

月刊中央会

兵庫県中小企業団体中央会 <https://www.chuokai.com>

2020 | February 第745号

令和2年2月5日号 (毎月1回5日発行)

2



酒蔵風景 (姫石市江井町)



動く つなが 結ぶ

組合・中小企業を
応援します!

月刊中央会
（オー）

兵庫県中小企業団体中央会時報第745号(2020年2月5日号)毎月1回5日発行
発行所/兵庫県中小企業団体中央会 TEL650-0011 神戸市中央区下山手通4丁目16番3号兵庫県民会館3階
本誌は組合等情報提供事業として発行しております。購読料/部30円(会員の購読料は会費に含まれています)。

TEL(078)331-2045

中央会のお知らせ

補助金
公募

— 組合・任意グループ等みなさまへ —
組合や事業者2社以上の連携組織等が連携して事業を行いたいときは…
令和2年度連携組織活路開拓調査・実現化事業募集のお知らせ

自主的なプロジェクト連携(個社では解決困難な新たな活路開拓・付加価値の創造、既存事業分野の活力向上・新陳代謝、情報化の促進、技術・技能の継承、海外展開戦略、各種リスク対策等)について実施する共同・連携の取組みに必要な費用の一部を補助します。

- 対象テーマ：新商品・新技術、新事業分野進出等に関する研究開発、情報化対応(システム開発)等
- 補助対象：中小企業組合、任意グループ、共同出資会社など
- 助成金額：100万円以内 補助率：助成対象経費の1/2以内
- 申込締切日：令和2年3月23日(月)
- お問い合わせ先：中央会織田までご相談ください。



応募用紙

実施テーマ	
取組み内容(簡潔に記載)	
組合名等	
ご担当者名	TEL

補助金
公募

— 組合等みなさまへ —
勉強会(セミナー・現地研修)を行いたいときは…
令和2年度研修会・講習会事業募集のお知らせ

(経営・継承・リスク・法令(労務・エネルギー・環境)・リーダー育成等)について組合員等が抱える様々な課題を組合等が実施することで効率的・効果的に解決を図る事業について必要な費用の一部を補助します。

- 募集期間：令和2年2月1日から令和3年3月20日まで(実施期間：令和2年4月1日から令和3年2月28日)
- 補助対象経費：①講師謝金(当会謝金基準適用)②講師旅費(当会旅費基準適用)③借損料 等
その他の経費は中央会へご相談ください。
- 助成金の上限：原則、15万円以内(事業対象経費総額の3分の2以内)(補助金には消費税を含みます)
- 募集組合数：25組合等(募集数になり次第、締切ります。)
- 申込みについて：研修内容が不確定の場合は、中央会織田までご相談ください。



応募用紙

組合名等		
実施テーマ		
取組み内容(簡潔に記載)		
予算額	回数	実施時期
ご担当者名		
TEL	FAX	

“ひょうご”の中小企業を補償でサポート!



地震・津波・水害などの自然災害も補償できる中小企業のための休業補償制度

「休業対応応援共済」

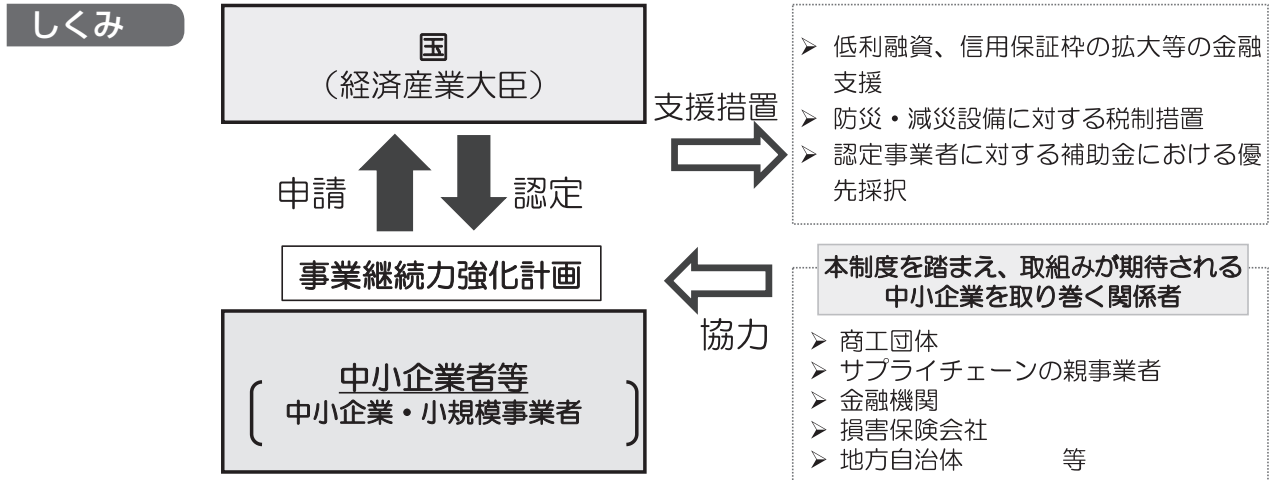
神戸市中央区下山手通6-3-28 兵庫県中央労働センター 4F TEL078-361-8080

特集 中小企業強靱化(事業継続力強化計画)について

- 中央会事業(報告)
 - ◇新卒人材採用力アップセミナー
 - ◇東急ハンズ47CLUB 個別商談会
- 中央会事業
 - ◇経営革新計画作成と活用について
 - 取組企業の紹介「株式会社藤原(小野市)」 —
 - ◇経営力向上計画作成と活用について
 - 取組企業の紹介「株式会社嶋本食品(南あわじ市)」 —
- コラム
 - 中小企業の経営レポート〔1〕 田坂経営労務事務所 代表 田坂和彦(中小企業診断士/社会保険労務士)
- 情報レポート
 - 県内中小企業は、製造業を中心に改善するも、依然として厳しい状況が続く
- 会員だより
 - ◇姫路おでん紹介(姫路おでん協同組合)
 - ◇第14回パングランプリ兵庫パンコンテスト(兵庫県パン商工組合)
- お知らせ
 - ◇電子申請システム「Jグランツ」
 - ◇2019年度 商店街新規出店・開業等支援事業助成金のご案内
 - ◇<補助金公募>
 - ・令和2年度連携組織活路開拓調査・実現化事業募集のお知らせ
 - ・令和2年度研修会・講習会事業募集のお知らせ

中小企業強靱化(事業継続力強化計画)について

「事業継続力強化計画」とは、中小企業が自然災害等による事業活動への影響を軽減することを目的し、事業活動の継続に向けた取組みを計画するものです。経済産業大臣から計画の認定を受けた中小企業は、防災・減災設備に対する税制優遇、低利融資、補助金（ものづくり補助金等）の審査上の加点等の支援を受けることができます。



計画について...

計画に記載する取組みは、例えば、①災害時における従業員の避難・被害状況把握②災害時における社内体制の設定などの初動) 対策③人員、設備、資金繰り、情報保全などで必要な対策の検討④従業員への訓練や計画の見直し等の実効性の確保などを申請書に記入することになります。

一 申請書様式の記載方法 一

【名称等】

- 事業者の氏名又は名称にはフリガナを記載してください。
 - 個人事業主など、資本金を有しない場合や法人番号（13桁）が指定されていない場合は記載不要です。（法人番号がない事業者は「法人番号なし」と記載）
 - 業種は日本標準産業分類の中分類を記載してください。（日本標準産業分類コード：https://www.e-stat.go.jp/classifications/terms/10）
- ※判断に迷われる際は、最寄りの経済産業局等にお問い合わせください。

【事業継続力強化の目標 - 自社の事業活動の概要】

自社の事業活動の概要	業種等を記載するとともに、地域経済やサプライチェーンにおける位置づけなどを記載する。 ◆記載例（電子部品の製造・販売の場合） 当社は、主に大手電機メーカーA社の〇〇部品の製造を担っており、当該部品の過半数のシェアを握るなどサプライチェーン上の重要な役割を担っている。 （野菜等の小売業の場合） 当店は、地域において野菜を主に販売しており、一般顧客だけでなく、地域の複数の飲食店へ野菜を卸しており、当店の早期復旧しないと、これら飲食店へ影響を及ぼす。 （コンビニ店の場合） 当店は、地区唯一のコンビニであり、物販等の販売だけでなく、宅配便の取次、公的機関への料金収納や、代金収納なども実施しており、当店の早期復旧しないと、地域住民の生活に支障が生じるおそれがある。
------------	---

- 自社がどのような事業を営んでいるのかを、分かりやすく簡潔に記入してください。
- 業種等に加え、自らの事業活動が担う役割（サプライチェーンで重要な部品を卸している、地域の経済・雇用を支えている等）を検討したうえで記載してください。

【事業継続力強化の目標 - 事業継続力強化に取り組む目的】

事業継続力強化に取り組む目的	◆記載例 ・人命（従業員・顧客）を守り、地域社会の安全に貢献する。 ・自社の経営を維持するとともに、取引先への影響を軽減する。 ・供給責任を果たし、顧客からの信用を守る・従業員の雇用を守り、地域の活力を支える。 ・サプライチェーン全体への影響を軽減させる・社会からの要請に応える。
----------------	---

- 自社が担う役割を踏まえつつ、下記の観点について自社の理念等と照らし合わせて考えてください。
- 自社が被災した場合のサプライチェーンや地域経済への影響度や、従業員に対する会社の姿勢について、可能な限り具体的に記載してください。（①従業員やその家族に対する責務 ②自社の企業理念や経営方針 ③顧客・取引先や地域経済に対する影響④事業継続力強化に当たっての理念や基本的な方針）

事業活動に影響を与える自然災害等の想定	◆記載例 当社の事業拠点は〇〇県〇〇市にあり、 ・今後30年以内に震度6弱以上の地震が発生する確率が19.5%（J-SHIS地図参照）。当該地震による津波が20cm。 ・水災時に20cm～50cmの浸水（〇〇市ハザードマップ参照）が予想される地域である。また、例年、年に数回、台風が通過していることから、風害や一時的な豪雨による被害も想定される。 （記載例その2）当社の事業拠点における事業活動に影響を与える主な自然災害は、所在地の自治体が発行するハザードマップで確認。 ・●●県●●町：震度6以上の地震が想定される、浸水想定地域 1m以上浸水。 ・●●県●●市：震度5強以上の地震が想定される。 ・●●県●●市：特に大規模地震や水害の想定がない地域である。
---------------------	---

- ハザードマップやJ-SHIS(地震ハザードステーション)等を確認し、想定される自然災害等を記載してください。
- 自然災害等の想定にあたっては、自社の事業活動に甚大な影響を与える可能性が高い自然災害を一つ以上記載してください。
- 複数の拠点を持つ場合、個々の拠点ごとの詳細な被害想定までは不要です。
- 地震については、予想震度や津波の予想高さ、水害については浸水の予想高さ等を具体的に記載してください。
- 間接被害(主要な取引先が〇〇災害が想定される地域に所在しているなど)による影響が想定される場合は、そのような影響を記載してください。

【自然災害の発生が事業活動に与える影響(ヒト、モノ、カネ、情報、その他)】

自然災害等の発生が事業活動に与える影響	事象と脆弱性を考慮した際に、自社が受けると想定される内容が「影響」です。ここでは、「事象」と「脆弱性」を掛け合わせて考えていただきます （事象例） ①地震により大きな揺れに見舞われる、②大雨・洪水・高潮・津波により浸水するガスが停止する③高速道路が通行止めとなる 等 （脆弱性） ①緊急時に適切な対応を取れるメンバーが限られている ②予想される震度に対し、建物の耐震対策が行われていない ③保険等による建物や設備破損等への補償が不十分であるデータのバックアップを実施していない 等
---------------------	--

- 最も大きな被害が想定される自然災害を対象として、事業活動に与える影響を想定します。
- 自社に当てはめて事業活動に与える影響を考えてみましょう。
- 自社だけでなく取引先の被災やインフラなどの影響を検討することも重要です。

【事業継続力強化に資する対策及び取組み】

自然災害が発生した場合における人員体制の整備	災害発生後も事業を継続するために、モノ（設備・機器及び装置の導入）に関する対策をあらかじめ検討します。
事業継続力強化に資する設備、機器及び装置の導入	災害発生後も事業を継続するために、ヒト（人員体制の整備等）に関する対策をあらかじめ検討します。
事業活動を継続するための資金の調達手段の確保	災害時には、資金調達が困難となる可能性もあります。平時から、災害時の資金調達方法を検討しておくことが重要です。
事業活動を継続するための重要情報の保護	災害発生後も事業を継続するために、情報（重要情報の保護等）に関する対策をあらかじめ検討します。

【事業継続力強化設備等の種類】

◆記載例

	(2)の項目	取得年月	設備等の名称/型式	所在地
1	B	R2.5	大型自家発電設備/METIO1	●●県/××市〇〇—〇—〇
2	B	R2.6	制震装置/METIO2	●●県/××市〇〇—〇—〇
3	B	R2.7	排水ポンプ/METIO3	●●県/××市〇〇—〇—〇

	設備等の種類	単価(千円)	数量	金額(千円)
1	機械装置	2,000	1	2,000
2	器具備品	700	1	700
3	機械装置	1,500	2	3,000

【平時の推進体制の整備、訓練及び教育の実施その他の事業継続力強化の実効性を確保するための取組み】

◆記載例

・計画の推進及び訓練・教育については、代表取締役社長の指揮の下、実施する。
 ・社内の管理職全員で組織する「防災・減災対策会議」(年2回開催)において、具体的な取組みを検討・決定する。
 ・毎年5月を目処に、全社員参加の訓練を実施することとし、訓練に合わせて、社員への教育も実施する。また、実態に則した計画となるように、年1回以上計画の見直しを実行する。

【実施時期】

◆記載例

実施時期 2019年9月～2022年8月

□実施期間について、3年以内の取組みであることを確認してください。
 □状況に変化が生じた場合には、計画に記載した実施期間を待たず、計画内容の見直しを検討してください。

【事業継続力強化を実施するために必要な資金の額及び調達方法】

◆記載例

実施事項	使途・用途	資金調達方法	金額(千円)
事前対策	設備の復旧費用の支払い	当該設備にかかる損害保険への加入	1,000
事前対策	従業員への給与の支払い	C銀行からの融資	500

□計画に記載された事業継続力強化設備等の導入等、事業継続力強化に資する対策及び取組みを確実に遂行するために必要な資金の額を検討したうえで、その調達方法を「資金調達方法」欄に記載してください。

□「何の目的で」、「どのような使い方をするのか」を「使途・用途」欄に簡潔に記載してください。

【その他】

(1) 関係法令の遵守(必須)

確認事項	チェック欄
事業継続力強化の実施にあたり、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(昭和二十二年法律第五十四号)、下請代金支払遅延等防止法(昭和三十一年法律第二十号)、下請中小企業振興法(昭和四十五年法律第四十五号)に抵触する内容は含みません。	✓

(2) その他事業継続力強化に資する取組み(任意)

確認事項	チェック欄
レジリエンス認証制度(※1)に基づく認証を取得しています。	✓
ISO 22301認証(※2)を取得しています。	✓
中小企業BCP策定運用指針に基づきBCPを策定しています。	✓

<認定ロゴマークについて>

中小企業強靱化法に基づく「事業継続力強化計画」または、「連携事業継続力強化計画」の認定を受けた場合、もしくは本制度の周知等にご協力いただける機関において、使用することが可能です。

■事業継続力強化計画サイト

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.htm#gaiyou>

—事業継続力強化計画策定の手引き—

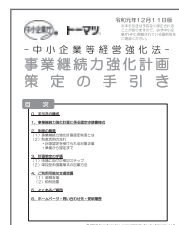
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/2019/191211kyokatebiki.pdf>

<問い合わせ先>

○事業継続力強化計画について(平日9:30~12:00, 13:00~17:00)

●中小企業庁 事業環境部経営安定対策室 03-3501-0459

●近畿経済産業局 産業部中小企業課 06-6966-6023



報告

新卒人材採用力アップセミナー



(株)パーソナルビジョン研究所
取締役副社長 キャリア開発事業部長
今 恒男 氏

兵庫県中小企業団体中央会では、2020年1月23日に中小企業の若手人材採用力アップを目的としたセミナーを開催しました。「超」売り手市場と言われる中、若手人材を確保するためのポイントを講義し、40人が受講しました。

セミナーでは、主に下記のテーマについて解説し、明確な戦略に基づく人材採用・育成の重要性をお伝えしました。

- 中小企業庁が策定した「人手不足対応5ステップ」に基づく採用戦略の立て方
- 国内人口が減少する中で、採用・就職活動を取り巻く外部環境の変化を知る
- 社内で活躍する姿から逆算

する人材育成計画・採用計画のつくり方

- 自社の魅力を明確にし、社内外にアピールする情報発信方法

このセミナーは近畿経済産業局における地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業の一環として実施。当事業では他にも、合同就職説明会や合同新人研修・若手リーダー研修などを開催し、兵庫県内の中小企業の若手人材の採用・定着を支援しています。

(中央会担当 佐藤 拓)



株式会社マイナビ
就職情報事業本部 関西営業統括本部
地域人材支援担当部長
中森 博也 氏

報告

東急ハンズ 47CLUB 個別商談会

1月14日(火)、兵庫県民会館にて、東急ハンズ個別商談会が開催されました。6年目となるこの商談会は、兵庫県中央会が県内の中小企業組合やその組合員の販路拡大を支援する目的で、トップバイヤーである泉徳之氏を迎えて行われました。応募した32企業等からの37提案の中から、書類選考を通過した1企業等が商談会に参加しました。



東急ハンズ個別商談会の様子

参加企業はそれぞれ、商品やパンフレット等を用いて説明しました。また泉バイヤーからは、最新のトレンドや売場の現状、これらを踏まえたパッケージや売り方などのアドバイスがありました。

例年、本商談会をきっかけに、複数の商材が新宿店など首都圏の東急ハンズ各店に採用されており、今年もバイヤーが採用したいと考える商材が複数あり、商談の進展が期待されます。

また、兵庫県中央会がネットショップの開設や販路拡大を支援する目的で1月23日

(木)、兵庫県民会館にて、47(よんなな) CLUB個別商談会が開催されました。

参加企業はそれぞれ、商品等の説明を行い、ネットショップの仕組みについて質問するなど活発な商談会となりました。

今後、新聞社と連携し、商談参加企業のネットショップへの誘客のため新聞紙面広告の掲載を実施する予定です。

(中央会担当 尾崎 元英)



47CLUB個別商談会の様子

中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画作成と活用について

中小企業者が、①新商品の開発・生産、②新役務の開発・提供、③新たな生産・販売方式の導入④の新たな事業活動を行い、経営の向上を図る事業計画の承認を受けることにより、以下の支援を受けることが可能です。

- ①計画策定により自社の現状や課題の気づきや整理、経営ビジョンの明確化さらにこれらの取組みに伴う社員の意識改革や対外的な知名度・信用度の向上につながる
- ②ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業の加点対象
- ③政府系金融機関の低利融資、民間金融機関の融資や信用保証、債務保証特例、投資、ファンド、海外展開に伴う資金調達に関する支援
- ④特許料等の軽減措置、販路開拓コーディネートや中小企業総合展などの活用

経営革新計画策定の3つのポイント

①経営革新計画の内容

次に示す4つの「新たな事業活動」によって、経営の相当程度の向上を図るものであることが必要です。

- 1. 新商品の開発又は生産
- 2. 新役務(新サービス)の開発又は提供
- 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- 4. 役務の新たな提供の方式の導入
その他の新たな事業活動

※「新たな事業活動」とは、個々の中小企業者、グループにとって「新たなもの」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合も原則として対象となりますが、業種ごとに同業の中小企業（地域性の高いものは同一地域における同業他社）において、既に相当程度普及している技術・方式等の導入については承認対象外となります。新たな事業活動の該当の適否については申請窓口等にお問い合わせください

②経営革新計画の計画期間

承認の対象となる経営革新計画の計画期間は、3年間から5年間です。

③経営革新計画の数値目標

経営革新計画の目標として、次の①および②の指標が一定の伸び率以上であることが必要です。

計画期間	①「付加価値額」または「1人当たりの付加価値額」の伸び率	②「経常利益」の伸び率
3年計画	9%以上	3%以上
4年計画	12%以上	4%以上
5年計画	15%以上	5%以上

※付加価値額＝営業利益十人件費＋減価償却費1人当たりの付加価値額＝付加価値額／従業員数 経常利益＝営業利益－営業外費用
※経営革新計画における「経常利益」の算出方法は、通常の会計原則とは異なり、営業外収益は含みません

取組事例
中央会支援による承認例


- 会社名：株式会社藤原（小野市） ●業種：鋳造製造業
- テーマ：「金型作成、中子造型、鋳造、及び機械加工（切削）、並びに測定検査までの一貫生産体制の確立」
- 承認期間：平成31年2月～令和6年1月
- 新事業活動の類型：商品の新たな生産又は販売方式の導入

【取り組みの具体的な内容】
当社は中子（なかご）製造会社。中子とは中に空洞がある鋳物を造る時に空洞にあたる部分として鋳型の中にはめ込む砂型で建設機械の油圧バルブ製品、新幹線、農機具、医療器具等様々な用途で使われ、特に複雑な形状のものを得意としている。当社が行うシェルモールド鋳造という精密鋳造法のひとつで、大量生産、寸法精度が高く、一つの鋳物に対し一つの中子が必要となる消耗品のため、品質の良い製品を短納期で納品することが求められている。

今回、金型の作成から、中子造型、鋳造、および機械加工（切削）、ならびに測定検査までの自社一貫体制の確立により、品質向上、超短納期、およびコスト低減を実現するための計画である。

自社で機械加工まで行い、一定の出荷ロットに達する前の段階で不良を発見できれば無駄の削減ができるだけでなく、金型、中子、鋳造、加工と自社一貫生産が可能となることから、早期の原因特定、対策、措置が実現可能となり取引先企業に更なる納期短縮、コスト削減および品質向上を訴求することができる。また、鋳造工程を経た単品をすぐ試行的に切削加工することが可能となり、飛躍的な納期短縮化を実現することができた。

中子造型と金型作成を連動させることで品質向上と短納期を実現に加え、「鋳造」、「機械加工」、および「検査」の全てを内製化（一貫生産体制）させることは全国初の取組みである。



経営革新計画の申請・問い合わせ先

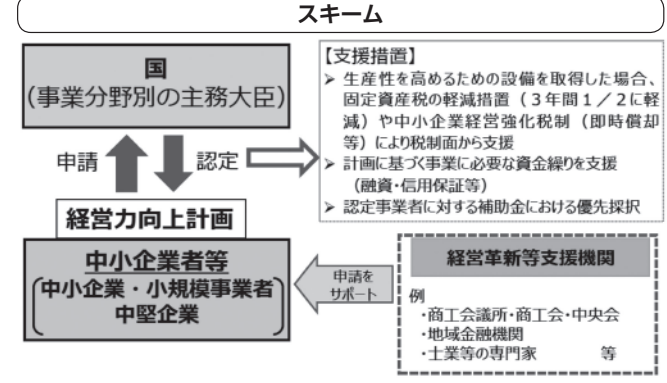
申請窓口は所在地（※）の各県民センター・県民局です。
制度についてはこのほか、兵庫県産業労働部産業振興局経営商業課(078-362-9184)にお問い合わせください。
※法人は登記上の本社所在地、個人事業主は住所地になります（事業所所在地ではありません）
詳細は県のホームページをご覧ください。
https://web.pref.hyogo.lg.jp/ie04/ie04_000000017.html

経営革新計画作成について
経営革新計画については会員組合・組合員企業の計画策定から申請・承認などの相談助言を行っています。
兵庫県中小企業団体中央会（TEL078-331-2045）までご相談ください。

中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画作成と活用について

中小企業が人材育成、コスト管理、設備投資など経営力向上を図るための計画で事業別の主務大臣に申請し、認定を受けることにより、以下の支援を受けることが可能です。

- ①固定資産税が3年間半分に軽減
- ②法人税即時償却または取得価額の10%控除（中小企業経営強化税制）
- ③ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業の加点対象
- ④政府系金融機関の低利融資、民間金融機関の融資や信用保証、債務保証の資金調達に関する支援



制度利用のポイント

【ポイント1】申請書様式は2枚

①企業の概要、②現状認識、③経営力向上の目標及び経営力向上による経営の向上の程度を示す指標、④経営力向上の内容など簡単な計画等を策定することにより、認定を受けることができます。

【ポイント2】計画策定をサポート

認定経営革新等支援機関（商工会議所・商工会・中央会や土業、地域金融機関等）に計画策定の支援を受けることができます。また、ローカルベンチマークなどの経営診断ツールにより、計画策定ができるようにしています。

【ポイント3】計画実行のための支援措置（税制措置、金融支援）をご用意

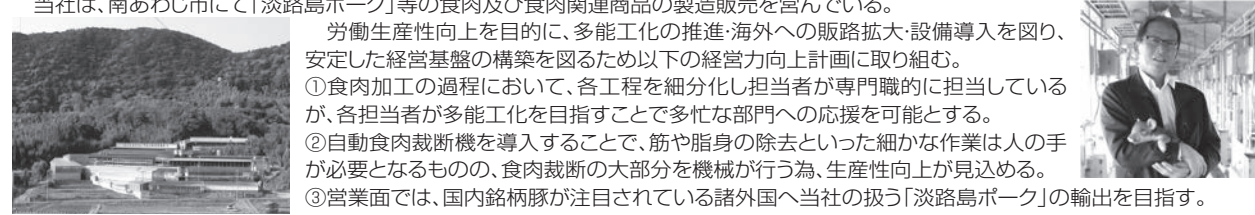
- 税制措置…認定計画に基づき取得した一定の設備について、固定資産税や法人税等の特例措置を受けることができます。
- 金融支援…政策金融機関の低利融資、民間金融機関の融資に対する信用保証、債務保証等の資金調達に関する支援を受けることができます。

取組事例

- 会社名：株式会社嶋本食品 ●所在地：南あわじ市松帆志知川154
- 業種：食料品製造業 ●計画期間：5年 ●サイト：<http://www.shimamotoshokuhin.com>

【計画の内容】
当社は、南あわじ市にて「淡路島ポーク」等の食肉及び食肉関連商品の製造販売を営んでいる。労働生産性向上を目的に、多能工化の推進・海外への販路拡大・設備導入を図り、安定した経営基盤の構築を図るため以下の経営力向上計画に取り組む。

- ①食肉加工の過程において、各工程を細分化し担当者が専門的に担当しているが、各担当者が多能工化を目指すことで多忙な部門への応援を可能とする。
- ②自動食肉裁断機を導入することで、筋や脂身の除去といった細かな作業は人の手が必要となるものの、食肉裁断の大部分を機械が行う為、生産性向上が見込める。
- ③営業面では、国内銘柄豚が注目されている諸外国へ当社の扱う「淡路島ポーク」の輸出を目指す。



経営力向上計画申請書の入手方法

▶申請様式類は以下のURLからダウンロードできます。
<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyoka/>
兵庫県 経営力向上計画 検索

（中小企業庁ホームページ → 経営サポート → 経営強化法による支援 → 経営力向上計画の認定申請等について）
経営革新計画作成について
経営革新計画については会員組合・組合員企業の計画策定から申請・承認などの相談助言を行っています。
兵庫県中小企業団体中央会（TEL078-331-2045）までご相談ください。

新型定期預金 マイナーベスト

高めの金利設定（当金庫内比較） 1年、2年、3年から期間が選べる お預け入れは50万円から

●神戸市役所南側西入る **神戸支店** 〒650-0032 神戸市中央区伊藤町111 ☎078(391)7541

●市民会館東隣 **姫路支店** 〒670-0015 姫路市総社本町111 ☎079(223)8431

●労働福祉会館前 **尼崎支店** 〒660-0096 尼崎市東灘波町5-19-8 ☎06(6481)7501

商工中金

中小企業のための経営レポート VOL.1 改めて『差別化』というものを考える

田坂経営労務事務所 代表 田坂 和彦 (中小企業診断士・社会保険労務士)

《はじめに》

読者の皆様、こんにちは。兵庫県中小企業団体中央会「しっかいや中央会事業」のコーディネーターを務めております中小企業診断士・社会保険労務士の田坂和彦です。この事業は、無料で経営や労働の相談をワンストップで受けられ、必要に応じて各分野の専門家を派遣するものです。本コラムでは、多くの中小企業様とお話している中で、気づいたことを執筆させていただきたいと思っております。

《差別化というキーワード》

“10年ひと昔”と言われた時代も、既に昔の話。今や“5年ひと昔”ではなく“3年ひと昔”と言われるほどに変化のスピードは速くなっています。従業員の方以上に、経営者にとっては非常に気が抜けない時代になっています。

そんな中、今回は「差別化」というキーワードで書かせて頂きます。スマートフォンの爆発的な普及、インターネットやSNSの浸透、外国企業の脅威、人口減少、グローバル化など、市場環境が大幅に変わる中で、これまでのやり方が通用しなくなり売上や利益の確保に苦しんでいる企業は少なくありません。

その状況を打開するため、新たな事業やサービス、商品などを考え、これまでとは違うやり方でその困難を乗り越えようとする必要があるかと思っております。

そんな時に考えられることが「差別化」です。厳しい時代を勝ち抜くために、サービスや商品、技術など他社との違いをいかに出せるか。

企業にとって非常に大切であることは言うまでもありません。

《差別化の落とし穴》

経営相談を行っておりますと、「差別化」をあまりにも難しく考えられていると感じることがあります。

「他の会社にはなく、あなたの会社しか出来ないことはありますか?」この質問に対して、胸を張って「YES」と即答できる中小企業は多くありません。

他社にはない技術、他社では作れない製品、他社にはないサービス…この観点で考えると息詰まることがあります。

それどころか顧客が求めている過剰品質や、顧客が判断不可能なレベルを追求し、違う方向に進んでしまうこともあります。

《現実的な差別化の例》

現実的な差別化はそこまで難しく考える必要はないと考えています。そんな例を挙げさせていただきます。

① 当たり前の対応を当たり前にしたA社の例

ニッチ市場に後発で参入した零細企業。ニッチがゆえに市場は独特の商慣習があり、プレイヤーも決まっていた。そんな中参入したが、売上は全く上がらない。数年が過ぎ、市場の特性が分かり始めた頃、次の声が客から聞こえてきた。

「既存取引先は殿様商売で、レスポンスも遅いし、対応も横柄」「既存取引先は自社に対して有益になる情報提供をしない」

そこでA社では、“客からの問い合わせに対してすぐに対応する”“客が喜ぶ提案をする”“客の要望は出来る限りやってみる”“分かりやすい資料を作る”ということをはじめました。簡単に言えば営業として当たり前のことをするという差別化です。

この当たり前が業界によっては差別化になりうる可能性があるという事例です。

② 業界内だけの目線で考えていたB社の例

製品製造の一端を担う創業60年の零細素材屋。社長曰く「業界のイチ菌車に過ぎない」という企業。業界全体が先細りし、売上が年々減少。業界内で差別化を図り何とか打開できないものか考えたが、業界自体の業況が悪く打開策が見いだせない状態。

そこで、業界以外での販売を視野に入れて検討。業界内では普通の素材屋だが、業界外から見れば「特定の素材」に関して

品揃えは非常に豊富と判明。

ネット社会の進展で、個人や零細企業でもモノづくりをしてネット販売する時代であるから、全国の個人や零細企業が素材を探している。「特定の素材」に特化して販売することで、他店舗よりも優位に販売が可能。売り先を変えたことによる差別化です。

③ 職人的な目線で差別化にこだわっていたC社の例

品質が高く顧客からの評価が高い食品製造業。人口減少で緩やかに売上が下がっている。名物を作り、商圏を広げることで顧客数を増やそうと新商品開発を行うが状況は変わらない。代表は職人的な目線で他社より高品質にこだわった商品開発を続けている。

そこで、職人レベルの舌でなければ分からない品質の差別化ではなく、素人が分かる違いを意識して商品開発することを検討。“産地別食べ比べ”や“1商品のバリエーション増加”などの商品の分かりやすさに加え、パッケージや並べ方などに意識を割くという試みを行った。

既に高品質で評価が高い同社が、分かりやすさや見せ方に配慮したことは、現実的に他社にとって脅威であり、差別化に繋がるという事例です。

《まとめ》

- ・ 当たり前のことを当たり前でできる環境を整える
- ・ 顧客に対して、分かりやすい商品を作る(分かりやすい提案をする)
- ・ 業界の中だけに縛られた物の見方をしない

今回は3社の例を挙げさせていただきました。見る方によっては“当たり前で低次元な事例”と思われるかもしれませんが、その一方で“これを実践するのは意外に難しい”と感じる方もおられると思います。

差別化というキーワードでお話を進めてまいりましたが、私が最もお伝えしたいことは、“自社もしくは今いる業界以外をキチンと見ておくことの重要性”です。

そもそも中小企業では他社にない差別化を持つこと自体が難しく、仮に持っても、変化が激しい時代にいつまで通用するか分からない。その時に「今、社会はどうなっているのか」「他の会社はどういう動きをしているのか」「顧客や市場はどうなっているのか」などの感度を上げておかなければ手が打てません。

それら状況が分かれば、今回の事例のように視点を変えただけで差別化に繋がる可能性があります。変化が激しいということは、逆から見れば相応にチャンスもあるということです。そんな時代にどのような差別化を進めるか。今回の記事がそれを考える一助になればと思っております。

最後までお読みいただきありがとうございました。

プロフィール Profile

〈会社名〉
田坂経営労務事務所
代表 田坂 和彦
(中小企業診断士・社会保険労務士)

〈経歴〉
兵庫県中小企業診断士協会 会員
兵庫県社会保険労務士会 会員
兵庫県中小企業団体中央会コーディネーター
「人を活かした中小企業経営の支援」を専門に活動している。労務管理、就業規則といった守りだけでなく、中小企業の人事制度構築やモチベーション向上の仕組み作り等、人を活かした取組の強化も同時に行い、攻守両面で中小企業を支援している。
(HP) <http://www.tasaka-office.jp/>



田坂 和彦

情報レポート

2020年1月10日集計

概況 県内中小企業は、製造業を中心に改善するも、人手不足等の影響により依然として厳しい状況が続く

内閣府が12月20日に公表した月例経済報告で、「景気は、輸出が引き続き弱含むなかで、製造業を中心に弱さが一段と増しているものの、緩やかに回復している。先行きについては、当面、弱さが残るものの、雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。ただし、通商問題を巡る動向、中国経済の先行き、英国のEU離脱等の海外経済の動向や金融資本市場の変動の影響に加え、消費税率引上げ後の消費者マインドの動向に留意する必要がある。」としている。

一方県内中小企業では、年末の繁忙期により売上の増加の反面、人手不足に関する声も多く聞かれるなど、県内中小企業は、引き続き厳しい状況が続いている。

項目	景況	売上	収益	資金
製造業	☔ -46%	☔ -22%	☔ -30%	☔ -19%
非製造業	☔ -43%	☔ -43%	☔ -41%	☔ -30%
総合	☔ -45%	☔ -32%	☔ -35%	☔ -24%



【天気図の見方】 前年同月比の指標をもとに作成しています。

業界の声

製造業

木材・木製品

販売店の売り上げ不振により、各メーカーの全般的な売上げ数字の低下が見受けられる。しかし、その中でも数字二桁を伸ばしている会社がある。

印刷

昨年より仕事量は増えているが人手不足や設備の老朽化などにより思った程、利益は上がってこない。もう少しコンスタントに仕事があれば雇用人員の増員、設備投資が出来ると思われる。

化学・ゴム

1月22日、23日に神戸国際展示場で第165回日本ブランドシューズコレクションでは、全国サンダルフェア2020と合同開催する。

鉄鋼・金属

人、材料、部品「不足」は変わらない。さらに鉄等のスクラップ・加工業者においては処分の規制強化や外国の受け入れ規制も重なり厳しい状況を強いられた。

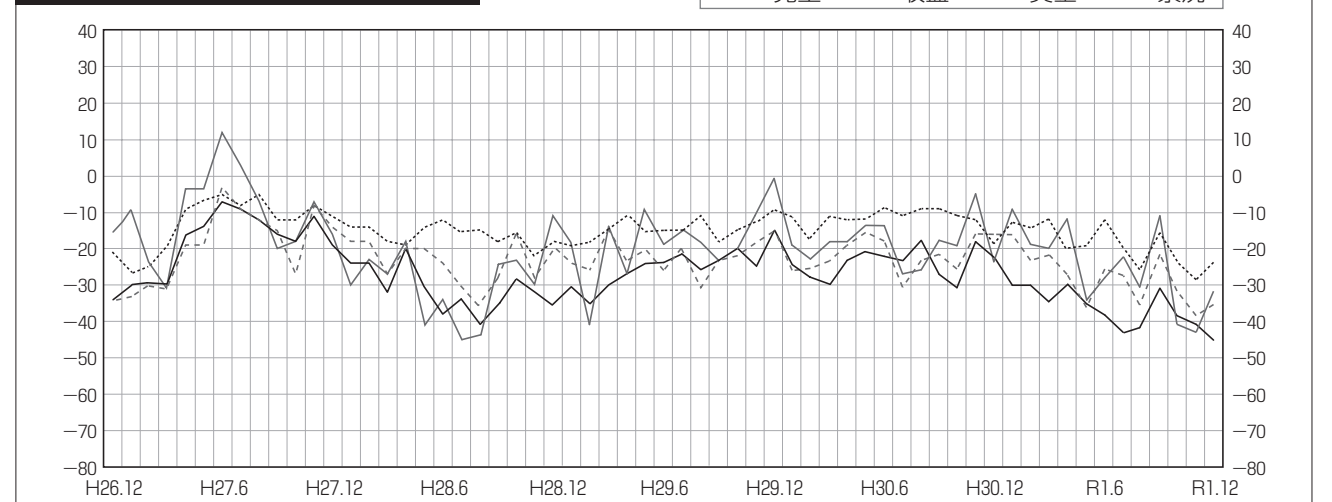
一般機器

景気に左右されやすい標準品について12月の受注は前期並みを確保している。プラント品については、流通業向けの大型案件の引合い、受注・売上とも好調である。工場の操業度は設計部門は多忙であるが、製造部門は落ち着いた。

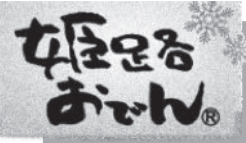
その他

12月の売上高は前月比15%程度増加したが、今年度(4月から12月)の累計売上高は前年度比10%程度減少しており、利益確保が困難な状況となっている。

景気動向(前年同月比)の推移 DI図



【会員だより】



ご当地グルメ

『生姜醤油』をたっぷり『おでん』にかけて食べる 姫路おでんを味わってください!!

姫路のご当地グルメ「姫路おでん」とは生姜醤油で食べるおでん。2006年「姫路おでん」と命名、現在60の加盟店などで食べられます。

JR姫路駅構内にあるピオレ姫路おみやげ館内に自慢のご当地グルメを提供する「播州うまいもん処」は、おみやげ館と隣接しており、姫路おでん協同組合をはじめ5つのショップが outlets し、観光客や出張中のビジネスマンらをターゲットに姫路おでんと地酒をご提供しています。ぜひ播州のうまいもんをお気軽に味わってください!



<お問合せ>(事務局:認定特定非営利活動法人 コムサロン21事務局 Tel.079-224-8803)

姫路おでん 新規加盟店様ご紹介



サイト: <https://www.himejioden.jp/iinkai.html>

第14回パングランプリ兵庫パンコンテスト

兵庫県パン商工組合では、第14回パングランプリ兵庫パンコンテストを令和元年11月27日(水)兵庫県民会館で開催しました。コンテストでは①県産の食材を使用した焼込み調理パン②食パン③創作クリームパンの3部門において審査の結果、9作品が栄冠に輝きました。受賞されたパン職人の皆様、おめでとうございます。なお、表彰式は、令和2年1月10日(金)神戸ポートピアホテルにおいて盛大に執り行われました。



県産食材使用の焼込み調理パン	食パン	創作クリームパン
兵庫県知事賞 (1位) 淡路産たまねぎとバジルのフランスパン (株)イスズベーカリー 森下 千颯	神戸市長賞 極みゆたか ニシカワ食品(株) 渡井 聡美	兵庫県中小企業団体中央会賞 (1位) シェアハウス (株)原田パン 振角 晶大
準グランプリ (2位) 淡路のたまねぎ入り明太グラタン ダンマルシェ 岡本 味央	準グランプリ (同点2位) 春よ恋プレミアム アイガー (西嶋パン(株)) 宮崎 康通	準グランプリ (2位) Pain à la Passion (パン・ア・ラ・パッション) (株)イスズベーカリー 森下 千颯
準グランプリ (3位) 有馬山椒ブレンド (株)イスズベーカリー 駿川 昌希	準グランプリ (同点2位) さとうきびの高級食パン (株)イスズベーカリー 駿川 昌希	準グランプリ (3位) ココナッツクリーム de プリュレ (株)イスズベーカリー 駿川 昌希

信用保証のご案内

キャンペーン 継続実施中!

地域創生キャンペーン
チャレンジサポートキャンペーン

詳しくはHPをご覧ください。

創業支援 「創業関連保証」「創業等関連保証」をご利用される方の保証料率を40%割引!!
チャレンジ支援 上記のうち、女性、若者、シニアの方は保証料率を50%割引!!
再チャレンジ支援 ①「再挑戦支援保証」をご利用される方は保証料率を40%割引!!その内、女性、若者、シニアの方は保証料率を50%割引!!
 ②再チャレンジ支援保証「リスタート」をご利用される方は、保証料率を平均20%割引!!
地域活力向上支援 当協会の保証商品「ふるさと」をご利用される場合、保証料率を平均25%割引!!
地域活性化支援 ①当協会の保証付融資の残高がない方が「スタートライン」を利用される場合、保証料率を平均20%割引!!
 ②当協会の保証付融資の残高がない方が「スタートラインS」を利用される場合、スピード審査で対応!!
新事業展開支援 法に基づき事業計画の認定を受けた方が各種特例保証をご利用される場合、保証料率を約15%割引!!
N.P.O.法人支援 NPO法人の皆様の事業展開を支援!!

兵庫県信用保証協会 〒651-0195 神戸市中央区浪花町62番地の1
 CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN TEL.078-393-3900(代表)

【お知らせ】

補助金の申請を検討されている事業主の皆さまへ

2020年より補助金申請の手続きに、電子申請システム「Jグランツ」が導入されます!

「電子申請」とは、インターネットを利用して申請・届出をする方法で、いつでも・どこでも手続きができます。電子申請により郵送が不要となるため、書面で行う申請に比べて、移動や郵送等のコストが掛からない、法人情報や過去の申請情報を自動転記することにより、入力の手間の削減(ワンスオンリー)、ログイン時の認証機能により、書類の押印が不要等のメリットがあります。ぜひ電子申請をご利用ください。

- 電子申請のメリット**
- 24時間365日、自宅や職場など、いつでも・どこでも申請が可能です。
 - 移動時間や交通費、郵送費などのコスト削減が期待できます。
 - 過去に申請した情報の入力や、書類の押印が不要になります。



<対象の補助金>

経済産業省の補助金では、2019年度補正、2020年度当初予算で27補助金が対象となります。他省庁、自治体の補助金も含めて随時拡大予定です。

【経済産業省対象補助金リスト】 <https://www.meti.go.jp/press/2019/12/20191224003/20191224003-2.pdf>
 【「Jグランツ」のホームページ】 <https://jgrants.go.jp>

電子申請にあたってはGビズID【gBizプライム】の取得が必要です!

gBiz ID 電子申請にご利用頂ける「GビズID」とは、1つのアカウントで複数の行政サービスにアクセスできる認証システムです。

- GビズIDのうち「gBiz プライム」でIDとパスワードを取得することで、補助金の電子申請が可能に!
- 申請から取得まで2~3週間を要しますので公募開始前からのご準備をお勧めします。無料で取得出来ます。

「GビズID」のご利用方法は、裏面をご覧ください。 <https://gbizid.go.jp>

2019年度 商店街新規出店・開業等支援事業助成金のご案内

地域におけるまちのにぎわいや活気の創出を図るため、地域住民の生活利便を増進する生活支援型ビジネスを行う団体、グループや空き店舗等を活用して事業を展開する商業者に対して支援します。

区分	空き店舗等活用助成金		円滑な事業の承継	商店街の機能強化
	新規出店・開業支援	商店街空き店舗再生支援	店舗承継促進 承継店舗開業支援	承継店舗円滑化
補助対象者	開業予定者	商店街・小売市場等	事業譲渡者・承継者	事業承継者
対象事業	商店街空き店舗新規出店	商店街等が空き店舗を借り上げ出店者を誘致する取組み(チャレンジ出店含む)	商店街が策定した活性化プラン等に基づく店舗等に係る事業の承継	
補助期間	3年	3年	1年	3年
対象経費	店舗賃借料 内装工事費 ファサード整備費	店舗賃借料、内装工事費、ファサード整備費、広告宣伝費等運営費等	譲渡者に係る移転撤去費、内装工事費、ファサード整備費、広告宣伝費	店舗賃借料
限度額/補助率	3分の1以内 1年目(150万円) 2年目(50万円) 3年目(50万円)	2分の1以内 1年目(200万円) 2年目(75万円) 3年目(75万円)	(撤去費)3分の1以内 他は3分の2以内	2分の1以内 店舗等の面積区分に応じた助成単価に基づき算出された額と実家賃の1/2のいずれか低い額

【サイト】 <https://web.hyogo-iic.ne.jp/kouri/syotengaisinki>

【問い合わせ先】公益財団法人ひょうご産業活性化センター 経営推進部 経営・商業支援課
 TEL: 078-977 9116 FAX: 078-977-9119

