

# デザインに優れた吸音パネルが新たな顧客を見つけて販路拡大

(株)アコースティック・アドバンス(埼玉県)

吸音・遮音、防振、制振などの音の問題に着目し、平成26年に薄型吸音材に特殊印刷を施した新たな吸音パネルを開発し起業した。

## 1. 相談のきっかけ

相談者は、自動車室内の吸音材として開発した、大量のポリエステル繊維を5mmに圧縮した高密度の薄型吸音材を取扱う。

製品の特徴を生かし、個人向けの高級オーディオ市場での需要喚起を目指しオーディオ雑誌に広告・記事掲載したところ、サンプル要求はあったものの、実際の販売につながっていないことに悩み、当拠点での相談に至った。

## 2. 課題整理・分析

○事業者は、個人宅で良い音響を楽しむ顧客を想定していたが、そのブームはすでに過ぎており、大きな需要は期待できないと判断。良い音響を求める顧客は、コンサートホール、シアターホール等が主となると考察。

○また、人の声に近い中高音域の吸音性に優れ、室内音の低減機能もあると判断。話し声の反響低減で静かな空間づくりができるという新たな用途が想定された。

○ただし、室内音低減機能を利用する相手にあわせ、使用スペースに応じた音響設計やデザイン性を追求する必要があった。

## 3. 解決策の提案

カタログで製品機能を説明することは困難であるため、サンプルとなるモデルルームづくりを提案。当拠点内面談室にも設置して製品の利用効果をフィードバックした。それと並行して、

○音響設計施工業者と協力し、新たな市場であるコンサートホール等での需要調査と営業を仕掛けることを提案。

○レストラン等静寂化が求められる顧客に、室内音の低減機能をウリに営業することも提案。その際は、製品への写真印刷・残響時間の調整等をオプションとして用意し、顧客にあわせてカスタマイズができることもアピールすることを提案した。

## 4. 成果

●SCOの紹介で、高級イタリアンレストランに対し、10畳ほどの個室に30枚設置、残響時間を85%削減する提案を実施。今後の足掛かりとなるモデルルームとして、同店に試験導入ができた。

●音響設計施工業者を介し、新たな取引先として、保育園遊戯室に製品を88枚施工できた。騒音レベルを低減することにより子供・教師への悪影響を減少させることもできた。今後は、別の2か所の保育園にも展開予定。

⇒さらに事業者の写真印刷というオプションが受けて、園児の写真を一枚ずつ印刷し、卒園時にプレゼントするという新たな利用方法も生まれた。

●さらには、別の企業が開発した、段ボール製小型防音室製品への導入も決定し販路拡大が実現。キャラクターを吸音材に印刷する等同社のオプションも利用してもらえた。

●現在は、ジェグテック・ビジネス商談会へエントリーし、オフィス・パーティション、家具・備品レンタル会社などへアプローチしてさらなる販路拡大を目指している。

**相談者の声：**  
起業して2年、おかげさまでアプリケーションを広げることができ、売上の目途が立ってきました。

オフィス導入例

