



まいど！ざいむ局です！

# 関西元気企業

～郡部で起業して、アイデア商品で年商 10 億円～

今回ご紹介する企業は、奈良県吉野郡大淀町にある「ヨシリツ株式会社」です。吉條社長が昭和 58 年、アイデア栓抜きの開発・販売のために起業され、その後は独創的な知育パズルで大成功された会社です。社名は、「吉野で独立する」から「ヨシリツ」と命名されたそうです。

みなさんは、「LaQ(ラキュー)」という知育パズルをご存知でしょうか？他のパズルでは作れない「球体」など、どんなものでも作れて、しかもとってもおしゃれで可愛いパズルです。

郡部で起業して年商 10 億円にまで成長された、その秘訣、そして起業するためのポイントを聞いてきました。

## 企業情報

名称	ヨシリツ株式会社		
所在地	奈良県吉野郡大淀町越部 1563		
設立	1983 年（昭和 58 年）		
代表者	吉條 宏		
従業員	69 名	資本金	10 百万円
H P	<a href="http://www.yoshiritsu.com/">http://www.yoshiritsu.com/</a>		

### ● 起業されて、「LaQ」を開発されるまでの間のことをお聞かせください。

～アイデア栓抜きの開発に成功するも、不良在庫を抱えて休業。40 歳で再起業して、一からやり直す～

若い頃は牛乳販売業をやっていましたが、将来はないと思い、昭和 48 年、30 歳の時に以前から考えていたアイデア栓抜きの開発に取り掛かりました。

3 年後に最初の製品が完成し、素材の工夫などもして、ようやく軌道に乗ったところで 2 万個の不良品が発生してしまい、やむなく休業しました。1 年間ブラブラしていたんですが、40 歳の時に事業を再開し、一から開発をやり直しました。

開発したアイデア栓抜き「SENTOL(セントル)」は、王冠に被せて上から押すだけで王冠がはずせるというもので、当時の飲料はまだ「ビン」が主流だったことから、大手ビール会社の販促用としてなど、数万個単位の注文が相次ぎました。



被せて押すと王冠をはずせます  
好きな図柄を印刷して贈答用にも！

### ● その後、「LaQ(ラキュー)」を開発しようと思われたきっかけは何ですか。

～大企業からの発注に左右されない、独立した商品を作ろうと思った～



基本パーツ 2 種類とジョイントパーツ 5 種類の計 7 パーツ・色は各々 10 種類

「SENTOL(セントル)」は随分と売れましたが、一度に来る大量の注文をさばるのが「しんどかった」んです。それと、大企業の注文次第で売上げが左右されて不安定だったことから、50 歳を越えたころ、当時から頭の中にあった組立てブロックの開発に取り掛かりました。

組立て知育ブロックの「LaQ」は、元々は玩具ではなく、プラスチック製の組立て型の小物入れや置物を作ろうと考えていたのが、プラスチックは原料代が高く、より小さく軽くと改良していった結果、強度が弱くなり、結果として「玩具」になったものです。

● 「LaQ」の開発で苦勞されたことは何ですか。

～商品開発も大変だが、それ以上に営業開拓の苦勞が大きい～

設計、素材選び、金型作成と、本当に大変でしたが、「辛い」と思ったことはありません。商品開発は、楽しくないとダメですね。

新商品の商品化については、アイデアが生まれて試作品が出来るまでの「開発」が半分、そこから量産化のための金型作りや素材の決定などの「商品化のための作業」が半分です。また、商品開発以上に、その後の営業開拓が大変です。如何にして販路を開拓し、売れるようにするかの苦勞が非常に大きい。

ちなみに、当社は企画・開発、販売のみで、生産は大阪府内のプラスチック成型業者に委託しています。



● 販路の開拓で、随分とご苦勞されたと聞きましたが。

～玩具店では相手にされなかったので、活字離れて困っていた書店に売り込んで、全国に販路を開拓～

平成 6 年に「LaQ」の販売を開始しました。まずは玩具店に営業に回りましたが、どこも利益率の高い家庭用ゲーム機・ゲームソフトの販売に一生懸命で、全然扱ってもらえませんでした。ガソリンスタンドや散髪屋なども飛び込みで回りましたが反応は良くなく、また、ジョイントの不具合が発生して不良在庫を抱えるなど、発売から 2 年半は赤字が続き非常に厳しい時期でした。

そこで、玩具店への売込みは諦め、代わりに目を付けたのが本屋です。飛び込み営業で隣の五條市の本屋に置いてもらったところ、かなり売れたことをきっかけに、全国の本屋を飛び込みで営業して回りました。当時の本屋は、活字離れて本だけではなく新しい商材を探していた時期で、販路としてうまく開拓できました。今では、全国チェーンの大手書店を始めとして北海道から沖縄までの全都道府県で書店への直販ルートを確認でき、書店での売上が全体の 8 割を占めます。

さらに書店で販売している関係で、ある出版社が目をつけ、組立てテキストを出版してくれたことがきっかけで、売上げが大幅に伸びることとなりました。このテキストは随時、新しいものが出版され、現在までに 30 万部以上が売れています。

● 「LaQ」を含めて、これからのことをお聞かせください。

～アートブロック「KoCaLiNi(コカリニ)」を発売予定。「LaQ」は、中国での販売に本腰を入れて取り組む～

「LaQ」は、国内では様々なイベントを開催して顧客を開拓しています。海外ではトイショーに出展するなど知名度アップに努め、15 カ国程度で販売していますが、中国には本腰を入れて取り組みたいと思っています。中国では、最初にトイショーに出展したときに既に同じ会場に偽物が出展されていたなど問題もありますが、生活に余裕のある層は当社製品の良さを理解してくれると思います。

それと、今年の 4 月に新商品「KoCaLiNi」を発売する予定です。柔らかいプラスチック素材のパーツを組み立てるもので、照明器具や置物などのインテリアのほか、実際にカバンや帽子として使用することができます。



これもアイデアが生まれてから、製品化までに10年近くかかりました。  
「LaQ」とは購買層が異なり、どちらかという主婦層が中心となりますが、当社の販路である書店は、子供、若者、会社員、主婦層から高齢者まで幅広い客層が同時に来店するため、「KoCaLiNi」も書店を中心に販売する予定です。

● **吉野郡大淀町という、いわば「郡部」で事業を続けられるのは不便ではありませんか。**

～若い働き手が少ないのは難点だが、メーカーとしては何の不自由もない～

メーカーとしては、何も不自由はしていません。吉野郡は大阪の経済圏で、生産を委託する先は大阪に沢山ありますし、運送は、軽い商品なので宅配便に電話を一本かければ事足ります。一方、郡部なので固定資産税が安いなど、コストが低く済みます。

ただ、起業後の成否は人材に尽きるなか、若い働き手が少ないのは難点で、足りない人材を東京から呼び寄せました。

営業職は、基本的に東京や大阪、福岡などの現地で採用しています。大阪の営業職は吉野郡からの移動は非効率なので「直行直帰」として、本社に顔を出すのは週に1回のみです。営業データなどは、タブレット端末で本社に送信させています。



吉條(きちじょう)社長

● **最後に、社長のように「起業して成功する」秘訣を教えてください。**

☆他の人がしないことで、かつ「手のひらに乗るくらいのモノ」を考えること

大きな商品は工場などの投資や人件費がかさむうえ、保管のための倉庫や運送の費用も高くなり、また事故発生時の手間も大きい。

☆規模は小さくても良いので、「それひとつで独立した商品」を考えること

例えば、自動車メーカーの下請けで部品を作る場合、どんなに優れた商品でも「買ってもらえなければ」それまで。コストや品質に対して常に様々な要求を受ける上、他社に取って代わられたら終わり。メーカーの意思一つで、一夜にして廃業に追い込まれるリスクがある。

☆諦めずにとりあえず自分でやってみること、自分の好きなことをすること

開発した後の製品化はともかく、開発自体は人に頼らないこと(その人以上に情熱を持って取り組んでくれる人はいない)。これだと決めたら、「明日はもう少し良いものが出来る」と考えて、同じことを何年でもやること。

私が栓抜きを開発していたころは、近所の人から「『栓抜き』が歩いてきた」とからかわれた。

＜取材後記＞

個人的な話ですが、私の二男が保育園に通っていたとき、保育士さんから「このブロックがすごく気に入って、毎日、熱心に作っていますよ」と言われたことがあります。小さな可愛いパズルのようなブロックで、何となく「北欧とかのメーカーのブロックかな?」と思ったのを覚えています。その後、子供のクリスマスプレゼントにもなったそのブロックが、奈良県、しかも吉野郡という山間地域の企業の製品だと知って、すごく驚きました。

吉條社長には、都会の真ん中でなくてもアイデアを活かせば起業できるし、販路や営業形態を工夫すれば事業として成功できる、ということを教えていただきました。そして、ゆったりとして大らかな社長のお人柄とともに、起業するなら「手のひらに乗るくらいのモノ」「それひとつで独立した商品」という社長の言葉が、非常に印象に残りました。

「LaQ(ラキュー)」は、曲面でも球体でも何でも作れます。それは、無限の可能性があるということです。私も、子供から「LaQ」を借りて、「これは無理だろう」と思うような作品に挑戦してみたいと思います。