群馬県産業支援機構
支援事例集 Ⅲ

未来への可能性を応援します

公益財団法人群馬県産業支援機構
Gunma Industry Support Organization

C O N T E N T S

目　次

ごあいさつ…… 1

親族内 (親→子供) の事業承継を支援 …… 2
光榮鍍金工業株式会社

取引先対応力の強化…… 3
富士ゴム工業株式会社

プロ人材採用による生産管理強化…… 4
株式会社みまつ食品

モノのいのちを生かす取組の事業化支援…… 5
株式会社ギヤ

今できることの積み重ねでスムーズな起業…… 6
Global Breeze Dining

DX 内製化による企業力向上 …… 7
株式会社協和

Web を活用した集客支援 …… 8
Lu Esthetic Salon

日本最大級の忍者の道具・武器のミュージアム「にんぱく」開設…… 9
合同会社 岩櫃城忍びの乱

群馬ならではのお土産の企画製造販売…… 10
株式会社 MOO-FACTORY

展示会による新たな販路開拓…… 11
株式会社ジュンコーポレイション

革新的なロール成形開発に成功…… 12
株式会社ヨシカワ

デジタル化による業務変革…… 13
株式会社タノ製作所

各種事業のご紹介…… 14

令和３年度公益財団法人群馬県産業支援機構の主な支援実績…… 15

ご　あ　い　さ　つ

このたび、公益財団法人群馬県産業支援機構の「支援事例集」第３巻を発行することが出来ました。御協力をいただいた県内企業等の皆様には、心からの御礼を申し上げます。

さて、令和２年１月に新型コロナウイルス感染症の国内初の感染患者が発生して以来、企業活動をはじめ社会経済全般において多大な影響を受けてまいりました。そうした中にあっても、新商品･新サービスの開発、新事業への挑戦や起業などに取り組む多くの県内企業等の皆様を御支援させていただきました。この支援事例集は、そうした皆様の取組の概要と当機構の伴走支援の一端を御紹介するものです。

新型コロナウイルス感染症やエネルギー・原材料価格の高騰などの影響により、県内企業等の皆様は厳しい経営環境に直面していますが、当機構ではこれからも、時代の変化に対応・挑戦する皆様に寄り添い、経営基盤強化のお手伝いをさせていただきます。経営に関わることであればどのような御相談でも積極的に御利用をお願い申し上げます。

結びに、本書の作成に当たり御協力いただいた掲載企業等の皆様に、重ねて御礼を申し上げ、御挨拶とさせていただきます。

令和５年３月

公益財団法人群馬県産業支援機構

理事長　石川　利一

親族内（親→子供）の事業承継を支援

概要：事業承継計画書の策定、経営者保証の解除

企業概要

光榮鍍金工業株式会社

■所在地
桐生市相生町 4-332-3
■代表者
丹羽　慎一
■資本金
300 万円
■従業員数
９名

主な事業活動

昭和 36 年５月設立。
現在の社長は２代目、後継者である長男正人氏は３代目社長。
主な事業は、板金加工（電気メッキ）、各種金属表面加工。
多品種・オーダーメイドで技術を要する細かい作業を得意とする。

今後の目標

廃盤部品のメッキ加工等を手作業で対応できる高い技術力により、大量生産とは一線を隔した「ものづくり」に貢献したい。
後継者不在・環境問題により廃業が増えている業界状況をチャンスと捉え、業容拡大を図りたい。

右：現代表　丹羽　慎一氏
左：後継者　丹羽　正人氏

相談までの経緯・相談対応フロー

令和３年６月、当社のメインバンクである桐生信用金庫の中小企業センターから、当社の事業承継（社長→長男のバトンタッチ）を支援するよう要請を受け付けた。ものづくり技術の評価が高い当社は、地域産業を支える企業の一社でもあり、事業承継・引継ぎ支援センターでは円滑な事業承継の実現に向けて、専門家と連携した支援を決定した。

活用した事業・相談対応の取組

STEP １：事業承継計画書策定支援
当センターは、当社を更に魅力的な会社にしたうえで後継者に引き継いでいくために、財務諸表の検証・経営者との面談を実施し、事業承継に向けて解決すべき課題を抽出した。この課題を、当社の顧問税理士（専門家）と共有して、“だれが”、“いつ”、“どのように”解決するのか、具体的なアクションプランを盛り込んだ「事業承継計画書」を策定することで、事業承継スケジュールを「見える化」する支援を行った。

STEP ２：事業承継時の経営者保証解除に向けた取組
事業承継にあたり、会社の金融機関借入に対する経営者の保証は、後継者にとって心理的ハードルとなるケースも多く、解決すべき課題のひとつ。本件では、当センターがメインバンク、信用保証協会、顧問税理士との調整を実施。１年にわたる伴走支援の結果、保証解除に必要な「経営者保証ガイドライン」の条件を全てクリア、経営者保証解除へとつなげることができた。

支援後の成果・フォロー体制

計画策定にかかる社長の課題解決への前向きな取組は、後継者の自覚の醸成にもつながった。経営者保証解除を進める中で重要性を理解した後継者が、経営指標の改善に積極的に取り組む姿勢を、社長も頼もしく感じている。
第三者目線を入れた事業承継計画策定により、後継者と後継者の弟の仕事のすみ分けも上手くできた。
メインバンクでは、本業支援・販路拡大・人材支援等を継続し、３代目社長をフォローする体制を整えている。

支援先企業からひと言

・子供達が継いでくれる決意に対して、社長として応えたい気持があったので、良いきっかけとなった。兄弟が上手く連携する体制が整った事もうれしい。
代表取締役　丹羽　慎一
・経営者保証解除は大変ありがたい。会社を大きくしていければ良いと思います。
（後継者）　専務取締役　丹羽　正人

相談対応した部署　群馬県事業承継・引継ぎ支援センター　℡：027-265-5040

取引先対応力の強化

概要：金型技術者の採用による取引先対応力の強化

企業概要

富士ゴム工業株式会社

■所在地
太田市脇屋町 997-12
■代表者
漆畑　兼久
■資本金
4,500 万円
■従業員数
186 名

主な事業活動

1966 年富士重工業㈱の協力会社として創業。
企画設計開発から製造、検査、納入まで一貫した生産体制を有するゴム、樹脂の自動車部品専門メーカーとして、取引先ニーズの高度化や環境の変化に対応する製品造りに取組んでいる。

今後の目標

今後も継続した金型設計技術の開発に取組み、取引先企業の高精度で高い技術のニーズに対応していきたい。

当社製品の一例

相談までの経緯・相談対応フロー

主力取引先の自動車業界は 100 年に一度の大変革期といわれるように変化も目覚ましく、取引先企業からの要望も高度化している。
また技術者の高齢化も進んでおり、それに対応できる金型技術者の育成・採用が急務となっていた。ハローワーク等に求人を出すも、金型に対する専門的な知識が必要であること、また、取引先対応や協力工場対応もあるため、コミュニケーション能力も必要なことから採用に苦戦していた。
そのような中、プロフェッショナル人材戦略拠点のことを知り相談することとなった。

活用した事業・相談対応の取組

プロフェッショナル人材戦略拠点のマネージャーが訪問し、人材ニーズを経営者から聴取。紹介された人材紹介会社と交渉を進める中で、製造業にて金型設計に携わっていた 50 代の人材を紹介され、面接を行った。
面接の中で、過去の経歴や経験を詳しく聞き、取引先企業からの要望に的確に判断・調整を行い、また協力工場との調整も円滑に行うことができる即戦力人材であると判断し、採用となった。

支援後の成果・フォロー体制

プロフェッショナル人材戦略拠点を通して採用した人材は、金型設計の技術者としての経験が豊富なため、技術部管理課に配属。製品 3D データから金型機構が成り立つかの判断をしたり、CAD を使って製品データをより良く成形するにあたっての不具合を直すとともに、その結果を取引先企業にフィードバックし、即戦力として活躍しています。
また、人材育成に関しても、若手の悩みなどに対してアドバイスを行うなど、よき相談相手となっている。今後は、高度化する取引先企業からの要望に対する調整や、当社の設計・製造部門や協力工場との調整や指導、また OJT を通した若手人材の育成など、幅広い分野での活躍を期待している。

支援先企業からひと言

日頃より産業支援機構、産業技術センターには技術支援、IT セキュリティー、補助金活用、商取引相談などの支援をいただき感謝しております。環境変化のスピードが速く目まぐるしく変化する経済状況ですが、引き続き産業支援機構および産業技術センターの支援を受けながら継続的な経営改善に取り組み成長発展していきたいと思います。

代表取締役　漆畑　兼久

相談対応した部署　群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点　℡：027-265-5057

プロ人材採用による生産管理強化

概要：安定供給と安定生産を両立させる生産管理の強化

企業概要

株式会社みまつ食品

■所在地
前橋市上大島町 2-1
■代表者
神山　光永
■資本金
4,000 万円
■従業員数
340 名

主な事業活動

1970 年に個人にて創業し 1974 年に法人化。
創業来、美味しさや品質にこだわり抜いた商品づくりに徹し「感動の経営」を理念として経営してきた。
創業来の主力商品である餃子に加え、焼売や春巻等の製造や商品開発に注力し、多品種小ロット生産にも対応している。

今後の目標

既存商品のブラッシュアップの他、新商品開発にも注力。「こだわりの商品づくり」を支える生産性向上と商品のブランド力向上、そして販売エリア拡大を目指していきたい。

当社商品の一例

相談までの経緯・相談対応フロー

当社のビジネスモデルは、自社ブランド商品から PB 商品、OEM 商品まで、品質を落とすことなく多品種小ロットに対応することで、永年の間お客様にご愛顧いただいてきた。
一方で、受注から納品までのリードタイムが短いため生産計画を立てにくく、製造ラインのシフト等も製造責任者とスタッフの「経験と勘」と「チームワーク」に頼る部分が大きかった。
更に当社が進化するために、いずれは「経験と勘」をデータ化する前段階として、「生産管理の強化と進化」が必要であると考えた。
他県において、同業他社がプロ人材拠点において希望人材の採用に成功したとの情報を入手し、群馬県プロフェショナル人材戦略拠点に相談するに至った。

活用した事業・相談対応の取組

STEP 1：希望人物像に関するディスカッション
当社が抱える課題の深掘りから入り、希望人物像に関して徹底的にディスカッションを重ね、真の課題と必要とされる人物像に行き着いた。

STEP 2：人材紹介会社へのエントリー開始
プロフェッショナル人材戦略拠点が提携している 40 社を超える人材紹介会社の中から 9 社に絞り込んで募集をかけた。
人材紹介会社の大小を問わず募集をかけたことにより、多彩な案件紹介があり、最終的には規模は小さいが、小規模ならではの手厚いサポートを受けた人材紹介会社からの紹介で、希望どおりの人材の採用に至った。

支援後の成果・フォロー体制

プロ人材入社後は、当社の強みと課題を把握してもらうために、各製造工程で実務経験を積んだ。
コミュニケーション能力の高さ、本人の地道な努力により既存従業員との信頼関係はすこぶる良好である。
また、その食品製造業界に対する知見を活かし、能動的に生産性向上に取組み、築き上げた信頼関係により周囲の協力体制も盤石である。
今後の当社の更なるステップアップに向け、着実な一歩を踏み出した。

支援先企業からひと言

プロ人材拠点がサポートしてくれたことで漠然としていた人材像を明確にすることができました。
また、タイトな生産計画を実行するために生産管理と並行して予防保全ができる人材を育成する重要性についてもアドバイスいただき大変有益でした。

代表取締役　神山　光永

相談対応した部署　群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点　TEL：027-265-5057

モノのいのちを生かす取組の事業化支援

概要：廃車から新たな価値を生み出す事業でブランディング向上

企業概要

株式会社ギヤ

■所在地
藤岡市中島 493-5
■代表者
上村　正則
■資本金
300 万円
■従業員数
2 名

主な事業活動

自動車の解体リサイクル業を展開。鉄・非鉄の分別リサイクル、自動車リサイクル部品の取り外し販売をしている。見せたくない「解体作業場」を自信を持って「見せられる解体工場」として、廃材活用を新たな価値として、シートベルトを材料とした世界に 1 つしかないバッグを作っている。

今後の目標

今後は地域密着型で地域とともに成長していくことを目標に、子供たちむけのワークショップの充実や、クラウドファンディングに挑戦し、工業ミシンを購入しバッグの商品ラインナップを増やしていきたい。

廃タイヤを利用したオブジェ

相談までの経緯・相談対応フロー

令和元年、金融機関とよろず支援拠点が連携した相談会で相談し、事業への思いや方向性などの整理確認。その後事業展開に向けて相談をするようになった。

コロナ蔓延により厳しい経営環境となったが、廃材に命を吹き込むバッグづくりに挑戦。完成品ができたことから事業化に向けた支援を開始した。

活用した事業・相談対応の取組

STEP 1：廃材に新たな命を吹き込む事業の広報戦略支援

廃材に新たな命を吹き込み持続可能な社会に向けた事業としていくため、「自社の思いを伝える工夫」「自社技術を守りながらの商品展開の課題」「価値づくりにむけての事業の戦略策定」のもと、自社ブランディング向上・価値づくりにむけて新たな一歩を踏み出すこととした。

STEP 2：オールよろず体制でサポート

自社の思いの発信の在り方、解体工場内の売店の工夫、商品販売にむけての EC サイト構築、自社技術を守るための特許取得など多様な視点での確認のもと、シートベルトのバッグ事業価値、企業価値の認知度とともに価値向上にむけて支援を行った。

STEP 3：商品販売支援

コロナ禍であることから非対面型の販売方法とし、補助金を活用し「EC サイト」構築を支援し、技術を守ることから特許の視点、男性向け商品のロゴ、女性向けのロゴの作成サポートやプレスリリース手法など多様な視点で、オールよろず体制での支援を行った。

支援後の成果・フォロー体制

大手自動車メーカーのワークショップ企画を受注、また、地域の子供たちむけにシートベルトでのリボンづくりなど開催することができた。

顧客の口コミが次の顧客へと繋がり、新規事業の売上として月 10 万円、令和４年８月には所さんのテレビ番組での紹介により 20 万円の売上となり、廃材活用、新たに命を吹き込む事業としての事業開始からの売上は 500 万円となった。

支援先企業からひと言

よろず支援拠点の皆様に親身になって寄り添って頂き、命を吹き込むバッグを展開することができました。当社のこだわりと思いを真摯に受け止め、時代の動向を見ることの重要さも教えて頂きました。皆様の心温まる寄り添う姿勢から元気をもらい、前向きに頑張れることに繋がっています。

代表取締役　上村　正則

相談対応した部署　よろず支援拠点　TEL：027-265-5016

今できることの積み重ねでスムーズな起業

概要：起業に向けた課題設定と取組支援

企業概要

Global Breeze Dining

■所在地
みどり市笠懸町阿左美
3065-16-102

■代表者
山藤　淑子

■資本金
ー

■従業員数
ー

主な事業活動

グリーンのキッチンカー「KOBE ハイカラキッチン」で、神戸中華街の思い出の味である「本格中華粥」と「手作り包子（パオズ）」を販売。早くもイベントやランチ時に女性や高齢者などから高い支持を得ている。

今後の目標

今後は、季節に応じたメニュー開発や、同じ志を持つ起業を目指す女性との連携など少しでも将来像に近づけるよう展開を計画している。

手作り包子（パオズ）と本格中華粥

相談までの経緯・相談対応フロー

神戸出身で、大阪、東京、ロサンゼルスと様々な地域を経て、各地で出会った「食」の楽しさと幅広さを群馬でも感じてもらいたいと、子育ての最中ではあるが一大決心して自らキッチンカーの開業を決意。

しかし、どのように進めたら良いかわからず、さらに小さな資本で始められるか不安もあった。

よろず支援拠点主催の女性経営者向けセミナーをきっかけにして、起業への心構えや具体的な進め方の相談に至った。

活用した事業・相談対応の取組

STEP 1：傾聴と対話による現状確認・共有

まず担当コーディネーターが開業の経緯や動機および目指したい姿について、しっかり聴き取ることを開始。動機についてしっかりとした考えがあること、事業に対して様々なアイディアを持っていることを確認。

STEP 2：起業に向けた課題と取組の優先度設定

遠い将来の夢を実現するためにも、今現実に向き合わなければならない課題や、今できることに視線を向けることを促した。まず行う取組として、「当店を知ってもらうこと」「当店の商品を知ってもらうこと」「リピーター客を作ること」が大切であることを共有できた。並行して、出店先の分析、自社商品のどのような点が喜ばれているか、リピーター客のペルソナ研究などを進めた。

STEP 3：自社商品のテストマーケティング

地元商工会議所での実験的な出店や、キッチンカー仲間との連携によるイベント出店先の拡大、リピーター客に対応したサイドメニューの展開など検討を重ねた。

支援後の成果・フォロー体制

顧客の声に耳を傾けて、当店の何が喜ばれているのか、何が求められているのかなどをキャッチした結果、出店回数の増加に加えてメイン商品の「本格中華粥」のサイズ展開、トッピングの「特製辣油」の小売、「手作り包子」の味変ディップなどを展開でき、売上は開業3か月平均に比べ約3倍増を達成した。

支援先企業からひと言

コーディネーターの方が、夢と迷いが混じり合っている私の話を否定することなく、しっかりと聞いてくださり、安心して相談できる環境を整えてくれました。

そうしたことで、自分自身で話していることの内容も分析することができ、自然と考えがまとまるようになりました。そして、今自分にできることで顧客が求めていることに集中することができ、小さいながらも成長を重ねることができたと思っています。

代表　山藤　淑子

相談対応した部署　よろず支援拠点　TEL：027-265-5016

株式会社協和
KYOWA CO.,LTD

DX 内製化による企業力向上

概要：人材不足やノウハウ欠如でも自走できる組織作り支援

企業概要

株式会社協和

■所在地
高崎市大八木町 588
■代表者
由田　禎滋
■資本金
5,000 万円
■従業員数
248 名

主な事業活動

昭和 24 年 5 月に創業。
射出成形・ダイカストの製造及び各種めっき処理のグローバル企業として、（社員の思いが籠められた）自社技術、自社製品を開発し、世界のお客様に「信頼（Trust）と喜び（Pleasure）」を日夜届けている。

今後の目標

今後は治具管理システムの試験運用を進めていき、本稼働を目指す。
また、本システムの構築から得た経験をもとに、物品管理等の他業務でのシステム化についても進めていきたいと考えている。

プロジェクト会議の様子

相談までの経緯・相談対応フロー

デジタル化のための補助金活用について経営総合相談窓口（現：ビジネスサポート BASE ぐんま“ココカラ”）に相談したことが契機。その後のアフターフォロー、ヒアリングを重ねる中で、今回の「管理強化のためのデジタル化」がスタートした。ココカラ × スマートファクトリー創出支援事業の連携支援により社内に“デジタル化プロジェクトチーム”発足。隔週火曜日に会議開催。
また、B to B 商品開発品の販路開拓について、ものづくり販路支援コーディネーターが自社製アルミダイカスト部品の販路開拓も支援中。

活用した事業・相談対応の取組

（スマートファクトリー創出支援事業による支援）
同社ではデジタル化を古くから進めてきたが、IT ベンダー依存率が高く、費用・機能や開発期間での課題を抱えていた。DX 時代にスピード感をもってデジタル化を推進するため、DX 内製化を提案し伴走型支援を行うことになった。DX 内製化を牽引するプロジェクトのキックオフに立ち会い、以降必要に応じてプロジェクト会議に参画し、自走できるように支援を行っている。

具体的支援内容
① デジタル技術習得ノウハウの伝授
② デジタル人材育成支援
③ プロジェクトの遂行支援

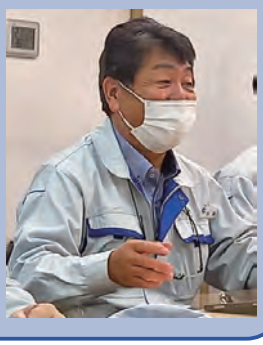
支援後の成果・フォロー体制

①“ココカラ”による支援
経営の総合相談窓口として、企業のあらゆる経営課題を抽出し、解決に導くのが“ココカラ”の役割である。今後も相談者に寄り添い、良き相談相手として頼られる存在を目指す。
②スマートファクトリー創出支援事業による支援
支援開始から半年たち、小さく始め、社員にシステム開発を体験してもらうことで自走できる兆しが見えてきた。今後とも継続的に支援を行い企業力向上の手助けを行いたい。

支援先企業からひと言

今回のシステム構築プロジェクトをきっかけに、理想に近いシステムが形になってきている。また、社内の IT 人材の育成という面でも効果が出ており、本プロジェクトに取組んで良かったと感じている。
本プロジェクトをきっかけとして、次の仕組み作りにも横展開を図っていきたい。

常務取締役　小林　智



相談対応した部署
ビジネスサポート BASE ぐんま“ココカラ”　TEL：027-265-5013
スマートファクトリー創出支援　TEL：027-226-5006
ものづくり販路支援　TEL：027-265-5015

Web を活用した集客支援

概要：SEO・MEO 対策、Web サイト作成支援

企業概要

Lu Esthetic Salon

■所在地
高崎市東貝沢町2-17- 7
K's TWO C 号室

■代表者
靜　由香利

■資本金
ー

■従業員数
１名

主な事業活動

群馬県で唯一の、小顔になるための「筋膜リリース」エステサロン。
全国のプロのエステティシャンを、のべ 5000 人以上教育してきたエステ技術トレーナーが、施術を行っている。
群馬県でダントツの筋膜リリースの技術力。

今後の目標

創業当初から、売上規模は拡大傾向となっている。新店舗に移転するなど、今後も、事業規模の拡大を行うために、人材の採用や育成に取り組んでいく予定である。

施術の様子

相談までの経緯・相談対応フロー

当機構が助成する令和２年度起業支援金に採択されたことをきっかけに、総合相談窓口（現：ビジネスサポート BASE ぐんま“ココカラ”）による支援がスタート。Google ビジネスプロフィール（旧 Google マイビジネス）の整備をスタートとして、SNS の運用、HP（ホームページ）の整備を進めてきた。

活用した事業・相談対応の取組

STEP １：MEO 対策（Google ビジネスプロフィールの整備）
開業当初、HP を持っていなかったため、Google ビジネスプロフィール整備を進めた。現在、「高崎　筋膜リリース」で検索すると Google マップ上に上位表示されるようになっている。
※ MEO（Map Engine Optimization: マップエンジン最適化）

STEP ２：HP の作成支援
SEO 対策＆成約につながることを意識した HP になるよう、制作段階から進捗を随時確認しながらアドバイスを行った。

STEP ３：SEO 対策
競合が少ない、「筋膜リリース」というキーワードに注目して、地域での検索順位が上がるように、コンテンツブログの作成等 SEO 対策支援を行った。
※ SEO（Search Engine Optimization: 検索エンジン最適化）

STEP ４：創業塾の活用
当機構で実施している「ぐんま創業者支援塾」への参加を提案。創業塾を通じて、事業計画のブラッシュアップ支援を STEP １～３に平行して行い、今後の事業展開の方向性を固めていった。

支援後の成果・フォロー体制

支援から１年６ヶ月の段階で、当初目標にしていた売上げを大きく上回る実績を残すことに成功。現在では、新店舗に移転し、事業規模は順調に拡大している。“ココカラ”として引き続き売上拡大の支援を行っていきたい。

支援先企業からひと言

創業当初は新規のお客様を獲得するのに苦戦していました。“ココカラ”で、Web マーケティングの相談ができることを知り、相談をさせていただくようになりました。
Web サイトの制作・SEO・MEO・リスティング広告などの具体的な施策を教えていただき、売上が増えてきました。
そのおかげもあり、広い店舗への移転をすることができました。これからも相談させていただきたいと思っています。引き続きよろしくお願いいたします。

代表　靜　由香利

相談対応した部署　ビジネスサポート BASE ぐんま“ココカラ”　TEL：027-265-5013

日本最大級の忍者の道具・武器のミュージアム「にんぱく」開設

概要：群馬県起業支援金・ぐんま創業者支援塾の活用

企業概要

合同会社 岩櫃城忍びの乱

■所在地
吾妻郡東吾妻町大字原町1126

■代表者
齋藤　貴史

■資本金
100万円

■従業員数
1名

主な事業活動

令和３年１月21日設立。
主な事業は、「忍者エンターテイメント（にんため）」の開催、「忍者ミュージアム（にんぱく）」の運営、イベント・ワークショップの開催、東吾妻町の歴史資源を活かした商品開発・販売である。また、インバウンド向け旅行商品として、「にんぱく」を拠点に体術・武器操作、古典芸能などを体験してもらうサービスを提供している。

今後の目標

令和４年度文化庁の「観光再開・拡大に向けた文化観光コンテンツの充実事業」に採択された（総事業費約1,800万円）。「吾妻忍者アカデミー創出事業」として、忍者の知識や技術を学ぶ「忍者学校」をパッケージ化し、観光客へ提供していく。

日本最大級の常設展示室

相談までの経緯・相談対応フロー

代表者は、平成26年に地域おこしサークル「岩櫃城忍びの乱実行委員会」を立ち上げ、東吾妻町の歴史資源を観光資源に結びつける活動を行ってきた。６年間のサークル活動を通じて利用できるようになった日本最大級の忍者の道具・武器のコレクションの使い道を模索した結果、コレクションを有効活用することが東吾妻町の課題解決になると考え、観光客が東吾妻町の中心商店街に立ち寄るプラットホームになるコレクションを常設展示する施設を開設して観光客を呼び込み、町おこしをしたいとの想いが強くなった。

活用した事業・相談対応の取組

1.「群馬県起業支援金」の活用
代表者は、創業の想いを実現するため合同会社を設立してJR東日本吾妻線の群馬原町駅前に「忍者ミュージアム（にんぱく）」を開設する決心をした。事業として多額の資金が必要になることから、補助金活用による資金確保を考え、「群馬県起業支援金」に応募。令和２年８月、同支援金に採択されて「にんぱく」の改装工事に着手。同時に起業支援金相談員によるサポートを受けながら事業を進めた。
2.「令和２年度ぐんま創業者支援塾」の活用
東吾妻町が抱える地域課題解決に中心的な役割を果たすという強い意志を持って事業継続を計画していく必要性を感じていたところ、起業支援金相談員から令和２年度ぐんま創業者支援塾の案内があり、入塾した。
塾では、専門家によるビジネスプランの磨き上げと課題解決に向けた支援を受けるとともに、塾生である起業家同士との連携強化を図ることができた。

支援後の成果・フォロー体制

起業支援金に採択された結果、令和３年１月に「にんぱく」をオープンすることができた。「にんぱく」が東吾妻町の観光創出の拠点になったことで、文化庁に文化施設として認められるなど、ビジネスチャンスが拡大した。また、ぐんま創業者支援塾でのビジネスプランの発表内容が群馬県動画･放送スタジオ「tsulunos（ツルノス）」にて公開され、既存のお客様のみならず新規のお客様も視聴し、信用が高まった。

支援先企業からひと言

地域振興にかける熱意とアクションは東吾妻町で一番を自負していましたが、創業資金を確保することが最重要課題でした。起業支援金に採択されて資金面で余裕ができるとともに、「にんぱく」という文化施設を作ることができました。今後も蓄積した人脈やノウハウを活かし、吾妻忍者の魅力を広く伝えていきます。
ご支援をよろしくお願いいたします。

代表社員　齋藤　貴史

相談対応した部署　ビジネスサポートBASE ぐんま“ココカラ”　TEL：027-265-5013

群馬ならではのお土産の企画製造販売

概要：群馬県起業支援金・中小企業 119（専門家派遣）の活用

企業概要

株式会社 MOO-FACTORY

■所在地
前橋市住吉町 1 丁目 13-24
■代表者
青柳　美保
■資本金
100 万円
■従業員数
5 名

主な事業活動

令和 2 年 5 月 28 日設立。
主な事業は、カフェ運営、菓子の製造販売、司会業、MC、制服・ユニフォームの販売等である。菓子は、主力となる焼きまんじゅうマフィンをはじめとする焼き菓子を製造・販売している。「MOO CAFE」は一角をイベントスペースとし、月替わりで県内の作家達の展示販売を行っている。MC の活動は、まえばし CITY エフエム にて「ムーちゃんのまえばし Sow 業ラジオ」を放送し、前橋の経済人にスポットを当てて様々な前橋の起業家を紹介し、商売のタネ・成長のタネを視聴者に届けている。

今後の目標

今後は人材育成に力を入れて、各業務の仕組みや製造工程のロス率改善を図る計画作りを進める。また、販売委託先の開拓・選定を行い、焼きまんじゅうマフィンを消費者へお届けする体制を構築する。

群馬の新しいおみやげ
焼きまんじゅうマフィン

相談までの経緯・相談対応フロー

代表者は、平成 29 年 12 月に前橋市創業センターのチャレンジショップで創業カフェを開業。家庭料理のランチを販売しながら焼きまんじゅうの味を広く県内外に知ってもらいたいと思い、焼きまんじゅうマフィンを開発した。焼きまんじゅうマフィンは、群馬のソウルフード焼きまんじゅうの味を忠実に再現したデザートで大ヒット商品になったが、多くの方に焼きまんじゅうマフィンを知ってもらいたいという想いが強くなり、菓子製造業に参入して販路を拡げていくことが最重要課題であると考えた。

活用した事業・相談対応の取組

1.「群馬県起業支援金」の活用
焼きまんじゅうマフィンを群馬県を代表するお土産に成長させるため、法人を設立して製造工場を設け販路拡大することを決断。代表者は、補助金制度の活用による資金確保を目指し、群馬県起業支援金に応募した。令和 2 年 8 月、群馬県起業支援金に採択されて店舗改装工事を行い、菓子製造業・飲食店営業の営業許可を取得して令和 2 年 10 月に「MOO CAFE」をオープンした。同時並行して起業支援金相談員によるサポートを受けながら事業を進めた。

2. 中小企業 119（専門家派遣）の活用
商品パッケージの一新によるブランドイメージ向上が新たな課題となった。起業支援金相談員からタイミング良く経営サポートの提案があり、中小企業 119（専門家派遣）に申し込み、デザインの専門家によるコンサルティングを受けた。

支援後の成果・フォロー体制

1.「群馬県起業支援金」
起業支援金による資金援助により、自己資金を十分確保することができた。また、「MOO CAFE」をオープンして自社生産・販売体制を構築し販路拡大を実現した。
2. 中小企業 119（専門家派遣）
商品パッケージのデザインを見直してドレッシングのボトル・ラベルデザインを一新した結果、ブランドイメージが向上し売上アップを実現した。

支援先企業からひと言

当社は、焼きまんじゅうマフィンが群馬県を代表するお土産であるといわれるように引き続き経営努力を重ね、将来は焼きまんじゅうマフィンを食べた人が本物の焼きまんじゅうを求めて来県する観光のきっかけになればいいと願っています。
今後とも、ご支援をよろしくお願いいたします。

代表取締役社長　青柳　美保

相談対応した部署　ビジネスサポート BASE ぐんま“ココカラ”　TEL：027-265-5013

展示会による新たな販路開拓

概要：４つの偶然を引き寄せた継続力

企業概要

株式会社ジュンコーポレイション

■所在地
安中市松井田町上増田 53-1
■代表者
小板橋　義和
■資本金
1,000 万円
■従業員数
41 名

主な事業活動

昭和 48 年２月設立。プラスチック射出成形製品及び金型を製造・販売。取引分野は自動車、住宅設備、OA・家電、医療機器など多岐にわたる。

群馬県いきいき G カンパニー奨励賞受賞、経産省「はばたく中小企業・小規模事業者 300 社」選定、経産省「地域未来牽引企業」選定、厚労省「えるぼし」三つ星認定、日本健康会議「健康経営優良法人 2022 ブライト 500」認定。

今後の目標

技術力の向上や取引先の拡大に加え、「えるぼし」や「健康経営」を通じて社員満足の高い企業を目指している。

ガスインジェクションによる製品例

相談までの経緯・相談対応フロー

当社は、技術志向のプラスチック成形メーカーである。ひけやそりの解消と寸法精度の向上に有効な「ガスインジェクション」、製品に高級感・高質感を付与する「ヒートアンドクール」など、特殊な射出成形を得意とする。特に、「ガスインジェクション技術の圧倒的 No.1」を目指している。こうした高い技術力を周知し、事業拡大につなげるため PR の場を探していた。

活用した事業・相談対応の取組

STEP １：展示会への共同出展

当機構が共同出展を募集した展示会「自動車部品加工 EXPO」（平成 27 年度）、「クルマの軽量化技術展」（28 年度）に相次いで出展、樹脂成形技術を PR した。

展示会を通じて当社の「ガスインジェクション」工法が、ある大手電気機器メーカーの目に留まる。展示会最終日、閉会の音楽が流れてもなお撤収作業に手を付けずにいたことが奏功し、閉幕ぎりぎりの商談を呼び込んだ。工法の課題点を問うメーカー技術者に、その場で解決策を提示し技術力をアピール。日を改めて商談することになったが、そこでも思いがけないことが・・・。

展示会の来訪者とは初対面だったが、後日、商談したキーマンは８年前偶然にも会っていた。距離感が一気に縮まり、商談はとんとん拍子に進んだ。

本体と装飾部品を別々に作っていた製品を、「ガスインジェクション」技術により一体成形する新工法を提案、採用となった。１パーツ分の加工工程と組立作業が不要となり、従来の１/2にコストを低減。メーカーとの信頼関係を築き、現在も取引が続いている。

STEP ２：出展の継続

商談をまとめた小板橋広明専務曰く「４つの偶然が重なった」と。展示会当日や後日の商談以外にも偶然が重なり、早期の成約に結び付いた。その運を手繰り寄せたのが継続力だ。実は、自動車関係の展示会だけでも 10 年以上にわたり出展を続けている。「新工法を知ってもらっても設計者が実際に図面を引くのは３年先」（小板橋専務）。継続は力であり、信頼の獲得にもつながっている。

支援後の成果・フォロー体制

取引先は現在 32 社。この 10 年間で３割増えた。社数にも増して変化したのが、取引先のレイヤー（階層）だ。これまで取引の 96%はティア２だったが、現在はメーカーとの直接取引が 50%を占め、ティア１が 40%強、ティア２は 10%未満。これにより付加価値、支払条件、情報の確度が大きく改善し、経営の安定化につながっている。

機構では経営の安定化につながるこうした販路支援以外にも「地域未来牽引企業」（経産省）選定に向けたサポートなど、様々な支援を行っている。

支援先企業からひと言

機構さんとのお付き合いは先代から 30 年以上。長いお付き合いが有効な支援につながっていると思います。

これも継続力ですね。

専務取締役　小板橋　広明

相談対応した部署　工業支援課　℡：027-265-5015

革新的なロール成形開発に成功

概要：サポインによる技術開発から採用へ

企業概要

株式会社ヨシカワ

■所在地
太田市西新町 135-11
■代表者
吉川　弘一
■資本金
5,000 万円
■従業員数
345 名

主な事業活動

昭和 13 年6月、航空機部品メーカーとして創業。34 年 10 月に法人化。ロールフォーミング技術を強みとし、自動車などの輸送機器部品、建築関連の各種資材、バス / 鉄道 / トラックなどの大型車両部品の開発と生産を手掛ける。

今後の目標

EV 化の進展をはじめ自動車産業が大きな転換期を迎えるなか、小さくても存在感と魅力ある信頼される企業を目指して、『モノ造りの進化と維持』にチャレンジして参ります。

ロール成形ライン

相談までの経緯・相談対応フロー

ヨシカワは、金属材料を連続的に塑性加工する「ロールフォーミング (ロール成形)」おいて、業界トップの技術力を有している。自動車業界からの強いニーズを受け、「軽量化 40%」「生産性５倍」という高い目標を掲げ、超高張力鋼板のロールフォーミング開発に挑戦した。

活用した事業・相談対応の取組

STEP 1 ：超高張力鋼板の高精度加工にチャレンジ

自動車産業は電動化をはじめ、100 年に一度の大きな変革期を迎えている。製造業にとって新しい領域への対応に加え、時代に即したものづくりの革新が生命線だ。そこで、ヨシカワでは自社の技術部門に加え、塑性加工に造詣の深い県立群馬産業技術センター、東京電機大学とプロジェクトチームを編成。群馬県産業支援機構はプロジェクトの管理・運営の立場でチームに加わった。

研究開発は、平成 27 年度の戦略的基盤技術高度化支援事業 (サポイン) の採択を受け、３年間にわたり実施。軽量化と高強度化に有効な半面、加工の極めて難しい引張強度 1GPa を超える超高張力鋼板の高精度加工に成功した。

※ Gpa(ギガパスカル) は圧力の単位

STEP 2 ：新技術による営業活動

技術開発の成功を踏まえ、ヨシカワは川下産業である自動車産業に対して新技術を積極的に提案。令和２年モデルより採用となった。

支援後の成果・フォロー体制

ヨシカワでは、サポイン事業終了後も県立群馬産業技術センターとの技術開発を継続。当機構では新技術を普及・拡大させるための販路開拓支援や、供給体制を充実させるための外注先の紹介に加え、よろず支援拠点によるサポートも行った。サポイン申請時に 302 人だった従業員は 340 人を超えるまでに拡大、業容の拡大を図っている。

支援先企業からひと言

超高張力鋼板に関する研究開発は当社にとってチャレンジでした。
関係者の協力により新技術をものにできたことは大きな喜びです。

代表取締役　吉川　弘一

【県立群馬産業技術センターからひと言】

技術開発は製造業の生命線。センターではこのような技術開発を支援しています。

研究調整官　小谷　雄二

相談対応した部署　工業支援課　℡：027-265-5015

デジタル化による業務変革

概要：DX 推進における伴走型支援

企業概要

株式会社タノ製作所

■所在地
高崎市吉井町池 779-13
■代表者
片野　真吾
■資本金
3,000 万円
■従業員数
183 名

主な事業活動

旧吉井町で昭和 43 年に創業。
自動車のドアミラー、各種ランプ、内装部品、ハーネス部品、機能部品の金型製作から成形、完成品組立まで対応し、それらの部品を国内外の自動車・トラックメーカーに納入している。

今後の目標

グローバル化が益々進む中でこれからもデジタル化の推進を行い、スピード感をもって積極的にお客様の求める「高品質」「短納期」「低コスト」に高いレベルで応え、世界に通用する企業を目指す。

環境 GS 認定制度認定書（上）と
地域未来牽引企業選定証（下）

相談までの経緯・相談対応フロー

当社は自動車部品製造業として射出成型加工を主たる事業としている。昨今、自動車業界に限らず、製造業では多品種少量や短納期への対応力が求められている。デジタル化が必須となっていたが自社だけの対応には限界を感じ、IT の専門スキルを擁する当機構のスマートものづくりコーディネーターに支援を仰ぐことになった。

活用した事業・相談対応の取組

スマートものづくりコーディネーターの支援を受け、下記のステップを踏みデジタル化を推進している。

1　【現状分析】　受注から生産・出荷までの業務の流れ及び導入済みの生産管理等の各システムの機能・活用状況を把握し、現状分析を行った。

2　【目標設定】　受注から生産・出荷までの業務フローを見直し、あるべき姿を描いた。

3　【課題抽出】　あるべき姿と現状を踏まえた問題点及び実現に向けた課題の洗い出しを行った。

4　【計画立案】　あるべき姿に向け優先順位付けを行い、実施計画を立案した。

5　【導入･実行】　計画実施に向け段階的にシステムの導入を図っている。

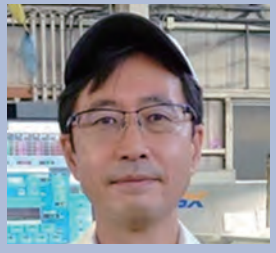
支援後の成果・フォロー体制

最初に手掛けたのが、品質向上のため、これまで手書きで管理されていた出荷前の検査日報のデジタル化。検査情報の見える化を行い、不良発生に対してレスポンスよく対応できるようにした。また検査日報をデジタル化したことにより、品質分析資料を作成する手間も省け(▲ 1290 分 / 月)､速やかに現場へフィードバックできるようになった。
次に手掛けているのが、生産効率の向上を図るべく生産現場にかかわる生産管理システムの再構築である。
いままで停滞していたデジタル化の推進が、スマートものづくりコーディネーターの継続的支援を受け加速している。

支援先企業からひと言

お客様の要求にスピート感をもって応えるには、デジタル化の推進が不可欠であると痛感しています。
これからも引き続き機構及び産業技術センターの支援を受けながら DX の推進を行っていきたいと思います。

代表取締役社長　片野　真吾



相談対応した部署　スマートファクトリー創出支援　TEL：027- 226-5006

事例を掲載できなかった事業のご紹介

中小企業活性化協議会

【事業概要・支援内容】

中小企業活性化協議会では、苦しむ中小企業に広く門戸を開き、できる限り多くの事業者を迅速に支援するべく、金融機関、民間専門家等とも連携し、中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジを地域全体で支援します。

【支援の流れ】

第１次段階 まずは中小企業活性化協議会へ相談！

例：財務上の課題をお持ちの中小企業者
例：財務が課題の融資先を持つ金融機関
例：財務が課題の相談先を持つ支援機関

活性化協議会

○面談や提出資料の分析を通して経営上の問題点や具体的な課題を抽出します。
○課題の解決に向けて適切なアドバイスを行います。

よろず支援拠点等の支援機関をご紹介 → 商工会・商工会議所・税理士等

第２次段階

関係支援機関の機能活用が適当であると判断した場合 → Y

協議会で収益力改善支援が適当と判断した場合 → N → Y

協議会で事業再生支援が適当であると判断した場合 → N → Y

事業の再生が困難であると判断した場合 → N → Y

「収益力改善」フェーズ

協議会が行う収益力改善の支援は、経営環境の変化に伴う収益力の低下などに対し、現状課題・問題点、ビジネスモデルを分析した上で、収益力改善に向けた計画策定支援を行うものです。**経営の足腰の強化**と考え、財務的安定に向けて早めの取組みが重要です。

こんな方にご利用をお勧めします。
経営環境の変化に対応した収益力改善の必要があり。

- □ 収益力改善により財務的安定を図りたい
- □ 自社の課題・問題点を客観的に把握したい
- □ 経営環境の変化に対応したビジネスモデルを構築したい
- □ 収益力改善に向けた具体的な行動計画を策定したい

経営の足腰の強化

「事業再生」フェーズ

協議会が行うリスケ支援や事業再生支援の手法は金融機関等の債権者にしか企業の窮状を知られずに風評による信用低下などを回避しながら、経営再建を進めます。**経営に入院治療や手術**が必要な状況と考え、再生への意欲を持ち続けることが大切です。

経営の入院治療・手術

こんな方にご利用をお勧めします。
深刻な経営状況にため金融支援を得る必要があり。

- □ 経営再建に向けて問題点等に対するアドバイスがほしい
- □ 事業を継続しつつ金融支援を得て立て直しを図りたい
- □ 再生が困難な場合、新たな挑戦への支援がほしい

「再チャレンジ」フェーズ

協議会による再生が困難と分かった場合にも、相談企業や保証人は、「円滑な廃業」や「経営者・保証人の再スタート」に向けて、各種のアドバイスや代理人弁護士の紹介を受けられます（再チャレンジ支援）。
また、企業の債務整理によって保証債務の整理が必要になった場合には、経営者や保証人は、**経営者保証ガイドライン（単独型）**に基づく保証債務の整理について、協議会の支援を受けられます。

経営者保証　ガイドライン　検　索

経営改善計画策定支援事業　（旧経営改善支援センター事業）　民間プレーヤーを活用した支援！

国が認定する士業等専門家（認定経営革新等支援機関）の支援を受けて経営改善計画等を策定する場合、専門家に対する支払費用の一部を協議会が支援する事業です。

○早期経営改善計画策定支援事業（ポストコロナ持続的発展事業）
○経営改善計画策定支援事業
「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」活用に対する支援ガイドライン
に基づく計画策定

早期経営改善計画策定支援事業及び経営改善計画策定支援では、協議会の PM・SM が計画内容の品質向上に資する意見・助言等を行います。
ただし、協議会が金融調整や成否等の責任を負うものではありません。

再生支援　全国本部　検　索

自動車サプライヤー支援センター

「自動車サプライヤー支援センター」は、「CASE」（ケース）への対応など時代に即した地域サプライヤー群の育成を目的に令和３年４月に開所しました。

基盤強化や開発提案力向上への支援を通じて、提案力と自己変革能力のある地域サプライヤー群の育成を目指します。

令和３年度
公益財団法人群馬県産業支援機構の主な支援実績

□経営支援の実績（総合相談課）

総合相談窓口相談件数合計 1,881 件

相談の多かった上位３項目

内容	件数
創業	467
経営戦略	421
ビジネスプラン	288

よろず支援拠点相談件数合計 10,094 件

相談の多かった上位３項目

内容	件数
経営知識	2547
施策活用	2405
事業計画策定	931

□下請取引支援の実績（工業支援課）

受発注案件のあっせん支援実績

内容	件数	内容	件数
取引相談件数	1524	受発注あっせん件数	276
あっせん成立件数	37	当初成立金額	20,868 千円

ものづくり販路支援コーディネーター支援実績

内容	件数
県外発注企業訪問件数	1
県内発注企業訪問件数	95
県内受注企業訪問件数	403

スマートものづくりコーディネーター支援実績

内容	件数
支援企業数	173 社
IoT・AI セミナー開催	1 回
先進地視察・人材育成講座	各 1 回

展示商談会開催等支援実績

内容	商談件数	備考
群馬ものづくりフェア 2021	2,405	オンライン展示会（アクセス件数）
関東５県ビジネスマッチング商談会	782	県内参加企業 38 社
広域展示会出展支援	340	彩の国ビジネスアリーナ、機械要素技術展 他
個別商談会開催	96	開催　計 96 回

□再生支援・経営改善、事業承継・プロ人材サポートの実績（経営支援課）

再生支援相談実績

内容別	件数
コロナ特例	37
通常再生	40
計	77

経営改善支援相談件数、計画策定支援件数

内容	相談件数	計画策定完了件数
早期経営改善計画	42	7
経営改善計画	149	33
計	191	40

事業承継・引継ぎ支援センター相談実績

内容別	件数	うち成約件数		内容別	件数
譲渡希望（売り）	115	譲渡希望（売り）	19	事業承継診断件数	6706
譲受希望（買い）	148	譲受希望（買い）	12	親族内承継相談件数	97
その他（親族等）	99	親族	15	支援依頼受理件数	23
計	362	計	46	計画策定完了件数	15
				経営者保証解除相談件数	45

プロフェッショナル人材戦略拠点相談実績

内容別	件数
相談対応件数	240
うち、成約件数	28

総　務　課　TEL：027-265-5011
【総務・経理／ホームページ管理／メールマガジン配信／上海事務所運営】

経営支援課　TEL：027-265-5012
【中小企業経営支援／外国出願支援補助金】

- 中小企業活性化協議会　TEL：027-265-5061
  【中小企業の再生支援（相談・助言、取引・再生計画策定支援・金融調整等）】
  - 経営改善計画策定支援事業　TEL：027-265-5064
    【認定支援機関による経営改善計画の策定及びフォローアップ費用の一部補助】
- 事業承継・引継ぎ支援センター　TEL：027-265-5040
  【あらゆる事業承継の相談をワンストップで支援】
- プロフェッショナル人材戦略拠点　TEL：027-265-5057
  【企業の成長戦略を具現化していくプロフェッショナル人材採用のサポート】

総合相談課　【経営総合相談／創業支援／セミナー、勉強会開催等】　TEL：027-265-5013

- ビジネスサポートBASE（ベース）ぐんま"ココカラ"　TEL：027-265-5013
  【経営革新計画支援、創業支援、経営相談】
- よろず支援拠点　TEL：027-265-5016
  【各分野の知識を有する専門家が幅広く相談に対応】

工業支援課　TEL：027-265-5015
【受発注あっせん／展示会・商談会の出展支援】
【人材育成・研修／次世代産業参入支援／ネットワーク交流支援】

- 自動車サプライヤー支援センター　TEL：027-265-5015
  【自動車サプライヤー支援、情報収集・提供、ティアダウン活動、セミナー開催、デジタル人材育成等】
- スマートファクトリー創出支援（産技センター内）　TEL：027-226-5006
  【IoT・AI・ロボット等のデジタル技術の導入】
- 下請かけこみ寺　TEL：027-265-5027
  【下請取引に関する相談窓口】

※令和５年４月１日から、一部の事業について組織改正等の予定がありますので御留意ください。詳細は、４月以降に、ホームページ等で御確認ください。

G-BOSSネット メールマガジン

群馬県産業支援機構では、頑張っている中小企業者、創業者等の皆様を応援するため、経営に役立つさまざまな情報を、Eメールにより月2回無料でお届けしています。最新の情報を経営にお役立てください。

公益財団法人 群馬県産業支援機構

〒379-2147　前橋市亀里町 884-1　群馬産業技術センター内
TEL：027-265-5011　FAX：027-265-5075　URL：https：//www.g-inf.or.jp/

2023.3