

|              |                              |             |              |
|--------------|------------------------------|-------------|--------------|
| <b>3類型</b>   | 文化財、自然の風景地、温泉<br>その他の地域の観光資源 | <b>通巻番号</b> | 1 - 20 - 004 |
| <b>地域資源名</b> | 豊富温泉                         | <b>認定日</b>  | 平成20年7月4日    |
| <b>地域</b>    | 北海道豊富町                       | <b>所管省庁</b> | 経済産業省        |

**事業名：** 乾癬病やアトピー性皮膚炎などに効能があるといわれている豊富温泉の成分を生かした乳液・クリーム等の開発

会社名：株式会社インダストリークリエート・コーポレーション

連絡先：TEL：0162-82-2050

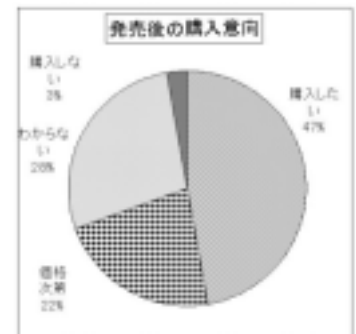
所在地：北海道天塩郡豊富町西1条9丁目

FAX：0162-82-2354

H P：http://www9.ocn.ne.jp/toyotomi/

### 事業概要(新たな活用の視点)

- ・当社はこれまで乾癬病やアトピー性皮膚炎などの慢性皮膚疾患に効能があるといわれている豊富温泉の成分を活用した温泉濃縮水と石鹸を製造・販売してきた。
- ・本事業では、課題である石油臭の低減を研究するとともに、利用者からの要望の大きい乳液・クリーム等の化粧品の開発及び石鹸の改良並びにシャンプーの開発を今後4年間にわたり行い、本計画終了時の売上を7000万円と見込む。



【アンケート結果】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### 競争力

- ・医療機関と連携したモニター調査および購入者の追跡調査によるデータを広く公開することで、ステロイド剤やアトピー化粧品といった競合品や類似品との比較による優位性を訴求し競争力強化につなげる。

#### 市場性

- ・アトピー性皮膚炎患者の人口あたりの割合は、年齢ごとに1割前後(乳幼児から大学1年生まで)に達するなど(「アトピー性皮膚炎の有病率の推移」厚生労働省 2000年～2002年調査)、市場ニーズは高い。
- ・乳液の試作品を開発し、アトピー性皮膚炎を含む慢性皮膚疾患患者の多い当社会員にアンケート調査を行ったところ「購入したい」が47%という結果がでている。

#### 販路

- ・まずは既存の顧客3000人に対して新商品の告知を行い優先販売をしていく。その後、全国の患者会やNPO法人との連帯を深め、アンテナショップやパブリシティの活用を行っていく。



【大地恵泉】



【豊富温泉せっけん】

### 地域資源における関係事業者との連携

- ・PR活動は豊富温泉の宿泊施設や患者支援団体等と連携をする。