JAIST Repository
https://dspace.jaist.ac.jp/

Title	山中・海南漆器産地の近代化に関する研究：近代漆器への移行における比較研究
Author(s)	加藤，明
Citation	北陸地域研究，2(1)：38-49
Issue Date	2010-03
Type	Departmental Bulletin Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/10337
Rights	加藤　明，北陸地域研究，2(1)，2010，pp.38-49.
Description	

JAIST
JAPAN
ADVANCED INSTITUTE OF
SCIENCE AND TECHNOLOGY

Japan Advanced Institute of Science and Technology

【研究ノート】

山中・海南漆器産地の近代化に関する研究

ー　近代漆器への移行における比較研究　ー

加藤　明

キーワード：漆器産地、プラスチック漆器、問屋制

１．　はじめに

漆器素地は昭和 30 年頃までは、木製というのが一般的であった。ところが、石油化学技術の発展とともに、次第に化学塗料などを塗付したプラスチック素地の漆器（本稿では以降これを「近代漆器」と呼ぶことにする）が大量に普及するようになった。他産地に先駆けて近代漆器生産をリードしたのが海南、山中、会津産地であった。もともと、これらの産地は生産高においてトップ集団を形成していたが、近代漆器生産により急激に成長していく。なかでも、突出した生産高を実現していったのが山中産地である（図 1)。本小論は近代漆器への移行がどのようになされたのか、その後の山中産地の競争優位性は何によってもたらされたものなのか、その成長はなぜ持続可能だったのかを、当初近代漆器のトップランナーに位置していた海南産地と対比し考察することにより、今後のさらなる研究に向けての予備的な知見を得ることを目的とする[1]。

２．　産地の歴史

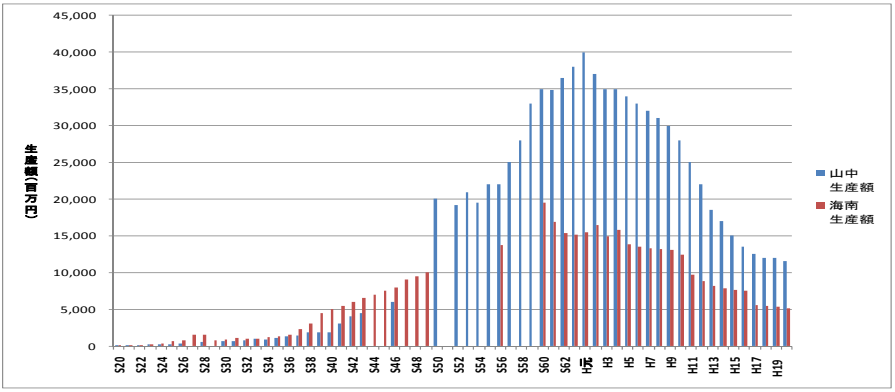
２．１　山中における大衆向け挽物と問屋（商人）制[2]

（１）製品の特徴

轆轤挽き（ろくろびき）[3]による、湯治客相手の土産品としての素朴な木地細工物であった山中漆器も江戸後期になると一段と発達し、宝暦度（1751－1764 年）には京都、その他の地域から漆塗りの技術が伝承されて栗色塗が始められる。これが後に朱溜塗（しゅためぬり）となり山中塗の特徴となる。文政 8 年（1825 年）には、京都から来浴した蒔絵師などにより蒔絵の

技術が伝わった。さらに弘化年間（1844－1848 年）には、山中漆器の特徴である加飾挽き（糸目挽き）が始まった。明治期に入ると千筋挽きや朱溜塗・独楽塗などが開発されて、今日の「丸物の山中漆器」の基礎が確立された。この時期はまだ髹漆も加飾も他産地の製品に比べて未熟な段階にあるが、木地挽きの精巧さ、製品の日常性、価格の低廉なことが伝えられている[4]。山中はまた数少ない「縦木取り」[5]を特徴とする産地でもあり、これが加飾挽きや、棗（なつめ）など細く、薄い製品の作製を可能としている。下地はほとんど渋下地であったが昭和年間にはカゼイン下地[6]も取り入れられている。湯治客相手に販売することから始まった山中漆器は、当初より見込みによる市場生産を指向しており、その市場商品性は見かけが美麗、低価格である大衆的な丸物漆器にあったといえる。

（図 1）山中、海南漆器生産高推移



出所：山中については、山中漆器商工業組合(1974)「山中漆工史」（昭和 20 年～昭和 50 年ﾃﾞｰﾀ)、石川県商工労働部提供資料(昭和 52 年～平成 20 年ﾃﾞｰﾀ)、海南については、冷水(1975)「海南漆器史」（昭和 20 年～56 年ﾃﾞｰﾀ)、紀州漆器協同組合提供資料（昭和 60 年～平成 20 年ﾃﾞｰﾀ）などより作成

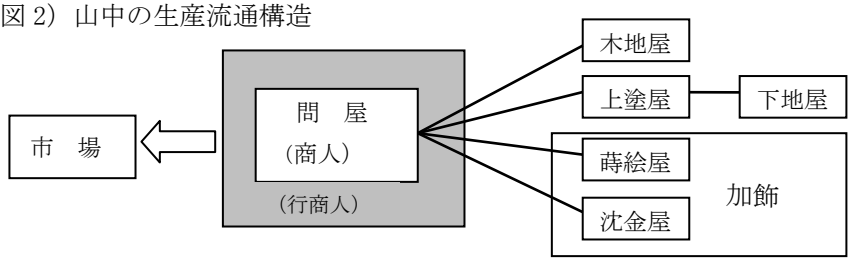
（２）生産流通構造の特徴

山中の生産流通構造の特徴は、問屋が要となり製造を統括、販売を受け持っていることである。製品となるまでの間に、木地屋、下塗屋、上地屋、蒔絵や沈金を施す加飾屋などの各工程ごとに問屋の門をくぐることになっている。（図 2)。問屋は「商人（あきんど)」とも呼ばれ、多くは塗などを職

としていた職人から製造販売業者へと転身し、製造より販売面に重点を置く商人となった者たちである。この点について佐藤守・他（1962）は、山中の社会的経済的体制を「漆器屋制」と類型化し、漆器屋は、製造販売業者の上昇形態で、自らも製造の一部（上塗り）に加担しているとはいうものの、その大部分は職方に下請けさせ、販売専業化していくことによってやがて製造を振り切って漆器商人になりかわったとしている。但し、問屋による前貸し制は稀薄で下請け関係の専属度は概して弱い。

歴史的な経過を顧みると、藩政期より明治前期に至るまで山中の木地師、塗師が手掛けた製品を販売するのは、大聖寺、動橋（いぶりばし）、山代などの近隣の他郷の商人であった[7]。それが明治 30 年（1897 年）北陸線開通、大正 2 年（1913 年）山中電鉄の開通により、販路の急激な拡大が可能となり、職方から転身した山中漆器商人による販売へと産地構造の変革が起きたのである。以降、前述のとおり産地問屋として販売面に軸足を置いた問屋（商人）が、産地をリードすることになる。

（図 2）山中の生産流通構造



出所：山中漆器連合協同組合［1991］等を参考に筆者作成

２．２　海南における低廉な実用漆器と問屋・塗屋制[8]

（１）製品の特徴

室町時代（1336～1573 年）、初期の近江系木地師が定着したことにより生まれたものであるとされている海南の漆器は、昔から黒江塗[9]といわれている。江戸時代前期に入ると、著名産地として黒江渋地椀の名が文献史料[10]の中に見受けられるようになり、中期には相当多数の職人が実用的な渋地椀の製作にあたっていた。やがて、板物の大衆漆器である春慶塗折敷（おしき）と呼ばれる足付会席膳も江戸中期末頃（享保期 1716～1735 年頃）から製作が始まった。一方、堅地厚塗板物漆器の技法が江戸時代後期（文政 9 年、1826

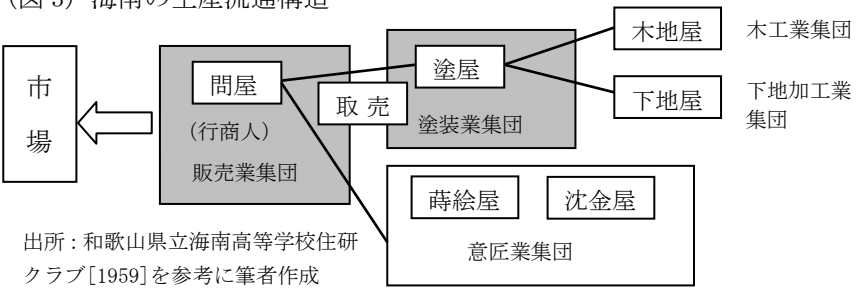
年）に導入される。以降、明治期の鉄道の開通、他産地の進出などにより、伝統的な渋地椀と折敷に代わり板物漆器、特にお盆の生産が盛んになり、他産地の追随を許さないほどになる。しかし、明治 10 年代、「半田錆」[11]と呼ばれる簡易な下地塗装方法が移入され、板物漆器に広く普及して内外市場における海南漆器の信用を低下させる要因になった[12]。

（２）生産流通構造の特徴

海南の生産流通構造の特徴は、各種分業職を統括する「塗屋」(製造業者、メーカーなどとも呼ばれている）と、販売を受け持つ「問屋」が製販をリードしていることである[13]。生産は「木地屋（木工業集団)」と「塗装業集団」、及び販売業集団に隷属して発展した「意匠業集団」とに分かれる。塗装業集団は上塗工程を行う「塗屋」と下塗工程を受けもつ「下地屋（下地加工業集団)」とに分化している。販売は中核となる「問屋」、及び「行商人」、特殊仲介業者である「取売（トリウリ)」からなる（図 3)。個々の独立企業体の協働を可能とする潤滑油的な役割をしていたのが「取売」の存在である。

上塗工程を受け持つ塗屋は木地屋、下地屋を下請けに持ち、いわば製造においてドミナント的な地位にある。塗屋はまた自己資金で問屋、取売、あるいは行商人からの注文生産と、経験による見込み生産を行ない、在庫を含めた製造面でのリスクを全て負っているという意味において、問屋とは独立した事業者である。問屋は塗屋の最大の顧客であり、市場情勢を把握し、製品の価格を決定するということでは、塗屋に対して優位な立場にあった。しかし、問屋は意匠業集団を通してのみ生産に関わるのみで、生産過程に資本的な影響力を及ぼすことは少なかった。問屋は塗屋から製品を買い付けるという、経済的な取引関係を持つのみである。そのような問屋の性質を表しているのが「取売」の存在であったといえる。

（図 3）海南の生産流通構造



出所：和歌山県立海南高等学校住研クラブ[1959]を参考に筆者作成

３．　近代漆器への移行

３．１　山中における商人の挑戦

見かけが美麗で低価格の山中漆器は、戦後の景気上昇にともない木製のものだけでは、需要に応えられない状況にあった。昭和 28 年（1953 年）頃、中島成将氏が会津で漆との密着性が良い石炭酸樹脂（フェノール樹脂）のことを知り、それが山中での近代漆器生産へのきっかけとなった。そして、東出氏等を含めた 5 人会なるものが結成され近代漆器の生産体制に入ったのである[14]。この時の状況を東出氏は次のように述べている。「ベークライト製の食器は昭和初期からすでに作られ、戦後も成型業者が仕事を進めていたので、素材そのものはびっくりするほど珍しいものではなかったが、そのベークライトに漆、または化学塗料を塗り“はげない漆器”とうたっての登場はまさに画期的な物であった。山中には大衆向きの松の紅溜め塗の安い漆器があったが、安いかわりに水に弱く、漆がはげるという欠点があった[15]。」やがて、5 人会で最初に共同開発して作った三つ葉型の蓋付き菓子器が、日本中のデパートで売り出され大ヒットすることになる。

３．２　海南における問屋と外部企業による近代化

「従来価格の低廉を第一義として製造したる結果、往々粗製に陥り世の非難を蒙りたることも少なくない」[16]と評されたように、戦後海南の漆器業界は漆器の改善向上を強く要望され、各業者は対応に苦慮していた[17]。昭和 30 年 10 月、通産省の産業指導所を見学した河野富雄氏によって、建築用ハードボード（硬質繊維板）が歪みの生じやすい木板材の欠点を補う漆器素地材として導入され、「ハードボード漆器」として全国に先駆けて生産された。一方、昭和 28 年頃山中、会津で始まったプラスチック素地の菓子鉢、菓子器等の海南進出に刺激され、漆器商中西辰一氏によりプラスチック素地漆器が製造開始された（昭和 29 年頃）。この時期、海南の漆器素地材の主流は上述のハードボードであり、プラスチック漆器の本格的な生産は、大阪からの日新化学工業株式会社の船尾工場進出（昭和 35 年 10 月）以降であった。

３．３　両産地に共通する移行促進要因

すでに見た歴史的な経緯より、近世においては両産地ともに大衆市場向け実用漆器の大量生産、大量販売を得意とする大産地であった。しかし、低コ

スト、量産を指向しての下地工程を中心とした簡易的な技術が、自ら市場での品質に対する悪評を招き、それがプラスチックの素地への転換を促す本質的な要因となったと考えられる。従来は、素地が木材であるために自然からくる変形、ゆがみ、材質からくる欠陥（節、木目など）、加工から生じる角、スジ目などが表面に出てくる（加藤誠一[1967]）。それを防ぐために、上塗り塗装前に漆、柿渋、あるいは紙、砥粉および膠（にかわ）などによって下地をしておく必要がある。プラスチック素材になればこのような下地工程の技術の良し悪しは問われず不要となる。現に、山中では昭和 26 年頃に「はげない漆器」というレッテルでベークライト（フェノール樹脂）素材の茶托が K 漆器店で売られていた[18]。従来の漆器は安いが、水に弱く、漆がはげるという欠点があったのである。海南においても前述したとおり、品質面において問題を抱えていた[19]。当初は木製よりプラスチック製の素地の方がコスト的に高いものであったが、折からの戦後復興期の大量需要に対応するには品質が良く、かつ木製に比べ格段に生産効率の良いプラスチック素地は両産地にとって願ってもない技術革新であったに相違ない。問屋主導による合理的判断ができたこと、立地上の交通利便性、情報流入量の多さ、進取の精神、文化等は、両産地にとって近代漆器推進にあたっての間接的な要因であり、それらは備わっていた「好条件」と捉えるべきであろう。

４．　その後の経過

４．１　山中におけるギフト・ブライダル市場向け新商品開発

山中にはいわゆる海南の「盆」、あるいは会津の口物（くちもの）「お椀」、「重箱」といわれるような得意とする製品はなかったが[20]、やはり自然の流れとして従来の木製漆器の時代の延長として、菓子鉢、茶托、棗、銘々皿、お椀、お盆、重箱などを中心に比較的多品種なものを近代漆器として手掛けていった。商品の多様性については、後述するギフト・ブライダル市場向け商品に至るまでの新商品変遷を見ることによっても明らかである。作れば売れるという高度成長期の需要に対応して、1963 年（昭和 38 年）には別所に「加賀山中漆器生産団地」、上原に「山中漆器工場団地」の設立が決まり生産高を順調に伸ばしていった。

やがて昭和 40 年代後半よりプラスチック成型技術において新たな技術革新が起こる。それは、従来のプラスチック材料としての熱硬化性樹脂（フェ

ノール、ユリア、メラミン樹脂など）から、熱硬化性樹脂（主にABS樹脂）へ、そしてそれら材料の変化に伴っての直圧式からインジェクション方式への成型機の変化である[21]。当時、特にユリア樹脂素材、及び塗料中に含まれるホルマリンの人体への毒性が問題視されるようになったこと、また得意とする製品がなかったことも幸いし、山中は毒性もなく多品種のものを安価に大量に作るのに有利なABS樹脂、インジェクション成型機の導入、利用が他産地に比べ比較的早く進んだ[22]。一方、消費者の近代漆器から木製、天然漆にこだわる本物指向へという流れで、従来からの百貨店市場が低迷していた。これに対し、山中はこの新技術をベースに他産地にはみることができないライバルの問屋間の協働（企画、金型投資、部品調達）により、ブライダル・ギフト市場に特化した電話台、時計、ハンドクリーナー、ライト（灯り）類など、異業種、異素材との組み合わせによる製品を続々と開発し、昭和50年代以降飛躍的に生産高を伸ばしていったのである。

４．２　「海南の盆」から脱却できなかった海南

前述したように、海南においては木製漆器の時代から得意としていた、お盆を中心として近代漆器化が進む。実際、昭和37年～48年品種別生産比率をみても、お盆、膳類が40％～65％で推移している[23]。また、昭和58年の産地問屋が扱う品種別比率にいたってはお盆が約62％も占めている[24]。さらに、海南は全国一の漆器輸出産地として、昭和58年には40億円近い輸出額となり[25]、全国の漆器産地の輸出額の約60％を占めるまでに至り、その内訳はお盆がおよそ80％を占めて圧倒的に多い[26]。生産流通構造は依然として、問屋、塗屋体制であり、メーカーである塗屋は作りやすいもの、売れるものを作り問屋に提供する。当然技術、設備面は、お盆に特化したものとなった。事実、技術的に成型は特にインジェクション方式にする必要性もなく、またホルマリン問題に対しても直接口につける食器とは異なるため、ABS樹脂への転換ということを強いられない面もあった。他産地に比べ大型の100～300トンクラスのユリア樹脂を原料とする直圧式成型機が主流を占め、塗料はカシュー塗料の他にユリア・メラミンアルキド樹脂塗料が用いられ、自然乾燥で対応できるため強制乾燥設備の普及率は低くなった。やがて、百貨店を主とする市場はホルマリン問題の影響、消費者の本物指向へという流れの中で生産高は伸び悩むことになる。またお盆類などの比較的大型の海南

製品は、ギフト・ブライダル市場においては不向きであったという面もあり、新市場、新商品開発において次第に山中に後れをとっていくことになる。

４．３　両産地の相違を踏まえての考察

両産地の経過を踏まえると、近代漆器移行後の成長過程の相違をもたらした一大要因として、新技術（成型技術）への取り組みが挙げられる。山中はこれといった主力となる商品がなかったために、新技術を取り込むことにより生産性を上げ、技術を蓄積し、その後新商品開発、ギフト・ブライダル市場に参入し生産高を伸ばしていった。かたや海南は皮肉にも、お盆という主力商品があったために新技術に新たな投資をするということがなされなかった。

熱可塑性樹脂、インジェクション方式の成型は、従来の熱硬化性樹脂の直圧式成型に比べると、より精度が高く複雑な構造の製品を生産でき、また生産性も高く品質、コスト面で優位な生産技術である。しかしながら、直圧式成型機に比べインジェクション方式の成型機は高価であり、場所を取るので設備を入れ替えるには大きな負担となる。自ら機械を購入せずに専門の成型業者に出すにしても、技術の蓄積がない中での金型開発等のリスクは高い。また、熱可塑性樹脂の ABS にはポリウレタン樹脂塗料を使用するが、従来の熱可塑性樹脂に使用されていたユリア・メラミンアルキド樹脂塗料などに比べ乾きにくいので、強制乾燥施設を必要とする[27]。実際、従来製品のお盆を生産するうえでは、既存の直圧式成型機で充分であったので、海南はこの新しい成型技術に後れを取ったのである。これには、前述した海南の生産流通構造も大きく影響している。「成型屋と塗屋がつながっているので、それに引っ張られて一気にインジェクションというわけにはいかないのです」[28]と海南の業者が語るように設備についても従来のものと変えていくには足かせがあった。一方、インジェクション成型技術の導入により山中の生産効率は高まり、他産地に比べ量的、コスト的に優位性を獲得した。そればかりでなく、複雑な構造に対応できる技術の蓄積、設備環境は、ギフト・ブライダル市場に向けての新商品開発において活きてくることになった。

特にブライダル市場は、結婚式をホテルなどの式場でやることが普及し始めて、引き出物は式場が紹介する商品から選ぶようになった。それがさらに発展して予約者を対象に内見会をやるようになり、そこに関連業者が参入し

てきた。ブライダル市場に関して、山中漆器連合協同組合の宮理事長は次のように語る。「普通は宣伝、広告費をかけてヒット商品が生まれるわけですが、この市場は絞り込まれた中から群集心理でヒット商品が生まれる特別な市場です。そのなかで山中の商品は価格で勝ち、その利益で金型投資を次から次に行い新商品を開発した。他の産地は後追いになるので負ける。」

山中のギフト・ブライダル市場での成功は、絞り込まれた市場へフォーカスした効率的な開発投資、顧客間の相互作用によるヒット商品誕生、需要促進(低コストでのプロモーション)というメカニズムが働いていた。それが、拡大する市場において持続的な成長をもたらしていたのである。扱う商品は自ら従来の漆器の範囲にとどまらない、いわゆる「機械物」と呼ばれる異業種、異素材との多様な組み合わせ商品が多くなった。そのような短サイクルで訴求力のある新商品を継続的に開発するためには、他の産地では見られない問屋間の企画、金型、部品調達における協働も必然的であったといえよう。

５．　まとめ

漆器産地である山中、海南がどのような経緯で近代漆器を取り入れていったのか、その後の山中の突出した生産高がどのように実現され、その競争優位性、成長の持続が何によってもたらされたのかを、海南産地との比較を通して考察した。両産地の近代漆器への移行は、下地工程を中心とした簡易的な生産方法により自らが招いた品質問題に端を発していた。低価格の大衆漆器を大量生産、大量販売していた両産地にとって、品質が確保できるうえに安価に大量生産できるようになったプラスチック素地への移行は、どの産地よりインセンティブが高いものであった。また、近代漆器移行後の両産地の成長の相違が新しい成型技術の導入の如何に依っていたことを示した。それには、歴史的な経緯からくる産地が生み出す製品、流通生産構造、社会環境（消費者の本物指向、ホルマリン問題）などが影響を及ぼしていた。山中は新技術の導入により、量的、コスト的に優位性を獲得、その技術蓄積によりギフト・ブライダル市場向けにマッチした新商品を、絞り込まれた市場に対して次から次に開発、投入して他産地を圧倒していったのである。

注

[1] 本研究にあたり、山中産地については 2009 年 3 月～6 月、12 月、2010 年 1 月、海南産地については 2009 年 11 月、2010 年 2 月、会津産地については 2009 年 12 月に訪問し、聞取調査、及び関連資料調査を実施した。

[2] 山中産地の歴史的な事柄については、若林喜三郎 編(1959),『山中町史』、山中町史編纂委員会編(1995),『山中町史　現代編』を参考にしている。

[3] 轆轤は地面に対して垂直な回転可能な円形の台で、この台に木地を取りつけて回転させ鉋（かんな）で削ることにより、丸物木地を作製する。

[4] 佐藤守・他 (1962) 412 ページ「府県漆器沿革漆工伝統誌」引用文を参照。

[5] 木を輪切りに製材し、年輪に沿って縦方向に木地を取っていくのを縦木取りという。それに対して、垂直の横方向に木地を取っていくのを横木取りという。縦木取りで取った材は繊維が均一に通っているので、細いものや薄いものを作っても丈夫である。(川北良造[2004]26ﾍﾟｰｼﾞ)

[6] 東京工業試験所の三山博士が創製、カゼインを溶液として下地粉と混合したもの。(沢口悟一(1966))

[7] 佐藤守・他（1962）415-416 ページ

[8] 海南産地の歴史的事柄については、冷水清一[1975]、及び和歌山県漆器商工業協同組合[1986]を参考にしている。

[9] 他に「紀州漆器」などとも呼ばれている。

[10] 和歌山県漆器商工業協同組合[1986]8ﾍﾟｰｼﾞに、「毛吹草（寛永 15 年－1638 年）名物編」が紹介されている。

[11] 「半田錆」というのは、砥の粉に膠（にかわ）を水で混ぜ加熱撹拌して作った褐色の下地塗料。(和歌山県漆器商工業協同組合[1986]39ﾍﾟｰｼﾞ)

[12] 「黒江漆器の価格低廉化への努力は海内随一である。かくて漆工技術上許容され得る限りの迅速製作に意を用いる。半田下地の盛行も、そのために外ならない。もっとも、かかる努力も往々度を過ぎ、紀州漆器即粗悪漆器の標語の生まれたのを遺憾とする漆工人が現在少なくないのである。」磯部喜一[1946]128ﾍﾟｰｼﾞ

[13] 産地の分業構造については、和歌山県立海南高等学校住研クラブ[1959]27ﾍﾟｰｼﾞに詳細が述べられている。

[14] 山中漆器研究所[1992 年]2ﾍﾟｰｼﾞ参照

[15] 東出吉永[1990]16-17ﾍﾟｰｼﾞ、ベークライトはフェノール樹脂のこと。

[16] 沢口[1966]100 ページより引用

[17] 当時の経過については、冷水清一[1975] 133-134ﾍﾟｰｼﾞ、及び和歌山県漆器商工業協同組合[1986]55ﾍﾟｰｼﾞを参考にしている。

[18] 前掲の東出吉永[1990]16-17ﾍﾟｰｼﾞ

[19] 大正末年からの他産地漆器の攻勢による会津漆器の後退も、素地乾燥に

原因があることが業界では反省されていた。鈴木善九郎氏は昭和 3 年の御大典記念博覧会でセプトン（ベークライト）を見るや、これにとびついてその漆器素地化を考えた。氏は後にパーマライト株式会社を創立、昭和 10 年からフェーノール樹脂を生産する。（丸山実 他[1973]）

[20] 「山中はお茶道具関連－菓子器、茶托などを作っていましたが、あってもなくても良いようなものが主力でした。そういう意味で会津、海南とかの産地は必要性を感じていなかったが、山中は何かないかと新しいものを常に探していた。」（2009.3.30 山中問屋インタビューより）

[21] 熱硬化性樹脂と熱可塑性樹脂の成型加工とでは、その生産形態に相当大きな差異が認められる。前者は圧縮成型（直圧成型）を主とし、材料を金型に入れ、圧力と熱を加えて硬化させるもので、設備機械も必要とされる技術もともに簡単であるが、成型に要する時間が長く、またかなりの重労働を要求される。これに対し、後者は射出成型（インジェクション成型）を主とし、設計材料をシリンダー中で熱して流動化させ、これを冷やした金型中に射出して成型するもので、相当高価な機械を用いるため零細な設備資金では開業できないが、成型能率は良く、大量生産が可能である。(押川他編[1962]「第 2 次中小企業Ⅱ 経済発展と中小企業」)

[22] 資料として直接比較できるようなデータは存在しないが、馬場[1981]によれば、1976 年度（昭和 51 年）の使用樹脂粉の内訳としてユリア樹脂が約 98%である（組合調査）。一方、山中漆器製造業産地診断報告書（1987）によると山中における業者の ABS 原材料仕入構成比は昭和 48 年度 4.1%、60 年度 43.9%となっており、単純な比例計算を行うと昭和 51 年度は 14%となる。これよりあくまで限られたデータではあるが、インジェクション成型技術導入の初期段階では、昭和 51 年度の海南はほとんどこの技術が使用されていなかったが、山中では普及しつつあったことがうかがえる。

[23] 冷水[1975]「海南漆器史」164-165ﾍﾟｰｼﾞ

[24] 和歌山県漆器商工業協同組合[1986]『紀州漆器のあゆみ』73ﾍﾟｰｼﾞ

[25] 昭和 56 年、60 年の生産高から推測すると、この額は海南の全生産高の 25%前後に相当する。

[26] 同上 78～79ﾍﾟｰｼﾞ

[27] 1977 年（昭和 52 年）当時、海南では強制乾燥施設を有する工場は、全体の 18%と少なかった（馬場章[1981]）。山中漆器連合協同組合の宮宏之理事長は当時の状況を次のように語っている。「海南には乾燥機がほとんどなかった。ユリア・メラミンアルキド系樹脂塗料を吹き付けて、そのまま自然乾燥させていた。山中はウレタン塗料を早めに取り入れたので乾燥機が必要であった。逆にあまり大きなものを入れることができな

かった。このへんに扱う製品によって産地の特色が出ていた。」

[28] インタビュー（2009.11.26 海南塗屋インタビューより）

参考文献

馬場章（1981),「海南・会津における漆器工業の技術転換と生産構造の差異」『地理学評論』, 54(9), 493-512ﾍﾟｰｼﾞ

東出吉永（1990),『やりかん坊一代－東出吉永激動の歩み－』, 北國新聞社出版局

冷水清一(1975), 『海南漆器史』

磯部喜一（1946),『日本漆器工業論』, 有斐閣

加藤誠一(1967), 『産地企業における転廃業の諸問題』, 商工総合研究所 17(3)1967.04　10-19ﾍﾟｰｼﾞ

川北良造(2004), 『木と生きる、木を生かす』, 祥伝社

丸山実 他(1973), 『鈴木善九郎』, 鈴木善九郎伝記編纂会

押川一郎・磯部喜一・有沢広巳・中山伊知郎 編（1962）, 『第 2 次中小企業Ⅱ 経済発展と中小企業』, 東洋経済新報社

佐藤守・他（1962),『徒弟教育の研究－漆器徒弟の社会史的分析－』, 御茶の水書房

沢口悟一(1966), 『日本漆工の研究』, 美術出版社

若林喜三郎 編（1959),『山中町史』

和歌山県立海南高等学校住研クラブ(1959), 『黒江漆器企業の史的研究』

和歌山県漆器商工業協同組合(1986), 『紀州漆器のあゆみ』

山中漆器商工業組合（1974）, 『山中漆工史』

山中漆器研究所(1989 年),『広報うるし』平成 4 年 4 月 15 日第 17 号

山中漆器連合協同組合(1991), 『活路開拓ビジョン調査事業報告書』

山中町史編纂委員会編(1995),『山中町史　現代編』

（かとうあきら／北陸先端科学技術大学院大学
地域・イノベーション研究センター研究員）