

事例

3-4-4：株式会社アトリエ May (大阪府枚方市)

(ヨシや竹を材料とした和紙の企画・デザイン)
 〈従業員4名、資本金300万円〉

「大切な地域資源を作品として伝えたい」
 「ヨシや竹の和紙を使ったオリジナル作品を商品化」



代表取締役 塩田 真由美氏

◆事業の背景

和紙との出会いから、
 若い時のデザイナーとなる夢を実現。

枚方市は、大阪市と京都市のほぼ中間に当たる大阪府北東部、大阪市から京都市に向って約20kmの淀川左岸に位置している。枚方という地名は古く、日本最古級の文献である古事記、日本書紀、風土記などに登場している非常に歴史のある街である。

株式会社アトリエ May は、淀川・鶴殿のヨシと枚方・穂谷の竹など、地元大阪の地域資源を活用した事業に取り組んでいる。ヨシを原料としたヨシ紙と竹を原料とした竹紙を組み合わせた照明や便せん、箸等のデザイン及び販売である。

代表取締役の塩田真由美氏は、絵を描くことが好きで芸術大学を目指したが、家庭の事情で断念、銀行に入行し4年間働いた。それでも絵を描くことが諦めきれず、友禅の職人になり、その後デザイン事務所に入って図案を勉強したという努力家だ。

やがて、結婚・出産があり退職した後、自宅でイラストを描く仕事などをしながら子育てをしていた。「その頃、インテリアの先生が京都で建築用の大型和紙のショールームで接客をするスタッフを探していたので応募しました。それが和紙との出会いです。それから京都の大型和紙制作会社勤務やアートギャラリー勤務をしていたのですが、いつか独立したいという気持ちがありました。」

そして、生まれ故郷の枚方市に隣接する交野市で、ミニカフェ「和アートカフェMay」を開店した。店名のMayは塩田氏が5月生まれということと、ローマ神話の成長の神様(Maia)が由来だ。店には和紙の明かりと和の小物を置いたり、垂幕に「和紙の明かりでカフェタイム」というキャッチコピーをつけたりと工夫を凝らした。

そのような中、税理士である同級生が運営する枚方市駅前のビルの2階が空いていたので、和紙ギャラリー「アトリエ May」をオープンさせることになった。同級生は相続の税務セミナー用として、塩田氏は和紙のギャラリーとして共用していた。

◆事業の転機

和紙のオリジナルデザインや企画を開始、
 大阪スタイリングエキスポへ出展。

「でも私は、カフェやギャラリーを運営することが目的ではありませんでした。和紙のオリジナルのデザインや企画がやりたいという気持ちが強かったのです。」

そのような時期に、大阪商工会議所が主催している大阪スタイリングエキスポの公募があった。満を持して応募したところ、約60社の中から選ばれて展示させてもらえることになった。大阪スタイリングエキスポに出たことで大阪のローカルテレビのニュースや新聞、雑誌に載ったため、ヨシで作った照明が注目されるようになっていった。折しも、ギャラリー運営が厳しくなっていたこともあり、思い切ってギャラリーは同級生の奥さんに任せ、自宅を事務所として活動することになった。

大阪スタイリングエキスポが縁で大阪商工会議所にも入会し、ヨシを使った「照明」と「ステーションナリー」の2事業で大阪府の「経営革新支援」を受けるために計画を策定し、承認も得られた。

「ところが、一人でデザインの仕事から家事までやるのは無理でした。そのうえ、ヨシを守るボランティア活動などに力を入れてしまって。五里霧中の状態でした。」

そのような時、以前からいろいろと相談してお世話



アトリエ May の内部。和紙を使ったいろいろな照明がある

になっていた北大阪商工会議所の経営指導員である榎並佑亮氏からのアドバイスもあり、平成26年に事務所を借りて「アトリエ May」を新規オープン、それに合わせて事業を法人化し、アルバイトを雇ってデザイン業務を本格化させた。

◆事業の飛躍

**ステーションリー商品を事業化、
助成金の活用で事業が本格化。**

事業を動かすには資金の調達も大切だ。そこで、公益財団法人 大阪産業振興機構が実施している「おおさか地域創造ファンド事業」に応募することにした。

「事業計画書や趣意書などの作成には大変苦労しましたが、周りの皆さんに指導していただいてなんとか採択されました。」

この資金を元手に、ヨシを使ったさまざまなバージョンのデザインと制作に力を入れていった。

同社の主力商品は大きく二つだ。一つは、ヨシ紙や竹紙を使用してシェードにした照明商品。二つ目は、ヨシ紙を使ったステーションリーや扇子、ヨシをプラスチックと複合して作られたお箸などの雑貨商品。

それらが、地域資源を有効活用する事例として注目され始め、大手百貨店の催事に単独で出展するまでになっていった。

「和紙や竹紙を使った照明は、その日本的な柔らかさが旅館などにマッチするようです。箸や小物、ステーションリー等は、記念品や引出物などで引き合いが増えています。最近ではネット通販でも販売を始めています。今後は海外へも目を向けたいと思っています。」

◆今後の事業と課題

**ビジネスモデルの見直しが必要、
収益を確保し事業でヨシ原を守りたい。**

地域資源であるヨシや竹を使ったオリジナルなデザ



ヨシを活用した雑貨類の数々

インであることで、塩田氏の知名度は上がったものの、事業の面では課題を抱える。

百貨店との取引は、確かにお客さまの安心感につながるが、原材料が高いことや人件費、流通コストがかかるので利益が薄いという。また、「照明」と「ステーションリー」では販売ターゲットが違い、注文品と量産品では制作の行程も違う。一人で全てをこなすには荷が重いことも現実だ。

「デザイナーとしてヨシのデザインの注文を受ける部門と、照明をブランド化して売る部門、ステーションリーを量販する部門をしっかりと分ける必要があると思います。また、ヨシを守るボランティア活動も続けていますが、非営利活動と収益活動のケジメも大切です。ホームページも分かりやすくする必要がありそうです。」

ヨシは、二酸化炭素を閉じ込め、地球温暖化を防ぎ、またチツソやリンなどを、水の中や土の中から吸い上げて栄養分とするなど、淀川の水質浄化につながっている。そのヨシを有効活用して事業につなげていくことで、地域の自然環境を守っているという自負がある。

「しっかりと収益を上げて、ボランティアではなく事業として継続していきたいと思っています。また、女性の感性を活かしたデザインを大切に、地域の女性の働く場をもっと提供できたらいいと考えています。」



ヨシ創作照明「平安」