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

3
2013
MAR

平成25年2月28日発行

元気企業訪問
1/f U:rali

商店街新規出店・開業等支援事業を活用

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 流動資産担保融資保証のご案内
- 技術最前線 乾式バレル研磨法によるチタンの鏡面仕上げ

P9 ケーススタディ こんな時どうする? 事業承継の中核を成す経営承継について

P10 成長期待企業のイチオシ! 柏原加工紙株式会社 teshio paper

今月の支援メニュー

商店街新規出店・開業等支援事業

商店街や小売市場の賑わいや活力、コミュニティ機能の向上を図るため、空き店舗において商店街などの魅力を高める店舗の新規出店を支援する制度

ひょうご産業活性化センターは、商店街などの空き店舗への出店を支援する商店街新規出店・開業等支援事業を行っています。紅茶を中心としたカフェと雑貨を扱う1/f U:rali（えふぶんのいちゆらり）は芦屋山手サンモール商店街に出店し、地域内外から多くの来客があります。

淡路津名地区 割引制度

平成28年3月まで

あわじ環境未来島構想支援割引制度

対象用地：淡路津名地区

- 神戸淡路鳴門自動車道津名一宮IC 5分
- 約16ha から 0.2ha まで多彩な区画
- 神戸三宮から60分

対象企業：下記製品の生産・流通・販売企業

省エネルギー推進
環境への負荷低減製品など

地域ブランド発展
地域素材活用製品など

生活向上
医薬医療品・福祉用品など

2割引!

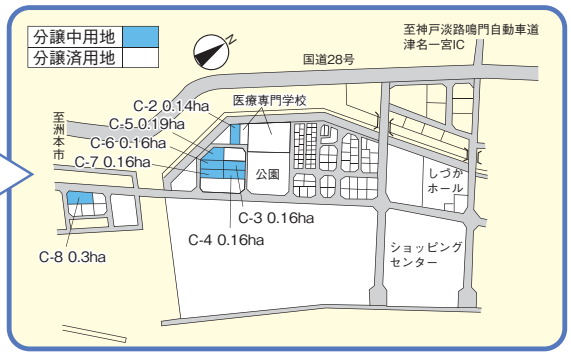
あわじ環境未来島構想 を支援します

エネルギーの持続　農と食の持続　暮らしの持続

分譲価格 15,000円/㎡

対象用地：志筑地区の小区画

※上記の割引制度との併用不可



対象企業　淡路島内に本社を有する中小企業

中小企業支援ゾーン

お問い合わせ

兵庫県 TEL 078(362)4326【企業庁立地推進課】
産業用地ホームページ　http://www.hyogo-sangyoyouchi.jp/

今月の支援メニュー
商店街新規出店・開業等支援事業

元気企業訪問
1/f U:rali

芦屋におしゃれなカフェ～改装費助成、アドバイザー派遣で新規出店～

内装工事費の助成で出店後押し

阪急芦屋川駅北側を西に徒歩5分。芦屋山手サンモール商店街の一角に1/f U:rali（えふぶんのいちゆらり）はあります。店には、オーナーの穂積美駒さんお気に入りのキッチン用品や雑貨類が置かれ、落ち着いた空間を演出。日本紅茶協会認定のティーインストラクターの資格を持つ母・美園乃さんが入れるこだわりの紅茶とふんわりとした食感のスコーンを目当てに、大阪からもお客さんがやってきます。

穂積さんはもともとアルバイト生活を送りながら絵の勉強をしていました。雑貨店やカフェで働くうちに自分でもお店を持ちたいと思うようになっていったそうです。4年半前のリーマン・ショックでアルバイト先を辞めざるを得なくなったことが独立に踏み切るきっかけになりました。インストラクターの資格を取得したばかりの美園乃さんも紅茶教室を開く場所を求めていたところでした。その時に不動産屋から紹介された物件が現在のお店の場所。「芦屋川駅から近い便利な立地とレトロな商店街の雰囲気が気に入りました」と穂積さん。店の所有者から、ひょうご産業活性化センターの紹介を受けたそうです。空き店舗への出店に対し内装工事費などの助成金が受けられる施策を活用したことで「出店を後押ししてもらいました」と言います。

店のレイアウト変更のアドバイスも

紅茶は、人気のフレーバーティーをあえて置かず、紅茶本来の味を楽しんでもらおうと世界3大銘茶とされるインドのダージリンセカンド、スリランカのウバ、中国のキーモンをメニューの柱としています。スコーンは「パサパサにならないように」と試行錯誤しながら水分やチーズの量を増やし、ふっくらとした食感に仕立てました。

2010年2月にオープンして3カ月ほどは“オープン景気”で賑わいましたが、ゴールデンウイークを過ぎた頃から客足が伸び悩みました。穂積さんは芦屋市商工会を通じて活性化センターの専門家派遣事業があることを知り、アドバイスを求めることにしました。指摘を受けたのは、雑貨を置いてある場所とカフェの配置でした。それまでカフェと雑貨を置くスペースが混在していたため、雑貨を買い求めてやってくる人がゆっくりと品物を吟味しにくい店構えになっていました。アドバイス通り店の奥にカフェスペースをまとめ、手前に雑貨売り場を設けてスペースを明確に。また、扉を開けた時に来店者が圧迫感を感じないよう、レイアウトも変更しました。すると、着実にお客さんが増えていったそうです。

また、紅茶、シフォンケーキの月替わりメニューを新たに始めるなど、顧客を飽きさせない工夫を考え、固定ファンを増やしていきました。さらに、店で紅茶教室や朗読、フラワーアレンジメントのワークショップ、写真展などを開催し、新たな顧客も取り込んでいます。

若手オーナーと商店街を盛り上げたい

先般、3周年を迎えた1/f U:rali。最

オーナーの穂積美駒さん

近、ネットショップも開設し、雑貨や、美園乃さんが特別に仕入れた紅茶をネット上で販売するなど、認知度を高めるための工夫も始めました。

芦屋山手サンモール商店街には古くからある店舗と穂積さんと同世代の若いオーナーによる新しいお店が混在しています。穂積さんが3年前に出店した当時は、周囲にまだ空き店舗があったそうですが、今ではすっかり埋まっています。若手オーナー同士で集まることも多く、行政の支援、助成策の情報を教えてもらうことも多いそうです。

「自分にとってお店は表現する場。他のオーナーとも情報交換しながらもっと人を呼び込んでいきたいです」と商店街をさらに盛り上げていこうとしています。

会社概要
1/f U:rali（えふぶんのいちゆらり）

所在地　芦屋市西山町3-9
事業主　穂積美駒
事業内容　カフェ・雑貨販売

TEL 0797-35-1807
営業時間　11：00～18：30
定休日　月曜日

URL http://urali-kibun.petit.cc/

支援メニュー講座　商店街新規出店・開業等支援事業

商店街・小売市場の空き店舗を活用する取り組みを支援します。

制度概要

「商店街新規出店・開業等支援事業」では、商店街や小売市場の空き店舗を活用した不足業種・業態の出店や住民のコミュニティスペース設置により、商店街の魅力向上や賑わい創出を図る取り組みを支援します。

内容

①新規出店支援事業・商店継承支援事業

商店街や小売市場の空き店舗に新たに出店される方を対象に、家賃や改装費の一部を助成
対象経費：店舗賃借料、改装費（備品、設備費は除く）
助成期間：2年間　　助成率：3分の1以内
助成限度額：1年目／150万円　2年目／50万円

②地域交流施設設置・運営事業

空き店舗を利用した住民のコミュニティスペースの設置などを行う、商店街組合等を対象に家賃や改装費の一部を助成
対象経費：店舗賃借料、改装費（備品、設備費は除く）
助成期間：3年間　　助成率：2分の1以内
助成限度額：1年目／300万円　2年目／100万円　3年目／50万円

問い合わせは　ひょうご産業活性化センター商業支援課　TEL 078-291-8171

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

経営に関する相談窓口のご案内～無料の総合相談窓口のお知らせ～

曜日ごとに中小企業診断士等の専門家が相談に応じています。
マーケティング、資金、労務、人材育成、ビジネスプラン、IT関係等、経営全般について、中小企業診断士等各分野の専門家が無料で相談に応じます。

	月	火	水	木	金
経営面	中小企業診断士（工業）	中小企業診断士（商業）	中小企業診断士（工業）	中小企業診断士（商業・労務）	中小企業診断士（情報・労務）
金融面	―	信用保証協会	信用保証協会	―	信用保証協会

▶**相談方法：**来所、電話、FAX、メール（来所の場合は事前の予約が必要です）
▶**相談時間：**平日9：00～12：00、13：00～17：00

その他に特別相談として、次の相談も実施しています。

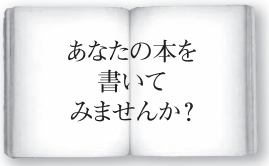
○農商工連携・地域資源活用・新連携事業に係る相談会[原則第2・4火曜日]
農商工連携・地域資源活用・新連携事業による新商品・新サービスの開発・市場化等をお考えの中小企業の方に個別相談会を実施します。
※（独）中小機構による出張相談

○創業と経営革新に係る金融相談[原則第2・4木曜日　午前]
資金調達を検討中の中小企業の方に個別相談会を実施します。
※（株）日本政策金融公庫国民生活事業による出張相談

▶**問い合わせ・申し込み先：**ひょうご産業活性化センター 総合相談窓口
TEL 078-230-8149　FAX 078-291-8190　E-mail E-mail : keiei1@staff.hyogo-iic.ne.jp

メールマガジン登録受付中

ひょうご産業活性化センターでは、皆さまに役立つセミナーや各種行政情報をメールマガジンで配信しています。登録料は無料ですので、ぜひご登録ください。
【配信日】毎月1日、16日
【登録方法】下記HPの登録フォームに必要事項を記入の上、送信してください。
https://app.xpressmail.jp/optin/002t/insert.jsp
※正常に登録されると、登録完了メールが自動送信されます。登録後3日を経過しても完了メールが届かない場合は、下記までご連絡ください。
【問合先】　ひょうご産業活性化センター　企画経営室　企画管理課
TEL 078-230-8040　FAX 078-291-8524



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
MS JAB CM001
JSA EMS ISO14001 JSAE1248

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

第5回 神戸市内中小企業 加工技術展示商談会出展企業募集のご案内

神戸市内の中小ものづくり企業の皆さまが、新規取引先の開拓のため、自社の優れた技術力をPRしていただく展示商談会です。貴社のビジネスチャンスの拡大に、ぜひご出展ください。

▶**日時**：6月21日（金）10：00～17：00
▶**場所**：神戸サンボーホール2階大展示場（ポートライナー貿易センター駅下車すぐ。各線三宮駅下車 徒歩10分）
▶**出展料**：20,000円（税込み）
▶**基礎小間**：間口1,800㎜×奥行900㎜×高さ2,100㎜程度（予定）
▶**定員**：70社
▶**出展資格**：神戸市内に主たる事業所を有し、下記の技術を有する中小ものづくり企業
（旋盤加工、フライス加工、マシニング加工、研削加工、研磨加工、プレス・板金、溶接加工、樹脂成形・加工、ゴム成形・加工、放電加工、積層造形法、ばね・ワイヤーフォーミング加工、熱処理、めっき・蒸着・表面処理、塗装、溶接、製缶、鋳造、鍛造、装置・システム製造、電機部品製造、配線組立、機械設計、電気設計、各種試作開発、その他機械加工・組立等）
▶**同時開催**：特別講演会（予定）
▶**締切**：3月22日（金）（定員になり次第締め切ります）
▶**主催**：神戸市
▶**共催**：ひょうご産業活性化センターほか
▶**問い合わせ・申し込み先**：
下記URLより応募様式にてお申し込みください。
URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/event/page_37285.html
神戸市産業振興局経済部工業課
TEL 078-322-5333 FAX 078-322-6074
E-mail kogyoka@office.city.kobe.lg.jp

「ものづくり中小企業の底力を考える！」（セミナー）のご案内

これまで培ってきた技術を活用し価値ある事業を創造していくためには、中小製造業の経営者は何を考え、どのように行動を起こすべきか、大手自動車メーカーで経営トップを務め、数多くの中堅・中小企業の経営革新サポートの経験を持つ講師にお話しいただきます。

▶**日時**：3月26日（火）15：30～17：30
▶**場所**：OMMビル1階サロン（大阪市中央区大手前1-7-31）
▶**参加費**：無料
▶**問い合わせ・申し込み先**：
下記URLより応募様式にてお申し込みください。
URL http://www.smrj.go.jp/kinki/consulting/ts/074958.html
中小企業基盤整備機構　近畿本部 経営支援課
TEL 06-6910-3866

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

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
山﨑 崇央

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。

平成24年11月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業4,470社のうち黒字企業は55.7％で2,490社である。黒字企業比率は前月から3.6ポイント増加。全産業の平均売上高は対前月比100.2％、対前年同月比で95.4％となっている。業種別では、建設業、製造業、卸売・小売、飲食店、不動産業、サービス業は対前年同月比を下回り、運輸・通信業は上回った。

全産業の売上高総利益率は27.3％で、対前年同月比は106.1％、売上高経常利益率は4.7％で対前年同月比103.0％である。売上高では対前年同月比は減少しているが、利益率は増加。経費面では、製造原価率、外注加工費率は対前年同月比が減少し、販売費・一般管理費率は増加している。

【運輸・通信業】調査対象企業177社中、黒字企業106社。黒字企業比率59.8％で、全体の売上高は対前年同月比102.5％。道路旅客運送業、道路貨物運送業、倉庫業、付帯サービス業などはおおむねこの数字に近く、水運業のみ92.1％となっている。

【卸売・小売、飲食店】調査対象企業1,404社中、黒字企業733社。黒字企業比率52.2％で、全体の売上高は対前年同月比97.1％である。売上高総利益率は23.4％で、対前年同月比101.1％と増加。業種別では、売上高の対前年同月比は、各種商品小売業、家具・じゅう器・家庭用機器小売業が前年を上回った。売上高総利益率では対前年同月比で、卸売業、各種商品小売業、織物・衣服・身の回り品小売業、自動車・自転車小売業、家具・じゅう器・家庭用機器小売業が増加、営業利益率では、卸売業、自動車・自転車小売業、家具・じゅう器・家庭用機器小売業、その他の小売業、飲食店、さらに経常利益率では、飲食料品小売業、家具・じゅう器・家庭用機器小売業、その他の小売業、飲食店と対前年同月比が増加した。

【サービス業】調査対象企業953社中、黒字企業559社。黒字企業比率58.6％で、全体の売上高は対前年同月比97.1％と下回った。業種別では、旅館・その他の宿泊所、機械・家具等修理業、情報サービス・調査・広告業以外は売上対前年同月比は下回っており、売上高総利益率が上回っているのは、機械・家具等修理業、情報サービス・調査・広告業のみとなった。

流動資産担保融資保証のご案内

流動資産担保融資保証（通称ABL保証）は、売掛債権や棚卸資産を担保とし、円滑かつ多様な資金調達をバックアップする保証です。

ご利用のメリット

◆不動産担保が不要！
売掛債権や棚卸資産を担保とするため、不動産等の担保は不要です。

◆資金繰りが改善！
根保証の場合、極度額の範囲内であればスピーディーに資金調達が可能です。

◆低保証料率を適用！
信用保証料率は融資額に対して一律年0.68％（責任共有保証料率）となります。

◆借入可能額が拡大！
一般の保証とは別に、2億5,000万円を限度とした借入が可能となります（所定の審査があります）。

【制度概要】

融資対象者	国内事業者に対する売掛債権または棚卸資産を保有する中小企業者 ただし、棚卸資産を担保とする場合は法人に限ります。
資金使途	運転資金および設備資金
保証限度額	2億円以内（借入限度額は2億5,000万円以内）
保証期間	1年間（個別保証の場合は1年以内）
貸付形式	根保証の場合：当座貸越　　個別保証の場合：手形貸付
返済方法	根保証の場合：約定弁済または非約定（随時）弁済 個別保証の場合：一括返済
貸付利率	金融機関所定利率
担保	申込人の有する売掛債権および棚卸資産（どちらか一方を含む） ただし、個別保証の場合は売掛債権に限ります。
連帯保証人	法人の代表者を除き不要
保証料率	融資額に対して年0.68％

※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）。

【流動資産担保融資保証の承諾実績】

平成13年12月の制度創設後、平成24年12月末までの保証承諾累計は6,309件、823億円となり、全国の保証協会で唯一800億円を超え、件数で全国3位、金額では同1位の取扱実績となっています。

（単位:件、百万円）

	件数			金額		
		うち棚卸資産	構成比(%)		うち棚卸資産	構成比(%)
平成20年度	464	55	11.9	7,292	2,778	38.1
平成21年度	438	75	17.1	7,375	3,676	49.8
平成22年度	402	99	24.6	8,325	4,681	56.2
平成23年度	328	98	29.9	7,904	4,731	59.9
平成24年度	165	61	37.0	4,662	3,115	66.8
創設後累計	6,309	406	6.4	82,307	19,633	23.9

※平成24年度は4月から12月末までの実績（平成24年度の取扱実績は、件数・金額ともに当協会が全国1位となっております）。

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

乾式バレル研磨法によるチタンの鏡面仕上げ

兵庫県立工業技術センター　山本 章裕

1.背景

バレル研磨法とは、かつて樽（バレル）状の容器に工作物（研磨したい機械部品など）とメディア（研磨材）を入れて、容器を回転させることにより、工作物とメディアを摩擦させて研磨したことから命名された研磨方法です。現在では、これに水とコンパウンド（研磨を助け錆の発生を防ぐ洗剤のようなもの）を加え、湿式で研磨する方法が主流ですが、工作物とメディアの摩耗粉とコンパウンドの混ざった廃水が発生し、廃水の処理費用の問題だけでなく、環境対策の観点からも実施しにくくなってきています。

そのため、乾式で使用できるメディアの開発が求められていますが、まだ研磨実績も少ないのが現状です。そこで、乾式バレル研磨法の普及のため、鏡面仕上げが難しいといわれているチタン材の鏡面仕上げを試みました。

2.遠心バレル研磨法

遠心バレル研磨法は、図1に示すようにタレットと呼ばれる回転板に容器を等間隔に偏心させて配置し、その容器の中にメディアと工作物を装入し、タレットと容器を一定の比率で回転させることにより、工作物とメディアに遠心力を作用させながら摩擦させて研磨するという方法です。

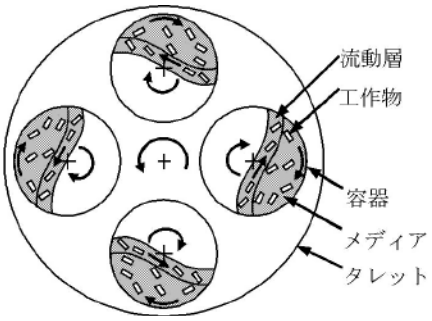


図1　遠心バレル研磨法

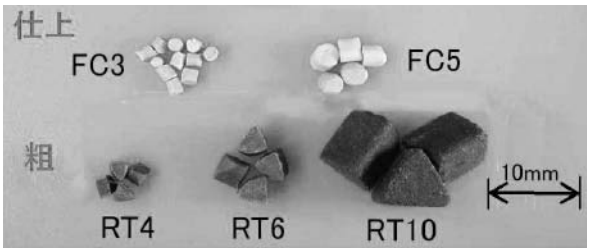


図2　乾式用メディア

3.乾式遠心バレル研磨法による研磨実験

実験に使用したチタンの材種は、純チタン（Ti）、Ti-15V-3Cr-3Sn-3AlおよびTi-6Al-4Vの3種類です。また、図2に示す乾式用メディア（RT:粗仕上げ用、FC:仕上げ用）を使用しました。

バレル研磨の場合、工作物材質、メディア種類、バレルの回転数などの研磨条件によって、到達できる最小の仕上げ面粗さが決まります。

図3は、各メディアに対する最小の仕上げ面粗さを求めたものです。

同図より、メディアを順次交換して研磨することにより表面粗さを鏡面の目安である表面粗さ0.1μmRa以下にできることが分かります。

図4は、仕上げ用メディア（FC3）による各チタン材の研磨結果であり、鏡面であることから、乾式バレル研磨法だけで、チタン材の鏡面仕上げが可能なことが明らかになりました。

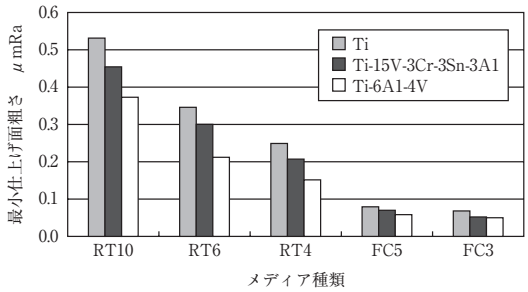
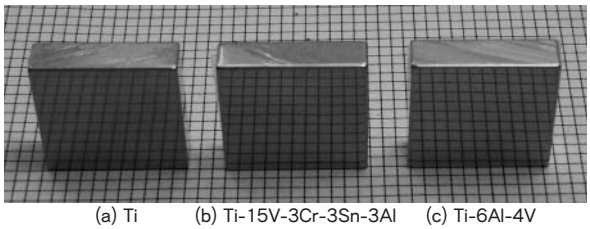


図3　メディア種類と最小仕上げ面粗さ



(a) Ti　(b) Ti-15V-3Cr-3Sn-3Al　(c) Ti-6Al-4V

図4　チタン材の研磨結果（FC3）

問い合わせ先
兵庫県立工業技術センター
○ものづくり開発部（山本 章裕）
TEL 078-731-4487
E-mail akihiro@hyogo-kg.jp
○総合相談窓口“ハローテクノ”
TEL 078-731-4033
URL http://www.hyogo-kg.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

10人規模の中小零細企業の代表を務めています。65歳になり、昔ほど頑張りが利かなくなりました。3人の子どものうち、他社で勤務する次男（35歳）に後を継がせたいと思っています。バトンタッチをする上で、特に重要なことを教えてください。

A

ひょうご産業活性化センター　経営相談アドバイザー　正木 博夫

事業承継の中核を成す経営承継とは

事業承継で重要なこと

事業承継は、経営の引き継ぎと財産の引き継ぎが絡むため、外部に任せられず、経営者自身が決断しなければならない問題です。経営は決まり切った法則では処理できなく、幅広い知識と適切な判断、および刻々の状況に応じた意思決定が必要です。財産の引き継ぎは一過性ですが、経営のやり方一つで財産は著しく増減します。経営の引き継ぎ、すなわち経営承継は、経営ノウハウ等のソフト資産の引き継ぎと、後継者の育成とレベルアップにしっかりと取り組む必要があり、最も重要です。

現経営者と後継者では、性格も、生きている時代も、考え方も異なります。経営者個人の考え方が大きく左右する中小企業では後継者独自の経営体をつくる必要性がしばしばあります。「経営者の交替があっても会社を維持・発展させていく」が基本的な考え方です。

何を引き継ぐか

引き継ぐものと引き継がないもの、引き継ぎ時に変えるものを判断しなければなりません。

①社員：後継者と相性の良い支援者・協力者に交替させ、集めることも必要です。
②工場・建屋・機械設備：経営者交替を一つのきっかけにし、思い切って低生産性の物は更新すべきです。
③経営理念：現経営理念が後継者の経営スタイルに合っているかを見極め、残すか、変えるかを判断します。
④経営方針：経営環境の変化と自社の状況（強み弱みの推移）に合わせて変える必要があります。
⑤経営方法：IT化・自動化・機械化を取り入れた先端経営を目指します。台頭する海外の新興国との事業の住み分けにも気付く必要があります。また、規模拡大に応じた経営方法の転換を図る必要があります。
⑥経営ノウハウ：現経営者が経験し学んだ、自社の業種・業態・企業規模に特有の経営ノウハウを習得し引き継ぎます。
⑦現在の商圏・取引顧客・取引業者
現在の取引関係（サプライチェーン）の中での自社の位置付け、相互関係を理解し、上手に引き継ぐ必要があります。しかし、新規顧客開拓、顧客の見直し、競争力強化が常に求められます。
⑧製品の高付加価値化：今のように競争が激しく製品寿命が短い時代では、製品は常に新しい高付加価値化の取り組みが重要です。
⑨技術伝承：現社長および創業時からの自社の技術・技能を後継者および後継者の部下へ教育・訓練して引き継ぎます。

事業承継計画の作成と実施

次の手順で事業承継計画を作成し実施します。

①経営ビジョン：将来を見据えた（次世代を想定した）経営ビジョンを掲げます。
②経営理念：現経営理念は必要なら変えます。経営理念がなければこの機会につくるべきです。
③経営目標：将来を見据えた経営目標を掲げます。
④現状分析：現在の自社の経営状況、強み・弱み、および取り巻く経営環境を調査・分析した上で、自社の次世代に向けての改善点や方向性を検討します。さらに、自社の経営基盤や資源の状況、資産評価や相続税の大まかな計算をします。
⑤事業承継に伴う経営課題の発見と課題解決方針の作成：今後新たに生じる変化を予測し経営課題を洗い出します。重点的に取り組むべき課題を選別し、将来の自社の方向性と適切な対応策を考えます。重要課題の一つに後継者育成を取り上げます。
⑥事業承継スケジュールの作成：中長期計画の中に事業承継の時期や方法などを盛り込み、それに伴う自社事業の改革にどのように取り組んでいくかを明示します。体質強化の目標、新事業や新市場進出などの先行投資目標なども設定します。
⑦実行計画の作成：事業承継スケジュールに基づいて実行計画を作成します。会社全体、部門および個人の実行計画も作成します。
⑧計画の実行：計画の実行では下記が重要です。

- 月次のPDCAサイクルで、CAを確実に行う
- 4半期毎に目標達成度を確認する
- 社内の指示命令系統を明確にして混乱を起こさない
- 行動と管理では重点志向を心掛ける
- 報連相の徹底と良好なコミュニケーションを保つ

経営承継に当たっては、経験豊かな中小企業診断士の助言・指導を受けられることをお勧めします。

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!

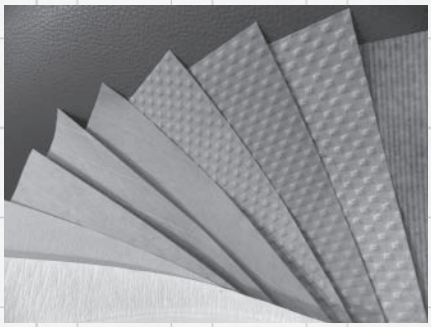
中小企業支援ネットひょうごは成長性を見込んだ企業を「成長期待企業」として選定し、複合的な支援を実施。頑張る企業が誇る製品を紹介します。

匠の技術を組み合わせた高デザインの加工紙を直接小売店、消費者へ提案

柏原加工紙株式会社 teshio paper

1961年の創業以来、産業用資材を湿気や衝撃から守る梱包材、ラップの芯となる円柱状の紙管など幅広い加工紙を製造してきました。しかし近年は物流量の減少や安価な中国製品の流入に伴い競争が激化し、経営を圧迫していました。矢本雅則社長は「これまで培った加工紙の技術を生かした新たな事業展開ができないものか」と模索し、3年前に着目したのが小売店や一般消費者への直接販売でした。

加工には、紙を重ねる「合わせ」、糸でひし形などの模様をつける「糸入」、パラフィン（ろう）などに浸ける「含浸」、表面に凹凸をつける「エンボス」などがあり、これを多種の紙素材と組み合わせればさまざまな風合いの紙を作り出すことができます。インターネットを活用してこうしたデザイン性の高い紙を販売したところ、紙の専門店から「封筒などの紙製品に」、フラワーショップからは「包装紙に」と注文が相次ぎ、本のデザイナーやアーティストからも声が掛かるなど、多くの引き合いがありました。



さまざまな加工を施した加工紙のサンプル

「teshio paper」の売り場も提案しています

「ひょうごクリエイティブビジネスグランプリ2013」で兵庫県知事賞を受賞

2012年9月には加工紙を統一したコンセプトのもとで展開しようと「teshio paper（テシオペーパー）」のブランドを立ち上げました。「5年後、10年後を見据えた戦略」と矢本社長は言います。350mm×600mmの加工紙を洋服のように吊り下げて展示するブティックスタイルの販売コーナーも全国の文具店に提案中で、採用店舗も増えつつあります。

昨年は20数年ぶりに新工場を増設し、今春には新たなエンボス機を導入するなど、teshio paperの増産体制も整います。「3年前にはここまで前向きになれるとは想像もできませんでした。5年後にはteshio paperの売り上げを全体の2割まで引き上げたいです」と意気込んでいます。

◎柏原加工紙株式会社のteshio paper

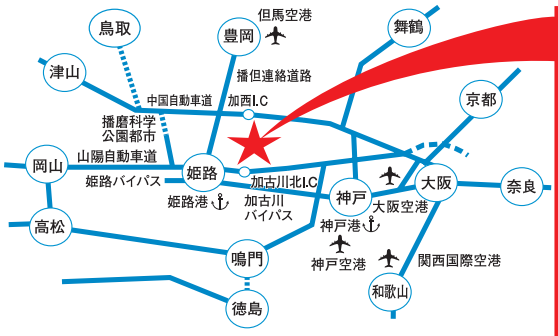
柏原加工紙株式会社／所在地：丹波市柏原町柏原1561／**代表取締役：**矢本雅則
事業内容：各種産業用加工紙・包装用紙・包装紙・養生紙・紙管等の製造・販売
TEL 0795-72-1137／URL http://www.kaibara-kakosi.co.jp/

編集後記

「元気企業」に登場する1/f U:raliがお店を構える芦屋山手サンモール商店街は、ここ4、5年ほどで20代～30代の若いオーナーが開業した個性的なお店群が集積、定着しており、ショップを持ちたいと考える人たちにとって憧れの場所になりつつあるようです。

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
2013年3月号 平成25年2月28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

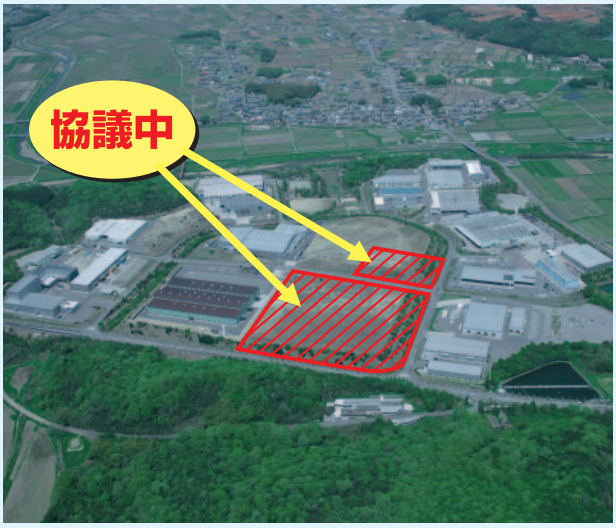
加西南産業団地

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

ひょうご 海外ビジネスセンター

Hyogo International Business Center

県内企業の皆さまの海外ビジネス展開をワンストップでサポートします！

東南アジアをはじめとする海外へ、ビジネス展開を考えておられる県内企業の皆さまの海外展開を支援します。

海外展開に係るさまざまな課題についてご相談に応じるとともに、アジア主要都市（中国、ベトナム、タイ、インドネシア、インドの5カ国7拠点）に「ひょうご国際ビジネスサポートデスク」を設置し、最新情報の提供や現地での対応もできるようにしています。

また、兵庫県の海外事務所や日本貿易振興機構（JETRO）等、関係機関との幅広いネットワークを生かし、皆さまの海外での各種事業活動をサポートしています。

公益財団法人 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

〒650－0046
神戸市中央区港島中町6－1 神戸商工会議所会館4階
TEL：078－302－2050
FAX：078－302－2265
Email：hkisc@staff.hyogo-iic.ne.jp
URL：http://www.hyogo-kobe.jp/hibc/

「ひょうご海外ビジネスセンター」は、兵庫県が県内企業の海外進出をサポートする総合窓口として、公益財団法人ひょうご産業活性化センター内に設置する機関です。

ひょうご産業活性化センター通信 JUMP 3月号
平成25年2月28日発行
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