



# 「ビジネスのネタ探し」講座

第2回

## キーワード「皆が困っている」にヒントあり

今の世の中を覆っている不況は「1000年に1度」とまで言われています。名だたる大企業が軒並み赤字ですが、こんな時こそ、逆風にめげないベンチャー精神が必要ではないでしょうか。縮こまるのではなく、足元をしっかり固めながら前に進みたいものです。

今回のビジネスのネタは「皆が困っているところにヒントあり」です。困りごとを解消するモノならば売れないはずはありません。どこに目をつけるかです。私は以前から、「臭い」を何とかしたいと願っていました。タバコやペットの臭いが問題になっていますが、高齢化社会を考えると、加齢

臭や寝たきりなどによる部屋でのトイレ臭、さまざまな疾患に伴う臭いの解消がより現実からです。

### 「ナノテクビーム」で「石二鳥」

そこに今まで研究を進めてきた消臭だけでなく、除菌効果もある「ナノテクビーム」の技術をくっつけて、「石二鳥」の製品の開発にこぎつきました。「ナノテクビーム付きマイナスイオン消臭器」(仮名)と名付けたこの装置を一言で言えば、マイナスイオンとナノテクビームとによって臭いと菌を除去するものです。

「ナノテクビーム」には戸室石や花崗岩、トルマリン、銅などの色々な金属や鉱物が内蔵されています。そこに電位差が生じて



ひろせ ゆきお / 1940(昭和15)年、金沢市生まれ。金沢学院大学知的戦略本部長・同大学院教授兼金沢大学大学院自然科学研究科特任教授。専門分野は計算力学。2003(平成15)年、「鳥を寄せ付けない銅像の化学的研究」でイグノーベル賞を受賞。

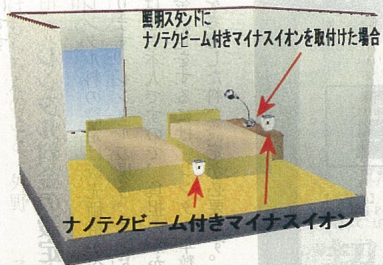
超微弱電磁波が発生します。この超微弱電磁波が空気中の水分の構造をどんどん小さくしていき、それに従いその中に含まれる活性酸素もどんどん小さくなり、この活性酸素と空気中に存在する菌とが結合することによって除菌するのです。更にこの「ナノテクビーム」の作用とマイナスイオンとの相互作用で殺菌力を最大限に高め、インフルエンザウイルスやO157、ぶどう球菌等20種類の菌が1時間以内に死滅することが実証されました。臭いと雑菌の除去は現代社会の大きなニーズといえるでしょう。

この製品はコンパクトなので、自動車の中、エレベーターの中、寝たきりの人の部屋でのトイレ臭、家のトイレなどさまざまな場所での使用が可能です。なかでも入院患者のベッドの下や脇に、置物風に置いて威力を発揮させることができます。この場合、デザインも大切でしょう。患者やお年寄りの皆さんが自らのいやな臭いを消し、

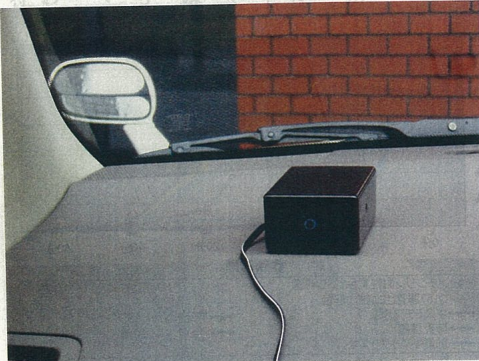
## 求められる消臭・除菌装置

# 長い目でレンタル商売

除菌された衛生的で快適な空間で過ごしてもらいたいものです。しかもできるだけ安価で使えるようにす



入院患者のベッドの下や近くに置く。消臭、除菌にも効果。この場合、デザインが特に大切



自動車の中での装置



トイレの中での装置

ることが大切です。ニーズのあるモノならば、高価でも良いという声もあるでしょうが、今の景気を考えると、できるだけ価格

### 入院患者へレンタル

さて、これからビジネスモデルの提案です。今回の製品を販売するにあたっては、入院患者へこの製品のレンタルを考えてみました。一般には、病院がこの製品を一括購入し、患者にレンタルするか、それともどこかの業者が製品を一括購入し、患者にレンタルするかですが、いずれにしてもこの製品を製造者から買わねばなりません。でも現在のような不景気な時期には、これらの方法では難しいのではないかと思います。

ここで世間一般に行われている「物の価格の決定方法」について説明します。大まかですが、大体このやり方が相場のようです。製造者(メーカー)の出荷価格は(製造原価+利益)で決まります。参考的には製造原価の2~3割乗せかと考えられます。代理店や問屋(主に商社)から販売店(小売店)へ卸す場合は、メーカーから出荷価格に通常1~2割乗せて提示します。販売店では、仕入価格(代理店や問屋からの仕入額)により売価(販売価格)を決めます。また、代理店や問屋は希望価格(販売店の売価)を設定する場合もあります。現状での売価(プライス)決定としては、メーカーへ



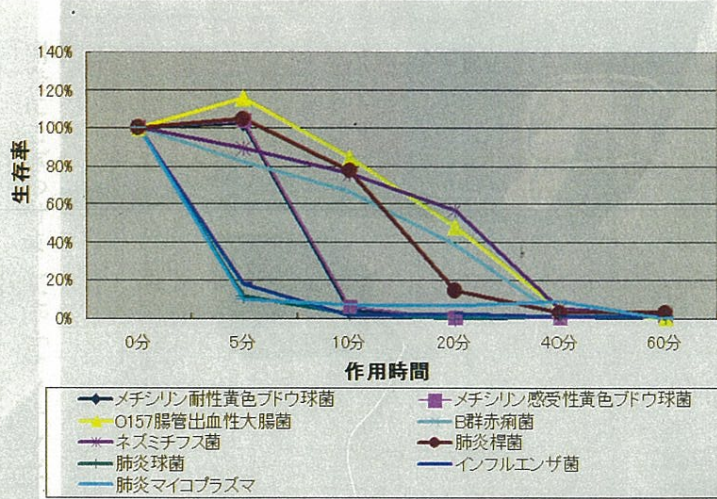
携帯電話などを使って部品も安価に仕入れることができる



リースの(売価=原価+利益)とマーケットベースの(原価=売価-利益)の考え方があります。でも、これからの時代は、製造メーカーが病院(ユーザー側)と相談してレンタル料を決め、ITVと同じく入院患者からレンタル料を徴収するわけです。つまり製造メーカーが直接このビジネスをやればよいのです。その方が、患者にとっても安く使うことができ、また病院にとっても協力費としてレンタル料の何割かが入ります。製造メーカーが主体となって、原価と少しの利益を考えてレンタル料を決定すればよいわけです。

### レンタル料金の設定

レンタル料の設定は販売価格がベースとなります。レンタルの場合、エンドユーザーは患者本人ですので、負担のかららない料金設定をするには、レンタル年数(回数)等を考慮した料金設定が必要です。それに



ナノテクビームによる除菌

より患者、病院、レンタル業者(製造メーカーでも可)共々、メリットを享受することが可能となります。長い目で見ることで、今度の不況も儲けを急ぎすぎ、貪欲になったことも一因ではないでしょうか、一年で元をとり、後は利益にするという考え方が一般的ですが、あと半年ぐらいの余裕をもったレンタル料を設定してみたらどうかと思います。商品が本物であれば、患者が退院する時や、友人、親戚が見舞いに来たとき、口コミで伝

わり、直接購入する人も現れるでしょう。その際には病院にて販売業者(レンタル業者)を紹介する等のサービスも出来る体制を作ると良いと思います。1年以内で故障したら全部取り替えてあげるのです。製造者だからこそできるサービスです。さらにIT時代の製造者には利点があります。部品を安く仕入れることが可能になったことです。これまで一個2000円した部品でも、インターネットを使えば、日本の一流品を数百円で、さらに世界中からもっと安く仕入れることも可能です。今回もアウトソーシングを薦めます。重要部品以外は、部品調達から組み立てまで一括して頼むのです。法的問題も簡単に片付きます。このように製造者側がユーザー側と直接相談してレンタルビジネスを行うことは、この製品を使う人も、紹介した側も、周りにいる全ての人をもハッピーにします。使う人は安く(原価に近い価格で使うことができる)、紹介した側にもメリット(協力費、職場環境が良くなる)があり、製造者もそれほど無理しなくてやれる。つまり三者がwin-win-winの関係で長続きできるのです。なかなか先が見えない時代ですが、ネタが良ければ銀行は融資してくれます。ユーザーに自信を持って薦められる本物商品ならば、商売はいつの世も成り立つのです。