



新連携・地域資源活用・農工商連携

信楽焼の新たな可能性 ～地域活性化へのチャレンジ～

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
新事業支援部 連携事業支援課 立石 美和子



製作体験フェアで指導する今井専務

5月、筆者が訪れたその日はゴールデンウィークの休日に挟まれているとはいえ、平日にもかかわらず信楽駅前ほととも混雑していた。「しがらき駅前陶器市」の開催期間中であった。その会場に隣接して、信楽焼伝統工芸士会による製作体験フェアが実施されていた。これは伝統工芸士の手ほどきを受けながら無料で成形の体験ができるというもの。まず作りたい物を想像して底となる部分の大きさ

■伝統工芸 信楽焼

紹介事例の概要
団体名 有限会社重蔵窯
認定事業区分 地域資源活用
認定事業名 低吸水の信楽焼大物水周り商品（花器・水鉢、手洗い鉢、雨水貯留タンク）の開発・製造・販売
認定日 平成22年2月16日

信楽焼と聞いて一般的に思い浮かぶのは、飲食店などの前に置かれる愛嬌ある狸の焼き物だろう。約800年前の鎌倉

■認定制度の活用と研究開発

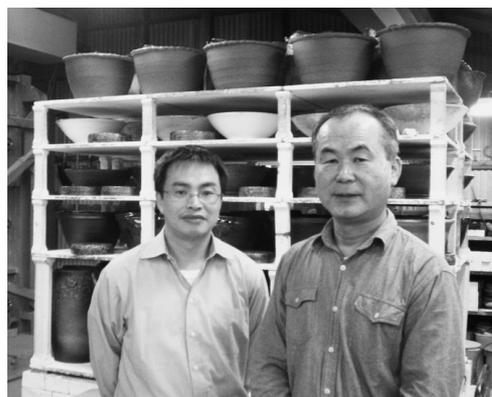


光の水琴窟

を決める。それから棒状に伸ばした陶土をロクロ台に置いた底に合わせると重ねて高くしていくのだが、これが思うような形にならず難しい。参加者は重ねていく陶土の継ぎ目や左右のバランス等に気を遣いながら、普段扱うことのない土の感触を楽しんでいるようだった。製作体験フェアの責任者として初心者に熱心に指導していたのが、信楽陶器工業協同組合の組合員である重蔵窯だ。重蔵窯は昭和初期に創業し、1988年に伝統工芸士3名で法人化された会社である。今年2月、同社は東京ビッグサイトで開催された大型展示会、東京インターナショナル・ギフト・ショーに出展した。全国から約20万人ものビジネスマンを集めるこのイベントにおいて、同社が地域資源活用事業計画の認定を活用して開発した琴窟（ことね）シリーズの「光の水琴窟」が、みごと新製品コンテストの大賞に輝き、今注目を集めている。

重蔵窯は滋賀県中小企業団体中央会に相談し、自社の強みを内外にアピールすべく、2009年から知的資産経営の支

持時代に興ったとされる信楽焼は、土地柄大物の陶器に適した土が出ることから、「大物ロクロ」という成形技術が発達した。鉢や壺などの生産地として名高く、土味のある焼き上がりは侘び寂びを表現するものとして広く日本中に普及した。しかしながら、他の伝統工芸産地同様に安価な海外製品の波を遮ることはできず、地域全体の売上高はピーク時の4分の1にまで落ち込み、従業員数は年々減少しているという。「以前は卸を通した流通しかやっていませんでした。それで商売が成り立っていたのです。しかし10年程前からお客様の声が多々聞こえなくなりました。日本製の焼物全体の売上が下がっていたことだと思えますが、非常に危機感を覚えました」と今井重蔵社長は語る。



今井社長(右)と中嶋主査(左)

援を受けることとなった。この取り組みを通して自社の経営理念や地域への想いを再認識し、展示会やメディア露出を増やした同社は、更なる事業拡大のため2010年、地域資源活用事業計画の認定を取得した。

認定を受けて取り組んでいるのは、「低吸水性」製品の開発・製造・販売である。大物陶器は甕等の水回り製品が多く製造されているが、通常、水漏れ防止のために内側にシリコン加工等を行っている。「一度焼いた物に加工して乾燥させているとリードタイムが長くなってコストもかさみ、効率的でない上、環境にも悪いと考えていました」と語るのは今井晃治専務。地域資源の認定をきっかけに、同社は信楽窯業技術試験場の協力を得て「低吸水性」製品の研究・製造に本格的に着手した。

「低吸水性」は陶土の配合具合で決まる。粒子が粗ければ水が染み出し、細かければ水が漏れにくくなるのだが、磁器のようにつるつるにしてしまつては信楽焼の風合いが失われる。また同時に、新しく配合した陶土での焼成方法も研究しなければならなかった。「試験場の技術指導を受けながら、土の配合と焼成を何度も繰り返しました。信楽で作るのだから、低吸水でも土の温かみのある「信楽焼」を作りたいかった」と今井社長。

■自社ブランド

「琴音シリーズ」の完成、販路開拓

そうしてたどり着いたのが琴音シリーズ（水琴窟）だった。水が漏れにくいに

もかわららず信楽焼の風合いがあり、シリコン等のコーティング工程を不要にして効率的に生産できる。水琴窟は元来、庭に壺を埋めて水を垂らして音を楽しむものだったため、庭師による設置が必要で多額の費用がかかったが、低吸水性の実現により、庭に埋めなくても水の音を楽しむことができる商品となった。このため、料亭や個人宅への導入や、百貨店、建築関連会社等での販売が期待できる。

琴音シリーズを全国展開させる手段として、重蔵窯は中小機構が地域資源等の認定を受けた企業に対して展開している地域活性化パートナー事業や、販路ナビゲーター創出支援事業等を活用した。「パートナー事業できっかけを作っていただけだと大手のWebや雑誌通販等、通常出せない方々と商談ができました。Web販売は始まりでした。販路ナビでもよい販売先をコーディネートいただいています。東京ギフトショーでは中小機構で用意いただいた小間にも出展でき、経済誌や機内誌への掲載のお話もいただい



新製品コンテスト大賞

ています」と今井専務。

ギフトショーでの大賞受賞もあって引く手あまたの状態が続いているそうだが、すべての担当者で直接会い、商談を重ねているという。「商売は人と人です。陶土や釉薬のメーカーとの付き合いも同じように、販売店との関係も構築したい。展示会に出てようやくお客様の声が聞けるようになりましてので、この関係を大切に一つずつ進めていく時期だと思っています」と今井専務は語る。

■「素材」と「技術」 地域への還元

今井社長に成形の工程を見せていた。製作体験フェアで作った何倍もの大きさの物が、ものの数分で形を現していく様には感動さえ覚えた。大物ロクロ士と呼ばれる技術士は全国に4名のみだという。うち2名が同社社長と専務である。

「産地が成長するために欠かせないものは『素材』と『技術』です。この度開発した低吸水『素材』は、ゆくゆくは産地の資産として、誰もが使える状態にしたいと考えています。当社には『技術』はありますが、今後の信楽を考えると、後継者の育成によって『技術』を伝承していくことが最も重要です。地域資源の認定制度を活用した販路開拓がその基盤になればよいと思っています」と今井社長は語る。信楽焼の陶土は、信楽陶器工業組合が組合員に提供している。重蔵窯は、低吸水性製品の認知度が向上すれば、その陶土の配合割合を組合に提供し、産地全体で特



成形の様子

徴のある製品作りを目指すことで、地域活性化につながることを希望している。「今は、止まっていると死んでしまう、動いて初めて現状維持という時代。重蔵窯のように努力される企業に、全国の産地のモデルになっていただきたい」と言うのは、長年同社を支援している滋賀県中小企業団体中央会の中嶋氏。その言葉の通り、市場にとって有益な価値を創造し続けることは企業の成長に欠かせない。重蔵窯の活躍は、信楽全体の活力の源となるはずだ。なおかつ、生み出した価値を地域に還元し、地域を活性化させることを理念に動き続ける同社は、伝統工芸の新たな道の開拓者として、全国的なモデル企業になることだろう。滋賀県中小企業団体中央会と中小機構は協力して、今後も重蔵窯のチャレンジを応援していく。