

ものづくり補助金申請の事業計画策定を支援

株式会社ミネルバ

(東京都)

当社は革職人の名工である父親が1973年に創業した高級ソファメーカーであるが、事業承継した長男が革新的なソファ作りで第二創業に挑戦する。

1. 相談のきっかけ

・社長の父親は伝統的な革製ソファの名工であるが、事業承継したので、モダンで革新的なソファを開発し、第二創業を成功させたい。
・ものづくり補助金を獲得して開発を推進したいので、申請のための事業計画策定を支援してほしいという相談だった。

2. 課題整理・分析

ポリウレタンフォームのモールド発泡技術を新規導入し、当社の高度な縫製技術と組み合わせて曲線と曲面を多用した革新的なデザインのソファを試作開発する計画である。
どれ程難しく革新的なことか素人は理解できないので、従来方式との違いを明確に説明できるか否かが課題である。

3. 解決策の提案

採択されるために次の点を助言した。
・技術的な課題を重点的に明確に書くこと。
・革新性が伝わるように、要点の箇条書きや、図や写真の挿入など読みやすさの工夫を凝らすこと。
・革新性が伝わるキャッチーな事業計画名にすること。



4. 成果

・事業計画名を『有機的形狀ソファの製造を可能にする「モールド発泡」技術と「高度縫製」技術の融合』とし、差別性が伝わる表現にした。
・通常ソファの形状は、スライスしたポリウレタンフォームを何層か重ねて成形するため、四角いブロックを組み合わせた直線的なデザインが多いという制約があることを説明した。
・その制約を打破するために、ポリウレタンフォームの原液を型に流し込み、型の中で発泡させ複雑な形状を成形する新たな方法を試みるのだということを訴求した。
・さらに、複雑な形状のソファを付加価値の高い製品に仕上げるために、これまで採用されていなかった加飾縫製(服飾の縫製で用いられる飾り縫い)を当社の強みであるロックミシン技術で採用するという意欲的な試みであることを訴求した。技術の差別性が視覚的に伝わるよう、下記のような図表や写真を計画書に挿入した。上記の努力が実り、補助事業に採択された。

