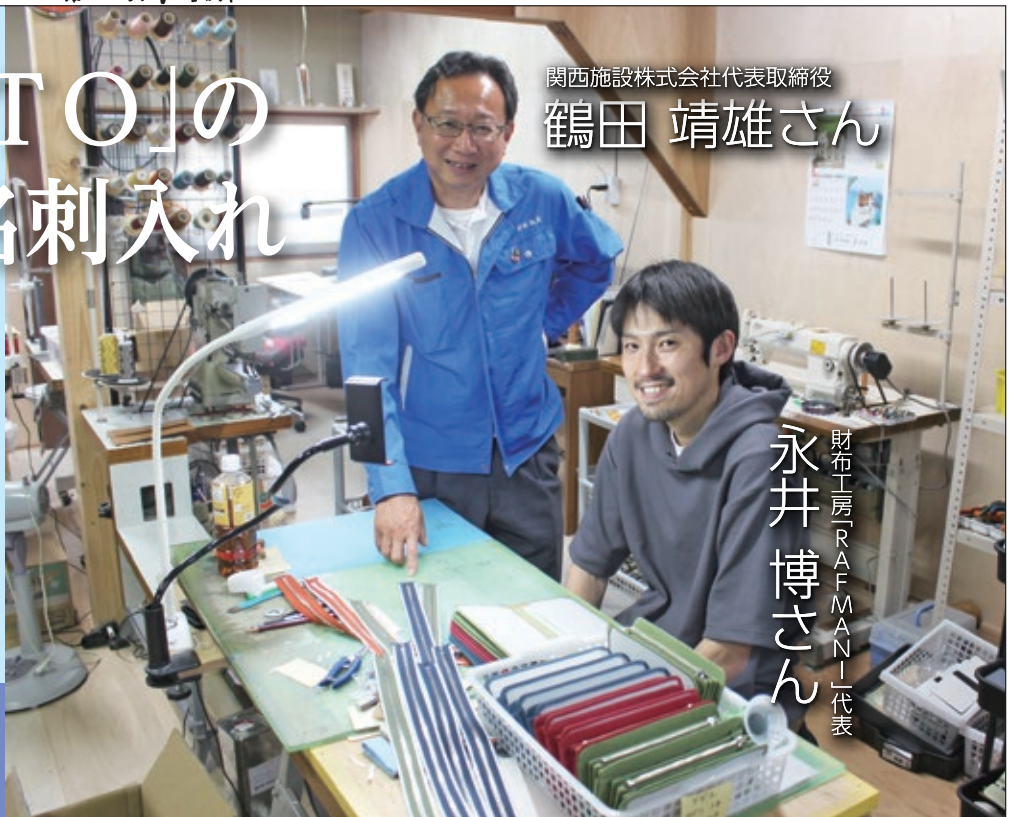


新ブランド「TAKUTO」の 牛革三つ折り財布&名刺入れ

奈良市の財布工房「rafmani(ラフマニ)」代表の永井博さん(38)と大和匠人の会「TAKUTO(タクト)」代表で三宅町の総合建設業・関西施設株式会社代表取締役の鶴田靖雄さん(56)が提携した、新ブランド「TAKUTO」の三つ折り財布と名刺入れが、いま若い女性の間で話題になっている。永井さんがモノづくりを、鶴田さんの会社の女性社員がデザインを考案し、WEB販売や委託販売を担うというコラボレーションが功を奏し、売り上げに貢献している。

Made
in
奈良

奈良市 財布工房「rafmani」
三宅町 関西施設株式会社



関西施設株式会社代表取締役
鶴田 靖雄さん

財布工房「RAFMANI」代表
永井 博さん

工房は平成20(2008)年に立ち上げ。きっかけは、近くにお財布屋さんがあったので、うちの親がちょうどその隣でちっちゃなビニールの小物などを作ってる会社で刺繍をやっていたのです。親のところに、部分的に「ここに刺繍入れてよ」みたいな取引があったことです。粗利が100円もないような、そういうものでほとんどやってみたくれへんかとなった」と話す永井さん。

永井さんは25、26歳の時にビニールで財布作りを始めたが、価格や数の面で革の方に少しずつ移行。革作りの技術がなかったため、型紙を作ってくれる型出し屋から声がかかったことが縁で、革の財布作りのカリキュラムを1年間学ばせてもらう絶好の機会を得た。

現在も、ほとんど自社商品を手掛けていない永井さんだが、「自社商品よりもOEM(他社ブランドの製品を作る)ことでいろんなところからくる商品を作ることが多くなりました。それで工場の中が常にいっぱいになっているという状態です」と頬を緩める。

そこで出会ったのが、田原本町の織田畳店代表の織田理さん(50)。織田さんは元々、表面に畳を使用した小物商品が得意なものかと思案していた。そこに、永井さんが一つ試作品を織田さんに差し出すと「敷くだけの畳が、こうやって持てるようになるなんて。感

動した」という言葉が返ってきた。

織田さんも、大和匠人の会メンバーの一人。それから長財布を商品化へ。表面は本畳(イグサ)と樹脂製イグサの2種類がある。例えば、畳表(たたみおもて)のラウンド財布「吉野桜」(赤)で2万5000円(税別)。

そして、コロナ禍で売り上げが低迷していることで、鶴田さんが建設業からモノづくり事業に乗り出し、新ブランド「TAKUTO」を立ち上げた。「職人の腕をさらに生かすには、アイデアを出し合ってみんなでマッティングし、コラボして商品を作っていく」と社員に考えを持ちかけた。

その中で、女性スタッフが目指した「次世代財布」に相応しい、カード入れをメインにしたコンパクトな三つ折り財布が浮上り、デザインに採用した。「外側に小銭入れが付いています。お札を入れたかったらそこに入れられます。そして名刺入れとセットで、この3種の用途を全面に出し、若い女性をターゲット



「TAKUTO」の
三つ折り財布と名
刺入れ

若い女性をターゲットに

モノづくり工房と建設業者提案のデザイン・商品販売がコラボ

にしています」と鶴田さんの目が輝く。

牛の本革で、青とベージュとピンクの中から選んでもらう、デザインをもとに機械で裁断して、革を薄くし(スキ)、奥の方でまとめる。大きく分けて裁断、スキ、縫製の3工程全てを永井さんの工房で行う。値段は三つ折り財布が7000円(税抜き)、名刺入れが5000円(同)。

商品製作は永井さん、デザイン考案とWEB販売は鶴田さんが担当。永井さんは「商品が出来上がるまで全て自社で行っているのは県内ではウチしかありません。その方が効率がいいし、コストも下がります。ただ、コストを考えるとなるべく早くやらないと。いかんせん奈良なので全部送料がかかるんです」と本音も。

業界では中途半端な値段のものはあまり売れず、高いか、安いかの二極化が進む。「ノーブランドはどこに安くするか、イタリアンレザーやワニ革を使って、でめちやくちや高くする。2〜3万円ぐらいまでぐっと押し上げて、ブランドディングしていく。こっちはこっちで売れているし、下は下で売れている」とも。

下請けで10年以上やってきた永井さんのモノづくりの夢は、やはり自社商品づくり。ただ、下請けをやっていると面白くない、常に新しいことを「やってくれよ」と依頼されるのです。しんどいけれど、やってみて「ウチで



織田畳店の畳使用のラウンド財布「吉野桜」

きるんや」という発見が、やっぱり面白なんです。自社商品というのと、下請けの仕事というのは半々です。やっていきたいです」と話す。鶴田さんは永井さんについて「やっぱり縫製がすごく、職人技なんです。この価格でこの縫製ができるというのが素晴らしい。オリジナルブランドで、また違う色々な開発もあると思います。忙しいけれども、お手伝いしてほしいなと思っています。ほとんど商品を開発していると、スタッフのやる気が出ます。建設業だけれども、女性スタッフのやりがい、従業員のやりがい、モノづくりに対する楽しさが出てきました」と信頼と期待を寄せる。

コロナ禍をきっかけに「建設業からモノづくり」という一つの方向性を見出した鶴田さん。「ただただメイドインジャパンというだけで、どこまでいけるのかな、というのがすごくあります。新しいブランドでお客さんが最初に見るのは値段とデザインですね。そこから先がなかなか進まない。なのでまずは価格で「こんなんでき

るよ」という方が、突破口としては早いかな、と思っていました」と語る。

一方、あくまでも財布づくりや財布を大きくしたカバンづくりにこだわる永井さんは「自分にしかできないものは、自分が動かなければなかなか生産数が上がっていかないのです。今、下請けをさせていただいて、月に何千、何万と出ているのです。どこで出ているのかなといえ、これは確かに作り手よりも、売れる方が難しいという意味だったと思うのです」と率直に話す。

今後の展開について鶴田さんは「まずは直販。あとは革の色やデザイン性のあつもの。今度は男性向けとか。そういうのも開発していきたいなと思います。ギャラリーを作ってくれたメンバーで写真を撮って、YouTubeに流すなど積極的にやっていきます」と展望を語る。

<工房概要>

- 創業=平成20(2008)年7月
- 代表=永井博
- 従業員=4人(アルバイト含む)
- 事業内容=三つ折り財布、名刺入れなどの製造
- 工房=奈良市紀寺町382-2
- 定休日=日曜日
- 電話番号=0742-31-7756
- ファクス=電話と同じ



財布販売担当・関西施設株式会社
<https://kansaisetsu.com>

