

# 伝統こけしの経済的研究

杉野 園明

## 目次

はじめに

第一節 「伝統こけし」の概念と資本制生産との論理的矛盾

第二節 生産過程における経済的諸矛盾の展開

(a) 原木調達

(b) 乾燥

(c) 原木素加工

(d) ロクロ工程

(e) 描彩

(f) 仕上げ

(g) 小括

第三節 流通過程における経済的諸矛盾の展開

(a) 「伝統こけし」の商品化過程

(b) 店舗をもたず注文生産している場合

(c) 店舗をもたず大量生産している場合

(d) 固有の店舗を有している場合

(e) 共同店舗の場合

第四節 その他の経済的諸問題について

- (a) 工人の労働条件と生活状況について
- (b) 商業こけしおよび創作こけしとの市場競争について
- (c) 地方自治体のこけし産業育成策について

第五節 郷土民芸と資本主義

## は じ め に

現代資本主義のもとで、いわゆる「伝統こけし」は、その歴史的伝統性を売りだすことによって商品化してきた。資本制生産はいわばこうした「伝統」なるものを破壊することによって、生成し、発展してきたのであり、このことを思えば、「伝統こけし」の商品化ということそれ自体が一つの奇妙な現象としてみえる。だが伝統こけしの商品化は、一方でその「伝統」なるものを強調しつつも、他方では資本主義社会のもとでは一定の変化をしつつある。それは伝統性と資本制生産とのあいだの矛盾であり、平たく云えば商品化にもなつて生じてきた伝統の否定ないしは危機とも云えるものである。伝統があることによつて商品と化し、商品となることによつてその伝統が失われるということ、これは一つの矛盾である。しかし、こうした矛盾はひとり伝統こけしの生産だけに見られる特殊な矛盾ではない。それは通常、郷土民芸といわれるものが、現代資本主義のもとで当面している一般的な矛盾であり、そのかぎりにおいて一つの社会経済問題となつていのである。したがつてわれわれは、この問題を趣好的に捉えるのではなく、現代資本主義のもとにおけるすぐれて社会経済的な問題として一般

的なかたちで捉えるのである。郷土民芸がもつ一般的な社会経済問題としては、さらに次のような問題がある。すなわちこれらの郷土民芸は地域的に特化して一つの地場産業を形成しているため、他地域で生産される郷土民芸との競争関係を生ぜしめ、かつまたより重要なことは、地域的に特化せず、したがって機械制大工業によって全国的に生産されている同系統の商品との市場競争がより熾烈なかたちで重層的に展開されてくるということである。こうした競争関係をわれわれは木材加工製品はもとより竹、藁、キビなどの植物性諸製品、陶磁器類をはじめとする土石加工製品などの地域的伝統産業に多く見出すことができる。

本稿は「伝統こけし」が商品化することによって、その生産過程でどのような変化が生じているか、さらには流通過程とそこにおける市場競争関係はどのようなものかという二つの課題を中心としながら、資本主義社会のもとにおける「伝統」、あるいは「芸術」といったものの運命について若干の考察を行ったものである。だが、研究ははじめられたばかりである。調査すべき点や再検討してみるべき点は数多く残されているが、これらの不十分な点は後日に期したいと思う。なお本稿は工人の言葉を多く利用している。本来ならば、工人の言葉そのままを記載すべきであるが、論者の能力からそれもできず、また聞きまちがいの点も少なからずあるかと思う。したがって、工人の言葉とはいえ、不明瞭な点や事実誤認などがあれば、それはすべて論者の負うべき責任である。

工人の言葉については一つ一つ注記を付さなかった。ちなみに、それらは昭和四十八年八月十三日に、小林定雄氏〔湯本〕から収録したのをはじめ、盛秀太郎〔温湯〕、村元文雄〔黒石〕(以上八月十四日)、小椋久太郎〔木地山〕(八月十五日)、桜井照二〔鳴子〕、平賀貞蔵〔作並〕、佐藤哲郎〔遠刈田〕(以上八月十六日)、新山久志〔弥治

郎」(八月十七日)の各氏からの話を直接記録したものである。また、佐藤左志馬氏〔土湯〕よりは昭和四十六年十月に、故奥山喜代治氏〔肘折〕の話は昭和四十二年十一月一日にそれぞれ収録したものである。

なお私事にわたって恐縮であるが、伝統こけしに対する魅力を最初に教えていただいたのは故奥山喜代治氏からである。東北地方における過疎調査の副産物であるとはいえ、東北各湯の工人による暖い応待とその豊かな心情にふれることがなかったら、このような研究も世に出ることはなかったであろう。伝統こけしの魅力とちがって、味気のない経済的な質問や私生活をさぐるような質問に心よくお答えいただいたこれら多くの工人に厚く御礼申し上げる次第である。また、奥山喜代治氏に会うきっかけを与えてくれたのは、九州大学産業労働研究所教授中樞興氏であった。氏の肘折温泉についての話がなかったら、こけしへの愛着もこんなには生れてこなかったであろう。かつては同じ研究所に勤務した論者ではあるが、この機会にあらためて感謝の意を表しておきたい。

## 第一節 「伝統こけし」の概念と資本制生産との論理的矛盾

われわれが本稿で研究対象とするのは「伝統こけし」である。この「伝統こけし」は通常のこけし一般とは区別されて別個の範疇として設定されている。では、この「伝統こけし」は、こけし一般とどこが異なるか、その点をまず明らかにしておかなければならない。やや長文であるが、伝統こけしの一般的概要を把握するために便利と思われるので次の文章を引用しておこう。

「木材を「ろくろ」にかけて挽き伝統的模様を描いた人形が「こけし」である。頭と胴が明確に区分され、

時には別々に挽いて一方の穴にはめた「差込み」や「嵌込み」などもある。前者は頭が回らず後者は回ったりぐらぐら動く。ほとんど全部が女児を現わし、この点たるまや七福神などの木地人形と区別される。手足はない。胴は一本の棒状直立体で立てて眺め得る。元来はままごと遊びをするような年齢の幼女が握ってもて遊んだので高さ数寸大の物であったが、看板のように大きいのが極端に小さい「豆こけし」もある。昔は幼童の伴侶であり、細い胴に着物や座蒲団を着せて遊んだ。最近各地の観光地の土産物店に氾濫しているモダンな作風の「新型こけし」(こけし人形)は、伝統的模様を無視したもので、これに対し本来のものを旧型こけし(伝統こけしまたはこけし)という。この両者は全く異質のものである。

こけし(の大部分)は木地師(ろくろ師・木地屋)という特殊職人の手によって作られる手工芸的生産品である。木地職人の作る玩具にはコマ・笛・車・籠・大砲・ダルマ・臼杵・動物など各種のものがあり、ヤミヨ・オシヤブリのような乳児用のものや、エジコ・ネマリコのようにこけしに接近した人形もある。このような玩具類は「小物」で、盆などの「大物」や椀などの漆下(塗器の素材)の仕事の副業にされたものもあり、小物専門の職人もいたが、現在はこけし専門の工人が多い。木地工人が伝統的に作ることがこけしの本来の姿である。木地師に挽かせた材料の白木地に画家が伝統を描いた物は、例外的にこけしに準じて取り扱われることがあるが、奨励すべきことではない。チェコやオーストリー等にあるろくろ製の木人形はもちろん別物である。

ソビエトのマトルシカも同様で、世界的に見て似た人形が異常に少ないのが不思議なほどである。<sup>(1)</sup>

簡単に云えば、「伝統こけし」とは木地師が手工芸的生産品として伝統的模様を描いた女児の木地人形ということになる。こうした点をより掘り下げて明確にしているのが土橋慶三氏である。

「伝統こけしは、あくまでも保守的なもので、伝統の様式の継承、すなわち、その型、描き方にそれぞれ伝統の約束手法というものがあって、そのワク内で反覆、重復の過程、つまり習熟の過程で創造の美を生みだしてゆくものである。そして、木地師の子孫、並びに子弟がその伝統を継ぐ資格があって、その外の何人にも、この伝統を継ぐことを許さないのが原則である。

それと、もう一つの重要な原則は、こけしは木地師が、ロクロによって自ら木地を挽き、顔や胴体の描彩をやるということである。<sup>(2)</sup>」

この土橋氏の文章からもわかるように「伝統こけし」には、きわめて厳格な規定がなされているのである。まず伝統の様式や手法の継承、そして作製者は木地師の子孫か子弟にかぎること、かつまたロクロ挽き、描彩を自らやることの三点が強調されている。われわれは「伝統こけし」の一般的な概念規定をばまずこのようなものとして理解しておきたいと思う。

ところで現代のこけし(工人)製作者が、この「伝統」というものをどのように考えているか、その点をみておこう。

宮城県遠刈田の佐藤哲郎氏は「みずから原木を伐り、ロクロを挽き、描彩するのが伝統こけしである。」と語り、同じく白石市弥治郎の南山久志氏も「こけし作製の全工程は一人でやるものであり、流れ作業では駄目である。父(久治)にそう教えられている。」と語った。ここでは、一人でこけしを作製することが「伝統こけし」であるということが共通している。

作並の平賀貞蔵氏は、「この目鼻たちの愛らしさこそ、誰にも真似のできない伝統である。」と語り、ここでは

描彩の図柄と手法が強調された。

もとより、これらの工人の言葉は、「伝統こけし」とは何かということに全部的に答えようとしたものでなく、いつてしまえば、「伝統」というなかでもっとも強調すべき点を自ら信するままに述べたものであろう。しかし、いずれにせよ、これらの諸氏が述べた「伝統」の意味内容は、さきの土橋氏の規定の中に含まれている。

さらにつづけよう。青森県黒石市温湯の盛秀太郎氏は「こけしをはじめたのは私からだ、代々木地屋である。」と述べ、秋田県木地山の小椋久太郎氏も「何代も木地屋としてやっている。それが伝統というものだ。図柄、型とも三代変っていない。」と云っている。ここには、歴史的継承性にもとづいたゆるぎない自信と木地師としての心意気が伝統として生きている。土橋氏も別の個所で伝統のこうした側面を強調している。

「言いかえるならば、伝統を形成する、根源的なものは、飽くまで東北の風土性であり、そのかげに苦闘する木地屋の生活や精神構造から来る木地屋魂が厳然と存在しているのである。」<sup>(3)</sup>

ここでは、「伝統こけし」というものが、さきの三原則に加えてもう一つの特性、すなわち東北という地域的に特化した産物であるということがいわれている。この点では、「伝統こけし」に対するほぼ共通した理解である。

「こけしは東北地方に固有である。広く各地に生じ東北地方に残存したものではない。北関東、信越などとはもちろん、南会津のように木地業の古く盛んであった地方でもこけしの痕跡すら見られない。あれば近代に東北地方の本場より移ったものである。」<sup>(4)</sup>

「伝統こけしは、いまでも東北地方の全県下で作られている。なかでも有名なのは弥治郎(やじろう)、鳴

子(なるこ)、遠刈田(とうがった)Ⅱ宮城県、土湯(つちゆ)Ⅱ福島県、木地山(きじやま)Ⅱ秋田県などである<sup>(5)</sup>。このように「伝統こけし」は東北という地域的に特化した産物である。いま『こけし事典』により昭和四十三年現在における工人の各県別分布を調べてみると次のようになる。

宮城県一二人、山形県二十八人、福島県二十二人、青森県八人、秋田県七人、岩手県七人、北海道三人、東京都一人、計一九六人となっている<sup>(6)</sup>。

また現在における工人の各県別分布の状況は、昭和四十八年の「こけし祭り」のために鳴子町が編集した「伝統こけし工人名簿」から知ることができる。それによれば、

宮城県一五〇人、山形県四一人、福島県四一人、青森県一五人、秋田県一一人、岩手県一〇人、群馬県一人、計二六九人となっている。

二つの工人分布状況には、五年間の差および『こけし事典』の方が工人を全的部に収録したものでないことから相互間の比較はできない。しかし、いずれにしても「伝統こけし」がいかに東北地方で特殊的に作りだされる民芸品であるかはきわめて明白である。ちなみに、「伝統こけし」を大きく十系統に分けて、その系統別にみた現在の工人数は次のとおりである<sup>(7)</sup>。

遠刈田系六八人、鳴子系六七人、土湯系三七人、作並系二七人、弥治郎系二三人、蔵王高湯系一四人、津軽系一三人、木地山系九人、南部系七人、肘折系四人、計二六九人。

またこうした伝統こけしが東北地方に特有のものであることは戦前でも同じである。昭和一二年、東京こけし会が進進元となって作られた「こけし作者一覧番付」によると、工人の地域的分布は次のようになっている<sup>(8)</sup>。

陸奥二〇人、羽後一四人、羽前二六人、北海道六人、常陸一人、武蔵一人が西之方、そして東之方は陸中一三人、陸前二四人、磐城二〇人、岩代一五人、となつてゐる。ここに掲載されてゐる工人数は全部で一三〇人であるが、そのうち一二二人までが現在の東北六県で占められてゐることがわかる。

工人の分布をもう少し詳しくみると、「こけし」の二大発祥地といわれる遠刈田と鳴子のある宮城県が弥治郎をもあわせて、工人数で半数以上の圧倒的比重を占め、蔵王高湯の山形県、土湯の福島県がこれにつき、この三県で実に工人数の八割を超える数を擁している。つまり「伝統こけし」は東北地方に特有のものであると一般的にいわれていても、工人数の分布からいえば、遠刈田、鳴子、土湯などの温泉地を中心にした民芸品であり、いかに「郷土」と結びついた特殊地域的な性格をもつたものであるか理解できるであろう。われわれはこれも、伝統こけしの一つの原則としてみておきたいと思う。

以上、われわれは「伝統こけし」の概念を明らかにしてきたが、それはいかにも「伝統」という名にふさわしく特殊なものであり、(i)作製者は木地師の子孫か子弟にかぎられること、(ii)伝統の様式や手法の継承、(iii)ロク口挽きおよび描彩をみずからやること、そして(iv)東北地方の温泉地に特有の民芸品であるという内容をもつものであった。そのことをわれわれは再確認しておきたいと思う。とはいへ、これら四つの内容を利潤追求という資本制生産の一般的論理からみると、それぞれに矛盾をもつたものである。これらの矛盾は論理的な矛盾であるが、同時にそれは現実的なものへと転化していく可能性をもつものである。それらがどうして矛盾であるのか一つ一つ具体的に列挙してみよう。

まず第一点は、木地師の子孫かその子弟のみしか伝統こけしを作製しえないというような封建的、逆に云えば

特権的条件が現代資本主義のなかでどこまで貫徹しうるのかという点である。それは同時に工人養成の問題ともつながるが、子孫や子弟がなければ、その「伝統」は死んでしまうのであろうか。資本主義のもとでは決してそうではあるまい。つまり、儲るとみればなにも木地師の子孫や子弟でなくても営業を開始するのが資本主義の論理だからである。

第二に、「伝統の様式の継承、伝統の約束手法」を維持することも資本制生産の中ではきわめて困難である。

「伝統こけし」にとつて、伝統は生命であるが、祖父——父——子——孫というかたちで世襲するなかで、この伝統のなかにも「自分の」という独自の性格が必要とされている。つまり、この独自の性格を追求していくことは、「創造」もできるが、逆の見方をするならば、それは伝統からの「後退」という過程をたどる可能性も同時に存在するのである。いいかえると、伝統のなかに生きつづける美とはいっても、ある時代の工人は、まさしくその時代とその生活環境に照応した美的感覚にもとづいて「伝統こけし」を創造していくのであって、必ずしも「伝統」の枠の中にのみ美的感覚を押し込むこともないのである。それどころか、こけしの商品化がすすめばすすむほど「伝統」よりもむしろ「売れる」「こけしの型や図柄が重要視されてくる」という矛盾が社会的に存在するのである。

第三に、「ロクロ挽きおよび描彩を自らやること」もまた資本制生産の論理に反する。

「伝統こけし」が商品化され、売るために作られるようになると、どうしても生産性ということが問題となる。つまり一人でロクロを挽きかつ描彩もやるといった非能率的な個人作業方式では、生産量に限界がある。もつとも、この生産量の限界性というところにも「伝統」のもつ一つの良さがあるのであろうが、だがしかし、売

ための「こけし」作りになると、生産の限界性は突破され、協業や分業という大量生産に照応した作業体制や機械が導入される可能性がある。こうして、こけし作製の全工程を自分ひとりでやるという「伝統こけし」の独自性が極めて脅やかされるのである。

第四に、温泉地域で生産され販売されるという「伝統こけし」の特質も、資本制のもとでは一つの社会経済的矛盾である。つまり温泉地域に特化したものであるから商品になりうるといふ点での特殊性も、利潤追求という論理からすれば、きわめて不合理なのである。つまりその温泉地域がすでに原木の調達に不適になっている場合とか、あるいは湯治客というある程度限界性のある客数を相手とするといった販売方式も、大量に売るといふ資本生産の論理に反するのである。かくして、生産地や販売地が仙台や花巻などの都市部に移動するという結果を招き、東北地方の温泉地域に固有の民芸品としての「伝統こけし」の位置づけが次第に消滅していく可能性をもっているのである。

以上、われわれは、「伝統こけし」が「伝統性」をもつがゆえに商品化されてきたということを前提としつつ、その「伝統性」とは一体いかなるものかを明らかにし、つづいてそれは資本生産様式のなかでどのような論理的矛盾をもつものであるかを指摘してきた。次にわれわれは、こうした「伝統こけし」のもつ論理的矛盾が現実にとどう展開されてきているか、あるいはどのような問題を抱えているのかという点について、生産過程および流通過程という二つの局面を中心に考察していきたいと思う。

(1) 鹿間時夫・中屋惣舞『こけし 美と系譜』、社会思想社、昭和四十一年、一三〇～一三一ページ。

(2) 土橋慶三『伝統こけしと新型こけしの区別』、岩崎美術社『こけし事典』(菅野新一監修、昭和四十三年)に所収。十

二ページ。

- (3) 土橋慶三、同右、五ページ。
- (4) 鹿間時夫・中屋惣舜、前掲書、四十一ページ。
- (5) 山中 登『こけし——その伝統と創作——』、保育社、昭和四十四年、三ページ。
- (6) 『こけし事典』、前出、一〇二〜一〇八ページより。
- (7) こけしの系統を十系統とするのには異説があるが、鳴子町編の「伝統こけし工人名簿」に従った。
- (8) 『こけし事典』、前出、二二二ページ。

## 第二節 生産過程における経済的諸矛盾の展開

「伝統こけし」はその伝統性をもって商品化してきたのであるが、そうした伝統は資本制生産のもとでは合理的でない、あるいは保持しえなくなるような論理が社会的に存在していることをわれわれはさきに指摘しておいた。本節では、そうした伝統と資本制生産との矛盾が伝統こけしの生産過程でどのように露呈してきているのかという点を中心に考察をすすめていくことにする。そこでまず、「伝統こけし」の生産工程がどうなっているのかをみておこう。次の一文は「伝統こけし」の生産工程を簡潔に紹介したものである。

### 「こけし製作の工程」

- (1) 原木伐採 原木の伐採は原則として、秋十月末から十一月にかけて行われる。大体七尺位の長さに切り取り枝を払って約一カ月間現地へ放置しておく。木材の中に含む水分を出来るだけ抜くためだ。
- (2) 運搬 これを一カ月の後にトラック、または荷車で現地から自分たちの木地小屋へ運ぶ。しかし、この

ように順調に運搬出来ることは、よほど運のよい時で、あるときは雪が予想より早く降り出したり、大水が出たりして運搬の作業をはばまれたりする場合が、極めて多いので工人たちにとって一苦勞である。

(3) 乾燥 さて、木地小屋へ運んで来た木材は家の周囲に積んでおいて、次の年の三月まで雪の中で自然に乾燥させるのである。

(4) 玉切り 山で伐採してから約六カ月たつと、やっと使うことが出来るようになる。まず玉切りといつて一尺のこけしを作るときは、一応の数だけを五十本、百本と同じ寸法でノコギリで挽く、これを玉切りという。終戦後は、ほとんど全部電気ノコギリでこれを挽くようになった。

(5) 木取り 玉切りした材料をロクロへかける前に、角をけずったり、木にある節などを取り去り、大体の円型を作る。従来は、これを鉋(なた)やちようなでやったものだが終戦後は、これも電気ノコで簡単にやる。

(6) 荒挽き(あらびき) 木取りした材料をいよいよロクロにかけて、カンナで削ることを挽くという。まず第一に荒挽きのカンナで、全体をおおまかに挽く。これを荒挽きという。

(7) かなな掛け(仕上挽き) 荒挽きが大体終ると、刃の目の細かい仕上げカンナで木目細やかに仕上げる。

(8) 仕上げ磨き かなな掛けが終ると、目の細かいペーパーヤスリをかけて磨き、さらにその上をトクサをかけて磨き、最後に苗草の裏干したもので磨き上げる。

(9) 漂白 これは、特殊な場合で、山で伐採した一カ月間、雨天が続いたために木の肌が黒くなったものや、黒ずんだ古木を使ったために漂白しないと使用出来ないといった場合で、普通の場合は漂白など、不自然の方法は極力避ける。

(10) 描彩 ロクロ線だけはこけしをロクロにかけた上で描彩するが、その外の顔や胴模様などは工人が筆を取って自ら描くのである。

(11) 仕上げ 描彩が終ると再びロクロにかけて蠟磨きに入る。白蠟、いぼた蠟、カバネラ、シルコンワックスできれいに最後の磨きをかける。<sup>(1)</sup>

「伝統こけし」の生産工程はおよそこのようなものであるが、いま具体的な労働過程からみて、われわれは伝統こけしの製作工程を現象的に次のように区分する。

まず(1)原木伐採と(2)の運搬をまとめて原木調達とし、次に(3)の乾燥は期間としても永いので独立の工程となし、原木加工の第一階梯として(4)と(5)をまとめ、さらにロクロ加工の(6)、(7)、(8)を原木加工の一連の工程として捉え、つづく(9)は捨象し、(10)の描彩、(11)の仕上げをそれぞれ独立したものとして取扱うことにする。つまり、(a)原木調達、(b)乾燥、(c)原木素加工、(d)ロクロ工程、(e)描彩、(f)仕上げという六工程に分けて考察していこうとするのである。

もとより「伝統こけし」の基本原則からすれば、これらの全工程を同一の工人がやるのであるから、この区分はたんなる作業工程の区分にすぎない。しかし現実にはこの全工程を必ず一人でやるものとはなっていないし、具体的な労働過程すなわち技術的にも異なるこれらの作業工程は分業的に行なわれる可能性をもっているのである。

それに反して、たとえばロクロ工程では、荒挽き、かんな掛け、仕上げ磨きが連続する一連の工程として行なわれ、この工程において分業が展開される可能性はほとんどない。したがって社会科学の側面からは、一般的な

工程区分としてではなく、各工程における分業がたんなる技術的なものとしてではなく、それが所有関係を背景とした社会的分業として展開していく可能性と現実性のある工程について区分をしておくのである。

以下、われわれは、「伝統こけし」が作製されるそれぞれの工程において、社会経済関係はどうなっているのか、あるいは資本制生産のもとで「伝統」の保持ということがどのような矛盾を露呈しているのか具体的にみていきたい。

(a) 原木調達

故奥山喜代治氏はかつて「自分で出掛け適当な木を探し、これを自分で伐採するのだ。良い木をみつけることが愉しみである。」と語ったことがある。残念ながら、この山が国有林であったか私有林であったのかその所有形態までは確かめていないが、いずれにせよ、工人みずから山に入り、伐採し、運搬し、そしてこけしを作るというのが「伝統」であったということを示している。

だが時代と場所がちがえばこの事情も異ってくる。小椋久太郎氏は「明治二十九年の改正までは自由に山で木をとっていたのだが、それ以降は、主として営林署から原木をゆずり受けるようになった。」と語っている。

菅野新一氏は遠刈田の場合のように記録している。

「どの木地屋でも自由勝手に山の木を伐っていたのだった。そのうち明治二十何年か、白石小林区署の遠刈田保護区ができてからは、取り締りがなかなか嚴重になった。」<sup>(2)</sup>

もともと「木地屋」が山林大地主であることはほとんどなかったであろう。小さな山をもっている場合でも、

小椋久太郎氏のように「自分の山はあてにならない」というのが実情であつたらう。つまり、そこでは自分の山だけではこけし用としての原木が質量的に不足することが指摘されているのである。現在では、自分の、あるいは他人の山に入って自ら原木を伐るといふことはほとんど例外的と云つてよい。現在の原木調達は主として「営林署」からの払い下げをつうじてである。だが、その払い下げの形態は各地で相当の差異がある。以下、簡単にそれらを紹介しておこう。

○青森県黒石市温湯。

営林署から「工人組合」に伐採した原木を売りわたし、さらにそれを各工人に分けている。「工人組合」から各工人への配分は協議のうえで行なわれる。

○秋田県木地山。

営林署が個人（小椋久太郎氏）に対して払い下げ（立木売り）、個人は人夫を雇つて伐採運搬を行なっている。このさいの伐採人夫の手間賃は一日五千円程度であり、期間は雪が比較的少ない十、十二月頃、三、四月頃となつている。

○宮城県鳴子。

地元には原木がほとんどなく、主として岩手県の営林署より払い下げをうけ、これを工人組合が共同購入している。このさいすでに七尺程度に切つたものが運搬されてくる。古くからのシキタリに従つて原木の配分は工人組合での話で行なうが、材質の吟味をするため原木の「カワムキ」は工人組合が共同でやっている。

○宮城県遠刈田。

蔵王近辺は国有林が二〇〇%であり、原木は不足している。したがって営林署から慣行特売というかたちで伐期(八〜五年もの)に入った山(これを林班という)をこけし材用として貰っている。これは立木買いであるが、工人組合はこれを「全山でイクラ」という形態で請負業者に出し、請負業者はさらに人夫(キリコ)を雇用して実際の伐採を行っている。

○宮城県作並(平賀貞蔵氏の場合)

営林署がパルプ会社に払い下げた原木のうち、その一部を分けて貰っている。それは会社から直接購入するのではなく、その会社の従業員から購入するのである。

以上、われわれは原木調達のを若干紹介したが、そのほとんどが「伝統的な」自ら山に入り、伐採するという形態になっていないということが明らかであろう。

このように営林署が山を工人もしくは工人組合に買却する点では各地に共通しているが、原木調達の具体的形態は多様である。しかもその多様性は単なる多様性ではなく、その諸形態のあいだには資本制生産に照応した原木調達の形態への順次的移行がみられる。その形態移行の順序は次のようになるう。

- (イ) 工人が個人的に山に入って直接原木を伐採する。〔伝統型〕
- (ロ) 工人もしくは工人組合が人夫を直接雇用して原木を伐採させる。〔木地山〕
- (ハ) 工人もしくは工人組合が原木の伐採を請負会社にゆだね、請負会社が人夫を雇用して原木を伐採させる。〔遠刈田〕〔弥治郎〕
- (ニ) 営林署から七尺切りの原木を直接購入する。〔温湯〕〔鳴子〕

(b) 営林署から第三者に払い下げたものを再払い下げして貰う。〔例外〕

商品としての「こけし作り」に専念する工人が自ら山（所有関係はともかく）に入り、直接原木を伐採するといふことはやはりほとんどみられない。所有関係からみれば、国有林の保管者である営林署からの原木払い下げによる調達形態がもっとも一般的である。しかし、ここでは「原木買い」であるか「山買い」であるかによって、工人もしくは工人組合がとりもつ経済関係は相当に変わってくる。少くとも、工人もしくは工人組合が、たとえば請負会社という形態をつうじてであれ、なんとか原木伐採とつながりをもつかぎり、それはまだ「伝統」の絆を有しているといえるかもしれない。それが、営林署から直接購入するようになり、やがて工人もしくは工人組合と直接関係のない木材加工関係者から、原木を購入するようになれば、それだけ伝統性をもつということが次第に困難となるであろう。ましてや原木販売によって営利を目的とする企業から原木を購入するようになれば、伐採や運搬という原木調達の段階において「伝統」性が存在しているなどとは全く云えなくなってしまふであろう。実際に工人が伐採労働に従事せず、営林署や伐採人夫あるいは請負会社から原木が金銭関係をつうじて、すなわち商品として購入されているかぎり、すでに資本制生産に立脚した社会的分業関係に入っているのであり、そこでは「伝統」性なるはいち早く欠落してしまっているからである。いってしまえば故奥山喜代治氏がいったような「良い木をみつける愉しみ」を現在の工人はもちえないし、また商品生産としての「こけし作り」に工人が専念する以上、質量的にそれだけの原木を調達すること自体が困難となってきたのである。

こうした原木調達難にたいして、工人組合はみずからその対策を講じはじめている。いいかえるとそこに新しい「伝統」が形成されはじめているのかもしれない。

白石市弥治郎の状況を新山久志氏は次のように語っている。

「戦後蔵王山麓に入植した開拓者が放置した山があり、三、四年は原木の見通しがある。その後については白石と弥治郎の工人組合が一緒になって、国有林である土地を二十町歩ほど借り入れ植林することが認可されており、本年秋季より実施に移す。この植林がおこなわれれば、六十六人の工人が交互に三回伐ることができ、なお二十町歩で不足する場合には再契約することができる。なお遠刈田でもやっているが、それも二十町歩程度のものである。」

また鳴子町でも「三年位前に植林しているが、その規模は不明。今年も三町歩に一、一〇〇本ほどミズキを植えた。」<sup>(3)</sup>といわれている。

原木調達に関連して残された経済的な問題としては、営林署から工人組合に原木が払い下げられたのち、工人組合ではいかなる比率でもって各工人にその原木が配分されているかということである。この配分関係は各工人のそれぞれの原木消費実績に応じて、あるいは一軒単位を基としながらその工人数に応じてというようになる。しかし、子弟関係、あるいは売るためのこけしを多量に生産している工人とそうでない工人との関係など、この配分比率は必ずしも利害関係抜きというようにはいかないであろう。そこにははっきりと、資本制生産の論理が貫徹しているからである。とはいえ、この工人組合内部での原木配分がどうなっているのか、その点の究明は残された研究課題である。

(b) 乾

燥

原木を営林署から払い下げて貰い、各工人のあいだで配分されたのち、各工人はそれぞれ個別的に原木の乾燥にかかると。原木をその生木のままで加工し、こけしを作ることはできない。その理由は、第一に乾燥してくると木形が変化するからであり、場合によってはヒビ割れの生じることさえあるからである。第二は、生木のままで木質部に染料が走り、描彩が不可能だからである。したがって、原木をある一定期間乾燥させることがどうしても必要となる。

青森県温湯の盛秀太郎氏は「原木はビニールカップをかけて約二年間乾燥させる」と云い、故奥山喜代治氏も「二年間の乾燥期が必要である。」と語ったことがある。ところでさきの「こけし製作の工程」によれば、原木は「山で伐採してから約六カ月たつと、やっと使うことが出来るようになる。」とあり、さきの両氏の述べた二年間とかなりのへだたりがみうけられる。

ところで、乾燥期間は各地に共通して画一的なものではない。宮城県作並の平賀貞蔵氏は、「湿気の多い山地では二年間位の永い乾燥期が必要だが、そうでないところは、一年半位でも良いのではなかるうか」と述べ、木地山の小椋久太郎氏も「通常は二年であるが、それまでしなくても良い」と云っている。また弥治郎の新山久志氏は「乾燥期間は六ヶ月でも良い、しかし通常は一年である。」と述べている。

このようにみると、原木の乾燥期間は必ずしも一定ではなく場所によって異なっている。そしてそれは平賀貞蔵氏のいうようにその土地の湿度の高さという自然条件によって決まってくる。さらに新山久志氏が「ツバキは赤い艶がでてくるまで三年ねかす」と述べたように、さきにもた自然条件に加えて、原木の種類およびその大きさによって乾燥期間は異なる。

しかし、われわれには若干気になる点が残っている。それは、新山久志氏が「六カ月でも可」と述べた意味、あるいは「こけし製作の工程」のいう「六カ月たつと、やっと思えばやれる」という意味は、おそらく「不十分」であるが、どうにかやろうと思えばやれるという意味ではないかと考えるのである。

問題はここから発生してくる。つまり資本制生産のもとでは、生産期間の短縮は、いわば資本回転率の問題として一つの至上命令となっている。したがって伝統にもとづくこけし作りが、その乾燥期間を一年ないし二年必要とするにもかかわらず、資本制生産の論理に立脚して「でも可」あるいは「やっと思える」といった乾燥期間で、いいかえるともっとも短縮されたギリギリの乾燥期間で済ませるようになってくる可能性が生じてくるというのである。そうした可能性が生じてくるのは、こけし作製の工程のなかで、もっとも時間を費すのがこの乾燥期間であり、資本制生産の論理にもとづくかぎり、乾燥期間の短縮こそもっとも強く要請されるところだからである。とりわけ、こけしに対する大量注文があった場合、乾燥が十分なされた原木は不足し、その納期との関係でどうしても乾燥が不十分な原木を使用せねばならぬ場合も生じてくるであろう。それは、「でも可」、「やっと思える」といった程度のものであり、その場合には明らかに資本制生産の論理が、伝統の論理に優越しているのである。

さて「乾燥」のことで言及しておくべき点がもう一つある。いままで「乾燥」といつてきたのは、自然乾燥のことであり、その形態は木地小屋の周囲に原木を立てかけて置くもの、原木を集めてビニール・カッパ等をかぶせておくもの、あるいは屋根のある原木小屋を作り、そこで乾燥させるなど多様である。それらの形態は乾燥する原木の多さ、つまり生産量の大きさ、端的に云えば商品生産規模の度合にも関連しているが、それはともか

く「自然」乾燥である点は共通している。

だが、自然乾燥は長時間を要するため、将来考えられるのは人工乾燥方式である。機械を使ったこの人工乾燥方式のもとでは、もはや自然性を重視したこけしの伝統性は全く喪失してしまうであろう。自然乾燥のばあいには小屋を作るにしても屋根のみの簡素なもので済み、その経費は多くを要しない。ところが、この人工乾燥方式のもとでは、乾燥期間は短縮できるが、なお経費は相当に要するであろう。したがって、工人組合が共同でやるかあるいは全くの第三者に依存するというかたちで、この「乾燥」という仕事がこけし作製の一連の工程から分離してくる可能性もある。乾燥にさいして自然のまままでゆくか、それとも人工乾燥方式にきりかえるかは、こけし作製が市場との関連でどの程度まで資本主義化するものなのか、つまり大量生産することによりどれだけの利潤をあげうるのかといった判断がなされる段階においてであろう。

さすがに目下のところ「伝統こけし」の場合には、いずれも個人的なかたちでの自然乾燥方式であり、人工乾燥方式は採用していない。だからといって、大量生産方式をとるとなれば、必ずこの問題は生じて来ざるをえない。ちなみに、伝統こけし以外の場合には、原木乾燥を人工的にやっているということを耳にしているからである。

乾燥と関連してでてくるもう一つの問題は「漂白」である。われわれはこけし作製の必然的な工程ではないとしてこれを捨象しておいたものである。

「原木を二年間乾燥させるとブツ（斑）ができるのは当然である、山間地では梅雨が永く、赤カビ、青カビが生え、木の色が変わる」と平賀貞蔵氏は云い、奥山喜代治氏もかつて「乾燥期間中に陽のあたるところと陰にな

るところがあり、陽があたるところには薄黒い縞模様が生ずる」(雨水に濡れる関係か―杉野)と述べている。

このように自然乾燥にともなう材質の変化はこけし作製にとって重要な問題である。「伝統こけし」の場合、この変化を最小限にとどめ、できるだけ美しい仕上りを心掛けようとするものである。とりわけ、こけしの顔面に薄黒い縞模様や斑点の入ることは嫌われ、そのさいの描彩をきわめて困難とするのである。自然性を尊ぶ伝統こけしであつてみれば、この斑点等は、平賀貞蔵氏のいわれる如く、あつても良いのかもしれない。しかし、それが金銭と交換する商品である以上は、美しい木膚のものが要求されるのは当然であろう。このことから発生してくるのが、この漂白の問題なのである。

この漂白は明らかに販売のためのこけし作りに徹した方法であり、「伝統」とは無関係である。にもかかわらず、この漂白が用いられるとすれば、資本制生産の論理が鋭く貫徹しているからであろう。いまだ伝統こけしの中には、この漂白を用いているものはない。

平賀貞蔵氏は「現代こけしは斑のあるものを漂白している」と述べ、さらに「この漂白によって白くした材料には、本当の木ハダの美しさが生じてこない」と批判的であった。おそらく伝統こけしはこうした漂白をしまで木ハダを白くすることはあるまい。だが、売れさえすれば良いという商品生産の論理、そして価格の面にまで問題の関心が移るとき、この漂白の問題は必ず底流から浮びあがってくるであろう。

(c) 原木素加工

七尺、ばあいによって六尺の乾燥した原木を若干の木片に切断し(玉切り)、次にその木片の「角をけずったり

木にある節などを取り去り、大体の円型を作る」(木取り)作業を一括して、ここでは原木素加工というかたちで問題を取り扱うことにする。

現在では各工人とも原木を個別的に乾燥させているから、乾燥から原木素加工にいたる工程で所有関係の変化ということは介入しえない。ただし「乾燥」の項で付記しておいたように、将来、工人組合あるいは第三者によって人工的に共同乾燥されるといふようなことがあれば、こけし作製の第一工程がこの「玉切り」となる可能性を有している。すなわち、原木がまだ六〜七尺のままにあるあいだは、いろんな木地製品の加工素材となりうるが、この「玉切り」によって、こけし作製という具体的な工程の第一歩がふみだされるからである。

ここで原木の価格について若干の検討をおこなっておくことにしよう。まずこけしの用材として一般に用いられているのは、ミズキ(鳴子、弥治郎など)、イタヤカエデ(温湯、木地山など)、ヒトハダカエデ(別名アオカ、作並、遠刈田など)である。最近になって、ツバキ、サクラ、エンジュなどが主として需要者の趣好によって使用されはじめているが、これら樹種の市場価格は、ミズキ等に比して約二倍の値といわれている。その他にケヤキやブナも用いられている。これら原木の払い下げ価格は石単位であらわされる。

イタヤカエデ

温湯では石当り二千円〜三千五百円

木地山では石当り四千元

ミズキ

鳴子では石当り三千元〜三千五百円

弥治郎では石当り三千五百円

アオカ

遠刈田では石当り三千円

作並では石当り四千円

材質や運搬費負担などの差異があるので同一規準では比較しえないにしても、このことからみて、イタヤ、ミズキ、アオカの三種であれば、ほぼ石当り三〜四千円というのが通り相場であろう。またツバキ、サクラ、エンジュなどは石当り六〜八千円であり、またケヤキになると石当り二万円になるといわれている。この相場はその時々々の材質の如何にかかわって変動するものであるから固定した価格相場というものはもとよりありえない。たとえば青森県湯湯でイタヤが石当り二千円という例外的なたちでみうけられるが、これとても、村元文雄氏に云わせれば、「節が多く、径が四〜五寸程度のもの」という劣悪材質についての価格なのである。とはいえ、こうした高い価格を支払えば即座にその欲する材料が入手できるというものでもなく、小椋久太郎氏は「ツバキが欲しいのだが仲々手に入らぬので困る」と嘆じていた。

このように、個人個人で山に入り、無料で、あるいは若干の費用を支払って原木を得ていた伝統的な時代とは異なり、原木調達にはそれなりの現金支出を必要とする。だからもし、ここで伝統にそったかたちで玉切りを行なうとすれば、材質の悪くなっているところや節目、ヒビ割れを除いて、その原木から伝統美をもったこけしの作製が可能な寸法でなされるであろう。したがって、玉切りの寸法はあらかじめ固定化されていないというのが伝統的な手法というものであろう。

「こけしの大きさによって所要の用材を切断する。昔から松三郎のように用材を引切台にのせ鋸で挽くのが多かった。古風を墨守する佐藤丑藏もそうである。」<sup>(4)</sup>

だが、さきの「こけし製作の工程」によれば、「一尺のこけしを作るときは、一応の数だけ五十本、百本と同じ寸法でノコギリで挽く」となっている。また「今日若手工人の多くは電動切断器（電動ノコギリ）で大量を短時間に切ってしまう。」<sup>(5)</sup>とされている。

ここでは最初から適当な大きさのもとで大量の玉切りがおこなわれることになる。つまり、材質に応じたかたちでの伝統的な玉切りはもはやおこなわれていないのである。それは大量生産方式に照応した資本制的な「玉切り」へと転化しているのである。

さきにもみておいたように、原木は有償である。とすれば、その原木からできるだけ「無駄のない」ように玉切りを行なうことが必要となる。問題はこの「無駄のない」という点をどう理解し、どう現実化しているかにある。その点、あらかじめ寸法を定めた玉切りをやる方法は、きわめて「無駄のない」ようにという視点を鋭く貫徹させた方式であり、伝統方式は、結果的に「無駄の多い」方式になる可能性をもっている。ここではあくまで「可能性」という表現を前面に出しておきたい。つまり現実には、こけし材質に小さな節穴やヒビ割れ、あるいは腐蝕部分があっても、これを「不可」とするか「可」とするかは、こけしを作製する工人の判断によるものである。その判断如何によっては、たとえ鑑賞家や蒐集者によって「不可」と判断されようとも、その「不可」なるこけしは物質的なかたちで現実に存在することになるからである。

このようにヒビ割れや節穴がこけしにあり、したがって鑑賞家からは「キズモノ」として社会的に判断される

こけしが出現してくる現実的基盤は、たんに原木が有償であるとか工人の良心如何によるというだけにとどまるのではなく、別の原因も存在している。

それは、こけしの販売価格である。こけしの販売価格は、材質の差を除外すれば、その寸法で決定される。たとえば木地山の小椋久太郎氏の作製するこけしの値段はイタヤ材でおよそ次のようになっている。

寸法	価格
八寸	一、五〇〇円
九寸	一、八〇〇円
一尺	二、五〇〇円
尺二寸	三、〇〇〇円
尺五寸	五、〇〇〇円
尺七寸	一〇、〇〇〇円
二尺	二〇、〇〇〇円

こけし蒐集家であれば周知のように、小椋久太郎氏のこけしには特殊プレミアムがついており、一般の伝統こけしで、尺モノで一、三〇〇円から一、五〇〇円見当である。また上記の各寸法価格はいずれも「木地山渡し」の価格、すなわち生産地価格であって、その他の場所、たとえば最も近い湯沢市にしても、その小売価格は運送費等が加わってさらに高くなることは云うまでもない。これはこけし価格のほんの一例を示したにすぎないが、こけし価格は同一工人の同種こけしの場合、寸法が大きくなるにつれて価格が上昇するというのが一般原則であ

る。鳴子や湯湯、そして遠刈田や土湯でもそうであるが、それぞれこけしの寸法を基準とした値段表がつくられている。したがって、資本制生産の論理に立脚するかぎり、少々のキズやイタミがあっても、それを「玉切り」段階でカットすることはせず、できるかぎりこけしの「寸法」を長くしようとするのは必然的である。そしてこうした必然性が現実化するのには、さきにみておいたように、あらかじめ寸法を定めて玉切りする方式のほうがより可能性が強いということである。現に、われわれは東北の各地で、そうしたこけし、つまり伝統性をうけついでとは必ずしも云えない「伝統こけし」に数多く出合っているのである。

つづいて「木取り」工程について検討を加えておこう。この工程は「玉切り」の工程と不可分に結びついている。つまり玉切り工程で、本来は、節やあるいは腐蝕部分などのキズを除いて断裁するのであるから、この「木取り」工程は、いわばロクロ加工を容易ならしめるための準備工程である。だが、この準備工程は原木の大きさや作製しようとするこけしの大きさによって二つに区分される。つまり、原木の大きさに照応したこけしを作ろうとすれば、すなわち木心がこけしの軸心となるものについては、丸材を「皮むき」し、もし材質に傾斜があれば若干それは補正するだけでそのままロクロにかけることができる。ところが、原木の大きさよりも小さいこけしを作るばあいには、原木を皮つきのまま四つ割りにし、その四つになった扇型の材をできるだけ円型に近くなるように、たとえば八角（ほとんどの工人は八角にしている）にしなくてはならない。したがって一口に、「木取り」といっても、こうした二つの過程があるのである。原木の直径はもとよりさまざまであるが、ほぼ五〜六寸のものから尺二寸程度のものまであり、黒石市の村元文雄氏は直径が「八寸位のものももっとも使いやすい」と述べ、通常はこの八寸のものを四つ切りにしていると云う。また平賀貞蔵氏も、「注文が多いので材質が太くてもつぶ

す。」と述べている。

こうした「つぶし」の結果、こけしの軸心に木心がこないのは当然である。奥山喜代治氏は「その方がヒビ割れしない」と話していたが、それとは別問題である。またこけしの木目が一樣ならず、柾目と板目とが生じてこざるをえない。もっとも、こけしの軸心は必ずしも木心でなくてもよいとするなら、この点では問題がない。しかし、雑木でこけしを作っていた時分には、それが小寸のものであったという点もあるが、木心が軸心であったということから考えると、それがいわば伝統なのであり、こうした四つ切り工程それ自体がもはや伝統性を欠除したものだということになる。この点では、こけしの用材利用の歴史から再検討してみる必要がある。

「角どり」にしても、原木素加工からロクロ工程にいたる準備工程として必然的なものであり、それが技術的な側面をみるかぎりにおいては問題はない。

こうしてくると、本来的には「玉切り」工程で行なわれる、あるいは行なわれるはずの「節トリ」、「キズトリ」が、まさしく行なわれていないために、この「木取り」工程で新しく、しかし本質的には同じ問題が生じているということにすぎない。ただ、「玉切り」工程で「節トリ」、「キズトリ」がおこなわれた場合でも、小さな節やキズが若干残っており、こうした節やキズを「木取り」工程でどの程度取り去るのかという問題が新たに生じようが、この問題の本質も前出の問題と全く同じである。

こうした一連の問題は、こけしが商品化してきた昭和の初期からすでに生じている問題である。

「前金を頂いて仕事をしている時は、気が気でありません。店に出すものは材料もいろいろだし、キヅものもあることは承知してもらっています。……しかし一度に沢山の注文の時には、少しの難点は御辛棒願いたい

ものです。」<sup>(6)</sup>

この文章は故深沢要氏が昨年亡くなった菅原庄七氏の言葉として紹介したものであるが、この問題にたいする菅原庄七氏の態度を深沢氏は卒直誠実としている。

残された問題をもう一つ。ただ、これは「木取り」工程に入るのか、「玉切り」工程に入るのかわからぬが、いずれにせよ原木素加工のところできとりあげねばならない問題である。つまり、一つの原木からどのようなこけしを作るかというときに、芸術的には二尺モノを一本と考えていても、経済的には八寸のものを八本作った方がよく売れ、よく儲る場合、あるいは全くそれが逆の場合、ここではこけしのもつ芸術性や伝統性はいろいろなるのであろうか。おそらく、芸術性や伝統性よりも経済性が先行しているのが現状ではあるまいか。また、本来のこけしは子供の玩具であったので、せいぜい五・六寸から大きいもので八寸までであったといわれている。<sup>(7)</sup>ところが最近では、一尺五寸から二尺、さらには三尺といった巨大こけしがお客の方から注文があり、また重宝がられている風潮がある。もとより、そうしたこけしに対する趣好性が時代によって変化するのはやむをえないにしても、できるだけ大きくという時代の流行は、やはり伝統からの一種の介離であり、その裏に資本制生産による利潤追求という論理がいぜん社会的底流としてあることをわれわれは認めなければならぬであらう。

(d) ロクロ工程

「木取り」された原木はここでロクロにかけられ、まずおおまかなこけしのかたちへむけて「荒びき」がおこなわれ、つづいて「中びき」、「小びき」というかたちで削られていく。そして最後に植物繊維である「トクサ」

(木賊)もしくはペーパーヤスリで磨かれ、工業用木ロウで仕上げられる。この工程はこけしの形状が、「ツクリツケ」、「サシコミ」、「ハメコミ」のいずれであるかによって部分的に異なり、材料としても木ロウを用いるなど若干の差異があるものの、伝統こけしのロクロ工程はほぼこのような内容のものである。ロクロには遠刈田などで用いられている「前挽き」と鳴子などで用いられている「横挽き」とがあるが、工程として基本的に変るところはない。

さて、ロクロ工程はこけしを製作する一連の工程のなかで、これにつづく描彩とならんでもっとも重要な工程をなす。描彩はある程度このロクロ工程の結果如何に左右されるから、この点を考えると、ロクロ工程はこけし製作の中心的な工程と云いうる。しかしながら、こけしのロクロ工程を技術的にみれば、それはきわめて初歩的な段階のものである。すなわち木地師にとっては、いわばその腕みがぎのための練習過程の第一歩にあたる「マルモノ」段階でこけしを挽くことができるのである。木地師が一人前になるには、この「マルモノ」にはじまって、「クリモノ」、「合せモノ」、「ヨコジモノ」の四階梯を習得していかなければならない。いつてみれば、いかにこの「マルモノ」作りの技術がすぐれていても、したがってロクロを挽いてすぐれたこけしを作ったとしても、一人前の木地師とはまだまだいえないのである。それだけに工人のほとんどは、こけしの他にイジコ、ワン、ボン、などの木地製品を作りうる能力をもっているし、現に作っている。

また、ロクロも時代と共に変化してきている。

「ろくろは一人挽き(右手に弓形紐左手に鉋)、二人挽(綱取りと削り手)、コマ仕掛、足踏み式(一人挽)、ダライバン(大形車)、水車式、ハズミ車付、等の変遷をへて今日大多数は電動ろくろによっている。」<sup>(8)</sup>

二人挽きロクロと足踏みロクロについてはもう少し詳しくみておこう。

「最も古き二人挽きロクロは、妻が綱を引くことよってロクロの軸が回転し、夫は軸心の先端に取りつけた木を削っていたもので、徳川時代の中期から明治二十年代までこのロクロが使われました。足踏ロクロはミシンと同じ仕掛で両足を踏むことよってロクロがひとりで回転する装置になっています。」<sup>(9)</sup>

木地山の小椋久太郎氏は「手びき」、「足びき」、「電気ロクロ」の三種のロクロを所有しており、氏はこれら三種のロクロをこなしようとのことである。また新山久志氏は、十三歳の頃よりロクロを挽きはじめているが、当時（大正四年頃）は「足ぶみ」ロクロを使ったそうである。こけし作りの最も基本的な労働手段としてのロクロは、現在ではほとんど電動式であり、原木素加工が電気ノコでなされているのと同様、機械化されている。

問題はこの労働手段としてのロクロについて展開される。伝統こけしの製作過程においては、その所有関係からみてロクロと労働力は分離していない。すなわち伝統こけしに関するかぎり、このロクロ工程において、資本||賃労働関係は成立していない。つまり伝統をくむ木地師にとって、ロクロは自分の生命であり、したがって木地師としての誇りからも、自分のロクロを所有することは、いってしまえば当然すぎることでさえある。これについては次のような話を小椋久太郎氏から聞いている。

かつて奥山喜代治氏が小椋久太郎氏宅を訪れたことがあった。久太郎氏が奥山氏にこけしの作製を願ったところ、奥山氏は「自分のロクロでないから挽くことはできない」とその願いを断り、久太郎氏の挽いた木地に描彩のみを施したという。

ここには、木地師が自分のロクロにいかに信頼を置き、かつ他の木地師のロクロをいかに尊重したかというこ

とがありありと覗える。こうした伝統性に立脚するかぎり、ロクロという生産手段はみずからの技術を大切にする工人から離れることはあるまい。さらにまたこの不分離を強く裏づけしているものに次のような事情がある。

すでにみてきたように、工人がロクロを挽きかつ描彩することによって、伝統こけしはじめて商品化することができたということである。あるいは商品としての特異性をそれによって強調してきている。つまり、伝統こけしが商品として成り立ちうるためには、この工人と生産用具としてのロクロの分離があつてはならないのである。いうなれば、社会経済的な背景が、この不分離をいっそう強固なものにしているのである。そこに伝統こけしの伝統たる由縁があるとすらいいえよう。

このようにみてくると、伝統こけしはそれぞれの工人にとって固有のロクロがあることになるが、だからといって仕事場にロクロは必ず一つということにはならない。土湯の佐藤佐志馬氏や作並の平賀貞蔵氏の仕事場にはロクロが一つであるが、温湯の盛秀太郎氏の仕事場は子息の分とあわせて二つ、木地山の小椋久太郎氏の仕事場では弟、息子、孫の三人がロクロ挽きに従事しており、ロクロは三つ、新山一家も久志、久城、慶志の三人で三つ、そして温湯の佐藤善二氏の仕事場は弟子三人分のロクロともあわせて四つである。

つまり、木地師の伝統性は、その生産技術、技能面において継承されていくが、その継承は師匠——弟子関係のもとに同じ仕事場で共同作業をすることによって可能となる。もとより、この共同作業に入るまでの経緯やその期間といった問題が残るが、この点は後述するとして、ともかくこうした師匠——弟子関係の存在することが、逆に一つの共同作業を生みだす基礎となりうる。とりわけ、小椋久太郎氏あるいは新山久志氏のばあいのように、家族もしくは血縁関係のもとに共同で作業を行なうばあいには、同一の作業場を用いることが、生活関係からよ

り一般的とならざるをえない。こうした共同作業の内容としては、いわゆる単純な協業がそれである。ここでは、貯木場、乾燥場、作業用建物を共同で使用するほかロクロ一台あたりの面積など、数多くの面で、節約利点をもたらすことになる。

単純な協業は、こうした利点があるが、それにもかかわらず、工人相互間の関係は、家族および血縁関係であるかぎり、そこでの生産関係は資本 $\parallel$ 賃労働関係として展開することはない。

単純な協業として存在するもう一つの関係は師匠・弟子関係にもとづくものである。これは温湯の佐藤善二氏の仕事場が典型的なそれである。佐藤善二氏のもとには、子息の佐藤佳樹をはじめ小島俊幸(北海道名寄市出身)、阿保六秀和(青森県黒石市出身)という三人の弟子がおり、いずれも同じ仕事場でロクロを並べて仕事をしている。これら三人の弟子もすべて「一人前」の工人としてこけしを作っているが、佐藤善二氏とのあいだに資本 $\parallel$ 賃労働関係が成立しているとは必ずしも認めがたい。

また、弟子が一人前のこけし作りにまで成長していないばあいには、弟子にロクロをひかせても、弟子用のロクロがあるとは限らない。しかも弟子が練習用に作ったこけしは白地のまま売りに出されることもあるが、大抵は、工人が若干の手を加えてロクロ仕上げをおこなう。したがってこういう場合には協業は成り立たない。単純な協業は家族または弟子が一人前の工人になり、かつ共同で作業をつづける場合にのみ成立する。

伝統こけしのばあい、このロクロ工程内部における本来的協業は成立しない。それはこけし自体が工人の個別的な作品であるという伝統性に立脚しているからである。この個別的作品であるとかぎりにおいて、ロクロ工程内部において分業もまた成立しえない。とくに温湯、木地山などの「ツクリツケ」のこけしの場合、分業が

成立する可能性は物理的にもない。

この物理的可能性という点についてみるなら、南部、鳴子、蔵王高湯、肘折、遠刈田、弥治郎、土湯の各系統については、「サシコミ」と「ハメコミ」というちがいはある。頭と胴を別個に作るのであるから、あるといえはある。だが現実には同じ一本の原木から、頭も胴も作るものであるから、別人がこれをやることは、頭と胴を接続させるという工程関連からみて生産上非能率的であり、かつ頭と胴の伝統的バランスなどの問題もあって、分業はほとんど不可能といってよい。このように、伝統こけしの場合、ロクロ工程内部で分業が生じることはない。

ロクロ工程のところでは問題となるのは、むしろロクロそれ自体、つまり生産力の点である。「手びき」ロクロから「足びき」ロクロへ発展することによって、こけしの生産量は飛躍的に伸びたが、同時に「綱引き」をした妻を仕事から解放することになった。協同作業がここでは分解する。だが、最近ではほとんどが電気ロクロであるから、生産力の視点から云えばロクロの大きさとロクロの回転数が問題となる。ロクロの大きさは作るこけしの大きさによって異なるが、現代風に尺五寸や二尺モノへの趣好が流行してくると、ロクロもそれだけ大きくなっていく。通常はロクロ一台につき一馬力のモーターが据えつけられているが、このモーターも次第に巨大化していくことになる。また大量生産の論理から云えば、ロクロ工程を早く遂行するために、ロクロの回転数を早めることが考えられる。ロクロの回転数は通常一、五〇〇回転から一、八〇〇回転であるが、もしこれが二、〇〇〇回転というように酷使するならば、ロクロに対する愛着は勿論、仕事内容もそれだけ粗雑とならざるをえないであろう。

つまり、二人挽きロクロから一人挽きロクロへ、そして電気ロクロとか変わった段階において、もはやロクロ工程の内部に分業の入ってくる余地はなくなってしまっている。そのかわり、ロクロの巨大化、回転数のスピードアップなどといった生産力の面での発達がみられるのが特徴であろう。

### (e) 描 彩

この描彩は形状と共に伝統こけしの伝統性を端的に表現するものであり、その図柄をみれば、どこの誰が何歳の時に作った作品であるかということがわかる。それだけに、描彩は、こけしの製作の中心的な工程をなし、なおかつこの工程は一人前の工人しかよくなしえないものとされている。もっとも南部系のキナキナについては描彩を必要としないから、これは例外である。

さて、この描彩の工程は全く一人の者によっておこなわれるのであり、そこに伝統こけしの一つの生命があるといっても過言ではない。だが、資本制生産のもとでは、その伝統的図柄の継承、発展という点で問題が生ずる。もともと、「美」というものは、それを観る人の時代とその生活条件によって基本的に規定され、かつ技術的に養われてきた「観賞力」によって判断されるものである。資本主義のもとでは、資本主義の時代に照応した美があり、その美は伝統的な美と相通ずることもあるが、また同時に必ず一致するという必然性もない。こけしの図柄もまたそうした関係のもとにある。一般に「土湯の枯淡、弥治郎の豊艶、遠刈田の華麗、木地山の素朴にたいして鳴子のそれは清楚<sup>(10)</sup>」といわれているが、それとても各系こけしにたいする感じ方は、観賞する者によっても異なるであろうし、また時代的感覚としても異なってくるものであろう。たとえば土湯系が枯淡であるといわ

れても、佐藤左志馬氏のはむしろ繊細にしてかつ温和という感じであり、とくに最近中ノ沢で多く作られている「目の大きな」こけしは、とても「枯淡」という表現をもってあてはめることはできない。

とはいえ、ここでこけしの美的鑑賞について論議をすすめるつもりはない。問題は、伝統的なこけしの図柄がどこまで現代人の感覚に合い、かつ商品として販売しうるものになりうるかという点である。平たく云えば、伝統的な図柄が売れば良いが、売れないときはどうするかという問題である。成程、現在はいわゆる「伝統こけし」のブームである。だが、それ以前はどうであつたらうか。

新山久志氏は次のように語っている。

「新型こけしについては、この伝統こけしがブームにならないとき、つまり今から十五年位前まではほとんどそれを作っていた。二三年前から伝統こけしのブームとなり、それ以来は作っていない。」

新型こけしであれば、図柄もそれに照応したものであつたらうから、そこには伝統的図柄をとり入れる余地はなかったはずである。この一例からみてもわかるように、いかに木地師の伝統をくむ工人とはいへ、作ったものが売れなければ生活していくことができない。生活のためには、新型こけしであらうと、あるいはその他の木地製品、木地玩具であらうと製作せざるをえないであらう。まして図柄においておやである。

しかし、こうした生活との関連は今ほとりたてて問題としない。問題とするのは図柄の伝統性と商業性に関する問題である。形状と図柄、とりわけ図柄によってこけしの「味」が生じ、この「味」によって売れるかどうかが決まるとすれば、この描彩のあり方は、「伝統こけし」の命運にかかわる重要な問題である。つまり、伝統的図柄を継承するといつても、その工人に特有の図柄をその伝統的特徴の中に生かさなければならぬ。

たとえば、弥治郎系のなかの新山久治氏の関係一族のこけしには、頭のところに輪があり、その輪の下から左右に髪の毛がわかれていくという図柄上の伝統をもっている。この髪の毛のわかれ目のところに新山久治氏は、ヤツデ状のものを描き、久志氏がかつて丸い山状のものを三つ描いたが最近ではシダ状の輪を描いている。また戦死した新山茂氏は三角状のものを一つ描き、久城氏はスギノ木状のものを、そして慶志氏は丸い半円を一つ描くといったように工人それぞれが特有の図柄をもっている。こうした点では伝統のなかに個人的に特有な図柄をもちうるが、しかし個人的な図柄を自由奔放に展開することはできない。つまり、真に創造的なこけしの美を追求しようとしても、伝統性はそれを阻止し、一定の制約のなかにとじこめてしまうのである。とはいえ、逆にみると、創造的発展とそれにもなる販売上の危険を伝統が守っているとも云いうるのである。伝統的表現と創造的表現との矛盾、伝統美と商業性との矛盾、こうした描彩上の矛盾は可能性として各工人のなかに存在しているのである。

描彩それ自体の工程としての分化は、伝統こけしに関するかぎり、およそ考えられないが、大量生産というかたちでもし将来的に分業が生じるとすれば、それは染料についてであろう。伝統こけしでは通常、紫、黄、青、赤、黒（墨）などの染料を用いている。そこでもしある工人が赤、青、黒の三色を用いて描彩しているとすれば、その将来的分業の可能性としては、一人が青、そして他の者が赤、残りのものが黒といった具合に、それぞれ描彩の分担をワリフリすることも考えられる。ある者は髪および目、鼻を黒で描き、またある者は赤で口唇と頭部における若干の飾りや花模様を、そして残りの者が胴模様の残りを、といった具合の分業の可能性である。しかし、こうなつては、もはや「伝統」の名が廃るであろうが、こうした危険は大量生産を至上命令とする資本制生

産のもとでは決して皆無ではあるまい。

描彩工程において、分業をとまなわなにかたちで大量生産する方法としては、次のような単純な方法がある。その一つは描彩時間を短縮する方法であり、他は描彩の機械化という方法である。

一つのこけしの描彩に要する時間は、たとえば、木地山の小椋久太郎氏のばあいには、二尺モノ程度で約十五分、尺モノで約十分である。木地山こけしの特殊性、それは素朴かつ簡素、単純という性質を考えるならば、たとえば鳴子系の菊模様をいれた繊細・華麗なこけしの描彩には尺モノでおよそ二十分は要するであろうと推測される。ちなみに、小椋久太郎氏が色紙に描彩したときは、一枚につきおよそ二十分を要していた。

このように、こけしの描彩には一定の時間が必要である。もし、大量生産しようとするれば、そのもっとも単純な方法は描彩時間の短縮である。描彩時間をどれだけ短縮できるかは、工人の技術如何にかかわるとはいえ、そのことは一方で労働の強化となってあらわれ、他方で描彩の粗悪化を必然的にもたらすことは明らかであろう。しかし、大量生産への論理、社会経済的強制はこうした方向へ移りつつあるようにもみうけられる。

こうした描彩の結果が粗悪になることを防ぎ、しかも労働強化とならず、そのうえ描彩時間を短縮するという一石二鳥の方法がある。それは描彩とは正確に云えないが印刷(切り紙を当てる方法を含む)によるものである。とはいえ、こうした方法によるときは、もはや工人によるこけしの個性的な美が失われ、伝統こけしと称することはできないであろう。

以上、描彩について、図柄の伝統性と商業性あるいは創造性といった矛盾の問題、および大量生産を目的とした染料による分業化の可能性、描彩時間の短縮などについてみてきた。しかし、これらは描彩それ自体が内包し

ている矛盾なり問題であつて、こけし製作の全工程からみた、いわば他の工程との関連での考察はなされていない。次にその点に目をむけてみよう。

すでに述べたことであるが、この描彩はこけし製作の中心的工程である。それだけにこの工程のみ独立させて特定の工人が従事するということも考えられる。つまりロクロまでの工程は家族なり弟子がやり、描彩のみは特定の工人がするという分業体制の形成である。その典型は木地山においてみようけられる。

木地山では、ロクロまでの工程に弟の小椋留三、息子の宏一、孫の利亮の各氏が従事しているが、彼らは描彩には従事しない。描彩に従事するのはもっぱら小椋久太郎氏だけである。ここには明らかに分業体制が採用されている。また描彩をなしない弟子をもっている多くの工人は、みずからもロクロを挽くが、同時に弟子達の仕事した木地にも若干の手入をしたのち描彩しなければならぬであろう。ここには不完全なかたちでの分業が必然的に発生する。これは師匠・弟子関係という一つの伝統から必然的に生ずる技術的な分業である。

ここで、われわれは、明らかに描彩なり、木地挽きという工程に特化した、したがって分業がなされた、あるいはなされていると思われる事例を『こけし事典』から拾つてみよう。<sup>(1)</sup>

ここでは土湯系の阿部しな(治助生前に治助の木地に描彩)、故渡辺きん(描彩のみ)、遠刈田系の佐藤せい子(哲郎の木地に描彩)、佐藤みよ子(同前)、佐藤八重子(同前)、鳴子系の大沼君子(描彩のみ)、桜井こう(描彩のみ)、高橋正吾(描彩のみ)、高橋松子(描彩のみ)、高橋達子(描彩のみ)、早坂せつ子(描彩のみ)などがそれである。「いずれも敬称略」

また『こけし——美と系譜』に所載されている「工人表」には廃業者や物故者も含めて、四八〇名の工人名が

記されているが、そのうち描彩のみの者が三二名、木地挽きのみが一七名(うち南部系は八名)、また時々他の人に描彩させるもの十九名、自己の物以外に他の木地下を挽くもの七名となっている。<sup>(12)</sup>

このように個々のこけしについてみてゆけば、描彩はするが、木地挽きはしないというかたちでの、木地挽きと描彩の分断現象は相当多く見うけられる。もっとも、木地挽きのみというような完全分業体制にある木地山とはちがって、その多くは描彩のみというちがった形態であり、かつそれも遠刈田の佐藤哲郎氏、鳴子の高橋氏の木地に集中している点が特徴的である。とりわけ描彩のみに女性が多いことは、男が木地挽き仕事をやり、女が描彩をしたという昔のままの姿を再現しているのだとも考えられる。したがってこのような分業形態は木地仕事との関連から生じてくる自然的分業であるといつてさしつかえあるまい。つまり、伝統こけしの生産工程において女性であるがゆえに、あるいは老齢のためにロクロ挽きが困難であり、今は描彩のみといった分業はまさに「自然的」なのであり、それは少くとも伝統性を破壊するものだとは云えないであろう。しかし、木地挽きのみで描彩はしないというのは自然的分業関係にあるといえるであろうか。本来的に描彩が苦手であるとか不能であるというのであればとにかく、木地山のように明確に意識された分業体制が形成されている場合、はたしてそれを「自然的」、いいかえるなら「伝統的」といえるであろうか。

佐藤哲郎氏は木地山の事情を推察して次のように述べている。

「伝統の継承というのは、木地山では相当きびしいらしい。描彩はなかなかさせないそうだ。」

佐藤哲郎氏の推察によれば、ロクロのみで描彩させないのは、伝統のきびしさだとみなしているのである。われわれは、木地挽きと描彩が分業化していることについて、それが伝統であるとか商業性を重視した分業である

という判断を個々についてはしない。というのも自然的過程としてはもともと二人挽きロクロのもとでは分業体制のもとで作られたものであるからである。しかしながら、あえて伝統こけしの作製は本来一人で全工程をやるものであるとするならば、このロクロ工程と描彩工程の分業化ははっきりと伝統的なそれではないと云わなければならないであろう。たとえ、それが営利を目的としたものではないにせよ、そうした分業が現に存在しているという事は、この資本制のもとでは、大量生産方式というかたちでこの分業が相当大規模なかたちで進んでいることを予測させる。

ロクロ挽き自体はそれほど高度の技術を必要としない。したがってそれを未熟者(弟子など)にまかせ、描彩はもっとも人気のある、あるいは同じことだがもっとも売れ行きのよい工人に描彩をさせるという分業も決して生じないとは云えないのではあるまいか。では、ロクロ挽きとこの描彩の分離、したがって分業が成り立っているばあい、それは社会経済的にみてどのような関係にあるのだろうか。すでにみておいたように、ロクロ挽きと描彩との分業関係は親子、夫婦、兄弟姉妹、その他の血縁関係、あるいは師弟関係といった関係のもとにおこなわれている。生産工程としては人と人とは分断関係でありながら、所有関係としては共同的な関係としてあらわれる。所有関係がこのようなものであるかぎり、この分業関係は商品売買の關係としてはあらわれず、したがってそこには資本 $\parallel$ 賃労働関係は成立しえないのである。つまり、分業は存在しながらも、生産関係としては、それが商品交換関係として、あるいは賃労働関係としてあらわれないうところに伝統性があり、したがってその点に伝統こけしがもっとも強調すべき伝統性があるといってもけつして過言ではあるまい。

## (f) 仕 上 げ

ロクロにかけられた木地に描彩がなされると、いよいよこけしが出来あがる。そして、このこけしに最後の仕上げとして、木ロウか工業用ワックスによって磨きがかけられる。この工程にあつては、水気で染料がにじんだり、ヒビ割れが入ったりするのを防ぐほか、木膚の本来的な美しさが生じてくる前に、いわば人工的なツヤを出しているのだとも云える。伝統的なこけしの製作では、これもこけしのロクロ挽きおよび描彩をした同一工人がすることになっている。故奥山喜代治氏は早朝六時頃、描彩を了え、六時半頃にこのツヤ出しをしておられた。つまり描彩をしたのち図柄が乾くまで若干の時間が必要なのである。また小椋久太郎氏は、この「つや出しは誰でもできる」と云い、孫の利亮氏が主としてこれに従事しているようであった。このようにして「仕上げ」工程は、描彩から一定の時間が必要であるということと、誰でもできる単純な作業であるという性格をもっている。この二つの条件が、描彩からの独立した工程として分業化するのを容易にする。しかし、この簡単な作業とはいえ、ロクロを必要とし、それだけにロクロ挽きと描彩の工程において協業もしくは分業体制が作られていないところでは、どうしても一人の工人が行なうのが普通となっている。

## (g) 小 括

われわれはこれまで、伝統こけしの生産過程において、その伝統的手法がいかなるものであり、それが電気ノコや電動ロクロをはじめとする生産力の発展にともなう労働様式がどのようにかわり、また利潤追求という資

本制生産にしたがって、その生産方法がいかなる展開をとげたか、あるいはどのように変わりつつあるかということ考察してきた。一言にしていえば、そこでは伝統的手法が次第に後退してゆき、機械化と分業および協業的生産体系が導入されようとしているということであった。もっとも現段階ではまだまだ手工業的な方法による生産が支配的であるとはいえず、そうした危険性はこけし製造の各工程において随所にみうけられる。もともとは自分で山に入り、適当な原木をみつめて伐採し乾燥させるという歴史的伝統的な仕方がほとんどできなくなり、営林署よりの払い下げをうけて原材料を調達しているという点からすれば、伝統こけしは生産工程の出発点からすでにその「伝統性」を喪失しているといえぬこともない。だが、社会関係からこの点をみていくと次のような見方も成立するであろう。つまり、歴史的にみると、木地師はみずから山林を所有するということなく、いわゆる共同入会権、あるいは特権的入会権でもって原木を伐採し、確保していた。したがって、山林の多くが国有化されれば、その結果として営林署より原木を入手することになるのは必然的である。菅野新一氏によれば、「山林で官と民の区別ができたのは明治十八年ごろだったが、おかみでは木のたくさんおがっている（生えている）場所を大抵官有地としていた。」<sup>(13)</sup>のである。したがって、小椋久太郎氏が云うように、原木を確保するには個人の小さな山ではあまりたよりにならないのである。このようにみると、「伝統こけし」が商品として世に出ていく、まさにその出発点において、伝統こけしは資本制生産の論理にまきこまれるのであり、大量生産のためには、営林署より原木を確保することが社会的必然であったのである。この点を直視したうえで、現代に生きる「伝統」の意味を正しく理解する必要がある。

「伝統」の意味を「工人がみずから口口挽きをやり描彩をやる」という最少限のものに理解するならば、少

くともこの点はかろうじて守られているといつて良い。だが、その伝統性が失われようとしている事実、およびその多様な論理的可能性についてはすでに明らかにしたとおりである。それはたんなる紙上の危惧ではない。

きわめて最近に出版された「木地業の伝承とこけしの伝統」の中で、柴田長吉郎氏は次のように述べている。

「伝統こけしの需要が増大するにつれて、その製作方式も量産化され、モーターロクロの回転数増大による生産の能率化のほかに、木地の下請依存などという悪弊が発生し、質の低下の方向を辿りつつある<sup>(14)</sup>」

この文章からもわかるように、現代では機械化と分業化へとむかう伝統こけしの動向がたしかに存在することを指摘している。もっとも柴田氏は資本制生産の論理としては必然的なこの過程をたんなる悪弊として片付けてしまっている。こうした過程をたんに悪弊だと片付けるのは簡単であるが、それだけでは伝統こけしの伝統性を正しく発展させる方向を指摘することはできないであろう。

さらに別の例をあげよう。土橋慶三氏は、

「墮落した工人の一部には、木地も描彩も他人にまかせて、自分のサインだけで地方頒布会に大量放出している例がある<sup>(15)</sup>。」と述べ、また西田峰吉氏も

「現存工人自身が、木地も描彩も他人まかせて、自ら署名をするだけで市販している事例もある<sup>(16)</sup>。」と述べている。

こうした事例となつては、もはや生産工程における分業化とか伝統性の喪失といったような問題ではない。資本制生産が伝統こけしに及ぼした悪影響の典型的な例であろう。それをさきよにみたように道德的に悪弊として責めるのはたやすいが、しかし現実の資本制生産の論理に照すかぎり、それは決して悪徳ではない。この論理から

すれば、安く悪いものを高く良い品として売るものはむしろ美德ですらある。つまり資本制生産にとつての美德は、伝統性の否定であり、あくことなき利潤の追求だからである。

そこでわれわれは、こうした伝統と資本生産の矛盾が、伝統こけしの流通過程においてどのように展開しているのか、その点の検討に移りたいと思う。

- (1) 菅野新一監修『こけし事典』、前出、四八～五〇ページ。
- (2) 菅野新一『山村に生きる人びと』、未来社、昭和三十六年、一七一ページ。
- (3) 昭和四十八年八月十六日、鳴子町役場観光課におけるキヤトリ調査結果による。担当者不在のため再調査を要す。
- (4) 鹿間時夫・中屋惣舜『こけし——美と系譜』、前出、一五三～一五四ページ。
- (5) 同右、一五四ページ。
- (6) 深沢 要「こけしの微笑」、未来社『羨こけし』(昭和三十七年)所収、四十二～四十三ページ。
- (7) 深沢 要「こけしの追求」、同前書所収、二〇九ページ参照。
- (8) 鹿間時夫・中屋惣舜『こけし——美と系譜』、前出、一三二ページ。
- (9) 『こけしの栞』、鳴子こけし工人会、昭和四十八年。
- (10) 同右。
- (11) 『こけし事典』、前出、一〇二～一〇八ページ。
- (12) 『こけし——美と系譜』、前出、二一〇～二二八ページ。
- (13) 菅野新一『山村に生きる人びと』、前出、一七一ページ。
- (14) 柴田長吉郎「木地業の伝承とこけしの伝統」、美術出版社『伝統こけしが이드』(土橋慶三監修、昭和四十八年)所収、二二八ページ。
- (15) 『こけし事典』、前出、四ページ。
- (16) 同右、十五ページ。

## 第三節 流通過程における経済的諸矛盾の展開

## (a) 「伝統こけし」の商品化過程

「こけし」の起源については、大きくわけて信仰起源説と玩具起源説とにわかれるが、これが定説というものはない。しかし、現在の伝統こけしが商品として売りだされたのはそう昔のことではない。菅野新一氏は次のように述べている。やや長いが引用しておこう。

「徳川時代も文化(一八〇四〜一八一七)、文政(一八一八〜一八二九)ごろになると、東北の農山漁村や町場の人たちの間にも広く湯治の風習が現われ、旧仙台藩の青根、遠刈田、鳴子、川渡などの出湯には何軒かの宿屋が出来て、春から秋までというように季節的ではあったが、保養と治療のためにここに集まって来たのであった。このような環境のなかで、湯治場またはその近くに住む木地屋たちが、どの山にも豊富にある木材で、目鼻をつけた人形(こけし)や赤子が片手で掴んでなめるおしゃぶり(しゃぶりこ)や、指の先で回すひねりごまなどの木地玩具を作って、湯治場みやげに売りさばくということは、いかにも考えられることである。<sup>(1)</sup>」

この引用文は一般的に考えられていることであって、とくに補足説明する必要はない。ただ遠刈田と鳴子以外ではどのように伝統こけしの発生をみているかについて若干ふれておきたい。

○弥治郎系。「鎌先温泉の発見当時から、弥治郎(人名)が湯治客へのおみやげとしてこけしを作った。」(新山久志氏談)

○作並系。「作並こけしは子供の玩具であり、こけしの胴の上下は子供の手が汚れないように無地とし、しかも握りやすいようにしている。作並温泉のみやげものであった。」(平賀貞蔵氏談)

○木地山系。「湯治の客(泥湯)を相手に、椀などの日用品と共におもちゃ(おもやげ)として作られた。」(小椋久太郎氏談)

○温湯系。「しゃもじやお菓子入れなどを作って、温湯の湯治客に売っていたが、六十年前、自分がはじめてこけしを作りはじめた。」(盛秀太郎氏談)

○土湯系。「こけしはこの土湯の湯治客相手に作られたものだ。」(佐藤佐志馬氏談)

○肘折系。「こけしもそうだが、木地ものを湯治客がもってくる米とひきかえにしていた。」(故奥山喜代治氏談)  
すでに菅野新一氏の引用文からもわかるところであるが、現在の伝統こけしが湯治客のみやげ品の一つとして作られたものであることは、各地で共通しており、この点では疑問の余地はなさそうである。しかし、ここで明確にしておきたいことはこけしが玩具として作られ、売られていたということである。だからこけしは、東北の子供たちに親しまれ、「生活に密着した玩具だったのである。」<sup>(2)</sup>

こうした玩具であれば、なにも上質の木材を使う必要はない。手に入る木材ならなんでも利用したものと考えられる。土橋慶三氏は

「比較的、他の木に比べると材質の軟かい木で木炭などに焼くに適しない木が選ばれる。昔は東北地方のような、雪の多い寒い国では利用価値のないものとして顧られなかった廃物同然の木であった。」<sup>(3)</sup>

山中登氏も

「木地師は寸法などにおかまいなく、四寸から五寸(二二〜一五センチ)の間のものを盛んに挽いた。木地も一定せず、周辺に生えている適當と思われるものは、いずれも材料として使用した。」<sup>(4)</sup>

このように玩具としてのこけしの材質は余り問題とされなかったようである。では姿態のほうはどうであったろうか。

「初期のこけしは底を弓鋸で挽いたため、完全に立つのはまれで、頭デッカチで、胴が細長く、底がデコボコした粗末な作りだった。それが工人の苦心や愛好家の熱意により、今日のようななりっぱなものになり、子供の玩具でなく、おとなの趣味の木製人形となったのである。」<sup>(5)</sup>

姿態も当初は素朴そのものといった感じのものであった。しかし、それも時の流れと共に、すなわち子供の玩具から大人の趣味になるにつれて変化してきている。この変化の原因を西田峰吉氏は次のように述べている。

「都市でつくられた新しい玩具が東北地方に流入して、こけしのような単純素朴な玩具を、子供と母親の手から遠ざけたのは、およそ明治末から大正末にかけてであったろう。それは玩具としてのこけしの意味するこ<sup>(6)</sup>ともであった。」

玩具としてのこけしは、その市場競争に敗れ去った。だが、こけしは「伝統こけし」として今度は玩具としてではなく、東北の郷土民芸品として資本主義市場に再登場してくるのである。それは「工芸的な対象として認識され」ることとなったからであり、かくして「今日こけしは子供の玩具というより、大人の鑑賞品であり小美術品である。」<sup>(8)</sup>とまで云われるに至っているのである。

以上の引用文等から余りにも明白なように、伝統こけしはいわゆる子供の玩具から大人の「鑑賞美術品」へと

変化してきたものである。極言すれば、この変化こそが、本来あまり問題とされなかった「伝統」とか「こけしの美」といったものを追求させることになったのである。だが、玩具としてであれ、「伝統こけし」としてであれ、商品として、売るためにこけしが作られている点にかわりはない。この「売るために」作るということは、資本制生産の一般原則に照応している。このように伝統こけしが商品として売るために作られるとはいへ、基本的に生産条件の差異が、さらには「伝統」や「美」の追求の精神が工人のあいだにいろいろの問題をなげかけるのである。ここにこけし生産の諸条件に規定された販売条件の差異、したがって流通過程におけるもろもろの経済的諸問題が提起されてくるのである。つまり、こけしの販売方法や条件は工人のあいだで相当に異なっている。それは一方で需要者にたいする美や趣心性といったものに規定されながら、基本的にはこけしの生産条件に規定された流通問題であり、かつまたそれぞれの流通形態に照応したかたちでの資本主義的諸矛盾が特有なかたちで展開されてくるのである。

伝統こけしは工人が一人で作りあげていくというものであった。したがって、製作されたこけしを工人が売るといふ仕事もその延長線上に考えられる。もともと、工人が売るといっても、かつては工人の妻子が湯治客に販売していたというのが実情であろう。そうした歴史的事実はともかくとして、こけしの販売にさいして直接工人が小売りをはじめたのはそう遠いことではない。佐藤哲郎氏はその歴史を手短かく次のように語っている。

「いわゆる旦那が材料を仕入れ、それを工人が加工して出来あがったこけしを旦那に仕送りするだけであった。いわば工賃制であったわけである。しかし、流通や交通の便が良くなったので、販売が各工人によっておこなわれるようになった。」

佐藤哲郎氏のいう「旦那に仕送りする工賃制」は大正時代から昭和の初期まで続いたのであって、東京、大阪の人たちからの注文で子供の玩具でない「伝統こけし」を作りはじめたのが昭和六年頃からである。

「新地(遠刈田の杉野)の木地職人たちが経済的にもめざめて自分たちの生きる道を見いだしたのもまた、このころ(昭和六年頃—杉野)からであって、まず第一に共同で営林署から直接、木地材料を払い下げる計画を立て、立派にこれをやりとげたのであった。」<sup>(9)</sup>

このようにして、商品としての「伝統こけし」が販売されるようになるのであったが、当初的には東京、大阪、仙台などのごく限られたこけし愛好者からの注文生産にすぎなかった。しかし、現在ではここ二三年のブームによって不特定多数の需要者を対象として大量に「こけし」が生産されるようになり、かつまたその販売形態も多様になってきている。いま形式的にその販売形態を大別すると、工人が直接小売りする場合と工人が卸商や小売り店に渡し、それから小売りに出る場合とにわけられる。とはいえ、こうした販売形態は、工人の生産条件によっても相当に異なったものとなっている。さらに、こけしを販売する店舗をもっているかどうか、こけしの流通関係に相当の差異を生じせしめている。したがって以下では、店舗の所有状況にもとづいて若干の分類をし、それぞれについて流通過程上の問題点を摘出していききたい。

(b) 店舗をもたず注文生産している場合

こけしの販売条件はその生産条件に規定されるが、この「注文生産」は、その典型である。もっともここで「注文生産」という言葉を用いるのは正確ではない。なぜなら注文生産とは、注文があればその注文だけ作りか

つ売る」というのであるが、ここで云っているのは、生産量が極度に少なく、注文は殺到しているのに、その注文に応じられないような場合をとりあげているからである。あえてここで「注文生産」としたのは、そうした多くの注文のなから、どうしても「作ってあげねばならない」あるいは「作ってあげましょう」といった人（あえて客とは別の表現をしておく「杉野」の特別な注文にたいしてだけ、こけしを作っているからである。つまり、作れば必ず「売れる」が、そうした「売る」ためにこけしを作るのではなく、したがって資本制生産の論理に照応しない生産形態であり、販売形態なのである。

その一例をわれわれは温湯の盛秀太郎氏の場合にみる事ができる。氏は昭和四十八年現在で七十九歳。十七歳のときからこけしを作製しはじめ、六十余年になる。氏は次のように述べている。

「年もとったし、ロクロも消耗してしまった。こけしを作るのに時間がかかるが、その割にとても満足のものでできない。今では商売をはなれて、一ヶ月に二ないし三本しか作らない。客は仙台、東京、そして九州からもやってくる。手紙による注文も随分多くあるが応じられない。昔からもうけは考えていない。」

この言葉に多くの説明は必要なからう。論者が氏を訪れた時には、ロクロに一本の木地がかけられているだけで、出来あがったこけしはなかった。あえて依頼した結果、およそ二尺モノとみられるこけし「氏の生涯作とみられる——杉野」をみせていただいただけである。家の前には、「今年中のこけし注文は全部だめです」という意味の看板さえ出されていた。このようにこけしの生産はほとんどなされていない。だが「商売をはなれて」しまった場合、生計はどのようにして成り立っているであろうか。秀太郎氏には子息があり、ロクロで木地製品を作っている。また自己飯米用の田圃を約二反程耕作している。孫は黒石で会社勤めをしている。したが

つて秀太郎氏としては、生計を主として担う必要のない状況にある。だが、こけしを生産しようにも年齢の関係からそれが困難であるという別の条件のあることもけっして見のがしてはならない。

作並の平賀貞蔵氏もほぼ同じような状況にある。

「今はほとんどこけしを作っておりません。したがって売るこけしはありません。年間の用材消費量は一二〇三石程度、月に二〇本位のこけしを製作している。しかし、注文が多いのでとても応じきれないでいる。昨年頼まれたのを今頃作っている有様だ。注文はいつ頃できあがるかとたびたび訪ねてくる。だから「売る」のは家に訪ねてくる人のみに限られている。子供たちは近くの会社に勤めており、こけしは自分のたばこ銭となるにすぎない。」

このように生産がかぎられており、突然氏を訪ねてもこけしを入手することはできない。氏みずからも「たばこ銭」というように、生活の必要にせまられて、あるいは生計の柱として「こけし」を作っているのではない。氏もまた盛秀太郎氏と同様に、七十七歳という高齢であり、その年齢の関係上、精力的にこけしを作ることにたいしては一定の肉体的限界を有しているものと思われる。

肘折の故奥山喜代治氏は、

「気がすまないとこけしは作らない。東京から注文がひっきりなしに来るが、全部放置している。」と述べていた。肘折温泉の旅館「丸屋」の若主人は、

「喜代治さんはなかなかむずかしい方で、よほど気分がよくなないとこけしは作りません。週に二〜三本、時には月に数本しか作らない時もあります。」

と語ったことがある。奥山喜代治氏のばあい、前二者とちがつてさほどの高齡ではなかった。しかし、こけし作りは「気分」がのらないと作らないという氣質が、換言すれば木地師氣質というか名人氣質というのか、そうしたものがこけし製作の量を極度に少なくしていたのである。したがって「売る」ことを目的としたこけし生産でなく、それだけに氏のこけしを入手することは困難であつた。氏のばあいも子息が農業を営んでおり、生計の主たる担い手でなかつた点を付記しておこう。

さて、ここに例としてとりあげた三氏のばあい、それは生活費確保とは直結していないこけし作りであり、その生産量は若干の差はあるとはいへ、少ないという点では共通している。ここでの理由は高齡によるものやあるいは名人氣質によるためであるが、それ以外にも探せば生産量を制限している別の条件が考えられうる。しかし、生産量を制限している条件がそれぞれ異なつてはいても、店舗を持つていないという点ではさらに共通している。その理由は明白である。生産量が少ないということは、まさにそれだけのことから、販売用の店舗を持つ必要が生じないということである。それだけに、流通関係としては単純であるが、こけし販売上特殊な問題を生み出すことになる。それは、工人の「こけし渡し」（価格）とその市場価格との異常な分離がそれである。その点をみておこう。

高齡であろうと、氣質によるものであろうと、時間におわれて多数のこけしを作るのではないから、木地師氣質がとりとめもなく働く。したがつて、材質の吟味から描彩にいたるまで相当の手数と時間をかけることになる。その意識への反映が「満足できるものは作れない」となつてあらわれてくるのであろう。奥山喜代治氏のような独特の氣質をもつ者にあつては、そうした意識はきわめて厳しいものがあつたと思われる。もともと不特定多数

の人に「売る」ために作られたこけしではないということから、必然的に、こけしの質を高め、立派なものが必要がる。こけしの「芸術的価値」は高くなる。だが、多くは生産されず、入手もできない。市場価格はますます高騰する。作並の平賀貞蔵氏も「これでも東京にもっていけば、一本五千円から一万円にもなるんだからなア」と自分の作品をみつめ、感心するような、嘆息するようなことを云っていた。昭和四十八年八月、盛岡の民芸店「玉屋」では、奥山喜代治氏の作品は「尺二寸モノ」で二万円の値がつけられていた。

こうしたこけしの市場価格がきわめて高いことをただ単に「需給関係でそうなるのだ」と抽象的にかたづけすることはやさしい。だが、こうした市場価格の高さは、こけしの生産者である工人にとってはほとんど無関係である。工人に入るのは「たばこ銭」程度のものであり、工人の世界とは別のところに、高い市場価格の世界があるのである。つまり、工人としては「もうけ」のために作るのではないが、しかしこけしを売買する側では、そうした工人のこけしを入手し、それによって大きく「もうけ」ようとす論理がどうしても最前面に出てこざるをえないのである。ここには「もうかる」こけしを作る工人がもうからず、「もうけるためでない」こけしを売る者がもうかるという矛盾した論理が生じてくるのである。

これまでみてきた注文生産は決して売るための生産ではない。したがって生産する工人が特別の注文者にこけしを渡す場合には、資本制生産と「もうけ」の論理は入ってこない。だがひとたびこけしが工人の世界を離れるや、こけしは資本主義社会における「もうけ」の論理に必然的に入りこまざるをえないのである。ここに、「注文生産」によるこけし作りのもつ経済的矛盾の特殊な性格がはからずも露呈していると見做さねばならないであろう。

(c) 店舗をもたず大量生産している場合

工人が直接、需要者に小売りするのであるが、そのさい工人が店舗をもっていない場合について考察してみよう。まず、このような例としては、木地山の小椋久太郎氏、弥治郎の新山久志氏のばあいがあげられる。

小椋久太郎氏はこけしの木地を描彩する仕事場に置き、注文の都度、客の意向をうかがって図柄と文字を入れるという仕組をとっている。もとより、描彩のおわったこけしもあるが、これらも木地と一緒に描彩する仕事場に並べているだけである。新山久志氏もできあがった親子三氏のこけしをさほど大きくない陳列棚に置いている程度であり、みずからの店舗をもっていない。自分の店舗をもたずにこけしを小売りできるということは、相当有名な工人でなければできないことである。

昭和四十八年八月十五日、小椋久太郎氏の仕事場にはひっきりなしに人が訪ねて来、午前十一時三十分から午後一時頃までに売上額はおよそ六万円に達した。もっともその中には一本二万円もする二尺モノが含まれていたという例外的なケースもあった。さらに、时期的にみて盆休みであり遠方からの客が来たこと、東京などへのみやげに木地山のこけしをとという帰省者が多くあったこと、時間的にみてもバス便がこの時間に限られたこと、また自家用車(客のほとんど)を使うにしても、この昼間の時間でなければ木地山へは来れないことなどの原因が重なって、おそらく一年のうちでもっとも客が集中したのではないかと思われる。したがって、时期的に、あるいは時間的にみれば、こうした状況は年間を通して、あるいは一日中あるものではない。むしろ、こうした状況は例外的であるとみなした方が正しいであろう。なぜかなら、木地山では泥湯の湯治客および直接訪問してくる

客のみを相手にしていたのでは、そこで生産されたこけしのすべてを売却しえないからである。

江田絹子氏は「大正のころ泥湯は夏になると湯治客が七、八百人、はたごは百人以上<sup>(10)</sup>」という状況であったと記し、また現在でも夏は湯治客でいっぱいである。また、木地山への直接訪問者も年間を通じてみれば相当なものである。

だがしかし、木地山では年間の原木消費量が五〇〇石にも達し、それから推測して「尺モノ」で年間一万本の生産量に達し、湯治客や直接訪問者数の比ではないからである。そのうえ、湯治客が必ずこけしを買うとはかぎらないし、こけしを買うとしても商業こけしのばあいもある<sup>(11)</sup>。となれば生産と消費のあいだの隔差はますます大きなものとなる。

木地山のこけしは分業体制によって生産されている。つまり、ここでは、売るための、したがって資本主義の論理に照応したこけしの生産がおこなわれているのである。「注文生産」のばあいには、こけしの生産は、直接に生計との関連が薄かった、というよりむしろ生計から離れ、自分の気分と必要に応じてこけしを生産し、生活は子息や孫に依拠するかたちをとっていた。だが、小椋久太郎氏のばあいには、この点でも「注文生産」とは異なっている。氏の語るところによれば、その辺の事情は次のようになっている。

「畑は一町歩以上あるが労働力がないので、放置したままである。弟の小椋留三も四年前(昭和四十四年)までは七反の田を耕作していたが、今は休耕している。つまり、こけし作りに専念しているわけだ。」

ここではこけし作りが明らかに生業となっており、生活はすべてこけしの生産とその販売如何にかかっているのである。もはや高齢であるとか気分がむかないとかといった理由でこけし作りを休むわけにはいかない。すべ

ての労働力が、弟も息子も孫も、そして残る家族もすべてこけし作りの体制のなかにまきこまれていたのである。

こうした状況にある以上、仕事場の周辺に置いてあるこけしだけ売っていただけでは、生産したこけしをすべて売りさばくことはできないし、生活もできないのである。

しかし、小椋久太郎氏は、「作っただけは売れる」とはつきり云っている。つまり、この大量に生産されたこけしを売りつくしてしまうだけの販売方法が別途に存在しているわけである。それは大都市のこけし専門店へ大量発送するという販売方法である。

氏は

「東京の備後屋さんなどへ、一〇〇本、あるいは二〇〇本と送っている。」

と云い、そこに大量生産に照応したこけしの販売方法を求めている。ただ、こうしたこけしの数を大量にまとめることは夏場では無理であり、季節的には冬季に多いということであった。このことを逆に考えると、夏期はともかく客があるが、冬期になると木地山まで訪ねてくる客も少なくなり、したがって販売面では大消費地へむけて大量発送するという方法しかないという意味にも受けとれるのである。

弥治郎の新山久志氏は、

「十六歳から延四十三年間、こけし作りをやってきた。こけしの生産能力というか、一日かかって作りうるこけしの数は尺モノ程度で一日十五本が最高だ。」

と述べている。それでも一日平均十本作るとすれば、年間にはほぼ三千本のこけしを生産することになる。木地

山の生産量一萬本に比すれば、その量は少ないように見えるが、木地山では分業体制をとり、四人の共同作業の結果であることを考えると決して少ない数字ではない。また、久城、慶志の分を含めると、ここでもほぼ一萬本に近い数字になる。

久志氏の語るところによれば、

「およそ七割が、仙台、白石、東京などの大きなこけし専門店に出され、それらの店は以前からお得意のところばかりである。それ以外の店はかりにこけしを入れて欲しいといってきたり、なかなか手がまわらないため納入することができない。また、もしそういうところにこけしをまわすと、結果的にはこれまでのお得意さんをそまつに扱ったことになる。」

そうである。

「作ったものは売れる」ということは、この新山久志氏のばあいにもあてはまるようである。氏は

「向うから、いつできますかと問合せがあり、こけしが出来ると現金をもってとりに来る。約束の日に来ないとい他にまわしてしまう。」

と述べ、そのことを裏づけしている。当面、新山久志氏のところの問題となっていることは、伝統に依拠するかがぎり、こけしの生産量に限界があり、したがって販路拡張にも一定の限界があるという二つであった。

以上、われわれは、固有の店舗をもたないが、しかしこけしを相対的にみて大量に生産している場合について考察してきた。とはいえ、これらは特異な事例としてみるべきなのかもしれない。というのは、木地山の小椋久太郎氏にしても、弥治郎の新山久志氏にしても、こけし作りの工人としては有名であり、すでに師匠格という以

上になっている。それだけに「作れば売れる」という市場条件がすでに存在しているからである。そのばあいには注文生産と同様に、固有の店舗をもつ必要はさらさらないのである。必要があるとすれば、商品展示用としての陳列棚程度のものである。

こけし作りの工人は全国的にみても二七〇〜二八〇人程度であり、それだけに名前も広く知れわたりやすい。とはいえ、やっと工人の仲間入りをした段階とすでに師匠格になっている工人とは社会的な知名度が異なるのはやむをえない。したがって工人のあいだにもその知名度には相当の差が存在している。そうした差はこけしの出来具合だけからではなく、地方、系統、年齢あるいは師匠によっても生じてくる。こうした知名度の差は結局のところこけし販売量の多少として影響を及ぼしてくる。同じ「尺モノ」で価格が同じということになれば、知名度の高い工人のこけしを客は選ぶであろう。ただしそれには描彩の伝統性や姿態がすでに安定しているなどの「美的感覚」という条件もつけ加わることともちろんである。したがって店舗をもたなくてもこけしを「作れば売れる」といった工人とはちがって、店舗をもたず、しかも知名度がさほどでない工人はどのようにしてこけしを販売するのかという問題があらためて生じてくることになる。

まず、明らかに知名度によって異なるのは、直接に訪れてくる客の数である。有名な工人には訪れる客もあり、また直接訪れないと入手できない場合すらある。しかし、余り有名でない工人には、余程のこけしマニアか通人でなければ訪れてこけしを求めることはあるまい。かりにあったとしても、かぎられたそういう個人客を相手にしているだけでは、生産したこけしをすべて売りさばくことはできず、したがって生活もできないということになる。

もつとも、ここで誰が有名でない工人であるというような個別的指摘や論述はできない。それはたんに工人の名譽を傷つけたたり、差別することになるからという理由ばかりによるものではない。つまり、ここで有名無名という評価をしたとしても個人的な主観的判断が相当に入らざるをえないからである。また立派な工人であっても、今は諸事情によって一人立ちできないような工人の場合もあるだろう。とはいえ、このような場合、こけしを販売する仕方はかなりはっきりしている。その一つは、師弟関係というか、あるいは兄弟子といった関係をつうじて、販売ルートにのせる方法である。たとえば、温湯の佐藤善二氏と共にこけしを作っている佐藤佳樹、小島俊幸、阿保六秀などの各氏は、佐藤善二氏の販売ルートにのせている。

新山久志氏のところでは、長男の久城氏、四男の慶志氏のこけしを久志氏の販売ルートにのせている。

こうした販売形態は工人がはじめて工人として出発するときにもみられるもつとも一般的な形態である。佐藤哲郎氏は、

「弟子をこけし友の会やその他の諸団体に紹介するなど、いろいろと名前を売るように努力している。しかし、どうしても経験年数が不足しているため、弟子を一本立ちさせるまでは相当の時間がかかる。」

と述べている。このように、師匠の顔やその販売ルートを利用してこけしを売りさばくのであるが、その数は市場性からみて限界があり、ここではこけしの生産能力は十分に生かされないことになる。いわば市場からする生産量の規制である。ところで、この市場であるが、市場それ自体としては、こけし「通」以外の人も広く門戸は開かれている。そこでは「知名度」ではなく、こけしの出来具合を前提としながらも、こけしに対する個人的趣味と価格が問題となるのである。したがって、東京などの小売店、専門店では有名工人のこけしにそれ相当の

プレミアムを店頭価格につけるといふ方法がとられている。これはもちろん小売店の利益を追求する論理からみて当然のことではあるが、別の見方からすれば、一般工人のこけしにたいする市場性をそれだけ確保し拡大することにもなっているのである。

だが、さらに一般的なかたちで問題とせねばならないのは、店舗をもたず、しかも有名でも無名でもない多くの工人の場合である。

いま遠刈田とならんで、いやそれ以上に工人およびこけし店が密集している鳴子を例にとってみよう。

鳴子町地区には昭和四十八年現在こけしを作っているところが三八軒あるが、そのうち店舗となっているところは十四軒<sup>(12)</sup>、したがって残りの二十四軒は店舗をもたない工人であり、その比率はおよそ三分の二に近い数字となっている。こうしてみると、こけしの工人は必ずしも固有の店舗を有するものではないことがわかるであろう。ではこうした店舗をもたない工人はどのようにして生産したこけしを販売するのであるうか。

この工人たちにもお客はそれ相当地に訪れてくるであろう。しかし、それだけでは、生産したこけしのすべてを販売しつくせるものではない。だからといって、店舗がないため直接小売りというわけにもいかず、したがって残された途は、東京、仙台といった都市にこけしを移送し、そこで販売するというルートをとる以外に方法はない。こうしたルートについて、遠刈田の佐藤哲郎氏は次のように語っている。

「遠刈田にはこけしを作製するだけという專業形態の工人も居り、その場合の販売ルートは二つにわかれる。その一つは白石市にあるこけしの卸屋を経て東京のこけし店へ送り出されるものであり、他は工人から直接東京のこけし店へ送り出されるものである。」

この言葉から早急に判断をおろすわけにはいかないが、直接東京のこけし店へ送り出されるのは、それだけの需要があるからであり、それは工人の名がかなり知られている場合ではないかと思う。したがって、名前が余り知られていない、つまり東京からの直接注文が余りない工人は、どうしても卸屋を経由させねばならず、こけしの価格もそれだけ割引をせまられるなどの不利な立場に追いやられることになる。だが、そうした卸屋を利用できる場合はまだ良いとして、卸屋がもし取り扱わない場合には、最後の手段として地元のこけし販売店に小売りを依頼する以外にない。

この小売りの依頼はあちこちの店という場合もあるが、多くの「特定の店」にかぎられている。この「特定の店」というのは、一つのこけし店でいろんな工人のこけしを売る「こけし専門店」ではなく、おみやげ品とあわせてこけしを売る店で、かつその店は「特定の工人」のこけしのみしか売らないのである。Aという工人はBという店にのみ卸売りをやりBはA以外の工人のこけしを売らないというそうした関係にある「特定の店」なのである。こういう状況は、とりわけ鳴子にみられ、それ以外にはほとんど見うけられない。つまり、こうした関係が成立しうるのは、一方で、こけしをある程度量産する工人が存在し、他方でその生産量に照応したある程度の販売が、年間をつうじて平均的に可能であるという条件がなければならぬ。こうした条件は鳴子以外の温泉地にはほとんどない。

さて、ひとたびこのような関係が成立すれば、次のような別の問題が生じてくる。つまり工人にとっては、その店でも売りがつまた他の店でも売りたいという欲求をもちながらも、それができず、また「特定の店」では、その工人のこけしはもとより、他の工人が作ったこけしを売りたいとしてもそれができないという矛盾した関係であ

る。それはたんに一人の工人と一つの特定の店とのあいだという個別的な関係から生じている矛盾ではない。伝統こけしは工人みずから作り、みずから売るといふ一つの「伝統的」形態が、社会的関係として一般化され、それがA工人はB店、C工人はD店というような特約的な生産・小売り関係をつくりだしているのである。ただし、もしA工人のこけしに人気が出てくれば、B店はそのこけしの独占的な販売権をもっているところから、それ相応の独占的利益をあげることになるのである。そこにこの特約的販売システムのもっている隠れた長所があるといえる。しかし、逆に、A工人にいつこう人気が生じない場合B店はいつまでもこけしから利益をあげえないことになり、その場合にこの関係はきわめてきびしいものとなるであろう。

このように、「作れば売れる」という条件にない工人のばあいには、あるときには東京や仙台の方にこけしを移送販売し、また特定の店に販売を依頼したりする。時としては他の仕事との兼業が必要となってくるかもしれないし、また自家飯米程度の耕作はやむをえないかもしれない。だが、もっとおそれるべきことは、他の工人のためのロクロ挽きなどの下請業をしたり、あるいは下請作業に出る可能性があるということである。つまり「作れば売れる」工人の木地を挽き、一本についていくらという出来高払いを基底とした下請制度や賃労働関係がでてこないかということである。もとより、工人としての伝統と自負心とはそうなることを許さないのであるが、社会的にはそうした可能性が現実へと転化することは十分にありうることである。こけしは日常用品でなく、趣好品の一つであり、したがって「人気」ということが、商品販売量、ひいては価格にまできびしく作用してくるのである。そしてこの現実には、工人の世界を多様な姿で描きだすことになるのである。

## (d) 固有の店舗を有している場合

ここで「固有の店舗」というのは、工人が個別に所有している店舗のことであり、店舗とは外観上、すぐこけしの販売店と容易に判別しうるものをいう。というのは外観上、店舗と見えなくても、屋内に入るとこけし販売用の陳列棚がある場合もあるからである。しかし、こうした外観上の差異からだけでは、こけしの販売ルート、すなわち流通過程における経済的諸矛盾の差異を検出することはできない。固有の店舗がなくても、ほとんどの工人は小売りをしているからである。そこで、われわれはもう一度、こけしの生産条件にたち戻りながら、この固有の店舗を有している場合に、こけしの流通過程においてどういう問題が生じてくるかを考察していきたい。

もともと店舗を有していること自体、それは店舗の規模に照応したこけしの生産量のあることを内示していたが、原理的には大量生産ということが前提となっている。一般的にみて、こけし工人の店舗は、その仕事場と同一棟にある。鳴子の桜井昭二、弥治郎の新山左内、遠刈田の佐藤哲郎、温湯の村元文雄氏などの各工人の店舗は、外側からその仕事場がみえるようになっていいる。それが、一つの看板の役割を果たしていることはいまでもない。もともと、鳴子の「福寿の店」は、ロクロと若干の道具が置いてあるだけであって、そこで遊佐福寿氏が日常的にどれだけの仕事をしているのかは判別できない。しかし、「ロクロ挽ぎの仕事場」をこけし店の看板として、もともと典型的に象徴化させて利用している店であることはまちがいない。

さて、工人がこけしを一日に十本ずつ平均して作っていくとすれば、年間に三千本程度になる。そして、この工人の店で、一日平均五本ずつ売れたとしても、一日五本は売れ残り、その分はなんらかの方法でもって販売し

ていかなければならない。そのさい注意すべきことは、同一地域の他の店舗には売り出せないということである。それは他の工人との関連もあるが、自分の店をもっている以上、他の店に出すのは値外きと販売率の低下という二重の損失を招くおそれがあるからである。したがって鳴子地区であれば、鳴子以外の仙台、東京、大阪その他こけし専門店のある地方都市で売りさばかねばならない。この点では店舗をもたぬ工人が、自分の作品を「特定の店」にのみ卸す関係と類似している。

だが、固有の店舗をもつということは、それだけの収益性を考えねばならない。つまり、こけしを一日に五本程度売るだけでは、「商売アガツタリ」と云うことになる。かくして、工人が生産するこけし以外の商品を店頭置くことを余儀なくされる。それは多くの場合、同じ地方の郷土民芸品であったり、また東京や周辺都市で生産されるいろんな玩具類や民芸類似品である。が、特記すべきものとしては、工人がこけし以外に製作できる木地製品や木地玩具（イジコ・コマなど）である。さらに、他のこけしを置くこともある。ここで特に「他の」こけしと断つたのは、これはさきにも述べたように、いわゆる伝統こけしではなく、商業こけしや創作こけしのことだからである。ただ例外ともみられるものに「梅こけし」として知られている仙台的鈴木昭二氏のこけしがある。この「梅こけし」は姿態こそ、伝統こけしに似ているが、その描彩はきわめて近代的であり、赤地に黒のロクロ模様、それに梅を木地に彫刻するという特異性をもっている。したがって、その本質はやはり創作こけしの一種とみなすべきであろう。

このようにみてくると、工人の作ったこけしのみでは、店舗を、したがって生活も維持できず、かといって他人の伝統こけしを置くこともできないとなれば、必然的に他の木地製品、木地玩具、さらには民芸品、諸種のお

みやげものを置いて店舗を構えざるをえない状況にあることがしられよう。と同時に、こうしたこけし以外のものを店舗におかざるをえないということが、逆にこけしの販売量がある程度低下させることになるだろう。だが、社会科学からみて肝心な点は次のことにある。

すなわち、店舗をもつということは、常時そこで販売をおこなうということであり、それだけの労働力を必要とする。仕事場と店舗と同じ棟の場合には、そのほとんどが家族相互間で店番にあたっている。弟子がいる場合には、弟子も時として店頭立つことがある。それでも概していえば、工人が作業をしているときは、よほど大規模な店でないかぎり、店頭には人はいらぬ。つまり、よほど大規模な店でないかぎり、店頭販売人を雇用する必要もなく、家族労働でもって店舗を経営していけることになる。したがって店舗をもつ工人は、家族共々けしの生産に従事している場合が多い。あるいは逆に家族共々こけしの生産に従事するために、大量のこけしが生産され、その結果として店舗が必要となるということかもしれない。ただし、店舗一般として考えてみれば、店舗を構えねばならぬ程日常的に人通りの多い場所に限られているともいえよう。

ちなみに鳴子(東鳴子を含む)には三十八軒ほどにこけしの工人が住んでいるが、そのうち十三軒は店舗を固有なかたちでもっている。しかもその十三軒にいる工人を調べてみると次のようになっている。

松田(初見、三夫)、大沼(健三郎、健吾)、桜井(こう、昭二)、秋山(忠市、忠男)、岸(正男、正規)、早坂(隆、せつ子)、岡崎(齊、齊司、齊一)、高橋(武男、正吾)、高橋(盛、盛雄)、たつ子、松子、輝行)、岡崎(齊吉、仁吉、島、後藤(希三、皓)、伊蔵(松三郎、松一)<sup>(13)</sup>。

つまり、十三軒のうち、十二軒は父子兄弟、夫婦などといった複数の工人を有していることがわかる。このよ

うに店舗をもっているのは複数工人の場合がほとんどであるが、さらに、桜井昭二、岡崎齊、高橋武男、高橋盛岡、岡崎才吉などの各氏は弟子をもっているとのことである。<sup>(14)</sup>このように工人が店舗をもちうるのは、それ相当の労働力がある場合にかぎられていとみなしてよいであろう。

以上、われわれは工人が大量のこけしを生産し、店舗で小売りをしている場合をみてきた。そして店舗を有するのは、労働力の多い複数工人がほとんどであった。だが、それ以外の場合にはどうか、若干の例をとりあげながら、そこにおける問題点を摘出してみよう。

まず、店舗が仕事場と同一棟でない場合についてはどうであろうか。この場合には実質上店舗がこけし作りとはちがった独自の機能をもつ。つまり、こけし作りをしながら店番をすることが不可能となり、店番としての固有の労働力が必要となるからである。弥治郎の佐藤辰雄氏の店のばあいがそうである。

佐藤辰雄氏の店では若い女性（おそらく氏の娘子と思われる）が店番をしており、ここでは店番としての労働力がこけし作りから分化している。つまり一種の分業的体制をとることになっている。つまりよほど余裕のある労働力がないかぎり、仕事場から離れた店舗をもちえないのである。いいかえれば、雇用労働力をもって固有の店舗をもつということは、現在のこけし工人の生活条件からみて、とても考えられないのである。したがって家族労働力があつて、はじめて店舗をもつということが可能となるのである。こうした視角からふりかえてみると、労働力不足を補うためというか、労働力のもっとも有効的な使用というかたちでもって、さきの仕事場と店舗とが同一棟にあるという「こけしの店」の典型が生じているといえよう。

つづいて、次のような場合もある。つまり、工人が店舗をもっているからといって、その工人がこけし作りに

専念している、正しくは專業としていたとは限らないことである。岩手県湯本温泉では遠刈田系のこけしを作製している小林定雄氏のばあいがある一例である。氏は湯田町の郵便局に勤めている職員である。したがって、日常的勤務という視角からすればサラリーマンと定義しうる。しかし、氏は木地師小林善作の息子であり、また遠刈田の佐藤丑蔵氏のもとに見習いに行き、そして現在では日に二〜三本のこけしを作っている。こうした点からすれば、はっきりとした工人であり、当然『工人名簿』にもその氏名が記載されている。

ところで、一日二〜三本のこけしを作っているだけでは、それだけで店舗を飾ることは困難である。それだけなら陳列棚で十分である。したがって氏のばあいには、余暇休日を利用してながら趣味と実益とを兼ねて各地各湯を歩き、他の工人のこけしを蒐集し、これを各地の郷土民芸品などとあわせて氏の店舗で販売している。そういう意味では「こけし専門店」的な性格をもった店舗である。けれども、日常勤務との関係で、氏みずから店舗の番をすることはできない。だから、氏にかわって氏の妻女が日常的な店番をすることになる。こうした日常勤務と店番と、そしてこけし作りという仕事を夫婦をはじめ家族労働力でもってやることは、決して容易なことではあるまいと思う。念のために付記しておけば、氏の仕事場を店内からは見通すことはできない。おそらくこけし作りの仕事は夕方から夜にかけて行なわれるため、この時には店番の必要がないところから離れているのである。

(e) 共同店舗の場合

最後にこけし販売の方法として特異な例をあげておこう。

すでに師弟関係にある工人が共同出荷するばあいについてみてきたが、そのことも含めて、こけしの出荷およびその販売は個人的形態にかぎられていた。しかし、こうした個人的販売形態とはちがった集団的あるいは協同的な販売形態も存在している。その例は、弥治郎こけし工人会（会長新山左内氏）が運営している「こけし売店」がそうである。

もともと場所的にみて、弥治郎部落はその湯治客を相手にして、こけしを販売していたといわれる鎌先温泉から徒歩で十五分（説明書では十分）のところにある。したがって泊り客が一日をゆっくり過すばあいには、そのためにあるといったような散策遊歩の道程である。しかし、夜来て、朝発つ急ぎ客や、湯沐みだけの客にとつては、必ずしも弥治郎部落まで足をのばしえない。そうしたことから、弥治郎部落の工人たちは、こけしをそうした人々にも販売するために共同店舗をバス停兼駐車場に隣接した場所に設けたのである。新山久志氏は次のように語っている。

「伝統こけしは、直接現地を訪れ、その土地柄、工人の人柄をみて買うべきものだと思う。組合が直売所を作ったのは、こちら（弥治郎部落——杉野）に來れない方に利用して貰うためである。また一つは宣伝の意味もある。したがって販売量は十四〜十五万円程度と僅かなものである。」

この共同店舗の開設にどれだけの経費がかかり、どれだけの売上げと利潤があるのかといった問題は考察の対象外にある。しかし、こうした共同店舗、こけしの直売所を常時開設しておくためには、それなりの労働力が必要である。この労働力は、これまでみてきたような家族労働力というわけにはいかない。すなわちここでは、個人的な販売形態ではなく、協同的な販売形態がとられているのであり、工人組合と店番との関係は家族関係では

なく社会的な関係となっているからである。したがって、そこにはどうしても賃労働関係が成立する。現に弥治郎のばあい、一ヶ月いくらという月給制がとられ、それに売り上げ歩合が加算されるという賃金体系がとられている。このようなかたちでの賃労働関係が成立していること、したがってこのばあいには労働力確保ができていくということから問題はない。

だが、この直売所の販売量、したがって純益は限られており、その収益だけをもって店番を雇用することは今のところ不可能である。労働力の価値、したがってその貨幣的表現である価格も、基本的にはその用役で決定されるものではないといえ、現実の賃金の大きさ、支払い形態などは、その仕事をとりまく社会経済的諸条件およびその仕事内容によっていろいろと具体的なかたちで規制される。したがってもし、かりに工人組合がその直売所の収益のみで店番を雇用しようとするなら、現実にはそこに来る労働者はいない。弥治郎部落という個別的な問題としてではなく、一般的なかたちで問題とするなら、そうした問題は当然考えられる問題である。そのばあいには、工人組合の家族労働力を順番に動員提供していく形態がとられねばならず、またこうした条件もないとすれば、この直売所に若干の手を加えて若い人の日常的な集会所とし、こけし販売の店番をその折々にして貰うといったことも考えられよう。

このようにみてくると、こけしの販売量、より正確には一定の価格のもとでのこけし販売量とその結果としての収益が賃金をうわまわるばあいにのみ、賃労働関係にもとづいた、いわば資本主義的な共同店舗をもつ物質的条件となりうるのであるが、そうでないばあいには、なんらかのかたちで、それが金銭的にであれ、労働力提供のかたちにおいてであれ、組合員の負担のもとに行なわれねばならない。またそれ以前の問題としては、共同

店舗を設置するための資金調達、労働力雇用にともなう賃金水準および労働条件の決定、あるいは自分の店舗との競合関係などきわめて多くの問題が残されている。

だが、いずれにせよ、こうした問題を解決するのは、収益性の問題である。「売するために」作ったこけしは売れなければならない。

売って利益をあげられないならば、共同店舗はいうにおよばず個人店舗すらもつことは不可能となるのである。だが、個別的なかたちで生産をつづける手工業者としての工人が、みずからその市場を拡大していくことはきわめて困難である。そしてこの困難を突破するために、たとえば万国博覧会や百貨店などでこけし作りの実演をしたり、あるいはテレビに出演するなど、「伝統こけし」の市場拡大のために、あらゆる機会をとらえて各産地、各工人は並々ならぬ努力を払っている。しかし、もともと美術品として再認識されて出発した「伝統こけし」が日常生活に必要な玩具ではないこと、さらに美術工芸品としての「こけしの美」がいつそう追求されるにつれて「伝統こけし」はますます、生活との密着性を欠くようになってきている。こうした点からみるかぎり、一時的にはともかく長期にわたる市場の拡大には非常な困難がともなうといわなければならない。それはまた「伝統」を追求しながら、資本主義市場に再登場してきた「こけし」のもつ歴史的運命なのである。

- (1) 菅野新一『こけし事典』、前出、三二一ページ。
- (2) 山中 登『こけし——その伝統と創作』、前出、一〇二ページ。
- (3) 『こけし事典』、前出、四二二ページ。
- (4) 山中 登、前出書、一〇四ページ。
- (5) 同右、三三ページ。

- (6) 西田峰吉『こけし風土記』、未来社、昭和三六年、一三三ページ。
- (7) 西田峰吉、前出書、一四一ページ。
- (8) 鹿間時夫、中屋舜惣、前出書、一三一ページ。
- (9) 菅野新一「新地の仕送り制度と仕送り台帳」、『こけしのふるさと』(未来社、昭和四七年)所収、三四四ページ。
- (10) 江田絹子「羽後に形成された木地山と川連の木地業」、『こけしのふるさと』、前出、二五四ページ。
- (11) ちなみに、泥湯バス停前のおみやげ店には伝統こけしはなく、商業こけしが陳列されてあった。店番にきくと、「木地山で作られているこけしは高く、おみやげ品としては売れない」という返事であった。ここには現代における伝統こけしの性格の一端が示されているように思われる。
- (12) 店舗をもつかどうかの区分にさいして、店舗をどう規定するかということには問題が残る。ここではたんなる陳列棚のみをもつにすぎないものは店舗とみなさない。
- (13) 鳴子町こけし工人略図(鳴子町観光課、昭和四八年)による。ただし同町の「伝統こけし工人名簿」(昭和四八年)により補充、訂正した。
- (14) 鳴子町観光課でのききとり調査結果による。

#### 第四節 その他の経済的諸問題について

われわれはすでに、伝統こけしの生産過程および流通過程においてどのような経済的な問題があり、矛盾がどのように展開されてきているかをみてきた。だが、それ以外にも問題は多く残っている。たとえば、工人の労働条件および生活状況、商業こけしや創作こけしとの市場をめぐる競争、自治体によるこけし産業の育成策などについては、これまでほとんどふれていない。だが、これらの問題はこけしの経済的研究にとっては欠かせない研究課題である。だが、われわれはこれらの諸問題についてなお十分な調査と論理的な思考を重ねていない。した

がつて、ここでは、若干の考察と問題点を指摘するだけにとどめておきたい。

(a) 工人の労働条件と生活状況について

工人が工人として社会的に認められるためにはそれ相当の年期と努力が必要である。木地師である師匠のもとに弟子入りし、一人前になるまで、そこで腕をみがく。したがって工人の子弟関係あるいはその系譜はきわめて明確なかたちで残されている。父子という血縁関係がそのまま師弟関係となっている。ばあいには、技術的継承という面でもまた経済的にも大きな問題は生じない。

佐藤哲郎氏は

「父子関係であれば二年〜三年とするうちに、いざ本職になるときの下地ができています。しかし、弟子をとるとなると、その弟子が山奥でどれだけ辛棒できるかということとならんで、弟子の生活を保証するその育成費が大変である。遠刈田では弟子養成が困難である。」

と述べていた。

弟子は工人となるために修業しなければならぬ。しかし、現在は昔のような封建的な師弟関係はない。同じく佐藤哲郎氏は

「昔の弟子は修業を三年から五年つみ、たとえば一日に丸モノを五十個とか、クリモノ三十個といった基準でもって一人前の資格があるものとみなし、師匠は弟子が一人立ちするときにロクロと道具一式をもたせたものだ。いまはもうこのような関係はない。」

と語る。さらに外来の徒弟が弟子入りして一人前になるまでのことを佐藤友晴氏は次のように書いてゐる。

「外来の徒弟は弟子入りすると、まず鉋の使い分けを練習する。ロクロに木のコロ(木を適宜に切つたもの)を立てて(ロクロの爪に挽く木を打ちつけること)、それを任意に挽き、鉋の使い分けを一通り習得する。それができるようになると、極く簡単な馬のすりがえなどを挽き、次に玩具類を挽き始めるようになる。最初はコマ類などで、赤ゴマ・筋ゴマ・笛ゴマ・ヤミヨなど、工作の非常に容易なものから挽き始めて漸次複雑な工程の玩具を製作する技術を修練する。そしてこれらの玩具を全部完全に製作し得るだけの技術を習得した後、家具類に進むのである。家具類の多くは横木を挽くので、工具・技術にも多少の変化がある。この横木の家具類を完全に製作し得るだけの技術を習得すれば工人も一人前として他の既成工人に伍すことが出来るのである。」<sup>(1)</sup>

現在のこけし工人のもとに弟子入りしたものは、一方でロクロ挽きの技術を習得することにとめながら、他方ではこけし販売の手伝いをするなどの仕事もつとめねばならない。その間は小遣い程度の収入にしかならない。いよいよ技術を身につけ描彩ができるようになっても、すなわちこけしを作れるようになっても、それだけでは工人として生活していくことはできない。つまり、ここから先は、資本制生産と市場競争という社会経済関係の渦の中にほうり込まれるのであって、こけしは作れども売れないという現実がきびしく迫ってくるのである。

師匠にとつても弟子を一人前の工人に、すなわちこけしを作つて生活できる程度にするまでには相当の宣伝が必要である。そのために師匠がとる諸方策については既に述べておいたからここでは省略する。こけしは日常的な消耗品ではない。それだけに市場は限界性をもち、かつ国民の趣味趣好の動向にも強く作用される。一日にこけしを十本作るとしても、それをすぐさま売りさばくのは困難なばあひが多い。しかし、それに弟子のこけしを

売らねばならないとなると、これはもう大変なものである。このように弟子が一人前の工人となるには、本人はもとよりその師匠もまた社会経済的に大変な苦勞を味わうことになる。

さて、一人前の工人となったばあい、その日常的な労働条件および生活状況はどうか。

小椋久太郎氏は「通常午前五時頃から午後の十一時まで」働くと云って、その間描彩に精を出しておられる。もっとも午後二時頃には昼寝をするらしいが、それでも相当の頑張り振りである。また同氏は「繁忙期には午前二時までやったこともある。」と語っていた。かつての奥山喜代治氏も、「朝六時頃、ロクロ挽きをするから見に来るように」と述べ、午前六時半にはすでにロクロ作業を了え、描彩にとりかかっていたのを論者は覚えていて。とはいえ、工人生活の朝が一般的にこのように早いとはかぎらないであろう。朝起きの時間は年齢差によっても異なるが、こけし需要の多少、つまりその忙閑如何によっても異なるであろう。だが、一般的にみると、こけし作りに専業しているところでは、こけしを作らねば生活できないという原則があり、したがって少くとも工人の平均作業時間は午前八時頃から午後五時頃まで、実労働約八〜九時間というのが実情に近い。このことは、生産諸条件が個々の工人によって異なるため一概には云えない。したがって、若干の例をあげておくと、新山久志氏のところでは、八〜九時間、佐藤哲郎氏のところでは最低八時間といい、桜井昭二氏のところでは朝の八時から午後の五時すぎとなっている。

労働自体についていえば、昔とちがって電気ノコや電気ロクロを用いることになったので、それだけの労働量が軽減化されているが、こうした電気ノコや電気ロクロを長時間にわたり連続して、とり扱うことは、肉体的に多くの悪影響を及ぼし、腱しよう炎などの症病にかかる危険性をもっている。さらに、作業場は概して湿潤であ

り、照明施設も余り整っているとはいえない。そのうえ、ロクロ作業や電気ノコの作業過程では無数の木屑が周囲にとびちり、室内の空気はこのうえなく汚れている。こうした点からみるかぎり、労働力支出はその強度の点では改善されているとはいえず、労働をとりまく環境条件はいまのところきわめて劣悪であるといわねばならない。その劣悪さは、手工業者としての工人の生活からも規定されている。手工業者としての工人のなかには、年間相当の所得をあげていると推測される者もあり、一概には云えないがとびきり豪勢な生活をしている者はまずいない。生活費への圧迫、そのことが本来的には設備改善、拡充にむけられるべき費用をも削減させることになり、労働環境の劣悪化をまねいているのである。全国のこけし工人、二百七十名前後のうち、自分の作ったこけしを売るだけで生活しうる者は、相当に限られているのではないかと推測される。しかし、この点に関しては、今は早急な判断をせず、今後の調査を期したい。

(b) 商業こけしおよび創作こけしとの市場競争について

われわれが、これまで考察の対象としてきたのは狭義のこけし、すなわち「伝統こけし」であり、ばあいによっては古代こけしともいわれるものであった。その「伝統」たるものがいかなるものであるかは、本稿の当初においてすでにみておいたとおりである。しかし、広義のこけしとしては、商業こけし、創作こけし(近代こけし)などが含まれている。

商業こけしとは、温泉風呂や山小屋、水車などを背景に河童、狸、蛙などの動物をはじめ、道中姿やダルマあるいは昔噺や物語を擬したもの、それに子供を登場させたものが多い。子供のばあいは、男女あるいは大小など

のペアで作られているものが多く、また着物の絵柄や顔の可愛らしさを中心とした単独のものもある。

山中登氏は商業こけしを次のように記している。

「売上げが十億円を超えているというのだから、商業こけしは近代こけしや伝統こけしのそれとは比較にならない。……製産高からいうと、前橋、米沢、小田原で、ダンゴこけしを持ってでた遠刈田を含めての白石が四番目ぐらいだろうか。この仕事に従事している工人や職人の数もそれに比例している。」<sup>(2)</sup>

山中氏がここで云っている「十億円」という数字の出所は明らかでないが、書物の出版年が昭和四十四年であるから、それより前の四十二〜四十三年頃のものと思われる。

また山中氏は、この「商業こけし」の庶民性というか、大衆性について次のように述べている。

「たとえば、文化都市、東京の郊外住宅地（練馬区）の場合、一〇〇軒のうち、商業こけしを八二軒がもっており、近代こけしは六軒で、伝統こけしはゼロとなっている。そして、その八二軒の家庭はどこにでもみられるふつうの生活をしている家庭で、こけしを買っている人は、主人でもあり、主婦でもあり、子供（学生）でもあって、そのこけしはというと全家族の共有物としてみんな楽しんでる。」<sup>(3)</sup>

伝統こけしの経済的諸問題について考察をすすめているわれわれにとつて、この引用文は余りにも長すぎたかもしれない。だが、この一文は、伝統こけしと商業こけしの社会経済的な差異をはっきりと示している。

ちなみに、伝統こけしの売上高を試算してみると次のようになる。

伝統こけしを作るための原木消費量は全国でおよそ一万五千石とみられる。<sup>(4)</sup>一石あたり、尺モノのこけしで多くみて三十本とれるものと仮定し、一本あたりの価格を一、〇〇〇円（昭和四十三年頃）とすれば、その総額は四

億五千万円となる。一石あたり、二十本とすれば三億円である。

また別の方法による計算でもほぼ同じような数字がでてくる。

山本敏太郎氏が鳴子を紹介した文章では、「その(こけしの——杉野)生産量も年三十万本、約六、〇〇〇万円」<sup>(5)</sup>とある。鳴子ではその工人数からみて全国伝統こけしの五分の一を生産しているとみられるから、この六、〇〇〇万円という金額を五倍すれば三億円という数字が出てくるのである。<sup>(6)</sup>しかし、いずれにせよ多くの仮定のうえに立った数字であるから、その数字自体を検討することには余り意味がない。

もっとも、この三億円という数字であれば、これはさきに山中氏が「商業こけし」の売上高十億円と述べたその時期とほぼ一致しており、両者を比較するかぎりにおいて、伝統こけしは、商業こけしの三分の一程度の売上げしかないということがわかる。いずれにせよ、さきの練馬区の所有状況をみてもわかるように、商業こけしよりもその売上げが少ないということはまちがいあるまい。

伝統こけしのこうした売上高の相対的な低さは、その特殊な市場構造にも起因している。

すでに流通問題と関連させながらふれておいたように、伝統こけしは、工人の仕事場と同じ場所か、あるいは仙台、盛岡、山形をはじめ、福島、白石、湯沢、大館、秋田などの東北地方の都市においてか、さらには東京、大阪などきわめて限られた専門店でしか売られていない。こけし友の会による配布やたまに百貨店などで即売会があるにしても、それはきわめて例外的な販売方法である。こうした販路の地域的特性、またそれゆえに東北地方に特化した伝統こけしの良さが残っているともいえるのであるが、同時にそのことは、販路の制約という資本制生産にとっての最大の困難に直面することになっているのである。商業こけしは百貨店から温泉みやげ店まで、

全国のいたるところで販売されているのに、伝統こけしはほとんど東北地方にかぎられている。また価格面からみれば、商業こけしは一〇〇円から五〇〇円程度までであり、それ以上の価格はほとんどない。こうした低価格が、修学旅行や会社等の慰安旅行、家族旅行で商業こけしが手軽に買われる原因となっているのである。

だが最近では、伝統こけしも一つのブームを迎えようとしている。新山久志氏によればそれは次のような理由によるものとされている。

「観光地などで新型こけしをみやげとして買ったのは「伝統こけし」について余り関心のない客であった。しかし、こけしを集めているうちに、こけしの美を再発見したのではあるまいか。つまり、いつまで経っても変わらぬ美しさをもっているのは伝統こけしであり、新型こけしはすぐ悪くなってしまふ。こうして二〜三年前から伝統こけしのブームが生じたのではなからうか。」

こうした新山氏の言葉を裏づけする文章は別にもある。山中登氏は商業こけしについて、

「ただ売れゆきの傾向からみると、……特技物と縁起物は別にして、卑俗な風俗をテーマにしたものや手のかんだ細工ものは昔から比べると客から遠ざかってきている。その代りと云ってはちょっとおかしいが、新しいかたちで郷土色の濃い人形を望んでいるようである。」<sup>(7)</sup>

こけしはくりかえし述べるように、日常生活に必需のものではない。むしろ趣味道楽に近い消耗品である。それだけに人気あるいは趣好の動向について、こけし製作者や工人はいずれも敏感である。こうした郷土色とか素朴さという点では、商業こけしは伝統こけしにたちうちできない。価格の面で圧倒してきた商業こけしもその点ではいまや一定の反省と内容転換をせまられている。

山中登氏はもとと次のように考えている。

「近代こけしは、東北で作られている伝統こけしのロクロ技術をそのまま人形にとり入れている。しかし新しいルームアクセサリーとして造形化するには、テーマによっては、もっと別の技術が必要となってくる。ロクロについての技術をあらいざらい吸収応用し、しかもそれにくふうをこらして、芸術的センスの高いものを作りあげなければならぬ。たとえば、固定化された東北のこけしのテーマを自由にし、動きをほらんだ空間の美しい形を生み出さなければならぬ場合もある。ましてこけしの内容を近代化するととなおさらのこ<sup>(8)</sup>とである。」

郷土性というか土着性という点では「伝統こけし」にまさるものはない。だが、その「伝統」にはたして芸術性がどれだけあるのか、近代人のセンスにどれだけ応えることができるのか、その点の追求を行なったのが、近代こけしであり、別名創作こけしといわれるものである。

もとより、こけしの芸術性、たとえば調和、均整といった点からすれば、個々の近代こけしについての評価はまちまちである。だが、「売るために」作られる近代こけしが、伝統こけしにはない高尚な芸術性、近代的センスを多分に盛り込んで作られていることは事実である。それは伝統こけしのように、こけしの一本一本に工入との対話、あるいはその土地への愛着をこめて秘蔵されるであろうことを予想して作られるのではなく、それは部屋の装飾用品として、すなわち一種の実用品として作られているのである。

近代こけしの作家(工人とは呼ばない)には、片瀬快平(神奈川)、石原日出男(宮城)、佐藤翠唄(群馬)、志藤尚山(山形)、渡辺正男(宮城)、高橋はしめ(宮城)などの各氏がある。その作品の中には、その姿形が伝統こけし

と同様、手足のない木人形といったものが多い。

たとえば梅日和、夕陽、町娘、童女、緋わらし（いずれも石原氏作）、未広こけし、ふるさと、らんまん（いずれも片瀬氏作）、灯影、北風、暁、赤い木偶（いずれも志藤氏作）、稚児桜、春（いずれも渡辺氏作）、白梅、光琳、匂梅、梅園、赤べべ（いずれも高橋氏作）、万葉、誦月、深秋、おもひしずかに（いずれも佐藤氏作）などの諸作品はみなそうである。また個々の作品にはテーマがつけられており、それらは植物や花の名、季節や天気、恋愛や思慕に關するものなどが多く、近代人のセンスに迎合し、これが販売上の一つの武器となっている。しかも、これらの作品は決して伝統こけしの価格に劣らないどころか、随分と高値のものもある。もともと、こけしの大きさによって価格が異なる点は伝統こけしのばあいと同じである。こうなってくると、伝統こけし、商業こけし、そして近代こけしの市場をめぐる競争は、伝統性、大衆性、芸術性をそれぞれの旗印としながら、きわめて激烈なものとなってきているのである。

また最近では、素朴を旗印に、ロクロを使わず、小刀で作ったこけし（木人形）もあらわれてきている。「もともと、こけしはロクロを使わずに小刀で削って作ったものである」とは小椋久太郎氏の言葉であるが、少くとも大正時代に湯治客相手に売っていたこけしは、ロクロ挽きのものである。だが、今は素朴さの追求という点から、ロクロ挽き以前の手彫りこけしすら再登場してきているのである。たとえば「七代目又五郎」と銘の入った秋田杉のこけしがそれである<sup>(10)</sup>。さらには、大理石やプラスチックで作られたこけしもあらわれているが、これについては今のところ量的にも少なく、木製品でもないので多くを言及しない。

だが、もう一歩外へふみだしてみると、伝統こけしの競争相手は、商業こけしや創作こけしといったこけし類

ばかりでないことがわかる。すでに、創作こけしが室内装飾品としての市場を開拓しているように、室内装飾品としては、他の多くの競争相手がある。たとえば、人形類だけをとってみても、木彫り人形としては、アイヌ夫婦人形、トンチカムイ、ニポポなどがあり、陶土で作られる博多人形、嵯峨人形、磁器である津山黒姫人形、あるいは張子のはこた人形、越前竹人形、そして絹布を使って作られている京人形等々、それに松山の姫だるまをはじめ高崎や松川など各地のだるま類も、伝統こけしの良き競争相手である。人形類としての室内装飾品だけでも、このような多くの競争相手があり、しかもそれぞれが郷土民芸品として各地で強い競争力をもっているのである。

室内装飾のための人形として、市場競争でたちうちできる伝統こけしは、八寸から一尺以上のものでなければならぬ。それ以下のこけしはまた別の世界での競争がまわっている。

まず当面の競争相手が、さきの商業こけしである。五〜六寸程度のこけしは、それ一本で室内を装飾することができず、したがってその多くは飾り棚へ収められるものとなる。つまり、この飾り棚へどのようなものが入るかとなると、やはり商業こけしが大衆的なかたちで入りやすいのである。また、各地の民芸品を中心にして蒐集されるものが多く、各種人形や鈴類をはじめ、鳩車、鯛車、鯨車、キジ車、などの車類、津山や会津の天神様、凧やコマの類、各地の犬、牛、馬類の玩具、などなど実に多様なものがその競争相手となる。ただし、こうした郷土民芸品のばあいには、短期的には競争関係に入ることになるが、いずれそれは飾り棚を充れすための補完的役割をはたすことになる。つまり、飾り棚のばあいには、「数多くの品を収めねばならぬ」という性格上、こけし類はもとより、他の民芸品相互の競争関係はきわめて瞬時的であり、長期的にはむしろ競争関係は否定される

とすら云ってよい。そうした意味からも市場をめぐる競争は、八寸以上のこけしについて特に激烈であり、そこでは絵皿や壺をはじめとする各種の陶磁器類、銘石、盆栽類などといったものとも広い意味で競争関係に入るのである。それは、室内装飾品としての市場をめぐる競争であるが、ここでは近代人としての国民の趣好の動きや変化が大きく影響してくる。それと同時に、いわば価格競争として、いかに安く、いかに大量に生産するかという、資本制生産の競争原理が鋭く貫徹し、それへむけての社会的強制となつて迫ってくるのである。こうして市場競争はますます激化していく。

ところで、商業こけしや近代こけしには「伝統」がなかった。それだけに、国民の趣好にあわせて自由に市場を求め、作品を大量に作りうる。だが伝統こけしは、そうはいかない。個人的な特徴があるといつても、おのずと系統にそつた一定の型をもつてはならない。生産量は工人の手仕事を基本とするからその伸びには限界がある。となれば、東北の地以外での市場競争ではどうしても劣勢をまぬがれない。伝統こけしのもつ郷土色を強調することは、東北地方以外の人々には一面では異郷情緒を味わすことになるが、他面では異和感をもたらすということにもなりかねないのである。こうした郷土性をうち破ろうとすれば、自由な姿形と描彩へとむかわざるをえないが、そうなればもはや「伝統こけし」という呼称はいっさい不要となるであろう。そこに手工業である「伝統こけし」が必然的にもたざるをえない社会経済的制約性があるのである。

(c) 地方自治体のこけし産業育成策について

東北という地域的に特化され、かつ手工業に立脚するということをもつて「伝統」とするこけし作りの社会経

济的弱点は、工人の生活にきびしく直接的なかたちで反映し、そうした生活を打破するためには、工人をしてたえず「伝統こけし」から「売るための」近代こけしへとむかわせる危険がある。こうした危険性をなくし、工人の生活を安定させ、真に良き「伝統こけし」を郷土民芸として育成発展させていくには、どうしてもそれなりの方策を国家なり、地方自治体なりが意識的に施行する以外にない。われわれはまず、鳴子町の伝統こけしに対する補助育成策について紹介しておきたい。

鳴子町では同町の物産協会に年間四〇万円の奨励金をだしている。ところで、この物産協会は漆器部とこけし部とにわかれ、この奨励金の配分については組合の一存にまかされているそうである。したがってこの四〇万円のうちどれだけが、こけし部の方へまわるかはわからない。とはいえ、四〇万円全部としても、その額は決して大きいとはいえないものである。こうした奨励金支給以外のものとしては、鳴子町の町有地約三反にこけしの原材となるミズキの苗木を移植させている。この二点がいわば鳴子町のこけし振興育成策としてなされているものである。もとより、町が先頭にたつてこけしの宣伝を全国的にやっていること、とりわけ「全国こけしまつり」を町が主催してやっている点は特記すべきである。また地味な仕事ではあるが、故深沢要氏の蒐集したこけし五五二点、いづれこ一四点、不明なまじりこ一点、計五六七点を「深沢コレクション」として保管している点もみがせないであろう。

鳴子町以外についてみると、佐藤哲郎氏は「遠刈田町での援助金は五万円であり、これでは宣伝パンフレットを作る程度のもの」だといひ、また新山久志氏によると、「弥治郎ではかつて市より補助金がでていたが、いまはこけし業も自立してやれるようになったと打切られている。」そうである。

だが、これらの地域に特化しているという性格と手工業を基本とするという「伝統こけし」が、今後どれだけ伸びていくかはきわめて問題のあるところである。したがって郷土民芸として味のあるよい伝統こけしを作り、工人の生活を保証していくにはそれなりの方策が必要であると思われる。とりわけ、工人の育成補助や販路の具体的かつ積極的な開拓あるいは特定工人にたいする特別免税措置を行うことなどは十分に考えられてよいと思われるのである。

(1) 佐藤友晴『蔵王東麓の木地業とこけし』、未来社、昭和三十六年、一一六ページ。

(2) 山中 登『こけし——その伝統と創作』、前出、一四一ページ。

(3) 同前、一四二ページ。

(4) この一万五千石の内訳は、昭和四十八年現在の調査で、鳴子(二、五〇〇石——町役場調べ。ただし、余りに少なすぎるように思われる。——杉野)、木地山(五〇〇石——小椋久太郎氏談)、遠刈田(二、〇〇〇石——佐藤哲郎氏談)、弥治郎(五〇〇石——新山久志氏談)、白石市内(二、〇〇〇石——新山久志氏談)とまではききだしているが、それ以外の土地については土湯(一、〇〇〇石)、蔵王高湯(一、〇〇〇石)、温湯、花巻、作並の三湯がそれぞれに五〇〇石、その他の土地での消費量を二、〇〇〇石とすれば、合計で一万二千石である。さらに、誤差のあることをおそれて三、〇〇〇石を加算したものである。

(5) 山本鉦太郎『全国郷土玩具と民芸案内』、実業之日本社、昭和四十三年、四九ページ。

(6) この山本氏の価格は一本あたり平均二〇〇円であり、余りに安すぎるが、なぜそのような数字がでているのか不詳である。ちなみに西田峰吉氏は、『鳴子、こけし、工人』の中で、「鳴子でつくるこけしの数は鳴子以外の全生産地でつくるものの合計よりもっと多いだろうということだ。それは年間百万本を下らないだろう。」(八ページ)と述べている。しかし、そうなると鳴子での工人数七十名として、一人が年間一万本以上を作らねばならぬという計算になる。やはり、鳴子の生産量は三十万本程度のものだと考える。このように全国における伝統こけしの生産量、したがって販売量がどれ位か正確な調査資料はない。

- (7) 山中 登、前出書、一四一ページ。
- (8) 山中 登、前出書、一二二ページ。
- (9) 山中 登氏の前出書より摘出参照した。
- (10) 秋田市、湯沢市などのおみやげ店で売られており、大きさを号数でもってあらわしているのが特徴である。

### 第五節 郷土民芸と資本主義

豊かな郷土色にあふれ、手作りという素朴さの中にも優雅さを失なわない郷土民芸。東北地方の伝統こけしは、そうしたものの一つであるが、すでにみてきたように、それは資本主義の中で次第に変化しようとしている。

周知のように、資本制生産は機械体系にもとづいてなされる大量生産方式を基調とする。だが本来的な意味での郷土民芸は非能率的な手工業をその基調とする。ここに資本主義のもとにおける郷土民芸のもつ社会的脆弱性がある。つまり手工業にもとづく生産は、本来的に資本制生産の論理にもとづく生産ではないからである。ましてや、「その手工業的性格」それ自体を伝統として商品化してきた「伝統こけし」は、大量生産しようとしてもできないという皮肉な運命を生まれたときから背負うという特異な郷土民芸品なのである。

もともといかなる郷土民芸品も本来的にはそうした性格をもっているものであるが、それは次第に消失してゆき、やがて資本制生産方式へと移っていく。手工業と地域的に特化して販売するということに固執するならば、市場の拡張はもとより、その基底となる生産量の拡大すら不可能だからである。

郷土民芸品がこの現実社会で生き残っていくためには、なんととってもそれを生産する人がいなくてはならない。その人が仕事のあい間に趣味として作っているばあい、その郷土民芸品の販売価格、したがってその原価す

ら余り問題にならない。それはもともと売るために作られたものではないからである。それだけに生産される量も少なく、そうした郷土民芸はひろく国民一般から親しまれるものにはなりえず、一般の人々のあいだでの趣好道楽とならざるをえない。その趣好が国民大衆のなかに拡大されるとき、その民芸品は商品として生産される社会的基盤が与えられることになる。かくして最初は内職的な民芸品生産であったものが次第にその需要の大きさによって日常的な生産になり、内職は本業へと転化する。この内職から本業への転化は、なによりもその民芸品の生産販売によって生活資料を獲得できるか否かにかかっている。別の表現をすれば、販売価格から設備費と原料費をさし引いた残額で生活できるかどうかという問題である。そのことから生産費の低下と販売価格および市場の安定的確保ということが次第に関心をよぶことになる。市場が拡大し、もはや手工業から資本制生産に立脚した商品販売となってくれば、それはもはや「くえる」というだけではなく、その民芸品を製作販売することによって「平均利潤」あるいはそれ以上の利潤があげられるか否かということが主要な問題となる。

したがって、まず商品生産者が行なうのは生産過程における諸経費の節約と低減化であり、そのためには輸送費や労賃あるいは原料費といった点からその検討がなされるであろうし、あわせてその地方での立地条件や立地移動の問題も検討され、機械化はもとより手工業のばあいですら分業や協業の導入がたえず志向される。かくして、立地移動の結果、あるいは諸資本間競争の結果、郷土民芸の郷土性は失われ、大都市たとえば東京や大阪、名古屋などの機械制大工場のもとで、民芸品という名の工芸品が大量に生産されることになる。そしてそれらの工芸品には観光温泉地や各地各所の「地名」が付されて、広く各地で販売されるに至る。一つの工場で作られる同じ工芸品が、一方では九州地方のものとして売られ、他方では東北地方で販売されるのである。こうして市場

が全国的なものとして拡大されれば、生産は完全に機械制大工業のもとでおこなわれ、資本＝賃労働関係も大規模なかたちで成立する。そうなればもはや民芸品という手づくりの味も失われ、その商品も土地柄や人柄のにじむ郷土民芸品とは全くちがったものとなる。

山岳高原地方であればどこにでも売られている白樺作りの状差し、みやげ店の前に大量に並べられている竹トロンボやケンツキ(ケン玉)、外国からの輸入品かもしれない竹製のブローチ、あるいはタタラ作りの模造品、こうしたものですら「地名」が付されて、その地のおみやげ品として各地に売られる。こうなってくると、それらの地名は、どこそこの土地で生産された民芸品として使われるのではなく、どこそこで買ったという意味で、つまり旅行のさいの一種のモニュメントとして使われるのである。そこではもはや地域的に特化して生産されるという郷土的性格も、またその土地の人が手工業で作るという「民芸」的性格も全く無視されるのである。それにかわって、できるだけ安く作り、できるかぎり高く売るという資本制生産の論理だけが生き残り、「地名」を付すことは、たんにその一つの手段でしかなくなる。これが、資本主義のもとにおける郷土民芸のたどる一般的運命である。

だが、すべての郷土民芸がこのような資本制生産の軌道のうえにのっているわけではない。産業それ自体としては順調に軌道にのっていくばあいですら、中小手工業者の多くは没落する運命にあるし、またその民芸品自体が、機械制大工場で作られる代替的な諸製品と激烈な市場競争を展開しなければならず、その多くは、市場競争に破れて没落していく。玩具としての東北こけしが、機械制大工業(ばかりではないが)で作られる新しい玩具によって没落した過程はまさしくその典型とさえ云えよう。

かくして今日まで生き残っている郷土民芸は、機械制大工業では技術的にみて不可能なもの、より一般的には採算の合わないもの、あるいは特殊な技術を習得した人の手をわずらわさねばならないものに限られている。

伝統こけしは、この後者のばあいの典型であり、木地師である工人のもとで修業し、こけしの伝統性やロクロ挽き、あるいは描彩といった特殊技能をひきついだ人、すなわち工人のみがよくなしうる仕事なのである。もとより工人でなくても、ロクロ挽きや描彩をすることはできるが、ここでは東北という土地柄と木地師としての伝統（人柄）とがこけしの味として大きな意味をもっているのである。したがって、伝統こけしには、東北の風土や各工人のもち味がおのずからにじみ出てくるところに、なんとも云えぬ魅力があるのである。しかも、材質の吟味から仕上げまでの各工程を丹念にやりとげられたこけしは、品格としても十分に芸術品としての評価すらなしえるものとなる。そこにまた、工人の大きな生き甲斐があるのである。

とはいえ、すでにわれわれがみてきたように、この伝統こけしも、その生産過程において、あるいはその流通過程において、「伝統こけし」の魅力、あるいはその芸術性というべきものが次第に失われようとしている。あるいはそういう可能性があることをみてきた。いわば、現代の資本主義社会において、この「伝統こけし」は、まさにこの「伝統」に生きるか、それとも「利潤追求」の論理の上に立つかという大きな矛盾に直面しているのである。それはまたひとり「伝統こけし」のみならず、資本主義のもとにおいて手工業的に生産されている郷土民芸のすべてが直面している必然的な問題なのである。

〔昭和四十八年、秋分の日に〕