

展示会出展のたびに次のチャンスを手 伝統産業に新境地を開こうとして…



↑ ニューヨーク国際現代家具見本市の様子。「効果が表れるのは2〜3年先ではないか」と折井社長はいう。会場費はJETROが負担したが、商品の搬送など他の費用は地域資源活用プログラム事業の支援を受けた。

← 転換のきっかけとなった平成21年のインテリア・ライフスタイル・リビング展に出展した時の様子。



↑ 銀座のデパートでの展示即売会の様子。「この頃からホームページへのアクセスが増え始めた」（折井社長）ようだ。



新しい着色技法を生み出しながら、伝統産業に新境地を開くことを目指している折井宏司社長。

profile

所在地 高岡市長江530
代表者 折井 宏司
資本金 300万円
従業員 5名
事業 美術銅器着色・メンテナンス、インテリア建材着色・企画販売、インテリア商品企画販売
TEL 0766-23-9685
FAX 0766-23-9696
URL <http://www.mf-orii.co.jp/>
<http://www.shop-orii.com/>

「昨年の5月、ニューヨーク国際現代家具見本市に出展し、当社が開発した技法による銅・真鍮の着色プレートを、インテリアデザイナーなどに見ていただきました。公的な産業支援を受けるようになって、展示会出展の機会が増え、事業展開の可能性が広がってきました。従業員5人の伝統産業の会社が、ニューヨークの見本市に出展するなんて、以前には想像もできませんでした」

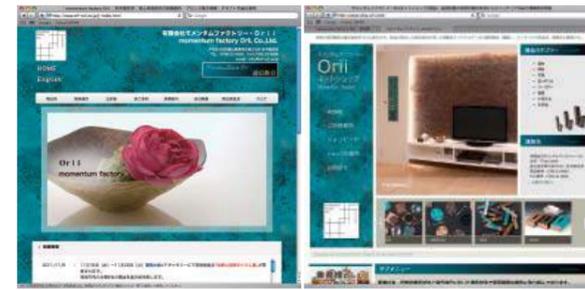
折井宏司社長はしみじみ語るが、事の始まりは4年前の6月にさかのぼる。

当時、折井社長は、先代・先々代が残した銅・真鍮の着色技術に、自分なりのアイデアも入れて独自の着色法を開発。建材としてビル等で採用されるようになったものの、期待したほど販促が進まず試行錯誤を繰り返していた。

そんな時のことだ。「ホームページをつくって、その独特の色を見てもらいませんか」と、あるIT企業の営業マンが飛び込んできた(平成20年6月)。

折井社長は、かねてからホームページをつくらうと思っはいたが、内容について迷うところがあったため、その時は断ろうとした。すると営業マンは、「新世紀産業機構に専門家派遣の制度があり、それを利用すればホームページの中身を相談しながらつくることができます。ご案内しましょうか」と返してきた。

その話に興味を覚えた折井社長。さっそくその営業マンと出掛け、専門家派遣制度の窓口である中小企業支援センターを訪ねた。



↑ 専門家の意見を聞きながら作成した同社のホームページ。当初は会社室内と着色技術の紹介のみであったが、インテリア小物の商品開発が進む中で商品紹介やネット上での販売も可能なように進化させてきた。

展示会出展で20店と取り引きへ

対応した担当者は、折井社長が持ってきた着色見本を見て驚いた。今までにない発色をしており、目をひく。そこで「ホームページをつくることも大事だが、もっと本格的に売ること考えたらどうでしょう。私たちにできることはお手伝いします」と伝えた。そして会議に諮って専門家の派遣を決めるとともに、事業評価支援検討委員会に付議して、当機構全体として今後積極的に支援することを決めたところだ。

これが縁になり、支援センターを時々訪ねるようになった折井社長。翌21年度には、中小企業自立化支援事業に採択されて、インテリア・ライフスタイル・リビング展(12/2〜4、東京ビッグサイト)への出展支援を受けたのだが、この出展は大きな転機をもたらした。

「過去にも何度か、有志企業と共同で東京での展示会に出展したことはあるのですが、具体的な取り引きにはなかなか結びつきませんでした。ところが単独で出展した今回は、20店ほどのインテリアショップから『試しにお店に並べてみたい』と、その場で100万円近くのご注文をいただいたのです。おまけにそのショップの皆さんからは、その後も追加のご注文をいただき、お取り引きを継続させていただいています」(折井社長)

また、こんなこともあった。銀座のあるデパートのバイヤーと名刺交換し、いろいろ話をさせてもらった。その時はそれで終わったが、翌年の夏、「今デパートは改装中だが、9月にリニューアルオープンする。については4週間、コーナーを用意するからOriiブランドのインテリア商品を展示即売してほしい」と、あの時名刺交換したバイヤーから連絡が入ったのだ。

もちろん折井社長は引き受けた。常設ではないにしても、東京の一等地のデパート、それも老舗のお店で商売ができるのだ。22年度には当機構のとやま新事業創造基金地域資源ファンド事業に採択されていたため、その事業でパンフレット作成などの支援を受け、銀座でお披露目を果たした。



↑ 中小企業自立化支援事業の支援を受けてつくった同社はじめての本格的なパンフレット。

ニューヨークでも展示

銅・真鍮を青く着色した同社のインテリア製品は、極めて目を引く。銀座のデパートでもそうであったし、他のビジネスショーでも人気が高かった。機構ではそうした状況を折井社長から聞き、国の地域資源活用プログラム事業への申請を推薦。22年の夏より事業プランの作成に入り、書類を整えて12月に申請した。

採択の知らせが届いたのは、年が明けた23年2月である。日本貿易振興機構(JETRO)でもこの情報にいち早く接した。そこでJETROでは「高岡ippinセレクト」(会場/東京青山のRin)に出展していた折井社長を訪ね、締め切りが1週間後に迫っていたニューヨークの家具見本市への出展を誘った。

これが冒頭の社長のコメントにある、ニューヨーク国際現代家具見本市だ。見本市で着色プレートを展示した折井社長は、建築デザイナーやインテリアデザイナーから質問攻めにあい、帰国後も彼らとのメールでのやり取りが続いているという。

ここまでの展開をみると、同社の場合、展示会出展のたびに次のチャンスを手に入れているようだ。ただその背後には、新商品を開発して来場者に注目されるよう努力を重ねていることは忘れてはいけないだろう。

従来も、プロダクトデザイナーや富山大学芸術文化学部とのコラボレーションにより、新商品を世に送ってきたが、地域資源ファンド事業に採択されて商品開発も支援対象になり、それに拍車がかかったわけだ。

「私は銅器着色業の3代目。家業を継いだのはバブルが弾けて間もない頃で、伝統産業の行く末には暗雲が垂れ込めていました。公的な産業支援に、その雲を払うきっかけをつくっていただいたようなものです」

折井社長が描く事業の青写真は、あの銅・真鍮の青のようにはっきりしている様子。飛躍の時が近いのでは…と期待は高まる一方だ。

支援内容

- 専門家派遣事業
- 事業評価支援検討委員会付議
- 中小企業自立化支援事業
- とやま新事業創造基金地域資源ファンド事業
- 地域資源活用プログラム事業(国)の申請支援