

JUMP

11

平成26年10月30日発行

2014
NOV



元気企業
訪問

株式会社
トリ風土研究所

ひょうご・神戸チャレンジ マーケットを活用

- 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 ひょうご連携支援保証のご案内
- P8 Tax&Law 経営分析2
- P9 セミナーレポート ひょうご・神戸チャレンジマーケットを開催
- P10 成長期待企業のイチオシ！ 株式会社ラフト 福祉施設向け給食サービス

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のマッチングを行うチャンスを提供している。

株式会社トリ風土研究所は、県立播磨農業高校（加西市）の生徒と一緒に、生産が減少しつつある「ひょうご味どり」を復活させるプロジェクトを推進。自慢の地鶏の販路開拓のため、ひょうご産業活性化センターが開催する「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」に参加し、東京の大手百貨店で催事販売が決まりました。



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別枠の
「設備貸与(割賦販売・リース)制度」です!

最高1億円 (税込)
までの設備・車両

**連帯保証人・
担保不要**
(原則)

**7年以内の
返済期間**
(据置期間6ヶ月)

※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7年以内の5段階長期固定損料です。適用損料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】

1.25%~2.25%

※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3~7年のリース期間です。適用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~
7年 **1.330%~2.974%**

※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26年10月30日現在]

対象設備(抜粋例)

生産・加工・処理設備全般

機械金属・電機・電子・樹脂・木工等工作機械/食品・菓子・飲料
全般製造機械・ライン/産業廃棄物処理機械/印刷機械等

検査・計量・物流関連設備全般

検査計量装置/電子式保管ラック/天井クレーン/
コンベアー等

自社用業務車両及び建設機械

バス/トラック/冷凍冷蔵庫/パッカー車/クレーン車/
油圧ショベル/特殊車両等(乗用車型は除く)

エネルギー設備及び業務用システム

蓄電・発電ユニット/キュービクル/ボイラー/冷凍冷蔵設備/
サーバー・プログラム

※上記以外でも汎用機・専用機を問わず、機械全般が対象となりますので事前にご相談ください。



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

〒651-0096 神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル6階

URL <http://web.hyogo-iic.ne.jp/>

TEL (078) 230-8801

元気企業
訪問

株式会社
トリ風土研究所

「ひょうご味どり」復活へ プロジェクトを推進 ネットや催事で直販し 自慢の地鶏をPR



地鶏復活へ高校生と協働

「ひょうご味どり」は、薩摩鶏と名古屋種、米国生まれのプリマスロックという3つの品種を掛け合わせた配合種で、1991年に県立農林水産技術総合センターにより開発されました。歯応えとコクのある味わいが特長ですが、その肉質の良さと裏腹に、生産量はピーク時の年間5万5,000羽から2万羽まで減少。飼育に手間が掛かり、大量供給と低価格が求められる流通には乗りにくいのがその理由です。

「この素晴らしい地域の資源を眠らせたままにしておくのはもったいない」と「地鶏復活プロジェクト」を立ち上げたのが、株式会社トリ風土研究所代表取締役の宮武裕右さんです。県立播磨農業高校の生徒たちが独自の飼料を使って育てた「ひょうご味どり」800羽を、同社が全量買い取り、インターネットで販売するというもの。高校生による飼育は9月から始まり、10月1日には販売サイトも完成しました。販売されている鶏肉は丸ごと1羽分。「もも焼き」「空揚げ」「すき焼き」「水炊き」用の4種類が1セットになっており、レシピと調味料も付いています。

宮武さんはもともと地域新聞の運営および広告代理業を営んでいました。

その仕事で出会ったのが、消費者の目の前で1羽の鶏をさばいて部位に分け、調理していく解体講座。大阪で12の焼き鳥店を展開する野網厚詞さん（表紙写真・現取締役チキンディレクター）が、「生産者が丁寧に育てている素晴らしい鶏を紹介し、命を頂いていることの重みを伝えたい」との思いで続けている食育イベントです。宮武さんは話を聞いて感銘を受け、野網さんと共に地鶏の普及活動をしていきたいと2013年にトリ風土研究所を設立。活動の第1弾が「地鶏復活プロジェクト」でした。

「このまま放っておけばいい地鶏を生産しても衰退するだけ。農業高校の生徒たちも、せっかく養鶏のことを学んでも就職口がありません。新たな視点で流通を改革することによって養鶏業の可能性を広げたい」

手始めに、クラウドファンディングという手法を使ってプロジェクトのための資金を一般から公募し、392万円を集めました。プロジェクトの推進と並行して

鶏料理専門レストラン「the Open」を大阪府豊中市に開設。解体講座と料理を楽しむイベントを定期的に関き、「ひょうご味どり」を「幻の地鶏」としてPRしています。東京や大阪の食イベントにも積極的に出店し、独自に編集した「トリの教科書」を使った食育レクチャーを実施しています。

バイヤーが着目し催事で販売へ

「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」に参加したのは9月のこと。会場には、三越伊勢丹新宿本店のバイヤーの姿がありました。25分間のプレゼンテーションとその後の個別商談で宮武さんの思いを聞いたバイヤーは、新宿本店の催事での販売を提案しました。東京の料理専門学校の生徒たちが、「ひょうご味どり」を使った料理を客の前で披



高校生たちによる飼育の様子はツイッターで日々発信

露し、その肉質の良さをアピールする
予定です。「まさか百貨店のバイヤー
の方がプレゼンの場に来てくださると
は思っていませんでした。金融機関の

方も事業に興味を示してくださって
います」と、宮武さんは早速販路開拓に
結び付いたことを喜んでいきます。
当面の目標は「ひょうご味どり」の認

知拡大を図り、新たな生産者を創出す
ることです。「全国に埋もれた地鶏をプ
ロデュースし、いずれは世界に発信し
たい」と世界市場に目を向けています。

会社概要
株式会社トリ風土研究所

所在地 神戸市中央区磯上通6-1-17 ウェンブレビル6階
代表取締役 宮武裕右 事業内容 地鶏の販売

TEL 072-737-9801
URL <http://www.torifood.jp/>

レストラン「the Open」 豊中市蛍池中町3-6-18 TEL 070-5664-6160 (予約専用番号)

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・一般企業等の前でビ
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22回「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」
2015年2月17日（火）・18日（水）開催予定
〈裏表紙参照〉

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）をご覧ください。「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 TEL 078-230-8110

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
どんだけ仕事広がるか、
さあ、ガンバルぞお〜！



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/>

CALENDAR

活性化センター・カレンダー

ひょうごチャレンジ起業支援貸付のご案内

有望なビジネスプランを有し、兵庫県内において起業等にチャレンジする方を支援するための無利子貸付制度です。ご利用に際しては、受付期間内に必要書類をひょうご産業活性化センターまで持参または郵送で提出してください。

受付締切	11月20日(木) 16時必着
貸付対象者	当センターが実施するひょうご・神戸チャレンジマーケット(裏表紙参照)に申し込みをする企業等(その他の条件についてはHPにてご確認ください)
貸付対象分野	健康、生活文化、情報通信、環境・エネルギー、ナノテクノロジー・新製造技術・新素材、輸送・物流、ビジネスサポート、防災・安全等
貸付限度額	1,000万円(貸付額は万単位、最低貸付金額は100万円)
貸付割合	必要経費の70%以内(30%以上の自己資金が必要)、左記または貸付限度額の低い方が貸付額の上限
貸付利率	無利子
資金期間	10年以内(うち3年据置)、半年賦償還
資金使途	運転資金・設備資金
連帯保証人	原則として代表者保証のみ(個人事業主の場合は連帯保証人不要)
留意事項	貸付の可否は審査会で決定。審査状況により貸付条件が付加される場合あり

【ご利用方法】ひょうご・神戸チャレンジマーケットの申し込みと同時に貸付申請書等の提出が必要です。できるだけ事前にご相談ください。

※詳細については、[URL](http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyo/challengekasituke) <http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyo/challengekasituke> をご覧ください

【問い合わせ先】ひょうご産業活性化センター 創業推進部 投資育成課

TEL 078-230-9435 FAX 078-230-8391

総合相談窓口のご案内(要予約)

さまざまな経営課題の相談に無料に対応します。

【相談時間】平日の9:00~12:00、13:00~17:00

【相談方法】来所または電話、FAX、Eメール

※以下の特別相談も実施

・創業と経営革新に係る金融相談・農商工連携・地域資源活用・新連携事業に係る相談会・オーダーメイド型創業塾

※詳しくは、[URL](http://web.hyogo-iic.ne.jp/keiei/keieisoudan) <http://web.hyogo-iic.ne.jp/keiei/keieisoudan> をご覧ください

【問い合わせ先】

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 総合相談ナビゲーター

TEL 078-230-8149 FAX 078-291-8190

E-mail keiei1@staff.hyogo-iic.ne.jp



神戸市中央区雲井通五丁目 サンバル1階

TEL.(221)7178代表 FAX.(221)6974



情報カレンダー

Information Calendar

企業人のためのコワーキングスペース活用セミナーのご案内

コワーキングスペースは、もはやフリーランスのためだけの場所ではありません。企業目線での具体的な活用法についてセミナーを開催します。県内各地のコワーキングスペースを会場として、実際にスペースの雰囲気や利用者同士の交流を体感していただける企画です。

日時	会場名
11月5日(水) 16:00~18:00 懇親会18:00~	コワーキングスペースかなべjelly 豊岡市日高町東河内4-185 http://kannabe-jelly.com/
11月12日(水) 19:00~21:00	カフェーツ 神戸市中央区多聞通2-1-17 第2マツノビル1階 http://cahootz.jp/
11月14日(金) 18:00~19:00 懇親会19:00~20:00	coloco(コロコ) 神戸市中央区磯上通6-1-17 ウェンブレビル7階 http://www.coloco-kobe.com/
11月19日(水) 18:00~19:30 懇親会19:30~20:30	エリンサーブ 神戸市中央区海岸通3-1-1KCCビル エリンサーブ3階会議室 http://www.erinserve.com/
11月26日(水) 18:30~20:00	Robust(ロバスト) 姫路市南駅前町123じばさんびる2階 http://robust.bz/

▶参加費：各会場とも懇親会費として、1人につき1,000円
※詳しくは下記HPをご覧ください

URL <http://www.chuokai.com/20140917170756.html>

▶申し込み・問い合わせ先：兵庫県中小企業団体中央会 支援部

TEL 078-331-2045 E-mail nou1@chuokai.com

起業セミナー2014のご案内

起業するに当たって必ず知っておきたいテーマ、全4回のセミナーです(第1回、第2回は実施済み)。現場の第一線で活躍する専門家が豊富な経験をもとに解説します。起業を成功へと導く、また、失敗しないためのヒントが満載です。

日時	テーマ・講師
11月6日(木) 18:30~20:30	会計で創業を軌道に乗せる 「起業を成功に導く会計」 若槻とも子氏:若槻とも子税理士事務所所長 税理士
11月13日(木) 18:30~20:30	事業成果を生み出す必須知識 「効果的な情報とITの活用」 江尻幸雄氏:アシストコンサルティング代表 中小企業診断士・上級システムアドミニストレータ

※ご希望の講座のみ参加できます

▶対象：起業準備中の方、起業後間もない方、起業に関する知識を再認識したい方

▶定員：各回20人

※申し込み状況により開催を中止することがあります

▶参加費：各回500円 ※開校日にお支払いください

▶会場：明石産業交流センター4階研修室 (JR大久保駅徒歩2分)

※申し込み等詳細は下記HPをご覧ください

URL <http://www.aicc.or.jp/topics/402065/>

▶問い合わせ先：(一財)明石産業振興財団 企業支援係 ※月曜日

TEL 078-936-7917 FAX 078-936-7916

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

宮崎 敦史

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。本号掲載の2014年9月末現在の業種別企業業績動向から、集計期間と集計レイアウトを変更しました。詳しくは、ひょうご産業活性化センターHP(<http://web.hyogo-iic.ne.jp/>)をご覧ください。

2014年9月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業3,749社のうち黒字企業は48.1%で1,805社。全産業の平均売上高は対前年同月比で104.2%。業種別で見ると、建設業が114.3%、製造業が103.9%、運輸業が103.1%、卸売業が105.7%、小売業が106.3%と前年を上回り、情報通信業が94.2%、飲食・宿泊業が98.4%、不動産業が98.7%、サービス業が91.2%と前年を下回っている。

また、全産業の売上高総利益率は26.1%で対前年同月比は98.4%、売上高経常利益率は3.3%で対前年同月比106.4%である。売上高の増加に比例して経常利益率の対前年同月比も上昇している。

【情報通信業】調査対象企業51社中、黒字

企業22社で黒字企業比率43.1%。全体の売上高は対前年同月比94.2%とやや下げている。売上高総利益率は56.1%で対前年同月比102%とほぼ前年並み。売上高経常利益率は2.2%で対前年同月比81.4%。売上高の減少に比例して利益率の減少も見られる。

【運輸・郵便業】調査対象企業163社中、黒字企業83社で黒字企業比率50.9%。全体の売上高は対前年同月比103.1%とやや上昇。売上高総利益率が25.6%で前年比104.4%、経常利益率が4.1%で対前年同月比107.8%と、売上高の上昇に合わせて利益率もやや上昇している。

【卸売業】調査対象企業540社中、黒字企業262社で黒字企業比率48.5%。全体の売上高は対前年同月比105.7%と上昇。売上

高総利益率が18.0%で前年比93.7%、経常利益率が1.5%で前年比75%と減少。仕入値の上昇が響いていることが伺われる。

【小売業】調査対象企業571社中、黒字企業211社で黒字企業比率36.9%。全体の売上高は対前年同月比106.3%。売上高総利益率が27.9%で対前年同月比94.2%、経常利益率が0.6%で対前年同月比75%と減少。卸売業と同じ状況が見て取れる。

【宿泊業・飲食業】調査対象企業164社中、黒字企業63社で黒字企業比率38.4%。全体の売上高は対前年同月比98.4%とやや減少。売上高総利益率が66.5%で対前年同月比99.4%、経常利益率が1.2%で対前年同月比400%と上昇している。

ひょうご連携支援保証のご案内



ひょうご連携支援保証は、新たな資金を供給することに加え、柔軟な返済等により資金繰りの改善を図るとともに、当協会と金融機関が連携して中小企業者の期中支援を行う保証です。

ぜひご利用ください。

主な特長

超長期の保証（最大15年）
柔軟な返済方法
保証協会と金融機関が協調して支援

対象となる方	当協会の保証対象要件に該当する中小企業者										
資金使途	事業資金（既存の保証付借入金の借換資金を含む）										
保証限度額	2億8,000万円 ※通常の保証枠（無担保8,000万円、最大2億8,000万円）の範囲内とします（既存の保証付融資残高を含む）。										
保証期間	15年以内 ※ただし、本保証付融資とプロパー融資の融資期間は同一とします。										
貸付形式	証書貸付										
返済方法	元金均等分割返済または元金不均等分割返済 ※ただし、本保証付融資とプロパー融資の返済方法は同一とします。										
貸付利率	金融機関所定利率										
連帯保証人	原則として、法人の代表者を除き不要										
担保	必要に応じて提供していただきます										
保証料率	経営状況に応じて決定（下表参照）										
	区分	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	
責任共有保証料率	貸借対照表あり	1.90%	1.75%	1.55%	1.35%	1.15%	1.00%	0.80%	0.60%	0.45%	
	貸借対照表なし	1.15%									
保証条件等	<p>①プロパー融資の同時実行 本保証付融資（既存の保証付融資の借換えを行う場合は、借換えの対象となる保証付融資残高を控除した額。ただし、控除後において必要とする資金が生じる場合に限る）の6割以上の金額をプロパー融資（既存のプロパー融資の借換えを伴う場合は、借換え対象となるプロパー融資残高を控除した額）で同時実行する必要があります。 また、プロパー融資において、融資期間及び返済方法は本保証と同等とし、融資期間及び返済方法以外の融資条件については、プロパー融資の定めによります。</p> <p>②繰上償還 繰上償還については、原則として、本保証付融資及びプロパー融資の融資残高で按分した金額をそれぞれ償還する必要があります。</p> <p>③業況報告書の提出 貸付実行後、金融機関においてモニタリングを行った上で、半期ごとに業況報告書を当協会へ提出していただきます。</p>										
取扱金融機関	当協会と所定の覚書を締結した金融機関（詳細についてはお問い合わせください）										

※上表は概要であり、詳細につい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>

経営分析2

今回は前回(2014年7月号掲載)に引き続き経営分析について解説します。

Ⅲ.安全性分析

(1) 安全性分析とは

「安全性」とは、「資金繰りの安全性」のことであり、それは企業の支払い能力の大きさを意味します。支払い能力を測定する「安全性分析」には、次の2つの方法があります。

- ① 一時点における安全性・・・ $\frac{\text{支払い手段}}{\text{支払い義務}} = (\text{「流動比率」等})$
- ② 一定期間における安全性・・・ $\frac{\text{支払いに充てる収入}}{\text{支出額}} = (\text{「経常収支比率」等})$

企業を取り巻く環境変化が激しい今日では、一時点(静態的)の分析だけでなく、一定期間(動態的)の支払い能力分析の重要性が増しています。

(2) 指標の活用のポイント

流動比率が数値的には良くても、資金繰りに奔走しなければならないこともあり得ます。企業が資金不足に陥る原因としては次のようなことが考えられます。

- ①代金回収の遅れ・貸倒れの発生
- ②棚卸資産の増加
- ③過大な設備投資
- ④自己資本の不足
- ⑤利益の不足

(3) 資金繰り計画表の作り方

いくら売上高が多くても、資金がショートすれば経営は破綻してしまいます。いつ資金が必要になるか予測することが大切です。

当然その前提として、損益予測が必要ですので、変動損益計算書を作成してから資金繰りを検討します。

月次資金繰り予定表

		6月予想	7月予想
月中売上高		70,240	70,640
月中仕入高		54,544	54,884
前月繰越金 (A)		31,800	22,209
現金収入	現金売上高	14,880	15,000
	その他雑収入	800	1,400
	売掛金回収	56,349	53,889
	手形決済	0	0
合計(B)		72,029	70,289
現金支出	現金仕入高	0	0
	買掛金支払	45,218	44,637
	支払手形決済	10,950	7,300
	人件費	11,000	14,500
	その他固定費	2,450	2,450
	長期借入金返済	9,652	9,652
	支払利息割引料	2,350	2,350
	設備費	0	0
	税金	0	1,200
その他	0	0	
合計(C)		81,620	82,089
A+B-C		22,209	10,409
資金調達	借入金	0	0
	手形割引	0	0
	その他	0	0
翌月繰越金		22,209	10,409



16社がプレゼンテーション

セミナーレポート

販路開拓、融資目的に16社がビジネスプランを発表 ひょうご・神戸チャレンジマーケットを開催

中小企業と販路開拓員、コンサルタント、金融機関とをマッチングし、取引先の増加や融資に結び付ける「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」が9月18、19日、神戸市中央区のビジネスプラザひょうごホールで開かれました。2日間で16社がプレゼンテーションと商談に臨みました。

チャレンジマーケットは2000年から52回開かれており、これまでに延べ442社が参加しています。このうち販路開拓や融資などの成果に結び付いた成約の比率は31.5%に達しています。

参加企業は、1日目が①ドリーム（神戸市、強制冷却方式大型LED投光器の全国販売網確立事業）、②パイオニア精工（姫路市、災害時の避難器具“あんぜんしょいっこ”の販路開拓）、③ファミリエクラブ（神戸市、親子がほっこり安心できる訪問型病児保育サービス）、④エステック（神戸市、太陽光採光装置Sun Light Tubeの製造・販売）、⑤フルヤ工業（篠山市、樹脂、エラストマー、LSRとの同時複合技術による高付加価値製品の提案）、⑥クローズアップ（姫路市、WEB流通サービス“FLOW”を使用した中小企業活性化プロジェクト）、⑦ヒューマンスピリッツ（神戸市、電子メールの暗号化および復号化の自動通信セキュリティ装置の開発）、⑧室住設計（神戸市、工場内自動化設備の不具合の遠隔復旧サービス）。

2日目は、⑨トリ風土研究所（神戸市、地鶏「ひょうご味どり」の加工販売業）、⑩エミクル（神戸市、かむ力を鍛えながら食べる健康食品の製造・販売）、⑪ファームアンドカンパニー（西宮市、兵庫県産の有機農産物によるギフト商品の開発と販売促進）、⑫神戸リッコロ（神戸市、米材料の手作りファーストフード「神戸リッコロ」の販売展開）、⑬棉屋（姫路市、姫路木綿の復活、無農薬栽培で収穫した綿から手作業で仕上げる製品販売）、⑭トリニティ（西宮市、シニア向けアパレルブランド「ココわく」事業）、⑮フログハウス（明石市、賃貸で“あなただけのお部屋”を実現する「お好み賃貸」提供サービス）、⑯ブックウエスト（神戸市、水生生物の飼育水を長持ちさせる

「ボトムスポンジフィルター」の販売）の計16社。

今回は食ビジネス関連事業者の参加が目立ちました。ファームアンドカンパニーは県内40の有機農業の生産者と直接取引。それらの食材を使ったレストラン経営と野菜を使った加工品の個人宅配を行っています。光岡大介社長は「兵庫県の農作物は全国有数のおいしさ。旬の中でも特においしい期間を知る野菜を使った加工品を多くの人に知ってほしい」と売り場スペースの提供を呼び掛けました。また、神戸リッコロはご飯の中にソースを入れてあげた揚げおむすびを「リッコロ」と名付け、日本発のお米を使ったファーストフードとして神戸・元町で販売。代表の上田理久子さんは「リッコロのファンを増やし、シニアの女性が元気に働ける場所を広げたい」とフランチャイズ展開の希望を述べました。

センターの総括コーディネーターを務める村元四郎氏は「これからも出会いの場として多くの企業にとってチャンスになるよう努めていきたい」と話していました。



大手百貨店のバイヤーとの商談も行われた

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。

福祉施設向け給食サービス

株式会社ラフト

「安全・安心で、おいしい」がモットー 口コミと紹介だけで 着実に取引を増やす

ラフトは、高齢者福祉施設や障がい者施設向けに「安全・安心で、おいしい」食事を供給するサービスを展開しています。代表取締役会長の永田義雄さんは青果小売店の2代目として、小売から卸にも事業を広げ、その後青果を卸している高齢者福祉施設からの要望で、調理を受託するようになりました。当初は失敗の連続でした。「壁にぶつかっては調理方法やサービスを考え直し、質の向上に努めてきました」。

中でも高齢者の食事形態に対応したメニューには定評があります。高齢者は、年齢とともにかむ力や飲みこむ力が弱くなっていくため、食べやすくする工夫が求められます。たとえばおかゆひとつ取っても、ミキサーがゆ、三分がゆ、五分がゆ、全がゆなどを用意。また、ソフト食などの形態食のほか、病気やアレルギーに合わせた治療食にも対応するなど、一人一人に合わせて調理しています。



かみやすいようにしたソフト食。ほかにも刻み食、一口食などを用意

特に福祉施設向けの給食は厳しい衛生基準が定められており、野菜は事前に湯通しすることなどが義務付けられています。これらを踏まえた上で、おいしく調理するのが腕の見せどころ。35人の栄養士、89人の調理師を直接雇用して各施設に配置し、それぞれの自発的な工夫を採用しつつ、喜ばれる食事を提供しています。

福祉施設の担当者と信頼関係を築いている社員の人員配置についてはできるだけ配慮するなど、顧客だけでなく、社員にとっての幸せも考えた経営を実践。3年前にはそのような風土が評価され「ひょうご優良経営賞」を受賞しました。その頃から入札には参加せず、同社のやり方を理解してもらえる顧客とだけ取引するようになりました。口コミと紹介だけで順調に取引先を増やしています。「これからも規模拡大は追わず、本社から対応できる範囲の地域密着で信用を築いていきたい」と話しています。



福祉施設内でのそば打ちなどさまざまな食の楽しみも提供している

◎株式会社ラフトの
福祉施設向け給食サービス

株式会社ラフト／所在地：神戸市須磨区古川町1-3-16／代表取締役社長：濱嶋一陽
事業内容：施設給食受託
TEL 078-739-7311／URL <http://www.rafuto.co.jp/>

編集後記

高校生との連携、幻の地鶏、食育、SNS…。「元気企業訪問」に登場するトリ風土研究所は「ひょうご味どり」を認知させるため、さまざまな仕掛けを用意して多くの人の興味を引くことを戦略的に考えています。情報発信の見本としても注目です。

JUMP

2014年11月号 平成26年10月30日発行
発行人：榎本輝彦 編集人：深田修司

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

新しい商品・サービスの開発に取り組みませんか？

兵庫県内の中小企業者と農林漁業者の皆様へ

ひょうご農商工連携ファンド 事業助成金のご案内

応募
期間

平成26年10月17日(金)～平成27年1月15日(木)

既に新商品開発に取り組んでいる事業も対象



兵庫県マスコットはばタン



応募資格

兵庫県内の中小企業者と農林漁業者の連携体で、既に新商品・サービスの開発に取り組んでいる事業者又は平成28年3月までに取り組む予定の事業者

助成事業

地域の農林漁業資源を活用した新商品・新サービス開発のために取り組む事業を助成します。

事業例： 規格外農水産物を使用した食品加工品
間伐材を活用した商品
農作物の生産効率を上げるシステム
農業体験や食育体験の観光ビジネス etc.

助成対象経費

研究開発費： 原材料費、委託費
(加工費、デザイン料等)
販路開拓費： 試作品等のための広告宣伝費・
展示会の出展料、etc.
(ただし、販路開拓のみの事業は対象となりません。)

助成率

助成対象経費の3分の2以内

助成対象期間

平成27年4月(予定)から2年以内
(ただし、1年ごとに申請・審査を受ける必要があります。)

助成限度額

50万円以上500万円以内
(助成額の下限額及び上限額は2年間を通じた総額です。)



【応募に関するお問い合わせ】 応募をお考えの皆様はお気軽にお問い合わせください。

●公益財団法人ひょうご産業活性化センター 創業推進部 新事業課
〒651-0096 神戸市中央区雲井通5丁目3番1号 (サンパル6階)
TEL:078-230-8110 FAX:078-230-8391
E-Mail:shinjigyo@staff.hyogo-iic.ne.jp

詳しい内容等については、ホームページをご覧ください。

ひょうご農商工

検索

<http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyo/renkeifund>

CHALLENGE

ひょうご・神戸
チャレンジマーケット2014(後期)
発表企業を大募集!

応募〆切
平成26年
11月20日
木曜日
参加無料

ビジネスプランを金融機関や取引先にアピールして
資金の調達先や販路の拡大等
新しいビジネスチャンスをゲット!!



ひょうご・神戸
チャレンジ
マーケット
とは?



- 新たな商品・サービス・事業内容を発表する場です。
- 選考により選ばれた12社ほどの企業が、融資や販路開拓などを目的に発表します。
- 発表の後、金融機関やメーカー、コンサルタント、販路開拓員など、参加企業との個別面談の機会を得ることができます。



発表企業の声



- ・新しく金融機関と取引ができ、融資を受けることができた。
- ・アポが取れなかった有力企業と商談の機会ができた。
- ・プレゼンをすることで自社の強みを確認でき自信を持って営業できるようになった。
- ・いろいろな方と出会えて、様々な情報を手に入れることができた。

ひょうご・神戸チャレンジマーケットは
メリットがいっぱい!!

発表までの流れ



「事業化コンサルティング」の専門家派遣により、発表内容のブラッシュアップをお手伝いします。
(有料：1回3時間程度で約1万円)

発表内容のブラッシュアップ!!

詳細はWEBサイトで [チャレンジマーケット](http://web.hyogo-lic.ne.jp/kiyo/challengemarket) 検索
<http://web.hyogo-lic.ne.jp/kiyo/challengemarket>