



鉄でできるものの便利屋

—日々勉強、地元の人により良いものを—

干場 勝治

聞き手・平瀬諒太 森本真矢（石川県立能登高等学校2年）

「鍛冶」について

鍛冶屋の仕事ってのは、生活必需品の修理とか新しい製品を作ったり、店に来た具合の悪くなった包丁とか、鎌、ナタ、クワとか、そういうさまざまな道具を直して発送したり、そんなところですかね。鍛冶ってのは、火づくりする人と、仕上げする人と、それから柄付け、レットル貼るっていうのがのと、三段階に分かれてる。自慢できることは、私はこれ全部、初めから火づくりして研ぎ入れて柄付けてっていうのを全部一人でやるんですよ。私がつくってる製品は、地元の人らの「こういうの作って欲しい」ってのに直結したものです。修業先の産地の人も、要望に応じて新しいものを作るのは「とてもじゃないけどできない」って羨ましがってたね。消費者層と直結できるっていうことはいいことじゃないかなと思うね。

地元の人々の要望に応える「新しい製品」

大体新しい製品ができるのはお客様の注文からですね。こういう物作ってくれて言われて。1本だけやと形にならないんで、いつも2本作るんですよ。作ったものがお客様の目に止まって、「これがいい」っていうことで常駐商品になることがあります。

最初にお客さんからアイデアをもらってそれを私が形にして、それがいつの間にか、みんなに愛される商品になっていく感じですね。

家族一丸となって

家族は自分と、息子、息子の嫁さん、2歳になる小さい孫の4人です。

息子はなんでもアイデアを思いつく人だからね。貝開けを



開発しています。サザエ抜きと牡蠣貝開けがあるんですけど、インターネットで「サザエ抜き」って調べても出てこないです。このサザエ抜きは優れものです。サザエの身を抜くときは茹でるのが一番楽なんです。茹でたサザエでも取りにくいときがあります。けど、すごいのがこのサザエ抜きは生のサザエでも取れるってことなんです。フォークでとろうとするとフォークが無駄になったりするんですけど、これは、貝柱切って貝と一緒にぐるぐると回すとしっぽのほうまで取れるようになっています。私の発明品のひとつですね。これはどこにでもないです。だから展示会に持っていったりして、今みたいな説明するとみんなすごいって言いますね。

貝開けはどこにでもあるんですけど、何回かすると折れたり曲がったり、一回使ったらだめになったりするんです。私のは「鍛造（たんぞう）」って言って、叩いて叩いて鉄の密度を固くするので、粘り強く硬くできるので、結構注文は来ます。いろんな貝が全部開くような貝開けは、今開発中です。

息子は役場に勤めていたけども、今年の4月に役場を退職して、この鍛冶屋を継ぐことになりました。息子はまだ技術が未熟なので、まあ私の手元となるような仕事、研ぎであったり、いろんなサポートをしているところです。私は15歳からずっと、50年以上鍛冶仕事をしているので、高度なところは私がやっています。宇出津の商店街に店舗があるんで

すが、息子の嫁さんはそこで店番をしています。鍛冶屋はすごい希少性が高くなってきたので、全国から発注があるんですよ。その品物の発送業務を中心にしています。

息子はサポートだけではなく、外にある赤い車、移動販売車で能登町全体を回って修理品を集めています。修理品は主に、包丁、鎌、ナタ、クワとか。さまざまな道具をみんな出してくれます。能登半島では海のものや山のもの、漁師さんが使ってるいろんなナイフや、山で使っているクワとかね。そういった道具がまんべんなくたくさん集まっています。そういう仕事をそれぞれ振り分けて今はこなしてるところですね。

自信の作品「孫光」

私が作ったものには「孫光」って手彫りで彫るんですけど、私が考えたんです。孫光には意味がありてね。うちの屋号は「孫衛門」で、この屋号から「孫」をもらって。「孫の代まで光る」という意味で、「長く使ってほしい」という気持ちから「孫光」というのをつけたんですね。これがないと私の作品じゃないですね。

鍛冶屋を継ごうと思ったきっかけ

私が継いだ時期はまあ、継ぐというよりも仕事が忙しすぎたんですね。ちょうど能登鉄道が、線路敷いたり、トンネルを作ったりということで仕事が忙しすぎて、「うちの長男だから後継げ」と、鍛冶の仕事がよくあったから自動的に。自分で選ぶ権利がなかったんですね。

修業

修業はバラバラに行っただけ。あっちこっち、短いときや三日か四日とか、一週間ほどとか、そういうがいろいろ行っただけ。35～36ぐらいまでから40歳ぐらいまでいろいろしたね。自分から「こういうが見たいな」、「こういうのどうすりゃあいいんけ」と思ったら問屋さんを通じて行っただけ。ただボンと行っただけで見せてくれんから、そういう人を頼って行っただけなんですけども。

工程的には親のやり方が見とったし、産地行ってもわかりんけども。修業ではまず初めは工程を段取りよくやって。こりゃ「えらいすごいな」というのがあった。けどやっぱり最後は、作ってる人の人間性、人柄があるんじゃないかなと思う。私ら、お客さんとの繋がりがあってのがあるしね。そういうのが大切やなと思っていました。

修業から戻ってきてからは、商店街の事とかに関心行っただけ。地場産業も、第一次産業の漁業とか農業で自立してかん



能登鉾、マキリ（中央）、包丁
などのふくべ鍛冶製品

なダメやなって。それも自分一人ではできんさかいに若い人らの意見を聞いてかって、地域に根を張って頑張って、自分の生まれた地域を何とか守ってかないといかんと思うんです。けど最近子供数が少なくなって困ったもんやなーとは思つとるんです。第一次産業の後継者、地元の後継者、息子さんが後を継いでくれれば何とか生きて残れるんじゃないかなと思うけど、親の仕事が嫌だからって旅（よその土地）に行ってしまうて戻ってこんくると、だんだん若者の人口が減少してかって、地域が廃れてく原因ですね。地元でやっぱり頑張りたいだきたいと思うね。私もそういう意気込みを持って生涯生命をやってきたつもんやけどね。

「ふくべ鍛冶」の名前の由来

名前の由来ね。私は三代目なんですけども、初代の人がお酒が好きやったっていうね。ただでたらめに酔うんじゃなくて、いい仕事するときには、やっぱりある程度リラックスして仕事せん、力仕事やからね。仕事終わった後酒飲むのが好きだったんです。そしたらお客さんが、「一つ木を切る斧が欲しいんやけど、一本いいが頼む」って酒一つ置いて「頼む」って、お客さんとそういう会話があった。時が経って鍛冶屋をしようと思ったときに「名前何にしようかな」ってときに、お酒の注ぐもんは昔はとっくりとかガラスのフラスコでやってんけども、とっくりはヒョウタンの格好しとるから、「ヒョウタン鍛冶がいいだろう」って。ヒョウタンを「ひさご」とか「ふくべ」ともいうんで、「ふくべ鍛冶がいいだ

ろう」っていうことでお客さんがつけてくれて。それで「ふくべ鍛冶」になったんです。

地域を巡る「移動販売」

移動販売を考えたのは息子ですね。鍛冶屋は店で待ってるだけなので、需要がたくさんあるのに、宇出津に来るのが大変な人やバスで何時間もかけてきてくださる人が多かったので、移動販売をしたらお客さんの要望に応えられるんじゃないかと思って始めたんです。まだ始めて半年なんですけども、思った以上の反響です。特におばあちゃんおじいちゃんの影響がすごくて、今、能登町中をどうにか回ってますけど、まだ行けていないところが多くて、柳田なんてほんとに広いので半分ぐらいしか行けていないです。最初は回るころがーか所だったのが、「こっちも来てくれ」って感じでね。点だったところがどんどん線になってきて、半日で帰ってこれなくなってきました。最初は点の数が3つだったのに今一日に回るところが20個ぐらいになってきて、まだまだできそうな感じはありますね。

鍛冶屋をしていて思うこと、伝えたいこと

技術的な面も含めてやけども、休業時代に問屋関係のところはよく行ったから、物流・流通の仕方とかも大事なことと、問屋仕事ばっかやっつてもお客さんにあんま喜ばれんって言うようなことを思いましたね。今でも休業だつて

いう心持ちはあるわね。修業は、そこで終わりっていうのはないと思っています。いい機械があったり、いい材料があったりとかね。大事なのは、デザイン的なことは、古い形ばかりじゃなくて力学的にどうとかも含めて新しいデザインを取り入れていかんか、とつくづく思うね。

とにかく農業者、漁業者の手元となる道具を作っているのが鍛冶屋なので、鍛冶屋って業種が能登からいなくなると皆さんも困ると思うので、責任を持ってこの業種は続けたいなと思っています。

これからの活動

平成19年に能登半島地震があったけども、私の同級生で解体屋がいて地震が起きる前から古い鉄を使ったりしました。「葺潰れて解体したら、昔の古い家の鉄が刃物に必要だから分けてくれよ」って以前から言っていたので、地震のあとに大量にもらってたくさん溜まってもて。お礼として、鉄材料とかアルミサッシ使えってがで、物々交換みたいにして集めた鉄があるんですね。それを使ったりしたので、そんなに復帰は大変ではなかったです。

今、鍛冶屋も機械化されて需要が減ってきたんですが、鍛冶屋自体が少なくなったので、狭かった商圈がどんどん広がって、隣の町や県外からのお客さんが増えてきましたね。そういう面ですごく、「今まで残っていてよかったな」というところがあります。あとはネット社会にもなってきて、情報発信をすれば、鍛冶屋の仕事は希少な業種になってきているので無くないと思います。息子に頼んだりしてどんどん情報発信もしながら、みんなで頑張る鍛冶屋の仕事を続けたいと思います。

移動販売っていう新しい試みも徐々に地域の人に理解してもらえているので、新しいことに挑み続けながらも地域の人に愛され続け、今107年になりますが、更に100年先もあり続けられるように、日々頑張ることが目標ですかね。

【取材日：2015年8月7日・9月26日】

PROFILE

干場 勝治 ほしば かつじ

昭和21年6月25日・69歳
鍛冶職人

小さい頃から鍛冶師である父親の作業を見て育ち、「学問などいらん。男は手に職を付けろ」という父・政治さんの言葉を受け、中学卒業と同時にこの道に入った。当時は、仕入れ販売の仕事の傍ら、高知の土佐刃物、福井の越前刃物、大阪の堺刃物の産地へ修行に出かけ、火づくりの技術や仕上げ技術を研鑽し、自らの技能向上に努めた。秋から冬にかけては主にクワを、夏場には海のものを作る。「今でも作業の一つ一つが勉強です」と話し、全国の鍛冶先進地や見本市などに足を運ぶなど研究も怠らない。



● 取材を終えての感想 ●

昔からふくべ鍛冶さんは、道具などたくさん生活用品を直していくことによって、地元の皆さんから感謝され信用されてきて、今では昔の積み重ねがあって地元にも愛され地元のために頑張る仕事をしていて素晴らしい鍛冶屋、人だなと思いました。

(森本真矢 写真：左)

近くに100年以上も続くふくべ鍛冶さんのことを、今回の聞き書きで初めて知りました。地元の方に頼りにされ信用されて、県外にもお客さんがいる。そういうのはやっぱり今までやってきたからこそだと思いました。(平瀬諒太 写真：右)

