

天然ヒノキのベッドを考案してヒット商品に！

有限会社夢幸望（岐阜県）

大手寝具メーカーの特約店として寝具類の販売を行う事業者。

1. 相談のきっかけ

- ・事業者は、ライフスタイルの変化や大型量販店の進出によって、売上が最盛期の4割減にまで縮小している状況であった。
- ・一方、永年に渡って寝具類を販売してきた経緯から、布団での寝起きが辛いといった眠りに関する悩みや、和室に合うベッドが欲しいなどといった寝具に関する要望が早川社長には寄せられていた。
- ・そこで、こうしたニーズに応じて売上拡大を図るべく、HPにて当拠点の存在を知り、相談に至った。

2. 課題整理・分析

- ・布団業界において、綿打ちの布団が羽毛布団に、また、敷布団がベッドに変わった。
 - ・安価な寝具類の量販店での販売、大々的な宣伝を伴うテレビ通販での商品展開によって、価格競争も激化。
 - ・しかし、事業者は、かつて顧客の声を基にして元売の大手寝具チェーンがベッドを開発した際にかかわった経緯もあり商品開発のノウハウを有する
 - ・一部顧客の声では、廉価なベッドが欲しいという声もある。
- ⇒売上拡大に向けては、ノウハウを生かした新商品開発が適切と判断。

3. 解決策の提案

- ・これまで培ってきた眠りに関する知識を活かしたサービスメニューの開発や、岐阜県には森林資源が豊富であることからベッドを自社で製作することなど、自主展開することを提案。
- ・またオリジナル商品開発にあつては、費用面での工面を考え、農商工連携ファンドを活用することを提案。
- ・商品開発から事業化を実現するに当たり、製作先の選定、ファンド申請のブラッシュアップ、展示会出展準備、プレスリリース等をパッケージで提案。
- ・また廉価版のモデルについても、続けて開発するよう提言。廉価版の開発についてはネーミングやメディア露出手法の部分について助言。

4. 成果

- ・助言に基づいてオリジナル商品開発（天然ヒノキのベッド）が完成・販売され、お客様から一定の評価と販売実績をいただくことができた。
- ・また従来から根強く市場全体のニーズとしてある価格面での対応という意味でも、廉価版モデルの発売計画を煮詰め、結果として、天然ヒノキのベッドを商品開発したノウハウを内製化し、自社単独での商品開発ができるようになった。この廉価版についても好評を博している。
- ・これら新商品の全国展開に成功し、販売台数が500台を超えるヒット商品へと成長した。今後もさらなる拡販が見込まれる状況である。