

近畿支部 統括プロジェクトマネージャー 橋本 豊嗣

【ポイント】～専門家継続派遣事業による支援で新規市場開拓の基盤のための営業体制を構築～

国産初の電気錠「フリーロック」を開発するパイオニアの企業であり、引き戸用採風電気錠では新規性・独自性があり競合他社より先行している。医療・介護施設での入退室管理システムでは実績もあり堅実に事業展開しているが、大手錠メーカーとの競合の中での新規市場開拓が急務であり、そのための営業体制構築が課題であった。専門家継続派遣事業の活用により、営業体制の再構築や自立型課題解決力がつき成長戦略の基礎固めができた。

企業概要

- ▶ **企業名**：日本電子工業株式会社
- ▶ **業種**：電気錠、防災・防犯・入退室管理システムの製造・販売・保守
- ▶ **本社所在地**：大阪市生野区勝山北1-4-21
- ▶ **資本金**：96百万円
- ▶ **設立**：昭和37年5月
- ▶ **売上高**：282百万円（平成22年7月）
- ▶ **従業員数**：17名



代表取締役 山之口良子社長

日本電子工業株式会社は、昭和37年に国産発の電気錠の開発・製造・販売に着手した、防災・防犯機器および入退室管理システムなどのセキュリティシステムの専門メーカーである。

電気錠「フリーロック」は、旧建設省〔財日本建築センター〕の防災性能評定品となるなど、高度な技術を誇っていて、銀行のコンピューターセンターや警察の交通管制室、核物質管理室など特に信頼性・耐久性を求める施設で利用されている。長年のフリーロックの生産・納入実績から、日本初の開放制限電気錠ケアロックなど、引き戸用採風電気錠は優位性の高い製品であり、セキュリティシステムのラインナップの拡充に力を入れており、他社を圧倒している。

フリーロック生活支援システムでは、病院や

福祉施設への納入実績から、蓄積してきたノウハウを活かして、医療・介護施設向けの各種安全管理システムも手がけ、全国約1,200カ所の医療・介護施設に生活支援システムの納入実績がある。火災・地震発生時に対応する非常口一斉解錠システムや、ベランダ窓からの転落を防止する引戸用採風電気錠ケアロックシステム、徘徊者の無断外出を防ぐ無線ペンダントシステム、介護情報の自動集計可能なデータナースコールシステムなど、きめ細かな独自システムを開発している。

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



橋本豊嗣 統括プロジェクトマネージャー

引き戸用採風電気錠（ケアロック）では新規性・独自性があり競合他社より先行している。医療・介護施設での入退室管理システムでは実績もあり堅実に事業展開しているが、電気錠市場での大手錠メーカーとの競合の中、新規顧客開拓が急務であり、そのための営業体制構築が課題であった。引き戸用採風電気錠（ケアロック）は、ロック解錠時には全面開放のものを施錠時でも13cm程度開く電気錠であり、それに対する市場ニーズはあった。その潜在市場やターゲットとしての介護施設分野における新規顧客開拓、セキュリティ重視施設への積極的な

展開を模索する上で、マーケティング戦略の構築と、それを実施するための営業の強化が支援テーマとなった。

引き戸用採風電気錠の開発・製造・販売の事業プランは、地域の「強み」となる地域資源を活用して、先進的な取り組みを行う中小企業を認定して支援する、「中小企業地域資源活用促進法」の認定を取られ、その後専門家継続派遣支援を実施、終了後は販路開拓コーディネート事業を活用するなど、事業ステージに適した支援となった。現在も継続支援中である。



支援内容と支援成果

専門家継続派遣の全体支援目標は、新規市場開拓を目指すための基盤づくりであり、営業体制の整備と新規市場開拓のアクションプランの作成、実施支援が主なものであった。支援テーマ目標は、(1)営業活動の見直しによる効果的・効率的な営業活動の設計と実践および検証、(2)新規市場開拓のための成長モデル構築。プロジェクトメンバーは、山之口良子社長と同社副社長をリーダーとして、営業・技術部門の中から幹部や担当者がメンバーとして加わるなど、全社的な取り組み体制となった。

取組みの具体的内容は、上述(1)は、a) 経営およびマーケティング戦略課題の鮮明化、b) 戦略課題のうち優先課題の決定と具体的施策の

検討と決定、c) セールスステップ表の設計、d) ツール&トークの作成(整備)、e) セールスステップ管理表の設計、f) 営業活動の進捗のチェックと実績づくりであり、上記(2)は、a) 新規市場ターゲットと開拓シナリオの構築、b) 営業体制の構築、c) プロジェクト管理の仕組みづくりを目標に実施した。既存顧客の積極的な浸透策や新規顧客開拓は実績も上がり、営業の自立型課題解決力が行動レベルで浸透し、営業体制の再構築に役だった。

経営者のことば

地域資源認定取得時は、プロジェクトマネージャーに根気よくご指導いただき、認定を取ることができました。

次の専門家継続派遣では、ベテラン社員の属人的営業ノウハウを会社の共有財産にすることを最重要課題としてご指導いただき、職人の集まりから組織的営業へ近づくことができました。

ベテラン社員達が、これで良いと思っていたやり方が、これでは駄目だと気づきをいただいたことが最も大きな収穫です。

