

高岡鋳物でヒット生む 常に前進で地域を牽引

株式会社 能作
代表取締役社長

能作 克治 氏



創業101周年の今年4月27日、高岡オフィスパーク内に新社屋を移転オープンされ、産業観光の拠点としても注目されています。

業容拡大に伴い旧社屋が手狭となり、倉庫や工程毎に建物が分散していました。工場見学を16年前から受け入れていますが、昨年の来場者は1万人に上り、広い敷地に集約して生産性の向上を図りながら、産業観光にも対応するようになりました。

工場見学と、鋳物体験、カフェ、ショップを併設しています。昨秋に産業観光部を新設し、観光客の受け入れ準備を進めてきました。工場案内を16年前に自ら始められた経緯を教えてください。

私は福井県出身で、婿として入社し、社長就任までの18年間鋳物職人として働いてきました。当時は職人に対する世間の見方が低く、伝統産業は衰退産業だと言われていました。その認識を変えたいと

思い、工場の一角にもものづくりを伝える小さなコーナーを作って案内したのが始まりです。

その後、2006年に市内の小学校で地場産業を学ぶ「ものづくり・デザイン科」の授業が始まり、大勢の子供たちが来るようになったのが、今に続いています。

—ユーザーの声からヒット商品—

高岡銅器の将来をどう感じられたのでしょうか。

職人は問屋からの注文に応える下請けです。私が入社した頃はバブル経済でたくさん注文がありましたが、中国の台頭が見えていたので、20数年前から多品種少量生産に切り替えました。1個だけ作ったこともあります。さすがにその時は先代に怒られました。

また県外出身の“旅の人”ということで、周りの職人さんたちが私には色々な技術を教えてくださいました。お陰で技術を磨く事が出来、問屋からの評価も上がりました。平成に入り業界全体の販売額が減少する中でも、当社は微増を続けることができました。

現在は素材感のある銅器や、曲げられる錫製食器など、多くの自社商品を展開しておられます。

下請けでは分からないユーザーの声を聞きたいと思っていたところ、2001年に参加した勉強会の講師の方の紹介で、東京で展覧会を開くことができました。そこで照明器具の製作依頼があったり、真鍮のベルが全国展開するインテリア雑貨店に並んだり、大きな転換点になりました。

また、食器を売りたいという話を聞いて生まれたのが曲がる錫の食器です。錫は柔らかく、通常は他の金属を混ぜて硬い合金にしていますが、あえて誰もやってい

ない100%に挑戦し、柔らかいのなら曲げて使ってもらおうと作ったものが看板商品になりました。

販路をどう広げられましたか。

当社は下請けの鋳物屋ですので、新規のご注文には、既に取り交されている高岡の問屋さんを通してもらうように話すのですが、それがなかった。分かったのは、伝統産業は流通も伝統のまま販路開拓をしてこなかったのです。

よく「能作さんは運がいい」と言われますが、そうではなく、物事に真剣に取り組んでいると、関連する情報を捕まえることができます。それが新商品開発に繋がります。パレスホテル東京でのショップ展開にも繋がりました。3月にはタイ・バンコクにも出店しました。お客様の要望から、医療器具も作り始めています。ご要望は決して断らないで、必ず何かを考えてきました。当初100%下請けだったものが、今では自社開発商品の割合が75%を占めます。

—産業観光の成功モデルを—

産業観光のねらいについて教えてください。

まずは富山県民の皆さんに来て欲しいです。地方創生とは、子供たちが自分の町を素晴らしいと感じることだと思っています。その子たちが育って、県民みんなで故郷が素晴らしいと自慢することが

一番の観光PRです。

このゴールデンウィーク中の来場者は5,800人となりました。見たい人、体験したい人がたくさんいることを実感しました。当社だけでなく産業観光の拠点がたくさんできるためにも、成功のモデルケースを作らないといけません。かつて多くの職人さんから技術を教えてもらったこの土地への恩返しをしたいのです。

工場は広くてきれいですね。

見学の受け入れだけでなく、働きやすい職場になっています。規模は旧工場の1.5倍、鋳造現場には炉を1基増設して2基にし、砂処理のプラントも真鍮と錫で分け、生産性は高まりました。仕上げ工程の作業場には各所に集塵機を設置し、きれいな空気の中で作業しています。中でも社員食堂が日当たりも良く、社屋内で一番好きな場所です。地域を好きになるのと一緒で、自分の会社を自慢できる環境を作りました。

また「工場見学は仕事の邪魔になる」という人がいますが、それは間違いで、お客さんと話すことで職人のモチベーションが上がりますし、きれいに掃除するようにもなります。

人材募集はどうされていますか。

メディアで取り上げてもらっているおかげで、求人を出さなくても募集の問合せが来ます。熱意の

ある人は何度も来ます。

また、辞める人はほとんどいません。地域や会社にプライドを持つと自然に働きます。私がそうで、仕事が好きです。今でも土日仕事をしています。そして、私は社員をぎゅうぎゅう締め付けずに自由にやらせているからでしょう。

私が入社した時、社員は数人でしたが、今は140人。売上げも社長就任以降、毎年約10%で伸びています。

色々選択を迫られたとき、決断の基準となるのは何ですか。

単純なことで、どちらの選択が多くの人を幸せにできるかという点です。自分1人が潤っても仕方ありません。社員にも「地域のためになることをしなさい」と言っています。社員、地域の人、商品を買ってくれた人、一生の内にどれだけの人を幸せにできるかを基準にしています。

座右の銘を聞かせて下さい。

「前進あるのみ」です。逆に嫌いな言葉は「できない、無理」。人生は元に戻れないので、決断したら前を見る、そして嫌なことは忘れることです。

法人概要

株式会社 能作

創業：1916(大正5)年
所在地：高岡市オフィスパーク8-1
資本金：3,000万円
事業内容：仏具、茶道具、華道具、インテリア雑貨、エクステリア、照明、錫(純度100%)製テーブルウェア、その他鋳物全般
従業員数：140名
売上高：12億2,000万円(2016年度)
事業所：東京オフィス
直営店：本社、東京、大阪、福岡、名古屋、富山、高岡、バンコクなどに12店舗
URL：www.nouseki.co.jp

略歴

1958(昭和33)年5月生まれ。福井県三国町出身。大阪芸術大学写真学科卒業後、新聞社写真記者を経て、1984年(株)能作へ入社。鋳物職人の現場で修業し、2002年代表取締役社長就任。(公社)富山県デザイン協会理事長。



真鍮製日本地図を埋め込んだエントランスは鋳型を作るための木型がディスプレイされている