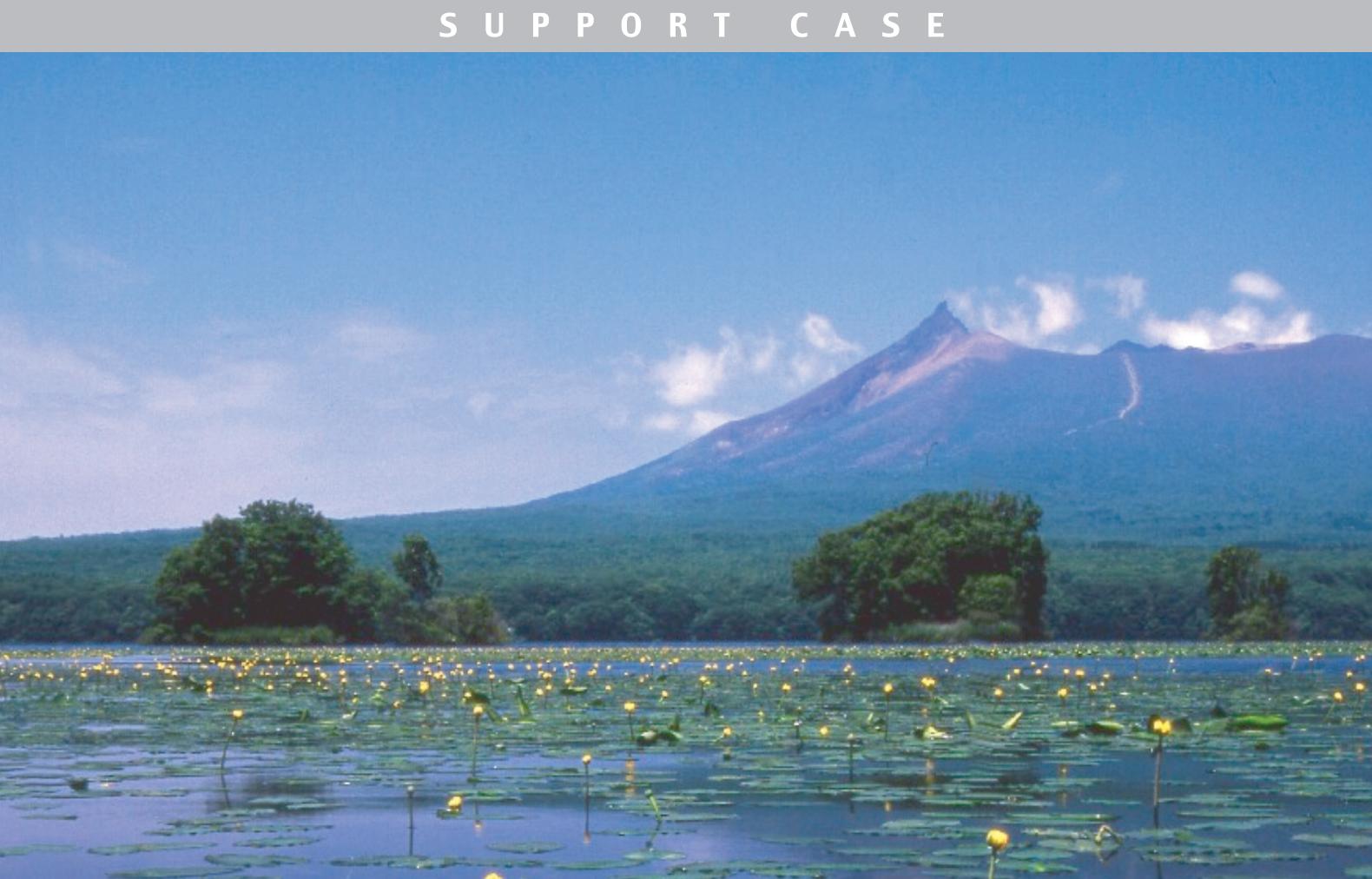


インキュベーション・マネージャー 支 援 事 例 集

S U P P O R T C A S E



道南地域の産業支援機関
公益財団法人 函館地域産業振興財団を紹介

特集
1

産業支援機関のIMを紹介

特集
2

支援事例 ◆企業からのメッセージ◆

(公財)函館地域産業振興財団の概要



道南地域には、伝統的な海産物や農作物等の「加工技術」や造船業関連の中小・中堅企業が密集する「産業集積」が発達し、北海道の中でも多様な「ものづくり」の文化があります。

しかし、近年の環境変化や企業活動の国際展開の中で産業構造の転換期を迎え、「産業の空洞化」が進行しており、道南地域の基幹産業を支えてきた「ものづくり」の基盤となる地域の産業集積や、地域の自律的発展の基盤となる中小企業の集積に大きな影響が現れています。

地域産業の自律的発展を図るために、これらの産業集積が技術の高度化や新分野への進出等を通じて活性化を図り、地域経済の発展基盤を強化することが重要となっています。

こうした考えに基づき、「特定産業集積の活性化」を促進するため、地域企業の事業活動を支援するために、产学研官の連携を図りながら、各種事業を展開しています。



〒041-0801

函館市桔梗町379番地

電話：0138-34-2600

FAX：0138-34-2601

URL：<http://www.techakodate.or.jp/>

[アクセス]

JR函館駅から車で約20分、
バスで約40分(函館バス[南桔梗前]下車徒歩5分)

函館ICから車で約3分

函館空港から車で約30分

特集1：産業支援機関のIMを紹介

インキュベーション・マネージャーって何？

ビジネス・インキュベーションという言葉の由来は、アメリカのある地域で、倒産した会社の広大な建物を買い不動産業を始めた人が、建物の中を小さく仕切り失業者の起業場所に貸した時、借り手の中に養鶏業者がいて孵化器（インキュベータ）を使い鶏を育てていました。たくさんの卵を孵して雛を育てることが、大家が失業者の世話をやきながらビジネスをたくさん立ち上げることと似ていたので、「ビジネス・インキュベータ」を経営していると大家が冗談を言ったのが始まりと言われています。

インキュベーション・マネージャー（以下、「IM」という。）とは、新規創業や経営革新などの新規事業などに意欲的に取り組む企業の問題解決を図る人材のことです。

現在、道内には29名のIMが地域産業支援機関などに配置されています。北海道の地域経済の活性化を図るため、関係機関とのネットワークを活かしながら、日々、地元企業のサポーターとして活動しています。

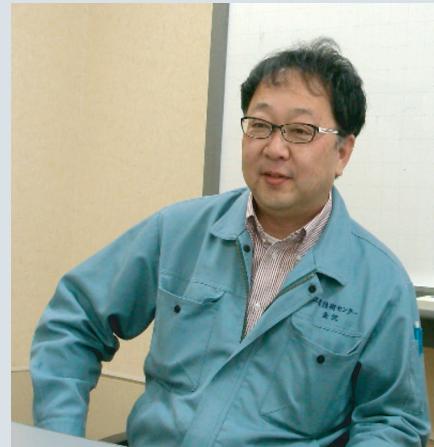
起業化推進室事業課長 金沢 透

(KANAZAWA TORU)

企業は、さまざまなステージにあり、相談される内容は研究開発、販路開拓、資金調達など多岐にわたります。

これらの課題に少しでも対応できる人材になるべく、平成17年度に日本新事業支援機関協議会が実施したインキュベーション・マネージャー養成研修を受講しました。

財団の各種助成・支援制度を全て担当していることや、研究開発関連では工業技術センターの研究スタッフによる、幅広い分野への相談に対応できますので、企業の皆さん、何かありましたら是非ご相談ください。お待ちしております。



起業化推進室 事業課専門員 佐鯉輝育

(SAKOI TERUYASU)

新事業、新分野進出を目指す中小企業の課題に対して
迅速に対応できるよう日々行動しています。お気軽にご相談ください。



特集2:支援事例 ◆企業からのメッセージ◆

地域資源『函館がごめ昆布』の ブランド化を目指す。

商品のデザイン開発・販路拡大

■企業の概要

企 業 名:函館がごめ連合(水産食品製造業ほか35企業で構成される任意団体)

所 在 地:函館市若松町19番5号(事務局)

設 立:平成13年

業務内容:文部科学省の产学研官連携促進事業の成果の持続的かつ安定的な事業化を図るために、
産業界としてがごめ昆布の地産地消サイクルの実現を目指し、がごめ昆布の産業資源
として普及と利用商品の販売促進活動を行う。

U R L:<http://www.konbu-gagome.com/>



◆アンテナショップ店内の様子



- ・がごめは、主に函館東海岸に生育している大変珍しい昆布の一種です。
- ・この海藻には健康や美容に関わる成分が豊富で、食用のほか化粧品などの商品が製造・販売されています。

■支援機関に相談した内容についてお聞かせ下さい。

【がごめ昆布の情報の収集と提供】

北海道大学大学院の知見を、産業界が即活用できる体制の構築

【販売促進用資料・グッズの制作】

函館がごめ昆布アンテナショップで使用する顧客用と販売員用の資料・グッズ制作

【がごめ昆布の知名度向上のための広報活動】

全国で開催される展示会、物産展、商談会やローカルイベントへの出展などは平成21年度から継続的に相談しています。

■現状と問題点・課題をお聞かせください。

- 函館がごめ連合の業務の基盤となっている文部科学省の都市エリア産学官連携促進事業は、平成20年に終了しましたが、「大消費地での販売拠点確保」や「大手流通業との販路確保」など商品販売での課題が残されています。

地域のがごめ昆布関連企業は、中小零細企業が多く、1企業当たりの商品が少ない上、その単価も安い。

このため地域のがごめ昆布関連企業が参集し、組織的に活動することにより高いPR効果とその波及効果が期待できる販売技術の確立が必要となっています。

■支援機関からどのようなサポートをしてもらいましたか。

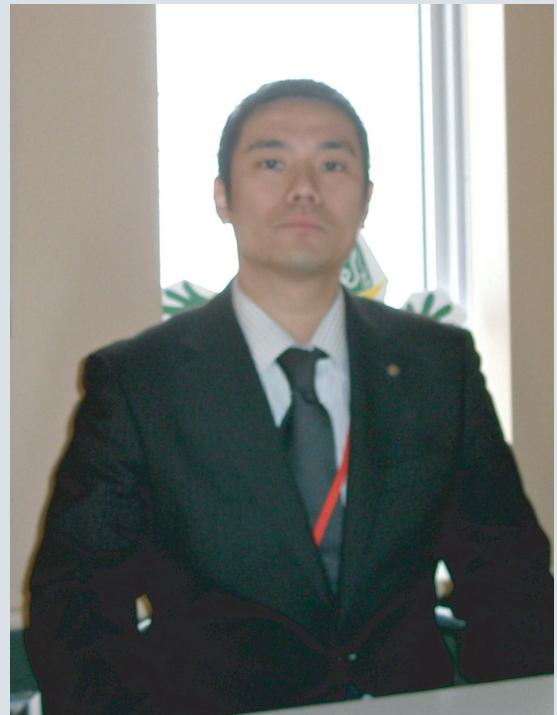
- がごめ昆布の特徴を活かした新商品開発など産学連携のコーディネート、PR資料（ポスター、商品カタログ、レシピ集、海外からの観光客用）の制作支援、全国的な展示会や物産展への出展支援、市民向け試食会などの当連合の企画するイベントへの提言やその運営の支援を受けました。

■では、支援後の具体的な成果（途中の段階のものでも構いません）はありましたか。

- 平成21年度の実績は、都市エリア産学官連携促進事業実施期間（平成15年から平成20年）を凌ぐ経済効果となり、商品開発数も高水準を維持しています。
- また、函館がごめ昆布アンテナショップでの売上増、ローカルイベントへの参加要請の機会増、新聞やテレビなどパブリシティ増など、がごめ昆布の消費拡大や知名度向上が進んでいます。



アンテナショップ がごめ昆布ねばねば本舗



店長 石原 健

■今後の目標・展望をお聞かせください。

- 一般家庭用食材として消費など地元での普及拡大を進めながら、函館がごめ昆布アンテナショップでの販売促進を図り、将来的に自立可能な経営体质の構築を目指します。

■今回の支援に関する全体的な感想をお聞かせください。

- 地域全体としての販売促進活動は、がごめ昆布の産業資源としての特徴や商品群の広報などの間接的な販売促進を行う公益財団法人函館地域産業振興財団（以下、「函館産業振興財団」）と商品売買など直接的な販売促進を行う函館がごめ連合が協働することでその効果を発揮するものであり、このことにより函館産業振興財団を活用しました。
- 会員には、大学との人脈を形成していない企業が多く、がごめ昆布商品の産学連携開発に支援機関のコーディネート機能は有効である。また、商品や企業単位の各論を担当する函館がごめ連合とがごめ昆布や商品群の総論を担当する函館産業振興財団が各自役割分担することで効率的な販売促進活動ができます。



— I Mから一言 —

がごめ昆布の知名度は高いとは言い難いのですが、テレビの人気番組での放映など、新聞、雑誌ほかのパブリシティ効果や大手企業の参入などにより利活用は拡大し、多岐にわたりつつあります。地域のブランド化を進め、固有の産業資源として定着を図るために、その生産地や生産法の保証等により商品の原材料としての信頼性を確保するための新しい取り組みが期待されています。

特集2:支援事例◆企業からのメッセージ◆

地元名産のホッキ貝を使用した手作りしゅうまい

新技術の開発

■企業の概要

企 業 名:(有)日新商会

所 在 地: 北斗市飯生3丁目2番12号

設 立: 昭和38年10月

業務内容: LPガス販売の「LPガス事業部」、金物と住宅設備販売の「金物・住設事業部」、手作りしゅうまいの製造・販売の「食品事業部」の3事業部があり、この内で平成18年に創設した食品事業部が堅実に成長している。

U R L:<http://www.karyu-hokki.com/>



◆華隆のホッキしゅうまい



◆北海道物産展での様子(道外百貨店にて)

・地元名産のホッキ貝とフレッシュな豚肉をたっぷりと使用したホッキしゅうまい。

■支援機関に相談した内容についてお聞かせ下さい。

【資金調達(平成21年)】

- ・中小企業の小規模の新商品開発に適した支援制度とその利用法

【技術開発(平成21年)】

- ・物産展の定番商品で、当社主力商品である「ホッキしゅうまい」の味質の強さや伝達速度の安定化技術新商品として野菜を用いたシユウマイを企画しているが、製造時の水分制御技術や退色防止技術

【素材情報(平成21年から継続)】

- ・しゅうまいに活用できる地域限定の素材情報の収集



代表取締役社長 新 関 隆

■現状と問題点・課題をお聞かせください。

- ・ホッキしゅうまいを主力とする当社の手作りしゅうまいは、全国有名百貨店の物産展で人気商品の一つになっており、ここ数年売上高は順調に増加し、リピート顧客も増えています。物産展などの催事で獲得したリピート顧客を維持するためには、商品の持続的な改良改善が必要です。特に、豚肉にホッキ貝や帆立貝の旨みやコクを付与するために、素材を固形で用いる現加工法では、バラツキを生じやすく、品質の均一化には限界があり、新加工法導入を検討する時期にきています。
- ・また、新顧客獲得による販売促進には、新しい顧客層をターゲットにした新商品開発が必要であり、得意先バイヤーからもその要望が強いです。現状の海産物しゅうまいに加え、農産物しゅうまいの開発を予定していますが、地元野菜の性状や加工法の情報や商品企画面での支援が必要です。

■支援機関からどのようなサポートをしてもらいましたか。

- ・公益財団法人函館地域産業振興財団の支援制度である起業化助成制度利用の推奨と申請手続きのハンズオン支援及び既存商品の改良・改善や新商品開発を技術面で支援する北海道立工業技術センターの紹介と利用時のコーディネートの支援を受けました。

■では、支援後の具体的な成果(途中の段階のものでも構いません)はありましたか。

- ・既存商品の改良改善に適用可能な製造技術として、海産物のエキス化技術や粉末化技術の可能性を調査できました。また、健康志向の女性客をターゲットにした新商品として4種類の野菜しゅうまいを開発できました。



◆日新商会本社)

■今後の目標・展望をお聞かせください

- ・当社の独自性を強化するために、より地域性の強い素材を用いたしゅうまいの開発を検討中であり、新たな支援制度の活用も計画しています。

■今回の支援に関する全体的な感想をお聞かせください。

- ・インキュベーション・マネージャーが当社を訪問し、産業支援機関としての各種支援制度の紹介や人とのネットワークを利用したタイムリーな情報提供を受けたことがきっかけとなりました。
- ・資金、技術、情報に関する支援を単一の機関で一括して受けられたこととインキュベーション・マネージャーの定期的なフォローアップがあったことにより協働体制を維持できたと思います。

— I Mから一言 —



商品開発や商品販売を一任できる人材の育成が必要です。また、独自性のある商品開発により、店舗販売や通信販売の売り上げ比率を高めることにより、外販重点の現状から脱却し、総合的に安定した販売体制の確立が望まれます。

特集2:支援事例◆企業からのメッセージ◆

産学官共同での 科学的分析による商品の開発。

起業支援・新商品の開発・販路拡大

■企業の概要

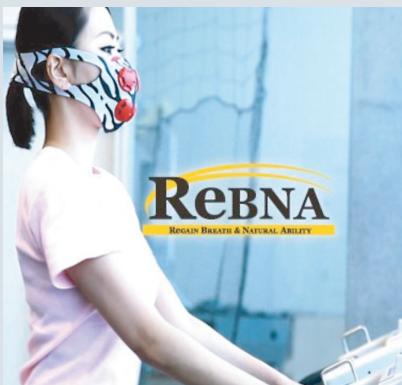
企 業 名: 有限会社パテントワークス

所 在 地: 函館市桔梗町416番24号

設 立: 平成17年2月

業務内容: 健康の維持、促進に貢献できる製品づくり、科学的な根拠に基づき本物の効果が得られる「ながら製品」等の企画、製造、販売を行う。

U R L: <http://patentworks.info/blog.php>



【ReBNA(レブナ)】

- ・口呼吸がもたらすデメリットの発生を抑え鼻呼吸を促進させ、呼吸に抵抗をかけるための弁を設けた鼻呼吸トレーニング用マスク



【apyua(アピュア)】

- ・家庭やオフィスで椅子に座った状態でバランス機能や体幹の筋力を強化する座面設置型のバランス機能強化ツール

■支援機関に相談した内容についてお聞かせ下さい。

【ビジネスプラン作成について(平成16年度)】

- ・弊社の鼻呼吸専用トレーニングマスク「ReBNA」を開発するにあたり、研究開発計画、販売計画等の策定について支援。

【開発資金関連(平成18年度～)】

- ・製品開発時に利用できる、研究開発関連の支援メニューについての相談並びに申請書の作成支援。

【販路開拓支援(平成18年度～)】

- ・展示会へ出展するため、支援メニューについて相談並びに申請書の作成支援。

■現状と問題点・課題をお聞かせください。

- ・課題が発生するたびに相談に伺い、適切な支援を受けています。

【鼻呼吸専用トレーニングマスク】

- ・当社のターゲットであるアスリートについては、販売開始から各スポーツ界に積極的にPRを集中させた効果もあり、概ね計画のとおりに売り上げを伸ばしています。
- ・この商品は、正しい呼吸方法に矯正することで健康維持に寄与できる製品でもあり、今後は一般の方へ普及させていきたい。どのようにPRしていくかが課題です。
- ・当社の製品は、アスリートや一部の方々に好評をいただいて利用されていますが、今後は若年層から高齢者まで幅広い層に販売を促進し普及させたいと思います。販売戦略の構築等が今後の課題です。

■支援機関からどのようなサポートをしてもらいましたか。

○起業時

- ・事業計画の策定

弊社開発製品「ReBNA」の開発段階で、ビジネスプラン(研究開発計画、販売計画など)を策定するために、公益財団法人函館地域産業振興財団(以下、「函館産業振興財団」)が主催しているビジネスプラン作成スクールに取り上げてもらい、骨格部分を作成することができました。

また、函館市チャレンジ補助金の紹介を受け、チャレンジ認定計画に採択されました。

○製品開発

IMから函館産業振興財団の起業化助成事業の紹介を受け、申請手続き、開発日程、他機関との連携を行うための調整などの支援を受けました。

○販路開拓

各種展示会の出展に際し、函館地域産業振興財団の販路開拓支援関連の資金的支援やIMによる人的支援を受けました。

○その他

平成20年度北海道新技術新製品開発賞の推薦を受け、ものづくり部門の奨励賞を受賞することができました。



取締役社長 笠井 文雄

■では、支援後の具体的な成果

(途中の段階のものでも構いません)についてお聞かせ下さい。

- ・紹介を受けた展示会へ出展したことが機会となり、商談が成立しました。
- ・現在、テレビショッピング等からの商談が持ちかけられているが、販売するにあたり開発製品の効果・効能について、データを要求されるケースがあります。そこで、この課題へどのように対応したらよいかについて相談し、求められるデータの整理、対応策についてIMのコーディネートを受け、取組み中。

■今後の目標・展望をお聞かせください。

- ・当社製品の特徴である生活しながら健康と美を追求する新たな製品を開発し社会に貢献するとともに、また、早い時期に黒字に転換し地域に利益を還元できる企業になりたいと思っています。

— IMから一言 —



- ・笠井社長は、行動力、体力、探究心を持ち合わせたスーパーマンです。
- しかし、社長を含め2名体制の企業であり、専属の営業マンがいないことが課題です。
- ・今後、企業の成長が進むことで、営業力が不足することが懸念されることから、営業マンの雇用、育成を行うことが重要であると考えます。