

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

平成24年3月 発行

伝統工芸品産業事業者の魅力を伝える知的資産経営報告書

「発行」 株式会社迅技術経営

「監修」 石川県商工労働部経営支援課伝統産業振興室

株式会社迅技術経営

はじめに

株式会社迅技術経営（はやてぎじゅつけい）は、平成20年12月に弁理士・行政書士・中小企業診断士からなる「もちや事業部」を立ち上げ、知的資産経営支援を行っております。

本書は、石川県が株式会社迅技術経営に委託した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」により作成した15社の知的資産経営報告書を抜粋し、とりまとめたものです。

本書を通じて、石川県の伝統的工芸品産業事業者の魅力や知的資産経営の有効性を認識いただければ、幸甚に存じます。

最後に、ご多忙な時期であったにも関わらず、本事業の趣旨を踏まえ、ヒアリングや資料提供に快くご協力いただきました掲載企業の皆様に厚く御礼申し上げますとともに、今後ますますのご発展を御祈り申し上げます。

平成24年3月
株式会社迅技術経営
もちや事業部

目次

1. 知的資産とは	4	◆有限会社佐竹辰五郎商店	24
2. 知的資産経営とは	5	～袖振り合うも他生の縁～ 「娘を嫁がせる親心」でものづくりをする。	
3. 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の狙い	6	◆手ばしや	26
4. 知的資産経営報告書 事例集（五十音順）	7	箸の文化の日本人だからこそ、生まれてから死ぬまで毎日の食事 はお箸で	
◆有限会社浅田漆器工芸	8	◆藤八屋	28
国産の木地にこだわって木のぬくもりを大切に、お客様だけでなく 職人の皆様に対しても誠実に真心をもって、「人と人の絆」を大切 にする。		伝統の技や職人魂を守りつつ現代の「用の美」を提案する	
◆漆工芸大下香仙工房	10	◆ぬり工房 楽	30
伝統的に培ってきた技術、素材、歴史を生かし、漆・蒔絵のモノ 造りを伝える事で、手作りのモノを普通に使う気分や、楽しい気持 ち、心地よさに繋がる豊かさを創造すること。		楽しい漆で子ども達に誇れる故郷を残したい	
◆株式会社大島東太郎商店	12	◆株式会社橋本幸作漆器店	32
山中の職人と共に国産の木材にこだわり、常に使い手への思いを 込めた商品をお届けします。		「文化は食から、食文化はお箸から」 日本人の食卓にかかすことのできない箸。食文化を支えている箸。 私共はその箸を扱う事に誇りを持っています。伝統を受け継ぎ、食 文化と共に日本の工芸文化の一環を担っています。	
◆鋤木商舗	14	◆彦十蒔絵	34
伝統に基づいた革新へ ～金沢の文化と伝統を世界へ～		人の価値観や生き様に共鳴することで、その人に「しあわせ」を 感じていただける作品を創り出す。	
◆桐本木工所	18	◆佛壇の山本	36
木やうるしのモノを今の暮らしに広めることで、人々の「気持ち良い 生活」を応援していくこと。輪島の職人さん、この動きにかかわっ ていただく多くの方々、家族、親族と一緒に成長していくことを目指 します。		信仰道具である仏壇に込められた「親や先祖を敬い尊ぶ」という思 いを親から子へ、子から孫へと手を合わす心を語り伝えるお手伝い をいたします。また、長きに渡って用いることができる漆芸品も提供 いたします。	
◆株式会社九谷作田	20	◆四ツ井キモノデザイン研究所	38
座辺常用の食器を創る ～温故知新と陶器の基本を守り、これまでに無い食器に挑戦する～		伝承するのではなく、伝統するものづくり ～伝統としての根幹を守りつつ、現代社会に対応するよう、創意工 夫する～	
◆坂本漆器工房	22	作成支援士業 総括コメント	40
守り続ける感性と変えていく創造性		行政書士 勝尾 太一 中小企業診断士 佐々木 経司 中小企業診断士 西井 克己 弁理士 横井 敏弘	

1. 知的資産とは

知的資産とはノウハウやネットワークや人材等決算書には表れてこないが、会社にとって大切な資産の総称です。非常に大切な資産ですが、なかなか見えにくく、把握しにくい資産であるといえます。そこで、見えざる資産である知的資産は3つの視点（人的資産、構造資産、関係資産）で把握することを行います（図1参照）。

中小・零細企業や伝統的工芸品産業事業者は、人に依存することが多い状況です。人を切り口に資産を棚卸できるこの手法は、まさしく、中小・零細企業や伝統工芸品産業事業者に適した手法の1つであるといえます。

また、知的資産は、同じ業種でも企業により必ず異なることから、まさしくその企業にとって固有のものといえます。

人的資産	キーマンがいなくなると会社に残らない資産 例：経営者、従業員、ノウハウ、過去の経験
構造資産	キーマンがいなくなっても会社に残る資産 キーマンを作り出す仕組み、従業員の能力を補完する仕組み 例：教育システム、在庫管理システム、組織文化
関係資産	企業の対外的関係に付随した全ての資産 対外的に良い効果をもたらす資産

参考：近江商人の哲学「三方良し」+ α
図1 知的資産の分類

2. 知的資産経営とは

企業は、お客様に価値を提供して、その価値を認めていただくことで事業を行っています。すなわちその価値は、企業の競争力の源泉であるといえます。その企業が提供している価値が、どのような知的資産で支えられているかを把握することは、すなわち自社の競争力を把握することとなります。さらに、お客様にその価値だけではなく、その背景（知的資産）を含めて説明することで、さらにその価値の理解を深めることができます。

たとえば、納期遵守という価値を提供している企業があるとします。この企業が、お客様に納期遵守のみを説明した場合と、納期遵守に加え、それができる理由として、いつも協力会社に現金払いを行っているため、多少無理を言える関係であることを説明した場合、後者の方が説得力が増すと思われます。また、同じ納期遵守を価値とする企業でも、その背景がまったく異なる場合も少なくありません（たとえば、男気のある社長に心酔し、厳しい時に頑張る社員がいるからその価値を提供している等）。

知的資産経営は、企業が提供している価値とそれを支える固有の知的資産を把握し、さらに、価値を高める（競争力を増す）ために知的資産を強化・創造する経営手法であるといえます。

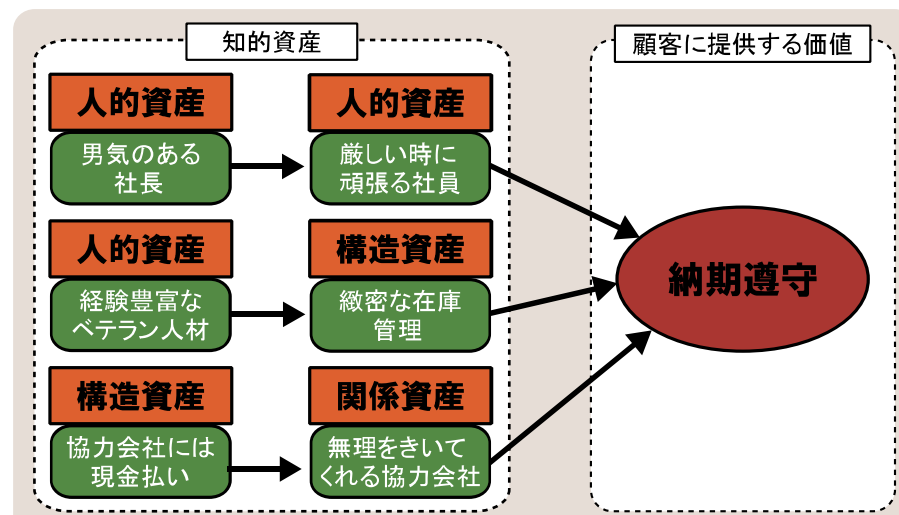
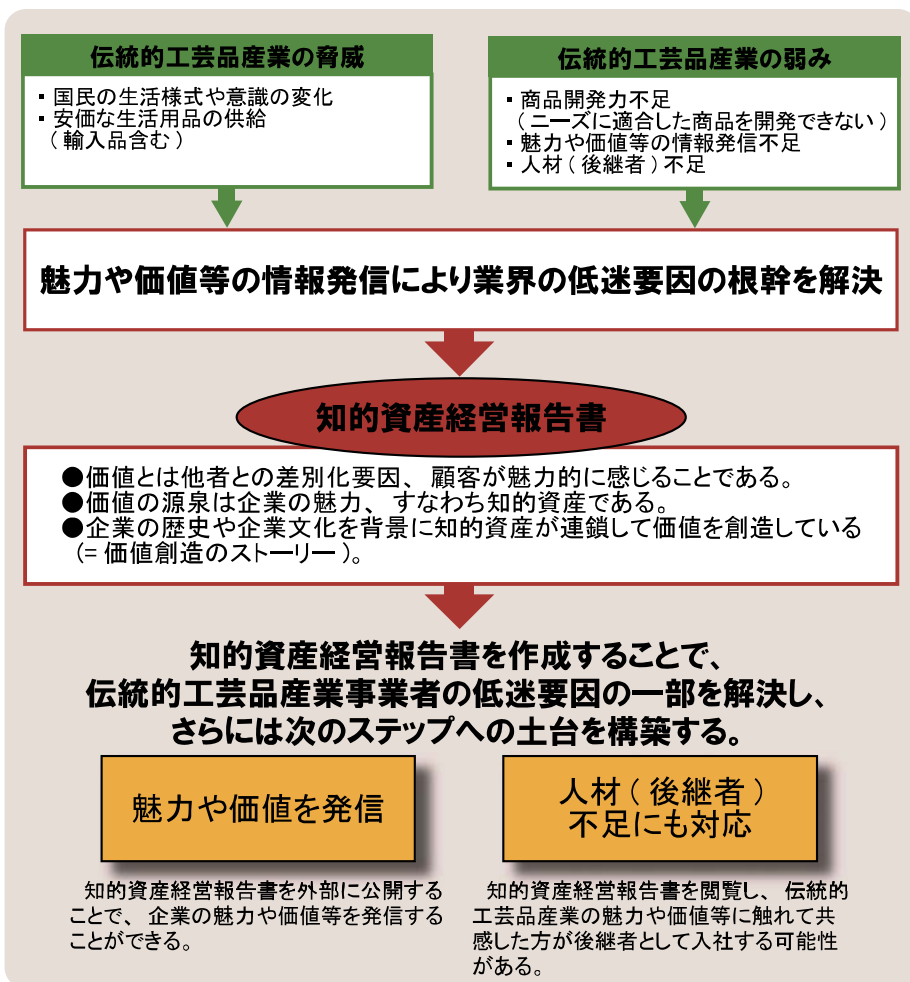


図2 お客様に提供している価値を支える知的資産

3. 伝統的工艺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の狙い

伝統的工艺品産業事業者は、決算書に表れないノウハウや人に依存する資産を多く保有している。知的資産経営報告書とともに作成することで、事業者は、自社が提供している価値やそれを支える知的資産を再認識できる。また、作成した知的資産経営報告書は、お客様に事業者の魅力伝えるツールとなることから情報発信の一助となる。



4. 知的資産経営報告書 事例集

- | | |
|-----------------|------|
| ◆ 有限会社浅田漆器工芸 | 加賀市 |
| ◆ 漆工芸大下香仙工房 | 加賀市 |
| ◆ 株式会社大島東太郎商店 | 加賀市 |
| ◆ 鏑木商舗 | 金沢市 |
| ◆ 桐本木工所 | 輪島市 |
| ◆ 株式会社九谷作田 | 能美市 |
| ◆ 坂本漆器工房 | 輪島市 |
| ◆ 有限会社佐竹辰五郎商店 | 加賀市 |
| ◆ 手ばしや | 輪島市 |
| ◆ 藤八屋 | 輪島市 |
| ◆ ぬり工房 楽 | 輪島市 |
| ◆ 株式会社橋本幸作漆器店 | 輪島市 |
| ◆ 彦十蒔絵 | 輪島市 |
| ◆ 佛壇の山本 | 小松市 |
| ◆ 四ツ井キモノデザイン研究所 | 野々市市 |

有限会社浅田漆器工芸

■経営理念

国産の木地にこだわって木のぬくもりを大切に、お客様だけでなく職人の皆様に対しても誠実に真心をもって、「人と人の絆」を大切にします。

■当社の特長

●製販一括体制

当社では、商品企画から販売までをワンストップで対応しております。直販店を山中温泉街のはずれに設けており、観光客との交流も盛んです。直販店を持つことでお客様との交流が深まり、ニーズを察知しやすい体制を整えております。製販一括体制の別の特長は、短納期に対応できることです。当社は加飾を施した商品を多く扱っておりません。そのため、塗の工程がものづくりとしての工程のほとんどであり、それを内製化しているため、お客様の要望には柔軟に対応できます。また、この体制により価格をできる限り抑えています。

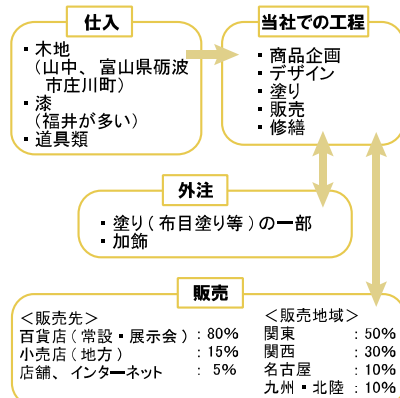
●木地師のDNAを受け継ぐ商人

当社では、木地師のDNAを受け継いだ者がプロデューサーとして活躍しております。山中漆器の業界では、「商人（あきんど）」が「商社機能」を担い、商品開発も手掛けております。塗職人が「塗師屋商人」として商社機能も兼任することはありましたが、木地師が商人を兼任することはほとんど聞きません。当社に木地師はおりませんが、木地師の技術を幼少から見聞きし、木地師の心を持った商人が商品開発を担っております。

●木、木地にこだわる

当社は、木地にこだわっております。当社は、国産の木の持つぬくもりを大切に、より身近な器として日常的に用いられるために、木地師の技を活かして新しい形を取り入れるようにしております。当社の製品は加飾を施したものが少なく、木目や木の味わいを感じられるように拭き上げによるものが多いです。

■当社のビジネスモデル

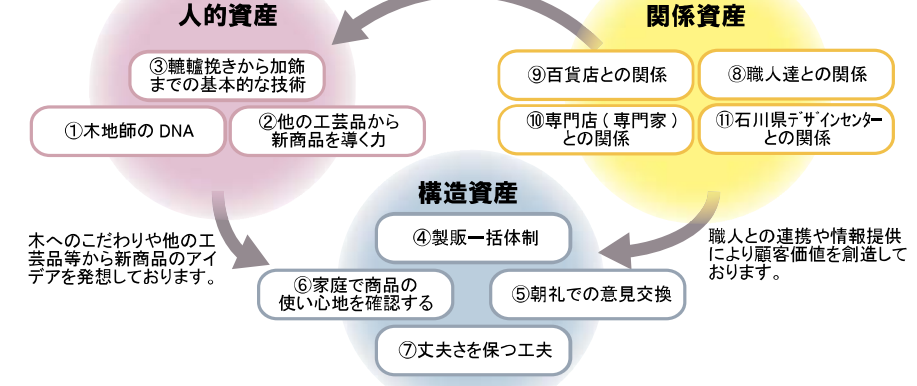


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■当社のごた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)

木地師としてのDNAを形成	商人への挑戦	日常生活にある漆器を目指して
<p>創業者の京作は、轆轤が盛んな山中温泉大内村で轆轤技術を学び、独立しております。初代は、10人の弟子を育てるほどの職人でした。その子孝夫も父親の跡を継ぎ、兄弟3人で木地師となっております。</p> <p>当社は木地師として創業し、2代目までは純粋な木地師として営業しておりました。3代目で現代表取締役の孝は、商人に転向しましたが、2代目の木地師としての仕事を幼少期から間近にいました。そのため、木地師の仕事、技術、木や木地の特徴を熟知する商人になりました。しかし、職人としての経験不足を実感していたため、4代目に技術を学ばせるために、大学校や研修所に通わせました。</p>	<p>3代目は、木地師としてではなく、商人としての道を歩むこととしました。理由は、山中漆器の良さを広く伝えたいと考えたことです。</p> <p>独立後、3代目は、商人としての実力を積むために、多くの百貨店で陶器やガラス等の工芸品をできる限り多く研究することとしました。木地の可能性を広げるために、他の工芸品のかたちを研究したのです。他の工芸品を参考にする習慣は、4代目にも受け継がれております。</p> <p>独立した当初、2代目は山中漆器木地生産協同組合の理事長についておりました。商人転向への多少の反発は覚悟しておりましたが、それまで職人との関係性を重視していたため、生産管理者としての商人の仕事は円滑に進められました。</p>	<p>3代目が目指したのは、「漆器」というより、日常生活の中で身近に使える「木の器」です。日常生活で用いるためには、丈夫である必要があります。また、使い心地も重要です。</p> <p>器を丈夫にするために、お椀の縁に強度を高めるための漆を塗ること等の工夫をしております。使い心地を判断するために、実際に家庭で試用しております。また、女性の意見を反映させるために、朝礼で女性従業員から意見を聞いて議論しております。</p> <p>日常生活で用いていただくために、できる限り価格を抑えるようにしております。製販一括体制としていることや拭き上げの技法により使用する漆を減らしていること等により、価格を抑えています。</p>

■当社のごた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】 木のぬくもりがわかり、日常生活の中で身近に使える漆器を提供します。

当社が提供する顧客価値は、3代目と4代目が受け継いだ木地師のDNAによる木へのごたわり(①)と他の工芸品等から新商品のアイデアを導く力(②)を土台とし、会社内でアイデアをブラッシュアップしたり(③)、家庭で試用する(④)ことにより創造されております。新商品のアイデアやデザインについては、製販一括体制(④)による顧客情報や長年懸念している百貨店(⑨)、マーケティングやデザインに長けた専門店(専門家)(⑩)、石川県デザインセンター(⑪)等から協力をいただいております。商品を提供する際には、製販一括体制(④)、丈夫さを保つための工夫(⑦)、木地師や塗師等の職人との連携(⑧)も重要です。

同社は、木地が全国的に有名な山中漆器の産地にあって木地師として起業し、発展した企業です。3代目からは商人として事業を展開しておりますが、木を大切に、木を出発点とする木地師のDNAは今なお健在です。同社の今後の発展のカギとなるのが、商品開発に関する構造資産です。具体的には朝礼での意見交換、発展的に行うならば、商品開発会議です。4代目は今後新たな分野に挑戦する予定ですが、その分野においても社内での商品開発の土台となるコンセプトを構想することに期待します。新事業の初期は外部専門家の知見を十分に活用することが望ましいと考えられますが、そこで学んだものを同社流に昇華させて商品開発のノウハウ(構造資産)とすることを期待します。

朝礼での意見交換を構造資産として高めるためには、意見交換の内容を記録に留めたり、様々なツールを用いて従業員の考えを引き出してまとめる取り組みが必要です。4代目におかれましては、マーケティングによる外部からの情報と連携職人も含めた内部のノウハウをまとめるスキルを身に付けることに期待いたします。



作成支援者
佐々木 経司
中小企業診断士

■企業概要

【代表者】 浅田 孝
【住所】 石川県加賀市山中温泉菅谷町ハ-215
【業種】 木製漆器製造販売業
【従業員数】 6名
【資本金】 5,000千円
【URL】 <http://www.uruwashikki.com>

■沿革

明治45年 山中温泉大内村の木地職人に師事した嶋田京作が創業。
昭和52年 有限会社浅田漆器工業に法人成。3代目(現社長)が代表取締役就任。
平成10年 うるしの器あさだとして工房を新築し、1階を小売店とする。
平成22年 4代目明彦入社。

■連絡先

TEL : 0761-78-4200
FAX : 0761-78-0470
E-Mail : asada@kaga-tv.com
担当者 : 浅田 明彦

■当社の代表製品



左上: Shikki de Pasta 左下: 樺あつたか椀あかね
中央: お茶ミル 右上: 樺茶入 柿 右下: Cup 200 溜
お茶ミルは、デザインの斬新性が認められて意匠登録されました(意匠登録番号: 1217822号)。

漆工芸大下香仙工房

■経営理念

伝統的に培ってきた技術、素材、歴史を生かし、漆・蒔絵のモノ造りを伝える事で、手作りのモノを普通に使う気分や、楽しい気持ち、心地よさに繋がる豊かさを創造すること。

■当社の特長

●蒔絵の技術

当工場の蒔絵の技術は、京都の名工・五十嵐道甫の流れをくんでおります。工房として120年以上前から伝承されているだけでなく、山中漆器の蒔絵の礎となっております。現代においては、漆ではなく樹脂加工が施されたモノに加飾を施す技術や、工程を簡略化させたものの加飾のボリューム感を確保する技術（色くり蒔絵）を発展させました。

●一貫生産体制のプロデューサー

蒔絵師の多くは、産地間屋である「商人」の下で一工程を担う場合が多いです。しかし、当工房は、所属作家がチームを組んでプロデューサーとなり、商品企画から販売までを担っております。

当工房は、加飾だけでなく素材の加工も行っております。轆轤挽きや塗加工は協力業者に依頼しております。

●デザイン力

当工場のデザイン力は、所属作家の多様性から生まれております。各作家は、茶道、現代的なグラフィックデザイン、油絵、現代版画、日本画を学んでおり、独自の世界観を蒔絵にて表現しております。また、女性ならではの感性によるデザインも魅力的です。

■企業概要

【代表者】 大下 宗香（そうこう）
 【住所】 石川県加賀市二子塚町 103-2
 【業種】 漆器製造業
 【従業員数】 5名
 【URL】 <http://www.koukoubou.com>

■沿革

明治27年 初代大下雪香（せつこう）が創業。
 大正 4年 2代目峰香（ほうこう）が雪香から独立。
 3代目香仙（こうせん）が山中に蒔絵組合を設立。
 昭和54年 4代目宗香が漆工芸大下香仙工房を設立。個人工房からの脱却を目指した。
 平成 8年 小松市鉄人レース記念に高円宮殿下へ印籠を献上。
 高円宮殿下下、当工房へ公式訪問。
 平成18年 [KOUkoubou][Classic Ko]ブランド設立。
 平成21年 中部経済産業局地域産業資源活用事業に認定される。

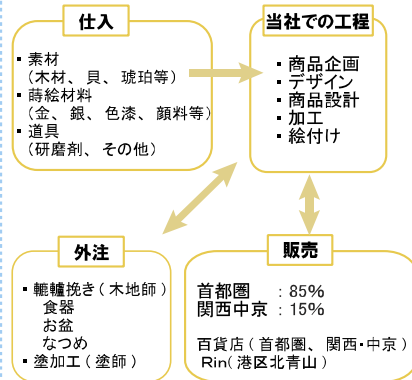
■所属作家

※カッコ内は出身分野
 4代目 大下 宗香（加賀蒔絵・茶器）
 5代目 大下 香征（グラフィックデザイン、彫刻）
 大下 香苑（油絵・洋画）
 大下 百華（現代版画）
 大下 亜紀子（日本画）

■連絡先

TEL : 0761-77-5250
 FAX : 0761-77-5450
 E-Mail : info@koukoubou.com
 担当者 : 大下 香征（こうせい）

■当社のビジネスモデル



■当社の代表製品

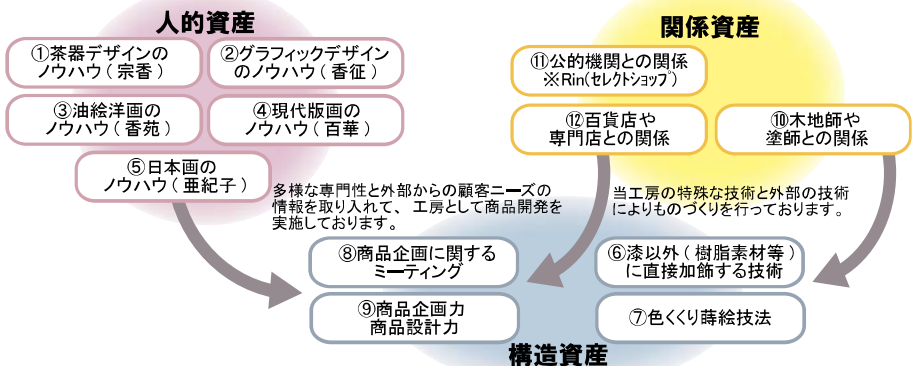


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■当社のごた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）

蒔絵技術の確立 ～価値の礎となった技術～	プロデューサーとしての創発 ～茶器と根付け～	身近な蒔絵小物や漆器 ～茶道具からステーションナリーへ～
当工場の技術は、初代大下雪香が、加飾技術が高い加賀蒔絵を金沢から学び持ち帰ったものです。雪香は、北前船で財を成した豪族を相手に作品をプロデュースすることもありました。その後、2代目峰香が技術を熟成させ、伝習所等を通して山中全域に広めました。世界大戦や山中漆器の大量生産の流れにより、一度、手技による技術が途絶える恐れがありました。しかし、4代目宗香により継承されました。	昭和54年宗香は、作家として商人依存からの脱却を目指し、大下香仙工房を設立しました。宗香は作家として、茶道具の個展、美術サロン、百貨店、専門店を通じ、自ら販路を開拓しました。また、協力事業者との連携関係を築くため、茶道の宗廟流入門し、さらには伝統工芸協会、亜細亜美術協会、加賀美術協会、各種組合、ローターにて人脈を広げました。宗香は、茶器以外の高級品として根付けにも取り組んでおります。その結果、高円宮殿下下や日本文化研究家のジョー・ブライス、ロバート・キンゼイ、印度大使と交流するようになりました。なお、高円宮殿下下は工房に公式訪問しております。これら交流において多くの提案を頂き、当工場の企画力、信用力が高まりました。	当工房は、セーワ万年筆株式会社（江東区）、との協同で蒔絵を施した万年筆を開発しました。この開発を通じ、漆器以外の素材へ樹脂素材へに加飾する技術を確立しております。なお現在は、フナチ万年筆株式会社（台東区）、ビスコンティ株式会社（イタリ）との取引も行っております。当工房はこの事業を通じ、茶道具から新たな分野へステーションナリーへの道を開きました。また、プロデューサーとして品質管理のノウハウだけでなく、高度なデザイン性やボリューム感を併存させ、それを可能とする工程も考案する商品設計に関するノウハウも蓄積しました。さらには、デザインにおいて各作家の専門性を活かすためのミーティングを開催するようになり、工房としての商品企画力も高められました。

■当社のごた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】
 ～現代のライフスタイルに寄り添い、生活に溶け込む蒔絵小物や漆器を提供する～

当工房が提供する顧客価値は、商品企画力や設計力（⑨）、当工房の特殊技術（⑥⑦）、製造に必要な外部との協力関係（⑩）を基に形成されております。商品企画力は、百貨店や専門店（⑪⑫）、例えば三越や伊勢丹等からもたらされる顧客ニーズの情報を基に、多様な専門的ノウハウをもつ作家（①～⑤）が、ミーティング（⑧）を行うことで形成されております。企画・設計された商品は、当工房の特殊技術（⑥⑦）を駆使して、現代社会でも取り入れやすく、且つ魅力的な作品に仕上がります。

同工房の特徴は、120年弱に渡り受け継がれてきた歴史と技術（構造資産）を土台とし、多様な背景を持つ職人（人的資産）の専門的知見を結集して商品企画・設計する仕組み（構造資産）により現代のライフスタイルに溶け込む蒔絵小物を創っていることです。

今後は、この素晴らしい作品をあるべきお客様に届けるための販路開拓に注力することを期待いたします。ストーリー性を重視したものづくりに取り組んでいる同工房としては、販売面においてもストーリー性を重視することが重要です。伝統工芸品をファッションアイテムのひとつとして取り扱っている専門店等では、商品にストーリー性を持たせてお客様に提供している場合が多いと考えられます。そのような販路に、同工房が創造してきたストーリーを伝えて販売する取り組みが今後の課題といえます。この課題解決のためには、同工房のストーリーを適切に理解し、販売先が持つストーリーとマッチングできるスキルが必要となります。このスキルは人的資産に拠ることとなりますが、5代目自ら身に付けるのか、専門スタッフを雇用するかの選択がひとつのポイントになると存じます。



作成支援者
 佐々木 経司
 中小企業診断士

株式会社大島東太郎商店

■経営理念

山中の職人と共に国産の木材にこだわり、常に使い手への思いを込めた商品をお届けします。

■当社の特長

●使い手への思いを込めた使いやすい漆器

当社は、生活に溶け込むような柔らかくきれいな形で、使いやすい普段使いの漆器を提供しております。当社はこのような漆器を企画する際、お客様から日常使いたい漆器、使ってみたい漆器の意見を伺い、企画しております。この過程があるからこそ、お客様にご満足頂き、販売の際には、その漆器の特徴や企画された背景を十分に伝えることができると考えております。

●独創的で心躍る漆器を創る

当社は、独創的で興味ある漆器を創りたいと考えております。これまで、木の自然な歪みをそのままにしたり、石川県内の新進鋭敏の若手デザイナー達と共同で商品開発を行う等、おもしろみや趣を味わいながら漆器を創っております。創り手のこの思いが伝わり、お客様も興味を感じながら使用していただきたいと考えております。

●山中の職人が国産の木材で製造している

当社は、山中の職人が国産の木材を用いて製造した漆器を提供しております。それを証明するため、約20年前から、お客様に使用木材や各工程の担当者が記載された葉を商品に同封しております。これにより、お客様に山中産であることを強く認識していただいております。また、業界の慣例上職人の名前は表に出でない傾向にありますが、葉に名前が掲載されることにより職人の意識向上にも繋がっていると考えております。なお、当社が提携している職人には、7名の伝統工芸士がおります。この葉があることにより、修繕の依頼先が容易にわかり、安心して使用して頂いております。

■企業概要

【代表者】 大島 豊樹
 【住所】 石川県加賀市山中温泉東桂木町
 又-2-10
 【業種】 山中漆器製造販売
 【従業員数】 4名
 【資本金】 10,000千円
 【URL】 <http://www.t-oshima.co.jp>

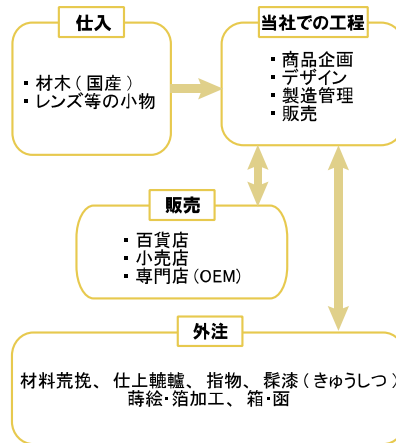
■沿革

明治38年 大島豊吉が轆轤木地業として創業。
 昭和35年 大島東太郎が轆轤木地業をもとに漆器製造を開始。
 平成5年 漆工房大島 株式会社大島東太郎商店に法人成。
 3代目(大島 豊樹)が代表取締役就任。
 平成22年 県内在住デザイナーとのコラボプロジェクト「O project」開始。

■連絡先

TEL : 0761-78-1635
 FAX : 0761-78-5592
 E-Mail : taro.o@t-oshima.co.jp
 担当者 : 大島 太郎

■当社のビジネスモデル



■当社の代表製品

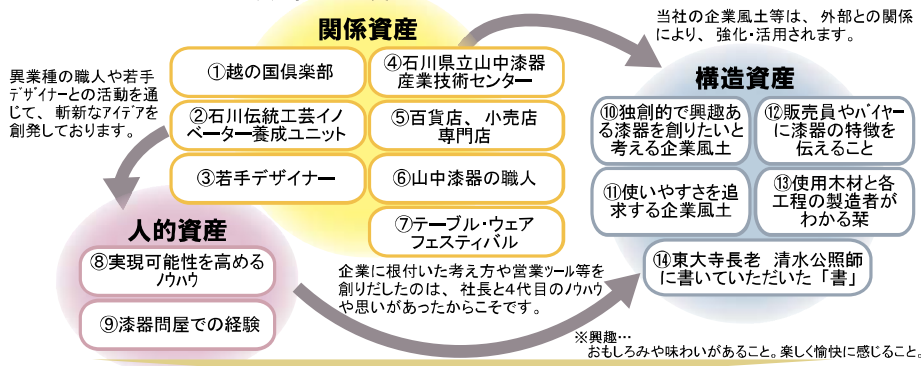


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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)

初代から3代目による土台構築	4代目による次のステップに繋がる挑戦
<p>当社は明治38年に大島豊吉によって創業されました。当時は木地師として椀やお盆等の木地を扱ってまいりました。2代目である東太郎は、山中漆器木地生産協同組合の立上げメンバーであり、また、山中漆器研究所の初代所長でした。同研究所では、様々な設備を導入し、轆轤等の技術を研究してまいりました。東太郎は、研究所の所長として財団法人クワト・センター・ジャパンと共同で商品開発に取り組んだことをきっかけにメーカーへの転身を図りました。メーカーとして東太郎は、職人と真摯に付き合ひ、その頃からの信頼関係が現在も続いております。</p> <p>3代目である社長の豊樹は、2代目から漆器創りに重要な企画やデザイン等のノウハウを学び、財団法人石川県デザイナーセンターや石川県クワトデザイン協会に参加する等してそれをさらに磨きました。</p> <p>社長は、独創的で興味ある漆器を創りたいと常日頃から考えてまいりました。例えば社長は、陶器で楽しんでいる歪みを漆器に取り入れた「自然漆」を開発しました。「自然漆」は、木の生命力が生み出す歪みを味わうことができます。社長は、「できる可能性が1%でもあるなら、できないと言うべきではない」と考えております。そのため、当社はお客様に対してできる限り対応しております。その結果、どんな困難な要望にでもできる限り実現させるノウハウを身に付けられたと考えております。</p>	<p>後継者である太郎は、漆器間屋での就業経験があります。当時は商品開発の現場や職人の製造風景を熱視線、創り手の漆器に込める思いをそばで感じてまいりました。その経験や百貨店等との交流経験を今も、現在では、末裔のお客様に対して直接、または店舗の販売員やハイヤーを通して漆器に込めた思いや特徴を伝えてまいります。</p> <p>太郎は石川県に戻ってから、伝統的工芸品業界について学ばせ、また、興味ある場で学ぶため、各種グループに参画しました。例えば、北陸4県(福井県、石川県、富山県、新潟県)の異業種連携によるものづくりグループ「越の国倶楽部」や「北陸先端科学技術大学院大学(JAIST)石川伝統工芸(ハイヤー)養成ユニット」商品開発実践7プロジェクトに参加してまいりました。また、平成20～22年には、財団法人石川県デザイナーセンター主催「デザイナー商品開発支援事業」において、石川県在住の若手デザイナーと商品開発を経験しました。業界の考えに凝り固まる前であったため、太郎はそこからみくろく新しい風を醸成することができ、独創的で興味ある漆器を創るようになりまいりました。</p> <p>JAISTのプロジェクト終了後は、輪島塗、加賀友禅、丸谷焼、電子機器等の異業種で「石川の伝統工芸を愛でる会」を結成し、繋がりを継続してまいりました。また、太郎は、県内在住の若手デザイナー7人と「O project」を立ち上げ、テーマを「〇〇な時間」コンセプトを「カ好ではなく、氣持のデザイン」として商品開発してまいりました。若手デザイナーとの議論により、斬新かつ理論的なデザインについて学ぶことができます。その結果、業界としては敬遠される傾向にあった独創的なデザインの漆器を創ることに挑戦できました。それに挑戦できた背景には、社長の困難な要望に対してできる限り実現させるノウハウや、そのような心意気を太郎氏が抱くようになっていたことがございます。</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】
 使い手の要望を汲んだ独創的で興味あるデザインで使いやすい普段使いの山中産漆器を提供します。

当社が提供する顧客価値は、テーブルウェアフェスティバルや百貨店等(⑤⑦)の場でお客様の使いやすさを追求しつつ(⑪)、独創的で興味ある漆器を創りたいと考え(⑩)、それが困難であっても実現させようとする力(⑧)、また、それを可能にする職人との関係性(⑬)が土台となって創造されております。独創的で興味ある漆器を創りたいという思い(⑩)を培ってきた背景は、社長と4代目と異なっております。4代目は石川県に戻ってきたからの様々なグループへの参画をきっかけに形成しました(①②③)。特に、若手デザイナー達(③)と立ち上げた「O project」を通じ、業界として敬遠される傾向にあったデザインの漆器を創ることができました。独創的で興味ある漆器は、職人や山中漆器産業技術センターから学べる木材、漆、製造技術等の専門知識や専門技術によって実現可能となります(④⑥)。当社は、この価値をお客様に直接、または、販売員やハイヤーを通して伝えてまいります(⑤⑨⑫)。使いやすさを求める創っているからこそ(⑪)、しっかりと伝えることができます。また、山中産であることを伝えるために、使用木材や製造者を記載した葉(⑬)を同封しております。なお、「漆工房大島」は、東大寺長老 清水公照師に命名していただき、葉やパレット等に使用している当社のロゴマークも、東大寺長老 清水公照師が執筆した「書」を使用させていただいております(⑭)。

大島東太郎商店が提供する顧客価値を創造している根幹は、お客様の使いやすさを追求する企業風土(⑪)と独創的で興味ある漆器を創りたいと考える企業風土(⑩)、製造・技術面における山中漆器の職人との関係(⑬)の3つと考えられます。お客様のニーズを確認して、企画して、創る。独創的な漆器を可能とする企画力とそれを創る技術集団を取りまとめ、更に技術に磨きかける研究に率先して取り組んでいることが、差別化要因の核となっております。自らの思いだけでなく、様々な現場に足を運んでお客様のニーズを汲み取り、それに対して追求する企業風土があつてこそ、この核は活かされます。

4代目の太郎氏は、他の伝統工芸品業界や異業種の方々との連携を組みそこで活動することから、当業界に入りました。山中漆器としての基礎を学びつつ、入り口段階で別の風も触ることができた太郎氏が企画する漆器は独創的で、かつ、使い手の使いやすさも十分に考慮した製品となっております。太郎氏が手掛けた漆器はまだまだまだ多くはありませんが、これから生み出されていく漆器に期待を寄せてまいります。



鎚木商舗

■経営理念

伝統に基づいた革新へ
～金沢の文化と伝統を世界へ～

■当社の特長

●九谷焼最初の商家（創業190年の長きに渡る歴史）

鎚木商舗は、文政5年（1822年）、徳川11代将軍家齊の治世に九谷焼最初の商家として創業しました。当時は加賀藩が、再興九谷として九谷焼の復活・普及を推進し、当舗はその一翼を担っていました。各窯より仕入れた商品の販売のみならず、当舗工房に陶工を集めて絵付けを行っていたようです。当舗は、三代当主の時代までに現在の土台を築きました。

四代当主次平が活躍した明治時代には、藩政末期より尽力してきた輸出が軌道に乗りました。また、日本国内の内需拡大に対応するため、質・量ともに充実した生産体制を整えました。海外輸出が隆盛を極めた九谷焼の全盛期を五代当主次平が盛り上げ、第二次世界大戦後に七代当主業一が活躍の場を全国に広げました。

八代当主基由は、これまでの歴史を礎とし、新たな転換期を攻撃に転じるため、企画書（後述）を作成し、個人商店を承継しつつ会社組織を立ち上げました。現在は「九谷焼の価値を世界に広める」との創業の精神に徹し、日々挑戦しています。

●良い品物を買っていただくという心掛け

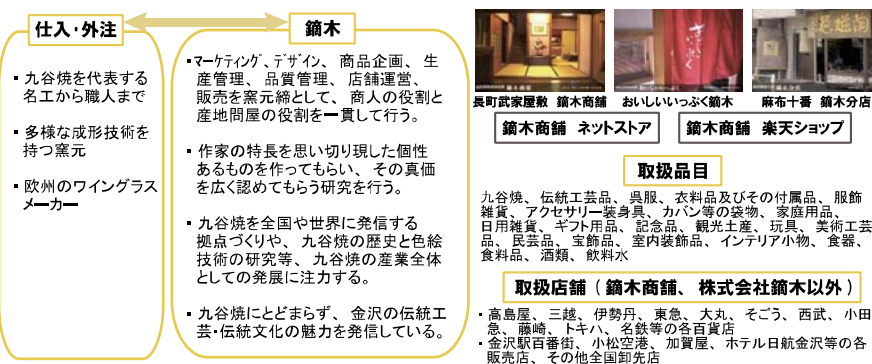
当舗は、各窯や名工、職人との協働により、素晴らしい九谷焼を生み出し、国内の展覧会のみならず海外での万国博覧会にも積極的に出品し、「鎚木製の九谷は一級品」という実績と名声を得るまでにいたしました。

当舗の商家としてのこだわりがわかるエピソードが「九谷焼330年」に記載されています。「商品の裏印には必ず鎚木製を入れたのは商品には責任を持つという店主の心意気を示すもので、この良い品物を買っていただくという心掛けが五代にわたる豪商の基礎をなしたものでなかろうか」という記述です。

●最も歴史ある商家が最も新しいことに挑む

八代当主基由は、約20年前の創業170年に、その後の事業計画を記した「九谷焼 鎚木商舗 KUTANI HALL PROJECT」という企画書を作成しています。これには、受け身の事業から攻めの事業に転換するために、カフェや展示スペース、工房の設置の必要性等が幅広く記されています。八代当主は、これらを現在、「おいしいいづく鎚木」、「鎚木コレクション」、「鶏声コレクション」、「色絵工房」、「窯場・ろくろ場」として開業し、実現しています。このプロジェクトは、歴史ある鎚木が、会社組織として新しい改革に挑む序章として位置付けることができます。

■当社のビジネスモデル



【窯元絡め】：この言葉は、八代当主が用いる言葉で、職人等（製造）を束ねる要と、取扱店等（販売）を束ねる要のことがいい、川上と川下の接点を意味します。窯元絡めは、二つの扇（製造と販売）の要を一役で担い、九谷焼業界をリードしていると言えます。

■企業概要

【代表者】 代表取締役 鎚木 基由（八代当主）
 【住所】 石川県金沢市長町 1-3-16
 【業種】 陶器製造販売業
 【従業員数】 正社員8名、アルバイト10名（平成24年1月1日現在）
 【資本金】 3,000千円
 【URL】 <http://kaboraki.jp/>

■連絡先

TEL : 076-221-6666
 FAX : 076-221-4252
 E-Mail : kanazawa@kaboraki.jp

■歴代譜

初代 次助
 二代 太兵衛
 三代 太兵衛
 四代 次平
 五代 太平
 六代 武雄
 七代 栄一
 八代 基由

■沿革（八代就任まで）

文政 5年（1822） 創業
 明治10年（1877） 京都博覧会 進歩賞牌受領
 明治11年（1878） 京都博覧会 有功賞牌受領
 東京繻糸織物陶漆器共進会 四等褒章受領
 石川県共進会 二等褒章受領
 明治20年（1887） 第五回物産品評会 陶器一等褒賞受賞（12月1日）
 第三回関西府県聯合共進会 四等褒章受領
 石川県第六回物産品評会 二等褒章受領
 明治25年（1892） 第四回関西府県聯合共進会 三等褒章受領（5月11日）
 富山県博覧会 二等賞銀牌受領
 明治27年（1894） 聯合共進会書畫小鉢出品 四等褒章受領（8月23日）
 明治32年（1899） 石川県重要物産共進会陶器部門 二等褒章受領（9月12日）
 明治36年（1903） 第五回内国勲業博覧会陶器花器 三等賞受賞（7月1日）
 明治37年（1904） 万国博覧会（アメリカ・セントルイス）鎚木太平 銀賞受賞（1803年 ルイジアナ地方の領土獲得を記念して）
 明治38年（1905） 万国博覧会（ベルギー・リエージュ）鎚木太平 金賞受賞（ベルギー国王・フランド伯爵・アルバート王子の後援のもとにおこなわれる）
 神戶貿易品評会出品感謝状授与
 明治38年（1905） 大阪戦捷記念博覧会出品 一等賞受領（6月1日）
 明治40年（1907） 第九回関西府総合共進会 菓子器出品 四等賞受領（5月20日）
 明治43年（1910） 日英博覧会（日本）出品 鎚木太平 銀賞受賞
 明治44年（1911） 内国産業博覧会花生出品 進歩銀牌授与（8月17日）
 大正 5年（1916） 美術工芸品展覧会 牡丹絵模様の花瓶出品 二等賞受賞（10月28日）
 大正13年（1924） 皇太子殿下石川県への行啓の際、鉢1ヶ台覧に供する（11月9日）
 昭和34年（1959） 石川県金沢市下堤町から石川県金沢市武蔵町へ店舗を移転
 昭和47年（1972） 田中角栄首相訪中記念 日中友好盃謹製（9月28日）
 昭和53年（1978） 七代当主業一が勲五等瑞宝賞を授与される（1月23日）
 基由が八代当主になる。

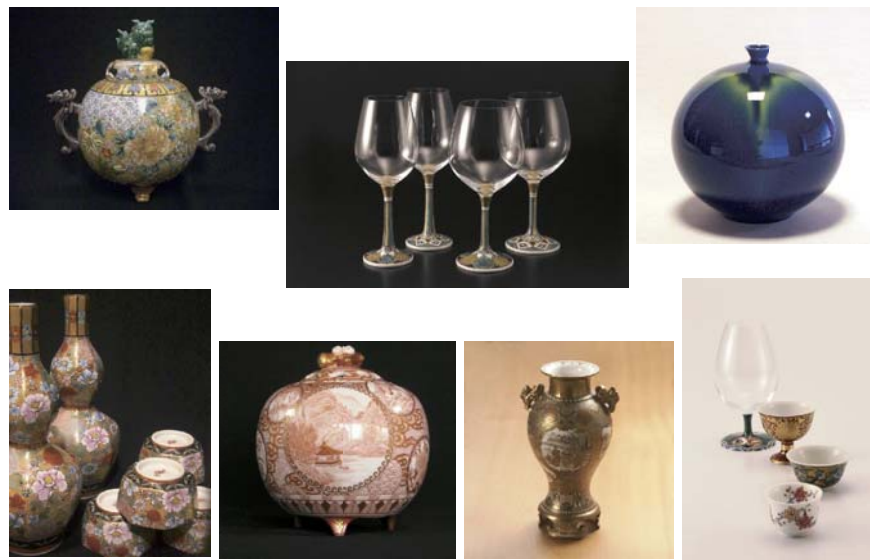
八代基由は、再興九谷以降、名工や職人とは異なる役割を担う商家として、歴史を綴ってきた「鎚木」を次世代に承継し、伝統を基にした革新に取り組むための会社組織を設立することを決意しました。その決意と企画を記録したのが、「九谷焼 鎚木商舗 KUTANI HALL PROJECT」という企画書です。この企画書に記したことの詳細に着手しました。

■沿革（八代就任後）

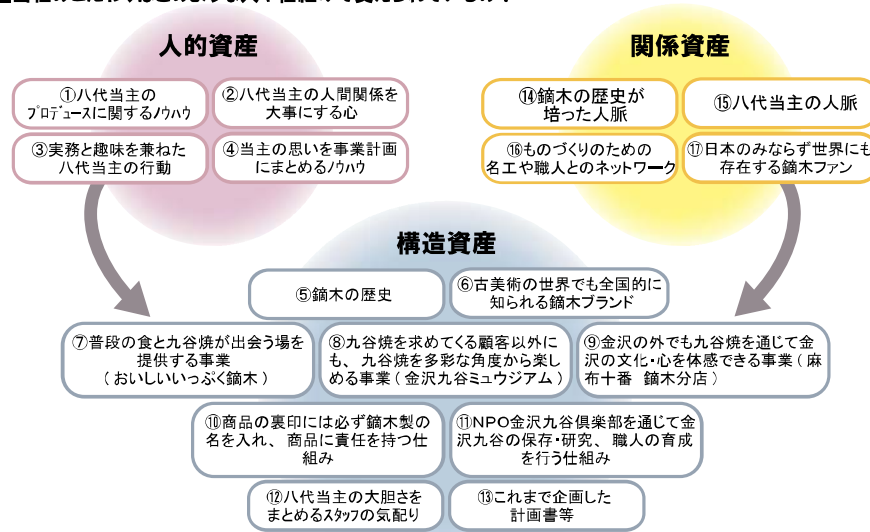
平成 7年（1995） 金沢武蔵本店2Fに「おいしいいづく鎚木」開業（8月4日）
 平成 7年（1995） 金沢店づくり大賞受賞
 平成10年（1998） 八代当主基由が金沢九谷振興協同組合理事長就任
 平成14年（2002） 日韓共催 KOREA/JAPAN 2002 FIFA WORLD CUP の公認グッズを九谷焼で作陶する
 平成17年（2005） 東京都港区麻布十番に東京・鎚木分店オープン
 平成17年（2005） 金沢市長町武蔵屋敷に鎚木本店を移転
 平成18年（2006） 特定非営利活動法人 金沢九谷倶楽部 設立（1月）
 平成19年（2007） 第二回「和のある暮らしのカチ展」鎚木製ワイングラス出品 審査員特別賞受賞（1月21日）
 株式会社に変更。商号を株式会社鎚木に変更（6月）
 フランス国際見本市「メゾン&オブジェ」出展
 「全国伝統的工芸品公募展」鎚木製ワイングラス出品 生活賞受賞
 平成21年（2009） 鎚木製シャンパングラス「平成21年度石川ブランド生活産業部門」認定

八代基由は、現在、自らの企画を大方実現し、次の段階へと進んでいます。それは、これまでの九谷焼の歴史を踏まえつつ、名工や職人、作陶に携わる人々と共に、次の世代に金沢九谷を残すことです。八代基由は、現状に満足せず、次のステージへの構想に取り組んでいます。

■当社の代表製品



■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？



■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）

<p>鐘木の歴史 ～再興九谷以降に歩んだ道～</p>	<p>「鐘木本店」 ～九谷焼を多彩な角度から楽しめる空間～</p>	<p>八代基由 ～人との繋がりを大切に～</p>
<p>鐘木商舗は、九谷焼最初の商家として、徳川11代将軍家斉の治世である1822年に創業しました。2012年に190年を迎える鐘木の歴史は、九谷焼と共にありました。</p> <p>創業当時は、加賀藩のもと、古九谷の廃窯からの再興の機運が高まっていた時代でした。当舗はその商家として、九谷焼の再興に尽力いたしました（初代 次助、二代 太兵衛）。</p> <p>その後当舗は、三代当主太兵衛の時代までに土台を築いております。明治初期の海外輸出が盛り上がった九谷焼の全盛期には、五代当主太平が当舗を盛り上げ、戦後には七代当主栄一が活躍の場を全国に広げました。八代当主基由は、これまでの伝統を基にした革新に取り込み、海外展開を図っております。</p> <p>鐘木は長きに渡る歴史の中で、職人や名工を理解しその特徴を思い切り現した作品を造っていたり、当舗ならではの生産管理・品質管理を行うことで独自のビジネススタイルを確立してきました。この活動がひいては消費者と職人をワンストップで繋ぐ商家～窯元締め～としての地位を築くこととなりました。</p>	<p>八代当主基由は、「味のある、よい九谷焼を広く全国の顧客に伝える」ためには、九谷焼をお買い求めいただける顧客以外にも九谷焼を多彩な角度から楽しめる空間が必要であると考えました。八代当主はその思いを今から約20年前に「九谷焼 鐘木商舗 KUTANI HALL PROJECT 企画書」にまとめております。その内容は、ショップのほか、工房やギャラリー、九谷焼の器で料理を提供する食事処も備え、九谷焼をさまざまな側面から楽しむことができる空間を作ることでした。平成17年にまさにこの構想を具現化した空間である「鐘木本店」をオープンしております。</p> <p>待ちの姿勢から攻めの姿勢へ、九谷焼産業界全体の発展、金沢文化の発信など、八代当主の強い思いと実行力がこの構想を構想だけに終わらせなかったといえます。</p>	<p>八代当主基由は昭和32年に生まれ、金沢の武蔵商店街で幼少時代を過ごしました。学生時代は個性的な友人だけの顧客以外にも九谷焼を多彩な角度から楽しめる空間が必要であると考える。大学2年生の時に父親の栄一が急逝すると、在学のまま八代当主に就きました。学業と仕事を両立する中で百貨店の店長と懇意にさせていただき、通常の学生では体験できないことを経験しました。</p> <p>八代当主は常にひととのつながりを大切にしております。招待いただくO泊2日でも海外へも飛び、古くからの友人と親交を深めます。歴史ある鐘木の当主として築いた人脈も大切にし、実務と趣味を兼ねた行動をとり、新商品のアイデアの基となる情報収集に尽力しています。</p>

【提供する顧客価値①】
～味のある、よい九谷焼を広く全国の顧客に伝える～

鐘木が提供する顧客価値の1つの特徴は、九谷焼を多彩な角度から皆様に伝えていることです。徳川11代将軍家斉の治世に始まる当舗が築き上げてきた歴史(⑤)を礎とし、八代当主が持つノウハウと行動力(①③)が最大限に活かされ、今日のフラッグを築き上げました(⑥)。もちろん、これまでの鐘木の繋がりが(⑩)や人間関係を大事にする八代当主の人脈(②⑩⑪)があったことも重要です。フラッグの形成には、自らの商品に責任を持つこと(⑩)、金沢九谷の保存・研究、次世代を担う職人を育成する仕組みも大いに寄与しております。この顧客価値は、八代当主が企画実現させた(①)、金沢の中心である長町武家歴史的建造物にあるおいしい九谷焼(⑦)や金沢九谷ミュージアム(⑧)、東京の麻布十番にある分店(⑨)にて行っている事業等を通じて提供されております。

【提供する顧客価値②】
～伝統が培った美術性と革新的に取り入れた機能性を備えた新商品～

当社が提供する顧客価値の2つの特徴は、伝統と革新の双方を兼ね備えていることです。この顧客価値は、鐘木の歴史(⑤)により育まれたプロフェッサーとしてのDNAを持つ八代の商品企画ノウハウ(①)が土台となっております。新商品のアイデアは、懸念にさせていただいている皆様(②④⑤⑥⑦)から頂いた情報を基にしております。常日頃から日本全国世界各国を飛び回っているからこそ、多くの情報を得ることができ(②③)、八代目のアイデアを事業に落とし込むのは、従業員です(④⑦)。これまで蓄積してきた企画書等(⑩)も参考にしながら、アイデアを事業計画に落とし込みます(④)。当社は組織として、八代の大胆さと女性従業員の繊細さが相乗効果を生み出し、革新的な新商品を生み出しているといえます。

当社は、現在転換期を迎えております。再興九谷以降、窯元締めとして業界を牽引してきた当社は、八代当主の時代に、創業の精神に徹し世界に向けて九谷焼の新しい可能性を自ら発信するために、新たなビジネスモデルを構築する段階に差し掛かっております。

当社は、窯元締めのプロフェッサーとしての能力を各方面で発揮している八代を中心に、事業を展開しております。当社は、伝統と革新を体現した商品を開発し、今後海外マーケットに投入する段階ですが、販売面で新しいモデルを構築する必要があります。象徴を組織が代替することは、背景にある歴史が大きいだけに困難ですが、新たに取入れるビジネスモデルを組織化することは可能と考えられます。新たな人的資産の海外市場のマーケティング力だけでなく、特に販売実務のノウハウをあらゆる手法により構造化し、それを組織的に展開することにより伝統産業事業者としての新たなビジネスモデルを構築することが可能と考えられます。190年前に誕生した商家が、これまで培ってきた伝統に革新を起こし、自らのフィールドを海外にまで広げることが、次の10年のビジョンになりうると考えられます。



作成支援者
佐々木 綾司
中小企業診断士

桐本木工所

■経営理念

木やうろしのモノを今の暮らしに広めることで、人々の「気持ち良い生活」を応援していくこと。
 輪島の職人さん、この動きにかかわっていただく多くの方々、家族、親族と一緒に成長していくことを目指します。

■当社の特長

●普段使いの「いつものうるし」

漆器は、天然塗料である漆を使っているため、手に馴染み、唇には柔らかく、見る目にも美しく、ヒトの感性を豊かにします。この漆器を特別な日だけに使うのはもったいない。輪島キリモトは、普段使いの「いつものうるし」をお客様に提供します。

●独自技法

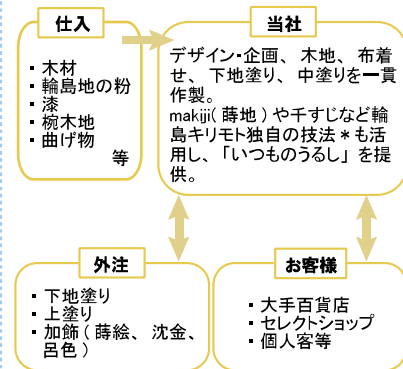
漆器は金属スプーンを使うと傷ついてしまう。傷つきやすい食器は、普段使いになりにくい。そこで、輪島キリモトは、輪島産地でも見ることができた蒔地技法を独自に応用（「makiji(蒔地)技法」）し、金属カトラリーを使っても傷つきにくい表面硬度とすることに成功しました。

●普段使いのうるしの活用方法を発信

水分で固まる漆は、水分がなくなると塗膜が傷む。だからうるしは毎日使って、毎日洗うことで水分補給してあげることが大切です。輪島キリモトは、メディアや雑誌等を通じて、うるしの活用方法を発信しています。

* makiji(蒔地) 蒔地技法(漆と輪島地の粉のみを使う下地塗り技法)を独自に応用した金属のカトラリーを使っても傷つきにくい表面硬度にする技法
 千すじ 布着せ後、輪島地の粉と漆のみを特殊な刷毛で塗りこみます。時代がかった特殊な色には、真っ白なご飯や色とりどりの野菜を使った料理などが映えます。

■当社のビジネスモデル

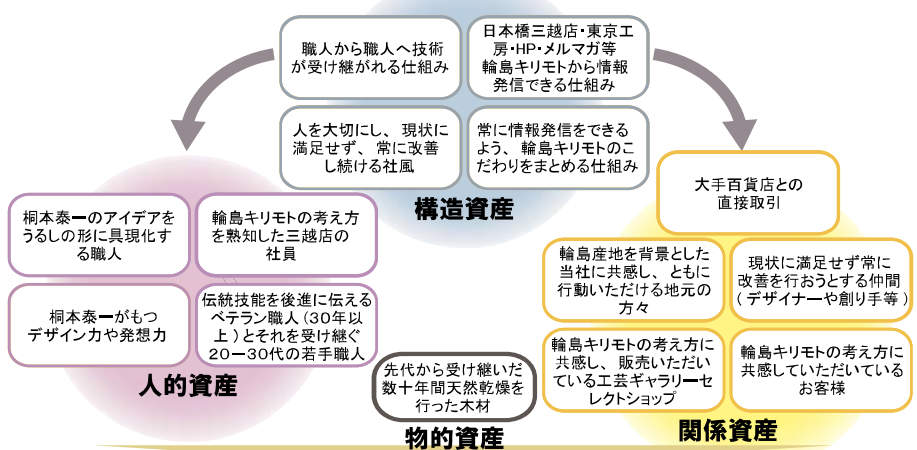


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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)

わかりやすい説明	お客様の要望をうるしの形で具現化する	新しい技法
桐本泰一は、漆器が、世の中から受け入れられなくなっている理由は、生活様式の変化もさることながら、情報発信や新しい提案が足りないのではないかと考えています。そこで、漆器の起源や漆という塗料の特徴など、皆様にご理解いただくためのツール(本、パンフレット、パワーポイントのデータ等)の充実を図っています。	桐本泰一は、大学で工業デザインを専攻、企業ではオフィス設計に携わった後、輪島に帰郷しています。他業界での経験をもつ桐本泰一は少しでも多くの人々に木や漆を知ってもらい、使ってもらえるモノを創ることを基本的考え方とし、できる限りお客様の要望をうるしの形で具現化することに努めてきました。この姿勢が、ルイ・ヴィトン等のさまざまな物件を手掛ける原動力となっています。	普段使いのいつものうるしは、これまでの技法をそのまま使うだけでは実現しません。やはり、技法も時代に合ったものにする必要があります。そんな桐本泰一の思いから、makiji(蒔地)や地塗り千すじ技法が生まれました。makiji(蒔地)技法は、金属スプーンも使えるうるしのために、地塗千すじ技法は、真っ白なご飯や色どりの野菜を使ったり料理の表情を榮えさせるために開発されています。

■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】 いつも暮らしの中でつかえる「木とうろし」

桐本泰一がもつデザイン・発想力、うるしの形に変える若手職人、またこの考え方をお客様に伝える販売員が一体となって木やうろしのモノを今の暮らしに広め、人々の「気持ち良い生活」を応援することを支えています。また、常に現状に満足しない社風や情報発信力も新しいうるしを創りだす原動力となっています。そしてこの活動は、輪島キリモトの考え方に共感いただいている外部協力者やパートナーなくして継続することはできません。

輪島キリモト(以下、「当社という。')は、桐本泰一という人的資産に注目されがちです。私は、当社の知的資産経営支援を通じて、当社は1人のスタープレイヤーに依存しているわけではないことに気づくことができました。すなわち当社が提供している価値「いつも暮らしの中でつかえる木とうろし」は、桐本泰一のみによって支えられているわけではなく、人を大事にする社風から集った社員、常に迅速に情報発信できるように当社のこだわりをまとめる仕組み、当社の理念に共感し、ともに汗をかくてくれるセレクトショップオーナーやデザイナー等がこの報告書で明らかになった多くの知的資産によって支えられているといえます。さらに、当社の製品は、「3代目」桐本泰一が受け継いだ数十年間天然乾燥を行った木材なくして作製できません。これらが、一過性のブームを狙うのではなく、「いつもの暮らしの中でもっと木とうろしを使ってもらいたい」という一貫したメッセージを提唱し続ける輪島キリモトの姿勢に表れていると思います。当社が、この姿勢を貫き通すためには、人を大切に社風など、当社が当たり前と思っていながら無くなってしまおうと大変なことになってしまう知的資産に気づきそれを大切にすることが重要であります。当社が、この知的資産経営報告書を作成を通じて、気付かれた知的資産をこれまで以上に大事にされることを期待します。そして当社が知的資産を、「4代目」「5代目」へと引き継ぎ、木やうろしのモノを世の中に広め、人々の気持ち良い生活を応援していることを期待します。



作成支援者
西井 克己
中小企業診断士

■企業概要

- 【代表者】 桐本 俊兵衛(きりもと としへい)
- 【代表補佐】 桐本 泰一(きりもと たいいち)
- 【住所】 石川県輪島市杉平町成坪 32
- 【業種】 漆器木地・木製品・漆の器、家具、建築内装材などの企画製造販売
- 【従業員数】 17名
- 【URL】 <http://www.kirimoto.net/>

■沿革

- 江戸後期 桐本久太郎輪島漆器の製造販売を行う。
- 昭和4年 桐本久幸朴木地屋を創業。
- 昭和27年 桐本俊兵衛が事業承継。
- 平成12年 ギャラリーわいち設立。
- 平成16年 日本橋三越本店に「輪島キリモト」出店。
- 平成19年 ルイ・ヴィトンから依頼を受け漆の六角形小箱「BOITE LAQUEE WAJIMA」を製作。
- 平成21年 東京都江東区に漆の事務室(東京事務室)開設。

■連絡先

- TEL : 0768-22-0842
- FAX : 0768-22-5842
- E-Mail : houkiji@big.or.jp
- 担当者 : 桐本 泰一

■当社の代表製品



株式会社九谷作田

■経営理念

座辺常用の食器を創る
～温故知新と陶器の基本を守り、これまでに無い食器に挑戦する～

■当社の特長

●使い手に近づいた販売

当社は、作品の特徴を伝えたり、使い手にあった食器を提案するために、対面販売を重視しております。専門店や雑貨屋等に販売する場合でも、販売担当者との対話を通じてお客様や作品についての情報交換を行っております。

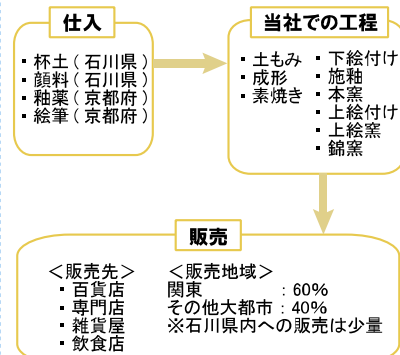
●少量多品種生産

当社の商品は1,000種類近くあります。お客様の多様な要望に応えるために多くの品種を揃えるようになりました。また、当社は手作りであるため工業九谷では困難な小ロット生産が可能であり、差別化要因となっております。

●統一感のある作品

当社は他の工房とは異なり非分業体制を採っているため、統一感が高い作品を創ることができます。他の工房は成形担当や絵付け担当等が異なることがあるため、生地の質感と絵柄の質感の間で統一感が高まらない場合があります。

■当社のビジネスモデル



■企業概要

【代表者】 秦 耀一
【住所】 石川県能美市大長野町子 102
【業種】 陶器製造業
【従業員数】 14名
【資本金】 10,000千円

■沿革

昭和24年 作田良一が創業する。
昭和45年 有限会社九谷作田に法人成りする。
昭和47年 株式会社九谷作田に改組する。
平成 5年 秦が代表取締役役に就任する。
平成 7年 ろく場を新築する。

■連絡先

TEL : 0761-57-0689
FAX : 0761-58-5231
E-Mail : seiyo@poem.ocn.ne.jp
担当者 : 秦 耀一

■当社の代表製品

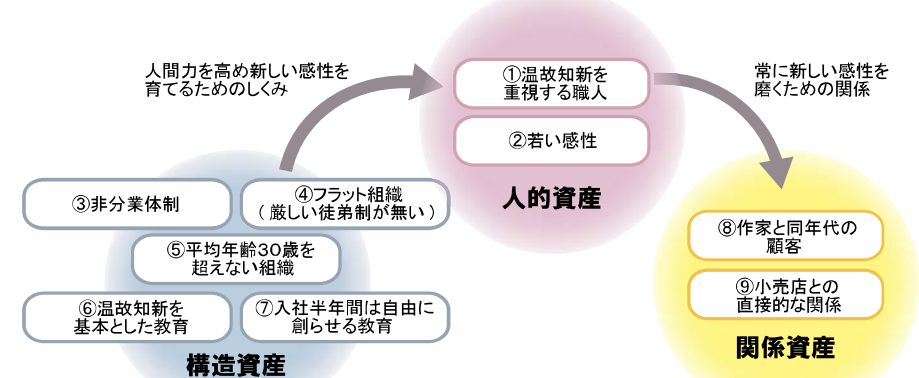


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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）

技術ではない強み	古き良きを訪ね、学ぶ	若者の人間力を高める学校
<p>現代表の秦が九谷焼の業界に入ったのは27歳の時です。当時は、10歳代の頃から修業をはじめたロクロ師や絵付け師等が大勢おりました。</p> <p>彼らの技術は、全くの素人であった当時の秦から見たら神業その物です。秦は、20歳代半ばから技術的に彼らに追いつくことは不可能と思い、技術ではない強みを追い求めるようになりました。</p> <p>創業当初のメンバーは、商社の営業、友禅職人、電子工学専攻の新卒者、左翼運動家等多様な者達ですが手先の技術的には素人集団でした。</p>	<p>秦の師は、「作品の神髄は古き良きものの中に無限にあり」と常日頃お話しされてきました。三百年、五百年、千年と時を経て今でも大切にされているものの中から、技、形、釉等を学びとることこそ、良い食器を創るために重要なことであると知りました。</p> <p>秦は、白黒の図鑑では確認できない色合いを確かめるために美術商のもとに足掛け通い、古き良きものから多くを学びました。手先の技術力ではなく、古き良きものを学び、それを活かした食器創りを可能とする感性を磨きました。</p>	<p>創業当初の多様なメンバーの共通点は、「食べること」と「古き良きものが好き」ということでした。また、各々人として魅力的でした。</p> <p>いい作品は人間力の高い作家から生まれます。いい作品を世に送り出すためには、作家の人間力を高める必要があります。人間力が伸びるのは若い世代、その時代のトレンドをつかみ見いのも若い世代です。秦は、若者の感性と人間力を高めることに力を注ぐようになりました。「古きを教え、新しきを創造せしめる」九谷青窯学校のはじまりです。</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】

古き良きものを基本としつつも、これまでにない図柄模様を施し、料理と調和し、愛でられる普段使いの食器～座辺常用の食器～を提供すること

秦がこれまで築いてきた土台（①）の上で、若い従業員（②⑤）が人間力を高め、新しい感性を取り入れるために日々学んでおります（④⑥⑦）。古き良きものを秦や自ら学んでいることや（④⑥⑦）、従業員の新陳代謝により（⑤）企業として衰えることのない若い感性（②⑤）によりこれまでにない図柄模様を提案しております。また、同年代のお客様（⑧）やお客さまを良く知る小売店（⑨）との会話を通じ、ひとりの作家の感性（③）をもって意匠から成形、絵付けまでを行い、「愛でられ、日常的に用いたくなるような食器」を提案いたします。



作成支援者
佐々木 経司
中小企業診断士

当社代表の秦氏は、作品の制作に重要な感性感覚だけでなく、伝統工芸産業界の今後に重要な経営の感覚もバランスよく備えております。そしてそれらを実行するための仕組み～構造資産や関係資産～を構築してきました。①時代のトレンドをつかみ続けるため、従業員の平均年齢を30歳代前半に保っていること、②作家各人により統一感ある作品を創っていること（非分業体制）、③作家が多いため薄く広く粗利を稼ぐことができ、修業中の従業員の人件費を含めた固定費を賄うことができること、④しがらみにとらわれずに販路を選ぶことができること、⑤大学のゼミのような教育体制が整っていること。

代表の秦氏は自社の事だけでなく、産地全体にも目を向けております。特に注目度が低くならぬ川上から川中までに対する関心は、人一倍です。秦氏の優れた経営感覚があるからこそこの点に注目していると考えられます。

当社は、作家を継続的に育成する構造資産は構築されておりますが、販売に関する構造資産は十分とは言えません。新陳代謝が比較的盛んな当社において、販売に関する構造資産を構築することが今後の課題と考えられます。また、川上事業者の窮地という外部環境により、本来の青みを帯びた土により製品を創ることが困難になっており、この点も今後の課題と考えられます。

坂本漆器工房

■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うようになります。

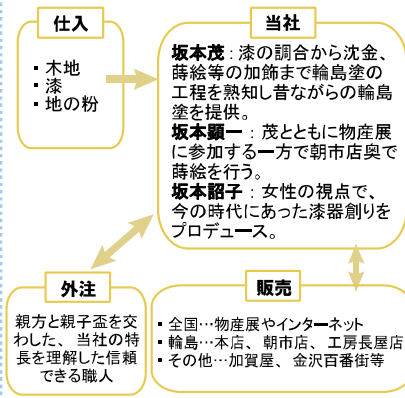
●当社の歴史が感じられる再建したギャラリー

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の組み合わせ

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、新しい漆の魅力を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稲荷町 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 初代坂本松乃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: 静岡県浜松市館山寺温泉)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、朝市店とて蒔絵工房を構築する。

■連絡先

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

■当社の代表製品

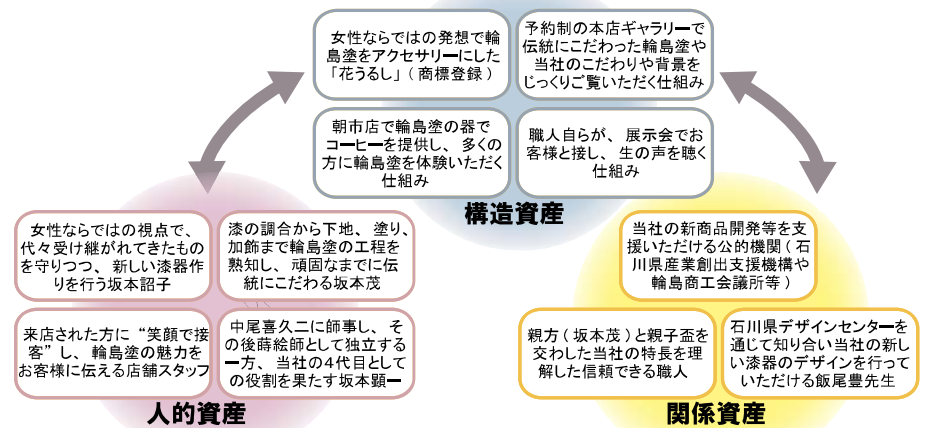


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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	漆と異質なものの組み合わせ
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、そして口に含んだ脚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。	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を職人としてこだわっている点をお伝えする必要があります。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。	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う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ヨ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。

■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。その洋動は、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)いただくように常に笑顔で輪島塗の魅力をお伝えしております。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。

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もっと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て、朝市店で常時映像を映し出す」等これまで当社が当たり前に行って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く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。



作成支援者
西井 克己
中小企業診断士

有限会社佐竹辰五郎商店

■経営理念

～袖振り合うも他生の縁～
「娘を嫁がせる親心」でものづくりをする。

■当社の特長

●漆にこだわる

漆にこだわることは、「命」にこだわることです。当社では、漆を継ぎ足して、粘性が高く強い漆を使い続けています。漆は、木地の水分を調整し、木地に酸素を与えて呼吸させています。
また、耐熱性に優れ、耐久性がとても良い塗料です。当社は、力強い漆を使うことによって、少しでも長生きできるものづくりを目指しています。

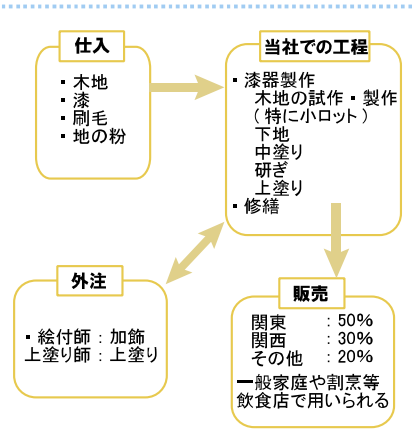
●自分に合った道具作り

お客様のご要望に応えられるよう、当社は、道具作りから徹底して、こだわっています。ヘラの素材は檜・あての木を、刷毛の素材は若い女性の天然の黒髪を、筆の素材は木造の船に住んで潮風に当たっているネズミの毛を使用しております。3代目辰五郎は小刀を用いてヘラを自作しております。研ぎ物は、天然砥石と油桐炭を使用しております。

●木地の試作

他の木地師は採算性等の理由により、木地の試作に消極的です。
当社は、石川県挽物轆轤技術研究所で轆轤挽きを学び、4名の木地で有名な作家の下で修業した3代目辰五郎の娘で4代目となる予定のめぐみも迅速に小ロット商品や木地の試作に対応します。なお、4代目も3代目と同様に、自らの道具である鉈を研いで手入れをしております。

■当社のビジネスモデル



■企業概要

【代表者】 佐竹 祐一
【住所】 石川県加賀市山中温泉菅谷町への234
【業種】 漆器製造業
【従業員数】 3名
【資本金】 3,000千円
【URL】 <http://www.tatugorj.jp/>

■沿革

大正10年 現社長の祖父である初代辰五郎が創業。
平成2年 法人成り。2代目辰五郎が代表取締役就任。
平成14年 ホームページ開設。
平成15年 粉殻製漆器開発。
平成17年 現社長(3代目辰五郎)が代表取締役就任。
平成18年 超極薄挽き 櫛ぐいのみ開発。
平成22年 カードケースオブジャパン、平成22年度石川ブランド製品認定。

■連絡先

TEL : 0761-78-1428
FAX : 0761-78-2948
E-Mail : info@tatugorj.jp
担当者 : 佐竹 祐一

■当社の代表製品



超極薄挽き 櫛ぐいのみ

粉殻製漆器

エコ碗

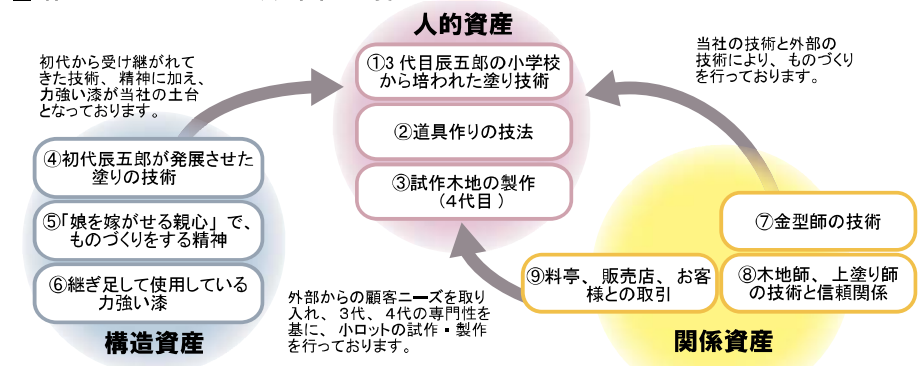
漆の器(フットボール)

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)

初代館五郎から受け継がれる技法と熟意	3代目辰五郎の技とこだわり	新たな素材に挑戦
初代辰五郎は、漆にこだわり、山中漆器の塗りの工程を増やした技法を発展、普及させました。この技法は、何度も塗り重ねて磨くことです。それにより、木目が見え、黒く鮮やかになり、風合いがよくなります。そのこだわりの漆は、継ぎ足して使い続け、現在も受け継がれています。初代辰五郎は、ものづくりの心を「娘を嫁がせる親心であり、育てて、嫁がせる。」と考えていました。また、漆器が傷んだ際は、「里帰り」をして、ふっくら太らせ丈夫にして家に帰し、その家にしかないものを親から子へ受け継いで欲しいと考えていました。	3代目辰五郎は、小学校の時から2代目辰五郎の塗り作業を手伝い、塗りの技術を6名の塗師から教わりました。職人は、自分で模索し、それぞれ自分に合った手法や工程を熟成させていきます。そのため、見て覚えろといった伝承方法ではありませんが、「人が喜ぶものづくりをすること」という精神を、徹底して叩き込まれました。また初代辰五郎からのものづくりの心は現在も受け継がれ、3代目辰五郎は、営利に関係なく修繕を行います。少しでも長生きできるものづくりを目指しています。3代目辰五郎は伝統的な手法を重視して、見えない部分にこだわっております。	伝統的な山中漆器は、材料となるケヤキやトチの木が年々減り、木の乾燥に年月を費やすため、中国などから輸入される安い製品に押されています。3代目辰五郎は、自然に還ることができ、漆器を製作したいと考え、金型師と協力し、地元の様々な素材で漆器の試作をしました。一番苦労したのは、接着剤の材料でした。化学物質を多く使用するのは簡単ですが、それでは自然に還る漆器ではなくなります。そして5年間の試行錯誤の末、稲の籾殻を熱と圧で固めた食器類を開発しました。

■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】
当社は、顧客のニーズに対応して、代々受け継がれてきた伝統に重きを置き、昔ながらの見えない部分にこだわる漆器や環境を考慮した新たな漆器を提供します。

当社が提供する顧客価値は、初代辰五郎から塗りの技術、精神、漆(④～⑥)を3代目辰五郎が継承し、さらに磨き(①)をかけたものを基に形成されております。当社は、これまでの伝統工芸品はもちろんのこと、3代目辰五郎の塗りの技術(①)と金型師の技術(⑦)との連携によりエコの時代にマッチした新たな素材の商品を提供いたします(例えば、粉殻製漆器)。また、木地師、上塗り師と連携して(⑧)技術の限界に挑戦した商品も提供いたします(例えば、超極薄挽き 櫛ぐいのみ)。
3代目辰五郎の精神は、木地師である娘のめぐみ(4代目の予定)に継承されています。他の木地師は、なかなか取り組まない試作木地の製作を、4代目が担っております。お客様(⑨)から要望があった木地を試作すること(③)により、お客様(⑨)の満足度をさらに高めております。3代目と4代目が自分に合った道具作りをすること(②)によって、細部までこだわることができま。

当社3代目は、ものづくりの心と塗りの技術、力強い漆を頑なに守り続けてきた職人です。商品こそが営業マンとの考えのもと、ひたすらに良い漆器を造り続けてきました。その甲斐あって、当社の取引先は、良い漆器を求める方がほとんどであり、手間暇かけた漆器を好む方々です。
3代目は、常に環境のことを考え、自らの技術を集結させて親子代々の長きに渡って使用できる漆器を造っております。修繕事業においても、3代目の下に来る前の製造方法の如何にかかわらず、長持ちする修繕を行っております。
当社には最近3代目の令嬢が木地師として入社しました。自社に木地師がいることにより、柔軟な試作、小ロット生産が可能となりました。
当社がこれまで形成してきた知的資産は今後の事業展開にも大いに活用することができます。これまで良好な関係を築いてきた取引先に対して、近年増加傾向にある環境を大事にした商品や、小ロットで提供する。今後も知的資産を十二分に活用した経営に期待いたします。



作成支援者
佐々木 経司
中小企業診断士

手ばしや

■経営理念

箸の文化の日本人だからこそ、生まれてから死ぬまで毎日の食事はお箸で

■当社の特長

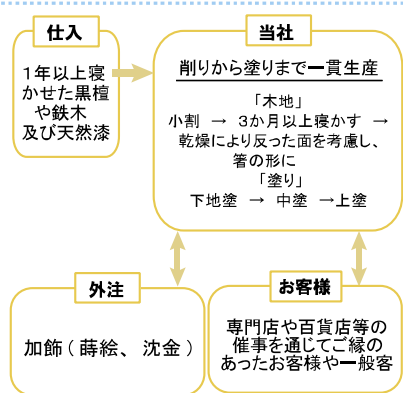
●材質・長さ・太さ、頭の形・喰先の形をオーダーメイド

当社の輪島木箸は「太さ」は直径8mmから12mmまで1mm単位で「長さ」は15cmから24cmまで1cm単位で「喰先の形」は四角、八角、尖角2cm、尖角1cm「頭の形」は四面取り、八角「材質」は黒檀、鉄木、能登ヒバ及びお客様の材木から選択できます。「漆」は、お客様のしっくりと来るものを刷毛塗りで丁寧に仕上げます。少なくとも1,600通りから自分に合った箸を選ぶことができます。(太さ5×長さ10×喰先4×頭の形2×材質4)

●丈夫で長持ちする箸

当社の箸素材は、一年以上寝かせた堅木材の黒檀を基本としています。それを小割しさらに3か月以上落ち着かせたのち、箸の形としています。そして拭き漆を7回以上施して仕上げております。

■当社のビジネスモデル



■企業概要

【代表者】 小山 雅樹（こやま まさき）
【住所】 石川県輪島市河井町 5-155-1
【業種】 輪島木箸・輪島塗箸
【従業員数】 3名
【URL】 <http://tebasiya.com>

■沿革

昭和21年 初代代表小山善雄が輪島塗製造卸専門小山箸店創業。
昭和57年 小山雅樹が2代目として当社入社。初代より本郷地の指導を受ける。
昭和59年 小山雅樹が上塗師端勝治（かつじ）氏に師事し、刷毛塗りの指導を受ける。
平成5年 小山雅樹が江戸木箸の有限会社大黒屋竹田勝彦氏より木箸の指導を受ける。
平成21年 石川県工業試験場の協力により独自漆浸透装置を開発。
平成22年 小山俊治3代目として当社入社。小山俊治が輪島木箸、輪島塗箸専門の手ばしや創設。

■連絡先

TEL : 0768-22-0067
FAX : 0768-22-4882
E-Mail : nurihasi@po3.nsknet.or.jp
担当者 : 小山 俊治（こやま としはる）

■当社の代表製品

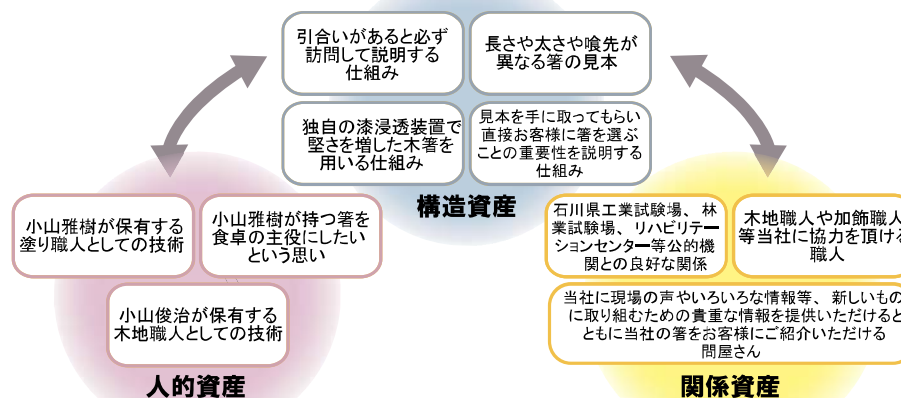


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■当社のご成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）

<p>子供からシニアまでその人に合った箸</p> <p>もともと塗り専門であった当社が木地づくりから手掛け、オーダーメイド箸を行うようになったには訳があります。それは、2代目小山雅樹が、把持力が低下し、箸を使いつづらなくなった初代小山善雄のために使いやすい箸を一から作り始めたためであります。種々検討した結果、「箸がうまく使えなくなるのは、箸がその人に合わなくなったため」であることがわかりました。そのため「再びその人に合った箸を作ればまた使えるようになる」この発想にたどり着きました。この発想がオーダーメイド箸の原型となりました。</p>	<p>お客様と会話やサンプルを手にとった感触を確認して最適な箸を提案</p> <p>自分にぴったりの箸を持ちたいと思うお客様でも、そのぴったりという感触は千差万別です。当社は、お客様との会話の中や、1つ1つサンプルを手にとっていただき、その感触をヒアリングしながら、その人に合った箸を提案しています。そのため、できる限り多くのサンプル（右写真）を常に用意して商談に臨んでいます。</p>	
---	--	--

■当社のご成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】

服や靴を選ぶように自分にも合った箸を提供する

当社が提供するオーダーメイド箸は、小山俊治の木地職人としての技術と小山雅樹が持つ塗り職人としての技術がなくては、実現できません。また、技術だけではなく、お客様に見本を1つ1手に取っていただきながらその人に合った箸を把握する必要があります。当社のオーダーメイド箸をさらに進化させるためには、福祉関係に関しては、石川県のリハビリテーションセンター様、一般顧客に関しては、間屋様からの情報や協力が不可欠です。さらに、当社商品のさらなる改良のためには、漆浸透装置などの技術革新及び当社と付き合いのある職人さんの協力が必要であります。すなわち当社のオーダーメイド箸は、これらの知的資産により支えられているといえます。

手ばしやは、これまで当たり前に使っていた箸の新しい選び方を提案しています。今まで何気なく箸を選び使っていた私はこの考え方に感動しました。まさに箸専業で行ってきた当社だからこそこの考えにたどり着いたのだと思います。当社は、塗りは父（小山雅樹）が、木地は子（小山俊治）が行っており、一見人的資産に依存しているように思えます。しかし、当社は、個人企業でありながら、素晴らしい構造資産を保有しております。具体的には、引合いがあれば、必ずお会いして説明する仕組み、数えきれないほどの見本でお客様が手に取って感触を確かめる仕組み、見本の感触を伺うことで言葉のキャッチボールをしながらお客様に最適な箸を提案する仕組みなどがあります。

さらに、当社がかかりつけの箸屋になるためには、当社の思いに共感し、当社に成り代わってお客様に当社の思いを伝え、お客様に最適な箸を提案できる専門店の協力（新たな関係資産の構築）が必要です。当社の思いを実現するため、人的資産のさらなる強化（職人としての技術向上）はもちろん、特に関係資産（当社の思いに共感いただける方を増やす）の強化を期待します。



作成支援者
西井 克己
中小企業診断士

藤八屋

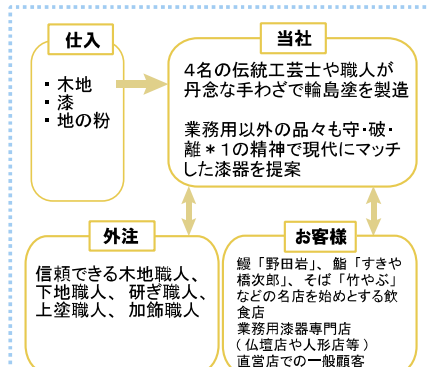
■経営理念

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（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



*1 武道の言葉「守」は指導者の教えを守る段階で「破」はその教えを破り自分の意思に基づいて行動を起こす段階「離」は指導者のもとを離れて独自の道を確立していく段階

■企業概要

【代表者】 塩土 正英
【住所】 石川県輪島市河井町 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、下地から上塗りまで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進行。

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）

■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)

■当社の代表製品

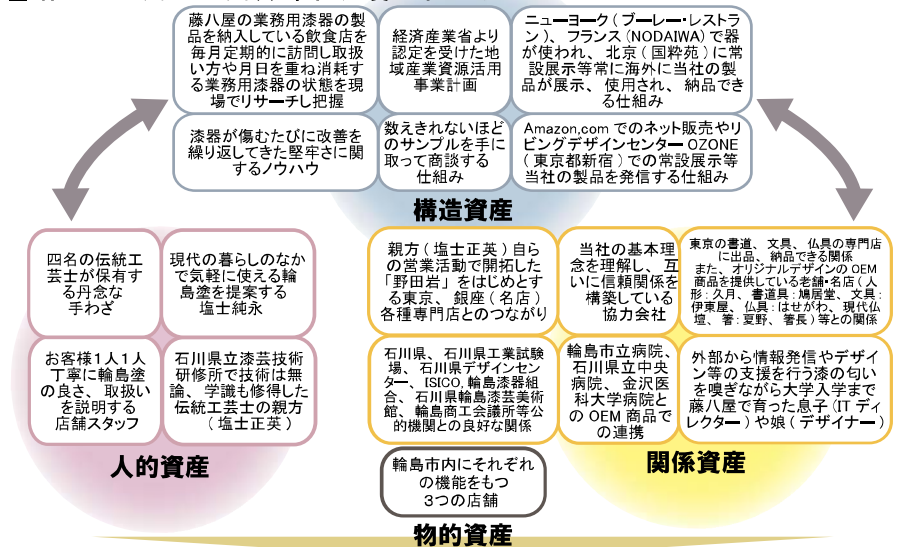


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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
当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、鯉「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。	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… 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膳漆箱（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。	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。

■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】 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、業務用を軸に堅牢な輪島塗を売り続けてきました。その結果、鯉「野田岩」、鮎「すきや橋次郎」、そば「竹やぶ」等、各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）と当社に協力いただけた外部職人、当社の思いをお客様に伝える店舗スタッフ、当社の商品を使っていただける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。

再建された当社の本店は、まさに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、まさに人的、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、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考えられます。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考えられます。



ぬり工房 楽

■経営理念

楽しい漆で子ども達に誇れる故郷を残したい

■当社の特長

●麻布を素地に立体的に造形、どんなものでも作る事が可能

漆器の形状は木地に依存しています。しかし、当社が開発した練乾漆ではこの制限が緩く、自由に造形することができます。写真からこんなものを作ってほしいそんな要望にお応えします。

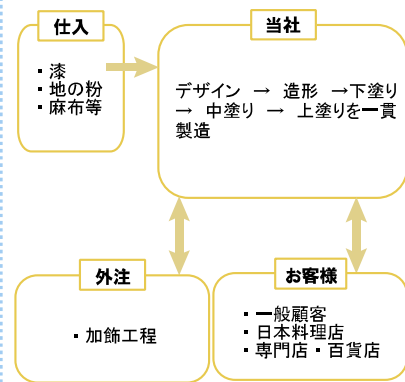
●様々な修理に対応

輪島では、昔から漆器の修繕を行ってきました。当社は、練乾漆を活用し、漆器の修繕はもちろんお神輿や獅子頭等の大きいものまで修繕を受け付けております。

●修繕にとどまらないリメイク漆器

当社の練乾漆を活用することで、漆器の修繕はもちろん、リメイクも対応しています(椀の蓋をつわぶきの葉皿にリメイク)。

■当社のビジネスモデル



■企業概要

【代表者】 引持 力雄
 【住所】 石川県輪島市三井町市の坂二-59
 【業種】 輪島塗・練乾漆
 【従業員数】 4名
 【URL】 <http://www.rakukobo.net/>

■沿革

昭和58年 引持力雄が当社を創業する。
 平成 2年 商号を輪島塗ぬり工房楽 LaQue とする。問屋売りを停止し、直接販売に切り替えを行う。
 平成 6年 練乾漆を始める。
 平成21年 引持力雄が輪島上塗組合長を務める。
 平成22年 伊勢神宮奉納の楽太鼓と飾枠を製作。

■連絡先

TEL : 0768-26-1346
 FAX : 0768-26-1346
 E-Mail : raku@ca1.wannet.jp
 担当者 : 引持 玉緒

■当社の代表製品

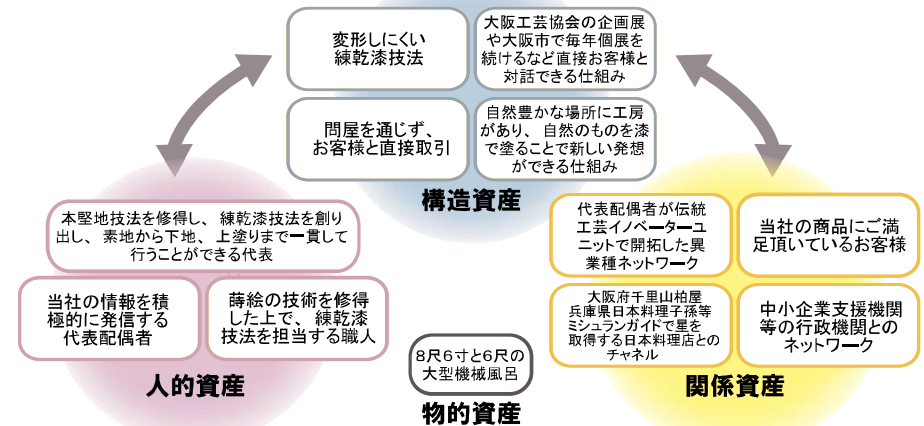


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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)

独自技術の練乾漆技法	一貫生産体制	お客様との直販体制
代表は漆器の形は木地に依存するためなかなか差別化しにくいことを問題に考えておりました。その頃香合専門の純乾漆の職人が当社に入社いたしました。代表は、種々検討を重ねた結果、純乾漆の技術を活用し、どんな形でも造形できる練乾漆技法を確立しました。この技法を活用することで当社は、写真1枚から麻布を素地に立体に造形できるようになり、どんな形でも作ることができるようになりました。	当社は1つ1つの商品に責任を持っていきたくと考えております。分業体制を基本とする輪島塗において、職人が工程ではなく商品そのものに責任意識を持つことはなかなか困難であります。当社は、その目的を達成するため、一貫生産体制を確立いたしました。具体的には、代表は下地と上塗りの年季明けの職人であることから素地を練乾漆技法で製作することにより、素地から上塗りまでの一貫生産体制を確立することができました。	当社は、1つ1つ丁寧に商品を作り出している関係上どうしてもある程度の製造コストを必要としております。しかし、お客様から頂くお代は適正価格で抑えたい。そんな思いから当社は直販の道を選びました。当社のようなメーカーが直販を行うことは非常にリスクがあります。そこで当社は、石川県産業創出支援機構等の中小企業支援機関の支援をいただきながら徐々に販路を拡大し、直販体制を形成することができました。

■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】

こんなものが漆の商品としてほしいという思いを熟練の職人が実現する

当社は、独自に開発した練乾漆を活用し、写真1枚からいろいろな形の漆を作ることができます。この当社の価値は、下地・上塗りを年季明けし、自ら開発した練乾漆で素地を作る代表なしには提供することはできません。また、当社自らが、商品を大阪で定期的に発信し周知することや大阪の柏屋さんと兵庫の子孫さんと当社の商品をお使いいただけるなど、当社商品を知っていただき使っていただく仕組みも欠かせません。そして何より、当社がどのような思いで商品を作り出しているのかお客様に直接発信できる直販の仕組みは非常に大切です。さらに今後の商品開発のために、異業種ネットワークによる新たな発想や連携も欠かせません。当社の提供している価値は、これら1つ1つの積み重ねによって支えられているといえます。

当社は、オリジナル技法「練乾漆」を確立し、まさしく素地から塗りまでの一貫生産体制を構築しております。そして、その練乾漆は、漆の弱みである乾燥にも耐性を持っています。このことは、漆文化を海外に発信する際に大きな強みになるといえます。

当社は、本聖地技法を修得し、練乾漆技法を創り出した代表、蒔絵の技術を修得した上で練乾漆を担当する職人など、確かな仕事を行う職人と、持ち前の明るさでいろいろなネットワークを形成し、当社の情報を積極的に発信する代表配偶者が機能して初めて力を発揮していると思われれます。「練乾漆」を皆さんに知っていただくために、当社は修繕のみならずリメイクやリユースを強化し、修繕、リメイクという切り口から「練乾漆」を周知することを期待します。また、北陸先端科学技術大学院大学伝統工芸イノベーターユニットで出会った伝統工芸の活性化に対し熱き思いを持つ仲間とともに、「練乾漆」ならではの商品を作り出すことを期待します。



作成支援者
西井 克己
中小企業診断士

株式会社橋本幸作漆器店

■経営理念

「文化は食から、食文化はお箸から」
日本人の食卓にかかすことのできない箸。食文化を支えている箸。私共はその箸を扱う事に誇りを
持っています。伝統を受け継ぎ、食文化と共に日本の工芸文化の一環を担っています。

■当社の特長

●一貫生産

当社は蒔絵のデザインを自ら行っています。また、当社は、下塗り、中塗り、上塗り、型蒔絵まで一貫して生産を行っております。

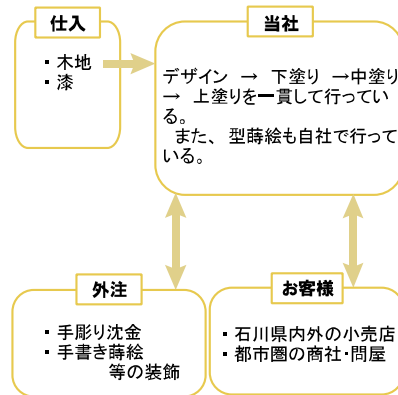
●塗箸の技術を生かした携帯ストラップ

当社は、装飾を施した箸の頭部分のみを切り取った携帯ストラップを企画販売しています。この携帯ストラップのデザインや企画はすべて社長が行っています。まさしく、これまでの枠にとらわれない現代にあった企画立案であり、当社オリジナルの商品であります。

●刷毛目や節が残らないきれいでかつ丈夫なお箸をお求めやすい価格帯で提供

当社商品は、下地の丈夫さ（化学塗料）と仕上げの美しさ（漆の品質）を持っていることが特長であります。さらに、長年の研究と開発で「船」という道具による引き抜き塗りで、刷毛目も残らず、きれいに塗り上げています。

■当社のビジネスモデル

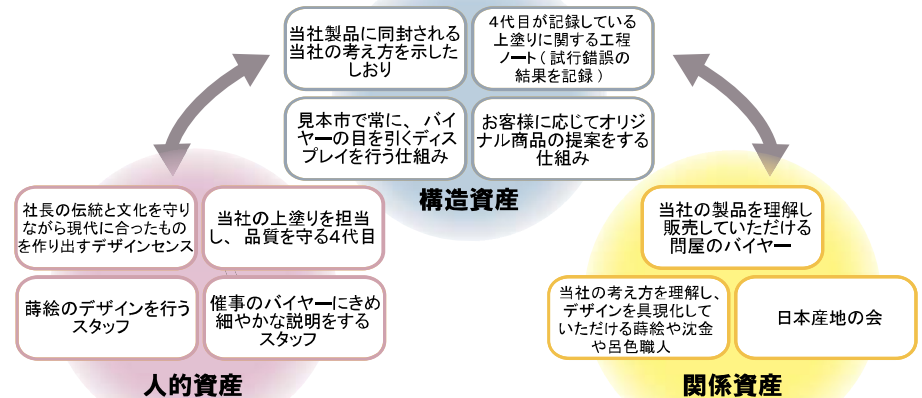


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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）

あーと・きよのブランド	米屋万右衛門ブランド	伝統と文化を守りながら現代人の心に響くデザインや製品
輪島塗の良さを分かっただけで、うるしを身近に感じてほしい。そのため当社には、もともと輪島うるし箸を利用して手軽な価格帯の携帯ストラップを開発しました。時代に合ったデザインで地元生産の土産品として好評を得ています。この商品の営業がきっかけとなり、新規取引が増えました。	当社は代々「万右衛門」の屋号で商売を行っており、大正時代に輪島で米屋を開業しております。平成7年に現在地に新工房を設立するに当たり、日本人として切り離すことのできない米、先祖の食に対する思いをくみ取り、「箸と器 米屋万右衛門」を商標登録しております。当社は、従来の問屋主体の製造業が成り立たなくなった際に、飛び込み営業から始め、石川県産業創出支援機構の支援により様々な展示会、見本市に参加しております。その結果、現在は「日本産地の会」に加盟し年2回の見本市で全国発信しています。	当社は、箸を通じて輪島塗本来の美しさを伝えていきたいと考えております。そのため、当社は伝統文様を現代風にアレンジするだけではなく、繊細な蒔絵や力強い沈金で表現し、それを際立たせる呂色仕上げを行っております。当社は、伝統と文化を守りながら現代に合った製品を提案することを基本としております。

■当社のこだわりはどのような人々や仕組みで支えられているの？



【提供する顧客価値】 伝統と文化を守りながら、現代に適した商品づくり

当社は、伝統や文化を守りつつ、現代に適した商品づくりを目指しております。そのためには、社長のデザインセンスや4代目の上塗り技法や蒔絵のデザインを行うスタッフがなくては実現できません。また、当社は、問屋のバイヤーを通じて販売を行っているため、当社の製品を理解いただいているバイヤーさんやバイヤーさんに当社の製品や考え方を理解いただく仕組みは非常に大切です。また、当社の考え方を理解し、デザインを具現化いただける加飾職人がいないと、当社の商品が世の中に出ることはありません。これらの知的資産の1つ1つが当社の顧客価値を支えているといえます。

当社は、経営理念や社長のコメントからもわかるように箸製造業としての誇りをもって仕事に従事している。そんな第一印象でした。当社は、社長が数年前より、対外的に営業を開始し、携帯ストラップ等の新しい商品を世に送り出しています。このことから、伝統を守りつつ、いろいろなことに挑戦する気風が伺えます。そして、自分たちでは決して前に出ず、一貫してバイヤーさんを通じて販売を行っております。このため、商品バイヤーさんを通じて販売するための資産を多く保有しております。具体的には、見本市で常にバイヤーさんの目を引くディスプレイをすること、バイヤーさんを通じて得られたお客様の要望をできる限り商品に反映する仕組み（自社でデザインして蒔絵師にお願いする仕組み）、当社製品に当社の思いを示したしおりを同封する等です。これらの多くが当社の構造資産であるといえます。当社が今後もこのスタンスを維持して事業を進めていくためには、さらにバイヤーさんとの関係を強化する必要があるといえます（当社製品のカタログの充実、当社の基本的な考え方を配信すること等）。また、4代目自身の技能向上（人的資産の強化）も必須であるといえます。今後も誇りをもって箸製造を行うことを期待します。



作成支援者
西井 克己
中小企業診断士

■企業概要

【代表者】 橋本 きよ乃
【住所】 石川県輪島市気勝平町 52-39
【業種】 輪島塗・輪島うるし箸
【資本金】 2,000千円
【従業員数】 5名
【URL】 <http://hashi-hashimoto.com>

■沿革

大正 輪島に移住し、米屋万右衛門として米屋を営む。
昭和初期 創業者である橋本幸作が輪島塗の職人に弟子入りする。
昭和24年 塗箸製造業として独立創業する。
昭和60年 橋本泰二が代表（二代目）となる。
平成16年 泰二の配偶者であるきよ乃が、対外的に営業を開始する。
平成18年 新ブランド、あーと・きよのを開始する。
平成22年 事業を法人化し、株式会社橋本幸作漆器店となり、橋本きよ乃が代表取締役（三代目）に就任する。

■連絡先

TEL : 0768-22-7110
FAX : 0768-22-1267
E-Mail : info@hashi-hashimoto.com
担当者 : 橋本 きよ乃

■当社の代表製品



彦十蒔絵

■経営理念

人の価値観や生き様に共鳴することで、その人に「しあわせ」を感じていただける作品を創り出す。

■当社の特長

●輪島塗の技法にとらわれず、最適な技法を採用

代表は、輪島塗の塗りや加飾の技法を修得しております。輪島塗以外の技法についても江戸や明治時代の漆技法を研究し、職人に指示が出せるまでに修得しております。このため、基本は輪島塗の技法ですが、その枠にとらわれない最適な技法を採用することができます。

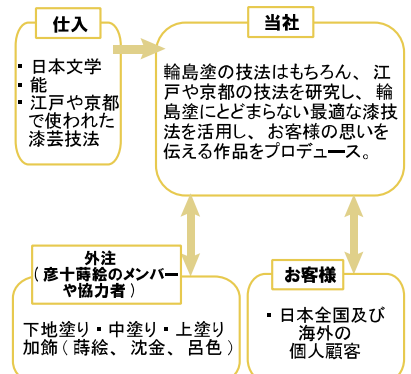
●物語が秘められた作品

当社の作品は、人の思いが込められた物語を秘めています。その物語は、源氏物語や新古今和歌集等日本文学を題材にしていることが多いです。作品にはその物語をテーマとした加飾を行っています。

●掌に乗るサイズ

当社は、人の思いを漆芸品として具現化し、人の心の役に立つ作品を目指しています。1つ1つに人の思いが詰まっているため、いつまでも保有していただけるよう大きさも掌サイズを基準としています。

■当社のビジネスモデル



■企業概要

【代表者】 若宮 隆志
 【住所】 石川県輪島市気勝平町 1-188
 【業種】 輪島塗
 【従業員数】 1名

■沿革

昭和63年 喜三誠山師より蒔絵技法を教わる。
 平成 6年 下地塗りを母や友人より教わる。
 平成 7年 輪島民芸家具(輪民)を立ち上げ自宅の木材などを用具や器を家族で製造する。
 平成10年 平澤道和師より乾漆技法や漆の天日黒目などの漆芸の基礎を教わる。
 平成16年 彦十蒔絵の名前で発表を始める。
 平成17年 ポーラミュージアム銀座にてグループ展を開催。
 平成18年 白貫入塗 抹茶碗 不二がドイツラッカーミュージアムに收藏される。
 平成19年 漆芸額 変わり塗 六条御息所がロンドンピクトリア&アルバートミュージアムに收藏される。
 平成22年 名古屋栄三越「彦十蒔絵 若宮隆志の世界展」ロンドン・ギャラリー 27「彦十蒔絵展」開催。

■連絡先

TEL : 0768-22-6801
 FAX : 0768-22-8651
 E-Mail : tttm@wajima.nsk.ne.jp
 担当者 : 若宮 隆志

■当社の代表製品

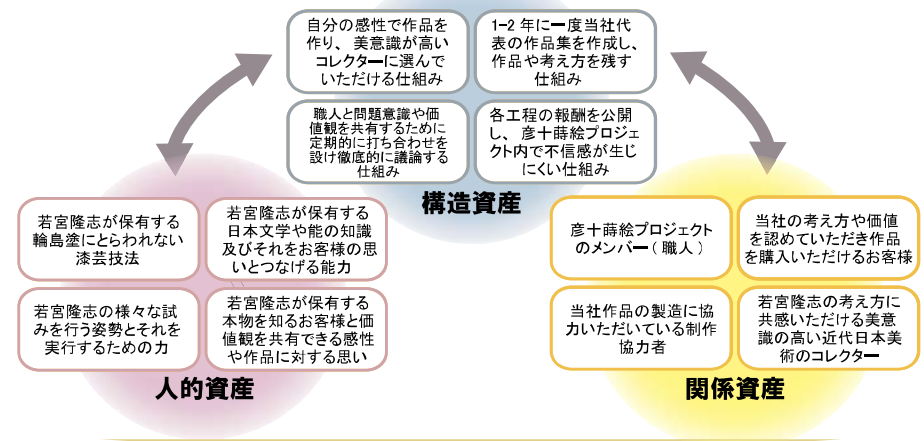


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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)

輪島塗の技法にとらわれない	人の思いを作品に	全体的な問題意識を持つ職人で構成された彦十蒔絵プロジェクト
代表は、本物を求めるお客様に輪島塗を提案したところ、まったく相手にされず、そのことをきっかけに漆芸品の研究を始めています。美術館にある江戸や京都などの漆芸品は、輪島塗よりはるかに美意識が高いものばかりでありました。そこから、輪島塗にとらわれない過去の技法の研究を行っています。その結果輪島塗の技術はベースにあるものの、最適な技法を選択することができるようになりました。	美術館にある江戸や京都などの漆芸品は、特別な人が特別な時に使うすなわちハシの日に使われることがほとんどでありました。例えば、国宝の漆器である初音の調度は、源氏物語をテーマにしています。徳川家光が幼くして嫁いだ長女千代姫の婚礼道具として作製したものであり、源氏物語の同様の話を做ったものであります。このように、当社は、特別な人が特別な時にその思いを伝えられる作品を作っています。	代表は、自ら技術の研究を行っているため、職人以上にその工程に明るいのです。このため、職人に漆の種類や地の粉の量など細かな指示を出すとともに、その理由を明確に伝えてきました。また、輪島塗は分業体制が続いているため、職人が全体的な問題意識を持つことは少ないです。このため、代表は徹底して職人と問題意識や価値観を共有し、かつ、各工程の報酬も公開しています。このことで代表と価値観を共有した本物を目指す職人が彦十蒔絵プロジェクトに集まっています。

■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】 お客様と価値観を共有し、その思いを物語・蒔絵・デザインに秘めた人の気持ちを表現した作品

当社の作品は、本物を知るお客様に対し、価値観を共有できる若宮隆志の感性及び作品に対する思いなくして、創作することはできません。また、この思いや価値観を共有した職人によって、若宮隆志の思いが具現化されていきます。さらに若宮隆志の考え方に共感いただける近代日本美術のコレクターなくして、この作品が、世界に羽ばたくことはありません。さらに、定期的に作成している作品や考え方を記した作品集は、若宮隆志がいなくてもその考え方や思いを伝えるツールとなっております。

代表から、どんな切り口でお話を伺っても、その主張は一貫しております。すなわち、「お客様と共鳴すること、そしてそのことでお客様に満足いただくこと」です。まさしく、代表の思いや「生き様」が作品に一貫して表れていると思います。

当社は、代表1名の会社であり、人的資産に依存していることはいまでもありません。しかし、当社は人的資産だけではなく、社外の方の思いを共有するための構造資産を多く保有しております。具体的には、作品集を作成し、代表の思いを残し伝える仕組み、彦十蒔絵メンバーと徹底的に議論を行う仕組み、報酬を公開する仕組みであります。また、この仕組みを用いて当社は、多くの関係資産を形成するに至っております。すなわち、彦十蒔絵プロジェクトメンバーや制作協力者や美意識の高い近代日本美術コレクター等の協力者であります。この構造資産や関係資産を束ねるのは言うまでもなく、代表であるといえます。代表が、まさしく現代の漆の棟梁として今後1つでも多くの作品を世に出し、1人でも多くのお客様と共鳴されることを期待します。



佛壇の山本

■経営理念

信仰道具である仏壇に込められた「親や先祖を敬い尊ぶ」という思いを親から子へ、子から孫へと手を合わす心を語り伝えるお手伝いをいたします。また、長きに渡って用いることができる漆芸品も提供いたします。

■当社の特長

●新しいアイデアを具体化するためのバランス感覚

代表の山本はこれまで、美川仏壇の多くの工程に携わっており、そのため各工程の技術の可能性について造詣が深く、仏壇製造の全体をコーディネートすることができます。新しいアイデアが浮かんでも各工程の技術的可能性に通じていないと具体化は困難です。しかし、山本はそれが可能な能力を備えております。

●長く使って頂くための仕組み

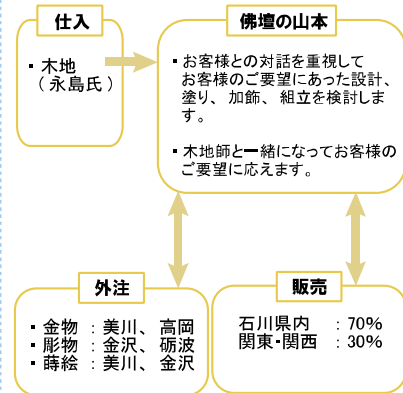
山本は、自ら製造した仏壇に対して「作業報告書」を添付しており、また、10年を目途に点検を行う体制を整えております。「作業報告書」には、工程毎に使用した材料や作業内容、担当職人等の情報が掲載されており、修繕の容易性を高めています。

●異業種との連携

山本氏は、技は一流にも関わらず商売が不得意な伝統工芸の職人（金沢和傘、山中塗、和照明、小松置、石工）を集め、平成15年に「匠倶楽部」というグループを結成しております。

また、新しいアイデアを具現化するために、美川仏壇では用いられない技術を採用するために、輪島塗や山中塗の職人とも連携を図っております。

■当社のビジネスモデル

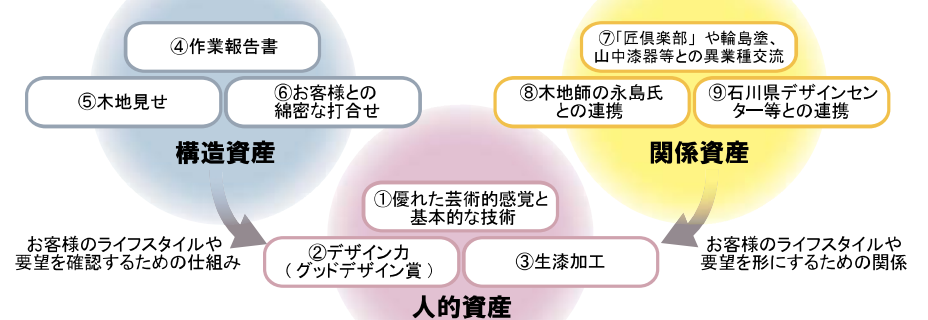


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■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）

【独立前】 芸術的感覚や技術の習得	【独立後】 一貫生産体制等の確立	多様化するライフスタイルに 適応するための技術開発
代表の山本が持つノウハウ等は、学生時代や修業時代に培われてきたものです。山本は、幼少期から手先が器用であり、絵画教室で水彩画を学んでおりました。学生時代は、親戚が営む美川仏壇の工房、飲食業界や美容業界でアルバイトに従事しておりました。これらの経験が、現在の優れた芸術感覚を身に付ける一要因となっております。	山本は、学校卒業後に親戚の工房に就職しております。塗師と狛押し職人のもとで修業しながら、美川仏壇の木地製造以外のほとんどすべての工程に携わりました。分業制の業界の中で仏壇の製造工程の多くに携われたことは、実現可能性が高く新しいアイデアを生み出すためのバランス感覚を培う一要因となりました。	小さいサイズですが本格的な仏壇を求めたい台北の外交官から直接受注したことをきっかけに、小さいサイズの佛壇・厨子の可能性を感じ、リサイズ事業に取り組みることとしました。この事業は、都市部のマンション等に住むお客様のライフスタイルに適した仏壇を提供する事業です。リサイズにはいくつかの課題があり、山本はその課題を解決するための応用技術～生漆加工を開発しました。この技術は、美川仏壇の特長的技術である錆地による下地処理技術を応用したものです。なお、同事業に取り組みにあたり、いしかわ産業化資源活用推進ファンド事業と地域資源活用事業計画の認定を受けております。

■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】
当社は、お客様のライフスタイルに適した仏壇を提供します。

当社が提供する価値の根幹は、山本の優れた芸術的感覚に基づいたデザイン力と技術力等の知的資産です(①②③)。その山本のノウハウを十分に発揮するために、お客様との打合せを綿密に行い(⑥)、お客様の要望を確認するために塗りに塗る前に木地見せを行っております(⑤)。また、修繕を容易にすることとお客様の満足度を高めるために作業報告書を添付しております(④)。当社の価値を高めるためには外部との連携も重要です。形においては木地師である永島氏や「匠倶楽部」、輪島塗や山中漆器の職人と、デザインに関しては石川県のデザインセンター等と連携しております。

山本様は、お客様やお仕事に対する想いを形にしてきました。想いを形(仏壇)として表現・製作できた要因は、山本様が培われてきた仏壇の製造に対するバランス感覚と優れた芸術的センスが原動力となっていることと伺えます。山本様が形にできたのは仏壇というモノの面だけでなく、経営の面でも見ることができます。お客様の前に長くあっていただきたい、お客様のライフスタイルに合った仏壇を創りたいという想いが、作業報告書や木地見せ等の構造資産となって形成されました。

美川仏壇だけでなく、伝統工芸品産業の業界全体が後継者不足で悩んでおります。山本様が培われた構造資産は、後継者を育成するためには有効な知的資産です。現在山本様は一人で仕事をなさっておりますが、後継者が現れた際には、素晴らしい指導者になることが目に浮かびます。

山本様自身は今後、仏壇の枠を越えて漆芸品の分野に挑戦しようとなさっております。様々なことを形にできた山本様だからこそ、次のステップも確実に達成できると思われれます。そして、新たな分野で培った技術や見識を美川仏壇に応用し、業界の更なる発展に寄与することを期待しております。



作成支援者
佐々木 経司
中小企業診断士

■企業概要

【代表者】 山本 洋二
 【住所】 石川県小松市里川町マ 10-1
 【業種】 漆芸品製造業・宗教用具製造業
 【従業員数】 1名
 【URL】 <http://mikawa-butudan.com/>

■沿革

昭和52年 美川仏壇の工房に弟子入りし、技を磨く。
 平成 8年 お客様のニーズに合った仏壇を提供するために「佛壇の山本」として独立開業する。石川県内の職人を集め「匠倶楽部」という異業種グループを設立する。
 平成16年 高い木地加工技術を有する職人を招いて木地工房を設立し、木地づくりから塗りまでの一貫生産体制を構築する。
 平成18年 匠倶楽部の職人たちと共に日本職人工芸会の会員となる。
 平成21年 石川県の伝統工芸士として認定される。いしかわ産業化資源活用推進ファンド事業採択「美川仏壇の技術を活かした仏壇リサイズサービスの提供について」地域資源活用事業計画認定「美川仏壇の下地加工技術を活かした現代生活に合った仏壇の製造と販路開拓」

■連絡先

TEL : 0761-47-0017
 FAX : 0761-47-0017
 E-Mail : info@mikawa-butudan.com
 担当者 : 山本 洋二

■当社の代表製品



しずくの厨子



冥利

四ツ井キモノデザイン研究所

■経営理念

伝承するのではなく、伝統するものづくり
～伝統としての根幹を守りつつ、現代社会に対応するよう、創意工夫する～

■当社の特長

●感覚的な考え方でものづくりを行う

当社は「着物は絵を描くキャンバス（場所）ではなく、ファッションである」と考えております。女性はメイク、衣類、アクセサリー等でお洒落をします。同様に着物でも、お洒落をして楽しんでいただきたと考えております。そのため当社では、実際に売場へ向かい、生のお客様の声を伺い、加賀友禪の伝統にお客様の声を反映させて、現代社会に対応したものづくりを行っております。

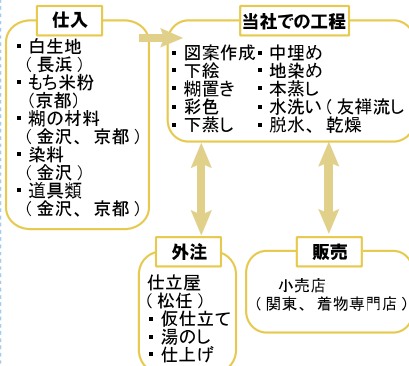
●論理的な考え方でものづくりを行う

当社は、「デザインは単彩ほど美しい」、「デザインは単純明快でないといけない」、「相反同席（そうはندوقせき）」等の考え方で、ものづくりを行います。「相反同席」とは、相反することが同席することです。具体的には、大きいものを描いた場合、横に小さいものを描くように構成することであったり、直線で構成しながら曲線で構成することです。当社は、感覚的、論理的な考えの双方からデザインを行っております。

●着物創作を一貫して把握、管理する

当社は、着物の品質を向上させるため、着物創作を一貫して把握し、管理しております。あわせて創作工程中に不良品を出すリスクがある場合は、創作方法を改良し、リスクを排除しております。また品質を向上させるため、材料を選別して使用しております。適した材料がない場合は、当社で材料を製作する等を行い、対応しております。

■当社のビジネスモデル



■企業概要

【代表者】 四ツ井 健（よついでけん）
【住所】 石川県野々市市新庄 3-191
【業種】 和装製品製造業
【従業員数】 2名
【URL】 <http://www.yotsui.jp/index.html>

■沿革

平成 3年 四ツ井 健が「四ツ井染工房」として創業。
平成18年 日本工芸会正会員に認定。
平成21年 いしかわ産業化資源活用推進ファンド事業に採択される。
平成23年 めいてつエムザ（金沢市）個展。

■連絡先

TEL : 076-248-6371
FAX : 076-248-6371
E-Mail : info@yotsui.jp
担当者 : 四ツ井 健

■当社の代表製品

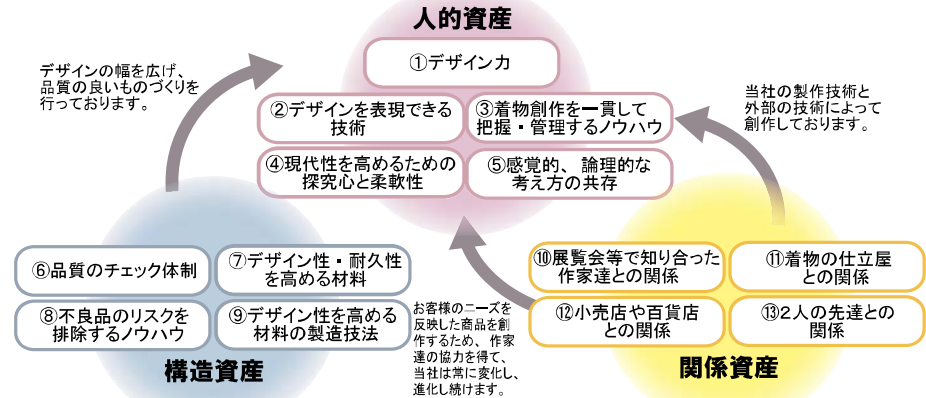


当社が提供する価値とそれを支える知的資産

■当社のご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）

感覚的、論理的な考え方の共存	見えない部分にもこだわる	常に進化を続ける伝統
代表は高校時代に加賀友禪作家と出会いました。作家はバリエーション時代に現代まで受け継がれてきた「伝統」に魅せられて日本の「伝統」産業に就きたいと考え、加賀友禪作家になりました。代表は、作家との対話から伝統工芸に魅力を感じ、作家のもとで修業しました。代表は感覚的な考え方を、そこで受け継ぎました。代表は伝統工芸展を通じて親交を深めた焼物の大家から、論理的な考えを受け継ぎました。また、「創意工夫すること」が伝統的なもの考え方である、という考えも受け継いでおります。具体的には、昔から伝わる形、模様、見方等をそのまま表現するのは伝承であり、昔から伝わる形、模様、見方等の根幹を守りつつ、現代社会に対応するものづくりを行うことが伝統であると代表は考えております。	当社は創業以来、お客様に喜んでいただけるよう、品質にこだわっております。生地は蚕が作り出した天然繊維（絹）です。当社は、その生地を無駄にしないよう、大事に使用しております。そのため当社は、糊置の工程に、植物で作られたもち糊を使用しております。市販のもち糊は、耐水性が十分でなく、途中の工程で溶けることがあります。そこで代表は、もち糊について学び、試行錯誤して、耐水性が高いもち糊を完成させました。これを使用することにより、デザインの幅が広がり、お客様に着物をファッションとして楽しんでいただけるようになりました。このように当社では細部までこだわって、ものづくりを行っております。	代表は伝統を基礎とし、お客様の声や現代的なファッションを取り入れた作品を伝統工芸展に出展しております。その伝統工芸展の結果や評価から、再度学び直し、創意工夫しております。伝統工芸展に入選すると、着物を何日も複数の展覧会場に出展します。展覧会で着物は大量のライトを浴びます。従来の鮮やかさがある、堅牢度の高い染料を使用しております。鮮やかさがあり堅牢度の高い染料を見つけることは容易ではありませんでした。しかし、伝統工芸展を通じて知り合った作家の助言により、発見することができました。当社では、売場や展覧会で得たお客様のニーズから、常に表現の仕方を変化させていき、伝統を進化させていきます。

■当社のご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】

加賀友禪に現代ファッション、お客様のニーズを感覚的、論理的に反映させ、着物創作を首尾一貫で管理し、品質の良い丁寧なものづくりを行う。

当社が提供する顧客価値は、これまで培われてきた加賀友禪の伝統を基礎とし、百貨店等で開催される展覧会で伺ったお客様の声、小売店にて伺ったお客様の声(⑩)を取り入れ(④)、それを表現するデザイン力(①)、技術力(②)、制作に必要な外部との協力関係(⑪)により形成されております。当社は、着物創作を一貫して把握・管理(③)、感覚的、論理的な考え方でデザインして(⑤)しております。着物創作を一貫して把握・管理する仕組みとして、当社では作品の最終チェックを行うから落款(作家印)を捺して(⑥)しております。当社は、品質を向上させるため、材料を厳選して(⑦)、品質の良い材料がない場合は材料製作を試みます(④⑨)。その他にも、着物創作方法を改良して不良品を出すリスクを排除(⑧)、丁寧に着物創作することにより、品質の向上を図っております。これらのノウハウは、代表のものづくりの考え方の基となった2人の先達(⑬)や展覧会等で知り合った作家達等との関係から形成されました(⑩)。



作成支援者
佐々木 経司
中小企業診断士

当社代表の四ツ井氏は、感覚的な考え方や論理的な考え方の双方を効果的に取り入れて、ものづくりを実践しております。また、自ら販売の現場に立つて末端のお客様のニーズを的確に把握し、それを作品に反映させることに努めております。このような取り組みは業界内でも特異と考えられますが、次世代に継承することが、業界の更なる発展に繋がると考えられます。代表の理念を次世代に伝えるために後継者を雇用することが考えられます。雇用する後継者については、①代表の理念に近い考え方を持った方と、②雇用後の協働により代表の理念を浸透させる必要がある方の2通りが考えられます。代表の理念は特異と考えられるため、①は希と考えられ、現実的には②を選定させるを得ないとも考えられます。どちらにせよ、後継者不足を否めない業界の特性等も勘案すると、人材採用は確実な要素が強く、どのような時機に巡り合いがあるか予想できません。そのため、その時機が来た際に、円滑に後継者候補を迎え入れられるよう、事前に準備をすることが重要かと考えられます。具体的には、後継者候補が代表の仕事の補佐を円滑に行える環境を整える～構造資産を充実させることです。後継者候補との協働が円滑に進むなら、代表の理念を伝える時間や余裕を確保することが可能です。代表の理念を共有した後継者と共に、御社が更に発展することを期待いたします。

作成支援士業 総括コメント

行政書士 ■ 勝尾 太一

石川県が誇る伝統的工芸品産業事業者の魅力を伝える。これまで、様々な切り口、様々な媒体を通じて多くの取り組みがなされてきたことは周知の通りです。今回、私たちは、知的資産(経営)という手法を用いて県内15の事業者の皆様との貴重な時間を共有し、この報告書の作成に取り組みさせていただきました。

知的資産とは、決算書には、表れてこない(目に見えにくい)経営資源のことを意味します。一般に、経営資源(資産)といえば、製造工場や製造のための製造機械など、目に見えるものを考えがちですが、製造の現場で何にも増して欠かさないのが熟練工であることが少なくありません。施設や設備は財務諸表に表れても、これら熟練工の存在や、どのように事業に貢献しているかということには表れません。また、長い伝統の中で、業界として受け継いできた技術や理念、個々の工房が持つ技術や理念さえも重要な知的資産であること、すなわち、事業を実施していく中で欠くことのできない重要な経営財産となっていることは、報告書をご覧いただければご理解いただけるものと思います。

伝承された技術・理念のもと、人の手により作品が創り出される伝統的工芸品産業は、あらゆる事業の中にあって、正に知的資産によって成り立っているといっても過言ではないといえます。それぞれの事業者が持つ価値が、どのようなストーリーの中で築き上げられ、そして進化を遂げてきたのか(進化しようとしているのか)を皆様にご紹介させていただく契機となるのみならず、伝統的工芸品産業に携わる方々お一人お一人の気づきのきっかけになれば幸いです。

中小企業診断士 ■ 佐々木 経司

様々な事業所の知的資産経営報告書作成支援に携わって一番うれしい瞬間は、お客様が、自社の価値が創られた背景を確認して納得し、顔がぱっと明るくなった瞬間です。当事業に携わっている間に、何度もその顔を拝見しました。

知的資産経営報告書は、単なる企業パンフレットでもなく、計数をまとめた経営計画書でもありません。企業がお客様に提供している価値、魅力が創られている背景を紐解いた結果を記述した報告書です。報告書にまとめられる過程を描くことは難しく叶ってはおりませんが、その過程こそが、自社を見つめ直し、次のステップに進むための経営課題を抽出する場となっております。インタビューしながら専門家の視点で価値やその背景を企業の競争力の源泉としてまとめ、次への課題を抽出する過程が本事業の表面には表れない魅力です。本事業が実施されている間にも、本事業により経営課題をあぶり出し、それに対する解決策を検討実施する段階へと進んだ事業所もあります。知的資産経営報告書をまとめることにより、次への入り口に立つことができます。

今回の事業では15事業所の作成に留まりました。しかし今後もこの取り組みが継続し、ひとつでも多くの事業所が、次のステップへの入り口に立って更なる発展に向けて活動する機会を積極的に得ることを、期待しております。

中小企業診断士 ■ 西井 克己

決算書に表れない資産の総称である「知的資産」、この「知的資産」に焦点を当てて経営を行っていく「知的資産経営」。目で見えにくい資産によって成り立っている伝統的工芸品産業事業者こそ、この「知的資産経営」が大切である。そんな思いを石川県に提案し、石川県の委託事業としてこの事業は開始しました。事業を開始する前は、ほとんどが人的資産によるものではないかという不安もございました。しかし、実際に事業を開始すると、各事業者は、人的資産を生み出すための構造資産や製品を製造・販売するための構造資産等事業者独自の構造資産をお持ちでした。

今回ご協力いただきました伝統的工芸品産業事業者の共通点は、伝統を重んじつつも、独自の考え方にに基づき製品を作りそして販売していることでした。事業者が今回の事業をきっかけに知的資産を再認識し、それを活用することでさらに独自性を高められることを期待します。

弁理士 ■ 横井 敏弘

伝統工芸の産地に赴き、ものづくりに対する思いや強みを伺うと、たとえ同じ産地であっても「伝統工芸」という一語で一括りにできない多様性があることを感じました。この多様性を言葉で区別できる程度までに咀嚼し紐解くのは並大抵のことではなく、今回の知的資産経営報告書で十分に説明できたか甚だ不安です。伝統工芸で伝承されているノウハウには、大小様々なものが混在しており、整理できていないことも、その一因ではないかと思われまます。

一方で、伝統工芸に携わる人々に接する機会があれば、その多様性は容易に体感できるものでもあります。すなわち、伝統工芸における知的資産は、その多くが人的資産として人に固着しているのです。そのため、本事業でのヒアリングは非常に興味深いものであったし、他の方々にもぜひ産地に赴き、伝統工芸に携わる人々に接して頂きたいと強く思います。多くの方々が伝統工芸の多様な価値を体感し口伝されることにより、各伝統工芸のブランドイメージが本来のイメージに刷新されることを期待しております。