

支援事業活用のススメ

介護支援装置「マットセンサー」の開発

三和ニューテック株式会社



▲ベッドから立ち上がりを検知し、ナースコールでナースセンターに報知する



▲つまずき転倒を防ぐためセンサー発信部を無線にしたマットセンサー

三和ニューテック株式会社は、1970年4月に宮崎県の企業誘致により電子タイマー等の電気部品製造会社として、宮崎県清武町（現 宮崎市）に創業（旧社名：宮崎三和電気（株））された。

今年で設立から約45年、トナーやインクを使わずに印刷専用シートに印刷する「リライタブルプリンタ」の製造をはじめ、スーパーマーケットのポイントカードや病院・ホテルのテレビ視聴カード等で使われている「カードリーダーライター」では国内トップクラスのシェアを誇っている。2013年に

は本社を大阪から宮崎に移し、名実共に宮崎の企業として活躍されている。

今回、培ってきた技術を活かせる分野として介護福祉分野に参入する中で、「ものづくり産業新製品開発支援事業」を活用し、新商品づくりに取り組むこととなった。

近年、病院や介護施設などでは看護師や介護スタッフの体制が不足している状況があり、介護が必要な高齢者などが知らないうちにベッドから離れ徘徊を行い、その結果転倒して骨折するなどの事故が発生している。こういった問題を解決するため、介護が必要な方がベッドから

もくじ

支援事業活用のススメ

- 介護支援装置「マットセンサー」の開発
- 昔ながらの味噌蔵が支援機関を活用して行う海外展開

コーディネーターの窓

- 敵を知り自分を知って戦うべし

施策トピックス

- ものづくり・商業・サービス革新補助金の第1次公募が始まりました
- みやざき小規模企業者等設備導入資金貸付事業が始まります

機構トピックス

- みやざきフードビジネスアカデミー
- よろず支援拠点を開設しております
- MEDTEC Japan2015へ出展します

降り着床する場所にセンサーを埋め込んだマットを敷き、センサーで検知した信号をナースセンターなどの看護師や介護スタッフに通報する機器を商品として開発することになった。

類似した商品は既に数社から販売されていることから、開発に当たって市場の動向、他社製品の仕様を調査し、他社との違いを出せる商品など開発の方向性を検討。高齢者などはマットからのコードにつまずき転倒する原因になる恐れがあることから、センサーを動かす電源を電池で動かすこととし、マットから送る信号は無線にすることで開発に取り組み、その後、試作器を作成し、病院や介護施設の協力を得て実証テストを行った。

その結果、マットのセンサー発信部が大き

く、分厚いと利用者がつまずいて転倒する恐れがあること、また汚れが目立ちにくい色の方が衛生的に好ましいなど、開発の課題が判明した。

補助事業終了後、センサー発信部のケース形状、強度の見直しを行い、その結果、試作品と比べ大きさ、厚さは約半分となり、また製造コスト、収納性に優れた商品として完成し、今年の3月から販売を開始することになった。

今後はこの事業で取り組んで得た技術をマットセンサーだけではなく、介護福祉分野、運動機能障害の予防対策商品など、新しい商品づくりに取り組んでいきたいとの意気込みも十分な同社。高い技術を活かした商品づくりを今後とも期待したい。

昔ながらの味噌蔵が支援機関を活用して行う海外展開

長友味噌醤油醸造元

国や地域の支援機関等でも中小企業・小規模事業者の海外展開を後押しして行く制度が充実していく中、それらを活用して新たなチャレンジを老舗が行っていく。

長友味噌醤油醸造元の創業は明治10年。それ以来、青島の地で南九州の台所には欠かせない甘口しょうゆと麦みそを造り続けている。

カネナの名前で親しまれている味噌と醤油は1年以上もろみを寝かせる天然熟成により培われる味の深みが特徴である。

これまで創業以来130年間守り続けてい



▲創業明治10年以来守り続けている酵母と職人技による仕込み

る酵母と熟練の職人技による仕込み。宮崎市内の注文には直接自宅まで配達をしており、青島の風土で培われたこだわりの味と、こまめに顧客宅をまわる心遣いが合わさって根強いファンは多い。

同醸造元に転機が訪れたのは5年前だった。先代の長友昭彦さんが亡くなり、奥様の悠子

さんが後を継いだ。それをきっかけに海外で働いていた塩見裕一郎さんと陽子さんの娘夫婦が宮崎に戻って経営に参加することになった。今現在、顧客は地元が7割で地域外が3割となっているが「味噌汁がおふくろの味と言われるように味噌は子どものころより馴染んだ味。市外からの宅配便での発注も多い。地域を離れてもこの味噌の味を懐かしんでお取り寄せしていただけるのではないだろうか」と陽子さんは言う。

ただ、全国的に見ても味噌と醤油の国内市場は減少傾向。核家族化や食生活の変化などの影響からか消費は停滞気味となっている。同社でも顧客数は変わらないものの客単価は下がってきており、伸び悩む味噌販売の次の一手を考える時期にきていた。

そんな中で経営に参加した塩見さんご夫婦は第2の市場を海外へ求めた。まずは赴任経験のあったシンガポールで開催された伊勢丹主催の物産展に5年連続で参加。

海外展開について初めて行って失敗する業者は多いと聞いていた。文化も風習も日本と違う国では、自分たちの地域で販売するよりもハードルが高いとも感じた。ただそれ以上に、アジア独特の陰陽で考える食べ合わせの文化や現地の富裕層の購買力に一定の手応えをつかんだという塩見ご夫妻は、海外展開へ向けさらに本腰を入れようと宮崎太陽銀行青島支店に相談。

さらに宮崎太陽銀行から産業振興機構の中山間地域産業振興センターにも協力要請があり、同じく機構のみやざきフード相談ステーション(食に関する商品開発)と宮崎県よろず支援拠点(経営や補助金に関する相談)も連携



し長友味噌醤油醸造元をサポート。新商品についてのプロジェクトを進めている。

平成26年12月24日には、日本貿易振興機構(JETRO)の『輸出有望案件発掘支援事業』の審査を通過し採択された。

この事業は『国内の各地域に所在する、意欲と潜在能力を有する有望な企業等及び製品について、その特徴を活かし海外市場を開拓できることが見込まれる有望な案件を積極的に発掘し、また、その販路開拓を支援することによって、地域・企業等の活性化を図ることを目的としている』もので、この採択により海外展開への体制は整ってきた。

昨年の9月には台湾の大手スーパー 裕毛屋にて販売開始。加熱処理を行わず、アミノ酸や酒精など一切の添加物を加えない生味噌が評価され始めてきている。

今後はアジアなどへの海外展開をさらに進めるとともに、計画している新商品開発なども進めていきたいとしており、伝統食文化の担い手になった夫婦による新たな感性での挑戦が続いている。

敵を知り自分を知って戦うべし

「彼（敵）を知りて己（自分）を知れば、百戦して危うからず。彼を知らずして己を知れば、一勝一敗す（勝つか負けるか分からない）。彼を知らず己を知らざれば、戦う毎に必ず危うし。」これは有名な孫子の兵法の言葉です。

新商品を開発、販売する上での「敵」は、当然商売「敵」の商品ですね。ところが、新商品開発のご相談で散見されるのが、全く既存の類似商品を調査や評価をしていない例です。例えば、県産のフルーツを使った新しいお土産品を開発するのに、お土産品がずらりと顔を揃えている宮崎空港の売店に足を運ばず、

「敵」の味も見た目もパッケージデザインも知らずに、自分のアイデアが優れているから売れるはずだと思いついて、商品開発に突き進んでいるようなことがあります。

商品を販売する上での「敵」は、競合他社だけではありません。大事な「敵」は買っていただくお客様だと思います。お客様が何を望んでいるかを知らずに、自分の思い込みで提案を押しつけていないでしょうか。もっとも過去の日本の電気製品のように、このような利便性があれば生活が豊かになりますよと、お客様を啓蒙する商品開発もゼロではありませんが、そのような潜在的なニーズへの洞察にも限界があることは、現在の日本の新製品を見れば明らかではないでしょうか。

競合品という「敵」を知ることは、既に市販されているのですからその気になれば簡単です。工業製品などではリバースエンジニアリングとあって、競合他社の新製品を分解、解析して、使われている原理や製造技術などを分析して、自社の開発に応用することが行われています。

ところがもう一つの「敵」であるお客様の望んでいることを知ると言っても、そう簡単ではありませんね。高い市場調査費を払ってもなかなか思うような情報は得られないでしょう。ところが簡単にお客様の動向を知る方法があると思います。今売られている競合品は何故売れているのでしょうか。それはお客様が欲しいから買っているのではないのでしょうか。知名度やブランド品だから買っているということもあるかも知れません。しかしブランドが有名になった理由があるはず

です。

その意味でも競合品という「敵」を分析、評価して、何がお客様に評価されているか、これ即ちお客様という「敵」を知る一つの手段だと思えます。競合品を食べたり飲んだりしないで、「いやあれはパッケージングで売っているのだ。」とか「ブランドで売っているのだ。」とか簡単に片付けしないで、一度売り場に足を運んで、試食するお客様の反応を見たり、自分も買って見て、何故売れるのか、自社の製品と何が違うのかを研究してみたらいかがでしょうか。

己を知ることも大切です。よく開発の途中で息切れして中途半端に投げ出してしまいうケースもなきにしもあらずです。自社の技術力、体力、販路などもよく考えて、身の丈にあった開発に取り組むことが大切だと思います。まさに「敵を知らず己を知らざれば百戦して危うし」の言葉通りだと思います。

有名な孔子の言葉だそうですが、「治にいて乱を忘れず」という言葉があります。商売も軌道に乗り順調に展開していても、常に次を考えて手を打つべきだと言っているのだと思います。大阪商人をからかって「初代は努力して創業し、2代目が店を広げ、3代目が潰す」という言葉を聞いたことがあります。今も同族企業で同じような話を聞きますね。

但し、開発にも落とし穴があると思います。次々と開発に手を染めていると、製品の事業化が進んでいないのに、事業を展開しているように思い込んでしまうことです。アイデアを形にするところまでは比較的簡単ですが、それをお客様に使っていただけるように、また採算性を考えて工業的に製造できるように仕上げて行く作業は大変な時間と努力が必要です。

担当コーディネーター

長澤 啓作

元旭化成工業(株) 理事。入社以来一貫して研究開発畑を歩き、技術開発部長、研究所長等を歴任。この間、新銘柄開発、製造工程や製品の問題解析と対策技術開発、新規製造プロセス開発、新製品開発及び販路開拓等を経験。子どもの頃からメカや電気が好きで、オーディオマニアでもありました。現在は家庭菜園、洋蘭の栽培、ウォーキングが趣味。



ものづくり・商業・サービス革新補助金の第1次公募が始まりました

中小企業が取り組む、革新的な設備投資やサービス・試作品の開発を支援する「ものづくり・商業・サービス革新補助金（ものづくり補助金）」の第1次公募が開始されました。

概要は以下のとおりですが、詳細は地域事務局である宮崎県中小企業団体中央会のホームページ上の「公募要領」をご覧ください。

なお、申請を希望される場合は、当機構のコーディネーターが相談に対応しますので、電話にて事前予約（0985-74-3850 経営情報課）の上、ご来所ください。

補助対象事業及び補助率等

ものづくり技術	<p>「中小ものづくり高度化法」12分野（デザイン、情報処理、精密加工、製造環境、接合・実装、立体造形、表面処理、機械制御、複合・新機能材料、材料プロセス、バイオ、測定計測）の技術を活用した画期的な試作品の開発や生産プロセスの革新を行う計画</p> <p>●補助率等：対象経費の3分の2以内で上限額1,000万円</p>
革新的サービス	<p>「中小サービス事業者の生産向上のためのガイドライン」で示された方法で行う革新的なサービスの創出等であり、3～5年計画で「付加価値額」年率3%及び「経常利益」1%の向上を達成する計画</p> <p>●補助率等：対象経費の3分の2以内で上限額1,000万円（「コンパクト型」は上限700万円）</p>
共同設備投資	<p>複数の事業実施企業が共同し、設備投資により、革新的な試作品開発等やプロセスの改善に取り組むことで、事業実施企業全体の3～5年計画で「付加価値額」年率3%及び「経常利益」1%の向上を達成する計画</p> <p>●補助率等：対象経費の3分の2以内で上限額5,000万円（500万円/社）</p>

1次公募の募集期間

平成27年2月13日（金）～平成27年5月8日（金）まで（当日消印有効）

申請書類の提出先

宮崎県中小企業団体中央会 ものづくり中小企業支援室

〒880-0013

宮崎市松橋2丁目4番31号 宮崎県中小企業会館3階

※2次公募については、公募実施の有無を含め現段階では不明ですが、仮に実施される場合は、地域事務局である宮崎県中小企業団体中央会のHPに掲載される予定です。

みやざき小規模企業者等設備導入資金貸付事業が始まります

平成27年4月1日より「みやざき小規模企業者等設備導入資金貸付事業」を開始いたします。小規模企業者等の皆様が、経営基盤の強化または創業のために設備を購入される場合に、その設備代金の半額を無利子で融資する資金制度です。

制度の詳細は以下のとおりです。

対象設備	経営基盤強化又は創業のために必要な設備（土地、建物は対象外） ※設備は原則新品としております。
対象者	次のいずれかの方が対象になります。 ①小規模企業者（従業員20名以下（商業・サービス業は5名以下）で以下の条件を満たす方になります。 ●当該設備を導入することにより付加価値額（営業利益、人件費及び減価償却費の合計額をいう。以下同じ。）若しくは従業員1人当たりの付加価値額の増加率が5年間で10%、4年間で8%若しくは3年間で6%以上となると見込まれること ②小規模企業者以外の常用従業員数50名以下の企業者については以下の条件を満たす方になります。 ●ただし、当該設備を導入することにより付加価値額若しくは従業員1人当たりの付加価値額の増加率が5年間で15%、4年間で12%若しくは3年間で9%以上となると見込まれるもの。 ●金融機関からの借入金の残高の合計額が4億2千万円以下であること ●直近3期の経常利益の額の平均が3,500万円以下であること ●法人の場合は大企業からの出資比率が3分の1以下であること ③創業者 ※ただし、以下のいずれかに該当する者は、貸付対象にはなりません。 ●利用者、保証人及び担保提供者が暴力団関係者等である場合 ●対象設備が風俗業や公序良俗の観点から適当でないと思われる業種に利用される場合 ●申込対象設備を設置しようとする工場、店舗等が建築基準法、公害防止条例等に違反するなど対象者が法令に違反している場合 ●原則として、金融機関において取引停止や公的融資において代位弁済、償還猶予の対象となっているもの
貸付額	50万円～2,000万円 ※ただし、「フードビジネス」、「メディカル」、「自動車関連」のうち条件を満たすものは、50万円以上2,500万円以下になります。
貸付率	消費税及び地方消費税を含む設備代金の2分の1以内
貸付期間	3年以上7年以内 ※上記期間のうち元金据置を最大6ヶ月設定することができます。
連帯保証人	以下の条件を満たす人を立てる必要があります。 ●県内に居住していること ●保証能力を持っていること ※人数については機構から指定させていただきます。
担保	不動産担保（原則として既存貸付を含め貸付合計額500万円を超える方） ※その他機構が必要とする場合。

※設備資金貸付制度は平成26年度をもって廃止されました

フードビジネスを担う人材や企業を支援します！

みやざきフードビジネスアカデミー

宮崎県では、本県における裾野の広い食関連産業の振興を推進するため、経営改善、販路開拓、サービス向上、商品ブラッシュアップ等様々なセミナーを実施し、県内のフードビジネスを中心とした産業人材の育成を図ることを目的として「みやざきフードビジネスアカデミー」を本格的にスタートさせました。

この「みやざきフードビジネスアカデミー」は全部で12のコースを設けて、企業の成長段階や目的に応じて受講できるようになっています。

このうち、3つのコースについて当機構が共催していますので概要をご紹介します。

日台との信頼を築く「台湾塾」

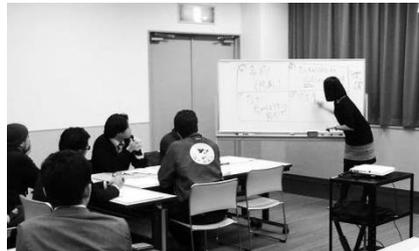
みやざきフードビジネス相談ステーション
高峰由美 コーディネーター



宮崎と台湾のフードビジネス関係事業者が、ともに学び合い、協力して課題を解決するような仕組みづくりを考える機会をつくることや県内事業者が海外展開を図る前に必要不可欠な台湾の方々との信頼関係を構築することを目的として実施するものです。単に台湾の事情を勉強するだけでなく、台湾で活躍されているフードビジネス関係者を講師で招いたり、台湾の農業者等と意見交換を行うなど受講者が肌で台湾を感じられる内容となっています。

次世代経営リーダー育成塾

みやざきフードビジネス相談ステーション
生駒祐一 コーディネーター



次世代の経営者・リーダーを育成するため、組織経営のためのスキルアップを図ると共に、未来へ向けた志の醸成や、受講者間のネットワークを築くことを目的として実施するものです。マーケティング、事業戦略、財務、マネジメントなど経営者に必要なスキルについて講義と演習の組み合わせにより効果的に習得できる内容となっています。

福岡・量販店 販路開拓 実践塾

みやざきフードビジネス相談ステーション
伊東正寿マーケティングアドバイザー



実際にバイヤーとして活躍されていた伊東氏がメイン講師となり、福岡地区のスーパーマーケット等をターゲットとした実践的な商談方法や営業・商品企画について習得することを目的として実施するものです。九州における物流の状況把握やキャッチコピーの作り方、商談の進め方などを実習を交えながら学ぶだけでなく、実際に福岡方面のバイヤー向け展示・商談会に参加し、受講者の実際の販路開拓・テストマーケティングのチャンスを広げることのできる内容となっています。

各コースとも連続講座形式のセミナーで、「次世代経営リーダー育成塾」、「福岡・量販店販路開拓 実践塾」については募集が終了していますが、2回目の募集も行う予定になっています。また「台湾塾」については講義の都度参加希望者を募集しておりますので、皆様方の参加をお待ちしております。

なお、「みやざきフードビジネスアカデミー」のセミナーの内容、日程、参加条件、募集状況、申込み方法など詳細については、「みやざきフードビジネスアカデミー」のホームページ <http://www.mfba.jp> をご確認ください。

よろず支援拠点を開設しております

26年6月2日に「宮崎県よろず支援拠点」を開設しました。

県内の中小企業や小規模事業所などの皆様の経営上の課題について、専門のスタッフが無料で相談に応じ、アドバイスしたり支援機関を紹介するなど、ワンストップでのきめ細かなサービスを行います。

コーディネーター1人、サブコーディネーター4人の5人体制で、商工会議所や商工会、金融機関、大学などの研究機関とも連携して業務にあたります。

相談場所は宮崎市佐土原町の機構内のほか、サテライトも開設しております。

“売り上げをのばしたい”、“なんとか経営改善をしないと”、“広告チラシがなんとなくダサイ”、“創業をしたい”などの悩みをお持ちのかた、是非気軽にご相談下さい。

専用ダイヤルは、0985-74-0786 で事前予約をお願いしております。

開設場所	所在地	開設日
宮崎	宮崎市佐土原町東上那珂16500 (公財)宮崎県産業振興機構内	毎週 月・火・水・木・金
都城サテライト	都城市姫城町4-1 都城商工会議所	毎週 木
延岡サテライト	延岡市 延岡市中小企業振興センター4階	毎週 火・金
日南サテライト	日南市園田2丁目1-1 日南テクノセンター内	毎週 水・金