

平成28年度専門家派遣事例

支援課題：ものづくり

平成29年2月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
北海道	北海道中小企業総合支援プラットフォーム / 公益財団法人 北海道中小企業総合支援センター		1
	株式会社 ロム	社外製造委託に向けた委託先企業マッチング支援	
新潟県	新潟県商工会中小企業サポートセンター / 見附商工会		2
	関栄ニット 有限会社	ニット製品製造企業の自社ブランド商品開発支援	
山梨県	山梨県商工会プラットフォーム / 山梨県商工会連合会・都留市商工会		3
	株式会社 中村商事	万能調味料の新商品開発に向けた支援	
大阪府	大阪府商工会・中央会・大阪弁護士会中小企業支援プラットフォーム / 大阪府商工会連合会		4
	辻鐵工 株式会社	高性能マシン導入に伴う事業計画作成支援	
沖縄県	沖縄県よろず支援拠点		5
	株式会社 CAMUECO	大宜味村産シークワサーを活用した新商品開発支援	

支援体制

専門家

伊藤 敬三 氏

支援

企業

株式会社 ロム

業種: 学術研究、専門・技術サービス業
 従業員: 7人
 資本金: 1,800万円
 創業: 平成15年
 住所: 札幌市中央区南2条西2丁目10
 企業概要: 微生物の研究・商品開発・販売

P
F
地域

北海道中小企業総合支援プラットフォーム

構
成公益財団法人 北海道中小企業
総合支援センター

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は、創業時より産学官の連携にて微生物を研究し、高生産培養方法について日本のみならず海外でも特許権を取得している企業である。現在研究開発中のDHC高生産微生物について、商談会等で商品化の引き合いが増加したことを受け、外部委託による商品化を実現するため当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

当機関職員によるヒアリングの結果、本企業はこれまで社外製造委託の経験が乏しく、委託先企業の選定手順や製造委託に必要なデータの取得及びその整理手法など、製造委託を行うための知識が不足していることがわかった。そのため社外製造委託によるDHC高生産微生物を活用した商品開発を具体化するには、生産コストや生産可能量などの基礎データを取得して整理する必要があると判断し、バイオ関連事業における豊富な支援実績があり高度専門的な知見と人脈を有する本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

本企業の研究内容や商品化に向けた計画などのヒアリングを実施し、製品化へ向けた技術的アドバイスを行うとともに、製造委託による商品開発を実現するための情報整理手法や、交渉におけるポイントなど包括的な支援を行った。

具体的には、DHC高生産微生物株の培地コストが高価になることから、安価な培地の情報収集や研究開発を進めることを助言し、北海道内でパイロット培養ができる企業を数社選定した。また、委託先企業に提示するための資料として、機能性有効成分の生産量や生産コスト等の算出、原価計算や販売量の設定についてサポートし、交渉に同席して共同研究、共同開発につながるよう支援した。

本企業取組内容例

純国産微細藻類由来DHAの製品化



成果

支援を得て、本企業の目指す商品開発の実現に必要な技術的能力と条件の整った委託先企業とのマッチングに成功した。交渉においても本企業の研究レベルや研究内容を的確に委託先企業へ伝えることができ、単なるOEM培養の委託のみならず、共同研究・共同開発・独占的製造委託契約など幅の広い成果へとつながった。

また、委託先企業以外にも、本企業が有する菌株や研究内容に興味を示す企業が出てきており、現在、数社との具体的な交渉に進んでいる。通常、大手企業との交渉では、大手企業の意向や要望が強くなりがちであるが、少なくとも対等以上の内容で交渉ができ、今後他の企業との契約においても有利な取引条件を引き出せる応用性の高い支援成果が得られた。

専門家の声

氏名: 伊藤 敬三
 保有資格: 博士(医学)
 専門分野: バイオ関連分野

専門家の声: 北海道には、きらりと光る技術や製品を保有している中小企業があるが、商品化のノウハウや販路に弱みがある場合が多く、そのような企業が持続発展する支援をしていきたいと考えています。



事業者の声

当社は研究開発を主として行っており、業務委託について「何をどうすればいいのかわからない状態」でしたが、当社の研究内容・開発商品についての的確に把握して頂いた上で、製品開発を可能とする企業をピックアップ頂きました。条件に合致する委託先企業との具体的な交渉の場でも、問題点や課題などについての的確に指摘頂きながら、交渉で必要となる書類やデータ類の整理・抽出方法などわかりやすく指導頂きました。今後の展開が楽しみです。大変感謝しております。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000dwmPPAAY>

支援体制

専門家

高橋 憲示 氏

支援

企業

関栄ニット 有限会社

業種：製造業

従業員：13人

資本金：4,500万円

創業：昭和39年6月

住所：新潟県見附市学校町1-10-66

企業概要：ニットセーター、カーディガン製造

地域

新潟県商工会中小企業サポートセンター

相談

機関

見附商工会

支援概要

支援の経緯

本企業は、新潟県見附市にある創業50年を超えるニット製品製造企業である。県内の卸問屋を経由してOEM（相手先ブランド名製造）を中心に行ってきたが、近年は注文数の減少と原材料価格の高騰により業績が悪化していた。そのため、より細分化したマーケットに対応した商品を開発し、自社独自の力で市場を開拓していく必要性を感じていた。そこで、昨年度、抗がん剤治療による脱毛のストレスを軽減するニット帽を開発し、自社ブランド「amuamu」を立ち上げたが、販売計画が定まっていなかったことから、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングの結果、本企業は長年OEM生産を中心に行ってきたことから、マーケティングや販売促進に関するノウハウが不足していることがわかった。そのため、自社ブランド商品についても、コンセプトが明確でないことに加え、顧客のニーズを捉え切れていない印象を受けた。そのため、効果的な販売戦略を確定できずにいることがわかった。そこで、中小企業メーカーでの商品開発からプロデュースまでの、現場経験が豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

事業主と意見交換を行い、事業者の思いである「ニット帽を着用することで、抗がん剤治療で入院や通院している方々に、少しでも明るさを取り戻してもらい外に出るサポートをしたい」を商品コンセプトとすることを提案し、想定されるターゲット層のニーズを考慮した、多様なデザインと、高いファッション性を兼ね備えた商品とすることが効果的であるとアドバイスをした。また、ニット帽を二枚重ねて着用するスタイルを提案し販売することで、好みのデザイン、素材を、顧客が自身の体調を気にすることなく選択できる販売方法とすようアドバイスをした。また、カタログ作成時の、専属モデルの起用についてもアドバイスを行った。



(新商品のニット帽モデル：伊勢みずほさん)

成果

自社ブランド商品のコンセプトが明確になったことで、顧客ターゲット層の方向性が定まり、デザイン豊富で、ファッション性を兼ね備えつつ、顧客の体調に配慮した医療用ニット帽という商品展開ができた。まちの駅である「ネーブルみつけ」にて商品を販売したところ、販売開始1ヶ月で想定を上回る約100枚の売上を記録し、その後も順調に売上げを伸ばしている。

現在は、乳がんによる抗がん剤治療を行っている、伊勢みずほさん（フリーアナウンサー）を専属モデルに迎え、カタログ制作に取り組んでいる。

専門家の声

氏名：高橋 憲示
保有資格：販路コーディネーター
専門分野：ものづくり・販路開拓
専門家の声：

素材にあふれたファッションアイテムとすることが出来ました。販売のための企画ではなく喜ばれるための企画をしたことが革新となった要因だと考えます。



事業者の声

高橋先生は、非常に視野が広く、販売計画の提案力は本当に素晴らしいものでした。また、多彩な交友関係から協力者を見出していただき、私どもの思いもよらない方法で販売計画を進めることができました。指導を受けることで、すべての行為に対して目的意識を常に持ち、必要とされることに対して何かを提供できないか？というような、意識改革をすることができました。大変有難うございました。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxiaSAAR>

支援体制

専
門
家

鷹野 啓司 氏

支援

企
業

株式会社 中村商事

業種：卸売業、小売業

従業員：5人

資本金：300万円

創業：平成17年12月13日

住所：山梨県都留市小野321-1

企業概要：食品製造加工卸・レストラン経営

P
F
地
域

山梨県商工会プラットフォーム

機
構
関
連

山梨県商工会連合会・都留市商工会

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は県内及び東京・神奈川の飲食店を顧客に食品の製造加工・食品の卸売業を営む企業である。平成25年より旧都留市給食センター跡地を借り事業を拡大した。食品の卸売業では肉類、米、麺類、冷凍食品、乾物、調味料などを広く取り扱い、各取引先のレシピで食品の製造加工等も行うとともに、都留市内でレストラン事業及び富士河口湖町のリゾートホテルで受託レストラン事業を展開している。今年、リニア見学センター近隣に「道の駅つる」が建設されることから、自社のオリジナル商品の開発に着手することとしたが、進め方がわからなかったため、都留市商工会経由で商品開発、デザイン及び広告宣伝の具体的な進め方について当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業では工場長を中心に調味料等の高い製造技術を有しており、卸先の評価は大変高く、訪問時にはすでに何点か試作品が完成していた。しかし自社商品のプロデュースやブランド構築は初めてで、試作品をブラッシュアップした上で、企画から製造販売までのプロセス支援が必要と判断した。そこで都留市商工会及び山梨県よろず支援拠点と相談し、地域資源を活用した商品化の経験があり、商品デザイン、販促ツール、販路開拓等の支援ノウハウがある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

当初、オリジナル商品として醤油味2種類、味噌及び生七味各1種類の想定であったところ、調味料としての用途を広げるため塩味を提案し3種類の万能調味料とした。その他、商品仕様、原価計算、価格設定、ネーミング、ロゴデザイン、ポスターや店頭POPのデザイン、商品調書の作成方法並びにQRコードでのサイト誘導のアドバイスを行った。今後は、引き続き山梨県よろず支援拠点にて販路拡大支援を行うよう依頼するとともに、都留市商工会に「道の駅つる」でのオリジナル商品の取り扱い及び地元ふるさと納税対象商品への推薦を依頼した。

成果

素材を活かしたサクサク感あるとても良い商品が完成した。他社に無い万能調味料シリーズ3種類「さくうま塩」「さくうま醤油」「鬼がらし味噌」で店頭POPや何種類ものレシピを紹介した広告も完成した。今後への期待として、年間見学者数30万人の観光客を集めるリニア見学センター「道の駅つる」で更なる売上増加が見込まれる。今後は地元食材を活用した万能調味料「FUJIYAMA SPICE」ならびに自社レストランメニューを再現したパスタソース等の商品開発を進める予定である。

オリジナル商品写真



専門家の声

氏名：鷹野 啓司

保有資格：1級建築士Gデザイナー

専門分野：創業・商品開発等

専門家の声：ご訪問の際、社長以下スタッフ全員にご参加頂き、企画から製造販売までの流れをご理解頂きました。一連の支援を通じて社内の商品開発意欲が高まり、今後の商品開発にも期待しています。



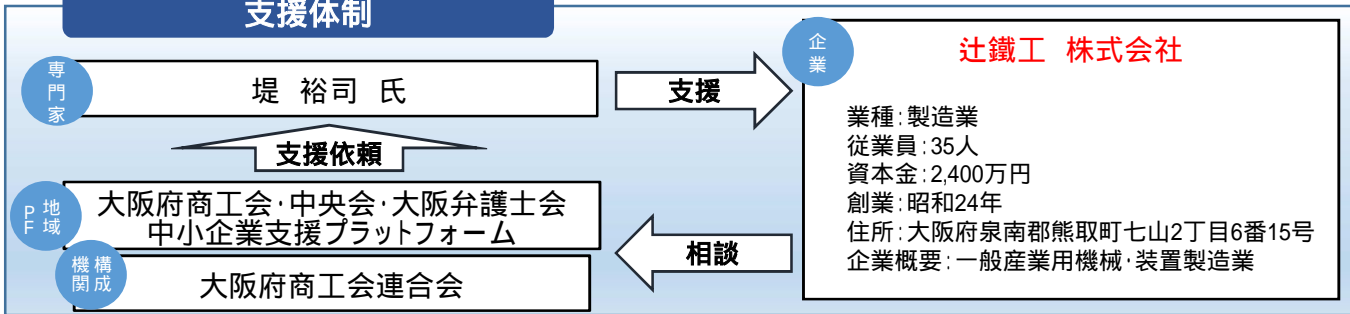
事業者の声

鷹野デザイナーを紹介してもらい、当社オリジナル商品の万能調味料が完成したことに感謝しています。当社従業員も含め沢山の意見交換を行い貴重な「新規ものづくり体験」ができました。数々のアイデアを頂き商品がその度に磨かれていくのが分かります。日本一の富士山の麓でリニア見学観光もあり今後も更に知恵を絞り業容拡大に努めたいと思います。素晴らしい支援ありがとうございました。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxtTqAAJ>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、工作機械、チップマウンター、キャンドルポンプ、真空ポンプ等の部品製作を行っている。今般、ある顧客からの要望を受け、自社設備の生産性を向上させるべく、新たな高性能マシンを導入することを検討していた。当該マシンを導入することができれば、製品の品質精度を確実にすることができるものの、当該マシン導入にあたって、採算性、コスト等の事業計画策定が必要となった。そこで、資金調達から導入後の体制構築含め、具体的な事業計画策定について、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

事業計画作成にあたって、新たに高付加価値部品の製作に必要な部品製造や体制構築など、受注増加に向けた製造体制の強化を実施する計画を立てることが必要と判断した。一方で、より詳細に事業計画を作成するためには、税務知識も必要であることに加え、本企業が製造する製品分野についても知識が必要であることから、当該分野に精通した本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

まずは、本企業に要望があった高精度モーターの部品製造にあたり、部品製造で培った本企業独自の「内張り固定できる高精度の自社オリジナル治具」を製作することで、原材料費の活用効率が向上するメリットがあると提案した。また、導入するマシンの性能により作業時間を大幅に短縮させることができることから、人件費の最適化と固定費を削減することができ、採算性が確保できることを説明した。そのうえで、資金調達のスケジュールと返済スケジュールを確認し、損益分岐点を提示するなど、受注増加に向けた事業計画書の作成を支援した。



自社開発のオリジナル治具

成果

支援により、事業計画書を作成することができた。また、詳細な事業計画書を作成したことで、メインバンクの理解を得られたことから無事に必要な資金を調達することができた。さらに、高性能マシンの導入に伴う自社オリジナル治具の開発により、原材料費の効率化を図ることができるようになった。今後は、高性能マシンの導入により作業時間を大幅に短縮することで、人件費や固定費を削減し、採算性の確保を図っていく。

専門家の声

氏名: 堤 裕司
保有資格: 税理士
専門分野: 経営革新

専門家の声: 自社の「強み」を認識することで事業計画の柱が明確になった。ただ単に機械を導入すれば新しいものができるわけではない。自社の強みがあって初めて実現できるのである。



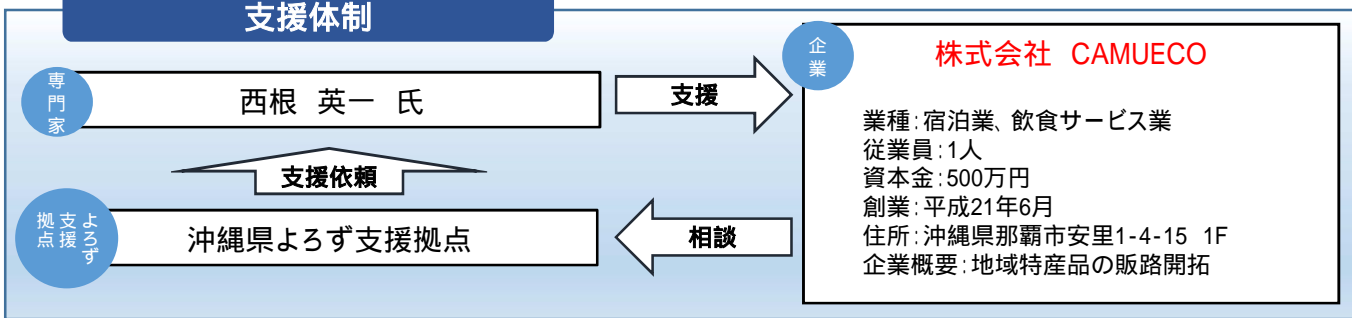
事業者の声

事業計画の策定により、当たり前に行っていた部品製作が当社の強味を生かした製作技術であることに気づきがあった。当社オリジナル治具の開発能力に得意先より高い評価を得られた。メインバンクの協力を得ることができ、資金調達がスムーズに運んだ。後継者と共に事業計画を作成したことにより、計画事業の実施がスムーズであった。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxdSAAR>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、健康食品や地域特産品を取り扱う小売店である。自社商品として、大宜味村産シークワサーを加工した商品を製造、販売しているところ、原料であるシークワサーは商品への活用方法が限られていたことから過剰な在庫が発生し、本企業の経営を圧迫していた。そこで、シークワサーの新たな商品開発を図るために、当拠点に相談があった。

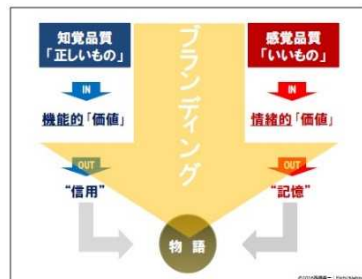
派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを進めていくと、大宜味村産のシークワサーは、栄養価や効果等の機能性は高いが、その機能性を生かした商品が少なく、新たな商品を開発する余地がまだまだであると判断した。また、新たな販路を開拓していくためには、ブランディング戦略を構築することが必要であると判断した。そこで商品のブランディングについて、専門的な視点と具体的手法をアドバイスできる本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

大宜味村産シークワサーについて、有効性、安全性、簡便性、経済性といった機能的価値と、消費者が抱く共感性、安心感、満足度などの情緒的価値について分析を行った。次に、顧客のターゲットと新商品が使われるシーンを明確化し、美白、糖尿病予防、防カビの3つのテーマに絞り、新商品を開発するようアドバイスした。

さらに、新商品のブランドネーム、キャッチコピー、ボディコピー、商品タグラインについてアドバイスを行うとともに、新商品をPRするためのチラシの作成方法についてもアドバイスした。



(支援を受けたブランディングの構図)

成果

原料であるシークワサーを、機能的価値と情緒的価値の2つの視点から分析し、新商品の方向性を固めることができた。そして、シークワサーと健康の繋がりをイメージし「シークワサーDEヘルスケア」というキャッチフレーズを設定するとともに、ブランディングに基づいた商品名とパッケージデザインを作成し、新商品が完成した。

その後、大宜味村物産展において新商品のテスト販売をおこなった結果、予想以上の売上で良い手応えを感じ、現在は本格的な販売に向け準備を進めている。

専門家の声

氏名: 西根 英一
 保有資格: 大学教員
 専門分野: ブランディング、マーケティング、広告のコミュニケーション
 専門家の声: 商材がもつ価値を伝えるだけでなく顧客にその価値が伝わるよう依頼主とともにマーケティング&コミュニケーションの精緻な設計図を描くような支援を心掛けた。BtoBビジネスマッチングについても助言。



事業者の声

自分では、「ヘルスケアビジネス」、「マーケティングの基本」について理解していたつもりでしたが、商材、課題、市場、顧客に分けてひとつずつわかりやすく学ばせていただきました。おかげ様で地域資源の強みを磨き、ヘルスケアビジネスとして発信できる可能性を感じました。また、このヘルスケアマーケティングの基本を県民の多くの方に学んでもらいたいと思いました。まずは、シークワサーの粉末、精油、蒸留水を新たなブランドとして確立させて三方よし(売り手よし、買い手よし、世間よし[生産者])と事業を成功させて地域の活性化を目指していきます。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0035F0000t6CLIQAM>