



▲ オリジナル商品は小ロット生産で、容器の印刷も内製し、商品のラベルなども自社内で作成できる設備があります。



▲ アロエシオ 新しい「オリジナル」商品のボディソープで、デザインを統一して販売。商品の口コミもネット上で大変好評です。



▲ ホテル・旅館の方と一緒に開発した「オリジナル商品」。2代目となった志水社長が始めたもので、それぞれの施設の特徴を出すため特産品を入れています。



▲ 「製品開発においては、消費者とつながっていることが大切で、本当の価値のあるものは交流から生まれる」と、志水社長。

今月のフレンズ Friends this month



株式会社フタバ化学
シミズ フタバ
代表取締役社長 志水 双葉さん

商品開発の原点はお客様のニーズに

自社商品のボディソープなどをホテルや旅館などの浴室で実際に使ってもらい、余韻を残している間に、施設内の売場で購入を促す「体感マーケティング」。この手法を進化させ、ホテルや旅館用のオリジナル商品を開発し、新たな販路の拡大を図る手法について、株式会社フタバ化学 志水双葉社長に伺いました。

参入しやすいが、競争の激しい業界

我々の業界は、景気変動によるスキンケア商品の消費量や売上げへの影響は比較的小さく、需要は安定しています。しかし、激しいシェア争いや価格競争があり、また商品によっては値崩れを起こす場合もあります。最近では、大手企業が小売店用のプライベートブランド商品をつくるようにもなっています。

「オリジナル」の商品開発の試行錯誤

当社の商品を納めるホテルや旅館には、独自のお土産をつくらせている施設があり、同じような商品の売り方ができないかと考えました。そして、その土地の特色をボディソープに入れ、独自の「オリジナル」商品を開発することを提案してみました。ただ「オリジナル」商品をつくるには、入れる素材や温泉の成分により、原材料を変えなくてはならず、容器のデザインや形状もすべて考えなければなりません。しかも手間がかかる割には扱いは多くありません。

しかし、一緒に苦労してつくった商品は、不満な点があっても別の会社に変えられてしまうこと

はなく、次の改善につながっていくような信頼関係ができます。そして嬉しいことに施設の方との商談では、相手から「うちの商品が」と愛着を持って言ってもらえます。またホテルや旅館の需要は安定しており、生産の見込みが立ちやすいということもあります。

新たな分野への挑戦

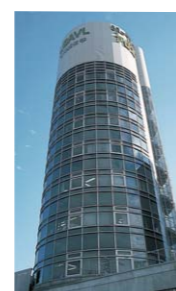
こうした様々なお客様のニーズのすり合わせを行なう経験が、新たな分野での商品開発にも役立つとあります。当社は例年「メッセナゴヤ」へ出展しており、同じ出展者の方から「工場で働く女性が多くなり、従来は汚れが落ちれば良いだけのハンドソープを、手荒れが少ないものにできないか」という相談から、工場用の手に優しい「アロエコロジーくるみ」という商品が開発できました。



▲ メッセナゴヤ 当地域最大級の異業種交流展示会で、これまでに企業間連携などにより多くの成果を生み出している。次回メッセナゴヤ2016は、10月26日(水)～29日(土)の開催。(4月上旬より出展者の募集受付を開始予定です)



▲ アロエコロジーくるみ メッセナゴヤの出展者間の交流により生まれた商品で、工場働く女性のために、手に優しく、環境にも配慮した製品です。



▲ 建物は名古屋高速道路(万場線)を通ると良く目にする場所にあり、地域のランドマークとして親しまれています。



▲ 体感マーケティングにより、ホテル、旅館などで商品を使用したお客様が直接WEBサイトを通じて、購入いただける商品もあります。

今月の表紙説明



表紙の写真は、株式会社フタバ化学が開発したボディソープの泡に志水社長が囲まれているところをイメージしました。今回の取材で、お客様のニーズに対応し、手間を惜みず商品を作り続けることの大切さを実感しました。

Company Data 【会社概要】

- 創業 昭和21年
- 所在地 中村区沖田町390
- TEL 052-471-1111
- URL <https://www.futaba-chemical.co.jp/>
- 事業内容 ボディソープ、シャンプー、リンス、化粧品など自然派製品の企画・開発・製造・販売