

販路開拓通信

【vol.35】

「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！

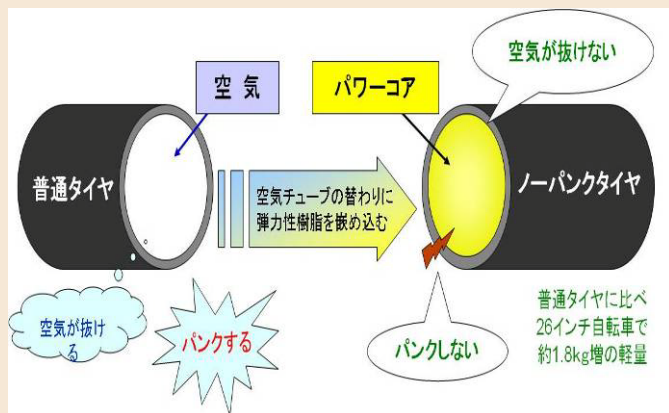


独立行政法人 中小企業基盤整備機構
関東支部 経営支援部 販路支援課
TEL: 03-5470-1638

「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ K社 ～

企業概要

【事業内容等】自動車プラスチック部品の成形
【設立】1982年 【所在地】愛知県
【資本金】10百万円 【従業員数】60名
【支援対象】(ビジネスモデル概要)
自転車や車椅子のタイヤの内側に嵌め込む微細発泡弾力性樹脂のタイヤ芯材と専用の工具を授産施設に提供。当該施設で働く通所者に施工してもらい、通所者の「工賃」向上に寄与するというビジネスモデルです。



➤ 支援の経緯

中小機構中部支部(新連携)の推薦:
地元の授産施設での体験をもとに検討された、
工賃アップを探る授産施設の実情と障害者の
自立を支援するビジネスモデルについて、
テストマーケティングの依頼がありました。

➤ 販路開拓面での課題

首都圏市場を開拓するのに「何が求められるか」
の事業化可能性を調査(F/S)することが課題で
した。そこで利用者の利便性や安全性を地元で
6ヶ月かけて収集・整理してから、「販路開拓コー
ディネーター事業」に取り組みられました。

➤ テストマーケティングにあたって

当事業の第1段階では、ビジネスモデルのブ
ラッシュアップを行います。今回は既に明確
になっていたため、当社の限られた要員でい
かに活動に取り組むかの検討を優先しました。
具体的には、活動に同行して支援する販路開
拓コーディネーター(販路CO)を千葉県授産
施設にネットワークがあるA氏に絞ってF/Sに取
り組み、「何が求められるか」の検証と千葉県
内1箇所のコア拠点確保を目指しました。

➤ 販路開拓コーディネーター事業での支援内容

当事業の第2段階は、支援企業が販路COととも
に市場の声を訊く仮説の検証です。ここでは千葉
県内の4社が参加した「講習会」が、効を奏しました。
自転車修理事業を検討されていたW社の船橋・習
志野・八千代の3拠点で取り扱いが決まりました。
今後、他の作業所がこの事業に進出した際には
「拠点としての機能」を果たすことも約束してくれ、
チラシも複数職員がそれぞれ作り、新規性をだす
ように工夫いただいています。

一方、取り扱いに踏み切れない施設の理由も判
明しました。施設側の利用者の確保と収益性への
不安でした。

当事業の第3段階は、仮説の評価と今後の方向性
についての提言です。コア拠点は確保できました。
一方、利用者の確保と収益性への不安に対しては、
成功事例を積み上げて情報発信することが必要で
すので、意欲的かつ協力的なW社とともに効果的
な仕組みづくりが望まれます。そこで報告会では、
活動で得た成果を具現化する事業計画の再構築
と課題解決の手法を例示・提言しました。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

- ①コア拠点の確保: W社の船橋・習志野・八千代の3拠点で取り扱いが決定しました
- ②広報活動: 千葉県障害者就労事業振興センターが、HP上や各地の行政へ広報していただけることになりました
- ③取り扱いに踏み切れない施設の理由を把握:
「どのように利用者を確保するか、収益がでるか」という不安があることを把握できました

【今後の取り組み】

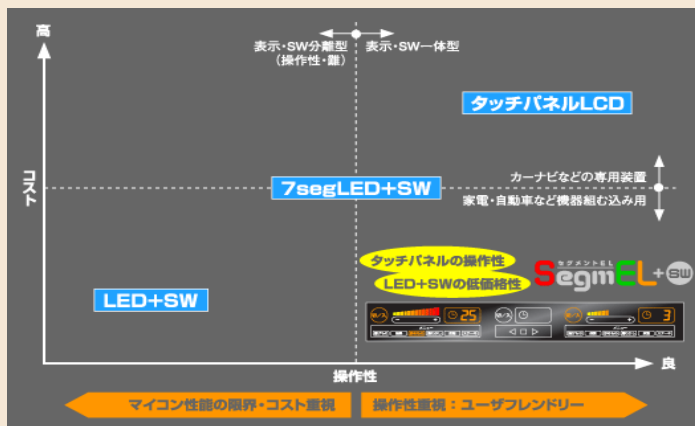
取り扱いに踏み切れない施設の理由への対応

- ①施設側の収益性への不安: 原材料や工程管理を見直してコストダウンに注力中
- ②施設側の利用者確保の不安: 成功事例や活用いただくプレゼンテーションツールを充実中
意欲的で協力的なW社への全面的なサポートを通じて、是非、成功してほしいビジネスモデルです。

「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ HS社 ～

企業概要

【事業内容等】EL発光素子の製造・販売
【設立】1985年 【所在地】北海道
【資本金】150百万円 【従業員数】33名
【支援対象】セグメントEL
従来、ELは主にバックライトの用途で使われていましたが、発光面をセグメント化し、絵や文字などを独立して点燈させる技術を開発。低価格・高組立性・デザイン性に富むのが特徴です。今回は、「光るてすり」をテーマに、セツメーカーからの課題抽出を目指しました。



➤ 支援の経緯

中小機構北海道支部(新連携)の推薦：
平成19年11月の新連携認定案件。無機エレクトロルミネッセンス技術を活かした製品の市場ニーズを検証するための依頼と推薦でした。

➤ 販路開拓面での課題

市場の絞り込み。自動車部品、家電、照明など広範囲な市場が見込まれました。一方、営業要員は限られています。そこで、セグメントELの特徴を活かせるどの分野のどの用途を優先するかを絞り込むことが、課題でした。

➤ テストマーケティングにあたって

当事業の第1段階は、販路開拓チーフアドバイザーとともに行うマーケティング企画のブラッシュアップです。数ある用途の中で、「光る手すり」に優位性があるとの仮説を導き、住宅・建材・什器備品・福祉施設分野にアプローチすることで合意を得ました。その後、「市場で何が求められるのか」市場でのヒアリングなど活動をリードする販路開拓コーディネーター(販路CO)3名とマッチングして、支援活動を開始しました。

➤ 販路開拓コーディネーター事業での支援内容

当事業の第2段階は、支援企業が販路COとともに市場の声を訊く仮説の検証です。3名のCOによる9社24回(うち同行16回)の活動の結果、①素材としては評価するが、製品がないと検討が難しい、②老人施設は夜間の出歩き防止のため、廊下の手すりを明るくする用途は考えにくい、③建材としてはEL寿命の懸念がある、などの意見がでました。一方、幸いにも「光る手すり」からの発想の延長で「EL常夜灯」を提案いただいた企業もあり、展示会に出展することになりました。また玄関照明への用途や医療関係の什器の可能性も見いだせました。

当事業の第3段階は、仮説の評価と今後の方向性についての提言です。支援活動により3つの分野で方向性がみえましたが、それぞれの答えはお客様が持ってたものです。「お客様とうまく繋がった先」と、「お客様客とうまく繋がらなかった先」との違いは何であったか、営業プロセスを振り返ってみる必要があります。具体的には、お客様から答えを引き出すヒアリング力です。そこで報告会ではこのことについて意見交換するとともに、今後の展開に向けた、アクションプランを例示・提言しました。

【具体的な成果】

- ①住宅・建材関連業界の2社とは、EL常夜灯、クローゼット、玄関照明、階段などの活用場面で製品化に取り組むことになりました。また医療関係の什器の可能性も見いだせました。
- ②提案された案件の一つとして、EL常夜灯は、試作品を完成させて共同出展(DIY展示会)することになりました。

【今後の取り組み】

3つの分野への深耕作戦とヒアリング力の向上

開発段階からの情報収集により明らかにされたお客様の価値を検証し、採算性、市場性を加味した取り組みが望まれます。また、お客様から答えを引き出すヒアリング力の向上に注力し、継続的な信頼関係を構築されることも望まれます。今後の当社の成長に期待します。

➤ 成果と 今後の方向

掲示板

1) ㈱タワダ(既支援先)がアクセシブルデザイン包装賞を受賞されました

平成19年度にご支援させていただいた㈱タワダが(社)包装技術協会のパッケージングコンテストで『アクセシブルデザイン包装賞』を受賞されました。

※「アクセシブルデザイン」とは・・・バリアフリー、ユニバーサルデザインから一歩進み、障害のある人もない人も、高齢者も若年者も、ともに使いやすい「共用のデザイン」という考え方。

同社は当事業での活動を通じて、「エコ・ステッチャー」(ワイヤーでなくスフ糸で縫合した新しいダンボール箱)のテストマーケティングに取り組みましたが、今回の受賞も同社の環境・ヒトに優しい取り組み姿勢が評価されたものと思います。今後、益々の活躍を期待します。

受賞製品「糸を抜けば簡単オープン」

子供用商品の包装改善で、購入層が子供や子育ての層になることから、以下の点に配慮し設計を行いました。

- ①はさみなどを使わず安全・簡単
- ②省資源、低炭素
- ③コストアップを防ぐ
- ④ダンボールの分別・処理のしやすさ



2) 7月15日「オープンマッチング会」が開催されました



当事業での活動を目指す企業4社が販路開拓チーフアドバイザーとブラッシュアップしたマーケティング企画を販路開拓コーディネーター(CO)の前でプレゼンを行いました。その後、個別の検討会を実施し、意欲あるCOと活発な議論が交わされました。



3) 中小企業総合展inTokyoの出展募集が始まりました

中小機構では、中小企業・ベンチャー企業の販路開拓、業務提携などの機会を創出することを目的に、ビジネスマッチングイベントを開催しています。

今般、中小企業・ベンチャー企業向けビジネスマッチングイベントで最大級の「中小企業総合展」への出展募集が開始されました。(最終申込締切8月4日)

同展は11月10～12日の3日間、東京ビッグサイトで開催されます。

昨年度実績で約46,000人の来場があった「中小企業総合展」。新たなビジネス機会の創出に、出展を検討されてはいかがでしょうか。

募集要項などの詳細は以下URLからご確認下さい。

URL: <http://sougouten.smrj.go.jp/>
(お問い合わせは運営事務局まで)



■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。