



中小企業のイノベーション創出を支援する
「イノベーション・プロデューサー(IP)」による活動支援実証事業
令和5年度

IP活動の担い手拡大・領域拡大 成果事例集



「イノベーション・プロデューサー実証事業」 支援事例集(令和5年度) 発刊にあたって



代表ごあいさつ

一般社団法人首都圏産業活性化協会
会 長 野長瀬 裕二

一般社団法人首都圏産業活性化協会（以下協会）は、産・官・学・金の連携推進機関として1998年に設立され、これまで首都圏西部地域を中心に産業活性化に取り組み、技術開発やものづくりビジネスの国際展開など、多くのプロジェクトを創出して参りました。

また、従前より「イノベーション創出支援」の取組みとして、交流・連携・創造の3階層に分けた、ものづくり中堅・中小企業を主に支援しており、その過程においては、成長型中小企業等研究開発支援事業(略称:Go-Tech/旧:サポイン・新連携)をはじめとする経済産業省の支援施策を活用するなど、新規性・独創性に富み、かつ社会貢献に資する新事業を創出、事業化を支援して参りました。

その一方で、交流から連携へ、連携から創造へとステップアップを図る上で、それぞれの支援者が具体的にどのようなノウハウを活用し、どのように市場での成功へと導いているのかについては、個々のノウハウに依存するところがあり、「支援プロセスの見える化」が課題となっておりました。

そこで協会では、令和5年度「中小企業のイノベーション創出を支援するイノベーション・プロデューサー(略称:IP)」事業において、事務局長(芳賀啓一)をはじめとする4人の講師陣とチームを組成し、各々の経験と実績を踏まえ、「活動領域の拡大」と「活動の担い手拡大」の両面から、3つの実証事業を行ないました。

具体的には、横河計測(株)特別技術顧問の村松康彦氏のIPメソッドを用いた座学+OJTによる「活動の担い手拡大」、創発型伴走支援に定評ある岡村 衡一郎氏のIPメソッドを用いた集合型研修と現地支援による「活動の担い手拡大」と「活動の領域拡大」の実証事業を行ないました。さらに「活動領域の拡大」においては、関西・西日本でアップサイクルビジネスの構築・成長支援の実績を持つ(株)産学連携研究所と連携をはかり、関東・東日本における地産地消型サーキュラエコノミーのニーズ探索とアップサイクルモデル(SUMITAモデル)の普及活動等を行ないました。(こちらは、別冊「フードアグリ副産物からのアップサイクル製品化事例」をご参照ください)

本事業を実施するにあたり、多くの関係者のみなさまより、多大なるご協力を賜りましたことを、深く感謝申し上げます。

本誌を活用することで、新たなイノベーション創出の一助となることを願ってやみません。

2024(令和6)年3月吉日

目次

●事業説明(概要).....	6
1) 活動の担い手拡大 (MURAMATSUメソッド)	7
・ MURAMATSUメソッドによる座学研修 + OJT	
・ イノベーション・プロデュース(MURAMATSUメソッド)OJT支援事例 (8)(9)	
コフロック株式会社 (10)	
アトセンス株式会社 (11)	
・ 付録 MURAMATSUメソッド フレームワーク解説 (12)	
2) 活動の領域拡大 (SUMITAモデル)	13
・ フードサプライチェーン/アップサイクル(SUMITAモデル) (14)	
3) 担い手拡大・領域拡大 (OKAMURAメソッド)	15
・ イノベーション・チーム・プログラム(OKAMURAメソッド) (16)	
・ イノベーション・チーム・プログラム(OKAMURAメソッド)参加企業	
株式会社 石田屋 (17)	
株式会社イチカワ (18)	
大坪GSI株式会社 (19)	
大坪GSI株式会社 (スタートアップ部門) (20)	
音羽印刷株式会社 (21)	
株式会社キャリア・マム (22)	
藤和商事株式会社 (23)	
株式会社トライヤーン (24)	
株式会社デイテク (25)	
中西産業株式会社 (26)	
株式会社やましたグリーン (27)	
中小企業支援者 (28)(29)	
・ 付録 OKAMURAメソッド フレームワーク解説 (30)	
●一般社団法人首都圏産業活性化協会の概要.....	31

事業説明（概要）

■ 事業名称：イノベーション創出支援 3 階層における支援プロセスの見える化

事業概要

・埼玉・東京・神奈川および周辺を軸足に「イノベーション創出支援」を実施する首都圏産業活性化協会では、交流・連携・創造の3階層に分け、製品・サービスの開発・事業化を支援している。一方、階層アップに至る「見える化」が課題である。本事業では3人のイノベーション・プロデューサーのチームで「支援プロセスの見える化」を具現化する。
キーワード：交流→連携→創造

連携先

- 株式会社産学連携研究所

本事業を通じて実施する取組

①実施内容

・中小企業が飛躍するための破壊的イノベーションを起こすための機能を個別企業に付与する。

1) 活動の担い手拡大 (MURAMATSUメソッド)

新規事業を志す中小企業に対し、テーマ発掘段階から派遣し、座学 + OJT研修を実施

2) 活動の領域拡大 (SUMITAモデル)

産学連携研究所と連携し、首都圏・東日本における地産地消型サーキュラエコノミーのニーズ探索とアップサイクルモデルの普及活動を行う

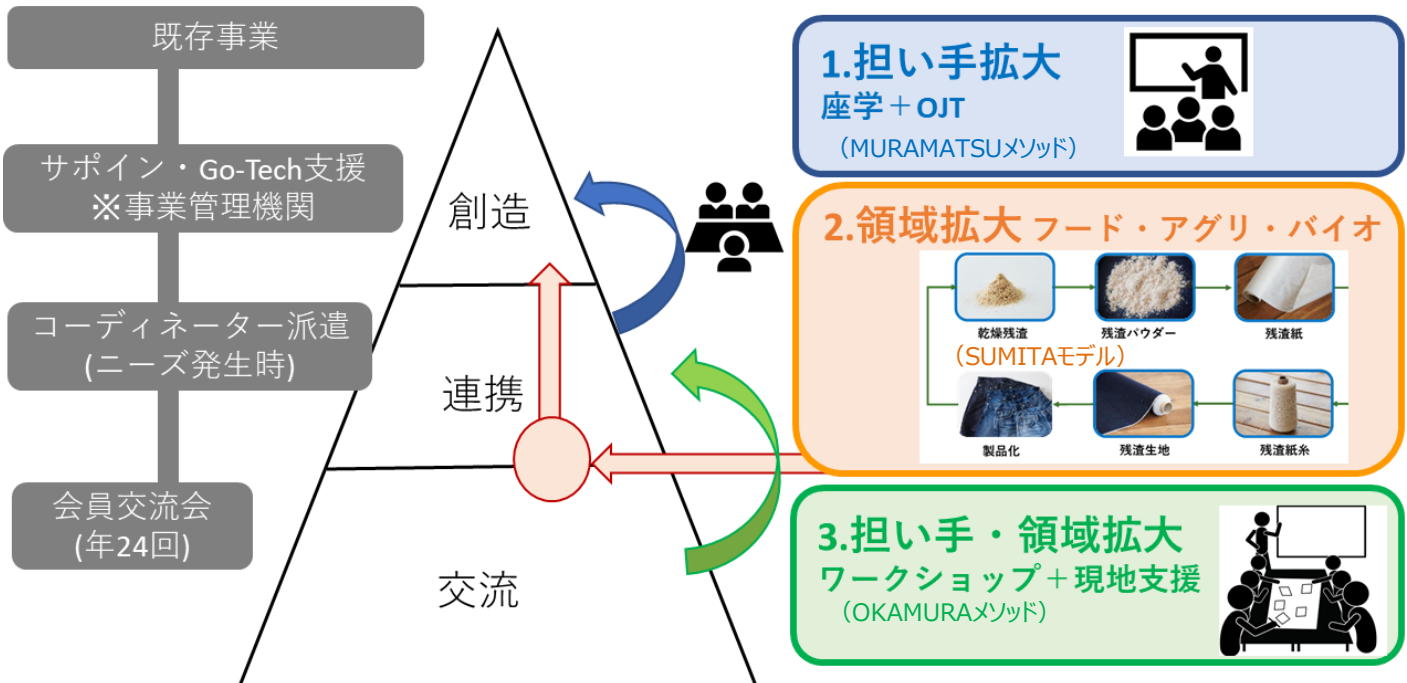
3) 担い手拡大・領域拡大 (OKAMURAメソッド)

首都圏中小企業と弊協会内IP担い手を対象とした育成プログラムを、ワークショップと現地OJTにて実施

②期待される成果

・1及び3) 自社の強みの再認識、2) 差別化戦略の構築。

イノベーション創出支援の取組み



1) 活動の担い手拡大 (MURAMATSUメソッド)

事業説明 担い手育成 MURAMATSUメソッドによる座学研修+OJT

横河計測(株)特別技術顧問の村松康彦氏を講師に招聘し、企業支援のために体系化したイノベーション・プロデュース活動のメソッドである「MURAMATSUメソッド」を用い、特定分野で競争力のある商品 & サービスのグローバル展開を目指す中小企業を支援するイノベーション・プロデューサー(IP)担い手育成の座学研修を、下記の日程で計4回開催し、現地でのOJT支援を実施した。

座学研修

第1回 2023年12月28日

テキスト内の Method - Review		
①	Leading Edge Technology	世界又は国内で数社しか、安定して達成できない技術
②	意図的戦略と創発的戦略	意図的戦略は客観的データに基づき戦略で日本は不得手、創発的戦略は現場データに基づき戦略で日本は伝統的に得意
③	プロダクトデザイナーとビジネスアーキテクト	プロダクトデザイナーはPMK、意思決定出来る人で日本は得意、ビジネスアーキテクトはBMK、CMK、ビジネス化出来る人で日本は不得手
④	SVG戦略と出口確保	ニッチトップグローバルの事業戦略(安定した売上を達成する価値が国内市場の出口、これに成長するグローバルな出口確保する)
⑤	AQL戦略	技術の3つの評価指標: 表の技術仕様と技術品質(裏の技術仕様)で国内市場へ、Leading Edge技術を加えることで海外市場へ
⑥	事業コスト構造と開発費Keep	事業コスト構造の方程式を成立させて、開発費をKEEPすることが競争優位性につながる。中小企業は補助金支援で成立してもよい
⑦	Three Zero Drive	全ての事業にゼロ視点を意識する。ここに大手が置き忘れたニッチな開発のネタがある
⑧	RASIC体制	開発諸目標達成には、組織よりも体制(機能)が重要
⑨	VEの考え方	VE原則の顧客優先とは価値(Value)提供である。そのためには、 $V=FC=FS+MC$ をよく理解すること
⑩	収益構造図とリードタイム構造図	収益構造図は売価内率構造を、リードタイム構造図は納期に対する社内外納期を表す。FC/S < 0.5を目指す。< 0.4を目指す輸出、他社設定の手法
⑪	R50とD50	研究開発から先行開発への移行可否判断ゲートがR50、判断よりも上位者の判断が必要、先行開発から商品開発への移行判断ゲートがD50
⑫	企画のCCEPP	企画のCCEPPではこの順番が重要、即ち、最初のC (Customer 顧客要求、役に立つ) から始まる。次のC (Competition 競争優位) の順
⑬	2つのスマイルカーブと逆スマイルカーブ	システム・エンablerから素材・材料に至るビジネス分野、スマイルと企業から営業・サービスに至るビジネスプロセス、スマイルをそれぞれ逆スマイル化する戦略
⑭	技と術	技とは定常・線形モデルで検証され、術とは非常定常・非線形モデルで知見と実証で差別化される。"ゼロ" 発想の部分、差別化・特許化できる
⑮	人材のEETCCとPPLHH	新人の人財育成原則がEETCC(基礎教育、実践技術、トレーニング)、中堅人材はPPLHH(TAMA協会の人財指導手法も活用できる)

第2回 2024年1月11日

テキスト内の Method - Review		
①	弱者の戦術と強者の戦術	弱者の戦術は、選択と集中で、安定した環境状態のニッチから参入しグローバルトップとなり「ニッチの強者」となること
②	自社化と自前化	とりわけ、中小企業では事業を自前化(すべてのビジネスプロセスを自社で実施)はできない、BP(ビジネスパートナー)との連携強化を図る
③	技術開発力・原価力が販路を決める	ニッチトップグローバル企業に成長するには、Leading Edge Technologyや生産技術力を高め、原価企画によるコスト競争力(FC/S < 0.4)と拠点力・販売力(倍引率 < 0.2)を目指す
④	校正・較正の考え方(サービス対応・対策)	校正とは国家基準につながり、較正は校正された計測機器によって製造現場で値付けすること、及び値付けされた機器である。したがって、校正と較正のバランスを考えた計測機器とすることが重要
⑤	先進基礎技術研究の仕掛け	先進基礎研究技術の獲得手法としては、産・学・官の連携を実施する、最適な学(大学、公的研究機関)を選ぶ
⑥	主製品の周辺機器の自社化との連携	大手企業が扱う主力製品の周辺機器は、大手企業の機能・役割の選択と集中により中小企業へ委託される
⑦	VIP & ビート確保の営業プロセスと囲い込み作戦	営業プロセスと囲い込み作戦とは、まさにone-teamの全社一体で相手の会社の懐に入っていくこと
⑧	想いの共有(同志)と戦略の共有	組織集団は、Visionを共有する事で自律と連携が高まり戦略を共有する事で組織力が活性化される
⑨	仕事とはリスクをクリアすること	リスクをリストアップしてリスクアセスメントを実施する
⑩	PMKとBMK	CMK (Customer Marketing 販売企画) 機能、PMK (Product Marketing 商品企画) 機能、そして、合わせてBMK (Business Marketing 事業企画) 機能という

第3回 2024年1月25日

テキスト内の Method - Review		
①	4つのビジネスモデル	自社ビジネス、受託ビジネス、請負ビジネス、商社ビジネスの4つのビジネスモデルがある
②	ビジネスエンジン創出への投資	ビジネスエンジン創出には、コア技術への投資、ソリューション(サービス・営業)への投資、システムソリューション(OEM/ODM 販売etc)への投資、ものづくり(製造、調達etc)への投資と人材投資がある
③	R50とD50及びPMK,CMK	R50とD50のManagement(即ち、CMKとPMK及び事業企画BMK)は、その指標が異なる
④	技術経営と1の矢,2の矢,3の矢	技術経営(技術開発型企業)は、一の矢、二の矢、三の矢と5年以上継続する仕掛け(開発プロセスと全社支援)が必要
⑤	ビジネスエンジン創出3型とイノベーション創出3型	ビジネスエンジン創出3型(自前型、自社型、連携型)、イノベーション創出3型(産学共同研究開発型、産学共同開発研究型、企業連携型)・・・どのパターンでやっていかを聞いて支援する
⑥	生産BP、開発BP作戦	生産BP連携、開発BP連携のどちらにしても、その任り方は、BPとの契約(覚書も含む)締結が基本
⑦	共存と共存共栄及び共進と共進化	成熟化社会・情報化社会では、BP(ビジネスパートナー)との連携は、共存/共栄に加えて、BPを共進(化)することが求められる
⑧	4つの全社変革PJT	役員をリーダーとするone-teamプロジェクトであり、①収益構造改革、②変動に強い体質強化(筋内質)、③既存ビジネスエンジン改良、第2、3ビジネスエンジン創出、④営業・サービスの情報化からなる
⑨	QDCSEとCETRAQ	QDCSE(Quality Delivery, Cost, Safety, Environment)はメーカー視点とCETRAQ(Cost, Environment, Technology, Responsibility, Assurance, Quality)はお客様視点のBPとの連携強化
⑩	差別化と差別化	差別化技術は技術品質を広く社外社性となる内部仕様(裏の技術)のこと、差別化技術はUnfair Advantage技術とも呼び、Leading Edge Technologyをもって他社優位性を保つ

第4回 2024年1月26日

テキスト内の Method - Review		
①	ビジネス4個とKeep, Deep, Wide, Change/Catch	ビジネス4個(自社製品、OEM/ODM受託、中古製品、サービス)とKeep, Deep, Wide, Change/CatchのMAPを記入して、変動に強く堅実な進化をするための指針を描いて中小企業を支援する
②	機能4個とKeep, Deep, Wide, Change/Catch	機能4個(営業、製造、設計・開発、企画)とKeep, Deep, Wide, Change/CatchのMAPを記入して、変動に強く堅実な進化をするための指針を描いて中小企業を支援する
③	3つのビジネス志向と4種のイノベーション	成長志向型、安定志向型、現状維持型のビジネス志向タイプと4種のイノベーションタイプごとにビジネス4個の強化策は異なる。中小企業を支援する施策を明確にするために用いる
④	原価削減の原則と壁のブレークスルー	原価削減の原則と手法を用い、立ち上がり壁への突破には、取引を正常化し、4M変更などISOや標準化の壁には技術の進化のみにあることを認識し、合理的再現性を確認し、在庫の適正化を図る
⑤	線形性と非線形性及び実験と実証	世の中のほとんどの事象は非線形性であり、かつ、動的特性を有する。つまり、非線形動的特性のメカニズムを解明し客観的な関係性を見出して検証と実証を積み重ねればブレークスルーできる
⑥	生物の脱皮と成長	生物は成長のために「脱皮」を重ねている事に学び、ビジネスの企業活動においても、Keep, Deep, Wide, Change, Catchからの脱皮をしなければ、成長できないだけでなく滅絶して行くことになる
⑦	システムサービスとプロダクトサービス	システムコントロールを武器とするエンジニアリングシステムサービスとスマートプロダクトを武器とするプロダクトサービス、どちらもセンシング系を有するプロダクト状態監視サービスがシステムイノベーションである
⑧	SI企業との連携	SI(システムインテグレータ)企業規模に応じたSI活動の特徴を持っている。特長ある自動化システムの構築には、各SI企業と連携し得るスマートプロダクトが提供できるかが勝負
⑨	自社観察と自社発見	自社を客観的に観察し、自社の強み、弱みを見出し、それぞれ強化を図り、補強を図ることができる
⑩	自浄化と再現性	変化に対応、変動に対策を取る自浄化(軌道修正)ができ、再現性のある合理的な補正(調整ではない)ができる

事業説明 担い手育成

MURAMATSUメソッドによる座学研修+OJT

(1) 座学で得たこと

MURAMATSUメソッドとは、零細～中小企業（主に製造業）が自社の現況を類型化・体系化して認識することから始まり、イノベーションを促し、成長志向型中小企業に脱皮していくシナリオを提供するものである。座学研修によって、本メソッドを体系的に学ぶことにより、IP事業の担い手として育成されるものである。

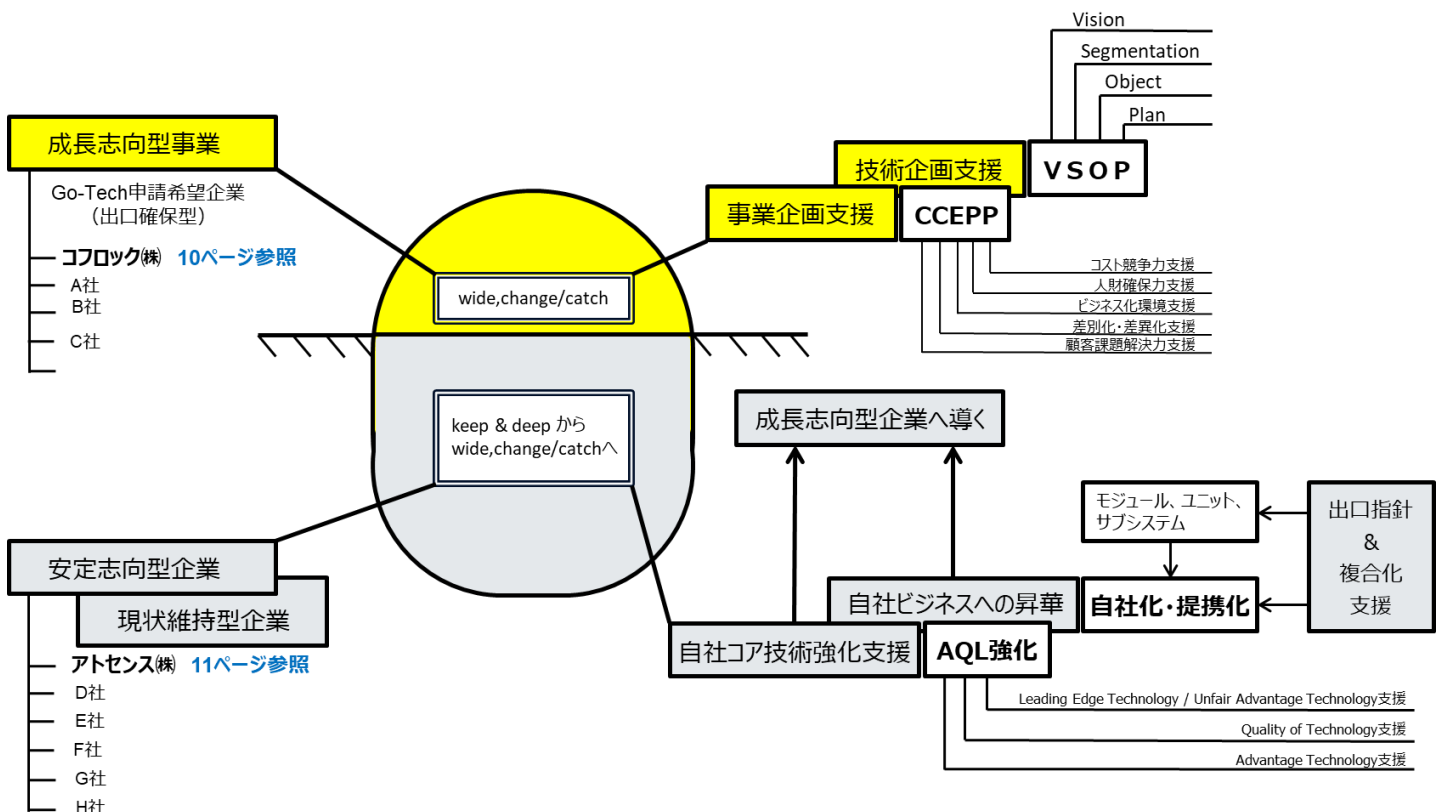
受講前には、多くの中小企業が下図の現状維持型や安定志向型企业である、という自己認識にあり、それが当たり前の状況であった。このような自己分析においては、イノベーションをプロデュースするという概念からは遠い存在であるという、現実の壁があり、成長志向型企业に導いていく手法に迷いなどがあった。

受講後には、当該中小企業に対して、MURAMATSUメソッドに基づいた、事業企画プロセスの共有や、各種外部との連携・提携とその実践人財を育成しながら、成長志向型企业へと自信をもって導くという、IP事業の担い手育成に繋がっている。

(2) 現地OJTの支援

対象企業を成長志向型企业と安定志向型/現状維持型企业に分類し、座学で得たメソッドを実践した(下図参照)。

今回のOJTで「成長志向型企业」としてOJT支援を行なったコフロック(株)、ならびに「安定志向型から成長志向型へ」とOJT支援を行なったアトセンス(株)を次頁以降に事例解説する。



イノベーション・プロデュース (MURAMATSUメソッド) OJT支援事例 コフロック株式会社

創業	1949年（昭和24年）4月		
所在地	〒192-0154 京都府京田辺市草内当ノ木1-3		
資本金	1億円	従業員数	211名
事業内容	面積式流量計、流体制御バルブ、ガス発生装置等 開発・設計・製造・販売・サービス		

主力製品・サービス

【流体制御パーツ】				
	フローメータ (面積式流量計)	流体制御バルブ	マスフローコントローラ/メータ (熱式質量流量計)	液体用プラスチック流量計 (カルマン渦式流量計)
【流体制御装置】	窒素ガス発生装置	酸素ガス発生装置	クリーンドライエア (CDA) 発生装置	オゾンガス発生装置
	ガスエンジニアリング			
				
	ガスエンジニアリング	小型ガス発生装置	屋外型ガス発生装置	

自社の財産と課題

自社財産は気体用が主体である。
 その中で、半導体製造装置業界向けの液体用渦式流量計FML300シリーズを自社開発し、液体流量計測・制御ビジネスに参入を果たし、「流体を科学する」流体制御メーカーに脱皮した

新たな挑戦

製薬・薬品業界は液体の超微量質量流量計測が望まれている。新素材・新加工法をイノベーションし、高付加価値ビジネスエンジンを創出、製薬・バイオ等のライフサイエンス業界におけるグローバルニッチトップ企業に挑戦する

対象企業の課題

- ・実行機能視点：外部技術提携・連携及び外部支援者の活用が必要
- ・「出口を想定した研究開発～商品開発の流れ」において、成果・結果に対して多様性を考慮した、開発プロセス技術獲得が必要
- ・海外（特に、欧米諸国）への展開（売上比率）が必要・・・アジア圏が中心

IP実証が提供する価値

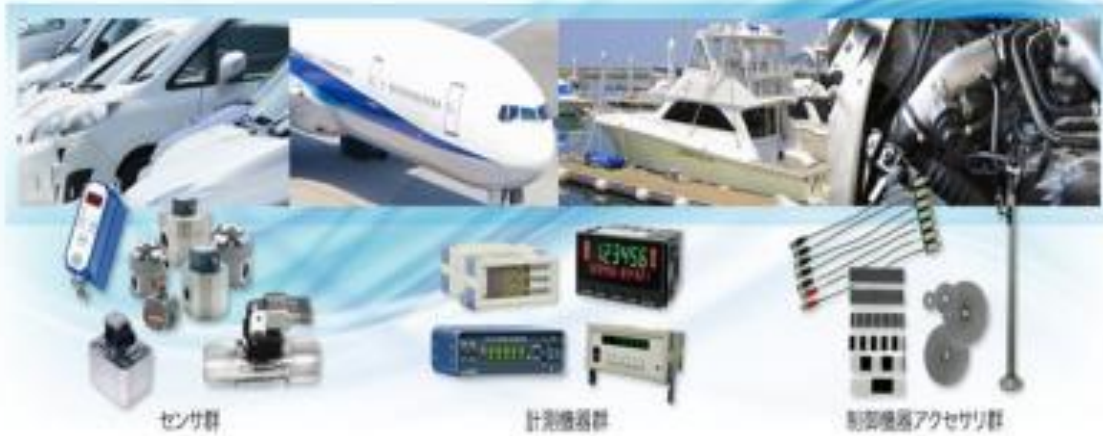
- ・技術力強化：VSOPメソッドによる研究開発・技術開発推進、検証及び数値解析ツール導入支援
- ・技術力提携：流体制御技術人財の育成（外部のビジネスアーキテクチャ、流体制御クリエイターと対等に議論できる人財）
- ・グローバル販売：海外企業とのOEM/ODM契約締結推進、加えて、Go-Tech事業等の公的助成金獲得を支援

イノベーション・プロデュース (MURAMATSUメソッド) OJT支援事例 アトセンス株式会社

創業	2005年(平成17年)10月		
所在地	〒162-0812 東京都新宿区西五軒町6-10秋山ビル		
資本金	7,200万円	従業員数	10名
事業内容	エレクトロニクス機器、計測・制御機器、各種センサの企画・開発・製造・販売・保守サービス		

主力製品・サービス

アトセンスは研究開発の現場に役立つ製品を提案し、
企画製造するソリューション型メーカーです。



アトセンスの財産とミッション

“お客様の視点に立つ”ことを創業から徹底し、国内の全自動車メーカーへ納品実績を誇ります。それは、お客様の現場へ足を運び、意見交換し、共に実験していくという“プロセス”を実践しているからです。研究開発現場で研究者と同じ視点を共有して、課題を発見し、一緒になって解決を図ることを財産としています。

- ・時代の要請に応える製品をつくる
- ・自動車をはじめとする機械製造産業の国際競争力向上に貢献

対象企業の課題

エンジンの研究開発用計測機器のほかにEVモータシステムの計測器を発売した。この製品は、実車走行中にモータの角度速度を取得でき、お客様に新たな計測を提供できる。特許取得済。この製品を軸にEV関係での早急な事業展開が課題である。

IP事業が提供する価値

売上向上の達成に寄与する具体的な産々連携の仲介。SDGsに関連する環境分野の情報提供、公的助成金獲得支援。

【4脚ビジネス化】

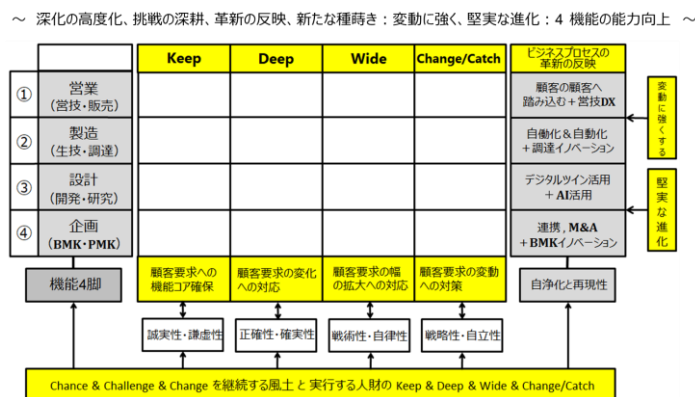
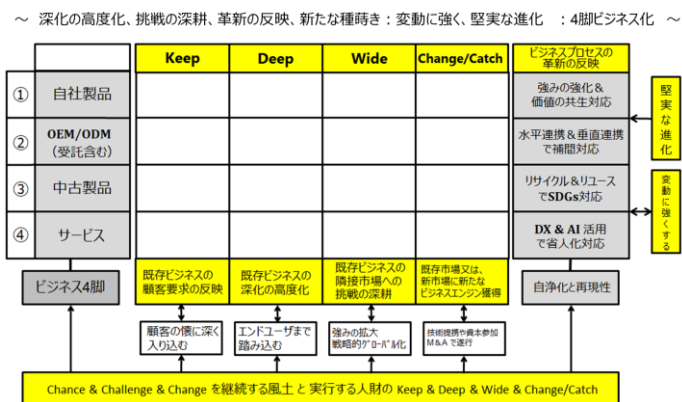
大企業・中小企業に関係なく、中長期経営計画をちゃんとやらなければならない。会社は今、どのような状況で、これから3年・5年後にどうしようとしていて、10年後にはどうなりたいか？という展望をちゃんと考えているか。

多くの場合、現状維持の流れになりがちだが、進化をしなければ生き残れない。そのためには、進化を継続する風土をつくり、進化を実行する人材の育成が重要である。

一方、ビジネスの視点では、自社製品、OEM、中古品、サービスがあり、自社製品だったら何をKeepし、何を深化させるのか、何を広くするのか、何を変えていくのか、こういうことをちゃんと考えていく必要がある。要するにビジネスっていうのは4つあり、多くの会社はそのうちの一個しかやっていない。

すなわち、この絵を描いていないと経営計画が立てられないので、イノベーション・プロデューサーは、まずこのヒヤリングから始めることが第一歩である。

※右図 上「4脚ビジネス化」下「4機能の能力向上」



【3つのビジネス志向と4種のイノベーション】

イノベーション・プロデューサーは、その会社が、現状維持型か、安定志向型か、成長志向型かを把握しなければならない。ということかといえば、まずは現状をちゃんと維持して、安定していることが、成長を志向するうえでの前提であるということ。

グローバル・ニッチ・トップ企業になるには、地域展開し、国内展開をしっかりとやったうえで、グローバル展開する、という順番が大事である。

イノベーションも、ビジネス4脚に沿った4種のイノベーション(改善型・改良型・挑戦型・革新型)がある。

		ビジネス4脚強化への施策					
		Keep	Deep	Wide	Change/Catch	ビジネス展開区分	(例)
三つのビジネス志向	① 成長志向型			○	◎	グローバル展開型	電機メカ
	② 安定志向型		◎	○		国内展開型	建築メカ
	③ 現状維持型	◎	○			地域展開型	精密メカ
四種のイノベーション	① 構造的イノベーション			○	◎	破壊型イノベーション	パワコン
	② 革命的イノベーション		○	◎		既存製品に新しい技術の適用	ファブレット
	③ 想像創造的イノベーション		◎	○		既存技術を用いて製品や市場に活かす	スマホ
	④ 通常のイノベーション	◎	○			既存プロセスを改良してコストパフォーマンスの高い製品を生産	xx Mki
中長期計画	① 中期計画 (2024-2026)	改善型	改良型	挑戦型	革新型	健全な競争力のある製品とサービスをグローバル展開	
	② 長期計画 (～2030年)	x xを科学する会社 OOメカ		x xをグレートする会社 OOグレート		ビジネス用特許と特許的に守られた技術で市場の覇権を築き、価値をサービスに還元	

イノベーションプロデューサーの育成と活用 (下)

2) 活動の領域拡大 (SUMITAモデル)

フードサプライチェーン/アップサイクルの事例については、
別冊「フードアグリ副産物からのアップサイクル製品化事例集 (令和5年度)」を
編纂しましたので、あわせてご参照ください。

事業説明 領域拡大

フードサプライチェーン/アップサイクル (SUMITAモデル)

本実証事業では、イノベーション・プロデューサー(芳賀啓一)が、これまで公的機関および(一社)首都圏産業活性化協会において、中小企業のイノベーション創出支援を行なった経験を踏まえ、関西・西日本でアップサイクルビジネスの構築・成長支援の実績を持つ(株)産学連携研究所(再々委託先)と連携して、首都圏・東日本における地産地消型サーキュラエコノミーのニーズ探索とアップサイクルモデル(SUMITAモデル)の普及、他企業の素材で業務の切り分けを行なった。

フードサプライチェーン/アップサイクルの事例については、別冊「フードアグリ副産物からのアップサイクル製品化事例集(令和5年度)」を編纂したので、併せて参照願いたい。

技術連携交流会

日時 1月13日(土)11:00~15:00 会場 東京たま未来メッセ 展示ホール
会員交流ゾーンに隣接して「フードサプライチェーン・アップサイクルゾーン」を設置

出展企業 (50音順)

(株)EFFECT DESIGN、大坪GSI(株)、カネパッケージ(株)、Curelabo(株)
(株)協同商事、埼玉県産業技術総合センター(SAITEC)、(株)産学連携研究所
東京電機大学、(地独)東京都立産業技術研究センター、東京農工大学

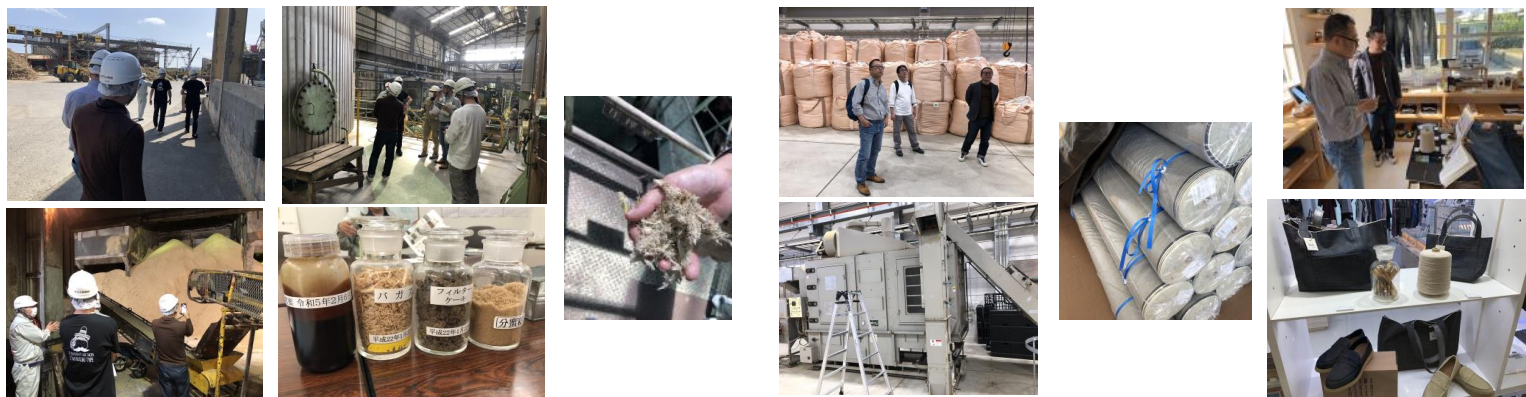
併設セミナー(登壇順)

- 11:45~12:15 中小企業庁・令和5年度「中小企業のイノベーション創出を支援するイノベーション・プロデューサーによる活動支援実証事業」について
(一社)首都圏産業活性化協会 理事・事務局長 芳賀 啓一
- 12:15~13:00 「産学連携研究所が取り組むフード・バイオ・アグリビジネス」
株式会社産学連携研究所 代表取締役 隅田 剣生 様
- 13:00~13:30 「食とエネルギーの西東京国際イノベーション共創拠点のご紹介」
東京農工大学 特任講師 若松 弘起 様
「地域連携昆虫飼料生産事業のご紹介」
東京農工大学 農学研究院 特任助教 坂本 卓磨 様
- 13:30~14:00 「SAITECのフードテック研究会
および竹のバイオリファイナリー技術による食品、環境資材への利用」
東京電機大学 理工学部 理工学科 生命科学系特定教授 椎葉 究 様

現地視察

日程 2月13日(火)・14日(水)

参加企業 (50音順) (株)エーディーバンク(山形県山形市)、大坪GSI(株)※(福岡県柳川市)
(株)ニュートン(東京都千代田区) ※技術連携交流会参加企業



現地視察風景

協力/ゆがふ製糖(株) (沖縄県うるま市)
サトウキビから原料糖を製造する工程

協力/Curelabo(株) (沖縄県うるま市)

食品残渣を粉碎・乾燥し、布地の原料を製造する工程の一部
※写真右上は直営店、右下は委託販売先の店頭にて

3) 担い手拡大・領域拡大 (OKAMURAメソッド)

事業説明 担い手育成/領域拡大 イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド)

イノベーション・プロデュース活動の「領域拡大」と「担い手拡大(育成)」実証事業として、「イノベーション・チーム・プログラム2024年・春」を実施しました。

本実証事業では、副題を「～確実に変化できる創発型の伴走支援プログラム～」とし、プロダクトイノベーションの志を持ち、将来コア企業を目指す経営幹部や、挑戦する企業を応援する担い手を対象に3ヶ月(計8回)の集合型研修に加え、現地伴走支援を実施。自社のイノベーション構想を練り、現地支援で詳細を詰め、座学に終わらず、実践までをフォローアップしました。次頁以降に実証事業に参加した「担い手」の気付き・学び、変化の兆し・実践についてのご紹介を行ないます。

集合型研修

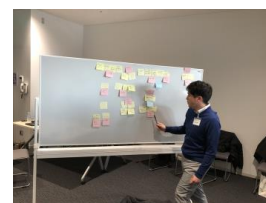
日時・実施内容 会場 全8回・10:00～17:00 ※最終回の3月16・17日は合宿研修

- 第1回 1月13日(土)/イノベーションの原動力 東京たま未来メッセ セミナー室
- 第2回 1月27日(土)/イノベーションの足場 京王プラザホテル
- 第3回 2月3日(土)/自社が顧客に支持されている真の理由 東京たま未来メッセ セミナー室
- 第4回 2月17日(土)/未来へのシグナル可能性を見つける
オープンイノベーションフィールド多摩 会議室
- 第5回 2月23日(金・祝)/イノベーションの起点となる商品・サービスを明らかにする
東京たま未来メッセ セミナー室
- 第6回 3月2日(土)/客層・グレード別マーチャダイジング 東京たま未来メッセ セミナー室
- 第7回 3月9日(土)/イノベーションのシナリオを描く 東京たま未来メッセ セミナー室
- 第8回 3月16日(土)～17日(日)/変化の日常化 富士電機能力開発センター

参加者 計30名 中小企業・支援機関・金融機関・税理士法人・人材育成/映像制作会社
※1社2人以上での参加を推奨

現地支援 (50音順)

(株)イチカワ(東京都羽村市)
音羽印刷(株)(工場/千葉県千葉市花見川区)
(株)キャリア・맘(東京都多摩市)
(株)デイテク(東京都八王子市)
(株)トライヤーン(東京都東大和市)
中西産業(株)(工場/千葉県鎌ヶ谷市)
(株)やましたグリーン(東京都八王子市)



集合研修の風景

第5回では、MURAMATSUメソッドの特別講義を実施



(一社)首都圏産業活性化協会 イノベーション・チーム・プログラム講師 岡村 衡一郎 氏 プロフィール

有限会社経営コンサルティングアソシエーション 取締役社長

業種や企業の規模を問わず、業績向上をリードし、モチベーションの源となる「一品」づくりを行なっている。支援先企業の多くは、過去最高記録を更新。著書に『会社に眠る財産を掘り起こせ』(朝日新聞社)、『「一品」で会社を変える』・『30代でチームのリーダーになったら最初に読む本』(東洋経済新報社)等あり。

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 株式会社 石田屋

創立	1907(明治40)年		
所在地	〒321-1431 栃木県日光市本町 4 - 1 8		
資本金	1000万円	従業員数	50名
事業内容	米菓・和菓子製造 販売卸		

主力製品・サービス

【日光甚五郎煎餅】塩バター風味のソフトな食感のお煎餅で、観光のお土産・贈答品として栃木県内のホテル・土産物店・スーパー銘店コーナー等で販売しております。



【匠美】厳選した国産米を原料とし蒸籠(せいろ)で蒸したもち米の塩味のザクザクとした食感のお煎餅です。GINZA SIX(ギンザシックス)・六本木ヒルズ店の看板商品として販売しております。



創業の原点・自社の財産

日光観光のお土産として長年愛され日光甚五郎煎餅では無く石田屋の煎餅として販売開始した。

新たな使命

日光に人を呼べる商品や会社になる。

気付き・学び

イノベーションは誰もが実現できる可能性を持っている。新しい事、改善、自分が変われば周りが変わる。
小さい事から、やってみる・やる続ける事が大事。(石田雄広)
自分自身と向き合う事の重要性に気づかされた。業務内容・自分自身をイノベーションする事で今後の業務に生かしていきたい。(武田則幸)

変化の兆し・実践

製造工場内の責任の所在の明確化・生産工程の見直し・生産計画の実現・商品の均質化を目標とし、4月から実践出来るよう準備を進めている。
日光の人を呼べる商品の開発を検討中。特に期限を切らず自分達が納得出来る商品の開発を行う。
(石田雄広・武田則幸)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 株式会社イチカワ

創立	1963年10月		
所在地	〒205-0023 東京都羽村市神明台4-8-39		
資本金	4800万円	従業員数	194名
事業内容	交通・産業用、ユニット・基板製造		

主力製品・サービス



おかげさまで60周年

当社は産業用変圧器製造会社として創業し、現在は電子機器、システム電源、制御盤などを製造する事業を展開。製品の企画から設計・部品調達・製造・検査・保守に至るまで、フルラインの機能を有し、お客様のビジネスをトータルにサポートしております。



鉄道車両向けゲートドライバ用
高周波電源トランス



創業の原点・自社の財産

電気産業を通じて国家社会に貢献
信頼に応えるトランス・テクノロジー
電機装置への応用
自社工場および製造パートナー企業連携

新たな使命

地域社会で選ばれ認められる存在に
既存顧客に対する更なるパートナーシップの深化
社会に技術を与え続け、憧れを集約して形にする
鉄道車両用インバータ業界で認められる存在
競争力の高い自社商品の提供

気付き・学び

- ・未来について仲間と検討する機会を得て、自社の原動力が知れた。(市川敦士)
- ・自身が何たるかを自己投影でき、何を武器にイノベーションをはかるかという、“名刺”が出来たと感じる。(安本智志)
- ・製造受託(顧客傘下)の品質保証という意識が働いていたが、たとえ委託であっても、自社の品質保証を実現すれば顧客満足度の向上、更に製造メーカーとしての自立につながることを学んだ。(増田健市)

変化の兆し・実践

【変化の兆し】

- ・製造委託と請負の狭間で「品質保証意義」の変化。(安本智志)
- ・製造請負の製品受注、鉄道車両インバータ製作の増加など、業界内での認知。(増田健市)

【実践】

- ・顧客開拓には継続的なアプローチが必要。代表者が率先して事業を開拓する姿を示し、組織の活性化につなげる。(市川敦士)
- ・従業員エンゲージメント確保の為に、ブランド意識を高める商品名づくりを行なう。(安本智志)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 大坪GSI株式会社

創立	1966年 1月		
所在地	〒839-0241 福岡県柳川市大和町徳益416		
資本金	3500万円	従業員数	64名
事業内容	リサイクル事業、運送業、採石業、建設業		

主力製品・サービス

【製品：シマルド（建設発生土リサイクル事業）】建設工事から発生する建設発生土には、水分を多く含む軟弱な土や砂利、草根が混ざった土等、そのままでは再利用することができない土をリサイクルした再生建設資材。主に道路用（路体、路床、築堤用）に使用される。

【産業廃棄物処理業】産業廃棄物は「建設系」「事業系」に大別される。大坪GSIでは、建設・土木工事をはじめ様々な事業で発生するこれら産業廃棄物を受け入れ、処理・リサイクルを行い再製品化している。また、令和5年に太陽光パネルリサイクル工場を新設。新しい廃棄物へのリサイクルに挑戦している。



【太陽光パネルリサイクル工場】

創業の原点・自社の財産

資材運搬から始まり、砕石の製造販売、リサイクル材の製造販売、建設工事と時代の流れに合わせて業態を進化させてきた。

新たな使命

地域になくはならない存在、地域から愛される存在、当社に関わる全ての方々が幸せになれるような会社づくりに取り組んで行く。

気付き・学び

一品を考えていく上で、自分の人生が関わることにとっても驚いた。今の自分を見つめ直す良い機会になった。会社に関係する業界だけではなく、他業界を知る事で新しい商品のきっかけになるとは思っていなかった。いろんなことに興味を持っていきたいと思う。「とりあえず、やってみる」これを肝に銘じたい。(徳永大聖)

変化の兆し・実践

建設業界では、発注工事の減少によりライバル他社も大変な時代になっている。価格競争だけでは、生き残っていけない。未来の一品を考えた時、建設工事の一貫性を活かすために必要な事は、建設工事に必要な材料のラインナップ、新商品開発、人員の確保、教育等、いろんな課題をクリアしていく必要がある。(徳永大聖)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 大坪GSI株式会社 (スタートアップ部門)

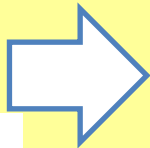
創立	1966年 1月		
所在地	〒839-0241 福岡県柳川市大和町徳益416		
資本金	3500万円	従業員数	64名
事業内容	リサイクル事業、運送業、採石業、建設業		

主力製品・サービス

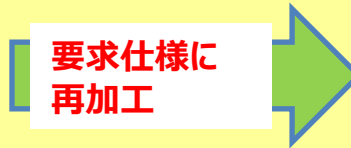
【リサイクル】無機系産業廃棄物の受け入れ。
廃棄物を原料とした建設資材の製造。販売。
【採石・砕石】自社採石場で採取、加工プロセスを経た砕石の販売。
↓
【スタートアップ】商社機能で特定分野の資材開発販売



廃ガラス瓶



廃ガラス瓶



要求仕様に
再加工



保水性・耐病性の
培養土

創業の原点・自社の財産

建材店⇒砕石⇒リサイクル
加工技術とプラント
変化に対応

新たな使命

新規特定市場拡大のため、特定商
品群の専門商社として社内ベン
チャーをスタートアップ

気付き・学び

自社製の品に関する変化の予兆と、自己の能力をイノベーションにどう生かせるかを学べた。予兆から抽出した参入障壁がビジネスチャンスとなる。また商品をネーミングすることで、定義づけと仕組みに変革が起こることを体感した。(大里治喜)

変化の兆し・実践

問い合わせや市場調査の違和感から、潜在ニーズを確信。自社の能力のアウトプット方法、業種をずらすことでニーズの解消ができ、新しいビジネスになりえる。新しいフレームでのビジネス展開がより有効なので社内ベンチャーとしてスタートアップを図る。(大里治喜)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 音羽印刷株式会社

創立	1927(昭和2)年9月		
所在地	〒113-0033 東京都文京区本郷1-30-8		
資本金	3,200万円	従業員数	60名
事業内容	印刷業		

主力製品・サービス

【帳票・約款】保険、共済団体で使用する帳票や約款の製造を委託されており、運用に支障がないように対応する。(緊急対応に応じる)

【専門書の制作】定期的に発行される、専門書のレイアウト編集を手掛けており、文字・編集規則揺れを指摘するなど、校了に至るまでの伴走をすることが、重宝される。



創業の原点・自社の財産

顧客ニーズに適切に対応し付加価値を生む。薄紙への印刷技術から、「帳票、約款」を製造し、顧客への安定供給をする。

新たな使命

顧客ニーズに適切に対応し、コンテンツを目的に合わせて効果的に伝達する方策を提案し、顧客に寄り添ったサービスを売る会社となる。

気付き・学び

顧客の様々なニーズを把握する中で、私たちの注力すべき方向は、変化の兆候の中から既存顧客の業務効率向上のニーズに焦点を当てることです。同時に、自己の理解がまだ解釈や評論の域を出ていないことに気づいた。これを実現するために、まず行動することが重要。考えたサービスを直ちに試してみたい。(大石浩樹)

自社製品と自身をこれほど顧みただことは無かった。製品の基盤や顧客の課題を認識した上で「次に何をするか？」を具体的に組みたい。(山岸弘宜)

自身の基盤からの仕事への結びつきが重要だと気付き、請負業務から脱却し顧客への価値提供を行う。(福島邦明)

変化の兆し・実践

人手不足による、効率化がもたらされる。小ロット短納期を実現し、在庫管理費用の削減。校正作業支援システムのサービス提供；マスター保管、新旧比較、WEB校正。(大石浩樹)

顧客からの要望が変化。電子化、Web訴求強化、事務効率改善。達成のため既存技術のアップデートを実践する。(山岸弘宜)

顧客の情報伝達手段が多様化し、紙媒体以外の幅広い手段の提供を行う。(福島邦明)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 株式会社キャリア・맘

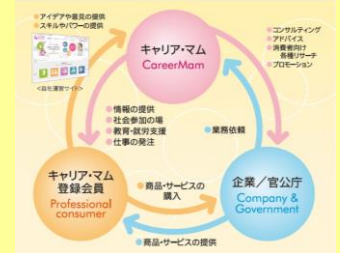
創立	2000年 8月		
所在地	〒206-0033 東京都多摩市落合1-46-1 ココア多摩センター5階		
資本金	3875万円	従業員数	40名
事業内容	全国11万人の在宅ワーカーを活用したBPO・マーケティング事業		

主力製品・サービス

【BPO】事務作業・入力作業・コール業務といったデジタル業務を中心としたアウトソーシング事業。業務の工数削減・効率化・デジタル化に活用いただく。(主力商品①)

【AI学習データ収集・加工】学習段階のAI開発の助けとして、画像・音声といった生のデータ収集、収集したデータに対して意味づけやタグ付けで開発をサポート。(主力商品②)

【マーケティング・リサーチ事業】11万人の生活者の声を活かした、定量・定性調査。生活に浸透した30～50代の女性の声で商品・サービスに触れて使用感を見るモニタ調査。(思い入れ商品)



創業の原点・自社の財産

- 【原点】自分らしく生きる楽しさを、多様な働き方で叶える
- 【財産】多様な働き方の全国11万人の会員

新たな使命

全国11万人のホンの根拠でお客様のビジネスを150%加速させる。

気付き・学び

自社のリソース目線で商品やサービスの機能やメリットを紹介していても、お客様へ価値は伝わらない。
自社のビジネスを説明しようとするほど、「抽象的な言葉」「自社から見た特徴」を使っていた。
・他の人ではなく、あなたにとって。
・どんないいことを起こせるのか。
これが伝わる名前と商品にする必要がある。
(法人事業部 今野)

変化の兆し・実践

- ①商品名に「売上UP」の言葉をつける。
自社のサービスによりビジネスの根拠が生まれ、成功の確率を上げて失敗の危険性を回避できることで繋がる価値を伝える。
- ②今まで説明で使っていた「マーケティング」という言葉を使わない。
概念的な説明にならないように、対象・効果や価値・事例で説明を簡潔させる。
(法人事業部 今野)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 藤和商事株式会社

創立	1987年4月		
所在地	〒231-0033 神奈川県横浜市中区長者町5-85		
資本金	1,000万円	従業員数	5名
事業内容	化学製品、FA製品、機械の輸出入貿易		

主力製品・サービス

【化学製品のOEM生産】

国内の顧客が海外のメーカーに生産委託を行う事で、顧客は生産コストを削減できる一方、海外のメーカーも余っている設備を活用して生産できる上、日本の生産のノウハウを学ぶことで技術力を向上させることが可能。



創業の原点・自社の財産

自社・顧客・仕入先の「三方よし」を実現させること。37年間の商社としての経験の蓄積が財産

新たな使命

海外との取引に興味があっても、経験の無さや言葉の壁などで挑戦できない企業と海外の架け橋

気付き・学び

仕事と人格は本来分離して当然のものであると考えていたが、自身が持っている個性が実現可能なイノベーションに繋がることを認識できた。過去の自分に向き合うことは簡単な作業ではないが、それを行うことで自分の強みが認識できたように感じる。課題を抱えた参加者の皆さんと議論を行う中で、明確な答えがない中でも考えることが自らの力になることを実感した。
(営業部 課長 黒澤寛史)

変化の兆し・実践

アジアのメーカーが力をつけてきている一方、日本製の基準の高さがOEMビジネスの障害になることがある。海外メーカーで委託生産を行うも品質基準を合わせられなかった経験を踏まえて、両社の技術者同士が直接連携することが、品質の改善に繋がると感じた。商社として間に入った経験を活かして、OEMビジネスを行う取引先を増やせるようマッチングを全面に押し出したHP作りを実施予定。(営業部 課長 黒澤寛史)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 株式会社トライヤーン

創立	1996年2月		
所在地	〒207-0021 東京都東大和市立野3-581		
資本金	2,000万円	従業員数	40名
事業内容	工業用刃物製造、金属部品加工、カッターユニット製造		

主力製品・サービス

【工業用刃物提案・製作】

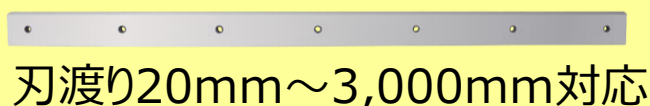
工場で使用する刃物や切断機の刃物を製作します。特に長寿命化を提案し、寿命に影響を与える「硬度（硬さ）、靱性（しなやかさ）」のバランスに強いです。

【ユニット提案・製作】

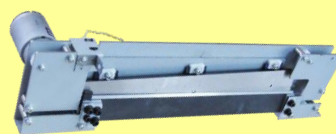
真っすぐに切る、切断面をきれいになりたい等、カットされる対象物の状態は刃物だけでなくカットする構造にも影響されます。構造までご提案し、ユニットとしてご提供します。

【刃研ぎ（再研磨）】

刃物の切れ味が落ちてきたら刃研ぎで切れ味を復活させます。刃物は繰り返し使えるSDGs対応の品です。切れ味を蘇らせ、未永くお使いください。



刃渡り20mm～3,000mm対応



創業の原点・自社の財産

紙カット用の刃物（断裁包丁）の長寿命化が創業の原点。
刃物全般の長寿命化を提案する。

新たな使命

長寿命化以外のご要望に応えるべく、切れ味や価格等のグレード別ご提案、グレード別刃物の提供を行う。

気付き・学び

子供時代の学びが現在の行動傾向や考え方に大きな影響を与えていることが良く分かった。自分の強みを活かした行動をすることが大切だと強く実感した。

（代表取締役 田井 洋雄）

己の過去～現在を通じ、思考や行動、育った環境も影響がある事を再認識した。ライバルとの闘いに負けない強みを活かして、課題に取り組みたい。（加藤 駿規）

変化の兆し・実践

材料会社からグレードの違いが分かりやすい表を入手し、顧客に提示した。一緒に参加した社員と「新たな使命」の共有が出来たことで、グレード別の内容について話し合いがしやすくなった。

（代表取締役 田井 洋雄）

事前の顧客要望の収集手段の確立や、要望に応える提案を行う仕組みを作る。（加藤 駿規）

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 株式会社ダイテク

創立	1986年9月		
所在地	〒192-0154 東京都八王子市下恩方町308-22		
資本金	1000万円	従業員数	7名
事業内容	多品種・少量生産向け部品加工・金型成形一貫生産		

主力製品・サービス

業務内容 【多品種・少量生産品製作】

1. 部品の切削加工（金属、樹脂）
対応サイズ:1cm角～A4サイズ



2. 金型の設計、製作とプラスチック成形までの一貫生産

- 1個からの量産品の希少価値の高いプラスチック成形品の提供
- 大量生産用金型の金型の試作金型製作
- アルミ金型を用いた1個～数万個生産用金型製作



創業の原点・自社の財産

世の中の変化に対応しながら変化し、
技術の革新をした
経営者技術力・様々な試作開発実績

新たな使命

設計対応力UP（自社能力向上）
下請け脱却（最終製品リリース）

気づき・学び

そもそもの今の事業内容の存在意義。
ダイテクではない理由を尖らせる必要性。
原点が何で、求められていることを満たしているのか、改めて分析しブラッシュアップすること。
今のビジネスモデルが事業継続するには沿わない部分があるように思えた、尖る部分、方向性を見出したい。

変化の兆し・実践

営業力の強化

受け身の受注体制から提案型、情報持った企業へ

- 製作機械への理解度
- 安定生産品受注に必要な知財、設備の最大活用できるような強化

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 中西産業株式会社

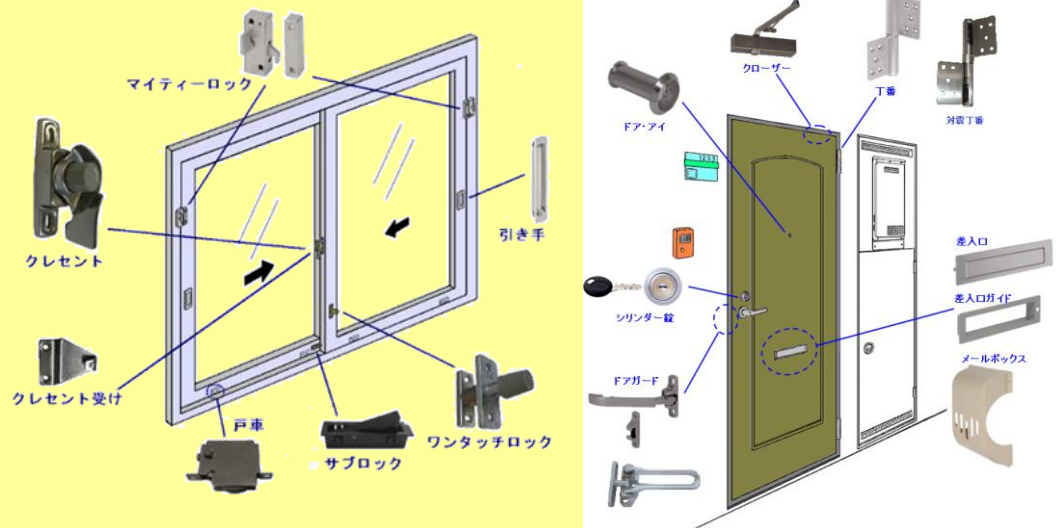
創立	1949年4月		
所在地	〒273-0121 千葉県鎌ヶ谷市初富866-1		
資本金	1億円	従業員数	250名
事業内容	建築金物 設計開発・製造・販売		

主力製品・サービス

窓やドアに使われる、

クレセントや丁番などの
建築金物について、

設計開発から製造・仕
入れ・販売を行って
います。



創業の原点・自社の財産

市場を開拓しお客様の要求に応える。
開発設計者・生産技術力
開発～生産を一拠点で対応

新たな使命

お客様へ新たな付加価値を提案
自社製品への投資拡大
事業領域の多角化

気付き・学び

- ・長年行ってきたOEM対応により、消極的な体質になってしまっていた。
- ・社内の暗黙知（受注・逸注）を書き出すことで、成功や失敗の要因を浮かび上がらせたりすることが出来た。
- ・当社における「イノベーションの源泉」は、設計開発者であることに気付いた。

取締役 村松道浩

変化の兆し・これからの実践

- ・顧客からの要求に対して、それを上回る提案を行うと、別案件の問い合わせにつながることを実感した。
- ・積極的な提案営業に向けて、社内につかのチームを作り、新商品や商品改良のアイデアを出し続けていく。

取締役 村松道浩

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加企業 株式会社やましたグリーン

創立	2008年 4月		
所在地	〒192-0154 東京都八王子市下恩方町1207-9		
資本金	50万円	従業員数	6名
事業内容	植物の里親事業、植栽管理、造園工事		

主力製品・サービス

「植木の里親」事業：遺品や引越しなどで、やむを得ず育てられなくなった植物を引き取り、新たな育て親を探す事業。植物の管理を行う「もらえる植物園」では、植物を無料で譲渡している。本事業は環境省グッドライフアワード、2022年グッドデザイン賞ベスト100、ソーシャルプロダクツアワード2023大賞などに選出。



創業の原点・自社の財産

庭じまいが広がる中で、伐採せずに植物の命をつなぐ新たな選択肢を考案。集まった様々な植物が財産。

新たな使命

植物も生命であり、大切に扱われるべき存在であることを、さらに多くの人に伝える。

気付き・学び

現在会社が抱えている課題は、私個人の特性そのものだと気づいた。自分を特性を伸ばすとともに、足りない特性を協力者が必要。社員の特性を正しく把握し、協力体制を持って事業を存続させたい。(代表取締役 山下力人)

今までは「植物がほしい」と言っていた方にそのままお渡ししていただけだったが、植物の見せ方、空間の作り方、価値の見せ方などを工夫して、こちらから、必要とされている所へ発信して引き取ってもらえるようにして行きたい。(山室拓)

変化の兆し・これからの実践

在庫植物の商品品質向上のため「もらえる植物園」を拡張する。植物引き渡し事業の商品パッケージ開発。里親対象となる商業施設、企業への販路拡大。(代表取締役 山下力人)

【植木の里親】事業は思いを繋げたことに満足し、必要としているところへの供給が出来ていなかった。「もらえる植物園」の見せ方、使い方を整備し、また、どこに、どれだけの需要があるのかを確認して、アプローチして行く。(山室拓)

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加機関 中小企業支援者

信用金庫 調査役 (長野県)

気付き・学び

CS日本一の金融機関をめざして顧客満足度向上の取組みを開始したが、本来価値（生きた金を回す）に連動する取組みへ昇華出来ず、形式的な領域に留まっている。

変化の兆し・実践

洋菓子店（お客様）の商談会に同行。商品は良いのだが販売が苦手。試食を含む販売活動をサポートし商品納入のきっかけを得る。
一緒に汗をかくことで、職人社長へB面の声が届くようになりつつある。

人材育成/映像制作会社 管理職 (東京都)

気付き・学び

- ・イノベーションシナリオを作成したことによって、自社の現状と未来の道筋が明確になり、具体的な商品コンセプトや新たなビジネスモデルへの転換(イノベーション)の必要性と、それを実現するためには何から始めたら良いかを整理できた。
- ・自分自身の基盤を活かす上で、使っていなかった素養についての気付きがあった。
- ・チャレンジの必要性を強く感じた。

変化の兆し・実践

- ・未来志向で人財育成支援の必要性を次のように整理した。
「いい会社にしないと、人は入らず、企業は事業を継続できない。いい会社にするとは、即ち永続に直結する」
- ・この考えをベースに商談することで顧客の共感を得て、人財育成の支援が進みやすくなり、新たな使命をビジネスとして追求する道筋が見えてきた。

税理士法人 代表 (神奈川県)

気付き・学び

イノベーションを起こすには、自社の商品やサービスの価値を再認識、再定義することから始まる。
価値の根源は、関わる人の個性が重なるところにあり、その価値が相手にとってどのような価値になるか相手目線で考えることが重要と学んだ。

変化の兆し・実践

予測不可能な変化の時代と言われるが、情報に翻弄されることなく、自社の持つ強みと顧客の求めるものを深く捉え発展させることで、イノベーションを起こすことができる。
今回のプログラムを活かして、クライアント企業の本質に迫るコンサルティングを支援として行っていきたい。

イノベーション・チーム・プログラム (OKAMURAメソッド) 参加機関 中小企業支援者

商工会議所 事務局長 (東京都)

気づき・学び

「TAMA協会のできること100」を参考に当所のできることをリストアップ、業種別加入率も確認し、業種別に対する実施事業を確認した。

会員サービスの本質は、会員が価値とを感じるものを提供すること、何を活用するかは職員でなく会員が決めることを改めて認識出来た。

変化の兆し・実践

創立100周年(2052年)に向け、新たな地域内人財が輝く場を継続して提供することを新たな使命とし、人財掘り起こしプロジェクト、プレミアムサービスプロジェクト、組織力強化プロジェクトなどを実践し、ビジョンとして掲げる地域経済の好循環を実現したい。

首都圏産業活性化協会 (東京都)

気づき・学び

イノベーションを起こすには単に技術や市場分析だけでなく、自分自身の深い想いや使命感が必要であることを学んだ。生い立ちや過去の経験が商品開発の「マグマ」となるという考え方が、私にとっての新しい視点となった。(小川直樹)

同じものを見ても、見る角度や着眼点によって(「AGED TREE」「REBORN TREE」等)様々なキャッチコピーが生まれることや、どこに売込みをするか(ハウスメーカー・ゼネコン・一般客)によって、同一商品でも複数のブランド展開が行なえることを学んだ。(平田知之)

個人の理念である「私は冒険者です」の再確認が出来た。また、TAMA協会のサービス(商品)とは何かと思考した際に、自分自身が商品でありサービスであると思った。(松尾徳人)

変化の兆し・実践

今回の参加を通じて、自分の持ち味や生き様がどのように地域企業の支援に活かせるかを考えるようになった。他の支援機関の動向や中小企業が置かれている環境にも目を向けた上で、会員および地域企業の真のニーズに応えるサービスメニューを提供したい。(小川直樹)

金融知識を駆使して、今しかできないことや今しか言えないことを本音で話せる貴重な時間で改めて自覚した。普段は言えないようなことまでK社等に対して話している。本来はここまで言わないだろうなということも平気で話している自分がいるという変化があった。(平田知之)

私の強みは長年、製造業に従事していた知識と経験そして経営に携わってきたことで得た知識と経験である。これらを活用し産学官金及び産産連携を行う為にも多くの企業経営者に会い話を聞くことで自分ならではのサービスを開発したい。(松尾徳人)

【会社の財産掘り起こし】

未来像を描くための前工程として会社歴史を遡る。目的は、自社の強みの中の強みを掘り起こすこと。そのためにまず会社の歴史を6区分に分ける。そして、自社商品を核とした取り組み、商品を通じてかなえてきたお客様の欲求、競合他社の状況の3つに分けて、タイムマシンにのって当時の状態をみた感覚になるまでさかのぼる。各欄に言葉として残したあとに、縦軸の各時代ごとの一言まとめをする。続いて横軸の要素毎に一言まとめをする。最後に右下のボックスに全てを統合して、強みの中の強み(=イノベーションに積極活用する要素を言葉にしてチームで共有化する。

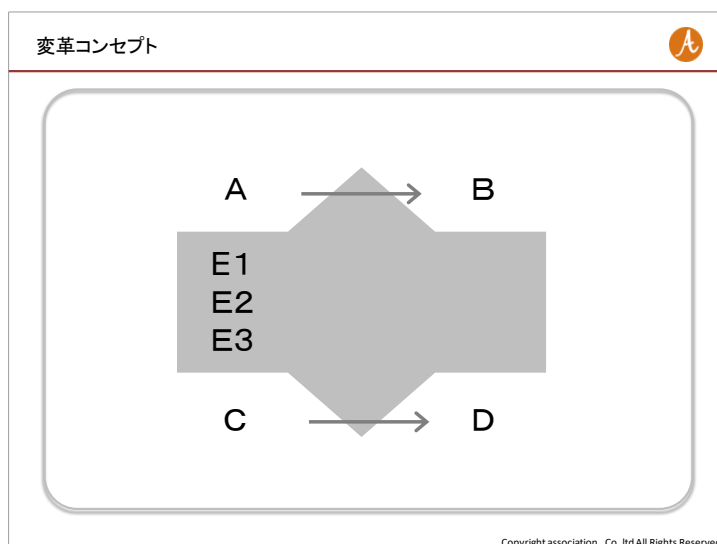
財産探しフォーマット

区分							合計
売上							
自社							
顧客							
市場							
一言まとめ							

Copyright association. Co.,Ltd All Rights Reserved

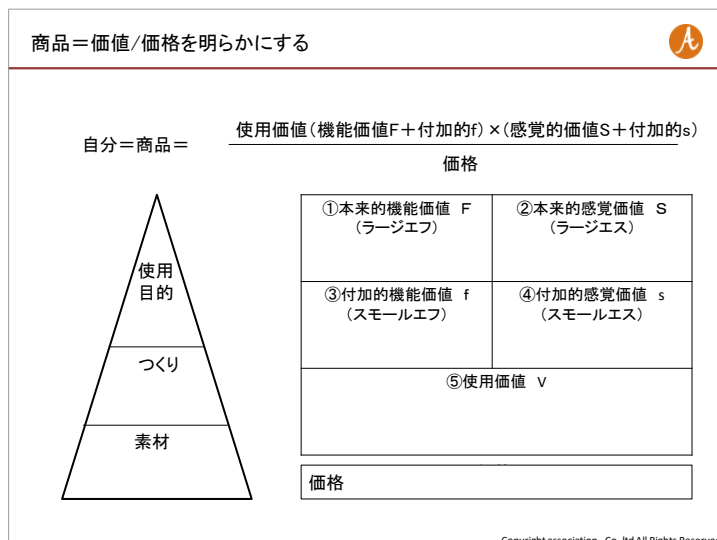
【変革コンセプト】

イノベーションのコンセプトを描くための論点を端的にまとめたもの。お客様にとっての存在をA(以前)B(これから)に描く。AからBに変身していくことをリードする変革アイテムを3つ決める。そして、新しいことを生み出すのは新しいやり方が必要なことを見失わないためにもC(いままでの仕事の進め方)D(これからの仕事の進め方)をあわせて言葉にする。お客様にとっての存在、提供価値、それらを今ここで具現化していく商品・サービス。商品・サービスを理想に向かって仕立て上げていくための体制。この3点のしっかり共有でイノベーションチームの推進力が高まる。



【変革商品アイテムブラッシュアップ】

商品・サービスとは何か。商品・サービスとは相手の欲求を満たす自分の働きと定義した。未来の存在意義を具現化していくための変革商品の磨き込みは、最重要アクションと考えている。最重要アクションをずれずに、時に内をむいた問題解決になりがち流れを断ち切って、的確に行っていくためフォーマット。商品・サービスに有する価値/価格を現在と未来でかきだす。未来価値に近づけていくための知恵を出し合うアクションだしにフォーマットを活用する。変革とはお客様との関係を変えること。この一点に焦点を当て続けて取り組むことがイノベーションにつながる。



一般社団法人首都圏産業活性化協会の概要

一般社団法人 首都圏産業活性化協会の目的

(定款第3条より)



本会は、埼玉・東京・神奈川および周辺地域を一体とした地域の産学官の強固な連携の下で、環境調和の観点にも配慮しつつ、同地域の中堅・中小企業の製品・サービスの開発力強化と市場の拡大並びに新規創業環境の整備を図ることなどを通じて、当該地域を世界有数の新規産業創造の基盤として発展させ、もって21世紀の我が国経済の健全な発展に寄与することを目的とする。

TAMA協会の活動-1

イノベーション創出支援



右図のように3つのLayerに分け、ゆるやかな交流から個別支援の頻度を高め、イノベーションの創出に向けた支援を行なっております。

Layer3 : 創造

- 共同研究開発プロジェクトのハンズオン支援
- 知的&標準化戦略の支援
- 新技術・新製品・新サービスの創出支援

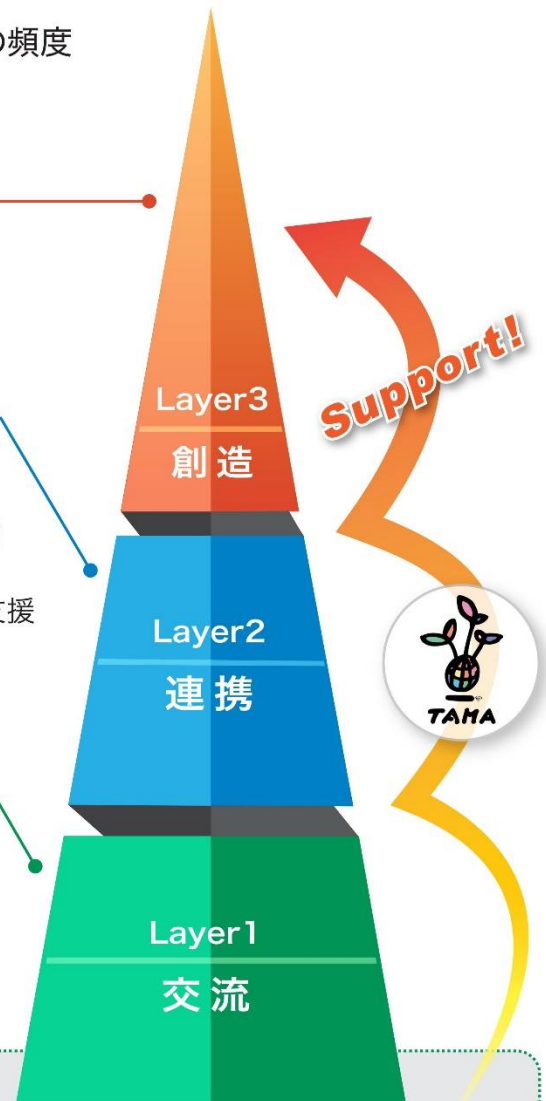
Layer2 : 連携

- 会員企業の戦略策定に基づくマッチング支援
- 会員企業の個別課題についての解決提案
- 企業の製品・技術PRレポート、大学研究室レポートの作成・情報発信
- 産学官連携の支援、競争的資金の獲得支援
- 連携機関や協力機関のネットワークを活用した広域的なマッチング支援

Layer1 : 交流

様々な技術をテーマにしたプレゼンや異業種交流の場を実践

- つなぐWaSession(毎月第4金曜日に開催)
- 技術連携交流会(埼玉・東京・神奈川にて各年1回以上開催)
- 新都心イブニングサロン(年3回予定) ※埼玉県主催/当協会にて運営
- はむらイブニングサロン(年6回予定) ※羽村市主催/当協会にて運営
- 大学や支援機関との共催イベントを随時開催
- 会員が主催するイベントへの後援



研究会・会員ネットワーキング

会員のみなさま同士が交流するネットワークの場です。是非ご参加ください。



カーボンニュートラル
研究会



- ・新都心イブニングサロン
- ・はむらイブニングサロン
- ・技術連携交流会
(埼玉・東京・神奈川で開催)



- ・つなぐWaSession
- ・自社に眠る財産の
掘り起こしセッション
- ・マーケティング講座



DX 促進事業



3つの支援ツールを活用し 会員企業の「稼ぐ力」を強化

経営デザインシート

[内閣府公開・推奨]



自社の持続的成長のため、将来の経営の基幹となる価値創造メカニズムをデザインして移行させるためのシート

オリジナル 技術研究レポート

TAMA協会オリジナルで、調査・情報収集した、「企業の高付加価値技術」と「大学研究者のシーズ」のデータ集。これまでに多数の連携実績があります。



ローカルベンチマーク

[経済産業省公開・推奨]



企業の経営状態の把握、「企業の健康診断」を行うツール。企業経営の現状や課題を相互に理解します。

※令和4年6月末現在



掲載

1,720社

「ワザ自慢」製品・技術PRレポート

技術的に優れている企業の技を紹介



掲載

630件

大学技術工房

大学が保有する技術・研究開発状況を紹介



掲載

48件

カーボンニュートラル編

カーボンニュートラル関連のシリーズを紹介

情報ネットワーク

- ワザ自慢製品・技術PRレポート(約1700社)・大学技術工房(約600シーズ)による技術ネットワーク。技術連携活動の推進。
- 連携機関の仕組みを利用したマッチング。
- メールマガジンによる協会イベント、国・都県等の補助金等施策紹介。



技術経営大学

※ 技術経営大学：技術を経営資源とする企業のテクノロジーとマネジメントに精通した人材育成を行っていくため、各種団体と大学等と連携して「ものづくり人材育成プログラム“技術経営大学”」を開講。

新人社員研修、内定者フォローアップ研修、面接官研修、入社3年目研修、中堅社員研修、次世代トップリーダー育成講座、各種専門講座等人材の定着・人材育成に資する講習や交流会を実施します。

人材確保事業

他機関と連携した、学生との交流会・合同企業説明会、インターンシップ受入れ事業などを実施します。また、会員団体との提携によるオリジナルのサービスメニューも開発・提供しております。



SDGsへの取り組み

(一社)首都圏産業活性化協会は、持続可能な社会実現のために、SDGs (Sustainable Development Goals/持続可能な開発目標)の取り組みを推進していきます。



5 ジェンダー平等を
実現しよう
女性研究者や女性技術者、外国人
人材の社会活躍を支援します。



7 持続可能な
エネルギー
13 気候変動に
関係する
持続可能な
開発目標
カーボンニュートラル研究会を発足し
CO₂の排出削減、エネルギー自家消
費型への活用を積極的に促進します。



8 働きがいも
経済成長も
DXを推進し、IoT、AIを活用して生産
性向上と新事業創出を促進します。



9 産業と技術革新の
基盤をつくらう
研究会や交流会、オープンイベ
ーションによるビジネスマッチングなど
を通じて、産学連携、産産連携を促進
し、技術革新を促進します。



12 つくる責任
つかう責任
製品ライフサイクルを通じ、環境上適正な化学
物質や全ての廃棄物の管理を実現します。
廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利
用により、廃棄物の発生を大幅に削減します。



17 パートナシップで
目標を達成しよう
産学官金ネットワーク、産業支援機
関や専門家によるエコシステムにより
中小企業の活性化に向けて地域に
根付いた活動を行います。

協会概要

名称：一般社団法人 首都圏産業活性化協会

英文名：Greater Tokyo Initiative

設立：1998年(平成10年4月)

経営革新等支援機関(第3号) ID番号100313031220

協会沿革

1998年4月	関東経済産業局の協力を得て、地域の企業、大学、自治体、商工会等により、八王子商工会議所内の一角でTAMA産業活性化協議会(任意団体)設立
2000年4月	事務所を、八王子商工会議所から三鷹産業プラザへ移転
2001年4月	TAMA産業活性化協議会解散。関東経済産業局の許可を受け社団法人首都圏産業活性化協会(略称：TAMA協会)設立
2002年8月	事務所を、三鷹産業プラザから八王子スクエアビルへ移転
2003年	コーディネーター制度確立
2006年	大手企業と中小企業の技術連携交流開始
2010年4月	一般社団法人首都圏産業活性化協会へ移行
2013年2月	経営革新等支援機関認定(第3号)ID番号100313031220
2019年7月 8月	(独)中小企業基盤整備機構と連携協定締結 (地独)神奈川県立産業技術総合研究所と連携協定締結
2021年9月	北関東産官学研究会と連携協定を締結
2021年7月	株式会社さがみはら産業創造センター(SIC)と連携協定締結
2023年7月	台日産業技術合作促進会と連携協定を締結

会員分類

会員総数：536

- 企業：248
- 教育機関：29
- 公益法人等：38
- 自治体：21
- 中小団体：5
- 商工団体：30
- 金融機関：6
- 個人：21
- コーディネーター：138

【専門分野】

- ・ ビジネスプラン・経営戦略
- ・ 研究開発・産学連携
- ・ 商品企画・商品開発
- ・ 営業・マーケティング
- ・ 特許・知的財産権
- ・ IT・情報化
- ・ 生産管理・物流
- ・ 人事・労務

組織

- 理事：21名
(会長1名・副会長1名)
- 監事：2名

総会

理事会

監事

事務局

※令和5年11月末現在

一般社団法人 首都圏産業活性化協会 (TAMA協会)

■ お気軽にお問い合わせ下さい

E-mail：info@tamaweb.or.jp

URL：https://www.tamaweb.or.jp



八王子事務所

TEL：042-631-1140

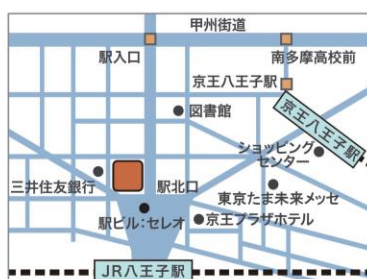
FAX：042-631-1124

〒192-0083

東京都八王子市旭町9-1 八王子スクエアビル11階



JR八王子駅 北口出口正面



羽村サテライト

TEL：042-570-3481

FAX：042-570-3482

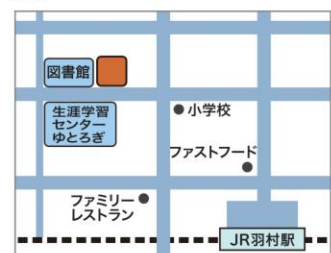
〒205-0003

東京都羽村市緑ヶ丘2丁目11-1

羽村市産業福祉センター1階



JR羽村駅 徒歩7分





一般社団法人 首都圏産業活性化協会
Technology Advanced Metropolitan Area
(略称: TAMA協会)