

# 販路開拓通信

【vol.123】

「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ト事業」支援事例 ～ ビルドメンテック株式会社 ～

### 企業概要

【事業内容等】建設業（補修補強専門工事業）

【設立】1998年 【所在地】福岡県

【資本金】1,000万円 【従業員数】21名

【支援対象商品】BMTエレクトロリムーバー

塗膜塗装の鋼材から塗膜を除去・剥離する際に使用します。電磁誘導熱を発生するパッドで鋼材を温めることで塗膜が軟化し、スクレーパー（ヘラ）で容易に除去・剥離できるようになります。剥離時に粉塵が発生しないため、簡易養生で施工できます。

塗装面に貼った  
パッド

加熱  
装置



### ➤ 支援の経緯

他機関の支援制度を活用する過程で中小機構九州本部と接点がありました。本製品の販路開拓に課題があり、支援をスタートしました。

### ➤ 販路開拓面での課題

本製品を使用するのは橋梁塗装工事の請負事業者ですが、販売にあたっては工事の発注者側がもつ剥離に関するニーズ・課題等についての情報収集が不可欠でした。

### ➤ 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。ターゲットとする鉄道会社や高速道路会社について、次の仮説を設定しました。

#### ＜仮説内容＞

- ①塗膜を短時間で確実に剥離でき、また高耐久塗料への塗り替えが可能となり、工事費やランニングコストの軽減を図る
- ②剥離した塗料の粉塵が飛散することによる周辺環境への影響(※)や工事者の健康被害を軽減する本製品・本工法にはニーズがある

※粉塵には、有害な鉛やポリ塩化ビフェニル(PCB)を含んでいるものがある

### ➤ 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、5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塗替工事や塗膜剥離の情報を収集する
- ②塗装の部分剥離で実地検証し、本製品・工法の有用性や課題などを把握する

#### ＜仮説の検証結果＞

- ①製品面では、作業性が良い、剥離精度が高い、粉塵対策になる(PCB対応を含む)、音がしない(夜間施工が可能)、持ち運びが容易などの評価を得ました。一方で、凹凸・曲面・複雑な形状にも対応するようパッド種類の充実を求められました。
- ②営業・体制面では、技術データの充実と首都圏での施工体制づくりを急いで欲しいなどの要望がありました。

支援期間中に、1社で販売代理店の内諾、1社で実地検証の実施、2社で今後の実地検証を検討という進捗結果を得ました。

#### ＜新たな課題＞

- ①剥離面の形状に対応できるパッドの多様化
- ②技術データ収集に必要な施工事例の獲得
- ③首都圏での施工体制構築

### ➤ 第3段階：成果のまとめと今後の取り組み

#### 【具体的な成果】

- ・鉄道会社や高速道路会社、鉄道会社と取引がある商社でのヒアリングや実地検証を通じて、塗替工事や塗膜剥離の現状、本製品・工法の有用性やニーズ、課題などを把握できました。
- ・粉塵や騒音、廃棄物処理への対策を重視する都市部の鉄道会社に対するアピールポイント(見せ方)のヒントを探ることができました。

#### 【今後の取り組み】

- ・今後も実地検証や事例(実績)を通じて技術データを充実させるとともに、パッドの種類を増やすための研究開発を重ねていきます。
- ・工法協会を設立して施工体制を構築することにより、まずは需要が多い首都圏・都市部への市場進出を図っていきます。

## 「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ ケーアイ工業株式会社 ～

### 企業概要

【事業内容等】 金属加工ならびに応用製品の開発・製造 【設立】1983年  
【所在地】 静岡県 【資本金】1,000万円 【従業員数】 55名  
【支援対象商品】 メタルハンドレール『美』  
高精度なレーザー加工と接合の技術を活かした手摺(実用新案登録商品)です。従来の手摺にないスリット加工、独自のコーナー部品・ブラケットの採用により高いデザイン自由度と施工性を実現、オーダー部品への短納期対応体制も整えることで施工期間短縮に貢献します。高い意匠性をもち指紋なども付きにくいBEP(電解研磨)仕上げにも対応しています。



### ➤ 支援の経緯

静岡県産業振興財団の支援制度を活用する過程で接点がありました。本製品の販路開拓に課題があり、支援をスタートしました。

### ➤ 販路開拓面での課題

本商品は高いデザイン性を求める高級志向のビルやマンション、商業施設での採用を狙っています。そのためには、従来当社が保有する商流ではアクセスできない首都圏の設計事務所などに効率的にアプローチ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のブラッシュアップを行いました。

#### <ターゲット>

高級マンション、商業施設の設計を手がける設計事務所、ゼネコン等

#### <仮説内容>

- ①美しい形状と高級感が、商業施設などの斬新なデザインニーズに合致し、設計会社の施主への提案の幅が広がる。
- ②高い施工性と短納期対応により全体のコスト削減に貢献できる。

### ➤ 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、7社に12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>

支援目標を次のように設定しました。

- ①手摺のデザイン・機能の評価、価格の受容性確認
- ②マッチする施設や場所を特定する情報収集
- ③装飾金物、モニュメントなど他製品へのスリット工法転用可能性の探索

#### <仮説の検証結果>

- ①スリット加工による角度調整可能なコーナー部品、ねじ止め不要のブラケットは革新的で、デザイン性・施工性に優れているとの評価を得ました。
- ②高付加価値型の商業施設が有力なターゲットとなり得ることが確認でき、採用には設計者の認知促進がポイントとなることがわかりました。
- ③工法・技術は高く評価され、加工委託への対応を期待されるなど、高い転用可能性が確認できました。支援期間中、1社で社内建材データベースに登録、4社から技術データや施工実績などの提供継続的な提供の要望をいただきました。

#### <新たな課題>

- ①スリット加工部の平滑化による安全性向上
- ②施工工数削減効果、強度・耐久性データの整備
- ③大都市圏での販売体制強化

### ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

#### 【具体的な成果】

- ・製品のデザインを含む独自性や特徴には良好な評価を得ることができました。また、バリアフリー化の流れを背景に手摺りの市場は拡大傾向にあること、施工性向上にはニーズがあることなどが明らかになりました。
- ・一般的な施設設計プロセスにおいて手摺の選定プライオリティは高くはなく、「選ばれる」ためには安全性や耐久性、施工工数削減効果などのメリットを明確に示すことがきわめて重要となること確認できました。

#### ・【今後の取り組み】

- ・スリット加工部に平滑化対策を施し、安全性をさらに向上させた製品の開発を進めます。
- ・設計者向けの強度、耐久性などの優位性を定量的に示す性能データや、施工性の良さを示すコストシミュレーション結果などのデータを蓄積します。
- ・アプローチ先から高い評価を得た当社の金属製品加工技術のPR活動と大都市圏における販売を推進するための営業体制の強化を図ります。

## 販路開拓コラムvol.2

前号に引き続き、介護施設の種類と特長をご紹介します。今月号は民間の介護施設についてまとめました。公的と民間の介護施設の特長をそれぞれつかみ、介護分野への販路開拓にお役立てください！

### <民間介護施設の特徴>

- ・入居者のニーズに合わせ、多様なサービスを提供している
- ・公的施設と比べ費用が高額なケースが多い（入居一時金が発生する）

種類	サービス
介護付有料老人ホーム	<ul style="list-style-type: none"><li>・24時間スタッフが常駐し、本格的な介護から自立支援まで幅広いサービスを提供している。</li><li>・介護が必要になってから入居する「介護専用型」、介護不要で元気な方と、介護が必要な方の両方が入居できる「混合型」の2種類がある。</li></ul>
住宅型有料老人ホーム	<ul style="list-style-type: none"><li>・生活自立支援から軽度の介護まで幅広いサービスを受けられる。</li><li>・スタッフは常駐していないので生活支援が中心になるが、外部事業者により介護サービスも受けられる。</li></ul>
健康型有料老人ホーム	<ul style="list-style-type: none"><li>・介護が不要な高齢者向けの施設。スポーツジムなどのアクティビティやバリアフリー設備が充実している。</li><li>・介護が必要になってしまった場合は退去しなければならない。</li></ul>
サービス向け高齢者向け住宅（サ高住）	<ul style="list-style-type: none"><li>・自立できる人～軽度の介護（要介護度3程度）が必要な方まで幅広く入居できる。</li><li>・バリアフリー設備が充実しており、外部の医療サービスと連携しているケースが多い。</li></ul>
グループホーム	<ul style="list-style-type: none"><li>・認知症の高齢者向けの施設（主に要支援2～要介護の方）である。</li><li>・入居者で家事等を分担し、自立を促している。</li><li>・体調が悪化し、身の回りのことができなくなると退去を求められる場合がある。</li></ul>

今後も定期的に業界情報を発信して参ります！

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 担当：萩原、福水

TEL：03-5470-1638