明日へ飛躍する企業をサポート ひょうご産業活性化センター通信

JUMP

7
2015
JUL

平成27年6月30日発行

元気企業訪問

ハバタック株式会社

ひょうご・神戸チャレンジマーケットを契機に福祉車両の新事業を開始

P5 活性化センター・カレンダー

P6 支援ネットのひろば

- 情報カレンダー
- 兵庫県信用保証協会かわら版 土曜 創業・経営相談会のご案内
- 技術最前線 商品の鮮度を見据えた取り組み －無縫製織物ドレスの製造技術の開発－

P9 Tax&Law 部門別業績管理

P10 成長期待企業のイチオシ！ 株式会社ヤング商事 バスケットボールウエア

今月の支援メニュー

ひょうご・神戸チャレンジマーケット

創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業などに対し、ビジネスプランの発表を通じて金融機関や一般企業等とマッチングを行うチャンスを提供している。

中古車販売や車両修理を手掛けるハバタック株式会社は、「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」での発表をきっかけに、知り合った企業と事業案をさらにブラッシュアップ。新たに無料代車サービス付きの福祉車両リース事業に乗り出すことになりました。

金利引き下げ
最長10年返済

設備投資や更新をしたいが
金融機関の融資枠、信用保証協会の保証枠を残したい!

そのご要望にお応えできるのが安心・安全な公的機関が実施する

「設備貸与（割賦販売・リース）制度」です!

最高1億円（税込）
までの機械・設備・車両

連帯保証人・担保不要（原則）

10年以内の返済期間（据置期間1年以内）

※法人の場合は代表者の個人保証が必要となります。また、審査等の結果によっては
別途、担保等が必要になる場合や、ご希望に添えない場合があります。

割賦制度

返済期間10年以内
金利は申請企業の経営状況等により
決定します。金利0.25%刻み。【年利】

0.95%～2.20%

※当初に10%の保証金が必要です。

リース制度

設備の耐用年数に応じた3～10年の
リース期間です。
リース料率は申請企業の経営状況等
により決定します。【月額リース料率】

3年～10年
0.958%～2.950%

※設備によってはリース制度の対象とならない場合があります。
※再リースが必要な所有権移転外ファイナンスリースとなります。

［平成27年4月1日現在］

公益財団法人 ひょうご産業活性化センター
設備投資支援室 設備投資課　〒651-0096 神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル6階
TEL（078）230-8801　URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/ ひょうご産業 検索

今月の支援メニュー
ひょうご・神戸
チャレンジマーケット

元気企業訪問
ハバタック
株式会社

多くのアドバイスで磨き上げた事業案 代車付き福祉車両リースで地域経済に貢献

地域の特性を生かしたビジネスを

ハバタック株式会社社長の田村昌士さんは大手ハウスメーカーに勤めていましたが、ガソリンスタンドを営んでいた叔父から事業を承継。故郷の香美町で経営者の道をスタートさせることになりました。ガソリンを入れに来る客から「中古車を買ったけど、すぐ故障する」「車検が高い」などの声を聞くたび、それなら自分がと、車検代行、中古車販売、車両整備など次々と新たな事業に挑戦してきました。

「故郷のために何か貢献できることはないかー」

事業を続けていくうちにそんな思いがどんどん強まっていきました。香美町は全人口に占める65歳以上の人口の割合が35.3%（2013年）を占め、兵庫県で最も高齢化率の高い市町です。「高齢者が多い町で必要とされるビジネスとは」と考え、目を付けたのが中古の福祉車両を生かしたサービスでした。

「高齢者施設は、保有している福祉車両が故障してしまうと、その間、車椅子利用の入居者の送迎がたちまちできなくなってしまいます。中古車市場から仕入れた福祉車両を代車として無料で貸し出せば喜んでもらえるのではないかと考えました。故障車両の修理を請け負えば収益にもつながります」

その後、香美町役場を訪ねた際に、偶然ひょうご・神戸チャレンジマーケットの募集があることを知り、応募します。その際、ひょうご産業活性化センターの担当者から、「事業の目的をもっと明確にし、継続できる事業計画を」とのアドバイスを受けました。

地元の若者を積極的に採用

「当初は地域に貢献できたらいいなとぼんやり考えていたのですが、チャレンジマーケットで発表したことで、この事業を必ず成功させ、この町に若者が誇りを持って働ける場をつくるという明確な目標ができました」

代車ニーズに応え事業案を磨く

発表当日のプレゼンテーション後の相談会では、リース会社や金融機関、高齢者施設を運営する社会福祉法人などからアプローチがあり、事業が継続できるよう事業案をさらに磨き上げていくことになりました。

社会福祉法人からは、福祉車両の修理は技術的なハードルが高く、修理に非常に時間がかかる実態などを聞くことができ、代車サービスが強く求められていることをあらためて確認できました。また、リース会社との協業を検討。ハバタックがリース会社の代理店となって福祉車両を利用施設・企業にリースし、その際、故障時に無料で代車を利用できるサービスを付けて、他のリース会社と差別化を図ることにしました。

同社では毎週1回全社員での勉強会を開くなど人材教育にも力を入

れており、そうした企業姿勢とあいまって就職希望者が増えています。今年は初めて地元の高校生を採用し、来年以降も継続的に地元の若年者の採用を増やしていく計画です。「チャレンジマーケットで発表し、福祉車両に特化したサービス事業を広げていくという将来像が見えました。美容室や歯医者など、今後も福祉車両のニーズは増えていくと思うので、これからは高齢者施設以外へもアプローチをかけていきたい」と意気込みを語りました。

会社概要
ハバタック株式会社

所在地　香美町村岡区村岡2775
代表取締役　田村昌士
事業内容　自動車販売および整備業

TEL 0796-94-0146
URL http://www.habatac.com/

支援メニュー講座　ひょうご・神戸チャレンジマーケット

あなたの会社のビジネスプランを応援します 資金調達や販路開拓のチャンスが広がります

制度概要

創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業・ベンチャー企業・個人事業主が、ビジネスプランの発表を通じて、金融機関や一般企業等との幅広いマッチング（資金調達や販路開拓等）を行うチャンスを提供するものです。

応募者の中から選定された企業・個人が、「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」において、ビジネスパートナーを求めて参加する金融機関・ベンチャーキャピタル・大手百貨店等の前でビジネスプランのプレゼンや個別商談を行います。

メリット

- 個別ではアポを取るのも困難な有力企業や金融機関等にビジネスプランを聴いてもらうことができ、取引のチャンスが広がります。
- 中小企業基盤整備機構の販路開拓コーディネーターによる販路開拓支援が受けられます。
- プレゼン資料（パワーポイント）作成の個別指導に助成が受けられます。また、プレゼン資料は後の営業ツールとして活用できるため、営業の幅が広がります。
- 各種支援メニューにより、事業化を側面からサポートします。

第23回「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」
2015年9月15日（火）・16日（水）開催予定
〈P11参照〉

参加を希望する方は、当センターHP（「チャレンジマーケット」で検索）をご覧の上、「参加申込書」をファクスまたはEメールで送付してください。

問い合わせは　ひょうご産業活性化センター創業推進部 新事業課 TEL078-230-8110

あった、あった、ここや。
えらい大きい会社やなあ、
ドキドキしてきたわ。
あかん、
鎮まれ心臓
営業マンに弱気は禁物、
最初が肝心や。

初めて出会った
人と人とを
つなぐ。
それが、
わたしたちのしごとです。

「はじめまして。
カワサキと申します」
名刺を交換したら
お付き合いの始まり。
小さな紙片から
どんだけ仕事が広がるか、
さあ、ガンバルぞぉ～！

株式会社 神戸新聞総合印刷
[神戸新聞総合出版センター]
http://www.kobenp-printing.co.jp/

活性化センター・カレンダー

『JUMP特別号』発行のご案内

「ひょうご農商工連携ファンド事業助成金」を利用し商品化を実現した18件を紹介する『ひょうご農商工連携の逸品』。異業種交流について、理念編と実践編に分けてポイントや進め方、事例をご紹介する『新しい異業種交流のすゝめ』。具体的な事例をもとに経営革新のポイントを分かりやすくまとめた『経営革新計画支援事例集』。

3冊のJUMP特別号を発行しました。経営・事業展開などの参考資料としてご活用ください。HP（http://web.hyogo-iic.ne.jp/）でもご覧いただけます。

【問い合わせ先】
『ひょうご農商工連携の逸品』
新事業課　TEL 078-230-8110
『新しい異業種交流のすゝめ』
異業種連携相談室　TEL 078-230-8803
『経営革新計画支援事例集』
経営・商業支援課　TEL 078-291-8171

兵庫県よろず支援拠点『サテライト相談所』開設のお知らせ

定期的に淡路、但馬、中播磨地域で無料の現地相談窓口（サテライト相談所）を開設します。経営上のお困りごとを気軽にご相談ください（事前予約制）。

場所	会場名	7月	8月	9月
淡路（洲本）	淡路県民局	3(金)	7(金)	4(金)
但馬（豊岡）	但馬県民局	17(金)	28(金)	11(金)
中播磨（姫路）	中播磨県民センター	24(金)	21(金)	18(金)

【相談時間】11：00～17：00（1社当たり1時間程度）
※10月以降の日程・詳細についてはHP（http://web.hyogo-iic.ne.jp/keiei/topics5653）をご覧ください

【予約・問い合わせ先】
兵庫県よろず支援拠点（ひょうご産業活性化センター内）
TEL 078-291-8518　FAX 078-291-8190

播但連絡道路　平成27年4月1日から通行料金が変わります

平成27年4月からの新しい料金割引（ETC限定）

休日全線割引《土・日・祝日》	40%OFF（軽自動車等・普通車）
休日割引《土・日・祝日》	30%OFF（軽自動車等・普通車）
深夜割引《0時～4時》	40%OFF（中型車・大型車・特大車）
通勤割引《7時～9時,17時～19時》	30%OFF（軽自動車等・普通車）

※休日全線割引は、花田本線（姫路JCT,大塩別所ランプ）⇔ 和田山を全線利用した場合に適用

※深夜割引・通勤割引は土・日・祝日を除く

挑戦する企業の応援団

支援ネットのひろば

「中小企業支援ネットひょうご」には、技術・金融・雇用など、専門能力の高い団体が勢ぞろい。技術やノウハウを総動員して、経営課題を解決！

情報カレンダー Information Calendar

金融・経済セミナーのご案内

相場の急変から資産を守る方法など、為替市場の現状と見通しについてセミナーを開催します。

第1回　「インフレ・増税時代の資産の守り方」
▶**日時**：7月14日（火）14：00～16：00
第2回　「世界の投資環境の展望と注目市場」
▶**日時**：7月21日（火）14：00～16：00
▶**場所**：明石市立産業交流センター研修室1
（明石市大久保町ゆりの木通1-4-7）
▶**講師**：保田憲司氏　野村証券㈱ 明石支店 ファイナンシャルアドバイザー
▶**定員**：各回50人（先着順）※希望回のみの参加も可能です
▶**申し込み・問い合わせ先**：(一財) 明石市産業振興財団 企業支援係
TEL 078-936-7917　FAX 078-936-7916
URL http://www.aicc.or.jp/topics/402929/

「みなと医療機器ビジネスセミナー」のご案内

「ものづくり企業」を対象に医療・介護機器等のビジネスへの新規参入のポイントや参考となる事例、神戸医療産業都市や各支援機関によるサポートメニューを紹介します。

▶**日時**：7月28日（火）15：00～18：00
▶**場所**：ホテル「ホップイン」アミング1階（尼崎市潮江1-4-1）
▶**内容**：
第1部　・講演「医療機器ビジネスへの参入について」
・講演「神戸医療産業都市のクラスター集積について」
・医療機器ビジネス参入企業紹介
旭光電機㈱「中小企業における医療機器開発のポイント」
・支援機関紹介
（一財）医療イノベーション神戸連携システム（MIKCS）
第2部　懇親会　17：00～18：00
講演者および参加企業・支援機関との交流
▶**申し込み締め切り**：7月21日（火）
▶**問い合わせ先**：みなと銀行　地域戦略部　TEL 078-333-3235

海外展開スタートアップ講座のご案内

海外展開に必要な事項や実際の手続等について基礎からわかりやすく学べます。全4回シリーズですが、希望回のみの参加も可能です。

第1回『海外展開、これを知らないと始まらない』
▶**日時**：7月10日（金）13：30～16：30
第2回『海外マーケティング、お客様にたどり着くには？』
▶**日時**：7月17日（金）13：30～16：30
第3回『輸出入業務に必要な知識とポイント』
▶**日時**：7月24日（金）13：30～16：30
第4回『海外展開事例初回と事業計画策定』
▶**日時**：8月7日（金）13：30～16：30
▶**場所**：神戸商工会議所3階会議室（神戸市中央区港島中町6-1）
▶**定員**：30人
▶**参加費**：会員企業／1,000円、非会員企業／3,000円
（各回お1人につき、いずれも税込み）
※詳細はHP（https://www.kobe-cci.or.jp/category/news/event/）をご覧ください
▶**申し込み・問い合わせ先**：神戸商工会議所　産業部
TEL 078-303-5806

県内業種別企業業績動向速報解説

この解説は、(株)TKC、および兵庫県内TKC会員事務所の資料提供協力により作成されたものです。業種別企業業績動向速報は、ひょうご産業活性化センターホームページ（http://web.hyogo-iic.ne.jp/）をご覧ください。

TKC近畿兵庫会
神戸中央支部・税理士
山﨑 崇央

2015年5月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業数3,910社のうち、黒字企業は50.5％の1,977社。全産業の平均純売上高は前年同月比97.1％、売上総利益は前年同月比99.2％、経常利益は前年同月比103.5％と若干の増加。業種ごとの前年同月比純売上高は、製造業が100.9％、宿泊業・飲食サービス業が106.3％、サービス業のうち機械等修理業が106.1％で増加しており、建設業が98.2％、情報通信業が91.9％、運輸業・郵便業が97.8％、卸売業が97.7％、小売業が95.4％、不動産業が91.1％、サービス業のうち洗濯・理容・美容・浴場業が94.6％、生活関連サービス業が93.7％、自動車整備業が92.4％、その他の事業サービス業が97.3％、専門サービス業が95.0％、技術サービス業が96.6％、教育・学習支援業が93.4％、娯楽業が83.2％と減少している。

【情報通信業】調査対象企業56社中、黒字企業は24社、黒字企業比率は42.8％。前年同月比で純売上高91.9％、売上総利益87.9％、経常利益7.7％である。業種別に純売上高を前年同月比で見ると情報サービス業は95.6％である。

【運輸業・郵便業】調査対象企業189社中、黒字企業は89社、黒字企業比率は47.0％。前年同月比で純売上高97.8％、売上総利益103.4％、経常利益は171.6％である。業種別に純売上高を前年同月比で見ると道路旅客運送業は101.5％、道路貨物運送業は99.0％、水運業は99.2％、倉庫業は89.3％、運輸に附帯するサービス業は94.6％である。

【卸売業】調査対象企業562社中、黒字企業は293社、黒字企業比率は52.1％である。前年同月比で純売上高97.7％、売上総利益97.6％、経常利益は84.4％である。

【小売業】調査対象企業576社中、黒字企業は245社、黒字企業比率は42.5％である。前年同月比で純売上高95.4％、売上総利益97.7％、経常利益は128.0％である。業種別に純売上高を前年同月比で見ると各種商品小売業は95.9％、織物・衣服・身の回り品小売業は94.3％、飲食料品小売業は100.1％、機械器具小売業は91.1％、その他の小売業は93.7％である。

【宿泊業、飲食サービス業】調査対象企業170社中、黒字企業は68社、黒字企業比率は40.0％。前年同月比で純売上高106.3％、売上総利益113.5％、経常利益は602.8％。業種別に純売上高を前年同月比で見ると宿泊業は109.1％、飲食店は105.7％である。

土曜 創業・経営相談会のご案内

平日お忙しい方のために、創業や新事業展開、経営改善などあらゆる相談に対応する「土曜 創業・経営相談会」を毎月開催しています。

相談料は無料ですので、ぜひお気軽にご相談ください。

創業をお考えの方　**経営でお悩みの方**

お気軽にご相談ください！

相談料は無料です

平成27年度開催日程（開催時間：午前10時～午後5時）

開催日	開催場所
平成27年７月11日	姫路支所
８月８日	但馬支所
９月12日	本所
10月17日	加古川支社
11月14日	阪神事務所

開催日	開催場所
12月12日	西脇支所
12月19日	淡路支所
平成28年１月16日	姫路支所
２月13日	但馬支所
３月12日	本所

●原則として事前予約制とさせていただきます。事前予約の締切日…各開催日の3日前（水曜日）

《詳細につきましては、経営支援室　創業・経営支援課（TEL078-393-3920）までお問い合わせください》

兵庫県信用保証協会
CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN
http://www.hosyokyokai-hyogo.or.jp

技術最前線

商品の鮮度を見据えた取り組み
―無縫製織物ドレスの製造技術の開発―

兵庫県立工業技術センター　古谷 稔

1.はじめに

ファッション産業では消費者ニーズが目まぐるしく変わり、商品の鮮度が重要視されているため、商品の鮮度を見据えた取り組みが常に必要です。

そこで織物製造技術の観点から、伝統的な刺繍織（スワイベル織）の原理を応用した無縫製織物ドレス製造の研究開発を行いました。これには、①新機構のスワイベル織装置の開発、②無縫製ドレスの製造技術の開発が必要です。

2.スワイベル織を織る新機構開発

スワイベル(swivel)とは、独特な織り方の紋織物で、たて糸・よこ糸の他に第3の糸を用意し、第3の糸がたて糸の下を潜り、織物の左右方向の途中で折り返す、刺繍風の織物を織る方法で作られます。播州織では40年ほど前に幻の織物となり現在に至っています。この技術の復活と無縫製織物ドレスの製造の研究に取り組みました。

開発には、国の委託事業や補助事業を活用し、2009年度から13年度の5年間に装置の開発に取り組みました。この間、搖動時に織機の筬とスワイベルヘッド（以降ヘッドとする）の衝突（1号機）、モータ作動不良により回転ギアと筬との接触（2号機）が、ヘッドと織機の不同期が原因で発生したため、筬との衝突を回避する新機構（同期作動装置：ヘッドが織機の筬に密着しながら回転進入・離脱する）を開発し最大の課題を克服しました。

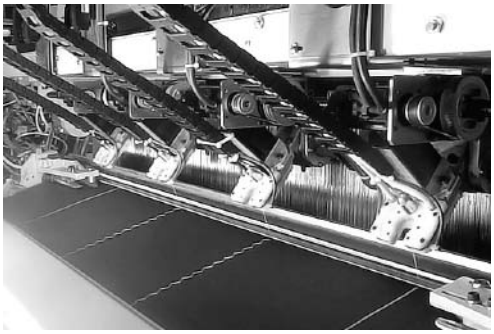


図1　スワイベル織装置付き織機

しかし、ボビンの脱落が発生し、筬の破損（3号機）が発生しました。これらの失敗を教訓に改良を重ね、4号機はボビン回転式・筬同期型とし、ヘッドと筬の衝突を防止した新機構が完成しました。次に新機構のスワイベル織装置の開発と、織機との連動技術とこれらの運転を制御するプログラムの開発に取り組みました。この他、ヘッドの作動により誘発する糸の緩みを、ボビンに付けた羽根を風車の原理で回転させ糸張力を保持する糸張力安定装置(特許出願中)を開発し、ハード面の開発を完了しました。

3.無縫製織物の製造技術

スワイベル織を織る新機構の開発により、無縫製織物ドレスの製造が可能になりました。しかし、人間サイズのデータは大きなデータになるため、これを作成する専用のソフトウェアを開発しました。ヘッドの高速で正確な移動、回転進入・離脱の作動タイミングを簡便に行える専用のソフトウェアです。

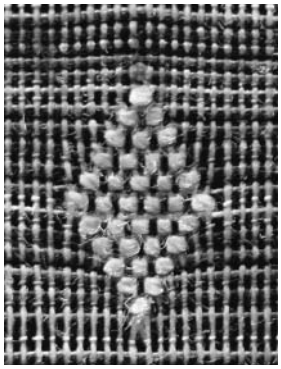


図2　スワイベル織

図3　無縫製織物

4.まとめ

商品の鮮度を見据えた取り組みの一つとして無縫製織物ドレスの製造技術の経緯について紹介しました。開発には多大な時間と労力を必要としますが、他がまねのできない技術として技術のブラックボックス化を図ることができます。

ファッション産業では、素材（糸）に対するアプローチが主流になりますが、産地の知財（独特の技術）に特化したアプローチを、商品鮮度を見据えた視点を変えたアプローチとして考えていくことも、一つの手段だと思います。

問い合わせ先
兵庫県立工業技術センター
○繊維工業技術支援センター
TEL 0795-22-2041
FAX 0795-22-3671
○総合相談窓口“ハローテクノ”
TEL 078-731-4033
URL http://www.hyogo-kg.jp/

TKC近畿兵庫会　神戸中央支部・税理士　宮﨑敦史

部門別業績管理

限られた資源をもとに最高の利益を上げるためには、部門別の業績を把握し、「今後どの部門に力を入れ、どの部門から撤退するか」、それにより「いかに限界利益を増加させることができるか」などを綿密に検討する必要があります。

1.部門別業績管理の目的

部門別業績管理の目的は、以下になります。

①業績の動向をつかみ、直ちにその対応策を取るため。
②予算実績対比で未達原因を究明し、社内の経営会議等で活用するため。
③どの部門が黒字でどの部門が赤字かを明確に把握するため。
④社員一人当たりの経営効率をチェックするため。
⑤商品別の原価分析や収益性分析の基礎資料として活用するため。
⑥全社員の利益意識、またはコスト意識を高めるため。
⑦部門別の利益貢献度を測定し、公平な業績評価の尺度とするため。

2.部門別業績管理の効果

部門別業績管理の効果は、以下のとおりです。

①部門別の経営数値における達成状況が分かる。
②部門別の在庫増減状況が分かり、在庫管理が徹底する。
③部門別の月次損益を社内公開することで社員の利益意識、原価意識が高まる。
④目標達成のため全員が積極的に創意工夫をするようになる。
⑤各部門で独立採算的な利益管理をするので、経営意識が高まり、人材育成に役立つ。
⑥個人別、部門別による数字を明らかにするので、数字に基づいた公平な人事考課が行える。

3.部門別業績管理のステップ

①会社の組織を経営者の意思決定や業績評価を行う最少事業単位に分ける。
②各単位における収益および費用に係る原始記録の集計と計算作業の流れを明確にし、そのルールを決める。
③日々の会計情報をそのルールに従って処理する。
④社内会議で部門別の業績を把握できるようになるので問題点が明らかになり、直ちに必要な改善処置が可能となる。

4.部門別業績管理の分類

部門の最小単位は、期首に合わせて設定するのが理想ですが、複雑になりすぎたり手間がかかりすぎないようにする必要があります。最少事業単位の例としては、支店別、営業所別、担当者別、固定資産別、業種別等があります。

5.各部門への費用の集計

部門別計算を行う場合には、売上高を部門別に計上するほか、売上原価、販売費・一般管理費および営業外損益を部門別に計上する必要があります。

変動費、固定費ともに、各部門に直接賦課できる直接費と、複数部門にまたがって発生する共通費の2種類に区分します。直接費は各部門に費用計上し、共通費は一時的に共通部門にコストを計上して一定の配賦基準に基づき各部門に配賦します。

①管理可能費と管理不能費

固定費は、管理可能費と管理不能費に分けることができます。この場合の管理とは、部門責任者から見た管理となり、部門責任者に管理の権限と責任を与えるか否かが基準となります。部門責任者にとって管理不能なコストであれば、管理責任を求めることはできません。管理可能費の例としては、仕入高、販売費や消耗品費等の変動費があります。

管理不能費の例としては、減価償却費、賃借料、地代家賃などの設備費があります。

参照：『実践！経営助言』TKC出版

文具の富士商会
神戸市中央区雲井通五丁目 サンパル1階
TEL.(221)7178代表　FAX.(221)6974

成長期待企業のイチオシ！

中小企業支援ネットひょうごは成長性を見込んだ企業を「成長期待企業」として選定し、複合的な支援を実施。頑張る企業が誇る製品を紹介します。

株式会社ヤング商事 バスケットボールウエア

専業メーカーでシェアトップ 時代を読み 流行をつくる

「ベンチウォーマー」「インザペイント」の2ブランドでバスケットボールウエアの企画、製造を手掛け、卸だけでなく直営店「パワーハウス」も展開しています。大手スポーツメーカーと競い合う市場でシェアは約15%、専業メーカーとしてはトップです。「学校やチームの方と一緒にモデルやデザインを細かい部分まで考え、型だけで700はあります。できたばかりのチームが育ち、強くなっていくまでを一体となって関わっていけるところがこの仕事の醍醐味」と取締役営業部部長の小西康治さんは話します。

直営店ではオリジナルのシューズケースも販売

1976年、神戸・元町にスポーツ用品店として創業。その後、当時まだ体操服レベルだったウエアに高いデザイン性を取り入れ、オリジナルで発売したところ評判を呼び、製造も手掛けるようになっていきました。全世代をターゲットにした「ベンチウォーマー」ブランドに加え、10年前に高価格帯の新ブランド「インザペイント」を創設。同ブランドは、アパレル市場から収集した素材や色の流行を参考にして企画。企画会議には、製造や小売りに携わるメンバーも参加します。丁寧でオリジナリティーの高いものづくりが評価を受け、現在では全店頭売り上げの60%を「インザペイント」が占めるまでになっています。

「当初は高価格商品の価値が理解されにくく、販売に結び付かなかったため苦労しましたが、使い続けてくださるうちに良さを理解していただけるようになりました」。現在は兵庫県を拠点とするプロバスケットボールチーム、兵庫ストークスのユニフォームなども製作しています。

昨年9月には岡山県に国内初の自社の生産拠点を設け、迅速かつ安定的に製品を供給できる体制も整いつつあります。「流行は乗るものではなく、つくり出すもの」をモットーに、市場での存在感をさらに高めようとしています。

兵庫ストークスのユニフォーム

◎株式会社ヤング商事のバスケットボールウエア

株式会社ヤング商事／所在地（本社）：神戸市東灘区向洋町中6-9　神戸ファッションマート7N-04
代表取締役社長：小西博明
TEL 078-843-1602／URL http://www.benchwarmer.jp/

編集後記

「元気企業訪問」で取材したハバタック株式会社の田村社長。香美町に戻ってきた当初は「もっと大きな舞台（大都市）で勝負したかった」と感じていたそうですが、今ではすっかり故郷に強い思い入れを持って活動。「山陰で一番の企業を目指す」と力強く語ってくれました。

JUMP
明日へ飛躍する企業をサポート
ひょうご産業活性化センター通信
2015年7月号 平成27年6月30日発行
発行人：榎本輝彦　編集人：角　正憲
発行所 公益財団法人ひょうご産業活性化センター
URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/
神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル6階
TEL 078-291-8526

求む!!
ビジネスパートナー

参加無料

第23回ひょうご・神戸
チャレンジマーケット

平成27年9月15日(火)・16日(水)
開催時間の延長が決定!!
両日ともに10:10〜16:50

発表企業は、販路開拓や融資等を目的としたビジネスプランのプレゼンを行います。

金融機関・コンサルタント・販路開拓員・大手百貨店・支援機関等の皆様が発表企業のプレゼンを観覧できる機会です。

『ひょうご・神戸チャレンジマーケット』に参加されて、新しい取引先の発掘や、取引先へ紹介するなどのビジネスマッチングにご活用ください。

発表企業との個別商談の時間も設けています。

ビジネスプランの発表

チャレンジ企業
新たな分野にチャレンジしようとする中小企業

資金調達、販路拡大、技術提携、業務提携など

ビジネスマッチング

ビジネスパートナー
金融機関、メーカー、コンサルタント、販路開拓員、支援機関 等

ビジネスパートナーとの商談

参加企業は“気づき”がいっぱい!!

取引先へ発表企業を紹介して、ビジネスマッチングが成約できた！

新しい取引先を発掘できた！

事業内容が分かりやすく説明されていたので、取引開始の動機となった！

新しいビジネスの展開について気づきを得た！

【場　所】
ひょうご産業活性化センター
（神戸市中央区雲井通 5-3-1　サンパル）
○プレゼン会場　7 階「ホール」　○商談会場　6 階「相談コーナー」

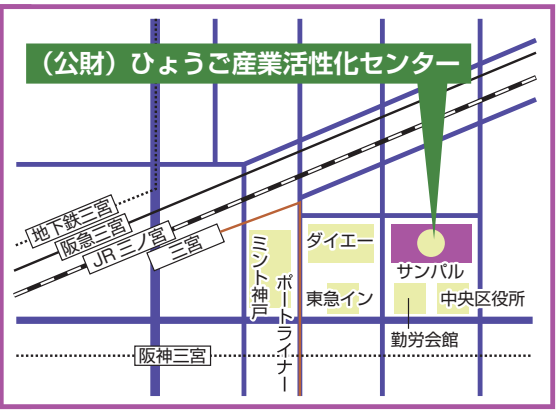
【発表企業】
創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業

【主　催】
中小企業支援ネットひょうご（ひょうご産業活性化センター他 18 機関）

【お申込み・お問合せ先】
公益財団法人ひょうご産業活性化センター
ひょうご・神戸チャレンジマーケット運営委員会　事務局

TEL:078-230-8110
FAX:078-230-8391
E-mail:shinjigyo@staff.hyogo-iic.ne.jp

会場アクセス



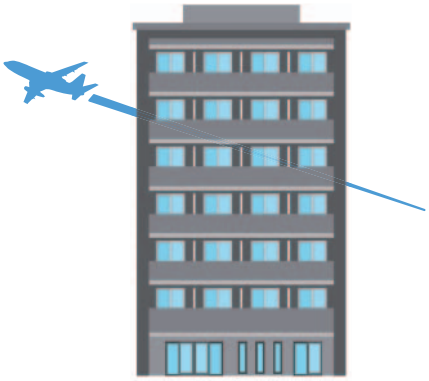
http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyo/challengemarket

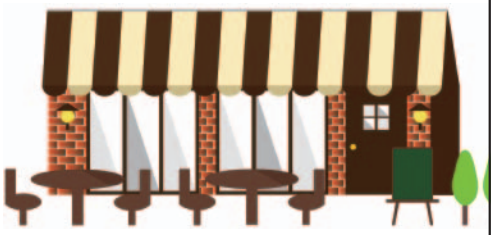
チャレンジマーケット　検索

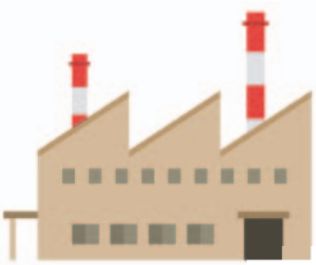
ひょうご産業活性化センター通信 JUMP 7月号 平成27年6月30日発行

創業支援融資
お取扱い中

あなたの創業応援します。







尼崎市・尼崎商工会議所・尼崎信用金庫は「尼崎市内における創業支援に関する連携協定」を締結しております。

創業に関するご相談は右記
フリーダイヤルまで
お問い合わせください。

〈あましん〉
経営相談コーナー

0120-05-4506

ご利用時間：平日 9:00～17:00

たいせつにします プライバシー
20000722(05)

あましんは、お客さまの
個人情報を大切に守ります。

尼崎信用金庫
AMASHIN
http://www.amashin.co.jp

発行　公益財団法人ひょうご産業活性化センター
神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル6階　TEL 078-291-8526