

使ってみました「ココ」支援制度

「ニューマーケット支援事業」

東京都中小企業振興公社

「決裁権をもつ人に直接売り込めるのがよかった」と振り返るのは音響機器メーカーのエヌエスイー(東京都調布市)の野澤順一社長。東京都中小企業振興公社のニューマーケット支援事業を活用し販路を開拓した。商社や大手メーカー出身のコーディネーターらが中小企業の技術と製品をそ

れぞれの得意分野に売り込む事業だ。野澤社長は「紹介先の3割で導入が決まった」と高い採用率に感嘆する。

音響設備は「実際に聞いてもらわないと違いがわからない」(野澤社長)ため、コーディネーターの脈で決裁権をもつ責任者にアプローチできたことが採用につながった。「想定していなかった製造業に販路開拓ができた」(同)と喜ぶ。



もともとは一音でも音が広く均一に伝わるよう、支援を受けて販路開拓したスピーカー「SN-8」

技術を得意分野に売り込み

ポーツシムや遊園地向けに設計したスピーカー。製造現場への販路開拓は初めてで「コーディネーターの紹介なしには工場への採用はなかった」(同)と振り返る。

工場での採用テストでは掘削機がコンクリートを砕く中で行われたが、騒音下でも工場全体に聞こえる導入を即決された。新分野での営業を通して「スピーカーの特性を生かして、均一に騒音を打ち消すノイズキャンセラーとしても開発できそう」(同)と新しい用途を見いだした。支援策を活用した取組は多かったようだ。(立川)

中小