

伊勢神宮のお膝元で「百年先も愛されるものづくりを」

おみくじ工房 株式会社おみくじ工房



工房外観



紅白ダルマのおみくじ(紅)



干支おみくじ



株式会社おみくじ工房は、伊勢市で神具や縁起物・開運雑貨などの企画・製造・卸業を営んでいる。主力商品の「おみくじシリーズ」は、手のひらサイズの陶器の置物におみくじが入った同社オリジナル商品で、全国の神社・仏閣、大手雑貨店、観光集客施設など幅広く販売先を有し、年間出荷数は約50万個に及ぶ。

代表者である杉山悟志社長は、学卒後、すぐに家業の表具店に就いた。父親は伊勢神宮御用達の表具師として、御祭神である「天照皇大神」の御神号掛軸を表装していた。「仕事をする父の背中を見て育ち、自分も当たり前のように表具師への道を歩り前のように表具師への道を歩んだ」という。22歳からは京都で3年半修業を積んだ。その後伊勢に戻った頃は、ちょうど伊勢神

おみくじで全国に販路

家業に就き、表具師へ

「品質が良く大衆に支持されるものづくり」をモットーにオリジナル商品を展開。



代表取締役 杉山 悟志氏

企業概要

所在地 三重県伊勢市御園町長屋693
TEL:0596-22-8686 FAX:0596-22-4705
設立 2000年(平成12年)12月
資本金 1,000万円
従業員数 15名(2019年10月現在)
事業内容 神具・雑貨の企画・製造・卸、輸出輸入
URL <http://www.omikujis.net/>



おえかき工房シリーズ

りやすいというメリットもある。これらの試作品は、デザイン画や写真などを参考に京都や奈良の一流の彫師や原型師が粘土で原型を製作している。杉山社長は「神社・仏閣の品格に合う商品であるとともに、一般市場でも楽しく満足してもらえる商品でなければならぬ」という。

しかし、職人のこだわりだけでは商品は売れない。同社ではOEMや企業のオリジナル商品の企画・製造に際して、相手の予算や発注量、納期、素材、用途など多様なニーズに合わせて提案を行っている。たとえば、価格重視で大ロット発注は中国産、小ロットで丁寧な仕事と納期の早さを重視する場合は国内産と、生産拠点を振り分けている。一方で、品質管理においては全商品を社内ですべて検品することで高い信頼を得ている。

招き猫おみくじの販売(おかけ横丁)



宮式年遷宮(1993年)に向けて街ぐるみで準備が進められている最中で、杉山社長も京都で習得した修復技術を活かし、神宮徴古館収蔵品の修復等に携わった。

1999年に表具師として独立してからは、その手腕を買われ、書家「柏木白光」氏の専属表具師として靖国神社、防衛庁海上幕僚幹部、統合幕僚幹部への作品を表装するなどの実績を積み重ねた。

おみくじ工房スタート

杉山社長は「一級表具技能士として職人である傍ら、商売への関心も非常に高かった。家業に就いていた頃、都市部で開催される三重県の物産展に度々参加していたが、持ち込んだ掛け軸がさっぱり売れないという苦い経験を重ねるうちに「どうすれば商品が

売れるか、出店前で足を止めてもらえるか。見せ方や接客方法について周囲から貪欲に学んだ」と当時を振り返る。

そんな中、大きな転機が訪れる。1999年の年の瀬に内宮の門前町として多くの人で賑わうおはらい町で母親が和雑貨店をオープンした。正月の賑わいを演出するため、屋台の目玉商品として仕入れた縁起熊手の売れ行きは鈍かったが、ついでに仕入れた高さ5cm程の木製「紅白ダルマのおみくじ」が予想外に飛ぶように売れた。「このおみくじが干支や招き猫、キャラクターだったらもつとお客さんに喜ばれるのではないか。『置き型のおみくじ』を門前町の名物に育てよう」と決意し、おみくじ工房がスタートした。

招き猫おみくじが人気商品に

「紅白ダルマおみくじ」は、2000年に東京で開催された販促・企業ギフトマーケットインテグの国際的な専門見本市「プレミアムインセンティブショー」(ビジネス



七福神おみくじ



招き猫おみくじ

スガイド社主催)のSP(セールスプロモーション)ツールコンテストで準大賞を受賞した。しかし、反響の割に販売は伸びず、「改めて商品を売ることの難しさ、厳しさを思い知らされた」という。

その後、再起に備えていたところ、2004年に内宮前のおかけ横丁から受注した「招き猫おみくじ」が1日3000個売れる人気商品となった。それを機

職人として、商売としてのものづくり

同社の商品は、手のひらサイズであるが、そこには職人として杉山社長のものづくりへのこだわりが凝縮されている。

たとえば、デザインへのこだわりである。「おみくじシリーズ」は卵型をコンセプトに丸みを帯びたフォルムを基本としている。人の心理として「小さくて丸いもの」には柔らかさや温もりを感じ、それが購買につながるという。また、陶器では卵型が「一番作

また、土産店など得意先からの発注には、5〜10個の小ロットや最短2営業日で納品対応している。「ある程度の在庫を持たないといけないが、これが問屋の役割」と杉山社長。そのため、生産、販売、売れ筋動向など同社特有のデータ分析は欠かせないという。

体験型立体おえかき「おえかき工房」

「おみくじシリーズ」は真似されやすく、年末年始の季節商品であるという弱点があった。次の一手を考えていた杉山社長は、中国で生産した招き猫のおみくじが着色不良で大量の不良在庫を抱えた時に、自宅で不良品の陶器に子供が落書きをして楽しそうに遊んでいる姿を見て、「これを白く着色すれば自由におえかきができる」とアイデアが浮かび、2011年に「おえかき工房シリーズ」を発表した。水性ペンや色鉛筆などを使って、真っ白な陶器に自由に絵かきができる同社オリジナルの体験型「立体おえかき」商品である。

同シリーズは、海の生き物、動

物、乗り物、恐竜など70種類を超え、物販だけでなく、水族館や動物園、博物館などでの体験型イベントやカーディナー、住宅展示場などで子供向けの販促品として用途が広がっている。2016年6月には鳥羽水族館内に初めての直営店「おえかき水族館」をオープンし、人気を集めている。

「ママ友ネットワーク」が支える

同社は女性社員が多い。基本的に勤務時間はフリーで、始業終業時間は各人で決められる。女性にとつて働きやすい環境を整えている上に、陶器におみくじを入れる細かな作業や品質管理などは女性向きであり、「創業当初から地域の『ママ友ネットワーク』に支えられている」と杉山社長は微笑む。

仕事と家庭を両立させるため「お互い様」の精神から、職場は和気あいあいとした雰囲気、チームワークが良く団結力がある。一方で各人が様々な仕事を担い、指示待ちでなく、自らが創意



和気あいあいとした職場

工夫し、率先して仕事をしているという。そこには杉山社長の「従業員は常に考えている。従業員にまかせてみるのが大切」というポリシーがある。

百年先も愛されるものづくり

今後について、杉山社長は「主力商品であるおみくじを全国の神社・仏閣にもっと広めていきたい」と語る。変化の目まぐるしい時代においてはあまり欲を出さず、10年先、20年先に向けてまずは足元をしっかりと固めることが大切だと考えている。

伊勢神宮のお膝元で「百年先も愛されるものづくり」を目指して、おみくじ工房の挑戦は続く。文Ⅱ 調査グループ 津谷 昭彦