事業の日的

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。

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。

学介象校

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。

支援の対象となる企業は?

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。

中堅企業とは?

県外への高い販売、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。

企業の費用負担は?

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。

本事業の特徴は?

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。

支援企業の選考方法は?

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。

> 〒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

月~金(平日)8:30~17:15 E-Mail ▶ sangaku@optic.or.jp URL ▶ https://www.optic.or.jp

成果

中小企業様

高いマーケティングカで 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

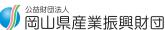
商品を売れるように改良する

DXを活用し もっと稼ぐ

商談ノウハウを知る







中堅企業への成長支援事業

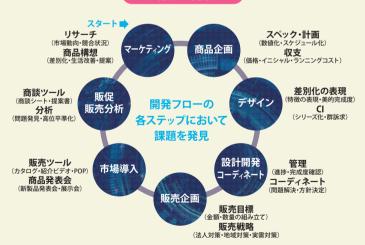
~デジタルマーケティング等を活用して~



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、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







支援活動の一例

海事協会

販売実績の解析・重点化と 効率化のサポート







正錯別の販売分析 販売会議の実践



全国小井工事の 入札·落札情報



商品企画から 市場導入サポート



新店舗オープン式典



Web展示会 HP改良

商品を売れるように改良する

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7







建築学



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



アイトラッキング試験





膜天井の強度試験

AI画像認識による

もっと稼ぐ





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。







株式会社英田エンジニアリング

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。





視線の停止箇所をカウント



-キングの重止め



7.5. 24. ミラー確認回数が激減

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

コアテック株式会社

B TO B

FA商品のアピール強化支援

売上げ250%*

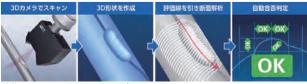
FAメーカーならではの性能/機能を有した、サーボプレス 機・溶接加工の画像検査機・接写型画像検査機において、認 知性向上のためカテゴリーブランドを導入した。また、優 位性を分かり易く表現できるようHP/カタログを改良し、 ユーザーの獲得及び増販に導いた。



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

в то с

サポーター事業の収益性向上支援

売上げ103%[※]

サポータ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。



株式会社本山合金製作所 (現社名:株式会社トーカロイ)

環境部材 B TO B

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/ロゴは著名クリエーターに依頼し、 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



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



ミング/ロゴ作成支援



展示会でのアピール支援

※該当商品:採択前との比較

株式会社藤岡エンジニアリング

マグネシウム合金の市場開拓支援

主要企業の獲得 数件の見積もり

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

I FDライト

EV車両



マグネシウム合金の第一人者 能本大 河村教授

関連展示会での訴求/ターゲット会社への

大松精機 株式会社

工業部品 в то в

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

性能の見える化支援

PH値変動 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



株式会社 魚宗フーズ

в то с

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て和食 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。



532品目の販売分析







創作和食の第一人者 大田氏 (料理の鉄人出演)



差別化商品(鯖寿司・巻き寿司)

有限会社 広谷商店

в то с

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(ボートショー・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。





-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

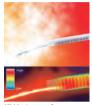
オーエム産業株式会社

B TO B

3D部分めっき技術の採用拡大

売 トげ 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。





バイオニックヒューマノイド



商品説明パネル



東京大 新井教授



工業部品 B TO B

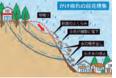
センサー/RFID付き杭の拡販策づくり

. 3321

= Fi # 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A I チャットポット (旅行者向けサービス)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 牛熊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







インバウンド検討



コンテンツ提供



田熊マネージャー



野生の生態研究



麻布大 江口客員教授

中国精油株式会社

要素技術 в то в

高度精製技術でユーザー開拓

問合#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、牛産分析に加え、有機化学・シリコーン化学の専 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。HP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。



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

業界初の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実証。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 家を派遣し、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。



ユアサシステム機器株式会社

B TO B

耐久試験機の新たな販売手法の開発

問合#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准した。 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、ヴァーチャル展示会の開発などへも取り組んだ。

Marketino Automation

顧客管理の応用 salesforce



イプロス大学

稲田講師



マーケティング オートメーションの検討





神主田前

ホームページのリニューアル

ヴァーチャル展示会の開場

竹久夢二敷島堂株式会社

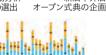
要素技術 B TO C

和菓子の販売拡大のためのノウハウ支援

売 ⊦ ゖ 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 BC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















観光特産マイスター 嶋田さん

共和機械株式会社

要素技術 B TO B

鶏卵用新口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(店什器)への自動積付け機の発 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行い、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*/-/\\",7









笠折部長

株式会社ジャパンブルー

要素技術 B TO B

新事業創出・食品の商品開発サポート

直営店 売上げ 120%

新規の食品事業立上げに際し、アパレルトップ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。



藍のヴィーガンチョコ

藍の食品プロジェクトメンバー







日本茶研究 大森教授



昆布ショコラティエ



松浦ライター

サムテック・イノベーションズ 株式会社

要素技術 B TO B

配光色による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

物質用コンペア程度のための営業リスト50社積出額を 日で見える色=物体が持つ色+黒いの犬の色+人間の根の特



色彩学による 効果の定量化





協和ファインテック株式会社

B TO B

ギヤポンプ式塗布機の販路開拓

問合#350%

精密ギヤポンプを用いた接着剤塗布用ロボットの販路開拓の 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







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

要素技術 B TO C

再生布の付加価値化と販路拡大

問合#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。





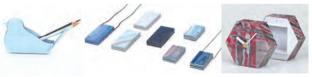
複数の展示会出展への支援



芝浦工業大 橋田教授

ててて商談会 ILS展 素材を活用した商品開発支援

ミラノサローネ(伊)



山陽電研株式会社

要素技術 в то в

モーター製造の自動検査設備の販路開拓

問合# 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



岡山大 竹本教授

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

要素技術 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





岡山県工業技術センタ

の入手

大手バルブメーカーとのマッチング・共同研究へ



株式会社 賀陽技研

要素技術 B TO B

酪農向け商品企画の推進

国内商品 5% 挑戦中

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。



酪農大 森田教授



山本社長





複数の市場実態調査

株式会社フェクト

要素技術 B TO B

ナノテクノロジー塗料の拡販支援

売 トげ 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



塗装業界の調査レポート



MITSUBISHI ELECTRIC 大手企業との





要素技術 B TO C

漁業用から農業用へ網の新市場開拓

まとけ5倍増

漁業用技術を活用し、紙製の牛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 若手農業家



パンフレット 作成支援











要素技術 B TO B

分繊によるマイクロ糸の市場開拓

株式会社 斎藤撚糸

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ーに対し、大手ホーム センターへの導入を支援した。

力モ井食品工業株式会社

в то с

惣菜・珍味の商品開発と販路開拓支援

193%

歴史ある総菜・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。



有限会社ファインアートかわばた

膜仕様の軽量天井の市場開拓

売上げ 1630%

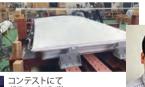
震災時に安全な軽量膜天井において、全国公共工事データからターゲッ ト法人のリスト化を支援した。設計有識者の専門家派遣により幅広い 天井への対応力が向上し、多くの問合わせ件数の獲得につながった。 ※同社は中小企業庁や岡山県内の新事業創出コンテストにて入賞・優勝

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









日本大建築学部

組織への







信州大 繊維学部長 森川教授

マイクロファイバー市場の 調査レポート

Fuji Keizai Group

大手流通への 導入支援