

挑 戦 — 新たなるステップへ進む

がんばる中小企業応援事業の個別相談会を受けた25社の中小企業の中から、業種が異なる一部の中小企業の事例を紹介します。



自分の強みを生かして事業を展開

イチゴイチエ石神農園

生産者

石神 誠さん

(細江)

私はイチゴの栽培をしています。これまでおいしいイチゴ作りに励んできましたが、今後は販売にも力を注ぎたく、個別相談会に参加しました。相談会では、ブランド化の重要性について指導を受け、その後、紹介された専門家を通じてブランドコンセプトについて研究しました。結果、「静波レッド」というオリジナルブランドを立ち上げることで、今後積極的に



温暖な気候が育てた濃厚な甘味の「静波レッド」

にPRしていきます。今回、イチゴの栽培に対する自分のこだわりを表現する手段が見つけれられ、大きく前進することができました。今後は、ターゲットの絞り込みを明確にして、他の業者との連携にも力を入れていきたいです。

当店は、和菓子、洋菓子などの製造販売をしています。地域の茶産物を影ながら応援したく、以前から、地域の素材であるお茶を使った新商品を作れないか考えていました。相談会では、県内の優れた事例を参考に、商品化について助言をもらいました。また、お茶ベースの技術を持つ企業を紹介され、同社と連携して、お茶の風味を生かした「まきのはらプリン、まきのはら

（地頭方）
山下恵巳さん
菓子職人
桃林堂

（地頭方）

山下恵巳さん

菓子職人

桃林堂

ほぼり菓子
農業者と連携して
新商品を開発



（仮称）まきのはらプリン・ドーナツ

ドーナツ」を開発しています。（ドーナツは、店頭で販売中です）地域の素材を使って、新しいお菓子を作ることに楽しみを感じます。今後も、地域の農産物などを使った新商品の開発を農業者などと連携して進めていきたいです。

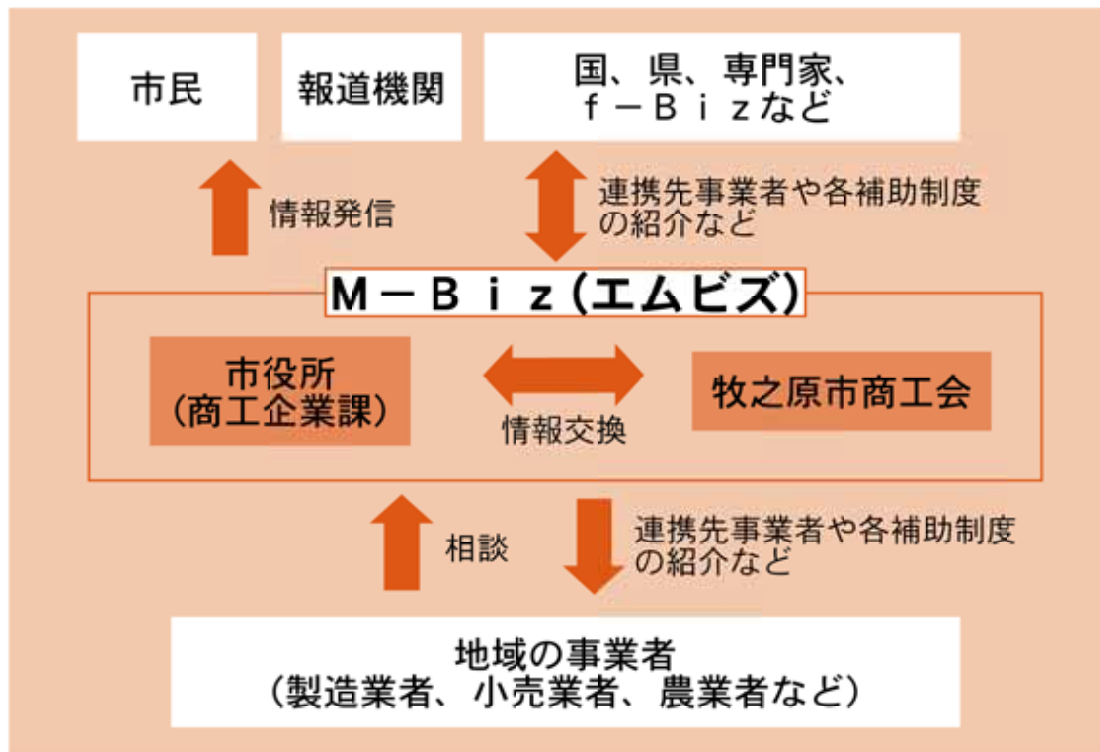


M-Bizへの発展

今回は市と商工会の職員が個別相談会に同席し、f-Bizの事業形態を学びました。市では、f-Bizのように常設の専門職員を配置しませんが、市と商工会が連携し、企業からの相談にワンストップで対応する「牧之原市産業応援チームM-Biz（エムビズ）（*仮称）」を今後組織し、今年度の事業を継続しながら、相談機能の充実を図る予定です。M-Bizでは、事業者からの相談内容について定期的に情報交換しながら、情報を共有化するとともに、相談内容に応じて次の対応を行います。

- ・専門家の紹介
- ・公的支援機関、補助制度などの紹介
- ・連携先の企業などの紹介
- ・新サービス、新商品の情報発信の支援 など

市では、さまざまな機関と連携を取りながら、中小企業支援を行っています。



製品の名前の重要性に気づく

山本電機株式会社

専務取締役

富永裕貴さん

(勝間)

当社は、各種工作機械の制御盤や農業用灌水装置などを製造している会社です。今回、自社製品の更なる販路を拡大したく、個別相談会に参加しました。

相談会での助言は、市場調査の徹底や独自のネーミングやブランド化の重要性、テレビや新聞などのメディアを十分に活用することなど。その後、当社のハウス管理装置と灌水装置に独自の名称を付け



ハウス専用液肥注入盤「みのレンジャー」

展示会などで積極的にPRしています。

製品イメージを作る上で、製品名が大変重要だということとが分かりました。

今後は、消費者の意向を製品づくりに反映するため、開発時の市場調査にも力を入れていきたいです。