

第2回KVBCオープンセミナー

「伝統をベースにした新展開」

去る10月1日、キャンパスプラザ京都におきまして、KVBCオープンセミナーが開催されました。第2回目となる今回は、「伝統をベースにした新展開」をテーマに、伝統技術を中心としたモノづくりやサービス、また伝統と革新の融合について幅広くディスカッションが行われ、訪れた参加者たちも熱心に聞き入っていました。



「ほんまもん」の魅力がお客様を引きつける

◆澤村 伝統産業は不振だといわれていますが、伝統商材をベースにしなが、新しい発想や技術をうまく取り込んで業績を伸ばしている企業も少なくありません。まず最初に、伝統をコアにした皆さんのビジネスの特徴や発想の源などを教えてください。

◆蛭川 絹の屑であるシルクトップを医療分野に応用しようと考えたのですが、専門知識や実験装置がなかったので、思い切って大学の門をたたきました。現在では、京都大学や関西医科大学、さまざまな病院と連携しながら、新産業の創出に努めています。また、京都工芸繊維大学と「桑」や「蚕」に関する共同研究も行っています。産学連携をうまく利用することによって、大学のまち・京都ならではの特色ある研究ができると思います。

◆田中 織物不況の中で、西陣に残っているのは「伝統」と「歴史」だけです。いま、京都のまちを見渡すと、町家は残っているも、息を失っている町家が本当に多い。それなら、皆さんに富田屋に来てもらって、実際に私たちの暮らしぶりを見ていただき、京都の伝統的なしきたりを紹介してはどうかとひらめいたのです。そのほかにも、着付け教室やお茶席の体験などを開催して、皆さまから好評をいただいております。

◆滑田 私たちのプランの特徴は、京都の伝統職人さんとのふれ合いを重視しているということです。京印章や真田紐、花かんざしなど、美術館にあるような伝統品を見たり触れたりしながら、先生も生徒も「ほんまもん」を感じる体験ができます。また、高校生を対象にした「大学めぐり」を行って、ゼミに参加したり付属の博物館を見学するなど、さまざまな体験プランを提供することで、リピーターの数もだんだんと増えています。

◆西谷 法衣のクリーニングや修復というのは、ニッチ産業だといわれますが、言い換えれば「ほっとかかれてもいい産業」ということです。お寺がお客様なので、市場のバイも限られています。そのような中で、いかに需要を生み出していくのか。例えば、京都にはミシン刺繍など素晴らしい伝統技術があります。そうした技術を結集して、打敷（仏具の敷物）の補修を手がけるなど、自分たちの仕事の守備範囲を広げるようにしています。



右より、パネラー西谷氏、滑田氏、田中氏、蛭川氏、コーディネーター澤村氏

若い世代をはぐくむことが
伝統産業再生の切り札

◆澤村 伝統を、モノづくりやサービスに生かしていくためには、どのような理念や工夫が必要ですか。また、ビジネス展開のヒントになるようなものはありますか。

◆西谷 しみ抜き屋さん簡単な仕事をお願いしただけなのに、「ちょっと高いな」と思うような料金を請求されたことがありました。でも、その職人さんが磨きをかけてきた技術や経験を知るにつれて、この世界では作業にかかった時間や手間などでは割り切れない部分があるとわかりました。まずは、職人気質、風土を理解することが大切だと思います。

◆滑田 例えば、ルイ・ヴィトンのマークは、ジャポニズムを意識した「家紋」から生まれたものです。若い世代の人たちが、家紋の素晴らしさを再認識するような伝統体験を、黒紋付染の職人さんと相談し、実施いたしております。また、観光についても、大学の先生によるフィールドワークなどを取り入れながら、東京方面での集客を目指しています。

◆田中 着物離れが進んで、やがて若い人たちが着物に見向きもしない時代が訪れるかもしれません。伝統文化を守っていくために最も大切なことは、若い人に興味を持ってもらうこと。それには、本物を着せ、本物を語り、本物を教えてあげる必要があります。若い人たちは着物を着たいんです。心の扉をノックすれば、きっと伝統文化に興味を持ってくれると思います。

京都ならではの
強みを生かしたモノづくり

◆澤村 京都の伝統産業に対する思いや意見、あるいは今後の目指すべき方向性などをお聞かせいただきたいと思います。

◆西谷 安いものがないと勝手に思い込むのではなく、京都で作っている「ほんまもん」だから、この値段で売っているということをお客さんに理解してもらうことも大切だと思います。自分たちのモノづくりに自信を持っていただきたいですね。

◆蛭川 消費者の財布の紐をほどいてもらうためには、人がほしいと思うような目新しいモノづくりをしなければなりません。また、顧客の開拓や販売経路の確保も大切な問題です。大学だけでなく、たくさんのアイデアやノウハウを持っている中小企業などとアライアンスを組みながら、新しい伝統産業を創出していきたく思います。

◆田中 伝統を守っていくというのは、とても難しいことです。親がやっていたことをそのまま受け継いでうまくいきません。「一代一代がベンチャーである」という気持ちを持って、新しいことを取り入れていくことが大切ではないでしょうか。伝統にはぐくまれてきた京都の素晴らしさを再認識してほしいと思います。

◆澤村 本田宗一郎氏は四輪車を中心のモーターリゼーション社会にあって、あえてバイクを作って売ろうとしました。だれもが乗りたくなるような仕掛けを作ったわけです。伝統産業についても、売れなければ、売れる仕掛け、仕組みを考案することが大切だと思います。本日のディスカッションを、ぜひこれからのビジネスの参考にしていただきたいと思います。ありがとうございました。



蛭川氏



西谷氏



滑田氏



田中氏

パネラープロフィール

◆(株)シルク工芸 蛭川 隆

繭の屑であるシルクトップから、絹の紙や絹の箔を開発。和装関係だけでなく、医療用品、化粧品、アパレルなどへの応用が期待されている。第3回京都ベンチャー大賞受賞。

◆(株)富田屋 田中峰子

明治18年に建てられた国の有形文化財の京町家を活用した、町家見学、着付け教室、マナースクールなどを開催。京都の伝統文化の保存・継承に力を注いでいる。

◆(有)京都旅企画 滑田教夫

伝統技術とのふれ合い体験や花街体験、農業体験など、ユニークな教育・団体旅行プランを企画。付加価値の高い観光プランとして、修学旅行や企業研修などに利用されることも多い。

◆(株)和光舎 西谷謙二

僧侶が身に着ける法衣や袈裟などの丸洗いと補修を手がける。また、宗教織物や打敷の修理を行う「京都刺繍工房」を運営して、伝統技術の集約を推進している。

コーディネーター

●澤村栄治（ライター）

『KVBC第2回オープンセミナー 伝統をベースにした新展開』のアンケート集計です。

◆良かった点

- ・伝統が商材になる、付加価値になることがわかった。
- ・各パネラーの本音が聞けてよかった。
- ・富田屋、京都旅企画の話が特に良かった。
- ・各パネラーの思いがよく伝わった。
- ・いろいろな業界の話が聞けた。
- ・京都の伝統がよくわかった。
- ・アイデアを商売にするプロセスが聞けた。

◆改善すべき点は？

- ・経営者としての視点からの話を聞きたかった。（収入の具体的な上げ方等）
- ・もう少し突っ込んだ話が聞きたかった。
- ・パネラーは3人でもいいのでは？
- ・パネラー同士の論議が聞きたかった。
- ・もう少し時間が欲しかった。

□

□

□