

フィギュア・コスプレ・ミニ四駆…

## サブカル造形の救世主！伸びる塗料！

# ウレヒーロー

UREHERO



### [概要]

- ・コスプレなどでは柔らかい素材でアクセサリなどを作るが、柔らかいがゆえにこれまで塗装が困難だった。
- ・ウレヒーローは伸びるため柔らかい素材や色々な材質にも塗ることができる。
- ・SNSでサブカル方面の造形にウレヒーローの需要があることを知る
- ・元IT業界のプロデューサーとしての私の経験と、これまで弊社が培ってきた技術で、日本のモノづくりをより付加価値のあるモノにすべく、ウレヒーローを軸に新たな市場を開いていく。

### [顧客像/ペルソナ]



|    |          |
|----|----------|
| 名前 | 岡崎春樹(仮名) |
| 性別 | 男        |
| 年齢 | 45歳      |

|         |             |
|---------|-------------|
| 職業      | グラフィックデザイナー |
| 収入      | 700万        |
| 家族構成    | 妻、中1長男、小5次男 |
| 住居地区    | 鎌倉市         |
| 休日の過ごし方 | 釣り・バイク      |
| その他趣味   | スターウォーズファン  |
|         | 子供のサッカー観戦   |
|         | 映画・漫画・アニメ   |

#### 【ストーリー】

- ・幼少期からヒーロー戦隊モノアニメが大好き。
  - ・小学生に入りガンブラ作りに熱中  
中学になるころには自分で塗装も行うようになり、時には友達に頼まれて作って上げる事もあった。そしてそれで喜んでもらえるのが嬉しかった。
  - ・大人になりデザイン関連の仕事へ。  
看板やPOP作りを中心に手掛けている。
  - ・最近もプラモデルフィギュアのカスタマイズ塗装だけではなく、ガレージキットで自作で作品を作り展示会にも出展している。
  - ・他にも展示会で出会ったコスプレイヤーから武器や衣装、スーツの創作依頼がきている。
- ・一番の塗装の悩みは、柔らかい素材に塗装した際に割れてしまう事。塗料の代わりにレザーを切り貼りしているが作業効率も極端に悪い。  
また、ポンドを駆使して製作しているが、手間暇かけたのにすぐ劣化してしまうのが悩み。  
塗装ではやりたい表現ができないのではと考えている。

## [解決したい顧客の課題]

1) コスプレ造形は柔らかく軽い素材で武器や衣装を作っています。その素材に塗装を行っていますが、曲げ加工時や着用時に割れる不具合が起こっています。

フィギュアやプラモデルも同様です。昨今、「子供の玩具から大人のコレクション」という意味合いが強まり、例えば熱可塑エラストマー(TPE)のような柔軟素材が登場し表現のクオリティが広がる一方、素材に対して最適な塗料が現状ありません。

双方に共通しているのが、「**伸縮や柔軟性に強い塗料**が存在しない」という点です。

その為、塗装以外の手法で手をかけて創作してもすぐボロボロになり、腐食してしまい、使い捨てなければならないという問題がありました。

サブカル造形に多用される  
柔軟素材に対して  
最適な塗料が存在しない

2) カッターと言えば「オルファ」、ボンドといえば「コニシボンド」、ミシンと言えば「BROTHER」のようにメイドインジャパンの品質が世界で認知されていますが、塗料においてはまだ存在していません。

この理由として、国内塗料メーカーから見ると、自動車用、建築用、工業用と比べると家庭用塗料はニッチ市場(国内塗料市場全体の 2.8%)という点。もう一点が、サブカル造形塗料に必須の伸縮柔軟性のある塗料というものを開発することが非常に技術力を必要とする点です。

※補足：塗料は硬いのが当たり前、多少折り曲げできる程度です。ぐにゃぐにゃ曲げたり、伸ばしたりするものに塗膜が追従するというのは一般的には非常に難しく、開発も困難。

クールジャパンと掲げているようにサブカル文化は日本の世界の誇る文化です。その文化を支える上で、塗料は非常に重要な役割を担うにも関わらず、リードオフ塗料がない状況で、海外メーカーにその座を奪われないか危機感を感じています。

サブカル造形用塗料と言えば  
「〇〇」  
というリードオフ塗料が存在しない

3) 現在、サブカル造形の愛好家は中高年が中心で、モノづくりの原体験を持たない若

い世代が増えています。

その原因の1つとしてスマホやゲーム機の発展という遊びの多様化の側面もありますが、上記課題1)のように塗装が年々難しくなっており、初心者やお子様が出しにくいものもあげられます。

サブカル造形の  
ターゲットが高齢化  
が進んでいる

## [解決策]



工業用で印刷機のゴムパーツ保護剤として開発した「ウレヒーロー」をサブカル系塗料として改良し一般販売を行います。

ウレヒーローには以下の特徴を持ち、その性能を持って課題を解決します。

### 1) 伸縮柔軟性



輪ゴムのように塗膜を伸ばすことができます。ねじっても割れる事はありません。

サブカル造形で悩みがある柔軟素材に問題なく追従することができます。少し応用すれば「柔らかいメッキ塗装」も可能です。



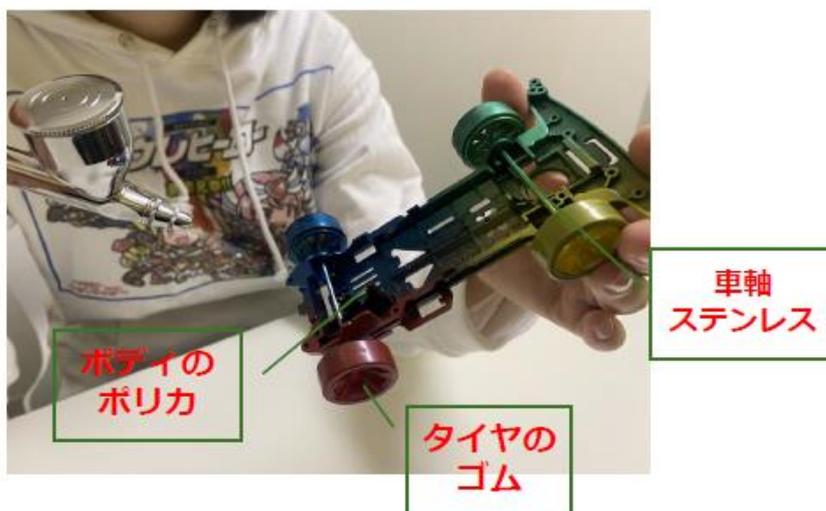
※上記画像はツイッターにて[1500RT、4400 いいね]ののバズが発生しました。

通常メッキ塗装は 3 回のコーティングが必要なところを、1 回のコーティングで実現できるほど手軽に扱えます。誰でもあのターミネーターになりきれの日も近いというわけです。

## 2) 多素材密着力

通常の塗料は、鉄なら鉄用のように素材に対して専用塗料で密着を解決していますが、ウレヒーローはゴムから始まり、プラスチック、金属、ガラスに下地なしで利用可能です。詳しくは下記密着素材一覧をご確認ください。

[複数の素材に同じ塗料で塗装が可能]



## ■密着素材一覧

| 分類     | 素材名             | 適合 | 分類  | 素材名               | 適合         |
|--------|-----------------|----|-----|-------------------|------------|
| ゴム     | エチレン・ブタジエンゴム    | ○  | 金属  | 鉄                 | ○          |
|        | 天然ゴム            | ○  |     | ステンレス(SUS304,430) | ○          |
|        | エチレン・プロピレンゴム    | ○  |     | アルミ(A5052,6063)   | ○          |
|        | ニトリルゴム          | ○  |     | 銅                 | ○          |
|        | ウレタンゴム          | ○  |     | 真鍮                | ○          |
|        | シリコンゴム          | △  |     | ガラス               | ○          |
| プラスチック | ポリエチレン(PE)      | △  | その他 | 合成皮革(レザー)         | ○          |
|        | ポリプロピレン(PP)     | △  |     | 木材                | △(吸込み懸念あり) |
|        | ポリカーボネート(PC)    | ○  |     | 発泡ウレタン/スポンジ       | ○          |
|        | PET             | ○  |     | 発泡スチロール           | ×(溶かす懸念あり) |
|        | アクリル            | ○  |     |                   |            |
|        | ABS             | ○  |     |                   |            |
|        | 6ナイロン           | ○  |     |                   |            |
|        | ポリウレタン          | ○  |     |                   |            |
|        | ポリエステル          | ○  |     |                   |            |
|        | 硬質塩ビ(PVC)       | ○  |     |                   |            |
|        | 軟質塩ビ(PVC)       | ○  |     |                   |            |
|        | 熱可塑性エラストマー(TPE) | ○  |     |                   |            |

○：JIS規格100/100碁盤目試験合格  
△：カットなしテープ剥離試験合格  
×：非推奨素材

このように、多素材密着力から、塗料選びで悩む必要がなくなります。サブカル造形で悩んだら「とりあえずウレヒーロー使えば大丈夫」という状態を作ることが可能です。

### 3) 撥水性

通常の柔らかい塗料というのは、塗膜表面がベタベタするという課題がありました。しかし、ウレヒーローは塗膜がツルツルしており、水も弾く効果が発揮されます。



表面がツルツルするには硬さが必要になりますが、ウレヒーローは硬さを持ちながら伸びるという柔らかさを持ち、「硬さと柔らかさの矛盾が共存」している面白い塗料です。

## [課題解決後の変化、影響]

ウレヒーローを SNS で募集したモニター様に試していただいた実際の声です。

### ■モニター利用者の声 1)

理想的なマテリアルが登場してコスプレ造形界隈は期待していると思います。今後の展開も楽しみにしております。TwitterのDMでお話ししましたが、メッキ塗装の場合の下地作りのアイテムができれば嬉しいです。

### ■モニター利用者の声 2)

ウレヒーロー、柔軟性が素晴らしく期待以上の商品でした！今後の追加カラーも楽しみです。今後個人的にコスプレ衣装などに使用させて頂きたいと考えておりますので大容量タイプもあるとありがたいです。また、大きな作品の場合は全体に使用するのにはコストが厳しいので、稼働しない部分用に柔軟性はないけどお色は同じ塗料があればコスプレイヤーさんでも気軽に使用できるかと思います。今後の商品やご活躍を応援しております！この度は貴重な機会をありがとうございました

### ■モニター利用者の声 3)

TPE素材への対応など、ホビー用塗料でできない部分を補う力は抜群にあるので、ぜひ今後、ホビー用塗料としても、発売をして欲しいです。また既存のホビー用塗料と併用して使えれば、最強の強い味方になると思います。まだ、頂いた塗料は残っているので、他のものを塗装してみたいと思います。最後に、齋藤塗料株式会社様、この度は、このような素晴らしい商品を頂きまして、誠にありがとうございました。御社のますますのご発展をお祈り致します。

このように、今までの既存塗料では不可能だったことを実現し、またサブカル造形に理想的な塗料として注目を浴びています。この反響からも、多くの引き合いが増えていきます。例えば、大型雑貨店や家電量販店から全店舗導入のオファーもきております。

現在、コロナ禍でホビープームが来ており家庭で造形する機会が増えています。そこにウレヒーローが加わることで、ターゲットとしている中高年層が手に取り、ウレヒーローでサブカル造形に対する課題解決事例が増えると、親と一緒に子供世代にもサブカル造形を楽しみ、それが原体験となり、日本のサブカル文化の裾野が広がっていくでしょう。

サブカル造形を救う塗料として認知されるようこれからも邁進していく所存です。

## [ビジネスモデル(収益構造)]

ウレヒーローは大きく以下の商流で販売予定です。

▼卸販売：粗利率：55～60%

→東急ハンズ(確定)、大型家電量販店、大型雑貨店、ホームセンター、造形資材店など

▼自社サイトで販売：粗利率 70%～75%

ホームセンターに行けない方向けに販売、また、小ロットのオーダーメイド品を販売。

#### ■粗利推移

初年度1Q：560万（自社：40万、卸：520万）

初年度2Q：850万（自社：115万、卸：735万）

初年度3Q：3340万（自社：150万、卸：3190万）

初年度4Q：2330万（自社：200万、卸：2130万）

通期合計：7080万（自社：505万、卸：6575万）

- ・1年目は大型店舗初期導入による大量購入にて売上を支える見込み。
- ・2年目以降は新商品の投入やコミュニケーションの場を増やし自社サイトの売上比率を伸ばす。また展示会への出展の量も増やし大型店舗の導入実績を増やし売上のボリュームを担保していく。

## [独自の価値提案]

ここまでの説明でサブカル造形において、画期的でウレヒーローにしかできない価値をご想像いただけたかと思います。しかし、ウレヒーローを軸に弊社はさらに独自の価値を提案することが可能です。

### 1) 新市場を創出できる

ホームセンターやネットでの塗料販売の面白い所は、「メーカーの想像を越えた使い方をユーザー様が発見」し、それがヒット商品につながっているという点です。

従来の家庭用塗料では家庭用市場内で盛り上がりますが、ウレヒーローは工業用からの展開なので、新しい使い方が工業用に広がりさらなる可能性を広げることができます。

そして、ウレヒーローという塗料の性能、特に多素材に使える点や撥水性や耐衝撃性などにより、既に工業用内で新しい市場の創出がはじまっています。

一例として、今まで塗装するという発想がなかった高齢者用ステッキのスポンジグリップに塗装されています。今まではアルコール消毒や雨などにより、グリップのスポンジがボロボロになりましたが、ウレヒーローを塗装することで耐アルコール性、撥水性コーティング済みグリップという新製品が販売されました。

日本の雪山の道具としても応用展開を進めております。日本の雪は水分量が多く、グリ

ップにつく雪が染み込み、徐々に氷になるため、手袋越しでも凍傷するリスクがあります。ここにウレヒーローをコーティングすることで、凍傷防止ができるのではないかと現在検証が進んでいます。不可能と諦めていた悩みを解決できるかもしれません。

そのほかにも、塗装不可能だった模擬臓器へ塗装し研修生のスキル向上や、スポーツ用品の新たな意匠性や機能性用品、次世代電化製品への新素材の検証など…今まで塗装してこなかったものに塗装で付加価値をつけ新しい市場や可能性を生み出しています。

例えば電車のドアのゴムは黒い必要はありますか。黄色や赤など危険色で挟まり防止をすべきではないでしょうか。なぜ、その発想がなかったのか。それは塗料メーカー視点で言えばゴムに塗装することはナンセンスだと思いが停止してしまっていたのではないのでしょうか。

一般販売が進むことで、より多くの人目に触れるのは間違いありません。そして、モノづくり大国の日本にウレヒーローが広まることで、多くの方の固定概念の枠を超え、国内のモノづくりの市場を広げる力がウレヒーローにはあります。

## 2) あらゆる場合に対応できる技術力

工業用で複数番手を揃えています。塗料というのは1つ使う原料が変わるだけで、安定性が変わり非常に慎重に扱わないといけません。工業用で販売して3年がたち、既に10種類以上派生番手が存在しています。

例えば、スポンジの穴を埋めることができるタイプ、もっと塗膜がツルツルしているタイプ、より難易度が高い素材にも密着することができるタイプ、改正食品衛生法をクリアしているタイプなど…お客様の要望に合わせて改良するノウハウがあります。

[スポンジの穴埋め用ウレヒーロー もちろん曲げても割れません]



サブカル造形向けにカスタマイズする際にも、お客様から得た情報を元に、より新たな課題に対しても最適な改良を提案することが可能なのは、ウレヒーローを長年開発してきた弊社だからこそできることだと自負しております。そして、新市場に向けてもより高度な提案をできるのは弊社独自の価値だと考えています。

## [新規事業アイデアに活用する会社の経営資源と活用方法]

### ■昭和2年から培ってきた技術力と生産能力

弊社はただ、色を付けるだけでなく、金属用プライマーや特殊塗料を中心に開発し、素材との密着性や防錆力、耐汚染性など…多種の性能にフォーカスした塗料を製造してきた技術力があります。そして、開発したレシピを正確に安定した品質で生産することができる生産設備と体制が整っています（ISO9001 取得、例えばパソコンやデジカメ、カーナビなどの国内メーカーへの納入実績の信頼と実績があります）。

ウレヒーローもそういった経営資源を活用しサブカル造形に最適な塗料として開発し安定的に生産配給することが可能です。

## [競合および競合に対する優位性]

・競合：まず、現状競合塗料が存在しない状況です。敢えてあげるとすれば、ガイアノートドットコスが出しているガイアスプレーが唯一の競合塗料になります。比較すると性能差や使い勝手の良さは一目瞭然です。

| 項目       | ウレヒーロー                 | ガイアスプレー                       |
|----------|------------------------|-------------------------------|
| 塗装方法     | 筆・刷毛・ローラー・エアブラシ・スプレー缶等 | スプレー缶のみ                       |
| 柔軟素材への工程 | 1コート（一度塗り）             | 3コート（下処理→下地スプレー→ガイアスプレーの3度塗り） |
| 色数       | 24色<br>※組み合わせで調色も可能    | 4色                            |

・特許：2021年6月に2件出願中です。

・公式 SNS

上記は2022年2月13日時点で現在 **5700** 名のフォロワー様がいます。まだ販売前にも関わらず既に多くのサブカル造形ファンを SNS で囲い込むことができています。これらの

ファンとオンライン/オフラインでコミュニケーションを取りウレヒーローファンに転換を進めていき、競合に対して優位性が持つことができると考えております。

## [販売チャネル]

収益構造に記載の通りです。自社サイトと東急ハンズや大型量販店で販売予定です。

## [なぜわたしが取り組むのか]

### Design & Development

～技術力による市場創出への挑戦～

「Design & Development」という理念を私は新たに掲げ市場創出に挑戦しています。塗料とは単品ではただの液体で価値が出ません。何かに塗装されて初めて価値が生まれます。弊社の塗料が“あるモノ”に塗装されることで付加価値を創出し、多くの課題が解決され、日本のモノづくりの発展に貢献したいという思いがあります。

弊社は固定観念を打破することで、全く思いもよらない市場への挑戦、新市場の創出といった精神が生まれると信じています。ウレヒーローがまさにその一例です。

そして、弊社は創業より一貫して信じているポリシーがあります。それは、あらゆる壁を破壊し突破するのは企業の大小ではなく、「技術力」であるという事です。

これからも「技術力」を信じ、お客様のお困り事を解決し、今まで実現できなかった新市場を切り開くことが塗料メーカーで働く私の使命です。

また、私は以前 DeNA という IT 会社でゲーム開発に携わっていました。ゲームというサブカル文化によってたくさんのファンとも交流ができ、自身も会社もサービス志向が身に付き、ファンを大事にするコミュニティの大切さを知り成長させてもらったと思っています。

このような経験を持ち、工業用のウレヒーローという塗料をサブカル系塗料として成長させることが出来るのは塗料業界内で私だけだと思っています。サブカル文化の発展に少しでも貢献し、恩返しをしたいというのが私の想いです。