

元気企業  
訪問

株式会社  
匠工芸



## ワクワクするものづくりがしたい！ プラスチック加工技術を生かした コスプレ用“武器”に市場見出し 資金調達で量産体制を整備

### 社員全員でアイデアを出し合う

工場の一角に並べられたカトラス（剣）たち。アニメの登場人物などに扮して楽しむコスプレヤーたちにとって欠かせない“武器”として人気を集めている同社独自ブランド「TAKUMI ARMORY（タクミアーマリー）」の商品群です。これらは20代が中心の社員たちの社内コンペを経て商品化されました。「デザイン、仕様、コスト、商品名までを持ち寄って、議論をしながら絞り込んでいきます」と、衣装製作・モデル担当の桃井鈴さん。剣にはそれぞれ背景にストーリーがあり、独自の世界観を作り出しています。

社長の折井匠さんは、プラスチック加工会社を経て10年前に独立。作図したデザイン通りに切断できる大型NCルーターを導入し、看板製作、アクリル加工の2本柱で事業を立ち上げました。看板製作では建物の壁面に付けるものから立体文字まで、素材も金属から樹脂まで幅広く扱います。またアクリル加工では、ディスプレイ用のケース、名刺や小物を入れるアクリルボックスや店舗等で使う什器などをオーダーメイドで製造しています。しかし、価格競争に巻き込まれることが多く、利益を追い掛けるだけのものづくりに自

分を見失ってしまっていたそうです。

もう一度自分がワクワクしていた感覚を呼び覚まそうと、地元で開かれていたコスプレイベントに参加。来場者は衣装こそ手の込んだものを作っていました。手元の“武器”は段ボールで作られているなど、安っぽく感じられたとのこと。そこにプラスチック加工で“武器”を作るニーズを見出したのです。

本業の傍ら、コスプレイベントなどでオリジナル製品を販売していましたが、細々としたビジネスが続いていました。

### 量産化体制整え飛躍へ

流れが変わったのは、昨年11月に東京で開かれた「アートイベント・デザインフェスタ」への出展だったといいます。「数万円を出していた商品を1万円以下で出したところ、お客さんの幅がコスプレヤーだけでなくコレクターなどに一気に広がりました。中には初日で完売する商品もあり、大きな自信になりました」と桃井さん。

約400億円規模といわれるコスプレ市場。事業化の手応えを感じ、イ

ベント販売だけでなくネット通販で販路を広げようと考えた時に次の戦略が見えてきました。「通販サイトを立ち上げたとしても、在庫がないのでは事業になりません。量産化するための設備投資が必要だと考えました」

そこで、ひょうご・神戸チャレンジマーケットへの参加を決めます。桃井さんがコスチュームに身を包んで行ったプレゼンは、大きなインパクトを与えることができました。金融機関などから企業マッチングの話が持ち込まれ、協業に向けた話し合いが続いています。何より大きな後押しになったのは、参加企業に用意されている無利子融資制度です。これを活用して表面に精細な加工ができるUVダイレクトプリンター、高



工場に掲げるポップな看板

速で切断できるレーザー加工機を購入し、量産体制を整えました。

このほかにも、活性化センターのよろず支援拠点の無料経営相談を利

用し、顧客の紹介を受けています。中には同社のプラスチック加工能力に着目し、大きな取引に育ちつつある仕事もあるとのこと。「武器」でつながった

先に対して本業の亚克力加工、看板の仕事へと広がっている」そうで、一点突破の強みが事業全体にも好影響をもたらしています。

会社概要  
株式会社匠工藝

所在地 高砂市荒井町日之出町12-5  
代表取締役社長 折井匠  
事業内容 看板製作・亚克力加工

TEL 079-445-4500  
URL <http://takumikougei6.co.jp/>

## 支援メニュー講座

ひょうご・神戸チャレンジマーケット

# あなたの会社のビジネスプランを応援します 資金調達や販路開拓のチャンスが広がります

### 制度概要

創業・第二創業、経営革新に取り組む中小企業・ベンチャー企業・個人事業主が、ビジネスプランの発表を通じて、金融機関や一般企業等との幅広いマッチング（資金調達や販路開拓等）を行うチャンスを提供するものです。

応募者の中から選定された企業・個人が、「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」において、ビジネスパートナーを求めて参加する金融機関・ベンチャーキャピタル・大手百貨店等の前でビジネスプランのプレゼンや個別商談を行います。

### メリット

- 個別ではアポを取るのも困難な有力企業や金融機関等にビジネスプランを聴いてもらうことができ、取引のチャンスが広がります。
- プレゼン資料（パワーポイント）作成の個別指導が受けられます。また、プレゼン資料は後の営業ツールとして活用できるため、営業の幅が広がります。
- 各種支援メニューにより、事業化を側面からサポートします。

## 第30回「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」 2019年2月6日（水）・7日（木）開催予定

現在、「プレゼン企業」のビジネスプランを募集中  
※11月27日（火）16:00締め切り  
詳しくはHP (<http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyochallengemarket>) をご覧ください

問い合わせは ひょうご産業活性化センター創業推進部 新事業課 TEL078-977-9072