

事例概要

得意用途を見出し、その分野の潜在ユーザーを紹介、テストマーケティングを行って、事業拡大への戦略を決める

企業名(所在)/設立	アイセル株式会社(八尾市)/昭和50年4月設立
主な事業	精密機械・精密機械用部品の製造販売
資本金/従業員数	9,880万円(平成28年6月現在)/106人(平成28年6月現在)

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T 利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T 利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

- 既存事業と離れた新分野事業への展開であるため、既存商品の販売ルートが活用できず詳細なニーズの把握が困難。
- 開発をスタートして5年、学会発表・新聞掲載・特許登録等の成果はあるが受注が少なかった。

【きっかけ】

- 大阪府が実施する「大阪府中小企業向け補助金等公募事業説明会」に参加し、応募。

【支援内容】

- プロジェクトマネージャーを派遣し、事業化まで伴走支援。
- 応用分野が幅広いため、技術内容の洗い出し、製品適用可能分野の調査、得意用途の見出し、テストマーケティングを行った。
- 不特定多数用途ユーザーへの効果的なWeb戦略。

結果・成果・利用者の声



【結果・成果】

- バイオディーゼル燃料(BDF)製造設備向け攪拌翼受注。
- 排水処理設備向けスタティックミキサー受注。
- Web体制強化。
- プロジェクト終了後、日刊工業新聞に記事掲載。

【利用者の声】

- 定期的な打ち合わせによる進捗状況の確認・意識付けを行うことで、進展していることが実感できた。
- 経験豊富な複数の支援メンバーが参加しての検討・摺り併せで、事業の方向性を再確認することができた。
- ホームページの重要性を理解でき、その後の展開に役立った。



事例概要

受託プレス加工から新分野（センサ）事業での営業体制強化
新規用途開発・Web強化・販路開拓により自社製品の採用に至った

企業名（所在）/設立	チトセ工業株式会社（東大阪市）/昭和37年6月設立
主な事業	金属プレス加工・ブレイジング加工・無線機器設計製造
資本金/従業員数	1,000万円（平成28年4月現在）/45人（平成28年4月現在）

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T 利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T 利活用（効率向上）

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○初めての自社製品開発・事業化を進めるため、人事採用を行い製品を試作開発した。販売事例、用途拡大事例づくりから販売体制強化を計画していた。

【きっかけ】

○相談に訪れた支援機関から、府の新たな事業として紹介され、申込み。

【支援内容】

- プロジェクトマネージャーを派遣して、事業化まで伴走支援を行った。
- 開発のきっかけである植物工場向けの他、ターゲット分野の検討・調査。
- 競合他社との比較・分析を行い、自社商品のセールスポイント確認。
- 直販以外の販路開拓支援。
- Web体制支援。

結果・成果・利用者の声

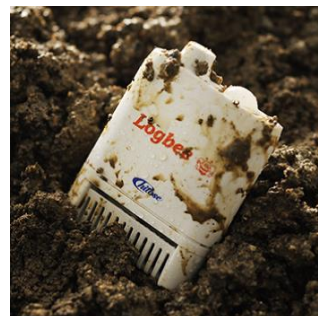


【結果・成果】

- 新規用途分野として土木建築分野等で採用。
- カタログ通販大手の掲載商品として採用。
- Web強化により、Web経由の引き合い増加。

【利用者の声】

- 多種多様な業種・業界をご紹介いただき、またモニターしていただくことで、商品のブラッシュアップにつながった。
- 販路開拓で、大手販売先をご紹介いただき、特徴・商品価値が認められ、採用していただいた。
- 直販体制での個別の対面商談も重要であるが、拡販のためにはWebやカタログ通販が重要であることを教わった。Webマーケティングの重要性をご指導いただき、着実に成果が出てきた。



Logbee
ログビー

・タフで長寿命！
・リアルタイムで
データを管理！