

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)全日本武道具の川辺尚彦さんである。新たに(株)日本剣道具製作所を創業し、川辺さんは現在、(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歩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ったが、意を固めることになったのは、「恩返し」の意識であった。

「私が独立したとき、メーカーの取引がほぼストップされた。そのなかでいちばん初め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。ここがなかったら今の自分はない。だから絶対に守るんだ、と」

会社を再興するとすれば、経営者として事業の縮小はやむを得ない判断であろう。しかし、川辺さんはそうしなかった。「絶対貫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前で言いました。カットはしないし、過去の従業員を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50〜100人いる。

「内職をしていた方やOBの皆さんに『再度活躍してください』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。熊本県がとてつもないレベルの高さにあった年代だ。剣道が盛んな熊本県多良木町に生まれ、多良木高校時代、県総体では正代賢司選手(平成20年全日本選手権者)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、「日本一になったか……、オレも日本一になりたいな」と思っ

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った。メーカーから製品を買って、それをユーザーに売るのでなく、製造から自分が携わるということであった。

「それにあたって自分が思ったのは、中国の工場へ行って『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」

わず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った。初見の日本人を受

け入れてくれる工場は少なかったが、それでも何とか縁をつくった。ビザは15日で切れるが、毎回ギリギリまで滞在。中国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ない。製造過程も含め、現場でそれを見て、追求していった。言葉が分からない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度あった。

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辺さんは言う。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」(川辺さん)。他には、天津や上海、杭州などに数社あるそうだ。

川辺さんが5年ほど前に合同で出資することになった工場は、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。もともとあっ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、川辺さんが出資しているこの工場産のものである。

1カ月に1回は中国へ出向き、指導と出荷を行っていた。3年や4年も経てば、10年パスポートが全部印鑑で埋まっ

てしまう。「そこまでしないと防具はできない」というのが川辺さんの考えだった。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すが、それに加えてたどり着いたのは、現代的です。現代はどういう防具が好かれ求められているのか。これは、最終的には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





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

稽古をすることが仕事 道場も新たに建設

「川辺さんが最高の技術を求める他に、もうひとつの『柱』にしていることがあ
る。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、それは川辺さんも充分理解して
いる。が、ややもすると、モニターの意

「この防具は素晴らしいんですよ」と
持って行っても、『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、自分たち
が使っていて『これはいい』という防具
であれば信頼性は高いですよ。だから、
自分たちでいいアイデアを持って、いい
職人さんに渡して、防具をつくる。そし
て、実際に使う。それが今求められる最

高の防具と思うんです。どちらが欠けて
もいい防具はできないと思います」
(株)全日本武道具の従業員は35名。あ
ざざり町にある工場に10名勤務し、残り
は本社にいる。本社従業員の80%は剣道
経験者で、ほとんどが全国大会を経験し
ている。
「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ってきます。
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
道が好きなんです」
「(斯界では)おそらく日本一だろう」と

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
ている興相舞選手もここに勤務するが、
興相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。
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。その一環とし
て、高千穂↓筑波大学出身の甲斐永吉選
手が招かれ、剣道部監督となった。
「最近は大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『ごち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。だ
から最近では防具を売るよりも『いい選
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、玉竜旗大会等、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

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
だれでも使うことができ、玉竜旗高校大
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
ている興相舞選手もここに勤務するが、
興相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。
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。その一環とし
て、高千穂↓筑波大学出身の甲斐永吉選
手が招かれ、剣道部監督となった。
「最近は大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『ごち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。だ
から最近では防具を売るよりも『いい選
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、玉竜旗大会等、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



熊本の(株)全日本武道具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

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
道具業界の宝です」
喜ばれているのが現状です」
今では1カ月に400セットの防具を
製造している。

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
そうだが、
「納期が早くなり、品質が上がったと思
っています。いい材料を手にいられる
ようになっていまして、小売店さんから
喜ばれているのが現状です」
今では1カ月に400セットの防具を
製造している。

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も」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



因は、ひと工夫を凝らしているディスプレイなどにもあるが、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「使いやすい」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 FITCH」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。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)買ってもらえれば。そのため展示しています」
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カ国語に対応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、
というのが川辺さんの考え。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
っ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。

と川辺さんは言う。

「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られるは
ずです」



「大会に出店したら手に取って見てくれる。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」

世界でここだけ、という技術もある、と川辺さんは言う。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大量に刺せるところは、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辺さんにはある。「剣道をしている人や、剣道具を扱うお店の方であれば何度でも見学にきてほしい」と川辺さんは言う。

「防具作りは、あらゆるご依頼に対応しています。もしも注文内容が『これはどうかな』という依頼であったとしても、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。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、と川辺さんは考えている。その要望は際限がないのだが……。

「武道具は進化するもの。その進化に因應えていかないと。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、こちらからのアイデアも必要で、常にそのアイデアは持っていなければいけ

ません。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」

川辺さん自身も、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辺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。熊本事務所が長年に渡って手刺し防具が作られているが、これを指導していたのが後藤氏だ。後には（株）全日本武道具の職人となり、中国にも川辺さんと同行して指導を続けた。

好かれる人間に育て 地元にお返しするために

今後は全国各地で同社の防具が行き届いていない場所に直営店を展開することを見野に入れていく。「店舗を出してこないか」という声が国内各地にあり、それに何とか応えたい、と川辺さんは思っている。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ったらそのまま、というのでなく、その選手が育った地元に戻してあげたい。ウチで剣道がんばり、武道具のことを覚え、ゆくゆくはその選手たちを地元に戻して、お店を出

させてあげたいのです。地元で喜ばれる人間になってお返しして、地元から好かれる防具屋さんになることが理想です」その先駆けとなったのが、先に触れた興梠舞選手である。

このほか、フランチャイズという発想を取り入れたが、これも画期的なことであつた。「道場の先生たちに卸して先生から個人客に売ってもらおう」と考え、5年ほど前から展開。今は全国に30ほどのフランチャイズ契約を結んでいる。

武道具の組合には入っていない。団体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かれるかを考えることが好きだという。だから、慕っ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っていた高い技術は、川辺さんにとっておおいに学ぶべきところがあつた。吸収すべきことを学び取り、今は最高の防具ができていく、と川辺さんは胸を張る。

防具の価格も下げたという意識がある。こうしたさまざまな取り組みから、業界の革命児」と言われてきた。しかし、いい防具を適正価格で、と考える川辺さんは、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くなつた。適正価格に戻した、と考えています。そして、いい商品を安く提供しているという自信と誇りを持っています」