

## Case 1

### サンクレスト

# 「リドユーザー×開発想像力」で新たなマーケットを創造する「ホワイトスペース開発型企业」

を投入し、中小企業ならではの機動力でホワイトスペースの開発に成功している。

同社の理念は、「キラキラ・わくわく・ドキドキ」する商品を開発することである。また、行動指針として、「挨拶・行動・感謝」を念頭におき、新製品を開発している。そこで、同社の商品開発におけるポイントを紹介する。

同社では、新商品開発で、「2：8の法則」を掲げ、2割を新規性商品、残り8割を「まね」というコンセプト

を持っている。他にはない全く新しい商品を開発するには莫大な時間とコストの投資が必要であるが、中小企業にとっては経営資源に限度があり、結果として市場に出せないことが多くある。「2：8の法則」の中で、8割を占める「まね」とは、コピー商品を作るのではなく、まずはいま一番流行っているものを調査し、その商品が販売されている店や、主に使用されている場所に足を運ぶ。そして、実際の商品を見て、使って、

ユーザーにヒアリングすることである。

その後、その流行している商品が6カ月後にどのように変化するかを徹底的に考え抜き、未来の変化を捉え、中小企業ならではの機動力で第二弾の商品を企画・製造・販売するという戦略をとること。

そこで生まれたのが360°全面から衝撃を吸収するスマホケースの「IJOY」である。市場で流行している衝撃吸収バックケースを付けているユーザーは多いが、それでも画面が割れている人が多い。同社では、実際にユーザーの高校生に声をかけたところ、「画面が割れないケースが欲しい」と言われ、車で轢いても割れないIJOYを開発した。同製品は、2018年2月に発売し、大手雑貨店等650店舗で販売しており、在庫切れがお

きるなどの人気商品となり、お客様のニーズをとらえた商品となっている。また同様に、手帳型ケースでも落下時に開いて落ちると、割れてしまうというユーザーの悩みをきっかけに、自動で閉じる手帳型スマホケース「CATFLIP」を社外の方と共同開発した。同製品は、落下時に自動で閉じる為、地面に落ちるまでに画面側の蓋が閉じることで画面の破損を防ぐことが可能となった画期的な商品となり、また、世界初のiPhoneケースとして販売されている。

### 「リードユーザー」 ×「開発創造力」

同社では、社長自ら東京・渋谷や大阪・なんばで現場リサーチしており、徹底的に若い女性がスマートフォンに対

してどのようなモノが欲しくて、どのように装飾したいかニーズをキャッチアップしている。このような取り組みのきっかけは、開発し販売した「メールブロック」は発売当初6カ月で300個しか売れなかったが、顧客の求めている価値を追求すべく、コンビニの前に座り込んでいた女子高生に声を掛けて改良のヒントをもらい、その結果、黒色のメールブロックからピンク色にしたことがきっかけとなって、年間450万個という記録的大ヒットにつながった。

また、近年では、今後市場が拡大すると見込んだ美容雑貨において、ユーザーの潜在ニーズを捉えるべく、「ギャルママおしゃれ研究所」を立ち上げた。ギャルママたちは、20~30名集まって地域ごとに活動しており、日本国内で30



万人のグループが存在するとされている。彼女たちは、月1回集まって生活面での相談、情報交換などしているといわれ、商品提供側からすると、ニーズを収集する理想的なコミュニティとなっている。そこでサンクレストは、毎週金曜日に、同研究所を開催し、ギャルママから集めたユーザーならではの意見やサークル活動を通じたネットワーク、SNSを利用した情報発信力を活用し、自社商品開発や自社のファンづくりを協業して育てている。

これらの活動を通して、同社では、顧客の潜在ニーズを探ることでホワイトスペースを見だし、新たな商品を提供する仕組みができていると

いえる。

### 顧客価値の変化を先取りする

前述した通り、サンクレストは自社完結型ではなく、リードユーザーや他企業と連携しながら商品開発を行っている。その中でも、顧客価値の変化を先取りする仕組みができており、市場で初めてとなる商品を複数開発してきたホワイトスペース開発型企業である。また、顧客価値を捉えた開発によって、商品に自信を持ち、徹底的に顧客へ訴求する姿勢にも学ぶべきポイントがある。多くの企業は、良い商品を開発したのに売れない場合、「仕方がない」と

諦めることが多いが、同社では簡単には諦めない。なぜなら、顧客の声を聴き、開発しているから、売れないはずはないという信念があるからだ。そのために、植田実社長自らがテレビ番組に登場したり、大手企業の社長や政治家、業界のインフルエンサーと関係をつくって徹底的に自社商品を紹介してもらったりすることで、市場にはない新たな商品の拡販にたびたび成功している。

IJOY

(プロモーション映像)



CATFLIP

(プロモーション映像)



### :: Data

株式会社サンクレスト

所在地  
大阪府東大阪市南上小阪12-42

事業内容  
スマートフォンアクセサリ製造・販売

売上高  
約11.5億円 (2017年5月期)

従業員数  
23名 (2017年5月期)

