

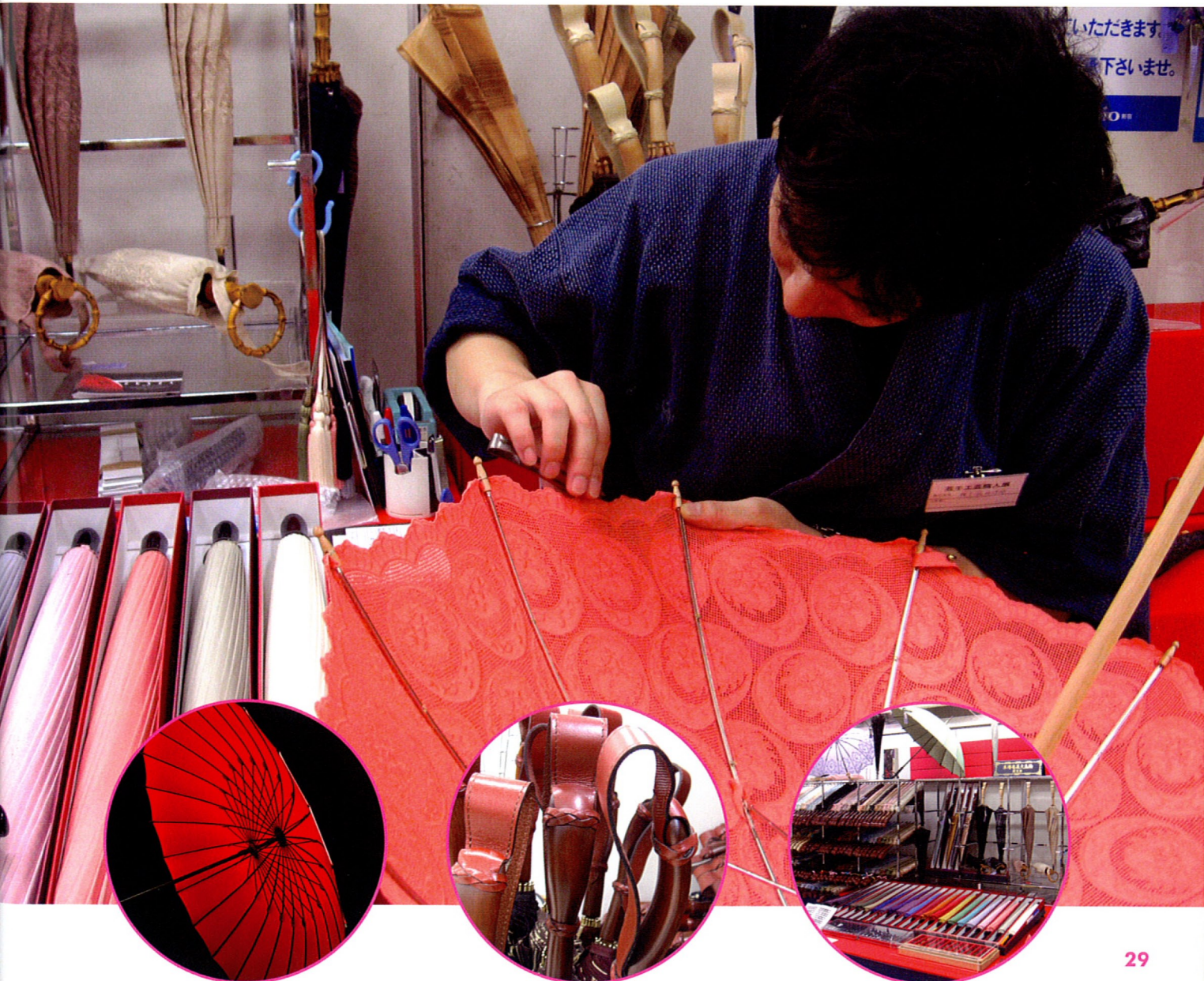
さがそう！^{ちいま} 地域のためにはたらく^{かいしゃ} 会社4

じ ば さんぎょう ちから あつ
地場産業の力を集めたかさづくり

ふくいようがさ
福井洋傘

ふくいけんにあるふくいようがさは、ちようはっすいせいせんいを使用した、ぬれないかさ「ヌレンザ」を開発しました。1本数万円もする高価なかさにもかかわらず、にほんじゅうからちゆうもく注目されています。

ふくいけん
福井県
ふくいし
福井市



どんなことをしてきたの？

苦情をヒントにぬれないかさを開発

ぬれない高級洋がさ

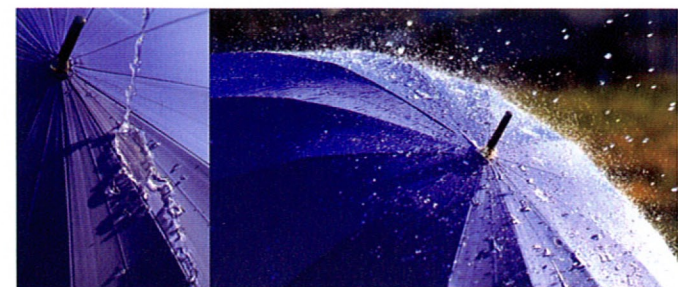
北陸地方の技術協力を目的としておこなわれたイベントの「苦情・クレーム博覧会」によせられた消費者の声、「雨の日、電車などで、かさのしずくで迷惑する」から生まれた製品が、「ヌレンザ」です。このように、福井洋傘では、こんなかさがあっていいなあという声が、開発の原動力になってきました。

新素材を駆使したかさづくり

福井洋傘がめざすのは「古来のかさ文化を継承・啓蒙しながら新しいかさをたのしむ文化を創造すること」だといいます。これは伝統的な技術をもとに最新のかさをどんどん提案するということです。お客さんの声やニーズにこたえるため、福井洋傘は新商品、新技術の開発に力をそそいでいます。苦情・クレーム博覧会に参加したのもそのためです。

2005年に商品化されたヌレンザは、布地メー

ヌレンザに水をかけたようす。かさの布に水があたると、大きな水滴になる。かさをひとふりすると、水滴は流れおちる。



↓いろいろな色が取りそろえられたヌレンザ。



カーの協力を得て独自に開発した、超高密度に織ったポリエステル生地を使用し、とじる瞬間に水滴をはじきとばし、すぐにかわいた状態にもどるといいます。1本3万円以上と高価にもかかわらず、全国で人気となり、生産がまにあわない状態がつかまりました。

日焼け過敏症のお客さんから、紫外線をカットする日かさがないか相談されてつくったのが、晴雨兼用のかさ「なつめ」です。紫外線を吸収し熱線を反射するセラミック粒子をもめんとポリエステルの混織にねりこみ、紫外線をカットする効果をもたらしました。糸の段階で加工をするので、効果が高いといわれています。



→晴雨兼用がさ。かさの内側には竹炭をねりこんだ染料で小花もようがプリントされている。これが、からだにいい効果をもたらすといわれている。



↑商品名の「ヌレンザ」とは、「ぬれないよ＝ぬれんざ」という福井弁から生まれた。好みのサイズや色など、注文を受けてからつくるのが基本だ。

ユニバーサルデザイン

ヌレンザや、なつめのもち手は、ハンドルのかたちにくふうをこらし、もちごちが最適になるようにデザインされています。障害のために握力の弱い人や、子ども連れの人でも負担なくもてるようにつくられているのです。これは、ユニバー



↑お客さんの「かさをおきわすれてこまる」というなやみから発案された、かさのもち手。独自のかたちの木製のもち手に牛革のベルトがついている。



→もち手に親指をそえてにぎると、力を入れずにもつことができる。

サルデザインといって、年れいや障害のあるなしにかかわらず、できるだけ多くの人利用できるようにとくふうされたデザインです。

また、もち手が輪っかになっているため、うでもち手をとおせるので、かさをわすれるという心配もありません。

ワンポイント

「あなたの苦情買います」

クレーム（苦情）をインターネット上で売買するサイト「苦情・クレーム博覧会」が2003～2010年まで開設された。主催したのは、福井商工会議所。

これは、投稿された苦情の一覧を、閲覧費（1050円）をはらって見るというもの。閲覧費には100円×5票の「投票権」がふくまれている。苦情がなにかの参考になったという人が1票を投じる。苦情を書きこんだ人は、投票された数におうじて、お金が得られると

いったシステムだ。

お金をはらってまで苦情を見るのか？ 文句（苦情）をいってお金がもらえるのか？ などとふしぎに思う人も多いだろうが、メーカーにしてみれば、お客さんの生の声を聞くことは、製品改良・開発のヒントにつながる。一方、クレームを投稿する側も、お金がもらえるのだから、単に文句を書くのではなく、よい情報を提供するわけだ。

かさを売るのではなく、福井を宣伝している

従業員15名ほどのかさメーカー

2006年、ぬれないかさヌレンザは、トヨタの高級車レクサスの装備グッズにもえらばれ、トヨタの販売店で売られるようになりました。ヌレンザの評判が広がり、いまでは予約してから、3か月くらい待たなければならないほど生産がおいつ



↑ 本社の2階にある作業場では、スタッフがかさづくりにはげむ。工程のほとんどが手作業でおこなわれる。

かない状況です。でも、福井洋傘では、人をふやして増産し、さらに収益をあげようとはしていません。いまでも15名ほどの小さなかさメーカーとしてやっています。

社長の橋本肇さんは、必要な人材について「福井が大好きな人」といいきります。また、「わたしたちはかさを売っているんじゃないんですよ。福井を宣伝しているんです。福井洋傘を使っただけ、少しでもいいので、福井のことに興味をもってもらい、また、興味をもってくださった人に福井にきてほしいと思って、仕事をしているんです」とも語っています。

現状の規模のまま、ものづくりの誇りと自信をもちつづけ、お客さんの要望にあったかさづくりをして、感動をあたえられるかさをつくりたいと考えるのが、福井洋傘です。



← ↑ 社員は、出展先の催事場に出向き、かさの販売もおこなう。また、若手職人として、かさづくりの技術も披露する。

創業以来、一貫したかさづくり

伝統の技と新しい技術が融合

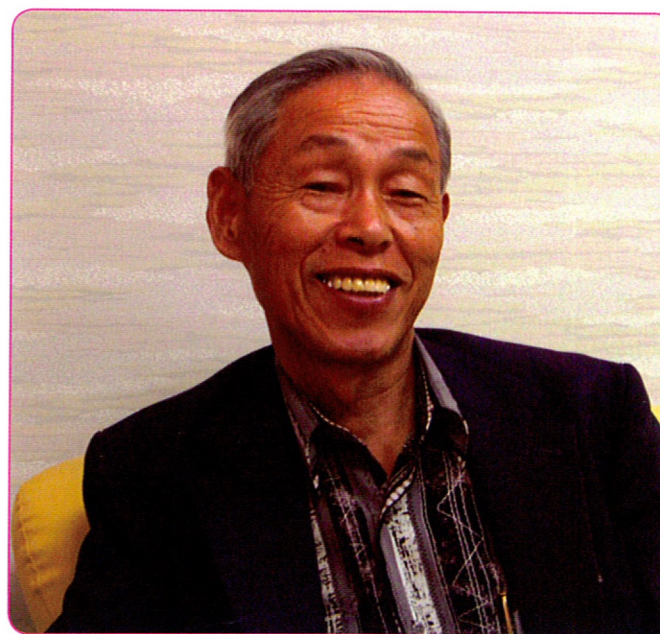
福井洋傘は、橋本平吉現会長が1972年に地域の活性化をめざして創業した会社です。当初は大阪のかさメーカーの下うけとして生産していましたが、その後、1991年に法人化して再スタートし、社長となりました。

橋本さんの思いは、伝統美と優雅さに満ちた伝統工芸を福井の布地を使って、「蛇の目洋がさ」や「家紋洋がさ」によみがえらせることです。粋でおしゃれな新しい洋がさをつくりたいとつねに願っています。

会長にしりぞいた現在も、創業以来の思いで、ハサミとミシンを使って1本ずつオーダーメイドでかさをづくりつづけています。

現社長の橋本肇さん

社長の役は、2007年に息子の橋本肇さんにこううたいました。肇さんは高校卒業後、東京で音響工学を学んだのち会社につとめます。しかし、



↑ 福井洋傘の創業者、橋本平吉会長。

* 英語で、オーダー (order) は注文、メイド (made) は生産を意味する。素材や部品、塗装など、お客さんの希望を受けてつくること。

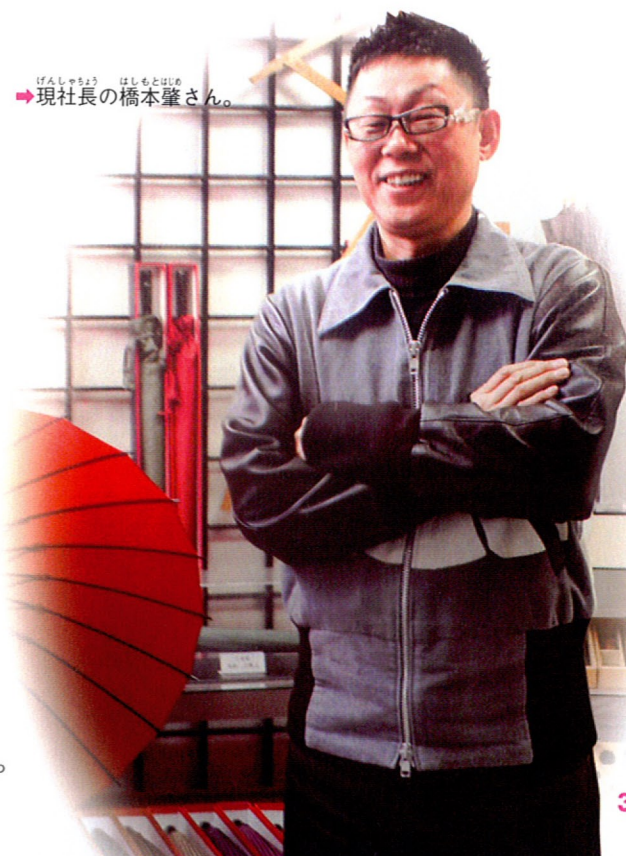
実家のきびしい経営状況を見て、家業をつぐことを決めました。

「ピンチをチャンスに」「発想を行動にうつせば、実現させることができる」を信念に再起にいただきます。そうして、全国の有名百貨店の催事場などに店を出して注文を受けるやり方などに成功。福井洋傘を日本でただひとつ、完全オーダーメイドでかさをつくる会社になりました。また、ヌレンザを開発、大人気商品にしたのも肇さんです。

経済産業省がおこなう「元気なモノ作り中小企業300社」にえらばれてからは、急速に注目されはじめました。

肇さんは、いま、10年後をめどに、会社の周辺に「傘村」をつくらうと計画しています。かさづくりの専門技術を集結させ、ここにくればかさづくりのすべてが完結するという機能をもつ一大拠点です。会社の利益を考えてというよりは、地域に根ざした地場産業の育成をはかりたい、というのが肇さんの願いなのです。

→ 現社長の橋本肇さん。



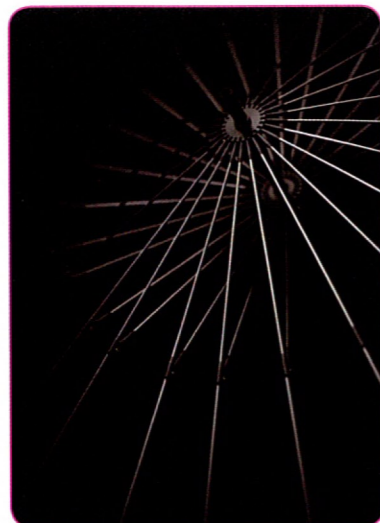
会社の
特徴

地元の産業の力を結集

かさづくりで伝統工芸を伝える

福井洋傘のかさの種類を整理してみると、次のようになります。

- 蛇の目洋がさ
- ほぐし織洋がさ
- 大島紬織がさ
- 麻織がさ
- 正絹織がさ
- 晴雨兼用がさ
- 家紋洋がさ
- 浮かし織洋がさ
- 泥染綿がさ
- 柿渋染がさ
- ヌレンザ
- 手作り完全オーダーがさ



↑かさのほねは、軽くてじょうぶな福井のめがねフレームの技術を応用してつくられた。ほねの数は12本と、ふつうのかさにくらべて多い。ふつうのかさよりも広がり、からだをつつみこむようにカバーする。

↓和紙を使った、むかしながらの蛇の目がさ。



蛇の目がさ写真提供：職人.com / 日吉屋



↑もち手には、輪島ぬりでつくられた十二支の蒔絵もある。輪島ぬりは、福井県のおとなり、石川県を代表する伝統工芸だ。



←繊維産地である福井ならではの織りと染め技術を生かして、布に和紙と同様の風合いをもたせた蛇の目洋がさ。もち手は、福井の伝統産業である河和田ぬり、若狭ぬりの職人の協力を得て製作。

大島紬織、泥染綿、柿渋染は、どれも伝統的な染め物の技術です。また、晴雨兼用がさやヌレンザは、最新技術を必要とします。

「地域の活性化」をめざした創業者と「福井を宣伝したい」という現社長の思いのもと、伝統と最新技術を織りまぜて、お客さんのニーズにこたえられるかさをつくりつづけている。これが、福井洋傘の特徴です。

厄よけによいとされた蛇の目がさ

蛇の目がさ→①は雨がさの一種で、江戸時代中期ごろに登場したといわれています。中央と端まわりを赤や青色の青土佐紙、中間を白紙で作り、開くと蛇の目模様があらわれることからその名がつけました。

蛇の目がさは、雨があたり、太鼓の音のようなポン、ポン、ポンと心地よい音色をかなでます。厄よけになると、嫁入り道具やおくり物として、古くから人びとに愛されてきました。

福井県でも、蛇の目がさを嫁入り道具のひとつにする風習がのこっています。しかし、蛇の目がさは和紙でできているため、雨がふっている日に使うと長もちしません。そこで、福井洋傘では、布製の蛇の目洋がさを開発し、雨の日にもふつうに使えるようにしたところ、お客さんにたいへんよろこばれました。

↓蛇の目洋がさには、日本の伝統的な色が使われている。

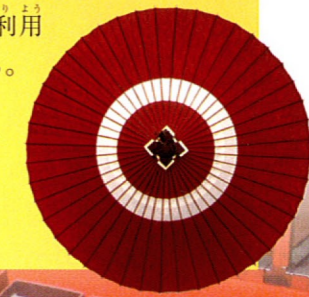
一生もののかさをつくる

福井洋傘は、消費者の生の声である苦情やクレームを積極的に取り入れることで、新たな製品を次つぎにうみだしてきました。社長の橋本肇さんは、「一生こわれなにかさ、一生よごれなにかさ」をつくることを目標に、ものづくりに挑戦しています。福井洋傘のかさは、安いもので1本1万5000円、よく売れるかさは3万円します。それこそ一生ものの価格設定なのです。

ワンポイント

蛇の目がさ

蛇の目がさは、かさを開くと無地ではなく、白い輪があらわれる。それが、ヘビの目に似ているので、「蛇の目」とよばれるようになった。和紙を使うため、長く利用していると色がうつりかわる。また、長く利用しないと、防水用にぬられている油がくっつき、開きづらくなったり、やぶれたりする。



かんが
考えてみよう!
 はな
話しあってみよう!

えん か し だい まんえん
100円でかさが買える時代に3万円のかさ

福井洋傘は「じょうぶなかさがほしい」という声には、かさのほねを約2倍にふやしたかさをつくりました。「手が不自由なので、さしやすいかさがほしい」という要望に対しては、にぎる負担を軽くするためもち手が輪になっているかさを開発しました。そうして、使用する人のニーズにこたえながら、次つぎと新たなかさをうみだしてきました。

しかし、使い手のニーズはまちまちです。その結果登場したのが、1本ごとに設計やデザインをする完全オーダーメイドシステムです。

生地の種類、重さなど、ことこまかに注文内容をしるした「かさカルテ」をつくり、さまざまなニーズにこたえるのです。このため、費用は3万円以上になってしまいます。100円のかさなら、300本買える値段です。

近年、100円のかさをだいに使う人は少な

くなっています。では、3万円ならどうでしょう。反面、かさに3万円もかかるというのはどうでしょうか。

ワンポイント

かさの購入費用（ひとりあたりの年間購入金額）

民間気象情報会社の独自のアンケート調査では、かさの年間購入金額の平均は1752円となった。

1位	東京都	1938円
2位	兵庫県	1921円
3位	奈良県	1916円
4位	石川県	1896円
5位	富山県	1870円
}		
45位	佐賀県	1349円
46位	島根県	1198円
47位	山形県	938円

(2008年 ㈱ウェザーニュース調べ)

しゃちょう はしもとはじめ かんが
社長の橋本肇さんはこう考える!

福井洋傘のかさは、最初からお客さんにすなり受けいれたわけではありません。平均単価約3万5000円というかさに対して、高いという声が主流だったといいます。しかし、いまではお客さんの評価がわりつつあるというのが、橋本肇さんの見方です。「よいものは高い」と理解されてきているというのです。



↑かさづくりの技を見せる橋本さん。

福井洋傘では、お客さんからのこまかな要望にこたえてかさをつくるため、ときには完成まで数年かかることもあります。それでもお客さんは、待つといいです。ぎやくにいうと、お客さんにとっては、

数年待ってでもほしい商品というわけです。

橋本さんの願いは、「かさなんて」ではなく「かさこそは」といわれるような、かさをたいせつにする文化をつくることです。

「かさは機能がすぐれていてあたりまえ。たいせつなのは、そのうえに文化が感じられること。かさを通じて、そのなかにこめられた文化をひろめていく」のが、橋本さんの考えです。

「当社は、お客さまが一生懸命にたいせつにするかさをつくっています。子どもが小さいときに、雨がさを1本つくる。その子が大きくなったら、その雨がさを白がさにかえる。その白がさも、使いこんでくたびれてきたらやはりかえれば孫が使えます。1本のかさが、なん世代にもわたって受けつがれる。つまり、かさを受けつぐことは文化を受けつぐことでもあるのです」と橋本さんは強調します。