



New Horizon Hub

未来への共創：地域の中堅・中核企業の挑戦を
後押しする支援プラットフォーム

プラットフォーム取組事例集・企業支援事例集

Part 1 全国のプラットフォーム事業者

Part 2 個別支援事例

地域型プラットフォーム

	エリア	取組紹介ページ	個別支援事例ページ
1. 株式会社北海道共創パートナーズ	北海道	4	28
2. ランドブレイン株式会社	東北	5	29
3. 株式会社クオリティ・オブ・ライフ	関東南部	6	30-33
4. 一般財団法人日本立地センター	関東北部	7	34
5. 株式会社みらいリレーションズ	首都圏	8	35-41
6. インターウォーズ株式会社	甲信越	9	42
7. 株式会社ジェック経営コンサルタント	北陸	10	43
8. 株式会社百五総合研究所	中部	11	44-46
9. 株式会社O K B総研	中部	12	47
10. Plug and Play Japan株式会社	近畿	13	—
11. 株式会社Rety	中国	14	48-49
12. ジョブプロジェクト株式会社	四国	15	50
13. 株式会社InnovationBASE九州	九州	16	—
14. デロイト トーマツ テレワークセンター株式会社	沖縄	17	—

テーマ特化型プラットフォーム

	テーマ	取組紹介ページ	個別支援事例ページ
15. 認定特定非営利活動法人経営支援NPOクラブ	医療・福祉・健康分野	19	52-58
16. 一般財団法人浅間リサーチエクステンションセンター(AREC)	繊維	20	59
17. 株式会社クオリティ・オブ・ライフ	半導体・デジタル	21	60
18. 大阪商工会議所	医療機器分野	22	61
19. 株式会社マイファーム	農業	23	62-63
20. 一般社団法人九州半導体・デジタルイノベーション協議会	半導体×九州	24	—
21. 株式会社アルファドライブ	第二創業支援	25	64-65

Part 1 全国のプラットフォーム事業者

地域型プラットフォーム

プラットフォームの運営者

株式会社 北海道共創パートナーズ

プラットフォーム代表者：代表取締役社長 岩崎 俊一郎

株式会社北海道共創パートナーズは、メインバンク取引法人数
地銀トップである北洋銀行の戦略的子会社である

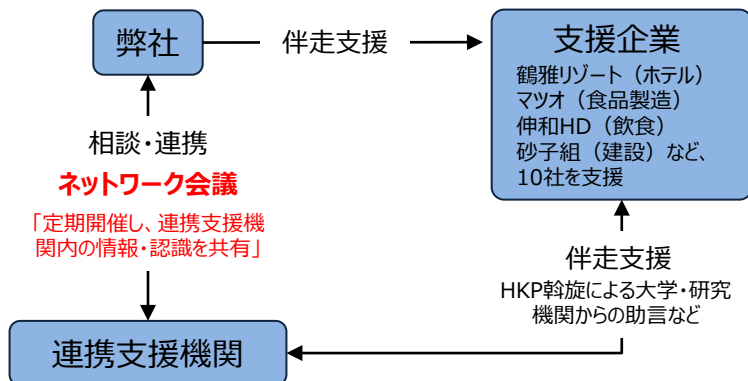


連携の概要

連携支援機関

R & Bパーク札幌大通サテライト（H i N T）（北海道大学、産総研、経済団体、行政等23機関が連携する技術開発、新事業創出の常設対応窓口）、一般社団法人北海道発明協会（知財分野のネットワークを有する道内唯一の知財総合支援窓口）、ジェトロ北海道（企業成長に欠かせない海外展開を支援するジェトロの北海道拠点）、STARTUP HOKKAIDO（道内の国・自治体によるスタートアップ支援実践機関）、北洋銀行（資金量・預金量道内トップの銀行）

連携スキーム図



(地域型)地域の特徴や課題

地域の特徴：全国最大の面積に最小の人口密度(東京の1/100)、平成の大合併不発(179市町村)、複数経済圏の存在

地域の課題：脆弱な産業構造(第1次・第3次産業への依存)、課題先進国の課題先進地(少子高齢化・人口流出)

支援内容

新事業創出における3つの壁(意識・初動・実行)を加速度的に乗り越える伴走支援型プログラム

Step 00

- ✓ 北洋銀行**2万8千社**の法人データベースを活用した参加招聘
- ✓ 取引企業の**経営課題蓄積**

Step 01

- ✓ 経営者・新事業担当者**延べ214名**が参加した新事業立上げ加速化セミナーを2回開催
- ✓ 参加者アンケート(156名)による**ボトルネックの把握**

Step 02

- ✓ **ワークショップ7社**(新事業戦略立案・販路開拓支援)
- ✓ **専門家派遣3社**(製造工程改善・マーケティング戦略立案)

Step 03

- ✓ 補助事業終了後も**シームレスな継続支援**(有償)
- ✓ **オンラインコミュニティ**による交流の場の提供(25/2開設)

目指すべきプラットフォームの絵姿

産学官金連携による**実効性**と**持続性**の高い支援体制構築

- 連携支援機関や親会社のネットワークを活用した**情報ハブ機能**の提供、補助企業終了後を見据えた持続的支援体制の確立
- オンラインコミュニティを成長加速のための**インキュベーター**として自律的成長を目指す
- **多様なバックボーン**(商社、メーカー、IT、流通)を持つ弊社人材の伴走支援により持続的に進化できるPF

プラットフォームの運営者



■プロジェクトマネージャー

国土政策グループ長 宮脇 宏考

■業務担当

国土政策グループ 渡邊 章央・有田 洋人 ほか

連携の概要

プラットフォームの構築にあたり、新事業展開に必要なノウハウを集積・補完するため、本事業に賛同する東北地域の産業支援機関・団体の皆様に参画いただいた。

■参画支援機関・団体

(独)中小企業基盤整備機構 東北本部

(公財)東北活性化研究センター

(一社)東北経済連合会 東経連ビジネセンター

(一社)東北ニュービジネス協議会

株式会社日本政策金融公庫 仙台支店

株式会社日本政策投資銀行 東北支店

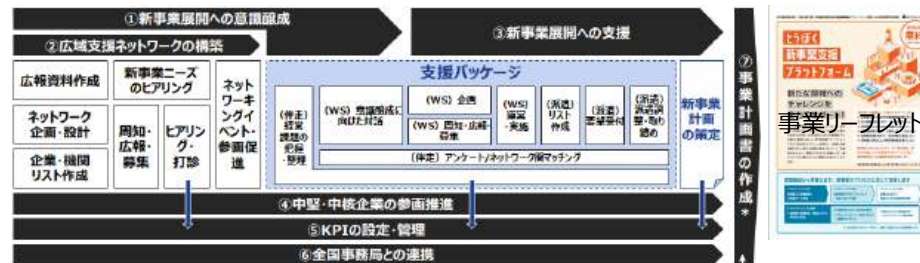


(地域型)地域の特徴や課題

- 東北エリアには、中堅・中核企業かつ地域未来牽引企業が約130社所在し、うち製造業・建設業が8割弱を占める。
- 上記業種は地場産業型の商習慣が強いため、中堅・中核企業による新事業展開による成果を東北全体に波及させる観点から、域内の中小企業群とのサプライチェーン等の連携の強化、さらには海外市場を含めた、域外における販路開拓が主要な課題として想定された。

支援内容

PwC Japan有限責任監査法人と連携し、新事業展開への意識醸成(イベント開催)、個別ヒアリングを通じた参画促進、参画後の支援パッケージの展開(ワークショップの実施、専門家とのマッチング・派遣)、事業計画書の作成支援等を行った。



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 中堅・中核企業の新事業展開への意識醸成を起点に、参画支援機関や外部専門家との連携を通じた、支援プラットフォーム全体の自走化の実現
- 中堅・中核企業の新事業展開と成長が東北経済の発展、支援ネットワークの増幅へと繋がっていく持続的な好循環の構築



プラットフォームの運営者

株式会社クオリティ・オブ・ライフ

代表取締役 原 正紀

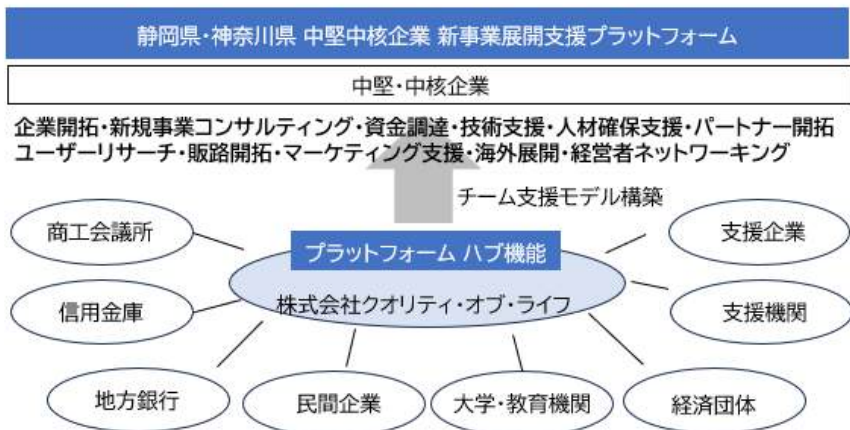


連携の概要

企業名一覧

アイフォーコム株式会社、株式会社アツミテック、加和太建設株式会社、株式会社崎陽軒、三友プラントサービス株式会社、有限会社春華堂、大興金属株式会社、株式会社村上開明堂、守谷輸送機工業株式会社、矢崎化工株式会社

連携スキーム図



(地域型)地域の特徴や課題

新事業展開において、関心は高いが、「必要な技術・ノウハウをもつ人材の不足」「必要な技術・ノウハウの取得・構築」が課題。また地域の支援機関よりも外部専門家に相談したり、他の経営者に期待する声も強い。そのため、支援機関連携や経営者ネットワークにおいては多様な課題に対して多様なマッチングが考えられることから、複数の支援機関や企業連携による広域ネットワークの継続的体制構築が重要

支援内容

- 新事業展開等をテーマにしたセミナー・ワークショップ・成果報告会を開催して、ノウハウを広く啓蒙・周知。
- 6,000名のプロフェッショナル人材から選出して、適切な外部プロフェッショナル人材によるプロジェクトチーム組成や連携機関とのマッチングを伴走支援



目指すべきプラットフォームの絵姿

地域の中堅企業、スタートアップ、外部専門家、支援機関、教育機関、自治体などが、企業の新事業展開における様々な課題テーマを起点に連携できる、地域のネットワークを活かし促進することによるオープンイノベーションを通じた新事業展開の創出を促進

プラットフォームの運営者

一般財団法人日本立地センター
理事長 平井 敏文

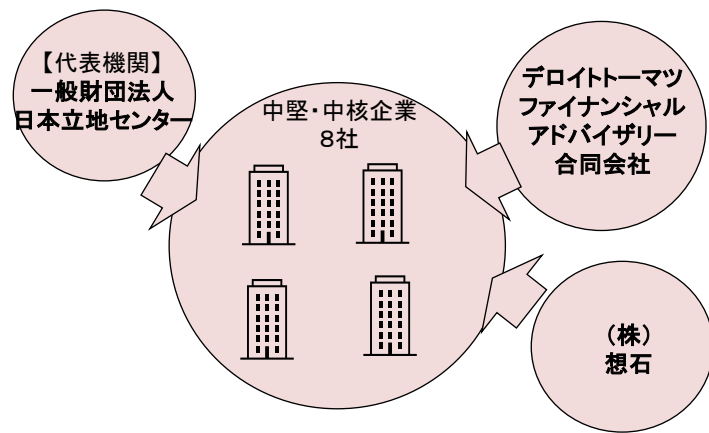
連携の概要

企業名一覧

デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社、株式会社想石

連携スキーム図

日本立地センターを代表機関として、個社支援にデロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社、株式会社想石が参画。

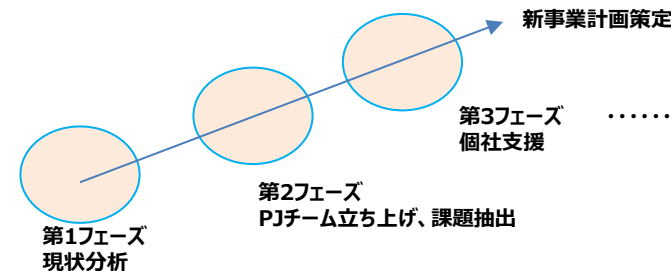


(地域型)地域の特徴や課題

特徴：関東北部3県内（茨城、栃木、群馬）の中堅・中核企業は、81社。業種は、製造業や建設業、リサイクル業、情報通信業、サービス業など多岐にわたる。
課題：人材不足、専門家活用の不足等

支援内容

- 意識醸成に関するセミナーの開催（2024.8.5 於：宇都宮市）
- プラットフォームの構築
- 新事業展開のための個社支援
現状分析、PJチームの立ち上げ、課題抽出、解決策の検討
月1回程度対面打合せ、新事業計画策定に向けた準備（社内共有他）



目指すべきプラットフォームの絵姿

新事業展開が繰り返し実施され、中堅・中核企業の経営力強化に貢献できる支援体制

プラットフォームの運営者

株式会社みらいリレーションズ

プラットフォーム代表者：代表取締役 齋藤 康平

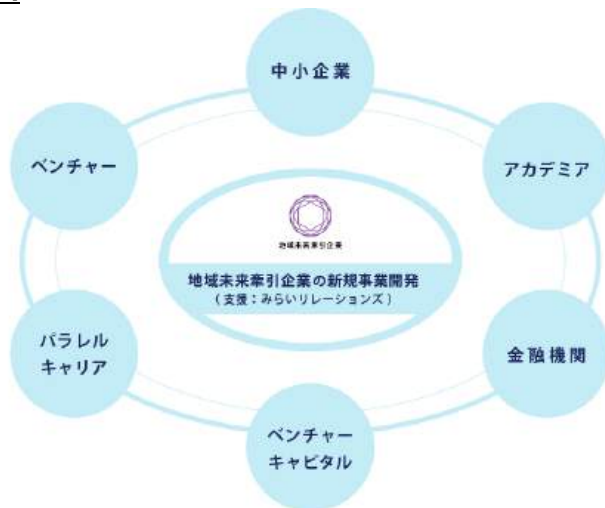


連携の概要

連携支援機関

株式会社みらい創造インベストメンツ（東京科学大、関連VC）、株式会社エヌ・ティ・ティピー・シーコミュニケーションズ(AIベンチャーが多数参画、Innovation Lab運営)、多摩信用金庫、西武しんきんキャピタル株式会社

連携スキーム図

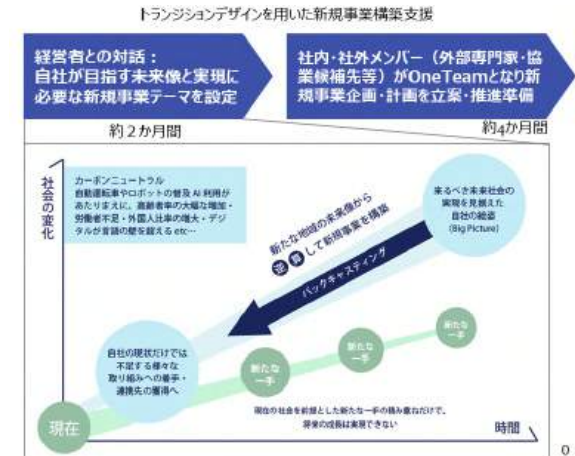


(地域型)地域の特徴や課題

- 環境・社会・技術の変化と、政府の後押しによりアカデミア等からのスタートアップ創出が積極的に行われており、事業成長実績のある中堅企業にとって、オープンイノベーションによる成長機会が到来しています
- 各企業がこの機会を取り込むためには情報・ネットワーク・人材が不足している状況です

支援内容

- 「トランジションデザイン」の方法論を用い、経営者との対話から、新たな未来像とそこから逆算することで導き出される新規事業計画を描くサポートを実施します
- 新規事業の具体化と実現準備をプロ人材と支援機関が連携・伴走し情報・ネットワーク・人材を拡充します



目指すべきプラットフォームの絵姿

中堅・中核企業と、中小・スタートアップ・アカデミアが連携し、新たな成長産業を興すエコシステムの形成を目指しています

プラットフォームの運営者

「人をコアにしたインキュベーション」に長年取り組む

主催



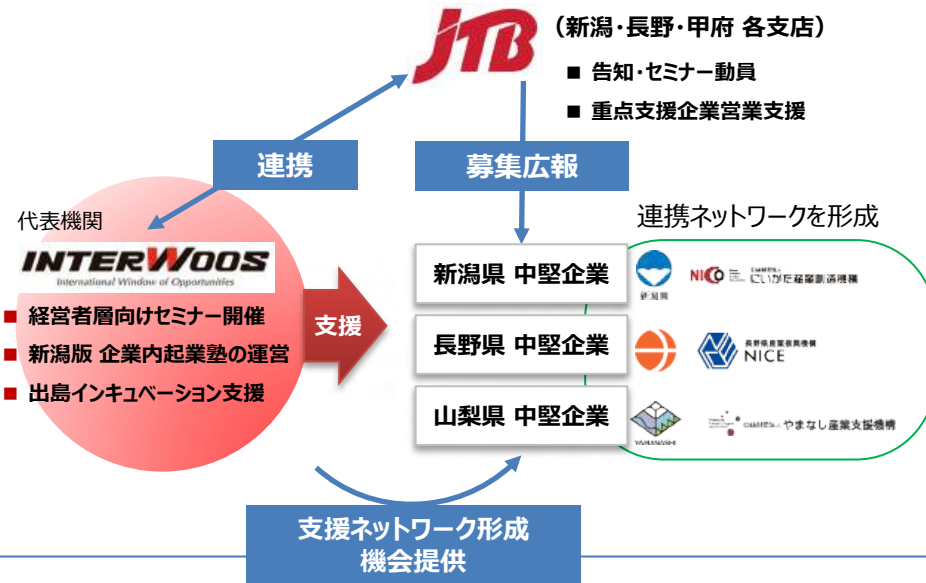
インターウォーズ株式会社

プラットフォーム代表者：事業開発部

インキュベーションコンサルタント 菅野 悠



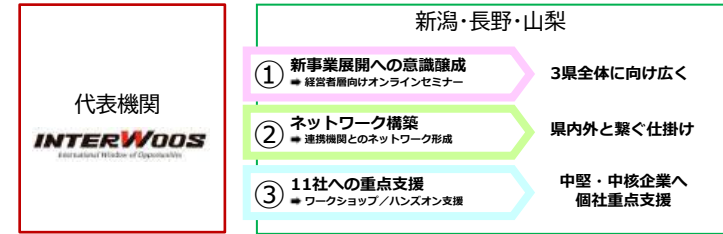
連携の概要



(地域型)地域の特徴や課題

- 人口の自然減少および都市部への流出により、内需は限界を迎え、“経済の活性化”と“雇用の創出”が大きな課題。
- 各県の産業構造は、農業・工業に大きく偏重しており、新しい収益モデルの創出とそのための人材養成が重要である。
- 内需の限界という点では、グローバル市場への展開を実行することも極めて重要になっている。

支援内容



本プラットフォームの特徴

2009年から延べ1,212名の参加実績がある弊社独自事業「イントレプレナー塾」のカリキュラムとノウハウを活用。企業内外にある“既存の経営資源”と“内部留保”を最大限生かす企業内起業の推進により、地域経済の活性化と雇用の創出を生み出すアプローチ。5か月間で“5か年収支・事業計画”を創り上げ、自社の経営陣へ事業提案するところまでやり切らせる。

実施事項

- ① 8/27(火) 経営者向けセミナー @OL
- ② 10/3(木)~12/12(木) 4回 / 3ヶ月間 のイントレプレナー塾
- ③ 12/16(月)~2/21(金) 2ヶ月間 の出島インキュベーション

目指すべきプラットフォームの絵姿

- 新規事業開発の土壌を造る
- 活発な異業種交流の継続
- 事業KPIの達成
 - ① 本補助事業への参加企業数全体 50社80名の動員
 - ② 新事業展開への支援企業数 10社程度
 - ③ 上記のうち 2件程度のP o C実施企業

- ① **異業種交流会501**・・・全国の新進気鋭のベンチャー企業代表者が毎月講演。参加いただくことで、新しい技術・知見を持った企業とのつながりを得ることができます。
- ② **イントレプレナー塾OB会**・・・年数回、定期的にイントレプレナーとして活躍するOBOG会を実施。参画企業との横のつながりを生む機会を継続的に提供します。

プラットフォームの運営者



株式会社ジェック経営コンサルタント
代表取締役社長 山瀬 孝



(地域型)地域の特徴や課題

- 北陸地域では、富山県の軽金属分野、石川県の繊維産業を発端とした炭素繊維関連分野が隆盛である。
- 企業においては、組織、収益改善、全社戦略の策定、新事業展開といった面において、共通した課題意識が見られ、特に新事業展開については、市場環境は急激に変化し、淘汰される製品・サービスも数多く存在する。その中においても、継続して成長していくためには、事業計画の立案・ビジネスモデル構築を推進や推進する人材の不足等、「内部リソースの課題」や「適切なマーケット分析」に課題があり、取り組めている事業者は多くない。

支援内容

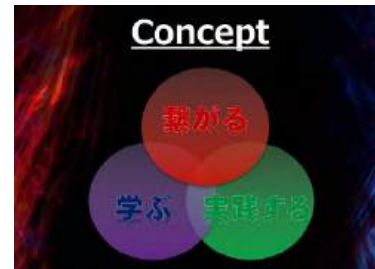
特に、新規事業展開への支援では、当社の本業であるコンサルタントの知見（中堅中核企業等へのコンサルティング、新事業開発、マーケティング、事業計画策定支援実績等）を活かした伴走支援を実施した。

連携の概要

経済産業省中部経済産業局北陸支局が昨年12月に立ち上げ、当社も協力機関として参画する北陸共創コミュニティは、地域企業とスタートアップ等との協業促進により、新事業展開や抜本的な生産性向上等の促進支援を目的としており、本事業の活動趣旨と非常に親和性が高く、北陸共創コミュニティの参画企業にも広く発信することで本事業の効果を高めるべく、当社と北陸支局にて共創コミュニティの参画企業への周知・広報等の面で連携を行った。



※中部経済産業局北陸支局が事務局となり、協力機関として行政及び公的支援機関、大学、経済団体、金融機関、民間の支援機関など約30社が参画。



【本事業のスキーム】

- 1st STEP : キックオフシンポジウムの開催
- 2nd STEP : ワークショップ・勉強会の開催
- 3rd STEP : 新規事業展開への支援

目指すべきプラットフォームの絵姿

当プラットフォームは「繋がる」、「学ぶ」、「実践する」をコンセプトにしていることから地域内の事業者間の交流・連携が日常的に展開されている状態を目指す。その為、引き続き定期的な勉強会等の開催を通じて、学びの場、出会いの場の創出を進めていく。
また、プラットフォーム内事業者間の自然発生的な「実践」のみならず、中堅・中核事業者の悩み課題把握を踏まえてプラットフォーム運営者として必要な連携をコーディネートしていく。

プラットフォームの運営者

株式会社百五総合研究所

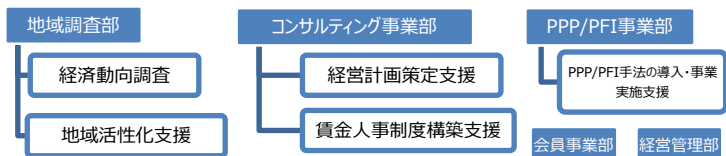
本社：三重県津市岩田21番27号

設立：昭和60年7月29日

資本金：30百万円

代表者：代表取締役社長 海住 禎人

百五銀行グループのシンクタンクとして、地域経済・産業の調査分析をはじめ、各種コンサルティング業務、会員サービス等を提供しております。



連携の概要

高等教育機関、技術支援機関、金融機関、自治体と連携し、中堅・中核企業の新規事業の立ち上げ支援を実施。

連携支援機関一覧

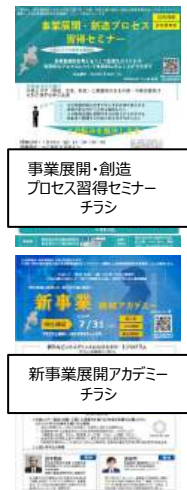
No.	カテゴリ	支援機関名	所在地
1	産	株式会社 百五総合研究所	三重県
2		株式会社 十六総合研究所	岐阜県
3		株式会社 フィ・アール・テクノセンター	岐阜県
4	学	国立大学法人 三重大学	三重県
5		皇學館大学	三重県
6		国立大学法人東海国立大学機構 岐阜大学	岐阜県
7		国立大学法人 豊橋技術科学大学	愛知県
8		名古屋文理大学	愛知県
9		独立行政法人国立高等専門学校機構 鈴鹿工業高等専門学校	三重県
10		独立行政法人国立高等専門学校機構 鳥羽商船高等専門学校	三重県
11	官	三重県	三重県
12		岐阜県	岐阜県
13		三重県工業研究所	三重県
14		岐阜県産業技術総合センター	岐阜県
15	金	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	愛知県
16		株式会社 百五銀行	三重県
17	その他 支援機関	株式会社 十六銀行	岐阜県
18		公益財団法人 岐阜県産業経済振興センター	岐阜県
19		公益財団法人 ソフトピアジャパン	岐阜県
20		国立研究開発法人 産業技術総合研究所 中部センター	愛知県

(地域型)地域の特徴や課題

- 中部エリアは、自動車産業、航空宇宙産業を始めとした我が国ものづくり産業の一大集積地であるが、「第4次産業革命」と呼ばれるIoT、ビッグデータ、ロボット、人工知能(AI)等の技術革新により、地域産業を取り巻く環境は大きな変革期を迎え、新たな製品・サービス・ビジネスモデルの創出等への対応が課題となっている。
- 新規事業創出に必要な人材やノウハウが不足している。

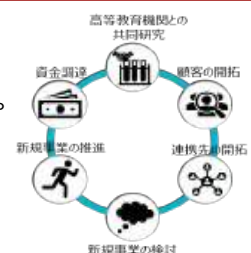
支援内容

- 「事業展開・創造プロセス習得セミナー」として、中小企業及び中堅・中核企業向けに、新規事業開発の初期フェーズに実施する内容を理解するための基礎セミナーを実施。
- 「新事業展開アカデミー」として、全5回の連続講座と個社別支援を実施。
- 連続講座では、「事業アイデアへの昇華方法」、「事業企画書の作成方法」、「事業企画書をもとにした顧客開発の具体的手法」といった知識のインプットと、事業企画書作成に向けた課題への取組と発表を通じたアウトプット、講師からのコメントによるブラッシュアップを進めることで事業企画書を作成。
- 連続講座最終回では、連携支援機関に向けて新規事業の企画を発表し、連携可能性等のコメントをもらうことで、事業企画のブラッシュアップと連携体制を構築。
- 個社別支援では、連携支援機関とのマッチングや、新規事業立ち上げに向けてのリソース提供などを実施。



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 中部エリアの経済を支える中堅・中核企業の新規事業立ち上げを支援するため、必要となる情報や知識、技術などのリソースを提供するなど協力し合えるプラットフォームとする。
- 地域全体で、新事業展開・イノベーション事業創出の機運を醸成・実現し、地域経済を活性化化する。



プラットフォームの運営者

株式会社OKB総研（岐阜県大垣市郭町2-25）

- 岐阜県大垣市が本拠地の地方銀行、大垣共立銀行のグループ会社
- 価値共創を目的としたモノづくりカフェ「FabCafe Nagoya（名古屋市）」の運営にも参画

プラットフォーム代表者：戦略事業部長 長瀬 一也



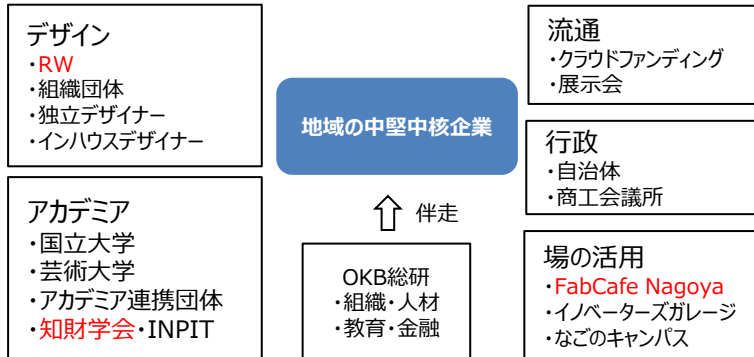
連携の概要

- プラットフォーム＝商取引や情報配信などのビジネスを行うための基盤。本事業をきっかけに、「新たな出会い」「新たな発想」「ビジネスのアップデート」「組織のアップデート」ができる基盤を構築。
- 限られた連携先で展開するのではなく、ニーズや方向性に応じ、必要な機能が加わっていくイメージ。
- 地域の中堅企業がプロデュース機能を備え、多様なステークホルダーの役割を理解し、連携して新たなビジネスを創出していくことが理想。（＝地域の中小企業を牽引する役割）

連携済機関

株式会社FabCafe Nagoya、株式会社ロフトワーク
株式会社RW、一般社団法人日本知財学会

【想定ステークホルダーのイメージ】

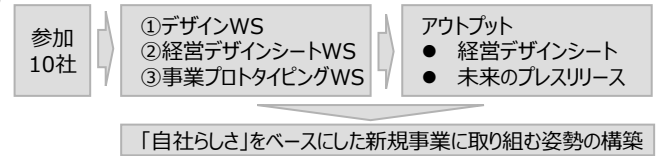


(地域型)地域の特徴や課題

- 未来の不確実性が高まり、正解探しの姿勢では新規事業開発の成功確率は上がらない。モノづくりが盛んな東海エリアは、正確に、効率的に業務を行うことが得意である反面、自ら未来を創造することはあまりしてこなかった。
- 未来の価値創造には、「人中心」の態度を身につけ、社内外の共感を得ながら取り組むことが重要である。

支援内容

- 社員一人ひとりが「デザイン経営」の理解を深め、経営の感覚を持ちながら新規事業に取り組むための3つのプログラムを提供。受講の過程で、自身が取り組みたい新規領域を言語化していく。
- 単独ではなく複数社で取り組むことで、他者の視点を取り入れていくこともメリット。
- 社員個人が「人中心」の態度を身につけ、個人の大きな熱量で新規事業に挑戦していく姿勢に変えるため、「デザイン」に対する認知を高めるプログラム（デザインワークショップ）
- 新規事業に挑戦していくプロセスに社内外が共感している状態をつくるためのプログラム（経営デザインシートワークショップ）
- 発散収束を繰り返し、まずはカタチにしてみる姿勢になるプログラム（事業プロトタイプینگワークショップ）



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 中堅企業が地域を牽引する役割を果たすべく、以下の機能を備えるためのプラットフォーム構築を目指している。
 - 自らが新規事業を生み出せる人材/組織を備える
 - 必要な外部連携先を自ら探索し、多数のステークホルダーを巻き込みながらプロジェクトを組成できる
- 「何かカタチにする」機能だけでなく、「価値や役割についてのオープンな議論」が展開できる機能を有していることが重要。

プラットフォームの運営者

Plug and Play Japan株式会社

- 世界トップレベルのアクセラレーター／ベンチャーキャピタルの日本支社です。シリコンバレーに本社を構えるオープンイノベーションプラットフォームとして、大手企業と国内外のスタートアップのビジネスマッチング、スタートアップ投資を通して、グローバル規模で時代をリードする企業を支援しています。



プラットフォーム代表者：Senior Manager 川口 雄大

連携の概要

- 関西エリアの中堅中核企業とスタートアップ企業のオープンイノベーションによる協業創出をご支援
- スタートアップ企業とのマッチングを始め、オープンイノベーションを進める上での戦略支援や協業テーマ創出、社内の巻き込み等、必要に応じて幅広くサポート
- 地場の中堅中核企業の発掘においては、金融機関や事業会社と連携することによって、プラットフォームに関わる企業数の増加を狙う

<支援対象企業数（※社名については非公表）>

- 近畿経済産業局経由：8社
- メガバンク地域営業部経由：23社
- 事業会社地域営業部経由：3社
- その他：3社
- 上記のうち、重点支援中の企業：11社

(地域型)地域の特徴や課題

<特性>

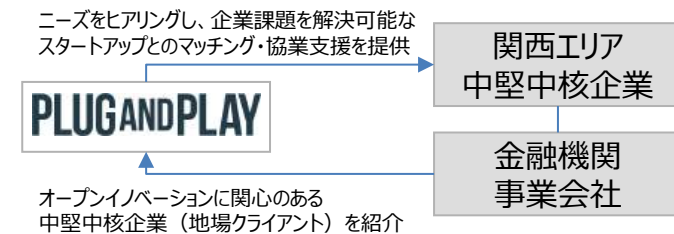
- 地域密着：関西の中堅企業は、地域社会との結びつきが強く、地域経済への貢献意欲が高い
- 独自の企業文化：関西独特の気質を反映した、人情味あふれる企業文化を持つ企業が多い

<課題>

- 後継者不足による事業承継への意識の低さ、デジタル化への対応の遅れや投資意欲の低さが挙げられる

支援内容

- オープンイノベーションに不慣れな企業に対しては、ワークショップやセミナーを通じて、インプットセッションを提供
- 単純にスタートアップを紹介するのみでなく、面談に同席する等、双方が円滑に連携できるようなサポートを提供
- スタートアップにて解決可能な課題設定のある企業を中心に重点支援企業として対応



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 中堅中核企業においてスタートアップとの協業によるオープンイノベーションの活用が手段として当たり前になること
- 中堅中核企業を主体として、政府系機関や大学等も含めたエコシステムを形成し、相互連携による新規事業創出のハードルを下げる

プラットフォームの運営者

株式会社Rety

プラットフォーム代表者：代表取締役 佐々木 光

運営パートナー：株式会社BPL 代表取締役 川本 真督

連携の概要

【支援会社】

- 株式会社Arinos
 - ・資金調達
 - ・M&A など
- デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
 - ・財務分析
 - ・事業戦略の設計

【スキームと役割】

- 地域未来牽引企業
 - ・情報収集 & 交流（視察・セミナー・事例研究を活用）
 - ・パートナー探索（マッチング支援・ネットワーク活用）
 - ・実証実験・事業化（支援者と連携し、新規事業の実行へ）
- 支援会社
 - ・経営支援アドバイザー（経営会議の運営・専門家による支援）
 - ・資金・リソース提供
- プラットフォーム（運営側）
 - ・情報提供・知見共有（事例研究記事の作成・視察ツアーの実施）
 - ・ネットワーク形成（企業と支援者をつなげる場を提供）
 - ・マッチング支援（適切なパートナーの紹介）
 - ・プロジェクト推進（事業化を支援し、継続的な成長をサポート）

(地域型)地域の特徴や課題

- 【地域の特徴】 製造業が多く集積している
- 【可能性】 技術・生産力を活かし、異業種連携が可能
- 【課題】 企業が「単独成長」志向で、オープンイノベーションの意識が低い
 - ・知財・契約面での不安から、共同研究が進みにくい
 - ・DX人材不足で、プラットフォーム活用が進まない

支援内容

【基本支援：情報提供、交流促進】

事例研究記事の作成、地域未来牽引企業視察ツアー、新規事業づくりに関係するセミナーの開催 など

【オプション企画】

経営会議の運営、個別支援、マッチング支援 など



目指すべきプラットフォームの絵姿

「地域未来牽引企業の成長を加速し、地域全体の経済活性化を促進する」

- ・その実現に向け、プラットフォームを通じて以下の仕組みを創出する。
- 企業の新規事業成功率を高める**
 - ・成功事例やノウハウを提供し、社内のイノベーション機運を醸成する
- 地域全体の競争力を向上させる**
 - ・産学官連携を強化し、地域全体のイノベーション力を高める
- 持続可能なビジネスネットワークを構築する**
 - ・短期的なマッチングにとどまらず、長期的な協働関係を育む

プラットフォームの運営者

ジョブプロジェクト株式会社
プラットフォーム代表者： 副社長 越智 克枝

ハタラクをつくる



job project inc.

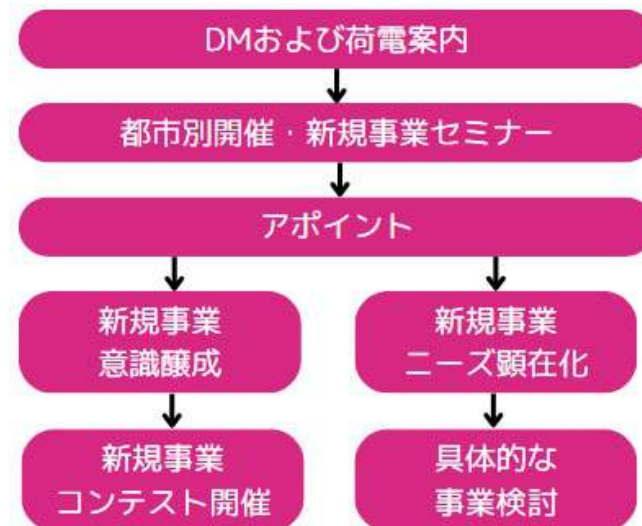


(地域型)地域の特徴や課題

- 製造業を中心にオーナー企業が多く自社が地域経済成長を担っていくという地域貢献の意識がとても高い。
- 自社の成長や利益だけを追求していく自己中心的な企業が少ないため、企業の利益を最優先で考える頭ごなしなコンサルティングに対しては反発を受けやすいのも特徴。
- 地域課題とその企業の課題の両軸のアプローチで、相手の課題に寄り添うことが重要。

支援内容

- 新規事業開セミナーを都市別で開催しリードを獲得した後に、アポイントを取り企業の新規事業に対するニーズを把握。
- ニーズに応じて「意識醸成」段階であれば新規事業コンテスト開催を指南し意識醸成を、ニーズが顕在であれば具体的な事業検討を行う。



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 3年後には計画の実行や修正を自社内で回せるよう、自立自走できる企業に成長できるように伴走しながら担当者を育成していく支援を目指しています。

プラットフォームの運営者

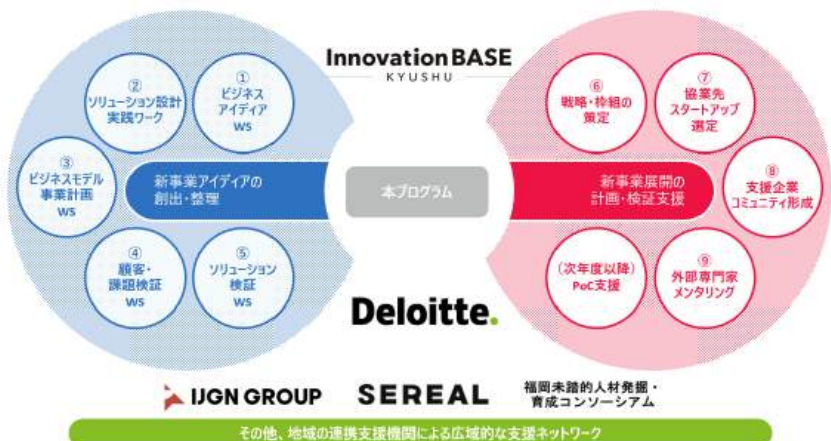
株式会社 InnovationBASE九州

プラットフォーム代表者：代表取締役 小坂 武史 サブマネージャー 吉岡 智哉



連携の概要

- 九州エリアの中堅・中核企業の新事業展開をサポート
- 支援対象の中堅・中核企業様（10社）に対し、支援パートナーと連携し、プログラム（全8回）の提供、事業計画を策定し、令和7年2月まで支援を実施
- Innovation Base 九州が事務局代表となり、有限責任監査法人トーマツ、イジゲングループ株式会社（西日本ファイナンシャルホールディングスのグループ会社）、SEREAL株式会社、福岡未踏コンソーシアムなどの産学金連携を通じた支援を行う



(地域型)地域の特徴や課題

- 仮説検証、マーケットニーズの把握方法がわからず、正しい事業開発が行えているか不安
- 社内に体系的なナレッジがない、適切なインプット、フィードバックを受けながら進める環境がない
- 事業計画書を作成しても稟議が通らず予算化できない

支援内容

- 本プログラムの支援内容として、主に①新事業展開のアイデア創出を目的とした「Kyushu Innovation Boot Camp」への参加、②連携パートナーからの戦略・枠組みの策定のフォローが受けられます。
- 任意で協業先スタートアップの選定リストの支援や次年度以降に向けたビジネス仮説検証や専門人材の派遣についてサポートが得られます。

プログラムの内容	プログラムの提供業務
① アイデア創出 実践型の新規事業開発に係る基礎知識とワークショップ等に参加することで、事業内容の品質向上と社内の機運醸成を図る	<ul style="list-style-type: none"> 育成計画のフォローに向けた企画立案支援 新事業展開に関する実施型ワークショップの企画運営 連携パートナーとの連携や意見交換上での交流機会を創出（イベント開催、アイデア創出、ビジネスモデル策定、仮説検証、事業計画策定など）
② 戦略・枠組みの策定 他社動向・業界トレンドを整理し、貴社の自來像からバックキャストする手法で事業のロードマップを明確化し、新規事業への選定や戦略策定を行う	<ul style="list-style-type: none"> 他社動向・業界トレンドに関するデータベース提供 事業戦略立案や事業ロードマップの検証 新規事業への仮説構築支援
③ 協業先スタートアップ選定 新規事業アイデアを立案していく上で対応すべき事項と他社の強みにより対応すべき事項とを整理し、マッチング創出が期待できるスタートアップを探検・選定する	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画に合わせた役割分担体制支援 協業先スタートアップの選定およびフォローアップ支援 スタートアップリストの優先順位付け・アプローチ策定支援 スタートアップへの入りアング、個別対応支援
④ 仮説検証 プロトタイプやMVP(Minimum Viable Product)を用いて新事業アイデアの仮説検証を繰り返し、客観的なデータ等を用いて事業化はる判断、協業先との提携スキームの検討を行う	<ul style="list-style-type: none"> プロトタイプ開発における資料提供およびアクション支援 （仮説検証）客観的なデータ提供支援 仮説検証に必要なデータ（調査・契約条件等）に関するサポート提供
⑤ 専門人材の派遣 新規事業アイデアの本格的な実証に向け、新事業展開に必要な専門人材の派遣や社員のスキルアップのための研修等を行う	<ul style="list-style-type: none"> 新事業展開における必要な人材支援を企画 研修、メンタリング、セールス、フォローアップなど必要な人材に合わせた専門人材を派遣し、業務及び研修を実施

目指すべきプラットフォームの絵姿

- KIBCプラットフォームを生かした産学官金のネットワークを九州経済産業局と連携しながら構築し、新規事業に対して具体的なソリューションおよびフォローアップ実績のある支援パートナーに参画をしながら、具体的な出口戦略まで対応可能な連携支援ネットワークを中長期的に構築する。

プラットフォームの運営者

デロイトトーマツテレワークセンター株式会社

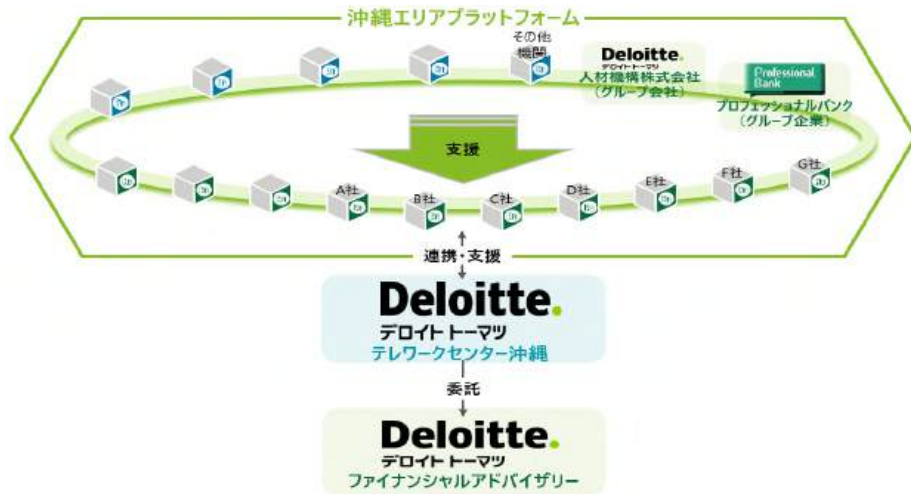
プラットフォーム代表者：代表取締役 品川 梓

連携の概要

企業名一覧

南島酒販株式会社、オリオンビール株式会社、株式会社かりゆし、株式会社りゅうせき、沖縄セルラー電話株式会社、金秀興産株式会社

連携スキーム図

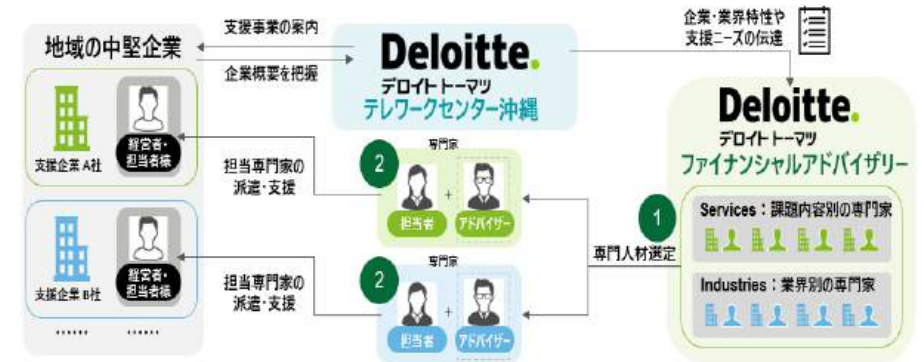


(地域型)地域の特徴や課題

- 日本唯一の亜熱帯地域を強みとして、観光を中心とした第3次産業の割合が8割以上の比率であり、付随して1次産業、2次産業も亜熱帯地域を活かしたバラエティー豊かな事業が多い。また近年は地理的特徴を生かし、IT産業も活発である。
- 一方で課題点として最低賃金の低さ、女性の活躍推進等看過できない課題もあり、また地理・気候ゆえの輸送費、事業の分析力の欠如も課題である。

支援内容

- 各企業の支援に最適な専門人材の選定・派遣
- 新事業展開に向けてのワークショップの開催、企業改革等



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 全国の連携支援機関・事業者間での連携促進による相互補完・シナジー創出



テーマ特化型プラットフォーム

プラットフォームの運営者



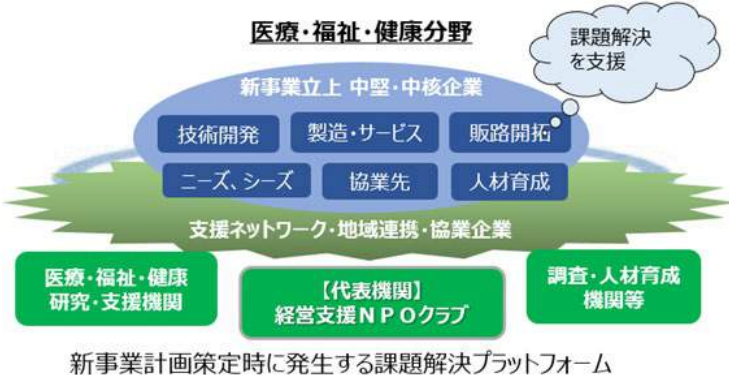
東京都千代田区内神田1-5-13
プラットフォーム代表者： 理事 錦織 浩治

連携の概要

代表的な連携機関・企業

連携支援機関・企業	支援内容
ふくしま医療機器産業推進機構	医療機器開発支援
日本医工ものづくりコモンズ	医工連携支援
テクノエイド協会	福祉用具関連支援
海外医療機器技術協力会(OMETA)	医療機器海外展開支援
筑波大学国際産学連携本部	産学連携
株式会社ドゥリサーチ研究所	市場リサーチ支援

プラットフォームのイメージ



(テーマ特化型)地域の特徴や課題

- 超高齢社会が到来する我が国では、高齢者向けの医療・福祉・健康分野でのビジネスの重要性が増大している。
- 医療技術のイノベーション、医療・福祉・健康分野での新事業立上における各種課題解決が非常に重要なタスクとなる。
- 本事業にて、このタスクを実行できる中堅企業を選定、新事業計画の立上げに向けての課題解決を伴走支援で実施する。
- 上記活動は、これまでの当NPOが実施して来た医療、福祉、健康関連ビジネスへの多くの事業化支援ノウハウの成果に基づいている。

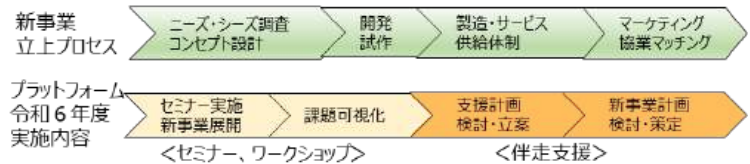
支援内容

- 医療・福祉・健康分野への新規参入、新事業計画策定の課題解決を専門家・支援企業と共に伴走支援を実施



目指すべきプラットフォームの絵姿

- 新事業立上げで発生する課題を可視化し協業マッチングなどの具体的な支援を行い実現可能な計画策定を行う。



プラットフォームの運営者

一般財団法人浅間リサーチエクステンションセンター (AREC)

- 理事長 濱田 州博 (公立諏訪東京理科大学 学長)
- センター長・専務理事 岡田 基幸 (信州大学 特任教授)

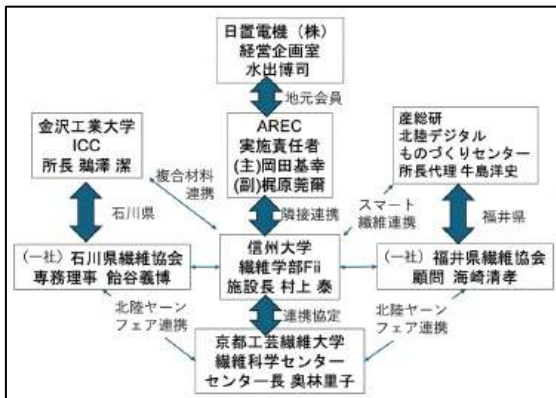


連携の概要

伴走支援先企業一覧 (11社)

順	企業名	主な業種	所在地
1	丸井織物株式会社	合繊織物	石川県
2	カジナイロン株式会社 (カジグループ)	化学繊維	石川県
3	サンゴロ小田株式会社	アパレルOEM	石川県
4	広盛株式会社	繊維商社	福井県
5	長谷虎紡績株式会社	紡績・インテリア	岐阜県
6	株式会社朝日ラバー	工業用ゴム製品製造・販売	埼玉県
7	大阪有機化学工業株式会社	石油化学, 電子材料	大阪府
8	TENTOK株式会社	製紙・パルプ	静岡県
9	パピックス株式会社	繊維加工 (不織布)	岐阜県
10	株式会社スギノマシン	工作機械	富山県
11	株式会社城南製作所	自動車部品製造	長野県

連携支援機関による実施体制図 (敬称略)



(テーマ特化型)地域の特徴や課題

- ビジネス環境の変化：欧州での環境配慮規制の導入
- 1)環境配慮規制への対応のための必要な技術・製品開発等が求められている。⇒企業へのデジタルパスポート (DPP) 導入が、新たに義務づけられることが決定。
- 2)製品の製造元から原材料、リサイクル性から解体方法に至るまでの対応や新素材等の開発、詳細な情報提供等に対応する必要がある。
- 3)CO₂排出量などの製品のライフサイクルアセスメント (LCA) の評価・記載などの対応が求められている。

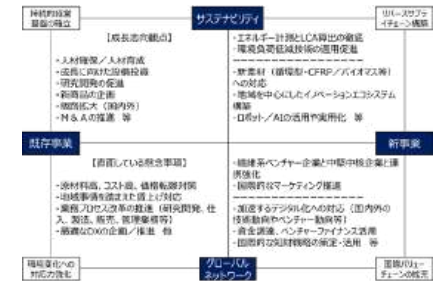
支援内容

特徴：信州大学繊維学部を中心としたシーズおよびニーズをマッチングする目利き力、客観的に事業全体を俯瞰した可視化機能

内容：事前調査、事業所訪問、経営者インタビュー、現状の課題および取組方向性整理、共同研究・ビジネス連携の提案・紹介等

主な取り組み：

- 1)伴走支援先企業向け個社支援
- 2)ワークショップの開催 (全4回)
- 3)欧州視察の実施等



目指すべきプラットフォームの絵姿

【2024年度成果】

主に、国際認証 (GRS等) に対する経営者の意識変革を促し、新たな企業間連携・産学連携ネットワークの形成によるビジネス機会を創出した。

【目指す姿/当面】

新事業、新商品・技術等の用途開発、販路開拓に直結する場づくりとすること (企業共通のニーズ)。

プラットフォームの運営者

株式会社クオリティ・オブ・ライフ

代表取締役 原正紀



連携の概要

伴走支援先企業一覧（11社）

- 株式会社クオリティ・オブ・ライフ
- 株式会社みずほリサーチ&テクノロジーズ
- 関東経済産業局

■ 業界団体・経済団体との連携

- 日本商工会議所
- 各地の商工会議所
- 各地の経営者協会

■ 企業・機関等との連携

- 東京中小企業投資育成
- 各地の金融機関（地銀・信金）
- 各地の教育機関（大学等）
- 各地の公共機関（自治体等）

（テーマ特化型）地域の特徴や課題

- 半導体・デジタル業界は地域における産業振興支援という意味で重要な産業である。地域企業でまず課題になるのは、新規事業を推進するための人材の確保である。
- 本プラットフォームでは内部人材（社員等）の確保に併せて、外部人材（専門家等）の活用についても、企業に成功体験を得てもらうことを目指す。

支援内容

【シンクタンクの分析】【外部専門家の個別支援】の各フェーズで効果的な事業提案を行う。

①対象企業の現状分析・プランニング

状況把握、課題分析をシンクタンクで個別企業ごとに実施。抽出された課題やテーマについての解決策・新規事業実行策のプランニングを行う。

②対象企業への新規事業の実行支援

新事業開発のノウハウなどを伝える情報提供を実施。実行プランニングに合わせて、支援のための専門人材の最適なマッチングを実施。マッチング後に個別アドバイスや、伴走型での支援を実施。

②事業終了後のプラットフォーム確立

新事業開発の手法の確立と取り組み事例の分析と共有。関係性ができた企業・団体・機関等との継続的なアプローチ活動の実施。新規事業開発のプランニングのスキーム化、新規事業支援専門人材の充実と確保、プラットフォームでの企業向けの案内等の継続。

目指すべきプラットフォームの絵姿

- プラットフォーム参加企業同士の交流や情報交換による新規ビジネスの創出やアライアンスの推進
- 様々な分野の外部専門人材の紹介による経営改善や新規事業の推進

プラットフォームの運営者

大阪商工会議所

所在地：大阪市中央区本町橋2-8

設立：1878年

プラットフォーム代表者

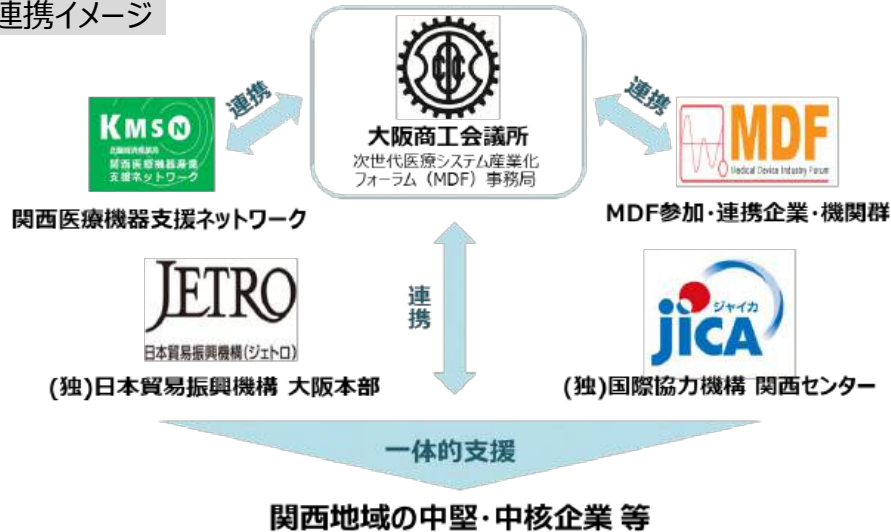
：産業部 ライフサイエンス振興担当課長

松山 裕（実施責任者）

連携の概要

各種団体・プラットフォーム等と連携し、中堅・中核企業の医療機器分野における新事業・新市場展開の支援体制を構築

連携イメージ



(テーマ特化型)地域の特徴や課題

- 医療機器産業の市場はビジネスとして極めて有望な分野として注目されている。しかし、国内では輸入超過が続き、海外に比べ研究開発・事業化ともに大きく遅れを取っている状況にある。
- 国内外の医療機器産業の成長過程において、日本企業のプレゼンスを示していくためには、地域経済の牽引役となる中堅・中核企業の参入、育成、活躍が不可欠であることから本テーマを設定。

支援内容

● 支援内容

- 意識醸成**
 - 医療機器分野新事業創出セミナーの開催
 - 医療機器分野参入・関心意向ヒアリングの実施
- PF構築**
 - 医療機器分野の課題抽出ヒアリングの実施
 - 連携支援(マッチング)等の実施
- ハンズオン支援**
 - 医療機器事業化アドバイザーによる伴走支援
 - 課題に応じた専門調査・コンサルティング

● 支援のポイント

各種団体や専門アドバイザーとのネットワークを活かし、支援企業の選定、及び各企業のニーズに応じた幅広い支援を実施した。

目指すべきプラットフォームの絵姿

- 支援企業と綿密なコミュニケーションを重ねた上で、臨機応変に適切な支援を提供
- 一時的な支援に留まらない、将来を見据えた中長期的な支援の継続
- 他地域・他団体・各種専門家等との連携による支援の多様化

プラットフォームの運営者

株式会社マイファーム

プラットフォーム代表者：専務取締役 浪越 隆雅



連携の概要



コネクション

株式会社マイファーム

ご相談・協力依頼

多面的な角度から、弊社へのご助言・ご協力や、
企業へのコンサルティング支援を実施いただいています

連携先様

情報 株式会社 マイナビ（マイナビ農業）様

調査 株式会社 ユニークピース 様

地方創生 千葉大学 鈴木雅之 教授

販売・販路 株式会社 然 様

資材 株式会社 渡辺パイプ 様

(テーマ特化型)地域の特徴や課題

- 農業は地域経済の根幹をなす産業であり、地域経済の持続的な成長を実現するには、農業の高付加価値化や新たな事業モデルの導入等の動きが重要です。
- サステナビリティや地域共創を軸とした新規事業を模索する企業も増えている中で、農業分野は食品・環境・健康・観光・教育等の幅広い産業との融合が考えられ、中堅・中核企業による新規参入の余地が大きい分野となっています。

支援内容

【立ち上げ支援】

支援対象企業への伴走支援 連携先様と協力した調査代行や、ノウハウ共有等

【意識醸成】

12/10 未来を共創するシンポジウム 開催（交流イベント）、2/5 ウェルビーイング時代を切り拓く新事業のかたち 開催（ウェビナー）

- スキーム図



目指すべきプラットフォームの絵姿

- **長期的にビジネスとして持続させることが重要**と考え、**企業が自発的に連携**し、新事業を創出する場として機能するプラットフォームを目指したいと考えています。
- **協業事例の実績を生み出し**ながら、企業のビジネスマッチングを促すイベントや、実証実験の機会提供（農地とのマッチング）等を行い、**新規事業を生み出す土壌を育てることを目指します。**

プラットフォームの運営者

一般社団法人 九州半導体・デジタルイノベーション協議会(SIIQ)

プラットフォーム代表者：事務局長 古賀 幸治



連携の概要

- 九州を中心とした中堅・中核企業の新事業展開をサポート
- 支援対象の中堅・中核企業様に対し、SIIQをハブとして地域の連携支援機関(大学,金融機関,大企業)との支援を実施。
- 九州全体の連携と効率化をキーワードに皆様が恩恵を享受できる仕組みの構築を目指す。

【企業名一覧】

- 株式会社スズキ
- 株式会社マイスティア
- エスティケイテクノロジー株式会社
- 株式会社デンケン
- 株式会社くまさんメディクス
- 櫻井精技株式会社
- アイティーアイ株式会社
- カンケンテクノ株式会社
- 東京応化工業株式会社
- 株式会社スギノマシン
- アルバック機工株式会社
- 日本タングステン株式会社
- 黒崎播磨株式会社



(テーマ特化型)地域の特徴や課題

- 半導体は、デジタル社会を支える重要基盤であり、安全保障にも直結する重要な戦略技術。
- 九州は多くの半導体企業が立地し、設備投資が行われており、生産金額は全国比で約55%を記録。
- 一方で様々なリスク(環境的、地政学的、経済的)を抱えている。加えて、半導体産業を支える人材が不足。



そのような環境と課題認識に対する答えのひとつが
ALL九州で“連携と効率化”をキーワードとした仕組みの構築と考え、活動を進める。

支援内容

【チャレンジマーケット2024】

- 九州に立地する大手半導体関連企業と、地域の中堅・中小企業を結ぶマッチングイベントを企画。
- 今回は、東京エレクトロン九州株式会社様の技術ニーズに基づくマッチングイベントを2025年1月29日に開催。
- 出展社数は31社。来場者数は東京エレクトロン九州株式会社の担当者様293名（延べ人数）ご訪問いただいた。
- 事後アンケート等に基づき、優先度をつけて案件の評価や規模に応じて、ステークホルダーや公設試等との連携も視野に、適切な支援を検討している。

九州半導体人材育成等
コンソーシアム



九州に立地する
大手半導体関連企業
東京エレクトロン九州(株)

地域の中堅・中小企業



プラットフォームの運営者

AlphaDrive

株式会社 アルファドライブ

プラットフォーム代表者：

代表取締役社長 兼 CEO 麻生 要一



連携の概要

株式会社アルファドライブ（企画・運営・伴走支援）
株式会社アルファドライブ高知（研修・メンタリングほか）
新潟ベンチャーキャピタル株式会社（セミナー運営・計画策定支援）
フィリップ証券株式会社（IPOセミナー登壇）
フューチャーベンチャーキャピタル株式会社（CVCセミナー登壇）
株式会社ミライユカタ（M&Aセミナー登壇）

【プラットフォームによる支援体制】



(テーマ特化型)地域の特徴や課題

- 地域の中堅中核企業は、中核事業によって安定的な経営基盤を築いている一方で、新規事業開発を経験する機会が少なく、そのノウハウが社内に蓄積されていない傾向もみられる。
- イノベーションを支える有識者や連携先等の社外ネットワークを有していない。
- 後継人材の不足はもとより、後継人材とともに事業を進める次世代経営チーム組成（ボードメンバー育成）も課題となっている。

支援内容

<実施事項>

- ①啓発セミナー（全4回）
- ②事業開発研修（全5回）
- ③テーマセミナー（全2回）
- ④伴走支援（4か月）
- ⑤プレゼンテーション
- ⑥ネットワーキング
- ⑦事業策定支援

<特徴・支援ポイント>

「新規事業の実践論」の著者で弊社代表の麻生要一をはじめ、起業や社内起業などの経験を持つ実務家が講師やメンターとなり参加者に伴走。新規事業開発ノウハウを提供しながら、参加者同士のネットワーキングも支援。プログラムにチームで参加できる点も特徴。



目指すべきプラットフォームの絵姿

社内起業家や後継者など、中堅中核企業の未来を支える「次世代経営人材」が、組織や地域の枠を超えて繋がり、連携や共創によって自社の未来を切り開くコミュニティ型プラットフォーム。「ローカル×ローカル」による新たなオープンイノベーションの創出を目指します。

Part 2 個別支援事例

地

地域型プラットフォーム 個別支援事例

「地域型プラットフォーム」とは、一定のエリアを支援対象として活動するプラットフォームを指す。

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

- 企業名 : 株式会社マツオ
 所在地 : 北海道滝川市流通団地1丁目6番12号
 代表者 : 代表取締役 松尾吉洋
 業種 : 食品製造販売業・飲食業
 事業内容 : 食肉製造・販売、飲食店運営
 会社URL : <https://corp.matsuo1956.jp>
- 北海道民のソウルフード「ジンギスカン」の老舗中の老舗(創業68年)。道民であれば知らない者はいない名店。
 - 北海道が誇る羊肉文化を道外(関東5店舗・ECショップ)にも積極展開。



取組の背景

- 当社は、製造過程で発生する羊肉脂身の有効活用について、長年、頭を悩ませていた。
- これまで製品化に向け様々な挑戦を重ねてきたが、歩留りや技術的な問題から開発を断念も再挑戦は視野にあった。
- 弊社(HKP)よりPF事業への参画を打診したところ、当社では、端材を活用したソーセージなどの新製品開発に取り組んでおり、年間30トンの廃棄物となる脂身についても新事業に活用できないかと発想されていた。
- また、過去に経産省の制度(補助金など)を活用した経験もあり、本PF事業の参加を決断いただいた。

支援内容

- 経営課題の特定・支援内容の設定
- 産廃処理している羊肉脂身の有効活用
 - 羊肉の特徴(独特な臭いや融点の高さ)を踏まえた製品開発までの伴走支援
- 支援の内容詳細等
- 脂身の活用方法(食品、油脂など)の調査と製品化に向けた各々の課題整理
 - 連携支援機関であるHiNTと連携し、地元大学(農産資源科学研究室)の教授を紹介
 - 製品化可能な道内食品メーカーの調査

取組の成果・今後の展開

- 取組の成果
- 地元大学からのアドバイスに基づき、食品(ラードなど)の原料として活用を検討。
- 今後の展開
- 大学研究ゼミとの試作品製造に向けた諸制度(補助金など)の活用提案。その実現に向けた各種支援実施。
 - 製品化に向けたメーカーや販路の紹介。

<支援を受けた企業の声>

従前より製造過程で排出・廃棄される食品残渣の有効活用を検討してきました。本補助事業をきっかけに、本格的な議論へと発展できることを期待し参加を決めさせていただきました。

弊社従業員を交え、脂身の活用事例の調査や製品化に向けた課題を整理いただくとともに、地元大学の教授を紹介いただき、新製品開発に向けた方向性を議論することができました。これからも課題解決の実現に向けたサポートに期待しています。



株式会社マツオ
松尾吉洋様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社おてんとさん
 所在地 : 宮城県大崎市古川休塚字南田 9
 代表者 : 代表取締役 高橋 榮吾
 業種 : 各種商品小売業
 事業内容 : 農業用品の小売販売、農産物直売所・特産物直売センター・道の駅の管理・運営、EC販売、農業に係るドローン教習(農薬散布)
 会社URL : <https://otentosun.co.jp/>



店舗



直売所

取組の背景

- ネットワークイベントへの参加及び開催後アンケートの回答を契機として、事務局にてヒアリングを実施。支援ニーズの聞き取りを行い、プラットフォームへの参画が決定。
- 既存店舗の空き用地で太陽光発電パネルと系統用蓄電池を設置し、新たな再エネビジネスの展開を計画中だが、系統用蓄電池の運営代行事業者(アグリゲーター)の選定における判断基準について、専門家の知見を活用したい、と相談を受けたもの。

支援内容

- 系統用蓄電池の事業自体、高橋社長を中心とした総務部で対応しており、またアグリゲーターの選定が終われば、運営に係る負担は少ないことから、運営体制や意識醸成に関しては問題なしと判断。
- アグリゲーターの選定に関する知見を有する外部専門家として、榎原友樹氏(株式会社イーコンサル 代表取締役)とのオンライン面談を行い、同氏を選定。
- アグリゲーター各社が提出した、系統用蓄電池設置後の収益見通しに関する資料を踏まえて、榎原氏より比較検討のための具体的なアドバイスをを行った。

取組の成果・今後の展開

- 上記のアドバイスを受けて、アグリゲーターの選定を実施し、系統用蓄電池の設置等を順次進める予定。
- 同社が設置を想定している4か所のうち、1か所は接続料金が高く断念。残った3か所のうち、大崎市の事業用地が比較的早期の運転開始が見込めることから、今年10月稼働を想定しているとのこと。

<支援を受けた企業の声>

新規事業でしたので、当初は不安でいっぱいでしたが、事務局や派遣いただいた外部専門家の方のおかげで、不安が解消するかもしれません！



株式会社
おてんとさん
代表取締役
高橋 榮吾 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 加和太建設株式会社
 所在地 : 静岡県三島市
 代表者 : 代表取締役 河田 亮一
 業種 : 建設業
 事業内容 : 土木・建築事業、不動産・ちなか開発・施設運営事業、ConTech事業など
 会社URL : <https://www.kawata.org>



取組の背景

- 地域の建設・土木を支え、地域の発展に貢献する企業として、今後はサーキュラーエコノミー分野での取り組みの必要性を感じている
- 新規事業としてグリーンテック事業の検討を開始したが、その分野における知見・ノウハウが不可欠となっている

支援内容

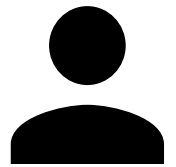
- 建設・土木におけるバリューチェーンから、課題とアイデア出し。自社の強みの分析などを通じて、アイデアの精査・ブラッシュアップ。サーキュラーエコノミーの実現に向けたビジネス構想を描く
- 上記の取り組みを、外部プロフェッショナル人材と、週1回、2～4時間程度のミーティングで進めた

取組の成果・今後の展開

- サーキュラーエコノミーという大きなテーマから、ビジネスモデルへと展開できる可能性があるアイデアへと絞り込めた
- 今後は、より具体的マネタイズモデル、事業計画の作りこみ、事業性・実現性の検証、体制設計等を行っていく

<支援を受けた企業の声>

新規事業は、単純に何か新しい事業を始めればいいという訳ではなく、その事業に対して、なぜ？を繰り返しながら事業の原点を忘れず展開していくことの重要性を学ぶことができた。今後より具体的な段階に進むにあたり、自社がこの新規事業を行なうことが、自社の成長＝地域の発展・活性へと展開できるよう進めていきたい

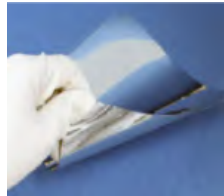


加和太建設株式会社
 執行役員
 天野 謙一郎 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社アツミテック
 所在地 : 静岡県浜松市
 代表者 : 代表取締役 鈴木 秀幸
 業種 : 製造業
 事業内容 : 四輪車・二輪車・汎用機のチェンジコントロールシステム及びエンジン機能部品の開発・製造・販売
 会社URL : <https://www.atsumitec.co.jp>



支援内容

- 経営層向けの事業計画のブラッシュアップ・作成を、外部のプロフェッショナル人材と月2～4回、2時間程度のミーティングをして進めた。
- おおよそのプランや試作品、POCはできていたので、ビジネス構想のために、プロジェクトの進め方、KSFの明確化、マネタイズモデル、ターゲット戦略や販売戦略、収支計画・目標計画・KPI指標、スケジュール、体制設計、アクションプランなどを議論して事業計画を作成

取組の成果・今後の展開

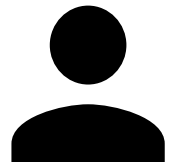
- 経営層にあげるためのブラッシュアップした事業計画経営会議で共有
- 目標計画に向けたアクションプランを明確化でき、実行に向けて準備・基盤を構築
- 今後は事業計画に基づき、プロモーション活動をしながら、事業をブラッシュアップを行う

取組の背景

- スタートアップと3社協働でトレーニングマシンの新製品の開発を行っている
- トレーニングマシンという新領域への挑戦であり、またスタートアップとの協働は初めての経験であることから、その進め方や課題、目指す形などについて外部からのアドバイスを必要としていた

＜支援を受けた企業の声＞

• プロ人材サポートでは、他社協業や海外展開など多くの分野でのアドバイスをいただけた
 • 企業内での新規事業を成功に導くためには、強い信念だけでなく、経営者と目線を合わせることの大切さを学んだ
 • 今回の支援事業に関わる多くの方との交流が、新規事業に取り組む励みになった

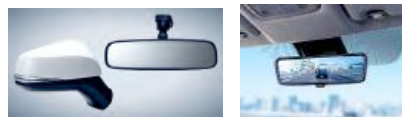


株式会社
アツミテック
新事業企画室
三輪 竜実 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社村上開明堂
 所在地 : 静岡県静岡市
 代表者 : 代表取締役 村上 太郎
 業種 : 製造業
 事業内容 : 自動車用安全視認システム、光学薄膜製品の開発・設計・製造など
 会社URL : <https://www.murakami-kaimeido.co.jp>



取組の背景

- 車のバックミラー等、自動車用安全視認システム、光学薄膜製品の開発・設計・製造を行っている。自社の強みである車載製品の駆動部の技術を活用した新事業開発を進めたい
- 新事業開発においては、自動車以外の領域を視野に検討したいと考えているが、知見・ノウハウ・人脈など、外部プロフェッショナル人材からの支援を必要としていた

支援内容

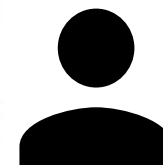
- 自社の強みである、鏡面調整駆動ユニットと電動格納用駆動ユニットの技術を活かして、展開可能性がある業界・ターゲット（製品）を検討。社内の若手社員を中心としたディスカッションのためのワークショップを行い、アイデアを創出し、評価、優先順位付けを行った
- 絞り込んだアイデアに対して、事業性評価・検証に取り組む

取組の成果・今後の展開

- 若手社員を中心として創出したアイデアとその絞り込みを進め、経営層に共有して、プロジェクトの承認を得ることができた
- 今後は、絞り込んだアイデアをもとに、ターゲットとなりうる業界・企業にアプローチして、その事業可能性・実現性を検証していく

＜支援を受けた企業の声＞

プロ人材の方が、市場リサーチから企業アプローチ、社内の合意形成のとりまとめまで、社内に入ってやっていただき、社内での進行がスムーズで納得感があり、とても助かりました。



株式会社
村上開明堂
車載ソリューション事業部
深澤 彰彦 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : アイフォーコム株式会社
 所在地 : 神奈川県横浜市
 代表者 : 代表取締役 加川 広志
 業種 : 情報通信業
 事業内容 : SW、HW、NWなどに関連したシステム開発、DXコンサルティング
 会社URL : <https://www.iforcom.jp>



取組の背景

- システム開発やコンサルティング等のサービスを提供している企業だが、高専と連携して小型害獣駆除のための狩猟農監視システム・機器を新製品として開発している
- ハードウェアの開発・製造・販売の経験がなく、また自治体への営業活動など、未知の領域が多いことから、知見・ノウハウのあるプロフェッショナル人材による支援を必要としていた

支援内容

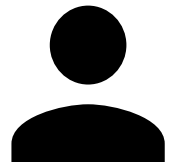
- 経営層向けの事業計画のブラッシュアップを、外部のプロフェッショナル人材と隔週1回2～3時間程度の意見交換をしながら進めた
- おおよそのプランや試作品はできていたので、プロジェクトの進め方（POC、POB等）、ターゲット（自治体）へのアプローチや販売戦略、連携パートナーの検討・面談、プライシング、収支計画、スケジュール、アクションプラン、体制設計等を議論して事業計画を作成

取組の成果・今後の展開

- 経営層にあげるためのブラッシュアップした事業計画経営会議で共有
- 目標計画に向けたアクションプランを明確化でき、実行に向けて準備・基盤を構築
- 今後は事業計画に基づき、プロモーション活動をしながら、事業をブラッシュアップを行う

＜支援を受けた企業の声＞

新規事業の進め方や考え方について、毎回教えていただき、気づかなかった視野・視点を与えていただき、とても勉強になりました。



アイフォーコム株式会社
 相模原開発センター
 ソリューション部
 齋藤 高洋 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社諸岡
 所在地 : 茨城県龍ケ崎市庄兵衛新田町358
 代表者 : 代表取締役会長 諸岡 正美
 代表取締役社長 諸岡 昇
 業種 : 製造業
 事業内容 : 建設機械、土木機械、環境機器、農業機械などの製造
 販売、機械のリース業及びレンタル業、農業機械の輸入販売、不動産の売買、仲介及び管理、古物営業法による古物の販売及び委託販売、発電及び売電に関する業務
 会社URL : <https://www.morooka.co.jp/>



取組の背景

- かねてより子供たちに建設機械等に興味を持ってもらえる場の提供を考えていた。本社隣地の利活用されていなかった建物を含む用地の活用を検討、隣接する牛久沼の景観を守り、行政と連携の上で、河川敷を活用した地域のイメージアップにつながる「ワークランド」（仮称）を実現したい。
- 人々の憩いの場にするを通じて、地域貢献と企業価値の向上を図ることを目指す。

支援内容

自社製品の建設機械等の操作体験などが行える「ワークランド構想」の実現化に向けた具体的な支援

- フィージビリティ調査
- KFS条件の確認
- 施設内容の検討、設備導入時期等ロードマップの検討
- 許認可等へのアドバイス
- 収益バランスの精査 等

取組の成果・今後の展開

- 成果：収益バランスの詳細精査等による初年度からの円滑な運営
- 今後の展開：「ワークランド構想」に関する事業計画を策定し、2025年夏のプレオープンを目指す。また、茨城県で初となる水辺空間のオープン化活用の事例としてPR予定。

<支援を受けた企業の声>

・新事業の構想は以前からありましたが、当初作成した企画案は大まかなものにとどまっていた。今回支援チームの皆さまからアドバイスを頂き、様々な課題があることが分かり、課題に対する解決手法やプランの詳細設計、地元自治体への説明アプローチ方法などについてのご指導のおかげで、最終的には当初とは見違えるようなビジネスプランが完成したと考えています。支援チームの皆さまとの交流により、この新事業プランの成功に向けた自信にもつながった事に感謝申し上げます。

株式会社 諸岡
 代表取締役会長 諸岡 正美
 相談役 鶴岡 裕



株式会社諸岡
 代表取締役会長
 諸岡 正美 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社井口一世
 所在地 : 東京都千代田区
 代表者 : 代表取締役 井口 一世
 業種 : 製造業
 事業内容 : 精密機器の開発・設計・製造、ソフトウェアの開発・販売
 各種コンサルティング業 (経営、製造、工場、採用人事等)
 会社URL : <http://www.iguchi.ne.jp/>



取組の背景

- 井口一世は、独自の板金加工技術「金型レス」「切削レス」により、電機から宇宙分野まで幅広い部品製造で成長を続けている板金加工業者。
- この成長の背景には、デジタルを活用したデータドリブンな経営手法にあり、その経営手法をソフトウェアとして外販を仕掛ける事業の展開を模索。
- このソフトウェアを他の中小企業に広く展開し、更にあらゆる加工プロセスを企業をまたがってデータドリブンで繋いでいく、「なんとかなる事業」構想の実現を目指している。

支援内容

- 株式会社みらいリレーションズで培ってきた、データ活用コンサルティング/システム開発事業知見を紹介し、ビジネスモデルの設計を支援。
- 大田区の中小企業同士が連携するプラットフォーム、I-OTA合同会社を紹介し、他地域中小企業とのデジタルデータを通じた連携検討機会を創出。
- 東京科学大との連携検討を支援し、今後の金属加工プロセスにおけるデータ活用の高度化検討機会を創出。

取組の成果・今後の展開

- 今年度は、ビジネスモデル検討や、様々な機関との連携基盤を構築してきた。
- 今後は、新たなコンサルティング/システム開発支援事業展開と、東京科学大や大田区中小企業との連携による「なんとかなる事業」の高度化に向けた活動を実施していく。

<支援を受けた企業の声>

我々、中堅企業が培ってきた歴史とノウハウを最先端のAI技術と絡めて、我々の業種及び製造関連の業界に対し、新たなイノベーションとして展開できないかと模索しておりました。今回の補助事業で普段接しない方々と出会えたことで、構想、模索段階だった新規事業が、より角度の高い、実現性、実用性を持った事業として展開できそうで、大変楽しみです。



株式会社
井口 一世
代表取締役
井口 一世様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 京西テクノ株式会社
 所在地 : 東京都多摩市
 代表者 : 代表取締役社長 臼井 努
 業種 : 機械等修理業
 事業内容 : 計測器/医療機器/通信機器/電子機器
 設計・製造・修理・校正・ネットワーク設計・
 構築・運用管理・システム運用管理
 会社URL : <https://www.kyosaitec.co.jp/>



取組の背景

- 京西グループは「医療」「計測」「情報・通信」「環境・エネルギー」「分析・ライフサイエンス」の分野で独自のサービス体制を確立し、ワンストップで提供する「トータルマルチベンダーサービス」をはじめ、オリジナルテクノロジーを直接ご提供する「顧客ダイレクトサービス」、革新的で独創的な製品やサービスを開発する「自社プロダクトの創出」の3つをビジョンとして掲げる。
- 更なる事業拡大に向け、AIを活用した遠隔異常検知・予知保全サービスの確立を目指し、活用可能な技術力あるAIエンジニアとの協働の相談を受けた。

支援内容

- 東京科学大の学生ベンチャーである株式会社Wavelogyが研究開発を進める、音・振動のAI解析による遠隔異常診断技術を用いた新たな仕組み作りの支援を実施
- 新たな仕組みには、音の診断という新たな手法を用いるだけでなく、既存のデータ（コールセンターの情報・マニュアル・機器のログ等）を組み合わせることでAI解析ができるデータ基盤自体の設計の支援も実施

取組の成果・今後の展開

- 音・振動解析や、データをフル活用した遠隔異常検知・予知保全の考え方を評価され、新規取引先候補における実証実験に着手できた
- 実証実験結果を踏まえた、新サービス基盤設計に着手することができた

<支援を受けた企業の声>

- 弊社が目指す「トータルマルチベンダーサービス」等の更なる進化には、自社の技術力だけでは不足していると思っています。
- アカデミアやスタートアップとの連携が不可欠であり、今回の取り組みを機に様々なテクノロジーホルダーとの連携を更に推進し、新たな価値創造に取り組んで参りたいと考えております。



京西テクノ株式会社
代表取締役
臼井 努様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 京葉流通倉庫株式会社

所在地 : 埼玉県戸田市

代表者 : 代表取締役社長 箱守 和之

業種 : 倉庫業

事業内容 : 物流システム開発・販売 (3PL事業)、倉庫業
 および倉庫リース業、貨物自動車運送業、貨物運送取扱
 事業、流通加工、物流機器販売、保険代理業、医薬品
 販売許可、通関業、第二種貨物利用運送事業、菓子製
 造業、プリント・オン・デマンド事業精密機器の開発・設計・
 製造、ソフトウェアの開発・販売
 各種コンサルティング業
 (経営、製造、工場、採用人事等)

会社URL : <https://www.k-yo.co.jp/>



取組の背景

- 京葉流通倉庫は、自社システム開発 + 先進的提案力 + ローコストオペレーションで過去から事業拡大を実現。
- しかし、今後のフィジカル・インターネットの時代には、過去の強みは今のままでは活用できず、今後の時代に併せた“荷主・自社・同業者・小売が3方良しとなる最適且つ軽量の仕組み”を構築し、同業他社や顧客に対してそのノウハウを展開していく必要がある。
- そのためには、現場の“不”を軽武装のクラウドシステムで解消できるノウハウを生み出していかないとけない。
- 具体的には、まずは物量の需要予測をAI等を活用して行う軽武装なシステムを検討したいとのことで相談を受けた。

支援内容

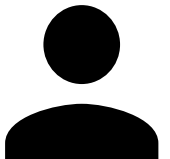
- 倉庫で取り扱う商品毎の需要予測を行うにあたり、パラレルキャリアのプロ人材を伴走支援・専門家支援者としてアサイン。
- 需要予測を軽武装なシステムで行うためのオープンソース・ライブラリの選定、需要予測の精度を高めるためのロジックやパラメータの制御手法の検討などのPoCを実施。
- 併せて、同需要予測をシステム実装し、他社にまで軽武装なシステムとして展開するためのクラウドシステムの設計手法の検討を実施。

取組の成果・今後の展開

- 他の大手企業が実施しているような、多額の投資を行わずとも軽武装なシステムで需要予測を行う手法を見つけることができました。
- 今回実施した需要予測のロジックを今後更にブラッシュアップし、システム実装したうえで、自社での活用と他社への外販展開の準備を行っていく予定。

<支援を受けた企業の声>

- データサイエンティストの方に並走いただいたことで、データ解析の手法や、機械学習を活用した需要予測の手法について、ベンダーにお任せにならずに自分たちでも学ぶことができました
- データ利活用のノウハウを更に身に付け、今後の京葉流通倉庫の強みとなるよう取り組んでいきたい



京葉流通倉庫
 株式会社
 執行役員
 DX推進室長
 飯塚 雄一様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社タウ
 所在地 : 埼玉県さいたま市
 代表者 : 代表取締役社長 宮本 明岳
 業種 : 中古車
 事業内容 : 自動車・産業用車両およびその他関連商材の販売
 ・輸出、自動車の钣金修理、使用済自動車のリサイクル、
 人材サービス
 会社URL : <https://tau.co.jp/>



取組の背景

- ・ タウは、これまで100万台以上の損害車のリユース・リサイクルを行ってきており、広くグローバルに販売ネットワークを保有する
- ・ この強みを生かし、各国で求められる高品質な日本製パーツやオイル等の消耗品を展開する商社事業を展開してきた
- ・ 新たな国を効率的に開拓するためには、インターネット上に海外のバイヤーを集客し、日本にいながらそれらのバイヤーと繋がる必要があり、その機会が生まれることで、新たに国内の部品メーカーからの海外輸出依頼も増えることから、WEBマーケティングの相談を受けた。

支援内容

- ・ 海外のバイヤーのWEBサイト来訪実態を探るべく、Google Analytics等を活用しデータ分析を支援
- ・ パラレルキャリアのプロ人材を伴走支援・専門家支援者としてアサインし、データに基づき、サイトのリニューアルプロジェクトを推進（本支援期間においては、サイトの新しいデザインを検討するところまで実施）
- ・ 同時に、国内において認知されている企業であることを示すため、メディア露出を高めるためのブランディング支援を実施

取組の成果・今後の展開

- ・ ベンダーにお任せの手法ではなく、伴走型で手法や考え方を学んだことで、自分たちでWEBサイトの来訪者を分析できるようになった
- ・ 今後サイトのリニューアルを完成させ、WEB経由での問い合わせ数を拡大させ、現地に行かずとも新たな取引に結び付けるマーケティング手法の確立を目指す

＜支援を受けた企業の声＞

マーケティング、AI活用、メディア連携と、様々な分野のプロフェッショナルに助言を頂きながら、事業上の課題の解決に向かうことができました。
 みらいリレーションズの皆様へ、実務的で実効性のあるご支援を頂いたことで、海外の販売マーケット拡大や、日本国内の優れた製品の仕入拡大に活用できるツールを得ることができました。誠にありがとうございました。



株式会社
 タウ
 専務取締役
 熊野 慎吾様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社菊池製作所
 所在地 : 東京都八王子市
 代表者 : 代表取締役社長 菊池 功
 業種 : 製造業
 事業内容 : 金属及びプラスチック製品の試作並びに量産設計・製作・
 販売、各種金型設計・製作・販売、工作機械の設計・
 製作・販売、各種ロボットの設計・製作・販売
 会社URL : <http://www.kikuchiseisakusho.co.jp/>



取組の背景

- 菊池製作所は、自社の試作開発力をレバレッジし、大学等の技術を社会実装するため、子会社の設立やコーポレートベンチャーキャピタルによる出資等を展開。
- 子会社／出資先は、優れた技術力を持つ一方で、市場開拓力が弱く、マーケティングや営業展開の強化が課題となっていた。
- 同社では、以前から副業人材に着目し、子会社や出資先の営業・マーケティングを同社で契約を行ったプロ人材を活用して推進することで、同社自体の売上・利益の拡大を実現する方策を検討しており、相談を受けた。

支援内容

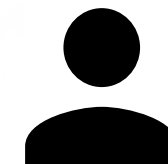
- 新規事業開発のプロ人材を伴走支援者としてアサインし、子会社である①ウォークメートラボ、②ソーシャルロボティクス 2社のマーケティングプランの精査を実施。
- マーケティングプランに基づき、①については、ユーザーであるリハビリ現場の知見から利用価値を最定義すべく、リハビリのプロ人材を複数名集めてグループインタビューを実施し、拡販プランの練り直しを支援。
- ②については、営業プロ人材を追加アサインし、ターゲット候補企業を多数リスト化し副業人材への営業アウトソースの手法のPoCを支援。

取組の成果・今後の展開

- 顧客ターゲット及びマーケティングシナリオがより明確になり、営業提案がしやすくなった。
- 過去菊池製作所がコンタクトしたことがある先ではあったが、副業人材が追加営業アプローチを行ったことで実際に販売に至った。
- 今後、営業アウトソースモデルを推進・段階的に強化し、売上拡大を目指していく予定。

＜支援を受けた企業の声＞

- 今回、伴走支援を実施していただいたことで、元々拡販が困難ではないかと悩んでいた子会社事業について、売上拡大を目指せるシナリオができた。
- また、これまで接点がなかった地域内の副業人材派遣企業や、営業支援人材を紹介いただき、具体的な営業アウトソースの手法も学ぶことができた。今後の事業拡大に役立てていきたい。



株式会社
 菊池製作所
 取締役
 乙川 直隆様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 岩瀨薬品株式会社
 所在地 : 千葉県四街道市
 代表者 : 代表取締役社長 岩瀨 琢磨
 業種 : 医薬品卸売業
 事業内容 : 1914年の創業から100年以上千葉県を中心に医薬品総合商社事業を展開。
 「健康」をキーワードに地域の課題解決に向けた活動も行う総合ヘルスケア企業。

会社URL : <https://www.iwabuchi-net.co.jp/>



取組の背景

- 地域の人々が安心安全で住みやすく、健康に年齢を重ねていける「まちづくり」に貢献すべく、健康増進プロジェクトの推進や医療支援などに取り組み、さらには、医療に留まることなく環境、障害福祉、教育などの分野にも携わり、産学官をはじめとする様々なパートナーと共にソーシャルビジネスの推進を目指している。
- 従来の収益化を目的としないスタンスで進めてきた農業分野での障がい者雇用の取り組みに課題を感じ、より持続可能な形を模索すべく、「障がい者と共に地産の名品ブランド構築と収益化の実現」を目指したいとの相談を受け、新たに海ぶどうの陸上養殖事業への挑戦を検討する運びとなった。

支援内容

- 海ぶどうのコンテナ型陸上養殖自体は、既に他社が商用パッケージ化済みのものがあるためその手法を採用する前提で、ビジネスモデル精査のサポートを実施
- 一方で、ブランディングはゼロから行う必要があるため、千葉県の名産品化までを見据えたブランド構築支援を実施
- パラレルキャリアのプロ人材を伴走支援・専門家支援者としてアサインし、新ブランド構築のためのプロデュース、デザイン、メディア誘致等を推進

取組の成果・今後の展開

- 支援の結果、日刊工業新聞では中堅企業を特集する紙面において、「岩瀨薬品、海ぶどう陸上養殖 障がい者就労支援・サステナ社会実現」というタイトルで記事掲載
- 他のメディアからも取材依頼を獲得するなど、商品販売前にも関わらず高い注目度を獲得しており、今後の販売開始に向けて弾みがついた

<支援を受けた企業の声>

- 100年企業として地域の「まちづくり」に貢献しつつ、事業成長も両立させるべく本取組に踏み切りました。
- 昨年、広報チームを立ち上げて活動を進めてきましたが、新規事業の収益化を目指した広報活動に取り組むのは今回が初めてであり、大変貴重な機会をいただいています。事業展開とブランディングを一体的に推進しながら、地域の皆さまと共に新たな価値を創出できる取り組みを目指していきたいと考えています。



岩瀨薬品株式会社
 代表取締役専務
 岩瀨 裕樹様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社フジタ医科器械
 所在地 : 東京都文京区
 代表者 : 代表取締役 前多 宏信
 業種 : 医療関連資材製造・卸
 事業内容 : 医療機器の製造及び販売／理化学機器の販売／
 医薬品販売／輸出入に関する一切の業務／
 医療機器修理業
 会社URL : <http://www.fujitaika.co.jp/>



取組の背景

- ・フジタ医科器械は、50年以上に渡り、医療従事者や医療関連の方々と関係を築きながら、彼らのニーズにあった医療関連資材（医療機器・医薬品など）の製造・卸・販売をしてきた会社。
- ・今回は世界においては当たり前のテロ対策の一環でもある、救急・救命対応方法の最先端カリキュラムを米国の企業とパートナーシップを結び、日本国内での展開を模索。
- ・人々にの命にも関わる重要な情報を一人でも多くの方に広げて行きたいという思いから、救急・救命対応方法の最先端カリキュラムの国内展開を目指している。

支援内容

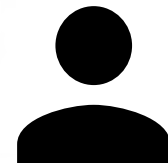
- ・株式会社みらいリレーションズで培ってきた、PR・ブランディング戦略の知見を紹介し、製品・サービスのブランディング戦略と共に、企業自体のブランディング戦略のモデル設計を支援。
- ・新サービス及び会社情報の整理を進め、最適なPR・ブランディングに向けた各種メディアの活用戦略の構築を支援。
- ・各種業界誌やメディアとのタイアップに向けて、メディアの記者とつながりが強い専門人材を紹介し、メディア掲載に向けた機会を創出。

取組の成果・今後の展開

- ・今年度は、具体的に変わった新サービスのPR・ブランディング戦略を構築することができた。
- ・今後は、新サービスのPR（メディアへの露出）を進めていくとともに、企業のブランディングに向けたFACTBOOKを構築し、関係構築できたメディアに対して、企業としてのPRも合わせて進めていく予定。

＜支援を受けた企業の声＞

- ・なかなか中堅企業だと大手企業みたいに広報室（マーケティングの専門のチーム）を作ることができず、サービスならびに企業としてのブランディングに課題感を感じていた。
- ・今回専門家に並走いただいたことで、新サービスのブランディングを具体化することができ、既存のwebマーケティングの仕組みについても学ぶことができた。大変嬉しく思っている。



株式会社
 フジタ医科器械
 代表取締役
 前多 宏信様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社栗山米菓
 所在地 : 新潟県新潟市北区新崎2661番地
 代表者 : 代表取締役社長 栗山敏昭
 業種 : 製造業
 事業内容 : 米菓製造・販売
 会社URL : <https://befco.jp/>



取組の背景

- Beika Frontier Companyの企業理念の通り、常に新しい挑戦をしてきた栗山米菓。主力事業では、ばかうけ、星たべよ、瀬戸しおといった量販店向けの米菓で200億超の売り上げを誇る。
- 本社併設で運営する“せんべい王国”にはファミリー層を中心に多くの観光客が来訪しており、おみやげ品は高単価、高利益のカテゴリーである。
- 他方、新潟県には「新潟といえば」というお土産がなく、かねてから新潟を代表するお土産づくりは取り組みたいテーマとして挙がっていた。今回のPF事業では県外の知見を取り入れ、新事業開発に取り組める機会と捉え取り組んでいる。

支援内容

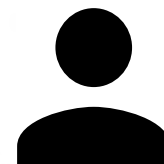
- 現状分析：ばかうけブランドのような全国的に認知度の高い商品があるが、今後新たに「新潟県を代表する様なお土産品が作れないか」という新たな挑戦課題を持って本事業に臨んだ。
- 課題に対しAI（ChatGpt）の活用方法や「消費者は何を求め、どんな価値を求めているのか」から新商品を考える、新事業開発のプロセスを“イントレプレナー塾”で学び、“出島インキュベーション”による壁打ちを繰り返し、事業案をブラッシュアップ出来るようにサポート支援を実施。

取組の成果・今後の展開

- 新潟駅SC“CoCoLo”の顧客データからターゲット顧客を絞り込み、県外者へ新潟県のイメージとお土産のアンケート、ヒアリング調査を実施。
- ベンチマークとする他県の有名お土産菓子の調査・分析を実施。
- いかにかストーリーを込めて、購入後に人に話したくなるお土産を作るかという点を念頭に置き商品開発を進めている。
- 塾で学んだ生成AIを上手く活用し、商品イメージ、販促展開についても具体を作りこんでいる。

<支援を受けた企業の声>

- 本支援があったおかげで生成AIのような最新ツールを学ぶことができた点は印象深い。
- インターウォーズの支援は行き届いていて丁寧であった。
- 全体の期間が短く感じた。もう少し期間が長ければより良い。
- 外部との関わりからもよい気づきを得られた。異業種・他業界、多様な意見を取り入れることが出来た。
- どうしても片手間になってしまっていた案件（重要だが緊急ではない案件）に、時間を取り向き合っ考えることが出来た。



株式会社
栗山米菓
本社営業部
部長
坂上様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社エコ・マインド (株式会社アイザック連結子会社)
所在地 : 富山県富山市松浦町6番20号
代表者 : 代表取締役社長 長屋隆志
業種 : 製造業
事業内容 : 複合廃棄物を固形燃料 (R P F)
会社URL : <http://www.eco-mind.com/index.html>



取組の背景

- アイザックグループ全体として、産業廃棄物の「運搬・収集」「中間処理」「最終処理」「リサイクル」まで、一貫したサービス提供を行っている中、株式会社エコ・マインドは富山市エコタウン内に立地し、廃棄物から固形燃料（以下RPF）の製造を行っている。
- プラスチック新法や技術の発展等により、RPFの原料である廃プラが不足し、需要に対して満足な供給ができていない状況が続いている。一方、RPFは石炭の代替品としての需要が伸びているものの、前述の通り、原料確保に苦心している。
- エコタウンの規制下の「固形燃料製造」以外の事業展開を見出したいが、グループ全体としても具体的にどの分野への進出が良いのか計画はまだ見通せていない状況。

支援内容

- 週1or隔週程度を目安として事業計画策定ミーティングを実施し、大まかな新事業計画立案迄取組む。
- 現在抱える課題に対する対話（壁打ち）を面談で行い、支援機関にて整理、フィードバックを行いつつ、新規事業等を検討する際に必要な情報を収集および提供を支援内容とする。（傾聴と対話）
- 具体的には、前処理工程における選別機、産廃事業者、営業先一覧や想定される用途、市場ニーズ等を整理し、情報提供を行った。

取組の成果・今後の展開

- 今後の新規事業の方向性が明確になり、新規事業を進めていく為の具体的な課題が明確になった。
- また、大まかではあるものの事業計画を策定したことで、ステークホルダー、協力事業者等に対して客観的な資料に基づき、説明、説得することが可能になった。
- 今後は設備投資計画含め事業の具体化を進める。

＜支援を受けた企業の声＞

やりたいことの大まかな方向性は想定していたものの、具体的な計画策定をどの様に進めていくべきか判断に迷うことがあった中で、話を聞いて相談相手になってもらったことで自身の計画がよりクリアになった。また、想定される競合他社や処理技術や方法、活用のある補助金の情報提供も受けられたことで、スピード感を持って効率的に計画策定を進められた。



株式会社
エコ・マインド
長屋隆志 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社インフォファーム
 所在地 : 岐阜県岐阜市柳津町流通センター1丁目8番地4
 代表者 : 辻 博文
 業種 : 情報通信業
 事業内容 : IT関連・オフィス関連
 会社URL : <https://www.infofarm.co.jp/>



取組の背景

- 約2年前から事業部内で新事業についての議論を重ねてきたが、具体的な進め方や方向性についての疑問が解消されないまま、話し合いが続いていた。
- 新事業の方向性が定まらない中、支援機関より本件プログラムについて紹介を受け、参画に至る。

支援内容

①「事業アイデアシート」を活用した、事業アイデアの検討支援

→少子高齢化による人材不足を補うため、高齢者が働けて、地域との関わりが持てる仕組みをサービスとして提供する、というビジネスチャンスを見発

②「市場機会シート」を用いた、事業アイデアの具体化を支援

→高齢者と育児や介護で働けない若者を地域社会でサポートするためのマッチングサービスを提供する、という事業テーマを設定

③「リーンキャンパス」を活用した、事業企画書の作成を支援

④顧客向けの企画書作成の考え方に沿った、事業への落とし込みを支援

→「高齢者と地域をつなぐAIマッチングシステムによる健康寿命延伸サポート」の計画書をとりまとめ

取組の成果・今後の展開

- 社会問題や課題の解決に役立つ新事業を模索していたが、アイデアが漠然としていました。支援を受けた結果、これらの漠然としたアイデアを具体化し、高齢者の健康寿命延伸サービスとして深掘りすることができた。
- 大枠ではあるが、新事業の骨子ができ、今後は、高齢者の意見や要望を取り入れ、事業計画をさらにブラッシュアップしていく想定。

＜支援を受けた企業の声＞

新規事業立ち上げに関する専門講師による講座を受講し、大変有意義な学びを得ることができた。各フェーズにおける課題や対応策について、大学や支援機関による多岐にわたる支援体制を知ることによって、今後の新規事業立ち上げのプロセスをより体系的かつ具体的に描けるようになった。本講座を通じて、新たな視点を得るとともに、事業推進への意欲がさらに高まった。

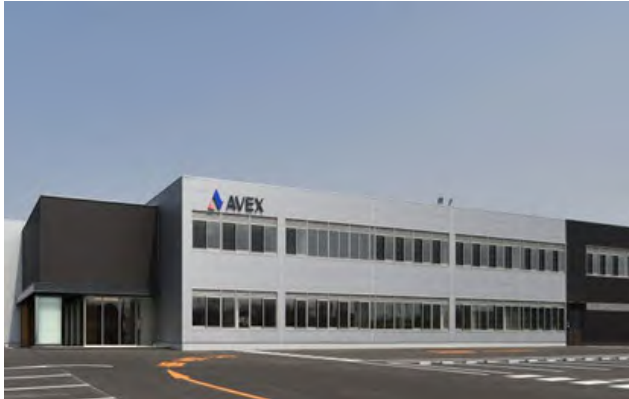


株式会社
インフォファーム
中島様・加藤様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : エイバックス株式会社
 所在地 : 愛知県名古屋市瑞穂区内浜町26番3号
 代表者 : 加藤丈典
 業種 : 自動車部品製造業
 事業内容 : 自動車精密部品の切削/研削
 会社URL : <https://www.avex-inc.co.jp/>



桑名先進工場

取組の背景

- 新規プロジェクトを進めていく上で、必要な手順や知識を身に着けたい
- 同じような新規事業を展開しようとしている他の企業と交流することで自社にはない発想などを取り入れたい
- 支援機関や専門家の方との繋がりを持ちたい

果たしたい目標

- 2030年売上5億円の目標を達成するために、長期的な視点での事業計画（提案書）の作成

支援内容

①「事業アイデアシート」を活用した、事業アイデアの検討支援

→少子高齢化による労働力人口の減少を補うための自動化やDXの推進を事業として展開するというビジネスチャンスを見出す

②「市場機会シート」を用いた、事業アイデアの具体化を支援

→自社の保有する自動化のノウハウをサービスとして提供するという事業テーマを設定

③「リーンキャンパス」を活用した、事業企画書の作成を支援

④顧客向けの企画書作成の考え方に沿った、事業への落とし込みを支援

→「製造業の人手不足を解決する為の自動化支援事業」の計画書をとりまとめ

取組の成果・今後の展開

- 社会の動向をしっかりと調査し、困っていることや直面する問題に対して新たな事業が成立するということになり、事業の目的と進める内容が明確になった。
- 地元の参加企業と交流を図ることができた。
- 異業種への展開や技術サポートも事業内容に取り入れて展開していきたい。

＜支援を受けた企業の声＞

自動化の外販事業展開に向けて進めていたが、外販のビジネスが本当にやっていると日々自問自答を繰り返しながら仕事をしている中でこのようなセミナーに出会い、他社の新事業の考え方からの学びや交流もできた。自社に足りない部分や進め方に対して講師から適切なアドバイスもいただけ、参加してよかったと心から感じている。



エイバックス株式会社
田原様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : ヤマモリ株式会社
 所在地 : 三重県桑名市陽だまりの丘6-103
 代表者 : 代表取締役会長 三林 憲忠
 代表取締役社長 三林 圭介
 業種 : 食料品製造業
 事業内容 : しょうゆ・つゆ・たれ・レトルトパウチ食品・飲料等の製造販売
 会社URL : <https://www.yamamori.co.jp/>



取組の背景

【PFでの支援のきっかけ】

- 新規事業開拓や事業改革について模索している中、本支援を紹介を受け、新規事業の立ち上げスキルを習得すべく参画

【相談内容・当初の問題意識】

- 第2、第3の柱となる事業を創出したいものの、社内において新規事業を立ち上げる人材が不足

支援内容

①「事業アイデアシート」を活用した、事業アイデアの検討支援

→人手不足を背景に外国人労働者を雇用したい企業が、食文化の違いなどから雇用に踏み出せずにいるというビジネスチャンスを見

②「市場機会シート」を用いた、事業アイデアの具体化を支援

→ムスリム従業員を雇用する（しようとする）企業の経営者・総務スタッフの文化・慣習への対応のトータルサポート（食を中心に礼拝や言語等を支援）を行う事業テーマを設定

③「リーンキャンパス」を活用した、事業企画書の作成を支援

④顧客向けの企画書作成の考え方に沿った、事業への落とし込みを支援

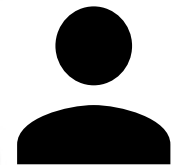
→「ムスリム従業員を雇用する・しようとする企業に対する食文化対応支援事業」の計画書をとりまとめ

取組の成果・今後の展開

- 非連続な新規事業の立ち上げ人材育成に向けた基本的な知見を得た
- 企画した事業のテスト&ラーン、および新規事業立ち上げプロセスの社内ノウハウ化を図り、人材を育成していく
- また育成人材による新規事業立ち上げを進めていく

<支援を受けた企業の声>

- 新規事業の着想から企画までの体系的なご指導により、再現性のある現実的なプロセスを理解できた。
- 体系的な支援であるため、受講した本人のみならず、社内での新規事業立ち上げ人材育成にも活用できた。
- 本支援で発案した企画が次なる事業とはならずとも、習得したプロセス・ノウハウは、継続的に事業を創っていくための礎になっていくと考えている。



ヤマモリ株式会社
牧口様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社関ヶ原製作所
所在地 : 岐阜県不破郡関ヶ原町
代表者 : 矢橋英明
業種 : 製造業
事業内容 : 油圧機器等製造
会社URL : <https://www.sekigahara.co.jp/>

- 「限りなく人間ひろばを求めて」という信念のもと、特徴あるものづくり、人づくりを展開。社員全員で理念を共有し、日々互いに高め合いながら、社会に対して新たな価値を創造していく。そうしたセキガハラウェイの実践を通じて、未来に向けた持続的な成長を目指しています。



李禹煥 『関係項—アーチ・関ヶ原』

取組の背景

- 新規事業開発に取り組んでいかなければ、企業としての成長が見込めないと考えており、新技術や知識の蓄積を進めているものの、現業に追われて後回しになっている状態。
- 普段の業務では交流できることが無い様々な業種の方と意見交換を進め、新規事業のイメージを固めていきたい。
- 人材開発プロジェクトに参加したのは、同社に新設された経営企画室広報チーム主任および関連会社の実務担当者。
- 会社全体のブランディングを推進していく中、今までとは違う広報の在り方を模索したいというのが主な目的。

支援内容

- ① プログラムへの参加
 - 全7回の人材育成プログラムに参加
 - 異業種かつ役割が異なる他の参加者との意見交換
 - 派生的に発生した「相互会社訪問」の受入及び参加
- ② 「経営デザインシート」作成
 - 「経営デザインシート」を作成し、会社の今まで提供してきた価値、これから提供したい価値を言語化
 - 移行戦略を検討する中、新規事業への大きなビジョンを描く
- ③ 「未来のプレスリリース」作成
 - 「自社らしく」「周囲の共感を得て」「社会に必要な」新規事業への取組決意をプレスリリースというカタチで表現（成果報告会で発表）

取組の成果・今後の展開

- 企業理念に「人が集う 人が語らう 人が理想に挑戦する」を掲げており、芝生広場や美術館、カフェなどを運営し、地域の方、地域を訪れる方に開放している。そういった取り組みと、製造業としての取組をつなげていくのが参加者に期待された役割。
- 行政や他の賛同企業と連携して、今まで培ってきた「人間教育」をもものづくり企業の技術伝承や事業承継のために活用していくプランを構築。
- 既存の取組で、行政とは太いパイプを有している。また、同社の理念に賛同するものづくり企業も多く、それらネットワークを活用して技術伝承・事業継承のためのプラットフォームづくりを進めていきたいと考えている。

＜支援を受けた企業の声＞

- 普段何気なく見ているものでも、違う視点で見ると違った価値を感じ取ることができることは、広報の立場としてとても重要な気づきだった。
- 会社の「新しいことに挑戦することを応援する文化」をつくっていくことはまさに広報の役割。それを、自部署が新規事業に挑戦していく取組をしながら深め、広げていきたい。じっくり考えて導き出したプランであり、社内外の賛同者はきっと出てくると確信している。



株式会社関ヶ原製作所
佐部利様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 山陰酸素工業株式会社
 所在地 : 鳥取県米子市旗ヶ崎2201番地1
 代表者 : 代表取締役社長 並河 元
 業種 : 製造業
 事業内容 : エネルギー事業（LPガス・電気販売・省エネ提案）、産業・医療ガス事業（産業用・医療用ガスの提供・保安）、ハウジング事業（住宅新築・リフォーム）、エンジニアリング事業（ガス設備設計・施工）を展開。ガス及び関連機器の販売のみならず、設計・施工・保安・メンテナンスをワンストップで行い、お客様に安全・安心を提供。これまでガス事業で培ってきたノウハウに電気を加え、ガスと電気を融合し、お客様への最適なエネルギーの提供を行うことにより顧客満足度の向上を図り、地域の発展へ寄与。

会社URL : <https://www.sanin-sanso.co.jp/>

取組の背景

- 2023年に「CVC推進室」を設立し、コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）活動を開始。この取り組みを通じて、スタートアップ企業との連携を強化し、既存事業の強化や新規事業の創出を目指している。健康経営の推進として、京大発ベンチャーのスクリエとオンライン歯科健診の実証試験を実施したり、脱炭素技術を持つスタートアップ企業への出資を行うなど、多岐にわたる分野での協業を進めている。

支援内容

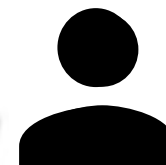
- 経営課題の特定・支援内容の設定
オープンイノベーションにおける顧客課題の解像度を高め、事業テーマを決めて、協業候補先や顧客に「自社が解決したい課題は何か」明確に伝えることができる状態になる
- 支援の内容
課題の設定におけるアンチパターンを知り、フォーカスする課題の探索するWSの実施
課題を深掘りを行い課題の真因とスタートアップに期待する要件の洗い出し

取組の成果・今後の展開

- 技術トレンドを引き続き探索し、GXソリューションの拡充に向けた要件整理を進める。
- 事業領域のテーマを設定したことにより、CVCを中心とした協業予定・候補のスタートアップ、内外のステークホルダーとの連携を加速。

＜支援を受けた企業の声＞

・CVCを組成して地域発展のためにオープンイノベーションに取り組んできていたが、具体的な事例のインプットや、顧客課題探索WSによって、具体的な方向性がより鮮明になった。当社のエネルギー事業をはじめとした各種事業とスタートアップ投資との関係も、理解はできていたものの、WS参加メンバーが自ら具体的に考えるきっかけになった。当社の地域のお客様のカスタマージャーニーを考えることは、なかなか難しかったが、当社が様々な地域の方との接点を築いていることを改めて実感するいい機会になった。



山陰酸素工業株式会社
矢田様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 島根電工株式会社
 所在地 : 島根県松江市東本町5丁目63番地
 代表者 : 代表取締役社長 野津 廣一
 業種 : 建設業
 事業内容 : 電気設備工事、通信設備工事、空調設備工事、給排水衛生設備工事を手掛ける企業。設計から施工、保守・メンテナンスまで対応し、安全で快適な環境づくりを支援。住宅や商業施設、公共施設などに対応。公共事業の縮小を見据え、新規事業「住まいのおたすけ隊」を展開し、地域密着型サービスを強化。技術革新や環境対応を重視し、持続可能な社会の実現を目指す。信頼と技術力を基盤とした経営を推進。

会社URL : <https://www.sdgr.co.jp/>

取組の背景

- 島根県と鳥取県の山陰地方で事業を展開する一方、「住まいのおたすけ隊」は、フランチャイズ展開を通じて全国に広がり、これまでに31の都道府県にある46社が加盟。電気設備工事等の基幹事業における新たな技術開発を志向するとともに、新規の事業領域を探索中であり、蓄積した設備工事技術の展開の可能性を検討。

支援内容

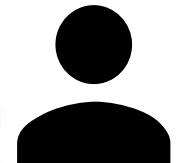
- 経営課題の特定・支援内容の設定
新規事業領域の探索と顧客ニーズ、市場調査の支援
- 支援の内容詳細 等
技術探索領域、対象想定顧客の両面から、島根電工のケイパビリティの把握とともに、新規事業領域を探索。
島根県外も含めて展開した殺菌冷海水冷却装置の顧客である漁業協同組合、水産業者への課題ヒアリングを実施。ビジネスパートナー候補とのマッチングを支援

取組の成果・今後の展開

- 顧客からの評価を含むニーズを実際にヒアリングすることで、顧客課題の解像度がUP
- ヒアリングで得られた顧客課題に対して、装置を含む新たなビジネスモデルの構築を目指す

＜支援を受けた企業の声＞

- 自社が認識していた組合、水産業者の評価と実際にヒアリングして得られた結果にギャップがあり、思い込み部分があったことに気づいたことが大きかった。
- 新規事業領域の拡大は簡単なことではないと認識しているものの、顧客の課題・ニーズを深堀していくプロセスは、他の場面での新規事業検討時にも生きてくると思われる。



島根電工株式会社
鳥谷様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 協和紙工株式会社
所在地 : 愛媛県四国中央市
代表者 : 代表取締役 篠原 聡一
業種 : 製造業
事業内容 : 紙文具や日用品の製造・販売。主な製品には、おりがみ、ノート、らくがきちょう、封筒、色画用紙、ウェットティッシュ、お掃除用品等。主要な取引先は100円均一ショップ等
会社URL : <https://kyowa-shiko.co.jp/>



取組の背景

- 四国中央市開催「HOWTO新規事業セミナー」にご参加↓
- 協和紙工様社内にて社員向けに「HOWTO新規事業セミナー」を開催
- 個別アポイントにて、更なる営業利益の伸長のために新規事業には取り組んでいきたい（ニーズは顕在）ものの、どんな切り口でアプローチすべきかお悩みとの課題を伺い、これまでの事業実績の読み込みを弊社で行い、分析させていただくところから着手

支援内容

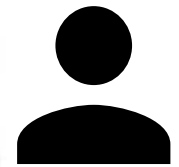
- BtoBの100円均一マーケットにおいては既にNo.1でありマーケットシェアの今以上の拡大は難易度が高くむしろシェアを奪われないようにしているステータス。薄利多売モデルであるため営業利益をさらに伸ばす難易度は高い。
- 既存のファシリティを活かしつつ、より高利益高単価のマーケットへの参入を図るべく、BtoC向けの「オリジナル」「オーダーメイド」小規模BtoB向けの販促領域へ参入
- 具体的には自社運営のネットショップを開設するEC領域に新規参入を決める

取組の成果・今後の展開

- チャレンジしていく参入領域を決めることができた
- 実ショップの運営を今年度から着手していき、ネットショップ経由での売上の拡大を目指す

＜支援を受けた企業の声＞

- 自社にはない新しい視点での発想で、事業分析が提起され、具体的内容の事例も提示頂きました。当社として、様々な想いは有っても、何をどうすれば出来るのか、結果として何も手が付けられていませんでした。更には、新規領域でのスタートアップを図る為のシステム作成を、自社のみで行うには手間暇がかかる為、これも実施が出来ない要因でした。
- 当社の不得意分野の支援が受けられたことにより、ネットショップという新規領域での、チャレンジが出来ることに感謝をしています。今後は、売り上げ伸張に期待をしています。



協和紙工株式会社 渡部様



テーマ特化型プラットフォーム 個別支援事例

「テーマ特化型プラットフォーム」とは、特定のテーマ（分野・業種等）における新事業展開に特化した事業を行うプラットフォームを指す。

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

- 企業名 : タカノ株式会社
 所在地 : 長野県上伊那郡宮田村137
 代表者 : 鷹野 準
 業種 : 製造業
 事業内容 : ばね、エクステリア、エレクトロニクス関連製品、ヘルスケア製品製造・販売
 URL : <https://www.takano-net.co.jp>
- 圧力分布センサー活用機器には多数の製品化実績あり！
 - 高齢化の進展に伴い、非侵襲/無拘束の生体計測技術革新と機器開発は必須！
 - 予防、見守り機器開発検討中！



取組の背景

- ヘルスケア分野に於いて圧力分布センサーの商品化実績は12年あるが、新たなに市場ニーズを受け入れる機器やセンサー技術の開発は実現できていなかった。
- 技術開発本部では、ヒトとモノとの接触圧を測定する圧力分布センサーをコア技術に、非侵襲/無拘束で生体情報を検出する技術を開発して、ユーザに価値を提供するアプリケーションの開発を行いたいと考えていた。
- 今回の経産省補助事業を活用して、ユーザーニーズの把握から開発テーマの探索方法を学ぶ。そして、医療現場の効率化や患者様の負担軽減から真に喜んで戴ける医療用品の開発/販売に繋げて行きたい。

支援内容

- 【今年度の支援方針】
 今年度に於いては、技術開発テーマの探索まで行い、新規商品事業化計画策定については来年度とした。
- 【今年度の支援内容】
- 医療関係者・機関などから市場ニーズ把握、東京都医工連携HUB等の調査
 - シーズ掘起し：経営支援NPOクラブから情報提供
 - 最近のバイタルセンシング技術の調査、大学・研究機関や連携支援団体とのマッチング先選定
 - 次年度技術開発テーマ絞り込み（4～5項目）

取組の成果・今後の展開

- 次年度技術開発テーマ（3～5項目）設定
→ 疾患テーマ：例)褥瘡
- センサー技術（光、超音波）等の調査テーマ登録
→ 開発するセンシング技術の深耕
- 連携支援団体（大学・研究機関）等とのヒアリング
→ 全般：テクノエイド協会
→ 光センサー技術：徳島大学等

＜支援を受けた企業の声＞

生体計測分野のマーケティング指導は非常に有意義でした。当社の商品力や市場性、強み弱みの分析を通じ、現状を客観的に理解できました。さらに、医療分野のセンサー応用事例や探索情報をいただき、新たな市場の可能性を見出す助けとなりました。リーカンバスの使い方に関するセミナーや具体的な記入例も提供され、実務に即した学びが得られ、大変感謝しております。



タカノ株式会社
中原様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社デンケン
所在地 : 大分県由布市挾間町鬼崎688-2
代表者 : 石井 源太
事業内容 : FA装置関連事業、半導体関連事業、エネルギー関連事業、駐輪事業、健康・医療機器関連事業、精密板金機械加工事業の6事業ヘルスケア事業
会社URL : <https://www.dkn.co.jp/health-care/>



取組の背景

- 自治体主体の展示会にてメーカーより株式会社デンケンを紹介頂く。
- 経営支援NPOクラブが、経済産業省の中堅・中核企業の経営力強化支援事業補助金（プラットフォーム構築による新事業展開等支援事業）を受託し企業誘致開始
- 地域経済を牽引する中堅・中核企業の新事業展開（新分野への進出、新たなビジネスモデルの導入等を含む）を支援し、地域経済の持続的な成長を実現することが目的。
- 経営支援NPOクラブ内にて検討し、株式会社デンケンを候補先として打ち合わせを開始した。

支援内容

- ヘルスケア事業の売上拡大が急務
- 電位・温熱組合せ家庭用医療機器の売上拡大を図るべく事業計画案を策定
- 医療機関等との連携による効能効果の実証、データ作りの提案
- 国内ルートの開拓提案
- 海外比率も高いため、海外ルート開拓の提案
- 収益性向上に関する提案
- 国内・海外市場分析、SWOT分析等の実施
- 新事業戦略の提案 等の実施
- 継続した事業展開のための推進者の設定

取組の成果・今後の展開

- 技術系人材の補填や育成が必要なため、技術や照会を実施 現在検討中
- コスト削減のための設備投資提案を行い、競争力を高め将来に備える。
- 3年後に売上倍増目指し、さらに拡大すべく事業計画書を策定した。

＜支援を受けた企業の声＞

弊社では、電位・温熱組合せ家庭用医療機器の売上を10億/年として目標設定を行いました。この度、経営支援NPOクラブ様のご支援により、どのような形で取り組みればよいか明確になりました。事業計画を作成することで目標に届く姿が見えてきました。課題整理が出来ましたので、今後どのように展開するか社内検討を進め展開していきたいと思っております。ご支援頂きありがとうございました。



株式会社デンケン
河野様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社ツガワ
 所在地 : 神奈川県横浜市港北区新羽町1181
 代表者 : 駒田義和
 業種 : 金属加工業を祖業とする「モノ・コトづくりトータルソリューション・カンパニー」
 事業内容 : 各種筐体類開発製造販売
 会社URL : <https://www.tsugawa.com>



取組の背景

PFでの支援のきっかけ

- ① NPO特定支援会員としてビジネス基盤強化に協働中。
- ② 顧客開発製品の受託製造を中心に業容拡大してきたが、今後の更なる発展のために、自社開発2製品（非接触型空中ディスプレイ、除菌消臭ロッカー）を開発し市場開拓を模索中。
- ③ 当該2製品は医療分野を中心とした市場開拓が期待される事から当該PFで支援する事で合意した。

相談内容・当初の問題意識

- ・両製品とも市場評価が不十分であり、利用者の声を把握できていないため、各界各分野の専門家の意見を聴取し、効果的な販路開拓に結び付けたい。

支援内容

- ・経営課題の特定・支援内容の設定
 経営課題：市場動向の把握、競争優位性の明確化（マーケティング力脆弱）
 支援内容設定：上記のための専門家・有識者の知見聴取支援の内容詳細 等
- ① 知見聴取者の選定、依頼、面談設定
 - ・大手介護施設 (株)マザアス 吉田社長
 - ・臨床工学技士 加藤先生、井桁先生
 - ・杏林大 中島教授
- ② 知見聴取および販路開拓支援者面談
 - ・加賀EFI (株)、(株)セントラルユニ
- ③ 今後の取り組み課題の協議と方向性整理

取組の成果・今後の展開

支援の結果、どのように課題が解決したか

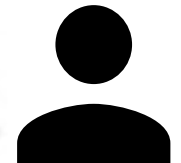
- ・解決に向けて動いているか、対象製品の多面的市場把握と自社製品の競争優位性の有無、要強化点の明確化ができ、販路開拓分野の順位付けと改善課題も整理できた。

支援を受けて今後どのような方針で取組展開していくのか

- ・上記改善課題を整理しつつ、優先的販路開拓計画を策定するとともに、上記支援者とも継続コンタクトしつつ計画具体化を図る。

＜支援を受けた企業の声＞

自社内の関係者中心に、商品開発を行って来たことは相応に有意義ではあったが、今回、各分野の専門家・有識者の方々から市場の状況を教わり、多面的な課題提起と商品化のため知見・アイデアを幅広く聞かせていただいた事はまたとない恰好の機会であり深く感謝している。自社の対応力には限界があるが、いただいたご意見・課題を再整理し今後の取組の具体策を設定し直していきたい。



株式会社ツガワ
 伊藤様
 山口様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 三重金属工業株式会社
 所在地 : 三重県津市半田564-1
 代表者 : 代表取締役社長 西村圭司
 業種 : 製造業
 事業内容 : 自動車部品製造、医療機器製造業
 会社URL : <https://www.miekin.co.jp>
 ・医療機器製造業
 ・ISO13485
 ・クリーンルーム（クラス1000）で組立作業



取組の背景

PFでの支援のきっかけ

経営支援NPOクラブと三重金属工業（株）は、三重県の案件などを通して数年前から交流があった。

相談内容・当初の問題意識

脱炭素社会への実現に向けて自動車業界の電動化が進み、事業環境の変化が大きい中で、自動車部品に次ぐ医療関連事業の拡大を図っているが、売上・販路拡大が伸び悩んでおり、NPOクラブへの支援をお願いし、事業の拡大を行いたい。

支援内容

1. 経営課題の特定、支援内容の設定
 - ①医療関連部品事業のバルーンカテーテル部品の売上拡大
 - ②カチャッと君、アンギオ検査台用心臓マッサージ棒の販売拡大
2. 支援の内容詳細
 - ①既存取引顧客が取り組む事業へ積極的に技術提案し新規事業・部品の受注
 - ・ホームページ、PRシート等を活用してバルーンカテーテル分野周辺の顧客開拓。
 - ②カチャッと君：廉価版の開発、用途の拡大及びDM等によるPR強化
 - ③アンギオ検査台用心臓マッサージ棒：X線装置メーカー、病院、地場商社へのPR

取組の成果・今後の展開

支援の結果、どのように課題が解決したか、解決に向けて動いているか：

- ①既存顧客へ技術PRし、バルーンカテーテル部品の販路拡大に向かっている。
- ②カチャッと君、アンギオ検査台用心臓マッサージ棒とも販路拡大に向けて動き出している。

<支援を受けた企業の声>

- ・SWOT分析等を用いて、事業環境、自社の強み弱みが分析でき、課題の見える化ができた。
- ・経営支援NPOの方々からアドバイスをいただき、販路拡大につながる業界の知識が高まり、ターゲット顧客が明確になった。



三重金属工業株式会社
西田 ひとみ様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名：株式会社朝日ラバー

所在地：埼玉県さいたま市大宮区土手町2-7-2

代表者：渡邊陽一郎

業種：工業用ゴム及び医療用等のゴム製品の製

造・販売（医療機器製造業 ISO13485認証取得）

事業内容：

- ①自動車・照明～車載内装向けLED照明など
- ②医療・ライフサイエンス～プレフィルドシリンジ用や医療回路製品用などゴム製品、複合製品
- ③機能・通信～車載向けスイッチラバー、やわらか保護カバー(RFID-TAG)など

会社URL：<https://www.asahi-rubber.co.jp/>



取組の背景

PFでの支援のきっかけ

経営支援NPOクラブから支援推薦

相談内容

- ① 医療・ライフサイエンス事業の海外展開と売上拡大
- ② 主要製品の海外市場参入、拡販に向けISO15378認証の取得支援
- ③ 工場拡充と環境整備（対象となる補助金の調査と申請）
- ④ 新会社 朝日フロントメディックの取扱製品の拡充

支援内容

経営課題の特定・支援内容の設定

- ① 海外展開対応の情報収集
- ② ISO15378の認証取得準備（第二福島工場）
- ③ 経済産業省の補助金活用による工場拡充の検討
- ④ 朝日フロントメディックの商材検討

支援の内容詳細等

- ① 海外医療技術協力会(OMETA) 及びインド進出企業、インドネシアコンサルタントの面談、OMETAビジネスセミナー参加
- ② ISO認証専門家との面談（第二福島工場見学）
- ③ 令和6年度補正予算の補助金確認及びその申請準備
- ④ NPOクラブヘルスケアグループ（G）支援企業とのマッチング

取組の成果・今後の展開

支援の結果、どのように課題が解決したか、解決に向けて動いているか

・販売戦略製品の海外市場の展開に要求されるISO15378認証の要求事項への課題抽出が図れ、工場拡充計画と環境整備の構想設計が可能になった。

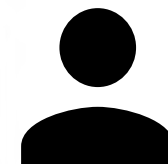
支援を受けて今後どのような方針で取組展開していくのか。

・ヘルスケアGとの連携と最新の海外情報先の紹介などをもとに朝日フロントメディックによる海外展開の強化を支援していく。

<支援を受けた企業の声>

・海外医療市場へ拡販するには「ISO15378認証取得」の大きな課題があり、進め方に悩んでいる状況でした。課題解決へISO認証専門家の紹介と工場見学を経て打合せやコンサルタント企業の情報提供などの支援を受け、将来の目的・ゴールから逆算し準備するタスクや時間軸を構想することができました。

・海外販路や取扱う製品（商材）の拡充支援とあわせ、経営支援NPOクラブのチームメンバーのご経験、人脈、情報から支援を頂きましたことに深く感謝を申し上げます。今後も引き続き、ご支援の程よろしくお願ひ致します。



株式会社
朝日ラバー
営業本部長
的場敬司 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名:野村ユニソン株式会社
所在地:長野県茅野市ちの650
代表者:野村稔,野村高城
業種:製造業
事業内容:医療機器製造販売、FA関連装置、ロボット
入洋酒販売



会社URL: <http://www.nomura-g.co.jp>
・大学病院等との共同開発で自主開発品多数!
・術具(持針器等)、ME機器など特徴ある開発品!
・ベンチャー企業の医療機器開発受託・製造も対応!



取組の背景

- 産業集積が進む長野県茅野市でFA関連機器、ロボティクス、金型、ダイカスト品などものづくりで1954年以来事業展開。2017年に新規事業としてメディカルデバイス部門で医療機器の開発・製造・販売を開始。
- 大学の医師、医療機関等との現場ニーズに立脚した各種医療機器を多数開発。この実績でベンチャー企業などから開発・製造委託も展開。
- メディカルデバイス部門を会社の柱の一つにすべく、国内外にて積極展開中。
- 脳外科等医療現場への手術サポート、効率化、負担軽減など喜んで戴ける医療機器開発を目指す!

支援内容

【今年度の支援方針】

今年度は、自主開発品の拡販と受託開発事業の拡大をテーマに同社の高い技術力を背景に積極支援する。

【今年度の支援内容】

経営支援NPOクラブのネットワークをフル活用し;

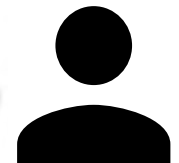
- ① 自主開発品 術具(持針器、鉗子、剪刀、止血クリップ等)の拡販支援、マッチング。
- ② 受託開発事業(細胞培養装置、PCR等の開発実績を元にした)ME機器開発受託、製造受託のベンチャー企業、各種支援機関等への同社紹介。

取組の成果・今後の展開

- ・技術力・差別性高い、持針器・鉗子・剪刀のセットを大手医療企業に紹介、マーケティング開始。
- ・支援機関とのコラボにより、医療系ベンチャー企業へ受託開発の拡販を推進。

<支援を受けた企業の声>

- ・持針器・鉗子・剪刀の自主開発品についてのマッチング支援、大学への自主開発品紹介・コラボは非常に有意義でした。
- ・当社の商品開発力や市場位相に関するリーンキャンパス分析、強み弱み市場分析(SWOT)を通じ、現状を客観的に理解できました。
- ・医療分野の各種事例や探索情報、NPOクラブ殿のネットワークは新たな市場開拓の助けとなります。



野村ユニソン株式会社
和田様
神澤様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名:岩瀧薬品株式会社
 所在地:千葉県四街道市鷹の台1-5
 代表者:代表取締役社長 岩瀧 琢磨
 代表取締役専務 岩瀧 裕樹
 業種:医薬品総合商社
 事業内容:医薬品、医療機器等の医療機関への販売
 会社URL: <http://www.iwabuchi-net.co.jp/>



取組の背景

- 岩瀧薬品は医薬品卸業として医薬品、医療用品を供給する千葉県のリーダカンパニーであり、地域経済を牽引する中堅・中核企業である。
- 創業100年を超える堅実な医療事業の一方、「病気にかからない健康であることへの貢献」を目的に、新事業として健康経営支援事業に着手し、併せて健康延伸と関連する地域まちづくりの活動も始めている。
- 自社開発のwith LEAFは個々人の健康と企業経営に寄与する健康アプリである。
- 岩瀧薬品は健康経営支援を通して、Well-being社会の広がりを希求し、医療と健康による地域貢献を目指す。

支援内容

- **新事業計画の可視化**
新事業の目的/目標、開発経緯、市場/顧客
- **新事業計画実現性検討**
市場調査・競合分析、優位性検証、課題の抽出
- **課題解決方向性検討**
SWOT分析、リーンキャンパス、顧客価値、ソリューション
- **重点課題の抽出**
- **課題解決に向けた支援**
連携支援機関、専門家意見聴取、連携企業創出
- **新事業計画の策定支援**

取組の成果・今後の展開

- 新事業計画の主軸は顧客価値の創出、健康支援事業の遂行シナリオを再構築する
- 課題解決行動による事業モデル伸長の市場活動
- 中小企業向け健康経営支援“岩瀧モデル”発信策
- 地域連携の健康づくりと街づくりへの貢献

＜支援を受けた企業の声＞

- これまで自社内で試行錯誤を重ねてきましたが、視野が狭くなりがちでした。
- 外部からの客観的なアドバイスをいただいた結果、自社の強みと考えていた点が本当に強みなのか、逆に見落としていた強みがあるのではないかなど、多くの気づきを得ることができました。
- この過程を通じて、自社の強みと弱みを再整理し、より明確な方向性を見出すことができました。



岩瀧薬品
 株式会社
 岩瀧裕樹 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社朝日ラバー
所在地 : 埼玉県さいたま市大宮区土手町二丁目7番2
代表者 : 代表取締役社長 渡邊 陽一郎
業種 : 製造業
事業内容 : 工業用ゴム製品の製造・販売
URL : <https://www.asahi-rubber.co.jp>



福島工場



本社



第二福島工場



白河工場



白河第二工場

取組の背景

- 通信分野向けの「やわらか保護カバー」という製品があり、その製品としてRFIDインレイ（チップ・アンテナ）やIoT機器デバイスを柔軟性の高いシリコンゴムでケーシングして、折り曲げ耐性、防塵/防水性、耐候性を高めた「RFID タグ、IoTモジュール」製品を製造している。
- 既存市場の光学、車載、医療・ライフサイエンス以外の インフラ、土木/建設市場へのプロモーションや市場開拓を模索していたところ、信州大学繊維学部学部長 村上泰先生から、本支援事業と支援プラットフォーム代表機関である浅間リサーチエクステンションセンター (AREC) を紹介。

支援内容

- ＜経営課題＞
- 従来の分野以外へのPR、情報収集、有識者との繋がり。
- ＜支援内容＞
- AREC・Fiiプラザ会員と村上先生の人脈より土木業界、建設業界の企業有識者の方を紹介、「RFID タグ、IoTモジュール」製品をPRした。
 - ITMC2024国際会議にて製品とポスターを展示。研究者・有識者へPRし意見を伺った。
 - 全4回の基調講演とワークショップへ参加。繊維業界の抱える課題を正しく認識できた。

取組の成果・今後の展開

- 「RFIDタグ」は資材管理用途、センサーをケーシングした「IoTモジュール」は下水道の水位を監視する用途などで、土木・建築の分野でも幅広い応用が期待できる。
- 更なる製品の長寿命化を実現するため防塵/防水等級「IP68」に適合する製品開発を進める。

＜支援を受けた企業の声＞

はじめは『ゴムメーカーからの支援要望がうまくマッチングするだろうか』と心配もしましたが全く心配無用でした。弊社の製品の特長と事業課題を詳細に把握いただき、弊社が未開拓であった業界の企業、有識者の方々とのコネク、適時にフォローいただけましたこと感謝申し上げます。



RFIDタグ : YR-UL01



マルチセンサーケーシングタイプ : SPC550J

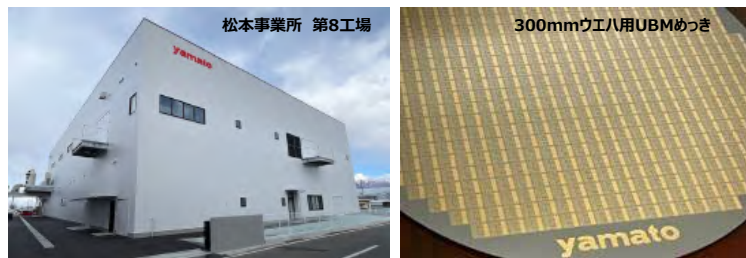


株式会社
朝日ラバー
取締役
大槻 尚文 様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 大和電機工業株式会社
 所在地 : 長野県諏訪郡下諏訪町東四王5197
 代表者 : 代表取締役社長 原 雅廣
 業種 : 金属製品、機械
 事業内容 : 機能めっき・切削加工・機器制作
 URL : <https://yamato-elec.co.jp/>



yamato 大和電機工業株式会社

支援内容

新事業展開、販路開拓に向けたプロモーション計画策定

- 自社の強み・機会の洗い出し
- 戦略の策定（顧客面、商品面の視点から）
- アクションプランの策定他

取組の成果・今後の展開

- 新事業展開に向けて取るべき戦略と課題の整理ができた
- 来年度の事業推進に向けてアクションプランが明確になった

取組の背景

- 支援のきっかけ：Go-Tech事業で開発した技術の事業展開に向けて、関東経済産業局に相談したところ、半導体の専門家より新規事業開発に向けた事業戦略及び計画策定の支援が受けられるとの提案を受けたため、支援を依頼した。
- 相談内容・当初の問題意識：同技術の事業展開に向けて、マーケティング戦略や顧客への提案を効果的に進める方法を模索しており、第三者からのアドバイスが必要と考えていた。

＜支援を受けた企業の声＞

戦略の策定やアクションプランの策定の方法を、段階的な解説と適切なアドバイスを頂きながら学ぶことが出来ました。その結果、弊社の実情にあった戦略とアクションプランをまとめることが出来ました。今後、このプランに沿って、会社全体でPDCAを回しながら取り組んでいきます。



大和電機工業株式会社
石関様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 中興化成工業株式会社
 所在地 : 東京都港区赤坂1-8-1 赤坂インターシティAIR26階
 代表者 : 代表取締役会長 庄野 直之
 業種 : プラスチック製品製造業
 事業内容 : ふっ素樹脂含有製品・ふっ素樹脂コーティング、シリコン樹脂コーティングなどの製品設計・製造・販売生分解性樹脂製品の設計及び委託製造管理
 URL : <https://www.chukoh.co.jp/>



取組の背景

- 同社では、ふっ素製品にて医療部材の提供を行っているものの現状は製品が限定的であることから、医療業界におけるさらなる事業拡大を見据えていた。
- その一方で、同社において、事業拡大に対する機運が十分に高まっていないことや、医療分野のリスクへの警戒心が必要以上に強いことを課題として抱えていた。
- これらの課題を踏まえ、大阪商工会議所に対し、同社の経営層および製造に係る工場メンバーの医療業界・部材深耕に対する意識改革について相談を受け、今回の支援を実施することとなった。

支援内容

●ヒアリングの実施（3回実施）

同社が抱える課題の聞き取り及び支援に関する協議を行い、同社役員を対象とした階層別研修を開催することとした。

●勉強会の実施（2回実施予定）

＜日時・対象＞

- ①1/28(火)13時～14時30分（対象：同社宇都宮工場職員）
- ②2/14(金)13時30分～15時（対象：同社経営層）

＜内容＞

医療業界の環境、医療部材製造における抑えるべきリスク等に関する情報提供

＜講師＞

大阪商工会議所 事業化支援アドバイザー

取組の成果・今後の展開

●支援結果

1/28の勉強会には、20名の職員が参加。医療分野において必要な知識・情報を提供することができた。

●今後の展開

今回の支援により、同社の医療部材事業に対する機運が高まったことから、今後さらに踏み込んだ医療向け素材の開発及び製造の展開が目指される。

＜支援を受けた企業の声＞

今回、抱えている課題解決の一步が踏み出せ、大変効果的な支援を頂きました。支援前ヒアリングにおいても問題点の抽出と支援内容の丁寧なアドバイスも頂き、短期間での組み立て、実施ができたと感じております。一方、人の意識改革は時間をかけて繰り返し行う必要があり、私自身も常に勉強しなければならない情報も多い為、次回機会があれば、引き続き支援をお願いしたいと考えております。



中興化成工業株式会社
小泉様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 岩瀨薬品株式会社
 所在地 : 千葉県四街道市鷹の台1-5
 代表者 : 代表取締役社長 岩瀨 琢磨
 業種 : 医薬品総合商社
 事業内容 : 医療用医薬品、医療機器、診断用試薬、一般用医薬品の営業 等
 URL : <https://www.iwabuchi-net.co.jp/>



取組の背景

- 障がい者雇用に関して、従業員がより付加価値を生み出すことのできる事業として農業事業をご検討。
- 現在、栽培システムの導入による海ぶどうの栽培～販売、ブランディング化を推進中。
- 上記海ぶどう事業の推進と併せて、より一層の障がい者雇用の拡大、付加価値の向上を目指し、海ぶどうとは異なる取組み・事業として、作物栽培や展開の幅を広げる検討されるにあたり、ご相談いただいた。

支援内容

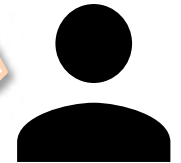
- 月1回程度のお打ち合わせにて議論等を実施。
- 農福連携事業の事例共有
- 農林水産省および千葉県内の農協へのヒアリングや、事業構想の方向性等を整理を実施。
- 目的に沿った栽培事業の手法別のコスト試算等。

取組の成果・今後の展開

- 事業構想について、他社事例なども参考に、地域を中心に多くの方の雇用・利益を生みながら、長期的には障がいの有無にかかわらず、地域に開いた「場所づくり」を目指すという大まかな事業方向性を整理。
- 今後、事業実施に向けた具体的化を進めていく予定。

＜支援を受けた企業の声＞

- 本業とは全く異なる分野のため、ノウハウもコネクションもない中、基本的なところのレクチャーから、他社の先進的な事例紹介、我々のやりたいことをどのような形で具現化するかのアドバイスなど、様々な支援をいただきました。
- 農業分野のキーマンの方々をご紹介いただき、アドバイスをもらうことができ、今後の事業展開に向けた方向性を描くことができました。



岩瀨薬品株式会社
岩瀨 裕樹様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 株式会社 ハイコム
 所在地 : 熊本県熊本市中央区神水 1 丁目 8 - 4
 代表者 : 代表取締役社長 甲斐 大童
 業種 : 情報通信業
 事業内容 : 通信事業・不動産事業・WEBソリューション事業、携帯ショップの運営・熊本の不動産の売買仲・不動産買取、賃貸管理、仲介 等
 URL : <https://estate.8156.jp/>



支援内容

- 比較的小規模な植物工場での生産においては、露地栽培作物等との差別化や販路の獲得により、販売価格を高い水準で維持することが重要である。
- ブランディングの方向性等をご提案。月1回程度のお打ち合わせを実施し、議論を行った。

取組の成果・今後の展開

- 商材の特長の打ち出しや、ターゲットについて、大まかな方向性が見えてきた状態。
- 今後、各販路に向けて、ブランディングや売込みを継続していく方針。

取組の背景

- 業務用の水耕栽培システムを使用した植物工場での作物栽培および販売を事業として2024年より開始。
- 野菜の生産・販売等を、初めての試みとして実施していく中で、本事業の支援を知り、申し込み。
- 当初は、農に関する基本的な知識や、販路の作り方を相談。

<支援を受けた企業の声>

日頃よりご支援ありがとうございます。当社栽培中のフルル/リーフレタスとエディブルフラワーに関して、販路拡大となるブランディングの考え方やヒントを具体的に教えて頂きました。今後も一般商材とニッチ商材の住み分け戦略を判断し新規開拓を行って参ります。最後に、ご提案頂きましたEdiblegarden（プラットホーム）への出品は進めております。数件成約が決まりそうです。



株式会社ハイコム
水久保様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : 四国情報管理センター株式会社
 所在地 : 高知県高知市一ツ橋町 1 丁目 3 6
 代表者 : 代表取締役社長 中城 一
 業種 : IT・情報通信
 事業内容 : システムコンサルティング
 システム開発・保守
 ネットワーク構築・保守
 データセンター業務
 URL : <https://www.jokan.co.jp/>



取組の背景

- 上司も誰も新規事業における「最適解」が分からない中、何年も手探りで進めてきましたが、手詰まり感を感じていました。またお客様へのヒアリングも行ってきましたが、真の課題を引き出せず、仮説立案・検証も不十分なままになってしまっているという課題がありました。

支援内容

- 当社の支援は、新規事業開発を山登りに例えながら、ステップバイステップで進めることが特徴。まずは座学研修で各ステップを理解していただいた上で、個別メンタリングで対話しながらアイデアを具体化。その後、交流会において参加者同士フィードバックしあったり、交流を深めた。今後は、事業者同士の連携支援も進める。



取組の成果・今後の展開

- 自治体向けに、健康診断データを活用したヘルケアアプリなどを提供する等、「健康福祉行政支援」を新規事業として計画。想定顧客（保健師等）へのヒアリングを実施し仮説構築の一部が完了。今後はプロトタイプを作成し、実証実験（PoC検証）を経て、2026年に自治体で予算化（提案・事業化）することを目標に掲げる。最終的には「誰もが健康で心地よく暮らせるまち」の実現に寄与することを目指す。

<支援を受けた企業の声>

研修で自分がこれまでやってきたことの答え合わせをした上で、活動ができたことがよかったです。研修で学んだ内容を実践すると、これまでとはお客様の反応も違い、お客様の方から自分の課題についてお話をいただいたことも本研修の成果を実感した場面でした。
 また、成果報告会で新規事業に取り組む企業同志のお話を聞けたことで、担当しているPJのモチベーションにもつながりました。今後はこの研修で得たノウハウを社内に展開していきたいと考えています。



四国情報管理センター株式会社
幸 杏香様

支援対象企業

支援対象企業のプロフィール

企業名 : オタフクソース株式会社
 所在地 : 広島県広島市西区商工センター7丁目4-27
 代表者 : 代表取締役社長 佐々木 孝富
 業種 : 調味料製造業
 事業内容 : ソース、酢、たれ、その他調味料の開発・製造・販売
 URL : <https://www.otafuku.co.jp/>



取組の背景

この度のプログラムには24年10月に着任した共創室（新規事業企画部隊）での業務を学ぶために参加させていただきました。私自身マーケティングに24年9月まで約10年従事しており、その経験を活かした新規事業のアイデアを創造することを目指しています。

支援内容

- 当社の支援は、新規事業開発を山登りに例えながら、ステップバイステップで進めることが特徴。まずは座学研修で各ステップを理解していただいた上で、個別メンタリングで対話しながらアイデアを具体化。その後、交流会において参加者同士フィードバックしあったり、交流を深めた。今後は、事業者同士の連携支援も進める。



アルファドライブ高知の橋詰が担当メンターとなり、研修と並行して、月2〜3回のペースでメンタリングを実施。事業構築に伴走した。

取組の成果・今後の展開

- 「調味料製造業」だけに捉われない自由な発想で新規事業を創出するべくプログラムに参加。「食物アレルギーの人の役に立ちたい」という思いを出発点に、必要性が高まっている防災食に着目。アレルギー対応の防災食を「サブスク×ローリングストック」で日常的に循環させるアイデアで新規事業の企画を開始した。現在はヒアリングやアンケート調査を行っている。2026年1月の提供開始を目指し、補助金を活用した設備導入なども検討中。

＜支援を受けた企業の声＞

事業開発も、商品企画のプロセスと似ているな、と感じました。なので言われていることの意味はできたのですが、そこから新規事業としてのプラットフォーム作りにも悩みました。プログラムに参加することでアルファドライブさんに伴走ただけ（時に喝をいただき）前進させることができたと感じています。成果としてはラフアイデアの企画までたどり着けました。まだまだブラッシュアップの余地がある為、関係各所に出向きご意見を伺いながら実現に向け進めてまいります。



オタフクソース株式会社
田中亜紗美様