

活力経営の

原点 を探る

キラリと光る関西の中堅・中小企業

国境を越えて覇を争う弱肉強食の大競争時代。不透明な経済情勢。企業経営における難題は山積だ。明日を勝ち抜くための羅針盤は何なのか。変革に挑戦し、ユニークな経営手法や製品・サービスを武器に独自のマーケットを築く関西の有力中堅・中小企業から「活力経営」の原点を探る。



フジサンケイ ビジネスアイ

日本工業新聞社 大阪本社編

浪速社



女子高生・ギャルママの意見を生かし

トップセールスで市場開拓

株式会社 サンクレスト

代表取締役

植田 実

サンクレストは、スマートフォンや携帯電話の画面に貼るフィルムやカバーケースなどの企画販売会社。生活必需品となったスマートフォンや携帯電話だが「競争が激しく商品サイクルが短い。消費者の感性に訴えるところが大きい」と植田実社長は話す。

現在取り組んでいる「中期経営計画二〇一六（一三―一五年度）では、年五〜六%の成長を確保、最終年度の一六年五月期には売上高一億円の達成を目指している。目標達成の大きな柱は、コストの削減と商品の付加価値の向上だ。コスト削減では在庫の少量化と納期の短縮、生産、在庫、販売管理のコントロール。また、高付加価値の商品づくりでは、商品開発のイノベーション強化と自ら率先する「トップマネジメントと広報セールス、社会の動きと技術進歩を的確に捉えるのに欠かせない企業間連携」という。

実績の背景になっているのが「社長の明るく人間的な魅力」というのが周りの評価だ。

若い人を中心に幅広い商品とあって、商品には時代感覚と植田イズムがたつぷりと込められている。「キラキラ、わくわく、ドキドキをお客様にお届け続けます」のキャッチフレーズもそうだ。中期経営計画の目標にある「社会貢献のできる会社になろう」「うれしい、おもしろい、たのしい



東大阪にあるサンクレストの本社

会社になろう」そして「安心していただける、安心できる会社になろう」の「三つのなろう」もそうだ。

女子高生のひと言とテレビ出演

植田社長の感性がきらりと光る事例がある。六年前のことだ。同社はかなり厳しい経営環境に立っていた。当時、携帯電話の画面に貼って横から見えないようにする特殊なフィルム「メールブロック」だけで年間一〇億五〇〇〇万円の売り上げがあったが、それが一挙に六億五〇〇〇万円にダウン。

「ショックだった。一品勝負ほど危険なものはない」。倒産ギリギリの事態まで追い込まれ、行き詰った。東大阪の社長は何回も崖っぷちに立っている。自分に言い聞かせるが、次の一手が出てこない。

その時救世主となったのが、商品調査に出かけたアメリカ村での女子高生のひと言とテレビ出演（がっちりマンデー）。それがきっかけで同社はV字回復を図る。

スマホや携帯電話の関連市場で、同社は三つの市場を創造したと自負している。一つは携帯ゲーム機器用の保護フィルム。テレビ番組「トレンドたま



「ご」でも話題となった傷を自己修復する「マジックフィルム」だ。二つ目は携帯電話用の保護フィルム。一年間No.1の座を射止めたフィルムで、金槌で叩いても割れないという衝撃吸収力を持つ。同社の商標登録済商品でもある。

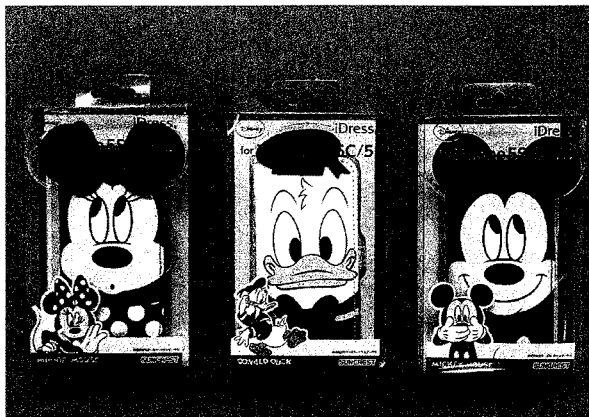
三つ目が携帯電話用のジュエリーシールド。小さなキラキラストーンを敷き詰めキティなどのキャラクターを描いた携帯用カバーのことで、アメリカ村での商品調査から生まれたもの。

ある日、植田社長は自ら大阪・ミナミのアメリカ村に出向き、コンビニの前に座っていた女子高校生二人に声をかけ、ピンクのメールブロックのヒントをもらったという。さらに同じアメリカ村で三人の女子高校生がジュエリーシールドを貼っていて近寄ると「おっちゃん、これ売れるよ」と差し出された。「ナカヌキヤで買った」という。一週間後に、輸入、キャラクター雑貨などを扱っているナカヌキヤの久保社長に電話し、心斎橋の店を訪ねた。そこで「一番売れている商品はどれか、分かりますか」と見せられたのが、ピンクのジュエリーシールドだ。

久保社長から「こんな商品を作ってくれたら売ってあげますよ」と声をかけられ販売へと踏み切る。女子高校生と久保社長の言葉が、背中を押すことになった。彼女たちの商品についての要望や声は、普段は聞けず「貴重なものだ」と話す。

絶対に売れるという信念が実った

そしてハローキティなどキャラクターを起用したおかげで、販売は半年五万個から一挙に一〇〇万個と膨れ上がった。ジュエリーシールドは一色だけで、まだキャラクターが入った商品は市場には出ていなかった。同社はジュエリーシールドを手がけた企業としては一社目になるが、このキャラクターを機に売り上げは一気に上昇。そこにテレビ出演の力も加わり年間三億円のV字回復が実現できた。「あきらめない。継続するそして絶対に売れるという信念が実った」。植田社長は、



キャラクターの起用が売り上げ増に貢献

今もそう思っている。

テレビ出演については、何回もその機会を掴んだ植田社長。特にお気に入り「ワールドビジネスサテライトのトレンドたまご」で、これまで三回も出演している。「サンクレストさんは番組に出演できてラッキーですね」といわれるが、ラッキーだけでは出演できない。そこには、人の目には触れない血の滲み出る努力がある。ワールドビジネスサテライトのトレンドたまごの場合は、そのホームページコーナーに四五〇字で新商品の特徴をまとめる応募文を三〇回も四〇回も書いて、

やっとチャンスを手に入れた。

新商品を市場に出す場合には、一つの信念がある。一番大切なことは「こだわり」。そして継続すること。「こだわって、こだわって、こだわり続ける」という。最後はこれは売れるという決心、自分で思い込む決心。つまりは開発した商品に対して愛情を持ち続け育てる強い信念が必要だという。

植田社長の行動力はまだまだ続く。流行に敏感でいい感性を備えた若い女性の意見や考えを聞くために、これを組織化した。「ギャルママおしゃれ研究所」の設置がそれだ。

会議は月二回開かれる。若い世代の意見を商品に反映させるため、生活実感から出た「こんな商品があったら」「ここはこう改めたら」など新商品をはじめ色柄、デザインなど幅広くギャルママの意見を聞きまとめ商品化する。そこから生まれる八割が携帯電話の関連商品で、残

る二割が美容雑貨だ。

話し合いの積み重ねの結果、次の商品も育ってきた。その代表がウイッグである。ウイッグをつけることで女性のイメージが変わる。何度となく中国を訪問、調査した企業・工場は一六〇社を超えた。工場から直接仕入れることで安い価格を実現し、商品パッケージもギャルママをモデルとして採用し、大いに手応えを感じているという。

第二弾はネイルシールだ。爪にネイルシールを付けて二週間色あせないと、自分が確認した上で他社との商品を比較。「これでセールストークも変わってくる」と、植田流モノづくりを展開する。

「一〇年後を考えると美容雑貨は成長性が楽しみだ」と話す。

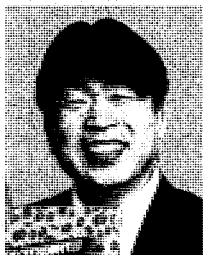
社会貢献への意識の強さにも植田イズムが貫かれている。その一つはギャルママが子供を抱えながらタイムカードを押せる会社づくり。「お母さんが会議をしている時は、子供はキッズルームで絵を描いたりおもちゃと遊べるスペースを提供したい。東大阪にこのような企業が一〇〇社、二〇〇社生まれたら子供たちが集う町になり、地元の魅力につながる」と、中小企業の町・東大阪の将来にも関心を示す。

夢を諦めるな 若い世代に留学援助

最近、修学旅行生が東大阪の中小企業を学習することが多くなり、若い学生を前に話す機会が増えた。誰よりも若者には関心が高い。

小さい頃、幾つかの苦しい経験をした。決して裕福な家庭でなかった。朝早くから夜遅くまで内職をしていた母の姿、学校でのいじめの経験。そして合格した大学を諦め、家の手伝いと土日の競馬場でのアルバイトの毎日。

こうした青春のすべてをかけて、やっと貯めた一〇〇〇万円をもとに取り組んだのが今の仕事で



代表取締役

植田 実

《会社概要》

会社名 株式会社サンクレスト
 住所 大阪府東大阪市南上小阪 12-42
 電話番号 06-6725-5553
 F A X 06-6725-5539
 U R L <http://www.suncrest.co.jp>
 創業 1986年
 資本金 6000万円
 事業内容 スマホ・携帯電話関連商品製造販売

《会社プロフィール》

こどもが涙ぐみテレビゲームに熱中しているのを見て、目の保護用に画面にアクリル板を取り付けたところ涙が止まったことが1986年創業のきっかけ。

現在、スマートフォンや携帯電話の画面に張るフィルムやケースなど関連商品を製造販売。競争が激しく若い感性が大きく影響される商品だけに、女性の感性を如何に取り入れていくかの仕組みづくりのため社内に「ギャルママおしゃれ研究所」を設置。女性の感性を大切に植田社長自らのTV出演などトップセールスで業績を上げている。

ある。一九八六年スタートした四畳半の事務所の看板は、カレンダーの裏に手書きだった。現在は、明るく楽しい植田社長だが、その心の奥に控えた心の大きさと寛容は若い頃の経験から生まれたものだ。

最後に、植田社長が作った二〇年計画の財団法人・青少年夢応援隊がある。二〇年間で一〇〇〇人の子供たちを海外に留学させるのが夢。「神様に今までの借りを返すため。私は逃げられない」。

昨年、二〇一三年九月、第一回「世界にはばたけ 夢スピーチコンテスト」が大阪商業大学で開催された。これら若者がどんな人材に育っていくのか。夢は膨らむ。

今年九月にも第二回のコンテストが同大学で行わ

か
つ
り
よ
く
け
い
え
い

げ
ん
て
ん

さ
ぐ

活
力
経
営
の
原
点
を
探
る

キラリと光る関西の中堅・中小企業

発行日 二〇一四年十一月十日 初版第一刷発行

編著・発行 フジサンケイビジネスアイ

(日本工業新聞社) 大阪本社

〒556-8660 大阪市浪速区湊町二丁目一番五七号
電話〇六(六六三三三) 一一二二一一

発行者 両金 史素

企画・編集 八木 誼信

発売 図書出版浪速社

〒540-0037 大阪市中央区内平野町二丁目一番七号五〇二
電話〇六(六九四二二) 五〇三二二(代)
FAX〇六(六九四三三) 一三四六

印刷・製本 株式会社 日報印刷

本書を無断で複写・複製することを禁じます。
乱丁・落丁本はお取り替えいたしません。