

活かそう！地域資源

つなごう！農商工連携

画期的なダニ防止のための新素材「ダニサル」製品の開発と販路開拓

独立行政法人中小企業基盤整備機構 中部地域活性化支援事務局

PM 大嶋 浩敬

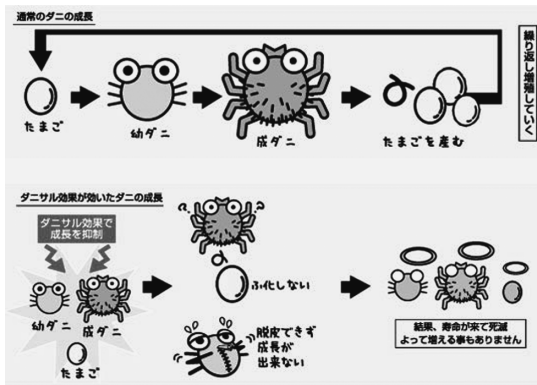
●事業化に至ったきっかけと現状
 (株)ノームラトレイディングの社長である野村は、尾州の毛織物産地で長く繊維関連の事業に携わってきた。以前に在籍していた繊維会社で竹の繊維を開発、事業化した折にカーシートメーカーから車の中はダニが繁殖しやすいので、何とかして欲しいとの要望があった。野村社長は長年草木染め製品を商品化していた経験から、その草木染めの技術を使って除虫菊のエキスを繊維に付着できれば防ダニ効果が得られると考えた。そして、除虫菊のエキスの入手先を探す過程で、友化学(株)へ問い合わせをしてみたところ、除虫菊のエキスはあまりダニには効

果がないと指摘された。しかし、代わりにダニ用に住友化学が開発したばかりの薬剤(「エトキサゾール」)を提供してもらうことができ、そこから今回の防ダニ用の新素材開発がスタートしたのだ。
 薬剤の直接入手先である住友化学の関連会社の住化エナビロサイエンス(株)は、優れた研究施設とダニアレゲンを検知できるノウハウを持っていて、日本でも有数の企業であり、強力な連携体を組むことが可能となった。そして、開発に成功したのが「ダニサル」という繊維の新素材及び加工方法そのものである。ダニサル自身は、他のダニ用殺虫剤や忌避剤とは基本的に効用が違うダニ専用の成長阻害剤である。ダニの成育や孵化を阻害す

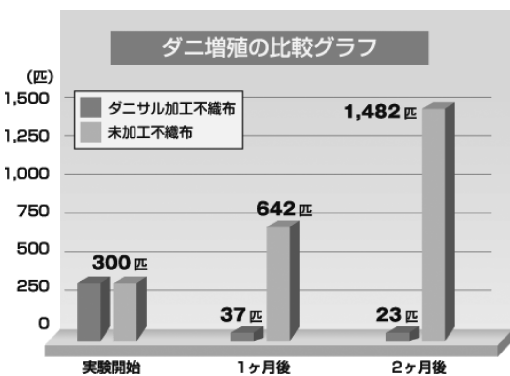
ることによってダニの繁殖を防ぎ、人間のアレルギー発生の原因ともなっているダニの死骸粉や排泄物などを減少させることによって、健康的な室内空間を維持するという効果をもつ。

地域資源プログラムの認定を受けた本事業は、事業パートナーとなつている共和染工(株)とともに、平成19年度中小繊維製造事業者自立事業による「ダニ駆除剤の繊維への付着加工技術」(住友化学、共和染工との共同での特許申請中)を活用した機能性不織布、防ダニカーペット等の製品開発の成果を本格的な事業化に繋げる計画概要であり、昨年より加工不織布を中心に機能性素材として住宅・インテリア・寝具メーカー等へ個別の提案営業及びビジネス展示会へ出展PRを行ってきた。

しかし、展示会の来場者や個別提案営業によるマーケティングの結果、当初、主力市場と想定していた住宅・インテリア分野での反応は鈍く、子供のいる主婦



ダニサルはこうやってダニを駆除する



グラフで比べてみると...

層、医療・福祉、ペット関連企業、寝具メーカー、最近では自動車シート分野での関心が高く、また、これらの分野では布という素材供給ではなく、製品としての提案・供給が求められるケースが大半を占めていた。このため、当初の素材供給中心の事業計画を見直し、独自の機能性付加価値製品の開発・提案力を高めることで、これまでの親企業依存の下請構造から脱却し、付加価値創造型(高利益率型)の自立的なメーカーへの早期転換を図ることとし、これまで数点の試作品を開発し、関係企業への個別提案・営業を行ってきた。
 既に、試作提案先の手床メーカー(ベッドパッド)、有名ブランド布団メーカー、病院、ペット関連の有名雑誌等からの引き合い、提案、アドバイスなど顧客ニーズも顕在化してきており、製品価格の設定、製品の生産体制の確立、ブランド販売戦略の検討、製品のデザイン企画など、顧客ニーズに応えられる事業実施体制の確立が急務となっている。

●事業計画作成における苦労や今だから 言える話

当社は設立後まだ3年経過しているだけの新規事業者である。もちろん会社としては大手アパレル向けテキスタイルの製造販売事業など、開業前から携わっていた業務を継承し、会社全体の売上に貢献しているが、財務的にも安定感があるといえないという課題があった。しかし、地元の商工会議所のバックアップもあり、金融機関から今回のダニサル事業の成長性を高く評価していただき、新規開業者としては比較的幸運なスタートが切れたといえる。

また、今回の事業計画は前述した中小繊維製造事業者自立事業の認定事業（申請者・共和染工）をベースにした販路開拓および拡大計画という骨子をもっていたので、実際、事業計画作成時の苦労というのはいま振り返ると、当社に限らず製造系の中小企業ではしばしば見られるマーケティング面での計画の実現性や妥当性は正直不足感のある内容であ



「ヒトにやさしい」が伝わりにくかった
ダニサルマットのパッケージ

った。特に、市場のニーズの把握と分析、市場規模の算定といった点はやはり薄く、更なる調査やヒアリングを必要とした。

さらに、申請時に既に商品化が行われていたダニサル加工が施されたペット用の「ダニサルマット」の商品パッケージは、当該商品の優位的な機能や使用方法がわかりづらいものになっており、担当PMとしても大変心配な状況であった。実は、これが認定後改めて流通バイヤーから指摘されるポイントになっていくのだが…。

●課題をどう乗り越えたか

まずは、身近に聞いてみるというのが、調査やヒアリングを進めていく上での第一歩である。その点、当社ではペット愛好家、皮膚科の医師など知り合いのツテをたどって感想や意見などを収集していたため、その点は比較的良かったのであるが、厳しい意見を集約することにはつなげられず、流通バイヤーの「売りものとしてはどうなのか」という視点でのニーズを聞き出すことまではできなかった。

そこで、中小機構主催のマッチングイベントで知己を得た大手流通事業者のバイヤーやペット関連の雑誌を出版している事業者、ペット業界に詳しいコンサルタントからのヒアリングを得ることを決める。特に、ペット業界に詳しいコンサルタントには当機構の地域活性化支援アドバイザーに登録していただき、当社への訪問による継続的なアドバイスを、ペット業界で働く女性らのグループインタビューの企画など、今までは得られなかった内容の意見や要望、ニーズを聞きだすことができた。これら支援の一環により、課題がすべてクリアになったと考えてはいないものの、当社が販売を続けていく

上で何が大切なポイントなのか明確になったことだけでも、担当PMとしては一歩前進できたと思っている。

●実際の事業化に至るまでの苦労

当社のダニサルという技術は大変素晴らしい画期的な製品だと認識している。既存の殺虫剤に比べ人体への影響は少ない安全・安心な製品であり、既存の忌避剤よりも効き目が長く維持できるなどのメリットが多いためである。しかし、その反面、ダニ（塵性ダニ）という目に見えづらいものが対象であり、アレルギーへの予防的処置といった効果自体も目に見えづらいものであるため、エンドユーザーに製品自体の機能を確実に伝えられない限り、なかなか購入には結びつかない商品であることが「事業化＝市場導入」の際の大きなハードルになることも理解している。

そこで重要となるのが、製品のパッケージやパンフレットなどの販促ツールである。製品の機能を理解してもらえれば、必ず手にとってもらえることを考え、その機能をわかりやすく伝えられるパッケージやパンフレットのコンテンツ（コピーやデザイン）が喫緊の課題である。既に商品化されていたペット用のダニサルマットは、一見、ペットの体につくダニに対しての防ダニ製品だと捉えられ、そもそも人間のアレルギー予防をも包括する防ダニ製品とは思われないといった欠点があった。野村社長もバイヤーやコンサルタントなどの意見を素直に聞き理解したことで、早速、パッケージの再構成に取り組んでいる。

●認定を受けたことで

申請から認定後まで一貫してブラッシ

ユアアップ&フォローアップ支援を行っている。従業員が数名という限られた人的資源の条件下で、流通バイヤーの元に売り込みに出かけたり、アドバイザーからの指導時にも担当PMは同席している。社長としては、身近な相談相手として担当PMがいてくれることが、認定を受けたメリットのひとつに捉えていただいているようである。その信頼を壊すことなく、これからも精一杯支援していきたい。野村社長には、これらの支援を存分に使っていたいただき、必ずや今回の新製品「ダニサル」の成功に結び付くことを願っている。さらには、地場産業である「繊維産業の活性化」の一助になれば…、担当PMとしてはそんな夢を抱いている。

会社概要

企業名 株式会社 ノームラトリーディング
住所 愛知県一宮市栄2-14-10
電話 0586-26-1003
FAX 0586-26-1012
設立 平成17年10月
代表者 野村 弘
資本金 900万円
年商 6600万円
従業員数 3名
認定日 平成20年12月24日



野村弘社長