



松田恭幸さん

## 京仏壇づくりの伝統技術と職人ネットワークを活かし

## 新たな市場を開拓

平成21年度 採択事業

## 京仏壇漆塗りのノウハウを活かして

松田恭幸さんが漆職人である父に師事し、家業である仏具漆工芸の仕事に就いたのはいまから15年前のことです。数年後、松田さんは漆塗りの技術を活かした新たな製品の開発に取り組み始めました。

「仕事がなくなっていくのをただ黙って見ているわけにはいかなかったのです。最初はまずは技術力、とひたすら漆塗りに向き合っていました、それだけでは将来がない、と思ったのです」。

平成18（2006）年には京仏具漆塗りの製造ノウハウを生かした「家庭用十字架祭壇」のサンプルを作成。これは「漆を使っているのが京都らしくていい」「宗教は違ってても故人に手を合わせたい、祈りの場として仏壇に代わるものが欲しかった」という日本人クリスチャンたちの心に響き、その高い美術的価値が認められ、バチカンに十字架祭壇を奉納する、という機会を得ました。

さらにバーカウンターや建物内装で、漆や箔等の伝統工芸技術を活かしたインテリア建材を提案する事業に取り組み、見本市に出展。平成22（2010）年の上海万博では日本産業館内の日本料理店の銀箔内装を手がける、という快挙を果たしました。現在もアルミ板に漆を吹き付けた新インテリア建材による店舗内装等、次々と新たな仕事受注に成功しています。



家庭用十字架祭壇、バチカン奉納モデル

## 職人のネットワークと技術革新

「自分のルーツを辿ると、父方も母方も仏壇製作にかかわる家系なのです。仏壇づくりや漆塗りを職業にしていくなに抵抗感はありませんでした」と松田さん。

しかし当時、京仏壇産業はすでに深刻な衰退期に入っていました。かつて京仏壇の製作・修復・卸売業は、京都の伝統のなかにあって絶えることのない市場が存在していたのですが、核家族化やマンションの増加などの生活環境

## 伝統製品の活用

の変化に伴い、高品質に特化したごく少数の京仏壇の需要は残るものの、圧倒的多数であった一般家庭向け仏壇生産は激減していたのです。

ところで京仏壇製作には、<sup>きじ</sup>木地、<sup>もくぼ</sup>木彫、<sup>うるし</sup>漆塗り、<sup>ろいろ</sup>蝋色、箔貼<sup>はく</sup>、<sup>まき</sup>蒔絵、調板、採寸、彫金、焼き付け、<sup>かざり</sup>銚（かざり）、彩色の12の工程があります（松田仏具漆工芸はこの工程の一つである漆塗り職人で、同時にパーツを組み立てて仏壇を完成、販売する卸売所でもある）。松田さんがこの世界に入ったのは、ちょうどこの伝統的な職人間の仕事の流れが体験できる、いわばギリギリ最後の時期でした。

松田さんは父のもとで<sup>ぬり</sup>塗師としての修行に励むかたわら、機会がある度に他の職人さんたちの工房を訪れ、職人さんたちの技術について学びました。従来の技術連携を基礎に、新たな仕事を受注するためのネットワークが構築できないか模索しはじめたのです。これが新たな事業を支える大きな基盤となりました。

市場開拓には、もう一つの準備要因がありました。それは松田仏具漆工芸社がそれまですべてを刷毛による手作業でしていた漆塗り作業を吹き付け機械の導入によって省力化、量産化することに成功させていたことです。

「しかし漆は天然素材なので、その日によって成分が微妙に違い、乾き方も違う。昨日、塗ったものがすべてボツ、ということも起りうるのです。量産は技術が完成したときには確かに作業効率上がるけど、そのぶんリスクも大きく、機械導入には葛藤が伴いました」。それでも大型建材などを受注するためには量産体制がどうしても必要、と松田さんは父と共に試行錯誤を重ね、機械による吹き付け技術確立させていたのです。



リビング&amp;デザイン展

## 新事業展開には販促ツールが必要

さらに新たなインテリア内装などの仕事を受注しようと思うと、試作品や見本が必要です。ホームページやカタログなども整備する必要があります。展示会に出品するためには展示用作品もつくらなければなりません。こうした新

たな事業展開に必要な体制を後押ししてくれたのがファンドでした。「従来の伝統技法を使った新しい技術をどう宣伝し、受注に結びつけるか。職人は技術力はあるけど売るのは苦手。ファンドはそこを助けてくれました」。

ネットワークの仕事は職人さんたちが仕事しやすいようなかたちで受けています。たとえば内装の建材はパーツで作業するようにし、最終的に現場で組み立てるような工法にしています。こうすることで作業現場の異なる職人さんの間を行き来することが可能になりました。「顧客に“これはできるか？”と尋ねられたら、とりあえず持って帰って、ネットワークで相談する。ネットワークがあることがいまの自分の最大の強みですね」。



上海万博・日本産業館の料亭「漆 MURASAKI」の銀箔壁面

## 身近な夢はショールーム

いま、最も身近な夢は、「ショールームをつくること」と松田さん。「自分たちは職人だし、職場はあくまでも工場。仕様見本を見てもらえるスペースをつくりたいのです。あとは、さまざまな注文に一つひとつ応えていけるような技術力と体制を整えていきたいです」。松田さんの挑戦はこれから続きそうです。

## 事業概要

松田漆企画（松田仏具漆工芸）

<http://matsuda-urushi.com/>

代表：松田恭幸

業種：漆工

創業：昭和 55（1980）年

住所：〒 600-8886

京都市下京区西七条北月読町 78

TEL：075-315-0066 FAX：075-315-0066