

販路開拓通信

【vol.54】

「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



顧客価値の創造で市場を拓く！



独立行政法人 中小企業基盤整備機構
関東本部 経営支援部 マーケティング支援課
TEL: 03-5470-1638

「販路開拓コーディネート事業」
支援事例 ～T社～

企業概要

【設立】1956年9月 【所在地】東京都
【資本金】1,000万円 【従業員数】150名
【商品概要】ウレタン製標示シート「フロアグラフィックス」
屋外で長期間使える誘導・案内・注意喚起標示シートです。
摩耗性に優れ、滑りにくいため安全性が高く、裏から印刷
することで長期間美観を保持できるといった特徴を有します。



支援の経緯

中小機構関東本部の窓口相談にお越しいただき、マーケティング企画のブラッシュアップを実施しました。
従来品の塩ビシートに比べて優れた耐久性、割れにくさ等の機能性、滑りにくく安全性に優れていることが評価され、採択に至りました。

販路開拓面での課題

従来は樹脂フィルム特殊印刷を大手企業から請け負う受注活動を主に行なっていました。新規事業として当製品を展開するにあたり、提案型営業へ転換しなければならぬという課題に直面していました。

テストマーケティングにあたって

以下の分野で採用可能性があるとの仮説のもと、3名のコーディネーターを選定し、支援活動を開始しました。

■想定した市場

- ①商業施設 ②アミューズメント施設
- ③鉄道の駅

販路開拓コーディネート事業での支援内容

3名のコーディネーターと10社に
22回の同行アプローチを実施！！

☆想定した市場での仮説の検証
評価・可能性として・・

- ①商業施設では、本製品の特徴である耐久性、美観性に評価をいただき、差別化要素となることがわかりました。
- ②アミューズメント施設からは、剥がれ、汚れ、鮮明さ等の品質面に合格点をいただき、リーズナブルな価格であることが確認できました。

課題・要望として・・

- ①安全性に厳しい業界(鉄道会社等)へのアプローチには、さらに細かいデータ整備が求められました。
- ②提案型営業にあたっては、顧客ニーズを深堀する観察力を備える必要があります。

成果と

今後の方向

【アプローチ先での進捗】

- ①価格交渉・・・都心の商業施設で成約にむけたネゴに至りました。
- ②見積書提出・・・アミューズメント施設のキャンペーン案内標示用として依頼がありました。
- ③テスト施工・・・都心の商業施設、アミューズメント施設屋外で耐久性テストを行ないました。
- ④アプローチ企業のうち上記以外の6社でも、有用な情報を収集できました。

【今後の取り組み】

今回の支援のなかでウレタン製標示シートの潜在ニーズを確認できました。人員増強をするなかで専任部隊を組織し、需要獲得へ向けた展開を図っていくことになりました。

「販路開拓コーディネーター事業」
支援事例 ～K社～

企業概要

【設立】2004年8月 【所在地】大分県
【資本金】1,000万円 【従業員数】7名
【商品概要】高機能液晶フィルム「MIYOフィルム」
ガラスに貼ってONにする(電圧をかける)と白色の
フィルムが光を透過して見通せるようになり、OFFに
すると元に戻り遮光・遮熱・紫外線カットができます。



➤ 支援の経緯

中小機構九州本部から関東本部の当事業に推薦があり、スタートしました。平成23年度に新連携事業の認定を受けています。競合品に比べ、透明度や加工の自由度が高い、衝撃に強い、低コストといった特徴が認められ、採択されました。

➤ 販路開拓面での課題

これまでは液晶フィルム素材としての販売を代理店経由で主に行ってきたため、顧客のニーズに基づいたマーケティング活動が不足しており、いかに効率的な販売展開をするかが課題となっていました。

➤ テストマーケティングにあたって

以下の分野で採用可能性があるとの仮説を立て、4名のコーディネーターを選定し、支援活動を開始しました。

■ 想定した市場

- ①住宅用建材関連(ブラインド・ガラス施工、パーテーション)
- ②建築設計
- ③自動車ガラス

➤ 販路開拓コーディネーター事業での支援内容

4名のコーディネーターと9社に
15回の同行アプローチを実施！！

☆ 想定した市場での仮説の検証
評価・可能性として・・・

- ①色(ブラック)が付けられる、水張り=後貼りができる、省エネ効果があることが高く評価されました。
- ②「目隠し」「遮光」「装飾」の用途として、オフィス内の会議室、店舗のガラス面、パーテーション、浴室などでの利用に高い関心がありました。

課題・要望として・・・

- ①自動車用としては極力薄くすること、通電時に遮光する逆バージョン、電源装置の小型化、省電力化の要望がありました。
- ②市場への浸透を図っていくためには、一層のコストダウン努力が必要です。

➤ 成果と

今後の方向

【アプローチ先での進捗】

- ①代理店内諾・・・ブラインド施工会社、ガラス施工会社の2社。内サンプル購入1社。
- ②見積書提出・・・大手住宅用建材会社、ブラインド施工会社、ガラス施工会社、パーテーションメーカーの4社。
- ③アプローチ企業のうち上記以外の3社でも、有用な情報を収集できました。

【今後の取り組み】

中長期的には、代替品にはない製品価値を発揮できる用途に集中した展開を図ることで、高機能液晶フィルム=MIYOフィルムと想起されるよう、市場での信頼性を高め、自社ブランドの確立することを目指します。

掲示板

1) 中小企業総合展2012 in Kansai 間もなく開催！！

中小機構が主催する展示規模650コマの日本最大級の中小企業マッチングイベントが5月30日(水)～6月1日(金)にインテックス大阪を会場に開催されます。開催期間中は、経営革新等に果敢に取り組む中小・ベンチャー企業が、自ら製造・開発した新製品、サービス、技術等を一堂に介し展示することにより、販路開拓、業務提携といった企業間取引を実現するビジネスマッチングを促進を目的とします。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。



笑 売 繁 盛 中小企業総合展 2012 in Kansai
ニッポンの元気は、オオサカから！ 5/30 (wed) ~ 6/1 (fri)
インテックス大阪6号館 Aゾーン・Bゾーン 入場無料

2) 中小企業総合展2012(東京ビッグサイト) 出展者募集のお知らせ

上記の中小企業総合展を関東においても開催します。現在、出展企業を募集中(最終締切6月8日)です。新たなパートナー探しのため発信する側になりませんか？ 昨年度の来場者は約31,000人です。

開催期間10月10日(水)～12日(金)、会場は東京ビッグサイト。詳細は下記HPにてご確認ください。

<http://www.smrj.go.jp/jismee2012/index.html> (「jismee」で検索！)



日本最大級の中小企業ビジネス・マッチングイベント
中小企業総合展 JISMEE 2012
2012年 10/10(水)～12(金) 東京ビッグサイト
技 POWER OF JAPAN 出展募集

3) 新たな販路開拓コーディネーターを迎えて

当事業では、今年度、14名の販路開拓コーディネーターを新たに迎えしました。

4月20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し、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。

