



元気で!頑張る!

中小企業 支援事例集

令和7年度

技術開発から販路開拓、創業から事業承継までコーディネーター、推進員や専門家などが
関係セクションと一体となって一貫した支援をします。



Nagano Industrial and Commercial
Encouragement Organization

NICE



公益財団法人長野県産業振興機構



創 業			
01	創業から製品化まで、課題に応じた伴走支援で事業基盤を構築	(株)ハタケホットケ	企画連携部 1
02	聴覚障がい者の社会活動と交流を促進するサイニングストアの創業支援	DeafCafe	経営支援部 2
03	精神疾患患者と家族への訪問看護、その看護師育成事業	(株)CONVIVIAL	経営支援部 3
04	長野県産農産物を核とした中条地域発の6次産業化事業	信州食工房やまゆら	経営支援部 4
経営革新			
05	新営業支援システム構築に向けた提案とベンダーマッチング支援	(有)かーいんてりあ高橋	ITバレー推進部 5
06	社長の経理事務を省力化!業務自動化の継続的取組	(株)ママLife	ITバレー推進部 6
07	クラフトビールのテイスティングルーム整備と市場創出支援	野ばらデザイン (同)	経営支援部 7
08	根本原因の追求から生まれた体質改善に取組み、売上アップ	(株)ミヤサカ工業	長野県よろず支援拠点 8
09	地域資源と発信力強化で集客を伸ばした洋食店	ビストロクウ	長野県よろず支援拠点 9
10	限られた時間・予算で挑む、売上向上を目指した短期施策	(株)そばの城	長野県よろず支援拠点 10
11	長野県と連携した価格転嫁交渉のサポート		長野県よろず支援拠点 11
技術・製品開発			
12	針の穴をも通す針 ~極細針の開発~	(株)共進	企画連携部 12
13	プレスフィット端子の製品化に挑戦!	(株)南信精機製作所	自動車部品サプライヤー支援 13
14	医療機器の薬事申請支援及び販路拡大支援	(株)ダイヤ精機製作所	信州医療機器事業化開発センター 14
15	補助金を活用して「X線透過検査(非破壊検査)」の検査員育成指導	多摩川パーツマニュファクチャリング(株)	航空・宇宙機器産業支援センター 15
16	持続可能な農業を実現する自動追従運搬車の開発	(株)城南製作所	グリーンイノベーションセンター 16
17	小規模水力発電の新たな事業プロジェクト「里山田園資源開発」がスタート		グリーンイノベーションセンター 17
18	ナノレベルのSiC研磨技術で世界へ(戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)支援事例)	不二越機械工業(株)	グリーンイノベーションセンター 18
19	開発原価管理の徹底で実現した売上拡大	マックスラムオートメーション(株)	長野県よろず支援拠点 19
20	培った技術を基に新規技術開発を目指す企業を支援	(株)竹村製作所	長野センター 20
販路開拓			
21	航空機産業展示商談会「エアロマート名古屋2025」で県内企業が製品・技術を積極的にアピール	インダストリーネットワーク(株)	航空・宇宙機器産業支援センター 21
22	Travel HUB Nagano City 長野駅前から観光DXによる地域活性化	(株)フィールドデザイン	ITバレー推進部 22
23	トータルブランディングに取組み、売上200%アップ	曖々 aiai	長野県よろず支援拠点 23
24	信州の素材を使った健康食品・自然食品の販売拡大	(株)あぐりぼっぴ	長野県よろず支援拠点 24
25	タイにおける自動車市場の新規顧客を獲得	(株)ナショナルツール	マーケティング支援部 25
26	長野ものづくり技術展に出展して販路開拓に取り組む	太陽メカトロニクス(株)	マーケティング支援部 26
27	県内発注企業へタイムリーかつニーズに沿った県内企業をあっせん紹介	豊実精工(株) 駒ヶ根工場	マーケティング支援部 27
28	技術提案商談会に参加しシステム開発案件を受注	三映電子工業(株)	マーケティング支援部 28
29	提案営業セミナーでの学びを活かし、効果的な展示会出展!	(株)サイバックコーポレーション	マーケティング支援部 29
30	地元の金属部品加工企業をあっせん紹介	マクセルイズミ(株)	マーケティング支援部 30
31	販路開拓支援の要請を受けあっせん紹介にて商談成立	(株)ノムラ	マーケティング支援部 31
32	急速な経済成長を続けるインド自動車市場への挑戦!	日本電磁測器(株)	マーケティング支援部 32
33	情報の宝庫!! 長野県産品商談会	岩波酒造(有)	マーケティング支援部 33
34	マーケットイン~バイヤーの声を反映させた商品づくりにチャレンジ!	(有)フレスコカンパニー	マーケティング支援部 34
35	商談会のご縁づくりや催事のファンづくりで、年々目標を達成!	(株)ワクワクカンパニー	マーケティング支援部 35
36	新たな販路の開拓づくりに、長野県産品商談会を活用	(株)小川川 庄	マーケティング支援部 36
事業承継・引継ぎ			
37	一緒にSWOT分析に取組むことで親子間の距離が近づく	(有)祢津設備	長野県事業承継・引継ぎ支援センター 37
38	「事業承継計画策定支援」が家族全員で今後の事業展開を考える転機に	(株)ふじや	長野県事業承継・引継ぎ支援センター 38
39	事業承継計画策定により甥へのスムーズな引継ぎを支援	(有)ラ・クープ	長野県事業承継・引継ぎ支援センター 39
40	100年の歴史を事業承継で次のステージへ	(有)明月堂	長野県事業承継・引継ぎ支援センター 40
41	社長夫婦の太い「絆」を息子夫婦へ事業承継	(有)長田クリーニング店	長野県事業承継・引継ぎ支援センター 41
研究会・セミナー			
42	AI活用研究会の開催 ~ AI技術の利活用向上を目指す~		上田センター 42
43	経営トップが語る今日に至るまでの挑戦・教訓 ~アルプス企業人「私の回顧録」~		松本センター 43
44	世界共通の「幾何公差」を使いこなそう!		諏訪センター 44
45	先進企業から自動化・ロボット活用を学ぶ見学会を開催		伊那センター 45

創業から製品化まで、課題に応じた 伴走支援で事業基盤を構築

事業内容/スマート農業機器の製造・販売
 代表者/日吉 有為
 所在地/塩尻市大門八番町1番28号スナバ
 従業員数/4名
 連絡先/050-6879-4187
 U R L /https://hhtk.jp/

活用した補助金・支援制度等

- 長野県ソーシャル・ビジネス創業支援金
- よろず支援拠点事業
- 専門家派遣事業
- イノベーション創出事業



▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、農作業を自動化することで生産者の負担を軽減し、国内資材で循環できる持続可能な農業の実現を目指すベンチャー企業です。アイデアを形にする段階で「長野県ソーシャル・ビジネス創業支援金」に採択されたことを機に、本格的な事業化と法人化を決意しました。創業当初は、製造業の経験が乏しく、ビジネスモデルの構築から知財管理、量産体制の確立まで、未知の課題が山積していました。特に、自動走行除草ロボット「ミズニゴール」のプロトタイプをいかにして市場に出せる製品へと進化させ、量産に繋げるかが最大の経営課題でした。また、スタートアップとして適切な契約関係の構築や資金調達ノウハウも不足しており、伴走型の支援を必要としていました。

▶ 実施した支援内容

「長野県ソーシャル・ビジネス創業支援金」による事業立ち上げ支援に始まり、フェーズに合わせた多角的な支援を実施しました。開発から製品化へ向けたプロセスでは、専門家派遣制度を活用し、契約関係の整備や知的財産戦略、資金調達など、ベンチャー企業が直面する専門性の高い課題に対し、



自動走行除草ロボット「ミズニゴール」

実効性のある支援を行い、事業基盤を固めることができました。

また量産に対しては、担当者コーディネーターによる支援ネットワークを通じて、外装の真空引き成形といった専門技術を持つ地元企業をはじめ、駆動モーター、バッテリー等の関連企業を紹介、さらには大学、自治体、販売代理店など、同社の成長に必要なパートナーを紹介しました。これにより、コスト削減と量産納期の短縮を同時に実現できました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

これらの支援により、地元企業との強力な連携による量産体制の構築が実現しました。実績も年々積み上がり、自治体での「ミズニゴール」導入事例も誕生しています。「信州ベンチャーサミット2022（オーディエンス賞）」や「内閣官房イチBIZアワード2024（最優秀賞）」の受賞、多数のメディア掲載など、対外的な信頼性も飛躍的に向上しました。また、「ミズニゴール」に続く新たな農業課題解決ロボットの開発も進行しており、当機構の「イノベーション創出事業」にも認定され、さらなる事業拡大を目指しています。

支援を受けて

製造業未経験でのスタートでしたが、機構の皆様の伴走支援のおかげで、アイデアを社会実装する術を学ぶことができました。資金面のみならず、技術、知財、販路と、必要なタイミングで最適な専門家や企業と繋いでいただけたことが、今日の成長に直結しています。これからも地域の農業課題を解決するパートナーとして、共に歩んでいければ幸いです。（代表取締役社長 日吉 有為 氏）

担当部署

企画連携部 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-227-5803 [FAX] 026-226-8838 [Email] renkei@nice-o.or.jp

聴覚障がい者の社会活動と交流を促進するサイニングストアの創業支援

事業内容／ろう、難聴者・手話学習者が安心して過ごせるカフェ
 代表者／綿貫 彩
 所在地／長野市三輪8丁目30-25
 従業員数／4名
 U R L／https://www.instagram.com/deafcafe_syuwawan/

活用した補助金・支援制度等

●長野県ソーシャル・ビジネス創業支援金

▶ 企業の現状及び支援の経緯

社会は「障がいがないこと」を前提に作られており、聴覚障がい者は就業や社会参加の面で多くの困難を抱えています。通常採用はもちろん、障がい者雇用でも面接に進めないことが多く、職場定着率も低いため、将来に希望を持ちにくい状況があります。代表者は、聴覚障がい当事者が希望を持って働き、歓迎され、挑戦できる社会を願い、ろう者・難聴者が主役となる飲食店の開業を決意されました。その実現に向け、ソーシャル・ビジネス創業支援金の活用について当機構へご相談いただきました。令和7年11月15日にサイニングストア『DeafCafe』を開業。開業日を、日本で開催されたデフリンピック（聴覚障がい者の国際大会）の開会式と同日に合わせたことで、手話やろう文化への関心が一層高まることを期待しています。



デフスペースを念頭に置いた店内レイアウト

を紹介し、開業に向けた準備が滞りなく進むよう、総合的に支援しました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

当初の予定地から変更となりましたが、適した物件を確保しDeafCafeを無事オープンしました。開業場所は長野電鉄本郷駅から徒歩2分と利便性が高く、周辺には長野ろう学校や長野県立大学があり次世代を担う学生が行き交うエリアです。地域住民や全国からの来訪者を迎え、店内では自然な交流が生まれています。手話未経験の方が少しずつ手話を覚える姿も見られ、今後も手話・ろう文化への関心を広げる開かれた場を目指しています。



インタビューを受ける代表者

▶ 実施した支援内容

事業を始めるには、事業計画、資金調達、物件確保、プロモーションなど、たくさんのハードルがあります。代表者自身が聴覚障がい当事者であるため、外部支援者を交えて、地域課題の深掘りや事業計画策定、申請書作成支援を行いました。プレゼン審査では、審査委員の皆様が開業の熱意を伝えることができ、見事採択されました。採択後も定期的に進捗状況を確認し、抱えている課題を把握しながら、資金調達では信州創生推進資金（創業支援向け）



本格的なカフェメニューが楽しめる

支援を受けて

聴覚障がい当事者による本事業の内容が、社会的に必要とされる取り組みとして認められたことをとても誇らしく思います。支援金により設備の一部整備や運営基盤の安定化を図ることができ、当事者の新しい働き方と交流の場づくりを着実に進めることができました。（代表 綿貫 彩氏）

担当部署

経営支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-227-5028 [FAX] 026-227-6086 [Email] keieishien@nice-o.or.jp

精神疾患患者と家族への訪問看護、 その看護師育成事業

事業内容／訪問看護ステーション
(精神特化型)
代表者／関川 健次郎
所在地／安曇野市穂高北穂高2264番地43
従業員数／5名
連絡先／0263-88-3668
U R L／<https://convival-inc.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●長野県ソーシャル・ビジネス創業支援金

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、精神科領域に特化した訪問看護を展開し、障がいを持つ方が地域で「愉しく」暮らせる基盤づくりを目指しています。専門知識を活かし、他機関・企業



事業所の外観

への支援にも取組むことで、地域福祉の課題解決とボトムアップを牽引していきます。中信地域には訪問看護施設が55施設ありますが、精神疾患に対応できるのは15施設のみで、精神特化型はさらに少ない状況です。開業1か月で利用者登録数は48名と、当初計画の20名を大きく上回りました。現在は、患者ニーズを丁寧に整理しながら自費サービスのメニュー化を進めており、移動（タクシー）支援についても今後の体制強化を見据えて準備を進めています。身体障がい者向けの移動支援が充実している一方、精神疾患のある方への支援は不足していると感じており、組織の体力をつけながら自費サービスの確立を目指しています。

▶ 実施した支援内容

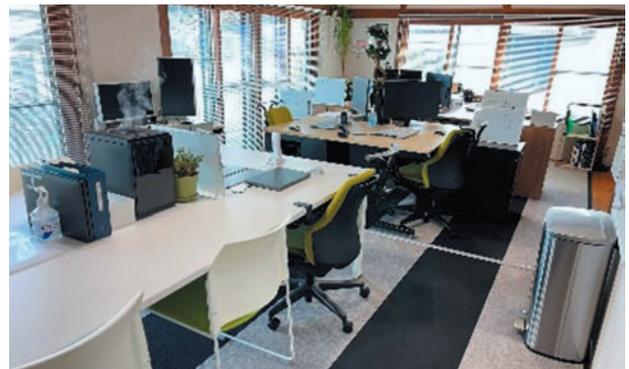


訪問看護時の様子

代表者から支援相談の依頼を受けたのはソーシャル・ビジネス創業支援金の締切2週間前、実際に面談できたのは1週間前というタイミングでした。事業説明を受けた結果、事業運営の計画自体は堅実である一方、当支援金の趣旨、特に地域課題解決の視点についての深掘りが不十分である点を共有しました。その後すぐに提出された修正案では、地域課題解決に関する提案内容が十分に深掘りされていましたが、文章中心の構成であったため理解しづらい部分が見受けられました。そのため、箇条書き化や表のレイアウト改善を依頼しました。最終的な修正申請書は締切前日に完成しましたが、迅速な対応により、結果として分かりやすい計画書に仕上がりました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

事業計画書のブラッシュアップを通じて、事業がより地域に密着していくことの重要性を実感していただけました。自信を持って事業運営を開始されたことで、当初計画を上回る利用者からの申し込みにもつながっています。今後は、地域の開業医と簡便かつ正確に情報共有できる独自システムの構築に向けて協議・検討を進めていく予定です。また、長野県看護協会が11月に開催する訪問看護師向け研修会には、講師として参加される予定です。



事務所内の様子

支援を受けて

起業準備の際、医療現場の知識だけでは経営という未知の領域を切り拓くには限界がありました。そんな折、我々のビジョンを事業計画へと昇華させるための手厚い伴走支援をいただき、大変勉強になりました。これからも地域の課題解決に着目した事業を展開していくことで、精神医療・福祉の底上げに寄与していきたいと思えます。本当にありがとうございました。(代表取締役 関川 健次郎 氏)

担当部署

経営支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5028 [FAX] 026-227-6086 [Email] keieishien@nice-o.or.jp

長野県産農産物を核とした 中条地域発の6次産業化事業

事業内容／西山大豆を活かした加工食品の
開発・販売
代表者／平川 淳子
所在地／長野市中条御山里2364
従業員数／1名
連絡先／070-8974-6094
U R L／https://note.com/yamayura_55

活用した補助金・支援制度等

●長野県ソーシャル・ビジネス創業支援金



初めての大規模な大豆栽培

▶ 企業の現状及び支援の経緯

代表者は東京の企業で勤務していましたが、2020年に長野市へ移住し、道の駅中条で働き始めました。地域の農業と向き合う中で、農業従事者の高齢化や後継者不足、耕作放棄地の増加といった課題を実感しました。特に、西山大豆のような良質な特産物でさえ直売所以外に販路がなく、農家の意欲低下につながっている状況を目の当たりにしたことが転機となりました。そこで代表者は、西山大豆や野沢菜など地域の農産物に付加価値を加え、加工から販売まで一貫して行う取組みを始めることを決意しました。顧客層は首都圏の共働き世帯や健康志向の方を想定しています。信州食工房やまゆらは、地域の農産物を加工・製品化し、新たな販路を創出することで、未来につながる地域農業の再生と発展を目指しています。

▶ 実施した支援内容

自工房への支援では、長野市商工会の経営指導員も同席し、事業計画書の内容について協議しました。特に事業の中心となる西山大豆の販売に関しては、他の産地との差別化が不可欠であり、ブランディングの方法や消費者への周知の重要性を確認しました。ブランディング推進に向けては、品質向上に努めることや、SNSを活用したPR強化を進める方針とし

ました。また、販売価格を卸と直販を明確に設定する必要があること、必要経費の積算を精緻化することも助言しました。結果として、販売計画では商品別の目標販売数と売上高が明確になり、経費も細部まで見積もられ、事業の継続性が見込める内容となりました。



収穫した青大豆

▶ 支援の結果及び今後の展開等

西山地区の長野市中条では、民間として初の自工房がまもなく稼働します。ソーシャル・ビジネス創業支援金を活用し、工房内に機械装置を導入しました。また、地域の農家の方も同工房が大豆や野沢菜を購入してくれるならと、農業への意欲が高まっています。販売は首都圏向けにネットでのPRを行い、まずは小ロット生産でECサイトを中心に展開し、状況を見ながら首都圏や長野市内への卸販売も検討していきます。



自工房

▶ 参画機関

●長野市商工会

支援を受けて

今回の支援を受け、自工房の設備を揃えることができ、創業に対する意欲と希望が湧き、経営者としての自覚も芽生えてきました。また苦手と感じていた事業計画、経費の積算等についても丁寧にご指導いただき、どのような販路で始めて行くのが明確となり、その後の準備がスムーズに進むようになりました。単なる「商売」としてではなく、地域の未来につながる事業として責任と覚悟を持って臨みたいと思います。(代表 平川 淳子 氏)

担当部署

経営支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5028 [FAX] 026-227-6086 [Email] keieishien@nice-o.or.jp

新営業支援システム構築に向けた 提案とベンダーマッチング支援

(有)かーいんてりあ高橋

事業内容／キャンピングカー製造販売、
キャンピングカー内装製作、
キャンピングカー・特種車輛部品販売

代表者／高橋 宣行
所在地／長野市真島町真島1551-1
従業員数／17名
連絡先／026-285-6390
URL／<https://car-taka.com/>

活用した補助金・支援制度等

●産業DX推進事業



▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社では、現行の営業支援システム（クライアント・サーバー型）の保守契約期間が既に満了しており、障害発生時の対応やセキュリティ面での懸念など、継続利用に一定のリスクを抱えた状態となっていました。また、営業支援システムとは別に、ファイルサーバー上で顧客情報や取引情報を管理していたため、データが分散し、情報の一元管理や有効活用ができていないという課題を抱えていました。これにより、データ消失のリスクや二重管理による業務負荷、誤更新や情報の陳腐化といった問題が生じていました。現状を打開するため、支援機関を通じて当機構に対し、「営業支援システムの在り方を含めた業務改善」に関する相談がありました。

▶ 実施した支援内容

まず、営業支援システムを含めた業務全体のヒアリングを行い、現行システムの課題や業務フローを整理し



▶ 支援の結果及び今後の展開等

本支援を通じて、営業・顧客データの一元管理・有効活用することのメリットを理解していただくことで、営業支援システム構築に向けた具体的な検討が進みました。あわせて、業務内容や運用方針を踏まえたシステム構成や必要な機能についてもまとめられ、導入に向けた体制が整いました。今後は、ITベンダーと連携しながらシステム導入を進め、業務効率化やデータ活用による営業力強化を図るとともに、同社のDX推進に向けた基盤としての活用が期待されます。



▶ 参画機関

●長野市商工会 ●長野市

支援を受けて

システムの保守期限が切れている中、データの分散管理や消失リスクに強い危機感を抱いていました。機構の支援により、自社の実情に合ったノーコードツールと信頼できるベンダーに出会えたことは大きな転換点となりました。クラウド化で業務が劇的に効率化され、今後は蓄積したデータを攻めの経営に活かせると確信しています。（代表取締役社長 高橋 宣行 氏）

担当部署

ITバレー推進部 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
[TEL] 026-217-1635 [FAX] 026-226-8838 [Email] it-valley@nice-o.or.jp

創
業

経
営
革
新

技
術
・
製
品
開
発

販
路
開
拓

事
業
承
継
・
引
継
ぎ

研
究
会
・
セ
ミ
ナ
ー

社長の経理事務を省力化！ 業務自動化の継続的取組

事業内容／業務受託（BPO）事業、
子供向けプロテインの販売、
企業等のオウンドメディア運営
代表者／木村 真央
所在地／長野市稲葉字日詰沖1731番地
102高池ビル2F南号室
連絡先／026-214-3488
URL／<https://kirakiramama.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●産業DX推進事業

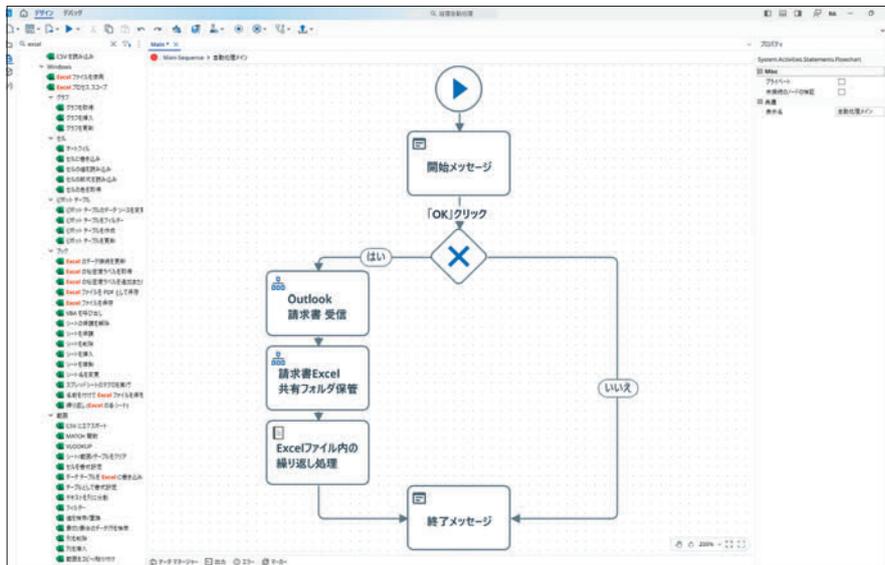
▶ 企業の現状及び 支援の経緯

平成26年設立の同社は、県内外の中小企業から事務処理等を中心に、様々な業務を受託（BPO）し、同社に登録する在宅ワーカーが、その業務を請け負っています。設立以来、委託元企業と在宅ワーカー、受託業務の数が増えるにつれ、社内の事務処理も膨大なものとなりつつありました。特に、月末に処理が集中する請求書の扱いは、社長の業務を圧迫しており、効率化が喫緊の課題でした。こうした中、PCを使った定型業務を自動化するロボティック・プロセス・オートメーション（以下、

RPA）のを知った社長が、RPAで請求書の扱いを効率化することを考え、当機構の前身である長野県中小企業振興センターに相談いただいたことが、最初の支援でした。今回、当時構築した請求書の自動処理の動作不良が発生したことから、改めて相談がありました。

▶ 実施した支援内容

今回、産業DX推進事業を活用いただき、DXやデジタル技術の活用を支援する「産業DXコーディネーター」が技術的な内容を含む相談対応を行いました。まずは状況をヒアリングし、RPAツールが導入されているPCを確認したところ、環境面には問題がないことが分かり、より詳しい調査が必要となりました。そこで、以前構築した自動処理をデバッグモード（動作不良解消のためのモード）で起動したところ、エラーメッセージから、RPAツールが最新版に自動更新されたことで、以前構築した仕組の一部がサポートされなくなり、動



RPAツールの自動化設計画面

作不良が原因であると判明しました。最終的に、動作不良を起こしていた箇所を再構築することで、問題を解消しました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

RPAツールは日々進化しており、新しい機能が追加される一方で、古い機能の廃止等も随時行われているのが現状です。今回の支援では、単に特定の問題解決だけを行うのではなく、RPAの活用ノウハウが今後につながるよう、原因や解決方法等の解説も併せて行いました。同社は今後も、技術やツールの進歩に合わせて、必要に応じて支援等を受けながら、さらなる業務の効率化を進めていく方針です。



代表取締役 木村 真央 氏

支援を受けて

RPAツールの導入時は、ワーカーから送付される請求書をデジタル化し、様式や送付方法を統一する等の苦勞もありましたが、一度自動化すると手放せません。今回も、解決が難しかったところを技術面で支援していただき、とても助かりました。気軽に相談でき、フットワーク軽く動いていただけるところも感謝しています。（代表取締役 木村 真央 氏）

担当部署

ITバレー推進部 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
[TEL] 026-217-1635 [FAX] 026-226-8838 [Email] dx@nice-o.or.jp

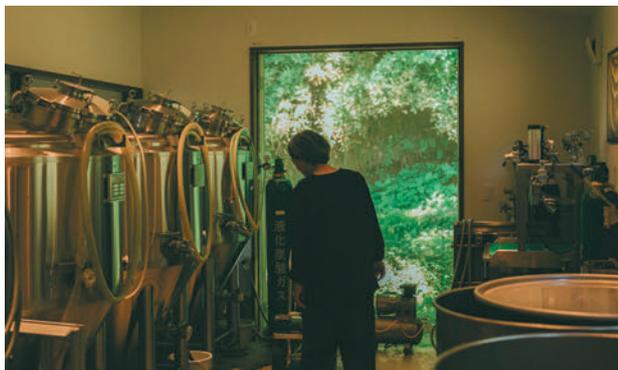
クラフトビールの テイastingルーム整備と 市場創出支援

野ばらデザイン (同)

事業内容／蒸留酒・混成酒製造
(クラフトビール製造)
代表者／中村 圭佑
所在地／小県郡青木村奈良本205-1
連絡先／0268-75-5183
URL／<https://www.instagram.com/nobara.h.brewery/>

活用した補助金・支援制度等

●令和7年度酒類業振興支援事業費補助金



醸造所

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、青木村を拠点にクラフトビールの製造・販売に取り組んでいます。地元で採取した野草や果実、はちみつなどの天然素材を活用した、地域ならではの個性豊かなビールづくりが大きな特徴です。また、代表者はデザイン分野での経験が豊富で、自社商品のパッケージも自ら制作しています。企画から表現まで一貫して担える強みが、ブランド価値向上に直結しています。こうした中で、自然派クラフトビールの魅力や安全性、味わいをより多くの方に「実際に飲んで体験してもらえる場」が必要だと考え、建物を改装してテイastingルームを整備することとしました。その過程において、本施設の内装費用に係る補助金活用について、当機構へ相談がありました。

▶ 実施した支援内容

当機構の支援は、INPIT長野県知財総合支援窓口のアドバイザーからの紹介をきっかけに始まりました。代表者は、テイastingルーム内の設備導入にあたり、国税庁が実施する「酒類業振興支援事業費補助金」への申請を検討していたことから、まず事業内容等のヒアリングを行い、申請要件との適合性を確認しました。その結果、本補助金の趣旨・要件に合致していることが確認できたため、申請に向けて一緒に準備を進めることとなりました。支援においては、同社の強み



テイastingルーム

である地域素材を活かした商品づくりや一貫した製造体制に加え、情報発信や販路拡大への課題を整理し、中長期的な事業展開を見据えた事業計画の作成を支援しました。これにより、計画の具体性と実現性が高まり、採択に至りました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

テイastingルームで生ビールを提供できるよう各種設備の導入を進めています。テイastingルーム完成後は、試飲会を開催するなど、テイastingルームを拠点に村外から人を呼び込む交流機会を創出し、ファンづくりを強化していきたいと考えています。また、麦芽についても青木村産原料の活用を進めるなど、地元素材を生かした醸造に取り組むとともに、体験型イベントや観光との連携を通じて、青木村を巻き込んだ地域一体型のブランドづくりを推進していく予定です。



こだわりのクラフトビール

▶ 参画機関

●INPIT 長野県知財総合支援窓口 ((一社) 長野県発明協会)

支援を受けて

少人数での経営のため本業だけで精一杯な状況の中、弊社の進みたい方向を理解いただき事業計画を策定するサポートをご支援いただきました。無事採択につながり大変感謝しております。今後も引き続きご支援よろしく申し上げます。(代表 中村 圭佑 氏)

担当部署

経営支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5028 [FAX] 026-227-6086 [Email] keieishien@nice-o.or.jp

創
業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

根本原因の追求から生まれた 体質改善に取り組み、売上アップ

事業内容／センターレス製品製造業
 代表者／宮坂 義政
 所在地／茅野市金沢5568-2
 従業員数／39名
 連絡先／0266-79-7115
 U R L／<https://mskcg.jp/company>

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社の主力商品である自動車内燃機関部品はEVシフトにより売上が減少し、ピーク時より1億円も減少となっていました。さらにコロナ禍による自動車生産減少の影響で、2年連続減収減益となっており、主力のセンターレス商品の売上に至っては、リーマンショック以来の低水準となっていました。一方、発売から20～30年を経過している自社開発商品3種の売上は、コロナ禍以降の巣ごもり需要や災害危機管理の影響で売上が増加し、初めて1億円の売上を達成しました。宮坂会長は技術者でアイデアマンでもあり、新規開発した自社商品を軌道に乗せるとともに、更なる開発を狙っていききたいという思いが強くなりました。一方、社内には営業力強化を優先するべきとの意見もあり、経営層で意見がまとまっておらず、経営方針を明確にすることが本支援の重要なテーマとなりました。

▶ 実施した支援内容

同社では、SWOT分析をしていましたが、内容が不十分に感じ、まずは現状分析として、バリューチェーン+VRIO分析を実施しました。バリューチェーンの中で、何が強みで何が弱みなのか、改善点は何かをより細かく分析することで、SWOT分析の見直しをすることを提案しました。その中で、技術継承(特に会長の技術とアイデア)ができていない点を課題として認識してもらいました。また、技術継承する目的・目標が無く、それを実行していくためのマネジメントルールもできていなかったことから、スキルマップの見直しを行い、壁に当たったときに乗り越えようとする意識や挑戦意欲の変革に取り掛かりました。スキルマップの見直しによって、スキル見える化と目標の明文化・共有することができ、トラブルの際に改善ポイントを教える

という現状(これと同じ不良を何回も出してしま)から、考えながら作業する運営体制に転換を図ることができました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

本支援により、中期経営計画の見直しができ、その内容を社員にも説明するとともに、更に社員一人一人と面談を実施することができました。結果としてクレーム件数が減り、自社開発商品の自社ネット販売に注力することができ、売上も回復しました。20年来の自社製品に続いて、5年前から開発・販売していた商品のラインナップ化ができたことで、年間1,000台だったものが2,000台まで増え、売上の大幅な増加を実現しました。



会長の宮坂 義政 氏



同社のカタログ

支援を受けて

最初は相談に疑心暗鬼でしたが、今では相談してよかったと思います。経営層の中でも取り組むべき優先順位の意見が割れていた中で、課題を整理してもらったことで、社員が一致団結できました。自社開発の部門も立ち上げることができ、安心して後継者につないで行けると考えています。(代表取締役会長 宮坂 義政 氏)

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
 [TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

地域資源と発信力強化で 集客を伸ばした洋食店

ビストロクウ

事業内容／飲食業
代表者／平島 秀人
所在地／中野市中央1-7-8
従業員数／2名
連絡先／0269-38-1288
URL／<https://bistrokuu.180r.com/>

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業



メイン料理

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同店は長野県中野市で洋風レストラン「ビストロクウ」を営んでいます。高い調理技術と温かい接客に定評があり、地域住民からの評価は高い一方、情報発信が十分ではなく、新規顧客や観光客への認知拡大に課題を抱えていました。また、奥様が運営する移動販売「mina.sand」との連携が弱く、相互送客や事業相乗効果が十分に発揮されていない状況でした。こうした背景から、既存顧客に依存しない持続的な集客体制の構築を目的に、信州中野商工会議所を通じて長野県よろず支援拠点へ相談がありました。

▶ 実施した支援内容

初回ヒアリングおよび簡易市場分析を通じて、①SNSを中心とした情報発信力不足②移動販売の出店方針の不明確さ③地元食材や店舗の強みが十分に伝わっていない④店舗と移動販売の連携不足を主

要課題として整理しました。これに対し、SNS運用方針の再設計、Googleビジネスプロフィールの最適化、ならびに料理・店舗写真の刷新による視覚的訴求力向上を支援しました。あわせて、地元食材を活かしたメニュー構成の整理、移動販売の出店計画策定、両事業のクロスプロモーションを提案しました。さらに定期的な面談を通じて実行状況を確認し、経営者自身が自走できる体制づくりを目指し伴走支援しました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

支援開始後、Instagramフォロワー数は約3か月で1.5倍に増加し、SNS経由での来店が増加しました。これに伴い、実来店者数及び売上も前年同期比で伸長しました。また、移動販売「mina.sand」もイベント出店回数が増加し、新規顧客層の獲得に成功しています。店舗と移動販売の相互送客が進み、事業全体の認知度向上に繋がりました。また外国人観光客も大幅増加し、観光客の来店比率も高まっています。今後は、レトルト商品の開発や通信販売への展開など、新たな販路・収益源の構築に取り組む予定です。



代表と奥様

支援を受けて

自分たちでは整理しきれなかった課題を明確にしてもらい、安心して行動に移すことができました。SNS発信も習慣化し、お客様の反応を実感できるようになり、事業への手応えが大きく変わりました。
(オーナー 平島 秀人 氏)

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

創業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

限られた時間・予算で挑む、 売上向上を目指した短期施策

事業内容／小売業（道の駅）
代表者／佐藤 賢基
所在地／下伊那郡下條村睦沢4331-5
従業員数／16名
連絡先／0260-27-1151
U R L／<http://www.mis.janis.or.jp/~sobanoshiro/>

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業

▶ 企業の現状及び 支援の経緯

同社は「道の駅信州下條」併設のドライブインです。団体客減少等により売上減少が続く中、先代社長が高齢を理由に令和6年に勇退しました。新社長は生まれ育った下條村に貢献したいとの思いから村の要請を受け、金融機関を退職して社長に就任しました。計画では、令和8年頃にPOSレジ入替を中心とした小規模リニューアル、3～5年後には老朽化した建物の修繕を前提とした大規模リニューアルを検討しています。しかし、リニューアルには時間と費用もかかるため、それまでの間に取組むことを検討したいと、令和6年12月による支店拠点へ相談があり、その要望は、半年後のゴールデンウィークまでに、ほぼ予算をかけずに一定の成果を出したいと、時間・予算ともに厳しいものでした。

▶ 実施した支援内容

半年後までに実施可能な施策として、①施設名「そばの城」に期待される蕎麦需要に応え、自然に2階の食堂へ足が向くような動線確保、看板位置変更、メニューや宣材写真の改善など、食堂の集客強化を図りました。②土産品売場では、什器を移動して回遊しなくなる動線に変更し、メーカー別からカテゴリー別へのゾーニング（店舗内の配置）変更を行いました。また、問屋任せだった商品構成について主体的に関与するとともに、利益率の高い自社製造の生蕎麦をより売れる場所に移動し、新たに農産物直売開始などを行いました。③屋外部分は、視認性向上を目的に、誘導用のぼり旗設置や国道事務所との交渉についても助言しました。



土産品売場

▶ 支援の結果及び今後の展開等

提案した改善を段階的に実施してゴールデンウィークを迎えた結果、5月の売上は土産品販売が好調で（前年比126%）、全体では前年比115%を達成し、その後も前年比120%前後を維持しています。現在は、この成果を一過性に終わらせず、更なる売上拡大と経営改善を目指し、令和8年に予定している小規模リニューアル、そして数年後の大規模リニューアルに向けた具体的な取組みを検討しています。



代表取締役の佐藤 賢基 氏

支援を受けて

数年後に予定している大規模リニューアル計画の第一歩として、まずは無事にゴールデンウィークを迎えることができました。限られた時間と予算の中でご支援いただき、心より感謝しております。今回の取組みをきっかけに、今後も段階的な改善を積み重ね、より良い施設づくりを目指してまいります。（代表取締役 佐藤 賢基 氏）

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
[TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

長野県と連携した価格転嫁交渉のサポート

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

中小・小規模事業者において「価格転嫁」が十分に進んでいない現状を踏まえ、中小企業庁より「価格転嫁サポート窓口」の指定を受けている長野県よろず支援拠点では、事業者の価格転嫁交渉のサポート支援に取り組んできました。令和7年度においては、長野県「価格転嫁促進アクション」とも連携し、県内7会場にてセミナー・相談会を実施しました。

▶ 実施した支援内容

価格転嫁交渉サポートセミナー・相談会を開催し、価格転嫁交渉における資料作成手法や交渉のポイントについて解説しました（R7年4月～6月、参加者298名）。あわせて、長野県と共同作成した「長野県 価格転嫁成功事例集1.0」を長野県ホームページで公表し、価格転嫁交渉ノウハウを共有しました。また、長野県が取り組む「長野県価格転嫁サポーター」



事業者団体での「価格転嫁サポートセミナー」

認証においては、各支援機関でのセミナーを実施しました（長野県中小企業団体中央会、長野財務事務所・県内全金融機関ほか）。さらに、県内東信地区のホテル組合において、価格転嫁交渉サポートを目的にセミナーを実施し、当該地区全体での価格転嫁に向けた意識の醸成を行い交渉を後押ししました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

長野県が取り組む「長野県価格転嫁サポーター」認証においては、各支援機関でのセミナーを引き続き継続していきます。また、個別相談においては、価格転嫁が進んでいるかどうかを定期的にヒアリングし、状況に応じたアドバイスを行うなど伴走型支援に取り組みます。

▶ 参画機関

●長野県



長野県「価格転嫁交渉サポートセミナー」

支援を受けて

◆参加者の声

- ・見積書に用いる具体的な数値（仕入価格上昇率、最低賃金上昇率等）が理解でき、直ぐに交渉に活用したいです。（製造業）
- ・価格交渉しても良いと勇気をもらえました。（建設業）
- ・上昇経費の単価への反映方法と、その根拠を示す資料の作成方法が参考になりました。（卸売業）

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター3階）
[TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

創
業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

針の穴をも通す針 ～極細針の開発～

(株)共進

事業内容／自動車部品、医療機器部品の金属加工販売
 代表者／五味 武嗣
 所在地／諏訪市中洲4650
 従業員数／130名
 連絡先／0266-52-5030
 U R L／<https://www.kyoshin-h.com>

活用した補助金・支援制度等

●イノベーション創出事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は諏訪市に本社を置く金属加工の会社で、切削・研削技術の他に「カシメ接合」という独自技術も保有しています。「カシメ接合」とは金属の塑性変形を利用して常温で接合を行う加工方法であるため、熱歪や材料変質が無く高精度な部品を製造することが可能です。同社はそれらの加工技術を用いて、自動車、建設機械、医療機器など幅広い分野に製品を供給しています。

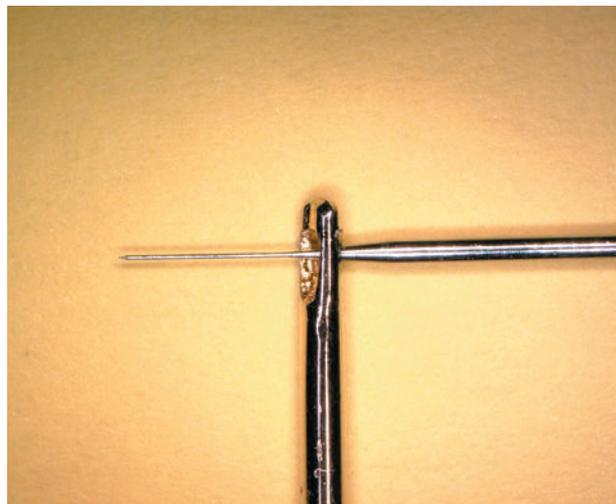


同社では2年前、医療・美容分野で求められる極細針の開発に着手しました。シャープペンシルの芯と同じ直径0.5mmの材料から数十μmという極めて細い太さまで加工する必要があり、さらに用途ごとに異なる先端形状を高精度で成形することが求められたため、技術的な難易度は非常に高く、社内の取組みだけでなく、外部の専門機関にも相談しながら開発を進めてきました。

▶ 実施した支援内容

極細針は非常に細く、通常の加工方法では量産することが困難だったため、当機構の支援制度を活用し、機械加工、化学加工、電気化学加工、レーザー加工など、さまざまな工法の可能性を検討しました。その後、加工装置の調査や専門家・専門企業との情報交換、試作を繰り返し行い、先端を細く加工する手法を確立することができました。

開発開始から約1年半で、極細針そのものの製作には成功しましたが、次の課題となったのが先端形状の成形でした。顧客の要求がまだ明確でなかったこともあり、開発は難航しま



したが、先端を鋭く尖らせる形状、R形状、さらにはそれらの中間形状など、用途に応じた形状を作り分ける方法に取組みました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

先端形状については一部に課題は残るものの、形状をある程度コントロールできる段階に到達しました。また、先端の細さについては、最小で6μmまで成形可能な技術を確立しています。さらに開発の過程で、本極細針を必要とする市場が数多く存在することも把握できました。医療分野では、複数の大学と連携し、商品化を目指せる段階まで開発が進んでおり、現在は試作品を用いたフィールドテストを実施しています。また、美容分野においても需要が見込まれることが分かっており、今後は関係各社と仕様の調整を進めながら、事業化に向けた取組みを加速していく予定です。

▶ 参画機関

●複数の大学及び大学病院

支援を受けて

極細針は、これまで当社が加工してきた製品とは桁違いに細く、従来の知見だけでは加工が困難でした。そこで長野県産業振興機構のイノベーション創出事業に応募させていただき、採択後は専門家から新たな加工手法の指導を受けて開発を大きく加速させることができました。今後は事業化に向け、販路開拓についても相談していきたいと考えています。(代表取締役社長 五味 武嗣 氏)

担当部署

企画連携部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
 [TEL] 026-227-5803 [FAX] 026-226-8838 [Email] renkei@nice-o.or.jp

事業内容／車載用電子部品及びMicroMotor用各種整流子の設計製造販売
プレス金型、プラスチック金型、製造検査設備の設計と製作

代表者／片桐 良晃
所在地／上伊那郡飯島町七久保815番地
従業員数／240名
連絡先／0265-86-3215
URL／<https://www.nanshins.co.jp/>

プレスフィット端子の製品化に挑戦!

活用した補助金・支援制度等

- 自動車部品サプライヤー事業転換支援事業(ミカタプロジェクト)
- ものづくり国内販路開拓強化事業(技術提案商談会)



▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、主に車載用電子部品及びMicroMotor用各種整流子の設計・製造・販売を行っており、精密プレスと精密プラスチックをモジュール化した精密電子部品を得意としています。車載用電子部品としては、車載用コネクターなどを日系企業のみならず海外の自動車メーカーに納入しており、電子部品の製造のすべてを自社で完結できる体制により、世界が求める高品質、安定量産、低価格等を実現しています。そのような中、新たな取組みとして、環境配慮型の部品である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)の需要増を受け、製品化を目指すも手探り状態であったため、ミカタプロジェクトの長野拠点に相談がありました。

▶ 実施した支援内容

プレスフィット端子の技術要件や金型構造、製造条件などの知見が不足していたため、ミカタプロジェクトの専門家派遣を活用し、技術的な課題解決の取組みを始めました。当拠点

を通じて紹介した専門家により、端子の機能面に関する品質要求等を調査するとともに、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の提供を行いました。

また、調査等の結果を踏まえ、技術・品質標準であるIPC(国際エレクトロニクス協会)の規格を紹介し、同社で規格書入手、課題であった物性や信頼性の評価基準を確認しました。

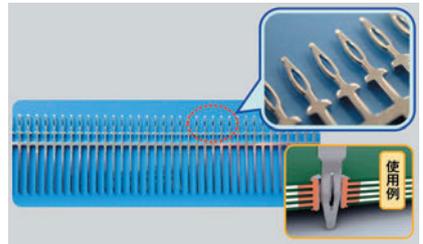
▶ 支援の結果及び今後の展開等

同社において、プレスフィット端子現品の観察や金型部品の強度解析、IPC規格の評価基準等を参考に、簡易

プレス型を製作しました。その後、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しました。これらの取組みの結果、量産仕様の金型の製作や主要顧客への製品サンプル提供等まで進捗しました。

今後は、営業活動による顧客への採用提案等を通じて、新規受注・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していきます。併せて、自動車関連展示会や商談会等による販路拡大を実施していく予定です。

また、同社は、ミカタプロジェクトのモビリティ・イノベーション・フォーラム(2月19日開催、東京)にて、優れた取り組みを行ったサプライヤーとして、【優秀賞】を受賞しました。



支援を受けて

製品化に挑戦したプレスフィット端子について、早い段階で基本形状の確立には至りましたが、一方で、製造技術面や寸法以外の品質要求に対する認識が十分とは言えず、課題が残りました。そこでミカタプロジェクトの専門家にご助力いただき、品質要求の整理および技術的な改善に取組みました。その結果、お客様からご評価いただける水準まで完成度を高めることができました。現在は、製品サンプルの提供を含む営業活動を進めています。(技術部 設計開発課 課長 加藤 和哉 氏)

担当部署

企画連携部(自動車部品サプライヤー事業転換支援事業) 〒380-0928 長野市若里1-18-1(長野県工業技術総合センター3階)
[TEL] 026-227-5803 [FAX] 026-227-8838 [Email] automo@nice-o.or.jp

医療機器の薬事申請支援及び 販路拡大支援

(株)ダイヤ精機製作所

事業内容／精密部分の設計・開発・製造・販売
 代表者／小口 裕司
 所在地／岡谷市長地片間町1-4-20
 従業員数／160名
 連絡先／0266-27-7733
 U R L／<https://daiya.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

- アドバイザーによる相談支援
- 国内外医療機器メーカーへのPR事業(展示会)
- 医療機器開発クロスイノベーション促進事業(展示商談会)



相談のあった医療機器(持針器)



精密加工製品

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、精密切削加工技術を基軸としたものづくり企業であり、特に、研究開発や試作、高度な生産設備等における少量で高い信頼性が要求される製品を得意としています。同社の製品は宇宙分野やF1マシンなど、過酷な条件下で極限の精密さと高い信頼性を要求される機器の中核部分に採用されています。また、医薬品医療機器等法に基づき、医療機器製造販売業(医療機器を製造・販売するための許可)を取得し、新規医療機器の開発に積極的に取り組んでいます。当機構では、同社が開発した持針器の販路拡大を支援すべく展示会等の出展支援を行ってききましたが、薬事申請にあたり、添付文書(警告、禁忌、効能、保守点検事項などを記載した医療機器に義務付けられている公文書)の記載内容や申請書の記載内容、製品ラベルの表示等に関する支援要請がありました。

▶ 実施した支援内容

- 展示会等への出展支援：Medtec Japan(東京都)、長野県医工連携技術展示商談会(東京都)、諏訪圏工業メッセ
- アドバイザーによる相談支援：医薬品医療機器等法に基づく申請に詳しい当機構の登録アドバイザーとの相談会を設定しました。相談会では、アドバイザーから申請方法の詳細や製品ラベル、バーコード等の法的規制について助言をいただき、当機構のコーディネーターが申請前のチェックや修正等の支援を行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

アドバイザーの相談支援により、医薬品医療機器等法に則った申請やラベル表示等に対応ができ、医療機器製造販売の届出を行い、製品の納入を開始することができました。今後は、販路拡大につながるよう展示会等の情報提供を行っていく予定です。

支援を受けて

当社は医療機器の製造販売が初めてでした。各届出の決まり事など調査しても分からない事が多く不安でした。そこで、長野県産業振興機構に相談したところ、薬事申請、添付文書、製品ラベル表示等、専門家の先生よりわかりやすく指導していただき、無事に販売することができました。感謝しています。これからもご支援よろしくお願いいたします。(事業推進室 開発課 参事 小林 通人 氏)

担当部署

次世代産業部 信州医療機器事業化開発センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1(長野県工業技術総合センター3階)
 [TEL] 026-217-1634 [FAX] 026-226-8838 [Email] med@nice-o.or.jp

補助金を活用して 「X線透過検査(非破壊検査)」の 検査員育成指導

多摩川パーツマニュファクチャリング(株)

事業内容 / 航空機産業等の機械工作、
特殊工程、組立

代表者 / 松澤 光良

所在地 / 飯田市松尾明7584-1

従業員数 / 137名

連絡先 / 0265-48-6488

URL / <https://www.tpm-tamagawa.com/>

活用した補助金・支援制度等

● 航空機産業企業内体制整備補助事業



一貫生産システム



外部講師による指導風景

▶ 企業の現状及び支援の経緯

一部の航空機部品については目視では見えない確認できない内部の亀裂、異物混入、構造の剥離など部品を傷つけずに検査するX線透過検査(非破壊検査)が要求されるケースがあります。そのため同社では民間航空機において非破壊検査員の放射線透過試験(RT)の認証を下記のように規定しています。

- 訓練生：レベル1を目指して訓練する
- レベル1(初級)：指示に従って試験を行い、合否判定以外の実務を行う
- レベル2(中級)：試験結果の判定を行い、手順書を作成する(現場で最も求められるレベル)
- レベル3(上級)：検査全体の計画、評価、指導を行う
- 代表レベル3：非破壊検査員の管理

同社では米国規格NAS410に準じて、社内企画で非破壊検査員の教育訓練を行い、レベル認証しています。当機構では同社に対し「企業内体制整備補助金」を活用して効率的に教育訓練を実施できるように提案しました。

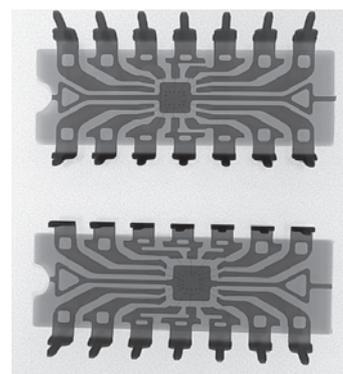
▶ 実施した支援内容

レベル認証を受けるには年単位の経験期間が必要とされており、一定の期間が経過した場合のみ受験資格が与えられます。外部からレベル3の講師を招いて、定期的に検査員教育を実施し、社内の検査員のレベルアップを図っています。そこで、当機構の補助事業を活用し、まずは実務ができるレベル2を目指して、可否の判定ができる検査能力を訓練しました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

多様な部品で撮影テクニックやX線フィルム、画像の解釈を学ぶことで、社内のレベル1およびレベル2の検査員へのスキルアップができました。

将来的にはレベル3の検査員を養成し、自前で検査員を輩出できる体制の構築を目指します。



X線写真 デジタルIC

支援を受けて

これまで非破壊検査員の人材育成には、時間・コスト・指導者という点から苦労してきました。ご支援を通じて重IOBの方から教育と技術指導を受け、X線透過検査員のスキルアップを行うことができました。今後は、最上位のレベル3非破壊検査員の社内育成にチャレンジしていきたいと思っております。ご支援ありがとうございました。(MS推進室 加藤 邦幸 氏)

担当部署

次世代産業部 航空・宇宙機器産業支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター3F)
[TEL] 026-217-1634 [FAX] 026-226-8838 [Email] aerospace@nice-o.or.jp

持続可能な農業を実現する 自動追従運搬車の開発

(株)城南製作所

事業内容／自動車の開閉機構部品（ドアウィンドレギュレーター、フードロック、ヒンジなど）の開発・設計・製造・販売

代表者／宮本 聖一

所在地／上田市下丸子886番地7

従業員数／403名

連絡先／0268-41-1600

URL／<http://www.johnan-seisakusho.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●ゼロカーボン技術事業化促進事業

●ゼロカーボン技術事業化支援補助金



開発された追従運搬車

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、国内シェアトップクラスを誇るドアウィンドレギュレーターなどを製造する老舗自動車部品メーカーです。自動車業界が100年に一度の大変革期を迎え先行きが見通せないなか、新規事業として持続可能なスマート農業の実現に取り組みました。上田市や東御市では、ワイン用や高級品種のブドウを栽培している農家が数多くありますが、高齢化が進む農家の多くは作業が重労働であることから営農の継続を諦める理由の一つとなっています。そこで、特に負担が大きい収穫・運搬作業を軽減し、加えてエンジン式運搬車よりCO2排出量を圧倒的に少なくできる、農業用電動追従運搬車を開発しました。この追従運搬車はカーボンニュートラルに貢献できることから、ゼロカーボン技術事業化支援補助金を活用いただきました。

▶ 実施した支援内容

運搬車が自動で追従しながら収穫・運搬など行うことで、従来の負担が大きく軽減されることが期待されます。そこで、工業技術総合センターを紹介し、モーションキャプチャーを活用して従来の作業方法と自動追従運搬車による作業方法をシミュレーションで比較したところ、約50%の負荷軽減効

果があると予測されました。実際の農場において作業を行って比較したところ、農家の方からは「作業が楽になった」「体の負担が軽減された」などの声があり、有効性が確認できました。※個人の感想であり、効果には個人差があります。



使い方と負荷軽減効果

▶ 支援の結果及び今後の展開等

同社は2025年10月に開催された「農業WEEK」に出展し、開発中の最新モデル「フォローン」を初公開し、デモンストラレーションでスムーズな追従機能を体感していただきました。また、農林水産省の「開発供給実施計画」の認定や令和6年度補正予算「スマート農業技術の開発・供給に関する事業」による生物系特定産業技術研究支援センターからの委託試験研究、信州大学繊維学部との共同研究など進化を続けており、今後の「フォローン」に期待しています。



農業WEEK (2025) 出展の様子

▶ 参画機関

- 長野県工業技術総合センター
- 国立大学法人信州大学繊維学部
- 農研機構生物系特定産業技術研究支援センター
- 農林水産省

支援を受けて

開発初期段階において社内予算の確保が十分でない中、多大なるご支援により補助制度の採択を受け、実証機を製作することができました。農家の皆様に実際にご使用いただき、多くの有益な助言を頂戴することで開発が大きく加速したと感じております。今後も貴機構をはじめ関係機関と連携し、社会実装を目指してまいります。(事業推進二課 課長 近藤 剛氏)

担当部署

グリーンイノベーションセンター 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-217-1634 [FAX] 026-226-8838 [Email] green-innv@nice-o.or.jp

小規模水力発電の新たな事業プロジェクト 「里山田園資源開発」がスタート

活用した補助金・支援制度等

●ゼロカーボン技術事業化促進事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

NICEグリーンイノベーションセンターが令和5年度に立ち上げた小規模水力発電研究会の活動 (<https://www.nice-o.or.jp/case/case-47964/>) をきっかけとして、令和7年11月に以下の企業が連携して新たな事業プロジェクト「里山田園資源開発」を立ち上げました。



ロゴマーク

- ・〈代表企業〉上條鋼材株式会社（鐵鋼商社）【松本市】
- ・株式会社グラフィック（総合建設コンサルタント）【松本市】
- ・株式会社丸谷工業（板金加工・精密板金加工）【松本市】
- ・株式会社イオジャパン（マーケティング支援）【松本市】
- ・株式会社バンブーケミカル研究所（機器の開発設計）【徳島県】

▶ 実施した支援内容

小規模水力発電研究会では、これまでセミナー形式（講演+



スタートアップミーティングの様子

企業からの話題提供)で5回、小水力発電所の視察・見学会を3回実施し、延べ426人に参加をいただきました。本研究会のような小規模水力発電に関する技術課題や社会課題に関する定期的な学びの場は、他に類を見ないとのことで高い評価を受けています。

そのため、発電関連設備を手掛けている製造業、小水力発電所の運営事業者、建設・資材関連事業者、金融機関、大学、地方自治体、支援機関など多くの業界の方々が県内外から参加され、異業種のマッチングの場として機能しています。本件は、本研究会に参加した企業間で産産連携が成立し、新たな事業プロジェクト「里山田園資源開発」の発足へと発展した好事例となります。昨年11月には、スタートアップミーティングを実施し、目的や活動内容、役割などが意見交換され、協力関係が築かれました。

下掛式発電装置
(バンブーケミカル研究所製)

▶ 支援の結果及び今後の展開等

「里山田園資源開発」は、株式会社バンブーケミカル研究所の技術シーズをもとに、主に5kW程度のピコ水力発電装置の研究・製造・販売をする事業を通じて、再生可能エネルギーの地産地消と里山資源の有効活用を目指しています。現在、本プロジェクトは長野県創業支援センター（松本センター）を拠点として活動していますが、今後は里山の皆様のご理解、ご協力を得ながら合同会社の設立を目指しています。

▶ 参画機関

●長野県創業支援センター

支援を受けて

小規模水力発電研究会への参加によって小水力発電の普及を目指す多くの企業・県行政の方々との出会うことができました。昨年スタートアップミーティングを実施し、本年4月に合同会社を設立する予定です。いただいた学びを無駄にせず、一つひとつ行動に移し、地域に貢献できる取り組みを着実に進めてまいります。

（〈代表企業〉上條鋼材株式会社 代表取締役 上條 隆章 氏）

担当部署

グリーンイノベーションセンター 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター3階）
[TEL] 026-217-1634 [FAX] 026-226-8838 [Email] green-innv@nice-o.or.jp

ナノレベルのSiC研磨技術で世界へ (戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)支援事例)

不二越機械工業(株)

事業内容 / 半導体・電子材料加工装置および
周辺装置の開発・製造・販売、
電子材料の切断・研削・研磨加工

代表者 / 市川 大造

所在地 / 長野市松代町清野1650

従業員数 / 224名

連絡先 / 026-261-2000 (代表)

U R L / <https://www.fmc-fujikoshi.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●戦略的基盤技術高度化支援事業(H31～R3年度:サポイン事業(現Go-Tech事業):経済産業省)

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、電化製品の半導体の基盤となるシリコンウェハの表面を極限までフラットに磨く機器を中心に開発製造を行っています。その中でも新しい素材に合わせた装置の開発に挑戦し続けており、様々な補助金も活用しながら研究開発を進めてきました。その中の一つとして、戦略的基盤技術高度化支援事業（以下サポイン事業/経済産業省）に採択されました。

▶ 実施した支援内容

パワー半導体材料でもあるSiCは科学的にも安定な材料ですが、非常に硬く、生産性が悪くコストがかかります。そこで、同社の技術を生かした「切断から仕上げ研磨」に至る工程に着目し、高い生産性を持つ加工技術とともに生産性を高めることを目標に掲げ、新たな機器開発に着手しました。共同体として産業技術総合研究所・秋田県産業技術センター・埼玉大学に参画いただき、3年間の事業期間中、事業管理機関として研究面、経理面の伴走支援を行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

サポイン事業（現Go-Tech事業）に採択されたことで注目を浴び、計画どおりに研究開発を進めることができ、本来の目標だけでなく、他の材料への応用やターゲットとしていた販路以外の方からも問い合わせをいただいています。

▶ 参画機関

- 国立研究開発法人産業技術総合研究所
- 秋田県産業技術センター
- 国立大学法人埼玉大学



研究開発した高速高圧研磨機

支援を受けて

- ・長野県産業振興機構（当時長野県テクノ財団）が事業の窓口となり、取りまとめをしていただき助かりました。
- ・Go-Tech事業の採択が宣伝効果にもなり、挑戦して良かったです。
- ・開発費を捻出するのが大変な場面でも補助金があることで研究開発に注力できました。（開発担当者）

担当部署

グリーンイノベーションセンター 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
[TEL] 026-217-1634 [FAX] 026-226-8838 [Email] green-innv@nice-o.or.jp

開発原価管理の徹底で 実現した売上拡大

事業内容／産業用装置の設計及び開発
 代表者／須田 敏広
 所在地／長野市差出南1-2-1
 従業員数／10名
 連絡先／026-217-5683
 U R L／http://maxramauto.jp/

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業



設計室の様子



製作装置の一例

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、「常に考える集団」「絶え間ない装置開発」「迅速な対応」を理念に掲げ、プリント基板製造用装置の開発・製造で培った技術を基盤として、自動化・IoT化、ロボット技術の融合を視野に入れ、幅広い分野において革新的な装置開発事業を展開しています。一方で、経営者は忙しさに比べ収益性が低いことに疑念を抱き、金融機関や長野県信用保証協会を通じて、長野県よろず支援拠点に経営改善に関する相談に至りました。ヒアリングの結果、原価把握の方法が確立されておらず、見積作成は担当者の経験に頼っており、開発にかかった工数管理や開発が難航した際に発生する作業分についてのコスト請求、利益確保と適正な値付け方法、および工数管理体制の確立が課題として挙げられました。

▶ 実施した支援内容

■見積管理の仕組み化による経営改善支援

まず、経営者の見積時の工数想定を明確化することから支援を開始しました。ヒアリングにより、調達品費用・外注費用・メカ設計・エレキ設計の4区分で整理していることを把握し、直近案件を基に工数と経費を分類したフォーマットを作成しました。また、実績入力には「反省」欄を設け、案件ごとに

管理する運用を提案し、他の社員でも見積作成が可能となる体制を構築しました。さらに、販管費を反映させるため金融機関と連携し、決算書からチャージ額を算出しました。支援にあたっては、経営者の考えを尊重し、現行の方針を反映した仕組みづくりを重視しました。加えて、設計力を強みとした価格設定と、追加工数の適正請求を助言し、実践的な改善を図りました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

■販路拡大と採算管理で収益改善

正確な見積作成と工数管理に加え、商談会への参加などの販路開拓も奏功し、売上・利益ともに向上しました。現在も新規の引き合いが続いており、展示会出展などを通じた販路拡大でさらなる成長が期待されます。また、ホームページ経由でエンジニア採用希望の問い合わせもあり、発信活動が営業だけではなく人材確保にも効果を発揮し、持続的発展が見込まれます。

▶ 参画機関

- 長野信用金庫
- 長野県信用保証協会

支援を受けて

見積もり方法を明確にしたことで、自社の技術力を客観的に把握できるようになりました。利益を加味した見積に加え、実績と反省を記録することで、他の社員でも見積書の作成が可能な基盤が整い、組織として大きな成果を得ることができました。(代表取締役 須田 敏広 氏)

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
 [TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

創業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

培った技術を基に 新規技術開発を目指す企業を支援

(株)竹村製作所

事業内容／不凍水抜栓・不凍水栓柱をはじめとする給水器具の製造・販売

代表者／竹村 勝年

所在地／長野市小島127番地

従業員数／200名

連絡先／026-251-0211

URL／<https://www.takemura-ss.com/>

活用した補助金・支援制度等

●地域センター事業(NICE長野コラボネット)

●イノベーション創出事業



本社



左：湯水混合不凍水栓柱
右：開発品（小型ペット用水受けパン）

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、不凍栓のトップシェアメーカーとして、金属加工技術と高い製品開発力を強みに事業を展開してきました。昨今の住宅着工件数の減少や原材料高騰などの厳しい外部環境が続く中で、更なる企業発展を目指し、得意とする技術を応用した新たな事業展開に取組んでいます。その一つとして、これまで従来販路の少なかった西日本地区への進出を図る足掛かりとして今後の成長が見込まれるペット関連市場に着目し、小型ペット用水受けパンの開発を開始しました。本事業では、社内プロジェクトチームに加え、当機構の企画連携部・長野センターの支援により、イノベーション創出事業を活用した開発を進めることとなりました。当機構は関連情報の共有などを通じて直接・間接的に関わっています。

▶ 実施した支援内容

本事業では、製品仕様の検討や開発を進めるにあたり、SWOT分析等による会社の現状の明確化、社内事業としての位置付け整理などが行われました。長野センターは、事業の状況に応じて情報提供や意見交換を行い、同社が検討を進める際の参考となる視点や考え方を共有しました。また、同

社が参画する当センター主催のNICE長野コラボネットを通じて企業間連携や産学官連携に関する情報に触れる機会を提供し、他社の取組事例や考え方を知る場として活用されました。こうした支援により、自社主導で開発を進めながら、外部の知見を取り入れることができ、新規事業展開が進みました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

西日本の利用環境を踏まえた小型ペット用水受けパンの研究・開発が進み、製品は試作完成に達し、現在は製品化に向けた準備が進められています。本製品は、不凍栓で培ってきた技術や製造ノウハウを新分野に展開した取組みであり、令和7年7月には意匠登録も受け、同社にとって新たな市場開拓につながるものです。また、NICE長野コラボネットを通じて得られた情報や人脈は、今後の製品改良や新たな取組みを検討する際の参考となっていくことが期待されます。既存事業を基盤としながら、自社主導で新分野に挑戦する取組みとして今回の経験が次の新規開発・販路開拓といった波状効果をもたらすことが期待されています。

支援を受けて

不凍栓を主力とする当社にとって、ペット関連分野への展開は新たな挑戦でした。ペット業界の調査からプロトタイプ製作、評価など、これまでとは違った分野に幅広く挑戦することができました。従来の開発ではなかなか得られない“遊び心”を持って自由な発想で取り組むことができたことも良かったと思います。今後は完成した製品の販売開始に向けた準備を進めるとともに、これまで培ってきた技術を生かしながら、新たな価値創出に取り組んでいきたいと考えています。（営業本部 市場開発担当課長 田中 秀一 氏）

担当部署

長野センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
[TEL] 026-225-6650 [FAX] 026-225-6711 [Email] nice-nagano@nice-o.or.jp

航空機産業展示商談会 「エアロマート名古屋2025」で 県内企業が製品・技術を積極的にアピール

インダストリーネットワーク(株)

事業内容／コンピューターシステム及びソフトウェアの企画、情報処理サービス業並びに情報提供サービス業、新商品開発、企画、立案及び販売調査の受託、経営コンサルティング業・宣伝広告事業・附帯する業務
代表者／大橋 俊夫
所在地／岡谷市南宮1-1-15
従業員数／13名
連絡先／0266-21-7200
U R L／<http://www.industry.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●航空機関連展示会出展事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、INDUSTRY NETWORK ENGINEERING AND SERVICE「INES」をパーパスとしてサービスエンジニアリングに特化した開発を行うワーキンググループ組織です。

「INES」の名のもと、同社は大学研究機関、企業、そして個人メーカー等が集結し、柔軟な開発環境のもとプロジェクトを推進しています。

現在「INES」が手がける無人機や特殊用途向けロボットは、



X型固定翼電動無人機

インフラ調達・レスキュー・農業・原発調査廃炉・医療福祉介護・映像サービス等、多方面で活用されています。

無人機分野では、X型固定翼電動無人機を試作開発し、航空宇宙市場へ参入していくために「エアロマート名古屋2025」に出展参加することにしました。

▶ 実施した支援内容

愛知県名古屋市で開催された航空機産業の展示商談会「エアロマート名古屋2025」(会期：令和7年9月25日～26日)において、同社はAerospace Cluster Net Naganoブース内に出展参加しました。

NAGANO航空宇宙産業クラスターネットブースには、同社とエアロスペース飯田とゴコー電工(株)と(株)ティーピーエムの県内企業/団体4者が出展し、商談販路開拓や国内や海外の航空機メーカーに、製品や技術力をアピールしました。

「エアロマート名古屋」は、産業界の各分野においてグローバルなB to Bマッチングイベントを開催しているadvanced

business events社(フランス)が主催する展示商談会です。今回は、海外企業79者、国内企業247者、ピジター114者、総勢514者が参加し



NAGANO航空宇宙産業クラスターネットブース

ました。B to Bマッチングシステムにて計画された商談スケジュールに基づき、今後の取引に期待が持てる商談を行うことができました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

会期中、同社はB to Bマッチングシステムに加え、ブース訪問が6件あり、中でも海外企業3社とも面談を行うことができました。これらを通して、情報交換、人的ネットワークづくりと販路開拓機会の獲得に成果があり、非常に有意義な機会を得ることができました。

また、他の参加者からは「国内外企業と商談する中で、航空、宇宙、防衛のそれぞれのマーケットの温度感と、具体的な課題を得られました。更に、取引の可能性のある企業とコンタクトをとるきっかけにすることができました」「バイヤーと直接商談ができ、直に航空機業界の情報を入手できました」などの感想が聞かれました。



大橋社長と海外企業参加者

支援を受けて

エアロマート名古屋2025への出展参加でいろいろな企業と知り合うことができました。

全体の仕組みがわからずに四苦八苦したこともありましたが、内容的、結果的には非常に有意義な機会を得られました。

今回の商談会ではあまりカチッとしたつながりはできませんでしたが、インフォーマルなつながりが今後作っていけるかと思っています。(代表取締役 大橋 俊夫 氏)

担当部署

次世代産業部 航空・宇宙機器産業支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター3階)
[TEL] 026-217-1634 [FAX]026-226-8838 [E-mail] aerospace@nice-o.or.jp

Travel HUB Nagano City

長野駅前から観光DXによる地域活性化

(株)フィールドデザイン

事業内容／旅行業・観光コンテンツ造成、Webサイト、デザイン、映像制作
 代表者／林 光太郎
 所在地／長野市南千歳1-3-16 丸佐ビル3F
 従業員数／26名
 連絡先／026-227-8955
 U R L／https://field-design.jp

活用した補助金・支援制度等

●コンソーシアム活用型ITビジネス創出支援事業補助金

▶ 企業の現状及び支援の経緯



平成27年に創業した同社はデザイナー出身者が多く在籍しており、当初はWEB（ホームページ）作成や観光映像などのデザイン制作を主体としていましたが、自社の強みを生かした地域活性化に寄与する観光事業への展開について支援相談を受けました。令和3年度に開始したコンソーシアム活用型ITビジネス創出支援事業補助金の活用を機に、データを活用した観光事業の構築に取り組みました。また、過去に採択された関連事業者やシステム連携などの新規連携も見据え、（一社）信州産学みらい共創会との産学官連携を提案しました。こうした支援により令和4年度、7年度に申請が採択され、システム開発及び実証実験を進めています。また、連携各社の強みを生かし「観光客まで、つくります。」をテーマに新事業を展開中です。

令和3年度に開始したコンソーシアム活用型ITビジネス創出支援事業補助金の活用を機に、データを活用した観光事業の構築に取り組みました。また、過去に採択された関連事業者やシステム連携などの新規連携も見据え、（一社）信州産学みらい共創会との産学官連携を提案しました。こうした支援により令和4年度、7年度に申請が採択され、システム開発及び実証実験を進めています。また、連携各社の強みを生かし「観光客まで、つくります。」をテーマに新事業を展開中です。

▶ 実施した支援内容

実施した支援は以下の通りです。

●令和4年度「地域観光収益力増強に向けたプラットフォーム構築事業」大町市エリアにて地域観光の収益力増強に向けた観光協会や参画業者間のシステム連携

●令和7年度「観光ガイド・マッチング予約システム開発～信州発観光・地域活性化DXコンソーシアムプロジェクト「Snow HUB Nagano City」



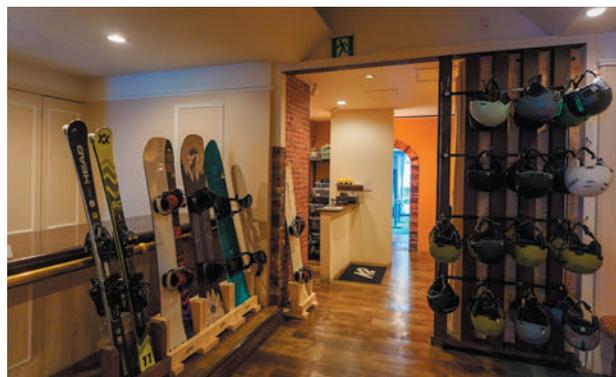
Travel HUB Nagano City

の新たな展開～」インバウンド増対応のため分散と周遊によるサービス向上を図る連携システム（ライブカメラによる新雪、駐車場状況配信、デジタルマップによる現在地認識）等の構築にかかる経費を補助するとともに共同実証実験を戸隠スキー場で実施し「Travel HUB Nagano City」を立ち上げ、長野市とも連携して豪州での展示会などでPR

▶ 支援の結果及び今後の展開等

同社はこうした連携支援により令和7年末、長野駅前に「Travel HUB Nagano City」を開設し以下のサービスをワンストップで提供中です。

- スキー・スノーボードレンタル／(株)ハイマウントアソシエ（白馬村）
 - 県内11スキー場のライブ画像配信／(株)SKIDAY（白馬村）
 - デジタルマップ連携観光案内／（同）ポイントクラウドソリューションズ（長野市）
 - 長野市発スキーツアー販売、タクシーサービス提供／同社
 - 交通まちづくり計画／(株)フィールドプランナー（松本市）
- 今後グリーンシーズンまで試験運営し、成果と課題、ニーズをまとめ地域活性化への展開を進めています。



レンタルサービス

▶ 参画機関

- （一社）信州産学みらい共創会

支援を受けて

関連企業が多い観光旅行業の本格展開には、産学官連携を推進するコンソーシアム活用型ITビジネス創出支援事業は大変効果的かつ有意義でした。「Travel HUB Nagano City」を活用し、各種の実証実験により観光DX、地域活性化に貢献したいと思います。（代表取締役 林 光太郎 氏）

担当部署

ITバレー推進部 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-217-1635 [FAX] 026-226-8838 [Email] it-valley@nice-o.or.jp

トータルブランディングに取り組み、 売上200%アップ

暖々 aiai

事業内容／つまみ細工の和装髪飾り・
アクセサリ制作販売

代表者／飛田 麻衣

所在地／松本市笹部2-12-49-5

連絡先／090-5767-2805

URL／<https://24-2-aiai.jimdofree.com>

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯



ショップカード

既存のつまみ細工の生地や色味にとられない独自のセンスから生み出される「暖々 aiai」の和装髪飾りは、こだわりを持つお客様から支持を得られていました。しかし和装髪飾りとしては高価格となり、安価な海外製品などと比較されると呉服店や美容院との取引が決まりづらい面がありました。店舗だけでなく、より多くの個人にもアプローチして、認知

度向上と購入増につなげていきたいとの思いがあり、よろず支援拠点への相談に至りました。SNSや通販サイトでは、他社製品と同じような説明で紹介されていたり、ブランドとしての特長が伝わりづらく、価格転嫁も不十分と感じたため、「暖々 aiai」のコンセプト、他との違いをまず言語化によって明確にして説得力を増す必要があると考えました。そこで、キャッチコピーや強みの言語化、イメージの統一、パッケージなどトータルでブランディングに取り組むことにしました。

▶ 実施した支援内容

まず、「暖々 aiai」としてのこだわりをお聞きし、明確にしたうえで、特長と上質なイメージを伝える言語化に共に取り組みました。それまで使用していた既存のチラシやSNSのブ

ロフィールをもとに、文章や掲載写真の改善点等についてアドバイスしました。雑誌記事広告、ポートフォリオ、ホームページ、名刺、ショップカード等を制作する際、ターゲットや設置場所を考慮し、必要な情報とビジュアルのバランスに配慮する視点から支援を行いました。また、日常使いし易いアクセサリ展開のブランド名やパッケージの仕様、新商品展開などについてアドバイスや提案を行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

様々なアプローチを通じ、認知度が向上しファン層も広がり、売上は相談初年度と比較し200%増を達成しました。今後は県外への販売、百貨店の取扱いにも挑戦したい意向です。さらに、独自のアイデアを保護するため、INPIT長野県知財総合支援窓口とも連携して、複数のアクセサリデザインについて意匠登録申請も支援しました。ブランド力強化のため、引き続き必要に応じた支援を行っていきます。



意匠登録の申請をした2種

▶ 参画機関

●INPIT長野県知財総合支援窓口 ((一社) 長野県発明協会)

支援を受けて

ブランドの想いや、商品のこだわりを上手に言語化出来ず相談をさせていただきました。親身になって話を聞いてくださったことが、とても嬉しかったです。お客様からの目線でのアドバイスもいただき、素敵なチラシやホームページが出来て大満足です。人が人へ伝えるための言葉の大切さを教えていただけました。(つまみ細工クリエイター 飛田 麻衣 氏)

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

事業内容／健康食品・自然派食品の企画販売
 代表者／内田 元也
 所在地／上伊那郡南箕輪村6300-1
 従業員数／1名
 連絡先／080-6686-2510
 U R L／https://agri-pop.com/shop/base_info

信州の素材を使った 健康食品・自然食品の販売拡大

活用した補助金・支援制度等

●よろず支援拠点事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、信州発の喜ばれる健康食品・自然食品を開発しています。これまでに開発販売していた商品とは異なる素材での新商品開発を始めるにあたり、地元の人に地元発の商品を届けたいという思いを持つ一方で、地元での販路拡大の行き詰まりなどから作っても実際売れるのかという不安などを抱えていました。また、商品開発にかかる費用や販路拡大への不安に加え、所属しているさまざまな経営者グループの方から受けるアドバイスと自社の方向性との乖離もあり、情報過多で整理ができていない状況でした。「地元の人に届けたい」という強い思いがある中で、営業の行き詰まりなども感じ、事業を閉じることも考えていました。

▶ 実施した支援内容



たんぱく和シェイクのInstagram画面

先行して販売していた商品の実績により、定期購入や販売方法の知見をすでに持っており、新商品については質の良さ・ターゲット設定の明確さなどの強みがありました。社長は動画制作などを別事業で行っており、広報素材の打ち出し方なども理解されていたので、現状の悩みをアウトプットしていただき、描いた事業計画との乖離に焦るよりも、課題を分解

して優先順位付けを行うことと、安定した収益の確保を目指しました。具体的には、ふるさと納税返礼品の登録や銀座NAGANOなどのアンテナショップで実物を手にとっていただけの環境を増やすなど、人の目に触れる機会を多く作る対策を提案しました。また他のECモール販売での情報共有や、事業拡大を目指すための人材活用（副業人材）のメリット・デメリットなど、事業者様の工数をなるべくかけずに事業を回すイメージの整理などを行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

【支援の結果】

1. クラウドファンディング（8月～9月）で230万円を達成しました。
2. 10月から「たんぱく和シェイク」を販売し、11月からEC販売も取扱、毎月の売上が10%増加しました。
3. 10月から定期購入を開始し、12月末時点で、定期利用人数50人を達成しました。

【今後の展開】

今後、1回～2回のお試し用小袋商品の販売に向けての準備を行います。また、プロテインが苦手な人にたんぱく質をとってもらいながら、「頑張りすぎない健康生活」に向けた商品を企画し、セット販売に繋げていく支援も引き続き行っていきます。



クラウドファンディングの画面

支援を受けて

起業はしたものの、事業実施におけるメンタル面の管理や進め方で壁にぶつかり、止めようとしていた時期に止めずに行動できたのは、その都度コーディネーターに話を聞いて整理してもらえ、伴走支援を受けられたからです。経営者にとって利害関係にならず、気軽に話せる人が周りに欲しいと思っていたので、実際に物販経験のある方に相談できたのがよかったです。（代表 内田 元也 氏）

担当部署

長野県よろず支援拠点 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-227-5875 [FAX] 026-227-6086 [Email] info@nagano-yorozu.go.jp

事業内容/特殊工具の製造・販売、自動旋盤による精密加工・仕上げ

代表者/両角 政秋

所在地/茅野市玉川11400番地238

(1/85, 1/87 Moo 5, Rojana Industrial Park, Rojana Rd., T. Kanharm, A. U-Thai, Ayutthaya 13210 THAILAND)

従業員数/133名、タイ180名

連絡先/0266-70-1400

URL/https://www.n-tool.co.jp/ (https://www.kwnt.co.th/ja/about-us/)

タイにおける自動車市場の 新規顧客を獲得

活用した補助金・支援制度等

- 生産財海外販路開拓支援事業(海外展示会事業)
- 中小企業販路開拓助成事業(中小企業海外販路開拓助成金)

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、2013年タイ（アユタヤ県ロジャー工業団地）に合弁会社Kyowa NT タイランドを大手日系自動車メーカーの進出にあわせて設立しました。自動車部品はもとより、その他機械加工全般を生産品目として、従業員数180名で高品質



(2016年ISO 9001 / TS 16949を取得)、顧客満足度向上を目指して、全社をあげて毎日取組んでいます。現在は車載関連製品の比率が高い状況であるため、多角的な事業展開が必要不可欠と考えており、当機構が主催している国際版技術提案商談会に積極的に参加し、日系企業との取引をきっかけとして、他業種企業とのつながりが持てるよう関係づくりを進めています。

▶ 実施した支援内容

車載、二輪車、産業機器、医療機器等に使用される製品を製造・販売するタイに拠点を持つ日系発注企業と対面個別商談形式および展示会形式で開催する国際版技術提案商談会に参加いただきました。販売対象の分野を広げるとともに、2つの開催形式を使って多くの商談機会につながるよう支援しました。同社の製品および技術の特徴、メ



展示会形式の国際版技術提案商談会風景



対面個別商談形式の国際版技術提案商談会風景

リットを分かり易くまとめた資料を準備してもらい、商談した発注企業が理解しやすくなるよう工夫しました。

参加事業：2025年3月開催の「A社タイ事業所向け国際版技術提案商談会」及び「トヨタ紡織アジア向け国際版技術提案商談会 in タイ」、2025年11月開催の「B社タイ事業所向け国際版技術提案商談会 in タイ」及び「C社向け国際版技術提案商談会 in タイ」

▶ 支援の結果及び今後の展開等

【2025年3月開催の国際版技術提案商談会：開催～6か月後の商談状況】

成約件数2件、成約金額約1,700万円、商談件数54件(見積依頼等)商談会後、商談先の発注企業へ訪問し打ち合わせなど継続的でタイムリーな商談フォローを行った結果、短期受注成果に結びつきました。今回の商談を契機としてタイにおける展開はもとより、商談した企業の日本本社へのコンタクトも行い、国内における商談機会につなげ中期・長期のビジネス作りに向けて、顧客との太いパイプ作りをする予定です。また、タイ工場はアセアンにおける中心的な工場になるように多種多様な分野に挑戦していきます。今後も当機構が主催する国内・海外展示会、商談会などを利用していく予定です。

支援を受けて

このたび、公益財団法人 長野県産業振興機構のご支援を受け、日本国内では接点を持つことが難しい企業と面談する機会を得ることができました。貴機構より企業をご紹介いただいたことで、現地担当者との確かな繋がりを構築することができ、事業内容や市場動向に関する情報収集に加え、さらなる顧客のご紹介へと発展するなど、幅広い形で有効に活用することができております。本取り組みを通じて得られたネットワークと知見は、今後の事業展開において大きな財産になるものと考えております。今後につきましても、日系企業にとどまらず、外資系企業を含めたさらなる支援を賜りながら、事業拡大および競争力強化に取り組んでまいりたいと存じます。(代表取締役社長 両角 政秋 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

長野ものづくり技術展に出展して 販路開拓に取り組む

事業内容／順送金型CAD/CAMシステム
開発・販売他
代表者／三井 太郎
所在地／諏訪市四賀107
従業員数／10名
連絡先／0266-53-4000
U R L／<https://taiyom-ind.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●長野ものづくり技術展事業



▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、主に自動車部品用プレス金型向けの三次元CAD/CAMソフトウェアを開発・販売しています。近年、自動車業界全体は過去最大級とも言える厳しい環境下にあり、需要の停滞や投資の抑制が続いております。そのような状況においても、同社は、新規顧客の獲得を重要な経営課題と位置づけ、積極的な営業活動を展開しています。具体的には、展示会を有効な販路拡大の機会と捉え、製品の技術的優位性や導入効果を分かりやすく訴求することで、従来接点のなかった企業との関係構築を進めています。厳しい市場環境に直面しながらも、展示会を通じて新たな顧客層の開拓に挑戦し、持続的な成長に向けた基盤づくりを推進しています。このような中、3D測定器を使った図面の無いものを図面化するリバースエンジニア事業の販路拡大を目指し、「テクニカルショウヨコハマ」に初出展しました。

▶ 実施した支援内容

そこで、2025年2月にパシフィコ横浜で開催された工業技術見本市「テクニカルショウヨコハマ2025」内に全出展者の中で最大規模である60小間を確保し、長野県内企業に出

展の機会を提供する「長野ものづくり技術展事業」を案内しました。あわせて、11月に独自の出展者説明会を開催し、展示会で成果をあげるためのノウハウを提供するとともにスムーズに出展準備から開催終了後の撤去まで行えるようサポートをしました。会場内で併設開催された出展者が自らプレゼンを行うプレゼンセミナーにも積極的に参加いただきました。

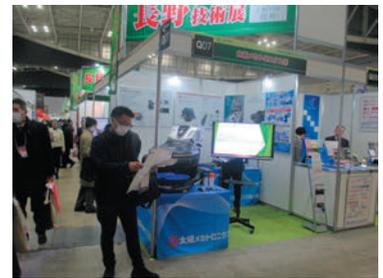
長野県ブースには、統一した全体装飾を施し、開催期間中は、独自のガイドブックを作成して配付しました。また、開催日には、長野県のゆるキャラである「アルクマ」を招へいしてPR活動を行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

開催期間3日間で、70名の方と名刺交換を行い、あわせて後日訪問の約束も取れました。同時に設けられている出展者PRページには、355件のアクセスがありました。開催終了後の9カ月後の調査では、リバースエンジニアリングソフトの成約があったとご報告いただいています。今後については、展示会で得られた新規顧客との関係を継続的に深めていくとともに、会場展示会・出展者PRページから得られた情報をさらに活用していく方針です。厳しい市場環境下においても持続的な成長をしていることから、当機構としても、様々な事業を活用いただきながら販路拡大を支援していきます。



会場内展示風景



同社出展ブース風景

支援を受けて

展示会を通じて新規顧客との接点を大きく広げることができ、当社の事業展開にとって大きな一歩となりました。今回得られた成果を基に、今後も展示会やオンラインを活用した情報発信を強化し、さらなる販路拡大に取り組んでまいります。引き続き、長野県産業振興機構の支援を活用しながら、持続的な成長を目指していきたいと考えております。(主担当 小平 孝氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

県内発注企業へタイムリーかつ ニーズに沿った県内企業を あっせん紹介

事業内容／表面処理（正規レイデント）・
金属加工・装置組立
代表者／今泉 亮太郎
所在地／駒ヶ根市下平292-30
従業員数／50名
連絡先／0265-81-0191
U R L／<https://www.hojitsu.co.jp>

活用した補助金・支援制度等

●受発注取引支援事業(生産財販路開拓支援)



駒ヶ根工場

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、機械加工事業/設計・組立/レイデント（正規ディーラー）事業を主に国内及び海外拠点にてグローバルに事業を展開しています。1985年岐阜県加茂郡にて設立され、現在は本社を含む9つの拠点で事業を行っています。このうち駒ヶ根工場は1999年に開設され、表面処理・金属加工・装置組立を行っています。自動車部品関連装置や半導体関連装置、自動省力機械の構想・設計・加工・部品購入をとりまとめ、装置の組立を行っています。金属加工は社内にも多くの設備を保有しており、社内加工及び協力企業からの調達を行っています。一方、社内及び協力工場にて対応できない部品について、いかに早く、安く調達できるかが課題となっており、こうした背景から当機構の事業内容および県内企業の紹介に関する問い合わせがありました。

▶ 実施した支援内容

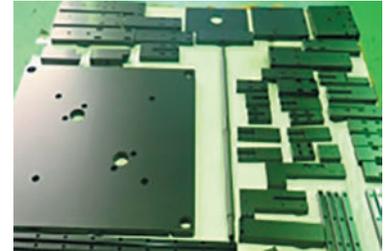
同社を訪問し情報交換した結果、社内加工や既存の協力工場では対応が出来ない特殊部品が発生した際、納期も短くその調達先を探すのが課題であることが確認できました。そこで、長野県内企業のあっせん紹介の進め方を具体的に説明し、今後、発注案件の発生時には当機構に連絡をする手順を紹介しました。発注案件によりタイムリーに紹介する必要がある場

合は、担当する受発注取引推進員が把握できる管内企業情報の中から候補企業情報を早期に紹介し、発注案件に該当する管内企業がない場合は、県内受発注取引推進員に情報展開し

て、特定地域または県内全域の中からニーズに沿った企業の募集を行いました。その結果、商談の申込みのあった企業と複数の商談が実現しました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

複数の発注案件の依頼を受け、ニーズに沿った県内企業を紹介しました。その結果、いくつかの案件で商談が進み、同社仕入れ先の新たなルート開拓に貢献することが出来ました。今後は、それらのルートがより強化されていくことが期待できます。今後の新たなニーズに対しても、同様のあっせん紹介の支援を継続していきます。また、別の県内企業を開拓する方法としてテクノロジーチナガノを紹介し、発注企業としてユーザー登録していただきました。テクノロジーチナガノの活用方法を当機構でフォローしつつ、同サービスを活用してニーズに沿った県内企業開拓、販路開拓に繋げていただきたいと思います。



レイデント処理品



社内加工設備

支援を受けて

弊社では本年度から営業本部を発足し、営業に注力する事となりましたが、物量は増えても社内設備の強化が追い付かず、調達として協力企業様の拡大強化が近々の課題となっております。そこで長野県産業振興機構様にご相談させて頂き、多岐にわたる様々な企業様をご紹介頂きました。今後とも各企業様と深い協力関係を築ければと思っております。多大なるご支援に心より感謝申し上げます。(製造課 係長 西澤 昌志 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

技術提案商談会に参加し システム開発案件を受注

三映電子工業(株)

事業内容／各種マグネットワイヤー、電子機器・情報関連機器、コンピュータ機器・システム機器、各種コイル、小型モーター、電子部品等の製造

代表者／高熊 徳夫

所在地／小諸市和田971

従業員数／267名

連絡先／0267-22-2390

URL／<https://www.san-ei-elt.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●技術提案商談会事業(ものづくり国内販路開拓強化事業) ●受発注取引支援事業



システム開発部の建屋

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、マグネットワイヤーの細線分野においては、60年余のキャリアと技術蓄積から業界トップメーカーであり、OA機器・FA機器・通信機器などあらゆる電子・電機機器の主要パーツ部分に使用されております。小型モーター・ファンモーター・各種コイルの巻線事業をメインに、今まで培ってきた開発・設計・製造・品質管理により、自社で開発した生産ラインを導入し、顧客からの様々なニーズにお応えした製品の製造を行っています。また、先端技術対応部門として情報・通信・計測・コンピュータ関連機器・システムの開発・設計・製造も手がけています。今回は組込み系の受託開発(回路設計・ソフトウェア設計)を行うシステム開発部門における新規顧客(ビジネスパートナー)の獲得を目指し「技術提案商談会」に参加しました。

▶ 実施した支援内容

今回は技術提案商談会の参加企業を募集する前に、発注企業A社が求める技術内容をより詳しく把握してもらうことを目的に、発注企業担当者が直接説明を行うオンライン形式の「技術ニーズ説明会」を開催しました。同社は説明会に参加し、発注企業による説明を受け回路設計・ソフトウェア設計にお



マグネットワイヤー



システム開発部の開発製品例

いて協業できる可能性を感じ、発注企業A社との技術提案商談会に応募、商談会に参加しました。商談会に向けて、同社には参加手引書を送付し、準備すべき事項、当日の商談の流れについて案内しました。また、A社から提供された会社説明資料を共有し商談の事前準備を支援しました。商談会ではオンライン形式の対面個別商談を効率よく行えるように進行の取りまとめなどのサポートを行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

商談会では、システム開発部の業務内容、過去実績など技術的強みについてプレゼンを行い、発注企業A社に同社の開発体制、回路設計・ソフトウェア設計の技術力をアピールしました。その結果、高評価を得ることができました。商談会後に改めて打合せを行い、同社が得意とするシステム開発案件を受注するに至りました。今後は、今回のシステム開発案件を基にして、継続的に案件受注できるように商談を継続していく予定です。

支援を受けて

これまでの業務は既存顧客との関係深耕が中心で、新規のつながりを持つことが難しい状況にありました。今回、商談会を活用したことで、自社の技術ニーズに合致する新たな顧客と出会い、実際の取引へとつながりました。このような機会を得られたことに大きな価値を感じています。(システム開発部 部長 池田 健司 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

提案営業セミナーでの学びを活かし、効果的な展示会出展！

事業内容／超精密部品の金型開発及び
プレス加工

代表者／白井 靖信、平林 正貴

所在地／塩尻市広丘郷原南原1000-15

従業員数／86名

連絡先／0263-51-1800

URL／<https://www.syvec.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

- マーケティングスキル向上セミナー事業(提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー)
- 技術提案商談会事業(新技術・新工法展示会)
- 中小企業販路開拓助成事業(中小企業販路開拓助成金)

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、1973年の創業以来、高精度で高品質なプレス部品を供給してきたプレス加工メーカーです。独自の板鍛造技術「冷間鍛造順送プレス工法」により、板材から複雑な立体形状を高精度で加工することが可能です。



地下工場

2012年には、新工場の「夢工場」を地下11mに竣工しました。地下工場では、地盤の安定性と特殊な防振材の設置により、外部からの振動を大幅に抑制するとともに、地熱を利用した徹底した室温管理により、高精度な金型加工を実現し、大手自動車Tier1等の多くの取引先から信頼を得ています。

一方、売上の多くを占める自動車業界では、近年、電動化が加速する中で競争軸が変化し、新たな営業戦略と新規開拓ができる営業人材の育成が急務となっていました。

そのような中、同社は、2年前に当機構の「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー」にご参加いただきました。同セミナーは、営業人材育成やスキルアップの支援を目的として当機構が毎年開催するもので、座学と実践を通じて、アウトバウンド営業や、営業会議手法等について学びます。展示会を活かした営業フォローについて学ぶカリキュラムもあります。

▶ 実施した支援内容

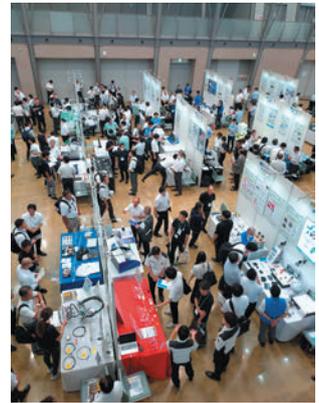
同社は、「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー」で受講者が学んだこと(事前準備、商談トークスクリプトの作成、次回アポ取り手法等)を社内に持ち帰り、展開することで、効果的な組織営業を実践されています。今年度のセミナーにも別の営業担当者が参加され、学んだことを積極的に取り入れています。

展示会を活用した新規販路開拓に取り組む中、同社は、当機構が令和7年(2025年)9月に主催した「長野県新技術・新工法展示会in刈谷市産業振興センター」に出展されました。同

展示会は、自動車関連メーカーが数多く所在する愛知県刈谷市で、自動車業界や電動モビリティ分野へのPRを目的として企画されたものです。

同社は、「冷間鍛造順送プレス工法でコスト削減」をテーマに、これまでのVE提案/VA提案による原価低減事例や、軽量化ニーズに応える最新のアルミ材鍛造サンプル展示等を行い、多くの来場者に興味を持っていただくことができました。

また、展示会(東京ビッグサイト等、長野県外で開催される技術展等)の出展費用を助成する「販路開拓助成金」をご活用いただく等、新規販路開拓に向け、積極的にチャレンジされています。



刈谷展示会の様子

▶ 支援の結果及び今後の展開等

「長野県新技術・新工法展示会in刈谷市産業振興センター」出展にあたっては、同社は、前述のセミナーで学んだ事前準備の一環で、展示会事前説明会から参加し技術ニーズ説明をもとに社内検討を重ね、展示会準備をしました。その結果、展示会当日は、調達・設計部門を含め、想定以上に大きな反響があり、多くの試作依頼・見積依頼・後日訪問約束等につながりました。一般的に、自動車業界は成約までのスパンが長いですが、同社は、案件獲得に向けた丁寧な営業フォローを続けています。

さらに、当機構の支援メニューを総合的にご活用いただきながら、効果的な営業活動を展開しています。



製品例：冷間鍛造順送プレス工法により、焼結品をプレス品へ工法転換した部品事例 (VE提案)

支援を受けて

提案型営業強化のため「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー」に参加し、これまでの待ちの営業から発信型営業へと意識を転換しました。

展示会では事前準備から事後フォローまで学んだスキルを実践で活かすことができ、大きな手応えを感じました。今後も学びを継続的に実践し、確実に成果につなげていきます。(代表取締役副社長 平林 正貴 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

地元の金属部品加工企業を あっ旋紹介

事業内容／電設工具、家電製品製造販売
 代表者／代表取締役社長 平林 章
 所在地／松本市大字笹賀3039
 従業員数／390名
 連絡先／0263-58-4115
 URL／<https://www.izumi.maxell.co.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●受発注取引支援事業(生産財販路開拓支援)



本社建屋

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は1939年、東京都にて創業し、1944年には前身となる(株)泉精器製作所を設立して電気カミソリ用刃の製造を開始しました。その後、電動シェーバーやヘアドライヤー等の家電製品のOEM生産へと事業を拡大し、1962年には、現在の主力事業のひとつとなる電設工具の開発・生産を開始しています。2019年にマクセルイズミ(株)に社名変更しました。現在、世界的に推進されている再生可能エネルギーの普及に伴い、発電所の増設が進むことで、同社の主力事業である電設工具への需要が高まり、製品製造・供給に苦慮される状況となっていました。特に、内製している金属部品加工が保有設備のキャパを超え、製品供給のボトルネックとなっていました。状況改善策として当機構のITバレー推進部を通して金属加工企業をあっ旋紹介依頼をいただき、企業を紹介する運びとなりました。

▶ 実施した支援内容

本件の依頼は、製造委託先として電設工具用金属部品加工の企業を求める内容でした。同社の使用設備・現物、取引条件

等の確認を行い、発注案件として企業探索を行いました。必要設備は複合加工機(旋盤+マシニング)で、物量・製品重量もあり遠隔地への展開は非効率と判断し、中信地域企業を想定し、同時期に金属加工の取引あっ旋支援のあった近隣の地元企業A社を紹介しました。同社に紹介した結果、ニーズにマッチする企業であると認識をいただき、企業訪問による保有設備と発注製品の整合性、生産キャパ、品質管理、条件等を確認し、同社の要望に概ね沿った内容となったため、A社との具体的な商談に進むこととなりました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

商談を進めていく具体的な過程として、まずは両社間で機密保持契約の締結を進めることとなりました。機密保持契約締結後、具体的な案件である複合加工機による金属切削加工と鋳物製品追加加工の見積依頼へと進みました。今回A社としては初めて外部企業からの受託生産となるため、内部の受注システムを含めた体制の構築も必要となり、一定のフォローを要しました。同社の電設工具は市場の需要拡大による増産体制が継続していることから、早急に委託生産を実施したいご意向もあり、最終的な商談成立に向けて支援を継続していきます。



電設工具



製造委託対象の鋳物加工製品

支援を受けて

貴機構の紹介により、当社の要求に応える加工先と出会えました。今後は委託先と密に連携し、安定した生産体制の構築とさらなる品質向上、製品の安定供給を図っていきます。

(製造部 加工課 課長 熊井 智一 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
 [TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

販路開拓支援の要請を受け あっ旋紹介にて商談成立

(株)ノムラ

事業内容／プラスチック金型製造、
部品パーツ製造、組立・検査、
射出成型

代表者／代表取締役 野村 みつ子

所在地／安曇市穂高6344-10

従業員数／30名

連絡先／0263-82-8119

URL／<http://www.nomura-inc.co.jp>

活用した補助金・支援制度等

●受発注取引支援事業(生産財販路開拓支援)



本社建屋

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、各種精密部品加工、成型金型の設計・製作、組立を主力事業とし、独自の技術力を磨いていました。徹底した品質管理と確かな品質で、県内外の自動車関連、医療関連、家電関連、産業機器メーカー向けに、プラスチック製品用金型製造、部品生産、部品検査等、幅広く手掛けています。昨年、主力取引先（自動車関連金属部品加工企業）から社内生産体制強化の方針が提示され、外部委託業務の引き上げが開始されました。同社は、プレス加工品の検査、組立作業の委託生産が対象となり、計4～5人分の工程引き上げ勧告を受け、余剰人員対策が懸案事項となりました。社長自らも積極的に販路拡大活動を行うと共に、当機構への販路拡大支援要請があり、あっ旋紹介の支援を行いました。

▶ 実施した支援内容

同社の支援要望内容を確認したところ、引き上げ対象となった製品検査及び製品組立作業4～5人分、治具等を使用する場合は貸与希望、納入地域は不問とする条件であることが分かりました。管内で発注案件開拓活動を行う中、同地域内で仕事量増加情報を得ていた企業A社から「検査工程委託先の不足」の情報を得て訪問し、内容の確認を行った結果、委託内容が同社の要望にマッチングする可能性が高いと判断し、双方の面談を計画し実行しました。同社がA社を訪問し、発

注内容の詳細説明、今後の動向、発注側の要望事項、条件等の確認を行い、同社の業務対応範囲であることが確認できました。

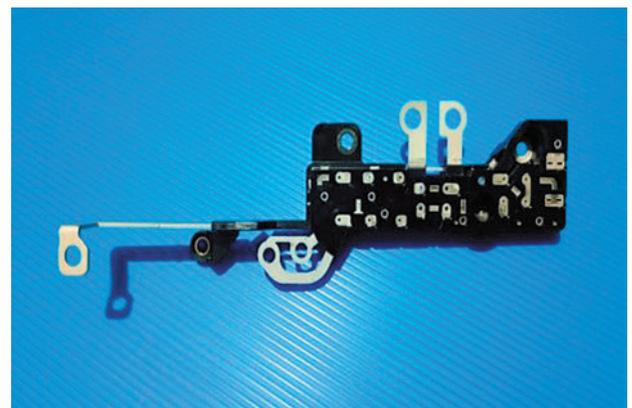
▶ 支援の結果及び今後の展開等

同社とA社双方の工場見学を行い、委託製品の検査工程・検査内容の確認を現場・現物にて行いました。具体的な委託内容は、車載電装品インサート成型後の樹脂バリ高さ選別検査であり、検査方法・品質管理内容について



同社取扱い製品

は検査基準・作業手順書にて確認を行いました。同社はISO認証取得済みであるため、即時検査能力検査を実施することができました。12月からは試験期間として同社にて検査を開始し、その評価結果により正式に商談成立となる見込みです。A社は繁忙な状況にあるため、今後別案件の受注も期待できる状況を構築することができました。



検査工程委託品

支援を受けて

販路拡大の支援をいただき、当社のニーズに合ったお取引様をご紹介いただきました。単なるマッチングにとどまらず、双方の事業状況を理解した上でのマッチングであったため、円滑に業務を開始できたと感じております。感謝申し上げます。(代表取締役 野村 みつ子 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

急速な経済成長を続ける インド自動車市場への挑戦！

事業内容／磁気関連機器製造
 代表者／笠原 有仁
 所在地／上伊那郡箕輪町中箕輪10500-26
 従業員数／120名
 連絡先／042-537-3511
 U R L／https://www.j-ndk.co.jp/

活用した補助金・支援制度等

●海外販路開拓特別支援事業

●グローバルマーケティングセミナー事業



セミナー会場



展示会風景

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社の主力製品の着磁器（主にモーター部品であるローターに強力な磁界をかけて磁気を帯びさせる設備）は、日本の大手自動車メーカー、自動車部品メーカーに対して高いシェアを誇っており、70年の歴史の中で難しい着磁にも対応できるノウハウを持っています。「2030年受注・売上30億達成」を目標に、アセアン地域での販路拡大を目指し、昨年から急速な経済成長を続け、今後も自動車市場の成長が見込まれているインドの市場調査を行っていました。これらの情報を基にインド自動車ビジネス参入セミナー及びインド展示会への出展を紹介したところ、昨年のドイツ展示会出展に続いて強い参加希望があり、本事業の対象企業として支援を開始しました。

▶ 実施した支援内容

令和7年10月16日に、インド展示会出展前の情報提供として、インド自動車ビジネス市場のビジネスチャンスを探るセミナーを開催し、県内企業からインド進出の事例紹介等を行い、同社にも参加していただきました。

令和8年2月5日～7日に、インド・ニューデリーで開催された、インド最大の自動車部品とアフターマーケットの国際展

示会『ACMA Automechanika New Delhi 2026』に長野県パビリオンを設置し、同社を含む県内企業3社の出展支援（通訳手配、ノベルティ手配、チラシ等による集客等）を行いました。それに併せて展示会前日には、インド進出の日系企業を訪問し、工場見学、情報交換を通してインド企業の実態を肌で感じていただきました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

1. グローバルマーケティングセミナー開催

インド自動車市場のポテンシャル、サプライチェーンの現状、インド進出の留意点等の紹介により、同社からは非常に有益な情報だったとのコメントをいただきました。また、他参加企業からもインド進出に対する関心がさらに高まったとのコメントをいただきました。

2. インド展示会出展支援

同社からは、インド企業への接触・PRを通して、工場含め直接訪問の機会を得ることができ、インドでの販路開拓に向けてかなりの手ごたえを得ることができ、出展して良かったとのコメントをいただきました。今後の販路開拓が期待されます。

引き続き、展示会、商談会を通してインド自動車市場への販路開拓を支援していきます。

支援を受けて

昨年のセミナーから今回の展示会出展まで、一貫したステップでご支援いただき、スムーズに販路開拓の第一歩を踏み出すことができました。特に現地の最新サプライチェーン事情を事前に把握した上で商談に臨めたことが、成約可能性の高い面談に繋がったと感じています。事務局の皆様のきめ細やかなサポートに深く感謝申し上げます。（営業部 執行役員 森田 大悟 氏）

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] matching@nice-o.or.jp

情報の宝庫!! 長野県産品商談会

岩波酒造(資)

事業内容／清酒・焼酎・リキュール・その他
食料品の製造、販売
代表者／代表社員 小岩井 高
所在地／松本市里山辺5159
従業員数／5名
連絡先／0263-25-1300
U R L／<https://iwanami-sake.com/>

活用した補助金・支援制度等

●国内販路開拓支援事業(長野県産品商談会)

▶企業の現状及び支援の経緯

同社は、1872年(明治5年)に松本市で創業した150年の歴史ある酒蔵です。日本アルプスの麓、美ヶ原を中心とする高原に囲まれた松本の風土と寒さを活かし、長年にわたり酒造りを行ってきました。創業から1990年代末頃までは、新潟から招いた越後杜氏集団が酒造りを担い、その技術と



精神を引き継ぐ形で、現在は通年雇用の杜氏や蔵人たちが蔵元と力を合わせて醸造しています。そのすっきりとした味わいは長年にわたり評価され、信州松本の「晩酌の定番」として地域の豊かな食生活を支えてきました。代表銘柄は「岩波」の他、「鏡花水月」などがあります。また、酒造りの技術を生かし米と米麴だけで仕上げた「造り酒屋の甘酒」を製造しています。この「甘酒」は長野県甘酒鑑評会で5度受賞し、そのうち3度は長野県No.1である知事賞を受賞しています。これまでは酒類に特化した展示会を中心に開催していましたが、より多岐にわたる来場者(一般小売業、宿泊業、卸売業、サービスエリア、道の駅等のバイヤー)がお越しいただく当機構の展示会にも関心をもたれ、新たな販路開拓を目指しご出展いただくことになりました。

▶実施した支援内容

当機構が県内で年に2回開催する「長野県産品商談会」岡谷会場と長野会場の2つの展示商談会に出展いただきました。当機構主催の展示商談会は初出展のため、出展に伴う準備や商談会の活用方法等を事前に打ち合わせを行いサポートしました。しかし、当日来場された高速道路のサービスエリア、パーキングエリアの関係のバイヤーには、出品商品である「造り酒屋の甘酒」がシンプルな原料「米(国産)、米麴(国産米)」

で造った「アルコールゼロ」商品であることが伝わらず通り過ぎてしまいました。そこで、会期の途中からこの甘酒は「アルコールゼロ」であることを強調してバイヤーにお声がけしながら、試飲を積極的に進めるように促しました。「甘酒」の試飲は来場したバイヤーから高評価をいただき商品の価値を改めて確認することができました。2回目の出展時には「アルコールゼロ」であることを強調したPOPを準備することにしました。また、アルコールゼロの「造り酒屋の甘酒」を起点に酒蔵の代表的な日本酒を小売店バイヤーに向けてアピールしました。

長野県甘酒鑑評会受賞歴

2019年県知事賞・首席
2020年酒造組合会長賞
2021年県知事賞・首席



▶支援の結果及び今後の展開等

展示商談会で実施した甘酒の試飲評価は高く、その結果として新規で長野県のサービスエリア、関東圏の道の駅で「造り酒屋の甘酒」が採用されました。また、既存取引先である小売店舗では新規商品として採用いただき、その後の追加発注もいただくことができました。さらに、日本酒は、県内スーパーのオリジナル商品開発の依頼があり、現在は商品の開発に奮闘中です。また、今回の展示会は異業種の方との交流もでき、販売先情報や異業種間のコラボによる商品開発の可能性があることなど、新たな発見がありました。展示会では来場される方々は酒類担当バイヤーだけでなく全カテゴリーのバイヤーが多数来場されたことで、様々な視点で商品に対するご意見を聞くことができ、今後の営業活動の参考になりました。歴史ある酒蔵の伝統的な技術と製法で醸す商品を県内・県外に向け発信する機会として、展示会や商談会等を引き続きご案内しながら販路開拓に繋がるよう支援をしてまいります。



支援を受けて

長野県産業振興機構様のご支援により、商談会へ初出展する機会を頂き、心より感謝申し上げます。既存の商流だけでは得られなかったご縁と学びをいただきました。今後も展示会にてより良い提案に努めてまいります。
(専務 小岩井 昌門 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] hanro@nice-o.or.jp

創業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

マーケットイン～バイヤーの声を反映させた商品づくりにチャレンジ!

事業内容／給食受託、弁当・総菜製造、
フローズンヨーグルトの製造販売
代表者／藤田 将徳
所在地／千曲市大字戸倉柏王603-1
従業員数／社員22名、パート17名
連絡先／026-247-8770
U R L／https://fresco-c.com/

活用した補助金・支援制度等

- 国内販路開拓支援事業(長野県産品商談会、おいしい信州ふード発掘商談会in東京)
- 重点支援者支援事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、給食受託をメインに多彩な食のサービスを展開する中で、地元の野菜や規格外果物を活用し、地産地消や、フードロス削減など地域課題の解決に取り組んでいます。2023年には地元の規格外あんずを使用したフローズンヨーグルトを商品化しました。商品化の後、当機構へ販路拡大支援の要望があったため、2024年1月に開催した当機構主催の長野県産品商談会(岡谷会場)に初めて出展いただきました。当初は、ジェラートとは一線を画し、「腸活」「美容」を意識する女性をターゲットとしていたため、バイヤーからも一定の評価は得ていましたが、出展を重ねても取引価格が要因でなかなか成約に至りませんでした。そこで、コスト面を含めて商品の見直しを検討し、改善に着手すると同時に、新たに事業を開始した冷凍惣菜についても販路拡大の可能性も探りたいとの意向もありました。

▶ 実施した支援内容

国内販路開拓支援事業を利用し、当商談会(長野会場・岡谷会場)、「おいしい信州ふード発掘商談会in東京」に出展しましたが、思うように取引の成約に至りませんでした。そこで、商品に関してバイヤーから直接意見がもらえる重点支援者支援事業を紹介し参加しました。障壁であった価格面の課題「品質を落とさずにコスト削減をする」ことを一緒に検討し、高額であるヨーグルト原料の使用比率を下げる代わりにフルーツの比率を上げ、果実感たっぷりの美味しい商品を実現しました。また同時に、量目が



多いというバイヤーの意見を参考に、スティックタイプの少量規格も用意し、冷凍惣菜を含めて求評会に臨みました。本事業ではバイヤーからの率直な意見を聞けるため、今後の事業展開や商品開発に役立てるきっかけとなりました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

重点支援者支援事業を経て、様々な業態のバイヤーからの意見を参考に同社の今後のビジョンにマッチした商品づくりを進めています。フローズンヨーグルトに関しては、多くのバイヤーから「お風呂上がり食べる」を強調し、利用シーンを具体化して差別化を図るよう



に意見をいただいたため、スティックタイプ、カップタイプの両方で再検討することになりました。また、コスト削減を可能にした果実たっぷりのフレーバーがバイヤーから高評価を得たため、商品アイテムを増やしてパッケージもコンセプトが伝わるものに刷新する予定です。冷凍惣菜に関しては、当日商談したバイヤーから具体的な商品の委託製造(OEM)の依頼がありました。また、他のバイヤーからは、「セット」ではなく「単品」での商品化を要望する声が多く聞かれたので、今後の商品化には一品一品にストーリーを詳細に伝えられるように体裁を整え、完成時には両商品を再提案する予定です。

支援を受けて

商品の成約如何を度外視して、様々な分野からバイヤーの意見を伺えるのは非常に貴重な経験でした。展示会に出展しても中々思うような結果に至らずに息詰まっていたこともあり、今回の機会は非常にありがたく、心より感謝申し上げます。今回いただいた意見を元に商品をリプロダクトし、完成時にはバイヤーに再提案させていただきます。ありがとうございました。(営業担当 白石 芽依 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-227-5013 [FAX] 026-228-2867 [Email] hanro@nice-o.or.jp

事業内容／りんごジャムの製造・販売
 代表者／渋谷 浩之
 所在地／駒ヶ根市東伊那2060
 従業員数／10名
 連絡先／0265-81-8183
 U R L／<https://www.soleil-komagane.com/>

商談会のご縁づくりや催事のファンづくりで、年々目標を達成!

活用した補助金・支援制度等

●国内販路開拓支援事業

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、2007年にブライダル事業を行う企業として設立し、「フランス料理の経験を活かして、父親が丹精込めて育てたふじりんごを最高のジャムにする」という発想・ストーリーで「ソレイユ」ブランドのりんごジャム専門店を第2創業しました。2020年頃より「ソレイユ」ブランドを本格的に稼働させて当機構主催の商談会を中心に展覧を重ねてきました。その結果、様々な展示会への展覧を重ねるなかで、多様なバイヤーとの商談を経験し、年を追うごとに取引規模の大きい商談が成立するようになりました。一方、2024年は原材料であるりんごが不作となり、取引先に納品する商品の数量制限をお願いするほか、新規取引を断らざるを得ない状況となりました。こうした中で、急速に取引が拡大したことを背景に、品質トラブルも発生し、原因の究明や対策に加え、2025年以降に製造する商品の増産体制の準備も必要となりました。



▶ 実施した支援内容

同社は、当機構主催の商談会を中心に毎年多くの商談会へ展開しています。その効果として、年々大きい商談が成立するようになり、県内大手スーパーのPBを受託するようになりました。取引が増加することにより生産量が急速に増える中、新たな原料調達先の紹介や取引先のセンター納入時に必須となる物流ITF（商品を梱包した段ボール箱などにバーコードを印字）についてのアドバイスを行いました。品質トラブル発生時には食品の製造から出荷までの全工程で危害要因（ハザード）を科学的に分析・管理し、製品の安全性を確保する衛生管理の手法である食品衛生・HACCP研修会の開催に伴う支援を行ないました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

研修会を契機に、HACCP工程や新たなCCP（重要管理点）と入室ルールを再度徹底的に見直し、確実な業務の遂行及び問題点の改善に努めました。また、安心・安全な商品提供の実現と継続が行えるよう今後も定期的に研修会を開催し、従業員の製造や衛生管理に対するモチベーションを高めていくこととしました。



支援を受けて

大谷選手で話題のマンガラチャートを作成し経営計画を立てていますが、販路拡大は商談会の展覧や催事・イベントの参加を中心に進めてまいりました。毎年毎年繰り返すことで、大手様との取引が拡大したり、我が社の商品のファンが増えていくことを実感しています。そんな中、長野県産業振興機構の皆様の伴走支援に感謝しています。(代表取締役社長 渋谷 浩之 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒395-0001 飯田市座光寺3349-1 飯田サテライト（エス・バード）内
 [Email] hanro@nice-o.or.jp

新たな販路の開拓づくりに、 長野県産品商談会を活用

事業内容／食品の製造・販売
 代表者／権田 公隆
 所在地／上水内郡小川村高府2876番地
 従業員数／78名
 連絡先／026-269-3760
 U R L／<https://www.ogawanosho.jp/>

活用した補助金・支援制度等

●国内販路開拓支援事業(長野県産品商談会)



▶実施した支援内容

長野県産品商談会にご来場いただいたバイヤーの中から、当該事業に適した卸売事業社数社を同社のブースへ案内し、商品提案及び商談を実施しました。また、会期後には商談を行ったバイヤー企業のうち、販路開拓先としてターゲットを定めた各社への訪問営業に同行し、取引に至るまでの商談支援を行いました。その結果、バイヤーから同社商品について高い評価を得ることができ、最終的に商品導入が決定し、新たな販路を開拓を行うことができました。

▶支援の結果及び今後の展開等

都内の百貨店向けのギフト商品である「詰め合わせ商品」の取り扱いが決定しました。また、セレクトショップ向けに提案した同社商品群の新規取り扱いが決定しました。それぞれの業態に向けて開発した新商品の提案を行い、さらに広く販路を開拓を図るためのきっかけが出来たと喜びの声をいただきました。



▶企業の現状及び支援の経緯

同社は、既存の販売チャネルの伸び悩みから、首都圏での新たな販路を模索しており、販路開拓について相談を受けて詳細をヒアリングしました。お話を伺う中で、同社の取り扱う商品の特性ならびに要望を踏まえ、こだわりや付加価値を評価いただける小売業向けの商品であると判断し、販路開拓先のターゲットとして、百貨店、高質スーパーマーケット、セレクトショップを提案しました。また、同業態を取引先に持つ食品卸売業をターゲットに設定し、アプローチしていく機会を模索しました。



支援を受けて

いつも大変お世話になっております。売り先が無い時に親身になり同行営業までお付き合いくださり心より感謝いたします。引き続き宜しくお願い申し上げます。(取締役営業部長 小嶋 稚徳 氏)

担当部署

マーケティング支援部 〒104-0061 東京都中央区銀座5-6-5 NOCOビル4F
 [TEL] 03-6274-6015 [Email] hanro@nice-o.or.jp

一緒にSWOT分析に取り組むことで 親子間の距離が近づく

(有)柗津設備

事業内容／管工事業
代表者／柗津 政幸
所在地／安曇野市豊科高家1137-194
従業員数／3名
連絡先／0263-72-5852

活用した補助金・支援制度等

●事業承継専門家派遣



プレカット工法

▶ 企業の現状及び支援の経緯

代表者は昭和55年に管工事業者として創業し、平成4年法人成りしました。同社は高度なソフトの導入により、厚みのある仕事や配管をプレカットして施工する効率的な仕事を行うことができ、下請業者として堅実な工事を行う企業として評判です。代表者は、専務（代表者の弟）をワンポイントとして後継者とする、あるいは長男への直接承継も考え、後継者の選定を検討した際に、長野県事業承継・引継ぎ支援センターのことを知り相談を申し込まれました。エリアコーディネーターが訪問し、同社の現状についてヒアリングを実施する中で、後継者候補である専務及び長男の承継意思は明確となっていませんでしたが、分散されている自社株式の集約・移転策や、経理事務全般を担っている代表者の妻の後継者をどうするのか、長男の経営者としての育成計画の必要性などが主な課題として挙げられました。その後、長男へのヒアリングの中で、承継意思が明確であったことから、代表者から長男への承継を前提として進めたいとの意向が示され、上記の課題を踏まえて、専門家派遣による事業承継計画策定支援を実施することとなりました。

▶ 実施した支援内容

専門家派遣事業を通じて、同社の現状分析、課題の洗い出し、知的資産の棚卸し及び見える化を実施しました。特にSWOT分析を活用し代表者夫妻及び長男から事業分析の発表を通して、承継計画の策



加工場

定や今後の経営方針への意思疎通が図られたことが何よりも意義深いものとなりました。事業承継計画を策定する中で、長男の経営者としての育成期間を考慮し代表者からの承継期間を6年として令和13年を目途に事業を承継する方針で固まりました。また、最終回には専務も同席し、後継者を中心に全員がサポートしていくことで意思統一が図れたことも成果の一つとなりました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

同社は現在、顧問税理士が不在であることから、新たな顧問税理士や商工会による伴走支援を仰ぎながら事業承継計画に沿って具体的な取組みを開始しました。建設業という業種柄、許認可における資格要件を満たすため、長男は役員に就任し、代表者とともに洗い出した課題の磨き上げや知的資産の承継



図面設計

に着手しました。また、今後は計画に沿い、自社株式の算定をもとに株式移転策の検討・実行や定款の見直しなどを実施していく予定です。

支援を受けて

近頃ネットなどで目にする事業承継、気にはなっていましたでしたが送られてきたチラシを見て、知っておかないとまずいのではと一応お話を伺ってみようと電話したのが始まりでした。結果、当社にとってどういう考え方をして対策を立てていったらいいのかをヒアリングを通して方向性を見つけることができ、大変感謝しております。（代表取締役 柗津 政幸 氏）

担当部署

長野県事業承継・引継ぎ支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
[TEL] 026-219-3825 [FAX] 026-219-3826 [Email] hikitsugi@nice-o.or.jp

創業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

「事業承継計画策定支援」が 家族全員で今後の 事業展開を考える転機に

(株)ふじや

事業内容／衣料品・化粧品販売
代表者／小池 正治
所在地／駒ヶ根市赤須東6-14
従業員数／5名
連絡先／0265-83-7313

活用した補助金・支援制度等

●事業承継専門家派遣

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、1955年に設立された婦人向け衣料品の販売店です。駒ヶ根市内では老舗であり、関連会社である(有)アミィと2008年に駒ヶ根市伊南バイパスに店舗面積160坪の共同店舗を建設し現在に至ります。



化粧品コーナー

後継者の妻が化粧品部門を担当し、女性の美しさをトータルに提案できる店として営業を行っています。現店舗を建設してから20年ほど経過しますが、近隣量販店や、安価な商品を扱う競合店の出店、顧客層の高齢化も進んで、若年層の顧客獲得に苦戦していました。社長は、流行の変化が速く、競合との競争が激しくなる中、後継者による若い感性で経営を行っていかないと、業況がますます厳しくなっていくと感じており、後継者へのパトタッチの必要性や、新たな経営展開について悩みながらも、具体的な一歩が踏み出せずにいました。そんな社長の悩みを、駒ヶ根商工会議所の指導員に相談し、長野県事業承継・引継ぎ支援センターへの取次となりました。

▶ 実施した支援内容

エリアコーディネーターは、まず家族内でのコミュニケーション強化が課題と感じ、社長夫妻、後継者夫妻の4名に顧問税理士、商工会議所指導員を交え、専門家派遣による事業



経営者家族

承継計画策定支援を行いました。以前から家族による今後の事業展開についての話し合いを行っていましたが中々意見がまとまらず、今後の事業展開、事業承継については進展が見られませんでした。そこで、承継計画策定にあたっては、SWOT分析を用いて、それぞれの立場で今後の事業展開について課題と対策を詳しく聞き取るように心掛けました。また、課題解決のために商工会議所の支援により「長野県よろず支援拠点」の活用も並行して行いました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

計画では、5年間で事業承継を行う予定としており、集客増加、特に若年層の獲得を行うために、後継者夫妻が中心となって化粧品部門のイベントなどを企画・実施し始めています。中でも後継者妻の積極的な取り組みが見られ、事業承継計画策定を通じた世代間のコミュニケーション作りの成果と考えられます。また社長は、旧店舗などの遊休不動産の収益化に向け動き出しており、家族全員で新たな事業展開を目指す体制が構築されました。



店舗外観

▶ 参画機関

- 駒ヶ根商工会議所
- 長野県よろず支援拠点

支援を受けて

長男夫婦が後を継ぐものと、共に阿吽の呼吸で店を切り盛りしてきたつもりでしたが、本人たちの意思確認や承継までのプロセスを詰めることなく日々の仕事に追われ、時間ばかりが過ぎていきました。そんな折、商工会議所を通じて事業承継・引継ぎ支援センターから親身なフォローをいただき、双方の思いが分かり、承継に向けての真の一歩を踏み出すことができました。(代表取締役 小池 正治 氏)

担当部署

長野県事業承継・引継ぎ支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
[TEL] 026-219-3825 [FAX] 026-219-3826 [Email] hikitsugi@nice-o.or.jp

事業承継計画策定により甥への スムーズな引継ぎを支援

(有)ラ・クーペ

事業内容／美容室
 代表者／白田 進也
 所在地／佐久市跡部47-2
 従業員数／15名
 連絡先／0267-63-3289
 U R L／<https://lacoupe-linda.com/>

活用した補助金・支援制度等

●事業承継専門家派遣



店舗外観



店内

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は平成元年創業で佐久市で2店舗の美容室を経営し、「なかなか予約が取れない」と評判の美容室であり、同社でスキルを磨き、これまで20人以上の美容師が独立開業しています。前社長は60歳の時に病気を患い、事業承継をどうしたら良いか悩んでおり、当時、東京で美容業に従事していた甥の白田氏に声をかけました。一度は断られましたが、数年後、白田氏から後継者が決まっていなければ自分が承継したいとの申し出があり、メインバンク経由で長野県事業承継・引継ぎ支援センターへ相談申込となりました。甥への事業承継ということもあり、今後の方針を明確にしておくために事業承継計画策定支援の希望があり、専門家派遣を決定しました。

▶ 実施した支援内容

決算書等の資料、ヒアリングにより会社の状況把握を行うとともに、対応すべき経営課題を洗い出し助言を行いました。SWOT分析により当社の事業分析を行うとともに、経営課題への具体的な対応策、今後の方向性、組織体制等についてディスカッションを重ねながら計画策定を支援しました。株式の移転方法、退職金の支払い、役員借入金の処理、経営者

保証の解除等について具体的アドバイスを行い、計画書に落とし込みました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

創業者である前社長が築いてきた会社の知的資産、経営ノウハウ等を白田氏と情報共有し、引継ぎの機会を設けることができました。事業承継計画策定を通じて、共通の課題認識と方向性の共有を行う良い機会となり、打合せには金融機関の担当者にも毎回同席していただき、同社への資金対応、経営者保証の解除対応等について金融機関としての具体的な支援を得ることができました。



スタッフ一同

▶ 参画機関

●取引先金融機関

支援を受けて

会社にとっても、自身にとっても、大きな転換期となるこのタイミングに、事業承継計画の策定支援をしていただき、非常にスムーズで分かりやすく、そして一番重要な前代表との意思疎通が図れました。自社だけで解決するだけでなく、しっかり第三者様に俯瞰して会社を見ていただき、継承していく事が大事だと感じました。有り難うございました。(代表取締役社長 白田 進也 氏)

担当部署

長野県事業承継・引継ぎ支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1 (長野県工業技術総合センター 3階)
 [TEL] 026-219-3825 [FAX] 026-219-3826 [Email] hikitsugi@nice-o.or.jp

創業

経営革新

技術・製品開発

販路開拓

事業承継・引継ぎ

研究会・セミナー

100年の歴史を事業承継で次のステージへ

(有)明月堂

事業内容／洋菓子和菓子製造販売
 代表者／藤縄 直美
 所在地／上水内郡飯綱町牟礼2724
 従業員数／12名
 連絡先／026-253-2100
 U R L／<https://meigetsudo-iizuna.com/>

活用した補助金・支援制度等

●事業承継専門家派遣



地元のリンゴを使った「ながーいアップルパイ」

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は1926年（昭和元年）、現代表の祖父が個人事業として現地に和菓子店を開業しました。その後、1955年（昭和30年）(有)明月堂として法人成りし、2008年（平成20年）現代表が代表取締役就任し、現在に至っています。代表は65歳を目前に後継者への事業承継を検討していたことから、取引金融機関を通じ、長野県事業承継・引継ぎ支援センターへの相談となりました。相談を受けたエリアコーディネーターは、代表と後継者である長女と面談を行い、事業承継に向けての課題を洗い出し、まずは課題の見える化に注力しました。後継者である長女の玲氏は、2021年（令和3年）に入社し、今まで製造部門が主でした。そのため、菓子作りの



店舗外観

技術承継は進んでいるものの、経営管理のノウハウの承継が課題となっていました。先々代から100年続く地元菓子店であり、事業承継に対する重圧・不安は大きいものと察せられ、親子間での将来ビジョンの共有化を目指し、専門家派遣による事業承継計画の策定支援を実施しました。

▶ 実施した支援内容

事業承継計画を策定する中でSWOT分析を実施し、同社の強み弱み、経営課題を洗い出したほか、社長の経営理念、人脈をどう引き継いでいくかの課題に対して、経営戦略の策定段階で親子で共同して企画・実施していくことを確認しました。対内的には長女が主体となり社内掌握を進め、対外的には社長が主体で深化し、徐々に後継者に引継いで行く方針を決定しました。事業承継を機に更に会社を成長、発展させるための「将来ビジョン」を確認するとともに、後継者教育、承継時期、株式の移転方法等具体的方針を明確にすることができました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

専門家派遣事業を実施した結果、4年後の令和11年を事業承継の時期と決定し、社長、後継者に事業承継に向けての課題の共有化と今後の経営方針のベクトル合わせができました。



後継者と社長

また、現在進めている新工場の建設により、課題となっていた生産効率の向上を図ると共に、顧客管理や業務のDX推進、SNSの活用を後継者が中心となって進めていくことを決定し、新商品戦略も含め4年後の事業承継に向け大きな一歩を踏み出しました。

▶ 参画機関

●取引先金融機関

支援を受けて

長女への事業承継については不安が多々ありましたが、事業承継・引継ぎ支援センターのコーディネーターや専門家派遣の中小企業診断士の先生にご指導いただき感謝しております。今回事業承継計画を作成し、承継に向けての準備、後継者との経営方針の共有化ができました。（代表取締役 藤縄 直美 氏）

担当部署

長野県事業承継・引継ぎ支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-219-3825 [FAX] 026-219-3826 [Email] hikitsugi@nice-o.or.jp

社長夫婦の太い「絆」を 息子夫婦へ事業承継

(有)長田クリーニング店

事業内容／クリーニング店
 代表者／長田 久雄
 所在地／長野市吉田3-16-38
 従業員数／13名
 連絡先／026-241-4060
 U R L／https://www.cl-osada.com/

活用した補助金・支援制度等

●事業承継専門家派遣

▶ 企業の現状及び支援の経緯

同社は、1946年（昭和21年）、現代表の父が個人事業として現在地にクリーニング店を開業し1954年（昭和29年）(有)長田クリーニング店として法人成り、1984年（昭和59



親子二世代

年）現代表が社長に就任し現在に至ります。現在は、取次店3店舗を開設し、業容拡大を図ってきましたが、代表者が74歳となり、そろそろ次男への承継を検討し始めていたことから、取引金融機関を通じ、長野県事業承継・引継ぎ支援センターへの相談となりました。相談を受けたエリアコーディネーターは、社長夫妻、後継者である次男夫妻と面談し、事業承継に向けての課題の洗い出しを行い、今後の取組み方針を検討しました。同社は、受付から仕上がりまでお客様へのきめ細かな対応をモットーにしています。クリーニング品質の高さと丁寧な仕上がりでお客様からの評判も高く、多くの固定客を掴んでいます。業界の競争が激しくなる中、後継者夫婦へのスムーズな事業承継に向け専門家派遣による事業承継計画策定支援を実施しました。

▶ 実施した支援内容

後継者の和士氏は、平成17年に同社に入社以来、約20年現場を中心に技術を磨いてきており、技術承継は問題ないと言えますが、財務管理、経営ノウハウの承継が課題と考えられました。これまでも、社長夫妻、後継者である次男夫妻4人での話し合いを大事にしており、専門家派遣時のレクチャーにおいても常に4人で参加していました。大変熱心に話し合いに参加され、家族間の良好なコミュニケーションが同社の

強みとなっています。今回、専門家の指導の下、事業承継計画を策定する中でSWOT分析を実施し、同社の強みや経営課題を洗い出したほか、株式、事業用不動産の後継者への移転策を明確にしました。



店内・後継者夫婦

▶ 支援の結果及び今後の展開等

専門家派遣事業を実施した結果、社長夫妻、後継者夫妻共に事業承継に向けての課題認識の共有化が図られ、今後の経営方針のベクトル合わせが出来ました。クリーニング業界は価格競争が激しく益々競争激化する中、事業承継を機会として、サービスの向上、品質の向上により、家族一丸となり「お客様に選ばれる店」を目指すことを再確認することができました。



店舗外観

▶ 参画機関

●取引先金融機関

支援を受けて

事業承継の進め方が分からず困っていましたが、事業承継・引継ぎ支援センターのコーディネーターや専門家派遣の中小企業診断士の先生に親身になってご指導・ご支援をいただきました。今回自社の良いところ、問題点を把握できたことは大変有意義でした。おかげ様で後継者夫妻と経営方針の共有化が図られ、事業承継がハッキリと見えてきました。（代表取締役 長田 久雄 氏）

担当部署

長野県事業承継・引継ぎ支援センター 〒380-0928 長野市若里1-18-1（長野県工業技術総合センター 3階）
 [TEL] 026-219-3825 [FAX] 026-219-3826 [Email] hikitsugi@nice-o.or.jp

AI活用研究会の開催 ～AI技術の利活用向上を目指す～

活用した補助金・支援制度等

●地域センター事業(AI活用研究会)

▶ 企業の現状及び支援の経緯

各企業においては、AIを製品開発や現場改善に役立てたいというニーズが高まっています。一方で、製造現場などからさまざまなデータは取得できているものの、それをどのようにしていくのがよいか悩んでいるケースが多く見受けられます。そこで、上田センターでは、専門家や工業支援機関の講演を通じて、最新のAI技術やビジネス応用例を学ぶとともに、AIを使って何ができるか等の実践に重きをおき、実践上の様々な課題や参加者相互の情報を共有することで、更なる知識や技術の向上を目指しています。

▶ 実施した支援内容

令和7年度の「AI活用研究会」では、はじめにアドバイザー講師による最新のAI技術に関する話題やビジネスへの応用事例についての講義を行い、その後、「画像系グループ」と「データ系グループ」に分かれ、それぞれのグループリーダーを中心に、テーマに沿って進めていきました。

●画像系グループ：今年度は、ラズパイを使用して画像を撮り良否判定に利用することをテーマに取組みました。研究会のゴールとして、製品の種類を自動判別できるところまでを目指しました。

●データ系グループ：Pythonによるデータ分析の基礎をアドバイザー講師から学び、Pythonでデータ処理を行うための基本的な処理の習得を目指して取組みました。より具体的なオープンデータを使い、例題を通してデータ分析の考え方・手法についての理解を深めました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

参加者からは、「研究会で学んだ画像認識を実際の製造ライ

令和7年度 第4回AI活用研究会

令和7年12月15日
公益財団法人長野県産業技術振興機構
上田センター

本日の予定(12月15日(月) 13:30~16:30)

研究会内容：

(1) 13:30~14:10 取組みと支援事例発表：

①長野県工業技術総合センターの概要と支援事例：

テーマ「長野県工業技術総合センターのAI・IoT支援およびDX推進事業のご紹介」

長野県工業技術総合センター 坂本 潤嗣 氏

②宮城県産業技術総合センターの取組みと支援事例：

テーマ「ものづくり現場でのAI活用内製人材育成の取組みについて」

宮城県産業技術総合センター 太田 晋一 氏

(2) 14:10~16:10 画像系とデータ系のグループに分かれての討議/取組み

(3) 16:00~16:20 各グループより、討議/取組み内容の発表

画像系グループ：湯浅リーダーより

データ系グループ：多田リーダーより

(4) 16:20~16:30 事務連絡

第4回AI活用研究会の開催内容



AI活用研究会の様子

ンで試しており、学んだことが大いに役に立っている」「具体的なデータに応用していく場合の考え方など、専門家の意見を聞くことができ、大変参考になった」などの感想を寄せられています。今後は、各企業においてAIを実践的に活用できることを最終目標とし、本研究会の終了時には、社内へのAI導入が可能となることを目指しています。

支援を受けて

- ・画像系グループ：ラズパイの立上げからサポート頂いた結果、初心者でも立上げができました。皆様のご支援を受け、付いて行けており今後は他の使い方にも挑戦していきます。
- ・データ系グループ：データサイエンス、データの前処理の重要性を知りました。なんとか機械学習モデルを動かすことができとても感謝しております。

担当部署

上田センター 〒386-8555 長野県上田市材木町1-2-6 (上田合同庁舎4階)

[TEL] 0268-23-6788 [FAX] 0268-23-6673 [Email] nice-ueda@nice-o.or.jp

経営トップが語る今日に至るまでの挑戦・教訓 ～アルプス企業人「私の回顧録」～

活用した補助金・支援制度等

●地域センター事業(研究会・セミナー)

▶ 企業の現状及び支援の経緯

地域を牽引してきた経営者が持つ輝かしい成功体験や、直面した課題への具体的な対処法などは、何物にも代えがたい「生きた教材」となります。しかし、こうした知見を直接享受できる機会はそう多くはありません。そこで、長年にわたり業績を伸ばし続けた経営者から、今日に至るまでの挑戦と教訓を座談会あるいは講話会でお話いただき、参加者の皆様が、実践的なノウハウや物事を多角的に捉える視点などを学べる場として講話会を開催しました。



座談会形式の講話会

▶ 実施した支援内容

業種や会社規模の異なる3社の経営トップにご協力いただき、3回の講話会を開催しました。うち、2回は参加者を10名ほどに絞り、参加者同士の密な交流・コミュニケーションの場とも致しました。業種や会社規模は異なりますが、講話者からは以下のような経験や教訓を共有していただき、参加者が新たな気付きや視点を得るきっかけとなりました。



経営者の語り

- ・儲からない事業からの転換
- ・倒産の危機をどうやって乗り切ったか
- ・経営者にとってのリスク管理
- ・経営者の心構え など

▶ 支援の結果及び今後の展開等

自分とは異なるバックグラウンドや経営哲学を持つ経営者の話を聞くことで物事を多角的に捉える視点を得る機会となりました。参加者からは以下のような声を頂いています。

- ・当社とは真逆の経営方針であり、今後を考える上での参考になった
- ・自分が経験できないことを深くお話しいただき勉強できた
- ・本物の社長としての姿を包み隠さず本音で話していただき感動した

今後とも、企業人の気づきや交流の場として、同様の講話会／座談会を継続して開催します。

▶ 参画機関

- 松本ものづくり産業支援センター

支援を受けて

◆参加者の声

- ・改善を進める上で必要なことが学べました。
- ・一つの考えに捕らわれず、複数の人の考えを大事にすることを学べました。
- ・日々のトラブル解決で論理飛躍した思考とならないための基礎を学べました。
- ・体験型研修で退屈せず楽しく取り組み、身につけることができました。

担当部署

松本センター 〒390-0852 松本市島立1020 (松本合同庁舎2階)

[TEL] 0263-40-1780 [FAX]0263-47-3380 [Email] nice-matsumoto@nice-o.or.jp

世界共通の「幾何公差」を使いこなそう！

活用した補助金・支援制度等

●地域センター事業(研究会・セミナー)

▶ 企業の現状及び支援の経緯

「幾何公差」を正しく活用することで、サイズ公差だけでは解消できない図面上のあいまいさを取り除き、設計者と製造者の認識のズレを防ぐことができま



幾何公差セミナー講義（グループ討議）

す。形状精度が求められる箇所や測定基準が明確になり、適切な製造方法の選択につながります。その結果、製品不具合の低減とトータルコストの抑制が実現できます。こうした背景を踏まえ、今回の支援では、以下の役割を担う受講者を対象に、それぞれの立場に応じた理解促進を目的にしたセミナーを実施しました。

- 設計：性能達成に必要な品質と情報を正しく伝える
- 営業：お客様の要求を正確に理解し、社内へ共有化する
- 生産技術：設計者の意図を製造現場へ正しく伝える
- 製造：設計者の意図を理解し、適切な加工・製造を行う
- 品質管理：お客様、設計者の意図を保証できる計測・評価を実施する

▶ 実施した支援内容

令和7年度 幾何公差実践セミナーを6月～9月までの期間、1回/週のペースで計12回開催しました。今年度の講座では、受講者間の習熟度のばらつき解消し、本講座へスムーズに移行できるよう、初心者向け講座を導入しました。図面の基礎

知識を学んだうえで、幾何公差の基礎とその活用方法について、座学と演習を組み合わせることで理解を深めました。さらに、3次元測定器を用いた測定計画講座を設け、実際の測定操作に触れながら、幾何公差に基づく測定ポイントの考え方を体系的に学んでいただきました。

加えて、参加企業様から持参いただいた実際の図面を用い、経験豊富な講師とともにグループで読み解く実図面実習も実施しました。現場の課題に即した内容とすることで、より実践的な学びを提供し、受講者が実務に直結するスキルを身につけられる講座となりました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

本セミナーは、地域企業への幾何公差の理解と活用を広げることを目的として2008年に開講し、これまでの18年間で延べ259名の方に受講いただきました。今年度も多忙な業務を抱えながら、12社18名の皆様にご参加いただきました。受講を通じて培われた実践力と自信を糧に、各企業でさらなるご活躍を期待しております。アンケートで寄せられたご意見・ご要望を踏まえ、今後も高付加価値で国際競争力の高い生産活動に貢献できるよう、実践性の高いセミナーの企画・運営を継続してまいります。

▶ 参画機関

- 長野県工業技術総合センター 精密・電子・航空部門

3次元測定器
(長野県工業技術総合センター所有)

支援を受けて

◆参加者の声

- ・経験値や実務の内容によってレベル差があるので、初級講座が設定されているのは良かったです。
- ・入社1年目で図面に触れる機会がなかったため、今回の初級講座は大変ありがたく、進め方もとても分かりやすかったです。
- ・グループディスカッションでは、他の参加者のさまざまな考えに触れることができ、幾何公差の捉

え方を深めるうえで非常に有益でした。

- ・座学で理解したつもりでも、実際に図面へ適用してみると難しさを感じ、非常に良い学習機会となりました。
- ・実図面での考え方や幾何公差にする時の注意点が学べてよかったです。
- ・これまでの取り組みを振り返りながら確認することができ、大変有意義なセミナーとなりました。

担当部署

諏訪センター 〒392-8601 諏訪市上川1-1644-10 (諏訪合同庁舎1階)

[TEL] 0266-53-6000 (内線2664) [FAX] 0266-57-0281 [Email] nice-suwa@nice-o.or.jp

先進企業から 自動化・ロボット活用を学ぶ見学会を開催

活用した補助金・支援制度等

●地域センター事業(研究会・セミナー)



説明会の様子

▶ 企業の現状及び支援の経緯

近年、人口減少に伴い、企業にとって労働力の確保は喫緊の課題となっており、その解決策として自動化やロボットの導入・活用に取組む企業が増えています。しかしながら、機械装置の機種選定や導入コスト、工程変更への対応、人材育成など、導入にあたってのハードルを高く感じる企業も少なくありません。伊那センターでは製造力強化活動支援事業の一環として、毎年、生産性向上に積極的に取り組む企業の見学会を開催しています。

▶ 実施した支援内容

先進企業見学会（産業用ロボット活用に向けて）

開催日：令和7年10月7日

見学先：SMC株式会社 草加第1工場

内容：SMC㈱では、自社製品を活用した自動化ラインや

協働ロボットの導入により積極的な効率化・省人化を進めており、今回の見学会では、実際の工程を見学するとともに、自動化の考え方や導入の進め方について、具体的な事例を交えて説明していただきました。

▶ 支援の結果及び今後の展開等

見学会は、草加事業所の概要説明、工場見学、ならびに自動化（協働ロボット導入）に関する事例紹介と質疑応答の流れで実施しました。参加者からは、「自動化について具体的で明確なイメージが持てるようになった」といった声が多く寄せられました。また、同社からは参加者の質問に対して具体的なアドバイスを多数提供されるなど、大変有意義な機会となりました。参加者アンケートでも、見学会の開催ニーズが高いことが確認できたため、今後も「ロボットの導入・活用」や「自動化」をテーマにしたセミナーや見学会を企画してまいります。製造力強化に取り組む企業の皆様のご参加をお待ちしております。

支援を受けて

◆参加者の声

- ・実際の生産ラインや工場の雰囲気等を見ることができ、自社での改善に向けてイメージを持つことができました。
- ・自動化を取り入れる際、ハードルを上げがちですが、単純なところから取り入れ発展させていくことが大事だと感じました。
- ・多くの事例を見させていただき、自動化するための工程や作業内容の整理の重要性、考え方は大変参考になりました。

担当部署

伊那センター 〒396-0041 伊那市西箕輪2415-6 (伊那技術形成センター内)
[TEL] 0265-76-5668 [FAX] 0265-73-9023 [Email] nice-ina@nice-o.or.jp



ACCESS



ご相談窓口 & お問い合わせ先

総務企画本部

総務管理部 TEL.026-226-8101
 企画連携部 TEL.026-227-5803

新産業創出支援本部

次世代産業部 TEL.026-217-1634
 ・信州医療機器事業化開発センター
 ・航空・宇宙機器産業支援センター
 飯田サテライト TEL.0265-49-8047
 グリーンイノベーションセンター TEL.026-217-1634
 ITバレー推進部 TEL.026-217-1635

地域センター

長野センター TEL.026-225-6650
 上田センター TEL.0268-23-6788
 松本センター TEL.0263-40-1780

経営支援本部

経営支援部 TEL.026-227-5028
 長野県よろず支援拠点 TEL.026-227-5875
 マーケティング支援部 TEL.026-227-5013
 長野県中小企業活性化協議会 TEL.026-227-6235
 (企業再生支援部)
 長野県事業承継・引継ぎ支援センター TEL.026-219-3825
 (事業承継・引継ぎ支援部)

諏訪センター TEL.0266-53-6000
 (内線2664)
 伊那センター TEL.0265-76-5668

公益財団法人長野県産業振興機構

〒380-0928 長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター 3階
 TEL.026-226-8101 (代表) FAX.026-226-8838 URL : <https://www.nice-o.or.jp/>

