

# 販路開拓通信

【vol.141】

「販路開拓通信」は販路開拓コーディネート事業の活動を終えられた企業の事例や、当事業のタイムリーな情報をお届けします



顧客価値の創造で市場を拓く！

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
関東本部 企業支援部 企業支援課  
TEL: 03-5470-1637

# 「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ 井桁スレート株式会社 ～

## 企業概要

【事業内容等】 プレスセメント瓦の製造販売、屋根工事  
【設立】 1960年 【所在地】 埼玉県  
【資本金】 1,000万円 【従業員数】 7名  
【支援対象商品】 「イゲタ軽量スレート(イゲタ施工システム)」  
軽量化により耐震性を向上、繊維補強および超低水セメント比により  
耐久性を向上、オリジナルな施工システムにより耐風圧性能を向上  
した、自然災害に強い新たな瓦システムです。

施工事例 旧国立駅舎再築  
(東京都国立市)



## ➤ 支援の経緯

埼玉県産業振興公社のよろず支援拠点からの紹介を受け、マーケティング企画のブラッシュアップと建設市場への販路開拓支援に至りました。

## ➤ 販路開拓面での課題

これまでホームページへの問い合わせや知人の紹介などに頼った受け身の営業展開が中心でした。今後、事業の更なる成長を図るためには、ターゲット顧客に向けた提案営業が不可欠となっていました。

## ➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

マーケティングのブラッシュアップを行い、ターゲットと仮説を次のように設定しました。

### ＜想定ターゲット＞

①公共施設(駅舎、校舎、病院等)、②旅館、ホテル、③文化施設(神社・仏閣、街並み保存等)、④設計事務所、ゼネコン、リフォーム事業者

### ＜仮説内容＞

高耐風圧性能による安心・安全の提供、高耐久性による修繕コスト削減を顧客メリットとしました。

## ➤ 第2段階: 市場での仮説検証

5名の販路開拓コーディネーターが6社に15回の同行活動を行いました。

### ＜テストマーケティングの内容＞

支援目標は、商品特長の評価を得る、改善点を把握する、提案商品の受容性を市場別に検証する、提案型営業のノウハウを習得することとしました。

### ＜仮説の検証結果＞

- ・ 棧木を配置し、通気性、排水性、断熱効果を高めるオリジナルな施工方法が高評価を得ました。
- ・ 注文住宅においては、屋根工法のコストアップ分を屋根下構造物のコストダウンでカバーできるというアドバイスをいただきました。
- ・ デザインのカスタマイズ性、施工マニュアルの作成、技術指導員の育成など、商品の機能以外に関する要望がありました。
- ・ 進捗結果: 見積提出4社、ヒアリング実施4社

### ＜新たな課題＞

- ・ 工務店ネットワークの構築
- ・ 施工マニュアルの改善、パンフレットの改訂、ホームページの充実
- ・ 展示会出展など営業力の強化

## ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

## 【具体的な成果】

- ・ オリジナル施工システムによる耐風圧性や高耐久性といった機能性について高評価を得るとともに、改善点の把握ができました。
- ・ 重点ターゲット市場は、注文住宅や公共建物を扱う工務店であることが明確になりました。瓦からコロニアル屋根にリフォームする際に受容性のあることが確認できました。
- ・ アプローチ先からのアドバイスにより、耐風圧性、耐久性、断熱性の根拠となる数値を表示するなど、従来品との比較提案資料の作成ノウハウを習得できました。
- ・ 施工事例を示しながら、アプローチ先のニーズを想定した提案営業を実践できました。

## 【今後の取り組み】

- ・ 近年の大型化する台風による強風や大雨等がもたらす被害への備えとして、当社商品と工法が屋根強化の解決策になりえることから、営業体制の整備力、提案力強化を図りながら、市場浸透を図っていきます。

# 「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ 有限会社うなぎの井口 ～

## 企業概要

【事業内容等】 うなぎ加工品、鰻由来健康食品の製造販売  
【設立】 2000年 【所在地】 静岡県  
【資本金】 300万円 【従業員数】 11名  
【支援対象商品】 糖質制限・減塩“国産うなぎ蒲焼”  
特徴は、独自の二段階遠赤ふっくら焼き製法、保存料等を一切使用していないオリジナルの無添加、減塩・糖質制限(当社比約90%オフ)のタレにあります。2015年世界的に権威のあるiTQi(国際味覚審査機構)において「ニツ星」を獲得しています。

真空パック入り商品



## ➤ 支援の経緯

磐田信用金庫(静岡県)において開催した食品販路開拓セミナーに参加されたとき、首都圏での販路開拓の支援要望があり、関東本部での支援がスタートしました。

## ➤ 販路開拓面での課題

当社は持ち帰りと地方発送の専門店です。これまで個人の利用実績は多数ありましたが、事業拡大には法人向け需要の獲得が課題となっていました。

## ➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

ターゲットと仮説を次のように設定しました。

### <想定ターゲット>

- ・高齢者向け介護施設
- ・成人病(糖尿病)患者専門病院
- ・外食産業および、中間流通

### <仮説内容>

- ・施設入居者・患者に対するQOL(生活の質の維持・向上)に貢献する。
- ・簡単調理(湯煎、レンジアップ)、長期保存性は調理場の作業効率向上になる。
- ・取り扱う卸売業にとって利益商材となる。

## ➤ 第2段階: 市場での仮説検証

4名の販路開拓コーディネーターが、8社に13回の同行活動を行いました。

### <テストマーケティングの内容>

- 支援目標を次のように設定し、活動しました。
- ・介護施設・病院における提供食の現状把握
  - ・糖質制限・減塩うなぎ蒲焼の受容性確認
  - ・商品課題の明確化

### <仮説の検証結果>

- ・富裕層向けの介護施設では、選択式の特別食でうなぎの要望が高く、受容性を確認できました。
- ・大手外食チェーンのテストキッチンの厳しい品質チェックをクリアできました。
- ・冷凍での商品納入は現場での調理時間が省け、長期保存もできることが評価されました。
- ・病院給食単価は安く、うなぎは中国産で年に1回程度の提供にとどまっており、さらなるコストダウンが求められました。

進捗結果: 7社に見積書を提出、大手食品卸売会社と口座開設に進みました。

### <新たな課題>

ターゲットの再設定の検討、供給ルート確立と量の確保、より一層のコストダウン対策の検討

## ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

### 【具体的な成果】

- ・食品産業・流通市場が求める健康食提供のニーズに適していることから、潜在的に大きな需要が見込まれることがわかりました。
- ・大手外食チェーンの品質レベルをクリアできたことで、当社の糖質制限・減塩うなぎが高品質であることを証明できました。
- ・蒲焼本体の価格が高く、大手流通向きではないとの評価があった一方、低糖質タレを応用した開発には可能性があることがわかりました。

### 【今後の取り組み】

- ・ターゲットを「健康に気を使う元気な高齢者や成人病予備軍」とし、健診センター、スポーツ施設のレストラン等を新たなターゲットとして再設定します。
- ・営業パートナーとしてのアライアンス先(代理店、商社など)を開拓します。外国産の一部採用や加工方法の工夫等によるコストダウンを図ります。

# 知的財産関連支援メニューの紹介 ～ INPIT海外展開知財支援窓口～

(独)工業所有権情報・研修館(INPIT)では企業での海外駐在経験と知的財産管理経験を有する『海外知的財産プロデューサー』等の専門家が、全国どこでも無料で訪問し、海外ビジネス展開に応じた知的財産リスクの低減や知的財産の管理・活用に関するアドバイス・支援を行います。

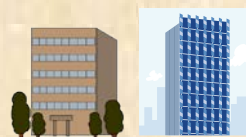
また、(独)工業所有権情報・研修館(INPIT)主催セミナーでは、海外展開の際の知的財産リスクや対応策、知的財産の活用ノウハウなどについて、ビジネスの視点で講演を行っている他、他機関主催のセミナーや社内セミナーへの講師派遣も行っています。



海外知的財産  
プロデューサー

支援

企業等



## 事業展開に即した知財戦略の策定支援

研究  
開発

権利化・  
事業化

海外  
展開

侵害  
対策

海外  
市場

### 支援例

- 海外展開の際の知財リスク軽減のためのビジネスモデル構築や契約書策定にあたってのアドバイス
- 技術流出や冒認出願等の懸念を踏まえた、展示会出展やサンプル提供等の方向性についてのアドバイス
- 技術流出のリスクを軽減するための社内知財管理体制の構築支援
- 海外知財リスクに対する意識向上のための啓発活動 等

詳しくはHP(知的財産相談・支援ポータルサイト)をご覧ください。

(URL: <https://faq.inpit.go.jp/gippd/service/>) \* 支援事例も掲載されています

お問合せ先: (独)工業所有権情報・研修館 海外展開知財支援窓口  
TEL:03-3581-1101(内線3823) E-mail: ip-sr01@inpit.go.jp