

販路開拓通信

【vol.24】

「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ト事業」 支援事例⑱ ～ ○社 ～

今回は県主催のコンテストから採択し、当事業でテストマーケティングした支援事例です。

企業概要

【事業内容等】

【設立】1977年12月 【所在地】静岡県 【資本金】10百万円

【売上高】641百万円(2008.2) 【従業員数】34名

【商品概要】ゴールドドロップフィルター

従来のひも付きティーバッグの、カップから引き上げた際、水分が底辺にたまって抽出されにくい点を改良。ティーバッグの形状を逆三角形にし、頂点を下にしました。それにより、茶葉に含まれている水分を出しやすくし、同じ分量で味・コクが違います。お茶に限らず、様々な食品に利用可能です。



➤ 支援の経緯

同社との出会いは、静岡県が主催する「グッドデザインしずおか2008」でした。その後、しずおか産業創造機構と連携し、マーケティング企画のブラッシュアップを行ってきたものです。

➤ 販路開拓面での課題

同商品の「だし」「紅茶」への用途展開を検討しておられました。同社は生産技術はあるものの、マーケティングに関しては少量の自社企画のみの経験のため不得手であり、本業のお茶以外の市場投入には支援が必要となっていました。

➤ テストマーケティングにあたって

OEM供給のビジネスモデルの検証を着地点とし、食品分野に特に知見の深いCO 1名を選定して、活動を行いました。

➤ 販路開拓コーディネート事業での支援内容

食品分野にピンポイントでヒット！
2社に6回のアプローチを実施
☆想定した市場での仮説の検証
評価・可能性として・・

①バッグを湯から引き上げた後の湯切れが良いと評価を得られました。

②個別包装と少量受注が可能なことで、レストラン販売に大きな力になるとの評価を得られました。

課題・要望として・・

①従来のティーバッグより価格が高い点(3円)について、従来品と同価格に持っていくことが望まれます。

②従来品より味が良いという点については、評価に至りませんでした。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

食品分野において、

①「だし」を対象にした共同開発の内諾1社

②「紅茶」を対象にした業務用企画の内諾1社

【今後の取り組み】

①機械メーカーと共同特許の占有実施権について明文化する。

②共同企画により実績をつけ、機械メーカーなどの協力を得て、従来品と同価格に持っていく。

③全社経営計画にしめる新規事業の位置づけを明確にし、事業計画を策定する。

→同社の真摯な取り組み姿勢が、COのモチベーションを高め、短期ながら上記の活動成果に繋がったと考えます。経営者、経営幹部、後継者が参画された今回の活動をとおして、経営計画にしめる新規事業の位置づけ(パテント占有実施権の明文化、期間・予算・人材など)を明確にし、市場を開拓して載きたいと考えます。また、農商工連携支援など公的支援の活用も視野に入れながら、地元のしずおか産業創造機構に継続的にご支援をいただくことで合意しました。

〇社、S社ともに、真摯に取り組んでいただき、「今後の方向性を検証できた」とのお話でした。

「販路開拓コーディネート事業」
支援事例⑱ ～ S社 ～

企業概要

【事業内容等】

【設立】1972年8月 【所在地】静岡県 【資本金】10百万円

【売上高】44百万円(2008.7) 【従業員数】25名

【商品概要】WashBowl(木製ボウル)

従来のガラスや陶器に代わり、加工性が高い木材を活用した木製ボウルを商品化しました。木材の特徴である柔らかで優しいイメージや、その逆に重量感のある高級なイメージを作ることも可能です。



➤ 支援の経緯

同社との出会いは、静岡県が主催する「グッドデザインしずおか2008」でした。その後、しずおか産業創造機構と連携し、マーケティング企画のブラッシュアップを行ってきたものです。

➤ 販路開拓面での課題

同社社長は、これまでの家具商としての待ちの姿勢から、攻めの姿勢への転換を図りたいとのご希望をお持ちでした。しかし、単独では、新たな市場のチャネル構築が困難だったため、当事業で支援を行いました。

➤ テストマーケティングにあたって

デザイン・インテリア分野に知見の深いCO 4名を選定して「露出度を高める」ことを重視した活動を行いました。

《想定アプローチ先》

- ・ショールーム ・内覧会 & 展示会
- ・企画設計 & デベロッパー ・広報誌

➤ 販路開拓コーディネート事業での支援内容

4名のコーディネーターと
11社に24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斬新なイメージとデザイン性が評価されました。
- ②「海外市場に出しても劣らない」との評価をいただきました。

課題・要望として・・

- ①オーバーフロー対策を求められました。
- ②水栓具との組み合わせが求められました。
- ③主張型商品のため、新コンセプトによる提案を求められました。
- ④価格が高いとの評価は否めませんが、デザインや空間が優先される場面に絞って企画していく必要があります。

【具体的な成果】

- ①ショールームの確保 2社
- ②内覧会 & 展示会の実施 2社
- ③パートナー契約の締結 1社
- ④メルマガ発行に係る連携 1社

【今後の取り組み】

- ①商品面で要望のあったオーバーフロー対策、ユニット化の対応を進める。
- ②営業面では、価格に見合ったコンセプト設定、提案方法のブラッシュアップを行う。
- ③全社経営計画に定める新規事業の位置づけを明確にし、事業計画を策定する。

→社長の積極的な取り組みにより、上記の成果に繋がりました。この体験を活かし、全社経営計画に占める新分野の位置づけを社員に明示することが望まれます。また、信頼関係の構築に向けては、重点先を中心とした価格体系の整備、役割分担などが求められます。更に、空間デザインをとおした提案など「企画力」の学習余地は多いです。「答えは現場にあり」今回の出会いをきっかけに学習を深め、社長のバイタリティで新分野開拓の途を開かれることを期待します。

➤ 成果と

今後の方向

掲示板

1) 販路開拓コーディネーター事業の取り組みが掲載されます。

昨年にひきつづき、中小企業向けポータルサイト J-Net21「**2009施策活用企業事例**」コーナーにて、当事業の事例12社が掲載されます。

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



施策活用企業事例

施策活用事例は、中小企業を支援する施策を活用した事例をご紹介します。



掲載企業



- | | | |
|-------|-----------------|--------------------------|
| (不動) | (株) 星光美装 | … 返信機能付き封筒 |
| | (株) 三恵社 | … オンデマンド出版 |
| | (株) 小田量商会 | … 洗える量のレンタル |
| | (株) ワカミヤ商会 | … ワンタッチ開閉式試験管 |
| | (株) ルービック | … 手書き情報支援システム |
| | (株) ウイング | … 湿式清掃具 |
| | (株) オルズコーポレーション | … オリジナルレジンコート |
| | 大生機設(株) | … チーズ精製機 |
| | ケイアールエフエム(株) | … ノイズ除去専用タップ |
| | ヘルメス(株) | … 硬質ウレタン成型品 |
| | 三丸機械工業(株) | … ホモジナイザー |
| | パスコ(株) | … 窓ガラス用赤・紫外線吸収・反射コーティング剤 |

2) 中小企業総合展・ベンチャーフェアJapanの出展募集が始まりました

中小機構では、中小企業・ベンチャー企業の販路開拓、業務提携などの機会を創出することを目的に、ビジネスマッチングイベントを開催しています。

今般、当該イベントの中でも最大規模の「中小企業総合展」「ベンチャーフェアJapan」への出展者の募集が開始されました。(募集の締め切りは7月30日)

中小企業総合展は**11月4～6日の3日間**、東京ビッグサイトで、ベンチャーフェアJapanは**2010年2月2日～4日の3日間**、東京国際フォーラムで開催されます。

3万人規模の集客力を誇る両イベント、あなたの会社の新たなビジネス機会の創出に、出展を検討されてはいかがでしょうか。

募集要項などの詳細は以下URLからご確認下さい。

中小企業総合展2009inTokyo: <http://sougouten.smrj.go.jp/>

ベンチャーフェアJapan2010: <http://vfj.smrj.go.jp/>

(お問い合わせはそれぞれのイベントの運営事務局まで)



※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。