

## 工業技術支援アドバイザーの紹介

**NII**

**新居 敏春 (にい としはる)**

【専門部門】

企画・マーケティング

【専門分野】

新商品開発、特産品開発、新規事業企画、社員教育（品質管理、マーケティング、企画書作成、工業所有権等の各講座）、販売促進

【略歴資格等】

- ・建設資材関係の会社に12年間勤務し、その間主に技術開発研究所に在籍し、新商品開発・工業所有権（特許・実用新案・意匠・商標）の出願～権利保護までを一括担当し、かつ社内外における商品提案制度を管理運営する。
- ・昭和63年10月に独立し、約3000社（平成28年3月現在）に対して新商品開発及び新規事業企画等の指導を行うと共に、各商工会議所主催等の講演及び技術指導を行っている。
- ・広島県商工会連合会・広島商工会議所・中小企業基盤整備機構中国支部・山口商工会議所・鳥取県商工会連合会・広島市中小企業支援センター・島根県中小企業支援センター・鳥取県経営革新アドバイザー・岡山県産業振興財団専門家等のエキスパート（アドバイザー）を務める。
- ・公害防止管理者（騒音振動）etc.



【アドバイザーから一言】

周知のとおり、2年前と比較しての急激な円安や中国経済の鈍化等、世界的に見て非常に不安定な経済状況になっております。国内においても景気の上昇は見られず、一部の大企業のみが売り上げ（利益）を伸ばしているのが現状です。

では、今後特に中小企業や零細企業はどのように生き残ればよいのでしょうか。答えはいろいろあると思いますが、私は“メーカーになる”ことを勧めます。これからの企業は、大きいとか小さいとかではなく、“メーカー”であるかどうかポイントとなります。つまり、自社のスキルでオンリーワンの商品を作り、自分で値段を決めることができるかがキーとなります。よって、まず、自社の強み・弱み・機会（チャンス）・脅威（ピンチ）等を分析し、自社の方向性を決める必要があります。

方向性が決まれば、私の方で、新商品開発のテーマを決めたり、新規事業企画等を立案し、実務レベルに落とし込むためのお手伝いをさせていただければと思います。また、既存の商品やサービスのブラッシュアップも行います。

要は、新商品や新サービスを出し続ける企業が生き残れると理解していただき、そのためには今日から何をすべきかを考え、行動することが大切です。

【研究内容の紹介】・【賞歴】・【その他】

・自動販売機用防犯カメラの開発

自動販売機内のダミー缶内にカメラを設け、振動や衝撃を感知して犯人の映像（写真）を撮るもので、実際に犯人逮捕につながった。

・音楽による万引き防止システムの開発

ある音域（周波数帯）にある音等を挿入し、BGMとして店内に流すことにより万引きを防止するもので、実例としてある書店のコミック本コーナーで使用した所、50%減少したとのことだった。

・植物からの有効成分の抽出技術の開発

低温・低圧にて抽出するもので、加えてマイナスイオンを付加してある。実例として、この抽出技術で抽出した液（例えば、クワの茶）は化粧水として商品化している。

・高速水蒸気発生装置の開発

200V・15Aくらいで通電した特殊電極を水の中に入れることにより、数秒から数十秒で水蒸気を発生し、この高圧水蒸気を洗浄機（業務用）として使用することにより今まで落ちなかった汚れが落ちる。

【HP・Facebook】