

販路開拓通信

【vol.36】

「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 ～ DY社 ～

企業概要

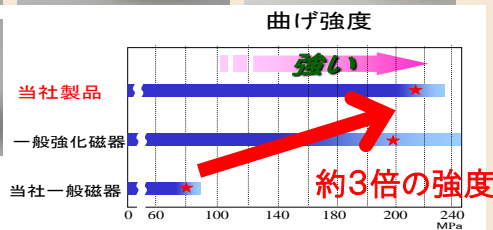
【事業内容等】陶磁器製和飲食器製造業

【設立】1951年 【所在地】岐阜県

【資本金】10百万円 【従業員数】140名

【支援対象】軽量強化磁器

従来、給食食器では金属やプラスチックを用いていました。しかし、老人福祉施設を中心に温かみのある食器で食事を楽しみたいというニーズがあり、さらに、高齢の方でも扱いやすい、軽くて割れにくい食器が求められています。



支援の経緯

中小機構関東支部が、中部支部において、販路開拓出張相談会を実施しました。

販路開拓面での課題

DY社はこれまで、産地問屋経由で一般家庭をターゲットに商品を流通させていました。今後、老人福祉施設をターゲットとする仮説を構築しましたが、業務用市場に対して、直接アプローチするノウハウを身につけることが、課題でした。

テストマーケティングにあたって

第1段階として、販路開拓チームアドバイザーとともに、マーケティング企画をブラッシュアップしました。特に、商品の「魅せ方」を検討し、競合品との比較表を工夫する、割れにくいことをビジュアルで訴求するためのビデオを自社で撮影するなど、入念に準備しました。販路開拓コーディネーター(販路CO)2名とマッチングして、同行による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

第2段階として、販路COとともに、6社に対して23回(うち、DY社の同行17回)の活動を実施しました。市場の声をき(訊・聴)いた結果、温かみ・軽量・持ちやすい形状などのニーズがあることを確認できました。一方で、大量の食器を短時間で洗浄するため、洗浄工程において食器が受ける衝撃は、想定以上の強さであり、磁器の種類によっては、厚みや形状を変更する必要があることもわかりました。

第3段階として、活動をふりかえり、今後の方向性を提言しました。活動のふりかえりでは、モニタ依頼方法やアンケートの取り方などから、モニタやアンケートとりまとめ・報告まで、一連の流れでポイントを確認しました。また今後の方向性として、「食器の洗浄や使用の現実をふまえて、一般家庭向けとは異なる強度や形状などの製品を開発すること」、「今後も、施設との直接アプローチを継続し、メーカーとしてニーズ・問題・課題などを把握すること」の2点を提言しました。

成果と今後の方向

【具体的な成果】

- ①モニタ対象以外の形状(タイプ)の磁器をモニタ開始直後に購入。グループ内の他施設においても成約・納品。別の法人でも、新規開業施設にて購入を予定し、見積書を提示しました。
- ②食器の形状・厚みを見直し、社内規格を検討するとともに、外部検査機関においても強度をテストできるよう、テスト実施方法やデータ収集方法を共同で研究しました。

【今後の取り組み】

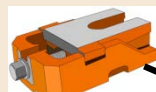
施設との直接アプローチを質・量ともに充実させるため、医療用品の卸売業が加盟する組合との連携を強化していきます。そのために、営業効率と流通効率を念頭に置きつつ、加盟各社と共存共栄するためのチャネル設計を検討します。このため、当事業のフォローアップとして中小機構中部支部の「経営実務支援事業」を受けることになりました。今後の当社の成長に期待します。

「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ SD社 ～

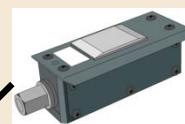
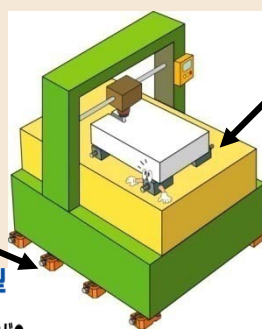
企業概要

【事業内容等】 エアコン部品の製造、
レベリングブロックの開発・製造・販売
【設立】1957年 【所在地】静岡県
【資本金】15百万円 【従業員数】30名
【支援対象】レベリングブロック
機械設備等の水平度を確保することは、
高精度部品加工においては不可欠です。
従来はジャッキボルトで水平レベルを出して
いましたが、精度や作業時間に課題があり
ました。それらの課題を解決した製品です。

据付用



S型・C型・CR型
レベリングブロック
工作機械・産業機械・各種専用機械などの
据付用レベル出しに最適!



加工用
カバちゃんシリーズ
SC型
レベリングブロック

加工時のネジレ取り
レベル出しに最適!
切粉や切削液が
入りにくい密閉型!
(特許取得済)

➤ 支援の経緯

(財)浜松地域テクノポリス推進機構の推薦:
平成18年、経営革新計画の承認を受け、浜松
商工会議所ブランド認定品「やらまいか浜松」
でも認定された推薦品でした。

➤ 販路開拓面での課題

当社は下請け受注が主であるため、自社開発
商品の営業は副社長1人が担当しています。
1人では限界がある営業活動で、どのようにし
たら販路を開拓できるかが課題でした。

➤ 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
ザーとともにマーケティング企画のブラッ
シュアップです。今までの営業活動を踏まえて
工作機械ユーザーとそれを取り扱う商社や工
具店に販路があると仮説を立てました。これら
の分野からのニーズの確認と商品改良の意見
を聞いて販路開拓の可能性を検証することに
しました。年に2～3回催す販路開拓コーディネ
ーター(販路CO)の研修会の機会を活かし、
副社長が販路COの前でプレゼンテーションを
行ったところ、複数の販路COから支援の申し
出があったため、その中から活動をリードする
3名を選抜しました。

➤ 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名の販路COによる
8社17回(うち同行11回)の活動の結果、
①レベル出しの微調整をできることは評価できる、
②大幅調整の場合は段取り時間を要した、
③レベル調整はスパナの回転式で作業性は良い、
④大きさ、重さに作業上の限界がある、
⑤商品をシリーズ化すれば市場性はある、
⑥自動車用金型工場で市場性はある、
などのご意見をいただきました。

一方、価格面やチップ・マウンター用など対応に時間
がかかる意見も出ました。また、小型工作機メーカー
ではアジャスターボルトで十分であるとの声や、大型工
作機メーカー(関東圏以外に多い)にニーズがあること
も分かりました。加えて、大型工作機向けの改良課題
もご教示いただけました。

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。副社長が販路COとの同行支援
を通じて、4個セットが売れても12万円という営業効率の
悪さに気付かれ、アプローチ先の専門商社に可能性を
見いだされました。新たな課題は4つ、①優先順位を
付けた商品改良、②マーケティング戦略の再構築、③
営業ツールの整備、④計画的なアプローチ。以上の課
題についてアクションプランを例示・提言しました。

【具体的な成果】

- ①活動早々に大型工作機械ユーザーからモニター受注が決まり、実際の商品を使用した上での課題が明確になりました。
- ②業界の専門商社から市場の可能性ありとして、見本市に共同出展する話が決まりました。

【今後の取り組み】

当事業の支援を受けて、副社長は「仮説の検証に基づいた活動を社内に根付かせる」ため、フォローアップを希望されました。そこで、「経営実務支援事業」の支援を検討しています。専門家の指導を受け、当事業で出会った専門商社との共同の取り組みが具体的な成果になりますよう期待しています。副社長の真摯に取り組む姿勢が、当社の将来を明るくすると信じる次第です。

➤ 成果と 今後の方向

掲示板

1) 当事業活用事例がJ-NET21に掲載されます。

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。

販路開拓コーディネイト事業で首都圏市場を開拓された事例です。
(9月以降、順次掲載されます。企業名を入力・検索してご覧ください。)

【長野県】

新型の小型加速度センサーの販路開拓を契機に受託から自社ブランド展開へ！【マイクロストーン】

【東京都】

産学連携の成果！建物強度を高めて揺れを減衰するコラボパワーの販路開拓【ハウジング・ソリューションズ】
こんなの初めて！「複写式ふせん紙」(実用新案)の用途を開拓【スガワラ印刷】

【神奈川県】

商談の説得力が増すなど、製品のライフサイクルを「3次元アニメ」がサポート【アース機械設計】

【愛知県】

機械の発売前に製品ニーズを検証！エコ・ステッチ(ミシン目)入り段ボール箱【タワダ】

工賃アップを探る授産施設向けに、ノーパンクにするタイヤ芯材を供給【型善】

【滋賀県】

和室から飛び出した畳！4代目の畳屋さんが新たな空間を演出【極和】

【大阪府】

この価格でC言語が学べる！学習用ロボット教材「ビュートチェイサー」の市場開拓【ヴイストン】

2) バーチャル展示会のご案内

中小機構が運営する中小企業ビジネス支援サイト『J-NET21』では、インターネット上で企業が商品を紹介する場として『バーチャル展示会』を提供しています。

バーチャル展示会は、企業が自社の製品やサービス、技術等の情報を自由に登録、広くインターネットユーザーの方にご覧いただけるよう、提供しているサービスです。

バーチャル展示会は、欲しい情報を簡単に見つけることができ、情報を探し出すための検索機能も充実しています。また、企業のサイトに対してリンクが設けられますので、アクセス数向上のお役にも立ちます。

情報の登録はインターネット上から簡単に行え、登録、検索、すべてのサービスが無料でご利用いただけますので、是非、ご活用下さい。



URL: <http://j-net21.smrj.go.jp/expand/virtual/cgi-bin/index.cgi>

■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。