

1. 相談のきっかけ

相談者は、平成27年5月に介護予防の中古パチンコ台の試作開発を行い、同年8月に本格的に事業化に取り組むことになった。

その際、商品サービスの具体的な付加価値づくり・マーケティング展開・販路開拓・事業計画策定・資金調達等を検討するうえでは、外部の視点を取り入れたいと考え、地元で開催される桐生商工会議所にて主催された当拠点の出張相談会に来訪した。

2. 課題整理・分析

●開発された試作品は、介護施設での娯楽提供機能はもとより、リハビリ・機能訓練をも兼ねるパチンコ台であり、今までにない独創性のある商品と判断。

●しかし、利用するシニアの方を考慮し、安全面や機能面等での商品サービスでどんな付加価値を乗せるのか、検討の途上であった。

●また、新商品化に向けた開発資金の見積りや、今後の計画が不透明であった。

⇒よって、①商品の具体的な機能定義・サービス内容の検討といった商品開発支援と、②経営全体の考え方を整理し好条件での資金調達を実現するための経営革新計画策定支援の、『ダブル支援』が必要と判断した。

3. 解決策の提案

●商品開発に向け具体的な機能やサービス内容等の提案。

⇒新商品は「既存機能」と別途有料で追加する「オプション機能」を分けて商品化する。

⇒「既存機能」として、安全面に配慮し、耐震性を高め、また、利用者からのコールシステムを付ける。

⇒「オプション機能」はより耐震性を高め、利用者の転び防止のための治具を介護施設の方がセットできる枠構造をつくる。

⇒パチンコ台自体は中古ではあるが、レンタル商品としては今までにない商品として見せる工夫や昔のなつかしいパチンコ屋風の設置を行う。

●経営革新計画策定の提案

拠点は計画策定支援に慣れている、桐生商工会議所の経営相談員との協働体制を構築。経営革新制度の利用を援助。

4. 成果



●助言を受けて、商品開発（下図）が結実。また事業者は、PR強化のためホームページのリニューアルまで一貫して実施。

●新商品の記事が平成27年9月読売新聞地方版に掲載されたのを契機に、介護施設より引き合いが来ることとなった。なお、経営革新計画については、県に申請し、平成27年10月30日付で承認された。

●今後は、策定された経営革新計画を基に、新商品のさらなる拡販・事業成長が期待される。

<現在導入されている介護施設（お客様）の声>

『当社では楽しみながらADL（日常生活動作）の向上を図ることのできる機能訓練をはじめ、これまでも豊富なプログラムを用意している。今回、「楽しみながら」「利用しやすい」新たな取り組みとして、娯楽の大きなカテゴリのひとつであるパチンコをツールとして、トライアルで導入するに至った。具体的には、足元のセンサー上で足踏みをする事で玉が出る仕組みで、楽しみながら歩行練習ができ、顧客に喜ばれている。』



↑介護施設導入の新製品

←新商品が紹介された記事