

小野金物産業におけるブランド開発 －「播州刃物」ブランドによる海外市場の開拓－

兵庫県立大学 小宮一高 秋山秀一

1. はじめに

本稿の目的は、兵庫県小野市において金物製品を扱う問屋（卸売業者）の組合である小野金物卸商業協同組合が、外部組織であるデザイン会社「シーラカンス食堂」との連携を通じて、「播州刃物」のブランドを確立するとともに海外市場での販売に進出し、さらに若手の職人の育成を始めるまでのプロセスを記述することである。本稿を通じて、長い歴史をもち、高い品質の製品を産出しながら、現代の市場に適応したマーケティング活動やブランド構築ができず、苦境に立たされる伝統工芸品において、どのように適切なマーケティング活動やブランド化が実現可能であるのかについて検討が可能となる。

本稿の構成は、以下のようである。まず、今回のプロジェクトの舞台となる兵庫県小野市の金物産業の概要、特に活動の主体となった小野金物卸商業組合（以下、組合）について記述する。その後、このマーケティング活動の実施において重要な役割を果たすデザイン会社「シーラカンス食堂」の成り立ちについて確認し、この組織の関わりの中で「播州刃物」ブランドの製品がいかにかに生み出されたかについて述べる。続いて、このようなブランド化のプロセスにおいて、実際に製品の生産を担う職人がどのように感じたのか。また、このプロジェクトのもう 1 つの目的である後継者の育成が、職人とともにどのようにおこなわれたのかについてまとめる。最後に、このプロジェクトの主体となった組合メンバーが、この取り組みをどのように感じたのかについて確認することにする。

なお、以下の記述は、新聞や雑誌、ウェブにおいて公開されている二次資料に加えて、以下のインタビュー調査に基づいている。

表 1：インタビューリスト

インタビューイ	日時	インタビュー時間
合同会社シーラカンス食堂 代表 小林新也氏	2018年8月14日	1時間50分
小野金物卸商業協同組合 理事長、株式会社タナカマイスター 代表取締役 田中信裕氏	2018年8月22日	1時間40分
小野金物卸商業協同組合 副理事長、岡田兼吉商店 代表 岡田稔氏	2018年11月28日	1時間
水池握鋏製作所（握り鋏職人） 水池長弥氏、寺崎研志氏	2018年9月13日	1時間10分
	2018年11月28日	40分

2. 小野の金物産業と小野金物卸商業協同組合の活動

兵庫県の小野市は、兵庫県の中央部から南方方向のいわゆる「播州地域」に位置する。播州は古くからの金物・刃物の生産が盛んであり、刃物については、岐阜県関市、大阪府堺市、新潟県燕三条市など共に、国内の主要な産地として知られている。そして播州地域

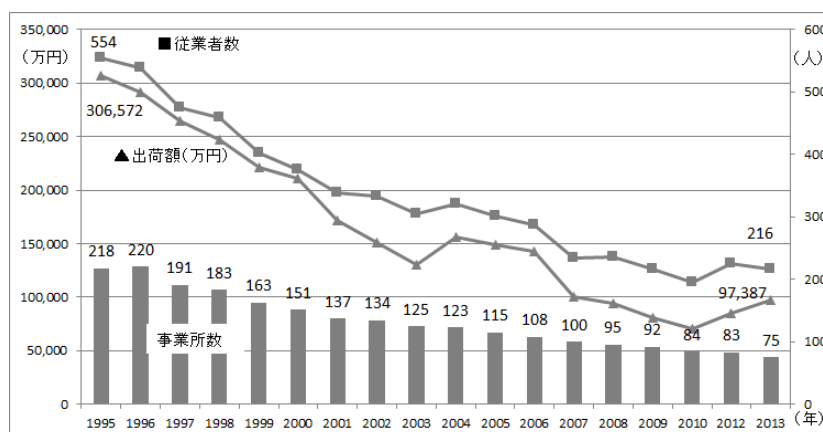
の北側に当たる小野市は、理容や裁縫、園芸に用いられる各種のハサミやカミソリ、鎌など、生活に関わる家庭刃物に特徴がある。特に、ハサミの種類と質には定評があり、植木職人や理容師など、ハサミを使う多くの仕事を支えてきた¹。そのルーツは江戸・延享年間に剃刀の製法が伝えられたことにあるとされ、約 250 年の歴史を持つ伝統産業である²。

刃物製品の生産は、他の伝統的な地場産業と同様に、いわゆる産地問屋を中心とした分業体制、流通構造が維持されてきた。現地の企業で生産された製品の多くは産地問屋を経由して二次問屋や小売店に販売される。手作業の工程も多い播州の家庭刃物の場合、問屋から注文をもらった事業所や職人が生産し、製品を問屋に卸すという形態が多い。

また、問屋と生産者は、それぞれに組合をもっており、産地の金物を取り扱う問屋は卸組合を（後述の「小野金物卸商業組合」）、生産者はそれぞれの製品の 카테고리ごとに、握りバサミ組合、園芸バサミ組合、といった形で組合を形成している。そして、産地内の製品の基本的な取引価格は、産地問屋により形成される卸組合の主導により決められてきた。現在でも必要性に応じて、卸組合と生産者の組合による取引価格の交渉が行われているという。また、卸組合はそれ以外にも、製品の宣伝活動、生産者や販売者による研修会、新製品の開発などの産地全体に関わる共同事業も担っている。

小野の問屋組合である「小野金物卸商業協同組合」は戦後に設立され、生産者の組合との交渉などを担当してきたが、2010 年に田中信裕氏が理事長となると、組合で何か新しいことに取り組もう、という声上がる。これは小野の刃物産業が長期的な低迷を続けてきたことと関係する。図 1 のように、はさみや鎌の出荷額や従業者数、出荷額は減少傾向にある。他の工業製品と同様、海外からの安価な製品の輸入によって打撃を受け、また生活や産業のスタイルの変化で、カミソリや鎌など現在ではあまり使われなくなった製品があ

図 1：小野市の「はさみ」「鎌」の事業所数、従業者数、出荷額の推移



注：小野市の地場産業のうち「はさみ」「鎌」の合計値。

出所：小野市ウェブサイト「小野の地場産業」(URL：<https://www.city.ono.hyogo.jp/> 2018年9月25日閲覧)より作成。

¹ 他方、やはり金物・刃物生産が盛んな播州地域南部の三木市は、大工道具、具体的には、ノコギリやノミ、カンナなどの生産を主としている。

² 小野市ウェブサイト「小野の地場産業」。(URL：<https://www.city.ono.hyogo.jp/> 2018年9月25日閲覧)

ることも関係している。

特に問題であるのは、刃物の生産を担う職人の減少である。職人が減少し、その生産技術が失われれば、産業の存続自体が危うくなる。例えば、裁縫の糸を切るために使われる「握りバサミ」の職人について言えば、かつて160人ほど地域にいた職人が、現在では20人弱に減少しているというのである。

組合での新しい動きは、このような厳しい状況の中で始まった。組合副理事長の岡田稔氏はこの新企画の担当となり、理事長の田中氏とともに何をすべきか模索を始める。しかし、当初は何をすればよいのかわからなかったという。

組合の活動に変化が生まれたのは2012年のことである。岡田氏は地域のお祭りで、デザイン事務所「シーラカンス食堂」の小林新也氏と出会い、その後、組合は小林氏と連携しプロジェクトを推進していくことになるのである。

3. シーラカンス食堂と「そろばんビレッジ」の成功

合同会社シーラカンス食堂は、小野市に本社を置くデザイン会社である。シーラカンス食堂の代表である小林氏は、小野市の出身であり、両親は小野の中心部で表具店を経営していた。地元の高校を経て、大学ではプロダクト・デザインを学ぶことになった。高校時代に進学先を模索する中で、著名なプロダクトデザイナーの喜多俊之氏に「ピンときた」ことから、喜多氏が学科長を務める大学に進学したという。

小林氏は、大学在学中にプロダクト・デザインの勉強をする一方で、機械と人間のコミュニケーションのデザインをおこなう「インタラクティブ・デザイン」の研究会を立ち上げたり、過疎地域の古民家をカフェに改装する支援をしたりするなど、多様な経験を積んだ。また、大学の代表としてイタリアで開催される「ミラノサローネ国際家具見本市」に自身がデザインした椅子を出展するなど、海外での活動経験も積み、そこではある種の自信も得たという。

大学卒業後の2011年、地元である小野市にデザイン事務所「シーラカンス食堂」を設立する。事務所は両親の経営する表具店の隣である。小林氏が地元で事務所を開設したのは、大学時代の活動を通じて、地元の産業に対する危機感を感じたことにある。大学時代に地域活動に関わった島根県江津市では、伝統産業の石見焼の職人が、後継者がおらずに苦しんでいる状況を目の当たりにした。また、自身の企画した椅子を「瀬戸内国際芸術祭」に出品した際、その展示場所であった香川県の豊島で、地元の漁師さんがやはり後継者がいないことに悩んでいた。地方での2つの活動経験から、小林氏には「自分の地元は大丈夫なのだろうか」、という思いが生まれてきたのだという。

「島根の経験と豊島の経験があって、初めて地元のことを。地元ってどうなんやろな、みたいなの。なんかスツと思って。ほんまに豊島から親に連絡して、ちょっとそろばんのおっちゃんとしゃべりたいねんけど、みたいな話して。」(小林氏)

シーラカンス食堂を設立した直後から、小林氏は精力的に様々な活動をおこなった。そ

の中で地元の産業と関わる初めての仕事となったのが、そろばん産業での取り組みである。上記の発言で小林氏が「そろばんのおっちゃん」と呼ぶのは、そろばんを扱う問屋である株式会社ダイイチの経営者、宮永英孝氏である。小林氏にとって宮永氏は同級生のお父さんであり、また、少年時代は野球のコーチでもあった。小林氏は宮永氏とともに、そろばん産業の活性化に向けて、様々な取り組みをおこなうこととなった。

そもそも、そろばん産業は金物・刃物と並ぶ小野の基幹産業である。しかし、近年は使われる機会も減少している。ダイイチの宮永氏は、様々な企画を通じてそろばん産業の活性化を図る取り組みをおこなっていたのだが、小林氏はそれらの取り組みに興味をもち、宮永氏と様々な話をするようになっていた。

あるとき宮永氏は、電車の横に座った人が喜多俊之氏の顔写真の載った資料を持っているのに気づいた。前日、小林氏から喜多氏の話が聞かされていたという宮永氏は、その人に声をかけた。実は、その人の手にあったのは神戸市が喜多俊之氏を招いて商品開発をする企画の資料であり、その経緯から、宮永氏はその企画に参加できることになり、小林氏にも一緒にやらないか、と声をかけた。このような経緯で、宮永氏と小林氏の仕事がスタートすることになった。

宮永氏と小林氏の仕事で大きな成果を上げたのは、「そろばんビレッジ」の取り組みである。そろばんビレッジは、ダイイチの近くに作られたそろばんの魅力を発信する施設であり、色とりどりの玉や軸を自分で組み合わせて「マイそろばん」を作ることができるなど、そろばんに関わる様々な体験ができる。小林氏は、施設のデザインをおこなうと共に、そろばんの玉を用いた時計を開発するなど、様々な形でそろばんビレッジの実現に協力した。

そろばんビレッジでおこなわれるマイそろばんの作成やそろばんの指導などは、他の施設でも実施可能であり、宮永氏は各地に呼ばれるようになった。また、そろばんを教育に用いる海外の国々も多く、宮永氏はそこを訪れて、小野のそろばんをアピールできるようにもなった。宮永氏は、現在でも海外のそろばん塾に足を運び、そろばんビレッジの企画をおこなうと同時に、商品の販売もおこなっているという。

4. 播州刃物プロジェクトのスタート

このようなそろばんビレッジの取り組みは、地元のメディアにも取り上げられるようになった。小野金物卸商業協同組合の岡田氏も、メディアでそろばんビレッジや小林氏の関わりについて知ることになる。岡田氏にとっても、小林氏は子供の同級生であり、知らない存在ではなかった。岡田氏は地元のお祭りで小林氏に出会った際に、刃物でも仕事をしないか、と声をかけることになった。

「まあちょっと祭りのときに、デザイナーやって、そろばんのほうもちょっと手がけてた、ということやって。なら金物もやってみる？とかって言ったら、やりたいです、ということなんで。なんかそういう、小野の産業に携われるんやったらやりたいっちゃうことで。(中略) まあ最初は、なんか違うもんデザインして、作ってこれるか？みたいな感じの話から始まったんやけども。」(岡田氏)

「岡田兼吉商店さんってとこの主人は、それも同級生のお父さんなんですよ。全然接点なかったんですけど、娘の同級生がテレビに出るとわってなって、声かけてきたんですよ。(中略)でも全然僕知らんしなみたいなの、でもまあ興味ありますぐらいに(返事をした：引用者注)。その人は今の問屋組合の副理事長か何かで、問屋組合って今一番なんかどうしようみたいな深刻な状況で、職人も問屋もみんな歳いっちゃってて、行動力がある人がそもそもいないみたいなのもあって。(中略)とりあえずなんか、はさみでもデザインしてや、みたいな感じで、組合が正式な感じで依頼してきてくれたんですよ。」(小林氏)

組合では、小林氏とプロジェクトを進めるに当たり、産地の次世代を担う若手の組合員4名を選抜し、みんなで製品を持ち寄って、小林氏に産地の製品を見せることにした。当時、小林氏は、小野の刃物についてはほとんど知識がなかったが、その製品群を見て、直感的に、これは製品のデザインの問題ではない、と感じたという。

「そこ(多くの製品を見たこと：引用者注)からですね。そこからは刃物のことを勉強したいってなって。でもそのときもそれまでの経験があったので、ほぼほぼ直感で、これはなんかハサミをデザインするとかっていうことじゃないやろなって思っ。おっちゃんたちはハサミをデザインしてくれていってるけど、問題は全然そんなとこじゃないやろなってすぐ思っ。そこから職人さんのとこ、ちょっと連れて行ってくださいとか、だいたい長いこと年月かけて、地元ですけど、本当にフィールドワークみたいなことして、いろんなことを感じて。」(小林氏)

その後の半年間、小林氏は小野の刃物産業を見て歩き、様々な人と話をして知識を深めていった。その過程から、小林氏はプロジェクトの方向性を決めることになる。後に、この企画がグッドデザイン賞³を受賞した際のインタビューで、小林氏はプロジェクトの方向性について次のように端的に語っている。

「職人さんや卸組合のメンバーからいろいろと情報を得ていくうちに、新しいハサミをデザインする必要性を全く感じなくなってしまっ。なぜなら、いま存在している刃物は、長い年月をかけて作り手と使い手のキャッチボールによって生まれ、すでに素晴らしくデザインされているものばかり。新しい商品を作るよりも、今あるものをもう一度世の中に存在させていくことのほうが絶対に意味があると思ったんです。」(小林氏、グッドデザイン賞受賞時のインタビュー)⁴

小林氏は小野の刃物に長期と短期、2つの課題を認識していた。長期の課題とは、後継

³ グッドデザイン賞(Gマーク制度)とは、1957年に通商産業省によって創立された、「グッドデザイン商品選定制度」を財団法人日本産業デザイン振興会が承継し、1998年に新たにスタートしたわが国で唯一の総合的デザイン評価・推奨制度である(経済産業省ウェブサイト URL: http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/human-design/gooddesign.html 2018年9月25日閲覧)。

⁴ グッドデザイン賞受賞者インタビュー(URL: <https://www.g-mark.org/promotions/prom4.html>、2018年9月25日閲覧)。

者の育成である。小野の刃物の質は高く、ここでしか作っていないものも多い。しかし、大量生産の時代に、それに合わせた形で産地はある程度分業化が進んでおり、製造工程の1から100まですべてを知っており、自在に製品を作成できる高度な技術をもった職人が、ほとんどいなくなってしまう。このような技術が失われると、その製品を使って仕事をする別の産業のプロフェッショナル、例えば植木職人や理容師の仕事にも影響がでる。そのような事態は避けなければならない。後継者育成は、産地が存続していくために最も重要な課題である。

他方で、この産地に職人として新たな働き手に来てもらうためには、それが仕事として成立し、魅力をもつだけの収入を得ることが不可欠である。これまでは市場から値下げの圧力が強く、問屋は職人の作る製品を安く買い、なるべく市場に高く売ることを目指してきた。しかし、それでは職人の収入は低く抑えられてしまい、新たな働き手の獲得は難しい。このような状況を受け、小林氏は短期的な課題が産地の生産者・職人や問屋の意識改革にある、と指摘する。つまり低価格の製品を大量に売るのではなく、量は少なくとも質の高いものをそれに見合う価格で販売する、という意識を関係者に植え付けることの必要性を強く感じたのである。

「今やらなあかんことと長期的にやらなあかんことがあるな、みたいな。長期的にやらなあかんことは、まさに職人育成で、今やらなあかんことは、みんなの考え方を変えなあかんという。要は安く大量にじゃなくて、いいものを少なくてでもいいから売って利益率を上げていこうっていう。」(小林氏)

小林氏は、半年間のフィールドワークを通じて、このような課題を認識し、まず短期的な課題を解決するために、組合に次のような取り組みを提案した。このような取り組みを通じて、付加価値の高いものを高く売る、という意識を持たせることを目指したのである。

- ・従来、別々に売られていた製品の中から優れたものを選び、「播州刃物」というブランドで統一し、販売する
- ・ウェブやパンフレットに用いる製品とブランド・ロゴのビジュアルをデザインし、販促に活用する（ブランド・マークは既存のものを利用した）。
- ・製品を入れる包み（播州織りで包む）や箱（桐の箱を使う）の質を上げる⁵
- ・製品の価格を従来の2～3倍に上げる
- ・海外市場での販売を目指す

2012年秋にプロジェクトがスタートし、小林氏が各所の視察に入ったところから、小林氏は翌年6月に東京で開催される「インテリアライフスタイル展」に出展することを提案し、それに出る前提で準備を進めた。刃物といえば一般的にはDIYやギフトの展示会に出るこ

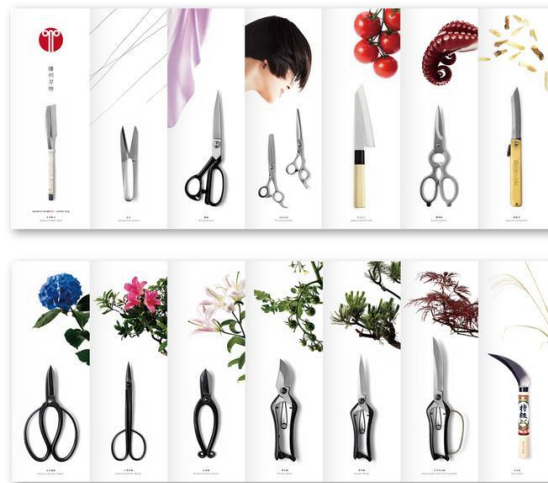
⁵ ただし、桐の箱は輸出の際に形状の維持が難しいため、現在は輸出用のものに桐ではなく、紙製の箱を使用している。また播州織で包む、というアイデアは組合員から出された。

とが多いため、インテリア関係の展示会への出品は、組合員にも驚きであった。

そして、展示会前のギリギリのタイミングで、小林氏は組合員へのプレゼンをおこなう。播州刃物のコンセプトとビジュアルが組合員に正確に伝わるよう、周到に計画したという。

「組合の会議室を使ってプレゼンをしました。そもそも、この商品はめちゃくちゃ美しいというのをめっちゃちゃんとプレゼンをして。自分たちで撮った写真を使って、播州刃物のビジュアルをそこで提案したんですよ。(中略)ちゃんと型を並べて、産地としてブランドをつくろうという。当時はすごいラフ、張り付けたようなイメージ(だったのですが:引用者注)、それをめっちゃちゃんとプレゼンしたら、みんながめっちゃ納得してくれて、感動したぐらいのことを言ってくれて。ほんま、そのとおりや、みたいな。」(小林氏)

図2：播州刃物のリーフレット・デザイン



出所：シーラカンス食堂ウェブサイト (URL: <http://www.c-syoku.com/> 2018年9月25日閲覧)

2013年6月、組合と小林氏は、東京ビックサイトで開催された「インテリアライフスタイル展」に出店した。東京の展示会に出店するための移動費や参加費等の費用は、理事長が中心となって調整した末、組合から捻出されることになり、参加にこぎつけた。

この展示会で播州刃物ブランドの製品は、多くの人の目に留まり評判を呼ぶ。また、そこに参加した職人や組合の人たちの意識にも変化が見られたという。それまでとは違うターゲットに評価されたことが、違う視点で自分たちの製品を捉える契機となったようだ。

「そういうの(展示会で来場者が集まること:引用者注)をナマで見て感じたら、意識が変わると思いませんか?百貨店の若い女性バイヤーとかが興味を持って質問とかしてくれたら、嬉しくてたまらないじゃないですか。職人さんも『そんなことも知らんの?』みたいな感じで、ぶっきらぼうに説明をしながらも、凄く生き生きして」(小林氏、MORE THAN PROJECT⁶のインタビュー)

⁶ MORE THAN PROJECT ウェブサイト (URL: <http://morethanprj.com/column/2033/>)

組合の岡田氏も、やはりインテリアライフスタイル展は、意識を変えるきっかけになったという。特に高い価格が受け入れられることは、従来販売先から値下げばかりを要請されてきた問屋から見ると、明らかに違う価値観との出会いであった。

「(インテリアライフスタイル展で：引用者注) 全然、場の違うところの人が見に来たときに、『この商品、こんな値段で買えるんですか』、みたいなことがあったら、やっぱり、価値観が違うじゃない。いい商品となったら、これぐらいの価値観でも買うところがある。あまりここに埋もれてたら、自分の価値観が見えない。もっと高かったって、1,000 円のものが 5,000 円でも、買う人はいっぱいいるんやなというような感じがわかり始めたいうんですかね。」(岡田氏)

組合の田中理事長も、小林氏の提案した取り組みが、これまでとは全く違う価値観に基づくものだった、と振り返っている。小林氏の提案による意識の変化から、組合では、職人さんから挙がってくる値上げの要望を、ある程度は受け入れようと考えようになったという。

「(これまでは：引用者注) たたいてきたんです、職人さんを。100 買うといくらやけど、ほんなら 1,000 買うから安しとけていうのが、昔の問屋のおやじのだいたい感覚ですねん。ほんで自分とこの利益を深く、大きくして、ほんで在庫を抱えてっていうのがあるんですけど。そうすると職人さんが育たないんですよ、要はね。それでようやく息子の代(田中理事長のこと：引用者注) になって気づいて、60 いくつになって気づいて。ちょっと、そらそやなど。本当は安く買って高く売るのが僕らの商売や思ってたんやけども、じゃあ、もう職人さんが続かないやないか。そらえらいこっちゃと。そら(買い取る価格を：引用者注) 上げたってもしかあないなど。生活があるんやからね、職人さんも。」(田中氏)

プロジェクトは、インテリアライフスタイル展への参加を機に、一気に動き出す。この展示会で、フランスのディストリビューターからパリの展示会に出品してほしい、という依頼を受けることになる。ここでもパリへの渡航費など、費用面の問題が存在したが、幸い国の補助金を得ることができ、同年の9月に「パリ・デザインウィーク」の「ジャパン・ベスト」の1つとして出品。海外市場での販売機会を得て、小林氏は組合員のモチベーションも上がったように感じたという。その後も、継続的に海外での販売をおこない、海外販売を積み重ねている。

「やっぱりおっちゃん連中がパリっていうと、なんか『おお』、みたいになって、結構モチベーション上がって」(小林氏)

2018年9月26日閲覧) MORE THAN PROJECT とは、経済産業省の補助事業として株式会社ロフトワークが主催したプロジェクトであり、中小企業の海外販売を専門家集団が支援するもの。播州刃物プロジェクトも、2014年にこの事業の対象となった。

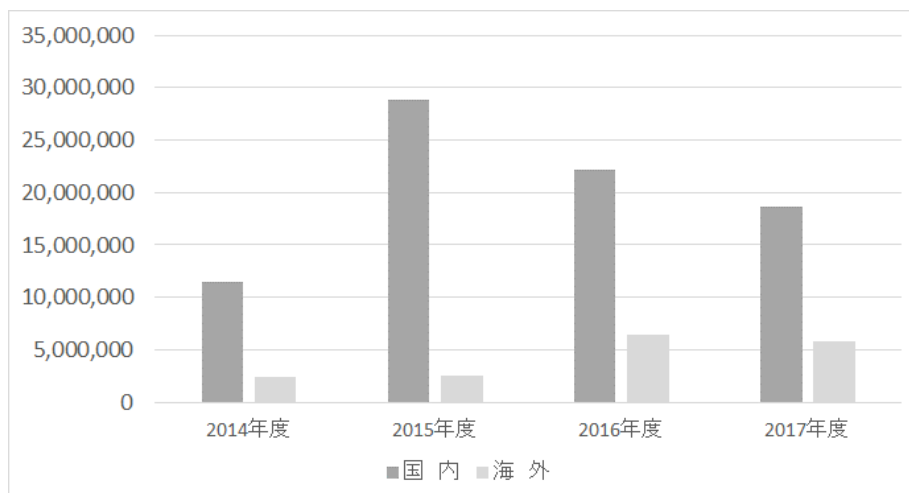
図3：フランスでの展示会の様子



出所：シーラカンス食堂ウェブサイト

播州刃物ブランドの製品の取引は、基本的にはすべて組合が担っている。播州刃物ブランドは海外だけでなく、国内でも販売しているが、国内では販路管理が重要となる。各問屋からは、類似の商品が通常の販路、価格で販売されているため、管理を誤ると、播州刃物ブランド製品の値崩れが起こる。播州刃物のコンセプトを理解し、それをサポートする売り方ができる信頼のある販路だけに、播州刃物ブランド製品を販売することが求められるのである。国内と海外の販売状況は、図4のようになっている。

図4：播州刃物 販売額の推移



注：組合を通じて販売された、播州刃物ブランドの販売実績。

出所：組合資料より作成。

5. 職人から見た播州刃物プロジェクト

小林氏の感じた長期的な課題は、職人を育成することにあった。小林氏が特に育成が必要と感じるのは、刃物の作成のすべてのプロセスに関わって、製品を作り出せる昔ながら

の職人である。例えば、握りバサミは「複合材」⁷と呼ばれる加工された材料が職人の手で加工され、ハサミとなるのが一般的である。この方が大量生産に向いており、効率的に生産できる。しかし、この方法だと複合材の供給がなければハサミをつくることができない。

このような中で、複合材を用いず通常の鉄の棒に自ら加工を繰り返し、「鍛造品」のハサミをつくれるのが、小林氏の注目する職人である。現在、鍛造品を作れる職人は、握りバサミの場合、産地に2人しかいない。そして、仕事として継続的に生産をしているのは、現在では水池握鋏製作所の水池長弥氏だけになってしまった。水池氏は今年73歳。他の刃物についても、職人の高齢化は同じような状況であり、技術の継承は待ったなしの状況である。

水池氏としては、長年弟子を採ることは考えてこなかった。ご息がこの仕事を継がなかった時点で、継承は無理だろうと諦めていたという。

「(弟子を採る意向は：引用者注) いや、ないんですよ。他人さんを育てるということは最初ではなくて。なんとか息子に、ということはあったんですけども、息子に『いや、俺はあとには継ぎませんっ』て、はっきり最初から言われて。なんとか言うたけど。だからこれは、もうしゃあないなと。仕方ないなと。他人さんも、そろそろ息子がせえへんぐらいやから、他人さんは来んわな、と思ってね。それで半ばあきらめて、忘れてたということなんですよ。」
(水池氏)

しかし、小林氏は鍛造品をつくることのできる限られた職人として、弟子を採るように水池氏を説得する。

「水池さん、あんた現在、そろそろ1人おってやけども、日本で1人とか2人の時代になってしまたでって。(中略) あんたもとらんんだら、日本のその伝統的な技術いうのんか、継承者がいないっていうことは、そこで途切れてしまうと。重大な危機にさしかかるとるから、と、えらい責任感を持たすわけなんですよ。いや、もう齡が齡やから(と言っても：引用者注)。いや、5年は大丈夫や。5年あったらなんとか、無理からでも教えられるやろと。5年あるけど、体力的に自信ないねん、言うたら、いや、そこまでいってみなわからへん言われて。」(水池氏)

このような説得が進む中で、弟子になりたいと手を上げたのが、寺崎研志氏である。寺崎氏は熊本県出身で、以前は液晶の偏光板保護膜を作る地元の工場で働いていた。しかし、鍛冶屋になるのが昔から夢でもあり、転職を考えながら鍛冶屋についてウェブで調べたところ、MORE THAN PROJECT⁸のサイトに掲載されていた播州刃物の記事を見つけた。そして、プロジェクトの運営者を通じて小林氏と連絡をとることができた。小林氏は、水池氏を説得し、2015年9月寺崎氏は水池氏の弟子となる。この企画で初めての後継者の誕

⁷ 硬い鋼を軟鉄で覆った加工品。この複合材を仕入れて、その後の加工をおこないハサミをつくる職人が大半を占める。

⁸ MORE THAN PROJECTについては、注4を参照のこと。

生である。

当時、寺崎氏には先行きに関する不安などは、特になかったという。

「最初小林さんと話したときに、小林さんも、たぶん来てほしかったんだと思うんですよ。（中略）実際、この業界に入ってみて、まあそんなに甘くはないなっていうのは全然、今はもう実感してますけど。そこまでなんかこう、この先どうなるんだろう？とかっていうふうなことは、なんか悲観的なことは考えたことないっすね。とりあえず、今は独立できるための技術を磨くことが第一前提だと思うんで。」（寺崎氏）

他方で、職人にとっては、弟子を採ることは良いことばかりではない。弟子を採れば、給料を支払うことになる。弟子に教える時間が必要となり、自分の生産量は落ちる。弟子の練習用の材料費や燃料費も別途必要となり、費用的なマイナスは大きい。厳しい経営環境の中で、弟子の受け入れに消極的になるのは仕方のない面もある。

小林氏は、職人の育成には行政的な支援も必要と考え、その必要性を訴える会を開くことにした。会には市議会議員や市の関係者、商工会議所のメンバーなどが集まり、小林氏が状況を説明することになっていた。しかし、当日は職人の方から現状の説明があり、支援を訴えることになったという。結果的に、小野市において弟子の給与を補助する制度が立ち上がることになった。

「僕がそうやってコーディネートしたから、僕がなんかしゃべらなと思ってたんですけど、結果的には職人さんが自ら立ち上がって、みんなにすごいこう思いを伝えて、なんとかしてほしいと。」（小林氏）

若い小林氏に引っ張られていくプロジェクトであるが、職人である水池氏もこれまでになかった取り組みだと評価している。

「ほかの若い人と、ちょっと違うなって。考え方、やり方、商売と違うんで。アピールするほうやから、イベントとか、そういうふうに入れられてたんで。『ああ、そういう方法で播州刃物をアピールしてくれてんねんな』ということで。『ふうん、俺らは全然そんなことはできひんしな』と思いながら、傍観してたいうのんか、見てたわけなんですけどね。」（水池氏）

水池氏は、やはり小林氏に説得されて、ロンドンに実演にも行っている。行く前は、ずいぶん心配したそうだが、行ってよかったと感じている。

「（小林氏に：引用者注）くどき落とされて行ったわけです。それは、もう2日ほど前から、寝られへんしね、心配で。（中略）会場まで来てくれた人は、ものすごい反響いうんですか、驚いてもらって。よかったかなと思っているんですけどね。」（水池氏）

6. 組合から見た播州刃物プロジェクト

プロジェクトがスタートしてから 6 年ほどが経過し、様々なところで播州刃物の名が知られるようになった。先にも述べたように 2014 年には、経済産業省による MORE THAN PROJECT の対象事業となり、海外展開の経済的支援を得られることになった。また 2015 年には、小野金物卸商業協同組合と合同会社シーラカンス食堂が、「グッドデザイン・ものづくりデザイン賞」と「グッドデザイン・ベスト 100」を同時受賞する。知名度は高まり、販売にも弾みがついた。小林氏は、グッドデザイン賞の受賞も組合員や職人の意識を一層変える契機となったと指摘する。

「当事者としては、(グッドデザイン賞：引用者注) 受賞後、海外で評価される機会が増えたことよりも、近い環境にいる地元の人たちの意識が変わってきていることに大きな成果を感じています。」(小林氏、グッドデザイン賞受賞時のインタビュー)

組合の人たちは、これまでの経緯を、小林氏に追いついていく日々だったと振り返る。小林氏は、産地に必要なことを考えて、実現に向けて一直線に進んでいく。例えば、職人の育成のための工房が必要と感じると、クラウドファンディングも活用しながら、事務所の横に自ら後継者を育成する工房を建設し、実際に職人の育成を始めている。その動きは早く、具体的である。組合は、その動きをサポートし、実現させていくために動き続けている。

図 5：小林氏が設立した工房



出所：シーラカンス食堂ウェブサイト

「(小林氏は：引用者注) 損得勘定抜きにしてね、ぐうっと前へ行くんです。(中略) 自分とこの家の敷地をつぶしてまで工房を建てて、職人さんが教えてくれへんねやったら、うちでやったどう？ ぐらいの。ぐうって行くんです。だから私らがついていってんのが精いっぱいのような状況は状況ですね。」(田中氏)

もちろん、産地やプロジェクトに課題がないわけではない。播州刃物プロジェクトの運営主体は組合であるため、活動は組合員の本業に制約され、このプロジェクトのためだけに動けるわけではない。また、組合の中には、今でもプロジェクトに理解を示さないメンバーもいないわけではないし、職人の育成もその堵に着いたばかりである。

しかし、このプロジェクトを通じて、小野市の金物・刃物産業は、かつての停滞した状況から、次のステージを見据えるところにきている。弟子が増えて職人の育成がより一層進めば、産地はより大きな力を得て、伝統産業として強く存続していくことができるだろう。

<謝辞>

本論文の作成においては、小林新也氏、田中信裕氏、岡田稔氏、水池長弥氏、寺崎研志氏に長時間に渡るインタビュー調査に協力いただき、資料も提供いただきました。また、本研究は JSPS 科研費 JP16K03867 の助成を受けたものの一部です。ここに記して感謝いたします。なお、本論文にあり得るべき誤謬は、すべて筆者の責に帰するものです。