

# 魅

せます！活き湧く

地域資源

## 美しき日本の伝統の新境地を拓く

快進撃を続ける有田焼万華鏡、有田焼万年筆誕生物語

独立行政法人中小企業基盤整備機構 九州地域活性化支援事務局

PM 藤崎弘之

### ●有田焼の新境地開拓まで

今回紹介させていただく有田焼万年筆は第1期の地域資源（産地技術）活用認定事業である。万年筆を産んだ陶磁器の産地である有田はライフスタイルの変化による陶磁器離れや中国製品の輸入激増によって出荷額は1990年をピークに減少を続けており、和食器のシェアは80年代のピーク時には33%あったものが、現在18%まで落ち込んでいる状況である。

この製品を事業化した佐賀ダンボール商会の石川副社長は、佐賀県小城市出身。松下電器産業に入社し、その後PDP研究所に出向していた。平成13年諸事情により、妻の実家である佐賀ダンボール商會を継ぐためUターンしたが、有田窯業界は不況の真只中、有田焼の売上が10年前の最盛期の3分の1となり、歯止めがかけられない状況になっていた。畑違いの

仕事に慣れず、展望も見出せない不安の中、松下幸之助の「不況こそ、発展のチャンス。道は無限にある」という言葉を思い出し、「知恵で勝負する新しい土俵を創れないものか」、「有田焼の和文文化を評価してくれる新しいブランドを作れないものか」と必死に新しい事業を模索していた。しかし、「懸命」で「行動力のある」人を天は見捨てない。過労による入院がきっかけで陶磁器による万華鏡の開発を思いつき、国内第一人者の万華鏡作家を監修に迎え、有田焼の老舗窯元2社、佐賀市のガラス業者等12の異業種をコラボレーションさせ、販売2年目で1億3000万円強の売上げを達成した。

この有田焼万華鏡の成功による自信と実績が、石川副社長をより開発ハードルの高い「有田焼万年筆」の事業化に向かわせることになった。

### ●事業計画作成における苦勞と今だから言える話

有田焼万年筆は歴史ある美術工芸と精緻な筆記具が融合した「美しい」高級万年筆であるが、価格は15万〜26万円と非常に高いため「これは良いね。しかし、そんなに売れないんじゃない」、「良いと思うけど、値段が高いから買わないんじゃないの」と主観的な内外の意見が多かった。

個人的には製品の完成度、万年筆コレクションの存在から判断して、直感的にかなり売れるのではないかという思いはあったが、認定を受けるには市場ニーズ、市場規模をある程度客観的にして証明できるとしておく必要があった。

### ★こつとして課題を乗り越えた

事業計画のブラッシュアップを行う上で重視したのは、読み手を期待させる計

画にすることである。国内の高級万年筆市場の存在を詳らかにし、また高級万年筆市場に対する販売戦略をどのように組み立てていくかが課題であった。高級万年筆市場の存在については資料・データが少なく、活用できるものが少なかったため、東京、大阪の筆記具有名販売店の店頭調査、店舗での高級万年筆の販売状況等のヒアリングを行い、高級万年筆市場の存在に自信を深めた。また、販売戦略に関してはセラー万年筆並びに筆記具販売店の老舗である丸善が自社の経営計画に有田焼万年筆の予算を折り込んだことから販売計画の信憑性、実現性のある内容となった。

### ★仲間とクリアした苦勞と困難 実際の事業化に到るまで

有田焼万年筆の事業化は、万華鏡開発で培われた製造技術や異業種を集めたプロジェクトで活動した際のノウハウが活



有田焼万華鏡と石川副社長

有田焼万年筆の願い5カ条

- 一 わたし達は、有田焼万年筆を通して『多くの人に夢と感動と日本人の心を伝えたい』と願っています。
- 一 わたし達は、『万年筆はわが娘、お客様は、娘の嫁ぎ先』との思いで生涯のお付き合いをしたいと願っています。
- 一 わたし達は、500年後の人たちにも『有田焼万年筆の品格と文化を伝えられる』ようより良い商品作りに努力いたします。
- 一 わたし達は、有田の歴史と有田焼の伝統に誇りをもち、多くの人に喜ばれる今までなかった商品を次々と開発し、『有田の町を元気にすること』を誓います。
- 一 わたし達は、衆知をあつめ、有田焼万年筆が『佐賀ブランド、日本ブランド』となるよう海外にも広め日本文化の評価が高まるように努力いたします。



これが有田焼万年筆だ



新境地を招いた万華鏡たち



石川慶蔵副社長

(有)佐賀ダンボール商会  
 所在地 佐賀県西松浦郡有田町赤坂  
 有田焼卸団地  
 資本金 1000万円  
 代表者名 代表取締役社長 緒方暢子  
 代表取締役副社長 石川慶蔵  
 連絡先 代表取締役副社長 石川慶蔵  
 電話 0955-43-2424  
 従業員数 22名

かされている。  
 事業化当時の課題は  
 ① 万年筆メーカーとの提携  
 ② 磁器胴体のμ単位の製造技術  
 の2点であった。  
 まずは売り手を攻め落して万年筆メーカーの協力を仰ぐべきと考え、万年筆の販売に情熱を持ち、国内に販売チャネルを持つ筆記具の老舗丸善に日参し、口説き落した。その後、丸善からものづくりに定評のあるセーラー万年筆に働きかけてもらい、開発がスタートした。万年筆の主要部品の開発はセーラーが行い、磁器の胴部分は有田の企業グループが行うことが決まった。磁器の胴部分の開発費用は会社が負担した。お互いに現場を知

り、コミュニケーションを深めるため開発の打合せは三十数回、東京、広島、有田で行われた。石川氏は提携企業間のモチベーションを維持するため、有田焼万年筆研究会を発足させ、理念の共有を徹底させている(表参照)。  
 開発を進める中でペン先の部分と磁器である胴の部分のいかに接合させるかという課題に直面した。万年筆の蓋をきっちり締めるには磁器である胴と蓋をネジ構造で繋ぐ金属のリングが必要になる。ただ、磁器は焼成時に収縮するため磁器の胴体はそれぞれ異なってしまう。この接合部分の技術開発はミクロン単位の磁器本体を削るノウハウが必要であった。課題の解決に関して、万華鏡の開発パートナーである名窯の『香蘭社』、『源右衛門窯』が協力。試行錯誤を繰り返して、2

年の歳月をかけ実現させた。  
**●最後に一人柄、行動力、周囲の支援の相乗効果が生む**

有田焼万年筆は初年度の販売目標を開始後1ヶ月で達成し、今年4月に訪日した韓国の李明博大統領や、福田首相のロシア訪問時にプーチン大統領へのお土産として贈呈されている。

最近、『事業が順調に立ち上がっているようですね』と石川氏にその理由を訊ねたところ、周りの支援があったからだと言っていた。支援といえば佐賀県中小企業団体中央会の役割が大きい。角町部

長以下担当者が万華鏡開発時からバックアップしており、新連携事業や地域資源活用プログラムへの推薦、県補助金の獲得支援を精力的に行ってきた。私が思うに石川氏の人柄や行動力が中央会や協力者を動かし、万華鏡事業を成功させた結果、石川氏に対する信頼が更に高まり、支援者、協力者が一層支えてくれているのだと。私は佐賀出身者としてこの事業が成功することを祈念している。