

# 販路開拓通信

【vol.128】

「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！



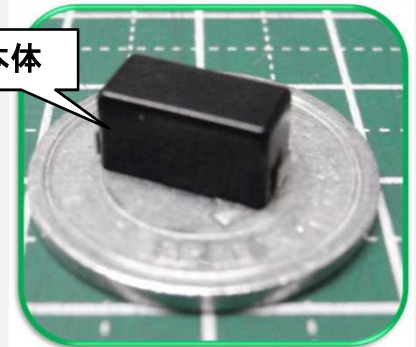
独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
関東本部 販路開拓部 マーケティング支援課  
TEL: 03-5470-1638

## 「販路開拓コーディネート事業」支援事例 ～ 株式会社コンド電機 ～

### 企業概要

【事業内容等】 電子部品の製造・販売  
【創立】 1959年 【所在地】 福島県  
【資本金】 100百万円 【従業員数】 24名  
【支援対象商品】 高信頼性バリスタ搭載サージアブソーバー  
雷や電子機器内部で発生する異常電圧・電流(サージ)による回路破損を防ぐ電子部品です。特徴は、①二重保護構造(バリスタ+サージアブソーバー)、②高い基本性能(放電電圧の許容差が少ない、応答が速い、続流電圧の切れが良い)、③従来製品の1/7のサイズ、④面実装でリード線が不要といった点にあります。

本体



1円玉と比較した大きさ

### ➤ 支援の経緯

戦略的基盤技術高度化支援事業での開発品です。東北本部主催の認定企業向けセミナーに参加されたことがきっかけで、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

これまでの取引は部品商社経由のため、回路設計者等の声を直接聞く機会が限られていました。そのため、信頼性が求められる機器の部品に関するニーズを調べるとともに、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

ターゲット市場を高信頼性、高電流・高電圧対応が求められる市場(自動車電源、医療機器、制御機器、セキュリティ監視機器等)としました。ヒアリングを行い、需要性があるかどうか検証することとしました。

#### <仮説内容>

想定市場で、二重保護構造でコンパクトかつ高い基本性能の本製品が受容されるとしました。

### ➤ 第2段階: 市場での仮説検証

5名の販路開拓コーディネーターが10社に18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>

支援活動を通して、①サージ対策の現状把握、②バリスタ搭載サージアブソーバーの受容性検証、④導入のための課題の明確化を行うとしました。

#### <仮説の検証結果>

- ・高圧電源の内部サージ対策、医療機器等や住宅メーカーの雷サージ対策品としての受容が確認されました。
- ・ビル用制御機器や鉄道向けポイント制御装置、監視用IPカメラ等の雷サージ対策として興味を持たれました。
- ・受容された二重保護市場では、価格は問題にならないとの評価が大半でした。
- ・モニターを2社で実施、2社で価格交渉まで進捗しました。

#### <新たな課題>

- ・二重保護需要に特化した営業展開
- ・電源メーカーとの連携推進
- ・カスタマイズへの対応

### ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

#### 【具体的な成果】

- ・内部サージ対策と雷サージ対策それぞれの市場に合わせた提案が求められることがわかりました。
- ・高電圧機器用電源の内部サージ対策では基幹部品として、医療機器や住宅メーカーカスタマーセンターの雷サージ対策としてはオプション品として受容が確認されました。
- ・電源の知識をもつ技術者が減少する中で、実質的にサージ対策を行っている電源メーカーとの連携が必要なことがわかりました。

#### 【今後の取り組み】

- ・高圧電源の内部サージ対策や雷サージのトラブル対策など、二重保護が必要な市場に絞り込んだ展開を行います。
- ・内部サージ対策は高電圧機器の組込み需要を狙います。雷サージ対策は第一段階としてオプション展開を行い、第二段階として主に屋外に設置される小型産業機器の組込み需要を狙います。
- ・完成品メーカーでの電源外注化に合わせ、電源メーカーを巻き込んだ提案を行います。

# 「販路開拓コーディネーター事業」支援事例 ～ 株式会社 南組 ～

## 企業概要

【事業内容等】 海洋土木、港湾工事、コンクリート構造物補修工事  
【設立】 1928年 【所在地】 北海道  
【資本金】 9,790万円 【従業員数】 89名  
【支援対象商品】 左官アシスト工法  
左官工程を80～90%自動化(省人化)する新技術です。主としてポリマーセメントモルタル等を用いて表面を被覆する工法です。熟練職人不足解消と従来工法よりも生産性の大幅な向上と工事費用の抑制を可能とします。



左官アシスト「吹付け機」「均し機」の2台連係施工  
用水路での補修作業

## 支援の経緯

北洋銀行ものづくりテクノフェアに出展された際、首都圏での販路開拓に関心を示され、支援をスタートしました。

## 販路開拓面での課題

当社はこれまで湾岸での公共工事が主体であったため、民間事業者への効果的な提案手法の確立が販売面での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

すでにニーズが顕在化している農業用水路以外の用途として、ダムやトンネルの補修工事等での活用可能性を探索することとしました。左官工程を自動化(省人化)する当工法の有用性について検証することを目指しました。メリットを享受できるターゲットと提供価値を次のように想定しました。

### < 仮説内容 >

- ① 土木分野・・・コスト削減(省人化)
- ② 建築分野・・・技術評価(工事評価点)の向上
- ③ レンタル分野・・・提案力が増す新規商材
- ④ 大型プラント分野・・・工事の「品質管理」向上
- ⑤ 高速道路メンテ分野・・・ 同上

## 第2段階: 市場での仮説検証

5名の販路開拓コーディネーターが11社に17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 >

支援目標を次のように設定し、現場でのヒアリングと意見交換を通じて、情報収集を行いました。

- ① 想定したターゲット分野のニーズの把握
- ② 製品デモ(公開見学会)と見積書提示を通じ、製品面・価格面・チャネル面について受容性の確認
- ③ ビジネスモデル構築に必要な情報の収集

### < 仮説の検証結果 >

支援活動の結果は下記のとおりです。

- ① 現場では人手不足対応、労働安全対策として当工法による自動化(省人化)に強いニーズのあることが確認できました。
- ② 当工法の受容性や改良点を収集でき、施工にあたっての障害も把握できました。
- ③ 技術力と労働衛生の課題解決への努力に評価をいただき、当工法の可能性を検証できました。

### < 新たな課題 >

- ① 当工法の品質保証と強度面のエビデンス取得
- ② メンテナンスを委託できる会社との連携
- ③ トータルの施工コストがわかる資料や優位性がわかる比較表の作成

## 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

### 【具体的な成果】

- ・有望な用途先として、①大型プラント(地下水路)や法面などの洗浄、清掃作業、②樋管や導水路、ボックスカルバート(地中に埋設される箱型の構造物)などの補修工事、③住宅の吹付け、仕上げ作業、④ビル屋上の補修工事、などが顕在化しました。
- ・床面、曲面、窪んだところといった対象物の形状に合わせた動作が可能であれば、適用範囲の広がりが見込めることが分かりました。

### 【今後の取り組み】

- ・建設作業の自動化機器という観点から用途を見直すことで、市場導入の可能性が高まりました。テスト施工→効果検証→見積り提示というサイクルを回し、受注獲得及び実績蓄積に向けた営業展開を図っていきます。
- ・今回のアプローチで関係ができた企業との連携を強化することで、左官アシスト工法の市場浸透を目指していきます。

## 販路開拓コラムvol.4

過去5年間に関東本部の販路開拓コーディネート事業でアプローチした業種と支援内容を紹介します。訪問実績の多い分野は支援企業のニーズが強だけでなく、コーディネーターのネットワークが充実している分野でもあります。

順位	アプローチ業種	支援製品例	ターゲット	提案内容
<b>第1位</b> 21%	製造業	レーザークリーナ装置	食品会社	食品加工機械の洗浄
		産業用免震ゲル	製薬会社	床に穴をあけない固定方法
<b>第2位</b> 16%	建設業	不燃性天然石複合板	建設会社	高層ビル用の新石材
		輻射冷暖房システム	設計事務所	次世代型空調設備
<b>第3位</b> 14%	卸売・小売業	播州織のアパレルブランド	通販会社	地域資源ブランド
		ボトルフラワー	医療系商社	病院向けの新商材
<b>第4位</b> 8%	医療・福祉	高機能インソール	病院・介護施設	立ち仕事の疲労軽減
<b>第5位</b> 7%	宿泊・飲食・サービス	保護用キルティングカバー	外資系ホテル	什器類の新しい保護材

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