ネットワークで取り組む中小企業のモノづくり
商品に関わるすべての人々が All Win の関係であれ

斎藤　宅司（さいとう　たくし）
株式会社斎藤商会 代表取締役社長
二本松市

中小企業のモノづくり

当社を含め、中小企業におけるモノづくりは、商品開発にかかる資金、人材、体制面などの課題も多く、アイディアはあっても自社単独での商品開発には限界があるというのが実情です。また、貴重なアイディアを商品化まで漕ぎつけたとしても、資本力のある大手企業から同様の商品が発売され、価格競争についていけないといった話もよく耳にします。当社は製造業ではありませんのでなおさら権利化が重要です。商社ならではの視点を活かし、先代から信頼関係でつながった仲間たちとのネットワークで商品開発に取り組んでおり、今回はその事例の一部をご紹介します。

当社の取り組み

当社は、特に木工機械、電動工具などの建築機械工具とそれに関わる刃物などの先端工具を主力として販売している商社です。県内に小売りの店舗４店舗を構え、独自に商品開発した商品等は商社、問屋様への卸と、メーカー的な取り組みもしております。

私は、創業者である先代より会社を引き継ぎ、小売店ならではのお客様からの貴重なご意見と情報をメーカー、製造元へお伝えすることで、より現場主義の製品が世に出ることでお客様に喜んでいただける All Win の関係でいられるようお手伝いをしたいと思っております。

新たな使い方も商品開発

商品開発といえば世の中にない新商品を生み出すことに目が行きがちですが、当社では既に存在している商品を新たな使い方で提供することも商品開発と考えます。

以前、当社が携わった開発商品（企画商品）が、世界№１の電動工具メーカーからも称賛された、廃盤クラスの商品が花形商品に生まれ変わった事例を紹介します。

ある時、海外の電動工具メーカーさんが「斎藤

商会さんでこんなものは扱えませんか」と持参してきたのが電動サンダー（紙やすりを取り付けて使う電動工具）でした。そのサンダーは自動車板金等で利用されていた同メーカーさんの本来ならば廃盤クラスの商品で、当時の木工業界ではほとんど売れていませんでした。

せっかくメーカーさんもいろいろと材料を持参されていたので、「物は試し」といろいろ削ってみました。まず金属研磨を試してみると確かに研削力は抜群で、当時の日本で一般的に使われていた「仕上げサンダー」と比べても格段に研削力がありました。少し興味がわき試しに杉の板を削ってみると驚くほど綺麗に仕上がりました。かつて大工時代鉋かけには自信のあった先代もその仕上がりには驚いたようです。当社としては、このサンダーを、大工さん、建具屋さん等の木工業界に拡販できると確信いたしました。

優位性を持った販売展開

このサンダーを先駆けとして販売していくにあたり当社が優位性を持った販売展開が必要でした。このサンダーは売れてないとはいえ、他の電動工具メーカー各社からも同等品が発売されており誰でも手に入れることができるからです。

この「気づき」を当社が優先的に販売できないか？まずは今回のメーカーさんに協力を依頼し、「日本の木工ルートを開拓することにつながる」ということで協力いただくことができました。よりオリジナリティを出すため、当社が準備した別の収納ケースに入れ替え、必要と思われる消耗品をある程度セットに組み込みました。さらに、当時ホルムアルデヒドなどのシックハウス症候群対策が話題となっていたため、環境にやさしい天然素材100％のワックスを取り扱う業者さんと連携し、権利化されたこのワックスをセットに組み入れることにより当社の優位性を実現しました。

電動サンダーのオリジナルセット

製品がもたらした All Win

販売に向けた商品の準備が整いましたが、「綺麗に仕上がります」と訴えるだけでは当社を知らないお客様からは見向きもされません。ただ、実際の商品を知れば必ず購入していただける自信はありましたので、ならば「お客様の目の前で実演して見せればよい」と問屋さんを通して展示会に出展させていただきました。

初めて出店したのが、いきなり名古屋の国際木工機械展、当社の実演コーナーには人だかりができ、人だかりのせいか新聞社の方も当社の実演風景を写真に撮っていかれました。その後も問屋さんの紹介で小売店さんの展示会や建材店さんの展示会に引っ張りだこになる程の、大ヒット商品となり、出店先様に大変喜ばれました。また、小売店さんとの同行販売にも積極的に対応し、訪問した先のほとんどが購入されるので多くの小売店さんに大変喜んでいただきました。特に２軒の小売店さんからは、「息子に店を手伝わせているが、なかなか身が入らず頭を悩ませていたところに、今回の同行販売がきっかけで自信がついたのか、翌日からは自分から積極的にお客様に声をかけるようになった」と直接お礼の電話をいただきました。メーカーからも、「日本では全く売れなかった商品が、当社の中で世界トップクラスの実績を上げることができました」と感謝されました。

この事例のように、埋もれている商品を新たな利用方法で提供し、当社だけでなくメーカーも小

売店も大工さん等のユーザーも All Win となる商品を世に送り出すことができたことは当社にとって誇りであり、「埋もれている商品も花形になり得る」ということを実感させていただきました。

ネットワークで商品開発

次に、ネットワークで商品開発に取り組んだ事例を紹介します。

この商品開発は、あるメーカー商品の課題について提案したのがきっかけです。そのメーカーは充電式インパクトドライバーの先駆けでしたが、当社では実際に工具を利用する職人さんたちの生の声から、先端工具を充実させることも重要であることを感じていました。充電式インパクトドライバーは主にネジやボルト締めに利用される日本発祥の工具で、海外ではあまり普及していないにもかかわらず、その海外メーカーから木材・モルタル・金属・レンガ等の多用途のドリルビット（先端工具）が新発売されることとなり、そのサンプルを持参して同社先端工具の充実を提案したところ、「斎藤社長がそれを作って当社に売り込みに来るようじゃないといけないのでは」と切り返されてしまいました。

まずは海外メーカーのドリルビットについて特に注目すべき点は、先端に使われている特殊な「超硬チップ」です。それと同等以上の性能の超硬チップを手に入れるため、超硬業界では世界トップシェアのヨーロッパのメーカーの日本の代表者である友人に、帰り道に電話で相談しそれに近いものを探していただけることになりました（日本に届くまで約２週間）。

次にその超硬チップをつかってドリルビット自体を製品化するため、かつて「コンクリート錐で何か困った時には、ここを頼ってください」と紹介されていた企業を思い出し、製造を快く引き受けていただきました（試作品完成まで約２週間）。

試作品完成後に製造元でのテストを行う際には、近くのコンクリートカッターのメーカーの開発者にご協力いただき、テスト素材の提供に加え、立会いと助言もいただきました。

モノづくりで結ばれた仲間

問い合わせからわずか１カ月の短期間で、当社オリジナル商品「キレ技 BIT」が誕生しました。

当社オリジナル商品「キレ技 BIT」

具体的な比較結果はここでは控えますが、穴あけスピード、耐久性共に期待を大きく上回る成果となりました。

決め手となった理由の一つは、日本における実際の用途に特化した点と考えています。海外メーカーのドリルビットは世界市場を背景にインパクトドライバーの打撃による「欠け」を考慮して設計されています。一方、当社製品は負荷がかかるのは先端の超硬チップの部分だけなので打撃がかからないと想定し鋭角気味に設計したのです。もう一つは研磨です。当社が研磨をお願いしたメーカーは、一本一本丁寧に研磨をしてくれました。それが大きな成果につながったと考えております。

商品開発も自社単独では限られたことしかできません。今回のように「何かを作ろうと思ったときに手を貸していただける、先代より引き継がれた貴重なモノづくりのネットワークで結ばれた仲間の協力があったからこそ実現をすることができたのだと思います。長年の信頼関係でつながった頼もしい仲間たちとともにこれからもお役に立てる商品開発を心掛けていきたいと思います。