

販路開拓通信

【vol.23】

「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

売れない在庫を眠らせていませんか？ ～失敗から学ぶビジネスモデル構築法～

中小企業の方から「在庫をどうにかしたい」といったご相談が多いです。ここでは、「なぜ在庫を抱えることになってしまったのか?」、中小企業の方が陥った状況を打開するビジネスモデル構築のヒントをご紹介します。

良い製品なのに
なぜ売れないの？



こんなことはありませんか？

- こんなに良い製品を作ったのに
なぜか売れない・・・
- 社内では評判がいいのになあ～
- 欠品は許されないので、たっぷり在庫してあるし・・・困った!!

良い
製品



良い
商品



- 良い製品を作っても売れない
お客さまにとって、良い商品でなければ、
お客様は買ってはくれません。
- 商品コンセプトは「技術に優先する」
自社の優れた技術を活かしただけの製品は、
世の中で求められていないかもしれません。
- 技術至上主義では売りにくい

良い「製品」と思っているのは？

自社の評価基準で判断されていることが多いようです。
自社の中でも部門によって評価基準が違います。

例えば

開発部門(独自技術、アイデア、等)

製造部門(コスト、作り易さ、等)

営業部門(販売ルマ、売り易さ、等)

お客様の価値以外の評価要素で判断されていないでしょうか

良い「商品」とは？

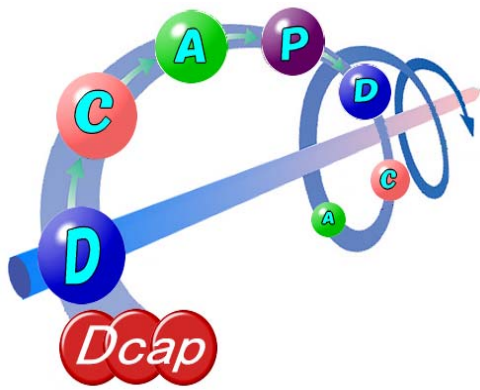
お客様が
「ほしいと思うもの」
「得したと思える価格、品質」
「使ったら満足度の高いもの」
良い商品は、「**お客様の価値の視点**」から、評価されています



評価の目は、
お客様に
近いほどよい

Doから始めるPDCAサイクル

通常はP(計画)から始まるサイクルを、状況に即してD(実施)からでも、スタートさせることができれば、その後のビジネスモデルにつながります。



D 現在行っている業務を可視化する

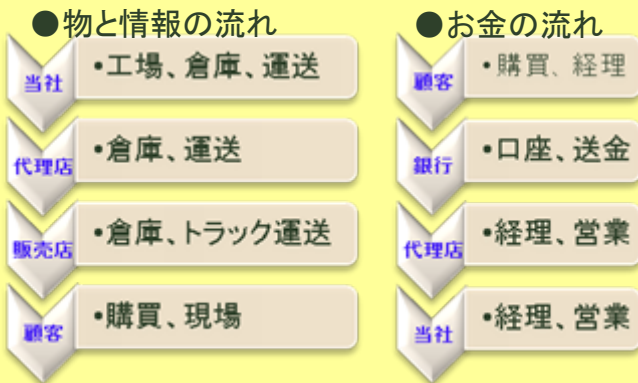
C 問題点を抽出する

A 改善策を策定し実行する

P ビジネスモデルを確立する

D 業務実態の可視化 → C 問題点の抽出

物と情報等納品の流れと顧客が負担した商品代金の回収フローと利益の分配を可視化します



対象商品に関する営業の実態を調べます

☆お客様の評価

買っていた理由

買っていなかった理由

商談の内容

☆チャネルの評価

流通業者の動きは？

協力度合いは？ 不満は？

☆競合商品を把握する

P ビジネスモデルの確立 ← A 改善策の策定と実行

物流や取引条件等の具体的な内容を決定します

- ①市場が求めている商品になっているか
- ②営業部員が直接販売する
インターネット等を利用した通信販売
流通業者を利用する
- ③売れる価格を探求する
流通業者のやる気が出る利益を確保する
- ④プロモーション
流通業者への情報提供を充実させる

問題点を分析・整理し、計画を再構築します

- ①商品コンセプトを再構築します。
まず既存製品のブラッシュアップをします。つまり商品の再開発です。
いろいろな仮説を立てて検討します。
- ②物と情報の流れを決めます。
誰と組んで商売をするのかを決める
物流や決済方法などを見直します
- ③役割と利益分配を決めます

掲示板

1)新しい販路開拓コーディネーターをお迎えしました

今年度、販路開拓コーディネーターが新たに33名登録されました。5月15日には、支援の進め方や事業の説明のほか、研修の一環として、支援予定企業とのプレマッチング会を実施。支援予定企業からプレゼンを受けるとともに、自身のネットワークで支援可能性がある企業との意見交換を行いました。今後、新規案件での活躍が期待されます。



2)2009年「元気なモノ作り中小企業300社」に 当事業で支援中、または終了された3社が選定されました。

中小企業庁では平成18年から毎年、「元気なモノ作り中小企業300社」を選定しています。普段は目に触れにくいものの、高度なモノ作り技術によりわが国の国際競争力を支え、活力の源泉となっているモノ作り中小企業の姿を、広く国民の皆様にもPRすることにより、選定された中小企業の事業機会の拡大や活力の高まり、他の中小企業の一層の奮起、若年層を中心にモノ作り分野に対する関心を持つきっかけとなることを期待としています。

今年度、新たに選定された300社のうち、当事業で支援中の企業1社、終了された企業2社が選定されましたので、ご紹介いたします。

支援中企業

『日本のイノベーションを支えるモノ作り中小企業』

㈱タカノ

<http://www.kk-takano.co.jp/>

固形潤滑剤「オイルスティック」

潤滑性をもつ黒鉛にモリブデン等の各種潤滑素材を配合、棒状に成形した固形潤滑剤です。プレス金型などで使用する無給油部品が自社で製作可能になりました。(群馬県センター)



支援終了企業

『キラリと光るモノ作り小規模企業』

㈱アカネ

<http://homepage3.nifty.com/business1/akane/index.htm>

多軸通電焼結装置

上下軸で加圧、加熱は水平方向より電流を流します。温度の均一性を保てますので広範囲の材料に適用できます(中国支部)



三丸機械工業㈱

<http://www.siz-sba.or.jp/sanmaru/>

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「ホモジナイザー」少量サンプルの試験結果が、実際のラインと整合しない欠点を補う機能を備えた画期的製品を開発しました。(静岡県センター)



「元気なモノ作り中小企業300社」は以下リンク先にて全社がご覧いただけます。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/sapoin/2009/090424mono300sya.htm>

販路開拓コーディネート事業の終了企業一覧は以下リンク先からご覧いただけます。

<http://www.smrj.go.jp/kanto/manage/033912.html>

※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。