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

2
2016
F E B

平成28年1月30日発行

元気企業訪問

ミナトパックス株式会社

設備貸与制度を活用して生産効率を上げる設備を新たに導入

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 **保証推進キャンペーンのご案内**
- 健康アトランダム **胃がん検診の見直しの問題点**

P9 Tax&Law **経営計画の作り方**

P10 成長期待企業のイチオシ！ 株式会社神防社 **消防設備の工事・点検**

今月の支援メニュー
設備貸与制度

中小企業者が導入したい設備を販売業者から活性化センターが購入した上で、当センターが長期かつ固定損料で貸与する制度

ひょうご産業活性化センターは、設備の近代化・経営の合理化を図ろうとする事業者に代わって、メーカーから設備を購入し、それを事業者に貸与する設備貸与制度を設けています。段ボールケース・シートメーカーのミナトパックスは、貼合機の付帯設備の購入に当たって同制度を活用。さらなる生産効率の向上を目指しています。

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28年1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

元気企業訪問

ミナトパックス株式会社

短納期強みに顧客の信頼獲得 新設備導入でさらなる生産効率向上へ

創業来続く無借金経営

工場に入ると生産ラインの長さにまず驚かされます。一つはロール状で仕入れた原紙を段ボールシートにする貼合（てんごう）機。波状にした紙を間にし、上下両側から平らな紙で挟み込んで貼り合わせて作ります。

もう一つは製函（せいかん）機。出来上がった段ボールシートをケースに加工する設備で、シートを切断し、折り目を入れ、印刷をするまでを担います。いずれの機械も、100㍍ほどの非常に大掛かりなラインで、わずかな汚れや印刷のずれを見逃さないように高品質のカメラで自動チェックが行われています。

「段ボールメーカーは設備産業。毎年のように多額の設備投資が伴うため、いかに計画的に設備を導入していくかが問われます」と社長の鈴木正純さんは言います。資金繰りが問われる中で、同社では創業来無借金の堅実な経営を続けてきました。

短納期を徹底

同社は鈴木社長の父が1949年に創業。祖父が営んでいた造船業で出てくる端材を使用して、食品輸送用の木箱を作ったのが始まりです。58年には軽量の梱包材として普及し始めた段ボールの製造に着手し、その後特化していくことになります。「新鮮なものを頻繁に配送する食品メーカー向けが多いので、どの段ボールメーカーもおよそ半径100㌔圏内に得意先を持っています。それだけに競合がひしめいています。とはいえ段ボールはほぼ完成された商品なので差別化が難しく、短納期、低価格、高品質で勝負しなければならず、メーカーというよりはサービス産業だと言えます」と現状を分析します。

風土改革のための研修も実施

その中で同社は「見積もりの要請が入ったら30分以内に回答することを基本とし、その日に入った注文を翌日に配送することにも対応します」と、特にスピードを強みにしています。こうした取り組みが得意先からの信頼につながっています。

低利率で資産化できるメリット

鈴木社長は昨年、貼合機、製函機ともに新たな設備を導入することを決断しました。競争に勝ち抜いていくためにはさらなる生産性の向上が欠かせないと判断したからです。併せて、「繁忙期で150%の稼働率が続いていたため、社員の仕事の負担軽減にもつながれば」とその目的を話します。昨年9月にまず製函機を導入。これにより従来は1分間に300枚だった生産能力が、400枚に向上しました。さらに今年1月からは、数カ月をかけて貼合機の付帯設備を順次導入していきます。

貼合機の付帯設備の導入に当たって、同社は今回初めてひょうご産業活性化センターの設備貸与制度を利用しました。「利率が低いこと、そして支払いを終えた後には自社の資産になることもありがたいと思いました」とメリッ

トを語ります。「自己資金で充当することもできるのですが、手元にキャッシュフローを残しておきたい。その点でも助かります」

鈴木社長は6年前の就任以来、より強い会社になるために自律的な組織づくりに取り組んできました。「精神論だけでは限界がある。設備の導入によってより働きやすい環境を整え、提案型の会社に育てていきたい」と、設備更新を機に新たな目標に挑もうとしています。

会社概要
みなとパックス株式会社

所在地　三木市福井2126
代表取締役　鈴木正純
事業内容　段ボールケース、段ボールシートの製造販売

TEL 0794-82-2582
URL http://www.minatopacks.co.jp/

支援メニュー講座　設備貸与制度

設備貸与制度の活用で経営基盤を強化

制度概要

設備の増強・更新を図ろうとする中小企業の方に代わってセンターが設備を購入し、中小企業の方に長期（10年以内）かつ固定金利（年率0.95％～2.20％）で割賦販売またはリースするものです。

メリット

最大のメリットは、金融機関の借り入れ枠や信用保証協会の保証枠とは別枠で利用できることです。また、設備貸与制度のみならず当センターは、曜日ごとに中小企業診断士等の専門家による無料の窓口相談を随時受け付けています。さらに当センターは中小企業支援機関との連携により県内企業を支援する「中小企業支援ネットひょうご」を活用し、経営・技術・情報などさまざまなサポート体制が構築されていますので、制度利用後のフォローアップを含めた手厚いサポートがあるのも特長です。

設備の更新、新規導入、省エネへの取り組みをご検討されている方はぜひ設備貸与制度の利用をご検討ください。

問い合わせは　ひょうご産業活性化センター設備投資支援室 TEL078-230-8801

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

「キラリひょうごプロジェクトセミナー in大阪、in東京」のご案内

県では、ふるさと兵庫の魅力を生かして元気にビジネスを展開する中小企業者の選りすぐりのビジネスプランを「キラリひょうごプロジェクト」として選定しました。これらのプロジェクトでは「ふるさと投資」を活用して、それぞれ事業費の調達や応援者（潜在顧客）の開拓・形成に挑戦しています。セミナーでは、プロジェクトの魅力やふるさと投資の仕組みなどを広くご紹介します。

【日時／場所】
大阪開催　2月12日（金）18：30～20：30
グランフロント大阪 うめきたSHIP HALL
（大阪市北区大深町4-1うめきた広場　うめきたSHIP2階）
東京開催　2月26日（金）18：30～20：30
パソナグループ本部ビル 地下1階
（東京都千代田区大手町2-6-4）

【内容】
［第1部］
(1)　開会あいさつ
(2)　ひょうごふるさと応援・成長支援事業のご紹介
［第2部］
(1)　ファンドの仕組みについて
(2)　「キラリひょうごプロジェクト」選定事業者による募集中のファンドを紹介
(3)　事業者ブース試食　交流タイム

【参加費】無料
※申し込み方法など詳細についてはHP（http://www.securite.jp/hyogo/）をご覧ください

【問い合わせ先】
事務局：大阪セキュリティーズ㈱
担当：山崎、久保、玉木
TEL 06-6485-7398 FAX 06-6485-7225
E-mail info_kinki@securite.jp

海外展開支援セミナー「インドビジネスセミナー」のご案内

人口13億の巨大市場を背景に経済成長続けるインドには、約1,200社の日系企業が約4,000拠点に進出し（2014年10月時点）、今後のビジネスチャンスの拡大も期待されます。セミナーでは、現地の投資・ビジネス情報や、インドの税制・会計について分かりやすく解説します。

【日時】2月24日（水）14：00～16：30
【場所】神戸商工貿易センタービル14階 第1会議室
（神戸市中央区浜辺通5-1-14）

【内容】
◆講演1「インド政治経済概況とビジネス動向」
～徐々に存在感を増すインド～
講演概要：インドの経済構造、モディ政権の最近の経済改革の動きと日本企業などの動向等
講師：古川毅彦氏　ジェトロ大阪本部 事業推進課長
◆講演2「インド共和国において事業を行う際の留意事項」
講演概要：インドにおいて各種ビジネスを実行する際に留意するべき会社法・外為法及び税法等
講師：岩瀬雄一氏　ひょうご国際ビジネスサポートデスク（デリー）

【配布資料】今回のセミナー参加者のために、インド・ファイナンシャルクロニカル紙コラムニスト、ウルス・ショットリー氏（スイス・ノイエ・ヴェルヒャーツァイトゥング紙コラムニスト）が書き下ろした「How to do Business in India」（英文・和訳付）を配布

【参加費】無料
※申し込み方法など詳細についてはHP（http://www.hyogo-kaigai.jp/）をご覧ください

【問い合わせ先】
ひょうご海外ビジネスセンター
TEL 078-271-8402 FAX 078-271-8403

touch!
もっとふれあう あなたの ひめしん
touch each other
姫路信用金庫

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

ものづくりシンポジウム2016「IoTが切り拓く次世代のものづくり」のご案内

インターネットでモノやヒトを結び付け、その動きをとらえる仕組みであるIoT(Internet of Things,モノのインターネット)は、さまざまな業種において変革やビジネスチャンスをもたらす新たな潮流として注目されています。特に製造業においては、生産性を向上させるだけにとどまらず、ものづくりの仕組みにまで影響を及ぼす可能性があり、その動向には注意が必要です。その概要と大企業での活用事例を紹介し、さらに中小企業での活用についての提案事例を解説します。

▶**日時**：2月15日（月）15：00～18：30
▶**場所**：姫路商工会議所　2F大ホール（姫路市下寺町43）
▶**内容**：
【講演1】「IoTをものづくりに活かす」
講師：川瀬俊治氏　コベルコシステム㈱　代表取締役社長
【講演2】「IoTを活用した工場の見える化」
講師：木下武雄氏　㈱テクノツリー　代表取締役
【特別展示】
工場ラインの「見える化」モデルの実演（説明：㈱テクノツリー）
▶**定員**：100人（先着順）
▶**参加費**：無料　※交流会は1人3,000円
※申し込み方法など詳細についてはHP（https://www.himeji-cci.or.jp/2015/12/10362）をご覧ください
▶**問い合わせ先**：姫路商工会議所　中小企業相談所
TEL 079-223-6555　FAX 079-288-0047
E-mail kougyou@himeji-cci.or.jp

各種補助金セミナー2016のご案内

ものづくり・商業・サービス補助金にIoT活用の3,000万円が新設！補助金申請のポイントを事例も交えてお伝えします。

▶**日時・場所**：

会場名	日時	場所	申込締切
尼崎会場	2月15日(月)	みなと銀行尼崎支店 会議室 尼崎市昭和通2-1-1	2月12日(金)
姫路会場	2月17日(水)	姫路・西はりま地場産業センター 姫路市南駅前町123	2月15日(月)
三宮会場	2月19日(金)	スペースアルファ三宮 特大会議室 神戸市中央区三宮町1-9-1三宮センタープラザ東館6階	2月17日(水)
各会場とも、13：00～16：30 終了後16：30～個別相談会開催（事前予約必要）			

▶**内容**：
第1部　ものづくり・商業・サービス補助金の活用と申請ポイント
第2部　上手な補助金活用術
ものづくり補助金支援採択実績全国2位
第3部　各種補助金申請書の書き方
目的に合致した補助金等の探し方と相談先等のご案内
※申し込み方法など詳細についてはHP（www.minatobk.co.jp/corporate）をご覧ください
▶**問い合わせ先**：
㈱みなと銀行 営業企画部　TEL 078-333-3832
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

県内業種別企業業績動向速報解説

TKC近畿兵庫会
神戸中央支部・税理士
花田 宏造

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。

2015年12月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業3,569社のうち黒字企業は50.0％で1,787社。全産業の平均売上高は対前年同月比で96.1％と減少している。業種別で見ると、情報通信業100.2％、運輸業、郵便業102.5％、宿泊業、飲食サービス業100.0％が前年以上となっているが、これに対し建設業93.7％、製造業98.9％、卸売業98.2％、小売業95.4％、不動産業95.3％、サービス業88.6％は前年を下回っている。

一方、全産業の売上高総利益率は26.5％で対前年同月比は101.9％、売上高経常利益率は3.5％で対前年同月比100.0％と前年以上を保っている。

【建設業】調査対象企業600社中、黒字企業は286社で黒字企業比率は47.6％。全体の売上高は対前年同月比93.7％で、業種別では総合工事業90.6％、識別工事業100.2％、設備工事業95.5％となり識別工事業のみ上昇。また売上高総利益率は24.3％で対前年同月比100.4％、経常利益率は6.4％で対前年同月比88.8％となっている。

【製造業】調査対象企業611社中、黒字企業は338社で黒字企業比率は55.3％。黒字企業の内訳を見ると鉄鋼業77.2％、非鉄金属製造業66.6％が特に高い比率。全体の売上高は対前年同月比98.9％とやや減少した。売上高総利益率は21.2％で対前年同月比100.0％、売上高経常利益率は4.0％で対前年同月比85.1％となっており、経常利益が前年を下回っている。

【不動産業】調査対象企業250社中、黒字企業は140社で黒字企業比率は56.0％。全体の売上高は対前年同月比95.3％と減少。黒字企業の内訳を見ると、不動産取引業が45.4％、不動産賃貸業・管理業が59.0％で、賃貸・管理業の方が黒字比率が高い。売上高総利益率は64.4％で対前年同月比102.0％、経常利益率は7.2％で対前年同月比100.0％となっている。

【サービス業】調査対象企業137社中、黒字企業は56社で黒字企業比率は40.8％。全体の売上高は対前年同月比88.6％と大きく減少。売上高総利益率は34.0％で対前年同月比108.9％、経常利益率は7.3％で対前年同月比101.3％となり、売上高は減少しているが利益率は上昇している。

保証推進キャンペーンのご案内

当協会では、新たに資金調達をお考えの中小企業・小規模事業者の方に対し、保証料率を割引したキャンペーン商品をご用意しております。

既に多くの方にご利用いただき、ご好評の声をいただいております。この機会にぜひご利用ください。

●創業や新事業展開をお考えの方に

～チャレンジサポートキャンペーン～

創業支援

①「創業関連保証」による支援
- 保証料率を0.4%割引（1.0% ⇒ 0.6%）
- 創業5年未満の中小企業・小規模事業者を支援対象
- 期間10年、1,000万円まで対応可能

②保証協会職員が創業計画や資金計画の相談にも対応

③自治体融資制度の併用が可能

新事業展開支援

①新事業展開を支援する次の4つの特例保証の保証料率を0.1%割引（0.7% ⇒ 0.6%）
「経営革新関連保証」「異分野連携新事業分野開拓関連保証」
「地域産業資源活用事業関連保証」「農商工等連携事業関連保証」

②希望に応じ保証協会職員が財務診断や将来収支等のシミュレーションを提供

③自治体融資制度の併用が可能

●保証協会を繰り返しご利用いただいている方に

～リピート5～

リピート5とは

当協会の保証付融資を5回以上完済された方が対象となる保証商品

リピート5のメリット

保証料率を通常より平均で**20%割引**

各キャンペーン商品のご利用にあたっては、上記以外にも要件等がございます。
詳細につきましては、当協会の担当部署へお問い合わせください（担当部署については、当協会のホームページをご覧ください）。

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

健康アトランダム

胃がん検診の見直しの問題点

公益財団法人　兵庫県健康財団　保健検診センター所長　熊谷 仁人

1.はじめに

みなさん、がん検診をちゃんと受けていますか。「元気だから必要ない」とか「調子が悪くなったら病院に行くからいい」なんて思ってはいませんか。

転ばぬ先の杖、症状のないときに発見すると、早期がんの可能性が高いため治療の負担も軽く予後も良好な場合が多いと考えられます。

平成27年9月「がん検診のあり方に関する検討会」の中間報告が出ました。胃がん検診が見直されようとしています。

2.「がん検診のあり方に関する中間報告」の胃がん検診に関する提言内容（現在は40歳以上、胃部エックス線検査を逐年実施）

❶対象年齢が50歳以上に（当分の間40歳代に胃部エックス線検査の実施は可）。

❷毎年実施から2年に1回実施に（当分の間胃部エックス線に関して逐年実施も可）。

❸検診項目が胃部エックス線検査または胃内視鏡検査に。

（胃の萎縮度をみる）ペプシノーゲン検査とピロリ菌の存在をみる胃がんリスクの層別化による検診は今後引き続き検証が必要。

3.提言の根拠

高齢化を考慮した胃がんの年齢調整死亡率、罹患率は年々減少傾向にあります。特に40歳代では検診導入時（昭和55年）に比べて死亡率は約5分の1、罹患率は約2分の1になっていることから❶が提案されました。

❷の隔年実施の根拠として、1～3年以内に受診した人の死亡率が、全く受診しなかった人より約60％減少していること、隔年実施にした乳がん、子宮がん検診では受診率が低下しなかったことが示されました。❸の胃内視鏡検査は死亡率を下げる有効性について最近認められたことから検診項目に追加されました。胃がんリスクの層別化は、死亡率の減少効果を示すエビデンスが不十分ながら、今後医師の確保等、検診の供給体制が不十分な地域においても効率的な検診の実施が期待されることから、引き続き検証が必要とされました。

4.提言の問題点

胃がんはもともと日本人に多く、近年減少傾向にあるとはいえ、年間13万人以上が罹患し、4.8万人が死亡します（悪性腫瘍の中で罹患は第1位、死亡は第2位）。胃がん死亡率の減少の理由として、診断、治療等に関する医療技術の進歩が挙げられますが、なかでも検診による早期発見の寄与は無視できないと考えます。

減少したとはいえ40歳代での発見が少なからずあることや、胃がんの進行速度などを考えると隔年実施等の見直しにより進行がんでの発見が増える危険性を危惧します。しかもその結果は5年、10年たってみないとわからないことから長期的な観察が必要でしょう。

5.おわりに

今後変わりそうな胃がん検診について述べました。しかし結局のところ、どんなに良い検診でも受けなければ意味はありません。早期がんを発見することで身体にも影響の少ない治療が可能になっています。原点にもどり、まずはがん検診を受けましょう。

（参考資料）
1. がん検診のあり方に関する検討会中間報告「乳がん検診及び胃がん検診の検診項目等について」平成27年9月
2. 国民衛生の動向2014/2015、2015/2016

公益財団法人 兵庫県健康財団
〒652-0032　神戸市兵庫区荒田町2-1-12
TEL 078-579-3400

TKC近畿兵庫会　神戸中央支部・税理士　宮崎敦史

経営計画の作り方

今回は、実際に経営計画の作成の手順について解説します。

ステップ1：自社の現状を確認する

過去の決算資料などから、これまでの実績の中で何が業績悪化の一番の原因なのかを見極めます。

最初に3期分の決算書データを基に業績の推移を確認します。同業他社比較の分析も行い、これにより黒字企業と比較した場合の特長点を捉え、どこに強みや弱みがあるか、改善できそうな部分はあるかを大まかにつかんでいきます。

ステップ2：事業内容、財務、収益の3分野から経営課題をまとめる

到達目標である必要利益を決定し、企業の問題点を抽出します。

(1) 必要利益の考え方

変動損益計算書を活用して必要利益を算出し、この必要利益をどのように稼ぎ出していくかを考えます。

もし、金融機関からリスケなどの金融支援を受ける場合は、債務償還年数や債務超過解消年数を目安として各金融機関が独自に設けている基準を確認し、3～5年程度の経営改善計画終了時点でその基準をクリアできるような目標利益額を決定します。

しかし、急激な景気変動の影響などを受けて相当に財務内容が傷んでしまっている場合などは、まずは金融機関への借入金返済を円滑に行える利益額を目標とすることも考えられるでしょう。この場合は（借入金の年間返済額－減価償却費）÷（1－法人税率）の算式から算定した利益額を目標とします。

(2) 問題点の抽出

目標となる利益が決まったら、問題点を抽出します。そして改善実行ができるかどうか検討し「業務内容の改善」「財務内容の改善」「翌期収益の改善」についてそれぞれ課題解決策をまとめます。

ステップ3：「成長戦略」を立案する

企業の状況によって必要となる解決策は異なりますが、長期的な生き残りのためには「成長戦略」を立案することが必要となります。

ステップ4：数値のシミュレーションを繰り返し「経営改善計画」をまとめる

目標利益を達成するためには、「いくらの限界利益が必要で、そのために必要な売上高はいくらであるか。固定費の削減によりそれをどれだけ削減することができるか」というシミュレーションを何度も繰り返します。

また、数値には常にそれを具現化するための行動計画が伴っており、実現可能性のある計画となっている必要があります。

参照：『実践！経営助言』TKC出版

あなたとあなたの大切な人のために　年に1度は健康診断

◎1泊2日人間ドック
◎日帰り人間ドック
◎兵庫県2時間人間ドック
◎特定健診、特定保健指導
◎生活習慣病予防健診
◎定期健康診断
◎特殊健康診断

各種健康診断承ります。お気軽にお問合せください

健康づくりのパートナー
公益財団法人 兵庫県健康財団
〒652-0032　神戸市兵庫区荒田町2丁目1-12
TEL 078-579-3400
FAX 078-579-3434

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。

株式会社神防社

消防設備の工事・点検

まちを火災から守るため 設備工事から点検までを 一貫して担う“防災企業”

マンション、ビル、商業施設など一定の広さを持つ建物では消火水槽、スプリンクラー、消火栓をはじめとする消防設備の設置と定期的な点検が義務付けられています。神防社は、建物の中で消防設備をどのように配置するかを考える設計から施工、点検、これらに関わる各消防法上の届け出までを一貫して手掛けられる強みで同業者との差別化を図り、着実に業績を伸ばしています。

2008年、建築関係、消防設備工事会社で14年間勤めた辻真一社長の経験をもとに、まずは工事業としてスタート。ひょうご産業活性化センターからは、創業資金融資を得るための事業計画の策定でサポートを受けました。「当初2カ月間はまったく仕事がありませんでした」と振り返りますが、辻社長の真面目な人柄が買われ、消防設備メーカーや工務店などから1社また1社と引き合いが増えていきました。

12年には「職人の高齢化を見据え、腕力が必要でない事業も育てていきたい」との思いから、点検事業にも乗り出しました。近年は女性社員を積極的に採用。CADを扱う工事管理部門や点検部門において活躍しています。「特にマンションなどを点検する際には、女性スタッフが訪ねる方がより安心で清潔な印象を持っていただけます。今後も増やしていきたい」と辻社長は言います。

社員数は37人。今後さらに事業を伸ばしていくためのステップとして、人材の育成に力を入れているとのこと。これからは住宅用の自動消火装置の普及にも力を注ぎ、消火設備を通してまち全体の安全を守っていきます。

点検時、耐圧放水試験用に使われるポンプ車

女性が活躍する現場

◎株式会社神防社の
消防設備の工事・点検

株式会社神防社／**所在地**：神戸市中央区東雲通3-4-3／**代表取締役**：辻真一
事業内容：消防設備の工事・整備・点検・回収
TEL 078-241-3505／URL http://kobosha.com/

編集後記

「元気企業訪問」で取材した段ボールメーカー、ミナトパックスの鈴木社長は自社をサービス業と位置づけていました。付加価値が低く差別化が図りにくい段ボールという商材ゆえに、人間力で信頼を得るべく研さんを続ける姿勢が印象的でした。

JUMP
2016年2月号 平成28年1月30日発行
発行人：榎本輝彦　編集人：角　正憲

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
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

商工中金の「マイハーベスト」は、堅実な「あなた」を応援します。

個人向け新型定期預金「マイハーベスト」安心のポイント

- 資金計画に合わせて選べる期間
- 通常の預金よりも有利な金利設定*
  *弊金庫内の商品と比較した場合。
- 元本保証・預金保険対象で安全・確実

どなたでもお預けいただける、安全・確実な定期預金をご用意しています。

個人向け新型定期預金

マイハーベスト

テレホンバンキングセンター 0120-299-233
受付時間/平日9:00~17:00(銀行休業日を除く)

ホームページ http://www.shokochukin.co.jp/

人を思う。未来を思う。
商工中金

お近くの支店へお気軽にどうぞ

●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

●地方合同庁舎前
尼崎支店
〒660-0892 尼崎市東難波町5-19-8
☎06(6481)7501

求む!! ビジネスパートナー

参加無料

第24回ひょうご・神戸 チャレンジマーケット

盛り上がる商談!!

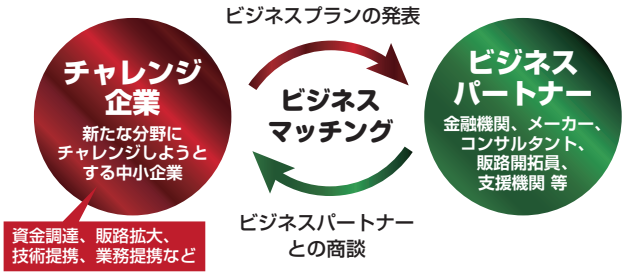
平成28年2月16日(火)・17日(水)
両日ともに13:00スタート

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・一般企業・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。



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14社

【主　催】

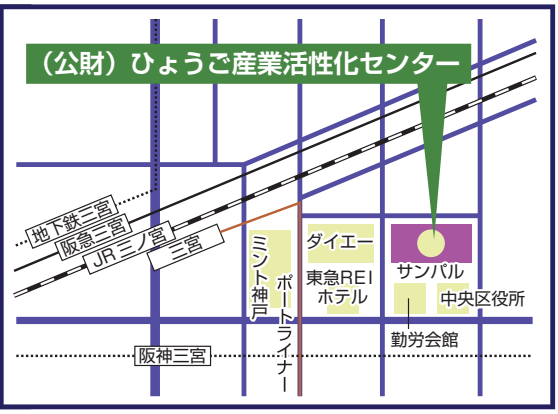
中小企業支援ネットひょうご（ひょうご産業活性化センター他18機関）

【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

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　TEL078-291-8526