

プロジェクトタイトル	旭川家具産業集積における新規創業企業の成長とその意義
プロジェクト代表者	林松国

## 1. プロジェクトの目的・概要

本プロジェクトは、2000年代以降旭川家具産業集積で新規創業された企業にとって、特注家具の意義と重要性を明らかにすることを目的とする。旭川工芸センターの「木製家具製造業実態調査」によれば、旭川家具産業集積における特注家具の割合は2000年代以降高まる傾向にあり、2021年にその割合が47%にも達した。また昨年度の調査では、新規創業企業はオリジナル製品の展開のみだと販路開拓面での制約が大きく、それを克服するために特注家具を積極的に受注することで生産の安定化を図ったりすることで経営を軌道に乗せるケースが多くみられた。このように、家具産業集積全体の発展において特注家具生産の重要性が高いと言えよう。一方、エンドユーザーからの直接発注を除けば、例えば、建築設計事務所経由の特注家具だと、発注の内容にせよ、価格にせよ、下請的な性格が強く、したがって、新規創業企業は特注家具生産の有効性を理解しつつも、案件の選別やオリジナル製品との関連性を考慮した戦略が重要だと考える。

## 2. 具体的な取組内容

上記の目的を実現するために、個人工房のアイスプロジェクト、株式会社ガージーカムワークス、旭川家具メーカーから独立して東京で創業された設計事務所の株式会社セド、匠工芸 YOKOHAMA といった企業の経営者を訪問し、各社の経営実態などを詳しく調査した。とりわけ、個人工房からスタートし、近年大きく成長してきた株式会社ガージーカムワークスには2回訪問して調査を行った。それ以外にも、旭川工芸センターを2回訪問し、新規創業企業全体に関する情報などを収集した。

以上の調査研究を行い、主に次の成果を得ることができた。

まず、産業集積の主な担い手である小零細企業では製品が経営者個人のセンスや経験に基づいてデザインされ、デザインの特徴として斬新性よりも家具の生活道具としての実用性・機能が重視され、また丁寧なものづくりといった生産面での強みが活かされている。つまり有力企業の斬新なデザインに比べ、デザインと生産における「微差別化」を積み重ねるところに小零細企業の特徴があり、また、そのような強みが個々の顧客のニーズや要求に密着して柔軟に対応する形で強化されている。一方、小零細企業の成長、ひいては集積としての規模を維持するためには遠隔消費地の下請的特注業務が必要であり、下請的特注業務と自社製品との相互促進的な発展を図ることが量的拡大と質的発展の両面において重要であることが明らかになった。

とりわけ本プロジェクトの理論的貢献として、家具企業や産業集積を分析する際に、オリジナル製品と特注のような二分化方法では限界があることを発見し、オリジナル製品と並んで自社設計型特注を自社製品として定義することにした。このように、自社設計型特注、と

りわけオリジナル製品イメージをベースとした自社設計型特注という概念の導入が、特注は単なる下請ではなく、その中に自立的な発展形態が存在することを客観的にとらえるために不可欠であることを強調しておきたい。

### 3. プロジェクトの成果及び地域への還元

以下のように学会報告を行った。

①「旭川家具産地における新規創業企業の成長とその意義」、日本中小企業学会・東部部会、2023年8月3日、明治大学

②「旭川家具産地における新規創業企業の成長とその意義」、日本中小企業学会・第43回全国大会、2023年9月30日、近畿大学（学会誌への投稿は現在査読審査中）

③「旭川家具産業集積における零細企業の成長プロセスとその意義」、日本経営学会・北海道部会、2023年12月9日、小樽商科大学