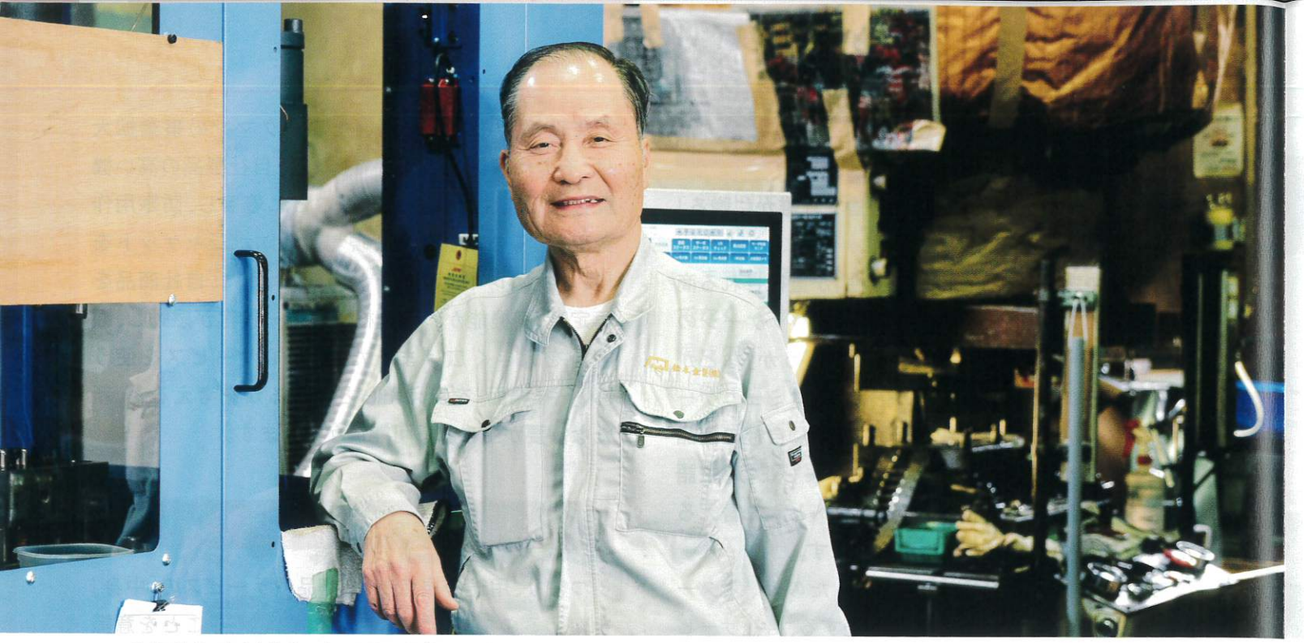


代表取締役の松本文治氏は、「アイデアは従業員から辛口で批評されることもありますが、それは『顧客の声』だと思って受け止め、改善に努めています」と語る

企業事例 1　使い方を変え感動させる「用途」の視点

日用品の「あったらいいな」を商品化する“東広島のエジソン”

松本金型株式会社　代表取締役　松本文治（まつもとぶんじ）
［金型製造業／広島県東広島市］

松本金型（株）代表取締役の松本文治氏は、従業員に「発明王」と呼ばれるほどのアイデアマンです。耳かきや爪切り、歯ブラシなどの日用品を使う時に「なぜ、この機能がないんだろう」と考えては、自社の金型製造技術を活かして、不満を解消する商品を開発。ヒット商品を次々と生み出しています。



左から「魔法のつめけずり」「くるりん」「みみごこち」。全国の雑貨店やドラッグストア、Amazon、楽天等で購入可能

過剰な投資を避けながら新規事業に着手

――創業時から日用品を作っているのですか。

松本　当社の主力事業は自動車部品用の金型製造です。日用品を作り始めたきっかけは、リーマン・ショックで自動車メーカーからの注文がゼロになったこと。自社製品があれば外的要因に左右されづらくなると思い、金型からプラスチック製の日用品を作ろうと考えました。**金属製品にしなかったのは、金型の製造コストはプラスチック用のほうが圧倒的に低いから。失敗した時のリスクを抑えるために、過剰な投資は避けようと意識していました。**

耳かきの常識「痛くて当たり前」を変えた

――自社製品の「第1号」は何ですか。

松本　痛くない耳かき「みみごこち」です。どんな商品を作ろうか悩んでいた頃、東京の町工場が開発して世界に注目された「痛くない注射針」のポスターが偶然目に留まり、そこからヒントを得ました。**竹製が一般的な耳かきは「痛くて当たり前」。なぜ、痛く感じない商品がないんだろうと思い、先端を樹脂にしたプラスチック製の耳かきを作りました。**

直径6mmの中に、160本もの「かぎ状」の樹脂製ブラシがついています。これにより、耳に当てた時の気持ち良さと、粉状の耳あかも逃さず取る機能性が両立されるのです。これまでの耳かきにはない感触に、多くの方に感動していただき、2010年に発売してから5年間で200万本を売り上げました。

――その他、どのような商品を開発されましたか。

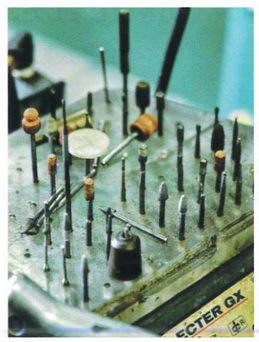
松本　次に作ったのが、やすりだけの爪切り「魔法のつめけずり」です。「子どもや介護が必要な高齢者の爪を切るのが怖い」という周囲の声を聞いたことを機に、「刃がなければ安全に使える」と思い、開発しました。ダイコンの「おろし金」のような構造のため、削った爪は本体に入るので飛び散りません。こちらは、発売から2年で20万本以上売れました。

他に、「どうして歯ブラシのヘッドは固定されているんだろう」と疑問が湧いたことを機に開発した、ヘッドが回転する歯ブラシ「くるりん」も好評です。どんな歯にも垂直にフィットし、奥歯の裏側までブラシがしっかり届くので、磨き残しをなくせます。顧客からは、「くるりんを使ったら、歯医者さんに褒められるようになった」との声が届いています。

誰もが発明王に!?　「発明創意工夫提案書」

――販促はどのように展開されたのですか。

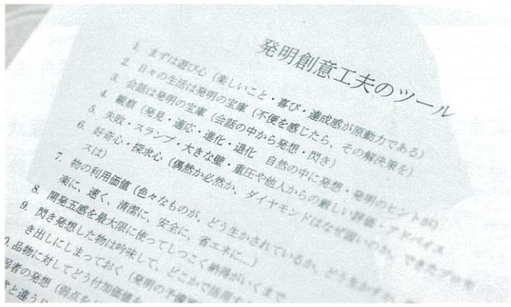
松本　私と営業部長が二人で、雑貨店やドラッグストア、問屋に足を運びつつ、「ひろしま産業振興機構」のセミナーで販売戦略を学びました。それがきっかけで参加した中小企業の新商品選考会に「みみごこち」を出品し、新聞で報じられたことを機に、注文が殺到。ずっと手探りで動いてきましたが、イベントに出たり、今ならSNSに投稿したりして、商品の「知名度」を上げることが重要だと感じました。





左／金型製造で使う仕上げ用の工具。この細長い形状は、「みみごこち」のデザインを考える際のヒントになった　右／営業を担うM・M販売事業部長の小田原進氏。日用品の開発当初から代表と二人三脚で歩んできた





上／自社商品は12種類。左端の舌用ブラシ「したつつみ」は、広島大学医学部との共同研究により開発　下／「発明創意工夫提案書」のほか、「発明創意工夫のツール」と題して代表がまとめた新商品開発への想いは全従業員に共有されている

――既存事業を大切にしながら、新規事業にも挑むことの大切さについて、所感をお聞かせください。

松本　**BtoCの領域に挑んだことで、「第二の柱」ができたのは非常に大きいです。**今、自動車業界は新車の開発頻度が減っているため、自動車部品の金型の注文は減っていますが、日用品の売上があるおかげで、なんとか耐えられています。

今後も日常生活を深掘りしながら、アイデア商品を開発したいです。当社には社内外の誰でも出せる「発明創意工夫提案書」があり、社内では毎月1件以上、新商品のアイデアが出ます。提案書には商品の機能性や仕組みなどを書いていただき、採用されれば当社が商品化や特許・知的所有権の取得等をサポートします。出会った方には必ずお渡ししているので、ご興味がある方はぜひご連絡ください。

使い方を変え感動させる「用途」の視点
松本金型が種を見つけた「視点」
「なぜ、ないんだろう」から着想

松本金型株式会社
社員数：30名（パート含む）
売上高：3億5,000万円
広島県東広島市志和町大字冠283
TEL：082-433-2848
HPは二次元コードより
［https://matsumoto-kanagata.com/］