

# 外に出ていく鍛冶店へ 移動販売やネット受注で

町役場を辞めて自家の鍛冶店を継ぐことを決めた4代目が、地域に根づいた野鍛冶としての誇りや技を守りながら、さまざまな手法で新しい「まちの鍛冶屋さん」を目指して奮闘中！



包丁を研ぐ技にもこだわる干場さん。「修業していた頃は、『切れが悪い』と返されたこともありますが、今思えば、お客様の厳しい声に鍛えられました」

お客様の「困った」を  
「よかつた」に変えたい！



## 移動販売車での巡回で 地域の販路開拓

能登半島北部にある能登町は、国内有数のイカの水揚げ港・小木港を擁する漁業のまちである。この地で1908年の創業以来、近隣の漁師や農家などから親しまれてきた鍛冶店がある。包丁やクワ、ナタなどの製造・販売や修理（包丁研ぎやクワの刃の継ぎ足しなど）を手がける「ふくべ鍛冶」がそれだ。

「母の急逝にともない、3代目の父を支えるとともに、地域に必要な野鍛冶の仕事や技を残したいと、

3年前に能登町役場を退職し、家業に就きました。継ぐと決めてから役場を辞めるまでの半年間は毎日朝、晩包丁を研いで修業しました。その期間だけで700丁以上は研いだと思いますよ」

店の4代目で、能登町商工会青年部副部長の干場健太朗さんは、そう当時を振り返る。

干場さんのいう「野鍛冶」とは、地場産業のような専門鍛冶ではなく、生活に密着した道具を幅広く扱う鍛冶店のことである。そして、家業に就くや始めたのが、車での移動販売と修理だった。「これからは店で待っていてはダメ。外に



01／「ふくべ鍛冶」の「ふくべ」とは、ひょうたんのことだが、初代が酒豪だったことからついたあだ名に由来するそうだ 02／店頭に並ぶ「ふくべ鍛冶」自慢の包丁 03／3次元のカーブの曲がり具合を均一に製品化するのに苦労したという「サザエ開け」 04／この移動販売車で地域を巡回する 05／「ふくべ鍛冶」近くの宇出津港

樂になり、営業機会を増やすことにもつながりました」

**客の「困った」から  
生まれた「サザエ開け」**

樂になり、営業機会を増やすことにもつながりました」

「この移動販売は、車に包丁などを巡回するというスタイル。その

場での商品販売はもちろん、修理の依頼を受け付け、道具を預かり、修理後にまた持ち主に手渡すのだ。

「役場時代から、買い物弱者の現状を知っていましたし、店の常連さんがバスに乗って農具の修理に訪れる姿も見えてきました。そこで自分が巡回することで、お客様は

出ないといけない」と干場さん。

この移動販売は、車に包丁などを巡回するというスタイル。その

場での商品販売はもちろん、修理の依頼を受け付け、道具を預かり、修理後にまた持ち主に手渡すのだ。

「役場時代から、買い物弱者の現状を知っていましたし、店の常連さんがバスに乗って農具の修理に訪れる姿も見えてきました。そこで自分が巡回することで、お客様は

出ないといけない」と干場さん。

この移動販売は、車に包丁などを巡回するというスタイル。その