

印章・スタンプ・軽印刷の専門誌

月刊 現代印章

THE JOURNAL OF ALL STAMPING&SEALS

12

2020.December
Vol.592

【印章業界の業界誌 月刊「現代印章」の12月号でも紹介されました！】

【購入はコチラ】https://www.gendai-press.co.jp/gendai_inshou

『印章ケース』が New! 変わる!



簡単にケースが開閉できる
新発想のフレーム枠!

プライムシリーズ

(※弘正堂 (山梨県南巨摩郡))

記者のもとに届いた印章ケース。これまでのケースと変わりがなく新鮮さを感じる。「何だろう?」と手に取ってハッとした。フレーム(金枠)の口金だ。従来のケースはフレームに留め金を溶接したものが主流だが、このケースの口金は「がま口財布」のように2つの丸い玉がフレームからニョキッと出ている。この玉部分を指でつまんでひねるとフタが開くという仕組み。これまでのケースと比べて開けやすさ、簡単にハンコを取り出すことができる。また、丸い玉が付いたことでケースが丸みを帯びて、やさしいフォルムになっている。

新フレーム「プライム」(21

年1月中旬の発売予定)を開発した弘正堂は、「これを使うことで開け閉めがしやすく、かつ高級感と可愛さを兼ね備えたケースになる」と自信を見せる。つまみが持ちやすいため、手の力が弱い人や高齢者も簡単に扱える。また右利きと左利きどちらでも開けやすいユニバーサルデザインになっている点も従来品にはない特長だろう。「プライム」は実用新案取得済み。

こだわりの抜いた 口金の形状とサイズ

弘正堂は真鍮製のフレームにこだわって印章ケースを作り続

ける。創業70年以上の老舗ケースメーカー。モミ草をカラフルにした「カラーモミ」や、独特の手触りを持つ型押し革を可愛らしい色合いで表現した「クッキー」など様々なヒット商品で知られる。

今回発売する「プライム」には、高級ブランドの金具で使われている部材と同じ真鍮製を使用し、全て国内生産。弘正堂は、「自社で一貫製造しているフレーム作りのノウハウを活かしました。真鍮は、鉄などと違って粘りと柔軟性を持ち合わせた部材で、手に持ったときの独特な重みと安心感が特徴。また他の部材では出せない高級感もあります」。

開発の中でこだわったのは、口金の形状とサイズ。つまみの部分は試行錯誤の末、もともとフタの開け閉めがしやすい玉子型を採用した。大きすぎず小さすぎず、バランスのとれたサイズにすることで、可愛さと高級さの両方を持ち合わせたケースとなった。

また、つまみに付いた真鍮製の棒も、太さや長さ、立ち具合、曲がり具合など細部までこだ

わって作られている。フレームが特殊な形状ゆえ、口金との接続も難しいそう。

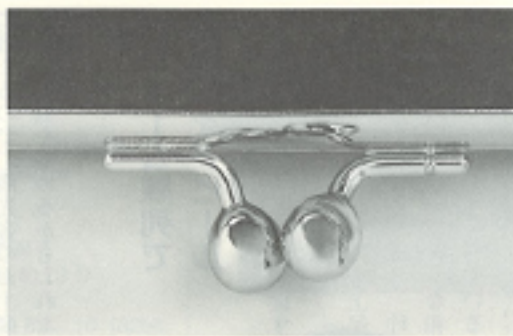
外国人観光客も ターゲットに?

この棒をよく見ると、片方にうっすらとライン(一本線)が入っているのが確認できるが、

これはケースの上下を判別する目印。ラインのない方の口金を上につまみをひねると、上下正しくフタが開いてハンコが落下するのを防いでくれる。

弘正堂は、この加工が製造工程の中でも困難だったと話す。

「片方だけにラインを入れることで、より製造が難しくなりましたが、職人の技術によって実

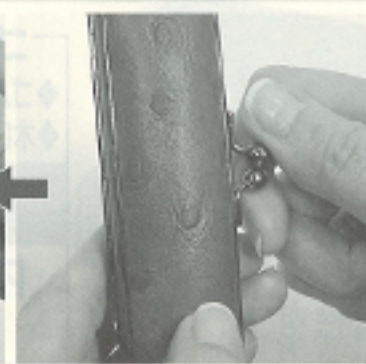


弘正堂が開発したフレーム「プライム」は、口金が「がま口財布」のような形状になっているのが特長。2つの丸い玉を指でつまんで開ける。指の引っ掛かりが程よく、ケースの開け閉めが簡単。左利きの人にも使いやすい。フレームは真鍮製で、高級感と可愛さを兼ね備えている。

■問い合わせ先

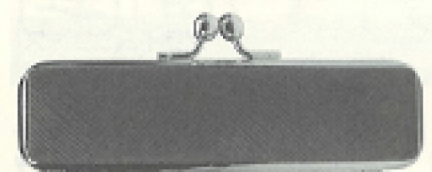
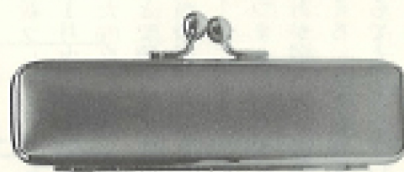
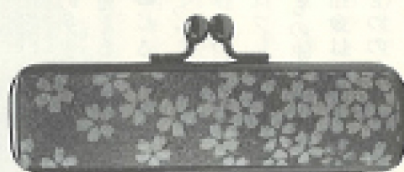
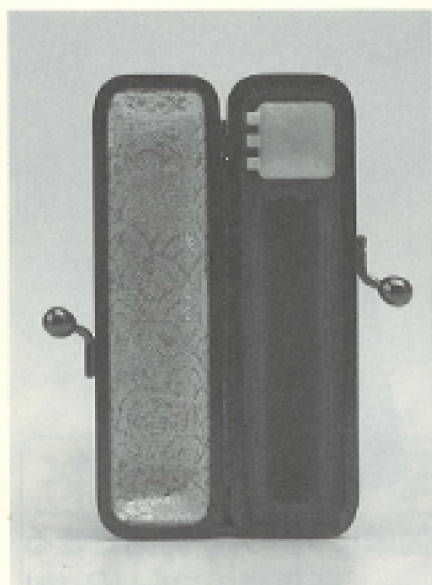
弘正堂

☎0556 (42) 2555



現することができました」

またラインの深さは浅すぎる
と目立たないし、逆に深すぎる
と枠が折れてしまう。幅の長さ
も目立つように加工しなくては
いけない。この微調整を何度も
繰り返して、最適な深さと幅を
見つけていった。



このように「プライム」は製造工程において高い技術が求められるため大量生産は難しく、製造コストがかかる。従来ケースとの価格差は1000円前後になる見込みだ。

弘正堂は「プライムシリーズ」の名で、定番品のモミやニユー

社が扱う全ての商品を販売する。フレーム色はクローム、ブラック、ゴールドの3色。ケー
スサイズは10・5mm用、12mm用、
13・5mm用、15mm用、18mm用。
今後は弘正堂が発売しているサ

組いの客層として外国人観光客をターゲットにするのも手だ。「プライム」は印章ケースに馴染みのない外国人でも簡単に扱えるので、観光客のお土産

い
として人気を集めるかもしれな

ポリウム陳列で
高級感をアピール

それでは、印章店
は「ブライムシリ
ズ」をどうやって販
売していけばいい
か。ポイントは①フ
タの開閉がしやすい
こと、②ビジュア
ルを見せること、の2
つ。

②のビジュアルも購買を促す大きなポイント。「ブライム」仕様のケースは見た目にも上品で可愛い印象を与える。昨今、がま口財布がオシャレな和風小物として見直されているが、この状況を追い風にしたい。

「フレイムケース」で多くの利益が見込めるように高値販売していただけだと思います。車品販売よりも、多くの種類をまとめて陳列した方が高敏感と可愛さが増し、豪華に見えるはず。ハンコの材質によっては相箱に

まず①。お客に機能性を説明するよりも、実際に現物を見て触ってもらう方がケースの良さが伝わりやすい。サンプルを用意してお客に体験してもらおう。②。聞けやすいハンコケー

店はケースのポリウム陳列をおこない、ビジュアルの良さを全面に出そう。カラーも3色用意して、お客にお氣に入りのケースを選んでもらう。ハンコのおまけにケースを付けるのではなく、お客自身に自由に選べることで、複数個のまとめ買いも期待できる。

入れてディスプレイすると、より高級感が出ます」（弘正堂）。同社は今後について、新柄や素材のケースなどラインナップを広げていきたいと意気込む。「ブライム」の登場によって印章ケースの様相がガラリと変わるかもしれない――。