

販路開拓通信

【vol.130】

「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 ～ タカハ機工株式会社 ～

企業概要

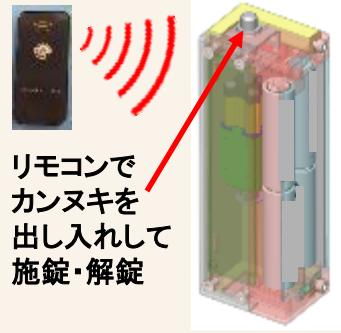
【事業内容等】 ソレノイド製造

【設立】 1979年 【所在地】 福岡県

【資本金】 5,000万円 【従業員数】 80名

【支援対象商品】 後付け電気錠「あかないんだな」

ソレノイドは、コイルに電流を流すことにより発生する磁力を応用し可動鉄心(プランジャー)を直線運動させる電気部品です。磁石を使用しない無磁型自己保持ソレノイドを採用。あけて欲しくない扉に後付けでき、簡単に施錠・開錠ができます。



リモコンで
カンヌキを
出し入れてして
施錠・解錠

➤ 支援の経緯

中小機構九州本部が支援している過程で、販売力強化の必要性が出てきたことから、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

専業メーカーとしてソレノイドの各構成パーツを一貫生産してきたなかで、自社オリジナル商品の展開を模索していました。その実現に向けて市場情報の収集、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

販路開拓チーフアドバイザーとともにマーケティング企画のブラッシュアップを行い、「介護分野」を当初のターゲットと想定し、次の仮説を設定しました。

<仮説内容>

認知症の高齢者と同居している世帯、あるいは入居施設において有用性がある。

- ①夜間等で家族や施設スタッフ等が見守りできないとき冷蔵庫に取り付けることで、過食を防止する。
- ②包丁やナイフなど「危険なもの」の収納スペースのドアに取り付けて安全を確保する。
→ご家族や施設のスタッフが取り付けることで安心、負担軽減になり、高齢者の安全を守れる。

➤ 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、5社に14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>

支援目標を次のように設定しました。

- ①家庭や介護施設のロックに関する現状・ニーズ、設置場所・要望・改良ポイント、商流等のヒアリング、モニタを通じた改良点等の情報収集
- ②「後付けロック」として要求される仕様の把握、見積書を提示して価格の受容性の検証

<仮説の検証結果>

- ・「本格的な製品である」という評価を得た一方で、冷蔵庫のドア仕様によっては対応できず、大きさ・重さ等に改善の余地のあることが判明しました。
- ・無磁型自己保持ソレノイドにこだわらず、薄型のソレノイドを活用して「軽量コンパクト」なモデルの開発に取組み、ターゲット市場を「集合住宅」「オフィス什器(キャビネット)」に変更しました。
- ・その結果、「10mmの薄さは魅力的である」「賃貸集合住宅のオートロックの代替品(組み込み型)にしたい」「主体ロックへの付加製品(独立型)として開発して欲しい」などの今後の商品化につながる情報を収集できました。
- ・見積書の提出: 1社、共同開発の合意: 1社、デモの実施: 6社という進捗結果に至りました。

<新たな課題>

- ・オートロック代替品として設計組み込みできる製品の開発

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・市場の声を訊くことでターゲットの見直しと仮説内容の変更につながり、後付け電気錠「あかないんだな」の用途や利用場面の絞り込み、そこへの提供価値が明確になりました。
- ・設計組み込みできる商品とするためには、建具メーカーと連携する必要があることを確認できました。

【今後の取り組み】

- ・建具メーカーと連携して設計組み込みできる商品開発を行い、市場浸透を図っていきます。
- ・小型・薄型・軽量、および取り付けや施錠・解錠が「簡易」という特徴を活かした自社オリジナル商品の展開も目指します。

「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ 株式会社 アドダイス ～

企業概要

【事業内容等】 現場技能AI(人工知能)サービスの提供
【設立】 2005年 【所在地】 東京
【資本金】 1,500万円 【従業員数】 3名
【支援対象商品】 SoLoMoNデバイス・テクノロジー
センサー技術(IoT)と人工知能(AI)を活用し、取り付けるだけで、①属人的な“匠の技”を見える化する、②管理の時間・手間・コストを削減する、③人手不足解消に役立つ省力化システムの構築を低コストで可能とします。



遠隔地からでもスマホで状況の確認ができ、省力化につながります

➤ 支援の経緯

東京商工会議所ビジネスサポートデスク(東京東)から当事業を紹介され、中小機構関東本部での相談に至りました。

➤ 販路開拓面での課題

養蜂業で採用され、実績を積み重ねてきました。今後他の分野へ参入するために必要な情報の収集やシステムの有用性を検証する必要性がありました。

➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

養蜂以外の分野として、施設栽培、養殖、外食等での活用、SIerとの協業の可能性を探索することとしました。栽培・養殖工程および、監視工程をIoT化、AI化することで、当システムの有用性について検証することを目指しました。メリットを享受できるターゲットと提供価値を次のように想定しました。

＜仮説内容＞

- ①施設栽培(高級品)・・・“匠の技”の見える化
- ②養殖(高級品)・・・品質向上、コストの削減
- ③外食(研究部門)・・・省力化、人手不足解消
- ④SIer(自治体担当部署)・・・付加価値の高い提案が可能

➤ 第2段階: 市場での仮説検証

3名の販路開拓コーディネーターが5社に14回の同行訪問活動を行いました。

＜テストマーケティングの内容＞

支援目標を次のように設定し、現場でのヒアリングと意見交換を通じて、情報収集を行いました。

- ①具体的なニーズや利用方法の炙り出し
- ②IoT導入先におけるAI活用状況の確認
- ③実証実験先の探索

＜仮説の検証結果＞

活動の結果は下記のとおりです。

- ①「匠の技」を継承するうえで、プロセスの見える化に役立つという評価をいただきました。
- ②アプローチした分野でのニーズは人手不足対策であることが確認できました。
- ③当システムの受容性や改良点の確認ができ、実証実験にあたっての課題を把握できました。
・大手外食チェーンで店舗内での調理工程での実証実験に進み、見積書を提出しました。

＜新たな課題＞

- ①個々のニーズに対応したきめ細かいソリューション提案の充実
- ②顧客がAIを導入するメリットの理解促進、明確な伝達手法の確立
- ③導入前のテスト範囲と費用の明確化

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・AI活用を視野に入れながらベストプラクティスを模索している企業においては、省力化による人手不足の解消、コストダウンに有効でニーズは大きいことが確認されました。
- ・IoT導入先で当システム導入の可能性はあるものの、AIの活用自体に具体的なイメージがもてていない企業では、明確な投資効果やコストメリットの提示が必須であることがわかりました。
- ・化粧品メーカーの検査ラインでの活用が検討されることになりました。

【今後の取り組み】

- ・ニーズに対応したソリューション提案の強化、投資効果の明確化により、今回のアプローチで関係ができた企業との連携を強化して当システムの市場浸透を図ります。
- ・自治体向け案件の獲得を目指し、SIerと協業して提案活動を行います。

販路開拓セミナーを開催しました！

株式会社東和銀行様のビジネス交流会(展示商談会)に出展されるお取引先向けに「販路開拓セミナー」を開催しました。
東和銀行様は群馬県前橋市に本店を置き、群馬県・埼玉県・東京都・栃木県に94の店舗網をおもちで、中小企業・小規模事業者へ大変熱心な支援活動を展開していらっしゃいます。

テーマ：「販路開拓支援のポイント」

～顧客から見た価値をいかに高めるか～

概要：①販路開拓＝顧客づくりのポイント

②顧客が魅力を感じる価値を創る・伝える

～自社商品の魅力を高めるブラッシュアップシート
活用のススメ～

③販路開拓コーディネート事業の説明

④販路開拓支援事例のご紹介

<セミナーの様子>



今後も販路開拓に活かせる様々なノウハウをご提供してまいります！

販路開拓セミナーへの講師派遣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