

販路開拓通信

【vol.131】

「販路開拓通信」は販路開拓コーディネート事業の活動を終えられた企業の事例や、当事業のタイムリーな情報をお届けします



顧客価値の創造で市場を拓く！



独立行政法人 中小企業基盤整備機構
関東本部 販路開拓部 マーケティング支援課
TEL: 03-5470-1638

「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ 東亜グラウト工業株式会社 ～

企業概要

【事業内容等】地盤改良事業、斜面防災事業、管路事業

【設立】1958年 【所在地】東京都

【資本金】100百万円 【従業員数】135名

【支援対象】「アイスピグ管内洗浄工法」

英国のブリストル大学で発明された圧力管路を洗浄する特許工法です。特殊アイスシャーベットで管内面の汚れを擦り取り、管内に堆積する砂や石などの夾雑物を包み込んで管外に運び出します。従来のピグ工法に比べて洗浄力が高く、管内に詰まることがないため安全です。

アイスピグ工法で洗浄した排水管



洗浄前



洗浄後

➤ 支援の経緯

関東本部での窓口相談後、企業の課題やニーズの確認、ブラッシュアップシートによる検討を重ね、当事業での支援に至りました。

➤ 販路開拓面での課題

官公庁の下水圧送管施設では相当数の実績がある一方、民間企業向けについてはほとんど実績がありませんでした。民間向けの販路開拓に向けて、当該工法の受容性を確かめる必要がありました。

➤ 第1段階：テストマーケティングの準備

マーケティング企画のブラッシュアップを行い、ターゲット顧客を食品、製紙、化学薬品、製薬、鉄鋼、電線、水処理分野等、配管施設のある民間企業の工場設備保守部門としました。

<仮説内容>

従来の洗浄（高圧ジェット洗浄、薬品洗浄、新管入替、ピグ洗浄等）に問題を抱えている配管施設のある民間企業に受容されるとしました。

➤ 第2段階：市場での仮説検証

5名の販路開拓コーディネーターが6社に14回の同行訪問を実施しました。

<テストマーケティングの内容>

支援活動を通して、①管内洗浄の現状把握、②アイスピグ管内洗浄工法の受容性検証、③導入に向けた課題の明確化を行いました。

<仮説の検証結果>

- ・いずれのアプローチ先からも新しい洗浄工法として興味をもたれました。
- ・製鉄や水処理分野では、詰りの問題が発生している一方、食品、化粧品、製薬分野では自動的に管内洗浄を行うシステムを採用しており、詰りの問題がないことが分かりました。
- ・ヒアリング6社、サンプルデモ1社、工場見学および見積提出1社でした。

<新たな課題>

- ・定期改修予定情報の収集と事前提案の実施
- ・費用対効果を示すエビデンスの用意
- ・設備保守担当者への効果的なアピール方法の習得

➤ 第3段階：成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・製鉄会社や水処理会社の排水処理部門で受容性が確認されました。老朽化した管、曲がり配管、太管、成分残骸がある現場で、薬品洗浄やピグ洗浄の代替で検討されていました。
- ・管内洗浄における従来方式の問題を解決する付加価値提案のアプローチに有効性が認められました。

【今後の取り組み】

- ・製鉄会社や水処理メーカー等、太く長い管を使い、薬品洗浄やピグ洗浄を行っている民間企業への展開強化を図ります。
- ・定期改修タイミングに合わせた施工のスケジュールや体制を提示します。
- ・エビデンスを揃えるために高難易度施工の実績蓄積に努めます。
- ・上下水道や製鉄関連の展示会への出展、設備担当者が定期購読する専門誌に広告を掲載します。

「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ 株式会社 Windy ～

企業概要

【事業内容等】 調剤薬局・病院向けシステムの開発・販売
【設立】 2002年 【所在地】 福岡県
【資本金】 1,000万円 【従業員数】 7名
【支援対象商品】 お薬カレンダー
「お薬カレンダー」は、処方箋から服薬特別に錠剤を仕分けて服薬チェックができるパッケージシステムです。
オプションとして、自動で薬を除包・分配できるため装置や服用薬の監査システムも備えています。



➤ 支援の経緯

中小機構九州本部が新連携認定企業として支援する過程で販路開拓に課題があることが判明。関東本部の販路開拓相談会に参加されました。

➤ 販路開拓面での課題

薬局との共同実験は自社で取り組んでいるものの、病院や介護施設などの情報収集、ニーズ確認、導入に関する部門や責任者や商流の確認、販売手法の確立等が課題となっていました。

➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

病院や介護施設をターゲットと想定し、次の仮説を設定しました。

＜仮説内容＞

- ①病院: 現在は手作業で分包・監査・配薬・与薬を実施している。スタッフの記憶違いや人員不足による繁忙や夜勤の疲労などで、人為的なミスである「誤薬」が発生する可能性がある。正確なチェックで誤薬を減らすことができる。
- ②介護施設: 特にサービス付き高齢者向け住宅で実施されている「生活相談」は、健康に関する相談もある。「お薬カレンダー」を活用して飲み忘れや飲み残しを防ぐことにより、高齢者の健康に寄与する優しい施設となる。

➤ 第2段階: 市場での仮説検証

4名の販路開拓コーディネーターが、8社に15回の同行活動を行いました。

＜テストマーケティングの内容＞

支援目標(確認事項)を次のように設定しました。

- ①「お薬カレンダー」のニーズ・製品評価・改良点
- ②意思決定構造、調剤薬局の推奨・紹介の可能性
- ③病院やサービス付き高齢者向け住宅のスタッフの服薬業務の現状や設備投資に対する考え方

＜仮説の検証結果＞

- ①製品面: 「簡便で使いやすい。入院中に使用して院外薬局に引き継ぐことができれば退院後の服薬も確実にできる」「基本コンセプトは理解できる」などの評価を得ました。一方で病院内や薬剤部内のシステムとの連携、処理能力(正確性や速度)向上、薬剤投与量の計算機能追加、低価格化といった課題が判明しました。
- ②市場面: 「ミスをなくすニーズはある」「作業負担の軽減のみで大型システムを導入することは難しい」といった意見がありました。見積書の提出1社、デモの実施5社、ヒアリングの実施2社という結果に至りました。

＜新たな課題＞

- ①電子カルテや調剤支援システムとの連携
- ②薬剤の読取・判定機能や計算機能の充実

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・ターゲット市場へのアプローチを通じて、「基本コンセプトや方向性は理解されること」「定時処方する療養型病院や介護施設にはニーズがあること」を確認できました。
- ・電子カルテや調剤支援システム、介護日誌システムなど、病院内・薬剤部内・施設内の他のシステムとの連動が求められることを確認できました。

【今後の取り組み】

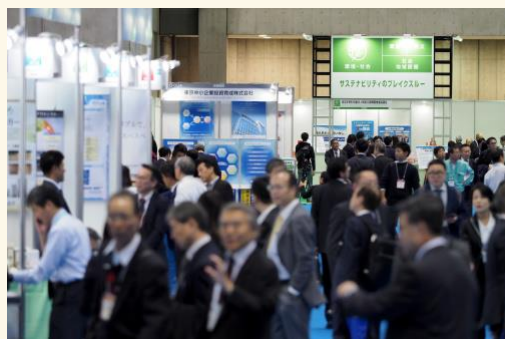
- ・今後の導入に向けて、病院の調剤支援システム・分包機と連携できるよう、病院および調剤支援システム・分包機メーカーとの共同開発に向けて協議します。
- ・並行して処理能力を向上するための開発や導入コストを削減するための検討も進めます。

新価値創造展2018が開催されました！

平成30年11月14日～16日まで、効果的な販路開拓の場を提供するために毎年開催されている、中小機構主催の新価値創造展が東京ビックサイトで開催されました。

3日間の来場者数については延べ35,653人でした。過去3年連続増加しており、多くの方に注目されていることがうかがえます。

会場風景



表彰式



出展企業約670社の中から、新分野への進出に積極的に取り組み、新価値の創造に大きく寄与することが期待される出展者に、新価値創造賞（3社）と新価値創造賞特別賞（3社）が贈られました。このうち4社は中小機構のインキュベーション施設に入居する企業です。各社、高度な技術力やグローバルな競争力そして独創的なアイデアなどが高く評価されました。

販路開拓コーディネート事業について、専門家及びマーケティング支援課職員が出展企業や支援機関へ訪問し、支援事業の案内をしたところ、販路開拓に課題をもつ企業様から多数の相談要望がありました。

今後も中小企業のお役に立てるよう、一社一社に親身になって販路開拓支援に取り組んで参ります。

販路開拓コーディネート事業のご相談は下記にお問合わせください

問合せ先：中小機構関東本部マーケティング支援課 萩原・関
電話番号：03-5470-1638