

美しく力強い飛驒の家具 匠の手技を世界へ

～ 伝統の技と心は見えないところにこそ発揮される～



日進木工 株式会社

代表取締役

北村 斉氏

- 住 所：高山市桐生町7-78
- T E L：0577-34-1122
- F A X：0577-34-7318
- U R L：<https://www.nissin-mokkou.co.jp/>
- 事業内容：木製洋家具の製造 ほか
(ダイニングテーブル、ダイニングチェア、ボード、ソファ、リビングテーブル、システム収納室内ドア・特注家具、コントラクト（物件対応）、文化財修復事業)
- 従業員数：122人

■ 戦後復興の需要品から出発 輸出用の折りたたみ椅子の製造へ

聞き手：まずは、御社の歴史から教えてください。

北村社長：創業は昭和21年で、私は3代目になります。初代の祖父喜兵衛はもともと古川で呉服商を営んでいたのですが、店を長男に譲り、四男の父繁が復員するのを待って、「これからの飛驒は木工製造だ」として、二人で木工会社を立ち上げました。当初は戦後復興の需要に合わせ、スコップの柄、コタンやグラ、学習机、整理たんすや建具などを遮二無二に製造している最中に、大手の家電メーカーの下請けとして、電気コタンを作る仕事が入り、長い期間つくり続けました。要するに木でできるものはなんでもやった時代でした。現在多く手掛けている椅子は昭和30年前半頃からです。

聞き手：何かきっかけがあったのでしょうか。

北村社長：大正9年創業の飛驒産業(株)さんから「輸出が忙しいから手伝ってほしい」と声をかけてもらったのです。当時、飛驒産業さんに納めていたのは輸出用の折りたたみ椅子を主に曲木技術を必要とした椅子が多く、曲木はもちろんのこと、社内には図面を描ける社員もおらず、飛驒産業さんに丁寧に教えてもらったことが、その後の自社ブランドのものづくりにつながったと思っていますので、とても感謝しています。

■ 「飛驒の家具」ブランドを どのように構築するのか

聞き手：家具には10年保証がついているのですね。

北村社長：10年保証は6つの認定基準の中の一つです。それには、飛驒の家具というブランドをどう構築していくか、

ということが関わっています。

椅子を作るようになり、オイルショックなどもありました。それでも「作れば売れる」時代でした。1日で1,300本の椅子を生産したという記録もあるほどです。もちろん、決して粗製乱造などではなく、今でもその頃の椅子の修理を頼まれることが結構な件数あります。愛着を持って使っていただいている事例です。しかしその後は「作っても売れない」時代になってしまいました。問屋さんが立ち行かなくなるなど、安価な中国製品による価格破壊などにより、業績も落ち込む大変な時期を経験し、価格競争に巻き込まれないことを目指し、今は直接小売店さんへの販売体制を確立するなど、やっとなの思いで回復基調への軌道に乗せつつありますが、そんな中で、今後どうやって飛驒の家具に対する信頼と評価を勝ち取っていくかは、飛驒全体の問題でした。そこで、まず協同組合飛驒木工連合会としての理念を「飛驒デザイン憲章」として5ヶ条にまとめました。

聞き手：「自然との共生」、「人がつくる」、「心の豊かさ」、「伝統を生かす」、「永続性」とありますね。

北村社長：平成18年から、商標法が改正され地域団体での商標が取れることになりました。そこで地域をリードしてきた飛驒産業さんがキッツキマークのついた飛驒の家具の図形商標を30年以上前から使っていたから了承を得て申請をしました。組合として統一したブランド戦略を持つということで、認証基準6項目（エコロジー基準、産地基準、保証基準、品質基準、木材基準、デザイン基準）を作りました。基準策定はなかなか難しかったですね。今、「飛驒の家具」を名乗れるのは9社です。基準をクリアする企業が増えればもっと広がっていくことを期待しています。

■ 一人前になるには10年 仕事への誇りと憧れが技を磨く

聞き手：「飛驒の匠」の技術が家具作りを支えているわけですが、一人前の職人になるにはどれくらい時間がかかる

