

ギャルママのこだわりを商品化 6社連携で統一ブランド発信

「裏生地はヒョウ柄やんな」「哺乳瓶入れるポケットが欲しいわ」「この値段では買わへんのちゃう」。ママバッグの商品開発会議のために本社に集まったのは「ギャルママ商品開発部」のメンバー。茶髪につけまつ毛、きらびやかなネイルと見た目はド派手だが、意見は的を射ていてわかりやすい。「われわれでは思いつかない発想ばかり。ストレートな物言いもありたい」と代表取締役社長の河北一朗氏。8月の発売に向け大詰め作業が続く。カワキタは、ベビー子ども向け生活雑貨を主体としたプラスチック製品の企画・



開発を手がける。売り上げの多くはメーカーや小売店のOEMが占め、消費者の視点に立って商品を提案してきた。だがOEMの場合、決定権は発注側にある。ぎりぎり商談がひっくり返ることもあるし、コスト削減要求は年々厳しくなっている。

「自力でも生き残れる道を」と模索する中で、ギャルママの視点で商品開発ができないかと思いついた。社内外から拒否反応は強かったが、河北氏はギャルママと接するうちに確信を深めていく。「食事は手作りで、ボランティアにも熱心。自身のファッション、子どものグッズにこだわりが強く、驚くほどしっかりしている」。そのとがった前向きな生き方が商品づくりに生かされると考えた。「万人受けを狙おうとする大企業には参入しづらいマーケット。中小企業の出番だと思った」。しかし、販路の問題が立ちだかる。1社で開発できるアイテム数は知れており小売店に対しては無効だ。河北氏は、商品が重ならず、しかも小売店と取引のある東大阪の企業を中心に連

携を呼びかけた。集まったのは、三輪車メーカー、携帯電話アクセサリ企画・開発など6社。定例会を開き信頼を積み重ねていった。大手企業からも参加希望が寄せられたが今はメンバーを広げるつもりはない。「コンセプトをお互いが共有できているので決断が速い。その関係を大切にしたい」1月には、ギャルママからプロジェクト名を募集し、ギャルママ商品開発部が正式に発足した。併せて専用のWEBサイトをオープン。5月には、ギャルママの投票で統一ブランドを「GMK」に決め、販路については当初考えていた小売店で販売の方針転換し、あえてネット通販に絞ることにした。ギャルママの多くはママサークルに所属し、リアル場で交流するだけでなく、SNSやブログでつながり積極的に情報発信をしている。「その発信力、伝播力が売り上げにつながる」と期待をかける。

ギャルママを巻き込み、中小企業どうしが連携する。その話題性が注目を集めメディアでも取り上げられる機会が多い。「大手のように広告宣伝にかけられるお金はない。ないない尽くしの中小企業だからこそ、戦略的に仕掛けていかなければ」と河北氏。多くの企業から様々な共同開発、連携の案件がひきも切らないが、本番はこれから。「浮かれずに、我々中小企業が主導権を持つ」と気を引き締めている。

株式会社カワキタ

東大阪市荒川2-4-6
TEL_06-6723-0002
<http://www.k-kawakita.com/>
<http://www.gal-mama.com/> (ギャルママ商品開発部)

2

近年、異業種企業がネットワークし、新事業分野の開拓やビジネスの共同受注を目指すスタイルが目立っている。府下の企業を中心とした『S.S.Tグループ』は、現在の参加企業が37社にのぼる異業種ネットワークだ。S.S.Tグループが本格的に結成されたのは、2008年5月。2007年のサブプライムローン問題で受注が大幅に減少したのをきっかけに、3社が新分野開拓を目指して集まり結成された。そこからメンバーからの紹介や活動の評判を聞き、参加企業が増加したという。

S.S.Tグループの代表者である株式会社坂本設計技術開発研究所・坂本喜晴氏にグループの特徴を尋ねると「縛りがないゆるやかなネットワークのことでしょうか。事務局も会費も規約もありませんし、月1回の定例会と、都度部会を行っているだけで、参加も脱退も自由なんです」と語る。だが、産学連携、医産連携、地域連携観光事業など、広い分野にわたって多くの実績を生んでいる。例えば、産学連携で盲導犬ロボットの開発やソーラーカーの制作に取り組んだほか、観光連携事業では枚方市と交野市の歴史文化を観光資源として活用するべくキャラクターやグッズなども開発している。また、医産連携では人工関

節の訓練モデル製作や手術部位の立体成形、人工関節手術のサポートシステム開発などに取り組んでおり、実際の医療現場での活用も始まりつつある。

ゆるやかなネットワークにも関わらず、多くの分野で実績を積み重ねているS.S.Tグループ。他の異業種ネットワークと何が違うのだろう。「我々S.S.Tグループのネットワークは、元請けと下請けといった経常的な取引関係を生み出すためのものではありません。新たな市場や事業開発を目指す中で、不足する技術や経営資源を補完・相互活用するためのネットワークなんです。それを理解する経営者たちが、助け合ってひとつのプロジェクトに向き合う。そりゃ成果が出るはずでしょう(笑)。でも、それが理解できない人は、コミュニケーションが成立しませんから、参加しても自然に脱退していきますね」と坂本氏。また、各企業間でビジネスが発生する際は、各企業間の責任で取引を行い、S.S.Tグループが取引に直接関わることはない。これも『企業経営者としての責任』を尊重しているからだという。

ワンストップ対応を実現する 『人情のネットワーク』

異業種ネットワークが新しい何かを生み出すには何が必要なのか。「参加企業を持つ技術の根本的な理解に加え、その特性や強みなどに関する圧倒的な情報量がひとつ。もうひとつは、それらの技術を応用して実現可能性を的確に計ることができるプロデュース力。この2つを備えたリーダーが必要でしょう」

だが、リーダーだけではネットワークは機能しない。坂本氏は「『Made in Japan』を愛して、お互い気遣い、助け合う気持ちを持った経営者がメンバーとして集まっていることですね。S.S.Tグループは、まさに『人情のネットワーク』なんです(笑)」と語った。



S.S.Tグループ

枚方市津田山手サイエンスヒルズ2-20-1
TEL_072-897-5311
<http://www.s-sst.com/sst-g/sst-group.html>