

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2003年放送分](#) > 6月28日放送分 ニーズを信じて 手袋メーカーがユニークカバンを開発

6月28日放送分 ニーズを信じて 手袋メーカーがユニークカバンを開発

6月28日 (TX・TVO・TSC)

29日 (TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

30日 (BSJ)

(株)スワニー(資本金1億7,400万円、従業員61名)は、日本最大の手袋産地として有名な四国香川県の手袋メーカー。季節により売上が左右される手袋以外にも事業の柱を持ちたいと、カバン業界に参入。試行錯誤の末、取っ手を押して運ぶことで、杖代わりになる杖カバンを開発した。手袋業界からカバン業界という異業界で実績を伸ばす当社の成功の秘訣を探る。

ニーズを信じて

手袋メーカーがユニークカバンを開発

[視聴覚教材No. TV15-13](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



香川県東かがわ市にやってきた志垣さん。
カバンを持って登場。

優れた機能を持つカバンを作っている会社を訪ねてきたはずだが、看板には「日本一の手袋のまち」。そう、香川県は日本有数の手袋産地。





今日の訪問先、(株)スワニーに着いた志垣さんが見たのも、やはり手袋。この会社
が作っているのはカバン？手袋？早速、
志垣さんは社長の元へ。

こちらが(株)スワニーの三好社長。社長
室まで来てやっと志垣さんはカバンを発
見！



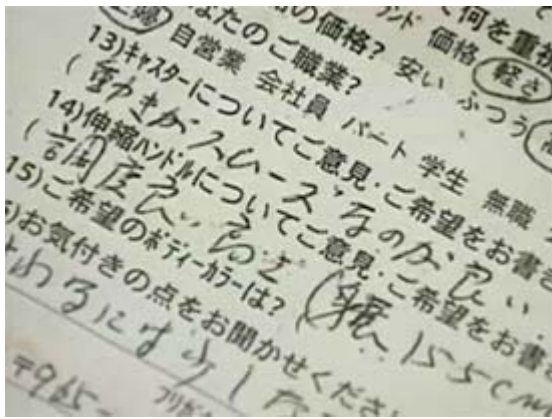
三好社長が開発したこのカバンはレバー
にもたれて杖代わりにできる杖カバン。や
や不自由な足で世界を回り、手袋を売り歩
いた経験が開発への意欲になった。



日本、アメリカ、ヨーロッパ、中国で多額の
費用をかけて特許を取得。新しい目玉とし
て売り出したカバン・・・だが、当初はなか
なか売れなかった。



しかし、自らの経験と購入者からの反響で
三好社長はニーズを信じていた。



何故売れないのか？それはカバンの利点が伝わっていないからだと思った三好社長は、自分の経験(ドラマ)とカバンの特徴を説明書にしてカバンにつけた。

POINT: 自分のドラマを例に効用をアピール!



東京のカバン店店長柳田さん(左)。「こういう時代でも欲しいと思うものは、高くても買ってもらえる」と杖カバンを店頭に並べている。

POINT: ほしいものがあるか!!



カバンの開発は社長一人で担っているのが現状。自ら引いた図面を工場に送っている。



「手袋では取得が難しかった特許をカバンで取得できたのは分岐点。特許の期間中



に地盤を作り上げる」と三好社長は語った。

POINT: 特許期間中に地盤を作り上げる



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN