

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～

堅牢さを構築した輪島塗
オーダーメイド可能な輪島塗
使い手重視の輪島塗
現代の住空間で日常に使える輪島塗
業務用対応の輪島塗
主婦目線で開発した輪島塗
伝統工芸士の手わざと魂が練りなす輪島塗

伝統の技や職人魂を守りつつ現代の「用の美」
を提案する藤八屋

藤八屋

2011年9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. 工房長屋代表(塩土純永)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



2. 当社の概要

■ 経営理念

伝統の技や職人魂を守りつつ現代の「用の美」を提案する

■ 当社の特長

・輪島市内に輪島塗を体感できる3つの店舗

当社は、製造部門を担う山本工房、ギャラリーやディスプレイ展示で木と漆を体感いただく本店、アンテナショップとして機能する工房長屋店の3店舗を展開しています。3店舗とも、堅牢さと今の住空間に合うテイストを共通コンセプトとしております。

・業務用漆器で培った堅牢な製品

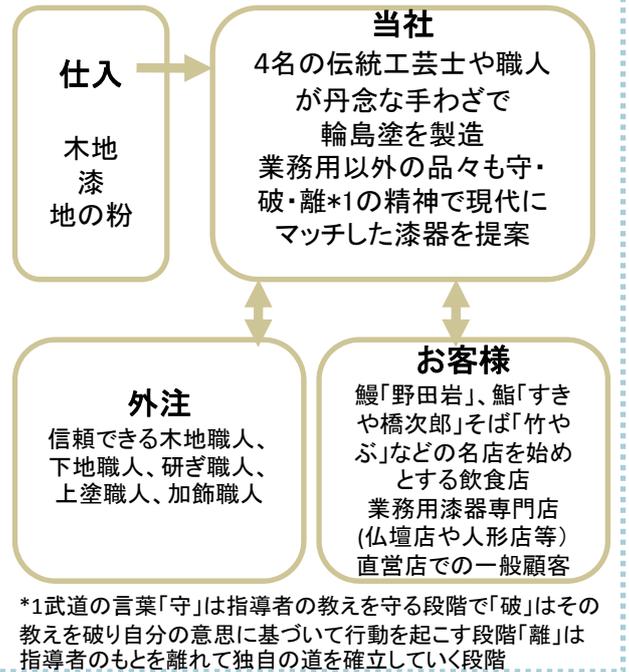
当社は、父の代から(約80年前)から業務用漆器を製造してきました。

塩土正英は、毎月定期的に納品先を訪問し、製品がどのように使われ損傷するか把握し、漆器の改善を繰り返してきました。その結果、プロの料理人にも当社の漆器は丈夫であると評価をいただいております。

・自社製品は責任を持って修理とメンテナンスを行う

当社はお客様に信頼されて漆器をご購入いただいた以上、自社で責任を持って修理やメンテナンスを行ない新品に劣らない製品を納品しています。

■ 当社のビジネスモデル



■ 企業概要

【代表者】 塩土 正英
【住所】 石川県輪島市河合町4-66-1
【業種】 輪島塗製造販売
【従業員数】 7名
【URL】 <http://www.tohachiya.com>

■ 沿革

明治初期: 塩土虎太郎氏(初代)は、下地から上塗りを施す塗師屋の親方で、山口県宇部市を中心に行商
昭和23年: 輪島市河井町にて塩土勇氏(2代目)が漆器工房拡張し、行商先での受注生産を主に行う
昭和45年: 河井町に店舗を開設し、輪島塗の販売を行う
平成元年: 輪島市山本町にて塩土正英(現代表、3代目)が山本工房を新築し、藤八屋を継承する
平成15年: 輪島市工房長屋にて“藤八屋”のアンテナショップを出店する
平成19年: 能登半島地震で河井町の本店が全壊する
平成22年: 河井町の本店を再建・オープンする。
(山本工房を含め三店舗で運営)

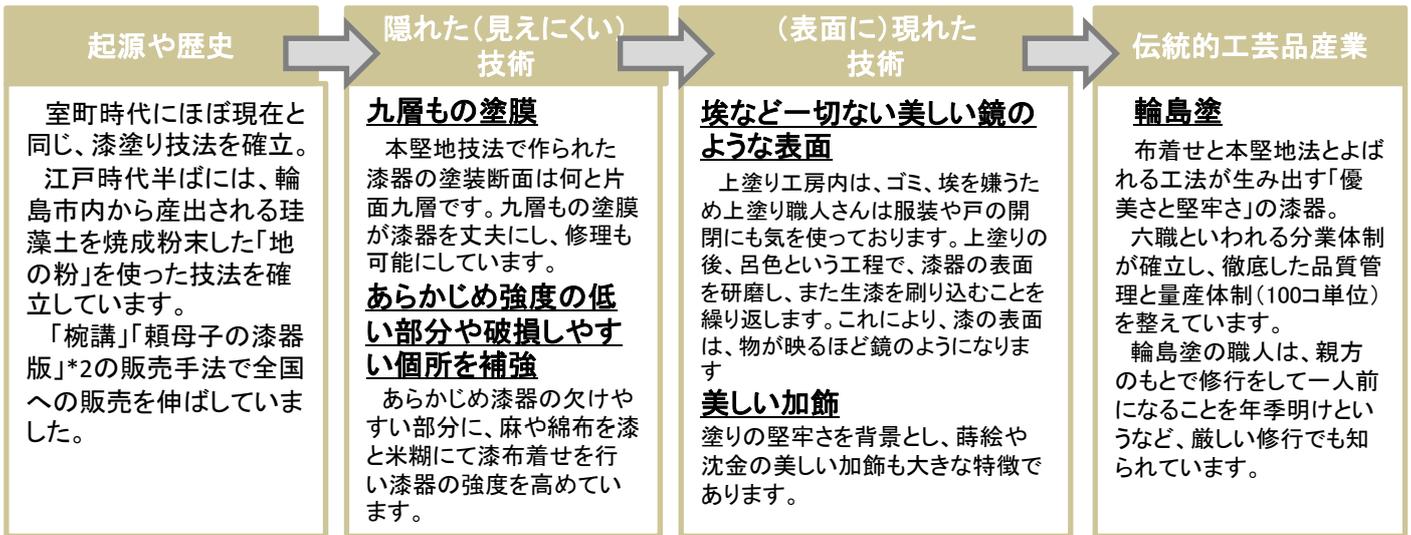
■ アクセス



■ 連絡先

TEL : 0768-22-5577
FAX : 0768-22-1321
URL : <http://www.tohachiya.com>
E-Mail : junei@tohachiya.com
担当者: 塩土 純永(090-1635-0472)

3. 伝統的工芸品産業(輪島塗)の歴史や当社のこだわり



*2 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

平成19年3月25日に発生した地震で明治の土蔵も含めて全壊し、平成22年7月19日に再建
ギャラリーやディスプレイ展示で天然素材の木と漆の質感や心地よさを体感
建物自体からも漆を体感

現代の暮らしにあった日常使い出来る輪島塗 本店



工房長屋店



藤八屋の考え方や
輪島塗の良さや取扱い方法や
日常に気軽に使えること
を多くの人に伝える
藤八屋のアンテナショップ

山本工房



4名の伝統工芸士や他の職人の
熟練の技を
見学できる工房
物造りに対する熱意と姿勢を
肌で感じられる
料理のプロも認めた業務用輪島塗

業務用で培った
堅牢な輪島塗を
基盤に
三店一体で
「用の美」
を提案する

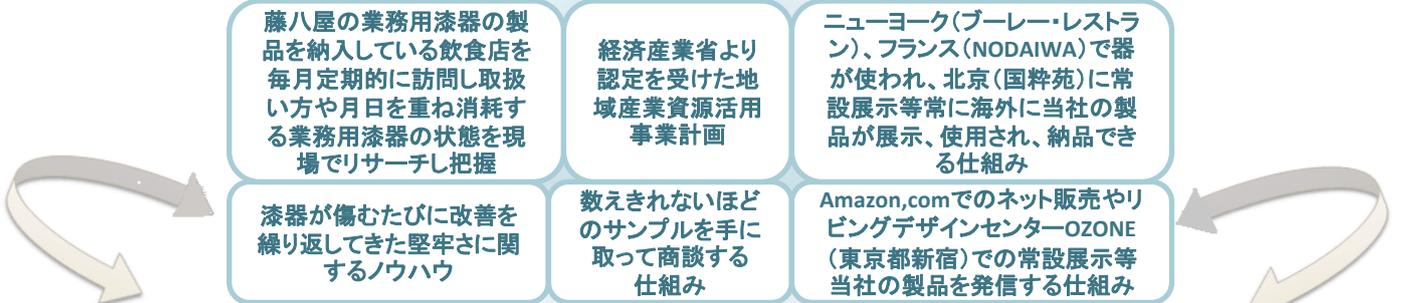


4. 当社が提供する価値とそれを支える知的資産

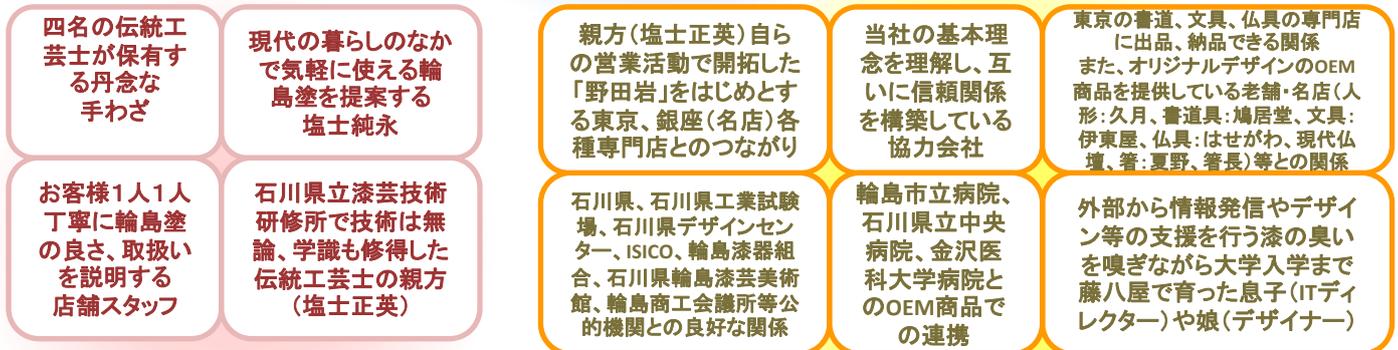
■ 当社のこだわりはなぜ形成されたの？（過去から現在の価値創造のストーリー）

業務用食器で培った堅牢さ	主婦目線での商品開発	言葉や紙だけではなく体感いただく
<p>当社代表は毎月定期的に約40年間業務用漆器納品先を巡回し、商品損傷のリサーチを行い、そしてそのリサーチ結果に基づき、商品を改善することを継続しております。この活動により、当社の製品は独自の技を導入することで他社に勝る堅牢さを保持するまでに至っております。このため当社の商品は、鰻「野田岩」、鮎「すきや橋次郎」、そば「竹やぶ」等で使用されるなど多くの飲食店で使われ続けています。</p>	<p>代表配偶者である塩土純永は、昭和57年に長男を出産し、退院の際にへその緒を頂きました。そのへその緒はプラスチックの箱に納められていました。母と子の唯一の絆の“へその緒”がプラスチックの容器に・・・</p> <p>輪島塗の製造販売（塗師屋）を家業と致す藤八屋として輪島塗御臍帯納箱（へその緒入れ）をデザイン!!これをきっかけに塩土純永の主婦目線での創作活動は始まりました。</p>	<p>漆の良さは言葉や紙だけでは伝わりにくいです。業務用の輪島塗を行っている当社も、約40年間毎月定期的に納品先の現場に足を運び、少しずつ品質を改良してきました。当社は、言葉や印刷物で輪島塗の良さを伝えることはもちろんですが、お客様に輪島塗を見て触れて体感いただくことが一番と考えております。当社は、輪島市内に3店舗を構え、いろいろな視点から輪島塗を体感できるよう努めております。</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？



構造資産



人的資産

関係資産

物的資産

【提供する顧客価値】

伝統の技や職人魂を守りつつ現代の「用の美」を提案する

藤八屋の特徴である堅牢な輪島塗は、毎月定期的にお客様を巡回することから形成されました。当社は、バブル期においても大型物件等の仕事を行うことなく、業務用を基軸に堅牢な輪島塗を作り続けてきました。

その結果、鰻「野田岩」、鮎「すきや橋次郎」、そば「竹やぶ」等有名飲食店との信頼関係を形成しております。当社の思いである**伝統の技や職人魂を守りつつ現代の「用の美」を提案することは、当社の職人（伝統工芸士）、当社に協力いただける外部職人、当社の思いをお客様に伝える店舗スタッフ、当社の商品を使っただけのお客様等の知的資産により支えられています。そしてその知的資産はどれ1つとして欠くことはできない大切な資産です。**

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)

3店舗を駆使して現代の用の美を展開

本店(ギャラリーやディスプレイ展示)、工房長屋店(アンテナショップ)、山本工房(工房見学)の3店舗がそれぞれの役割を果たすことで輪島塗の「用の美」を身近に感じていただける活動を行います。

具体的には、工房長屋には気軽に使える輪島塗を中心に展示し、お客様1人1人輪島塗の良さや使い方を知っていただくことに注力します。本店にはそれに加え、ディスプレイ展示やギャラリーや喫茶を活用し輪島塗の「用の美」を体感いただくことに注力します。山本工房では、工房見学等を通じて、業務用漆器に秘められた当社のこだわり「用の美」を体感いただくことに注力します。

モノからコトへ

当社は、輪島塗というモノを製造販売しております。職人はお客様が使われる場面を意識して輪島塗を製造しております。当店の器を多目的にどう使うかその御紹介も兼ね、今後は、輪島塗を販売するだけでなく、輪島にお越しいただいたお客様に輪島塗で四季の山海の幸を召し上がっていただき、季節感や輪島塗の良さを体感いただく「コト」も提供していきたいと考えております。さらに、洗い方実演や輪島塗を作製した職人との交流を深めることも考えております。当社はこれから「モノ」だけではなく「コト」を提供していきたいと考えております。

業務用で培った輪島塗を一般の方に

当社は、現場で商品の損傷リサーチを行い、その結果を基に、堅牢さを重視した漆器製造を行っております。当社は今後この業務用で培った輪島塗を一般の方にも使いやすい形で提案をしてきたいと考えております。具体的には、現代の暮らしの中で使える主婦目線の輪島塗の商品展開を行います。また、定番の商品アイテム(什器・漆小箱・靴べら等)の開発に取り組みます。特に什器に関しては、現代の住空間(和モダン)で日常で気軽に使える堅牢な輪島塗コンセプトに商品開発を行います。さらに、もっと一般の方に藤八屋を身近に感じていただくため、Amazon.comのホーム&キッチンに出店しました。今後も様々な形で一般の方に輪島塗を知っていただく機会を設けたいと思います。

6. ～工房長屋店代表(塩土純永)からのメッセージ～



昭和31年輪島市にて生まれる。

嫁ぎ先の家業である藤八屋にて約30年勤務している。

その間、石川県伝統産業合同見本市「テーブルコーディネートコンテスト」大賞、テーブルウェア・フェスティバル「暮らしを彩る器展」入選、石川県伝統工芸フェア ギフトショー「大賞」「美しい和のカタチ」・優秀賞等数多くの受賞歴を持つ。

現在は、現代の住空間にマッチした漆の提案をコンセプトに創作活動を行っている。また、日常に漆のある暮らしを楽しんで頂くために、使い方提案、洗い方実演等を通じた啓蒙活動を行っている。

輪島塗に対する思いは人一倍であり、熱い思いを背景に著名人との交流も行っている。

藤八屋では業務漆器の製造販売を主流と致し、用の美をコンセプトに堅牢な輪島塗の製造に伝統工芸士四名他が工房で丹念に作業に携わる中、近年では「地域資源活用事業の認定」により、輪島塗技術を活用した現代の住空間にマッチした仏具の商品開発も致しております。二箇所店舗での販売商品に関しては、現代の暮らしにマッチした、「木」と「漆」の天然素材をどのようなデザインや色で展開すべきかを模索し商品開発を行なっています。新商品は同型で黒・朱・洗朱・うるみの四色での展開でお客様に選ぶ楽しさを体感頂いております。私は幼い頃から漆の匂いを嗅ぎながら育ち、嫁ぎ先の藤八屋でも塗師屋の女将として30年そして今日に至ります。とにかく漆(輪島塗)が大好きな私は輪島塗を一人でも多くの方々にお使い頂きたく、漆のためならどんなチャレンジでもそして何処にでも行きます。近年生活の中から漆が衰退する中で何とか漆の温もりや優しさを伝え、漆のある暮らしをお楽しみ頂きたく、地域の子供達とは各所の行事と絡めながら、また展示会場ではお客様等に漆器の使い方提案や漆器の洗い方実演なども行ない啓蒙活動を繰り返しています。輪島塗は日常生活の不可欠品ではありませんが、輪島塗の手触りの良さ、口当たりの良さそして温もりが感じられるという事を地道に伝え、世界に誇る輪島塗を使っている・・というステイタスを持って頂けるよう一層の精進を重ねます。丹念な製造工程のため購入時は高額ですが、日割りすると決して高くないと思います。「使い捨てではなく良いものを大切に永く使う」その事を念頭に今一度輪島塗を新たな気持ちで見て頂けます事を祈ります。一度是非藤八屋にお越し下さいませ。

7. 作成支援士業コメント

中小企業診断士西井克己

再建された当社の本店は、まさしく当社の思いが詰まった店舗となっています。商品販売に留まらず、その商品の使い方やそれを用いたサービスを受けられるなど、多様な機能を備えております。

当社は、約40年にわたり現場リサーチを継続し、日々改善を続けることで、業務用漆器の「藤八屋」という地位を確立しております。業務用漆器に関する構造資産や関係資産は確立しており、まさしく人的、構造、関係の3つの資産がうまく機能し、当社の価値を支えている状況になっています。

今後は、当社の思いが詰まった本店、工房長屋店、山本工房の3店を駆使し、業務用漆器で培った堅牢な漆器を背景とし、現代の用の美を一般消費者に提案することが当社の方向性であるといえます。当社は、塩土純永様が中心となり、漆の彩を楽しんで頂くため同型で黒・朱・洗朱・うるみの四色展開を行いそれぞれの使い方を提案する等その方向性に向かっていろいろな活動を行っております。一般消費者向け事業も、業務用漆器同様に、1つ1つの活動に対し、検証を行い、そして改善を行う。この地道な活動を続けることで必ずや軌道に乗せることができると思われまます。当社の地道な活動こそが、当社の両輪(業務用漆器と一般消費者向け商品)を形成する原動力となり、新たな知的資産の形成に資するものと思われまます。

行政書士 勝尾太一

明治初期より輪島の地にあり、長年に亘り、塗師屋として輪島塗の製造・販売を行ってきたのが藤八屋であります。伝統や魂を守りつつ現代の「用の美」を提案するとの経営理念を、輪島市内にある3つの店舗・工房で直(じか)に体感することができます。理念や精神を、書き表された文章や言葉のみによって理解することは困難であることが多いですが、この3つの店舗・工房に足を踏み入れ、陳列された品、その建物から何かを感じとることができるはずであります。

藤八屋は、知的資産の宝庫であります。その中でも、40年以上にわたり継続しているという顧客訪問により業務用漆器の傷み方をリサーチし、これを分析、その結果を製品へフィードバックすることを、とぎれること無く繰り返していること(構造資産)は、藤八屋の代名詞とも言える堅牢な輪島塗を生み出す源泉となっております。地道な努力の積み重ねは、製品がいかなる状態となっても最善の対応を可能とし、これを契機とする新たな製品の開発の源泉となることは言うまでもありません。この構造資産は、全国の飲食店との有効な関係性(関係資産)を維持・強化し、相互によく補完し合っています。また、構造資産を有効に活用するために、欠くことのできない人材(人的資産)にも恵まれています。伝統の技と魂を受け継ぐ4人の伝統工芸士に加え、現代の「用の美」を提案する塩土純永氏の存在は大きいと考えまます。氏の受賞歴から優れたデザインセンスを推し量ることができます。もっとも、その背景には、仕事の中や生活の中で残してきた膨大な記録の数々があり、それが氏の人的資産を強化してきたと考えまます。既存の構造資産同様、氏がこれまで作成し補完してきた記録の数々も、今後の活用如何によっては強力な構造資産になるのと考えまます。

各知的資産が高い価値を有し、しかも、相互に密接に関係し合うことにより強化し合うバランスの良い状況にあります。今後は、事業承継を眼目に置き、人的資産を強化することが必要となると考えまます。益々の発展を期待いたします。

藤八屋(以下、当社)は、業務用漆器を初めとして最高品質の漆器を提供し続けてまいりました。また、当社は、時代やお客様の様々なニーズに合致した商品を開発し、高い技術力でこれを形にしてきました。これらの取り組みは、輪島塗三店舗を通じて、わかりやすい形で発信されており、マスコミなどにも取り上げて頂いております。

業務用を通じて認知されてきた「高品質」という当社のブランドイメージは、業務用以外の分野にも着実に広がってきております。これを加速させるには、より広い利用シーン(業務用及び家庭用)に商品を投入することと、情報発信を行うメンバーやチャンネルを増員・増強することが重要であると考えます。そして、情報発信を複数のメンバーで行うには、当社代表の情報、考え、思いを共有する必要があります。単なる技術や情報の承継よりも、まずは、「思い」の共有を最優先課題とし、その「思い」からブランド発信、ブランドイメージ形成が自然になされていくことと思っております。

本報告書が当社の情報共有及び情報発信の一助となり、当社が長く成長し続けていく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。