

## 木肌の感触，心のやすらぎを伝えていきたい

— ウッドクラフトのヒットメーカー —

株式会社ササキ工芸（佐々木邦雄社長）

都市銀行や大証券会社の倒産，廃業が続き，木材産業や建築業界も深刻な影響を受けています。さらに本年の金融ビッグバンをひかえて，状況はますます深刻化して行くとの見通しが一般的見方です。

その中であって，株式会社ササキ工芸は新製品ゴムテッポーGRASP®がテレビや新聞で紹介され，大評判になって，大いに気をはいています。

早速お邪魔して，評判の新製品を見せて頂きながら，佐々木社長と一問一答を試みました。

### 人と自然の「共生」を見つめ，考える。

記者：こここのところ，暗い話題ばかりで，皆さんすっかり元気をなくしてしまっているという状況なんですが，昨年9月に，テレビと新聞で，木のモデルガンが紹介されて大評判になっていますね。

私どもの「木と暮らしの情報館」にも色々なお客様が見えて，あれについてのことを色々聞いて行かれました。

その後の売れ行きはいかがですか。

佐々木：お陰さまで，大変評判がよろしくて，毎月

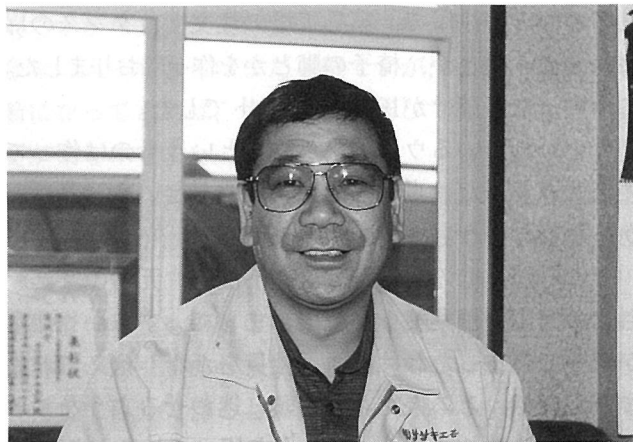


写真2 佐々木邦雄社長

2千丁ほど売られています。生産が間に合わなくて，お客様にお待ち頂いているほどです。

景気が悪いのは確かに困ったことですが，人と「木」との関係は本質的なものですから，どんなに不況の時でも，むしろ苦しい時代ほど，人は「木」に心のやすらぎを求めるものだと思います。

「木」は森林のいのちの結晶ですから，人は「木」とのふれ合いによって大自然の恵みを実感して，いろいろ自然から教わるわけです。

私がこのウッドクラフトの仕事を始めたのも石油ショック後の大不況の年でした。

記者：会社の創立は昭和51年と聞いておりますが，

佐々木：昭和48年10月に第4次中東戦争が起こりましたが，石油を始め，電気，ガスが値上がりしまして，それに引きずられて全ての物価が高騰しました。トイレトーパーまでスーパーの店頭から姿を消しました。木材も上がりました。エネルギーも，輸送費も上がりました。

その後の金融引き締めで，企業倒産が続出したわけです。



写真1 株式会社ササキ工芸本社工場  
工場敷地：400坪，建坪：250坪

旭川の家具業界もずいぶん苦しみました、倒産や事業縮小もかなり出ました。

### 不況からの脱出

記者：その頃からウッドクラフトをやっていたのですか。

佐々木：比布から出てきて、家具屋さんの下請けをやっておりました。

いわゆる外注屋で、家具工場の注文で、タンスの扉とか、引き手とか、椅子の脚とかを作っておりました。こういった下請けが100パーセントでした。

今いわれているウッドクラフトというものは作っていませんでした。当時はまだクラフトという言葉はなかったでしょう。

ところが、その石油ショック不況で、元請の家具屋さんの倒産や事業縮小が続出しまして、すっかり仕事が減ってしまったわけです。社員をかなり抱えておりましたので、この人たちを路頭に迷わせるようなことにはしたくありません。すっかり困ってしまいました。「他人を頼りにしては、もうやって行けない。自分で商品を開発してやって行くほかはない。」

ということで、ウッドクラフトに飛び込んだわけです。

### ヒットした第一号

記者：最初のクラフト製品はどんなものだったのですか。

佐々木：最初の製品は皆様が良くご存じのライター

ケースです。今では各社から出ていますが、元祖は私どもです。これは大ヒットしました。

ちょうど百円ライターが爆発的な人気で、大量に売られていましたが、このライターケースに入れると、ピッタリと収まって、安物の百円ライターが一躍センスの良い、気のきいたアクセサリになる。何よりも手に持った感じがソフトで非常に良いということで、大流行になりました。

記者：大ヒットの条件として手ごろな値段で出さなければなりません、

佐々木：その点私どもは、良い条件に恵まれておりました。

長年、下請けとして家具屋さんと一緒に仕事をしていたわけですから、多くの家具屋さんには太いパイプを持っていたことです。家具屋さんでは必ず端材が出ますから、これを安く仕入れることができました。

またそれぞれの家具屋さんには、お得意の木材がありまして、アサダなら島口さん、ナラなら川田さん、埋もれ木ならば市川さんといった情報はしっかりと持っておりましたから、これが大変役に立ちました。

ウッドクラフトの楽しさは何といても樹種に個性的な個性の面白味ですから、インスピレーションに合った木材が自由に選べるというのが、私どもの強みでした。家具屋さんたちにも大いに喜ばれました。

記者：クラフトにはどんな樹種が使われるのですか。

佐々木：道産のナラ、カバ、セン、ニレ、タモ、クルミ、それに外材のウォールナットの7樹種がほとんどです。ライターケースは大変に良く売れて、4年ほどはこれだけで食べて行けました。

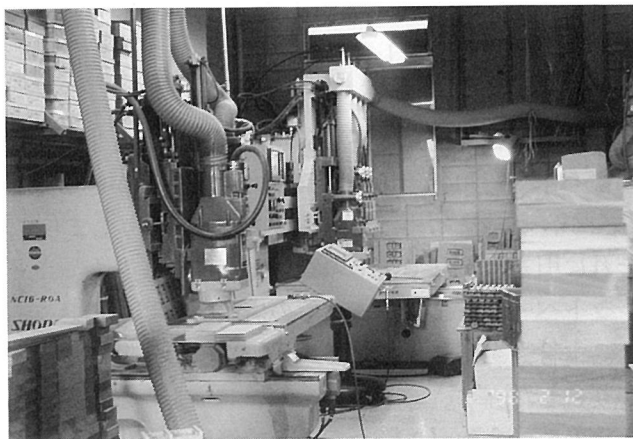


写真3 NCルーターマシン

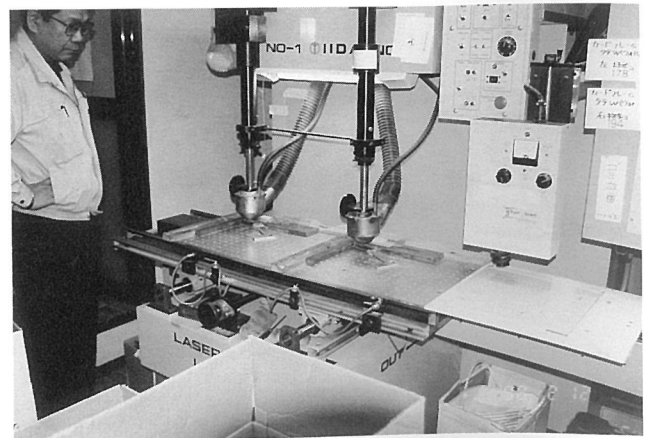


写真4 レーザー彫刻機

## 収益は設備投資に

佐々木：4年程これをやっているうちに，この状況が何時までも続くわけがないことに気がつきまして，「新製品の開発」自体を事業の中心と考えて行こうということにしました。こうして，次々に新製品を開発して行くことになりました。今のところ製品の種類は250程です。1年間に40～50点开発しています。ヒット製品が出て，売り上げが上がると，できるだけそれを設備投資に回しました。設備投資をして新しい機械を導入すると，新しい可能性が出来てきて，また新しい製品の開発につながりました。

記者：どんな機械類をお持ちですか。

佐々木：NCルーターが4台，レーザー彫刻機が3台，その他のモルダーとか色々含めると，機械装置類は60台ぐらい，金額では2億円ぐらいになります。一番高いのはレーザー彫刻機で，1台3,550万円です。

記者：年間40～50もの新製品を開発するというのは大変なことですね。「製品開発室」とか「研究室」とかいった所で，専門のスタッフがやっているのですか。

佐々木：そうではありません。私どもの社員は工場関係に33名，ショールームに3名の総勢36名ですが，社員全員がアイデアを出し合って，新製品に持って行くようにしています。

数年前までは，もっぱら私が考えていましたが，ここへ来て，すっかりタネが尽きてしまいまして，社員全員のアイデアを求めることにしました。アイデアさえ出してくれれば，私の方でそれに肉付けをして，具体化していくことができます。だから，アイデアを出

すのは出来るかぎり大勢な程良いわけです。

こういった態勢の中で，最近のヒット製品のカーヌーやゴムテッポーGRASP®が出来ました。

記者：この不況の中ですが，アウトドアスポーツはなかなか盛んなようですね。川や沼でよくカーヌーを楽しんでいる人々を見かけるようになりました。カーヌーを屋根に載せたRV車もよく見かけますね。

カーヌーは売れていますか。

佐々木：去年は15艘ほど売れました。1艘50～70万円ですから，売り上げ900万円といったところですよ。今年に入ってからはまだ3艘ですが，これから良い季節になってくれば，売り上げも伸びて行くでしょう。夏が楽しみです。

ただ，売れ先はほとんど本州方面で，北海道ではまだまだですが，徐々に北海道にもやってくるだろうと思います。

記者：私どものところにも，カーヌーについての問い合わせがかなりあります。キットで売り出して，講習会付きで自分で作るというタイプのものもありますが。

佐々木：それもひとつの工夫ですが，いわゆるPL法，「製造物責任法」が出来て，商品の品質，性能，安全性などについてメーカーの責任が重くなりましたので，私どもでは完成品を十分に吟味して出すことにしています。カーヌーは開発に完全に1年をかけまして，売り出してから2年目です。

## ゴムテッポーGRASP®

記者：木製のモデルガンが大評判をとりましたね。

佐々木：去年の9月に発売を始めまして，今盛んに



写真5 制作中のカーヌー

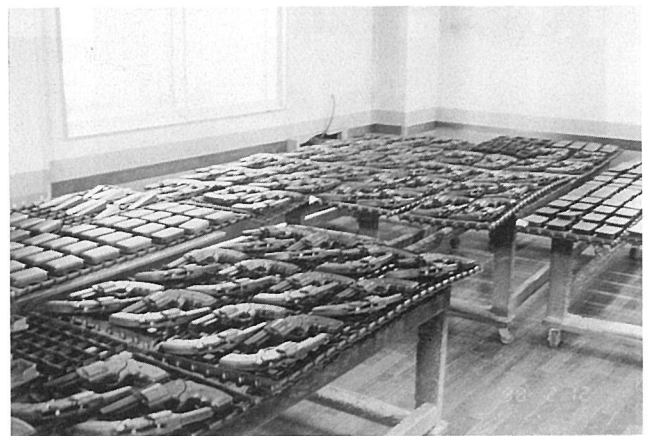


写真6 塗装工程のゴムテッポーGRASP®

PRをしているところです。昨日も札幌駅の構内でキャンペーンをやってきました。月に2千丁ぐらい売れています。発売を始めるとすぐに，テレビや新聞で報道されまして，引き合いが殺到しました。ガンの趣味の専門雑誌がありまして，それにも取り上げられました。今，私どものドル箱です。

記者：非常に精巧に出来ていて，玩具の域を越えていますね。これだけ精巧に出来ていると，ガンの専門誌もとり上げざるを得ませんね。

佐々木：銃床は本物と同じウォールナットですし，かたちは本物と同じスケールモデルになっていますし，持った感じも本物らしくズッシリとした重みを与えるようにしました。

何より楽しいのは，ゴム輪の弾を発射して，射撃を楽しむようにしたことです。

男の子なら誰でも，お祭りでゴム鉄砲を買ったり，自分で作ったりした経験を持っているでしょう。そんな郷愁がこのゴムテッポーに引きつけるのだと思います。

引き金を引くと「カチッ，カチッ」というなんとも言えない小気味のいい音がします。この音を出すために，愛別の合板会社に，何度も注文をつけて単板積層材を作ってもらい，それで撃鉄をつくりました。このいい音を出すのに2カ月ほどかかりました。連発するのに3カ月，製品開発に全部で9カ月，開発に投資した資金は1,500万円でした。

記者：値段はいくらですか。

佐々木：今のところ，10種類のモデルを出していますが，一番人気があるのがコルトパイソンというモデルで，これが8,500円，額を付けて飾れるようにした

ものが12,500円です。ライフルは額付きで35,000円です。

### 旭川のクラフト技術は日本一

記者：こういったヒット商品が，特別の開発チームではなく，全社員のアイデアから次々に生まれて来るというのは驚きですね。日本の技術者やクラフトマンというのは大したものですね。

佐々木：そのとおりです。また旭川のウッドクラフト業界は日本一の技術を持っていると思います。

旭川は家具の産地として長い伝統を持って来ました。家具産業の長い伝統の中で育てられた，広葉樹の知識，精密な加工技術がベースになっています。

旭川のクラフト産業は20年前に，ひとつの「運動」として家具業界の中から生まれました。家具という本業があったからこそ，思いきったことが出来たのだと思います。新しい機械，技術，デザインと自由な発想でいろいろと研究をしました。その結果，今ようやくウッドクラフト産業として，本業としてやって行けるようになりましたが，これは，箱根細工のような伝統工芸を別にすれば，日本で唯一の成功例だと思います。

現在，道内でも，K市やR町，O町など，各地でウッドクラフトをやり出していて，みんな，「旭川に追い付け，追い越せ」ということでやっていますが，なかなか旭川の水準に到達出来ないでいます。

また，旭川ではここまで来るのに，一切公的な補助金を受けていないのです。すべて自助努力でやってきました。だから強靱な体質を持っているのだと思います。これに反して，後発の各地は大抵，北海道や市町村から補助金をもらってやっている所が多いのです。



写真7 廃材はペレット化して熱源に



写真8 ゴムテッポーGRASP®の各種モデル

## 会社の沿革

昭和51年4月1日	旭川市豊岡4条5丁目にササキ工芸 (代表 佐々木邦雄)を設立 上川郡比布町 新社屋に移転 (現在第2工場)
昭和53年4月	
昭和54年9月	NCルーターマシン1号機導入
昭和55年4月	ササキ工芸を(株)ササキ工芸に法人化 (資本金500万円)
昭和57年10月	モクター(ライター木製ケース)発売
昭和59年10月	モクター30万個生産
昭和59年6月	NCルーターマシン2号機導入
昭和61年4月	モクター100万個生産達成
昭和62年4月	旭川市永山町1丁目(現永山11条2丁目) に新社屋完成、移転(現在本社)
昭和63年7月	NCルーターマシン3号機導入
平成元年2月	レーザー1号機導入
平成2年9月	NCルーターマシン4号機導入
平成2年9月	(株)ササキ工芸を(株)ササキ工芸 (資本金1,000万円)に変更
平成4年3月	工場敷地面積400坪に拡張
平成5年4月	販売会社(株)ドリーミーパーソン (代表 得永光利 資本金1,000万円) 設立
平成5年9月	レーザー2号機導入
平成6年11月	レーザー3号機クラフト館に導入
平成6年11月	ショールームクラフト館オープン (旭川市豊岡13条5丁目)
平成7年3月	NCルーターマシン5号機導入
平成7年8月	第5回旭川夏祭り初出場で最優秀賞受賞社員全員出場
平成8年4月	カナディアンカヌー研究開発始まる
平成8年8月	第6回旭川夏祭り2年連続最優秀賞受賞社員全員出場
平成8年9月	NCルーターマシン6号機導入
平成8年10月	上川郡比布町にカヌー工房予定地約6,000坪購入
平成9年2月	カナディアンカヌー新発売
平成9年4月	グラスブゴムテッポー新開発始まる
平成9年5月	カナディアンカヌーが旭川信産産業振興奨励賞受賞
平成9年9月	グラスブゴムテッポー新発売
平成9年9月	東京ギフトショー出展
平成9年9月	グラスブゴムテッポー第3回北海道工芸展 入選受賞
平成9年9月	グラスブゴムテッポー総発売元 株式会社ビイ・フリー設立

## 会社の概要

社名	株式会社 ササキ工芸
代表者	佐々木邦雄
資本金	1,000万円
社員数	38名(平成9年10月現在)
事業所所在地(本社)	旭川市永山11条2丁目1番25号 工場敷地面積400坪 工場建坪250坪

最近もH町で6年前に始めたクラフト工場が廃業したということを知りました。補助金が切れたとたんに行けなくなったということです。旭川のウッドクラフトの生産額は約10億円といわれています。市内のクラフトマンは約30社です。

10億円という数字は日本中どこにもないのです。最近有名になって来たO町でも6~7千万円です。

旭川のウッドクラフトは材料の条件にも恵まれており、デザインも加工技術も最高なものを持っていて、最近では漸く、全国的にも認知されてきています。市も頭脳立地都市として名乗りを上げて、デザイン産業の醸成に力を入れているといっています。

私達も、お客様のご要望にマッチする商品を提供できるように、ますます頑張っていきたいと思っています。

記者：ますますのご活躍を祈っております。

(平成10年2月取材)

## WOODY クラフト

### 花筒

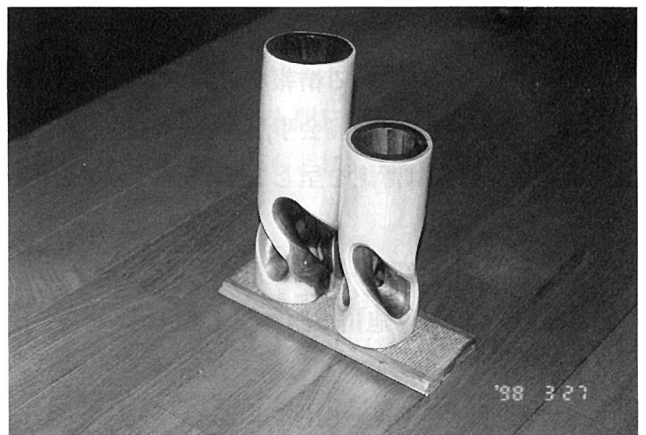
沓沢木工木地(旭川市)

樹種：えんじゆ

サイズ(高さ)：大 22cm, 小 17cm

価格：大 2,940円, 小 1,800円

辺材と心材の色の違いを生かした作品



## 熱帯林は消えない。 熱帯造林木の研究が進行しています。 11月に旭川でシンポジウム。

92年のリオデジャネイロの地球サミットを契機にして，森林破壊が地球環境に与える深刻な問題に関心が高まり，熱帯圏諸国は原木の輸出を禁止する措置を採っております。一端破壊された森林は，いち早く修復され，健全な森林に仕立て上げられなければなりません。

(財)国際緑化推進センターは熱帯圏諸国のこうした努力にさまざまな支援活動をおこなっています。(社)北海道林産技術普及協会は同センターから委託を受けて，熱帯圏諸国から送られてきた新しい森林からの木材(造林木)の加工・利用上の諸特性を調査しています。新しい森林が「持続性」であるためには，こういった調査・研究が是非とも必要なことなのです。

この調査ではアカシヤマンギウム，ユーカリデグレプタなど10樹種の造林木について，基礎材質から始まって，製材，乾燥，加工，合板，ボード類など木材利用にかかわる全ての木材特性を網羅しています。勿論，道立林産試験場の強力なスタッフの協力ですすめられております。

この調査の結果は，本年11月，当協会の総会の行事に合わせて行われるシンポジウムで詳しく報告されます。

会員の皆様のシンポジウムへの参加をお待ちしております。

これらの新しい熱帯材を利用した製品も展示されます。

### ご寄稿 歓迎

「ウッドイエイジ」は会員の皆様でつくる情報誌です。皆様の誌面を十分にご活用ください。

皆様がお持ちの研究結果，ご意見，提案，製品紹介など林産技術にかかわる情報なら何でも歓迎します。原稿にまとめて普及協会事務局までお送りください。採用の分には薄謝を呈します。

(お問い合わせ先)

☎071-0181 旭川市西神楽1線10号

(社)北海道林産技術普及協会

TEL/FAX 0166-75-3553

### 新会員募集中

社団法人北海道林産技術普及協会は木材と林産の科学と技術に関心を持っている全ての人々のネットワークです。当協会には経営者，技術者，研究者，教育関係者，インテリアプランナー，クラフトマンなど多彩な分野の人々が参加しています。

会員になりますと，実用的な木材研究で知られている北海道立林産試験場の研究を分かりやすく紹介する技術雑誌「ウッドイエイジ」を通じて，多くの有益な情報にいち早く接近できます。

ネットワークは広がれば広がるほど優れたものになります。会員の拡大にご協力ください。