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

11
2012
NOV

平成24年10月30日発行

元気企業訪問

JA兵庫みらい

ひょうご農商工連携ファンド助成金を活用

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 **セーフティネット保証（5号）のご案内**
- 公益財団法人 ひょうご科学技術協会 兵庫県放射光ナノテク研究所 **放射光の産業利用推進の拠点として**

P9 ケーススタディ こんな時どうする？ **経営改善計画作成のポイント**

P10 成長期待企業のイチオシ！ 有限会社ラベックス **廃ガラスを利用した蓄光製品**

今月の支援メニュー

ひょうご農商工連携ファンド助成金

県内の農林水産物などの地域資源を活かした、中小企業者と農林漁業者の連携による新商品・新サービスの開発に対して助成を行っている。

ひょうご産業活性化センターは、県内の農林漁業者と中小企業者等の連携促進を図るため、それらの連携体が取り組む事業を支援する「ひょうご農商工連携ファンド助成金」を設けています。JA兵庫みらいは神戸市の松原製餡所と連携し、助成金を活用して地域の特産品を使用した新商品を開発しました。

「兵庫県企業庁の産業用地」

ホームページにより情報発信中!

URL　www.hyogo-sangyoyouchi.jp/

■各用地の特長、区画図、分譲概要や立地支援制度などを詳しくご紹介しています。

■是非、アクセスいただき、各用地の優位性をお確かめください!!

■お問い合わせ先

兵庫県　TEL078(362)4326（企業庁 立地推進課）

今月の支援メニュー
ひょうご農商工連携ファンド助成金

元気企業訪問
JA兵庫みらい

イチジクや山田錦の酒かすという地元の特産を素材にようかんを開発

規格外農産物の活用のため2年前から商品開発に取り組む

三木市東部、小野市、加西市を管轄エリアに持つJA兵庫みらいでは、2年前から規格外の農作物を活用した商品の開発に取り組んでいます。これまでは、サイズが満たなかったり、傷が付いたりして流通に乗らない野菜や果物は自家消費もしくは廃棄するしか道はありませんでした。「規格外の品を有効利用することで、高齢化が進む生産農家のやる気の向上につなげたい。その上で新規参入にもつながれば」と営農振興課の藤原浩一課長は取り組みの狙いを話します。

一昨年には第一弾として、甘長トウガラシやタマネギ、ニンニクなどを使った「マルチドレッシング」が商品化され、昨年は、ユズやシイタケ、トマトなどを使った「具だくさんの野菜ポン酢」を開発しました。その後も「JA兵庫みらいならではの特産品をもっとPRしたい」と、加西特産のブドウ（ゴールデンベリーA）や小野特産のイチジク、三木特産の酒米である山田錦を使った商品が開発できないものか模索していました。

事業化の後押しは製あんメーカーとの出会い

そんな時、6次産業化をテーマにした勉強会で神戸市の松原製餡所と出会いました。同社は創業70年近い老舗の製あん業者で、さまざまな果実を原材料に使ったあんこを製造していました。次の素材としてイチジクをピックアップし、提携できる農家を探していたところだったといいます。JA兵庫みらいは同社と組んで「ひょうご農商工連携ファンド助成金」に申し込み、採択されました。「この地にとどまっていると連携できる業者は限られます。松原製餡所と出会えたことが事業化の最大の後押しになりました」とJA兵庫みらい営農振興課の小山修平係長は振り返ります。

当初はイチジクをあんにしたパンやまんじゅうを商品化してはどうかという話が出ましたが、あんにすると賞味期限は1週間ほどになってしまいます。議論をするうちに出てきたのがようかんでした。ようかんなら賞味期限が1年に延びて、廃棄のリスクが減ります。

小野にある営農センターに急きょ作業所を設け、女性組合員の協力を得て、ようかんの材料として使えるようイチジクをピューレに加工しました。16軒のイチジク農家から1トンのイチジクを仕入れ、試作と試食を繰り返した結果、果実に含まれる花がプチプチと口の中で弾けるようかんが完成。「今までにない食感」と好感触が得られたため、今年4月に発売。サンパティオおの、サンパティオおのゆぴか店、三木みらい館、かさい愛菜館の4つの直売所で販売したところ、用意した600本はあっという間に売り切れました。

「いちじくようかん」「山田錦酒粕ようかん」に続く新商品の開発も進めています

品数を増やそうと、次に素材として選んだのが山田錦の酒かす。イチジクと比べ酒かすは味にくせがあるので、香りがあまり出過ぎないように、細かく練り込みました。8月に1,500本を製造し発売しましたが、こちらも売れ行きは好調です。

イチジクは今収穫の最盛期を迎え、今年度はようかんを3,000本製造する予定です。イチジク農家は高齢化が進んで生産者の平均年齢は70歳を超えていますが、今回の取り組みの成果が出たのか、新規就農者が3軒増えました。「事業として利益を出せればもちろんいいのですが、ブランドの認知に寄与し、後継者が増えていくことが大きな目標」と藤原課長。今後は、ブドウなどを使った商品の開発に着手するとともに、贈答用にようかんをセット販売したり、ネット上で販売したりするなど、さらに力を入れていく予定です。

組織概要
JA兵庫みらい

所在地　加西市玉野町1156-1
代表理事組合長　稲葉洋
事業内容　営農経済事業、信用事業、共済事業

TEL 0790-47-1255
URL http://www.hyogomirai.com/

支援メニュー講座　ひょうご農商工連携ファンド助成金

中小企業者と農林漁業者が連携した、新商品、新サービスの開発を応援します。

制度概要

「ひょうご農商工連携ファンド」助成事業では、県内の農林水産物などの地域資源を活かした、中小企業者と農林漁業者等の連携による新商品・新サービスの開発の取り組みについて支援を行っています。

この助成事業により、魅力ある農林漁業ビジネスや市場ニーズに適応した新商品の開発を実現し、事業者の収益拡大に貢献するとともに、地域経済の振興を図ります。

メリット

- 商品開発に対して、500万円を限度とした助成金の交付が受けられます。
（対象経費：原材料費、加工費、機械装置費、デザイン料等。ただし、助成率は、対象経費の3分の2以内）
- 中小企業者と農林漁業者が連携することで互いの強みを活かした商品開発が可能となり、新たなビジネスチャンスが広がります。
- 助成期間を最大2年間設けていますので、開発計画に合わせて事業期間を自由に設定できます。
- 助成事業については、兵庫県とひょうご産業活性化センターが共同してPRを行います。

問い合わせは　ひょうご産業活性化センター経営強化部新事業課 TEL078-230-8110

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

活性化センター・カレンダー

ひょうご国際ビジネスサポートデスクセミナー「インドネシアへの企業展開と現地最新事情」のご案内

日本企業の海外展開が進む中、中国、ベトナムなどと並ぶ事業投資先として現在大きな期待を集めるインドネシアの現地最新事情について、企業進出について不可欠な人材問題・労務問題、先進的な企業進出事例についてのセミナーを開催します。

【日　時】11月7日（水）13:30～15:50（個別相談会16:00～）
【会　場】神戸国際会館7階　704号会議室（神戸市中央区御幸通8-1-6）
【内　容】
講演1
現地情勢説明「インドネシア進出と人材活用・労務問題」
上田ぬ美子氏（ひょうご国際ビジネスサポートデスク ジャカルタ）
講演2
「中小企業における東南アジアへの技術移転について」～化繊ノズルのインドネシア進出記録～
香川俊樹氏（㈱化繊ノズル製作所 顧問）
お知らせ
「インドネシア政府派遣の技術実習生の受入について」
北垣俊夫氏（（公財）国際人材育成機構 関西支局長）
【定　員】30人（先着順）
【参加費】無料
【主　催】ひょうご産業活性化センター、みなと銀行
【問い合わせ・申し込み先】
ひょうご産業活性化センター ひょうご海外ビジネスセンター
TEL 078-302-2050 FAX 078-302-2265
URL http://www.hyogo-kobe.jp/his/

「プレゼン企業」のビジネスプランを募集

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・一般企業等に対して、ビジネスプランのプレゼンと商談が行える＜場＞（第18回ひょうご・神戸チャレンジマーケット）を提供します。
資金調達や販路開拓のチャンスが広がります。

応募資格	兵庫県内に主たる事務所を有し、創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業・個人。（兵庫県に進出予定、もしくは県内企業への販路開拓目的の県外の企業・個人も可）
採択数	書類選考により、12社を選定
結果発表	平成25年1月下旬（予定）
参加費	無料
応募締切	12月14日（金）必着

第18回 ひょうご・神戸チャレンジマーケット

開催日	平成25年2月18日（月）・19日（火）※発表いただくのは、いずれか1日です。
開催場所	ひょうご産業活性化センター「ビジネスプラザひょうごホール」（神戸市中央区雲井通5-3-1　サンパル7階）
その他	発表企業とのビジネスマッチングに興味があり、プレゼンをお聴きいただけるマーケット参加者も随時募集しています。参加費は無料です。

※詳細は、下記ホームページをご覧ください。
URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/jigyo/page_1476.html
【問い合わせ・申し込み先】
ひょうご産業活性化センター　経営強化部 新事業課
TEL 078-230-8110 FAX 078-230-8165

県内業種別企業業績動向速報解説

TKC近畿兵庫会
加古川支部・税理士
豊島 寛之

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。

7月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業4,714社のうち、黒字企業は半数を下回る43.9%の2,074社である。全産業の平均売上高は対前月比116.6%、対前年同月比93.0%で対前年同月比は減少した。売上高総利益率は対前年同月比で105.4%と売上高対前年同月比より伸びており、数値は22.8%であった。

業種ごとの売上高で見ると、運輸・通信業、卸売・小売業・飲食店は対前年同月比で減少、一方、建設業、製造業、不動産業、サービス業は対前年同月比で増加傾向にある。

売上高経常利益率の数値は、全産業で対前年同月比106.4%と増加を示している。

【運輸・通信業】調査対象企業179社中、黒字企業は79社、黒字企業比率は44.1%である。運輸に付帯するサービス業を除くその他の産業の売上高は、対前年同月比でいずれも増加傾向にあり、特に水運業はその増加が大きい。一方、売上高総利益率は、対前年同月比で売上高とは反対に運輸に付帯するサービス業を除いてはいずれも減少しており、特に倉庫業の減少が大きい。

【卸売・小売業・飲食店】調査対象企業は1,509社中、黒字企業は650社、黒字企業比率は半分を下回る43.0%にとどまっている。全体で見ると売上高は対前年同月比で96.5%と減少、売上高総利益率も対前年同月比101.5%と増加しているが、売上高経常利益率は対前年同月比で－32.7%と大幅に減少している。特に、飲食料品小売業、自動車・自転車小売業、家具・じゅう器・家庭用機器小売業においては大幅な減少が見受けられる。

【サービス業】調査対象企業998社中、黒字企業は444社、黒字企業比率は44.4%である。売上高は対前年同月比で106.2%と伸びているが、売上高総利益率は対前年同月比98.5%と減少している。また、売上高経常利益率も対前年同月比で53.7%と大幅に減少している。洗濯・理容・浴場業、その他の生活関連サービス業、娯楽業を除くサービス業は売上高経常利益率対前年同月比で大幅に減少している。

情報カレンダー
Information Calendar

経営力向上セミナーシリーズ【第1回】『経営革新セミナー』のご案内

経営革新の中の新事業開発を主なテーマとして、新たな事業はどのように見つければよいのか、また事業を軌道に乗せるまで、どのように推進していけばよいのか。多くの企業の経営革新を幅広く支援してきたコンサルタントがお話しします。

▶**日時**：11月6日（火）18：30〜20：30
▶**場所**：明石市立産業交流センター4F研修室2（JR大久保駅南口下車 徒歩2分）
▶**テーマ**：新たな事業をどう見つけ、進めるか
▶**講師**：山本経営労務サポート　代表　山本義明氏
（中小企業診断士・社会保険労務士）
▶**定員**：20人
▶**参加費**：無料
▶**問い合わせ・申し込み先**：
（財）明石市産業振興財団　企業支援係
TEL 078-936-7917 FAX 078-936-791
URL http://www.aicc.or.jp/

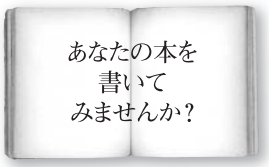
兵庫県中小企業診断士協会オープンセミナーのご案内

技術をビジネスに持っていくにはどうすればよいのでしょうか？「技術力には自信があるんだ。でも商売が…」こんなせりふを耳にしたことはありませんか？

「技術を価値に、価値をビジネスに！」大手スポーツメーカーで技監としてこのことを実践してきた経験・ノウハウをミズノ在職中の事例紹介を交えてお伝えします。

▶**日時**：11月15日（木）18：30〜20：30
▶**場所**：兵庫県民会館902号室
（神戸市中央区下山手通4-16-3）
▶**テーマ**：技術をお金に換える経営
〜ビジネス化への視点と取り組みとは〜
▶**講師**：（独）中小企業基盤整備機構　近畿本部プロジェクトマネージャー
元ミズノ（株）　商品開発本部　技監　小川雅央氏
▶**定員**：45人（先着順）
▶**参加費**：1,000円
▶**問い合わせ・申し込み先**：
下記URL内の専用フォーマットにてお申し込みください。
URL https://ssl.form-mailer.jp/fms/75f2e5f4206505
一般社団法人 兵庫県中小企業診断士協会
TEL 078-362-6000

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



小説、自伝、詩集などあなたがお書きになった原稿をご予算に応じた自費出版プランでご提案いたします。また、各企業の記念誌等の企画・プロデュースもいたしております。どうぞお気軽にご相談ください。
株式会社 神戸新聞総合印刷
〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-5-7
印刷物の企画プロデュースから編集・印刷まで、ニーズに合わせてトータルに手がけます。
☎078-362-7180
http://www.kobenp-printing.co.jp/
企画・デザイン・編集・制作・新聞印刷・商業印刷
出版印刷・新聞広告・雑誌広告・SP・イベント・IT事業
ISO14001
当社の印刷センターはISO14001の認証を取得しています。
新聞印刷及び各種商業印刷
JAB CM001
JSA EMS ISO14001 JSAE1248

セーフティネット保証（5号）のご案内

セーフティネット保証（5号）については、平成24年度上半期は、東日本大震災の影響を踏まえ、原則全業種が対象となっていましたが、平成24年11月1日以降、686業種※が指定業種となっています（業況が改善した業種については一部見直しが行われました）。

※指定業種につきましては、中小企業庁ホームページ（http://www.chusho.meti.go.jp/）に公表されています。なお、指定業種の分類は、日本標準産業分類（平成19年11月改訂版）の細分類によります。

対象となる方	中小企業信用保険法第2条第4項第5号の規定に基づき、経済産業大臣の指定を受けた業種に属する事業を行う中小企業者であって、次の事由のいずれかに該当することについて、市町長の認定を受けた方 ① 最近3か月間の月平均売上高等が前年同期比5%以上減少している中小企業者 ② 製品等原価のうち20%を占める原油等の仕入価格が20%以上、上昇しているにもかかわらず、製品等価格に転嫁できていない中小企業者 ③ 円高の影響によって、原則として最近1か月間の売上高等が前年同月比で10%以上減少し、かつ、その後の2か月間を含む3か月間の月平均売上高等（注）が前年同期比で10%以上減少することが見込まれる中小企業者 （注）最近2か月の売上高等の実績値とその翌月を含む3か月間の見込み値で認定申請することも可能です。
保証限度額	2億8,000万円以内（組合の場合4億8,000万円以内） ※既存のセーフティネット保証および災害関係保証（東日本大震災分）と合算限度額となります。
資金使途	経営の安定に必要な運転資金および設備資金
連帯保証人	原則として、法人代表者を除き不要
担保	必要に応じて提供していただきます
保証料率	年0.90%
保証割合	100%（責任共有制度の対象外）
必要書類	所定の申込書類のほか、セーフティネット5号の認定書 ※対象となる方③に該当する場合、認定申請時に売上高等の確認資料に加え、売上高等の減少が円高によることを具体的に記述した書面（理由書）が必要です。
その他	融資実行後、原則として、金融機関から半期ごとに業況報告書の提出が必要となります。

※上表は制度の概要であり、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

公益財団法人ひょうご科学技術協会　兵庫県放射光ナノテク研究所

放射光の産業利用推進の拠点として

1.SPring-8と兵庫県ビームライン

公益財団法人ひょうご科学技術協会では、大型放射光施設SPring-8の産業利用を促進するため、兵庫県が整備した2本の専用ビームライン（BL24XU、BL08B2）の管理運営や研究支援等を、兵庫県からの委託を受けて実施し、その利用促進を図っています。

SPring-8は、兵庫県南西部の播磨科学公園都市に立地し、世界最高性能の放射光を用いて物質の構造解析などを行う大型放射光施設で、国内外の大学・研究機関、企業等に幅広く利用されている共同利用施設です。

兵庫県専用ビームラインであるBL24XUは、平成9年のSPring-8供用開始と同時に整備を始め、平成10年から利用が始まりました。現在では、兵庫県の主たる産業である、鉄鋼、金属をはじめ、半導体、ゴム、プラスチックなどの材料構造や、たんぱく質などのバイオ材料の構造、薬剤の精密構造の調査など、多くの企業にご利用いただいています。

平成17年には、SPring-8の産業利用が急速に進展してきたことや、産業界の新たなニーズが生まれてきたことから、2本目の兵庫県専用ビームラインであるBL08B2が整備されました。

平成16年から20年までの5年間には、主として後者のビームラインを活用し、科学技術振興機構の支援も受けながら、県内を含めた20社以上の企業と「ナノコンポジット材料の基盤開発」というテーマで、国の補助金を頂いてプロジェクト研究を実施しました。当協会は、中核機関として、兵庫県との密接な連携のもとで事業を推進し、現在も、さまざまな分野の企業とナノテクノロジーを応用した材料開発のために活用していただいています。

2.兵庫県放射光ナノテク研究所

兵庫県では平成20年に、前述のプロジェクト研究の次なるステージを目指し、兵庫県ビームラインの利用企業を支援するなど、産業利用推進の拠点となる「兵庫県放射光ナノテク研究所」をSPring-8の敷地内に設置しました。当協会は指定管理者として、同研究所を活用した産学官共同研究の実施や企業の研究支援、技術相談等を行っています。

兵庫県放射光ナノテク研究所は、多くの産業界で実施されている新材料開発上必要な分析評価に放射光を積極的に適用することを目的として、ビームライン光学系、実験装置の充実を行っています。研究所内には、各種X線回折装置、電界放出型走査電子顕微鏡、走査プローブ顕微鏡、共焦点レーザーラマン顕微鏡などの分析機器も整備して、放射光利用を補完できる体制を整備しています。また、自社単独ではSPring-8を利用した測定が難しい中小企業の分析ニーズに対応するため、当協会の放射光ナノテク研究所研究員が、SPring-8を利用した試料の測定から解析までを代行して行う受託研究（分析サービス）を実施しています。現在、この経費の一部を県が助成する制度がありますので、新材料の開発などに取り組んでおられる県内の中堅・中小企業の皆さまには、是非この制度をご利用いただき、SPring-8の高性能な評価技術を活用していただければと思います。

当協会では、今後も、産業界における放射光の利用を円滑に進めるため、産業基盤技術の研究を行うとともに、企業のビームライン利用に関する支援を積極的に行ってまいりますので、ぜひ一度、兵庫県放射光ナノテク研究所にお越しいただきたいと思います。

問い合わせ先

公益財団法人ひょうご科学技術協会　兵庫県放射光ナノテク研究所
TEL 0791-58-1961
技術対応：松井または横山　E-mail matsui@hyogosta.jp、E-mail yokoyama@hyogosta.jp
事務対応：永井または縄田　E-mail nagai@hyogosta.jp、E-mail nawata@hyogosta.jp
URL http://www.hyogo-bl.jp/

ケーススタディ

こんな時どうする？

ひょうご産業活性化センターの相談員があなたの「困った」にお答えします

Q

取引している金融機関から、経営改善計画の作成を求められています。経営改善計画作成のポイントについて教えてください。

A

ひょうご産業活性化センター　経営相談アドバイザー　秋 松郎

金融機関が取引先に経営改善計画の提出を求める背景には、「中小企業金融円滑化法」の影響があります。同法は、**①金融機関は、中小企業者又は住宅ローンの借り手から申込みがあった場合には、できる限り貸付条件の変更等の適切な措置をとるよう努める。②金融機関に、貸付条件の変更等の措置を適正かつ円滑に行うことができるよう必要な体制の整備を義務付ける。③金融機関に、貸付条件の変更等の実施状況及び本法律に基づき整備した体制等を開示するよう義務付ける。**ことを定めており、また、法律の施行に併せて、金融検査マニュアルと監督指針に所要の改定が行われています。

具体的には、「債務者が中小企業であって、かつ、貸出条件の変更を行った日から最長1年以内に当該経営再建計画を策定する見込みがあるときには、当該貸出条件の変更を行った日から最長1年間は貸出条件緩和債権（不良債権）には該当しないものと判断して差し支えない」とされています。

これらのことから、借入金の返済条件の変更（緩和）が実行された日から1年以内に経営改善計画の作成が求められているわけです。なお、「経営再建計画を策定する見込みがあるとき」とは、銀行と債務者との間で合意には至っていないが、債務者の経営再建のための資源等（例えば、売却可能な資産、削減可能な経費、新商品の開発計画、販路拡大の見込み）が存在することを確認でき、かつ、債務者に経営再建計画を策定する意思がある場合をいいます。

経営改善計画の作成には、いくつかのポイントがあります。

1　経営不振の真因を明らかにすること

中小企業の経営不振の原因には、①取引先の減少、②売上原価の上昇、③商品・サービスの競争力の低下、などを理由とされるケースが多いですが、表層の原因ではなく「真因」を明らかにすることが大切です。例えば、取引先の減少は、新規販路開拓の努力が不足していた（または営業力を怠っていた）こと、売上原価の上昇は仕入れや製造原価の削減努力が不足していたこと、商品・サービスの競争力の低下は、新商品の開発や既存商品改良の努力が不足していたことが「真因」として上げられます。

2　自社の強みと事業機会を再発見すること

自社の強みを再発見する方法として、「わが社の商品・サービスは、なぜ顧客に選ばれているのか？」ということを真剣に検討することをお勧めします。商品に魅力があるからでしょうか？価格が安いからでしょうか？それとも販売方法や接客方法に独自の工夫があるからでしょうか？顧客の声にも耳を傾けてみましょう。

事業機会とは、販売機会を増やす余地を発見することです。自社の販路を業種や業態などで分類してどの販路に何を販売しているのか、分類別の販路の売り上げが増加している理由、減少している理由をできるだけ正確に把握しましょう。

3　経営方針と経営戦略を見直すこと

経営不振の状態にもかかわらず経営方針や経営戦略を見直さない企業が多いです。

従来の経営方針と経営戦略では経営改善の見込みが立たないことが多いので、経営方針、経営戦略を抜本的に見直す必要があります。既存の販路と商品と業務方法でより一層努力するよりも、新しい商品や新しい市場を開拓することの方が抜本的でより高い効果が見込めます。例えば、売り上げの低下を回復するために販売単価を下げるという方法は対処療法的で効果も限定的になることが多いですが、商品に新しい機能を追加して付加価値を高める、今まで取引のなかった新しい市場を開拓する、商品の販売方法を工夫して新しいニーズを掘り起こすなど、従来の業務方法とやり方を変える経営方針、経営戦略を立てることが有効です。

一例を挙げると、パスタとサラダのお店を経営していたある企業は、ビジネスマンや買い物客をターゲットにランチメニューを増やす工夫をしていましたが、近隣に大手チェーンの競合店舗が数多く出店してきた影響で売り上げが低下していました。昼食時には大変混雑しますが、店舗が小さいこともあり入店を断ることも多く、逆にランチタイム以外の来店客数が減少傾向でした。しかし独自ソースのパスタメニューに人気があり、女性客の要望で使い捨て容器でテイクアウト（持ち帰り）できる商品メニューを準備したところ、ランチタイムに入店できないお客や、仕事帰りに1人で食事するお客に好評を得て売り上げが回復しました。この中小企業には、独自ソースという「強み」がありましたが、店舗での販売のみだったため、販売数量に店舗席数の制約がありました。そこで顧客の要望に耳を傾けてテイクアウトという販売方法を工夫したことで、新しい顧客向けの新しい販売機会を獲得したのです。現在は、テイクアウトメニューが売り上げの約30％を占めています。

企業の経営不振の状況は、人の身体に例えると病気の状態です。人が病気の時は、医者の診察を受け、処方箋を作り、投薬と生活習慣の改善を行います。企業経営も経営不振の状況を病気に例えれば、診察（現状分析）を受けて、処方箋（経営方針、経営戦略）を作り、生活習慣（業務方法）を改善していく必要があります。

ひょうご産業活性化センターでは無料の特別相談を実施しています。詳しくは総合相談窓口へ。 TEL 078-230-8149

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。

廃ガラスを利用した蓄光製品

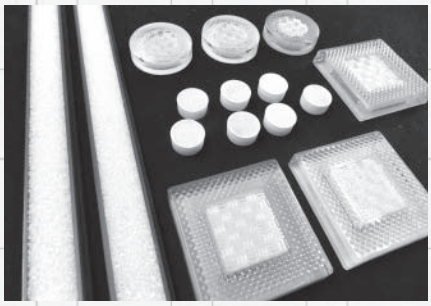
有限会社ラベックス

夜間の安全確保や誘導用に安価で加工性に優れる蓄光製品を廃ガラスを利用して開発

ブロックメーカーを脱サラし、7年前にエクステリア資材と園芸用品の卸・小売りの会社を始めた清水荘一郎社長。その頃、「資材として扱ってみないか」と紹介されたのが蓄光石でした。蓄光石は、樹脂と蓄光顔料を混ぜて固めたもの。太陽光や蛍光灯の光を蓄えて暗くなると発光する性質を持っています。「これは面白そうだ」と思ったものの、蓄光顔料は高く、小売価格がかなり跳ね上がってしまうことが分かりました。そこで、コストを抑えた発光体の開発に着手します。

その結果、樹脂の代わりに光の透過性が高いガラスを使うことで、発光性能を変えずに蓄光顔料の含有量を少なく済ませることに成功しました。ガラスに均一に蓄光材を混ぜる技術も確立し、3年半前に特許の認定も下りました。ガラスも廃ガラスを使うことでよりコストを抑え、「蓄光石よりも10分の1以下の小売価格で販売できるようになりました」。開発した

暗闇の中で発光する商品群


階段にはめ込むタイプのほか、ペットボトルのキャップを使った商品も

発光ガラス体（廃ガラスを利用した蓄光製品）は暗闇で6時間程度光り続けることができるそうです。

これまで、さまざまなイラストや図案、サイン、文字等が表現できる「ムーンロックシリーズ」の他、正方形や円形の硬質ガラスの中心部に発光ガラス体を埋め込んだ「ムーンペイブシリーズ」を商品化。公園の歩行誘導用や庭のアプローチ用に利用されています。また、階段の縁に埋め込むことができる商品や、ペットボトルのふたの裏に発光ガラス体を入れた、組み合わせのデザインが楽しめる商品も発売しています。

従来商品は、発光ガラス体の間に水分が入り込んで汚れが目立ちやすかったのですが、特殊な加工を施すことで水分が入り込まないようにする加工法もこのほど1年がかりで開発。今年3月には、兵庫県が販路開拓を支援する「ひょうご新商品調達認定制度」の認定も受けました。

東北地方から九州地方まで代理店を通じて販売していますが、「今後はこの代理店網を広げていくことに注力して、販路を広げたい」と話しています。

◎有限会社ラベックスの
廃ガラスを利用した蓄光製品

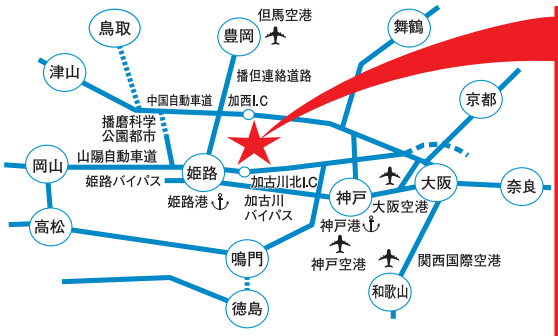
有限会社ラベックス／所在地：朝来市石田547／**代表取締役社長：**清水荘一郎
事業内容：エクステリア部材、公園資材等の卸・小売り、花苗、園芸用品の卸・小売り
TEL 079-678-1577／URL http://www.lovexmoon.com/

編集後記

元気企業訪問に登場するJA兵庫みらいでは、これまで数多く農産物加工品を商品化しています。売れる商品を送り出すポイントは、「試食の評価を基に改良すること。実際に購入される女性の意見を大切にすること」だそうです。

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
2012年11月号 平成24年10月30日発行
発行人：表具喜治　編集人：深田修司
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

“あと2区画”



- ●山陽・中国自動車道に近接(右図参照)
- ●JR新幹線「姫路駅」から30分
- ●JR神戸線「加古川駅」から15分
- ●大阪空港から60分、神戸空港から70分
- ●周辺20km圏内人口:121万人

加西南産業団地

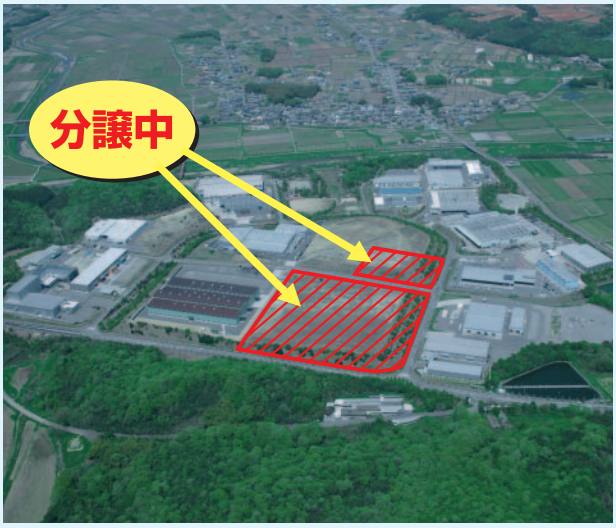
大区画をお探しの企業に!

●2区画:1.08ha・4.1ha

●分譲価格:お問い合わせ下さい。

〈交通〉●山陽自動車道加古川北I.C(6分)●中国自動車道加西I.C(11分)●市道・県道に接面し、国道へ接続

■概要●所在地/加西市網引・南網引町●導入業種/製造業・流通関連業等●用途地域/工場地域●建築条件/建ぺい率60%、容積率/200%●電力/高圧6,600V●用水/上水道、1,500t/日●排水/公共下水道



加西東産業団地

おかげを持ちまして、この度完売いたしました。引き続き、加西南産業団地をよろしくお願いいたします。

多様な立地支援制度(適用要件など詳細はお問い合わせ下さい)

兵庫県～
- ★不動産取得税1/2軽減(最大2億円)
- ★新規地元雇用補助(30万円/人・最大3億円)
- ★低利融資(最大25億円(特認50億円)、利率:年1.00%(固定)・15年以内(2年据置))
  - ・設備投資補助(3%以内)
  - ・新エネルギー設備、1/2補助(最大3億円)

加西市～
- ★固定資産税相当額の奨励金の交付(5年間)
- ★年間使用量2,000m³を超えた水量にかかる水道料金1/2相当額の奨励金の交付(10年間)

公　社～
- ★分割払い可

兵庫県土地開発公社

〒650-0011　神戸市中央区下山手通4丁目18番2号

お問い合わせ、資料請求は事業用地部へ

TEL.(078)232-9638
FAX.(078)291-8018
URL http://www.hyogokentkk.or.jp

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完全別枠の 「設備貸与（割賦販売・リース）制度」です!

100万円～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カ月）

※残存耐用年数のある機械金属加工設備のみ「中古」を対象とします。
※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。

【平成24年4月1日現在】

割賦制度

返済期間７年以内の５段階長期固定損料（金利／年）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。【年利】

1.50%	1.75%	2.00%	2.25%	2.50%

※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　2.943～2.996% 4年　2.248～2.302%	5年　1.826～1.875% 6年　1.549～1.596%	7年　1.351～1.395%

※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。
※所有権移転外ファイナンスリースとなります。

対象設備（一部抜粋例）

●機械金属及び関連加工機械（5面加工機/横中ぐり盤/ホブ盤/マシニングセンタ/旋盤/研削盤/レーザー加工機/プレス機/射出成形機/ダイカストマシン/溶接機/三次元測定器/CAD・CAM・天井クレーン）　●食品・菓子・飲料等製造機械　●木工加工機械　●エネルギー設備（キュービクル/ボイラー/蓄電ユニット/太陽光ユニット/冷凍冷蔵設備）　●自社業務用車両（バス・トラック・トレーラーヘッド・冷凍冷蔵車・パッカー車・ワンボックスカー）　●建設機械（油圧ショベル・クレーン）　●印刷機械　●厨房機器・プラント　※ただし、車両・建設機械・厨房機械等は割賦制度のみ

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

自動車NOx・PM法に対応した制度もあります。

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　事業推進部　設備投資支援室
TEL：078-230-8801　FAX：078-230-8391

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