機織りを通じて手仕事の良さを広める

おおくぼ ゆか

1968年東京都生まれ。高校卒業後、着物への憧れが高じて、国の重要無形文化財である結城紬の産地に飛び込み反物の織り手を務めた。その後は舞台演出家のマネジャーや夫の始めた会社の手伝いなどを経験し、2015年に創業。「染織工房 野の絢」を開設。

〈企業概要〉
- 創業
  2015 年
- 従業者数
  1 人
- 事業内容
  織物の製造、機織り教室、セレクトショップの運営
- 所在地
  東京都調布市佐須町3-11-3 3階
- 電話番号
  070(4032)7274
- URL
  http://inoori.jp

染織工房 野の絢(あや)　**大久保 有花**

大久保有花さんは伝統ある結城紬(ゆうきつむぎ)の織り手として、6 年間働いていた。着物と機織りに対する憧れから飛び込んだ道だったが、収入に限界を感じて転職した。情熱だけで仕事を続けていくことは難しかった。

一度は諦めた機織りの道に、再び足を踏み入れたのは 2015 年。15 年の時を経て、デザインから染色、機織りまでを行う染織作家として自宅の一室に工房を開いた。その際心がけたのは、趣味としてではなく、ビジネスとして成功させることだった。

忘れられなかった充実感

――製作している織物の特徴を教えてください。

野の絢紬(あやつむぎ)と名づけた、オリジナルの反物を織っています。特徴は三つあります。

一つ目が、手で紡いだ糸を使っていることです。糸の素材は、蚕の繭でできた真綿や綿花でできた木綿です。手作業でつくった糸は柔らかいため、織り上がる生地もふっくらとした肌触りになります。

二つ目が、植物から抽出した液で染色していることです。最近の織物の多くは化学染料で染めていますが、わたしは草木染めと呼ばれる方法で染めています。使用する植物ごとの香りの違いや季節感を楽しめます。

三つ目が、地機(じばた)を使っていることです。地機は5世紀ごろからあったとされる原始的な手織り機です。腰に巻いたベルトに経糸(たて)を固定し、織った布はベルトと一体化した棒に巻きつけていきます。体をまっすぐに保たないと、生地がゆがみうまく織れません。両足も使うためバランス感覚が必要で、集中力も体力も使います。おそらく機織りと聞いて皆さんが想像するのは高機(たかはた)でしょう。19世紀ごろから普及した手織り機で、

経糸を織り機で張り、椅子に座って使うものです。それに比べると地機の扱いは難しいです。

一方、地機ならではの利点は、細くて切れやすい糸でも、体で張りの強弱を調整するので、うまく織れることです。また、高機と違い、刀杼という重い棒を使って、自分の手で緯糸を強く打ち込むため、目の詰まった生地が織れます。織り手の個性が強く表れ、作品に味が出ます。

着物一着分の生地は、幅が約38センチメートル、長さが約13メートルあります。この大きさは一反と呼ばれ、織る工程だけで40日ほどかかります。日に日に生地が育っていく感覚です。織り上げた生地を切り離すときは、まるでへその緒を切るような、うれしいけれど寂しいような気持ちになります。

――機織りはどこで経験を積んだのですか。

国の重要無形文化財である織物、結城紬の産地で腕を磨きました。

きっかけは、たまたま入った呉服店で結城紬の着物に出合ったことです。着心地の良さは紬の女王とまで呼ばれるほどと聞き、いつかわたしも着てみたいと憧れるようになりました。その生地が、糸紡ぎから織りまですべての工程が手作業で行われていることに驚き、直接この目で製作現場を見たいと茨城県結城市に足を運びました。

生地をつくっていたのは家内制手工業の織元でした。そこで織子と呼ばれる女性たちが原始的な地機を自在に操り機織りする姿に魅せられ、わたしもその一員になりたいと、そのまま織元の門をたたきました。25歳のときでした。

最初の半年間は住み込みで、その後は同じ織子仲間とルームシェア生活を送りました。仕事は社員としてではなく、一反織り上げて織り賃をもらう請負契約で行っていました。織っているのは高級品ですが、もともと内職的な位置づけのためか、織り賃は高くありません。6年間、情熱を注いで織子を務めましたが、呉服業界の不況が織り賃に影響し始めたことで将来に希望が見出せなくなり、地元の東京に戻りました。

その後はまったく異なる業界で働きました。とりわけ貴重な体験となったのは、劇団で制作と舞台演出家のマネジャーを務めたことです。そこで舞台公演の企画、宣伝、運営に携わり、サービスをお金にするまでの流れを考え学ぶことができました。

――なぜまた機織りの世界に戻ろうと思ったのですか。

織子をやめてからも、織物への興味は続いていたので、独学で草木染め、木綿糸や麻糸の紡ぎ方などを学んでいました。

地機を使う大久保さん

2011年に、夫が立ち上げた会社を手伝うことになり、勤めをやめました。会社の経営が軌道に乗るにつれて、いつかは機織りに復帰したいと漠然と思っていた気持ちが大きくなり、やはり大好きな機織りを生涯の仕事にしようと考えました。簡単でないことはわかっていましたが、自分が感動した手仕事の充実感や良さを、次世代へ伝えたいと思ったのです。演劇のような形のないものが売れたのだから、織物だって売れる。今のわたしなら、機織りをビジネスとして展開することだって不可能じゃないと、創業を決意しました。

準備を慎重に行う

――腕前は十分だったのですね。

織りに関しては自負がありましたが、織子の仕事は生地を織ることだけだったので、その他の工程についてはま

だ不勉強でした。ましてや、着物のデザインなどは未知の世界でした。

そこで、創業前に、京都にある人間国宝の作家の先生が開設した染織学校に1年間、通いました。夫の仕事はインターネット環境があれば場所を選ばなかったため、共に学校に近い滋賀県に一時引っ越しました。機織りだけでなく、デザイン、糸の必要量の計算、草木染めなど、染織作家として織物を仕上げるために必要な技術を一通り修得しました。技術のみならず、高名な作家でもある先生との交流で創作の魂にも触れることができ、一生の宝になりました。

――ほかにはどのような準備をしましたか。

地元の市役所や金融機関、コンサルティング会社が主催する創業塾や起業セミナーに参加しました。事業計画の立て方を学ぶためです。舞台の企画をしたり夫の創業期を支えたりした経験から、計画をしっかり立てておくことが大切と考えたからです。

創業塾などに参加するたびに事業計画を練り直したことで、事業のコンセプト、商品の特徴、資金繰りなどについて整理できました。そのおかげで、想定される困難への対策を考えることができました。

まず、設備資金の不足を補うため、創業補助金を申請し、手織り機の購入資金を手当てしました。申請方法は、借り入れの相談に応じてくれた地元の金融機関から教えてもらいました。

当面の運転資金の確保も課題でした。機織りには時間がかかります。出来上がるまでは無収入である一方、材料は事前に調達しなければなりません。そこで考えたのがサポーター制度でした。購入型のクラウドファンディングの仕組みと同じです。サポーターから応援金という形で資金を集め、お返しに反物を納品するのです。知人らに声をかけ募ったところ、8人が名乗りを上げてくれました。こうした準備を経て、2015年7月、東京の自宅の一室に新品の地機と高機を1台ずつそろえて工房を開きました。

――機織り教室も開いていますね。

それも事業計画に入れていたものです。手織りの楽しさを伝えるのが第一の目的ですが、併せて収入を安定させることも考えました。現在、2種類の機織り教室を開いています。

一つは地機織り教室です。チケット制で1年を通して行っています。地機は織りかけの状態の糸を織り機から取り外せるため、時間をずらせば1台の地機を複数人で共有できます。1カ月に1回しか来られないという人でも続けられます。現在12人の生徒が各々の作品づくりに奮闘中です。なかには初心者ながら着物一反にチャレンジしている人もいます。

もう一つは高機織り教室です。同じ大きさの生地でも、地機のおよそ半分の時間で織れるので、短期集中型教室に向いています。季節に合った作品を織ってもらえるよう企画しています。170センチメートルほどの春夏用薄物ストールを織るだけの3日間コース、糸の染色や手織り機へのセッティングから始めて冬用マフラーを織る5日間コース、手軽に機織り体験できる3時間で麻布巾を織るワークショップなどを過去に開催しました。

おかげさまで、一時は新規申し込みをストップしなければならないほど盛況だったので、地機をもう1台増やし、2台にしました。その他、単発参加3時間で完結する糸紡ぎや草木染めのワークショップも、不定期に開催しています。こうした教室には、年間で30〜40人が参加しています。

教室のほか、ウェブサイト上でセレクトショップ「手しごとや」を運営しています。わたし以外の作家がつくった商品も販売しています。布製品だけでなく、版画や陶器、木製のスマートフォン用スピーカーといったものまで置いています。つくり手は、京都での人脈や伝統文化の保存会などで知り合った作家や職人です。

一方、サイトに載せずイベント時のみ作家から預かって販売している商品もあります。例えば、藤の蔓（つる）を材料にして藤織りという伝統技法でつくった帯のように、価値を伝えにくいものは直接手に取って見てもらう必要があると思うからです。

このように教室やセレクトショップを始めたことで、手づくりの良さが少しずつですが生徒やお客さまに伝わっていると感じます。

織物をもっと身近なものに

――生徒やお客さまはどうやって集めているのですか。

インターネットとイベントを活用しています。何となく興味をもっている人をうまく引き込み、少人数でもコアなファンをつかむことが大事だという点は、演劇とも共通しています。

織物に興味があっても、敷居の高さを感じる人は多いでしょう。そのため、ホームページやフェイスブックはわかりやすさを重視しています。機織りの手順について専門用語を使わずに説明したり、マフラーや手ぬぐいなど着物以外の作品を紹介したりすることで、織物を身近に感じられるようにしています。さらに、機織りへの思いを自分の言葉でつづっています。こうした情報発信によって、徐々にわたしの作品に共感する人が集まってきました。

イベントでは、来場者の印象に残るよう心がけています。東京の日本橋で年１回開かれる「きものサローネ」に出店した際は、地機織りと糸紡ぎの実演を行いました。織物に詳しい人からも、新品の地機を見たのは初めてだと驚かれ、好評でした。

――作家として、先生として、時間の確保がたいへんそうですね。

１カ月の半分は滋賀県長浜市にある工房にこもり、ひたすら製作をしています。ここは、2015年９月から借りています。山の水が常に流れ込んでいる水屋や畑もあって、糸にする木綿の栽培も行っています。山あいの豊かな自然に囲まれると、創作意欲が高まります。取り組む仕事を工房ごとに分けることで、メリハリをつけています。

長浜市にある工房

――事業は計画どおり進んでいるようですね。

まだ実行できていないこともあります。着物のシェアサービスを含む楽しむ場の開設です。着物に対するハードルを下げ、着心地の良さをもっと多くの人に体感してもらうため、月額制で良質な着物を気軽に楽しめるようにする計画です。家庭のタンスに眠っている着物も活用し、普段着として普及させることで、手織物、ひいては日本文化の継承に貢献したいです。

聞き手から

「織ることしかできなかった」。その大久保さんが染織作家として活躍できているのは、事前に弱点を見つけ、手を打っていたからである。

まず、作家として必要なスキルを身につけた。専門学校に１年間通い、糸紡ぎや染めなどを含めた染織の技術を、体系的に修得した。

次に、ビジネスモデルに工夫をした。作品が出来上がるまでの収入を、サポーター制度による支援、機織り教室による売り上げでまかなっている。こうした発想は、劇団でのマネジメント経験や創業塾への参加などから紡ぎ出したものだ。

創業には、情熱や思い切りが必要である。一方、緻密に準備を進めることもまた求められるのだ。

（山崎 敦史）