

販路開拓通信

【vol.28】

「販路開拓通信」は販路開拓コーディネーター事業
での活動を終えられた企業の事例や
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！



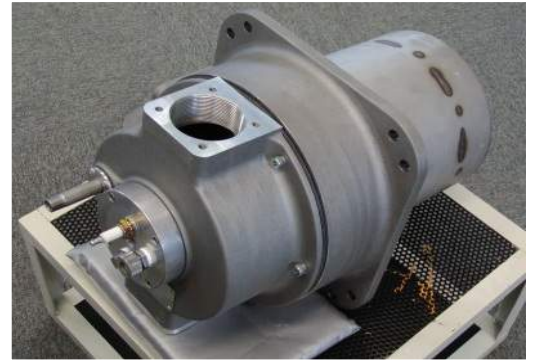
中小企業基盤整備機構
関東支部 経営支援部 販路支援課
TEL: 03-5470-1638

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」③

株式会社 エコム

企業概要

【業種】加熱設備の開発・設計・製造・メンテナンス
【代表取締役】高梨智志
【本社所在地】静岡県浜松市北区
【資本金】8,800万円
【売上高】1,850百万円(H21年7月期)
【設立】昭和60年8月
【従業員数】46人
【URL】<http://www.ecom-jp.co.jp/>



炉内の燃焼排ガスを燃焼用エアの予熱に利用します。受熱側の温度効率 $\geq 80\%$ 以上、燃料節約率は $\geq 35\%$ 以上、期待できます。

支援を希望したテーマ

熱交換機を搭載した省エネルギーバーナーのテストマーケティング

■背景■

地球環境に配慮した“ものづくり”。具体的には、CO₂の排出量を削減できる省エネルギーバーナーの完成度を高めるために、市場の声を訊いて技術面の示唆を受けることでした。

■活動を通じて解決したかった課題■
完成度を高めるため、下記のニーズや情報を収集することが課題でした。

- ① 需要の発掘
- ② 出力能力の選択
- ③ 対応燃料の種類
の増加
(LPG、13A)
- ④ 量産化に向けた製造手法
- ⑤ 適正コストの調査

活動の状況

販路開拓チーフアドバイザー(GAD)と当製品が優位性を発揮できる分野を考えて市場を絞り込んだ後、販路開拓コーディネーター(販路CO)とともに市場へのアプローチ活動を開始しました。

その結果、アプローチしたすべての企業(工場、商社等)でニーズを確認するとともに、技術的なアドバイス・指導をいただき、商談にも至りました。

また、技術部門以外の社員もガスバーナーのメンテナンスを行えることや、生産・フォロー体制についても安心できると、評価いただきました。

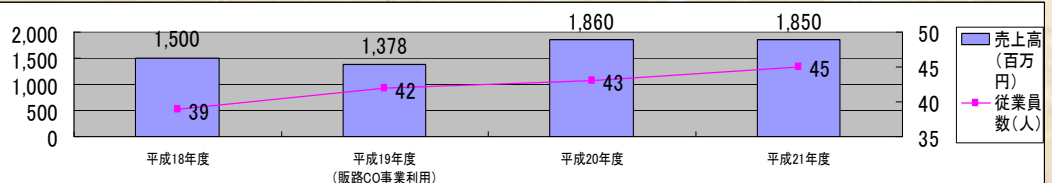
■収集できたニーズや情報■

- ① 温度効率が高く、工場のCO₂削減、省エネ対策に有用(特に600℃以上の排熱のある工業炉)。
- ② 現行の出力35,000kcal/hでは需要が少ない。出力能力の大きいタイプの開発が必要。
- ③ 現行機種は天然ガス向けだが、既存設備はLPGが多く、多様な燃料への対応が必要。
- ④ 燃料削減率から計算すると適正コストだが、ガスバーナーとしては高価。コストダウン要。

活動の所感

当社は一品受注生産の加熱設備を扱う専門メーカーであり、規格製品を扱うことが初めてでした。そこで、まずは製品の販売体制、及び販売戦略について助言いただきました。担当いただいた販路COは、業界経験が豊富で、かつ人的なネットワークが広い方でしたので、ガスバーナーの販路開拓にとどまらず、ガスバーナーを含むトータルシステムとしての需要を主眼に分野を絞り込んで活動できました。これにより、技術的な示唆に加えて、人的なネットワークも構築でき、活動を通して新しい課題を抽出し、対応策を検討・実践しました。

当社の歩み 売上高と従業員数の推移



あらゆる出来事に「前向きに、全力で」取り組まれ、 販路開拓コーディネート事業で把握したニーズを もとにして、新製品が誕生しました (CAD相場)



支援対象のENX-35 (35KW) 以外に、「どうしても120KWタイプが必要」と指摘され自社開発した新型省エネバーナー (ENX-120)

商品戦略

①スケールアップ:

35KWは、小型の坩堝(るつぼ)型アルミ保持炉の用途に限定されていました。120KWにスケールアップしたことで、1トクラスの保持が可能な溶解保持炉まで市場が広がりました。

②600℃以上の排熱確保

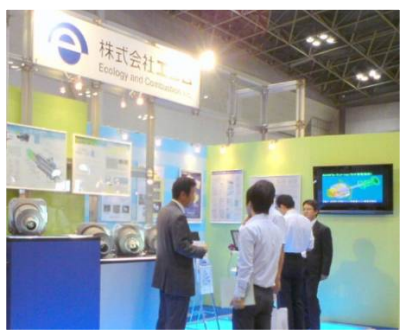
鉄鋼分野や化学分野からも引き合いをいただけるようになりました。

さらに、高効率の新型の熱交換器を搭載することにより、600℃以上の熱を排出する設備へ搭載する場合、30%以上の省エネルギー(燃料削減率)も期待できます。

現在は、より大型の240KWタイプを開発中です。

4年に一度の工業加熱の展示会「サーモテック2009」に出展。

工業炉メーカー、バーナーメーカーの大手企業が多数出展し、業界で注目されているアジア最大の展示会です。



チャンネル戦略

現在、下記の販売チャンネルで展開しています。

①既存のバーナーメーカーとの
共同開発及びOEM供給

②商社への単体販売

③大手ガス会社への販売

特に、大手ガス会社は販売協力にとどまらず、燃焼データの測定も協力いただいています。大手ガス会社が収集したデータは、信頼性の高い燃焼データとして、市場から評価いただいています。

プロモーション戦略

展示会出展:

2009年7月に開催されたサーモテック2009に120KWの新型省エネバーナー(ENX-120)を出展しました。

世界初のシェル&チューブ型の熱交換器を搭載したバーナーは、温度効率が高く、注目を集めました。

エンドユーザーのほか、多くのバーナーメーカー及び工業炉メーカーから、引き合いをいただきました。

今後の成長ステージに向けて

当社は、今後も省エネルギー、CO₂排出量削減のために邁進します。

【具体策】

①既存のバーナーメーカーや大手ガス会社との連携を強化し、省エネルギー化やCO₂排出量の削減につながる天然ガス(13A)への燃料転換を推進するための戦略商品として、当製品群を扱っていただくことを目標とします。

②このため、240KWタイプとさらなる高効率熱交換器の開発を進めるとともに、ラインナップを充実させます。

③また、今後さらに省エネルギーバーナー分野で成長していくために、省エネルギーバーナーを搭載した高効率炉の開発やエネルギーコストのかからない燃焼式脱臭装置の開発など、お客様に付加価値を提供できる商品を提案していきます。

施策活用企業事例

J-Net21
中小企業ビジネス支援サイト

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。

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

販路開拓コーディネート事業で首都圏市場を開拓された事例です。
(企業名を入力・検索してご覧ください)

【北海道】

3次元CGを使ったHIV／エイズ啓発のeラーニング【ケーシーズ】

【宮城県】

旅行者の留守宅をターゲットとしたセキュリティ装置【エー・エス・ブレインズ】

【埼玉県】

手書き業務をより簡便に！手書き文章をデジタル処理で支援するソフトサービス【ルービック】

書類往復の手間と経費の削減、環境保護にも貢献する往復封筒【星光美装】

【東京都】

携帯のコンテンツを、簡単に大きく見る、モバイル画像拡大配信サービス【クレス(美高舎)】

【神奈川県】

デジタル社会の電源は「ノイズ」だらけ、この不安を解決する電源フィルタ【ケイアールエフエム】

【新潟県】

ねじ締めのはらつきを「見える化」で改善【井出計器】

【静岡県】

朝搾った牛乳が午後にはチーズに！少量生産のチーズ製造機【大生機設】

高精度なデータを収集できる実験室用小型ホモジナイザー【三丸機械工業】

利き茶日本一の茶匠が提案する、おいしい緑茶生活【松田商店】

【愛知県】

あなたも100冊から出版できます！オンデマンド印刷による「少発行出版システム」【三恵社】

天然木のぬくもりをそのままに！硬質ウレタン成型品の擬木の用途開発【ヘルメス】

【岐阜県】

検査技師の悩みを解放するワンタッチ開閉式スクリー試験管【ワカミヤ商会】

【石川県】

光触媒＋UVで有機物を分解する「超純水製造装置」で首都圏進出！【小松電子】

【大阪府】

そのお風呂もったいない！オリジナルレジンカスタマイズ工法【オルズコーポレーション】

【兵庫県】

窓ガラスに塗布して室内を赤外線・紫外線から守る、“優しい”コーティング【パスコ】

「食育」をコンセプトに、保育園の室内で野菜を栽培する【森久エンジニアリング】

【徳島県】

建設業界から水性塗料処理剤を携え環境分野へ進出【アクト】

【広島県】

砂糖で肌を洗浄・保湿する「シュガースクラブ」【アビサル・ジャパン】

【福岡県】

一度貼って剥がすと文字が崩れるセキュリティシール【マツザキ】

【長崎県】

院内感染の予防対策に！産学官連携で開発された湿式清掃用具【ウイング】

【鹿児島県】

清潔感訴求！発想を転換したビジネスモデルで市場を開拓【小田畳商会】

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。