

専門家のハンズオン支援により新たな収益柱を立ち上げませんか

# 新規事業展開支援事業

エントリー期間：令和7年4月14日(月)～6月13日(金)

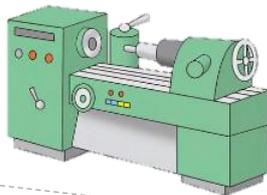
本事業では専門家が区内中小企業との対話を通じて、新規事業での販路拡大を二人三脚で継続的にサポートし、マーケティング力をはじめとする経営力の向上を目指します。

## 1 計画策定支援



支援相談員との対話により新規事業のアイデア出しのほか顧客への提供価値の深堀など、ブラッシュアップを後押しします。

## 2 資金支援



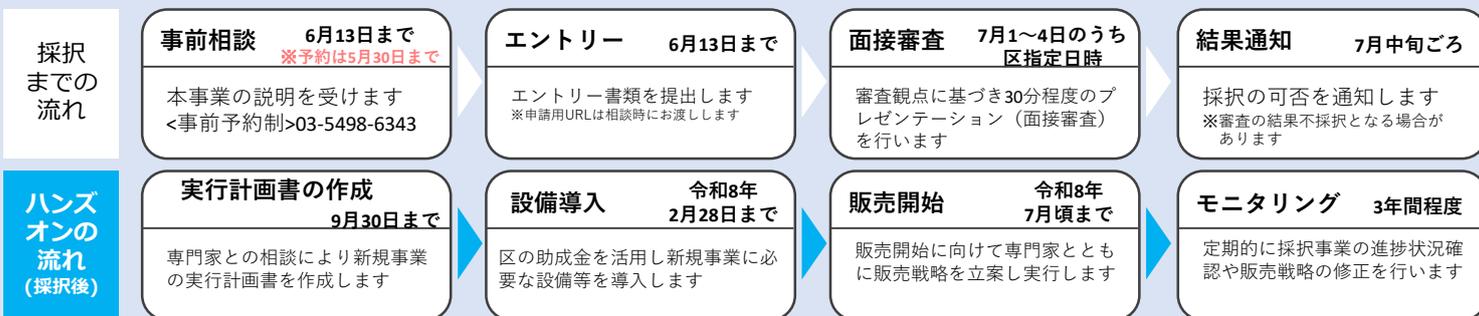
新規事業販売前の設備導入や製品ページ作成、販売後の展示会出展などのマーケティングのための経費を助成します。

## 3 実行支援



中小企業診断士と実務経験を豊富なマーケティングコーディネーターがチームとなり、マーケティング戦略立案・実行支援まで二人三脚します。

### 本事業の流れ



### 本事業の採択を受けることで利用できる助成金

#### 新規事業着手助成

新規事業の立ち上げに係る経費の一部を助成します

■助成額（助成率2/3）

製造業 最大200万円

その他 最大100万円

■対象経費

①機械設備費 ②外注費 ③内装工事費

#### 新規事業PRチャレンジ助成

新規事業のPRに係る経費の一部を助成します

■助成額（助成率2/3または4/5）

最大70万円

■対象経費

①広告宣伝費 ②販売促進費  
③展示会スペース料  
④展示会ブース装飾料

#### マーケティング支援事業利用助成

■助成額（助成率1/2）

最大10万円

■中小機構の対象事業

①ハンズオン支援事業（テストマーケティング）  
②ハンズオン支援事業（特定）の営業をテーマとするもの

### 本事業に採択された方々の声

裏面の採択事業もぜひご覧ください！！

- ビジネスが飛躍的に拡大出来るチャンスへ繋がる方策を無償で提供していただけることは、本当に有難いと思っています。客観的立場から弊社の強みや弱みをポジティブな視点で伝えてくれることが励みとなりました。
- 非常に手厚くフォローをいただけたことが印象的で、我々事業者としても成果を出していく上で専門家がいてくれることで、新規事業という不安定なプロジェクトの立ち上げ局面において、心理的な安心感にも繋がりが、大変感謝しております。
- 何かやらなければと思いつつ、具体的にどう行動すれば良いかわからずという状態が続いていましたが、エントリーにおいても伴走していただき、小さなことでも何でも相談でき、ご指導もいただけ、やっと一歩踏み出せました。

【お問合せ・エントリーにあたっての面談予約】

品川区 地域産業振興課 新規事業展開支援事業事務局

電話 03-5498-6343 FAX 03-5498-6338

エントリーにあたっては  
募集要項をご確認ください



採択事業紹介

白根電機産業株式会社 西中延1-2-7 R6採択 製造業

危機感と周囲のバックアップから生まれた挑戦

協力会社の廃業をきっかけとして、自社製品の販売を見据えた新分野事業部を立ち上げ

<会社概要>  
プラスチックの切削加工を主力事業とし、幅広い材料に対応可能な技術を有する。自社製品の取り扱いはなく、協力会社と協業したネットワークを駆使して顧客仕様等へ対応している。



～きっかけは協力会社の廃業と取引先からの打診～

「新型コロナウイルス感染症による経済活動の制限をきっかけに製造業も淘汰されていく中で、弊社に際立った特色がなかった危機感から、新事業に目を向けてはいたものの、なかなか実行に移すことができませんでした。幸い弊社はコロナ禍において赤字とはなりませんでしたが、3年ほど前から、既存事業のみでの売上拡大に限界が見えてきていた中で、約2年前に取引先企業(A社)の生産管理部長から『ケーブル・ハーネス事業の展開を検討出来ないか』との打診がありました。また、そのおよそ半年後に当時弊社がケーブル・ハーネスをアウトソーシングしていた協力会社(B社)の廃業を知り、A社の生産管理部長とB社のバックアップのもと今回の新規事業立ち上げの準備を進めました」と営業部の杉末亮太氏は振り返る。

新規事業の社内調整は容易ではなかったと言う。「新分野なので不安がたくさんある中で、収益性や品質維持への不安が大きかった。社長の花輪は新規事業の必要性は認識しているものの、機械設備、オーダー見込み、収益性などといった不安を払しょくできないと納得させることが難しい状況でした。」と杉末氏。花輪社長からの完全な承認が得られていない状況であったが、「今後の急激な社会変化を見つめてみると既存の主力事業のみでは売上拡大と利益確保が難しいことや、現在弊社が策定している売上倍増を掲げる中期経営計画の実現など、会社の未来のために自社製品を確保したいという想いが強く、単純にこの新規事業をやりたかった。」と事業遂行に向けた想いを語る。「このハンズオン事業について知ったとき、絶好のチャンスだと思いました。取引先からのバックアップに加え、区の支援事業採択によるお墨付きと伴走支援・資金的な支援があれば社長を納得させることができると思いました。」と語る。



現在はEMS事業部を新設し、旧B社の技術者を含めた5名の人員を配置。令和7年4月から販売を開始した。「既存取引先も含めて、プラスチックの切削加工から製品コーディネートまでできるという認知が広がった」と新規事業の実施により想定外の効果もあったという。「弊社は53年間、既存事業のみで来ましたので、社内全体が旧態依然として積極的な改善や変革に二の足を踏む傾向があります。今回の新規事業を通じて、当社でも新しいことが出来るということを実感してもらい、社内の雰囲気にも前向きさを注入したいと思っています。」と杉末氏。「事業として軌道に乗っていると説得しやすい。1年目に数字が出せるとみんな理解してくれる。新規事業計画時には想定していなかった大型受注に加えて、新たな顧客からの問合せも増え、社長をはじめとして社内の雰囲気も変わってきている」と杉末氏は自信を見せる。今後のマーケティングについて聞くと、「デジタル化が進み、電力源として電気は必要不可欠であり市場の伸びは感じています。しかし、初めての分野なので、製品パンフレットの作成や製品ページの作成など、どのようなマーケティングが適切であるのか、品川区のマーケティングコーディネーターに相談をしながらしっかりと進めていきたいです。」と専門家を活用した新規事業のさらなる加速についての意気込みを語ってくれた。

利用事業者の声

ファイン株式会社 南大井3-8-17 R4採択 製造業

第三者の視点により新たなビジネスモデルを生み出すことができた



歯ブラシ等の製造・開発に取り組んできた“モノづくり”企業が、  
光造形3Dプリンターを活用した「介護事業者向け試作サービス」を展開

令和4年にこの事業の助成金を活用して3Dプリンターを導入しました。当初は商品開発における最終製品の製造過程にて使用する予定でしたが、導入した光造形3Dプリンターの特性上、課題が残っていました。そのような状況で品川区からハンズオン支援のお話をいただき、伴走でアイデアを整理することにしました。

弊社は製造業なので、これまで「最終製品の製造」に注力していましたが、面談を重ねる中で、製造工程の中の「試作」に着目し、この工程を切り出してサービス化することで、自社リソースを活かした新たなビジネスモデルを生み出すことができました。「試作工程」をサービスとして提供するという考え方は、自社のみでは出来なかったと感じます。

ハンズオン支援のポイント（専門家からの一言）

「最終製品を作らねば」というメーカーならではの悩みが原因で新規事業の方向性に悩まれているため、まずはアドバイスではなく「伴走」で、本音で話せる関係性を築き、漠然とした想いや課題を整理することを目指しました。伴走での対話を通じて「試作」工程に潜在的なニーズがあることが分かり、強み・顧客の声や実際の営業活動から得られるリアルな情報を丁寧に分析し、「モノ」ではなく「コト（試作サービス）」を提供する新しいビジネスモデルと一緒に構築することができました。自社のリソースを活かした新しい価値提供の形（ビジネスモデル）を自信をもって発信できた結果として、出展した展示会での早期の受注につながりました。

