

Vol.
07
2021
September

OHACO おはこ 番

中小企業による、中小企業のためのビジネスメディア



伝統産業で新たなニーズを生み出す
アイデアと手法



OHACO WEB

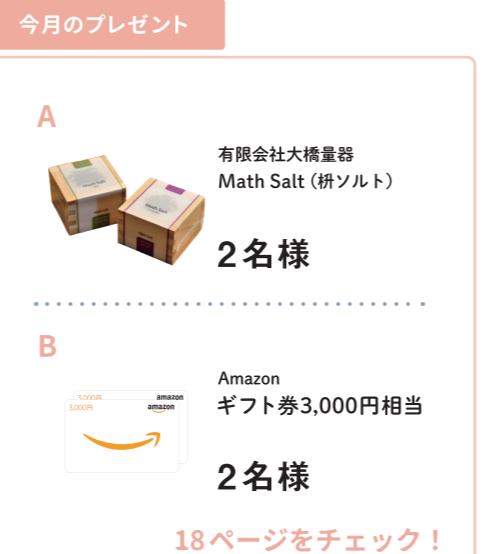
中小企業約5,000社に直送！

経営者が読むべきビジネス情報誌

FREE

CONTENTS

- 03 特集 有限会社大橋量器 伝統産業で新たなニーズを生み出す アイデアと手法
- 07 強運会計士の「目から鱗」経営 秘伝の売上増加方法を教えます ITに強い敏腕若手税理士のすぐ使える旬な税ニュース コロナ禍だったけど税収は過去最高？
- 08 中小企業の経営にまつわる悩みを法的に解決！ 藤田弁護士の法律相談所 従業員が新型コロナウイルス感染症のワクチン接種に消極的です
- 09 最期の1%まで幸せに生きる 一人ひとりの居場所がここにはある——いのちの輝き
- 10 ビジネス高速化委員会 大阪の仕事を岐阜でする、岐阜の仕事を福岡でする話
- 11 ここと身体の健康増進室 ワレンダ要因
- 12 わたしのコレ推し 予想できない展開が魅力！ジャルジャル
- 13 特集2 社労士として中小企業の未来を見据える 社会保険労務士法人 とうかい
- 15 SMC-POWER制作事例紹介 株式会社大原自動車学校
- 17 B to B 揭示板
- 18 プレゼント



OHACO
公式SNS



YouTube にて
配信中！

おすすめビジネスツールの紹介

企業のビジネス事例紹介

最新ITトレンド情報解説の

役立つビジネスグッズの紹介

吉本昌史 太田明子

株式会社 SMC-POWER
コンサルタントも応援出演！

ビジネス知識をアップデート！



OHACO TV



OHACO TV
右記よりご視聴ください！

Youtube
右記より登録ください！

OHACO TV ご視聴はコチラから！
チャンネル登録・いいね お願いします！



伝統産業で 新たなニーズを生み出す アイデアと手法

取材・文 笹田理恵

有限会社 大橋量器



会社概要 Company Data

[所在地] 岐阜県大垣市西外側町2-8
[創業] 1950年
[年商] 2億7千万円(2019年度)
[従業員数] 28名(2021年8月現在)
[URL] <http://www.masukoubou.jp/>



大橋量器 公式HP
こちらから

節分の豆まきや酒器として使われる「枠」の生産量は、岐阜県大垣市が全国の8割を占めています。生活様式の変化などで枠の需要は落ち込みつつある中、新しい枠の使い方を提案し、ニーズを生み出し続けている大橋量器の大橋博行代表に話を伺いました。

—酒器としての需要は、大手メーカーとしては、後発でしょうか?
大垣市で枠づくりが始まったのは1890年。最盛期には市内に9社の枠メーカーがありました。うちの大垣市で枠づくりが始まったのは1950~1960年代はばかりで、計を立てていました。しかし、法改正ではばかりの検定が簡略化された後は、大手酒造メーカーが枠を日本酒の販促品として打ち出したことをきっかけに「枠は日本酒を飲む器」とニーズが変化しました。

うちは酒造メーカーとのつながりが弱く、売り上げが落ちていきました。先代の父親から売上1億と聞いていたのに、私が継いだ1993年には5600万まで落ち込んでいました。

一年商が半減した状態での継業には苦労があったのですが、

全國營業で酒造メーカーに直接出向きましたね。4年後には売上が8000万を超えたので「枠酒の需要はまだある」と思っていたんですが時代の流れで酒の楽しみ方が変わり、枠の需要が縮小して衰退すると分かり新しいチャレンジをせざるをえなくなりました。

—強い危機感を感じてすぐ、新しいものづくりを始めたんですか?

8年目でも違う業界での枠の活用方法を色々と考えて、全く良い案が浮かびませんでした。枠がインテリアにならないかと考えながら東京に出向き、雑貨店で商品タグを見て提案先を探し、試作品を持って各社に飛び込んだりしました。

一手探り状態で新しい商品開発が進み始めたんですね。最初は提案先で採用されて塗り枠を作りました。漆を塗る技術はなかったのですが、どんどん拍子で話が進み、東京ギフトショーのメイン商材に。初めて違う業界で成功できそうなイメージを持てました。

しかし、100セット程度の注文をされましたが、その後も大丈夫など具合が分かり、弱みだった

予想していたのに30000セットの受注で困ってしまった。死に物狂いで中古設備や人を集めただれど品質や納期がうまくいかず、結局は返品の山。何百万の大赤字でした。

—新しい枠の開発は軌道に乗らなかつたんですね。

自社の強みを生かしながら横展開するのセオリーなのに、「塗り」という経験のないスキルに手を出したのは大きな反省点でしたね。

しかし、世の中が独自のオリジナル商品を求める流れに変わり始めていると気付いたんです。特注への問合せが増え始めた頃に取り組んだのが「NOと言わない営業」。製作機械と合わない特注品も手作りで何とかしました。

—特注品での挑戦で印象に残っている商品は?

大分のお寺から「八角形の枠を30個作って」と言われた時はさすがに断ろうと思いました。新たに機械パートを作ることなど多額の費用がかかる上、10回やつて1回成功するような状態でしたね。でも、それを納めることができて、今も八角形の枠が商品として売っています。それでも無理してやつた経験が生きていました。

—お客様のニーズに挑戦することで、自社のスキルが高まるわけですね。

その後塗りの問合せも増えました。失敗したのは3000個だけど50個なら大丈夫など具合が分かり、弱みだった

