



NS WORK株式会社  
TEL 058-216-2113  
FAX 058-216-2114  
URL https://nswneox.com/

# 美しさを追求め続けて

## ～誰でも簡単にプロの仕上がりを体感～

NS WORK株式会社ではカーコーティング<sup>(注1)</sup>剤をはじめとするカーケミカル<sup>(注2)</sup>の開発・販売の他、車体のメンテナンスなど車に関する事業を手掛けています。今回は自社製品「NEOX」<sup>ネオックス</sup>誕生までの秘話やカーコーティング施工にかかる想いについてお伺いします。



エヌエスワーク  
NS WORK株式会社 代表取締役社長 杉本 直生 さん

「幼い頃より大の車好きで、創業前から車関係の仕事に就いてきましたが、起業することは全く考えていませんでした」

そう語るのはNS WORK株式会社代表取締役社長を務める杉本直生さん、現在四十四歳。平成二十三年、杉本さんが三十三歳の時に、旧車と呼ばれる、製造年度が古く現在ではレアな車を取り扱う会社に入社しました。もともと杉本さんも旧車の愛好者であったことから社長と知り合い、誘われました。

「旧車を綺麗に乗りたいたいという大変大きいニーズがありました。カーコーティングの他にも昔から古い車や汚れた車を新車のように塗装し直す技術はありましたが、その施工費用は高額でした。それよりは安価に出来て、お客さんが車を大切に乗りたいたいという気持ちに添えるには、カーコーティングが適しているし、需要があるのでないか、と思いコーティング部門の充実を強く提案しました」

熱意は伝わり、入社したその年にコーティング部門が立ち上がり、責任者を任せられました。お客さんの評判も良く、持ち込みの施工依頼も来るようになりました。 「古い車は新車と違い塗装が薄くなってしまっている部分があったり、日に焼けてしまっている部分があるなど、一台一台施工が違うので全てを同じように作業できません」

自分が施工したコーティングでお客様に喜んでもらえることにやり甲斐を感じるようになり、カーディテリング<sup>(注3)</sup>の魅力にますます没頭していった杉本さん。カーディテリングは技術や知識が必要であり、奥深くもあるので習得するのに時間がかかります。仕事が終わると毎晩のように、知り合いの板金塗装会社に足を運び自身の技術と知識のレベルアップの

ための努力を惜しみませんでした。地道にこつこつ積み上げられた努力は着実に杉本さんの力になっていきました。そして、それは徐々に、「自分がやりたいと思うことを、もつと自由に表現するには独立した方が良いのではないか」と起業への想いを意識するようになっていきました。

### 「NEOX」の誕生

現在、市場には様々なメーカーからコーティング剤が始めとした多種多様な商品が出ています。ひと昔前ではポリマー系(樹脂)の商品が主流でしたが現在ではガラス系(シラン化合物)が市場の大半を占めています。ポリマー系は、コスト的に安く施工しやすいのですが、被膜が熱に弱く長持ちしませんが、反対にガラス系は被膜が非常に硬く丈夫なため塗装面を長期間綺麗な状態に保つことが出来ますが、素人には施工が難しいことが難点です。コーティングを得意とする会社を起業するにあたり、会社の特長を明確にするためには、独自製品を開発することは必須でした。杉本さんは車の塗装本来の美しさや日常手入れの簡便性を考慮するとガラスコーティングが最も適していると判断し、それに合わせて製品開発をガラス系ケミカル一本に絞りました。その上で、

せつかく製品開発しても中途半端な製品では、多種多様な商品の中に埋もれてしまうのではないかと危機感も持っていました。 「開発費は貯金を、実験は自分の車やテスト用の鉄の板を使用して環境試験等、施工性を何度も試行錯誤を繰り返して追求してきました」

働きながら同時進行で創業の準備をしていたため、費用も時間もかなりタイトでした。杉本さんが製品を完成させるために打ち出したコンセプトは最高級・最高品質・求めやすい価格。コストを削減するためにデザインやパッケージまでも自社で完結しました。それほど独自製品に拘ったのは三つの理由がありました。

一つ目は個人用を考えた場合に、『誰もが簡単に扱える施工性』を重視したこと。二つ目は杉本さんは、施工の際にはタオルやスポンジまで拘って作ったものを使用しています。三つ目は、商品が作れないこと。三つ目に、自ら磨いた技術での施工が他社商品による結果になってしまいうりジナリティが消失してしまうこと。強い気持ちで臨んだ製品開発でしたが、一から製品を作ることは想像以上に大変なことでした。艶を出すための素材として欠かせな

いのがシリコン素材ですがシリコン素材一つにおいても沢山の種類があり、その中でどれが良いか、艶と撥水性のバランスの中で艶を求めるならガラス系成分やシリコン素材を多めに、撥水を求めるなら撥水系素材を多めに配合、その結果、撥水を求めるあまり艶が疎かになってしまったり、艶を求めたら思うような撥水が出せなかったり一つの製品を完成させるには足し算引き算の毎日でした。

そして、遂に平成二十九年、二年の月日をかけて開発したカー用品、その名も「NEOX」と名付けたシリーズを武器に、「NSWORK」は誕生しました。「NEOX」という名前は新たな未知なる事への挑戦を続けていくという願い、意味が込められています。

「カーディテールで培った技術・経験を活かしてコーティング屋さん本気で製品を作ったらこうなるんだ、という気概を形にできたと自負しています」 「NEOX」を作り上げたことで、現存他社商品ではできないような独自のプランを提供できるようになりました。

### より多くのの人に

#### 使ってもらいたい

独立して最初はディーラー、修理工場など車を扱う場所ならどこ

へでも、飛び込みで新規開拓をしました。

「何度か顔を出すうちに、ある自動車販売店で製品を使ってもらえることになりました。そこから徐々に口コミなどで会社名と製品を知ってもらえるようになっていきました」

その他にも、車のイベントでブースを出したりSNSを活用するなど、認知度を上げていきました。二年ほどすると業務用だった製品に、個人で使いたいという要望が多く寄せられるようになりました。業務用は個人用とは違い、用途や色、ボディの場所によって調合したもので薬剤が違います。杉本さんはコーティング技術の無い人でも車を綺麗に乗りたいたい、大事にしたい、という気持ちに添えたいと、個人向け製品も誕生させました。

..... 昨今、ホームページやSNS、口コミなどで製品を知った人や、コロナ禍の巣籠り生活で自ら洗車する人が増えるなど通販の売上は順調に伸びていますが、現状に満足しない杉本さんは、全国的なカー用品店、ホームセンターなど量販店に製品を置いてもらえるよう日々営業を続けています。

「新しいブランド、製品は一つのスニーカーとしては有利だと思いな

がら営業していますが、残念ながら手応えが全く無い日もあります。でも、洗車剤、コーティング剤ならNEOXだよ、ね、といってもらえるまでにしたいと思っています」

杉本さんは、かねてより開発してきた新製品を近々売り出す予定です。

「他社との違いを出すには常に最高品質であることを信条にしています。新製品は、少し施工が難しかった従来製品より簡単施工で撥水とガラス特有のカチとした良い艶仕様が目で見て結果が分かりやすい製品に仕上がったと思います」

お客さんの声を聴きながら製品を作っていきたいという製品開発への飽くなき挑戦はこれからも続いていきます。

(注1) 主に車の外装(塗装)を雨、汚れ、ホコリ、更には紫外線による色あせを防ぐことを目的に行うメンテナンスの一種  
(注2) クルマの整備や性能を上げるために使われる製品(コーティング剤や洗車剤など)  
(注3) クルマを細部までにキレイに仕上げる作業

