

neat.

江戸時代から伝わる輪島市の伝統工芸「輪島塗」を
Neatの活用により国内外へ広め、
輪島の漆器産業の再生とともに地域創生を目指す

輪島キリモト様 Neat導入事例

Featuring:輪島キリモト様

石川県輪島の桐本家は、「木と漆」の仕事に200年以上携わってきました。七代目の桐本泰一氏は、木工製品や漆の器、小物、家具、建築内装材に至るまで広く手がけて、木と漆が今の暮らしにとけ込むようなモノ作りに挑戦し続けています。コロナ禍をきっかけにリモートでの営業活動を始め、輪島の職人を育て世界中に輪島塗を広める活動などを続けることで、地元輪島の地域創生にも貢献しています。

輪島キリモト
代表
桐本 泰一様

輪島塗の魅力と、事業コンセプトをご紹介ください。

輪島塗は、その製造の過程ですべて天然の素材を使用し、環境に配慮しているというところが大きな魅力です。ほかにも、熟練した職人が手間をかけて作る、傷んでもリメイクでき長持ちする、使うほどに艶が増す、漆は保湿し続ける塗料なので、手触りや口当たりが柔らかい、酸やアルカリに強く抗菌作用があるなど、漆製品にはさまざまな魅力があります。

手触りや口当たりが柔らかな漆器には、人々の心をほっとさせ、心地よくさせるという魅力もあります。「今の暮らしを楽しむ人々が、今以上にほっとする瞬間、気持ちいいなと思う瞬間を楽しんでいただきための漆製品創り」をコンセプトにして事業に取り組んでおります。



輪島キリモト
代表
桐本泰一様



桐本泰一様は輪島市の観光や経済の振興に注力されていますが、具体的な活動内容をお聞かせください。

「輪島漆再生プロジェクト実行委員会」の委員として、輪島漆の再生に関わりながら、「輪島クリエイティブデザイン塾」の塾長を務め、輪島市内の漆器業に携わる若手経営者や若手の創り手を応援しています。

また、力のある若手の漆器作家の作品を展示しながら、作り手(作家)と買い手が交流できる場として、「わじま工迎参道」を開催しています。わじま工迎参道では、作家の作品の販売とともに輪島塗と輪島市の観光をアピールしています。

貴社が、Neatデバイス導入前に感じていた課題と、Neatデバイスを導入されたきっかけを教えてください。

コロナ禍で売り上げが減少したことから、現状打破のためにインスタライブを始めたのですが、時間も手間も人員も必要になるうえに、音声や映像の精度も満足がいくものではありませんでした。

そんなときに、IKEUCHI オーガニック京都店の益田店長に「neat.bar」を紹介していただき、Neatデバイスのデジタル技術を活かした「リモート接客」の拠点として、昨年7月に輪島キリモトの漆の器、家具、内装材などを展示販売する「漆のスタジオ本店」をオープンしました。

Neatデバイスを使用された感想をお聞かせください。

漆のスタジオ本店では、65インチのモニターとともに、Neat Bar Pro、Neat Frameを使用しています。ZOOMを活用したお取引様とのリモート会議やデジタル店舗でのリモート接客、海外からのお客様が訪れる際の事前打ち合わせにも活用しています。商品のプレゼンテーションなどにも使用し、多い日では一日に4件ものリモート打ち合わせに活用しております。

Neatデバイス導入後は、自動フレーミング機能により新規のお客様などへのプレゼンテーションが1人でできるうえに、高精度の画質で、微妙な色合いや質感の表現が難しい漆の商品やサンプルをしっかりと提案できるようになりました。マイクの性能もよく、デバイスから少し離れてもマイクの前で話すのと同じように声が聞こえるというのもメリットです。

Neatデバイスのおかげで、輪島にいながら遠方の相手と質の高い打ち合わせや提案が可能となりました。

輪島キリモト様の将来の展望をお聞かせください。

今後は、Neatデバイスを使用したライブコマースを個人の方でも利用できることを周知し、お客様を「漆のスタジオ」にお呼びするPR活動も活発にしていきます。日本の漆器が、暮らしの中をもっと気持ちよくし、ホッとさせる道具であることと同時に、輪島で生み出す漆器の機能性や特殊な技法なども、Neatデバイスを活用して知らせて行きたいと考えています。

輪島キリモト
漆のスタジオ





輪島キリモト
副代表
桐本順子様

輪島キリモト
副代表
桐本順子様

「輪島塗」の魅力と、輪島キリモト様の工芸品の魅力をお聞かせください。

漆という素材は世界一水分を含む塗料であり、それは私たち人間の水分量と似ていて、漆器を手にすると握手をしているような感覚覚えます。この独特の感触というのが、漆器の大きな特徴だと思います。また、落としても簡単には破れないほど丈夫で、壊れても直して使えるというのも漆器の特徴です。

輪島塗は特別なときにだけ使うものというイメージが強いのですが、毎日使っていただきたいという思いから、弊社では日常使いできる製品を生み出しました。漆器は傷がつきやすいのですが、特殊な製法により金属のスプーンなどを使えるようにしたものです。

導入されたNeatデバイスには、どのような感想をお持ちですか？

海外の方との打ち合わせの際に、画像がきれいで音声が途切れることなく説明することができました。相手がすぐそこにおられる感じで、気持ちが通じるような印象を受けました。画像ではなかなか伝わりにくい漆器の色が本当にリアルに伝わるので、先方にも「早く行きたい」と言っていただきました。

インバウンドへの取り組みに注力されたようになった理由を教えてください。

イスラエルから来た方の、「日本人の“人に対して優しい気持ち”を、漆器を通して世界に伝えたら戦争がなくなる」という言葉がインバウンドに取り組むきっかけです。その後に海外から来られた方たちから教えられた、「漆器は次世代の社会に貢献できるプロダクト」であるということを、私の英語で海外のお客様に伝えたいと思うようになりました。

コロナ禍後のインバウンドの状況と、キリモト様の商品へのお客様の反応はいかがでしたか？

今年に入り経済の正常化が目指されるようになってからは、フランス、アメリカ、スペイン、イタリア、オーストラリア、マレーシアなどからお客様を迎えています。

インバウンドのお客様は、まず漆器を触って、「今までにない触感だ」と驚かれ、見た目の美しさや見た感じよりも軽いことや、持ちやすさなどにも感動され、その技術の高さも評価してくださいます。

Neatデバイスを利用したビデオコミュニケーションの今後の展開と、Neatデバイスに今後期待することは何ですか。

Neatのデバイスを使用することでさまざまなものリアルに紹介できるので、テレビの旅番組のような感じで輪島や輪島塗の情報を発信できるのではないかという可能性を感じています。

漆器についてはまだまだ知られていないので、漆器とはなにかということをまず知っていただきたいですね。日常的に漆器を使うことで日々の生活が豊かになることを体験しているので、そういう素敵な素材を国内外の方に伝えていきたいです。

**輪島商工会議所
田崎大樹様**

輪島塗は現在、地域の産業や経済とどのように関わっていますか？輪島塗は輪島市の基幹産業ですが、輪島塗の生産額は1991年をピークに減り続け、今はその1/4ほどにまで落ち込んでいます。商工会議所では、海外で認められることで日本国内での生産が復活することを狙い、「ジャパンブランド支援事業」を展開しています。伝統工芸である輪島塗は全国的に見てもブランド力が高いことから、雇用の場としての輪島塗復活も目指すところです。

輪島キリモト代表の桐本泰一様は、輪島市の地域創生にどのように貢献されていますか？

桐本さんは、漆器業を続けるうえで大切な企画やデザイン、マーケティングなどを学びたい人を対象にした「輪島クリエイティブデザイン塾」で講師をされています。輪島の職人さんの意識や知識、技能の向上を図り、若い職人さんを育てる基盤作りのような活動は、輪島塗の再生に必要不可欠だと思います。

輪島キリモトさんは、国内外を対象にデジタル配信を通じた見学の受け入れやライブコマースなどにも注力されています。また、輪島に来て地元の美味しいものを食べて宿泊して輪島塗のスタジオを見学する「体験型ツアー」みたいなものもやられています。

桐本さんのような活動をされる方が何人も出てくると、産地としてのレベルが上がり、互いに刺激し合って高め合える関係を築くことができるのではないかというふうに思います。

輪島塗は今後どのような形で継承されていくと予想されますか？

昔ながらのやり方で輪島塗という伝統を守っていくことも素晴らしいことですが、輪島塗の技術や発想などを多分野で活かしていくことも必要なのではないでしょうか。さまざまなものにチャレンジすることで事業を拡大して残っていくということも、輪島塗を継承する重要な要素だと思います。



輪島市商工会議所
田島大樹様

neat.