

# 販路開拓通信

【vol.58】

「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

## 企業概要

【事業内容等】板硝子や鋼製建具工事  
【設立】1972年【所在地】宮城県  
【資本金】10百万円【従業員数】5名  
【支援対象商品】「ミレールミラー」  
(実用新案・意匠登録済)  
自分ひとりで360°全身を見る事ができる鏡です。



## ➤ 支援の経緯

中小機構東北本部で開催した、中小企業総合展への出展者向け「展示相談会」に来られたとき、当事業を説明しました。事業への理解を確認して支援することになりました。

## ➤ 販路開拓面での課題

平成20年に開発し、バリエーションを増やしましたがいっこうに売れません。これまで当社はルート営業の経験しかなく、どのように新商品を新たな分野に営業するかが課題でした。

## ➤ 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行うマーケティング企画のブラッシュアップです。「使用シーン表」の作成を通じて、ニーズが高いと想定される分野に絞り込みました。①かつら・ウィッグ、②百貨店等の試着室の各分野です。

3月の目利き会議で採択された3日後、東日本大震災が起き、当社も当事業どころでは無くなりました。4ヶ月後、ようやく販路開拓コーディネーター(販路CO)の前でプレゼンできるようになりました。そこで3人を選抜して担当していただくことになりました。

## ➤ 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。震災後のアクセスが悪い中で、デモ用の機材を運搬しながらの活動には社長、部長とも大変なご苦労があったようです。販路CO3名による8社22回(うち同行16回)の活動の結果…

①かつら・ウィッグの分野からは、頭部トップを自己確認するニーズはある、との評価いただきましたが、大きさ・重さ、安定性、色、デザイン、価格など、多くの改良点が具体的に指摘されました。

②百貨店等の試着室の分野では、某百貨店からはニーズ評価はモニターしてみないと…といいながら、軽量化や重ね運搬の助言をいただきました。又、某ドレスメーカー学院からは、学生のモニター後のアンケートを得て、操作性、機能性、利便性は普通以上の評価ながら、大きい、価格が高い(「1万円以下なら」+「3万円以下なら」が79%)との意見でした。

**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。想定したそれぞれの分野からビジネスにするための貴重な情報を入手でき、営業のステップも体験できました。今後取り組まなければならない課題も明確になりました。そのためのアクションを例示しました。

## 【具体的な成果】

かつら・ウィッグ業界の大手会社からニーズはあるとの評価を得て、見積りを提示しました。受注には多くの改良点はあるものの、具体的な改善指導に迅速に対応し提案を続けています。

## 【今後の取り組み】

当事業でニーズが顕在化した分野に向けて、まずは①更なる改良に取組み実績をつくること、②もっと用途分野を絞り込んだ改良に取組むこと、③体験した営業アプローチステップを生かして計画的な営業活動を継続することを勧めました。また、後継者のため次の柱となる新事業に育てるためには、商品単価も考慮した事業計画づくりの必要性も助言し、東北本部のフォローをお願いしました。

## ➤ 成果と

## 今後の方向



## 「販路開拓コーディネイト事業」 支援事例 ～ S社 ～

### 企業概要

【事業内容等】 紙製品の製造販売

【設立】 1995年8月 【所在地】 静岡県

【資本金】 3百万円 【従業員数】 5名

【商品概要】 「スリットファイル」

資料や書類を簡単に出し入れできる「クリアフォルダ」の特徴と、バラけず整理しやすい「クリアファイル」のメリットを併せもつ新タイプのファイルです。金具や穴あけ不要で、資料を挟み込むだけのエコな商品です。(特許4411642号)



### ➤ 支援の経緯

静岡産業振興財団の出張相談会で販路開拓の相談を承り、支援に至ったものです。

### ➤ 販路開拓面での課題

この商品をどのようなお客さまに向け、どのようなデザインで、どのような流通チャネルを通して、どのように販売していったらよいのか。マーケティング企画のブラッシュアップ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

ターゲット顧客とポジショニングを明確化することに取り組みました。具体的には、①使用用途を業務用からパーソナル用へ変更、②顧客の効用を「資料の保管ではなく持ち運び易さ」に位置付けました。新しいコンセプトに沿って、ノベルティ販売業と大手の文具小売店をターゲットとする試作品づくりに取り組みました。

### ➤ 販路開拓コーディネイト事業での支援内容

**3名のコーディネーターとともに、  
4社に8回の同行！**  
☆想定した市場での仮説の検証

評価・可能性として・・

- ①ノベルティ販売業では「もらってうれしい商品であり、企業名の印刷やオリジナルデザインができるので販促品として提案力がある」
- ②文具小売店では、「一見だけでは商品の特徴やメリットが分かりにくい」との評価を得ました。

課題・要望として・・

小売の現場では、他のファイル商品の中に埋没するので、店頭演出やPOPなどに工夫が求められるという課題が明らかになりました。また、単品商品ではインパクトがないため、多色展開やシリーズ展開の検討が課題となりました。

### ➤ 成果と

### 今後の方向

### 【具体的な成果】

- ①大手ノベルティ会社に金融機関向けノベルティの見積書を提出できました。
- ②大手文具小売店と店頭での展示方法や商品ラインアップについて継続商談となりました。

### 【今後の取り組み】

- ①ノベルティ企業に対する継続的、計画的な提案営業の推進
- ②小売現場での店頭演出方法の確立と商品ラインアップの構築

社長は支援期間中に、10色のソリッドカラーシリーズ展開やハンガー展示演出などを考案し、国際文具展に出展しました。支援終了後も積極的な営業活動を展開され、大手DIY店での採用が決まり、コーナー展開を実現しました。今後の事業の発展が期待されます。

## 掲示板

中小企業総合展JISMEE2012 間もなく開催！！

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**  
**JISMEE2012**

2012年  
10/10(水)~12(金)  
東京ビッグサイト

**技**  
POWER OF JAPAN

出展募集



中小機構が主催する展示規模600コマの日本最大級の中小企業マッチングイベントが10月10日(水)~12日(金)に東京ビッグサイトを会場に開催されます。全国から選りすぐられた中小企業が自らが開発したコストダウン、省エネなどに役立つ技術や3D技術、これまでにないサービス、生活に密着する優れモノなどを一堂に展示します。

また展示だけでなく特別講演、海外展開スクエア、無料経営相談コーナー等、盛りだくさんの特別コーナーも設置されますので是非、足をお運びください。

### 特別講演

メディア、著作等で目にしたことある著名人、一代で国際企業を育て上げた名物経営者、中小企業支援の第一人者など多彩な顔ぶれによる講演を行います。無料ですのでこちらもお見逃しなく。

### 海外展開スクエア

海外から約100社の企業と国内外の支援機関等が出展し、ネットワークづくりの場や各国のビジネス環境、投資優遇政策等のお役立ち情報を提供します。また中小機構による無料個別アドバイスを実施します。

### 経営・金融相談コーナー

中小機構による経営戦略・人事組織などの経営相談、また日本政策金融公庫、商工組合中央金庫による資金繰りなどの金融に関する相談コーナーを設置します。当日の申し込みも可能ですのでお気軽にご利用ください。

### 特別展示

様々な用途への応用が期待される有機エレクトロニクスや、実際に体験できるドライブ・シミュレーターなどを展示します。

皆様のご来場をお待ちしております。

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