

国内最大級の武道具製作所であった多田産業（株）が民事再生法を申請したのは、平成23年のことだった。それから3年が経った昨年秋からこの工場の再生に取り組んだのが、（株）全日本武道具の川邊尚彦さんである。新たに（株）日本剣道具製作所を創業し、川邊さんは現在（株）全日本武道具本社がある熊本市と、工場のある宮崎県西都市を行き来する生活が続いている。

再生機構から「工場を再生してほしい」という依頼を受けた。すぐには返答できなかつたが、意を固めることになったのは、「恩返し」の意識であった。

「私が勤務していた小売店さんから独立したとき、メーカーの取引がストップされた。そのなかでいちばん最初に快く受け入れてくれたのがここ（多田産業）だったのです。ここがなかつたら今の自分はない。だから絶対に守るんだ、と」

会社を再興するとなれば、経営者として事業の縮小はやむを得ない判断である。しかし、川邊さんはそうしなかった。 「絶対買かないといけないと思ったのが、従業員は絶対にカットしないということ。これは初めに皆さんの方で言いました。カットはしないし、過去の従業員を全員呼び戻してくださいと。それをしないと私が来た意味がありません。自分も助けられたのですから」

現在、工場で勤務するのは60人～70人。その他に、自宅等で内職をする職人が50人～100人いる。

「ミシンを持つて、OBの皆さんに『活躍してください』と頭を下げて回りました」

防具の「根」を知るため 約半月を中国で過ごす日々を 2年以上続ける

今年の世界選手権で日本の主将を務めた内村良一選手は同年代にあたる。熊本県がとてもないレベルの高さにあつた年代だ。剣道が盛んな熊本県多良木町に生まれ、多良木高校では大将も務めたが、県総体では正代賢司選手（平成20年日本選手権者）と、玉竜旗では、今年世界選手権で個人戦を制した網代忠勝選手と戦い、敗れた。

熊本県にある武道具店に入り、先輩社員たちのカバンを持ちながら全国各地を歩いた。意を決して独立を決意したのは平成19年、自身が25歳のころである。内村選手が初めて全日本選手権で優勝を果たしたのもその頃で、「日本一になつたから……、オレも日本一になりたいな」と思つて独立を決心したそうだが、当時は結婚をし、0歳の子どもがいたときだった。

当初から決めていたポリシーがあつた。工場から製品を買って、それをユーヤーに売るのではなく、製造から自分が携わるということであつた。

「それにあたつて自分が思つたのは、中國の工場へ行つて『根』を見たいという

ことでした。商売をする以前の問題です

「わざかなお金を握りしめ、言葉も分か

らないまま日本を飛び出して中国の工場へ買い付けに行つた。初見の日本人を受け入れてくれる工場は少なかつたが、それでも何とか縁をつくつた。ビザは15日で切れるが、毎回ギリギリまで滞在。中國と日本を往復する生活を2年ほど続けるなかで、防具作りを覚え、人間関係を築き上げた。

「0歳のときに独立したので子どもには迷惑をかけました。嫁も子どもをおんぶしながら出荷していました」

良い防具と悪い防具の差はなぜ生じるのか。これは、ただ工場から買うだけでは分からぬ。製造過程も含め、現場でそれを見て、追求していく。言葉が分からぬなかでの滞在は危険も伴う。銃口を突きつけられたことも2度あつた。

現在、剣道の防具の大半は中国で生産されていて、国内産は10%に満たないのではないか、と川邊さんは言う。大半は中国産で、そのうちの6割から7割が瀋陽という町で生産される。「瀋陽は武道具の町です」（川邊さん）。他には、天津や上海、広州に数社あるそうだ。

川邊さんが5年ほど前に合同で出資することになつた工場は、瀋陽からさらに車で3時間ほど離れた錦州という町にある。もともとあつた工場に出資した形で、20年間従業員が変わらないため、技術が確実に継承されている、と言う。某警察で使われている手刺し防具は、川邊さんが出資しているこの工場産のものである。

1ヵ月に1回は中国へ出向き、指導と

出荷を行なつていて。3年や4年も経てば、10年バスポートが全部印鑑で埋まってしまう。「そこまでしないといい防具はできぬ」というのが川邊さんの考え方だ。徹底したこだわりである。

「そうしたことを通じてたどり着いたことがあります。先人の技術、いい作り方は伝承していかなければいけないので、それに加えてたどり着いたのは、現代性です。現代はどういう防具が好かれ、どうあります。先人の技術、いい作り方

は求められているのか。これは、最終的に小売店さんではなく使う個人のご意見です。それを取り入れないと。テレビがアナログからデジタルに変わ

宮崎県西都市にある（株）日本剣道具製作所。50～60人の職人が働いている。「剣道をしている人にもぜひ入社してほしい」と川邊氏は熱望している



たように、現代でもいい材料などがどんどん開発されています。昔の材料がいいという固定観念がありますが、今でのいいものはあるんです。昔の思いにずっととどまついたら改革はできないですね」

稽古をすることが仕事道場も新たに建設

川邊さんが最高の技術を求める他に、もうひとつのが柱としていることがあります。それが、プレイヤーである。製品の使用感を知るためにも、モニターは必要であり、それは川邊さんも充分理解している。が、ややもすると、モニターの意

見は好意的なものに終始する場合も。しかし、自分で使つていけば、欠点も見えてくる。だから従業員に剣道をたくさんさせているという。「剣道をすることイコール仕事」と川邊さん。

「この防具は素晴らしいんですよ」と持つて行つても、『どこがいいんですか』と聞かれたときに『いい職人さんが作ったからです』では、お客様のほうは『……となりますよね。でも、トッププレイヤーが使つていて『これはいい』と

「全国で戦うだけの実績があれば、それだけ防具の良し悪しは分かつてきます。ある程度の経験者でも防具が好きで剣道が好きであれば、会社で実力もついていきます。そのためにも、日頃から稽古をするのが大前提。ウチの入社基準は、剣道が好きな人です」

「(斯界では)おそらく日本一だろう」と

「たとえば、修理や塗りなど、防具に関するあらゆる作業がここでできる。裏を返すと、この工場が稼働しなければ、国内産防具は事実上消滅することになる



ミシン刺し(上)、綿入れ(中)、手刺し(下)の他、修理や塗りなど、防具に関するあらゆる作業がここでできる。裏を返すと、この工場が稼働しなければ、国内産防具は事実上消滅することになる

いう本社の敷地面積。事務所は2階にあり、1階に店舗と出荷場がある。店舗の広さは試合場を2面はゆうに確保することができる。

広い敷地のなかに今年の2月、剣道場を建てた。これまでには近隣の学校を借りて稽古をしていたが、それまで以上に稽古に専念することができるようになった。ちなみに、稽古場は、事前に申請すればだでも使うことができ、玉龍旗高校大会の前には、全国の強豪校がこの道場を使つて稽古をしていた。

今年、全日本女子選手権に10回目の出場を果たし、平成24年には2位にもなっている興梠選手もここに勤務するが、興梠選手は本社勤務ではなく、宮崎県延岡市に直営店を運営する。今年の国体予選では決勝戦で興梠選手と、(株)日本剣道具製作所に勤務する木村★★選手が戦つた。

女子チームは今年の全日本実業団女子大会で2位になるなど、着実に結果を出しているが、これからは男子の強化も進めていきたい意向である。昨年、全日本実業団大会で九電工が2位になったが、同社剣道部で主将をしていた甲斐永吉選手が招かれ剣道部監督となつた。直接川邊さんが声をかけたという。

「最近は大会に行つてスカウトもしているところですが、それが忙しい。認知度としては「こぢんまりとした武道具屋」の認識ですので、それを回避しようと。だから最近では防具を売るよりも『いい選



熊本の(株)日本剣道具製作所本社脇に建てた道場。
部員には、今年の世界大会に出場した選手がいる



今年の全日本実業団女子大会で、本社チームが2位に入賞。
男子も強化を進めているところだ

手はいませんか』と声をかけていることのほうが多いです(笑)』

国体やインターハイ、玉龍旗大会等、多数の大会に出店しているが、どの大会でもその人ばかりはかなりのもの。その要因は、ひと工夫を凝らしているディスプレイなどもあるが、いちばんは「お客様に喜ばれる商品作り」であり、一言で言えば、価格と品質である。品質については『使いやすさ』とも言い換えることができるだろう。(株)全日本武道具では「ALL JAPAN PITCH」ブランドの防具を製造しているが、今年5月に開催された世界大会でもたくさんの選手がこの防具を使い、アメリカチームのオフィシャ

ルスポンサーにもなった。

「使ってほしいとこちらが頼んでも、本番の試合では自分が納得した防具しか使わないですよね。防具に関しては、時間も費やして作りこんでいるし研究もしているので、よそには負けない自信があります。大会に出店するときは、剣道着なども少しは出しますが、あくまでも防具を見てもらうために展示して、あとで(インターネット等で)買ってもらえば。そのためには展示しています」

インターネットによるシェアも大きいが、ホームページでは採寸などの細かい注文方法も紹介されている。海外からの購入に際しても、今は5カ国語に応対し

ている状況である。さらには、アフターサービスも充実している。

「当社でアフターサービスができないことはありません。それから、返品やサイズ交換も100%受付。目線が合わないといったクレームにも対処します」

営業マンは全員針を持つべきである、というのが川邊さんの考え方。実際に社員の多くは休みを使って西都市の工場を訪れ、研修を続けている。(株)全日本武道具の店舗へ防具を持参すれば、場合によつてはその場で修理ができ、即時使用することも可能だという。

電話応対をするのも全員が剣道経験者である。「私も使っていますが……」と顧客に使用感をダイレクトに伝えることができることは、顧客に安心感を与えることであるはず、と川邊さんは言う。

「日本の宝」は 国産防具を支える拠点

去年の10月に、宮崎の工場を再稼働させてから、システムを一新した。一部からは、その手法を不安視する声もあった。そりだが、

「納期が早くなり、品質が上がったと思つていています。いい材料を手にいれられるようになつていまして、小売店さんから喜ばれているのが現状です」

今では1ヶ月に400セットの防具を製造している。

「ここがなければ日本の防具の文化が終わるでしょう。だから、ここが日本の武

エクアドルの選手団が(株)日本剣道具製作所の工場を見学。かつては『立入禁止』であったそうだが、現在は『剣道具をもっと理解していただくために』見学は大歓迎。地元の小学校でも『剣道具の町』の認知を高めるためにこの工場が紹介されている



道具業界の宝です

世界でここだけという技術もある、と川邊さんは言う。防具作りは「20年続けなければ一人前とは言えない」と言われているが、50年以上のキャリアを持つ職人も含め、熟練した腕を持つ職人が多数ここにはいる。「国内で布団をイチから刺せるところは、私の知る限りここしかない」とも。今や、国内で「国産」として売られている防具の大半は、ここを経由して作られているという。「下請け」工場ではなく、この工場こそが、国産防具の基地という自負が川邊さんにはある。「剣道をしている人であれば何度でも見学にきてほしい」と川邊さんは言う。

「防具作りは、あらゆるご依頼に対応しています。もしも『これはどうかな』という依頼を受けたとしても、職人が熟練なので、納める頃にはいい防具になっています。職人がきれいに作りこむのです。『注文以上の物を仕上げてみせる』というのが匠の技ですよね。それは、普通の海外の工場ではできないと思います」

「大会に出店したら手に取ってくれる。そんな防具を作らないといけないと思っています。さわってもらって感謝です。さわってもらうのが私達の一番の喜びです。自分が作りこんだ防具を評価してもらえるのですから。悪いことを言われたらまた作りなおして切り替えればいいのです。我々は止まることはないと思っています」



道具作りは、あらゆるご依頼に対応しています。もしも『これはどうかな』という依頼を受けたとしても、職人が熟練なので、納める頃にはいい防具になっています。職人がきれいに作りこむのです。

『注文以上の物を仕上げてみせる』というのが匠の技ですよね。それは、普通の海外の工場ではできないと思います』

小売店の要望にすべて応えるのが、製造業の役目である、と川邊さんは考えている。その要望は際限がないのだが……。自分の言葉ではありませんが、武道具は進化するもの。その進化に応えていかないと。剣道の技も十人十色であるように、七段の先生、八段の先生であっても、使う防具は十人十色です。ただし、こちらのアイデアも必要で、常にそのアイデアは持つていなければいけません。お

お客様の意見を取り入れ、こちらの意見と合致して、さらにいい防具にしていくのです』

川邊さん自身も、武道具店に勤務して

いた時代に、防具をイチから学んだ。(これは職人にとって必須のようだが)ミシンの修理もできる。さらには、型紙から防具を作るノウハウも熟知している。(株)

全日本武道具の型紙はすべて川邊さんが作っているという。手刺しの手法も、後藤昌という職人に師事して学んできた。

後藤氏は剣道七段で丸目藏人七段選抜大会にも出場した経験を持つ。熊本刑務所で長年に渡って手刺し防具が作られていくが、これを指導していたのが後藤氏だ。

後に(株)全日本武道具の職人となり、中國にも川邊さんと同行して指導を続けた。

藤昌という職人に師事して学んできた。組織に属するよりも、慕ってくれる人間たちと、どこまでがんばっていけるかを考えることが好きだという。だから、慕

つてくれる人は誰でも歓迎し、すべての

ノウハウを伝えたいという思いがある。

(株)日本剣道具製作所がすでに持つていた高い技術は、川邊さんにとつておおきなことを学び取り、今は最高の防具がで

きている、と川邊さんは胸を張る。

防具の価格も下げたという意識がある。こうしたさまざま取り組みから、『業界の革命児』と言わってきた。しかし、『いい防具を適正価格で』と考える川邊さんは、その歩みを止めることはない。

『多少なりとも剣道人口を増やしているつもりではあります。価格破壊と言われますが、個人客から見れば買いやすいな

った。適正価格に戻した、と考えています。いい商品を安く提供しているという

人間になつてお返しして、地元から好かれる防具屋さんになることが理想です』

その先駆けとなつたのが、先に触れた興梠舞選手である。

地元にお返しするためには 好かれる人間に育て

今後は全国各地に直営店を展開することを視野に入れている。「店舗を出してくれないか」という声が全国各地にあり、それに何とか応えたい、と川邊さんは思つてはいる。そのために活躍が期待されているのが、今、実業団大会で活躍している選手たちである。

『選手としての活躍が終わつたらそのままというのではなく、その選手が育つた地元に返してあげたい。ウチで剣道をがんばり、武道具のことを覚え、ゆくゆくはその選手たちを地元に返して、お店を出させてあげたいのです。地元に喜ばれる

自信と誇りを持っています』