新規事業「高輝度蓄光式避難誘導標識」の販路開拓に成功！

株式会社ゼットネット（愛知県）

1990年4月に設立、各種業務用コンピュータソフトウェアの設計開発・環境事業等を実施する事業者。

1．相談のきっかけ

特定化合物（シリコーン）が紫外線を吸収し可視光線に変換され発光するという独創的な技術をもって事業者は「高輝度蓄光式避難誘導標識」を開発。

当製品の事業化・市場化にあたり、事業計画策定、開発資金・運転資金の調達、事業化・市場化に向けたマーケティング計画の立案のため、名古屋市内の銀行の紹介を受け当拠点への来訪相談に至った。

2．課題整理・分析

・停電時に屋外で使用でき「20分蓄光で30時間持続する」という他社製品にはない強みを持っている。

・しかし、既存事業とは全くマーケットが異なるため、新しいターゲット先の選定、販売方法、販路の開拓が最重要課題であった。

3．解決策の提案

・蓄光による持続性の強みを生かし、環境、安全、安心のための製品として企業の工場や自治体を主なターゲットとするよう提案。

・全国的な販売展開をするために代理店制度の採用を提案。

・さらに、販売代理店の募集及び製品の強みを知ってもらうためマスコミの活用を提案。

・販路開拓のために各種展示会、特に防災関係の展示会への出展も提案。

4．成果

・平成26年度からの伴走支援を展開し、同年9月には当拠点の紹介で、地元最大手の中日新聞に記事が掲載され、自治体や多くの企業から問い合わせが殺到した。

・結果平成27年9月末現在で代理店数が大手自動車Gの商社をはじめとして全国で30社を超えた。ターゲティングについての助言により、製品納入先は工場の避難誘導用として大手自動車メーカー及びそのグループ会社、津波避難誘導用に和歌山県白浜町、広域防災避難誘導用に豊田市など自治体に販売実績をつくることができた。

・直近では、平成27年7月のオフィス防災EXPOに出展、一般財団法人救護救急財団より、AED機器の設置看板及びAEDまでの誘導標識として提案がされ大口商談が進んでいる。

・事業者が作成した中期経営計画は、新規事業の売上高を平成27年3月期の50百万円から向こう3年間で800百万迄伸ばすことも視野に入っており、将来IPO（株式上場を）を目指す計画。

中日新聞

電源がなくても暗闇で光を放ち、避難する方向を指し示すゼットネットの蓄光式標識＝名古屋市中区で

屋外誘導灯 電源いらず

ゼットネット 20分蓄光、30時間持続

創エネ時代

IT（情報技術）のシステム開発などを手掛ける「ゼットネット」（名古屋市）は、太陽や人工の光を吸収し暗闇で光る蓄光式の標識を開発した。来月から発売する。電源が必要なく、紫外線による劣化もほとんどないという。災害などで停電した時に、工場や住宅地での避難誘導に力を発揮しそうだ。（小柳悠志）