明日へ飛躍する企業をサポート ひょうご産業活性化センター通信

JUMP 5

2013 MAY
平成25年4月30日発行

元気企業訪問

有限会社
澤田精工

設備貸与制度を活用

P5 活性化センター・カレンダー
P6 支援ネットのひろば
- 情報カレンダー
- 兵庫県信用保証協会かわら版
  保証料率の割引制度のご案内
- 工業技術センターの技術開発で製品化
  新しい屋根材「黒いぶし」瓦のブランド化

P9 Tax&Law
事業戦略
P10 成長期待企業のイチオシ！
株式会社フジナガ
鳥害対策機器

今月の支援メニュー

設備貸与制度

中小企業者が導入したい設備を、すでに取引している販売業者から活性化センターが購入し、長期かつ固定損料で貸与する制度

ひょうご産業活性化センターは、中小企業の設備促進を目的に設備貸与制度を設けています。小野市にある澤田精工はこの制度を活用して積極的に最新鋭の工作機械を導入し、事業を伸ばしてきました。

適用金利引下げ

設備投資や更新をしたいが 金融機関の融資枠、信用保証協会の保証枠を残したい

そのご要望にお応えできるのが 安心・安全な公的機関が実施する完全別枠の 「設備貸与（割賦販売・リース）制度」です!

100万円～1億円（税込）までの設備・車両	連帯保証人・担保不要（原則）	7年以内の返済期間（据置期間6カ月）

※残存耐用年数のある機械金属加工設備のみ「中古」を対象とします。
※法人の場合は代表者の個人保証が必要となります。また、審査等の結果によっては別途、担保等が必要になる場合や、ご希望に添えない場合があります。

【平成25年４月１日現在】

割賦制度

返済期間７年以内の５段階長期固定損料（金利／年）です。
適用損料は申請企業の経営状況等により決定します。【年利】

1.25%	1.50%	1.75%	2.00%	2.25%

※当初に10%の保証金が必要です。

リース制度

設備の耐用年数に応じた3～7年のリース期間です。適用料率は申請企業の経営状況等により決定します。【月額リース料率】

3年　2.926～2.979%	5年　1.810～1.859%	7年　1.334～1.381%
4年　2.232～2.284%	6年　1.535～1.582%	

※設備によってはリース制度の対象とならない場合があります。
※所有権移転外ファイナンスリースとなります。

対象設備（一部抜粋例）

●機械金属及び関連加工機械（5面加工機/横中ぐり盤/ホブ盤/マシニングセンタ/旋盤/研削盤/レーザー加工機/プレス機/射出成形機/ダイカストマシン/溶接機/三次元測定器/CAD･CAM･天井クレーン）　●食品･菓子･飲料等製造機械　●木工加工機械　●エネルギー設備（キュービクル/ボイラー/蓄電ユニット/太陽光ユニット/冷凍冷蔵設備）　●自社業務用車両（バス･トラック･トレーラーヘッド･冷凍冷蔵車･パッカー車･ワンボックスカー）　●建設機械（油圧ショベル･クレーン）　●印刷機械　●厨房機器･プラント　※ただし、車両･建設機械･厨房機械等は割賦制度のみ

※上記以外でも汎用機･専用機を問わず、機械設備全般が対象となりますので事前にご相談ください。

自動車NOx・PM法に対応した制度もあります。

問い合わせ先
公益財団法人ひょうご産業活性化センター　事業推進部　設備投資支援室
TEL：078-230-8801　FAX：078-230-8391

元気企業訪問

有限会社
澤田精工

設備貸与制度活用し積極的に投資 最新鋭の工作機械導入で利益率向上を実現

過剰設備が経営を圧迫

大手重工業メーカーや電機メーカーが主要な取引先。10年以上前から複雑な精密機械加工が可能な最新の5軸加工機や各種工作機械を導入し、空港に設置されるような超大型空調機のコンプレッサーや発電機のタービンブレードの部品などの製造を手掛けています。技術力を強みに、取引先から渡された設計図面に対し工程の改善・効率化を図ることで製造時間を短縮し、製造コストの削減につなげる加工コンサルティングも行っています。

澤田茂雄社長は1994年、それまで勤務していた大手写真機メーカーの研究職を辞め、同社に入社しました。「父から『借金が増えたから戻ってきて手伝ってほしい』と言われまして」。現場で父と兄が20台余りの工作機械に向かっていました。「明らかに過剰設備でした。高度成長期のころは、新しい機械を入れればその分仕事が取れましたが、バブルがはじけ、明らかに潮目が変わった以降も従来と同じ感覚で購入してしまい、借入金が膨らんでしまいました」と振り返ります。

人を増やし、取引先を開拓

ノートにつけられた過去5年間分の帳簿の数字を会計ソフトに移すうち、資金の流れが見えてきました。借入金を削減するために澤田社長が出した結論は「借入金の規模に見合った売り上げにするため人を増やすこと」。人を採用するには働きやすい環境を、と早朝から深夜まで働き、ほぼ無休だった状態を改め、日曜日を休みにし、勤務時間は遅くても午後9時までとしました。

工場内では若い世代の社員が生き生きと働いています

併せて、新規取引先の開拓に動きました。限られた人手の中で活用したのはメール。大手企業の資材購入担当先を調べ、メールで売り込みました。返信があった先にアポイントを取って面談する中で大手重工メーカーから受注を獲得しました。「そのメーカーと取引ができたおかげで信用ができ、他の大手企業との取引にもつながっていきました」

損得よりも信頼関係を重視

設備については、かつての「機械を導入すれば仕事も入ってくる」という考え方を捨て、「入ってきた仕事に対応するために機械を購入する」やり方に変えました。

活性化センターの設備貸与制度を利用し始めたのは20年ほど前のこと。「当初は借入金が多すぎて担保もなく、金融機関が融資をしてくれない厳しい状況で、活性化センターにすがるしかありませんでした」と苦笑する澤田社長。その後、制度を利用するたびに親身になって対応し、さまざまな相談に乗ってくれる活性化センターとの信頼関係は強固なものに変わっていったといいます。「損得よりも、対応してくれる方の人となり、関係を大切にしたいと思っています」。昨年、アメリカ製の工作機械の購入を決めた際も、他の金融機関には声を掛けることなく、設備貸与制度を利用したそうです。

もともと新しモノ好きという澤田社長。昨年導入したアメリカ製の工作機械も関西ではほとんど目に触れることがな

い珍しいメーカーの設備です。「同程度の性能を持ちながら他メーカーに比べて安かったのはもちろん、誰も入れていない機械の方が差別化できますし、僕自身も楽しいですから」と澤田社長。早くから5軸加工機を導入してきた同社ですが、最大のメリットは「5軸加工機でなければできない加工をするのではなく、通常の工作機械でもできるような加工を5軸加工機ならではの加工の速さで行い、コストを抑えられること」と言います。

リーマン・ショック後、売り上げが半分近く落ちるなど大きな影響を受けた同社。利益重視の経営に転換を図りつつあり、導入した新型の工作機械は筋肉質の企業づくりにしっかり寄与しています。

会社概要
有限会社澤田精工

所在地　小野市万勝寺町372
代表取締役　澤田茂雄
事業内容　精密機械金属加工業

TEL 0794-64-5055
URL http://www.sawada-seiko.co.jp/

支援メニュー講座　設備貸与制度

設備貸与制度の活用で経営基盤を強化

制度概要

設備等の増強・更新を図ろうとする中小企業の方に代わってセンターが設備等を購入し、中小企業の方に長期かつ固定金利で割賦販売またはリースするものです。

メリット

最大のメリットは、金融機関の借り入れ枠や信用保証協会の保証枠とは別枠で利用できることです。また、設備貸与制度のみならず当センターは、曜日ごとに中小企業診断士等の専門家による無料の窓口相談を随時受け付けています。さらに当センターは中小企業支援機関との連携により県内企業を支援する「中小企業支援ネットひょうご」を活用し、経営・技術・情報などさまざまなサポート体制が構築されていますので、制度利用後のフォローアップを含めた手厚いサポートがあるのも特長です。

設備の更新、新規導入、省エネへの取り組みをご検討されている方はぜひ設備貸与制度の利用をご検討ください。

問い合わせは　ひょうご産業活性化センター設備投資支援室 TEL078-230-8801

活性化センター・カレンダー

起業・第二創業を目指す 女性起業家向け補助金のご案内

今、女性がイノベーションを起こし、経済を活性化させる力となることが期待されています。自分のアイデアや経験を生かし、女性が日々暮らしている生活環境と両立するビジネスライフを実現するため、起業という選択肢にチャレンジしませんか。

女性起業家支援事業は、有望なビジネスプランを有する女性の起業や第二創業を支援します！

【応募対象事業】

①新たなビジネスプラン開発や新事業展開を行う事業であること

②地域経済の活性化に資する事業であること

＜事業例＞子育て教室併設のカフェの経営、ビジネスマナー指導等の教育・研修事業、アレルギーに対応した洋菓子の販売、農漁村体験等のツアー企画、ウェブによる日本酒の海外販売など

【事業概要】

応募資格	女性の代表者（実質的な経営者）で、県内に活動拠点を置いて、平成24・25年度（平成24年4月1日～平成26年2月末日まで）に、新たに起業や第二創業をした方、またはする予定の方
補助対象経費	事業の立ち上げ等に必要な経費として明確に区分できるもので、かつ証拠書類によって発注、納品、支払等の金額・時期・内容等が確認できる経費 【起業】事務所開設費、初度備品費、人件費、事業費 【第二創業】事務所開設費、初度備品費、専門家経費、販路等開拓費
補助金額	上限100万円／年（補助率：1/2）
補助対象期間	平成25年4月1日～平成26年2月末日
補助期間	【起業】1年または2年【第二創業】1年限り
審査方法等	応募書類審査およびヒアリング審査により選考（必要に応じて現地調査を実施）

※補助金申請事業に対し、国や地方自治体から補助金が交付されている場合は、その補助対象経費を控除して申請してください

【受付期間】

5月16日（木）～6月6日（木）※16時必着

【問い合わせ・申し込み先】

公益財団法人ひょうご産業活性化センター
経営強化部新事業課
TEL 078-230-8110 FAX 078-230-8165
下記URLより募集要項をダウンロードし、FAX等でお申し込みください。
URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/jigyo/page_51984.html

ひょうご・神戸チャレンジマーケット2013（前期） 「プレゼン企業」のビジネスプランを募集

販路開拓先や資金調達先をお探しの中小企業・ベンチャー企業の皆さま!! ビジネスパートナーを求めて参加する金融機関・ベンチャーキャピタル・一般企業等に対して、ビジネスプランのプレゼンと商談を行える「場」（第19回 ひょうご・神戸チャレンジマーケット）を提供します。

今回は「再生可能エネルギー」に関するビジネスプランを特に募集します。奮ってご応募ください。

応募資格	兵庫県内に主たる事務所を有し、創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業・個人 （兵庫県に進出予定、もしくは県内企業への販路開拓目的の県外の企業・個人も可）
採択数	書類選考によりプレゼン企業12社（予定）を選定
結果発表	平成25年8月下旬
参加費	無料
応募締切	平成25年7月16日（火）

第19回 ひょうご・神戸チャレンジマーケットの概要

開催日	平成25年10月1日（火）・2日（水） 両日とも13：00～17：00（予定） ※プレゼンいただくのは、いずれか一日です
開催場所	ひょうご産業活性化センター 「ビジネスプラザひょうごホール」 （神戸市中央区雲井通5-3-1　サンパル7階）
その他	プレゼン企業とのビジネスマッチングに興味があり、プレゼンをお聴きいただけるマーケット参加者も随時募集しています。参加費無料

※チャレンジマーケットの詳細は下記ホームページをご覧ください

URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/jigyo/page_1476.html

【問い合わせ・申し込み先】

ひょうご産業活性化センター　経営強化部 新事業課
TEL 078-230-8110 FAX 078-230-8165

文具の富士商会
神戸市中央区雲井通五丁目 サンパル1階
TEL.(221)7178代表 FAX.(221)6974

挑戦する企業の応援団

支援ネットのひろば

「中小企業支援ネットひょうご」には、技術・金融・雇用など、専門能力の高い団体が勢ぞろい。技術やノウハウを総動員して、経営課題を解決！

情報カレンダー　Information Calendar

KCCI経営革新塾（企業価値・経営力向上コース）のご案内

経営の基本である“顧客価値”や“経営品質”について、事例研究の他、テーマに基づいたグループ討議を通じて徹底的に考えていただきます。

▶**日時**：①5月15日（水）　②5月24日（金）　③5月31日（金）
※各回とも14：00～18：00
▶**場所**：神戸市産業振興センター会議室
（JR神戸駅下車、徒歩約5分）
▶**対象**：経営者、後継者、経営幹部ほか
▶**内容**：
＜第1回（5/15）＞
・講演「経営品質を高める経営とは（仮）」
（株）イノベーションアソシエイツ　代表取締役　井口不二男氏
・事例研究
「家電専門店『でんかのヤマグチ』ご近所主義！地域密着の底力！
～ロイヤルカスタマーを囲い込む地域密着の顧客サービス～」
＜第2回（5/24）＞
・事例研究
「化粧品製造販売『ハウス オブ ローゼ』優しさを磨き上げる！
～売り手と買い手が心で繋がる顧客感動マーケティング～」
＜第3回（5/31）＞
・事例研究
「歯科医院『ヨリタ歯科クリニック』笑顔広がる、ワクワク楽しい歯科医院！～やる気と感動が生まれるハッピーワールド～」
・成果発表、総括
▶**定員**：20人（先着順）
▶**参加費**：8,000円（税込）全3回分
▶**問い合わせ・申し込み先**：
神戸商工会議所　中小企業振興部 経営支援センター
TEL078-367-2010 FAX078-371-3390

「国際フロンティア産業メッセ2013」出展者募集のお知らせ

国際的な技術・ビジネス交流と21世紀に飛躍する産業の創出を推進するための総合産業展示会『国際フロンティア産業メッセ2013』を、下記のとおり開催します。

▶**日時**：9月5日（木）・6日（金）10：00～17：00
▶**場所**：神戸国際展示場2号館（神戸ポートアイランド内）
▶**出展規模（予定）**：200小間（同時開催事業を含む）
（※平成24年度実績／290社・団体、337小間）
▶**来場者数（予定）**：15,000人（※平成24年度実績／22,057人）
▶**展示内容**：環境・エネルギー、情報通信・エレクトロニクス・オフィス関連、ロボット、材料・製造技術、健康・医療、生活関連（食品・住宅など）、地域振興・地場産業、産学連携・支援機関、グループ出展、特別企画「東北復興支援」
▶**出展料**：Aタイプ（9㎡）　157,500円
Bタイプ（6㎡）　105,000円
Cタイプ（3㎡）　52,500円
※消費税（5%）を含みます
※装飾等にかかる実費は別途ご負担ください
▶**申し込み先**：下記URL内の応募様式にてお申し込みください。
URL https://www.kobemesse2013.com/
▶**申込期限**：6月14日（金）
（小間数に限りがございますので、お早めにお申し込みください）
▶**主催**：国際フロンティア産業メッセ2013実行委員会
▶**問い合わせ先**：
●事業に関することは…
（公財）新産業創造研究機構（NIRO）支援企画部
TEL078-306-6806 FAX078-306-6813
●出展に関することは…
日刊工業新聞社大阪支社　イベントグループ
TEL06-6946-3384 FAX06-6946-3389

県内業種別企業業績動向速報解説

この解説は、(株)TKC、および兵庫県内TKC会員事務所の資料提供協力により作成されたものです。業種別企業業績動向速報は、ひょうご産業活性化センターホームページ（http://web.hyogo-iic.ne.jp/）をご覧ください。

TKC近畿兵庫会
阪神支部・税理士
山根 博

平成25年1月の県下中小企業の業績動向は次の通りである。調査対象企業4,288社のうち黒字企業は41.9%で1,800社である。黒字企業比率は前月より8.4ポイント減少した。全産業の平均月間売上高は対前月比90.2%、対前年同月比で94.9%となっている。これを業種別に見ると、建設業99.7%、製造業93.2%、運輸・通信業94.8%、卸売・小売業・飲食店95.0%、不動産業85.2%及びサービス業97.3%となっており、全業種で前年同月を下回っている。

なお、全産業の売上高総利益率は25.3%、対前年同月比104.7%となっており、前月に続き前年を上回っている。

【運輸・通信業】

調査対象企業181社中、黒字企業は63社で黒字企業比率は34.8%である。売上高の対前年同月比について、前年同月を上回ったのは道路貨物運送業以外であり、道路旅客運送業104.0%、水運業112.8%、倉庫業101.9%および運輸に附帯するサービス業108.0%である。売上高総利益率は21.3%で、対前年同月より悪化しているが、自己資本比率は20.1%と前年同月より改善している。

【卸売・小売業・飲食店】

調査対象企業1,347社中、黒字企業は550社で黒字企業比率は40.8%である。売上高の対前年同月比について、前年同月を上回ったのは各種商品小売業101.3%、家具・じゅう器・家庭用機器小売業102.5%である。売上高総利益率は24.0%、自己資本比率は32.4%で、ともに前年同月より改善している。

【サービス業】

調査対象企業905社中、黒字企業は392社で黒字企業比率は43.3%である。売上高の対前年同月比について、前年同月を上回ったのは旅館・その他の宿泊所100.1%、洗濯・理容・浴場業103.8%、その他の生活関連サービス業123.9%、娯楽業100.1%である。売上高総利益率は38.5%、自己資本比率は31.2%で、ともに前年同月より改善している。

保証料率の割引制度のご案内

兵庫県信用保証協会では、以下のような保証料率の割引制度をご用意しております。ぜひご活用ください。

1.会計処理に関する割引

①「中小企業の会計に関する基本要領」に準拠していることに基づく割引

財務諸表が「中小企業の会計に関する基本要領」に準拠して作成されていることが確認※できる法人の場合、0.1%割り引きします。ただし、責任共有制度対象かつ保証料率が弾力化された保証（特定社債保証及び一括支払契約保証を除く）が対象となります。

※当該財務諸表の作成に携わった公認会計士または税理士が、『「中小企業の会計に関する基本要領」の適用に関するチェックリスト』の全33項目が準拠していることを確認した書類が必要です（平成25年4月1日申込受付分から、従来の「中小企業の会計に関する指針」にかかる確認書類では保証料割引が適用されませんのでご注意ください）。

※「中小企業の会計に関する基本要領」とは、金融庁及び中小企業庁が事務局となって設置された「中小企業の会計に関する検討会（中小企業関係者、金融機関関係者、会計専門家、学識経験者で構成）」が策定・公表しているものです。

※個人事業者、医療法人、組合は対象となりませんのでご注意ください。

②会計参与設置会社に対する割引

会計参与を設置しており、その旨の登記を行った事項を示す書類（履歴事項全部証明書等）の提出があった会社については、各制度で定められている保証料率から0.1%割り引きします。

※上記①のチェックリストと併用することは出来ませんのでご注意ください。

2.有担保割引

普通保険等を利用した保証のうち、物的担保を裏付けとした保証については、各制度で定められている保証料率から0.1%割り引きします。

※一部の保証については、割引が適用とならない場合があります。

※物的担保とは、不動産、有価証券、船舶、工場財団等のことをいい、人的担保（保証人）や割引手形等は除きます。

3.「技術・経営力評価制度」を活用した割引

（公財）ひょうご産業活性化センターによる「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」による評価を受け、その総合評価が2（フラット）以上の中小企業者が、兵庫県融資制度を利用する場合は、各制度で定められている保証料率から0.1%割り引きします。

※兵庫県融資制度を利用する場合にのみ適用されますのでご注意ください。

4.商工会・商工会議所の推薦に基づく割引

商工会・商工会議所から経営指導を受けておられる方が、商工会・商工会議所が発行する推薦書を添付して、小口零細企業保証に基づいた自治体融資制度を利用する場合に、各制度で定められている保証料率から0.1%割り引きします。

※一定の要件を満たす必要があります。詳細はホームページ『保証料について』をご参照ください。

※上表は制度の概要であり、詳細については当協会の担当部署へお問い合わせください（担当部署についてはホームページをご覧ください）。

兵庫県信用保証協会
CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN
http://www.hosyokyokai-hyogo.or.jp

工業技術センターの技術開発で製品化

新しい屋根材「黒いぶし」瓦のブランド化

～洗練された黒の風合いを持つ新しい淡路瓦～

兵庫県立工業技術センター　柏井 茂雄
（平成25年3月現在）

1.開発の背景

「甍（いらか）」は代表的な日本美のひとつであり、その美しさはいぶし瓦に代表される粘土瓦によりもたらされています。日本の三大瓦産地の一つである淡路地域は美しいいぶし瓦の生産として広く知られています。しかし、生活様式の洋風化などによりいぶし瓦の生産が減少しており、打開策として新しい屋根材の開発あるいは淡路瓦のブランド化が強く求められています。近年、従来のいぶし工程よりも高温で焼成と酸化処理（黒いぶし化）を行うことで、今までにない黒くて美しい表面質感の屋根材が得られており、新しい屋根材として注目され、そのブランド化が期待されていました。

本研究では、黒いぶし化の理由を構造解析などから明らかにし、さらに原料成分、焼成条件と瓦の物性、光学特性の関係を調べることにより、淡路の「黒いぶし」としてブランド化を進めました。

2.「黒いぶし」瓦の表面観察と構造解析

図1に黒いぶし瓦と通常のいぶし瓦の走査型電子顕微鏡（SEM）による断面観察結果を示します。いぶし瓦の表層にはいぶしの風合いを作り出している2～3μmの炭素層（膜）が見られますが、黒いぶし瓦には炭素層はほとんど認められません。このことから、黒いぶし瓦の黒さは炭素によらないと考えらました。またいぶし瓦は表面に丸みを帯びた形状が見られるのに対して、黒いぶし瓦の表面は平面的であり、表面状態が大きく異なります。

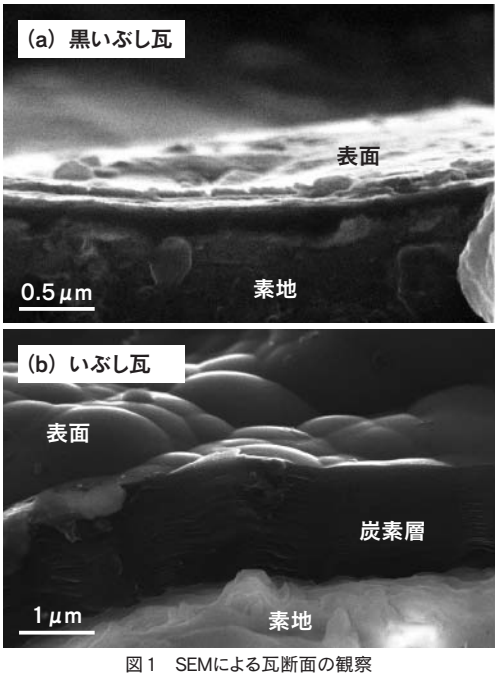


図1　SEMによる瓦断面の観察

表面の構造をX線回折により調べたところ、黒いぶし瓦の表面にはFe_3O_4酸化鉄が存在していることがわかりました。Fe_3O_4は黒色でFe_2O_3を還元することにより得られます。これらのことから黒いぶし瓦の黒さは、いぶし工程で還元されてできたFe_3O_4が、酸化処理によって炭素膜が除去されたことにより表面に現れたためであることがわかりました。

3.「黒いぶし」瓦の特性

焼成条件を変えた場合の外観（風合い）の相違を図2に示しました。上部に記した数値は明度を示しており、数値が大きいほど明るい風合いであることを示しています。従来のいぶし処理よりも、高温で焼成し酸化・還元を十分に行うことにより、明度3.0の美しい風合いの「黒いぶし」瓦が得られることがわかりました。

図2　各種条件で作成した瓦の風合い

4.ブランド基準と施工例

ブランドの基準の例として下記のとおり提案しました。また、施工例を図3に示します。

・黒さの基準：明度３.４以下
　　彩度　０
・吸水率　　：５％以下

図3　篠山市伝建地区における施工例

問い合わせ先
開発事例に関する問い合わせは
兵庫県立工業技術センター
〒654-0037　神戸市須磨区行平町3-1-12
TEL 078-731-4033 FAX 078-735-7845
URL http://www.hyogo-kg.jp/

TKC近畿兵庫会　神戸中央支部・税理士　山﨑崇央

―事業戦略―

今回は事業戦略における戦略策定のためのマーケティング基礎知識について執筆します。

1.マーケティングとは

単なる広告や販売ではなく、顧客のニーズや顧客満足を中心にして「売れるしくみ」「買ってもらえるしくみ」を企業内につくることです。

つまり顧客ニーズをつかみ生産や販売などのさまざまな企業活動を連動させながら、顧客に価値を提供するとともに自社が儲かるようにすることが目的です。

近年では自社の経営理念にリンクさせることが重要となってきています。

マーケティングを考えるステップは、①環境分析→②課題の特定→③セグメンテーション（市場細分化）、ターゲティング（市場選定）→④ポジショニング→⑤マーケティング・ミックス→⑥実行計画、という流れになります。

ここでは、③のセグメンテーションとターゲティング④のポジショニングについて説明します。

2.セグメンテーションとターゲティング

「市場」とはニーズなどを持った人々の集合体で、すべてを内包したものであり、その中で共通する価値観をもつ人々あるいは共通した行動をとる人々をピックアップしたものを「セグメント」といいます。セグメンテーションとは、いろいろな視点から「市場」を「セグメント」に細分化することで、この「視点」として、地域などの地理的な視点、年齢や性別、家族構成などの人口動態的な視点、ライフスタイルなどの心理的な視点、使用頻度や購買パターンなどの行動的な視点があります。

セグメンテーションによりそれぞれの特徴のあるいくつかの市場に細分化できたら、今度は自社がどこを対象にするかを明確にする必要があります。このように自社が対象とすべきセグメントを明確にすることをターゲティングといいます。

ターゲティングのアプローチには、①すべてのセグメントを対象にする方法（非差別化マーケティング）②複数のセグメントにそれぞれ違う製品・経営資源を投入する方法（差別化マーケティング）③1つのセグメントに全経営資源を投入する方法（集中化マーケティング）があり、どのアプローチをとるか決めセグメントを選ぶことになります。

3.ポジショニングの決定

ターゲットが決まったら、顧客に自社の製品について「認識」してもらうことが必要です。

自社製品の価値や特徴を正しく理解してもらうために、顧客に認知させる行動をポジショニングといいます。ポジショニングを考えるには、まず自社製品の特徴を明確につかむことが重要であり、何が他の製品より魅力的で、何が一番アピールできるのかを自分自身が認識しておくことが必要となります。

参照：『実践！経営助言』TKC出版

成長期待企業のイチオシ！

中小企業支援ネットひょうごは成長性を見込んだ企業を「成長期待企業」として選定し、複合的な支援を実施。頑張る企業が誇る製品を紹介します。

ピン、忌避剤、電気ショック…幅広い商品群から最適な対策法を提案

株式会社フジナガ 鳥害対策機器

ふんや騒音、ごみあさりをはじめハトやスズメ、カラスといった鳥による害の悩みは絶えません。同業他社は設備や忌避剤などそれぞれの得意分野に特化したところが多い中、同社はあらゆる商品をそろえているのが特徴です。「お客さまによって効果、安全性、価格など重視するポイントが違うので、幅広い品ぞろえの中から最適な方法を提案しています」と専務の藤永雅也さんは話します。

空き家の修繕事業を手掛ける中で、マンションオーナーからハトのふん害を解決できないかと相談されたのがこの事業を始めた理由です。当初は市販の野球ネットなどを使ってハトよけにしていましたが、「より軽く、安く、かつ丈夫」な商品が求められるようになり、自社生産に乗り出しました。

ピンによる対処法も根強い人気があります

飛躍のきっかけとなったのは、業界で初めて保証を付けたこと。「対策を行っても結局ははとが入ってきたというクレームが業界で問題になっていました。それなら、と5年間の保証をつけました」と社長の藤永義一さん。当初は対応に追われ、赤字が続いたそうですが、ネットを装着するための取付具の改良等を進めたことで信用を獲得していきます。

近年力を入れているのがステンレス鋼線に流れる微弱な電流によって追い払う電気ショックシリーズ。その効果の高さから大型商業施設で採用が進んでいるほか、東京スカイツリーで問題になったカワウのふん害対策としても役立っています。

効果的で安い方法を探すべく、現在は大学と共同で研究開発も進めているそうです。「いつか鳥害対策マーケットの大きいヨーロッパにも輸出したい」と目標を話します。

電気ショックシリーズ

◎株式会社フジナガの鳥害対策機器

株式会社フジナガ／所在地：尼崎市昭和通9-332／**代表取締役：**藤永義一
事業内容：鳥害対策商品および装置の製造・販売・施工など
TEL 06-6417-8115／URL http://www.fujinaga810.co.jp/

編集後記

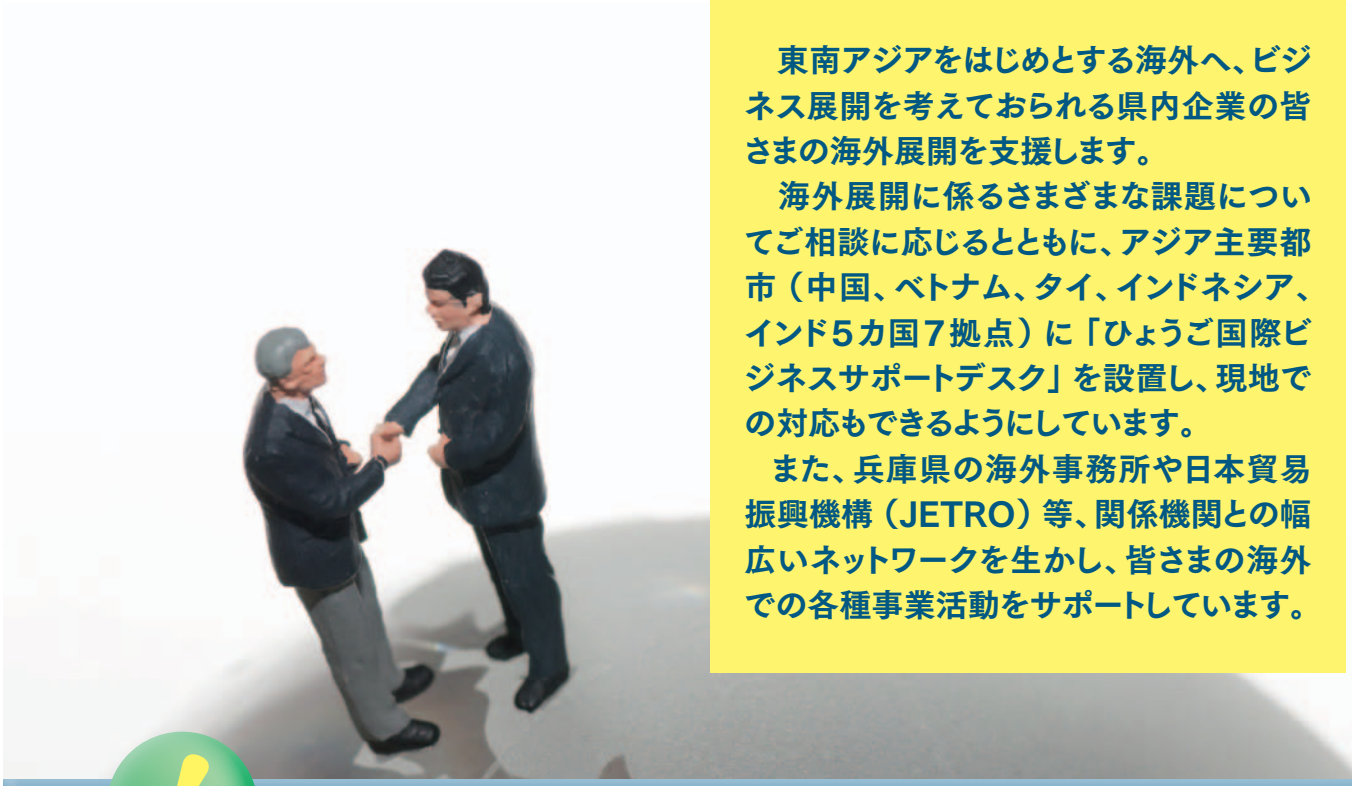
「成長期待企業のイチオシ！」に登場するフジナガは空き家の修繕事業から現在の鳥害対策事業に軸足を移しました。皆さんの事業の周囲にもビジネスチャンスは潜んでいるかもしれませんね。

JUMP
明日へ飛躍する企業をサポート
ひょうご産業活性化センター通信
2013年5月号 平成25年4月30日発行
発行人：楠見 清　編集人：深田修司
発行所 公益財団法人ひょうご産業活性化センター
URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/
神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル6階
TEL 078-291-8526

ひょうご 海外ビジネスセンター

Hyogo
International Business Center

県内企業の皆さまの海外ビジネス展開をサポートします！



東南アジアをはじめとする海外へ、ビジネス展開を考えておられる県内企業の皆さまの海外展開を支援します。

海外展開に係るさまざまな課題についてご相談に応じるとともに、アジア主要都市（中国、ベトナム、タイ、インドネシア、インド5カ国7拠点）に「ひょうご国際ビジネスサポートデスク」を設置し、現地での対応もできるようにしています。

また、兵庫県の海外事務所や日本貿易振興機構（JETRO）等、関係機関との幅広いネットワークを生かし、皆さまの海外での各種事業活動をサポートしています。

「ひょうご海外ビジネスセンター」は、兵庫県が県内企業の海外進出をサポートする総合窓口として、公益財団法人ひょうご産業活性化センター内に設置する機関です。

公益財団法人 ひょうご産業活性化センター
ひょうご海外ビジネスセンター

〒650－0046
神戸市中央区港島中町6－1 神戸商工会議所会館4階
TEL：078－302－2050
FAX：078－302－2265
Email：hkisc@staff.hyogo-iic.ne.jp
URL：http://www.hyogo-kobe.jp/hibc/

国際フロンティア産業メッセ2013

THE INTERNATIONAL INDUSTRIAL FAIR 2013 KOBE

BE COOL・BE SMART

兵庫・神戸から広がるエコものづくり

出展者募集中!!

2013年 9月5日(木)・6日(金)

会　場　神戸国際展示場2号館　神戸ポートアイランド

主　催　国際フロンティア産業メッセ2013実行委員会

構成団体　兵庫県・神戸市・(公財) 新産業創造研究機構・神戸商工会議所
(公財) ひょうご科学技術協会・(公社) 兵庫工業会・(公財) ひょうご産業活性化センター
兵庫県商工会議所連合会・兵庫県商工会連合会・兵庫県中小企業団体中央会
(公財) 兵庫県国際交流協会・(公財) 神戸市産業振興財団
(財) 神戸国際観光コンベンション協会・(公財) ひょうご環境創造協会・ひょうごエコタウン推進会議

お申込締切日
6月14日(金)

https://www.kobemesse2013.com/

産業メッセ2013　検索

ひょうご産業活性化センター通信 JUMP 5月号
平成25年4月30日発行
発行　公益財団法人ひょうご産業活性化センター
神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル6階　TEL078-291-8526