



好事例 file. 4

ゆうげんがいしゃ やまげんとうえん

有限会社 山源陶苑

- 所在地：愛知県常滑市原松町3丁目7
- 業種：陶磁器製造業
- 設立：1967年
- 電話番号：0569-35-4657 ■従業員数：1名（他パート13名）
- HP：<http://www.tokoname.com/>



事業を拡げるための人材採用

下請けの窯元として創業し、50年の節目を迎えた「有限会社山源陶苑」は、近年自社ブランドを積極的に展開し、国内のみならず海外からも高い評価を集めています。3代目社長に就いた鯉江優次さんは、自社と常滑焼の未来を切り拓こうと、積極的に活動しています。

常滑焼の魅力を伝える新しい方法を模索

山源陶苑の鯉江社長は、大学を卒業後、焼物の商社に就職し、8年勤めた経験を持ちます。祖父が創業し父が継いだ家業を、いずれ継ぐことを念頭に置き、経験を積むような形で進路を決めたというわけです。やがて家業に戻った鯉江さんはオリジナルブランド「MOM kitchen」「TOKONAME」や、そのアンテナショップ「TOKONAME STORE」を展開し、WebサイトやSNSなどを駆使して積極的なPRを続けています。

常滑焼の抱える、2面の問題点

商社での経験を経て、外から業界を見てきた鯉江社長は、衰退する常滑焼の業界が抱える問題点を指摘します。「商社にいた立場から見ると『モノが売れない』と言っている人が、売る努力をしていないことに気づきました。産地には暗黙のルールみたいなものがあった、決まったルートを通さないと売ることができなかった。だから作り手は、自分たちのやりたいことができないという土壌がありました」。



人を惹きつける魅力のある鯉江優次代表取締役。

また一方で、作り手側にも問題があったと続けます。「後継者問題というのはどこでもあると思いますが、**子や若い子に『継ぎたい』と思わせられるような努力**を怠っているように思います。私は、父が継続してくれていたことに感謝していますが、それでは次は続かない。『親父のやっていることは楽しそうだな』と思わせられれば、子は自分で勉強するようになってくれるはずです」。

SNSで行う人材採用

山源陶苑は現在、自社ブランドの直接販売と情報発信に、インターネットを駆使しています。「現在は生産が追いつかなくてインターネットでの販売は止めていますが、TOKONAME STOREなど限られた場所では販売しています。最近ではフェイスブックで求人をして、10月に1人、来年4月にもう1人を新規採用する予定です」。

新しく採用するスタッフの1人は、山源陶苑のブランドが好きで、自分も作りたいと考えている人だそうです。「やりたいと言ってくれる人が来てくれるなら嬉しいですね。その子は秋田県に住んでいる子で、はるばる店にも来たことがあるそうです」。



自社商品を販売するショップ「TOKONAME STORE」。

事業を伸ばすための採用

人材の新規採用について、鯉江社長の考えは事業の展開とリンクしています。「人を雇うということについて『給料を払うのは大変』と思われる方がいるかもしれませんが、私は『売上を上げるために人を雇う』と考えます。だから、**自分の力でお金を生み出せるような人を採用します**。現状維持とか補填で採用という考えはありません」。とは言え、その新人に任せるのではなく、社長自身が柱になる必要があると続けます。「新しく事業を始める、拡げるなら、その核は社長自身が持っているべきだと思います。それをしっかりと話して、一緒に歩いていけるような人を見つけたいですね。今あるTOKONAME STOREも、立ち上げから新人さんに入ってもらって最初から店長を任せました。今ではうちの3割ぐらいの売上を担っていて、相当頑張ってくれています」。

やる前でなく、やってから諦めたい

かつての慣例を超えて、直接販売で注目される山源陶苑。その活動の象徴とも言えるTOKONAME STOREのオープンには、相応の反発があったそうです。「親族から反対されて、大喧嘩ですよ。そんなの、無理だと言われ。私は、やる前からできない、というのは理解できない。やった上で駄目だったら納得ができる。借金は残りますけどね（笑）」。



「TOKONAME STORE」の建物の中には、コーヒーショップや体験教室などおしゃれでかわいいお店が並んでいる。



体験教室では、カラフルな常滑焼を作ることができ、休日は子どもから大人まで賑わっている。

interview

若者インタビュー



TOKONAME STORE 店長
加藤明夏さん

面白そうな仕事に携わり たい

大学のデザイン科を卒業後、陶芸の世界に魅力を感じた加藤さんは、常滑にある陶芸研究所で学び、新卒採用として山源陶苑に就職しました。ちょうど卒業の時期と、

山源陶苑のTOKONAME STORE オープンのタイミングが合致し、任せられる人材を求めている鯉江社長が白羽の矢を立てたのが、加藤さんという経緯だそうです。「TOKONAMEというブランドのパンフレットを持って社長が学校を訪れて、いろいろと説明してくれました。**面白そうなことをやっているなと思ったので、一緒に携わりたいと思いました**」と当時を述懐する加藤さん。

現在の業務内容はTOKONAME STOREの仕事を中心に1人で担うこと。アンテナショップの販売員であり、コーヒーなどを提供するウエイトレスであり、体験教室の先生でもあります。

「アルバイトで接客業の経験がありましたし、大学で教員免許も取得しています。教えることにも興味があったので、やりがいがありそうだと思って」と、加藤さんは生き生きとした表情を見せます。「体験教室で新しい内容を提案できたら良いなと思って、今は課題のように考えています。仕事を通じて、いろいろな業種の人と関わり合えるのが楽しいです」。

