

有限会社高橋粘土店

事業内容：塑像用粘土や陶芸材料の販売を中心に、陶芸教室を開催し、アマチュアの育成や作品を展覧会へ出品する活動の支援も行っている。

創業：112年



代表取締役 高橋 和則さん

■長寿の秘訣や大切にされている考えなどをお聞かせください。

うちの会社は大正2年に創業し、私は昭和63年の29歳の時に継ぎました。父が始めた陶芸教室はもう65年経ち、私はその陶芸教室を育てるところから始めました。

自分の父にこの商売で育ててもらったという意識があり、それに対する感謝があったから「辞められない」という想いが強かったです。

それでも時代は移り変わっていくので、同じことをしては駄目だということで、時代に合わせた形を考え、環境や仕事の仕方に変化を加え、事業を続けていきました。

■先代から引き継いだとき、どのようなお気持ちでしたか。

会社を経営することよりも、陶芸教室のトップにならないと難しいことの方が難しかったです。

仕事や商売は、父の姿から想像がつかいましたが、陶芸の先生になるということは技術が伴わなければなりません。また、販売する時に何でもわかっていなければならない、何にでも対応できなければならない。それらの知識が信用に繋がるため必要でしたが、それに対してやりがいを感じていました。

実際に父から変わった当時、生徒さんから「父と違う」と文句を言われてしまうこともありました。そのため、生徒さんに認めてもらうためにも、自分が活躍する場

を作らなくてはならないと思い、展覧会に作品を出すようになりました。

■これからのビジョンは何ですか。

祖父は今でも商品として成り立つ粘土を作り、父は陶芸教室を始め、自身で設計した窯も素人ながら創り出しました。そうした先代たちが残したものを受け継ぎ、私は陶芸教室を満足する形まで昇華させ、教室以外の場所でも私なりのやり方で陶芸を広めていきたいと思っています。

現在、息子がブランドを立ち上げ、陶芸活動を展開しているので、今ある人脈を活かして協力者を募ったり、活動の幅を広げていけるようにサポートしていきたいと思っています。

■これから先の次世代に対するお言葉をいただいてもよろしいでしょうか。

私たちの仕事は特に職人らしい仕事だから、それに対する技術の積み重ねや、人に売るための技術をきっちり自分で身に着ける必要があります。

陶芸の材料を売ること一つとっても、知識があり、アドバイスができるから、売ることが出来ます。

今は材料を目的に、インバウンドのお客さんも店に来てくれたりするのですが、自分の店にないものがあればどこに行けば手に入るのかを教えてあげています。

そういう誠実な対応が次のお客様や次の機会を呼んでくれるかもしれません。



高橋さんの陶芸作品