

Ogino Guitars (オギノ ギターズ)

サラリーマンからギター製作の職人に転身
創業3年目にして「1年以上待ち」の繁盛店に

← 荻野さん製作のギター。ギター1台ごとに名前(それも女性の名前)をつけているそうで、「何年何月につくったギター」といわれるより、ギターの名前をいわれると、その特徴などが思い起こされるという。ちなみにこのギターは「Lisa」と名づけられたようだ。



← 一生の師となったアーヴィン・ソモギさんとの1枚。



← ウッドストックのギターショーで興味を示してくれたニューヨークの老舗楽器店「Rudy's」を訪れ、マネージャーのゴードン・フレンチ氏のチェックを受けている。

就職は大学時代の専攻(機械工学)を生かして工作機械メーカーに。しかし人間関係に悩んで半年で辞め、ファッション店や建材メーカーでの設計の仕事に就くも、「サラリーマンには向かないのでは」と悩み始めた。そして24歳のクリスマス。自分へのプレゼントとして買ったアコースティックギターをつま弾きながら、ギターへの関心は学生時代から続いていること、元々ものづくりが好きなこと、アメリカでの仕事を夢見て英会話の勉強を続けていることを結びつけて、「アメリカでギターをつくる仕事に就きたい」と自分の未来図を描いたのだった。

それから13年。今では店頭価格が1本100万円を超えるルシアー(Luthier/ギターづくりの職人のこと)になり、またそのギターを求めてお客様が1年半～2年待つ繁盛店のオーナーに。長い修業生活をとおして夢を実現させたのだが、紆余曲折はあったようだ。

世界で最も有名なルシアーに弟子入り

「当初僕は、ギターは工場で作られているものだと

思っていました。ところが調べると、アメリカには個人でギター製作をしている人が何人もいて、アリゾナ州にはギター製作を教える学校もあることを知りました」

さっそく荻野さんは、そのギター製作学校への入学を試みた。ところが「そこで学んだからといって、プロのギター製作者になれるわけではない」と周りから反対されて、夢をしぼませることに。後に富山県内に工房を構えてギター製作に取り組む人がいることを知り、そこに弟子入りして新たな道が開けるのを待った。

転機は弟子入りから7年目に訪れた。その3年前の'09年から、富山の工房主はアメリカのギターショーに出展。通訳として同行していた荻野さんは、アメリカのギター製作を観察するとともに、3年目の出展の際には世界で最も敬愛されているルシアーのアーヴィン・ソモギ氏のブースを訪れたのだ。

「ソモギさんのギターづくりについては雑誌などで読んで少しは知っていましたが、話をうかがううちに、ソモギさんの下でギター製作を学びたいという思いが強くなりました。それで“弟子入りできないか”と尋ねると、『面接をするから私の工房に2週間来なさい』と答



← 平成27年度とよま起業未来塾最後の日に、OginoGuitarsの事業プランを発表。その直後に石井知事にギターの説明をする荻野さん(後ろ姿)。

えてくれたのです」と荻野さんは師匠との出会いを振り返り、「2週間の面接試験を経て、では来年から来なさいといわれた時は、天にも昇る思いでした」と続けた。

そして'12年春から始まったソモギさんの下での修業。“丁稚奉公”であったが、作業時間以外に工房の機材を使うことを許され、ギターの修理や自分でつくったギターを売るなどして収入を得、アメリカでの生活を支えた。ちなみに修業中に荻野さんがつくったギターはのべ3本。最初の1本はソモギさんに贈られ、2本目はアメリカ国内の、3本目は日本の楽器店に卸され、80万円前後の価格で販売された様子。修業中とはいえ、世界で最も敬愛されているルシアーの下で修業しているというだけで、これだけの値段がついたのだ。

2年間の修業を経て'14年4月に帰国した荻野さん。7月には高岡市創業者支援センターに入居し、Ogino Guitarsの旗を掲げた。といってすぐにギター製作に取りかかれたわけではない。ギター製作には、湿度管理された作業場や溶剤等が漏れない塗装スペースが必要で、入居1年目はその整備に追われた。またそれと平行して同センターに配置された中小企業診断士より、当機構の「創業・ベンチャー挑戦応援事業」を紹介され、その採択を受けて木工用の工作機械を導入。製造ラインが整った'15年の春よりギター製作を始めるとともに、当機構が主宰している「とよま起業未来塾」を受講し、ギター工房を経営していくにあたってのビジネスプランをまとめたのだ。

若者がギターに親しめるように公的支援を受けたい

「経営とか販売計画、資金繰りについて考えることはあまり得意ではなかったのですが、未来塾をとおしていろいろ考えさせられました。僕は今1人でやっていますから年間10本強、効率的にやっても15本つくるのが限界です。この状況で売上げを増やすには、ギター1本ずつの値段を上げるしかありません。つまりブランド価値を上げることです。ソモギさんの下での修業を志したのは、それが理由の一つにありました」(荻野さん)
実は荻野さんが、アメリカでつくった3本目のギター

を引き受けたのは関西のある楽器店だ。その楽器店は荻野さんがアメリカに渡った時から陰に日向にサポートし、帰国してギターをつくり始めるとすぐにオーダーを出し、さらにはその楽器店が費用を負担して、ギター専門誌に荻野さんのギターの広告を出し続けるなど、Oginoブランドの先物買いしてきたのであった。

こうしたことが功を奏して、日本のアコースティックギターの世界ではOgino Guitarsの人気はますます高まり、東京の楽器店4店や富山の楽器店1店も「取り扱わせて欲しい」と打診。またあるミュージシャンがOginoブランドのギターを愛用するようになると口コミで伝わって人気に火がつき、お客様が行列をつくるようになったのだ。

「ブランド価値を上げて経営の安定を図る」。荻野さんはこのビジネスプランで平成27年度の「とよま起業未来塾」修了時の発表会で最優秀賞を受賞。この1年半あまりはそれに沿って流れているが、一方で荻野さんは、別案も持ちつつある。それは以下のようなものだ。

「ソモギさんのギターは、1本400万円以上で販売されるほど音のよいギターです。僕はそこまで行かなくても、1本150万円とか200万円くらいのギターをつくれるようになりたい。しかしそうすると若い人からギターが遠ざかってしまう。作業の合理化・効率化を図って1本50万円程度の音質のよいギターを年間数十本つくり、その合間に1本150万円、200万円のギターを年間数本つくっていききたい」と。

これを実現するには、ギターづくりの製材・木工部分のほぼ全てを精密な工作機械による自動化が必要なのだが、「公的支援制度を活用するにしても、自己負担は必要ですから、今は100万円のギターを120万円、130万円に認めていただけるよう努力するとともに、自己資金の準備を進めているところですよ」と明るく笑うのであった。

Profile

所在地 高岡市下伏間江102-1
高岡市創業者支援センター
資本金 個人創業
従業員 —
事業 アコースティックギターの製作・修理
TEL 090-5680-7090



荻野さんは、ギターの音のデータベース化や周波数解析とボディの板の厚さやプレイング(ボディ内部に取り付けられた棒状の小さな木材)の削り方を相関させ、よりよい音質のギター製作を目指している。