

販路開拓通信

【vol.40】

「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ト事業」 支援事例 ～KI社～

企業概要

【事業内容等】

【設立】1999年6月 【所在地】東京都

【資本金】10百万円 【従業員数】2名

【商品概要】「人財育成戦略ソリューション」

世界初のインテリジェントハブ機能*（特許取得）を用いた本格的なクラウドサービスの提供。

*分散するデータをつないで新しいインテリジェンス要素を創出する機能



➤ 支援の経緯

販路開拓チーフアドバイザーが担当する関東支部の窓口相談に来られ、当事業での支援を希望されました。製品の優秀性が認められたことから採択に至りました。

➤ 販路開拓面での課題

製品としては完成していましたが、個別ニーズ、機能面での有用性、SaaS版に対する評価、料金設定について市場情報を収集しながら完成度を高める必要がありました。

➤ テストマーケティングにあたって

販路開拓チーフアドバイザーとともに、課題解決のためのターゲットを以下の分野に設定しました。

■ 想定した市場

- ①大手外食チェーン店、②総合商社、③人材派遣会社、④大手ITベンダ

➤ 販路開拓コーディネート事業での支援内容

**2名のコーディネーターとともに
5社に25回のアプローチを実施！！**

☆想定した市場での仮説の検証
評価・可能性として..

- ①人財関連のデータを統合したいというニーズの存在が認められました。
- ②必要なものを必要な目的のために統合できる柔軟性に高い評価をいただきました。
- ③各種データベース統合による意思決定システムとしての有効性が認められました。

課題・要望として..

- ①提供するソリューション内容や効果について、提案段階からわかりやすい情報提供ができるよう、ホームページの改善やカタログの工夫を行うこと。
- ②社長を補佐するマーケティングおよび販売担当者を補充し、社内組織体制を整備すること。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

- ①**大手外食チェーン**では、店舗の実績と各種データベースの統合による意思決定システムとして有効性が認められ、価格・導入条件の交渉への進展がみられました。
- ②**総合商社**では、現行システムのデータを統合できる柔軟性、人事関連のみならずデータをコントロールするすべての部門で使えると評価されました。
- ③**人材派遣会社**では、今までは人事と労務が別々に管理されていたものを、このシステムを導入することで一目了然となることが実証されました。
- ④**大手ITベンダ**では、分散する人財関連のデータを統合したいというニーズがマネージャークラスにあることがわかりました。

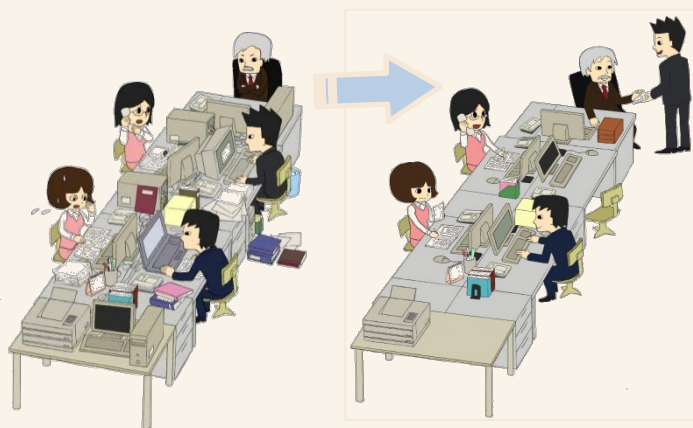
【今後の取り組み】

短期的には販促の工夫、中期的にはマーケティングや営業、サポートといった人材確保が課題です。社内体制を整備するために必要な資金を調達し、さらなる業績拡大を目指しています。

「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ SS社 ～

企業概要

【事業内容等】 データバックアップやネットワークセキュリティなどの事業所サービス
【設立】 2003年 【所在地】 静岡県
【資本金】 3百万円 【従業員数】 1名
【商品概要】 「エコパソ」
PC1台で6台までのPC作業を同時にできるシステムです。ファイルやソフトを共有できるので、PC管理者の労力を軽減できる特徴あります。



➤ 支援の経緯

しずおか産業創造機構が主催する展示会を販路開拓PMが訪問。その際、意欲ある若手社長に出会い、関東支部の窓口相談につながりました。

➤ 販路開拓面での課題

当社の社長はシステム開発の技術者です。営業面では外部協力者として販売を担当するT氏がいますが、2人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、販路開拓チームアドバイザーとともにを行うマーケティング企画のブラッシュアップです。当システムの特徴を明確化し、以下分野に絞り込んで、ニーズの確認と商品改良の意見を収集し、販路開拓の可能性を検証することにしました。

- ①PCスクール分野、②不動産分野、③信用金庫分野、④その他

各分野にネットワークを持つ販路開拓コーディネーター（販路CO）を3名選抜して当社とマッチング会を催しました。

➤ 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5社8回の活動の結果、

- ①PCスクールからは、講習ごとに設定するソフトのインストールやメンテナンスで利便性がある、との評価でテスト導入に至りました。一方、導入後の課題として、アルバイトにもメインPCを操作させるのでセキュリティに工夫が欲しい、WEB制作での動作性向上に期待するとのことでした（現在、対応中）。
- ②不動産業では、数台規模ではコストパフォーマンスが悪い、配線が多い、とのご意見でした（現在、検証中）。
- ③信用金庫では、安全に運用するには24時間のサービス体制が望まれる、とのご意見でした。
- ④その他、PC製造販売会社からは「クラウド」に比べて面白いがセキュリティなどに不安がある、との意見がありました。

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。当社がメリットとした特徴はデータの共有とPC管理者の労力節減が評価されたものの、コスト面の疑問とセキュリティ面の不安が指摘されました。今後はセキュリティ・保守をするサービス業としてのビジネスモデルを構築するようアクションプランを例示しました。

➤ 成果と

今後の方向

【具体的な成果】

- ①PCスクール分野では、テスト導入で課題のご指摘はあるものの、導入まで進捗しました。
- ②PC製造販売会社では、関連するセキュリティ会社との業務提携が具体化しています。

【今後の取り組み】

当事業での活動を受けて、販路COからは営業面の懸念も指摘されました。そこで社長は、PCスクール向けビジネスモデルを固めるため、「経営実務支援事業」でのフォローアップを希望されました。経営実務支援アドバイザーの指導を受けて、営業活動の基本を身に付けてビジネスモデルを固めるとともに、業務提携によるメンテナンス体制を推進して成長されることを、期待しています。

掲示板

1) 販路開拓コーディネーター事業の支援終了企業が200社を突破！！！！

当事業の1号案件は、平成18年3月に支援を終了しました。それから5年を経て、平成22年12月に支援終了企業が200社に達しました。ここに至るまでの中小企業支援機関各位のお力添えに、厚く御礼申し上げます。

当事業は売り先紹介や営業代行をしておりません。意欲ある支援企業のマーケティング力の向上と自律的な営業力の強化を目的としているからです。市場の声を活かすことに重きを置き、第一段階で販路開拓チーフアドバイザーとともに自社の強みが活きるターゲット等を仮説、第二段階で販路開拓コーディネーターとの市場アプローチを通じた仮説の検証を行っています。

どうしても、目先の利益にとらわれがちですが、継続的なビジネスにはしっかりとした土台が必要です。当事業を通じて市場の声に真摯に対応し、支援終了後も体感した営業プロセス等を着実に実践いただいている支援企業ほど結果が出ています。

支援終了後半年～1年の間に実施しているアンケートでは、約8割の支援企業から営業プロセスの進捗があった、とのお返事をいただいております。当事業に関心をお持ちの支援機関各位は是非、お問い合わせ下さい。



200社目のナレッジアイティ社と田川CAD

2) 本年度3回目のオープンマッチング会を開催しました

当事業での活動を目指す中小企業4社が販路開拓チーフアドバイザーとともにブラッシュアップしたマーケティング企画について、販路開拓コーディネーター（CO）の前でプレゼンテーションしました。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) 青島チーフアドバイザー（新任）のご挨拶

私はAV機器メーカーで新商品開発やマーケティング業務に携わってきました。お客様の支持を得てヒット商品となったケースもありますが、競合商品との競争に巻き込まれ失敗に終わったケースも多く経験しました。失敗の理由は作り手志向に陥り、お客さまの価値の探究を怠ったことに尽きます。これまで培ってきたノウハウを生かし、中小企業の皆さんのお役に立てるよう頑張る所存です。

