

新市場開拓に向けてロードマップ策定 新規顧客への提案を実践！

企業概要

・所在地:岐阜県
・従業員:1,475名
・資本金:3,000万円

・主な製品:自動車用精密加工製品
(ドライブトレイン部品、ブレーキ部品)等



当初の課題

・既存顧客の売上が減少に対し、自社の技術的な強みを活かした新規市場や顧客層の探索が必要

支援を通じた成果

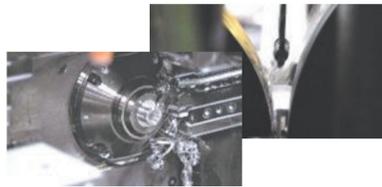
・メンバー全員が戦略策定を習得し、自社強みを整理して戦略実現に向けたロードマップを作成

【候補ターゲットの検討】



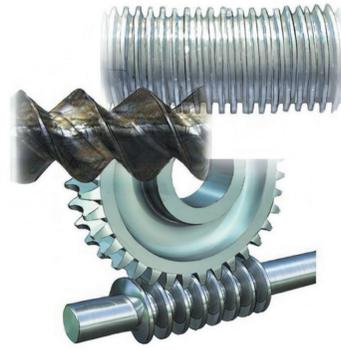
電動車

EV・PHVなどの電動化により
ギア部品が増加と想定



既存領域の技術

切削・研削・冷間鍛造などの
弊社の既存コアコンピタンス



ギア加工技術

電動化により、制御ギア部品の
ニーズが増大と予測



※獲得製品事例

ターゲット

既存形状とギアを組み合わせる
ことで優位性を発揮

専門家支援の流れ

相談のきっかけ

- ・既存顧客からの売上減少や電動化進展による需要減少を受け、新たな事業の柱を模索するが、**販路拡大・新製品売込のノウハウが不足**
- ・**自社の技術的な強みを活かせる新たな市場や顧客層の探索**に向けて、ミカタプロジェクトを利用

支援内容

- ・**マーケティング戦略に係る分析ツールについて理解と実践を支援**
→業界紙、AIの利用、展示会参加、既存顧客訪問など、多方面からの情報収集を促し、新製品獲得に必要な技術についても検討
- ・新規顧客訪問の実践に向け、技術PR方法を伝授

支援結果

- ・参加した**メンバー全員が戦略検討の進め方を習得**
- ・自社分析、業界分析、競合分析、ターゲット評価・選定、参入戦略の検討を通じて**戦略実現に向けたロードマップを策定**
- ・優秀事例として中部経済産業局主催のセミナーに登壇

今後の展望

- ・ターゲット企業へ訪問・展示会への出展を行い、技術PRを 実践しながらPDCA(提案力の強化)を実施予定
- ・自動車産業以外の新規市場への参入検討も継続実施

支援企業からの声

ロードマップ策定がゴールではない 新たな事業の柱を確立に向け、取り組んでいきたいです。



拠点担当者からのコメント

強み分析やターゲティングの戦略手法を習得しました。今後は実践することでの活用・具体化を期待します。

