

人の肌本来の色を反映する
ナピュアミラー



最強の 必ず「選ばれる会社」になる! ネット拡販術

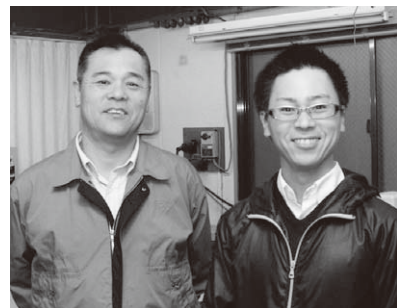
eエヴァンジェリスト 村上 肇

鏡製造が地場産業である大阪市平野区で創業したエムアンドジーキタデ。BtoB向けと一般消費者向けのホームページを構築し、最終商品をもつ、独立メーカーへの道を歩む同社の取り組みを紹介する。

実践編
第5回

本当にほしがる顧客に情報発信、 「自主独立のメーカー」をめざす

有限会社エムアンドジーキタデ
社長 北出善孝氏 常務 北出 健氏



北出善孝氏(左)と北出健氏

経

済の成熟化に伴って消費者のニーズは多様化し、市場は細分化しているとよくいわれます。その通りでしょう。簡単に言えば、本当にほしいものしか購入しない消費行動が起きているということです。

顧客ニーズをつかむために企業はあの手この手を駆使しますが、ネット拡販術はその有力な手段の一つとなり得ます。ホームページから情報発信し、顧客とつながることで、消費者が求めるものをつかめるからです。

これまで一〇年あまり、ネット活用コンサルタントとして多くの企業にかかわってきた私の今後の目標は、「日本中に「メーカー」を増やす」こと。この場合のメーカーとは、単に製造業を指すのではなく、自立して独自の商品・サービスを生み出し、お客様に直に届けて売る、そういった会社のことです。

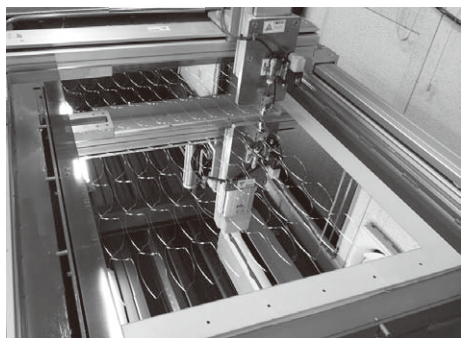
今回は、ネット拡販によって市場を創造し、メーカーへの道を歩むエムアンドジーキタデの創業者・北出善孝社長(57歳)と、北出社長の長男で常務の健氏(32歳)の取り組みを追って

いきます。

一九九二年、鏡製造が地場産業の一つである大阪市平野区で加工業として創業した同社は、現在、大阪府松原市に本社を置き、鏡とガラスの製造加工販売を手がけています。

二〇〇三年に特許と商標を取得した「ナピュアミラー」の販売とブランド化をめざしてネット拡販に着手しました。もともともっていた会社案内ホームページをBtoB向けの「鏡ファクトリー」に改変して〇六年に運用し始め、一〇年には、一般消費者向けのメイク用ミラーなどを販売する「鏡ねっと」を新たに設けています。現在、その二つを通じて年間約三〇〇万円を売り上げているそうです。

一般的な鏡は映像を映す反射膜が基板となる透明ガラスの裏面にあります。映像はこのガラスを通して表現されるため、ガラスに混じっている不純物の影響で、実は正確な色を反映できていません。ナピュアミラーは、不純物を取り除いた透明度の高いガラスを用いた独自開発の製法により、人間の肌本来の



小ロットのオリジナル形状の加工に対応する

色を正確に映し出すことが可能。化粧品関連業界を中心に支持を得て、プロユースの鏡として定着しています。

「ネット拡販に取り組み前後で、取引先は大きく変わりました。創業当初は、平野区界隈の鏡関連業との取引のみでした。「鏡ファクトリー」を立ち上げて以降、取引先は全国に広がり、他業種のメーカーや大学の研究機関などから注文を受けるようになっていきます。『鏡ねっと』では、化粧品業界の方やこだわりをもつ個人客に向けて情報発信するなど、ナピュアミラーのブランド化を図る場として活用しています」（北出社長）

同社が、B to B向けと一般消費者向け双方のホームページを運用するには、北出社長の鏡にかける思いがありました。

技術力を高め 独自商品を開発する

奈良県生まれの北出社長は、中学卒業後に上阪して以来、約四〇年、一貫して鏡業界に携わってきました。

「鏡は、一〇〇円均一ショップなどでも扱われる典型的な量産型商品。鏡産業は、八〇年代半ばからいち早く低コストで製造が可能な海外への流出が始まっています。ただ創業当時は、設備をもっていなかった私でもできる手仕事で業界内にたくさんありました」（北出社長）

北出社長は創業当時、流行していたガラスのフォトフレーム加工を手がけるなどして、堅調に業績を伸ばしていき、九八年には現在の地に工場を構え、本社を移転しました。

その後、大手ドーナツチェーンから景品用の手鏡二〇〇万个の生産を受注し、指定された

四か月間の納期を遵守したこと、業界内での存在感が高まったといえます。

「鏡を円形に加工したり、ロゴを印刷するなど工数の多い仕事で、当時の設備から考えると一日に五〇〇〇個を仕上げるのがやっと。業界最大手のメーカーですら受注を躊躇したそうです。朝から晩まで土日も工場をフル稼働させたことで、約束した納期の一〇日前に完納できました。その後、ギフトショーなどの展示会に足を運んでは、出展企業に対して営業したり、光学機器関連企業を顧客にもつ知人経営者の出張に同行したりして、プロジェクター内部に用いられる、紫外線をカットするためのガラスやプラスチックの防爆フィルター加工などを受注しました。

鏡産業の技術を守っていくためにも、付加価値の高い仕事をして、その可能性を追求していきたくったんです」（北出社長）

雑貨としての鏡やガラスと光学機器に用いられるそれとでは用途が異なりますが、素材を切るという加工技術は基本的に同じだそうです。もちろん、求

Company Data

有限会社 エムアンドジーキタデ

創業 1992年
代表者 北出善孝
業種 鏡とガラスの製造加工、販売など
従業員 8名(パート含む)
年商 1億2000万円
本社 大阪府松原市



められる形状や精度は後者のほうが高く、同社は工夫を重ねて要求に応えることで、技術力を高めていきました。

こうした同社の姿勢が、特許を取得したナピュアミラーの開発にもつながりました。ただ、〇三年の開発当時、業界内で販路を探しても、見向きもされなかつたといえます。想定する店頭小売価格が、一般的な鏡の数の倍だったからです。

「唯一、興味を示してくれた地場のアセンブリメーカーである



むらかみ はじめ 株式会社創代表取締役。1962年、滋賀県生まれ。80年、比叡山高校卒業後、二六製作所に勤務。97年、同社ホームページ「マグネットワールド」を立ち上げ、町工場ウェブマスターに。2001年、製造業で唯一、日経ECグランプリを受賞。02年に独立。自らを「eエヴァンジェリスト(伝道師)」と任じ、現場経験と独自の成功体験から現実に即したコンサルティング、ウェブプロデュースを続ける。製造業のためのコミュニティ『e製造業の会』を主宰するなど、ものづくり企業を中心にネット活用を支援する。
<http://www.e-b2b.jp/> <http://hajime.keikai.topblog.jp/>

堀内鏡工業さんと企画や販売に関して連携し、試作した手鏡などを携えて展示会に出展しました。そこで東急ハンズさんからお声がけいただいたことが大きかったです。店頭販売が始まると、少しずつ売れていき、資生堂のビューティー

スタッフがもつ鏡にも採用され、手応えを得ました。このナビュアミラーをさらに広めてブランド化するためには情報発信が必要と考え、ホームページを活用しようと思ったんです(北出社長)

自社にできることを ストレートに打ち出す

○五年、私が講師を務めるB to B向けのネット拡販術の講座を北出社長が受講したことをきっかけに、アドバイスをさせていたくださるようになりました。

北出社長は当初、「小売にも

有限会社エムアンドジーキタデ
鏡ファクトリー
 TEL (072)339-0144 FAX (072)330-4430
 鏡ファクトリーは、鏡製金から小さな仕上り加工印刷までを行う
鏡&ガラス加工専門のワンストップ工場です。
 オーダーメイドに
「1日あり!」
 試作・量産企画
立ち上げに専任対応!
 自社の加工ネットワークで
あらゆる数を加工します!
 デザイン・企画も
お任せください!
 小さなサイズから大きな
サイズまで対応いたします。

工場直販 板鏡&板ガラスの加工でお困りではないですか?
 鏡ファクトリーは、産業用 板鏡・板ガラス加工の 課題解決工場です。

鏡ファクトリーが選ばれる5つの理由

- 理由1: オリジナルの形・サイズ・数量でオーダーカットします! (CAD)
- 理由2: 表面反射鏡や拡大鏡など、特殊鏡や板ガラスもオーダーカットします! (ノウハウと経験の豊富な技術者と熟練の技術スタッフを採用して、ご希望に応じて対応いたします。)
- 理由3: 鏡印刷が出来ます! (量産できることほとんど無く、ノウハウと経験豊富な当社だからこそ出来る印刷。品質管理の厳しいハイミラーや鏡ミラーなど、ご要望・ご予算に応じて対応いたします。)
- 理由4: 薄板カット、微小サイズカットが得意です! (0.5mm前後～3mm程度の薄加工品、10～20mm前後の微小サイズカットが可能です。)

鏡ファクトリー <http://www.mgkitade.com/>

鏡ねっと
 全商品リスト
 鏡ねっとについて
 お買い物ガイド
 FAQ よくある質問
 お客様への応援
 送料無料で送る

商品検索
 キーワードで探す
 検索履歴
 会員登録
 会員登録はコチラ
 会員登録はコチラ

鏡ねっとの特典
 送料無料で送る
 3%ポイント還元
 会員登録はコチラ
 会員登録はコチラ

プロモデルミラー・拡大鏡付き・割れないミラー etc.
人気ランキング BEST 10
 拡大鏡
 付き両面ミラー
 x2x3x5x7
 割れない
 両面ミラー
 ヒタツと取付式

アイイイの上達! 360°回転3面スタンド

鏡ねっと <http://www.kagami-net.jp/>

取り組みたい」と意気込んでいましたが、一般消費者向けのホームページでは、顧客対応などで思わぬ努力を強いられる可能性があります。同社の規模も考慮して、まずはB to B向けの作成を提案しました。

私どもで制作のお手伝いをさせていただいた「鏡ファクトリー」は、同社の「ありのまま」をストレートに表現することをポイントにしました。

「業界内でも後発ですし、潤沢な資金もなければ、誇るべき設備もありませんでした。でもないものねだりをして仕方がありません。いままで培ってきた

製造技術や、長年、当社の仕事を受けてくださっている業界内でも唯一無二の技術をもつ職人さんのことなど、当社ができること、もっているものを伝えられるコンテンツを揃えました。国内に残る鏡製造の技術を伝えたいという思いもありました。そして、少ロットからオリジナル形状の加工をお受けすることを謳ったんです(北出社長)

これは非常に大切なことです。本連載で何度か指摘しているように、顧客は困りごとを解決する方法を探しています。「何でもできる」とアピールするのはなく、自社にできることを

ありのままに発信すれば、その情報に興味をもった顧客からの引き合いにつながります。「鏡ファクトリー」には、鏡の製造工程の解説や職人の手仕事を収録した動画が複数、掲載され、視聴できるようになっています。長年、業界内で仕事を続け、良好な人間関係を築いてきた北出社長だからこそ、できたことでしょう。

○六年八月の運用開始から数か月後、有名バッグブランドの日本法人から、同ブランド全店舗分の店舗内装飾用オリジナル鏡を受注。この鏡には、鏡面をあえてアンティーク調に見せる



村上の
実践
アドバイス

- ※ 自社が得意なモノ、持っているものをありのままにストレートに打ち出す
- ※ 顧客の要望に応えることで、自社だけの市場を創造する
- ※ ターゲットの顧客に合ったホームページをデザインする

腐食加工が施されました。先方の要望に応えるために開発した加工法なのだそうです。

さらに、旧車愛好家から入手不可能なバイクのサイドミラー用鏡の製作を依頼されたことをきっかけに、一〇年から「旧車ミラーオーダーカット」という独自サービスを設けました。ツーリングに最適な秋口になると注文が増え、いままでに五〇〇件以上、製作したそうです。

腐食加工の鏡も含め、市場を創造した例といえるでしょう。

デザインで顧客ターゲットにアピール

その後も、「鏡ファクトリー」による実績は順調に推移してい

ます。ただ、北出社長は本来の目的であるナビュアミラーのブランド化を果たすため、関連商品を一般消費者向けに販売するホームページの運営にも取り組みたいと考えていました。

そこで〇九年一二月、ペット用品メーカーで商品企画として七年修業し、同社に入社したばかりの健常務に、北出社長が受講した私の講座を受けさせたそうです。健常務は言います。

「父の思いは知っていましたし、私自身、一般消費者向けのホームページが必要だと思っていたので、とても勉強になりました。それとは別に、当社の強みなどを短期間のうちに把握するのに役立ちましたね」

講座受講後、健常務は私ども

とともに「鏡ねっと」の作成にとりかかり、一〇年六月にオープンしました。健常務はデザインの専門学校を卒業したこともあって、デザインに対しての造詣がありました。

「鏡ファクトリー」は、職人や製造技術などに関する情報を発信するため、いわば「泥臭い」印象のデザインになっています。これに対して『鏡ねっと』では、メイクを楽しむ女性をより美しく見せるツールであるナビュアミラーの特長やよさを伝える場ですので、やわらかいデザインにしています（健常務）

自社のターゲットとする顧客を意識したデザインをホームページに施し、顧客に対してアピールするのも大切なことです。ただ、「鏡ねっと」の事業については、まだまだ改善の余地があると考えているそうです。

「もともと化粧品業界向けのプロユース商品をラインナップし、こだわりをもつ個人客にもアピールして、店頭販売する商品との差別化を図りたかったのですが、商品開発が追いついていないんです。ありがたいことに、

お客様からの商品レビューも多く頂戴しているので、そうした意見を参考に開発を進めていきます」（健常務）

今後、同社は鏡の製造工程を一貫して手がけられる体制を整えることをめざすといっています。

「当社のもつ技術を駆使して、鏡が単なる映すという機能をもつものではなく、たとえば、女性を美しく映すなど、人々の心を豊かにする商品として提供したい。そして、当社の鏡をしつかりとブランド化していきたいですね」（北出社長）

現在、日本では、物質的な豊かさよりも心の豊かさを重視する人々が増えているといわれます。そうした時代背景にあった商品を世に送り出すべく、同社は自主独立のメーカーとしての道を歩み始めています。

① NTLメンバーズサイト案内

本誌購読者の方はパソコンやタブレット端末などで「NTLメンバーズサイト」にアクセスすると、インターネット上で過去の記事をご覧いただけます（96ページ参照）。村上隆氏の『最強のネット拡販術』全8回（2011年5月〜12月号）をぜひご覧ください。

<http://www.newtopleader.com>