

中小企業経営革新 サポート事業

商工団体や金融機関など県内13の支援機関と山梨県が協働・連携し、
新分野進出や新たな事業展開といった経営革新を行うにあたり
中小企業の皆さまが直面する様々な課題の解決をサポートいたします。

プロジェクトマネージャー紹介



統括マネージャー **内田 研一**

【得意分野】
商品企画、ブランディング、マーケティング

経営基盤強化（経営・IT）チーム



プロジェクトマネージャー **兼子 俊江**

【得意分野】
経営戦略、企業再生、マーケティング、コミュニティ
ビジネス、農業経営、女性起業家支援
【資格】
中小企業診断士、情報処理技術者（上級シスアド）



プロジェクトマネージャー **藤原 範夫**

【得意分野】
事業分析、計画策定、新規事業、連携事業
【資格】
中小企業診断士

販促・Web・PR支援チーム



プロジェクトマネージャー **家安 香**

【得意分野】
ブランド構築、商品・ウェブ・カタログデザイン、
海外展開



プロジェクトマネージャー **白井 秀典**

【得意分野】
コミュニケーションデザイン、ブランディング、販売促進、広報戦略
【資格】
プロモーション・メーカー

新商品開発支援チーム



プロジェクトマネージャー **末木 淳**

【得意分野】
地域資源活用、農工商等連携、新商品開発、
販路開拓



臨時的プロジェクトマネージャー **折茂 卓朗**

【得意分野】
流通チャネルの開発、商品企画・開発、
ダイレクトマーケティング、ブランド開発

製造業支援チーム



プロジェクトマネージャー **河野 正彦**

【得意分野】
医療機器、検査機器等の設計・開発



プロジェクトマネージャー **中村 三郎**

【得意分野】
機械電子関連、海外進出、販路開拓、商品開発



臨時的プロジェクトマネージャー **福島 彰一郎**

【得意分野】
新製品・新事業開発、技術マーケティング戦略、
アライアンス・MA戦略、
ベンチャー評価・投資・支援

Support Case Studies

支援事例紹介

株式会社原田晶光堂

CASE

#01

伝統を受け継ぐ印章産業のブランド力強化と
海外での顧客獲得に係る支援

相談内容

当社は、大正7年の創業より、一貫して印章製造に携わってきたが、電子化が進む中で「はんこを押す」行為が減少し、印章文化の低迷が予想された。こうした中、アメリカでの展示会に参加した折、海外でも印章の需要が見込めることが分かり、外国人向け新規印章商品の開発を推進し、当社の事業の柱としたいと相談があった。



支援内容

- ▶ 新商品として、ロケット印章（複数の印面を持つロケット鉛筆の印章版）の開発を進めてきたが、デザインや機能性を含めた商品のブランド力強化に関して支援。
- ▶ 海外への販売チャネルとして、ホームページを通じたオンライン販売を目指す、印章文化のない外国でも理解されるコンテンツやストーリー構築に関して支援。



支援成果

- ▶ オランダで開催されるMONO JAPAN（展示と販売を兼ね備えた日本文化や製品と欧州市場のマッチングフェア）を紹介し、製品のブランディングや展示方法等に関する支援を実施。
- ▶ MONO JAPAN には、2022年から2年続けて出展し、全く印章文化がない上に比較的購買にシビアなオランダ人来場者を相手に、当社製品が好評を得て事務局からも大きく注目された。
- ▶ オランダでの展示販売を機に、国内ではインバウンド旅行客等を対象に印章体験などの受け入れ事業を展開し、さらに大手ラグジュアリーホテルから、顧客へのギフトとして原田晶光堂の印章を送りたいと要望があり、300本の新規受注を獲得した。産業的に厳しい側面に立たされている企業であっても、



その企業を支えてきた技術や素材だけでなく、人の個性や得意分野をきちんとブランディングすることで成果が出ると示せた好事例となった。

支援事例紹介

井出醸造店

CASE

#02

清酒酵母が醸す新たなウイスキーの
商品企画と魅力の発信力強化に係る支援

相談内容

日本酒造りは、冬場にピークを迎えるため、春から秋の期間は、日本酒造りには欠かせない杜氏をはじめとする生産現場の社員の稼働率が下がる。このため、夏場にウイスキー製造を行うことで、生産工程の標準化を図ると共に収益の安定化を実現したいと相談があった。

支援内容

- ▶ 清酒製造で培ってきたノウハウを活かした、清酒酵母を用いた商品開発の支援。
- ▶ プロジェクトマネージャーのネットワークを活かし、蒸留所のブレンダーや都内のバーテンダーなど専門家の意見を積極的に取り入れながら、商品の魅力の発信強化を支援。

支援成果

- ▶ ウイスキーは熟成が必要な為、商品が出来上がる前に、形のない状態でのプロモーション活動を課題として設定。
- ▶ 酒蔵が、なぜウイスキープロジェクトに挑むのか？流行りではなく、プロジェクトに対する想いを表現することで、期待感を煽り、顧客とのコミュニケーションを醸成。ウイスキープロジェクトについて、ウイスキーへのこだわりや特徴をまとめた、プロモーションムービーの制作によって、商品の価値を効果的に訴求しやすくなったことから、クラウドファンディングの成功や事前予約の購買喚起に繋がった。



株式会社オーテックエレクトロニクス

CASE

#03

攻めの営業体制を構築し、
顧客層の拡大と収益力強化の実現に向けた支援

相談内容

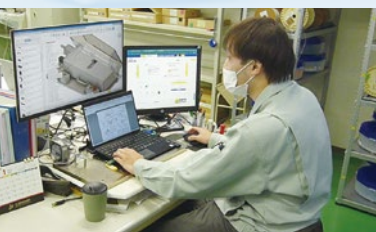
LED 検査装置をはじめとする各種装置の受託製造を中心に事業を行ってきたが、製品ライフサイクルの変化やコロナ禍による発注元の業績悪化などが影響し、収益力低下が大きな課題となっていた。このため、積極的な営業体制の構築を図りながら経営基盤の強化を進めたいと相談があった。

支援内容

- ▶ 専門家の協力を通じて、自社の経営資源を見直し、新規顧客開拓や製品営業力の強化に向けた経営戦略立案の支援。
- ▶ これまで培った技術力を活かし、食品関係など新たな業界分野への営業展開を支援。

支援成果

- ▶ 次世代を担う経営陣が中心となった経営戦略が策定され、営業方針や売上目標が全社的に展開され意思統一が図られた。
- ▶ 策定された経営戦略に基づいて、営業部門においても積極的な営業活動が進められ、新規顧客層の獲得など目に見える成果が得られた。
- ▶ 製造部門、営業部門の連携強化を通じて、収益力強化が図られ一定の利益確保が見込めるようになった。



概要

Overview

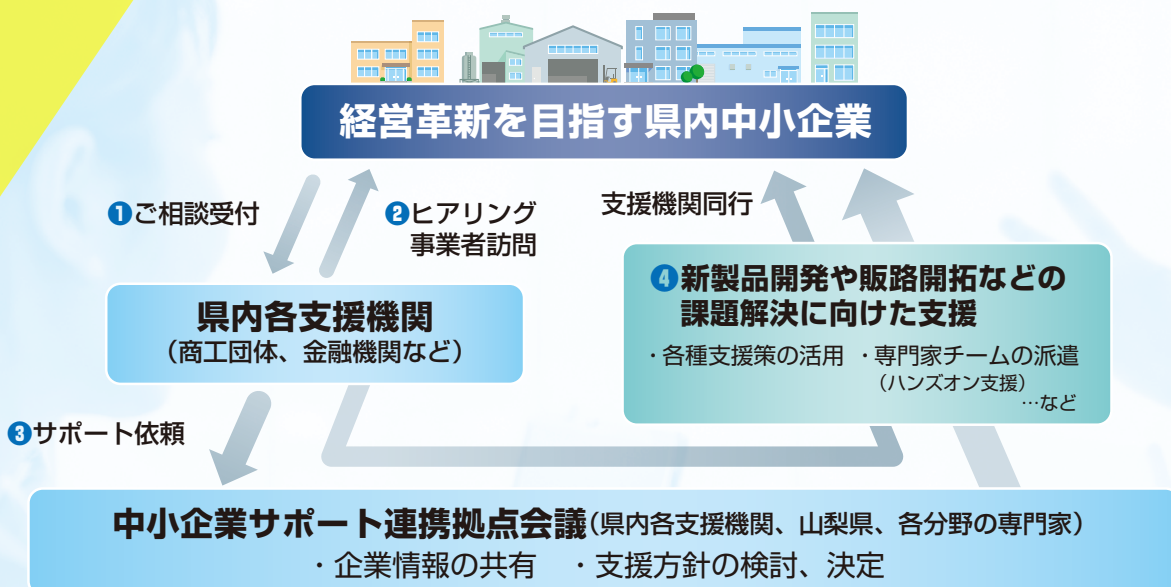
中小企業経営革新サポート事業では、県内13の支援機関と山梨県により構成される「中小企業サポート連携拠点会議」を設置しています。この会議で、中小企業の皆さまから寄せられた相談に対して、それぞれの機関が持つ支援ノウハウや支援制度などの効果的な活用を検討し、中小企業支援の専門家で構成する専門家チームにより支援を行います。

- ▶ 漠然とした商品化、事業化の構想はあるが、実現までの手だてがわからない
 - ▶ 新商品を開発し、市場開拓に挑戦しているが、今ひとつ決定打が出ない
 - ▶ 技術シーズ、事業シーズはあるが、販路開拓等の手法がわからない
 - ▶ 新事業の構想はあるが、事業承継等の問題があり、踏み切れない
- …など、経営革新にあたっての悩みをお持ちの皆さまは、是非、ご相談ください。



支援の流れ

Flow



支援機関一覧

Support Organizations

▶ やまなし産業支援機構	TEL055-243-1888	甲府市大津町 2192-8 アイメッセ山梨 3F
▶ 山梨県商工会連合会（県下商工会）	TEL055-235-2115	甲府市飯田 2-2-1 中小企業会館 3F
▶ 山梨県中小企業団体中央会	TEL055-237-3215	甲府市飯田 2-2-1 中小企業会館 4F
▶ 甲府商工会議所	TEL055-233-2241	甲府市相生 2-2-17
▶ 富士吉田商工会議所	TEL0555-24-7111	富士吉田市下吉田 7-27-29
▶ 日本政策金融公庫甲府支店	TEL055-224-5366	甲府市丸の内 2-26-2
▶ 商工組合中央金庫甲府支店	TEL055-233-1161	甲府市中央 1-6-16
▶ 山梨中央銀行	TEL055-224-1091	甲府市丸の内 1-20-8
▶ 甲府信用金庫	TEL055-222-0284	甲府市丸の内 2-33-1
▶ 山梨信用金庫	TEL055-225-0207	甲府市中央 1-12-36
▶ 山梨県民信用組合	TEL055-233-4176	甲府市中央 1-18-6
▶ 都留信用組合	TEL0555-22-2131	富士吉田市下吉田 2-19-11
▶ 山梨県信用保証協会	TEL055-235-9701	甲府市飯田 2-2-1（中小企業会館）
▶ 山梨県スタートアップ・経営支援課	TEL055-223-1541	甲府市丸の内 1-6-1