

売れる商品づくり～ワンランク上のおもてなし商品開発

会社名 蔵前産業株式会社（群馬県）

昭和44年創業の金属加工メーカー。金型設計や精密機械加工の老舗企業だが、取引先の海外展開をきっかけに新分野開拓に取り組む。公的支援を活用しながら、平成21年度に「紙容器専用の成形機」を自社開発し、紙製品改良、市場開拓等を進めている。

1. 相談のきっかけ

「紙容器事業」が群馬県主催のビジネスプランコンテストで最優秀賞を獲得し、本格的に新商品を事業展開することになったので、事業計画策定や商品の高付加価値化、マーケティング、販路開拓等について外部視点からの助言を取り入れたいと考えるため、当拠点での相談に至った。

なお、本企業は新商品：地元の織物をプレスした紙容器を商品化するために、地域資源活用事業の認定を受けていた。

2. 課題整理・分析

【強み】

・小ロットでオリジナリティの高い紙容器を提供できる体制が強み。

【課題】

・商品の新規性、技術の独自性、地元の織物を使った地域資源を活用した商品を生かせる販路やターゲットの絞り込みが必要である。

・また、強みをさらに磨くため、商品の潜在的な付加価値を見出し、他企業と協力した商品開発を実施することも必要と判断された。

3. 解決策の提案

・まずは、拠点を中心に、商品の高付加価値化に向け、紙容器だけで事業化を進めるのではなく、食品など容器の中に入っているコンテンツまでトータルにブランディングされた商品を開発し、販売することを提案した。

・次に販売ターゲットの絞り込みを行い、営業戦略の策定、営業手法及び展示会展展のノウハウなどを伝授した。また拠点のネットワークを活用し、販路を見つけ、多様な広がりを目指すことを提案した。

4. 成果

<助言後の企業の活動等>

・従来から支援ネットワークを組んでいた、公設試験場や中小機構など他支援機関の協力も得ながら行った丁寧な助言により、自社製品の特徴や顧客メリットに改めて向き合ってもらいながら、想定用途の絞り込み、ブランディング、中身のアイデア、パッケージ、ディスプレイ等の計画を進捗させることができた。

・こうした提案の結果、一企業の中だけでは得られないような幅広い視点からの製品改良が可能となり、販売方法にも創意工夫が生まれた。

<活動の成果>

・丁寧な助言に加え、実施機関等のネットワーク活用を活用することで、食品加工業など異業種企業とのコラボ商品を開発（例：大和屋のカフェチョコなど）することに成功。また、こうした新商品を県内の高級旅館や県のアンテナショップなど新たに販路展開することもできた。

・地域資源を生かした商品開発が進むことで、多様な企業との連携が深化し、売上拡大も進み、地場産業の発展にも貢献することが期待される。

<相談者の声>

「事業化を進めるにあたり、事業計画策定や商品の高付加価値化、販路開拓等の支援を受け、消費者目線での商品開発が進められたことは大きな成果であり、また新たなネットワークが創出できたことにも感謝申し上げます。」