

山久漆工株式会社 <http://www.yamakyu-urushi.co.jp/>
 [本社] 鯖江市河和田町20-4-6 TEL : 0778-65-0101
 [南青山ショールーム] 東京都港区南青山5-17-2 南青山シドニービル703 TEL : 03-3712-0395
 代表者: 山本泰三氏 資本金: 1,000万円
 業務内容: 越前漆器製造販売 従業員数: 8名、専属契約・専門職人25名

伝統と新技術の融合を首都圏から発信

首都圏で頑張る企業として井上館長から推薦があった山久漆工株式会社の取り組みを紹介します。南青山にある越前漆器製品のショールームを訪れ、代表の山本泰三氏に話を伺いました。

客と会いセンスを磨く

山本氏は元銀行マン。東京での勤務経験から、首都圏という一大消費地の重要性を悟り、同社入社後も東京に活動の軸を置いてきました。291にある『ビジネスサポートセンター』の貸しブースに入居して3年後、2009年に『南青山ショールーム』を開設。今に至ります。

「一歩先をゆくものづくりを実現するには、市場に近いところでお客様の声を聞きな

がら、製・販の両方においてセンスを磨き、力をつけないといけません」

東京での活動理由を話す山本氏。現在、個人客からの修理のオーダーのほか、法人客からは高付加価値製品の相談を受けています。普段は、外回りの仕事が大半を占めていますが、291を活用してセールを実施することも。こうして客との接触を増やすうちに、ショールームを訪れる客も増えてきました。

「会話だけで終わるお客様もいらつしゃいますが、求めようとしなくても情報が入ってきます。様々な業界の方々とお会いするので、トレンドな情報など、役に立つヒントを見出すことができます。だから、情報が溢れているとはいえ、何をすべきか整理しやすいですね」

山久漆工株式会社

売る側・買う側の視点で価格設定

東京での活動で課題としていた点は、価格設定だと言えます。

「今でも苦労しています。東京に限ったことではありませんが、良いものを作ってそれに見合うと考えた価格を提示しても購入いただけないことはよくある話。東京は市場規模が大きく客層も幅広いので、売れる価格帯をより慎重に見極めないといけません。そのため、アンケート調査を実施したり販売業者とのつながりを強くして、買う側・売る側双方の視点で価格を捉えるよう努めています」

現在、同社では「Kasane」（かさね）というブランドを展開しています。これは、従来の伝統技術に新技術や異業種、異素材、デザイナーとも融合しながら、



ガラスと漆器を接合したコラボ製品「JAPAN Glass」。金箔仕上げのシャンパングラスは、食の専門誌『料理王国』が主催する「100選」のテーブルウェア部門に選ばれました。

これからの漆器をお客様に直接分かりやすく伝える取組みで、山本氏は、「産地の作り手のパイプ役」として奮闘する日々を過ごしています。

「福井の消費者と比べると、金銭的、時間的に余裕がある方が多く、相対的に消費意欲も高いと感じます。でも、逃げ足は福井よりも早く、リーダーになりにくいという難点もあります。常に、満足していただける価値を提供する努力を怠ってはいけませんね」

代表取締役 山本泰三氏



南青山ショールーム

