

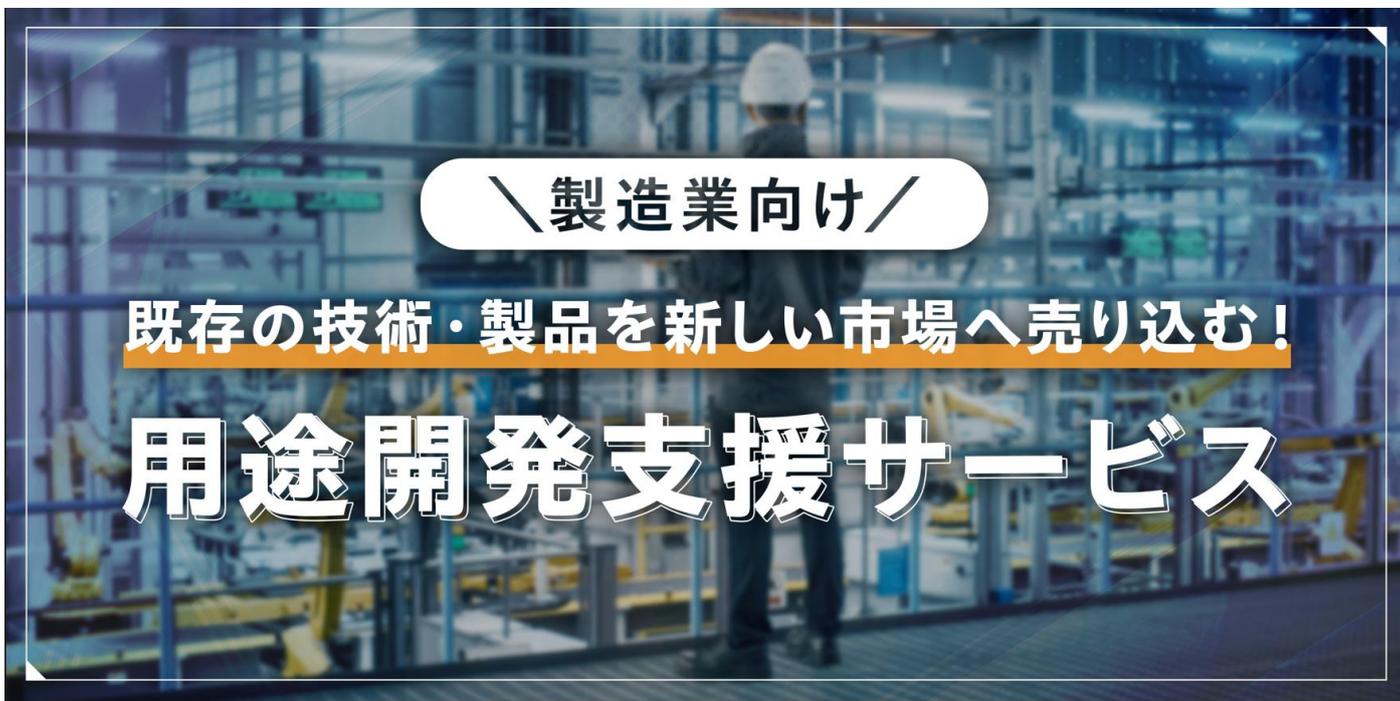
製造業の技術転用による、新しいマーケット開拓を支援する 「用途開発支援サービス」を提供開始

株式会社メディックス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：田中正則、以下、「当社」）は、製造業向けに、新規のマーケット開拓を目的としたマーケティング活動をサポートする「用途開発支援サービス」を、新たにローンチしました。本サービスは、外部環境の変化に悩む製造業の企業が、新たなマーケットへの参入に向けて、スピーディかつ低コストで計画・実行することを支援するものです。

「用途開発支援サービス」の詳細については、下記のページをご覧ください。

<https://btob.medix-inc.co.jp/ja/appdevelopment>

※製造業以外の企業のご相談も可能です。まずは、お問い合わせください。



■「用途開発サービス」ローンチの背景

日本経済の中核を成す産業である製造業は、昨今、様々な外部環境の変化による脅威にさらされています。人口減少は、労働力の低下だけでなく、マーケットそのものの縮小をおよぼしグローバル化は、海外企業のマーケット参入による競争の激化を生み、技術革新は、既存マーケットシェアの脅威となります。このように既存マーケットのシェアを維持・拡大していくことは困難を極めています。例えば、自動車のEV化は、エンジン関連市場の縮小や、海外の新興企業という、これまでとは異なる競合企業を生み、日本の自動車関連業の既存マーケットにおけるシェアの維持を困難にすることが予想されます。

このような状況であるため、用途開発による新規市場開拓の重要性が高まっています。しかし、人的リソースなどの問題もあり、具体的な施策への着手が困難な企業も少なくありません。

そこで、このような状況を打破するために開発されたのが、当社の用途開発支援サービスです。本サービスは、当社の豊富なBtoB製造業のデジタルマーケティング支援経験を活かし、用途開発のための戦略設計からテストマーケティングを中心とした用途開発の実行をスピーディかつローコストにてワンストップでご支援します。

■本サービスを効果的に利用いただける企業とは

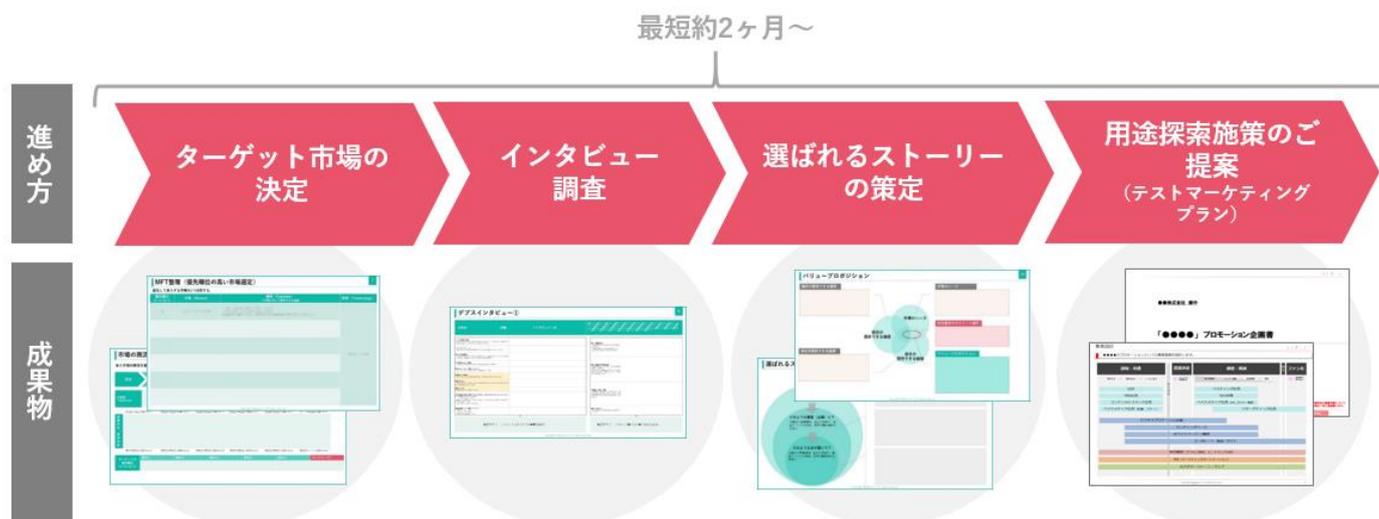
次のような課題をお持ちの企業におすすめのサービスです。

- ・既存顧客からの売上が頭打ちになっている
- ・高い営業目標に対して、既存マーケットのみでの目標達成が困難である
- ・新規市場を開拓したいが、そもそもこの市場にアプローチすべきかわからない
- ・用途開発には取り組んでいきたいが、時間も費用もかかるため、着手できていない

■「用途開発支援サービス」概要

本サービスは、新たに開拓を進めるべき市場の決定と、その市場の見込み顧客に対してどのようにアプローチすべきか、という計画から、アプローチの具体的な施策のプランニングと実行までを、ワンストップで支援するものです。

ターゲット市場の選定やインタビュー調査を含めた用途探索の計画から、テストマーケティング施策のご提案までを最低約2ヵ月で実行できるため、スピーディな用途開発のご支援を可能としています。



■終わりに

「用途開発支援サービス」は、お客様が持つ技術の新たな市場での勝ち筋を見いだすことで、既存市場からの売上依存から脱却し、新たなビジネスチャンスの創出をご支援します。今後も当社は、製造業の企業の成長を支援し続けていきます。皆様のご利用を心よりお待ちしております。

「用途開発支援サービス」詳細ページ

<https://btob.medix-inc.co.jp/ja/appdevelopment>

メディックス BtoB 製造業特化・業力強化・デジタルマーケティング支援ページ

https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_ourbusiness/manufacturing/

■株式会社メディックス 会社概要

戦略立案から実行・検証・改善まで、デジタルマーケティングのパートナーとして、多くのクライアント企業のマーケティング支援を行っています。これまで、1,500社以上に対してデジタルマーケティングの支援を行いました。デジタルマーケティングを通じ、中長期的にクライアント企業のビジネス成長を支援しています。

設立年月：1984年3月

URL：<https://www.medix-inc.co.jp/>

所在地：東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング19階

代表取締役社長：田中正則

■ **本件に関するお問い合わせ先**

株式会社メディックス ビジネスマーケティングユニット

bm_agdg@medix-inc.co.jp