

この人に インタビュー

INTERVIEW

株式会社 カク仲
代表取締役

白石 仲七 氏

インタビュー

広報委員長 (株)4×4エンジニアリングサービス 松本 信廣
広報副委員長 東濃碍子(株) 安藤 英夫
広報委員 (株)大竹醤油醸造場 大竹 征三



株式会社 カク仲

本社

土岐市泉北山町2-3 美濃焼卸センター

TEL 0572 - 55 - 1200 FAX 0572 - 55 - 1202

駄知営業所

土岐市駄知町1940

TEL 0572 - 59 - 8020

白石 仲七 氏 プロフィール

生年月日 昭和21年1月4日

血液型 A型

家族 夫人とお子様4人(うちお一人は独立)

松本：本日は広報委員会のインタビュー よろしくお願
いします。

まず、創業は明治時代と伺いましたが。

白石：明治18年です。おかげ様で創業120年、私で6
代目となります。

その頃は陶器の製造業で多治見辺りの商社に販売に
行っておりました。現在は完全に陶磁器販売の商社
です。

明治4年の廃藩置県の頃、それまでは「窯株」とい
う制度がありまして、駄知には4つあったそうです。

松本：それは世襲で誰でもやれるわけではないでしょ
う。

安藤：窯株を持ってみえる方は、お家柄もしっかりして
みえて、庄屋的なセンスがなければなりませんでしょう
ね。

白石：明治5年に窯株制度が廃止され、それまでは
全くの閑村でしたが、窯業地に向いていたことや土
も採れるということで陶器の製造を始めました。

松本：制度の廃止により経済が開放され、徳川幕府の時
代には一部の人に任せていたが、明治になって経済の活
性化、自由化を図った。その頃、ご先祖が手を上げられ
た訳ですね。

古い伝統産業は株制度だったのです。八百津の木材も株
制度なんですよ。良い意味では地域を守る、悪く言えば
発展にブレーキがかかりますね。

安藤：では、従業員さんは何人ですか？年商もお伺いしてもよろしいですか？

白石：従業員は32名で、年商は少なくなっしまい約10億円程度です。

松本：それでは、皆さんにカク仲さんの経営理念と社是を紹介させてください。

経営理念

我社は感謝と真心を持って
お客様に最高の満足を提供します

社 是

1. 人づくりを通して地域に貢献出来る会社
2. 魅力ある商品をとおしてお客様に満足を提供出来る会社
3. より多くの人に奉仕の出来る会社
4. 働く人達により良い待遇の与えられる会社
5. 人の和を広げることの出来る会社
6. 適正な利益のあがる会社

⑥番目の適正な利益のあがる会社。やはり法人会としてはこれですね。

会社は利益をあげなければ、会社も社員も地域も良くないですよ。これがあってこそ①～⑤がある訳ですね。

白石：経営理念が一番の基本です。感謝と真心を持ってお客様に満足を提供する。信頼して下さるお客様があって、信認される会社でないといつかは潰れると思っております。

安藤：駄知の方は皆、大きな陶器メーカーの会社が多く、戦後、輸出物に力を入れてみえましたが、時代が変わって商工会議所メンバーでも商社の方が多くなりましたね。カク仲さんもメーカーから商社に転換なさったのですが、物を作っておられたから、その価値がよくお分かりでしょうね。

3代目が商社機能を作り、全国販売を開始

白石：3代目の仲七が商社機能を作り、全国への販売を始めました。自分でも窯を持っていて、よそ（他所）の窯に委託するうちに、自分の窯は止めた方が効率が良いということで、商社一本に変わったのです。当時は物さえあれば、どれだけでも売れるという時代でしたからね。

安藤：取扱い商品は随分と増えましたでしょう。

白石：現在、約1万点程ありますが、商品の管理が

たいへんです。

コンピューターでのカウントと実際の数が合わなかったりとか。割れ物ですから商品が欠けたりもしますし、小売もしますので大変です。

松本：商品は窯屋さんが焼いて持ち込まれる物、こちらからこういう物を作って下さいとって出来た物、どちらが多いのですか？

白石：90%は当社で企画立案した物を作ってもらいます。

松本：付加価値は、自分の会社で考えるのですね。

白石：価格決定権がこちらにありますので、売上が伸び悩んでも何とか凌いでおります。

安藤：価格決定権のない私共、碍子屋は大変ですよ。生かす殺さずですよ。…笑

大竹：ところで、「くうかん陶四季」のくうかんをなぜひらがなになさったのですか？

白石：「空間」と漢字で書きますと、何となく限られた範囲に感じたのです。

ひらがなの方が、もっと広やかに伸びやかに、広がりや展開、可能性があるという意味を込めて名付けました。

陶器によって、いろいろな楽しみ方、家庭の団樂、愛情などいろんなものを表現したいという所につながりたいのです。

安藤：白石さんは固いことをやってみえるのに、案外口マンチストですね。…笑

松本：「空」とか「無」というと仏教的な響きもありますよね。





産地に美濃焼の文化を伝えていく場を提供

安藤：いまお邪魔しているこの「くうかん」ですが、これは商社さんですからショールームのイメージですか？販売もされているのですか？

白石：一階を「くうかん陶四季」として、四季折々、季節の味わいを包み込む空間として、旬の味と器が溶け合い、味覚の感動をいっそう広げる器を提供したいと思っております。

この二階はプロステージとして、130坪の空間に1万点を超える商品を常時展示し、それらを使ってお客様の店舗にあわせてコーディネートできるよう調理設備もご用意しておりますので、盛り付けのシミュレーションにもご利用いただけます。プロの方に料理を考えながら使ってもらうスペースにしたいと季節に合わせてご提案しております。

大竹：白石さんの心意気が感じられますね。

白石：陶器を販売して下さる人達も、都会では場代の問題があるし、小売屋さんには陶器だけでは商売が成り立たないので、いろんな物、雑貨屋であったり、ギフト屋であったりで、我々の美濃焼きをきちっと展示して提案してくれる、焼き物の文化を伝えていく場が全国的にほとんどなくなってしまいました。こんなことではいけないなと永年思い続けておりました。何とか、せめて産地にその場所を作らねば、我々の食に関わる文化を感じてもらえる場を作りたい、その思いだけは大きいということを実感して、今年の4月20日にオープン致しました。

安藤：日本三大陶器まつりと言われる土岐美濃焼きまつりに合わせてですね。それは大変でしたね。大勢の人が来られたでしょう。

松本：料理屋を始めようと、器を見たい時、このように各メーカーの商品があれば、そりゃカタログより実物を見たいですよ。

白石さんはこの土岐郡の美濃焼きにとって、大きな貢献をされましたよね。地域にとって必要な会社、必要な人物ですね。

窯屋さんの技量を向上させ、仕事（注文）を出しては商品に付加価値を付けて、全国に発信してみえるんですね。

安藤：この美濃焼団地を開発した時もいろんな意見がありました。

お祭りを継続し盛り上げるためにも、道の駅 志野・織部を作られ、力を入れられたのはヒットでしたね。団地だけでは食べる物がないので、お客が鬼岩温泉へ行っていました。やはり、集客力が必要ですね。

大竹：団地ができて何年ですか？

白石：昭和51年の完成ですから、32年になります。

松本：当時から白石さんは関わってみえるのですか？

白石：もちろんです。うちの先代、父が団地の初代理事長でしたから。

安藤：土岐市は情報を発信する場が少なかったのが、団地を作ることに誰しも賛成されましたが、ある程度の規模の大きい商社でないと入れなかったですね。

先代の頃からの念願 無鉛上絵具を開発

安藤：白石さんの一番すごいところは「無鉛上絵具」の開発に力を入れてみえたことです。

白石：上絵付けでグリーンや赤のきれいな色を出そうと思うと、鉛を混ぜないとなかなか鮮やかな色が出ないし、筆運びも悪いのです。絵の具というずっと鉛を混ぜておりましたが、窯質の基準がかなり厳しくなりました、とにかく鉛に代わる物で同じように色の出せる物を作らなければ、無鉛の上絵具を開発しなければと、これは父親の代からの念願でした。

安藤：ご自分で開発され、私共にも教えて下さるのですよ。本当に尊敬に値します。

白石：私一人でやったのではなく、試験場などグループで研究したのです。

安藤：カク仲さんは商社の大将と思われがちですが、研究者なんですね。

白石：変わったことに、すぐ飛びつくだけです...笑

安藤：先代もそうでしたね。情熱というDNAが伝わっているんですね。

大竹：私が白石さんに感心することは、常に時代のちよつと先、先端を行かれチャレンジされることです。正直言って、この業界は今あまり良くなって、中には整

理した方が良いと思う人もあるでしょうに。その中であえて、このようにチャレンジされる。大きな気概を持ってみえる。この人は昔からそうですよね。

私も8年前に酒屋からメーカーに転向しましたが、過渡期になって売上が1/3になってしまい、必死になっている状況です。

白石：お互い頑張りましょう。また団地の小売を広げようと土岐美濃焼卸商業団地の名称を織部ヒルズとし、散策マップもごさいます。

安藤：そういえば、旗がヒルズになっていました。おしゃれな響きですね。

不思議な食器「元気食器」

松本：では、「元気食器」の秘密について教えてください。

白石：瀬戸の釉薬や土を扱ってみえる方と、たまたま知り合う機会があって、プールなどの水処理をする際に活用する「波動」の力を食器に取り入れたらどうかということになりました。

実際、波動の力は花瓶の花が3倍も5倍も長持ちするし、お酒も2級酒が特級酒かと思う程まろやかになり、びっくりしますよ。お醤油に入ると、元の大豆の風味まで出てきます。ただ、発泡系はだめ。馬の小便になります...笑

松本：それは不思議な力ですね。

白石：化学で説明がつかないので、公式でこうですと言えないですが結果が出てるんですね。元気食器が割れても、破片を花瓶に入れると花が長持ちし、袋に入れて吊るしてお風呂に入れるとアトピーにも効くようです。

普通の土そのものにも波動があるんですが、その力を高めて身体に影響する強さに上げるのです。

是非、元気食器で飲み比べてください。1ヶ月経ったら、日光に干してください。またパワーが戻りますから。

大竹：土の中に練り込むのですか？

白石：いえ、釉薬の中に混ぜているのです。

松本：お話を伺っていると、商品の品質、デザインの向上は当たり前。いかにお客に感動を与えるかが重視されますね。

白石：「有り難い」という言葉。「ありがとうございます



ます」と簡単に言ってますが、有ることが難しいと書いて「ありがたい」「相手に本当にあることが難しいことをしてあげる」これが商売の原点だと思っております。

普通のサービスを普通にやっていると、一生懸命やっても相手に伝わらない。

例えば、よそがやっていない、うちだけが特別に出来るサービスを常に心掛けようと社員達に言っております。

松本：元気食器もサービスもやはりいかに感動を与えられるかですね。

大竹：では、話は変わりますが健康法はなんですか？

白石：健康法はゴルフでしょうね。

安藤：そういえば、消防の団長もやっていただきましたね。どうしても人徳のある人の所に持って来るんですよ。

松本：消防は究極のボランティアですものね。商工会議所の会頭より消防団長の方が偉い私は思っていますよ。消防は体を張っていますし、団長はハートがなければ団員が動かないですから。

では、最後に事業継続の要は何かお伺いします。

白石：今、一番の悩みは長男の嫁がないことです。

松本：では、法人会だよりで、ご長男のお嫁さんを募集いたしましょう。特に内助の功に自信のある方を希望しましょう。

本日はどうもありがとうございました。

