

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～

太さ・長さ・箸先・素材・そして漆まで
じっくり合うまで選んで作った
オーダーメイドのお箸
手に持つ部分は漆の温かみ
口に入れる部分は木のぬくもりを感じるお箸
その人に合ったお箸を提案し、
生まれてから死ぬまでお箸での
食事を支援する

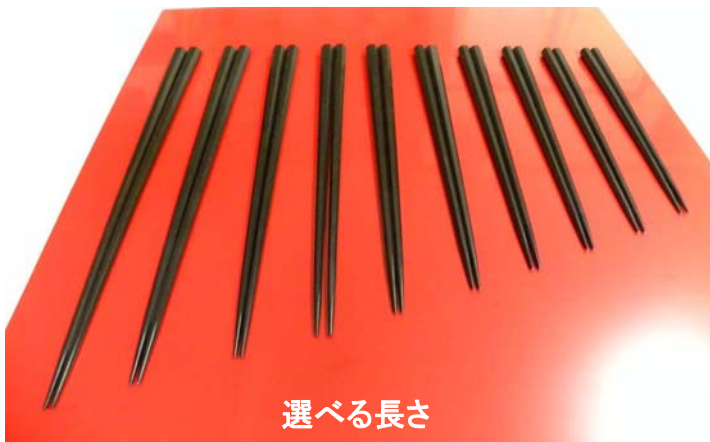
手ばしや

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. 代表者からのメッセージ | | 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. 当社の代表製品



2. 当社の概要

■ 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・喰い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

「喰い先の形」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、お客さまのしっくりと来るものを刷毛塗りで丁寧に仕上げます。

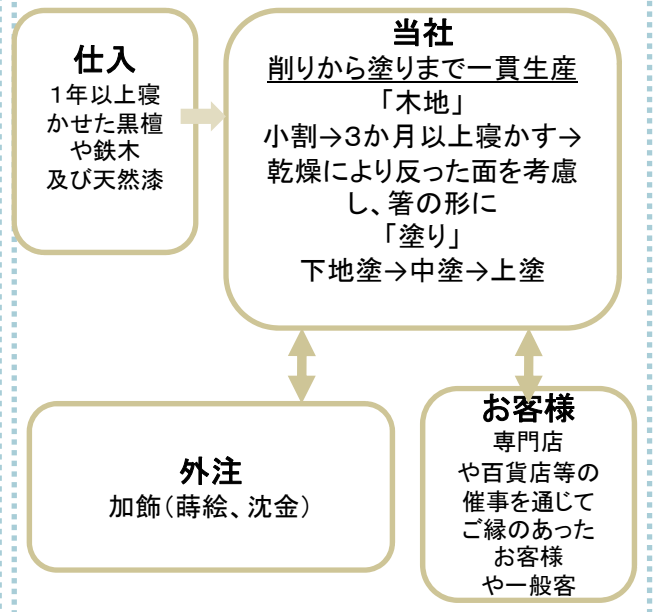
少なくとも1,600通りから自分に合った箸を選ぶことができます。

(太さ5×長さ10×喰い先4×頭の形2×材質4)

● 丈夫で長持ちする箸

当社の箸素材は、1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: 初代代表小山義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
初代より本堅地の指導を受ける
- 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
- 平成22年: 小山俊治が輪島木箸、輪島塗箸専門の手ばしや創設

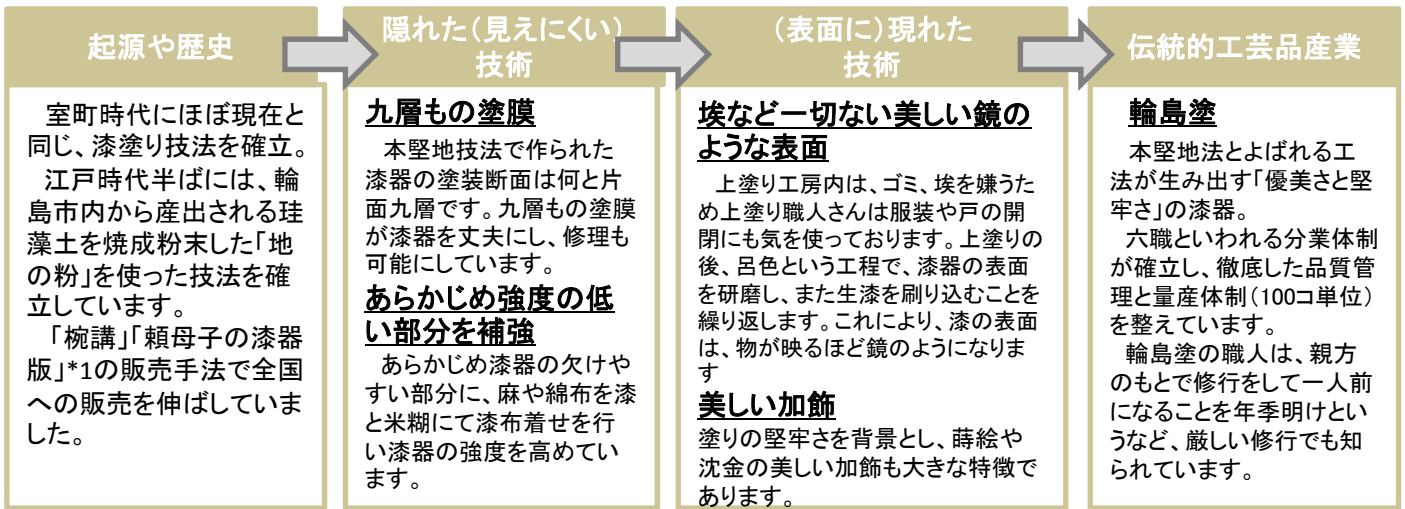
■ 連絡先

- 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)

■ アクセス



3. 伝統的工芸品産業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

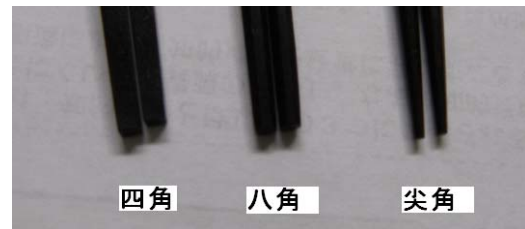
■ 当社のこだわり

一般の方が、箸を選ぶとき、まず何となく長さを選び、模様を選んで購入します。

でも当社は、箸は毎日使うもの、だから手に取ってその感触や価値を確かめてから選んでほしいと考えております。そのため、商談の際には、あらゆる箸の見本を用意し、その見本を手に取っていただき、1つ1つ感触を確かめていただいた上で商品を選んでいただいております。

①太さを選ぶ(把持力*に合ったものを) ③喰い先を選ぶ

* 把持力: 握ったものを離さないようにこらえる力



②長さを選ぶ

下の写真のように箸が1.0~1.5cmはみ出し、かつ喰先が閉じやすい長さが最適の長さである。

15cmから24cmまで1cm単位で対応



④漆を選ぶ

選んでいただいた漆を手にもつ部分にだけ塗ることで、手には漆のあたたかさ、口には自然の木のぬくもりを感じる箸となる。



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）

子供からシニアまでその人に合った箸

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、二代目小山雅樹が、把持力が低下し、箸を使いづらくなった初代小山義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」この発想にたどりつきました。この発想がオーダーメイド箸の原型となりました。

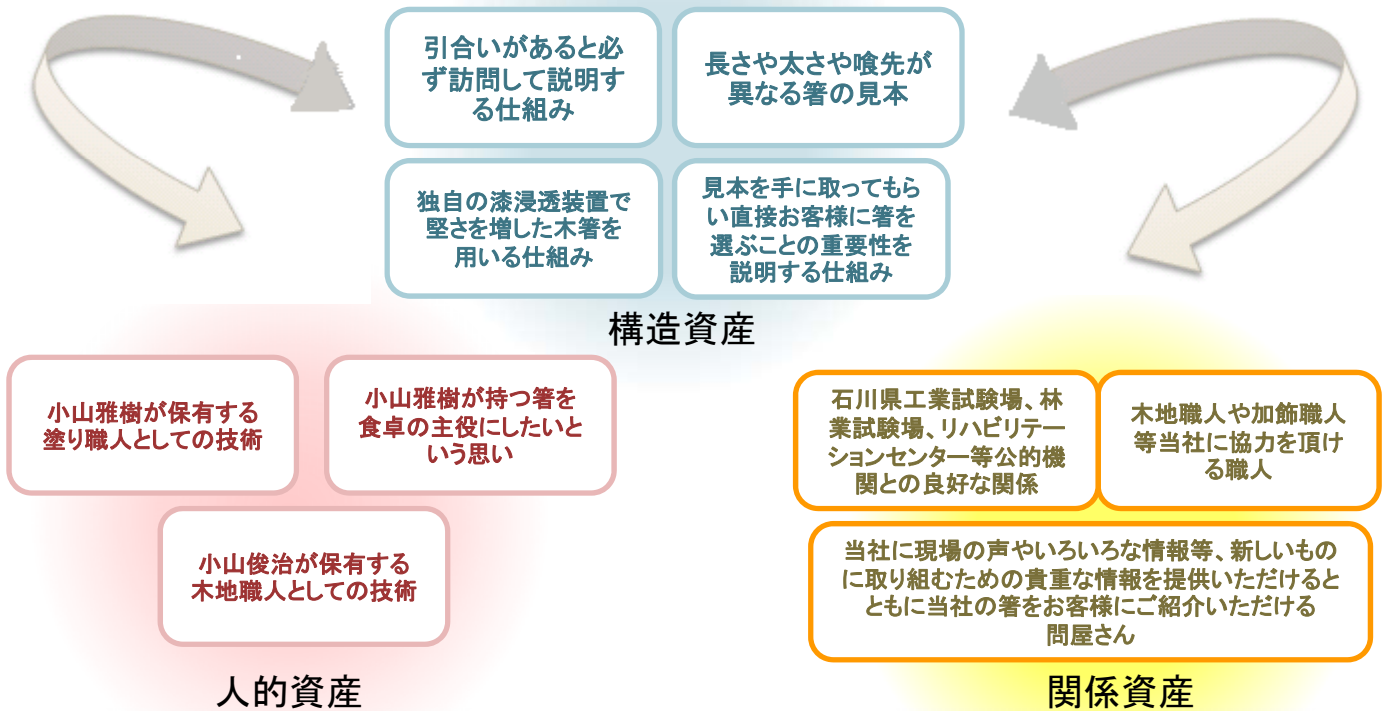
お客様と会話やサンプルを手にとった感触を確認して最適な箸を提案

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り取っていただき、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】

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つ手にとり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、問屋さん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。

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)

もっといろいろな人に箸の選び方を分かってもらいたい

自分に合った箸は本当に使いやすいものです。太さ、長さ、喰先、素材、漆、これらを1つ1つ選ぶことで自分に合った箸を作ることができます。当社は、ホームページで、当社の考え方や箸の選び方を紹介していきたいと思っております。

また、当社だけで箸の説明を行うことに限りがあります。そこで、当社は専門店さんに箸の選び方を説明できるようにできる限り説明方法を標準化するとともに説明資料等も充実させていきます。さらに、当社の製品を実際に手に取って実感できるように、当社の製品をお取り扱いいただける専門店さんの開拓に努めます。

手に障害のある方が箸を使い続けられるように取り組みます

手に障害のある方は、スプーンやフォークを使っていらっしゃる方が多いです。でもスプーンとフォークを使い始めるとはなかなか再び箸を使うことはできません。そこで、石川県のリハビリテーションセンターと共同で材質、重さと把持力との関係を研究し、手に障害のある方でも箸を使い続けられる箸の開発に取り組みます。また、以前「群馬県前橋市の住宅型有料老人ホームたなほ」に訪問したように現場の声を聞きながら一步一步着実に開発を前に進めていきます。

ナイフとフォークと一緒ににおいても違和感のない箸

かつて、道具がない時代人間は手で食事をしていました。箸は、ナイフやフォークと違い、手と同じ握む行為をします。すなわち、箸はもっとも手の延長上にある道具であると考えられます。この箸を、ナイフとフォークと一緒ににおいても違和感のない、世界的に通用するものにしていきたいと考えております。そのためには、外観を整えること及び外国の環境でも乾燥しにくい箸を作る必要があります。

外観に関しては、プラチナを基礎とした漆を開発し、ナイフとフォークと同じ色合いを確保します。乾燥に関しては、素材の選択はもちろん、漆をできる限り浸透させ、乾燥地域においても変化の少ない箸の開発を行ないます。

6. ～代表者（小山雅樹）からのメッセージ～



左: 小山雅樹

右: 小山俊治

昭和30年 輪島市生まれ
昭和57年: 2代目として当社入社
初代より本堅地の指導を受ける
昭和59年: 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: 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22年: オーダーメイド箸を手掛ける

箸は非常に便利なものです。「切る」「握む」「刺す」いろいろな役割を果たしております。また、箸は、ナイフやスプーンと違い、手の動きと似た動きをすることができます。

我々は毎日当たり前のように箸を使っております。このため我々は、箸を使えなくなって初めてその箸の便利さに気づくのかもかもしれません。

私は、生まれてから死ぬまで毎日の食事を箸で行うことは、箸の文化の日本人にとって非常に大切なことと考えております。そのためには、2つのことが必要と考えております。1つは、安心安全な箸であること。もう1つはその人にあった箸であることです。手ばしやは、削りから塗りまで外に出さず、当社内で一貫生産を行っております。このため、当社の製品は自信をもって安心安全なものとしてお客様に提供することができます。さらに、手ばしやは、お客様にあった箸(オーダーメイド箸)を作り、提供することはもちろん、アフターフォロー(修理やその箸や合わなくなった場合、お客様に合った箸を再作製するなど)にも注力し、まさしく皆様のかかりつけの箸屋となります。

手ばしやが皆様のかかりつけの箸屋になることで微力ながら1人でも多くの方が生まれてから死ぬまで毎日の食事を箸で行うことに貢献します。

7. 作成支援士業コメント

中小企業診断士西井克己

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。まさに箸専門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お箸を提案する仕組みなどであります。

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、お客様に最適なお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(職人としての技能向上)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。

行政書士勝尾太一

深い考察と具体的な実証データに裏打ちされた手ばしやの箸は、最も日常的で実用的な品でありながら、優美さと堅牢さという輪島塗の特徴を備えた逸品であります。この手ばしやの箸を生み出す底流をなすのが「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箸で。」というシンプルな経営理念に支持されていることは想像に難くありません。この事業において、理念に基づいて仕事を行う人的資産の存在が最重要であることは言うまでもありませんが、人的資産と強固に結びつく他の資産も大きな強みになっています。中でも、石川県工業試験場との良好な関係は特筆に値します。具体的な実証データを取りながら、最適の作業工程を確認していくことは、伝統工芸品産業事業者の中にあっても決して多数派ではありません。しかしながら、それは手ばしやにとって大きな強みとなっています。すなわち、毎日(必ず)使う実用品である箸に求められる機能を、対外的に伝える際に優美さと堅牢さ等のコトバだけではなく、客観的なデータによって保証することができ、手ばしやの箸をより多くの方に知っていただくことに寄与するのみならず、対内的にも改善、改良の大きな指標として機能するからであります。また、長さ・太さ・喰い先がことなるサンプルを用いた箸選びの方法や、お客様に箸選びをスムーズに行っていただくためのノウハウは、商品販売における最大の資産となることから、その整理と確立、そして保護に努める必要があります。これらを取りまとめる管理部門(担当者)の強化を図ることが将来に亘る事業継続に大きな役割を果たすと考えます。2年後、3年後が楽しみな手ばしやの益々の発展に期待します。

弁理士横井敏弘

手ばしや(以下、当社)は、箸にこだわり、箸の提供方法を探求してまいりました。当社は「毎日の食事をお箸で」と考えているからです。

そして、現時点での結論が「かかりつけの箸屋」となることです。「かかりつけの箸屋」を実現するには、箸のフルオーダー販売と、箸の修理が両輪となります。箸のフルオーダー販売とは、お客様にヒアリングをしながら最適なお箸を提供することであり、お箸の修理と共に、それぞれ様々なノウハウを要します。当社には、このようなノウハウが多数蓄積されており、当社の強み(他社の参入障壁)となっているものと考えております。そして、「かかりつけの箸屋」が新たなビジネス手法として広く認知され、箸のノウハウが加速度的に蓄積してくる段階が、当社の次のステップであると思えます。

ノウハウの整理や管理システムの構築が、次のステップに移行する際、大いに役立ってくれるものと考えます。

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。