

〇〇するだけ

簡単装着・肩腰のコリを改善する「コリコランワイド」

2024年はテレワークからオフィスワークに戻す企業が増えるなどコロナ禍からの揺り戻しで、前年より外出する人がさらに増加した。その結果、時間効率を高めたいというニーズが高まるとともに、夏場の猛暑で疲れを感じる人も増えた。そこで、操作や手間が簡単、暮らしを楽にする商品が人気を集めた。

本稿ではまずパナソニック株式会社の高周波治療器「コリコランワイド」のヒット要因、マーケティング面の施策について述べる。

1. 装着感、薄さや重さへのこだわり

パナソニックの高周波治療器「コリコラン」シリーズに2023年12月新たに加わった「コリコランワイド」は、肩に羽織るように簡単に装着でき、日常生活に溶け込むように肩コリを治療できるすぐれものだ。

■「コリコランワイド」装着イメージ



出所：パナソニック商品情報サイト

開発前に実施した「コリコラン」のユーザー調査では、短時間しかつけていない、治療したい範囲が広くてカバーできない、コリの箇所が手が届かずしっかり装着できない、といった課題があることが判明したという。

そこで様々なタイプを試作する中、肩コリに本当に悩んでいる人が一日中使い続けられるような

デザインを目指した結果、アタッチメントに入れて服の上から1枚羽織るような感覚で使えるウェアラブルデザインにすることで、毎日気兼ねなく使えるようにした。また、アタッチメントの生地も縫製ではなく、糸を使わない圧着工法にすることで、体や服になじむようにして、治療器に見えないような色合い（ブラック／グレージュの2色）、生地感としている。

■「コリコランワイド」本体とアタッチメント



出所：パナソニック商品情報サイト

また、服の下で着用しても気づかれられないような薄さを目指すため、先行機種の「コリコラン」では厚さ2mmのコイン型電池を採用したのに対し、「コリコランワイド」では厚さ0.45mmの薄型軽量のパウチ型電池を採用。但し使用時間の長時間化との両立を図るための設計には時間を要した。

さらに、「重さ」にもこだわっている。総重量を約120gに抑え、体の前面にかかる部分の先端にあるバランスを取るための重りも、軽いと後ろにズレてしまい、重すぎるとのしかかっている感覚になるため、モニター調査を繰り返すことで、最適な重さのバランスとしている。

2. 高周波ならではの“ながら使い”が可能

そのほか「コリコランワイド」の商品特徴は以

下のとおりである。

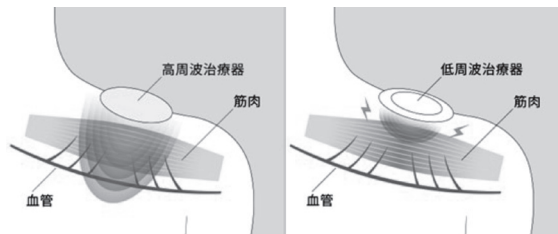
①血管に作用してコリを治療

低周波治療を始め、一般的な肩こり治療の多くは筋肉に作用し、短時間で表面の筋肉をピリピリと刺激・収縮させることによりコリを緩解する。

これに対し、高周波治療は血管に作用し、無刺激で低周波では届きにくい身体組織まで深く浸透。コリの患部に到達して血管を拡張させ、血行を促進しコリを改善する。

刺激や臭いがないため、仕事や日常生活の邪魔をせず、“ながら使い”ができるため朝からつけておけばいつのまにかコリを改善できる。

■「コリコランワイド」本体とアタッチメント



出所：パナソニック商品情報サイト

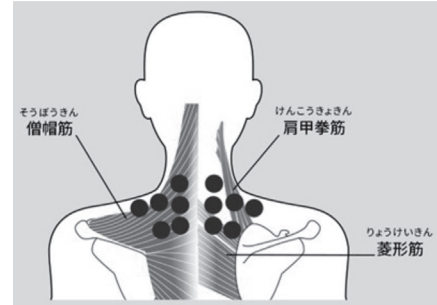
社内調査では、相対的にコリの症状が重度の人が効果を実感しやすく、約4～5時間程でコリ改善効果が実感できるという結果が出ている。

②高周波デバイス 12個分をコリのポイントに最適配置

コリは、長時間同じ姿勢をとり続け、筋肉が硬直して血管を圧迫し血行が悪くなると、疲労物質が蓄積することで引き起こされる。

肩まわりの筋肉にはたくさんの血管が通っているが、高周波パルスを肩まわり全体に、広範囲に照射することで血行を促進させ、肩コリを改善する。

■肩まわりへの高周波デバイス配置イメージ



出所：パナソニック商品情報サイト

3. レンタル・サブサービスの積極利用が売上に貢献

価格はアタッチメントとのセットで38,610円(同社オンラインストア・税込)。拡販のための施策として、発売前からプレゼントキャンペーンを実施。購入後、キャンペーンに応募すると、全員に最大5,000円分の現金キャッシュバックまたは電子ギフトがもらえるという内容だ。(現在は終了)

また、短時間の試用では効果がわかりにくいため、「レンティオ」「kikito」などのレンタル・サブサービスにも積極的に出品。これらの施策が功を奏し、発売後約9カ月で同社計画の約5倍を売り上げた。

そして、2024年12月にはかねてから多かった「腰のコリにも使いたい」「肩と腰の両方を同時に治療したい」といった声に応え、「コリコランワイド(腰用セット)」を肩用セットと同価格にて発売。

今回も薄さにはこだわり、本体が最大で約8mm、腰アタッチメントは約5mmと、目立たずに装着することが可能である。

「コリコランワイド」は先行機種ユーザーの機能面、感情面の不満を払拭し、その価値を顧客体験していただくことで購買意欲につなげた好事例と言える。