

『動画配信共有プラットフォーム』運用ガイド



感性価値を発信し、中小・ベンチャー企業の販路開拓を支援するプラットフォーム運用ガイド

平成 22 年 1 月



経済産業省
近畿経済産業局

はじめに

中小・ベンチャー企業の多くは、販路開拓への課題に直面しているものの経営に対する投下資本に限界があり、不特定多数の顧客から広く受注を募ることや、潜在的な需要を掘り起こすことは至難の業です。

一方、マスメディアからインターネットを活用した広告が進展する中で、その方法として動画配信による訴求が近年見られ始めています。特に容易にビデオコンテンツを編集・作成・発表できるツールであるビデオキャスティングを活用することにより、動画の配信や受信が容易になり、テキストでは伝えることが困難であった経営者の全体像や熱意、製造現場等を伝えやすくなり、動画配信を契機とした新規顧客からの取引事例が出始めています。

今日多くの中小・ベンチャー企業が、経営環境変化に対応した経営の再構築が迫られる中で、動画配信を活用した販路開拓は、自社の強みを明確化し、自社ブランドの確立に向けた市場反応を確認でき、そしてなによりも自社の技術・強み、ものづくりへの思い、製造現場を顧客に直接訴求できる有効なツールとなっています。

しかしながら、動画配信を活用した中小・ベンチャー企業の販路開拓への活用は、スタートして間もない新たな手法であり、十分に認知していないのが現状です。このため、販路開拓に苦慮する多くの中小・ベンチャー企業への動画配信によるB to Bサイト(ビデオキャスティング)の有効性を訴求し、活用促進を図っていくことが必要です。

さらに、動画配信による販路開拓を確かなものとするためには「動画配信共有プラットフォーム」を構築し、より多くの企業情報を配信し、新たな調達先を求める多くのバイヤーがアクセスする信頼性の高いプラットフォームとしての地位を確立していくことが求められます。

加えてプラットフォームは、配信企業の多様な機会や媒体を活用した効果的なプロモーションを行うとともに、動画配信による販路開拓を確かなものとするために、成約に結びつけるまでのプロセスに応じたきめ細かな販路開拓支援サービスを提供していくことが重要です。

そのような中で、関西のニュービジネス育成と振興を図る広域産業支援機関である(社)関西ニュービジネス協議会(NBK)では、2009年7月に販路マッチング・ナビゲート事業に代わる中小・ベンチャー企業の販路開拓支援として、動画販路開拓支援プラットフォーム事業「NBKビデオキャスティング」を開始したところです。

本ガイドは、動画配信をツールとした販路開拓へのアドバイス・コンサルティングや成約に至るまでのプロセスに応じたきめ細かな支援サービスを提供するプラットフォームとして機能していくために求められる支援サービスや支援体制等について取りまとめたものです。

本ガイドがNBKにおける動画配信共有プラットフォーム事業構築の一助として活用され、全国的な先進モデルとなるとともに、今後、全国各地におけるプラットフォームの構築が拡大・加速化されることを期待します。

目 次

1 中小・ベンチャー企業の動画配信による販路開拓を促進する 動画配信共有プラットフォームの構築に向けて！	P 1
2 動画配信共有プラットフォームの構築ステップ！	P 2
3 動画配信型 Web サイトの普及・啓発のために！	P 3
4 有効な動画情報の配信のために！	P 4
5 成約に至る販路開拓支援サービスの提供のために！	P 5
6 支援体制の構築のために！	P 6
7 信頼性とブランド力の確保に向けて！	P 7

◇ビデオキャスティングと動画配信共有プラットフォームについて

・ビデオキャスティングとは、インターネット上で動画を定期配信するサービスで、2006年6月から開始された政府広報Webをはじめ、ニュースや語学教育などの定期的に更新される動画の配信から個人から大学や企業まで自らが作成したオリジナル動画作品の配信に広く利用が拡大しています。

・以下の特徴をもつことから、テキストでは表現し得ない自社の強みを感性に訴え、明確なメッセージとして打ち出せるビデオキャスティングは、中小・ベンチャー企業の販路開拓ツールとして有効といえます。

安価で容易に、ビデオコンテンツを編集・作成・発表できるツール。

動画が更新されると、パソコンに自動的に新しい動画がダウンロードする機能があることから、いったん動画が登録されると、継続して視聴される可能性が高い。

ポータブルプレイヤーに転送できるので、いつでも何処でも視聴できる。

映像による表現は、発信する側と受信する側の距離を一気に縮めることができ、あらゆるシーンに活用することができる。

・動画配信共有プラットフォームは、このビデオキャスティングを活用し、数多くの優れた中小・ベンチャー企業の技を内外に広く配信するポータルサイトであるとともに、配信企業の販路開拓を確かなものとしていくために、成約に結びつけるまでのプロセスに応じたきめ細かな販路開拓支援サービスを提供していくものです。

1 中小・ベンチャー企業の動画配信による販路開拓を促進する 動画配信共有プラットフォームの構築に向けて！

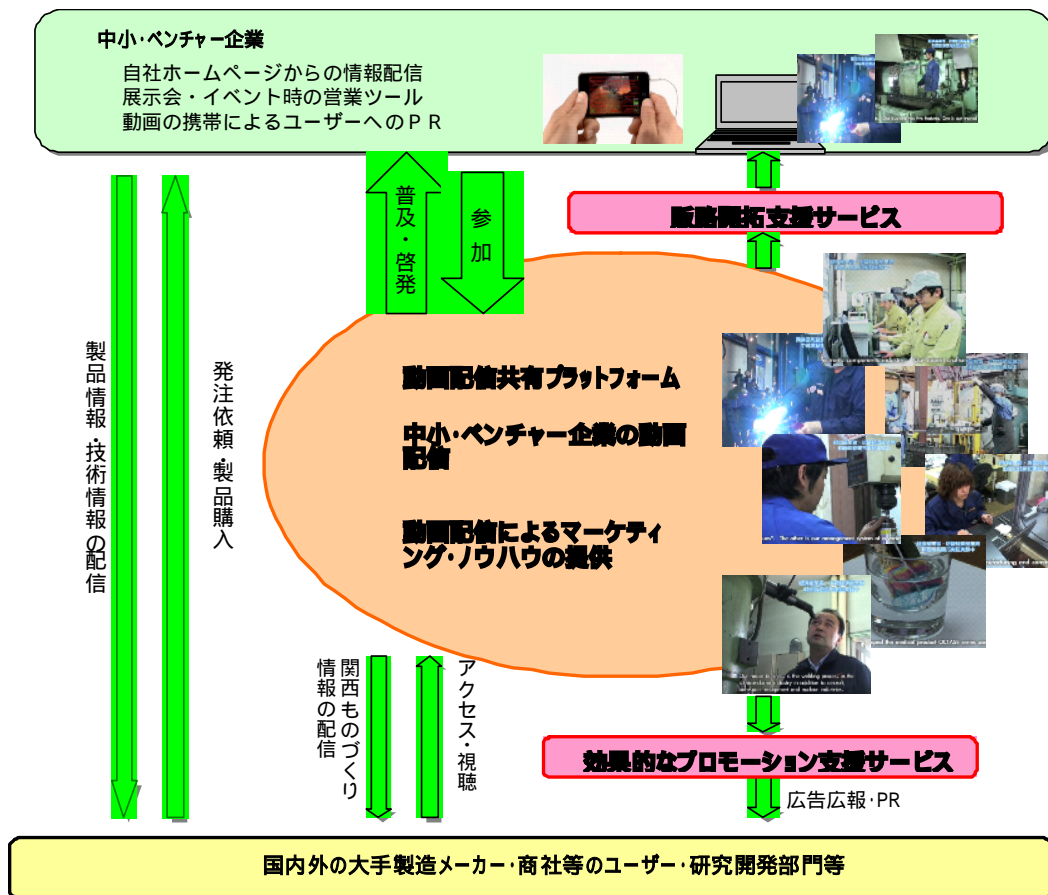
中小・ベンチャー企業の多くは、今日の経営環境変化に対応した経営の再構築が迫られる中で、動画配信を活用した販路開拓が、自社の強みを明確化し、自社ブランドの確立に向けた市場反応を確認でき、そしてなによりも自社の技術・強み、ものづくりへの思い、製造現場を顧客に直接訴求できる有効なツールと言えます。

動画配信共有プラットフォームは、販路開拓に苦慮する中小・ベンチャー企業に動画配信による販路開拓手法の普及・啓発を図り、顧客の感性に訴える中小・ベンチャー企業のもつ優れた技術や強みを国内外に動画配信するものです。

加えて、プラットフォームは、配信企業の多様な機会や媒体を活用した効果的なプロモーションを行うとともに、動画配信による販路開拓を確かなものとするために、成約に結びつけるまでのプロセスに応じたきめ細かな販路開拓支援サービスを提供するものです。

このプラットフォームは、新たな調達先を求める多くのパイヤーがアクセスする信頼性の高いプラットフォームとして数多くの優れた中小・ベンチャー企業の技術や製品が配信され、調達側が「中小企業の新しい技術を見たい、知りたい」と思ったときに必ず訪れるポータルサイトとしての信頼性とブランド力をもつプラットフォームとしての地位の確立を目指していくものです。

【動画配信共有プラットフォームの整備】



2 動画配信共有プラットフォームの構築ステップ！

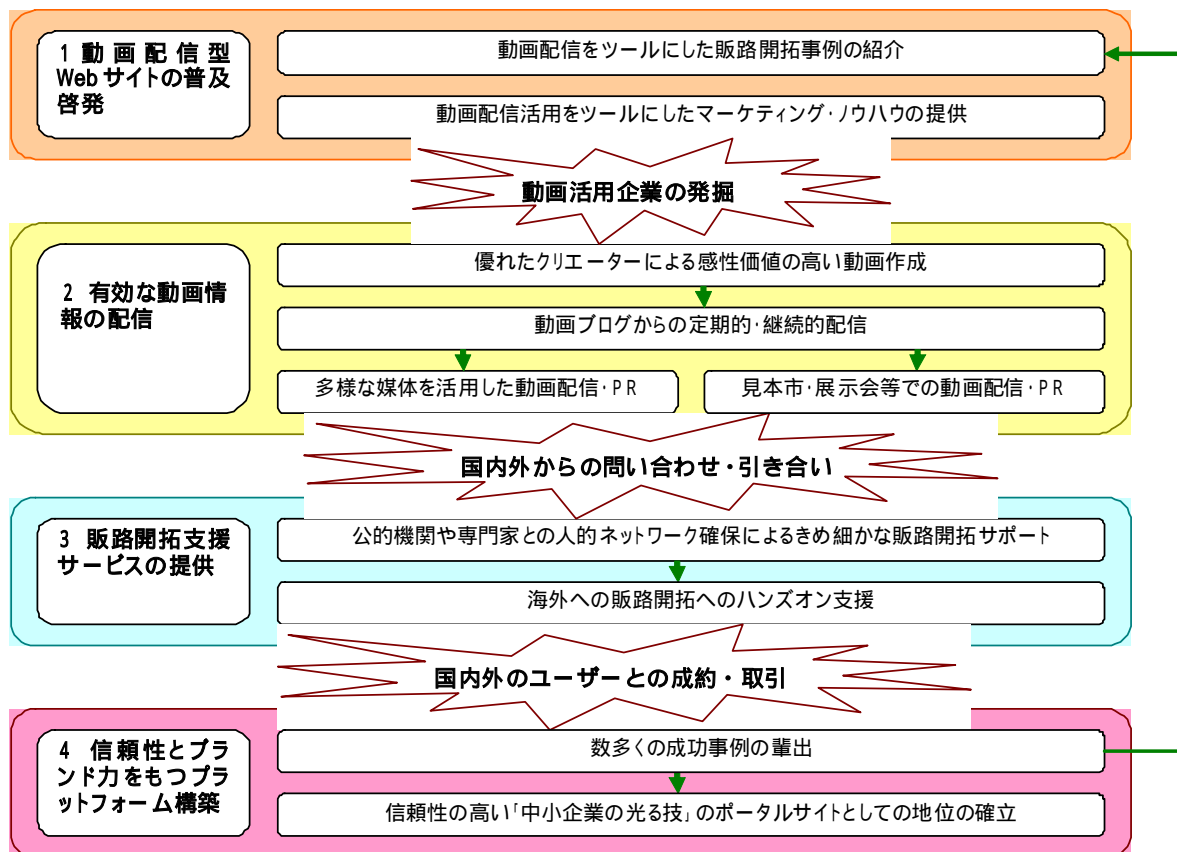
動画配信共有プラットフォーム構築への第一ステップは、販路開拓に苦慮する多くの中小・ベンチャー企業に、動画配信をツールにした販路開拓事例の紹介や動画配信活用をツールにしたマーケティング・ノウハウの提供などを通じて、動画配信によるB to Bサイト（ビデオキャスティング）の有効性を訴求し、広く活用促進を図る「動画配信型 Web サイトの普及啓発」を図っていくことです。

第二のステップは、中小・ベンチャー企業の保有する優れた技術を感じ性価値の高い動画として作成し、動画ブログから定期的・継続的に配信するとともに、多様な媒体や見本市・展示会等の機会を活用した動画配信による企業PRにより、多くの調達先からの高視聴率を確保する「有効な動画情報の配信」を図っていくことです。

第三のステップは、動画配信による販路開拓を確かなものとするために、成約に結びつけるまでのハンズオンによるきめ細かな「販路開拓支援サービスの提供」を行っていくことです。

そして、数多くの優れた中小・ベンチャー企業の技術や製品が配信され、調達側が「中小企業の新しい技術を見たい、知りたい」と思ったときに必ず訪れるポータルサイトとして「信頼性とブランド力をもつプラットフォームの構築」としての地位を確立していくことです。

【動画配信共有プラットフォームの構築ステップ】



3 動画配信型 Web サイトの普及・啓発のために！

～ 動画配信型 Web サイトの普及啓発から成約に至るまでの

インキュベーションシステムを持ったプラットフォームであることを訴求～

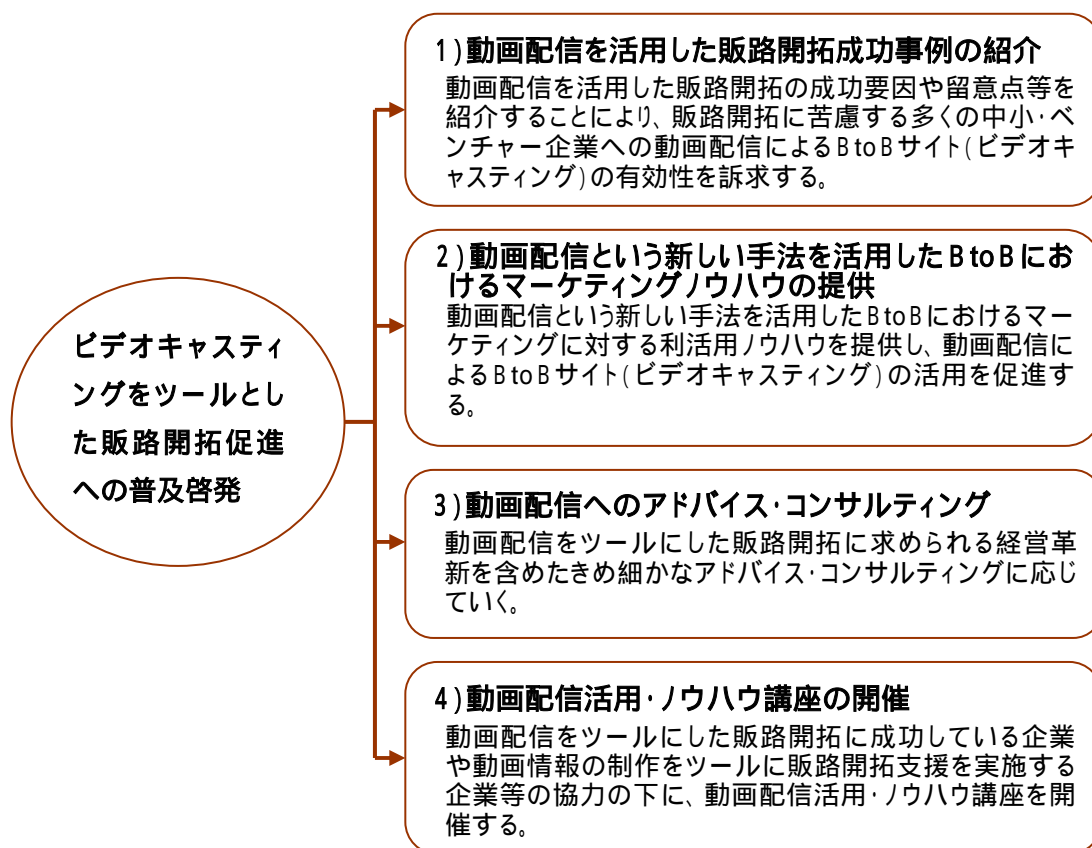
極めて安価に直接テキストでは表現し得ない自社の強みを感性に訴え、明確なメッセージとして打ち出せる動画配信は販路開拓に有効であるものの、多くの中小・ベンチャー企業は、この新たな販路開拓手法を十分に認知していないのが現状です。

また、高い技術を保有しつつも、プロモーションが不得手な中小・ベンチャー企業にとっては、動画配信にとどまらず、配信企業への成約に至るまでの継続支援が必要です。

中小・ベンチャー企業に動画活用による販路開拓の成功事例の紹介や効果的な配信手法などのマーケティング・ノウハウや留意点など、有用性や活用ノウハウを提供し動画配信をツールにした販路開拓への普及啓発を図ることが必要です。

さらに、動画ブログから定期的・継続的な配信とともに、多様な媒体や見本市・展示会等の機会を活用した動画配信による企業PRに加え、成約に至るまでのプロセスに応じたきめ細かなハンズオン支援サービスを提供するプラットフォームであることをPRし、プラットフォームへの参加を勧めていくことが重要です。

【動画配信をツールにした販路開拓への普及啓発】



4 有効な動画情報の配信のために！

～感性に訴える動画コンテンツを定期的・継続的に配信するとともに、
多様な媒体により配信企業をPR～

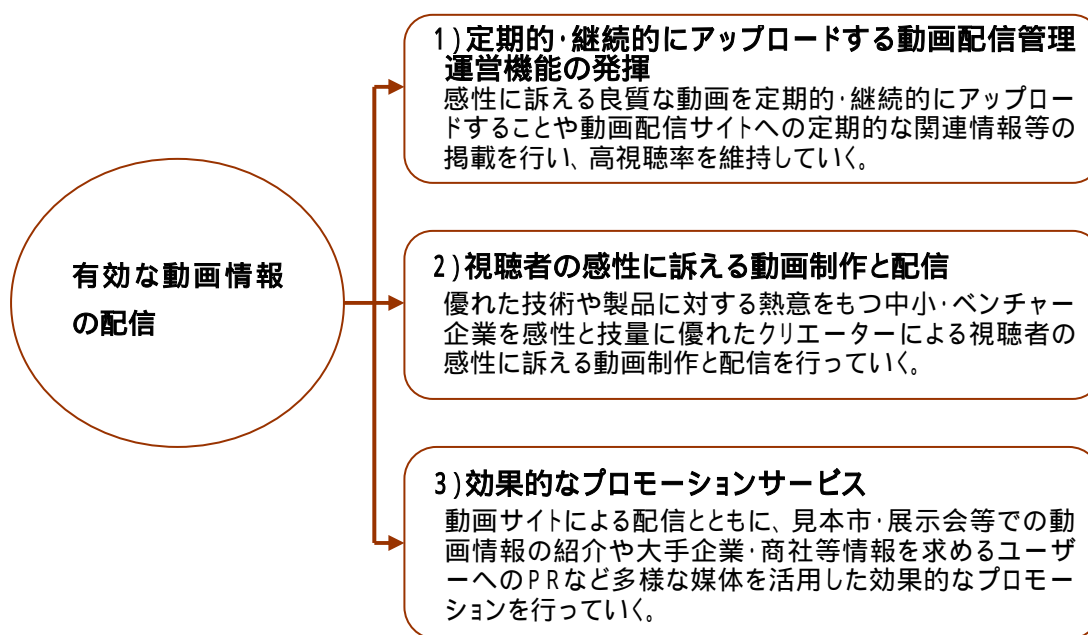
ビデオキャスティングでの高視聴率を確保するためには、定期的に配信されているかに関連しています。動画更新が続けば上位を保持したまま推移するし、更新されなければ下位に下がることとなります。このため、感性に訴える良質な動画を定期的・継続的にアップロードすることや動画配信サイトへの定期的な関連情報等の掲載を行い、高視聴率を維持していくことが必要です。

調達側が「中小企業の新しい技術を見たい、知りたい」と思ったときに、アクセス(ダウンロード)されるためには、動画コンテンツが感性に訴えられるか否かが重要です。このため、経営者の理念や思い、技術力などの会社の強み、製造現場や商品等が、訴求できるコンテンツを有する中小・ベンチャー企業を対象に動画配信を行っていく必要があります。

一方、経営者から本音や企業の取組姿勢、製品への熱意を引き出す動画のコンテンツ作成は、動画制作に関わるインタビューや撮影者の技量に依拠することから、感性と技量に優れた製作者の存在が必要であり、優れたクリエイターを確保し、視聴者の感性に訴える動画制作と配信を行っていくことが重要です。

動画サイトによる配信とともに、見本市・展示会等での動画情報の紹介や大手企業・商社等情報を求めるユーザーへのPR、広報誌やメールマガジンなど多様な媒体を活用した認知度の高揚を図り、動画配信企業への調達先からのアクセス確保を促進する効果的なプロモーションサービスが求められます。

【有効な動画情報の配信】



5 成約に至る販路開拓支援サービスの提供のために！

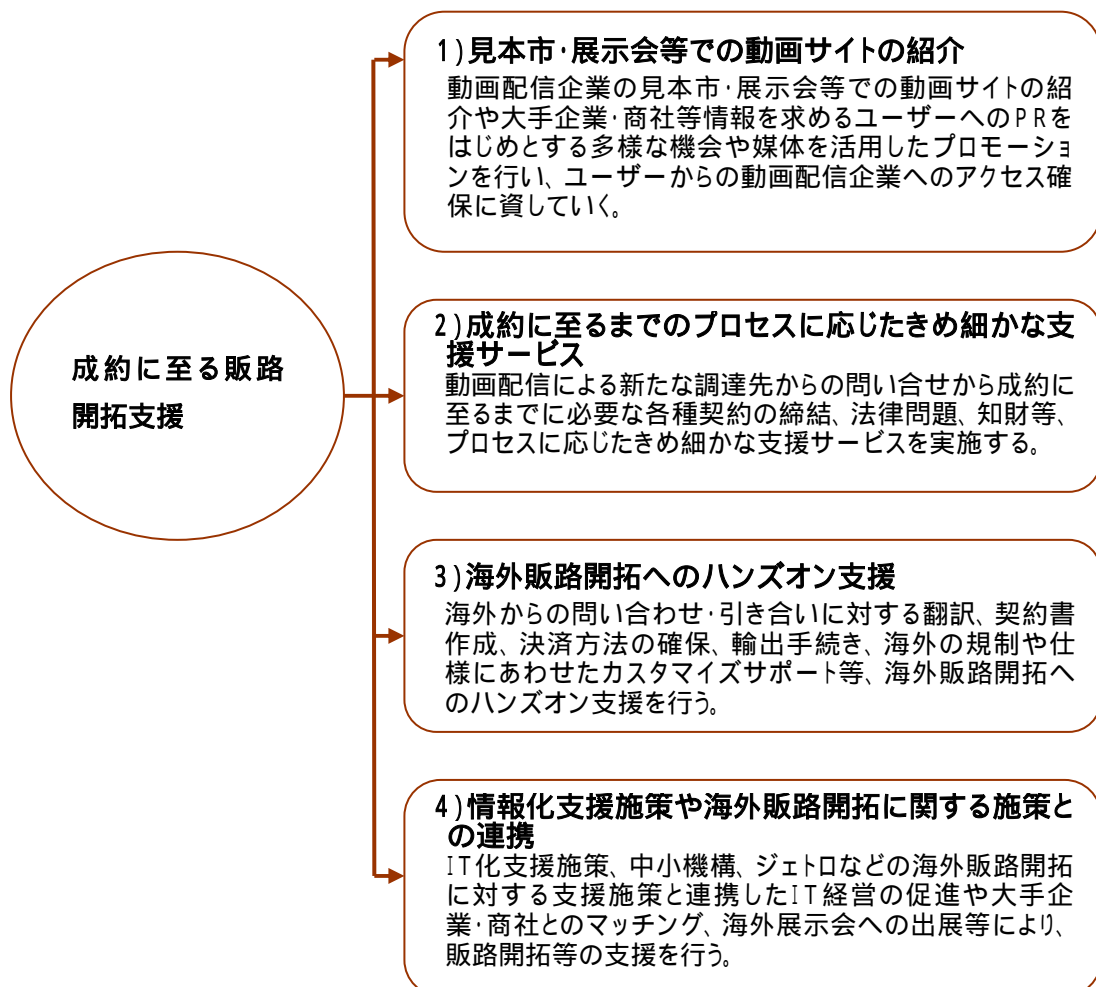
～成約に至るまでのプロセスに応じたきめ細かなハンズオン支援～

高い技術を保有しつつも、プロモーションが不得手な中小・ベンチャー企業にとっては、動画配信にとどまらず、見本市・展示会等での動画サイトの紹介や大手企業・商社等情報を求めるユーザーへのPRに加え、成約に至るまでのプロセスに応じたきめ細かな支援が必要です。

特に、海外取引においては、海外情報の受発信力や商慣行に対する知識等が乏しいことから、自ら取引・販路先を開拓していくことが困難であるとともに、海外からの問い合わせに対しては、多くの中小企業では充分に対応できないのが現状です。

このため、販路開拓を支援する公的機関や産業支援型NPO等の人的ネットワークを確保し、きめ細かな販路開拓支援を実施していくことが重要です。

【成約に至る販路開拓支援】



6 支援体制の構築のために！

～産業支援型NPO(KIAC)や産業支援機関との連携ネットワークによる

最適な支援体制の確保～

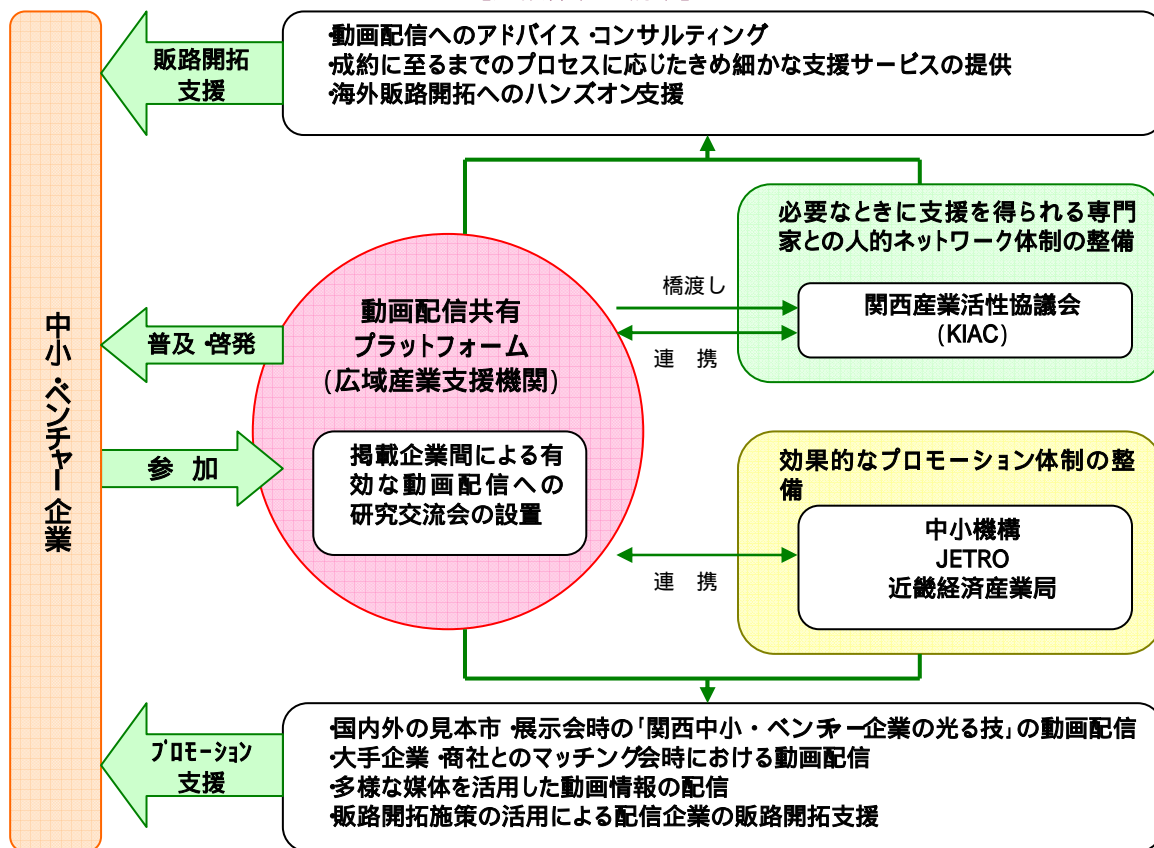
有効な動画情報の配信高い技術を保有しつつも、プロモーションが不得手な中小・ベンチャー企業にとっては、動画配信にとどまらず、配信企業への成約に至るまでの継続支援が求められ、情報化促進や販路開拓等を支援する産業支援機関や産業支援型NPOとの連携ネットワークの構築や国や自治体の支援施策の活用促進により、最適な支援体制の構築を図る必要があります。

特に、動画配信企業の成約に至るまでのプロセスに応じたきめ細かなハンズオン支援を行うためには、産業支援型NPO7団体で構成される関西産業活性協議会(KIAC)などと連携し、必要な時に支援サービスが得られる人的ネットワークを確保する必要があります。

また、中小機構、JETRO、産業支援機関などの販路開拓を支援する機関とのネットワークにより、見本市・展示会時の「関西中小・ベンチャー企業の光る技」の動画配信をはじめ、多様な媒体・機会を活用した効果的なプロモーションや販路開拓施策の活用などにより、効果的なプロモーションを実施していくことが求められます。

さらに、掲載企業間による研究交流会の設置し、高視聴率確保へのノウハウ、効果的な配信手法など有効な動画配信への研究交流を行い、信頼性とブランド力をもつ動画共有プラットフォームとしての機能を高めていくことが重要です。

【支援体制の構築】



7 信頼性とブランド力の確保に向けて！

～ 信頼性の高い「中小・ベンチャー企業の光る技」のポータルサイトとしての地位の確立～

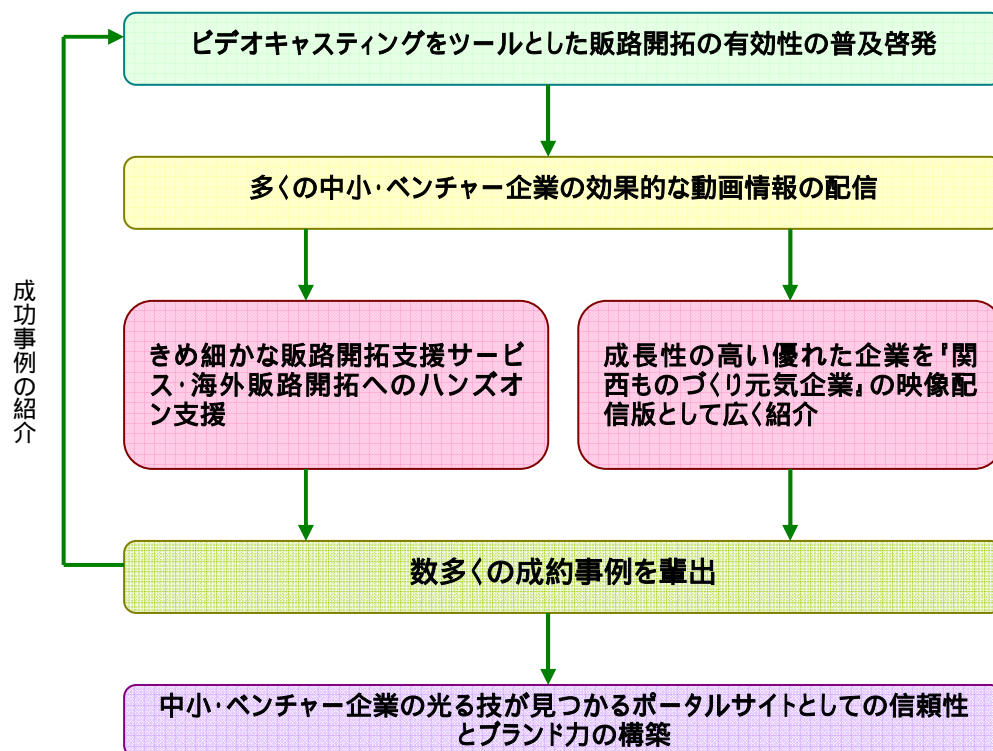
極めて安価で中小・ベンチャー企業の販路開拓に有効な新たな動画配信手法であるビデオキャストリングは、活用され始めたところであり、その有効性を広く普及啓発していく必要があります。また多くの中小・ベンチャー企業の動画情報を配信していくことがまずは重要です。

さらにプラットフォームの認知度が高まった段階では、有効な販路開拓支援サイトとするために、調達側が「中小企業の新しい技術を見たい、知りたい」と思ったときに必ず訪れるポータルサイトとして、中小企業の光る技が見つかるポータルサイトとしての信頼性とブランド力を付けていくことが必要となります。

感性に訴える優れた動画情報を定期的・継続的にアップロードし、多様な媒体や展示会等の販路開拓の機会を活用した動画配信や海外展開等へのきめ細かな販路開拓支援サービスを集中的に実施し、数多くの成約事例を輩出していくことが求められます。

また、NBK大賞(独創的かつ市場性のあるニュービジネスを展開している企業・経営者等の賞賛)受賞企業や新連携認定事業者の販路開拓ツールとして活用するなど、中小企業の光る技が見つかるポータルサイトとして、成長性の高い優れた企業を『関西ものづくり元気企業』の映像配信版として広く紹介していくことも必要です。

【信頼性の高い「中小・ベンチャー企業の光る技」のポータルサイトとしての地位の確立】



『動画配信共有プラットフォーム』運用ガイド

平成 22 年 1 月発行

近畿経済産業局 産業部 創業・経営支援課

〒540-8535 大阪市中央区大手前 1-5-44

TEL:06-6966 - 6014 FAX:06-6966-6078