

能登半島地震と奥能登豪雨の二重被災を越えて、再生へ 新しい輪島塗に挑戦し続ける

輪島キリモト

地域開発調査部 研究員 前田 由美子

概要

所在地 石川県輪島市杉平町大百苅70番5
代表者 桐本 泰一
創業 1929(昭和4)年〈塗師屋創業 1700年代終盤〉
従業員数 12人(2024年11月現在)
事業内容 漆器製造・販売



輪島キリモトは、商品のデザイン・設計から製造、販売までを一手に手掛ける、石川県輪島市の漆器メーカーである。木地作り・塗り・加飾などそれぞれの製造工程が完全に分業された輪島塗の業界では異色の存在だ。人気レストランの装飾や有名ブランドとのコラボレーションを実現するなど、伝統工芸の世界に常に新風を吹き込んできた。

しかし、2024年元日の能登半島地震によって甚大な被害を受けたのは、輪島キリモトも例外ではない。さらに追い打ちをかけたのは、復興再建中のさなかに発生した9月の奥能登豪雨である。輪島キリモトは二重被災の状態となった。

今回、被災の傷跡が生々しく残る輪島を訪れ、代表の桐本泰一氏に被災前後の活動を含めたこれまでの歩みと、今後の展望について話を伺った。

素早い初動、先陣を切った再出発

元日の地震で桐本氏の自宅は全壊した。輪島キリモトの工房や倉庫、工房で働く職人の自宅にも大きな被害が出た。漆器の製造も販売もできなくなり、再び営業を始めるにはかなりの時間を要すると思われたが、輪島キリモトは1月7日に早くもオンラインショップを再開し、2月には本格的に在庫の出荷も始めている。さらに3月上旬、5月上旬には、世

界的な建築家である坂茂氏^{ばんしげる}に依頼して、工房の敷地内に、仮設住宅ならぬ「仮設工房」を2棟建設した。今回の地震で、輪島塗の生産に関わる職人のほとんどが被災したと言われているが、桐本氏のこの素早い行動は、職人が働ける場所をいち早く確保し、輪島塗の技術と伝統が途絶えないようにしたいという、強い思いに突き動かされてのものだった。

地震はなかったものとして

オンラインショップを再開すると、励ましの声とともに全国から多くの注文が入った。輪島キリモトは、東京日本橋にある三越本店にも店舗を持つが、震災後間もなく、難を逃れて無事だった商品を中心にイベントを開催している。被災後も各方面からの仕事のオファーは多く、「せっかく声をかけてくださったところの仕事はできるだけ受けたい」と、桐本氏のスケジュールは常に埋まっている。

それでも、「地震はなかったものとして動くようにしています。応援していただいている気持ちのまま商売を続けたら、いつかとんでもないしっぺ返しが来るから」というのが、開口一番、桐本氏から聞かれた言葉だった。それは、輪島塗の隆盛と衰退の歴史を目の当たりにしてきたからこそその教訓でもある。

輪島塗の栄枯盛衰から学んだこと

江戸時代前期に現在とほぼ変わらない製造工程となった輪島塗は、戦後、日本の高度経済成長とともに発展した。高級品として人気を集め、90年代初頭のバブル期に売り上げはピークを迎える。何もなくても輪島塗が飛ぶように売れた時代だ。「当時、輪島塗に関わっていた人の多くがその幻惑にとらわれてしまった。虚像を実像としか見られなくなってしまった」と桐本氏は振り返る。だからこそ、能登半島地震発生後から続いている、復興支援の意味合いが強い現在の売り上げ増加には、感謝の気持ちとともに、自分への戒めも忘れない。いまの状態は当たり前ではないのだ。来年にはもうこの状態は続いているかもしれない。慢心が簡単に人の足元をすくうということを、若き日の桐本氏は輪島で学んだのだ。

「木と漆」^{なりわい}を生業としてきた桐本家

伝統的な輪島塗業界において革新的な歩みを続ける桐本氏の仕事は、慢心とはほど遠い。桐本家は、江戸時代後期から「木と漆」の仕事に携わってきた。初代^{きゆうのじよう}久之丞から4代目幸太郎までは、塗師屋^{ぬしや}として漆器の製造販売業を営んでいた。祖父にあたる5代目久幸の代に、漆器の原型を作る木地屋に転業、「桐本木工所」が生まれた。父である6代目俊兵衛の代に大型家具などを製造できる設備を整え、桐本氏の代になってからは建築内装も手掛けるようになる。2015年には商号を「輪島キリモト」と改めた。塗師屋としての創業は1700年代終盤。家業は200年以上の歴史を持つが、桐本氏は伝統を



9月の豪雨で浸水した工房

重んじるだけではない。現代の生活になじむ、新しい輪島塗を模索してきた。どんなものをつくれば人は心地よくなるのか、生活は便利になるのか。そのことを考え続けてきた。

「Howから考えるな、Whatから考えろ」

これは桐本氏が大切にしている恩師の言葉である。大学でプロダクトデザインを専攻していたときに出会い、以後、仕事をするときには必ず立ち戻る原点と言っている。モノをつくるときには、大抵どのように（How）つくればよいかということから考えてしまいがちだが、それだと方法論に終始してしまう可能性がある。そうではなく、何（What）をつくれば人を



ほっとさせられるのか、何が大切なのかを考えることがデザインの役割だということを、学生時代に恩師から学んだ。HowとWhatでは発想

のスタートが根本から異なるのである。漆のふっくらとした質感が味わえる器本から異なるのである。輪島塗の一般的なイメージは、「光沢のある黒や朱塗りのうえに豪華な装飾がほどこされた漆器」「特別な日にだけ使用する高級な漆器」というものかもしれない。しかし、Whatの発想で生み出されたキリモトの輪島塗は、日常生活に溶け込み、愛着をもって長く使えるものばかりだ。

独自の技法でつくる新しい輪島塗

手になじむマグカップ、舌触りのいいスプーン、盛りつけた時に料理がおいしく見える落ち着いた色味の Pasta 皿など、無地でシンプルなキリモトの商品は、従来と同じ輪島塗の素材を使いながらも、独自の技法でつくられている。通常、下塗りでしか使われない「輪島地の粉（珪藻土を焼成粉末にしたもの）」を仕上げの段階でふるいにかけてまく「蒔地技法」は、マットな質感が特徴だ。地の粉を漆と混ぜ合わせ、器の表面に刷毛目をつけて塗るのは「千すじ技法」。これらの技法を用いることによって、器の表面硬度は高くなり、強度が増す。また、いわゆる「経年美化」で、使えば使うほど器の艶は増し、美しくなっていく。木地に麻布を貼って、あえて布目を見せる「布みせ技法」もキリモトが得意とする

手法だ。これまでの輪島塗の素材と手法を応用しつつ、独自の技法を用いてつくられたキリモトの輪島塗は、丈夫で気兼ねなく普段使いができ、しかも洗練されていて、現代の生活によくなじむ。

このような新しい輪島塗をつくることができるのは、完全分業制が当たり前の輪島塗の世界において、桐本氏の代になって「木地業」と「漆器業」を合体させ、商品の企画・製作・販売までを一貫して行う体制を整えたことが大きい。HowからではなくWhatから考えた商品を妥協せずにつくり、確実に届けるのは、自営でないとなかなか難しい。だからこそ、桐本氏は一貫生産を標榜し、それを守り続けてきたのだ。

伝統工芸品が売れなくなったのは価格が理由ではない

輪島キリモトの商品は、何十万円もする従来の輪島塗ほど高価ではないが、決して安いものではない。「輪島塗が衰退したのは価格が高いから。安い輸入品に負けたからだ」という人もいるが、それは絶対に違うというのが桐本氏の考えだ。普段使いする食器として、長持ちするキリモトの商品を選ぶ人もいれば、消耗品と割り切って100円ショップの器を選ぶ人もいる。安いものの方がいい人は端から安いものしか購入しないため、最初からターゲットにはならないのだ。100円の商品と15000円の商品で選択に悩む人はいない。10000円と15000円で悩む人たちに、いかに商品の良さを伝えられるか、「輪島塗だからいいですよ」というのではなく、その理由をきちんと説明できるか、それが重要だという。

日本橋三越への出店は人生の転機

Whatから考える輪島キリモトは、常に新しい挑戦をしてきた。顧客との出会いを大切にし、オーダーは決して断らない。顧客の要求を丁寧に聞いたうえで、桐本氏がデザイン・設計をし、実際にモノをつくる職人に正確に伝え、満足度の高い商品を納品する。こうした仕事への真摯な姿勢の積み重ねがよい出会いを引き寄せてきた。偶然知り合った丹下都市建築設計（創業者丹下健三氏）からは3度も漆家具、内装の大型発注を受け、東京メトロからは駅のホーム壁面に飾る漆のアートワークを依頼された。

そして、何ととっても大きかったのは、日本橋

三越本店への出店だ。

2024年10月7日にオープン20周年を迎えた。開店当時から続く



千すじ技法を用いてつくられた漆器でいる店舗から届く日報には、売れた商品と金額はもちろん、売れなかった商品についても、その理由が顧客の言動とともに記されている。桐本氏はこの日報を読むことで顧客と接点を持ち、モノづくりの改善に努めているという。

建築内装を手掛け、DX化にも着手

手掛けるのは、食器やテーブルなどの家具だけではない。輪島キリモトは、漆を生かした建築内装も提案している。桐本氏は大学卒業後、一般企業でオフィス設計の仕事に携わった。この経験のおかげで、デザイナーや設計者の言葉を職人に翻訳して伝えることができるようになった。これまで交わることもなかった、プロダクトデザインと伝統工芸の世界を融合させたのだ。

伝統工芸の世界に早くからDX化を取り入れてきたという点でも輪島キリモトは革新的だ。ホームページでは、VR技術により、まるでその場にいるかのように工房見学が体験できる。同様に、漆の器・家具・内装材の展示・販売をしている「展示スタジオ」と、漆器のワークショップを行う「キッチンスタジオ」からなる『漆のスタジオ』も、ホームページ上でバーチャルツアーを楽しむことができる。

また、現在は被災のため休止しているが、『漆のスタジオ』には65インチモニター、高解像度AIカメラ・マイクなど最先端のデジタル機器を常設し、



地震で被災する前の展示スタジオ

ZOOMを使ったライブコマース（リモート接客）も国内外に向けて行ってきた。震災前は、オーストラリアやマレーシアなど、海外から大勢の外国人が実際に店舗を訪れ、暮らしで使える漆器を購入してくれたという。

震災後も止めなかった歩み

こうした活動を進めながら、輪島キリモトは国内外の顧客に輪島塗の魅力を伝えてきた。コロナ禍を経て、ようやく取り組みが軌道に乗り始めたところに、能登半島地震が起こったのである。桐本氏はすぐに立ち上がり、前に進み出した。冒頭に述べたように、仮設工房を建設し、壊れた機械も元に戻して、4月から職人を迎え入れるようにした。以降、1人、2人と職人が工房に戻り、6月から9月にかけて、稼働率は8割がた戻った。

その間、地震で傷んでしまったショールーム内の商品をどうするかについて、かんかんがくがく侃々諤々、仮設工房内で話し合った。全体に漆を塗り直したり、「さし漆」で部分的に修復したり、かわいらしい猫や雫の絵をほどこして傷をわからなくしたりと、この間も職人たちとチャレンジを続けてきた。

地震が生んだ輪島塗——レスキュー&リボーン

震災があったからこそ生まれた、新しい輪島塗がある。それは、の と ち ょ う能登町で民宿を営むオーストラリア出身のベンジャミン・フラットさんと船下智香子さん夫妻の取り組みから始まった。地震発生後、被災地にやむなく捨てられていった無数の輪島塗に胸を痛めた二人は、それらを集め、きれいに洗浄し、大切にしてくれる人を探して譲り渡す活動を始めた。

それを知った桐本氏は、輪島塗の危機を感じて起こしてくれた二人のすばらしい行動力に感銘を受けた。本来それは、漆器業界の人間がやるべき活動だ。それを民宿業の夫妻が先頭に立って進めている。自分にできることは何か。被災した輪島塗には傷がある。傷を修復できるのが、輪島塗の特長だ。そこで、桐本氏はベンさんと智香子さんに提案する。「お二人が救出した輪島塗を、リメイクではなく、生まれ変わらせるのはどうだろう。」例えば、昔からある「透き溜すだめ」という手法を使うと、被災した輪島塗が非常に奥行きのある、単純な朱色よりも漆らしい、



右側が「透き溜」という漆仕上げで生まれ変わった輪島塗

美しい器に生まれ変わる。職人のセンスによって新しい価値が加わるのだ。まさに「レスキュー&リボーン」である。

9月の奥能登豪雨発生、そしてこれから

2024年9月、大阪梅田の阪神百貨店で、レスキュー&リボーンをお披露目して、輪島に戻った直後、桐本氏は奥能登豪雨に見舞われた。工房は3分の2が浸水、泥水が引いてから、職人と友人達が泥水をかき出し、大量のごみを片付けた。9月末に引越しを予定していた仮設住宅も、浸水のため畳がすべてだめになった。取材の2日前には、金沢での避難生活のため輪島に通えなくなった従弟が、ついに職人を辞めたという。長年頼りにしてきたが、引き止めきれなかった。

元日の地震発生以来、前だけを向いて走り続けてきた桐本氏だが、「今回の水害は本当に余計だった。さすがに心が折れた」と言う。しかし、こんな状況だからこそ、大学時代の恩師の言葉をいま改めて噛みしめている。いま何をすべきなのか、何をつくれればこの困難な山を乗り越えられるのか。

取材の最後に、これまでを振り返って、何が仕事の転機になったかを桐本氏に尋ねた。1つ目は日本橋三越への出店、2つ目は建築内装を始めたこと、3つ目は間違いなく、今回の地震と豪雨による被災、というのがその答えだった。そして、桐本氏は言葉を絞り出すように言った。「こんな経験、誰にでもできんわいね。だから、前向きに捉えて…。なかなか、しんどいけどね。でもね、復興できたらすごいことになる。」桐本氏がレスキュー&リボーンで輪島塗を生まれ変わらせたように、輪島キリモトが、輪島という街が、能登全体が、必ず再生すると信じている。