



“はてな？”のヒント！

還暦を迎えるまでの山あり谷ありを、ただ淡々と歩み続けた“苦楽”を伝えたい！

135-0061 東京都江東区豊洲 4-11-20-1608 TEL 03-3532-6512 (株)オフィスオウ・小川 正



“小川 正”が、企画開発に関わりヒットしたビジネス経験！

①飛込み営業の販路新規開拓者 (1966)

地方の間屋や大手商社など従来ルートが無かった岩崎工業の得意先開拓で実績を挙げて、入社1年7ヶ月の若輩(19歳)で係長昇進。…その後も、最年少昇進記録の更新を続けた。

②オレンジカラーを家庭用品売場に普及のヒット (1971)

強い色が無かった家庭用品に「**ビターオレンジ**」の“ラストロウエア”プラ製品を企画開発し、量販店を中心に店頭販売させた事によりタオルなど各種異業種の方も追随されて、西友などでは「オレンジカラーフェア」と銘打った催事も企画提案致し開催され好評を得た。

③定番不滅のプラスチック家庭日用品「ラストロウエア・キーパーシリーズ」企画開発 (1972)

発売後40年を経て未だに量販店を始め各種販売店にて、定番品として店頭で見受ける！「ラストロウエア・キーパーシリーズ」は、私が産み育てた。現在では家庭に必ず数個は使われている食品保存プラ製密閉容器です。この「ラストロウエア・キーパーシリーズ」で岩崎工業はプラスチック家庭日用品・定番メーカーとしての位置付けを確立したと言って過言ではないでしょう。…業務用に飲食店での利用も多く見受けられます。



④“ピエール・カルダン”化粧ポーチが大ブレイク (1975)

“ピエール・カルダン”とのライセンス契約(装粧品)の基で、当事の「P」マークを利用したジャガード織生地を企画開発し化粧ポーチ・シリーズを発売した。

粗利タツプリのシリーズで大ブレイクを背景に生産合理化も進み、岩崎工業は大きな利益を得る事になりました。既にその時点(27歳)では営業本部&企画開発部の次長を兼任して利益計画を主導し、製造本部・総務財務本部に対する指示を発信する立場でした。

⑤“ピエール・バルマン”装粧品の発売で、流通問屋が取扱を懇願 (1976)

“ピエール・カルダン”装粧品の大ブレイクで関係問屋が取扱を懇願されると言う前代未聞の現象が発生し、岩崎工業のトップは大満足の御様子でした。

結果、私は販売ルートをオープンにせず問屋2社の代理店での販売システムを構築し、“ピエール・カルダン”装粧品の販売競争を避けた。

この政策も成功で2大ブランド装粧品は好評を博した。

⑥有名デザイナーと個人的関係が充実 (1975~1976)

“ピエール・バルマン”“ピエール・カルダン”との契約関係も自身で担当していた関係で、パリの巨頭デザイナー2氏ともに若い日本人(私)を可愛がってくれまして、二人で食事や遊びにも連れて行って頂き友好を深めました。…その頃の日本からパリへのビジネスマンは、50歳前後の方が殆どでしたので、得した感じでした！



左、“ピエール・バルマン”氏



“ピエール・カルダン”氏と、小川 正

“ピエール・バルマン”氏とは東京・大阪・パリで偶然の出会いもあり、パリのオフィスでも二人きりでデッサンやスケッチをしましたのも思い出の1コマです。

⑦“**ピエール・バルマン**”**高級ファッション・ステショナリー**が市場開発ヒット

(1978)

“ピエール・バルマン”との特別な関係で輸入品でしか日本市場に無かった皮革製の高級ステショナリーを、独立創立した(株)太陽の商品シリーズ第1弾を帝国ホテルで発表会を開催し発売した。

発売から少しの期間は市場にて独壇場情況で話題を呼んで、業績も好調でしたが既存の大手文具メーカーが「プレイボーイ」「ジバンシー」「クレージュ」などと矢継ぎ早に発売した事により売場獲得競争が始まり、文具売場で経歴・実績の無い(株)太陽は3年後には撤退した。

(市場開発するのですが既存大手の進出で、弾き出されるのです。)・・・この現象を繰り返すのです！

⑧“**スポルディング**”**化粧ポーチ、ギフト市場で特大ホームラン**

(1982)

日本全国のから取引申込が殺到する騒ぎで、ギフト商社68社と取引した。上代1,200円のポーチがギフト:シャディ(株)では、年間販売数量並びに売上高No.1の実績も得て素材もアキレスと提携し3000個単位の自動生産ロットシステムを構築して、需要に応える体勢を整えた。シリーズ6サイズでピーク年間600万個販売しました！



⑨“**スポルディング**”**束入・ベルトセット5,000円、ロングヒット**

(1985)

当時には牛革製で5,000円の束入とベルトのセットは、コスト限界でギフト市場に皆無でした。生産合理化と素材開発を図ると共に国内(千葉県)職人を束ねて、集中的に縫製作業させる事で国産品である事をアピールして3年間は売れ続けました。

ただ、4年目には海外生産品で流通掛率の安い物が出回り、急激にペースダウンしました。



⑩**コルク生地縫製品、リゾートお土産品**として大爆発

(1985)

縫製生地を福島・白河市のコルク業者と共同開発して、北海道から九州の観光地のおみやげ縫製品小物メーカーとして、全国制覇した。



⑪“**システムノート**”を国産して、**大フィーバー**

(1986)

有名なドイツのバインダー金具を直輸入して、欧州品質レベルの牛革製システムノートを開発した。

袋物有名ブランド品の下請&大手文具メーカー8社の下請&アパレル企業ブランドのOEMやジャスコ・オリジナルを製造・販売して、システムノート製造の第1社に君臨して土浦市にシステムノート専門の提携工場も開設した。



* 1993年頃には「物溢れ時代」が本格化して来たのもあり、1996年には物販ビジネスからの1戦を退きソフトビジネス(ライセンス・ビジネス&コンサルタント)に転身を図ると共に、物品販売に関わる活動を極力辞退しておりました。

⑫**鶏卵販売物流什器をイトーヨーカドー・オリジナル**企画開発

(1999)

経営顧問そして販売企画を引受けました鶏卵販売物流什器メーカー製品をイトーヨーカドー・バイヤーと共同で開発した事で、鶏卵販売物流什器製造の経営が安定し他社からの受注も過剰状況となり、寡占化された業界で一定キャパシティーでのビジネスが展開できるように、改善した後に顧問を退任した。

(イトーヨーカドーの鶏卵売場には、その什器で陳列販売されておりますので御覧下さい。)



⑬**テレビショッピング商材・企画プロデュース**でのヒット

1.深夜のフジテレビで「錫のぐい呑み」約8分で、1200万円の受注。(2003)

2.OVCで“女優・大地真央”グッズを私自身が生出演販売し、1時間390万円の売上。(2003)

* 数度の生出演で、1時間/500万円弱の安定売上実績を残すまでに至りました。

3.フジテレビで「ピンク色の変わる焼酎」プロデュース:約3分で、480万円の受注。(2004)

⑭**ブランド“GATSBY”(ギャツビー)**、ライセンス・ビジネス大ブレイク！

(2005~)

マンダムの「キムタク」起用のTV・CMの相乗効果で1978年からの製品作りから、育て上げた“GATSBY”(ギャツビー)ブランドの「知的財産権・商品化再実施権契約」が拡大した。

* ちなみに、マンダム“GATSBY”の男性化粧品も1987年から販売展開されております。