寄稿

ジェコル

エッジの効いたアイデアを合理的に実現 EC強化し、スピーディーな開発行う

加藤雅之氏

ジェコル株式会社

2008年3月：JERRY COLE DESIGN 設立
2010年10月：「アマネカ」発売
2014年7月：「ユウブミ～湯文～」発売
2016年7月：ジェコル株式会社へ屋号変更、法人化
2020年6月：「マスクスペーサー」発売
2021年1月：「ミマド」発売
https://jecol.co.jp

はじめに

当社は「Design & Ideas」で日常を愉しく、もっと豊かに」をモットーに、読書グッズや文具を企画製造するメーカー事業を小規模ながらスタッフ数名で営んでいる。また私自身がデザイナーとしてクライアント企業のデザイン制作を行うデザイン受託事業も並行して行っており、本年3月に創業13周年を迎える。

コロナ禍で大ヒットした「マスクスペーサー」

昨年は、夏のマスクの息苦しさを解決するためのマスク補助グッズ「マスクスペーサー」を発売した。

昨年の緊急事態宣言後、世間が夏対策も話題にしていなかった頃に、私は「花粉症でマスク慣れしている自分でも息苦しいのだから、暑くなったらもっと息苦しくなるだろう」と考えた。

当時、マスク内に入れてスペースを確保するドーム型の外国製品はいくつか存在したが、使ってみると①顔に跡が残る、②がさばり流通コストがかかる、③立体形状を保たせるため剛性のある射出成型品で、マスクの何倍も重い、④マスクからずれ落ちる、という問題点が判明した。そこで、これらを解決しマスク内のスペースを確保できれば、より快適なマスク生活が送れるのではないかと考えた。

そこで頭に浮かんだのはポリプロピレン（PP）シートだ。既存商品のノウハウを利用すれば、シートの反発力を利用し立体的に形成する構造が出来そうだと感じた。可塑剤含有もなく肌に安全な素材でもある。

事務所にこもって協力工場と打ち合わせをしながら開発を進めた。6月下旬には出荷体制を整え、着想からわずか1カ月半後という超スピード発売を実現した。なお「マスク内にスペースを作る」という意味でマスクスペーサーという名前がぴったりだと考え、商標登録も行った。

「マスクスペーサー」㊤と「ミマド」

森誠社長（当時）のご指導

薫陶を受けながら商品企画やデザイン開発に関わらせていただいたので、かれこれ文具業界でナリー担当MD（当時）だった若月咨子さんがたまたま立ち寄られ高評価をいただいた。すぐに主力店で導入が決まり、最終日には注文書をいただいた。これを機にお取扱店が増え、TVでも取り上げられ、初回120個だった生産数はすぐに1桁増となり、コストも下がって黒字化。こうなると生産体制を整える必要が出てきて、現在のように自社で組立・検品・出荷まで一貫して行う体制に整えた。

半年ほど経ち、祖母の部屋のベンキ塗りを頼まれたのでホームセンターで買ったテープ付養生シートを使っていた時に、ひらめきが降りてきた。緑色のテープに折り畳まれた薄いフィルム状の養生シートのように、ブックカバーも車に外側へ折って、それをバンドで留めれば、フリーサイズ構造になるのではないか。1年半かかっても実現できなかった構造が1日で誕生した。七夕祖母には感謝である。

すぐに特許を出願し、金型を起こし、少量生産したわずか120個だけの初回ロット品をデザイナー協会の仲間たちとともにギフトショーの小さなブースで展示した。すると幸運なことに、裏怠ハンズのステーショ

20年ほど商品開発をしていることになる。

創業当時は現在のような事業構想があったわけではなかったので、再び文具業界で、しかもメーカーとしてまたお仕事をさせていただくことになるとは想像もしていなかったから不思議なものだ。

人生も、ヒット商品の開発も、結局は必死に色々と挑戦した結果に起こる化学反応と、想定外の積み重ねによって生まれた、偶然の産物なのだと感じる。

日本初のフリーサイズブックカバー「アマネカ」

幼少から本を読むのが好きだったが、本を買うごとにブックカバーを交換する必要があり、不便を感じていた。日本の書籍は同じ文庫判」でも出版社によって数ミリ違うことがあり、さらにブックカバー取扱店では新書、B6や四六判など複数のサイズや色柄で品ぞろえする必要があった。もしこれが一つで書けたら、環境にも優しい。まさに近江商人の「売り手よし買い手よし世間よし」の三方よし商品となる。これは霊験があるかもしれない、少なくとも見分けはつく、と感じた。

そこから開発魂に火が付き、部品をつなげたりベルクロを使ったり、さまざまな構造や素材で一年半ほど試作したが、商品化レベルには達せず、開発を断念した。

在「アマネカ・クラシック」のペンキ塗りを頼まれたのでホームセンターで買ったテープ付養生シートを使っていた時に、ひらめきが降りてきた。緑色のテープに折り畳まれた薄いフィルム状の養生シートのように、ブックカバーも車に外側へ折って、それをバンドで留めれば、フリーサイズ構造になるのではないか。1年半かかっても実現できなかった構造が1日で誕生した。七夕祖母には感謝である。

すぐに特許を出願し、金型を起こし、少量生産したわずか120個だけの初回ロット品をデザイナー協会の仲間たちとともにギフトショーの小さなブースで展示した。すると幸運なことに、裏怠ハンズのステーショ

一方で、ブックカバーばかりでは事業の成長は見込めない。

折角参入した読書グッズフィールドで、なにか新しいものを生み出したい。そこで「次に、読書が楽しめる方法は無いか？」という課題を設定し、浮かんだのはお風呂だった。お風呂で濡らさず本が読め、かつページが捲れるグッズを開発することに決めた。

防水読書グッズはとにかく未知の物で

①特にニッチな分野など、市場創造できそうなエッジの効いた新アイデアをひねり出し、②極力イニシャルコストのかからず合理的な構造・製造方法をゼロから考え、③スピーディーに商品化する、という方法である。

売れるか分からないのだから初期投資を抑える方法を徹底的に模索し、売れたらすぐに改善やリニューアルするくらいのつもりで市場投入を心がけている。弊社のような小規模メーカーでは、新アイデアに賭ける投資過多は命取りだし、損失が最小限に抑えられるコストの投資ができない。またエッジの効いたコンセプトでメディア露出を増やし、すぐにユーザーが買えるようDtoCのつとしてECを整えることで、メディアへの露出が実売につながり、ユーザーの声をすぐに拾え、次の開発や改善をよりスピーディーに強化できるという好循環も生んでいる。結果として、弊社は経済産業省による製造企業の売上高経利率（粗利）の指数（中小企業24.9%、大企業9%）よりも高い利益率を達成している。

国内のサプライチェーンを大切にする

日本に生まれ、日本のデザインやモノづくりに触れてきた身としては、国内のサプライチェーンの斜陽には強い危機感を持っている。その大半、弊社ではほとんどの部品を国内の協力工場で製造している。

コロナ禍が我々製造業に気づかせてくれたのは、必要なものを自国で生産できるサプライチェーンの重要性だ。未経験でも、年齢や性別に関わらず従事できる製造現場は、雇用のセーフティネットになってきたはずだ。国内に多様な働き方があって欲しいと思う。

お風呂で濡らさず読書ができる「ユウブミ」

モノづくり・工業製品の地産地消へ

近年、中国メーカーが越境し、コストの高い日本メーカーが同じ土俵で戦わざるを得ない状況に入った。

食品業界では、安心や環境負荷低減の観点から「食の地産地消」の考えがあるが、我々モノづくりの業界でも国産材、国内製造などの比率を重視する「モノづくり・工業製品の地産地消」のような考えがあって良いのではないか。そういったマークのようなものを作ってエンドユーザーへ啓蒙してゆくようなことも、国内製造メーカーの取り組むべき課題だと考えている。

◆

アフターコロナには、アナログな関わりが戻ってくる

コロナが収束した時に、Zoom飲み会を選択する人はどれだけいるだろうか？ 実際に会って会食する選択をする人の方が多いように思う。人との関わり方はアナログに戻るだろう。

新しい文具小売のあり方

①非日常の場所での接点

私の地元でも文具店が減り、子どもたちが限られた場所でしか文具に触れられない状況が続いている。流通の大きな流れとしてはEC化だが、子どもたちがECに移行するとは考えにくいので、学童用品やファンシー雑貨は移動販売カゲモールでのポップアップストアであったり、「非日常」の場所でユーザーとの接点があっても良さそうだ。駄菓子なども販売していた昔の移動紙芝居屋のような売り方が受けるかもしれない。

②複合型の小売店

専業としての文具店は厳しいという視点で考えれば、例えば記念日に必要なフラワーショップや和菓子店・ケーキ店でギフト文具を置くとか、ペットショップや動物セラピーの文具を取り扱うなど、楽しい組み合わせは考えつく。そういった「ユーザー層が異なる」「化学反応が起きやすい」「利益率が高い」などの複合型店舗は今後増えるだろう。

③ECと共存する全品委託販売の店舗

DtoCのためのEC推進メーカーが運営費を協賛、捻出した、全品委託品を扱うサプライチェーン店が誕生するかもしれない。その場でなくEC経由で買ってもメーカーの収益が出てそこから協賛金が出れば、店側としては「見るだけ客」にやきもきすることは無いし、メーカー側も全国に取扱店舗網を持つことになり、売れ残りはECに回せば在庫リスクが軽減される。製販の立場を越えて、EC・実店舗の共存を模索する動きは加速すると思う。

文具業界に期待すること

現在、本業の傍らデザイン専門学校の非常勤講師として学生にプロダクトデザインを教えているが、彼ら・彼女らにとって文具業界は人気が高い。一方でIT系職種は求人数も高く、所得も高い傾向にある。文具業界が「楽しいけど収入が低い業界」となって優秀な若者が離れてゆかないよう、文具業界も高度成長期の逆ピラミッドを目指した業界に入ってほしいと思う。

【加藤雅之】ジェコル株式会社代表取締役。専門学校東京デザイナー学院非常勤講師。読書グッズ発明家、プロダクトデザイナー、デザインディレクター。都立工芸高等学校にて建築やインテリアを学ぶ。アパレル販売経験後、専門学校にてプロダクトデザイン履修。卒業後カール事務器でマーケティングやデザイン、商品開発に携わり、Gマーク賞等受賞。2008年に退社、JERRY COLE DESIGN設立。2016年7月から現職。

◇ヒットメーカーが明かす開発秘話

旬刊 ステイショナー
（昭和32年5月2日第3種郵便物認可） 第2000号

寄稿

ジェコル 加藤雅之氏

エッジの効いたアイデアを合理的に実現

EC強化し、スピーディーな開発行う

はじめに

当社は「Design & Idea で日常を豊かに」をモットーに、読書グッズや文具を企画製造するメーカー事業を小規模ながらスタッフ数名で営んでいる。また私自身がデザイナーとしてクライアント企業のデザイン制作を行うデザイン受託事業も並行して行っており、本年3月に創業13周年を迎える。

コロナ禍で大ヒットした「マスクスペーサー」

昨年は、夏のマスクの息苦しさを解決するためのマスク補助グッズ「マスクスペーサー」を発売した。

世間が夏対策も話題にしていなかった頃に、私は「花粉症でマスク慣れしている自分でも欲しいのだから、暑くなったらもっと息苦しくなるだろう」と考えた。

当時、マスク内に入れてスペースを確保するドーム型の外国製品はいくつか存在したが、使ってみると①顔に跡が残る、②かさばり流通コストがかかる、③立体形状を保たせるため剛性のある射出成形品で、マスクの何倍も重い、④マスクからずれ落ちる、という問題点が判明した。そこで、これらを解決しマスク内のスペースを確保できれば、より快適なマスク生活が送れるのではないかと考えた。そこで頭に浮かんだのはポリプロピレン（PP）シートだ。既存商品のノウハウを利用すれば、シートの反発力を利用し立体的に形成する構造が出来そうだと閃いた。可動部含めもちろん安全素材でもある。

事務所にこもって協力工場と打ち合わせをしながら開発を進めた。6月下旬には出荷体制まで整え、着想からわずか1カ月半後という超スピード発売を実現した。なお「マスク内にスペースを作る」という意味で「マスクスペーサー」というネーミングにしたのだ。

ジェコル株式会社

2008年3月：JERRY COLE DESIGN 設立
2010年10月：「アマネカ」発売
2014年7月：「ユウブミ～湯文～」発売
2016年7月：ジェコル株式会社へ屋号変更、法人化
2020年6月：「マスクスペーサー」発売
2021年1月：「ミマド」発売
https://jecol.co.jp

洗って繰り返し使え、2枚入り550円という値ごろ感もあったようで、発売すぐにステイショナー連盟の「文具のとびら」インスタグラムで紹介されるとECを中心に注文が相次ぎ、さらに8月にはNHKや読売テレビ「あさパラ！」という番組のハイヒール・モモコさんのコーナー「モモタン」で取り上げられ、大反響となった。

電話が鳴りやまない状態が1カ月ほど続き、秋まで生産が追い付かず協力工場を増やして増産を重ねた。現在もマスクスペーサーの売り上げは好調で、コロナ禍において不織布マスクの今期売り上げは創業以来最高となる見通しだ。

ヒット商品は偶然の産物

当社は、元々私が2008年にデザイン事務所として創業したのが始まりである。独立・創業前は、鉛筆削りやパンチ、裁断機などを製造するカール事務器の社員として、商品企画部門の責任者（当時）の指導・薫陶を受けながら商品企画やデザイン開発に関わらせていただいたのである。かれこれ20年ほど商品開発をしていることになる。創業当時は現在のような事業構想があったわけではなかったので、文具業界で、しかもメーカーとしてまたお仕事をさせていただくことになるとは想像もしていなかった。

人生も、ヒット商品の開発も、結局は必死に色々と挑戦した結果に起こる化学反応と、想定外の積み重ねによって生まれた、偶然の産物なのだと感じる。

日本初のフリーサイズブックカバー「アマネカ」

幼少から本を読むのが好きだったが、本を買うごとにブックカバーを交換する必要があり、不便を感じていた。日本の書籍は同じ「文庫判」でも出版社によって数ミリ違うことがあり、さらにブックカバー取扱店では新書、B6や四六判など複数のサイズや色柄で品ぞろえする必要があった。もしこれが一つで事足りたら、環境負荷も少なくなるだろう」と考えた。

ブックカバーは、シートを折って、それをバンドで留めれば、フリーサイズ構造になるのではないか。1年半かかっても実現できなかった構造が1日で誕生した。

とき祖母には感謝である。

すぐに特許を出願し、金型を起こし、少量生産をわずか1～20個だけの初回ロット品をデザイナー協会の仲間たちとともにギフトショーの小さなブースで展示した。すると幸運なことに、東急ハンズのステーショ

一方、グッズフェ

めない。折か新しいもの

い。そこで「次

楽しめる方法は

という課題を設定

んだのはお風呂だっ