染めて染まって個客と共に

次米 F IRAN TRANSPORT 株式会社

老舗の知恵でもあった。

確かに工

IM コンサルタント代表 平松陽・



日本のお歯黒文化を支える

黒は、 たのである。 性が一般的に用いるようになっ が江戸時代になり、結婚した女 の婦人達の間で流行した。 が成人した時に用い、上流社会 ものである。江戸時代以前は女子 浸し、ふしの粉につけて歯に塗る お歯黒をご存知だろうか。 すり潰した鉄粉を酢の中に これ

を押さえていた。 代から明治にかけ関西地方の市場 五倍子は植物名)を扱い、 黒に使う木附子(木附子は商品名、 締役社長田中直輔)は、このお歯 株式会社田中直染料店 (代表取 江戸時

> ている。 用として広く使われるようになっ 田中直染料店は、1773年(享 今日では、木附子は布の染め物

ることとなる。田中直染料店が 料を中心に扱えば大きく伸びただ どの老舗であれば、工業用化学染 である。本来は、田中直染料店ほ が、染料としての本物、 その成長の過程で重視してきたの 保18年)、京都の松原烏丸西 ろうが、そうはしなかった。それは に、そして田中直染料店と改名す 産物)問屋を創業した。 荒物染草(ふのり、ももかわ、 在の本社所在地)で田中太兵衛が その後、明治31年田中直三商店 自然志向 (現 天

> 拡大した業容は、 より、業容は急速に拡大すること 業用化学染料を大量に扱うことに

代目、八代目はそれを貫いた。 部門として株式会社染織と生活社 として出したのをきっかけに出版 えなくてはならないということか 人のお客様を大切にしており、 田中直染料店はエンドの一人一 田中直染料店の考えを小冊子 お客様に正しい情報を伝 そ 七

けて売る京都特有な売り方であっ

た。それは、情報と商品を結びつ 売が明治の初期から行われてい

た。今日においても、通販業者が

京都で多く見られるのも、特徴的

とが起きたのだ。 がこのために店を閉めるというこ ことがある。事実、多くの染料店 は可能であった。しかし、急速に 急速に縮小する

往文品八吟味シテ目方等相改メ利口二取り扱ウベシ 日々仏前ヲ拝スべら 買物ハ品ズ買物帳二每夜簿記スベシ 毎夜宿ヤ出シ、 注文知りテ送ルベシ 毎日売記ヲ改メ、夜毎スルベシ 来客ラ丁寧ニスベシ 印形事八五人自ラスベシ然シテ債証人印堅り断ルベシ 通帳ハ主人二預ケルべも、 非常ヲ守ル一略タルベシ 先大帳二売記ヲ引上ゲヲ(五日日、 送金约定日ヲ忘レズ堅ク守ルべシ 出入間算品ズ五日目ニナスベシ 売上金每夜 (多少二限ラズ) 改メ入レルベシ 毎夜ツり銭合算シテ置ク事 但、買大帳二、五日目毎引上グベシ 但、主人用アレバ店員数スルベシ 田中家家訓 入用アレバ相談シテ買ウベシ 十日日) 長ズ引上ゲルベシ

田中直輔

氏

代表取締役社長

100年以上続く老舗はごく普通

人一人を大切に

受け、業績を伸ばすこととなる。 になる。これが、地方・個人客に

話は変わるが、京都では通信販

拡大していたカタログ販売に着目

更に、八代目は米国でスタートし

て通信販売をスタートさせること

「京の茶漬け」の効用は

目と話すと、周りの人がビックリ 継ぐなら薬学部ということもあ したということだ。京都では、 友人達に自分が京都からきて九代 進学することとなる。大学入学後 時だそうだ。大学を選ぶ時、 家を継ごうと思ったのは大学入学 さて、九代目現社長であるが 本人の意志で北海道の大学に 跡を

を手がけていた。

なことである。六代目も全国通販

書を発行し、業界に確固たる地位 染織と生活社は、染めに関する良 を設立することとなる。株式会社

を得ている

株式会社 田中直染料店

でも食べていけと言われたら、 からの「京の茶漬け」(お茶漬け

帰

れという意味だから失礼する)と

かで修業ということも考えたそう

田中直染料店の事情もあり

いうことを教えられていたため

= 600-8427

だった。慌てて「京の茶漬け」の

戻ることとなる

京都市下京区松原通烏丸西玉津島町 312

のである。それは、

自分が幼い頃

TEL 075-351-0667 FAX 0120-704-116 E-mail: info@tanaka-nao.co.jp

知り合いの家にいき、 あった。また、こんなことがあった。 というのも珍しいという現実で であったのが、北海道では三代目 さんの家は少し古いくらいの扱い にある。 くりしていくようにと言われたの それではと帰ろうとしたとこ 相手が急に怒り出したという だから、 周りの目も田中 今日はゆっ



老舗の風格が感じられる本店。

りであったと言う。 神があり、 うということを教えられたという ことだ。 このように、北海道では開拓精 人を泊めたり、

を離れ、 り、 り、 る。 こととなる。本人としては、 ことではなかったかと思う。 そういう意味では、 座についても同じことが言える。 ろがある。これは、老舗の多い銀 ら見られているということがあ を感じるようになってきたのであ かってくると狭い町だということ いる。最初の頃は物珍しさもあり で20年来京都には定期的に行って かと思った。著者は、 こうして大学卒業後、京都に戻る い子には旅をさせろということだ これを聞いてそれもそうだろう い町だと思っていたが、段々わ 常に自分を意識しているとこ といったことにより、 朝早くから家の前を掃除した 町内のお稲荷様にお水をあげ 視野を広げたことは意味ある 北海道で自由な生活を送 九代目は京都 仕事の関係 周りか 可愛

る、

話をしたところ、一同呆れるばか

助け合

とを目的としていた。 たのである。

顧客の変化に対応する

あった。そのための材料を売るこ 作りをする工芸を求めるニーズが が大きく変わってきている。 のだが、これを嫌う人が増えてき 目の時代はプロの材料で素人が物 いて教わるということがあった のレベルになるためには、 九代目になり、この数年で個客 つまり、

陶芸・食品全ての分野についてこ がある。これは染色だけでなく、 の傾向がある。著者は、これを個 に旅先での染色体験のようなもの 例えば、最近流行っているもの

> 割だけを努力するというもの の顧客は9割準備して、残りの1 れたものである。ところが、 げれば8割は顧客が努力をしてく 客育成型営業といっているが、 なってしまったのである。 でプロの領域が体験できるもので れはほんの少し手を動かしただけ かつては、 2割準備してあ 最近

ろが、 業界に関係なく表れるようになっ ために、染めの技術を身につけて おくということがあった。そのた てきたのである。田中直染料店で この傾向は、5年くらい前から 以前から染め物教室を行って 染め物というのは奥が深い 時間がかかったのだ。とこ 最近の受講者は、 1時間



カラフルな染料が並ぶ店内。







染め物の意識が変わる

ではなく、日本の伝統的な習い事これは、染物だけに限ったもの

のである

田中直染料店の歴史

初代	田中太兵衛(1789 寛政元年没)	1733 年享保(18 年) 荒物染草問屋創業
二代目	田中太兵衛 (文政 11 年没)	荒物染草問屋営業
三代目	田中太兵衛 (安政 6 年没)	荒物染草問屋営業
四代目	田中太兵衛(後の直方) (明治 14 年没)	初代京都駅長となる
五代目	田中太吉 (大正8年没)	「南京早染粉」「ふし(五倍子)の粉」等 を卸売りして販路の拡大を図る
六代目	田中直三(昭和9年没)	桃皮エキス・ふのり・硫黄・五倍子が主力 製品で特に五倍子の如き相場を左右する 程であったと聞いております。また、艾 (もぐさ)等もお灸の原料として全国に 通信販売をしていた模様。
七代目	田中常太郎(昭和 48 年没)	昭和 12 年合成染料の取扱いを始める と共に営業所を三条小川に設けました。 昭和 30 年植物染料の色に没入して、 (株) 京都草木染研究所を設立。
八代目	田中直一現会長	通信販売の拡大 昭和 48 年染織と生活社設立 昭和 49 年株式会社となる インターネット事業に参入
九代目	田中直輔現社長	(2001年1月1日から現職)

2時間という短時間で何かを身につけられる場があるなら、参加してもよいということになってきたのである。つまり、○○教室で人との「しがらみ」を持つことが避けられるようになってしまい、それは、染物だけではない。しかし一方では気に入った先生とは一緒におやつを食べる、お昼を食べる、染やつを食べる、お昼を食べる、として他のことをやってみたいという。つまり、染物は一つの切り口として他のことをやってみたいということである。

る人)に講師をお願いしている。 てみて、自分さえよければそれで よいという傾向が強くなってきた ところにある。そこで、田中直染 料店では、作家(作品を作ってい

のではないだろうか。「

で笑いが洩れるようになってきたかつては考えられなかった講習会というのではなく、楽しく教え、

全般にいえることであるが、かつ は先生の育成が習い事をする目 なお花・日本舞踊の師範資格を持っ などのるというように、習いごとを それなの資格で表すということが行 であるが、そのこと かれていたのであるが、そのことを求めなくなってきたのである。 国

例えば、京都では舞妓さんになろうと思えば、1時間もあれば化ろうと思えば、1時間もあれば化粧をしてもらい着付けまでしてもらうということができ、その人達が観光スポットを歩いているとがまっと見には本物の舞妓さんかそうでないかが見分けにくいといそうことがあるのだ。逆に、舞妓さんがお座敷だけでなく、スナックんがお座敷だけでなく、スナックなどにいると観光客と見間違われてしまうことがあるそうだ。

はお茶・ も難しいものであったが、そうでを持つ なくなってきている。つまり、プを持つ なくなってきている。つまり、プを持つ さて、十代目であるが、現在中のこと さて、十代目であるが、現在中のる。 国の大学で学んでいる。 国の大学で学んでいる。 は、それは、田中直が将来的に狙っんにな それは、田中直が将来的に狙っめる。 国の大学で学んでいる。 は、それ程大きな市場が中国にあいると は、それ程大きな市場が中国にあいると は、それ程大きな市場が中国にあいると は、それ程大きな市場が中国にあいると は、それ程大きな市場が中国にあいると

それは、田中直が将来的に狙っていかなければならないのは、韓国、中国の市場にあると、遠い将国、中国の市場にあると、遠い将国、中国の市場にあると、遠い将国、それ程大きな市場が中国にあるわけではない。しかし、そんなに遠くない将来に中国ではファッション、染料というものが一般市民の間で盛んになってくるということを見込んでのことである。 やがて、田中直中国支店ができることを期待したいものであり、それが軌道に乗った時が九代目から十代目へのバトンタッチとなる

ひらまつよういち 玉川大学工学部経営工学科卒業後、経営コンサルティング活動工学科卒業後、経営コンサルタント代表となる。現在、経営コンサルタント代表となる。現在、経営コンサルタントとして、指導業務、教育、講演を行ってトとして、指導業務、教育、講演を行ってトとして、指導業務。主な著書『この老舗に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる営に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる営に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる営に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる営いののでは、経営コンサルティング活動工学科学部経営のよりにない。

以前は、これでもかと細かく