

デイズニー家具に夢を馳せる

(株)アルファタカバ

社長 高場 保信さん



©Disney

「デイズニーの家具を作ることに興味がありますか？」

これは、四月二日、アルファタカバに届いたメール。

「最初は、イタズラメールと思いましたが、まさか、あの世界的に有名なデイズニーがメールを送ってくるなんて…」と高場社長はいう。

でも、文面がもつともらしかった。そこで、「興味がある」

という返信をすることにした。これが始まり。

十月十日に、アルファタカバは、デイズニーキャラクターをデザインした家具を販売する。約二十種類。ミッキーマウス、ミニーマウス、ドナルドダック、くまのプーさんなどおなじみの楽しいキャラクターが登場する。本社、そしてアルファタカバ楽天店でネット販売、そして量販

店、家具店でも扱う。FF展、大川木工まつりでも展示即売する予定だ。大川家具としては画期的なこと。地元テレビ、ラジオ、新聞などが取り上げ、今話題となっている。

さて、前述の「興味がある」という返信のあと、どんな経緯があったのだろうか。

「早速デイズニー社から東京の会社まで来てほしいとの返信

キャラクターの特徴を活かし、かわいらしさが前面に出ているチェスト



がありました。そこで時間を調整して出かけることにしました。でも、まだ半信半疑のところがあったんですよ。」

四月九日、担当者と面談できた。「アルファタカバのカラー家具がデイズニーのイメージに合うから」との理由だった。デイズニー側は大川の家具製造会社を探していたのだ。そして、アルファタカバ社のホームページが目にとまった。

「それから約一週間、社内でもめました。ウォルト・ディズニー社のような大きな所と契約して、果たしてやりこなしていけるだろうか」と。地域力連携拠点事業（大川信用金庫連携拠点）で係りのあった三人の専門家にも相談しました。その一人の方は、『地に足をつけてやってみたらどうか』と言うアドバイスをしました。

そこで思い切ってライセンス契約することにしました。」

七月一日、正式契約後、企画、デザインの詳細をデイズニー社から進めていった。「どの購買層をターゲットにするのか、年齢は？キャラクターをどれほど好きか、少しか、すごく好きか。価格帯はどうするのかと言った風にデイズニー側の企画・デザインに対する要求は明確で論理的です。そしてミッキーマウスなどのキャラクターの身長や性格、そしてキャラクターのイメージカラーが明確に決まっていれば出ません。」キャラクターに関わる、材料屋、塗装屋、ガラス屋さん、マークが付く段ボール屋さんたちのすべての業者たちを、デイズニーに申請する必要もあった。そして、取材時（九月中旬）には、一部承認を待つものがあるが、



全体として自信を持って販売できる種々の製品が仕上がった。会社一丸となって取り組むため、従業員用のデイズニーキャラクター帽子を用意した。また近々キャラクターTシャツも準備する。「あるスタッフはこんなに商品作りが楽しいとは、言っていますね。デイズニーの物語、背景、世界観に魅了されています。」

さて、高場さんの夢は何だろうか。

「これを機会に新しい販路を開拓したいと思っています。東京デイズニーランド、デイズニーシーのショップに置くことも目標の一つです。そして新製品も開発したいですね。デイズニー担当者から、『御社得意のチェストという分野だけでなく、ベッドやダイニングなどの商品展開をしたらトータル家具として非常に良いものになります』



かわいらしいシルエットが目を引く



新しい販路を開拓したいと語る高場さん

すね。』と言った意見も頂いています。家具産地である大川の特長を生かして、メーカー同士、協力してキャラクター製品作りを出来ればとも考えています。」