

会社の『力』をPOWER UP!!

企業の成長を応援します!!

さがみはら  
企業力  
支援事業

SICさがみはら産業創造センターでは、新たな事業分野や開発を進め新分野へ進出しようとする企業の各種課題について業界動向・専門的な知見を有する外部専門家やSICスタッフが共同して企業の成長をサポートします。

相模原市

# 中小企業新分野等進出 ガイドブック

平成24年3月  
株式会社さがみはら産業創造センター

## 本ガイドブックの概要と『さがみはら企業力支援事業』について

さがみはら産業創造センターでは、『さがみはら企業力支援事業』を実施し、新たな事業の開発や新分野へ進出しようとする企業様が抱える課題について業界動向・専門的な知見を有する外部専門家(アドバイザー・メンター・専門家)やSICスタッフとが協同して企業様の成長をサポートしています。

本ガイドブックでは、この事業を活用し、会社の『力』をPOWER UP!!している企業様と経営に役立つ公的施策を紹介しています。

## 『さがみはら企業力支援事業』概要

### 対象業種

相模原市内法人「ものづくり企業」  
(製造業または情報通信業)

### 支援内容

### 対象事業者

新規性・独創性を持ち、  
高い成長力を期待出来る事業に  
積極的に取り組んでいる企業

企業様の課題に応じて、アドバイザーが、複数回企業様を訪問し、【簡易アドバイス】や【伴走支援】を行いながら、課題解決の支援を行います。(必要に応じ、メンターや専門家もサポートします)

STEP1:【簡易アドバイス】アドバイザーが企業様へ訪問し、簡易なアドバイスや情報提供を実施(最大3回程度)

STEP2:【伴走支援】アドバイザーが企業に訪問し、課題解決を継続支援(5回程度を目安)

※伴走支援は簡易アドバイス支援の企業様が対象となり、別途お申込み・選考が必要となります。

### <支援メンター・アドバイザーのご紹介>

#### SICメンター(企業経営経験者)



㈱産創コラボレーション  
小林 守 氏

(日立製作所出身・元日立コンピュータ/ロジック  
& マニファクチャリング代表取締役社長)  
電子・電機・エネルギー



㈱アイ・ピー・アソシエイツ  
佐藤 康夫 氏

(元日本エア・リキード 代表取締役社長)  
産業・医療用ガス、化学



㈱カイゼン・マイスター  
小森 治 氏

(トヨタ自動車出身、元セントラル自動車  
代表取締役社長)  
運送機器、生産管理

#### SICアドバイザー



㈱ウィルパートナーズ  
黒須 香織 氏

(メーカー出身・中小企業診断士)  
事業計画策定・マーケティング



古賀 知憲 氏

(メーカー出身・ビジネスコンサルタント)  
人材育成・海外展開・自動車関係等



ストラテック㈱  
宇崎 勝 氏

(メーカー出身)  
技術経営コンサルティング・事業計画策定等



㈱コンサルート  
湯浅 孝司 氏

(メーカー出身・中小企業診断士)  
販路開拓・経営革新作成支援

※他にも専門家(公認会計士)やSICスタッフ(インバ・ジョンマネージャー)がサポートします。

### <募集について>

【簡易アドバイス】として20社程度/年、【伴走支援】として  
8社程度/年の支援を予定しています。

詳細につきましては、SICさがみはら産業創造センター  
([www.sic-sagamihara.jp](http://www.sic-sagamihara.jp)) のホームページをご覧ください。

## 『さがみはら企業力支援事業』の事業スキーム

アドバイザーが複数回に渡り、地域企業様を訪問して、新分野進出や経営課題解決のためのパワーアップをサポートします



※上記に加え、【見にミニセミナー・経営相談会】：企業【力】のヒントとなる身近なセミナーと個別の相談会を実施しています。（年間2回程度開催）

### 【参考】公的施策等の活用イメージ

#### 研究開発支援

- ・相模原市研究開発補助金
- ・相模原市新技術実用化コンソーシアム事業
- ・戦略的基盤技術高度化支援(サポイン)事業(国)
- ・神奈川県中小企業新商品開発等支援事業

#### 連携・ネットワーク支援

- ・首都圏南西地域産業活性化フォーラム(南西フォーラム)
- ・相模原市産学連携スタート支援事業
- ・新連携対策支援事業(国)
- ・地域資源活用の推進(国)

#### 事業計画策定・資金調達支援

- ・経営革新支援(国・県)
- ・相模原市中小企業融資制度

#### 販路開拓支援

- ・相模原市トライアル発注認定制度
- ・見本市出展助成制度(市)

#### 人材育成

- ・SIC経営塾
- ・SIC職場リーダー塾

# 『さがみはら企業力支援事業』の支援企業紹介

## 株式会社 F-Design

## マッチング・既存事業の取引深耕

### <会社概要>

URL : <http://f-ds.jp/>

創業 : 2006年 (平成18年)

所在地 : 相模原市緑区西橋本5-4-21 さがみはら産業創造センター (SIC-1) 202号室

電話 : 042-707-7139

代表者 : 代表取締役 藤本 恵介 資本金 : 300万円 従業員 : 7名

事業内容 : 製造コーディネート・機械設計・3Dモデリング・制御設計  
・回路システム設計他



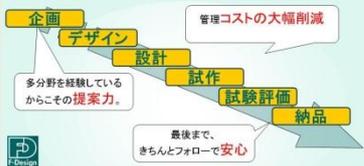
代表取締役：藤本 恵介 氏

### 【事業の概要】

当社は、自動車、医療、アミューズメント等の機械設計を得意としている。設計工程だけにとどまらず、前後工程を含めた一貫請け負いができる点が強み。また、受注は派遣型ではなく、受託型で対応することで、高品質のサービスを提供するとともに、クライアントにとってはコストの変動費化となり、大変喜ばれている。

2年後の新商品開発を目指して、既存事業のリピータ施策・新規取引先の拡大、人材調達・育成の基本的な考え方の必要性を感じていた。

貴社の繁忙期を支える！  
F-Designの一貫開発・製造コーディネート



### 【代表者コメント】

今まで、目の前の仕事に精一杯取り組んできて、なかなか現状を分析したり、将来をじっくり考える時間をもてませんでした。今回の支援を受けて、経営者として、さらに一步俯瞰してみる目を持つ重要性を再認識しました。マッチングでは、初のプレゼンに向けて資料の作りこみを行うことで、改めて自社事業を整理をするが出来ました。また、面談を通じて大手企業へ提案する機会も持ち得ることができました。

取引先分析や技術の棚卸では、印象でしかなかった現状を、改めて見直す貴重な機会となり、進むべき方向性、補強すべき点を把握しました。

何より、この事業をきっかけに人脈も広がり、お客様への体制も強化できました。

今後は、手法の中から、継続できるものを地道にすすめることで、既存事業の安定化を図り、自社製品開発を実現したいと思います。

## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

- ・ マッチングイベント：「KSP協創マッチングフォーラム」の参加、プレゼン手法、及び資料のアドバイス、フォローアップ
- ・ 企業間マッチングの実施：連携相手や取引先などの仲介・立会、及びフォローアップ手法
- ・ 財務会計支援：経営者としてみるべき財務会計ポイントのアドバイス
- ・ 戦略立案支援：現在の取引先分析による方向性探索の手法、レポート受注、新規開拓手法の支援
- ・ 事業計画策定支援：策定における考え方、それに伴う人材調達・育成の考え方

株式会社... 取引先分析

| 取引先 | 業種  | 取引内容 | 取引金額   | 取引頻度 | 取引先分析 |     |
|-----|-----|------|--------|------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|
|     |     |      |        |      | 得意先   | 得意先 |
| 01  | 製造業 | 機械設計 | 1000万円 | 毎月   | 得意先   | 得意先 |
| 02  | 製造業 | 機械設計 | 500万円  | 毎月   | 得意先   | 得意先 |
| 03  | 製造業 | 機械設計 | 300万円  | 毎月   | 得意先   | 得意先 |

取引先分析

## 有限会社ウェブアイ

## 新規事業展開で経営革新計画活用

### <会社概要>

URL : <http://www.web-i.co.jp/company.php>

創業 : 1999年 (平成11年)

所在地 : 相模原市中央区光が丘1-12-21 電話 : 042-705-3091

代表者 : 代表取締役 富澤 亮司 資本金 : 600万円 従業員 : 3名

事業内容 : ソフトウェアの受託開発



代表取締役: 富澤 亮司 氏

### 【事業の概要】

当社は、法人、学校向けのソフトウェアをはじめ、無料携帯サイト、動画変換サイト、ショッピングサイト等の受託開発を行っている。

受託開発から自社製品開発販売を目指し、新規事業展開として他業種と連携して製品開発を行った。具体的には、既存事業でつながりのできた盆栽園と協力し、オリーブの木によるオリーブ盆栽を開発した。

これまでBtoC型のビジネス経験は少なく、事業を展開していくにあたって、ビジネスモデルの構築、効果的なマーケティングを考えていく必要があった。



### 【代表者コメント】

当社にとって、エンドユーザーへの商品販売は初めての試みでした。事業計画策定段階から相談に乗っていただき、客観的な視点でビジネスモデルを考えることができました。

既存ノウハウを活かしネットショップを早期に開設できました。ターゲット顧客に対し、どのように魅せて、どう売るかというマーケティング視点での支援もとても有益でした。今後収益の柱とするべく、この事業を成長させていきます。



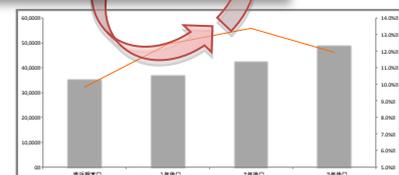
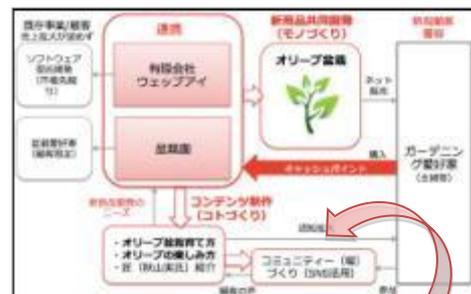
## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

- ・ 経営革新計画：新規事業を経営革新計画とすることで、低利での資金調達、経営革新計画承認企業として認知度向上が期待できる。

### 具体的な支援ポイント

- ・ 実現可能性の高い計画へのブラッシュアップ（アドバイザーの約500件の事業計画策定支援実績を活用。）
- ・ 新商品（モノづくり）の他、コンテンツ制作、SNS活用した顧客との接点を作り、キャッシュポイントを拡充、収益力アップ。
- ・ 競合企業、商品を分析し、オリーブ盆栽の差別化のポイントを確立。
- ・ 今後3年間の収支計画を策定、収益目標が設定され、販売促進対策が容易に。



ビジネスモデルを構築し、戦略的な事業展開へ

# エイト技工株式会社

# マッチング・マーケットリサーチ

## <会社概要>

URL : <http://www.eight-g.co.jp/>

創業 : 1970年 (昭和45年)

所在地 : 相模原市中央区氷川町15-14 TEL 042-752-8888 (代) FAX 042-755-5383

代表者 : 代表取締役 大坪 征弘 資本金 : 1,000万円 従業員 : 63名

事業内容 : 1.制御盤、配電盤システム設計(ハード、ソフト)

2.電気機器の設計、開発及び製造

3.マイコン、ソフトウェア設計、開発

4.プリント基板の実装、組立、調整、梱包 他

5.一般労働者派遣事業及び特定労働者派遣事業

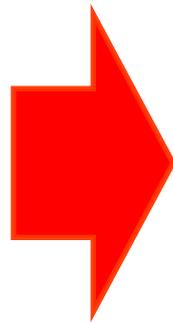


代表取締役: 大坪 征弘 氏

## 【事業の概要】

当社は、電気回路・機械(構造)設計、電気制御装置、マイコンシステム・ソフトウェア設計、開発、製造(OEM)に加え、プリント基板の組み立て(マウント)、装置配線業務など、幅広い分野を手掛けている。3つの事業部サービスを軸とした事業部で、お客様に対してより良いサービスが提供できるよう日々励んでいる。

外部環境が不安定な中で、既存事業の安定を目指すための既存取引先の掘り起しや、新規取引先の獲得の必要性を感じていた。また、2年を費やして開発した振動センサーについて、具体的な市場開拓の段階にきていたが、既存事業とは全く異なる業界向けの製品であるため、情報入手や市場ニーズ等を調査することが自社だけでは進まず、アプローチ方法が見出せずにいた。



## 【代表者コメント】

既存事業については、マッチングにより、後日の面談に繋がりました。提案を行った結果、高評価をいただき、現在、取引開始に向けて、社内ですら具体的な検討を進めています。また技術的な相談についても対応いただき、自社に無い技術については市内企業をマッチングいただきました。

新規事業については、新分野への製品ということで、情報入手に苦労していましたが、自社でもできる業界動向や市場ニーズの把握の方法をアドバイスいただいたことで、社内でも無理なく進めることができました。社内で調査をすすめることで、より業界への知識が深まり、提案のポイントも見えてきました。

直近では既存事業の安定を図るための営業戦略の策定、新規事業については経営革新認定をめざし、事業計画のブラッシュアップを進めたいと思います。

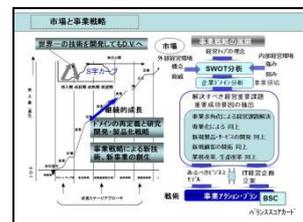
## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

- ・ 展示会出展支援 : 「神奈川R & D 合同展示会」への参加、及び出展に係るアドバイス
- ・ 企業間マッチングの実施 : 「南西フォーラム」への参加をきっかけとした、取引先などの仲介・立会、及びフォローアップ
- ・ 技術アドバイス支援 : SICさがみはら表面処理研究所の技術アドバイス、及び企業マッチングの実施
- ・ マーケティングリサーチ支援 : 業界調査、企業調査を含む、マーケティングリサーチ手法についてのアドバイス、及び資料提供
- ・ 戦略立案支援 : 自社スキルの棚卸による現状把握、及び営業の方向性検討の手法についての支援

(1) データ情報源	自分でゼロから集めた情報 ○ 目的の情報源を得ることできる、× 時間とコストがかかる
一次データ	既にある情報 (他の目的で自社もしくは自治体・他社が収集した情報)
二次データ	※ 一次データと二次データの両方を活用し、考慮に入れた上で決定。
(2) 主な調査方法(一次データの集め方)	観察調査 対象となる現象を観察する方法によってデータを収集していく方法 グループ調査 対象となる現象を複数集めて意見交換し、データを集めていく手法 サーベイ調査 アンケートを取ってデータを収集していく方法 ※ 調査目的で選択。
(3) サンプルング(誰からデータを集めるか)	誰のデータが必要なのか? どの程度のデータを集める必要があるのか? どの選択をするのか? ※ 調査結果に偏りがないよう、調査対象を適度。

### マーケティングリサーチ手法



# 株式会社クロコアートファクトリー 自社製品開発に経営革新計画活用

**<会社概要>**  
 URL : <http://www.crocoart-factory.co.jp/>  
 創業 : 1996年(平成8年)  
 所在地 : 相模原市緑区根小屋2539-1 電話 : 042-780-1440  
 代表者 : 代表取締役 徳田 吉泰 資本金 : 1,000万円 従業員 : 3名  
 事業内容 : 自動車デザイン請負開発及びロートアイアン製作、販売



代表取締役：徳田 吉泰 氏

## 【事業の概要】

当社は、国内外自動車製造業社からの自動車デザイン請負開発と、一般消費者・工務店等の建築業社向けにロートアイアンの製作、販売を行っている。

ロートアイアン事業は事業が安定している一方で、自動車デザイン請負開発はリーマンショック以降、受注が不安定となり自社製品開発を切望していた。そこで、これまで請負開発で培ってきたデザイン力を活かし、小型トレーラー(普通免許で牽引可)市場へ進出することとなった。

開発にあたっては個々の課題が点在しており、一度事業計画を策定し、戦略的な観点で事業展開が求められていた。



## 【代表者コメント】

この度新規事業としてトレーラーの企画、生産、販売に着手致しました。フレームの強度計算からデザイン、量産行程、販売とすべてゼロスタートとなりさまざまな課題が山積する状態でした。



しかも少人数で実務業務をこなさなくてはならない状況でどうしても手薄になりがちな領域を全体的にサポートして頂きました。特に経営におけるアドバイス、申請業務、協力会社の選定や紹介など、強力に推進して頂き新規事業の方向性を見失うことなく開発日程を守る事が出来ました。今回の支援により基盤が整い、より効率的な開発が可能となりました。

## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

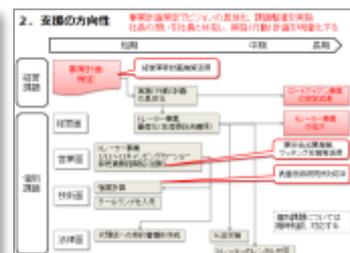
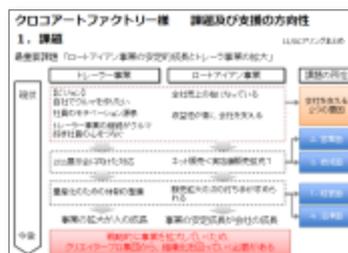
- ・ **経営革新計画**：新規事業展開を機に事業計画をまとめることで、**経営課題が整理**される。課題を視覚化することで解決手段を立てやすくなる。

### 具体的な支援ポイント

- ・ 現状を分析し真因を特定。事業ごとに点在する課題を時間軸で優先順位付け、内容を経営課題・個別課題に分類し効率的な課題解決へ。

- ・ 経営革新計画において経営目標を整理。販売拡充に向けた量産体制整備のため企業とのマッチング機会を提供。

- ・ 生産面は外部企業との連携が実現。当社の強みであるデザイン力を活かした定期的な次期型車開発が視野に入った。



日常的な問題と経営課題を整理し、戦略的意思決定ができる環境を提供

## (株) リガルジョイント

## 新規事業の棚卸し・マッチング

### <会社概要>

URL : <http://www.rgl.co.jp/>

創業 : 1974年 (昭和49年)

所在地 : 相模原市南区大野台1-9-49 電話 : 042-756-7567

代表者 : 代表取締役 稲場 久二男 資本金 : 3,200万円 従業員 : 95名

事業内容 : 【流体機器事業】 流体制御機器及び継手類の開発・製造・販売

【オゾン事業】 オゾン環境機器の開発・製造・販売



取締役副社長：稲場純 氏

### 【事業の概要】

当社のオゾン事業は、22年近くの取り組みの中で優れた機器を投入してきた。



熟成オゾン水システム



小型オゾン発生器

### 【課題】

・オゾン事業の今後の更なる拡大のために、今までの実績や展開の課題を棚卸しすることが求められていた。特に、今までの事例から、どのようなパートナーとタイアップして進めていくかというパートナー戦略や商流をどのように確立するかという販売戦略の見直しが必要となっていた。

### 【代表者コメント】

今回SICのさがみはら企業力支援事業を活用し当社のオゾン事業の棚卸し、マッチングの支援を頂きました。

実際に外部の目から事業の棚卸や業界の分析などをまとめて頂いた事で、今まで気が付かなかった様々な課題を改めて認識する事が出来ました。また、ご紹介頂いたパートナー見込み企業へ実際に一緒に訪問もして頂けたので単独での対応と比べ相手の本音が聞けたり、提案自体がスムーズに出来たのではと思います。

今回の支援をきっかけに当社のオゾン事業が更なる拡大ができるように対応してまいりたいと思います。

## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

- ・ マーケティングリサーチ支援 :  
業界調査、企業調査による資料提供と市場規模や設備要件の再確認
- ・ 戦略立案支援 :  
応用分野の棚卸しによる現状把握及び営業の方向性検討
- ・ 企業間マッチングの実施 :  
専門商社、システムメーカーなどパートナー企業の仲介・立会
- ・ 提案書ブラッシュアップ :  
マッチング先への提案書作成において、提案要件のアドバイス

## 電子通信（株）

## マッチング・補助金申請支援

## &lt;会社概要&gt;

URL： <http://www.denshitsushin.co.jp/>

創業：1980年(昭和55年)

所在地：相模原市中央区田名5320 電話：042-762-9172

代表者：代表取締役 池田 正則 資本金：1,000万円 従業員：5名

事業内容：無線機器の開発・製造・販売



代表取締役：池田 正則 氏

## 【事業の概要】

当社は、無線機器の開発・製造・販売を主とする事業を展開している。無線に特化して30年以上の経験と現場ノウハウを保有している強みがある。最近では、TPMS(タイヤ空気圧モニタリングシステム)の開発・試作なども進めている。



パッシブ型TPMSの読取装置

## 【課題】

今まで日常業務に忙殺され、自社の強みを伝えること、金融機関への説明や補助金申請などの対外的アピールが十分にできていなかった。

## 【代表者コメント】

経営面と技術面でのアドバイスが有効だったと思います。

## [経営面]

私どもは、金融機関との交渉の進め方に今まで疎かった部分があり、うまく進めることができませんでした。そこで会計士の先生をはじめとして、困ったときの対処法などを的確にご指示をいただき、ノウハウを教えていただいたことでしっかりした交渉ができました。

## [技術面]

今まではある程度固定されたお客様に依存していたため、自社の技術力を対外的にアピールしてきませんでした。そのため展示会やマッチングイベントなども積極的に参加していませんでしたが、SICの勧めにより強みをどうアピールするかを教えてもらい参加したところ、実際新しいお客様につながるという成果が得られました。

## 企業力支援事業

## 【活用のポイント】

- ・ 公的施策活用の探索：今まで意識になかった各種公的施策について説明して、使えそうなものを探索し、紹介した
- ・ マッチングイベントへの参加：「KSP協創マッチングフォーラム」の参加、プレゼン資料のブラッシュアップ、面談立会、フォローアップ
- ・ 展示会への参加：「神奈川R&D展示会」への参加、フォローアップ
- ・ 財務会計支援：会計士と連携して、資金調達等の具体的アドバイス
- ・ 補助金申請書のブラッシュアップ実施：平成24年度に技術開発補助金の申請予定

## 都市環境サービス（株）

## 経営革新計画策定・マッチング

### <会社概要>

URL：http://www.eco-toshikan.com

創業：1985年（昭和60年）

所在地：相模原市南区鶴野森2-25-12 電話：042-744-0551

代表者：代表取締役 前田 亘 資本金：1,000万円 従業員：40名

事業内容：廃棄物の収集運搬、廃プラスチックのマテリアルリサイクル



取締役：前田 隆之 氏

### 【事業の概要】

当社は、廃棄物の中間処理と廃プラスチックのマテリアルリサイクルを事業としている。設備の老朽化に伴い、第四工場を新設し2012年7月竣工予定である。今後は、同工場でのビデオテープの完全リサイクルやPC/ゲーム機などでリサイクル率の向上や新規サービスの立ち上げを目標にしている。



処理設備



ペットボトルの再生品

### 【課題】

新工場竣工のタイミングに合わせて経営革新計画策定の必要性を感じていた。

### 【代表者コメント】

今回の支援を利用し、当社が本当の意味での企業へと変革していくために、漠然と思っていたことや守ってきた社風等をヒアリング形式で洗い出していただき、経営理念として文章化することができました。

今まで前だけを向いて頑張ってきましたが、過去を振り返り、自分を見つめ直すことで、新しい発想や戦略も考え出すことができました。

また、同業態の企業様にマッチングし、見学させていただいたことで大変勉強になりました。考え出した取り組みを実行に移している企業様を拝見して、大変刺激になり、今後やるべきことも見えてきました。

## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

#### ・ 経営理念・戦略立案支援：

改めて企業理念の策定と基本方針の確認を進めた。収集運搬業からサービス業への脱皮を図るに相応しい理念の策定を進めた。

#### ・ 経営革新計画の策定：

新しい経営理念に基づき事業計画を実現するための経営革新計画を策定した。

#### ・ 他企業へのベンチマーク実施：

経営計画策定の目標設定のため、同業態でサービス業として優れている企業を紹介して見学を実施した。

## 株式会社共立

## 海外への販路拡大に向けた人材育成

## ＜会社概要＞

URL : <http://www.kyo-ri-tsu.com>

創業 : 2006年(平成8年)

所在地 : 相模原市緑区西橋本5-4-30 さがみはら産業創造センター2-204

電話 : 042-770-9407

代表者 : 代表取締役 上野 賢美 資本金 : 9,575万円 従業員 : 30名

事業内容 : 真空装置(蒸着装置、スパッタ装置、昇華精製装置等)ならびに環境装置(破袋分別システム、乾燥機システム、炭化装置、真空高圧脱水機等)の開発・設計・製造・販売



代表取締役: 上野 賢美 氏

## 【事業の概要】

当社は環境処理装置のシステムインテグレーターとして、開発から設計、製造、設置、メンテナンスに至る全てを自社で行い、顧客にワンストップサービスを提供している。

## 【課題】

増加傾向にある海外からの引き合いに十分に対応できない状況が続く中、海外の潜在顧客のニーズをなかなか把握することができずにいた。

海外への販路拡大、事業展開は当社の未来を左右する課題だが、そのための人材の育成も急務となっていた。

## 共立の環境装置



新エネルギー

高付加価値  
リサイクル品バイオマス  
未利用資源  
(残渣)

## 【代表者コメント】

## (1) 情報発信の重要性を再認識

自社の強み、製品や技術の特長を外部へ積極的に発信していくことの重要性、またそれがあってこそ、顧客の潜在ニーズを掘り起こしていくことが可能になるとの認識を新たにすることができた。

## (2) 人材育成の資金的目処がついた

情報発信と積極的な売り込みのために必要となる人材の育成については、公的補助金を獲得することができ、資金的な目処がついた。今後はこれを活用して実務を推進しながら、求められる人材像を明確化しつつノウハウを蓄積していきたい。

## 企業力支援事業

## 【活用のポイント】

- 課題の整理 :  
何が課題で、結果的にどうありたいのかを整理
- 補助金の活用 :  
平成23年度中小企業高度グローバル経営人材育成事業費補助金の採択
- 新聞への記事掲載 : 企業紹介記事の掲載による認知度の向上

## 株式会社オプトデザイン

## 海外展開へ向けた事業計画

### <会社概要>

URL : <http://www.opto-design.com/>

創業 : 1991年(平成3年)

所在地 : 相模原市緑区西橋本5-4-30 さがみはら産業創造センター608

電話 : 042-770-9779

代表者 : 代表取締役 佐藤 栄一 資本金 : 2,400万円 従業員 : 17名

事業内容 : 光学機器の設計・開発・試作、光学レンズ設計の請負、光学機器の技術コンサルタント、各種「光工学」関連の開発



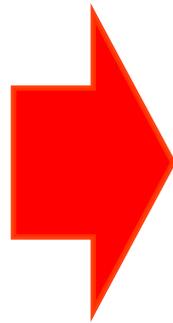
代表取締役: 佐藤 栄一 氏

### 【事業の概要】

当社は、光学設計・コンサルティング事業、光学ソフト・機器販売、LEDを使った照明「UniBrite」の開発と販売を行っている。LEDを使った独自の光学技術の開発に軸足を置き、複数の国内大手国産機器メーカーへの採用実績を持つ。

### 【課題】

海外の新たな引き合い先からは、当社が得意とする技術開発だけでなく、これまで経験したことのない生産技術の確立、製品の生産から納入まで含めた対応を迫られていた。同時に、それらを実行するための外部資金の獲得にあたって、そもそも当社として将来どのような方向に進みたいのかを明確にし、事業計画を示す必要にも迫られていた。



### 【代表者コメント】

(1) 外部視点で自社の強みと課題を分析  
当社の持つ強みや技術の独自性、これまでの成功要因は何で、今後はどのような領域に注力すべきなのかなどを、外部視点を取り入れながら議論し考えることができた。

(2) 今後注力すべき業務領域の明確化  
海外での事業展開を機に、技術開発専門企業から製造企業へと転換を図る上で、当社として普遍的に注力すべき業務領域は何かを明確化することができた。

(3) 社内コミュニケーションの重要性を認識  
時には普段の業務や個別案件から一旦離れて、関係者同士が集まり、当社の将来像・進むべき方向について話し合う、またそうした場を持つことの重要性を認識する好機となった。



## 企業力支援事業

### 【活用のポイント】

#### ・ 事業計画策定支援 :

自社の強みと市場の分析、過去の成功・失敗事例の分析と今後に向けた方針の策定、今後何へ注力すべきかの方向付け

#### ・ 新聞への記事掲載 :

企業紹介記事の掲載による認知度の向上

## 経営に役立つ関連施策のご紹介

## 研究開発支援編



### 相模原市中小企業研究開発補助金

相模原市では、相模原市内中小企業者の新製品・新技術開発や新分野進出を支援するため、研究開発に要する経費の一部補助しています。

【対象となる方】

相模原市内に事業所を有し、単独又は共同で新技術・新製品開発等の研究開発を行っている中小企業者

【補助率及び補助金額】

○補助率 研究開発に要する経費の2分の1以内とします。

○補助金額 年間200万円が上限

ただし、産学連携枠や行政課題対応枠による研究開発テーマについては、上限が300万円になります。

【補助期間】 単年度

【申込期間】 例年は4月中旬～5月上旬に募集

【選考方法】 外部専門家（学識経験者、技術専門家、税理士等）の意見を聞き、評価を行います。

【問合せ先】 相模原市環境経済局経済部産業・雇用政策課 TEL042-799-9253



### 相模原市新技術実用化コンソーシアム形成支援事業

新産業・新事業を創出し、地域経済の活性化を図るため、相模原市内の中小企業者と優れた技術シーズや知見を有する大学・研究機関等の連携により、産学の強固な共同研究体制（コンソーシアム）を形成し、新製品・新技術の実用化開発の委託を行う事業です。

【対象となる方】

産業支援機関、大学・研究機関等、中小企業者によって構成され、相模原市内で主な研究開発を実施するコンソーシアム

【委託金額】

100万円以上、300万円以下

【補助期間】 単年度

【選考方法】 外部専門家（学識経験者、技術専門家、税理士等）の意見を聞き、評価を行います。

【問合せ先】 相模原市環境経済局経済部産業・雇用政策課 TEL042-799-9253

## 研究開発支援編

### 戦略的基盤技術高度化支援事業（国）

重要産業分野の競争力を支える「ものづくり基盤技術」（鋳造、鍛造、切削加工、めっき等）の高度化に向けて、中小企業、ユーザー企業、研究機関等からなる共同研究体によって、川下産業のニーズを的確に反映した革新的かつハイリスクな研究開発や、生産プロセスのイノベーションを実現する研究開発を行う際、委託金をうけることができます。（計画認定と委託事業の2段階で申請を進めることとなります）

#### 【対象となる方】

「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」（中小ものづくり高度化法）において経済産業大臣が指定する特定ものづくり基盤技術の高度化に向けた研究開発に取り組む中小企業者で、中小ものづくり高度化法の認定を受けた方

#### 【支援内容】

我が国経済を牽引していく製造業の国際競争力強化及び新産業の創出に不可欠なものづくり基盤技術の高度化に向けて、中小企業、ユーザー企業、研究機関等からなる共同研究体によって、実施される研究開発を支援します。

交付元：経済産業局

委託金額：4500万円以下／テーマ 研究期間：2～3年

#### 【事業実施プロセス】

- (1) 経済産業局に対し公募期間中に提案書を提出
- (2) 経済産業局において提案内容を審査し、採択先を決定
- (3) 経済産業局と契約後、研究開発を実施し、終了後、研究開発成果を報告（年度毎）
- (4) 経済産業局から委託費を受給（年度毎）

【問合せ先】 経済産業省 関東経済産業局 製造産業課 TEL048-600-0307

### 新商品・新技術の研究開発等に関する補助金(県)

#### 【神奈川県中小企業新商品開発等支援事業補助金】

神奈川県内の中小企業に対する支援の取組の一つとして、中小企業が行う新商品・新技術開発や販路開拓の経費の一部を補助しています。

#### ●新技術枠

著しい新規性を有する技術に関する研究開発で、下記認定された計画に基づいて実施する新商品・新技術開発事業

【補助額】 100万円から800万円

【補助率】 1/2以内

<要件>

- ・神奈川県内に事業所を有し、製品の製造加工等を1年以上行なっていること。
- ・次の計画の認定を受けていること。  
創造的新技術研究開発計画認定要綱に基づく「創造的新技術研究開発計画」

#### ●下請枠

下請中小企業が行う新商品・新技術開発、販路開拓事業

【補助額】 100万円から400万円

【補助率】 1/2以内

<要件>

- ・神奈川県内に事業所を有し、製品の製造加工等を1年以上行なっていること。
- ・公益財団法人神奈川県産業振興センターの下請企業振興事業の受注登録企業であること。
- ・特定の親事業所との取引額が全取引額の10%以上を占め、かつ、下請取引額の減少が予測されること。

【問合せ先】 神奈川県産業技術センター 技術支援推進部開発支援室 TEL046-236-1500

## 連携・ネットワーク支援編



### 南西フォーラム(首都圏南西地域産業活性化フォーラム)

南西フォーラム(首都圏南西地域産業活性化フォーラム)は、地域における企業・大学・支援機関・行政機関などが一堂に集い、中小企業の皆様の新技術・新製品開発や新分野への進出などにつながる新たな連携を生み出すための交流の場として、平成16年6月より開催しています。

**【対象となる方】**

経営者や研究者の皆様をはじめ、ものづくりに携わる方や新たな出会いを求めている方など、フォーラムにはどなたでもご自由にご参加可能です。

**【開催】** 年3程度フォーラムを開催しています。

**【問合せ先】** 首都圏南西地域産業活性化フォーラム事務局(株)さがみはら産業創造センター  
TEL042-770-9119

**※南西地域とは**

首都圏南西地域とは、相模原・町田市を中心として県央地域を含め、文字通り首都圏の南西部に位置する地域を指しています。

この首都圏南西地域には、独自の高度な技術を持つ中小企業が多数立地しておりますが、そのみならず特色ある大学や研究機関、また中小企業の活動を支援する支援機関が数多く存在しております。したがって産学連携による新製品・新技術開発を実施するにあたっては非常にポテンシャルの高い地域であるといえます。



### 相模原市産学連携スタート支援事業

公益財団法人相模原市産業振興財団では、相模原市内中小企業者が大学等との産学連携による研究開発や技術開発を促進するため、共同研究等に必要な費用の一部を補助します。

中小企業が自ら大学等(大学・高等専門学校・職業能力開発総合大学校)と行う新技術・新製品開発、既存技術の高度化に関する研究テーマによる①共同研究②委託研究③試験・分析・技術指導が対象です。

**【対象となる方】**

相模原市内で1年以上継続して事業を営み、補助対象事業を相模原市内の事業所で行っている中小企業者

**【補助率】** 共同研究等に要する経費の2分の1以内

ただし、相模原市内の大学等と共同研究等を行う場合の補助率は3分の2以内

**【補助金額】** 上限25万円

**【補助期間】** 4月以降に開始し、年度内に大学等との共同研究・受託研究契約に基づき、大学等に支払う経費が対象となります。

**【申込期間】** 例年は4月中旬から募集

**【その他】** 受付は先着順で予算額に達した段階で終了します。

**【問合せ先】** 公益財団法人相模原市産業振興財団 TEL042-759-5600

## 連携・ネットワーク支援編

### 新連携対策支援事業（国）

異分野の複数の中小企業者が、それぞれが持つ技術・ノウハウ等の「強み」を有効に組み合わせ、高付加価値の製品・サービスを創出する取組を支援します。

中小企業者の連携体構築を支援する「連携体構築支援事業」と連携体による事業化・市場化を支援する「事業化・市場化支援事業」の2つの支援策があります。

#### 【対象となる方】

- 1) 事業化・市場化を目的とした、異分野の複数の中小企業者による連携を構築したい方（他に大企業、大学、研究機関、NPO、組合などを含んでもよい）
- 2) 2社以上の異分野の複数の中小企業で連携して新たな事業活動に取り組む方で、中小企業新事業活動促進法第11条の異分野連携新事業分野開拓計画の認定を受けた代表者

#### 【支援内容】

##### 《連携体構築支援事業》

連携体構築に資する規程の作成、コンサルタント等にかかる経費の補助を受けることができます。

【補助金額】 上限500万円（下限100万円）

【補助率】 2/3以内

##### 《事業化・市場化支援事業》

異分野の複数の中小企業者が連携して行う事業に必要な経費（連携規程作成・新商品開発・マーケティング等）の補助を受けることができます。

【補助金額】 1 認定事業計画あたり上限2500万円（下限100万円） 技術開発を伴う場合は、  
上限3000万円

【補助率】 2/3以内

【問合せ先】 経済産業省 中小企業庁 新事業促進課 TEL03-3501-1767

### 地域資源活用の推進(国)

地域資源を活用して新商品や新サービスを開発する中小企業者に対して、法的措置や予算措置、金融措置などより総合的な支援を展開します。

中小企業者が、地域資源を活用した新商品・新サービスの事業化を行う際、「中小企業による地域産業資源を活用した事業活動の促進に関する法律（以下、「中小企業地域資源活用促進法」）に基づく支援の他、様々な支援を受けることができます。

#### 【対象となる方】

地域資源を活用して新商品・新サービスの開発・市場化に取り組む中小企業等

#### 【支援内容】

※個別の支援策ごとに支援機関の審査や確認が必要となる場合があります。

- (1) 地域資源活用売れる商品づくり支援事業：上限3000万円（補助率2/3）
- (2) マーケティング等の専門家によるサポート支援
- (3) 中小企業基盤整備機構が主催する商談会、アンテナショップ等に対する優先的な出展
- (4) 政府系金融機関による融資制度
- (5) 信用保証の特例
- (6) 食品流通構造改善促進機構による債務保証等
- (7) 中小企業投資育成株式会社法の特例
- (8) 課税の特例

【問合せ先】 経済産業省 中小企業庁 新事業促進課 TEL03-3501-1767

#### ■「中小企業地域資源活用促進法」について

この法律では、地域経済が自立的・持続的な成長を実現していくために、各地域の「強み」である地域資源（産地の技術、農林水産品、観光資源）を活用した中小企業の新商品・新サービスの開発、市場化を総合的に支援します。

## 事業計画策定・資金調達支援編

### 経営革新支援(国・神奈川県)

中小企業者等が行う創意ある発展への取組に対し、経営革新計画の承認を行い、様々な支援施策を講じることで、経営革新の取組をお手伝いします。

#### 【対象となる方】

事業内容や経営目標を盛り込んだ経営革新計画を作成し、中小企業新事業活動促進法に基づいて都道府県または国の承認を受けた中小企業者、組合等 ※経営革新計画の承認には各種適用要件があります。

#### 【支援内容】

- (1) 政府系金融機関による低利融資
- (2) 中小企業信用保険法の特例
- (3) 小規模企業者等設備導入資金助成法の特例
- (4) 中小企業投資育成株式会社法の特例
- (5) 特許関係料金減免制度
- (6) 神奈川県産業技術センターの減免制度
- (7) 販路開拓コーディネート事業

※別途、利用を希望する支援策の実施機関による審査が必要となります。

#### 【問合せ先】

かながわ中小企業成長支援ステーション(神奈川県産業技術センター内) TEL046-235-5620  
 相模原商工会議所 TEL042-753-8135 城山商工会 TEL042-782-3338  
 津久井商工会 TEL042-784-1744 相模湖商工会 TEL042-684-3347 藤野商工会 TEL042-687-2138  
 神奈川県中小企業団体中央会 045-633-5131  
 公益財団法人神奈川産業振興センター 045-633-5200

### 相模原市中小企業融資制度

相模原市が一定の資金をあらかじめ金融機関に預け、それぞれの金融機関の独自の資金を併せて、相模原市内の中小企業者の方々に融資するものです。

したがって、比較的低利な融資が受けられますが、一般の融資と同様に返済能力があることが最低条件となります。

※融資制度の詳細は、パンフレット「中小企業融資制度のご案内」をご覧ください。

(公益財団法人相模原市産業振興財団及び取扱金融機関の窓口にあります)

#### 【融資申込みの要件】

相模原市内の中小企業者及び協同組合等で、次の要件すべてに該当することが必要です。

1. 中小企業信用保険法施行令第1条に規定する業種(神奈川県信用保証協会の保証対象外業種を除く)に属する事業を営んでいること
2. 相模原市内で1年以上継続して同一事業を営んでいること
3. 市民税を完納していること
4. 行政庁の許認可等を必要とする事業を営む者については、その許認可等を得ていること

#### 【申込手続の流れ】



## 販路開拓支援編

相模原市環境経済局経済部産業・雇用政策課



### 相模原市トライアル発注認定制度

優れた新製品の生産により新たな事業分野の開拓を図る相模原市内中小企業者を「新製品の生産により新たな事業分野の開拓を図る者」（新事業分野開拓者）として認定し、その新製品の販路開拓を支援し、地域経済の振興を図るとともに、その一部を市が試験的に購入し、評価する制度です。

#### 【支援内容】

認定された新製品に対して、次のような販路開拓支援を行います。①広報さがみはらや市ホームページでのPR ②相模原市が作成する認定製品のカタログへの掲載 ③展示会への認定製品の出展

#### 【対象となる方】

相模原市内に事業所を有し、かつ市民税を完納している中小企業者、NPO法人等が生産する製品で、市の定める要件を満たしている製品が対象となります。（詳細は、募集要領参照）

【補助期間】 認定された日より2年後の年度末までとなります。

【申込期間】 例年は5月上旬から募集

【選考方法】 外部専門家（学識経験者、技術専門家、税理士等）の意見を聞き、評価を行います。

【問合せ先】 相模原市環境経済局経済部産業・雇用政策課 TEL042-799-9253



### 国内見本市出展助成制度

財団法人相模原市産業振興財団では、相模原市内中小企業の皆様が開発した製品の販路開拓を支援するため、見本市・展示会へ出展する際の出展料の一部を助成します。

#### 【対象となる方】

相模原市内で1年以上操業し、自らが開発した製品を見本市・展示会へ出展する中小企業者及び団体（ただし、製造業または情報通信業を営む方に限ります）

#### 【助成の内容】

- ・見本市・展示会への出展に際し、主催者へ払う出展料を助成します。
- ・助成額は、予算の範囲内で、出展料の2分の1以内（上限20万円）とします。  
※対象が多いなどの場合、助成額が上限金額や出展料の2分の1に満たないことがあります。
- ・出展料以外の経費（運搬料、電気工事費、ブース装飾費等）は対象となりません。

#### 【助成の対象事業】

- ・国内で、年度内に開催される見本市等であること
- ・出展について他の自治体や公的機関から一切の補助・助成を受けていないこと
- ・物産展など即売を目的とするものではないこと

以上3点に加え、原則として以下の条件を全て満たす見本市への出展とします。

- ・国または地方公共団体が主催、または後援する見本市等であること
- ・小間数が100以上の規模を有する見本市等であること

※海外見本市出展助成制度も別途御座います。

【問合せ先】 公益財団法人相模原市産業振興財団 TEL042-759-5600

## SICさがみはら産業創造センターの主な事業のご紹介

### ラボ・オフィスの提供



#### ■ Desk10

※レンタルオフィスタイプ

デスクフリー形式で共用のワークスペースやデジタル複合機等がご利用になれます。



#### ■ SIC-2

入居対象：創業期を経て成長期にある企業・企業の研究開発部門・大学研究室等

50.2㎡(セミラボ26室・フィス24室)



#### ■ SIC-1

入居対象：創業間もない企業

・新分野進出を目指す企業、専門家

17.3㎡～94.7㎡(ラボ7室・セミラボ14室・スモールオフィス26室)



#### ■ SIC-3

入居対象：創業期を経て更なる事業拡大を目指す企業・独創的技術によりなる事業拡大を目指す企業・大学や企業間の連携を目指して共同開発を行うグループ

21.1㎡～84㎡(ラボ(サブラボ)14室・セミラボ7室・オフィス6室)

### SIC経営塾・職場リーダー養成塾

SIC  
経営塾

対象：経営者または経営幹部

先端的な企業のケーススタディーを通じ、最新の経営理論を学ぶとともに、自社を客観的に見つめ直し、事業構想を再構築する場を提供します。

例年の開講期間：6月～翌年2月



#### SIC職場リーダー養成塾

対象：中小・中小企業の職場のリーダー及びリーダー候補

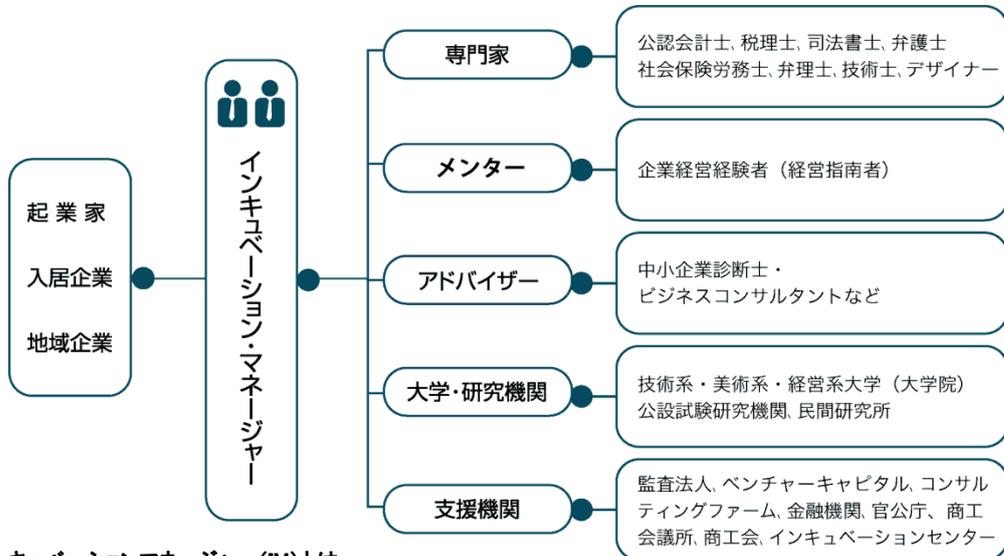
様々な職場のリーダー達との他流試合を通じてリーダーとしての視野を広げるとともに、コミュニケーション力や課題解決力の向上を目指します。

例年の開講期間：7月～12月



## SICさがみはら産業創造センターについて

SICさがみはら産業創造センターは、『起業家の創出・育成、新規創業者や中小企業などに対するサポートを通じて、地域経済の活性化を図る』ことを目的に平成11年(1999年)4月に相模原市、独立行政法人中小企業基盤整備機構及び民間企業により設立されたインキュベーションセンターです。



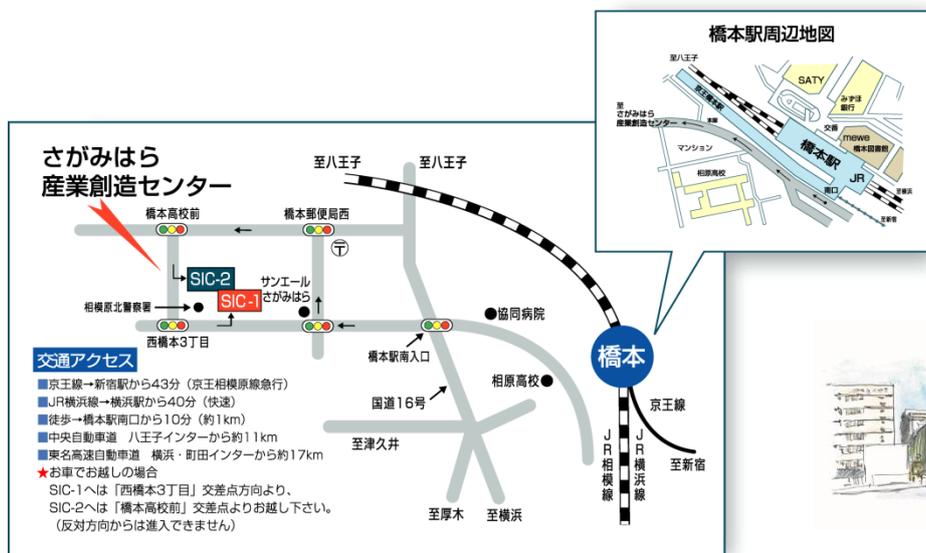
★インキュベーションマネージャー(IM)とは、

事業の創出・育成(ビジネス・インキュベーション)のため問題を起業家と一緒に考え解決する人であり、悩みや喜びを共有し、良き相談相手となる人です。

★インキュベーションセンターとは、

事業を志す人に、事業開始から成長に向けて種々の支援を行う施設を起業家育成施設(インキュベーションセンター)といいます。

## 総合的なインキュベーション活動を通じて 地域経済の発展に貢献します。



### 株式会社さがみはら産業創造センター Sagamihara Incubation Center Ltd. (SIC)

〒252-0131 神奈川県相模原市緑区西橋本5-4-21  
TEL 042-770-9119 FAX 042-770-9077  
<http://www.sic-sagamihara.jp/>