

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

～ 伝統的工芸品産業の魅力とそれを支える知的資産を明らかにする ～

株式会社大島東太郎商店

2012年 3月発行

INDEX

1. 当社の代表作品	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. 4代目からのメッセージ	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	7

1. 当社の代表作品

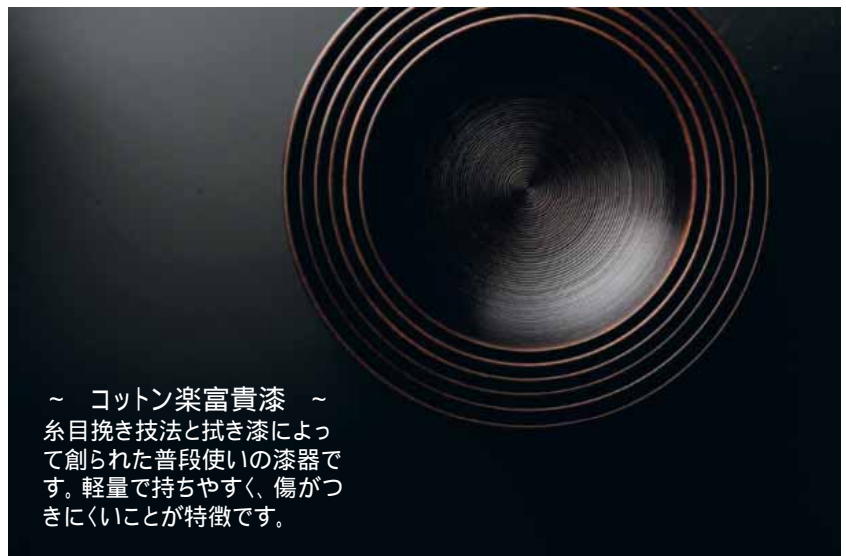
右上：コットン楽富貴漆

左下：自然

生木の状態で轆轤を挽き、自然の乾燥により、形を創っております。木の自然な歪みを形にした漆器です。

右下：大椀

漆のみを使用し木目の美しさを活かしたお椀です。



～ コットン楽富貴漆 ～
糸目挽き技法と拭き漆によって創られた普段使いの漆器です。軽量で持ちやすく、傷がつきにくいことが特徴です。



2. 当社の概要

■ 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

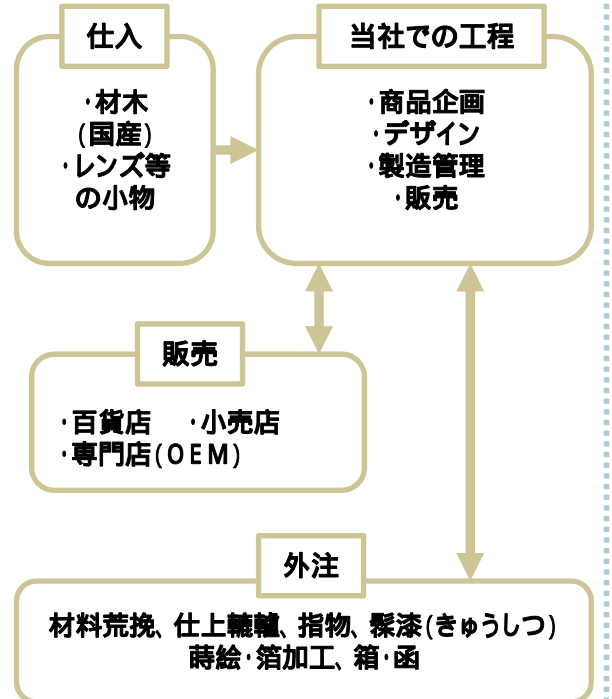
当社は、独創的で興味ある漆器を創りたいと考えております。これまでも、木の自然な歪みをそのままにしたり、石川県内の新進気鋭の若手デザイナー達と共同で商品開発を行う等、おもしろみや趣を味わいながら漆器を創っております。創り手のこの思いが伝わり、お客様も興味を感じながら使用していただきたいと考えております。

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。

■ 当社のビジネスモデル



■ 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ヌ - 2 - 10
【業種】 山中漆器製造販売
【資本金】 10,000千円
【従業員数】 4名
【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)が代表取締役に就任
平成22年 県内在住デザイナーとのコラボプロジェクト「Oproject」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

■ アクセス



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)

初代から3代目による土台構築

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挽いておりました。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おりました。東太郎は、研究所の所長として財団法人クラフト・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い、その頃からの信頼関係が現在も続いております。

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ンセンターや石川県クラフ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。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おりました。例えば社長は、陶器で楽しまれている歪みを漆器に取り入れた「自然鉢」を開発しました。「自然鉢」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、当社はおお客様の要望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。

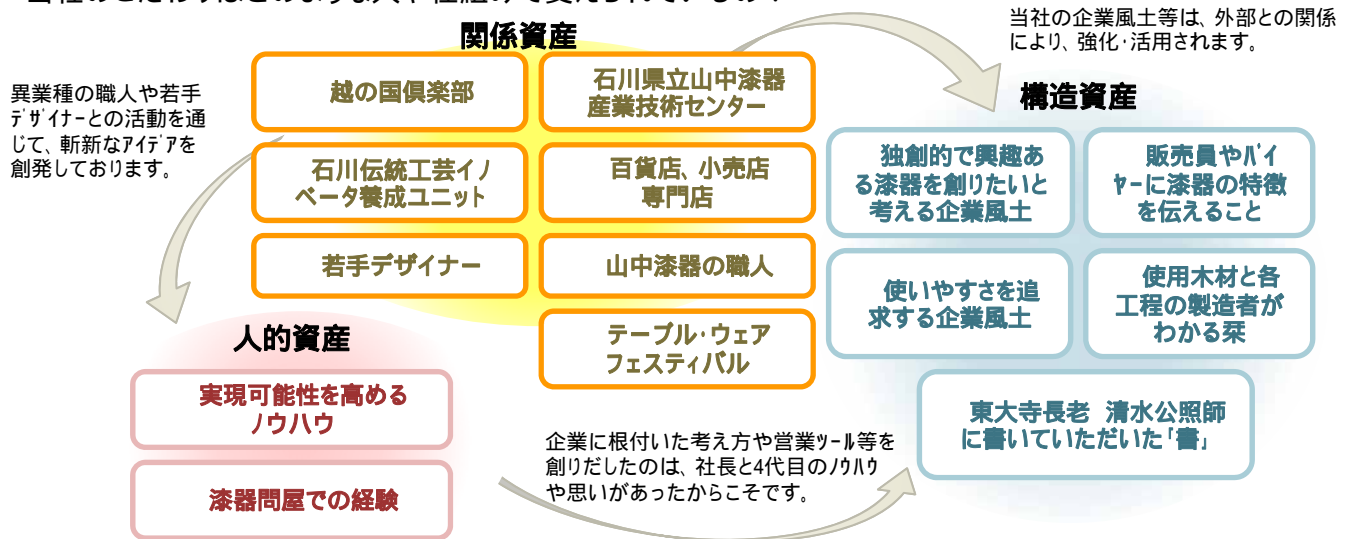
4代目による次のステップに繋がる挑戦

後継者である太郎は、漆器問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熟視し、創り手の漆器に込める思いをそばで感じておりました。その経験や百貨店等との交流経験を活かし、現在では、末端のお客様に対して直接、または店舗の販売員やバイヤーを通して漆器に込めた思いや特徴を伝えております。

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ぶため、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) 石川伝統工芸イノベーション養成ユニット 商品開発実践プロジェクト」に参加しております。また、平成20～22年には、財団法人石川県デザインセンター主催「デザイン商品開発支援事業」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、太郎はしがらみなく新しい風を纏うことができ、独創的で興味ある漆器を創るようになりました。

JAISTのプロジェクト終了後には、輪島塗、加賀友禅、九谷焼、電子機器等の異業種で「石川の伝統工芸を愛する会」を結成し、繋がりを継続しております。また、太郎は、県内在住の若手デザイナー6人と「O project」を立ち上げ、テーマを「な時間」、コンセプトを「カチではなく、気持ちのデザイン」として商品を開発しております。若手デザイナーと議論することにより、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が抱くようになっていたことがあります。

■ 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】

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()の場でおお客様の使いやすさを追求しつつ()、独創的で興味ある漆器を創りたいと考え()、それが困難であっても実現させようとする力()、また、それを可能にする職人との関係性()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()を培ってきた背景は、社長と4代目で異なります。4代目は石川県に戻ってきて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()。特に、若手デザイナー達()と立ち上げた「Oproject」を通じ、業界として敬遠す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()。

当社は、この価値をお客様に直接、または、販売員やバイヤーを通じて伝えております()。使いやすさを求めて創っているからこそ()、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菜()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、菜やパンフ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()。

興味...おもしろみや味わいがあること、楽しく愉快に感じること、

文章中の番号は、上図の知的資産を意味します。

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)

ものづくり企業として次の基盤づくり

ものづくりには、技術力と企画力が必要不可欠であり、この2つのノウハウが商品力を左右します。当社は今後、兄弟2人が技術と企画をそれぞれ担当し、次の時代を築きます。

社長の次男である治郎は、主に職人とのやり取りを中心とした製造管理を担当しております。今後は、これまで培われた製造の知識を活かして、太郎の企画を実現させてまいります。治郎が持つ既存のノウハウで商品化が困難な問題が発生した場合は、職人や石川県立山中漆器産業技術センターから専門知識や専門技術を指導していただき、解決していきます。

企画力を高めるために情報収集や創発力を高めます。使い手の要望を多く集めるため、テーブルウェアフェスティバルや山中漆器祭だけでなく、多くの展示会等を通じてお客様の声に耳を傾け、使い手が「使いたい」、「使ってみたい」と思う商品を企画します。また、「O project」や「石川の伝統工芸を愛でる会」が持つアイデアの創発力も活用いたします。

太郎と治郎が協働することにより、ものづくり企業としての力が強化され、それにより、使い手の要望に応える商品をこれからも提供できると考えております。

若手デザイナーや異業種との連携の強化

太郎はこれまで「O project」において、独創的で興味ある商品を開発し、提供してきました。今後は今まで以上に多くの声を聴き、自ら使いたくなる器、他の使い手を十分に満足させる器を作ります。

「O project」のメンバーとは、多くの気付きの場を共有できます。そのため、今後のものづくりには欠かせない存在です。このプロジェクトの継続性を保つためにも、プロジェクトの活動がビジネスとして成り立つように取り組む必要があります。多様な場で得たお客様の声や「O project」で開発した商品の使い手の声の両方を土台として、より良いアイデアを創発することが可能と考えられます。

また「石川の伝統工芸を愛でる会」において、山中漆器の技術を他業種に落とし込んだり、漆器では現実できないアイデアを他業種で実現する等、これまで形成してきた異業種との関係を発展させ、異業種と協働して独創的で興味ある商品を創りたいとも考えております。

若手デザイナーや異業種との連携によって、これまでの固定概念を打ち砕いた商品を開発し、その商品を使用した使い手の楽しさが、次なる商品開発の礎になっていきます。

6. ~ 4代目からのメッセージ ~



昭和52年 石川県加賀市山中温泉に生まれる。

平成12年 東京理科大学卒業。

東京にてSE(システムエンジニア)として従事。

平成20年 株式会社大島東太郎商店に入社。もの造りを始める。

財団法人石川県デザインセンター選定商品に選定。
(平成20年度、平成22年度)

平成23年 Cook It Raw にて Albert Adria氏と器と料理のコラボをする。

【他社(者)との連携】

山中に戻って来てからまだ日が浅いですが、これまでに多くの人と出会い刺激しあえる関係を築く事ができました。今後も多くの人達との出会いを大切に、弊社のみならず他社(者)に対してもよりよい影響を与え合える関係を築いていきたいです。

山中に戻る前は現在とは全く異なる業種(IT業界)にてさまざまな業界の仕組みなどを裏からみるという貴重な経験もできました。そのような経験を基に、それぞれの角度から物事を見ていきたいです。

【商品開発について】

作り手の一方的な想いや考えだけでの商品開発をおこなうのではなく、消費者の目線にたって商品を作り提案していきたいと思えます。そして、従来とは違った商品提案をおこなう事により新しい文化・習慣の提案・定着ができればと思っております。

技術・技法に関しても伝統に基づく商品開発をおこないながらも、新しい技術・技法を開発・発見しながら、その時代その時代のニーズに合致した商品開発をおこなっていきます。自ら楽しんで商品を作ることができ、その商品を手にする消費者も楽しんで使ってもらえるような商品を作っていきます。

7. 作成支援士業コメント

中小企業診断士 佐々木 経司

当社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、独創的で興味ある漆器を創りたいと考える企業風土、製造・技術面における山中漆器の職人との関係の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、更に技術に磨きを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纏う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たいです。

行政書士 勝尾 太一

大島東太郎商店が持つ知的資産の中で注目されるものとして「栞」を挙げることが出来ます。この栞(3ページ参照)の内容は、商品に用いられた木材の種類、使用方法、製作に携わった職人の氏名などが記載された紙片です。しかしながら、この一枚の栞が、お客様と大島東太郎商店、商品に関わる職人と大島東太郎商店とを結びつけ、更には現在と未来の大島東太郎商店を結びつける重要な知的資産であると位置づけることができます。

本来、職人一覧や、職人がどの商品の製作に関与したのか等の事項は、社内での商品管理のために必要な情報であり、社外の一般のお客様、特に初めて大島東太郎商店の品を手にする方が関心を持ち、興味の対象としにくい事項と考えられます。

しかし、これを一般のお客様に公表することから生ずるギャップは、お客様の「なぜ?」という疑問を生み、それが漠然とした「関心」へと変わり、さらにその関心は商品への興味へとつながり、やがて大島東太郎商店への興味と広がりを見せることとなります。この栞を製作して20年以上を経過し、これまでの栞の蓄積は知的資産として重要な価値を持ちます。今後、これらの知的資産を意識し、積極的に活用されることを期待します。

弁理士 横井 敏弘

株式会社大島東太郎商店(以下、当社)は、材料である国産木と、山中漆器の特徴でもある轆轤挽きや加飾挽きの技術にこだわりながら、独創的で興味あるデザインの漆器を提供してまいりました。デザインを追及する姿勢は、当社の風土として根付いており、当社の強みを形成しております。この強みは、当社オリジナル商品「じねん」やGマーク認定商品という形で結実しております。また、このような当社の風土は、ロゴマークを大切に当社の思いと相まって、当社のユニークなブランドイメージを形作っているものと思われれます。

このような当社の風土は、次の世代にも確実に受け継がれ、新たな挑戦が行われております。社内での兄弟コラボレーション、外部とのコラボレーションなどを通じて、ますます力を蓄え、より多くのお客様に喜んで頂ける作品を提供し続けていくものと確信しております。

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ました。

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帯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作成事業」により作成いたしました。