

事業の特徴・ポイント

- ・競合他社と差別化しづらいデザインの仕事をものづくりと融合することで、新たなビジネスモデルを構築。
- ・東大阪の金属加工の技術を活かしたデザイン性の高いアイアン雑貨を、障がい者支援施設と連携し制作。
- ・ECサイトを販路とすることで、万人受けを狙わず、デザインや材質等へのこだわりが強い顧客層を開拓。

事業概要

◎KOZZcreate1については、<http://www.kozzcreate.com/>

1. 「デザイン×ものづくり」までの道のり

・代表の羽谷氏は元々デザイン会社に勤務。長時間労働が常態化し、正当な評価がされにくいデザイナーの仕事や、接待で仕事を取るというデザイン業界の常識に疑問を感じていた。ある時、クライアントから請けたデザインの仕事を、羽谷氏の実家であり、東大阪にある鉄工所「ハタニ製作所」で、サンプルを試作し、納めたところ、そのフットワークの軽さと完成度の高さから、好評を得る。そうした経験から、デザインの仕事を窓口にも、ものづくりの要素を加えた「デザイン×ものづくり」のビジネスモデルに、将来的な可能性を見出し、堺市のインキュベーション施設であるS-Cubelにて、平成25年5月に独立開業。前職で立ち上げていた「monoKOZZ」ブランドのこだわりのアイアン雑貨の製造・販売を本格的に開始。



2. 障がい者支援施設との連携

・独立して間もない頃、堺市の緊急雇用事業を受託。堺市内の障がい者支援施設を戸別に訪問し、事業への協力依頼を行うとともに各施設の状況を独自に調査。堺の土産品の企画を行い、試作を重ね、「CORE SAKAI」8アイテムを完成させた。

さらに、その取り組みを継続し、おおさか地域創造ファンドへ応募。採択を受け、障がい者支援施設との連携を自社商品へ展開。「デザインと木と鉄を融合させた」トイレットペーパーホルダー等の開発を行った。

・また、平成29年度は、堺市中小企業コミュニティビジネス進出支援補助金にも採択。障がい者施設で行っているアンティーク木材の加工での不良品発生によるロスを減らすため、新たな商品開発等に取り組んでいる。障がい者の方たちにも”楽しんで仕事をして欲しい”という羽谷氏の思いから、独自のアプローチで障がい者の自立支援を行っている。



3. 自社商品に対するこだわり

・万人受けするデザインは、既に誰かが作っている。そこで、逆転の発想で、「100人中1人が買ってくれればいい」と、どこにも売っていないようなユニークなデザインのメガネスタンドやペンスタンドといったアイアン雑貨を開発。楽天などのネットショップで販売し、人気を博している。ネットショップを利用するこだわりの強い顧客層のニーズを拾うために、メールでコミュニケーションを取りながら、可能な限り顧客の細かいオーダーに答えている。

・商品開発にあたっては様々な障壁があり、ネガティブな意見がたくさん出る。そこで諦めず、試行錯誤し、考え、工夫をしていくことが新たな開発のヒントとなり、より良い商品が生まれるチャンスになると考えている。

・また、デザイナーともものづくりの現場の職人とのコミュニケーションも大切にしている。デザインを求めると効率性を損ない、効率を求めるとデザイン性を損なう、根本的には相容れない部分があるが、積極的に話し合いの場を持ち、意思疎通を図りながら、開発に取り組んでいる。



KOZZcreateの商品づくりの仕組み

商品の企画・デザイン、検品、出荷など

KOZZ
create

プレスや溶接、塗装
などの金属加工



東大阪市内の
ものづくり企業

アンティークウッドの
加工や軽作業など



堺市内の障がい者支援施設

【KOZZのデザイン×大阪のものづくりの技術力×社会貢献】

今後の事業展開について

顧客からニーズをどのように聞き出すかという点では、顧客に開発の段階から関わってもらうことを考えており、将来的には、インターネット上で商品開発会議を行うことで、さらに詳細なニーズを商品に反映していきたい。

また、現在の商品ラインナップは、小さめの雑貨が中心となっているが、木と鉄を融合させた商品が好評なことから、家具等の大きなアイテムへの展開を検討している。

全ての商品に特徴あるこだわりのデザインをしているが、製作工程をホームページで公開している。KOZZcreateとしての社会的な取り組みの部分を含めたこのビジネスモデルの独自性をどのように保ち、他社に追随されないように事業を展開していくのか、今後の事業拡大に向けての課題であると考えている。

産業経済研究員からの一言

- ・開業率の向上は、国の重要政策の一つである。しかし、日本の起業活動は、世界的にみて活発とはいえず(総合起業家活動指数は、起業家精神に関する調査参加国61カ国中57位)、事業機会を追求する「事業機会型」の起業家よりも、必要に迫られて起業する「生計確立型」の起業家が相対的に多い(野村総合研究所[2016]「平成27年度 起業・ベンチャー支援に関する調査 起業家精神に関する調査 報告書(経済産業省委託調査)」)。羽谷氏の起業は、事業機会の追求と生計確立の両面を持つが、インキュベーションの支援機能を活かし、また、行政と協働して緊急雇用事業を受託することで、起業に伴うリスクや不安を軽減し、独自の事業展開の可能性を追求し広げている。
- ・羽谷氏は、実家の鉄工所で溶接などのものづくりに従事していた経験を持ち、デザインともものづくりを橋渡しできる稀有な人材である。デザイナーと下請け仕事の多いものづくり現場の職人が、お互いの仕事の進め方や考え方を理解し共有することは、決して容易なことではない。しかし、顧客の声を活かし、商品開発の過程を丁寧に進めることにより、市場性のあるオリジナル商品を開発する意識の共有に成功している。デザイン機能を核にして、ものづくり職人の意識変革の取組み、障がい者の雇用など、地域の人的資源のネットワークを広げ、付加価値の高い商品開発に取り組んでいる。