

取り組むテーマ

Economy

経済

廃棄物に新たな命を吹き込み持続可能なビジネスへ

アップサイクルで地域貢献を目指す！

SKLOでは、革製品を製造するためのさまざまな機械や技術、ノウハウ、デザインを活かして、廃材や余剰資材に新たな命を吹き込む「デザインアップサイクル」事業に取り組んでいます。



代表取締役 齊藤倫平さま

#02

企業事例

株式会社SKLO(スクロー)

- 創業：2011年7月
- 所在地：神奈川県川崎市高津区溝口5-12-3
G108MB1F(※PRODUCT BASE SKLO)
- 事業内容：皮革製品の製造請負(OEM及びODM)／
皮革製品の企画・製造・販売／
レーザークラフト体験教室(ワークショップ)
- 代表取締役：齊藤倫平
- 従業員数：4名

※PRODUCT BASE SKLO
オリジナル革製品の製作・販売を始めとする各種事業及びワークショップの実施等を行う革工房

PRODUCT BASE SKLOの
誕生

革を取り入れた“ぬくもりのある暮らし”を提案することをコンセプトに、主に4つの事業を展開しています。1つ目は自社ブランド事業で、SKLOというオリジナル製品を手がけ、革小物をメインに販売しています。2つ目はレーザークラフトワークショップの取組で、モノづくりの楽しさを多くの人に届けたいという思いから、工房やイベント、企業などでワークショップを開催しています。3つ目はOEM・ODM事業です。革製品・パーツなどの製造委託・ノベルティーなどを製作しています。4つ目は廃材や余剰資材を活用し、新たな製品を創り出す「デザインアップサイクル」事業です。

私はもともと建築設計の仕事をしていましたが、より身近な「ものづくり」に惹かれて、革素材を中心としたものづくりの拠点PRODUCT BASE SKLOを立ち上げました。アップサイクルに

関心を持ったきっかけは、私自身が育った環境にあると思います。

この工房はもともと父親がやっていた町工場で、船舶や航空機用照明の中心部を製造していました。できる限り無駄が出ないように製品を完成させる、使える部材は再利用することでコストを抑える。そんな職人としての仕事に対する姿勢とこだわりを見てきたので、自分が革製品を製作するようになって、当たり前のこととして取り組んできました。

また、父は器用な人で、ピアノの弦を工場の建物の一部に使用するなど、廃材を建物に活かしたり、家具を作ったりしていました。私も子どもの頃から父の手伝いをする中で物を大事にすることを叩き込まれました。

身近な相談から始まった
アップサイクル

初めてアップサイクルを手がけたのは、鉄道の車両に使われた床材の端材



お洒落でオリジナルのアイデアがたくさん詰まった革製品が並ぶ店内と外観

で、キーホルダーを作れないかという依頼がきっかけでした。床材にも革を加工する機械を使うことに気づき、イベント用の販売グッズとしてキーホルダーを1,000個製作しました。

その後、スポーツ現場で廃棄されるサッカーボールを有効活用できないかという相談があり、自社工房でも革のキーホルダーを作っていたので、そのデザインを提供し、協業により『KEYBALLDER』を開発しました。また、川崎市を本拠地とするプロスポーツチーム、川崎フロンターレや川崎ブレイブサンダースなどで廃棄されたボールから、キーホルダーやプレスレットを製作するワークショップを開

催しました。

アップサイクルで大事にしているのは、「ストーリー」を提案することです。鉄道の床材なら、「これは電車で使われていたものだ!」と鉄道ファンに喜ばれ、サッカーボールなら「フロンターレの選手が使っていたボールなんだ!」と感動してくれる。そうしたモノにまつわるストーリーが付加価値になって、その製品を使う人にとって大切なものになるのです。

3つのポイントから生み出す 経済的価値

リサイクルというのは、廃棄された物をもう一度原材料に戻してから素材にするので、その工程でエネルギーや負荷がかかります。一方、アップサイクルはもとの素材をそのまま利用できる、より環境負担を抑えられます。

私たちが手がけるアップサイクルでは、素材を発掘することを心がけています。イベントごとに廃棄されてしまう装飾資材や端材を回収し、それを素材として製品化する。その製品に自社工房で余った革を取り入れることもできます。資材をムダなく活用するというモノづくりの姿勢が、自ずとSDGsに結びついているのです。

経済性という点では、素材の発掘をしているので材料費がかからない、今まで培った上質なデザインを提供できるので開発費がかからない、そ



して製品のストーリーを提案することで付加価値を生み出す、この3つのポイントが大事だと考えています。様々な企業と協業し、持続可能なビジネスモデルとしてもっと収益が生まれる仕組みができればいいなと考えています。

こうした取組によって、「かわさきSDGs大賞2024」の経営部門で優秀賞を受賞しました。その後はさらにいろいろな企業から「アップサイクルを考えているので相談にのってほしい」という問い合わせが増えています。例えば、車のシートベルトの余剰資材を使ってカメラのストラップを作ったり、バスケットボールのプロ選手が履いていたシューズの素材を活かしてカードケースにしたりと、新しい製品企画も通りやすくなり、売上の向上につながっています。

課題となるのはアップサイクル 製品の価値を伝えること

日本人は物をムダにするのは「もったいない」という意識がある一方、捨てられてしまったものはタダ同然とい

資材をムダにせずに
活用する

う考えが強いです。廃材を使ったワークショップを開催すると、参加料をいただくことに疑問を持たれる方もいらっしゃると思います。私たちが提供するものにはデザインや技術などの価値を加えて、参加した人に良い製品をお渡しするという自負があり、そうした意識との温度差をどう埋めていくか、つまり、アップサイクルが生み出す製品の価値を理解してもらうことの難しさを感じています。

アップサイクルの事業では、地域社会や教育機関との連携も目指しています。廃棄ボールの活用事業では、川崎市の魅力である「スポーツ」と「ものづくり」が融合します。川崎市内の小中学校や学童保育でもワークショップを行い、作ることの楽しさを体験してもらう活動も続けてきました。

私自身もアップサイクルを楽しんでいます。廃棄されるものもこんな製品に生まれ変わるのかという発見があるから、面白いんです。私は川崎で生まれ育ったので、この街にすごく愛着があります。だから、今はものづくりの楽しさを伝えることで、地域に貢献したい。この街をもっと盛り上げていきたいなと思っています。

Message

SDGsを活用したい企業へメッセージ

私

たちはSDGsを意識してやってきたわけではなく、根本にあるものづくりの姿勢が自然と結びついたような気がします。ものづくりに限らず、それぞれの分野で自分たちができることがあり、その企業だからこそ専門性を活かして取り組めることがあるはずなので、それを考えて事業に活用することがSDGsにつながっていくと思います。



合同会社肩車との協業事業で生まれたKEYBALLDER(キーボールダー) プロサッカークラブで使用されていたサッカーボールを再利用してキーホルダーに変身させた同社の人気商品