

よろず支援拠点の商品開発ワークショップへ参加し注目のヒット商品が誕生

鈴木工業株式会社（岐阜県）

昭和13年4月に創業。OA機器、家電機器、住設機器部品の製造・販売を行う事業者。

1. 相談のきっかけ

事業者は、永年にわたりOA機器やコールドチェーン機器などを扱う部品メーカーとして、近隣メーカーへ部品納入してきたが、海外から安価な部品が流入し競争が激化し、販売量を維持・拡大するか悩みを持っていた。

そうしたなか、HPで当拠点の存在を知り、来訪相談に至った。

2. 課題整理・分析

ヒアリングと工場視察の結果、コスト競争力を強化するために、工数削減によるコストカットから自社制作商品の開発努力まで、一連の企業努力を重ねてきたものの、自社の経営資源や知識を用いた事業の改善アイデアだけでは限界があると判断。

そこで、今まで事業者が考えてきた範囲を超え、新商品開発にチャレンジするといったような改革が必要と認識。

3. 解決策の提案

・当拠点が開催している、商品開発ワークショップへの参加を呼びかけ、3時間×3日に渡る商品開発に必要な視点ならびにプロセスを、他の事業者とともに学びながら、習得することを提案。

・その中で、プロダクトアウトではなくマーケットインの発想で商品開発を行う必要性を示唆。

・また、新商品のデザインについては拠点を通じた専門家派遣により、側面支援を実施。

4. 成果

・過去の経緯では、自社商品の開発に際して、これまでの経験から何ができるか、自社設備で何ができるかを起点として製作に取り掛かっていたものを、当拠点のワークショップに参加することで、①世の中の流行を知る、②ペルソナ(販売ターゲット)を設定する、③対象顧客がどこで買い物をするか想定する、といった一連の商品開発に求められるプロセスを起点に取りかかるようになった

・新商品開発については、当拠点と専門家からの助言を受け、すぐに溶けて食べやすいと現在ヒットしているアルミ製のアイスクリーム・スプーンに着目し、自社が有するカーボンファイバー加工の要素技術を用いて、より熱伝導率の高いスプーンの開発をすることを着想し、開発が実現。

・ハイテクという当社の企業イメージを活用し、高級路線の嗜好品として展示会に出展したところ、大好評となり、早速他社との取引が開始してネット販売がスタートし、専門店バイヤーからも引き合いが多数寄せられるに至っている。今後、開発した新商品のさらなる拡販が見込まれる。