

「伝統のうえに新たな発展を」

秀衡塗と翁知屋の歴史 そして突然の継承

翁知屋は、岩手県平泉町にて、国が指定する「伝統的工芸品」のひとつである秀衡塗を製造・販売しています。

秀衡塗は平安時代に藤原秀衡が、京から職人を呼び寄せてつくらせたのが始まりといわれ、実存する最古の秀衡塗としては、桃山時代の作品が見つかっております。

当店は江戸時代後期からの漆器集落であった旧衣川村増沢地区で代々漆器の製造販売を行っていましたが、昭和30年のダム建設に伴い漆器集落は解散、祖父の故・佐々木誠が昭和の初めから古代秀衡塗を研究していたこともあり、平泉に工房を移築し秀衡塗の製造販売を開始、昨年で60周年を迎えました。

私が家業を継いだのは平成15年、25歳の時でした。父の癌が見つかり岩手に戻り、その一年後に父は亡くなり急遽、経営者として、

また職人として、2つのことを同時並行する必要に迫られました。

「普通の経営」 経営者として考えたこと

店には長年蓄積された多額の借金もあり、まずは、「自らの経営行動によって、お客様を満足させ、利益を確保し、従業員の生活の安心と次につながる投資に資金を回していく」という「普通の経営」をいかに成り立たせるか、ということを軸に考えました。

当時の当店の経営は、運転資金枠の中で、漫然と資金の補充を繰り返していましたが、借入は経営の次なる手につながることに使うこと、とまずは考えました。

それから、「売れる工芸品」を供給する必要がありました。お客様のニーズと店が提供する商品にズレがないだろうかと改めて周りを見渡すと、お椀や菓子器のような定番品は、全国各地の伝統工芸品であふれ、そこでの競



翁知屋
(平泉町)
店主

佐々木 優弥

争は価格競争に陥るだろう、経験が浅い私では明らかに負けてしまうぞ、と考えました。

そして日々模索する中、第一視点を「伝統工芸品」というところから離れ、お客さんの純粋な購買感情である「きれい・カッコいい・欲しい」を揺さぶることは何なのかを考え、そこを製品に落とし込んで製造していく発想に変えました。

このように視点をずらすと、色々なことが気になってきました。商品のデザイン(形・色・模様)や箱・包装のパッケージを変え、製作工程や使い方の写真、こんな商品作りましたなどの情報をHPやブログで発信してみました。次第にお客様からのダイレクトな反応が増え、消費者が望む製品・情報をもっと工夫して表現し発信していかなければいけない、と発想がどんどん広がりました。

また、価格面での効果もありました。工芸品はどうしても値段の高低が判断の中心になりがちで、消費者はイメージ先行で高価値を引きずる状況になっているような気がしてお

りました。これも供給側の情報開示不足に起因するもので、日本製の手作りで、多くの職人による分業の製作工程を経て作られていることがわかれば、納得して購入して頂けるだろうと確信しておりました。結果として、過度な価格競争に巻き込まれることなく他社と差別化でき、IT環境を取り入れたことで、新商品や当店の活動を楽しみにするファンが全国にできました。

こうして当社の「普通の経営」を成立させるための経営目標として、「伝統技法を基に、最新の技術や材料・デザインも取り入れながら、人々の感情を揺さぶれる魅力的で創造的な商品づくりとわかりやすい情報開示」という方向性が定まりました。

職人として考えたこと 「技の伝承」

一方で工芸職人として、また当店の社会的責任として、「伝統の技をどのように継承するか」という事がありました。新商品開発については賛否両論の意見があり、年配の方々からは伝統を軽視しているとも思われましたが、私はどんな産業の製品も、時代に合わせて変わっていくものだと思っておりました。漆の業界でも、武士がいた時代には、刀の鞘や鎧などに漆を塗る仕事が多かったにありますが、現代はほぼありません。

私は、しっかりとした伝統の手技による製品であれば、出来る品は新しく見えても、技の継承に問題は起きないだろうと考えまし

た。いつでも古い品の写しを頼まれれば製作できたり、修理できたりすることができれば、問題ないはずで

そのように考えながらも周囲の重圧を感じつつ、視野を広めようと全国各地の展示会に参加していくうちに、同じような悩みを持つ伝統産業の若い担い手が全国に存在していることを知りました。彼らは、代々にわたる日本文化をなんとか残そう、発展させようと積極的に活動する心が熱い方々ばかりで、同じ仲間として大いに刺激を受けました。

伝統工芸品業界は、何代にもわたる前世代の方々や経験や努力の産物である技や表現・製作物等を使用したり、見たりして製作を行う業界です。私自身、職人の端くれとして、



伊勢志摩サミットでは、安倍首相が各国首脳に送る贈呈品として、当店製品が選定された。

後世の職人に、平成の職人の技や製作物から勉強することが全くないな、と思われたくはありません。技の継承は「工芸への情熱」のようなところも大切な気がします。

地域の若手経営者として

私がここまで事業を継続できたのは、たとえ伝統を最重視する業界であっても、提供する商品を見つめ直し、ITなどの社会環境の変化に柔軟に対応してきたからであり、今まで培った技を最大限に活かし、新しい要素も取り入れ、さらに進化させることを日々地道に実践してきたからだと思います。

各地域の特産品や、行事・しきたり・文化とそれらを背景とした地域の様々な生業（なりわい）を後世に繋いでいくものは、その地域に残り、または外で勉強し戻ってきた若者達です。社会の急激な変化に伴い、少しずつ考え方や手法が変わっていくことがあるかもしれませんが、地域にいる若者たちは、決して地元の良いところを無くしたいわけではなく、どうしたら残せるのかを真剣に考えていると思います。年配の方々には、その部分だけは懐深く理解してほしいと思っています。

自分にも常に言い聞かせているのですが、次の世代の地域の多くのリーダーが、馴れ合いではなく、良きライバル関係で競争意識を持ち、刺激を与え合いながら、それぞれの業界や地域に貢献できる活動を実践していければと思っています。