

# 販路開拓通信

【vol.111】

「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 村山事務器 ～

## 企業概要

【事業内容等】 文具事務器販売、OA機器等販売

【創立】 1990年 【所在地】 秋田県

【資本金】 10百万円 【従業員数】 7名

【支援対象】 可動型電子施設予約案内システム「彩(いりどり)」  
わかりやすさと使いやすさにこだわり、①予約管理と案内表示が同一ソフトで画像を自由に組み替えられる、②コンパクト、軽装備、③管理PCとディスプレイ間はWiFiワイヤレス接続、④構築費用がリーズナブルといった点に特徴があります。



## ➤ 支援の経緯

中小機構東北本部の販路開拓相談会に来られたのがきっかけで、支援に至りました。

## ➤ 販路開拓面での課題

市内の文化施設に採用されましたが、地元だけでは顧客の声を直接聞く機会が限られるため、改めて予約案内システムのニーズや製品評価等を把握し、市場性を確認す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

マーケティング企画のブラッシュアップを行い、ターゲットを、事前予約が多数入るホテルや温泉施設、結婚式場、貸し会議室、学校や教育施設等としました。

### < 仮説内容 >

市場に大規模なシステムはたくさんありますが、コンパクトで可動できる軽量の電子施設予約案内システムに一定の需要があるとの仮説を立てました。

## ➤ 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社にアプローチし、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 >

活動を通じた支援目標は、①施設予約案内の現状把握、②本システムの受容性検証、③製品モニターと見積提示を通じて製品課題の明確化としました。

### < 仮説の検証結果 >

- ・デモンストレーション5社、見積り提示4社、そのうち1社が導入に向けた交渉にいたりしました。
- ・施設予約案内システムが使われている例は少なく、市場では予約と案内の連動は進んでいないことが確認されました。
- ・現状での予約案内は、手作業によりパワーポイント等で作成・編集・印刷し、紙やモニターTVを通して掲示する等の原始的な手法が主流であることがわかりました。

### < 新たな課題 >

- ・導入予算確保に向けた計画的営業展開の推進
- ・案内表示(デジタルサイネージ)との明確な差別化

## ➤ 第3段階: 成果のまとめと今後の取り組み

### 【具体的な成果】

- ・部屋数が多く更新頻度が高い貸し会議室運営事業者で、現状では紙やパワーポイントで行っている予約掲示の代替として、高い受容性が確認されました。
- ・商品面では、コンパクト性、軽装備、ワイヤレスであることが評価されました。

### 【今後の取り組み】

- ・貸し会議室や同様の環境にある公共文化施設、イベントホール等に、コンパクト、ワイヤレスで軽装備な電子施設予約案内システムとして展開していきます。
- ・顧客側で事前に設備投資の予算計上ができるよう、計画的なアプローチ活動を行います。
- ・単純な表示・案内システムとの違いが明確になるようプレゼン資料を見直し、業務効率化につながるこのわかる提案書の作成、サンプル動画を用意する等の工夫を行います。