

新商品・新開発

# 世界で一つのだけの 思い出を額縁で包み込みます

近年何かと注目「和」のアイテム。中でも日本独特の文様や、四季折々の風物詩などが描かれた「手ぬぐい」には、実用としての役割以外に、美技な「アート」としての魅力がぐんと高まっています。その「アート」としての手ぬぐいを一層際立たせるのが「額縁」。今回は、その「額縁」を通してお客様とともに日本中の「壁」を楽しく彩りたいとの想いから、「手ぬぐい額」をはじめ次々ヒット商品を生み出している山田木管工業所 山田等社長が、完成を目指して取り組む新商品の現状などを紹介します。

## きつかけは「妻が土産に買った手ぬぐい」でした

山田木管工業所では、昭和26年の創業以来、常に「木工を通して幸せな住まいを演出していきたい」という志のもと、国産にこだわった素材・品質、職人の誇りと「技」で家具や玄関収納の扉などを手掛けています。

しかし、他に漏れず不況のあおりを受け、大手メーカーからの受注による仕事の数は減る一方…。家業を継いで二代目自社の職人の腕に絶対の自信を持つ山田さんは、様々に生き残りを模索する中で、この「手ぬぐい額」の開発にたどりつきました。

## その中には、こんな家族のエピソードが――。

それは4年前の5月、家族で伊勢神宮へお参りに出掛け

「旅の思い出を飾っておきたい」という奥様の想いを形にし、娘さんからの褒め言葉から始まったこの「手ぬぐい額」。「家族の絆」が、大ヒット商品を誕生させました。

思い出を包み込む「額」は、今では手ぬぐいだけにとどまらず、例えば…。

「あるお客様から『ユニフォーム』をお預かりした時は、その思い出が重なるって、私の胸も熱くなりました」

以来「ユニフォーム額」も主力商品のひとつに。他にも絵がみやハンカチなど、お客様がずっと残しておきたい品々が次々と「アート」に。

そして今回、新たに開発を進めているのが、「鏡」にもなる「思い出の額」。(仮称「ミラクル・ディスプレイ」)

## きつかけは壁にかかっていた「鏡」でした

多くの家の壁のどこかに、一つはある「鏡」。山田さんは、壁を彩ることを考えるなかで、日々の自分を映し出す大切な鏡に、大切な「思い出」を重ねてみたいと思うようになりました。

「いったい、どう重ねるのでしょ？」



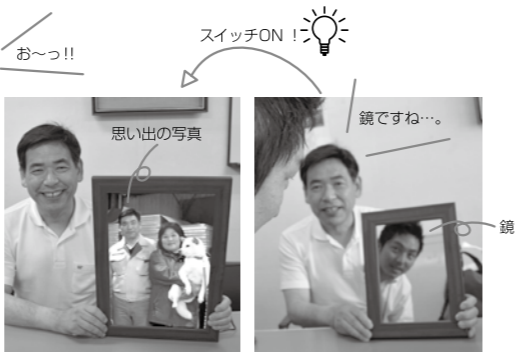
伊勢神宮で買った手ぬぐいのひとつ。今も大切に事務所に掲げられています。

たときのこと。その時、奥様がお土産に何枚かの手ぬぐいを買われました。「帰ったら、その手ぬぐいを入れる『額』を作つてと、頼まれてねー」

山田さんは張り切って、手ぬぐいがより美しく見えるよう、枠の大きさや挟み込み方にも工夫しながら仕上げました。

そして、額を壁に掛けたところ、今度は娘さんから「素敵ね。これ、インターネットで売れるかも?」との声が一。

何でも試してみようと思いい、山田さんはすぐにネット販売に着手。「手ぬぐい額」の名で販売を始めたところ、その出来栄の巧妙さ、美しさに瞬く間に人気が高まりました。現在までに売上総数2万3千枚、月平均500万円超、わずか4年余で売上一億円を超え、本業を上回る見込みです。



鏡に付けられた電源のスイッチを入れると…。

するとそこには「思い出の一品」が優しい光とともに浮かび上がりました。

試作品を手にする山田さんとともに、今後の課題解決に懸命に取り組む、当所市川経営支援員は、

「売れる商品にするには、鏡本来の利便性を生かした組み合わせを考えるなど、まだまだ目的や価値をブラッシュアップすることが必要です。販路、ターゲット、価格等…、課題は山積です。ですが山田さんの熱意と創意工夫なら、必ずできます」

と、熱く語ります。

現在、実際の店舗でのモニター体験などを行いながら、9月完成を目標に鋭意商品化へと進めています。



## 額縁は、中に入れる主役を活かす「脇役」です

奥様の一枚の手ぬぐいから始まった、山田さんの額縁への想いがここにあります。

これからもさまざまなお客様の一品が、大切に額につつまれて日本中の壁を飾り続けます。