

財団法人 しずおか産業創造機構

東海電子 株式会社 御中

実績報告書(要約版)

平成 18 年度 新事業開拓マーケティング支援事業

「つぎつぎナビ」の販路開拓に関する調査

平成 19 年 1 月 31 日

KOHKEN 株式会社 工業市場研究所
INDUSTRIAL MARKETING CONSULTANTS CO., LTD.

〒105-0003 東京都港区西新橋 1-6-11 西新橋光和ビル

電話 03(3539)7681 / Fax03(3539)7682

（ 目次 ）

はじめに.....	1
調査結果.....	3
. 販売チャネル調査のまとめ.....	25
. ユーザーニーズ調査のまとめ.....	35

はじめに

1. 調査目的

本調査は、支援企業様開発のルート配送用カーナビゲーション「つぎつぎナビ」システムについて、想定される販路及びユーザーに対してヒアリング調査を実施することにより、有望な販売チャンネル及びユーザーターゲットのピックアップ、ピックアップした企業における導入意向やニーズ動向の把握、マッチングの可能性等について明らかにし、支援企業様開発の商品販促のための事業戦略の立案・提言を行うことを主目的とする。

2. 調査方法 / 調査の構成

・販売チャンネル調査	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店としてのつぎつぎナビの取り扱い意向 ・つぎつぎナビ普及のための条件、課題 ・有望ユーザー業種に関する見解
・ユーザーニーズ調査	<ul style="list-style-type: none"> ・ルート配送における課題、問題点 ・つぎつぎナビの導入意向 ・製品の改良の方向性の模索
・調査のまとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ルート巡回カーナビのニーズ ・販売ルート(代理店販売、直接販売) ・営業手法(ターゲット、販売促進、パートナー) ・製品改良の必要性、方向性

3. 調査スケジュール

2006年8月～2007年1月

4. 調査手法

弊社研究員による直接面接調査および電話取材等による間接調査

5. プロジェクト担当

株式会社 工業市場研究所

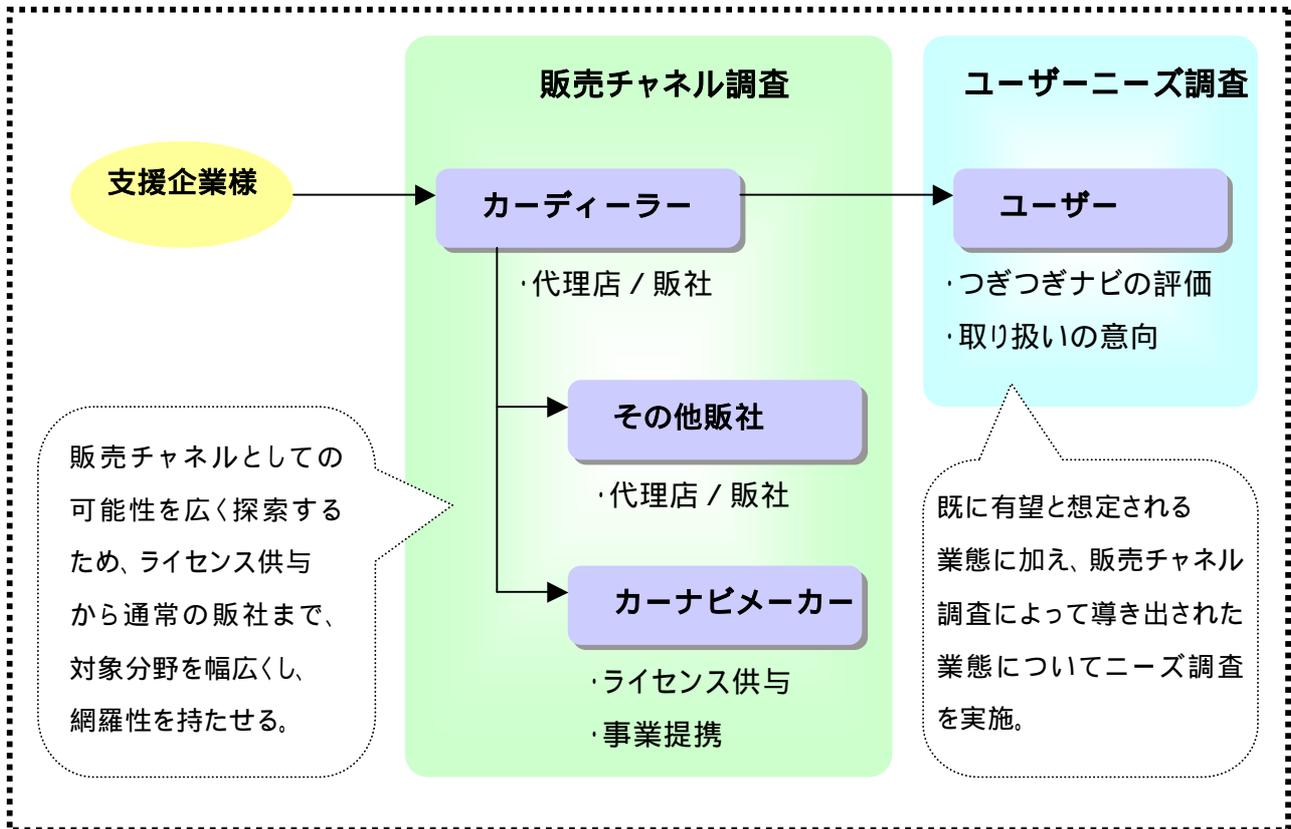
〒105-0003 東京都港区西新橋 1-6-11 西新橋光和ビル

TEL: 03-3539-7681 FAX: 03-3539-7682

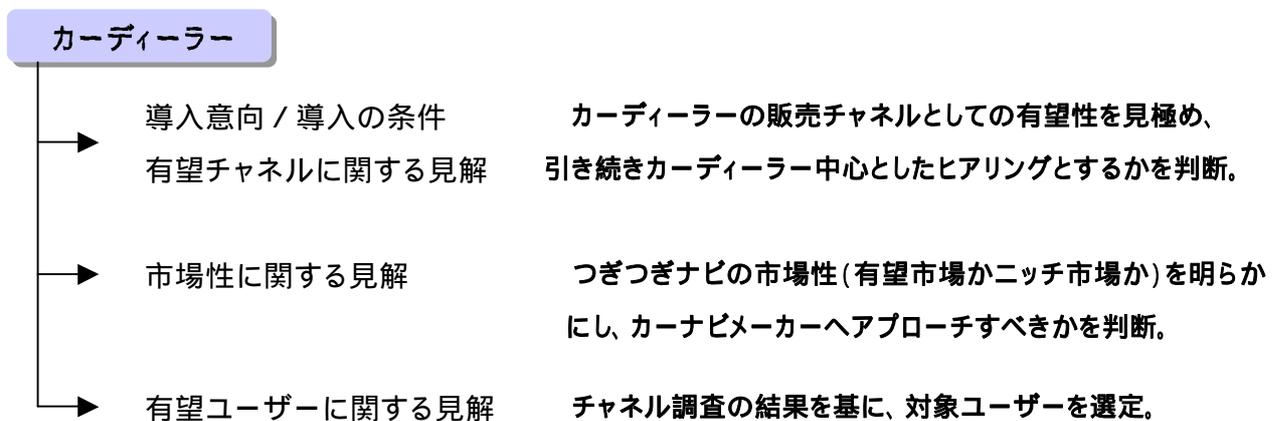
調查結果

< 調査の構成 >

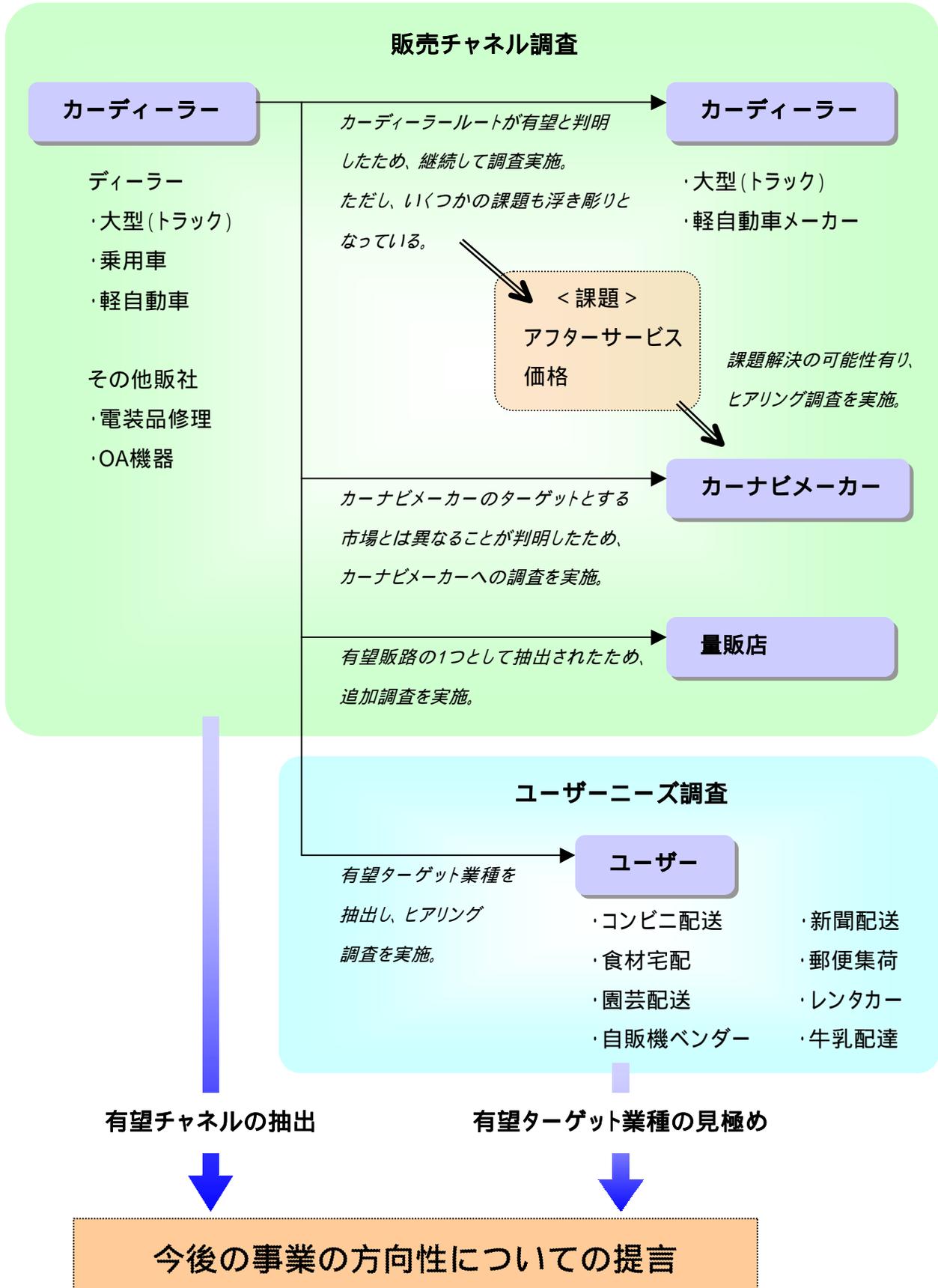
本調査は、「つぎつぎナビを拡販していくための販売チャネル確立・販売戦略立案」を主目的としていることから、有望販路を探索する「販売チャネル調査」、ニーズ動向を把握する「ユーザーニーズ調査」の2ジャンルの調査により詳細を把握するものとする。



なお、本調査は、特に「カーディーラー」チャネルへの調査に注力し、カーディーラーへの調査結果次第で、以降の調査の進め方に柔軟性を持たせるものである。



< 調査全体の流れ >



1. つぎつぎナビの市場性把握

つぎつぎナビの概要

<つぎつぎナビとは？>

複数の目的地をルート化し、ボタン1つの操作で誰でも簡単に、決められたルートの巡回を行うことができるシステムである。

つぎつぎナビの導入により得られる効果は以下の通り。

輸配送、回収業務等で業務の引継ぎ、新人教育の工数を削減させる
 臨時の交代要員が生じた際の運転業務の負担を軽減させる
 つぎ、つぎと目的地を設定することにより、集配の漏れを防ぐ

なお、本調査における、カーナビメーカー及びその他関連業者へのヒアリングにより、巡回ルートの作成・表示機能を持つカーナビゲーションシステムは、現在は販売されていないことが判明しており、実質、「この世にまだ存在しない商品である」ということが確認されている。

(一部電力会社などの公共事業者向けにカスタマイズされた類似品は存在する)

<システム基本構成>



支援企業様資料より抜粋

つぎつぎナビは、使用するハード・ソフトによって2種類のルート作成手法が選べる。

目的地を回って地点登録

「つぎつぎナビ」+「カーナビ」

地図ソフト上でルート作成・編集

「つぎつぎナビ」+「カーナビ」+「ルートマネージャー」

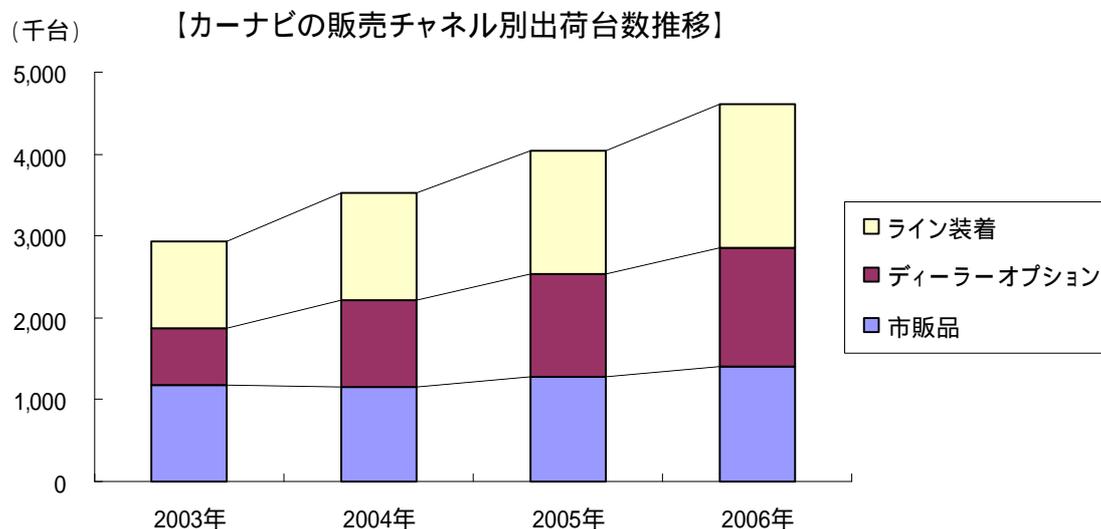
(1) 既存カーナビ市場の概況

市場規模推移

(単位:千台)

	2003年	2004年	2005年	2006年
ライン装着	1,050	1,300	1,520	1,750
ディーラーオプション	690	1,060	1,260	1,450
市販品	1,180	1,150	1,270	1,400
合計	2,920	3,510	4,050	4,600

JEITA(電子情報技術産業協会)統計資料を基に弊社推計



カーナビゲーションシステムの市場は、近年順調な拡大を続けており、2006年には全体で460万台の市場規模に到達した。(2006年の新車販売台数は約574万台である)

また、2005年末時点におけるカーナビの国内累計出荷台数は2,000万台を超えており、日本の自動車保有台数が7,000万台前後であることから、国内の自動車の内約3割にカーナビが搭載されていることとなる。

なお、主な参入企業は、パイオニア、松下電器産業、三洋電機、富士通テン、クラリオン、三菱電機、ザナヴィ・インフォマティクス、アルパイン、アイシン・エイ・ダブリュ、デンソー、ケンウッド、ソニー、など10数社であり、これら主要企業の合計シェアは市場全体の9割以上に達するものである。

業務用カーナビ市場

本調査における「業務用カーナビ」とは、「企業(官公庁含む)が業務用として使うことを前提に販売しているカーナビ」と定義しており、運送業者がカー用品店で購入した市販品などは含めていない。

なお、業務用カーナビ市場における主要なユーザーの業種は以下の通りである。

< 業務用カーナビの主要ユーザー >

業種	自動車の車種		
	大型	乗用車	軽自動車
レンタカー			
タクシー会社			
官公庁(警察)			
公共(電力・ガス会社)			
バス会社			
その他宅配業者等			

カーナビメーカー等へのヒアリングにより弊社作成

上記のうち、特に近年カーナビの搭載率が高いのはレンタカー会社とタクシー会社である。レンタカー会社については、カーナビ搭載率が現在はほぼ 100%に近いという状態であり、タクシー会社についても、主要都市の事業者であれば大半はカーナビを搭載している状況となっている。

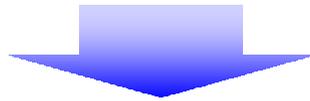
なお、上記の業務用カーナビ市場については、市場規模はさほど大きくない(数万台程度)にも関わらず、まとまった数量で販売するため値引き要請が厳しい、あるいは特定ユーザー向けにカスタマイズする必要があるなど、カーナビメーカーにとってはあまりうまみのない市場であるため、現在、参入企業は 2 社にほぼ限定される状況である。

また、つぎつぎナビと連動可能な(シリアルポートを搭載した)カーナビを持っているのは 1 社のみとなっている。

(2) ルート巡回カーナビのニーズ(潜在需要の把握)

本調査におけるユーザー各社へのヒアリングにより、ルート配送・集荷・巡回業務を行う企業が、業務上で以下のような事項を問題と感じていることが判明している。

- ・社員の定着率が悪く、新人やアルバイトにそのつどルートを教えるのが手間である。
- ・臨時社員が配達する際、ルートや荷物の置き場所が分からないことがある。
- ・ドライバーは正社員が大半だが、深夜労働が多いため休ませたい。
- ・配送件数が多いため、代配担当者が道が分からず苦勞する。
- ・配送件数が多く、そのつどカーナビに目的地を設定するのが手間である。
- ・時間通りの配送を要求される。



こういった要因から、ルート配送・集荷・巡回業務を行う業種のうち、以下のような条件を満たす業種であれば、ルート巡回カーナビに対するニーズが高いものとみられる。

配送(集荷)件数の多い業種

1回あたりの配送(集荷)件数が多い業種の場合、代配担当者が紙ベースのマップを使ってルートを回るのは非常に大変であり、カーナビがあったとしても、毎回の目的地設定は手間がかかり煩わしいものである。

臨時社員の雇用比率が高い業種

従業員の定着率が悪い、あるいは正社員のドライバーを休ませたい等の理由により、臨時社員を多く雇用している(雇用したいと考えている)事業者が増えてきている。

時間制約の厳しい業種

時間通りに、あるいはできる限り早く配送しなければならない業種については、簡易に且つ正確な配送を手助けするルート巡回カーナビのニーズが高い。

(3)有望ターゲット業種

本調査において、調査対象各社へのヒアリング等から得られたルート配送・集荷・巡回業務を行う主要な業種は以下の通りである。

分類	業種	配送/集荷 件数	臨時社員 雇用比率	配送時間 の制約
卸売系	コンビニ配送	×		
	新聞配送	×		
	自販機ベンダー			
	スーパー/ドラッグストア卸配送			
	酒屋			
	園芸配送(オフィス向け)			×
	薬品配送(製薬会社向け)			
小売系	食材宅配			
	牛乳配達			
公共系	廃棄物処理			
	郵便集荷			
	水道・ガス			
サービス系	OA 機器メンテナンス			
	清掃業(ダスキン関連会社)			
	現金回収		×	
	レンタカー業者		-	

上記のルート配送・集荷・巡回業務を行う業種のうち、配送件数が多い、臨時社員雇用比率が高い、時間の制約が厳しい、という条件を満たしている以下のような業種が、つぎつぎナビの有望ターゲットと想定される。

食材宅配
牛乳配達
廃棄物処理
自販機ベンダー

(4) 想定される市場規模

今後つぎつぎナビの導入が見込まれる有望ターゲット業種及び事業所数は以下の通り。

有望業種	事業所数	備考
食材宅配	7,500	インターネットタウンページ参照
牛乳配達	10,000	(社)全国牛乳流通改善協会資料
廃棄物処理	14,000	平成16年事業所・企業統計調査
自販機ベンダー	3,500	インターネットタウンページ参照
合計	35,000	-

つぎつぎナビについては、ニーズはあるが需要が顕在化していないため、現時点の市場規模を推計することはできない。

なお、支援企業様におけるつぎつぎナビの販売目標は以下のようになっている。

平成18年 20台×12ヶ月 = 240台
 平成19年 40台×12ヶ月 = 480台
 平成20年 60台×12ヶ月 = 720台
 平成21年 60台×12ヶ月 = 720台

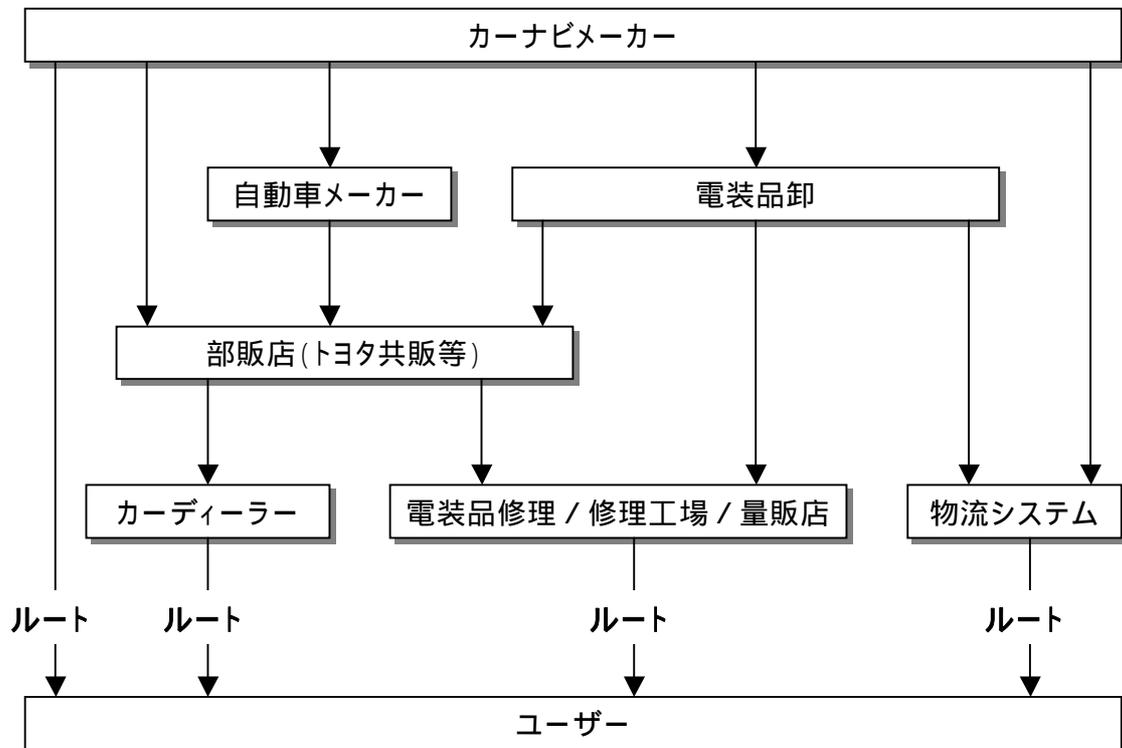
支援企業様資料より抜粋

上記の通り、支援企業様の4年間における累計販売台数の目標値は2,160台であるが、これは、想定される潜在市場規模(35,000台)のうち6%程度にしか満たないものである。

よって、今後つぎつぎナビ拡販のための条件をクリアすることができれば、支援企業様の向こう4年間における目標販売台数は十分に到達可能な数値である。

2. 販売チャネル

法人向けカーナビの流通チャネル



法人向けカーナビの場合、購入ルートは4通りに大別できる。

	概要	主なユーザー層
ルート カーナビメーカールート	カーナビメーカーからユーザーへの直販ルートであり、ある程度まとまった単位で販売されるのが特徴。	・大手運送業者 ・官公庁/公共(警察等) ・バス会社 ・タクシー会社 等
ルート カーディーラールート	カーディーラーを経由するケースであり、自動車メーカーの純正品が大半を占めている。	・レンタカー会社 ・その他運送業者
ルート 卸・小売ルート	部品商や修理工場、あるいはカー用品量販店から購入するチャネル。中小規模の事業者が多い。	・中小規模の運送業者 ・その他
ルート 物流システムルート	デジタルタコグラフなどのシステム機器を取り扱う、物流系システム会社を経由しての販売。	・タクシー会社 ・その他

(1)チャンネル調査のまとめ

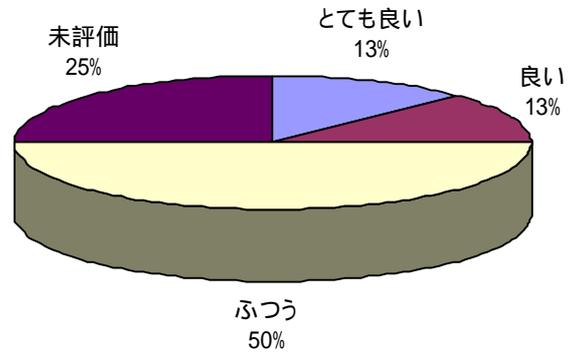
分類	業種	つぎつぎナビの評価	取り扱い(協業)の意向	取り扱いの条件	備考		
ルート	カーナビメーカー	・必要とする業者はあるが、需要量はさほど大きくなく「ニッチ市場」である。	-	・つぎつぎナビ対応カーナビの製造請け負いに前向きな企業はなかった。	-	・アフター面を考慮すると、ポータブル型が有効。	
ルート	カーディーラー(大型)	・ルート配送を行う業種の中で、特に夜間配送を伴う業種はニーズがある。 ・渋滞回避などの付加機能があればなお可。		・導入の見込める企業があるため、条件次第で取り扱っても良いとの意向。	アフターサービス ・24時間内対応 ・全国規模の対応価格 ・価格10万円以内	・メーカー純正品しか取り扱えない企業もある。	
	カーディーラー(軽自動車)	・ニーズはあるが、ルート案内機能が付加されただけで、カーナビ価格にプラス10万円では高すぎる。		・メーカー指定の純正品しか扱えない。 (純正品であれば検討の余地有り)	メーカー純正品であること	・取り付け工事までをディーラーで請け負う余裕はない。	
	カーディーラー(乗用車)	-	・ルート配送を行っているユーザーが居ないため、製品を評価できない。	×	・該当ユーザーが居ないため取り扱い意向はない。	-	・純正品以外のカーナビは扱わない企業が多い。
	自動車メーカー(軽自動車)	・いくつかの利用シーンは想定できるが、ユーザー数はさほど多くなく「ニッチ市場」である。 ・価格はかなり割高。		・取り扱い商材は増やしたいが、まずは条件がクリアできなければ取り扱いを検討できない。	アフターサービス ・24時間内の対応価格 ・価格3万円程度	・運送業者では取り外し可能なポータブル型が普及している。	
ルート	電装品修理(電装品卸)	・ニーズは間違いなくあるが、需要規模は小さい。 ・価格が高い。		・取り扱い商材数を増やしたいため、条件次第で取り扱いを検討したい。	指定メーカーの製品であること (当社はメーカー系列卸会社である)	・商品を取り扱うことができれば、取り付け工事請負可。	
	量販店	・業務用カーナビとしては目新しく、面白い。 ・ルート設定がより簡易であると良い。 ・低価格化できれば需要が一気に広がる可能性も。		・店頭でのカーナビ販売が伸び悩んでおり、新しい商材は積極的に増やしたいというスタンス。	価格 地図更新 機能簡易化	・取り付け工事を請け負うことについては今後検討を進めていく。	
ルート	OA機器	-	・つぎつぎナビのユーザーと当社のユーザーは全く異なるため、製品を評価することができない。	×	・ユーザー層が異なるため取り扱い意向はない。	-	・つぎつぎナビが運行管理ソフトと連動できると良い。

なお、本調査においては、以下の5分類により各項目の評価を実施している。

- ・・・とても良い(是非取り扱いたい)
- ・・・良い(条件次第で扱っても良い)
- ・・・ふつう(どちらともいえない)
- ×・・・良いと思わない(取り扱い意向なし)
- ・・・未評価

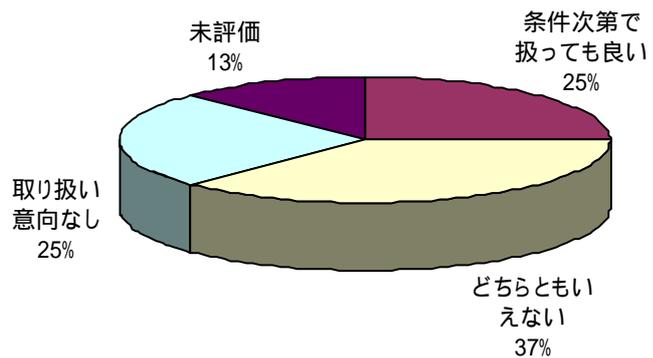
つぎつぎナビの評価

つぎつぎナビの評価は、「とても良い」「良い」「ふつう」のいずれかであり、「良いと思わない」が無かったため、全体的に評価は良好であると言える。



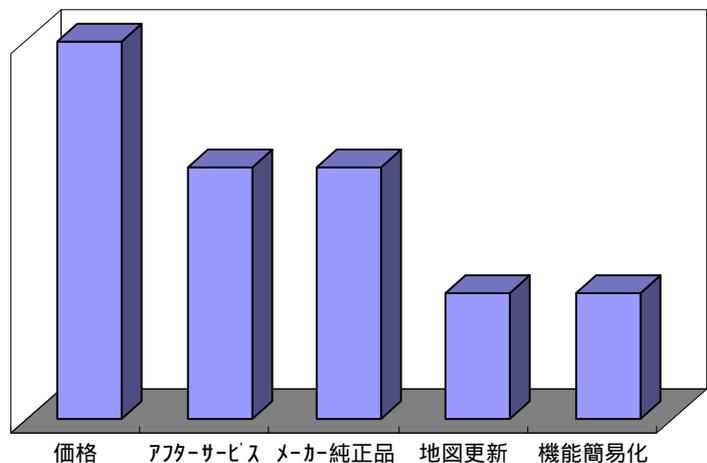
取り扱いの意向

つぎつぎナビの取り扱い意向については、「条件次第で扱っても良い」「どちらともいえない」が大半を占めており、課題点の改善次第では、今後導入検討の余地があるという企業は多いものと思われる。



取り扱いの条件

取り扱いの条件については、「価格」「アフターサービス」「メーカー純正品」など、どちらかといえば機能面以外の要求が多くみられる。



(2) 有力パートナー / 有力チャネルについての提言

ルート	つぎつぎナビのマッチング度合い	判定
カーナビ メーカールート	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビメーカーからユーザーへの直販ルートであり、カーナビメーカーのメンテナンス網を活用できるなどのメリットが期待できる。 ・ただし、今回の調査においては、業務用カーナビ市場に積極的なメーカーは2社のみであるということが判明しており、両社がつぎつぎナビの取り扱いに対して前向きでないことから、カーナビメーカールートでの販売は難しいものとみられる。 	×
カーディーラー ルート	<ul style="list-style-type: none"> ・カーディーラールートについては、自動車メーカー純正品、後付け、の2つに大別できる。 ・自動車メーカー純正品については、価格やアフターサービスなど取り扱いのための条件は厳しいものの、条件をクリアし純正品として採用されることができれば大きな需要が見込める。 ・後付けルートについては、大型トラックディーラーについては、カーディーラーA社など、純正品に関わらず販売できる企業があり、つぎつぎナビの有望な販路の1つといえる。 	
卸・小売ルート	<ul style="list-style-type: none"> ・電装品修理業者や修理工場などの卸業者、あるいは量販店などのカー用品店を経由するチャネル。 ・電装品修理業者や修理工場の場合は、ETC など一般に広く販売できるものしか扱いたがらないこともあり、販路としてネットワークを作るのは困難である。 ・ただし、量販店などのカー用品店においては、つぎつぎナビのコンセプトの目新しさが高く評価されており、価格面や地図更新、取り扱いをより簡易にするなどの条件がクリアできれば、非常に有望な販路である。 	
物流システム ルート	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルタコグラフなどを取り扱っているような物流システム系企業を経由しての販売。 ・同チャネルにおいては、支援企業様が既にアルコール測定器で取り引き関係のある代理店も多いが、これらの代理店がつぎつぎナビのコンセプトと合致するようなルート配送を行うユーザーを抱えていれば有望な販路である。 	
メーカー直販	<ul style="list-style-type: none"> ・支援企業様が直接エンドユーザーへ販売する手法。 ・現状大半は直販となっているが、今後の取り付け工事やアフターサービス面を考えると、中長期的には有力代理店との提携による販売を進める必要がある。 	

以上のことから、つぎつぎナビについては、カーディーラールート、及び卸・小売ルート(特に量販店)での販売を進めていくべきである。

(3) パートナー / チャネル候補企業のリスト

< カーディーラールート >

社名	所在地
カーディーラーA社	関東エリア内
カーディーラーE社	
カーディーラーF社	
カーディーラーG社	
カーディーラーH社	
カーディーラーI社	
カーディーラーJ社	
カーディーラーK社	東海エリア内
カーディーラーL社	
カーディーラーM社	
カーディーラーN社	

「関東エリア」「東海エリア」における該当企業のみ抽出している。

< 卸・小売ルート(量販店) >

社名	所在地
量販店A社	関東エリア
量販店B社	
量販店C社	
量販店D社	
量販店E社	
量販店F社	
量販店G社	
量販店H社	
量販店I社	
量販店J社	
量販店K社	東海エリア
量販店L社	

「関東エリア」「東海エリア」における該当企業のみ抽出している。

3 . 販売戦略

(1)システム

<システムの評価と改良・改善の提案 - 販売チャネル調査>

項目	評価	評価の内容	提案
つぎつぎナビの操作性・機能		ルート案内時、及び地点登録時、いずれもボタンを1つ押すだけなので非常に簡易。また、登録地点数が255ヶ所あればどのような業種でも対応可能。	現状のままで良い
ルート設定		目的地を回ってのルート設定は問題ないが、ルートマネージャーについては、量販店店舗で取り扱う場合「顧客に説明するのが難しい」ため何らかの改善が必要。	ルートマネージャーなしで販売する方向で考える。
機能付加(カーナビ)		カーナビにルート案内機能が付加されただけでは寂しいので、渋滞回避などプロドライバー向けの機能が搭載されると良い。	現状維持。(価格がネックになるため高付加価値化はしない。)
地図更新(カーナビ)	×	現状、つぎつぎナビ対応カーナビの地図更新は、毎年定期的に行われていないが、市販向けに広く販売する場合は地図は毎年更新されるべき。	PDAなども含め、専用カーナビのラインナップを増やす必要有り。
型式(カーナビ)		現状は据え置き型であるが、運送業者ではドライバーが毎回同じ車に乗らないこともあるため、つど取り外せるポータブルタイプのニーズが高い。	ポータブルタイプのラインナップを検討する。
アフターサービス	×	現状は支援企業様単独で対応できているが、今後はより広域におけるアフター対応が要求される。	ポータブルタイプのラインナップを検討する。

<システムの評価と改良・改善の提案 - ユーザーニーズ調査>

項目	評価	評価の内容	提案
つぎつぎナビの操作性・機能		ルート案内時、及び地点登録時、いずれもボタンを1つ押すだけなので非常に簡易。また、登録地点数が255ヶ所あれば十分。	現状のままで良い
型式(カーナビ)		車を停める場所と配送場所が必ずしも同じではない(車を降りて歩くこともある)ため、車を降りた後の案内も考慮されるとなお良い。	ポータブルタイプのラインナップを検討する。

(2) 価格

< 価格評価(理想価格帯に関する見解) >

つぎつぎナビは、つぎつぎナビ本体と専用カーナビを組み合わせて初めてその機能を発揮するものであるため、価格についても、つぎつぎナビ本体 + 専用カーナビのセット価格としての方向性を検討する必要性がある。

現在の価格

	定価	仕切価格
つぎつぎナビ本体	¥207,900	¥124,740
専用カーナビ(DVD)	¥196,245	¥196,245
ルートマネージャー	¥438,900	¥263,340
合計	¥843,045	¥584,325

上記は製品を1台で出荷したと仮定した場合の税込価格である。

なお、今回の調査において得られた価格評価(理想価格帯に関する見解)のうち、有望販売代理店候補企業、及び有望ターゲットユーザー業種の見解は以下のようになっている。

(本調査においては、どの企業も例外なく『金額が高い』という評価であった。)

分類	業種	価格評価
販売チャネル調査	自動車ディーラー(大型)	・他の運行管理機器と比較し、つぎつぎナビは販売価格10万円が目安。 ・つぎつぎナビとカーナビセットで20万円が相場。
	量販店	・幾らなら良いとは言えないが、セット価格30万円では高いため見直しが必要。
ユーザーニーズ調査	食材宅配	・セット価格30万円では若干高い。 ・高すぎる。つぎつぎナビ単体で相場は10万円以下。
	牛乳配達	・つぎつぎナビとカーナビ、ルート作成ソフトまで入れて50万円では高すぎる。
	自販機ベンダー	・通常のカーナビであれば10万円くらいという印象。
	廃棄物処理	・10万円くらいという感覚。

以上のことから、つぎつぎナビ + 専用カーナビのセット価格は最低20万円以内(10~15万円が理想価格帯)とみられる。

(3)販売促進

< 取り扱い意向、導入の可能性に関する評価 >

好評 or 不評だった事由・背景

	好評だった事由・背景	不評だった事由・背景
販売 チャンネル 調査	<ul style="list-style-type: none"> ・ルート案内機能の付いた(立ち寄り登録地点が5ヶ所以上の)カーナビが欲しいという要望がある。 ・製品ラインナップを増やしたいという中で、つぎつぎナビの「この世にまだない」という目新しさが良い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・価格が高すぎる。 ・アフターサービス面が不安。 ・対応カーナビが1機種では少ない。(他のカーナビに対応できると良い) ・ルートマネージャーの使い方を説明するのが難しそう。
ユーザー ニーズ調査	<ul style="list-style-type: none"> ・配送件数が多いため有効。(食材宅配業者) ・代配用だけでなく、新人教育用としても使える。 ・設定されたメッセージを表示できるのは良い。(置き場所など) 	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビの必要性がない。 ・価格が高い ・車を停める場所 = 配送場所ではない。(カーナビでは車を降りた後の場所の案内はできない。) ・ルートマネージャーが営業所の数分必要であり、コストがかかりすぎる。



以上のことから、以下のような販売促進(手法)が有効であるとみられる。

ルートマネージャーを基本仕様とせず、あくまでもオプションとして販売する

ルートマネージャーを使用した場合、価格がネックになり導入を見送るというケースが多いものとみられ、また、量販店店頭では「販売員がルートマネージャーの使い方を説明するのは無理」であることから、基本的には地点登録のルート設定手法だけを勧めるようにする。(ルート作成ソフトはあくまでオプション)

また、ルートマネージャーの取り扱いが簡易になるよう、専用のパンフレットを作成することが望ましい。

サポートダイヤルの設置

今後、販売数が増えるにつれ、ユーザーからの問い合わせ(特にアフターサービス面)も増えてくるものとみられる。

特に、業務用としてカーナビを使う場合、「カーナビが使えないと業務に支障をきたす」ことがあり、迅速な対応が必要となることから、つぎつぎナビ専用のサポートダイヤルを設置し、まずは電話で対応できるという体制を構築する必要がある。

(4)その他

< つぎつぎナビ対応カーナビの確保 >

つぎつぎナビは、シリアルポート搭載のカーナビと連動することで、はじめてその機能を発揮することができるものであり、連動するカーナビの存在は非常に重要である。

ただし、現在、つぎつぎナビと連動させることができるシリアルポート搭載のカーナビを発売しているのは、現在取り扱っているカーナビメーカーE社1社のみであり、同社が同タイプのカーナビの生産を中止した場合、つぎつぎナビを販売することができなくなってしまうため、今後のリスク回避の観点からも、専用カーナビのラインナップを増やす必要がある。

なお、つぎつぎナビ対応カーナビの製造意向(協業の可能性)について、各カーナビメーカーの見解は以下の通りとなっている。

企業名	協業の可能性についての見解	
カーナビメーカー A 社	×	・業務用カーナビ市場から事実上撤退しており、受注生産等の要望には一切対応しない。
カーナビメーカー B 社	×	・需要量が見込めるものだけを取り扱っていく方針であり、つぎつぎナビについては協業の意向はない。
カーナビメーカー C 社		・ロット 10,000 台以上であれば製造を請け負うことは可能。 ・機器を改良するための情報は一切開示できない。
カーナビメーカー D 社		・ロット 30,000 台以上であれば製造を請け負うことは可能。 ・また、ユーザー側で機器を改良する分には制約はなく自由であり、そのために必要な情報はできる限り開示したい。

以上のことから、カーナビメーカーD社の製品をつぎつぎナビと連動可能にするためにカスタマイズすることを検討すべきである。

4 . 今後の事業の方向性

(調査結果を踏まえた提言)

つぎつぎナビは、ルート巡回用カーナビというその特性上、ユーザーは特定業種に限定されるが、該当の特定業種においては間違いなくニーズはある。

ただし、現状では、価格やアフターサービス、その他システム等、複数の課題が浮き彫りとなってきた。

現状の課題 = ユーザー企業における取り扱いの条件 であるため、今後つぎつぎナビを拡販していくためには、これらの課題解決が必須である。

既存製品を使った課題解決

✓ 価格

- ・価格の見直しをすることで販売実績を拡大できる見込み有り。
(支援企業様の企業努力)

✓ アフターサービス

- ・特定の業種 / エリアをターゲットとした直販体制とすることで、施工やアフターサービスについても概ね自社で対応可能。
- ・顧客からの問い合わせにできる限り対応するため、サポートダイヤルを設置する。
- ・量販店で取り扱ってもらうことができれば、サービス面は概ね対応可能。

カーナビの簡易化による課題解決 (D社の PDA を採用した場合)

✓ 価格

- ・D社 PDA は定価 5 万円程度と安価であるため、大幅な低価格化が見込める。

✓ アフターサービス

- ・壊れた場合は代替品を送れば済むため、アフターサービス体制を構築せず済む。

✓ リスク回避

- ・カーナビ E 社が現行機種を生産中止してもつぎつぎナビの事業継続が可能。

✓ システム・機能

- ・地図更新の問題等も解決可。

参考:同行先リスト

本調査では、面接ヒアリング調査実施の際に(あるいは面接ヒアリング調査のための電話アポイントの段階で)つぎつぎナビに興味を持ってくれた企業が居た場合、調査対象先企業と支援企業様を引き合わせる「マッチング」を実施することとなっており、本調査におけるマッチングの実績は以下のようになっている。

分類	企業名	訪問日	内容
カーディーラー (大型)	カーディーラーA社	2006.11.16	・先方の興味はどちらかといえばアルコール測定器であったため、実際の商談はアルコール測定器が中心であったが、引き続き商談は継続する見込みであるため、つぎつぎナビの取り扱い可能性はある。
カーナビ メーカー	カーナビメーカーD社	2006.12.18	・同社のPDAは、つぎつぎナビ専用カーナビの新機種候補として有望であり、引き続き協業の内容について話し合いを進めていく段階。
カーナビ メーカー	カーナビメーカーB社	2006.12.21	・両社の方向性に隔たりがあり、今後の協業については断念。
量販店	量販店A社	2007.1.23	・つぎつぎナビは比較的良い評価を受けており、今後条件をクリアできれば取り扱い検討の余地あり。 ・なお、取り付け工事を請け負うことについては具体的に検討を進めてもらっており、今後取り引きに発展する可能性は十分に有り。

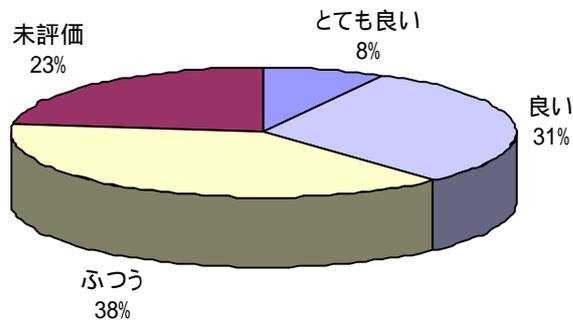
. 販売チャネル調査のまとめ

販売チャネル調査の概況

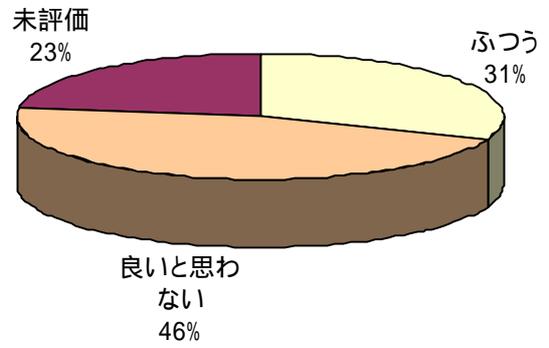
業種	企業名	つぎつぎナビの評価		販社希望の有無	取り扱いの条件
		製品/機能	価格		
自動車ディーラー (大型)	カーディーラー A 社				アフターサービス 価格
	カーディーラー B 社		×		メーカー純正品
自動車ディーラー (軽自動車)	カーディーラー C 社				メーカー純正品
自動車ディーラー (乗用車)	カーディーラー D 社	-	-	×	-
OA 機器	OA 機器 A 社	-	-	×	-
電装品修理 (電装品卸)	電装品卸 A 社		×		指定メーカー 製品
自動車メーカー (軽自動車)	自動車メーカー A 社		×		価格 アフターサービス
	自動車メーカー B 社		×	×	アフターサービス
量販店	量販店 A 社				価格 地図更新 機能簡易化
カーナビメーカー	カーナビメーカー A 社	-	-	-	-
	カーナビメーカー B 社		×	-	-
	カーナビメーカー C 社		×	-	-
	カーナビメーカー D 社			-	-

…とても良い(是非取り扱いたい) × …良いと思わない(取り扱い意向なし)
 …良い(条件次第で扱っても良い) - …未評価
 …ふつう(どちらともいえない)

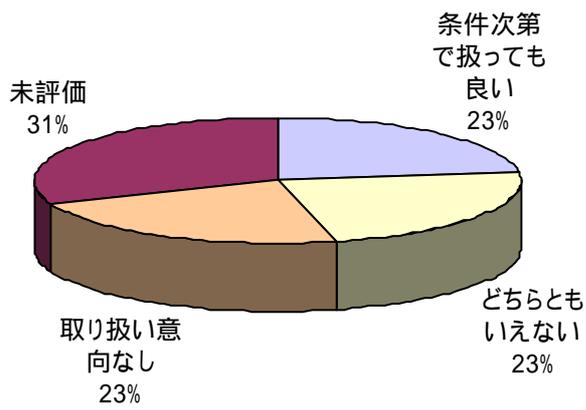
製品 / 機能について



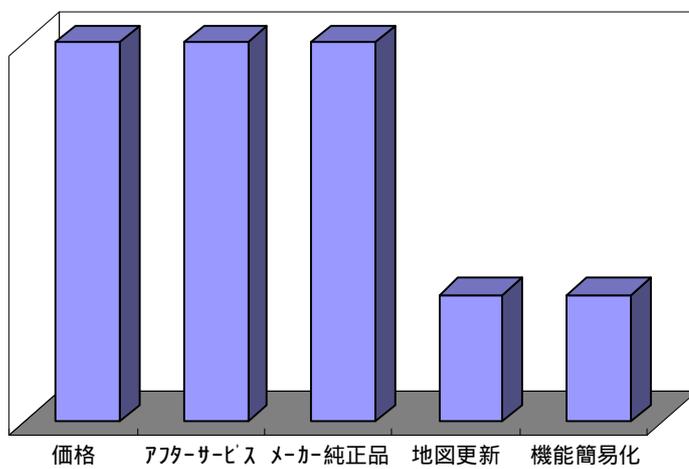
価格について



販社希望の有無



取り扱いの条件



〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	カーディーラーA社	カーディーラーB社
業種	・大型トラックディーラー	・大型トラックディーラー
顧客概要	・スーパーやコンビニなど食品配送 ・新聞配送 ・自販機ベンダー	・運送会社(宅配業者、バス会社、など)
製品コンセプト/ 機能に関する 評価	・コンビニ配送のような夜間配送を伴う業種は、多くの業者がアルバイトを採用しており、カーナビに対するニーズが高い。 ・また、(カーナビに)渋滞回避機能などの付加価値があると良い。	・機能自体は非常にシンプルだが、ルート配送を行う事業者であればニーズはある。 ・トラックの場合、電圧不足でカーナビがつけられないというケースも有る。
価格に関する 見解	・少し高いとの見解。 ETC などの運行管理機器と同等の販売価格 10 万円以下が目安。	・高すぎる。 つぎつぎナビとカーナビがセットで 20 万円程度が相場。
有望と思われる 業種	・夜間配送を伴う事業者 コンビニ配送 新聞配送	・アルバイトなど臨時スタッフ比率が高く、且つ比較的規模の大きい食品ルート配送を行う事業者。
販社希望の 有無とその理由	・つぎつぎナビのコンセプトが合致しそうな企業があるため、条件次第で取り扱っても良い。	・メーカー指定の純正品以外は扱いたくないし、扱うことができない。
取り扱いの ための条件	・アフターサービス体制の整備 24 時間以内の対応 全国規模での対応 ・価格(10 万円以下)	・メーカー指定の純正品であれば取り扱うことは可。
取り付け工事の 可否	・(具体的に検討してみないと分からないが)恐らくは可能。	-
その他 / 備考	・特にアルコール測定器に興味有り、その後つぎつぎナビの導入可能性も含めて商談継続中。	・カーディーラーO社も、当社同様、メーカー指定の純正品以外は取り扱わないというスタンス。

〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	カーディーラーC社	カーディーラーD社
業種	・軽自動車ディーラー	・乗用車ディーラー
顧客概要	・一般顧客が大半 ・一部法人ユーザー有り	・一般顧客主体。 ・一部法人ユーザーも有り。
製品コンセプト/ 機能に関する 評価	・ルート案内機能について以前 問い合わせを受けたことがあるため ニーズはあると認識している。 ・ルート案内機能を欲しが るユーザーは、物流会社やシステム 会社に話を 持っていっているという見解。	・法人の乗用車ユーザーのうち、 カーナビを取り付けているのは タクシー会社程度、という見解。 ・タクシー会社はカーナビメー カーから 製品を直接購入している模様。
価格に関する 見解	・カーナビにプラス 10 万円では 高い という印象。	-
有望と思われる 業種	・食材宅配業 ・公共系配送業	-
販社希望の 有無とその理由	・メーカー純正品であれば扱うこ とができるため、検討の余地有 り。	・つぎつぎナビの利用シーンに合 致 するようなルート配送を行う事 業者 が見当たらないため、取り扱い 意 向はなし。
取り扱いの ための条件	・メーカー純正品であること。	-
取り付け工事の 可否	・一般ユーザーへの対応で手一 杯 あり、取り付け等に関与するこ と は 難しい状況。	-
その他 / 備考	-	・メーカー純正品以外のカーナビ を 扱うこと自体は可能。 ・カーナビを持ち込んでくるユー ザー が居れば、取り付け工事だけで も 請け負うというスタンス。

〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	OA 機器 A 社	電装品卸 A 社
業種	・OA 機器販売	・電装品修理 (電装品卸)
顧客概要	・トラックを 100 台以上所有しているような大手運送業者 (自動車配車システムのユーザー)	・特約サービス店 (修理工場、自動車用品販売店) ・部販店 (自動車メーカー系部品会社)
製品コンセプト / 機能に関する評価	・つぎつぎナビのニーズと合致するようなルート配送を行うユーザーを抱えていないため、評価できない。	・過去問い合わせを受けており、ルート案内機能に対するニーズがあることは確信している。 ・カーナビメーカーがこういった機能を搭載しないのは「ニーズが少ないから」とであると認識。
価格に関する見解	-	・セットでの販売価格が 20 万円以下でないといけない。 (20 万円のフライトレコーダーが、価格が高いという理由で断られるため。)
有望と思われる業種	-	-
販社希望の有無とその理由	・つぎつぎナビとはユーザー層が異なる (ルート配送を行うユーザーが居ない) ため取り扱うことはない。	・ルート案内に対するニーズがあることは間違いなく、当社としても取り扱い商材数も増やしたい意向であるため、条件次第で取り扱い可能性有り。
取り扱いのための条件	-	・当社は電気メーカー系列の代理店であるため、系列電気メーカーの製品であれば取り扱うことができる。
取り付け工事の可否	-	・商品を取り扱うことができれば、傘下の修理工場などの業者に取り付け工事をさせることは可能。
その他 / 備考	・当社システムの配車情報 (ソフト) をつぎつぎナビ (ハード) で受け取り、連動できるようになれば面白い。	・修理工場や電装品修理業者の中で、つぎつぎナビを扱いたいという業者は少ないという見解。

〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	自動車メーカーA社	自動車メーカーB社
業種	・自動車メーカー(軽自動車)	・自動車メーカー(軽自動車)
顧客概要	・一般～法人まで幅広い。 ・カーナビを最も多く購入しているのは「レンタカー会社」と認識。	・一般から法人顧客まで幅広い
製品コンセプト/ 機能に関する 評価	・軽自動車の領域において、 いくつかの利用シーンが想定できる ため、ニーズはあるとの見解。	・ニーズはあるが、ユーザー数は 少なく「ニッチ市場」という 認識。
価格に関する 見解	・カーナビ本体は仕方がないとしても、 つぎつぎナビ本体は10分の1の 価格(20,000～30,000円)が相場。	・高すぎる。最低でもセットでの販売 価格が100,000円を下回らないと 販売は難しいという見解。
有望と思われる 業種	・薬品配送 (製薬会社が病院向けに配送) ・レンタカー会社 (お勧め観光コースに基づきカーナビ でルート案内)	・具体的業種は不明だが、配送件数 が多い業種ほど有用性が高いという 認識。
販社希望の 有無とその理由	・商品ラインナップを増やしたいと 考えており、つぎつぎナビの有用性 も評価できることから、条件次第で 取り扱いの可能性も有り。	・全国規模でのアフターサービス体制 の整備ができた段階でなければ 取り扱いの検討はできない。
取り扱いの ための条件	・価格の値下げ (30,000円以内) ・全国規模でのアフターサービス体制 の整備	・まずはアフターサービス体制の整備 が大前提。
取り付け工事の 可否	-	-
その他/備考	・当社で採用するカーナビは、 純正品＝据え置き型であるため、 ポータブルタイプの採用はない。	・運送業者などの場合、ポータブル タイプのカーナビが多く普及している という認識。

〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	量販店 A 社
業種	・量販店(本部)
顧客概要	・一般ユーザー主体 ・法人ユーザーは中小規模 (大手企業の実績は少ない)
製品コンセプト/ 機能に関する 評価	・つぎつぎナビのような機能は今まで 聞いたことがないが、ニーズはあり 面白い。 ・ただし、取り扱い方法が若干煩雑で あり、店舗で販売員が説明をする ことが難しい。
価格に関する 見解	・幾らなら良いという回答は得られて いないが、現行のつぎつぎナビ+ カーナビのセット価格が 30 万円では 高すぎるため価格の見直しが必要、 との見解。
有望と思われる 業種	・具体的な業種は不明
販社希望の 有無とその理由	・新しい商材は積極的に扱いたいと 考えており、条件次第で取り扱っても 良いというスタンス。
取り扱いの ための条件	・価格 ・地図更新(毎年新しいものが必要) ・機能の煩雑さの解消
取り付け工事の 可否	・(直営店とフランチャイズ店で対応は 異なるが) 今後は物販に関わるか どうかは別として、取り付け工事を 請け負うことについては検討して いきたいとの意向。
その他 / 備考	・PDA と組み合わせて価格面が解決 できるのであれば、需要が伸びる 見込みもあるという見解。

〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	カーナビメーカーA社	カーナビメーカーB社
業種	・カーナビメーカー (市販品がメイン)	・カーナビメーカー (純正品 / 市販品共に取り扱い有り)
顧客概要	・自動車メーカー、カー用品店、 電装品卸会社、修理工場、等	・一部業務用ユーザーに対しては 直販も行っている。
業務用カーナビ の取り扱い概要	・業務用カーナビ市場は、規模も小さく 労力が大きいいため、当社は数年前に 見切りをつけ事実上撤退。	・タクシー会社など、それなりの需要が 見込めるユーザーのみを対象に 事業を行っている。
ルート巡回 カーナビのニーズ	・ルート巡回ニーズはあると思うが、 どういった業種なのか詳細までは 把握できていない模様。	・必要とする業種はあるだろうが、 今までこういった要望は殆ど聞いた ことがなく、需要量は小さいという 見解。
有望ターゲット 業種に関する 見解	・電力会社の電柱メンテナンス作業は つぎつぎナビの利用シーンに近い という見解。	・つぎつぎナビは価格がネックと感ずる ため、公共系(警察)などをターゲット にすべきとの見解。
想定される 市場規模	・業務用カーナビの市場規模は把握 できていない。	・つぎつぎナビの需要規模は不明。 ・業務用カーナビユーザーは、 タクシー、バス、宅配、レンタカー、 等。
つぎつぎナビの 評価	・現在、業務用市場に携わる担当者 が居ないため製品を評価することが できない。	・販売していく上で価格がネック。 最低でも、今注目されているドライブ レコーダー(8万円)以下が目安。
協業の可能性 (つぎつぎナビ 専用カーナビの 製造意向、など)	・業務用市場から事実上撤退している ため、製造請け負いはもちろん、 つぎつぎナビの販促に携わることも 不可。	・市販向けに広く需要が見込めるもの だけを扱っていく方針であるため、 つぎつぎナビのようなニッチ市場 向け製品を取り扱うことはできない。
その他 / 備考	・業務用カーナビ市場に積極的に 携わっているのは 2 社のみである という認識。	・傘下にメンテナンス会社を従えて いるが、物販 + 工事が基本的な 受注形態であるため、メンテナンスだ けを請け負うことは不可。 ・トラックは電圧不足の問題で カーナビが取り付けられないことが 多い。

〈販売チャネル調査の調査結果マトリックス〉

企業名	カーナビメーカーC社	カーナビメーカーD社
業種	・カーナビメーカー (ポータブルタイプがメイン)	・携帯情報端末(PDA)販売
顧客概要	・市販品がメインだが、一部法人ユーザーも有る。	・PDAは、自動車、バイク宅配、その他観光用/レジャー用としても多く使われている。
業務用カーナビの取り扱い概要	・一部タクシー会社向けなどに実績はあるが、手間がかかるため現状以上は取り扱いを増やしたくないというスタンス。	・PDAを自動車用カーナビとして使った場合、通常の道案内であれば、既存のカーナビとほぼ遜色ない機能を発揮できる。
ルート巡回カーナビのニーズ	・当社カーナビは、現在の立ち寄り地点数が最大5ヶ所だが、もっと増やして欲しいという要望はある。	・自動車用ルート巡回ニーズについては把握していない。
有望ターゲット業種に関する見解	・ニーズはあるだろうが、具体的な業種までは判明しないとのこと。	・PDAであれば、自動車に限定することなく、ピザ宅配のようなバイク宅配分野にも適応可能。
想定される市場規模	・業種が特定できないため、想定市場規模についても回答できない。	・カーナビとPDAは一線を画すものであるため、カーナビの市場性については把握していない。
つぎつぎナビの評価	・ルート案内機能に対するニーズはあるが、この機能だけで機器価格がプラス10万円では高すぎる。	・こういったニーズはあるだろうが、販売の際に価格がネックになるのではないかとの見解。
協業の可能性(つぎつぎナビ専用カーナビの製造意向、など)	・ロット10,000台なら受注生産をすることは可能。 ・ただし、需要量があまり見込めないため、当社が取り扱って販売する、等の協業の可能性はない。	・受注生産は可だが、ロットは30,000台以上。 ・ただし、購入した製品をユーザー側で改良することは自由であり、そのための情報を開示することは可。
その他/備考	-	・PDAは、壊れたら直ぐに代替品を送れば済むという、アフター面が非常に簡易なことが特徴である。

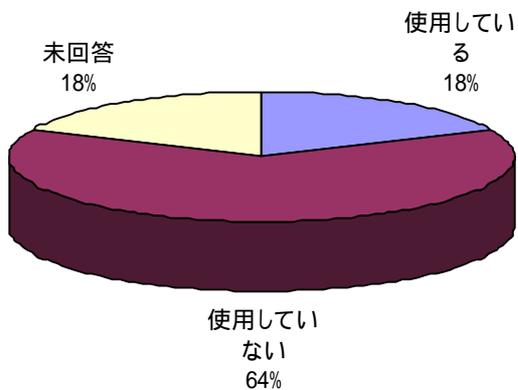
.ユーザーニーズ調査のまとめ

ユーザーニーズ調査の概況

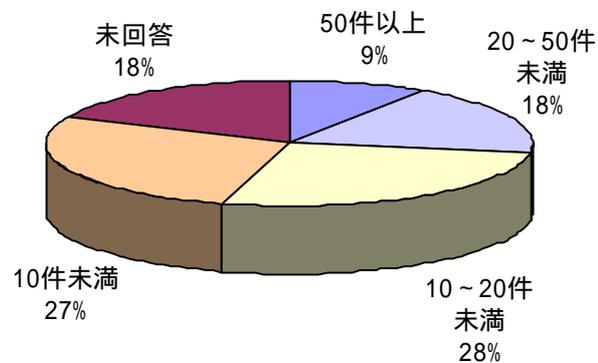
業種	企業名	カーナビ 使用の有無	ルート配送・集荷業務の概況			つぎつぎナビ評価	
			配送/集荷 件数	臨時社員 雇用	時間の 制約度	製品/機能	価格
コンビニ配送	コンビニ配送 A社	×	×			×	×
	コンビニ配送 B社						×
新聞配送	新聞配送 A社	×	×			×	-
	新聞配送 B社	×	×				×
食材宅配	食材宅配 A社	-	-	-	-		
	食材宅配 B社	×					×
郵便集荷	郵便集荷 A社	×				×	×
園芸配送	園芸配送 A社	×			×	×	×
レンタカー	レンタカー A社			-			×
自販機ベンダー	自販機ベンダー A社	×					×
牛乳配達	牛乳配達 A社	-	-	-	-		×

…とても良い(是非取り扱いたい) × …良いと思わない(取り扱い意向なし)
 …良い(条件次第で扱っても良い) - …未評価
 …ふつう(どちらともいえない)
 (なお「配送件数」については、「×」は10件未満、「」は10~20件、「」は20~50件、
 「」は50件以上を示している。)

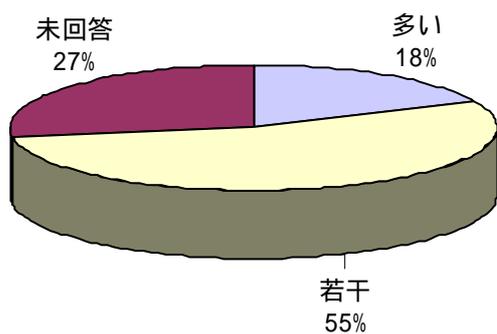
カーナビ使用の有無



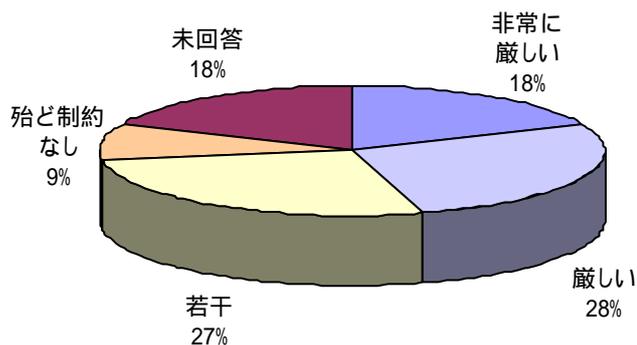
配送 / 集荷件数



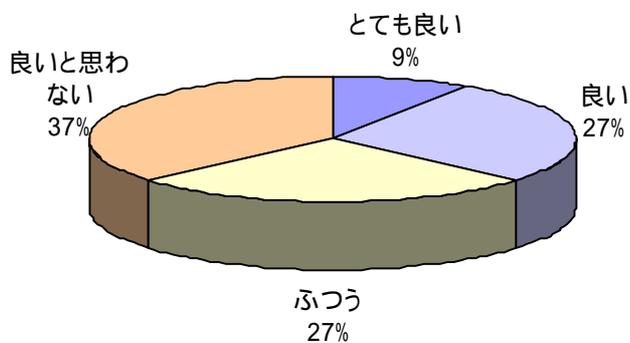
臨時社員雇用



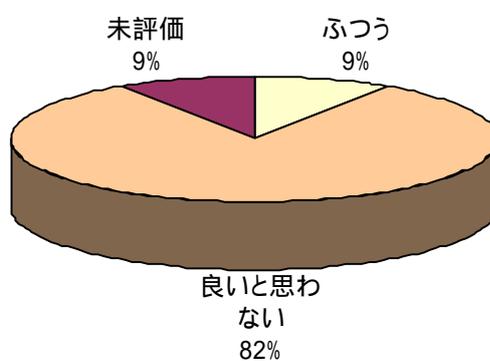
時間の制約度



製品 / 機能について



価格について



(ユーザーニーズ調査の調査結果マトリックス)

企業名	コンビニ配送 A 社	コンビニ配送 B 社
事業・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ配送 ・その他食品配送 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ配送 ・その他食品配送、センター運営、等
保有車両の概況	<ul style="list-style-type: none"> ・計 50 台 (協力会社含む) 	<ul style="list-style-type: none"> ・計 533 台 (物流センター × 12 ヶ所)
ルート配送・集荷業務の概況 (問題・課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ配送は、時間に関する制約が非常に厳しい。 ・当社のコンビニ配送の場合、車 1 台あたりの配送件数は 1 日に 8 ~ 10 件程度であり、且つ従業員の大半はルートを熟知した正社員であることから、現状ではカーナビを使用していない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・運行管理機器を多数車両に搭載し、安全運転を徹底させている。 ・臨時ドライバー用として、カーナビ搭載車両も数台保有している。 ・コンビニ配送の場合、1 回あたりの配送件数は 10 件程度。
製品コンセプト / 機能に関する評価	<ul style="list-style-type: none"> ・現在、紙ベースの地図で十分対応できており、カーナビ自体の必要性がない状況。 	<ul style="list-style-type: none"> ・車 1 台あたりの配送件数が多い業種ほどニーズがあるとの見解。
価格に関する見解	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビについては、量販店店頭で販売されているものとは比べかなり割高という印象。 	<ul style="list-style-type: none"> ・現状カーナビは 15 万円以下で購入しており、20 万円では高すぎる。
システム導入の意向とその理由	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビ自体の必要性がない状況であるため、つぎつぎナビの導入可能性もない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ配送においては、配送件数が 10 件程度であるため、今のところカーナビは殆ど使用していない。 ・仮にカーナビを使うにしても、配送件数が少ないため、通常のカーナビで十分対応できている状況。
取り扱いの条件	-	<ul style="list-style-type: none"> ・必要不可欠な商材ではないが、現行の購入価格と同等(つぎつぎナビとカーナビのセットで 15 万円以内)であれば検討の余地有り。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・アルバイトなど臨時スタッフを多く活用しているとみられる「大手事業者」の方が需要がある、との見解。 	<ul style="list-style-type: none"> ・食品物流を行う会社で、カーナビを既に導入している企業はさほど多くないと認識。

(ユーザーニーズ調査の調査結果マトリックス)

企業名	新聞配送 A 社	新聞配送 B 社
事業・サービス概要	・新聞配送 (印刷工場から各新聞販売店へ)	・新聞配送 (印刷工場から各新聞販売店へ)
保有車両の概況	111 台 (全車両無線・GPS 搭載)	100 台 (工場 × 5)
ルート配送・集荷業務の概況 (問題・課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・新聞業界では、各販売店への配送が遅れると多大な迷惑がかかるため、時間通りに配送することに最も労力を費やしている。 ・当社では、全車両に無線と GPS を搭載し、本部で車両位置管理及び緊急時の無線指示を行っている。 ・アルバイトスタッフも居るが、彼らには件数の少ないコースを回らせており、カーナビは使用していない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新聞配送は、夜間配送を伴うため体力的にも厳しく、できる限り正社員を休ませたいということで、配送スタッフのローテーションには非常に苦慮している。 ・新聞配送は、(遅配に関する保障まではしていないが)時間の制約が非常に厳しい業種である。 ・現状カーナビは使用していない。
製品コンセプト / 機能に関する評価	・当社の場合、ドライバーの大半が道を熟知した正社員であるため、カーナビの必要性はない。	・必要不可欠なものではないが、あれば便利なものと、という見解。
価格に関する見解	-	・つぎつぎナビとカーナビのセットで 30 万円では高すぎる。
システム導入の意向とその理由	・現状でカーナビ自体の必要性を感じないため、つぎつぎナビの導入意向もない。	・ドライバーの大半が正社員で、アルバイトには件数の少ないルートを割り当てることで、カーナビの必要性は今のところない = つぎつぎナビ導入の意向もない。
取り扱いの条件	-	・将来的検討するようなことがあった場合、一番の導入の条件は価格である。
その他	・新聞配送業者の中で、無線を使った指示までしているのは当社くらい。よって、同業者の中で、アルバイトを多く抱えている事業者があれば有用性が高い、という見解。	-

(ユーザーニーズ調査の調査結果マトリックス)

企業名	食材宅配 A 社	食材宅配 B 社
事業・サービス概要	・食材宅配	・食材宅配 (生協の受託配送)
保有車両の概況	・配送は全て外部委託 (配送代理店 × 20 社、車両計 200 台)	・全 570 台 (事業所 × 15)
ルート配送・集荷業務の概況 (問題・課題)	・主要都市は配送代理店が、その他エリアはヤマト運輸が配送を行っており、当社は車両を保有していない。 ・食材宅配業は、1 日あたりの配送件数が最大 100 件と非常に多く、ルートに不慣れなドライバーが配送をするようなケースが多く発生していると認識。	・1 人あたり、1 日の配送件数は約 60 件、1 週間に合計で 300 件を配送する。 ・ドライバーは、正社員及びパートタイマー。ただしパートタイマーは長期雇用が前提、頻りに従業員が入れ替わることはない。 ・よって、基本的には紙ベースのマップを持っていれば十分、カーナビは使用していない。
製品コンセプト / 機能に関する評価	・食材宅配は配送件数が多く、つど目的地を設定するのが手間であり、つぎつぎナビは有効である。	・食材宅配業者でも、頻りに従業員の入れ替わりがあるようなところであれば有用性は高い。
価格に関する見解	・つぎつぎナビとカーナビのセットが 30 万円では少し高い。	・高すぎる。カーナビとセットで 10 万円以下でないとは販売していくことは難しいのではないかという見解。
システム導入の意向とその理由	・自社で車両を保有していないため、導入はない。	・今のところカーナビを使わずに済んでおり、導入意向はないが、将来、臨時社員比率を増やすことがあれば検討の余地もある。
取り扱いの条件	-	・カーナビとつぎつぎナビのセット価格 10 万円以下が希望。
その他	・当社のように、自社で配送を行わず、実は外部の業者に宅配を全て委託している業者が多い。 (特に生協はかなりの部分を業者に委託している。)	・研修用としての使い方もあるが、研修のためだけにカーナビを購入することはない。

(ユーザーニーズ調査の調査結果マトリックス)

企業名	郵便集荷 A 社	園芸配送 A 社
事業・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ポストからの郵便物の集荷 ・全国の郵便局への郵便物の輸送 	<ul style="list-style-type: none"> ・オフィス向けグリーンレンタル (観葉植物のレンタル及び配送)
保有車両の概況	<ul style="list-style-type: none"> ・約 4,000 台 (軽自動車～大型 8 トン車) 	<ul style="list-style-type: none"> ・10 台 (直営店分のみ)
ルート配送・集荷業務の概況 (問題・課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・郵便物のポストからの集荷作業は、車 1 台あたりポスト 30～40 ヶ所程度で、これを同じコースで 1 日に 3 回回るというのが基本。 ・ドライバーは非社員も居るが、基本的には 1 年契約の長期雇用者。 ・新人ドライバーは、先輩社員と 1 日同行すればほぼ道もポストの場所も覚えられるため、現在に至るまでカーナビは使用したことがない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・植物の配送及びメンテナンスで、1 日あたりのオフィスへの訪問件数は、1 人あたり約 20 件程度。 ・オフィスへの訪問の際はアポイント不要であるため、時間の制約は殆どない状況。 ・配送件数も少なく、時間の制約もないため、カーナビを使わなくても特に困ることはない。
製品コンセプト / 機能に関する評価	<ul style="list-style-type: none"> ・郵便集荷については、カーナビが無くても現状十分対応できており、必要性はない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・配送件数も少なく、時間の制約もないため、カーナビの必要性がない。
価格に関する見解	<ul style="list-style-type: none"> ・最低でもカーナビとのセット価格 20 万円以下が目安。 	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビとのセット価格 10 万円以下が目安。(量販店比較で)
システム導入の意向とその理由	<ul style="list-style-type: none"> ・ポストからの郵便物集荷については、カーナビの必要性がないため、つぎつぎナビ導入意向もない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビ自体を必要としない業種であり、つぎつぎナビの導入意向もない。
取り扱いの条件	-	-
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・郵便集荷の場合、車を停めた場所 = ポストの場所とは限らないため、車を降りた後のルート案内も考慮する必要がある。 	-

(ユーザーニーズ調査の調査結果マトリックス)

企業名	レンタカーA社	自販機ベンダーA社
事業・サービス概要	・レンタカー会社	・自動販売機ベンダー (自動販売機への飲料補充)
保有車両の概況	・約 92,000 台 (東京都内 87 店舗の合計)	・約 150 台 (関東エリア内)
ルート配送・集荷業務の概況 (問題・課題)	<ul style="list-style-type: none"> 各営業所において「お勧め観光ルート」のようなものを作っている。 現在、このお勧めルートについては、旅行者に紙ベースのマップを渡し、そのつどカーナビに目的地を入力してもらっているため、これがつぎつぎナビで自動化できれば使いやすい。 レンタカーにおける近年のカーナビ搭載率はほぼ 100%。 	<ul style="list-style-type: none"> ドライバーの大半は正社員だが、最近ではアルバイトなど臨時ドライバーも増えてきている。 自販機への配送件数は、1 日あたり約 20 ヶ所。 アルバイトについては配送件数を少なくするなどの調整をしていることもあり、当社では現在までカーナビの使用実績が無い。
製品コンセプト / 機能に関する評価	・あれば便利な機能だが、必要不可欠というレベルのものではない、という見解。	・あれば便利な機能だが、現状カーナビ無しで何とか対応できており、必要不可欠というものではない。
価格に関する見解	・当社は同タイプのカーナビを工賃込みで 15 万円以下で購入しており、それと比べると高いという印象。	・普通のカーナビであれば 10 万円くらいという印象。
システム導入の意向とその理由	・あれば面白い製品という評価であり、条件次第で検討の余地有り。	・現状ではカーナビが無くても対応できているため、今のところは導入意向はない。
取り扱いの条件	・価格が条件。現在工賃込みで 15 万円以下で購入しているため、つぎつぎナビとカーナビのセットで同程度の価格を希望。	・(将来的に導入を検討するとなった場合)価格の高さがネックである。
その他	・ルート作成ソフトが営業所数分(87 ヶ所)必要になるため、コストがかかりすぎるところが難点。	-

(ユーザーニーズ調査の調査結果マトリックス)

企業名	牛乳配達 A 社
事業・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・主に乳製品の製造販売
保有車両の概況	<ul style="list-style-type: none"> ・配送は各地域の販売店が行う。(当社は個配用車両を保有していない)
ルート配送・集荷業務の概況 (問題・課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・一般宅への配送は、各地域の販売店が行っており、当社は関与しないのが基本。 ・販売会社は、大半が従業員 10 名にも満たない小規模事業者であるため、アルバイトスタッフは少なく、カーナビも使用していない模様。 ・メッセージ表示機能は、置き場所を特定できるため有効である。
製品コンセプト/機能に関する評価	<ul style="list-style-type: none"> ・現時点でカーナビは必要ない。 ・将来的に、配送を臨時社員に委ねるようになる可能性は有り、その際には非常に有効な製品という見解。
価格に関する見解	<ul style="list-style-type: none"> ・つぎつぎナビとカーナビ、ソフトがセットで 50 万円以上では高すぎるとの見解。
システム導入の意向とその理由	<ul style="list-style-type: none"> ・つぎつぎナビを販売店に紹介する、あるいは共同開発する、等については、当社にメリットがないため基本的には関わりたくない。
取り扱いの条件	<ul style="list-style-type: none"> ・(当社が直接採用するわけではないが)最終的には価格の高さがネックになるとの見解。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・各販売店に個々に PR する分には制約は無く自由。