

# 販路開拓通信

【vol.29】

「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を利用された企業の「その後」④

## 株式会社 森久エンジニアリング

### ➤ 企業概要

- 【業種】 植物工場(\*)の開発・施工
- 【代表取締役】 森 一生
- 【本社所在地】 神戸市中央区
- 【資本金】 5550万円
- 【設立】 平成13年5月
- 【従業員数】 14人
- 【URL】 <http://www.biokite.com>

\* 植物工場とは、光や温度、湿度などを制御し、野菜や果物を計画的に生産する施設の総称



「幼児に科学する心を涵養する」と評価されました

### ➤ 支援を希望したテーマ

#### 植物工場の用途開拓

##### ■ 背景

これまでも大型プラントは受注していました。しかし受注から完成までの期間が長く、市場も未成熟でした。そこでビジネスを軌道に乗せるために、小型モデルの事業化可能性調査(F/S)を希望しました。

##### ■ 活動を通じて解決したかった課題

- ①受注の安定を目指した小型モデルのF/S
- ②最適なチャネルの探索

### ➤ 活動の状況

##### ■ 仮説の立案

…ターゲットに先進的なモデル保育園を設定…

- ①園児には、無農薬で安全
- ②保育園には、年間育成カレンダーの提案
- ③代理店には、育成ノウハウ・資材供給の継続的ビジネス機会の提供

##### ■ 仮説の検証

園の市場に明るい販路開拓コーディネータと同行。使用上の課題などの現場からの指摘を仰いだほか、代理店を通じて展示会展展の機会をいただいた。

■ 成果:モデル保育園での栽培開始

### ➤ 活動の所感

技術を活かしたビジネスを展開する当社にとって、今後の事業構築の基礎となる体験でした。具体的には、現場の意見を十分反映し、仮説の検証を行いながら販路開拓を進める手法です。

活動終了後は、その後の大型プラントのマーケティングや製品開発のコンセプト作りに応用しています。一方、植物工場はその特性上、検証作業から現場の要望に対応するのに時間がかかるため、もう少し支援期間を長く取っていただけると良かったと思います。

### ➤ 当社の歩み

- 平成13年: 5月設立、科学風「バイオカイト」発売
- 平成14年: 遠洋航海用「小型植物工場」開発
- 平成18年: 「バイオカイト」…グッドデザインひょうご受賞、兵庫ユニバーサル社会づくり賞受賞
- : 「植物工場」…深夜電力のみで稼動する植物工場システムを完成
- : 京都府の野菜流通業者に納入(平成21年現在日産量は国内No.1)
- : 中小企業総合展東京に「小型植物工場」を出展
- 平成19年: 販路開拓コーディネート事業で採択
- : 食育をテーマとして保育園市場のテストマーケティング
- : 活動の成果として保育園でのモニター栽培 開始
- 平成20年: 保育園市場向けに大手教材会社S社の誌上に掲載
- 平成21年: 野菜栽培期間短縮のための高効率照明設備を開発

お客様に対して心から興味を持って、信頼を得ている森社長。

完全人工光型植物工場の市場はまだ草創期。その中で日産量No1の工場稼働しているのはすごいですね。今後のチャネル戦略に期待しています。



栽培品種

グリーンリーフレタス、ミツバ、ルッコラ(ハーブ系)、バジル(ハーブ系)、シュンギク、コマツナ、パセリ、二十日ダイコン、ミニトマト、ミニニンジン など



多段式完全人工光型 植物工場

### ➤ 商品・サービス戦略

とことんニーズを探っていくことで、他社にない独自のノウハウ提供(商品化)に取り組んでおります。コンセプトは、栽培品目の多様化と省エネ です。

具体的には、

1. 従来の植物工場が脱しきれない葉物野菜以外の根菜、果菜などの植物工場栽培
2. 誰でも野菜を栽培できるユニバーサルデザイン
3. 露地栽培野菜よりも栄養価が高い高機能野菜の栽培技術の確立

### ➤ チャネル戦略

全国数箇所の大規模農家と提携し、露地野菜の栽培上の課題の整理と植物工場での栽培検証作業を行っています。具体的な市場深耕のパートナー(チャネル)は、食品商社、外食産業です。連携して当社製の「植物工場」の普及・啓蒙に邁進しています。

### ➤ プロモーション戦略

**パブリシティ:**

日経新聞、朝日新聞、日刊工業新聞に掲載していただきました。また、最近、「植物工場の照明理論」という書籍の執筆(共著)を行い、来年早々に出版予定です。

**営業ツール:**

展示用小型植物工場や高効率照明設備のサンプル機を準備し、お客様に試用いただけるようにしています。また、お客様から引き合いをいただいた際は、ご要望のプラントイメージ、概算建設コスト、損益試算などを速やかに提供しています。実績にもとづいた当社のノウハウです。

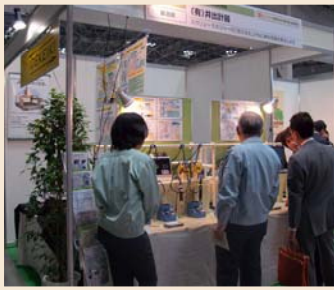
### ➤ 今後の成長ステージに向けて

矢野経済研究所の調査によりますと、平成21年の完全人工光型植物工場の市場規模は日産62,800株です。10年後には230,000株になるとの予測です。現在当社納入先の1社は16,800株です。当社は小規模ではありますが、栽培ノウハウを評価されてのことだと自負しています。

本年度より農林水産省や経済産業省の植物工場の市場創造に向けての対応も活気を帯びてきました。このような中で、市場成長の最大の課題は栽培ノウハウだと考えています。ここが当社の強みですので、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、当事業で体験した**大型プラントのマーケティングや製品開発のコンセプト作りを活用して**、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る小型機の市場も、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) 中小企業総合展2009 in Tokyo に支援企業が16社出展



若手を前面に出して商談の場に臨ませた企業



新製品を前面に出してお客様を誘導した企業



小さい商品にもPOPをつけて商品に機能を語らせた企業



商品を絞り、重点的にアピールされた企業

上記の写真のように、当事業の支援を終えられた各社とも工夫してお客様にアピールされていました。販路支援課でも、相談ブースで29社の相談を承りました。

### 2) 2009グッドデザインしずおかの表彰式



「グッドデザインしずおか」は、静岡県内で開発または生産されるデザインの優れた製品及び部品・素材を選定し、年に一度、静岡県が顕彰する事業です。選考基準には市場での受け入れやすさも加味されています。販路支援課では、昨年度より審査をお手伝いしています。本年も11月13日に県庁にて、大賞(1)、ユニバーサルデザイン賞(1)、マネジメント賞(2)、文化賞(2)、技術賞(2)、奨励賞(4)、の計12社が表彰されました。

■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。