

# 販路開拓通信

【vol.21】

「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のご紹介や当事業のタイムリーな情報をお届けしています



狙うは大市場！仮説と検証で顧客に迫る！



中小企業基盤整備機構  
関東支部 経営支援部 販路支援課  
TEL: 03-5470-1638

「販路開拓コーディネーター事業」  
支援事例 ⑮ ~ S工業 ~

企業概要

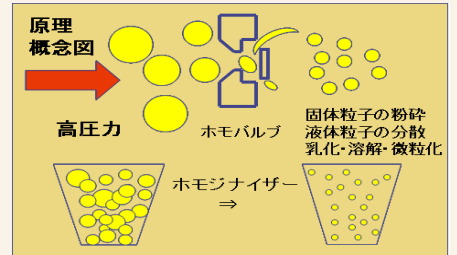
【事業内容等】食品・医薬品等機械の製作販売

【設立】1918年3月 【所在地】静岡県 【資本金】15百万円

【売上高】391百万円(2007.10) 【従業員数】19名

【商品概要】ラボスケールホモジナイザー

液体を攪拌して成分を均一化させる機械「研究室用ホモジナイザー」。同社は、新製品開発の現場で少量サンプルの試験結果が必ずしも実際のラインと整合しないという問題に着目し、「無脈動」という機能によりこの問題を克服しました。



➤ 支援の経緯

同社は(財)しずおか産業創造機構が支援を行ってきたものであり、同機構からの推薦により支援に至ったものです。

➤ 販路開拓面での課題

販売初期の段階で、製品の優位性の確認と更なる改良点の発見のため、市場の声を収集することが不可欠だったものの、同社の企業規模では自力での対応が困難でした。そのため、当事業を活用してテストマーケティングに取り組みました。

➤ テストマーケティングにあたって

液体を均質化することで品質向上を図るニーズを探し、製品の持つ優れた特徴に対応させることで、新規分野への進出が可能であるという仮説のもと、以下のような市場を想定して、アプローチ先を設定しました。

■ 想定した市場

・塗料分野 ・香料分野 ・食品分野

➤ 販路開拓コーディネーター事業での支援内容

3名のコーディネーターとともに、  
7社に10回の同行！

☆ 想定した市場での仮説の検証  
評価・可能性として・・

- ① 塗料分野では、「新しい均一分散化装置」との高い評価を得ました。
- ② 食品分野では、「無脈動」の利点が評価されました。
- ③ 価格面では同様の機械と比較して、コストパフォーマンスが高いと評価されました。

課題・要望として・・

- ① 基幹部品である「ホモバルブ」の材質について変更要望がありました。
- ② 導入実績が多い食品業界では、更なる顧客ベネフィットの提示が求められました。
- ③ 顧客ニーズ、顧客情報を探る姿勢に積極性が欠ける、いわゆる「指示待ち」の傾向がみられました。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

- ① 塗料分野2社、香料分野2社においてデモ機での評価試験の実施、及び見積書の提出
- ② 食品分野3社におけるニーズの収集

【今後の取り組み】

- ① 技術面: 「無脈動」の優位性を証明するには一層のデータの整備を行う。また、量産ラインへの適用を考慮し、効率アップと耐久性を確認する。
- ② 営業面: 顧客の要望に積極的に対応する姿勢を持ち、全体的な営業力強化を図る。また、営業ツールを充実し、技術的な優位性を反映できるようにする。なお、導入実績が多い食品業界ではユーザーの成功事例をまとめて、新たな開発テーマのヒントを与えるようなプロモーションを行う。

→ 上記について、取り組み手法を例示して提言したところ、同社長からは「営業力を強化するため、プロジェクトチームを発足させた」と力強い言葉をいただきました。今後の発展が期待されます。



「販路開拓コーディネート事業」  
支援事例 ⑩ ~ M社 ~

企業概要

【事業内容等】炭素製品の製造・販売

【設立】2005年4月 【所在地】愛知県 【資本金】26百万円

【売上高】16百万円(2008.3) 【従業員数】3名

【商品概要】CNTコートディッシュ

ナノカーボンチューブを活用した培養用シャーレ。ナノカーボンチューブをコート処理することで、従来の1/10の低血清培地であっても5倍の培養速度を得ることが可能になりました。



➤ 支援の経緯

同社は中小機構中部支部が事業化等の支援を行っていたものであり、同支部にて開催された出張相談会において販路開拓の相談を承り、支援に至ったものです。

➤ 販路開拓面での課題

同社の企業規模では経営資源に乏しく、実証実験先へのコーディネータや、営業面での仕組みづくりが不可欠となっていました。

➤ テストマーケティングにあたって

専門的な分野なため、コーディネーターの中から、当該分野に特に専門性を有する者1名を選定し、①実証実験できる研究機関との連携、②経営資源を補完する代理店の確保を着地点として、活動を行いました。

■想定した市場

・大学等研究機関 ・研究試薬分野

➤ 販路開拓コーディネート事業での支援内容

ニッチ分野にピンポイントでヒット！  
(5社に5回のアプローチ)

☆想定した市場での仮説の検証  
評価・可能性として..

- ①細胞培養技術は注目されている分野であり、潜在市場を検証できました。
- ②これまでに検討していなかった細胞種での活用可能性を検証できました。
- ③顕微鏡観察用のカバーガラスなど他製品での活用可能性を検証できました。

課題・要望として..

- ①滅菌状態について要望がありました。
- ②価格面について、営業活動を通じた精査が求められました。
- ③パッケージなど商品としての基本的な体裁が不十分。営業ツールを充実することが求められました。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

- ①大学等研究機関2機関において、実証実験を実施
- ②研究試薬分野において、販売代理店契約1社

【今後の取り組み】

- ①今回、実証実験を行ったデータを活かし、活用例を充実させる。
- ②パッケージなど商品としての基本的な体裁を整備するとともに、個別企業に合わせたプレゼン資料を準備するなど、営業ツールを充実させる。

→今回の成果を活かし、営業活動を軌道に乗せるためには、上記の取り組みが急務です。通常、今後の進捗計画等は販路PM・CADが例示し提言していますが、今回は同社が自力で作成するという素晴らしい対応でした。また、中小機構中部支部によるOB人材派遣事業を活用した継続的な支援も決定し、今後の成長を期待したいベンチャー企業です。

## 掲示板

### 1) 通販マッチング会が盛況のうちに開催されました。

関東支部では、健康グッズ・生活雑貨・食品などについて、「通販マッチング会」として通販企業との出会いの場を設けています。

本年度下期は2月6日に当機構の会議室を会場に開催しました。当日は通販業界から12社のバイヤーにご参加いただき、都道府県センターなど各地の支援機関からご推薦いただいた、プレゼン6社、展示23社(プレゼン含む)の中小企業の商品を評価いただきました。今回は、のべ48件の引き合いがあり、個別に商談の場へ進捗されます。

詳細は次号でお知らせする予定としております。



### 2) 販路開拓の支援事例・取り組みが掲載されました。

①当機構が運営する中小企業向けポータルサイト J-Net21の「施策活用企業事例」コーナーにて 当事業の事例10社が掲載されました。

URL: <http://j-net21.smrj.go.jp/know/shisaku/>

**J-Net21**  
中小企業ビジネス支援サイト

【掲載企業】(株)森久エンジニアリング、(株)アクト、(株)松田商店、(株)エー・エス・ブレインズ、(株)アビサルジャパン、(株)ケーシーズ、(株)マツザキ、(株)クレス、(有)井出計器、小松電子(株)

②(株)同友館が発行する、経営コンサルティング実務の専門誌「月刊 企業診断」に当事業の活動を卒業された企業が掲載中です。他社の取り組みを研究し、自社でも活かせるよう、是非、ご一読下さい。

コンサルティングの  
理論・実務・情報  
月刊  
**企業診断**

【掲載企業】

1月号 小松電子(株)、2月号 (株)アビサル・ジャパン、3月号 (株)小田量商会

③全国中小企業団体中央会発行「中小企業と組合」12月号において「中小企業の販路開拓戦略を考える」と題した特集が生まれ、販路開拓プロジェクトマネージャー 南の執筆稿が掲載されました。



■当事業へのお問い合わせは、販路支援課 鈴木(TEL:03-5470-1638)が承ります。