

T.G. Press

Tokyo Guarantee Press



Special
Feature

巻
頭

◆ 株式会社ケンマックス「かまた刃研社」

海外からも客足が絶えない 100年続く包丁専門店

何から始める？ どう取り組む？
企業防災のススメ

職場で食いたい
おやつ&ごはん

TOKYO Startup History
株式会社NearMe

T.G.Info
東京信用保証協会の専門家派遣

vol.56 | 2024
Summer

変化の兆しにいち早く着目し、最高の切れ味を、世界へ



鎌田 晴一
Seichi Kamata

1953年生まれ。東京都出身。大学在学中より家業に入り、1996年に父から店を引き継ぎ3代目店主となる。包丁販売に加え、研ぎ師として活動し、包丁研ぎ教室などを開催。

Company Profile

株式会社ケンマックス

創業：1923年
資本金：1,000万円
代表者名：鎌田晴一
事業内容：刃物の販売・修理・研磨
所在地：東京都台東区松が谷2-12-6
URL：https://www.kap-kam.com/

ヒットの最大の障壁は？

わずかな立地の差で客足が伸びず、販売に苦戦

世界最高峰の品質ともいわれる、メイドインジャパンの包丁。その切れ味を保つ職人である「研ぎ師」が手掛ける老舗の包丁専門店に今、外国人が押し寄せている。インバウンドの波をつかみ、世界にその名を知らしめた「かまた刃研社」の成長の舞台裏を追った。

取材：文／國天俊治 写真／田村裕未

100年続く包丁専門店の発祥は「研ぎ屋」

店に入ると、どこかヒヤリとした独特な空気を感ずる。どうやらそれは、壁一面に並ぶ、研ぎ澄まされた包丁の刃から発せられているようだ。日本有数の問屋街、かつば橋道具街。料理道具関連の店がずらりと居並ぶその一角にのれんを掲げる「かまた刃研社」では、包丁を専門に取り扱っている。

16坪ほどの店舗に所狭しと置かれた包丁は800種以上にも及ぶ。そのすべては入念に研がれ、最高の切れ味を保った状態で陳列されている。「現在は包丁の販売がメインですが、もともとこちらは「研ぎ屋」です。今でも刃物研ぎの依頼を受けています」そう話すのは、3代目の鎌田晴一さん。関東大震災後、荒野と化した浅草で祖父が研ぎ屋を生業として以来、100年にわたって販売を続けてきた。「創業当時は、ハサミの研磨が中心でした。実はハサミを研ぐのには、

かなり特殊な技術が必要で、ある意味、包丁よりも高度な職人技が要求されます。うちは代々それで技術を磨き、受け継いできました」

2代目である父の薫陶もあり、自らも家業を継ぐことに抵抗はなかった。大学は商学部に進みつつ、父から技術を学んでいた。

研ぎの修業を重ねるほど、その奥深さを知り、次第に熱中した。

「刃物は、鋭く研ぎ澄ませばそれだけもろくなります。ただ切れればいいわけではなく、使い方に合わせた刃の調整が常に必要です。たとえば刃先がだいたい鈍くなった包丁が持ち込まれたとします。それを観察し、依頼主が切れ味よりも強度重視の使い方をしていると感じ取れば、研ぎ方も変わってくるのです」

大学卒業後は、父と二人三脚で店を運営し、研ぎをこなすようになった。そして1995年に、父から店を引き継いだ。

自分の代になり、すぐに手掛けたのが、包丁販売の拡大だった。「父は根っからの職人気質で、経営な

どは深く考えず、いい仕事をすればお客様は来るというスタンスで店をやっていました。もっと商いを大きくしたかった私は、研ぎの仕事はできる量に限りがあるので、販売に力を入れようと考えました。それで自宅の駐車場を研ぎ場に変えて、店舗では販売に専念するにしました」

当時の店舗兼研ぎ場は、かつば橋道具街から徒歩5分ほどの本通り商店街にあった。加えて包丁専門店は他になかったため、店舗を整えれば集客できるという読みがあった。しかしその予想は、裏切られることになる。

店内を改装し、包丁の種類を増や

激戦区、かつば橋道具街にいかにして切り込むか……

店内を改装し、包丁の種類を増や

し、新たに販売員も雇い、満を持してリスタートしたが、1年経っても客足は伸びなかった。一方のかつば橋道具街は、相変わらずの盛況ぶり。わずか5分離れただけの立地の差でここまで売上にも差が出るのかと頭を抱えた。

そこで意を決し、道具街への進出に踏み出すが、事はそう簡単には運ばなかった。すでにブランドとなっていたかつば橋道具街では、空き店舗などまず出なかったのだ。

「不動産屋にお願いして回ったのですが、1年過ぎてても何の音沙汰もありません。このままでは埒があかないと思ひ、アプローチ方法を変えることにしました」

そこで一計を案じ、近隣の信用金庫で積み立てを始めた。そして営業

かつば橋道具街の包丁専門店「かまた刃研社」とは？

料理包丁の専門店。日本古来の伝統的手法を用い、優秀な職人の手で丹念につくられた逸品がずらりとそろそろ。普段使いからプロ向けまで、その商品数は常時800種類以上にも及ぶ。すべての包丁が、研ぎ師によって丁寧に研がれ、最高の切れ味を誇っている。店主自ら企画したオリジナル商品のファンも多い。



何から始める? どう取り組む?

企業防災のススメ

第1回テーマ

防災力とビジネス力

防災という何を想像しますか? 避難経路を調べる、災害対策を知る、防災グッズを買う……。どれも正しいですが、知識やモノを蓄えるだけが防災ではありません。重要なのは、それらを活用するためのベースとなる個人に備わった力であり、これは「ビジネス力」とよく似ています。

決断力、行動力、アレンジ力などは、いずれもビジネスで求められる能力であり、災害を乗り切るための「防災力」ともいえます。たとえば、組み合わせ方や切り口を変えてアレンジするスキルは、社内で新しい事業を生み出す際に役立ちます。物資が不足する災害時にはこのアレンジ力が役立つのは想像に難くないでしょう。災害時は、普段やっていないことはできません。だからこそ日頃から求められるビジネス力に紐づけて防災力を考えてみるのはいかがでしょうか?

辻直美 (つじ・なおみ)

国際災害レスキューナース。阪神・淡路大震災での経験を機に、災害医療に目覚め、被災地で救命活動、被災者の心のケアに従事。現在はフリーランスのナースとして講演や防災教育をメインに行う。『地震・台風時に動けるガイド 大事な人を護る災害対策』(発売:Gakken) など防災にかかわる著書も多数。

今回の防災tips

迷う時間を減らす!
3秒で行動できるクセをつける



災害時はあらゆる場面で瞬時の決断と行動を迫られます。1秒目で情報収集、2秒目で決断、3秒目には動く。社員の命を預かる経営者には必携スキルです。非常時に実践できるように日頃のちょっとしたことから習慣化を。

想定外の出来事にも
まず「ほかの手段」を考えよう

電車が遅れると、怒っている人をよく見かけませんか。想定外の事態にも焦らず、怒らず、落ち着いて行動するのが大切なのは災害時と同じ。頭を切り替えて、置かれた状況を冷静に判断しつつほかの手段を考えましょう。



障壁を突破した瞬間

信用金庫の営業マンから情報を得て、空き店舗を確保

マンが来るたび「空き店舗が出たら教えてほしい」と言い続けた。するとある日ついに、貴重な情報が入った。「とあるお店のご主人が高齢で引退し、店舗が空きそうだと聞いたときは、思わず膝を打ちました。さっそく交渉に行くと、その奥様がうちのお客様であるというわが、あとはとんとん拍子に話が進みました」
こうして現在の場所に店を構えた結果、売上は一気に10倍にまで伸びたのだ。

いち早くインバウンドに着目して広告に投資

移転以来、商売は安定して推移していたが、鎌田さんが変化の兆しを感じたのは2015年頃だった。



毎月第1・第3土曜日に晴一さんが教える包丁研ぎ教室を開催している。入門編と応用編があり、どちらも募集を開始する毎月1日にはすぐに定員人数が埋まるほどの人気。

「たまにホテルオークラなどから電話が入り、お客様を紹介されるようになったのですが、それが海外のいわゆるセレブ層だったので」
品質が高い日本の刃物に、世界が着目し始めた時期だったのだろう。鎌田さんはそこに商機を感じ、いち早く投資を行って、訪日観光客へのアピールを始めた。
「東京アメリカンクラブの会報誌や、空港の国際線の通路など、海外の人々の目に留まる媒体にたくさん広告を出しました」

すると次第に外国人観光客の来店が増えていき、2019年には店に入り切れないほどに。飲食業のプロを相手に商いをしてきた道具街に外国人が列をなすなど、まさに異例で



包丁を購入した人には、無料で「手彫り名入れ」サービスを行う。訪日観光客からの依頼もあり、最近はカタカナでの名入れも多い。

あった。

その後、コロナ禍でインバウンド消費は冷え込むが、政府による水際対策の緩和以降、再び訪日客が店に

株式会社ケンマックスの これからの展開

現在のひとつの課題は、職人技の承継です。研ぎ師である息子だけではなく、若い社員たちにも技を身につけてもらう必要があります。採用や教育に力を入れてきたこともあり、幸いにも現時点ですべてに優秀な人材が集まっています。これから本格的に承継していくという段階です。そうしてさらに足元を固め、常に最高品質の包丁を扱う万全の体制を整えた先に、新店舗など次の展開があると考えています。



押し寄せた。それを見た周囲のお土産店などが包丁専門店に鞍替えし、今では10店舗以上に増えたほどだ。
「うちの跡継ぎの息子が、修行先で包丁を作る職人さんたちと気心の知れた関係になったので、うちには優先的に最高品質の包丁が入ります。しかし全体としては包丁が不足していて、まさにブームの様相です」
売上は過去最高となったが、それでも鎌田さんは浮足立つことなく、職人としての矜持を胸に、世界最高峰の品質を誇る刃物を今日も研ぎ続ける。
「日本刀の流れを汲む和包丁には、日本の魂が宿っています。世界の人々に、その文化と最高の切れ味を伝えるべく、これからも品質にこだわって商売をしていきたいです」

IYOSHI CRAFT COLA 450円(税込)

パウチタイプと同様のコーラを瓶詰め。店舗前にある自販機で購入可能で、持ち運びしやすくいつでもどこでも楽しめる。(2024年現在、全国にも販路を拡大中)



THE DREAMY FLAVOR 600円(税込)

クラフトコーラ界を率いるイヨシコーラがパウチで提供する出来立てのコーラ。コーラの実を含む複数のスパイス、柑橘類から作られたコーラシロップに炭酸水を注いで作る。スパイスの風味と素朴な甘さ、すっきりとした飲み心地で、根強いファンが多い。

イヨシコーラ 渋谷神宮前 イヨシコーラ しぶやじんぐうまえ

渋谷
なし 東京都渋谷区神宮前5-29-12 13:00~19:00 無休 東急・東京メトロ(東横線・田園都市線・半蔵門線・副都心線) 渋谷駅B1番出口から徒歩8分

職場で
食べたい

おやつ&ごはん

リフレッシュ・会話のきっかけに最適な
おやつやテイクアウトメニューをご紹介します!

暑い夏にピッタリな
爽やかな味わい



夏に飲みたい!
スパイシードリンク

パンチの効いた
スパイスを
まろやかに!



uRn. chAi & TeA COREDO アーン チャイアンドティー コレド

日本橋
03-6281-9906 東京都中央区日本橋室町1-5-5 COREDO 室町3 2F 11:00~20:00(土、日曜・祝日は10:00~) COREDO 室町3の休館日に準ずる 東京メトロ(半蔵門線・銀座線) 三越前駅A4番出口から徒歩4分



uRn. Powdered Chai 1pcs

左・Original / 右・Unsweetened 各270円(税込)
自宅でも本格的な味を楽しむチャイパウダー。甘くないUnsweetenedは、ダイレクトにスパイスを感じられる。

オリジナルチャイM 600円(税込)

ほどよい甘さですっきりと飲みやすいオリジナルチャイ。喉にピリッと刺激が来るほど、6種類のスパイスがしっかりと効いている。牛乳だけでなくプラントベースのミルクにも変更可能。

注) 上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

Q 影響を受けた言葉は？

A スティーブ・ジョブズの「Follow your heart and intuition」です。将来の方向性に迷ったら、最後はやはり自分の心に従い、直感を信じてよりワクワクするほうへと進むのが大事だと思います。

Q 幼少時代の夢は？

A プロ野球選手です。高校時代までプロを目指していましたが、怪我で断念……。そこで将来を再考せざるを得ず、世界を見ようと留学をしたのが人生の転機であり、現在へとつながっていると感じます。

Q リフレッシュ方法を教えてください

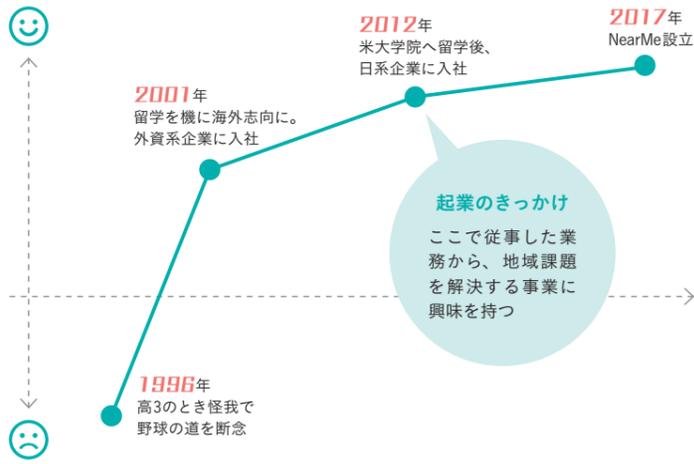
A 旅行が好きで、特に自然豊かな場所を訪れると、日常と切り離された感覚になってリフレッシュできます。特にカップドキアやグランドキャニオン、屋久島などの世界自然遺産には、圧倒される場所が多いです。



Profile たかはら・こういちろう

2001年にSAPジャパン株式会社に入社し、国内外企業の業務改革プロジェクトに従事。その後、シカゴ大学経営大学院を卒業して、2012年に楽天株式会社入社。グループ会社の執行役員を務めた後、米OverDrive社の副社長などを歴任。2017年7月に株式会社NearMeを創業。

高原さんのモチベーショングラフ



地域のあらゆる移動が滑らかに行われる世界を作る

「事前予約で計画的に使えるアプリのほうがマッチングが行いやすく、その方向に事業を切り替えました。そこで着目したのが空港です。フライトはかなり早くから予約するものですし、施設としても日本全国で年間3億人が利用しますから、成長の余地が十分あると考えました」

そして2019年から各地で最大9人乗りの相乗りシャトルの実証実験を始め、8月には成田空港と都内9区を送迎するエアポートシャトルを開始。独自のAIによりもっとも適したルートでユーザーをピックアップする「NearMe Airport」のヒットにより、事業は大きく成長を遂げた。

「たとえば山に登るなら、山頂に至るルートはひとつではありません。どの道を行こうか、最終的に目標に到達できればいいわけです。特に世にな

いものを作る場合、どんなやり方がうまくいのかは誰にもわかりません。だからこそ、この道しかない”などと考える、柔軟に事業を方向転換していくほうが、成功しやすいと感じます」

実際にニアミーでは、移動にまつわる地域課題の解決を事業の軸におきつつ、空港だけにこだわらず、町中で車両をシェアする「NearMe Town」をはじめ複数のサービスを展開してきた。

「今後も、ライドシェアの仕組みを横展開し、さまざまな課題と向き合っていきたいと考えています。たとえば免許を返納した高齢者が病院に行く際や、家庭での幼稚園や保育園への送り迎えなど、移動にまつわる課題は山のようにあります。また、人だけではなく物の移動についても、手掛きたいです。ニアミーのサービスによって、住民や観光客の移動と物の移動が有機的につながり、地域のあらゆる移動が滑らかに行われる世界を目指し、事業に取り組んでいきたいと思っています」

vol.1 TOKYO Startup History

現在活躍しているスタートアップ企業の経営者に、起業から現在までを振り返っていただき、そこで学んだことや大事にしていたことをうかがいました。



テクノロジーの力で “移動”をもっと快適に

株式会社NearMe 代表取締役社長
高原 幸一郎氏

Company Profile

株式会社NearMe
創業：2017年
事業内容：シェアリングエコノミーのMaaSサービス、AIを活用した「移動のシェア」サービスを複数展開
URL：https://nearme.jp/

タクシー不足から見えた移動に関わる地域課題

4月に解禁された「日本版ライドシェア」……。国内のタクシー不足に端を発して議論が進み、導入に至ったが、その課題といち早く向き合ってきたのが、株式会社NearMe（以降「ニアミー」と表記）だ。2018年にタクシーの相乗りアプリをリリースし、現在は空港と自宅/ホテル間を問わず車両をシェアする「NearMe Airport」が好評を博している。

全国で稼働しているタクシーは23万台以上あるにもかかわらず、タクシー待ちの長い行列ができる地域は多い。一方で、タクシーは「ひとり一台」の利用も日常的に行われ、ほとんどの場合、最大定員に満たない状態で走行している。

「もし、1台につき平均3〜4名の乗車で運行できれば、比例して輸送量が増え、タクシー不足の解消につながります。弊社ではその手段として、ライドシェアを行うためのプラットフォームを開発、運用してきました」

創業者の高原さんは、楽天株式会社に勤務していた頃に「テクノロジーを活かし、地域の課題を解決したい」という思いを抱くようになった。自らも毎晩のようにタクシー行列に並んだことや、当時住んでいた地域のコミュニティで高齢化が進み、移動手段の確保が大きな課題となっていたことなどが、事業を立ち上げるきっかけとなった。

「2017年7月に創業し、準備を進めていきました。世にないものを作るので、想定外の出来事

が起こるのも当たり前で、それを苦勞と感じたことはありません。資金調達に関しては、創業時からニッセイ・キャピタル株式会社のアクセラレーションプログラムの採択を受け、事業が進捗するたびに比較的スムーズに調達ができました」

そうして2018年6月に、タクシーの利用者同士をマッチングする「NearMe」をリリース。しかし最初から、事業は壁に当たった。

「行列ができていたタイミングで、そこにいる人がアプリを開いてマッチングするという状況を作るには、多くのユーザーを抱える必要があります。その実現には多額の宣伝コストと時間がかかるのとわかり、スピードが求められるスタートアップとしては難しいと考えるようになりました」

暗中模索の日々が続く中、高原さんは事業の方向転換を決意する。



「NearMe Airport」では、空港と自宅やホテルの住所を入力し予約する。同じ車両をシェアして乗ることでおトクに移動が可能。

※1：地域や時間帯を限定して一般の自家用車の所有者が有料で人を運ぶサービスのこと。国土交通省が、深刻化するタクシー不足を解消するために解禁した。
※2：企業や自治体が、スタートアップ企業に出資や協業をすることで、事業を成長させることを目的とするプログラム。

専門家派遣

費用負担
なし*1

様々な経営課題の解決を
外部の専門家とともに
サポートします。
ぜひ、ご活用ください！

たとえばこのような悩みをお持ちの方

ホームページの集客力を高めたい

事業計画書を作りたい

マーケティングの強化を図りたい

人材の育成を図りたい

生産性を向上させたい

事業承継の進め方がわからない

専門家派遣の流れ 2・3 はご希望に応じてご利用いただけます

1

専門家とともにイメージを具体化
**コーディネイト
サポート** 1~2回*2

経営改善のポイントがどこにあるのか、専門家との対話を通じてイメージを具体化し、お客さまに合った支援内容をコーディネートします。



2

課題を絞り込み、解決を支援
**ピンポイント
サポート** 3回*2

新規顧客獲得、人材育成など、課題を絞り込み、解決を支援します。

または

中長期の計画策定を支援
**トータル
サポート** 5回*2

専門家が経営改善、事業承継などの中長期計画の策定をサポートします。

3

専門家によるアフターフォロー
**フォローアップ
サポート** 1~2回*2

各種サポートを利用された後も、希望されるお客さまには、専門家によるアフターフォローをご利用いただけます。



ご利用には、当協会の利用があるなど一定の条件がございます。内容によりお客さまのご希望に応じかねる場合もございます。

※1 支援内容によって、お客さまに費用の一部をご負担いただく場合がございます。

※2 枠内の回数は、専門家派遣回数の目安です。

お問い合わせ

東京信用保証協会 経営支援部 企業サポート推進チーム TEL:03-6264-1899



● Editor's Note

店内のほとんどのお客さまが外国人の「かまた刃研社」。他店には真似できない世界に誇る職人技を拝見し、鎌田さんのお店に顧客が絶えない理由がわかりました。

また、今号から巻末特集をリニューアルしました。代表個人への質問などを追加し、ボリュームアップ。初回となる(株)NearMe 高原さんには「ライドシェア」の仕組みや課題などについても、より詳しくお聞きしました。次号以降もお楽しみに！ (S)

\\ まるガモ応援隊 /



株式会社NearMeは、「ジャパンモビリティショー 2023」での「Pitch Contest & Award」でグランプリを獲得するなど、数々の賞を受賞。

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。

東京信用保証協会 企画部広報課
〒104-0061 東京都中央区銀座6-17-1
銀座6丁目-SQUARE 13階
TEL: 03-6264-1695
HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>

