

業種 (番号 記入)	1	1製造業 2建設業 3卸売業 4小売業 5飲食業 6サービス業 7その他	主な取扱 商品・製品等	プラスチック射出成型			
資本金	300万円	年間 売上高	10000万円	従業 員数	常時雇用 10 人 パート 人 役員(法人) 3 人 専従者 人	創業 年月 (西暦)	1981年11月
指導日		主な指導項目					
4月15日(水)		フィルター交換式マスクを製造したことで、今後の販路について相談があり、アドバイスを行った					
4月24日(金)		商談の見通しがでてきたことから、商談までのステップについてアドバイスを行った					
5月1日(金)		商品が具体的になってきたことで、販売までのスケジュール、作業についてアドバイスを行った					
指導 分類 (番号 記入)	1 9	1経営全般 2創業 3事業承継 4事業計画 5資金 6法律・特許等 7税務 8労務 9販路・取引 10開発・技術 11 IT・情報化 12生産・品質管理 13店舗・不動産 14記帳 15倒産防止 16その他( )					
相談 内容	新型コロナウイルスの影響により、国全体でマスク不足が生じていたことから、自社でフィルタ交換式のマスクを製造することにした。一方で、今までのBtoBであり、BtoC向けの商品開発を行ったことが無い。このため、今後の販売までに向けての実施項目、課題などについて相談したい						
相談時 における 課題・ 問題点 等	相談時の主な課題は、 今までは射出成型で取引先は大手メーカーなどであった。今回、フィルタ交換式マスクを製造することとなったが、 ・商品が構想段階であり、商品のコンセプト、販売までのプロセスが整理されていない ・樹脂のマスクをベースにフィルタだけ交換するマスクを開発したが、知財登録などのプロセスの整理 ・具体的な販売先や、販売価格などの設定が不十分 早期に市場で販売するべきものであるが、上記課題などがあり、一つ一つ整理してアドバイスすることとした						

## 指導概要(指導日毎)

<p>4月15日(水) 一回目 出席者:A社長、B氏、C指導員 相談内容:樹脂で作ったマスクにフィルタを交換して使用できるマスクを売りたい。どのように進めれば良いか 指導概要:商品の概要をヒアリングし、 以下の内容について指導した。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商品の開発から販売までのプロセスをプロセスチャートで示してアドバイスした。</li><li>・まずは、市場の動向を調べて、価格帯やパッケージの表示について、現物を見せながらアドバイスした。</li><li>・私のネットワークでD系のスーパーマーケットで商談が設定できるかどうか確認し、連絡することとした。(後日、商談可能となったため、A社長、B氏に連絡した)</li><li>・交換式のマスクは少ないことから、実用新案権、意匠、商標登録について実施することをアドバイスした。</li><li>・横浜市の公共機関などにニーズがあるかどうか確認するように指導した。</li><li>・販売まで実施項目が多いことから、IDECなども活用するように指導した。</li></ul>
<p>4月22日(金) 二回目 出席者:A社長、B氏、C指導員 相談内容:商談に向けての実施内容の整理 指導概要:5月1日に商談が設定されたので、そこに向けての対応事項など 指導は以下の通り</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商品の価格設定についてアドバイスした。 A社長より、交換式マスクの値段設定が2980円であると説明を受けた。 樹脂の使用やフィルタが1枚30円(交換式のため、20枚をセット) →小売価格で2980円は高い印象があるので、1980円で販売できるように、セット内容などの見直しをアドバイスした。</li><li>・マスクの供給が進んでいるので、商品の販売を5月末までにできるようにアドバイスした。</li><li>・原価計算を詳細までつめていないため、商談までに算定しておくことを指導した。</li><li>・ものづくり補助金などの補助金、助成金情報を提供した</li></ul> <p>後日、商談先からキャンセルの連絡があり、A社長、内田氏に連絡した</p>
<p>5月1日(金) 三回目 出席者:A社長、B氏、C指導員 相談内容:販売までの実施項目の整理 指導概要:5月末の販売に向けての対応事項など 指導は以下の通り</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・販売はネットを通じて実施。価格は1980円。フィルタを毎月送付する方法をとる →ネット販売の場合、受注量がどの程度になるか分からないため、最初は限定500個などで進めると良いとアドバイスした</li><li>・消費者からの問い合わせ窓口を設定することと、対応者を決めることと指導した</li><li>・商品ラインナップ(色)を増やしたいとのことだったが、まずは3色ぐらいからスタートし、売れ行きを見てから検討することと指導した。</li><li>・交換式のフィルタは三層式だが、それぞれがはがれやすいため、他の外注先も検討するように指導した</li><li>・ホームページ、チラシなどの準備を進めるように指導した。</li><li>・5月末の販売に向けてのスケジュールと作業項目を整理して進めることと指導した。</li></ul> <p>以上で3回の指導は完了となった。残課題、実施項目は多いが、神奈川県中央会、IDECが引き続き支援に入るとのことである。</p>

## 今後の課題・専門家の意見、総括等

<p>5月末の販売に向けて進めているが、フィルタに問題があるため、早急に対応する必要がある。 課題や実施すべき事項もまだ多く残っているため、神奈川県中央会とIDECが引き続き支援する予定である。 国難に対し、新しいことへのチャレンジする姿勢は評価すべきことである。こうした会社への支援を公的機関が行うことは意義があると考え。実際に、事業者はどこから手をつけていいか分からない状態であったが、こうした公的機関の支援は本当に助かることである。</p> <p>商品のリリースを作ってほしいとのことであったので、支援する予定である。</p>
--