

# 販路開拓通信

【vol.134】

「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 トーコー ～

## 企業概要

【事業内容等】 戸建住宅用棟換気商品の製造販売

【設立】 1957年 【所在地】 奈良県

【資本金】 7,000万円 【従業員数】 170名

【支援対象商品】 リフォーム用棟換気「パッ換」

業界初の木造住宅リフォーム用の棟換気商品です。結露による屋根裏のカビ発生等の問題を解消し、居住者がより快適に過ごすことができ、台風やゲリラ豪雨にも耐えられる高い排気・水密性能を有しています。屋根の素材や勾配に合わせた部材を組み合わせることで、塗装業者や工務店が短時間(20分程度)に簡単設置できるよう工夫されています。

## 屋根への施工例



## ➤ 支援の経緯

新築戸建て住宅用の棟換気商品ではトップシェアの実績がありました。リフォーム市場への進出を目指すも有効なネットワークがなく、近畿本部の紹介で支援に至りました。

## ➤ 販路開拓面での課題

首都圏における販売チャネルを構築するにあたって、想定するターゲットへの提供価値の確認と受容性を見極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

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＞ リフォーム事業者、建材商社

＜仮説内容＞ 棟換気の効用を訴求することで次のような効果を生むことができるという仮説を設定しました。

- ① リフォーム事業者に、高品質と扱いやすさ、施主に提案しやすい価格設定がアピールする。
- ② 建材商社にとって、差別性のある新たな商材となりえる。

## ➤ 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、7社に13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、①アプローチ先からの評価収集、受容性検証、②業界内人的ネットワークの構築とし、現場の実態把握と対応すべき課題について詳細なヒアリングを実施しました。

### ＜仮説の検証結果＞

- ・リフォーム事業者…リフォーム市場での受容性は十分にあること、屋根塗装の分野で他社との差別化に活用できるという評価を得ました。また、専用工具のレンタルや施工研修の実施を要望されました。
- ・建材商社…簡易な屋根リフォーム商材として受容性があるという評価を得ました。
- ・工務店2社に見積書を提出し、住宅メーカーでモニター設置に至りました。

### ＜新たな課題＞

- ・アプローチ先へのフォロー活動実施と継続的な関係性の維持・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】

- ・商品・価格の評価…換気と相反する雨仕舞いに工夫があること、塗装業者でも施工が可能な点、板金処理が不要なところに高い評価を得ました。施主の屋根塗装費用の予算から考えて、10万円以内に収まるのはリーズナブルであるという評価を得ました。
- ・受容性の検証…リフォーム市場でも受容性が認められ、リフォームを請負う工務店にとって魅力ある商材であることを認めていただきました。
- ・人的ネットワークの構築…今回の同行訪問を通して、アプローチ先から塗装業者3社を紹介いただきました。これにより具体的な商流ネットワークの構築が可能になりました。

### 【今後の取り組み】

- ・今回アプローチした企業に勉強会や施工研修会を計画的に実施し、取扱意欲の向上を図ります。
- ・モニター設置のフォローと使用評価情報の収集に努めます。

# 「販路開拓コーディネート事業」支援事例 ～ 株式会社アブソラボ ～

## 企業概要

【事業内容等】工業用ゲルの製造・販売

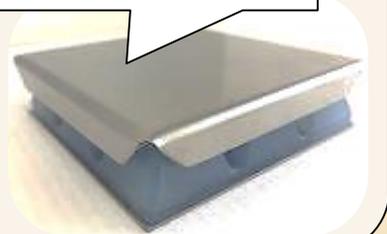
【設立】2017年 【所在地】静岡県

【資本金】200万円 【従業員数】1名

【支援対象商品】振動/衝撃吸収ユニット「ザブソーバ」

振動/衝撃の発生源となる洗濯機等の下に敷くことで、建物への振動/衝撃伝搬を防ぎます。固体伝搬騒音によるストレスや、それに起因する近隣トラブルなどの解決に役立ちます。類似商品に比べて極めて高い振動・衝撃吸収性能と耐久性(効果持続性能)をもちます。

振動/衝撃を吸収する専用ゲルを  
ステンレス製パネルで挟み込むサ  
ンドイッチ構造



## ➤ 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、販路開拓に課題をおもいだしたことから、支援をスタートしました。

## ➤ 販路開拓面での課題

家電が発する固体伝搬音が問題となる集合住宅や、産業用機械等の設置場面での採用を狙っています。そのために必要な、家電設置会社や機械メーカー等へ効果的なアプローチ手法の習得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。

### ＜ターゲット＞

集合住宅の管理会社、家電品設置サービス事業者、産業理化学系通販会社、騒音低減に取り組む機械メーカー、騒音を解消したいユーザー企業

### ＜仮説内容＞

既存の防振ゴム等の対策では期待通りの効果が得られていない騒音発生源に有用性がある。

## ➤ 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、4社に7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＞

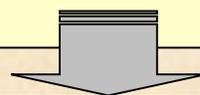
支援目標を次のように設定しました。①振動/衝撃起因の集合住宅トラブルの発生・対処状況の確認、②支援対象製品の有効性の検証、③価格受容性の確認、④新たな用途展開のヒントとなる情報の収集

### ＜仮説の検証結果＞

- ・洗濯機、エアコン室外機などの家電製品や、産業用機械等の固体伝搬音に起因するトラブルや不具合に対し、既存の対策方法では不十分なことがわかりました。
- ・より高い効果が得られる対策手段として、本商品の振動/衝撃吸収性能に高い有用性が検証できました。
- ・大手食品メーカーから計量器の除振用途で受注し、納品までに至りました。

### ＜新たな課題＞

- ①設置効果の訴求力向上と商品の選択を容易にするPRツール等の充実
- ②顧客の状況の違いによって生じる多様なニーズへの対応力強化



## ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

### 【具体的な成果】

①洗濯機やエアコン室外機が発する振動/衝撃は、住宅間騒音トラブルや、設置事業者に対するクレームの原因ともなっていることを再確認できました。②振動/衝撃吸収性能が高く評価され、産業用機器等の騒音・振動対策における有効性が検証できました。③産業用機械装置向けとしては価格妥当性を確認できましたが、家電用としては高価であり、採用が期待できるのは対策ニーズが極めて高い場面に限られました。④機械製品の幅広い振動/衝撃対策に役立つことや、コア技術の工業用ゲル(商品名:「エンジェルック」)が建材分野等にも応用できる可能性や関連市場情報を収集できました。

### 【今後の取り組み】

- ・用途別に最適なスペックのラインアップを明確にしてユーザーが選択しやすくし、ザブソーバの特長を分かりやすく伝える動画コンテンツなどの充実を図ります。
- ・機械装置や建築物の設計者など専門性の高いユーザーへの技術サポートを強化し、ザブソーバがそれぞれの振動/衝撃吸収ニーズに対応できるようにしていきます。

# 販路開拓コーディネーター勉強会 を開催しました！

平成31年2月27日、中小機構セミナールームにて、コーディネーターが保有するネットワークを有効活用し、支援成果をより高めることを目的とした「販路開拓コーディネーター勉強会（未採択候補案件のネットワーク&想定用途提案会）」を開催しました。

販路開拓部長 挨拶



会場の様子



案件紹介の様子



コーディネーター勉強会は、販路開拓コーディネーターを一堂に集めて、年2回実施しています。これまでは、支援スキルのアップに資する課題解決型の演習を中心として実施してきました。

今回は、これから採択を目指す案件の概要を紹介し、質疑応答・意見交換を通して、販路開拓コーディネーターのアプローチ可能先や提案をいただく形で行いました。

参加した販路開拓コーディネーターからは「製品やターゲットの情報を事前に聞いたことで、支援活動がやりやすくなった。今後のスムーズな支援につながる有益な勉強会であった」と好評でした。

支援企業様の販路開拓実現に向けて、引き続き販路コーディネーターの能力向上を図り、より高い満足度を提供できるよう、支援に取り組んで参ります。

販路開拓コーディネーター事業のご相談は下記にお問合わせください

問合せ先：中小機構関東本部マーケティング支援課 萩原・関  
電話番号：03-5470-1638