

現代社会に高品質なコンクリート構造体を提供する オーテックコンクリート一括管理システムの販路開拓

株式会社 オーテック

【業 種】 コンクリート試験 【設 立】 平成 10 年 7 月
 【本社所在地】 大阪府大阪市淀川区福町 1 丁目 1 番 28 号 【売 上】 300 百万 (平成 30 年 6 月期)
 【資 本 金】 10 百万円 【従業員】 21 名

当社は、平成 10 年にコンクリート品質管理を事業とする会社として設立。平成 23 年に株式会社オーテック試験センターを設立し、公的な認定試験場としての認定を受けた。

現在は大阪、名古屋に拠点をもちコンクリート受入試験、建物調査、コンクリート各種試験を主業務に、コンクリートの品質向上を目指すエキスパート企業として日々成長を目指している。



支援対象製品概要

コンクリート構造物の品質向上は地震が多い日本の必須課題となっている。当社は「コンクリート工事の中心になって安心安全なコンクリート構造物を作るための管理を行いたい」との思いからコンクリート一括管理システム（以下、一括管理システム）を開発した。コンクリートの配合提案からひび割れ制御対策、現場での受入検査、打込み管理、出来型調査を一括に管理することで、コンクリート構造物の品質向上、エンドユーザーの安心安全、デベロッパーの品質管理コスト削減に寄与するシステムである。



支援の経緯及び課題

コンクリートは構造物躯体の一番の命であるが、建設工においてコンクリート工事をトータルに管理する部門がないのが現状である。コンクリートの品質を熟知している当社が調査や診断、対策を行う一括管理システムは建設業界で多くのニーズがあると考えていた。しかし、一括管理システムの開発から数年が経過しても建設業界に広まっていらず、その真因も掴みきれていない状況であった。支援機関の川上川下ビジネスネットワーク事業では、この状況を打開するにはテストマーケティングによる一括管理システムの市場ニーズの確認、市場評価の収集及び新市場開拓のノウハウの習得が有効であると判断し、販路開拓コーディネート事業の活用を紹介し、本事業での活用に至った。

支援方針検討

杉本社長をはじめ社員の仕事に対する考え方はしっかりしており、一括管理システムの完成度も高く、コンクリートの品質向上に対する熱意も目を見張るものがあった。しかし、ゼネコンでの採用実績は数社あるものの、デベロッパーへの

企業のコメント

代表取締役 杉本 勝幸

この度の販路開拓コーディネート事業の支援を受けて、弊社がターゲットとしたマンションデベロッパーにアプローチできたことを心から感謝しております。各コーディネーターの人脈で、弊社にとって的確な方にアプローチできたことは大きな成果となりました。また、弊社でできる仕事の範囲を広げる可能性を感じた機会にもなりました。

弊社としては、コンクリート一括管理システムをブランド化するために、このご縁を大切に末長く続けたいと思っております。



支援機関のコメント

川上・川下ビジネスネットワーク事業
岡田 忠清

公的試験場でもある当社は蓄積した豊富なコンクリート品質管理ノウハウを保有、杉本社長のコンクリートにける情熱は半端ではない、業界オンリーワン企業です。

ただ、ターゲット先とした中堅ゼネコンやその施主デベロッパーに当社のコンクリート一括管理システムをどう理解し受け入れてもらえるかが課題でありました。

販路開拓コーディネート事業に採択頂き、何度も会合を重ね、キーワードや資料をブラッシュアップ、コーディネーターのご尽力を得て、成果を上げられたことに感謝しております。

ルートが弱く、十分なアプローチができていなかった。また、当社は大企業への営業活動の経験も少なかった。そこで、当社にとって新市場であるデベロッパーにターゲットを絞った活動を計画した。

支援内容

1. マーケティング企画のブラッシュアップ期間

▶ 本期間での実施内容

事前検討会にて一括管理システムの完成度は高く、技術力にも信頼が置けることを確認した。しかし、資料やプレゼンテーションでは一括管理システムの特徴や訴求ポイントが分かりやすく整理されておらず、システムの良さが伝わり難いと感じたので、企業と共に資料やプレゼンテーションのブラッシュアップを行った。また、同時にデベロッパーに訴求する方策についても検討した。

次に、なぜ採用率が低いのか、なぜ広がらないのかを議論し、問題の真因と一括管理システムの可能性を探った。議論を進めていくと、デベロッパーでも特にマンションデベロッパーに強いニーズがあるのではないかと仮説が浮かび上がった。

このような検討から販路開拓コーディネート活動のテーマ、目標・目的、アプローチ分野を下記のごとく設定した。

▶ テーマ

高品質なコンクリート構造体を提供するオーテックコンクリート一括管理システム

▶ 活動目標・目的

- (1) オーテックコンクリート一括管理システムの市場評価、市場ニーズの探索
- (2) 活動を通じて最適な販売ルートの探索

▶ アプローチ企業分野

デベロッパー、特にマンションデベロッパー。
近畿地区デベロッパー 45 社を分析し企業を選定。

チーフアドバイザーのコメント

橋本 恵

1 年に及ぶ販路開拓コーディネート活動は、杉本社長以下社員の熱心な活動により初期に設定した目標・目的は概ね達成できた。

コンクリートは構造物躯体の第一の命であり、コンクリートの品質向上は社会の要請である。特に、コンクリートの一括管理は品質向上の要であり、このシステム採用が常態になることを期待している。



2. テストマーケティングの実践期間

アプローチ先はマンションデベロッパー 9 社を含む計 11 社を選定した。企業訪問前には、販路開拓コーディネーターと訪問目的、ヒアリング内容をしっかりと打ち合わせ、個々の企業ごとのプレゼン内容を精査していくことを提言した。中間検討会において 3 社の企業を計画に追加し、最終 7 社（マンションデベロッパー 4 社、その他 3 社）の企業にアプローチした。いずれも当社が訪問を期待していた企業であり、成果のある有意義な訪問になった。

成果・今後の方向性等

杉本社長はじめ社員の熱心な活動により初期の目標・目的は概ね達成できた。7 社の企業訪問により多くの成果を得ることができ、今後の方向性や課題も明確になった。

- (1) コンクリートの需要規模から考えても大いに将来性のある事業であることが分かった。
- (2) どのようなデベロッパーにニーズがあり、取引関係を構築できるか明確になった。
- (3) 既存構造物をターゲットにした新しい事業展開の可能性が見えた。
- (4) 当社の立ち位置を明確にし、不具合発生時の責任の所在を明確にする必要がある。
- (5) 記録を残すことが構造物の価値を上げるという考え方を広めていく必要がある。

また、採用してもらうには一括管理システムを取り入れたオーテックレポートをブランド化する必要があることが分かった。

今後、オーテックコンクリート一括管理システムは現代社会が必要とするシステムであることを念頭に着実に持続的成長を期待している。

プロジェクトマネージャーのコメント

田上 和生

企業様は、コンクリートの品質管理というこれまでにない事業を粘り強く信念をもって続けてこられました。社会的にも大きな意義のある事業ですが、施主にいかに訴求力のある価値提案をするかに悩んでおられ、ここについてともに検討させていただきました。企業様の熱心な取組もあり、販路事業は有意義な活動となったと考えています。しかしまだ道半ばであり、これからも、持ち前の真摯な姿勢と信念で粘り強く事業展開を行っていただくよう期待します。

