

事業化チャレンジ道場で新規事業立ち上げに挑戦した企業

製品開発を通じて新規事業立ち上げに挑戦した企業の事例をご紹介します。



石道鋼板株式会社

業種 厚板鋼板のガス切断加工/卸売
開発製品 超極厚鉄板「MAJIN」

鋼板加工の町工場が自社製品を開発

事業承継も見据えていた同社は、本業であるBtoBの切断加工業だけでは今後の売上成長に限界を感じ、道場でBtoC自社製品開発に挑戦しました。開発した製品は、厚さ19mm・重さ5kgのキャンプ用超厚鉄板です。蓄熱性に優れ、お肉を焦がさずに中までしっかりした焼き上げを実現しています。

道場で得られたこと

多くの企業は自分たちのできることを全面に打ち出しがちですが、そうではなく、ユーザーにとってどんな価値があるのか、消費者目線を持っているのか、ということ徹底して学びました。



株式会社昇栄産業

業種 各種産業機器の製造
開発製品 寄りかかり休憩スタンド「A-moment(ア・モーメント)」

モノづくり商社が自社製品にチャレンジ

顧客の生産体制の海外移転に伴い、受注が徐々に減っていく最中に道場のチラシを見つけ、付加価値のある自社製品を開発するために参加を決意しました。オフィスの軽い打ち合わせ、カフェ、パブリックスペース等で「ひと休みをもっと豊かに」「背中を預ける安心感」を感じていただける製品を開発しました。

道場で得られたこと

モノづくりにおいて、頭でいくら考えても埒が明かない、ということを改めて認識。手を動かしてモノができて初めてその先が見え、それを何十回と繰り返すことが「ユーザー志向に寄り添うこと」だと痛感しました。



株式会社ラヤマパック

業種 プラスチック成形事業、機械製造事業、試作・開発支援事業
開発製品 プラスチックシートで自由にカタチを作る「卓上真空成形機」

パッケージ受託生産企業が装置メーカーへ

下請けからの脱却を目指す中で道場の募集要項を見かけ、参加を決めました。本業の成形ノウハウを生かし、特別な技術の無い人でも、手軽に、安全に、多様な使い方ができる卓上型真空成形機「V.former」を開発。展示会出展をきっかけに、大手自動車メーカーや大学の研究施設から注文が来るなど事業化に成功しました。

道場で得られたこと

本業以外の業界に飛び出すやり方・ノウハウを学びました。現在は、道場で得たノウハウを生かし、他社の製品開発支援を行う「具現化工場」という新事業を開始しました。

事業化チャレンジ道場

【ものづくりイノベーション企業創出道場】



道場のプログラム

1年目 売れる製品開発道場 ※参加費用は1社7万円(税込)です。

1 開発テーマを発見し
開発計画書を作成する **心**の講座(全6回)

2 ユーザーに共感される
製品コンセプトを
決定する **技**の講座(全4回)

3 製品コンセプトに
基づき、原理モデルを
製作する **体**の講座(全4回)

個別支援
(年4回)



2年目 事業化実践道場 ※参加費用は無料です。ただし、製品の開発に係る費用は企業負担となります。

4 事業ミッション・ビジョンの
決定とその実践のための
戦略策定について学ぶ **講座**(全5回)

5 各社ごとの事業化プロジェクト
チームを編成し、
新規事業立ち上げに取り組む **個別支援**
(月1回程度)

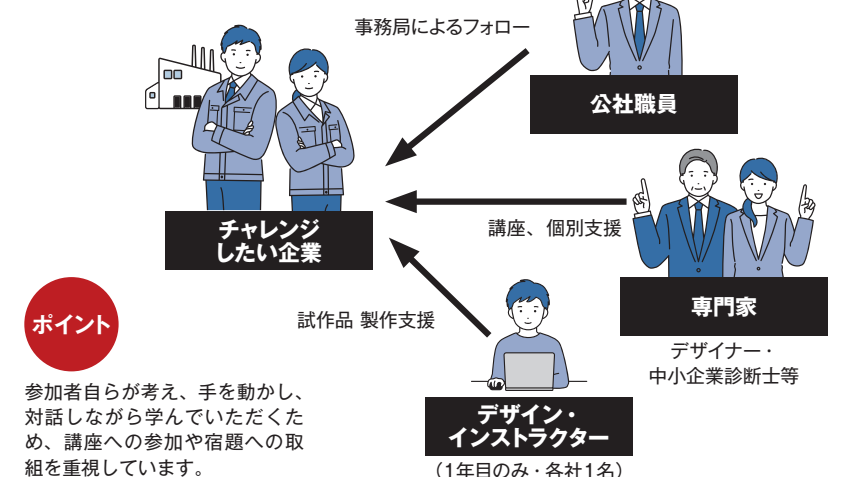
展示会への主な出展実績 ギフトショー(春) 産業交流展 CEATEC



全期間 トータルサポート ※「売れる製品開発道場」「事業化実践道場」の両フェーズを一貫して支援します。

- 進捗状況に応じた個別ハンズオン支援を実施します。
- 組織体制に課題がある企業には経営者へのサポートを実施します。

《支援イメージ》



ポイント

参加者自らが考え、手を動かして、対話しながら学んでいただくため、講座への参加や宿題への取組を重視しています。

- 参加申込みは例年2月頃に開始します。締切後、選考会により参加企業を決定します。詳しくはHPをご確認ください。
- 「事業化実践道場」は「売れる製品開発道場」の修了企業のうち希望者のみを対象として選考を行います。
- 講座の回数等、カリキュラムの一部が変更になる場合があります。

お問合せ

(公財)東京都中小企業振興公社
城南支社
事業化チャレンジ道場担当
TEL : 03-3733-6284



新製品開発で 新たな市場を開拓



製品開発の進め方がわからない

下請け体質から脱却したい

自社で価格をコントロールしたい

独自の強みを生かしたい

新規顧客を得たい



事業化チャレンジ道場

【ものづくりイノベーション企業創出道場】

事業化チャレンジ道場とは？



事業化チャレンジ道場はものづくりの新製品開発を通じて新規事業の立ち上げを目指す支援事業です。

新製品の企画から販路開拓までのプロセスを「体系的」かつ「体験的」に習得し、
新規市場への参入にチャレンジします。

事業化チャレンジ道場の特長

顧客目線の製品開発ノウハウが身につく

参加企業が取り組むのは、作り手目線ではなく、顧客目線による製品開発です。まずは市場の動向を広く分析し、ユーザーのニーズを深く考察します。そうして得られた仮説に自社の強みを掛け合わせて検証を繰り返すことで、単なる思い付きではない、真にユーザーに必要とされる製品の開発ノウハウを学びます。

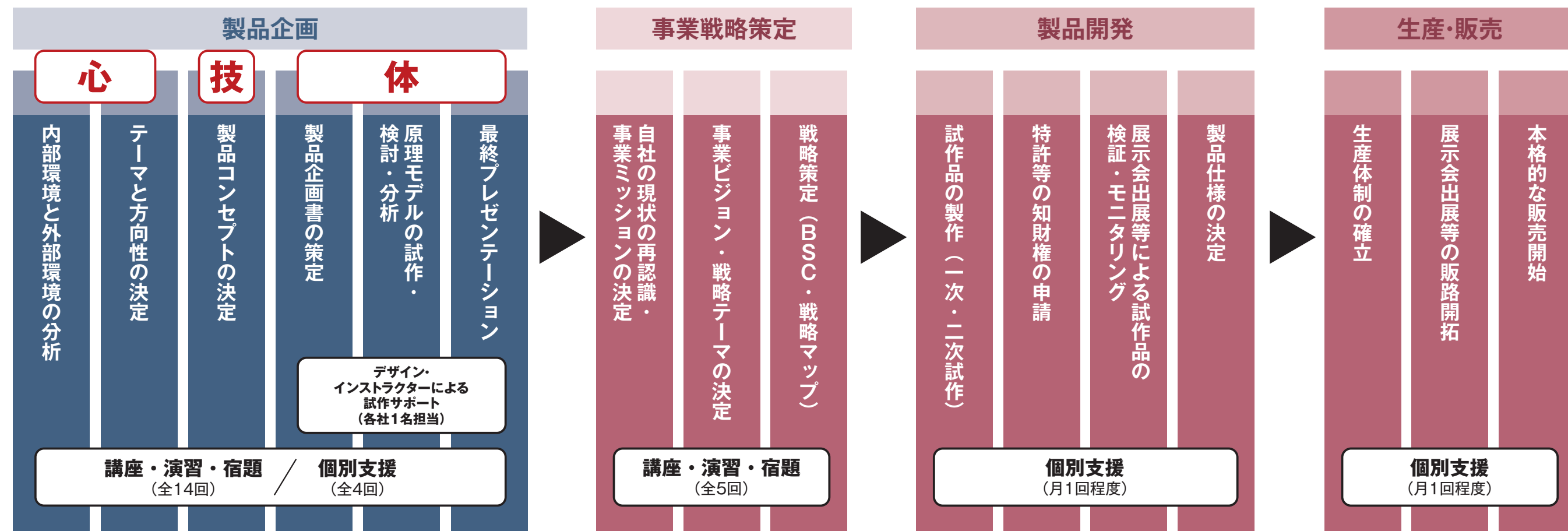
新規事業を創出し、自走できる会社へ

当事業は製品を開発して終わりではありません。開発プロセスの中で、将来どのような企業になりたいかを考え、人員や社内体制等を含めて自社を改革し、新規事業の創出を目指します。最終的には、自ら成長・挑戦・自走できる企業になることが目標です。



ゴール
自ら成長・挑戦・自走できる企業になる

事業化チャレンジ道場における製品開発から事業化のフロー



1年目

参加費用 7万円 (税込)

売れる製品開発道場

特徴

- 複数の講師による多様なアドバイスで多角的に学べる
- 個別支援で講師から進捗に応じたサポートが受けられる
- ユーザー視点の製品開発スキルが身につく

目標
製品コンセプトの確立

2年目

無料

事業化実践道場

特徴

- 担当のマネージャー (中小企業診断士) によるハンズオン支援
- 開発製品の事業化を通して、新規事業の立ち上げプロセスを学べる
- 試作品作製から販路開拓までの流れがトータルで身につく

目標
新規事業の立ち上げ

トータルサポート

- 進捗状況に応じた個別ハンズオン支援を実施
- 組織体制に課題がある企業には経営者へのサポートを実施

その他 経験者交流会

- 参加年次や業種を超えた交流の場を提供



ゴール
自ら成長・挑戦・自走できる企業になる