

販路開拓通信

【vol.27】

「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を利用された企業の「その後」②

株式会社 ミント・ランドリーサービス・ジャパン

➤ 企業概要

- 【業種】 マンション向け会員制
ランドリー サービス
- 【代表取締役】 堀場 克司
- 【本社所在地】 名古屋市中区
- 【資本金】 7百万円
- 【設立】 平成18年10月
- 【従業員数】 5人
- 【URL】 <http://www.mint-laundry.com>



(会員制のランドリーサービスのイメージ図)
ローマの詩人は、「手厚いもてなしの象徴」として
ミントのことを物語っています。当社は、このような
「手厚いもてなし」の仕組みを、マンション内の会
員様向けランドリー・サービスで、提供します。

➤ 支援を希望したテーマ

会員制ランドリーサービスの販路開拓

■背景

ホテルマンの経験を活かして「清潔・安心・快適」をコンセプトとするランドリーサービスで創業しました。アンテナショップでお客様の満足度が高くなりましたので、上記ビジネスモデルのF/Sを希望した次第です。

■活動を通じて解決したかった課題

- ①ビジネスモデルの検証
- ②最適なチャネルの探索

➤ 活動の状況

マンションの企画段階からの提案なのでデベロッパーと、「**乾燥の優位性**」を発揮できるガス供給会社にアプローチしました。COのネットワークと知見にリードされて、ガス供給会社に評価を得られた結果、デベロッパーに同行いただけるようになりました。また、ガス供給会社の営業マンが提案しやすいように、お客様のニーズをデータ化するなど、営業支援ツールの充実が必要であることがわかりました。長期に渡る提案が必要なため、現在も、信頼関係を深めるように努めています。

➤ 活動の所感

支援期間中は、PM・CADのコメントを何度も噛み締め全力で取り組みました。ただデベロッパーは実績のないビジネスモデルへの反応は冷やかで、「仮説と検証を繰り返し、ニーズを顕在化させる」といったアドバイスも、その時点では消化できませんでした。しかし相手のベネフィットを訴求すればガス供給会社のように信頼関係を得られ、ビジネスモデルの方向性が見出せましたので、今では「**仮説と検証は私の強み**」になっています。実際のアプローチ活動は3ヶ月強でした。法人を設立して間もない頃でしたので活動時間や活動費の捻出にも苦労しましたが、今思えば、もう少し支援期間が欲しかったと思っています。

* PM: 販路開拓プロジェクトマネージャー、CAD: チーフアドバイザー(案件の管理者)、CO: 販路開拓コーディネーター

➤ 当社の歩み

- 大学卒業後、外資系や大手のシティホテルで、ホテル経営全般に従事。
- ・平成17年4月 ・創業プラザあいち入居。ホテルライクなサービスを活かした事業をめざし創業
 - ・平成18年9月 ・名古屋市新事業支援センター「なごや発ビジネスプラン」優秀賞を受賞
 - ・平成18年10月 ・株式会社ミント・ランドリーサービス・ジャパン を設立
・販路開拓コーディネーター事業の採択&活動開始(翌年2月まで)
 - ・平成19年 ・愛知・岐阜・三重発(3県合同)ビジネスプラン発表会INなごやにて発表
 - ・平成21年 ・平成21年度版 新規開業白書特別版—今日的な開業事例12社のうちに収録
・マンション内の会員様向けランドリーサービスを**初受注**

「**継続は力なり**」を粘り強く実践して受注を獲得した堀場社長。

本年9月の某日、堀場社長が中小機構を訪問されました。開口一番「**受注しました!**」。狙った市場はマンション。厳しい市況が続いているので気になっていたのですが、嬉しいことこの上ありませんでした。**協力者・支援者との粘り強い信頼関係が効を奏した**のでしょう。



➤ チャネル戦略

寝具・毛布などを**ふっくら・やわらかな**風合いに仕上げるのはガスを使った乾燥機の特徴です。このため、ガス供給会社のチャネルルートを活用させていただけるように、それらの会社との関係を強化できるように努めています。経営資源が限られる当社にとって、頼もしいパートナーです。

➤ 商品・サービス戦略

とことんニーズを探っていくことで、日本にない独自の業態構築をめざし、それに合わせたサービス化(商品化)に取り組んでおります。サービスコンセプトは、

清潔・快適・女性も安心 です。

具体的には、

1. **清潔**:ドラムを無料で洗浄。また遠隔操作のサービス体制は、トラブルを懸念する管理者の手間を軽減します。
2. **快適**:花粉症やダニアレルギーの方向けクリーニング師としてのノウハウ提供、また電解水パワーを利用した除菌のすすぎも好評です。
3. **女性も安心**:最新のモニタリングシステムにより女性のお客様に安心して利用いただける環境提供に工夫してします。

➤ プロモーション戦略

パブリシティ:

地元経済紙誌に取り上げていただくこと7回、また直近では、日本政策金融公庫発刊の平成21年度版 新規開業白書特別版 '**今日的な開業事例12社**' に選ばれ、「消費者目線でコインランドリーの常識を覆す」として収録されました。このようなパブリシティ効果や国の事業(販路開拓コーディネート事業)で支援を受けたことが、経営資源の乏しい当社のプレゼンスを押し上げ、チャネル先のモチベーションアップに貢献している様子が伺えます。

営業ツール:

「大きな洗濯物をいつでも身近なところで**清潔・安心・ふっくら・安価**に仕上げる」ことの必要性をデベロッパー関係者に理解いただくために、主に女性の声をムービーにして視聴してもらっています。**アンテナショップでお客様の満足度を確認できる「強み」**を活かしています。

➤ 今後の成長ステージに向けて

販路開拓コーディネート事業で事業化可能性を見出して、ニュービジネスとしての第一歩をなんとか踏み出すことができました。それから2年半、ようやく1号物件が確定しました。南PMから「販路開拓コーディネート事業を利用された企業の '**その後**' ②に執筆してほしい」と依頼されたとき、一旦はお断りしました。まだ1号物件だけだったからです。しかし、**継続は力なり**を読者に伝えたいとのことでしたので、お引き受けした次第です。

日本のマンション市場の回復もまだ先になるとの見方が多いです。しかし、もともとマンション建設は企画段階から施工まで時間を要します。中・長期的な視点に立って挑戦を継続したいと考えています。幸い、チャネル先や関係会社から一層前向きに取り組んでくださるご意向を感じるため、連携を強化するよう努めます。また 短期的な経営を安定させ、ランドリーニーズの変化を注視して、受注につなげるため '**情報発信を続けたい**' と考えています。

掲示板

1) 通販セミナー及びマッチング会のご案内

昨年度まで開催し、ご好評を得ました通販セミナー及びマッチング会について、平成21年度においても開催することが決定しました。ご興味をお持ちの方は、お近くの都県等の中小企業支援センター(一都十県)、中小機構支部(九支部)まで、ご相談ください。

【通販セミナー】

日時:平成21年11月20日(金)13:30～、
場所:中小機構2Fセミナールーム
内容:「通販、引き合いの法則」
「魅せる!資料&展示のテクニック」

【通販マッチング会】

日時:平成22年2月19日(金)予定
場所:中小機構2Fセミナールーム

- * 募集締切10月30日(金)
- * セミナー参加はマッチング会の応募要件です



2) 中小企業総合展が開催されます

中小機構が主催する日本最大級の
中小企業向けマッチングイベント
「中小企業総合展2009inTokyo」が
11月4日(水)～6日(金)の3日間、
東京ビッグサイトで開催されます。

開催期間中は、自慢の新商品を持った
中小企業が全国から集まり、600ブース
に及ぶ展示を行います。

さらに、会場に設けられた無料経営相談
コーナーでは、当事業のチーフアドバイザー
が**販路開拓の相談に対応します。**

コーナーでは経営全般や新事業・新製品開発
等の相談も行いますので、是非ご利用ください。
当日のお申し込みでもお伺いします。



■ 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。

※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。