

みやざき No. 256

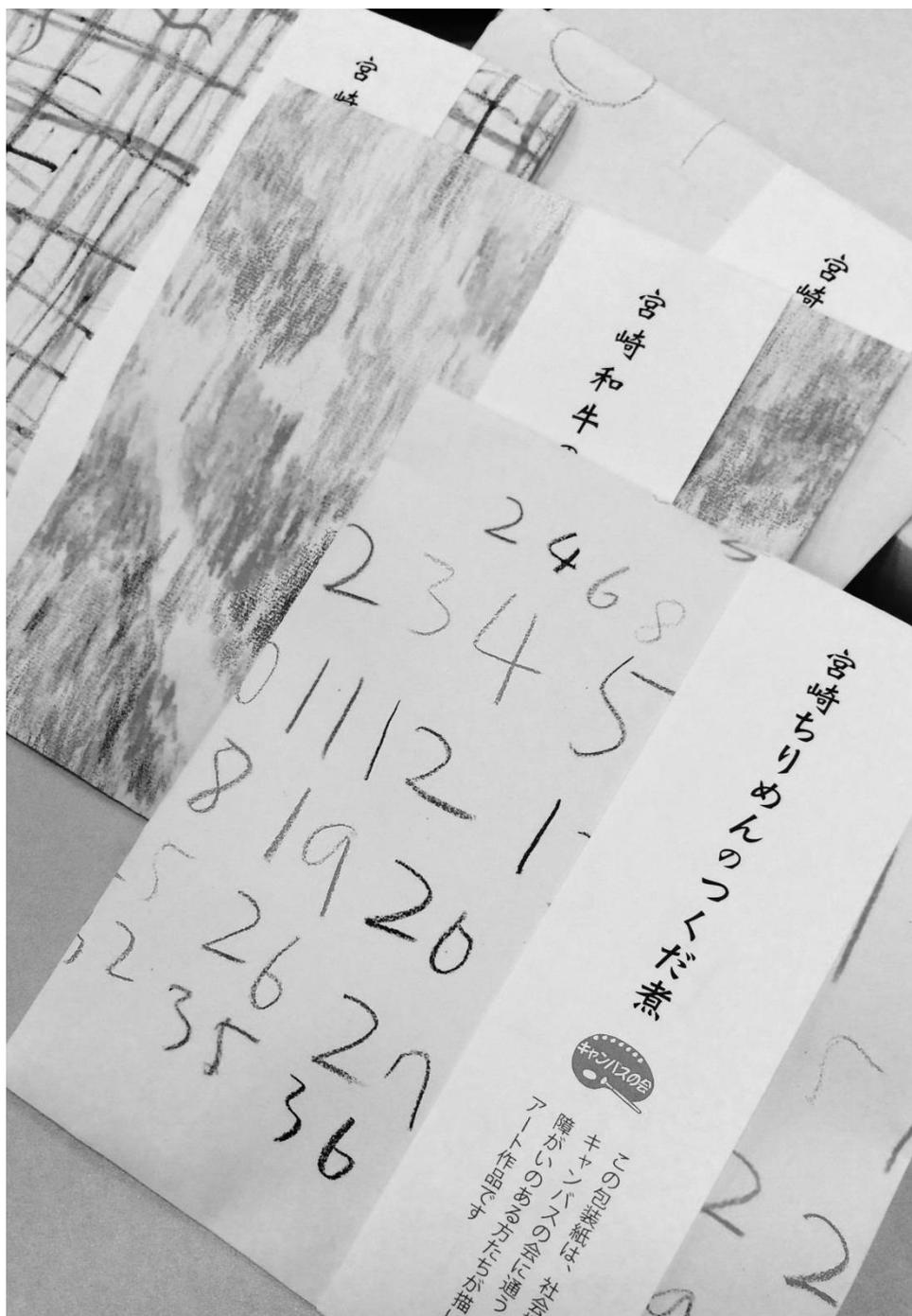
公益財団法人 宮崎県産業振興機構
〒880-0303
宮崎市佐土原町東上那珂16500-2
TEL: 0985-74-3850
FAX: 0985-74-3950
http://www.i-port.or.jp

平成27年度第2号
平成27年9月28日発行

支援事業活用のススメ

宮崎ちりめんのつくだ煮・宮崎和牛のつくだ煮

社会福祉法人キャンパスの会



▲ 宮崎和牛のつくだ煮・宮崎ちりめんのつくだ煮

もくじ

支援事業活用のススメ

- 宮崎ちりめんのつくだ煮・宮崎和牛のつくだ煮

コーディネーターの窓

- ものづくり高額機械の買い方使い方
- 経営者にとっての成功とは？

施策トピックス

- みやざき農商工連携応援ファンド事業助成金
- 中小企業の新たな一歩を応援！！一機構の運営計画を定めましたー

機構トピックス

- テクノトランスファーinかわさき2015に宮崎県ブースを出展しました

キャンパスの会の活動は、NPO法人として2004年にスタート。2007年には社会福祉法人となり、障がいのある方が、精神的および経済的自立を目指し、地域社会で生き生きと暮らすための支援および就労支援の場を提供している。

現在は、就労継続支援事業として給食センターキャンパス、お弁当のまるよし、CBSリネンサービス（早水・都北・年見）、キャンパス配送



らつくだ煮を商品化したいという理事長の意向は決まっており、自社で試作を重ね、宮崎ちりめんのつくだ煮」を門川町の水永水産に、「宮崎和牛のつくだ煮」を株式会社ミヤチクへと商品製造を依頼。それを仕入れて同所で販売し、利益を利用者さんへの工賃向上のために充てることとした。商品の中身は完成しつつあり、デザインに関しては、フードビジネス相談ス

センター、上町ふれあい市、AZMレストラン経営等。その他、生活介護事業所なみき、短期入所事業所さくら、共同生活事業（久保原南・広原・年見ホーム）、相談支援事業等など、経営は多岐に渡っている。同所設立のきっかけは、障がいのある娘さんを持つ楠元理事長が、娘さんや地域の障がいがある方々が成人したときに通えるような場所を設立するため、養護学校（現在は支援学校）の保護者に呼びかけ、親亡き後も、わが子が地域で安心して生活して行ける場所や環境を自分たちの手で作り上げてきたものである。

フードビジネス相談ステーションには、同

施設は開設当初の2013年から相談に来所されており、自社オリジナルの商品を作りたいという希望であった。当初か

テーションの事業である「デザイナーズバンク」を利用。デザイナーの日高亜矢氏とマッチングを行った。

商品開発にあたっては、いかにその企業や社長の哲学や思いを商品に込めるか、がポイントとなる。思いを込めることにより、強い商品へと育てる事が可能となる。今回は、いかに理事長と施設の思いを込めるかについて、日高亜矢氏と理事長とで協議を行い、利用者みなさんに、作業で行っている「さおり織り」をイメージした絵を描いてもらうこととした。10日後くらいに、みなさんの描いた原画を理事長よりお預かりし、日高亜矢氏に渡したところ、「どの絵も素晴らしい」とのこと。結局2種類の商品に対し、15種類のデザインが完成した。また、デザインは一枚の大きな紙に印刷し、そのまま施設に納品。施設のほうでカットし、手で折ってパッケージ作ることとなった。



出来上がった商品は、中身の美味しさもさることながら、キャンパスの会そのものを凝縮したような、思いが伝わる非常に良い商品となっている。納品時には楠元施設長も本当に喜ばれ、「このデザインはいい」「これも利用者さんが上手に描いた」と目を細めて嬉しそうにされていたのが印象的であった。この商品は2014年の夏に販売開始となり、現在は同社の顧客への販売を中心とし、一部の高級スーパーでも販売をしていますが、消費者からもバイヤーからも非常に好評を得ている。デザイナーズバンク事業活用の活用事例

であり、また、農福連携の良い事例ともなっていると言える。

担当コーディネーター

高峰 由美

宮崎市出身。筑波大学卒業。商社勤務後、個人で韓国化粧品会社の日本進出コンサルタントとして独立・契約し、日本での販売実績をあげました。消費財のパッケージデザイン、価格戦略、流通戦略などの販売戦略全般が専門。(社)宮崎県農業法人経営者協会理事。好きなモノ・コトは旅行・写真・読書・ワイン・ゲーム。中型2輪免許保持。



コーディネーターの窓

ものづくり高額機械の買い方使い方



ものづくり・商業・サービス革新補助金が公募された。目的は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制度である。

多くの企業は、先端的機械を導入し、生産性向上、品質改善を行う事業計画を立案している。

しかし先端的機械を導入すればホントに生産

性向上あるいは品質改善ができ、企業の期待は実現するのであろうか。

誰しも、こんなことを、この機械で実現したいという意図が頭の中にある、機械導入を決断する。

しかし機械メーカーに見積依頼をする時に、買う側がメーカーにその機械の見積仕様を文書で明確にしているケースは少ない。

現実、買う側はメーカー名と型式を調べて、これにすれば自分の製品の期待している形態が確保できるのではないかと推定する。

一方、メーカー側は買う側＝顧客が具体的に何を欲しているのか深く感知していない。

結果、機械は導入したが、思い通りに動かずトラブルになることがある。

ここで提案したいのは機械導入時に、買う側が事前に生産性、品質、精度、機械能力、

稼働率、設備保全などを文書にして作成し、機械の仕様書との適合性を確認してから発注することである。そうすることにより導入後のトラブルが発生した際、責任分担が明確になる。

メーカーの見積書は当然買う側の見積仕様書に基づいていなければならない。そして発注→据付→試運転→検収のステップを踏むことになる。このステップの中で最も重要なのは検収である。

検収の時には機械の実証試験＝バリデーションを行うことをおススメする。実証試験は両者立ち合いの下、複数ロットで本番の原材料を使用し製品を試作し、機械適性・生産性・品質の確認を行う試験である。そして瑕疵を解決したうえで合格とする。検収終了までは機械の請求金額の支払いは一部保留とする。そうすると双方がウインウインの関係になる。

新事業は検収終了後からスタートする。

原価は原材料費＋直接人件費＋経費（償却費を含む）で構成される。投資した高額設備であればある程、償却費が大きく原価に反映されてくる。

それではコストダウンはどのように行うのであろうか。解決方法は機械の稼働率（マシンエフィシェンシーともいう）を最大化することである。

機械の能力は事業計画で計画した期間内で最大の販売数量に対応していることが重要である。多すぎても少なすぎてもいけない。機械は使っても、使わなくても常に償却費が発生するからである。如何に機械を休ませないで、

如何に多くの良品を創りだすかである。機械が遊んでいる時間、即ちアイドルタイムゼロを目標にして勤務体制、保全体制にまで影響させる。機械の稼働率は高くすればするほど原価は反比例して低減する。そこで工場では機械の稼働率を月次でまとめ稼働率向上を工夫することが求められる。

機械導入後、改造を含めたカイゼンについてメーカーの技術協力を得る必要がでてくることがある。単にメーカーを呼んで、問題点を指摘し改善を任せるのではなく双方でアイデアを出し合う必要がある。

ここで留意しなければならない点は知的財産権の帰属と保護である。それ故機密保持契約を締結してから改善の共同作業に入ることがMUSTである。そこで機密保持契約についてはコーディネーター総合相談窓口の活用を検討されたい。

担当コーディネーター

今井 常世

1967年米国カーネギーメロン大学大学院を修了。以後、主としてメディカル、バイオおよびフーズの製造・技術研究開発・技術移転を活動の領域としています。日本をはじめ、北米、南米、ヨーロッパ、オーストラリアおよびアジアでの国際経験を活かすよう努力しています。宮崎県では誘致企業としてバクスター(株)の宮崎工場、ボストン・サイエンティフィックジャパン(株)の開発センターの建設、立ちあげを担当しました。1,993年コンサルティング会社(株)キイテック(東京)を起業、代表取締役役に就任しています。



経営者にとっての成功とは？



よろず支援拠点のサブコーディネーターとして今年の1月から活動しています。宮崎県内の中小企業のみなさんの経営上の課題解決のお手伝いをさせていただいています。

よろず支援では、多くの経営者のみなさんとお会いしますが。規模は小さくても、実にエネルギーギッシュな方が多く、ビジネスと生き方がリンクしている「働き方と生き方が一致している」魅力的な人に出会うことがあります。

もちろん商売ですから儲かることは大事で、利益の追求はたいせつです。でも魅力的な経営者は、お金のことだけを話題にはしません。（かげでは利益追求のために大変な努力をしておられるにもかかわらず）。まずは、「お客様に喜んでいただく！それが仕事である！」とわりきって話されます。

経営者にとっての成功とは幸せになること。成功とは自分にとって理想のライフスタイルを完成させること。

私が懇意にさせていただいてる社長さんは、20才代で先代から会社を引き継ぎ、現在60代、本業の木材会社を大きく成長させてきまし

た。社長は若いころから明確な夢がありました。海が好きな彼はクルーザーを持ち、いつか船で世界一周をする！その夢の実現ももうすぐです。遊びは遊び、仕事は仕事、というON,OFFの切り替えがうまい人ほど事業がうまくいくんだなあ・・・と社長を見ながら感じます。

人口減少と少子高齢化・・・現代のマネジメントはこの社会の動きと無関係ではありません。戦うべき相手は競合の店や工場ではなく、町の人口が減っていき、お年寄りが増え若者は少なくなるという事実です。あらゆる市場が減少傾向です。そういう社会では、今までのビジネスモデルでは通用しなくなり、終身雇用や年功序列型の給与体系は過去のものになりつつあります。

ひとつのビジネスモデルで何年も食べていくことは不可能で、常にアンテナを高くたて、チャレンジを続けていくことが必要になっていくでしょう。

さきに述べたように、経営者にとっての成功とは、幸せになることで、その形、進み方には経営者の数だけあって、その可能性は無限にあります。

担当コーディネーター

黒田 泰裕



日南市出身。平成26年まで日南商工会議所の事務局長として、地元企業の発展に大きく貢献、グルメ開発が得意分野で地域活性化のために自ら会社を設立し果敢にチャレンジを続けている。中小企業診断士。

みやざき農商工連携応援ファンド事業助成金

農林漁業者と中小企業者が連携して行う新商品開発を支援します！

公益財団法人宮崎県産業振興機構では、県内の農林漁業者と中小企業が連携して行う新商品・新サービスの開発、販路開拓や新しい生産技術等の開発の取り組みを支援するため、今回、下記の要領で、「みやざき農商工連携応援ファンド事業助成金」の公募を行っています。

1. 助成対象者

- 県内の農林水産資源を活用し、新商品、新技術の開発や、販路開拓を行う県内の農林漁業者と中小企業者の連携体
- 農商工連携の取り組みに対して、助言・指導、セミナー開催等の支援事業を行う県内の公益法人、NPO法人、大学などの教育機関や地域の協議会組織の機関や団体

2. 助成対象事業と助成率等 <助成する事業は以下の3事業です>

(1) 農商工連携新商品等開発促進事業

対象事業 中小企業者と農林漁業者との連携体が行う新商品・新サービスの開発、販路開拓に関する事業

- 助成率 : 2/3以内
- 助成限度額 : 10,000千円
- 事業期間 : 3年以内

(2) 農商工連携新生産技術等開発支援事業

対象事業 中小企業者と農林漁業者との連携体が行う農林水産物の生産や加工に必要な機械、装置、生産システム等の開発・研究に関する事業

- 助成率 : 2/3以内
- 助成限度額 : 10,000千円
- 事業期間 : 3年以内

(3) 農商工連携支援機関活動助成事業

対象事業 農商工連携事業を支援する団体が行う中小企業者や農林漁業者への助言、指導、セミナー開催等の普及啓発活動事業

- 助成率 : 10/10以内
- 助成限度額 : 20,000千円
- 事業期間 : 2年以内

3. 募集期間

平成27年9月28日（月）から平成27年11月27日（金）まで（必着）

4. 申込方法

申請書様式を当機構のホームページ（<http://www.i-port.or.jp>）からダウンロードし、必要事項をご記入の上、添付書類を添えて直接持参してください。なお、応募される場合は、事前にご相談ください。

お問い合わせ・提出先

〒880-0303
宮崎市佐土原町東上那珂16500-2
公益財団法人宮崎県産業振興機構
農商工連携推進課 担当：隅、岩切
TEL：0985-74-3850
FAX：0985-74-3950

< 新商品の開発事例 >



▲延岡市の桃を使った
リキュールの開発



▲小林市の梨を使った焼肉の
タレの開発

中小企業の新たな一歩を応援!! 一機構の運営計画を定めました— 企業の事業活動に対する総合的かつ一貫した支援を充実します。

当機構では、企業のニーズに応え企業の成長を促進するための支援のあり方や本県産業を力強く牽引する産業の育成方針について、重点的に取り組む内容・方針を定めた中期運営計画を本年6月に決めました。

具体的には、本県産業の課題や特性を踏まえ下図に掲げる3つの重点目標を定め、その具体戦略を定めています。特に、企業支援の成果を高めるため、国・県・商工団体等と連携した「企業の事業計画策定から研究開発、販路開拓までの一連の活動」の総合的で一貫した支援（トータルサポート）は重要と考えております。

計画の趣旨を踏まえ、「企業の皆様のパートナー」として、職員それぞれがチームによる支援で「中小企業の新たな一歩」を応援していきますので、よろしくお願いいたします。

◆宮崎県産業振興機構 中期運営計画の概要

重点目標

- 地域中核企業の支援及び育成
- 本県の強みとなる地域資源、企業の競争力ある経営資源を成長させる取組
- 中小企業・小規模事業者の持続的発展のための取組

具体戦略

職員・コーディネーター等が一体となった企業へのトータルサポート

■相談指導の充実

- 相談者目線での対応、専門人材の強化
- Co・職員間連携による企業のステップアップに関する支援

■オンリーワン企業の創出と農商工連携の取り組み強化

- 公募事業採択企業へのフォローアップ強化による事業化促進
- 金融機関ほか支援機関との連携による新たな市場の開拓

■販路開拓支援等による経営基盤強化

- 新規取引の拡大と県内波及効果を重視した下請取引の推進
- 中核的企業を中心とした受注拡大に向けたグループ・ネットワーク化の促進



企業の人材育成

- 企業ニーズを踏まえた既存事業の見直し
- 関係機関と連携した研修事業の実施

組織運営の強化

- 専門性を高めるための人材育成の強化
- 金融機関その他県内外支援機関との連携強化

活力ある地域社会の形成・地方創生の実現

テクノトランスファーinかわさき2015に宮崎県ブースを出展しました

中小企業の最先端技術を集めた見本市「テクノトランスファーinかわさき」（神奈川県、川崎市、神奈川県産業振興センター主催）が7月8～10日の間、川崎市高津区の「かながわサイエンスパーク（KSP）」で開催されました。



▲県ブースを訪問した川崎市の福田市長と山田会頭

この催しは、主に川崎市内のものづくり中小企業や、産

学連携の面から神奈川大学など大学や高専、企業ネットワークグループなどが出展する見本市を中心に、開催期間中、様々な企業の取り組みの発表や、マッチング会などが行われるものです。

今回、宮崎県が県産材の利用促進やフードビジネスの推進などで連携・協力する基本協定を昨年11月に川崎市と締結したことをきっかけとしたもので、初めての「宮崎県ブース」の参加となりました。

当機構では、出展の企画・運営について、県と連携しながら取り組み、県内の「ものづくり企業」等、3社・1団体に出展いただきました。

期間中、この見本市には約8,000人の入場者があり、本県ブースにも大手企業や研究者など多く訪問者がありました。来場者は、展示品を手にとったり、担当者の説明に熱心に聴き入る姿が見受けられました。

宮崎県ブースに出展いただいた企業・団体

SPGテクノ株式会社	(宮崎市)
株式会社サニー・シーリング	(都城市)
株式会社システム技研	(都城市)
延岡鐵工団地協同組合	(延岡市)

また、川崎市の福田市長、川崎商工会議所の山田会頭、宮崎県議会の河野哲也議員などにもご訪問いただきました。また、優れた技術・製品を持つ中小・ベンチャー企業と技術課題を持つ大手企業とのマッチングを行う「オープン

イノベーションマッチング」（主催 川崎市産業振興財団）に、本県からSPGテクノ(株)に参加いただきました。大手企業に対して5分間のショートプレゼンテーションが実施され、SPG膜の特性、製造や応用技術に参加企業の多くが熱心に聴き入っていました。

このほか「かわさき知的財産シンポジウム」など多彩な行事が同時開催されるなど、まさにこの見本市のテーマ「知と技の結節点」となった3日間でした。