



使える! 中小企業支援策を2分で拾い読み  
第197号 2017年8月

8

CONTENTS

特集1 KIPのビジネスオーディション	02
特集2 神奈川県プロ人材活用センター	04
タイビジネス勉強会/ わたしたちKIPです〈Vol.3〉国際課	06
経営アドバイザー派遣	07
CASE STUDY 情熱社長に聞く(川崎信用金庫ご紹介企業) ～バーグ有限会社 石井社長	08
設備貸与制度/メルマガ登録大募集	10
9月の巡回あっせん相談/KIP会新規会員募集	11
ベトナムフェスタin神奈川2017	12
県制度融資/[神奈川なでしこブランド]募集	13
創造的新技术研究開発計画認定事業/スキルアップセミナー/ 太陽光発電設備等の保守点検	14
IoTテストベッドによる企業のものづくり支援	15
KIPインキュベート施設入居募集/KIPイベント情報8月～9月	16

ネット販売の  
プロ、第二創業へ  
ダッシュ!



表紙の人

バーグ 有限会社  
代表取締役 石井 昌広氏(中)  
(p.8-9「情熱社長に聞く」)

[事業内容]インターネットでの雑貨販売、  
オリジナル商品開発及び販売サイトの運営  
[本社所在地]川崎市中原区宮内

特集1

創業の登竜門。先輩に続け!!  
KIPのビジネスオーディション

# 職人工房との共同商品開発で海外進出 インターネット出店を知り尽 社長が打ち出す第二創業

独自の目線と価値観で国内外の雑貨等を選び抜き、インターネットでの販売を行うバーグ有限会社。ここ5年間はAmazonマーケットプレイスを主戦場に、Amazonの拡大と共に売り上げを安定させている。設立16年目を迎えた今、国内の職人たちと手を組んだ、新規事業に踏み出した。職人の発想にはないユーザー目線での製品企画と販路開拓を手掛ける石井社長に聞いた。(インタビュー:川崎信用金庫 経営サポートセンター 山田 拓 氏)

## ECサイト興隆期に参入。 OEM生産品に活路

Q これまでのインターネットショップ事業についてお聞かせください

A 2001年、楽天市場に出店したのが始まりです。以降、大手ショッピング



モール4店舗に出店してきました。創業から7~8年は単にメーカーや商社から仕入れて販売することの繰り返し。鉱山から掘り当てたと思った商品も、販売の独占契約を結ばない限りすぐ他店が同じ商品を扱い安く販売する。会社を維持するのがやっとでした。そこで、リスクのあるOEM(※)商品の生産を増やしました。マーケットを独占することで価格の維持や利益の確保ができ、会社の業績は伸長しました。

※ 企業が委託者のブランドで販売するという条件で製品を受託生産すること

Q 社長の目利き力を示す商品は?

A ヒット率は7割以上ですが、特にアメリカンブランド、マーキュリーの郵便ポストは11年連続オンライン販売数第1位、当社だけでも1万台の販売を超えるベストセラー商品に育てました。当時は「郵便ポストなんて誰が買うの」と周囲から言われましたが、なぜか僕には確信めいたものがありました。なぜなら、ポストは赤いというイメージを払拭したカラフルなカラー展開やちょっと大きめな洋館に似合うデザイン、工務店が新築の際に取り付けるポストに比べおしゃれで安価だったからです。

## 培ったノウハウと経験値、 ネットワーク、そして ものづくり職人との出会い

Q モール出店にデメリットはありますか



A 自社のホームページヘリンクが張れないことや、発行ポイントが自店以外でも使えるなど制約が多いのがネックです。また、最安値販売、最短配送、ポイント還元、さらにクーポン発行といった消費者にとっては極上のサービスが、小売店にとっては苦痛を伴う状



## 地域支援機関／川崎信用金庫ご紹介企業

出に挑戦  
大きくした

## バーグ株式会社

たらどうだろうとイメージした。そしたら、俄然、やる気が湧いてきたんです！私は会社員時代から、商品を選び、仕入れ、売り切るといって過酷な世界を生き抜き、「ユーザーのニーズを捉える力」を磨いてきました。一方、日夜ものづくりに励む熟練の職人は、「商品を生み出す力」をそれこそ何十年も積み上げてきています。しかし、当然ですが販売のプロではない。そこで職人さんの技術とユーザーのニーズの間に私が入ることで、新しい価値を世の中に提供できると考えました。

Q 熟練職人と消費者の架け橋、ですね

A 工房をいくつも巡る中で、職人さんたちの技術を世に出したい、という思いがどんどん強まりました。そして2015年秋、自社工房を開設。場所代、道具代のコストをかけられないため、プロの縫製職人で大正や昭和の着物や帯を使ったリメイクを趣味で制作していた叔母に協力をお願いしたところ快く引き受けてくれました。

Q 共同開発品は、どのようなものがありますか

A これまでに縫製職人と、国産綿や徳島しじら織、着物などの古布を使った暖簾のれんや携帯灰皿、竹細工職人と靴べら、ウォッチスタンドなどを作りました。現在、金属加工の職人と新たなものを作ろうと動いています。

今こそMade in Japanを  
海外へ

Q 石井社長がこの業界にける情熱と夢を語ってください

A コンセプトは「ニッチ&ノーアザー」。職人の技に新たな感性を吹き込んで、ニッチで他にないものを生み出す。まだ出せていない技、新技を引き出すつもりです。日本人に和の商品を提案するのもひとつですが、日本人以上に日本の伝統や文化に興味を持って

いる海外の方に向けて、今こそMade in Japanを丁寧に伝えていきたいです。今回新たにホームページを制作し、職人工房の写真や制作工程なども詳細に説明しています。あくまでも主人公は職人で、彼らの素晴らしい技術とその背景にある物語に価値を感じてほしいです。

組みたいのは、有名な工房というより、むしろ黒衣くろこになってくれる方。オリジナルの生地で製品を作りたいので、生地の職人やメーカー、防火や防虫など機能性生地の情報などもお待ちしております。まだ夢の途中ですが、海外進出に向けて一緒にチャレンジしませんか!!



石井社長

況に置かれているのも事実です。

Q 第二創業に取り掛かり、ますますお忙しそうですね

A モノを見つけてきて世に出すのではなく、本当の意味でのオリジナルブランドや製品を自分で作り、直接販売し

**バーグ** 株式会社

代表取締役 石井 昌広 川崎市中原区宮内 2-2-20  
<https://www.berg-kawasaki.com/>

●お問い合わせ 川崎信用金庫 経営サポートセンター TEL 044(220)2456