

販路開拓通信

【vol.137】

「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 企業支援部 企業支援課
TEL: 03-5470-1637

「販路開拓コーディネート事業」 支援事例 ～株式会社3Dイノベーション～

企業概要

【事業内容等】 光三次元計測装置の開発と製造、販売
【設立】 2010年 【所在地】 宮城県
【資本金】 61百万円 【従業員数】 2名
【支援商品】 周波数シフト帰還レーザー方式三次元計測システム
特長は、①10m程度の遠隔距離から50 μ レベルの計測ができる、
②ノイズ処理が不要、③短時間に三次元計測できる(1,000点/秒/
50 μ レベル)といった点にあります。

システム構成



➤ 支援の経緯

当社は、東北大学連携ビジネスインキュベータ(T-Biz)に入居するベンチャー企業です。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

当社は創業以来、計測分野にて先進的な提案を行ってきました。近年この分野の競争状態が激化し、今後の成長を目指す中で、改めて当社の独自性や優位性を再定義し、事業領域を整理する必要があります。

➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

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＞

自動車、素材、航空宇宙、交通車両、建築、計測器メーカー、印刷分野の生産技術研究部門

＜仮説内容＞

- ・現状の方式による三次元計測手法の遠隔計測検査では、計測時間、計測精度、データ加工に問題を抱えている。
- ・本製品は、10m程度の遠隔距離から50 μ の計測を短時間にできる点に従来製品との差別性があり、上記の問題を解決できる。

➤ 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9社にアプローチし、10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、①三次元計測検査に関するアプローチ先の現状把握を行う、②本製品の受容性を検証する、③実サンプルのモニター測定、見積提示を通じ、製品面、価格面、販路面の検証を行うとし、9社にアプローチ活動を行いました。

＜仮説の検証結果＞

- ・特定場面での遠隔計測場面で、現状使用されている計測手法に対し、想定された問題、および目視検査を自動化したいというニーズのあることがわかりました。
- ・そこでは、改善のために複数の計測手法を検討していることもわかりました。
- ・上記特定分野で、本製品に強い興味を示されました。
- ・進捗結果: 2社でサンプル計測からNDA締結に至りました。

＜新たな課題＞

- ・絞り込んだ測定分野へのアプローチ強化
- ・サンプル計測後のスムーズなフィードバック体制の構築

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・ほぼすべての分野で三次元高精度計測が定着・一般化し始めており、多様な方式が乱立し競争が激化していることが確認されました。
- ・特定分野において、主に高温で近づけないものやサイズが大きいものの計測場面で、現状の高精度計測の改善手法として本製品の受容性が確認されました。そこでは、現状計測手法で発生する問題の解決が求められました。一方、現状計測手法で十分であるとして受容性が確認されない分野も明確になりました。

【今後の取り組み】

- ・今後の事業展開を、遠隔・高精度計測が求められる場面に絞り、ODM展開も検討します。
- ・現状現場で使われている手法に対して、サンプル計測結果を元に相対的な優位性を明確にします。
- ・フィードバックの迅速化、サンプル品質の確保等サンプルの検討体制を強化します。

「販路開拓コーディネーター事業」 支援事例 ～ 飛栄建設 株式会社 ～

企業概要

【事業内容等】 抗酸化工法住宅建設・リフォーム
【設立】 1995年 【所在地】 北海道
【資本金】 1,000万円 【従業員数】 9名
【支援商品】 高潔浄環境システム「どこでもクリーンルーム」
北海道大学と当社が共同開発した高潔浄環境システム(特許取得済)です。工場等の既存施設にガス交換ボックスを取付け、既設のエアコンのフィルターを利用することで、発生した塵埃・菌を除去します。クラス100レベル(病院の手術室のクリーン度)のクリーン化を低コストで実現できる画期的なシステムです。

既存施設のクリーンルーム化例



➤ 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

新市場の開拓を目指すにあたって、どの分野を狙うのかの絞り込みや、どのようにアプローチするかが販売面での課題になっていました。

➤ 第1段階: テストマーケティングの準備

チーフアドバイザーと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 中規模の食品加工会社
- ② ゼネコンの研究部門
- ③ エンジニアリング会社(代理店候補)

<仮説内容>

- ① コストを掛けずに、後付けでクリーンルーム化したいという需要が存在する。
- ② 新技術で抜本的な衛生・品質管理の定着を図ることができる。
- ③ 独自性の高い製品なので、エンジニアリング会社にとって新たな提案商材として認知される。

➤ 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、10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>

支援目標を、①食品を製造・加工している中規模以上の企業における現状把握、②製品の受容性、③製品課題とし、活動しました。

<仮説の検証結果>

- ① 食品工場では、品質管理の厳格化や歩留まり率向上を図るためにクリーンルーム化の必要性があることを検証できました。
- ② 食品工場で品質問題が起こった時、後付けで短期間かつ低コストで環境改善対策が取れることに高い評価を得ました。
- ③ 想定していなかった生産現場以外の間接部門における環境改善にも需要可能性を見出すことができました。

進捗結果: 食品メーカーに見積書を提出しました。

<新たな課題>

- ・ 清浄度UPおよび、浮遊菌・落下菌自体の減少効果のエビデンス取得
- ・ CO2濃度低減メカニズムの理解を促進させる説明資料の充実
- ・ 営業体制強化による受注対応力の向上

➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

【具体的な成果】

- ・ 現在の食品工場における主なテーマ(品質管理の向上、歩留まり率の向上など)に適合するため、潜在的に大きな需要が見込まれることがわかりました。
- ・ 初期導入・ランニングともに低コストで施工できるため、大手の食品会社からOEM委託先(中規模の食品加工メーカー)へ紹介しやすいという評価を得ました。

【今後の取り組み】

- ・ 実証実験先の開拓による各種エビデンスの整備、説明資料の充実を目指します。
- ・ 食品周辺業界(健康食品、サプリメントなど)や、工場の製造エリア以外(資材倉庫、商談室、通路など)における可能性を探索します。
- ・ アライアンス先の開拓(フィルター業者、食品設備業者など)で販売力の強化に努めます。

中小機構支援メニュー紹介 ～EC活用支援アドバイス～

中小機構では、中小企業・小規模事業者の皆様が、ECを通じて国内又は海外の販路が拡大できるよう、EC (electronic commerce: 電子商取引)に関するアドバイスを実施しています。

中小機構本部での面談のほか、地方の中小企業・小規模事業者の皆様にもアドバイスが受けられるよう、中小機構の地域本部において通話アプリを活用したアドバイスや、メールでのアドバイスも実施しています。

国内・国外ECを得意分野とするアドバイザーがご相談の対応しております。各アドバイザーのプロフィールは弊構HPをご覧くださいませ。詳細はこちら ⇒ [URL:https://ec.smrj.go.jp/advice/](https://ec.smrj.go.jp/advice/)

～活用方法～

次の二つの方法があります。

1. 面談形式

①対応日:国内EC(毎週金曜)、海外EC(毎週水曜) ※祝日は除く 13:00～18:00

②お申し込み方法:申込フォームに必要事項を記入の上お申し込みいただきます。

事務局側で日程を確定し、後日、メールにて相談日時のご連絡をいたします。

中小機構HP申込フォーム

⇒ <https://reg18.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=lalj-ohmbq-20608014a371e307852314b994ebe9aa>

③面談の実施:中小機構の2F(総合受付)にお越しいただき、相談を行っていただきます

⇒ 所在地:東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

2. メール形式

①お申し込み方法:申込フォームに必要事項を記入の上お申し込みいただきます。

中小機構HP応募フォーム

⇒ <https://reg18.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=lalj-ohmbt-4c318fc8458830f86e2e80c82b047c5a>

②専門家からの回答をメールにてお送りいたします。

ご相談内容により、回答までに日数を要する場合がございますので予めご了承ください。

～お客様の声～



このような制度があるので、とてもありがたいです。一人で考えていてもなかなか進まないの。



何から手をつけていいか全く分からなく、周囲に越境ECをやっている人がいなかったの、話が聞けてありがたい。



まったくの素人で訪問しましたが、多くの情報と的確なアドバイスをいただけて大変感謝しています。

EC活用支援アドバイス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 販路支援部 販路支援課

E-mail e-commerce@smrj.go.jp