

# シーズ志向型からニーズ対応型の オゾン発生器メーカーへ

## 課題

### ニーズ対応型に変換し、 提案営業や製品開発に切り替えたい

エコデザイン株式会社は、オゾン発生器やオゾン水生成装置の製造販売を中心に、それに付随する設備の仕入販売や特注システムの設計製作、機器レンタルなどを行っている。インターネットを用いた宣伝により、販売地域は全国に展開している。さらに、オゾン請負試験も業務としており、社内でもオゾンを応用した試験を行うための設備と人材を有している。それは、同社の技術的基盤を確立し、さらにニーズを捉えてシーズにつなげるうえで役に立つと考えているからだ。

しかし、そんな独自の強みをもつ自社でも思うように利益を確保できず、平成27年度と28年度に2期連続の赤字を計上してしまっただ。シーズ志向で「待ちの営業」が中心であり、案件ごとのカスタマイズ生産だったため、収益に波が出てしまっていたのだ。そこで、商工会に課題解決に向けた「会社の取り組みに対する経営支援の提案」を求めた。

## 支援

### 経営革新計画をきっかけに 新技術・新製品開発を支援

当時、寄居町商工会から小川町商工会に向向していた製造業支援で経験豊富な笠原亮彦経営指導員は、同社の現状把握から入り、社長や専務といった経営陣とディスカッションを重ねていった。そのなかで、「斬新な技術開発・製品開発を中心とした生産者側の視点に立ったシーズ志向型」から、「顧客の視点に立ったニーズ対応型」に変換し、顧客に合った提案営業や製品開発に切り替えていくことが重要であると経営課題（今後の方向性）を明確にした。そして、計画経営による推進のため「顧客ごとのニーズにきめ細かくアプローチする営業活動および製品開発」をテーマとした経営革新計画の策定支援を行った。その後、経営革新計画に基づき、新技術・新製品開発支援、販売力強化支援として、埼玉県版ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金の申請を支援。また、販路開拓支援として、ターゲット市場である半導体関連の国際展示会「セミコン台湾」などへの出展支援も行った。

これらの支援により、自社では世界最高クラスの高濃度・大流量大型オゾン水生成装置の開発が可能となり、国際特許を取得するなど競争力の強化につながった。

経営革新計画の策定をきっかけに、大幅に会社の体質が変



商工会の販路開拓支援で「彩の国ビジネスアリーナ 2019」に出展

わったエコデザイン。開発営業部門の設置やホームページのリニューアルなどを実施したことで、経常利益8%を達成し、V字回復を遂げた。経営革新計画策定直前期よりも、5年以内で倍の売上高を目指し、現実にもその数字が見えている。これからも市場の動きや顧客のニーズに耳を傾け、新たな分野や国内外の市場拡大などによる新規顧客の獲得を進めていきたいという。なお平成30年度には、商工会の推薦で経済産業省の「地域未来牽引企業」に選定されており、同社が地域経済を牽引する担い手となっていくことが期待されている。

## 支援の経過

期間	支援内容
H28年9月	経営革新計画の策定支援（翌5月承認）
H29年7月	経営革新計画に基づく新製品・新技術開発、国際特許取得支援（県もの補助）
9月	経営革新計画に基づく販路開拓支援（県海外展開支援事業）
12月	経営革新計画に基づく販売（営業）力強化支援（持続化補助金）
H30年1月	経営革新計画に基づく販路開拓支援（経営発達支援計画）

## 会社概要

会社名：エコデザイン株式会社  
 住所：埼玉県比企郡小川町上古寺510-1  
 電話番号：0493-72-6161  
 URL：https://www.ecodesign-labo.jp/  
 代表者名：代表取締役社長 長倉広弥  
 創業年：平成12年  
 年間売上高：1億7300万円(平成30年)  
 従業員数：14名  
 商工会名・担当者名：小川町商工会・笠原亮彦  
 ※所属は支援当時