

る。小暮社長は2001年に入社し、2013年に社長に就任した。「私は元々ワインバーをやりたくて、大学卒業後、ワインバーで働き資金を貯めて渡豪していたのですが、日本に一時帰国した際、父から家業を手伝ってほしいと言われて引き継ぐことになりました。当時、父が事業を拡大したいと、百円均一に商品を卸す案件を始め、それで忙しくなったというところもありましたが、自分自身、小さい頃から職人の仕事を見ていて、手先を動かすことが好きだったので、入社を決め手になりました。」



小暮南央代表取締役

委員会メンバーもさっそく、職



貼り合わせの工程は、まさに圧巻！委員会メンバーからも「すごい」「職人技だ」と声が上がった。畳の上でハケや糊をみごとに使い、紙を貼り合わせたり、体重をかけたたりしながら指先で折りを付けていく様子は、製本業のプロ達をも唸らせた。委員会メンバーも口を揃えて「これはぜひ、製本組合の皆さんにも見学に来てほしいね」と語った。

小暮社長が入社し、数年後に社長を継ぐ頃には、けっして経営が安定していたわけではなかった。そこで、小暮社長はさまざまな商品開発に着手していった。「百円均一に卸していた商品づくりをきっかけに知りあった元相撲取りの漫画家・琴剣淳弥氏と商品づくりをし、国技館、相撲部屋に営業をかけて商品を卸させてもらえることになったのです」。今では、

厳しい時代を乗り越えて  
好調の波に乗るまで



相撲関連のカレンダーや色紙、手拭いなどのアイテムを納品し、東京場所がある際には国技館や祝賀会まで足を運ぶ関係を築いている。また、インバウンド向けの広告商品も好調。「ここ数年、商業施設から忍者にちなんだ巻物、大手化粧品メーカーから巻物の広告物などのご依頼が増えています。巻物にすることで、広告物であってもそのまま捨てられることなく、外国人の方々が面白がって持ち帰ってくれるそうです」と小暮社長。これには、委員会メンバーも「確かに、巻物は外国人が喜びそうですね」「これは、もはや作品だね」と感心した様子。そんななかでも、大ヒットを飛ばしたのが、手帳で有名なほほ日の格言を書いた掛け軸だそうだ。「ほほ日さんからは、最初は200本ほどのご依頼だったのですが、どんどん売れて、これまで約4500本を受注しました」。依頼のほとんどが自社のHPや以前に掲載していたデザインを引き出しの記事を見つけて、連絡がくるのがほとんど。



広報委員会が行く report & interview

掛け図、掛け軸、巻物づくりに邁進し、まもなく100年企業へ

Vol.54 株式会社 はくび堂

大正11年の創業以来、表装加工技術を伝承し、あと数年で100年を迎える株式会社はくび堂。職人の手によって、今や希少となった手による裏打ち、機械では出来ない大判の紙継ぎ・張り合わせなどの技術を守り続け、掛け軸や地図、巻物などを手掛けている。川口市にある工場を訪ね、これまでの歩みや歴史に裏付けされた技術力、今後の展望などについて話を伺った。

職人たちの手技に  
製本のプロたちも感動！

株式会社はくび堂（以下はくび堂）は、4代目となる社長小暮南央氏（以下小暮社長）の曾祖父によって大正11年に創業された。「もちろん私も会ったことがないのですが、曾祖父はふすまを貼る経師職人でした。その頃、日本の領土がどんどん広がっていたため、その範囲を分かりやすく把握する為の掛け地図を作っていたとの依頼があり、そこから地図関連の掛け図をつくる仕事を続けてきました」と小暮社長。現在も、はくび堂では学校向けの掛け地図をはじめ、書の裏打ち、複雑な手折り地図など、機械では出来ない手作業の仕事が中心だ。掛け地図は、昔は教室の壁などにそのまま掛けるタイプが多かったが、今では必要な時だけ引き出せるロールスクリーンタイプが増えているという。

その後は、小暮社長の祖父、父が家業を継ぎ、2020年で創業98年、まもなく100年企業とな





都内近郊で巻物や裏打ちなどを行っている会社がほぼないため、大手企業はもちろん、個人の方からの依頼も多いという。個人の場合は、自分の書や作品などを裏打ちして掛け軸にするのが主で、工場に直接持参し、裏打ち加工はその場で仕上げて即納品することも



多いそう。

小暮社長は現在の会社の好評ぶりについて「正直、食べていくのもたいへんな時期があったので、現状については、ただただ感謝です。長く続けてきた弊社の技術力が時代にマッチし、喜ばれることが何よりありがたいですね」と語った。気になる単価についても、基本的にはこちらの希望が通ることがほとんど。「ただ、うちの場合は、数が多い案件が多いので、



1本あたりの単価をそれほど高くはしていません。それでもなかには、定価の2分の1の値段で卸させていただける、利益率の高いものもあります。この小暮社長の言葉を聞き、「ここでしか出来ない、唯一無二の存在であるという強みってあるよね」「他が絶対に手を出せない独自路線だから出来ること」と、委員会メンバーからも称賛の声が上がった。

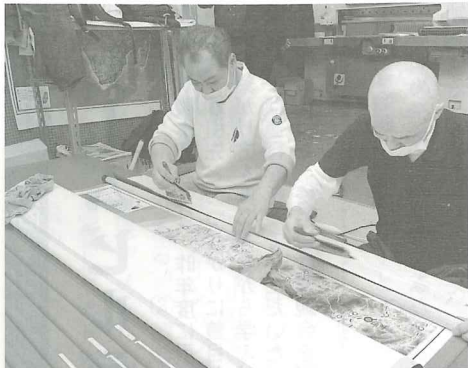
### 新しい人を迎えて 職人技を守っていききたい

はくび堂では、現在2名の職人と小暮社長を合わせた3人が現場で職人として働いている。紙継ぎや貼り合わせといった作業が2人ひと組で行われるため、もう一人いれば、2組できる。「あと、1人でも人を増やし、2組にすればこれまでの倍の仕事ができます。もっと生産性を上げたいですね。ただ、掛け図を作る作業というのは、畳の上で正座したり、中腰になったりして行うため、若い人からは敬遠されるのではないかと思います」と、採用の難しさについて語った小暮社長。委員会メンバーからは「美術系の学校に求人を出したらどうか?」「美術系の学生なら手先を使ったものづくりをしたいという人も多いはず」とアドバイスが飛んだ。現在いる職人の方は、1970年に入社して以来、この道50年近い大ベテラン。もちろん職人になるには数年を要するが、小暮社長自身、入社後に職人技を身につけた経験から、「新

しい人を採用し、技術の伝承を行えたら」と、一から人を育てていくことに意欲的だ。

夢は、自分たちだけのオリジナルブランド確立

今後の事業展開については、2020年、5年に一度の教科書の改訂があるので、掛け図の依頼で年始から3月まではその製作で手一杯であるという。教育関連の市場は、少子高齢化の影響から縮小傾向にあるものの、それでも対応可能な業者が極めて少ない



め、一定以上のニーズがまだまだ見込める。

一方、小暮社長は「オリジナル商品の開発も手掛けてみたい」と夢を語る。委員会メンバーも「今、製本業界のなかでも事業として当



たっている分野が、御朱印帳を手掛けてきた会社。寺院仏閣文化の人気やインバウンドなどによって、売上げを伸ばしています。そういう市場が出来上がっている今こそ、御社も事業を拡大できるチャンスが大いにあるはず。ずっと下請けでやっていくというのはなかなか厳しいので、オリジナルブランドを確立することで大きく稼げると思います」と語った。小暮社長は、デザインソフトの使い方や独自で身につけた、相撲部屋に卸している商品、自社HPのデザインも自分で手掛けている。その力を活かし、ぜひオリジナルブランドの開拓も実現させることだろう。

最後に製本組合に入ったきっかけを聞くと、「株式会社小林断載さんの小林社長にお仕事をご依頼されたのを機に、製本組合の存在を知り、お誘いいただきました。それまでは、自分たちは普通の仕事をやっていて思っていたのですが、特別な仕事なんだと教えていただき、新たな活路が開けてきました。これからは製本組合の



方々に教えていただきながら、弊社の技術が皆様のお役に立てればと願っています」。

製本組合としても、仲間のなかにこれだけ特殊な技巧をもった会社があるというのは心強いもの。何か一緒に新しいものを作り上げたり、ニッチな案件を相談できたりと、これから新たな化学反応を起すことができるのではないだろうか。

現在HPは2つあります。  
ぜひ、ごちらもご覧ください。  
<http://www.hakubido.com/index.html>  
<https://www.hakubido.jp>