

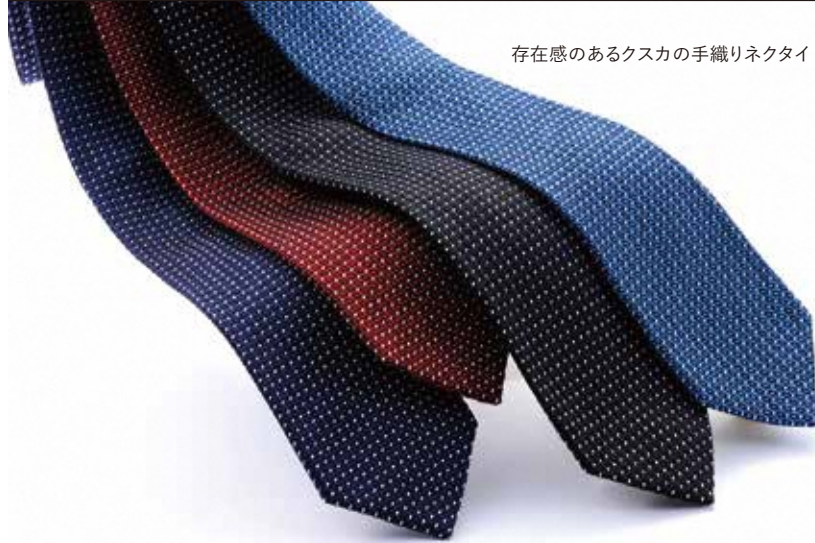


TAKE ACTION
YOSANO BRANDING

うちのまち のまち vol.08

名だたる高級ブランドをしのぐ圧倒的な存在感。
真っすぐで奥深い。そんな一本は、
男の勝負ネクタイにふさわしい。
クスカの「丹後ブルー」は職人が手織で織る。
ひと越しひと越し、鶴の恩返しのように。

与謝野のいいところ伝へよう



存在感のあるクスカの手織りネクタイ

京丹後市の八丁浜に着いた。楠泰彦さん(41)はサーフボードを抱え、早朝の日本海に向かった。朝日に照らされた丹後の海は、青のグラデーションが美しい。砂地はエメラルドグリーンに輝く。楠さんがこよなく愛するこの海、幾重にも重なる青の世界を表現したのが手織りのネクタイ「タンゴブルー」

伝統の活路 足で拓く

だ。ふっくらと織り上げた質感は、手織りでこそなせる風合い。首に巻くと、ぼこぼこした立体感が指に伝わる。結び目を締めると「キュッ」と音がした。「三角形の絹の繊維がきれいに並んでいるから、こすれると音がします。絹鳴りって言うんです。大事な商談はこれを締めて、『よし行くぞ』って気分が出発するんです。そんな楠さんは、与謝野町岩屋の織物工場「クスカ」の3代目。創業は昭和11年。祖父の時代は町中に動力織機の音が響き、丹後全体で年間約1000万反の白生地を織っていたが、和装の衰退は進み、父の時代には5%にまで落ち込んだ。落日の産業。楠さんも「自分がそこで働くなんて思ってもいなかった」という。高校卒業後にサーフィンと出会い、東京の建設会社で働き始めてからも良い波を求めて国内外を飛び回って

いた。十数年前に与謝野町に帰郷した時、工場に父と母の背中を見た。昼夜を問わずに必死で働いているのに、売り上げは伸びない。現実と向き合った楠さんは「どうせ自分の代で閉めるのなら、思い切って挑戦しよう」と

思い立ち、京都府織物・機械金属振興センターで織物の基礎を学んだ。同時に手織りのネクタイを主力製品にし、2010年から8年をかけてブランド化を試みている。売り上げはここ2年連続で2倍近いが、異色の成長の裏側には不毛とも思えた日々があった。

手織りネクタイは母・八千代さん(72)が織っていた。楠さんはそれをユニテッド・アローズ原宿本店に売り込んだ。ネクタイは結び目で強くこすれる。「毛羽立ちを減らしては」と助言され、強くしてしなやかな糸で織り直して再び東京へ。色合いも海の色の再現性を高めた。そんなトライを繰り返して店においてはもらえたが、価格は高級品並み。全く売れず返品になった。それでもあきらめなかった。店を巡り、開店準備が一段落した店員に手織りネクタイの魅力を語った。店員

が興味を持ち客に薦めると、少しずつ売れるようになった。次は銀座の高級専門店「和光」へ。織り手が働く動画を見せると、担当者らは「ネクタイを手機で織るなんてありえない」と目を丸くした。紳士用品部のバイヤー、柴田沙樹さん(31)は工場で見た光景が忘れられない。「鶴の恩返しのように」。和光限定モデルの生産が始まり、翌年に発売するとすぐに完売。「反応は予想以上。凹凸感のある手触りに気づいたお客様に『実は手織りなんですよ』と言うと、『えっ? それでこの値段?』と驚かれます。うちの社員も気に入って買っています」。クールビズが定着してネクタイの生産量は10年前の半分に落ち込んだ。そこに名乗りを上げる事業者はほとんどいない。人脈があったわけでもないが、楠さんがしぶとく売り込みを続けたのは「存在感のある一本はどんな時代でも、勝負する男に必要だ」という信念があったからだ。

工場横のせせらぎが雪解け水を集めて流れる。事務所の扉を開くと手機が並び、カタコン、カタコンと小気味よい音を立てている。タイムスリップしたような丹後ちりめんの里で、楠さんは20年先のロードマップを描く。まずは2年後。五輪の後の東京で店を開き、そして香港、ニューヨーク、イタリヤ・フィレンツェ、最後は岩屋に。世界を相



手に勝負するために、手織りの技術者を育てて増やしたいと思っている。10年近い時を経て、丹後ちりめん300年の伝統に活路が見えた。この道を進むには、ぶれないデザインが不可欠だ。時代を拓く男たちが求めるネクタイは、輝きと奥深さと緻密さを兼ね備えた一本だ。発想の原点は、目の前に広がる日本海にある。アイデアとの出会いを求めて、楠さんはきょうも波に乗る。



楠泰彦さんと丹後の海。手織りネクタイの原点は、ここにある。左・織りの具合をルーペで調べる楠八千代さん。地道だが品質を保つために不可欠な作業だ。右下と左下・織り手には若い女性が多い。子育てと両立しつつ、織り上げた達成感を味わっている

SINCE 2010
楠 泰彦



手織りに賭けた男

銀座のランドマークの高級専門店がほれ込んだネクタイがある。ふっくらした質感と深みのある色合い。「それ、手織りなんですよ」。店員の話聞いて驚かない客はいないという。そのネクタイは、与謝野町で織られている。手機を再生し、現代が求める形に進化させる二人の男がそこにいた。

クスカのネクタイには生みの親がいる。手織りの道40年の「京の名工」、茂籠龍一郎さん(80)。今も帯を織りながら手織りネクタイの成長を見守る。夕焼けを描いた「つづれ織り」。茂籠さんが30年前に手がけた作品だ。「経糸をおもりでピンと張り込んで緯糸で包み込む。機械だと糸が切れるだろうな。人の『手加減』があるから織れるんだ」。京都・西陣からはいまだに「あれがほしい」と声がかかる。「手織りは時代を選ばないんだよ。静かに語りながら、茂籠さんは手機をそぼのCDデッキを再生させた。シャトルが刺む3拍子には演歌が似合う。カチャー、トン、カチャー、トン……。窓の外は牡丹雪が舞っていた。手織りを始めたのは1977年。ガチャマンと呼ばれた時代だ。織っただけもうかった。茂籠さんも動力織機で量産していたが、西陣で職人が手機を操るのを見て、「自分はこれがいい」と思った。日曜大工が好きで必要な道具

は自分で作っていた。木製の手機を改造して、自分しかできない織物を生み出すことに可能性を感じたのだ。だが生産量は格段に減った。「今ごろ手機さあ?」。人は笑ったが、確かな手応えがあった。展示会に出るとバイヤーが「手織りじゃないですか」と飛びついた。次々と注文が舞い込み、納品が1年待ちの時もあった。一時は60年の出機を抱え、丹後各地を飛び回って教えていた。ただ、手の込んだ帯は1本織るのに1か月かかり、人件費を考えると非常に高価になる。中国に工場を据え、コ

ストを抑えて安く売る体制が広がると手織りの需要は先細った。そんな中、クスカの楠八千代さんから「手機を組んでほしい」と頼まれた。岩滝の機屋から焼却寸前の手機を引き取ったという。茂籠さんが組み立て方を教えて使えるようになると、西陣から「ネクタイを手織りしてくれないか」と八千代さんに依頼が来た。茂籠さんはネクタイの生地を試作してクスカに通った。八千代さんは「織りの技術も心得もすべて茂籠先生に教わったんです」と振り返る。八千代さんの次男、泰彦さんが帰郷

したのは数年後。販路開拓に乗り出し、ネクタイに特化させる試みを始めた。一流ブランドと同じ価格帯。問屋に卸さず直取引して収益率を高め、労力に見合う織り質を確保した。帯なら一日1本程度しか織れないが、ネクタイならそれで2本分の生地になる。「これなら何とかかなるかもしれん」。茂籠さんも希望を抱いた。何より意欲ある若手が育つのがうれしい。織り始めて1年目の溝口望さん(36)は、自分で織り上げた生地を両手に取った瞬間が好きだ。「お客様の勝負ネクタイになるのだから、私も丁寧に織りたいと思います」。帯から手織りのネクタイへ。大胆な転換は、泰彦さんの常識にとらわれない発想と突破力があってこそその試みだった。そしてその礎は、手機を愛した茂籠さんが築いたものだった。昔話の時代から続く機織りの技は、西陣にもほとんど残っていない。茂籠さんは希望を抱いて町役場に申し出た。「今ならまだ間に合う。私の技術を伝えよう」。町四辻の織物技能訓練センターには手機が数十台ある。町はそれを使って手織りの技術者を養成する講座を始めようとしている。空はきょうも鉛色。工房の外には粉雪が舞い落ちる。「追いかけて、雪國……」。CDデッキから、こぶしの利いた演歌が流れてきた。茂籠さんは黙々とシャトルを操る。20年後も手機の音が聞こえるまちを夢見ながら。



SINCE 1977
茂籠 龍一郎



茂籠龍一郎さんは小さな工房で機に向かう。カタコン、カタコン。3拍子のリズムには演歌が似合う。右・茂籠さんのつづれ織り。緻密で立体感のある模様はずっと眺めていても飽きない

技の継承「今しかない」



茂籠さんの代表作、夕焼け(左)と波

あなたの絶景



山と田んぼ @yumichancowさん

雪が降り積もる加悦谷平野。見慣れた景色は一番の絶景かもしれません。「あなたの絶景」は今回で終わります。数多くの投稿ありがとうございました。(編集部)



読者プレゼント

クスカ フレスコネクタイ (タンゴブルー):1名様

「うちのまち」第8号をお読みいただきありがとうございました。ご感想や取り上げてほしいテーマなどを、はがきやメール、右のQRコードでアクセスできるアンケートフォームのいずれかでお寄せください。抽選で1名の方に左記のプレゼントをお贈りいたします。2018年3月31日消印有効。当選発表は発送をもって代えさせていただきます。メール・はがきの場合は、お名前、ご住所、電話番号、ご感想を明記の上、下記までお願いいたします。

