プロトワーク起業まで

● プロトワークの仕事

私どもプロトワークの仕事を一言で言うと、発売開始前製品の『試作品』を製作する会社です。携帯電話、オーディオ機器、車、飛行機…世の中にある様々な製品は、世に出回る前に必ず通る工程があります。それが『試作』。

機能性、安全性、デザイン性などを試作段階で何度もテストし、太鼓判を押されたものが量産され、日本はもちろん世界へと送り出されるのです。まだ世の中に生まれていない製品の『第一号が生まれる瞬間』に立ち会う。そんな仕事をしています。

● プロトワークの始まり

プロトワークの歴史は、大阪府守口市のとても小さなマンションから始まりました。前職の同僚と私の2名で立ち上げたのが22歳の時です。非常に個性が強い2人で「どこにも負けたくない、自分たちが一番だ」という強い思いの元に独立をしたのが、プロトワークの始まりです。

● 物作りとの出会い

何故『物作り』で独立をしたのか？それは私が中学生の頃に遡ります。家業としてプラスチック加工業を営んでいた叔父から、ある日「アルバイトに来ないか？」と誘って頂いたのが加工業との出会いとなりました。初めは学校に通いながらアルバイトとして働いていたのですが『自分の頭の中での想像が実際にカタチになること』にすごく面白みを感じ、学業よりも物作りの仕事を段々と優先するようになっていきました。この頃には既に『物作り』で生きていきたいと考えるようになっていました。

● 物作りの魅力

高校卒業後はアルバイトではなく正社員として働くようになりました。その頃には『物作りの魅力』にすっかりはまっていました。機械を使って作るのですが、自分の気分が乗らない時に作ると『それなり』の物しか出来ないのです。商品の出来栄えと自分の心構えは『鏡』のようなものだと学びました。

そんな頃、叔父の師匠にあたる方のところで『出向』という形で働くことになりました。今から考えると技術力の高い方だったのですが、職人特有の気難しさが段々と耐えられなくなり、叔父からも『帰ってくるな』と言われ帰る場所がなかったこともあり、起業する道を選びました。

● 強い想いだけで起業

『起業する』と決めたものの資金があるわけではありません。ただ『営業力』には自信があったので、起業後2年間は『ブローカー』をやりました。具体的には私たちが営業として仕事を取ってきて、実際の製作は協力してくれる工場に委託するというやり方です。

丸2年間このブローカーをし、それなりの資金もたまってきていたことと私自身が『物作り』をどうしてもしたかったので、マンションを飛び出し工場を建てる決断をしました。とはいえ、工場を持つためには『3千万円』必要でした。ブローカーで稼いだ1千万円はあったのですが2千万円たりません。でも私はどうしてもやりたかったのです。この紙面には書くことの出来ない方法で(笑)残りの2千万円を調達し、事業をスタートさせました。

起業、そして困難の連続…

● 順調な滑り出し

創業から数年間は破竹の勢いでした。初年度2千万円ほどだった売り上げが翌年9千6百万円、その次に1億5千万円、そして2億円と伸びていきました。最初にロケットスタートを切ることが出来たのは『お客様からの頼まれごとにはすべてYES』という姿勢だったからです。設立当初から「こうしたい、ああしたい」といった自分たちの気持ちよりも、お客様から頂戴する「こうして欲しい、ああして欲しい」というご要望に応えていくことに重きを置いていたことで順調な滑り出しが出来たのです。

● パートナーとの別れ

『攻めの』私、『守りの』パートナー。この組み合わせが最強で社業はどんどん発展をしていきました。でもこの発展の中で私とパートナーの間に少しずつ『ズレ』が出てきたのです。『少数精鋭で規模感を求めない』パートナーと『会社組織』にしたい私。最初は少しだったズレも時間がたつうちに修復不可能なズレに変わりました。様々な話し合いをした結果、創業時からのパートナーが会社を去ることになりました。

● リーマンショック

それから暫くして起こったのが『リーマンショック』。バブル崩壊時でさえもそれ程打撃のなかったこの試作品製作でしたが、このリーマンショックは全く違いました。ありとあらゆるメーカーが『新製品開発』を止めたのです。新製品開発を止めるということは『試作品を作らない』ということ。私たちにとっては生命線。あると思っていた仕事がどこにもない状態に陥り、売上も瞬く間に半分に落ちていきました。

● 会社存亡の危機

売上が半分になり『会社存亡の危機』になりました。経費、原材料費など財務面を徹底的に見直し『無駄』を徹底的に省くことを考えました。無駄はなくなったものの売上回復の兆しは全く見えません。そんな時に同業者が1社、又1社と倒産をし始めました。その光景が私には何故か『チャンス』に映ったのです。景気が悪いから人が集まりやすい。倒産する会社の機械が安く買えるかもしれない。そして実際に調べてみると機械が『考えられない価格』で売り出されていました。

● 去っていくスタッフ

売上半減、復活の見通しも見えない。そんな時期通常4千万円する機械が『2千万円』で売られている情報を掴みました。安くなっているとはいえ2千万。スタッフの給料を減らしボーナスカットをしていた時期、出来るだけ支出を押さえたい時期でしたが『投資するのは今しかない』と感じその機械を買う決断をしました。そんな私の行動を『暴挙であり信じられない』『こんな会社にいることは出来ない』とスタッフが何人かプロトワークから去っていきました。

● 余命宣告される会社

リーマンショックから数年少しずつではありますが状況が好転し始めていました。2千万円投資し機械を購入したのが2011年。この機械を使って『攻め』に転じよう！そう思った2012年に又更に不況が襲ってきました。投資をしているのにもかかわらず、売上が全く伸びない。

プロトワークの残りの寿命が『あと半年』と余命宣告を受けました。それまでは将来を見越してある程度『在庫』を積んでいたメーカーが、必要な時に必要な分だけを調達する『在庫をもたない』方法に変わっていました。メーカーさんの『仕組みと常識』が変わったのです。今から振り返ると最も苦しい時期でした。