



青年部 OB 越智俊之参議院議員が行く 「京うちわ」の柄をつくる唯一の木工所 職人の技術を後世に残すために

いなみちよう
和歌山県印南町にある小さな木工所を訪ね、
職人の技術や生産体制を守っていくための課題について話を聞いた。



越智議員(左)に作業の説明をする中戸川さん(右)。自ら仕入れたスギやヒノキの原木を製材所でカットしてもらい、木の板を柄の形にカットしていく

有限会社中戸川商店
なかとがわやすお
代表 中戸川恵勇さん

※京うちわは、京都府でつくられる伝統的なうちわで、竹の細骨を放射状に並べて優美な絵などを施した紙を貼った団扇面に、持ち手の柄を差し込む構造が特徴。中戸川商店ではこの柄の部分を作っている



製作した柄に、上のうちわ部分をつけた「京うちわ」。写真は、中戸川さんが京都の取引先にデザインを送って完成品に仕上げてもらった製品

途絶えかけた技術を 試行錯誤の手探りで復活

越智 中戸川さんは全国で唯一、京都の伝統工芸品「京うちわ^{*}」の柄（持ち手）の部分をつくっているそうですね。

中戸川 1968年に父が始めた木工所で、当時は木の風呂桶をつくっていました。時代の変化とともに、結納品や神具の製造へシフトしました。そんななか、和歌山県内で「京うちわ」の柄をつくっていた唯一の職人が亡くなり、

存続の危機に瀕していたことから、縁あってうちに声がかかり、9年前から柄の製造を中心に弟と二人で事業を行ってきました。

越智 先ほど製作工程を見学させていただきましたが、木材を削って形をつくることから、鉄媒染による染色、乾燥、さらには蜜蝋を塗って仕上げる作業まで、実にさまざまな工程があるんですね。

中戸川 仕入れも、「紀州・木の国」和歌山の森林資源を生かすことにこだわり、スギやヒノキなどの原木を仕入れて使っています。

うちでは現在、年間で10種類約2万5000本の柄を、京都のメーカー4社からなる組合「京うちわの伝統を守る会」に納めています。

越智 つくるのにはもちろん高い技術が必要だと思います。

中戸川 なにしろ以前は柄をつくったこともなければ、教えてくれる人もいませんでした。前の職人が使っていた機械は8割しか譲り受けることができませんでしたし、その機械もどう使っているかわからないので独学です。残りも2割の機械も自分で考えるしかない。機械をつくる事業者と相談しながら特注で一からつくりました。染色作業にしても、レシピなんてありませんし、天候によっても染料の配合を変えないといけません。毎日ノートに記録して参考にしながら、結局は自分の感覚で身につけていきました。こうして試行錯誤しながらつくれるようになりました。

適正な対価や 取引条件を主張

越智 原材料費の高騰などの影響も受けておられると思いますが、

有限会社中戸川商店

住所：和歌山県日高郡印南町山口 1607
事業概要：京うちわの柄、結納品・神具などの製造
電話：0738-42-0344
従業員数：2人



02



01

01、02／中戸川商店。柄の製作を中戸川さんが一人で行い、木箱など別の製品を弟が手がけている

稼げる環境を整えて 職人の後継者を育む



01／加工はこの形にするところからスタートして、角を削って繊細で美しい曲線に仕上げた後、染料に長時間漬け込んで深みのある色を出していく 02／加工場に並んだ機械は、試行錯誤で改良を加えながら使ってきたという 03／さまざまな工程を手作業でこなす中戸川さん。「木工の仕事をして約40年になりますが、まだまだ日々勉強です」

価格転嫁はどうされているのでしょうか。小規模事業者はどうしても発注先が値決めをする形になってしまいうことが多く、なかなか価格転嫁が進まないという課題もあります。

中戸川 確かに売り手側であるこちらで値付けするのが難しい世界です。実際に私が9年前に柄の製作を始める際、まずは前の職人の一本32円という価格を提示されたのですが、それではできないと断りました。そして、その5倍の額を提示しました。その後も価格交渉を重ねて、現在は1本200円まで上げてもらいました。

また、個別メーカーと取引するのは避けたかったので、こちらから提案して「京うちわの伝統を守る会」を設立してもらいました。うちはそこに納めるだけで、メーカー各社はこの会を通して仕入れる形になります。

私は、小さい会社だからといって受け身になるのではなく、適正な対価や取引条件を主張することが大切だと考えています。

越智 メーカー側も困っていたという事情もあったと思いますが、中戸川さんの技術があったからで

しょうね。

中戸川 とはいえ、1本200円ですから、年間2万5000本をつくったとしても500万円。京うちわ以外の仕事もしているとはいえ、材料費なども考えれば利益は出て残るのは少なく、食べていくにはやっとです。でも、だからといって辞めてしまつては、伝統工芸品を守ることができません。

しかも、今や安価な中国製の柄を使うメーカーもあります。ただ中国製は品質が落ちますし、動画で製造の様子を見せてもらったのですが、つくり方や機械が悪く、いつまで安定した供給が続くかわかりません。

越智 それでも安いから売れるのですよね。やはり、いかに付加価値をつけて差別化することができるとかが大事でしょう。

中戸川 よい製品の価値がわかる人も少なくなっていると感じています。その価値を広くアピールして多くの人に理解していただく努力が、私にもメーカーにも求められると思います。

越智 そんななかで、自身が納めた柄を使った完成品のうちわを仕入れて小売にも挑戦すると伺いま

伝統工芸を残したいという中戸川さんの思いや、現状の課題を受け止めた越智議員

した。印南町商工会の支援を受け
て取り組まれているのですよね。
中戸川 自分のところでも完成品
を売ったほうが、柄を納めるより
も利益が出る。「京うちわの伝統
を守る会」の理解を得ながら、ふ
るさと納税の返礼品をはじめ、今、
商工会と小売について相談して、
新しい事業にも挑戦し始めたところ

伝統工芸品を支える技術の 存続に立ちはだかる壁

越智 木工の世界に限らず、職人

ろです。商工会とはコロナ禍で相
談をしたのがきっかけで、近年と
くに支援を受けており、補助金を
活用して展示会などで使用するう
ちわ形のチラシも作成しました。



の技術の継承は大きな課題です。
しかも全国唯一の職人となればな
おさらです。

中戸川 それが今の一番の課題で
す。私は現在61歳ですが、80歳に
なってからでは遅い。たとえ後継
者候補がいたとしても、木工の技
術を身につけるのには5年、10年
かかりますから、まだ元気がある
今のうちに取り組まなければなり
ません。

しかし、先ほども話したように、
私たち家族が食べて行くのにやっ
とです。人を雇って給料を払いな
がら教えるような余裕はありません。
ほかの地域のある分野では、
後継者育成を目的に職人を目指し
て勉強する人に対して、1年間の
補助が出る制度があるようなので
すが、職人の修業期間としては短
かすぎます。国や県にもっと支援
してほしいのですが、なかなか難
しいようで、どうしたらいいのか、
答えが出ない状況です。

越智 こうした技術の価値は、時
間をかけて磨くことにあります。
しかし、修業期間中の生活が成り
立たなければ、優秀な人材は他産
業へ流れてしまう。販売価格の適
正化やブランド価値の向上と公的

支援を組み合わせながら、会社と
して人を雇って育てられるほど稼
げる事業に成長させていくことが、
技術継承への道筋になると考えま
す。技術を学びながら生活も成り
立つ職業として設計し直すこと――
それが今後の後継者育成には不
可欠だと思います。

今回のお話は非常に難しいテー
マですが、今日いただいたミッ
ションをしっかりと持ち帰り、今
後の政策立案に生かします。本日
はありがとうございました。



商工会の支援でつくったうちわ型のチラシ