

事業テーマ

自社ブランド潤滑剤の小型化と
潤滑性能の見える化による訴求力向上

[対象類型] 革新的サービス

[革新的サービスとの関連性] 付加価値の向上、ブランド力の強化、顧客満足度の向上

本事業への取組みの経緯・目的

当社潤滑剤のLSベルハンマーは、個人顧客層への認知度も着実に進んでいます。

メディアでの露出もきっかけとなり、ネット販売等での売上も増えており、ユーザーから高い評価を受けています。

しかし、一般家庭で使用するには既存の製品では価格も高くサイズも大きすぎて、『購入するのに躊躇する』や『使いにくい』との意見が個人ユーザーから多く寄せられておりました。

今後、LSベルハンマーのさらなる普及を見据えると、商品の小型化・低価格を進めてまずは手に取って試していただく必要があると考えました。

又、顧客へのアピール力を強める為に、LSベルハンマーの潤滑性能に数字的根拠を持たせる必要がありました。

そこで、自社ブランド商品であるLSベルハンマーの潤滑性能の見える化を実現することで、顧客へのさらなる訴求力向上を図っていくことを目的としました。

実施内容

(1)商品(スプレー)の小型化・2WAYキャップ金型の購入

既存の420mlよりも小型の100ml容器の製品化を実現します。

100ml容器は既存の420ml製品よりも手に取りやすく、また内容量も少ないため、個人顧客にとっても使い残しのリスクを減らすことができるメリットがございます。

また、キャップ部分に関しては、既存の420ml製品と同様に、2WAYキャップを採用致しました。

世の中の小型製品には、低コストで製造できる取り付け式キャップが広く採用されているますが、当社は敢えてコストのかかる2WAYキャップを採用し、自社ブランド商品に高品質・高級イメージを持たせることで、顧客への訴求力を強化します。

100ml容器で2WAYキャップを採用している商品は他に例がなく、製品化にあたっては新たに金型を購入する必要がありました。

そこで、外注先の金型メーカーに専用金型の製造を発注し、射出成形メーカーに支給することで製品化を実現致します。

(2)摩擦試験機の発注

2種類の摩擦試験機を導入

新たに高精度の摩擦試験機を導入し、LSベルハンマーの潤滑性能に数字的根拠を持たせることで、顧客へのアピール力を強めていきます。

これまで、他社製品との潤滑性能の差を比較する際には、実際に使用者自身に試用していただき、体感してもらうしか方法がありませんでした。

オーダーメイドで製作された高精度の摩擦試験機を利用すれば、摺動(前後移動)や回転における潤滑性能の違いを数字的に表記することで、自社ブランド商品の性能を正しく認識してもらうことができます。

①ベアリング・メタル用回転試験機

2本のタイヤを同じ力で回転させ、回転時間の長短を画面の秒数表示と回っているタイヤの実働を確認することで、潤滑剤の性能を実証します。

②スライド摩擦抵抗用試験機

他社製品とベルハンマーを同じ圧力や回数で2枚の金属を摩擦し、金属の摩耗の状況を確認することで潤滑性能を実証します。



2WAY キャップ仕様小型化スプレー

ベアリング・メタル用
回転試験機スライド摩擦抵抗用
試験機

事業実施の成果

・商品の小型化について

以前から個人顧客及び工場からの仕様多様化の要請があったスプレーの小型化により、取り回しが楽になり今まで届かなかった部位への使用が可能となり用途が広がりました。

一般家庭の使用者にとっては手に持ちやすく、使い勝手の良さが飛躍的に向上した上に価格も下がっていることから、今まで取りこぼしていた顧客層を広げ顧客満足度の向上につなげることができました。

世の中の小型製品ボトルには低コストで製造できる取付け式のキャップが広く採用されており、今回制作した2WAYキャップの製品は例がない為、高品質の潤滑剤の容器が使いやすいサイズや、仕様になったことにより、

他社製品との一層の差別化が図れました。

LSベルハンマーの小型化を実現させ、国内外の展示会などでサンプル品としてLSベルハンマーを配布しやすくなったことで名実ともに業界最高峰の品質を誇る潤滑剤として国内外にアピールしていくことが可能になり、LSベルハンマーのブランド力を強化することができました。

・摩擦試験機の導入について

高精度摩擦試験機の導入により、LSベルハンマーの潤滑性能の高さを明確な数値として表記できるようになったため、潤滑剤の販売促進にあたり、潤滑性能をさまざまな角度から検証でき、お客様が実際に性能を確認した上での購入に繋げることができました。

今後の展望

自社製品のスプレーは他にもラインナップがあるため他商品の小型化もいつでも可能となっています。

国内においては自転車競技、バイクレース関連等、各業界でのトップクラスでの使用や引き合いも増えつつあり、更に顧客層を広げられると見込んでおります。

また、近年では、とくにアジア太平洋地域やアフリカ諸国において急速な工業化が進んでおり、産業機械・装

置向けの潤滑剤需要が急速に拡大しつつあります。そうした市場動向を背景に、近年、アジア圏を中心とした海外から、LSベルハンマーに対する引き合いが増えております。

当社は、今年7月からタイでの販売を開始し、さらなるベルハンマーの性能を国内だけではなく海外へ向けて広め販路を拡大を目指しております。

社長・担当者から一言

社長 鈴木 豊

100mlスプレーでは日本で唯一の2WAYキャップを市場に投入できたことにより、高級潤滑剤としての評価が更に高まりました。

摩擦試験機によりベルハンマーの性能を客観的にユーザーに示すことが出来てます。

担当者 上遠野 伸枝

本事業によりこれまでに例のない2WAYキャップ仕様の小型スプレーを商品化することで顧客層も増え、弊社商品を手に取っていただいたお客様が増えたのをうれしく思います。

潤滑剤に限らずお客様のご要望・ご期待にお応えできるサービスを今後も開発できるように努力してまいります。

企業データ

【主な事業・業種】 業務用機械器具製造業・ベルハンマー（潤滑剤）の製造販売

【得意分野】 オーダーメイド産業用自動機械の設計・制作

所在地：[本社／事業実施場所]

〒270-2214 千葉県松戸市松飛台316-3

T E L：[本社／事業実施場所] 047-385-5311

F A X：[本社／事業実施場所] 047-385-5313

E-mail：info-new@suzuki-kikoh.com

設 立：昭和51年7月31日

代表者：代表取締役 鈴木 豊

従業員数：13名

資本金：3,000万円