

IDEC横浜

支援成果 事例集



IDEC
YOKOHAMA

公益財団法人 横浜企業経営支援財団

発行 平成31年1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 [TEL.045-225-3711] へご連絡ください。

■ 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、無料相談窓口を開設しています。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。

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



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。

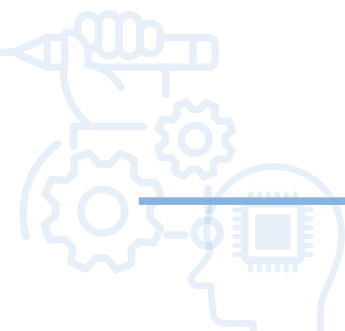
IDEC 横浜では、地元企業に密着した支援を行うため、職員が積極的に企業訪問し、経営課題などを掘りおこし、解決に向けた支援メニューをご案内しております。IDEC横浜を利用する皆さまの大半は、小規模事業者(卸売・サービス・小売業は5人以下、製造業等は20人以下)の方で、この成果事例集に取り上げさせて頂いた6割は小規模事業者の事例となっております。さらに小規模事業への支援を強化し、横浜の経済基盤の安定と成長発展につなげていきます。

この冊子は、IDEC 横浜の支援がきっかけとなり「前年比で売上が向上しました」、「企業さんを紹介いただき、新商品の開発が出来ました」、「海外進出に成功することが出来ました」など、成果・結果にこだわった事例を、(1)販路開拓、(2)創業、(3)マッチング、(4)海外の4テーマに分けて紹介させて頂きました。

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し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。



平成31年1月
公益財団法人 横浜企業経営支援財団
(IDEC 横浜)

IDE C 横浜の事業説明	2
はじめに	3
INDEX	4

販路開拓

事例 1	遊びながらプログラミングが学べるロボット玩具開発	6
中小企業者	株式会社 ICON	
事例 2	店舗移転後の低迷から「攻めの営業」でV字回復	7
小規模事業者	有限会社いずみ野宝屋	
事例 3	自閉症向け「行動支援ボード」のパイオニアに	8
小規模事業者	株式会社古林療育技術研究所	
事例 4	日本初、一人で運営する 24 時間 365 日利用可能なゴルフ練習場	9
小規模事業者	株式会社スイングファクトリー	
事例 5	移動型ベビーケアルーム「mamaro」が全国に普及	10
小規模事業者	Trim 株式会社	
事例 6	「デザインをカタチに」布製品をトータルコーディネート	11
小規模事業者	有限会社前田製版所	
事例 7	日本の伝統文化から生まれた世界初の「絹美容」で女性を美しく	12
小規模事業者	合同会社 mayunowa	

創 業

事例 8	広告屋「アドヤン」が思いをカタチにします	13
小規模事業者	株式会社アドヤン	
事例 9	「香り×最新テクノロジー」で新しいライフスタイルを提案	14
小規模事業者	株式会社コードミー	
事例 10	IoTを活用してもらい、すべての人の「QOL(生活の質)」を改善したい	15
小規模事業者	株式会社コレッド	
事例 11	共通プラットフォームで音楽業界を活性化したい	16
小規模事業者	株式会社スタジオル	
事例 12	高齢者の熟練技術が生み出すオンリーワンのバッグ	17
小規模事業者	株式会社ビヨンドザリーフ	

マッチング

- 事例 13** 現在開発中の無痛針が製品化のメド、在宅投薬や医療現場での負担軽減へ期待 …… 18
小規模事業者 シンクランド株式会社
- 事例 14** 身に付けて歩ける椅子「アルケリス」開発、医療向けに販路開拓へ …… 19
中小企業者 株式会社ニットー
- 事例 15** おいしい野菜を安定して大量に収穫できるシステム開発 …… 20
中小企業者 株式会社プラントライフシステムズ

海外

- 事例 16** 「楽器の聖地」に進出し、日本の中古楽器を売り込む …… 21
中小企業者 株式会社 GRACE
- 事例 17** 潤滑油のあらゆる可能性を求め、産業を下支えする企業 …… 22
中小企業者 三和化成工業株式会社
- 事例 18** 中国・蘇州でものづくり支援の一貫体制を構築 …… 23
中小企業者 株式会社新鋭産業
- 事例 19** 製造業に欠かせない製品梱包材、タイを拠点にアジア市場を見据える …… 24
中小企業者 株式会社日東ティード
- 事例 20** メイド・イン・ジャパンの「メタコブランド」、ASEAN市場開拓へ …… 25
中小企業者 株式会社メタコ
- 横浜ものづくり企業ガイドご紹介 …… 26
- IDEC 横浜 交通アクセス …… 27

中小企業基本法における中小企業者・小規模事業者の定義

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

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

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 ……ビジネスグランプリや女性起業家支援



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 ……知財戦略や医工連携支援



遊びながらプログラミングが学べる ロボット玩具開発

ICON(神奈川県)は暗号化システムやソフトウェア開発などを手掛けるIT企業。そんな会社では、遊びながらプログラミングの基礎が学べるロボット玩具「KUMIITA(クミータ)」を開発し、発売を開始した。2020年に小学校でのプログラミング教育が必修になるが、同製品はミニロボットと、それを動かすためのコマンドパネルのセット。0歳児(7カ月)から「プログラミングの基礎の基礎」が身に付けられるものだ。「直進する」「分岐する」など、計40枚のパネルを組み合わせ、ロボットを動かしてゴールに導く。

各パネルにはロボットが読み取るためのプログラミングコードが特殊印刷で刷り込まれている。パネルをさまざまなパターンで並べることで、ロボットの動きも10万通り楽しめるという。3歳児未満の玩具としては珍しく玩具安全基準「STマーク」を取得している。

困っているときに相談 「一生懸命にやってくれる」

「ものづくりに関しては初めてのチャレンジでした」と言う土屋敏子社長。そもそも、同社はソフトウェア開発の会社。製品を作るのにも、協業先が必要になってくる。そこでIDECに度々相談。力になってくれる市内協業先を紹介してもらったという。また販路開拓までもIDECがサポートした。「困っているときに相談すると、一生懸命にやってくれます」(土屋社長)。発売した「KUMIITA」は5万5000円(税込)。大手百貨店の一部店舗やアマゾン、楽天で販売しています。

海外からの注目度も高く、米国や欧州、

台湾などから問い合わせが相次いでおり、メールでの問い合わせも1日30通ほど寄せられるという。「KUMIITAは非言語です。今後は世界中に広めていきたいです」と土屋社長は話している。



販売にこぎつけた土屋社長



「STマーク」も取得しているKUMIITA

株式会社 ICON(アイコン)

横浜市神奈川区台町 13-19

代表取締役 土屋 敏子

TEL. 045-548-8581

<http://www.e-icon.co.jp/>



店舗移転後の低迷から 「攻めの営業」でV字回復

いずみ野宝屋(泉区)が運営する「肉の宝屋・いずみ野店」(同)は、地元で40年以上親しまれている精肉店だ。相鉄線・いずみ野駅から少し離れた立地ながらも、1日120人以上が来店する人気店となっている。店頭では、肉類だけでなく、揚げ物やチャーシュー、焼き鳥といった惣菜類の品ぞろえも充実しており、中でも電話注文を受けてからコロケを揚げて提供する「揚げたてサービス」や「お肉屋さんが作ったお弁当」の宅配サービスは人気。とはいえ、最近までは売り上げが伸び悩んでいたという。駅前再開発により現在の場所に移転したのは2013年6月のこと。以来、立地に恵まれた以前の店舗とは状況が一変した。来店客も1日40~50人までに落ち込み、渡辺幸雄社長は頭を悩ませていたという。

ていた売り上げも移転前と同水準まで回復、復活を遂げた。渡辺社長は「これからも地域に根ざしてやっていきたいです」と話している。



「肉の宝屋・いずみ野店」を運営する渡辺社長

事業所向けに お弁当宅配サービスを開始

そんな渡辺社長が受けたのがIDECによる専門家派遣と経営相談。これまでは店で待っていたら、お客さんが入ってきたが、移転後はそうではない。専門家からチラシやPOP(ポップ)などについてのアドバイスを受けた。「今まではチラシやPOPを作ったことがありませんでした」と言う渡辺代表だが、手作りのチラシを近所に配って回った。

その一方で、近隣の事業所向けに弁当を配達するアイデアも浮かび「外回り営業」にも汗を流した。IDECへの相談が転機となり「待ち」の姿勢から、自らで販路を開拓する「攻め」の姿勢に転換。今では弁当の得意先を3社獲得し、1日40食以上を配達する。一時は半減し



電話1本で揚げたても提供

有限会社いずみ野宝屋

横浜市泉区和泉町 6236-8

社長 渡辺 幸雄

TEL. 045-803-3829



自閉症向け「行動支援ボード」の パイオニアに

古林療育技術研究所(青葉区)は、自閉症の症状を持った人向けの「行動支援ボード」(コバリテ視覚支援キット)を展開する企業だ。優先順位をつけて行動することが苦手な自閉症の子どものために、行動ごとの「絵カード」をタイムスケジュールボードで視覚的に示すものだ。2016年1月の製品化以降、ネット販売を通じ、自閉症の子どもを持つ親たちをサポートしている。

もともと同社は、大手企業に勤務していた古林紀哉社長が脱サラし、15年11月に立ち上げた企業。古林社長の三男は重度の自閉症を抱える。愛息のためにさまざまなコミュニケーションツールを手作りしていた古林社長だったが、世の中には同じ境遇の親も少なくない。そこで起業して行動支援ボードの製品開発に踏み切った。

創業当初から IDEC に相談、 累計 800 セットを販売

「自閉症の子どもは、頭の中で物事の優先順位を付けるのが苦手です。今一番やりたいことだけが頭の中にあります。それ以外のことが起きてしまうと混乱してしまいます」と古林社長。行動支援ボードでは、子どもが優先してやることを絵カードで視覚化する。例えば「朝のしたく」について、時間ごとに起きる、顔を洗う、ご飯を食べるなどを“絵”で示す。子どもは順番通り、絵に従って行動。スケジュール表に慣れてきたら、今度は自分で絵カードを貼ることを教える。そうすることで子どもの自立につなげていく。

同社では、創業時から IDEC を活用してい

る。「(IDECには)自分が困っていることに対しピッタリの支援メニューが用意されています」と古林社長は話す。発売当初は製品が売れない時期もあったそうだが、IDECのコーディネーターに相談したり、ニュースリリース発行のサポートを受けたりした。今では累計800セットを販売している。



自閉症の三男を支えてきた経験から起業した古林社長



累計 800 セットを販売する行動支援ボード

株式会社古林療育技術研究所

横浜市青葉区あざみ野 4-16-1

代表取締役社長 古林 紀哉

TEL. 045-903-0885

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



日本初、一人で運営する 24時間 365日利用可能なゴルフ練習場

スイングファクトリー(中区)は、日本初の24時間365日営業のインドアゴルフ練習場「SWING24/7(スイング247)」を運営する。空いていれば、10分前でもスマートフォンで予約が可能。カードキーひとつで利用できるのが「SWING24/7」だ。月額1万円の完全会員制で、ゴルフ練習以外にワンポイントレッスンやマナー教室、2カ月に1回開催されるイベントも全て無料。「ゴルフ場はあっても、いつでも好きな時に利用できる練習場はありません」と、小竹貴之社長。2018年7月30日にオープンしたばかりだが、1時間単位で予約ができる手軽さから、既に会員は120人を超えているという。

経営者は孤独、専門家に新事業計画を相談することで自信が持てた

京急線黄金町駅を出るとまず目に入るのが同店の看板。オープンにあたり、お客さんの多くは看板を見て来た人だったという。小竹社長がIDECの専門家相談を利用したのは、自分一人で考えた計画に自信が持てなかったから。事業計画や資金繰り表作成、店舗の立地と集客の見込みなど、相談を重ねてきた。アドバイスを受けながら実行に移してきたことで、自分の立てた事業計画に自信が持てるようになったという。「IDECを利用しないなんてもったいないです。一回でも利用してみたらいいと思います」(小竹社長)。現在、会員は順調に増加。多店舗展開よりも、ニーズに応じてノウハウをフランチャイズ展開していきたいと、サービスメニュー向上に励んでいる。



小竹社長



SWING24/7の店内

株式会社スイングファクトリー

横浜市中区初音町 3-63-3
B CITY YOKOHAMA STATION SQUARE 4F
代表取締役 小竹 貴之
TEL. 045-242-7718
<https://swing24.jp/>



移動型ベビーケアルーム 「mamaro」が全国に普及

Trim(中区)は、移動型授乳室「mamaro(ママロ)」を展開。現在、急速に普及しており、自治体や商業施設、駅などが相次いで採用。2018年12月までに北海道から九州まで全国計44カ所以上で稼働している。この授乳室は完全個室型で、授乳のみならず離乳食やおむつ替えなどができる、いわば“ベビーケアルーム”だ。街の至る場所に置かれれば、子育て中のママ・パパたちが気兼ねなく外出できるとして全国への普及を目指している。また、全国各地の授乳室やおむつ替えができる場所を地図上で表示する投稿型アプリ「Baby map(ベビーマップ)」とも連動。mamaro 室内に付けられたIoT(モノのインターネット)センサーを通じ、現在使用中なのかをリアルタイムで示せる。

錯誤を重ねた末、mamaroを完成させた。

IDECには創業時から何度も相談した。そこで「横浜ビジネスグランプリ2016」への出場の機会を得て、最優秀賞を受賞。製品の知的財産についても専門家相談を活用した。さらに販路開拓支援も受けることになり、これが港北区役所への納入につながった。



急速に普及する「mamaro」

知財関係から販路開拓まで IDECがサポート

広告代理店を経て医療系ベンチャーにいた長谷川裕介社長。その会社で「Baby map」の開発に携わった経験がある。分かったのは、日本は授乳室の数が少ないうえ、離乳食を与えたり、おむつ交換したりする場所は多目的トイレなどに限られているということ。「アプリ開発をやって、授乳室のニーズがあることが分かりました。しかし、アプリで情報だけを提供しても根本的な解決にはなりません」と長谷川社長。起業後は全国に授乳室を設置するためのコンサルビジネスをやろうとしたが、大手商業施設などに話を持ちかけてもハードルは高い。「ならば、採用してもらえるものを自分たちで作ろう」と、試行



長谷川社長

Trim株式会社(トリム)

横浜市中区海岸通 4-24
創造空間万国橋 SOKO 301-A

代表取締役 長谷川 裕介

TEL. 045-264-4868

<https://www.trim-inc.com/>



「デザインをカタチに」 布製品をトータルコーディネート

前田製版所(南区)は、ストールやスカーフ、ハンカチなどの薄い布製品を作る際に、模様を印刷する捺染(なっせん)型の製造と印刷を手掛ける企業。もともとは型染友禅の型製造をおこなっていたが、40年ほど前の横浜移転を機に、布製品印刷のテンプレートである「捺染型」製造を主力事業とするようになった。インクジェットプリンターの台頭により、市場は厳しさを増しているものの、同社では「待ち」から「攻め」の姿勢に転換。新しい挑戦を始めている。

販売戦略アドバイザーによる 伴走型支援が転機に

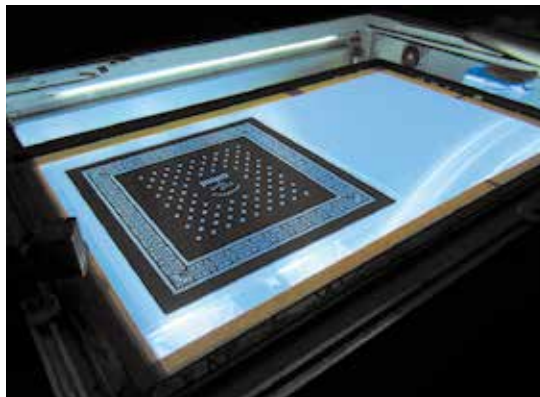
「売上げを伸ばしたいと日々考えて行動すると、良いことがあります」と、前田道夫取締役は語る。売上げの低迷を打開しようと、1年半前にIDECの専門家相談を利用した。今までは、どちらかといえば受注型生産。つまり「仕事は来るもの」と思っていたという。しかし、それでは生き残れない。IDECの販売戦略アドバイザーによる伴走型支援を受けながら、攻めの営業につなげるための「見込み顧客一覧表」を作成。電話をかけて新規営業をするなど、今までやったことがないことに挑戦していった。「売上げ目標を達成したら、どんなことがしたいか」「それを実現するために何が必要か」。前田取締役は考え抜いた。

また、飛び込み営業よりも「効率よく出会う」と、展示会へ足を運んで新規営業もやってきた。「営業をするなかで、型だけ作っているだけでは仕事が取れないと気づきまし

た」(前田取締役)。そこで、同社では、デザインデータを入稿するだけで、型を作りあらゆる布製品に仕上げて納品するというワンストップサービスができる体制を構築。これを営業し、新規受注につなげた。営業活動開始から1年、今期の売上げは前年増になる見込み。今後も顧客ニーズ目線での販路開拓を進めていくという。



前田製版所の前田取締役



紫外線で柄を焼き付けている様子

有限会社前田製版所

横浜市南区大岡 3-26-10

取締役 前田 道夫

TEL. 045-731-4409

<http://maeda-seihan.jimbo.com>



日本の伝統文化から生まれた 世界初の「絹美容」で女性を美しく

mayunowa(戸塚区)は、養蚕や製糸といった日本の伝統文化と最新の美容技術を融合させた世界初となる「絹美容法」を開発した。防腐剤や抗炎症剤など、添加物を一切使わない肌ケア「お肌のファスティング(断食)」をすることで、肌の表面にある「常在菌」のバランスが良くなり、アトピーや肌荒れなど、悩みの改善が見られるという。実際に商品が体験できる北鎌倉のフラッグショップをはじめ、全国33店舗のエステサロンが採用。2018年4月にはフランス・パリのエステに導入されるなど注目を集めている。

開拓にもつながったという。



世界初、絹美容エステの様子

IDEC がマーケティングを支援、 海外市場にもつながる

もともと、肌トラブルに悩んでいた横山結子社長が美容技術を研究し、注目したのが「絹」。当初、OEM(相手先ブランド生産)による絹製品の開発を考えたが、原材料からとことん「無添加」にこだわることの難しさを痛感。ならば自社でやろうと始めた。しかし同社にとって「モノづくり」は初めて。人も資金も限られた資源でどうするか。そう悩んでいた際に、IDEC に相談した。

その結果、設備導入や専門家への相談、知財登録、販路開拓などすべて、補助金制度を有効活用できることを知った。「中でも、自社で難しかったのがブランディング戦略でした。サービスを通して、お客さんにどう伝えていくか悩みました」と横山結子社長。そこで、IDEC コーディネーターがホームページの魅せ方やマーケティングなどをアドバイスし販路開拓を支援した。結果的に海外市場の



「無添加」にこだわる横山社長

合同会社 mayunowa (マユノワ)

横浜市戸塚区上倉田町 995

代表取締役 横山 結子

TEL. 050-3488-4361

<https://mayunowa.co.jp/>



広告屋「アドヤン」が 思いをカタチにします

アドヤン(泉区)は、不動産業界に強い「広告代理店」。不動産専門の広告代理店に20年間在籍した橋本岳子社長が、立ち上げた会社だ。「経験、ノウハウがある。それなら独立してみようと思いました」と、橋本社長。不動産業界といっても、オーナー向け、管理会社向け、売り主・買い主向けなど「誰」に伝えるかで必要な情報が全く違うという。同社の圧倒的な強みは、業界知識があること。相手によって必要な知識を使い分けて、不動産広告やコラムなど「伝わる媒体」を制作している。橋本社長の読みは当たり、大手不動産会社を始め、不動産関連企業からの依頼が絶えないという。

場所。恥ずかしくない報告ができるよう、頑張っていきたいと思っています」と橋本社長は語る。



橋本社長

スタートアップにメリット、だから「F-SUSよこはま」でスタートした

個人事業主として独立した当初、入居したのは「F-SUSよこはま」。スタートアップ期の女性起業家のために IDEC 横浜が運営する会員制のシェアオフィスだ。月額利用料は5,000円(税別)で、入居企業はデスクが使えるだけでなく、プリンター、商談スペース、ネット環境なども自由に利用することが出来る。「場所も関内駅に近く、取引先にも印象が良い場所だったんです」と、橋本社長。入居者向け支援メニューを利用する中で、事業について相談ができたり、同じ志を持つ入居企業の「仲間」ができたりした。2017年には法人化を果たし、現所在地にオフィスを構えた。「お金のことや経営者としての判断で迷ったとき、IDECに相談にいきます。ここはF-SUSよこはま在籍時にお世話になった



アドヤン公式キャラクター「アドヤン坊や」

株式会社アドヤン

横浜市泉区中田北 1-10-15-305

代表取締役 橋本 岳子

TEL. 045-410-7613

<https://yaho-adyan.com/>



「香り×最新テクノロジー」で新しいライフスタイルを提案

コードミー(西区)は、エアーフレッシュナー(アロマスプレー)専門の製造販売企業。計 3000 種類以上の組み合わせから、その人にとっての“最適な香り”をプロデュースしたオリジナルの香りを提供している。具体的には、パソコンやスマートフォンの画面から、性別や年齢、好きな香り、気分などを登録。そうすると「Start(朝)」、「Shift(昼)」、「Sleep(夜)」と1日のシーンごとにオリジナルブレンドされた香りが作られる。また、ユーザーが使った感想や気分や好みの変化を報告していくことで、同社がデータを蓄積し再分析。今の自分に最適な「香り」を“アップデート”させて再び提供している。

現在、個人向けと企業向けに同サービスを展開。メインは個人向けだが、企業向けでは音楽イベントや映画の試写会などで、イメージに合わせた香りを演出している。

人からつながる「情報」がビジネスの要

10年以上大手の香料会社でフレグランスの開発を手掛けていた太田賢司社長が、自身の経験と最新テクノロジーを組み合わせるパーソナライズ(個人化)した「香り」を創るために立ち上げた会社。2017年4月に起業したばかりだが、IDECが経営相談に乗った。そして事業の実現性を図るためにビジネスプランコンテストやクラウドファンディングにも挑戦、入念な準備をした。「IDECに相談したからこそ、難しいとされる資金調達もできました」と太田社長。さらに、IDECのコーディネーターと常に情報交換をする中で、大手企業とのビジネスマッチングに

もつながった。「人と会うことで得られる情報がビジネスの新しいチャンスにつながります」(太田社長)と話している。



起業後に果敢に挑戦する太田社長



3000種以上の中から最適な香りをブレンド

株式会社コードミー

横浜市西区北幸 1-11-5
相鉄KSビル6階・9階

代表取締役CEO 太田 賢司

<http://www.codemeee.com>

e-mail: contact@codemeee.com



IoTを活用してもらい、すべての人の「QOL(生活の質)」を改善したい

コレッド(都筑区)は、2015年に創業した若い企業だが、他社との連携も積極的に進めている。“Quality of Life(QOL=生活の質)”の向上をコンセプトとした、ものづくりを実践。QOLというと、介護や未病防止といった福祉や健康の分野のイメージがあるが、中里智章社長は、その範囲は多岐にわたると考えている。

「QOLはものづくり企業にも関係しています。例えば、生産効率の見直しです。無駄のない生産計画が実践できれば、(従業員である)個人の生活の質の向上、それに働く環境の改善となります。当社ではQOLに役立つ製品として、企業向けには、IoT化に一步踏み出すための提案をしています」と中里社長は語る。具体的には、自社が得意とするセンシングや無線技術と、自社にない技術とのコラボでアイデアを次々と具現化している。

スタートアップにチャンス、だから「ヨコハマ」を選んだ

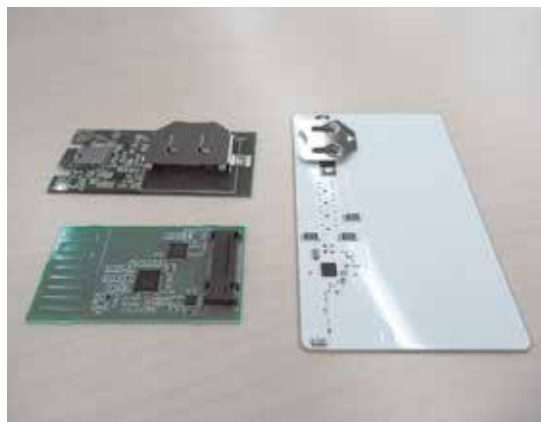
創業期に商品化したのは、お風呂で行うエクササイズ機器「furost(フロスト)」というIoTにも対応した製品である。1日5分、お風呂にセットして自転車をこぐように足を動かすだけで、ダイエットや足腰の強化などにつながるというものだ。ファブレス企業ながらも、徹底した情報収集を重ね、IDECコーディネーターに何度も相談。アイデアを具現化し「モノ」として完成させた。

そもそもIDECへの相談のきっかけは「横浜ビジネスグランプリ2016」で優秀賞を受賞し

たこと。「気軽に声をかけてくれたので、相談しやすかったです。スタートアップ企業にも同じように接してくれ、チャンスを与える。それがIDECです」と中里社長は話している。



さまざまなアイデアをカタチにする中里社長



会社が得意とする生産効率を向上するためのIoT機器群

株式会社コレッド

横浜市都筑区見花山 1-30 見花山ビル 3F

代表取締役社長 中里 智章

TEL. 045-550-3549





共通プラットフォームで音楽業界を活性化したい

スタジオ(泉区)は、スマートフォンやパソコンで音楽スタジオの予約が24時間365日、いつでもできるというサービスを提供する。音楽に携わる人にとって悩みの種は、練習場所の確保。しかし、音楽スタジオは個人経営が多く、電話やFAXなどでの直接予約がほとんど。探す手間と予約の煩雑さに不便を感じる人が多かったという。そこで同社では、スマホ1台で予約できる「共通プラットフォーム」を開発。これにより、利用者はウェブ上で検索・予約を数分でできるようになった。登録スタジオは、余計な人件費をかけることなく早朝・夜間帯の“取りこぼし”も拾えるようになり、導入後数カ月でスタジオの売り上げ増に貢献するようになった。

援等、幅広くIDECの専門家に相談している。「これだけ利用できることがあるなら、利用しない手はないと思いました」(山地社長)。現在、事業は順調に成長。システム開設からわずか1年で、登録店舗数は50になった。



スタジオ予約サービスのイメージ

創業前、そして創業後もIDECに相談「利用しない手はない」

もともと「趣味がドラム」という山地瞭社長。「ユーザーならではの悩みを解消したい」というのが創業の出発点。以前のサラリーマン時代(楽天に勤務)は、仕事のことで身近に相談できる人はたくさんいたものの、「起業」となると話は別。起業する際はビジネスモデルをブラッシュアップし、事業の実現性を確信することはできたが、相談ができる人が周りにいなかった。そんな中で情報収集をしているときにIDECを知った。

まずは創業セミナーに参加し、相談窓口も頻繁に活用した。「創業までの分からないことは全て相談してきました」と山地瞭社長。「横浜ビジネスグランプリ 2018」で優秀賞を獲得した後も、労務関係やPマークの取得支



創業時からIDECに相談した山地社長

株式会社スタジオ

横浜市泉区緑園 1-1-13-303

代表取締役 山地 瞭

TEL. 045-392-9065

<http://studi-ol.co.jp/>



高齢者の熟練技術が生み出す オンリーワンのバッグ

バッグブランド「Beyond the reef」を展開する、ビヨンドザリーフ(港北区)は2018年7月、東急東横線・日吉駅近くにアトリエ兼実店舗をオープンさせた。同社のバッグは女性に人気があるデザインを、高度な手編み技術を持った高齢者や主婦が製作。編み物技術の継承だけでなく、高齢者の生きがい、やりがいにもつながっている。

バッグは完全受注生産。オーダーから手元に届くまで約1ヶ月を要する。すべてが手作業のためだ。製作を担当する女性たちは、卓越した編み物・縫い物技術を持っており、高齢者のほか、家事や育児、介護を抱える主婦も参加している。

ネット販売の限界感じ 実店舗をオープン、IDEC が支援

こうして製作されたバッグは、小さい製品でも1万2000円から販売。決して安くはない。「価格競争より希少価値で勝負しています」と楠佳英社長。創業以来、ネット販売で順調に売り上げを伸ばしているが、楠社長は「ネット販売のようにボタン一つで購入できる“指ポチ”の限界を感じました。手作りのぬくもりや魅力を伝えるには、思いが伝わる場所(=店舗)が必要だと思いました」と話す。こうした中、楠社長は「横浜ビジネスグランプリ2017」にエントリーし、女性起業家賞に輝いた。同グランプリのファイナリストはIDECなどによる支援を受けられる特典がある。IDECでは店舗出店のための補助金申請サポートのほか、ブランディング構築などで

専門家派遣を行った。そして店舗オープンにこぎつけた。



バッグの作り手の人たちと楠社長(右から2番目)



日吉のアトリエ兼店舗

株式会社ビヨンドザリーフ

横浜市港北区日吉本町1-24-8-A(店舗)

代表取締役社長 楠佳英

TEL. 045-620-6910

<https://beyondthereef.jp>



マッチング



海外



技術開発

現在開発中の無痛針が製品化のメド、在宅投薬や医療現場での負担軽減へ期待

シンクランド(鶴見区)は、光学・電気技術を医療分野へ展開するほか、新しい医療機器や検査測定機器を開発・製造する企業。主力事業の一つである「マイクロニードル」は、新しい投薬方法として、経皮投薬を実現するために開発されたものだ。光レーザーで微細かつ緻密に加工した“蚊の針よりも細い針”を使うことで、皮膚に直接貼ることができる「痛くない注射」を実現。針は、生体内で分解・吸収される素材を使っている。開発がさらに進めば、インスリン注射を受ける糖尿病患者の在宅投薬や医療現場での大幅な負担軽減にもつながると期待している。

宮地社長は「糖尿病患者の小さなお子さんを持つお母さんから(マイクロニードルを使った新しい投薬方法が)いつ使えるようになるのかとの声をもらっています。来年中にサンプル、2年後には必ず一般的に使えるよう、世に出したいと思っています」と意気込んでいる。



「マイクロニードル」の一部

IDECコーディネーターが見つないでくれた「縁」がきっかけで飛躍

2014年に創業した。「ベンチャー企業が5年間も続くことは、その会社の事業が間違っていないと示していると思います」と宮地邦男社長。IDECは創業時から活用しているという。起業後にIDECのインキュベーション施設に入居する際や、もともと強みとしていた光学技術を医療分野に展開する際も、IDECの専門家相談を活用した。担当したコーディネーターは「(自社にとって)未知の医療業界だが、社会の役に立つ開発をしたい」という宮地社長の熱い思いをくみ取り、自身の人脈を惜しみなく紹介してくれた。「ベンチャー企業である自分たちだけでは、決してつながれないような相手とも接点が持てました」(宮地社長)と言う。交渉もコーディネーターがサポートし、医療分野への進出につながった。



専門家相談を活用した宮地社長

シンクランド株式会社

横浜市鶴見区小野町 75-1
リーディングベンチャープラザ 1号館 502号室
代表取締役社長 宮地 邦男
TEL. 045-633-4082
<https://think-lands.co.jp/>



身に付けて歩ける椅子「アルケリス」開発、医療向けに販路開拓へ

ニットー(金沢区)は、プレス金型製作からプレス板金、機械部品加工までを一貫して手掛ける企業。2012年には、初の自社製品として、ヌンチャクのように振って開閉できるiPhone用ケース「トリック・カバー」を開発し、話題を集めた。そんな同社がさらなる自社製品として昨年製品化したのが、世界初、身に付けて歩ける椅子「アルケリス」だ。自治医科大学や千葉大学などと共同開発した。

同製品は、装着して座ったり、歩いたりすることが自由自在にできるウェアラブルチェア。長時間の立ち姿勢のまま手術をしなければならぬ医師や医療スタッフの疲労を大幅に軽減するという。医師は10時間以上、立ちっぱなしで手術することもあり、腰や脚への負担が課題とされている。開発したアルケリスは、装着により脛と腿に体重を分散し、体幹を安定させることで、イスの役割を果たす。

などをハンズオン支援した。さらに、「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金(中小企業庁)」「中小企業新技術・新製品開発促進事業(横浜市)」といった資金獲得支援も行った。



「アルケリス」を装着する藤澤社長



手術中の医師などの疲労を軽減する

医工連携や資金獲得支援で製品化を後押し

同社が「アルケリス」の開発に着手したのは2014年8月のこと。町工場発のユニーク製品としてiPhone用ケースで注目された藤澤秀行社長の講演会に、医療機器業界の関係者が参加したことがきっかけ。以来、千葉大フロンティア医工学センターなどとの医工連携により開発がスタート。IDECでは横浜市立大学手術室での実証実験をサポートしたほか、医療機器の専門展示会「Medtec Japan」や医科系学会出展によるマーケティング、専門コーディネーターを活用した事業計画策定

株式会社ニットー

横浜市金沢区鳥浜町 14-16

代表取締役 藤澤 秀行

TEL. 045-772-1371

<http://nitto-i.com/>



おいしい野菜を安定して 大量に収穫できるシステム開発

プラントライフシステムズ(港北区)は、糖度が高くおいしい野菜・果物を、従来よりも大幅に収量を上げ、しかも安定して収穫できる「栽培支援システム」を開発、展開する企業だ。同システムは、クルマの自動運転分野で培った MBD(モデルベース開発)技術を転用したもので、高精度の生育予測を行い、灌水時間など“野菜の気分”に応じて適切な作業指示を出す。ベテラン農家のようなノウハウがなくても、簡単においしい作物が作れるとしており、農業に新風を吹き込む可能性があるとして注目されている。現在、ミニトマトのほか、メロンやイチゴ、スイカ、お茶向けなどを開発。国内のみならず海外(中国)にも同システムを相次ぎ納入している。

という理由で横浜の地を選んだ。そして IDEC による支援を受け現在に至る。今度は横浜から農業革命を起こそうとシステムの普及を進めている。



農業に新風を吹き込もうとする松岡社長

「1社単独ではできない」。だから 的確な技術提携先をマッチング

国内外で同システムの販路を順調に構築している同社だが、創業者でもある松岡孝幸社長は「ここまで実現できたのは IDEC によるサポートが大きいです」と強調する。というのも、システムを開発し普及させていくには、データ解析やトレーサビリティ、設備などの専門的な要素が必要になってくる。大手企業ならまだしも、社員数 21 人のベンチャー企業が単独で、これらを補うのは不可能に近い。そこで IDEC のコーディネーターを通じ、協業できる企業をマッチングしてもらった。「私たちのニーズに合った的確なパートナーを紹介してもらいました」と松岡社長は話す。

もともと、2014 年の会社設立当時、「他都市より企業支援が充実しているのでは」と



農作物を高品質で安定に収穫できるノウハウを持つ

株式会社プラントライフシステムズ

横浜市港北区新横浜 3-24-5
新横浜ユニオンビル ANNEX5 階

代表取締役 松岡 孝幸

TEL. 045-565-9592

<https://plantlife.jp/>



「楽器の聖地」に進出し、 日本の中古楽器を売り込む

GRACE(南区)は、日本では古くても海外では価値が高いとされる日本製品を発掘、販売する現代版“トレジャーハンター”のような企業だ。お宝の一つは、高度経済成長期に製造された楽器。リサイクルショップでは1万5000円程度で売られているエレキギターが、米国だと6万円で売れることも。「私たちが知らなくても海外で根強い人気がある日本製品はまだあります」と沢村優太社長。2012年に設立された若い会社ながら急成長を遂げている。

沢村社長によると、1970年代、80年代につくられたエレキギターなどの日本製電子楽器は、品質がしっかりとしている上、手頃な価格帯のため、米国で根強い人気がある。同社では2017年、米ロサンゼルスに拠点を設立し、“楽器の聖地”への進出を果たした。同社が運営する中古品買い取りサイト「買取屋さんグループ」を通じて集まった電子楽器を、ロスの拠点に集積。そこから現地楽器店に卸している。

IDECの専門家が同行し、 現地の市場動向を調査

ロス進出に当たっては、IDECの海外進出支援事業・事業化可能性調査(F/S)支援を活用。この支援制度は、海外での現地法人の設立を目指す横浜市内中小企業を対象に、IDECが海外進出計画の策定支援から調査経費の一部助成までをするものだ。同社の場合、IDECの専門家が同行し、現地での市場動向の調査を実施。その結果、日本の中古電子楽器への需要が高いことが分かり、拠点設立につなげ

た。ロスでの事業は順調に伸びており、エレキギターだけでなく、シンセサイザーやDJ機材なども売れ、購買層も幅広いという。



急成長を支える GRACE のスタッフたち



米国で人気がある日本製エレキギター

株式会社 GRACE

横浜市南区前里町 1-4-3 黄金町駅前ビル 4F

代表取締役社長 沢村 優太

TEL. 045-250-6255

<https://gr1.jp/>



潤滑油のあらゆる可能性を求め、 産業を下支えする企業

「潤滑油のあらゆる可能性を求めています。」三和化成工業(金沢区)は「潤滑油」を製造販売する企業だ。1947年設立の同社は、戦後から高度成長期、そして現在まで、産業にとって欠かすことができない潤滑油を供給し続けている。「もし世の中から潤滑油がなくなるとどうなるか。世の中は真っ暗になります」(武藤英輔社長)と言うように、潤滑油は人々の生活基盤や産業を支えている。例えば発電機や自動車、工作機械…。数え上げたら切りがない。そんな潤滑油の業界も、大手企業が参入するが、同社はその土俵では勝負していない。むしろ得意なのは、量産品ではなく、少量多品種・オーダーメイド品だ。業界、製品、用途など、ユーザーにとって最適な潤滑油を販売している。

と「職務権限規程」の整備が実現した。



三和化成工業の武藤社長



さまざまな用途の潤滑油を供給する

専門家のアドバイスで 「時代に合った社内規程」を策定

潤滑油の需要とともに同社の規模も拡大。今や取引先数は300社以上に上る。一方、社内の従業員数も80人を超えた。会社が大きくなることに伴って、社内ルールを整備する必要性に迫られていた。こうした中、同社は2017年度と18年度にIDECの経営コンサルティング(専門家派遣)事業を利用。社歴70年以上の同社では、会社の歴史とともにさまざまな規程も作ってきたが、見返すと矛盾している部分や統合すべき部分もあったという。そこを専門家のアドバイスを受けながら「今の時代に即した社内規程を作りました」(武藤社長)。18年度も専門家とともに社内規程の見直しを進め、中でも重要な「業務分掌規程」

三和化成工業株式会社

横浜市金沢区鳥浜町 12 番地 9

代表取締役社長 武藤 英輔

TEL. 045-412-3161

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



中国・蘇州で ものづくり支援の一貫体制を構築

プレス部品やプレス金型部品などを手掛ける新鋭産業(金沢区)は、1987年に韓国進出したのを皮切りに、現在では中国・蘇州やフィリピン、ベトナムなど海外に6つの生産拠点を構える。中でも、2002年に設立した中国の現地法人「蘇州新鋭」はグループの中核となる拠点の一つだ。同拠点での最終製品としては、プロジェクターやオイルフィルター、医療機関向けの血液分析装置ユニットなどを手掛けているが、精密金型やプレス、板金、モールドなど、部品製造から組み立てまでを一貫生産できる体制を構築している。「(ものづくりの)便利屋に近い存在です」と、福島伸一・董事長兼総経理は言う。

中国で自社製品を展開したい」とする横浜の企業をマッチングし、受注につなげるなど、販路開拓を支援している。



「蘇州新鋭」の福島総経理

日本企業のアイデアを 現地でカタチに

蘇州新鋭は2万7000平方メートルという広大な敷地内に4棟あり、計700人が勤務する。日本人は福島総経理を含めわずか3人しかいないが、メイド・イン・ジャパンに決して引けを取らない、高品質なものづくりを実践しているのも特徴だ。設備のみならず、それを動かす「人」の面では、現地従業員から改善提案が毎月130~140件ほど出てくるという。というのも、同社では従業員からの改善提案に対し、①コストダウン②効率化③省スペース化などにつながるかという視点から「A」「B」「C」で評価。入賞者に対し、月初訓示で表彰し挨拶してもらったり、賞金を出したりしている。結果的に従業員のモチベーションアップにつながっている。中国で頑張る同社に対しIDEC上海事務所では「これから



蘇州新鋭

株式会社新鋭産業

横浜市金沢区福浦 1-7-5
代表取締役社長 杉浦 謙二
TEL. 045-784-7881
<https://www.shinei-net.co.jp/>



製造業に欠かせない製品梱包材、 タイを拠点にアジア市場を見据える

日東ディード(港北区)は、製品搬送に欠かせない緩衝材や梱包材の設計・試作・評価から製造までをワンストップで手掛ける産業用包装材メーカーである。製造業における生産の海外移転に伴い、業界の国内生産は縮小傾向ともいわれるなか、大手企業向けに次世代型の緩衝材を開発したり、大手産業用エンジンメーカーから協力会社として品質ナンバーワンの評価を得るなど、企画・開発・性能評価を含めトータルで手掛ける同社への引き合いは多いという。

アジアでの事業拡大をしていく予定である。



松浦事業部長(左)と渡辺顧問(右)

横浜市という看板、IDECの ネットワークは海外進出の強い味方

きっかけは、取引先大手企業のタイ進出。製品梱包材の安定供給サプライヤーとして、同社に進出要請があった。同社では、2012年に自力で中国進出した経験があったが、今回はスケジュールが厳しく、商習慣も国民性も中国とタイでは全く違ったため、IDECの海外展開支援助成(F/S)を利用した。「IDECアドバイザー(専門家)は、タイに精通しているしネットワークも素晴らしい。間に入ってくれたことで相手に信頼してもらえたことも大きいです」と、松浦事業部長。IDECの仲介で日本企業との合弁実績がある企業と提携し、取引先から提示された期間内にタイ進出を実現することができた。とにかく、お金と時間がかかるのが海外進出。国際弁護士の無料相談や現地採用にあたっての優秀な人材の紹介など、コスト削減にもつながり、自力では得られない情報をもらったこともメリットが大きかったという。今後は、タイを拠点に



次世代緩衝材

株式会社日東ディード

横浜市港北区箕輪町 2-6-43

代表取締役 松浦 政興

TEL. 045-561-0212

<http://deed.co.jp/>



メイド・イン・ジャパンの「メタコブランド」、ASEAN 市場開拓へ

メタコ(金沢区)は、網戸とロールスクリーンの企画・開発・販売までを手掛ける企業。収納式網戸は、使わない時はしまわることができる蚊帳と網戸の文化とを基に着想して独自に開発した。風通しや採光がよくなり、また窓を大きく見せてインテリア性も高くなる。約20年前に海外展示会へ出展したのをきっかけに、今では国内および、イタリア、オランダをはじめとしたヨーロッパ各国やタイ、香港など世界15ヶ国以上に製品を供給。特に近年は、アジアの富裕層の個人住宅向けの引き合いが多いという。

必要な時に必要なことを、 的確な情報提供が最大のメリット

同社では、海外向け売り上げの比率増加と生産コストの問題から、将来を見据えた工場の海外進出を計画していた。小澤社長自ら、情報収集を重ねてタイ進出の準備を進めていたが、外国資本に対する規制などの課題に直面、IDECの国際ビジネス相談を利用した。もともと、IDECの中小企業支援情報はホームページでチェックしていたが「必要とする時に知りたい情報が得られるのが良い点」と、小澤社長。実際相談したところ、過去の事例から有益な情報が得られたり、IDECを介してBOI(タイ投資委員会)東京事務所との接点を持つことができたのもメリットだったという。2018年8月、タイ工場が稼働。良い現地人材も採用することができた。2019年6月には設備増強を予定しており、タイを拠点としたASEAN域内への市場開拓を見据えているという。



小澤社長



2018年8月に稼働したタイ工場

株式会社メタコ

横浜市金沢区福浦 1-9-7
代表取締役社長 小澤 雅治
TEL. 045-784-5015
<https://www.metaco.tokyo/>

横浜ものづくり企業ガイド

～先端技術でグローバルに挑む横浜企業の優れた製品や技術力を紹介!～



掲載例

〈横浜ものづくり企業ガイド 概要〉

- 内容：横浜市内に事業所を有する「ものづくり企業」を紹介するため、毎年発行

マッチング創出へ

- 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、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：2018年版〉

- 発行部数：3,000部
- 発行時期：2018年10月
- 掲載企業：194社
- 掲載料：年間15,000円(消費税込)

〈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 からダウンロード可能です。

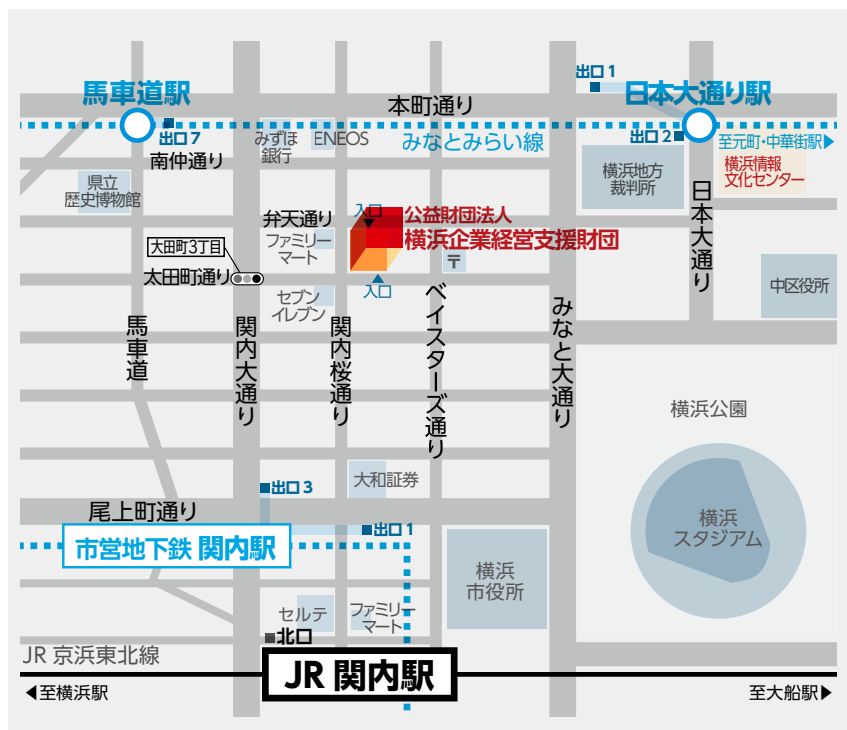
https://www.idec.or.jp/renkei/guide/company_list2018.php

〈掲載のご案内〉

次回(2019版)の発行は、2019年夏頃を予定しています。

掲載にご興味ある方は、IDEC横浜までお気軽にお問合せください。

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」5分
(民間の駐車場をご利用ください)

IDECC 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

IDECC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



IDEC
YOKOHAMA