

令和6年度 中堅企業への成長支援事業 ～デジタルマーケティング等を活用して～ の募集

1 事業の目的

独自技術など潜在成長力を有する県内中小製造企業を対象に、プロジェクトマネージャーを中心とした支援チームによる伴走支援を行いながら、製品開発の促進や取引の拡大を図り、中堅企業への成長を支援します。

2 支援内容

マーケティング経験・知識の豊富なプロジェクトマネージャーを中心に、デジタルマーケティング、製品デザイン、販売促進等の分野別の専門家で構成する支援チームを編成し、支援企業との面談(2回/月)を行うなど企業活動に伴走しながら、支援企業の課題に応じた事業戦略、製品開発、販売促進方法等について、きめ細かな助言や支援を行います。

3 対象企業

中小企業支援法第2条に規定する中小企業者で、岡山県内に本社を置く、従業員300人以下の製造業の法人が対象となります。

4 応募方法等

支援要請書及び必要書類を4月26日(金) 17:00までに(公財)岡山県産業振興財団へ提出してください。

詳細は下記URLよりご確認ください。

https://www.optic.or.jp/okayama-ssn/info_detail/show/832.html



Q1 支援の対象となる企業は？

A1 中小企業支援法第2条に規定する中小企業者で、岡山県内に本社を置く従業員300人以下の製造業の法人であることが条件です。また、高い技術力は有しているが、その技術を活かし、市場で評価されている製品づくりが十分に出来ていない企業や培った技術力を活かして新分野への進出を検討している企業が対象となります。

Q2 中堅企業とは？

A2 県外への高い販売力、県内での生産活動、地域経済の牽引力などを有した企業で、企業規模としては従業員数300人以上と位置づけています。

Q3 企業の費用負担は？

A3 本事業で実施する支援に対して、支援企業が費用を負担する必要はありません。ただし、目標実現に当たっての社内経費(試作品開発費、製品改良費、展示会出展費など)は企業負担となります。

Q4 本事業の特徴は？

A4 本事業では支援チームによる市場での課題発見・売れる商品開発・販売促進手法の検討等を通じて、マーケティング強化を図り、「売れるものづくり」の企業への成長を促す点が大きな特徴です。

Q5 支援企業の選考方法は？

A5 申請書の書類審査で、選考された企業はプレゼン及び面談により審査を行い、支援企業を選定します。

中小企業様
向け

高いマーケティング力で もっと稼ぎませんか？

中堅企業への成長支援事業
～デジタルマーケティング等を活用して～

売り先・市場を見つけ出す

販売戦略をつくる

商品が売れるように改良する

DXを活用しもっと稼ぐ

商談ノウハウを知る

問い合わせ先



〒701-1221 岡山市北区芳賀 5301 (テクノサポート岡山)
ものづくり支援部 研究開発支援課

TEL.086-286-9651 FAX.086-286-9676

E-Mail:sangaku@optic.or.jp

月～金(平日)8:30～17:15

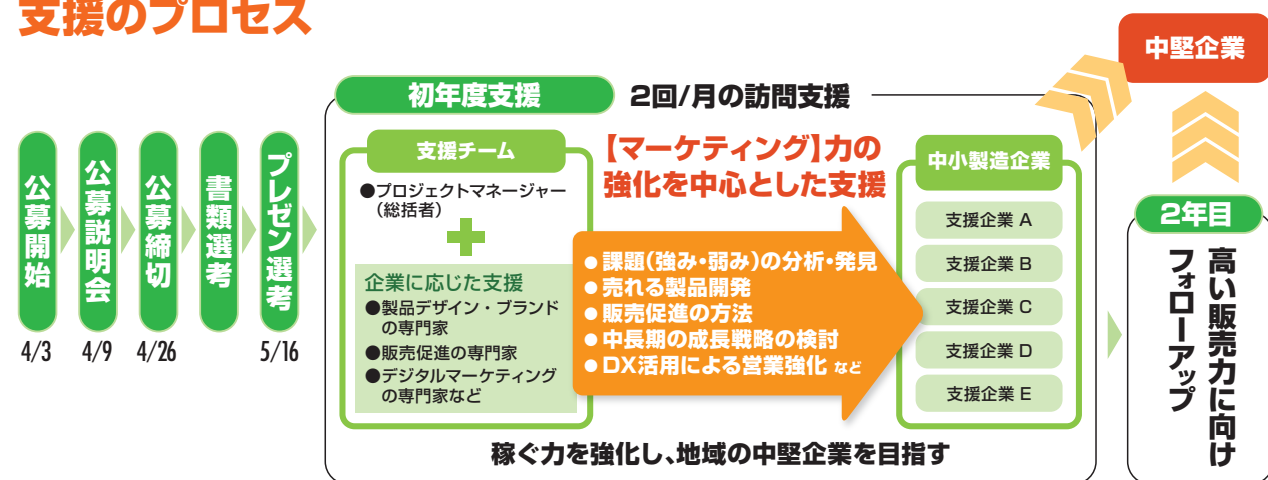
(公財)岡山県産業振興財団 URL : <https://www.optic.or.jp>

中堅企業への成長支援事業 URL : https://www.optic.or.jp/enterprise_detail/index/271.html

中堅企業への成長支援事業 ～デジタルマーケティング等を活用して～ について

独自技術など潜在的な成長力を有する県内中小製造企業を公募により選定し、プロジェクトマネージャーを中心に
とした支援チームにより、製品開発の促進や取引の拡大を図り、中堅企業への成長を支援する事業を実施します。

支援のプロセス



マーケティング経験・知識の豊富なプロジェクトマネージャーを中心に支援企業の課題を共有し、製品デザイン・販売促進・デジタルマーケティング等の支援計画を策定し、解決に向け分野別の専門家と支援します。
支援企業には2回/月訪問し、事業戦略・製品開発・販売促進方法等について、きめ細かな検討を行います。
2年目の支援は高い販売創出に向けたフォローアップを行い、中堅企業への成長を目指します。

支援の特徴



プロジェクトマネージャー



多田 大
(公財)岡山県産業振興財団
大手家電メーカーにて商品企画・開発
コーディネーター・販売企画等を35年担当。
特に近年マーケティング強化による多くの
ヒット商品創出、付加価値販売のしく
みと体制を構築した。

- ・支援企業の課題が開発フローのどこにあるかを明確にし、そこを中心に解決策を講じます。
- ・一般的に複数の課題が存在するため、年間計画を決め、解決に向けて推進します。
- ・解決にはプロジェクトマネージャーの幅広い経験とスキルと共に岡山県外(主に東京・大阪)の専門家とチームを組み、解決に向けた支援を行います。
- ・支援は現場・現物視点に立脚し、2回/月の訪問により経営幹部・現場担当と一体化した中で進めます。

支援活動の一例

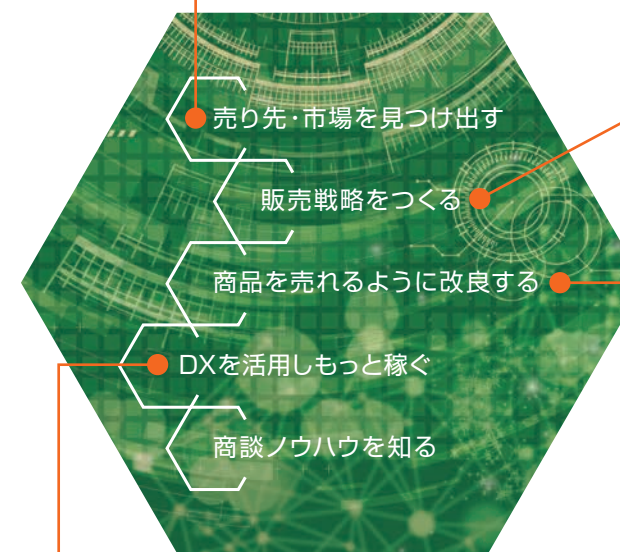
数多い市場の中から、専門的調査により新規市場の発見。
入手困難な先端情報は、大手調査会社を活用。



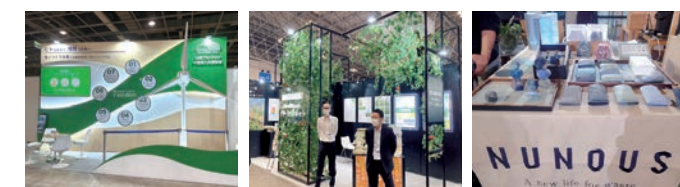
協会や工業会へのアプローチ



販売実績の解析・重点化と効率化のサポート



展示会の出展推奨やサンプル等
展示品を提案、アピール性を向上



紫綬褒章の保有者等、業界屈指の専門家からのアドバイス



商品の展示を強化し、お客様に触れて納得してもらうために、展示台を開発。
商品の特徴をわかり易くするためのPOPを作成。



既存商品の認知性を高め、シリーズ訴求させるため、ブランディング会社とシリーズのブランドイメージを開発。



ネーミング開発・商標登録
パブリシティ準備推進



新製品の特徴を納得性あるものにするため、
試験方法を選定し、実験と考察により製品の良さの定量化に成功。

