

「伝統と真心を揃えて一さり気なく、美しく特別な時間と空間に凜(りん)と輝く」一。平成20(2008)年に新しく生まれ変わった「雪駄」製造・販売の株式会社サカガワの代表取締役社長・阪川隆信さん(63)が描くコンセプトだ。3年前には、観光客が多い奈良市ならまちに「大和工房ならまち店」を構えた。若者向けに、履き心地が良く、ファッション性の高い雪駄製品へとシフトを切る一方で、奈良県産の素材にこだわり続ける。常にストーリーを感じさせる新商品の開発と販路拡大に余念がなく、夏場に向け、近く発表する新商品には自信をみなぎらせている。

Made
in
奈良

上牧町 株式会社サカガワ

オリジナルブランド「雪駄」を製造・販売



株式会社サカガワ 代表取締役社長
阪川 隆信さん

生駒郡三郷町で祖父の時代から続く、鼻緒や軽装履きの製造問屋を継ぐ3代目。阪川さんは「親父は次男坊だから独立しました。王寺町の鼻緒町、近鉄生駒線沿いに200坪ぐらいが鼻緒の問屋街だったので。王寺町の商業発達の起爆剤になったのじゃないかな。昭和20、30年代、年配の人は普段着に着物を着ていましたから」と話す。

当時、庶民の普段履きの物としては全国シェア約65%を誇り、全国至る所から下駄屋、履物屋が買い求めにきた。一大産業だったものの、時代の流れで洋装化し次第に衰退。ヘッパサンダルに転換していった。それも20年間余り。平成12(2000)年頃、韓国、台湾、中国から輸入するようになり、地場産業が廃れて地場問屋という強みはなくなっていた。

阪川さんは試行錯誤し、平成20年に原点回帰の構造改革へと軌道修正。「元々の出発点である軽装履きの職人さんの基本的技術は踏襲するものの、履いてみて、「履きにくい」「痛い」という声を払しょくするため、従来から中央にあった鼻緒の位置を少し親指側にずらして機能性を持たせた。これには、最終工程の圧着機など全て替えてはならない上に、腕のいい職人には抵抗があった。阪川さんは「これをやったら、もっと販路も広がる」と根気よく職人を説得して解決した。

雪駄を履いて「痛い」を克服するのに、素材を軟らかくしたり、中に柔らかい芯を入れて、できるだけ痛くないようにした。今度は「見た目」。鼻緒には、宇陀市菟田野の鹿革印伝、斑鳩町から調達した柿渋染めなどを生地として使った。付加価値を持たせるために、県産にこだわった。



ジーパンにもよく似合う男女の雪駄

雪駄という、男物というイメージが強い半面、マーケットのターゲットは女性。県産以外でも岡山、徳島のや倉敷の帆布、徳島の

人さんをもう一度活かせるようにしたい」という強い思いが、オリジナルブランド「大和工房ならまち店」の立ち上げにつながった。

機能性求め鼻緒の位置を親指側へ ストーリーのある新商品開発に自信

「阿波しじら織り」、佐賀のイグサの畳、栃木のレザールなど多様な素材とコラボレーションした。売り先の人にも、当然儲かる仕組み。「三方よし」の精神で突っ走った。単なる生地や商品そのものの素材だけでなく、雪駄を履きやすい靴下も開発した。「旅館に行けば坂道もあれば階段もある。つま先が滑らないように、滑り止めを付けています」と履く人の気持ちに忘れない。

後継者でもある阪川貴俊さん(35)は4年前に入社。営業部主任として、社運をかけた新商品開発の企画、プロモーションを任されている。「YouTubeも出ていますしMakua k eにも2月に出します。7月の販売に向け、2月のギフトショーにお披露目する準備を進めてくれてます」と信頼を置く。



サカガワ本社(写真左)と大和工房ならまち店

○代表取締役＝阪川隆信
○従業員数＝11人
○資本金＝1000万円
○事業内容＝和履き「雪駄」製造・販売
○本社＝上牧町上牧3439-16
○オリジナルブランド大和工房ならまち店＝奈良市中新屋町15
○電話番号＝0745(76)8835
○ファクス＝0745(77)6588



高級旅館用に開発されたブランド雪駄「凛輝(りん)」シリーズ

「ただ注文しようと思っただけ、ある程度OEM(他社ブランドの製品を製造すること)をとっていかないと」とも。

スポーツ用品大手のミズノとコラボした雪駄は、インソール内部にカーボン繊維強化プラスチックを採用。同社が野球やゴルフで培った技術を応用した。「つま先が上がっているのだから、非常に履きやすい」「かっこいい」と好評だ。

高級旅館用に開発した黒っぽい「凛輝(りん)」シリーズに力を入れる。「ヨーロッパ人はオールブラックスの『漆墨(しっこく)』が好きなのだけど、日本人が好むブロンズ系の『唐金(か)らかね』や『古錫(こすず)』のように、バリエーションをつけて高級旅館や割烹屋さんに置かせてもらっています」と手応えを感じている。

大和工房ならまち店では、新型コロナウイルス前にインバウンド客が次々と来店。フランス人の売り上げが最も多かった。それだけに、インバウンドの客が遠のいたことは大きな痛手。それでも、阪川さんは「将来的には当然、海外進出です。これからどんどんホテルもできそうですし、いわゆる『和』のセレクトショップのような所には、もっと販路を広げていきたいです」と将来を見据える。

本社 <https://sakagawa.nara.jp/>

大和工房オンラインショップ <https://yamatokobo.jp/>