

困った時の
WizBizビジネス
マッチングサービス
活用術



抗ウイルス・抗菌・消臭・防カビ+抗酸化機能のある液剤を開発しました。長期間安定的に、効果を持続できる液剤で、安全性に関して自信があります。この液剤で屋内などへの施工を依頼したいのですが、請け負ってくれる会社はございませんか。

関西でリフォーム、塗装関係の仕事をしています。一度じっくりお話を聞かせてもらえませんか。

メーカーが販売でリフォーム会社とつながる

抗ウイルス加工材で全国へ

新たなパートナーの獲得は、ビジネスの拡大に欠かせない。今年、抗菌・消臭機能を兼ね備えた抗ウイルス液剤を開発した中村・フクイヤ(愛知県海部郡)は、新商品を全国で展開するため、「WizBizビジネスマッチングサービス」を利用。新たな可能性を広げている。

抗菌が付加価値を生み出す

最近、いろいろな商品に見られる「抗菌」の文字。清潔・安全志向が高まるにつれ、この種の機能が商品に付加価値を与えている。

中村・フクイヤは抗ウイルス・抗菌機能を付加する液剤「NRC(※)」の販売を開始したところ、購入者から好意的な反響が多かった。そこで全国展開を視野に入れた営業プランが生まれた。「販売エリアの拡大を考えたが、簡単にはいかなかった」と、山田英人製造部長は、販路拡大の難しさを語る。

同社は、抗菌や防カビなどの機能を付与する液剤(触媒)の開発、製造を行っている。その液剤をあらゆる商品に吹き付けるだけで、簡単に機能をプラスできる。

たとえば、建設会社で使用される建材に抗菌・消臭・防カビ機能を持つ液剤を塗布。これだけで清潔な部屋づくりをサポートできる。カーテンに抗ウイルス機能を持つ液剤を吹き付ければ、ウイルスを長期間分解し続ける。

使い方はさまざまだが、こういった機能のプラスはメーカーだけではなしえない。吹き付けや塗布作業を担う施工会社に頼ることになる。「商品は完成した。ただ、それを使ってくれる会社との連携がとれていなかった」と、山田氏は振り返る。

「WizBizビジネスマッチングサービス」とは

企業同士の出会いをサポートするサービスです。全国5万社以上のWizBiz会員企業から届いた「買いたい」情報や商材・サービスをPRすることで、販路拡大や業務委託、受託など、要望に沿った取引先が見つかります。詳しくは▶ <http://wizbiz.jp>

造花販売から商品開発へ

そもそも中村・フクイヤとは、どのような会社なのか。そのルーツは、造花の販売を行う会社にある。ここでは、造花に「光触媒」という液剤を吹き付け、抗菌・浄化作用を高めたものを販売していた。

しかし、この液剤は、光が当たらない暗闇や低温下では安定した効果が得られない。造花を室内に置くケースも多い。ユーザーの必要に応じた商品を開発したい。そんな思いから、山田氏は液剤の開発に取り組んでいった。

多くの専門家から抗菌・消臭機能を持つ液剤について意見を聞くうちに、産学連携開発会社(東京都中央区)を紹介される。この会社では、商品開発に向けた国内外の大学と企

業との橋渡しが行われていた。ここでの勉強会に通う中で、山田

氏はナノテクノロジーと出会う。原子や分子レベルでの検査を進めていくことで、環境に左右されず長期間安定して抗菌・消臭機能を発揮する液剤は誕生した。

この時、完成した液剤には、まだ改良すべき点が残されていた。抗菌・消臭成分を水に溶け込ませるため、防水素材には弾かれてしまう。あらゆる素材に塗布し、機能を付加するためには、特殊な加工をする必要があった。

改良には加工するための材料が必要だ。ただし、ナノレベルとなると材料を持っていく会社が、簡単に見つからない。

「開発パートナーを探すことの難しさを感じられた」と(山田氏)。抗菌・消臭の機能が出るか検証を繰り返し、効果を最大限に引き出せる材料を製造している会社は見つかった。こうして完成した商品だが、抗菌・消臭効果の持続性の高さが評価され、航空機内や地下鉄のトイレなどに採用された。

「自分たちが開発した商品が、多くの人に喜ばれる。ものづくりをするものにとってこれ以上のやりがない」と(山田氏)

2008年、抗菌・消臭機能を持った液剤の完成を機に、中村・フクイヤを設立した。

全国展開に向けた販路拡大

09年、海外から新型インフルエンザが持ち込まれ、日本中が騒然とした。このニュースを目の当たりにした山田氏は「抗菌だけではなく、抗ウイルス作用を持った商品ができないか」と、新商品の開発に取り掛かった。

抗ウイルス効果のある液剤を開発する中で、もっとも重視したのは安全性と持続性。抗ウイルス商品の検査を行う北里環境科学センターで、「明確な抗ウイルス効果がある」という結果が出た。類似商品では見られない高い評価に、新商品への自信を深めたという。今年の2月、「NRC」の発売を機に販路拡大に取り掛かった。

これまでの販売エリアは、主に関東地区。その地区であれば、代理店や施工会社とのネットワークは構築されている。しかし、他の地域とな

ると、皆無に等しい。一瞬、開発時のパートナー探しでの苦悩が脳裏をかすめた。

あの時と同じ苦しみを味わいたくない。そこで利用したのが「WizBizビジネスマッチングサービス」だ。

施工の請け負い要望を書き込んだところ、すぐに関西のリフォーム会社から問い合わせが来た。話を進めていく中で、相手も商品について興味を示し、代理店契約を結ぶまで話が広がった。

「まだまだ代理店契約を始めたばかりだが、密にコミュニケーションをとれている」と(山田氏)

施工を受注したりリフォーム会社も特徴のある商品で、差別化できることに喜んでいるという。お互いに利益を享受できる。新しいパートナーが見つかったことで、今後への期待は膨らむ。ビジネスチャンスは広がった。

代理店契約に至るまで

中村・フクイヤ A社・施工業者



※ Nano Revolutionary Carbon の略

Company Profile

中村・フクイヤ 愛知県海部郡大治町花常字堀之内境34-1
従業員 5人 052-444-4616 <http://www.fukuiya.co.jp/>