

ライスレジンを活用した新製品開発

企業概要

山陽物産株式会社

【代表者名】代表取締役 武内 英治
【業種】ホテル用備品製造販売
【所在地】愛媛県伊予市
【設立】平成4年10月
【資本金】1,000万円



■ 支援に至る経緯

一般消費者向け歯ブラシの高付加価値化に向けた改良の検討を進めることに

ホテル用アメニティの企画製造販売を行っており、食用として適さない古米や碎米を配合したバイオマス素材を使用した製品を多くリリースしている。

一般消費者向けの歯ブラシ「キラグリン」の更なる販売強化に向けた改良を模索していた中、取引金融機関から、愛媛県事業である「CONNECT えひめ」のスキームによるコンサルティング支援の紹介を受け、これまで進めてきた、製品の高付加価値化を実現するべく、商品改良のコンセプトや改良内容の検討を実施することとなった。

■ 支援の内容

自社ならではの提供価値を議論し、ユーザーニーズの把握を通して改良案を検討

「キラグリン」の改良の方向性について、どのように付加価値を高めるべきか、対話を重ねる中で、かつては競争優位であったバイオマス素材を使った自社製品が、近年では競合が出てきていることから、優位性を取り戻すべく、自社製品を改良し、山陽物産ならではの提供価値とは何か、検討する方向性となった。

本格的な検討を開始するにあたって、まずは、全社横断のプロジェクトチームを立ち上げ、自社の強みや弱み、外部環境の整理のためにSWOT分析を実施し、現状把握を行った。

また、市場調査を実施し、競合となるメーカーの製品情報の分析や、製品ごとの訴求ポイント、機能面での相違点などを洗い出し、分析を進めた。



提供価値の検討にあたっては、機能的価値（製品の機能自体に関連する価値）や情緒的価値（製品を使用した際にユーザーが体感できる精神的な付加価値）といった性質の異なる価値について、それぞれどのように高めていくかを議論し、製品の機能自体の改良だけでなく、環境に配慮した素材を使った製品という点もこれまで以上にアピールポイントとして、地元産の古米を使った地産地消製品として打ち出していくなど、情緒的価値も消費者に訴えていくこととした。

さらに、商品コンセプトの検討については、コンサルティング会社からの提案で、作り手側が良いと思う製品を販売する「プロダクトアウト」の考え方ではなく、消費者が製品に対して求めるニーズを起点に改良を行う「マーケットイン」の考え方に立ち、検討を進めていった。

具体的には、市場調査の結果から得られた消費者ニーズを洗い出し、改良案検討のインプットとしたほか、自社従業員やその家族、取引銀行等の協力のもと、アンケート調査を実施し、歯ブラシに求める機能や価格面等、消費者の声について、300件を超える情報を収集することができ、顧客ニーズ起点で、どのような機能を実装すべきか議論を重ね、改良ポイントを決定した。



■ 支援の効果

従来とは異なるアプローチにより多くのユーザーの声を収集し、改良の方向性が決定

これまでのアプローチとは異なる「マーケットイン」の発想により、商品改良検討を行う過程で、今まで実施しなかったアンケートにより、多くのユーザーの声が収集できたことは、今後商品開発を行う上で、大きな財産になった。また、検討の初期段階から金融機関担当者に議論に参加していただいたことで、パッケージデザインなどに必要となる関連会社の紹介がスムーズで、CONNECTえひめのプッシュ型支援のスキームならではの感覚を感じた。加えて、自社製品に社員がしっかり向き合い、改めて自社の強みや弱みなどをじっくり考えることで、今後の企画力向上等、企業自身の競争力強化につながる良い機会となった。

■ 今後の展開

環境配慮型の地産地消歯ブラシの完成を目指す

プロジェクトチームで検討した改良内容をもとに、まずは製造部門にて試作品を製作し、新製品の完成に向けた取組を進めていく。また、パッケージのデザインについては取引銀行のネットワークとも連携し、刷新を図る予定である。さらに、素材の原料である古米の新たな供給先の選定も進め、環境に配慮した地産地消の歯ブラシとして打ち出していく方向である。

支援を受けた 事業者の声

最初のコンセプトづくりから商品展開まで、今後の活動にも役立つ考え方を学べ、情報収集ができた貴重な場になりました。

市場調査も大変参考になり、今後は価格や商品の形、カラーなどを一緒に検討した調査分析の表を参考にして商品化を進めていきます。商品完成時には良い成果として見せられることを願っています。



代表取締役 武内 英治