

《 コラム 》 Vol.29

ノビサック開発の話（その1） そもそも、なぜ指サックを販売？

弊社はもともと機械設計や開発関係を営みとしている会社です。
会社設立当初は、指サックを販売することなど、これっぽっちも考えていませんでした。

（「これっぽっち」って、どのくらいだ？日本語は難しい・・・）

今回はなぜノビサックを販売するに至ったのか、ノビサック開発の経緯に関してのお話です。

話はある日、知人からの連絡から始まります。

「タイの指サックメーカーが技術者を探しているんだけど、協力してくれない？」

えっ？タイで仕事？・・・正直戸惑いました。

というのも30年前くらいに一度タイに遊びに行ったことがあるのですが、まず英語がほとんど通じない。

お店の看板を見てもタイ語表記がほとんどでした。

当時はマクドナルドの看板もタイ語だったような気がします。

こちらはカタコトの英語しかできないのに、仕事ができるのだろうか・・・？

その知人からの話によると、タイの指サックメーカーには英語が出来る人いるので大丈夫との事。

「おい、おい、英語が通じてても大丈夫とは限らないぜい！」と、思いつつも、まあ、英語が通じるのなら、何とかなるか・・・。

軽いノリで、微笑みの国タイへ。

ここからタイの指サックメーカーとのお付き合いが始まります。

さて、いざタイの指サックメーカーに行ってみると・・・まあ驚きました。

機械設計の依頼、新製品開発の依頼、原料開発の依頼と、課題のてんこ盛り。

（「てんこ盛り」って、どのくらいだ？日本語は難しい・・・）

1~2年でササッと仕事を片付けようと思っていましたが、どう考えてもかなりの時間が掛かりそうです。

結局、数年間タイで単身赴任状態になることに・・・これは誤算でした。orz

海外赴任の経験がある方はお分かり頂けると思いますが、当然外国の文化や社会情勢は日本とは違います。

タイもしかり。

もともと農業の国ですので人種的には皆さん穏やかですが、仕事のスピード感が日本とは違いました。

私の感覚では、1つの仕事を終えるのにおそらく日本の5倍の時間が掛かります。

この海外の風潮になれない真面目な日本人は、うつ病などの病気になります。
(という事は、自分は真面目ではないのか…?)

幸い私はサラリーマン時代に、マレーシアへ2度赴任した経験があったので、タイの風潮にも何とかなじめました。

しかし仕事のスピードは変わりません。

1年の仕事が5年かかります。(たぶん。)

何年もの間、タイでの生活を余儀なくされました。

(誤算だぜい！INNOVENTECH！)

お陰様でタイの「50年に一度の大洪水」という貴重な経験もさせて頂きました。
このときのお話は後日お伝えいたします。

タイでの仕事を着々となしていったこともあってか、メーカーの指サック販売数量は徐々に伸びていきました。

(おそらく現在の生産数量は世界で1位か2位です。)

このメーカーで生産されている指サックは「工業用指サック」です。

工業用指サックは薄くて柔らかいのが特徴で、細かい作業に適しています。

主に企業の工場などの組み立て作業などに使用されています。

そのお客様は、Canon、Nikon、スワロフスキー、

最近TVのCMで見かけるNidecなどなど。

大企業にも使用されており、その指サックの品質の良さが伺えます。

タイの仕事がだいぶ落ち着いてきたころ、そろそろ日本で仕事をしようと思いました。

さて、日本で何をしよう…。

機械設計を営むことは当然頭にありましたが、50歳を過ぎてくると図面を描くのが非常に面倒になってきます。(老眼もありますし…)

そして思ったのが、この工業用指サックの日本での販売です。

通常、工業用指サックは商社から直接企業に販売されているのがほとんどで、一般の消費者には認知されていません。

「もしかしたら工業用指サックを一般の市場で販売したら、ウケるんじゃない？」
ほぼ直感ですね。(Don't think! …Feel. アチョ〜ッ!)

さて、ここで問題が3つ生じました。

1つは、日本の一般の消費者に工業用指サックの良さを、どうやって伝えることができるか？

2つ目は、一般の消費者は工業用指サックの良さを、はたして分かってもらえるだろうか？

3つ目は、どうやって日本の一般市場に工業用指サックを販売するのか？

ここから新たな葛藤が始まりました…。

話が長くなりますので、今回はこの辺で。