

コロナ禍でも攻める!オリジナル商品開発と販売で成功した岐阜の木工屋

山田木管工業所

- 代表者名
- 所在地
- 認定区分
- 認定事業名
- 認定日

山田等
岐阜県山県市佐賀159番地1の1
地域資源活用
「山県市の木工製品」の技術を活用したインテリアとしての額縁の開発・製造及び販路拡大
平成28年7月6日

不況・衰退の波を乗り越えて

岐阜県岐阜市の北側、名古屋からは北へ約50km、車で1時間ほどの距離に位置する山県市は、山々の間を清流が流れる美しくのどかなエリアである。大河ドラマ「麒麟がくる」の主人公、明智光秀ゆかりの地でもあり、市内には歴史観光スポットも点在する。

今回ご紹介する山田木管工業所（以下「山田木管」という）は、山県市内に工場を構える1951年（昭和26年）設立の木工所である。2010年に開発した手ぬぐいを飾る額を製造し、直接消費者に販売するBtoC型の事業をするようになって以来、さまざまなオリジナルの額を発表し、会社のメイン事業として成長させた。元来は、住宅関連企業の下請けとしてキッチン扉や家具の扉などを製造してきた、いわゆるBtoB型の企業だったこの会社が、どのように変化して成長したのか、この点を紹介していきたい。

現在、代表を務める山田等氏が、先代である父親の跡を継いで代表となったのが、自身が30歳の1987年のとき。それまで、カトラリーの柄など丸形状の木製品を製造していたが、円高不況の影響を受け、業績も落ちてきていた。そこから、何とかしなければと、和風照明器具のシェードの枠を作る仕事を受注。これを機に、今に通じる四角い枠の製造をするようになる。しかし、この照明シェードの枠は、さほど儲からなかったそうだ。そんな折、展示会視察で他社製品を見て、「これならわが社はもっと良いものを作れそうだ」と感じたのが、四方枠の飾り額縁が中に入った住宅用室内ドア。流通の変

化に対応した業界注目の新商品だったこの室内ドア部品に着目して営業し受注をしたところ、事業は順調に成長していった。

また、システムキッチンの増加に早くから着目して、キッチン扉の製造も開始した。住宅着工数は現在の倍以上もあり、大きく伸びていた90年代。その波にも乗って業績も伸びていた。しかし、その後の不況や住宅業界の規制や基準の変化などにより、事業は失速。また新たな活路を見つけなくてはならなくなった。



代表 山田等氏

オリジナル商品の開発と販売開始

そこで、山田代表は、「もう自らの責任以外のところで業績が落ち込まないようにしたい」と自社のオリジナル製品の開発と販売に活路を求めた。BtoC型事業の開始である。「とはいえ、何を作ろうか?」そんな悩みを抱えたなか、偶然、とある観光地の土産物店で目に止まったのが手ぬぐいであった。

妻の要望で手ぬぐいを飾る額を作ったところとても良く「これはいける」とひらめき、『手ぬぐい額』の開発に着手した。市場調査をしたと

ころ手ぬぐいが静かなブームであるが、手ぬぐい専用の量産型の額縁は無かったことで、『手ぬぐい額』の可能性に自信を深めた。とはいえ、知り合いなどには「こんなの売れるわけがない」と散々な言われようだったようだ。それでも諦めなかった山田代表は、2010年5月に新たな販路としてインターネット販売の「楽天市場」に出店。経験のない消費者向けの販売、しかもインターネットではわからないことだらけで、当初は全く売れなかった。「だから、やれることは全部やった」と山田代表は当時を振り返る。トライアンドエラーを繰り返し、コツもつかみ始めた頃から徐々に売れだし、出店から半年後には売上が月50万円を突破するようになった。その後は、「楽天市場」のページ製作にプロの手も借り、売上も更に伸ばしていった。

そのうち、全国の小売店から取扱い希望の問い合わせも入るようになり、卸事業もスタート。この卸事業拡大のために2016年には地域資源活用の認定を取得し、商品開発やPRを強化した。商品ラインナップを充実させ、展示会・見本市への出展も回を重ねた。この頃にはすでに会社の売上比率はBtoC型事業がBtoB型を超えるようになっていた。そして2017年、これまでの成長が評価され「はばたく中小企業・小規模事業社300社」にも選ばれた。



「手ぬぐい額」で見本市に出展

メディア掲載100以上

「手ぬぐい額」を販売開始して約10年。これまで100以上のメディアで紹介されている。2020年2月にも人気テレビ番組で自社製品が紹介された。こうした実績は、毎回、新商品を出すたびにプレスリリースを作成し、新聞やテレビで取り上げてもらうように取り組んできた努力の賜物だ。「知ってもらうことが何より重要。そして、広告ではなく、記事で取り上げてもらうことが信用にもつながる」。こう語る山田代表は、このPR活動に十分な手応えを感じている。

コロナ禍でも攻める

これまでも時代の変化に対応してきた山田木管であるが、新型コロナの影響はどうだろうか。「実は、売上も3割ほど落ち込んでいる」（山田代表）という。しかし、手をこまねいているわけではない。現在5か月で5アイテムの新商品を投入し、積極的な商品開発を進めている。そのなかでも山田代表のイチオシが「飛沫感染防止パネル」だ。自社の得意とする木製四方枠の技術を活かした感染症対策商品である。すでに納入事例もあり、12月には東京の展示会でお披露目をして更なる攻勢を仕掛けていく予定だ。その他にも地元のデザイナーとのコラボによる新商品の開発や、かねてから営業していた法人の大型案件の受注も控えているとのこと。コロナの苦境を前にしても、逆にそれを踏み台として活かしているようにも見える。来年には新工場の稼働も計画されており、以前にも増して前向きな取組みが目白押しだ。そんな勢いのある山田木管に今後も大注目である。



新製品の木枠付き飛沫感染防止パネル

農商工
地域資源活用
新連携の認定事業計画
検索はコチラ ▶▶▶



独立行政法人 中小企業基盤整備機構
経営支援部 企業支援課 杉原 広宣