

第2部「伝統工芸をまちづくりに一若き和傘職人の挑戦」

事務局長 それでは時間が参りましたので第2部のほうを始めさせていただきます。

第2部は「伝統工芸をまちづくりに一若き和傘職人の挑戦」というタイトルでお届けいたしますけれども、最初第1部でお話いただきましたNPO法人 ORGAN 理事長 蒲勇介さんに、今、町屋 CASA で和傘のお仕事をしていらっしゃる、今日和の河合幹子さんを加えまして対談していただきますので、どうぞしばらくの間お付き合いをお願いしたいと思います。



蒲さん、じゃあよろしくお願いたします。

では蒲さん、じゃあよろしくお願いたします。

蒲 はい、先ほどに続きまして講演をさせていただきます蒲です。

そして今ご紹介いただいたんですけども、工房そのものはご自宅にお持ちですので、CASAでは、物の販売とたまにワークショップなどをしていただいております、今日和の河合さんです。

河合 河合と申します、よろしくお願いたします。

蒲 それでは座ってお話をさせていただきたいと思っております。

先ほど資料でお配りしたCASAの見開きの、咲楽に載っていたやつのコピーを作っていたんですけど、そこにも載っていただいております、裏面、裏面ですね。

岐阜には、先ほどお話したように3社の老舗の和傘屋さんがありまして、それ以外に個人事業主というかたちで作られてる方が3名かな、おいでです。

その中で最若手という方でして、年齢は公開、いいですか、

河合 あ、大丈夫です。

蒲 年齢OK、はい、若干30歳の和傘職人さんでいらっしゃいます。

先ほどの3社のうちの一つであります、坂井田永吉本店さんで修業をされたというプロセスがあったんですけど、ちょっと最初に自己紹介も兼ねて、ご自身が和傘職人になろうと思った初期のストーリーというのをお聞きしたいなと思うんですけども、よろしくお願いたします。

河合 もともと老舗の坂井田永吉本店という傘屋さんを祖父祖母がやっけていまして、私が生まれた時にもう祖父が亡くなっていたんですけども、母が経理で、坂井田永吉本店で働いてまして、よく幼少期は毎週毎週傘の工房に行って、・・・遊んでいたんで、けっこう小さいころから和傘づくりというのが身近にあったんですね。

大学卒業後は全然関係ない仕事にも就いたりして、27くらいになった時におじのほうか

ら人手が足りなくなってきたらということでも声をかけていただいて、和傘づくりに携わることになりました。

その坂井田永吉本店さんで和傘を作ってたんですけど、今度は実家の母が体調を崩しまして、実家の家業を手伝わないといけないということで、坂井田さんは辞めさせていただいて、そして実家の家業を数ヶ月、まあちょっと母の体調もよくなったということで、丸一日は・・・、半日は家業を手伝い続けられないといけないということで、半日和傘づくりを続けるっていうのをここしばらくずっと続けています。

今は完全に傘だけで生計を立てている状態です。

蒲 最近、家業は、

河合 家業は新聞販売店をしております、なので朝ちょっと、朝方2時からなんですけど、2時くらいから6時くらいまで仕事を手伝った後、ちょっと寝てから午後傘づくりをするという生活を2年くらい続けていました。

蒲 それ、若くないとできないライフスタイルだなんて、前から思ってたんですけど、

河合 30は若いうちに入ります、大丈夫です。

蒲 いろいろ相談して、こちらもうけっこう課題がね、要求をしてたくさん和傘を作っていたので、最近はその意味ではずーっと和傘を作ってるって感じですか。

河合 そうですね、自宅兼、アパートの部屋で住みつつ作りつつっていう感じで、はい、

蒲 そういう感じですね。

最初の、入ったのは、どっちかっていうとお手伝いという、

河合 そうですね、たぶん声をかけられなければ、以前は税理士事務所で働いていたんですけど、たぶんずっとそこで働いていたのかなっていうふうに思います。

蒲 そうなんですね。

多くの若手の女性職人、全国でもけっこうおいでたんですけど、やっぱり和傘に惚れてとかね、どうしても職人的な働き方がしたいみたいな思いの人がくるわけですが、どっちかっていうとそういう感じはなかった、

河合 そうですね、自主的というよりはわりと受動的な感じなんですけど、

蒲 けど、今やっぱり生業としてこれで食っていこうというか、身を立てようっていう段階、今はそういう状態かなと思うんですけど、そこにシフトというか、ある意味ちょっと受動的に手伝っていたところから、自分のブランドというか、自分の生業としてシフトしていく過程には何があったんですか。

河合 和傘を作っているっていうふうに人に伝えると、なんか「えーっ」とか、なんかけっこう珍しいみたいな感じにみられるんですけど、幼少期からずっと職人さんとか祖母とか母もちろんですけど、普通に手伝っている。だから実家が飲食店みたいな感じで実家が和傘屋っていうような感じだったので、そんなに皆さんが思ってたような大きい決断ではなかったです。

蒲 あ、そうなんですか。

河合 普通に実家の家業を手伝うみたいな感じで、それこそ新聞店を手伝うみたいな感じで和傘の道に入ったので、皆さんの期待するような、大きい決断だったわけではない、普通に、はい。

蒲 あははは、そうなんや、ああ、そうですか、わかりました。

ただわりと最近、この今日和という屋号をご自身で持たれてるんですけども、独立の宣言になるわけですね。

河合 独立というか、そうですね、どうしてもその叔父の会社で働きながら家業の新聞店を手伝うということができなかったのが、それだったら自分でひとりでっていうことで、今日和っていうものを立ち上げました。

蒲 そうということですね。

この屋号の、込めた思いってあるんですか。

河合 屋号がなかなか決まらなくて、皆さんなんとか商店とか苗字でやられてるんですけど、なんか河合商店とか河合和傘店かなと思って知り合いの方に相談したら、この名前をくださって、

蒲 ああ、知り合いから提案された、

河合 そうです、日傘も雨傘も作っているのが、雨の日だけじゃなくて毎日が今日和みたいな感じで、

蒲 そうか、そういうことか、なるほど。

河合 はい、うまいこと、

蒲 なるほどね、てっきり雨傘中心に考えてたから、雨の日でも気分上るみたいな、そういう意味かなと、

河合 ああ、ではないですね。

蒲 そういうわけじゃない。

河合 毎日今日和だよっていう、

蒲 あと、この旧字体使ってますよね、パソコンでなかなか出なくていつも苦労するんですけど、旧字体は、

河合 傘の字って人が4つ入ってけっこう、字面でいうとなんかもぞもぞしてるっていうか、詰まった印象があるんですけど、この傘っていうのはわりと、略字なんですね、前のお店でも傘って書くときは何回も人人ってめんどくさいから、こうやって略してたので、それをそのまま使ってます。

蒲 あ、そうですか。

河合 ただ単に見た目もすっきりするっていうだけです、はい。

蒲 はいはい、わかりました。

わりとそのコンセプトとか思いとか強い決意とか、そういうものを職人にメディアは求めがちじゃないですか。

河合 あ、そうですね、すごいがっかりして、.....、

蒲 比較的淡々と、ほんとに生業として作っていただいているからこそ、私、彼女の和傘を仕入れさせていただいて販売をしているわけですけども、小売店としても“The 作家”みたいな人というよりは、やっぱり職人として生業としてちゃんと作って納品してそれで稼いでいくっていう、非常に地に足のついたスタンスで20代の頃からやっていただいているなあというふうに印象を持っていますけど。

ちょっと最近の和傘づくりとかそういうことへの思いも聞きたいんですけど、その前に、メディアにけっこう出られてるっていうことで、これはCBC、CBC「イッポウ」に出たビデオがあります、この番組を見ていただいた後、また質問を。

.....

蒲 だいたいこの番組で、今日の聞きたいことを言っていた気がしますね。特に産業として残したいってね、ご本人もさっき言っていただきまして、我々CASAを・・・けども、大きなテーマがそこにあたりするわけですけども、実際の、その前に個人事業として、ご自身これを生業としてやられていらっしゃるわけですけども、うちが売らせていただいているのもあるんですが、実際その商売の変遷というか成長ぶりというのは、ここ2、3年いかがでしたか。

河合 そうですね、CASAができる前に長良川デパートで販売していただいていた時期からもそうなんですけど、自分が思っている以上にご要望をいただいているのと、あと柄物の和傘で3万6千円、税別なんですけど、ちょっと高価格帯の商品も最近作り始めてまして、ここにある、昔ながらの蛇の目ですね、この柄なんですけど、あとテレビでちょっと映ってた、三日月の切り替え模様の月奴っていう和傘があるんですけど、それだと4万5千円とか5万近くするんですね。

こちらの和傘も4万5千円、美濃和紙を使っているもの販売させてもらってるんですけど、自分で作って自分で値段をつけてってもらっているものなんですけど、こんなに売れるとは思ってないっていうくらい、けっこう皆さん買っていただいているので、最近は順調に、というか生産が追いついていない状態です。

蒲 人気の柄なんか、ほんと納品されたらすぐ出ちやいますよね。

河合 そうですね、水色の日傘も、昨日納品したのが先ほど店の方から、今日売れましたっていうふうにいただいて、ありがたいなというふうに思っています。

蒲 この傘でいくらくらいする、・・・、

河合 これが5万です。

蒲 5万、

河合 はい、税別です。

蒲 税別、気をつけます。

河合 だいぶ違ってくるでしょ。

蒲 はい、そうですね。けっこう産業としてっていう話なんですけども、やっぱりかつての和傘産業、岐阜和傘の産業が抱えていた課題というのが、やっぱりその職人さんの手元

にお金が落ちず、額が限りなく低いと、京都とかに卸していたからってことですか。

河合 そうですね、昔の岐阜の和傘の大量生産、分業制で、さっきも言ってたように100万本とか、なんかこう鯖江の眼鏡みたいな感じなんですけども、誰かかしらが和傘に関わっているみたいな状況で、ほんとに薄利多売の商売だったんですけど、需要が下がってきたりとか時代の流れが変わって、もう結局、薄利多売も限界値な利益率を続けてしまったがために、廃業される方とか別の職業に移られる方が多くて、今の状況に陥ってしまったという。

蒲 そういうことですね、基本的には岐阜和傘として売っているわけではなくて、

河合 そうですね、ほとんどが例えば京都とか東京で卸し、だから岐阜で売られることはまずないんですよ、みんな持ってるとかいうか、もう家に転がってるような状況なので、もう岐阜で作る段階から、黒とか京和傘みたいな感じで包装して京都に発送するみたいな感じですね。

蒲 産地偽装っぽいんですね。岐阜で京和傘の包装するんだ。

河合 なんですけども、はい。

蒲 そういうことですね。そうなるとやはり流通の卸とか、現地のブランド化している小売店とかに大体の利益を取られて、職人さんの手元に残るのは、いくらとは言わないけれど、かなりの安い金額であったということの集積が、結局それが生業として成立しなくなるというところで、600軒が3軒まで、もうほんと壊滅状態のところですけど。

そういう中で、我々今いっしょにやっているのはおそらく新しい顧客層の開拓なのかなというふうに思っています。

けっこう、例えばさっきテレビの中で貼っていた渦巻き模様の落水紙なんかは、僕がプレゼンで見たフィンランドの・・・、ヨゲさんっていう、クラフトマンですけども、けっこう有名な、その人のお家に飾られることになりまして、そんな感じで、なんかやっぱりうちのお店ですと買うまでに1時間くらいじっくり、その作るプロセスだったりとか職人の思いとか産地のこととか和紙のこととか、話したうえで迷いに迷って、やっぱりお気に入り1本を見つけて買っていくっていうようなお客さんが多いなあという印象です。

直接そうやってやりとりして販売されて印象的なお客さんっています、傾向で、

河合 傾向ですか。販売を和傘CASAのお店の方に一任していて、そんなに直接お客さんとやりとりっていうのは多くないんですけど、

やっぱりプレゼントだったりとか、あと同い年くらいの女性とか男性の方でも、和傘っていわゆる嗜好品みたいな感じなので、日常使いするには別にビニール傘とかでも困らないんですけど、わざわざ4万円くらい払ってていうところに、もう即決でこれ、みたいな方がいらっしやることに



ちょっと驚いていたりとかは。

蒲 驚きますよね。やっぱり印象として20代から40代くらいの若手の人が、日常で使うって目的で、まあ高単価とはいえ買っていただくというニーズが、これほどまでにあるのかってことで、日々出ていきますね。

そういう意味で、やっぱりこれまで京和傘とか、卸してきた時は何本もまとめて卸すとか、だから1本単価は抑えてくれるっていうような、ほんとに大量生産の工業製品のような流通のしかたをしていたんですけど、今やっぱり1本1本が個々の、一人ひとりのお客様との出会いを通じて、加工、付加価値化されて流通とか手に渡り、職人さんの手元にもちゃんとそれに対する対価が払われるという構造がやっと見えてきたかなと思っています。

先月、CASAができてからというのは、もう・・・足りなくなってきました。

日傘なんかは、なくなっちゃったから急いでみたいない感じで・・・してもらったりとかしている状況なんですけども、もうそろそろ次を見据えなきゃいけないのかなと思っています。

河合 そうですね、昔はけっこう主婦の方が内職で、さっきやられた、内側の糸かがりとか、さっき骨を組み立ててもらってた男性の方がいらっしやっただんですけど、ああいう方が、一人で全部作るっていうのはなかなかすぐには難しいんですけど、例えばその針と糸のできる作業とか、細かい作業に分解していけば、とっつきやすいっていう言い方は変なんですけど可能性はあります。分業というのか、例えば誰かに依頼して、複雑な細工をする研修とかっていうかたちもとれますし、

蒲 番傘のアシスタントみたいな、

河合 そうですね、そういうかたちもできますし、どっちみち一月の生産本数を上げていかないと、次につながっていかないと考えているので、それはちょっと課題かなと。

蒲 そうですね、そういうことですね。将来的にある意味で、そうやって育ててって独立をするというような人が出てきたほうがいいですか。

河合 その方が独立してやられるかどうかは別として、ちゃんと伝わっていく人数が増えていかないと、産業として岐阜には残っていけないと思うので、例えばお金の循環、その作っている人たちとか、さらには部品とかを作ってもらってる人にもそれがいきわたらないと、車輪がうまく回っていかないので、

蒲 そうなんですよね。部品職人の話が今出たんですけども、この中心部の、ろくろっていうこの部品を作れる方、今日本に1人しかいない、まあ技術を持ってる方は2人、そのお弟子さんを含めていますが、機械を持って日々生産可能な人は**ながやさん**という方ひとりだけの状態です。骨も少ないんですよ、

河合 そうです、3、4人とかですね。

蒲 岐阜に3、4人、

河合 岐阜に3、4人ですか、私が知ってるのは、

蒲 そういうことですね、で、間もなく先ほどの CASA の中では、この骨を作る機械を今新調しております、このろくろを作る **ながやさん** の弟子であった **たわさん** という 44 歳の男性がこのたび起業しまして、骨づくりをやっていこうというふうに動き始めているというような状態です。

これからどうなるかまだわかりませんが、そういった部品職人ということは、最終単価がいくら 4 万円だとしても、変わらないですよ、その値段は、

河合 そうですね、なのでちょっと単価を上げてもらおうっていう感じですね、そのあたりを、ちょっとなかなかそんなにももらえないかみたいな話になっちゃうんですけど、

蒲 誰が、

河合 部品の方が、なんで・・・、

蒲 そういうことですね。そういう意味ではけっこう、水うちわの時もあったんですけど、職人の方って、かつてたくさん作っていてその積み上げて生きていた時代の単価をなかなか変えれないっていう、なんかメンタルの壁みたいなものがありますよね、上の世代の方ですよね、だから正直、河合さんのおじさんにあたる坂井田社長も、非常に素晴らしい技術をおもちなんですけど、なかなか単価を、卸値を上げてくださって言うんですけど、もう上げられませんとか言ってくるんですよ、そういう意味で、新しいお客さん新しい流通に対して、この背景のストーリーも含めた高付加価値な売り方をしなければ、続かないということはこの産業全体の中に意識として作っていきたいなというふうには思っています。

この岐阜和傘っていう感じの全体を、河合さんとしてはどういうふうにしていきたいですか。

河合 そうですね、伝統工芸とかそういう職人さんの世界ってけっこう後継者不足とかそういうところを悩んでると思うんですけど、一番の問題が、やっぱりさっきから何回も言うんですけど、商売として成り立っていないというのが原因だと思っているんです。

私が以前、3 年くらい税理士事務所で働いてるっていうのもあるんですけど、やっぱり生活していけないと質もいいものがないし、今の職人さんってけっこう生活を削ってやられてる方が多かったり、住むところを我慢したりとか食べるものも我慢したりとか、そういうことだと新しい人にも教えられないし、次につなげていけないんですね。

なのでちゃんと、贅沢な暮らしはできないにしても、一人ちゃんと生活していけるだけの商売として成り立っていないと、やっぱり残っていけないというか、けっこう新しい職人さんって、もうお給料安くてもいいからみたいな感じで飛び込む方がけっこうテレビとかで多かったですけど、やっぱりそういう状態だと我慢くらべみたいになってしまうので、なんかこうもつとうまく、部品屋さんも含めて、残していけたらいいなと、

蒲 そうですね。一方で、稼げるんでしょって入ってくるの若者がいたとしたら、どうですか。

河合 それは、ちょっと考えを改めてもらわないとというか、やっぱり私も 2 年くらいち

よっとしんどかったんですけど、昼夜逆転して、新聞販売で・・・配達して、それは新聞店のほうも人手が足りなかったというのがあるんですけど、それで2年間ずっと2時に起きてみたいな・・・な生活をして、ようやく最近は傘だけでみたいな感じですし、仕入れをするにもお金がかかるとか、個人事業主っていうと響きがいいかもしれないんですけど、やっぱり確定申告とか経理のこととか、銀行の振込みとか、そういうのを全部含めて一人でやっていかないといけないので、そういう考え方だと、

蒲 イラっとします、

河合 いえ、イラっとはしないですけど、やっぱり取材を受けることも何回かあったんですけど、いい部分というかしか取り上げられてないといって、もうちょっと泥臭い部分とかもっとうんちかそういう部分とかも含めてしっかり伝えていきたいなというふうに、

蒲 そうですね。ちなみに先週行なったこの糸かがり体験では、若干15歳の子が、

河合 そうですね、中学生の子がゆくゆく職人になりたいというふうに来てくれて、けっこう最後のほうに手際がよくなって、シャーシャーってやってたんで、なんか・・・できたって、はい、

蒲 というわけで、最近こうやってかなり露出いただいている関係で、その中学生の子以外にも下請け仕事とかに関われるんですかっていう問い合わせがこの1ヶ月で10件以上、まあ咲楽に載せたのもあるんですけど、来ています。

もともとやっぱり岐阜和傘のまちだった、和傘のまちだったと思うのは、やっばおじいちゃんが作っていたとかおばあちゃんが作っていたとか、自分ちがそうだったとか、そういう話を持つてる人がめちゃくちゃ多いんです。

岐阜駅とかでこうやって売ったりすると、実は子どもの時やってたとか、ほんとに多いなと思うので、これはけっこう岐阜のポテンシャルなのかなとも思ったりします。

今後もそういうかたちで、彼女を筆頭としつつ、地に足のついた新しい若手職人を育てていけるような仕組みをこのまちで作っていききたいなと思っています。

では、ちょっと聞きたいことがある人がまわりにいそうなので、質問に移ってもいいですか。

鈴木 それでは、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。

質問者 蒲さん、河合さんいろいろありがとうございました、貴重なお話で。それですね、傘の今後の将来についてですけども、よく蒲さんとの関係で、エゴノキが、ろくろを作るエゴが、非常に日本全国でもエゴノキが少ないとかそういう話をいつもしてたんです。

河合 エゴノキ自体は庭に植えられたりとか、けっこう材木としては珍しいものではなかったり、量が少ないわけではないんですけど、密集してはえている場所が美濃にしかなくて、あと庭木として植えるとほかに遮るものがない、くねくね生えるんですね、で曲がって生えると思えないので、群集して生えてなおかつまっすぐ生えていないと傘の材料としては使えないということで、年に1回今は和傘関係者とか、美濃にある森林文化アカデミーと協力して、1年分の材料を採ろうみたいなプロジェクトで、今は在庫を補っています。

蒲 かつて和紙が長良川で運ばれてきたように、どうもエゴノキを岐阜のほうまで送ると儲かるぞということで、あれは瓢ヶ岳ですね、美濃と郡上の間くらいの山にだいぶ昔の誰か知らんがたぶん植えたんでしょうねという話ですね。

それを偶然発見して、そこを今、和傘関係者が全国から集まって、年2回このプロジェクト、伐採プロジェクトをやっていますが、ふつうはこういう広葉樹って切るとそこから**こうしん**といって芽が生えてきてということで、それを狙っていたんですけど、**河合** 鹿が全部食べてしまう、

蒲 鹿がその若芽を食べてしまうということで、このままだとそこにあった群生林も次のやつが出てこない、

河合 去年から獣害対策として、エゴノキに獣害を防止するネットみたいなのをかけて、今経過観察中です。はい、様子を見て、

蒲 そういう意味では、林業関係者も含めて、この最終的な、和傘を守るために山のほうも守っていただいているという、それがやっぱり、すべての部品とか原料がこの川の流域で手に入れたという、岐阜だけが全国の中で果たせる責任という、なのかなというふうにも思います。

鈴木 はい、ありがとうございます。ほかにご質問のある方、おられましたら挙手をお願いします。

質問者 すみません、ありがとうございます。失礼なことを聞いてほんと恐縮なんですけど、これって実際、雨の日に使って、耐久性っていうか、

蒲 加納の人じゃないですか、

質問者 そう、それと、さっき日傘って言われましたよね、日傘もある程度遮断しないといけないじゃないですか、それは日傘のほうが蛇の目より高い、費用としては高いんですか。

河合 まず雨傘についての質問なんですけど、けっこう耐用年数っていうのが使われる方によって全然違って、一番よくないのが大事に大事にずっと押し入れの中に閉じたままで仕舞ってあると、紙と紙がくっついてしまって開けた時にぱりぱりって破れちゃうんですね。

よく昔の方はお嫁の、嫁入り道具に蛇の目傘を持って嫁入りして、嫁入り以来開けてないから直せるのっていうのがすごい多いんですけど、やっぱり定期的に使っていただいて、使った後にこういうふうにかけて日陰とか軒下とか、日の当たらないところで乾燥させていただいてから閉じておくというのが一番いいです。

長持ちされる方だと、やっぱり7、8年とかっていう方もいらっしゃいますし、ただその使用状況が悪いと、洋傘の先端は金属の金具だと思いますけど、あそこに刺さって穴が開いちゃったとかいう方も中にはいらっしゃいます。

そういう場合は、もう障子みたいな感覚で貼って、補修とかをするんですけど。

次に日傘の件ですけど、日傘はもともと、障子とかに和紙が使われると思うんですけど、

和紙ってその和紙だけでUVカットの効果があるんですね、で、昔の方はそういうことで障子とかそういうところに和紙を使ってたんですけど、日差しはけっこう遮られると思います。

日傘はけっこう、さっきテレビのVTRでもあったように、ちょっと高い和紙を使うんですね、さっきの模様は落水紙って言って、水を落として模様をつけるんですけど、そういったものとか、あと薄い和紙を重ねて二重貼りにしたりとか、そういうふうになんかちょっと雨傘よりももう少し凝った和紙を使うことが多いので、高価になったりするんですけど、こちらは京染といって京都で印刷された和紙を使っているんで、そんなに、高くないって言っても3万2千円なんですけど、これもけっこう人気ですね。

高い日傘だと、柄の部分が、今回取り外しできないんですけど、ねじ式になって取り外せたりとか、そういうふうになんかギミックもあつたりすると、4万とか5万とかするものもあります。

質問者 その日傘はいくらですか。

河合 これは3万2千円です。

質問者 そうなんですね、いい値段ついてますね、

蒲 今日、お買い求めいただけます。

河合 内側から見ていただくと、これ、日傘は油がひいてないので、けっこう和紙っぽい感じがそのまま残ってますね。

で、雨傘にすると油をひくのでちょっと光が透けるというか、透明感が出てきます。

で、ちょっと・・・なんですけど、よくある雨傘を日傘として使っても大丈夫ですかっていう質問をすごく多くいただくんですけど、基本的に雨の日であるので、日傘にして使っていただくと紫外線とかで油の酸化が進んでしまっって、飴色に色が変わったりとか、和紙がぱりぱりになって破れやすくなったりするのが促進されてしまっって、・・・では雨傘は雨傘、日傘は日傘としてお使いくださいというふうにおすすめています。

蒲 これは油ひいたから内側から柄がよく見えるんですね、

河合 そうですね、

鈴木 はい、ありがとうございます。和紙にUVカットの効果があるっていうのは、私は初耳でしたね。

ほかにご質問がありましたら、

質問者 先ほど、外国の方が買っていかれるという話があつたんですけど、日本酒なんかも日本よりも、比較的海外の方のほうが非常に興味を持っていると。

で、今4万、5万っていう話がありましたけど、世界的な、海外の市場で見ればもっと価値があるんじゃないかというふうには思うんですけど、海外でのそういう展開は、今後考えてみえるのかということと、それから岐阜ブランドということで、ちょっとなんか弱いかなと、加納の傘だけではあれですから、提灯とかうちわとか、そういう岐阜にいいものがありながら、なんかその手作業の工芸品をまとめていくブランドが今一つないかなと、

もったいないなど。

それと職人さんの件ですけど、やはり都会の若い方ですと、けっこうこうそういうの興味持って、先ほど蒲さんの話がありました移住の話なんかも含めて、岐阜市郊外の空いてる家で職人さんになってもらって和傘を作っていくような、そういう流れがあると、仲間も増えれば当然、生産量もアップするだろうし、またブランドもアップするだろうし、なんかそういうふうに考えますと非常に可能性の高い、岐阜の自慢かなと、そういうことちょっと感じましたので、がんばっていただきたいなと思います。

河合 まず最初の件なんですけど、日本で和傘として販売するとやっぱり消耗品というか、道具みたいな感じで捉えられるので、例えばもったいなくて使えないとか、ちょっとお手入れもいりますし、日常使いするにはちょっとってことで敬遠される方も多いんですけど、逆に海外の方が買われる場合って工芸品というか、掛軸とかなんか絵画を買うような感じで、飾ったりされる方も多いので、一種のそういう捉えるジャンルが全然違うので、けっこう高単価なものを買われたりとか、あと聞いてちょっと面白いなと思ったのは、アメリカとかイギリスの方よりも、芸術の都とかのイタリアとかフランスとかスペイン、ヨーロッパの方がけっこう買われていくってということについて、そういった部分での需要とうのも、まあちょっと今は余裕ないんであれなんですけど、ゆくゆくは視野に入れるべきかなというふうに思っています。

岐阜のブランドとかってということに関しては、ちょっと蒲さんお願いします。

蒲 そうですね、そう思って今回の歴博の企画展とか、けっこう前から仕込んでおまして、このタイミングでやってくれってことをいろんな方に話す中で、まあそうだよなってなって、長良川が育んだってつけて、徐々に岐阜の中でも、そういった職人さんとか伝統工芸が新しいかたちで評価されてるっていう共通認識が広がってきていると思っております。

これから岐阜ブランド、岐阜市のブランドとして提灯や水うちわとかとあわせて、こういう工芸のまちなんだと、和紙と、長良川が持ってきた和紙などでこういう工芸が生まれたまちなんだという地域ブランドをやっぱ作っていききたいなっていうのは、僕の願いなんですけど、海外に関しては、使うニーズがあんまりなくて、傘ささないらしいですね、あまり、イギリス人とか、合羽着るらしいです、だからまあさっきおっしゃったとおり、工芸品とか美術品ニーズなのかなと思うんです。

けっこうギャラリーで絵画を買う時の感覚に似ている、日本人の一部の人はね、似ているなっていう印象があって、運命的な出会いだったりするんですよ、一目惚れしたり、すごい悩んでこれを選んだとか、やっぱそのもの自体が持つ価値が、単なる雨とか太陽の光を防ぐっていう機能的価値以上の、なんか物体としてのパワーというか、持っている・・・とか、そういうものが美術品に近い、実際日本人に売っていても思います。

そういう意味では海外の富裕者層というか、そういうところは狙っていききたい、シンガポールの百貨店とかで売ってみたいとか、ドバイの百貨店とかで売ってみたいなって思

います。

質問者 たぶんそれはインテリアとか、

蒲 かもしれないですね、

質問者 そちらのほうの需要のほうが、日本人も逆にそちらの需要を伸ばしたほうが、少なくとも雨の日にこれをさそうっていう、4、5万するようなものを雨の日に、

蒲 いえいえ、日本人に関してはやっぱりその日常の中で、丁寧な暮らしの中でちゃんと使うっていうライフスタイルの人のほうが、圧倒的に今売れているっていう印象なんですけど、

質問者 ちょっともったいないですね、

蒲 びっくりするけど、たぶん購買者層の9割は使う目的で買われます、はい。

そこが、これまで和傘産業が見逃していた客層なんだと思うんです。むやみに華美に装飾するんじゃなくて、やっぱりちゃんと本物のストーリーがあり、手しごとを経て自分の手元にやってきたものを日常の中で使っていくっていう、そういうライフスタイルに対する憧れとか共感っていうのは、確実に広がっている、特に若い人たちに広がってきているなという印象なので、そこを核に高価格な商品を広げていきたいなと思います。

質問者 あとひとつお話した、移住を、なんかこのひとつとして、和傘職人だとか、

蒲 そうですね、ちょっとまあ話はあって、東京に在住の20代女性、家族なんですけど、どうしても和傘職人になりたいから、旦那さんの転職先とかも探して移住したい、東京の移住窓口から電話がかかってきたんですけど、そんなことがあったりしてまだ具体的には実ってないんですけど、ありうると思うんです。

質問者 今後、岐阜なんかそういう伝統工芸をセットにして移住を提案していくような、

蒲 そうですね、逆に言うと和傘職人になりたかったら岐阜以外行くところないの、

河合 四国とかにあります、美馬市に、

蒲 まあ岐阜だとうちが儲かる、儲かるというか食っていけるとかね、そういうふうにはしたい。

河合 全国の産地で、ほとんど岐阜から部品を仕入れているらっしゃるんですね、骨も木の部品も今岐阜でしか生産していないので、大分のところとか四国とか、自分でやってらっしゃる方もいるんですけど、ほとんどが岐阜から部品を仕入れて製作されているというのが現状です。そういった意味では岐阜で作っているっていうのは、部品を作っている供給の方と近いというのは、すごい大きなアドバンテージだと思います。

鈴木 はい、ありがとうございます。ほかにご質問のある方おられましたら、挙手をお願いします。

薮下 ちょっと私のほうから、今いろんなお話聞いてたんですけども、岐阜和傘の最盛期は昭和23年から昭和24、25年ころなんですけども、その当時1,500万本の生産があったものが今現在はたぶん岐阜市だけでおそらく1,000本とか2,000本くらい、

蒲 でしょうね、はい、

藪下 ですね、全国を見ても、おそらく全国で今、十数か所産地があるんですけど、全国全部合わせても2万本もたぶん生産量は上がっていない、

蒲 全然そんなとこいってないです、1万もいってないです、

藪下 で、そういう状況っていうのは、結局日本人の生活の中から和傘を使うという意識が、ほぼ100%消えていってしまってる状況だと私は思うんですけども、そんな中で今、若い方々が、男性も女性も含めて何組か和傘を一生懸命作っている方いらっしゃいますよね、生活を考えた時に、これ以上実は逆に考えた時に、需要が年間1万本くらいしかないところで、和傘職人の方が数が逆に増えていくと、その方々の生活は本当にできるのかなというふうに、逆に思ってしまうんですね。

蒲さんがおっしゃったかたちで、日本人の生活の中に和傘を実際に使ってほしいということをおっしゃったわけなんですけど、そのためにはじゃあ何をすれば日本人は昔の生活、今我々の生活の中に和傘をさしてほんとに生活していくんだらうか、どういうPRをしていったらそういう生活を取り戻すって言うとおかしいんですけど、復活することができるのかなと、ちょっと疑問に思うんですけども、そのへんどうでしょう。

蒲 まずちょっと考え方が別で、需要があるから売れるわけではないと思ってます。

それはかつての機能価値を売っていた時代ですね、つまり雨を防ぐための雨具を売っていた時代は、雨を防ぎたいという需要があるから売れたわけですけども、今売れている理由はそこではないです。

というのがさっきお話していたのが、工芸的価値だったりとか、ライフスタイルへの共感やあこがれということであれば、基本的にはそういったライフスタイルへの共感やあこがれみたいなことを生み出すようなプロモーションとか、店づくりとか流通とか顧客づくりをしていくということだろうと思うんです。

市場があるから売るのではなくて、そういう市場を形成することでしか、今後こういった商品は生き残れないと思っていますし、そういう意味では、職人を育てるのとそういった市場を作り出すっていうのはやっぱり両輪として、仕事としてやっていかなきゃいけないかなと思って、今そういう意味で日傘は足りない、売り切れちゃう、で、お願いしますっていうようになっていっているのはすごくいい状況だと思ってて、現時点ではあと一人分くらいの需要が足りてないので、ということをどんどんこうやってやってくってことだから、お客さんとか売り先とかっていうのを増やしながら、足りない職人を作っていくっていうのを相互にやっていくっていうことで、という意味では実はかつての産業を再生したいと思っているのではないということだと思います。

新しいかたちでの客層・ファン層と、新しいかたちでの製造体制を、再産業化していくということが、だと僕は思っています。

藪下 はい、ありがとうございました。

鈴木 はい、ほかに質問のあるかたございましたら、おられましたら挙手をお願いいたします。

よろしいでしょうか、それではご質問もないようですので、このあたりで第2部「伝統工芸をまちづくりに一若き職人の挑戦」を終わらせていただきます。

みなさん、どうもありがとうございました。

本日は台風接近の中、暑い中お集まりいただきまして誠にありがとうございました。

ぜひ、川原町のCASA、そして岐阜市歴史博物館で9月9日まで開催されています特別展のほう運んでいただきますと、さらに岐阜の伝統工芸のよさが実感していただけるのではないかと思います。

みなさん、気をつけてお帰りください。

どうもありがとうございました。

