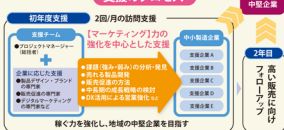


中堅企業への成長支援事業 ～デジタルマーケティング等を活用して～

支援のプロセス



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、解決に向けて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、きめ細かな検討を行います。

2年目の支援は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



- 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、解決策を講じます。
- 複数の課題に、年間計画を決め、解決に向けて推進します。
- 解決にはPMの幅広い経験とスキルと共に岡山県外（東京・大阪）の専門家とチームを組み、支援を行います。
- 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。

売り先・市場を見つけ出す 協会や工業会へのアプローチ



販売戦略をつくる 販売実績の解析・重点化と効率化のサポート



商品を売れるように改良する

展示会の出版提案やサンプル等展示品を提案、アピール性を向上



高度技術の保有者等、業界団体の専門家からのアドバイス



DXを活用し もっと稼ぐ



山鋼プラントック 株式会社

工業製品
B TO B

中型風力発電事業の認知拡大／拡販 売上げ300%

ターゲット市場を掴むため富士経済市場調査レポートの入手や秋田県へのヒヤリングを実施。展示会ブースの集客性の高いデザインを支援、多くのビジネス客を獲得。また、今後の技術展開に向けて、東レ・カーボンマジック㈱や東海大学とのマッチングを推進。



集客性を高めたブースデザイン



脱炭素経営EXPO



号機(秋田県見鹿市)

先陣ブレードの生産知見提供
東レ・カーボンマジック㈱
高効率ブレードの知見提供
東海大学 福田教授

オーニット 株式会社

工業製品
B TO B

オゾン式殺菌・脱臭装置の商品企画支援 商品企画決定開発・設計中

オゾン式殺菌・脱臭装置の次期商品検討のため、富士経済市場調査レポートによる市場把握や元大手電機メーカー商品企画部長の専門家派遣により商品企画の立案手法の習得を指導。次期商品企画推進を支援した。他市場向けにEMS先をマッチングし、来年度の市場導入を目指す。



富士経済 中西役員

殺菌・脱臭装置の市場トレンドと今後の市場予測報告
元パナソニック商品企画部長(周氏)からの商品企画・商品戦略開発の立案手法指導

コラボ開発・デリバティブ品のマッチング

YAMADA 山田電器工業株式会社

ホームセンター向け代理店調査 株式会社 山善

山陽電子工業 株式会社

工業製品
B TO B

遠隔制御システム／設備局舎の市場開拓 新事業構成比 3割に拡大

局舎や遠隔制御技術の市場開拓のため、全国自治体の入札・落札情報サイトを活用し、市場の明確化を支援した。同サイトの活用スキル向上への指導や市場分析/見込み客リストの作成など今後につながる支援を実施。さらにEPC/ワーエックスへの売り込み提案のサポートを実施。

鈴木工業 株式会社

工業製品
B TO B

農業用土壌改質剤の認知拡大 売上げ172%

改質剤と土壌診断サービスのセット商品をアピールするため、有名農家2名とのマッチングを実施。この2名を中心として九州・福島・長野地区の農家様に商品紹介/土壌診断活動を実施。展示会では集客性の高い装飾への指導、多くの見込み客を獲得。

ブランド野菜の農家
鈴木代表

多くの見込み客を獲得(九州)

全国青年農業者会長
鈴越園 鈴木代表
九州農業WEEK
集客性を高めたブースデザイン

ヤマメン 株式会社

工業製品
B TO B

全面昇華プリント衣料の市場開拓 ホテルへの商談中

全面昇華プリントを衣料品へ活用する市場創出のため、新事業提案・試作開発に向けた専門家を開拓。ホテルの部屋着という新しいコンセプトの抽出に成功。また、県事業の推進サポートや県内企業幹院を推進し、今後の事業展開をサポートする。

京都光華女子大 高原教授
全面昇華プリント技術を活かした新コンセプトの服装・デザイン試作の開発支援岡山県デザインマッチング事業の推進支援
株式会社 memori

展示会向けユニフォームの県内企業幹院

全国自治体の入札・落札情報サイトの活用支援

NSS 入札情報速報サービス



システム活用による市場分析



設備市場導入に向けた戦略的アドバイス

元パナソニック 青田副社長
Power X

株式会社 フェクト

工業製品
B TO B

ナノテクノロジー塗料の拡販支援

売上げ **143%**

開発受託型事業に加えて、外販事業を創出させるため、業界調査からターゲットの明確化、大手企業へのマッチング支援を実施し、販路開拓を成功させた。

Fuji Keizai Group



塗料業界の調査レポート



独自の塗料と機能性塗料

大手企業との
マッチング

TOTO

大阪大
角木教授

横山製網 株式会社

工業製品
B TO C

漁業用から農業用へ網の新市場開拓

売上げ **5倍増**

漁業用技術を活用し、紙製の生分解性ネットを農業用に導入するため、ユーザー調査からのニーズ収集、パンフレットや展示会出展のノウハウ支援により、多くの顧客獲得へつなげた。

ユーザーからの
意見収集
若手農家パンフレット
作成支援

農業最大の展示会に向けた道徳を支援



株式会社 斎藤燃糸

工業部品
B TO B

分繊によるマイクロ糸の市場開拓

大手企業との
共同研究開始

分繊によるマイクロ糸の市場開拓のため、業界調査を実施、ターゲットの明確化、マッチング支援を実施した。

また、同社他事業の草刈り機アクセサリに対し、大手ホームセンターへの導入を支援した。

カモ井食品工業 株式会社

食料品
B TO C

惣菜・珍味の商品開発と販路開拓支援

開拓法人
売上げ **193%**

歴史ある惣菜・珍味等の製造会社に対し、ABC分析による販売分析、ブランドコアと戦略づくり、新製品開発サポート、商談機会の提供により、流通法人の開拓に成功した。

販売分析



新製品アンケート調査



流通法人の開拓支援



ブランドコアづくり



有限会社 ファインアートかわばた

工業製品
B TO B

震仕様の軽量天井の市場開拓

売上げ
見通 **1630%**

震災時に安全な軽量膜天井において、全国公共工事データからターゲット法人のリスト化を支援した。設計有識者の専門家派遣により幅広い天井への対応力が向上し、多くの問合わせ件数の獲得につながった。

※同社は小企業庁や岡山県内の新事業創出コンテストにて入賞・優勝

軽量天井だから震災時に安全 日大での膜シート材の強度試験

コンテストにて
グランプリ入賞日本大建築学部
宮里教授復興に関わる
組織への
アプローチ

福島復興

Fuji Keizai Group

大手マッシュ企業
とのマッチングNBC Mashtec
世界最先端メッシュテクノロジーマイクロファイバー市場の
調査レポート大手流通への
導入支援分繊の
構造図

協和ファインテック 株式会社

設備製品
B TO B

ギヤポンプ式塗布機の販路開拓 問合せ350%

精密ギヤポンプを用いた接着剤塗布用口ポットの販路開拓のために、業界調査に加えて多くの大手企業とのマッチングにより、ニーズの収集及び次世代接着に向けた技術開発の体制づくりのサポートを行った。

Fuji Keizai Group

KOBELCO

prime planet
energy & solutions

塗装業界の調査レポート

塗装業界の調査レポート

自動車関連の大手企業とのマッチング実施

TORAY DENSO CEMEDINE

セイショク 株式会社

工業製品
B TO C

再生布の付加価値化と販路拡大 問合せ192%

独自の技術により廃材される布に付加価値を持たせて再生した素材に対して、商品レンジの面開発及び展示会への出展サポートを行うことで商品の認知性を向上させた。

複数の展示会出展への支援



芝浦工業大 橋田教授

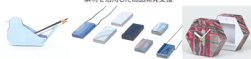


ててて商談会 HLS展



ミラノサローネ(例)

素材を活用した商品開発支援



株式会社 賀陽技研

工業製品
B TO B

酪農向け商品企画の推進 国内商品シェア5% 獲得中

新規市場の商品開発のため、市場調査、ニーズ収集、商品企画実習、試作品制作や検証といった開発に係る一連業務を若手メンバーと推進し、企画スキルの育成を図った。また、知見入手のために酪農大教授からアドバイスを受けた。

山陽電研 株式会社

設備製品
B TO B

モーター製造の自動検査設備の販路開拓 問合せ233%

モーター生産ライン検査装置に係る市場調査・分析の実施、ユーザーニーズの把握及び技術開発のサポートにより、市場拡大に挑戦した。

パナソニック
元副社長 青田
顧問課題全般への
アドバイス岡山大学
竹本教授手組の試験法
のアドバイス

AIによる画像検査についてソフト会社と共同研究



株式会社 川上鉄工所

工業部品
B TO B

鍛造品の水素市場開拓 問合せ150%

非鉄分野における鍛造金属製品の水素市場からの生産受託に向けた市場調査及び課題の洗い出し、大手バルブメーカーへのマッチングを実施し、市場の先行者を目指した。

Fuji Keizai Group

高圧ガス保安協会
The High Pressure Gas Safety Association of Japan

水素業界の調査レポート

技術知見
の入手

岡山県工業技術センター

大手バルブメーカーとのマッチング・共同研究へ



Fujikin



KITZ

酪農大
森田教授希望園
山本社長

商品企画のOJT



複数の市場実地調査

ユアサシステム機器 株式会社

工業製品
B TO B耐久試験機の新たな販売手法の開発 問合せ **150%**

幅広く点在する見込み客を掴み、少人数での営業体制にて対応させるため、マーケティングオートメーションの導入を推進した。顧客管理システムや新規顧客開拓システムの導入により、販売のための環境を構築し、また、技術トレンド情報の入手やHPのリニューアル、ウェアチャル展示会の開催なども取り組んだ。

Marketing Automation

顧客管理の応用
salesforce新規顧客の開拓
ものづくりマーケティング
オートメーションの検討

東洋紡績 前田主幹



ホームページのリニューアル

イブプロス大学
稲田講師

ウェアチャル展示会の開催

竹久夢二敷島堂 株式会社

食料品
B TO C和菓子の販売拡大のためのノウハウ支援 売上げ **170%**

老舗の和菓子会社において増販・増益方法について検討した。A/B/C分析による重点商品シフト・催事商品の検討や店舗別販売分析による取組みの強化についてアドバイスを行った。また、主力商品のリニューアル検討や新店舗の式典企画にて活性化を図った。

ABC分析/季節変動分析
による重点商品の選出新店舗式典の企画
オープン式典の企画

主力商品のリニューアル検討

ショコラティエ
岡地さん観光特産マイスター
嶋田さん

サムテック・イノベーションズ 株式会社

工業製品
B TO B配色色によるLED異物検査機の増販 オーナー経営者の
死亡による廃業

食品の異物検査機の増販において、競合他社の販売調査や新規顧客の開拓ツール整備、効果の定量化を図った。また、ホームページの刷新へもつなげた。

共和機械 株式会社

設備製品
B TO B鶏卵用新ロボットの市場導入をサポート 販売実績 **2倍**

業界初、卵パックのロールインナー(店仕置機)への自動付け機の発売に向けた、市場導入企画を支援した。商標の創出、プレスリリースやパンフレット制作方法についてアドバイスをし、製品をシリーズ化して、パンフレットやHPでブランドイメージをアピールする提案を行った。また、流通の実態勉強や新しい包装の研究なども実施した。

ロボットのシリーズ商標
GFR'Z'バック
ロボソライズ

ジョイントローダー

ジョイント
パレタイザ
ジョイント
ケーシング流通研究所
笠原部長

株式会社 ジャパンブルー

食料品
B TO C新事業創出・食品の商品開発サポート 直営店
売上げ **120%**

新規の食品事業立ち上げに際し、A/B/Cレポートブランドにふさわしい商品開発にするため、業界トップのメンバーによるプロジェクト体制を構築し、高いブランドイメージを高揚させる独自食品を創出した。殺菌効果がある健康藍茶、ヴィーガン藍チョコを商品化し、直営店および東京デパートにて販売した。



藍茶



藍のヴィーガンチョコ

藍の食品プロジェクトメンバー

ヴィーガン誌
吉良編集長日本茶研究
大森教授

鹿布ショコラティエ



松浦ライター

サムテック・イノベーションズ 株式会社

工業製品
B TO B配色色によるLED異物検査機の増販 オーナー経営者の
死亡による廃業

食品の異物検査機の増販において、競合他社の販売調査や新規顧客の開拓ツール整備、効果の定量化を図った。また、ホームページの刷新へもつなげた。

競合先納入状況の調査

競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査
競合先納入状況の調査新規顧客
の開拓新規顧客
の開拓
新規顧客
の開拓新規顧客
の開拓
新規顧客
の開拓新規顧客
の開拓
新規顧客
の開拓新規顧客
の開拓
新規顧客
の開拓

イブプロス

イブプロス
のサービス
イブプロス
のサービスイブプロス
のサービス
イブプロス
のサービスイブプロス
のサービス
イブプロス
のサービスイブプロス
のサービス
イブプロス
のサービス色彩学による
効果の定量化岡山理科大学
上田講師

オーエム産業 株式会社

要素技術
B TO B

3D部分めっき技術の採用拡大

売上げ300%

この技術は美粧性や腐食保護の基本メッキ機能以外に通電性、発熱性などの新しい要素技術を有している。自動車、ロボット、医療の3市場を重点的に開拓するため、先端研究の教授の派遣や、関連展示会でのアピール強化（説明ビジュアルや訴求コンテンツの作成支援）等市場開拓を共に実践し、ノウハウや手法を共有する支援を行った。



選熱チューブの
キープビジュアル



商品説明用ビジュアル



バイオニックヒューマノイド



名古屋大 山本教授



東京大 新井教授

株式会社 リプロ

工業部品
B TO B

センサー／RFID付き杭の拡張策づくり

売上げ380%

全国土木工事の入札・落札会社データを調査し、センサー付き防災杭の売込み先を明示した。行政への防災提案を期待する。インバウンドへはAIチャットボット（旅行者向けナビゲーション）のソフト提供に成功した。全国の市町村役場への提案書フォーマットも作成し、ハード＋ソフトでの提案が可能となった。また、鳥獣害の専門家派遣では生態研究からのアドバイスを受け、開発の方向性を明確化させた。

地すべりの検討



オペレータ入力

データベース
6821件入手

インバウンド検討



野生の生態研究



Yimov
田村マネージャー



麻布大 江口客員教授

中国精油 株式会社

要素技術
B TO B

高度精製技術でユーザー開拓

開合せ160%

受託型の待ちの営業から、高度精製技術でユーザー開拓＝攻めへの変革を行った。業界や商品を知る活動や強み・弱みを知る活動、生産分析に加え、有機化学・シリコン化学の専門家とのコラボ等、問題解決型のプロセスを実践した。経営層の英断もあり、開発体制強化につながった。H.P強化も併せて行い、攻めの体質変革へ向けた支援を行った。



2つの主力事業



5大カ



技術アドバイザーを設置し開発体制を強化

ユーザーに近い
代理店を調査



京浜工大 松川教授



低分子シリコンサン

オカネツ工業 株式会社

工業製品
B TO C

サスペンション付き耕うん機の増販

認知性向上

業界初サスペンション付き耕うん機において、性能の見える化のために従来型耕うん機と加速度センサーを用いた振動試験を行い、長時間使用での疲労軽減を証明。展示会での商品訴求ツールとしてパネル作成を支援した。また、青年農業者を派遣し、使用性や今後の改良案の抽出、ネットワークを活用した認知性拡大への取り組みを実施した。



対象耕うん機



展示会用パネル



加速度センサー



振動試験の様子



青年農業者 鈴木代表



振動試験結果

株式会社 藤岡エンジニアリング 工業部品 B TO B

マグネシウム合金の市場開拓支援

主要企業の獲得
数件の見込みあり

自動車のEV化/軽量化に連動しマグネシウムの導入を目指す支援を行った。車両分解研究/部品研究からターゲット部品の課題を抽出し、EVとマグネシウム合金の第一人者により、解決法を導いた。現行品の3D計測によるマグネシウム試作品を作成し、関連展示会に多数参加することで、知名度を向上させてユーザーの獲得へつなげた。



PCU/ECUケース



LEDライト

EV車両



マグネシウム合金の第一人者
熊本大 河村教授



関連展示会での販求/ターゲット会社への
アプローチ

大松精機 株式会社

工業部品 B TO B

還元水生成装置の市場開拓

受注の獲得
数件の問合わせ

水道水を電気分解させた還元水生成装置の船舶市場開拓を支援した。業界の理解を獲得するため、日本海事協会・日本中小型船舶協会へアピールした。加えて、全国ドックの塗装会社リストを外部委託にて作成し、順次商談を推進しながら認知度向上と受注獲得につなげた。併せて性能試験も推進した。



日本海事協会/中小型船舶協会への訪問



船舶塗装会社の外部調査

性能の見える化支援

PH変動
濃度変動
流量変動
水性油変動
非水性油変動

性能差の
実証実験

工業試験センター協力



展示会でのアピール支援

株式会社 魚宗フーズ

食料品 B TO C

寿司・惣菜の市場開拓支援

新規開拓4法人

スーパー法人の開拓支援を行った。差別化商品の創出へ向け和食の第一人者に相談し、鯖・巻寿司の選定に加え、改良アドバイスを受けた。また、販売分析から生産性効率化、他社品の研究、食の嗜好調査、直販店のコンセプトづくり等幅広くアドバイスを実施することで、明快な商談が可能になり、多くの法人開拓につながった。

和食・惣菜・寿司・惣菜

品名	単価	数量	金額
鯖寿司	100円	100個	10,000円
巻寿司	150円	50個	7,500円
惣菜	200円	20個	4,000円
合計			21,500円

532品目の販売分析



他社品の研究

創作和食の第一人者
大田氏 (料理の達人出演)

差別化商品 (鯖寿司・巻き寿司)

有限会社 広谷商店

工業製品 B TO C

船底シートの市場開拓

売上げ 125%[※]

フジツボや貝等の付着防止用船底シートの認知向上を支援した。大型展示会 (ポートショー・フィッシングショー) への出展と展示品をフルサポート。実物展示や明確な商品訴求の開発支援を実施し、営業ツールやお客様対応ツールも充実させた。特に関東への受注が拡大し、口コミによる更なる増販が予想される。



ポートショー/フィッシングショー出展



全国係留地の管理会社リスト



展示装飾



展示パネル



パンフレット

株式会社 英田エンジニアリング 工業製品 B TO B

フラット形コインパーキング販売支援 売上げ[※]360%

コインパーキングでの止め易さを定量比較するため、人間工学のアイトラッキング（視点の動き）試験にて実証した。また、有効性確認のために売上調査と分析を実施した。本支援により、グッドデザイン賞を受賞し、全国へのアピールにもつながった。



コインパーキングの車止め



視線の停止箇所をカウント

ミラー確認回数が増減
↑75% ↓24%



アイトラッキング試験風景

GOOD DESIGN AWARD 2018年度受賞 外部評価を獲得するため
グッドデザイン賞の申請支援

コアテック 株式会社

設備製品 B TO B

FA 商品のアピール強化支援 売上げ[※]250%

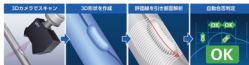
30店舗程度システム

F Aメーカーならではの性能・機能を有した、サーボプレス機・溶接加工の画像検査機・接写型画像検査機において、認知性向上のためカテゴリーブランドを導入した。また、優位性を分かり易く表現できるようなHP / カタログを改良し、ユーザーの獲得及び増販に導いた。



カテゴリーブランディングの導入支援

説明動画の導入



特徴を分かり易い表現へ HP / パンフレットに反映

ダイヤ工業 株式会社

工業製品 B TO C

サポーター事業の収益性向上支援 売上げ[※]103%

サポーター販売の増収増益のため、内製化された重点商品の販売シフトを推進した。ABC分析により4カテゴリーの重点商品を選定した上で、差別化ポイントと品揃えを整理し、営業活動に反映した。また、整骨院向けの什器とPOPを開発し、買い上げ率向上の検証など販売ノウハウを支援した。



背部を集中的にサポートするクロスベルト
重点カテゴリー（腰・骨盤用、膝用、足首用、手首用）



ABC分析による重点商品を選定



展示用什器 / POPの開発

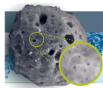
株式会社 本山合金製作所

環境部材 B TO B

(現社名：株式会社トーカロイ)

除去材の商品デビュー / 認知向上の支援 新規問合せ58件

高性能除去材を高価格でデビューさせる導入支援を行った。明快的な商品説明、エビデンス、パンフなどデビューコンテンツを高質化した。特にネーミング/ロゴは著名クリエイターに依頼し、新製品発表会や展示会を開催するなどメディア掲載をも図った。環境省エコプロアワード受賞もあり、問合せ件数を伸ばした。



電子顕微鏡による見える化

MagCo-F
商品ネーミング / ロゴ作成支援



展示会でのアピール支援



EcoPro Awards
第2回エコプロアワード奨励賞受賞
エコプロアワードの受賞

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。

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、高い技術力是有しているが、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増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、県内での生産活動、地域経済の牽引能力などを有した企業で、企業規模としては従業員数300人以上と位置づけられています。

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、支援企業を決定します。

デジタルマーケティング セミナー

県内企業の「稼ぐ力」向上に向けて、デジタルマーケティング等の手法も含めたマーケティングの重要性や活用法の理解を深め、マーケティングに対する取り組みを促進することを目的に、標記セミナーを開催します。

2024年11月25日

ビュアリティまきび

『マーケティング実践の心得』

事業を見極める第一歩は
マーケティングから…
市場調査で未来予想図を
描いてみませんか？



株式会社社経経 取締役
モビリティソリューション
事業部長
中西 智弘氏

市場調査ニーズのトレンド/注目のイノベーション
事業拡大・新商品/新事業化への道標

2024年3月1日 終了

ビュアリティまきび



流通経済研究所
流通・店舗・集荷部門
研究員
高橋 周平氏

B to C 向け
販売 POS データ活用
営業力強化のためのデータ分析



株式会社ソフトウェア
営業本部営業室
部長
城田 寿夫氏

B to B 向け
DX と WEB を融合
顧客開拓・顧客管理の DX 活用

2023年11月7日 終了

コンペックス岡山小展示場



スカーパー JSTAT 株式会社
執行役員常務
宇宙事業部門長代行
高原 章一氏

宇宙からの DXソリューション



株式会社 NTT ドコモ
中国支社 中国支社長
外岡 新一郎氏

5G および IoT を活用した
社会・産業 DX に向けた取り組み

OTEX
OTEX 併催事業

成果事例

中小企業
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

商品を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

〒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.086-266-9651 FAX.086-266-9676

月～金(平日)9:30～17:15

E-Mail > sangaku@optic.or.jp

URL > <https://www.optic.or.jp>

問い合わせ先



公益財団法人

岡山県産業振興財団



公益財団法人

岡山県産業振興財団