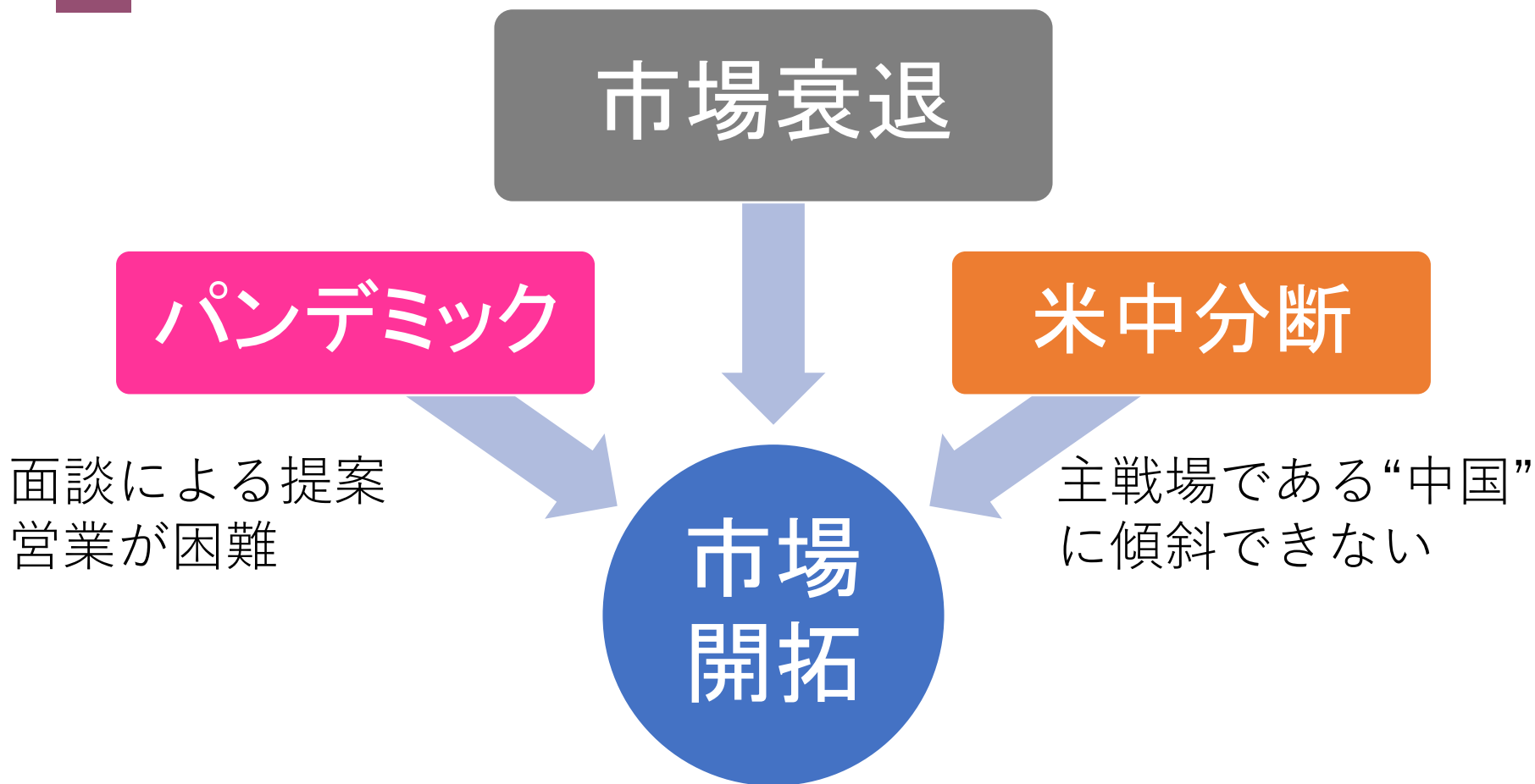




抗ウイルス・抗菌フィルム 「VBガード」

株式会社コスモテック
高見澤 友伸

当社をとりまく環境



現環境下での新たなビジネスを模索

「VBガード」 紹介

VBガード

抗ウイルス・抗菌フィルム

特定のウイルス
99.9%以上
減少

エンベロップあり・なし
両タイプに効果あり

安心

SIAAマーク
取得



SIAA
ISO 21702
抗ウイルス加工

製品上の特定ウイルスの数を減少させます
無機剤・練込
表面層
JP0612551A0001W

SIAA
ISO 22196
抗菌加工

無機抗菌剤・練込
本体
JP0122551A0002T

透明フィルム

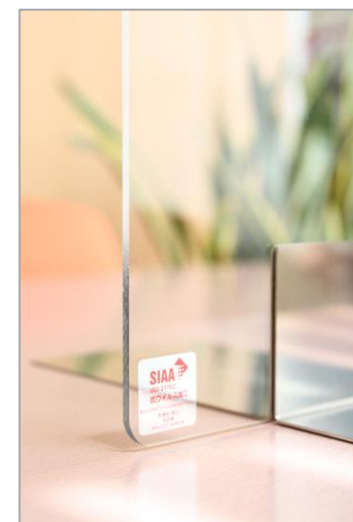
傷がつきにくい

簡単にはがせる
タイプ
と
しっかり貼れる
タイプ

アルコールや
次亜塩素酸水
で拭き取りOK!

99.9%以上のウイルスが減少!

「VBガード」 利用例



「VBガード」 販売ルート

- A4サイズ 1枚 800円
- BtoB向け販売が中心

顧客	業種	用途
BtoC企業	小売店／ホテル など	顧客に対する安心感の提供
一般	製造業 など	従業員に対する、また来客に対する安心感の提供

- BtoC販売を計画中（未定）

開発経緯／販売

【開発】

- 大手企業との共同開発
“**声がかかった**”
- 開発に特に困難なし
“**自社技術の横展開**”

【販売】

- 商品認知、プロモーションに苦戦
“**地域軸**”で提案中

やはり難易度は、開発 ≪ 販売

“一般向け商品”への参入

- BtoBの製品開発型メーカー
 - ディスプレイ向け内部部品
 - 半導体／電子部品向け製造工程用テープ



- 一般向け商品へのチャレンジ

- wemo
- 素肌シール



- VBガード



参入における課題点

販売面

「売れなければゴミ」

「つくるのは簡単、売るのが大変」

- マーケティング／ブランディング
 - 常に課題は、“認知”と“プロモーション”
- “得意分野”に集中
 - 自社ですべてをやらない（やれない）
 - よいパートナー（+支援機関）を見つける
 - 相互補完、チームで実施