企業経営にプラス plus するワンポイント情報誌

あきた商工Biz plus

秋田県商工会連合会報
Akita Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry

12 2016 DECEMBER Vol.515

今こそ 攻めの販路開拓を 強みを活かした戦略で顧客をつかむ

顧客ニーズに合わせて開発した「スマートアルバム」(㈱アームズ・由利本荘市)

商工会は事業所の強みを活かした戦略的な販路開拓を支援します

人口減少や少子高齢化といった社会構造の変化は、マーケットに対して規模の縮小や消費者層の高齢化といった質的な変化を市場にもたらしています。

一方で、インターネット販売の急速な普及などにより、販売手法が多様化したことで、企業間競争もますます激化してきています。

そのような状況の中で、顧客や市場をつかみ、事業活動を継続していくためには、限られた経営資源を有効活用し、計画を持った戦略的な販路開拓に取り組んでいくことが重要です。

商工会は、戦略づくりから商品開発、プロモーション活動の強化、市場とのマッチングなど、事業所の販路開拓にかかる取り組みを全力で支援します。

販路を開拓・拡大するためには戦略が重要です

市場の変化によって、「お客さんの数が減ってきている」、「売上がなかなか伸びない」という悩みを解決するためには、進むべき方向性をまとめた「戦略づくり」が重要になります。

戦略づくりは、次のプロセスで進めて行きます。（右図）

① 自社の現状を把握する
自社の強みと弱みを見極める

↓

② 市場を把握する
市場規模や消費者ニーズなどの動きを知る

↓

③ 商品・サービスを検討する
既存の商品か？
新たな商品開発が必要か？

↓

④ 戦略をつくる

取り組むべき戦略を考えるための参考として、具体的方策を事例とあわせて紹介します。

①差別化等によるシェア拡大

今まで販売していた市場にサービスの強化や価格面での優位性を売り込むなど差別化を進めることによりシェアの拡大を図る戦略です。

カー用品店を営むA社は、競合他社との差別化を図るために従来から取り組むタイヤの販売・交換に加えて、交換後のタイヤを預かるサービスを始めたことで、今までの市場でリピーターを増やす戦略をとりました。

②新たな市場の開拓

今まで販売していた市場以外の市場（新しい顧客層や未開拓の地域など）に今まで販売していた商品やサービスを投入することにより、成長を図る戦略です。

木材・木製品製造業を営むB社は、近年注目されているDIY女子をターゲットにネット販売を始め、持ち運びが大変な木材や金物部品を直接自宅に送ることができるサービスで売上を向上させる戦略をとりました。

③新商品・新サービスの開発

今まで販売していた市場に従来販売していた商品やサービスとは全く異なる新しい商品やサービスを投入することにより成長を図る戦略です。

農産物加工・販売業を営むC社は、従来は保存期間を重視して添加物を使った商品を作っていましたが、味と健康への良さを重視した添加物を使わない商品を開発することで、今までの市場で新規の顧客を増やす戦略をとりました。

④新分野への進出、事業の多角化

今まで販売していた市場以外の市場に従来の商品やサービスとは全く異なる新しい商品やサービスを投入することにより成長を図る戦略です。ただし、多額のコストが掛かるなど、中小・小規模企業にとってはリスク負担も大きい戦略となります。

縫製業を営むD社は、遊休施設を活用して、新たに介護事業に参入することで、事業の多角化を図る戦略をとりました。

商工会は、事業所の強みの把握から、市場動向の分析など、進むべき方向性を一緒に検討することで、戦略の立案から実行まで積極的に支援していきます。

ステップ

自社の強みの把握 × 市場動向の分析 → 戦略づくり、計画策定 → 戦略・計画に基づく実行

商工会の支援

戦略や計画づくりの支援
◆巡回、窓口相談　◆情報提供　◆専門家派遣

市場とのマッチング支援
◆各種物産展、展示会等への出展

商品の開発支援
◆専門家の派遣

プロモーション強化支援
◆持続化補助金等の活用

Case Number 010

新市場開拓戦略

積極的な新市場開拓で“ハタハタ”を全国に

株式会社鈴木水産（白神八峰商工会）
担当 … 若狭 亮 経営指導員

水産物加工業を営んでいる株式会社鈴木水産は、地域市場での業績拡大に限界を感じ、新たな顧客獲得と利益の確保を図るため、全ての世代に受け入れられるような新商品の開発と、県外や海外といった新市場の開拓に取り組んでいます。

農林水産省の調査によると、近年、若者のみならず50代以上の人でも「魚離れ」が顕在化しているとのデータがあることから、自社の魚製品について、おいしく食べる方法や魚に対する印象を変えるための商品づくりに取り組みました。

秋田県の県魚であるハタハタを加工した新商品を「むらおこし特産品コンテスト」に出品したところ、平成 26 年に「ハタハタオイル漬け」が、平成 27 年には「ハタハタキャビア」が、2年連続で全国商工会連合会会長賞を受賞しました。

また、インターネット販売サイト「ニッポンセレクト」への出品は、全国の市場をターゲットにした商品 PR が展開でき、売上の増加につながっています。

一方で、将来の市場動向を予測し、少しでも早く海外への販路開拓に取り組まなければいけないと考え、「ハラール圏」への売り込みを視野に入れ、本年度、サウジアラビアで開催される「Foodex Saudi 2016」に出展するなど、世界的な市場での顧客獲得を狙っています。

商工会では、全国で開催されている各種展示会や商談会等の情報をタイムリーに提供するなど、販路拡大に向けた側面的な支援を行うとともに、専門家の派遣や補助金申請に係る実行支援も行っています。

平成27年全国商工会連合会会長賞を受賞したハタハタキャビア

株式会社鈴木水産は今後も、積極的な商品開発と新たなマーケットを対象とした販路拡大に取り組み、自社の商品認知度向上を通じて、地元を全国に PR することで地域活性化に貢献できる企業づくりを目指していきます。

Case Number 011

新製品開発戦略

顧客の「ほしい!」の声に応えた新商品開発

株式会社アームズ（由利本荘市商工会）
担当 … 市井 仁 経営指導員

写真業を営んでいる株式会社アームズは、縮小し続けるマーケットに対して、新商品を開発することで新規顧客の獲得に取り組んでいます。

昨今の写真館では、一回の撮影で100枚を超える写真を撮影しますが、実際にお客様にお渡しできるのはごく一部のみで、そのほとんどが廃棄となっているのが実態でした。

一方で、新生児や幼児等の写真撮影にいらしたお客様からは、「撮影してもらった写真を全部欲しい」との要望が数多く寄せられていました。

そこで、本年8月、最新の印刷機を導入し、新生児や幼児等の写真を撮影されるお客様をメインターゲットに設定した新商品「スマートアルバム」を開発しました。

スマートアルバムは、短期間、低コストに加え、自由度の高いアルバムを提供できることから、お客様からも、「こんなアルバムがほしかった」、「写真選定に苦慮しなくて済む」、「ぜひ友人にも勧めたい」など、多くの反響が寄せられました。

会社にとっても、普通紙に直接プリントするため、従来型のアルバム製作の過程で必要となる「台紙」が不要となり、製造原価を抑えることが可能となったことから、利益率の向上も期待されています。

商工会では、新しいことに意欲的に取り組んでいる経営者に、持続化補助金をはじめとする各種補助金の申請から、経営革新計画の作成支援などを通じ、事業所の成長につながるよう戦略的な提案を行っています。

今後は、昨年度取り組んだ成人式需要の掘り起こしと、今回のお子様需要に続き、ブライダル需要の取り込みを行い、「誕生～成人～婚礼～誕生」といった、お客様のライフサイクルに合わせたサービスを展開することで、顧客の囲い込みとリピーターの確保を図って行くこととしています。

撮影スタジオの他、レストランも併設した店舗

広告
商工会の福祉共済 トータル「がん」補償
トータル「がん」補償5つの特徴
1 初期のがんでも安心!
2 再発・転移しても安心!
3 入院も安心!
4 手術も安心!
5 先進医療も安心!

詳しくは最寄りの商工会へお問い合わせください。

小規模事業者持続化補助金＜一般型＞の公募について

● 概　要

小規模事業者が、商工会の助言等を受けて作成した経営計画に基づく、販路開拓等の取り組みや、併せて行う業務効率化（生産性向上）の取り組みを支援するため、それに要する経費の一部を補助します。

● 補助上限額および補助率

事業に係る費用の２／３を補助します。（補助上限額：５０万円※）

※以下の場合は、補助上限額が１００万円に引き上がります。

① **従業員の賃金を引き上げる取り組みを行う事業者**
② **雇用を増加させる取り組みを行う事業者**
③ **買物弱者対策の取り組み**
④ **海外展開の取り組み**

※複数の小規模事業者が連携して取り組む共同事業も応募可能です。その際には、補助上限額が１００万円～５００万円となります（連携する小規模事業者数により異なります）。

● 申請受付期限

平成２９年１月２７日（金）［当日消印有効］

※申し込みや計画作成、申請書の確認等については、お早めに商工会にご相談ください。

詳細は　秋田県商工会連合会　持続化補助金募集案内ページ
http://www.skr-akita.or.jp/3844

「革新的ものづくり・商業・サービス開発支援事業補助金」の公募について

● 概　要

経営力向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等の経費の一部を補助します。

● 補助対象事業および補助率

<table>
<tr><th colspan="2">事業類型
対象類型</th><th>【革新的サービス】</th><th>【ものづくり技術】</th></tr>
<tr><td colspan="2">第四次
産業革命型</td><td colspan="2">●補助上限額：3,000 万円　●補助率：2/3 以内
●設備投資必要　●補助対象経費：機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</td></tr>
<tr><td colspan="2">一般型</td><td colspan="2">●補助上限額：1,000 万円　●補助率：2/3 以内　●設備投資必要
●補助対象経費：機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</td></tr>
<tr><td rowspan="2">小規模型</td><td>設備投資のみ</td><td>●補助上限額 500 万円　●補助率：2/3 以内
●設備投資必要
●補助対象経費：
機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</td><td rowspan="2">※雇用増（維持）をし、5%以上の賃金引上げについては、補助上限を倍増

※最低賃金引上げの影響を受ける場合については、補助上限をさらに 1.5 倍</td></tr>
<tr><td>試作開発等</td><td>●補助上限額：500 万円　●補助率：2/3 以内
●設備投資：可能（必須ではない）
●補助対象経費：
機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</td></tr>
</table>

● 公募締切

平成２９年１月１７日（火）［当日消印有効］

詳細は　秋田県中小企業団体中央会　補助金ページ
http://www.chuokai-akita.or.jp/28monozukuri/index.html

VEGETABLE OIL INK　※この紙は再生紙を使用しています。
発行所／秋田県商工会連合会　〒010-0923 秋田市旭北錦町１番47号秋田県商工会館内　電話／018－863－8491㈹
購読料／１部10円（会費に含む）毎月１日発行　発行日／平成28年12月1日
（昭和45年12月３日第３種郵便物認可）