

青森県産のブナを使い、独創的な食器やインテリアグッズなどを製造、販売するブナコ(弘前市)。滑らかな曲線の特徴とする斬新なデザインは国内外から高い評価を得ている。社長の倉田昌直さん(64)に、経営理念や今後の事業展望などを聞いた。

青森・岩手 トップ語る

「ブナコ」の木工品とは。普通の木工品とは違う。独自製法で作っている。まず、ブナの原木をかつらむきのように約1ミリの厚さにスライス。それをさらにテーパ状に細長くカットしてコイルのように丸く巻き上げる。出ま上がった円盤状の木材を、湯飲みなどを使って

常に新しいことに挑戦

私の経営哲学・理念

革新の継続

少しずつ外に外にと押し出して立体的な形を作っていく。主力商品は照明やティッシュボックス。扱うアイテムは現在、100種類を超えた。

元々、ブナコは青森県の工業試験場(現在の県産業技術センター)が技術開発したもの。祖父が特許ごと買い上げた。世

界中でもうちのようない方をしてる所はない。制作工程をインターネットなどで公開しているが、簡単にまねできるものではないと思う。

「革新の継続」だ。同じことを10年も続けていたら会社はつぶれてしまう。世界に同じような商

品を作っている会社がないからこそ、常に新しいことを考え行動に移さなければ成り立っていかない。

実は2000年ごろ、倒産する瀬戸際だった。専務就任から2年後の1982年に「あかねの器」という食器を売り出し、それが大ヒット。それ以降16年間、業績は右肩上がりだった。

だが、98年から急に売り上げが落ち、新商品を投入しても全く売れず不良在庫の山。資金繰りが悪化して、倒産寸前まで落ち込んだ。売れる商品

も使ってもらっている。新しいことを仕掛けていかなければならないという意識は常に持っている。17年4月には、西目



ブナコ(弘前市)
倉田昌直さん

くらた・まさなお 青森市(旧浪岡町)出身。成城大卒。東京の百貨店専門問屋を経て1980年6月に「ブナコ漆器製造」入社、8月に代表取締役専務に就任。92年から現職。

に頼り過ぎていい気になり、革新的なことに挑戦する意識がなくなっていた。常に新しいことに挑むという考えが欠如しており、(倒産の危機を)身をもって経験したことが現在の経営につながっている。

「転機は。2002〜03年から本格的に照明器具を制作して売り出した。それまでは問屋を通して百貨店に商品を並べていたが、小売店との直接取引に変更。当時、首都圏でブームになっていたインテリア

◆企業概要 1963年に「ブナコ漆器製造」として創業。2013年に現社名に。関連会社を含めた売上高は2億4千万円(17年3月期)。社員32人。弘前市に工場とショールーム、西目屋村に廃校を活用した工場を構える。本社は弘前市豊原1の5の4。

フランス・パリの見本市にはこれまで11回出展し、徐々に世界での認知度も上がってきている。どれも私1人の考えではなく、人との出会いや周囲のアドバイスで実現してきたものだ。今後も常に革新的な視点を持って経営に当たりたい。