

『京もの』ライフスタイル和雑貨を開発
素材と素材の未知なる組み合わせで

平成21年度 採択事業



真壁齊さん

売れない時代に“売れる”和雑貨

「株式会社リテール マネージメント プランニング」は、職人の技術によるもの作りにこだわった、袋物を中心とする和雑貨メーカー。ライフスタイルから発想した和感覚に実用性を伴った商品を展開しています。

同社を代表するヒット商品が、おむすびポーチ。三角形の小さな持ち手付きポーチに、コンビニで売られている三角おむすびを2個入れて持ち運びできるもの。食べ終われば小さく折りたたんでコンパクトに収納できるため、OLのランチや塾通いの子どもたちに人気です。

ファンドのサポートで、平成22(2010)年2月に開催された「第69回東京国際ナショナル・ギフト・ショー春2010」に出展したところ、予想をはるかに超える引き合いが来ました。全国の有名百貨店や通信販売会社からの注文にも、ストップをかけなくてはならない状態。モノが売れない時代に、需要があるのに生産体制が整わないための機会損失…。しかし、そこには社長の真壁齊さんがどうしてもゆずれない一線がありました。



アンテナショップ「kotono style」(阪神百貨店)

京都の職人技と地方の技で新商品

同社の製品は、「手づくり」が基本なのです。伝統の技術を修得した職人と、縫製経験者でありながら子育て中のために外に働きに出られない内職の人たちによって作られています。したがって1日に生産できるのは、せいぜい数千個程度。工業製品として生産ラインに乗せれば、1日に10~20万個は作れるはずですが、同社は「地元最優先、地域と接点を持ちながら仕事をする、職人社会を守る」という経営方針を頑なに守ります。しかし、こうした生産体制だからこそ、雑貨独特の小ロット多品種、短納期が可能なのだといえるでしょう。

用いられている技術は、京友禅の染め、図案絵師による図案、京袋物の縫製など。京都以外の地域に根付いた職

伝統製品の活用

人ともネットワークを構築して、京都と地方、両者の素材・技術を掛け合わせることで生まれる、従来にはない新しい商品開発の可能性を追求しています。たとえば、東京の伝統工芸士が手掛ける印伝(鹿皮に漆で絵付けをしたもの)、静岡県浜松の柔道着などに使われる刺子織などとタグを組んだ大人の男性用の帽子。真壁さんがインターネットなどを通じて探した職人たちです。最初は「おたくには売れない」と、すげなく断る人もいました。根気よく足を運び説得し続けた結果が実って商品化が実現したものもあります。京都にこだわりながらも、新しいものを創造するためには、柔軟な対応が必要なのです。同様の工業生産品から比べると価格は高いとはいえ、手づくりにこだわった限界の価格。それでも売れているのは、「これまで品質関連のクレームはほとんどないという徹底した検品に見られる真面目なモノづくり、そして使う人に手づくりの希少価値が評価されているからなのでしょう」と、真壁さん。



大ヒットの「おむすびポーチ」バリエーション

和から脱して暮らしのなかからデザイン

和の技術を用いていますが、デザイン面では「和から脱する」ことをテーマとしています。現代のライフスタイルをとらえて、どんな生活場面で、いかに普段使いができるか、実用性を重視した商品開発をしています。おむすびポーチも、職人が自分のランチのために作った袋が発想源。「おもしろい!」と感じたデザイナーが商品化に結びつけました。日常生活のなかから偶然に生まれたものです。

意匠にも、暮らしのなかで見られるものをデザイン化しています。たとえば、金平糖、さくら、京町屋の風景や祇園の串だんごなど。あえて古典の和柄を使用しなくても、それで十分に和感覚になります。生活のなかから見出した「和」の表現です。

現在、展開している商品は約200種類。おむすびポーチだけでも、基本的な形はそのままに、色、柄、素材感、デザ

インのバリエーションは、まだまだ広がっていく可能性があるといえます。



第69回東京国際ナショナル・ギフト・ショー春2010

その場で作って販売する工房型ショップ

今回のファンド事業では、アンテナショップの立ち上げも行いました。平成21(2009)年、大阪梅田の阪神百貨店に出店した6坪の「kotono style」です。

お客さんの要望に沿った袋物をその場で作るファクトリーショップ(和雑貨製造直売所)を目指して、店頭でミシンを設置しました。店のスタッフが説明しきれないところも、目の前で作っているのを見れば一目瞭然。セミオーダー形式の小さな袋物なら、待ち時間は約10~15分でできあがります。ミシンを踏む職人の技に興味を示すお客さんとのコミュニケーションや、一般消費者が製作プロセスに触れることで買った商品により愛着を感じてもらえる効果などが出てきています。発注から時間がかかるときには、メールやインターネットを介して、販売から納品までの履歴がお客さんの目に見えるようにするサービスも取り入れたいと意欲的。

今後、アンテナショップの形式を発展させ、消費者個別のニーズに応えながら、まるでパン屋さんのように作りたてを売る『できたて工房』…そんなモノづくりの拠点となる店舗をロードサイドで展開しようと計画しています。

事業概要

株式会社 リテールマネージメントプランニング

<http://www.mmjp.or.jp/kyoto-rmp/top.html>

代表: 真壁 齊

業種: 和雑貨、袋物製造卸

創業: 昭和52(1977)年 設立: 昭和52(1977)年

住所: 〒604-8413

京都市中京区西ノ京勸学院町22

TEL: 075-801-3371 FAX: 075-813-2756