

伝統的工芸品産業事業者の 魅力を伝える 知的資産経営報告書

～伝統的工芸品産業事業者の魅力とそれを支える知的資産を明らかにする～



坂本漆器工房

2012年3月発行

INDEX

1. 当社の代表製品	1
2. 当社の概要	2
3. 伝統的工芸品産業の歴史や当社のこだわり	3
4. 当社が提供する価値とそれを支える知的資産	4
5. これからの挑戦	5
6. 坂本詔子からのメッセージ	5
7. 作成支援士業コメント	6
8. 知的資産経営報告書とは	8

1. 当社の代表製品



酒器セット「TONDO」
TONDO)トンドは、「丸い」という
意味のイタリア語
楽しい酒席に人も心も丸くなり
お酒もおいしく



コーヒーカップ
左: 10年使用
右: 新品
輪島塗は
使えば使うほど
艶が増します



**輪島塗で初めての
エスプレッソカップ**
8パターンの切り塗り分け
12パターン沈金、蒔絵
6色の多彩な漆:「白漆」「緑色漆」
「紫色漆」「洗朱」「黒」「赤」
組み合わせ次第で
お客様オリジナルの
エスプレッソカップに

2. 当社の概要

■ 経営理念

守り続ける感性と変えていく創造性

■ 当社の特長

・使い込むと艶が増す輪島塗

坂本漆器工房と言えば、頑固なまでに伝統にこだわった輪島塗で知られています。当社の伝統にこだわった輪島塗は、使えば使うほど良さが出てくる商品です。例えば、10年使用したコーヒーカップと、新品のコーヒーカップを比べると、一目でわかるほど艶が違ってくるようになります。

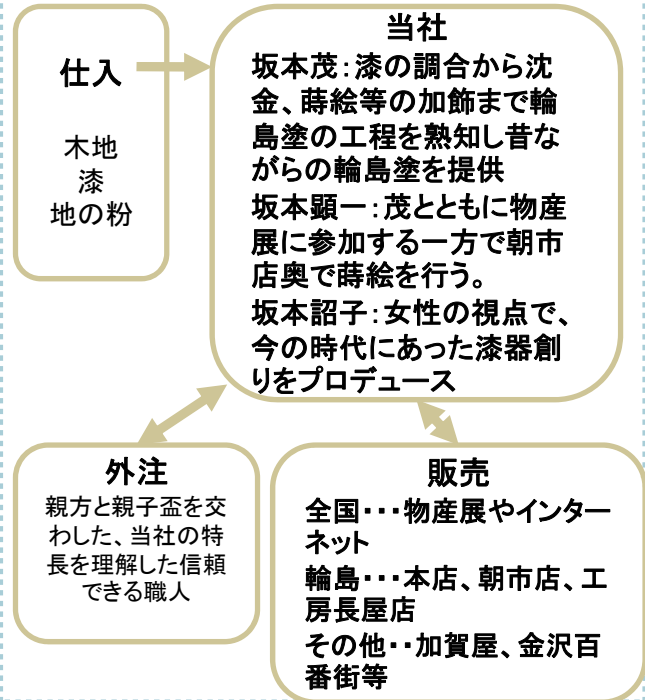
・当社の歴史が感じられる再建したギャラリー

2代目(庄次)が建てた土蔵は、能登半島地震で全壊しました。この土蔵をできる限り残すかたちで本店をギャラリーとして再建いたしました。このギャラリーは、完全予約制とし、伝統にこだわった輪島塗や、当社が得意とするオーダー家具や大型商品等をゆっくりとご覧いただけます。

・輪島塗のネガティブなイメージを払拭する異質なものと組み合わせ

坂本詔子は、これまでの輪島塗のネガティブなイメージを払拭するため、ガラスや組み紐等、これまで漆とは縁のなかった異質なものと組み合わせることにより、新しい漆の魅力伝える活動を行っています。

■ 当社のビジネスモデル



■ 企業概要

【代表者】 坂本 茂
【住所】 石川県輪島市鳳至町稻荷町73
【業種】 輪島塗製造販売
【従業員数】 6名
【URL】 <http://www.sakamotoshikki.com>

■ 沿革

明治中期: 初代坂本松之丞が地元で採れた漆の販売業を行う。晩年には、漆器づくりを手掛ける。
昭和初期: 2代目庄次が、行商(行商先: 静岡県浜松市舘山寺温泉)を展開するとともに、多くの職人を育成する。
昭和後期: 3代目茂が、物産展を通じて、全国に輪島塗の販売を行う。
平成19年: 能登半島地震で2代目庄次の建てた土蔵が全壊する。
平成20年: 全壊した土蔵を本店ギャラリーとして再生。多くの職人を塗師屋として独立させ、総合プロデュースを行う新たな展開を行う。
平成23年: 4代目顕一が、朝市店奥で蒔絵工房を構える

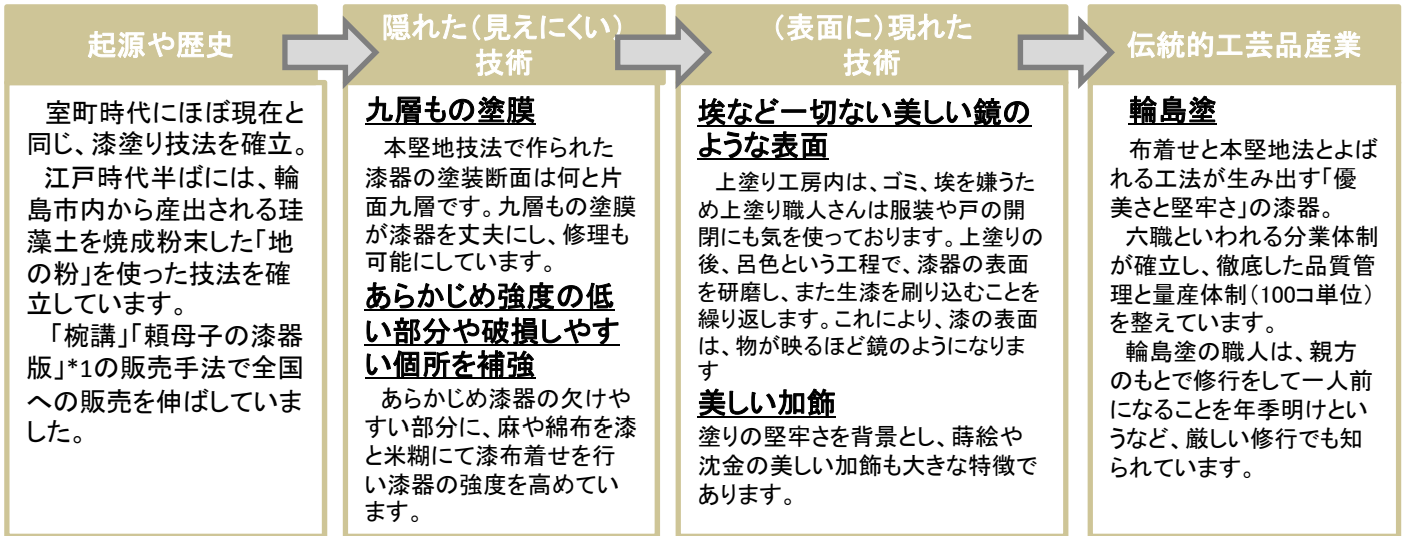
■ アクセス



■ 連絡先

TELFAX: 0768-22-0510
E-Mail : info@sakamotoshikki.com
担当者: 坂本 詔子(のりこ)

3. 伝統的工芸品産業(輪島塗)の歴史や当社のこだわり



*1 全国各地に輪島塗購入の積み金を行うグループを作り、そのお金でまとまった漆器を購入する仕組み

■ 当社のこだわり



能登の風土に息づいて生まれ、この地方の気候や自然条件の中で長い年月を経て完成されたものです。二十以上の工程を経て百から二百の手数をかけ下地釜の段階では輪島にしかないケイソウ土の「地の粉」を使います。熟練された職人の手によって時間と手数をかけ仕上げてゆきます。



玉虫羽のネックレス
玉虫の羽の美しさを現代に
宝石ではない自然の美しさ
伝統と時代の調和を考えた主婦目線での商品



頑固なまでに伝統にこだわった輪島塗

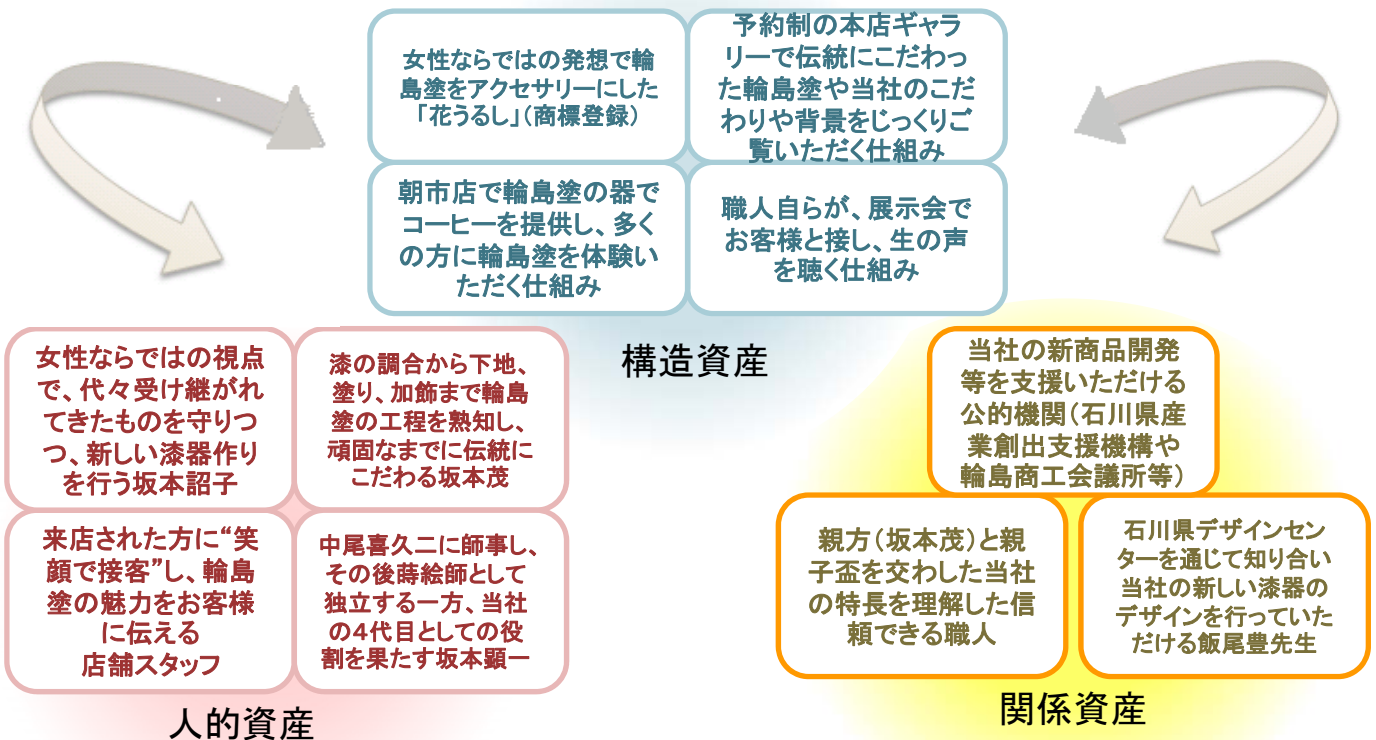
蒔絵師であり、塗師屋の4代目頭一の新たな発想

4. 当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■ 当社のこだわりはなぜ形成されたの？（過去から現在の価値創造のストーリー）

輪島塗の良さを体感いただく	職人自らがお客様と接する	漆と異質なものと組み合わせ
<p>輪島塗の良さを知るには、まず触れてみて、感じていただくことが大切です。当社は、輪島にお越しになる一人でも多くの方に輪島塗を体感いただきたいと考えております。そんな思いから、当社の朝市店では、輪島塗のコーヒーカップで、コーヒーを提供しています。輪島塗を手にとった瞬間の何とも言えないぬくもりや軽さ、そして口に含んだ瞬間のやさしい口当たりを体感いただくことで、輪島塗の良さを伝えていきたいと考えております。</p>	<p>当社は、展示会を通じて全国に輪島塗を販売しております。展示会には、必ず3代目と4代目が参加しております。その理由は、展示会を通じて、輪島塗の良さを伝えるためには、職人自らがお客様と接し、目で見えない輪島塗の良さや職人としてこだわっている点等をお伝えする必要がありますからです。そして、職人自らがお客様と接して、要望を伺うこの活動は、当社の継続的な漆器の改善の原動力となっております。</p>	<p>坂本詔子は、漆の魅力をもっと伝えるためには、暗い・重い（質感）・高い等のネガティブな輪島塗のイメージを払拭する必要があると考えております。試行錯誤を行った結果、お互いがその良さを引き立てあような異質なものと漆を組み合わせることにたどり着きました。組み紐と漆の丸玉チョーカーでできたネックレスは、この発想の代表例と言えます。この発想によって生まれたネックレスは、「花うるし」として商標登録を行っております。</p>

■ 当社のこだわりはどのような人や仕組みで支えられているの？



【提供する顧客価値】

見て、触れて、感じるもっと身近な輪島塗

当社が提供する価値の礎は、職人自らが展示会でお客様の声を聴き、その声を踏まえつつ、頑固なまでに伝統にこだわる坂本茂であります。その礎の上で、坂本詔子が女性ならではの視点でアクセサリーやコーヒーカップ等の新しい漆を提案しております。その活動は、石川県の公的機関や飯尾豊先生等これまでになかったつながりをもたらしております。また、店舗スタッフも、1人でも多くの方に伝統的な輪島塗を体感（輪島塗の器でコーヒーを提供）いただくよう常に笑顔で輪島塗の魅力をお客様に伝えております。今後は、蒔絵師として独立し、当社の4代目としての役割も担う4代目が、親方と親子盃を交わした職人とともに、伝統に基づきながらも新しい輪島塗に挑戦いたします。

5. これからの挑戦

- 当社は常に進化します。(未来の価値創造のストーリー)

展示会と輪島の コラボレーション

展示会でご縁のあった方が、輪島にお越しただける。また、輪島でご縁のあった方が、展示会にお越しただける。そんな人のつながりで当社は支えられています。これからは、輪島にお越しただけた際は、本店ギャラリーで当社のこだわりや、輪島塗をより体感いただけるよう、展示室を強化します。また、展示会にお越しただけた際は、これまで通り職人が対応するのはもちろん、また輪島にお越しただけるよう、輪島や当社の近況をお伝えしたいと思います。

輪島塗の魅力をもっとわかりやすく伝える

当社は、輪島塗は長く使っていただくほどその魅力が上がっていくと考えております。その1つの例が、10年使用したコーヒーカップです。誰が見ても一目で艶の違いが分かります。この艶は、輪島塗を慈しみ使っていただく褒美かもしれません。これからは、コーヒーカップだけではなく、いろいろな製品で、新品の製品と、長く使った製品の比較が行えるようにします。また、輪島塗をご購入ただけた方へこれまで以上にメンテナンスの方法をお伝えし、使えば使うほど艶が出る輪島塗を実感いただくように努めます。

4代目の蒔絵師としての新展開

4代目坂本顕一は、師である故中尾喜久二より、兼匠の雅号を頂いております。師が急逝したことから師のファンの方からもご依頼を頂いている状況です。また、蒔絵工房は、朝市店の奥に構えていることから、朝市店にお越しのお客様には、直接要望をお伺いし、蒔絵を施しております。

また、パソコンを活用し、蒔絵を施す前に、出来上がりのイメージをお客様に確認いただくなど、時代にあったサービスも提供しております。

今後は、師の教えや頑固なまでに伝統にこだわった当社の輪島塗を基とし、さらに4代目としてまた、作家として「兼匠」の作品を世の中に発信していきます。

6. ～坂本詔子からのメッセージ～



昭和20年 輪島市にて生まれる
昭和39年 結婚を機に当社入社
昭和59年 主婦目線での漆器開発を行う。
平成6年 「花うるし」商標登録
平成23年 「ESPRESSO CUP」が石川ブランド認定
平成24年 飯尾豊先生と共同で酒器セット「TONDO」を開発

昭和59年以来、男性目線での商品づくりがほとんどであった輪島塗に、主婦目線での商品開発に取り組んでいる。輪島塗で最も早く「アクセサリー」に取り組むなど、主婦目線での輪島塗を多く開発している。

坂本漆器工房は、輪島の中でも頑固に伝統にこだわった輪島塗を提供している塗師屋です。私が、商品開発を開始した当時(昭和59年)の輪島塗は、ほとんど男性目線で作られていました。当社はその中でも、頑固なまでに伝統にこだわった輪島塗を提供している塗師屋の1つでした。私は、お客様に輪島塗をもっと身近に感じてほしい、そのためには、主婦目線での商品づくりも必要であると感じておりました。そんな思いから昭和59年より、少しずつ商品開発を始めました。まず、あらかじめ沈金で自模様を作ることに、目線が沈金に移り、傷自体が目立ちにくくなる沈金シリーズの開発を行いました。また、器の重心を低くすることにより、お子様やシニアな方でも使いやすい器(子供椀や百寿椀)やアクセサリー等を開発いたしました。私の商品開発は、これまで当社の理念を礎としながらも、主婦目線で現代の生活にマッチし、「お使いいただける漆器」を基軸に商品開発を行ってきております。近年は、デザイナーの飯尾豊先生と、「ESPRESSO CUP」「TONDO」など、これまでの当社のみでは開発できなかった商品開発も行えるようになりました。今後は、陶器やガラス等他の食器との相性を勘案した輪島塗も開発し、これまで輪島塗に縁のなかった方に対しても、輪島塗をお使いいただけるよう努力を行っていきたく思います。これからも、お使いいただけるオーナー様の心が豊かになるそんな輪島塗を目指して取り組んでいきます。

7. 作成支援士業コメント

中小企業診断士西井克己

坂本漆器店(以下、「当社」という。)のギャラリーを拝見した際に、伝統的な輪島塗と、現代にあった女性目線の輪島塗が1室に展示されておりました。このギャラリーは、まさしく今の輪島塗に必要なものが凝縮されていると言えます。当社は、頑固なまでに伝統にこだわった親方とそれを基に女性目線の輪島塗を創り出す女将という2人の人的資産によってこれを実現しています。一方で、当社が現在の塗師屋としての地位を確立した背景には、人的資産のみではなく、多くの構造資産が関係しています。すなわち、「朝市店で、輪島塗のコーヒーカップでコーヒーを提供し、お客様に輪島塗を体感いただくこと」、「新品と10年物の輪島塗を比較し、艶の違いを実感いただくこと」、「職人自らがお客様と接すること」等当社の輪島塗に対する姿勢そのものが屋台骨になっているといえます。

今後は、蒔絵師である4代目が入社したことを機会とし、さらなる構造資産の強化を期待します。具体的には、これまでに培った「輪島塗のメンテナンス方法の失敗談をNG集としてまとめること」、「適正にメンテナンスを行った輪島塗は、新品、5年、10年と艶がどんどん増していくことが実感できる写真をまとめお客様に伝えること」、「輪島塗のメンテナンス方法や蒔絵を施している作業内容を動画にまとめ、朝市店で常時映像を映し出すこと」等これまで当社が当たり前に行っていたことをさらにお客様にわかりやすく伝えることであります。

蒔絵師の4代目が、伝統を重んじる3代目とそれを踏まえつつ新しき展開を行ってきた女将が築いた土台の上に4代目ならではの展開をされることを期待します。

行政書士 勝尾太一

輪島塗の魅力をもっとわかりやすく伝える。

坂本漆器店では、輪島塗が持つ数多くの魅力、例えば、使い続けるほどにつやが増すなど商品自体に関する事項だけではなく、ご購入いただいた商品を慈しんでいただくための漆器の扱い方、例えば、洗い方、保管の仕方など、対面でお客様にお伝えすることに努めている。漆器をはじめ手にする者にとって、説明の一つ一つが興味を引くものであり、漆器との大切な出会いの機会となっている。

輪島の地域でも頑固に伝統にこだわった品を提供している塗師屋(ぬしや)である坂本漆器店が、お客様の目線での商品開発、販売に取り組んでいることそのものが知的資産であるといっても過言ではないであろう。その現れの一つが「ESPRESSO CUP」といえる。曰く、「他社が真似をしたくないほど技術の粋を尽くした品である。」

今後は、「輪島塗の魅力をもっとわかりやすく伝える」ために、職人が長年にわたり培ってきた技、個々の従業員が蓄積してきたお客様とのやり取りの中で学んできた事柄を共有し活用、強化することが重要になると思慮する。伝統と新しさが絶妙のバランスで共存している坂本漆器店の更なる進化に期待したい。

弁理士 横井敏弘

坂本漆器工房(以下、当社)は、最高品質の漆器を提供してまいりました。これは、3代目茂が頑固なまでに輪島塗の伝統にこだわってきたから可能になっております。すなわち、当社は、輪島地域の伝統的技法をしっかりと受け継ぐと共に、輪島塗職人の育成にも注力し、信頼できる職人とのネットワークを構築してきたからです。

一方で、当社は、新たな挑戦も続けております。コーヒーカップやアクセサリー等の新商品の企画、新たなデザイン力の導入、ギャラリーの開設などです。アクセサリーは女性ならではの視点が活かされております。また、ギャラリーでは、伝統技法で製作された大型家具をゆっくりと鑑賞することができます。

当社は、このように、伝統技術に対する頑固なまでのこだわりと、新たな試みとを調和させ、時には衝突させて、ますます大きく成長しております。

伝統とイノベーションの衝突から大きなエネルギーを得て、さらなる成長を遂げられることを期待しております。

8. 知的資産経営報告書とは

【意義】

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランドなど)、組織力、経営理念、顧客とネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー(利害関係者)に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動(価値創造戦略)として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成いたしております。

知的資産のイメージ



【注意事項】

本知的資産経営報告書に掲載しております将来の経営戦略及び事業計画並びに附随する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、弊社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘る弊社を取り巻く経営環境(内部環境及び外部環境)の変化によって、これらの記載する内容などを変更する必要を生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に記載した内容や数値などを、弊社が将来に亘って保証するものではないことを、充分にご了承願います。

この知的資産経営報告書は、石川県が株式会社迅技術経営に委託した石川県民間提案型継続雇用創出事業「伝統的工芸品産業事業者の魅力伝える知的資産経営報告書作成事業」により作成いたしました。