

販路開拓通信

【vol.142】

「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 ～ 株式会社寺田製作所 ～

企業概要

【事業内容等】 製茶機械、各種乾燥装置の製造・販売

【設立】 1945年

【所在地】 静岡県

【資本金】 8,100万円

【従業員数】 151名

【支援対象商品】 小型水冷式電動臼「美碎機」

乾燥（水分含有量10%程度以下）させた食品原料を石臼の原理で粉末にします。ステンレス製の上・下臼部に水冷機能をもたせることで、粉碎時に発生する熱による組成変化を防ぎます。容易に移動が可能なコンパクト性、AC100V電源駆動で設置場所を選ばずに利用できるといった特徴があります。



➤ 支援の経緯

静岡県産業振興財団のサポートを受ける中で、当事業の活用を勧められ、中小機構関東本部の窓口相談から支援をスタートしました。

➤ 販路開拓面での課題

当社が強みをもつ製茶分野以外の市場開拓を目指す中、商品の必要性確認と提案営業の手法確立が課題でした。

➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

販路開拓チーフアドバイザーとともにマーケティング企画のブラッシュアップを行いました。

＜ターゲット＞

- ・食品会社、薬品、健康食品会社で各種材料の粉体サンプルを作成している研究開発部門
- ・少量生産が主体で、粉末食材の鮮度を求める和洋菓子製造・販売会社など

＜仮説内容＞

- ・粉碎加工による対象物の品質（色・香り）の劣化が問題となる分野に高いニーズがある。
- ・材料粉碎工程の内作化により、粉碎品質（鮮度）に加えて作業効率向上の効果も提供できる。

➤ 第2段階: 市場での仮説検証

6名の販路開拓コーディネーターと6社に7回の同行訪問活動を行いました。

＜テストマーケティングの内容＞

支援目標を、①粉碎加工内作化がメリットとなる業種・分野の情報収集、②新分野への導入に向けた課題の把握 ③新規顧客獲得に必要な営業ノウハウの習得、としました。

＜仮説の検証結果＞

- ・和菓子材料やスパイスの加工、ペースト加工にニーズを見出すことができました。
- ・しかし、抹茶と同等以上の「色」「香り」を求める分野は限定的でした。
- ・小型である特徴を活かす用途として、量産設備よりは店頭デモ用に有用性のあることがわかりました。
- ・食品加工用には、異物混入リスク回避・防カビ対策等のより厳密な管理の必要なことが確認できました。
- ・生産能力に見合うコストダウンが求められました。
- ・進捗結果: デモ・モニター実施3社

＜新たな課題＞

- ・ペースト加工機能の追加
- ・量産設備用として生産能力向上の実現
- ・安全性能を裏付けるデータの充実

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・対象製品の加工性能について良好な評価が得られ、対象の見極めが重要であること、限定的ではあるものの水冷臼の特徴が活かせる用途があることがわかりました。
- ・現状の「美碎機」が活用される場面を絞り込むための多くのヒントや、より使いやすいものとするための改善点に関する課題を収集できました。
- ・実践的なアプローチ活動を通じて、新分野進に必要なプレゼン資料の作成、アプローチ手法についての蓄積が図られました。

【今後の取り組み】

- ・市場浸透に向け水冷機能がメリットとなる食材・用途の探索、ターゲット・提案場面の絞り込みを継続します。
- ・油分・水分を含有するペースト加工への対応、求められる安全水準、規格等のキャッチアップを目指します。
- ・水冷機能の優位性や各種性能データを蓄積し、引き続き営業用ツールの充実を図っていきます。

「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ 京新工業株式会社 ～

企業概要

【事業内容等】 樹脂成型、組立及び金属加工
【設立】 1967年 【所在地】 千葉県
【資本金】 2,000万円 【従業員数】 28名
【支援対象商品】 立位サポート器具「サージカルニーレスト」
内視鏡手術執刀医の視点でつくった、手術姿勢をサポートするための製品です。クッション部に両脚の「すね」を当てることで立位のまま自然に前傾姿勢をとれるようにし、体重を分散するし疲労を軽減します。医師のニーズと人間工学の知見を融合し商品化されました。千葉県ものづくり認定商品です。

クッション部 →
「すね」を当てて
下肢を安定させる

ベース部
つま先下がりで
重心が前に
いく前傾構造



使用イメージ

➤ 支援の経緯

千葉県産業振興センターのサポートを受ける中で、当事業の活用を勧められ、中小機構関東本部の窓口相談から支援をスタートしました。

➤ 販路開拓面での課題

商品を病院に導入するためには、手術現場における受容性の検証と、販売チャネルの構築が必要でした。

➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

販路開拓チーフアドバイザーとともにマーケティング企画のブラッシュアップを行いました。

<ターゲット>

- ・長時間の立位姿勢維持が必要な内視鏡手術などを手掛ける病院
- ・オペ室関連商品や器具を扱う医療機器商社

<仮説内容>

- ・手術の執刀医及び医療スタッフの疲労軽減にニーズがある。
- ・内視鏡手術以外にも、長時間の立位姿勢維持が必要な術式にもニーズがある。

➤ 第2段階: 市場での仮説検証

3名の販路開拓コーディネーターと7回の同行訪問を行いました。

<テストマーケティングの内容>

支援目標を、①想定ニーズの検証、②機能・性能の受容性検証、③販路構築の課題抽出、としました。

<仮説の検証結果>

- ・実際に手術で利用した執刀医からは、疲労軽減になるとの高評価を得ました。
- ・腹腔鏡手術でも長時間の立位姿勢維持が必要不可欠なことがわかりました。
- ・フットスイッチの操作ができ、床面のケーブル類と干渉としない形状への改良が求められました。
- ・医師の厳しい労働環境の実態から、「疲労軽減」が商品の訴求ポイントになることがわかりました。
- ・医療機器商社には、オペ室関連製品の付属品として扱ってもらえる可能性を確認できました。
- ・進捗結果: 実際の手術室でモニター実施

<新たな課題>

- ・内視鏡・腹腔鏡手術を行う病院・医師へのPR
- ・労働環境改善にフォーカスした展開の実施
- ・手術室の状況に対応した設計変更の検討

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・医師とのヒアリングを通じて、内視鏡手術に加え、腹腔鏡手術におけるニーズを見出すことができました。
- ・実機を執刀医に使ってもらう中で、現状の商品を手術室に導入してもらうには、フットスイッチの操作を可能にし、床面ケーブルとの干渉対策を施す等の改良点が明確になりました。
- ・医療機器商社においては、オペ室関連製品の販売促進と合わせて訴求できるかが販路構築にとっての課題であることがわかりました。

【今後の取り組み】

- ・執刀医のニーズが確認できた内視鏡・腹腔鏡領域を重点に医師の負担軽減をアピールし、医療分野におけるネットワークの構築を進めます。
- ・サージカルニーレストの市場浸透に向けて販売力を強化し、医療機器商社にも継続的な営業活動を行っていきます。

知的財産関連支援メニューの紹介 ～ INPIT J-PlatPat(特許情報プラットフォーム) ～

(独)工業所有権情報・研修館(INPIT)が運営しているJ-PlatPat(特許情報プラットフォーム)は、登録不要で産業財産権情報の検索ができる無料のWebサービスです。明治以来、特許庁が発行してきた特許、実用新案、意匠、商標に関する公報や外国公報に加え、それぞれの出願の審査状況が簡単に確認できる経過情報などの産業財産権情報を提供しています。

こんなときに

- ① 研究開発のヒントが欲しい
- ② 権利侵害のリスクを回避したい
- ③ 無駄な出願費用を削減したい



J-PlatPatのトップページ（簡易検索画面）

メリット

- ① 産業財産権情報には、最先端技術や他社の技術開発状況など有用な情報が含まれています。これを活用することで、他社との重複研究を避けることができるほか、研究開発や事業展開のヒントを得ることができます。
- ② 新たに製造、販売しようとする商品に含まれる技術、デザイン、ネーミングが他社の産業財産権を侵害していないかどうかを確認することで、製造、販売後に権利侵害で訴えられるリスクを回避できます。
- ③ 特許庁へ出願前に産業財産権情報の調査を行うことで、審査において拒絶される出願を控え、無駄な出願費用を削減できます。

詳しくはHP(J-PlatPat(特許情報プラットフォーム))をご覧ください。
(URL: <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>)

○事業に関するお問い合わせ

(独)工業所有権情報・研修館 知財情報基盤センター TEL:03-3581-1101(内線2413)
知財情報部 情報提供担当 E-mail: ip-jh05@inpit.go.jp

○操作に関するお問い合わせ

J-Plat-Patヘルプデスク TEL:03-3588-2751 E-mail: helpdesk@j-platpat.inpit.go.jp