

販路開拓通信

【vol.80】

「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

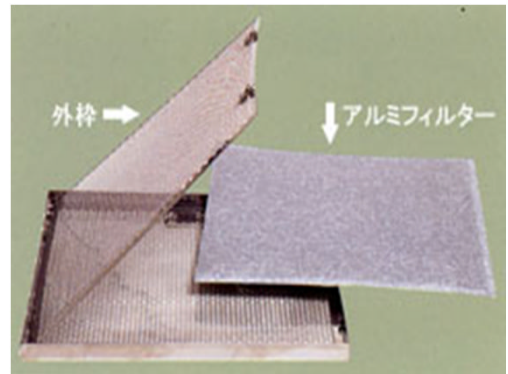
「販路開拓コーディネート事業」支援事例

～株式会社 エイエル工業 ～

企業概要

- 【事業内容等】 業務用グリスフィルターの製造、販売
【創立】 1991年 【所在地】 神奈川県
【資本金】 10百万円 【従業員数】 20名
【支援対象】 ALフィルターと厨房給排気設備安全衛生システム

当社のグリスフィルターは、厨房内で発生する油煙をダクトに導く前段階で油脂分を92%除去、回収できます。点検、清掃を含めた飲食店厨房の困りごとをトータル的に解決する安全衛生システムとして提供します。



支援の経緯

川崎市産業振興財団から当社の営業面での課題解決には販路開拓コーディネート事業が効果的との勧めで支援が始まりました。

販路開拓面での課題

- ①受け身の営業形態から積極的な営業スタイルへの変革
- ②変革に必要な営業ノウハウの蓄積及び営業プロセスの経験蓄積

第1段階: テストマーケティングの準備

ALフィルター単体では競合品のバツフルフィルターに価格面で不利になるため、支援製品は、「厨房給排水設備安全衛生システム」としました。販路開拓チーフアドバイザーとともに、ブラッシュアップシートに基づいてターゲットを下記の2つに絞り込みました。

＜仮説内容＞

- ①大型複合ビル(飲食店、社員食堂)のデベロッパー
- ②テナントとして厨房設備を持つホテル、飲食チェーン店

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10社のアプローチ先に合計41回(うち同行訪問回数33回)の支援活動を行いました。

＜テストマーケティングの内容＞

ダクト汚れの事前チェックでフィルター交換の必要性を認識してもらい、厨房で1か月のテスト設置を行い本サービスの有効性を検証しました。

＜仮説の検証結果＞

- ①ALフィルターについては各アプローチ先で概ね性能面、品質面、作業面で評価を得ました。
- ②シティホテル、飲食チェーン店、オーナー経営の飲食店から受注。リゾートホテル、飲食チェーン店の保守管理会社に見積書を提出。その他無料試用を2社実施しました。
- ③ヒヤリング→デモ→見積書提出→価格交渉→契約という営業プロセスを実地体験することができました。

＜新たな課題＞

- ①営業効率および利益率の向上、②競合との差別化の促進、③一層のコストダウン、④営業人材の育成などに今後取り組む必要のあることがわかりました。

第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

想定した2分野で多くの貴重な情報と評価、助言を得ることができ、トータルパッケージとしての提供価値が確認できました。営業プロセスを経験することで、導入促進となる資料づくりや提案ノウハウを蓄積でき、積極的な営業スタイルへの変革に一步前進しました。

【今後の取り組み】

明らかになった今後の課題については社内体制を整え、対応していきます。さらに今回の支援事業で関係構築のできたアプローチ先に継続的な営業活動を推進していくことを確認しました。成功事例をもとに積極的な他社への横展開を図っていきます。

「販路開拓コーディネート事業」支援事例

～ 高砂化工機株式会社 ～

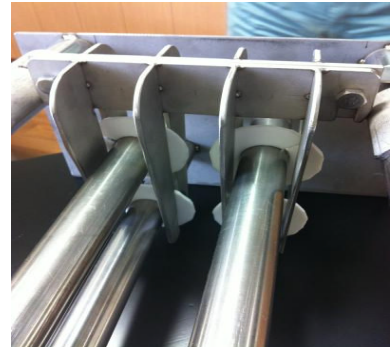
企業概要

【事業内容等】 化学・環境・エネルギー関連機器の製造販売

【創立】 1961年 【所在地】 埼玉県

【資本金】 30百万円 【従業員数】 36名

【支援対象】 自動スケール除去温泉廃熱回収システム
現状の設備の大幅な改造をせずに温泉の廃熱エネルギーを回収し、給水の昇温に再利用します。ボイラーの燃料使用量を削減できます。①伝熱管クリーニングが自動なので容易で確実、②廃湯用のポンプが不要、③効率よい熱回収が可能、といった特徴があります。



➤ 支援の経緯

埼玉県産業振興公社より紹介され、当事業活用で課題解決のお手伝いできると判断し、支援を開始しました。

➤ 販路開拓面での課題

温泉旅館のニーズをもとに開発したとはいえ、特徴である汚れの自動クリーニング機能の有効性確認、製品の完成度をあげるための情報収集、自社で販売していくための営業手法の確立が課題になっていました。

➤ 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ブラッシュアップシートを作成し、ターゲット顧客に合せたプレゼン資料を完成させました。

＜仮説内容＞

- ①熱交換器を導入しているが「汚れ」(スケール等)のメンテナンスで困っている温泉施設
 - ②熱交換器の導入を考えたい温泉施設
- ニーズの有無や製品の評価を得て、販路開拓の課題の明確化を目指しました。

➤ 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13社(他、紹介された施設5ヶ所)のアプローチ先に合計43回(うち同行訪問回数30回)の支援活動を行いました。

＜テストマーケティングの内容＞

温泉施設に訪問し、熱交換器の「汚れ」で困っていないかをヒヤリングし、効率化が図れるか、設置可能性を調査し、個別の状況にあった提案を行いました。

＜仮説の検証結果＞

- ①温泉旅館等のユーザー11ヶ所と、商材として扱う可能性のある6社から、ニーズの有無や製品の評価を得ることができました。
- ②今後の営業展開にあたって、当機の向いている温泉施設や設置条件が明確になりました。
- ③熱交換器製造販売会社へOEM供給にむけた連携内諾、1社でモニター実施が決定しました。

＜新たな課題＞

- ①モニター実施の具体化、②条件に合致する温泉地、施設のリストアップ、③製品改良への取り組み、④計画的・組織的なアプローチの継続

➤ 第3段階：成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

機器に付着する「汚れ」(スケール等)のメンテナンス負担を軽減したいという自動除去のニーズは確実にあることが確認できました。アプローチ先への訪問を重ねるなかで、製品改良につながる貴重な現場の声を収集できました。

【今後の取り組み】

- ①営業展開面…波及効果のある施設でのモニター実施を推進していきます。汚れの量や質、かけ流し、設置スペース等の条件を考慮し、可能性の高い温泉施設を重点に営業展開をしていきます。
- ②製品改良面…アプローチ先から要望の高かった省スペースに設置可能な製品改良に取り組んでいきます。

新価値創造展2014 開催のご案内

ブース出展者募集のご案内

 中小機構

グローバルニッチな技術と人が
課題先進国・日本を革新する

H!NT

 新価値創造展
2014

WELLNESS

GREEN

SMART

開催テーマ

ウェルネス社会を創る

[医療・医薬・スポーツ・住宅・ICTなど]

グリーンコミュニティを創る

[環境・都市開発・住宅・交通・サービスなど]

スマートファクトリーを創る

[生産機械・ロボット・ICT・流通など]

2014

11/19^{WED}

→ 11/21^{FRI}

IN 東京ビッグサイト
東 2・3 ホール

10:00-18:00 (最終日は17:00まで)

新価値創造展 事務局 〒107-6322 東京都港区赤坂5-3-1赤坂Bizタワー

TEL 03-6441-4901 FAX 03-6441-4900

E-mail st2014@wm.smrj.go.jp URL <http://shinkachi.smrj.go.jp/>

新価値創造展 検索

新価値創造展2014

第10回 中小企業総合展 東京

新価値創造展会場でも、金融・証券相談コーナー等、様々な窓口が解説される予定です。幅広い分野の専門家が貴社の悩みや経営課題の解決に向けて強力にサポート致します。これまでも、このコーナーの相談をきっかけに大きく飛躍することができた企業様が数多くいらっしゃいます。

経営方針に関わる大きな相談から、日々の細かい悩み相談まで、どんな事でもご相談ください。最適なアドバイザーを予約することが可能です。また、専門家のアドバイスを継続して受ける、販路開拓支援のサービスを受けるなど、中小機構の様々なサービスにつなげる事も可能です。どうぞこの機会に、お気軽にご相談ください。ご来場をお待ちしております。