

平成29年度 事業報告書

連続講座

「プロフェッショナルに聞く！～

文化庁移転と文化芸術の未来～」

第6回 「工芸—新たな価値の創造—」

○実施日 平成30年3月27日

○会場 mumokuteki ホール

(京都市中京区寺町通蛸薬師上る式部町261 ヒューマンフォーラムビル3F)

○出演者

ゲスト；

鈴木 修司氏 (ゆいまーる沖縄(株) 代表取締役社長)

澤田 美恵子氏 (京都工芸繊維大学大学院教授, 博士 (言語文化学),

工芸評論家)

ファシリテーター；

平竹 耕三 (京都市文化芸術政策監)

事業実施概要

京都市では、文化庁の京都移転の機運を醸成していくため、昨年度に引き続き、平成 29 年度に連続講座として「プロフェッショナルに聞く！～文化庁移転と文化芸術の未来～」を 2 回、開催しました。（平成 28 年度は計 4 回実施）

	日時	テーマ	出演者	参加者数
第 5 回	平成 29 年 12 月 1 日(金)	「劇場で創造すること」	ゲスト： 金森 穰 氏（りゅーとぴあ新潟市民芸術文化会館 舞踊部門芸術監督，専属舞踊団「N o i s m」芸術監督） 堀内 真人 氏（K A A T 神奈川芸術劇場 技術監督） ファシリテーター： 森山 直人 氏（京都造形芸術大学 芸術学部舞台芸術学科教授）	74 名
第 6 回	平成 30 年 3 月 27 日(火)	「工芸－新たな価値の創造－」	ゲスト： 鈴木 修司 氏（ゆいまーる沖縄（株）代表取締役社長） 澤田 美恵子 氏（京都工芸繊維大学大学院 教授，博士（言語文化学）， 工芸評論家） ファシリテーター： 平竹 耕三（京都市文化芸術政策監）	70 名

※会場はいずれも mumokuteki ホール（京都市中京区）

※開催時間はいずれも 18:30 - 20:30

第6回プロフェッショナルに聞く！
文化庁移転と文化芸術の未来

プロフェッショナルに聞く!
～文化庁移転と文化芸術の未来～

入場無料
(先着順)
定員100名

「工芸—新たな価値の創造—」
～Starting Over～

鈴木 修司 氏
ゆいまーる沖縄(株)代表取締役社長

澤田 美恵子 氏
京都工芸繊維大学大学院 教授,
博士(言語文化学), 工芸評論家

ファシリテーター
平竹 耕三
京都市文化芸術政策監

第6回講座

日時 平成30年3月27日(火)
18:30～20:30(開場 18:00)

場所 mumokuteki ホール
京都府中京区式部町261 ヒューマンフォーラムビル3F
●最寄り(河原町)駅 徒歩約4分
●地下鉄京丸線(大宮駅)徒歩約10分
●地下鉄烏丸線(四馬)駅 徒歩約15分

【主催】京都市

120th ANNIVERSARY
CITY OF KYOTO

平成 30 年 3 月 27 日 (火)

<ゲスト>

鈴木 修司 氏

(ゆいまーる沖縄(株)代表取締役)

澤田 美恵子 氏

(京都工芸繊維大学大学院 教授,
博士(言語文化学), 工芸評論家)

<ファシリテーター>

平竹 耕三

(京都市文化芸術政策監)

平竹：皆様こんばんは。京都市の文化芸術政策監を務めております平竹と申します。本日はこんなに大勢の方にお越しいただきまして本当にありがとうございます。

この連続講座につきましては、文化庁移転の機運醸成を目的に、より現場に近いところから学識経験者の方のお話を交えながら一緒に考えていこうと昨年から進めている取り組みです。文化庁の機能強化ということと言えますと、これから文化庁が力を入れていこうとしておられるものの中に、「生活文化」があります。本日のテーマは「工芸—新たな価値の創造—」ということですが、「工芸」は日本の伝統的な生活文化にはなくてはならないものであると皆さんもお考えだと思います。本日のディスカッションでは「生活文化の振興」ということを視野に入れながらお話を進めていきたいと思っています。

ゲストにお越しいただいたお二人につきましては、自ら「工芸」をされている作家さんや職人さんではございませんが、少し距離をおいたところから、ある意味冷静に見ていらっしゃる部分もございますし、工芸を通じて地域の文化など、その魅力を伝えようと活動をなさっているので、非常に面白いお話が聞けるんじゃないかなと思っています。

まず、ゆいまーる沖縄の鈴木修司社長、お越しくださいますと本当にありがとうございます。鈴木社長は沖縄の工芸、「メイドイン沖縄」の価値を高めるための活動を実践し続けていらっしゃる方です。その中には、ただ売るということだけではなく、沖縄の文化や精神性を伝えるということを目指されているということです。もうお一方

は、京都工芸繊維大学の澤田美恵子教授です。澤田先生、本日はご参加いただきありがとうございます。先生とは、京都市も何度か一緒に事業をさせていただいたこともあります。京都を中心に多くの工芸に携わってる方々と親交をお持ちでして、工芸の魅力を発信されるとともに、そのお付き合い等を生かしながらご自身の大学においても工芸分野で地域振興の解決を目指すプロジェクトを実施されるなど、幅広い活動をしていらっしゃると思います。

それでは、さっそくお話をさせていただきたいと思います。ではまず、澤田先生からよろしくお願いいたします。

澤田：ありがとうございます。ただいまご紹介にあずかりました澤田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。私のつたない話を聞いていただくということで、今日は一番新しい本を皆さんに差し上げたいと思います。この本の大きな目的は、今までは伝統工芸の職人さんを中心に著作してきたのですが、一度「工芸」という言葉の意味の広さを考えてみたいと思いました。ですから、今回は作家と呼ばれる人たちが、特に戦後、世界に向けて文化の力で挑まれた方の話を書きました。その方たちもそうですし、私もそうなんですけれども、やはり二度と戦争は起こしてほしくないという思いで書きましたので、多くの人に読んでいただきたいと思ひまして今回プレゼントさせていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

先ほどご紹介にあったように、京都、滋賀の皆さんでしたら、京都新聞に毎日書かせていただいた『工芸の四季』というのを読んでいただいた方もいらっしゃるかと思

います。それが本になりまして、なぜか読売新聞で紹介してもらったんです（笑）。



また、この本は『舟を編む』を書かれた非常に有名な作家、三浦しをんさんも読んでくださって、ラジオで紹介してくださいました。それはとても嬉しいことでした。谷川俊太郎先生も皆さんよくご存じだと思うのですが、お手紙をいただいて「美しい本をありがとう。見たこともないきれいなものがいっぱいあるんだなあとうれしくなりました」と言っていただきました。この本を書いて、工芸のことを多くの方に知っていただいたことが、私が工芸を本格的に研究しようと思ったきっかけになりました。



2012年ぐらいから本格的な研究を始めたんですけれども、それまでは、どちらかというと教育のかたちで工芸を発信するということをしていました。京都の工芸の工房へ学生が伺い、学生たちが工房から学び、

留学生も共に工房で学ぶというような教育をしてきました。これは今日私が提案したいことの一つですが、京都でこういう教育をずっとさせていただいて、特に大学という場で工芸をみんなが知ったことによって、今では2,000人以上の学生たちが工芸について発信してくれています。これは本当に小さな種ですけれども、教育ほど大きな力になることはないと思いますので、その話もしていきたいと思います。この写真にも留学生がたくさんいます。大学院生もいますし、工芸の職人さんもいらっしゃいます。本当に多様な人たちがこの教育プロジェクトにずっと関わってきて下さいました。

- ◆ 京の文化行政 → 学部2年生
- ◆ 京の伝統工芸一技と美 → 学部3年生
- ◆ 京の伝統工芸一知と美 → 学部4年生
- ◆ 京の伝統工芸一知美技 → 大学院生

今もこの四つの授業をやっております。

「京の文化行政」は、まさに今日お招き下さった京都市の皆さんと一緒に文化行政の現場を勉強するもの、そして「京の伝統工芸一技と美」は、この授業が一番長くやっているものですが、14年間続いています。工房に行って学生たちが学ぶ。そして、こういうふうにしたらもっと良くなるんじゃないかと学生なりに考えて、アイデアを工房の人たちに発表するというものです。



「京の伝統工芸一知と美」は、留学生が中心の授業です。この授業はもともと留学生と日本人が半々ぐらいでやっていたのですが、留学生の人気が高くなり、今は留学生の割合が高いです。留学生にしてみれば伝統工芸の工房は宝の宝庫で、目をきらきらさせて「素敵だ、素敵だ」と言います。それを受けて、日本人の学生も「ああ、素敵だったのか」と逆輸入のように魅力が増すのです。14年ぐらい前は、外国の人に言われて初めて日本人の学生がその良さに気付くということがありました。14年やっていると、すごいことで、そのとき来ていた留学生の中には、大学の先生になられている方も多く出てきます。そのときの日本人の学生さんも、今はもう大学の助教さんになって戻ってきてくださって、やはり長く続けるのは本当にいいことだと思います。「京の伝統工芸一知美技」は、大学院生向けのものなので、お茶の研修を裏千家学園でさせていただいて、他のいろんなことも勉強もさせていただくのですが、今は大変な人気で、大体どの授業も50人ぐらいがマックスなんですけども、大学院の授業は250人ぐらい受けたい学生がいて、レポートを書いてもらって選択させていただいているという大変な状況です。長く続けていてどんどん人気が出るという本当に素敵なこと

が起こるのは、やはり工芸を学べるからだという事です。つまり工芸には魅力があるのです。この授業では小学校の子どもたちに大学生が伝えるという試みもしました。また学生たちの手で伝統工芸の工房に行って素敵なものを作るというのもずっとやっています、毎年展覧会もしています。それともう一つは今日の話の中にも出てくるのですが、伝統芸能との関係というのはとても強くて、能や歌舞伎、文楽など、こういうものの中にも非常に美しい衣装、美しい道具があります。沖縄でもそうですけれども、その中でやはり伝統工芸が生きているということも、学生たちと一緒に勉強しました。

私たちの授業が始まったのが2005年なのですが、ユネスコのほうでも有形の文化財だけでなく無形の人の技などについても世界的に考えていこうという大きな流れがありまして、その勉強会もしました。工芸もちろんその無形の技に入ります。それをまた学生たちと一緒に海外に行き、海外の学生さんに伝えるという活動もしてきました。ソウルにも行きました。韓国との関係は非常に難しいんですけど、その中でも工芸を通して皆で熱いディスカッションをするということもやってまいりました。パリの日本文化会館でも、「京都二つの顔」というシンポジウムをしました。これがものすごい人気で、たしか1時から始まったと思うのですが12時くらいにはもういっぱいになって入れなくなったぐらいで。その頃にはパリで既に京都の人気、工芸の人気というのは非常に高いものでありました。



また「直島」という、文化・芸術で成り立っている島があるのですが、そこにもとても早い時期から行って、みんなで勉強をしました。こういうことをやっているうちに民主党が政権を取って、仕分け作業になりました(笑)。補助金を仕分けられてしまいそうなときに、ユネスコの事務局長に初めて女性でなられたボコヴァ事務局長が京都市に来られました。そのうち1日を費やして私のプロジェクトを見に来て下さり、講演もして下さいました。



そのときの私、この必死の顔わかります？ そのとき何人かのスタッフを補助金で雇っていたので、補助金を切られたらみんなクビになってしまう。補助金というのは、突然終わりが来るのです。本当によい勉強になりましたが、それで補助金を切られるのはすごく困るので、何とか、この人はすごく良い方だから、きっと理解して下さいに違いないと思って必死で説明しているとこ

ろですね (笑)。そうすると、何とその後ユネスコがこの活動は、素晴らしいですって正式な文書を出して下さいました。そして仕分けられずに何とか補助金もいただいて、引き続きプロジェクトができたのですが、苦難は続きます。その後、震災が起きたのです。ボコヴァ事務局長が来られたのが2010年の秋で、2011年3月に震災が起きて、そのときにはもう補助金は来年度出ることが決まっていたのですが、大きな震災がきてたくさんの方が生活に困っているときに、こんなお金を私のプロジェクトに使っていいのかと悩みました。そのとき毎日毎日出る悲しい映像に、「文化？今助けるのは命でしょう」と。こんな状況のなかで、とてもじゃないけど、お金は使えないと思いました。だけど返すことができなかったんで、学生たちや工房の皆さんのご協力で作りました。このシャツは伝統的な工芸の技法を使いました。これを京都市役所の玄関で飾って、募金やお金を送ってくださった方にこのシャツを差し上げますという運動「エコシャツムーブメント」を始めました。そしたら、このシャツ1枚に2万円の寄付をしてくださる方、その日の展示会のオープンを待って寄付して下さる方がいらっしやって。寄付の証明を基にシャツを差し上げるという方式で、私のもとにはお金は全然入らないんですけども、寄付を東北の被災者に送っていただくということで、トータルで今まで150万ぐらいのお金を送ることができました。



また、ミラノにも行きました。ちょうど震災すぐだったのですが、募金活動してくださったり、ミラノの領事さんも来てくださったりしました。このシャツは原価も2万円近くかかるんです。伝統的なものというのは手作りですからコストがとてもかかるんです。私には商売はできないとそのとき悟りました。またいろんなところで募金を集めるというので、学生たちが職人さんに藍染めのやり方を教えてもらって、京町家で一生懸命Tシャツを作りました。これはまた直島へ持って行って、そこの人たちは文化に対して非常に理解があるので、藍染めの学生のシャツで皆さん寄付して下さいました。その街の人がみんな藍染めを着てくれて、「愛（藍）がいっぱいだね」、みたいな話になりました (笑)。真冬になると、今度はTシャツじゃだめなので、留学生たちが、手ぬぐいをみんなで手染めしまして。このとき16カ国からの留学生がいて、参加してくれて、震災から1年経っていたんですけども、みんな被災者の人たちのことを想って、冬の吹きさらしの直島の港で募金活動をしました。100枚が30分でなくなりました。日本人だけでなく外国人も募金して下さい、とてもありがたかったです

す。
そのあたりから京都だけじゃなくしていろん
なところの工芸を見ていくようにしました。
震災のあとすぐ東北へ行ってお話をしながら、東北の技法も使いながら、アカネを染料にするなど、できるだけ自然のものにこだわってシャツを作るようにしていきました。それを上海に持っていき、展示もしました。

今、伝統工芸の工房の方は非常にたくさん海外に行かれています。その走りだと思えますが、上海で「100%デザイン」という展示会があって、出させていただいたとき、いかに日本の伝統工芸の人も海外に出ているか、そのとき実地で見えてわかりました。パリにも行きました。パリでは、これも経済産業省の「365日 Charming Everyday Things」というのがありまして、365個の日本の伝統的なものを、ちょっとかわいくしたものを展示するという中の一つに入れてもらって展示しました。その中で私が学んだのは、海外で展示をしたり商売したりするのは大変なエネルギーが要ることです。でも海外の人は日本の工芸に対して非常に興味を持っておられる。この活動が2010年、もう今から8年ぐらい前ですけども、それを肌で感じましたし、特に若い職人さんが海外に行って何とかやっついこうと思ってやっついっしやるエネルギーも理解することができました。そのときに私たちも学生もずっと思っていたのは、「何か素敵なものがあったら必ず誰かに伝えよう」ということでした。横並びにこの時代だけで見ると、どうしても競争になりますよね。隣の人を見ると、「あの人に勝たないと」ということがどうしても出てきま

すが、縦の時代の流れで見ると、「今やっていることを次の人のために」となるので、ギスギスしなくて済むということがわかって。「次の人に伝えましょう」ということを、工芸を学ぶ学生のスローガンにしてきました。

ここからちょっと最近の話に入りますが、日本はどういうふうに海外から思われているかという、日本は今でも「職人の国」だと思われています。テレビを見たら、大体外国人が来たがられるところって職人さんのところですよ。日本的なものです。だから「工芸」というのは今のグローバル社会でとても力があるし、意味があるのです。今こそ頑張らないといけないときなんですね。アメリカで最近、「クラフトマン」という本が出版されて、その前書きのところで「ヨーロッパやアメリカの人々から見れば、日本はクラフトマンの国である、物質としてのモノとともに働くことから知的刺激がもたらされる」と書かれています。つまり、手でものを作るということが、頭の中の知的な部分にも非常に良いんだということを書いていまして、これは他の研究者も指摘しています。つまりAI、ITの時代に、まさにこの「手を動かして働くこと」はすごく重要だということです。ここで、彼が指摘しているクラフトマンの三つの能力について少しお話ししたいと思います。

クラフトマンの三つの基本的能力

- ・場所を突き止める(ローカライズ)能力
場所を特定する(問題を具体化すること)
- ・疑問を抱く能力
行為→一時停止 疑問→行為
複雑な手の技術が上達する特徴
単なる機械的な活動は技術を上達させない
- ・打開する(Open up)能力
似てもつかない領域同士を互いに引き寄せ、一方から他方へ飛躍する際に暗黙知を維持する能力
ある習慣から別の習慣の圏内に行こうすることをすすんで受け入れる(open up)
退屈からの解放

一つ目は「場所を突き止める能力」。何か手でさわってものを作っていると、これは何が問題かがわかる力、つまり「問題がどこにあるかを突き止める力」です。これがすごく重要なことですね。二つ目は「疑問を抱く能力」。これはAIにはできないことだと思います。つまり何かやっていて、ちょっとこれおかしいなとか、今日の湿度変だな、ちょっと変えたほうがいいんじゃないか？と立ち止まって今やっていることに疑問を持つ力です。疑問を持った瞬間にやめて、もう一回やり直すみたいなこと。これは手の、要するに身体が上達していくということですが、人間なら自然にできることです。でもAIにはできにくいことだと思います。これから優れたAIができたならできるかもしれませんが、今はできないです。もう一つ、人間しか絶対できないようなこと、「打開する能力」。「Open UP」と呼ばれる能力で、全く関係ない二つの領域を互いに引き寄せて、何か新しいものを作り出すという能力です。これは何と「退屈からの開放」なんです。私はたくさんの職人さんにお会いして、今日も金網の職人さんも来ていただいています。工芸をされている人ってずっといきいきされていて、例えば、90歳の瓦職人さんも本当にお肌つるつる、きれいで若いんです。それは、この三つの力があるからです。さらに「Open UP」、心を開いて学生たちを受け入れて、海外に行こう、こんな新しいことがどんなに年を取ってもできる、この柔軟さこそが職人さんの素敵でいきいきされていることに繋がっていると私は学びました。

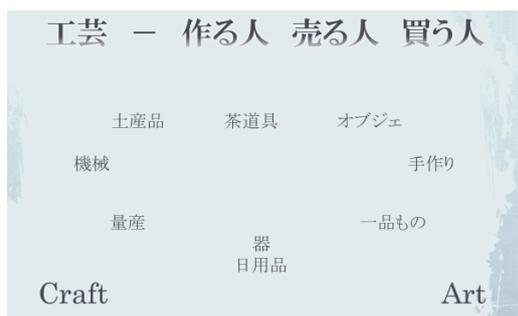
アメリカのクラフトも実は、今とても元

気です。私この間ニューヨーク行って来たんですけれども、特に陶芸がすごい人気で、グリニッジヴィレッジにある陶芸の教室が300人待ちです。空前のクラフトブームなんです。アメリカみたいにAIが進んでいるIT社会の中でもやはり手仕事が生き残るということを実感しました。それにも実は地道な努力があって、日本が1941年、戦争が始まる時に、アメリカでは「アメリカンクラフトカウンセル」というものが始まっています。それもまた不思議なことですよ。それだけ文化の力があつたということかもしれないし、力の差があつたのかもしれない。そしてこれは鉄道王のウェッブ夫人という人が私財を投げ打って作ったものなんですけれども、世界的なクラフト会議に成長していきます。それが1964年。それからずっと2年おきにいろんな場所で会議がされて、1978年には「WCC世界クラフト会議」が京都で開催されました。「日本・伝統・継続そして変遷」というタイトルで、「産業社会における工芸」を考えようという内容でした。この会議の素晴らしさは後でお伝えしますが、今工芸界は、ばらばらです。伝統工芸の人と作家さんが、なかなか手を結べない。みんないろんなところで活動していて問題が見えないのです。けど、このときは京都の清水焼の人たちと、新しい、八木一夫さんのような伝統的な技術を使ってアートにして、それが世界で評価されている、そんな作家さん達が手をつないだのです。これがうまくいったんですね。だから、そういうふうにいるんな人が今、手をつなぐべき時期にきているんじゃないか、というのが私の考えです。

もう一つ、こういうことが起こるのには、

アメリカでは1960年代ぐらいから高等教育、つまり大学に行ったらクラフトを勉強する、それも手を動かしてやるという、工房つきの教養課程というのがしっかりとできているんです。それがさっき話した300人待ちに繋がっているんです。理解する人を育てないといけないんです。やはり20年はかかりますよね。でも必ず、特に大学生はすぐ戻ってきます。10年経ったらお金持ちになっているかもしれない。そのためにも「大学で教育をする」ということは工芸に対して権威を与えることになるので、そこがすごく重要だと思います。とても素敵なものだ、尊敬すべきものだということを学生が学ぶことです。そういうことを今やらないといけないんじゃないかなと思います。

「クラフトかアートか」もしよっちゅうされている議論ですけれども、こういういろんなものがあって、こっちは量産品で、この「クラフト」側は伝統的工芸品と呼ばれていて、これは経産省の管轄です。



「アート」側は文部科学省、文化庁の管轄で、無形文化遺産、人間国宝の方、それから無形文化遺産の保存会に補助金が出ているものがあります。このように、省庁が分かれているので、問題が見えてこない。一本化する必要があると私は思っています。大学での工芸に対する教育も含めて考える

ことが必要だと思いますが、例えば、フランスでは国立工芸研究所という機関があります。台湾にも国立工芸研究所があり、2010年にどちらもできているのです。日本は遅れています。工芸の国、クラフトマンの国でありながら問題を一括する場所ができていないといえます。こういう問題を、やはり大震災を知った私たちは、工芸がいかにか地球に優しくて人に優しいかということをもみんなにお知らせしながら問題を解決していくことが大事じゃないかと思っています。私自身もこんなラボを立ち上げようと思っています。



この件については、またあとで話したいと思いますが、工芸というのは本当に世界的に見てもとても素晴らしい文化です。いろんなところへ行っている人々と話して、私は本当に自信を持って言えます。だから工芸という文化を何とか世界へ、みんなに知ってほしいというのが私からの提案です。どうもありがとうございます。

平竹：澤田先生、熱のこもった熱いトークをありがとうございました。

いくつかお話になった中で論点があったと思います。「教育が大事」だということはやはり先生でいらっしゃるのですごく実感されてるのかなと思いましたし、留学生が先に気づいて、それが日本人の学生に広まっていったお話ですとか、あるいは海外にもいろんなかたちで展開をなさっていると。

先ほど商売はできないということもおっしゃっていましたが、あれだけ海外に行っておられたらいろんなコネクションもできてくるので、何かその後いろんな関係が続いていらっしゃるんじゃないかなと思うのですが、そのあたりいかがでしょうか。

澤田：特にさっきのお話で、上海へ行っただけには、やはり夜にパーティとかしないといけないんですね。例えば、一緒に行った西堀さん(京和傘の日吉屋五代目)は、自分の商品を、すごいエネルギーで売り込まれるんです。私みたいに、なかなか体力がない者はそこまでできないので、これは若い職人さんとか、パワフルな職人さんをお願いして、私は後方で何とかしたいなと思っています(笑)。

平竹：ほかに「工芸」の抱える課題の解決策として、「ばらばらになったものを一本化すべきだ」というお話もありました。今日の講座の最後は課題をどう解消するかみたいなことにしようと考えていたので、すべてお話しいただいたような感じではありませんけれども(笑)。



ただ、先生のことをよくご存じのない方は疑問に思われたりするんじゃないかなと思いますが、このチラシを見てても、澤田先生は「言語文化学の博士」と書いてあります。そういうご専攻でありながら、今、

工芸をなさっているのは、何か出会いやきっかけがあったのか、お聞かせいただけますでしょうか。

澤田：実は京都工芸繊維大学の前は神戸大学で教えていて、そこで1995年に震災に遭いました。留学生もたくさん亡くなりました。そのとき、その留学生の中で日本人の学生や日本人の知り合いにすぐに助けを求められた人は5%ぐらいしかなかったことにとてもショックを受けて、「私は留学生だけ教えていたらだめなんだな」、「日本人とも一緒に何かしないといけない」と思って、留学生と日本人学生が学び合う授業を10年神戸大学でやったんですね。そのときは世界的な問題などを話し合うことをしていたんですけども、どんどん受講人数が増えていって、ニーズがあるんだなと思ったので、地元の京都工芸繊維大学に戻ってきて同じことをやろうと思ったら、全くみんな興味がなく、「世界的問題、何ですか」みたいな感じで(笑)。これはいけないと考えたのが「工芸」だったんですね。工芸だと留学生がすごく興味を持ってきてくださるし、やはりさすがに京都工芸繊維大学に来る学生というと、京都の伝統が好きで、2005年に初めて大学の中でやったんですけども、2006年に文科省から認められて、大きな補助金を6年連続いただいて、何か運命みたいなものでしょうね(笑)。

平竹：ありがとうございます。それでは続きまして、ゆいまーる沖縄(株)の代表取締役社長でございます、鈴木様、どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木：皆さんこんばんは。ゆいまーる沖縄の代表をしています鈴木と申します。澤田

先生にご縁をいただきまして、今回京都に来させていただきました。よろしくお願いいたします。



先ほど紹介していただいたのですが、私、ゆいまーる沖縄という会社をやっております、そのほか琉球ガラスや三線についての委員、沖縄県の工芸施策についての委員などの活動もさせていただいております。また経営とは別で、京都に本社がある京セラの稲盛和夫さんの「盛和塾」という勉強会にもずっと通っていきまして、沖縄の世話人をさせていただいています。今日も京セラ本社の「稲盛ライブラリー」という所へ初めて行って、お昼すごく感動してこの会場に来ました。そういった活動もやりながら会社経営もしております。



私達、ゆいまーる沖縄という会社は、簡単に言いますと沖縄の工芸品や食品、商品の企画や卸売り、小売りなどをしています。沖縄県の南、那覇市の隣の南風原町というところにある店舗を拠点に県内外に沖縄の

工芸品を販売していきまして、今大体、全国200箇所と取引をしております。あとはインターネット通販等々をさせていただいています。ちょっと映像がありますので、先にそれをご覧いただきたいなと思います。沖縄のローカル番組で紹介されたものです。(映像)

こういうかたちで店舗があつて、沖縄のものをいろいろ作り手の方から仕入れています。大体300ぐらいの工房さんと今お付き合いをさせていただいています。沖縄は工芸が幅広いので焼き物、ガラス、あと特に布物ですね。織物、染物が全国で一番、伝産指定の種類が多い地域になっています。

私、実は出身は千葉県でして、沖縄に渡って21年目になりますが、もともとゆいまーる沖縄は、玉城という沖縄出身の者が創業した会社です。当時まだ80年代前半だったのですが、東京へ行くと沖縄出身の人たちが差別されるようなことが実際まだ多くあった時代でして、そういった中で沖縄出身者としてのアイデンティティを探っていく中で、沖縄のものを売ること、沖縄を自立させたい、ということでスタートしたのがゆいまーる沖縄です。

私たちには会社理念と経営目的がありまして、経営目的の2番目に「琉球の文化・祈りに深く学び、それを事業にする」ということを掲げております。また、取扱い商品基準というのを設けていまして、「琉球で企画、原料調達、加工、製造されている商品をできるだけ取扱う」としており、ここに当てはまらないものは基本的に扱わないということで、それをベースに仕入れ・販売をしております。とにかく「沖縄にお金をどう回せるか」というのが私たちの会社

のビジネスモデルの根幹になっています。沖縄は、行ったことのある方もたくさんいらっしゃると思いますけど、たくさん島があり、それぞれの島によってかなり多種多様な工芸品があるというのが沖縄の特徴です。あとは歴史、これはまた後でお話ししようと思うのですが、やはりこの歴史的なものが沖縄の工芸には結構影響をしております、琉球処分があって、沖縄県になってからは王府の保護がなくなりましたので、一般民衆への工芸、産業としての工芸へと転換していきます。その間、いろいろな歴史的なことが起きまして、その中でも大きかった出来事は、やはり第2次大戦の沖縄戦ではないかなと思います。そして、戦争が終わったあと、アメリカ統治の時代が30年以上あって、そのあとまた日本になって、という歴史の中で沖縄の工芸は変化をしていきます。沖縄の工芸業界がどのような状況なのかというのはデータでお見せしたいと思います。沖縄県が統計を取り始めてからは昭和57年が生産額のピークです。

沖縄工芸業界の生産額推移 昭和47年～平成26年

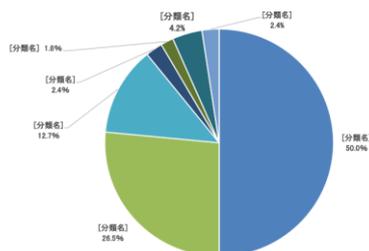


直近、これは平成26年度の統計なのですが、ピーク時と比べて、生産額が約30%減、従事者数は約50%減となっています。特に厳しいのは染織ですね。染織が生産額約57%減、従事者数が約70%減です。統計上で最も苦

しいジャンルは漆器ですね。生産額は約86%減、従事者数が約81%減という状況になっています。全国の工芸産地からすると、沖縄はまだましな方といわれております。なぜかという観光産業があるからです。そこと工芸がリンクしているジャンルは割と好調です。むしろ今伸びています。ただし、観光市場に乗っていないジャンルの生産額が落ちています。そして生産額、従事者数が落ち込んでいる理由がもう一つあって、(ものを作る)労働に対して対価のギャップが開いているジャンルはかなり厳しいです。ご存じのように漆器の場合は木地を作って、漆を塗って、研いで、また縫って、というのを何回も繰り返して漆の層を重ねていきますけど、ものすごい手間がかかるんですね。なので、漆器は仕事をする時間と収入のギャップが本当に開きすぎていて、非常に厳しいです。次に厳しいのが織物です。沖縄は京都のように分業ではないということと、もう完全に完成まで一つの工房で持っていくという特徴があります。作り方が結構違うので、量産向きではないというのはそもそも生産性が低い要因です。このように、労働に対して収入が低いジャンルほど、だんだん厳しくなっているという傾向が見られます。

沖縄染織業界 職人1人当りの年間生産額

76.5%の生産者の年間生産額は100万円以下、50%が50万円以下となっており、沖縄の染織業界では多くの生産者が生業として成り立っていない



『平成20年沖縄伝統工芸品産業流通・振興に関する調査 報告書』より

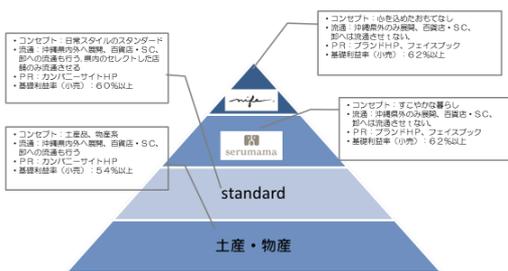
その中で沖縄の染織業界のあるデータがありまして、職人一人当たりの年間生産額です。ここの右半分、年間で50万円以下が50%、年間で100万円以下の職人さんが76%です。職人さんがその本業だけで食べていこうとすると、やはり最低200万円は必要じゃないかなと思うのですが、それでも少ないんですけど、そうすると10%しかないんですよ。これは生産額ですから、ここから糸代や染料代などの原材料費、道具代などを払うわけですよ。年金や保険も払わなきゃいけない。ということで非常に苦しい。沖縄の染色業界では多くの生産者が専業として成り立たないというのが現状です。こうなると後継者がいない。そうすると先ほどのように従事者が減ってくる。ほかの仕事をやらないと食べていけませんから、作る時間が減る、生産が減る、というような悪循環に入っていきます。このままいくと、産地が崩壊するであろうというぐらいのペースで生産額と従事者数の減少が進んでいます。見た目は沖縄の工芸業界は好調だね、といわれている沖縄ですら、実際の現場はかなり厳しい状況です。ですので専業としてもものづくりができていない人はかなり少ない状況です。あと副業ですね。副業の中でもあえて副業をしている方もいますけども、やはり、やむを得ず副業せざるを得ないという方が非常に多いのが現状です。

創業者の玉城が、50歳のときに、ある日突然がんでなくなってしまいました。僕はそのときまだ29歳でした。血縁関係は全くなかったのですが、病気になったというのを会議の中で本人から話があって、結局1年後に亡くなってしまいました。私もまだ30歳

だったので、全く経営も何もわからないまま経営をバトンタッチせざるを得ないという状況になりました。いろんなものを引き継いでいかなきゃいけないくて、当時銀行からの借入金も1億円ありましたので、その保証人もすべて僕が引き受けました。最後、保証人の印鑑を押すというのは、やはりあそこで覚悟が決まるもんだなという、あの印鑑を押した瞬間に逃げられないなと思いました。「もう沖縄に骨を埋めてやっていくぞ」という覚悟を決めたのが、銀行の保証人の印鑑を押した瞬間でした。ということで経営を引き継いだのですが、やはり決算書を見たりする限り、なかなか工芸で商売をするというのはそんなに簡単ではないんですね。なかなか商売も大変だな。作る現場に足を運んだら、作る現場も今お伝えしたような状況で非常に厳しい。けども、皆さん注文はいっぱいきているんですよ。注文はたまってるのに何でこんな苦しいだろうと。作る現場も苦しい、売る自分たちも大変、でも注文はきて忙しい。これは何かがおかしいんですね。普通、注文がたまると儲かるのですが、そんなに儲かっていない。作る人は本当に厳しい状況。「これは構造がそもそもおかしい」というのに気づきまして、1年半ぐらいずっと、どうしたらいいのだろうと悩んでいたんですけど、結局最終的には「やはり付加価値をつけなきゃいけない」と。もうここしか道がないということで、「ブランド構築」というのを6年前にスタートをさせまして、先ほどお伝えしたnife（ニーフェ）というブランドを、各デザイナーと作り手の方、僕ら流通の三者で始めました。



ブランド展開：ブランド関係図



今まで、沖縄では物産展やお土産品店など、このピラミッドで言うと一番下の層になるのですが、ここから価値を上に積み上げていかなきゃいけないと。この辺、京都ですと逆にすごい付加価値の高いものを作られていると思うんですけど、沖縄の場合はどうしてもお土産とか物産展というラインから抜け出せない状況がありましたので、この上に積み上げていくという作業をこの6年間、作り手の方とデザイナーと取り組んできました。そのために、社内で「ブランドルール」というのを作りまして、一個一個のブランドに対していろんなルール決めをして、付加価値をどう付けていくのかという取り組みをしました。無印良品さんとタイアップして琉球ガラスを展開したり、和菓子の虎屋さんと一緒に企画を組んだり、今まで沖縄の工芸が出ていかなかったところに出していくということもやりながら、少しずつ価値を上げていく活動をしてきております。あとは、工房さんはあまり数字

をもって運営をしていないものですから、いくら儲かっているのかというのが分からないんですよ。これは非常にまずいと思って、今こういう工房さん向けの勉強会を運営しております。これは5回から6回の講座を作って、一緒に事業計画作りをしたりしています。

ゆいまーる沖縄の取組み：工房向け勉強会の開催



あと原価計算もやります。行政でもよくやってしまうのですが、新商品開発とか、販路開拓を先にやっちゃうんです。先ほども言ったように、そもそも工房さんが儲からない構造になっているときに商品開発とか販路開拓をやると工房が疲弊してしまうケースがよくあります。なので、まず工房さんの運営を「売れたら利益が出る構造」にしてあげて、それから新商品開発や販路開拓をやるとするのが大事だと現場を見ていて感じて、プログラムを作っています。こういったかたちで工房さん向けの勉強会プログラムを作って、事業計画とか原価計算になると、作り手の皆さんは非常に頭を悩ませるんですけど、これをやるだけで本当に変わります。いくら儲かっているのかが明確になるので、ちょっと値段のつけ方を変えてあげたり、原価がいくらになってるか、一回ちゃんと計算するだけで、その後の運営は本当に変わります。でもこれをやると数ヶ月後に「値上げします」ってくるんで

すよ、工房さんから。でもそれはもうしょうがない。やはり業界全体がよくなると自分たちもよくなないので、こういった取組を今後は継続しながら、作り手の方もちゃんと食べていけるような業界を作っていこうということで取組をさせていただいております。

平竹：ありがとうございます。沖縄の工芸の伝統ですとか、会社でこれまで30年の歴史の中で取り組んでこられたこと、最後はブランド化ですとか、工房の勉強会のお話等、大変刺激的なお話をしていただきました。まずお聞きしたいのは、千葉のご出身の鈴木社長が沖縄の工芸のどういうところに魅せられて、それを生業といいますか、仕事でされようと思われたのでしょうか。

鈴木：私はもともと実は絵画をやろうと思って、実際京都の美大も昔受験をしたり（笑）。浪人時代、京都か沖縄かと悩んでいたんです。それで京都を受けて、沖縄の県立芸大も受けたのですが、入れてもらえませんでした。そのときに、ゆいまーる沖縄に拾ってもらったという状況です。ただ、もともとはとにかく作ることが好きだったので、そこはすっと入っていったというところと、やはりあとは沖縄がすごく魅力的な場所だった。その地域性、歴史、人、生活文化も含めて、ぎゅっと全部凝縮しているのが工芸で、沖縄にいて、沖縄を感じる中でいろんなものが凝縮された沖縄の工芸に惹かれていったという感じです。

平竹：先ほど澤田先生は「いろんなセクターがばらばらになるのがいけない」とおっしゃっていましたが、今鈴木社長のされている分野ですと、結構まとまって皆さん同

じような思いでされているのでしょうか。

鈴木：「これからまとまろうとしている」という感じですね。琉球ガラスもそうなのですが、職人さん同士が集まることは、これまでほとんどなかったですね。それが組合を作って集まる機会を作ったり、あと沖縄の工芸業界の場合はデザイナーとのつながりがほとんどなかったのですが、デザイナーを業界の中に入れて一緒に活動をするということをやってきたり、そういう動きは進んできていると思います。ですが、さっき澤田先生もおっしゃいましたが、沖縄は他の文化とのつながりがあまりない。組踊や琉球舞踊、食文化などは、業界の交流がほとんどないので、そういった沖縄の文化と他の文化を横でつなげていくというのが今後の課題です。



平竹：ありがとうございます。それぞれのお話の中でもありましたが、改めてもう一度「工芸の魅力」というのは何なのかということをお二人からお聞きしたいのですが。

澤田：私自身は本当に学生から学んだという感じですけれども、学生が、例えば京瓦の工房でどんなふうに人が働いているか、そしてどんなふうにものを教えてもらったのか、学生は学校で教えてもらって勉強するだけだけれども、工房では自ら学ぼうと

しないと誰も教えてくれないんですよ。本当に「背中を見て学ぶ」というやり方なので、「仕事」が「生きること」とつながっている。それは何故か。今の、例えば8時間労働の中での仕事とは全く違うことで、職人さんがいつまでたっても若くて元気で素敵だ、ということにつながっている。例えば、レヴィ＝ストロースというフランスの文化人類学者も、晩年に5回も日本に来ているんですけども、全部職人さんの工房を巡っているんですね。そのときの彼のテーマは「労働」ということでした。フランス語で「Travail」というのが「働く」という意味なんですけども、そこには「つらさ」がある。でも日本には昔から働くことで生きるというか、生きることと働くことが本当に同義になっている。それがまさに職人さんの世界で、それを彼らは見たんですね。もちろん作品もすごく素敵なんですけど、今の学生が絶対に学ばないといけないことは働き方生き方なんです。先ほど鈴木社長も言ってくださいましたが、工芸には歴史がある。日本という国の歴史がそこにぎゅっと凝縮して、日本というよりもそれぞれの地方ですね、その場所の歴史がそこにあって、代々受け継がれてきた思いがあるんですよ。そういうことを今の学生さんは、実際にその工房に行くと、息遣いであるとか、どんな目で仕事をしているのかというのを、絶対に肌で学ばないといけない。これは決して講義でわかるものじゃないんです。私は「京都だから成功したんですね」っていういろんな場所で言われましたが、決してそんなことはないです。新潟に行っても沖縄に行っても職人さんは全く同じ、すごく一生懸命。例えば小千谷縮という、世界

遺産になったものは、ひと冬で1枚ですよ、おばあちゃんがひと冬で1枚しか紡げない、高くて当然じゃないですか。



そこを分からなくて、ただ「高い高い」というのはおかしいんですよ。違う構造で回っているということをもっと知らないといけない。それが本当に、今の地球はこれでもいいのかという疑問につながり、この働き方でいいのかとかいうことにもつながっていくので、必ず若いうちに、特に大学生には学んでほしい。社会に出るまでにその意味を、「労働の意味」や「ものの価値」というものを学んでほしいなと思っています。それが工芸の魅力です。

平竹：ありがとうございます。鈴木社長、いかがですか。

鈴木：さっき澤田先生もお話しされていましたが、クラフトマンとAI、対極にあるようなお話をされてる。私はここが結構ポイントだと思っていて、工芸はどちらかというと、今現在、経済や効率性とか、こういった流れとは対極の立ち位置にあるんじゃないかなと思っています。例えば工芸で言うと、漆は「洗うのどうしよう」とか「使いづらい」とかいわれるんですが、私からすると、今は何でも効率性が追求されすぎていて、使うのにひと手間かけるとか、

長く大事に使うために手入れをするとか、ケアをしていくとか、こういう感性が本当に失われてきていると思うんですね。沖縄の焼き物で「重ね焼き」という焼き方があります。何かというと、窯を効率よく焼くためにお皿を釜の中に1枚ずつ置くのではなくて、お皿を大体10枚ぐらい重ねて焼くんですよ。そうすると、蛇の目という下の高台のあとが下の器につくんですね。僕らは「味」というのですが、だんだん使っていると跡がついてきて、現代の人はこういうのすごく嫌がるんですね。汚れるとか汚いとか、言うらしいのですが、職人さんにいわせると、「自分が焼き物をずっと使っていくと、自分が使った色になっていく。これを楽しめる感性が現代人はなくなっている」と。こういうことを汚いとか汚れてると見るか、こういうのを楽しめる感性なのか。何でもきれいで清潔で効率よくて便利なものということで、日本はずっと突っ走ってきて、それはそれで素晴らしいことだと思うのですが、ただそのときに、この時代の流れの中で失われた感性とか美意識みたいなのが必ずあると思うんですね。工芸というものを今使うことによって、もしかしたらその感性で言うと使いにくかったり、汚れに見えるものが、実はそうじゃない、もともと日本人が持ってた感性で見ると、それはある意味美しさだったり、そこでものを大切に使う価値観を学べるというか、私からすると本来の意識を取り戻す感じですね、新しい学びではなくて。本当は持っていたけど、失ったもの、感性を取り戻す、それが工芸にはあると思います。

平竹：ありがとうございます。澤田先生からは、工芸にはそれぞれの場所の歴史が込

められている、やはりこれからの地球環境の問題や、いろんなことを見直すことにつながるような存在じゃないかというお話だったと思います。鈴木社長のお話も、失われた感性を取り戻していく、本来の意識を取り戻していくという意味で、おそらく同じようなご趣旨のお話だったかと思います。

世の中の動きというのは、それとは逆の方向に動いていることが多いんじゃないかと思います。そういった中で、そういうことを感じ取れる学生さんを増やしていくとか、あるいはその工芸を手を取る人を増やしていくということが工芸の魅力を広めていくことだとしたら、そのあたりについての現状をどういうふうに見ておられますか。

澤田：先ほど鈴木社長のご説明でもありましたが、職人さんの社会保障であるとか、経済の問題ですよね。作る人がいなくなるものがありますよね、当たり前のことですけれども。実はさっきちょっと表を出しましたが、クラフトとアートという二つの産業が工芸の中にあります。「伝統的工芸品」と呼ばれているものが230あるんですけども、その生産高が1970年ぐらいですね、鈴木社長の数字と同じように、日本全国のピーク時から75%減です。もう散々な感じですよ。

一方で、アート産業ですね。このアート産業の中にはもちろん順番がありまして、例えば絵画があって、そして陶芸というのは、工芸の中から抜き出ている多いんですね。次にいくつかあって、写真とかもあるんですけども、このアート産業の方が2017年度は2,437億円、微増している。アート産業はある意味では伸びているということですね。つまりそれは「付加価値」です。だか

ら大量に作ることはもう難しい。大量生産品と、例えば工芸が戦うことは無理です。それより安くは絶対できない。一人一人、手で作っているものですから、その人たちの生活を考えると高くなるのが当然ですよ。そこにやはり「付加価値」を付けていくしか方法がなくて、そこが今すごく大変。おそらく鈴木社長がやっているようなことは本当に「伝統的工芸品」と呼ばれているものを盛り上げていくものだと思うんです。若い作り手のことを考えると、なかなかもう「工房で修行してずっと…」ということはないと思うんですね。やはり美術工芸の大学へ行って職人さんになる学生もこれからどんどん増えてくることでしょう。これはフランスも台湾も同じような現状で、職人さんの社会保障や、どうやって「付加価値」を上げていくかということを考えてときに、2010年には国を挙げて国立の工芸研究所を作りました。フランスは歴史が長いので同じような問題ですね、零細のところは非常に大変。でもアートは売れているという同じような現状ですけども、フランスの場合は、ワイン産業まで入れて工芸、ちょっと名前はフランス語なので違うんですけど、ジュエリーとかも入れたかたちで、支援の仕方も日本の人間国宝制度を真似ているんですけど、全く違います。お金は大体1年で16,000ユーロです。伝統的な匠と弟子のペアにあげるんですよ、3年間。つまり必ずここは「育成」を目的にお金が出るんです。これが素晴らしいと思いますよね。つまりその大事な技が次の世代に渡るまで3年間、同じように支援していくんですね。やはりこういうかたちが変わっていく必要性もあるんじゃないかと思っています。

す。私は今回の話をいただいたときに、絶対提案するぞ、と決めていたんですが、その一つがやはり「国立の工芸研究所」のようなものを必ず作らないといけない。そういうところまでできていると思います。

今回、鈴木社長の話を皆さんに聞いてほしいと思って来ていただくことが実現して、本当に嬉しかったんですけども。月2万円ですよ、沖縄で織っている女の人の収入。どうやって生活するんですか、毎日働いて。それはやはりちゃんと皆で考えないと。京都と沖縄は、日本でただ二つ「王朝」があった街です。歴史があるから工芸品も豊かなのです。だからこそ、本当に職人さんも皆さん頑張っていらっしゃるけども、なかなかこの75%減を何とかするのは難しい。やはりここはせっかく京都に文化庁さんがくるので、何とか一つ大きなボーダーを乗り越えてほしい。外国の人から見たらとても素敵なのが、日本のどこにでもあるわけですから、国の中のボーダーを取り除くようにして、まとまって問題を考えていくという場所が必要じゃないかと私は思っています。

平竹：ありがとうございます。いろいろ解決策までお話いただきましたが、そのキーワードとして「付加価値」というお話が出てきました。それは先ほど鈴木社長がお話になった、「ブランド化」することによって「付加価値」を上げていくということにつながるお話だったと思いますが、その付加価値を付けられたことによって、どう変わったのか、みたいなお話があればお願いします。

鈴木：具体例で申しますと、先ほどのnife

(ニーフェ)というブランドですが、あれは実は、もともと売っていたものをブランディングして、もう一回、再リリースしたんですね。販売価格は大体 1.5 倍から 2 倍になりました。その分、私たちは高く仕入れるという約束をして、あとは作ったものは原則全数買い取りをするということで、まず、そこで工房さんの収入を安定させる、という取組を実施しています。



先ほどの惑星型の琉球ガラスもそうですし、大体、通常で仕入れている価格の最低でも 30% 増ぐらい高く買う。その場合ブランドを作って付加価値を付けるという取組をしております。あとは、実は沖縄県と商品開発のプログラム運営をやってみて、普通、行政の事業って 3 年ぐらいで終わるんですが、もう異例中の異例で今 7 年間続いています。そのプログラムを 1 年間かけて工房さんと一緒に取り組むのですが、一つ事例であったのが、夫婦で大体年間 350 万ぐらいの売上があって、2 年目で「5 年後に 600 万売ろう、倍にしよう」という計画を立てて、それを 2 年目で達成して、700 万を超えたんですかね。何が良かったかという、単価を上げたんですね。その方はアクセサリーなんですけど、大体、平均単価 1 万円から 2 万円だったのを 3 万円から 4 万円に上げて、ちゃんとブランドを作っ

て発信して、というかたちで。ここでのポイントが、「作る量は減らして、売り上げは倍になる」こと。さらに、沖縄の多くは手作りなので、ブランド化するときは、「どこに売するのか」「どこに売らないか」が大事で、まずそれを決めます。そこで何が問題かという、たくさん売ろうとすると、たくさん作らなくてはいけない。そうすると、夜も寝ないで仕事をしなきゃいけない。だんだん疲弊していきます。それなら、ちゃんと価値を高めて、作る量を減らして、その工房さんはお子さんもいらっしゃったので、休みの日はお子さんとの時間も作って、余裕を作って将来の子どもの養育費を貯めたりできる工房運営をしましょう、という取組をしてきました。

平竹：大変素晴らしい取組ですね。ゆいまーさんは「全数買い取り」ということで、ある程度リスクも一緒に負ってあげていらっしゃると思うんですが、それは基本的に買い取られた後は、皆さん小売りで売っていくという理解でよろしいんですか。

鈴木：そうですね、「売れる」のを前提でやるのですが、もちろん必ずしも予想どおりいかないこともありますので、おっしゃるように、「お互いリスクをどう分担するのか」を最初に明確に決めておくというのが非常に重要なと思います。うまくいかないときもあります。

平竹：最初のお話で、沖縄のお金が回る、経済が回るというお話もあったと思うんですが、主にそれは沖縄以外のところに販売されるとか、沖縄以外から来られた方をターゲットに販売されているということなんでしょうか？



鈴木：二つあります。沖縄の場合は、1つは、観光市場。これは外からの方がいらっしゃるので、そういう方たちに売ると。あとは、おっしゃるように県外で売るといふのがあります。ただ、もう一つ本質的に重要なのが、実際沖縄の人が沖縄の工芸をどのくらい使ってるかという、意外と使っていないんですよ。ここが大きな問題で、以前琉球ガラスをいずれ海外へ、という話し合いをしたときに、地元の人が使っていないものを外に自信持って売れないよね、という議論になりました。もちろん沖縄以外の方に売ること大事なんですけど、同時にやはり地元の方にちゃんと認知されて、地元の方に使ってもらえるような取組をやっていかないと、特にそれを海外や外に発信しようとしたときに、やはり説得力には欠ける場所はあるかなとは思っています。なので、沖縄内部で売るといふのは、業界全体の今の課題かなと思います。

平竹：ゆいまーるさんですと、「県外の方には結構認知度も高まっている」けれども、「県内の方は意外と県内の工芸品を使っておられない」といふことが一つの課題だとおっしゃったんですけども、もう少し課題を挙げていくとすると、澤田先生はどんなことをお感じになりますでしょうか。

澤田：「コミュニケーションの改革」というのは一つ出ましたが、例えばアメリカでもそうなんですけども、工芸品を買う層があるんですよね。ある程度の教養があつて、こういうものは高いからサポートするという意味も込めて。ある人はその陶芸家を応援したいから買うという気持ちで、ちょっと高くても買うんです。そういう人はいきなり日本でそんなに増えないと私は思うので、やはり海外に市場を求める。これだけインバウンドも来ていらっしゃるので、海外にたくさん情報を流すことが今重要だと思っています。それであるホームページを紹介させていただきたいと思うのですが、これはGoogleの「Arts & Culture」というところにあつて英語でも説明してあります。(サイト「Made in Japan:日本の匠」紹介 <https://artsandculture.google.com/project/made-in-japan?hl=ja>)

どんどん更新もされていますし、もしお時間があれば見ていただければと思います。

全国のもの、例えば私、新潟も調査に行ってるんですけど、新潟はその伝統工芸品をすべて英語で説明されていますし、青山に「青山スクエア」といふ全国の伝統工芸品を売っている場所があるんですけど、そこでは、ほとんど海外の人が買いに来る、という状況で、どうしてもある国だけで100%の人がそれを買うとはならないのが工芸品で、やはり昔から一部の人がその応援も込めて買うんです、高くても。この心ある人のところに届けるしかないな、と私は思っています。自分でもホームページを立ち上げて、いろんなサイトを紹介するとか、私がいろんなところへ行って、こんなに素敵な人がいますよ、みたいなことをバイリ

ンガルで紹介していきいたいなと思っています。実際この14年の間で留学生もすごくたくさん来られて、中には先生になった人もいますけども、うちで学んだ学生が自分の国の伝統工芸が重要だとわかって帰っていく人もすごく多い。やはり向こうの大学の先生になると、そういうプロジェクトをそこで立ち上げるんですね。例えばタイ、韓国、ベトナム。そうすると、どんどん広がるので、また層が増えるんですね。この地道なことこそ、すごく大事で、柳宗悦というクラフト運動ですごく有名な方がいらっしゃったんですが、その方は戦後すぐ1950年ぐらいに、本当に日本がまだそれほど立ち直ってないときにアメリカへ行って各地を回ったんです、浜田庄司（昭和に活躍した日本の陶芸家）と一緒に。浜田は小学生の前でろくろを回したんですよ。そのときに浜田は言ったんです、「10年したらこの子たちが買ってくれる」と。本当にそうだったんです。だから教育ってすごい。ちょっと時間がかかりそうだけど、やはりうちの大学でやったことは一つの成功例だと私は自負しています。だからこれを全国の大学でやったらどんなに良いか。私いろんなところへ行って何とかしたいと思うけれども、全部はできないので、教養課程でそれぞれの大学がされればできるんじゃないかなと、そういうことを思っています。

平竹：ありがとうございます。心のある人に、とりわけ海外の方に新しい販路を、というお話や教育のお話もありました。

販路という意味では、やはり鈴木社長のご専門だと思うんですが、そのあたり、今のところ海外に市場を求められたりはされているんですか。

鈴木：海外は去年、一昨年と視察に行きまして、アメリカ、フランス、イタリア、シンガポール、台湾は見て回ったのですが、まだリサーチの段階です。海外に持っていくと、やはり流通とか販売の問題があります。今実際日本から海外に持っていくと、日本で売っている価格の大体2倍から2.5倍ぐらいになる。例えば日本で5,000円で売られている器が、日本では価値と価格が合ってるんですけど、海外で2倍とか2.5倍になったときにどう受け入れられるか、という問題がそもそもあります。日本では売れてたものが海外で売れないとか。あと今結構「海外に行きましょう」ということで補助金がついた事業もあつたりしますが、そうすると、例えば、輸送費とか全部行政が負担して、輸送費用を考慮しないで販売価格を設定するので、市場調査で何となく反応よかったりする。でも補助金がなくなったときに自前でやらないといけないので、そうすると販売価格が一気に跳ね上がる。補助金がなくなったことを想定したマーケティングリサーチになっていないケースが多いなと思っています。さっき澤田先生がおっしゃったように、そもそもアートとかいろんなものとの掛け合わせで、違う発想でいかないと、何となく海外にそのまま持っていきましょう、というのは通用しないケースが多いのかなと感じているところです。ただ、やはり海外へのチャレンジはしていかなきゃとは思っています。

平竹：リサーチされて、その次のステップに踏み出される今は準備期間というふうに理解させていただいてよろしいですか。

鈴木：はい。

平竹：何となく「日本の工芸」といいますと、旧来のというか、古来続いてきた日本の生活にある程度根ざしたものが多んじゃないのかなと思うんです。それを海外に展開しようとする、そのままのかたちでいけるものもあれば、なかなかそのままでは用途として機能しないものもあったりすると思うんですが、澤田先生、そのあたりはどんなことを考えられたり、工夫が必要だと思われますか。

澤田：例えば、これは成功例だと思うんですけども、京和傘の西堀さん、私が始めたときは、本当に始められたばかりで、役所の仕事を辞めてお婿さんで入られたんですけども、年収が100万ほどというような状況だったそうです。そこで彼はまず、和傘の構造の上を取って照明にするという大きな変革をされて、そうすると海外でも持っていきやすいので、それをどんどん売り込んでいかれた。でもすごいエネルギーでしたよ。実際に海外へ行かれて、すごいパッションを持って短い時間でプレゼンしないとだめなんです。本当に全身全霊パワフルにやられていたのでここまでこられたと思います。それ以外でも、やはり「付加価値」が重要で、安いからいいわけじゃないんです。例えば、盆栽は「盆栽アート」としてすごく海外から人気があります。もう伝統的工芸品がアートにならないとか、そんなこと全然ない。海外から見ればこれはアートなんです。メトロポリタンでは竹工芸、今すごく人気です。やはりもうこの日本のボーダーの中で考えずに、外からどう映るのかを考えながら商品開発することが

重要だと思います。

平竹：それは、今ある工芸品がひょっとしたらそのままアートとしても通用するんじゃないかということでしょうか。

澤田：かもしれないですね。

平竹：ということは、生活用品の市場だけではなくて、もう少し調度品といいますか、そういったものとしても価値があるのではないかということかなと思います。

先ほど鈴木社長からのお話で、行政が補助金を出すことによって本来的な値段ではない値段で売れて、それだと次につながりにくい、ということがありましたが、ではどう展開すれば良いとか、そういった課題を解決していくのにこういうことは考えられないか、みたいなお話がいただければと思います。

鈴木：これはもう正直、受ける側の問題だと思っています。往々にしてそれは沖縄でもありまして、もちろん商売するのはその作り手や流通業者なので、そこがしっかりと、そういうところを見据えて、それをどう生かすかを最初にしっかりと決めてから、補助金や支援をしっかりと活用する。そのために工芸に携わる人たちのマインドセットを、本当にやっていかなければいけないと思っています。先ほどお話した沖縄県と7年間やっている事業はまさにそうなのですが、「商品開発」事業ではなくて、「作り手の方の意識改革」事業なんですね。意識が変わると事業の成果は本当に変わるんです。単に新商品を作りましょうとか、販路開拓しましょう、という次元の話じゃなくて、そもそもの作り手の人たち、工芸に携わる

人たちの意識改革をすることが今本当に大事だと思っています。

平竹：今のお話で言いますと、流通の方と作り手の方が、やはり何かある程度一緒にされるといえることが必要な感じもするんですが、そのあたりはいかがでしょうか。

鈴木：ここに関しては、作り手の中にもいろんなタイプがいらっちゃって、すごい器用な方、自分でどうしたらいいかわかるし、アクションを起こせる、情報発信もできる、という、結構いろんな能力を持った作り手さんがいるので、そういう方は、もう全部自分でやったほうが作り手さんの収入も上がります。ですがそういう作り手さんは本当に少ないです。大部分は、作ることは得意でも、情報発信や売るのは苦手だという方が多いので、そういう方は売の方とか、PRの専門をする方とタグを組むことが大事だと思います。なぜかという、沖縄は特にそうなんです、「手工芸」だからです。というのも、売ったりPRする方に時間を使うと、作る手が止まるんですよ。そこで生産量が落ちて収入が減っていくんですね。そこが結構重要だと思っていて、機械だとまた状況が変わると思うのですが、手工芸である限り、作る時間がある程度担保しておかないといけませんので、あまり得意じゃないという方たちは、連携することで、作る方は作ることに専念をするというところが、非常に業界としては効率よく時間とお金が回っていくと思います。

平竹：今のお話、流通と作り手のことについて、澤田先生は、何か今までのご経験で感じておられることとか、お話を聞いておられるようなことはございますか。

澤田：例えば、アメリカとフランスの二つの事例はすごく対照的で、アメリカは教養課程で学んで大学の先生になって、収入を得る、というのに対し、日本はものを作って作って、それで食べていくのが職人、ということがありましたが、それは多分フランスの方が近いと思います。でもアメリカにもいいところがあって、今でもアートが非常に売れているということ、工芸の工房に行くと作るという体験型もうまくいっていますし、陶芸家のもとに行くと友達になりながらサポートしてものを買うという、こういうものの売り方は、日本でも今からできるんじゃないかと思っています。鈴木さんもおっしゃったように、自分で情報発信してホームページ作って、みたいなことができる人もいらっちゃいます。ギャラリーの存在もすごく大きいし、そういうところに頼る作家さんも必要だと思います。

一方で、フランス的なやり方というのは、先ほど言ったように日本とすごく歴史が似ているので、省庁もばらばらだったんです。それが、すべてのお金を一手に引き受けて、どのように分配するかと一緒に問題も集約して考えていける国立の研究所ができてから、かなり良くなっていると思います。多分両方やらないといけなくて、私は本当にどっちもやってほしい。行政の力を借りて問題を集約して、補助金もばらばらに出すのではなく、ちゃんと集約してきちんと育成に充てるようにするとか、社会保障についてもちゃんと考えるようにしないと、若い人も、社会保障が悪い、お金は悪い、となるとなかなかできないですよ。

「工芸」はこのグローバル社会でもなか

なか良い切り札だと私は思うし、フランスもそう思っています。そこはやはり国としてちゃんと考えてほしい。特に文化庁が来られるなら、そこで一つアクションを起こしていただけると良いんじゃないかなと思っています。

平竹：先ほどのお話では、師匠とお弟子さんに3年間支援をされるという仕組みだったと思いますが、フランスのこの研究所というのは、何を指してそういう施策をされてると理解したらよろしいですか。

澤田：例えば、師匠の指定のほうは人間国宝に近い制度ですが、15年以上のキャリアがあって、その技が芸術的な価値もある、お弟子さんのほうは既に5年の経験があるということが条件の一つにあって、そしてここから3年、この師匠と弟子のペアでないと補助金はもらえないんですよね。だから、技を伝えたい人もそれを受け継ぎたい人もどっちも真摯な気持ちだということですよね。でも3年では、やはり足りないらしくて、もうちょっと長く保障が欲しいというのが今後の課題だと指摘されています。

私、今回初めて「工芸評論家」という肩書きを付けました。何でそうしたかというところ、私も工芸の分野に入って初めて分かったのですが、ネットで調べてもあまりいらっしやらないのです。つまり工芸の研究者がほとんどいないから、この問題点を多分誰も強く指摘してないんですよ。工芸という分野全体の社会問題について考える人はほとんどいないんです。そこがすごく大変。だから研究所を作らないといけないし、実際その大学の教養課程で教えるだけじゃなくて、ちゃんと経済的なこと、社会保障の

問題、国策についても考えないといけない、というのが工芸のさまざまな問題ですよ。そこをやはりきちんと考える研究所が必要だと私は思っています。フランスも同じ現状だったと思います。

平竹：工芸に関するあらゆることを、そこで情報も集約するということですね。

澤田：そうです。インターフェースになって発信するという役割もここに出てきます。

平竹：そのフランスの研究所が、例えばフランスの工芸を海外に売るようなことのお手伝いをされていると。

澤田：そうです。それでこれはグローバル社会の切り札になったと言っています。

平竹：鈴木社長、そういう仕組みがあれば、やはりお仕事としてはやりやすいのでしょうか。

鈴木：そうですね、仕組みは本当にあった方がいかなとは思いますが。ただ、私はどうしても商売を軸に置いているので、例えば「支援や補助なしでどこまで自立できるか」というのはしっかり追求したうえで、そこに足りない部分に対しては、支援とか補助が必要だと思います。

組合制度や伝産指定などの法律ができてから、40年くらい経っていると思うのですが、私が見ていると思うのが、「補助があって当たり前」みたいな風潮はすごく感じます。かといって各々の産地組合が、補助が完全になくなったら成り立つかといわれると、ほとんど成り立たないんじゃないかというのが現状です。それは果たしてこれで良いのだろうかと思っています。

平竹：先ほど沖縄の工芸職人の方の収入のお話もありましたが、あれだけ厳しい状況だと、後継者とかそういうのはなかなか難しいのかなと思ったりするのですが、そういう課題は沖縄でもあるのでしょうか。

鈴木：はい、後継者の問題は非常に今深刻で、例えば、沖縄のある織物の産地で言いますと、織り手が約150名いる地域があるんですけども、そのうちの40代以下が15名ぐらい、約10%しかいないんですね。今まさに世代交代が始まっています、このままいくと、あと20年もするとおそらく150名いる作り手が確実に半分以下になるのは見えていますけれども、それに対して根本的な対策が打たれていないというのが現状です。

平竹：澤田先生が日頃、親交のある工芸の職人さんたちの後継者問題はいかがなんでしょうか。

澤田：これは沖縄へ行って初めて深刻な問題にぶち当たったんですけど、私が14年前に始めたときから一緒にやっていただいている京都の工房の方はすごく元気で、どんどん今テレビに出演されていて、私がお会いできるかな、みたいな感じです。だけど、たまたま私の周りの職人さんがすごく素晴らしかったということだけで、京都もやはり大変なところはたくさんあるんですよ。でもさっき鈴木社長が言われた様々な問題は、日本中どこにでもあって、それが75%減という問題のある数字になっています。このまま放っておくと本当に良くない。調査で耳にした話ですが、保存会によっては、若手までお金が回ってないことがあるそうですよ。やはり無形文化遺産の制度も、そこ

はちゃんと考え直してほしいと思います。今の若い子はいいい子たちが多いから、地球に優しい、人に優しい、素敵なものだと思ったらそれだけでも仕事にしようと思うけれども、そう思ったところで生活ができない、社会保障がない、というところ3年ぐらいでだめになっちゃいますよね。だから本当にお金はちゃんと回るように、次の人たちのために、という補助金にならないといけない。つまり「分配」のことを言っているんですけども、その補助金の分配をもっと真摯に考えないといけない。やはり補助金をなくしてはいけませんし、貰える分はちゃんと貰わないといけないけれど、「若手に届くように分配するシステム」を誰かが真剣に考えないといけないと私はすごく思います。

平竹：どうもありがとうございます。後継者難の方が多く、要するに市場がどんどん縮小して行って75%減、全国的に減っているということもある。そういう中でどういう施策を打っていくのが一番いいのかということに話が及んでいますけれども、補助金というのは、ある種、弊害もあるけれども、ただそれ抜きではなかなか成り立っていかない側面もある。そういう意味で、それらをトータルに考えるような仕組みを施策の中に組み込んでいくことが望まれるのではないかと、というのが今のお二人のお話だったと思います。

では、最後にお二人から一言ずつ今日のディスカッションを受けてのお話をさせていただけたらと思います。

澤田：やはり、今分散されているカテゴリのさまざまな問題をきちんと考えて、補助

金の分配システムをもう一度考え直していくことと、もうひとつ、工芸というのは非常に日本が誇るものだと思いますし、このグローバル社会の切り札になるものだと思うので、もっと育てる、つなぐというような政策ができる場所を、ぜひとも作ってほしいと思います。

鈴木：今日もお話にあったのですが、効率性とか経済で突っ走ってきたものと対極にあるところが工芸の魅力の一つであると思います。ただし、先ほどお話しさせていただいたように、現場は非常に疲弊しております。このままいくと、工芸文化自体がなくなってしまうのではないかと危機が現場にはあります。今までは「経済が発展すると文化が衰退する」という関係性があったと思うのですが、今後はそうではなくて、やはり「工芸」と「文化」と「経済」をどう融合させていくかが非常に重要だと思っています。そういう意味で、作り手側もしっかり稼ぐと。ただ、稼ぐことが目的ではない、ということです。未来に向けて、この素晴らしい工芸文化を残すために稼ぐという、「稼ぐ目的」を明確にしたうえで、作り手の方も原価計算をして、事業計画を作って、しっかりお金が回るようにする。今はこれやらないと非常に未来に文化が残せないというような状況にきていますので、私はぜひ作り手の現場の皆さんにそういったことをやっていただきたいですし、行政の方にもそういった部分はぜひ支援をしていただきたいと思っています。



平竹：今日は本当に大変貴重でかつ刺激的なお話をお二人の先生から聞くことができました。文化庁の京都移転の機運を盛り上げるというトークシリーズ、今日6回目ですけれども、工芸について本当にいろいろ、この場ではお話ししにくいようなことも含めて、ざっくばらんにお話しただけで本当によかったと思います。

お二人のお話で作り手側の文化の問題はかなり深まったと思いますが、私のまづい進行で使い手側の生活の文化には話が及びませんでした。そこはお許しただくとしまして、最後に、改めて澤田先生と鈴木社長に皆様から盛大な拍手をお送りいただけたらと思います。どうもありがとうございました。



鈴木 修司 氏

(ゆいまーる沖縄(株) 代表取締役社長)

1976年生まれ。1996年に沖縄工芸品、食品等の企画・流通を行うゆいまーる沖縄に入社。2010年に代表取締役社長に就任。工芸品の価値を更に高めるための取り組みとして、「nife(ニーフェ)」、「serumama(セルママ)」といった沖縄の焼物や琉球ガラスを活用したブランドのほか、沖縄県立芸術大学とのコラボレーションによるデザイン雑貨ブランドの「シマノネ」を立ち上げる。このほか、琉球ガラス生産・販売協同組合の理事、沖縄県工芸産業振興審議会の委員も務めるなど、沖縄の工芸業界活性化のために日々奮闘中。



澤田 美恵子 氏

(京都工芸繊維大学大学院 教授,

博士(言語文化学), 工芸評論家)

京都市生まれ。大阪外国語大学大学院外国語学研究科修了後、グルノーブル大学(フランス)講師、神戸大学助教授、京都工芸繊維大学准教授を経て現職。主な著書に『現代日本語における「とりたて助詞」の研究』(くろしお出版)、『工芸の四季—愛しいものがある生活』(京都新聞出版センター)、『京の工芸ものがたり』(理論社)、『やきものそして生きること(近刊)』(理論社)など多数。主な連載に京都新聞の「工芸の四季」、「現代のことば」などがある。