

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 9月4日放送分 昔のデザインが今よみがえる～京都の人気手ぬぐい～

## 9月4日放送分 昔のデザインが今よみがえる～京都の人気手ぬぐい～

4日放送 (TX・TVO・TSC)

5日放送 (TVH・OX・TVA・RCC・TVQ・OTV)

6日放送 (BSJ)

【企業レポート】京都府の(株)エイラクヤ(資本金2,600万円、従業員30人)は400年近く続く老舗企業。戦後はタオル卸をしていたが、中国からの輸入品との競合などから収益が悪化。婿養子で14代目となった現社長は不採算のタオル卸からの撤退を決断すると共に大胆なリストラを実行した。タオルに代わる収入源として、蔵に残っていた明治から昭和初期の日本手拭の復刻販売を開始し、現在では4つの直営店で販売を行っている。眠っていた経営資源を生かし、見事復活を遂げた同社の経営革新を紹介する。

ビジネス・ホット情報      ビジネスの合コンなんです 東京コンテンツマーケット2004  
問い合わせ      東京コンテンツマーケット2004事務局      電話03-5772-3037

### 昔のデザインが今よみがえる ～京都の人気手ぬぐい～

[視聴覚教材No. TV16-23](#)  
[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



やってきたのは京都。「まだまだ暑いなあ。」と言っている志垣さんに、さっと手ぬぐいが差し出された。

手ぬぐいは舞妓さんがスキーをしているとてもモダンな柄。今日はこうした明治から昭和初期の復刻版手ぬぐいの販売を行う(株)エイラクヤを訪ねる。



こちらが細辻社長。「上質な糸を使い、高級手ぬぐいを再現する会社です。」と会社について紹介してくれた。

社員の皆さんが制服として着ているのは、手ぬぐいで作ったシャツ。



「手ぬぐいをフレームにいれ、高級感が出るようにした。絵画的に見せることができる。」と細辻社長。手ぬぐいはファッションとして頭に巻いたり、ベルトのようにも使えるという。

フレームに飾られた手ぬぐいは1,260円。中には5,000円のものもある。「良い糸で織り、高度な染めをする。こだわって値段を上げる。今まで無かった市場を作るのも仕事。」と細辻社長。

Point:新しい商品でなかった需要をつくる



「新しいデザイン力で物を作る。大企業がやっていない物。コストパフォーマンスでなく、内容を重視した商品開発の結果、こうなった。」と細辻社長は語る。

Point:コストでは勝負しない



江戸初期創業の木綿問屋として300年近く営業し、戦後はタオル卸をしてきたが業績が悪化。不良在庫を整理したところ、古い手ぬぐいが見つかり、復刻版として販売することになった。



上質の商品を目指すため、検品では少しの傷も見逃さない。はねられた手ぬぐいは、悪い部分を除いて手提げなどにして販売。細辻社長は「ブランドは神経質の塊だ」と話す。

Point:ブランドとは神経質のかたまり



業績悪化からタオルから撤退し、復刻版手

ぬぐいの販売を開始。その際、25名いた社員を8名にまで減らした。当時を知る社員の方は、「もちろん不安もあった。それよりも手ぬぐいを復刻できる楽しみが大きかった。」と話す。



染色についても技術の高い会社を探した。染色を担当する松尾捺染の豊田氏は「通常、当社ではブランドの洋服やハンカチなどの特殊なプリントをしている。細辻社長の期待に応えるのは大変。」と語る。

現在、直営店4店舗のみで復刻版手ぬぐいの販売を行っている。直販にこだわる理由を「どこでも買えるのでは魅力がない。心理的要素も物の購入時には働く。価値を高める意味でも、どこでも購入できないほうがいい。」と細辻社長は語った。



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN