

## 製造業

## 株式会社 ダイイチ

<http://daiichi-j.com/>

1909年、宮永実治商店として、播州そろばん製造卸業を創業。会長の宮永英孝氏はアイデアマンで、そろばんの素材を活用したゲームや時計、玩具を次々と開発する。長男の信秀社長は営業畑、次男の孝信氏は職人畑。家族一丸となって海外進出に取り組んでいる。

►CHALLENGE!  
「そろばん学習」を輸出する

## ►進出先

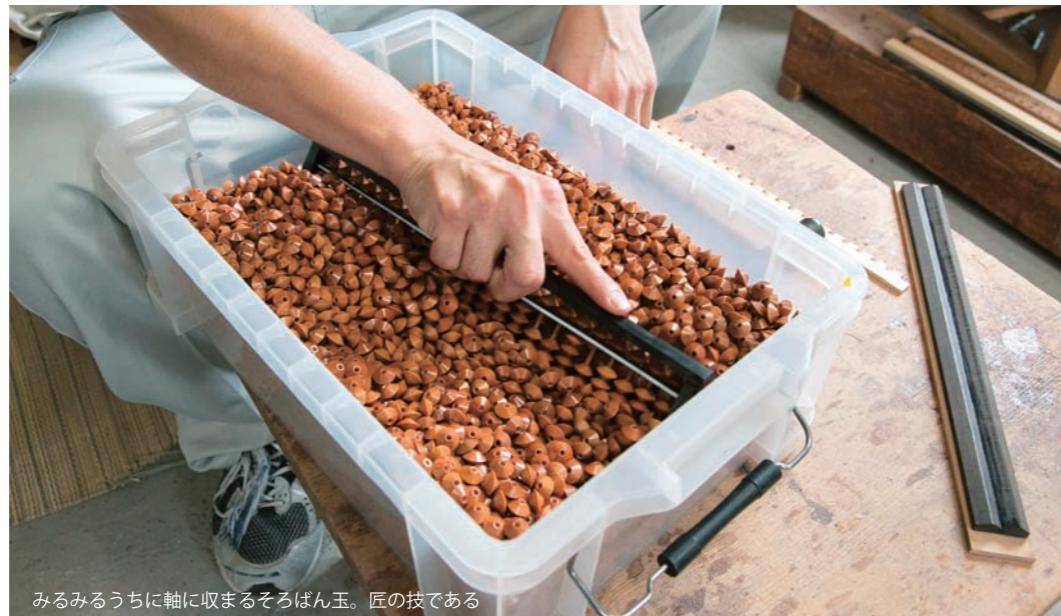
## レバノン



## ■会社概要

- 所在地: 兵庫県小野市
- 業種: 木工芸品製造業
- 資本金: 1,000万円
- 創業: 1909年 ●従業者数: 7人

## 「播州そろばん」に 「数の概念を学ぶ教育」をのせて世界へ



みるみるうちに軸に収まるそろばん玉。匠の技である

Step-1  
なぜ海外展開に至ったか?そろばん界に押し寄せる少子高齢化の波  
需要を求めて海外へ

播州そろばんは、兵庫県小野市を中心で製造される伝統的工芸品である。「そろばんのまち」小野市には昔から匠の技があるが、高齢化が進む今、技術の継承と生産性の低下に危機感を感じざるを得ない」と語るのは、播州算盤工芸品協同組合副理事長の宮永英孝氏だ。宮永氏は1909年創業のそろばん製造販売会社ダイイチの4代目である。

そろばんだけでは経営が厳しいと感じた同社は、1997年頃から播州そろばんの玉、桁などのパーツを活用した商品開発をはじめた。高齢者向けのゲームや子ども向けの玩具そろばんだけでも

福祉用具としてのゲームも  
考案、製造する

はなく、玩具メーカーとコラボしたカラフルなキャラクターそろばんも開発した。しかし、少子化も深刻である。

「僕は1951年生まれですが、小学校時代のクラスは58人。今は1学級30人の時代です。子供の減少に伴い、そろばんの需要も半分以下となり、国内での売上増加は期待できません。一方で、そろばんは世界約80カ国で使われていると言われており、南アフリカから小野市に視察団が来るなど、そろばんの注目度は高い。そこで、海外に目を向けていたわけです」と宮永会長。



### Step-4 今後のビジョン

## 新体制で新たな販路拡大へ

2015年、同社は次のステージへ向け5代目の社長に自動車メーカーで営業を担当していた長男の信秀氏が、製造責任者には80歳代の職人の下で経験を積んだ次男の孝信氏が、それぞれ就任した。さらに、20~40歳代の技術者も雇用し、若い技術者の育成にも力を入れている。

信秀社長は言う。

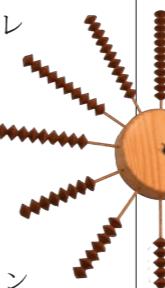
「若いメンバーが揃い、長くそろばんを作り続ける体制が整いました。現在、輸出の中心はレバノンですが、今後は中東ルートを拡大する予定です」。

経済成長を目指すアジア、中東、アフリカの目は、Made in JAPANの「読み書きそろばん」に注目している。そして「Made in ONO City」の播州そろばんは、世界を席巻する日を待っているのだ。

Step-2  
海外展開スタート高品質の播州そろばんと  
日本式そろばん術をレバノンへ輸出

同社の海外展開は韓国、台湾からはじまった。これらの地域では昔からそろばん教育を行っており、そろばん塾の関係者が興味を持つと考えた。しかし、日本と同様、そろばん教育の人気が低下しており、輸出は難しかった。

次に関わりができたのは、レバノンだった。



「親日国家であるレバノンは、戦後日本が経済成長できた理由は『読み書きそろばん』にあると考え、そろばんに注目しました。レバノンの教育の専門家から『1500人規模の学校が教育カリキュラムにそろばん学習を取り入れるので協力してほしい』との依頼があったのです」。

他国製の安価なプラスチック製そろばんを導入する案もあったようだが、レバノンでは、暑い夏になると熱でプラスチックが反り返ってしまい、使い物にならないという。その結果、日本のそろばんの産地にある同社に白羽の矢が立ったのである。

また、同社はそろばんの輸出だけでなく、現地の指導者養成にも力を注いでいく。

「そろばんは『エデュケーション』のモノではなく教育を輸出しているという自負があります」と、宮永会長は胸を張る。

Step-3  
海外展開の問題点とは?郷に入っては郷に従え  
その国の文化に沿った輸出手段を

レバノンが軌道に乗ったところで、ベトナム、中国への海外展開に踏み出す。しかし、海外特有の商慣習の問題に直面し、直接輸出ではなく、輸出業者を通じて輸出することとした。その後、ハンガリーへの輸出の話が浮上するが、

関税が高かったため、製品ではなく、パーツを輸出し、現地で組み立てもらうことにした。

「世界を相手にするビジネスは、郷に入っては郷に従えが大事。そして、その現地の人といかに信頼関係を築くかが海外とうまくやっていくポイントと考えています」。

Interview  
我が社の「イズム」日本が発信する「読み書きそろばん」学習は  
世界の幼児教育を育む鍵となる

宮永 英孝氏  
株式会社ダイイチ  
会長

宮永 信秀氏  
株式会社ダイイチ  
代表取締役

我が社の海外展開のポリシーは、販路のキーマンと家族ぐるみの信頼関係を築くことです。建前を排し、腹を割った話ををして、仕事を依頼されたら2日後には納入する。話し合ったことをすぐに現物にして見せるなどの「仕事の速さ」は、信頼関係の第一歩です。

職人の育成も、海外進出も、高品質の播州そろばんと、「読み書きそろばん」の文化を残すためです。そろばんは、数の概念を教える幼児教育の根本です。ただし5千円の播州そろばんは60年使えるので、国内シェアがなかなか拡大しないのが悩みどころ(笑)。今後は世界に Made in JAPAN の良さを知ってもらうことが課題ですね。