

ラベル 新ビジネス

扶桑

㈱扶桑（東京都葛飾区立石、富田暁社長、03-3691-6490）は今年2月、東京都主催の「東京ビジネスデザインアワード2017」で最優秀賞を獲得した（2月15日号既報）。受賞技術「あらゆる生地素材にアイロンなしで貼れる『特殊転写技術』」は、転写シール「iroad」（アイロード）の名で商品化。10月29日（月）から東急ハンズの店頭に並ぶ。同社はクラウドファンディングも利用しテストマーケティングを実施。受賞から製品化までわずか半年、OEM受注の裏方役が表舞台に躍り出る業態変革に挑んだ軌跡を、富田成昭主任に聞いた。（上田



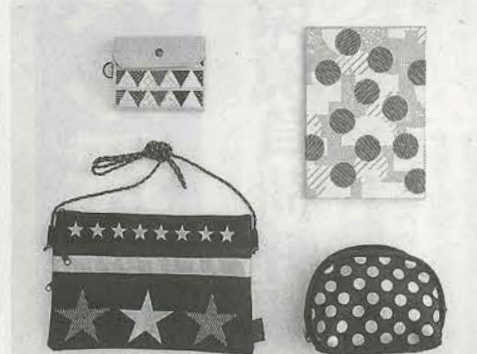
富田成昭主任

①「iroad」の意味 名として商標登録するにアワードからのパースは不向き。読みを変えてサナーのデザインと案を出し合い、約100点の候補から絞り込みました。「彩」という言葉が日本的でいいなと思ったのですが、そのまま「いろどろ」だと一般用語なので、ブランド

②製品仕様は はがき大のA6シートです。年初からワークショップ

③用途は iroadは 生活用品やインテリア、雑貨小物を容易にデコレーションできる生地の転写シールです。従来ならアイロンシールが主流ですが、手間に加え子供や高齢者の安全面から身近な存在とは言えなかった。上から

プを重ね、参加者はどんな対象への程度デコレーションするかを検証した末、大き過ぎない現サイズが最適と判断しました。



④ターゲットについては 造語になりますが、想定するのは「ライトハンドメ

イロ女子」。自作アクセサリーを個人間で売買するほどのハンドメイドの盛り上がりは、ミンネやメルカリで顕著に見られます。

⑤クラウドファンディング使用の経緯について 純粋にテストマーケティングをしたい、という思いで。自社の基礎技術に

⑥販売したものは クラウドファンディングサイト「マクアケ」登録者は、6対4で男性の方が多

⑦結果について 8月23日から9月28日までの1か月超実施して、支援者は143人、目標金額を234%超えて終了しました。開始翌日には早々に目標金額を達成し、また期間中は売り切れの商品が出

⑧取得したデータは 今後は販路開拓のために卸や小売店に接触していく必要があります。長年OBMを請け負う当社ですが、BtoBならどれだけ製造したかという出荷数は把握

⑨社内外の反応について OEMを含めたくさんお話をいただきましたが、用途が似すぎていたため今はお断りしている状態です。一方「こういうものに貼るシールが作りたいのだ」と従来技術の相談も舞い込むなど、iroadが入り口となって通常の仕事も増えています。新しい顧客の新しい要望にこたえようと、総じて社内活性化につながっています。

見定めた狙いでした。⑥販売したものは クラウドファンディングサイト「マクアケ」登録者は、6対4で男性の方が多い。転写シールは、アップロードで貼るアレ、程度と、世間ほそこまで認知してないかと想定し、こと男性相手だと使いどころが分からないのでは。そこでデザインの違いの2種を1パックとし

たシール単体に加え、ブックカバーやフリップブックを張ったノートとのキットも商品群に加えしました。

⑩今後の発展可能性は iroadはコト体験に向くので、ワークショップは続けていきます。そのワークショップ内だけしか使えない色や図柄を設定すれば、一度参加したけど次回もまた参加したい、という動機を生み出せるはず。自社で製造していますので、そういう提案へ柔軟に応じられるのは強みですね。またある作家の方から

⑪最後に総括を 運よくアワードで大賞を獲得しましたが、これを實際事業化するかどうか1カ月間真剣に悩みました。iroadを売りたいければ展示会に出てPRし、BtoBを選んだ方が売り上げも早く立つ。しかしそれは結局今と同じ。シリ益です。社長に直談判してBtoCに挑戦したい。この技術を広めるにはこのチャンスしかないかと1年間やらせてほしいと説得しました。かくして受賞が起爆剤となりスタートダッシュを切りました。逆に言えば走り続けなければならない環境になった訳ですが、扶桑にとっても私にとっても今が未来への「幕開け」です。

「大賞」作品、いよいよ今秋発売

クラウドファンディングでテストマーケティング実施

追加補充も行いました。当初の予定を覆し、最も売れたのはキットではなくiroad単体。意外と皆さん「これに貼りたい」とすでにイメージができて購入しているのだと判りました。転写シール単体で販売していくのが本来の姿ですから、まずは使い方を示し商品形態はA6サイズに。布製品に対してこするだけでモチーフを転写できる

たキットでファンを育てていく、算段でした。そこで大きく評価します。⑨社内外の反応について OEMを含めたくさんお話をいただきましたが、用途が似すぎていたため今はお断りしている状態です。一方「こういうものに貼るシールが作りたいのだ」と従来技術の相談も舞い込むなど、iroadが入り口となって通常の仕事も増えています。新しい顧客の新しい要望にこたえようと、総じて社内活性化につながっています。

⑩今後の発展可能性は iroadはコト体験に向くので、ワークショップは続けていきます。そのワークショップ内だけしか使えない色や図柄を設定すれば、一度参加したけど次回もまた参加したい、という動機を生み出せるはず。自社で製造していますので、そういう提案へ柔軟に応じられるのは強みですね。またある作家の方から