

販路開拓通信

【vol.122】

「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 販路開拓部 マーケティング支援課
TEL: 03-5470-1638

「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ 株式会社 円福寺 ～

企業概要

【事業内容等】太陽光発電設計・施工／
LED照明の企画・販売等

【設立】1947年 【所在地】広島県

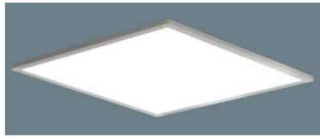
【資本金】3,840万円 【従業員数】50名

【支援対象商品】L.L.Dパネルライト

厚み10mm／重さ2.5kgの薄型軽量のLED照明です。導光板を使った面発光方式により、薄型軽量に加えて、ムラなく均質な発光面を提供します。

このため、埋込に比べて簡単施工の直付けで、スッキリした天井空間と目に優しい光を提供します。また、無線式小型リモコンで簡単便利に調光できます。

EF331 series



天井の施工例

➤ 支援の経緯

岡山大インキュベータで商品開発支援を、中国本部で国際化支援を展開する中で、首都圏進出についても支援すべく、関東本部の出張相談会に参加しました。

➤ 販路開拓面での課題

従来は主に一般住宅向けで展開していましたが、病院や介護施設など、いわゆる「業務用」に展開するためのマーケティング情報を収集することが課題でした。

➤ 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をブラッシュアップをしました。均質で目に優しい光を必要とするユーザーとして、病院・介護施設・学校を想定しました。ユーザーへのアプローチ方法として、「設計折込」が有用な方法のひとつと考え、アプローチ先を「設計事務所」と「施設の建設会社（ハウスメーカー）」に設定し、提供価値の仮説を構築しました。

＜提供価値の仮説内容＞

- ①ユーザー：明るくても光の刺激が小さく、スッキリした天井空間を得られる。
- ②アプローチ先：直付（開口補強が不要）で施工が楽、高輝度なため少ない灯数で済み、導入を進めやすい。

➤ 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＞

支援目標を次のように設定しました。

- 1.新規物件の照度シミュレーション依頼の獲得
- 2.サンプル評価の収集
- 3.キーマンの確認と購入のしきみの把握
- 4.ニーズと購買要因を明確化
- 5.継続してアプローチできる関係づくり

＜仮説の検証結果＞

- ①商品面では、「高機能・高輝度・高品質であり、光にムラがなく、調光機能も良い」という評価を得ました。一方で、「デザインやサイズのバリエーションを増やしてほしい」、「より簡単に取り付けられるよう工夫してほしい」という改善要望をいただきました。
- ②市場面では、病院や介護施設に向いている、軽量天井に応用できるなどの評価を得ました。1社に見積書を提出し、1社と共同開発に向けて検討を進めていくことで合意しました。

＜新たな課題＞

- ①デザインやサイズのバリエーション強化、簡易に取り付けられる方法の研究
- ②首都圏で実機を見学できる場所の設置

➤ 第3段階：成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・照度シミュレーションの依頼やサンプル（デモ）を通じてアプローチ先から高評価をいただき、ニーズの確認とともに購買要因を明らかにすることができました。
- ・製品普及のキーとなる企業・セクション・担当者を確認することができ、今後も継続してアプローチするための方法（当社としてやるべきこと）を明らかにすることができました。

【今後の取り組み】

- ・アプローチ先への営業活動の継続、設置・見学する環境づくりなど、新たな課題や発掘できたニーズへの対応を、自社単独で取り組むこと、必要に応じて専門事業者と連携して取り組むことを並行して進め、L.L.Dパネルライトの普及と事業の発展を目指します。

「販路開拓コーディネート事業」支援事例 ～ 株式会社ハルキ ～

企業概要

- 【事業内容等】プレカット加工販売、製材業、建築資材販売
【設立】1989年 【所在地】北海道
【資本金】3,000万円 【従業員数】86名
【支援対象商品】北海道スギの準不燃・難燃内装用パネル
- ① 厳しい国土交通省の防火認定をクリアした耐火性能
 - ② 仕上げ塗装による高い耐薬品性、耐菌性、耐ウイルス性
 - ③ 木材が持つ快適性に加えて、北海道スギ特有の癒し効果

施工例



パネル形状



支援の経緯

「地域資源活用」認定後、北海道本部より首都圏におけるテストマーケティングの要請があり、支援をスタートすることになりました。

販路開拓面での課題

地元材の利用推進が策定されている道内においては、公共建築での利用を獲得してきましたが、道外(特に首都圏)に関しては、既存の販路以外に有効なネットワークがありませんでした。

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、支援目標とターゲットを以下のように設定しました。

- ① 防火木材に関する理解度およびニーズ、発注権者・流通の把握、② 製品課題の明確化、③ 医療機関における今後の展望(簡単にリニューアルできる準不燃パネル開発の可能性を探る)

<想定ターゲット>

- ① 病院、② 病院を手掛ける設計・デザイン事務所、③ ゼネコンの病院担当部署、④ 商業施設を手掛ける内装設計・施工業者

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とともに、10社に16回の支援活動を行いました。

<テストマーケティングの内容>

アプローチ先に対し、北海道スギ(木材)の独自性、および平成23年度以降、厳しくなった国土交通省の防火認定をクリアした準不燃・難燃材のニーズ、受容性について情報収集を行いました。

<仮説の検証結果>

- ① 「木」は高齢者に人気があり、事業者や設計者のニーズが強いことが確認できました。
- ② 製品自体は好評価を得ました。一方、準不燃材と不燃材の併用を強いるのはユーザー側に負担が大きいことがわかりました。
- ③ 改修の時間と費用面で、急性期病棟よりも長期療養病棟に適することがわかりました。
- ④ 他素材に比べて価格が高く、また、地元産指定の壁を突破するのが難しいことも確認できました。

<新たな課題>

- ① 製品面: 内外装ともに「不燃化」への対応
- ② 営業面: 首都圏における販売協力会社の設置
- ③ 価格面: さらなるコストダウン

第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ① ニーズ探索、発注権者・流通の把握: 木材需要はかつてないほど旺盛であり、特にこだわりのある物件を多く扱う中小の設計事務所や工務店が狙い目であることがわかりました。
- ② 製品課題の明確化: 不燃と準不燃の併用は設計計画、施工、維持管理すべてにおいて非効率かつ高コストであり、採用には圧倒的な優位性の要ることがわかりました。
- ③ 医療機関における今後の展望: 木には温もりや癒し効果があるので、産婦人科(LDR室)や長期入院する療養病床に向いていることが確認できました。

【今後の取り組み】

今回の活動で明確になった新たな課題への対応により、継続的なアプローチとさらなる商品改良に努め、北海道スギの準不燃・難燃内装用パネルを普及できるよう推進していきます。

販路開拓コラムvol.1

近年、中小企業の皆様から介護施設へ販路開拓をしたいというご相談が大変増えてまいりました。一口に介護施設といっても様々な種類や特徴があり、製品の特徴に応じて訪問先を決める必要があります。そこで、各介護施設の種類やサービスなどを2回に分けてご紹介します。今回は公的の介護施設をまとめましたので、是非ご一読ください！

<公的介護施設の特徴>

- ・相対的に低価格（入居一時金がない等）
- ・所得に応じ、費用の負担軽減制度がある
- ・低価格のため人気があり、施設に空きが少ない

種類	サービス
特別養護老人ホーム(特養)	<ul style="list-style-type: none">・設置数が最も多く、低額のため人気がある・24時間日常生活の支援から介護サービスまで幅広く受けられる・希望者が多く、待機者が発生(すぐに入居できないこともある)・入居の条件が「要介護3以上」と厳しい・医師が常駐していないケースが多く、高度な医療サービスは受けられない
介護老人保健施設(老健)	<ul style="list-style-type: none">・在宅復帰が主目的。医療によるケアやリハビリテーションを行う・医師や理学療法士が常駐している・入居期間が3ヶ月～半年、長くても1年未満
介護療養型医療施設(療養型)	<ul style="list-style-type: none">・手厚い医療サービスが受けられる。認知症の方にも対応・上記2施設よりも高額(医療費が多くかかるため)・廃止の方向で進んでいる⇒「新型老健」への転換が検討されている
養護老人ホーム	<ul style="list-style-type: none">・自立した65歳以上、要介護の認定を受けていないこと・経済的に困窮していて、自宅での生活が困難な方が対象・入居にあたり、地方自治体の審査が必要・生活支援が中心

次回は民間の介護施設を紹介いたします！

問合せ先

(独) 中小企業基盤整備機構 関東本部
販路開拓部マーケティング支援課

TEL : 03 - 5470 - 1638

担当 : 萩原、福水