

「太陽油脂」

1 課題 Problem

- 河川や海の泡立ち(富栄養化)を引き起こす合成界面活性剤問題
- アレルギーや肌荒れを訴える消費者の増加
- 成分や製造工程が不透明な製品が多数流通

4 解決策 Solution

- 石けん・シャンプー・洗濯洗剤などの製造販売
- 天然原料(パーム油・ココナッツ油等)をベースにした安全な処方
- 製造工程の環境負荷低減(排水浄化システム、再生可能エネルギー利用)
- 工場見学やイベントによる消費者教育

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 「人と環境にやさしい、本物の石けん」
- 合成成分不使用+成分全表示という徹底した透明性
- 長年の研究による高い洗浄力と肌へのやさしさの両立

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 創業100年の歴史とブランド信頼
- 成分表示の透明性と環境配慮の実績
- 独自の製造・排水浄化技術
- RSPO認証・Y-SDGs最高ランク認証取得

2 顧客セグメント Customer Segments

- 環境意識が高い層(エシカル消費志向)
- 敏感肌・アレルギー体質の人
- 小さな子どもを持つ家庭
- 生協や自然食品店を利用する層

8 主要指標 Key Metrics

- リピート購入率
- 顧客満足度アンケート
- 環境負荷削減量(CO₂削減、水質改善効果)

5 チャネル Channels

- 自社オンラインショップ
- 自然食品店・エコショップ
- 百貨店・生活協同組合(生協)
- 学校・地域施設での販売やイベント参加

7 コスト構造 Cost Structure

- 天然由来原材料の調達(パーム油、ココナッツ油等)
- 製造・品質管理コスト
- 環境対応設備(排水処理、再エネ設備)
- 研究開発費、マーケティング費用

6 収益の流れ Revenue Streams

- 自社ブランド製品の販売
- 他社ブランドのOEM製造
- 定期購入(サブスクリプション型)販売