

## 独創的な発想で顧客に新しい価値を提供する 株式会社ユウコス

今回は、事務用機械器具の企画・開発・販売を手がけられている株式会社ユウコスの道井博夫代表取締役にお話を伺いました。



代表取締役 道井 博夫 氏

### 以前の会社での実績を基に創業、紙揃え機からのスタート

創業のきっかけは、前に勤めていた会社で一から立ち上げた事業の規模が大きくなり、会社の規模も大きくなって来た時です。私は以前から会社の変化の際には、それまで一番功績のあったものが変化の妨げになるという考えを持っていて、その時には身を引くことを考えていたこと、また、生涯現役でいたい自分の思いを貫きたいという思いもあって、もう一回一からやろうと1999年に起業しました。

事業内容としては、前にやっていた仕事と一緒に。企画して、製造して、自分たちのブランドで売って行く、小さいながらメーカーとしてやっています。印刷業界や事務機業界が成熟市場になっている現在では、商品を企画して自分たちのブランドを付けて売っていくという形を作らないと、営業力だけでは起業はできないという判断がありました。起業した時の人数は、1年目は1人、2年目から3人くらいになりました。

初めは紙揃え機からスタートしました。印刷業界とか事務機業界に売るつもりでいたのですが、ここでは思うほど売れず新聞産業界で売れたのです。用途はチラシを揃えるためです。それが当社の基盤になりました。それまでの紙揃え機は、振動だけで紙を揃えていたのですが、それにエアを入れて、エアと振動で揃えるという方法を当社が初めて世に出したのです。それでも、印刷とか事務機の産業界の中で紙揃え機にエアを付けただけで売れるというものではありませんでした。紙を揃えるという技術を違う市場に持ち込むことによって、初めて製品が売れたのです。

### 独自の開発方針で新製品を開発

今日本の市場では、「新しいことやって行かんと、変えんといかん。」とか、そんな声が聞こえますが、今新しいものは売れません。なぜかと言うと、成熟市場では結局は何でもあるからです。新しいものを出しても、ほとんどが代替的なものです。営業的には新しいものを一から説明して売るよりも、今あるものでお客様の言われたものを売っていく方が効率的です。

当社では「いけると違うかな」と思ったら手掛けます。会議とか打合せとかなしに、もちろんある程度は自分で実証します。だけど「いけると違うかな」と思ったら一步踏み出す。そうしたら景色が変わります。それで、「あかん」と思ったらすぐにやめるのです。それでペンディングにします。テーマとしてはこの10年間で200ぐらい手がけています。完成したのが100機種、ほとんどお蔵入りしています。それでも要望が上がって来て本当に実需が出てきそうだなと思ったら、もう一回やり直したらいいのです。期間が空いてまた違う考え方ができますから、また違う良いものができる可能性があるわけです。



多目的ラップEW-X  
前面シール・手持ち穴加工型

そんな中で、私が次に目を付けたのは、今でいうオンデマンド、デジタル印刷、レーザープリンタなりインクジェットプリンタの後処理です。多種少量のものをやるというのが前提です。後処理もそんな大きいものではなく道具的なものからスタートができ、当社一つのターゲットになると思います。現在、6割か7割はそちらに向けた開発です。例えばオーバーコートといい、印刷物の上に皮膜を作る、光沢を出す、保護をするとか、そういった機械を今開発しています。これは当社独自のものですが、それなりに売れて行くような製品は、必ず他社とアライアンスしています。ある上場のサプライメーカーがサプライを作ると、当社は機械を作る。売る時はサプライメーカーのネットワークと我々のネットワークと二つ使って売るという形態です。

それともう一つは、包装の関係です。例えばテープを巻く機械、名刺や葉書などをクルッと紙テープで巻く。もちろんフィルムもあります。

今度当社で開発した製品で、揚げ手付きのビニール包装機があります。なぜ開発したかという、現在、訪問販売というのがものすごく難しくなって来てます。訪問販売に変わるものとして、ポストイングがありますが、当社は、これをドアノブに上げる形にして、差別化を図りました。これも今まで世の中にはないものです。

また、エコメール便というテープと宛名だけの簡易包装を行うエコメールも開発しました。封筒に入れるのではなく、小口だけにテープを付ける機械も当社で作っています。



エコメール UM-300

## 形式にこだわらない人材活用で競争力を強化

当社は正社員がすごく少ないです。今5名ぐらいです。設計の仕事は社員ではなく、独立して自分で事業をしている人と契約する形をとっています。基本的に仕事は会社に出社せず自宅勤務です。1日2時間でも4時間でもいい。会社に出る必要がある時にだけ出社してもらいます。社員になって常時社内にいると得意でないものまでテーマとして渡さないといけない。だからその人の得意なテーマだけ

渡します。そうすると非常に効率が高いです。平均年齢60歳位です。そういう人は能力があります。特にメカ設計なんかは、経験というのが大きいからです。

自宅勤務だと、駐車場も電気代もいらないし、私も皆も気を使わなくていいです。できるだけ固定費が大きくならないようにします。当社が競争しようと思ったらそこを減らすしかないのです。そういうところが当社の特徴です。高齢者も上手く活用できています。

## 小さくて強い企業を目指して

会社の規模については、私は、大きくしてはいけないと思っています。経費を落として利益の出る体制を作らないといけない。自分のところで抱えるのではなく、儲けは少なくなりますけど、外注化して自分たちのリスクを少なくする。これからの時代は、自分のところだけでは生きていけない。だから分かち合う。成熟市場では、ちょっと上手くいったとして大きくしたら必ず潰されます。小さな企業で強い企業を目指すというのが私の方向性です。当社はまた、お取引先に対して微風ですが、新しい風を提供するのが役目だと思っています。お客様の感性と違うものを作り上げて提供する。あるいはまた感性の違う情報を提供する。そういう事を通じて良い関係ができ、下請ではなくパートナーとして我々を見ていただける、そういう考え方に立ってお互いビジネスをしていかないと、自分たちの今持っている文化とか色だけでは、絶対に変化は出来ないと。そういう面で当社の存在理由はあり、その存在理由ゆえにある一定の仕事はいただけると考えています。

最後に、兆候も何も無い所でインスピレーションで先を読むなんて出来ません。だから兆候をつかむために懸命に動くとか努力する。私は開発というところに原資を振り向ける、営業には振り向けません。私は自分をコーディネーターだと思っているのです。開発者や外注先とか色んな人達がいる。上手くコーディネートするのが自分の役目なのだと思います。

## DATA

### 株式会社ウウコス 代表取締役 道井 博夫 氏

所在地 〒615-8037 京都市西京区下津林大般若町37  
創業 1999年6月  
資本金 10,000千円  
従業員 5名  
事業内容 事務用機械器具卸売業  
TEL 075-382-2833  
FAX 075-382-2834

【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター  
企画連携課 情報・デザイン担当

TEL:075-315-9506 FAX:075-315-9497  
E-mail:design@mtc.pref.kyoto.lg.jp