



● 良い商品はデザインも良い

株式会社八幡ねじ

代表取締役 鈴木 建吾

私どもはホームセンター DIY (Do it yourself) のマーケットにねじを供給しております。この業界は合理化が進んだ業界でして、早くからファックスを使い、その後受発注にオンラインのコンピュータシステムを使っておりました。しかし、単品単価が安く、多品種少量という問題を抱えていました。そこで、こうした問題解決のために知恵を絞りました。そして、1986年にコンピュータとメカトロニクスを組み合わせたまったく新しいシステムである「フローシステム」を完成させました。これはその当時使われ始めたばかりのバーコードを使ったシステムです。コンピュータは頭脳しかありませんが、コンピュータに目と手をつけようという発想でつくりました。このフローシステムを稼働させた結果、出荷スピードが4倍に上がりました。また同時に出荷ミスがなくなりました。出荷品質が上がったわけです。それ以上に大切なのが商品品質です。最近では輸入品が増え、ともすると不良品も流通することがあります。最近、輸入品のねじで大きな品質問題が発生しました。それはステンレスでおきました。通常ステンレスといえば SUS304 が常識になっています。ところが中国ではそれが価格が安いという理由で、SUS200のねじがどんどん使われるようになってきました。今回日本のある大手商社が SUS200 のステンレスの長ねじを輸入販売しました。これがすぐに錆びて市場クレームになりました。通常ステン長ねじは SUS304 です、それが SUS200 で作れば普通に使っていても錆びますのでクレームになるのは当たり前です。そこで、中国へ行ったときに、

なぜそんなねじを作るのか、中国人に聞いてみました。すると「あたりまえでしょう、価格が合わなければ合うようにしますよ」という返事でした。驚くような発言ですが、これがグローバルスタンダードなのでしょう。それではいけません。特にねじはすべての基本になる商品なのでこれが不良になれば商品価値は下がり、下手すると事故など大きな問題に発展します。私どもの仕事はお客様に安心をお届けすること、そういう問題がない商品をお届けすることです。商品の品質を上げよう。そうしたことから品質管理の投資をし、八幡ねじが販売するものからクレームが発生しない体制作りをしました。

私どもがホームセンターとお取引していく上で、様々な実験をさせていただきました。私どもの商品はホームセンターでパッケージに入って陳列されています。そこで、パッケージに工夫をして、色、デザイン、表示の面で様々な実験をしたわけです。そうすると、パッケージを変更することにより売り上げがあがったり下がったりすることが分かりました。そのノウハウ蓄積の上になって商品開発を続けていきました。デザインももっと良いものをと考え、将来ある有力な若手デザイナーと組みました。その結果、「八幡ねじの商品に切り替えて売り上げが 20% 上がった」と評価されるようになりました。

2002年にはグッドデザイン賞の中の特別賞である日本商工会議所会頭賞をいただくことができたのです。よい商品の証明が良いデザインである。私どもはこう考えています。