特別記念講演　2013年12月14日（土）
「ヒット商品は女子高生・ギャルママに聞け」



株式会社サンクレスト　代表取締役社長　　植田 実 氏

サンクレストの植田です。株式会社サンクレストは高校生に助けて頂きました。今回アイディア応募数6189件の中から７名が選ばれ、プレゼンテーションを拝見しましたが素晴らしい、将来有望であると感じました。

現在、東大阪の製造業は大変です。６年前、サンクレストは倒産しかかっていました。中小企業の社長というのは大変です。常に常に常に常に崖っぷちにたっているのです。私がその崖っぷちに立っていた時に、「がっちりマンデー」に出演しました。このテレビ番組は日曜日朝７時30分に放送されており、視聴率が13%から15%の番組ですので、これをモノにしようと思いました。サンクレストはメールブロックの商品だけで売上10億５千万円までいきました。これが危険なのです。１品勝負ほど危険なものはないです。その10億５千万円の次に来たのが６億５千万円です。倒産ギリギリでした。その時に「がっちりマンデー」の出演依頼の話が届きました。その時はジュエリーシールを作ってましたが、まだそれほど、売れていませんでした。サンクレストの社長は崖っぷち状態でした。どうかこの機会を利用して、思いっきり売ってやろうと思いました。撮影当日には、朝５時30分に起きて、６時から１時間風呂に入り、「おはようございます、おはようございます、おはようございます。がっちりマンデーさんおはようございます。」と挨拶を繰り返しながら、頭の中で出演イメージを企画しました。テレビ局はメールブロックを話題にしたいために出演依頼がきていました。でも、ディレクターと上手く調整をしながら、私が単独でアメリカ村に行った時に女子高校生との商品調査の場面にディレクターが興味を持ち面白いということで採用になりました。それで、今回話題に上ったジュエリーシールが１年間で３億円の売り上げがありました。このことでサンクレストの経営状況がＶ字改革しました。ここなんです。東大阪の社長は、どつぼを踏みながら崖っぷちに何回も立っています。社長というのはいつも崖っぷちに立っている状態なのです。そこで、そこで、そこで崖っぷちをグッと押し上げ、そしてＶ字改革が出来る。





私は今までに、いろんなテレビに出演しました。そして、「ワールドビジネスサテライトのトレンドたまご」は、メーカーにとって一番出演したい天の番組なのです。それを私は３回出演しました。どのように会社の魅力を伝えて出演が可能となったか。よくサンクレストの社長は番組に出演できてラッキーですねと言われるのですが、ラッキーだけでは、出演の機会は得られません。「ワールドビジネスサテライトのトレンドたまご」に出演するために、ワールドビジネスサテライトのトレンドたまごのホームページのあなたの新商品450文字にまとめて提出するサイトに応募しました。それを私は30回も40回も応募しました。それで、出演することができました。

商品開発の考え方には、２（に）：８（ばち）の原則があります。それは、２割は新規性で８割は真似ということです。インターネットを活用して一番流行っているものを探します。そしていろんな方に確認し、流行しているものを探します。そして、その商品が６ヶ月先にどのような商品に変化しているか、を考えます。なぜか、当たってるメーカーはすぐに第二弾商品を販売できないのです。なぜ販売できないのか。それは簡単です。ヒット商品は在庫を多くかかえています。在庫が売り切れるまで第二弾商品を出せないのです。だからこの時点で６ヶ月後に第二弾商品がどう変化するのかを考え、そして２ヶ月３ヶ月以内に販売するのです。これが２：８の原則です。それと、商品開発で一番大切なことは、こだわりです。こだわりが無い商品は絶対に売れないのです。それと、継続することです。こだわってこだわってこだわって、ずっとこだわって、最後の３つ目、これは売れるという決心、自分で思い込む決心です。この３つさえあれば、商品づくりは必ず出来ます。

サンクレストは３つの市場を作りました。１つ目の市場は、携帯ゲーム機用の保護フィルムです。例えば、ゲームボーイ、ゲームボーイアドバンスのキズ自己修復フィルムの「マジックフィルム」です。これが「トレンドたま

ご」の話題に上がったのです。

２つ目の市場は、携帯電話機用の保護フィルムです。メールブロックからいろんな商品を作りましたし、このメールブロック、覗き見防止フィルターと、そしてサンクレストは１年間販売し続けて、No. １の商品がi-phoneに貼るフィルムで、かなづちで叩いても割れない、衝撃吸収フィルムです。この矢印デザインのパッケージはサンクレストの商標登録済商品です。そして商品というものは、物語を作らなければ売れないのです。次に、特許申請をして必ず権利を押さえる。衝撃吸収フィルムの製造特許は、サンクレストが取得できないのです。そのため製造側で特許申請しています。サンクレストの商品は全てこの矢印デザインパッケージを使っています。ヨドバシカメラ、ビッグカメラ、ヤマダ電機、ドンキホーテ、ロフト、東急ハンズ、だいたい約1500店舗から2000店舗に商品を置いています。この過程が商品開発なのです。



それと３つ目、キラキラジュエリーシールは、アメリカ村でのマーケティングで生まれた商品です。女の子に声をかけるのが大変で、はじめにローソンの前に女子高校生が２人座っていました。その女子高校生に声をかけて、メールブロックの商品開発のヒントをもらい、ピンクのメールブロックを作り、販売しました。そして今度は、アメリカ村に行き、３人の女子高校生が座っていました。手前に座っていた女子高校生がジュエリーシールを貼っていて、いろいろ教えてもらい、「おっちゃん、これ売れるよ」と女子高校生が私に言って作り出した商品です。「どこで買ったん？」と確認したら、「ナカヌキヤで買った」と言ったのです。それで、１週間後にナカヌキヤの社長に確認しました。ナカヌキヤの久保社長が私に「今から心斎橋のナカヌキヤに行こう」と、そして、商品を見て社長が私に言いました。「植田さん、この中で一番よく売れている商品はどれか分りますか」そして「これですよ」と、ピンクのジュエリーシールを持ってきたのです。そして久保社長が私に「このような商品を製造したら売ってあげるよ」と言われたのです。そして、アメリカ村の女子高校生が「売れるよ」と言った言葉と、この「売ってあげるよ」の２つの言葉があって、私は商品を作る決心をしました。会社に戻り、私は社員に「今からジュエリーシールをつくるぞ」と伝えると、社員全員がその提案に反対でした。なぜかというと、もうそのジュエリーシールのピンクの１色は販売されてたくさん売れている。それでも、私は社員に違うんやと説得しました。







メールブロックはなぜ売れたのか。ハローキティなどのキャラクターの印刷をしたから20万個から10倍の200万個売れました。ジュエリーシールは１色だけの商品しかなく、まだキャラクターが入った商品はなかったのです。サンクレストはジュエリーシールを手掛けた企業としては11社目となりますが、このキャラクター商品を製造して販売できました。そこに「がっちりマンデー」に出演依頼がきました。番組内で話題提供できたおかげで年間３億円売れＶ字改革しました。やはりあきらめない、継続する、そして絶対に売れるという決心が、商品の売上につながったのです。

サンクレストは他社とちょっと違い、ちょっと変っています。サンクレスト自体を100年存続させるために、「ギャルママおしゃれ研究所」を設置しました。ギャルママと一緒に自然なウイッグの商品開発に取組んでいます。現在割合としては８割、携帯電話のアクセサリーを販売しています。あとの２割は美容雑貨の販売を予定しています。10年後を考えたときに、美容雑貨は天を取ると思っています。だから、携帯電話だけじゃなく、８割で売上利益がある間に残りの２割の力で新規開発を行っています。ウイッグをつけることで本当にその人のイメージがまったくかわります。そしてこの商品を定価2,980円で販売しています。この商品の製作にあたり、私は中国の160社くらいを訪問し調査しました。工場は20社くらい訪問しました。ここでの関係があり、工場から直接仕入れることで、定価2,980円で販売できるのです。このような経過を踏まえ販売までこぎつけることが社長としての根性です。この商品のパッケージはギャルママがモデルとしてパッケージとなっています。ギャルママと連携して、売上の３％をあげられるような会社になろうと考えています。

第二弾が、ネイルシールです。やはり私はネイルの商品開発過程において

自分で製造した商品を自分でつけて確認するように心がけていて、ネイルシールも自分の爪に付けて２週間保持できることを確認できました。だから商品を製造するだけでなくて、自分で製造してこの商品の良し悪しを知る。そうすることで、セールストークがまったくかわってきます。



私が目標にしていることは、ギャルママが子供を抱きながら、タイムカードを押せる会社を目指そうと考えています。１歳、３歳の子供がいると、保育料で７万円くらい必要となります。午後３時４時には迎えに行かないといけない。そうしたら、９万円くらい働いて収入があったとしても、最終的には１、２万円しか残らない。そうすると、化粧品代と衣服代の購入費で終ってしまうのです。結果としてはプラスマイナス０です。だから企業として、ギャルママがミーティングしている時、子供はキッズルームで、お絵かき等をして遊べるようにしています。これが私の考え方でこのような企業が、東大阪に 100 社、200 社生まれたら、子供達がこの街に集う、そういう東大阪の将来のテストパターン作りを実施しています。

私は修学旅行生に講演をしてよく伝えることなのですが、この動詞３つは覚えておいてください。この３つを覚えて実行したら、人生150%変わります。「挨拶・行動・感謝」の挨拶、大きな声で、挨拶する。行動、100%前向きで、あきらめない。感謝、お客様に対し、常に感謝し、お客様の姿が見えなくなるまで見送る。この３つを覚えておいてください。

そして、「一期一会」は、自分自身がつくるものです。私はソフトバンクの孫さんと、仕事がしたい、食事がしたい、話がしたいと思っています。孫さんが「カンブリア宮殿」で、テレビに出演された時に、社長室に等身大の坂本龍馬のポスターが貼られている映像を見た時に、これやと思い、i-phone ケースに坂本龍馬の家紋と肖像をつけて送ったら使ってくれるかもしれないと考えつきました。そのあとは確率です。それで私は行動を起こしました。翌日、高知県の坂本龍馬記念館の館長に電話して、「孫さんに１つだけ坂本龍馬の肖像画 i-phone ケースを作りたいので、肖像写真使用許可をください」と伝えました。普通は断られますが、その館長はいいですよと言っていただき、それのおかげで１セット作って、坂本龍馬の肖像と家紋入り i-phone ケースを坂本龍馬肖像写真使用許可書を付けて送りました。２年前の10月の話です。11月返事無し、12月返事無し、１月16日に孫さんが「ワールドビジネスサテライト」に出演されていました。その時に、孫さんがポケットから出してくれたのが、私の送った坂本龍馬の肖像と家紋入り i-phone ケースです。むちゃくちゃ喜びました、夜中一人でやった、やったとずっと喜んでいました。２回目が「たかじん NO マネー」でも、孫さんが出演され、その坂本龍馬の肖像と家紋入り i-phone ケースを出してくれました。Ustream にもその坂本龍馬の肖像と家紋入り i-phone ケースを掲載してくれました。



もう一つ、私の人生の目標で、形容詞３つ、これは簡単です。男の子と付き合う時とか女の子と付き合う時に、うれしいですか、おもしろいですか、たのしいですか。この３つが大事です。これから仕事に就かれる時も一緒です。うれしいですか、おもしろいですか、たのしい仕事ですか、これを覚えておいてください。大阪商業大学ではじめて講演させていただき、３年でやっとここまでこさせていただきました。本当に楽しかったです。私の講演はわーっと気を写真に写すのです。顔を写すのではなく気を写す。絶対、人には負けない１枚を作る。この１枚が５年 10 年 20 年生きるのです。明治大学でもこの写真を撮りました。大阪ビジネスフロンティア高等学校 320 名と一緒に撮りました。三田学園でもやりました。堺市、神戸市、福岡県でもやりました。



次に、中国から直接製品を仕入れて、ネットで販売をする時代がきていることと、義烏（イウ）という地名を覚えておいてください。甲子園が 20 個くらい入るところで、問屋が６万件あり、上から下までなんでも揃います。価格は日本の価格の 10%から 15%で仕入れることができます。メガネであれば、日本価格 5,000 円で販売されている商品は、義烏での原価は 400 円から 500 円です。10 分の１くらいです。鞄でも 20,000 円、30,000 円の商品を 2,500 円から 3,000 円で仕入れできます。だから中国に行くなら、上海を見て、義烏を見て、広州交易会を見たら充分



だと私は思っています。広州交易会は世界で一番大きな展示会場です。見て回るのに２、３日かかります。



私の５つの「どつぼ」を説明します。私が産まれたところは東大阪です。この、１つ目の「どつぼ」が、生まれた家が貧乏でした。母が、朝の５時から夜の12時まで、ずっと内職をしていました。傘の柄のバリ取りです。いつも私が起きたら、母が隣の４畳半の間で、一所懸命内職をしていて、私と弟を食わしてくれていました。５歳、６歳の時に、父に会いに行こうというのです。私には父がいることをそれまで知らなかったのです。それで、病院に行きました。入口に行った時に、窓ガラスに鉄格子が設置されていたのです。変だなぁと思って中に入って行くと、ドアが二重ドアでずっと歩いていくと、中庭があって、麻雀をしているおっちゃん、将棋をしているおっちゃんや、碁をしているおっちゃんがいて、そこに１人の男の人がタタタと歩いてきて、「実（みのる）か」と「お父ちゃんやで」と言ったのです。そこは、精神病院だったのです。６歳７歳くらいからずっときちがいの息子と言っていじめられました。そこからどうやって私は助かったかというと、小学校３年生の時に足立先生にいじめのことを相談したのです。「このいじめから逃れるにはどうしたらいいですか」と聞いた時に、足立先生が「何でもいいから１位になれ」と言われました。その時、流行っていたのがドッジボールで、じゃあドッジボールで１位になってやろうと思って、その晩から１升瓶に水を入れて栓をして、ブロックに座って、１、２、１、２と腕を鍛え、「負けへんで、負けへんで、おまえなんかに負けへんで」と言って、７時８時に暗闇の中を８歳９歳の子がぐるっと10周走るのです。それを６ヶ月続けました。そうしたら、ドッジボールで１位になれました。それからいじめはなくなりました。おかげで小学校５・６年、中１・２・３年の間、ずっと学級委員長になりましたし、役員もしました。私はいつも言います。いじめというのは、アメリカが日本に落とした原爆と一緒やと、その個人にしたら痛くて痛くて痛くて、死にたくて死にたくて、これほどしんどいことはない。だから、いじめは止めてください。



２つ目の「どつぼ」は、中３の時に父から「高校は諦めてくれ」と言われました。なんでやと聞くと、仕事がなくなったと父が言いました。私はクラスメートの金持ちの息子に、「今晩尾崎のお父さんに会わしてくれ」と頼みました。尾崎は、「ええぞ、今晩親父が６時に帰ってくるから６時に来たらいい」と言ってくれました。６時に行きました。尾崎のお父さんは、７時半に帰ってこられました。「植田くん、どうしたの。」と言われました。「私は、高校行けません。父親に仕事が無くなったために高校行けません。仕事ください。」と言いました。「どのような仕事しているの。」と、聞かれました。「鉄板を機械で，ガチャン、ゴチョンと抜いています。」と答えました。「何トンの機械」と聞かれました。「これぐらいの大きさの機械が、３台あります。何トンかわかりません。」と答えると、「お父さん、明日つれといで。」と言われました。あくる日、父親と一緒に行き、仕事をいただきました。その仕事で30年食えました。高校も行けました。



３つ目の「どつぼ」は、高校３年の時に、福岡県にある第一薬科大学に合格しました。がんの薬を作りたかったのです。でも、「大学は諦めてくれ」と父が言いました。それはもう仕方がないので、私は諦めました。それで私は家の仕事を手伝いながら、月曜日から金曜日まで家で仕事をし、土曜日、日曜日は競馬場でガードマンの仕事をして、86日間休みがないのがあたりまえのように働きました。友達はゴルフ・テニス・スキーと遊んでいましたが、私は、働きづめでした。だから、青春も犠牲にしました。おかげで、10年間で１千万円貯めて、今の会社を開業しはじめました。



４つ目の「どつぼ」が開業した時、建物はトタン屋根の４畳半畳の事務所からはじめました。サンクレストの看板もカレンダーの裏に手書きでつくりました。机も団地で大ゴミの時に拾いました。団地で、軽トラに机を積んでいた時に、ちっちゃな女の子が「それ私の机、どろぼう」と言われました。一生懸命机を軽トラに載せて、そのこどもに、「どろぼう、どろぼう、どろぼう」と言われながら逃げるように去りました。大変はずかしかったです。

５つ目の「どつぼ」、これが私の中では一番痛かったのです。長男の元気が小児がんになりました。耳の下の耳下腺がんになりました。手術した時に

は、もうⅢ期だったので、脂肪、筋肉、神経を摘出し、そして口の半分が動かない状態でした。手術して片頬はぺたんこなのに、また再発したのです。石切神社に行き、お百度参りしました。お百度参りして、百回お願いしました。この子をどないか二十歳まで生きさせてください。生きさせてくれたら、私はなんでもしますと誓いました。生きさせてほしいと、一生懸命お願いしました。そうしたら、１週間後に奇跡が起きました。夜の 10 時に、息子の元気の友達のお父さんが、がんが治る本を持ってきてくれました。それを見たら、千葉県の一条会病院で治ると知り翌日に行きました。学校も辞め、仕事も放り出して行きました。そして、１ヵ月間点滴をして治りました。だから、元気がいてくれたおかげで、ほんとうの意味で私はここまで成長できたと思っています。それはなぜかというと、薬代に追われ、病院代に追われ、病気が再発したらあかんということで、再発防止の薬を買い、それを何度も何度も注射し、朝起きたら茶色の薬を苦い思いをしながら飲み、俺も飲むからと一緒に飲みました。元気は、それ以上に片方の頬がないのです。それで、どれだけいじめられたかわからないと思います。恋人も出来ない。私にとって、元気が私の背中を押してくれたおかげで、IBM やソフトバンクとつながりました。サンクレストは社員が２名、３名なのに大企業に乗り込んでいったりしました。そのような経過を辿り今のサンクレストがあると思っています。それで、私と元気は、将来、一条会病院の治療方法と蓮見ワクチンを、世界に広めるということが２人の想いです。



私の 20 年計画である、財団法人青少年夢応援隊をなぜ作ったかといったら、神様に借りを返すためです。だから私は逃げられないのです。青少年夢応援隊をこれから一生頑張っていくと、私は決めました。「20 年間で 1,000 名の子どもを海外に留学させます。」それが私の神様にお返しする決意というか、その考えが自分自身だと思っています。これからも私も頑張ってまいりますので、青少年夢応援隊を知っていただき、WEB、SNS、フェイスブックで一緒に広めてください。そして、青少年夢応援隊のこども達を守っていただきますように、なにぶん、なにぶん、なにぶんよろしくお願いします。これで講演とさせていただきます。ありがとうございました。