

ミカタプロジェクト 支援事例集

2026年3月31日

製造産業局 自動車課

ミカタプロジェクトとは



関税措置や内外の自動車産業を取り巻く事業環境、車両構造の変化等による国内産業・経済への影響を踏まえ、**中堅・中小の自動車部品サプライヤーに対して新事業進出や事業成長等に向けた支援を実施**するプロジェクト。

「ミカタプロジェクト」(経産省予算事業：令和7年度当初6.2億円)

全国各地の支援拠点(県産業振興機構や中小機構)による伴走支援



セミナー・実地研修



窓口相談対応



専門家派遣

ステップアップ

新事業進出等
に向けた
設備導入等への補助



新事業進出等への補助により、
設備投資等を支援
例) 各種補助金、Go-Tech事業等

新事業進出や事業成長を実現

相談

中堅・中小自動車部品サプライヤー



例：自動車部品の製造 等



例：新たな自動車関連部品や
自動車技術を活かした製品 等

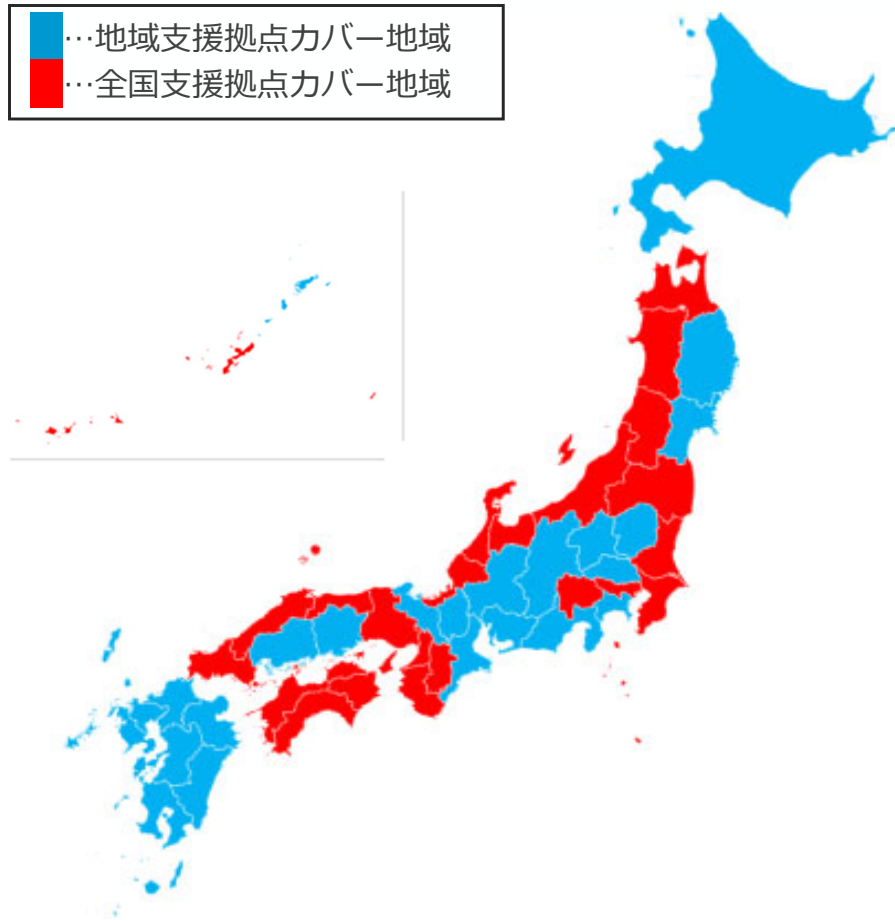
ミカタプロジェクトの支援拠点



自動車産業集積地域を中心に「地域支援拠点」を設置し、地域密着型で中堅・中小サプライヤーの新事業進出等に対する伴走支援を実施。

地域支援拠点が存在しない地域は、全国数か所に設ける「全国支援拠点」において相談対応・専門家派遣を行うなど、全国のサプライヤーに対して伴走支援を提供可能な体制を整備。

…地域支援拠点カバー地域
…全国支援拠点カバー地域



地域支援拠点 (14拠点)

- 北海道機械工業会 (北海道)
- いわて産業振興センター (岩手県)
- みやぎ産業振興機構 (宮城県)
- 栃木県産業振興センター (栃木県)
- 群馬県産業支援機構 (群馬県)
- 神奈川産業振興センター (神奈川県)
- 埼玉県産業振興公社 (埼玉県)
- 長野県産業振興機構 (長野県)
- 浜松地域イノベーション推進機構 (静岡県)
- 中部産業連盟 (愛知県、岐阜県、三重県)
- 京都高度技術研究所 (京都府、滋賀県)
- 岡山県産業振興財団 (岡山県)
- ひろしま産業振興機構 (広島県)
- 福岡県中小企業振興センター
(九州地方全体：北九州産業学術推進機構等と連携)

全国支援拠点

- 中小企業基盤整備機構の以下の地域本部
東北本部 (宮城県)、関東本部 (東京都)
北陸本部 (石川県)、近畿本部 (大阪府)
中国本部 (広島県)、四国本部 (香川県)
沖縄事務所 (沖縄県)



販路拡大

- ① 仮想環境検証システム「ViViD」の提案力を強化 展示会出展で新規商談を獲得！
- ② セミナーへの参加や展示会出展支援の活用によりCASE対応に向けた新規受注・販路拡大を着実に実現！
- ③ SWOT分析で摩擦圧接技術の強みを明確化 展示会出展と品質保証体制強化で新規顧客を獲得！
- ④ 精密ピン技術を強みに半導体分野への開拓に着手 展示会での提案力強化で受注に成功！
- ⑤ 自社の強みである超精密金型技術と研磨技術を電動化・知能化分野へ転用する戦略により受注獲得に成功！
- ⑥ 自社の強みをアピールした技術提案書を作成 展示会への出展を通じて販路拡大を実現！
- ⑦ 新規顧客の開拓に向けて自社の強みを再整理 展示会出展を契機に新規受注を獲得！
- ⑧ 社内横断のワークショップを開催し、自社の目指す姿が明確化 新市場開拓に向けた取組にも寄与！
- ⑨ 新規開拓に向けてロードマップ策定 新規顧客への提案を実践！
- ⑩ 大型板金技術をEV電池パックへ転用 専門家と連携し新規顧客開拓・販路拡大を実現！
- ⑪ 金型メーカーがこれまで実績のない新たな業界の開拓に挑戦 協カメーカーとの連携強化により取組を推進！
- ⑫ 自社の強み・魅力を活かし航空宇宙プライム企業との直接取引を獲得！
- ⑬ 自動車産業の『品質業務の省力化』と『ものづくり緊急対応』のため、国内外で協業を推進！
- ⑭ 新事業開発とオリジナル鋳造部品の拡販を両輪で推進 支援機関連携を通じて新市場・新分野へ挑戦！



EV部品への参入

- ① 自社開発の電気自動車教材「PIUS」の海外展開を推進 現地大学と連携し人材育成・販路拡大を実現！
- ② CASE対応に向けて全社巻き込みで新型冷却デバイスを開発中 特許出願・事業化フェーズへ前進！
- ③ セミナー・展示会参加を契機とした事業転換を推進 EV部品の受注拡大と未来ビジョンを策定！
- ④ プレスフィット端子の製品化に挑戦！～専門家と共に技術を習得し、製品サンプルまで進捗～
- ⑤ EV向け部品製造におけるNVH対策に着手 自社製品の振動特性の計測・解析方法を習得！
- ⑥ 営業戦略を支えるデジタルマーケティング方針と実行計画の策定！
- ⑦ 非メカ系EV部品市場への参入を目指し、市場・顧客探索と戦略策定で新価値創造に挑戦！

製造工程/設備の高度化

- ① 着実な現場改善の積み重ねにより塗装工場の生産性を41%向上！ 外注費ゼロと月400万円の生産を実現！
- ② 電気自動車用中空モーターシャフトを自社技術で試作 独自の工法確立による技術力向上！
- ③ 改善のプロセス整備によりアルミ鋳造の技術力向上 習得した技術PRで新規顧客開拓を実現！
- ④ スキルマップ整備と省エネ施策により技能承継体制構築と製造現場の利用電力を削減！
- ⑤ テーラードブランクと高張力鋼板技術の内製化推進 若手技術者育成と組織体制で競争力強化！
- ⑥ 『5S活動』を根本から見直し・強化 現場改善力を全社で大幅強化！
- ⑦ 外部環境変化に対応すべく抜本的な組織力強化に挑戦 自動車部品製造Tier2企業として初の日本品質奨励賞を受賞！



新製品開発 (EV部品以外)

- ① EVシフトを踏まえて事業変革計画を策定 新規事業「Pletry」への取組を加速！
- ② EVシフトを踏まえて新事業進出に挑戦 端材を活用したアクセサリーブランドを立ち上げ！
- ③ 新製品開発に向け、内製での開発力強化に着手 若手主導の製品開発を通じて企業風土の改革にも寄与！

既存部品の高度化

- ① 異業種連携により絶縁樹脂カバータイプバスバーを共同開発 リサイクル性と性能を向上した新製品の市場導入に挑戦！
- ② 世界最軽量の樹脂製ドアチェッカーを開発 受注拡大に加え、生産の国内回帰を実現！

株式会社ジェーエフピー

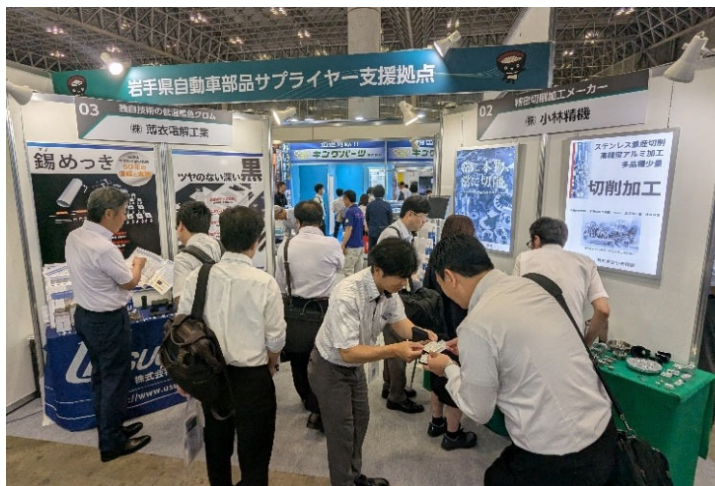
販路拡大①

仮想環境検証システム「ViViD」の提案力を強化
展示会出展で新規商談を獲得！



企業概要

所在地	岩手県
従業員数	20名
資本金	1,000万円
主な製品	自動運転/ADAS開発向け 仮想環境検証システム「ViViD」等
本事業にて 活用した支援	支援拠点独自の事業に関する情 報提供 等
事業上の強み	CG制作技術を活かした各種 サービスを展開



展示会「ものづくりワールド」に岩手拠点ブースとして出展



当社の自社技術PRをサポート

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自動運転/ADAS開発向け仮想環境検証システム「ViViD」の開発・販売を拡大
- 岩手拠点の紹介により、「ニーズ発信型参入・事業転換促進支援事業*」を活用

*岩手拠点独自の事業であり、大手サプライヤが技術を発信する会（ニーズ発信会）を開催し、域内サプライヤーとのマッチングを実施する事業

支援内容

- 拠点コーディネーターが自社技術の強みのPR強化に向け、技術PRパネルの作成をサポート

支援結果

- 自社技術のPRノウハウを蓄積し、今後の営業アクションの明確化につながった

今後の展望

- 乗用車の自動運転だけでなく、建設機械や防衛分野における自動運転開発のテスト評価にも「ViViD」を拡大

支援企業の声

展示会、とても盛況で多くの企業様と交流できました。お仕事に繋がられるように活動中です。

拠点担当者のコメント

中長期での戦略作成支援だけでなく、短期目線での課題解決メニューとして、展示会出展をお手伝いしました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：営業部 小澤健一 E-mail : ozawa@jfp.co.jp TEL : 019-623-4028

セミナーへの参加や展示会出展支援の活用により
CASE対応に向けた新規受注・販路拡大を着実に実現！



企業概要

所在地	群馬県
従業員数	96名
資本金	1,000万円
主な製品	医療機器関連部品、油圧機器関連部品、農業機器関連部品等
本事業にて活用した支援	セミナー・実地研修、展示会出展支援等
事業上の強み	精密切削技術に強みを有し、小ロットから試作・量産と幅広く対応



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自動車部品から医療機器関連部品、産業機器関連部品を主要製品とするなか、注力する自動車関連部品においては、EV車向けの部品について顧客凶面に仕様のみに受注体制であることを課題として、自社技術の提案によるCASE分野での新規取引先の拡大を目指していた

支援内容

- 群馬県産業支援機構が実施するデジタル技術活用講座への参加により、EV車に向けた自社技術の改善点の洗い出しができた
- 大規模展示会への参加により、技術開発要素の情報収集や自動車部品メーカーへ提案する際の視点を見出すことが出来た

支援結果

- 2023年度に9件のR&D工事を活用し、技術提案による営業活動を積極的に展開することにより、得られた情報から**自社技術の優位性や生産体制の強み、求められる部品精度や難易度等を盛り付ける体制構築を行うことにより、CASE分野への事業拡大へと繋がった**

今後の展望

- 今後は更に高精度部品や難加工品への対応に挑戦し、幅広い業種への事業展開を目指していく

支援企業の声

これまでの固定概念に捉われない広い視野を持って受注を拡大していきたいです。

拠点担当者のコメント

同社は、加工技術や保有する生産設備の優位性を十分にPRし、少量多品種から量産まで幅広い受注体制を構築することで、提案型企業として成長しておられます。引き続き新規取引先の開拓支援を行っていきます。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

E-mail : h-nou@k-meiji.jp TEL : 070-3992-5036

SWOT分析で摩擦圧接技術の強みを明確化 展示会出展と品質保証体制強化で新規顧客を獲得！



Since 1961

企業概要

所在地	神奈川県
従業員数	14名
資本金	1,000万円
主な製品	摩擦圧接・機械加工・ヘア絞りを 用いた金属部品加工
本事業にて 活用した支援	展示会出展支援、専門家派遣 等
事業上の強み	摩擦圧接で異種材を接合する技 術に強みを有する

摩擦圧接接合技術紹介のためクロスSWOT分析を通じて現状分析を行い、
課題抽出のうえで**自社のアピールポイントを明確化した技術提案書を作成**。

- ・摩擦圧接接合のメリット：強度、軽量化、異種材接合等
- ・設計～素材～接合～加工～仕上げを一気通貫で対応可
- ・今まで積み上げてきたノウハウに基づく品質の確保状況
- ・新たな提案の新技术紹介(角度位相合わせ)



図1 接合製品 Fe x SUS x Fe



図2/3 接合製品 AL x SUS PIPEをハブ材として溶接

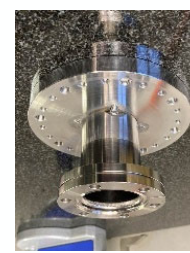


図4 品質確保のため放射温度計
の設置と測定

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・自社が得意とする摩擦圧接接合技術の認知度が低く、既存顧客からの引き合いが中心
- ・課題解決に向けてミカタプロジェクトの専門家による支援を利用

支援内容

- ・クロスSWOT分析※を通じて現状分析を行い、課題抽出のうえで**自社のアピールポイントを明確化したうえで技術提案書を作成**
- ・自動車メーカーが参加する展示商談会への出展を支援

※フレームワーク(クロスSWOT分析)：自社の事業状況を内部環境(強み・弱み)、外部環境(機会・脅威)で整理し、それぞれを組み合わせて戦略を明確化する手法

支援結果

- ・摩擦圧接接合技術の強み(強度・軽量化、異種材接合)や品質確保状況、新技术紹介(角度位相合わせ)等を技術提案書に明示化
- ・クロスSWOT分析により得られた結果から特許等含めた自社技術の売り込みのための窓口や品質保証体制の確立方法を紹介

今後の展望

- ・製品だけでなく摩擦圧接接合技術を拡販していくことを行い、さらなる販路拡大や新規顧客獲得を目指す
- ・原価低減、稼働率向上を目的に、部品の供給自動化のトライアルを実施中

支援企業の声

どういった業界、どういった部品に我々の技術が活かせるか方向性が作れました。

拠点担当者のコメント

クロスSWOT分析から課題を抽出し自社のアピールポイントを明確化し技術提案書を作成できました。

本企業へご連絡を希望の
場合はこちら

株式会社大矢製作所：神奈川県川崎市中原区上平間363 <https://www.ohya-seisakujo.com/>
担当：大矢賢司 E-mail：kenji_ohya@ohya-seisakujo.com TEL：045-534-7097

精密ピン技術を強みに半導体分野への開拓に着手
展示会での提案力強化で受注獲得に成功！



企業概要

所在地	神奈川県
従業員数	35名
資本金	1,000万円
主な製品	高精度ピン・シャフト、精密金型部品、工業用刃物、ダイヤモンド製治具等
本事業にて活用した支援	展示会出展支援、個別相談 等
事業上の強み	超精密ピン・治具に強みを有する

強み技術である外径最小径φ0.01～、外径公差±0.0001～、真円度0.0001～（単位：mm）の微細精密センタレス加工に必要な重要技術を解析し、応用例を含めた技術を展示会で紹介。

- ・ストレート形状加工：センタレス研削盤用の厚さ(t=0.05)の支持刃開発
- ・段付き形状加工：折損率とシャンク部の真円度、円筒度に相関を確認
- ・摺動によるVブロックの摩耗：PCD製のVブロックを開発し改善（応用例）
- ・支持刃の開発により、燃料噴射装置のノズル穴加工で使用される極小径放電電極（最小径φ0.05 x 350 L）が製作可能になり採用

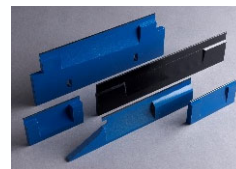


図2 支持刃



図3 極小径(段付)ピンゲージ

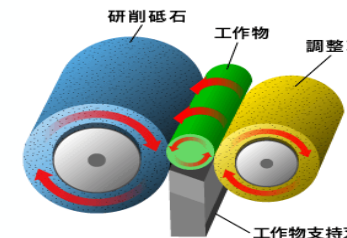


図1 センタレス研削盤のイメージ

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・得意とする精密かつ微細なピン、組穴放電やマシニングによる微細穴加工技術を活かし、**半導体業界等への新事業進出を検討**
- ・**戦略面での支援や助言が必要**と判断し、ミカタプロジェクトの個社相談を利用

支援内容

- ・フレームワーク※等を利用して**当社の強みの洗い出し**を行い、**その強みをアピールした技術提案書(PRシート)**を作成支援
 - ▶極小径ピンの加工に必要な技術の解析や検討により具体的な方策を明確にし、技術提案書には明示的に製品精度結果を記載
 - ・自動車メーカーが参加する展示商談会への出展を支援
- ※フレームワーク：目標達成や課題解決等に使用される思考の枠組みや型

支援結果

- ・専門家による支援により作成した技術提案書を活用し、**展示商談会への出展により受注獲得**

今後の展望

- ・機械ではできない職人技術による微細精密加工技術においても原因を分析し改善により品質や付加価値向上を進めている
- ・今後、職人の後継を模索しなければならないこと（技術承継）が課題

支援企業の声

弊社の超精密・超微細化研削技術を活かしたピンゲージが、展示会において高い評価を受け、成約に至りました。

拠点担当者のコメント

微細精密加工の主要な技術を解析し、日々重要な技術を改善し、品質や付加価値を向上させています。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

三和クリエーション株式会社：神奈川県川崎市中原区宮内1-26-8 <https://www.sanwa-creation.co.jp/>
E-mail : matsushita@sanwa-creation.co.jp TEL : 044-740-6800 FAX : 044-740-6801

自社の強みである超精密金型技術と研磨技術を
電動化・知能化分野へ転用する戦略により受注獲得に成功！

企業概要

所在地	神奈川県
従業員数	91名
資本金	8,000万円
主な製品	精密プレス金型及び生産設備の 設計・製作・組立・トライまでの一 貫サービス
本事業にて 活用した支援	展示会出展支援、専門家派遣 等
事業上の強み	高寿命・高精度なプレス金型を手 掛ける

ニーズ・シーズ調査、既存技術で不足する技術領域、リソースをまとめ戦略方針を明確化。「モーター アモルファス合金のせん断」についての技術アピール、拡販とニーズ調査を目的に自動車会社技術商談会に参加するための提案シートを作成。

車載用モータ部材としてAmorphous箔（厚み $t=0.025$ ）は、1コアあたり約1,000枚程、積層する必要がありとの技術判断を行う。

提案

高剛性/高精度なAmorphous箔の打抜品質
向上技術の提案

超精密金型技術と研磨技術により
Amorphous箔($t=0.025$)多層箔材打抜が可能。
打抜回数(積層回数)を1/4に低減。



図1 モータコア
1000枚積層

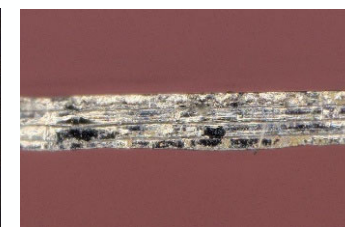


図2 多層箔材
で打ち抜き

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自社の問題や保有技術の強みを明確化する方法が分からない
➢電動化に伴う厚板ブランク金型の需要減少に向けて、**既存技術を活かした更なる技術開発や販路拡大が課題**
- 課題解決のためにミカタプロジェクトの支援を利用

支援内容

- 専門家派遣等により**ニーズ・シーズの調査や既存技術で不足する技術領域やリソースのとりまとめを行い、中長期の戦略策定**を支援
➢顧客の生産技術部門への技術アピールやニーズの掘り起こしを計画的に実施するとともに、自動車メーカーが参加する技術商談会に参画することで直接メーカーへの拡販とニーズ調査を行う

支援結果

- 自社の強みである超精密金型技術※と研磨技術について、自動車の電動化・知能化に適用できる技術提案を継続
- 自動車メーカーが参加する展示商談会では受注獲得**を達成
※超精密金型技術：抜き打ち時のクリアランス0.001mmを実現

今後の展望

- 自社の強み技術である型作成技術を研鑽しEV用部品にて高みを目指す
- 市場や顧客要求に応じた技術提案を継続し、販路拡大や新事業創出を目指すとともに、長期的な戦略実行と成果の定着を図る

支援企業の声

専門家派遣をご利用させて頂き、色々な情報交換やこの先の展望についてディスカッションができ、有意義でした。

拠点担当者のコメント

他社と比較し強み技術の明確化（車載モータ用アモルファス合金のせん断技術）と今後の中長期戦略に基づく提案ができました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

昭和精工株式会社：神奈川県横浜市金沢区福浦1-4-2 <https://www.showa-seiko.co.jp/>
担当：技術営業部 営業課 石井 基継 E-mail : ishii@showa-seiko.co.jp TEL : 045-785-2237

自社の強みをアピールした技術提案書を作成
展示会への出展を通じて販路拡大を実現！

企業概要

所在地	神奈川県
従業員数	160名
資本金	8,800万円
主な製品	電子応用機器製造販売、超音波金属接合機、CO ₂ レーザー切断機等
本事業にて活用した支援	展示会出展支援 等
事業上の強み	産学協同開発体制から生まれた多くの特許や蓄積されたノウハウを有する

超音波金属接合は非鉄金属を使用するEV車用電気接点に適した接合技術であることを原理原則と特徴より明確化。

超音波金属接合の特徴

- ・原子間結合により電気抵抗が小さい
- ・融点以下の接合により熱影響および金属疲労が少ない
- ・非鉄材の異種金属接合が可能
- ・ホーンのお客様の仕様に合わせた国内工場での専用設計・製作により高品質

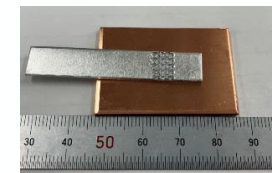


図1 異種金属接合
アルミ+銅

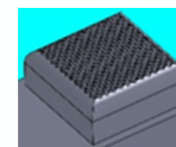


図3 ホーン

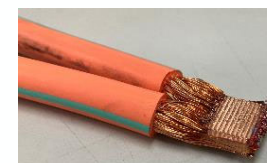


図2 ハーネス 70sq

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・プラスチックや金属を対象とした各種工法の溶着機を取り扱い、**カスタマイズ対応や迅速なアフターサービスが強み**
- ・従来は顧客の生産技術部や製造部等の量産化に向けた対応を主としているが、**開発部等への参入・情報提供を図りたい**

支援内容

- ・フレームワーク等を利用して**当社の強みを洗い出し**を行い、その強みを**アピールした技術提案書(PRシート)**を作成支援
 ▶非鉄金属に適した接合工法について、特徴を明確にして技術を説明、治具を含めた紹介を実施
- ・自動車メーカーが参加する展示商談会への出展を支援

支援結果

- ・電気抵抗が小さいことや熱影響や金属疲労が少ないこと、非鉄材の異種金属接合が可能等の接合方法の特徴を技術提案書に明示化
- ・**展示商談会への出展により受注獲得**

今後の展望

- ・接合部が原子間結合により他の工法と比較し電気抵抗値が低い接合工法である。非鉄金属に適した接合工法により、EV用電池、ハーネス等の電気接点の採用促進

支援企業の声

開発段階から課題を共有・分析することで、ニーズに高い精度で応えるカスタマイズ提案ができました。

拠点担当者のコメント

超音波金属接合技術の優れた点を原理原則より紹介し、わかりやすい提案書を作成できました。



NIIGATA

新規顧客の開拓に向けて自社の強みを再整理
展示会出展を契機に新規受注を獲得！

企業概要

所在地	神奈川県
従業員数	22名
資本金	2,000万円
主な製品	研究開発サービス（研究課題へのアプローチ提案→設計・試作・実験）等
本事業にて活用した支援	展示会出展支援、専門家派遣等
事業上の強み	器具・治具の設計から製作までの一貫対応が可能

フレームワーク等を利用して自社の強みの洗い出しを実施
強みをアピールした技術提案書(PRシート)を作成 → 展示商談会への参加

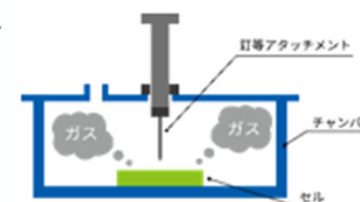
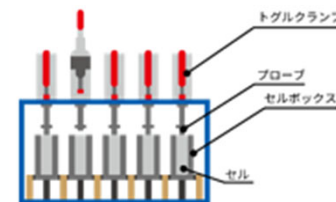
- ・ **カーボンニュートラル提案事例**
ギ酸/触媒の反応ガスの分離・回収



ラボレベル実験
↓
将来的な実証実験
拡張性を考慮した設計

- ・ **電池開発の一括支援事例**
装置設計製作/実験請負/実験環境提供

バッテリー試験/製作の治具/装置等の支援



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・自動車メーカーが参加する展示商談会への出展を支援
- ・専門家による支援により作成した技術提案書を活用し、**展示商談会への出展により受注獲得**

支援内容

- ・展示商談会出展後の**フォロー活動における課題掘り下げ**により、継続的な受注がある一方で、ワンストップ対応や提案力、幅広い分野への対応力以外の強みを新規顧客に訴求する必要ありと判明
- **一品一葉の対応や開発プロセス等の自社の強みの明確化とその提案方法に課題**があり、ミカタプロジェクトの支援活用を提案

支援結果

- ・フレームワーク等を利用して新規に**当社の強みの洗い出し**を行い、その**強みをアピールした技術提案書(PRシート)**を作成し支援開始
- 研究開発を行う際に想定される課題の洗い出しを行い、課題解決の具体的な対応事例を提案中

今後の展望

- ・展示会や営業活動を通じて新規顧客の獲得や事業拡大をさらに推進し、開発プロセスの高度化や提案力の定着を目指す
- ・顧客視点に立ち、顧客カテゴリに応じた効率的提案を推進する
- ・今後の成果や課題の進捗は、適宜ヒアリングや支援を継続する

支援企業の声

展示会やガイドブック掲載等にて、サービス打ち出しをご支援いただきました。現在は、専門家派遣をはじめとした多様な制度にてご協力いただいております。

拠点担当者のコメント

カーボンニュートラル関連技術にも注力されており、今後も顧客要望に対して最適な提案を継続して行える様に、多面的な支援を行って行きたいと思っております。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

ニイガタ株式会社：神奈川県横浜市鶴見区駒岡2-12-5 <https://ni-gata.co.jp/>
担当：横浜本社 技術営業グループ 中川 E-mail : nakagawa@ni-gata.co.jp

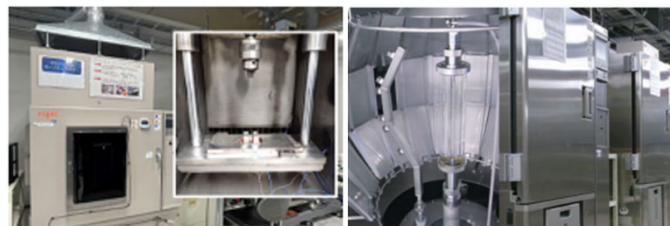
社内横断のワークショップを開催し、自社の目指す姿が明確化
新市場開拓に向けた取組にも寄与！

企業概要

所在地	神奈川県
従業員数	50名
資本金	1億円
主な製品	電子・電装解析等のエンジニアリングサービス
本事業にて活用した支援等	展示会出展支援、専門家派遣等
事業上の強み	車載向け信頼性試験～故障解析まで一気通貫で支援する体制を構築

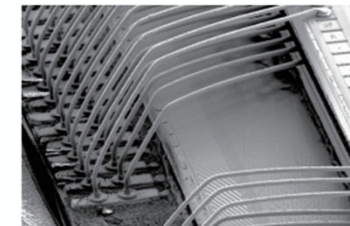
- ・社内すべての部署の参加によるワークショップでの議論を実施
自社の目指すサプライヤ像を明確化
社内横断的な現状認識を共有化 → **展示商談会に向けた技術提案書の作成**
- ・展示会でのサービス提案を実施

リチウムイオンバッテリー安全性試験サービス



試験機
イメージ

車載・モビリティ向け評価/解析サービス



分析/解析
イメージ

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・電子部品関連の信頼性評価や故障解析を生業とするも、**既存の取引先関連以外の企業や異業種等への展開が進んでいない**
- ・課題解決に向けてミカタプロジェクトの専門家派遣等を利用

支援内容

- ・自社の未来を考えるための社内ワークショップを開催
 - 多くの見方が必要となるため、社内すべての部署から参加者を出しもらい、テーマ毎（多角化/CASE対応/PR）の議論を実施
- ・認知度拡大に向けて具体的な**技術提案書の作成**や自動車メーカーが参加する**展示商談会への出展**を支援

支援結果

- ・社内ワークショップを通じて、**自社の目指す「サプライヤ像」が明確になり、社内横断的に現状認識を共有することができた**
 - 結果は展示商談会で使用する提案パネルに反映できた

今後の展望

- ・展示会や営業活動を通じて新規顧客の獲得や異業種展開をさらに推進し、全社的な強みの発信力を高めていく
- ・現時点での大きなインパクトや成果は限定的であり、今後の具体的な成果や課題の進捗について追加の活動が必要

支援企業の声

具体的なコーディネートおよびサポートにより、リアリティのあるパネル作成ができました。

拠点担当者のコメント

社内すべての部署参加による議論が、的確な提案書の作成能力の向上に繋がったと思います。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

ユーロフィンFQL株式会社：神奈川県川崎市幸区新小倉1-1 <https://www.eurofins.co.jp/ユーロフィンfql株式会社/>
担当：営業部 カスタマーサポート統括部 E-mail : efql-sales@mejp.eurofinsasia.com

株式会社ギフ加藤製作所

新市場開拓に向けてロードマップ策定
新規顧客への提案を実践！



企業概要

所在地	岐阜県
従業員数	1,475名
資本金	3,000万円
主な製品	自動車用精密加工製品（ドライブトレイン部品、ブレーキ部品）等
本事業にて活用した支援	展示会出展支援、専門家派遣等
事業上の強み	自社オリジナル技術として、加熱曲げとスポット溶接を一貫工程内で実施

【候補ターゲットの検討】



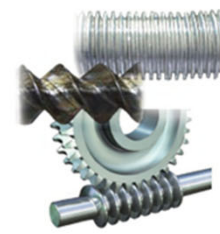
電動車

EV・PHVなどの電動化によりギア部品が増加と想定



既存領域の技術

切削・研削・冷間鍛造などの弊社の既存コアコンピタンス



ギア加工技術

電動化により、制御ギア部品のニーズが増大と予測



※獲得製品事例

ターゲット

既存形状とギアを組み合わせることで優位性を発揮

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 既存顧客からの売上減少や電動化進展による需要減少を受け、新たな事業の柱を模索するが、**販路拡大・新製品開発のノウハウが不足**
- 自社の技術的な強みを活かせる新たな市場や顧客層の探索**に向けて、ミカタプロジェクトを利用

支援内容

- マーケティング戦略に係る分析ツールについて理解と実践を支援**
 ▶業界紙、AIの利用、展示会参加、既存顧客訪問など、多方面からの情報収集を促し、新製品獲得に必要な技術についても検討
- 新規顧客訪問の実践に向け、技術PR方法を伝授

支援結果

- 参加したメンバー**全員が戦略検討の進め方を習得**
- 自社分析、業界分析、競合分析、ターゲット評価・選定、参入戦略の検討を通じて**戦略実現に向けたロードマップを策定**
- 優秀事例として中部経済産業局主催のセミナーに登壇

今後の展望

- ターゲット企業へ訪問・展示会への出展を行い、技術PRを実践しながらPDCA(提案力の強化)を実施予定
- 自動車産業以外の新規市場への参入検討も継続実施

支援企業の声

ロードマップ策定がゴールではない新たな事業の柱の確立に向け、取り組んでいきたいです。

拠点担当者のコメント

強み分析やターゲティングの戦略手法を習得しました。今後は実践することでその活用・具体化を期待します。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

企業連絡先： <https://www.kgk.jp> E-mail： sales@kgk-mobile.jp TEL： 058-252-1412

大物板金技術をEV電池パック部品へ転用
専門家と連携し新規顧客開拓・販路拡大を実現！



企業概要

所在地	岐阜県
従業員数	322名
資本金	9,000万円
主な製品	自動車試作車部品用金型製作、 部品製作・航空宇宙部品用金型 製作等
本事業にて 活用した支援	専門家派遣等
事業上の強み	金型設計・製造から部品製作・溶 接組立まで一貫した作業体制を有 する



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 既存の試作車用部品の受注が減少し、新たな事業展開を検討
- 大物板金部品成形の強みを活かしたEV電池パック関連部品の受注拡大に向け、どのように活動すればよいか不明確

支援内容

- 専門家よりEV電池パックの概要や各自動車メーカーの開発状況等の市場動向や技術情報を提供
- 既存技術や設備を活かしたEV電池パック関連部品に関する自社の強み等を分析後、試作及び少量生産に関する販路拡大支援等を実施
 - ▶ 専門家の人脈を活用し、部品開発部門とのコネクションを構築

支援結果

- EV電池パックの構造や関連部品、その材質を学ぶことができ、当該部品の市場での期待領域、競合の状況をふまえ、自社の強みを認識し、ターゲットを絞込
- 候補ターゲット企業への営業活動により、見積依頼を獲得

今後の展望

- EV分野での案件拡大や新規顧客開拓を継続し、事業基盤のさらなる強化と新たな成長領域の確立を目指す
- 専門家ネットワーク活用や営業活動の継続的な強化が課題となる

支援企業の声

当社の強みである大物部品製作の技術と経験が活かせる分野への後押しをして頂きました。

拠点担当者のコメント

支援させていただいたEV電池パックの概要習得と、関連部品への販路拡大を着実に実行されています。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：松尾・階戸（しなと）

E-mail: t-matsuo@tobakosan.co.jp

TEL : 0574-60-1500

金型メーカーがこれまで実績のない新たな業界の開拓に挑戦
協力メーカーとの連携強化により取組を推進！



企業概要

所在地	愛知県
従業員数	110名
資本金	2億円
主な製品	金型及び関連機器の設計製作・ 超高張力鋼板部品、アルミ・ステン レス部品
本事業にて 活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	金型設計・製造や厚板用プレス製 造の他、自社オリジナル工具の製 造・販売

特装车、板金部品製作の効率化



多品種少量生産に関する
お困りごとはありませんか？

①スムーズな生産移行
得意に向けた1対1の品質検査、
検出不良の速修対応、ムラへの
追従、型替りまで可能

②どんな材質、どんな成形でも対応
ステンレス、アルミ、銅、
高張力鋼板等の成形も可能

③金型メーカーならではのメンテナンス
金型メーカーだからこその金型
メンテナンスや急な急修の
対応に対応可能

実績

材料や在庫の生産管理まで
一貫対応を行っている

ナガラが選ばれる理由

①スムーズな生産移行

②どんな材質、どんな成形でも対応

③金型メーカーならではのメンテナンス

実績

材料や在庫の生産管理まで
一貫対応を行っている

株式会社ナガラ 愛知県名古屋府中川区
小坂町3丁目2番地
電話 052-362-6066
FAX 052-362-2232
http://www.nagara.gr.jp/

事業紹介チラシ

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 金型業界全体の仕事量激減により受注金額の下落、売上・利益の圧迫が生じ、金型製造以外での収益の柱を確立する必要性が高まった
- 金型メーカーとしての実績しかなく、自社で対応できる内容の精査や新規開拓先の選別など課題が山積し、専門家派遣の利用を決意

支援内容

- 自社沿革をもとに強み分析を実施し、新規取引先の洗い出し・選別、新規事業向け営業資料の新規作成・既存資料の見直しを実施
- 新規顧客訪問の実践に向け、技術PR方法を伝授

支援結果

- 新規事業の対象となる企業1社と複数案件の打ち合わせが進行
- 営業資料の活用により既存顧客、協力メーカーからの問い合わせや検討依頼が増加し、社内営業部門の打合せも活性化
- 協力メーカーとの連携を強化したことにより、自社実績のない範囲まで一括受注

今後の展望

- 新規事業の具体的な成果や売上拡大の進捗を積み上げ、金型業界の受注減への対応と新たな収益柱の確立を目指す。営業資料のさらなる活用や協力メーカーとの連携深化、既存顧客への新規事業PRの継続が課題

支援企業の声

受注拡大に向けて専門家と密に連絡を取り合い継続して取り組んでいきます。

拠点担当者のコメント

新しい取り組みにより社内の連携も活性化され、少量多品種ビジネスの手がかりができました。習得した手法活用で更なる拡大を期待したいです。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：近藤 E-mail: yoshinori.kondou@nagara.gr.jp TEL: 052-362-6066

自社の強み・魅力を活かし
航空宇宙プライム企業との直接取引を獲得！



企業概要

所在地	愛知県
従業員数	40名
資本金	2,400万円
主な製品	航空宇宙・自動車・半導体・大学 関連・高精度加工部品・ゲージ・ 治工具等
本事業にて 活用した支援	展示会出展支援、専門家派遣 等
事業上の強み	金額ベースでの不具合品流出率 0.03%、納品前100%検査体制



航空宇宙展示会に出展
新規顧客との接点拡大

営業戦略構築PJ
社員のモチベーション向上

JISQ9100認証取得
航空宇宙に特化した
品質マネジメントシステム

+

=

航空宇宙プライム企業との
直接取引開始



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自動車のEV化や航空宇宙MSJ開発中止等の外部環境変化により、従来の事業形態の継続に大きな懸念があり、現在の事業の柱を大きくする、または新しい柱を作る事業転換を模索しており、ミカタプロジェクトを利用

支援内容

- 顧客目線で自社の強みや魅力の分析を行い、企業PR資料を作成し、事業拡大ツールとして整備
➢営業戦略として実践し、資料ブラッシュアップを継続支援
- 航空宇宙関連の展示会に積極的に出展し新規顧客との接点拡大
- 営業戦略構築PJを立ち上げ、社員のモチベーション向上
- 航空宇宙に特化した品質マネジメントシステム「JISQ9100」を認証取得

支援結果

- 航空宇宙プライム企業との航空機バルブ部品の直接取引を開始し、5,000万円/年の売上を見込む

今後の展望

- 航空宇宙プライム企業とのさらなる事業拡大
- 防衛装備庁との連携（事業計画認定：国の安全保障に寄与）

支援企業の声

これまで意識していなかった自社の強み・魅力を顧客目線で分析し、かつ伴走支援頂き感謝しています。

拠点担当者のコメント

自社製品を、「品質」「原価」「納期」「技術」に分け、強み・魅力を具体的に示された成果です。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

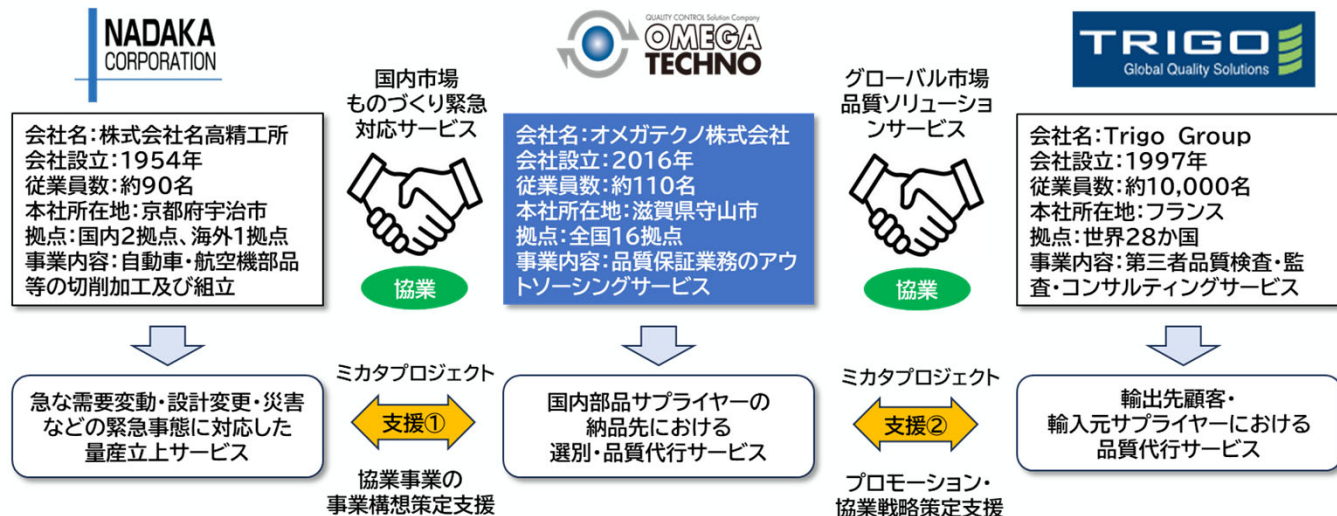
E-mail : info@WSL-G.co.jp
TEL : 052-383-8282 FAX : 052-383-8324

自動車産業の『品質業務の省力化』と『ものづくり緊急対応』のため、国内外で協業を推進！



企業概要

所在地	滋賀県
従業員数	110名
資本金	1,000万円
主な製品	自動車部品メーカーに対する品質サポート ・受託・測定のアウトソーシング 等
本事業にて活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	オメガテクノは、全国16拠点で品質保証アウトソーシングを展開し、選別・検査・品質代行に即応できる仕組みを持った国内有数の品質ソリューション企業。名高精工所の加工技術、TRIGOの世界28カ国ネットワークと連携し、国内外を一気通貫で支援できる体制を持つ。



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自動車部品メーカーに対する事業拡大に向け、ミカタプロジェクトから(株)名高精工所との連携を提案
- その後、当社から世界25ヶ国に品質ソリューションサービスを展開しているTRIGO社(仏)と業務提携の広報支援を要請

支援内容

- 協業によるシナジー効果の最大化に向けて、両社に対して事業分析、課題整理等を行い、重点市場における協業戦略策定を実施
- TRIGO社との業務提携に向け、プレスリリース作成や新聞社の記者紹介等の企業PRや海外展開に向けた事業計画策定を支援

支援結果

- 当社の品質ソリューションサービスと(株)名高精工所の技術力を兼ね備えた「ものづくり緊急対応サービス」の事業構想が策定
- TRIGO社との調印式が全国紙に掲載されたほか、輸出入部品メーカーや商社に品質ソリューションサービスを展開する事業方針を決定

今後の展望

- (株)名高精工所との連携による国内市場における「ものづくり緊急対応サービス」を推進
- TRIGO社との連携によるグローバル市場における品質ソリューションサービスのプロモーションと事業拡大を推進

支援企業の声

当社の国内外での協業戦略や広報展開についてご支援を頂いた。大きく前進することができました。

拠点担当者のコメント

品質業務の最適化、緊急時のお困り事解決という両社社長の理念に共感しご支援しました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

まずはメールにてご連絡ください

<https://omega.jp.net/> 担当: 営業企画 山口 E-mail: order@omega.jp.net

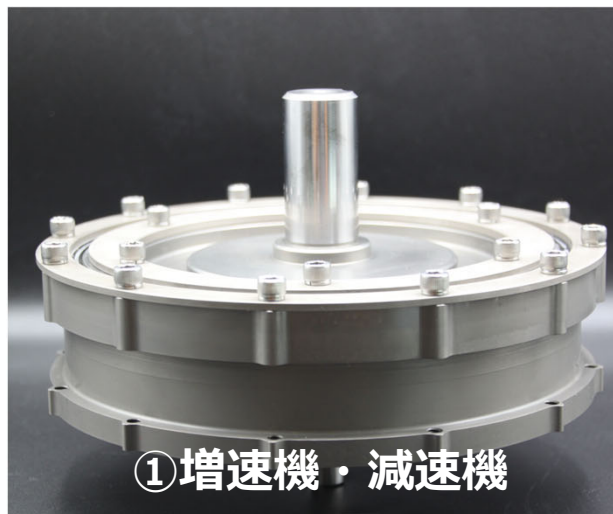
株式会社ゴーシュー

新事業開発とオリジナル鍛造部品の拡販を両輪で推進
支援機関連携を通じて新市場・新分野へ挑戦！



企業概要

所在地	滋賀県
従業員数	単独400名
資本金	1億円
主な製品	精密型鍛造業（輸送用機械器具製造）
本事業にて活用した支援	展示会出展支援、専門家派遣等
事業上の強み	独自のシステムと塑性加工技術により、「強い、軽い、高精度」な鍛造を実施



①増速機・減速機



②熱間ヘリカル鍛造

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- EV化の進展に向け、①新事業の開発、②オリジナル工法による当社鍛造部品の販路拡大が経営課題と認識
- ミカタプロジェクトの前身であるサプライヤー応援事業等を活用しており、課題の解決に向けて本事業の支援を利用

支援内容

- 速比1：100で80%を超える高伝達効率の増・減速機の商品化のため、事業企画、設備構想、展示会出展、ギャボックス設計を支援
- オリジナル鍛造部品の販路拡大のためマーケティング戦略策定やプレゼン資料作成、想定顧客とのマッチングを支援

支援結果

- 増・減速機の小型サンプル完成後、複数顧客から引合いを獲得し、販売を開始。さらに新規中型増速機サンプルの検討開始
- 当社オリジナル鍛造部品に対するマーケティング戦略及び企画書等を作成。マッチング支援を通じて複数顧客との商談が進行中

今後の展望

- 増速・減速機事業のさらなる事業拡大のため、新市場への販路拡大のためのマーケティングを強化
- 当社オリジナル鍛造部品の商談を成功させるための活動の推進

支援企業の声

相談の都度、最適な支援内容をご検討いただいております。支援の活用は、課題解決に寄与するとともに、関係者のモチベーション向上にもつながっております。

拠点担当者のコメント

当社は積極的に様々な新分野に果敢な挑戦しており、ミカタプロジェクトとしても、当社の成功に向け、継続的に支援を続けたいと考えております。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

当社HPよりお問合せ下さい。 <https://www.gohsyu.com/>



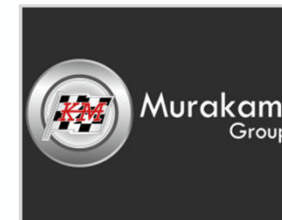
HPリンク



YouTube



自社開発の電気自動車教材「PIUS」の海外展開を推進 現地大学と連携し人材育成・販路拡大を実現！



企業概要

所在地	岩手県
従業員数	385名
資本金	4,600万円
主な製品	外装樹脂部品（バンパー等）、 分解組立式電気自動車 等
本事業にて 活用した支援	専門家派遣、個別相談 等
事業上の強み	部品サプライヤーでありながら、コン セプトカーや先行車両や量産ノウハ ウを有する



分解組立式電気自動車「PIUS」



岩手の自動車部品分解展示場を活用し
海外の工業大学との商談を実施

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・岩手拠点の支援企業としては20年以上の関係であり、拠点からの紹介によりミカタプロジェクトを認知
- ・電動化対応教材である分解組立式電気自動車「PIUS」の海外展開戦略策定について長らく課題を抱えており、相談を決意

支援内容

- ・各国の政府機関や教育機関等にPIUS導入（電動化対応人材の育成）の必要性を正しく伝えるため、**スタッフに電動化の最新潮流を共有**
- ・支援を通じて営業資料のブラッシュアップを行い、想定顧客への情報提供や商談に活用
➢商談には**専門家が同席し、ファシリテーターとしてサポート**

支援結果

- ・支援を通じてPIUS導入に向けた商談が大きく前進
- ・情報提供・商談プロセスをロールモデルとして実践することにより、今後の海外展開で**注力すべき課題を特定し次のアクションが明確化**

今後の展望

- ・PIUSを導入した海外教育機関の現地での人材育成活動の実施
- ・海外サプライヤーとのネットワーク形成に向けた仕組みづくり等

支援企業の声

事前ヒアリングをとおして、弊社の求めている支援内容の把握、それに合った提案、支援実施と段階的にスムーズに対応して頂きました。

拠点担当者のコメント

商談に同席し、ベトナムの方々と交流をさせていただいたことは、拠点専門家・スタッフとしても貴重な経験であり、大変勉強になりました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：アドバンス事業部 営業部 PIUS事業担当 シニアマネージャー 菊地 直人
E-mail : kikuchi@k-murakami.co.jp TEL : 0191-23-4373

CASE対応に向けて全社巻き込みで新型冷却デバイスを開発中
特許出願・事業化フェーズへ前進！

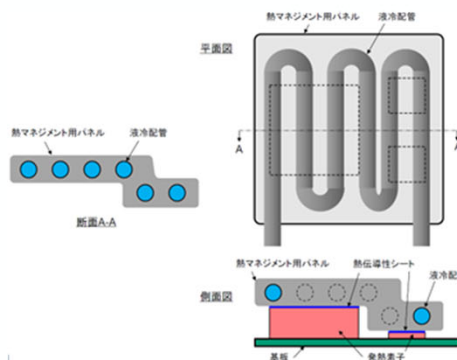


Yuhara Mfg Co., Ltd.

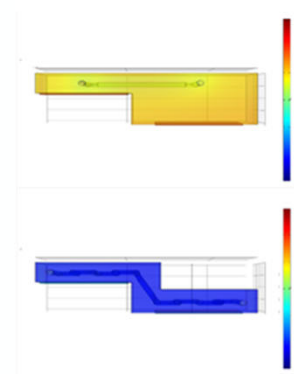
企業概要

所在地	栃木県
従業員数	110名
資本金	5,000万円
主な製品	輸送用機器部品、医療機器部品等
本事業にて活用した支援	セミナー・実地研修、専門家派遣、個別相談等
事業上の強み	切削加工・塑性加工・接合技術を活かし、各輸送用機器部品製造に注力

■ 概略図



■ CAEによる熱解析



■ 試作品の性能評価



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- EV化による懸念から自社単独で情報収集を試みるも限界を実感
- そのような中、**栃木拠点に様々な支援メニューがある**ことを認知
- セミナー等での業界動向・技術情報の収集や**自社保有技術を活かしたEV化への対応や専門知識の習得**を目的に専門家派遣を活用

支援内容

- 経営層/技術責任者の双方から課題認識のヒアリング**を行い、テーマを明確化したうえで、経営戦略策定や新製品開発等の支援を実施
- 拠点コーディネーターが関係機関との調整を担い、**共同研究や事業化に向けた連携スキームを形成し、開発フェーズの進展に寄与**

支援結果

- EV部品への理解の深化と新製品開発の実現、特許出願など、今後の事業化フェーズへの移行を検討中**
- 開発過程の可視化や社内参画意識の醸成も実現

今後の展望

- 自社技術の強みを活かした新たなアイデア創出や、CAEによる予測精度向上と形状最適化手法の構築に取り組み、継続的に技術開発を推進していく

支援企業の声

支援により未経験の自社開発を進めております。製品化を目指し、やり切りたいと考えています。

拠点担当者のコメント

経営層を筆頭に熱意のあるサプライヤーです。今後も各種支援を活用し“華”を咲かせて下さい。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

E-mail : masabumi@yuhara.co.jp 又は info@yuhara.co.jp TEL : 028-682-3301(代表)

株式会社秋葉ダイカスト工業所

EV部品への参入③

セミナー・展示会参加を契機とした事業転換を推進
EV部品の受注拡大と未来ビジョンを策定！

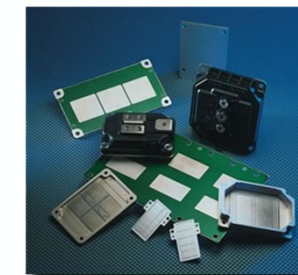
AKIBA
Cast a New Light

企業概要

所在地	群馬県
従業員数	94名
資本金	2,000万円
主な製品	自動車エンジン部品、自動車ブレーキ部品、自動車内外装部品等
本事業にて活用した支援	セミナー・実地研修、展示会出展支援等
事業上の強み	素材供給に加え、独自金型方案の開発、新鋳造法の開発等

<未来ビジョン>

- ・売上50億円かつ高利益へのチャレンジ
- ・お客様の「オンリー1」として、信頼され続ける会社を目指す
- ・みんなでやりがいと成長を感じられる会社
- ・誰でも快適に働ける労働環境と人材育成



実現

- ・ EV向けインバーターケースの受注・製造

ビジョンに依る展開

- ・ 熱対策部材として各種ヒートシンクの受注・製造パワーモジュール部材 (AlSiC, IGBTベースプレート) の開発・量産

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・ 主要製品のひとつである自動車エンジン部品以外における技術開発や顧客ニーズの掘り起こし、社内部門間における情報共有のあり方に課題を抱えていた

支援内容

- ・ 群馬県産業支援機構にて実施する「事業転換改革講座」を受講し経営ビジョン作成からマーケティング手法を学んだ
- ・ 大手自動車部品メーカー向けの最新技術・新工法展示商談会へ参加して自社技術のPRとともに大手自動車部品メーカー等からのニーズ調査を実施した

支援結果

- ・ 事業転換改革講座の受講により「**2030年未来ビジョン**」の作成を行い、**未来目標の達成に向けた組織改革を開始した**
- ・ EV主要部品に対する材料・構造・工法について、新規取引先の開拓に向けた技術開発の視点等の方向性を定めることができた

今後の展望

- ・ 既に受注しているEV用インバーターケースをはじめ、国内外における量産品へ対応する生産ラインの整備を進めるとともに、パワーモジュール部品や通信部品への事業推進計画を進行中

支援企業の声

会社の将来展望が明確になり、やりがいを持った仕事で充実感が増しました。

拠点担当者のコメント

当該講座の事業計画策定により未来ビジョンを作成し、組織改革に着手するほか、グローバル展開している事業の拡大も目指しておられます。引き続き、同社の組織体制強化、事業拡大に向けて更なる支援を実施していきます。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

TEL : 027-361-449

プレスフィット端子の製品化に挑戦！
～専門家と共に技術を習得し、製品サンプル提供まで進捗～

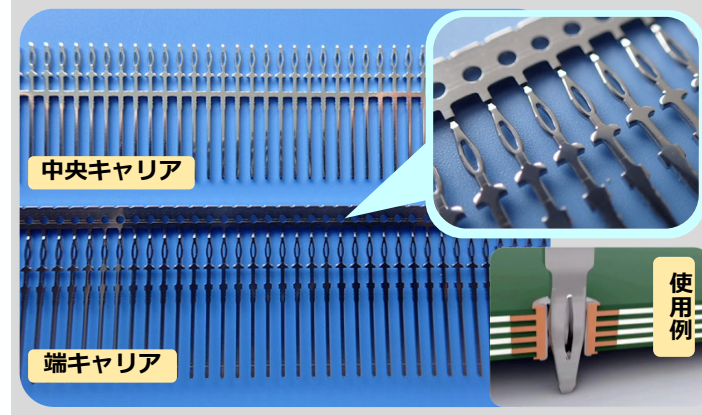


株式会社 南信精機製作所
support&evolution nanshin seiki seisakusho

企業概要

所在地	長野県上伊群飯島町
従業員数	240名
資本金	4,800万円
主な製品	車載用電子部品及び MicroMotor用各種整流子の設計製造販売 等
本事業にて活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	内製金型と組立・検査設備により、プレス品・成形品および複合品（インサート成形品、組立品）の一貫生産を実現

<プレスフィット端子（当社製品サンプル）>



<当社の自動車関連製品>



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 環境配慮型の車載部品として、「プレスフィット端子*」の需要増を受け、当社において製品化を目指すも端子の技術要件や金型構造、製造条件等の知見が不足しており、手探り状態
- * プレスフィット端子: はんだを使わずに基板に圧入方式で接続する端子

支援内容

- 専門家がプレスフィット端子の機能面に関する品質要求等を調査し、IPC規格を紹介
- 当社で規格書入手、課題である物性や信頼性の評価基準を確認
- 端子のプレス加工に関する情報や製造に関する特許情報等を提供

支援結果

- 現品の観察や金型部品の強度解析等により簡易プレス型を製作
- 試作と評価の反復により製造技術に対する知見と機能・品質等に関する情報を収集
- 量産仕様の金型の製作・主要顧客へのサンプル提供等まで進捗

今後の展望

- 営業活動による顧客への採用提案等を通じて、新規発注・量産化など具体的な成果を積み上げ、新製品の事業化を目指す
- 自動車関連展示会や商談会等による販路拡大を実施

支援企業の声

形にはできましたが、寸法以外の品質基準が分からず専門家にご協力いただきました。現状ご評価いただけるレベルに仕上がりに、営業活動中です。

拠点担当者のコメント

専門家の協力のもと、数回にわたり関連情報等の調査に取り組んだ結果、当該技術の知見が深まり、サンプル製作まで進捗しました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：営業課 水口 E-mail : J-sales.04@nanshinss.co.jp TEL : 0265-86-3215

株式会社キーレックス・ ワイテック・インターナショナル

EV向け部品製造におけるNVH対策に着手
自社製品の振動特性の計測・解析方法を習得！

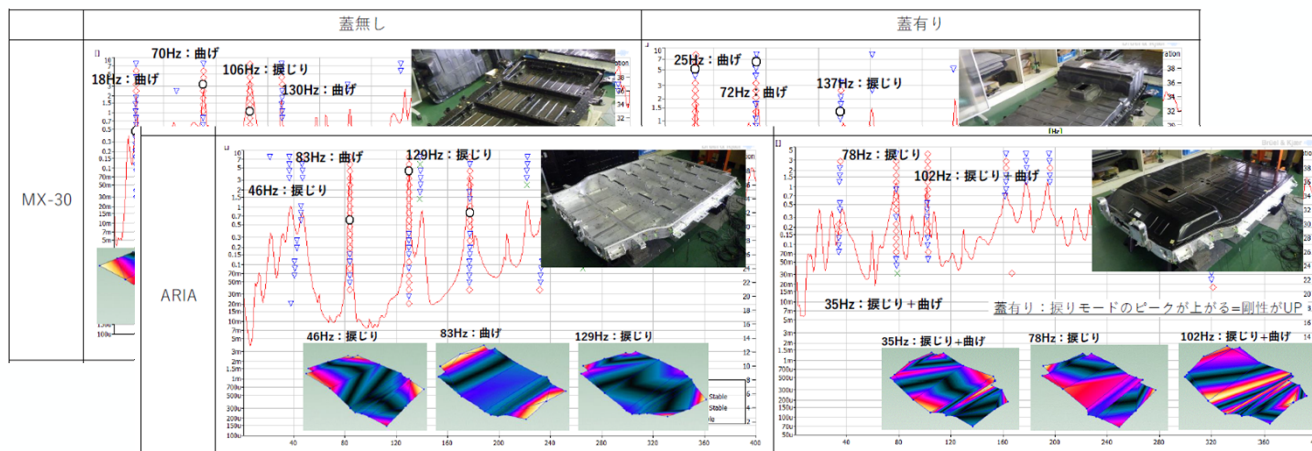
EV部品への参入⑤



企業概要

所在地	広島県
従業員数	465名
資本金	9,000万円
主な製品	自動車部品の開発設計及び治 型具設計・製作等
本事業にて 活用した支援	セミナー・実地研修
事業上の強み	シャシー部品とボデー部品の 開発から生産までの一貫体制

計測解析法をさらに習熟するため、EV車のバッテリーケースを題材に活動。
自社独自の習得の機会を重ね、計測解析法の支援により計測および分析技術についてスキルアップ



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- エンジン車向けシャシー部品中心の製造を行っているが、将来的にはEV向け部品の製造を想定
- EV向け部品製造ではNVH対策が重要と認識していたが、開発に必要な情報が不足していた

支援内容

- 2024年9月開催のEV向け課題探索を目的とした実地研修「振動計測講習会」に参加
- EVの実車・計測機器・取得データを用いて、解析計測方法をレクチャー
- 解析計測法の習熟のため、広島拠点が置かれている「ひろしま産業振興機構」の「新技術トライアル・ラボ」にて計測及び分析方法をレクチャー

支援結果

- 計測解析法の習熟に取り組み、自律的に取り組めるまでスキルアップ
- 自社製品への適用を試み、計測機器の利用のみで検証を実施。その結果、自社製品の振動特性を把握することに成功

今後の展望

- 自社製品の開発課題が具体化できた場合、習得した計測解析法を社内展開するために、必要な計測設備の充実など開発環境の整備に取り掛かる予定

支援企業の声

ひろしま産業振興機構の支援により、開発課題を特定する手法として計測解析法について概要を理解。自社製品に適用することができました。

拠点担当者のコメント

支援依頼を受け、初めは支援内容自体を模索しながら活動を進めました。活動中は、常に前向きで積極的なご意見をいただき、その都度工夫し、柔軟な支援が行えるよう対応しました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

(企業意向により不記載)

営業戦略を支えるデジタルマーケティング方針と実行計画の策定！

SANWA

企業概要

所在地	兵庫県
従業員数	81名
資本金	5,738万円
主な製品	鉄道関連部品、自動車試作部品、電子部品製造装置関連部品 等
本事業にて活用した支援	専門家派遣
事業上の強み	ニーズに応える対応力、技術力、品質保証

営業戦略

- 自社分析
- 競合分析
- 顧客分析
- 成長方向性
- WEB解析



デジタルマーケティング戦略

- Webサイト・SNS
- アクセス解析
- 集客方法
- システム導入
- 自主運営

営業戦略策定⇒デジタルマーケティングの必要性確認

営業戦略を踏まえたセールスシートを作成

デジタルマーケティング方針と実行計画策定

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 2023年12月に東京で開催されたEV部品展示解説相談会に自主参加
- その後、ミカタブプロジェクトの詳細説明の依頼を受け、専門家派遣の意向を確認し支援計画を提示し、専門家派遣を開始

支援内容

- 現状整理、競合分析、市場調査を行い、成長方向性を議論
- 顧客候補のマッチング、営業資料作成、WEB解析を実施
- デジタルマーケティングの方針検討と計画策定、中小機構と連携した人材育成も支援

支援結果

- ターゲット顧客層や提供価値が明確に整理され、営業課題が明確化
- Webサイトのアクセス解析により新規顧客開拓の課題を把握し、それを踏まえた営業およびマーケティング戦略の見直しを推進

今後の展望

- 当社の優れた技術を広くアピールし、顧客ニーズを取り込むため、デジタルマーケティングを強化
- デジタルマーケティングの自主運営が可能なシステム導入、人材育成のため、継続して伴走支援を実施予定

支援企業の声

専門家の支援を通じて、自社の強みや市場環境を客観的に整理することができました。

拠点担当者のコメント

当社は自動車部品試作において国内有数の切削加工技術と実績を保有しており、全国にPRしたいと思いました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：製造部生産管理課 南 幸宏 E-mail : sales@sanwa-q.co.jp TEL : 0799-62-1201

非メカ系EV部品市場への参入を目指し、
市場・顧客探索と戦略策定で新価値創造に挑戦！



企業概要

所在地	兵庫県
従業員数	240名
資本金	9,666万円
主な製品	油圧機器、洗浄機、減速機、精密板金加工の製造及び販売
本事業にて活用した支援	セミナー・実地研修、専門家派遣等
事業上の強み	従業員の能力・意識の向上のためのさまざまな社員教育に取り組み、システムエンジニアリング部門や事務スタッフもモノづくりの原理・原則、生産の現場を熟知



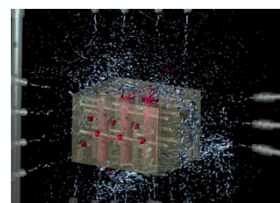
ロボットハンドリング洗浄機



多槽式自動洗浄装置



真空乾燥機



解析ソフトウェアによるシミュレーション

地球環境に配慮した水系洗浄機を中心に開発・製造・販売を行っています。豊富な導入実績を持つ多彩なラインアップを、ミカタプロジェクトを通じて新たな市場へと展開していきます。

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 相談のきっかけ:エンジン部品やトランスミッション部品向け洗浄機の売上が減少し、EV分野への販路拡大・新市場開拓の必要性が高まった
- 非メカ系自動車部品市場への参入や新たな洗浄技術の開発が課題と認識し、ミカタプロジェクト見学会参加を契機に支援を要望

支援内容

- 非メカ系自動車部品（光学系、センサー、バッテリー、モーター等）の抽出と情報収集計画を策定し、顧客候補を絞り込み
- 同自動車部品メーカーと洗浄機のニーズや要求性能、商流を調査
- 同市場への開拓・差別化戦略を作成し、新市場での売上達成のための見通しや今後の進め方の検討とともにマッチング活動を支援

支援結果

- 当社が参入できていない**12の非メカ系自動車部品を抽出**
- 顧客候補4社への訪問や調査**を行い、**8部品に関する情報を収集**

今後の展望

- 非メカ系市場の開拓戦略を完成させ、EV分野での売上拡大と新市場参入を目指す

支援企業の声

当社技術を利用した、新市場への道筋を示して頂き、新商品開発の方向性が決まりました。

拠点担当者のコメント

支援も最終局面を迎えており、新市場への参入が成功することを期待しております。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：装置事業部 事業部長 森合 稔 E-mail : minoru_m@morigoseiki.co.jp TEL : 078-944-0808

札幌ボデー工業株式会社

着実な現場改善の積み重ねにより塗装工場の生産性を41%向上
外注費ゼロ化と月400万円の生産を実現！

高規格救急車
(トライハート)



移動販売車



製造工程/
設備の高度化①



札幌ボデー工業株式会社

企業概要

所在地	北海道札幌市
従業員数	107名（アルバイト含む）
資本金	3,500万円
主な製品	特殊車両の設計・製造・販売、高規格救急車、移動販売車、消防支援車 等
本事業にて活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	ユーザー要望に対応したオーダーメイド生産を行う高規格救急車市場においてニッチトップ企業

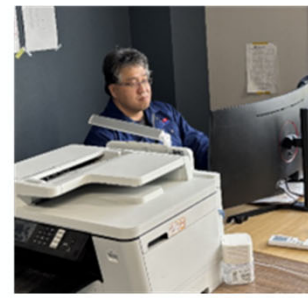
2024年10月に塗装工場が完成、トラック塗装の外製
化から内製化に着手



塗装部門の人員が組織化されておらず、工程が不安定



専門家の支援のもと、塗装部門に専属管理者を配置、役割分担を明確化し、工程の安定化を実現。あわせて若手育成を進め、部門全体の生産性向上を達成



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 塗装外注費（300万円/月）をゼロにするため塗装工場を新設したものの、思うように外注費が改善されず、**生産性向上に課題**
- 北海道拠点からミカタプロジェクトの紹介を受け、支援を利用

支援内容

- 塗装作業の現状調査を行い、課題の明確化や要因分析を実施
 - 作業者個々の判断に委ねられていた塗装作業について、作業内容や進め方をチームで共有し、管理者が仕切り状況を適宜チェックしながら進める体制へと改善し、生産性向上を図った
- 管理スタッフと現場作業者の円滑な意思疎通を図るため、朝礼・夕礼の実施方法の改善点についてもアドバイス
- 改善効果を可視化するための図表作成方法について助言を行い、その後も継続的なフォローを通じて資料をブラッシュアップ

支援結果

- 約10か月間の現場改善により、**塗装工場の生産性は41%向上**
- 塗装工場の精度向上と塗装前後の現場責任者との情報共有について、助言を行い、工場全体で改善を推進した

今後の展望

- 増加した生産量にも安定して対応できる体制を構築するため、**品質基準や管理ルールの整備を進めていく**

支援企業の声

塗装改善の成果を活かし、人材育成と現場力の強化をさらに進めていきます。

拠点担当者のコメント

社長、関係者が一丸となって改善を進め、大きな成果を上げられました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：代表取締役社長 堀田和宏 TEL：011-662-2511

電気自動車用中空モーターシャフトを自社技術で試作 独自の工法確立による技術力向上！

企業概要

所在地	静岡県
従業員数	255名
資本金	9,900万円
主な製品	トランスミッション部品、等速ジョイント部品 等
本事業にて活用した支援	セミナー・実地研修 等
事業上の強み	研削加工をはじめ、切削、熱処理、溶接加工等、幅広い技術ニーズに対応可能な体制を有する

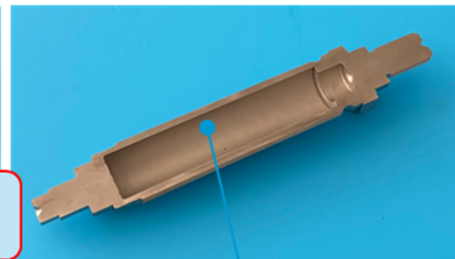
開発品シャフト外観写真



軽量化率
▲36%を達成

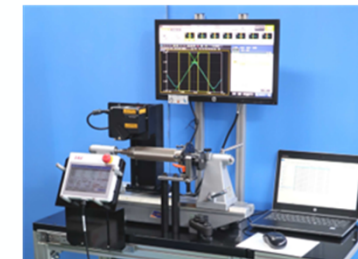
- ・シャフト外周部にインポリユートセレーションの加工を実施
- ・加工方法は、転造と鍛造の2種類を製作

開発品シャフト断面写真



- ・肉厚を7.5mmまで薄肉化し軽量化
- ・中空形状の外周へ高精度なセレーション加工を実施し、品質と軽量化のベストミックスを実現

セレーション測定装置写真



- ・セレーション測定装置を自社開発し、品質確認のスピードアップ化
- ・より詳細なデータを短時間で収集することが可能に

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・次世代自動車に関連するビジネスの獲得に向けて、**機械加工**という**固有技術を生かしてモーターシャフトの開発**を検討
- ・当該製品の軽量化に向け、中空構造化により大幅な重量軽減と要求強度・体制・精度を満足する仕様、製造技術の確立を目指す

支援内容

- ・固有技術探索活動により、**当社の固有技術を可視化**
- ・次世代自動車部品の調査・研究のための部品ベンチマーク活動や最新技術動向の情報収集のための講演や基礎講座の開催にて支援
- ・実際に試作部品の製作に取り組むための支援「試作部品等政策委託事業」にて**電気自動車用中空モーターシャフトを製作**

支援結果

- ・**冷間製造・レーザー溶接による高精度な薄肉中空シャフト製造や転造セレーション測定等、自社技術力の向上を実現**

今後の展望

- ・さらなる**軽量化を推進し、高品質且つ軽量のシャフトを継続開発**
- ・コストカットにも取り組み、**高コストパフォーマンス実現による訴求力も向上**
- ・早期の**軽量化を目指し販路開拓を実現**

支援企業の声

本活動を通じて固有技術の掘り起こしとレベルアップを図ることができました。

拠点担当者のコメント

伴走支援を通じ、固有技術の探索から新工法確立まで一貫して取り組まれた「軽量化」の好事例です。中小企業の開発モデルケースとして推奨します。

ニッシンテクノニクス株式会社

製造工程/
設備の高度化③

改善のプロセス整備によりアルミ鑄造の技術力向上
習得した技術PRで新規顧客開拓を実現！

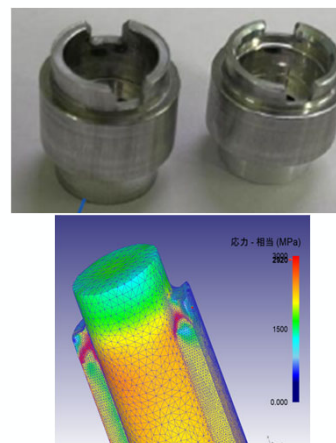
企業概要

所在地	愛知県
従業員数	91名
資本金	1,000万円
主な製品	ステアリング系・シートベルト系の金属部品 エアバック系のアルミ製品
本事業にて活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	切削加工と塑性加工に強みを有し、ステアリング部品等のニッチ市場で国内トップシェアを誇る

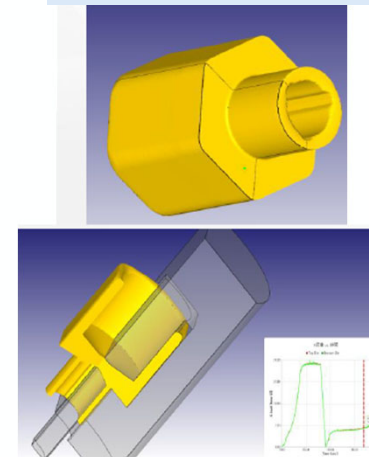
現場力向上活動



アルミ鍛造金型改善



技術の横展/技術PR



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自動車の電動化の推進により従来の生産品目が減少する見込
- 自社技術を活用した新規取引先の開拓についてノウハウが右側
- 企業の基盤を固めるために製造力の強化が必要であると認識

支援内容

- 製造現場の可視化と仕組を構築し、従来の生産管理版の改善を通じて課題抽出のための取組とその結果を生かす改善活動を支援
- 現状分析を通じて当社の強み弱みが明確となり、その強みであるアルミ鑄造を活用した新規開拓をサポート
- 新規顧客訪問の実践に向け、技術PR方法を伝授

支援結果

- 改善活動を通じ、アルミ鑄造の収益改善・技術力(競争力)向上
- 技術PRにより、アルミ鑄造製品の引き合い1件を含む、新規顧客3件の取引開始

今後の展望

- 上記以外の新規アルミ製品の引き合い2件あり
- 量産受注を目指す

支援企業の声

社内の課題と今後の取り組み、自社の強みが明確になりました。

拠点担当者のコメント

トップは自社の強み、課題と方向性を専門家と的確に共有し、チャレンジ精神のある若手を前者一帯でサポートすることにより新たなビジネスに繋げています。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：営業部 加藤 E-mail : eigi@nissin-technis.jp TEL : 0567-95-2427

スキルマップ整備と省エネ施策により
技能承継体制構築と製造現場の利用電力を削減！



企業概要

所在地	岡山県
従業員数	8名
資本金	500万円
主な製品	高周波焼入処理(自動車部品、 農機具部品、産業機械部品など)
本事業にて 活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	高周波焼入れによる、高精度・高 耐久性が求められる部品の製造に 強みを有する

技能スキルマップ作成により不足技能を明確化し集中教育(対象3名)

項目	技能	教育	スキル	...
A	●	●	●	●
B	●	●	●	●
C	●	●	●	●
D	●	●	●	●
E	●	●	●	●

個々の製品の電力消費量把握

移動式焼入れ工法 → 一発焼入れ工法に変更し総電力半減

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ミカタプロジェクトの前身である**サプライヤー応援隊事業**にてCASE進展に向けて自社の業務分析や弱点解消にかかる支援を利用
- 製造エネルギー効率の優れる高周波焼入技術の高度化やEV部品への適用、これらに必要な熟練技術者の育成が必要

支援内容

- 社員の高周波焼入作業に関する技能のバラつき解消にむけ、スキルマップを作成し、**習熟が必要な作業・スキルを可視化**
- 工場全体の総量でしか電力費を把握できないことから**部品個別の消費電力の把握の必然性と手法について助言**を実施

支援結果

- スキルマップの作成と集中教育により熟練スキルの継承を実現**
- 部品個別の消費電力を把握できたことで、**電力量の大きい部品や工程が判明し、省エネ活動を通じて総電力量の削減を実現**
- EVシャフト部品を新規受注し、施策に向けて順調に対応準備中

今後の展望

- EV部品量産や省エネ施策の定借、技能継承の持続的運用を目指す
- 企業体質改善のさらなる深化や新規受注の拡大が課題

支援企業の声

今回の活動を通じ社内の意思疎通や業務の連携がスムーズになり一体感が増しました。

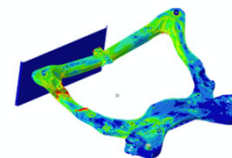
拠点担当者のコメント

企業活動を俯瞰してみる視線や個々に詳細を把握する取組が養われ社内活動が活性化しました。

テラードブランクと高張力鋼板技術の内製化推進 若手技術者育成と組織体制で競争力強化！

企業概要

所在地	岡山県
従業員数	712名
資本金	1億円
主な製品	自動車部品、産業機器車両部品 製造業
本事業にて 活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	先行開発から製品設計(設計・解 析・試験)、生産準備(型・治具設 計製作)、量産、品質保証に至る 一貫生産プロセスを有する



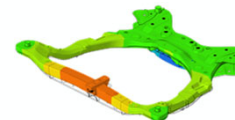
- ・テラードブランク部の
設計(解析)手法を習得
- ・台上試験との相関確認

- ・技術者育成、レベルアップ
- ・剛性、振動のコントロール
- ・軽量、安価構造の提案
- ・他部品への技術展開

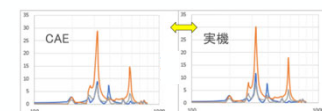
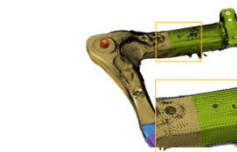


強度評価

- ・テラードブランク製品を
3DスキャンしCADデータ化
(リバースエンジニアリング)



振動評価



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・EVシフトにより軽量化・コスト低減ニーズが高まる中、市場で実績のあるテラードブランク材加工への取り組みが必要と判断
- ・過去のRAV4車両分解調査で得た知見を活かし、関連技術の内製化や技術習得を目指してミカタプロジェクトの支援を活用

支援内容

- ・テラードブランク材を用いたサスペンションの自社開発を後押しするべく、鋼材特性やTB整形・溶接、NVH評価など課題に応じて自動車メーカーや鉄鋼メーカー等に属する適切な専門家を派遣

支援結果

- ・量産を踏まえたテラードブランク製品の技術を手の内化し、振動評価技術を含めた提案が可能になった

今後の展望

- ・支援で得たデータ解析手法を応用し、テラードブランク工法を適用したサスペンションの軽量化検討をさらに進めていき、大手自動車メーカーへの提案、受注を目指す

支援企業の声

テラードブランク工法の手の内化に加え、若手社員のスキル向上による組織全体の競争力強化へのつながりました。

拠点担当者のコメント

若い技術者に新しい技術への関心を持ってもらえる良い機会となりました。

『5S活動』を根本から見直し・強化
現場改善力を全社で大幅強化！

企業概要

所在地	福岡県
従業員数	58名
資本金	1,000万円
主な製品	自動車の内装部品に用いられる不織布等の吸音素材
本事業にて活用した支援	セミナー、個別相談、専門家派遣
事業上の強み	日本初のポリエステル繊維リサイクル工場を立ち上げ、廉価な吸音材を販売

全社発表会の資料（抜粋）



全社発表会&表彰式の様子

会社フコク 2025年経営方針発表会



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 生産性向上に向けた現場改善を進めたいと考えていた
- 一方、直近で災害（ケガ）が発生しており、現場の基盤である安全（まずは5S）を再度意識付けする必要があった
- 九州拠点からのプッシュ型営業を通じてミカタプロジェクトに興味を持ち、専門家派遣を開始

支援内容

- 現場確認を含む課題の認識合わせ、活動の進め方（組織体制、目標設定、活動計画作成）へのアドバイス
- 座学勉強会の実施、現場確認による課題や改善ポイントの共有、活動・改善状況への助言、社内発表会資料への助言
- 改善結果の現場確認、社内発表会における講評と労い、全社展開計画の確認

支援結果

- 改善結果として、省スペース・動線短縮・作業性向上等の定量的効果を獲得
- 改善チームのメンバー（複数部署から選出）間で、互いの部署・業務に対する理解が深まった
- 全社での発表会および社長からの表彰により、改善チームのモチベーションアップと共に、全社への意識付けが図れた

今後の展望

- 今回のモデルラインでの活動を他の部署にも水平展開していく

支援企業の声

20～60代の複数部署から横断的に選出されたメンバーに対して、課題の選定から改善ポイントの共有や活動・改善状況への助言など、伴走型でご指導いただきました。費用対効果にて結果を出せたことで非常に大きな自信につながり、全社員を前にした発表にまで繋げて頂きました。

拠点担当者のコメント

改善チームによる積極的な活動、また大きな効果も出て、大変良い取り組みをして頂きました。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

（企業意向により不記載）



外部環境変化に対応すべく抜本的な組織力強化に挑戦
自動車部品製造Tier2企業として初の日本品質奨励賞を受賞！

企業概要

所在地	福岡県
従業員数	約500名
資本金	4,800万円
主な製品	自動車部品製造、住宅部品製造等
本事業にて活用した支援	セミナー・実地研修
事業上の強み	600tプレスをはじめとする機械設備、「からくり」に代表される固有技術を駆使した生産ライン、リアルタイムで各工程の状況を把握する情報・管理システムを統合した高度な生産体制を有する

Jmec®工法(溶接レス接合)



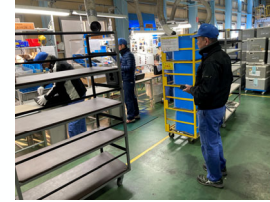
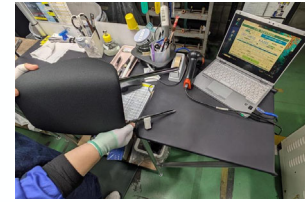
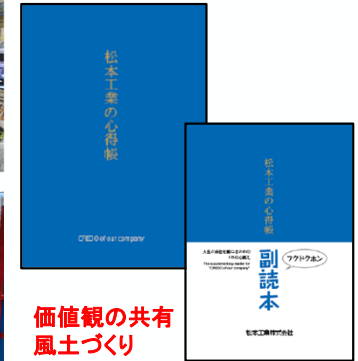
RFIDを用いたトレーサビリティ



TPS改善勉強会



心得帳・副読本



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・昨今の外部環境変化への対応に向け、組織録強化と企業体質の大幅な強化が急務
- しくみや体制の整備、体系的な活動が必要

支援内容

- ・ビジョン、経営戦略達成のための体系的活動の推進
- ・経営層や部長級に対して、TQM、方針管理、日常管理、小集団活動、改善活動、人材育成の実施方法等についての現状確認のうえ支援
- ・各活動の問題点を抽出の上で活動の重点を決定、改善計画を策定し改善の推進

支援結果

- ・自動車部品製造Tier2企業として初の日本品質奨励賞TQM奨励賞を受賞
- ・災害件数減少、品質向上、生産性向上、原価低減、TQMLレベル向上、技術開発力向上等、様々な成果を創出

今後の展望

- ・TQM活動の定着化を図り、各活動を進化させる
- ・経営目標、ビジョンを達成し、持続的成長の実現

支援企業の声

TQMの初歩からレクチャー・情報のインプットを頂き、TQM奨励賞への挑戦に必要な現場レベルの向上から書類の整備に至るまで親身に伴走支援を頂きました。

拠点担当者のコメント

トップのリーダーシップ、全員参加の活動により、TQMが浸透し、効果的・効率的な改善につながったと思います。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

〒828-0022 福岡県豊前市宇島76-22
担当：西 E-mail : n-nishi@matsumoto-kk.jp TEL : 0979-82-1171

株式会社テラダイ

新製品開発
(EV部品以外) ①

EVシフトを踏まえて事業変革計画を策定
新規事業「Pletry」への取組を加速！

Pletry

企業概要

所在地	埼玉県
従業員数	253名
資本金	3,000万円
主な製品	アルミダイカスト製品製造、ダイカスト金型設計 等
本事業にて活用した支援	拠点独自支援に関する情報提供 等
事業上の強み	アルミ合金を使用したダイカスト製品を製造し、金型技術の発達や合金素材の改良により、通信機器や建築材料など様々な分野や用途へ進出



希少性の高い天然木「銘木」を使用したこだわりの製品を展開し、**独自のモノづくりを追求**する

- 既存メーカーが驚く加工技術で新価値（手触り、意匠、高級感）の提供
- 自動車産業で培った信頼の品質管理
- Pletryの思いを共有する新規サプライチェーンの育成・構築

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 埼玉拠点を通し、テラダイのダイカスト事業部を中心に、約15年にわたり技術・事業面での相談を継続
- 近年は事業転換や新たな事業展開の方向性についても意見交換

支援内容

- 現状分析及び事業変革計画策定支援を実施
 - 支援のキックオフには経営層と現場社員が参加することで全社的な情報共有を行うとともに、現状分析にはフレームワークを活用することで論点や問題を可視化

支援結果

- 継続的な相談・対話を背景に、新規事業への検討や事業の多角化に向けた取り組みが加速
- 新規事業として手掛けていた自社ブランドの釣具・キャンプ用品「Pletry (プレトリー)」への注力等、事業変革への取組が積極化

今後の展望

- 今後は新規事業の具体的成果や事業変革の進捗を着実に積み上げ、企業の持続的成長と新たな収益源の確立を目指す
- 成果の定着や他事業展開の進捗については追加情報が必要

支援企業の声

詳しくは当社Webサイトをご覧ください。



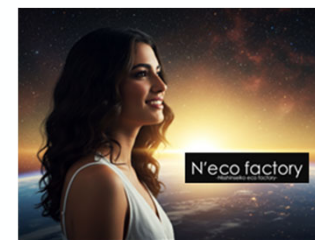
拠点担当者のコメント

従業員のやる気・想像力を引き出す巧みなマネージングと決断で始めた新規事業です。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

株式会社テラダイ プレトリー <https://pletry.com/contact/> TEL : 04-2963-3033

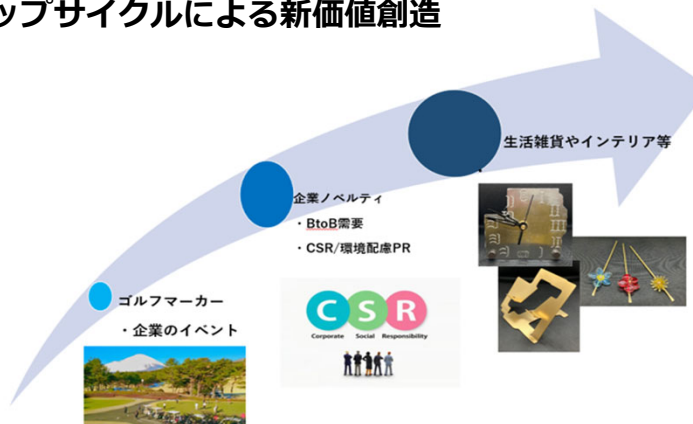
EVシフトを踏まえて新事業進出に挑戦 端材を活用したアクセサリーブランドを立ち上げ！



企業概要

所在地	埼玉県
従業員数	14名
資本金	1,000万円
主な製品	精密プレス加工、冷間鍛造加工、 プレス金型 等
本事業にて 活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	プレス加工による様々な機能部品の開発に加え、これまで廃棄してきた端材を新たなモノに蘇らせるアップサイクル推進事業にも注力

アップサイクルによる新価値創造



製品 端材



『形そのまま』を活かし、
端材をゴルフボールマーカーに再生

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 主力製品が自動車エンジン部品であり、今後の売上減少に危機感
- 埼玉拠点からの紹介を受けてミカタプロジェクトの利用を決意

支援内容

- EVシフトに伴うエンジン車の市場動向分析や主力製品の売上見通しの共有により現状把握や課題整理を行い、事業変革計画策定を支援
- 新事業である**金属端材を活用した各種アクセサリーの販路開拓や表面加工業者とのマッチング**をサポート

支援結果

- 現状把握や課題整理によりEVシフトが自社に与える影響を再認識
- 新事業としてアクセサリーの製造・販売というアイデアが生まれ、自社ブランド「N'eco factory」を立ち上げ
- サークュラーエコノミー支援センター埼玉との連携により、県の補助金を活用したゴルフマーカーの開発を進める

今後の展望

- 今後は新規事業の具体的成果や販路拡大の進捗を着実に積み上げ、事業変革の実現と企業領域の拡大を目指す
- BtoC 事業の成長や他産業展開の成果については追加情報が必要

支援企業の声

弊社Webサイト経由で、プレスリリース配信がご覧いただけます。



拠点担当者のコメント

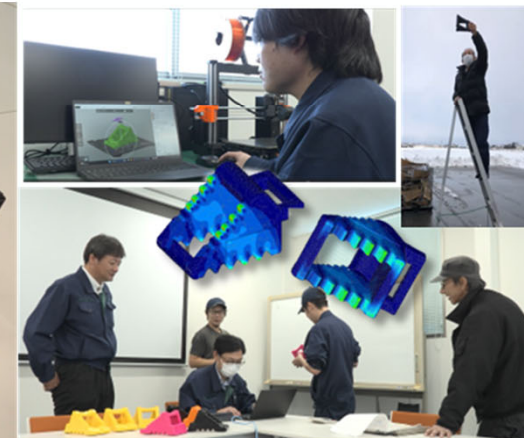
単なる端材活用に留まらず、スクラップ処理のCO2排出量削減にも貢献する取り組みです。

新製品開発に向け、内製での開発力強化に着手
若手主導の製品開発を通じて企業風土の改革にも寄与！



企業概要

所在地	滋賀県
従業員数	48名
資本金	3,000万円
主な製品	プラスチック射出成型・組み立て、 高品質塗装（ピアノブラック塗装）等
本事業にて 活用した支援	専門家派遣 等
事業上の強み	長年に渡り培った高分子分野の技術 を、自動車・電機（弱電）分野にて活用



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 自動車部品の樹脂成型・組立を生業とする中で、EV化による受注増加が期待値に届かず、新規受注の獲得や顧客開拓を進めるにあたり、提案営業を行うための企画力や技術・開発力が不足
- 滋賀県産業支援プラザから紹介を受け、専門家派遣の活用を開始

支援内容

- 現状整理を行い、自社の強みの把握や新規事業の方向性を検討
- 補用品・アフターパーツ部品業界の調査を行い、タイヤストッパーを自社オリジナル開発品に選定
- トラック部品に詳しい専門家と開発業務経験豊富な専門家と共に議論を行い、強度解析や材料物性試験等も通じて、オリジナル開発品の最終仕様を決定

支援結果

- 自社単独で製品設計・開発をしたことがない企業が、一から製品開発を行い、初期ロットを完成、販売の目処も立てることができた
- 開発プロセスの獲得や企業風土の改革、若手社員のモチベーション向上など、組織全体の成長を実現

今後の展望

- これまでに無い付加価値を提案した製品であるため、初期ロット販売を通じての市場の反応を見ながら販売戦略を検討する
- 今回の経験及び風土の変革を活かして次の製品開発を検討する

支援企業の声

これらの取組を通じて、自分たちの手で製品開発を行う喜びを学ばせて頂きました。

拠点担当者のコメント

失敗を恐れず企業変革に取り組む姿勢が企業全体からあふれており、支援冥利に尽きます。

株式会社クレファクト

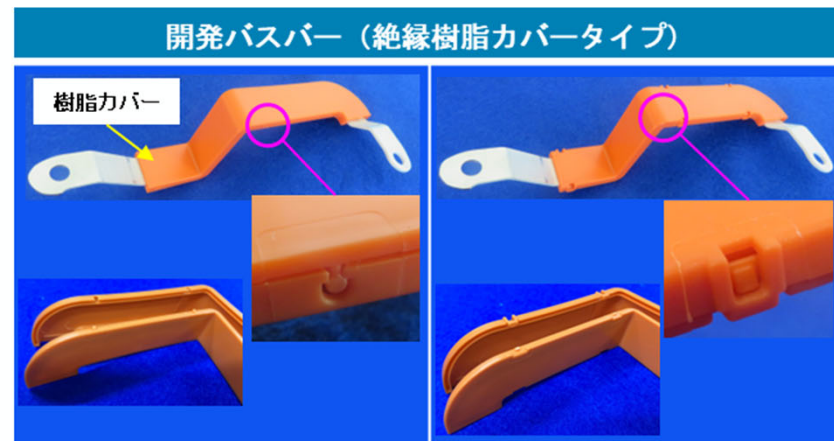
既存部品の高度化①

異業種連携により絶縁樹脂カバータイプバスバーを共同開発
リサイクル性と性能を向上した新製品の市場導入に挑戦！



企業概要

所在地	岡山県
従業員数	316名
資本金	4,800万円
主な製品	自動車部品、農業、産業車両部品の開発設計・製造
本事業にて活用した支援	専門家派遣、個別相談、補助金活用支援 等
事業上の強み	エンジンから排出される排気ガスの浄化と消音機能を持つ排気系部品の製造技術。電動車への搭載を考慮した部品製造 等



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- EVシフトに向け、ミカタブプロジェクトの前身である**サプ라이어応援隊**事業にて新事業進出に向けた社内プロジェクト活動を開始
- 保有技術と既存設備の活用により新規投資を最小限に抑え新たな柱となる事業を模索

支援内容

- 既に量産していたバスバーの付加価値向上を目指すべく、当社技術を活かした自社に無い技術との協業を目指し、**樹脂成形メーカーとの協業を提案し、協業先の探索も実施**
- マッチング終了後も**バスバー関連の情報提供や開発品の試作支援のための助成金情報の提供、相談対応**によりサポート

支援結果

- 企業間連携促進支援補助金を活用し樹脂カバータイプのバスバーを共同開発。特許2件を取得**
➤従来の塗装タイプと比べて分離が容易でリサイクル性が高く、コンパクト化と絶縁性能開発品の試作支援のための助成金情報の提供、相談対応によりサポート

今後の展望

- リサイクル性と通電及び絶縁性能を両立した新型バスバーの市場導入を目指し、特許技術を活用して製品普及と環境負荷低減に貢献する

支援企業の声

個社では取組むことが難しい領域であったこともあり、課題解決の方法として樹脂加工メーカーとのマッチングは有効でした。

拠点担当者のコメント

クレファクトとみのる化成の技術者が協力し工夫した結果の特許取得を称賛いたします。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：開発部 永井義範 E-mail : yoshinori-nagai@crefct.co.jp TEL : 0866-93-1131

デルタ工業株式会社

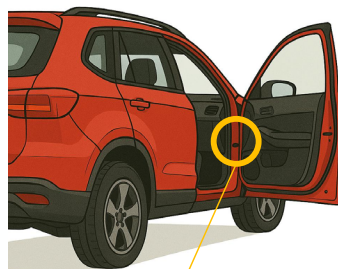
既存部品の高度化②

世界最軽量の樹脂製ドアチェッカーを開発
受注拡大に加え、生産の国内回帰を実現！

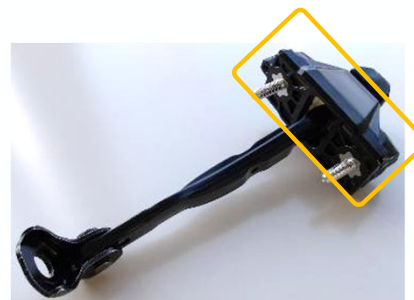
DELTA
デルタ工業株式会社
DELTA KOGYO CO.,LTD.

企業概要

所在地	広島県
従業員数	1,194名
資本金	9,100万円
主な製品	自動車用シート、スライダー、リクライナー、シフター、ドアチェッカー等
本事業にて活用した支援等	専門家派遣、補助金活用支援等
事業上の強み	自動車シート製造を中心に、国内外のグループネットワークを構築

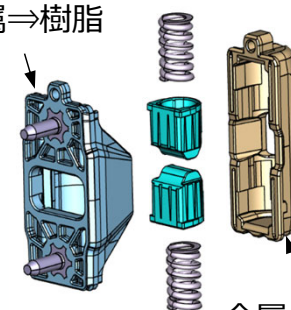


ドアチェッカー
：ドアを特定の角度で保持する部品



◎ ケース部品を樹脂化

金属⇒樹脂



金属⇒樹脂

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- 内製してきた自動車部品について、納入先自動車メーカーの軽量化要求を満たす製品の開発製造が必須であり、材料調達に関してミカタプロジェクトの支援を利用

支援内容

- ドアチェッカーを金属製から樹脂製のケースに改善することを目指し、県の支援機関等とも連携し、材料解析や構造設計等を支援
- 開発段階には専門家により品質機能展開手法や品質工学の指導を実施した他、県の補助金申請についてもサポート

支援結果

- 世界最軽量*の樹脂製ドアチェッカーを開発し、自動車メーカーから受注を獲得、同時に生産の国内回帰も実現
- *当社調べ

今後の展望

- 新製品の量産・他のOEM展開、開発環境変革・サプライチェーン強靱化の推進を継続
- MBD、品質工学などの指導を通し、効率的な開発を継続支援

支援企業の声

ひろしま産業振興機構及び関係者の皆様に基礎研究の段階からご支援いただき、新規受注へと繋げることができました。今後も引き続きご指導頂きながら、自動車産業の発展に貢献してまいります。

拠点担当者のコメント

企業様の事業内容や強み、課題などを丁寧にヒアリングしながら、コミュニケーションを重ねつつ、求められる支援を進めてまいりました。企業様の努力に加え、こうした連携が事業化に結びついたと思います。

本企業へご連絡を希望の場合はこちら

担当：2営業部 今井 E-mail : k-imai@deltakogyo.co.jp