

I. 講演の記録

I-1. 竹笹堂 (6月11日(水) 10:45 ~ 12:15)

有限会社竹笹堂代表取締役社長、竹中健司様

おはようございます。テレビが来ているので、まず一回立って喋らせてもらいます。ジャケットも着ていますが暑くなったら脱ごうと思いますが、テレビ用にこのような形で講演させていただきます。

まず、僕についての説明をさせていただきます。先ほど、先生からご紹介いただきましたように、竹中木版というところで、木版印刷業をしている会社です。

で、木版印刷というのは何だ、という話になったら、みなさんご存知のように浮世絵の木版画見たことあると思いますが、浮世絵の木版画、北斎さん、広重さん、とかそういう方の作品を彫って刷ってする、作品づくりの印刷業です。それが昔から続いています。それは、浮世絵ができたときは江戸時代のことになるので、2、300年ほど前のことになりすけども、実際は、龍谷大学さんが研究、勉強している、このシルクロード、仏教の道という本があるのですが、仏教とともに木版画の技術は伝来しています。理由は、仏画を刷る、教本を刷ったりとかする、技術で、それが中国を渡り、朝鮮半島に行って、日本に入ってきた。入ってきたときは、日本の奈良時代です。奈良時代に入ってきて、今でもしていますが、二月堂の、お水取りのときに、その時でも木版を刷っているように、ここから、木版の「刷り」というのが入ってきて、そこから、100年後、1200年前に、京都に入ってきて、お寺の版木であったり教本であったり、または、お菓子の掛け紙であったり、扇子であったり団扇であったり、今ではプリンターとか、いろんな機械で印刷ができる時代ですが、昔は木版しかなかったのが木版で印刷したというところが始まりです。そこから脈々と続いて、浮世絵の時代には、写真がないので、ブロマイド感覚で、美人画を描いたり、風景画を描いたり、それを木版で刷って、みなさんに配って販売していくという仕事になります。でそれが連綿と続いて、うちが受け持ったのが、1891年、明治24年から、竹中木版の方で受け持ちまして、刷り手の老舗という形でやらしてもらっています。で、そこから、ずっと行きまして、5代目の竹中健司になります。木版の仕事っていうのは、絵を描いて彫って刷る、ことになりますので今で言う、デザイナーがパソコンで描く絵師がいて、で次に彫り師って

というのが、製版業ですね、製版屋さんが彫り師で、次に印刷、輪転機回す方が、うちの仕事で、うちは刷りの家系です。刷りの家系というものは、要はずっと、昔、小学校でやった、バレンありましたよね、あれで、白黒の版画しはったと思うんですけども、絵を描いて彫って刷らはったと思いますが、刷るだけの職人です。で、彫るだけの職人、絵を描くだけの職人と、分かります。で、絵だけ描く、彫るだけ、あれするだけ、あれ、っていう形で、何か簡単そうに、彫る、が一番難しそうに思うんですけども、刷りはすごく難しい仕事で、最後にお客さんに渡さなあかん仕事になりますから、色ひとつ、100枚、1000枚単位、同じ色ですと整えていかなあかんっていう仕事になりますから、ものすごい鍛練と習練が必要になって、あの技術を手に入れていきます。なので、今では作家さんが、棟方志功さんってみたことあると思うんですけども、作家さんが絵を描いて彫って刷る、っていう技術ではなくて、もう、考えられへん、写真みたい、写真以上の木版技術を持ってるっていうのが、僕ら職人の仕事になります。なので、今では僕のほうも市芸、京都の芸大の方にも教えに行って、版画の作家さんの技術から、職人の技術を学んでもらって、より、技術を高めていこうという仕事をさしてもらってます。でそれが竹中木版です。で、竹中木版から、僕が、刷るだけじゃなくて、全て、絵を描いて彫って刷って、色んな仕事をしていこう、っていう風に作ったのが、竹笹堂で、色んな仕事をさしていただきます。いろんな仕事をしてると言っても、木版の技術をもって、木版印刷をもつての仕事で、広げていったっていうのが、竹笹堂です。なので、木版の仕事は、結構似てる内容、と思う感じではありますが、例えば、和菓子屋さんはいちに行ってもうたときに、包装紙とか袋とかがあるんですが、それが、昔は木版画やったんです。でも、木版でやるとちょっと高くつくので、今機械印刷でそれをしてはりますが、もともとは木版のデザインを機械印刷にしたはるものを使ってはるので、一度またお菓子とか買わはった時に見てください。ちょっと、なんかブレてるような形の、印刷になっています。でも、今でもやっぱり値段を取らるはる、高いところでは、木版の印刷を使うということで、例えば、うちの仕事で言うたら、ご存じのように、吉兆さん、ですね、嵐山の吉兆さんの仕事であったりとか、あの、お菓子屋さんの麩嘉さんっていう生麩の古いところがあるんですが、そこの、掛け紙であったりとか、高く値段が取れはるっていうのは言い方があれかもしれませんが、ちゃんとしたものを、ちゃんとその提供するような仕事の店舗であれば、まだ、木版

印刷が、使われるところが、なんぼでもあります。あとは、例えば1月に行う、初釜の家元さん、お茶ですね、茶道のお茶の、家元さんが、弟子やりに配らるる扇子があるんですけども、茶扇、あれも木版でうちで作って、配ってはります。ということで、機械印刷とかあれではちょっと、なんか足りひんよね、ってところに、人間の手が入った印刷物が必要であるところで、まだまだ仕事はあるってところで、うちのほうの普通の昔からある仕事はまだまだ続いています。それが木版の仕事ですね。ほいで、竹中木版の仕事も、そこまでやっています。

で、まず老舗という話になってくるのですが、僕が考えているのは老舗っていうのが続いているところであるっていうのが老舗になってくるんですが、冷静に考えていくと、それぞれ、みなさん個人レベルで言うたら、ずっと昔から、親、おじいさん、その前、って続いてきてるわけですから、誰だって老舗じゃないの、って答えがまずあるんですけども、ほな、全員老舗やって言い出したら商売にはならんので、どれを定義に持って、老舗にしていくか、っていう話なんですけども、たとえば、うちが僕が5代目なんですけども、次の6代目、が、女性で、血の繋がってない人間が継いでいます。ほな、血の繋がってる人偏が継ぐのが老舗なのか、でどういうことの定義なのか、で僕の場合は、技術、が、その1891年にうちが受け持ってそれで続いている、技術であるので、昔からある技術をただ受け持っただけであるから、技術を継承すれば、うちのほうは、老舗というよりも、それが僕が役目であるという風に思うので、6代目の原田裕子というんですけども、原田裕子に、代目を譲って、今でも僕はやっていますけども、代を譲って、次の代に、技術を継承してくれ、ていうのが僕の役目、ということでやっています。ただそうすると、技術的なことを、やるのが、老舗なのか、仕事で、技術じゃなくて販売とかそういうシステムを置くのが、あれなのか、例えば印刷屋さんでやるのか、漬物屋さんでやるのか、昆布屋さんでやるのか、それぞれあると思うんですけども、それを守っていくのが老舗なのか、または、その今言うたように、血で、繋ぐのが老舗なのか、人で繋ぐのが老舗なのか、家計で繋ぐのが老舗なのか、いろんな意味で、老舗の定義っていうのが出てくると思うんですけども、今言うたように、実際のところは、人、個人レベルでは、全員、ずっと昔から生き続けている上では、全員が全員、老舗であると思うんですけども、仕事として考えるのであれば、やはり、この術、今の4つ、5つですね、仕事とか、技術、人、血、家系とか、そういうものが、

いろいろ、入って、一つの仕事を継承していくっていうのが、老舗の店舗ではないかな、っていうことに、思います。だから、一つだけでは、やっぱり、通らないことになるので、技術を守っていくのか、店舗を守っていくのか、その、全部が混じってこそ、という風に思います。理由は、そこの店があることによって、必要であったものが、なくなっていく、ずっと受け持って次の代、次の代にもって行って、必要でないときに消えるかもしれませんが、必要である物をずっと継承していく、そして、そこで、ずっとやってくれてはるから、何代、次の代、次の代のときに信用が置けるっていうことですね。安心して、あっこは、ずっと木版の仕事をしているから、昔からやってはるから安心して渡せるよね、昔から和菓子作ってはるから、安心して和菓子のことをやってくれはるよね、っていうところに、老舗の信用性っていうのが必要性であるのかな、っていう風に、思って、技術、と及び、店舗、をずっと続けていくのが老舗の役目、という風に思います。

そして、老舗という風に思って、老舗を守っていく、それなら、長所、短所があると思うんですけども、老舗であればそれでいいというわけではないと思います。まず、長所的なことを考えると、まず、京都市にいうと、どこでもそやと思うんですけども、周りど調和し続ける、というところなんです。周りど調和し続けるというのは、木版の、印刷だけの話、うちだけの話で言いますと、刷って、渡す、掛け紙の、お菓子屋さんか300年続いてくれはるところがある。団扇屋の阿以波さんというところがある、そこも、350年続いてるんですけど、うちが、刷って、団扇の、木版の紙を、納めていく、っていうところで、周りがいて、こそ、仕事がある。で、そこも、僕らの仕事があるからこそ、木版の団扇とか、木版の掛け紙とか、ひとつ、上等に見せることができる。というところで、京都の場合は、特に、多い。そういう昔から続いてるところが。そして、横のつながりが全部あるからこそ、なくならないし、なくさないし、調和し続けることによって、ずっと続けることが可能である。ということで、何百年か続いてこういう風に残っているんじゃないかな、ということになります。ただ、周りど調和し続けることによって、今言うたように、守ってもらえる、ということですね。あこの技術が、なくなってしまうと、うちが困る、っていうことになるので、仕事がないときでも、仕事をまわす、または、仕事がないのに、なんていうんですかね、まわしてくれはったところで、むちゃくちゃ請求しない、ちゃんと、分かち合うということです。仕事がないときは全体と

して我慢をし、分かち合って、また次来るまでちょっと我慢しとこうか、って
いうことで、なので、例えば 100 枚の印刷物として、うちは刷るんですけども、
今きついときであれば、昔からの付き合いであるし、20 枚だけ刷ってほしいと、
言っても、20 枚だけ刷る。ほんまは、20 枚になったら、100 枚の単位でお金が
欲しいんです。ざっくり言うと、100 枚で刷って例えば 10 万としたら、20 枚で
刷っても 10 万欲しいんです。同じぐらいの時間しかかからないので。ま、です
けども、そこは、2 万でいいです、っていう形で、分かち合っていくんですね、
そういう、今はきつい状況ということでは、もうないんですけども、どんな時
がきたときでも、少し、我慢をして、分かち合って、守りあっていくっていう
ことが必要である、だから、1 件だけではない話ですよ。で、今、先ほど言う
たように、それをずっと続けることによって、そこの、ほかの会社さんの、昔
の何代前のことを知っていたり、うちの何代前のことも知られていたりするの
で、どちらにも信用感がある。ので、普通の一般のお客さんに対する信用感も、
もちろんのこと、一緒にやってきた、その店舗、職人、工芸のところとの信用
感があって、安心感があって、続けていくことが可能です。だから、突然始め
ていきなり信用を得る、っていうのがすごく難しいことやと思うんですけども、
何年か、何代も続ければ、そういう風に、続いていけることが、できるという
ことです。

それで、無駄なことはしなくていい、そっすね、長所的なことで言うと、も
うその仕事で、ばっちりもう嵌っているんで、そこの仕事からもらえる。そし
て、この仕事を渡せばお金が貰えるという形でシステム化されているので、新
しい発展を別にしなくても、飯は食える、っていうところです。ただ、いわゆる
月の定期収入は、今までやってきたところであるから、そこに対して、新しい
ことをして、新しいものを生み出して、お金儲けをせえへん、っていうことを
考えれば、ずっと月の定額は入るっていうことになるので、無駄なことはしな
くていいです。ただその代わり発展性はなくなる、っていうところですね。それ
が、長所で周りとちゃんとして、技術を保って、周りといながらいけば、ずっ
と何代かは飯食っていけるよ。ということになります。これが長所、ただ金額
は決まっています。大体。そして短所のことですね、今の話で言うたら、ずっ
と、仲間が変わらない、っていう風になってきます。今度は、仲間が変わらな
いっていうのは、ずっとやり続ける仲間が、何代も続いてずっと横の繋がりに
なっていますので、変わらない傾向で進んでいく、ということは、今言うたよ

うに、新しいもの、とか、大きなうねりが来たときに、どんな風にしたらいいのやろ、っていうときの発展性に対する、アイデアマンが全員同じタイプでいるので、なかなか出ない。ということです。これが短所的なことです。そして、もしも失敗の長引く、ですね、それで、信用だけですね、その上で、あぐらをかいて、もう信用だけで飯が食べちゃうので、ずっと、あぐらをかいて、上から目線で喋っても、仕事ができる状態であるねんけども、そうなると、あの、言うたらあかん言葉です、これじゃなくて、そうなると、あぐらをかいてしまうと、発展性であったりとか、自分がよく分からへんようになってしまう、というところが出てきます。だから、上の立場にいると、他に対する信用とあれはできるんですけども、自分自身を見失ってしまうときがくるという意味です。なので、そういうことになりますね。

ほいで、次は、無駄なことが全然なくていいというのであれば、さっき言うたように発展性を失っていく、発展したいことがあるのに、ずっとそれで保っていけるのであれば、新しいことしようよ、というときに、ちょっと新しいことしようよ、って何代、5代目か6代目の人に言うとしても、その人は、もう新しいことしなくていいねん、飯食えるから、ということで、新しいことはしはりません。傾向的に言うと。ということは、発展性を失います。だから他のところで言っても、うちんところは別に、いちゃびらへんかったりとか、悪いことせえへんかったら、これで飯食えんねんから、別に、そんなことはしなくていいということで、なかなか発展しない、というところ。横つながり、一気で何かをしようか、っていう人が、偶には現れるんですけども、なかなか、発展しよう思っても、全員が10人老舗が集まると、やりたくないところが何軒かあって、発展しないんです。ただ、この場合、発展しないときがあるんですけども、代によって、その時代が違います。飯が食べへん代、えーものすごく儲かってる代、平穏な代、っていう形で、代によって全部変わってきます。要は、昔の、お爺ちゃんときは、すごい、お金をすごく苦労しはったけども、次のお父さんときは、なんとか儲かって、時代がバブルやしよかったよ、それで、今はもう平穏な時にきましたよ、だからつぶすようなことはしたくないのでこのまいます。その逆で、お爺ちゃんときはよかったよ、お父さん普通よ、私のときちょっとボロボロなので、ここから変えていきたいねん、っていう形の9代目があったりとか、代によって、様々な時代で、うけたりうけへんたりします。要は、職業が違うので、その時代でめっちゃめっちゃ売れるものもあれば、

めっちゃめっちゃ売れへんときもあります。例えば、うちの木版のほうで、めっちゃめっちゃ売れた時代でいうたら、ベトナム戦争、じゃないな、朝鮮戦争のときに、アメリカ軍が、僕はいませんがね、そんなとき生まれてないので、駐留してた。で日本のお土産として、浮世絵がほしいってということで、もうあほみたいにみなさん買わはって、木版がすごく売れた時代があったそうです。で、そんな時代であれば、もういけいけ、どんどんになるので、みんながやろうやろう、っていうときになるんですが、もうひとつ前の、ほんまの戦争のときであれば、木版の印刷をすてはいけい、っていう時代がきました。で、要は、そういう装飾品であり贅品は使てはいけい、ということで、木版自体をやめなさい、っていうときがありました。軍の指令で。これも話聞てるだけですが、そのときには、木版の組合の理事長さんが、東京まで行って、扇子を、白色の扇子を持って行ったそうです。で、白色の扇子と、木版で刷った日の丸の扇子を持ってって、刷らへんかったら白旗ですよ、刷ったら日の丸ですよ、っていうことを、伝えに行ったことによって、仕事がまだ続いているそうです。あのときに、肚決めて理事長さんが行ってくれはらへんかったら、木版の仕事はあそこでストップになってたかもしれませんが、そのことによって、あの時代でも、木版の仕事はあった、ただ、そんなに、飯が食える状態ではなかった、そして飯食える状態、飯食えへん状態、また、バブルがきて、すごく飯が食える状態、いまバブルが下がってあれて。今はちょっと、戻り傾向にあるんですけども、そうやって、最初はすごく、人数がいたところも、どんどん減ってって、伝統工芸の中では、大きな人数が必要であったんですけども、今では必要でないから、減っています。1/100 くらいの人数になっています。それは、どこの伝統工芸でもだいたい一緒じゃないかな、と思われま。また、どこの伝統工芸でも一緒じゃないかな、というところで、明治の技術が最高峰を迎える。というのは、どこ行っても、結構言われることで、江戸のときにだんだん発展して、最高潮の技術になって、そして、昭和を迎えて、平成を迎えていくっていうことになるんですが、機械化と共に、だんだん技術が廃れてったよ、っていう風になりますが、廃れているというより、必要でなくなったから技術が高まらなかった、っていうことやと思うんですけども。

それで、周りとの、ともしますが、長所と短所のところで言うと、周りがいることによって、やっていける。そしてそれは、周りがやっていけるっていうことは、じつは、僕の代で例えば印刷を刷りました。うちの弟子が刷って、そ

ここに納めに行くときに、すごい、100枚納めなあかんの、50枚ほどの失敗を犯しました。でも、そのときでも、100枚のお金を払ってもらって、また、50枚直して、渡します。また、逆に、僕が100枚納めたのに、仕立てするときにはぼろぼろで間違わりました。でもお金はとらんで、100枚渡します。理由は、前の代で、うまいことってへんでこっちが、失敗してる時があったりとか、その前の代で、ええことしてる代、要は、おじいちゃんの時にはうちがその人に対して失敗してたら、言えないですよ。失敗してて、目を瞑ってもらってるときがある。目の瞑りあいしてて、助け合ってるから、前の代のときに、うち助けたやんか、ほいであんたんとき今私失敗したけど、助けてえや、ということも言わないで、もう普通に、前の時はあれして貰ったから、うちはあれします。というのが、もう50年100年単位で続くので、特に信用性と、あれがあります。それが長所の中の、調和し続けるところであるんですけども、その文化はすごくいいのかな、と思います。だから、焦ることなく、渡してって、2回や3回、まあ3回したら怒られますけども、1、2回は、みんな、目を瞑って、まあまあ、しゃあないよね、っていうところで、続いていきます。だからガチガチしていないところがあって、ここは京都の仕事と、他の仕事でやるときの違いがあります。他のところで、例えば関東の人と仕事すると、まあその部分はちゃんと払ってや、みたいなことになるんですが、そこは長い付き合いで、なあなあにしょうか、ってところがあるのが、ええとこかなあと。ただ、そうすると今度はさっき言うたように、短所になると、甘えてしまう、というところが出るので、その兼ね合いもうまいこと考えながら仕事はしていかなあかんのかなあという、長所短所の部分ですね。

ほいで、今言うたように発展性が、なかなか、違うので、発展をしていかなあかんときが来るんですよ。その時代は、やっぱり、自分ところが、いまいちうまいことってないな、っていう代が来たときは、何か発展しよう、としはります。今でも、京都の本とか、よく雑誌で出てると思うんですが、様々な会社でピックアップされているところがあります。まあ、うちはもとより出ていますが、やっぱり、出ているところは、今、発展しようとしているところや、と思います。出ていないところは、別に出なくていいので、出ません、って言わはります。必要でないから。もうそんなんに来てもらってごちゃごちゃしたくないので、本なんか出なくていい。で、本とかよう出てるところは、今、ジャンプしようとしているところなんです。今から発展をして、新しいものを

作って、新しいシステムを作って、今ジャンプすべきだ、ってところが、結構、今、テレビが出てるところとか、いうところで色々試行錯誤して出てる場所です。ただこのジャンプするとき、クリエイティブジャンプ、そんな言葉じゃなくてもいいんですね。なんか、新しいものを作るか、その技術を、どうにかするか、違うことで、展開していかなあかんときが絶対に来るときに、そのジャンプ、または、発展という意味で、色々考えて、やらなあかんときが来ます。で、そんなときが、また、伸び上がるときやと思います。そのときにやめはる方もおられます。でも、やるべきっていうことであれば、また、次の代に続いて、ジャンプして、成功して、得をする代があって、また平坦になって、また落ち込んで、またジャンプ。たぶんこういう繰り返しで、仕事をやっていくと思います。ただ、伝統工芸やから、こういうものがあるって、これをめっちゃめっちゃ変えな新しいもんができひん、っていう風によく今なっていますが、必要性がないと思います。ほっといても、それはいいものであるねんから、ちょっと待てば、また、いいもんやと思われる時代が来ると思います。今は、ださいけど、ちょっとおけば、よくなる。ファッションと、一緒と思うんですけども、例えば、服装の時に、昔、70年代、80年代の、服、眉毛が太かった時代に、今はまた眉毛が太い時代が来たりとか、ころころ変わっていく、ちょっと置いとけばそうなるよ。ってことが来るので、我慢する代と、発展する代を、繰り返しながらやっていけば、それでいいのかな。ということが続いていくと思います。それが、長所と短所の部分ですね。

で、竹中木版を僕は守るために、竹笹堂、っていう会社を作りました。理由は、竹中木版は、刷り手の会社、ということになりますので、受注オンリーです。うちから攻めることなく、相手側の、他の会社さんからお仕事を頂いて、それを刷って収める仕事です。要は、職人、職方の仕事になるので、自分ところから、発信してやることがない。これになると、飯が食べへんようになるかもしれへん、という風に思って、それはうちの父が、仕事をして僕もやっていた時に、うちの父が途中で入院することがあって、で入院してる時に、仕事が、全部、父ができひんねやったら僕にもまわせない、ってときがあって、そういうときがあった時に、僕が結婚する前やったんですけども、これ結婚したら、うちの奥さん僕がちょっと病気になったら飯食べへんようになるやん。っていう風に思ったので、これは、販売も、色んなことも全部しなあかんと思った時に、竹笹堂っていう会社を思い付き、仕事を始めました。それが、25歳のとき

やったと思います。今、僕 44 歳なんですが、25 歳のときに、これはあかん、っていう風に思って作ったのが竹笹堂です。なので、竹中木版、竹笹堂、という形で、竹中木版としては、仕事の、技術的に老舗であります。竹笹堂という会社は古いものではなく、やっていることは、新しい会社です。25 歳の時から始めているので、だいたい 20 年間、続けている仕事です。これでも、こないだアメリカの人と話したら、アメリカでは 5 年で老舗、とか言ってはりましたけどね。2 年ぐらいでもうやめんで、とか言うて。もう、売ってしまう、とかね、会社が。考え方がちょっと違うよ、っていう感じでした。5 年で老舗やで、アメリカでは。ポートランドの人と話してるときですけども。

なので、20 年続かす、っていうのもなかなか大変なことで、どんどん発展してって、ここまでのことになれたんですけども、そんな竹笹堂が、竹中木版を守るために作った。老舗の連携として、変えていくことでやっていっていることです。これは、別に竹笹堂に限らず、ちょっと売れてるところであったり、個人レベルで人間国宝にならる方とか、ちゃんと人が上にいくときに、やらかなあかんことの原則としてやっていることです。まず、木版の技術とか、他にあるものの、やらかなあかんことの一つなんですけども、過去を知るですね。過去。過去と、現在と、未来を、ちゃんと、理解して、過去と、現在と、未来のことを、調和させつつ、今、現在で同じ進行状況に持っていくっていうことが、必要性やと思います。で、僕はそのようにして、今の状況を作っています。例えば、過去というのは、技術の発掘、調査ですね。昔の、版木、昔の、版画、昔の、技術、ていうものが、脈々と続いています。100 年前の、人の職人さんに会うのは、死んだはるから、会えないですけども、その技術は残っているんである。だから、残っているところに探しに行く、どこにあるか、美術館、例えばこの大学、研究機関のほうに、版木であったりとか、版画であったりとか、そこらじゅうにそういうものが、探せばあります。そこを見せてもらって、その刷り方の技術がどうあったのか、彫り方の技術がどうであったのか、ほして、絵の具はどんな風な物が使われていたのか。そしてその時の時代のデザインが何がうけていたのか。紙質は何、版木の素材は何、という形で一度、昔の時代に戻りながら、どの時代、どの時代、と探しながら、やっていっています。すべての時代を、全部まだ見れてるわけではないんですけども、これについては、色んな、海外の美術館に行ったり、修復家の方に会ったりとか、して昔のもの、失ってしまったもの、ルーツが違うもの、刃が違うもの、ってい

う形で、いろいろ探してやっています。その技術と発掘調査をして、それは今までやってきたことなんですけども、今からは、そこから、科学調査を進めています。科学調査っていうのは、先ほど言うたように、絵の具の、分類分けですね。何で出来てんの、ってちょっと言えませんが化学記号で残しとく、っていうとか。木の種類は何で残しとく、とか。の形の、調査を行っていきます。そのために弟子が、千葉大の工学部の子が刷り師になったんですけども、アホな子なんですけど、そいつに任せて、今、刷りをしながら、調査せえ、という形でやっています。そうすることによって、僕らの技術とかモノは、口伝で廻されているので、もう口伝で、言い伝えられている、ほして、一緒にやることによって覚えこむ。これはお寺さんでも、お坊さんでも全部一緒やと思うんですけど。まず、それが、一つです。そして、もう一つ僕が今やろうとしてるのは、ちゃんと紙に残そう、と。いま紙じゃなくていいんですよ、パソコンでもいいんですけど、ちゃんと残して、マニュアル化して、ある程度のマニュアル化がして、そして、早く理解できるように、いまアーカイブして、揃えてるときです。それが過去を知るっていうところですね。で口伝と過去を知ることがちゃんとあれば、より早く弟子が何年かかるところが、すぐ理解できて、すぐ出来るようにっていう、なんていうんですかね、職人の技術を全うにできるように、すぐ分かるように、っていうことで、まとめていってます。昔は、やっぱり、10年20年30年、なって、みたいな感じで言われるんですが、それは、職人さんがすごく多い時代なので、10年20年30年ほど待つ必要があって、人数が多いから、トップになれなかったんですけども、今はそんな暇はなくて、直接栽培してかなあかんから、2、3年で技術をちゃんとして、次に次に、っていうふうにしていかなあかん時代なので、早くするためには、マニュアル化とそれを進めている、っていうことです。ただ、マニュアル化だけでは、面白くなくなってくるので、やはり昔からある、口伝、雰囲気、風、そこの横にいる師匠の感じを全部学びながらやっていくために、うちでは、横でずっとうちのお父さんのところの横に、みんな職人従えて、仕事をしています。何を言ってるかと言うと、大した話はお父さんはしないんですけども、そんなことも、師匠の話である、っていう空気感を覚える、ということも、大切なので。

そして次、その上で技術の継承をしていく、ってことですね。見つかった技術であったりとか、今伝わってる技術を、今の父、または、僕が若手を入れて継承していく。このときに、なかなか若手が育てへんとか、若手を入れる仕事

がないねやとか、若手がなんやかんやてよく言われますが、せやから伝統工芸がなくなっていくんちゃうか、という風に、外で、よく言わはるんですけども、これは、若手を入れればいいだけの話なので、何を悩んでんのかよくわかんないです。若手を入れはらへん伝統工芸のところのことが、あまりわからないです。やればいいのにという風に思います。でもお金がないやん、って話を言いますが、考えればお金なんか何ぼでも用意できることやし、子供、若手、入れることは可能です。そうすると、技術の継承が続くので、周りに心配されることなく、伝統工芸は、どんどん引き続けられる、っていうことを思うんですけども、自社のところが色んな会社さんが、私のところは若手が入れられない、って言う風に泣かはるから、おかしくなってるだけであって、入れれば、仕事は何ぼでもあると思います。で若手を入れることによって、これが面白いんですけども、中間の人間が育つんです。上がいて、真ん中が、あの、下がいると、ここの代だけでやると、ここのあれは、自分できるに、って感じになるんですが、ここの下を入れると、下を育てなあかんようになるので、2、3倍、技術が、高まるんです。見せなあかんから、伝えなあかんから、そして、この子に言うた分だけ自分もしっかりしなあかんことになるので、どんどん下を入れてく、ていう形で、やっていくと、締まっていく。なので、うちのほうでは、今父が70歳ちょっと開いてますけど、80、80近くか、僕が44,45歳、いま50ぐらいで一人ちょっと欲しいんですが、そこに、下に、今30で、一番下が23、という形で進んでいます。で、これが、心太で、うちの父が亡くなったら僕が上いって、また入れて、っていう形で、入れてくる予定です。そんなに、需要と供給が、合っていないので、人数は増やすつもりはないです。ある程度のラインで保っていかなあかんので、刷り師が2、3人で、彫り師が2人、うちの会社では、それを代によって、5人1チームとして、年寄、中堅、ここ、ここ、って、4チームくらいで、5人編成で、要は職人が20人ぐらいいる形の仕事をつくって、これを保っていこう、という風に考えています。また、横にも工房さん、うちだけじゃなくて、木版の仕事っていうのは東京にもあります。京都にも、まだ他のところにもあります。そこのところは、一緒に発展してくように、仕事を振り分けるか、または貰ったりとかして勤めていこうと思います。1軒だけになると、もちろん、すごく、すごいとこや！という風に思われたり、儲かったりしますが、ライバル社がいいひんことによって、先ほど言うたように、あぐらをかいてしまって、仕事が、もうおざなりになってしまうと怖いので、ライバ

ル社、っていうところとか、または仲間内は絶対残しと思うています。またこれに対しては、行政さんの方でもあるんですけども、1軒だけになると、指定が変わってしまうとか、国の指定、うちは国の指定ではないんですが、京都府の指定を受けていますけども、指定がちょっと受けられないとか。いろんな状況を生んでくるので、なるべく産地形成はしながら、人数を保って、仕事を作っていく。それを他社に、求めて仕事をもらうんじゃなくて、自社発信でそれぞれ各々考えて、責任を持って仕事をしていけば、伝統工芸なんて言わんでもただの工芸の仕事して、ずっと続いていくと思います。

そして、今言った、現在ですね、今現在となるころ、老舗としていくときに、今の話です。今組織の話言いましたが、ちゃんと、行政のほう、府と市、国がちゃんとやってくれようとしてくれてはります。そこに、みんながちゃんとやってくれや、ってことばかり言うんですけども、ちゃんとやってくれたはるんやから、ちゃんと、話すればしっかり、やってくれはります。だから行政と、ちゃんとやる。組合と、ちゃんとみんなと、仲良くする。そして、まわりちゃんと、同じ組合の職人も、もちろんの事、先ほど言った仕事で関係する所ともしっかりする。そして、裏切らない。て事をずっと続けます。裏切った所には、制裁を加えつつ、ちゃんと見本となるように、自分ところが会社としてやってくよ、っていう姿勢を見せるってことが必要やと思います。そこは、儲からへんときが来ますけども、そこはぐっと耐え忍んで、やりたくない仕事はやらない、やってはいけない仕事をやらない、っていうことを、見せなければ、この代で僕がやってしまえば、次の代のときに、前のあんたのときの代のとき、やってしもたやろ、ってことがあるので、そこはやらない、筋を通していく、って言ってます。今言うてるところは、例えば、ウチといっしょに仕事してはるところが、違うところの会社に裏切られはったときがあったとします。そしたら、違う会社が、裏切った会社がウチと仕事しようと言わはってもしない。そこと一緒に、悪いことしたわけやから、っていうことを保つんです。そしたら、それは、他のところもみなそうしはるので、できないようになります。それは保っていこう、ちゃんとした、ルールの中で、僕らはやってきたうえやから、そんなことでは仕事が、信用とか、あの、掛けとか、お金の渡し合いとかもう、真っ当に分らないっていうことがあるので、そこはぐっと、お金がもの凄い儲かる、って思っても、ぐっと抑えて受けません。受けてしまえば、次の代次の代にずっと傷が残るので、なかなか除染するとか、きれいに、

そのところを、きれいにするまですごい代がかかってしまうので。それが老舗として、いられるための今現在としての、進行、となる事ですね。ということは、そこから見本となり、例えば、京都にいるってということで、京都の老舗が偉いわけではないと思います。たまたま、日本の中心の文化が京都にできて、色んなところから集まって京都の文化を形成していった、これは日本、アジア、みんなで作っていった、都市やと思います。そこの中にいた人間が、老舗として、長いこといはるして、られれば、長いこといはる人の分だけ、そこを守って欲しい、っていうところを、保ってはります。そこで、新しく来た人間は、それを聞いて、見本となる所をちゃんとやってけば、京都人ちゅうのも別に何とも思わないんですけども、京都と、所謂、日本の文化を守る、ていうところで学んでいくことが、必要っていうことにしていくと思います。それが、今の、普通するときですね、普通の状況のときです。ちゃんと、玄関は掃除するとか、当たり前の行為をしていくっていうことを、学んで当たり前のことをやっていくだけです。そして次、新しい展開を考える、ですね。守るために、今のことを、守るためにやっていくんだ、っていく風になるんですけども、みんな、伝統工芸守らなあかん、伝統工芸守らなあかんと思っていますが、別に守る必要はないと思います。いらんならば、なんども言うんですけども、無くなってしまうえばいいという風のが、思うので、例でいうと、縄文式土器が今でも使っていないことですね。発展して、土器っていう形で、器とかなっていますが、今は別に縄文式土器は必要ではないように、必要でないものは消えていく、っていうことやから、別に無くなってしまうえばいいと思います。ただ、無くなってしまういたくないのであれば、必要であるように、自分ところで考えて、やっていくって事が、仕事やと思います。そして、新しい展開をしていくときには、今度は、どんどん世の中の形が変わっていています。小売のところは、昔はデパートが一番良かったよ、今ではどうなのか、今でもデパートは良いです、場所によってデパートでも、その会社によっては違いますが、デパートで売ることなのか、小売のギャラリーで売ることなのか、雑貨屋さんで売ることなのか、色んな形で変わっていきます。一昔前、僕の前、一昔二昔前、昔は僕ら喫茶店て言うところが、今ではカフェ、って言うて、今でも、ちょっと、はっきり、よく分からないところですけども、カフェで雑貨を売る、なんやよう分からへんなってきた、でもそんな所で売るのが今であれば、それを聞いて、そこで、売る。だから新しい展開を、反発しないで、今の時代の流れがどこで売ることなのか、どこで見

せるのか、SNSを多用して、FB、フェイスブックとかを使うのか、ウェブでいかなあかんのか、すべて、新しいことを聞いて、必要であればそれを使っていく。っていうところが新しい展開です。でその時には、メディアの力も必要であり、メディアの人も、ちゃんと使っていったりとか、または新勢力、っていうところなんですけども、伝統工芸だけじゃなくて、他のところで、こういう風にして売っていきよ、っていう新勢力ですね、販売の仕方が違う所、っていうのが若手で考えはる経営者が出てきます。そんなとこも、聞いて、かっこ良く見せれるのであれば、かっこ良く見せる、ダサくなんのやったら、やめとく、という形で、やってきます。ただ、ウチの仕事、僕らがやっていく、仕事、木版、竹笹堂、他のところでも、僕らの仕事は何のためにあって、何のためにやるのか、っていうことに気づかないと、ただ新勢力のこと、とか、新しいことにどんどん乗っかっていったら、新しいことしてるのか、っていうことで、間違いになってしまうんですが、何のためにするかがまず気づかなあかん、っていうことです。ということで、この過去を知って、温故知新で言葉嫌いですけども、過去を知って、今を普通に平穩、形で、ちゃんとやられたことをやって、未来のことを考えたら、今、僕らがやるべきことはなんや、っていうことが、見えて来ます。今やるべきことが何や、っていうことが見えれば、その、戦略が考えられるので、今すべきことをみせていく、っていうことになります。

一つちょっと言い忘れてたんですけども、その技術発掘のときは、道具、調べるだけじゃなくて、今は植林もしています。ぼくらの使う木は桜の木を使うので、桜の山桜の木を、100年後、200年後の未来に、もう植林をはじめたり、馬連は竹皮で作られるので、竹林を整備したりとか、任せないで自分らが行動してやっています。そして、それによって、作っていく、それで今ひとつの例を出します。今月、僕は20日からハワイに行ってきます。単に、これは、遊びで行くつもりやったんですけども、遊びだけじゃあ怒られてしまうので、仕事をちゃんとしよう、というところで。前の8年前にホノルル美術館に行って、僕の作品を寄贈し、そこでワークショップをしたことがあります。でまた、波乗りばかりそこで遊んでたんですけども、また今度来る時は、その生徒さんとかに、波乗りの場所教えてや、とか木版教えに行くしな、年にいっぺん行きたいね、っていう形で思ってたんですけども、過ぎてしまっって8年経ちました。で今度ホノルル美術館に、ハワイに行って、楽しんでくる、っていうことなんですけども、これは、楽しむ、っていうことは必要なことなので、まず、今の普

通のことですね、ハワイに行って楽しんでくる。でホノルル美術館のほうで、版木がありますか、版画が昔のありますか、って伝えてあります。そしたら、学芸員さんが、あります、ということで、版木とか、版画が、眠っているそうです。それを探しにいきます。ほして、それを見してもらいます。中には、なかなか入れないんです。美術館の奥なんか、誰も、入れてくれはらへんのですけども、そこは、木版の刷り師、技術を持つてる人間ということで、信用があるので中に入れます。で中に入って、版木ということが、貴重性がちょっとわからないと思うので、一度説明しますが、歌麿分かりますよね、歌麿の美人画の、版木あるんですけど、版画を刷るときに、刷る、製版の桜の木が版木があります。それをもって刷って、どんどん印刷していく、原版があるってことです。で、この原版、江戸時代ではなんでもない、ただの別に必要でない、道具になるので、もう全部刷りきったら、削ってもつかい彫ったり、割って、薪にしたりするので、版木って、全然、もう消失しています。もちろん、版画の方も、ただの蕎麦一杯くらいの金額であったので、ただ海外に行って受けたからすごい受けましたけども、なんでもないものです。ただの安もんの印刷物やったんですが、でも売れてしまえば、版木っていうのが、なくなって、どこにあんねん、ってことになったら、昔、ボストン美術館に、歌麿の版木が1枚あって、これが1枚しかなかったんですが、愛媛県で2枚見つかって、鳥取で1枚見つけたんです。その時にうちの父が、3枚刷ってます。ほして、フランスで僕がまた国立図書館で1枚見つけて、今度これ、また刷りに行くんですけども、それ以外でどこかないかな、って思ったら、ホノルル美術館に、どうも、何らかの版木があるよ、っていうことになっています。なので、写真を見て、まだ確認はしていないんですけども、見に行ったら、トレジャーハンターのように、見て、その版木があった、そして、版木の研究をして、彫り師の子に見せて、こういう彫り方で、彫り方がちょっとちゃうので、昔の彫り方、して刷る、ほいで、アーカイブする、で技術の確認をする。そして、刷って、売る。ってことなので、過去を知って、ホノルル美術館みたいな新しい所でこれからワークショップするよ、っていう風に言いながら、それを使って刷って、販売していく、っていう形に取っていきます。だから、古いのと、今と、あれを全部合体さしていく行動が、一致していく、っていう動きをしていってます。これが、一番どの方向から何言われても、答えやすいし、ここのホノルル美術館行くだけで、また講義して、ってことでも一言喋ることもできる、色んなことが学べ

る、っていうことなので、全部三位一体でいく、っていう形でしています。

そして、その三位一体でしていくためには、チーム編成があります。竹笹堂の中で、小さい、大きい会社ではございませんが、今、チーム編成があって、制作部、作る所ですね、制作チーム、今さっき言った編成をどんどん組んでいって、最終的には、20にしていって、制作チーム、そして、プロモーションチーム、ウェブ、ブランディング、広報、MD、新商品開発、っていうところのプロモーションチーム、ここのチームに、めちゃめちゃできるウェブの人間とか、めちゃめちゃできるカメラマン、めちゃめちゃできる、ライター、エディターさんとかの、チーム編成を組んであります。これは、作っただけでは、世の中に上手く見せられないから、世の中に上手く見せるために、今の最新の技術を使って、皆さんの目に止まるような、チームがプロモーションチームです。そして、それとともに、商品開発管理チームというのがあって、制作部と共に、商品の管理をしながら、開発を考えて、商品を作っていきます。それは、誰かがエゴをもって作っていくんじゃなくて、全体としてチームを作って、何チームかに分けて、作っていく、っていうことになります。もちろん、他にも教室であったりとか、色んなチームがあるんですが、基本的には、作る、ほして、新しい物を刷る、そして新しく見せるってことなので、さっきの話で言うたら、制作が過去に当たったり、商品が今に当たって、プロモーションが新しいところに当たる、っていう形で、当てはめ方を考えていけば、そのチーム編成で、面白く見せることが可能であると。で、これは最新鋭のことを使いながら、古いものを見せていく、っていうことになるんですが、ここで、よくあるのが、制作、工房の方、工場の方と、販売してる所が、うまく連動しないときがあります。販売してる所は、売ったってんねんし、みたいな感じであったり、作ってる所は、作ったってんねんし、みたいな形で会社内で、派閥ができるときがあるんですけども、うちの場合は、みんな、ご飯を、食べてます。まだ小さいところやし、それができるのであるかな、と思うんですけども、昔の内弟子制と一緒に、寝食を共にしています。寝る、風呂は別ですけども、今となつては、朝、夕晩のご飯は、一緒にしています。それが制作だけじゃなくて、プロモーション、販売、全ての間が、一緒くたになって、同じ釜の飯を食って、楽しんでやっています。それは、毎日、作る担当が替わって、料理がどんどん変わっていく、っていうことになるんですけども、もちろん、それを作るのも、サラ飯、っていう、こないだ、番組に出て、こういうことしてるよ、っていう、

自分とこの CRS じゃなくて、自分ところはこういうことを、ちゃんとしてるよっていう、企業として、見せる。で、あつたりとか、作っているものの所に、皿を、作って、皿を、販売したりとか。何をやるにしても商売には、重ねていきますが、そうやって、みんな、仲良く、夜には宴会になるような感じで、楽しく仕事をしています。なので、食費と、飲み代にすごく金がかかっているんですけども、みんな、楽しくやってくれはるので、まあその部分では面白いのかな、というところが、あれです。ただ面白くなっているので、その竹笹堂には、夜になったら勝手に宴会になるから、それ以外の人も集まってきて、ただの宴会状態がいつも続きます。そして、朝、なんか居酒屋みたいな匂いするってよく怒られるので、換気をしながら楽しんでます。どうでもいい話ですけど。ほして、ここまでやってあの竹笹堂、今から、考えることが、色々あると思います。

ここまでは、皆さん、考えることとか、できることやと思うんですよ。長所短所ってことも、探すこともできるし、自分の所はどんな仕事があるのかな、そして、戦略を整えてこういう風にしていくのかな、っていうところはあるんですけども、いっちゃん難しいところが、落ちのところやと思うんです。思ってることは本読んだりとか聞くことによって、全部分かると思うんですけども、落ちる、っていうことがすごく難しいと思います。自分の中で落ちる、です。何をやって仕事をするのか、経営とは、ということなら、っていうことなんですけども、ほんまにその経営とはどんなことなのか、っていう風に、僕も偉そうなこと言えるわけじゃないんですけども、儲けるだけ、儲けるだけやったら、別に伝統工芸じゃなくても、何だっていいんです。何だっていい。お金が儲けるためやったら、何だっていいと思います。何も考えずに、いま、儲かることをいっぱい考えれば、儲けることはすぐ、可能です。どんなことでもいいと思います。どんな仕事でも、お金を得ることは、可能やと思います。そして、お金を、面白い会社を作りたいよ、でも、会社にそんなに、面白い会社を作ったことによって、会社にずっといたい、とかじゃなくて、面白い会社を作ったよ、っていう会社は、作った後、売ってしまうことも可能です。例えば、すごい会社を作って、すごいシステムティックな会社を作って、すごくイイ会社を作って、その会社を他社に売る、ってことも、それは仕事です。会社を作って売る、会社を作って売る、すごいお金が儲かると思います。それは、アイデアが全部あると思うんですけども。でも、そこは、伝統工芸とか、老舗とか、色々違い

ますよね。老舗なのか、って言うと、違うのか。伝統工芸の場合でもそれはできると思うんですけども違うのかな、ていう。そして、やることによって、会社を作って売る、とか、金儲けだけでいい、とかいうのであれば、手に入れる対価ってというのが何なのか、っていうことに次は気付かなあきません。対価、ってというのが、お金なのか、お金を、持って置いとくのが、自分の嬉しさなのか、お金を貰ってそれをどこかに使って物を手に入れるのが自分の対価なのか、お金を貰って、人に回すのが、自分の喜びなのか、何が対価と思って帰ってくるか、っていうことを考えて、いま、それでどのような儲けをしてかなあかんのか、ということになれば、別に、対価が、お金じゃなければ、お金貰わんと仕事をして、飯食うのを、物々交換でやることも可能やと思います。やったはる人もいると思うんですけども、お金を生み出さなくて、やった、自分の力を渡して、その部分の対価を貰ってけば、お金なしで、飯は、食っていけるし、生きていけると思います。で、それが対価なのか。それが、わからないですよ、ね、人によって違うんやから、ていう。なので、探してかなあかんと思うんですよ。今、何を思って、仕事してかなあかんのか。

ほなら、伝統工芸だ、っていう人が、よく出てくるんですけども、伝統工芸だ、伝統工芸だ、っていうてる人は、新しく入った職人さんとか、伝統工芸守らなあかん、っていう風に思ってはる外側の人であって、中身の人はそのような伝統工芸だ、伝統工芸だ、なんて、思っていない。なんで、伝統工芸だ、って言われるともうそこで囲いの中に入れてしまうので、伝統工芸なんて思わない方がいいと思います。ただ、伝統工芸だっていうことで、伝統工芸売ろうとします。伝統工芸売っても、別に伝統工芸欲しくないです、ただ、見て、きれいな、かっこいいね、伝統工芸っていいよね、って言っても、誰も伝統工芸にお金を出しません。伝統工芸って別に、買っても、必要でない。例えば、五月人形が必要であったりとか、もちろん、必要なことであるんですが、いつでも、必要なわけではないです。で、いいね、いいね、って言って、皆お金を支払わへんのですけども、今必要な物、っていうところであれば皆お金払って買ってくるので、伝統工芸だっていう売りじゃなくて、今必要なものを作った物が売れると思います。そしてそれが、たまたまうちの仕事が伝統工芸であったっていい感じがいいひんかったら、伝統工芸だ、売りだ、ではなかなか売れないと思います。なので、伝統工芸だ、売りだ、としてても、よく言う、世界に進出したと、伝統工芸が、っていう風になるんですが、別に世界に進出した

伝統工芸だなんて言わなくても世界のブランドは勝手に日本のデパートとかでも売ってます。シャネルであつたりとかエルメスであつたりとか、いろんな海外のバックであつたりする、もともと伝統工芸やと思うんです。エルメスも、バッグメーカーであるから、伝統工芸だつていう事だと思うんですが、伝統工芸だ、で売ってはりません。エルメスだ、で皆買っています。伝統工芸を売ります、日本へ、つていう考えはないと思うんです。なんで日本だけ、今、集まっているところで、伝統工芸だ、ヨーロッパで売るぞ、つていう風に思わなくて良くて、僕らのものが良いものを持って行って、それが調べたら伝統工芸だ、でいいと思うのです。なのに、そこを、伝統工芸だ、つて囲いを持つことによって、皆が、販売のルートを失敗したりとか、見せ方を失敗したりとかすることが、多々あることやと思います。もっと、普通でいいものだ、つていう形で、合わせていくのだ、つていう形を考えていけば、あとブランディングをしつかりすれば、どこにだつて売れるものやと思います。なので、それを何をもって、仕事なのか、つていうことがそれでだんだん考えていかなあきませんよね。で、今の話で言うても、伝統工芸だ、つていうのは技術のただの押し売りやと思います。こんな技術ができるし、もう年寄りがこんだけしかいいひんからもう無いんですわ、みたいな形で売るんですけども、もういらないですよ。新しいもんで、一番使いやすいもんで、いいものがあればそれでいいと思います。難しくて高いものは、それを使う技術が必要になってきます。例えば茶道やらへんかったらお茶の飲み方、とか片付け方はできひん、つていうように技術が必要な物もあります。それは高い物で、あつてしかるべきやと思います。そういう趣味であるから。でも一般的に言えば、技術的でなくても、すぐ使える物が、売り物であるから、そこの部分では、合わせて、いかなあきません。そして、そういう所を守りつつ、次の未来へ持ってかなあかんていうところなんですけども、今の形で、自分は何をしていくの、ということを、守るのか、攻めるのか、次の未来どうしていくのか、つていうことを考えていかなあきません。

僕の所で、今、答えを言うのとくと、木版印刷、最初のところで、僕も一番最初は伝統工芸だ、木版画だ、わかってくれた、みたいな形で売ろうとしました。これが木版画だ、それは千代紙つていう名前前で、こういう物なんや、つていう形で。で最初はずの所は京版画、つていう、京都府の指定を受けてるんですけども、伝統工芸だ、つていうと、西陣織、友禅、清水・京焼つていう形で、その3大看板があつて、なかなか、相手してもらえへん、てことで、京版画の

指定を受けるために頑張って、指定を受けさしてもらいました。そのときね、もう、ガチガチで、もう版画だ！版画買ってくれ！みたいな感じで思ったんですが、あるときに売らんとこ、と思ったんですね。版画を売らんとこ、もうやめた、っていう風に。やめた、ある意味、工芸ちょっとやめちゃおうかな、みたいな感じで思った時に、ブックカバー、っていう名前に変えたんです。木版の紙で、ブックカバーに織って、1つ作って、10個作って、色替えして出しました。ほしたら、めっちゃ受けて、ブックカバーは別にそんな必要ではないんですけども、千代紙だ、木版だ、っていうよりも、かわいい紙だ、っていう形で受けて、今ではブックカバーっていう形で、うちの定番商品になりました。実は海外の方では、ブックカバー使わないので、海外も、ブックカバーっていう名前なんですけども、外国人には全く受けません。だって外国人見せませぬ。日本人だけです。周り隠したいの。包装の本。ブックマーク、あの葉の方は外国人使いますが、日本人特有のもので、隠す、っていうところでは。なので、木版画売のをやめて、ブックカバー、今使いやすいものの名前として変えました。ほして考えれば考えるほど、木版だ。伝統工芸だ。って言っても、結果、印刷業だ、っていうことに気づきました。僕らは印刷業なんだ、もっと考えれば、出版業だ、実は広告代理店だ、みたいな形で、何を持ってきて、やってたのか、新聞社の仕事もしてたよね、っていう形で、思って探していくと、印刷業だ、っていうことの意味が、気づいてきました。なので、印刷業として、僕らは木版を作り、それを販売していこう。そして、それは何や、ってもっと突き詰めると、伝える仕事や、ってことに気づきました。作って、出版して、皆に見てもらって、包装したりとかする、包装することによって中身の物が、どんな物であるか、っていうワクワク感を与える仕事であったりとか。箱であったりとか、本であったりとか、読んだりとか見たりとかすることによって、そのことの事項を伝えるための、間の伝導役の仕事が印刷、っていうことなので、伝える仕事なんだな、って気づいて、僕は伝える仕事として、今、竹笹堂をやっています。伝える仕事というのは、若手に継承するのも伝える仕事、今喋ってる僕のこの仕事も伝える仕事。伝える、っていうことが、僕の一応基本的な仕事なんだな、っていうことに、気づきました。なので、その伝える仕事をもって、対価を貰い、生活をしていこう、という風に決めたので、それを皆に、みんな、従業員、スタッフに伝えて、僕らは伝える仕事なんやからな、木版印刷、っていうことをいうんじゃないで、伝える仕事、ってい

うのを基本にしていこう、とやってやっています。例えば、扇子の会社であれば、僕は、風を伝える仕事じゃないかな、とか、舞扇とかがあるので、またちやうのかもしれないけども、もっと何をもって、何のためにして、必要であったのか、ってことに気づけば、色んな発展性が見えるなあ、と。そこに気づく、っていうことが、めっちゃめっちゃ次の発展、守りの、意味があって、必要なことになってくると思います。それが、落ちてくる、っていうことやと思うんですけども、落ちてくる、っていうのは、これから先も、どんどん何回もあります。めっちゃめっちゃ薄利多売で儲かるけども、僕らの仕事はそれなのか、落ちない、って言えば、断らなあかんし。ほいで、めっちゃいい仕事の、高価な仕事で格好良くしたいねん、って言っても、売れなければ、やってはいけないし、どの仕事も、自分の中ですとんと落ちるまで、時間を持って待つっていうのも、いいことやと思います。急いでやらなあかん時もありますが、落ちるまで待つ、気持ちやすとんと落ちるまで待てば、何かやらなあかんことが、見えてくると思います。そして、その落ちたときは、また5年後には、また違う落ちを見えてくるので、どんどんどんどん、落ちっていうのを、納得して納得して、ふんでふんでやってって、別に、100年かかろうと200年かかろうといいじゃん、みたいな感じで思っていけば、最初の話に戻る、個人レベルが老舗や、っていう話に戻ってくると思います。僕は人は死んでない、っていう理論で思っています。理由はうちの父からの、細胞、うちの母からの合体が僕、だから1回も細胞は死んでいない状態でここまで来てるのであれば、次の代、次の代、血じゃなくても、違う、次の代に対して、その想い、落ち、っていうのを、100年200年300年別に千年でも、万年でも、伝えていけば、それは続くのであるかな、っていうところで、僕の中の老舗理論、老舗っていう言葉じゃないんですけど、当たり前として、思っています。それを続けていく。だから、今言うたように、個人レベルで、今やったはること、木版の仕事、伝統工芸の仕事、違う仕事に就かはる、というこういう仕事に就かはる、色々あらはると思うんですけども、今やったはることは、未来に続いてって、どんどん落としてって、今、今回自分の代でできひんでも、次の代の子供の代、もし子供ができひんかったら、自分の身内、知り合い、誰でもいいから伝えてって、落として落としてやっていく、ってことが、必要性であります。それが、ひとつ会社としたら、なって、仕事をすると、それが老舗という言葉になるんじゃないかな、いうところなんです。これが落ちなんですけども、各々、個人個人でそれを考えて、やっ

てかはったら、どんどんどんどん、面白い世界が開けていける、と思うので、これから、まだ20代か、学生さんだけの話、今言ってますけども、やってく上で、いい大学に来て、ここでいい話を聞いて、自分のことじゃなくて色んな話を聞いて、色んなことができるのであれば、色んなことができます。どんなもんでも、成功できます。成功させへんのは、自分が成功させてへんだけなので、成功させようと思えば、どんな者でも成功します。ただ、自分の代で成功させへんかったら、次の代、次の代、とずっとまわしていけば、必ず叶うので、色んなこと皆が言わはりますけども、自分だけを信じて信用して、やるアイデアを出してやっていけば、なんにだってなれると思うので、そのまま頑張ってください。これが老舗の僕の考えです。以上です。

質問

質問 聞きたいことがあるんですけども、竹中木版さんが、竹笹堂という、会社を作ってですね、で竹中木版を守るために作ったという風に聞いたんですけど、仮の話ですけど、もし、作っていなかったら、今どうなっていたか、仮説の話ですけど、お願いしたいです。2点目はですね、なんで経営するのか、って話のところ、結構色々悩まはったみたいですけど、結果的に初めの質問に落ち着くんですけど、ドロッカーという学者が居りましたですね、経営というものを、どう問われるかと。要するに儲けるためのどう（?かるか）ということをお願いしてですね、結論的にいいますとミッションと言いますか、ドロッカーはミッションと捉えて、もっと利益というのは結果であると言うんですけども、そういうことに、触れて、そうなったのか、それとも偶々そうだと考えたのかをお聞きしたいんですけど。よろしくお願ひします。

回答 はい、わかりました。めちゃめちゃ簡単なんですけども、まず、僕が竹笹堂を、もし作らへんかったとしたら、たぶん、仕事は発展してなくて僕も結婚してないと思います。ほいで、良くなってないと思います。竹笹堂を作ることによって、自分、っていうかあれなんですけども、他の業界も、やっぱり、多少は良くなってると思います。そして、見せることによって木版っていいね、いいものやね、てことで、色んなことに広がったと

思いますし、他の木版以外の業種で、竹笹堂を見本としてくれる所が結構増えています。時間的なものであったりとか、徒弟制度であったりとか。そんな見本になれたので、全然違う、世界になってたと思います。だから、必要であったのかな、っていう風に思って、ないってことは考えられないって形ですけども、もしなければ何もなかったと思います。

で、経営のことで言えば、僕は一切人の話、聞く、タイプじゃなくて、反発心でずっと来てるので、中途半端な人間なんです。真面目にただ、賢い人で、ちゃんと冷静に、ずっと昔から学校の、こと言うて、前並べ、前に習え、でいれば、僕もちゃんと普通に、普通に、って言うたら思うんですけども、かといって、ぐれて、何も反発してどこにもいなかったわけでもなく、単にずっと、何か自分の合うてることをずっと探し求めたいな、っていうちっちゃい頃から、まあ、そんな風に思うようじゃなかったんですけど、自分の中の空想の中で、こうやったらいいんちゃうかな、こうやったらいいんちゃうかな、っていうところをずっと考えて、今に至ってるので、経営論を読んでどうの、とか、何何してどうの、っていうのは、読まないの、分からないですね、自分の中で見つけた話です。で、例えばその、松下幸之助さんの本、でも読まなあかんかな、と思って1回買ったことがあるんですけど、1ページで捨てました。あの本田さんも捨てて、理由はね、勝った経営者の話なんですよね、今読んだらあかん話です。あれは、僕がもう、大成功して、神さんみたいになって、読んで、そうやな、こうあるべきだね、みたいな本で、今、明日の金も困ってるときに、通帳記入がガラガラ空いてるのに入ってえん、みたいなときに、神さんのようになさい、ってなあほかー！みたいなことです。で、あるときに読んで、良かったのは、永守さん、ですね。ニデック、日本電産の永守さんの本は、その時の辛さが書いてあったところが、すごい面白かったです。土下座してでも、銀行から金借りなさい、って明日があんでっしゃろ、会社を潰すな、みたいな形で、あれはすごく、永守さんの良かった。今となつては、もう永守さんの話は、ちょっとキツすぎるんであれですけども、あの時の本がすごく良かったです。それぐらいですかね。あとは全部、なんか神さんみたいなことばかり書いてあんで、放りました。だから勉強はしてないですね。唯一読んだのは、永守さんぐらいかな。

あと、もう1個ありましたね、黄色の本で外国人のなんか本で、いい話や

ったんですけども、これも今思ってるシステムです、職人さんの話なんです、伝統工芸のところ、今、メディアがいっぱい本でもテレビでも来ています。で、タダでみんな、使われています。貸し手や、出られるからいいやろ、みたいな、感じでやるんですけども、あれはおかしいと思います。お金をください。テレビ出んにゃから出演するんやから、場所を提供してんのやから、っていうことです。それが必要や、って思ってるんですけど、それが本の中であって、昔、テニスプレーヤーでもゴルフ、の選手でも、野球選手でも、みんな、タダ、っちゅうか、お金を貰えへんかったけど、広告が使われるようになって、みんなおざなり勝手に使われたところに、そこにマネージメントに入った会社を作らほったらしいです。それその本なんですけども、その人がそのマネージメント入ることによって、テニスプレーヤーでなんである、でも何億円プレーヤーになったと。広告料取るよ、っていうマネージメントを作った、っていう話なんですけど、これから、職人さん、京都の方でも何か出るとき、一般の人でも、その間に入るマネージメント、っていう会社があれば、いいかな、という風に思っています。ただそれで、儲けてしまえば、タレントみたいに伝統工芸がなくなっていきますけども、ただ必要であるかな、っていう本は、1冊読みました。それぐらいですね。

質問 竹笹堂を作るのに当たって、結構古くから、お仕事されてる方とかは、新しいことをするとき、周りから反対される、とかお話されてたりあるんですけど、例えば先代の方とか、職人の方とかから、反対されるようなことは、なかったんでしょうか。

回答 うちの会社で言うたら、別になくて周りの組合であつたら、あつたのかな、という。だから皆が新しいことすると、やっぱ、何があるんか分からへんから、怖がるっていうところですね。でも怖がってる人を言うてても、暗闇の中入れへんので、無視すよね。やるときはもう無視、行くしかないんで、なので反発されるとこなんか、って言うても、結果、勝てば、みんな、わしは分かってた、ってみんな言うので。勝つまでの我慢です。勝てば大丈夫です。やったら大丈夫。反発はあつた、っていうことで。会社ではなかったけど。

質問 私はず1つ思ったのが、私は大学時代こういった講義はなかったの
で、今、こういう講義を受けられる学生さんていうのは、すごい幸せだな。
と思ったのが1つと、で今回、伝える仕事ということで、大きなパワーを
持たれて、取り組んでいく中で、最終的に伝えるという大きな概念に取ら
れてしまうと、木版から、離れていくっていうことも今後あり得るか、っ
ていうことと、今、プロモーションって新しいチームを作って、木版
画の良さ、ってものを伝えていこうとされてますけども、その中で、
今は昔の版画の良さをそのまま伝えていただけなのか、それとも何か新し
い技術とか、新しいその考え方とか、が加わってより昔の木版画が良くな
っていったものを伝えていってるのか、っていうそのところをちょっと
教えてください。

回答 はい、まず竹中木版っていうのはそのまま残します。なので、昔から
やる仕事はそのまま、何にも変わらず、伝えていきます。で、それは技術
的なことを保って、職人がずっとやっていく、昔のことを学んで、今でも
やることをやっていく。竹笹堂は、それに対して、発展させるところです。
でもう1個、次は **mokuhan** っていう竹笹堂を守るブランドを作りました。
木版、いっしょなんですけども、ローマ字で **mokuhan**、で、ブランドを作
りました。それは手刷り、手で刷るんじゃないで、機械印刷とか、シルク
スクリーンとかで作ったりとか、色んな伝統工芸の西陣織であったり、う
ちの木版のデザインを使って、色々使うハンカチであったりする、ブラン
ド、**mokuhan**、っていう名前で、ローマ字で作りました。それは、もうす
でに手刷りじゃないです。木版じゃないです。木版のデザインを使って、
使うものです。いわゆる、マリメッコであったりとか、リバティプリント
であったりとか、他のプリントメーカーに対する戦いのために作った会社
なんですけど、それによって竹笹堂が、手刷りのやっぱり、限界があるん
ですよ。日当なんぼ、っていうこと言えば、ジャガーの最高級は買え
ないです。でもジャガーの最高級買ったかったらやっぱり、薄利多売とい
うか、がちゃんこって作るようなところ、とか、マネージメントとかの仕
事が必要になってくるので、その意味では発展の部分は作っています。で
も、竹中木版は、ずっと確定申告は白色申告で、次は有限会社で、次は、
なんですかね、株式会社で、みたいな形で、何種類か分けて、作ってい
きます。守る所と、中間層と、ずっと発展し続ける所、この3つで。でそこ

の部分では自分の息子とか娘であったりとか、代継ぎはどこにどう使ってやっていくのかっていうことですが、入れながら、考えて、守り、攻め、全てが、さっき言うたように三位一体でちゃんと作っていかなあかんと思うので、会社はそやって、分散して作っていく予定です。ちょっともう、始めています。目標は凸版っていう会社がありますよね。凸版ビルって東京にあるんですけど、丸ビルみたい、丸ビルじゃないな、森ビルみたいな、楕円形のぽんと建ってるその横に、木版っていうビル建ったらおもしろいかなって、そっから始まりです。どうでもいい話なんですけど。凸版って、ローマ字で T、O、P、P、A、N、って書いてある横に、同じように、ローマ字で MOKUHAN ってやったら、怒るやろなって、今それが目標です。というふうな、やることに対して、面白く考えへんかったら、何も面白くないので、面白くて、ばか、何かこんなこと馬鹿らしいな、と思っても、思えば叶うから、別にそれで、mokuhan って会社を作って、やってけば、たぶん面白いと思うので、やっていきます。僕もビル建てようと。

質問 代々継いでいく中で血とか家とか、竹中さんが5代目を継ごうと思ったきっかけっていうのはありますか？

回答 まず、僕は、他に行く所がなかった、中途半端な人間なので、勤めることもできひんし、ぐれることもできひんし、そこに昔から、父の工場のほうにはちっちゃい頃からいたので、自然にそのままいて、そのままにいたよというだけなので、別段、意識はない。ただ、お父さんが、疲れて倒れて、なにやっていうときは、僕も結婚する、前やったので、そらもうちゃんと金儲けしなあかんっていうところがあったら、意識が高かった、っていうことです。で6代目の原田に対しては、仕事をやってる上で、僕のほうも、まだそれが30代のときに弟子入れた人間なので、さっき言うたように、下をつけて、倍速く、僕も、仕事ができるようになりました。でなってるときに、原田が、ちゃんとその、横にいて、そってあるから、この彼女にはその6代目っていう意識を与えて、やる方が、これから発展する、ってふっと思ったので、6代目を継いで、やってくれっていう形で進めた。ただそれだけ。深い意味は、だんだん、後から付いてきたみたいで、やるときはいつも軽い、気持ちで。

質問 原田さんは、最初から木版を志して来られて、結果的に継ぐことになったということですか？

回答 えっとね、始まりは、京教では、学校で小学生に版画を教えなあかん、ていうて、で教えようと思ったら、どうもわからないと。ほいで、うちのほう探して来て、で教えるんですけどどうしたらいいですかって言うて、どれぐらい知ってるか言うたら何にも知らへんかって、ほな、うちの教室があるから、教えたげるし、それを覚えて、教え、ていう、でそこから教室生として、大学、3回か2回的时候に入って、で筋がいいからうちにいるか、ていうことで。それが出会いで。で、それで弟子入りして、でそのまま、ていう形ですね。始まりはいつも、大したことはなくて。意味を帯びてくるみたいな感じ。ま、後付けかな。

質問 今日は、貴重なお話ありがとうございます。技術を伝達する上でマニュアル化、ていうのを、仰られていたと思うんですけども、その上での注意点、ていうことがあれば、お願いします。

回答 マニュアル化の。細かく書かない。要所要所を押さえて、あれば、人それぞれで自分で考えるべきやと思うので、全てが全て固めてしまったら、別に、誰でもいいことになってしまうので、僕は個人個人のレベルの、能力とか、が、開花させるのがうちの会社の、目標なので、一応、筋立てはしてあるけども、各々考えてください、ていう、ことなので、マニュアル化してあるというのは、マニュアル化は、要所要所が書いてあるだけ。その意味と答えは一応こっち側にあるけども、それは答えが、あっただけであって、ほんまのこたえかどうかは、まだまだ自分で調べて、ていう形。一応、筋立て、だけ。

質問 日本では、マニュアル化できるような形式が経済のなかで、暗黙知が非常に重要であるという。

回答 重要ですね、はい。

質問 今仰った行間に、そういうものがあると思いますか。

回答 あると思います。はい。あんまり書きすぎても、全然面白くないですし、それぞれやっぱ、なんですかね、高野山の話であのお坊さんと話して

たんですけども、昔からある、お経を、何年にいっぺんかな、10年かな、20年に1回、チームを組んで、書いてある、漢文とかを、全部、一度やって、お坊さんのチームが、もう一度解説する、って言うてはりました。もう一度、全部解説して、それを上の先輩に言うて、今回の解釈はこれです、って言うて、ずっと続けて解釈進める仕事があんねん、ってみたいな感じで。高僧の方ですけども、そんなことしはるの、もう吐きそうですよ、って言うて、昔の言葉をそのままやらなあかんし。だからサンスクリット語から全てを全部解釈していくねん、って言うてはりました。と同じように高野山のほうで聞いてたら、僕が平然とここで言うのもあれやけど、発展させない、そのまま残せ、っていう考えが、高野山なんで、っていう風に、高僧の方が言うてはりました。僕はそれは残すべきやし、それでいいのかな、と、思ってます。その高僧の方は、残すことはそれでいい、何もしなくていい、って言われてるからそうするのだけでも、やっぱ面白くはない、っていう風に言うてはりましたね。守ることは確かに必要であるけど、発展はしないから面白くはないんだ、みたいなこと、を言うてはりました。でも、うちの場合は、その守ることはそれ守って、あれするけども、いつも解釈をまた時代によって、違うんちゃうかな、って見つけてもらって、変えてきながら、どんどん発展していきたいな、と思ってます。発展していくっていうのは、答えなんかいつもないので、修正して、なんか、ずっと高みを望んでいくっていう形で、皆でやってけばなあ、っていう、形で思ってます。

質問 1つ前の質問に関連してなんですけども、次の代が原田さんっていう女性だったと講演のなかで伺ったんですけども、京都の老舗の場合に、いわゆる、ビジネスの側面と、家の側面、両方あって、どっちも重要だ、っていうことをよく伺うんですけども、次に、原田さんっていう方を6代目に据えられる、っていうこととその家の継承っていうさっきの、今日の竹中さんの話で、老舗とはなんぞや、っていう話がずっとあり、その辺のことが関係するのかなと思って、竹中さんの老舗観、っていうんでしょうか、家との関係性をお願いします。

回答 そっすね、ざっくり言うと、家とか竹笹堂というのは別に残すつもりは別になくて、潰れたら潰れたでいいので、残さなあかんのは最初に言っ

た、技術、うちの場合は、考えは。なので6代目の原田にも伝えたので、もう、僕の一応、役目は終わってる、っていう気持ちなんです。竹中がまわらなあかん、竹笹がまわらなあかん、じゃなくて、木版は、もうおつきく言うと、人類っていうか、作った、皆のものであるから、それを偶々受け持ったから続かす、っていうだけが、僕の、老舗の、継承かな、と思ってます。だから必要性は別に、名前は無いかなと、血はあんまり関係ないかなと思うんですけど。安心感で言えば、やっぱ血の方がいいのかな、というのは思いますが。でも空気感は、伝えることが可能なので。