄養計算ソフトで、献立の作成、食材の発注、帳票の作成管理など、給食管理にまつわる業務をサポートする。1988年の発売当初はなかなか売れず、管理栄養士・栄養士向けのセミナーを全国各地で開催し、数年かけて認知度を向上させた。学校版は現在6割のトップシェアを誇る。

買い手市場だった業界で栄養士に活躍の場を広げてもらうため、同社は2006年に人材事業を開始。育児休業の補充や、生活習慣病予防のため開始された特定保健指導など、増加してきた人材ニーズに応えている。



新穂室長(左)と福田社長(右)



給食管理・栄養計算ソフト「カロリーメイク学校版」

### IDEC横浜に背中を押してもらった 海外進出への第一歩

日本のマーケットが成熟する中、同社はベトナムとインドネシアの展示会に参加してアンケートを実施し、食や健康へのニーズを感じた。同社にとって初となる海外での事業化が実現可能かどうか検討するため、IDEC横浜の海外展開支援助成(F/S)を活用してベトナム現地調査を実施。産業給食や学校、行政の生の声を聞き、健康意識の高さと、今後の栄養・衛生管理分野での可能性を確信した。

2019年8月にはハノイに法人設立をし、現地スタッフを5名採用。ソフトのローカライズを進めている。「ベトナム進出で社内のモチベーションも上がりました」と福田社長。横浜本社でも3名のベトナム人スタッフが働いている。2018年からは、IDEC横浜の台湾インターンシップ生受け入れを利用して社内のグローバル化にも力を入れてきた。海外マーケット獲得に向けて邁進中だ。

### 成功のポイント

- IDEC横浜の事業を効率よく活用。専門的な情報収集や海外調査の助成金のほか、外国人インターンシップ受入れなどで社内の海外事業に対する理解を構築した。
- 将来を見据えて計画的に海外事業を推進している。
- 社長の人柄と実行力がポイントに。



企業概要

株式会社東洋システムサイエンス

代表取締役 福田 國光

横浜市西区高島2-10-13横浜東口ビル3F

TEL. 045-451-3191

<https://www.toyo-sys.co.jp/>



## 高機能・高品質の日本製靴下を企画製造。 中国市場の開拓に取り組む

### 中国の現地法人の運営に、 IDEC横浜上海事務所のサポート

靴下・ストッキングの企画・製造・販売を行う三笠(港南区)は、2006年に上海へ進出。中国での委託生産品を、日本の生協などに輸入販売している。同社では中国で製造された商品を、現地の検品工場で検査してから輸入する。検品内容について詳細なマニュアルも策定し、徹底した品質管理を行っている。

上海法人の開設当初、甘利社長は一年の半分近く中国に滞在し、事業展開を進めてきた。現在でも月に一度は必ず訪中し、工場視察やコンテナの積み込みにも立ち会っている。現地化を大切にしながらも任せきりにしない同社の方針に、日本の取引先からの信頼は厚い。

中国では日本との商習慣の違いに戸惑うことも多かったが、IDEC横浜の相談やセミナーを活用し、情報を取り入れてきた。



自社開発の商品と甘利社長



樹脂がツボを刺激する靴下「TSUBOレシピ」

### 日本で自社工場設立。 企画開発力を生かし中国でも販売へ

卸売業で創業した同社は、かねてより自社工場設立が念願だった。中国やベトナムなど海外も候補だったが、2011年、外部加工先や部材の調達面で優れる靴下生産日本一の奈良県に工場設立。

自社工場でスピーディーな対応が可能となり、企画力とデザイン力が強みに。若手社員が企画、商品名・キャッチコピー・パッケージ・什器まで考える。2017年に発売した靴下「TSUBOレシピ」もその一つだ。

IDEC横浜を通じ、中国各地の展示会にも参加してきた。展示だけの予定が、客の要望で販売したことも。比較的高額な靴下もあつと言う間に完売し、日本製品を売る手応えを得た。中国では特に高齢者向けが人気で、「今後はさらに中国市場を開拓していきたい」と甘利社長は語る。

### 成功のポイント

- 中国法人の現地化を進めつつ、月1回の出張でマネージメントと品質を管理した。
- 国内に自社工場を設立し、高機能・高品質の靴下が生産できる体制を構築した。
- 中国と日本で製造した靴下を、それぞれの市場のニーズに合わせ展開した。



### 企業概要

#### 株式会社三笠

代表取締役社長 甘利 茂伸

横浜市港南区日野南3-2-71

TEL. 045-831-7011

<https://www.kk-mikasa.co.jp/>

# 横浜ものづくり企業ガイド

## 「イノベーション都市・横浜」のきらりと光る企業205社

横浜市内に事業所を有する「ものづくり企業」205社を紹介しています。



- ☑ものづくりコーディネーターが市内企業、大手企業、大学、研究機関などを訪問する際に持参し、掲載企業の得意分野、得意技術などを紹介。
- ☑IDEC横浜が主催・参加する商談会、展示会などで配布。

〈参考：2019-2020年版〉

- 発行部数：4,000部
- 発行時期：2019年10月
- 掲載企業：205社

### 〈活用のご案内〉

マッチング先の企業探しに是非、ご活用ください。  
下記、WEBからもダウンロード可能です。

[https://www.idec.or.jp/renkei/guide/company\\_list2019.php](https://www.idec.or.jp/renkei/guide/company_list2019.php)

### 〈交通アクセス〉

#### 電車

- JR「関内駅」北口から徒歩約6分
- 横浜市営地下鉄「関内駅」1番出口から徒歩約6分
- みなとみらい線「馬車道駅」7番出口から徒歩約6分  
「日本大通り駅」1番出口から徒歩約6分

#### 車

- 首都高速「横浜公園ランプ」から5分  
(民間の駐車場をご利用ください)



**IDEC** 公益財団法人 **横浜企業経営支援財団**  
YOKOHAMA Yokohama Industrial Development Corporation

〒231-0011 横浜市中区太田町2丁目23番地 横浜メディア・ビジネスセンター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2108室

TEL. **021-6841-5777** FAX. **021-6841-5700**



Facebookもチェック

