

## 先進企業トップが語る 外部パートナー活用戦略

「無光触媒。それは文字通り、光を必要としない触媒です。光触媒が光をエネルギーとすることで触媒作用を発揮し、環境を浄化すると期待されるのに、無光触媒は光のない状態でも触媒作用を発揮します。つまり光の届かない屋内にも使えるのです。」国電防災の代表を務める本田氏はそう話す。

この無光触媒、ベンチャー企業と大阪市との共同研究開発によって誕生した新製品。その画期的発明から、特許も取得している。国電防災はその頃、事業拡大として環境貢献事業を考えていた。そして、この無光触媒を知り「これだ」と確信。開発者に直接会いに赴いた。それはまだ無光触媒が特許を取得する前。同社がいち早く注目したのだ。この熱意を受けた開発者は環境貢献利用ならぜひと、無光触媒の販売・塗布加工を快諾。無光触媒商品「オキシアップ」はこうして誕生した。

「無光触媒は紫外線が不要なことに加え、密着性・耐久性が強い、透明で養生が不要、有機溶剤不要、施工コストが安いなどの長所をもちます。そしてその触媒作用から、抗菌・防汚効果、さらに屋内ならではの問題である「臭い」を絶つ、つまり消臭効果も発揮するのです。」これら効果から、大阪市も、病院・学校・公共施設などに無光触媒を使用。同社でも、住宅、マンション、飲食店、乳幼児プレイルームなど、幅広いニーズがあるという。「屋内施工が可能なのは最大の強み。またシツクハウスの問題もあり、ニーズはさらに広がるはず。商品が良いのは間違いない。後はどれだけこの商品を認知してもらえるか。それが勝負です。」それゆえ同社は、パートナーとなる代理店と共に、オキシアップ

を広めていきたいと考えているのだ。だから、施工・販売に必要なものは全て惜しみなく提供する。施工マニュアル、施工実績、大阪市の実験データ、施工効果を測定したデータベース、施工した屋内等に貼るステッカー……。ステッカーはオキシアップの宣伝にもつながる。このように同社は、代理店に手厚いフォローを行っているのだ。「モノだけ提供して『はい売って』では、やり方が分からない。そういう無

責任なこととはしたくないんです。」販促材料の提供に加え、情報の提供、そして同社からのお客様紹介も行いたいという本田氏。「こうしてオキシアップのブランドをみんな育てたい。そして代理店自身も大きくなってほしいんです。」今、同社では、工務店に対して住宅の標準設備にという提案や、公共施設に対する提案などを積極的に展開。まさにオキシアップを広めるブラッグシツプの役割を果たしている。

# 無光触媒「オキシアップ」のブランドを、パートナーと共に育てていきたい



### 特許取得の無光触媒で環境に貢献 有限会社 国電防災

kunidenbousai Ltd.  
(滋賀県 草津市)

設立:2006年4月  
資本金:300万円  
従業員数:5人  
売上高:初年度のため実績なし  
事業内容:◎電気工事の設計・施工◎消防用設備の設計・施工・関連商品販売◎無光触媒オキシアップの総販売元および塗布加工◎ショップサイト運営  
<http://kuniden.com/>

代表取締役  
**HONDA KUNIMATSU**  
PRESIDENT  
**本田 国松**