

IDEC now

No. 36

起こせはま風！
未来に向けて



4 クローズアップ

お客様に時間を楽しんで
いただくお店を目指して
Quatre-feuilles
代表 石割 友浩 氏

6 特集2

ビジネスの極意
「三方一両得の法則」

8 IDECトピックス

国際レベルの工業団地・
ITパークをアジアで
提供するシンガポール
政府系企業

平成19年度「起業ステップ」
セミナーシリーズ
開催のご案内

10 横浜市経済観光局から

12 インフォメーション

表紙イラスト「横浜大道芸」：クロカワ ミキオ

P.2



中小企業組合制度が改正されました

司法書士 鈴木健彦

「中小企業等協同組合法等の一部を改正する法律」により、「中小企業等協同組合法」、「中小企業団体の組織に関する法律」が改正され、平成19年4月1日から施行されました。

今回の改正では、中小企業組合の健全で効果的な運営や共済事業の健全性の確保に向けて、制度の見直しや新たな制度の導入が行われています。

IDEC
YOKOHAMA

発行／財団法人 横浜産業振興公社
(横浜市中心企業支援センター)
〒231-0011 横浜市中区太田町2-23 横浜メディア・ビジネスセンター7階
Tel.045-225-3723

中小企業組合制度が改正されました

司法書士 鈴木 健彦

「中小企業等協同組合法等の一部を改正する法律」により、「中小企業等協同組合法」、「中小企業団体の組織に関する法律」が改正され、平成19年4月1日から施行されました。

今回の改正では、中小企業組合の健全で効果的な運営や共済事業の健全性の確保に向けて、制度の見直しや新たな制度の導入が行われています。

● すべての中小企業組合に関係がある

今回の改正は、全ての事業協同（小）組合、火災共済協同組合、協同組合連合会、企業組合、協業組合、商工組合、商工組合連合会に関係があります。

● すべての中小企業組合に関する主な改正点

1. 役員の任期の変更

理事は「3年以内」から「2年以内」へ、監事は「3年以内」から「4年以内」へ変更されました。

2. 理事による利益相反取引の制限

理事と組合の取引に関して、今までは、理事が組合と契約する場合のみ理事会の承認を必要としていました。

今回の改正では、「理事が自己または第三者のために組合と取引をするとき」、「組合と理事の利益が相反する取引をしようとするとき」に理事会の承認が必要となります。

また、取引後は、重要な事実を理事会に報告しなければならなくなりました。

3. 監事の権限の拡大

いままでの監事の権限は、会計監査のみでした。しかし、今後は会計監査に加え、業務監査も行うこととされました。

ただし、組合員数が1,000名以下の組合は、監事の権限を会計監査に限定する旨、定款で定めることができます。この場合、組合員の権限が強化され、組合員が監事に代わって業務執行を監督することができます。たとえば、理事の行為の差止請求をすることができる場合もあります。

4. 会計帳簿等の保存義務

会計帳簿やその事業に関する重要資料について、帳簿閉鎖後10年間の保存が義務付けられました。

5. 決算関係書類等に関する作成、手続きの明確化

決算関係書類等の作成、手続きについて、次のように明確化されました。

- (1) 決算関係書類及び事業報告書を、主務省令で定めるところにより作成しなければならない。
- (2) 作成した決算関係書類及び事業報告書について、監事の監査を受けた上で、理事会の承認を受けなければならない。
- (3) 組合員に対する通常総会の招集通知に際して、議案の他、理事会の承認を受けた決算関係書類、事業報告書、監査報告等を組合員に提供しなければならない。
- (4) 理事会の承認を受けた決算関係書類、事業報告書を、通常総会の2週間前から主たる事務所に5年間、従たる事務所には写しを3年間備え置かなければならない。



● 組合員数が1,000名を超える組合に関する主な改正点

1. 監事による業務監査義務

組合員数が1,000名を超える組合の監事は必ず業務監査を行わなければなりません。定款で会計監査に限定していた組合は、組合員数が1,000名を超えた時点で、定款変更の手続きを行うとともに、業務監査権限を持つ監事を選出する必要があります。

2. 員外監事制度

監事のうち1名は組合員以外の者（員外監事）を置くことが義務付けられます。組合員である法人の役員や使用人の他、過去5年間に組合の理事や使用人であった人等も員外監事になれません。

3. 余裕金の運用制限の導入

資産の運用先について、銀行、政府系金融機関、信用金庫等への預貯金、国債、地方債等、法律で定めるものに限定されることになりました。

● 共済事業に関係する主な改正点

1. 共済事業の定義

（「見舞金」の給付も共済事業にあたる？）

組合員から何らかの資金を徴収し、何らかの事故が起き

たときに、組合員に「10万円を超える金額」を支払う場合は、共済事業にあたります。

「共済金」という名称を使わず「見舞金」「慶弔金」といった名目であっても、被共済者一人あたりの支払が10万円を超える場合には法律上は共済事業にあたるので注意が必要です。

2. 共済事業を行う組合に対する主な制度

共済事業を行う組合は、主に次のように、保険業法に類似した規制を受けるようになります。

- (1) 共済事業について行政庁の認可が必要になる。
- (2) 共済代理店が組合のために行った共済契約の代理について、共済契約者に加えた損害を賠償しなければならない。
- (3) 会計監査人による外部監査が義務付けられる。
- (4) 共済準備金の積立てが義務付けられる。
- (5) 共済事業とその他の事業の区分経理が必要となる。

今回の改正は、中小企業組合の運営における規律の強化が中心ともいえます。

改正点のうち、役員の任期の変更、監事の権限の変更等については経過措置が置かれていますが、決算関係書類の承認手続き等、経過措置が置かれていないものもあり、注意が必要です。

一方、改正法を効果的に活用することによって、組合をより健全で組合員が利用しやすい組織にすることができるかもしれません。

近年、効果的な事業化に向けて、他企業等と連携を行うことが有効な手法として注目されており、そうした取り組みを促進する制度も整備されてきています。

今回の改正も、これらの制度とあいまって、有効に活用されればと思います。



■掲載内容に関するお問い合わせ
産業振興担当 TEL. 045-225-3714



キャトル・フイユ
Quatre-feuilles

代表
石割 友浩 氏

Close up

これまでフランス料理一筋で20年以上腕を振るってきた石割シェフ。10年程前には、「文化や習慣などあらゆる面でその国を理解しなければ本物の料理が作れない」との思いから、海を渡りフランスで2年間にわたり修行をした。自らフランスのレストランへ手紙や電話で受け入れを懇願し、言葉の壁とぶつかりながらも料理や文化を必死に吸収した。帰国後、横浜や都内の有名レストランでシェフを務めたのち、独立。日本では敷居の高いイメージのあるフランス料理が、本来は人々の生活に溶け込んだ気軽な楽しめる料理であることを再認識し、食事を楽しみ、会話を楽しみ、時間を楽しむという地域の人々に親しまれるお店にしたいと営業を続けている。

開業から1年半。次第に地域の方から認められるようになってきた。

●開業するきっかけとなったことは？

◆フランス料理店で働くようになった当初から将来は独立したいという夢を持ち続けていましたが、10年も経つと思いがいっそう強くなり渡仏へと駆り立てられました。修行中現地では、人々が普段から気取らないスタイルでフランス料理店を訪れているのを目の当たりにし、自分も地域の方に気兼ねなく利用してもらえるような店づくりを目指したいとの思いを強くしました。その後、日本で働くうちに店の雰囲気や内装など詳細な部分にまでイメージが膨らみ、現在のような、「かしこまり過ぎずくだけ過ぎず」といった洗練されたお店のコンセプトを確立しました。

●店名の由来は？

◆フランス語で四葉の意味。妻のアイデアによるものですが、これまでの経験から、訪れるお客様の多くは女性であることがある程度分かっていたので、女性に好まれ幸せを呼び込めるような、親しまれる店名にしました。

●来店されるお客様はどのような方が多いですか？

◆平日のランチは近隣の主婦の方がグループで来店される場合が多く、昼下りの憩いの場としてご利用いただいています。土日祝日は30代からかなり年配の方まで男女問わず幅広い年齢の方にご来店い

ただいます。定期的にご利用いただいているお客様も徐々に増えてきており、ようやく口コミの効果が現れ、ある程度地域から認められてきたのではないかと考えています。

●どのような工夫をされていますか？

◆気軽に来店いただけるよう、フランス料理店にありがちな重々しい雰囲気ではなく、堅苦しさを感じさせない清潔感のある明るい内装にしました。メニューは日本語でなるべく専門用語を使わずに分かりやすい表示を心がけています。食材に関しては、できるだけ無農薬・有機野菜を取り入れていますし、魚介類や肉類は産地をメニューに明記するなどお客様が安心して食べていただけるよう工夫しています。お客様は料理だけではなく店内の雰囲気やサービスなど様々な要素をミックスしてお店の評価をするので、お帰りの際に直接お客様の声から要望を汲み取りサービスに反映できるよう心掛けています。価格面では立地を考慮して比較的値ごろな価格に設定していますが、価格に見合う以上の料理やサービスを提供することで満足していただける店であることを印象づけたいと思っています。

●現在の場所に開業された理由は？

◆以前からこの地域に住んでいたため土地感があり、住民の暮らしぶりを認知してい



Quatre-feuilles

〒227-0043 横浜市青葉区藤が丘2-3-3

第2飯田ビル2F

TEL/FAX 045-971-5716

URL <http://www.quatre-f.com/>

営業時間：Lunch 11:30～14:00 (L.O 14:00)

Dinner 17:30～22:00 (L.O 21:30)

たこととフランス料理店が少なかったため、この地域の人々が求める料理やサービスを提供できれば認めてもらえるのではないかと思います。東急田園都市線沿線で物件を探して

いたのですが、なかなか良いものが見つからず苦労しました。現在の場所は、駅から近く、住宅地と隣接しているので、比較的人々から認知されやすい場所に開業することができました。

お客様に喜ばれる店になるためには、人材育成がカギ。

●実際に開業してみているいかがですか？

◆全体の経営については開業してから分かることが多く、慣れるまで苦労しました。料理の腕に自信はあったものの、お店を運営してみるとそれは全体の中のほんの一部分でしかない実感しました。お客様をもてなすための接客や雰囲気づくり、集客のための販促やイベントなどお店を維持していくためには必要なことが膨大にあります。人手不足の面もあり、やりたいと思うことがすぐに実現できないことも多く、なかなか軌道に乗り切れていない状況です。1年半が経ち、ようやくお客様の流れが少しつかめてきましたが、まだまだ予想できないことも多いです。繁閑の差が大きく土曜、日曜はお客様が集中して十分な対応ができなくなるために予約を断ることもあります。

●どのようなことで苦労しましたか？

◆フランス料理は他の飲食店に比べて仕込みなど複雑な工程に分かれており、一つひとつのメニューはとても手が込んでいため、調理の補助が不可欠となります。しかし、フランス料理の調理経験者を従業員として確保することは難しく、現在は未経験者を育成中です。幸い従業員はがんばってくれていますが、専門的な知識や経験が必要な業種でもあり、お客様が多いときやご注文のメニューが多岐にわたる場合など満足いただける対応ができないこともあります。現状に合わせてメニューを変更していくなど工夫をしていかなくてはなりません。食材・メニューの改善や店内の配置替えなどは臨機応変な対応が求められますし、新たに試してみたいこともたくさんあるのですが、やはり店の経営は一人でできるものではなく、人の協力が得られないと成り立ちません。それをどうやって獲得していくかが今一番の悩みです。

●販売促進はどのようにされていますか？

◆開業時に複数の地域情報誌に広告を掲載し、半年後に新聞の折込みでちらしを3千部配布しました。地域情報誌、新聞の折込みとも配布されてから2ヶ月ぐらいは前月に比べて売上が倍増しましたが、お客様が一度に来店されるので対応しきれない場合があり、現在はホームページのみで販促を行っています。ホームページは、長期間にわたりじわじわと影響してくるため、効果の大きさを実感しています。通常のメニューのほかに季節のメニューなど旬の情報も掲載できるので、来店を促せるように取組んでいます。ホームページを作っても見てもらう手段がなければ意味がないので、飲食店専門のポータルサイト数社に掲載依頼をし、自店のホームページにリンクさせています。

●開業資金についてお聞かせください。

◆横浜市創業ベンチャー促進資金、国民生活金融公庫からの融資と自己資金など合わせて開業時には1,700万円用意しました。そのうち店内の改装費、冷蔵庫などの設備資金は1,200万円です。厨房の設備は見えないところなので中古品で揃え、費用を抑えました。

●今後の抱負をお願いします。

◆地域のお客様に親しまれるお店に近づけるよう、経営におけるあらゆる要素を改善し、気軽に来ていただける工夫をしていかなくてはいけないと考えています。フランス料理はメニューの幅が広く、まだ自分のやりたいことや理想をお客様に伝えきれていない面があるので、様々なメニューを提供して少しでも多くのお客様に食べに来ていただく努力をしたいと思います。

ワンポイントアドバイス

昨今の飲食業界は人材不足が深刻で、特に本格的に調理技術を学ぼうとする人口は減少傾向です。石割シェフも創業当初からこの問題にぶつかり、何とか人材の定着を図ろうと試行錯誤してきました。店舗自体は少しずつ認知され、顧客が広がりつつあるだけに店内の体制を整えられれば上昇気流に乗れるのではないのでしょうか。ご自身も認識しているとおり経営者が取り組まなくてはならない課題は多々ありますが、人材の育成にはその多くの部分を割かなくてはならないこと、日々の細やかな心がけが必要になることを常に忘れず、理想のイメージに向けて地道に店づくりをしてもらいたいと思います。



コース料理

ビジネスの極意「三方一両得の法則」

(株)プリンシパル・ステア 取締役 金子 一徳
[(財)横浜産業振興公社 サブマネジャー]

これは永遠のテーマかもしれない。よく話題になるのが、「ビジネスが儲かって長続きするコツがあるか」というものだ。聞かれれば、私は迷わず、

「三方一両得の法則」

だと答えたい！何のことか？勘のいい経営者ならすぐにピンとくるだろう。しかし、実は奥が深い。詳しく話す前に、一つみなさんに質問がある。

「本当に顧客満足度を高めていますか？」

そんなこと、いつも考えてやっているよ。という反論が聞こえてきそうである。だがしかし、本当に顧客のことを考えてやっているか？中には、二方一両得にさえなっていない企業も多いのではないか。そんな企業が果たして長続きするのか、と思う。この質問に経営者は真剣に答えなければならない。

見事に三方一両得を体現したA社の実例

- 年商13億円、資本金85百万円、従業員82名
- 大型機械装置を使った加工業
- 長年の下請け構造に苦しむ
- 強みは画期的な加工方法（大手といえども簡単には扱えない装置を保有）

Q 最初は、顧客に対し、「内製化するより当社に生産委託する方が得ですよ。」と言っていたが、実は当社の都合が入り込んでいることに気づく。そして社長のとった行動とは？

Answer

右頁へ

よく、経営方針として「顧客満足度を高めるために技術を磨き…」とか「顧客重視の営業に徹し…」という文章を目にするが、私は経営方針に入れること自体が、ナンセンスだと思う。

「そんなの当たり前だろ！」

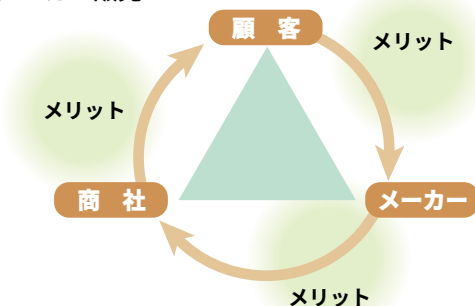
という話である。

社長は顧客満足の本当の意味を理解し、それを追求するために知恵を出さなければならない。よくあるパターンで話そう。技術志向のベンチャー企業はえてして販売力を持たないので、安直に商社を使いがちだ。しかし、商社が動いてくれないと、「なんでもっと売ってくれないんだ！」となる。しかし、

「商社が儲かって、かつ顧客も儲かる仕組みを作っているの？」

例えば自社が直販するものをそのまま商社に流していないだろうか？私が取締役を務める会社では、特定業界向けのソフトウェアを作っている。しかし、なかなか知名度がないので、商社を活用しようと考えた。そこでとった戦略は、まず、これまでの受託開発から一歩離れ、パッケージ商品を作ることにした。そして機能を絞り込んで商社でも営業トークしやすいものに仕上げた。仕切り価格も30万円未満に抑えることで、顧客が一括経費にできるよう税務面にも配慮した。このソフトは優れもので、単体でももちろん使えるが、付加機能をつけるともっと使い勝手が良くなるもので、その先に受託開発売上げを伸ばそうと考えたのだ。しかも、この商品は業界にありそうでなかったものであり、商社担当者も売りやすいということであたいへん好評を得た。結果、商社における取り扱い事業者としての地位も上がり、他の部門でも協力的に対応してもらえることとなった。

■メーカー販売



このように、それぞれがメリットを発揮してこそ、商売はツボにはまるのだ。これができないと、商社が動かない、顧客が買ってくれない、結果、会社が儲からない、となる。もちろん、商社選びも大切である。経営理念に共感してくれるか、会社上層部とコンタクトがとれるか、それだけじゃダメ。積極的に、商品知識の勉強会を開催する、工場見学に招待する、顧客トレンドを分析して情報提供するなど、

「メーカーならではの手法で、商社を育てるのだ。」

ダメな商社（あくまで当社にとって！）は、二つのことを必ず言う。カネの話とヒトの話だ。一回一回の商談で値下げ要求をしつこく出す、メンテナンスや顧客対応を自分ではしたくないからやってくれと言う。そう言わせてはいけけないのだ。

さて、三方一両得の次なる例を上げよう。介護保険法が施行されて7年が経過したが、まだまだ問題点はある。その中で介護用品レンタルを手がけるB社の取り組みはユニークだ。

この業界で商売をする企業は、介護保険の枠内で展開する例が多い。確かに顧客も利用しやすいが、最後は値段で勝負することになり、利益を生み出せない企業が大半。例えば、介護用ベッドは介護保険の枠内ではレンタルしか認められず、新品の購入は適用外。ところが、寝たきりになった利用者の平均余命は約1年、つまりレンタルのベッドでは、その上で何人かはほぼ亡くなっている計算だ。

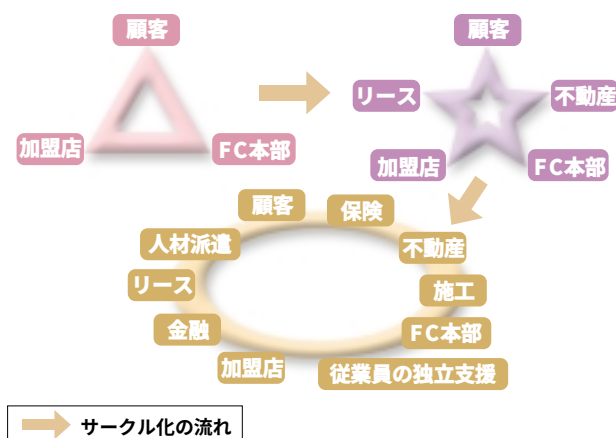
このベッド寝ることが あなたならできるだろうか。

B社では顧客のことをとことん考え抜いた結果、B社が所有権を保有し、顧客は新品のベッドを購入価格の半額で利用できる使用权を買ってもらうことにした。これによって、利用者が亡くなった場合、B社がベッドを引き取り、洗浄・消毒をした後に病院に格安で販売するビジネスを考案したのだ。これだと、ホームヘルパーさんも自信を持ってB社を勧めやすいので口コミで広がるし、家族も出費が抑えられるので嬉しい。そして何より利用者が気持ちよく過ごせる。三方一両得ならぬ四方一両得だ。

実は最近、こうした一両得する当事者が増えれば増えるほど、ビジネスの好循環が続くのではないかという仮説**（サークルの法則）**を私は勝手に立てている。何故なら、すべての当事者にメリットがあるため、そのビジネスにみんなが協力しようとするからだ。

例えば、フランチャイズというビジネスで考えると下図のようになる。

■考察—フランチャイズにおける『サークルの法則』



もっと身近な例だと家庭を考えようか。家庭のお父さんへ提言。子供のために遊園地に行くのもいいが、

「たまには家族を高級ホテルに 連れて行ってあげよう！」

奥様を家事から開放してあげ、エステにでも行かせてあげれば、お父さんの株も上がるというもの。おまけに子供と接する時間もできて、三方一両得だ。（ただし、相応の出費があるが、ディズニーランドに行くよりは安く上がるだろう）

閑話休題。

冒頭のA社が出した答えである。

Answer

なんと、A社は、内製化を希望する顧客に、自社で使っている装置の製造元を紹介したうえ、顧客に対し操作方法を教育し、必要なノウハウも提供した。

常識からすれば、手の内を明かすわけだから、売上減は避けられない。ところが、こうした行動が信頼を集め、ある大手企業が「試作開発を行いたい、最新装置の導入ができない。この装置は、大変すぐれものだから導入すれば必ずや他社からも受注を獲得できるはず。発注を出すのでこの装置を導入してもらえないか？」と言ってきた。

これを機に装置メーカーが製作した第一号機を導入し、自社導入ができない企業からその装置を使った試作品の製造を請け負うというスタイルを確立した。A社は、長年の経験から装置の目利きが出来るため、厳選した一号機を導入し、①顧客からの受託加工や量産化のバックアップを行う。装置メーカーは、②A社から改良のための提案や情報を得て、二号機以降への改良のヒントを得る、③顧客は試作、開発として、さらに製造ラインの一部としてコストをかけずにものづくりが出来る

こうして三方一両得の仕組みを作った。現在当社では50台ほどの最先端の装置が工場に並んでいる。この噂がまた顧客を呼び、好循環になっているのだ。

さあ、みなさんも、この三方一両得の視点に立って、ビジネスを再考してみたいかがだろう。

WBC入居機関紹介

国際レベルの工業団地・ITパークをアジアで提供するシンガポール政府系企業

アセンドス日本代表事務所 代表 相川 洋子

アセンドスは、品質の高い工業団地・ITパーク等の事業スペースをアジア地域で専門に提供するシンガポール企業です。現在アジア37都市で工業団地、ITパーク、オフィス、研究開発センター、物流センター等を開発し約1400社に利用されています。万全なインフラ、進出時のワンストップサービス、ライフスタイルを融合した総合開発を行い、さらにディベロッパーとして団地内に自社開発・管理の既設・注文物件を持ち、お客様のニーズに合わせた様々なスペースを提供しています。

アセンドスは、シンガポール国内外の事業スペースの開発を行う目的で、シンガポール貿易産業省の機関であるジュロンタウン公社の出資により約30年前に設立されました。シンガポール政府のバックアップを受ける一方、事業運営は収益ベースの1企業として活動しています。

シンガポールでは30年前に、アジア初のテクノロジーパークであるシンガポール・サイエンス・パーク（SSP）の開発から事業をスタート。65ヘクタールのパーク内には、事業スペースを中心に商業施設、フィットネスセンター、レストラン、託児所などはもちろん、シャトルバス・サービスの運行や各種行事を開催し従業員の交流・利便性・生産性を高め、それが入居企業の成長となる環境づくりをお手伝いしています。この開発モデルはアジア各国の当社の開発に取り入れられています。

中国では1994年に中国-シンガポール-蘇州工業園区の開発からスタート。現在13のプロジェクトがあります。IT分野では、IT+日本語人材が豊富な大連で、現在65万平米の大連アセンドスITパークを開発中です。

インドでは10年前にバンガロールからスタートし、インド各地に開発を広げています。インターナショナル・テックパーク・バンガロールは、バンガロールが「インドのシリコンバレー」と呼ばれる契機となったプロジェクトで、停電の無いITパーク、最善の事業・生活環境のITパークとして、企業の観点のみならず、同地域の就職先としても最も人気の高い場所となっています。

アセンドスでは、インフラ・サービスの整った団地にライフスタイルを融合することで、そこで働く従業員の満足度を上げ、企業にとってより優秀なスタッフを安定的に採



シンガポール・サイエンス・パーク内研究開発向けビルの1つ、The Capricorn

用し、生産性を高める環境作りのお手伝いをしています。また、アセンドスの開発物件は入居後も当社で不動産管理をいたしますので、進出前から進出後も不動産業務に煩わされることなく本業に専念いただけます。

日本事務所では、アセンドス開発工業団地・ITパークをご検討する企業の皆様のお手伝いとして、各種情報提供、具体的商談、現地視察からミッションの受入調整などを行っています。当社の団地ではあらかじめアセンドスが開発をした各種標準工場・ITビル・オフィス・研究開発センターなどを利用できるほか、注文開発、保有物件の購入・リースバックも行っています。100平米前後から数万平米までの対応ができます。ご希望に基づいたスペース対応が可能で、Fortune500社の企業から海外拠点の設立は初めてという日系企業まで幅広い規模・業種の企業にご利用いただいております。アジア地域への進出をお考えでしたらぜひアセンドスまでご相談ください。

アセンドス日本代表事務所

〒231-0001 横浜市中区新港2丁目2-1
横浜ワールドポーターズ6F
TEL. 045-222-2080 FAX. 045-222-2085
E-mail ascendas@ywbc.org
URL <http://www.ascendas.com>

＊横浜ワールドビジネスサポートセンター・WBCには、海外経済機関（8カ国9機関）が入居し、活動を行っています。

■お問い合わせ

国際ビジネス支援部／横浜ワールドビジネスサポートセンター（WBC）

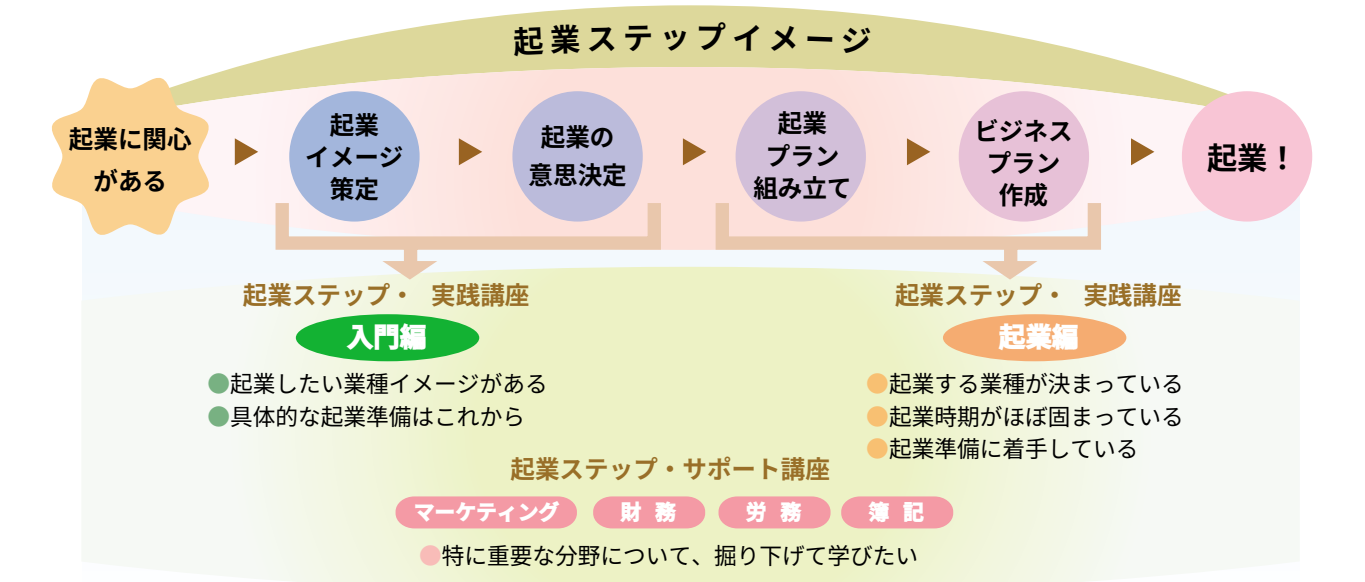
〒231-0001 横浜市中区新港2-2-1 横浜ワールドポーターズ6F

TEL. 045-222-2030 URL <http://www.ywbc.org>

さらに充実！ 起業家向けセミナー

平成19年度「起業ステップ」セミナーシリーズ 開催のご案内

毎年大人気の「起業家向けセミナー」が、さらに充実の「起業ステップ」セミナーシリーズとして登場です。ご自身の起業の段階やニーズに合わせてコースが選べます。詳しくはホームページでご確認ください。



セミナー名	開催日時	募集期間	カリキュラム概要	定員(人)	受講料(円)
起業ステップ・実践講座	入門編	平成19年 5月29日(火)、6月1日(金)、5日(火)、 8日(金)、12日(火)、15日(金) 14:00～18:00(全6回・24時間)	平成19年4月2日(月)～ 27日(金)※1	50 (先着順)	10,000
		平成19年 10月6日(土)、13日(土)、 20日(土)、27日(土) 10:00～17:00(全4回・24時間)	平成19年8月20日(月)～ 9月14日(金)※1	50 (先着順)	10,000
	起業編	平成20年 1月26日(土)、2月2日(土)、9日(土)、 16日(土)、23日(土)、3月1日(土) 10:00～18:00(全6回・42時間)	平成19年11月19日(月)～ 12月14日(金)※2	40 (選考)	16,000
起業ステップ・サポート講座	簿記	平成19年6月20日(水) 19:00～21:30(1回・2.5時間)	平成19年5月7日(月)～ 6月8日(金)※1	30 (先着順)	2,000
		平成20年1月23日(水) 19:00～21:30(1回・2.5時間)	平成19年11月19日(月)～ 平成20年1月11日(金)※1	30 (先着順)	2,000
	財務	平成19年11月8日(木) 10:00～17:00(1回・6時間)	平成19年8月20日(月)～ 10月31日(水)※1	30 (先着順)	3,000
	マーケティング	平成20年3月4日(火) 10:00～17:00(1回・6時間)	平成20年1月4日(金)～ 2月29日(金)※1	30 (先着順)	3,000
	労務	平成20年3月11日(火) 10:00～17:00(1回・6時間)		30 (先着順)	3,000

※1 先着順による受付となります。募集期間中であっても、定員になり次第、締め切ります。 ※2 選考により受講者を決定します。

◎記載内容は、あくまで予定であり、変更となる場合がございます。詳細につきましては、電話やEメールなどでお問い合わせください。

■お問い合わせ

創業・新事業支援担当 TEL. 045-225-3740

課の名称が変わります

平成19年4月1日から横浜市経済観光局の一部の課の名称が変わります。

経営支援課

経営・創業支援課

ものづくり・創業支援課

ものづくり支援課

※中央卸売市場本場及び南部市場の「経営支援課」はわかりませんのでご注意ください。

横浜型価値組企業評価・認定事業

横浜市では、価値（知的財産）を生み出し、それを活かして世界を舞台に活躍していく企業の成長・発展を支援するために、企業の事業・成長性の格付け評価を行い、知財を経営に活かしがんばっている企業を「横浜価値組企業」として認定します。

【対象】 市内中小・中堅企業

【費用】 無料

【募集】 4月下旬頃から募集開始の予定
書類審査に通過した企業に対し格付け評価を行い、「横浜価値組企業」と認定します。

【認定のメリット】

横浜市のホームページで紹介
融資（成長支援資金）の利用ができる
金融機関、取引先企業、外部からの企業力判断材料として活用できる

※詳細は経済観光局ホームページで紹介していきます。

■お問い合わせ

経済観光局経営支援課

（4/1以降は経営・創業支援課）

TEL. 045-671-4236

FAX. 045-664-4867

URL <http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/shien/tizai/index.html>

平成19年度も中小企業の成長・発展や経営の安定が図れ

1 中小企業融資制度（融資枠 1,000億円）

横浜市では、中小企業の事業活動に必要な資金融資の円滑化を図り、中小企業の成長・発展や経営の安定が図れるよう中小企業融資制度で応援してまいります。

19年度に新設・拡充した主な 横浜市中小企業融資制度について

●地域貢献企業支援資金【新設】

様々な社会的事業に積極的に取り組んでいる中小企業者等の事業資金を新たに応援します

融資対象者	1 「横浜型地域貢献企業」の認定を受けた方 〔経済観光局経営・創業支援課 (TEL: 671-3492) にお問い合わせください〕 2 「働きやすく子育てしやすい横浜の企業づくり支援事業」に基づき、認定等を受けた方 〔市民活力推進局男女共同参画推進課 (TEL: 671-2017) にお問い合わせください〕 3 市内において障害者や子育てに配慮した設備投資を行う方（自社施設に限る）
資金使途	運転・設備（3は設備資金に限る）
融資限度額	8,000万円以内
融資期間	7年以内
融資利率	年1.9%又は2.1%以内

●ものづくり支援資金【拡充】（下表は拡充部分）

設備の設置・更新に加え、研究開発に伴う事業展開の推進に必要な事業資金を新たに応援します

融資対象者	1 「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の認定を受けた方 2 SBIR等国又は本市の研究開発支援を受け、その成果を事業展開する方
資金使途	運転・設備
融資限度額	2億円以内 うち運転資金は5,000万円以内
融資期間	運転7年以内 設備10年以内
融資利率	年2.1%以内

るよう中小企業融資制度で応援してまいります

●創業ベンチャー促進資金【拡充】（下表は拡充部分）

開業支援の融資限度額を拡大し、大量退職をむかえる「団塊世代」が創業するための事業資金を新たに応援します

融資対象者	団塊世代（昭和21～26年生まれで本市で定めた創業講習会を受講した方に限る）で次の1又は2に該当し、具体的な事業着手が認められる方 1 これから創業する方で、次のいずれかに該当する方 （1）1か月以内に市内で個人事業を開始する方 （2）2か月以内に市内で会社を設立し、事業を開始する方 2 創業から1年未満の方
資金使途	運転・設備
融資限度額	2,000万円以内 ただし、創業前は自己資金の額を限度
融資期間	運転5年以内 設備7年以内
融資利率	固定 年2.0%～2.4%以内 変動 短プラ+0.7%以内（※1）

●成長支援資金【拡充】（下表は拡充部分）

経営革新や知的財産を活かした事業資金を新たに応援します

融資対象者	1 「横浜価値組企業」の認定を受けた方 （経済観光局経営・創業支援課（TEL：671-3492）にお問い合わせください） 2 ISO9000シリーズ、ISO14000シリーズ、エコアクション21及びエコステージを取得した方又は所得する方
資金使途	運転・設備
融資限度額	1企業2億円以内 組合4億円以内 うち運転資金は5,000万円以内
融資期間	10年以内
融資利率	年2.1%以内

（※1）は、固定金利と変動金利を選択することができ、固定金利は融資期間に応じて設定しています。（短プラ＝短期プライムレート）

このほかにも、従業員規模の小さな企業を営んでいる方を対象とした「小規模企業資金」（利率 年2.0%～2.4%以内）や売上高減少などに対応した「経営安定資金」（利率 年1.4%～1.9%以内）他にも様々な融資制度があります。（利率 年1.7%～2.8%以内）

*この融資制度をご利用になる場合は、横浜市信用保証協会の保証が必要になります。

2

少人数私募債の発行を支援します。（横浜型債券市場）

「横浜型債券市場」では、中小企業の資金調達の多様化を図り、元気な中小企業の成長を後押しするため、ローン担保証券（CLO）、社債担保証券（CBO）、少額私募債の発行支援などさまざまなメニューを展開しています。

19年度は新たに、少人数私募債の発行支援に取り組むなど、より一層の充実を図っていきます。

少人数私募債とは

少人数の取引先や知人など身近な人を対象に発行する社債で、手続きが簡素、無担保での発行が可能など中小企業が利用しやすいメリットがあります。

発行条件

以下のような条件を満たすことで発行手続きの簡素化が可能になります。

- 社債を募集する相手が50人未満であること
- 社債の引受者に適格機関投資家（プロの投資家）を含まない
- 社債一口の最低額が発行総額の50分の1よりも大きいこと。
- 社債の発行総額が1億円未満であること。

※その他支援の詳細等については、今後発表してまいります。

■お問い合わせ

経済観光局金融課
制度融資
横浜型債券市場

TEL. 045-671-2592

FAX. 045-664-4867

URL http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/shien/keiei/yushi_gaiyou.html

URL <http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/shien/saiken/index.html>

2



起こせ はま風!
未来に向けて
IDEC
YOKOHAMA

環境行動都市へ向け
ハマッ子が行動します!

ヨコハマはG30