

考察 Consideration

現在、書道市場の縮小によって、書道用紙だけに頼って利益を上げることが難しくなっています。だからこそ、中原さんのように伝統のある手法で新しい製品を生み出すことが必要であると感じました。中原さんは、職人であると共に、とてもクリエイティブな面を持っておられる方だと強く感じられました。過去に、中原さんは新商品のヒントを掴むために和紙作りに洗濯機を使用するなどといった斬新な方法にもチャレンジされたそうです。

私達が中原商店を訪れたとき、中原さんは優しい雰囲気を出迎えてくださいました。しかし、和紙についての話になると職人の目つき、顔つきになりました。とても真剣に和紙のことを語ってくださり、ものづくりに対する情熱、想いを感じることができました。

インタビューの中から、その道のプロであることに関わらず、「他者の意見を織り込み新しい製品をつくる」といった志を持ち合わせておられ、比較的珍しいタイプの職人さんであると思いました。

今や、因州和紙は後継者不足の問題によって、受け継がれてきた伝統産業の衰退が深刻化しています。そのような中、中原商店は後継者がいるということで競合に対して非常に大きなアドバンテージが得られると思います。

中原商店は中原さん一家によって経営されています。家族で発注から製造、販売までも行っていました。和紙を漉くだけでも大変な作業であるにも関わらず、事務的な作業までも行っている中原さんたちに私達は感嘆しました。

中原さんは商品に対して、お客様のニーズに応える努力をしておられます。お客様のことを想ってつくからこそ、あたたかみのある紙ができるのだと思います。中原さんの作った紙たちは、とてもぬくもりが感じられる紙たちばかりでした。

また、海外に出向き、和紙を漉く技術の講習をしたりするという話も伺いました。日本にとどまらず、その技術が認められ、依頼が来る中原さん。スペインの美術学校からも信頼があるそうです。その技術の素晴らしさをもっと一般の顧客にも知らせる必要があります。

最初に中原商店の課題として挙げられるのは、商品の小売価格が分かりにくいことです。顧客の希望に沿って原材料からつくるため、オーダーメイドでは価格は要相談になります。そのため小売価格が顧客には伝わりづらいので、既存の商品もオーダーメイドでも、おおよその価格提示を行うことが大切であると考えました。

また、設定価格が安いことも課題として挙げられます。高い技術や職人の創意工夫によって作られている手漉き和紙にもかかわらず設定価格が安い。顧客調査や市場調査が不十分のために市場の価格の基準が把握できていない状況にあると考えます。実際に訪れたときに見せてもらった、立体漉きの製品が3,000円という安い価格で卸されているという話には非常に驚きました。

そして中原商店というブランドの世界観の提示も今後の課題ではないかと思えます。顧客に中原商店の製品を認知して好んで使ってもらうためにはブランディングは必要不可欠です。また、製品の性能や機能だけでなく、信頼性やサービス、雰囲気などの中原商店のこだわりを伝えるためにもブランドの世界観をよりつくりあげることが必要です。

今は和紙の需要が減っているために、因州和紙という知名度も低下しています。だからといって、紙自体の質や価値は低下していません。以上から因州和紙業界全体が活性化するためには、中原商店を取り上げたようにそれぞれの職人に焦点を当てた展開をすることが良いのではないかと考えています。

マーケティング分析

因州和紙



中原商店



公立鳥取環境大学

畿野マーケティングゼミ

井上 実保
花本 啓児
森 大樹

自己紹介 Introduction

公立鳥取環境大学 磯野マーケティングゼミでは、鳥取の伝統工芸品のマーケティングについて研究をしています。私達のグループは因州和紙について調査しました。因州和紙は鳥取市東部の佐治町と青谷町で作られる和紙を指し、約1100年の歴史をもち、「因州筆切れず」の名前で注目を集めました。しかし、現在では書道人口の減少により、需要が低減傾向にあります。そこで因州和紙の作り手や流通業者へのヒアリング調査を行い、今後の課題を考察してみました。今回は因州和紙の職人さんの一人である、中原商店の中原剛さんにスポットをあて、お話を伺いました。

中原商店 Nakahara Store

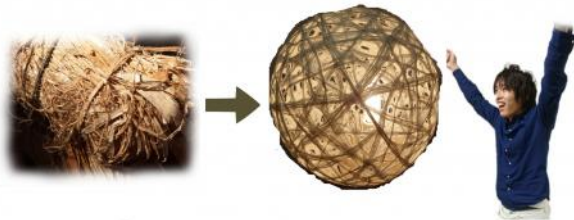
中原商店は現在、手漉き和紙と機械和紙の2種類を取り扱っており、その中でもとくに手漉きの強みを生かしてもつくりをしている。中原商店では従業員3名で、中原剛さんと奥さんの保子さんと息子の寛治さんの親子で営んでいる。



一 中原剛さん

因州和紙 Inshu Japanese Paper

因州和紙は約1100年の歴史を持つ、鳥取市の特産の和紙です。因州和紙は書道用紙としては生産量は日本全国で6割程度のシェアを占めており、「因州筆切れず」と呼ばれ、多くの書道家から愛好されてきました。「因州筆切れず」と呼ばれる所以は、因州和紙の独自の製法により、墨の濃淡やにじみ、かすれなどを表現しやすくできる特徴にあります。



インタビュー Interview

一 どのような製品を取り扱っていますか？

「主に書道用紙ですね。書道用紙だけでなく、個人のお客様にはランプシェードなども販売しています。お酒のラベルなども作ったりしています。お客様のご要望にお応え出来るように素材にも気を使っています。オーダー内容や予算、全てを配慮したうえで素材を選び、製品を作っていますね。この前は、全長6mの商品も作りましたよ。笑」

一 中原商店の強みは何ですか？

「強みはありません。笑。けれど、伝統を守り挑戦を続けることを大切にしていますよ。私達は手で作るものを残していきたいです。手漉きだから生み出すことのできる人間味のある紙を作りたいですね。伝統的な手法で新しいものを創ることは楽しいです。」

一 因州和紙の事業者数について教えてください。

「残っている因州の手漉き和紙の事業者数は20件もないです。後継者がいるところも少ないので、今後の手漉き業者は少なくなる一方かもしれませんね。趣味でやっているって言う人も少ないですよ。」

一 現在、どんな活動に力を入れていますか？

「日本国内にとどまらず、海外での活動もしています。スペインの美術学校に赴き、和紙作りを教えることもあります。それを機会に、海外からの発注も度々あります。和紙に魅力を感じた学生の中には外国からわざわざお店に訪れてくる学生さんもおられますよ。外国語はそれほど話すことは出来ないけれど心で通じ合えたりするんですよ。なんとかなるものですけん。笑」

一 今後の活動の展開についてどうお考えですか？

「海外の人達にとって、和紙っていうと、障子の紙や風呂敷に使われる紙、みたいなイメージがあって、間違っていないんだけど、それは和紙のだってこと認識をして欲しいね。海外の人だけでなく、日本人の中でも、和紙についてあまり知らない人もいるから、和紙の魅力に改めて気づいてもらいたいよね。」



目の前で和紙づくりも実践していただきました。



一 和紙ができるまでの工程の見学や和紙づくりの体験をさせていただきました。やっぱり素人と職人さんとは動きも出来映えも全然違いますね。しわが出来たり、紙が破れたりしながら職人技を体感しました。(花本)