

主な販売達成事例(10億円以上の販売を達成している事例)

事例1: 強度増加、断熱、省エネ効果の高い特殊塗料の開発・販売 九州地域認定事例: 代表企業 ムライケミカルパック(株) (福岡県久留米市)

[事業概要]

- ・コア企業が有する特殊塗材製造技術と連携企業が持つ特殊施工技術の融合によって、構造物に対する強度増加・断熱・省エネ効果が高いコーティング事業を実現。
- ・古いスレート屋根の工場やコンテナ等への塗装として、高い需要があり、建築業界等に順調な販売を行っているところ。

[主な支援内容]

- ・中小機構が派遣した専門家の紹介により、顧客とのマッチングが実現。
- ・公認会計士等の専門家を派遣し、財務諸表の作成や販売戦略の構築に関するアドバイスを実施。

特殊塗材を塗布した
スレート



事例2: 船用ディーゼルエンジンの高性能な燃料噴射制御装置の製造・販売 中国地域認定事例: 代表企業 (株)ショウエイ (岡山県美作市)

[事業概要]

- ・コア企業が有する船用ディーゼルエンジン部品製造技術と連携企業が有する精密切削加工・表面処理技術の融合によって、燃費の向上と排気ガス中の有害物質の低減が可能な燃料噴射制御装置の開発を実現。
- ・海外船舶メーカーを中心に順調な販売を行っているところ。

[主な支援内容]

- ・試作に必要な機器の購入に補助金を交付。
- ・国際法務に詳しい専門家を派遣し、海外メーカーとの取引を円滑に進めるためのノウハウを助言。

船用ディーゼルエンジン
の燃料噴射制御装置

