

販路開拓通信

【vol.126】

「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 ～ アルス株式会社 ～

企業概要

【事業内容等】木製サッシ・木製ドアの設計・製造・施工
【創立】1957年 【所在地】山形県
【資本金】1,000万円 【従業員数】17名
【支援対象】木製サッシ「夢まどスタンダード」
木質感、断熱性を保ちながら、規格仕様で施工性を高めています。特徴は、①東北産スギ材を使った木質感、②高い断熱性、③断熱性を補完する高气密性、④5種類の規格化、⑤国交省の準防火基準対応、⑥工業品同様の均質性がある、といった点にあります。

木製サッシの施工例



➤ 支援の経緯

山形県よろず支援拠点からのご紹介で、中小機構東北本部窓口相談を経て、販路開拓コーディネート事業の支援に至りました。

➤ 販路開拓面での課題

特注品で展開してきた当社にとって規格仕様は初めてのため、顧客となる建築関係者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

ターゲット顧客を富裕層向け住宅を手掛けるハウスメーカーや、本物の木にこだわる専門工務店としました。ヒアリングを行い規格仕様木製サッシに需要性があるかどうか主に首都圏市場で検証することとしました。

<仮説内容>

木質感、断熱性を保ちながら、施工性を高めた規格仕様木製サッシは、コスト低減、設計・施工の効率面、在庫対応面で受容されるとしました。

➤ 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9社にアプローチし、12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サッシに関する現状把握、②「夢まどスタンダード」受容性検証、④導入課題の明確化を行いました。

<仮説の検証結果>

- ・ヒアリング9社、サンプル提示1社、見積提出1社でした。
- ・木にこだわる専門ハウスメーカーの新シリーズでセミオーダー仕様の受容性が確認されました。
- ・量産ハウスメーカー向けは、品質基準、耐久性、メンテ面で立ち位置が異なり、現時点では導入は時期尚早と判断されました。
- ・今後、木材回帰や木へのこだわりが予想され、富裕層、幼稚園・保育園、古民家再生等を中心に木製サッシが拡大するとの意見がありました。

<新たな課題>

- ・保証期間の設定、メンテナンス体制の構築
- ・住宅展示場やショールームなどでの展示

➤ 第3段階：成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・量産ハウスメーカー、専門ハウスメーカー、設計事務所、建材商の評価と取り組み意向を確認できました。
- ・専門ハウスメーカーにて規格仕様木製サッシの受容性を確認できました。
- ・経年でのメンテナンスに対する対応や、木製サッシの実物を確認できる販売促進体制が求められることがわかりました。

【今後の取り組み】

- ・ターゲット顧客を木にこだわる中小専門ハウスメーカー、工務店/設計事務所とし、特注品に加えセミオーダーに広がっていきます。
- ・保証期間やメンテナンス内訳を明示し、安心して任せてもらえるメンテナンス体制を訴求します。
- ・専門展示会、施工実績の見学、建築業者と連携した首都圏ショールームへの出展等、実物の露出機会を増やします。

「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ 株式会社ユニゾンシステムズ ～

企業概要

【事業内容等】 情報通信業

【設立】 1947年

【所在地】 福岡県

【資本金】 1億6,000万円

【従業員数】 71名

【支援対象商品】 大容量データ世界最高速転送技術

＜高速ファイル転送パッケージ「STORM®」＞

FTPの25倍の速さで巨大な映像ファイルを伝送できます

＜コンテンツ管理システム「Join-View」＞

ファイルの利用権限管理や双方向コメント機能を備えます



支援の経緯

福岡県のベンチャー支援の一環として九州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

放送分野では豊富な実績をもつものの、新分野への進出にあたって、ニーズや有用性などに関する情報不足の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。

医療分野(医療機器メーカー)にターゲットを定め、遠隔医療や論文発表、講義などのデータ転送用途を想定しました。

＜仮説内容＞

- ① 地方では高速回線が整備されていないところが多く、地域医療連携ビジネスおよび医療用画像のデータ転送として有用である。
- ② 医療用画像データは厳格なユーザー管理と通信経路暗号化などが必要であり、外部アタック、内部漏洩に対し強固なセキュリティをもつ当該商品の特徴が活かせる。

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9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、デモ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、「STORM」は世界最速で、品質・転送精度が高い、確実性も高く評価できる、などの評価を得ました。一方で解像度について、現行製品は2K対応ですが、将来的には4Kや8Kへの対応を求められることが判明しました。
- ② 市場面で、遠隔医療は黎明期で設備投資に対するリターンが見込めない段階であること、また技術の問題ではなく、医療体制や診療報酬が決まらなると動きにくい、画像をはじめとするデータは今後加速度的に増加が予想されるためデータ管理が課題となる、などの情報を収集できました。

価格・条件ネゴ1社、デモ4社という結果でした。

＜新たな課題＞

- ① 4K・8Kの解像度への対応
- ② データ管理サービスの検討

【具体的な成果】

- ・医療機器メーカーへのアプローチを通じて、画像を含めた医療用データの高速伝送や管理のニーズがあることを確認できました。価格は「ほぼ妥当」との評価をいただきました。
- ・遠隔医療については、医療体制や診療報酬、地域連携医療など、制度が確立される必要があることを確認できました。

【今後の取り組み】

- ・4K・8Kの高解像度に対応するための技術開発と、データ管理サービスの商品開発について検討していきます。
- ・ハード(例:カメラ、記録媒体)やソフトなど、各企業が持つ製品や強みを活用し、相互に連携して市場に参入していきます。

第3段階：成果のまとめと今後の取り組み

オープンマッチング会を開催致しました！

＜プレゼンテーションの様相＞



A社 空気消臭除菌装置



B社 電動水冷白



C社 糖質制限・減塩蒲焼

平成30年6月27日、25名の販路開拓コーディネーター（販路CO）に参加をいただき、オープンマッチング会を開催しました。

＜第一部 プレゼンテーション＞

3社の支援企業様から参加した販路COに対し、企業概要、左記の自社製品の特徴、ターゲットへの提供価値等について、約20分で説明をしていただきました。

＜第二部 個別支援方針検討会＞

支援可能なコーディネーターが企業ごとに集まり、質疑応答、意見交換を行いました。チーフアドバイザーがサポートをしながら、今後の支援に向けた活発かつ熱のこもった打ち合わせが行われました。

いよいよ本格的にテストマーケティング活動がスタートします。支援目標達成に向け、全力でサポートしてまいります。