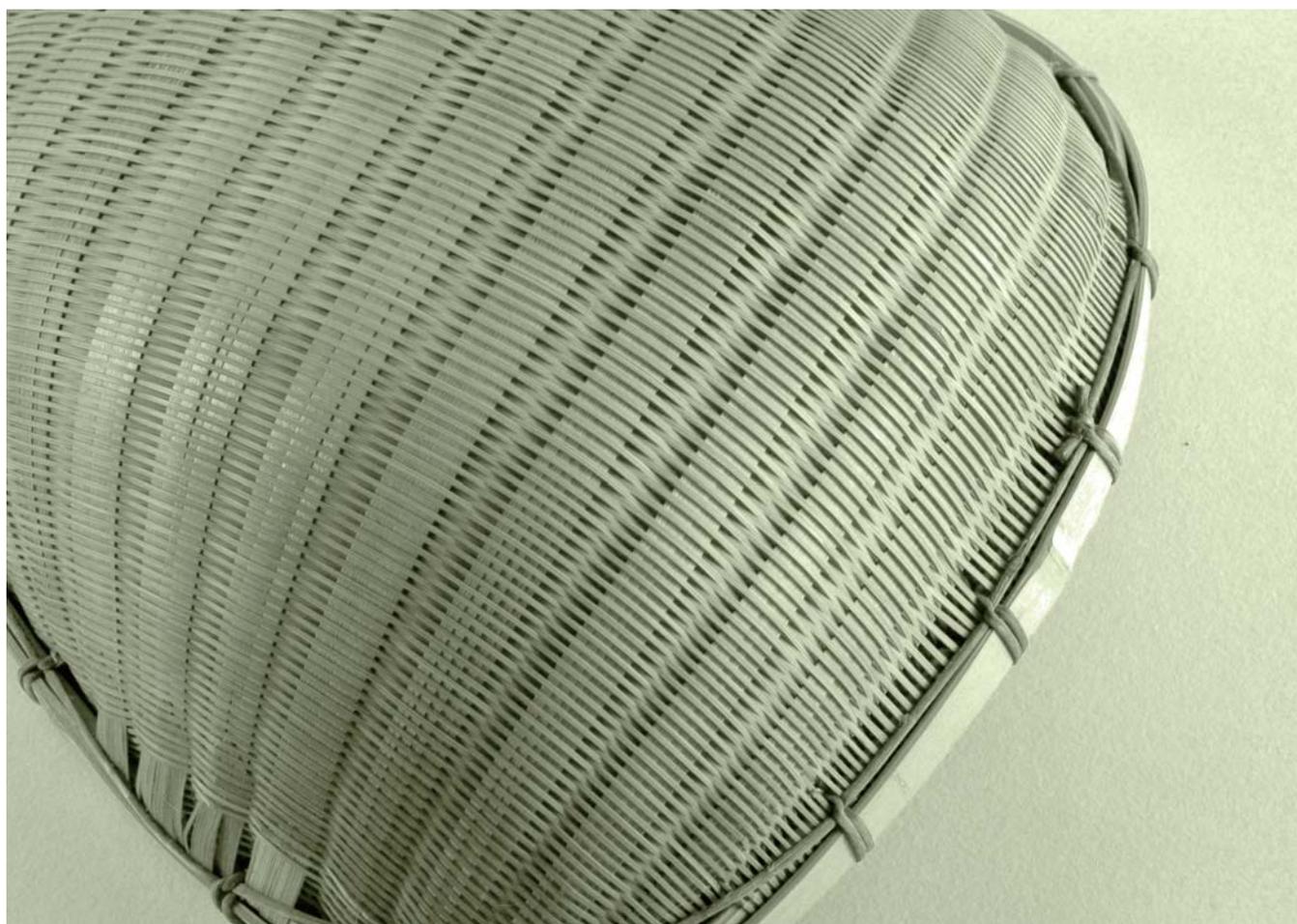


勝山竹細工

熟達の職人たちが挑んだ
産業継承への4つの壁



亀井典彦

(勝山竹細工を愛する会)

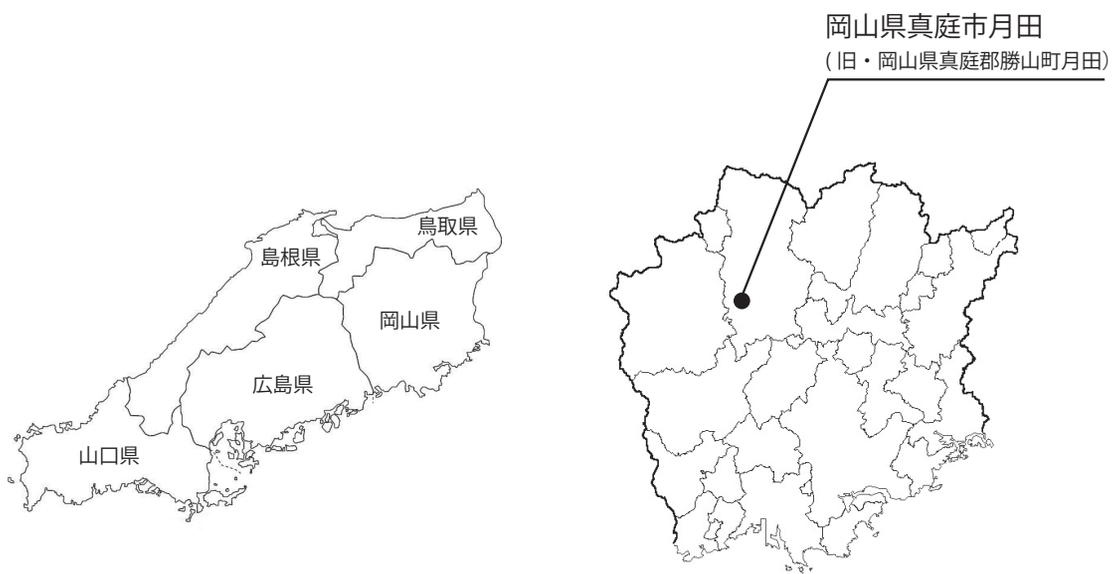
勝山竹細工

熟達の職人たちが挑んだ
産業継承への4つの壁

亀井典彦

(勝山竹細工を愛する会)

「勝山竹細工」の名前は、旧町名に由来している。





現役勝山竹細工職人（伝統工芸士） 川元重男氏 2011年10月1日撮影

作業の身がまえと心構えが、あぐらのかき方にまでぴったり現れ、手はもとより、足や胸や歯まで一体になって乱れなく律動する仕事ぶりは見ものである。

月田のかご類は、特に異色のあるものではないが、手堅くて信頼できるものばかりだ。

外村吉之介『岡山の民芸』1967年



真庭市所蔵

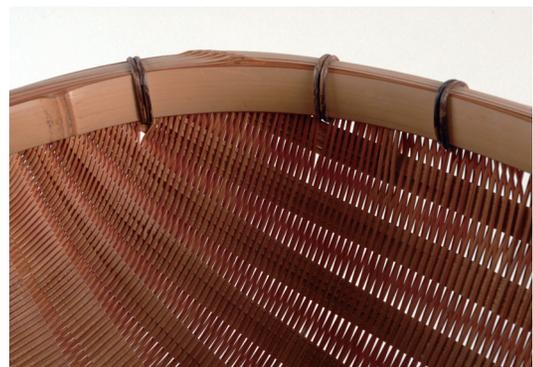


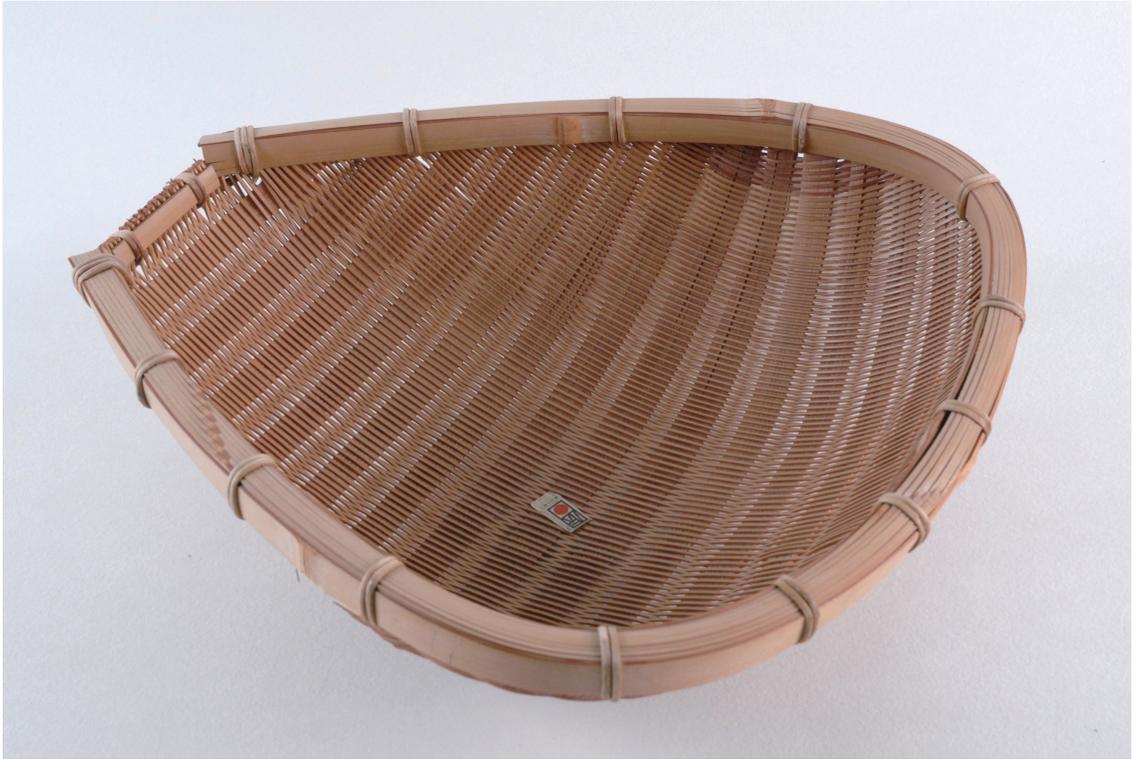
大そうけ（一斗入り）

穀物（米、麦、雑穀）を入れ、持ち運びする器。

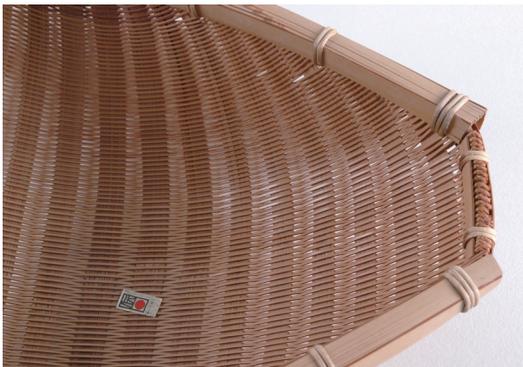
中国地方を中心に、多くの農家で使われ、一般家庭でも広く使われた。勝山竹細工を代表する品である。がっしりとした男性的な造りで、伏せると亀の甲羅のように見えるので「だんがめそうけ」とも呼ばれた。

縁は葛（つづら）でかがれているが、年々入手しにくくなったため、後年は針金で代用されるようになった。





真庭市所蔵



米揚げ

台所用品として、二升、三升、四升、五升揚げ等、各家庭の要望に応じて作られた。

竹製の米揚げは水切り性が良く、重宝された。





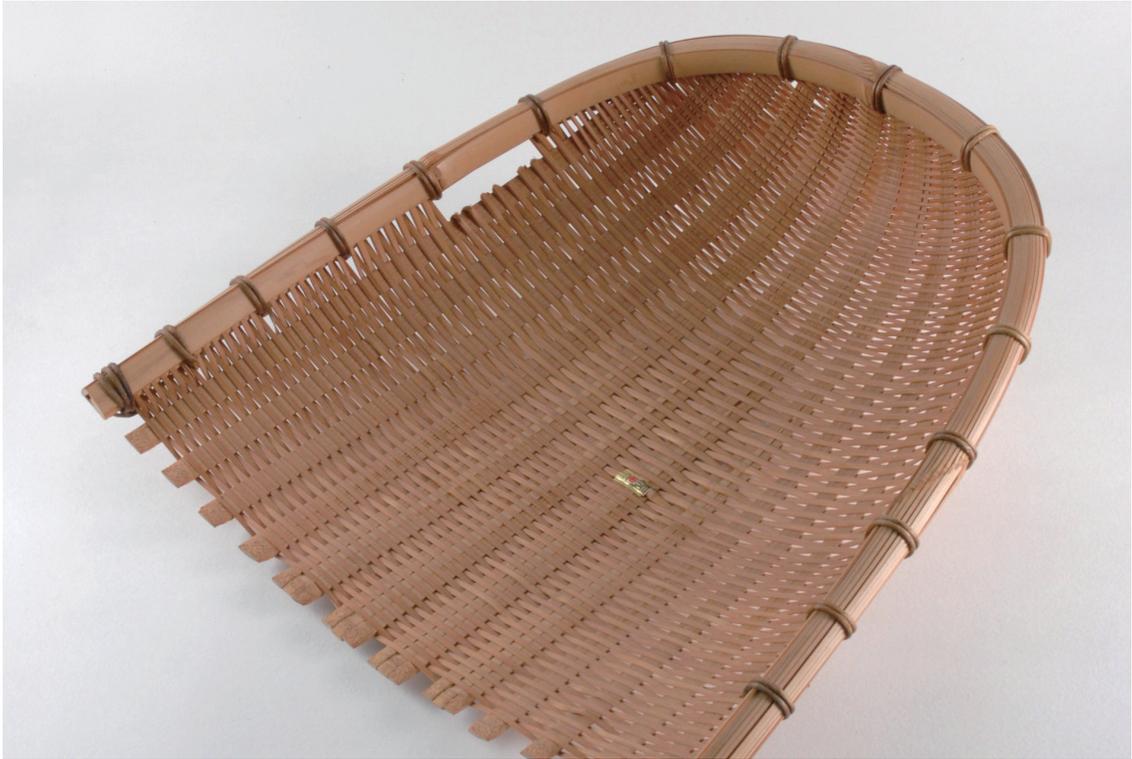
真庭市所蔵



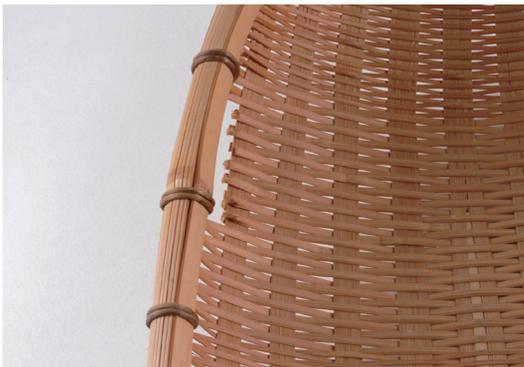
飯ぞうけ

竹製品の通気性の良さを生かしたご飯の保存容器。
軒下等、風の通りのよいところに吊るして使われた。
犬猫等の被害から守る役割もあった。
夏期に使用され、一升取りから五升取りまで注文に応じて作られた。
大変人気があり、蓋部分とセットで、広く中国五県にわたって行商販売された。縁部分のゆるやかな曲線が美しい。





真庭市所蔵



みぞうけ

農作業や一般家庭で広く使われた。

野菜（大根、芋、ごぼう）等を入れて持ち運んだり、また太めの材料を使ったものは、土・砂などをすくい入れる容器として土木作業にも広く使用された。





真庭市所蔵

その他の製品

農家や一般家庭からの要望に応じて、いろいろな種類のものが作られた。養蚕具、背負い籠、柴負六目籠、製茶用具など、およそ竹細工なら注文に応じて製作された。

農家からの需要が頭打ちになると、他に活路を見出すべく、生活雑貨、花器、民芸風の品、インテリア小物などが製作された。



はじめに

勝山竹細工（かつやまたけざいく）は1979年（昭和54年）に、当時の通商産業省より指定を受けた伝統的工芸品である。同じく、岡山県の伝統的工芸品である備前焼よりも早く、県下で第一号の指定獲得であった。

勝山竹細工の存在自体はずいぶん前から知っていたが、人間国宝を5人も出した備前焼から比べると注目度も低く、また、竹製品自体、日用品として普段目にする機会も少ないものであった。そんな認識のまま、2011年のこと、ふと産地を訪問し、製作風景を見学してみたい思いに駆られた。見学可能な工房あるいは職人の居所を調べようと、岡山県真庭市役所に電話を入れて問い合わせしてみると、現在、勝山竹細工を製作している職人はわずか1名のみという返事。もはや、地場産業と呼べないほどに衰退している事実を知った。

現在、備前焼は個人作家や窯元など含めて300人以上が従事している。それに対して、同じ伝統的工芸品の勝山竹細工はただ1名のみ。この落差に唖然とするとともに、ともかく行ってみようと2011年秋に現地を訪ねた。

運よく、竹細工職人の川元重男さんの家を見つけることができ、突然の訪問にもかかわらず、ちょうど製作中の仕事場でお話を聞かせていただいた。70歳を過ぎたいまも、流れるような作業。全身を使い、まるで赤ん坊を抱くようにしながらかごを編上げていく。かつて、全国の百貨店などで開かれた伝統工芸展で実演販売をしたそうだが、おそらく、私と同じように、多くの人とその作業に見入ったことだろう。

勝山竹細工の衰退ぶりはまったくもって残念だが、こうした状況は、全国有名無名の伝統産業、手作り品、工芸品に共通する課題だろう。国による伝統的工芸品の指定は、つまり、後世に伝えるべき手仕事であり、産業振興の価値あり、可能性ありと判断されたはずのものである。多くの伝統工芸品は将来を楽観できる状況にはない。勝山竹細工の実例は、こうした状況を理解し、また、それを打破する糸口を探るものとして検証してみる価値があると思い、今日に至った要因を探し出すことを本冊子のテーマとした。

目次

はじめに

序論	12
1 勝山竹細工の問題	
2 本論の目的と課題	
3 勝山竹細工についての先行研究	
第一章 勝山竹細工とは	14
1 勝山竹細工 製品特徴と歴史	
2 倉敷民芸館、外村吉之介氏の評価	
3 最後の伝承職人 川元重男氏	
第二章 伝統的工芸品指定に至るまで	18
1 全国に点在する竹細工産地	
2 なぜ、勝山竹細工が指定されたのか	
3 伝統的工芸品指定へのプロセス	
第三章 伝統的工芸品指定獲得から組合解散まで	25
1 5カ年の振興計画書	
2 全国での実演販売	
3 後継者確保を断念	
第四章 熟達の職人たちが挑んだ4つの壁	32
1 伝統と暮らし文化の壁	
2 竹素材ゆえの壁	
3 魅力ある職業への壁	
4 デザイン開発、総合プロデュースの壁	
第五章 勝山竹細工の歩みから見えること	38
1 伝統産業が息を吹き返すために必要なもの。総合プロデュース力。	
2 民芸・吉田璋也に見る取り組み	
3 工業デザイナー・秋岡芳夫と木工製品の「しつらえ」の取り組み	
4. 竹細工だからこそ、復活できる糸口がある	
あとがき	42
参考文献表	43

序

1. 勝山竹細工の問題

勝山竹細工が抱え続けてきた問題。それは後継者不在による伝統産業、手仕事の消滅が危惧されていることである。

ここではその打開策を考察しようとするのではない。伝統的工芸品の指定を受けるにあたって、職人仲間で作る竹工組合と行政とが一体となって国に働きかけ、努力が実って、竹細工では国内初となる指定を、1979年（昭和54年）に大分県別府市と同時に獲得した。

50名を超える職人の存在。しかも、そのうちの38名が経験30年以上という熟達者ぞろい。しかし、当時ですでに10年以上、後継者が育ておらず、伝統的工芸品の指定は、この事態を打開する力として働くはずであった。すなわち、伝統的工芸品の指定獲得によって竹細工産業を活性、発展化させ、魅力ある地場産業に導くとともに、地元の若者がプライドと魅力を感じる仕事へと変革させるものとして作用するはずであった。

1979年（昭和54年）の指定から5か年計画を立てて、後継者の育成を第一の目標に掲げて取り組んできたが、最終的には一人の後継者を育てることもできず、1997年（平成9）には組合解散という、一番避けたかった事態を迎えてしまった。

なぜ、後継者は育たなかったのか、育成の取り組みは不十分だったのか、魅力ある産業として育たなかったのならば、何が原因だったのか。デザインや造形は、産地復興にどう作用したのか・・・。

こうした問題は、他の伝統産業産地も同様に抱えているはずである。そのことを明らかにすることで、今日ある伝統産業のこれからの道を探る一助になればと思う。

2. 本論の目的と課題

本論の目的は、伝統的工芸品に指定されながらも、結局、組合解散に至ったその足跡を明らかにすることである。そして、そのプロセスを追うことで、同様の環境におかれた各地伝統産業の、今後、取り組むべき道を模索するものである。

その目的を達成するために、設定した具体的な課題は次の通りである。

- 1) 勝山竹細工が伝統的工芸品認定をめざした狙いと取り組みを明らかにする
- 2) 伝統的工芸品の指定を受けてから組合解散に至った経緯をたどり、その原因を探る
- 3) 勝山竹細工とデザインはどのように関わり、作用したのかを考

察する

3. 勝山竹細工についての先行研究

勝山竹細工についての先行研究はほとんどなく、簡単な歴史紹介や製品特徴、その技法について紹介されるにとどまっている。特に、産業としての勝山竹細工の歩み、職人たちの取り組み、勝山竹工協同組合の足跡についてまとめられたものはなく、関連資料も、組合解散や2005年の町村合併の影響で散逸してしまっている状況であった。

勝山竹細工についての公式な資料としては、勝山竹工協同組合が国の伝統的工芸品の指定を受けた後に発行した小冊子「竹の美と技」（全8ページ）がある。勝山竹細工を紹介する際には、まずこの資料を元に、歴史的なこと、製品について、技術的なことなどが引用・紹介されている。それ以外の資料としては、岡山県の民芸、伝統工芸関連書籍において産地の様子等が取り上げられている。しかし、これらの文献・資料はいずれも内容が古く、昭和40年代から現在に至る勝山竹細工の歩みについて知ることはできなかった。

今回の考察にあたっては、岡山県立図書館および真庭市にある郷土関係資料、岡山県の民芸に関する著作、資料、および、真庭市に保管されていた勝山竹工協同組合関連の資料をあたるとともに、現役の勝山竹細工職人・川元重男氏、元勝山竹工協同組合長・川元美作男氏、元勝山竹工協同組合長・川元武十氏、元勝山町職員・岡田征志氏への取材および文書による回答を基にした。

第一章 勝山竹細工とは

1. 勝山竹細工 製品特徴と歴史

勝山竹細工は岡山県真庭市月田地区(旧真庭郡勝山町月田)で生産されている伝統的工芸品である。その歴史は定かではないが、およそ150年の歴史があるとされている。1979年(昭和54)以降に勝山竹工組合が発行した小冊子『竹の美と技』から、その歴史的な紹介箇所や特徴、製品についてのことを書き出してみる。

●製品特徴と起源

・特徴

もともと農耕用や、台所用品が主で、ざるの一種、そうけ作りから始まった実用性の高い工芸品で、皮むきや晒しなどの加工を排除した自然の青竹の美しさがある。

・竹細工の起源

150年も以前から竹細工を業として暮らしていた先祖がいたのではと推測される。江戸末期には完全に竹細工村として生活の営みをしてきたことが文献によって明らか。

●材料

真竹を使い、切る時期は11月から12月が適期。

適期に切った竹を風通しの良い日陰に貯蔵しておき、これを一年中使用。

●主要製品と販売経路

販売先は農家や山仕事をする方々が対象。

主要製品1) -----「大そうけ」(一斗入り)

穀物(米、麦、雑穀)を入れる器。持ち運びにたいへん便利で使用度が高く、重宝がられ、農家や一般家庭にも広く使用された。

主要製品2) -----「米揚げ」

台所用品として、二升、三升、四升、五升揚げ等、各家庭の要望に応じて作られた。

主要製品3) -----「飯ぞうけ」

夏期に使用するもので、一升取りから五升取りまで注文に応じて作られた。大変人気があり、広く中国五県にわたって行商販売した。

主要製品4) -----「みぞうけ」

野菜入れ(大根、芋、ごぼう)として持ち運びに、また、土・砂など、すくい入れ容器として土木作業にも広く使用された。

以上の四品目が、勝山竹細工の基本となっている。そのほか、養蚕具、背負い籠、柴負六目籠、製茶用具など、およその竹細工なら注文に応じて作られる。

(勝山竹工組合『竹の美と技』 1979年?)

販売方法は、月田では、男が竹細工を行い、女性が行商、販売を行うというのが代表的な役割分担である。販売は岡山県はもとより、広島県など中国山地一帯に及んでいた。なお、竹細工を家業とする家は、それぞれが独立した個人事業主であり、固定した得意先を持っていた。年に1～2回ほど、各地の取引先を定期訪問し、販売。代金は現金決済や掛け売り、ときには農家の希望で小豆などの穀物と物々交換もしていた。その後、デパート等との取引など、竹工組合として受けた仕事については、各人の成果に応じて組合で収益が配分された。

勝山竹細工で特徴的なのは自然素材そのままに使い、脱脂や塗りなどの加工は一切行わないこと。また、竹の皮の部分と身の部分のどちらも使い、つややかな緑と、身の白い部分のコントラストがとても美しい点だ。基本となる編み方は「ござ編み」と呼ばれるもので、伝統的工芸品の指定を受けた「大ぞうけ」「米揚げ」「飯ぞうけ」「みぞうけ」4品はいずれも、この技法により作られている。ひごはしっかりと編み込まれており、実用本位のカッコリとした仕上げ具合は、男の仕事らしさを感じさせる。

なお、技法については第三章、四章でも触れるが、家族内や親類縁者間での直接伝承による指導の形で伝えられてきた。

入門者はまず編むことから始め、2～3年の修行をする。簡単なところから編み始め、手順を覚えると同時に、ひご（材料）の幅や厚みを手で覚え、感覚を養っていく。師匠から編むことの習得を認められて初めて竹を割り、削る作業を覚える。この、割りの作業習得も2～3年を要し、従って、5年でどうにか一人前。門外不出というわけではないが、毎日の実地指導を基本にした難易度の高いものであった。こうした生粋の手仕事であり続けたことが、後年、後継者育成を困難にする要因のひとつとなったのである。

師匠から編むことの習得終了を認められ、はじめて竹を割ることが許されます。竹を割る作業の習得が2年から3年かかり、5年くらいでどうにか一人前というところですよ。竹細工職人として、何でも作れるようになるには、まず、10年の歳月を要します。

（勝山竹工組合『竹の美と技』 1979年）



昭和30年頃の共同作業所の様子

2. 倉敷民芸館、外村吉之介氏の評価

勝山竹細工が全国的に知られるようになったのは、1979年（昭和54）に国の伝統的工芸品の指定を受けてからである。伝統的工芸品の指定を受けるには主に次のような条件がある。

- 100年以上の歴史（生産年月）
- 原材料が自然のものであること
- 製品づくりの全工程が手作業
- 30名以上の職人が居住している

明治から昭和20年代頃まで、70人以上が従事するほどであったが、時代と共に徐々に需要が減少。職人の数も減っていった。しかしながら、指定を受けた1979年（昭和54年）当時はまだ50人の現役職人が従事していた。それより前の昭和42年に、民藝の柳宗悦と行動を共にした同志であり、当時、倉敷民芸館初代館長であった外村吉之介氏（1898-1993）が上梓した「岡山の民芸」の中で、勝山竹細工について以下のように紹介、評価している。

- ・品の出来上がりが揃って、はなはだ立派だ。
- ・作業の身がまえと心構えが、あぐらのかき方にまでびったり現れ、手はもとより、足や胸や歯まで一体になって乱れなく律動する仕事ぶりは見ものである。
- ・月田のかご類は、特に異色のあるものではないが、手堅くて信頼できるものばかりだ。代表的なものは「だんがめぞうけ」といわれるもので、一斗入りの杓の役目をする。県北の農家は一軒にひとつずつこの籠を持っていて、穀物の測りや運びや蓄えに使っている。・・・使い勝手がよく、力に富んだ形をしていて、伏せると強く盛り上がった亀の姿をしているのでこの名がある。

（外村吉之介『岡山の民芸』1967年（昭和42）日本文教出版 118ページ）

勝山竹細工を、まさに民芸と呼ぶにふさわしい「用に徹した美」として、好意的に評価している。

勝山竹細工から遅れて、1982年（昭和57）に、同じく岡山県の備前焼も伝統的工芸品の指定を受けるが、同著書で外村氏は備前焼に対し、勝山竹細工に比べてまことに辛辣な評価を下している。

（備前焼は）分厚く、荒々しかった。そして長時間の焼成による剛直な風情にあふれていた。その風情は早く趣味人たちの注目するところとなって、その趣味的な指導が入り込み、技巧によって風情を求める日常の働きを忘れる道に走ってしまった。

火のもたらす本来の剛直な風情はもう見られない。見出すものはなにか空しい技巧の卑しさである。機械工芸の寒々とした合理性に淋しくされているわれわれは、ここで、手工芸の陥る空々しい技巧に出会って、さらに淋しくされるほかない。（外村吉之介『岡山の民芸』1967年（昭和42）日本文教出版 22ページ）

備前焼に対するこうした評価は、やがて10年ほどたつと、勝山竹細工に対しても下されることになる。勝山竹細工は、伝統的工芸品の指定を受ける前から、活路を見出すべく、観光向けの民芸品、土産品、花器類の商品化を行うが、そうして生まれた品々に対し、かつての備前焼に対するのと同様の批評、苦言を呈することになる。

・・・しかし、この月田でも、製品の3割は、いわゆる民藝品と称する土産品、趣味品に侵されている。それが京阪神方面のデパート、料理店などからの特注なので、工人たちにとっては、きわめて魅惑的なのである。そして、伝統の熟練した技を雅物作りに走らせ、繊弱、趣味の技巧を誇るようになる工芸界の通例がここでも始まっている。花器、壁掛け、料理の盛り付け、果物盛り籠などに現代風の浅い趣向を凝らした品々が目立って悲しい。それに、大阪の日本民藝協団から、この傾向を強めるような指導や表彰が与えられているのも、まことに悲惨至極、残念なことである。これでは、この月田の永い伝統の健やかな仕事も、消失してしまわないかと、恐れないではおられない。
(『民藝』318号 特集・岡山県の民藝1979年(昭和54)11ページ)

これは、「民芸」という美的基準から見た勝山竹細工評であるが、農具、民具を中心にしたものづくりから、一転して時代に応じた製品開発に活路を見出そうとした勝山竹工協同組合の商品開発の取り組みの足跡については、第三、四章で明らかにしたい。

3. 最後の伝承職人 川元重男氏

竹工組合で、常に「若手」であり続けたのが川元重男氏である。平成9年、倉敷へ品物を納品した帰りの運転中に脳内出血となり、緊急手術を受けることとなった。幸い、命は取り留め、その後も手足に障害がなく、いまもただ一人となった現役勝山竹細工職人として、注文に応じて製品を作り続けている。今回の取材、見学に当たっては、快くご協力いただき、なにより、勝山竹細工の伝統の手仕事を間近で拝見させていただくことができた。

かつての共同作業場で、川元さんのようなベテラン職人たちが黙々と作業をしていた姿は、さぞかし圧巻であったろう。丈夫な民具の造形美が、わずかな道具と手足、爪、経験によって生み出されていく様は、見ていて飽きない。全国各地で行ったという実演販売での人気ぶりもうなずける。なお、川元氏は組合員時代、28歳で営業部長、33歳の時には4期連続で事業部長として、販売促進や対外PRなどの役割を果たされてきた経歴を持つ。

第二章 伝統的工芸品指定に至るまで

1. 全国に点在する竹細工産地

竹は全国各地に自生している。ゆえに、古くから各地で様々な竹製品が作られてきた。主な産地を挙げただけで、ざっとこれだけある。

津軽竹籠（青森県）、根曲竹細工（岩手県）、山形竹細工（山形県）、下総竹細工（千葉県）、佐渡竹細工（新潟県）、信州竹細工（長野県）、神戸竹細工（岐阜県）、三重竹細工（三重県）、三尾竹細工（富山県）、加賀竹細工（石川県）、能登竹細工（石川県）、松岡竹細工（福井県）、越前竹細工（福井県）、久美浜竹細工（京都府）、檀寺竹細工（京都府）、毘沙門竹細工（京都府）、なにわ竹工芸品（大阪府）、有馬竹製品（兵庫県）、井原竹細工（岡山県）、阿波の竹製品（徳島）、伊予竹工芸品（愛媛県）、土佐竹細工（高知県）、別府竹細工（大分県）、八女竹細工（福岡県）、西川登竹細工（佐賀県）、そのほか、熊本県、鹿児島県の竹細工などなど。

これらの産地で作られているのは、弓や茶器、釣竿など、特徴的なものもあるが、多くは農具や日用品、花器などの工芸品、雑器類である。

全国的に有名な産地として大分県別府市がある。ここでも古くから竹製品を生産していたが、早くから付加価値の高い工芸品分野に方向転換し、産業化に成功した例と言える。

別府が竹工芸で成功した背景には、1902年（明治35）に技術者育成を目的とした別府工業徒弟学校が別府に設立され、1938年（昭和13）には現大分県竹工芸・訓練支援センターが大分県により設立。この学校は現在でも日本で唯一の竹工芸の専門訓練校として、多くの技術者を輩出している。そして別府竹細工の名前を決定づけたのが、1967年（昭和42）、生野祥雲齋が竹工芸で初の人間国宝に認定。また、このことは地元の工芸作家たちを大きく勇気づけ、産業を活性化させるものとなった。なお、今日においては別府といえども、安価な輸入品の攻勢を受けて苦戦を強いられていることに変わりはない。

一方、勝山の地で伝統的に作られてきたのは、かごやざる類の農具、台所で使う民具である。実用本位の、いわば工芸的なものの対極にある勝山竹細工が、なぜ別府と共に伝統的工芸品に選ばれたのか、その理由は二つあると言える。

2. なぜ、勝山竹細工が指定されたのか

■生粋の民具に存在した造形美

第一の理由は、別府とは違い、先祖伝来の農具、生活具を主体としている点である。

実用本位の美、100年の歩みの中で完成された造形美こそ勝山竹細工の特質である。後に、販路拡大のため、先ほどの『民藝』誌の言葉を借りれば、「いわゆる民藝品と称する土産物品、趣味品」に活路を求めたが、あくまで、ものづくりのベースは農具、民具。今日見られる勝山竹細工の製品においても、装飾性を避け、健康的で質実剛健、しっかりとした造りの造形美をベースにデザイン性を加味したものとなっている。

伝統的工芸品の指定を受けることで、分類的には「工芸品」に属するとはいえ、あくまで、素性は民具。用の美を備えた、民芸そのものであった。そして、勝山竹細工が全国に点在する竹細工産地と際立って異なり、特徴づけられるのは、その作る態勢にあった。

■モデルケースになるはずだった、独自の共同作業所による生産体制

職人集団の規模、および技の集約性、共有性も、特筆すべきものがあつた。伝統的工芸品指定当時には、経験 30 年以上の職人が 40 名近くおり、しかも、それぞれが個人事業主でありながら、相互に切磋琢磨しあい、技術を伝承しようとする共同作業場の存在である。

この共同作業所は地区内に二カ所あり、ひとつは昭和 10 年頃に作られたもの。もうひとつは地区の公会堂を使ったもので、30 人以上収容できる大きなものであつた。

平成 9 年に組合が解散されるまで、共同作業場では、お互いの技術向上、製品の品質維持のために組合員が集まって仕事をした。一緒に作業をし、教えあう……。後継者育成にこの上ない環境が整っていたのである。

こうした独自のスタイルも評価され、別府の「工芸」製品ではない、土着の民具、民芸が将来にわたって生き延びるとすれば、全国でもここしかないと判断したと推察されるのである。

協力し合つて作り、後継者を育てる土壌はある。あとは、後継者が続き、技術を生かして時代に即した製品を作っていけば、産地は継続していけるだろう……。意欲ある若者が入門すれば、伝統は守られ、次の時代は彼らに任せられる……。そうした思いが、産地にも、行政側にも、あつたはずである。その共同作業所は二カ所とも、すでに解体され、存在しない。かつての共同作業所についての証言である。

(現役勝山竹細工職人 (伝統工芸士) 川元重男氏 談)

古い作業所は昭和 10 年頃のもの。もう一つは、地域の公会堂を使っていました。昔からそういうスタイル。品質を同じに維持するのと、光熱費の節約。朝から晩まで詰めて、やってきました。自分の仕事はすべて自分の成果。職場として固まってやるだけ。みんな個人。組合としてやるときは、みんなで協力して取り組んだ。

(元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談)

みんなで技術出し合つて、競争するように作っていました。いいと思える技術はみんなに公開し、独占するなんていう欲もなかったなあ。みんなで協力しあつてやったもんです。その点は、どなたが来てても感心してましたなあ。同業者と一緒に集まってよくやれるな、といふ人もいますが、中ではみんなで教えあつたり、どうしたら早く作れるか、技術や方法を競い合つていた。

数も大事だが、商品そのものはガッチリしたいいいものを作らないといけん。これは生活を支える道具じゃから。当時は生活レベルも低いから、農家の人も、そうお金を出せない。大そうけをひとつ買おうにも、なかなか収入がない。なので、代価をもらおうにももらえないわけじゃな。なので、1日に10個くらい作っていた。それでも生活はカツカツ。だから、日が落ちるまで作業場でやって、残業する人は家でする。

場所は抽選で決めよつた。明るい窓際がええからな。電気がないころは、夜が明けるのを待ってやりよつた。電気が自由に使えない時代じゃつた。公会堂のあの広いところでさえ、電気はたった一つだつた。

それでも、手元が何とか見えるまでやりよつた。みんな。

3. 伝統的工芸品指定へのプロセス

共同作業所

技を磨きあい、生産効率を上げ、品質を維持し、また、職人たち同士の語らいの場でもあった。

朝早くから夜まで、職人たちは共同作業所に詰めて仕事をした。

職人たちにとって、ここは共有しあう大切な仕事場であり、技術研鑽の道場でもあった。

ただ一つ残念なのは、技術伝承にこの上ない環境であるにもかかわらず、

ここから後継者が育たなかったことである。



公会堂を使った共同作業所。
後ろに出来上がって積み上げられた製品が見える。



旧勝山町の職員で伝統的工芸品指定申請の業務にあたった岡田征志氏と、当時の勝山竹工協同組合長、川元美作男氏に、伝統的工芸品指定にまつわる話をお聞きした。

勝山竹細工の伝統的工芸品指定への取り組みは、昭和30年代半ばから顕著になった需要減少に危機を感じ、このままでは地盤沈下してしまうと危惧して設立した勝山竹工協同組合（任意）が、従来の農家以外への販路開拓を行うため、小物類の商品開発に着手。また、こうした動きを知った当時の勝山町長堀氏の決断でスタートしたのであった。

（元勝山町職員 岡田征志氏 談）

昭和47年に勝山町役場の商工観光課に配属になりました。前任者から、こういうもの（伝統的工芸品指定制度）があり、通産省の方からも申請しないか、ということがあって、ちょうど準備をしている頃でした。年に1回くらいの審査だったと思うんですが、全国からいろんなものが申請されるわけです。その担当になるまでは、伝統的工芸品の指定制度についてまったく知りませんでした。

で、いざ申請準備というところから私がバトンタッチを受けて、もうほとんど毎日くらい竹工組合の共同作業所に通って、申請書を作るのに必要な歴史から作業工程から、ぜんぶ説明してもらい、大急ぎで8月の審査に間に合うよう、分厚い申請書をこしらえました。

4月に配置転換になって、さっそく5月に、たまたま通産省の担当者と審議会の委員の方、これは東京芸術大学の先生でしたが、この二人が訪ねてこられました。とにかく現場を見てくださいということで共同作業所に案内したんです。品物と作業風景を見て、これはいい。本物だ。すぐに申請をしなさいと、すすめられました。その後は、通産省の担当者や県庁の工業振興課の担当者と連日、連絡を取り合いながら、指定の準備をしたということです。一週間おきくらいに東京にも行きましたなあ。

タイミングもよかったと思うんですが、当時の町長が月田の集落のすぐ隣の集落出身だったんです。「おい、これ（伝統的工芸品指定制度）、ええ具合にせえ」の一声でやったわけです。まあ、予算的には旅費ぐらいなもんでしたから。町長も、地元竹製品の素晴らしさを理解し、このまますたれていくのはもったいないと判断したのでしょう。

担当の前任者も、国の指定を受けられるなら、職人や地域の励みになるだろうということで、ぜひやろう、と盛り上がりが出てきたところへ私が入ったわけです。はじめはチンプンカンプン。いきなり書類作りをせえ、と言われてもさっぱりわからず、竹工組合の人にも迷惑をかけながら作った。私も30代で若かったからできたけど、大変でした。

申請書類作りですが、県の担当者の方も、岡山県初のこと前例があ

りませんので申請書のことさっぱりわからない。苦労されてました。また、申請書には作業工程についても調査し、記述しないといけない。そこで、私が共同作業所に通い、職人さんに技術や工程のことを聞くわけです。作業を目で追いながら、ノート片手に、「いまなにをしようところ」と聞くと、「こないにしよるだけじゃ」と言って編むところを見せてくる。言葉がないんですな。それぞれの工程で、いろんな技術があるんですが、それを職人さんに聞くと「こうしよるだけじゃが」「ひねりよるんじゃ」とか簡単に言うだけ。体で覚えた技術は言葉にして伝えきれないわけです。こんなやり取りを正式な文書に書き表すのにだいぶ頭を使いました。時間が足らなくて、夜、お互いにお酒を飲みながら聞き取りしたこともありました。

伝統的工芸品申請当時、勝山竹工協同組合の組合長であった川元美作男氏は、こう振り返る

(元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談)

需要が激減し、困ったなあというようななかで、倉敷の外村さん(倉敷民芸館館長 外村吉之介氏)は、月田の竹細工はいい品だ。ひとつなんとか国の施策を取り入れて保護育成せんといかんじゃないか、というようなことで力を入れてくれたわけです。外村さんや伝統産業振興協会の人あたりが力を入れてくれましたな。

行政も、堀町長をはじめとして、これはちょっと頑張ろうじゃないか、ということで伝統的工芸品指定の取り組みが始まったわけですな。町役場で担当された岡田さんが言われるのに、やはり国の施策を受けようとしたら、組合を法人化しないとどうにもならん。法人組織になるために、2~3年かかりましたかなあ(法人化は昭和51年)。当時はまだ工芸品はやっていなかったです。従来通りのものでした。そのうち、どうにもならんときに外村さんが目をつけてくださった。(注)

(注) 外村吉之介氏は自身の著書でも述べているが、民芸の中でも特にかご類が好きだったようで、倉敷民芸館には多くのかごや編み物類が収集されている。外村吉之介氏と勝山竹細工の関係について資料をあたってみたが、支援については触れられておらず、そこで後日、事実を確認するために倉敷民芸館館長に問い合わせた。館員の方から、当時、外村氏と行動を共にした元岡山県民芸協会会長・三宅登志夫氏を紹介していただき、電話でお聞きしたところ、そうした事実についての実証は得られなかった。

三宅氏の話では、もともと外村氏は自身の行動についてあまり報告する方ではなかったそうで、日々の行動は把握できていないとのこと。また、三宅氏の民芸仲間で、真庭市在住の方にも問い合わせたところ、同氏の案内で外村氏はたびたび勝山竹細工の共同作業所を訪問していたが、支援の有無についてはわからないとのことだった。

東京芸大の先生が調べに来てくれましたな。これはたぶん、外村さんあ

たりの声掛けでないかと思うんですが、こちらに来られて、これはいい品物だと言ってくれました。しかし、このまんまじゃどうにもならんから、（そうけ類以外の製品を）デザイン的に考えてみないといけないだろう。それで、特別変わったことをする必要はない。それぞれの地区、九州だったら花かご作りが盛んでしたから、うちの製品は品物を変えるのではなく、ちょっとこの形を利用して、小さくして、民芸的に、日常生活に使えるようなものに変えないといかんだらう、という指摘でした。

そこから、気が付いたんです。それまで何にも考えず、量さえあれば、とにかく売れていたんです。だから、新しいものを考える余地がなかった。逆に言うと、それをチャンスに、主にやっている4品（「大そうけ」「米揚げ」「飯ぞうけ」「みぞうけ」）を基本に、アドバイスでパンかごとかできたわけです。造りはそのままに、小さくした。そういうことなんです。

伝統的工芸品指定に関わる審査員が現地視察に来た時に、勝山竹細工の品質を評価すると同時に、将来を見越して、早期に商品開発に取り組むよう、この時点でアドバイスがあったわけだ。このおかげで、勝山竹細工は伝統的工芸品指定時にはすでに第一次デザイン化製品を完成させており、販売ルート開拓も徐々に成果を上げ、産地は当時の民芸ブーム（1950～1970年代）の追い風もあって、戦後二番目の最盛期を迎えることになる。

審査員の励ましを受け、大急ぎで作成した伝統的工芸品指定の申請書であったが、本番の審査では問題なくパス。その後、指定対象の条件は法人化された組合等であるため、任意であった竹工組合を法人化。1979年（昭和54年）に、竹細工では初の伝統的工芸品指定を、大分・別府とともに受けるのである。

（元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談）

別府と同時に伝統的工芸品の指定を受けましたが、自分たちの取り組みを知って、あとから別府も申請に取り組んだんです。伝統的工芸品の審査の日は、私と役場の岡田君とで行っていました。すんなりと決まりました。

（現役勝山竹細工職人（伝統工芸士）川元重男氏 談）

うちが申請の準備をしていたら、別府の関係者がそれを知り、こちらに連絡があった。うちもやらしてくれんか、と。こちらはもう、書類提出していた。伝統産業協会と一緒に扱ってくれたのでしょう。

（元勝山町職員 岡田征志氏 談）

別府も同じ日に審査を受けました。全国的にはすでに別府が有名で、かたや、こんな田舎の勝山から出しても通るのかなあ・・・と。審査の日、我々は30分ほどの審査で済みました。あっけないくらい。審査員、30人くらいいましたなあ。別府の審査は意外にも引っ掛かり、

引っ掛かりして、3時間近くかかっていましたけどな。勝山は何にもなく、すーっと通過。結果を伝えられて、思わずバンザーイしました。



伝統的工芸品指定祝賀会



共同作業所に長野岡山県知事を迎えて



九州から技術交流に訪れた職人仲間と共に

第三章 伝統的工芸品指定獲得から、組合解散まで

1. 5か年の振興計画書

伝統的工芸品に指定されると、対象となる組合は、次のステップとして振興計画書を作成し、事業実施の推進母体となる。

振興計画の内容の概要は 1) 後継者の確保および育成 2) 技術の保存・向上 3) 原材料の確保および研究 4) 消費者との結びつきの強化等々であるが、勝山竹細工の場合、最も大切なのは 1) 後継者の確保および育成 であり、伝統的工芸品の指定獲得は、実質、このことの実現のためであったと言っている。この時点で、川元重男氏に続く若手はおらず、20 代の職人はゼロであった。

振興計画書の、後継者の確保と育成については、以下の数値目標を掲げた。

目標年度（昭和 60 年）の確保人員、12 名。

ちなみに、計画書が提出された時点での従事者構成は以下の通りである。

30～39 歳	4 名	
40～49 歳	20 名	
50～59 歳	10 名	
60～69 歳	10 名	
70 歳以上	7 名	合計 51 名

経験年数別構成

10～15 年	2 名	
16～20 年	1 名	
21～25 年	3 名	
26～30 年	7 名	
31 年以上	38 名	合計 51 名

振興計画の認定を受けたのが 1980 年（昭和 55）。計画書に従い、国の支援を受けながら実施していったが、成果は芳しいものではなかった。

5 ヵ年計画の最終年度である「昭和 60 年度における振興事業の実施状況報告書」（昭和 61 年提出 組合理事長 川元力氏）の評価・所感欄では「本年度も後継者育成事業および需要開拓事業に取り組んだ。後継者の確保育成については、最も重要な問題としてこれまでも努力してきたが、現実の生活の安定を考え、また、技術習得の困難さもあり、この問題解決は困難である。こうした中で、専従の後継者の確保、育成という基本方針を変え、兼業でも伝統のある勝山竹細工の技術を継承してくれる者を確保すべきであると思われる」とある。従来からの、家族や親戚関係者による専従の後継者育成を諦め、広く公募することに方向転換したのである。

この時点での組合員は 27 名（うち伝統工芸士 5 名、一級技能士 7 名）。準組合員 20 名であったが、それから 10 年後の平成 8 年（1996 年）には従事者は 14 名にまで半減。しかも、高齢化のため、元気なものは数名のみ。こうした折、常に一番の若手であった川元重男氏が突然の病気で倒れたことで、ついに、組合の維持継続はこれ以上無理と、解散を決意するのである。

伝統的工芸品指定から、法人組合解散まで、わずか18年。この期間のことについて、元勝山町職員・岡田征志氏はこう述べている。

（伝統的工芸品の指定を受けたあとは）注目されました。脚光を浴びましたが、もうストーン、でした。竹細工の需要は急速に落ちていきました。スーパーで売っているベトナムや中国産のもの。あれは3年も持たない。安かろう、悪かろうですな。それに比べたら、ここの竹細工は格段にいいんだが、手作りですので7000円くらいします。すると、奥さん連中、手を出さんわけです。・・・台所で米を洗う時用のザル（米揚げ）もありました。今は全然やり方が違いますから。生活自体が変わったから、いらなくなった。

確かに、伝統的工芸品の指定を目指して活動を開始し、しばらくした頃（昭和50年頃）、民芸ブームの追い風もあって、産地全体で1億円を超える売り上げがあった。だが、資料によれば2年後の1981年（昭和56）には、売上は約5000万円と半減している。急速に落ち込んでしまったのである。ブームの落ち着きと共に、安価な海外製品が流入。農業も、生活スタイルも大きく変化したのが原因であった。

もちろん、こうした経緯をじっと眺めていたわけではない。勝山竹細工は生き残りをかけて、時代に対応すべく産地復興に取り組んだのである。

まず、伝統的工芸品の指定を受けて、これを起爆剤にと、勝山竹工協同組合は本格的な営業活動に乗り出す。後述するデザイン関係の取り組みと合わせて、従来の農家向けから、一般消費者を対象にした新規の販路開拓に取り組んでいくのである。

（営業部長、事業部長を経験した川元重男氏 談）

（営業部長、事業部長時代は）楽しかった記憶はない。真剣だった。自分のことはもちろんだが、組合として、どういう風にさぼこうと、全国まわった。最初は大変だった。なにしろ、商売をしたことはあるが、相手は昔からの農家、固定客。しかも、放っておいてもどんどん売れるという時代を経験した。お店を相手に商売するとか、新製品、小物を作って売るのはまったくの初めて。何十年もこの仕事してきて初の試み。

販売を、外部に委託せずに、自分たちでやった。それが良かったのか、悪かったのか、わからないが、当ても商品が余ってしまうこともなかったんで・・・。それなりに売っていたということです。当時としてはよかったと思うが・・・。

伝統的工芸品の指定を受けた品と、世間によくある竹細工では反応が全然違いました。ウケはよかったです。本物、という証のようなものですから。間違いのない製品と見てくれる。指定を受けたことの効果でしょう。

（元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談）

指定を受けて以降、パンかごとか、盛り籠とか、よく売れました。山陰や城崎のホテルから、何千個という注文がきましてな。それで結構、息をしたんですよ。指定を受けたのは大きかった。いきつけになった。普通の竹細工ではないわけですから。それと同時に、形やデザインを、旅館などが大量に使ってくれるデザインにしたのが良かったと思います。

2. 全国での実演販売

販路開拓では、全国の百貨店等に出向いての実演販売にも取り組んだ。ひとつは、岡山県の物産と観光PRイベントであり、もうひとつは、百貨店が開催する日本の伝統工芸関連催事である。このイベントへの取り組みは、単に産地PRというものではない、PRをすることで知名度を確立し、そこから安定した需要と市場を創り出し、後継者たちに受け継がせたいとの願いがあった。安定した市場は後継者確保に欠かせないからである。

また、こうした営業活動は職人たちにとって初めての試みであり、組合員たちの意識を徐々に変えていった。直接知ることになった、市場の反応。イベントでは多くの人を動員しながらも、肝心の販売では苦戦を強いられる現実。その経験を活かし、市場に受け入れられる商品開発を急ぐこととなった。組合にとって、転期となる取り組みであった。

(現役勝山竹細工職人・川元重男氏 談)

東京は百貨店が多かった。三越、高島屋、行かないところないくらい。町役場の担当だった岡田さんとも一緒に、最初は全然わからないまま、大阪にも行きました。自分の名刺だけで。田舎から大阪、東京を回ったが、最初は大変でしたよ。

問屋を訪ねていくのだから、担当者が「これは面白いなあ」というところもあったが、東京の方は、これはどうも・・・と、反応がいまいちのところが多かった。三越など最初は全然話にならなかった。相手にしてくれませんでした。一番最初のきっかけは、東急百貨店。そこでやったのが初めて。催事の期間中に、他店の担当者が反応を見るため視察に来るんですね。チラシも入りますしね。実演の様子を見て、これはなかなか面白いな、ということで次から次へ出展依頼が来るようになりました。面白いし、集客力があるということで広がって、東京のデパートで行かないところがないくらいになりました。実演をやってくれ言うて。伝統産品の実演販売の最初です。

初めはデパートに営業に行くことさえ気が引けた。まさか自分が、こんな大きなところで営業に出向いていくなんで、ですよ。まず、デパートのどこに相談したらいいのかさえ分からない。そんなところから始まった。

組合を作って、各人が昔ながらの民家ばかりを回っていてもいかん

から、ということで、組合こしらえて、商品も、細かいもの始めたんですから。そこから始まったんですよ。昔は大そうけとか、ああいいうものしか作っていなかった。町の方でも協力してくれるし、伝統産業協会も紹介してくれたしね。

竹工組合出来てから、営業部、事業部をこしらえました。田舎のおばさんばかり相手にしていてもいかんからいうて、始めた。最初は細かいもの、いまも作っている小さいかご類を作り、今度はそれを売るところを探さないといけないから、最初からやっていったんです。商品作って、売り先の開拓も全くの素人がやったんです。自分たちが、お店に品物を持ち込むことになるうとは・・・ですよ。

東急百貨店が（実演販売を）「いっぺんやってみるか」と言ってくれた。担当者の前で実演したら、これは面白いかも・・・の反応。お客さん、喜んでくれるんじゃないかと。担当者の人も、竹細工づくりの現場を全く知らないのて、こうやって作るんですと、目の前で見せてあげた。以前に、県の委託で実演をやった経験がありましたから、その経験を生かして、材料を持ち込んで、かごを編むところを見せたんです。

催事場や、美術関係コーナー近くを使った会場での実演が始まると、お客さんが人垣を作って、もう離れんのですわ。じーっと、見ている。勝山竹細工の名前で、デパートの催事のひとつに入れてくれた。一日中、ずっと見ている人もいました。かごができるまで、ずーっと、見ている。若い人の反応はそうでもないが、年配者、特にご隠居さんなど熱心で、会期中毎日通ってくれる人もいました。

あちこちでやりました。当時は組合員も多かったですから。40～50人もいた。ただ、細かいものを作る人は少なく、それ以外は昔ながらの大きなものです。

町役場の岡田氏も、県主催等のイベントにたびたび同行した

（元勝山町職員 岡田征志氏 談）

この辺の竹は、しなりも強いので、出来上がったものもいい。踏んづけたくらいでは壊れない。デパートの展示会で、「ちょっと奥さん、これ（大そうけ）に腰かけてごらん。つぶれたりせんから」と言うわけです。一様に驚くが、試してみようという人はいない。そこで、私が実際に腰かけて、足を宙に浮かせるんです。そのくらい丈夫。

小さいパンかご。これは男の人の目の前に差し出して「これを両手でつぶしてごらんなさい。ぜったいつぶれませんか」というと信用しないわけです。輸入品の安物ならペチャンコになりますが、これは頑丈でび

くもしない。

それと、編んだ面を自分の手やほっぺたにゴシゴシなすりつけるわけです。ほら、トゲ立ちませんよ。安物はトゲだらけ。触って人を怪我させるようなものは勝山では作っておりません、と伝えました。結局、これは「割り」の技術の差なんですな。

機械に通してひごを作ると、均一な幅だけど竹の繊維を切ってしまうので、必ずささくれてしまう。勝山竹細工はそういう製品じゃないので、遠慮なくさすってください。職人さんが作っている横で、私は口でPRです。おそらく品質は、日本一でしょう。どこに出しても恥ずかしくない、素晴らしいものです。それだけに大事にしたかったんですがなあ。

イベントで集客に成功しても、売れ筋は安価な小物が中心。売上増、需要開拓にはなかなか結びつかなかったのである。

3. 後継者確保を断念

需要の低下と合わせて、組合解散の決定的要因となったのが、もはや自力での後継者確保と育成に目処が立たなくなったことである。5か年計画では12名の後継者確保を目標としていた。職人の子弟を第一候補に、合計9人を登録。各人ともすでに仕事に就いており、従って指導は、共同作業所で土日を使って週一回のペースで行われた。伝統に従って編むことからの修業スタートである。彼らへの期待は大きいものがあったが、結局、一人も継続することなく、途中で辞していったのである。

(元勝山町職員 岡田征志氏 談)

(伝統的工芸品指定で)一番大事なのは後継者の育成です。それと、伝統をきちんと守る。技術を守りながら、新しいものを作る、という目的があった。しかし、指定は受けたけど、一人欠け、二人欠けして、次々減っていった。後継者も育たなかった。町としても(地元民を対象にした竹細工の)講習会をバックアップしたり、ナタなどの道具も揃えたりしたんですが。結局それも実を結びませんでした。

身内から結局は現れなかった。後継者候補に名前だけは出してくれていたけど、若い人はみんな勤めに出る。竹細工は難しい仕事ですし、簡単に継承できない。一人前になるのに最低10年はかかる。10年かかって、やっとお金になるものができるかどうか。だから、遊び半分ではできない。そのことを身内ゆえによくわかっていたのでしょ。

儲かる仕事かというのと、そうでもない。それよりは勤めに出た方がいい。安定した収入もある。休みの日だけ一生懸命に習っても、なかなか身につかない。朝から晩までやって、10年かかるわけですから。伝統産業のところはたいてい後継者不足の状況だそうですが、たとえば大島紬だと、一つできたら高値で売れるが、ここの竹細工はそんなものでは

ないですから。

特に経済面が、一番の理由でしょう。組合で給料を出して後継者を育てるほどの経済力もないし、勝山町でどんと出すわけにもいきませんから。家族なり、集落で伝承していた。ほぼ全戸がかかわっていましたからな。それゆえに伝承できた技術だったということでしょう。まったくもって惜しいんですけどな。

(元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談)

伝統的工芸品の指定を受けてから、入門希望の方、弟子入りしたいという方から、いろいろ電話がかかってきた。ですが、一人前になっても生活成り立つかわからんぞ、ということで全部断りました。職人も、弟子入り希望の人を受け入れる余裕がない。だから、断らざるを得なかった。弟子を受け入れて、食べさせて、本人がそれで生活が成り立つことを請け負うことはできん、ということで。女性からも、よく電話がかかってきましたな。ですが、竹細工の勉強をしたい、技術を学びたいなら、専門の学校が九州にあるから、そちらに行きなさいとすすめた。シャットアウトしていった。

とはいえ、しばらくは、まだなんとか、子や孫の世代に引き継がそうという気持ちはあった。後継者候補の9人が、いずれも無理とわかった時、外部からの受け入れをあきらめた。

親子や親戚筋の者なら、多少の困難も耐え忍ぶであろうことを前提に、後継者の第一候補としてきたが、彼らでさえ受け継ぐことができない以上、ましてや縁のない他人が、辛抱して継続できるはずがないと判断したわけだ。やむを得ない決断だった。



伝統工芸士認定伝達式
左から川元重男氏、長江文吾氏、川元照氏、川元剛氏



技能検定の様子（大阪会場）



伝統工芸士認定のための実技試験に臨む川元美作男氏



伝統工芸士認定証

第四章 熟達の職人たちが挑んだ4つの壁

50人もの職人が揃い、全国的にも稀な互助的産地が、なぜ衰退していったのか。

1. 伝統と暮らし文化の壁

農家、農村と共存共栄の手仕事であることに、
職人たちは実直にこだわり続けた。

■農業と共にあった勝山竹細工

勝山竹細工は100年を超える歴史の中で、常に農業、農村社会と共にあった。取引先農家と長い付き合い、信頼関係で結ばれており、産地のブランドとして、農家の期待に応える製品づくり、その姿勢が、けっきょく足枷となった。別府のように、思い切った方向転換を早期に講ずることがなかったのである。昭和30年代半ばから、需要が減少しているのを肌身で分かっていたが、いわば、運命共同体のように、ひいきにしてくれる農家に寄り添う姿勢を忘れなかった。これは勝山竹細工に流れるDNAのようなものであり、職人の姿勢に染み付いていた。もちろん、このままでは食べていけない、竹細工を生業としてやっていけないと、途中から、工芸的な製品分野に活路を見出したが、結局、中途半端なものに終わった。農具・民具を足場とした勝山竹細工独自の野趣性は最後まで消えることはなかった。

日本の農業は、戦後大きく変わっていった。農業の機械化、合理化が進むとともに、手仕事で使う竹製農具の出番はなくなっていった。かつて米作農家に欠かせなかった「そうけ」類自体が減った。また、農具、生活用具にもプラスチック製品が台頭してきた。もともと丈夫な竹製品であったが、より丈夫で、大量生産ができ、扱いやすい素材の製品が、生活のあらゆる分野に浸透していったのである。

その頃は、ちょうど旅行ブーム、民芸ブームで、新しく考案した花器やパン皿、盛りかごがよく売れたものの、勝山竹細工の活躍の場は、ゆっくりだが、確実に市場の隅に追いやられるようになった。

2. 竹素材ゆえの壁

他の素材(陶磁器、木工、ガラスなど)に比べて、生活上の必要性が希薄となった。

また、竹素材は造形や表現方法に制約がある。

勝山竹細工の場合、「自然素材そのままに編む」ことの評価は高いものの、

ここから飛躍した製品作りができなかった。

■陶磁、木と比べた用途の広がり

竹は古くから暮らしの中で使われてきた。しかし、次第に淘汰され、消えていったものも多い。それはなぜか。「竹材でなければならぬ」という、絶対的な位置づけ、製品分野が少なかったからである。言い換えれば、他の素材に簡単に席を譲ってしまう、主役としての弱さがあったのである。

当然、竹材が復権するための機会も少ないものとなる。一方、陶磁器であれば、現在の暮らしに欠かせない素材であるし、これからも一定の需要は見込める。現状のままで売れないのであれば、素材はそのままに、造形、デザイン、さらには焼成方法などで、さまざまに変質させていくことが可能である。だが、竹材はそうはいかない。ことに勝山竹細工は、生の竹を一切加工せず、そのまま使うことを特徴

としている。今現在、竹でなければならぬ生活用具はいったいどれほどあるだろう。応用できる狭さが、新製品開発、展開を困難にしている。

■プラスチック、金属製品等への代替と普及

竹が「用」をなしていたその多くは、金属やプラスチックなど、その他の素材で代用できる場合が多い。勝山竹細工が基盤としていた農具においてもそうだ。こうした傾向は、自然素材を使う伝統的工芸品全般にあてはまる。木工のお椀、塗り物は、とくにプラスチック製品によって淘汰されている。こうした現実に対して、素材復興をと、真っ向から対決していくのか……。答えはノーだろう。別の道を探すのが得策である。竹であるべき分野、本物の手作りのよさが問われる分野にこだわってこそ、活路は開かれるのである。

■安価な外国製品の流入

じつは竹製品は観光地の土産物店などでよく目にする。スーパーやホームセンターにも置いてある。自然素材は日本人の美意識に訴え、それなりの人気はあるが、それらの店頭に並ぶ品のほとんどは、中国をはじめ、アジアの国々の安価な労働力を使って作られたものだ。一見したところではわかりにくいのが、手に取って、細部を見れば素人目にもすぐわかる。残念ながら、安ければそれでよし、が通用しているのである。

スーパーでは竹ざるに入った豆腐も見かける。竹ざるは本物の竹製で、使い捨てである。おそらく中国製であろう。原価を考えると、全国どこも竹産地も太刀打ちできない。

土産物店に並ぶ製品は、一見、日本製かと思われそうになるのは、日本のサンプルをあちらに持って行って、真似て作らせているからだ。大小のかご3点で1000円程度。国産の10分の1以下だ。こうした品々と、日々競争を強いられるのは他の伝統工芸品も同様である。まがい物だが、まがい物でOKと、安易に受容されているのだ。

3. 魅力ある職業への壁

自立して創作活動ができるまでに約10年かかり、技術習得のむずかしさが門戸を狭めた。
技術習得の短期間化、ハードルを下げるができなかった。

当初から、後継者の候補は、現役職人の身内、親類縁者に絞っていた。それは、伝統的に師匠の横で、実際に手を動かして修業を積み、編むだけで3年、削るのに3年、注文に応じて何でも作れるようになるのに10年はかかる、といわれる技術習得の難しさだ。ゆえに、親から子への伝承を基本とし、門外不出というわけではないが、それくらい密接に、実地で教え込まないと習得できないほど難しいものだ。また、勝山竹細工に分業はない。竹の選定から、ひごづくりに至るまで、すべて自分で行う。一人完結の手仕事だ。

伝承は口頭と実地での指導。マニュアルはない。スケールもない。竹で作った簡単な物差しがあるだけだ。主な道具は、竹細工専用のナタが二本、一本の木を斜めに寝かせただけの作業台。それと、一般的なはさみ、ノコギリ。

こうした完全手仕事から脱却し、工程の一部を機械化することで技術の伝承を容易にすべく、ひご作りの機械導入が検討されたこともあった。

(元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談)

(生産の効率を上げ、後継者のためにも)作業の効率化、機械化を探るために、文吾さん(長江文吾氏)と重男さん(川元重男氏)の3人で、雪の頃に群馬の立山近くの工業団地に、竹を削るための機械を探しに行ったことがある。チャレンジしていた時期があった。

組合として、後継者養成のために、作業工程を紹介するマニュアルやビデオを作ってみてはという意見もあったそうだが、到底それでは伝えきれないと、結局、実行されなかった。勝山竹細工は体全身が道具となる。特にツメが重要で、しっかりと締め込まれていく。竹工組合の冊子には、技術の解説、伝承のむずかしさについて、こう書いてある。

「私たちの仕事は寸法方式ではなく、肌で体得し、肌で教え伝授する作業です。口や筆にはたやすく表現できません」。

技術習得の難しさと並んで、この仕事が敬遠された一番の理由が、経済的理由だ。竹細工の仕事の将来性や、安定した収入の確保である。

竹細工職人の子弟たちは、職人の仕事ぶりをつぶさに見ているし、昔と違って、収入の良い仕事はほかにいくらでもある(戦後しばらくは、竹製品は飛ぶように売れ、竹細工職人は大工の数倍稼げる仕事として魅力はあった)。たとえ勝山竹細工の技術を守っていこうとする気持ちがあっても、現状のままでは経済的に魅力のある仕事ではなくなっていたのである。

(元勝山竹工協同組合長 川元武十氏の書簡)

手作りの産業は全国的に減少していく時となり、一人前の職人となるには5年、10年の期間が必要であり、その間の生活に必要な収入にならないことから、後継者の確保ができない状態です。

(現役勝山竹細工職人(伝統工芸士) 川元重男氏 談)

私らの時代までは継いでいたけど、あとはいない。よそに出て、それで終わり。ほとんどそれじゃった。町としても力を入れて、やってみかいうて、やったこともある。組合としてもそういう人がいれば応援してあげてもええ。何回か教えに行ったことある。やっぱり、そう簡単じゃない。10年かかる。半端じゃできん。最初は編むことから教えるんだけど、本当に好きでも続かない。

(元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談)

国も力を入れてくれた。後継者の育成事業もやりました。私が組合長時代に、9人の後継者候補ができました。やっちはみたんですが、やっぱり続かんのですな。道具も購入しましたし、週1回ずつ作業場でやってきましたけど、続かんのですな。9人はこの地域の人です。みんな仕事を持っていますので、休みの日を使って週一回でした。

■地域への働き掛け

技術の伝承で、慣習的に行われてきたのは親から子へ、あるいは、親戚の者へ、という流れである。これまで、一般公募のような形で後継者を探してこなかったのは、指導伝授のむずかしさが理由であった。

しかし、そうも言っていない状況の中で、着手したのが町内の人への働き掛け。竹細工の初歩から教え、興味ある人は本格的に育てていこうとする取り組みである。勝山町も支援し、公民館を会場に竹細工教室が定期的が開かれた。しかし、この努力も後継者育成にはつながらなかった。

また、もっと若い世代に地元の伝統産業を知ってもらおうと、学校からの出張授業（社会科）の要請、共同作業場に児童たちを招いての見学会等にも積極的に対応した。従来からの慣習に見切りをつけて、広く後継者を育てていこうとしていたのだった。

後継者候補が去っていった共通の理由は、一人前になるのに時間がかかりすぎることに収入面での不安。職人としての未来像が描けなかった。もちろん、組合員たちも、後に続く後継者たちのために、安心して続けてくれる道を作ろうとした。それが、勝山竹細工の再生。デザインによる製品戦略、新たな需要開拓の挑戦であった。



後継者育成事業

4 デザイン開発、総合プロデュースの壁

製品開発を行ったが、デザインの導入にとどまった。

職人にとっては、新たな技術の習得だったが、市場から見れば、特に目新しさはなかった。

■第一次デザイン化商品

1979年（昭和54年）に伝統的工芸品の指定を受けた時から、産地全体としての覚悟はあった。このままでは衰退の一途となってしまふ。全国的に知名度を高めて、販売の道筋をつけるとともに、後継者を育成していこうとする5か年計画である。これを機に、それまで無縁であった「デザイン戦略」が実用本位だった勝山竹細工に導入されたのである。

一般消費者向けに、まず最初に考案されたのが昭和47年頃に、伝統的工芸品指定の視察で訪れた東京芸術大学の先生によるアドバイスで考案したものである。伝統のござ編みを使った生活小物。いまなお、勝山竹細工の代表的製品としてよく売れているパンかご、果物かご類である（これを第一次デザイ

ン化商品と呼ぶこととする。資料参照)。

流通側とのルートも徐々にでき、第一次デザイン化商品が好調な売れ行きを示すなど、好感触を得たため、その後、組合が主体となって、助成を受けながら新商品の開発、および販路の拡大に取り組んでいくことになる。

(現役勝山竹細工職人(伝統工芸士) 川元重男氏 談)

(デザインは) みんなで考えましたよ。それは、考えた。作って、店の担当者に送って、意見を聞いたりした。商品を送って、向こうでも検討するわけです。同時に、業者間で勝山竹細工の名前が知られるようになり、うちも取り扱わせてくれ、の問い合わせも入るようになった。だんだん広まりました。

組合として、百貨店まわって、指導を受けながら、やってみてくれんか、というのを頼りに始めた。事業部から営業部が変わり、販売先の開拓もやりました。工芸品はどうかと、花器もだいぶやりました。

(工芸品へのシフトは) 全員がそこまでの気持ちなかった。なので、組合として、細かいもの、お店に出すようなものを考えてやってみようということで開拓したんですよ。小物類、よく売れました。当時、民芸品ブームでしたし。(注・伝統工芸品の指定を受けた頃。売り上げの約半分が民芸品であった)

■第二次デザイン化商品

その後、組合内でデザイン検討を行う一方で、外部から技術者を招いての商品開発も実施していった。主な商品展開は花器、インテリア小物類であった。これを第二次デザイン化商品と呼ぶこととする。

(元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏 談)

これは講師を招きましてな。こんな編み方など(製品写真を指しながら)全然知識がありませんからな。九州とか、大阪の技術者を招きましてな、新製品の開発に取り組んだわけですよ。別府とは私が組合長になったころからのつながりです。大阪の方を介して別府の組合長と出会いました。それから、指導してくれんかということで新製品、新しい編み方に取り組みました。

(現役勝山竹細工職人(伝統工芸士) 川元重男氏 談)

多少、こちらから頼んで、新製品やろうとした。花器、それ専門の人に見てもらったこともある。それは、組合として。花器は九州。九州以外にも頼んだこともあります。九州とは組合として接点ありました。

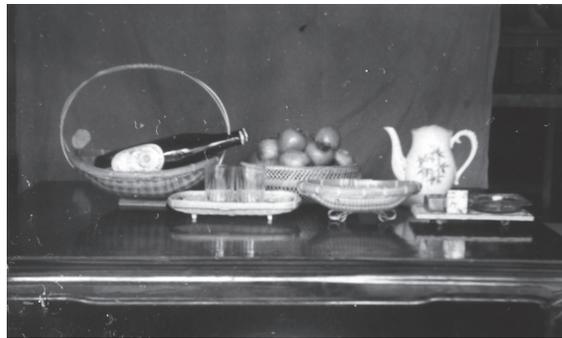
(元勝山町職員 岡田征志氏 談)

別府のまねをして作ったりもしていた。青竹のまま以外に、花かごを茶色に染める実験もやりました。

資料に、外部の竹工技術者を招いて考案されたデザイン開発図を示している。

勝山竹細工の職人から見れば、これまでに手掛けたことのない形状、デザイン、技術であったかもしれないが、一般消費者の視点から見れば、先行する産地商品のアレンジレベル。特に珍しい、素晴らしい造形というわけでもなく、勝山竹細工が有する技術で、無理なく取り組みが可能であろうと思われるような意匠であった。

ここで、実施されたそれぞれのスケッチを見て批評するつもりはない。いまとなっては、産地復興をめざした、もっと違ったデザインの考察、既存市場、新規市場へのアプローチができなかったのだろうか、という思いが残る。



考案された試作品（川元美作男氏作）



他の産地を参考に、これまでになかった編み方も取り入れられた

第五章 勝山竹細工の歩みから見えること

残念ながら、勝山竹細工は存続の危機にある状況だが、伝統的工芸品の多くは、同様に後継者不足、あるいは販売不振等で、産業として存続し続けることが容易でない状態にある。

産業であり続けるためには、モノを作り、販売し、相応な利益を得るというサイクルを円滑に回していく必要がある。このサイクルを後世に伝えていくためには後継者の育成が必要となる。いずれが欠けても産業として成り立っていかない。また、伝統産業とはいえ、過去の恩恵を享受するだけでなく、時代性を捉えた生産活動をしていかなければならない。

その意味で、今後、伝統産業が復興していくためには、どういうターゲットに対し、どういうものを作り、どう提案していくかといった、総合プロデュース力を身につける必要があるだろう。

1. 伝統産業が息を吹き返すために必要なもの。総合プロデュース力。

「民芸のプロデューサー」という言葉がある。勝山竹細工の歩みを見て思うのは、このプロデューサー不在によって招いた迷走ではなかったろうか、ということだ。

その理由は、これだけの卓越した職人集団があり、将来にわたって技術、産地を残したいという職人たちの熱意があったのであるから、プロデュース次第では別の取り組み、生き残り策があり得たのではなかろうか、という想いである。小手先のデザインでは、小手先の未来しか描けない。結局、勝山竹細工の場合も、即効的なデザイン戦略に活路を求めたしまったところに敗因があるのではないだろうか。またその一方で、勝山竹細工が伝統的工芸品の指定を受けたがゆえに、かえって存続するための道を狭めてしまったのかもしれないという思いも残る。

2. 民芸・吉田璋也に見る取り組み

民芸の創始者、柳宗悦の同志であり、郷里の鳥取に帰ってから、新作民芸運動に取り組んだ吉田璋也(1898-1972年)はこう言っている。

- ・個人主義の今日にあって、また商業資本主義の今日の社会にあっては、民芸品は姿を消しこそすれ、現代の民芸品が新しく自然発生的に生産されることはきわめて稀であって、望みの薄いことです。
- ・(現代の生活を美しく潤いを持たせる現代の民芸品、新作民芸品は)自然発生的なものではなく、物を造る直接当人でなくとも、誰かが美意識を働かせているので本質的には違います。
- ・今の時代の生活様式に役立つ実用品に姿を変えて受け継がせていくには、絶えず新鮮な香りを持たせるためには、民芸のプロデューサーや民芸の意匠家の出現がまず先決問題です。(吉田璋也『「たくみ」と新作民芸』財)鳥取民芸美術館 1963年 60、101ページ)

つまり、古くからある民芸品は、そのまま自力で再生することは難しい。民芸のプロデューサー、広義のデザイナーの力を借りる必要があると提言している。そして、民芸のプロデューサーに必要な「天

分」も提示している。

・他力動の仏教にしても、篤信の人を導く僧侶がいるように、新しく民芸品を生み出そうとするには、工人を誘導する協力者を必要とする。私はこれを民芸品のプロデューサー、監督生産者と呼びたいと思う。私はこの新作民芸品監督生産者が各地に出現してきてこそ日本の民芸復興は期待されると思う。

・（民芸品のプロデューサーが持つべき天分として）美しい物を採りあげる目、自分でもデザインできる力、製作上の技術に多くの協力者を得られる力、繰り返して製作させる力、即ち作品を売りさばく力、かような能力が、新作民芸品監督生産者たるには必要だと思う。（鳥取民芸協会『吉田璋也 民芸のプロデューサー』牧野出版 1998年 162ページ）

吉田は自らを「民芸のプロデューサー」と位置付けて、当時、地元鳥取で荒廃寸前の民芸を復興させ、新民芸誕生させた実績を持つ。たとえば、牛ノ戸焼を手始めに木工、金工、染織、家具、因州和紙などである。陶磁器関係で特筆すべき成果を上げているが、竹製品についてはどうだろう。もちろん、鳥取にも地場の竹細工があり、倉吉には竹工芸品がある。私の調べた限りでは、彼の著書、記録でその成果は語られていない。（注・2013年1月に鳥取民芸館に確認したところ、吉田のもとに竹細工職人が出入りしていたとの記録はあるが、実際に支援したとの記録は残っていないとのこと）

吉田の取り組みすべてが成功したわけではない。失敗も多くある。竹細工もうまくいかなかったケースかもしれない。挑戦して失敗したとすれば、おそらく第四章で述べたような竹素材ゆえの問題だろう。

4. 工業デザイナー・秋岡芳夫と木工製品の「しつらえ」の取り組み

総合プロデュースによる伝統産業復興の一例として、工業デザイナー・秋岡芳夫（1920-1997年）による木工品がある。木製のお椀にデザイン改良を加え、あつらえた形で地元の学校給食に取り入れた実績がある。「あつらえる」という、使う立場に立ったもの作りの考え方は、地場産業ならではの立ち回りを発揮した例といえる。

・秋岡は「ムラおこし、町おこしを工芸で、という考えは甘い。どだい工芸ほど儲からない商売はない。たっぷり時間をかける手仕事だから、手間賃の高い日本では産業化・企業化は無理である」と批判し、それにあった生産方式と、あつらえを可能にする流通方式として「里ものづくり」を提案した。

・秋岡の提案する「一人一芸の村」の狙いとは、自然の恵みに十分に働きかけ、自分たちの生活を豊かにするための生産技術を一人一人が持ち合おうとするもので、そのためには、目の前にある素材に何十倍もの価値を生み出す「工芸」的な考え方がふさわしい。そして地域的には主産業に閑期を持つ農山村に、また、個人に、地域に、相応の経済基盤と

時間、そして自分の生活の型を操作できるだけの気持ちの余裕が不可欠である。従って、高品質で、あつらえを受けることのできる「里もの生産方式」には「裏作」が「工芸」とともに必要と考えられる。

この生産方式の実践が大野で展開され、その後、宮城県津山町、北海道置戸町、帯広市、島根県匹見町等に広がっていった。

(目黒区美術館編『DOMA 秋岡芳夫—モノへの思想と関係のデザイン』 2012年 105ページ)

工芸は儲かる仕事ではない。がしかし、目の前にある素材に何十倍もの価値をもたらすのもまた、工芸である。

すたれゆく伝統工芸と、復興する伝統工芸の分岐点にあるもの。それは、産地の特性と技術を活かしつつ、産業として成り立つようリードしていく、広義の「造形」のプロデュース力ではなかるうか。勝山竹細工がやがて復興するには、産地伝統の手堅いモノづくり技術をベースにした、時代に求められる造形提案、生活提案の発信から始まるはずだ。

4. 竹細工だからこそ、復活できる糸口がある

第4章で、竹製品が衰退した要因の一つとして、竹素材ゆえの特質を取り上げた。竹素材がプラスチックや金属など新しい素材に代替され、主役の座を明け渡さざるを得なかったこと。そしてもう一つは、竹素材でなければならない需要が、ごく限られていることである。

しかし、竹製品、竹細工復活の道筋は、じつはその特質から見えてくることもわかる。

他の伝統産業の多くに当てはまるのが、産業継続に必要な原材料、部材、道具類の調達が困難な状況に置かれ、それゆえ衰退の道を余儀なくされているのに対し、竹細工の場合、必要な材料は竹のみ。しかも入手は容易で、各地で竹林がそのまま放置されて処分困っているほどである。かつては勝山竹細工も材料となる竹を購入していたが、いまはただ同然で手に入れることができる。質の問題はさておき、材料入手に関する心配はさほどない。

また、勝山竹細工は青竹をそのまま使い、脱脂などの加工は一切しない。大がかりな設備、投資は必要なく、必要な道具もわずかだ。特注のナタは鍛冶屋が作るが、鍛冶屋の数が減ったとはいえ、竹細工に必要なナタは、さほど特殊な形状ではないことも幸いしている。

そして、これこそ重要なことだが、他の伝統産業がさまざまな業者の協力や分業によって成り立っているのに対し、竹細工の場合、協力や分業に頼らない、一人完結で仕事を遂行できることだ。つまり、竹細工こそが、再び復興していくうえで、この上なくシンプルなスタイルで再スタートを切ることのできる、稀な手仕事なのである。

一方、技術習得の問題であるが、市場性から見て、かつてのような量産のための技量はもはや必要とされない。民具としての役割をひとまず終えた今、必要とされているのは第一に、使う人の満足感。これまでとは違った生活のスタイルを気づかせ、もたらしてくれる新たな価値である。つまり、竹製品を使う側も、作る側も、高い付加価値をそこに求めているのだ。従って、量産するスピードは二の次でいい。付加価値へのシフトが、かつての職人に求められていた条件を緩和する役割を果たしている。

今後、何を生み出していけばいいのか、明確な答えを持ち合わせてはいないが、これまで産地が辿ってきた歩みから学べることは多い。今日のエコ志向、スローライフ志向の定着は、手作り品のよさを再

認識させてくれる追い風となっていることは間違いない。

先人たちが受け継ぎ、作ってきた、生活に根差した竹細工の数々は、いずれも素晴らしい造形美を備えており、それらは今も、各地の農家や郷土資料館などで間近に接することができる。幸いなことに、こうした先人たちの貴重な仕事、作品が、よきお手本として身近に存在している。

同じものを、大量に作るのではなく、竹素材の良さを理解し、暮らしの中に取り入れたい人々に対し、しつらえる感覚で作り、届けていく……。こんな活路がおぼろげながら見えてくる。

帆布や革、和紙、漆といった他の自然素材とのコラボレーションが、新しい展開をもたらしてくれるかもしれない。生活用品としてのフィールドを抜け出し、教育や医療、ファッションなど、これまでとは全く違った世界と接点を持ち始めるかもしれない。

いずれにしろ、竹細工、竹製品の置かれた状況は悲観的なものばかりではない。竹素材の良さを発揮しての再起は、ごくシンプルなスタイルで、かつ、フットワークよく行われていくはずだ。

あとがき

製品デザインだけでの再生は失敗に終わった。著名デザイナーを起用して製品デザインを行ったとしても、おそらく同じ結果であったろう。勝山竹細工の場合、一地方の職人集団と行政とのマッチングで、伝統的工芸品指定という、この上ない勳章をチャンスにした産業振興の挑戦であったといえる。

うれしいニュースもある。

県内出身で、竹細工職人希望の若者がこの町に移り住んで工房を開いた。

彼のプロフィールをここで少し。

もともと岡山市内の竹細工教室に通っていたが、勝山竹細工の存在を知り、元組合長の川元富士雄氏宅を訪問。その素晴らしい技と出来栄えに感動し、以降、月2～3回のペースで約一年半通ったそうだ。竹細工を習得するために2007年に真庭市に移住。川元富士雄氏の負担になることを気遣って、あえて弟子入りの願いは口にせず、同氏の元に見学に通った。その後しばらくして川元氏は急逝。仕方なく、一人で竹細工に取り組むものの、思うような作品が作れない。しかし、竹細工職人として自営独立するために、覚悟を持って工房を開設。その後も試行錯誤を繰り返していた。それから3年。彼の事情を知った元勝山竹工協同組合長の川元美作男氏と現役職人・川元重男氏とが相談し、このまま放っておくのも惜しいし心苦しいと、川元美作男氏が後を受け継ぐ形で、時間を見つけて指導にあたっている。

竹細工職人 平松幸夫氏

これ（大そうけ）、5年越しに夢がかなったんです。それまで、川元富士雄氏の横で、仕事の邪魔にならないよう、ずっと見学しているだけでしたから。5年越しで職人さん（川元美作男氏）から直接の手ほどきを受け、大ざる、米揚げを教わり、初めて大そうけを組んだところです。

これは、勝山竹細工の実直な造形美がもたらした「縁」だ。

彼を、勝山竹細工の伝統的な修行を積んだ正統な後継者と言えないかもしれないが、こうした結びつきが、産地の新しい局面を拓いていくはずだ。

ひとつの工房が独り立ちして、竹細工を継承し、やがて別の竹細工職人がこの地に引き寄せられ、職人が集積することで竹細工の里として復興する……。そのとき、彼らの後ろには、きっと竹細工を理解し、デザインがわかり、マーケティングの手腕も持ったプロデューサーが存在しているはずだ。

最後になりましたが、この冊子をまとめるにあたって、快く取材に応じてくださった川元重男さん、川元美作男さん、岡田征志さん、川元武十さん、平松幸夫さんに深く感謝いたします。関係資料の調査にあたっては、真庭市産業観光部商工観光課須田氏、小谷氏にご協力いただきました。真庭市が所蔵する竹細工の撮影では、真庭市教育委員会生涯学習課の森氏にご協力いただきました。ありがとうございました。

また、川元美作男氏には当時を知るうえで貴重な写真を提供いただくとともに、あわせて、さまざまなお話をお聞かせいただきました。時代考証については、過去の組合関係資料をすでに廃棄処分されたことをとても残念がってください、何かとお心遣いいただきました。

本冊子では勝山竹細工の歩みの一部分しか触れることができませんでしたが、勝山竹細工の素晴らしい用の造形美と、それを生み出し、伝え続けてきた人たちの足跡を理解する一助となれば幸いです。

2013年12月

【参考文献表】

- ・勝山竹工協同組合『竹の美と技』発行年不明、1979？
- ・外村吉之介『岡山の民芸』日本文教出版、1967
- ・日本民藝協会『民藝 318 号』、1979
- ・吉田璋也『「たくみ」と新作民芸』財) 鳥取民芸美術館 1963 年
- ・鳥取民藝協会『吉田璋也 民芸のプロデューサー』牧野出版 1998 年
- ・目黒区美術館編『DOMA 秋岡芳夫—モノへの思想と関係のデザイン』2012 年
- ・渡辺整編『日本の伝統産業<物産編>』通産企画調査会、1976
- ・日本伝統産業研究所編『日本の伝統産業<工芸編>』通産企画調査会、1976
- ・全国伝統工芸士編集委員会編『伝統工芸士名鑑』ふたば書房、1986
- ・財) 伝統的工芸品産業振興協会編『全国伝統的工芸品総覧』ぎょうせい、2004
- ・財) 伝統的工芸品産業振興協会編『伝統的工芸品への招待』大蔵省印刷局、1996
- ・岡山新聞社『日本の伝統的工芸産業』、1981
- ・山陽サンブックス『勝山』山陽新聞社、1996
- ・岡山文庫『岡山の匠』日本文教出版、1981
- ・「OSERA」21 号 ビザビリレーションズ、2006
- ・岡山県「グラフおかやま」1980 年 5 月号

参考ホームページ

- ・別府市竹細工伝統産業会館

<http://www.city.beppu.oita.jp/06sisetu/takezaiku/takezaiku.html>



40代の頃の川元重男氏 共同作業所にて 玉野ビデオクラブ撮影動画より

資料

・年表 昭和以降の主な勝山竹細工関連の出来事

・勝山竹細工製品

・デザイン開発事業資料

・川元重男氏

・川元美作男氏と平松幸夫氏

昭和以降の主な勝山竹細工関連の出来事（各資料より作成。川元美作男氏から資料提供あり）

- 1933（昭 8） 川元鍋太郎組合長に就任。美作～備中の支部長歴任。
竹林造成に取り組む（勝山町議会議員当時）
- 1934（昭 9）
- 1935（昭 10） 川元鍋太郎を代表として県内に竹細工を指導し、講師として普及。
月田竹工組合（任意）、竹工作業場建設
- 1936（昭 11）
- 1937（昭 12）
- 1938（昭 13）
- 1939（昭 14）
- 1940（昭 15）
- 1941（昭 16）
- 1942（昭 17） 川元鍋太郎死去 川元鍋太郎の後継者として川元伊三郎が代り、事業を振興する。
この年に竹林造成完成。
- 1943（昭 18）
- 1944（昭 19） 岡山県竹細工製造組合
- 1945（昭 20） 敗戦後解体となる。代表として川元隆志就任。昭和 31 年まで継続。
この間、月田そうけとして一大盛況を見せ、月田駅で貨物利用のほとんどは竹細工であり、広島県、島根県方面に進出して全戸が竹細工に専念している。
明治～昭和 20 年頃まで 70 人以上が従事
- 1946（昭 21）
- 1947（昭 22）
- 1948（昭 23）
- 1949（昭 24）
- 1950（昭 25）
- 1951（昭 26）
- 1952（昭 27） この頃、岡山県下の竹細工師およそ 1200 軒
- 1953（昭 28）
- 1954（昭 29）
- 1955（昭 30）
- 1956（昭 31） 月田竹工組合設立
- 1957（昭 32）
- 1958（昭 33）
- 1959（昭 34） 勝山竹工協同組合結成 初代組合長 川元富士雄
- 1960（昭 35）
- 1961（昭 36）
- 1962（昭 37）
- 1963（昭 38）
- 1964（昭 39）

1965 (昭 40)
1966 (昭 41)
1967 (昭 42)
1968 (昭 43) 坂口勇
1969 (昭 44) 川元淳男
1970 (昭 45) 川元定夫
1971 (昭 46)
1972 (昭 47) 川元富士雄 勝山町竹工協同組合長就任
この頃より伝統的工芸品指定に向けた取り組み始まる
1973 (昭 48) 伝統的工芸品指定申請提出 (8月)
1974 (昭 49) 伝統的工芸品産業の振興に関する法律制定
1975 (昭 50) 2月法人勝山竹工協同組合設立 代表理事川元富士雄就任 (初代)
この頃、産地全体で1億円を超える売り上げ (統計上ピーク)
1976 (昭 51) 法人組合発足 (指定には法人組合であることが必要)
1977 (昭 52)
1978 (昭 53) 川元美作男 勝山竹工協同組合代表理事に就任
1979 (昭 54) 伝統的工芸品指定 (岡山県初) 組合長川元美作男 組合員 33名
1980 (昭 55) 振興計画の認定を受ける 伝統工芸士 5名
1981 (昭 56) 51名が従事 売上約 5000万円
1982 (昭 57)
1983 (昭 58)
1984 (昭 59)
1985 (昭 60)
1986 (昭 61) 川元力 組合員 27名 準組合員 20名 伝統工芸士 5名 1級技能士 7名
1987 (昭 62)
1988 (昭 63)
1989 (平 1)
1990 (平 2)
1991 (平 3)
1992 (平 4) 23名従事 この頃、民芸品が約 60%を占める
1993 (平 5)
1994 (平 6)
1995 (平 7)
1996 (平 8) 14名従事 ただし、高齢化のため元気な者は数名のみ
1997 (平 9) 法人勝山竹工協同組合解散
1998 (平 10)
1999 (平 11)
2000 (平 12)
2001 (平 13)
2002 (平 14)

2003 (平 15)	任意勝山竹工協同組合解散
2004 (平 16)	
2005 (平 17)	
2006 (平 18)	
2007 (平 19)	
2008 (平 20)	
2009 (平 21)	
2010 (平 22)	
2011 (平 23)	
2012 (平 24)	
2013 (平 25)	現役の勝山竹細工職人は、川元重男氏 (74 歳) 1 名のみ

伝統的工芸品指定 4品目



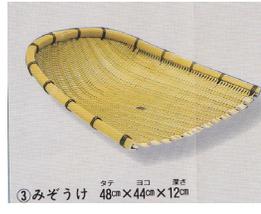
①大ぞうけ 47cm×43cm×17cm

大ぞうけ



②米揚籠 39cm×38cm×15cm

米揚げ



③みぞうけ 48cm×44cm×12cm

みぞうけ



④飯籠(中寸法) 40cm×35cm×11cm

飯ぞうけ

第一次デザイン化商品

一般向けに考案された小物類を「民芸品」として商品化。



民芸品 23cm×21cm×5cm

↑⑤末広(大)

末広



民芸品 25cm×23cm×5cm

↑⑥どじょう籠(大)

どじょうかご



民芸品 27cm×19cm×5cm

↑⑦盛籠(大)

盛りかご



民芸品 33cm×18cm×5cm

↑⑧パン籠(大)

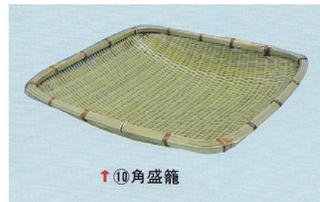
パンかご

第二次デザイン化商品

九州など、外部の竹工技術者を招き、指導を受けて商品化したもの。



↑⑨四ツ目盛籠



↑⑩角盛籠



↑⑪ボンボリ形花器



↑⑫びく



↑⑬くず籠



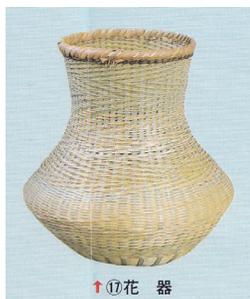
↑⑭飯籠



↑⑮四つ目くずし花器



↑⑯花器1輪



↑⑰花器



↑⑱花器

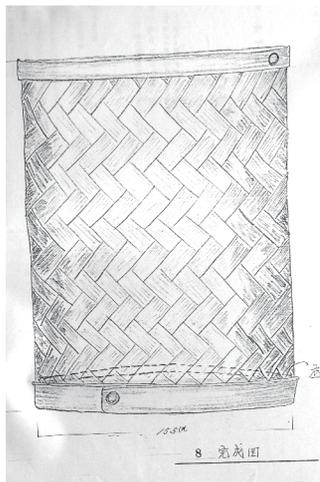
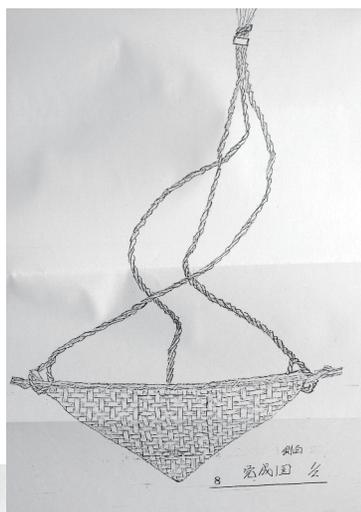
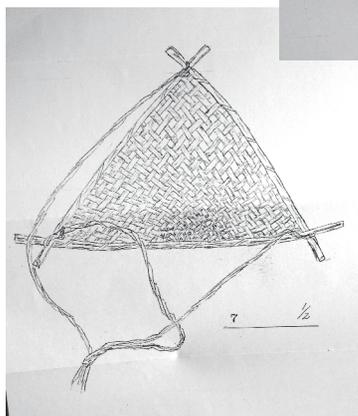


↑⑲花器

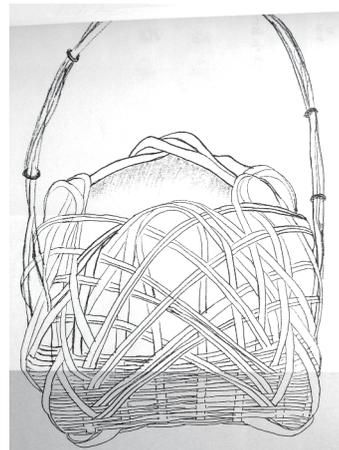
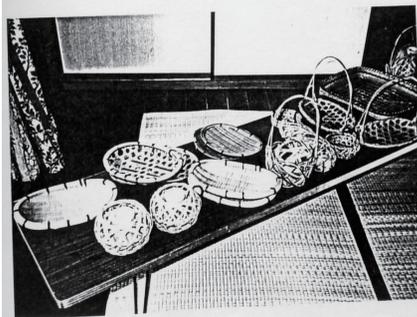
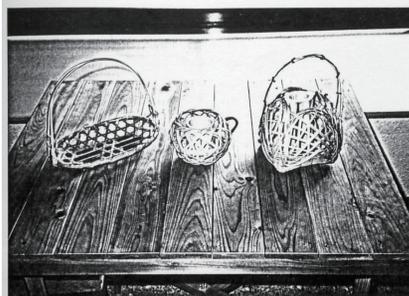
デザイン開発事業資料より

大分・別府、大阪の技術者を招いて、果物かご、パンかご類（第一次デザイン化商品）に続く商品開発を行った第二次デザイン化商品の一例。伝統的な「ゴザ編み」を脱し、地元職人にとっては新たな手法を用いて、より趣味性の高い花器類を中心に考案されたことがうかがえる。

最終デザイン



昭和 61 年度
新規デザイン開発事業製品写真



昭和58年、61年のデザイン開発関連記録より

現役勝山竹細工職人（伝統工芸士） 川元重男氏
2011年10月1日撮影



ひごの幅は製品の中央部と端では微妙に変えてある。



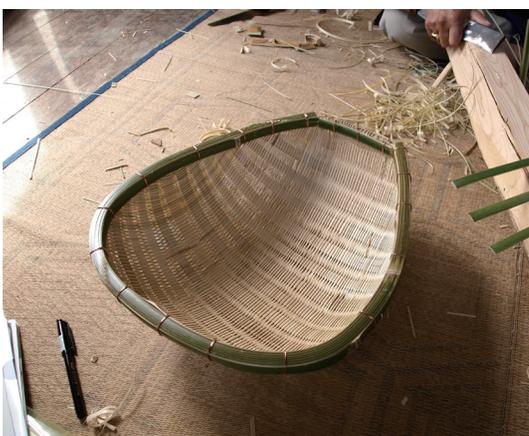
ナタ（包丁）の刃と背を使って荒くへちている（ひごの元材料を作る）ところ。この作業を「へちる」と呼ぶ。削り用のナタもある。



削り台。「アテ」「ウマ」と呼ぶ。木に足をつけ傾斜をつけてある簡単な仕様だが、使いやすいよう、作業者に合わせて微妙に調整されている。



「寸竹」。竹に数か所切り目を入れた物差し。
製品は寸法できっちり測られ、作られている。
ひごの幅、厚みは経験して覚えていく。



編みあがった、米を洗うそうけ



裏側には皮の部分 coming ているが、用途によってはこの逆もある。

元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏と、指導を受ける平松幸夫氏
2012年11月25日撮影



別棟になっている川元氏の作業場にて



平松氏がこの日初めて編み上げた「大そうけ」
底の深さなど、改善点はまだあるようだ。

付録

インタビュー収録

- ・元勝山町職員 岡田征志氏
- ・元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏
同席者 / 竹細工職人・平松幸夫氏
- ・現役勝山竹細工職人（伝統工芸士） 川元重男氏
- ・元勝山竹工協同組合長 川元武十氏
（手紙による回答）

元勝山町職員で伝統的工芸品の認定取得にかかわった岡田征志氏への取材

2012年11月5日

----- 行政側としてどのようにサポートしてきたのですか

昭和47年に勝山町役場の商工観光課に配属になりました。前任者から、こういうもの（伝統的工芸品指定制度）があり、通産省の方からも申請しないか、ということがあって、ちょうど準備をしている頃でした。年に1回くらいの審査だったと思うんですが、全国からいろんなものが申請されるわけです。その担当になるまでは、伝統的工芸品の指定制度についてまったく知りませんでした。

で、いざ申請準備というところから私がバトンタッチを受けて、もうほとんど毎日くらい竹工組合の共同作業所に通って、申請書を作るのに必要な歴史から作業工程から、ぜんぶ説明してもらい、大急ぎで8月の審査に間に合うよう、分厚い申請書をこしらえました。

4月に配置転換になって、さっそく5月に、たまたま通産省の担当者と審議会の委員の方、これは東京芸術大学の先生でしたが、この二人が訪ねてこられて、とにかく現場を見てくださいということで共同作業所に案内したんです。品物と作業風景を見て、これはいい。本物だ。すぐに申請をなさいと、すすめられました。その後は、通産省の担当者や県庁の工業振興課の担当者と連日、連絡を取り合いながら、指定審査の準備をしたということです。一週間おきくらいに東京にも行きましたなあ。

----- 最初から勝山町がバックアップした？

タイミングもよかったと思うんですが、当時の町長が月田の集落のすぐ隣の集落出身だったんです。「おい、これ（伝統的工芸品指定制度）、ええ具合にせえ」の一声でやったわけです。まあ、予算的には旅費ぐらいなものでしたから。町長も、地元竹製品の素晴らしさを理解し、このまますたれていくのはもったいないと判断したのでしょう。

担当の前任者も、国の指定を受けられるなら、職人や地域の励みになるだろうということで、ぜひやろう、と盛り上がりが出てきたところへ私が入ったわけです。はじめはチンプンカンプン。いきなり書類作りをせえ、と言われてもさっぱりわからず、竹工組合の人にも迷惑をかけながら作った。私も30代で若かったからできたけど、大変でした。

別府も同じ日に審査を受けました。全国的にはすでに別府が有名で、かたや、こんな田舎の勝山から出しても通るのかなあ・・・と。

審査の日、我々は30分ほどの審査で済みました。あっけないくらい。審査員、30人くらいいましたなあ。

別府の審査は意外にも引っ掛かり、引っ掛かりして、3時間近くかかっていましたけどな。勝山は何にもなく、すーっと通過。結果を伝えられて、思わずバンザーイしました。

書類作りは、ほかはきれいにタイプで打って仕上げていた。こちらはタイプも間に合わないの、県庁に行って、書類は全部手書き。私が下書きして、それを県庁の女性が二人がかりで清書してくれて。現在みたいにパソコンなんてありませんでしたから。

申請書類作りですが、県の担当者の方も、岡山県初のことで前例がありませんので申請書のことさっぱりわからない。苦勞されてました。また、申請書には作業工程についても調査し、記述しないといけない。そこで、私が共同作業所に通い、職人さんに技術や工程のことを聞くわけです。作業を目で追いながら、ノート片手に、「いまなにをしよう」と聞くと、「こないにしようだけじゃ」と言って見せてくる。言葉がないんですな。

それぞれの工程で、いろんな技術があるんですが、それを職人さんに聞くと「こうしようだけじゃ」「ひねりようんじゃ」とか簡単に言うだけ。体で覚えた技術はマニュアルみたいにして伝えきれないわけです。こんなやり取りを正式な文書に書き表すのにだいふ頭を使いました。時間が足らなくて、夜、お互いにお酒を飲みながら聞き取りしたこともありました。

----- 伝統的工芸品指定の目的

一番大事なことは後継者の育成です。それと、伝統をきちんと守る。技術を守りながら、新しいものを作る、という目的があった。

しかし、指定は受けたけど、一人欠け、二人欠けして、次々減っていった。

後継者も育たなかった。

町としても講習会をバックアップしたり、ナタなどの道具も揃えたりしたんですが、

結局それも実を結びませんでした。

----- 講習会について

(素人では)竹を割ることはできないので、職人さんが材料を準備して、小学校でやったりとか、祭りのときにするとか、地道にやっていたんですが、職業で飛びつくほど、魅力はなかったということです。残念ながら。

組合自体が衰退するし、となると、町としても支援のしようがない。

趣味で竹細工する人いるけど、趣味の世界では本物は作れませんわなあ。

----- 身内からなぜ現れなかったのか

結局は現れなかった。後継者候補に名前だけは出してきていたけど、若い人はみんな勤めに出る。竹細工は難しい仕事ですし、簡単に継承できない。

一人前になるのに最低10年はかかる。10年かかって、やっとお金になるものができるかどうか。だから、遊び半分ではできない。

そのことを身内ゆえによくわかっていたのでしょう。

儲かる仕事かというところ、そうでもない。それよりは勤めに出た方がいい。安定した収入もある。

休みの日だけ一生懸命に習っても、なかなか身につかない。朝から晩までやって、10年かかるわけですから。

伝統産業のところはたいてい後継者不足の状況だそうですが、たとえば大島紬だと、一つできたら高値で売れるが、ここの竹細工はそんなものではないですから。

特に経済面が、一番の理由でしょう。

組合で給料を出して後継者を育てるほどの経済力もないし、勝山町でどんと出すわけにもいきませんから。

後継者育てるのに、父親がああせい、こうせい言うて教えるわけで、別に、組織立てて教えるわけで

はない。だから、親父の手伝いして、小遣いをもらう、これじゃあ若い人はついていけませんわなあ。

伝統産業のところはだいたいそういうところが多いとは聞いていましたけど。

家族なり、集落で伝承していた。ほぼ全戸がかかわっていましたが。それゆえに伝承できた技術だったということでしょう。まったくもって惜しいんですけどな。

後継者問題に頭を悩ましていた頃に私は配置転換となりました。一番大事なときで気がかりであったのですが。こればかりは仕方がありません。

----- 昭和 54 年に伝統的工芸品の指定を受けて、よく売れた？

注目されました。脚光を浴びましたが、もうストン、でした。竹細工の需要は急速に落ちていきました。スーパーで売っているベトナムや中国産のもの。あれは 3 年も持たない。安かろう、悪かろうですな。それに比べたら、ここの竹細工は格段にいいんだが、手作りですので 7000 円くらいします。すると、奥さん連中、手を出さんわけです。

家にお年寄りがおられて、そうきを替えておけと指示したり、ひとつは家に置いておく必要がある、と言ってくる農家を買ってくれていた。

私が子供の頃は、普通の農家で 15 個くらいはそうき類がありましたからな。

一番大きいのが一斗入るんです。いまお米は乾燥機で乾かしますが、昔は干して脱穀したものを藁の上に干していたんですな。藁に干すのに、その一斗がちょうどいい量なわけです。その藁も、いまはどこも作っていないですな。

あと、台所に米を洗う時用のザル（飯ぞうけ）もありました。今は全然やり方が違いますから。生活自体が変わったからいらなくなった。

岡山県の観光宣伝や竹細工 P R のキャラバン組んで、デパートなどでよく実演販売したのですが、デパートでも輸入の竹細工を売っており、それらは 1000 円ほど。ところがうちのは数倍する。ひとつ買っておいたら孫の代まで使えますよと P R しても、その金額ではちょっと手が出ません。

この辺の竹は、しなりも強いので、出来上がったものもいい。踏んづけたくらいでは壊れない。

デパートの展示会で、「ちょっと奥さん、これに腰かけてごらん。つぶれたりせんから」と言うわけです。一様に驚くが、試してみようという人はいない。そこで、私が実際に腰かけて、足を宙に浮かせるんです。そのくらい丈夫。

小さいパンかご。これは男の人の目の前に差し出して「これを両手でつぶしてごらんなさい。ぜったいつぶれませんから」というと信用しないわけです。

輸入品の安物ならペチャンコになりますが、これは頑丈でびくともしない。

大ぞうけ。これは、自分のほっぺたになすりつけるわけです。ほら、トゲ立ちませんよ。安物はトゲだらけ。触って人を怪我させるようなものは勝山では作っておりません、と伝えました。結局、これは「割り」の技術の差なんですな。

機械に通してひごを作ると、均一な幅だけ竹の繊維を切ってしまうので、必ずささくれてしまう。勝山竹細工はそういう製品じゃないので、遠慮なくさすってくださいと。

職人さんが作っている横で、私は口で P R です。

おそらく品質は、日本一でしょう。どこに出しても恥ずかしくない、素晴らしいです。それだけに大事にしたかったんですがなあ。

----- 商品開発

別府のまねをして作ったりもしていた。
青竹のまま以外に、花かごを茶色に染める実験もやりました。

----- 川元重男さんのこと

当時から一番の若手でした。後輩がいなかった。結局、その人が最後だった。
この時点で、完全に途切れていた、ということですね。
10年経って、一人前。食べていけるかどうか。
昔から田舎ですから、産業がほとんどない。
高度成長になって、若い者、学校出たら工場に働きに行くようになる、という流れですな。

----- 訪問したころの作業場

たいてい6～7人、世間話しながら手を動かしていた。用の美、素晴らしいものだった。

----- 民芸関係からの支援はあったのでしょうか

聞いていませんなあ

----- 昭和47年から足掛け10年かかわってきたわけですが

そのままずっと担当を続けさせてもらいたかったのですが、こればかりは仕方ありません。
年齢的にも元気な頃でしたから。毎日残業して、観光担当ですから年に何回かPRにも出かけますので、それにも出んといけません。
熊本、福岡に出張の時にも作りかけの申請書の書類持っていきました。昼間は観光宣伝やって、役場やエージェント回ったり、帰ってきてホテルで申請書のまとめ。
昔だからできた。38歳くらいでした。
県庁の人とやりくりして、4泊5日で仕上げた。しんどかった。
出張ばかりで、観光シーズンの土日は地元の神庭の滝へ応援。ほとんど休みなしの状態でしたなあ。
出張先から組合長の美佐男さんと連絡して、岡山駅で落ち合って、東京に一緒に行ったりしました。

元勝山竹工協同組合長 川元美作男氏への取材

2012年11月25日

同席 平松幸夫氏

岡山県都窪郡早島町出身。

2007年11月より真庭市に移住して竹細工を製作。

2009年11月工房設立。2012年末より川元美作男氏、その後、川元力氏からも勝山竹細工の技術指導を受けている。

----- 伝統的工芸品の申請のいきさつを

戦前は竹細工で生きてきたわけですが、戦争中は若いものは出兵。戦後、復員者が帰ってきてても、当時は仕事がない。ところが、竹細工は農家にとって必需品。鍛冶屋や桶屋と同じようなもので、当時はなんぼ作っても売れるんです。

皆、腕を磨いて、収入も多かったので家を建て替えたりしました。

戦争中は若い人がいないから後継者もないし、年寄りばかりでどうにもならんという状態でした。戦後はものすごく繁栄しよったんですが、昭和36年頃から経済成長で農業の形態が変わってきた。機械化されたり、化学製品、代用品が出てきてどうにもならんようになってきたわけです。

そういう中で町長さんが、この業種を何とか残したいと思ってくださったわけですね。

また、需要が激減し、困ったなあというようななかで、倉敷の外村さん（倉敷民芸館館長 外村吉之介氏）は、月田の竹細工はいい品だ。ひとつなんとか国の施策を取り入れて保護育成せんといかんじゃないか、というようなことで力を入れてくれたわけです。

----- 外村さんが手を伸ばしてくれた

そうそう。外村さんや伝統産業振興協会の人あたりが力を入れてくれましてな。

行政も、堀町長をはじめとして、これはちょっと頑張ろうじゃないか、ということで伝統的工芸品指定の取り組みが始まったわけですね。町役場で担当された岡田さんが言われるのに、やはり国の施策を受けようとしたら、組合を法人化しないとどうにもならん。法人組織になるために、2～3年かかりましたかなあ。（法人化は昭和51年）

ここの組合の発足は昭和23年頃。私の兄が初代の組合長でした。

この辺りは農地もない山の斜面なわけです。竹細工は当時の必需品で、それは本気で、寝食忘れて取り組んだんですよ。

任意組合でしたし、作ったそばから売れる。新商品を考えたり、作らなくてもよかったんです。

戦後の最盛期は、月田駅の駅員さんが機嫌が悪いくらい貨物列車で竹細工と木工製品を出荷するんです。もうわんさとあって、積み込みを手伝わないと駅員さんの機嫌が悪いんですな。そのくらい繁盛したんです。

当時は工芸品はやっていなかったです。従来通りのものでした。そのうち、どうにもならんときに外

村さんが目をつけてくれた。

東京芸大の先生が調べに来てくれました。これはたぶん、外村さんあたりの声掛けでないかと思うんですが、こちらに来られて、これはいい品物だと言ってくださった。しかし、このまんまじゃどうにもならんから、(そうけ類以外の製品を) デザイン的に考えてみないといけないだろう。それで、特別変わったことをする必要はない。それぞれの地区、九州だったら花かご作りが盛んでしたから、うちの製品は品物を変えるのではなく、ちょっとこの形を利用して、小さくして、民芸的に、日常生活に使えるようなものに変えないといかんだろう、という指摘でした。

そこから、気が付いたんです。

それまで何にも考えず、量さえあれば、とにかく売っていたんです。だから、新しいものを考える余地がなかった。

逆に言うと、それをチャンスに主にやっている4品(「大そうけ」「米揚げ」「飯ぞうけ」「みぞうけ」)を基本に、アドバイスでパンかごとかできたわけです。

造りはそのままに、小さくした。そういうことなんです。

----- その後もデザイン開発をやっていますよね(デザイン開発事業)

これは講師を招きましてな。こんな編み方など(製品写真を指しながら)全然知識がありませんからな。九州とか、大阪の技術者を招きましてな、新製品の開発に取り組んだわけですよ。

別府とは私が組合長になったところからのつながりです。大阪の方を介して別府の組合長と出会いました。それから、指導してくれんかということで新製品、新しい編み方に取り組みました。

別府と同時に伝統的工芸品の指定を受けましたが、自分たちの取り組みを知って、あとから別府も申請に取り組んだんです。

伝統的工芸品の審査の日は、私と役場の岡田君とで行っていました。すんなりと決まりました。

----- 岡田さんとは

岡田さんとはよく東京へ通いましたよ。通産省へ行った。岡山の出先機関がありました。そこへ行って、力を貸してもらいました。県庁の人とも行きました。県もバックアップしてくれました。

----- 指定を受けたのは大きかった

指定を受けて以降、パンかごとか、盛り籠とか、よく売れました。山陰や城崎のホテルから、何千個という注文がきましてな。それで結構、息をしたんですよ。

指定を受けたのは大きかった。いいきっかけになった。普通の竹細工ではないわけですから。それと同時に、形やデザインを、旅館などが大量に使ってくれるデザインにしたのが良かったなと思います。

----- 後継者育成

国も力を入れてくれた。後継者の育成事業もやりました。私が組合長時代に、9人の後継者候補ができました。やってみたんですが、やっぱり続かんのですな。道具も購入しましたし、週1回ずつ作業場でやってきましたけど、続かんのですな。9人はこの地域の人です。みんな仕事を持っていますので、休みの日を使って週一回でした。

とはいえ、しばらくは、まだなんとか、子や孫の世代に引き継がそうという気持ちはあった。後継者

候補の9人が、いずれも無理とわかった時、外部からの受け入れをあきらめた。

一人前になるのに10年かかる。技術の習得が難しい。

このへんはだいたいの家が昔からやっていた。竹に触れる機会も多い。でもそれでも、毎日やって10年かかるわけですから。

----- 外部からの入門者はいなかったのか。どういう育て方をしようとしたのか。

伝統的工芸品の指定を受けてから、入門希望の方、弟子入りしたいという方から、いろいろ電話がかかってきた。ですが、一人前になっても生活成り立つかわからんと、ということで全部断りました。職人も、弟子入り希望の人を受け入れる余裕がない。だから、断らざるを得なかった。弟子を受け入れて、食べさせて、本人がそれで生活が成り立つことを請け負うことはできん、ということで。

女性からも、よく電話がかかってきましたな。竹細工の勉強をしたい、技術を学びたいなら、専門の学校が九州にあるから、そちらに行きなさいとすすめた。シャットアウトしていった。

平松氏

私の知り合いで、勝山の職人さんに弟子入りを申し出て断られて、九州で頑張っている人がいます。もう一人、女性の人も同じように弟子入りを希望しましたが断念して別府に行かれました。そこで竹細工をされている方と結婚され、夫婦で竹細工をしています。

私は岡山県早島町出身ですが、竹細工の教室に通い、その先生から勝山に職人がいることを教えられ、訪問したのがきっかけです。

訪ねたのは川元富士雄さん（故人）でした。弟子受け入れは無理そうなので、そのお願いはあえてせず、作業の様子を横で見せていただき、かごを作る全工程の撮影もしました。作業を間近に見、また、自宅で撮影したビデオを見て練習をしました。富士雄さん宅では簡単なところを編ませてもらいましたが、作品は売り物のため、すべてを私に任せるわけにはいかないのです。かご作りの手順やひごの微妙な厚みは手の感覚で覚えていくのですが、一番肝心のところは実地で勉強することができません。自分なりにひごを作ってみるのですが、それだと編みにくくて、やってもやってもうまくいかない。そんな試行錯誤を重ねていた中で、2009年5月に富士雄さんが亡くなられたわけです。その頃の私の技量は、時間をたっぷりかけてやっと、パンかご、炊事かごが作れるくらいでした。

自分としては、師匠と思っていた方がいなくなったので、もう教わることはできない。自分の実力向上はこのままでは無理だし、中途半端な形で終わってしまうと思い、わずかですが、貯金のあるうちに竹細工に専念しよう、挑戦しよう決め、アルバイトをやめて、仕事としてどこまでできるか自信はありませんでしたが、2009年11月に、竹細工の看板をあげて現在に至っています。

いままで自分なりに取り組んできて、やればやっただけの発見、収穫がありました。少しずつですが、いいものを作れるようになってきたの

が、続けてこれたモチベーションとなっています。

その後も一人でやってきて、縁あって2012年3月頃から、美作男さん宅で機会を見て指導を受けるようになり、念願だった大そうけ、米揚げを、なんとか最初のひとつを組めるようになったところです。

自分らは1日に10個も作っていたこともある。確かに仕事は早かったですが、効率を上げていかないと採算に合わない。趣味ならゆっくりでいいが、生活するとなるとそれではどうもならぬ。採算に合わんといかんから、そのことを学んでもらいたいと思っている。

平松氏

ありがたいことです。ちょっとしたアドバイスひとつにしても、自分では何年かかってやっとたどり着いたかどうか分からないことを教えてくださっているんですから。

----- 平松さんから見て、勝山のすごいところは

平松氏

ひごづくりも独特。道具のナタも勝山だけのもの。4本に割ったひご幅をまとめて幅を揃え、一度に身、皮にはいで、8本のひごにする。よその産地の人が聞いたらまずびっくりするし、こんな製法のところまずないです。ナタひとつですべてをやってしまう。よそは厚さ決め、幅揃えの道具を使います。

あと、竹に捨てる場所がない。無駄なく一本を使う。竹の寸法どりを計算して、本当に考え抜かれている。知れば知るほど奥深い。よそは全部皮でやったりする。身の白いところで芯骨をとるのが面倒だし、難しいんです。皮だけだと材料が倍必要になる。つまり勝山はほかに比べて、芯も使うので倍以上できるし、見た目にも美しい。すごいなと思います。そんな点は、やった者でないとわからないことなんです。

趣味でやってみたいという希望者はたくさんいるが、本職なら採算に合うことが大事。昔なら、どんどん売れていたわけですが

----- 10年と言われる修業期間、なんとかならないか

なんとかなりますよ。私の父は竹細工を先頭に立ってやっていたが、私が10歳の頃に死んだ。だから、すぐそばで教えてくれる人がいなかった。見よう見まねでやるしかなかった。生活は厳しいし、ついに嫌になって、学校も途中でやめて都会に出たんです。

戦後、こちらに帰ってきましたが、何もすることがない。竹細工の需要はありましたから、竹細工くらい自分でやってやるいうて、それから一人でやった。だから、できるんです。

平松君には、とにかく早く手を動かすこと、いつもそのことだけを言っている。効率を上げていかないと採算に合わないから。ちょっとの加減で効率は上がる。ええ仕事しよるんじやから、あと

はスピードじゃ。10年かからなくてもできる。自分流でやれるんや。

----- 開発のこと

開発できなかった。組合長しながら、販路だけじゃなく、技術の幅を広げないといけんかった。作りさえすれば売れる時期だった。そうけ類さえ作ってあればよかった時代がずっとあった。。

----- 共同作業場について

同業者と一緒に集まってよくやれるな、という人もいるが、中ではみんなで教えあったり、どうしたら早く作れるかで技術や方法を競い合っていた。

数も大事だが、商品そのものはガッチリしたいものを作らないといけん。これは生活を支える道具じゃから。当時は生活レベルも低いから、農家の人も、そうお金を出せない。

大そうきをひとつ買おうにも、なかなか収入がない。米作っても、麦作っても……。なので、代価をもらおうにももらえないわけじゃな。なので、1日に10個くらい作っていた。それでも生活はカツカツ。だから、日が落ちるまで作業場でやって、残業する人は家ですか。当時、家に電灯が二つある家はなかった。一軒にひとつ。どの家もそうだった。それをあちこち持って回った。

最初の共同作業所は、うちの親父が岡山県の事務所の廃材を譲り受けてここに建てた。そこでわんさと作って生活が成り立っていた。

----- 材料のこと

昔は竹も不自由な時代だった。竹は家を建てるときにも使うし、米作りのハゼなど、農業でも重宝された。湯原（真庭市湯原）あたりから竹を仕入れていた。久米（津山市久米地区）の方へ、馬車を曳いて竹を取りに行ったりしたが、なかなかいい竹もなかった。湯原は冬寒いので、竹が細工用には固すぎる。伸びもよくないから、節と節の間隔も短い。需要の多かった飯そうけに適した竹、手に入れにくかった。いまはいくらでも手に入る。むしろ、タダでいくらでも持って帰ってくれと言う状態。ただ、竹林を手入れしているところは少なく、大抵が荒れており、良質の材料確保は難しくなっています。

----- 竹工組合の方向と話し合い

ギリ貧になりつつあり、工芸品へ方向転換していこうと。東京芸大の先生が来られて、工芸品的なものやしていこうとしたんだけど、職人も減ってしまった。いまは重男君と（川元重男氏）と自分がいるくらい。職業的にやりたいという、平松君みたいな人が出てこなかったんですよ。残念だけど。

----- 指定後の働き掛け

伝統的工芸品の指定を受けた4品目のみに、その証である印紙を貼っていましたが、これだけではどうにもならないということで、印紙事業の拡大、見直しをしたんです。4品目以外に拡大し、小さなものにも貼らせてもらおうということで。この印紙事業も何年かかかった。

しかし、だんだん需要が減った。このあたりや、山陰、関西でたくさん使っていたのがプラスチック等の製品にとって代わった。国がいくら支援してくれても、そのへんはむずかしいです。

----- 8本どりの技法について

竹を割って、皮をはいでと、一本のひごを作るのも大変です。勝山の場合、削って平らに、均一にし

て4本に割り、4本を転がして幅揃えして、それから身皮を分けている。難しい技法ですが、8本いっぺんにできる。普通のところは一本一本作らないといけませんから。その辺の技術は、ここ月田と広島でちょっとやっているけど。そのあたりが月田のいいところかも。

平松氏

8本どりをやっていますが、なかなか思い通りにいかない。難しいです。竹を4本に割って、それをはいで8本にする。また、中用と、へり用に厚みと幅をほんのわずか変えていくんです。

大そうきだと4種類用意するんです。微妙に厚さと幅を変えていくんです。場所ごとに変えてあるんです。それは勘です。測って覚えるのではなく、編んで、指で覚えて、それから材料作りの習得に進むわけです。

平松氏

自分の場合、富士雄さん宅ではほとんど横で見ているだけでしたから。いざ自分でやってみると、上手にひごが作れない。だから、余計に編みづらく、まともに編み上げることができない。そんなことの繰り返しでした。

技術向上のためには、とにかく同じ品を作り、数をこなすことが必要じゃな。無駄なく、迷いなく作れるようになれば、技術も身についたわけで、能率も上がるし、いい品が作れるようになる。

平松氏

昔から伝わり、洗練されてきた技術や知恵は、知れば知るほど、完成されたものだということを教えられます。

自分の力だけでは、到底、気づきさえしなかったようなことを教えていただくのは、本当にありがたいことです。

そうけは本当に久しぶりに作ったんです。指導がてら、一緒に作ったんです。竹細工は面白いもんよ。いろいろ作れるからな。

----- ここに載っている（竹工組合の製品紹介）ものはいまも作れるんですか
ええ、そりゃ、できます。現物を実際に見なくても、編み方は自分で工夫してやるわけです。

平松氏

先月から、離れの作業場で、大そうけ、肥そうけ、みぞうけ、など、とりあえずひとつ作ってみようと指導してもらっています。

あとは数やっていけばわかるからなあ。自然に。

----- 作業所がいまもあったら、

平松氏

全盛期の頃に作業所に入ったとしたら、きっと、厳しさについていけないでしょう。自分も現代っ子ですから（笑）。まず、忙しいときには、こうして相手をしてあげないでしょう。相手にしてくれず、話もそこそこ、門前払いがオチだったでしょう。美作男さんも、子どもさんが独立されて、時間的に余裕がある今だから、こうして実現できた。亡くなられた富士雄さんも、その頃は私の訪問を快く受け入れてくださいました。お話をされるのが好きな方でしたから。

昔、朝の6時から夜11時頃まで作業していた頃に、自分が行って、弟子にしてくれと申し出ても、きっと相手にしてもらえませんが、ただ、たくさんの職人さんたちが腕を競いあい、バリバリ仕事しているところを見てみたかったですね。

いま、自分は35歳。竹細工を始めるには遅い年齢かもしれませんが、結果的にはこれでよかったのかもしれませんが。

富士雄さんと、一回だけでしたが一緒に竹伐りに行くことができました。もし一年遅れていたら、それも出来なかった。いまは、富士雄さんと一緒に行ったところに竹を取りに行っています。いろいろなかごやざるを作る様子を、一年がかりでビデオに撮ることも、もう一年遅れていたらできなかった。ご縁は生まれていなかった。

----- すべて手作業ですが

（生産の効率を上げ、後継者のためにも）作業の効率化、機械化を探るために、文吾さんと重男さんの3人で、雪の頃に群馬の立山近くの工業団地に、竹を削るための機械を探しに行ったことがある。チャレンジしていた時期があった。購入をしましたが、結局使いこなせず、使ってもいい結果になりませんでした。

----- 再び、共同作業所のこと

みんなで技術出し合って、競争するように作ってました。いいと思える技術はみんなに公開し、そういう欲もなかったなあ。みんなで協力しあってやったもんです。その点は、どなたが来ても感心してましたなあ。

----- 外村さんとその後

指定の時にかわった。それ以降は、記憶にないですな。取り上げてはもらいましたが、特に肩入れしてもらおうようなことはなかった。

デザインのアドバイスは東京芸大の先生。

----- 申請時の頃

久世のやだにさん（役場の職員、岡田さんの上司）も熱心だった。毎日電話がかかってくる、調査す

るんです。申請するのに。僕も一年くらいは仕事どころじゃなかった。申請をするのに。貧乏しているのによくやったと思う。組合から給料出るわけでもありませんから。

組合で営業部を作るのも私の提案でした。初代営業部長も自分。ここで作れないものはあちこち商品を探した。ごはんを入れるかごの上のふた、とか。島根の業者にも依頼した。中国五県の各地へ行商に行く人のために、現地からそちらへ送る段取りをした。

----- 行商のこと

各自、行き先が決まっていた。長い間に得意先ができるから。うちの爺さんたちの、交通の便もなかったところは、出張して、その現地で作って売ったりもしていたようです。住み込んで品物を作っていたらしい。私は直接知らないが。

邑久（瀬戸内市）の方は昔、水があまりよくなかったので、ご飯が傷みやすく、飯そうけがよく売れた。毎年一個使っていましたなあ。20個～30個まとめて西大寺へ送り、自転車に積んで2週間ほどで売っていた。

益田や下関、萩、小郡あたりまで行っていた。

----- 実演販売のこと

岡田さんとは全国のデパートにいろいろ行きました。北海道にも行きました。（組合長だったので）たいていはほかの人に行ってもらいましたがな。

見応えのある作業なんでしょう。岡田さんも言っていました。手元の細かい作業より、竹をパーツと割って、削るところを見せてあげると、特に受けたようです。珍しいし、気持ちがいい。面白いし。

----- 平松さんへの指導は

材料づくりをもっと手早くできるように考えた方がいい。時間がかかっている。何べんも削ることなく正確に仕上がるように。能率を上げていかないと。

----- しきりに速さのことを指摘されますが

これで食べていこうとしたら大切なこと。

平松氏

迷いなく、無駄なくなると仕事が早くなり、製品もよくなるということです。そのほうがきれいに仕上がる。

今の私では、うまく削れなくなってしまった。力がないので何べんもしてしまう。

作業では、手も足も、歯も使う。ざるを作るときの、芯の縁の工程では、歯に竹をくわえてパリッと割るんですが、割るだけじゃない。舌の間隔で幅がわかるんです。編みながら口にくわえて、パリッとやる。

平松氏

いまはいろんな形を求められ、多品種を作っているのですが、その分、ひとつの製品を続けて作ることができないので、技術向上は遅い。昔な

ら、夏は大そうけ、冬はと飯ぞうけいったように、ひたすら作ってこそあれだけの技術が身に付くということでしょう。昔は、朝から晩まで、それこそ指の皮が竹ですり減り、血がにじむくらい仕事をしていましたそうです。

指にタコができるんです。削るのに力が要りますから。血が出るし、それぐらいやりよったです。

平松氏

そのくらいやって技術が身に付く。小僧の頃から弟子入りして、ひとつの仕事をやり続ける、そうした生粋の職人は、日本からいなくなるでしょう。

平松君が後を継承して、できるようになればなあ。

平松氏

いまは時間がかかっても、大そうけ、米揚げ、飯ぞうけ、みぞうけの4種類の品を、伝統を守って組むことができるようになるのが目標です。4種類をまず組めるように。

(場所を川元美作男氏宅近くの作業場に移動して)

昔はこれ(大そうけ)を一日に4個。そのかわり、朝からずっと作業です。12時間でもやりよった。それで食べていきよった。

平松君はせめて今の倍、作らんといかんなあ。それはできること。仕事を今、必要以上に丁寧にしよるからなあ。手間を省いてやることをずっと言いよるんですけどなあ。

まあ、いま僕は時間があるからこうしているけど、現役で仕事しよったら教えられるもんじゃないからなあ。平松君は富士雄君ところに1年半ほど通ったそうだが、見るだけじゃいかん。自分でせにゃあ。僕は師匠なしに自分で一人前にやってのけた。それを教えているんだが、それは自分でやらにゃいけん。理屈じゃないからなあ。

平松氏

(大そうけを手に)これ、5年越しに夢がかなったんです。富士雄さんのところでは、横で見ているだけで、見たことを思い出して自宅で練習していました。まさに、見よう見まねで作ったものを富士雄さんに見ていただいていた。職人さんから直接手ほどきしてもらうのは、これが初めてなんです。

職人は多いほどええんじや。職人が多くなって、製品が広まって、皆さんに馴染んでもらうことが大事じゃからなあ。僕は、商品開発をしっかりやって、技術向上もしっかりやって、竹細工が広まってくれたらいいと考えていたからなあ。

平松君が作ったものはツヤがあって、きれい。だけど、これは何度も竹にナタを当てたからこうなる。これじゃいかんわけ。

だんがめそうけ（大そうきのこと）。誰が作っても姿形は同じ。決まっていた。これに一斗入る。農家の人は「とどおき」とも呼んでいた。

（平松氏が編むのを見て）

丁寧に割っていないと、きれいにまとまらんのじゃ。富士雄君は手が早かった。

ひごづくりは並大抵のことじゃないけど、平松君はできている。あとは経験じゃ。竹細工の技術を、残していきたいですわなあ。

わしも丁寧に仕事する方だが、無駄は省かんといかん。

作業場のこと。場所は抽選で決めよった。明るい窓際がええからな。電気がないころは、夜が明けるのを待ってやりよった。電気が自由に使えない時代じゃった。公会堂のあの広いところでさえ、電気はたった一つだった。それでも、手元が何とか見えるまでやりよった。みんな。

（作業場にあった三角の花入れを指して）よく売れました。よその製品を見て、それをヒントに僕が思いついたんやけど、

----- 習得、苦労された？

そうじゃなあ、でも早く習得できた。好きだったし。兄貴が復員して、わしが師匠で教えました。兄貴はこの産業を守るのに力を注いでくれました。

（2013年5月6日 当時の写真を見せていただいた折）

私には兄が二人いて、戦後、復員してきた二人に、他に仕事らしい仕事もありませんでしたので、私が竹細工の手ほどきをしました。モノのない時代でしたので、農家でも、一般家庭でも、竹製品が必要とされていたのです。兄の隆志は竹工組合の代表を務めました。この産業の発展のために、貧しい中、それこそ寝食を忘れて東奔西走で頑張ってくれました。代表時代は、作るばかりでなく、近隣以外に販路を広げていかなければならないだろうと、販路の開拓に取り組みました。

軍隊時代の友人がいる広島に足を延ばし、そこを足掛かりに得意先を広げていきました。広島に続いて、島根、鳥取、山口と、販路を広げていったわけです。

戦地に行っていた腕の立つ職人たちが次々とこちらに戻ってきて、生産できる量も増えてくる。あわせて、販売先も順調に増える。こうした結果、昭和22年頃から30年頃は、ものすごく盛況でした。兄はその後、大阪に出て、私有家のあとを継いだわけですが、昭和30年代からやがて需要が翳りだし、これまでの「月田の竹細工」ではなしに、イメージを変えて売っていかうという流れになっていったわけです。

川元富士雄氏のあとを受けて、昭和53年から私が組合長を務めたわけですが、伝統的工芸品の指定を受けるための準備や振興計画の立案など、本業以外の仕事が増えて、何かと忙しくて大変でした。

そうした中、組合の財務や営業面で頑張ってくれた川元武十氏をはじめ、川元力氏、川元重男氏、中元歳和氏たちが、私のことを本当に一生懸命に支えてくれましてな。皆さんの応援があったおかげで、私もやっていくことができました。

こうした皆さん方の協力があって、組合は成り立っていたということです。

現役勝山竹細工職人（伝統工芸士） 川元重男氏への取材
一回目（2012年6月23日）

（作業をしながらのお話なので断片的な会話となっている）

----- 組合では事業部長、営業部長をされていましたね
事業部長時代（昭和41年）は、組合のいろんな事業をやるわけです。あっちこっちから声がかかると、そこに出向いていく。真庭郡内の学校はほとんど行った。岡山県からの問い合わせとか、調査とか、そういう仕事ばかりしてました。

昭和54年に伝統的工芸品の指定を受けました。組合単位で申し込みするんですが、勝山町で担当の方もいた。当時はそうけ類を中心に作っておりました。

民芸店を主体に売って、好評になって、お土産や民芸品にいいということで、全国に発送したですよ。東京は三越本店、高島屋とか、みな送りました。二子多摩川の方まで送りました。

----- 農具から民芸品へ、誰が音頭をとったのですか
組合として、百貨店まわって、指導を受けながら、やってみてくれんか、というのを頼りに始めた。デパートへ営業。事業部から営業部が変わり、販売先の開拓もやりました。かつて、農家からの注文はさばけきれないくらいあったが、それも減った。これは何とかしないといけないと、開拓したのが始まり。民芸品として。それまではそうけなどの農具を作って行商中心で農家に販売。時代が変わりました。工芸品どうかと、花器もだいぶやりました。
花器は九州、別府が本場。いいもの作ってました。いい職人もいた。

----- 工芸品へシフトしようと
全員がそこまでの気持ちなかった。なので、組合として、細かいもの、お店に出すようなものを考えてやってみようということで開拓したんですよ。小物類、よく売れました。当時、民芸品ブームでしたし。（伝統工芸品の指定を受けた頃。半分为民芸品）

----- 常に若手でしたね
当時も一番の若手。ずっと若手でした。30名以上いたが、よう続けていけると、みんな辞めていった。

----- 後継者がいれば、産地も継続できたのでは
町としても力を入れて、やってみんかいうて、やったこともある。組合としてもそういう人がいれば応援してあげてもええ。何回か教えに行ったことある。やっぱり、そう簡単じゃない。10年かかる。半端じゃできん。最初は編むことから教えるんだけど、本当に好きでも続かない。

----- 共同作業所について
昭和10年頃のもの。みんな個人事業主。個人個人。組合ができた後のものは、組合でやった。個人で受ける、さばくもの。組合を通すもの。基本的には組合がやるのだが。

----- 地元民への講習会のこと

よくやった。覚えたらすぐできるから、みんな喜んでた。

----- よく売れたもの

小さいパンかご、いまでもよく売れている。昔よかった、売れていたものが、いまでもボチボチ売れている。組合で考えたデザイン。小さくした果物入れ。小物入れ。

----- 外部からのデザイン導入について

多少、こちらから頼んで、新製品やろうとした。花器、それ専門の人に見てもらったこともある。それは、組合として。花器は九州。九州以外にもたのんだこともある。九州とは組合として接点あった。

----- 別府について

国の伝統的工芸品申請の話、九州も耳にして、一緒にやろうということになった。こちらから、話をしたわけじゃない。

----- 共同作業所

昔からそういうスタイル。品質を同じに維持するのと、光熱費の節約。朝から晩まで詰めて、やってました。自分の仕事はすべて自分の成果。職場として固まってやるだけ。みんな個人。組合としてやるときは、みんなで協力して取り組んだ。

----- 販売は

販売は奥さん連中が主体。小売でした。何十年も付き合いのある販売先ですので、時に決まりはないが、暗黙の了解と、ルールというやつです。

掛け、現金、両方でした。現金だけだと楽だろうが・・・

できたもの、商品が売れ残ること全然なかった。寝ずに作れ、の勢い。モノ不足の頃。当時の大工の数倍稼いだ。とにかく、作るだけ。さばく心配なし。

----- 事業部長、営業部長時代

楽しかった記憶はない。真剣だった。自分のことはもちろんだが、組合として、どういう風にさばこうと、全国まわった。最初は大変だった。

なにしろ、商売をしたことはあるが、相手は昔からの農家、固定客。しかも、放っておいてもどんどん売れるという時代を経験した。

お店を相手に商売するとか、新製品、小物を作って売るのはまったくの初めて。

何十年もこの仕事してきて初の試み。

販売を、外部に委託せずに、自分たちでやった。それが良かったのか、悪かったのか、わからないが、当ても商品が余ってしまうこともなかったのだから・・・。それなりに売っていたということです。当時としてはよかったと思うが・・・

----- 後継者

私らの時代までは継いでいたけど、あとはいない。よそに出て、それで終わり。ほとんどそれじゃった。

----- 修業中のこと

軍太郎氏。叔父の家に住み込んで修行。19歳で独立。父、3歳のときに亡くなった。母は20歳すぎの頃に亡くなった。

ももとは、学校を卒業したら家を出るつもりと決めていたが、家族は大反対。反抗期で、ふてくれて、ほとんど1年間、何にもせず。友達も心配してくれるしで、秋ごろに、ほんと渋々、いつでも辞めてやるの気持ちでこの仕事を始めたんです。いまでは、これでよかったのかとも思います。

----- 営業開拓のとき

伝統産業の指定を受けた品と、世間によくある竹細工では反応が全然違いました。ウケはよかったです。本物、という証のようなものですから。間違いのない製品と見てくれる。

指定を受けたことの効果でしょう。

(2回目取材 2012年12月16日)

元気な頃は年間の三分の一はよそまわり（営業）をしていました。

伝統産業協会によく品物を送っていた。

担当者とは訪ねる度によく話をした。

伝統工芸会館がありましたから。

東京は百貨店が多かった。

三越、高島屋、行かないところないくらい。

町役場の担当だった岡田さんとも一緒に、最初は全然わからないまま、大阪にも行きました。自分の名刺だけで。田舎から大阪、東京を回ったが、最初は大変でしたよ。

問屋を訪ねていくのだから、担当者が「これは面白いなあ」というところもあったが、東京の方は、これはどうも・・・と、反応がいまいちのところほとんどだった。

三越など最初は全然話にならなかった。相手にしてくれませんでした。

一番最初のきっかけは、東急百貨店。そこでやったのが初めて。そのときに、他店の担当者が反応を見るため視察に来るんですね。

チラシも入りますしね。これはなかなか面白いな、ということで次から次へ広がっていったんです。面白いし、集客力があるということで広がって、東京のデパートでで行かないところがないくらいになりました。

実演をやってくれ言うて。伝統産業品の実演販売の最初です。

最初はデパートに営業に行くことさえ気が引けた。まさか自分が、こんな大きなところに営業に出向いていくなんで、ですよ。まず、デパートのどこに相談したらいいのかさえ分からない。そんなところから始まった。

組合を作って、各人が昔ながらの民家ばかりを回っていてもいかんから、ということで、組合こし

らえて、商品も、細かいもの始めたんですから。

そこから始まったんですよ。

昔は大そうきとか、ああいいうものしか作っていなかった。

町の方、協力してくれるし、伝統産業協会も紹介してくれたしね。

----- 重男さんがなぜ営業や事業部を担当に

竹工組合出来てから、営業部、事業部をこしらえ、最初の責任者でしたからな。担当は組合で決まりました。

組合で、田舎のおばさんばかりを商売相手にしていてもいかんからいうて、始めたんじゃ。最初は細かいもの、いまも作っている小さいかご類を作り、今度はそれを売るところを探さないといけないから、最初からやってんです。

商品作って、売り先の開拓も全くの素人がやったんです。自分たちが、お店に品物を持ち込むことになろうとは・・・ですよ。

東急百貨店で「いっぺんやってみるか」と言ってくれた。

担当者の前で実演したら、これは面白いかも・・・の反応。お客さん、喜んでくれるんじゃないかと。

担当者の方も、竹細工づくりの現場を全く知らないの、こうやって作るんですと、目の前で見せてあげた。

以前に、県の委託で実演をやった経験がありましたから、その経験を生かして、材料を持ち込んで、かごを編むところを見せたんです。

催事場や、美術関係コーナー近くを使った会場での実演が始まると、お客さんが人垣を作って、もう離れんのですわ。じーっと、見ている。勝山竹細工の名前で、デパートの催事のひとつに入れてくれた。

一日中、ずっと見ている人もいました。かごができるまで、ずーっと、見ている。若い人の反応はそうでもないが、年配者、特にご隠居さんなど熱心で、会期中毎日通ってくれる人もいました。

あちこちでやりました。当時は組合員も多かったですから。40～50人もいた。ただ、細かいもの作れる人は少なく、それ以外は昔ながらの大きなものです。

----- デザインは誰が

みんなで考えましたよ。それは、考えた。作って、店の担当者に送って、意見を聞いたりした。商品を送って、向こうでも検討するわけです。

同時に、業者間で勝山竹細工の名前が知られるようになり、うちも取り扱わせてくれ、の問い合わせも入るようになった。だんだん広まりました。

----- 別府について

うちが申請の準備をしていたら、別府の関係者がそれを知り、こちらに連絡があった。

うちもやらしてくれんか、と。うちはもう、書類提出していた。伝統産業協会と一緒に扱ってくれたのでしょうか。

月田と別府の付き合いは長い。商売するのに、別府のかごを入れていた。別府の商品も売りました。

組合としての付き合いはなかったが・・・。

そういう関係で親しくなった。

----- 別府の審査

別府は昔から名が通っていて、きれいなものです。ただ、どこにでもあるように見えたのかも。あまり珍しく感じなかったのかも。きれい、というのは素人でもすぐわかるんですが。

-----10年かかる修業について

それくらいはかかります。何でも一緒。一人前の職人になるには10年かかるでしょう。

最初は、編むことから。弟子入りしたら、私もそう、初めから全部できんから、中だけとか、それに慣れたら全体を編む。それが、どうにか格好が付きだしたなあという頃から、割ることを始める。3年は編むばかり。それから、竹を割ることを習う。でないと、竹の厚さ、体で覚えなといかん。この順でないといかんのです。

編むことがわからないと、竹は割れない。割るのに3-4年。10年で一人前というのは、そのため。10年は見ておかないといけませんなあ。

一時は私より若い人もいて、技術を覚えようとしてましたが、結局は続きませんでした。若い人の考えも変わりましたから。弟子入りして独立した、一番若いのが、結局私となりました。

元勝山竹工協同組合長 川元武十氏 2012年9月
(手紙による回答の抜粋)

質問 1

勝山竹細工のは昭和54年に国の伝統工芸品の指定を受けました。
これは、別府の竹細工と同時の認定であり、また、備前焼よりも早い認定でした。

竹細工を作っているところは全国に多々ありますが、その中でなぜ、勝山竹細工が全国で一番最初に認定を受けることができたのでしょうか？

竹工組合の働き掛けはどのようなもので、また、勝山町の後押し、岡山県の支援もあったのでしょうか。

行政側が元勝山町、県と熱心に取り組み、関係方面に働き、宣伝をしていただきました。この間、3年くらいかかったと記憶しております。

通産局、伝産協会等に働きかけ、国からの視察も勝山に来られ、サンプル品もたびたび通産省に送り、伝産協会の審査も受け、協会の意見等も聞き、認定を受けるまでになりました。

行政関係多数の皆様のご尽力によるものと感謝しております。

なお、その間の経費等、勝山町、岡山県の負担となっております。

質問 2

農家での需要が減少していく中で、勝山竹細工は花器や民芸品にも活路を広げていきました。こうした製品のデザインや販路拡大は、どなたかが指導されたのでしょうか。

また、別府の同業者、組合からの協力もあったのでしょうか。

川元武十様も「売れる商品」づくりのために、助言をしたり、取引先開拓をされたのですか？

竹細工を新しく開拓していくために、組合として、週4回5年間の振興計画を作り取り組みました。

竹工組合はもちろん、行政、伝産協会等、力を合わせて取り組み、国からのデザイナー、先進地の技術者等を招き、講習会を続けました。また、販路拡大のため、岡山県の物産と観光のイベントに全国百貨店に出向き、実演と販売に努めてまいりました。

しかし、農業の近代化、社会の生活様式が変わり、手作り高値の商品を好む・楽しむ・理解する人々が少数になり、やむを得ない時代であります。

手作りの産業は全国的に減少していく時となり、一人前の職人となるには5年、10年の期間が必要であり、その間の生活に必要な収入にならないことから、後継者の確保ができない状態です。

質問 3

勝山竹細工は、後継者不在で活力を失ってしまいました。
技術の習得はかなり難しく、また、収入面でも効率の良い仕事とは言えませんが、伝統工芸士や技能士のご家族、身内の方や、また、町内の方から後継者が出なかったのは何が原因だったのでしょうか。

竹工組合は任意的な集まりの組合でありました。

仕事は個人の家庭内産業であった。各家庭の事情により、竹細工産業の将来的な展望に目を向ける勉強不足であったことは否めないことであると思います。

資料写真提供



川元美作男氏

真庭市産業観光部商工観光課

真庭市教育委員会生涯学習課

真庭市所蔵の竹製品撮影



亀井典彦

勝山竹細工

熟達の職人たちが挑んだ、産業継承への4つの壁

発行 2013年12月

著者 亀井典彦

岡山県岡山市北区佐山 2107-2

ここに掲載されている写真等の無断借用、転載を禁じます