



ダニの繁殖を防ぐ繊維「ダニサル」

ダニ成長制御剤を浸透させた繊維製品「ダニサル」を開発。ベッドパッドやシートを製品化。

「ダニサル」シートを押入の下、カーペットの下等に敷き、ベッドには「ダニサル」ベッドパッドを使うことで、ダニの繁殖を防ぐ。

業況等の動向について

本業の動向について

テキスタイル、婦人服地製造を主業とする。業歴6年目を迎え、テキスタイル製造の基礎固めをしながら販路拡大を図るものの、業況はやや低迷している。

参入事業の概要

参入事業内容は、ダニ専用の「成長制御剤」を浸透させた繊維「ダニサル」である。ベッドパッド、シートを製品化した。ダニを殺虫するという発想ではなく、<ダニの繁殖を防ぐ>という観点で開発した。ダニは、繁殖率が高い。ダニの卵、幼虫の成長を阻害することで、ダニを漸減させる。

最近では、一宮市内の小学校(保健室)、保育所の布団に採用されている。これを契機に量的展開を期待したい。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

自動車内のダニ対策に、いいアイデアはないかとカーシートメーカーから依頼があった。

マーケティングについて

マーケティングは、現在、実施中である。地域資源活用認定業者となり、マーケティング人員を派遣してもらったことが大きい。デザイナーを起用してパッケージ、HP を新たにした。

参入しての投資について

投資総額は300万円で、その大半は広告宣伝費に充当している。開発費や設備投資に対しては、特に大きな投資は行っていない。

参入して最も成果のあったこと及び最も困難だったこと

まだ事業自体が、緒に就いたばかりであり、今後、認知度をあげて売上増加につなげていきたい。

製品の性能、製造技術には、絶対の自信がある。しかし、どうやって売するのか、何をもち製品を知ってもらうのか、マーケティングのノウハウが足りていない。今後、マーケティングに注力していきたい。

今後の展望・見通し

潜在需要は多いと考える。背景としては、共働き、単身世

帯の増加により、家が高気密化し、高温多湿となり、ダニが繁殖しやすい状態である。そのせいか、アトピー、アレルギー、喘息患者の数も増えている。学校法で、保健室の布団の管理(ダニが管理項目)も取り決められている。

東南アジア、中国といった、高温多湿地域にも確実に需要があると考えている。

潜在需要を取り込んで、拡販につなげていきたい。

ダニサルを中間財として、小物雑貨のメーカーにも販売したい。スリッパ、カーテン、ソファ等は、ダニが多く棲むと言われているからである。だが、<ダニ制御>を全面に打ち出したスリッパ、カーテン、ソファは、小物雑貨メーカーから敬遠された。「ダニが多い」ということが、製品のイメージダウンにつながるからである。営業の難しさを感じる。

メリット・デメリット

他企業、異業種との連携で、付加価値をつけることができた。一つの出来事が、次の一手につながった。デメリットは特に感じていない。

異業種参入に際して注意すること、アドバイスなど

マーケティングの重要性、異業種、他企業との連携による高付加価値化。

業況等の動向について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度

繊維業界の自立支援(補助金)、地域資源活用事業計画に認定された。補助金、マーケティング人員の派遣。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

現在、地域資源活用の認定を受け、3年目である。満5年の支援で、残り2年のうちに売る仕組みを作りたい。しかし、結果がでるまで時間がかかるものなので、その後のアドバイス、支援も継続してほしい。

会社概要

創 立：2005年10月11日(平成17年)

資 本 金：900万円

U R L：http://www.danisaru.co.jp