

# 販路開拓通信

【vol.124】

「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

～ 旭川機械工業株式会社 ～

### 企業概要

【事業内容等】 生産用機械器具製造業  
【設立】 1947年 【所在地】 北海道  
【資本金】 1,000万円 【従業員数】 12名  
【支援対象商品】 NC木工旋盤 3Dターニングマシン  
3次元CADデータや3次元スキャナーにより読み込んだデータから加工プログラムを自動作成します。  
チップソー(丸鋸)・ルーターの高速回転と主軸の回転で簡単に木材の3次元加工ができます。

旋盤加工部分

操作盤部分



### 支援の経緯

地域資源活用事業やJ-GoodTechの登録などで北海道本部と関わりがありました。販路開拓面に課題があり、関東本部の販路開拓コーディネーター事業の活用を希望されました。

### 販路開拓面での課題

需要獲得に向けた顧客への提供価値、他社製品に比した優位性の確立にあたって、ニーズや有用性などに関する情報不足解消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

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。本製品で加工することによって品質や精度向上、作業工数・時間削減のニーズがあるターゲットとして、家具メーカーや民芸品・工芸品の職人を想定し、次の仮説を設定しました。

#### <仮説内容>

- ①職人数が減少し、外注環境が変化する中、自動化・省力化・内製化に資する設備が必要となる。
- ②時間を要すると想定される「研磨加工」の省力化に資する設備が必要である。

### 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 想定ターゲットにヒアリングし、サンプル作成を通じて導入可能性や必要条件等を検証する。
- ② 見積書を提示して価格の受容性を検証する。

#### <仮説の検証結果>

- ① 製品面では、高機能である、曲面加工の仕上がりや削り出しの状態が良い、薄肉加工ができる、などの評価を得ました。一方で、製品サイズやCADソフトを操作することを含めてデータ作成に関する不安や課題があることが判明しました。
  - ② 価格面では、購入する場合は導入費用に見合う安定的な加工数量の確保が必要となり、使用頻度(費用対効果)が導入決定の判断に影響することが判明しました。
- 見積書提出1社、サンプルを提示3社という結果に至りました。

#### <新たな課題>

- ① 導入検討企業の費用負担軽減策の検討
- ② CADソフト(オペレーター)が不要な簡易・小型・安価モデルや小型品加工専用モデルの開発

### 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

#### 【具体的な成果】

- ・家具メーカーや民芸品・工芸品の職人へのアプローチを通じて、中小規模の木工加工品業者に3Dターニングマシンのニーズがあることを確認できました。
- ・価格(使用頻度や費用対効果)、使い方(加工サイズやデータ作成)など、さまざまな面で導入負担軽減策が必要であることがわかりました。

#### 【今後の取り組み】

- ・設備導入の負担を軽減する方法を検討します。たとえば、当社が加工データの作成サービスを提供する、リースやレンタルをメニュー化するなどの方法が考えられます。
- ・機能を絞り込み、小型かつより安価なエントリーモデルを開発していきます。

## 「販路開拓コーディネート事業」支援事例

～ 菊川工業株式会社 ～

### 企業概要

【事業内容等】金属製内外装工事設計・製造・施工

【創立】1933年 【所在地】東京都

【資本金】100百万円 【従業員数】194名

【支援対象】ダクト空気式輻射冷暖房システム「Rエアコン」  
床/天井ダブル輻射で温度ムラを解消した快適性とパネル形状の工夫により高い輻射効果を発揮します。輻射/対流ハイブリッド方式で立上り時間を短縮、デザイン面は個別対応が可能、施工が簡単といったメリットがあります。

### オフィス内の施工例



### ➤ 支援の経緯

中小機構関東本部の経営実務支援で製品開発に取組んだ後、販路開拓コーディネート事業で販売面の支援に至りました。

### ➤ 販路開拓面での課題

輻射冷暖房そのものが黎明期であるのに加え、当社にとっては新規事業のため、施主や施工側の考え方や意向を取材するとともに、製品の受容性を確かめる必要がありました。

### ➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

マーケティング企画のブラッシュアップを行い、ターゲット顧客を快適性や省エネルギーについて先進的な考えをもち、ある程度輻射冷暖房について理解を有するビルオーナー、設計事務所、ゼネコン、建設コンサルタントとしました。他社の輻射冷暖房システムを導入済企業での取材も目指しました。

#### <仮説内容>

当社製品は、「次世代型輻射冷暖房システムとして想定ターゲットに受容性と普及可能性が見込める」としました。

### ➤ 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11社にアプローチし、14回の同行訪問を実施しました。

#### <テストマーケティングの内容>

活動を通して、①業務用空調の現状把握と輻射冷暖房採用の意向確認、②快適性を改善したダクト式輻射冷暖房システムの受容性検証、③製品課題の明確化を行いました。

#### <仮説の検証結果>

- ・水を使わず、簡単施工でデザイン自由度が高いことについて、ユニークで興味を引く製品と評価されました。
- ・ダクト空気式としての優位性や独自機能について、メリットを数値化して示すことが重要との指摘を頂きました。
- ・維持費用を含めた価格競争力が必要といった意見が出ました。
- ・進捗結果は、ヒアリング11社、ショールーム見学4社、協業の検討1社となりました。

#### <新たな課題>

- ・トータルコスト削減策の検討
- ・快適性等の訴求メリットのエビデンス取得

### ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

#### 【具体的な成果】

- ・すでに輻射冷暖房を導入済みの企業では、職場環境改善に積極的な取り組みをしていること、導入に際してはこの分野に専門知識を有する人が主導的な役割を果たしていることがわかりました。
- ・アプローチした企業では、輻射冷暖房は将来主流になる可能性はあるものの、現時点ではまだ発展途上段階との認識が主流でした。

#### 【今後の取り組み】

- ・独自機能の優位性について設計者や購買決定者が納得がゆくよう、「快適性」が定量的に示せるようデータ取得と整理を行い、顧客のメリットを明らかにしていきます。
- ・普及啓蒙という市場ステージに沿って製品コンセプトを明確にし、専門知識をもった設計事務所、ゼネコン研究所等と連携し、快適な職場環境を目指す先進的な施主に提案していきます。

# 販路開拓コーディネーター事業 担当専門家・職員のご紹介

平素より大変お世話になっております。平成30年度の支援体制をご案内いたします。

販路開拓部 部長 中沢 孝雄



販路開拓部では販路開拓CO事業を始め、海外展開支援、Web+リアルマッチングのしくみジェグテック、eコマースなど様々な形での販路開拓支援に取り組んでいます。中小企業の課題解決、成長発展のため全力で支援します。

販路開拓プロジェクトマネージャー 田川 幸平  
販路開拓コーディネーター事業統括



「顧客づくり」は経営における重要な課題です。これまで全国の多くの企業に当事業をご活用いただきました。これからもより良い成果と高い満足を提供できるように頑張っています。まずはご相談を!!

販路開拓チーフアドバイザー 後藤 淳  
月曜日窓口担当 (AV機器、精密機器、ものづくり ほか)



本格的な販路開拓活動前のテストマーケティングは、一定の時間と手間がかかりますが、最終的には受注確率の向上という形で必ず努力が報われます。重要なのが顧客の視点での提案と検証です。そのお手伝いをさせていただきます。

販路開拓チーフアドバイザー 相場 健  
火曜日窓口担当 (業務用機械、電気機械 ほか)



10年以上 中小・ベンチャー企業さまのマーケティング・販路開拓を支援しています。「成果があった!」「やってよかった!」とのお声をいただけるよう、日々邁進しています。市場参入への第一歩を、ぜひお手伝いさせていただきます。

販路開拓チーフアドバイザー 青島 弘幸  
水曜日窓口担当 (産業機器、生活・文化分野 ほか)



私はメーカーの商品開発で数多くの失敗を経験しました。失敗の理由は作り手志向に陥り、お客さまの価値の探究を怠ったことに尽きます。いっしょにお客さまの価値づくりに取り組みましょう。

販路開拓チーフアドバイザー 松原 憲之  
木曜日窓口担当 (食品、小売、宿泊・飲食サービス ほか)



酒類メーカーで営業に従事してきた経験から、多くの「お客様の声」を現場で聴いてきました。難題もありましたが、お応えできる商品を提供できたときの喜びは格別です。一緒に味わいたいと思います。

販路開拓チーフアドバイザー 井田 義人  
金曜日窓口担当 (電機関連 ほか)



電機関連メーカーでの商品開発・マーケティングの経験により顧客目線での提案の大切さを学びました。この経験が中小企業の皆様の販路開拓の支援に繋がるよう、全力で取り組んで参ります。

マーケティング支援課  
課長代理 萩原 正大



テストマーケティング支援。ありそうでなかなかない支援メニューだと思います。他の支援メニューや地域の支援機関との連携支援も可能です。企業様の実情をよく伺った上で、最適な支援を提供させていただきます。

マーケティング支援課  
主任 福水 雄己



中小企業さまのもつ「販路開拓のお困りごと」の解決へ向け、中小機構が全力でバックアップします! 千社以上の支援実績をもとに、企業さまにとって最適な答えが出せるようお手伝いをさせていただきます。