

GLOSEUP

岩手力!

販路開拓支援企業紹介

株式会社サーガ



主力商品の「我杯」。素材には岩手山の北限山桜や栃、栗、えんじゅなどの種類があり、「拭き漆」「浄法寺塗り」「木肌塗装」などの手法で漆が施されている。握ったときのフィット感と、漆器ならではのぬくもりある心地よい手触り感は、喉の渴きを潤すときに心に蓄積した1日の疲れも一緒にいやしてくれる

岩手の木と漆と鉄にこだわった
ユニークな「我杯」。
IT技術を駆使して、
伝統産業に新風を送り込む。

「握る」と郷土愛を 集束した「我杯」

サーガが開発したユニークな商品は「我杯」。使うひと一人一人の握りの型を、コンピュータ技術を駆使して忠実に再現した完全オーダーメイドの杯だ。樹齢100年以上の山桜など最高級の木地を使い、岩手産の漆の塗りで仕上げられている。器の底には馬蹄形の南部鉄器の装飾が施され、意匠的な遊び心と共にテーブルに置いたときの安定性も考慮されている。

高橋和良社長は「山桜は北東北が北限といわれる広葉樹。漆は岩手が日本一の生産量を誇り、南部鉄器は岩手の特産品。素材はすべて岩手産にこだわった」と話す。

発想のきっかけは、高橋社長の前職時代にさかのぼる。1991年に情報システムやソフトウェアを開発する「ドリームアクセス」を創業した高橋氏は、電子カルテや医療画像システムの開発などで成功し、会社を大きく成長させた。その間、取引先の医療機関などで人の死や誕生に関わる生々しい場面を垣間見る機会も多かった。

「医療現場には、科学の最先端技術が数多く導入されている。しかし、科学だけではカバーできないものがある。看護師さんや家族は、手を握ってあげるという行為

で、患者さんの不安な気持ちをとりぞいであげたり勇気を与えていた。生まれたばかりの赤ちゃんの手の中に指を差し入れて、ぎゅっと握られ、みんなが笑顔を浮かべていた。そんな光景を見るうちに、『握る』という行為には人間の心の奥の根源的なものに響く何かがあると直感したのです」

県産素材にこだわったのも、前職時代の経験からだ。海外出張の商談後の交流で、外国人たちはよくお国自慢をしてきた。

「彼らの話を聞きながら、はたして自分の故郷には世界に誇れる何かがあるだろうかと考えるようになった。そして、岩手の自然や農林漁業、伝統産業の素晴らしさにあらためて気付き、それをもっとたくさんの人に伝えていきたいと思うようになった」

「握る」と「岩手が世界に誇れるもの」。高橋社長のなかで、二つのキーワードが収束されていき、ついに完成したのが「我杯」だったのである。

▼岩手の地酒を楽しむ方をコンセプトに開発された新商品「我杯おちよこ」



IT技術開発会社のサーガ(本社盛岡市)は昨年11月、第3回「いわてビジネスプランングランプリ」(いわて産業振興センター主催)を受賞した。岩手の伝統産業とIT技術を融合させたユニークな製品と、その生産過程で活用・開発した最先端の3次元スキャニング技術や成形技術などが高く評価された。同社の高橋和良社長(46)は、「産業振興センターさんからは受賞後、知的財産戦略の助言などがあり、フォローに感謝している」と述べている。

▼超微細3次元データのレーザースキャナーにお客様から返送された型を入れて、0.5ミリ四方の細かさでデータを読み取る。データ量はポリゴン（四面体）数にして20万を超える



▲スキャナーで読み取った3次元データをもとに、滑らかでよりフィットした感触を再現するために精度を高めるデータ加工を行う。完成データは、社内の切削マシンに送られて、自動で切削が行われる

3次元スキャニング技術や成形技術で16の特許を申請

高橋社長は「我杯」の開発のために、新たにサーガを立ち上げた。

開発は06年5月から始まったが、木の性質や見立て、原木の調達の仕事や木地づくりの工程、漆器業界の慣習など分からないことばかりだった。教えを求めても相手にされない。徒弟制度のもとで育ててきた人たちからは異分子に思われ、屈辱的な言葉を投げかけられることもあった。

「自分たちで失敗をしながら前に進むしかなかった。だが、あきらめかけたときに私たちの話に耳を傾けて、協力してくれたのが葛巻林業さんだった」

最も苦労したのは、3次元データの正確な再現だった。製品はまず、特殊粘土粘土を握る象りから始まる。その型を高微細レーザースキャナーで読み込み、取り込んだデータを使って木地を加工していく。この時のデータのシステム化が最も難しかった。

「鋭敏な感覚を持つ手が、違和感なく感じるには、コンマ数ミリ単位のデータ取りが必要だった。それは、膨大なデータ量になる。私たちは約20万ポリゴンのデータで、システムを構築することができました」

▼素敵なカバンにセットされたサンプルの木材と象り用の特殊粘土（印象材）。注文するとこのカバンが送られてきて、握りの型を取ったら返送するというシステムになっている



このシステムは、スキャナーメーカー、県工業技術センター、サーガの共同研究で実現した。特許も16項目を申請した。

我杯は昨年夏に販売を開始し、半年で300個を超える実績をつくった。購入者はほとんどが20代、30代という。

「価格を考えて、当初は経営者や部長クラスの購買層を想定していた。ところが若い人が、父や母に『学生時代は迷惑をかけたから』とプレゼントとして買っていつてくれる。『形見としてずっとこのころものだから』と言う人もいる。世界にひとつだけの、あたたかい心を相手に伝える商品なんだと、あとから私たちも気づきました」

同社では今後、蓄積されるデータベースからユニバーサルデザインの商品などを開発していく予定だ。すでに住宅メーカーなどからの共同開発の話も持ち込まれている。また、同社はいわて産業振興センターからの助言で、知的財産の戦略的活用にも積極的に出ていく。高橋社長は「まだ若い会社が自分たちを守っていくには、やはり知的財産の管理や活用が重要。その意味でセンターの支援はありがたい」と話している。



企業概要

- 設立 2005年12月
- 代表者 高橋和良
- 所在地 盛岡市北松園3-4-6
- 電話 019-664-9717
- 事業内容 IT技術開発。岩手の木材、南部鉄器、南部漆、漆染を使った商品企画開発と製造など
- 販売 「我杯」は、盛岡市の平金バステル館や、「まがりや.net」のネット販売などで購入できる
- 従業員数 4人

URL <http://www.sagara.jp>

今月の表紙 / 左から取締役の小原美栄子さん、高橋和良代表取締役、取締役の佐々木知子さん。「社名のsagaraは欧米で武勇伝という意味合いです。日本語としては性という意味付けとして捉え、人間の根幹的な性に訴えるようなセンス・オブ・ワンダーな『物・事』創りを目指して成功する。武勇伝のように語られたいという気持ちからサーガという社名にしました」

高橋和良代表取締役。リコー関連企業2社、CSKのグループ企業の専務、ドリームアクセスの創業・オーナー社長を経て05年12月にサーガを創業。経済産業省の情報大航海プロジェクトの審議委員なども務める。

趣味はフォーク、ロック、歌謡曲など幅広い音楽鑑賞とカヤック。「時々、早坂高原の奥の誰にも音を聴かれないところに行って、ギターを弾きながら歌をうたっています」(笑)