



株式会社ワークスタジオ
代表取締役 原和広氏

経営者は 365日24時間営業。 環境領域PANEKO[®]で 勝負をかける。

什器のデザインと製作で創業したワークスタジオ。

時代の先を読み、什器からiPadスタンド、
そして、いまはサステイナブル社会の実現へ寄与する新素材へ。

「新しい」を生み出す原社長には、プレない哲学があった。

好きな製品だから、
苦労も乗り越えられる

ミングでの受賞でしたから、非常に
嬉しかったですね。

—PANEKO[®]とは、どのような商

品か教えてください。

原社長 簡単にいうと、衣類の廃棄
物をデザイン力とリサイクルのアイ
デアを生かしてボードにした新素材
です。

原社長 これからPANEKO[®]に全
力を注いでいこうと考えていたタイ

世界では毎年9200万トンもの衣類廃棄物が出ており、途上国に送られごみの山ができています。また、その多くが焼却処分されるため、大量の温室効果ガス排出にもつながっているのです。

勇気ある経営大賞では、PANEKO[®]が衣類をリサイクルした、循環型社会の構築やサステナビリティ、SDGsに貢献できるボードであること、また、当社が新たにエコ事業に飛び込んだ点を評価していただきました。

—新たな事業に参入するのは、大変なご苦労があつたのです?

原社長 予想していたより、何倍もの苦労がありましたよ。僕がファッショニニアで、衣類に対する思いが強いから続けられるだけで……。

まず何よりも、開発には信じられない金額の投資が必要。「よく7人の会社で、PANEKO[®]をつくれましたね」と言つていただきますが、本当にきらぼし銀行の融資がなかつたでございません。

また、この世に存在していないものの開発ですから、一緒につくってくれる会社がない。ボードを製作している会社をウェブで探して、100件電話しても100件とも「できない」と言われて、それでも踏ん張つて電話をかけ続けて101件目で「話を聞きましょうか?」と言つてもらえるような確率ですよ。

例えば、これがプラスチックリサイクルだったら、すぐあきらめています。僕はプラスチックにあまり興味がありませんから。でも、PANEKO[®]の原料は自分が大好きな洋服、布製品。好きだから面白くて、苦労も乗

*勇気ある経営大賞: 東京商工会議所が、過去に拘泥することなく高い壁に挑戦し、理想の追求を行うなど、「勇気ある挑戦」をしている中小企業またはグループを顕彰する制度。

り越えられる。

——PANECO[®]は、どのように売上につなげるのですか？

原村長 開発当初は、ポートの状態で購入してもらつてお客さま自身に自由に加工してもらうパターンと、

当社でPANECO[®]を椅子やテーブル、本棚などの家具の形にした商品を販売するパターンの二通りが売上

になつていました。

僕らが自己循環と呼んでいるもので
す。例えば、ある企業がユニフォー
ムを変えるとします。これまでなら、

ただ捨てればよかつたのですが、持続可能な社会を目指す動きが強まつて、それがやりにくくなっています。そこでワークスタジオがユニフォームからPANECO[®]をつくり、さらにそのボードで何かをつくつてお返しする。企業にとつては、ユニフォームを再資源化して活用しているプランディングにつながるわけです。

少ないだろうから、そうでないことはすぐ推察できました。そこで、さらに調べていくと、どうやらオフィスやお店の無人受付に置いてある iPad が盗まれないようなスタンドを必要としている人が多いことがわかつたのです。

新商品を 生み出す秘訣は、 コア技術からの派生

我々はガラケーの時代から什器をつくっており、盜難防止のノウハウをもつていましたから、デザイン力とこれまでのノウハウを駆使して洗練されたiPadスタンドを開発しました。

PANECCO[®]ですね？
原社長 そうですね。

て、やつと売上の3割を占めるまで成長しました。開発のきっかけはあるお客様から、デニムの廃材が20%含

まれた混抄紙で什器をつくつてほしいと依頼があつたことです。そのとき、衣類の廃材が入つた紙をボードにして什器をつくるなら、廃材そのものを直接ボードにすればいいと閃きました。

——iPad スタンドやPANEKO[®]など、新商品を生み出し、一つの事業にまで育てる秘訣は？

原社長 テクノロジー領域も環境領域も、什器の知識から派生してできているのです。iPad スタンドは金属とアクリルでできていますが、材料の供給からデザイン、設計まで什器領域の知識が役立っています。環境領域にしても廃棄衣類をボードにする発想も技術も、全部什器の知識から派生したもの。

ですから、突拍子もない商品をつ

また混抄紙で什器をつくってほしいと依頼があつたことです。そのとき、衣類の廃材が入つた紙をボードにして什器をつくるなら、廃材そのものを直接ボードにすればいいと閃きました。

原社長 全部ウェブマーケティングです。そもそも当社の商材は、営業社員が訪問して売るのが難しく、関心のあるお客さまがウェブで検索して探すようなものなのです。

ポイントはいくつかあって、まずはしっかりとHPをつくることですよね。PANEKO^{ホームページ}®を買う人は、「何という言葉で検索するんだろう」と、考える言葉を推測し、全部検索でひつかかるようにする。また、見た人がすぐに問い合わせたり、買えるHPにする。

そしてプレスリリースを出したり、インスタグラムでアップしたりして、いろんなところからHPに誘導する導線を構築するのです。

それから、リソースのない中小企業の場合、自分でやることも重要で

すね。過去にP R会社に頼んだこと
もありましたが、どこか他人事なん
です。僕はそういう人たちが信用で
きなくて、全部自分でやっています。
ゲリラ戦ウエブマーケティングと呼
んでいるのですけど（笑）。

A stack of four composite panels, likely made of recycled materials, showing different textures and colors. One panel has a speckled, granular appearance with small red, blue, and white dots. Another panel is a solid dark grey or black. The panels are stacked in a staggered, overlapping arrangement, with the top panel slightly offset to the right.

The image displays three models from the T series of tablet kiosks. The T3 is a tall, floor-standing unit with a silver frame and a black tablet screen. The T6 is a medium-sized unit with a silver base and a clear acrylic frame around the tablet screen. The T7 is a smaller unit with a clear acrylic frame and a black tablet screen. The T series logo is in the bottom right corner.

A display of Solace iPhone cases in various colors (black, red, blue, grey) on a white shelf. The display includes a price tag of 12,075 yen and a 'On+Collection' logo.

プロのやり方ではないですが、自

れば、海外から応募が増える時代なのかもしれません。

の問い合わせのほうが多いのです。

関係ありません

ける。社長が日曜日にやればタダで

すから。やりながらどうすれば効果が出るかわかつてきます。本当に継

――HPが営業社員代わりですね？

年齢人口は極端に減ると思うのです。そうなると、中小企業が優秀な人材を採用して、定着させるのは難しいのではないか。』

ならば、最新技術を活用して、できるだけ少人数で回せるビジネスモデルを考える。もしくは、海外の労働者を受け入れる仕組みをつくるないと生き残れないと僕は思います。

外国人労働者でいうと、

PANECO[®]をつくりた

い。働かせてほしい」と
海外の学生から連絡があ
りました。それも2人。

評価される事業をしてい

自分たちで
考えて、
自分たちで
やり続ける



必要ないかもしませんが、凡人は人の倍働く
いて能力のある人と同じ、3倍働いてやつと
じ、5倍くらいだと田
い ま す。

株式会社ワークスタジオ

【本社】東京都新宿区四谷4-11-2
フィル・パーク四谷四丁目 2F

【設立】1998年3月

【従業員数】7名

- 【從業員数】7~10名
- 【事業内容】
 - 環境領域：サステナブルな環境配慮型の素材、建材、内装材の研究・開発・製造・販売 (PANEKO[®])
 - テクノロジー領域：iPad、タブレット端末のスタンドの開発・デザイン・設計・製作
 - 什器領域：環境に配慮した什器のデザイン・設計・製作と回収・再生

きらぼし銀行 新宿支店会員

らは力強いエネルギーを感じます。原社長が考ふる、経営者に必要な能力は何でしょうか？

原社長 僕が言えるのは、誰よりもたくさん働くこと。それしかなければなりません。やはり経営

もう一つが、誰よりもいいアイデアを出し続けるということです。この二つしか思い当たらないですね。

そのためには、情報収集が大事。ネットばかり見ていても何のプラスにもなりませんよ。

日本に限らずいろいろな場所に行つて、英語ができるなくても一次情報を探どんどん探る。本を読む。そういうことを習慣にしていないと取り残されてしまいます。