

本事業の活用例 【A社のケース（首都圏市場）】

【新商品】
新たな分析方法を用いた油分含有率分析機器

【ご相談内容】
創業から50年。長年、食品等機械の開発・製作販売をしてきたが、昨今売上が減少。危機感を持ち、これまでのノウハウを活かした油分含有率分析機器を新たに開発し、特許技術を習得。しかし、従来の顧客には需要がない。新しい顧客を開拓したいが、従来からの食品業界以外の市場について経験もなく、どのように進出したら良いかわからない。

相談・申込み

随時相談

マッチング

ブラッシュアップ

(各都道府県センター・地域本部がお手伝い)
●商品特性から、食品以外の他業界での活用が可能と考え、HPや業界紙から情報を収集。
●進出想定市場を絞り込み各市場における競合・代替品を検討。

想定進出市場
・化粧品分野
・医薬品分野
・プラスチック分野

テストマーケティング活動の準備

(関東本部)
●各想定市場における、エンドユーザーと代理店の本商品導入のメリット・デメリットを整理。
●最終仕様、価格、流通経路を検討。
●訪問の有力候補先となるユーザー企業、代理店企業をリストアップ。
各候補別のプレゼン資料を作成。



販路開拓コーディネーター

テストマーケティング活動

(関東本部販路開拓コーディネーターがお手伝い)
●有力候補先にネットワークを持つコーディネーターがアプ取り。
●各想定市場の8社にそれぞれ1～3回の訪問を行い、A社代表と担当者がプレゼンを実施しヒアリング。
●訪問先からの意見を纏め、改善・改良箇所を取りまとめ。
※訪問社数、回数は変動します。

フィードバック

活動の結果をふまえて

【技術面】 各業界の用途に応じて材質を変えることが必要と判明し、改良を実施。また、当機の優位性を証明するため実証データを整備。
【営業面】 エンドユーザーのメリットが、プレゼン資料で十分に提示できていないことが判明、より商品の優位性がわかる資料へと改善。また、顧客の要望にきちんと応えるため、営業体制も刷新。

活動から半年後 <フィードバックされた内容を実践>

- ・化粧品分野2社でデモ機の評価試験実施、見積書を提出
- ・医薬品分野1社と契約、今後も数社と契約予定

企業様の声

「実際にお客様の声を聞くことで、自社の考える性能効果と客先が要望する性能効果（ニーズ）には差があることが判りました。ニーズに近づけるための商品改良と分かりやすい資料作りをしました。その改善が功を奏し、支援を受けてからしばらくして大手医薬品メーカーと契約に至るなど、売上が伸びてきました。」

その他利用者の声

「商品をリリースする業界の商流を事前によく調査し、なぜその企業とタイアップするのか、何を期待するのか、その企業とタイアップする必然性はあるか、等の理由を考え、コラボした後の発展を見据えた提案活動を行える様になった。」
「いつもやみくもに電話セールスをしていたが、話を聞いてもらえることの方が少なかった。活動後は、きちんとターゲットを分類して、それぞれに営業提案方法を変え、計画的な行動や正を心がけるようになったので、会って話を聞いてもらう機会が増えた。」

お問い合わせ・ご相談

北海道本部 経営支援部 経営支援課

〒060-0002
札幌市中央区北2条西1-1-7
[ORE札幌ビル6階]
Tel.011-210-7471

- (財)北海道中小企業総合支援センター
TEL:011-232-2001
- (財)さっぽろ産業振興財団
TEL:011-200-5511

東北本部 経営支援部 経営支援課

〒980-0811
仙台市青葉区一番町4-6-1
[仙台第一生命タワービル6階]
Tel.022-716-1751

- (財)21あおり産業総合支援センター
TEL:017-777-4066
- (財)いわて産業振興センター
TEL:019-631-3826
- (財)みやぎ産業振興機構
TEL:022-225-6636
- (財)仙台市産業振興事業団
TEL:022-724-1122
- (財)あきた企業活性化センター
TEL:018-860-5610
- (財)山形県企業振興公社
TEL:023-647-0664
- (財)福島県産業振興センター
TEL:024-525-4034

関東本部 経営支援部 マーケティング支援課

〒105-8453
東京都港区虎ノ門3-5-1
[虎ノ門37森ビル3階]
Tel.03-5470-1638

- (財)茨城県中小企業振興公社
TEL:029-224-5339
- (財)栃木県産業振興センター
TEL:028-670-2607
- (財)群馬県産業支援機構
TEL:027-255-6631
- (財)千葉県産業振興センター
TEL:043-299-2901
- (財)千葉市産業振興財団
TEL:043-201-9501
- (財)埼玉県中小企業振興公社
TEL:048-647-4101
- (財)さいたま市産業創造財団
TEL:048-851-6652
- (財)東京都中小企業振興公社
TEL:03-3251-7881
- (財)神奈川産業振興センター
TEL:045-633-5200
- (財)横浜企業経営支援財団
TEL:045-225-3711
- (財)川崎市産業振興財団
TEL:044-548-4141
- (財)いがた産業創造機構
TEL:025-246-0025
- (財)長野県中小企業振興センター
TEL:026-227-5028
- (財)やまなし産業支援機構
TEL:055-243-1888
- (財)しずおか産業創造機構
TEL:054-273-4434
- (財)静岡産業振興協会
TEL:054-275-1655

中部本部 経営支援部 経営支援課

〒460-0003
名古屋市中区錦2-2-13
[名古屋センタービル4階]
Tel.052-220-0516

- (財)あいち産業振興機構
TEL:052-715-3063
- (財)名古屋都市産業振興公社
(名古屋市新事業支援センター)
TEL:052-735-0808
- (財)岐阜県産業経済振興センター
TEL:058-277-1090
- (財)三重県産業支援センター
TEL:059-228-3326

北陸本部 経営支援部 経営支援課

〒920-0031
石川県金沢市広岡3-1-1
[金沢パークビル10階]
Tel.076-223-5546

- (財)富山県新世紀産業機構
TEL:076-444-5605
- (財)石川県産業創出支援機構
TEL:076-267-1244
- (財)ふくい産業支援センター
TEL:0776-67-7400

近畿本部 経営支援部 マーケティング支援課

〒540-6591
大阪市中央区大手前1-7-31
[大阪マーチャンダイズマートビル11階]
Tel.06-6910-3866

- (財)滋賀県産業支援プラザ
TEL:077-511-1414
- (財)京都産業21
TEL:075-315-9234
- (財)京都市中小企業支援センター
TEL:075-211-9311
- (財)大阪産業振興機構
TEL:06-6947-4375
- (財)大阪市都市型産業振興センター
(大阪産業創造館)
TEL:06-6264-9800
- (財)ひょうご産業活性化センター
TEL:078-230-8051
- (財)神戸市産業振興財団
TEL:078-360-3209
- (財)奈良県中小企業支援センター
TEL:0742-36-8312
- (財)わかやま産業振興財団
TEL:073-432-3412

中国本部 経営支援部 経営支援課

〒730-0013
広島市中区八丁堀5-7
[住友生命広島八丁堀ビル3階]
Tel.082-502-6555

- (財)鳥取県産業振興機構
TEL:0857-52-3011
- (財)しまね産業振興財団
TEL:0852-60-5110
- (財)岡山県産業振興財団
TEL:086-286-9626
- (財)ひろしま産業振興機構
TEL:082-240-7703
- (財)広島市産業振興センター
TEL:082-278-8032
- (財)やまぐち産業振興財団
TEL:083-922-3700

四国本部 経営支援部 経営支援課

〒760-0019
高松市サンポート2-1
[高松シンボルタワー タワー棟7階]
Tel.087-811-1752

- (財)とくしま産業振興機構
TEL:088-654-0101
- (財)かがわ産業支援財団
TEL:087-840-0348
- (財)えひめ産業振興財団
TEL:089-960-1100
- (財)高知県産業振興センター
TEL:088-845-6600

九州本部 経営支援部 経営支援課

〒812-0038
福岡市博多区祇園町4-2
[博多祇園BLDG.2階]
Tel.092-263-0300

- (財)福岡県中小企業振興センター
TEL:092-622-5432
- (財)北九州産業学術推進機構
TEL:093-873-1430
- (財)佐賀県地域産業支援センター
TEL:0952-34-4422
- (財)長崎県産業振興財団
TEL:095-820-3091
- (財)くまもとテクノ産業財団
TEL:096-289-2438
- (財)大分県産業創造機構
TEL:097-533-0220
- (財)宮崎県産業支援財団
TEL:0985-74-3850
- (財)かごしま産業支援センター
TEL:099-219-1273
- (財)沖縄県産業振興公社
TEL:098-859-6255

事業に関するお問い合わせ

中小機構 新事業支援部
Tel. 03-5470-1564

<http://www.smrj.go.jp>

販路開拓コーディネート事業

新商品の販路開拓に向けた マーケティングをサポート!



中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

販路開拓コーディネート事業活用のススメ

事業の概要

販路開拓コーディネート事業は、優れた新商品（新製品・新技術・新サービス）を持つ企業の、マーケティング企画の策定、及び、首都圏もしくは近畿圏におけるテストマーケティング活動を支援し、新たな市場開拓の土台づくりをお手伝いします。（販売代行ではありません。）

※テストマーケティング活動の支援…想定市場の企業に販路開拓コーディネーターが同行訪問し、市場の評価を把握、市場投入までの筋道を立てるための支援を行います。

新商品を開発した！

新市場へ進出する！

営業力を向上させたい！

御社の大切な局面で、今こんな課題を抱えていませんか？

- 技術に自信はあるけど、うちの新商品は本当に売れるのだろうか。
- リピーターを獲得するような商品にするためには、あと何が足りないんだろう。
- 市場を読むってどういうこと？どうすれば市場のことが分かるの？



『お客様が欲しい商品』を創っているか、
『お客様が欲しいサービス』を届けようとしているか、
実際に市場にて聞き取りをしてみませんか？



販路開拓コーディネート事業の内容

1 マーケティング企画をより良くするためのアドバイスを行います。
(マーケティング企画のブラッシュアップ)

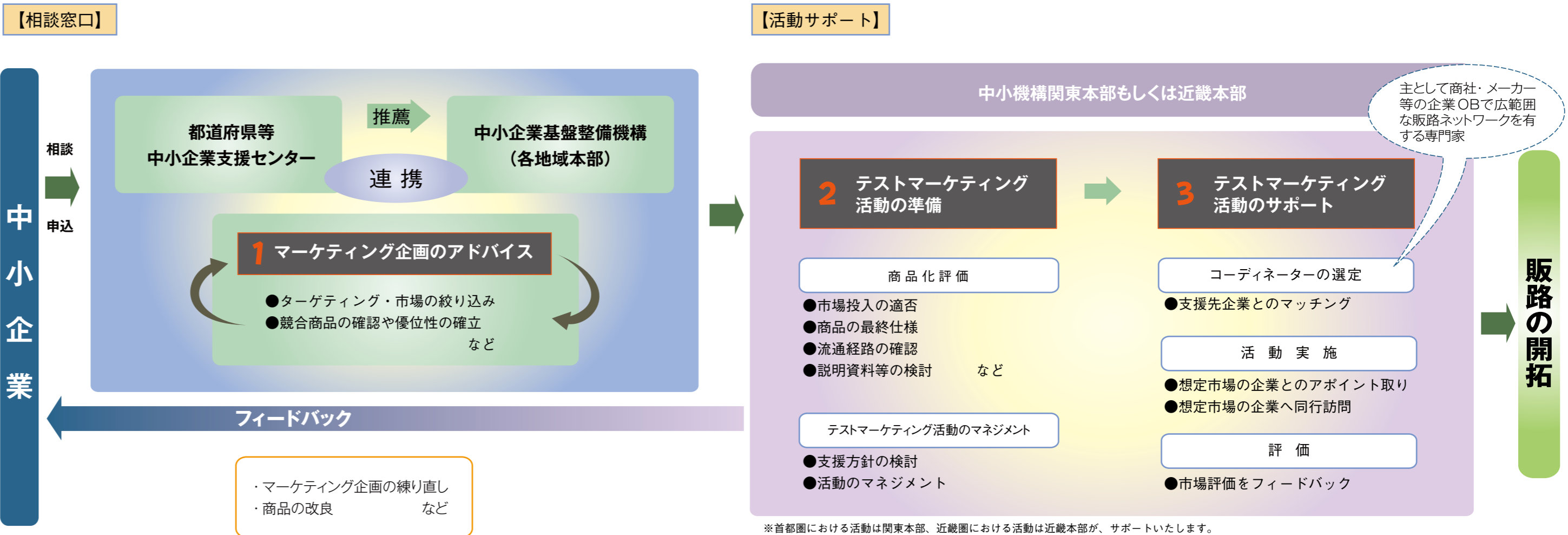
2 新商品の効果的な説明やプロモーションの方法を一緒に考えます。
(テストマーケティング活動の準備)

3 市場の声を聞くお手伝いをします。
(テストマーケティング活動のサポート)

- ・想定市場の企業の声をお聞きするため、各業界にネットワークを持つ販路開拓コーディネーターがアポイント取りからお手伝いをして、実際の訪問にも同行します。
- ・集めた声をもとに、御社の新商品が市場に受け入れられるための課題を一緒に考え、課題解決に向けたアドバイスを行います。

※この事業は販売代行や売り先の紹介を行うものではありません。

支援の流れ



※首都圏における活動は関東本部、近畿圏における活動は近畿本部が、サポートいたします。

ご利用にあたって 都道府県等中小企業支援センター、または中小企業基盤整備機構各地域本部に、ご相談・お申し込みください。（連絡先は裏面へ）
※ご相談・お申し込みの内容によっては、本事業に馴染まない場合がありますので、その旨ご了承ください。

費用

企業が負担する費用は、テストマーケティング活動時に発生します。販路開拓コーディネーター1人・1開拓先への同行支援1回あたり、4,000円のみで、旅費その他の費用の負担はありません。
この他、開拓先への訪問などにより生じる自社担当者の費用は、企業で負担していただきます。

例)3人の販路開拓コーディネーターが、
合計7社の開拓先に対し、合計20回の同行支援をする場合

コーディネーター	アプロー先	訪問回数
A	メーカーD社	3
	メーカーE社	1
B	商社F社	5
	商社G社	3
C	メーカーH社	3
	メーカーI社	2
	メーカーJ社	3
		合計20回訪問
		4,000×20回=80,000円

対象となる企業

中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認を受けた中小企業、並びに首都圏・近畿圏を市場とするような優れた新商品（新製品・新技術・新サービス）の販路開拓を目指す中小企業等です。まずは右のチェックリストでご確認ください。

●チェックリスト

<input type="checkbox"/>	販売可能である自社独自の新商品（新製品・新技術・新サービス）をお持ちですか。
<input type="checkbox"/>	商品の新規性・市場の広域性などの要因で、販路開拓に課題があり、販路が未だ確立されておらず、自社単独での市場開拓が困難ですか。
<input type="checkbox"/>	商品特性、市場・顧客、販売方法などマーケティング企画を十分検討する意思をお持ちですか。また、商品カタログ・説明書など販路開拓活動に必要な準備が整っていますか。
<input type="checkbox"/>	事業をバックアップするための経営力並びに販売体制・商品供給体制は整っていますか。
<input type="checkbox"/>	マーケティング企画のブラッシュアップや、テストマーケティング活動への同行などに、主体的に取り組んでいただけますか。
<input type="checkbox"/>	この事業が、販路コーディネーターによる販売の代行ではなく、あくまで、自社の販路開拓力を付けるための実践的な支援であることをご理解いただけますか。

※商品の特性、法規制等によっては、本事業の支援対象とならない可能性があります。