



私の思い出写真館

初めてテプラが 売れた瞬間



宮本 彰
キングジム
取締役社長



店頭販売の様子

それまでキングジムは、ファイルバインダーの専門メーカーだった。当時文具メーカーが電子機器にチャレンジするなどということはおよそ考えられず、テプラの発売は業界的にも革命的な出来事であった。

1988年秋、銀座・伊東屋。社運を懸けてやっ
と発売にこぎ着けたテプラが、いよいよ店頭デ
モ販売される日を迎えた。伊東屋前の銀座通り
は、年末商戦に向けにぎわいを見せる。この最
高の場所でのデモ販売には、営業マンでなく、
あえてテプラ開発の実務担当責任者を張り付け
た。心からこの商品に惚れ込んでいた彼らは、
なんとかしてこの商品をヒットさせようと、道
行く人々に次々と声を掛ける。当時専務だった



1988年に発売した初代「テプラ」TR55

私は、この事業の最高責任者。失敗すれば当時
10億円の経常利益が半減する、大きな賭けだっ
た。私は、デモ販売の様子を近くで固唾をのん
で見守っていた。

しかし、銀座の秋風は冷たかった。2時間、3
時間と時がたつ。人は集まるものの、その場で
買う人はいない。諦めかけたその時、一人の中
年男性が財布に手をかけた。売れた。

世界で初めて、テプラが売れた瞬間だった。
本体16,800円、カートリッジを含めると約2万
円の売り上げだ。その人にとって2万円の重み
がどの程度のものなのか、私たちには知る由も
ない。少なくとも言えるのは、「テプラには2万
円を出す価値がある」と、彼だけは思ってくれ
たことだ。まったく見ず知らずの人なのだが、
私には神様に見えた。「ありがとうございます」
という言葉が、この時ほど自然に感じたことは
なかった。

今でも伊東屋の前を通るたび、私はその当時
のことを思い出す。