

【論 文】

## 生存を妨げる職業意識

— インドのビシュヌプル市と日本の秋田県の鍛冶職に関する比較研究 —

齋藤 貴之

### 1. はじめに

本稿の目的は、インドのビシュヌプル Bishnupur 市と日本の秋田県の鍛冶職に生じた変化とそれらへの対応を比較分析し、両者の間で受け継がれている職業意識の相違がそれぞれの生存戦略に大きな影響を及ぼしていることを明らかにすることである。

「生存の危機」への対応（生存戦略）は、北方諸民族に関する研究において取り上げられてきた生態人類学的観点である。例えば、煎本（1996）は、カナダのチペワイアン<sup>1</sup>の事例を用いて、冬期間の生存を支えるトナカイが彼らのもとに現れなければ飢えてしまうという厳しい環境の中で、常に生き残るための対応を試みながら暮らしている彼らの神話は、生態に関する認識であり、説明であり、またそれらは、湖の結氷からトナカイが現れるまでの危機的な移行期における生存戦略と不可分に結びついていることを示している。こうした生存戦略は、特定の「生存の危機」への対応を迫られている集団に共有されるが、時として、共通の問題を抱えているにもかかわらず、異なる2つの集団間の生存戦略には相違が生じる。このような相違には、それを行使する対象が置かれている環境の相違（環境的相違）ばかりではなく、各集団間で受け継がれている相違（文化的相違）が深く関与している可能性が高く、これを明らかにすることは、文化人類学におけるテーマである伝統と変化の動態の解明、さらには、人間集団の生存戦略と文化との関係の解明に寄与することが期待される。

北方諸民族とは状況が大きく異なるものの、本稿が対象とする鍛冶職も、現在、常に鍛冶職として生き残るための対応を試みながら暮らしている。鍛冶職は、はるか昔から、さまざまな鉄製品の製作や修理、研ぎなどに従事し、人びとの暮らしと密接に関わっており、今日もなお、多くの人びとがそれを利用し、その仕事に依存している。ところが、近年、近代的な手法を用いて工場等で生産された鉄製品が広く普及し、それらは比較的安価で見た目も良く、また欲しいときにすぐに手に入るという利便性もあって、その購入先が増えるにつれて利用者の数も増していった。このため鍛冶職は得意先を奪われ、現在営業を続けているところは、何らかの形で顧客を獲得し、保持していかなければ、転業や廃業に追い込まれてしまうという厳しい環境の中に置かれている。しかし、鍛冶職としての生き残りを図るための対応には多くの相違が存在し、それらは各鍛冶職の間に見られるばかりではなく、特定の社会に属する鍛冶職集団の間にも見られる。そこで、本稿は、鍛冶職の生存戦略の間に見られる相違、特に特定の鍛冶職集団間に見られる相違に着目し、その相違が生じる要因を解明することによって、生存戦略への文化的相違の関与を明らかにする。

本稿は、インドのビシュヌプル市の鍛冶職と日本の秋田県の鍛冶職を事例として用いる。それらの事例は、2004年から2006年にかけて、インド、西ベンガル West Bengal 州、バンクラ Bankura 県、ビシュヌプル市で実施した調査と、2002年から2003年にかけて秋田県全域（県内69市町村）で実施した調査に基づくものである。本稿が、インドと日本の鍛冶職を対比するのは、経済自由化を進めた1991年以降高い経済成長率を実現しているインドにおいて工場製鉄製品との厳しい競争にさらされている鍛冶職と、1960年代以降高度成長期を迎えた日本

において同様の状況にあった鍛冶職とを比較することによって、それらの生存戦略に影響を与える文化的相違を見出すことができると考えたからであり、また、インドのビシュヌプル市と日本の秋田県を事例として用いるのは、それぞれの国内において鉄製品の生産地として有名な場所ではない両者を調査地とすることで、それぞれのごく一般的な鍛冶職の事例が収集できると考えたからである。本調査は、ビシュヌプル市内で確認された鍛冶職<sup>1</sup>（27 軒）、および秋田県内で確認された鍛冶職<sup>2</sup>（27 軒）を 1 軒ずつ訪問し、業主名、家族構成、年齢、職業、世襲の有無、原材料、燃料、道具、収入、営業形態などの共通項目について調査を行ったほか、それぞれの地域に関する情報や、雑多な情報、必要に応じたより深長な情報を得るために、鍛冶職に従事する業主や従事者に対する個別の調査も実施した。また、鍛冶職を引退した元業主や、それぞれの地域のことをよく知る高齢者および役所の職員などからもかつての状況やその変化に関する情報を得ることで、それぞれの周辺状況についての把握にも努めた。さらに、鍛冶職およびその製品の利用状況を把握するために、ビシュヌプル市内の鍛冶職利用者に関する調査<sup>3</sup>と一般市民に関する調査<sup>4</sup>も実施した。

本稿は、まず、ビシュヌプル市と秋田県の両鍛冶職集団の顧客の減少という変化への対応をそれぞれ整理し、その後、その対応を比較することによって、その変化に対して、ビシュヌプル市の鍛冶職は有効な対応をとることができ、一方、秋田県の鍛冶職はそれができなかったことを明らかにする。次に、両鍛冶職集団の間に存在する文化的相違の 1 つである修業過程と職業意識に着目し、比較検討することによって、両者の対応に相違を生みだした要因を解明するための手がかりを得る。最後に、秋田県とビシュヌプル市の職業意識の相違が生存戦略の相違に深く関与していることを示すことによって、生存戦略への文化的相違の関与を明らかにする。

## 2. ビシュヌプル市の鍛冶職の顧客の減少への対応

筆者が 2004 年から 2006 年に行った鍛冶職利用者と一般市民に関する調査および鍛冶職に関する調査に基づき、顧客の減少に対するビシュヌプル市の鍛冶職の生存に向けた対応を検討する。

### 2-1. ビシュヌプル市の鍛冶職およびその利用者の現状

19 世紀後半から 20 世紀初頭にかけて、鉄道が導入され、交通網の整備および発達がなされ、情報伝達や商取引がより容易になったことで、インドの比較的大きな町や村では、織物、革製品、土製品、真鍮製品などの大量生産や効果的な品質統制が利用できるようになり、また、ブランドイメージの確立も進んだ。同時に、それらの製品が流入することによって、小さな町や村の零細な製造業は大きな打撃を受けることになった (Roy 1996:365)。ただ、鉄製品の生産で有名な州や地域はなく、また、西ベンガル州にも、鉄製品の生産で有名な村落や鍛冶職の大規模な集中は見られないことから、鉄製品に関しては、特定の大規模町村で組織的な大量生産が行われたり、ブランドイメージの確立がなされたりすることはなく、小規模町村の鍛冶職がそれほど大きな打撃を被ることはなかったことが予想される。しかし、篠田が、「道路の整備と定期バス網の確立は、村民の日常的な行動半径を拡大し、村外の市場への接近を容易にしている。さらに、この間の技術変化、とりわけ農業生産手段と消費財の変化は、鍛冶工、織工などの伝統的職業を消滅させるほどのインパクトを与えている。また、流通、生産構造の再編のなかで、存続する伝統的職業は一定の適応を迫られている。製造から修理への仕事内容の移行（大工職）や人口規模の大きい町村への移住、また、兼業化の進展は、適応の諸形態と見ることができよう」（篠田 1989:204）と述べているように、交通網の整備や発達が、コルカタ

Kolkata 市などの他地域で生産された鍛冶製品の定期的で、安定した長距離輸送を可能にし、それらの流入が、ビシュヌプル市の鍛冶職の生存に大きな影響を及ぼしたことが考えられる。このことは、鍛冶職利用者に関する調査と一般市民に関する調査のいずれにおいても、鍛冶職以外からその製品を購入している人が過半数に上ること（図 1、図 2）や、鍛冶職に関する調査において、ビシュヌプル市の鍛冶職の 63.0%が修理や研ぎを主な仕事としており、修理や研ぎを目的に訪れる人が全体の 90%以上を占める鍛冶職が 22.2%あることから伺える。

また、ビシュワース Biswas が、小規模生産者が生産している製品の市場は、「沈滞、もしくは、縮小しており、それらの製品の多くは現在工場製品との厳しい競争にさらされている」（Biswas 2001:138）と述べているように、工場等で生産されている鉄製品が広く普及していることは確かであり、工場製鉄製品の利用者が増加し、鍛冶職製品の需要が大きく減少している可能性が高い。このことは、鍛冶職利用者に関する調査において、鍛冶職製品のみを使用している人は 43.1%に過ぎず、残りの 6 割近くの人が仕事や家庭などで何らかの形で工場製鉄製品を使用しており（図 3）、一般市民を対象とした調査でも、何らかの形で工場製鉄製品を使用していると回答した人が 53.0%と過半数に上っている（図 4）ことから伺える。そして、このことを反映し、27 軒中 19 軒（74.1%）の鍛冶職が工場製鉄製品の修理や研ぎを請け負っており、また、図 5 に示したように、修理および研ぎを目的に鍛冶職を訪れた人の内の 16.7%の人が鍛冶職製品以外の鉄製品を持ち込んでいる。ただ、一般市民に関する調査においても、鍛冶職製品を全く使用していないと回答した人は皆無であったことから、現在でもそれらがビシュヌプル市の人びとの暮らしの中で大きな役割を果たしていることもまた事実である。

他方、業者や販売店に卸すために、調理器具や蹄鉄、鉄製の取手や錠、蝶番などのドアや窓の部品や建築部品、あるいは、護符を入れるための紐の付いた筒状の入れ物などを生産する鍛冶職が 10 軒（37.0%）あり、その内の 5 軒は、顧客との直接的な取引を放棄し、卸売りに特化している。それらの鍛冶職の話によれば、業者や販売店向けに生産を始めたのは、ドア部品や建築部品で 60 年ほど前、蹄鉄では 40 年ほど前からであるという。また、ドア部品や建築部品を専門に製作する鍛冶職の中には、ビシュヌプル市内にとどまらず、近隣の町や村、あるいはそれ以上の広範な地域へと卸し先を拡大しているところもある。これらのことから、鍛冶製品を利用する人の多くが鍛冶職以外から鍛冶職製品を購入しており、それらを販売する業者や販売店も多く存在していることが分かる。

## 2-2. ビシュヌプル市の鍛冶職の顧客の減少への対応

以上の鍛冶職および鍛冶職利用者の現状をもとに、ビシュヌプル市の鍛冶職の顧客の減少への対応について検討する。

他地域の鍛冶職製品の流入や工場等で生産される鉄製品の普及にともなって鍛冶職への製作依頼が大きく減少したことで、ビシュヌプル市の鍛冶職には、製作から修理や研ぎへ仕事内容を移行する、卸売りを導入する、卸売りに特化するなど、生存に向けた対応が見られる。そして、修理や研ぎへと仕事の主体を移行した鍛冶職のほとんどは、鍛冶職製品以外の鉄製品の修理や研ぎも請け負っており、また、卸売りを導入した鍛冶職の中には、顧客との直接的な取引を放棄し、卸売りに特化したところもある。このことは、鍛冶職製品の利用者が鍛冶職からではなく、それらを販売する業者や店から鍛冶職製品を購入するようになると、ビシュヌプル市の鍛冶職は、それを食い止めようとするのではなく、それらの業者や販売店に納入するための鍛冶職製品を生産し、あるいは、鍛冶職製品以外の鉄製品の修理や研ぎ、あるいは改良などを請け負うことで、工場製鉄製品や他地域の鍛冶職製品、およびその販売店や業者と競合するの

ではなく、それらを組み込んだ新たな仕組みを形成したことを意味している。つまり、ビシュヌプル市の鍛冶職は、それらを取り込み、共生するための図6のような仕組みを生み出すことによって、利用者の減少に対応したのである。

修理や研ぎばかりではなく、切れ味が悪い、使いづらいなどの理由から、その改良を依頼する利用者も少なくはないという何人かの鍛冶職の話からも分かるように、工場製鉄製品は、安価で、見た目にも勝るが、大量生産による規格製品であるため、例えば、農具1つとってみても、それを使用する場所の地形や土壌、植生などに応じた改良が不可欠であり、使用者の好みや体型、使用方法に合わせた改良も必要になる。また、それらは、一般に、耐久性が比較的低く、切れ味もすぐに悪くなると言われており、頻繁に修理や研ぎが施されなければならない。ところが、それらを販売している業者や店は、販売のみに従事しており、ビシュヌプル市内には、それらの修理や研ぎ、改良を請け負っているところは1軒も存在しなかった。鍛冶職が、工場製鉄製品のこうした欠点を補うことは、それらの普及や拡大に拍車をかけることになるかもしれない。しかし、鍛冶職製品以外の利用者も自らの顧客として取り込むことによって、製作依頼の減少にともなう収入の減少をある程度まで補うことができ、また、工場製鉄製品の修理や研ぎなどを通じて、それらを利用するようになった人びとも関係を保持すれば、比較的容易に顧客を取り戻すことのできる環境を作り出すことができることから、鍛冶職がその役割を担うことによって得られる利点も多いことが推測される。

他方で、他地域の鍛冶職製品や工場等で生産される鉄製品を扱う販売店は、多様な需要に応えるために、さまざまな商品を陳列し、販売しなければならず、また、それぞれの地域に特有の需要にも応えていかなければならないことが予想される。ところが、一般的に、他地域で生産される鍛冶職製品や工場製鉄製品の種類は限られており、特に、工場製鉄製品は、広く一般に普及している比較的需要の高い製品が中心となっているため、ここでも、鍛冶職は、販売店等への卸売りを請け負うことによって、その製品が店頭に並べられ、平等な選択を受けられる場と新たな利用者を獲得できる機会を得ることが見込まれる。また、見方を変えれば、卸売り先の業者や店が有している商圈を自らの商圈に取り込み、独力で拡大できる商圈をはるかに凌ぐ広範な商圈を手に入るとともに、その卸売りが軌道に乗れば、非常に大きな需要と収入を獲得できる可能性もある。

このように、ビシュヌプル市の鍛冶職の顧客の減少への対応、すなわち、工場製鉄製品やその販売先などを取り込んだ新たな仕組みの形成は、工場製鉄製品の普及、および、それらの販売先の拡大、他地域の鍛冶職製品の流入などの顧客の減少をもたらすような変化に対して、自らの活躍の場を見だし、共生を図るという非常に有効な対応であるとともに、多くの利点を有し、減少した顧客を補うばかりではなく、新たな得意先も獲得できる可能性を秘めた対応であったことが分かる。

### 3. 秋田県の鍛冶職の顧客の減少への対応

筆者が2002年から2003年に行った鍛冶職およびその周辺状況に関する調査に基づき、顧客の減少に対する秋田県の鍛冶職の生存に向けた対応について検討する。

#### 3-1. 秋田県の鍛冶職およびその利用者の現状

斉藤（長）が、「鍛冶製品はその大量仕入れ先であった鉱山、営林署、さらには農家から見離される形になってきて」いる（斉藤（長）1980:7）と述べているように、秋田県の鍛冶職の多くは、主として、農具や山林用具の製作、修理、研ぎに従事してきた。ところが、これまで

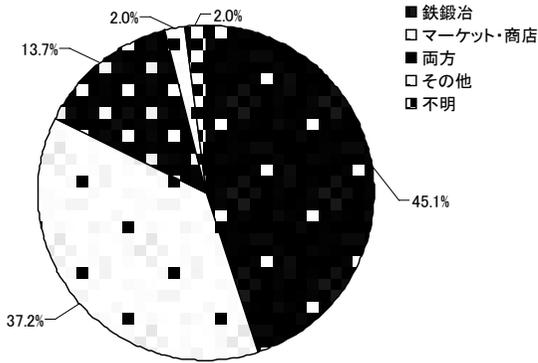


図1 鍛冶製品の購入先(鍛冶利用者)

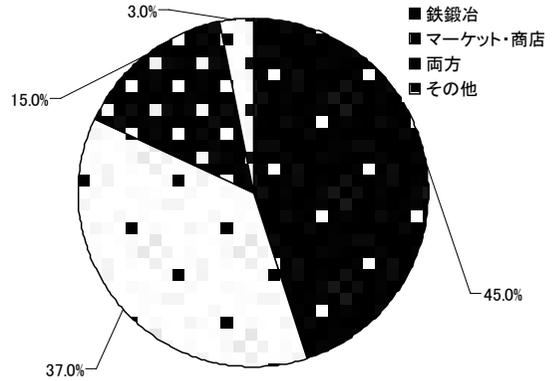


図2 鍛冶製品の購入先(一般市民)

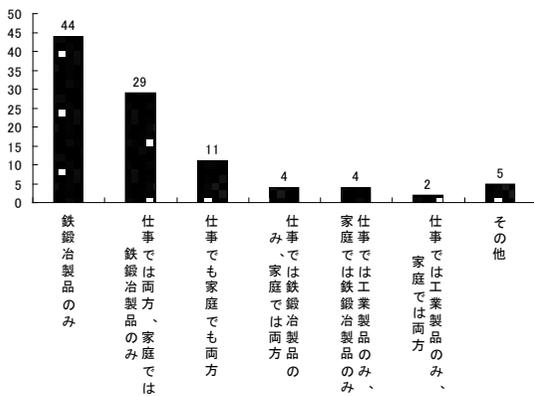


図3 鍛冶製品の使用状況(鍛冶利用者)(人)

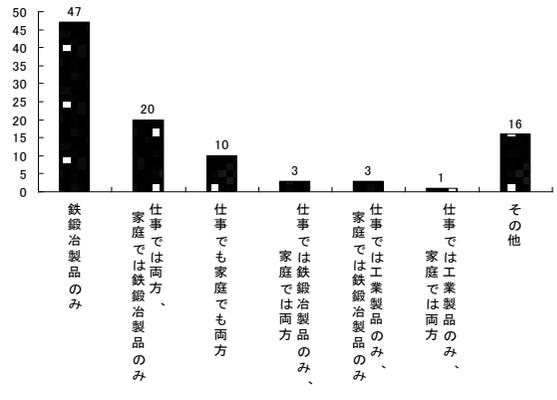


図4 鍛冶製品の使用状況(一般市民)(人)

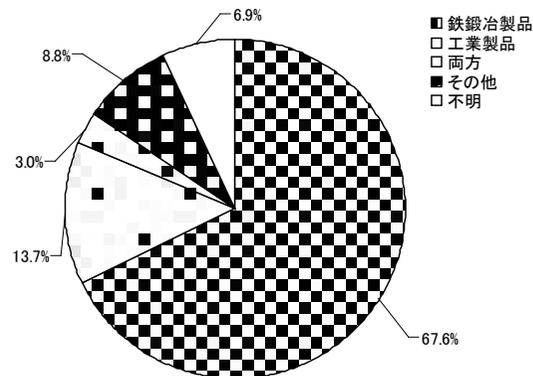


図5 持ち込まれた製品の属性

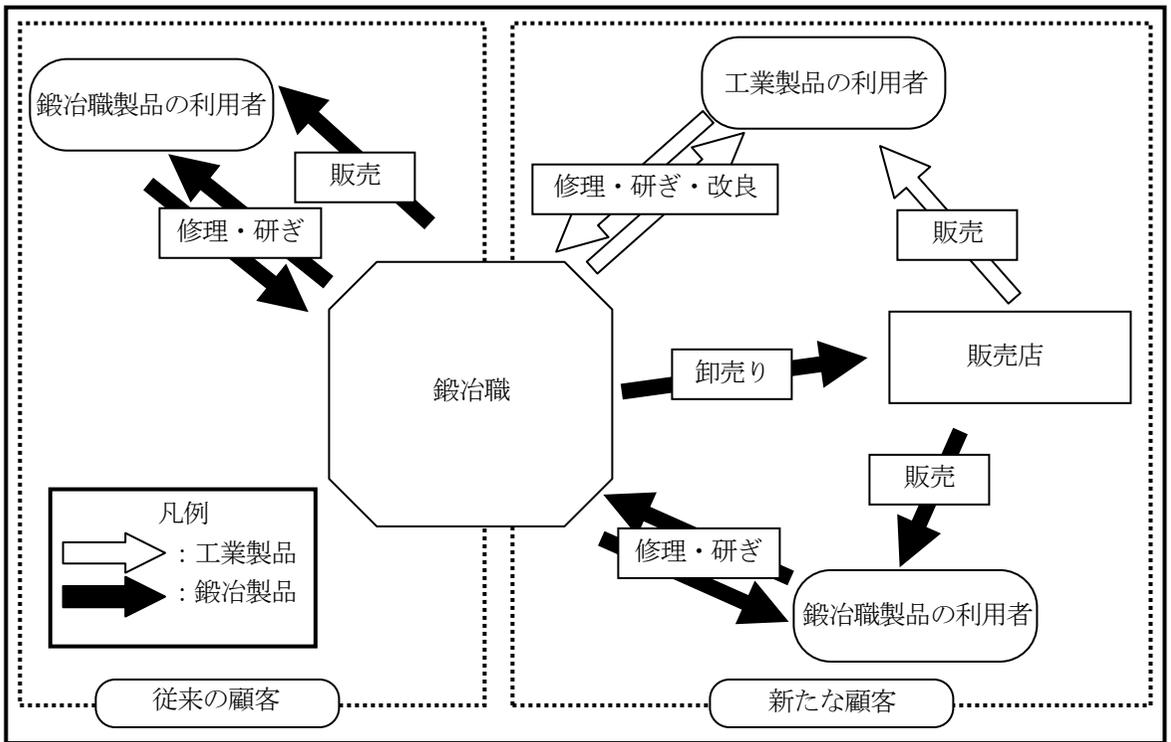


図6 鍛冶職の顧客の減少への対応

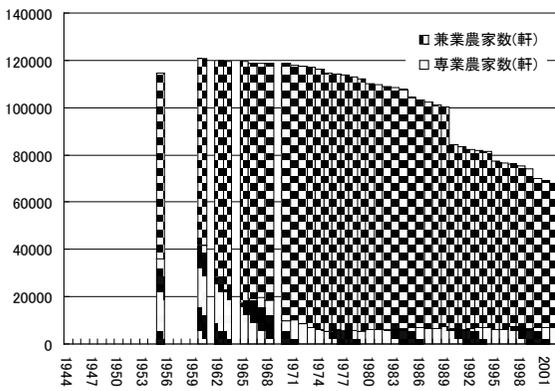


図7 秋田県の農家数の推移(軒)

(『農林水産省統計表』より作図)

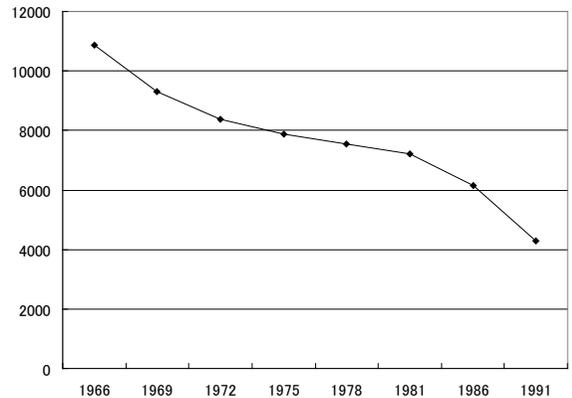


図8 秋田県の林業従事者数の推移(軒)

(『事業所統計調査報告』より作図)

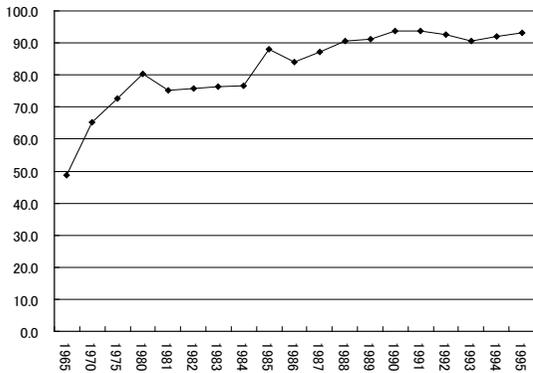


図9 100農家当たりの農業機械の普及率(%) (秋田県)  
(『秋田県農林統計年報』より作図)

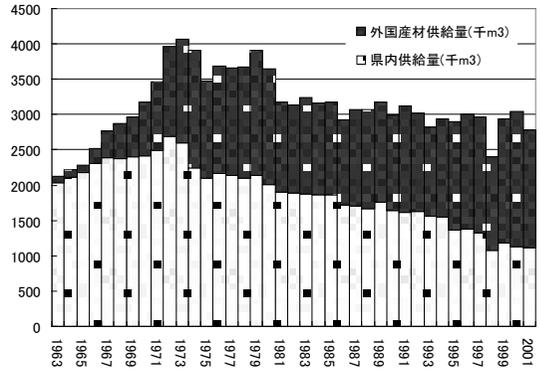


図10 秋田県の木材供給量の推移(千m³)  
(『秋田県林業統計』より作図)

表1 全国の鍛冶職と兼業(1970年代)

(軒)[%]

地域	北海道 東北	関東	中部	近畿	中国	四国 九州	合計
総数	44	7	26	21	26	28	152[100]
専業	26	3	10	11	10	14	74[48.6]
兼業	18	4	16	10	16	14	78[100]

(佐藤 1979:220 一部改変)

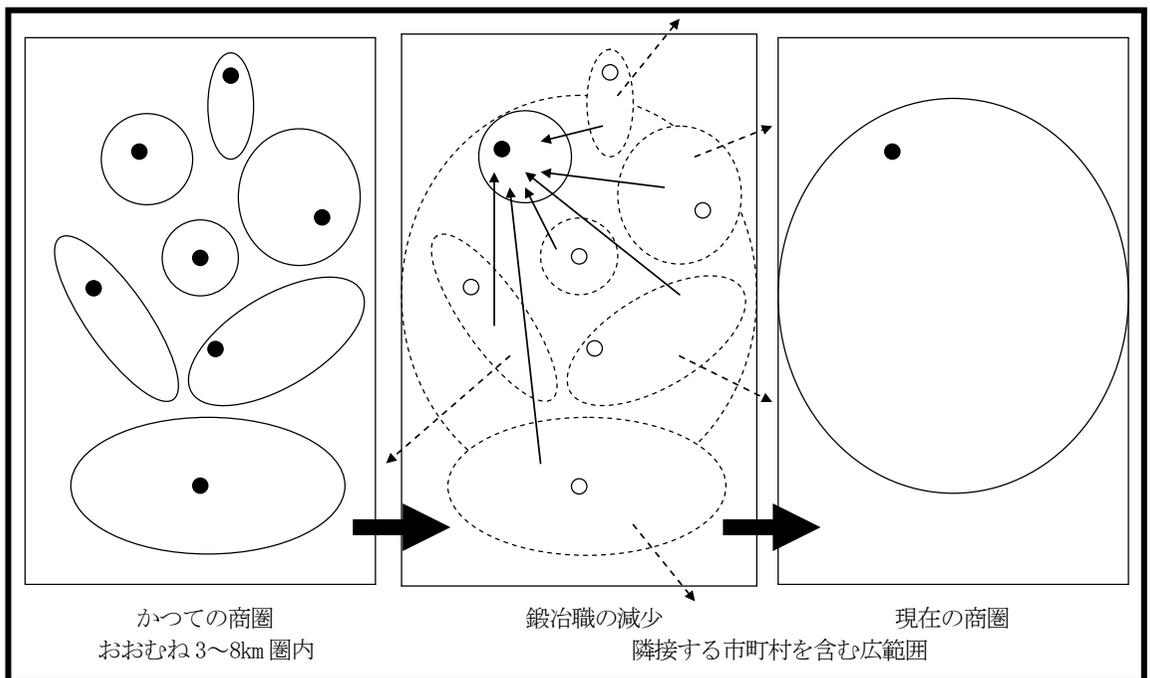


図11 鍛冶職の減少に伴う商圈の拡大

多くの得意先を生みだしてきた農林業において、農家数および林家数の減少（図 7、図 8）、農業機械の急速な普及（図 9）、輸入材の隆盛にともなう国内林業の衰退（図 10）などが進んだために、多くの顧客を失い、その収入は大きく減少することになった。このため、現在も鍛冶職および鍛冶職製品を利用するのは、農業関係者、しかも、「手仕事の世代」だけでやっている小規模経営の農家のみになっている。

また、通信販売やインターネットの発達により、実際にそこに足を運ばなくとも製品を購入できるようになり、それらを利用して遠隔地の名のある鍛冶職から製品を購入したり、そこに修理や研ぎを依頼したりする者も少なくない。例えば、インターネットを通じてマタギの刃物を販売している森吉町の鍛冶や日本全国の百貨店などで催される物産展などで販売を行っている横手市の鍛冶のもとには、全国各地から注文がきている。また、交通網の発達や生活水準の向上にともない、鍛冶製品を利用する人びとの行動範囲が拡大し、観光などで訪れた先で鍛冶職製品を購入したり、著名な鍛冶職製品生産地に赴いて購入したりといったことも考えられる。このため、全国的に名の知られた鍛冶職や鍛冶職製品生産地に顧客が集中するという偏りが生じている可能性が高い。

大館市の鍛冶職の、「良いものを作っているからといって、店にふんぞり返って買いに来る人を待つ時代は終わった。まじめにものを作って、まじめに売り歩かなければやっていけない」という言葉に表れているように、各鍛冶職は生き残るために新たな販売方法や営業形態を模索することを迫られており、現在の秋田県の鍛冶職には兼業化や商圏の拡大、卸売りの導入などの対応が見られる。兼業化に関しては、1976年に佐藤（1979）によって行われた全国的な鍛冶職調査が、調査対象となった152軒の鍛冶職の内、専業鍛冶職は74軒（48.6%）に過ぎないことを報告しており（表1）、秋田県の鍛冶職に関する報告はなされていないが、同様の傾向があったことが予想され、昭和50年代に営業していた鍛冶職の半数近くが兼業鍛冶職であった可能性が高い。ただ、本調査によれば、現在の秋田県の鍛冶職には兼業化の傾向はみられず、専業鍛冶職が88.9%を占めている。また、商圏の拡大に関しては、佐藤が、「得意先の範囲を商圏とすると、その範囲はおおむね三から八キロメートルほどの半径内にある地域とみてよい」（佐藤 1979:219）と述べているように、従来の鍛冶職の商圏はそれほど大きなものではなく、周辺の地域住民の利用がほとんどであった。ところが、「昔は、周辺の人ばかりだったが、今は遠くからもやってくる」といった鍛冶職の話や、各地の定期市に出向く、あるいは、曜日ごとに周辺地域を巡るなど鍛冶場を出て売り歩く鍛冶職の姿も多く観察されたことなどから分かるように、現在の鍛冶職1軒が請け負う地域は大きく拡大し、周辺集落はおろか、市町村レベルを越えて、隣接する市町村を含むはるかに広い範囲に及んでいる。中には、先にも述べた森吉町や横手市の鍛冶のように、全国規模での商圏の拡大に乗り出すところもある。一方、卸売りの導入に関しては、金物屋やホームセンターなどに卸売りをを行う鍛冶職も現れているが、わずか1軒に過ぎない。

### 3-2. 秋田県の鍛冶職の顧客の減少への対応

以上の秋田県の鍛冶職および鍛冶職利用者の現状をもとに、秋田県の鍛冶職の顧客の減少への対応について検討する。

佐藤（1979）の調査からは、収入の減少を補い、鍛冶職を継続していくために、多くの鍛冶職が他の職業との兼業化を図ったことが伺えるが、現在の秋田県の鍛冶職には、その進行は見られず、兼業鍛冶も11.1%を占めるに過ぎない。その最も大きな要因としては、鍛冶職技術の取得の難しさがあると考えられる。鍛冶職は、一般に、あらゆる鉄製品を製作できなければならない、

しかも、それぞれにある程度以上の質を持たせなければならない。また、その技術の習得には、少なくとも 8 年から 10 年の期間が必要とされているばかりではなく、たとえ、修業を必要期間無事に完了したとしても、「10 人の弟子のうち、一人前になるのは二人か三人で、その中で独立出来るのは、一人位しかいない」（齋藤（寿）1980:10）とされるほど一人前になることが難しい職業なのである。こうしたことから考えて、兼業鍛冶職になるためには、あらかじめ技術を身につけておく必要があった。このため、一時期の兼業鍛冶職の急増は成り立ち得たものの、鍛冶職製品需要の減少およびその低迷によって他の職業に専念する兼業鍛冶も多く、また、その後継者たちは、修得困難な技術を身につけようとはせず、業主もそれを望むことはなかったため、兼業鍛冶職は次第に数を減らしていったと考える。したがって、兼業化という対応は、多くの鍛冶職が取り入れたにもかかわらず、鍛冶職が鍛冶職として生存する上では適切な対応ではなく、逆に、その急激な減少を招く一因となった可能性もある。

顧客の減少に対するもう 1 つの対応として、商圏の拡大が見られる。顧客の減少により、従来の商圏だけでは十分な収入を得ることができず、現在の秋田県の鍛冶職は、その商圏を隣接の市町村を含むはるかに広い範囲に拡大しており、中には、全国にまで拡大しているところもある。ただ、鍛冶職が現在のように、積極的に商圏の拡大を図るようになったのは、ごく近年のこのことのようにあり、それ以前の拡大は、対応と呼べるほど積極的なものではなかった可能性が高い。その根拠としては、1) ごく最近の販路拡大に関する話は数多く聞くことができたにもかかわらず、それ以前の話はほとんど耳にすることができなかつたこと、2) 「昔は、周辺の人ばかりだったが、今は遠くからもやってくる。鍛冶屋が少なくなったからだろう」といった話を耳にする機会が多かつたことなどが上げられる。おそらく、積極的な商圏の拡大が図られる以前の拡大は、図 11 のように、転業や廃業した近隣の鍛冶職の利用者が移行することによって生じたのであろう。すなわち、かつて、鍛冶職の商圏は、代々引き継がれるものであり、譲り、譲られるものであつたが、その土地の鍛冶職が後継者もなく引退する、あるいは、廃業すると、それを利用していた人たちは近くの鍛冶職を利用するようになる。利用していた鍛冶職がなくなることによって、その製品を使用しなくなったり、鍛冶職を利用しなくなったりする者も少なくなつたであろうが、周辺の多くの鍛冶職が姿を消したことによって、自らの顧客の減少分を補うだけの移行はあつたであろう。そして、鍛冶職が 1 軒、また 1 軒と姿を消すたびに自ずと商圏が拡大し、営業を続ける鍛冶職の商圏は現在のように広い範囲に及ぶようになったことが予想される。したがって、何らかの努力と幸運によって営業を継続することのできたわずかな鍛冶職のみが、多くの鍛冶職の犠牲のもとに商圏を拡大し、ある程度の収入を確保することによって、現在まで生き残ることができたのである。

しかし、鍛冶職の数が少なくなり、1 軒の鍛冶職が請け負う顧客も減少してしまうと、こうした非積極的な商圏の拡大だけでは十分な顧客を確保できなくなり、積極的に商圏を拡大することが必要になる。このため、現在の秋田県の鍛冶職の間には、先に述べたような積極的な商圏の拡大を見ることができるのである。

このように、秋田県の鍛冶職の顧客の減少への対応、すなわち、兼業化は、結果的に鍛冶職の急激な減少を招いた可能性があり、また、現在の鍛冶職の生存を可能にした商圏の拡大も非積極的なものであつたことが予想されることから、現在の秋田県の鍛冶職には、積極的に商圏を拡大したり、卸売りを取り入れたり、新製品を開発したりといった新たな展開が見られるものの、それ以前には、顧客の減少という変化に対する適切な対応は見られなかつたことが分かる。

#### 4. 文化的相違としての修業過程と職業意識

ビシュヌプル市の鍛冶職がとった顧客の減少への対応は、多くの利点を有しており、工場製鉄製品の普及やその販売先の拡大、他地域の鍛冶職製品の流入などの変化に対して非常に効果的に作用するものであった。ところが、秋田県の鍛冶職は、顧客の減少という類似の変化を被ったにもかかわらず、そうした適切な対応をとることができなかつた。

秋田県の鍛冶職とは異なり、ビシュヌプル市の鍛冶職には、カーストの影響が今でも根強く残っており、その影響で職業の選択にある程度の制約があるが、厳しい状況の下でも今もなお鍛冶職という伝統的職業を継続していることは確かである（例えば、鉄の精製を伝統的職業としてきたアシュール Asur は、現在、その伝統的職業を完全に失っている（Oraon 2003））。また、ビシュヌプル市の鍛冶職がとった対応は決して特別なものではなく、例えば、朝岡が、工場鉄製品が一般に普及しているからとあって、もはや鍛冶職が存在することができないということにはならず、中華人民共和国（以下中国）では、「野鍛冶の仕事がまったく量産品と切り離された世界を作っているのか」というと、そうではなく、実際には、工場製品と密接に結びついて成り立って」（朝岡 1998:226）おり、「過去的生活・生産方法との継続性を示すばかりではなく、今日の社会や技術文化のありようと深く関わり」（朝岡 1998:248）ながら、現役で活躍していると述べているように、中国を始めとする他の地域の鍛冶職の間にも同様の対応が見られる。そして、秋田県の鍛冶職もまた、同様の対応をとることのできる環境にあった。すなわち、工場製鉄製品の修理や研ぎ、改良を請け負う、ホームセンター等の量販店への卸売りを導入する、あるいは、それらを通じて早くから積極的な商圏の拡大を行うなどの試みがなされたならば、それらの鍛冶職と同様に適切な対応をとることができたはずである。

それではなぜ、秋田県の鍛冶職は、顧客の減少という共通の変化を被りつつも、ビシュヌプル市の鍛冶職のように、鍛冶職が鍛冶職として生存するための適切な対応をとらなかつた、あるいは、とることができなかつたのであろうか。その要因について考察する前に、以下では、両者の間に見られる文化的相違の1つである職業過程と職業意識（特定の職業に従事する人びとによって共有されている意識や思考）について比較検討し、その要因を解明するための手がかりを得ることとする。

##### 4-1. ビシュヌプル市の鍛冶職の修業過程と職業意識

ビシュヌプル市の鍛冶職には、カーストに基づく世襲性が色濃く見られ、鍛冶職を伝統的職業とするカーストの家に生まれた者の多くは、自ずと鍛冶職に従事するようになり、一人前になっていくが、逆に、その他のカーストの家に生まれた者が鍛冶職に従事することはほとんどない。実際に、ビシュヌプル市およびその周辺地域で鍛冶職を伝統的職業とするカルマカル Karmakar カーストの男性の 32.6%が鍛冶職に従事し、61.5%の世帯が何らかの形で鍛冶職に関わっており、鍛冶職の世襲率も 88.9%と非常に高い割合を示している<sup>5</sup>。鍛冶職に従事ようになるのは、おおむね、10代前半から 20代前半にかけてであるが、幼い頃から仕事場に入りしており、仕事場で過ごしたり、遊んだりする中で、父親を始めとするそこで働く人たちの仕事を見たり、まねたりを繰り返し、鍛冶職に従事するまでにはある程度の手伝いができるくらいの技術を習得していることが多く、特別な修業過程や修業に関する慣習は存在しない。

ビシュヌプル市の鍛冶職に関する調査を行っている中で、その職業意識に関わる次のような事例が見いだされた：1) 鍛冶職に従事しているにもかかわらず、職業は何かと尋ねると、「何もしていない」と答え、後々、質問を重ねていくうちに、その人が鍛冶職に従事していることが判明することがしばしばあった、2) 特に、20代の若者で、「何もしていない」と答えた者に、

鍛冶職の仕事もしていないのかと尋ねると、「時々手伝っている」という答えが返ってくるが多かった、3) 鍛冶職を営む家に住む男性構成員は、基本的に、鍛冶職を手伝うことができ、他の職業に就く傍ら、副次的に従事している場合も見られるほか、仕事を辞めた後に父親が開めた仕事を再開し、鍛冶職を始めるといった事例も見られた、4) 鍛冶職に従事している者に、息子の将来について尋ねると、「何も仕事が無かったら、この仕事に就くだろう」という答えが多く返ってきた。これらの事例から判断するに、世襲的に受け継がれているビシュヌプル市の鍛冶職にとって、それに従事することは、決して特別なことではなく、鍛冶職を営む家に生まれた者であれば誰にでもなることができるものであり、誰もがそれを行うことができる、すなわち、彼らは、鍛冶職になることやその技術を生まれ持ったもののように考えているようである。このことは、誰にこの仕事を習ったのかを尋ねたときに、「自分で学んだ」と答えた者が何人もいたことから分かる。おそらく、小さい頃から仕事場で遊んでいるうちに、父親の仕事を手伝っているうちに自ずと身につけていったのであろうが、少なくとも彼らは、それらが修業や訓練を経て身につくものであるとは考えていない。そして、ビシュヌプル市の鍛冶職の多くは、その職業を、「何の職業にも就くことができなかつたら鍛冶職になればよい」、「困ったら鍛冶職になれば生活ができる」というような「最低限度の生活保障」のように考えている。このため、ビシュヌプル市の鍛冶職、特に、その若者は、そうした「生活保障」を背景として、より良い収入や生活を求めて、訪れた機会を最大限に生かすことを常に試みている。

#### 4-2. 秋田県の鍛冶職の修業過程と職業意識

秋田県の鍛冶職の修業過程は、一般に、「徒弟奉公制」として知られている。通常、鍛冶職を志す者は、10歳頃から鍛冶職を営む親方のもとに弟子として修業に入る。今回の調査で確認された27軒の鍛冶職の業主も、その多くが、秋田市や五城目町、阿仁町などの鍛冶職のもとで15歳頃から修業を経験していた。鍛冶職技術の習得には、少なくとも8年から10年の修業期間が必要とされており、また、一人前の技術を習得して修行期間を終えても、その翌年の1年間は、親方のもとで「奉公」として無給で働く習わしがあり、その後もしばらくは、親方のもとで働くことが一般的であった。こうした長きに渡る修業と奉公を経てようやく独立することができるのだが、朝岡が、「技術に習熟するだけでは親方になれず、それなりの経営能力と資金を必要とし、親方の援助も不可欠だった」（朝岡 1993:301）と述べているように、独立することは容易なことではなかった。筆者が行った調査でも、15歳から修業に入り、40年以上親方のもとで働き、近年になってようやく独立を果たした鍛冶があった。したがって、こうした厳しい修業を経た秋田県の鍛冶職の間には、一般に、鍛冶職の技術は、厳しい修業過程と自らの努力によって修得できるものであり、一人前の鍛冶職としての独立は、選ばれた者にしか果たすことのできないことであるという考えが共有されており、そうした鍛冶職の多くは、自らの技術に対して絶対の自信とこだわりを有していると考えられる。

また、鍛冶職を志す者は、一般に、鍛冶職の家に生まれた者ではなく、農家の三男や四男であったために、親方のもとで修業することによって、技術ばかりではなく、職人としての心構えや暮らし方なども身につけることになった。つまり、朝岡が述べているように、一人前の職人になるためには、技術的にだけではなく、精神的にも「職人の道」を会得するための修業が不可欠であり、修業過程は、新たな人格を獲得する過程でもあった。このため、修業を経た多くの鍛冶職は、その信仰や倫理、教育、生活態度、気質などを統率する精神的・倫理的規定（例えば、「得意先は代々引き継がれるものであり、譲り、譲られる者である」といった商圏に関する意識など）を会得し、一般に「職人氣質」として表現されるような意識を持つことになる。そ

して、それらの「職人の道」や「職人氣質」といったものが、技術とともに、鍛冶職としての生き方を規定してきた（朝岡 1993:300-302）。こうした要素は、秋田県の鍛冶職の、「良いものを作っていれば、自ずと客はやってくる」、「腕に自信のない者だけが売りに出かける」、あるいは、「高くとも良いものを求める人が使ってくればよい」といった言葉の中にも見てとれる。

以上のことから、秋田県の鍛冶職が一人前の鍛冶職になるために不可欠な修業過程は、技術や知識を親方から弟子へと伝承する役割を担うばかりではなく、鍛冶職としての考え方や意識、習慣、倫理などを形成し、職人としての鍛冶職を形成する役割も担っており、こうした修業過程が存在したことで、技術ばかりではなく、親方の創意工夫や経験も受け継がれ、何世代にもわたってそれらが積み重ねられ、秋田県の鍛冶職の製品やその製作技術を発展させてきたことが分かる。

## 5. 秋田県の鍛冶職の生存を妨げた職業意識

以上の手がかりをもとに、顧客の減少に対して秋田県の鍛冶職が適切な対応をとらなかった、あるいは、とることができなかった要因についての解明を図り、ビシュヌプル市と秋田県の鍛冶職の対応の相違と文化的相違との関係について考察する。

商圏の拡大は、顧客が減少していく中で鍛冶職が鍛冶職として生存していく上で不可欠な対応であり、また、ビシュヌプル市の鍛冶職の事例からもわかるように、卸売りは、鍛冶職製品を厳しい競争の中に置くことになるが、同時に、消費者に選択肢を与え、新たな顧客を獲得する機会を得ることになるとともに、もし、それが軌道に乗ったならば、これまでとは比較にならないほどの需要と独力で拡大できる商圏をはるかに凌ぐ広範な商圏を獲得することが期待される。しかしながら、秋田県の鍛冶職の間には、鍛冶職と顧客との関係は、常に1対1であり、そこには、他の鍛冶職が入り込む余地さえもなく、また、得意先は、代々引き継がれるものであり、譲り譲られるものであるという意識が共有されていた。このため、彼らにとって、卸売りは、顧客の意見や要望を取り入れ、それに即した改良や製品の開発を行い、長期的な関係を築くという従来の営業方法を否定するものであり、また、積極的な商圏の拡大は、継承や譲渡といった過程を経ていないことから、他の鍛冶職の商圏を侵犯するという反倫理的な行為であった可能性が高い。他方で、厳しい修業過程を経て技術を習得し、その技術と才能、努力によって独立を成し遂げた多くの鍛冶職は、自らの技術に対して絶対の自信とこだわりを有していた。そして、「まじめによいものを作っていれば、自ずと客がやってくる」、「高くとも良いものを求める人が利用してくればよい」、「腕に自信のないものだけが売り歩きに出かけるものだ」といった現在の秋田県の鍛冶職の言葉にも表れているように、優れた製品を作っていれば、自ずと客が集まるものであり、何もしなくとも客を集めることができるということが優れた鍛冶職であることの証明であったのである。このため、秋田県の多くの鍛冶職にとって、鍛冶職場を離れて売り歩くことや新たな販路を模索することは、その自信を否定するものであり、こだわりを覆すものであった。このため、周辺の鍛冶職が姿を消し、商圏が自ずと拡大するのを待つ以外になかったのである。

他方で、ビシュヌプル市の鍛冶職の事例からもわかるように、それらの修理や研ぎを請け負うことによって、生産量が減少したとしてもある程度の収入を確保できるばかりではなく、それらを通じて利用者との関係を維持していれば、工場製鉄製品やその販売店から比較的容易に顧客を取り戻すこともできたかもしれない。しかしながら、秋田県の鍛冶職にとって、工場製鉄製品とその販売先は、突如として現れ、商圏を侵犯し、顧客を次々に奪っていく、明らかな

「商売敵」であった。しかも、決して優れた製品ではなく、自らの製品よりも品質的にはるか劣っているにもかかわらず、それらが、鍛冶職と顧客との間に築き上げられてきた信頼関係を踏みにじり、顧客を次々に奪っていったことは、彼らの自信と彼らがこれまで積みあげてきたものを喪失させた。そのため、「今の人はすぐに新しいものに手を出すようになった。昔は新しいものは高いものだったから、一度買ったものは完全にダメになってしまうまで直して使っていたものだが」、「切れるものを使えば、仕事が楽になる。仕事は道具でやるものだということが知らない人が多くなった」といった言葉にも表れているように、多くの鍛冶職は、安くて見た目だけ良い工場製鉄製品に利用者を奪われたことに落胆し、それらを利用する人びとに失望し、それらを扱うことやその利用者を積極的に受け入れることはできなかったのである。

このように、秋田県の鍛冶職は、徒弟奉公制という厳しい修業過程を経ることによって共有される職業意識、すなわち、商圏に対する意識や自らの技術に対する意識によって、積極的な商圏の拡大や卸売りの導入、工業製品修理や研ぎの請負などを妨げられ、利用者の減少に対して有効な手段をとることができなかったのである。ただ、ごく近年になって、秋田県の鍛冶職の中には、積極的に商圏を拡大したり、卸売りを取り入れたり、新製品を開発したりといった動きが見られる。例えば、各地の定期市に出向いて店を開く、デパートで催される物産展に出展する、年に一度の農協連主催の「種苗交換会」に参加する、あるいは、曜日ごとに周辺地域を巡って歩くなど、鍛冶場を出て売り歩く鍛冶職の姿も多く観察された。おそらく、これらは、従来の非積極的な商圏の拡大に限界が生じ、鍛冶職製品の需要のさらなる減少と低迷の中で生存を図るためのそれらの職業意識を無視せざるを得ない状況に追い込まれた、あるいは、従業者や後継者の不足により修業過程が成り立たなくなり、父から子へと世襲的に技術が継承されることが多くなったことにより、それらの職業意識が薄れてきたことなどによるものであろう。

以上のことから、ビシュヌプル市の鍛冶職は、カーストに基づいて世襲的に受け継がれることによって共有される職業意識によって、工場製鉄製品やその販売先などを取り込んだ仕組みを生みだし、利用者の減少に対して適切な対応をとることができ、一方、秋田県の鍛冶職は、徒弟奉公制という厳しい修業過程を経て共有される職業意識によって、積極的な販路の拡大や卸売りの導入、工業製品修理や研ぎの請負などを妨げられ、顧客の減少に対して適切な対応をとることができず、両者の対応に相違が生じたことが明らかとなった。

もちろん、秋田県の鍛冶職が顧客の減少に対して有効な対応をとることができなかった要因はこれ1つ限られるものではない。例えば、従業者および後継者不足にともなう機械ハンマーの導入や、社会的エネルギーの転換にともなう燃料の転換によって秋田県の鍛冶職の製作工程に大きな影響を与えるような変化の受容を強いられたこともまた、顧客の減少への有効な対応をとるための余力を奪い、それを妨げたことが考えられる（齋藤 2005:11-12）。

しかしながら、本稿において明らかにされた両者間に見られる職業意識の相違は、それら以上に大きな影響を及ぼしたことが予想される。すなわち、前者は、ビシュヌプル市と秋田県、あるいは、日本とインドという鍛冶職を取り巻く状況の相違（環境的相違）によるものであり、もし、同様の環境下にあったならば、秋田県以外の鍛冶職もそれに対して有効な対応をとることができない可能性が高いが、後者は、特定の集団内で受け継がれている相違（文化的相違）であり、たとえ、秋田県の鍛冶職がインドと同じような環境のもとにあったとしても、その職業意識によって妨げられ、彼らは、顧客の減少という変化に対して有効な対応をとることができず、逆に、秋田県の鍛冶職と同じように製作工程に大きな影響を与えるような変化の受容を強いられる環境下にあったとしても、ビシュヌプル市の鍛冶職は、有効な対応をとることがで

き、秋田県の鍛冶職が経験したような急激な減少を示すことはなかった可能性が高いのである。

したがって、顧客の減少という変化への対応は、環境的な相違によって大きな影響をうけるものの、それ以上に、文化的相違によって大きく左右されており、異なる2つの集団間における対応の相違にはそれらが深く関与していることから、生存戦略への文化的相違の関与が明らかになる。

## 謝辞

最後になりましたが、お忙しい中、調査を快く引き受けていただいたビシュヌプルの各鍛冶職の皆様、調査にご協力いただきましたモハメッド・ニヤズ・カーン Md. Niyaz Khan 氏、そして本調査・研究にさまざまな面から協力、助言、指導を頂きました方々に深く感謝の意を表すとともに、鍛冶職の皆様におかれましては、商売の末永くのご繁盛を心からお祈りいたします。

なお、本稿は、平成14～18年度21世紀COEプログラム「心の文化・生態学的基盤に関する研究拠点（北海道大学 人文科学）」の成果の一部である。

## 【注】

1. 本調査で確認されたビシュヌプル市の鍛冶職は、66軒に上るが、それらは、製作に用いる金属の種類によって、鉄製品を製作する鍛冶職（27軒）と真鍮製品（39軒）を製作する鍛冶職に大別される。本稿は、秋田県の鍛冶職と比較を行うために前者を対象を限定している。
2. 日本語の「鍛冶屋」という言葉は、「鍛鉄から鉄製品を作り出す人々をさす」（朝岡 1998:5）というように、非常に広い範囲を示す言葉であるため、本稿は、農具や山林道具、漁具、職人の道具などから、包丁などの家庭の道具に至るさまざまな鉄製品の製作および修理に従事し、人びとの暮らしに深い関わりを持ってきた「鍛冶屋」を対象を限定している。このため、本調査で確認された「鍛冶屋」は、32軒に上るが、鋸鍛冶1軒、鋸の目立て専門鍛冶1軒、鉄製燭台専門鍛冶1軒、テーマパークでの実演のみを行う鍛冶1軒の計5軒を対象から除外している。
3. ビシュヌプル市内で営業を行っている27軒の鍛冶職の中から最も多くの顧客を獲得していると判断した1軒を選び出し、調査期間中にそこに訪れた人びとに対し、アンケート調査を実施した。調査内容は、回答者の年齢、性別、居住地、職業などの属性のほか、1) 鍛冶職の利用状況について（利用目的、利用頻度、利用する鍛冶職についてなど）、2) 工場製鉄製品の使用状況について（工場製鉄製品の使用の有無、使用開始時期、購入場所など）、鍛冶職を利用する理由およびその製品を使用する理由についてなどである。調査は、2005年2月16日から2月20日までの5日間にわたって行われた。
4. ビシュヌプル市内の各所で出会った市内に居住する100人の市民を対象として鍛冶職とその製品の利用に関するアンケート調査を実施した。調査内容は、回答者の年齢、性別、職業などの属性のほか、1) 鍛冶職の利用状況について（利用の有無、利用頻度、利用する鍛冶職についてなど）、2) 鍛冶職製品の使用状況について（使用の有無、購入場所など）、3) 工場製鉄製品の使用状況について（使用の有無、使用開始時期、購入場所など）、4) 鍛冶職やその製品を使用する理由についてなどである。調査は、2005年2月16日から2月20日までの5日間にわたって行われた。
5. 本調査は、筆者が、2006年3月および4月に、カルマカル・カーストが集中して居住しているカマー・パラ Kamar Para およびカイティ・パラ Kaity Para を中心に行ったものである。本調査では、カルマカル・カーストの世帯を1軒ずつ訪問し、世帯の構成員数、年齢、職業、最終学歴、世帯主の祖父、曾祖父、叔父、兄弟の名および職業、それらの世帯に来た女性の実家の名称および職業、それらの世帯から嫁に行った女性の嫁入り先の名称および職業などについて聞き取り調査を行った。本調査によって確認されたビシュヌプル市内のカルマカル・カーストは、117世帯で、男性387人、女性322人、合計709人であり、カマー・パラが44世帯274人、カイティ・パラが54世帯324人、そして、その他が18世帯111人である。

## 参考文献

秋田県農林水産部秋田スギ振興課

2003『平成15年度 秋田県林業統計』秋田県農林水産部秋田スギ振興課。

秋田県林務部

1968-1999『秋田県林業統計』秋田県林務部。

秋田県林務部林業政策課

2001-2002 『秋田県林業統計』 秋田県林務部林業政策課.

秋田県林務部林政課

2000 『秋田県林業統計』 秋田県林務部林政課.

朝岡康二

1993 『考古民俗叢書 日本の鉄器文化 鍛冶職屋の比較民俗学』 慶友社.

1998 『ものと人間の文化史 85 野鍛冶職』 法政大学出版会.

Biswas, Pradip Kumar

2001 Surplus Yield and Production Structure: The Case of Small-Scale Rural Industries in West Bengal. *The Journal of Peasant Studies* 28(2):119-145.

煎本孝

1996 『文化の自然誌』 東京大学出版会.

農林省秋田統計調査事務所

1955-1966 『秋田県農林統計年報』 秋田県農林統計協会 農林省秋田統計調査事務所.

農林水産省統計情報部

1979-2003 『農林水産省統計表』 農林統計協会.

Oraon, Prakash Chandra

2003 *Land and People of Jharkhand*. Jharkhand Tribal Welfare Research Institute.

Roy, Thirthankar

1996 Home Market and the Artisans in Colonial India: A Study of Brass-ware. *Modern Asian Studies* 30(2) : 357-385 Cambridge University Press.

齊藤長八

1980 「県北地区の野鍛冶」『秋田県の鍛冶調査報告書』（秋田県教育委員会編）3-8 秋田県教育委員会.

齋藤貴之

2005 「野鍛冶の生存戦略 —秋田県における現在の野鍛冶の生存に向けた対応」『文化人類学』70(1):1-20 日本人類学会.

齊藤寿胤

1980 「秋田市・河辺郡の野鍛冶職」『秋田の野鍛冶職調査報告』（秋田教育委員会編）8-16 秋田教育委員会.

佐藤次郎

1979 『鍛と農鍛冶職』 産業技術センター.

篠田隆

1989 「インド西部の伝統的職業とジャジマーニー関係 —調査村の事例を中心として」『大東文化大学紀要』27:179-206 大東文化大学.

総務庁統計局

1981-1991 『事業所統計調査報告 第2巻その5 秋田県』 日本統計協会.

総理府統計局

1963-1978 『事業所統計調査報告 第2巻その5 秋田県』 日本統計協会.

(さいとう・たかゆき／北海道大学大学院)