

椿油と水の混合を可能にする特許技術を活用し、 自然成分のみのローション拡販と新製品の開発支援

支援の ポイント

- ① 経営革新計画承認を得て、綿密な事業計画の作成支援
- ② 地域資源活用事業認定取得の支援と実行支援(新製品の開発と販路開拓)
- ③ アドバイザー主導による広範なフォローアップ支援の実施

支援の経緯

支援企業は、昭和61年法人を設立。マイクロバブル発生装置の製造・販売を主たる事業としている。油滴をナノサイズにすることで界面活性剤（化学物質）を使用せず水と混合する技術(SFNE技術・特許取得)を活用しヘアケアローションを開発、化粧品製造販売業許可を取得し現在国内販売を行っている。

支援企業の代表者は既存商品（ヘアケアローション）の販路の拡大及び多様化（商社経由から直販へ）を目指し、また新商品（フットケアローション）の開発・販路確立にも積極的に挑戦するため、久留米商工会議所の経営相談に赴いた。久留米商工会議所では経営指導員が初期対応を実施し、その後販路開拓に精通した笠アドバイザーが相談に応じた。笠アドバイザーは、支援企業の代表者は技術開発に熱心で国内外の特許も取得しており、また保有する技術は久留米地域で古くから栽培されている椿（同地域での椿の苗木・植木の生産量は日本一）を活用した椿油と水を混合することを可能にする画期的なものであり、安全・安心を求める自然志向の顧客や化学成分に敏感な女性層を中心に大きな需要が望めると判断。ヘアケアローションの拡販とフットケアローションの開発・販路開拓の支援を開始した。

支援のプロセス

久留米商工会議所では、支援の早い段階で経営革新計画の申請を行い、詳細な事業計画と販売戦略の策定を行う支援方法が定着している。今回の事例も経営革新計画の承認を得る過程で、高い技術力に裏打ちされた商品力には問題が少ないものの、マーケティング戦略、販路の設定にはまだ課題が多いことが認識されていた。したが、目標として次の2点に絞り支援を実行することとした。

- ①ヘアケアローションの販路を拡大しつつ、直販比率を高めること→利益の確保
- ②新製品としてフットケアローションを開発し、市場調査・試作品のモニタリングを実施し、販路の設定を行うこと

笠アドバイザーは上記目標を達成するツールとして、地域資源活用事業の認定取得を目指すことを提案し、支援企業の代表者もより高いハードルに挑戦することに意欲的であった。



新規開発されたフット
ケアローション



全国の百貨店等の300店舗で販売中のヘアケアローション

笠アドバイザーは中小機構九州本部のプロジェクトマネージャーの協力を得て、地域資源活用事業の申請を行うための課題を以下のように整理し、支援企業と一緒にこれらの課題を克服する対応策を協議、平成24年2月に事業認定を取得することができた。

- ①久留米市草野町の椿は地域資源に認定されているが、非加熱生搾りの椿油の生産設備はこれから整備する必要があること（大量生産される加熱椿油では保湿力が劣るため）→ 草野町街づくり振興会との連携
- ②新製品であるフットケアローションの試作品は完成しているものの、改良の余地があり、モニター調査も踏まえて最終商品に仕上げていく必要があること → 試作品の市場調査を経て、最終製品の開発が完了
- ③国内販路に加えて海外での販売を目指したマーケティング戦略の策定が必要なこと → 展示会への出展
- ④現状の生産能力（月産1万本）を上回る需要が発生した時の対応策の検討 → 工場新設の検討 地域資源活用事業認定取得後は、補助事業を活用し海外販路開拓支援で東京で開催された国際化粧品展へ出展。またフットケアローション業界の市場調査、およびモニタリング調査の実施にも会議所のネットワークを最大限活用、支援を実施した。

久留米商工会議所の山田経営指導員は前任者からの引き継ぎを受ける形で、地域資源活用事業認定後の補助事業として販路開拓支援を実施した。

福岡県の外郭団体である福岡アジアビジネスセンターとも連携し、海外販路の開拓支援の一環として海外市場調査、国際化粧品展（東京）への出展支援。展示会で入手した引合の整理・対応支援を行った。台湾企業からの照会に対し、サンプルの発送・契約交渉・輸出手続き等の一連の支援を行い、成約に至ることができた。またフットケアローション業界の市場調査、およびモニタリング調査の実施にも会議所のネットワークを最大限活用、支援を実施した。

本事例で、笠アドバイザーは支援全体のコーディネーター役を担い、支援企業の代表者とのコミュニケーションを密にして常に新しい提案を投げかけ、出口支援策に徹底して取り組んだ。



第1回COSME TOKYO -国際化粧品展に出展（東京ビッグサイト）

フォローアップ活動

経営革新計画承認取得後、笠アドバイザーは商工会議所と連携して既存商品（ヘアケアローション）に関し以下のような支援策を実施した。

- ①福岡県の補助を得て、特許料の減免支援。
- ②福岡県産業デザイン展への応募を提案、23年度デザイン大賞を受賞した。これにより、マスコミ媒体への露出が増え、認知度の向上・売上増に繋がった。
- ③地元金融機関と連携した大型ビジネスマッチング会に出展を提案、企業との連携を実現（健康志向の強い美容院、アメニティショップ等）
- ④久留米商工会議所独自の出口支援策（ビジネス交流会、バイヤーとの求評会等）を活用、全国規模のドラッグストア等の新規販路開拓

OTについて

久留米商工会議所では経営指導員に対し個別に支援ノウハウを伝える方式を取っており、日々の活動を通じてアドバイザーと経営指導員が一体となった支援を実施、支援ノウハウの伝達を推進している。

役割分担として笠アドバイザーは各種支援機関（金融機関、行政、他会議所）などと連携する体制を構築し、山田経営指導員は様々な支援機関と支援企業の橋渡しを行い、笠アドバイザーの補佐役も担っている。

笠アドバイザーと山田経営指導員は支援の現場に常に同行し、笠アドバイザーの指導の下、山田経営指導員はヘアケアローションの既存販路を活用した購買層・購買動機調査、アンテナショップの設置と主要百貨店における催事出展等の支援を主導した。



左から、支援企業代表者、事業部長（代表者の奥様）笠アドバイザー、山田経営指導員