

# 販路開拓通信

【vol.136】

「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 バイタルリード～

## 企業概要

【事業内容等】 交通コンサルタント、情報システム開発

【設立】 1998年 【所在地】 島根県

【資本金】 2,000万円 【従業員数】 41名

【支援対象商品】 安全運転支援点呼システム「いつものてんこ」  
貨物・旅客運輸業等での出入庫時点呼確認業務をタブレット端末と  
コールチェッカー、ICカードリーダーなどを活用して効率化します。  
事故抑止の注意喚起映像や改正道交法などのQ&Aを配信しま  
す。遠隔地や複数事業所を結んだ点呼も可能です。

## 点呼の確認画面



## ➤ 支援の経緯

新連携に認定され、サービスサポインの採択後に試作を開始。完成後、中国地方のタクシー事業者でテスト運用しました。首都圏進出を検討すべく、関東本部の出張相談会に参加されました。

## ➤ 販路開拓面での課題

タクシー事業者以外の新たな市場の販路を開拓したいと考えていますが、マーケティング戦略を策定するための情報が不足していました。

## ➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

販路開拓チームアドバイザーとともにマーケティング企画をブラッシュアップしました。

### <想定ターゲット>

バス会社、貨物運送業

### <仮説内容>

- ① 注意喚起映像を見ることで安全運転意識がより強くなり、交通事故のリスクを軽減する。(安全運転を支援し、交通事故の被害者を減らす。)
- ② ドライバーの過重労働を防止し、健康管理に寄与する。
- ③ 点呼情報を一元化することで、集計や報告など管理者の業務負担を軽減できる。
- ④ 交通事故を防止することにより、営業の機会損失の発生を回避できる。

## ➤ 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、9社に13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(確認事項)を次のように設定しました。

- ① 業界での安全運転に対する意識や運用ルールなどの情報収集
- ② 提供サービスの内容及び価格面における受容性確認

### <仮説の検証結果>

- ① 点呼の実施形態はさまざまであり、遠隔地でリアルタイムに点呼し結果を把握する際に有用である。
- ② 社員教育用のシステムとして動画やテスト、チェック記録が残る点は評価できる。
- ③ 運行管理に係るコストを削減できればよいが、車両台数分で課金することや繁忙期の庸車(自社の仕事を他の事業者へ依頼すること)の登録や料金体系には課題がある。  
見積書の提出: 1社、モニター: 1社、デモの実施: 7社という結果に至りました。

### <新たな課題>

- ① 注意喚起や教育コンテンツの充実...ドライバー個人の性格や運行状態に応じたもの、配送先ルートでの注意情報などを追加します。
- ② システム面の改良...課金や庸車等について、どこまでの要望や実態に合わせるか再検討します。

## ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

### 【具体的な成果】

- ・ターゲット市場へのアプローチを通じて、さまざまな点呼の運用形態を確認し、ターゲットとすべき業種・業態や企業規模、本システムの有用性や課題を確認することができました。
- ・注意喚起は、ドライバー個人や配送先ルートでの注意情報などまで個別に踏み込むことが求められていること、また価格面は、課金・料金体系への要望があることから、再検討が必要になりました。

### 【今後の取り組み】

- ・アプローチの重点を点呼のあり方が変わっていく可能性が高い小規模な貨物運送事業者にし、潜在的なニーズの掘り起こしに努めます。
- ・小規模事業者へ展開する際、運行管理に係る費用対効果を明確にするとともに、台数課金の見直しや庸車など、事業者の実情に即した料金体系を検討していきます。

# 「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ 株式会社 マスクフジコー ～

## 企業概要

【事業内容等】 空気消臭・除菌装置「マスククリーン」の企画・販売

【設立】 2011年 【所在地】 福岡県

【資本金】 1,000万円 【従業員数】 10名

【支援対象商品】 空気清浄・除菌装置「マスククリーン」

独自技術の低温高速溶射技術で高純度な光触媒被膜を実現しました（特許取得済み）。抗菌金属をプラスしたハイブリッド光触媒で消臭に加え除菌にも対応しています。日本アトピー協会推薦品です。

MaSSC CLEAN MC-T101



光触媒  
フィルター

## ➤ 支援の経緯

マーケティング企画のブラッシュアップと首都圏への販路開拓を希望され、九州本部からの依頼で支援に至りました。

## ➤ 販路開拓面での課題

これまで当社では、通販事業等の消費者向けビジネスが主流でした。今後、事業の更なる成長を図るためには、新たに事業所向けの市場開拓が不可欠となっていました。

## ➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

マーケティングのブラッシュアップを行い、ターゲットと仮説を次のように設定しました。

### ＜想定ターゲット＞

- ①ホテル
- ②保育施設

### ＜仮説内容＞

- ・ホテルでは、オゾン脱臭機と異なり有害性がなく、安全に消臭作業ができるため作業効率がアップする。
- ・保育所では、高いアレル物質分解能力とインフルエンザウイルスにも効果を発揮する（実証データあり）ことから、幼児を預ける親に安心を提供できる。

## ➤ 第2段階: 市場での仮説検証

6名の販路開拓コーディネーターが7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ホテル、保育施設の実態把握と当社商品の受容性を検証する。
- ②商品等の改良点について把握する。
- ③ターゲット市場における人的ネットワークを構築する。

### ＜仮説の検証結果＞

- ①ホテルの消臭ニーズに対しては、作業性の良さに高い評価をいただけた一方で、競合品と比べて即効性で劣るという指摘がありました。
  - ②ホテル客室等への据え置き型としてテストした結果、従来タイプと比較したバコ臭などに期待以上の効果が認められました。
  - ③保育施設ではテスト使用の結果、除菌効果が認められました。
- 進捗結果は、3社で受注、モニター実施1社、デモ実施3社でした。

### ＜新たな課題＞

- ①設置場所に応じた効果的な使い方の提案
- ②マーケティングツールの見直し
- ③より使いやすい形状の商品開発

## ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

### 【具体的な成果】

- ・ホテルにおいては安全性、常設での効果の有効性、メンテナンスの容易さ等が評価されました。保育施設では、アトピー協会推薦などが高く評価され、受容性のあることが検証されました。
- ・ホテルではスペース効率を高める必要から縦型据え置きタイプのへ改良が求められました。
- ・全国ネットワークを有する保育施設向け用品商社や都心の有名ホテルとのネットワークを構築できました。

### 【今後の取り組み】

- ・今回商品を導入したホテルで効果情報を収集しながら、効果的な商品の使い方の確立を目指します。
- ・ターゲット市場別に、使用者のメリットを重視したパンフレットづくりを進めます。
- ・ホテル市場でニーズのある、省スペース性を重視した縦型据え置きタイプの商品開発を検討します。

# 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31年度の支援体制をご案内いたします。

企業支援部 企業支援課 課長 小林 賢一



マーケットインの発想に基づく商品開発・販路開拓を「テストマーケティング支援」を核に職員・専門家が一体となって強かにサポートさせていただきます。7月にはメニューの拡充も予定しております。お気軽にお問い合わせください。

ハンズオン支援マネージャー 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おります。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。

企業支援部 企業支援課  
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。

企業支援部 企業支援課  
主任 関 拓也



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。