

販路開拓 コーディネート事業

新商品のテストマーケティング支援

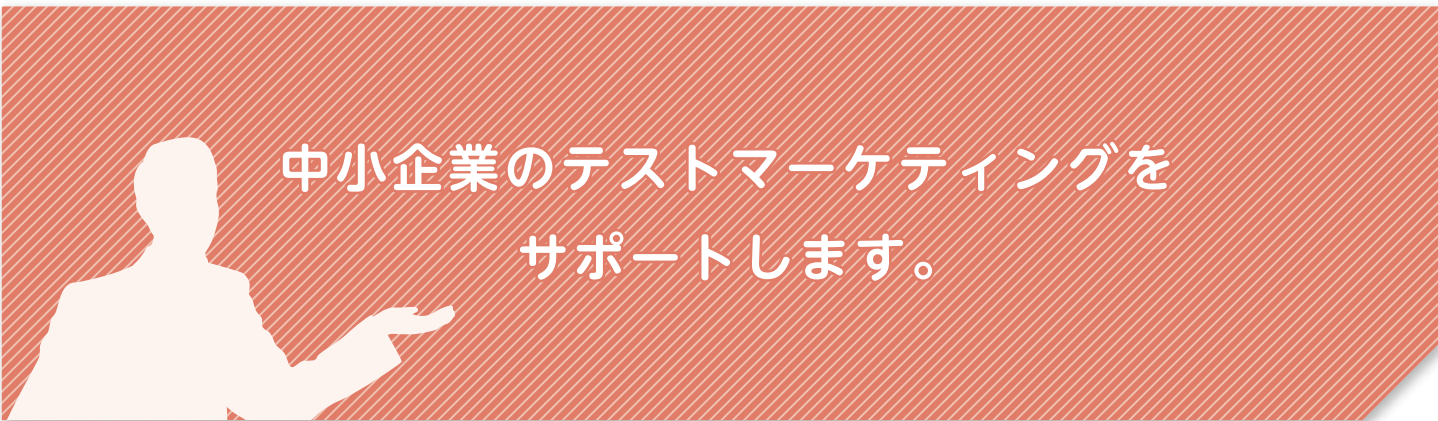
技術に自信はあるけど
うちの商品は
売れるんだろうか…?



新商品を開発したけれど
具体的な市場が
わからない…

新商品を本格販売する前に
実際にお客さんの声を
聴いてみたい!





中小企業のテストマーケティングをサポートします。

■ 販路開拓コーディネーター事業とは

新商品(新製品・新技術・新サービス)を持つ中小企業に対し、首都圏又は近畿圏の市場におけるテストマーケティングを通じて、市場評価の把握や市場投入までの筋道を立てるなど販路開拓に向けたサポートをします。

【事業のポイント】

① マーケティング企画のブラッシュアップをサポート!

効果的なテストマーケティングを実施するためにマーケティング企画のブラッシュアップをサポートします。

② 想定市場の「声を聴く」ための準備をサポートをします!

想定市場にアプローチできる販路開拓コーディネーター(以下、販路CO)とマッチングを実施、テストマーケティングの準備を進めます。

③ テストマーケティング活動をサポートします!

販路COが想定市場の複数の企業にアポイントを取り、支援先企業のテストマーケティングに同行訪問します。

④ テストマーケティング活動をフィードバックします!

テストマーケティング終了後、活動全体のフィードバックを行い、今後の課題解決に向けたアドバイスをします。

※本事業は、取引先の斡旋や販売先の紹介を行うものではありません。

販路開拓コーディネーター事業の概要

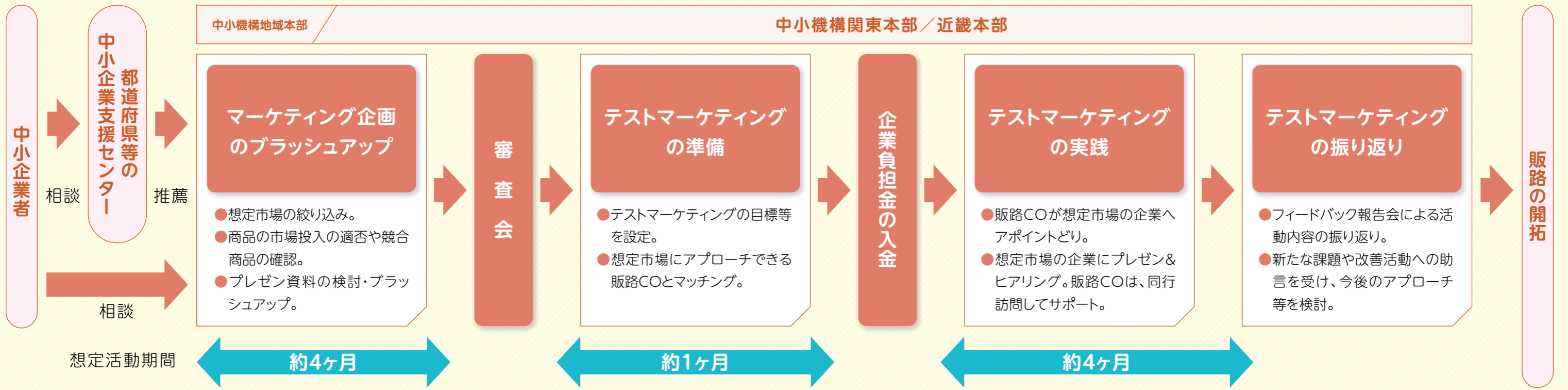
| | |
|-----------------------------|--|
| 支援期間 | マーケティング企画のブラッシュアップは原則として4ヶ月以内 |
| | テストマーケティング活動は原則として4ヶ月以内 |
| テストマーケティング活動における販路COの同行訪問回数 | 原則として15回以内 |
| 費用 | テストマーケティング活動時の販路COの同行訪問1回あたり4,100円(税込) ※支援開始前に一括振込み |

本事業における テストマーケティングとは…

支援先企業の新商品を本格的に販売する前に、首都圏または近畿圏の想定市場から顧客ニーズや商品の改善・改良点等を確認し、新たな市場開拓に向けた仮説の設定・検証をすることをいいます。

取引先の斡旋したり、販売先をご紹介するものではありませんので予めご了承ください。

■ 販路開拓コーディネート事業の流れ



中小機構のサポートの特徴



1 プロジェクトチームによる支援

プロジェクトマネージャーを中心に、チーフアドバイザー、販路CO、中小機構職員で編成したプロジェクトチームが、支援先の実情に合わせてテストマーケティングをお手伝いします。

2 業界に精通した販路CO

商社・メーカーのOBなどネットワークをもつ販路COが想定市場の企業に対し、アポイントメントを取り、実際に同行訪問してテストマーケティングのお手伝いをします。

3 販路開拓に必要な力をつける支援

テストマーケティングの支援を通じて、支援終了後に自社単独で販路開拓に取り組むことができるようお手伝いします。

サポート事例

■ 活用事例紹介

創業50年のA社。食料品業界の設備機械の開発製造・販売を手掛けているが、既存のノウハウを活かして、油分含有率分析機器を新たに開発。従来の食料品業界ではなく、新たな市場開拓を目指して当事業を活用。

マーケティング企画のブラッシュアップ

- 油分含有率分析器の特徴や想定用途等を再検討。
- 想定市場の顧客メリットや競合商品との比較等を行い、想定市場を絞り込み。化粧品市場と医薬品市場に設定。
- 想定市場向けのプレゼン資料のとりまとめ。

テストマーケティングの準備

- 化粧品、医薬品市場の企業や代理店企業の候補先をリストアップ。
- 有力候補先にネットワークを持つ販路COとマッチング。

テストマーケティングの実践

- 販路COが2つの市場の有力候補先にアポどり。
- 8社にテストマーケティングを実施(それぞれ1~3回訪問)。経営者のプレゼン&ヒアリングを販路COが同行訪問してサポート。

テストマーケティングの振り返り

- フィードバック報告会で取りまとめた訪問先の意見や市場の評価等を確認。
- 今後のアプローチ方法の助言を受け、市場投入までのシナリオを検討。

活動結果を踏まえて改善に取り組む

- ▶ 技術面:各業界の用途に応じて材質を変更。本製品の優位性を証明するために実証データを整備。
- ▶ 営業面:エンドユーザーのメリットが顧客に十分に提示できていなかったため、顧客から見た活用方法を強調した製品パンフレット等を作成。営業体制も刷新。

利用者の声

- お客様の声を直接、聞くことで要望する性能効果(ニーズ)と自社の想定していた性能効果に差があることがわかった。
- お客様の求めるニーズに対応した商品改良に取り組むことができた。

活動から半年後

- 化粧品市場の2社でデモ機の評価試験を実施し、見積書を提出。
- 医薬品市場の1社と契約成立。

支援対象となる企業

首都圏又は近畿圏への市場開拓に取り組む新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認企業や優れた新商品の販路開拓を目指す中小企業者です。次のチェックリストでご確認ください。

- 販売可能な優れた新商品(新製品・新技術・新サービス)をお持ちですか。
 - 商品の新規性・市場の広域性などの要因により販路が未確立で、企業単独での市場開拓が困難ですか。
 - 商品特性、市場・顧客のターゲット、販売方法などのマーケティング企画を検討する意思・体制はありますか。また、商品カタログ・説明書・データなどテストマーケティングに必要な準備が整っていますか。
 - 新商品を販売するにあたり、十分な経営力、販売体制、商品供給能力を持っていますか。
 - この事業が、販売代行や取引斡旋ではなく、企業の主体的なテストマーケティングを支援する制度であることをご理解いただけますか。
- ※商品の特性や法規制等によって、本事業の支援対象とならない場合があります。

Q & A



Q. 販売先の紹介をしてくれますか？

A. 本事業は、企業が自ら実施するテストマーケティングを支援しますので、販売先の紹介や販売代行は行いません。

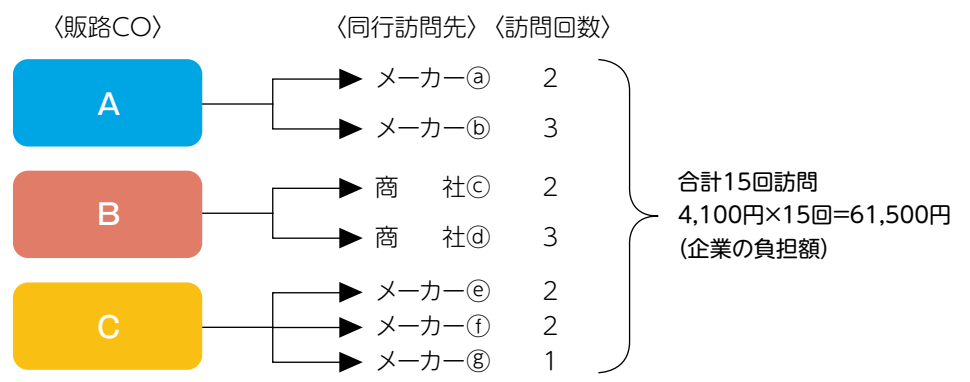
Q. どのくらいの支援実績がありますか？

A. 平成17年度の事業開始以来、全国で延べ1千社以上のご支援を行ってきました。

Q. 費用はどのくらいですか？

A. 販路CO1人・1先への同行訪問1回あたり、4,100円です。販路COの旅費の負担はありません。活動開始前に全費用を一括振込していただきます。
 なお、支援先企業が想定市場の企業を訪問する場合の旅費は、各自でご負担いただきます。

【例】 3人の販路COが合計7社の想定市場の企業に15回、同行訪問した場合



Q. 申込みに制限はありますか？

A. お申し込みは、中小企業者（※参照）であり、本パンフレットの「支援対象となる企業」に該当する企業です。

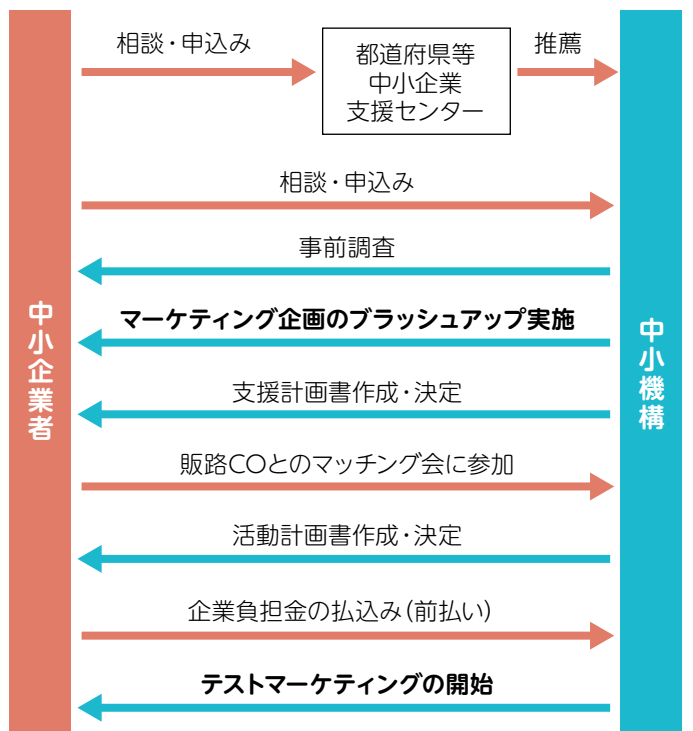
Q. 相談した後、すぐに販路COと同行訪問できるのですか？

A. ご相談後、一定の手続き（※※参照）やマーケティング企画のブラッシュアップ等を踏まえてから販路COとの同行訪問を実施します。ご相談内容によっては、他の支援メニューをご紹介することもあります。

※中小企業者の範囲(中小機構法より)

- ◎製造・建設・運輸業・その他
資本金3億円以下又は従業員300人以下の会社及び個人
- ◎卸売業
資本金1億円以下又は従業員100人以下の会社及び個人
- ◎サービス業
(ソフトウェア業、情報処理業を除く)
資本金5千万円以下又は従業員100人以下の会社及び個人。
- ◎小売業
資本金5千万円以下又は従業員50人以下の会社及び個人。
- ◎ソフトウェア業、情報処理業
製造業と同じ。

※※ご相談からテストマーケティング開始までの流れ



■北海道本部

経営支援部 経営支援課

〒060-0002

札幌市中央区北2条西1-7

ORE札幌ビル6階 TEL:011-210-7471

- 北海道中小企業総合支援センター
TEL:011-232-2001
- さっぽろ産業振興財団
TEL:011-200-5511

■東北本部

経営支援部 経営支援課

〒980-0811

仙台市青葉区一番町4-6-1

仙台第一生命タワービル6階 TEL:022-716-1751

- 21あおもり産業総合支援センター
TEL:017-777-4066
- いわて産業振興センター
TEL:019-631-3826
- みやぎ産業振興機構
TEL:022-225-6636
- 仙台市産業振興事業団
TEL:022-724-1122
- あきた企業活性化センター
TEL:018-860-5610
- 山形県企業振興公社
TEL:023-647-0664
- 福島県産業振興センター
TEL:024-525-4034

■関東本部

販路開拓部 マーケティング支援課

〒105-8453

東京都港区虎ノ門3-5-1

虎ノ門37森ビル3階 TEL:03-5470-1638

- 茨城県中小企業振興公社
TEL:029-224-5339
- 栃木県産業振興センター
TEL:028-670-2607
- 群馬県産業支援機構
TEL:027-255-6631
- 千葉県産業振興センター
TEL:043-299-2901
- 千葉市産業振興財団
TEL:043-201-9501
- 埼玉県産業振興公社
TEL:048-647-4101
- さいたま市産業創造財団
TEL:048-851-6652
- 東京都中小企業振興公社
TEL:03-3251-7881
- 神奈川県産業振興センター
TEL:045-633-5200
- 横浜企業経営支援財団
TEL:045-225-3711
- 川崎市産業振興財団
TEL:044-548-4141
- にいがた産業創造機構
TEL:025-246-0025
- 長野県中小企業振興センター
TEL:026-227-5028
- やまなし産業支援機構
TEL:055-243-1888
- 静岡県産業振興財団
TEL:054-273-4434
- 静岡産業振興協会(静岡市中小企業支援センター)
TEL:054-275-1655

■中部本部

経営支援部 経営支援課

〒460-0003

名古屋市中区錦2-2-13

名古屋センタービル4階 TEL:052-220-0516

- あいち産業振興機構
TEL:052-715-3063
- 名古屋産業振興公社
TEL:052-735-0808
- 岐阜県産業経済振興センター
TEL:058-277-1090
- 三重県産業支援センター
TEL:059-228-3326

■北陸本部

経営支援部 経営支援課

〒920-0031

石川県金沢市広岡3-1-1

金沢パークビル10階 TEL:076-223-5546

- 富山県新世紀産業機構
TEL:076-444-5605
- 石川県産業創出支援機構
TEL:076-267-1244
- ふくい産業支援センター
TEL:0776-67-7400

■近畿本部

経営支援部 経営支援課

〒541-0052

大阪市中央区安土町2-3-13

大阪国際ビルディング27階 TEL:06-6264-8613

- 滋賀県産業支援プラザ
TEL:077-511-1414
- 京都産業21
TEL:075-315-9234
- 大阪産業振興機構
TEL:06-6947-4375
- 大阪市都市型産業振興センター
(大阪産業創造館)
TEL:06-6264-9800
- ひょうご産業活性化センター
TEL:078-230-8051
- 神戸市産業振興財団
TEL:078-360-3209
- 奈良県地域産業振興センター
TEL:0742-36-8312
- わかやま産業振興財団
TEL:073-432-3412

■中国本部

経営支援部 経営支援課

〒730-0013

広島市中区八丁堀5-7

広島KSビル3階 TEL:082-502-6555

- 鳥取県産業振興機構
TEL:0857-52-3011
- しまね産業振興財団
TEL:0852-60-5110
- 岡山県産業振興財団
TEL:086-286-9626
- ひろしま産業振興機構
TEL:082-240-7703
- 広島市産業振興センター
TEL:082-278-8032
- やまぐち産業振興財団
TEL:083-922-3700

■四国本部

経営支援部 経営支援課

〒760-0019

高松市サンポート2-1

高松シンボルタワー タワー棟7階 TEL:087-811-1752

- とくしま産業振興機構
TEL:088-654-0101
- かがわ産業支援財団
TEL:087-840-0348
- えひめ産業振興財団
TEL:089-960-1100
- 高知県産業振興センター
TEL:088-845-6600

■九州本部

経営支援部 経営支援課

〒812-0038

福岡市博多区祇園町4-2

サムティ博多祇園BLDG.2階 TEL:092-263-0300

- 福岡県中小企業振興センター
TEL:092-622-5432
- 北九州産業学術推進機構
TEL:093-873-1430
- 佐賀県地域産業支援センター
TEL:0952-34-4422
- 長崎県産業振興財団
TEL:095-820-3091
- くまもと産業支援財団
TEL:096-289-2438
- 大分県産業創造機構
TEL:097-533-0220
- 宮崎県産業振興機構
TEL:0985-74-3850
- かごしま産業支援センター
TEL:099-219-1273
- 沖縄県産業振興公社
TEL:098-859-6255

事業に関するお問い合わせ

中小機構 経営支援部

Tel. 03-5470-1564