

販路開拓通信

【vol.33】

「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！



独立行政法人 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」⑦

東洋ゼンマイ株式会社

➤ 企業概要

【業種】 金属製ばねとゼンマイの製造業
【代表取締役】 長谷川 光一
【本社所在地】 富山県黒部市
【資本金】9,980 万円
【売上高】460百万円 (H21年3月期)
【設立】 昭和61年5月
【従業員数】 38人
【URL】 <http://www.zenmai.co.jp/>



ゼンマイ式音声ガイド装置

電源や電池が不要な音声案内装置。ハンドルを10回程度廻してゼンマイを巻く。そのバネが戻る力を利用して発電し、1分間程度の音声案内をする。

➤ 支援を希望したテーマ

首都圏での販路開拓の可能性検証

■ 背景

ゼンマイを活用した環境商品として、電源が不要で設置場所を選ばない「ゼンマイ式音声ガイド装置」を開発

■ 活動を通じて解決したかった課題

地元の富山県で博物館・公園・空港等、公共施設で興味をもたれ、実績が実りつつあったが、民間企業、首都圏市場についての販路は未開拓の状況にあった。

➤ 活動の状況

販路開拓コーディネーター(6人)が、広告サイン、内装ディスプレイ、遊具施設関連の企業、計10社にアプローチ。当社が同行した回数は29回。

■ 市場性の検証結果

- ① 子供たちの集客に効果があると評価された
- ② 環境に優しい商品である
- ③ 動力を使わないので、どこでも設置できる
- ④ 音声内容や音量調整が可能→応用性が高い

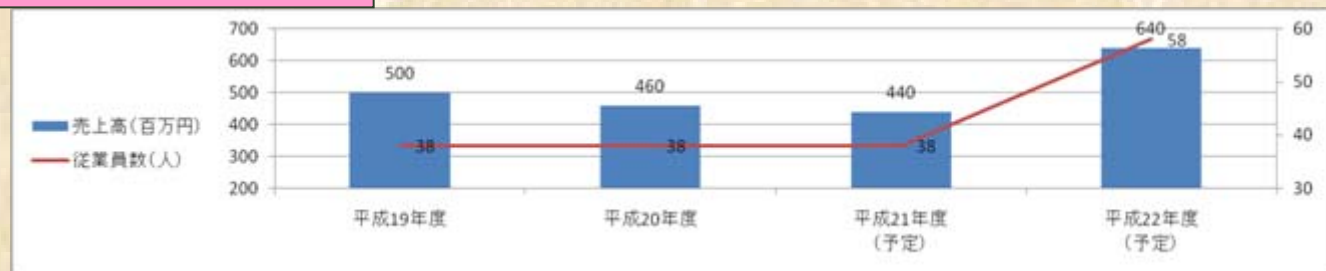
■ 成果

- ① 商業施設の設計施工企業のショールームへの設置が決定
- ② 遊園地でのモニター実施
- ③ 見積り提示・条件ネゴは4社
- ④ 回転数による課金制と木札によるビジネスモデルの可能性

➤ 活動の所感

公共施設での実績しかありませんでしたが、民間企業へのアプローチを体験することが出来ました。民間企業ならではの要望に応え続けることで、木札を販売するビジネスモデルやイベントでの抽選機用途の開発に発展しました。おかげで商品ラインアップが増えました。また、活動を通じてPR効果も高まったと思います。

➤ 当社の歩み



社長自らがあらゆる可能性にチャレンジ

販路開拓コーディネート事業で把握したニーズに基づきマーケティング全般を見直し、事業の拡大を図っている。



ゼンマイ式音声ガイドを聴いて、携帯電話でQRコードを読み込むと、商業施設が指示され、そこに行くポイントがもらえる。(幸手市)

商品戦略

商品改良と開発の継続

当事業で体験したアプローチ手法とニーズ把握から、適切な提案をすること、迅速に商品改良や開発へ対応すること、などの姿勢が評価されています。

最近では春日部共栄大学と協力して、QRコードと組合わせたゼンマイ式音声ガイドを開発し、埼玉県幸手市の商業協同組合の地域商店街活性化事業の「30秒の幸せ物語」のモニュメントとして注目されています。

チャネル戦略

①観光ガイド用途として

もともと評価が高かった観光用の音声案内として、自治体へのアプローチを強化していきます。

平成22年に入ってから熊本県八代市や千葉県市川市に納品しました。

②商業用途として

当事業を通じて民間のニーズが分かるようになりました。

幸手市のように地域商業の活性化策として、商業組合や商店街へのアプローチを強化していきます。QRコードと組合わけて各商業施設に誘導する手法は今後提案できると思います。

プロモーション戦略

①展示会への出展:

平成21年は次の展示会に出展しました。今後とも続けていく予定です。
世界新エネルギー展示会2009
イベントジャパン2009(横浜)
メッセナゴヤ2009(名古屋)
産業交流展2009(東京)

②パブリシティ:

日本経済新聞北陸版にはゼンマイ応用商品の開発の可能性として紹介されました。日経ビジネス、WEDGEにも当社の取組みが紹介されました。今後とも積極的に取材協力してまいります。

今後の成長ステージに向けて

ゼンマイ事業の拡大に取り組んでおります。

平成20年2月には中部経済産業局の地域資源活用事業に承認され、4年間に渡る商品開発の補助金の支援を受けているところです。また、平成21年9月には8,000万円の資本金を9,980万円に増資。平成22年度には東京都のゼンマイ会社を買収し、従業員数38人が58人に、売上高は640百万円に、会社の規模が拡大する予定です。これらの取組みにより、一層の商品開発力の充実と営業力の強化が図れると確信しております。

掲示板

1) 販路開拓コーディネーター事業活用事例集を作成しました

販路開拓コーディネーター事業を活用して販路開拓の課題解決に取り組まれた企業の事例集を作成しました。各課題は当事業でご相談を承ることが多い内容からピックアップしています。販路開拓の取り組みまたは支援の際のご参考になれば幸いです。

【掲載ページ】

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

※当面はWeb掲載のみで冊子の配布などはありませんのでご容赦下さい。



2) 販路開拓出張セミナー・出張相談会のご案内

当事業では、都道府県中小企業支援センター等の支援機関様のご要望に応じて、出張セミナー・出張相談会を催しています。

支援機関の皆様が

- ☆ 販路開拓の方向性の助言に迷っている、
- ☆ 競合分析、ターゲットの助言に困っている
- ☆ 支援施策の選択に悩んでいる、

などがございましたら、是非、ご要望をお聞かせ下さい。



中小企業の皆様の「製品・サービスを世に出すために何をしなければならないか」、「どういう解決手法があるか」などについて、出張セミナーや出張相談会を通じて具体的に対応しています。また、支援機関様の機関誌への販路開拓の手法や支援事例の寄稿も承っています。販路支援課まで、お気軽にお問い合わせ下さい。

3) 関東支部相談窓口での販路開拓相談のご案内

当事業では、関東支部2Fに設置されている相談窓口でも、販路開拓のご相談を承っています。

当事業を担当するチーフアドバイザーが、毎日1名、交代で在席しておりますので、当事業の利用意向のある企業または支援機関の方におかれましては、是非ご相談下さい。

ご相談のご予約、空き状況に関するお問い合わせは、下記をご参照いただくか、販路支援課までお問い合わせ下さい。

【関東支部窓口相談】

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



4) 中小企業総合展2010inKANSAI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マッチングイベントです。開催期間は5月26日(水)～28日(金)、会場はインテックス大阪です。開催期間中は、経営革新等に果敢に取り組む中小企業が、自ら製造・開発した新製品、サービス、技術等を一堂に介し500ブースに及ぶ展示を行います。活発なマッチングが行われますよう、皆様のご来場をお待ちしております。



■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。