

機能的かつシンプルに 商品の魅力を引き立てる職人技

株式会社 田中ケース

オーダーメイドの受注で、大量生産とは異なる価値を提供

ぴしっと立ち上がった四つの角隅、真っ直ぐに伸びるエッジライン……。仕上がりの精度の高さが、箱に美しさと気品を与えている。見た目だけではない。上蓋と下蓋の隙間はわずか紙一枚程度の隙間となるよう設計されています。これは、顧客が箱を手にしたとき、勝手に開いたりせずに、かつ無理なくすーっと蓋を抜くことができる寸法なのだという。「当たり前前の価値を当たり前前に提供している」と代表取締役の田中宏幸さん。箱の役割の一つは、モノを収納したり、保護したりすること。同社では、品物が動いたり破損したりしないように、内装材や芯材の選別はもちろん、仕切りやクッションの形状など、一つひとつの中身に合わせてオーダーメイドで設計しているという。

同社には、小物を入れる貼箱や化粧箱から、精密機械を収納するボックス、人体模型を納めるような大型ケースまで、大きさも素材も異なるさまざまな注文が寄せられる。「できません」ではなく、「やってみよう」というスタンスで顧客満足を追求めてきた」。多品種小ロットに対応するこうした技術は、京都の幅広い業種の顧客の要望をかなえようとする姿勢の中で培われたものだろう。

B to Cへターゲットを向け、新たな商品用途の開発を目指す

箱そのものの新たな機能開発、用途開発にも努めている。昨年、あるメーカーからの依頼で、海外市場に輸出する分析機器のパッケージを作った。金銀糸を散りばめた和テイストあふれる意匠性が好評で、商品のブランドイメージを高めることに役立ったという。また、電機メーカーと共同で、電源差込部分が開閉するユニークな小型バッテリーボックスを開発した。「箱を見たり触れたりすることで、中身の品質や価値が際立つような仕掛けづくりを考えたい」と常務取締役の田中健志さん。現在、分析機器メーカーに向けて、雅やかな漆塗り風の収納箱を提案している。これまで培ってきた京都企業の商品の魅力を際立たせる強みを武器に、新規マーケットへの切り込みを狙う。

そのほか、小さな子どもが描いた絵を箱に仕立てる「力作くん」、お守りにメッセージを添えて相手に届ける京のお守り箱「おふくさん」という2種類のオリジナル商品を開発した。いずれも新聞や雑誌などに取り上げられるなど、社内の自信につながったという。「エンドユーザーが自分たちの商品をどのように評価してくれるのか、肌で感じる機会を作りたい」と田中健志さん。今後は、幼稚園の卒園記念や子ども向けの文化教室などにサービスを広げていこうと考えている。従来のB to Bだけでなく、B to Cへのターゲット拡大で顧客の創造を進めている。

様々な業種・分野の困ったを職人技で解決

例えば、航空機などの整備に使われる工具類には、紛失を防止するため一つひとつにRFIDタグ(物体の識別に利用される小型ICチップ)が付けられている。しかし、工具を保管するケースの多くが電波を通しにくい鉄製の金属であるため、タグを読み取るためにわざわざケースを開け閉めしなくてはならないという。同社の技術やノウハウを使えば、金属を使わずに新しい商品が提供できるかもしれない。「周りを見渡せば、私たちが気づかない需要はたくさん転がっているはず」と田中宏幸さん。既存の取引先だけでなく、異業種や異分野にも視野を広げ、埋もれたニーズの掘り起こしに力を注ぐ。

昨年12月、業界として初めて「知恵の経営」実践モデル企業の認定を受けた。自社の強みを整理することで、これからどんな目標を持って、何に取り組みべきか、社員のベクトルを同じ方向に揃えることができたという。「自分たちで何とかしようという自力本願。そこからいろんな知恵やアイデアが生まれてくる」。びっくり箱の中から、次は何か飛び出すのだろうか。田中ケースの未来への挑戦はまだ続く。

創業以来、化粧箱や貼箱、アルミケースなど、サイズや素材、形に関わらず、多種多様な箱づくりを手がけてきた「田中ケース」。精度の高い職人技を武器に、ただモノを収納するだけとは異なる新しい箱の価値を提案する。



< DATA >
株式会社田中ケース
代表者/田中 宏幸
住所/京都市中京区富小路通六角上ル朝倉町 545
TEL / 075-241-1206
web / <http://tanaka-case.co.jp/>
< 事業内容 >
各種ケースの製造・販売



代表取締役の田中宏幸さん(左)と常務取締役の田中健志さん(右)。



精密な田中ケースの箱は、職人技で仕上げられている。



アンティーク用ガラスケース。一つひとつの中身に合わせてオーダーメイドで対応している。

解説

知恵のポイント

原点回帰で育む 問題解決型のモノづくり

ラインの上に、箱の材料を真っ直ぐに置く、寸分の違いなく切つて曲げ、貼り合わせる……。例えるなら、毎日食べるご飯をどのように炊くかということ」と田中宏幸代表取締役は話します。創業以来、当たり前前に培ってきた技術を生かし、「こんなことに困っている」「こんな箱ができないか」という顧客の要望に一つひとつ応える「問題解決型」のモノづくりで市場の信頼を勝ち得てきました。

また、かつてとは違って、環境面やコスト面から過剰包装への風当たりも強く、単に高級感や満足感が出せればいいというものでもありません。

同社では、シンプルでありながらも、ただ品物を収納し、保護するだけとは異なる、新しい箱の存在価値を追求しています。箱があることで、中身の魅力が何倍にも増す、あるいは高級感や満足感が得られる……。入れ物が商品の良さを損ね、魅力を伝えられていない京都企業も沢山あります。そうした企業に商品の魅力をいかに引き出す提案を強化できるかが、今後の飛躍のポイントになるでしょう。

今、外国製の安価な箱が市場に数多く出回り、簡易包装化などの動きも加速しています。しかし、一品からのオーダーメイドにも応える姿勢が、価格競争とは線を画し、市場での棲み分けにつながっています。