

【第 356 回朝食会結果】

(株)ニットー代表取締役、(株)アルケリス代表取締役 CEO、藤澤秀行氏をゲストに 製品開発から販売までウェブ・メディアを活用した経営戦略・製品 化までの体験事例を教授いただきました！

初夏の兆しも感じる 6 月 20 日(火)8 時 15 分より、HOTEL THE KNOT YOKOHAMA において 37 名の出席で、(株)ニットー代表取締役、(株)アルケリス代表取締役 CEO、藤澤秀行氏をゲストに「『経営雑感』～中小製造業から世界を目指すものづくりベンチャー起業へ～」と題して、スライドを放映しながら講演いただきました。



加藤卓郎会長より、早朝から多数ご出席頂いていますことにお礼を述べ、講師の活躍を紹介していただき、事務局より、連絡事項を報告し講演に入りました。(以下、講演の要旨です)

最近 4 年間で「ガイアの夜明け」「モーニングショー」「ニュースゼロ」などテレビ・ラジオの出演が 49 回、動画の再生回数は世界も含め 160 万回です！

過分な紹介をいただき、今回このような機会をいただきありがとうございます。まだまだ、若輩ですが私が行ってきたことをお話させていただきます。

テーマとして、中小製造業から世界を目指すものづくりベンチャー起業へ、ということでお話させていただきますと思います。

皆さん、ここでクイズです。さて、49 という数字はなんでしょう。私の会社に因んだ数字ですが、最近 4 年間で 49 回、2013 年からは 70 回となっております。これは、テレビ・ラジオの出演回数です。わかりやすいところでは「ガイアの夜明け」、ニュース番組では「モーニングショー」「ニュースゼロ」「モヤモヤさま～ず」、先週は「ぐるぐるナインティナイン」で製品を紹介されましたが、中々、中小企業の会社を知ってもらう機会が少ない中で、メディア戦略ではありませんが知ってもらう機会を作って、当社及び製品をアピールすることも行っております。

クイズ第 2 問です。160 万回、何でしょう。これは動画の再生回数ということで、昨今はテレビ・メディアよりもユーチューブとか SNS が見られていますが、10 年位前から少しずつ動画とかも行っており、累計数字ですが世界でも見ていただいているということです。

私は、横浜生まれ、横浜育ちでして横浜国大の出身です。横浜青年経営者会の会長もしております 3 年目になります。会社は、横浜市金沢区のベイサイドマリーナの目の前にあり、約 50 年中小製造業を行っております。

2004 年から 4 年間で 3 社 M&A を行いました。借金のある会社は引き継がないほうが良いと反対をしましたが、実際に引き継いで私が社長になり事業を回していく中で 4 つのメリットがあると感じました！

メインの事業としましては、金型からスタートしましてプレス板金加工、機械加工、治工具設備など金属に関わるものをメインにしながらものづくりを行ってきました。

その経過に大きなターニングポイントがありまして、2004 年から 4 年間で 3 社 M&A を行いました。1 社目は伏見製作所で、当社の顧客でしたが、その頃は M&A と言われていない中で、伏見製作所の社長が病気になられて仕事を続けるのが大変な状態になり、後継者がいない状態の中で父が社長の時に伏見製作所の社長より「うちの会社を引き継いでくれないか」と言われ、借金が結構あったので、その当時私は専務という立ち位置で、後々会社を引き継ぐので借金のある会社は引き継がないほうが良いと反対をしましたが社長は引き継ぎました。



実際に、引き継いで私が社長になり事業を回していくのですが、行っていく中で実は4つのメリットが感じました。その一つは、売り手会社の社員の継続的雇用。2つ目は、伏見製作所の顧客も引き継いでくれたことにより製品が安定的に供給でき喜んでくれる。社長さんもハッピーリタイアで喜ばれました。

その結果、短期間でビジネスを広げられました。中々製造業は設備を買い、設備を動かせる人を育てて、そこから仕事をとる、中々事業を一気に拡大することは難しく、ベンチャー企業でものづくり、設備を買って行うことが少ない中でM&Aのメリットと感じました。

翌年には、田辺製作所、3年後には、小池慎一製作所とM&Aを行い、何れも後継者がいない会社でした。

事業も広がっていきまして、金型部品加工、機械加工を行ってきましたが、ものづくりの会社は、基本的には分業で行っておりまして、当社の強みとして小さな会社ながら製品開発から一貫生産が出来る状況になり、製品開発をスピーディに行えたり、品質も安定化しました。製品開発の上流の企画も行い販売もやろうということで所謂、自社製品も取り組んでいこうということで10年前から動き出しました。

無料のツールを使ってネットに上げたら取り上げられ、クラウドファンディングをして支援をいただきながら製品化し世界と取引ができ累計で5万台を販売することが出来ました!

それまでは100%下請けの会社で、顧客から言われたものづくりをしていた会社でしたが、顧客に頼らないで自社の製品で売上を立てていきたいということでやりだしました。その自社製品第一号がトリックカバーと言う製品です。(製品を動画にて紹介)

iPhoneのカバーでヌンチャクのように振り回せるカバーで、キャッチコピーが「無駄に格好いいヌンチャク系 iPhone ケース」で、特徴は振り回してもOKで、スタンドの機能やバンパー機能もあり、落としても割れない機能も持っておりおます。

何故、このようなものを造ったかと言いますと、私が欲しかったからです。普段は精密なものを造っており、最初は工業的な製品を作ろうと思い、製品にするつもりはなくネタとしてつくりましたが、ネットに上げたら面白いとバズった状態になりました。何故上げたかと言いますと「おバカものづくり祭り」という2012年のエイプリルフールの日に変なものを作ってみんなで楽しもうということになり、中小企業が出展して色々な面白いものがある中で当社のiPhoneケースが「面白い」「これ買いたい」という話が来たので自社製品にしちゃおうとやりだしました。

まず、行ったのがクラウドファンディングです。2012年頃はまだまだクラウドファンディングは知られていない状態の中、6週間で50万円を目標に行うなかで、色々な活動報告という形で、金型や作成や加工を動画に撮っていき、ユーザーから面白いねとか反応もしてくれたり、色々な声も集まってきました。

私も、お客さんとキャチボールをしながら行っていましたら、支援者数、達成率も一位をいただきました。

ホームページをつくり自社サイトで販売を開始しました。これが自社製品第一号で、中小製造業としてクラウドファンディングを行ったのが日本で初めてだったので、メディアでもとりあげられましたが、私が衝撃だったのは、「きゅーぱみゅぱみゅ」とか渋谷パルコのニュースも乗り越えて「iPhone ケース発売開始」の動画アクセス回数がランキングで1位になったことです。中小企業でも色々な人に注目されることが出来るんだと思いました。



ウェブに取り上げられると様々なマスメディアにも取り上げられました。実際にメディアに取り上げられただけでなく、経産省、神奈川県等の工業的な賞などもいただきました。iPhone ケースは世の中に何千も出ている中で注目をされたことは有り難かったと思っております。

そんな中で動画を日本語で出していたが、海外に閲覧されて海外のニュースサイトで翻訳され、勝手にサイトがだされ注文も戴くようになり、世界43カ

国から注文を戴く事ができました。

自分が楽しむために造った製品でしたが、無料のツールを使ってネットに上げたら取り上げられて、クラウドファンディングをして支援をいただきながら製品化をしました。世界と取引が出来たということは、自分の中では新しい発見だと思っております。累計で5万台を販売することが出来ました。

振り返りますと始めから狙って

やった訳ではなく、結果的に公開型製品開発「オープンイノベーション」みたいな形だったなと思っております。製品の企画をネットに上げたら、ユーザーから面白いねと言われ、試作をネットに上げるとユーザーからどんどん意見がだされ、意見を反映しながら製品開発をしていくことで、非常に短期間でお客さんのニーズに合う開発ができました。中々、今の時代は広告とか宣伝は見向きもしませんが、どういう状況が信頼されるかと言いますと、口コミとかで口コミ力が強かったと思っております。

多くの方に知って頂いておりましたので、じゃ、売り出すときには、既にお客さんがいましたので大きな追い風になりました。

アイディアの状態からネット上に公開することで市場調査が出来、この製品が市場に受け入れられるのか生産する前に分かり、短期間で顧客のニーズに合った製品を開発、販売に繋がりました!

私が思ったのは、製品開発を色々な会社から依頼された訳です。請負でやって来ましたので、その時に、良くないと思ったのが今までの製品開発ので、まず、アイディアを思いつきました。アイディアを思いついたら真似されてはイケないので情報をクローズする。隠した状態でリサーチをしても限られた範囲でのリサーチしか出来ない。資金調達も銀行か自己資金でやる。ものをリリースしようという時に、市場調査がしっかり出来ていないので、顧客のニーズにマッチしていない製品を作り出してしまふ。本人は独りよがりで一気に大量生産をしてしまふ。全然売れない状態になってしまう。知らないから売れないと大量に広告費を使う。製品開発の泥沼みたいなものがあるなというのが携わっている中で思いましたが、逆に今回やれたのは、アイディアの状態からネット上に公開したり、試作などを造っては公開することで市場調査が色々な所から出来るので、この製品がどのくらい市場に受け入れられるのか生産する前に分かる訳ですので、短期間でお客さんのニーズに合った製品が開発出来、販売に繋がられました。

また、「魔界道の夜」に出演しまして、エンジニア達が究極のアイディアで競うものづくりバトルで、扇風機を改造してファンを使って走らせ、25mで折り返す50m走を行う、人形を改造して8mの綱上りをしましょうという大会で、日産自動車さんも出場しましたが、色々な製品開発をする中で番組から声をかけていただきました。1.5ヶ月かけて開発を行いました、楽しみながら行い印象深い取り組みでした。

アシストスーツ「アルケリス」はじっとしていても楽にする、座っている状態でも楽にする、今までにないユニークな製品です! (アルケリス装着デモ風景)▶

最近取り組みましたのは「アルケリス」という製品で、この製品は立ち仕事で、色々な仕事で共通の悩みが腰痛、足の浮腫、足の裏の痛みなどで立ち仕事の方が非常に悩まれているということで、立ち仕事の悩みを解消するために造ったのが、世界から立ち仕事のつらさをなくする、アシストスーツの「アルケリス」です。(装着実演いただきました。立ち姿勢だがイメージとして高い椅子に座った状態で仕事が出来。座った感じで仕事が出来。足腰の負担がなく長時間立ち仕事が出来。簡単に移動が出来、バッテリーも必要ない)

元々の製品開発のきっかけは、医療現場で内視鏡外科手術をする先生から、手術中10時間も経ってするので疲れを軽減できないかというのがきっかけです。

じゃ、椅子を取り付けようということで開発をスタートし、工学系の大学先



生、デザイナーなど色々な連携、産学連携でスタートしました。

試作を作りましたが、なかなかロボットのような動きになって使えなく開発を重ねて 14 号機まで作って製品化することが出来ました。これも、アイホ iPhone ケースと同じ開発の方法で行いました。試作の段階から公開をして色々な意見を聞くオープンイノベーションで行いました。

ネット上だけでは難しいので展示会に出して意見も聞きながら製品開発をし、今までにないものを開発しました。どんどん公開するなどメディアも活用しました。

ネーミングも大事でして「アルケリス」名義は、ギリシャ神話っぽい、アキレス腱、足をイメージするネーミングですが、歩ける椅子、あるけりすと言うように振ったものになっています。

この言葉が口込みで伝わるというのが大事で、この製品の機能を説明するのが難しく覚えてもらうのが難しいのですが「歩ける椅子」だから「アルケリス」というようにしますと覚えやすいですし、人に言いたくなるネームです。ヒントにしたのが、アスクルで明日来るからです。

メディアにもこの製品は歩けるのだからアルケレスよと言うことで口コミが広がっていくところも狙って上手くいったと考えております。

アシストスーツは世の中で色々ある中で、パワーアシストスーツは動力をつかって動きをサポートするものですが、「アルケリス」はじっとしていても楽にする、座っている状態でも楽にするので、静の状態でもサポートするという、今までにないユニークな製品です。

厚生労働省の実証実験で 41%の疲れが起きない、JIS 規格も取り、世界三大デザイン賞、グッドデザイン賞、ものづくり大賞等もいただきました!

「アルケリス」は脛と腿で支えて座れますので背骨が S 字に保たれて体感が安定し、腰痛になりにくい製品です。

厚生労働省の実証実験で 41%の疲れが起きない、JIS 規格も取りました。今迄にないない製品なので経産省が新たに設置した規格も取らせていただきました。

多くの方に知ってもらうために、多くのショーにだして世界三大デザイン賞、グッドデザイン賞、ものづくり大賞等もいただき、正に、iPhone ケースと同じようにやれたと思っております。

動画を見ていただくことで海外でも認知されるようになってきました。立ち仕事全般に使えることから、医者だけでなく色々なところで、工場とか広がりつつあります。

ここで、(株)ニッターからスピノフした形でものづくりベンチャー企業を立ち上げ、2020 年アルケリス(株)にしました。

アルケリスは企画・販売でものづくりはニッターが行っており、今まで一緒にパートナーとしてやっていただいた企業や大学、横浜市にも協力をいただいております。問い合わせの半分は海外ですのでシリコンバレーにオフィスもつくりました。今は、医療系が 40%、工場系が 60%と差様々な企業で使っていただいております。

2021、2022 年から海外の展示会にも出展するようになり、4 月にはドイツのハノーバーメッセにも出展し反響をいただいております。

今年の 1 月には、西村経産大臣にもブースに来ていただき、スーツを着用いただき好印象もいただきました。とお話しいただき、最後にアルケリスのブランディング動画放映を観ましたが、藤沢社長の常に前向きな発想から日々活躍されている姿が感じられ、一石を投じた朝食会となりました。



archelis

キャンペーン実施中

キャンペーン価格 **398,000円/台**
通常販売価格 498,000円/台

