３．第15回起業教育研究会報告〈開催日　平成23年８月７日（日）〉

―新学習指導要領「創造的な能力と実践的な態度を育てるには」―

①特別講演

高校生のアイデアを活かした「商品開発」と「販売促進」
～携帯メールのぞき見防止フィルターで爆発的ヒットの舞台裏は～

株式会社サンクレスト　代表取締役社長
植田　実



１.「がっちりマンデー」「ワイドＡＢＣＤＥ～す」に出演

今日はすごく楽しみにしていました。なぜかと言いますと私は今58歳ですが、50年前の小学校３年の時に熱血教師である足立先生に助けてもらいました。それで今日お会いできたらお礼を言いたい。皆さんがどれだけ子どもを救っているのかを肌身で感じて頂きたいと私は思っています。私は今自分がここにいるのは足立先生のおかげだと思っています。



私は東大阪で生まれ育ち、この地で会社を設立しました。東大阪には企業が6000社あり、小さな会社ばかりが集まっています。ということは、私たちは小さなチャンスしかもらえないのです。その小さなチャンスを集めて集めて集めて大きくしてやっと「がっちりマンデー」に出演できるまでに至りました。2002年に「ワイドABCDE～す」にテレビ出演したとき、私は結婚式の３分間スピーチさえできない人間だったのです。ところが私は社員を守り家族を守るためには、やはりテレビ番組に出演しなくてはならないと思い出演したのです。この時は番組でメールブロックが紹介されました。私は初めてテレビ番組に出演し、取材を受けたのです。司会者が質問し、それに答えるのですが、緊張したなどというものではありませんでした。頭の中は真っ白になり、何を話したのか全く覚えていません。しかし、１週間後に放送された番組を見ると、とてもうまく編集されていました。このことが分ってからテレビ番組に出演す

ることも怖くなくなりました。



このような小さなチャンスを活かして「がっちりマンデー」に出演しました。「がっちりマンデー」は、日曜日７時30分に放送されており、視聴率13%のオバケ番組です。会社の規模が年商100億円以上なければ通常は出演できません。10億円規模の我社が出演できたのは、やはりこだわりや特徴のおかげだと思います。ただ言えるのは東大阪のこだわりは生活がかかっているというこだわりです。他社のこだわりとは違います。会社の社員を守らなければいけない、家族を守らなければいけない、そのこだわりをもって商品開発を行っています。「がっちりマンデー」に出演し、次のステップのテレビ番組として、翌年にはNHKや他の番組に４本出演しました。「がっちりマンデー」の時も、１週間前から気持ちを盛り上げようと必死でした。撮影当日には朝5時に起きて、５時30分から１時間お風呂に入り、大きな声で「がっちりマンデーさん、おはようございます」と挨拶を繰り返しました。近所迷惑かもしれませんが、そうやって一生懸命しなければテンションが上がりません。そして朝10時に撮影がスタートしました。「おはようございます。サンクレスト社長の植田です。」と大きな声で挨拶していたのですが、あとで放送の映像を見たら後ろで社員が爆笑していました。そのような中で私は、社長として一生懸命がんばっているのです。

２．サンクレストは、３つの市場をつくりました。



サンクレストは小さい会社ですが、市場を３つ作りました。1983年、任天堂がファミコンを発売しました。1985年にスーパーマリオが流行して、誰もがファミコンで遊ぶようになりました。それから５、６年経つと、ゲームボーイがでました。この時我社は、ゲームボーイにつける液晶画面保護フィルムの市場を作りました。我々は「目に優しいサンフィルター」を１カ月に36万個売り、約8,000万円の売上げを出しました。このように、我社はゲーム機器に液晶画面保護フィルムをつけることを広め、市場を作ったのです。

１つ目の市場としてメールブロックの市場を作りました。はじめは全然売れなくて苦労しました。2000年に、携帯電話でのメールが流行してきました。そこで、「メールの画面を横からのぞき見できないようにしたら、儲かるのではないだろうか」と思いました。その頃、他社の商品で横からのぞき見できないようにするパソコンのプライバシーフィルムがあったので、それをカットして携帯電話に貼るといいのではないかと思ったのです。

液晶画面保護フィルムの時は、数量の多いゲームボーイに目をつけた商品を作って売りました。そのため、次も数量の多いものに目をつけていこうと思っていました。それが携帯電話でした。

携帯電話の液晶保護フィルムは、普通の保護フィルムでは売れません。そのため、他の人からのぞき見防止になる保護フィルムを作りました。しかし、はじめは６ヶ月で300個しか売れませんでした。そのため非常に悩みました。その時、新聞で「これからの流行は、渋谷の女子高校生が作る」という記事を見たのです。広告代理店が高校生を集めて情報収集をする、とあったのですぐに電話をかけました。

６ヶ月で300個しか売れなかった商品は、社長のエゴで作ったものだと思われてしまいます。しかしそう思われてしまうのは許せません。そのため、この商品をぜひとも売らなければならないのです。

私たちは東京に向かい、広告代理店に依頼して渋谷に６人の女子高校生を呼んでもらいました。私たちは女子高校生に、自社の商品も含めたさまざまな商品のパッケージを見せていき、見せた商品に順位をつけてもらいました。すると、サンクレストの商品は、いつも最下位です。「ダサい」と言われるのです。「ダサい」と言われても当時は何が「ダサい」のか分かりませんでした。私たちはＯＡフィルターメーカーですから、どちらかというと「男性」むけのパッケージを作っていました。そのために売れなかったのです。

その時、一人の女の子が「これがピンクだったらいいのにね」と言いました。すると他の女の子たちも「ピンクが欲しい、ブルーが欲しい」とさまざまなことを言うのです。その頃の私たちにとって、カラフルなＯＡフィルターはありえませんでした。色をつけると性能が10パーセントも落ちてしまうので、そんな製品は作りたくなかったのです。ただ「のぞき見防止機能は、商品としてはおもしろいね」と言われました。そこだけは１番でしたが…。私たちは新幹線の中で、「これは30万円損したな」と話しなが

ら大阪に帰ってきました。



そして１週間後、私は高校１年生の姪っ子に黒のメールブロックをプレゼントしました。すると、その子も「私はピンクが欲しい」と言うのです。その時にやっと自分が間違っていることに気付きました。そこでプライバシーフィルターを作っている会社に電話をかけて、ピンク色のメールブロックを作って欲しいとお願いしました。最初は工場長から断られました。理由は簡単です、性能が落ちるものを技術者は作りたがらないのです。そこで私と社員三人とで長野県塩尻市に５～６時間かけて行きました。すると、工場長が「よく来てくれました。それではサンプルだけでも作らせてもらいます」と言ってくれました。そしてピンクのサンプルができたのですが、これがとても綺麗でした。工場長も「これは綺麗ですね」と言ってくれました。私は、これは売れるかもしれないと思いました。そして、これまでは６ヶ月で300個しか売れなかったものが、１年で20万個売れたのです。キャラクターのメールブロックを販売したら、１年で200万個売れました。



次に２つ目の市場であるジュエリーシールを作りました。私は月に一度、アメリカ村でマーケティングを行っています。初めはバッグを持って戎橋周辺で、不審に思われながらも一生懸命声をかけていました。しかし、歩いている人に声をかけても、話を聞いてもらえません。マーケティングですので、意見を聞かなければ意味がありません。そのため、歩いている人ではなく、座っている人に声をかけようと思いました。するとアメリカ村がちょうどいいのです。アメリカ村で服を買った人たちは、三角公園でたこ焼きを食べながら休憩します。そういうところに行くと、しっかりと話をしてくれます。

ただし、普通に声をかけても聞いてくれません。私はまず座っている人に、「自分の写真を撮ってくれませんか？」とお願いして、キラキラのキティちゃんがついている私の携帯電話を渡して写真を撮ってもらうと、女の子は必ず「これ何？」と聞いてきます。そこで「これはジュエリーシール

だよ、あげるよ」といって渡します。この時に「この中でどれが好き？」と選んでもらうのです。そうすることで、いろいろな話ができます。そこで最近好きなキャラクターや、周囲で流行っている商品を聞く。これが私の方法です。

私はジュエリーシールもアメリカ村で見つけました。三人の女の子が座っていたのですが、その中の一人が携帯電話に一筋だけ、ピンクのジュエリーシールをつけていたのです。それが本当に可愛かったので、「これ可愛いね」と話しました。するとその女の子が「これ、心斎橋のナカヌキヤで買ったけど、今私たちの間で流行っているんだよ」と言いました。「これは本当に人気があるから、おじさんも作ったら売れると思うよ」とも言われました。

そして１週間後、ナカヌキヤの社長であり、エスケイジャパンの社長でもある久保氏と一緒に食事をする機会があったのです。その時に二人で一緒にナカヌキヤに行きました。そこで「ここで常に５本の指に入る商品があるけれど、分かりますか？」と聞かれました。それが、アメリカ村の女子高校生が携帯電話につけていた、ピンクのジュエリーシールだったのです。久保社長は「植田さんが作るのなら、私が売ってあげますよ」と言いました。その女子高校生の意見がなければ、その話はその場を素通りしたのでしょうが、アメリカ村で女子高校生の意見を聞いていたので、ジュエリーシールを作ることにしました。私はすぐ韓国と中国に飛び、ジュエリーシールの商品を作りました。しかし、社員は猛反対しました。すでにジュエリーシールは10社ほどが作り、ヒットしているので、もう遅いと言うのです。しかしそれは違うのです。メールブロックはキャラクターを印刷することによって10倍売れました。当時のジュエリーシールは一筋のピンクだけで、キャラクターはまだ入っていませんでした。私たちはキャラクター商品のプロです。そのため、キャラクターを入れたら必ず売れ、他社を追い抜けると社員を説得しました。



これは私の根性とこだわりです。そのため私は、社員を無視してでも韓国・中国と日本を往復し、商品を作りました。その結果、商品は爆発的に売れました。その６ヶ月後には、キティちゃんのシールを作ろうとサンリ

オに必死に頼みました。しかし、ジュエリーシールでキティちゃんを作るのは大変でした。形を整えるのが大変で、版権の許可を得るのに６ヶ月を要したのです。そして、やっとのことで販売すると、こちらも爆発的に売れました。



３つ目の市場は、傷の消える「キズ自己修復フィルム」を作りました。私は25年間フィルターメーカーをしていますが、キズの消えるフィルムは、今まで誰も見たことがありませんし、誰も信じませんでした。しかし東大阪の技術はこれを作ってしまいました。そしてこれが大阪府の経営革新計画の承認を得て、保証協会から8,000万円の保証枠を認めていただきました。現在このフィルムは年間で１億5,000万円販売しています。我社はこのフィルムの市場も作ったのです。

しかし、はじめは売れませんでした。なぜかと言いますと、この保護フィルムの数量が1000枚単位であれば１枚1,580円程度の販売価格だったのです。社員は反対しました。「社長、そんな高い商品は売れません」と言うのです。私は「違うんや、顧客を探せ。10万の顧客を探したら価格は下がる」と言い、私は10万の顧客を探し出しました。問屋さん１社で買ってくれました。そしてこの商品を単価780円で販売できました。そうしたら驚くほど売れたのです。未だにPSPのマジックフィルムに勝る商品はでてないのです。ただ言えることは、商品を製作して顧客を作っただけでは売れないのです。販売時には２万個しか売れなかったのです。皆さんもご存じのようにキズが消えるということは誰も信じないでしょう。25年間フィルターメーカーである我社でさえ信じられないすごいフィルムです。このようなフィルムはメーカーにおいては、ほとんどありえなかった商品です。初め問屋さんに10万個販売したけれども小売店には２万個しか売れませんでした。そこで私は何をしたかというと、ワールドビジネスサテライトの「トレンドたまご」に３月12日出演しました。そしたら１週間で10万個を完売できました。すると、いろんな方から「サンクレストさんついていますね」と言われました。ついているのとは違うのです。我社は販売することに対して努力しているのです。２月28日「トレンドたまご」のテレビ放送にキズが消えるNECのノートパソコンが登場したときに社員がその商品の内容を

専務に伝えました。すると専務が社内にメールを発信し、そのメールを受け取った私が何をしたかというと、ワールドビジネスサテライトのホームページに、『あなたの新商品を300文字で紹介してください』というコーナーがあり、そこに何回も何回も書き込みました。だから、確率ではなく何回も何回も書き込んだからワールドビジネスサテライトに出演でき、マジックフィルムを完売できたのです。商品を作ることは簡単です。自分の欲しいものを作るだけです。でも、一番難しい事は販売することです。販売することはすごく難しいです。先ほどの話のように1,580円、1,480円で販売しないといけない商品を780円で販売することができたのか。それはなぜかというと、10万個製造したからです。今の日本で１商品を10万個作り、その顧客を探すという会社もありません。でも私は顧客を探しました。はじめゲームアクセサリーの問屋の社長に「キズの消えるフィルムができました（11月）」と言いました。私がその社長に「フィルムのキズが消えます」と言っても取り合ってくれなかったのです。私は何回も電話したのですが、「12月パソコン業界は忙しいからまた来てください」と言って取り次ぎさえしてもらえませんでした。12月27日、その社長がサンクレストの前を通ると、私の携帯電話に連絡があり、自社に来ていただき、そしてテストキットでテストしたのです。その社長は、私に「植田さんすごいね、本当にキズが消えますね。このテストキット持って帰ります。」と言って帰られました。そして１時間後その社長から電話がかかってきて「商品の権利をください。その代わり10万個買います」と連絡がありました。この社長とは私は17年間付き合っています。これが信用なのです。このように一つずつ１年１年押えながら自分の考えで商品を製造し、販売まで持っていくことが私のやり方です。

３．市場をつくるために必要なもの

私たちは、メールブロックとジュエリーシールを女子高校生の意見だけで作りました。そのため、私は、「女子高校生は神様だ」と言います。サンクレストを救ってくれたのは、女子高校生なのです。

ただし、意見を聞く態度、姿勢がないと何を聞いても意味がありません。どのような人の意見でも、素直な心で一度受け止めて、そこから考えてください。そうすることで商品の企画やアイデアが生まれるのです。自社経営をＶ字改革した時に、「『キラキラ・わくわく・ドキドキする商品』を提

供することで、明るい社会づくりに貢献し、企業の発展とともに社員の幸福を実現する。」という経営理念ができました。自社がV字改革できたのは、社員のおかげです。社員の幸福なくして、サンクレストの存在意義はありません。会社は社員、人ですから、お互いが助け合い、壁を作らないようにしなければいけません。また、笑顔を忘れてもいけません。

行動指針は「挨拶、行動、感謝」です。大きな声で挨拶する。100パーセント前向きにあきらめない。そして、お客さんに対して常に感謝し、お客さんの姿が見えなくなるまで見送るということです。ごくまれに50メートル、100メートル先でお客さんが振り返ることがあります。そこからでも自分を見送ってくれていると分かると、一発で信用がつきます。我社の社員に３つを約束したいのです。給与・成長・安心です。「給与」は業界でいい給与をできるだけわたしたい。そして「成長」、自己成長したい。給与というのはいくら渡しても成長率は０％です。でも自己成長は違います。自分を成長させることは社員の特権だし、会社の利益なのです。それと「安心」です。社員は家族ですと言っています、家族ならば病気しても事故しても必ず給与保障と役職を保障しなければいけません。その結果、やはり何が最終目標かと言った時に、嬉しい・おもしろい・楽しい、この３言葉です。嬉しい・おもしろい・楽しい仕事とか、嬉しい・おもしろい・楽しい家族、嬉しい・おもしろい・楽しい人生を歩むことが一番大切だと思っています。

４.「一期一会」は自分がつくるもの



私は一期一会という言葉が好きなのですが、私の一期一会はちょっと違います。私は一期一会というのは自分が作るものだと思っています。自分が行動してその人と会いたいために自分がその機会を作るものだと思っています。たとえばソフトバンクの社長が「カンブリア宮殿」に出演され、社長室に等身大の坂本龍馬のポスターを貼っていたのです。私はいつか孫さんと食事したい、それが３年後、４年後、10年後かも分からないですが、いつか食事したい、いつか一緒に仕事をしたいと思っています。そのために私は、孫さんにあるものを送りました。それは、坂本龍馬の写真と家紋入りのアイフォンケースです。坂本龍馬の

版権は高知県立坂本龍馬記念館に電話して取得する手続きをしました。そのアイフォンケースに手紙と名刺を封筒に入れて送りました。それが平成22年10月です。でも、孫さんからは、私にメールの返信もありません。ところが、今年の１月、「ワールドビジネスサテライト」に孫さんが出演され、ポケットからアイフォン４を出し、坂本龍馬の家紋がピカッと輝いたのです。本当にゴールドの家紋が輝きました。また、「たかじんNOマネー」にも孫さんが出演し、アイフォンケースを持ってくれていました。いろんな所で使用してくれて私にありがとうと言ってくれているように思っています。ネット上でもこのように宣伝してくれています。だから一期一会は自分自身が作るものだと思っています。

また６月10日に大阪維新の会主催の、1600人規模のパーティーがあり、私はそのパーティーに参加して、大阪府知事（任期 2008年２月６日～2011年10月31日）の橋下さんに言いたいことがありました。私は橋下さんとツーショット写真を撮影しよう、そして私の夢を橋下さんに伝えようとしました。私の20年計画は、孤児を中国語の通訳に育て一部上場会社の社長にすることです。それはなぜかというと、子供は日本の宝です。子供という宝を育てる先生は一番偉いと私は思っています。私が言いたいことは孤児を見捨てたらダメだということです。孤児もす～ごい、す～ごい、す～ご～い宝なのです。お父さんお母さんがいなくてハングリー精神があります。その子たちを鍛えることによって、５年後10年後の日本を育てるのです。なぜかと言いますと、自社に高という朝鮮族がいます。朝鮮族は日本語の通訳ができます。そしたら社長と専務に付いて行きますから、人、物、金の流れが分かり独立しやすいのです。今の日本人は中国語を勉強しないですね。中国は中国語を主要言語にしようと考えています。そのためには近くの国が中国語を話せないといけないのです。私は日本で第一人者になるのが孤児だと考えています。孤児が将来中国語の通訳になり就職が決まり働けます、そして生活できます、家族も持てます。このようにすることが私の20年計画です。

６月10日大阪維新の会のパーティーで橋下さんとツーショット写真を1500名の中で６人くらいが、撮影してもらえました。その時の状況は、名刺交換で50人が並び、私は30番目でした。それで15人で名刺交換の機会を切られ、そして橋下知事は歩かれたので私は絶対ツーショットを撮影しようと追いかけました。それはなぜかというと、社員が働いてくれた金で私

はこのパーティーに来ています。何かを持って帰らなければならないのです。その時に幸運なことに、25〜26歳の女性が、「写真撮影してください」と言ったのです。そしたら橋下さんもテレビカメラと新聞のカメラもあり、逃げられない状況のため、その女性とツーショットで撮影したのです。その時に私は「私も写真撮影してください」と言ったのです。そしたら逃げられないので、私も撮影してもらえました。

２回目６月29日、大阪維新の会のパーティーが再度開催されました。あらためて橋下さんに撮影してもらった時に私のカメラを見て「これ売れているね」と橋下さんが言ったのです。その時に、私の20年計画を一回目と同様、２回目も会って伝えました。その時も橋下さんとツーショットで写真撮影しました。この時は大変でした。出席者が1800名規模で、前より人数が多かったのです。撮影会場に行ったらSPに胸を押され、その場所に入れなかったのです。その時にラッキーなことに５人程度若い子がスーッと入ってきて、「知事、写真撮影してください」と言ったのです。私もその間に入り、自分で写真撮影しました。右手にカメラを持って自分で撮影しました。橋下さんは私に「覚えているよ」と言ってくれました。「いえいえ、まだ覚えていません、名刺交換してください」と言って、また２回目の名刺交換をしました。「あと８回来ます、あと８回陳情に来ますので覚悟してください」と言ったら橋下さんは笑っていました。

私は、去年から行動は100％前向きで諦めないことを社員に言っています。私の一番苦手なことがこの講演なのです。３分間スピーチができなかったのです。この講演を克服するために大阪商業大学に初めて講演依頼があった時は、２か月前から一生懸命頑張って台本を作りあきらめずに何回も練習を行い、やっと克服できました。

５．５つの「ドツボ」

５つの「ドツボ」を、時間がないので、一つだけ言わせてもらいます。今まで東大阪で頑張ってきましたが、これまでに私は様々な「ドツボ」に陥ってきました。

一つ目の「ドツボ」は、生まれた家庭が貧乏だったということです。これはどうしようもありません。父は私が小学６年生の時まで病気で入院していました。母は朝の５時から夜中の12時まで一日中、傘の柄のバリを取る内職をして私たちを育ててくれました。



幼稚園から小学１、２年生頃まで、私には逃げ回っている思い出しかありません。常に２、３人に追いかけられ、いじめられていました。どうやってこのいじめから逃げだそうかと考えていた時に、学校の先生が私を助けてくれました。小学校３年生の時に、足立先生という体育の先生が私の担任でした。国語や算数のテストの時に、テストが短時間で終われば、校庭でドッジボールができたのです。そのためみんなテストを早く終わらせようと必死でした。この時に私は「ドッジボールで１位になったら、いじめから抜け出せるのではないかな」と思いました。それから私は、筋力をつけるために一升瓶に水を入れ、右手に１本、左手に１本、上下に持ち上げながら、「負けへんで、負けへんで、おまえらなんかに、負けへんで」と唱えながら身体を鍛えました。そして、６ヶ月でドッジボールのナンバー１になりました。そのおかげで、小学校５、６年、そして中学生になってからも学級委員や生徒会の役員を務めました。それも熱血教師のおかげです。だから皆さんのおかげでいろんな子供が助かっているのです。だから言いたいのは「負けたらあかん、教師は負けたらあかん。勝たないとあかん。一人も助けられないのなら、自分の首をかけろよ」と言いたいのです。それぐらいの根性をもって、子供を育ててください。子供は宝です。日本の宝です。それを育てられるのは皆さんしかいないのです。私のような人間をもっともっと助けてください。これからももっともっと助けてください。待っていますよ。いじめは、本当に私に言わせたら原爆です。いじめられている人間にすればね、痛い、痛い、痛い、死にたい。逃げ場がないのです。それを助けられるのは皆さんです。皆さんしかいないのです。手を差し伸べてください。悪いときは叩いてください、それが絶対その子の為になります。私はここまで来ることができましたが、そのきっかけは熱血先生の一言だけです。子供は、一言で変わります。だから足立先生は私に「ドッチボールやったらいじめがなくなるかもしれない、頑張れ」とその一言言って応援してくれました。それのおかげで私はここまで来ることができました。日本の財産の子供を皆で守ってください。よろしくお願いします。時間が来ましたのでここで終わります。ありがとうございました。