

Model Reports



島根県  
商工労働部  
産業振興課

OPEN INNOVATION

令和6年度

# SHI MA NE



夢をカタチに、  
挑戦を今カラに!!



## お問い合わせ先

島根県 商工労働部 産業振興課 | 〒690-8501 島根県松江市殿町1番地 | 0852-22-6019 (TEL)  
Shimane Prefectural Government | sangyo-shinko@pref.shimane.lg.jp | 0852-22-5638 (FAX)



令和6年度

次世代産業モデル創出伴走支援プログラム

Model Reports

事例集

Model Reports

萬を力に、  
挑戦を力に!!



### 次世代産業モデル創出伴走支援プログラムについて

特に成長が見込まれる島根県内の中小企業に対して、企業の業容や事業フェーズに応じた計画策定、計画実行、各種課題解決（マーケティング、戦略策定、広報戦略、マッチング等）を専門コンサルタント等が短期集中的に伴走支援し、次世代産業分野への展開について、他の島根県内企業のモデルとなる成功事例を創出することを目的としています。

詳細については  
こちらのQRから!



### 支援スケジュール



一次審査（書類審査）、二次審査（面談審査）を経て、採択された企業で、キックオフイベントを開催

専属メンターとなるリーダー専門家を支援先企業の各社に配置し、ヒアリングを踏まえた支援計画書を策定の上、毎月2回程度の面談を行いながら、ビジネスの成長に向けた各種課題解決を伴走支援

### 本プログラムの支援メニュー内容

- Step 1 将来構想の整理・目標達成要素の分析(ビジネスモデルを具体的に整理・可視化)
- Step 2 支援全体方針(支援計画書)を作成(課題やハードル、目標設定を整理)
- Step 3 月2回以上の伴走による成長支援(支援計画書に従い、仮説検証を繰り返し、ビジネスを磨いていきます)
- Step 4 中長期展望の策定(本プログラム後のビジネスの成長を支援)

他にも▶

#### ◆ マーケティング・広報戦略

- ・市場リサーチ調査サポート
- ・営業用ロングリスト/アタックリストの作成支援
- ・プレゼンテーション(資料作成)支援
- ・実証実験先の発掘
- ・紹介・PR戦略の整理
- ・プレスリリース作成/配信

#### ◆ 戦略策定

- ・知的戦略・ブランド戦略の策定支援
- ・人事採用戦略(採用プロセス)の支援
- ・収支計画の策定支援
- ・資本政策のブラッシュアップ

#### ◆ マッチング

- ・県内外の企業、投資家
- ・専門家
- ・メディア
- ・研究機関
- ・金融機関
- ・人材紹介会社



## 令和6年度

## 次世代産業モデル創出伴走支援プログラム 事例集

発行元	島根県 〒690-8501 島根県松江市殿町1番地
取材先	エステック株式会社 代表取締役 永島 正嗣 / Nagashima Masatsugu 取締役 岸原 尚也 / Kishihara Naoya  シマネ益田電子株式会社 執行役員 開発部 部長 広瀬 憲昭 / Hirose Noriaki 開発部 プロダクトチーム 主査 石輪 瑞貴 / Ishiwa Mizuki  株式会社曾田鐵工 取締役 企画部 部長 曾田大輔 / Sota Daisuke  島根県 産業振興課 イノベーション推進係
編集担当	有限責任監査法人トーマツ 西日本アドバイザー 田中 結菜
校正校閲	有限責任監査法人トーマツ 西日本アドバイザー 清老 伸一郎 久留島 雄一 中藤 咲良
デザイン	有限責任監査法人トーマツ 西日本アドバイザー 仲野 知代

# SHIMANE Open Innovation

## オープンイノベーション関連施策のご紹介

### しまね次世代産業創出オープンイノベーション推進事業

島根県では、この事例集で紹介した伴走支援のほか、セミナー等による情報提供、マッチング、産学官連携の相談窓口や補助金など、企業の課題に応じた様々な支援メニューを提供しています。詳しくは、県ホームページをご覧ください。

詳細については  
こちらのQRから！



#### 関連施策



#### 事業拡大支援（伴走支援）

##### ※本事業

県内企業の事業成長に向けて、各種課題解決を専門コンサルタントが伴走型で支援します。



#### 企業連携による 新事業創出（マッチング）

共創志向の県内企業をマッチングし、プロ人材のコーディネートを得ながら共創・座組の形成を支援します。



#### グリーン ビジネスフォーラム

成長市場（グリーン・ヘルスケア分野）を見据えながら、新規事業展開等の経営戦略を考える、無料の会員制プラットフォームです。



#### ヘルスケア ビジネスコミュニティ

左記の通り



#### 産学官連携の ワンストップ窓口（SOP）

大学、高専、公設試の人材・研究技術・ネットワークにより製品開発等の課題解決を支援します。



#### 新製品・サービス開発を支援する補助金

中小製造事業者向けのほか、ヘルステックビジネスを対象に事業化を支援します。

## SHIMANE Prefectural Government



### 製造業界の未来を後押しする カスタム型の伴走支援プログラム



岩田 課長補佐



広瀬 イノベーション推進係長



岡本 主任



奥田 主任主事

#### 01\_島根県初の事業成長に向けた伴走支援プログラム

—当事業の特徴を教えてください。  
これまで島根県にはない新しい形の支援として、伴走支援プログラムを用意しました。当事業の最大の特徴は、企業様ごとに専属のコンサルタント（メンター）がつき、各社の経営課題や将来像に合わせ“カスタム型”で支援メニューを組み立てる点です。はじめは、メンターと事業基盤・構想を整理し、その中で見えてきた課題に合わせ必要な支援メニュー、例えば、業界に精通したキーパーソンとのマッチングやマーケティング等の専門家を招いた勉強会・メンタリングのセッティングなど、事業成長に向けて企業様が自走して取り組んでいけるような支援を提供しています。メンターは、企業が思い描く将来像の実現を後押しする一番の応援者でありながら、一方でアドバイザーとして進むべき方向性を示す羅針盤となり、約半年間二人三脚で支援を行います。プログラムは、月に2回以上のメンタリングを通じて頻度高く壁打ち

を行い、期間内で最大の効果を引き出すためのプログラム設計となっています。

#### 02\_成長志向で成長市場に飛び込む事業者求ム

—どういった企業に参加してほしいですか？  
島根県内で製造事業を営む中小企業のうち、「この技術・製品を新しい市場へ売り込んでいきたい」「新たな事業を収益の柱としたい」など、事業成長に向けて本気で取り組みたい“成長志向”を持った企業様にエンタリーしていただきたいと考えています。今期（令和6年度）は、こうしたチャレンジを検討していた3社をプログラムに採択させていただきました。各社とも、社内でプロジェクトチームを立ち上げ、外部からの意見やアドバイスを取り入れつつ、成長に向けて自走する姿を思い描きながら、主体的に取り組む様子が印象的でした。今回の支援をきっかけに、これまで培ってきた自社製品・技術のマーケティング力に磨きをかけ、ビジネス発展の追い風にしていただきたいと思います。

#### 03\_次世代モノづくり産業の未来図を描く

—最後にメッセージをお願いします。  
事業の名称に“モデル創出”とあるように、ビジネス成長に向けて経営課題の解決に取り組むモデルケースを広く知っていただき、こうしたチャレンジが地域へ波及することを願っています。この事例集の読者の皆様にとって、今期採択された3社の取り組みが一つのモデルとなり、「同じような悩みを抱えている我が社にも当てはまりそう」「ビジネス成長に向けてチャレンジできるかもしれない」と実感していただけると嬉しく思います。当事業では、支援プロセスで経営課題にコミットする分、なかなか答えの出ないような悩ましい課題が宿題としてメンターから出されることもあります。苦勞することもあります。メンターや専門家から丁寧に伴走してもらえる魅力的な内容となっております。令和7年度以降も当事業を実施する予定ですので、是非エンタリーをご検討ください。皆様の参加をお待ちしています！



エステック株式会社 取締役

岸原 尚也 Naoya Kishihara

福岡県福岡市出身。国立大学大学院にて化学工学専攻後、耐火材料メーカーへ就職。工場管理業務を担当。2020年にエステック㈱に入社。新事業担当として、独自のプラズマ技術「マイルドプラズマ」の事業化を推進中。

## モノづくりの次世代基盤をつくる

# マイルドプラズマ技術のマーケティング戦略支援

**STC**

製造業／開発型企业

売上高8～9億円規模

従業員40名程度

顧客目線の技術提案

協業先の調査・探索

PR力の向上

—「あらゆる『モノづくり』の力になりたい」という思いの元、多種多様な製造ラインを効率化する機器やシステムを製造・販売するモノづくり現場の救世主、エステック株式会社。創業したのは1991年（平成3年）、志を同じくした3名の技術者が集まり、日本の人材不足の課題に立ち向かった。自分たちが納得するモノづくりを追求し続けた先に企業の省力化・機械化に貢献する手段を見出し、現在は「分析前処理装置」と「切断機」の2軸が収益の柱となっている。中でも鉄の試料調製装置は、国内シェア80%にも昇る。ニッチな領域だが、常に現場の声を捉え、技術力で課題解決に取り組み、海外にもシェアを伸ばしている。

本事業では、第3の柱となる「マイルドプラズマ技術」の事業化を目指し、専門技術の言語化から具体的な商品化に向けた戦略策定を支援。世界・日本初の技術や製品を数多く有する同社は、これから次世代モノづくりを支え新たな技術を生み出し続ける。その挑戦心に注目しながら、エステック株式会社のこれからについて聞いていく。

### 01\_次世代技術をどう伝えるか？

—本事業に申し込んだきっかけ・理由を教えてください。

「伝わる言葉選び」そこに課題があったと思います。当社は、モノづくり現場の製造ラインを自動・効率化する装置をオーダーメイドで受注製造してきた開発型のモノづくり企業です。

これまで、金属成分分析の精度向上に寄与する「試料調製装置」と「切断機」の2軸をメインに事業を展開してきました。しかし、現状維持だけでは今後足踏み状態が続くどころか、事業成長は頭打

ちになる。そのような不安を感じ、世の中の流れに即した新たな収益の柱となる第3の事業の開発に乗り出しました。そして、生まれたのが、接着剤を使わず表面を滑らかに保ったまま物同士をくっつける世界初の技術「マイルドプラズマ技術」です。本格的な事業化に向けて商標も取得し、展示会やWebサイトでは“エステックブランド”として積極的に売り出していました。需要は確かにあり、少しずつ引き合いは増えているものの、具体的な案件にはなかなか繋がらず。販売実績を増やすため更なる打ち手を模索していた最中、島根県より当事業の紹介

を受け、ご支援いただくことに決めました。

### 02\_伝えるべきは技術が創り出す未来

—本プログラムで取り組んだことや気づきを教えてください。

今回の支援では、技術やサービス、プロダクトを顧客目線で設計していくことの重要性を感じる機会となりました。伴走支援の中では、主に「専門的な技術を噛み砕いて伝えること」、「マイルドプラズマ技術の活用事例を作るための調査」の2つに着手しました。9項目にわたる応用

できていないことに気づかされました。特に「曾田鐵工とは？」を表現する際、これまで「何でもできる」という点を強調していましたが、「何でもできる」はそもそも強みなのか、尖らせる部分は他にあるのではないかと何度も自社の特徴を整理し直しました。強みはプロダクトが作れること、中でも印刷機という軸があり、「曲面印刷技術」を有していること。何度も壁打ちを重ねた結果、提案いただいたのは、事業領域を「曲面印刷技術」のみに絞り込むことでした。テーマを1つに定めるだけで、顧客の商品イメージが明確になり、付加価値として「何でもできる」という強みが更に強調される。買う側の視点を変えることで、顧客体験を360度変化させることができる、マーケティングの面白さを感じた瞬間でした。また、マーケティング手法を学ぶ中で、事業に向き合う姿勢についても学びがありました。聞きなれない用語を耳にする度にたくさん調べ理解を深めたり、プログラム内での学びや課題は、もらった段階でその日にもう一度復習して、ちょっと寝かす。そして、後日もう一度見返す作業を次のメンタリングまでに2・3回はやっていました。付け焼刃で学びを得るのではなく、しっかりと時間を使って取り組む。事業に対する姿勢から見直すことのできたこの経験は、非常に大きかったと思います。

### 03\_ついに見つけた理想的な営業プロセス

—本プログラムを終え、今後の展開を教えてください。

まずは、Webサイトのリニューアルからはじめ、会社のイメージをリブランディングしていこうと思います。はじめは、7カ月の伴走支援が終了してから実行に移そうと思っていましたが、やはり手を動かしながらやっていこうと思い、並行してWebサイトの更新作業を進めてきました。改修前は、専門用語に漢字だらけと事業者専用サイトのように、専門知識がない方でも理解できるよう、難しい表現を極力減らし、言葉も柔らかく変更しました。また、展示会



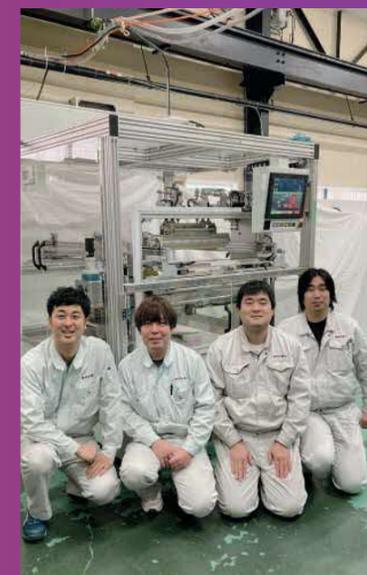
では「曲面印刷技術」だけに絞り込み会社紹介を行ったところ、来場者は減ったものの、その分温度感の高い方にお越しいただき、1社サンプル作りの引き合いをいただきました。最終的には、当初と異なるサンプルを作ることになりましたが、「曲面印刷技術」がフックとなり、結果「何でもできるモノづくり」に繋がる、理想的な営業プロセスを見つけることができました。今後は、さらにPR材料となるサンプル作りの案件を増やし、テンポよくWebサイトへの掲載・更新作

業に取り組んでいきます。

### 04\_基盤を整え、戦略的かつアクティブに変化する会社へ

—次回の挑戦者に向けてメッセージをお願いします。

会社を中・長期的に存続させるためには、まずしっかりと自社の基盤を整理することが大切だと思います。私自身、今回の伴走支援では、専門的な知識を学ぶだけでなく、自社の魅力を再確認する機会になりました。それは、事業整理を徹底的に行い、基盤の揺らぎを見直すことができたからだと思います。基盤があると将来の選択肢が増える。皆さんにも、まずは核となる部分をしっかりと整理し、積み上げていってほしいと思っています。そして、今まさに悩みを抱えている方は、まず当プログラムに挑戦してみることをおすすめします。個別メンタリングで事業整理から支援を受けたり、合同メンタリングで外部専門家から商品の売り込み方のアドバイスをいただいたり。支援機関の方も真剣に事業課題に向き合ってくれるので、新しい発想や気づきが得られることを期待してください。



株式会社曾田鐵工 取締役 企画部長

曾田 大輔 Sota Daisuke

島根県松江市出身。東京電機大学工学部精密機械工学科を卒業後、2003年株式会社曾田鐵工入社。

特殊印刷装置の構想及び要素技術開発に従事し、現在は4代目として技術開発を担当しながら新規事業開発やマーケティング等に携わる。

## 創業87年の歴史、曲面印刷技術から マーケティング戦略の活路を見出す



製造業 / 開発型企业

従業員30名程度

新技術の展開市場の探索

強みの見直し

PR戦略の転換

—“紙”以外の素材に印刷する機器をオーダーメイドで製造・販売する会社、株式会社曾田鐵工。1938年（昭和13年）の創業当初は、船のエンジンやその修理を生業とし、現在は、印刷機の製造・販売をメインに顧客の課題に合わせオーダーメイドでどんな機器でも製造を可能とする生粋のモノづくり企業となった。優れた鉄の加工技術や知識、経験は脈々と受け継がれ、今でも設計・加工・組み立て・プログラムまで一貫して担えるのが曾田鐵工の強み。

本事業では、独自開発の「リバース型転写機構」という印刷技術を収益の柱とし、市場に打って出るためのマーケティング・ブランディング戦略を支援。創業87年の歴史、その中で積み上げてきた技術を起点に潜在顧客獲得への一手を打つ、株式会社曾田鐵工のこれからについて聞いていく。

### 01\_世界初の技術を売る出口戦略

—本事業に申し込んだきっかけ・理由を教えてください。

ものを作るだけでなく、作ったものの出口戦略を考えていく必要がありました。当社は、印刷機器の製造・販売を軸に、オーダーメイドで様々なモノづくりを手掛ける課題解決型のモノづくり企業です。一昨年の2023年、当社最大の強みである凹んだ面に印刷できる技術「曲面印刷技術」を活用し、島根県産業技術センターと共同で「多様形状印刷転写装置」を開発しました。独自開発した「リバース型転写機構」という技術を組み込み、これまで“スクリーン印刷”では難しいと

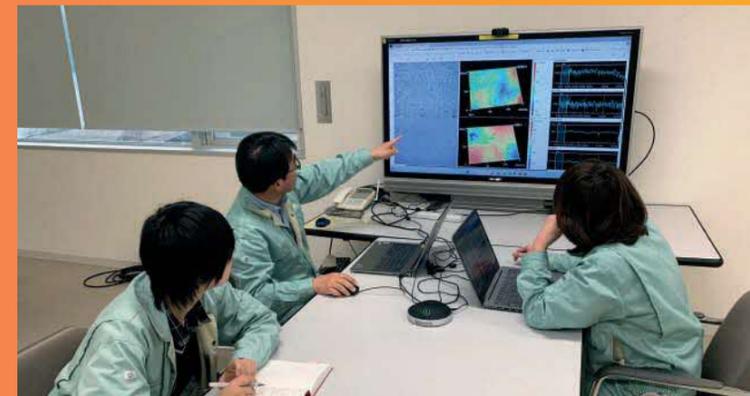
されてきた凹んだ面への印刷を可能にした世界にない技術として特許も取得済みです。今後、曾田鐵工の看板技術として収益化することを期待していますが、まだ世にない技術であるが故にどのように売り出していか、想定顧客以外の掘り起こしを行うマーケティング戦略に課題がありました。そんな中、タイミングよく本事業をご紹介いただき、潜在顧客獲得への活路を見出せると思い、本事業への応募を決意しました。

### 02\_強みは一点突破で尖らせる

—本プログラムで取り組んだことや気づきを教えてください。

半年間ご支援いただいた結果、「事業の方向性」から見直すことができました。今回の伴走支援では、商品が売れるためのマーケティング支援に最も期待値を置いており、支援のゴールには、「潜在顧客の獲得」と設定しました。まず、事業の棚卸やケイパビリティの整理からスタートし、それらを事業計画書に落とし込んでいく作業を行いました。整理する中で気づいたのが、アウトプットするたびに点と点が繋がらないという感覚。案の定、事業計画にズレが生じていると鋭いご指摘をいただきました。自社の持つ技術や商品を今後どのように活かし、展開していきたいか、事業の方向性すら整理

範囲で様々なモノづくりを可能にする「マイルドプラズマ技術」は、その手広さ故に具体的な商品イメージが湧きにくいという課題があり、社内でも活用事例の模索を進めてきました。まずは、親和性が高いとされる通信機器領域に目を付け、現在はFA機器メーカーと共同で高速通信用のアンテナの開発を進めています。既に試作品は完成していますが、通信領域における「マイルドプラズマ技術」の活用例や利点を分かりやすく説明する必要があり、今回ワーク形式で言葉選びから営業資料の構成・表現・訴求ポイントなどを改めるところまで、根気強くご支援いただきました。また、今後更に活用事例を増やしていくため、類似領域にあたる太陽光電池を中心に特許出願情報の調査を行うようにとアドバイスいただき、“パテントマップ”を活用しながら次なる協業先の探索も並行して進めています。支援当初は「マイルドプラズマ技術とは何か？」を説明するところから始まり、技術者思考の私たちにとって抽象化して伝える作業は非常に難解で悪戦苦闘しましたが、伝わる言葉選びを考える過程で多くの学びを得られたと感じています。また、受注に繋がらない理由の一つとして、技術の活用事例が不明瞭である点が浮き彫りとなり、今後は更に事例を増やし、「マイルドプラズマ技術」の活用イメージを浸透させることで、ブランドとして需要を増やしていく。このように今後進むべき道筋も見据えることができました。まだまだ課題は山積みですが、引き続き一つずつ着実に進めていきたいと思っています。



### 03\_市場調査から新たな協業先の獲得へ

—本プログラムを終え、今後の展開を教えてください。

今後は、通信領域以外の協業先を獲得し、技術の導入事例が分かるサンプル作りを継続して行っていきます。そのため、現在調査を進めている特許出願情報を基に技術提携できる領域や協業先を更に探索していきたいです。また、支援の中でマーケティング・ブランディング戦略としていくつかご提案をいただいた、SNS (X) を活用したパーソナルメディアでの情報発信やプレスリリース・PRTIMES等のマスメディア向けの発信手段など、適切なシーンで媒体を使い分け、発信力の強化にも取り組んでいきます。約半年間の伴走支援は、非常に短く感じました。今少しづつ活路が見えてきた道半ば、まだまだ支援が必要になりそ

うです。

### 04\_多様なセクターが集う場、学び溢れる時間に変わる

—今回の挑戦者に向けてメッセージをお願いします。

岸原：まずは、やってみる。そのような気持ちが大切だと思います。実は、あまりコンサルティングを好む企業ではないのですが、今回の事業で根気強くご支援いただき、多くの学びが得られたので、参加してみて良かったと改めて感じています。特に、月に1度の合同メンタリングでは、自社だけでなく採択された企業様や支援機関、講師等と同じ空間で壁打ちやディスカッションする機会があり、他社の気づきや悩みも一緒に考えたり、悩んだり、想定以上の学びが得られました。同じ製造業でも気づきは三者三様。業種が違うと視点も異なっていて面白いのですよ。

永島：やっぱり、face to faceですよ。いつも仲間内でやっているコミュニケーションとはやっぱり違って、普通では会うことができない県外の中小企業社長や専門家、同業他社が混ざり合って、色々なディスカッションをする機会は非常に頭に残りました。このような機会は我々にとって初めてで、島根県にこれまでなかった支援の形であると感じました。是非続けていただいて、もう一度我々が参加し確実に成果を残していきたいと思いました。



エステック株式会社 代表取締役  
永島 正嗣 Nagashima Masatsugu

シマネ益田電子株式会社 執行役員 開発部 部長

広瀬 憲昭 Hirose Noriaki

島根県益田市出身。地元の工業高校の機械科を卒業後、新卒採用で当社に入社。半導体後工程のアセンブリおよびテストのエンジニアとして従事。2016年より、新規事業の創出として自社製品の開発等に携わり、現在は、半導体後工程の受託事業、新規事業創出の技術を統括。



## 無線通信モジュールで 新たな市場を切り拓く

マーケット調査・戦略支援

シマネ益田電子株式会社  
SME Shimane Masuda Electronics CO.,LTD.

製造業／受託生産型企業

売上高20億円規模

従業員108名

新製品の優位性把握

販売戦略の見直し

経営資源を踏まえた新事業開発

—半導体関連の電子部品の製造・販売を行う“小さなモノづくり”を得意とする企業、シマネ益田電子株式会社。1984年（昭和59年）の創業時から、電子部品の受託生産を収益の柱とし、半導体製造の後工程であるパッケージング事業が主であった。現在は、設計・開発・試作・量産まで一貫して担うスタイルに転換し、“多品種少量生産”の強みと掛け合わせ、競合大手が真似できない小回りの利く生産形態で売上を伸ばしている。その他、新規事業では“無線通信を活用した省力化システム”や“無線通信モジュール”の開発を行い、生産拠点を国内に持つ希少な半導体メーカーである。

本事業では、自社開発の“無線通信モジュール”の販売実績獲得を目指し、縮小傾向にある国内半導体シェアのインパクトに耐え得る領域との掛け合わせを模索するマーケット調査・戦略立案を支援。100名を超える母体の大きな企業となる同社で、新規事業開発部で奮闘するチームの苦悩とその姿を追っていく。

### 01\_初の自社ブランド通信モジュールの販路拡大支援

—本事業に申し込んだきっかけ・理由を教えてください。

超低消費電力の無線通信モジュールを販売することが我々のミッションでした。当社では、これまで半導体の後工程にあたるICチップのパッケージングをメインに事業を推進して参りました。テクノロジー化が爆発的に進む昨今、半導体市場に注目が集まる一方で、2000年をピークに国内の半導体シェアは年々減少傾向にあります。2030年を迎える頃には国内のシェアはほぼ0%になると言われ、

現在メイン事業としている受託生産型事業だけでは、衰退の一途を辿り、会社の存続が危ぶまれる。そのような危機感から、これまで自社の得意技術としてきた高周波技術を活用し、新たに自社ブランドとして「無線通信モジュール」を開発しました。これまで様々な電子部品を手掛けてきたモノづくり技術や経験により、既にプロダクトは完成し、商品を拡販していくフェーズに移っています。しかし、展示会への出展や営業活動など、精力的に発信を行うものの、一向に販売件数は伸びず。万策尽きた頃、島根県より当事業のお話をいただき、マーケティ

ング戦略にお力添えいただきたく、事業への応募を決意しました。

### 02\_市場調査でニーズを具体化する

—本プログラムで取り組んだことや気づきを教えてください。

今回の支援を通して、ニーズあるモノづくりを手掛ける難しさを実感しました。「プロダクトを開発したのはいいが、そこに顧客はいるのか？」という話で、最初のメンタリングの段階で、「顧客ニーズがない」ことをフィードバックいただいたのは、非常に良かったと思っています。商品を作ったから、売らなければと

営業活動を行ってききましたが、未だ販売実績は0。顧客視点のモノづくりができていなかったことに気づき、半信半疑で進めてきたことを深く反省しています。また、個別メンタリングの中で、自社の強みを言語化できていない点も指摘いただき、一度、原点回帰し、自社の強みを整理するところから再スタートしました。正直、これまで新規事業開発も手探りで進めており、何から着手すべきか分からない我々に、事業づくりの基礎をはじめ、ビジョンが明確になるまで何度も壁打ちを繰り返していただきました。アイデアの出し方も大変勉強になり、顧客視点から商品を形にしていく「トップダウンアプローチ」や自社の強みから商品を生み出す「ボトムアップアプローチ」、また若手社員からフレッシュなアイデアを募るなど、何度もアプローチを変え、経営資源や自社の強みの解像度を上げていきました。最終的には、我々の技術力を集約した既存プロダクトを流用し、以前より理化学研究所から依頼を受け、研究開発を進めてきた小動物のバイタルデータや環境データを収集するモニタリングシステムを事業化する可能性が見えてきたところです。そして、これまで商社等の外部企業に頼りきりになっていた販売ルートも見直し、競合・市場調査の方法やその先のPR活動に至るまで丁寧にレクチャーいただいたので、今後は少しずつ内省化を視野に入れた動きにシフトしていく予定です。我々になかった視点をたくさんいただき、スキルや知識を蓄えることができた機会に大変感謝しています。



シマネ益田電子株式会社  
開発部プロダクトチーム 主査  
石輪 瑞貴 Ishiwa Mizuki

### 03\_顧客の声を正しくキャッチし、活かす

—本プログラムを終え、今後の展開を教えてください。

今後は、販売経路を拡大していくため、研究機関等への販売先も積極的に開拓していきます。そのため、まずは、毎年実施している顧客満足度調査を改良し、これまで顧客に対し1つのテーマに絞った質問を行っていたところ、これからは一歩踏み込んだ技術部分に対するフィードバックも盛り込み、市場からの意見をしっかりと受け止めていきたいと思っています。また、これまで着手できていなかったマーケティング戦略にも力を入れ、プレスリリースやPRTIMESなど事業や商品をより広範囲に届けることができるマスメディア向けの発信や現状の採用活動向けに特化したWebサイトにも色を付け、事

業・技術を発信できる社内ブログを立ち上げる等、感度の高い層にアプローチできるニッチマーケティングにも取り組んでいきたいと思っています。

### 04\_視点の変化が事業をブーストする

—今回の挑戦者に向けてメッセージをお願いします。

広瀬：成果を出すには、後は我々次第だと思っています。思い返すとアイデアの出し方やPR戦略など今回の支援では学びばかりで、非常に有意義な時間をいただけたと感じています。もし、新規事業担当者になった方や今後新たな打ち手を検討する立場にある方は、考え方も含めブラッシュアップしていただけるとと思いますので、是非参加してみることをおすすめします。

石輪：今回、新規事業を考える際に若手メンバーで取り組む意義についての話もありましたが、他の採択企業の顔ぶれを見ると、会社の未来を担う立場にある方ばかりで、正直視座の違いから話についていけない場面もありました。今はまだ足元しか見えない立場であっても、俯瞰して全体を見る経験や会社を存続・発展させる立場にある方の生の意見を聞くことができたのは、私にとって非常に良い経験になりました。今後次世代を担うメンバーには、このような少し背伸びをする経験もあってよいのではないかと思います。

