



ニッポンの海彦たち

第27回

Gear-Lab
福山 克義さん
(後編)

海・釣り・魚を支える人々

inter view

「こんな釣り具を売ってるトコがあったなんて！」ホームページに辿り着いただけでうれしくなってしまう釣り具通販モールがGear-Lab(ギア・ラボ)。扱う製品はすべて、ホウホウ、なるほど!というアイデアが盛り込まれた発明系の逸品ばかり。前号では代表の福山克義さんに、ギア・ラボの立ち上げまでと、根掛かりしないオモリ「ROCK」の開発について伺った。後編では発明系釣り具の商品開発に迫る。

——前編では、福山さんが脱サラしてギア・ラボを始められた経緯のうち、あの「ROCK」オモリの開発と、ギア・ラボ立ち上げまでを伺いました。「ROCK」の開発に成功した頃、「自分たちと同じような、釣りが好きでモノ作りが好きな人たちはたくさんいるはず。そんな人たちを集めて何かやれないか」と考えていた福山さん。ちょうど同じような考えを持っていたニッティ釣りフォーラムの

マネージャー山出さんから協力を得て、インターネット上の通販モールとしてギア・ラボの発足に至ったというお話でした。ということとは、発足にあたってまずはその……釣り好きでモノ作り好きな方と、そんな方たちが作っている、売るべき商品を集めたわけですね。現在も毎月新しい商品がラインナップされていますが、これはどのように探しているのでしょうか。発足当初は、まず30品からス



でもファンが増えつつある。夜磯での大物投げ釣りが軽減されれば、仕掛けを直す手間が格段に減るハズ。アイテムによって「心豊かになることができる好例

トで売る……インターネット通販ではごく当たり前のことですが、当たり前のことをしていたのでは、おもしろいモノ作りはできないのでは?と。釣り人にとって価値のある商品。つまり、買った人の釣りのスタイルが豊かになるようなモノ作りができるのは、やっぱり人間的にもどこかしら魅力のある方だと思えます。ですから、情報をつかんだら、必ずその商品を作っている本人に会いに行く!自分で見に行く!これを発足当初からの大原則としています。——顔の見えない商売はしない。では、人と会いに行くこと自体が、ギア・ラボの商品開発&発掘みたいなものですね。

ニッポンの海彦たち ～海・釣り・魚を支える人々～

inter view

1/3AD

Profile

ふくやま かつよし

1959年生まれ。根掛かりしないオモリ「ROCK」の開発を機に、インターネット上で釣り具の通販を開始。大手には真似できないフットワークで発明系釣り具の販売、開発、発掘に努め、全国のまさに逸品と呼べる(一風変わった)釣り具を販売する通販モール「Gear-Lab(ギア・ラボ)」を運営する。



ターゲットしたのですが、これはギア・ラボ発足にあたって私が日本中を飛び回って探し出したものです。この新商品探しは現在も基本的に同じで、月の半分くらいは全国を飛び回っています。今日、こうして東京で受けているこのインタビューも、実は出張のついでで、これから川崎に向かうんですよ。——いや、お忙しい中ありがとうございます。それにしても、すべて福山さん自身が実際に足

そうなんです。実際に訪ねて行って人と会う、話す。出張費はかかりますが、これは大切な仕事だと思っています。もっとも最近では現地に行つて人と会い、一緒に箸を出し、美味しいモノを食べてお酒を飲んで話をするのが仕事みたいになつてきましたけど。同じものを食べて同じものを飲むとすぐに仲良くなれますからね。あ、私、血液がビールなのでお酒大好きなんです。ぜひ今度はお酒ありで会いましょう。——「こちらこそぜひお願いします!ちなみに「仲良くなれる」って今おっしゃいましたけど、なれない場合も結構あるんじゃないか、交渉決裂というか……。まったく取り合ってくれない

を連んで探しているとは……それってもの凄く大変な作業ですよ。そもそも、「こんなのあるらしい」という情報はどうやってキャッチするのでしょうか。まったく行き当たりばったりではないでしょうし、やはりインターネットなどですか? たしかに一番最初にウワサのような情報を入手するのはインターネットが多いです。ほかにも出張時は必ず周辺の地元釣具店を回ることで、地方の釣り雑誌をチェックしています。

——あく、大手の量販店じゃない店って、結構、地元名人の手作り品みたいな怪しげなもの置いてありますよね。あれですか? アレ。でも、ネットで見つけたのなら別に現地に行かなくてもよいんじゃないでしょうか。ネットにしる現地で見つけたのの接点はほんのキツカケとして捉えることにしています。インターネット通販を始めるにあたって、まず私が決めていたことは、ネット上だけで完結してしまうようなモノ作り、商売はしないこと。ネットで情報収集して、ネットで仕入れて、ネッ

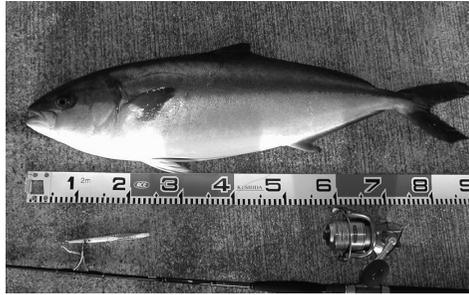
人はそんなにはいけませんよ。それに、いきなり「明日行きませう」とか、「今、福岡から出てきてるんですが」なんてアポなしで押しかけたりもしてます。そうすると勢いに押されて会つてくれちゃう人が結構多いんですよ。もちろん電話を入れてからのことのほうが多いですけど。会つて食事をしながら商品のことやギア・ラボについて話せば、まともでないってことはほとんどありません。元々釣り人同士ですしね。まあ、怪しいブローカーだと思われて相手から興信所を使って調べられたことは何度かありますけど。——探偵に調べられましたか? ……さて、そのようにして、香ばしい商品、モノになりそうな

「い」というコトツのようなものはありません。そうです。え、ただでいい場合に限ったことではないのですが、ギア・ラボの商品はすべて発明系、逸品ですから、どう役に立つのか、どこが優れているのか、といったコンセプトがかなり明確でなければなりません。これは私実際に商品化するかしらないかの判断材料にもしているのですが、その商品のコンセプトが20文字以内でパッと他人に伝えられるくらい明確でなければ、逸品とはならないと思います。

長く、こと細かに説明をしてくれる方もいますが、「では一番の売りはなんですか？」というときにパッと出てこないようでは、実際に役に立つものだとでも商品とはなりにくいからですね。その程度だと、こちらから「こんなにイイものなので使ってください！」と営業しなければ売れないと思います。コンセプトがわかりやすいものは放っておいてもジワジワと売れていくものです。

「20文字ですか……例えば「磯・投げ情報ってどんな雑誌？」読むと釣りに行きたく

福山さんがジギングで仕留めた90cmのヒラマサ。「不器用だからリーダーとPEのノットが大変……」という人 (&自分自身)のために、誰でも超簡単&強力に結べるFGノット治具を近々リリース予定とのこと!



品が見つかりました。で、ギア・ラボの場合、おそらくそれをそのままは売っていませんよね? そのまま右から左へ売るのであれば本当に怪しいブローカーで、作っている人やアイデアを出した人に会いに行く意味がないですし……。どの商品もかなりしっかり作り込んであるように見えますが……。

兼ねてのことが多いですから、私も責任をもって徹底的にダメ出しします。少しでも引つ掛かる点があれば必ず改善し、「ヨシこれで行くこー」となるものは本当に手を掛けたものばかり。商品はすべて我が子のようなものです。そして、中にはどうしても納得できず、結局販売に至らないものもかなりあります。

「い」ということは、ラインナップにまで至っていない予備軍、マイナーリーグみたいなものが多いらあって、毎月出てくる新製品はそこから昇格したものといいことですか。

「特許は……こういう発明系の商品では致命的なことにな

ニッポンの ～海・釣り・魚を 海彦たち 支える人々～

inter view

ニッポンの ～海・釣り・魚を 海彦たち 支える人々～

inter view

「なっちゃいます」というような感じでしょか。結構難しいですね。ハハツ、例えば「スゴく巨大なルアーです」とか「これで結ばば絶対ほげません!」というふうな、単純でわかりやすいほうがいいんです。そうだと、たとえば自分のことでも同じですよ。「アナタの夢は何ですか?」と聞かれたときに、20文字くらいでパッと答えなければ、本気で叶えたいと思ってる、人生の目標にしている夢ではありませんよ。たぶんですけど。

「オツ、それでは福山さんの夢は何ですか? ささつ、20文字でどうぞ!」

「私の夢ですか。では、「世界の釣り人と釣って呑んでいきたい!」ですね。

「オオオツ、さすがにパッと出てきませんね。ギア・ラボ海外進出の野望ですか?」

ギア・ラボはインターネット上で運営される釣り具の通販モール。様々なジャンルのもをラインナップするが、どれも「!」というアイデアが込められた逸品ばかり。URL <http://www.gear-lab.com/>



「りかねないのでは? 例えば大手が真似をして、さらに特許まで取られてしまったら……。」

「うーん、まあ本当に必要な商品については特許を取って

「ですが、ネット全盛の情報化時代には、あまり細かい特許は必要

インタビューを終えて

ギア・ラボの商品は高い? 逸品、発明系釣り具の価値

福山さんがギア・ラボの商品開発や発掘をする場合、第一に考えることは「買ってくれた人の釣りスタイル、そして心が豊かになること」。釣りのスタイルが豊かになるというのは、例えば根掛かりしない、必ずフッキングするといったように、道具の機能でフィールドや釣り方に新たな可能性をプラスすること。そして、ストレスや手間が軽減されることで楽しさ、快適さが増せば、心豊かに釣りをすることができる。

ギア・ラボ製品は大量生産、大量販売ではないため、どうしてもコストがかかり、一般の釣り具よりもやや高めな値段設定となっている。しかし、「値段が高い」というお客さんはごく希。むしろ「よくこんな釣り具を売っていてくれました」とお礼を言われて恐縮してしまうことが多いそうだ。実は記者も、数年前初めてギア・ラボのページに辿り着いたときは、ラインナップのおもしろさになんだかうれしくなっ

てしまい脳内でお礼を述べてしまった……。本当に欲しいアイテムを前にすると、釣り人は価格の算段などはせず、「前からほしかったんだよねえ、こういうの!」となるのが普通。商品のラインナップ自体は非常にニッチなのだが、その根底にある商品開発&発掘姿勢は、「スタイルと心を豊かに……」という、実に釣り人に優しいものだった。ギア・ラボ製品が高評価を受ける秘密はそんなところにあるのかもしれない。

「りかねないのでは? 例えば大手が真似をして、さらに特許まで取られてしまったら……。」

「うーん、まあ本当に必要な商品については特許を取って

「ですが、ネット全盛の情報化時代には、あまり細かい特許は必要

「りかねないのでは? 例えば大手が真似をして、さらに特許まで取られてしまったら……。」



インタビューを終え、次の商品発掘のために「ではまた!」と駅の改札に消えていく福山さん。今もどこかを移動中か……それとも飲んでるのかも?