



印刷技術を活かしてリアルに再現した ハンドメイド鎧兜に外国人が熱視線

有限会社スタッフ 代表取締役 木村 英司氏

日本らしいお土産を自社製造

順調に伸び続けるインバウンド需要に新たな商機を見出したい。そう考える事業者の方も多いことでしょう。今回紹介する創業34年のシルクスクリーン印刷会社を営む木村さんもその一人でした。「既存の事業だけでなく、新しい時代にそったビジネスにチャレンジしたい」と友人に相談したところ、「自社のノウハウを活かして外国人観光客向けのものづくりをしたら、いいビジネスチャンスになる」とアドバイスされたそうです。「外国人が買いたくなる『日本らしい』お土産とは何か？」を考え抜いた末、頭に浮かんだのは武将の兜や鎧。シルクスクリーン技術で発泡

樹脂に精密な印刷をほどこし、革の質感をリアルに再現した素材をつくれれば実現可能であるとひらめいたのです。

おみやげグランプリで次々と受賞

「価格が安い、軽くて持ち運びしやすいなど、いろんな要素を挙げて検討を重ね、最初につくったのは伊達政宗と直江兼統の兜。野球帽をベースにパーツを取り付けたもので、かぶりやすいし、パーツを外せば靴箱に収まるくらいのサイズになります。既存の社内技術を使って自分でつくったので、必要経費は材料費のみでした」。観光庁後援の「魅力ある日本のおみやげコンテスト(2014年開催)」に兜キャップ

を出品したところ見事入選。それを機にマスコミに取り上げられ、脚光を浴びることになりました。

翌年は「可愛らしくて小さな鎧兜が欲しい」という女性の言葉に着想を得て、日本酒や焼酎の5合瓶にかぶせることができる鎧型のボトルカバーを開発。これは「おみやげグランプリ2015」(観光庁後援)でアイデア賞を受賞しました。2016年には兜キャップをよりコンパクトな形状にした「兜キャップ Lite」の発売をスタート。手頃な価格も相まって、空港やお城や有名観光スポット等で外国人客のお土産品として好評を博しているそうです。

【プロフィール】
芸術大学生時代にシルクスクリーン印刷会社でアルバイトを経験し、ものづくりの面白さに目覚める。1983年、大学時代の仲間3人と有限会社スタッフを設立。現在は木村社長と妻、長女、長男と営業担当社員の5人体制で、シルクスクリーン印刷とハンドメイド鎧兜の製造にあたっている。



1



2



3



4

1 国内外からたくさんのお注文が入るが、商品はすべて手づくり。長女と内職パートがつくったパーツを、最終的には木村さんが組み立てて完成させる。企業からの特注オーダーにも対応している

3 「もっとコンパクトな商品を」というニーズのもと考案されたボルクパー。小さいながらも精巧なつくり。社内の内職パートの手も借りながら、すべて自社製造している

2 木村さんの飼い猫。この鎧を気に入って、いつも喜んで身に付けているとのこと。SNSを通じ、国内外から大反響を呼んでいます

4 兜キャップで観光庁後援の「魅力ある日本のおみやげコンテスト」入選を機に全国のマスコミに取り上げられ、広告効果は絶大。その後も、同様のグランプリでコンスタントに受賞を続け、宣伝費をかけることなく認知度を高めることに成功している

ペット鎧がSNSで人気爆発

「おみやげグランプリ2017」では飼い猫用につくった「ペット鎧」でエンターテインメント賞を獲得。これがSNSでブームを巻き起こしたのです。「SNSを見た人から『海外の友人に贈りたい』と柴犬用の鎧を注文いただいたのです。後日、贈られた方の愛犬が鎧を身に着けた写真を拝見したところあまりにも可愛かったので、飼い主の了解を得た後にSNSに投稿しました。すると瞬く間に拡散され、数日のうちに海外の112万人の方からアクセスしていただき、大変驚きました」。海外メディアでも取り上げられ、いろいろな国からひっきりなしに注文殺到。その後、ペット鎧人気は国内でも広がり、オーダー品は現在数か月待ちの状態だそうです。

会社規模より高品質の商品を追求

これまでに大手玩具メーカーからの商品化や、アイドルグループのオリジ

ナル商品企画の打診もありましたが、「たくさんつくってたくさん出回ったら飽きられてしまう。『メイド・イン・ジャパンでハンドメイド』にこだわり、これからも受注生産でお客様に喜ばれるようにつくっていくだけ」と、高品質の商品を追求する考えです。そして木村さんが今後の課題として挙げるのは、商品への関心を購入アクションへと導くかということ。展示会での異分野・異業種との出会いを機に商機を広げ、顧客の声を反映した新アイテムの開発に力を入れていくそうです。

未来のビジネスを模索する人へ

「流行っているからと飛びついてもうまくはいきませんし、自社でできないことを他社に頼ればクオリティもコストも保つのが難しい。ぜひ、御社の強みを活かしたことをしてほしい」と木村さんからエールが。また「会社だけでなく個人の強みに目を向けてみるというのではないのでしょうか。デザインができる、ものづくりできるとか、イン

ターネットを使えるとか、社員一人ひとりに得意なことがあるはず。私も娘が趣味でつくる小物をネットや展示会で販売していた経験を活かしています。私だけだと、ネットショップもSNSもできず、ここまで広がっていなかったと思います」。個の能力を活かし、他社に対する競争優位性を構築することが、いつの時代も経営の真髄なのかもしれません。



有限会社スタッフ

〒815-0082 福岡市南区大楠2-4-23
TEL 092-531-2800
FAX 092-531-9685
<https://www.samurai-age.jp>