

北陸発！ 明日への挑戦



中小企業基盤整備機構（中小機構）では、地域を元気にする各種支援事業を展開しています。毎月第4火曜日のこのコーナーで、中小機構の各事業の内容及び事例について取り上げます。

「これでは売れませんね。」この一言が、小松電子株式会社と販路開拓コーディネーター事業との出会いであった。



高く具体的な市場が顕在化する中小機構関東支部拓に臨んだ。その結果、超純水製造装置の販路を「分析関連」「液晶・光学小型部品関連」「バイオ関連」「化粧品等」の小規模生産用」の4分野に絞り込むことにした。また、製品については他社製品と比較検討して特徴や優位性を整理し、改良を加えていった。営業力やメンテナンス体制は、自社の能力をかんがみ、代理店を開拓することにした。

近畿圏の市場へのアプローチを側面から支援するものである。販路開拓コーディネーターが必要に応じてマーケティング企画の段階から支援を行う

ターゲットの絞り込み
これを受けて小松電子は自らアンケート調査を36団体74名に行い、販路開拓コーディネーターか

首都圏市場を開拓

超純水製造装置

2年前に東京で行われた中小機構主催の展示会で、自社製作した「超純水製造装置」の販路相談に訪れた小松電子の担当者から中小機構のアドバイザーからこう指摘された。指摘の内容は「性能データが少ない」「製作するときに市場のニーズを確かめたか」の2点であった。ここから販路開拓コーディネーター事業を

活用した販路開拓への挑戦が始まった。

このことで、販路開拓の効果を高める取組みである。小松電子が首都圏での販路開拓を希望したため、販路開拓を直接支援

らアドバイスを受けながら必要な機能や必要とする市場等について仮説を立て、これを基に販路開拓コーディネーターと同行して首都圏での販路開

拓を希望したため、販路開拓を直接支援

拓コーディネーターと同行して首都圏での販路開

拓を順調に伸ばしている。問い合わせは中小機構北陸支部（076-253-5546）まで。



超純水製造装置
「うるびゅあ」

（中小機構北陸支部統括プロシエクトマネージャー・増森正樹）

●次回掲載 10月27日（火）予定

広告