

大川の建具職人として

バトンを繋げたい

有限会社 鶴建具本店

代表取締役 鶴剛志 さん

大川だからこそできる

木工の街・大川——家具だけでなくある建具。今回の夢追い人は、建具職人であり、鶴建具本店の社長でもある鶴さんにお話を伺いました。



(有) 鶴建具本店のみなさん

鶴建具本店は昭和二年に創業し、今年で九十二年目になります。「祖父の代から始めて、私で三代目。もうすぐ創業百年の会社になるので、建具屋のなかでも古い方だと思えます」積み重ねられた歴史のなかで常に継続されてきたのが、会社としての基本的な仕事の考え方のこと。

「もちろん会社の継続も大切です。ですが、建具を作るうえで、品質・納期・価格の三点のバランスを崩さないこととお客様から信頼を得ることが出来ています。これが崩れてしまうと仕事も上手いかわからないし、お客様からの信頼も得ることができない、というのが基本的な考え方ですね」

鶴建具本店では、どのような建具を作成しているの

しょうか。

「幼稚園、老人ホーム、マンション、個人住宅など、いろんな建物の建具を作っています。こうした商品を作るうえで、私の知恵だけではなくて、工場の従業員たちと知恵を出し合うことも大事なことで考えています。こちらからこういうものを作つてと強制するのはなくて、作る側の意見をきちんと聞き、把握してから商品に反映させる。私自身、事務所にいる時間が二割ほどで、残りのほとんどは工場と共に作業をしています。やはり作れる人間が作れる人間に指示を出すほうがいいのかなと考えています」

では、この大川で建具製作を行うメリットとはどんなことがあるのでしょうか。

「まず建具に必要な資材がすぐに手に入る環境が揃っています。注文を受ければ他より





Team A ^{へり}「建具の縁」

も短納期で生産できるのも良
さのひとつですね。それから
建具屋同士の仲間意識も強く、
横の連携が上手くいっている
のも良さであり、強みですね。
互いに協力して製作すること
もあります。また他の地方の
同業者からは『大川に頼めば
なんとかなる』ともよく言わ
れます。早く正確に作れる技
術者とそれを可能にする環境
が揃っているからこそこの言葉
だと思っています」

しかし、建具ならではの悩
みもあるとのこと。
「必ずしも全てが同じ作りで
はないため、同じ寸法のもの
を大量に作り、既製品を在庫
にするということが難しく、
ほとんどの仕事を受注生産の
ため、忙しさや仕事の量に波
があります。経営をしていく
うえで、その波をなだらかに、
そしていずれかはなくしてい
きたいです。難しいことでは
ありませんが、それが目標でも
ありません」

職人や建具屋ごとに得意な
分野はあるのでしょうか。
「基本的に誰でもなんでも作
れるよう、分業化しないのが
鶴建具本店のやり方です。障
子、無垢ドア、格子戸、フラッ
シユパネル戸など、職人全員
がすべて作れる状況を維持し
ています。あえて得意分野は
なにかと考えるべく、フラッ
シユ関係を量産していくのが
得意ですね。そう考えると企
業や建具屋によって、障子専
門、組子専門など得意分野は



ワーロン入り 格子戸

様々なと思います。しかし特
に近年は、和室が少なくなっ
てきているので障子の注文が減っ
てきているのが現状です。そ
ういう今だからこそ、新しい
ことにトライしなくてはとい
う考えがでてきているのかな
と思います」

新しい『建具』の可能性

建具屋を取り組む新しいこ
とのひとつに「TATEGUMI
MI※」があります。
「振興センターから『建具屋
さんで何かやってみたいか』
という話を頂きました。建物
の建具を手がけはしますが、
それはあくまで建設会社から
の受注がほとんど。実際にそ
の建物を設計した建築家やデ
ザイナーとの面識は全くと
言っていないほどありません。
若手の建築家やデザイナー、

若手の建具職人がコラボした
らどんなものができるのか。
じゃあ実際にコラボして物を
作ってみよう、ということだ
実現したのがタテグミです。
先日行われた福岡市内での展
示会はかなり好評でした。建
具屋は建具の発想しかないけ
れど、建築家やデザイナーの
発想はやはり職人とはかけは
なれたもので、とても刺激に
なりました。建具職人四人と
デザイナー一人の五人グルー
プで一つの作品を作り、計四
グループで四つの作品を作り
上げました。チーム編成も得
意分野に偏りが出ないよう
職人を振り分けましたね。最
初こそ、これからは何が始まる
のかもわからない手探りのよ
うな状態でしたが、チームに
分かれてからは特に、作る側
とデザインする側の考えをぶ
つけ合いながら結束を高め、
とても良い作品を作ることが
できたと思います。もちろん
これだけに留まらず、いずれは
各々のビジネスに繋がってい
ければ良いと思いますね」

なぜ建築家やデザイナーの方
との繋がりが大事になって
くるのでしょうか。鶴さんは
「可能な限り、実際に住むお
客さんの声を建具にも反映さ
せたい」とお話しされました。
「建具屋として、こんな家
を作るからお客さんの要望を
直接聞きたいですね。可能で
あれば新築の予算から建具の
部分を外してもらって、建具

屋と直接交渉して作った方が
より職人目線のアドバイスや
意見が聞けると思います。例
えば玄関入ってまず目に付く
ところは、一番良い建具にし
た方が家の雰囲気上がるん
かですね。今までの経験上、
直接お話しながら作らせても
らった方が格段に喜んで頂け
ていると自負しています」

次に繋がる会社づくり

建具職人という目線、経営
者という目線……さまざま
目線から会社を見つめている
鶴さん。では、そんな鶴さん
の夢はなんでしょうか。
「一年前から息子が会社に
入ってくれていて、彼が四代
目になる予定ですが、まずは後
継者が受け継いでくれるよう
な会社づくりをしていきたい
ですね。こちらから強制する
のではなく、向こうから、あ
とを継ぐよと言ってくれるよ
うな会社にしたいです。私の
場合、親が継ぎなさいとは言
わなかったのですが、時代が
時代でもあったので、黙って
いても継がなきゃいけない雰
囲気がありました。高校を卒
業した後、二年間は県外で建
具の修行をし、それから大川
に戻り、自ら進んでこの仕事
を続けています。息子に無理
やりさせるのではなく、継い
でよかったと言われれば会社
を作っていかなければいい
なと思っています」