

「人と物と夢が溢れる 繁盛するまち」を目指し
北九州発のものづくりを応援します

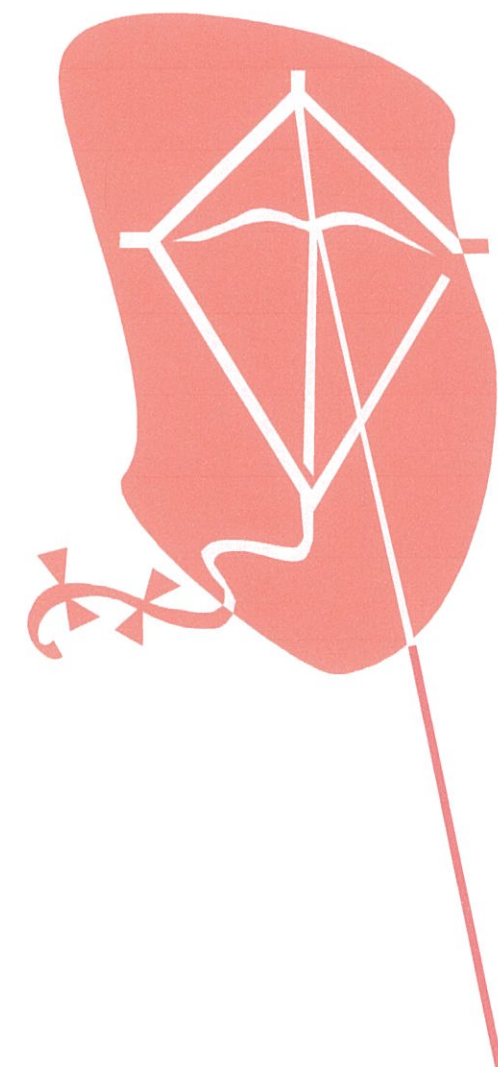
目次:

商品企画開発	2-1
ビジネス戦略	2-2
経営管理	2-3
産学官連携	2-4
産業人材育成	2-5
支援ご利用例	2
A-B-C-D	3
会員企業	4
支援申込み書	4

認定支援機関

■北九州商工会議所の「ものづくり支援」の目的
北九州市内のものづくり企業に対する技術、マネジメント全般を総合的に支援することで、ものづくり企業の経営基盤の強化を図り、北九州発の新商品開発を後押しします。

経営者の高齢化が進んでいるものづくり企業の事業継承を円滑に行うための経営力強化に繋がります。



■問い合わせ先
北九州商工会議所
中小企業部 中小企業振興課
TEL 093-541-0188 担当
北九州市小倉北区紺屋町13-1 毎日西部会館1階

協力アドバイザー: NPO法人北九州テクノサポート
<http://www.npo-kts.org/>

ものづくり企業の皆様をご支援します

2014～

	支援項目	内 容
	I.商品企画開発戦略 1.資金の調達 2.企画・特許戦略 3.競合製品調査	1. ものづくり公的資金の活用と応募（申請書の書き方指導）支援と商品開発支援 2. 商品企画と特許・流通特許の活用支援 3. 競合他社製品の調査・商品比較（機能・特徴・効果等）
	II.ビジネス戦略 1.市場領域調査 2.販売ルート開拓 3.製品別販売戦略	1. 自社製品の市場領域再確認 2. 直接販売・専門商社ルート販売・ネット販売・その他販売戦略支援 3. 製品別売上ABC分析と利益管理（グラフ化による見える管理）
	III.経営管理 1.受注/売上管理 2.顧客管理・戦略 3.利益管理・分析	1. Zチャートによる先行管理（グラフ化による見える化管理） 2. 重点顧客管理強化と新規市場・顧客開拓 3. コスト分析と利益管理 4. 目標管理体制の確立
	IV.産々学官連携 1.共同/委託研究開発 2.技術相談 3.産・産共同開発	1. 九州工業大学（戸畑・ひびきの・飯塚） 2. 北九州市立大学国際環境工学部 3. 西日本工業大学 4. 北九州工業高等専門学校 5. 福岡県工業技術センター 6. 産・産マッチングの共同開発支援
	V.産業人材育成 1.学生のIS支援 2.学生の地元就活	1. 北九州産業人材育成フォーラム支援 2. 大学・高専等のインターンシップ受入企業の開拓・支援 3. 地元企業への就職活動支援

■支援ご利用例

A.「ものづくり補助金」申請書の作成支援

K社は、電気エネルギー再生技術を得意とする小さな企業が「エネルギー再生装置の小型化とコストダウン」で申請書の作成を行っていた。申請書内容を見てみると「装置の小型化とコストダウン」+「省エネと安全性」が欠落していることが判明。商品の特徴ばかり強調し競合他社製品との比較がない等で申請書が要求している項目の抜けが多く補強するようにアドバイスした。

M社は、計測機器開発・製造の中堅企業で生産性を上げるための「設備投資の補助金申請」の書類作成を行っていた。申請書内容確認の依頼を受け精査したところ「設備投資」+「開発試作」要素がわかり、付加したことで補助金額も増額した。競合他社商品との比較がないこともあり補強をアドバイスした。

公的補助金の申請書作成には募集機関の審査ポイントがあり、第三者の専門家に精査して頂くことで採択率が飛躍的に向上します。

B.ものづくり企業のビジネスマッチング支援

協力アドバイザーのNPO法人テクノサポートは「中小企業テクノフェアin九州（40～50社出展）」の出展企業と地元企業とのビジネスマッチング（以後BM）を行っている。

照明機器メーカーA社は地元受注に困っていた。様々なBM支援の結果、短期投資回収も可能となり、省エネ助成により地元自治体での採用や、地元大手企業の一括大型見積にも繋がった。

検査装置開発メーカーB社は初期受注に困っていた。テクノサポートの人脈を有効に活用し、装置の特長理解及び大手企業のニーズを取込み受注にこぎつけた。

BMは川上・川下企業と支援者の3人4脚が重要です。様々な専門分野を有するテクノサポートのサポートは有効です。

北九州発の新商品開発を後押しします

2014～

中小企業支援の概要

I. 商品企画 開発戦略	1. 公的資金の活用と応募(申請書の書き方指導)支援 産・産学官連携(経済産業省・文部科学省等)、産学連携(北九州産業学術推進機構等)、企業単独(中小企業庁、北九州各市等)の補助金活用や、申請書の作成支援、専門家による商品開発支援を行います。 2. 商品企画と特許・流通特許の活用支援 ・商品企画とデザイン決定、開発テーマにマッチした大学の特許並びに流通特許を紹介します。 ・北九州知的所有権センター並びに各大学の教授・准教授を紹介し、商品開発支援をします。 ※最新技術の活用と開発期間の短縮、コスト削減、特許権トラブルの回避に繋がります。 3. 製品のPR資料(機能・特徴・効果等)作成支援 各分野の専門家による商品パンフの作成支援を行います。特に、競合他社製品との強み・弱みの評価と対策等を支援します。
II. ビジネス 販売戦略	1. 自社製品の市場領域再確認と新領域の開拓 自社製品の市場領域を再確認します。その上で新規市場領域を決定し開拓して行きます。 2. 直接販売・専門商社ルート販売・ネット販売・その他販売戦略支援 テクノサポートのプロジェクトチームによる販売支援が可能です。 3. 製品別売上のABC分析と利益管理(グラフ化による見える管理) 企業の実績数値をもとに製品別売上で販売戦略並びに品質管理等に役立つ管理手法を支援します。 Excelを利用して、誰でもが管理・分析できる「グラフによる見える化管理手法」を支援します。
III. 経営管理	1. Zチャートによる先行管理(グラフ化による見える化管理) 企業の実績数値をもとに、主に受注高・売上高の先行管理(先手必勝管理)に役立つ手法を支援します。 2. 重点顧客管理と新規市場・顧客開拓 重点顧客分析(売上・利益のABC分析)と提案型営業戦略(顧客ニーズに応える営業戦略)を支援します。 3. コスト分析と利益管理(戦略的原価管理ツールとしての原価企画) 製造業においては、市場の求める機能・コストでの製品開発、サプライチェーンの最適化がより一層求められます。原価管理システムが不十分なため、期待する原価情報が作成されていないケースが多く見られます。 4. 生産管理(主な生産活動業務) ・購買・原材料在庫管理・払い出し、・工程管理、・製品品質管理、・製品出荷・在庫管理、・原価管理、・開発計画、 ・製造能力管理、・かんばん方式、・PDCAサイクル、・生産技術・・・等 5. 目標管理の導入 目標管理の導入は業務遂行目標の明確化に繋がります。その結果、企業全体の業績向上や、個人のモチベーション向上に繋がります。
IV. 産学官 連携	共同研究開発・委託研究開発・技術相談等は、各大学等の専門家を紹介します。(九州・山口・広島)全国の技術移転機関(TLO)と連携が可能です。
V. 産業人材育成	大学・高専・工業高校のインターンシップを積極的に受入れて、自社に向く人材採用に繋げていく必要があります。「企業は人なり」: 長期の視点に立つ企業経営も重要です。

■支援ご利用例

C. 生産現場における合理化 改善提案支援

対象企業K社は、従業員約30名の金属プレス加工、精密板金を主体とする企業。某機器メーカーからの注文はカンバン方式で、大半が注文を受けた翌日あるいは翌々日に納品という非常に短納期の受注となっている。しかし、注文情報は全てFAXによる注文であり、1日10枚前後になるものをコピーして生産現場に配付している状態であった。このFAXの部材コード番号(6桁)と数量・納入日だけをパソコンで入力すれば機種名や品名が自動的にエクセルの表に表示されるようにし、納期日毎の全ての注文数量を一覧表で見えるようにした。

更に、棚卸しデータを基に現在の在庫数量を一覧表にし、マクロを利用した簡単なキー操作で日々の生産数量、出荷数量を呼び込んで増減する在庫管理表を作成した。

この結果、日々の生産指示が正確に行えるようになると共に、在庫量の不足が簡単に把握できるようになり、納期遅れを格段に少なくすることができました。

D. 中小企業における新製品開発支援

対象企業A社は、電磁波を用いた計測器を製造している。競合メーカーは、海外数社だけで、A社は唯一の国産メーカーである。

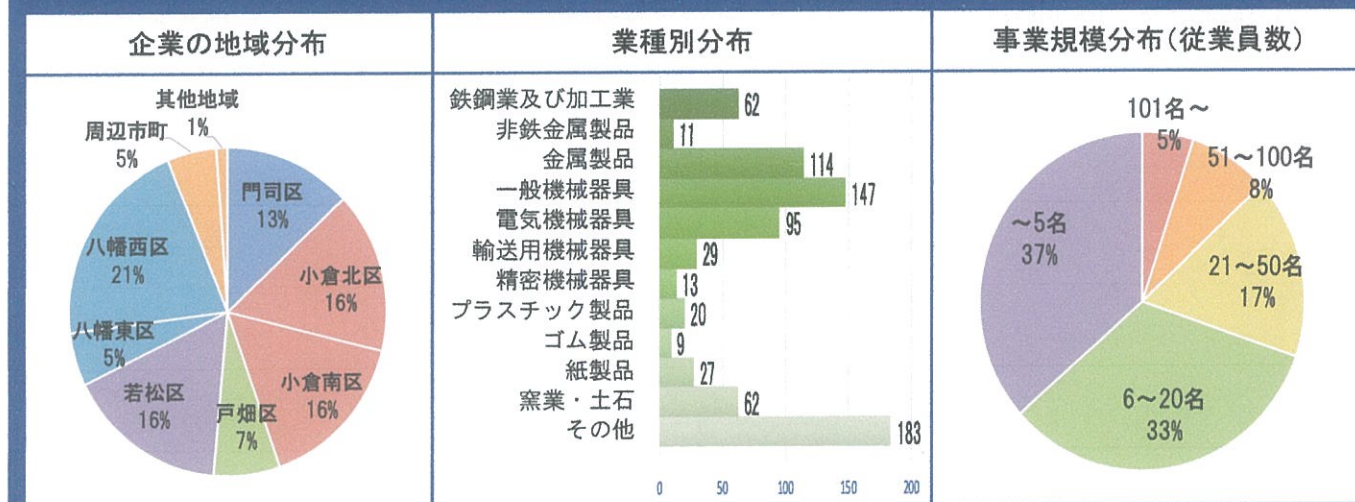
計測器の高性能化ニーズが高まり、海外数社から波長の短い電磁波を使った新製品が販売された。海外の新製品を購入して分解して得た情報を基に開発を社外に委託したが、3年経っても性能が実現できずに開発が遅れ、シェアを奪われ始めた。

この開発遅れはA社技術者の電磁波知識不足によることが判明。A社の社長に、技術者向け「電磁波教育」を提案し、技術者教育を1回2時間で毎月2回、8ヵ月かけて実施、座学だけでなく、実習を取り入れる工夫をした。

技術者教育を始めて4ヵ月目に新製品の性能が市場ニーズを満たすレベルまで向上、それから3ヵ月後に販売できた。現状では、国内だけでなく海外にも販売でき、A社の主力製品になっている。

北九州商工会議所は、北九州発の新商品開発を後押しします

ものづくり会員企業の状況



ものづくり会員企業 772社 (26.2現在)

-----切り取り線-----

■支援申込書

北九州商工会議所 中小企業振興課 行き

企業名		資本金	千円
		従業員数	人
所在地			
代表者 役職・氏名	担当者	役職	
		氏名	
		電話	
		FAX	
業 種			
主要製品		E-mail	

■支援アンケート(貴社に於ける重点項目についてお聞かせ下さい/番号を○で囲んで下さい)

支援	1.商品企画開発	2.ビジネス支援	3.経営管理	4.産学官連携	5.人材育成
項目	① ② ③	① ② ③	① ② ③	① ② ③	① ②
内容	① ② ③	① ② ③	① ② ③ ④	① ② ③ ④ ⑤ ⑥	① ② ③

■支援内容(具体的に記入して下さい/専門家の指名もできます)

--

■送付先 中小企業振興課 →FAX 093-531-1759 →E-mail: