

ヒットのヒント

ショウエイ

ドッグトレーナーでショウエイ販売促進企画室に勤める辻亜里さんは、泡で汚れを落としたり、超音波でマッサージする犬専用風呂

開発した辻亜里さん

「ディー・フレンド」を開発した。ろ過装



置大手としての技術を転用、ドッグトレーナーの経験をフル活用し、入る犬も入れる人間も快適な風呂を作った。定価約百三万円する業務用大型風呂を発売したところ一年で予想を上回る二十台を販売、問い合わせも相次いだ。四月から家

庭で使える小型（四十五万円）も売り出した。

持病がある犬が増えていることを知ったのがヒント。「皮膚病の犬をシャンプーなしで洗えたり、関節痛を和らげる風呂なら二一匹はある」と見込んだ。周囲を説得するためビジネススクールに通学し、学校で優秀賞に選ばれるほどの綿密な企画書を練り上げ、開発に着手した。

犬の入浴、飼い主も快適に

苦労したのはデザインだ。角を取り容積を減らし水の無駄を省いた。人が作業しやすいよう、おけの前後をへこませたり、足元につま先を入れる空間を作った。「ペットショップのオーナーは大半が女性。店のイメージを損なわない色を選べるのが重要と考え、六

百色をそろえた」

おけの横幅は九十センチ。ほとんどの大型犬は入浴できる。だが体長一メートル超あり閑節が悪い辻家の超大型犬は惜しくもアウト。「そのうち入れる風呂を作つて上げる」と言い聞かせているが、納得していない様子。課題が残った」と笑う。



ショウエイの犬専用風呂「ディー・フレンド」