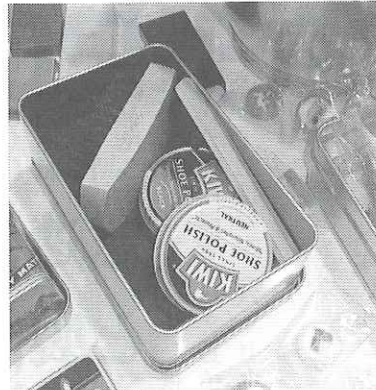


スキーを貼ったものも別注です。別注品は増えてきましたね。
ノベルティとかベタ付けもやってますが、この分野は、低価格の中国製品の流通量がすごく増えているんです。その中で、品質のいいものとか、納期が短くても確実に入るとか、そういった要望がありますので、その辺の需要をつかまえて仕事をしています。最近では小ロット多品種の対応が多いですね。
——エビスヤさんは、在庫が多いことも特徴ですね。
そうですね。缶のメーカーさんの多くは受注生産ですが、私どもの場合は、常に無地の定番品を五〇〇アイテム以上揃えて在庫して、注文を受けたら、少量でも販売できます。定番品をそのまま販売するものより、印刷をしたり、装飾したり、中に商品詰めたりするオリジナルや別注品が主流で、九割以上になります。
——ノベルティなどの販促品としてより、中に品物を入れて商品化する



「靴のクリーナーキット」



TINCAN-GALLERY COLLECTIONの商品が賑やかに並ぶ。
(<http://www.tincan-gallery.co.jp/>)

という別注が多いのですか。
多いです。ですから、ありとあらゆる業種の会社とお付き合いしていますね。毎月のように新しい会社から注文が入ります。業務用としては石油、塗料、接着剤、ワックス、洗剤などのメーカーさんは長くお付き合いいただいています。そのほか、別注では、お菓子、コーヒー・紅茶、クリップなどの文具のメーカーさんとか、幅広いですね。
——工場との連携が重要だと思いま

すが、広い倉庫も不可欠になりますね。
工場は大半が関東近県にあり、数時間で往復できますし、在庫は自社の敷地内の倉庫に納まっています。
——キャンディーが入ったものとか、靴磨きセットが入ったものもありですね。
キャンディーのほうは、名古屋のナカムラさんというお菓子メーカーさんが始めた「まいあめ」に当社がパッケージでコラボレーションしています。好きな絵柄や会社のロゴ

——最後に今後の課題と、心がけていることをお聞かせください。
現在は無借金経営なんです。今の規模を無理に大きくせず、赤字を出さない経営を続けていくことが課題ですね。それと、社内では社員同士の上下の差をなくして、話しやすい空気を作るようにしています。社長室はありますが、ドアはいつもオープンにしています。
——ホームページを拝見して、その雰囲気十分伝わってきました。ブース内でお忙しい中、どうもありがとうございました。

——会社概要——

社名 株式会社エビスヤ
所在地 東京都荒川区荒川四・三・二七
電話 〇三(三八〇三)三八一一
設立 一九五七年
代表取締役社長 山岸健一
従業員 一二名
資本金 一、〇〇〇万円
売上高 (二〇〇七年度) 六億円
事業内容 業務用汎用缶の加工及び販売、別注品の企画製造及び販売、販促品、別注品の製作販売。

出展社の開発談

社長インタビュー

業務用から別注品まで、缶の専門 (株)エビスヤ
常時在庫500アイテム以上。
「差別化～スピードが命～」



ギフト・ショーのブースで山岸健一社長

海苔の缶、お菓子の缶、ペンキの缶……。昔、缶は何かを入れる容器で、使い終わったら捨てられるものだった。しかし、その缶そのものが商品として店頭で並べられ、売れるようになった。二〇年ほど前のことだ。仕掛人は(株)エビスヤの山岸健一社長だ。業務用の缶の製造販売から始まり、雑貨店、土産物店、販促ギフトなど、あらゆる分野に製品を供給している。そして、ギフト・ショー、プレミアム・インセンティブ・ショーへの出展で新規受注を増やしてきた。山岸社長へのインタビューは、第六六回東京インターナショナルギフト・ショーのブースで行った。

——缶というと、何かが入っている入れ物を連想しますが、エビスヤさんの様々な缶は、缶自体が主役で魅力的ですね。
うれしいですね。いまのような商品を企画したのは、二〇年ほど前、私が会社に入ってからです。それまではずっと塗料や溶剤などの業務用の缶を販売していました。
——創業は昭和一〇年だとか。
祖父が個人事業で再生びんの販売を始めたのが昭和一〇年。業務用の缶の製造卸しを始めたのは二代目の父で、昭和三二年に会社組織にしてからです。びんから缶に形は変わっただけでも、ずっと容器を扱ってきたことになりましたね。
——貴社のホームページを見ました。社長は明大法学部を卒業して会計事務所に四年間勤務された後に入社されたとのこと。
父の会社を継いだだけです。でも、仕事ですから、やりがいがないとね。ただ販売するだけでなく、何か自分で新しいことができる可能性を感じたのです。
——それで、入社してから様々な雑貨缶の企画を始めたのですか。
昭和六二年に東急ハンズなど雑貨ルート向けに無地缶の販売を開始しました。昔ながらのジョーロ、バケツなどのトタン製品は、レトロブームの追い風で売れました。後に西武のロフトさんでもラッピングの売り

場で、無地缶を置いていただきました。それから、無地缶をギフト用のパッケージとして販売するようになりました。
——あのブリキの小さなバケツを私も買いました。懐かしいのに新しい感じがよかったです。
それは、どうもありがとうございます(笑)。プロパーのギフト缶を扱うようになってから、ノベルティや販促の仕事も来るようになって、別注の仕事が増えていきました。
——それで、プレミアム・インセンティブ・ショーにも出展されるようになったのですか。ところで、現在は工場を持っていないのですか。
持っていません。何か所も外注先の工場があつて、金型を起こして缶を作ってもらっています。工場を持たなくて身軽な分、新しい商品を意欲的に作るができます。
——今回も、新しい商品をたくさん提案していますね。
今までは、缶というすべて国産のものでしたが、ミラーを付けたリ、マグネットを付けたリ、一部ガラスが入って中が見えるものとか、加工に手間がかかるものは中国の工場で作っています。
——表面にレザーを貼った名刺入れやクロコダイル柄のものなどはお客様からの別注品ですか？
そうですね。ほかに、チョコレートのパッケージのものとか、スワロフ