



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。