けいしんひろば

平成 30 年春号

KEISHIN NETWORK No.107

○金融セミナー・・２頁

「中小企業の経営強化と地域金融機関の役割」と題する金融セミナーが開催され、「最近の金融行政について」は、横浜財務事務所理財課主任調査官 小林成美氏に「信用保証制度の見直しについて」は、神奈川県信用保証協会審査部審査課主任 水沼孝太郎氏に講演して頂きました。

金融行政については、平成 28 事務年度金融行政方針に出てくる「共通価値の創造」をベースに、「事業性評価」「金融仲介機能のベンチマーク」「ローカルベンチマーク」を紹介します。

○平成 29 年度神奈川県最低賃金総合相談支援ｾﾝﾀｰｾﾐﾅｰ 経営・労働セミナー・・・・・４頁

平成 29 年度第 2 回目の「経営・労働セミナー」が神奈川中小企業センターにて開催され、次のお話がありました。

IT 活用で労働生産性の向上・・・・・・IT コーディネーター 用松節子

無期労働契約への転換制度と課題について ・社会保険労務士 伊藤義鑑

伊藤義鑑氏の講演は、前回の講演内容に追加・補充する形でしたので、ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞの「会員の声」に掲載するようにします。是非、そちらをご覧ください。

○地域交流サロン in 葉山ステーション・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・７頁

皆が道の駅と呼ぶ「ショッピングプラザ HAYAMA STATION」が 2017 年 9 月にオープン。施設の役割をきちっと最初から定義し、そのぶれない姿勢が見事です。施設の中央には委託販売スペースを設け、葉山ブランドに恥じない商品、旬な野菜などが並べられています。野菜が飛ぶように売れ、1 日に約 3,000 人が来店し、客単価は当初の計画の 3 割増しになったそうです。今後は、 顧客を HAYAMA STATION から本店へ誘導することが大きな課題です。

○地域交流サロン・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・８頁

「定着率向上と設備投資で生産性アップ」をテーマとする地域交流サロンが開催されました。キャリアコンサルタントには、「職場定着率をあげる 3 つのポイント：個人と組織のエンゲージメント、個々人の内発的活力の醸成、ロールモデル存在と承認欲求」を講演して頂き、逗子市商工会職員経営指導員の栗原大輔氏には、業務改善助成金を活用した、中華料理店の生産性改善の実例を紹介して頂きました。

○経営に活かす「未病の改善」の取組み・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１１頁

神奈川県は「未病」対策に取組んでいます。「未病」を新たなビジネスチャンスと捉えて、事業計画を立てている方に向けたビジネス支援講座が、小田原市で開催されました。神奈川県県西地域県政総合センター企画調整部長の村上剛史氏には県が取り組んでいる概要を、（株）ケアプロの川添社長には、未健診者を減らすという社会問題を解決するために、「ワンコイン健診」ビジネスを起業した思いとこれからの展望などを講演して頂きました。

○地域資源を活用した地域活性化！・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１４頁

第 1 回はだの朝市まつりに併設するかたちで、「地域資源を活用した地域活性化！」をテーマにシンポジウムが開催されました。地域連携コーディネーターの秋山友志氏から「秦野の地域資源を考える」を講演して頂き、そのあと、登壇者を交えて、秦野の地域資源を討議しました。

「秦野の水」は日本一、これに何を掛け合わせて、いかに地域活性化を図るか、が課題です。

○平成 30 年新春賀詞交歓会・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１７頁

賀詞交歓会が、平成 30 年 1 月 19 日（金）、北京料理 彩鳳新館〈関内〉にて開催されました。御来賓代表として、神奈川県産業労働局中小企業支援課副課長 西川道代氏がご挨拶され、そのなかで平成 29 年度から始めた「がんばる中小企業発信事業」が紹介されました。

事業目的は、独自の工夫等を実施して成長した県内の中小企業・小規模事業を県が認定し、広く県民や企業に周知することで、認定企業の社会的認知度や従業員等のモチベーションの向上を図り、更なる成長を目指して頂くことです。他の企業が参考にすることが期待されています。

金融セミナー

「中小企業の経営強化と地域金融機関の役割」と題する金融セミナーが開催されました。セミナーの内容は、下記に示されます。（文責：広報）

―――――――――――――――――― 金融セミナーの内容 ――――――――――――――――――

基調講演　最近の金融行政について
　　講師：主任調査官小林成美氏　関東理財局横浜財務事務所理財課
制度説明　信用保証制度の見直しについて
　　講師：主任　水沼孝太郎氏　神奈川県信用保証協会審査部審査課
日　　時：平成 30 年 2 月 22 日 14 時～16 時
場　　所：神奈川中小企業センタービル 6 階の大研修室

１．最近の金融行政について

小林氏が話されたなかで、顧客との「共通価値の創造」という興味深いキーワードがありました。このキーワードは、平成 28 年度事務年度金融行政方針に記載されています。

このキーワードをベースにして、「事業性評価」、「金融仲介機能のベンチマーク」「ローカルベンチマーク」が展開されます。以下、その概要について紹介します。

共通価値の創造とは

金融庁は、金融機関に対して「共通価値の創造」を目指したビジネス・モデルへの転換を求めています。金融庁が提唱する「共通価値の創造」とは、金融機関が顧客本位の良質なサービスを提供し、企業の生産性向上・国民の資産形成を助け、結果として金融機関自身も、安定した顧客基盤と収益が確保できるという筋立てです。横並びで単純な量的拡大競争にフォーカスするようなビジネス・モデルには限界があり、顧客との「共通価値の創造」が金融機関にとって持続可能なビジネス・モデルの選択肢の一つだと、金融庁は考えています。

事業性評価とは

顧客との「共通価値の創造」を実現するには、地域の金融機関が貸出先である顧客の事業内容あるいは成長可能性を評価して課題を見つけ、その課題を顧客と共有したうえで解決策を見いだす必要が出てきます。解決策を実行することで、顧客の生産性が向上し、収益が向上します。その結果として、金融機関の収益基盤が安定するということになります。

従来の評価は、財務内容に評価の重きを置いた財務中心の評価でしたが、企業の成長性や経営者の資質などに重きを置いた評価、つまり「事業性評価」を金融機関は重視しなければなりません。さらに、顧客の課題解決のために、コンサルティング機能が重要になります。

金融仲介機能のベンチマークとは

金融庁は「金融仲介機能ベンチマーク」を発表しています。これは、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標のことです。金融機関はこのベンチマークを使って、公表することが求められています。

「共通ベンチマーク」の一つとして、「金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）」があり、融資姿勢の変化の公表が求められています。

ローカルベンチマークとは

金融庁は、金融機関が事業性評価をして融資することを強力に推進していきます。企業側が会社および事業に関する積極的な情報公開や事業性評価への対応をしないと、金融機関との歯車が噛み合いません。

経産省は、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツールとして「ローカルベンチマーク」を発表しました。ツールに「財務情報」（6 つの指標*１）と「非財務情報」（4 つの視点*2）に関するデータを入力することで、企業の経営状態を把握し、経営状態の変化に早めに気づき、早期の対話や支援へとつなげることができます。事業性評価と云っても、財務が重要な融資判断基準であることには変わりありません。

経営者がこのツールを使って自己診断できればベストですが、金融機関や支援機関などがこのツールを使って、企業の経営状態を把握し、支援することが期待されています。

金融仲介機能ベンチマークには、「(2) 事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資」という項目があり、その中の「5. 事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数」というベンチマークが示されています。金融機関も積極的に取り組み、そして公表していく立場です。

(*1) 6 つの指標

①売上高増加率（売上持続性）、②営業利益率（収益性）、③労働生産性（生産性）、④EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、⑤営業運転資本回転期間、⑥自己資本比率（安全性）

(*2) 4 つの視点

①経営者への着目、②関係者への着目、③事業への着目、④内部管理体制への着目

2. 信用保証制度の見直しについて

信用補完制度は中小企業の資金繰りを支える重要な制度です。中小企業がライフステージの様々な局面で、必要とする多様な資金需要(小口、創業、承継等)や大規模な経済危機、災害等により信用収縮が生じた場合における資金需要などに、素早く対応することが重要です。

一方、信用保証への過度な依存が進んでしまうと、金融機関にとっては、事業性評価融資やその後の期中管理・経営支援への動機が失われてしまいます。中小企業にとっても資金調達が容易になると、経営改善への意欲が失われるという副作用が出てきます。

このため、中小企業の資金需要に一層きめ細かく対応するとともに、信用保証協会と金融機関が連携して中小企業への経営支援を強化することで、中小企業の経営改善・生産性向上の仕組みを構築することが 必要であるという考え方のもとで見直しを行い、下記に示される支援制度の充実を図っています。紙面では、その概要だけを紹介します。

危機関連保証の創設

大規模な経済危機、災害等の事態に際し、予め適用期限を区切って迅速に発動できる新たなセーフティネットとして、危機関連保証を創設（従来の保証限度額とは別枠で最大 2.8 億円の保証を実施）します。

小規模事業者への支援拡充

小規模事業者の持続的発展を支えるため、特別小口保険の付保限度額を拡充（1250 万円→2000 万円）します。併せて、小口零細企業保証についても同様の措置を講じます。*保証割合は 100%保証を維持

創業関連保証の拡充

創業チャレンジを促すべく、創業関連保証の付保限度額を拡充（1000 万円→2000 万円）します。*保証割合は 100%保証を維持

特定経営承継関連保証の創設

事業承継を一層促進するため、法の認定を受けた中小企業の代表者個人が承継時に必要とする資金（株式取得資金等）を信用保険の対象とします。

円滑な撤退支援

経営者が撤退を決断する場合に、まず必要となる資金（買掛金決済、現状復帰費用等のつなぎ資金）の調達が円滑に行えるよう、新たな保証メニューを創設します。

平成 29 年度神奈川県最低賃金総合相談支援ｾﾝﾀｰｾﾐﾅｰ

経営・労働セミナー

平成 30 年 3 月 9 日 15 時～17 時、神奈川中小企業センター6 階の大研修室にて、経営・労働セミナーが開催されました。セミナーの内容は、下記の通りですが、紙面では 3 を中心に報告します。

伊藤氏が講演した「**無期労働契約への転換制度と課題について**」は、「けいしんひろば」2018 年 1 月号と重なるところがあり、ホームページの「会員の声」に掲載させて頂きます。就業規則の見直しで、「**要検討事項**」に新たな項目の追加と「**むすびに代えて**」が追加されましたので、是非一読をお奨めします。（文責：広報）

――――――――――――――― セミナー内容 ―――――――――――――――

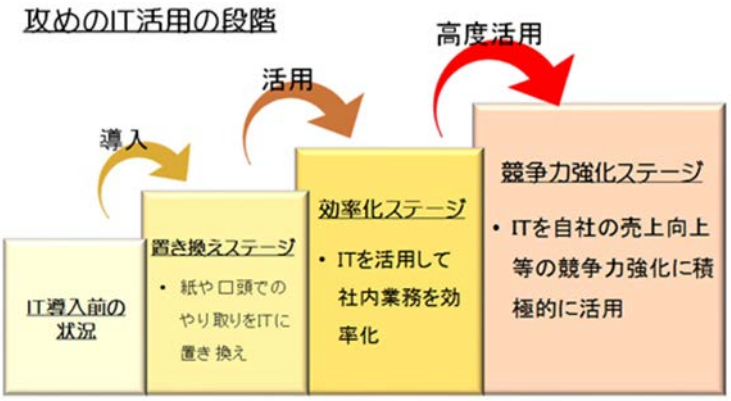
1. 神奈川県最低賃金総合相談支援センターの案内、
2. 労務管理をめぐる課題および改善施策等について
3. IT 活用で労働生産性向上　　講師：IT コーディネーター　用松節子
4. 無期労働契約への転換制度と課題について　講師：特定社会保険労務士　伊藤義鑑

IT 活用で労働生産性向上　IT コーディネーター　用松節子

2016 年 12 月、日本生産性本部は「日本のサービス産業の労働生産性が米国の５割にとどまる」と公表しています。「サービス業の労働生産性の平均（2010～12 年）を日米で比較したところ、卸売・小売業が米国の 38.4%、飲食・宿泊業が 34%と低水準に留まっています。主たる要因は、ＩＴ（情報技術）化の遅れにある」と日本生産性本部はみています。

サービス業の IT 化の遅れを改善するため、経産省は、サービス業に IT を導入するようにと旗を振っています。

自社の成長段階に合わせた最適な IT 活用を考えよ



サービス業の IT 化遅れを改善する施策の一つとして、「攻めの IT 活用指針」が、経産省から発表されています。

本指針では、「新規事業の進出」「販売チャネルの創出」「新商品・新サービスの提供」など、中小企業が IT を活用して達成したい目標につき、「攻めの IT 活用の段階」の各ステージに分けて、各ステージで何を考えるべきかを例示しています。各ステージの中では、中小企業が IT を活用する導入以前の状況を「導入前の状況例」として例示し、この段階から、導入する IT の活用レベルに応じて、「置き換えステージ」「効率化ステージ」「競争力強化ステージ」として、その発展度合いを示す尺度に合わせた IT の適用事例を示しています。

セールスマンは、売らんがために「これもできる、あれもできると、会社の実態を見ずに、社長の希望がすぐ実現するかのような話をします。講師は、会社における IT 活用の実態を踏まえ、「攻めの IT 活用の段階」に沿った形で事業戦略を立て、IT 導入を考えるべきだと話されました。

攻めのIT活用のねらい　業務フローを効率化し、意思決定を速める

IT活用ステージ	適　用　例
競争力強化ステージ	担当者が顧客先や工事現場で、モバイル端末等から見積もりや工事の進捗状況など連絡する
効率化ステージ	見積りDB、ワークフロー等により業務の遂行状況を把握し、意思決定の迅速化を図る
置き換えステージ	表計算ソフト、メーリングリスト等によるチーム内での情報共有
IT導入前の状況	紙や口頭でのやり取りをITに置き換える

広報担当が、勝手に施設工事を請け負う中小企業の IT 活用ステージ（右図）を考えてみました。

置き換えステージでは、見積りを表計算ソフト、口頭でのやり取りをメールに置き換えます。この段階ではまだ、見積りデータが各担当者の PC の中にあります。

効率化ステージでは、各担当者の PC 内にある見積りデータのデータベース化で見積り情報が共有化され、見積りのスピードがアップします。ワークフローの導入で、情報が適切な方に素早く伝わり、意思決定が速くなります。

競争力ステージでは、顧客との打ち合わせ中に、顧客の要望に応じて見積りを出す、施工中の現場から進捗状況の報告や遅れを取り戻すための手配を講ずるなど、スマホの活用が考えられます。

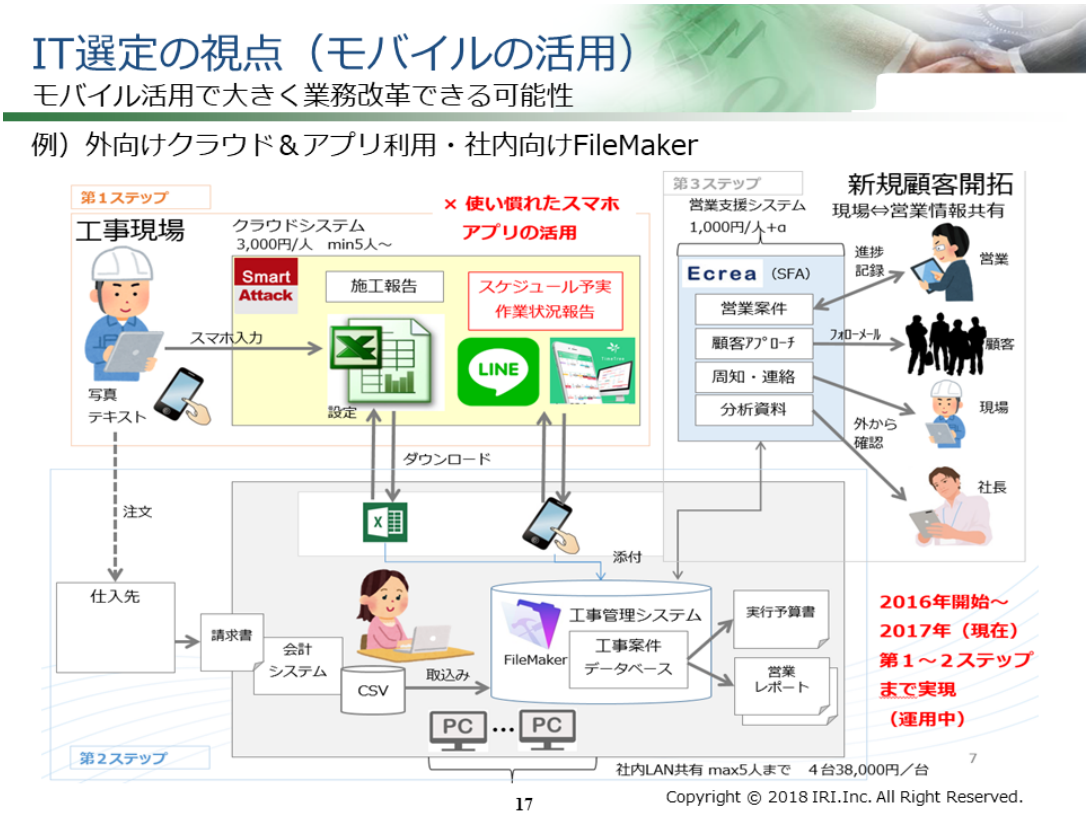
IT の導入は、経営者を含め全員で取り組むことが重要です

IT を導入すれば、仕事のやり方が変わります。例えば、口頭で済ませたものが、メールで各担当へ連絡する、工事見積りが紙から EXCEL へ・・・・。慣れるまで時間がかかります。ときには、従業員から「こんなことやって何のメリットがあるの？」と反発を招きます。反発に同調する者も出てきます。反発を力で抑えようとすると、集団で抵抗し、キーマンさえ辞めてしまうことがあります。IT を導入する際は、このような事態が起きないようにしなければなりません。

IT を導入する際は、経営者を含め従業員全員で進めることが重要です。従業員は社長が本気で進める気があるのかを見ています。社長は IT が不得意だからと言って第三者に任せてはいけません。当社の事業課題（見積りに時間がかかり失注する、採算が良くないなど）を抽出し、それをどのように解決するか、社長がリーダーシップをもってぐいぐいと引っ張っていくことです。社長の本気度が分かれば、キーマンが、従業員が付いてきます。ときには、膝詰め談判も必要になります。そういう雰囲気の中で、IT 導入を進めるならば、IT 導入に抵抗している社員も反発しにくくなります。

モバイル活用が競争力強化を生み出します

モバイル活用で大きな業務改革ができる例として、講師から施工業者向けの事例（次頁の図：IT 選定の視点）紹介がありました。



第 1 ステップでは、工事現場の施工状況をスマホで写真にとり、EXCEL に貼付して、会社へメールします。本社では、担当者がメールを受け取り、工事の進捗状況を入力します。現場監督は会社に戻ってくる必要がなくなりました。

第 2 ステップでは、カード型データーベース FileMaker で工事案件のデーターベースを作り、実行予算を管理します。新規の見積り依頼があった場合に、本データーベースから類似の施工案件を検索して見積もりをすることになり、見積もりが短時間済ませることができるようになります。しかも精確ですから、大いに威力を発揮することでしょう。

現在、第 1 ステップと第 2 ステップを運用中で、講師は第 3 ステップに向けて支援中とのことです。第 3 ステップでは、現場と営業が情報共有を進めることによる新規顧客開拓を狙っています。標準ソフトやクラウドサービスの活用、データベースの構築など、IT に精通した専門家の活用が欠かせません。

経産省推進資格　IT コーディネーターを活用してください

経産省が中小企業の IT 化推進の旗を振ったとしても、中小企業の IT 化の状況は千差万別です。「攻めの IT 活用指針」が参考なる会社もあれば、そうでない会社もあります。

社長が IT 化に専念できれば申し分ないのですが、経営責任を全うするには、そう言うわけにもいきません。

事例で示されましたように、クラウドシステム、EXCEL などの標準ソフト、データーベースの適切な選択・カスタマイズ、営業支援システムの導入などを、会社の実情に合わせながら導入することが必要です。これを適切にこなしていくため、社長の IT 参謀として、IT コーディネーターの活用を考えてみて下さい。

地域交流サロン in 葉山ステーション

「地域交流サロン in 葉山ステーション」が、下記の内容で開催されました。まず、ご三人の方からお話をして頂き、そのあと今後の課題について参加者を交えて討議しました。交流サロンの概要を広報担当が報告します。

―――――――――――――― 交流サロンの内容 ――――――――――――――

基調講演　葉山ステーションの誕生から今日まで
　　講師　葉山商工会　会長　柳　新一郎氏
講演１　　葉山ステーションの現状と今後の抱負について
　　講師　（有）葉山旭屋牛肉店　代表取締役社長　北村　剛氏
講演２　　コンサルタントから見た葉山ステーションの魅力
　　講師　（公社）けいしん神奈川　会員　大場保男氏（中小企業診断士）
開催日時：平成 30 年 2 月 5 日（月）14 時～16 時 30 分
場　　所：HAYAMA STATION 隣室会議室

皆が「道の駅」だと思う HAYAMA STATION

国土交通省が認定した「道の駅」ではありませんが、お客さんが「道の駅」と呼ぶ「ショッピングプラザ HAYAMA STATION（葉山町南郷）」が、2017 年 9 月 1 日オープンしました。場所は、観光客だけでなく住民も含めて交通量が多い逗葉新道と三浦半島中央道路の交差する地点で、葉山町が、HAYAMA STATION を運営する葉山商工会に、30 年間無償で貸与しています。

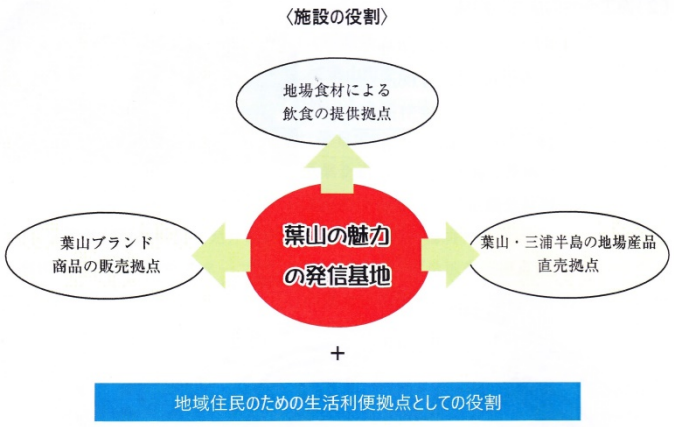
当施設の 1 階部分にはテナントが 9 店舗、中央に委託販売スペース（写真右）が 44 区画（1 区画 90cmX90cm）、約 30 席のイートインコーナー、町民交流スペース、会議室、トイレなどを備えています。委託販売者は商品を出品し、葉山商工会に販売を委託します。交流スペースでは、地域住民が料理教室や交流などを行うことができます。

HAYAMA STATION の役割

施設は、次の役割を担い、葉山の魅力を発信しています。

① 葉山ブランド商品の販売拠点
② 地場食材による飲食の提供拠点
③ 葉山・三浦半島の地場産品直売拠点

商工会会長の柳 新一郎氏は、地元に認知されること第一だということで、ツアーバスの申し出を 12 月までは断り、商品もチェックして葉山ブランドとして通用するものだけを売場に並べ、レジ打ちも単にレジを打つだけでなく「当施設に関する限り、全て応えられるコンシェルジェになれ」と教育しました。1 日に約 3,000 人が来店し、客単価も当初の計



画より３割増しだそうです。

委託販売スペースを魅力ある商品で一杯にする

テナント会の北村会長から「委託販売スペースがガラガラでは成り立たない。全力で商品を揃えている。」と話がありました。最初、葉山の農家は兼業が多く、あまり協力的でなかったそうです。オープン時は、野菜の端境期にあたりで大変だった。金融機関を通じて三浦の農家にお願いしたところ、良い品物が出され、どんどん売れていく。それが葉山の農家に伝わり、旬なものが売場に並ぶようになった。今では、委託販売スペースが一番稼ぐそうです。

お話を伺っていますと、集客の核は地元の野菜みたいです。葉山ブランドとして誇れる野菜を仕入れれば、次々と売れていく。その情報が葉山の農家に伝わり、良いものが店頭に並ぶようになり、それが評判を呼び、さらに人が HAYAMA STATION に集まってくる。

生産農家と小売店との間に、農協、市場、仲卸といった中間流通業者が入った場合、農家の手取りは店頭販売価格の概ね 3 割程度とされていますが、売れ残りリスクはありません。HAYAMA STATION に委託販売する場合には、販売手数料は不明ですが、恐らく倍近い手取りを得ているものと推測されます。間違っていたら申し訳ありません。但し、売れ残りリスクは生産農家が負担することになります。

生産農家と HAYAMA STATION との間で、WIN-WIN の関係が成立していると思われます。

今後の課題について

今後の課題について、柳会長、北山会長は次のように話されました。

- スターバックスが葉山の南郷トンネル入口付近に新店舗を、2018 年 9 月中旬にオープンの予定。HAYAMA STATION の県道を隔てた向かい側に建てるので、ゾーンが広くなり、顧客の流れが読めなくなる。駐車場が全く足りず、増やすことを考えたい。スターバックスのオープンにより、将来のあるべき姿を考えたい。
- テナントも含めてフル稼働。忙しいからまあ良いかという気持ちが怖い。そんなことが起こらないように指導していく。やる気のなさが、客にストレートに伝わることで、忙しい時に衰退が始まる。事業主の心を強くするのが一番大事で、コンサルタントの指導が必要になる。
- レジは、スーパースズキ屋に協力してもらい、良くやって頂いている。パートに切り替わったときに、その水準が維持できるようにしなければならない。

大場氏から、次の指摘事項がありました。

- 2011 年から、週に一回通うほど、HAYAMA STATION のコンセプトづくりに携わってきた。HAYAMA STATION は、葉山・三浦半島の地場商品のアンテナショップの役割を担っており、興味を持った顧客を如何にして本店へ誘導するという施策が未だ。
- 土日に顧客が来すぎてしまい、朝市が実行できないという、問題がある。

地域交流サロン

平成 30 年 2 月 16 日（14 時～16 時）神奈川中小企業センタービル 6 階の大会議室にて、「定着率向上と設備投資で生産性アップ」をテーマとする地域交流サロンが開催されました。お二方には、下記に示す題で講演して頂きました。（文責：広報）

―――――――――――――― 交流サロンの内容 ――――――――――――――

第 1 部　職場定着率をあげる 3 つのポイント
　　講師　公益社団法人けいしん神奈川所属の会員　キャリアコンサルタント
第 2 部　助成金を活用して生産性と人財力アップ（事例紹介）

講師　逗子市商工会職員　経営指導員　栗原　大輔氏

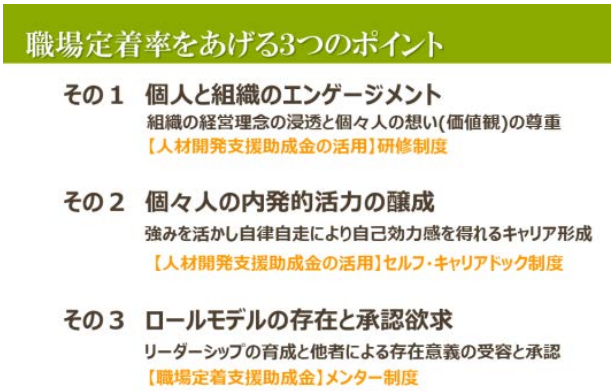
第１部　職場定着率をあげる３つのポイント　キャリアコンサルタント

近年、グローバル化やIT化などによる職場環境の変化、人口減少などによる社会変化の激しさは増すばかりです。その影響によって働き方も変化し、企業と従業員の関わり方も変わってきています。

企業側としては、さらなる発展・成長のためにも、人材育成を積極的に実施し、個々の従業員の職業能力やモチベーションを高めて、職場定着率と労働生産性の向上を図ることが重要になります。

キャリアコーディネーターは、職場定着率をあげる３つのポイントをあげ、それに対応する助成金の活用を勧めています。

① 個人と組織のエンゲージメント
② 個々人の内発的活力の醸成
③ ロールモデルの存在と承認欲求



個人と組織のエンゲージメント

昔は企業へのロイヤリティ（忠誠心）という言葉が使われていましたが、現在はエンゲージメントという言葉が使われます。エンゲージメントとは「目標達成に向けての自発的な貢献意欲」のことを言います。つまり、企業の目標と従業員のやりたいことの方向性が同じで、そこに向かって従業員が自発的に貢献しようとしている状態が「従業員のエンゲージメントが高い状態」だと云えます。

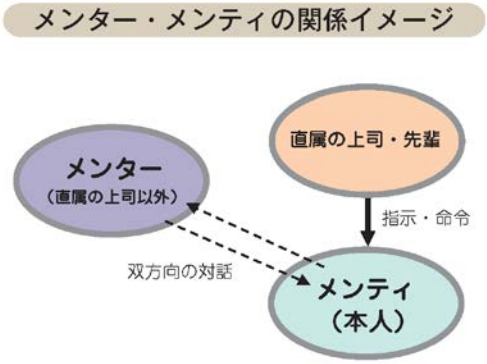
従業員のエンゲージメントを高めるためには、企業と従業員双方の相互関係を良くする環境を創ることが必要です。企業は、常日頃から従業員に経営理念を浸透させ、各従業員の価値観を尊重しなければなりません。企業と従業員の相互理解に基づく関係を構築するために、講師は人材開発支援助成金研修制度の活用を勧めています。

個々人の内発的活力の醸成　セルフ・キャリアドック

従来の人材育成は、企業・組織の視点に立った企業・組織に必要なマインドやスキル、知識の獲得を目指すという観点から行われてきました。グローバル化やIT化などの変化の激しい時代にあって、企業・組織から提供された研修を受けるだけで、充分なキャリア形成ができるのか、従業員は不安になります。

セルフ・キャリアドッグは、企業・組織としての人材活用目標と従業員一人ひとりのキャリア目標とを調整していくことで、企業の活力・生産性向上と従業員のキャリア充実を両立させようとすることです。従業員のキャリア形成における「気づき」を支援するために、年齢、就業年数、役職などの節目において、従業員が定期的にキャリアコンサルティングを受ける機会を、企業・組織が提供し、キャリア形成の振り返りをします。

セルフ・キャリアドッグ制度を導入するために、講師は人材開発支援助成金・セルフドッグキャリア制度の活用を勧めています。



ロールモデルの存在と承認欲求

ロールモデルとは、社員が将来において目指したいと思う、模範となる存在であり、そのスキルや具体的な行動を学んだり模倣したりする対象となる人材のことです。ロールモデルとして活躍する人材には、後進をサポートしていく役割も期待されており、

その存在を社内で見える化することが重要です。
　新卒者や中途採用者の育成体系の一つに、メンター制度（前ページの図）があります。メンター制度とは、経験豊かな先輩社員（メンター）が双方向の対話を通じて、後輩社員（メンティ）のキャリア形成上の課題解決や悩みの解消を援助して個人の成長をサポートする役割を果たします。メンターには、利害関係のある直属の上司や先輩でなく、異なる職場の先輩社員がメンターになるのが一般的です。メンターとメンティとが、定期的に面談を重ね、信頼関係を育む中で､メンターはメンティの抱える仕事上の課題や悩みなどに耳を傾け､相談に乗ります。そして、メンティ自らがその解決に向けて意思決定し、行動できるように支援します。双方向の対話の中で、メンティはロールモデルの存在を知り、目標が明確になる場合があると思います。企業にとっては、多くのロールモデルを育成することが、人材育成そのものであると思います。
　メンター制度を導入するために、講師は職場定着助成金雇用管理制度助成コースの活用を勧めています。

（参考）ロールモデルとは
　ロールモデルとは、簡単に言えば「お手本となる人物」のことです。具体的な行動技術や行動事例、考え方などの模範となる人。
　多くの人は無意識のうちにロールモデルを選び、憧れたり、まねたり、影響を受けたりしているといわれます。 ロールモデルを設定することで自分が目指す方向性が明確になり、目標を定めて成長することができます。
　つまりロールモデルは理想のキャリアを歩むための指針となり、それを参考にすることこそ成功への近道です。 ビジネスパーソンとしてのロールモデルを考える場合は、会社の企業理念の実現を目指すために、企業側がどのようなロールモデルを提示するかも重要なポイントになります。

第２部　助成金を活用して生産性と人財力アップ　経営指導員　栗原　大輔氏
　講師は補助金と助成金の違いを説明し、実際に「業務改善助成金」を支援して生産性向上を実現した事例を紹介しました。

補助金と助成金の違い
　補助金は、要件を満たしていれば受付はされますが、その後、国の施策目的に合致しているかの審査があります。補助金を利用することで、どれだけ事業が活性化する、社会に役立つかなどの必要性を示さなければなりません。補助金を獲得するハードルはかなり高いです。
　助成金は、要件を満たしていれば、原則誰でも受取れます。ハードルが低いので、生産性向上を図るのに業務改善助成金を使うよう、講師が勧めています。但し、予算があるので、予算をオーバーすれば、その時点で受付終了となります。

業務改善助成金とは
　業務改善助成金とは、中小企業・小規模事業者の生産性向上を支援し、事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）を引き上げるための制度です。最低賃金を一定額引き上げることを約束して、引き上げるためには生産性向上を目的とする設備投資やサービス利用などを行うことが必要で、それにかかる費用の一部が助成される仕組みです。

業務改善助成金を使って、生産性を向上させた事例
　逗子市にある中華料理店は、家庭用冷蔵庫なので１日２回買出ししなければならない、満席だと待つ席がないなどの悩みを抱えていました。業務改善助成金という存在を知り、栗原氏に投げかけました。早速、お伺いしてヒアリングしたところ、事業主が希望する全体像が下記の

ようにまとまりました。

事業所の概要	・ 飲食業（平成 26 年創業）　自野菜を中心とした創作中華料理店 ・ 個人事業（代表・専従・社員 1 名・臨時 3 名） ・ 1 階：厨房、テーブル 6 席、2 階：テーブル 24 席
課　　題	・ 冷蔵庫が小さく　1 日 2 回の仕入れ・買い出しで、60 分かかる ・ 満席の場合、待つ席がなく、席が空いたら電話で呼び出す。対応に、約 15 分が必要。
業務改善計画	・ 業務用大型冷蔵庫を導入する ・ 店舗の入り口に固定テントを設置。また入り口横のディスプレイを撤去し、土間を整え、壁にウエイティング席を造作する
助成金申請額	・ 費用額合計　約 133 万円、助成率 3/4、助成金額　約 99 万円で申請
生産性向上	・ 買い出し　1 日につき約 30 分減らせる ・ 電話番号の確認や呼び出し作業等が減り、1 日につき約 15 分削減

業務改善助成金申請書は 6 枚綴りですが、実質的に作成するのは事業実施計画書の 2 枚位です。申請も無事通り、お店の改造も済ませました。計画通りの生産性向上を達成することができ、売上も順調に伸びています。

経営に活かす「未病の改善」の取組み
～「未病」を新しいビジネスの起点に～

神奈川県は「未病」対策に取組んでいます。「未病」を新たなビジネスチャンスと捉えて、事業計画を立てている方に向けたビジネス支援講座が、小田原市で開催されました。県の村上部長からは県が取り組んでいる概要を、川添社長にはソーシャルビジネスを起業した思いとこれからの展望などを講演して頂きました。（文責：広報）

――――――――――――　ビジネス支援講座の内容　――――――――――――

基調講演：経営に活かす「未病の改善」の取組み
　　講師　神奈川県県西地域県政総合センター　企画調整部長　村上　剛史氏
講　　演：未病を新規事業チャンスに　～セルフ健康チェック 43 万人の軌跡から～
　　講師　ケアプロ（株）代表取締役社長　川添　高志氏
日　　時：平成 30 年 2 月 19 日（月）14 時～16 時、場所：小田原商工会議所 1 階 A ﾎｰﾙ

経営に活かす「未病の改善」の取組み　　**企画調整部長　村上　剛史氏**

神奈川県は、豊富な地域資源を持つ県西地域*を「未病の戦略的エリア」に位置づけ、「未病の改善」をキーワードに各地域の魅力をつなげて新たな価値を創出し、地域の活力を生み出すための県西プロジェクトを推進しています。村上部長からは、県西プロジェクトの全体像をお話して頂きました。

（*）県西地域：小田原市、南足柄市、中井町、大井町、松田町、山北町、真鶴町、湯河原町）

「未病を改善」するとは？

私たちの健康状態をみると、「ここまでは健康、ここから病気」と、明確に区分できるわけでなく、その間を連続的に変化しています。医者から病名を告げられたらもう未病とはいえないのでしょうね。

健康と病気の間を連続的に変化する状態が「未病」

「未病を改善」するとは、病気になってから対処するのではなく、普段の生活において「心身を整え、健康な状態に近づける」ことです。心身の状態を健やかに保ち続けるには、ふだんの食事や運動・休息などの習慣がたいせつで、神奈川県は３つの取組み、①食のあり方、②運動、③社会参加への取組みを実施しています。

① 食　:医食農同源の考え方で、口腔機能を大切に、バランスの良い食生活をおくる取組み
② 運動：日常生活におけるスポーツなど身体活動、ロコモティブシンドロームの予防・進行防止、適度の睡眠を組み合わせる取組み
③ 社会参加：人と人との出会い・ふれあい・交流を進める取組み

県西地域がめざすすがた

県西地域がめざす姿は、未病を改善し、住む人や訪れる人の健康長寿を実現することです。さらに、未病を改善する様々な地域の魅力をつなげて産業力を高め、自然といのち、世代が循環する地域づくりを進めることで、地域の活性化を図ろうとしています。これを実現するため、次の３つの柱で取り組んでいます。

柱１：未病がわかる

「未病を改善する」取組みを進めるためには、まず、未病について十分な理解が必要です。県は、未病の情報発信基地となる未病バレー「ビオトピア」と未病改善体験施設「me-byo エクスプラザ」を、４月 28 日にオープンします。

柱２：未病を改善する

「未病を改善する」ためには、食生活や運動など、ライフスタイルそのものの見直しが必要です。下図は、「未病いやしの里の駅」で、随時登録施設を募集しています。
（http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/0602/kenseipj/sato_station.html）

柱３：未病でつなぐ地域の活性化

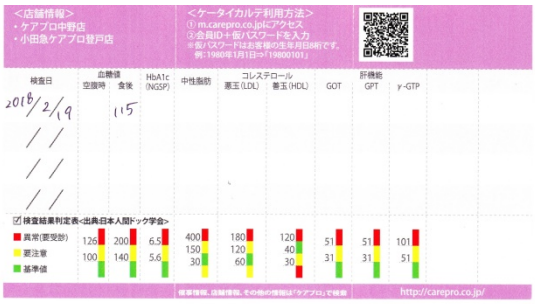
「未病がわかる」「未病を改善する」取組みを地域経済の活性化と結びつけるため、未病産業の集積促進や、未病を通じた観光魅力の向上、未病を改善する新しい生活スタイルが実践できる「まちづくり」などに取組んでいます。

未病を新規事業チャンスに～セルフ健康チェック 43 万人の軌跡から～

ケアプロ株式会社　代表取締役社長　川添　高志　氏

血糖値の「健診チェック」の無料体験

採血は自己採血、検査結果に関する相談はできないなど、事前に説明を受け、広報担当は確認書にサインをしました。中指の腹に採血ツールを押しあててボタンを押すと、ツールから針が飛び出て中指を刺します。出血が少ない場合は、十分な血液を自ら絞り出し、検査器で血糖値を測定します。



測定結果はカード（右図）に示されます。「基準値、要注意、異常（要受診）がカードの下側に記載されているので、自己判断をお願いします」と看護士から言われました。私の食後の血糖値は 115、基準値が 140 以下なので、異常はないとのこと。

「セルフ健康チェック」は、新たな市場を創造

医療保険がなくても、お金がなくても、手軽に短時間で、エキナカや商業施設などで健康チェックができるサービスを、ケアプロ（株）は 2008 年 10 月から始めました。定期健康診断を受診していない人は、全国で 3,600 万人と推計されており、「1 項目 500 円からできる、その場で結果がわかる」という特長を持つ「ワンコイン健診」は、生活習慣病の予防や医療費削減に貢献すると推測されます。

「ワンコイン健診」の開始当初、「健康診断には医師が必要」という固定概念をもった保健所や行政から自己採血検査の安全性が疑問視され、事業所の許可がおりない地域もあり、自己採血はグレーゾーンとして扱われました。2013 年 6 月の「日本再興戦略」の閣議決定、2014 年 1 月に「グレーゾーン解消制度」の創設、2014 年 4 月 9 日の「検体測定室（自己採血を行う施設）に関するガイドライン」の発表に基づき、ケアプロ（株）が「検体測定室」第 1 号として申請、4 月 10 日に受理されたことで、本格的な「セルフ健康チェック（旧名称：ワンコイン健診）」サービスの全国展開が始まりました。

2017 年 11 月時点で、「セルフ健診チェック」の累計利用者数は、43 万人を突破しています。

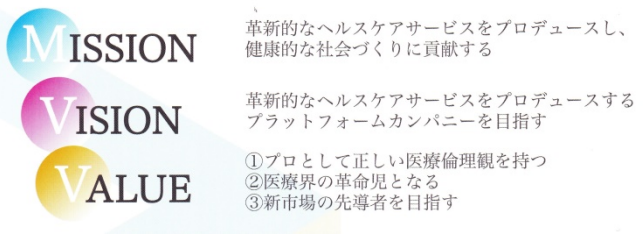
ケアプロはヘルスケアサービスを創造します

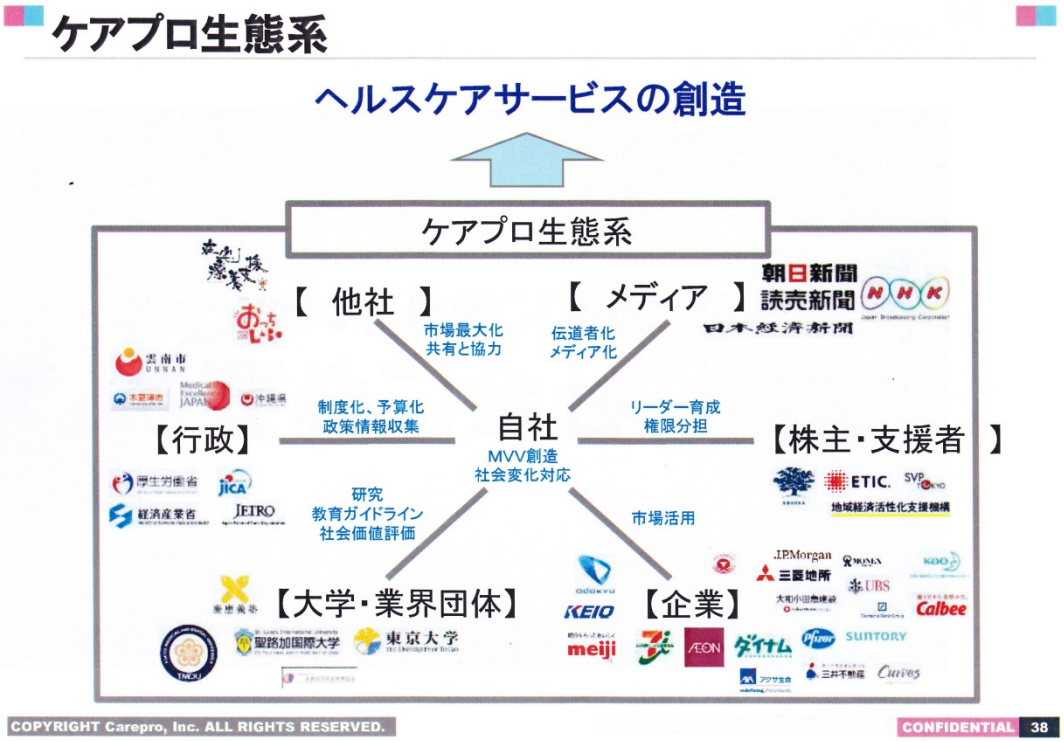
川添社長は、高校 1 年の時に父のリストラに遭い、大企業に勤めることが成功というイメージが崩れ、起業を考えていました。高校 3 年の時には、老人ホームでのボランティア活動が医療と経営を考える切っ掛けとなり、医療と経営の関係を学ぶために慶応義塾大学看護学部に進学しました。

卒業後、看護師として働いていた東大病院で、健診を受けることなく重症化した多くの糖尿病患者に出会います。糖尿病壊疽で片足を切断された方もいます。その後、人工透析、生活保護を受け、年間 600 万円の医療費が税金で支払われていました。生活習慣病は、患者の人生だけでなく、社会コストとしても大きな影響を及ぼします。健診を受けない理由を調べると、「機会がない」「時間がかかる」「お金がかかる」であることがわかりました。

未健診者を減らすという社会問題を解決するため、川添氏は 2007 年 12 月にケアプロ（株）を設立しました。採血は医療行為で、看護師でも医師の指示がなければできませんが、『自己採血なら医療行為に該当しない』というグレーゾーンを、メディアや行政などの支援を得て、法的位置づけを明確にしました。グレーゾーンが解消されると、検体測定室が一気に増えて、競合先が 1,500 ヶ所以上になりました。

ケアプロ（株）は社会的課題を解決するため、ケアプロ生態系（下図）で示されるように、競合他社・行政・メディア・大学・業界団体・支援者などと連携しています。このような社会環境の変化に応じて、ケアプロ（株）の MVV（右図）も進化させていくものと思います。





けいしん神奈川地域活性化シンポジウム

地域資源を活用した地域活性化！

第 1 回はだの朝市まつり（9 時～14 時）に併設するかたちで、「地域資源を活用した地域活性化！」をテーマに、下記内容でシンポジウムが開催されました。

第 1 部では、地域連携コーディネーターの秋山氏から「秦野の地域資源を考える」を講演して頂き、第 2 部では秋山氏のお話をベースにして、登壇者がそれぞれの思いから、秦野の地域資源を討議しました。（文責：広報）

――――――――――　けいしん神奈川地域活性化シンポジウムの内容　――――――――――

第 1 部　秦野の地域資源を考える

講　師：秋山　友志氏　横浜商科大学地域連携コーディネーター商学部特任講師

第 2 部　シンポジウム

登壇者：坪倉　良和氏　(有)金一坪倉商店代表取締役　商大ｷｬﾝﾊﾟｽﾊﾞｻﾞｰﾙ事務局統括代表

田中　由起氏　海鮮市場マルモト社長

大場　保男氏　（公社）けいしん神奈川会員
コーディネーター秋山　友志氏
開催日時：平成 30 年 3 月 4 日 12 時～14 時、開催場所：秦野市役所教育庁舎 3 階大会議室

第１部　秦野の地域資源を考える

地域連携コーディネーター秋山友志氏は、地域資源を活用した地域活性化の事例として、国内 4 地域（大磯町、熱海市、伊豆市、飛騨市）、および海外 3 地域（米国オレゴン州ポートランド、スペイン・サン・セバスティアン、ニュージーランド・ホークスベイ地区）を取り上げ、その特徴を説明しました。紙面では、国内 4 地域の概要を説明します。

① 大磯町

大磯港を会場とする「大磯市（おおいそいち）」と「さかなの朝市」が、毎月第 3 日曜日に開催されています。人口 3 万人の町に、町内外から 5 千人以上、多い時には約 1 万人もの人がやって来る賑わいぶりです。

「さかなの朝市」は、大磯港で水揚げされた鮮度バツグンの魚がリーズナブルな価格で買えるため、整理券（配布は 8 時から）求めて早朝から大勢の人が並んでいます。販売は 9 時スタートで売切れたら終了です。

「大磯市」（9 時～14 時）に出品されるのは、地元でとれた新鮮な食材やこだわりの食品だけでなく、陶芸家や彫金作家、草木染め作家など、町内にお店や工房を構える多くの若手作家の作品もあります。今の大磯町にどんな人が集まり、どんなムーブメントが起こっているのか？その空気感が伝わる場所みたいです。

② 熱海市

《熱海は衰退した温泉街だ》と思っていましたら、どうもそうではないようです。熱海出身の市来広一郎氏が U ターンして、「100 年後も豊かな暮らしができるまちをつくる」という思いをもって街づくりに取り組んでいます。

市や観光協会も巻き込んだ体験交流型のイベント、例えば「路地裏を案内する街歩きツアー」「文人、政治家などが愛した熱海の別荘地巡り」「五代目直伝、ひものはこう作る！ツアー」などを企画し、多くの参加者を集めています。

市来氏は思いを実現するために、NPO 法人 atamista（アタミスタ）*を 2010 年に設立しました。翌年には、遊休化した物件を持つ不動産オーナーと、街でなにかを始めたい企業家や住み手をつなぐことで、街なかを暮らしやすい場に変えることを目的とする（株）machimori（マチモリ）を設立し、コミュニティの再生に取り組んでいます。

*NPO 法人 atamista（アタミスタ 2010 年設立）は、地域社会で活動する個人や団体に対して、事業の支援・協働を行い、地域社会を担う人材育成を通して、「社会的関係資本や自然資本の増大、持続可能な地域経済、持続可能な地域社会づくり」に寄与することを目的としています。

③ 伊豆市

ジェラートを販売していた飯倉清太氏が、2008 年に地域の「ごみ」に疑問を抱き、ゴミ拾い活動を始めるともに、SNS で情報発信。多くの賛同者があり、2008 年 10 月に NPO 法人サプライズを設立し、代表理事に飯倉氏が就任しました。

地域活性化の活動を続けていくなかで「地域の人が地域を一番知らない」と感じ「清掃」を活用した新しい形の観光「ボランツーリズム（ボランティア活動＋観光）」の取組みを始めました。例えば、伊豆市の老舗旅館のボランツーリズムでは、約 20 人の若者が集まり、清掃体験をしました。その報酬には、同旅館での食事代と宿泊費が充てられます。

2016 年には、「住む」と「働く」をセットにした賃貸「ドットツリー修善寺」（12 棟）をオープン。入居は 1 業種につき 1 社と限定して、入居者同士がビジネス上で競合せず、互いに協力できる環境を整備しています。

④　飛騨市

英語を話せるガイドと一緒に日本の原風景が残る里山をめぐる「飛騨里山サイクリング」は、アクティブな外国人観光客に好評を博しています。好評なのは、地元の人との会話やふれあいがあり、そこに魅力を感じたのだと思われます。世界屈指の旅行クチコミサイト「トリップアドバイザー」の「エクセレンス認証 2016」を 6 年連続で受賞していることからも明らかです。

「飛騨里山サイクリング（https://satoyama-experience.com/）」は、飛騨のまちに根付く人々の暮らしや文化を訪ねるガイドツアーです。運営するのは、飛騨市に拠点をおく「株式会社美ら地球（ちゅらぼし）」。スタッフ全員が飛騨への移住者で、かつ海外の経験者です。彼らは、お客様の知的好奇心を満足させるために、「ここでしかできない里山の暮らしを垣間見る経験」を創造しています。

⑤秦野市の地域資源とは

以上の事例を踏まえたうえで、秦野市の地域資源となりうるものは「自然」以外にないと秋山氏は結論づけています。

自然に含まれるものとして、①名水（美味しい・きれいな水）、②丹沢（美しい・多様な山々）、③名産（落花生、茶、そばetc）、④何もないことの贅沢だと、秋山氏は話されました。

秦野の地域資源とは・・・

- 観光資源となりうるものは、「自然」
- 特に、丹沢山系の表の顔を有し、また丹沢山系の玄関口が「秦野」
- この「自然」に含まれるものとしては

①「名水（美味しい・きれいな水）」

②「丹沢（美しい・多様な山々）」

③「名産（落花生、茶、そばetc）」

④「何もないことの贅沢」

- これらを活かすことで、他の地域との差別化ができるのでは！

第 2 部　シンポジウム

事を興そうとすると、キーマンが欠かせません。平塚市の朝市はキーマンが毎年開催していましたが、キーマンが亡くなると萎んでしまいます。キーマンに依存しない体制を構築しなければならない。例えば『食卓に魚が並ぶ日が減る』という課題を抽出し、解決するために行動する人材を創りたい。それには教育から変えていく必要がある。

話題が次から次へと展開していきますが、紙面では、秦野市の地域資源に絞ってお伝えします。登壇者の話からヒントを得て、広報担当がまとめてみました。ご参考にして下さい。

秦野市の地域資源は？

秋山氏が提案しているように、秦野の水はおいしく、地域資源になる有力候補の一つであることに、登壇者の皆さんも異論がないようです。

秦野のボトルドウオーター「おいしい秦野の水～丹沢の雫～」は、環境省が名水百選 30 周年を記念して開催した「『名水百選』選抜総選挙」の「おいしさがすばらしい『名水』部門」の第 1 位に選ばれています。硬度が 89 度の軟水で、お茶やコーヒー、水割りのほか、香りを大切にする料理と相性が良いとのことです。坪倉義和氏からは、水サミットを開催してみたらとの提案がありました。

地域資源が秦野の水だけではアピールが弱い、秦野の水と何かで掛けあわせて、相乗効果を出したらどうかとの提案が大場保男氏からありました。田中由起氏からは、大山不動尊などの歴史もあるが、八重桜が多いので、前面に押し出したらとの提案がありました。

秦野市は、全国のシェアの 7～8 割を占める食用桜の一大生産地です。収穫した花は塩漬けに加工して全国に出荷され、桜茶、桜湯、和菓子など様々な料理に使われます。「八重桜の塩漬け」は神奈川県が認定する「かながわ名産 100 選」にも選ばれています。

秋山氏は、他に丹沢や名産（落花生、茶、そば etc）などを提案しています。それ以外に、掛けあわせるべき物があるかも知れませんが、あとは秦野市の皆さんに考えて頂きましょう！

平成３０年新春賀詞交歓会

ご来賓の方をお招きして、平成 30 年 1 月 19 日（金）13 時から、新春賀詞交歓会を北京料理彩鳳新館〈関内〉にて開催しました。

御　来　賓	
西川道代	神奈川県産業労働局中小企業支援課副課長
池谷信昌	神奈川県産業労働局中小企業支援課海老名駐在所主幹
草野静夫	川崎市経済労働局産業振興部部長
佐藤伸一	公益財団法人神奈川産業振興センター　事業部　部長
高達　裕	神奈川県中小企業団体中央会業務推進部　主査
古性清乃	公益社団法人商連かながわ　主任
川上祥子	公益社団法人神奈川県工業協会主事
松村俊幸	神奈川県中小企業経営者協会会長

小池理事長が、西郷隆盛が座右の銘とした「言志四録」（昌平坂学問所総長佐藤一斎著）の経営的視点と人生訓・日常生活での教訓といった観点からのお話がありました。

来賓代表として、西川副課長がご挨拶のなかで平成 29 年度から始めた「がんばる中小企業発信事業」が紹介されました。事業目的は、独自の工夫等を実施して成長した県内の中小企業･小規模事業を県が認定し、広く県民や企業に周知することで､認定企業の社会的認知度や従業員等のモチベーションの向上を図り、更なる成長を目指して頂くこと、また認定企業のモデル事例を他の企業に参考にしてもらうことで､新たな独自の工夫等を実施するなどの波及効果を生み出し､業績アップや黒字化につなげることです。

新サービスの提供や、新商品を開発して売上を伸ばした企業など、ビジネスモデルの革新を成功させた企業を公募し、県が「かながわ頑張る企業」に認定し、企業情報や取組内容について、県から積極的に情報を発信します。

「神奈川がんばる企業」の認定要件は、独自の工夫等を実施し、その後、
　年率 3%以上の付加価値増加額の増加、
　年率 1%以上の経常利益の増加、　　を実現していることです。
《発信媒体の例》　県のホームページ、県のたより、中小企業支援機関の機関紙　等

「神奈川がんばる企業」の中で、ビジネスモデルの独創性や地域への貢献度等が特に優れている企業は、**「神奈川がんばる企業エース」として認定**されます。「神奈川がんばる企業」の広報に、**1 分間のビジネスモデルを紹介する PR 動画**などが追加されています。

平成 29 年度は、「神名川がんばる企業」46 企業、「神奈川がんばる企業エース」10 企業が認定されました。詳細は、ホームページ（http://www.pref.kanagawa.jp/docs/jf2/cnt/f536236/）をご覧ください。

編集後記

2017 年度第四半期には、7 つのイベントが立て続けにありました。年度末には、他にも色々あり、編集に取り掛かるのが遅れに遅れてしまいました。やっと、発行までに漕ぎつけることができ、ホット一息しているところです。

公益社団法人けいしん神奈川 広報誌
発　行　理事長　小池　登志男
〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80
電　話　０４５－６３３－５１６３
ＦＡＸ　０４５－６６２－５１７４
Ｅ－mail：keshin@apricot.ocn.ne.jp
編　集　広報担当理事　菅谷　宏