

市長の“ごんにちは訪問”（第14回）概要報告

日時：平成28年10月27日（木）

午前10時～午前11時30分

第1部 株式会社畑中

14回目は、10月27日（木）に、所沢市山口の自営工場で食品サンプルを制作している株式会社畑中を訪問しました。この企業は、1965年5月に創業し、日本独自の食品サンプル産業を支えてきた一つで、現在もおいしさを視覚に訴える本物そっくりな食品サンプルを作り続けています。

また、この企業は、食品の見本の域を超えて食品を模したネックレスやピアス等の制作も手がけ、食品サンプルを独自の芸術的装飾品に発展させた“フェイクフード・アート”という分野を開拓したパイオニアです。数年前から海外のメディアで取り上げられ始め、日本人タレントがその奇抜なデザインのアクセサリ類を愛用したことで最近是国内でも注目を集めています。



1階の小さな作業場では、若い女性の職人がサンプルの色付けやハンバーガー型イヤリングの袋詰め作業に取り組んでいました。彼女たちの時間と手間を惜しまず一つひとつの工程を丁寧にこなしていく姿は、本物を超える偽物を追及している職人そのもの。この企業で長年働いている男性職人は、畑中製品の品質を保ち他との差別化のために重要な役割を担っていると社長から紹介されました。職人の技はこの小さな工場でも確実に受け継がれ、時を経て新たな形へと進化もしているのだと感じました。

第2部 畑中社長との懇談

【畑中氏】

最近、我が社がメディア等で紹介されることが多くなっていますが、どれも所沢市にある企業としてのアプローチは無かったので、これを機会に所沢市とのつながりからの紹介をしてもらえるといいのではないのでしょうか。

【市長】

合羽橋に行くと食品サンプルが売られていますが、ここの製品も卸しているのですか。

【畑中氏】

我が社は出していない。合羽橋に店を構えるメーカーの物だけが販売されており、昔からあそこの専門店は自社の製品だけを出しているのです。

【畑中氏】

食品サンプル作りの世界では、技術を学べる学校が無いので、自ら学んで技術を体得するしかありません。失敗や遊び等色々と挑戦していくうちに製品化できるものが生まれます。職人一人ひとりが経験を重ねてノウハウを得ていくことになります。

以前は、早朝から夜中まで働き詰めないところなせない大量の仕事が次から次へと入ってきましたが、現在では請け負う仕事が減ったこともあり、朝9時から夕方5時までの業務でこなしています。アクセサリ製作等に業態を変えてからは、こちら側の都合で仕事ができるようになってきました。食品サンプルは完成された産業なので、競争が価格のみとなってしまう、安い企業に集約されていくだけなのです。バブルが崩壊した時は、皆がいつか元の価格に戻ることを信じて無理やり安値に合わせましたが、結局戻りませんでした。ひたすら我慢を強いられて気が付けば100万円儲けるために101万円つぎ込む状態になっていました。イノベーションが無ければ戻らなくなってしまい、このままでは駄目で業態をシフトしていかななくてはなりません。我々は、今まで、B（企業）to Bで仕事をしてきたのですが、B to C（顧客）に大転換せざるを得なくなりました。長年続いてやってきたことを転換するのは我々にとって恐怖でしかありませんでしたが、実際には何も怖がる必要はありませんでした。



【市長】

Cがいわゆるアクセサリ化につながったわけですね。

【畑中氏】

そうです。対象が女の子となったわけです。今まではレストラン等の厨房のおじ様方が相手の商売でしたが、原宿に買い物に来る女の子たちがお客様と変わりました。今ではこちらの方がシェアは大きいと思います。アクセサリ販売で稼いでも既存の仕事の需要が激減したためになかなかお金が入らず苦しんできました。昨年からようやく決算で黒字に転換できたのですが、まだまだその段階です。



【市長】

食品サンプルの会社は皆同じような状況で喘いでいるのですか。

【畑中氏】

そうです。工場を閉鎖し、従業員を減らす等どんどん業態を縮小している状態です。

しかし、食品サンプルが映画の撮影で使用される等、ニーズが変化してきています。今はネット社会で瞬時に情報が広がる時代になり、それで助けられてもいます。特別な宣伝をしなくともネットで我々の製品の情報を拾ってくれる方がたくさんいます。

また、女性の社会進出が顕著になってきたことも影響が大きいのです。大手飲食業等の店舗開発部門やデザイン部門のトップは女性が多く占めています。彼女らが我が社のアクセサリに感激して、仕事の依頼に結びつく場合もあります。女性が上に立つ会社では多い傾向です。ですので、B to Bの仕事も少しずつ増え、今まではこちらがどんなに売り込みに行っても相手にもしてくれなかった一部上場企業からも依頼がくるようになりました。

【市長】

アクセサリ類の注文が多くなっているのですか。

【畑中氏】

大手企業の場合は、通常の商品サンプル製作の注文ばかりです。某有名製菓会社からはアイスクリームを何本も頼まれました。今までは安価な取引にしかありませんでしたが、今ではしっかりと利益が出る程の値段で売れるようになりました。

去年はシルバーウィーク期間中にラフォーレ原宿で、今年の春には新宿三丁目の丸井のエントランスでも出店の依頼があり、先日は渋谷ヒカリエでも2週間お店を出しました。宣伝兼販売につながる好適な場所で、こちらから頼まずとも出店依頼がくるのです。売り上げと宣伝がタダできてしまうありがたい状況です。デパート業界も競争が激化しているようで、ただ物を販売していればいいわけではなく、見せなければ売れない時代になってきたと聞きました。言ってみれば客寄せパンダ的な存在として我々を活用したのだと思います。もちろん、その要望もしっかり応えられた程に人は集まりました。我々も1日に何万もの人に見てもらって宣伝できるわけですから、確実に効果は出ていると思われまます。東京国際フォーラムや代々木競技場等都内の主だった大きな会場では、ほとんど出店させていただきました。



【市長】

出店の際には、従業員の方々が出て行かれるのですか。

【畑中氏】

もちろん、なるべく身内の中でこの仕事を理解している者が対応するようにしています。見せていかないと売れないので、その様な場は大いに活用させてもらっています。少し前までは考えられない反響になってきていますが、逆輸入的にニーズが生まれているのでしょう。4年程前から海外のメディアで当社が取り上げられ、既に17ヶ国の20数メディアで放送していただきました。その後日本メディアでも注目されて取材が増えました。

【市長】

では、食品サンプルを新しい形で売り出したのはこの5年程ですね。アクセサリーにして売り出してみようと考えられたのは畑中さんなのですか。

【畑中氏】

10年程前から従来の形態から転換できないかと、デザイナーの仕事等にも関わりながら模索して、実際に現在のようにお店に出したのは今年で6年目になります。



【市長】

海外メディアに取り上げられたのであれば、海外にも輸出しているのですか。

【畑中氏】

今は海外から個人で簡単に注文できる時代なので、直接外国の方にも販売しています。

【市長】

国内より海外販売の方が多くなっているのでしょうか。

【畑中氏】

そうでもありません。まだ多くの海外の方々が我が社のホームページを簡単に開ける環境にはなっていません。こういう製品は万人が購入するとは考えていません。例えば“牛丼”という一つのカテゴリーでは愛好家等の牛丼に強いこだわりを持っている方々が必ずいて、その人達にうったえかけると自然に世間に向けて情報を発信してくれます。自分が働きかけなくても情報が拡散する効果があるのです。ですので、そのカテゴリー内の商品の冠をとらないとまらないのです。トップのオリジナルを確立できれば、後発は全て単なるコピーだと思われるだけですから、何が出てきても恐れる必要はなくなります。

【産業振興課長】

渡辺直美さんのショップにも製品を卸しているようですね。

【畑中氏】

彼女は、我が社の製品の中から気に入られた物をチョイスして、二十数アイテムをお店で販売してくださり、ご自身でも幾つかを身に着けています。

【市長】

畑中さんは市内のご出身ですか。

【畑中氏】

ここ山口地域で父親が会社を創業し、今年で51年になります。食品サンプルというのは、私にとって全く珍しいものではなく、幼少のころから普通に身の回りにあるものでした。子どもの頃は、我が家は少し変わった仕事をしているというコンプレックスみたいな感情がありました。今ではようやく自分の好きなように仕事ができるので幸せです。若い頃はファッションに興味があって宝石の会社にサラリーマンとして勤めていたこともありました。父親からこの会社を受け継いだ時は、全く畑が違うアンダーグラウンドなことをしている気持ちに

なっていました。現在の様に自分の本来やりたいことに転換できたことが自分としても驚いています。

【市長】

宝飾のお仕事をされていたから、アクセサリに結び付いたのですね。

【畑中氏】

そうかもしれません。食品サンプルを装飾品とする発想には違和感やハードルはありませんでした。できる限り既存の価値観ではなく、宝石、貴金属、ハート型等ありきたりな物を全く使用せずに食べ物を模した物だけで美しいアクセサリを作ることが今の仕事の主眼で、これを評価して欲しいと思っています。

イタリアの博物館に我が社の製品を展示してもらったことが、送っていただいたカタログに掲載されています。これは明日夕方放送予定のNHKの報道番組でも取り上げられました。

【産業経済部長】

観光地には磁器等素人が作ってみることができる体験コーナーがよくありますが、この食品サンプルも体験してもらうことは可能でしょうか。

【畑中氏】

他の会社ではやっている所も結構あり、最近では外国人観光客のツアーに組み込まれていたりもします。我が社もやってみたいのですが、場所の確保が難しいのです。人が集えて作業できる場所があればぜひ取り組んでみたいと考えます。今までに他社が行っている様子ではニーズはあるようです。地域密着型で他のものとコラボして体験を行えば、その日一日で完成させなくてもよく、複数回かけて作り上げるプログラムでもよいかもしれません。我が社もその様な展開ができれば参加したいです。

【産業振興課長】

先日、㈱KADOKAWAの方が外国人ブロッガーと共にこの会社を訪問されています。3年後に㈱KADOKAWAが東所沢に来て、そこに文化芸術の拠点を創って外国人を多く呼び入れようと思案中ですが、そことの連携も考えられますか。

【畑中氏】

できたらいいと考えます。お誘いがあればぜひお願いしたいです。



先日来られたブロッガーの方々は、韓国、中国、台湾と東洋の方ばかりでした。実は、我が社の製品が浸透していない地域の方々ばかりです。一番売れるのはデンマークやノルウェーをはじめとしたドイツ、フランス、スイス等北欧から中欧地域です。もちろんアメリカもです。経済的にも文化的にも豊かで、モダンアートに寛容な文化がある地域なのでしょう。

アジア圏は高級なブランド品等には目がいきますが、モダンアートはポピュラーにはなりきれないような気がします。これから変わってくる地域だと思います。

【産業振興課長】

所沢には日大芸術学部があり、その学生はこの製品のような変わったアート作品が大好きです。学生や大学とコラボして学園祭等に畑中さんの製品を販売しても面白いかもしれません。

【畑中氏】

日大芸術学部の学生は、卒論作成のために何度か我が社を訪問したこともあります。大学の広報担当の学生も来られたことがあります。



【担当職員】

畑中社長から子ども達へ向けて、夢等のメッセージを伝えて頂けますか。

【畑中氏】

今はほとんどがマニュアル化されてしまっていますが、型にはまらずに取り組むことも大事だと思います。昔、自分の息子が学校で「雪わり草」と書初めを習ってきました。そこで息子に「雪わり草」を知っているのか確認したところ、

見たことも無いと答えました。まずは、「雪わり草」がどういうものか映像を見せて学ばせるべきで、順序が違うのではないかと思います。「雪わり草」そのものを知らずに文字で表現させる指導の方法には納得できません。そういう指導では、美意識が養われないのではないのでしょうか。

自動車が良い例で、日本は製品の精度を上げていくのはとても得意です。自動車製造の部門では日本は技術者がトップなので、デザイナーがデザイン性を追求したくとも技術者にはねられたりします。イタリアではデザイナーがトップで、デザインに合う機械を造らせませす。これがイタリアにデザイン性ではかなわない理由です。これは、教育の根本を変えていかないと無理かもしれません。学校の先生方も大変だと思いますが、情操教育にも力を注いで欲しいです。

【産業経済部長】

ここには若い女性の職員さんもいらっしゃいますが、以前から働いていたのですか。

【畑中氏】

女性の職人は最近入ってきました。方針転換した時に昔からいた職人の多くはこの会社を去ってしまいました。その代りに新しいやり方を望む若い職人が入ってきたのです。永遠に同じものはないと気付いて変わることができないと駄目なはずですが、人間はルーチンをなかなか止められないと思います。今の日本は資本主義経済の完全



なる競争原理のまっただ中に放り込まれてしまっています。自分自身で生き抜いていかなくてはならず、それには変化に適応していく力も必要です。

自分の関わりがあった飲食店を例にしても、現在はオープンキッチンスタイルで見せる厨房になっているところが多いです。この変革で職人であるコックの多くが辞めたと聞いてい



ます。自分達の姿を開けっぴろげに見せることを嫌がったのだと思います。時代の変化についていけない人は生き残れません。自分の中の良し悪しではなく、世の中の求めるものが変わればそれに合わせていくしかないのです。だとすると、それに付いていくよりも自分が1歩でもリードして牽引していく立場に立った方が楽ではないかと考えました。もちろんリスクは伴いますが、ハイリスクでハイリターンです。

今から10年から5年前にかけて我が社は変わりました。以前は、安定的な食品サンプル屋として経営できていたので、25人程の職人がいました。昔は、デパート内に自社で経営するレストランが必ずありました。そのレストランは大概が来店者へのサービスの一つで、特別な利益を追求していませんでしたが、時代が変わって厳しくなりレストランも利益を求められるようになりました。従来の自社直営の方式ではやっていけず、今は店舗を貸し出してアウトソーシングしているのが現状です。どこの分野でもあることだと思います。その分野で徹底的に競争に勝ち抜くよう戦うか、さもなければ違う道を選ぶのかしかありません。同じような会社やお店があっても意味が無く、自然に淘汰されてしまうのです。

【産業振興課長】

所沢市としては、市内の中小企業をPRし、支援していきたいと考えていますが、要望はありますか。

【畑中氏】

先ほど少し話しに出ましたが、制作の体験等を試してみることができる機会や場を提供していただきたいです。

あと、(市民文化センター) ミューズをメジャーにして活用できないでしょうか。もっと魅力的な施設にし、あそこへ人を呼び込める導線をつくれなれないかと思います。せっかくあれだけ立派な施設であるにもかかわらず、知る人ぞ知る隠れた場所のようでもったいないと思います。周辺にお店が立ち並び、ミューズに行くことがおしゃれな感覚になるようにすべきです。更に大きい箱モノを造る必要は無く、あの施設を活用できる導線を整備すれば良いと考えます。国立駅前の商店街のようなイメージで、綺麗でおしゃれな商店が並ぶと人が集まってくるのではないのでしょうか。ミューズならその様にできるのではないかと考えます。

【市長】

ミューズの周辺は、官庁街になってしまっています。



【産業経済部長】

航空記念公園もありポテンシャルは高い場所なので、確かにもったいないと思います。

【畑中氏】

東京ではよく行われているのですが、航空記念公園で路上ファッションショー等を行っても面白いですね。発表の場を求めている人は大勢いるので、場さえ提供してあげれば、華やかなイベントはいつでもできます。

【市長】

園内には野外ステージもあるので、来年は音楽のイベントを開催するつもりです。フリーマーケットはよく行われていますが、定期的におしゃれな市を開催してもいいですね。



【畑中氏】

次の週末に村山のうどんのお祭りである“でえだら祭”があります。所沢市もうどんの有名店が多くあるようなので、その様なイベントを行ったらいかがでしょうか。知り合いの市内のうどん店が出店するので、自分も協力します。これは、来店者がかぶって写真撮影するためのものです。

【市長】

すごい発想ですが、これはカレーうどんですか。

【畑中氏】

そのお店はカレーうどんを出すので、この様に作成しました。我々の製品でこういう形の盛り上げ方もできます。

【市長】

面白い発想ですね。畑中さんの斬新なアイデアと高い技術は様々な可能性に繋がります。ぜひ、所沢市ともコラボしていただきたいと思います。



株式会社畑中の皆さん、ありがとうございました。