

# 販路開拓通信

【vol.34】

「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！



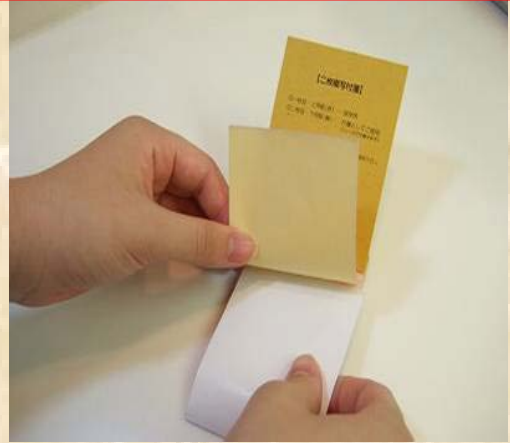
独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
関東支部 経営支援部 販路支援課  
TEL: 03-5470-1638

# 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」⑧

## 有限会社スガワラ印刷

### 企業概要

【業種】一般商業印刷  
【代表取締役】菅原 正博  
【本社所在地】東京都荒川区  
【資本金】300万円  
【売上高】76百万円(H21年7月期)  
【設立】昭和36年10月  
【従業員数】6人  
【URL】<http://www.copimemo.jp/>



複写式ふせんメモ

粘着式のふせん紙でありながら、ノーカーボン複写伝票のように同じメモ内容が複写されます。(実用新案登録済、特許申請中)

### 支援を希望したテーマ

自社開発商品のテストマーケティング

#### ■背景

受注を待っている印刷業から、提案できる印刷業に転換するため、過去の受注品を参考にして新商品の開発に取り組んできました。

#### ■活動を通じて解決したかった課題

参考にした受注品は、世の中に無い新しい機能を持つ印刷物でした。しかし、当時は取引形態が下請け的な同業者間取引であったため、受注も単発でした。このため、当事業の活動を通じて、自社の戦略的な商品に位置づけるために必要な手順について、現場の声を聞いて身につける

### 活動の所感(菅原社長)

コーディネーターの皆様より、営業プロセスの進捗に合わせた適切なアドバイスが得られました。当商品の評価を目の当たりにするとともに、**待っている営業と攻める営業の違いを体験**できました。どの現場についても、運営の仕方や**使い方まで提案する必要がある**ことが分かりました。また、想定していなかった受注という好結果につながり、大変感謝しております。今後も継続して新商品の開発や販路開拓に取り組んで参ります。

### 活動の状況

販路開拓コーディネーター(4人)とともに、想定した市場に関連する企業10社にアプローチ。当社は16回の同行訪問を行いました。

#### ■市場性の検証結果

##### a)医療現場向けのノベルティ:

製薬会社の営業現場で新しいノベルティ商材を探しており、使用される病院関係者の評価も良好でした。

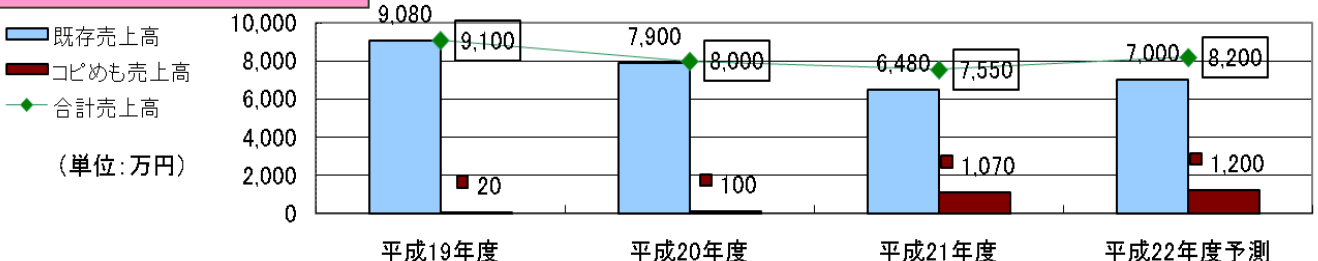
##### b)ホテル・旅館、介護施設の現場:

旅行代理店(2社)から「複数枚に記入して伝達する情報はない」、介護施設の現場(3施設)からも「複写をするメモの用途は見つからない」との回答。提案力不足(お客様の使用場面の研究不足)が明らかになりました。

#### ■成果

医療現場向けのノベルティとして高い評価を得て、支援活動後に約500万円分を受注しました。その他、研修ツールとしての用途を見いだせました。

### 当社の歩み



社長自らが市場の声を聞いて商品開発にチャレンジ！！  
販路開拓コーディネート事業で学んだマーケティング手法を  
活かして、ネットワークを拡大しています。

製薬会社の  
ノベルティと  
して納品



東急ハンズや  
LOFTの文具売  
り場で販売中

## 商品戦略

### 現場での使用方法の提案を模索中

製薬会社のノベルティとして新規性が認められ受注が広がっていますが、新規性だけではいつか類似品も出るなど、飽きがくると思います。そのため、以下事項を対応・検討中です。

- ①「メモツ多」に加え、新たに「コピめも」も商標登録をしました。
- ②医療や介護の現場での使用方法を検証し、消費財としての商品開発を進めています。
- ③研修現場でのツールとして使用方法を検討中です。

## チャネル戦略

### ①製薬会社に強い商社

ノベルティとして新規性が認められ、受注が広がっているので、このチャネルを活かして更に現場で役立つ商品に改良し続けます。

### ②ギフト関連に強い商社

製薬関連商社を通じて、ギフト関連の商社と知り合いました。製菓会社や文具メーカー、百貨店の外商など手広い販路を持っています。同社からは、ギフト業界向けの新たな商品開発の要望も出ています。業界特有の価格設定や複雑な販路も、窓口となる企業がしっかりしていれば全く問題ないことも分かりました。

## プロモーション戦略

### ①展示会への出展:

プレミアムインセンティブショー(4月)

ギフト関連商社の委託により出展。反応が大変良く、別の業界(製菓業界、受験ビジネス業界など)からのノベルティ見積りが増えてきています。

### ②自社ホームページを刷新:

「コピめも」に特化したHPに刷新中です。

### ③大学病院の現場で検証中:

後輩が大学病院の看護学部の准教授になっていることを知り、モニター中です。

KEYWORDは「医療事故防止のコミュニケーションツール」です。

## 登録商標「コピめも」、技術面の特許も申請中

実用新案は取得済みですが、某国内大手文具メーカーより同じ市場を狙った商品が今年3月に発売されました。しかし「ふせん糊」が付いていない普通の複写メモでした。そこで念のために商標登録と特許申請をしました。しかし、大手メーカーはさすがに売り方が素晴らしく、学ぶことが多いです。やはり、当社単独では限界があるので、新たなパートナーが必要です。商社、ギフト会社とのネットワークを強固にしていきます。既に新しい商品を開発し、今秋、実用新案を申請予定です。

## 今後の成長ステージに向けて

## 掲示板

### 1) 販路開拓コーディネーターを新たにお迎えしました

当事業では、今年度、13名の販路開拓コーディネーターを新たにお迎えしました。

5月19日には、事業への理解を深めていただくためのオリエンテーションを開催。事業内容や支援の進め方について、販路開拓プロジェクトマネージャーから説明するとともに、当事業をご利用いただいた(有)スガワラ印刷の普原社長からは活動事例の発表をいただきました。  
**(有)スガワラ印刷の活動事例は中面を参照下さい)**

その後のチーフアドバイザーとの面談では、自身の持つネットワークや、中小企業支援に対する思いなどをお話いただきました。

今後、新規案件での新たなネットワークの活用が期待されます。



### 2) 海外展示会出展サポート事業のご案内

この度、中小機構では新たな海外市場開拓支援事業として「海外展示会出展サポート」を実施致します。当事業は中小機構と(独)日本貿易振興機構が連携して、海外市場の開拓に意欲的な中小企業に対して、海外展示会への出展に係る国内準備の段階から、現地での支援、出展後のフォローまで、一貫した支援を行うものです。

具体的には、海外展示会の期間中に支援スタッフ(国際化支援アドバイザー、経営支援専門員、通訳)を現地に配置して、会場での出展支援を行うとともに、国内においては、出展までの準備から出展後の商談、契約実務、製品改良等のフォローまで、中小機構の有する以下の支援ツールを組み合わせ、総合的な支援を行います。

#### 中小機構の支援ツール

中小企業大学校の研修事業 / 国際化支援アドバイス事業 /  
専門家継続派遣事業 / 経営実務支援事業 / 経営窓口相談

事業の詳細は以下URLからご確認下さい。

中小機構トップ > 経営支援 > 国際化の支援 > セミナー講演会等のご案内 > 海外展示会出展サポート支援企業の募集

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/news/053455.html>

#### 【お問い合わせ先】

▼経営基盤支援部 海外展開相談課 電話：03-5470-1522 または  
▼企画部 国際統括室 国際課 電話：03-5470-2375

■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。