

会 議 録

会議の名称	こまき新産業振興センター運営協議会				
開催日時	令和4年8月3日(水) 午後2時30分～午後4時00分				
開催場所	こまき新産業振興センター				
出席者及び欠席者	<p>【委員】</p> <p>○出席者</p> <p>森岡孝文 (中部大学 経営情報学部 教授)</p> <p>瀬崎恭弘 (中小企業基盤整備機構 中部本部 企業支援部長)</p> <p>兼松啓子 (あいち産業振興機構 理事長)</p> <p>矢橋英明 (株式会社関ヶ原製作所 代表取締役社長)</p> <p>【事務局】</p> <p>辻中正直 (こまき新産業振興センター センター長)</p> <p>三品克二 (地域活性化営業部次長)</p> <p>久田雅樹 (商工振興課長)</p> <p>宮本智成 (商工振興課 新産業創出係長)</p> <p>関戸一憲 (商工振興課 新産業創出係主事)</p>				
傍聴の可否	<input checked="" type="checkbox"/> 可 <input type="checkbox"/> 否	傍聴定員	3名	傍聴人数	0名
会議次第	<p>1 令和3年度事業実績について</p> <p>2 令和4年度事業計画及び活動実績について</p> <p>3 その他</p>				
問合せ先	小牧市役所 地域活性化営業部 商工振興課				
会議内容	別紙1参照				

会 議 内 容

【事務局久田】

本日は、大変お忙しい中、ご出席いただきましてありがとうございます。定刻となりましたので、ただ今より、令和4年度こまき新産業振興センター運営協議会を始めさせていただきます。

本日の進行は、冒頭の部分のみ、この会議の事務局であります地域活性化営業部 商工振興課の久田が務めさせていただきますので、よろしく願いいたします。本会議は公開としており、傍聴人数は0人です。

まず初めに、本協議会委員に変更がございましたので、ご説明させていただきます。

令和2年度より就任いただいております、独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中部本部 企業支援部長の田中学委員が人事異動で交代したことに伴い、田中委員の後任として、瀬崎 恭弘様に新たに委員就任を依頼させていただきますので、瀬崎委員、どうぞよろしく願いいたします。

こまき新産業振興センターの運営体制については、令和3年度の運営体制と変更はなく、辻中センター長を含めて、コーディネーター3名体制で運営している状況です。

それでは協議会設置要綱第3条第2項の規定により、以後の議事進行は会長にお願いしたいと思っておりますので、森岡会長よろしく願いいたします。

【森岡会長】

この協議会はこまき新産業振興センターの事業の取組内容の確認や効果の検証等を行うため開催されるものであります。こまき新産業振興センターのより良い運営、ひいては小牧市の産業振興にも繋がる重要な場ですので委員の皆様には活発なご意見をいただきますようお願いいたします。

それでは、1の議題に入ります。事務局より説明を求めます。

【辻中センター長】

こまき新産業振興センター長の辻中です。私から令和3年度事業実績について説明させていただきます。

まずは企業訪問実績になります。私たちセンターの特徴としましては、積極的に企業訪問をさせていただいて、皆様の状況を確認しながら支援内容をまとめていくということが当センター支援の仕方となっております。他の支援拠点と違うところが、比較的製造業を中心に支援している関係でそのような形をとっておりますし、現場に入り込んで、現場がどのようになっているのかを確認しながら支援をするということを心掛けています。昨年度はコロナ禍ということで残念ながら思ったように進まなかったというところですが、特に新規の訪問先はなかなか難しい状況となっております。ただ継続訪問している企業につきましては、案件化している内容ですし、訪問先の企業様も我々の目的を理解していただいておりますので、緊急事態宣言中でも訪問は可能となった次第です。そういうことで、全体数という意味では計画通り訪問されており、実績として

は150件の目標に対して199件で、企業様へ積極的に訪問できたということになっております。

ただ訪問するだけではなくて、目的を持った訪問が必要になってくると思っています。その目的分類としましては、継続訪問の企業様ですと、自動車関係では裾野が広い業態ですのでEVをきっかけに業態変化をしないといけないということで、新事業展開についての相談内容が多くなりました。センターの目的としてはDX・デジタル化することによって、生産性を高めるということがありますので、そのような内容が26%。本来であれば成長産業分野ということで、航空宇宙産業のクラスターを目指すということでセンターの目的がありました。残念ながらそのような目的の訪問は少なかったということです。新規訪問の企業については、まずはお話を伺うという活動が中心となっています。

あとは、センターの機能として情報発信機能も目的の一つとなっております。具体的には、セミナーやワークショップを開催しております。

セミナーとワークショップの違いとしては、セミナーはこちらから情報提供するということが、後者は複数回開催して、皆様に宿題を持って帰ってもらい、手を動かしていただき、成果を出していただくというものになります。開催内容はクラウドやECサイトの売上アップセミナーがありますが、一番参加人数が多かったのが、ドローンビジネス活用セミナーとなっております。これは講師が事例をもとに、ドローンを活用して皆さんが新しい事業を拡大するだとか、生産性の向上のためのドローンを活用するというので、これが31人の参加人数でした。あとは、省エネセミナーや電子請求書のコスト削減。D2Cセミナーはdirect to consumerで製造業のメーカーが、直接消費者に対して最終商品を提供するというセミナーです。このような感じで幅広く色々な情報を提供しています。ワークショップにつきましては、RPAの実践ワークショップだとか、D2Cのワークショップ、DX・IoTワークショップということで3回開催することができました。

ここで一つ事例を紹介させていただきます。昨年度のIoTワークショップ参加者のA社様の成果になります。私どものワークショップ参加をきっかけに自社の製造ラインにIoTを導入して、現場の見える化を行ったという事例です。もともと生産日報を紙で書いていました。生産数・開始時間・終了時間・段取り替え時間の記載をもとに原価管理や生産性を把握していましたが、記載内容が正確でないことや、紙ということで集計時間があって、どうしても事後になってしまい、現状がどうなっているかがわかりにくかったという状態でした。また、作業員が技能研修生ということで、言語の問題もあって、日報を正しく書こうということでIoTに取組まれました。その内容は各ラインに設置するタブレット方式で、生産開始を押して不良があったらその内容を選んで記入するといったもので、言語切り替えも可能になります。これを射出成形機のラインに置いて、計画通りに進んでいるかが一目でわかるようにしたということです。ですので、作業員、マネージャー、経営者が問題が起きた時にすぐに対応できるということと、活動タイムを正確に計っていくということで生産性向上に取組まれた事例となっています。具体的に何パーセント生産性が向上したかの情報収集はこれからです。このような形で、今年度もワークショップに参加いただいた企業へフォローすることによって、色々な支援をさせていただきたいと思っています。

センターのKPIとして実績を評価しているわけではありますが、その達成状況についてご報告さ

させていただきます。1つ目が、支援企業の新事業展開による新たな取引件数の拡大ということで、目標を42社に設定し、結果30社で達成率71%です。施策内容の1つ目として、マッチングサイトを活用して新規登録することです。こちらJ-GoodTechに市内事業者が登録して活用してもらうことによって取引件数の拡大を目指します。結果そのなかで、商談マッチングということで、9社12件がご提案されております。

あとは、小牧市のふるさと納税に対して、小牧市内の企業様が製造した消費者向けの商品を登録して、新規取引先を増やすBtoCの活動で4社となっております。あと、ECサイト改善による新規取引先拡大ということで3者。HP改善による新規取引先拡大推進ということで、これは小牧市の補助金を活用させてもらって、市の施策と連携した形で結果を出させていただいております。

2つ目に、生産性革命の取組みにより生産性を年間3%以上向上させた企業数ということで、目標12件に設定し、結果8件で達成率66%でした。その内容につきましては、RPAの導入だったり、先ほど説明させていただきました栄和産業様のIoT導入、製造日報のデジタル化、ECサイトの商品登録プロセスの効率化、などのような生産性向上のお手伝いをさせていただいております。センターがどこまで支援するかというところですが、企業様の課題がありまして、私達がうまくベンダーとマッチングさせて課題解決に繋げるという形で、センター自身がベンダーとして活動するわけではありません。

3つ目に、成長産業分野への新規参入企業数ということで、新規参入に向けた支援ということで、昨年度は産学連携を頑張らせていただきました。B社様は、新型コロナウイルス不活化の空気清浄機開発で、中部大学様とはウイルス不活化の為の流体解析の専門の先生と連携しました。また、九州大学様とは設計アドバイスということで、こちらは契約を締結しました。C社様は、球状歯車の開発量産化技術を山形大学の先生と連携して、構造設計のアドバイスをいただきました。

最後は、D社様とE社様が一緒になって竹の活用ということで、これは高知竹林の問題がございまして、放置竹林の竹材をうまく使って、オイル吸収の素材特性の活用をするといったことで、E社様は道路の補修や事故の際の油吸着剤に竹を使えないかということで、竹藤商店様と相談をされて中部大学様からもアドバイスをいただいて連携させていただきました。ただ残念ながらこちらについては結果がうまく出ていないという状況です。

あとは、コロナ禍での非対面型の情報発信力強化ということで、セミナー等を開催しても参加できませんという声もあることから、私たちはホームページも使って情報発信力強化を行っています。ホームページに色んな記事を書いて発信しているわけですが、そのままだと閲覧数等がわからないので、Googleアナリティクスを使って、どういう人達がどのページを見ているのかを常にウォッチしています。過去1週間で120のユーザーが見に来ていただいております。メルマガはどのようなメルマガが受けているのかも把握しています。どのような記事を書いているかという、A社様であれば事例という形で職員さんにもインタビューをして、より詳しくわかりやすく書いております。これには、2つの目的がありまして、1つはA社様の事例を広げたいのもありますし、英和産業様へ問合せも増えるということで、新しい取引先を生み出すことにも貢献していますし、例えばA社と検索すると、このようなページが上がりますので、就職活動をしている人などは必ず調べますので、そのような時にこのような事例が出ていると、非常に効果があります。ですので、なるべく市内企業の情報発信をしていきたいと思っております。そういったもの

を小牧の支援事例とともに、「小牧の光モノ」というコーナーを作っておりまして、小牧の特徴的な会社について記事化して発信しています。我々職員は3名しかいないので、このようなものを積極的に使っていきたいと思っています。あとは YouTube にセミナーもアップしてまして、参加できなかった方にも見ていただけるようにしておりまして、視聴回数は半年間で1433回ということで、メルマガをきっかけに視聴いただいているケースが多いと把握しています。

このように企業訪問とセミナー開催、情報発信を組み合わせながら活動をしているのですが、昨年度末にセンター満足度調査をウェブで行いました。回答数が少なかったので、センターに好意的に思っている企業を中心に回答いただけたという考え方もできますが、サポート内容については概ね満足と回答いただきましたし、情報発信の内容についてもこのまま継続していきたいと考えています。ここまでが昨年度の活動実績でございます。

【森岡会長】

ありがとうございました。ご質問、ご意見はありませんか。

【瀬崎委員】

情報発信はマメに発信することが重要だと思っていて、そのような意味ではセンターさんもメルマガを細目に発信されていて、そこからホームページへアクセスされているということで、非常にうまくいっている印象を受けました。質問としては、IT ベンダーとのマッチングをワークショップの後にされているということですが、IT ベンダーを紹介するにあたって、何社ぐらい候補者があって、そこからどのように最終的に選ばれているのかを教えてくださいたいと思います。

【辻中センター長】

そこは難しいところだと思っております、もちろん大手企業の商品もたくさんありますけれども、支援企業のお財布の大きさだとか、商談の規模を加味して、なるべく小回りが利いて中小企業さんをサポートできるようなベンダーを選定することを心掛けておりまして、成果として出てくるときはどのような時かという、例えば RPA の導入というのは、RPA のワークショップにベンダーを講師として招いて開催していますので、そのベンダーを選定するときに、ちゃんとしたベンダーなのかということで、RFP をいろんな会社に出して、こういう期待値であるということをお伝えしていますので、事前にフィルターがかかっています。

IoT の導入の時も、小牧の会社が自社で IoT を導入して、それを商品化して拡販したいという要望がありました。その新規事業を助けるという意味と中小企業のことをよくわかっている会社でしたので、そのようなことをまとめて選定しております。また、既存のベンダーとうまくやるというのも一つの方法かなと思っております、どういうことかといいますと、IoT の導入というのはセンサーでデータを投げることなのですが、生産管理システムはもともと自社でお持ちなので、それとうまくデータを連携させることが重要で、その繋ぎがうまくいく商品を選ぶということも大事です。我々も色々な企業さんにご相談いただいた時に、どのベンダーが良いのかといういは頭が痛いところになっています。

【瀬崎委員】

何社かセンターに登録があってそこから機械的に選ぶというよりは、企業ニーズに合ったものを探していくということですね。もちろんセミナー講師がベンダーという形もあるということでしたが。

【辻中センター長】

なるべく地元のベンダーを紹介できるように心掛けています。

【瀬崎委員】

私達も IT 関連の支援を実施しています。問題点の洗い出しからやるわけですが、公的機関でなかなか実装のお手伝いは難しいと思っていますが、そこまで踏み込んだ支援をされていることに感心しました。

【辻中センター長】

少しズルい所もあるのですが、最後の成果については、企業さんとベンダーでやってくださいということは、口酸っぱく言っております、支援はしますが最後の責任は持ってくださいということですね。

【矢橋委員】

今の続きで話をさせていただくと、我々も基幹システムを入れ替えようと思って、ベンダー 8 社ぐらい調整しているのですが、自社のみではできないと思って、今は月 60 万円ぐらい払ってコンサルを入れています。そんな中、今の説明を聞いていて、少人数でここまでの支援をされていてすごく努力されていると思うのですが、そういったマンパワーというところでどのように対応されているのでしょうか。本当に良い提案をしないとマッチングはできないと思うのですが。

【辻中センター長】

工数は限られておりますので、例えば生産管理システムのような大規模なものになりますと、会社の隅々まで記録しないといけません。そこまでは私も経験がございませんし、そこまで入り込むことは工数的に難しいと思っていますが、なるべく前段階で経営者の思っていることを抽出しておいて、現場サイドと経営者の思いがたいたいミスマッチしていることが多いので、そこを迷走しないような形で経営者サイドに立ってアドバイスをすることを心掛けています。

【矢橋委員】

わかりました。あともう一つ聞きたかったことは、実績にある支援企業で F 社は規模がかなり大きいです。従業員 1000 人規模で相当大きな会社ですけど、支援先の規模感というところで、どのような選択をされているのでしょうか。

【辻中センター長】

F社様もかなり規模が大きいのですが、RPA の導入となると、そもそも事務書類がそれなりにあるところでないとならぬので、RPA で支援する会社は比較的大きい会社になっております。RPA 自体も全社ではなくて、その事務部門が対象になっており、10名前後ぐらいの部署になります。それで、選択をどのようにしているかということですが、我々がなにか選別しているわけではなくて、ワークショップに参加申込みがあった会社なので、もともとやる気になっている方に参加いただいておりますので、そこに対して支援をしているということです。

【矢橋委員】

わかりました。

【森岡会長】

矢橋委員の意見で出てきた会社は、はっきり言って中堅企業ですよね。中小企業や中堅企業への支援はこまき新産業振興センターにお任せするというので、それよりも規模の小さい小規模事業者への支援は商工会議所で小規模事業者支援法に基づき伴走型支援を実施しています。ですので、規模の大きめの会社へのデジタル化の支援はこまき新産業振興センターに任せておられるということだと思います。というのは、私自身が商工会議所の経営発達支援会議にも参加してきて、その会議の中でもそのように言われていました。企業の規模に合わせて役割分担しているというのが現状になっているという理解でいますが、この考え方でよろしいでしょうか。

【辻中センター長】

その通りです。

【森岡会長】

先ほどセンター長の説明のなかで、ベンダーというか自社で取組んだシステムを商品化して売るということで、ある意味で中小企業の新事業展開の利用的な形ですよね。

既存のベンダーというのはどこか典型的で時間とお金がかかりますよね。ツールの内容を伝えてさらに試行錯誤するので。そういう意味でベンダーのすみ分けは難しいのですが、今回のように実際に成功しているというツールであれば対応もしやすいですし、小牧市内の企業なので地域完結型で、そこで成功すれば他の地域に販路が広がりますからね。そのように考えると良い事例ですよね。取っ掛かりや、結び付けることが難しいですからね。両方の企業のプラットフォームを知っている人でないといけませんからね。

また責任の問題もありますよね。責任の所在を明確にするときに、どこがどれだけの責任で分担するかという調整も非常に難しいということで、いろいろご苦労されているなと思いました。

【兼松委員】

意見というか感想になりますけれども、あいち産業振興機構でも昨年度から DX 関係のベンダーと支援企業さんとのマッチングに取り組んでいるのですが、やはりベンダーと企業さんとのマッチングが非常に難しく、ベンダーも商売ということで売り込みに押し寄せて来ますし、どのように選定していくかが悩ましいところです。そこで今年から DX 関係のマネージャーを2名配置した

のですが、今の話をお伺いして、地元だからこそ細目に訪問しながら、両方の内情を把握して支援されているという点が進んでいるところだと思ひまして、素晴らしいと思ひました。

【森岡会長】

小規模事業者のデジタル化も難しく、まず FAX を止めたほうが良いというレベルではあるのですが、それでも DX に移行できるようなことを地元金融機関も一体となって推進していく必要がありますね。先日の商工会議所での会議でも、昨年度小牧市が実施した非対面型販路開拓支援補助金に、小規模事業者もかなり申請されてホームページ等の取組みに補助を受けているということも聞いておりますので、市と商工会議所も連携されて良い関係性で取組んでおられると思ひます。

かなり一生懸命取組みされていることがわかりますし、まだ結果が出ていないところは正直に言っていたいておりますし、この調子で今後も進めていただければと思ひます。

他にご質問、ご意見はありませんか。なければ2の議題に入ります。事務局より説明を求めます。

【辻中センター長】

それでは令和4年度事業計画及び活動実績について説明させていただきます。活動方針については今までと変わらず3本柱で活動していきます。

「成長産業への参入促進」では、産学連携支援や知財活用支援のように繋いでいくということで、新しいことへのチャレンジを後押しします。「新規事業展開の促進」では、市内製造業の独自商品開発支援だとかマッチングサイト活用による取引先拡大支援で新規事業展開のお手伝いをさせていただきます。

「生産性革命の推進」では、デジタル技術を活用した効率化ということでこれも引き続き取組んでいきます。

各々で KPI を設定しまして、「成長産業への参入促進」では産学連携の相談数だとか知財マッチングの連携数。

「新規事業展開の促進」では、DtoC ワークショップ参加企業への支援ということで、これは昨年度ワークショップを開催しまして、そこで色々なアイデアをお持ちですので、それをネタにして今年度後半には結果を出していきたいと思ひています。

「生産性革命の推進」では、IoT・RPA のワークショップを開催してそれをきっかけに実際の支援を行うことや、個別課題ヒアリングを行ったり、補助金の有効活用というところで8月にセミナーを開催する予定です。

あと、運営のところでは市役所と商工会議所で月度に3者が集まって情報共有しています。例えば工場立地案件など、我々だけでは対応できない案件もありますので、そのような場合は市役所の担当へ繋げるということなどを行っています。最終的にはCS 測定をしてしっかりレビューしていきたいと思ひています。

成長産業参入促進のところ、私達にできることは限られていますので、各事業者が必死になってやってらっしゃるなか、私達がちょっと支援する程度で達成できるわけではございませ

ん。ただ、私達は各企業さんと違って色々な情報を連携する足回りを持っておりますので、情報を繋ぐことがセンターの機能と考えております。情報を繋ぐことによってイノベーションの支援をしていきます。そういう意味では、大学と中小企業さんをニーズマッチングすることと、マッチングするにあたって経産省の補助金だとかを上手く活用することで操業していきたいと考えています。具体的には、医療、食料、環境、IT ロボット、次世代自動車などの分野を中心にやっていければと思います。

新規事業展開の促進のところでは、ものづくり企業の新規事例の支援を考えております。小牧のモノづくり企業さんは、たくさんの方が良い技術をお持ちです。ただその技術を使って何を生み出しているかという点、残念ながら垂直型の事業構造をしておりまして、発注元から図面をいただいて加工して、コストを安くやっていくことに長けているのですが、自社で図面を起こして新たな企画をすることが事業構造上あまり取組んでこられなかったところがあります。ただ垂直型の事業構造というのが今非常に揺れておりまして、そこは日本全体の問題でもありますし、そのような小牧の会社さんに対して、デザイン力、ビジネスアイデア、ビジネスモデルといったようなものを支援することによって、小牧のモノづくりを上手くブランド化して、小牧は製造業の町ということで、小牧で作っているから良いモノができるというブランド化が最終的にできれば嬉しいです。そういう壮大な目的を持って活動しております。

昨年度小牧の企業さんの中で、セイコーさんという金属加工の会社が色々なキャンプ用品を自社で作って販売をするというような DtoC モデルで直接販売していきまして、小牧市のふるさと納税にも登録して、それなりの売上になっております。そのようなことで昨年度デザイン力を向上するためのセミナーを行いました。「本気の挑戦者を募集します」ということで、商品開発のための3回のワークショップを開催したのですが、これだけは本気で取組んでほしい気持ちから、有料のセミナーとしました。東京からデザインの講師を招いて、ワークショップが始まったのですが、最初はマシュマロとスパゲッティを使って高い塔をどうやって作るかというチャレンジからスタートして、場が和んだところからは、皆さん良い刺激を受けて帰っていただきました。8社10名に参加いただきまして、いろんなアイデアや商品を持ち帰っていただいて、最後は表彰も行いました。こういった活動を通じて新規事業の支援をさせていただこうと思っております、ワークショップに参加された方から支援企業を選定するという流れで、今年度はさらに力をいれていきたいと考えています。

あとは新規事業営業展開支援というところで、デジタルマーケティング支援になります。垂直型のビジネスをしていますので、営業人材がいないということで、どうやってマーケティングにアクセスすればよいかかわからないと言われる方がほとんどです。そのようなことはデジタルで解決していくということで、J-GoodTech に登録いただくこともそうですが、自社のホームページを使って情報発信をしてくださいをお願いをして、我々はそれをするための IT 支援をしていくということです。これは DX 支援と重なるところもあるのですが、DX 支援に向けて昨年度ヒアリングをしていますと、いろんな反応がございます。「自社に関係ない」、「人材がいない」、「やりたいがどうやればいいのか不明」などの声があります。課題としては、事業戦略の見直しが必要だが、それと DX がうまく繋がっていないことが正直ベースのところ、今までのように図面が下りてきて作っているだけではダメということはわかっているが、どうしたらよいかかわからない。そういったところで必要な協力相手を見つけられないというようなお話がございました。

それと、製造における CO2 消費量や電力量を求められており困っているという声もありますが、これも DX で対応していく旨の対応をしております。DX の推進にはいろいろ課題がありますが、主には教育的なところが必要になってくると思っていますので、経営者向けのワークショップを開催して、データを使って自社を把握して、データで考えましようといったような内容で開催したいと思っています。それと、DX 事例の発信ということで、身近で DX に取組まれている事例を取材して、あまり DX というワードに意識しすぎない感じを出して情報発信していきたいと思っています。あとは、DX 人材教育でプログラミング教育を通じてリテラシー向上できるような教室を開催したいと考えておりますが、現在講師などのスキームが見当たりませんので、現時点では停滞しているのが現状です。

今年度の第一四半期の活動状況についてですが、企業訪問の状況については計画通り進んでおります。昨年度の第一四半期と比較すると 121% となっています。昨年度はコロナの影響を受けていましたので活動量が拡大しています。

KPI 達成状況については、目標に向かって少しずつ達成状況として上がってきております。

最近の活動ですと、電力料金が上がっていて価格転嫁できませんというお話が非常に多くなっていますので、電力消費の見える化セミナーを開催しました。これは工場の稼働率の消費電力について、IoT を導入して見える化するといった内容で、これによって全体の契約の電力量を超えないようにするにはどうすればよいかといった内容など、いろんな事例をご紹介させていただきました。この見える化することで、この稼働機械を一緒に動かすと消費電力がこんなに上がるということで、計画をうまく組合すことによって現在の契約単価を下げるができることといった事例から、IoT を使って稼働率と電力消費量をうまくマネジメントすることを行いました。この時は小牧市内の会社の事例を紹介したので、それがよかったという声も多く、やはり身近な会社の取り組みということで効果があったのかなというところです。

デジタル配信の実績として、先ほどのセミナーも配信していますし、昨年度よりも増えていて、このまま継続して情報発信していきたいと思います。

【森岡会長】

ありがとうございました。ご質問、ご意見はありませんか。

【瀬崎委員】

ご説明ありがとうございました。先ほど説明のあったセミナーは私も映像で拝見させていただきました。講師の志村さんも自分で取組まれたということで、他の参加者でもできそうな内容でしたし、とても勉強になりました。

質問としては、今年度の活動計画で知財活用を支援していくとありましたが、知財マッチングというのは、大学が持っている公開特許を支援企業とマッチさせるというイメージでしょうか。

【辻中センター長】

愛知県の公開特許のところもありますし、川崎モデルを参考にさせていただいて、各企業さん

のニーズがあって、それを検索することによって理想が出てきますので、それを活用しませんかという案内をします。

【瀬崎委員】

センターで企業のニーズを把握したうえで、有効と思われる公開特許を紹介するという流れですね。

【辻中センター長】

はい。あとはイベント類にご案内するといったことです。公開特許の話は企業さんの理解が少ないので、私達も個別にやらないと伝わらないということがありましたので、こんなものがありますよといった具体的な公開特許を紹介できるように心掛けています。

【瀬崎委員】

企業さんの反応はどんな感じですか。

【辻中センター長】

このような情報をお届けするとびっくりされます。ただ、その特許を使って自社でどう活用するかというシナリオがすぐにイメージしてもらえないことが難しいところで工夫が必要かなと感じています。

【森岡会長】

知的財産の活用は難しいですよ。大学にあるものを、そのまま自社で活用できるという事例はほぼ無いですね。どちらかというと、新たに自社でできた特許をどのように特許展開していくかということや、自社の持つ特許と大学の持つ特許をどのように結び付けて新事業展開していくか。という内容ならイメージしやすいですが、大学でこのような公開特許あるからどうですか。といった流れだと実態的には非常に難しい気がしますね。

特に小規模事業者の場合、今後の活用計画を含めて弁理士さんがきっちりしてないと、まず上手くいかないですね。そのようなことを踏まえると、新産業振興センターさんもベンダーの探索ということがあって、知財戦略をお願いするときに、そのような知識のある弁理士や大企業と繋げることができる弁理士が必要だと思いますね。

【兼松委員】

私達はたくさんある開放特許のなかから、何を結びつけるかということが難しく、コーディネーターが中小企業から細かくヒアリングして具体的な公開特許を紹介する流れで支援していますが、すごく手間暇がかかり、細かく細かく取組んでやっと年にいくつか成功するという状況ですが、そういったことを多岐にわたってこの人数でやっておられることはすごいと思います。

開放特許は地域の信用金庫でも交流の場を設けられているので、そのような機会も利用して支援をしていますが、そのような点も連携させていただければと思います。

あと、デジタルマーケティングでどのようにアピールしていくかということを専門的に考えて

いかれるということですが、私達も情報発信関係のセミナーを開催しております、何回かに分けて専門的な発信の内容でやっております。ホームページでのPRのありますし、あと展示会に出席する際の展示の方法についてのセミナーも開催しておりますので、もし補強したい意向などがありましたら、利用していただけたらと思います。

【森岡会長】

3人体制でやっておられるので大変だと思いますが、先ほどの知財の話でも、手段の一つとして検討いただければと思っています。また、アウトソーシングも支援内容によってシナジー効果が期待できる場合には積極的に活用できると良いと思います。支援企業との信頼関係の構築ができていれば、支援企業にとっては探索コストも削減できるしメリットはあります。

【辻中センター長】

あいち産業振興機構様の知財コーディネーターの方にもお世話になっております。全て私達でやっているわけではありませんので。

【矢橋委員】

限られた人員のなかで、このような実績が出てきたことは素晴らしいと思います。私達の会社のことをお話させていただくと、実は今すごく仕事が忙しくて人が足りません。そんな中で、三菱さんなどから、かなりの人数を出向してもらっています。そのおかげで品質も高い製品ができるということで、今はリアの仕事が受注できています。そういう意味では何かの形で良いマッチングができれば良い効果を生み出します。

それで、銀行さんにもお願いしてマッチングできる企業を紹介してもらっているのですが、今日こまき新産業振興センターの情報発信の支援の話聞いていて、良い技術をお持ちの会社も多いということなので、例えばそういう一覧にってもらって公開いただければ、マッチングしたい会社にとって、かなりわかりやすい情報発信になり、マッチングできる可能性が高くなると思います。マッチングしたいと考えている会社はたくさんありますので。というのは、後継者問題や人材不足で廃業したり売りに出す会社も多いので、我々はそのような会社とマッチングを求めています。ただ営業マンがいないということが中小企業の悩みなので、それを補う意味でこのような情報発信ができると良いなと思いました。

また、私達の会社もいろんな中小企業の方が見学に来られるのですが、そこで色々な気づきを持って帰られます。是非こまき新産業振興センターも企業見学を実施されると、そこでお互いの気づきだとかマッチングの機会が生まれますので、参加者にとってもありがたい企画になると思うし、是非企画していただきたいと思いました。相談いただければ訪問先でお勧めの会社も紹介しますので。

【森岡会長】

矢橋委員から提案いただいたことも積極的に検討いただいて、支援企業のマッチングや良い刺激になるような機会にできると良いですね。

他にご質問、ご意見はありませんか。では、3のその他としてご意見等はありませんか。

なければこれで議事を終了し、事務局にお返しいたします。

【事務局久田】

お疲れ様でした。本日の委員の皆様のご意見については、こまき新産業振興センターのほか、運営に関わる市、小牧商工会議所でも共有し、今後の運営に活かしていきたいと思えます。

本協議会は毎年1回程度の開催を予定しております。次回の開催にあたっては、事務局より改めて日程調整をさせていただきますので、よろしくお願いたします。

それでは、以上をもちまして、令和4年度こまき新産業振興センター運営協議会を終了いたします。本日は、長時間にわたり、ありがとうございました。