

## 令和7年度周南サポート事業 申請書 (製造部門)

令和7年 月 日

公益財団法人周南地域地場産業振興センター 行き

記載例

令和7年度周南サポート事業について、下記のとおり申請します。

(希望サポートを○で囲んでください) 【ものづくり枠】 【販路開拓 枠】

事業名(テーマ名)	『 機械加工製品の工程改善 』	
事業者の名称	( 株式会社周南製作所 )	
代表者氏名	( 代表取締役社長 周南 太郎 )	
事業者の住所	( 〒 123-2525 周南市〇〇〇 )	
電話・FAX	TEL ( 0000-00-0000 )	FAX ( 0000-00-0000 )
メールアドレス	( 〇〇〇 @ 〇〇〇〇〇〇 )	
事業担当者・連絡先	担当者( 徳山 二郎 )	連絡先(携帯)( 000-0000-0000 )
資本金、従業員数	資本金 ( 2000 万円 )	従業員(パート含む) ( 30 人 )
会社概要 業務内容	( 設立 2001 年 ) 機械加工業 NC 切削加工	

## ① 事業の内容(試作・研究、商品化、販路の開拓、収益増加に向けての検討等)

我が社は NC 旋盤による切削加工を主として A 社を中心に事業展開をしているが、近年の複雑化したニーズに合わせた加工の対応に追われており、新規顧客への対応は後手になっている。

本事業において、NC 旋盤の工具や、加工プログラム等の設備や運用を改善し、工期短縮を図りたい。

技術調査や、それを踏まえた生産性を高めるための治具をこのサポート事業で製作、テスト加工を実施し、現加工ラインに導入する。

生産性を高めることで、新たな取引先を増やし、経営基盤のさらなる安定化を目指したい。

## ② 事業の目標(本年度どの段階までを目標とするか、商品化している商品は売上目標、新規取引等)

工期を 30%短縮し、受注対応の円滑化と、増産をすることにより、新規取引先を2件ほど獲得する。受注と取引先の増加により、売り上げの 20%増加を目指す。

## ③ 事業の課題

A 社から複雑な加工依頼が増え、納品に時間がかかってしまっている。そのため新規顧客からの受注をお断りすることがある。現在は、安定した業務運営ができていますが、今後、受注が大きく変動した場合も対応できる、体制を作りたい。

## ④ 周南地場センターにサポートを要望する部分

生産性を高めるため、専門家を紹介して欲しい。また技術調査や治具製作、テスト加工と一緒に考えて欲しい。新しく加工機を導入する場合、工場内の配置や現在の加工プログラム、NC装置に設定している条件も短納期で精度の良いものを加工できないか一緒に検討してほしい。

&lt; 申請受理後、予算書をダウンロードして提出してください。&gt;

## 令和7年度周南サポート事業 申請書 (製造部門)

令和7年 月 日

公益財団法人周南地域地場産業振興センター 行き

記載例

令和7年度周南サポート事業について、下記のとおり申請します。

(希望サポートを○で囲んでください) 【ものづくり枠】 【販路開拓枠】

事業名(テーマ名)	『 歩行補助器具の販路 』	
事業者の名称	( 山口サポーター株式会社 )	
代表者氏名	( 代表取締役社長 下松 太郎 )	
事業者の住所	( 〒 123-2525 下松市〇〇〇 )	
電話・FAX	TEL ( 0000-00-0000 )	FAX ( 0000-00-0000 )
メールアドレス	( 〇〇〇 @ 〇〇〇〇〇〇 )	
事業担当者・連絡先	担当者( 笠戸 一郎 )	連絡先(携帯)( 000-0000-0000 )
資本金、従業員数	資本金 ( 2000 万円 )	従業員(パート含む) ( 30 人 )
会社概要 業務内容	( 設立 2015 年 ) 歩行補助器具の製造、点検	

## ① 事業の内容(試作・研究、商品化、販路の開拓、収益増加に向けての検討等)

我が社は、歩行補助器具を主に製造しており、B社、C社のリハビリ施設と主に取引をしている。現在の取引先からは操作がしやすいと好評をいただいているが、近隣企業との取引に留まっている為全国に販路を広げたい。

福祉器具の展示会に弊社製品を出展し、市場調査や新規取引先との商談を行いたい。

大手通販サイトでの出品と、自社サイトでの通販ページ開設を行い、個人の顧客獲得も目指したい。

展示会、通販ともに、使用時のイメージがしやすいように製品サイズの図や動画で商品をわかりやすく表現したい。

## ② 事業の目標(本年度どの段階までを目標とするか、商品化している商品は売上目標、新規取引等)

展示会への出展や通信販売を実施し、知名度を上げ、新規取引先、個人顧客の獲得を目指す。

取引数増加を目指し、売上高を前年度より20%上げる。

## ③ 事業の課題

展示会への出展経験がないため、展示会での取引先獲得にいたるノウハウがない。

通信販売を始めたいが、サイト運営に関するノウハウがない。

通信販売の費用対効果や、かかる工数に検討がつかないため、両方、もしくは自社サイトのみ等、弊社に合った適切な運営方法を知りたい。

## ④ 周南地場センターにサポートを要望する部分

展示会の出展および商談の仕方をサポートしてほしい。

HPに通販ページを作成したいので、サイト作成、運営の専門家を紹介してほしい。

現時点では、大手通販サイトと、自社サイト両方での通信販売を考えているが、その判断の是非を問いたい。

< 申請受理後、予算書をダウンロードして提出してください。 >