

販路開拓通信

【vol.22】

「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」 窓口相談の支援事例

窓口相談とは

中小機構関東支部では、中小企業の経営課題の解決をサポートするため、経営に関する様々なご相談をお受けしています。**お電話（03-5470-1620）でご予約**いただき、虎ノ門の機構窓口までお越し下さい。所要1時間程度で、相談費用は無料です。

販路開拓コーディネーター事業でも、事業の運営メンバーであるチーフアドバイザーが、月曜から金曜日まで、窓口相談を承っています。販路支援課 鈴木（03-5470-1638）宛にご連絡いただければ、スケジュールを調整させていただきます。今回は、ご相談の事例をご紹介します。（企業と商品情報の保護のため、一部、設定を変更しています）

➤ ご相談内容

【ご希望事項】

避雷装置の**販路開拓**について相談したい。

【アドバイスにあたりヒアリングした事項】

1. 開発の経緯、
2. 事業の概要（本業との関係・位置づけ、営業体制など）、
3. 製品の機能（特徴、類似製品との差異など）、
4. 狙いたい市場

➤ アドバイス内容

今後、取り組むこととして、次のように助言しました。

1. 類似製品との差異を調べる

- (1) 「類似製品の特許を侵害していないか」を調べる。侵害していた場合、時間・お金をかけて、類似製品の特許を侵害しないように本製品を変更してでも商品化するか否か、検討する
- (2) 本製品で特許を「出願・取得するか否か」を検討する。類似製品の特許を侵害していなければ、本製品で出願・取得しなくても商品化はできる。類似品が出回りそうになったら、別の商品を開発・販売する方法もある

2. 狙いたい市場を絞り込む

製品の特徴をチーム（経営者&開発・営業）で列挙し、「落雷したら困るところ」の仮説を立て、狙いたい市場（製品を使用する場所）を定めていく
（狙いを仮説する作業ツールである「シーン表」の作り方を説明しました）

3. 事業計画を策定する

- おおむね3年後の事業の目標（売上・コスト・要員など）を立て、それを達成するために「やること」と「時間軸」を逆算していく
- (1) 市場が定まれば、価格（上代・仕切）、チャネル、営業方法）などが決まる
 - (2) 資金計画および収支計画を、開業時、四半期ごとに、3年分作成する
 - (3) リスクおよび対応策を検討する
 - (4) 撤退ラインを定める。特許調査・出願・取得、目標、資金計画・収支計画、リスク・対応策など、各段階の検討により、事業化の可能性やチーム内の使命、役割分担などが明確になる

➤ 次回への引継事項

ターゲットとする市場が未設定であるため「**落雷したら困るところ**」の整理を宿題にしました。2週間後に2回目の窓口相談を実施します。

「販路開拓コーディネイト事業」 支援事例 ～ K社 ～

企業概要

【事業内容等】電子回路部品のオリジナル開発、システム構築、ソフトウェア開発

【設立】1998年10月 【所在地】神奈川県 【資本金】55百万円

【従業員数】4名

【商品概要】PLCUT（ノイズ除去専用タップ）

今、PLC（高速電力線）通信が注目されています。問題は、PLC通信の宿命である電磁波ノイズです。当製品は、この問題点に着目した製品で、AC電源から電磁波ノイズをシャットアウトします。



➤ 支援の経緯

社会性が高く新規性もあるのに成果に繋がらない。理由は、技術系経営者に多い、成り行きのアプローチでした。そこで経営者に、成り行きの営業プロセスから脱皮して戴くため、採択いたしました。

➤ 販路開拓面での課題

本件は経営資源が限られている企業ですので、ターゲット分野の絞り込みが課題でした。そこで、①医療分野は、総合的な医療コンサルタント企業とのコラボレーションの探索、②他の分野として、ある程度の数を納入出来るルート、を検討しました。

➤ テストマーケティングにあたって

絞り込みの結果、

- ①医療機器分野、
 - ②サーバールームでのラック需要、
 - ③自動車関連の分野
- にアプローチすることとしました。

➤ 販路開拓コーディネイト事業での支援内容

2名のコーディネーターとともに、
絞り込んだ3社に13回のアプローチ！

☆仮説の検証

評価・可能性として・・

- ①病院内の電源ノイズに有効であるとの評価を得ました。一方、サーバー室の新設などの、大型工事になると、コンサルタント会社、顧客、電源盤製造業者、現場工事業者など、多方面にわたる取りまとめ業社との連携が必要不可欠なことがわかりました。
- ②大手メーカーのデジタル交換機などの通信機器は、自社製ノイズフィルターを組み込み済み。サーバーの汎用デジタル機器や中小企業デジタル製品、施設設計への組み込みコンサルタント、専門工事会社を対象となることがわかりました。
- ③搭載機器の電子化によりノイズ対策は重要課題。ただし、現状は部品メーカー任せとわかりました。

課題・要望として・・

- ①設計段階での組み込みのためのスペックを確立するようにとの要望がありました。
- ②社内LAN構築の要件提示が求められました。
- ③サーバーラック仕様の多口タイプの製品の開発を求められました。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

- ①医療に関する調査、経営、建設計画のコンサルティング・サービスの大手企業から、病院建設時（海外市場を含む）の設計要件に取り上げていただく可能性を見いだしました。
- ②官公庁向けに多くの電子・電機OEM製品を納入している企業から、トライアル受注しました。

【今後の取り組み】

- ①現場の意見を参考に、医療施設のノイズ対策のデファクト・スタンダード・システムを構築する。
- ②プレゼンテーション技術及びツールを確立し、効率的かつ効果的な営業体制を構築する。

→今回の成果を活かして継続的な営業活動を充実させることが重要です。人的資源では、活動の途中から社長が技術面を担当し営業は専従者を配置することとなりましたのでチームワークでの営業できるようになりました。当事業の成果を固めるために、OB人材派遣事業での支援も決定しました。今後の成長・発展への取り組みを期待します。

掲示板

1) 店舗設計のプロに評価していただきませんか

商業店舗の設計にかかわる商材をお持ちの中小企業と(株)丹青社デザイナーとの出会いの場を創出する企画です。

中小企業が当該商材に関する評価を得て、取引のために「何を克服せねばならないか」を考える機会を提供します。

* (株)丹青社: (www.tanseisha.co.jp/) (東証一部)

場所は秋葉原、使用スペースは右図のとおり(壁面と平机)で採択数は5社、実施は7月14日~7月15日の2日間です。応募申し込みは中小機構各支部まで、詳細は販路支援課 南 (Email:tokyo26@smrj.go.jp)までお問い合わせください。



2) 通販マッチング会に参加された かまぼこ王子さん のブログのご紹介

通販のプロとお会いして (2009年2月 7日 15:01 かまぼこ王子)

今年の初大仕事、「通販マッチング会」へ参加してきました。

“独立行政法人 中小企業基盤整備機構”にて、まず、事前に商品やコンセプトのブラッシュアップがあり(昨年10月24日)、年をまたいで今年2月6日、通販のプロの方々を会場へお招きしてという、貴重な機会です。参加した企業は23社。各社とも、自社自慢の一品を揃えての会場となりました。



私たちN食品では、今回由比特産の桜えび、桜えび蒲鉾、桜えび塩のセットを窒素で瞬冷凍を施したのち、-60℃での保管をして発送する通販スタイルの商品を展示し、審査と評価をいただきました。大手通販会社の方と、商品についての指導を受けることができるチャンスだったので、私たちが今まで思いもなかったようないろいろなことを教えていただけました。ものすごい収穫と同時に、たくさんの反省点が見えてきました。私たちは製造専門会社なので、「作り手の想い」を最優先してしまいます。でも、買う側のお客様が求めているものが何かという点にもっと焦点を絞らなければ、どんな良いものを作ったとしても、やがてお客様は離れていってしまう。その温度差をどうやって解消していくのか…。いくつかのヒントとアドバイスをたくさんいただくことができた今回のマッチング会でした。難しいけれど面白い、やりがいのある宿題を手にした「N食品」です。(http://www.ninbensyokuhin.co.jp/blog/2009/02/post-33.html)

3) 販路開拓出張相談会のご案内

当事業では都道府県中小企業支援センター等の支援機関様のご要望に応じて、出張相談会を催しています。20年度においては、支援機関様やイベント会場にお伺いしての相談会を30回超実施しました。他にもセミナー開催を含め様々なご要望にお応えしています。

中小企業を日頃ご支援している支援機関様の皆様が

- ・販路開拓の方向性の助言に迷っている、
 - ・競合分析、ターゲットの助言に困っている
 - ・支援施策の選択に悩んでいる、
- などがございましたら、是非、ご要望をお聞かせ下さい。

相談会の進め方の打ち合わせでも結構です。また、販路開拓に悩んでおられる中小企業の皆様に向けた販路開拓の手法や当事業の支援事例などの寄稿も実施しています。支援機関誌をご担当されている方、お気軽にお問い合わせしてください。

※4月13日より、中小機構関東支部の執務室が虎ノ門本部ビル2階から3階に変更になっております。お越しの際はご注意ください。お願い致します。

■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。