

モノづくり企業新規事業創出プログラム中間報告会イベントレポート

県内基盤関連産業のモノづくり中小・中堅企業が新規事業に挑戦！

■「モノづくり企業新規事業創出プログラム」の背景

愛知県では、本県のモノづくり企業の産業競争力の強化に向けて、愛知ブランド事業を始めとする様々な事業に取り組んでいます。

しかし近年、カーボンニュートラル実現に向けた技術革新や DX の加速、消費者ニーズの多様化に加え、アメリカの関税政策の転換など、事業環境は大きく変化しています。このような中で、愛知ブランド企業を始めとするモノづくり中小・中堅企業が持続的な成長を遂げるためには、既存の製品や技術に固執することなく、新市場への参入や新製品の開発等（以下「新規事業創出」という。）にチャレンジし、新たな企業価値を創造する必要があります。

そこで、愛知県は今年度新たに、愛知ブランド企業を始めとする基盤産業関連のモノづくり中小・中堅企業に向けて、自社のコア技術を生かした新規事業創出を支援する「モノづくり企業新規事業創出プログラム」を開始しました。

■これまでのプログラムの進捗について

これまで、7月から9月にかけて、新規事業計画の策定支援（フェーズ1）として、ケーススタディ型ワークショップ（全6回・対面式）を実施し、自社の技術・強みの整理・分析、新規事業や新商品開発の方向性の検討等に関するノウハウを学びました。また、学んだ内容を自社の計画に落とし込めるよう、コーディネーターによる伴走支援を経ながら、新規事業計画を作り上げてきました。

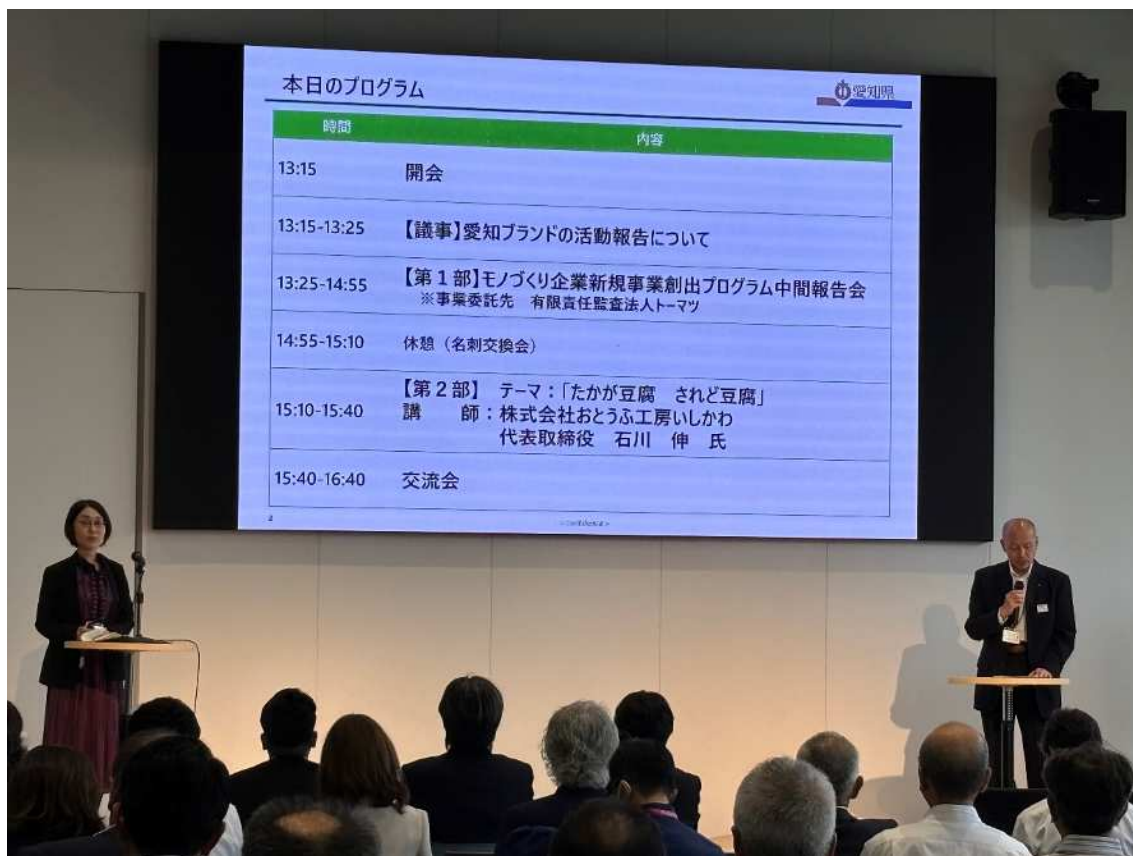
ワークショップの開催イメージ（募集時のチラシ）

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/572404.pdf>

■中間報告会の全体概要結果について

そして、2025年10月14日にフェーズ1で策定した新規事業計画を発表する「モノづくり企業新規事業創出プログラム中間報告会」を開催しました。会場は2024年10月にオープンした日本最大級のオープンイノベーション支援拠点「STATION Ai」です。参加者数は80名（うち愛知ブランド企業関係者50名、プログラム関係者30名）でした。

2025年度愛知ブランド企業ネットワーク総会と合同で開催され、新規事業創出プログラムに参加する8社が登壇し、新規事業計画を発表。有識者によるコメントや交流会でのネットワーキングを通じて参加企業間の交流の場とし、オープンイノベーションの促進も図りました。



開会挨拶の様子（愛知県経済産業局技監 古澤秀雄）

■新規事業計画の発表テーマについて

愛知県事業委託先である有限責任監査法人トーマツからプログラムの概要を説明するとともに、プログラムに参加する8社の新規事業計画の発表テーマを紹介しました。

| 順 | 会社名 | 発表者 | 発表テーマ |
|---|---------------|-------------------|---------------------------------------|
| 1 | 株式会社伊勢安金網製作所 | 取締役 安藤 和将 | 究極の炭火焼肉網 |
| 2 | 株式会社伊藤精密工具製作所 | 工場長 山口 歩 | デジタル・デンタル・ソリューション事業 |
| 3 | ウメト株式会社 | 代表取締役社長 梅本 隆太 | 製版ゼロのフィルム試作 |
| 4 | 株式会社河村工機製作所 | 常務取締役 藤本 啓太 | プレス加工による薄板金属製品ソリューション提供を通じた建材業界への新規参入 |
| 5 | 株式会社弘和テック | 林 孝哉 | 初の海外展開へ |
| 6 | 株式会社近藤工作所 | 代表取締役社長 田中 有紀子 | NFCを活用した金属名刺サービス |
| 7 | 眞和興業株式会社 | 製造部長 丸井 規靖 | 新工場設立に伴う切削サービス事業 |
| 8 | 東海光学株式会社 | 開発本部 係長 片桐 徹 | 新規測定装置の販売事業 |

新規事業計画発表概要

■各発表について

株式会社伊勢安金網製作所（豊橋市、金属製品、愛知ブランド企業）

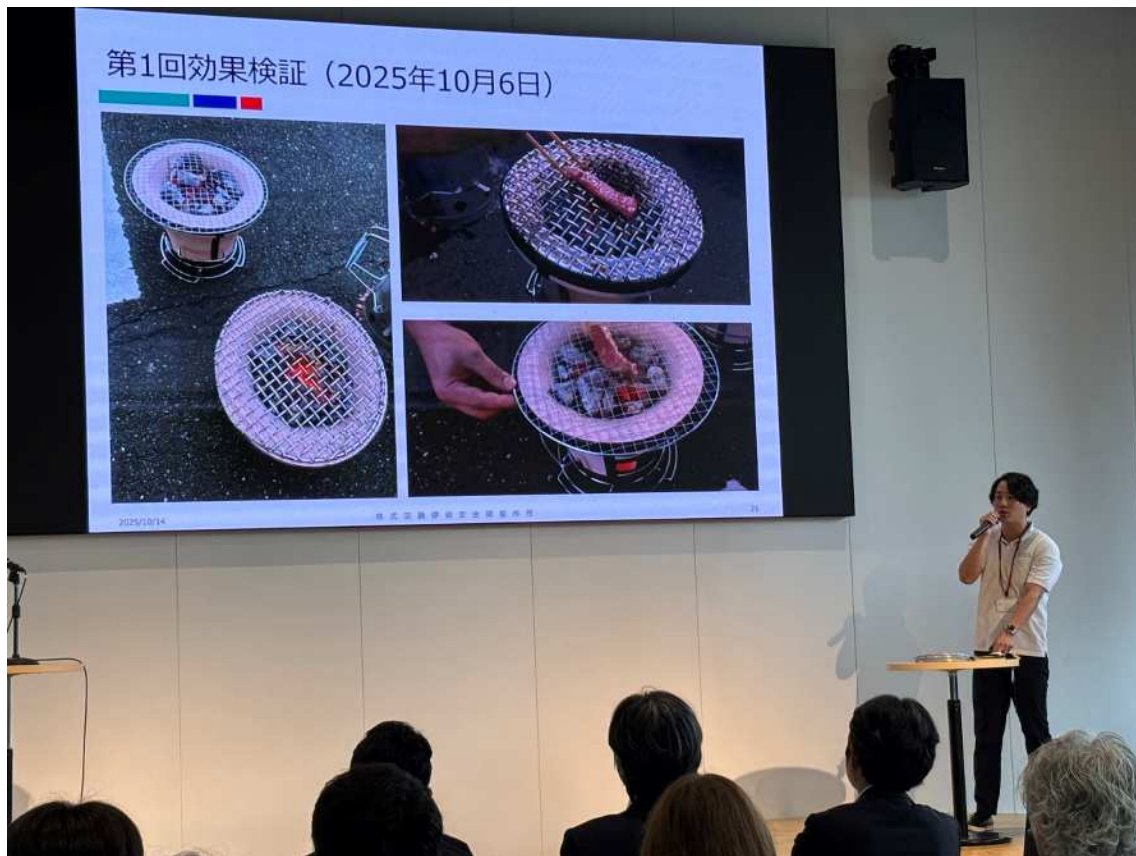
『究極の炭火焼肉網』

冒頭、当社の主力製品である金網が土砂災害や洪水対策、各種産業で幅広く活用されている一方で、業界全体として出荷量が低下傾向にあること、さらに一般消費者への認知度が低いという課題が提示されました。

こうした状況を踏まえ、一般消費者にとって最も身近であり、今後も需要が継続される可能性が高いビジネスとの仮説のもと、金網事業の新規事業として焼肉用の網に着目した取り組みが発表されました。フェーズ 1 のワークショップを通じて習得した顧客インタビューや、MVP（※）の製作を活用した技術実証の進捗が披露され、具体的な成果や課題について説明が行われました。さらに、今後の中期計画を示し、事業の方向性が共有されました。

最後に、来場者に向けた協力依頼として、①コーティング技術や材料、効果、熱伝導率など製品の機能向上に関する知見提供、②飲食店の関係者へのインタビュー協力、③実証試験への協力が呼びかけられました。

※MVP とは、Minimum Viable Product のことで製品やサービスを迅速に市場投入するために作る最小限の機能を持つ初期試作品を指します。



MVP として製作した焼肉網の効果検証をプレゼンする安藤和将取締役

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590510.pdf>

会社 URL

<https://www.iseyasu.co.jp/>

株式会社伊藤精密工具製作所（名古屋市、金属製品）

『デジタル・デンタル・ソリューション事業』

冒頭、創業から 100 年近い歴史を持つ企業であることが紹介されるとともに、精密治工具製造の技術を基盤とし、現在展開している 4 つの主力事業である「ゲージ治具の設計製作」、「精密部品調達事業」、「ココロネ保育園事業」、および「ココロネ学園事業」が説明されました。

続いて、新規事業計画として、精密治工具製作技術と最新のデジタル技術を融合させることで、歯科インプラントの上位部（歯冠部）を高精度かつ効率的に製作する新たな事業の立ち上げが発表されました。この事業では、歯科技工士が抱える現状の課題を踏まえ、当社独

自の解決策を提案するとともに、従来の工法と新規工法の違いによる顧客メリットを具体的に提示しました。さらに、事業の実現に向けた今後のロードマップが披露され、事業に対する意気込みが示されました。



新規事業概要をプレゼンする山口歩工場長

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590511.pdf>

会社 URL

<https://ito-seimitsu.co.jp/index.html>

ウメモト株式会社（本社大阪府、支店・主力工場名古屋市、シールフィルム印刷業） 『製版ゼロのフィルム試作』

冒頭、当社の 60 年にわたる印刷技術の歴史と、名古屋で 50 年以上主力工場を操業してきた実績を活かした強みが紹介されました。特に、製版が不要なデジタル設備の導入により初期コストを大幅に削減し、小ロットでも量産と同等の品質を実現できる点が説明されました。また、スタートアップ企業の役員経験を活用した柔軟で効率的な事業運営についても

触れられました。

続いて、新規事業計画として、粘着フィルム印刷の既存事業から非粘着フィルム印刷領域への挑戦が発表されました。市場顧客が抱える課題として、試作コスト、スピード、品質の3つが挙げられる中、特に試作スピードの向上と検証の自由度を提供する独自ソリューションについて説明が行われました。さらに、食品メーカーを対象とした市場検証やヒアリングを通じて高評価を得ている現状が報告され、事業の将来性が強調されました。

最後に、来場者に向けて①少量ラミネート・製袋工場などのパートナー企業、②ものづくりメーカーの開発担当者、③素材メーカーを含む関心のある企業との交流や協業の参加が呼びかけられました。



新規事業概要をプレゼンする梅本隆太代表取締役

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590513.pdf>

会社 URL

<https://umemoto-print.co.jp/>

株式会社河村工機製作所（本社名古屋市、製造工場阿久比町、輸送機器、愛知ブランド企業）
『プレス加工による薄板金属製品ソリューション提供を通じた建材業界への新規参入』

冒頭、有松絞り商を祖業とし、プレス機製造、プレス加工、自動車部品プレス加工と業態を変遷させながら成長を続け、今年金型部門を統合したことでさらなる事業拡大を目指している73年の社歴が紹介されました。また、薄板金属製品のプレス加工を中心に、顧客の図面を基に量産まで一貫したソリューションを提供する企業としての事業内容も説明されました。

続いて、ソリューションの幅を広げるため、切削やベンダーなど新規企業の協業の応募を呼びかけるとともに、現在の自動車排気系部品のTier2としての役割を維持しつつ、建材業界への新規参入事業を発表されました。具体例として、プレス加工に加え、バレル研磨・バリ取り、溶接、脱脂・メッキなどの部品製造を手掛ける方針が説明され、事業参入への意欲が示されました。

最後に、自社の製品や技術を紹介する専用のソリューションサイトとコンタクト先が案内され、来場者に対し交流や協業への参加が呼びかけられました。



製品・技術ソリューションサイト紹介や交流を呼びかける藤本啓太常務取締役

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590514.pdf>

会社 URL

<https://www.kawamura-koki.co.jp/>

株式会社弘和テック（あま市、輸送機器）

『初の海外展開へ』

冒頭、今年創業 60 周年を迎えること、そして主力事業である航空宇宙、防衛、半導体、医療・次世代分野における精密部品加工について、製品サイズや素材情報を交えた会社および製品紹介が行われました。とくに、チタンやインコネルといった難削材加工や薄肉加工を得意とし、試作開発から量産まで一貫して柔軟に対応できることが強みとして紹介されました。

続いて、新規事業として海外顧客の新規開拓に関する発表が行われ、特に航空機分野における中長期的な構想として、まずは Tier1 企業をターゲットに戦略を構築し、中期的には国ごとのニーズ調査を進め、長期的には現地エージェントの活用により、継続的な受注獲得を目指す計画が示されました。また、直近の取り組みとしては、今年 12 月にマレーシアで開催されるエアロマートサミットクアラルンプールへの参加が予定されており、その準備として企業調査や MVP の製作を進めていく計画が紹介されました。最後に、今後の海外展開を見据え、綿密な事前準備と情報収集の重要性が改めて示されました。

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590515.pdf>

会社 URL

<https://www.kouwa-tec.co.jp/>



海外顧客開拓に向けた中長期構想を説明する林孝哉氏

株式会社近藤工作所（安城市、金属製品）

『NFC を活用した金属名刺サービス』

冒頭、来年で創業 60 周年を迎えること、そして熱間鍛造金型や製缶品といった主力製品の紹介が行われました。また、DX への積極的な取り組みとして、全社員にタブレットを配布し、従来紙ベースで行っていた日報をデジタル化することで作業時間の「見える化」を実現した事例が紹介されるとともに、中部デジタル経営力大賞 2025 の奨励賞を受賞した実績が披露されました。

続いて、会場に「名刺の困りごとはありませんか？」と問いかけ、新規事業アイデアとして「NFC を活用した金属サービス～Black Electric Metal Business Card～」が発表されました。このサービスは、スマートフォンにかざすことで専用アプリを通じ、メールアドレスやホームページ情報を共有できる仕組みとなっており、金属名刺にはユーザーの好みに応じたデザインを刻印することが可能です。

最後に、来場者へスマートフォンを持参して金属名刺を使用した名刺交換を体験することを呼びかけるとともに、今後は 10 月下旬に開催される展示会「メカトロテックジャパン」にて市場調査を進める計画が発表されました。



NFC を活用した金属名刺交換の有用性をプレゼンする田中有紀子代表取締役社長

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590517.pdf>

会社 URL

<https://www.kondo-kousaku.co.jp/>

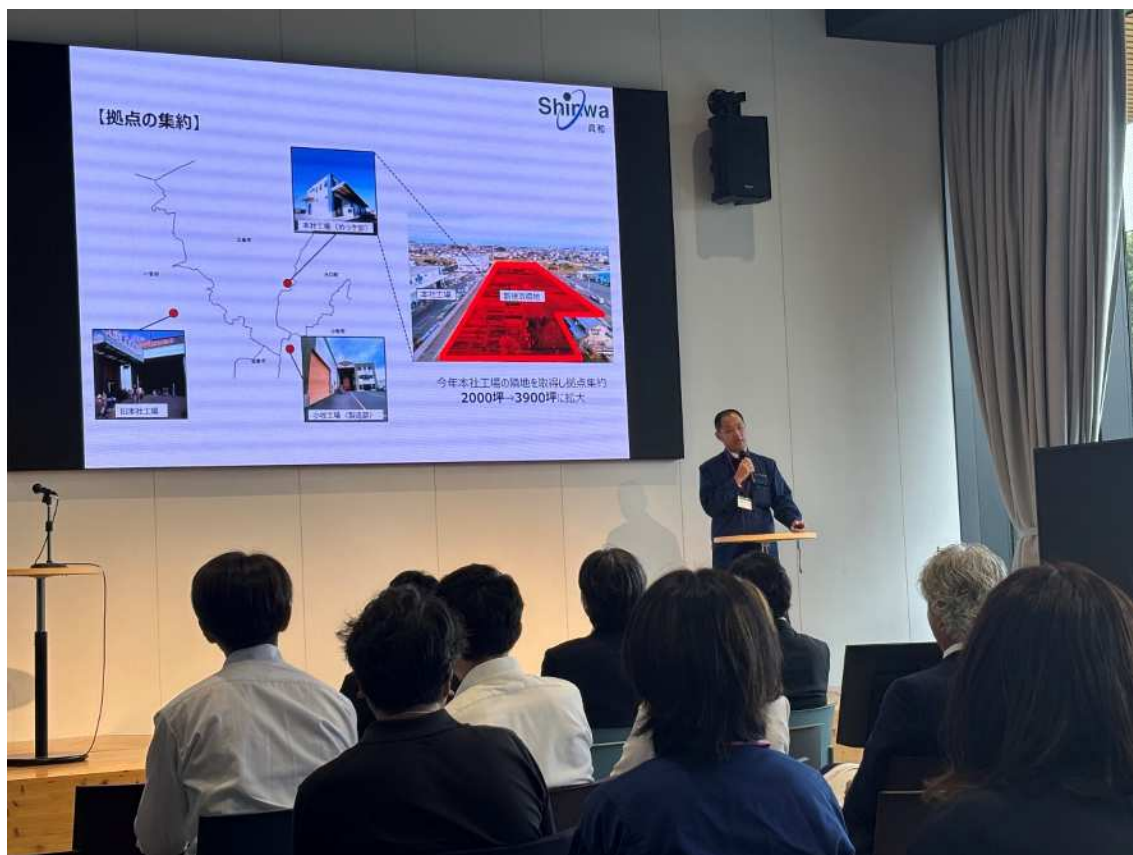
眞和興業株式会社（本社江南市、製造工場小牧市、金属製品、愛知ブランド企業）

『新工場設立に伴う切削サービス事業』

冒頭、創業 65 周年を迎える社歴とともに、溶融亜鉛メッキ、鉄鋼製品の設計・製作などの事業内容が紹介され、主力である溶融亜鉛メッキの仕向け産業ポートフォリオについて説明が行われました。続いて、国内の粗鋼生産量が右肩下がり推移している現状や、溶接とメッキの複数工程をワンストップ型の一貫生産で行うことができる、全国でも約 10 社程度しか存在しない特殊なめっき同業者としての当社の強みが紹介されました。

新規事業計画として、現在分散している本社工場、小牧工場、旧本社工場の 3 拠点を統合し、新たに切削事業を立ち上げることで事業を拡大していく成長戦略が示されました。さら

に、現在建設中の新工場の様子について説明が行われ、事業拡大への意欲が伝えられるとともに、来場者に対して協業の提案が呼びかけられました。



拠点の集約と新事業計画を説明する丸井規靖製造部長

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590518.pdf>

会社 URL

<https://shinwa-made.co.jp/>

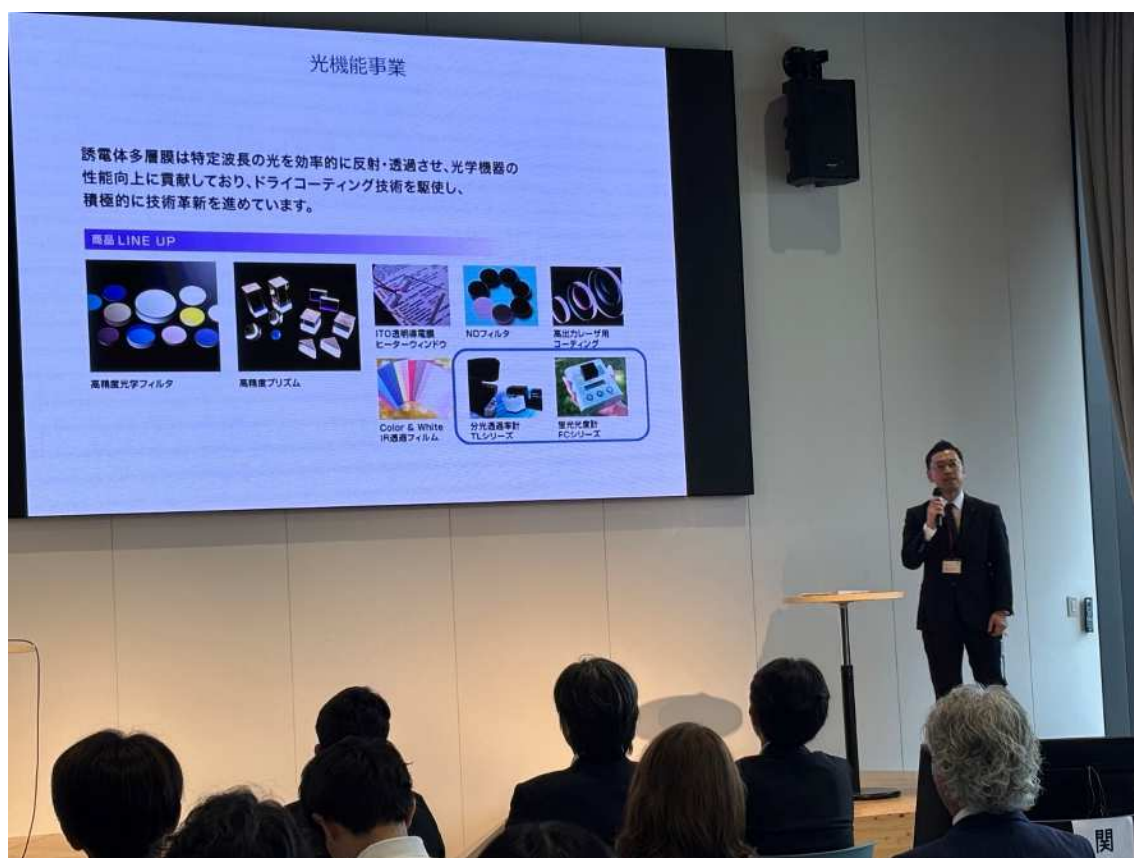
東海光学株式会社（岡崎市、眼鏡製造業、愛知ブランド企業）
『新規測定装置の販売事業』

冒頭、会社紹介では、眼鏡レンズの製造販売や光学薄膜加工、光学薄膜製品の製造販売といった事業内容が説明されました。同社の光機能事業部が光学薄膜加工を担当しており、商品ラインナップとしてフィルタやフィルムに加え、光学機器も取り扱っていることが紹介されました。

続いて、新規事業計画として、既存の小型測定装置ビジネスに加え、より大型の測定装置

の設計・販売を開始する予定であることが発表されました。一例として、レンズ形状測定装置と外観検査装置が挙げられ、そのうちレンズ形状測定装置については、フェーズ 1 で習得したリーンキャンバスを用いた検討結果や、具体的な事業イメージ、中長期的な構想についても詳しく説明が行われました。

最後に、来場者に向けて協力を呼びかける形で、①技術面の協業先として、小ロットからフォトレジストを利用した誘電体多層膜のパターン成膜が可能な企業との技術協力の相談、②ユーザーとして、透明体レンズの形状測定や外観検査に課題を抱える方々へのデモ測定の参加依頼が行われました。



新事業計画を紹介する開発本部の片桐徹係長

プレゼンテーション資料 URL

<https://www.pref.aichi.jp/uploaded/attachment/590519.pdf>

会社 URL

<https://www.tokaioptical.com/>

■名刺交換会・交流会について

第1部と第2部の間の休憩時間を活用した名刺交換会では、新規事業計画を発表した8社ごとに有限責任監査法人トーマツ名古屋事務所配属の担当コーディネーターが同席のもと、各テーブルで活発な名刺交換や新規事業計画についての意見交換が行われました。

また、第2部終了後の交流会では、和やかな雰囲気の中で、活発な意見交換が行われました。



名刺交換会の様子



交流会の様子

■プログラムの今後の予定

10月から来年3月にかけては、新規事業計画の実行（フェーズ2）として、中間報告会で発表した8社の新規事業計画について、隔週でコーディネーターによる個別面談を実施し、フェーズ1で策定した新規事業計画の実行に向けた支援を行う予定です。ワークショップの内容を振り返りながら、想定顧客の分析・仮説の設定と検証、直近の行動計画の整理、中長期的な収支予測や事業計画の策定を支援します。また、進捗に応じて、外部連携先との協業計画の策定や個別紹介及び商談機会の設定等のオープンイノベーション支援や、試作品開発・展示会出展支援を行います。

また、2026年3月に本プログラム中の取り組みの成果を発表する成果報告会を開催する予定です。

■担当所感

初年度開催であるモノづくり企業新規事業創出プログラムであるが、発表者の熱いプレゼンを受け、企業間の交流も活発に行われました。愛知県がこれまで培ってきたモノづくりの力をベースに、STATION Aiを核として、今後も次々とイノベーションが創出されていくことを期待しています。

関連リンク

（6月27日説明会動画掲載）モノづくり企業新規事業創出プログラムに参加する企業を募集します！

<https://www.pref.aichi.jp/press-release/aichi-oi-2025-2.html>