

東三河ビジネスプランコンテスト2002

テーマ

確かな安心と満足の
車いす工房

申
込
者

氏名 フリガナ ハラダ マサヒロ

原田 昌宏

年齢 33 歳

申込者住所 〒 440-0895

豊橋市花園町60

メールアドレス

kfactory@mx2.sala.jp

TEL 0532 - 52 - 9039

FAX 0532 - 52 - 9039

開発対象(開発事業・製品・サービス・システム)とどの程度までプランがあるか(アイデア・試作品・完成品)
()内は 印をつけてください。

オーダーメイド車いす(生活用、スポーツ用)の修理及び販売。車いすのクリーニング。
スロープからトイレ、浴室、キッチンにいたるバリアフリー化工事一式。
段差リフト、階段昇降機などの福祉機器、修理、販売、施工。
パソコンによるグラフィックデザイン、各種ポスター、広告デザイン、ホームページ作成。

セールスポイント(特色)

自らの体験をもとに障害者や高齢者の立場に立ち、いつ何時障害を持つ身になっても快適な社会生活を営み続けられるよう、利用者の側に立った的確なアドバイスや商品を提供する。

競合商品(ライバル)

一部の車いすメーカーによる病院などへの訪問修理。

申込者のプロフィール(経験・能力)

代表者もスタッフも長年にわたり車いす使用者であり、自らの経験をもとに、利用者側に立った的確なアドバイスが出来る。
経験を元に相手の立場で、考えることが出来ます。

外部協力者と役割分担

車いすを楽しむ会、豊橋身体障害者協会、などの障害者団体とのつながりを活かし、今後の情報提供が期待できる。

販売方法(売り方)

各種障害者団体との連携による販売、マスコミによる情報の提供クチコミによる情報の輪を作る。

商品化方法(つくり方)

実際の使用者との対話により、障害者自ら考案し、話し合い、提供することができる。
使用者に合った車いすの提供。

顧客(企業、個人・国内、海外・その他)

個人ユーザーが中心(東三河に約4000人の使用者があり、一時的使用者はその倍数と考えられる)
介護ショップ、病院、老人ホームなどのサポート的な業務。

事業化にあたっての課題

(重要度順に番号をつけてください。)

(2) 資金調達

(4) 人材補充

(1) 販路開拓

(3) 技術支援

() その他()

顧客のメリット

健常者ではなく、同じ障害者が対応するので言葉に出来ない部分を利用者側に立ち、考える事が出来、しかも的確で早い修理が可能になる。