

諦めない情熱とアイデアで 節水シャワーヘッドを岐阜から世界へ！

山県市は「水栓バルブ発祥の地」と呼ばれ、バルブなどの水栓金具で国内出荷額の約40%を担う地域です。田中金属製作所は昭和40年、この地に水栓バルブなどの真鍮部品を手掛ける大手メーカーの下請け工場として創業しました。今、ここから日本全国に、更には世界へ！とオリジナル商品を発信する、注目の社長 田中和広さんをご紹介します。



株田中金属製作所
代表取締役
田中和広さん

下請けから「メーカー」へ

田中和広さん 48歳。
たった1台の汎用旋盤のみで創業した、父 昭雄さんを尊敬し、父の仕事を継ぐため早くから修業を重ね、21歳で家業に就きました。しかし、職人氣質の父とは、仕事の方針で幾度となくぶつかり合っていたと振り返ります。そのなかで、田中さんにはどうしても譲れず、叶えたい夢がありました。

引がしたいという想いでした。
「節水」との出会い
そんなある日、田中金属製作所にひとつの依頼が舞い込みました。それは「水道料金を削減したいので力になってほしい」という内容でした。この時、節水器具がかなり高額に流通しているということを知り「もっと性能の良い節水器具を作れば必ず売れる」と直感。念願であった「メーカー」として、製品の開発に着手することを決意しました。

挫折↪逆転！ きつかけは「実演販売」

田中さんは手始めにシャワーヘッドとホースを繋げる節水アダプターを作り、それを持って中小企業総合展に出掛けました。すると、早速東急ハンズなどの大手流通量販店から製品化の提案を受けました。

田中さんは直ぐに、節水シャワーヘッドを開発。しかしなかなか思うように売れませんでした。
そんな田中さんに声が掛かった「テレビショッピング」

での実演販売の話でした。
「やってみよう！」
その結果、田中さんは1日で1万5千本を売るといった大記録に。実演販売での売り上げを好調に伸ばしていました。
しかし、いいことは続きませんでした。販売店の失態などが重なり、テレビショッピングの仕事が白紙に。また長い取引先の状況悪化などにより仕事が激減し、更に頼りにしていた技術者が思いもよらぬ退職と、一転して

苦境に陥りました。

そんなある日、失意の田中さんのもとに一通のメールが届きました。それは偶然にも、他社にいた技術者からの「田中金属製作所で働きたい」との申し出でした。
—このチャンスを活かそう！—

応援してくれている社員や家族のために—
田中さんは、そう決意し、新たな技術者と共に製品の改良を重ね、節水精度の上がった商品「マイクロナノバブルシャワー」※の完成に辿りつきました。

※マイクロナノバブルとは、直径0.1マイクロメートル(1mmの100000分の1)の超微細な気泡のこと。マイクロナノバブル商品には、水分中の空気を利用してマイクロナノバブルを生成する特殊装置「Micro Jet」機構。※が組み込まれています。※特許取得済。PAT 第4999996号

売らなければ—。

そんな時、一筋の光が差し込みました。
それは新たな「実演販売」の道でした。
試行錯誤する田中さんは、東急ハンズからの紹介で「元売主」と異名をとる販売のプロから、「売れないの



だったら実演販売すればいい」とのアドバイスを受けた。
「良い製品を作っても、製品が踊る『ステージ』がなければ、作り手の自己満足だけで終わってしまう」
田中さんは、今度はテレビではなく店頭での「実演販売」に挑戦することを決めました。
2012年12月。その『ステージ』は東急ハンズ銀座店に設けられました。すると、初日なんと30本を売り上げる結果となり、各店舗から実演の依頼が殺到するほどに。その後もこつこつと実演を続けたところ、テレビ、雑誌などの取材も増え、実演前と比べ約18倍の経常利益へと繋がりました。

「まだまだうちの節水技術を活かせるフィールドは、山ほどあると思っています」

転」へと結び付けていった田中さん。

田中さんが新たに狙うのは、医療や農業などの分野です。現在、それを裏付けるしつかりとしたデータ収集や実験に、鋭意取り組んでいます。
さらに、これまでに培った節水技術を海外で役立たせたいと考え、特に水の少ない熱帯地域への進出も視野に入れています。

数々の挫折にも、自ら「前に」進み続けることで「逆

今、田中さんの携帯電話は何をしている時も、頻繁に鳴り続けています。その内容は、決断していいことばかりではなく、むしろ悪い報告も数多くあります。
それでいい、と田中さんは言います。ただ、
どんな内容にも
後を向くことも、立ち止まることも
決して、ありません。