

## 新しい挑戦を 続けながら、 仙台筆筒づくりの技能を 継承してまいります。

株式会社門間筆筒店  
専務取締役

もんま かずひろ  
**門間 一泰** 氏

プロフィール

昭和51年7月11日生まれ。仙台市出身。血液型B型。  
平成13年早稲田大学商学部を卒業後、(株)リクルートに入社。平成23年、東日本大震災直後に同社を退社し、家業を継承すべく、明治5年から仙台筆筒をつくり続ける門間筆筒店に入る。次期7代目当主として、国内外を飛び回る多忙な日々を送る門間さん。好きな言葉は「人は挑戦を諦めたとき、老いていく」、そして「無駄に生きるな、熱く死ぬ」。「現状を維持していても、周囲が進化していれば進化しているのと変わりはない。だから新しいことに挑戦する気持ちを続けたい」と語る。趣味は読書と居酒屋めぐり。



### 常識を打ち破る 高額家具の通信販売

「日本商工会議所青年部主催「ビジネスプランコンテスト(※)」での準グランプリ受賞、おめでとございます。いまの率直なお気持ちをお聞かせください。

「参加するからにはグランプリを獲得したい」と思っていたので、準グランプリに甘んじたことに多少の悔しさはありますが、それでもやはりうれいしです。

今回、準グランプリをいただいたプランの内容を簡単に言いますと、「仙台筆筒をはじめとした上質な国産家具のインターネット通販」です。いまのインターネット通販は、どちらかというと価格の安いものをいつでもどこでも買えるという手軽さで利用されることが多い印象があります。このような流れの中で、私は上質で高額なものを商材とすることを提案しました。これが今までにないアプローチであり、評価された点ではないかと思えます。

また、インターネット通販ですから、どの地域にお住まいの方でも利用することはできるのですが、あえて「地方に住む人」にターゲットを絞ったことも新しいのではないかと思います。

「なぜ、地方に住む人にターゲットを絞ったのですか。  
以前は、各地域に「まちの家具屋」

というものが存在していましたが、今は軒並み姿を消してしまいました。その要因としては、手ごろな価格で家具を手に入れられる量販店が登場し、家具の相場観が一気に下がってしまったことが挙げられます。そして、特に筆筒に限って申しますと、住宅事情の変化によってクローゼットが備えつけになり、洋服筆筒を購入する必要がなくなってしまうというところも見逃せないうと思います。しかし、質が良く、長く使える家具に対するニーズが全くなくなってしまうわけではないと思うのです。そこで、「まちの家具屋」が姿を消し上質な家具が置かれているお店を探すことすら難しい「地方に住む人」をターゲットにしたわけです。

### 売り手の顔が見える インターネット通販を

「高価な家具を通販で購入する場合、クリアしなければならぬ課題もあるのではないのでしょうか。

そうですね。家具は品質の良いものであれば家よりも長持ちしますので、車や家よりも「買う機会」が少ないかもしれないかもしれません。ですから、家具を買い慣れている人というのは、ほとんどいらないと言っても過言ではないと思います。

上質な家具は価格も高いですし、サイズも大きいものが多い。また使用感も重要です。だからこそ、そのほとん



2年ほど前に、本店の工房前で従業員とともに撮影した1枚。

どが実店舗で購入されてきたわけですから、私どもの店舗では最初にお客さまのお名前を頂戴し、靴を脱いで店内に入っていたら、家にいるのと同じ状態で家具のご説明をしています。今回のインターネット通販でも、この販売スタイルになるべく近い形にしようとして、通販であっても「人を介在させること」を考えました。それによって、高額商品を通販で購入する際の不安を払拭できるのではないかと思っただけです。例えば電話やメール、あるいはテレビ電話などを利用して情報交換を密にしたり、場合によっては板（素材）見本を送るとか、お客さまの元に向いて採寸をするといったようなことも行うつもりです。

## 売り上げ拡大を狙い 海外市場も視野に

— 最近では海外の展示会にも出展されるなど、情報発信にも積極的に取り組んでいらっしゃいますが、その目的を教えてください。

これまで香港やロサンゼルスなどの展示会に出展しています。海外で展示会を開くのは、国内市場が成熟し、さらに縮小傾向にあるので、海外市場を視野に入れた事業展開を考えたいと思っています。また、海外で受け入れられたものは、日本に逆輸入されたときに「クールだ！」と再認識されることが多いので、それを利用しない手はないとも思っています。実際、私どもの仙台筆筒は外国の方にも好評なんです。

国内はもとより、海外にも仙台筆筒のファンを増やして需要を喚起することは、伝統的工芸品である仙台筆筒をつくる職人たちの仕事を増やすこと、それが技能の継承につながります。国内外に仙台筆筒の良さをアピールするためにも、将来的にはヨーロッパの展示会にも出展してみたいと思っています。

— 最後に、今後の抱負をお聞かせください。

私たちは、今日まで「仙台筆筒の技能を継承し続ける」という企業理念に基づいて、全てのことを判断してきましたし、それはこれからも変わること

はありません。現在、私どもの工房には9人の職人がおりますが、技能を継承していくためには、これからは職人の雇用を増やすことが重要です。そのため今回のビジネスプランの実現を含め、企業としての売り上げ拡大を目指していきたいと思っています。職人を目指す若い人が、好きなことを仕事にして食べていける環境をきちんと整備すること。言いかえれば、職人の地位向上を図ることを常に念頭において、これからは事業を進めてまいりたいと思っています。

※ビジネスプランコンテスト：全国の商工会議所青年部会員の考える新事業について、理念や成長性、実現可能性などから審査・表彰するもの。日本商工会議所青年部の主催により毎年開催されている。

### 【概要】

#### 株式会社門間筆筒店

代表者：代表取締役 門間 友子  
専務取締役 門間 一泰

設立：明治5年（1872年）

従業員数：16名

事業内容：宮城県指定伝統工芸品である仙台筆筒の企画・製作・販売を行っています。さらに昨年3月、青葉区大町に「monmaya EDITION」をオープン。上質な家具と、その新しい楽しみ方を提案中です。

本店所在地：仙台市若林区南鍛冶町143 TEL.022 (222) 7083

ホームページ：http://sendai-monmaya.com

# 海

## 生命の母、たったひとつの『海』。

地球上のありとあらゆる生命の源、『海』。この、『母なる海』を、美しいままで未来へと残していかなくてはなりません。21世紀の子供たちも、今と同じようにこうして海で夏を過ごせるように。そう私たちは考えています。私たちは青葉環境保全です。

—— より良い環境をめざす ——  
**AOBA 青葉環境保全**

本社／仙台市若林区蒲町19-1

電話(022)286-3161(代)