

仕事の中に「感動」を！（20）

～ 清水焼の職人さん ～

#### ◇知り合ったきっかけ

私は中学、高校時代を通じて、バスケットボール部に所属していました。代理店の仕事に携わるために地元に戻った頃、中学時代のバスケット部の友人から、「社会人のバスケットチームを結成するので参加しないか。」と誘われました。そのチームに、私と同じ年の清水焼職人のKさんも参加されていました。

そのチームを通じて、Kさんとも仲良くなり、私どものお客様にもなって頂きました。

また、『OSS』のお客様で御祝をする場合、Kさんの清水焼の花瓶を贈ることが多くなりました。

先日もあるお客様の御祝に、Kさんに花瓶をお願いしました。その花瓶を取りに行った際に、Kさんとゆっくりお話しする機会がありました。

#### ◇Kさんの取られた戦略

Kさんが清水焼の仕事に就かれた頃、取引先としては大手の販社1社が売上の80%程度を占めていたそうです。

「1社への取引の過度の依存はまずい。」と考えられたKさんは、様々な挑戦をされるようになりました。

まず、Kさんが積極的に取り組まれたのが、自作のブランド向上を目指しての展覧会への積極的な出展です。

忙しい合間を縫って、展覧会に出展するための作品を製作するようになったそうです。次第に、日展、京展等、名立たる展覧会で受賞・入選されるようになりました。

次に、その受賞・入選の結果を持って、地方巡業も始められました。販路の拡販のためです。そうした努力が徐々に成果に結びつくようになり、今では大手販社の売上ウエイトを大幅に減らされたそうです。陶器の世界でも、中国製品の台頭が著しく、その大手販社自体の売上が大きく減少しているそうです。その販社に売上のほとんどを依存して同業者の中には、実際に廃業された方々もいらっしやるとのことでした。

#### ◇納得の行く作品を作るために

Kさんは日常の業務をこなしながら、展覧会前には出展作品の製作にも時間をかけておられます。納得の行く作品を制作するためには、相当のエネルギーを注がれているように感じました。

Kさんには、出展前に候補作品を観て頂く“先生”がいらっしやるそうですが、「いくつかの候補作品の中で、その先生が選ばれるのは、いつも一番構想に時間をかけたものばかりだ。」とおっしゃっています。その道のプロがご覧になると、作品の“裏側の努力”まで見透かされてしまうということでしょうか。

Kさんのお話を伺い、保険代理業にも相通じる部分がたくさんあるように思いました。

歩む道が異なりますが、Kさんのような友人を持てたことを誇りに思います。“清水焼”のKさんに負けないよう、『保険のOSS』も“保険”の仕事に時間とエネルギーを注がねばと、強く感じた出来事でした。

岡武和暁

保険のOSS代表取締役

京都市山科区音羽前田町5-2-1

TEL 075-502-8451(コマルニハヨコイ)

okatake@oss-ins.jp