



多治見陶磁器卸商業協同組合 130周年記念

多治見

商人  
物語

設立[明治27年8月1日]

1899 1898 1867 1896 1895

1894

2024 2023 2022 2021 2020 2019



窯株・蔵元制度が廃止され

自由な営業ができるようになった多治見商人たちは

陶磁器の重い見本カバンを持って北海道から九州まで

「美濃焼」を日本全国に行き渡せていった。

怒涛の如く陶磁器を広める商人たちは地方ごと

時代ごとのニーズを掴み・成型・加飾・釉・窯…の職人に伝え

語り合い、品質を高め、コストの調整を図る重要な

クリエイターとしての重要な業績も残したのだ。

国内だけではなく世界の市場へも進出していったのは

交通網の発達に伴って、活発に活動するようになった。

鉄道で運べるようになったのは明治33年の中央西線が全通

したことで、駅まで馬車に荷を積んで運び貸車に載せ

名古屋笹島へ。そこから臨海線を通った。



# 明治二十七年

8月1日  
1894

天祐、保全し、世に傳へ、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、  
皇朝の隆、本朝の盛、皇朝の隆、本朝の盛、

### 宣戦布告の閣議書

朝鮮での東学党の乱が起こり  
平定させようとして日本と清国に出兵を  
要請したのが朝鮮政府。  
混乱の中で清国と争うことになり...  
八月二日、大日本帝国は清国に宣戦布告をし  
「日清戦争」が始まる。  
同じ八月二日、多治見陶器商組合が生まれました。

明治維新。

「ニッポンの夜明けぜよ!!」

尾州藩の蔵元を通してしか

販売できなかった美濃焼が

明治五年

陶器の販売が自由化。

陶器商人が増加してゆきます。

陶器生産も活性化し

人を招き人口が増えたのが多治見

岐阜102人、大垣81人の入寄留であったのに対し

多治見は235人

組合結成前から多治見村の陶器商数は\*

どんどん膨らむ一方であった。

陶器商人の競争も激化し

従前の「申し合わせ」「慣習」が崩れます。

ビジネスを長く続け発展させるには

競って消耗するより「共栄」を図る方が得策。

他の陶磁器産地の進出・競合もあります。

「多治見商人」は手を組んで繁栄へ向かったのです...

※後半モノクロページに設立前の陶器商一覧表を掲載しています



多治見村の陶器商が親睦を図り協力し合う目的で設立。行平町の加藤豊九郎宅を事務所とした。

### 第五章 諸團體

#### 第一 多治見陶器商組合

明治廿七年八月一日多治見陶磁器商組合を組織し、多治見町陶器商之に加盟し行平町加藤豊九郎の宅を就りて事務所を充用したり同組合は同業者の親睦を圖り同業者と製造家との陶磁器運搬の賃金及び荷造賃金を協議一定し賣上一依に對し金三厘の積立金を各同業者より徴収して組合の費用に充つるの定めありて常設事務員現職條田六太郎を置き業務を整理せしむ  
後事務所を東行平町水野新吾の和家に移せり  
明治四十年行平町に於て土地六十八坪代價四百七十六圓を購入し二階造事務所の新築に着手し翌年一月二日竣功せり工費約三千圓を要せり  
明治四十一年度末の調査に據れば組合員甲部(仲買販賣)三十九人乙部(卸賣)取りにて旅費を爲さず者三十八人合計七十七人あり  
又同年度に於ける陶磁器の出荷總額三十五萬三千九百九十七圓半問屋助定二百六十六圓十三錢積立金九百四十二圓八十七錢五厘あり  
明治四十二年方貸金表左の如し

○察方貸金表 但一駄三付

一金拾八錢(珍珍録五厘)連珍録五厘(馬)

但下市之倉ハ一錢増 市之倉

多治見村の陶器商が親睦を図り協力し合う目的で設立。行平町の加藤豊九郎宅を事務所とした。

令和七年

組合の意義を

再確認しよう



理事長  
安藤 英利

T A T O S H I A N D O  
H I D E T O S H I A N D O



T A T O S H O  
T O G E T H E R !!



多陶商の前身である「多治見陶器商組合」が1894年に生まれて、本年で130年になります。私たち美濃焼を生業とする者にとって、歴史を振り返り先人の足跡を再認識し、後世に伝える責任があります。本書がその二つの資料として役立てば幸いです。

美濃焼の起源は奈良時代に遡ります。美濃で焼かれた須恵器が全国で出土していることから、このころからすでに商品として流通していたことが推測されます。美濃焼1300年の歴史の始まりです。そして安土桃山時代に美濃焼は黄金期を迎えます。

茶の湯の流行、千利休や古田織部のような当時の茶人らの活躍もあり、今日の美濃焼の基本である黄瀬戸、瀬戸黒、志野、織部が誕生しました。歪みをあえて良しとする斬新な姿かたち、豊かな色彩の美濃焼は当時の人々にとって革命的であったことでしょう。

美濃焼の特徴はその時代や人々の好みに合わせて新しい釉薬を開発し、技術を築いて様々な姿かたち、色彩の焼き物を誕生させてきたことです。明治時代に入り窯株制度や朱印制度が廃止され、自由に美濃焼の製造販売ができるようにな

り、今の「本町オリベストリート」を中心に多治見商人が続々と誕生しました。

多治見商人は一気呵成に、日本全国津々浦々に美濃焼を販売し、さらに海外にまで販路を広げます。この圧倒的な販売力が美濃焼の技術革新をもたらし、安価で大量生産できる技術を構築してきました。

これにより美濃焼は、全国の陶磁器のシェアの約5割を占め全国一の産地にまで発展しました。そして多治見商人は同業者の親睦を計り、業界の地位向上のため、明治27年(1894年)に「多治見陶器商組合」を組織しました。初代組合長は山新商店の水野新吾。

そして昭和9年(1934年)「岐阜県西部陶磁器商業協同組合」が協同組合として改めて誕生しました。初代理事長は水野春吉(山春商店)。さらに昭和24年(1949年)中小企業等協同組合法が成立すると、今の「多治見陶磁器卸商業協同組合」に名称を変更しました。

明治時代が多治見商人の第一の黎明期であれば、戦後は第二の黎明期といえるでしょう。終戦直後復員してすぐ起業する「新興商人」が多くありました。彼らはのれん分けして独立したわけではないので、得意先がありません。戦後

の流通革命の中、どん欲に市場を開拓していきま

ました。専門店↓百貨店↓量販店↓ホームセンター、コンビニ、雑貨店、百元均一、柔軟に売り先を変えながら、印もの・景品・頒布会・冠婚葬祭の返礼ギフト等々、次々に需要を創出して戦後の美濃焼の隆盛をもたらしました。

第二黎明期の立役者＝戦後の創業者はほとんど来世に旅立たれています。そしてその二代目が仕事からリタイアするお歳になられた今を逃したら語り継ぐことはできません。幸い、坂崎義雄元理事長が2000年から2004年にかけて「先人に聞く」という企画で25人の方から直接お話を聞いてみます。

本書は多陶商130年のうち、特に戦後の現代史にスポットを当て、組合とは何なのか、組合の意義について考えてみたいと思います。





前畑  
**坂崎 義雄**  
2000 2012  
平成12年 - 平成24年

十代



1960 1958  
昭和25年 - 昭和33年  
**古田 一次**  
マスイチ商店

五代



1894  
明治27年 -  
**水野 新吾**  
山新商店

多治見陶器組合  
組合長



2012 2016  
平成24年 - 平成28年  
**鈴木 正夫**  
安藤進路商店

十代



1958 1965  
昭和33年 - 昭和40年  
**古田 糸吉**  
ヤマタイ陶器

六代



1934 1941  
昭和9年 - 昭和16年  
**水野 春吉**  
山春水野春吉商店

初代



2016 2022  
平成28年 - 令和4年  
**竹内 幸太郎**  
金正陶器

十二代



1965 1971  
昭和40年 - 昭和46年  
**鈴木 嘉津正**  
安藤進路商店

七代



1942 1947  
昭和17年 - 昭和22年  
**深萱 憲一**  
菱松深萱商店

二代



2022  
令和4年 -  
**安藤 英利**  
丸山陶器

十三代



前畑  
1971 1992  
昭和46年 - 平成4年  
**坂崎 重雄**

八代



丸山陶器  
1947 1948  
昭和22年 - 昭和23年  
**安藤 英夫**

三代



第一陶器  
1992 2000  
平成4年 - 平成12年  
**加藤 史朗**

九代



1948 1950  
昭和23年 - 昭和25年  
**水野 義雄**  
カネ三商店

四代



「多治見焼と称して  
遠く海外に輸出す」

# 多治見を愛し、陶磁器に生きる

## 多治見商人

多治見商人が動けば 窯場も動く  
雇用が生まれて人が集い町は栄える  
陶都多治見への成長のエネルギー源は多治見商人だ



豊岡町  
多治見町  
**大正**  
11年  
(1922)



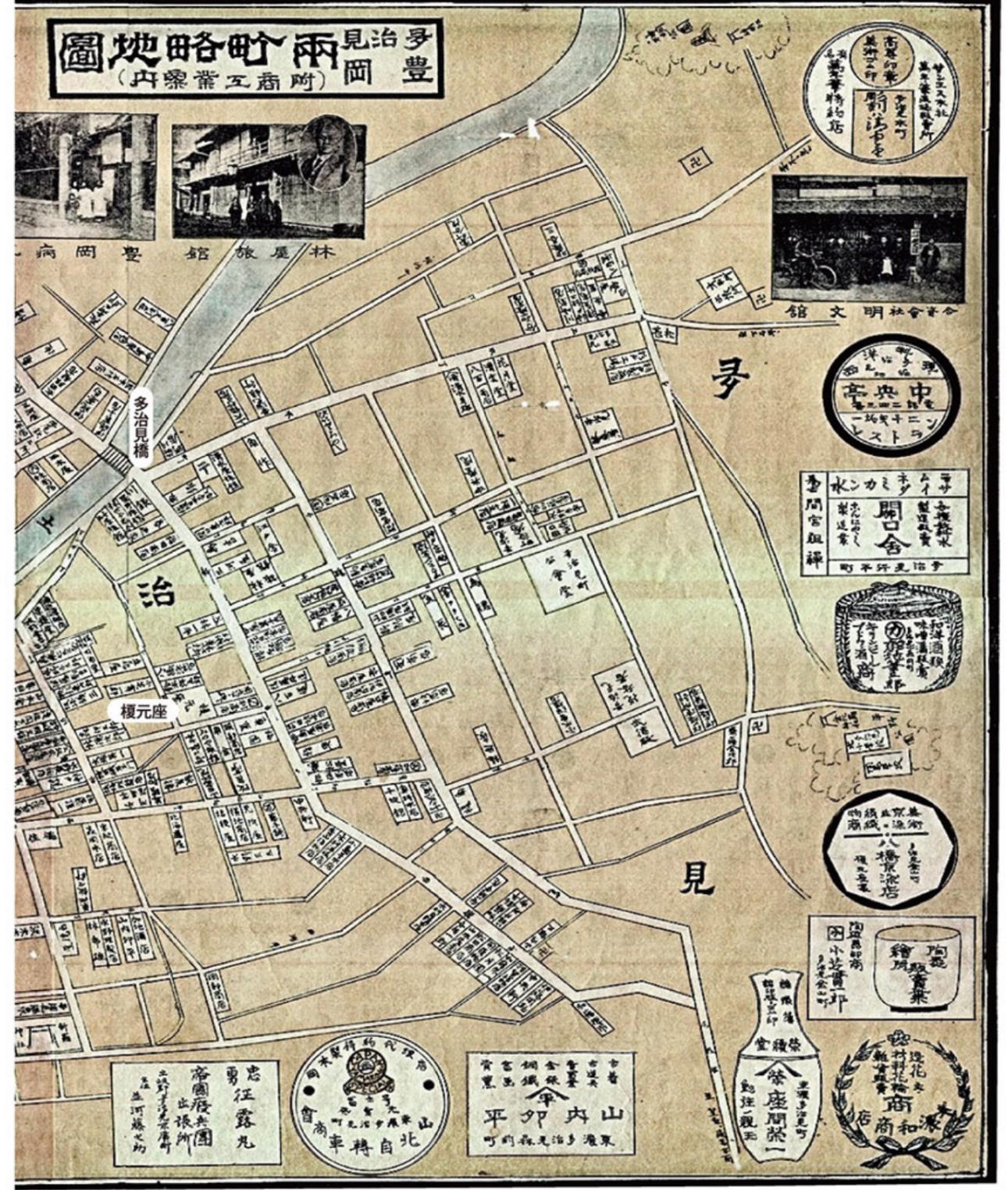
多治見駅前に  
多くの運送店

多治見豊岡両町略地図



海の魚は干物。料亭では鯉を出していた。電話屋、京染屋の時代だ

多治見商人も川下りを楽しんだらう



豊岡町から一本だけの「多治見橋」を渡って「榎元座」へ観劇に行った





田代町笠鉄の踏切



D51が活躍する中央線

鉄道からトラック搬送へ

陶磁器の製品・原材料の運搬のために敷設された笠原鉄道もモータリゼーションの煽りを受けて廃止。昭和53年(1978)



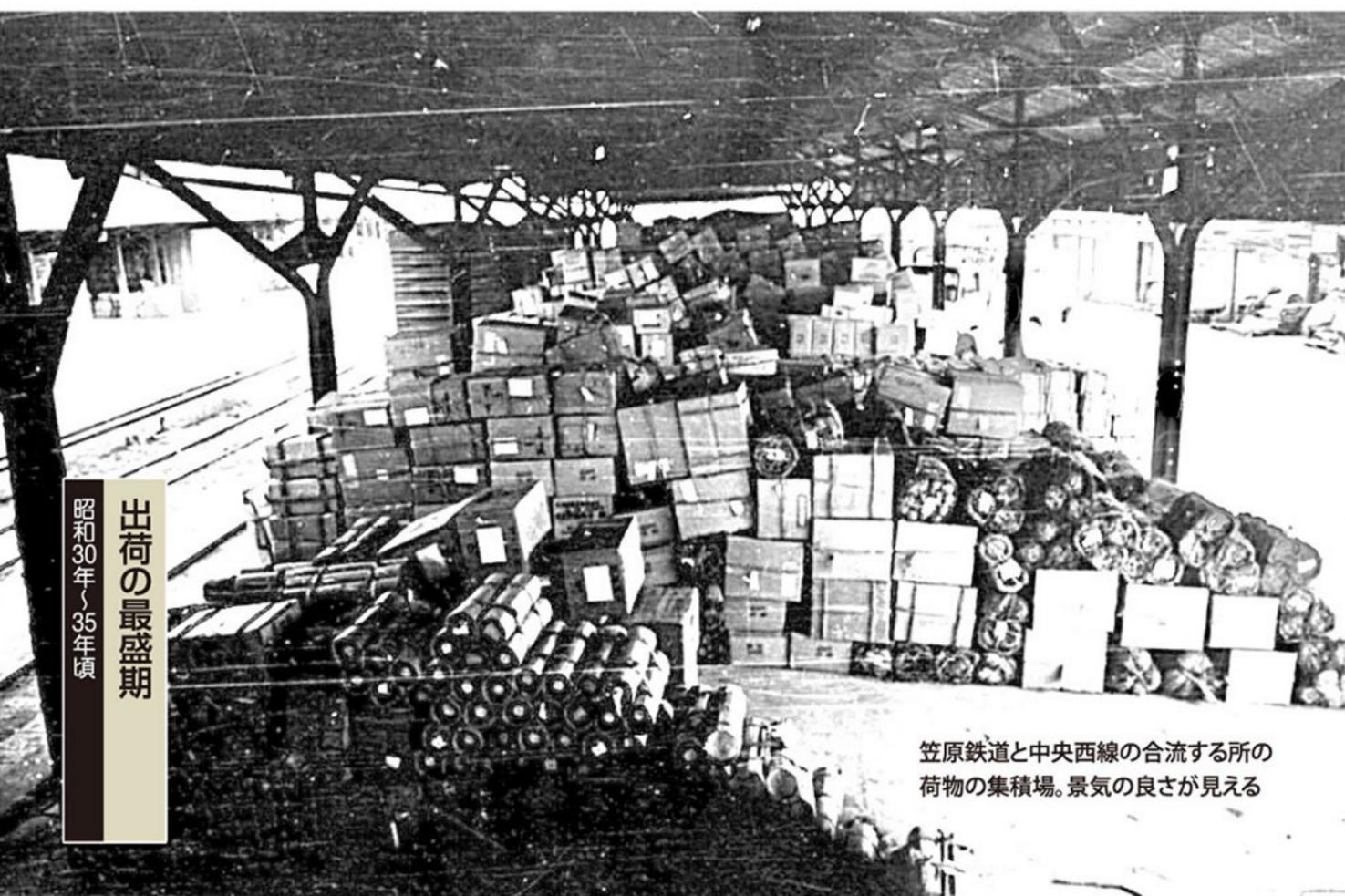
集団就職

昭和40年代。中学を卒業したばかりの「金の卵」が繁栄を支えた。九州からの就職が多くそのまま定住された方も多い。



多治見町役場発行。右上の日鮮満台湾向の卸問屋は手紙の通信販売をしていた。「陶器の卸仕入は手紙一本で居ながらにして産地取引出来る…」キャバレー広告もある。内外の商談で利用されたであろう。

昭和十年(1935)広告



出荷の最盛期 昭和30年~35年頃

笠原鉄道と中央西線の合流する所の荷物の集積場。景気の良さが見える



駅北は広い田園風景が広がる 猪も狸も一緒に暮らしていた

県病院の南に稲荷橋 北側は川たが池になっている

昭和23年。米軍機から豊岡より多治見側が米えている



陶器を貨車に積む

陶都・多治見を中心とする名所交通鳥瞰圖

最盛期・前夜

陶都の陶器商人

国内・海外へ進出していた多治見商人たち。  
昭和27年(1952)頃の商業解説と市民の唄を紹介する。

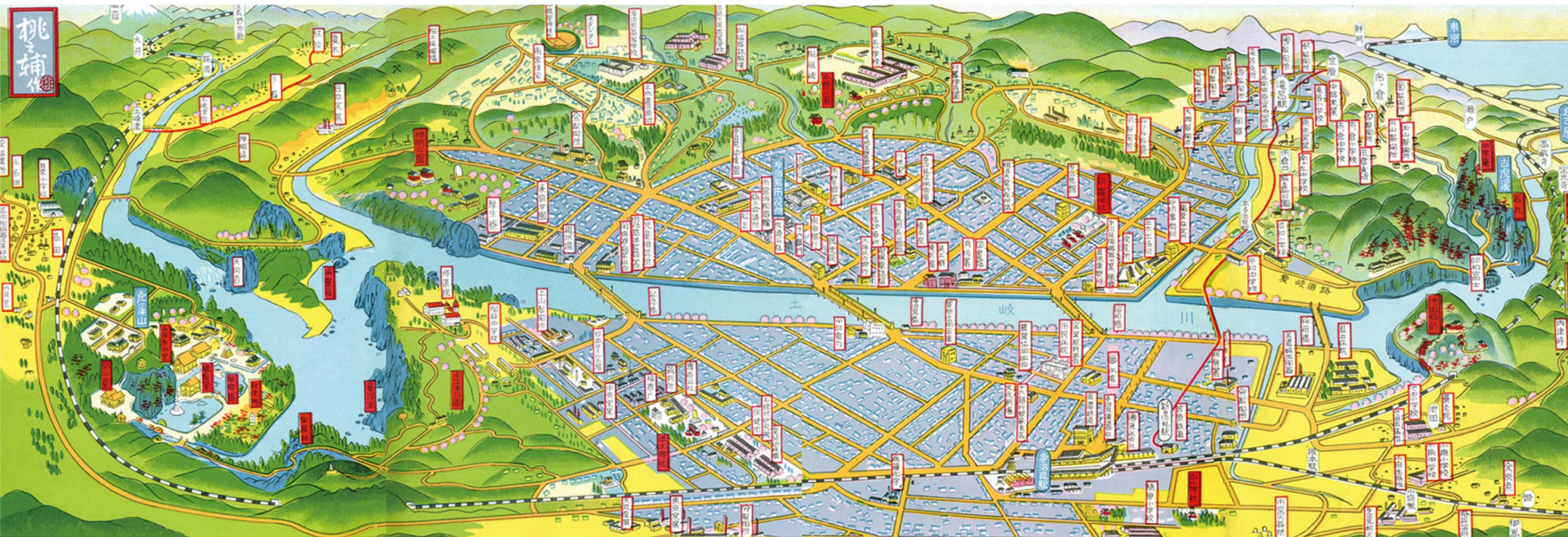
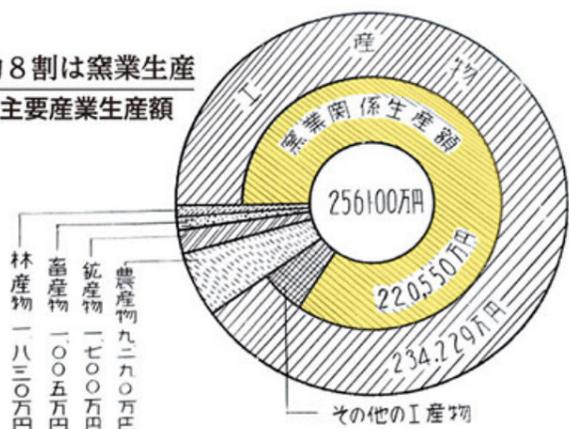


……市の労働人口の約半数は陶磁器の製造加工業にたづさわり、商業も貿易商卸売商等陶磁器の関係者がいての大半も占める状況で市民の経済的基盤は全く陶磁器にある……

月多治見小唄

一、ハアー  
旅は双六名古屋を発って  
美濃路うれしや上がりは  
多治見  
ここは釜処お山の土が  
燃えて黄金の雨となる  
燃えて黄金の雨となる  
三、ハアー  
モロの中から小唄が洩れる  
小唄うれしや声なつかしや  
つるるの思いをそのまま載せて  
船に積み出す多治見焼  
船に積み出す多治見焼

約8割は窯業生産  
主要産業生産額





新型コロナ襲来で中止になった幻のポスター

「美濃焼まつり」でスタート。主催は多治見市と多治見商工会議所だった



人と器でつくる陶都多治見の風物詩



たじみ陶器まつり  
昭和23年(1948)陶祖祭に合  
わせて販売市(美濃焼まつり)が  
スタート。



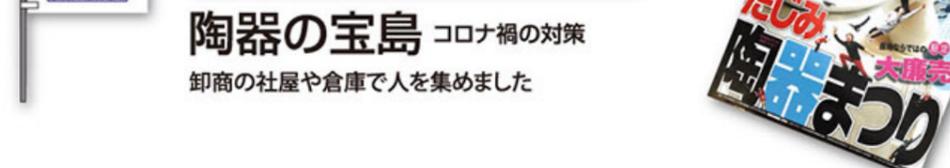
歴代理事長が偶然ワンショットに。コロナ禍前の陶器まつり本部



土岐川の両岸で開催した。雨が降ると大変だった…



人を招け  
人を楽しませろ



ゲスト／草野満代



# 美濃焼団地 まつり

多治見インターチェンジに近い!!  
 広々とした旭ヶ丘の丘に昭和50年(1975)  
 に生まれた「多治見美濃焼団地」  
 『下の陶器まつり』は四月第二週の土・日  
 したので秋に団地進出社を中心に開催。  
 勿論知られていない新しいイベント、認知度  
 を高めるためラジオなどマス媒体も使ってア  
 ピール。多治見駅からシャトルバス運行、駐車  
 場も広く大人気になり秋の祭りとして定着し  
 ました。  
 名称は「ちゃん祭」などを経て「秋のたじみ  
 陶器まつり」になっています。



まもなく50回を迎える。ずーっと関わった組合員も高齢者(笑)



プラスバンドが街を練り歩き



# 陶都創造館

多くの多治見商人が集まってきて本町オリベストリート周辺は  
陶器商の中心となり栄えて行った…

2025年。「ちやわん君・どんぶり子・小鉢さん、大皿マン、急須どん…」  
陶都創造館にある「うつわや多治見」には多治見商人たちの器が集まって話をしている



多治見商人の自信のうつわが一堂に集まり個性を競い合う



スタッフの笑顔が  
お客さまを  
なごませてくれました

「一品入魂」  
若手作家を育てる  
展示即売

うつわや多治見  
わははの喫茶店

器を選んだ後は  
香り高いコーヒープレイク  
いい空間が生まれました



四季折々に。商人たちが器を入れ替えます



# 躍動!! 陶都創造館

「たじみ創造館」の譲渡条件「街の活性化」の企画案競争があった



幅広い活用術



陶器まじりの  
中心として  
躍動!!



2階に開店  
うつわや多治見



遠くから  
見えるように

## BEER GARDEN



JAZZ LIVE



中古物件。  
色々問題が発生



コロナ禍でも  
「会場」として利用できた



搬入。陳列。大忙し



壊すにも大きな費用が

## X'mas event



陶都創造館前ステージ



感謝!

開催も危ぶ  
まれたが...



1階に移転し再OPEN



荒れ放題  
使いづらい外階段

## HAPPY WEDDING



盛況御礼



千客萬衆



真冬に人を集める



創造館を核に  
市役所へも流れた



販売繁盛



多陶商案  
が採択された  
合格



多陶商の誕生

本町筋に陶器商が集まる

輸出向け陶器が伸びる

中央線 多治見―名古屋間開通

馬車から鉄道搬送に

笠原鉄道開通

組合事業所 木造二階建完成

軍需工場への動員で組合員激減

戦前派の起業、販路拡大

美濃焼見本市

日陶商連発足・初代理事長は多陶商から

組合事業所 4階建に新築

団塊世代の台頭／青年部

美濃焼卸団地 竣工

陶都創造館／うつつわや多治見

新型コロナ対策

陶器まつり春秋開催

多陶商130周年

女性参  
の神器  
ゴ  
路

パリ五輪  
大谷翔平 日本列島  
バブル崩壊  
100円ショップ

オイルショック  
日本列島  
東海  
東京オリンピック

ヨック  
の神器  
新幹線  
多治見

昭和  
米騒動  
日露戦争  
日清戦争

西  
料理  
露

昭和  
純喫茶  
映画  
太陽

珠  
ガ  
満洲国  
東大震災

権  
モ  
の唄  
関東大震災

一本の矢は折れるが三本の矢

なら頑強だ。一丸となって未来へ挑もう



# ONE TEAM



明治後期 陶器商人の小僧の服装

「組合だより」執筆者

- ▼ 高木 典利  
(平正黨・愛知県立芸術大学非常勤講師)
- ▼ 立花 昭  
(岐阜県現代陶芸美術館)
- ▼ 岩井 美和  
(多治見市図書館郷土資料室)
- ▼ 春日 美海  
(多治見市文化財保護センター)
- ▼ 原 久仁子  
(多治見市美濃焼ミュージアム)

・平成25年(2013)～平成27年(2015)「組合だより」連載に追加しています  
・連載をすべては掲載していません[バックナンバーをご覧ください]

・敬称略(株式会社表記は省きます)  
・写真は「多治見図書館郷土資料室」のものを中心に紹介



博物館 多治見商人物語

陶都創造館3Fで陶器商人の足跡を紹介する取組を開始。



貴重な多治見商人の道具たち



来客に説明する坂崎元理事長

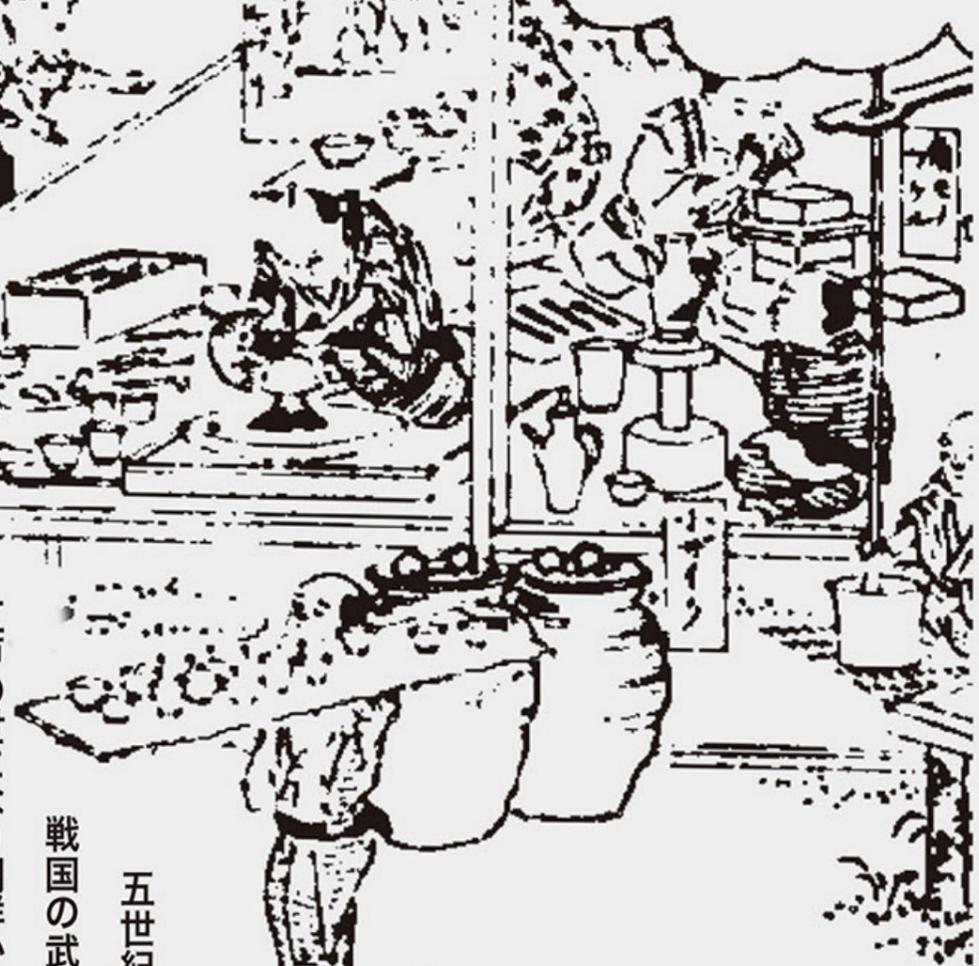


高木典利博物館コーディネータ

竹内前理事長



初公開

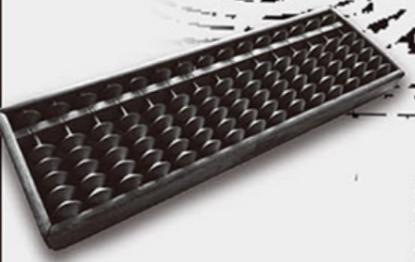


太古、木曾の火山たちが噴火して花崗岩を生んだ  
 風化して粉々になり雨に打たれ川に流された  
 緩やかな多治見あたりの大地で堆積して粘土になる  
 長い長い眠りから目覚めさせたのは人間  
 粘土は土器に生まれ変わった



五世紀に朝鮮から須恵器、七世紀に唐から神楽が伝わった  
 戦国の武将たちが「茶の湯」を楽しみ陶器は洗練されていく…  
 江戸の世になり朝鮮から磁器生産の技術が伝わり生産力が飛躍的に向上した  
 豊富で良質な土はたくさんの良い陶器を生み出しただろう  
 多くつくれば「売り物」として扱う人が生業として動き出した…

# 多治見商人の誕生



多治見市の発展に貢献し美濃焼を日本一の産地へと育てた多治見商人(陶器商)が、幕末から明治・大正・昭和の激動の時代に美濃焼を全国に販売した活動を、「商いの文化」として捉えました。

「組合だより」に2年間掲載、平成25年(2013)〜平成27年(2015)5名の執筆者によって、時代を追いながらの連載を含めてご紹介します。

## 自由販売できなかった陶器

「陶磁器を自らの意志により販売する」

今なら一般的な考えです、ところが信じられないかもしれませんが、陶磁器を自由に販売することが、出来なかった時代があったのです。江戸時代の美濃(五ヶ村)で、作られた陶磁器は、尾州藩の支配により、尾張蔵元より販売することになっていました。そのため美濃の人は、自由に販売することは許されていませんでした。そのきまりを破り販売したのなら、荷物は没収となり罰を受けることになっていました。しかし、幕末になると諸外国の船が来日したことにより異文化の存在に気づき始め、やがて国内の鎖国による規制社会に矛盾を感じる人達が現れるようになってきました。

そのような状況下、多治見町の加藤助四郎、西浦円治の二名は、それぞれ市場を求め行動を起こしました。助四郎と円治の販売開拓について記した文献がありますので紹介します。

「この地方は天領にして、製品は尾州藩産物と定まり、箱根以東と江州以西の販路は、名古屋蔵元十五名の陶商に特許され、もし此の禁を犯すものは、荷物を没収せられ罰せられるにより、陶家みな蔵元に出荷し、名古屋相場にて勘定をうける。」

「新製品(磁器)盛んなるにつき、多治見村西浦(地名)の加藤五郎兵衛(後の西浦円治)は、自ら之を売り出し、名古屋蔵元より告訴される、西濃の笠松陣屋にて数回訴訟がある、そのため後に、交渉して円治は名古屋蔵元の一員となり…」

「この業の自由を命として、東西の両都に往復十数回、二十四歳の時同志と、京都村雲御所その御用を受ける、二年後同志と江戸御薬園内陶器所の御用を受ける、この時御薬園役所より「丸ス」の焼印を下付せらる」  
「慶應元年に至り、御薬園世話係の取立てにより、江戸幕府本丸御用となる」

「御用品の資格は、運送にても勢力著しく、尾州藩御用品を見下すほどなりし」

このように円治は、名古屋蔵元の資格を取ることにより美濃焼物取締役となり、美濃で生産される新製品の大半を取り扱うことになりました。そして直接江戸などへ荷物を送り、商いを開始しました。

また、助四郎も、自由販売にむけて動き出したのです。江戸時代の中期ならばこのような行動をすれば重罪であったでしょうが、幕末に西浦円治や加藤助四郎のように新しい考えが生まれてきたのは、政治の動きでも明らかのように、鎖国による規制社会への反動のように思えます。

やがて、明治維新となると社会の仕組みが一変したことにより窯株制度などの規制が無くなり、自由競争への道が開かれ多治見商人が続々と誕生し、日本全国へ美濃焼を販売したのです。その当時の美濃焼は、国内向けの生活の器を主力品として製造していたため、売れ行きも良く、またたく間に全国有数の陶磁器生産地となったのです。

多治見市内には、当時の繁栄の面影を残す建物などが今も見られます。

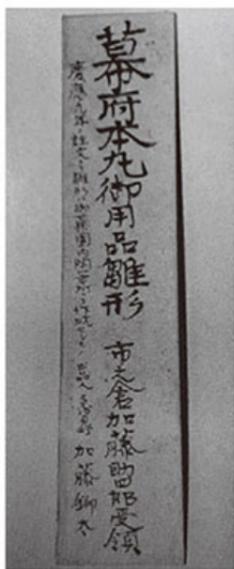
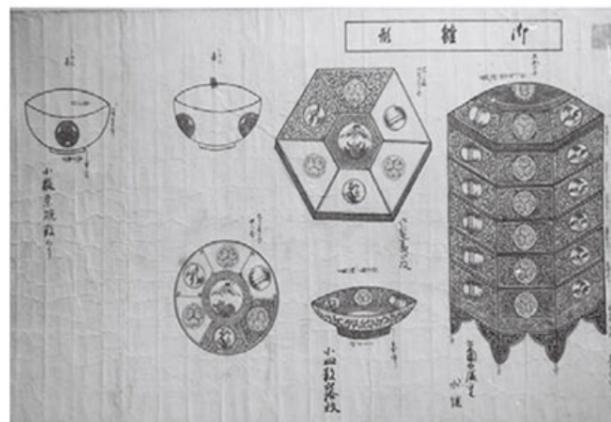
## 加藤助四郎

(1828~?)

文政10年(1828)に、市之倉村の陶家に生まれ、若くして陶磁器の販売に携わり御用品を納める役を受ける。明治維新後は多治見町本町に店を構える。助四郎は神仏への信仰心が厚く寺社などに献納を多くしている。また子息の助三郎は、明治時代に日本の陶業界に尽くしたことで知られている。

### 御用品雛形

助四郎が、江戸幕府から拝領したもので、松竹梅に鶴亀の縁起の良い模様と葵の紋が描かれ、当時の美濃焼の技術の高さが伺い知ることが出来る。



### 平野公園、金刀比羅神社

助四郎は、多治見市内の新羅神社・金刀比羅神社・永明寺(市之倉町)・八幡神社(市之倉町)などに献納している。

## 多治見村の庄屋「西浦家」

西浦家の祖、加藤助兵衛は尾張国岩作村(現愛知県長久手市)の出身で、多治見村に移住し鍛冶を生業としていました。加藤家から分かれた西浦家初代治助は多治見村の庄屋を務め、新羅神社修復の棟札にもその名前をみることができます。二代から五代まで円治を襲名し代々村役を歴任しました。

## 円治(二代)多治見に「美濃焼販売窓口」設立

文政3年(1820)、二代円治の代に近隣窯元への割木販売をはじめ、その後美濃焼の仲買をするようになったことで西浦家と焼物との関係がはじまりました。その当時の美濃焼販売は尾張藩蔵元の統制下にあり、美濃の商工にとって不利なものでした。二代円治は、販売自由化を求めて江戸に水揚(みずあげ)会所(江戸へ直送した焼物を保管する事務所兼倉庫)を設立する運動を2年もの間おこないましたが、名古屋・江戸問屋・尾張藩の反対のため実現しませんでした。

しかしこれに屈せず天保6年(1835)多治見村に「美濃焼物取締所」を設立し、美濃焼の販売窓口を一本化し、販売ルートを組織化しました。これにより製品価格を安定させ、円滑に荷代金回収ができるようになりました。取締役には二代円治が就任しましたが、この時二代の下で水揚会所設立運動や美濃焼物取締所開設に東奔西走したのが当時まだ20代であった後の三代円治でした。三代円治は、二代円治の実子差し置いて家を継がせるほどの秀才で、面識のない大坂商人に「美濃・尾張のやり人と聞きおよぶ」と言わしめたほどの人物でした。

## 二十代から活躍円治(三代)中央市場へ

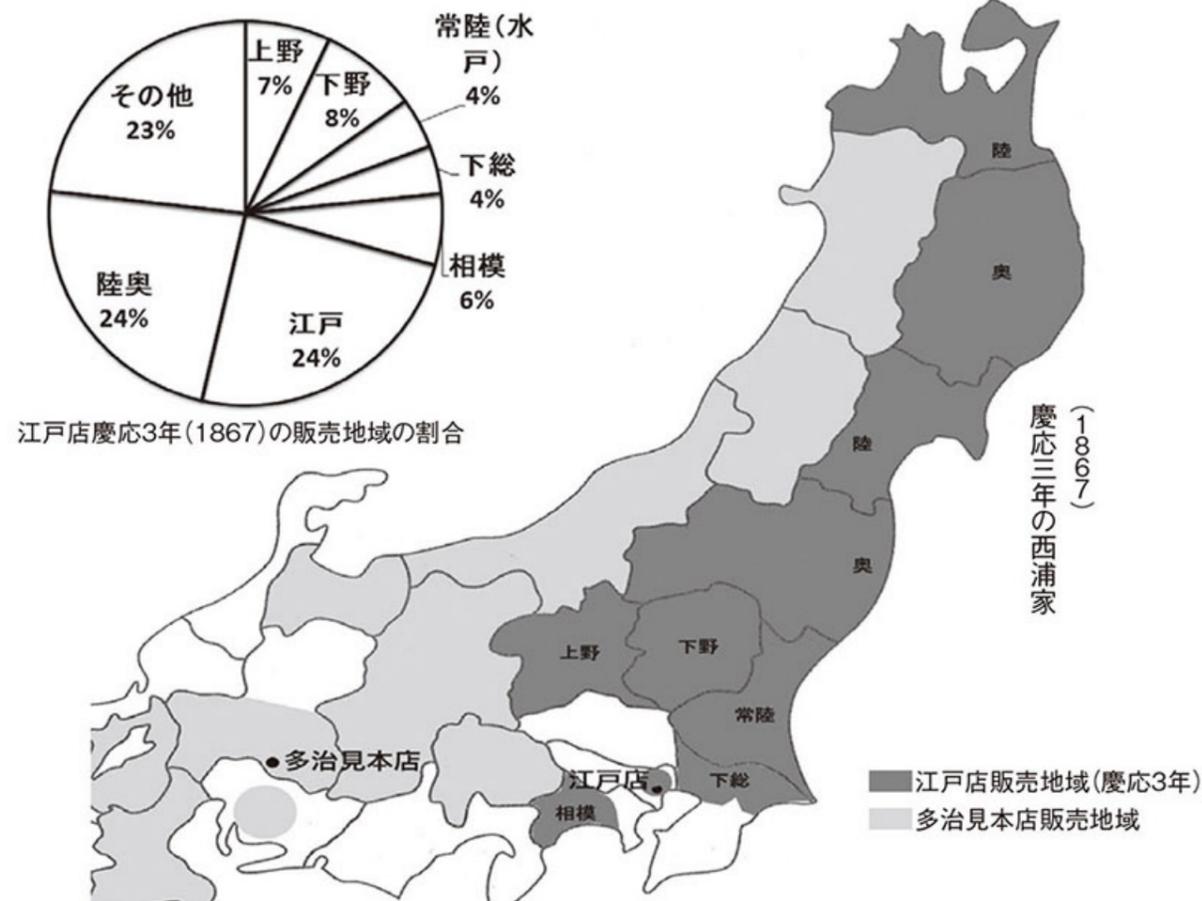
三代円治は天保元年(1830)25歳の時に初めて江戸へ美濃焼を販売し、その後江戸・大坂に出店しました。時代は天保の改革によって株仲間が解散し、都市特権商人の販売独占が揺らいだ時期で、まさに地方商人にとって中央市場進出の好機でした。

弘化3年(1846)に大坂西横堀町(現大阪市)に大坂店を、翌年には江戸店を堀留一丁目(現日本橋本町)に開店しました。店は間口2間半(約4.5m)、奥行五間半(約10m)で、江戸に数ある小規模店の一つでした。店は支配人吉兵衛と付添い人・奉公人あわせて7名で切り盛りしていました。主な仕入商品は美濃焼、ついで瀬戸物、京焼、信楽焼でしたが、当時「本場物」と呼ばれた有田焼を中心とする九州磁器も安政6年(1859)より仕入れています。

江戸店の売り先は江戸のほか相模(神奈川)、下総(千葉)、常陸(茨城)、上野(群馬)、下野(栃木)、陸奥(福島・宮城・岩手・青森)で、特に陸奥は維新期に売り上げが伸び、売り上げの約25%を占める程になっていきました。

## 西浦家の多角的経営

西浦家では焼物や焼物原料の他にも、様々な商品を扱っていました。岐阜加納の産物であった傘を仕入れて江戸へ販売したり、米穀・溜り・味噌・塩・反物など日常必需品を近在の窯屋に直売していました。他にも、地域の養蚕業の取りまとめ役をするなど多角的な経営に着手して、新興の特権商人として商品流通の基盤を強化していきました。



## 西浦圓治(三代)

(1806~1884)

西浦家は代々多治見村の庄屋。江戸時代の窯株・蔵元制度から離れようと奔走。維新後に自由化され、自ら生産・海外進出も図った。名工・加藤五輔を見出し重用した。

「加藤五郎兵衛一代日記」は円治(三代)の日記で、文化3年(1806)の出生から嘉永5年(1852)までの40数年間の主な出来事が、年ごとに書き記されています。家族の出生・死亡・婚姻など私的な出来事の他に、大災害や飢饉、世間の流行なども書かれており、当時の多治見の様相を知ることのできる唯一の歴史資料です。特に西浦家の商いに関する記録が多く見られ、三代円治が東奔西走する様子がわかります。

転機となった弘化三年<sup>(1846)</sup>の難事

壹 大坂問屋の荷代金大滞納

五郎兵衛日記の中でもっとも頁をさいて記録されているのが、大坂に西浦店を出店した弘化3年(1846)の出来事です。この年の日記は、美濃焼物の支払い催促のため1月2日に使いの者を大坂へ遣わしたことから始まっています。大坂の問屋 大和屋利八郎が円治や多治見の他の商人への1530両もの支払いをせずに、妻子を連れて行方知れずになったため、円治もあわてて大坂へ行き、使いの者と共に讃岐(現香川県)の金比羅様まで利八郎搜索の旅へ出かけました。結局利八郎は見つからず、多治見へ戻ったのは約2カ月後の3月1日でした。大坂逗留中、円治は利八郎が残した美濃焼物を市で販売しながら奉行所へ訴訟し、そんな中でも大坂店の準備を整え、この年西浦大坂店を開店しました。

貳 江戸大火

大坂滞在中の1月から3月にかけて、3度江戸で大火事があり、得意先の問屋20軒余りが被害にあいました。

この火事で無事だった得意先は2軒のみで、江戸での販売が中心であった円治の損害が大きかったことが想像できます。

円治が特に懇意にしていた得意先の近江屋喜兵衛の店も、この大火事で全焼し経営不振となりました。このため円治が店を譲り受け、翌弘化4年に西浦江戸店を開店しました。

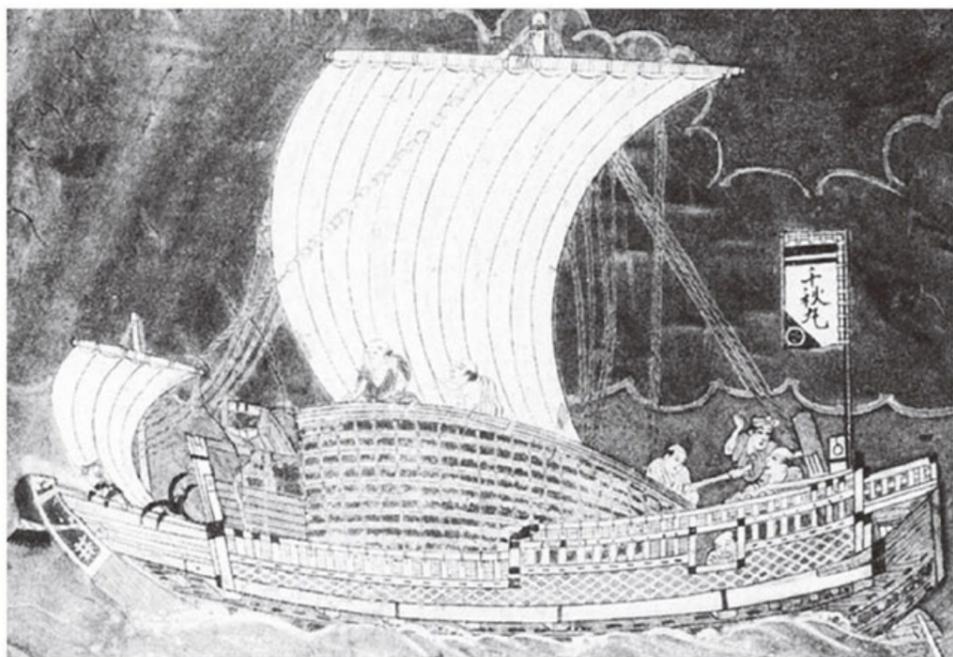
参 多かった海難事故

江戸・大坂などの大都市で販売される美濃焼物の多くは、今渡街道を通過して野市場湊(今渡)まで馬で運ばれ、川舟をつかい木曾川で桑名まで下りました。その後桑名で海船に乗せ替えられ海上輸送されました。海上輸送には海難事故がつきものですが、特に弘化3年は円治の出した荷物が10回以上もの事故にあり、大坂への荷物は毎回事故にあったことが日記に記されています。当時の海上輸送では、難破しそうな場合、重量の重い鉄や陶磁器を海中に捨て、船を軽くし難破をのがれる「打ち荷」が行われたため、焼物は特に被害にあうことが多かったようです。円治は事故の知らせを受ける度に現場へ使いの者を遣わしました。損害負担は通常、荷主の円治と注文主で半分ずつ請け負う決まりとなっていたため、円治の損害は非常に大きなものでした。

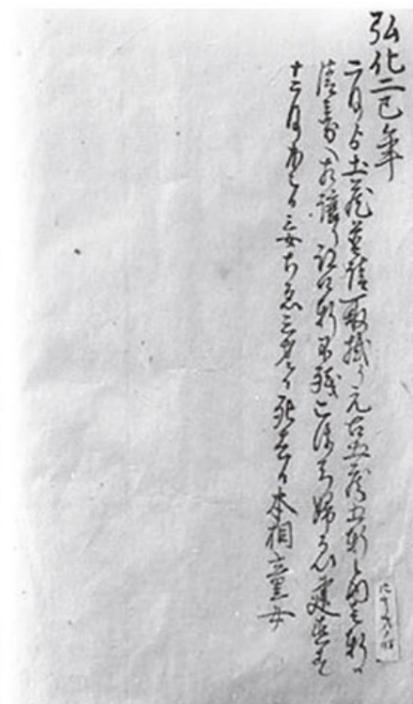
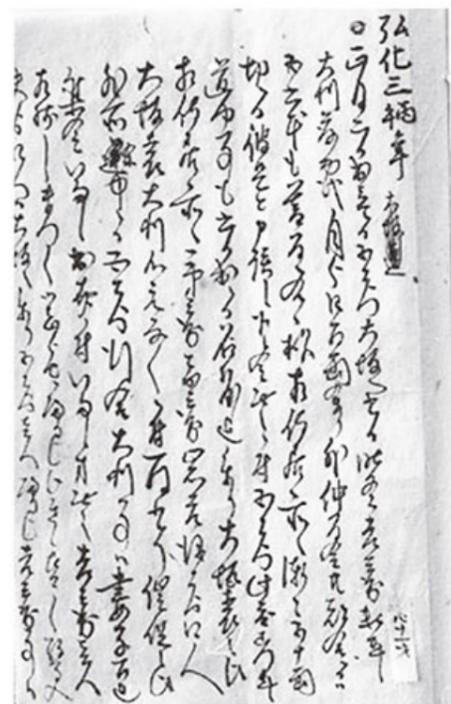
難事も古事に

弘化3年は円治にとって難事の連続でしたが、この難事が江戸・大坂へ出店の足がかりとなり、西浦店の発展へとつながっていきました。

また、この年の9月と10月に使いの者が、金や銀の扇などを道々で拾い、円治へ届けました。日記には「これは大吉と笑い笑い帰国する」(これは縁起の良いこと大笑いをした)と記されています。日記の中にも難事に屈しない三代円治のおおらかな人柄を見ることが出来ます。



当時の海船・菱垣廻船(「ものと人間の文化史」より)



「加藤五郎兵衛一代日記」弘化3年の部分(西浦家所蔵)

## 陶器將軍・加藤助三郎

何故36歳で「陶器將軍」とまで云われていたのか。助三郎の息子助三郎の活躍を履歴書に基づき記します。

多治見市本町に店を構え陶磁器販売を商いとしていた助三郎は、市之倉町に生まれ、明治3年2月(14歳)から同4年2月(15歳)まで商業研究のため東京へ行き学び、同5年5月(16歳)東京深川区安宅町に陶磁器販売店「美濃屋」を開く、美濃産地よりの独立出張店の嚆矢と言えるものです。その後、同10年に「濃栄組」さらに「濃栄社」と称する株式会社組織となり同22年に「満留寿商会」として陶磁器卸売問屋を開設しました。

## 明治時代の海外貿易

幕末から明治初期の貿易は、横浜・神戸に店を構えた欧米の商館に商品売り込み買い上げってもらうもので、当時は不平等条約の状況下で商いは難しい状況でした。

やがて同22年に助三郎は、農商務省に願ひシガポール・香港・広東・天津等の日本領事館へ陶磁器250点2219個を送り販売を試みる。このように初めは領事館を介しての商いであったようです。助三郎は、欧米にも販売を行うが同28年に日本は念願であった不平等条約が改正され諸外国と対等と成れたことにより、同29年に前田正名による実業団体(五二会)などが組織され外国との貿易上の交渉を円滑に進める動きが出てきました。

助三郎は東京五二会の創立委員となり陶磁器の輸出を推進しま

した。同32年には南アフリカはケープタウンへ直輸出を開始。同31年ポストンに支店を開き、同年農商務省の派遣清国商工業視察のため五ヶ月間渡航し商取引・標本購入などを調査したことにより、のち日清貿易が盛んになりました。同35年にはインド貿易品を製造して販路を広げています。

## 鉄道輸送始まる

同24年鉄道運送株式会社の創立を發起し東京府庁の認可を得て、鉄道局に運賃の特別割引を請願。従来は船積みであったものが鉄道となり、陶器貨物の便利を図る。

その後名古屋駅前停車場前に支店を設置、さらに大阪駅前停車場前に支店を設立し名古屋大阪間の陶器貨物輸送上の利便を図る。同28年には、名古屋陶器運輸合資会社の発起人となり取締役となる。

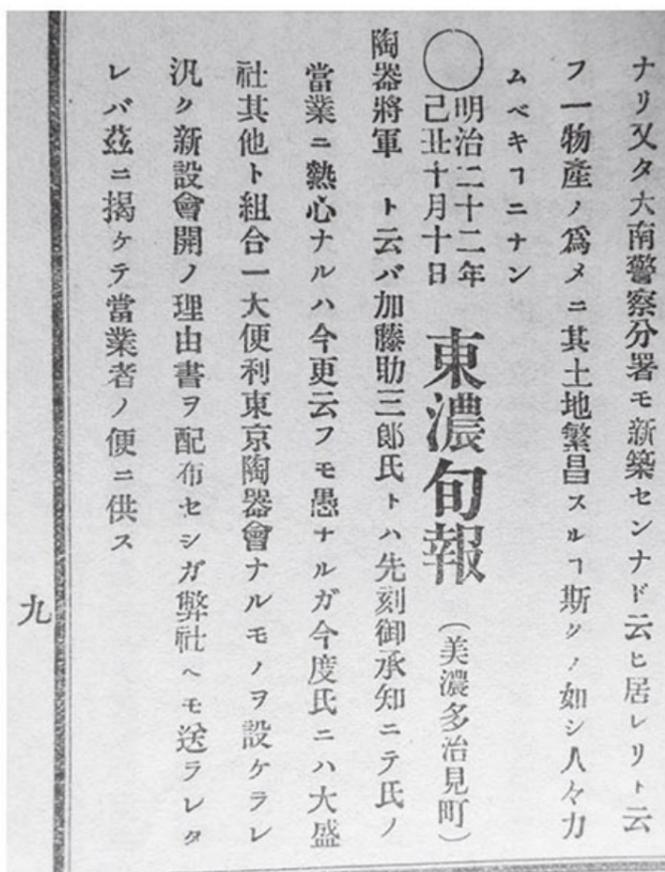
同33年多治見駅構内に数萬の陶磁器が雨ざらしのため、構内に倉庫建設を願ひ逋信省に出頭、総務長官に許可を得て百五十坪の倉庫を建築して洪益を図る。

同34年多治見駅に陶磁器貨物堆積するため、鉄道局へ貨車増発を請願、運輸課長に面談し増発を得て希望を達せり。美濃焼が全国に運ばれて行く要因になりました。

また助三郎は、全国の陶産地を巡り殖産振興の方策について講演をしている。まさに將軍にふさわしく陶業界の発展を願う行動でした。



清国視察にて参考品として購入した宜興製品



陶器商便覧に転載した東濃旬報記事



## 加藤助三郎

(1857~1908)

「多治見商人」加藤助三郎について、明治22年10月10日発行の「東濃旬報」では陶器將軍として紹介されています。内容は「東京陶器会、山栄会を設け毎月6日に定期の陶磁器入札会を開催するもので、日本橋通り3丁目壽亭にて内外何人を問わず購入者の臨席を仰ぐ」記事です。

明治33年11月1日、岐阜県土岐郡長の水谷弓夫より助三郎に「陶器將軍歌贈加藤助三郎氏」と題し揮毫し贈られた。この時期水谷土岐郡長と助三郎は親密な関係にありました。当時、美濃焼の良品を作るためには、人材育成が重要であることを認識して工業教育（陶磁器講習所開校）を推進したのが、組合長であった多治見商人、西浦清七・加藤助三郎や水谷土岐郡長です。

## 工業教育

東京職工学校（現東工大）陶磁器科の卒業生は、ワグネルから科学を学び、のちに日本各地に開校した工業学校の校長として赴任し、徒弟教育を行っています。卒業生は、大日本窯業協会を設立し世界の窯業情報を掲載した雑誌などを発行しました。助三郎はその事業を後援するなど親密な関係にあり、工業の重要性を認識していました。助三郎は、美濃にも講習所が必要と考え開校に向け、郡県に嘆願したのです。その過程を記します。

## 学校設立に向けて

岐阜県陶磁器組合理事長加藤助三郎は明治30年12月、「美濃焼陶磁器改良に関する意見陳述のため岐阜県庁に出頭する」

同31年1月「陶磁器改良につき湯本岐阜県知事と東京工業学校窯業部を視察」この時点で講習所開校に向け参考となる学校を視察している、講習所開校後は、東京工業学校の卒業生が校長・教師として歴任している。

同31年1月「岐阜県陶磁器講習所設立の意見書を水谷土岐郡長に送る」

同31年2月「岐阜県陶磁器講習所設立の意見書を岐阜県庁柿本課長に送る」

同31年3月「岐阜県陶磁器講習所設立委員を委嘱される」

同31年7月「岐阜県陶磁器組合臨時会を開き組合付属として陶磁器講習所設立の認諾を得る」

同32年4月「第一期生徒終業證書授与式へ出席し美濃焼改良の要点を演説」

同32年8月「岐阜県陶磁器講習所を土岐郡立陶器学校に進歩せしむるに付き水谷土岐郡長と共に岐阜県庁に出張す」

同34年4月「土岐郡立陶器学校第一期卒業證書授与式あり」

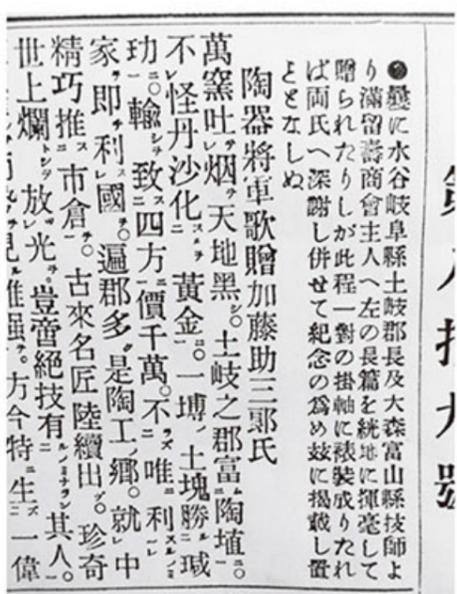
同35年7月「柿元土岐郡長の囑託により土岐郡立陶器学校拡張方針計画のため出頭し熊沢陶器学校長其の他と協議」

工業学校開校に向けて、多治見商人の建議の流れがあり学校が設立されたのです。同31年に組合付属から始まり、その後郡立となり、大正2年に多治見市に移転し現在の岐阜県立多治見工業高等学校として110年以上の歴史を重ね今日に至っています。

当時土岐郡長であった水谷弓夫は教育者・漢学者であり加藤助三郎表功碑・陶祖碑・記念碑などに書を揮毫している。



岐阜県立多治見工業高等学校



「陶器將軍歌贈」揮毫

## 多治見工業高等学校

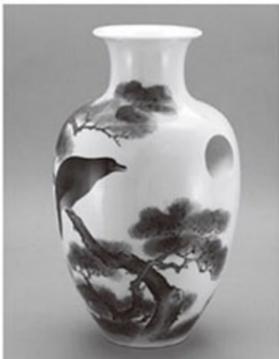
現在の岐阜県立多治見工業高等学校は、明治31年(1898)に窯業専門校として土岐市土岐津町に創立しました。初め岐阜県陶磁器講習所と言い、改称を繰り返し、大正2年(1913)には多治見へ移転して現在に至ります。

そして同校には、明治時代から戦前にかけて収集した多数の陶磁器が存在しています。それらは、かつての教師や生徒をはじめ、おそらく美濃焼業界に携わる人たちが作品製作の際に参考としていたものであり、その結果として作られたものです。ただし、時代の流れとともにすっかりと忘れ去られ、関係者からも顧みられることはなくなっていました。

(財)ポーラ美術振興財団 平成22年度調査研究助成によって岐阜県現代陶芸美術館などが実施した調査を経て、1,500件を超える陶磁器

作品を確認することができました。それらを大別すると、国内および海外で製作された陶磁器の参考品、そして同校で製作された陶磁器となっています。これは、他産地にある工業高校等の所蔵品と比較しても群を抜いています。

こうした参考品はどのような経緯で学校の所蔵となったのでしょうか?もちろん、学校で購入したものもありますが、実は、陶器商であり同校の設立に尽力した加藤助三郎の相当数にのぼる寄贈があったのです。父である加藤助四郎の商売を継承して陶器將軍と称えられるまでとなり、美濃はもちろん全国の陶磁器産業の発展に貢献したことで知られています。そのような人物が、学校への陶磁器の寄贈という細やかな支援もおこなっていたというのは、たいへんに興味深いことではないでしょうか。



## 熱田港經由の海外輸出

美濃焼の本格的な輸出の開始は、明治10年代後半から20年代のことです。明治時代、名古屋の海の玄関は熱田港で、前身は東海道の桑名までの「七里の渡し」で知られる宮の宿でした。名古屋からは舩に荷を載せて堀川を下り、熱田港經由で四日市へ運んで船積みされていました。四日市港は横浜港や神戸港への中継港でしたが、水深が十分で大型貿易船の停泊も可能でした。一方の熱田港は、遠浅の湾内に大小の河川が土砂を堆積させ、大型船舶の進入を阻んでいたのです。

## 鉄道を敷け。水深ある「名古屋港」を

明治25年(1892)に国鉄中央線の敷設が決定し、汽車による美濃焼の大量輸送が実現されようとしていました。しかし陸路で横浜や神戸の貿易港へ運ぶためには、東は静岡や三島などの操車場や難所の箱根があり、西は長浜から船に積み替え琵琶湖を横断して大津の操車場を経っていました。貨車の連結や積み替えにミスが相次ぎ、破損するリスクも大きく、運送店では店員が商品に同行する監視も行っていました。中央線の工事が始まるという明治27年(1894)、陸・海運を連係させるべく熱田港を浚渫して、新たな港を築こうという声が高まります。名古屋からの輸出品のうちでも陶磁器は高い比重を占め、東海道線開通後は陶磁器を扱う貿易商が名古屋支店を構えたこともあつて、産地から最も近い海から船出させたいという思いが一層、強まります。明治39年(1906)には海図もなく座礁の危険がある中、巡航博覧会船の「ろせつ丸」(3876t)を熱田港に誘致し、大型船舶の入港できる港の必要性を強く印象づけました。翌年、熱田村は名

古屋市に編入、「熱田港」は名称も「名古屋港」となり、国際貿易港が開港します。

陶磁器は、明治41年(1908)に名古屋港の総輸出額170万5910円のうち、60%を占める主力商品でした。

## 瀬戸を凌ぐ美濃焼の輸出

他の産地が美術品的な陶磁器だったのに対し、美濃焼はコーヒー碗など日用の洋食器の輸出を主流としたので、よく売れたといえます。美濃では完成品の出荷割合が比較的高かったようですが、名古屋で絵付けする場合は瀬戸製素地との区別がされていませんでした。ただ、明治43年(1910)には多治見の輸出陶磁器産業は、「隆盛に趣き、目下瀬戸を凌ぐの概あり」と記されるほど勢いを強めており、好調な輸出で増産を続ける多治見へ移る瀬戸の職工も多く現れたそうです。実際、美濃焼の生産は「国内向けが70%・輸出向けが30%」でしたが、明治39年(1906)には「国内向け35%、輸出向け65%」と逆転しています。したがって明治時代の美濃焼の海外輸出が、日本有数の港の開港を後押しした、といっても過言ではないでしょう。

## 中央線から臨港線へ

名古屋港は開港後も引き続き、さらに大きな6000t級の船舶が入港できるよう、第2期工事を始めます。また、明治33年(1900)開通の中央線に加え、明治44年(1911)には名古屋駅から港にいたる臨港線も敷設、美濃焼は世界に通じる海をダイレクトに目指すことができるようになったのです。



ろせつ丸(名古屋港管理組合提供)



現在の名古屋港(名古屋港管理組合提供)

## 明治初期の美濃焼輸出

明治33年(1900)に中央線の名古屋から多治見間まで開通すると、列車を使った美濃焼の輸送が盛んになりました。それ以前は馬や荷馬車、荷車を使った陸上輸送または川を船で下り、荷物を廻船に積みかえて海上輸送というルートを使っていました。

江戸時代から明治時代前半までの美濃焼の輸送ルートとして主に次の3つがあげられます。

- ① 名古屋へ内津を経て下街道を馬で輸送
- ② 信州・甲州方面へ高山村継立で馬で輸送
- ③ 江戸・大坂へ野市場湊(現可児市今渡)から木曾川を積み下げ、桑名から海上輸送

このうち③の今渡から木曾川を下るルートは、①の下街道で名古屋へ出るルートより距離が短く運賃も安かったため、最も多く使われました。

## 美濃焼が通った今渡街道

今渡までの道は「今渡街道」「多治見街道」「太田道」と呼ばれ、多治見橋を起点として白山町・宝町・小泉町・根本町を通り国道248号線を北上する約20キロメートルの道のりです。現在では、当時の面影はあまり残っていませんが、道々に残る馬頭観音などの石造物が往時の賑わいを伝えています。

江戸時代には禁止されていた荷車や荷馬車が、明治時代に入ってから使用されるようになり、今渡街道の交通量も増えていきました。それにともない、屈曲で細かった街道の拡幅や改修が必要となり、多治

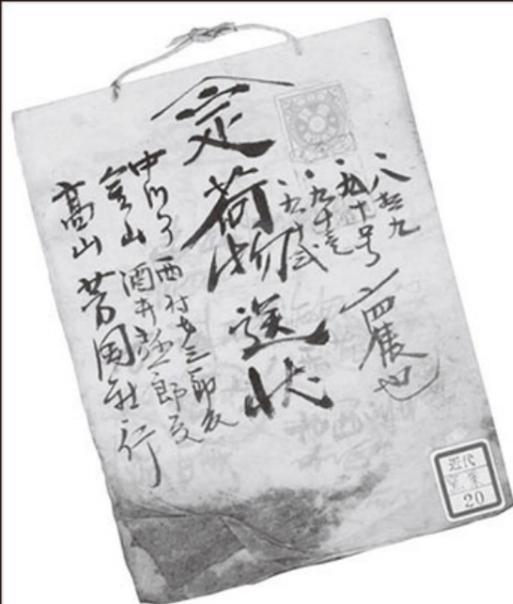
見村の有志の呼び掛けで明治12年(1879)に民費での工事が行われました。翌13年(1880)に工事は終了し、道幅は狭い所で約1.8m、広い所で約3.6m、平均約2.7mになりました。

## 馬車で陶磁器を運ぶ

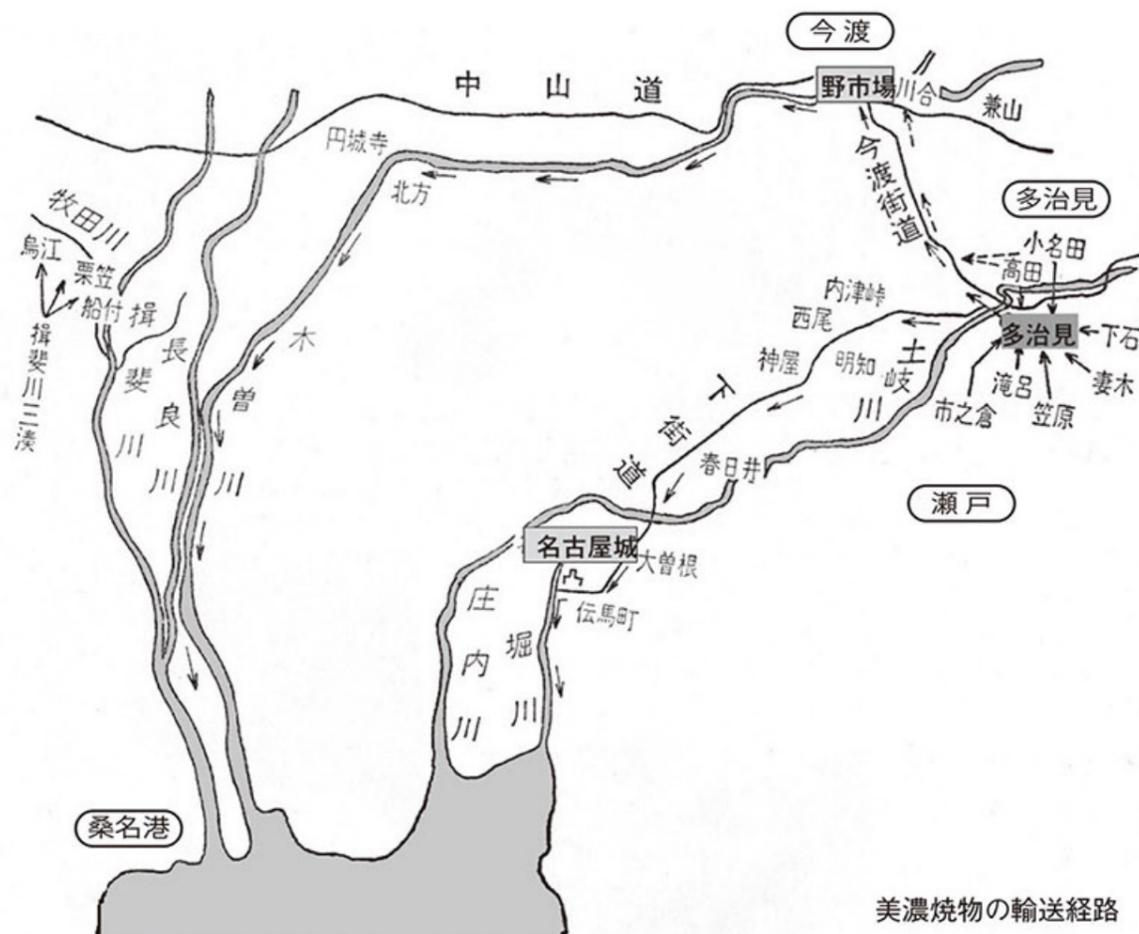
江戸時代からの伝馬制度が廃止されてからは、輸送を宿駅に設立された陸運会社が担うようになりました。

旧豊岡村(現豊岡町近辺)にあった「ヤマ定」という陶器商が、飛騨高山の窯元で商社でもあった「芳国社」へ向けて4俵の焼物を出荷したときの送り状が残っています。この送り状には荷物を受け取った日にちと署名があり、飛騨高山まで焼物運んだ継立の順序がわかります。この時、輸送を取り仕切ったのが加茂郡中川辺(現川辺町)の陸運会社でした。

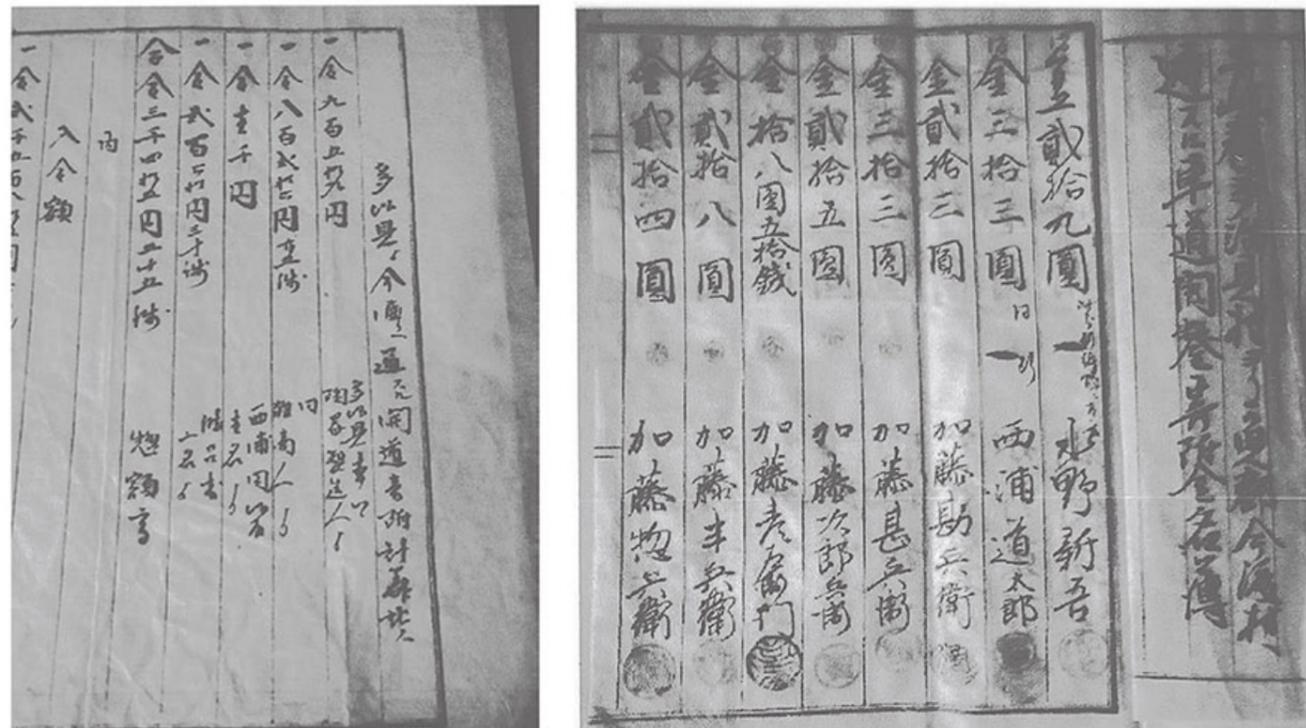
陸運会社へは運賃の外に手数料を支払いました。今渡までは今渡街道を陸路で、木曾川から飛騨川へ舟で出て高山まで、全10日程かかって運んだことがわかります。



昭和30年代ごろまで馬車で陶磁器を輸送する風景



美濃焼物の輸送経路



土岐郡多治見村より可児郡今渡村に通ずる(西浦円治1000円 車道開道寄付総工費3405円の内訳 (多治見陶器商人50名 959円を寄付)

## 下街道陶磁器輸送ルート

明治33年(1900)に国鉄中央線が開通する以前の美濃焼の輸送には、今渡街道を経て木曾川を下るルートなどもありましたが、名古屋に運ばれるものは下街道を通っていきました。下街道は、現在の国道19号線の前身ともいえる、名古屋へ向かう際の幹線道路です。江戸時代から明治時代前期までは、馬の背の両側に陶磁器を振り分けて積むのが一般的でした。やがて、一度に運搬できる量を増やすために、荷車が用いられるようになります。東濃地方の早いところでは明治20年代から馬車が用いられましたが、陶磁器の集積地である多治見から名古屋を目指すルートの下街道で最大の難所だったのが、現在は岐阜県と愛知県の県境になっている内津峠です。

朝、陶磁器を満載して多治見を発った馬車は、峠を前に麓で休憩しながら次に来る馬車を待ちました。次の馬車が到着するとその馬を借りて、2頭立てにして峠を登り、頂上にいたると、荷物をいったん置いて馬を再び戻し、もう1頭の馬車を引き上げたそうです。麓に近い池田町屋村(現・多治見市池田町)では、駄賃をもらっては馬車を押し、手助けする人もありました。また、名古屋の入口に当たる庄内川の河畔には、馬車引きに酒食、馬には飼葉や水を与えてくれる茶屋があつて、そこで二服してから大曾根の坂を上がり、夕方に名古屋の問屋に荷を降ろし、その夜は市内の馬宿(馬車とも宿泊可能な宿)に泊まって疲れを癒したといえます。

## 馬頭観音

馬はかつて、農耕や運送など生産と流通の重要な担い手として大切にされ、死ねば馬頭観音像を供養塔として祀るなどしました。馬頭観音は仏教の守護神ですが、牛馬に係る職業の従事が、その供養や無病息災を願った民間信仰的な存在でもありました。江戸時代後期からは、石仏だけでなく文字を刻んだ石塔も造られます。馬頭観音は、愛馬の墓標として屋敷内に建てたほか、往来時に交通の難所で馬が息絶えた場合はそこに埋め、その上に馬頭観音を祀ったようです。こうした路傍の馬頭観音は境の神や道祖神への信仰とも習合し、村境や辻に祀られるようにもなりました。辻に建てられて道標を兼ねたものもありますが、それはこうした例のひとつです。

多治見市内と可児市内の馬頭観音を見る限り、江戸時代には主に村を単位とする集団が施主でしたが、幕末から明治時代以降の施主名を調べると、「馬持中」「馬方連中」「馬車連中」など、馬による運送を行う人々との関連が認められるようになります。この時期に、馬頭観音信仰と輸送集団が強く結びついたようです。

下街道の難所であった内津峠では、運搬途中に馬が疲労で動けなくなったり、馬方が帰りに飲酒して川に落ちたりすることもありました。明治27年(1894)に建立された内津峠の馬頭観音にも、「馬車」「荷車」という銘が刻まれており、こうした輸送集団が内津峠での安全を祈願したもののようです。



内津峠の馬頭観音  
(多治見市郷土資料室提供)



## 幾度も流失した多治見橋

多治見橋は土岐川の南北をつなぐ多治見の中心地に架けられた唯一の橋でした。また中仙道の脇街道であった下街道の一部として重要な役割を果たしていました。明治時代の初めまでは冬場になると沿岸の多治見村と長瀬村が隔年で土橋を架けていました。しかし夏の増水期には流失してしまうため、夏場は渡し舟が人や物を運び、それぞれ舟賃・橋賃の通行料を徴収していました。

明治13年(1880)の明治天皇行幸に伴い、多治見橋は官費による本格的な木橋に架け替えられました。これにより荷車・牛馬車の輸送が本格化しましたが、翌年の豪雨で流失してしまいました。一度頑丈な木橋を体験した地域住民にとって、橋のない不自由さは堪えられないものでした。そのため多治見村や長瀬村の有志者から架橋資金を募集して、明治15年(1882)に第2次架橋が実現しました。ところが開通式の1ヵ月後、またも土岐川の増水により多治見橋は流失してしまいます。1度ならず2度までの悲運に、その後はしばらく再建の計画も出ませんでした。

## 丈夫な多治見橋と西浦円治(四代)

明治10年代後半は人の往来や物資の運搬がますます頻繁になり、美濃焼販売においても海外などの新しい市場開拓に乗り出そうとしていた時代です。仮橋の多治見橋では、普及し始めたばかりの荷馬車は通行できず、一旦荷を下して人が運び対岸で積み直していました。増水期には減水を待つ荷物の山が両岸にうずたかく積まれるような状況でした。

このような中、西浦円治(四代)は、明治18年(1885)に独力で架橋を決意し、県の認可を得て翌年工事に着手、明治19年(1886)3月には開通式を迎えました。この多治見橋は長さ80間(約144m)、幅2間1尺5寸(約4m)という立派な橋でした。また総経費は4520円で、橋賃を徴収して10年間で償却する計画でした。これ以後多治見橋は洪水に流されることなく、明治43年(1910)の架け替えまで通行する人々を支えました。

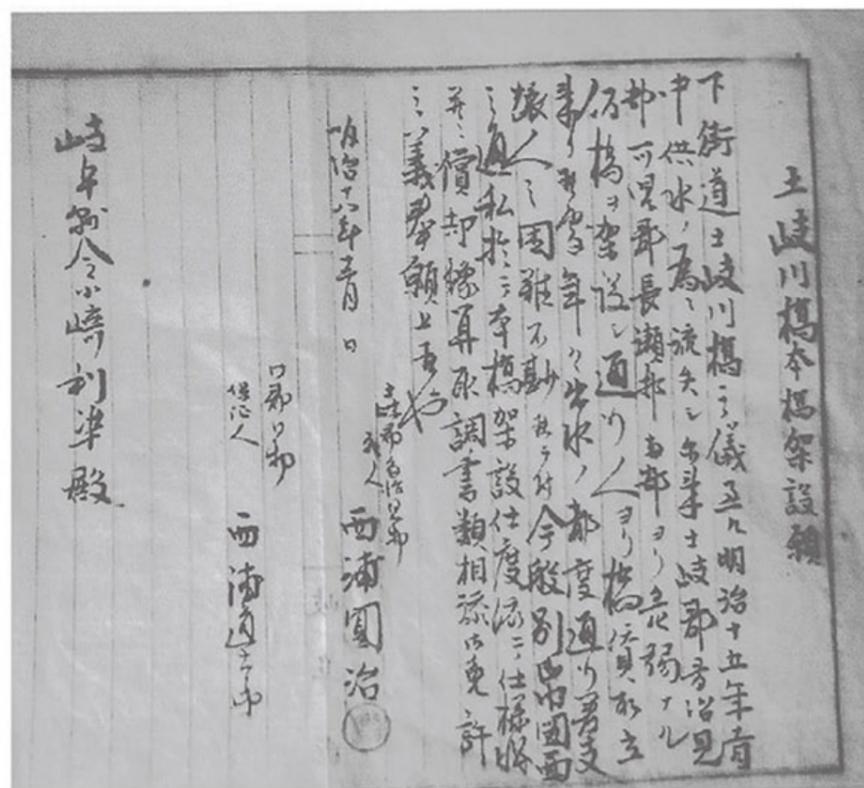
## 私設消防組を組織

円治(四代)は弘化3年(1846)に生まれ、初名を五郎兵衛、後に円治と改めました。明治21年(1888)に五代円治に代を譲って隠居すると、耕と名を改め、明治28年(1895)に50歳の若さでこの世を去りました。また娘婿には明治29年(1896)に設立された多治見貿易合資会社の社長として活躍した西浦猪三郎がいます。

50年という短い生涯の中でも、多治見橋架橋以外にも多治見にとって重要な役割を果たします。そのころ人口が増加し住宅が密集していた多治見では、火災が人々の生活の中で最も恐ろしいことの一つでした。都市部や城下町、宿駅には江戸時代より火消組などの組織がありましたが、多治見のような村落には消防組織はありませんでした。明治10年代に多治見の住宅密集地で相次いで火災が起こったこともあり、明治17年(1884)に私設の多治見消防組を組織しました。竜吐水という消火ポンを2台備え、火の見やぐら・まとい・梯子・鳶などの設備も用意しました。この私設消防組の組織が近隣住民への刺激となり、その後の公設消防組へとつながっていきました。



明治19年に四代円治が架橋した多治見橋。川北より旧多治見町を望む。(明治30年代撮影)



土岐川橋本橋架設願  
明治18年12月  
岐阜県令 小崎利準殿  
西浦円治(四代目)  
保証人 西浦道太郎

## 美濃焼の質を高めた円治(五代)

明治時代になって円治(三代)が市之倉の工場で染付製品を製造し輸出に着手していました。多治見は美濃焼の集散地として活気にあふれましたが、当時、美濃焼は日用雑器がほとんどで、粗製乱造のそしりをまぬがられませんでした。そんな中美濃焼の質の向上に努め、国内外の販売に尽力した陶器商に五代西浦円治がいます。

## 吹絵装飾の西浦焼

五代円治は幼名を繁太郎といい、安政3年(1856)に円治(四代)の甥として生まれました。父の勘三郎は岩村から養子にきた姉婿で、まだ幼かった円治(四代)の後見人として西浦本店の経営を任され、支配人として活躍しました。

明治21年(1888)、繁太郎は32歳で五代円治を襲名し、自宅前の屋敷を絵付工場に改造して、上絵付製品の製造を始めました。しかし当時の多治見の上絵付技術はまだ低かったため名古屋などからも腕利きの職人を集めました。翌年には名古屋に進出し、東区東片端に400坪もの広さの工場を建設し、総勢60名の職人が働いていました。製品は花瓶・コーヒー碗皿などで金を施したものでした。

明治27年(1894)に多治見の尾張坂に窯を築き、西浦辰太郎を工場長に迎えて西浦焼を代表する吹絵装飾の「釉下彩」などの製品を作りました。画工も九谷・瀬戸・名古屋から招き、最盛期には120名もの職人がいたといえます。

## 輸出と万国博覧会への出品

輸出に足る高い技術の製品を生産できるようになって、横浜に開業した「西浦商会」では海外貿易も手掛けていきました。明治29年(1896)に「多治見貿易合資会社」を組織、同32年(1899)にはボストン支店を開き販路拡大に努めました。

また、円治(五代)は数々の博覧会へ焼物を出品し、明治22年(1889)のパリ万博で銅賞を、同37年(1904)セントルイス万博で金賞を、同42年(1909)アラスカ・ユークン太平洋博で名誉大賞を受賞しました。

## 後継者育成に力をそそぐ

尾張坂に窯を築いた翌年には、45名の徒弟を受け入れて技術者の養成を図りました。

また明治28年(1895)に設立された「岐阜県陶磁業組合」では、組合長の加藤助三郎らとともに岐阜県立多治見工業高校の前身となる「岐阜県陶磁器講習所」を開校するなど、円治(五代)は将来の美濃焼の発展を見据え、後継者の育成に力をそそぎました。



尾張坂に築いた登り窯。ここで西浦焼が作られた。



西浦圓治(五代)

(1856~1914)

美濃焼の品質を高め、信頼を築いた。  
西浦焼の吹絵装飾を内外に広め  
国際的に高い評価を得た。



幕末から明治初期の貿易

開国当時の日本人は、外国の所在すら知らない状況下。横浜・神戸の居留地に店を構えた外国商館へ、日本の業者が売り込むことにより商いが成り立つもので、外国商人の有利な条件によるものが大半であり商取引は困難でした。その様な状況下であったが、明治20年代になると、二期西浦商店(濃陶社)に奉公していた春田鉄次郎などはアメリカニューヨークより出張していたA・Aバンタイン社横浜支店長のコルトン氏に愛顧を受け、その基礎を固める事が出来ました。

当時の日本陶磁器は、技術も優れていたため重要な輸出品として販売されました。

新たな会社

明治28年(1895)日本は、不平等条約を解消し晴れて諸外国と交易が対等になりました。同年11月に西浦円治・西浦道太郎・西浦清七・西浦市兵衛・西浦繁次郎。春田鉄次郎・山田銀次郎・加藤政兵衛・工藤新助らにより多治見貿易合資会社(写真1)を設立し、代表に西浦道太郎・西浦円治、支配人に春田鉄次郎が就任しました。

美濃から直接海外に販売するための支店を開設することを目的とし、支配人春田鉄次郎がアメリカへ視察することとなり関係者が集まり送別会が開かれました。

「明治31年(1898)9月多治見貿易会社支配人春田氏の陶磁器販路拡張のため渡米するにつき多治見町村田楼に於いて水谷郡

長、横井警察署長、坂田町長、西浦圓治、西浦猪三郎、加藤久次郎、加藤助三郎の諸氏五十余名にて送別会が開かれた、同地の陶器商人として海外万里へ販路拡張に渡航する者氏をもって嚆矢となす.....」

春日鉄次郎アメリカへ

明治31年の秋、春田鉄次郎はアメリカへと船上の人となる、三等船室に移民と雑居してアメリカに着き、太平洋岸から東部都市に進むに至り、はじめて真のアメリカを見た、ボストンから更にニューヨーク・フィラデルフィア・シカゴ、など繁栄を極める国を直視。翌年の春に帰国して報告、支店開設の準備を整え、明治32年(1899)秋ボストンに支店を開設。やがて明治38年(1905)頃は日露戦争の対米好評による好景気にて順調であった。明治42年(1909)にはニューヨークに支店(写真2)を開設した。しかしその後アメリカ不況により販売不振や諸事情があり明治末に会社は閉鎖しました。

多治見貿易会社

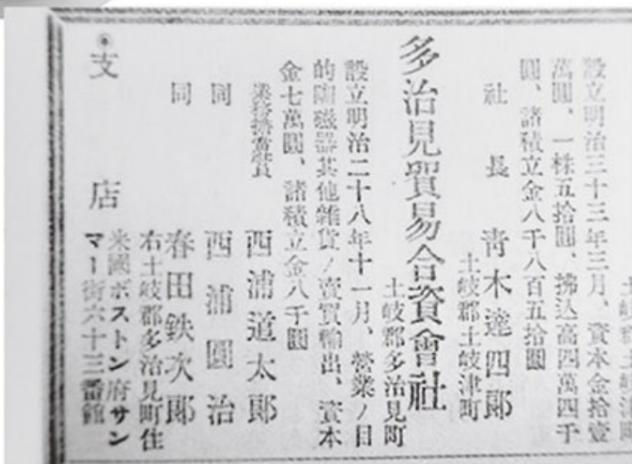
多治見貿易会社の閉鎖後、春田鉄次郎や西浦一、西浦芳太郎ら関係者は事業を引き継ぎ新たに春田商会として発足、その後太洋商工株式会社(写真3)となりニューヨークなどに店を構えるなど、名古屋でも有力な貿易会社として発展しました。現在も名古屋市東区代官町の名古屋陶磁器センター隣に、春田氏が建設した5階建の太洋商工ビル(写真4)が残されています。



(写真2)多治見貿易会社広告



(写真3)昭和初期 太洋商工製 ポット



(写真1)多治見貿易合資会社

(写真4)春田太洋商工ビル



美濃焼の海外への輸出は、幕末に西浦円治(三代)が横浜の外国商館を通して行つたのが、始まりです。

明治18(1885)〜86(頃)には、大阪の商人を介して中国貿易が行われるようになり、日清戦争(1894〜95)後、国内向けの販売が不振となり、滝呂などでは国内向けの生産から、輸出向けのコーヒー碗へ生産品を転じる動きが起ります。この頃、貿易拡大に積極的に動いたのが加藤助三郎と日比野新七で、それぞれ明治31年(1898)と明治39年(1906)に中国に視察に出向いています。

明治39年には、「東濃貿易商組合」が創設され、当初は4名の組合員でスタートしましたが、少しずつ加盟者は増えていきました。ただし、当初はほとんどが横浜や神戸の貿易商を介して、美濃焼の輸出を行っていたとみられます。その輸出先は北米、ヨーロッパ、オーストラリア、中国などでした。

### 中国市場を拓く

山竹商店の日比野新七は、明治39年春、農商務商の囑託として中国にわたり長江沿岸や景德鎮を視察、同年6月に上海のイギリス租界南京路に山竹の支店を開設します。その後も新七は毎年中国に渡り、中国貿易の拡張を進めます。大正8年(1919)10月には漢口支店を開設、その後、南京、常熟、奉天と支店を増やし、最終的には、戦前の山竹は多治見を本店とし、中国に5つ、瀬戸、大阪に各1店舗ずつ、7つの支店をもつまでになりました。

山竹の中国での販売品には、必ず登録商標を附し、山竹の商品であることを明確にして販売することで、現地での信用を得ようとしたといえます。中国の支店では、日本人の店員のほか、現地採用した中国人も数名雇用して、商売を行っていました。明治45年(1912)の上半年の、上海支店の販売額は34万円以上と記録されています。

山竹が中国で販売した商品は、『多治見町史』によると「飯茶碗、酒杯、皿類、急須、珈琲碗、花瓶、井、火入れ、痰吐き、口漱ぎ、その他装飾品等」と記録されていますが、それらが具体的にどんな商品だったかは定かではありません。

山竹商標



山竹の登録商標



山竹の漢口支店 昭和16年



山竹の上海支店 明治41年

## 高田徳利の販売

酒屋の店名や屋号などが筆で書かれた「高田徳利」は、明治時代から昭和33年頃まで高田地区と小名田地区で作られました。「高田徳利」は、酒屋が客に貸し出し、客は空になった徳利を店に戻し、またそこへ酒を入れてもらって購入するという使われ方をしました。別名「貧乏徳利」とも呼ばれ、明治時代以降の貧乏徳利は、高田徳利と丹波立杭焼(兵庫県)、有田焼(佐賀県)が三大産地として国内流通範囲を三分しており、高田徳利は琵琶湖の湖北地方を境に東日本一帯に流通しました。

高田地区は「白粉土」という良質の陶土が産出したことで、江戸時代後期(19世紀代)から徳利の一大産地になりましたが、隣接する小名田は高田のような陶土には恵まれず、生産量は少ないものでした。そのような背景もあり、高田徳利は、主に高田の窯屋が生産し、小名田の商人が販売をするという構図ができてきました。

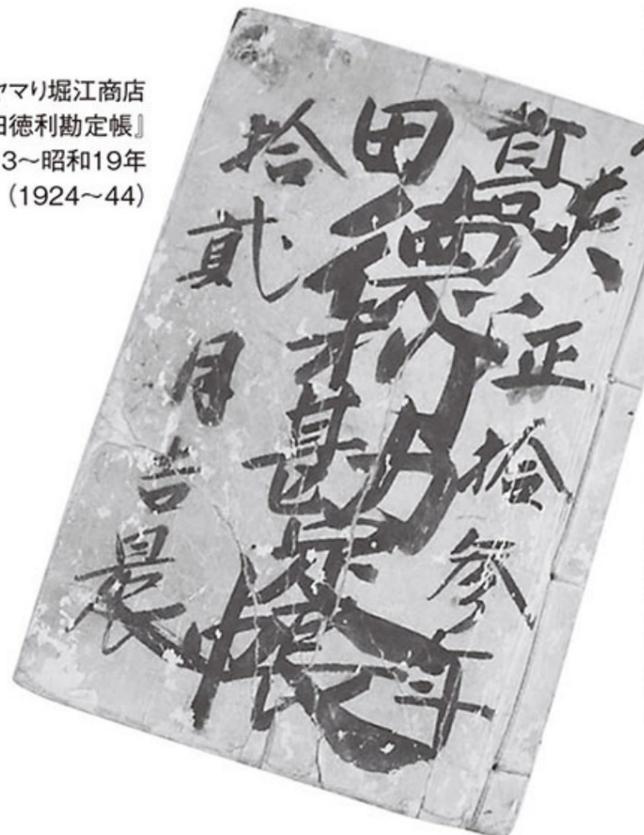
江戸時代の高田小名田の徳利は、灰釉を全面に掛けた文字のないもので、江戸へと出荷された後、釘状の工具で酒屋の屋号が彫り付けられていました。本焼成前に鉄絵具で文字書きする、いわゆる「高田徳利」が作られるようになるのは明治時代以降のことです。明治時代になると、交通網が発達し、しだいに鉄道網も整備されたことから、商人が多治見から全国へ直接出かけていくことが容易になっていきます。高田徳利の販売商人も、鉄道を使って東日本の酒屋を二軒一軒訪ね歩くことにより、それぞれの酒屋の注文に応じ、屋号や酒の銘柄を下絵付で入れるという、きめ細やかな対応が取れるようになります。

## 市之倉の盃。滝呂の洋食器

近代の美濃焼は、市之倉の盃、笠原の飯茶碗、滝呂の洋食器……といったように、各窯場で生産された様々な製品が多治見の陶器商の元へと集められ、全国の陶磁器問屋へと販売されるという仕組みがありました。ところが、高田徳利だけは、販売先が酒屋に限定されるという商品の特殊性から、多治見の陶器商へは販売されず、ほとんどが小名田の商人によって販売されたようです。

小名田の商人は、見本の徳利を詰めたカバン(「フーテンの寅さん」のような革のトランクが多かったそうです)を持ち、多治見駅から汽車に乗って、東日本の酒屋をまわり、徳利に書く文字の注文を取ってきました。小名田の「ヤマリ堀江商店」には高田徳利販売に関する帳面が残されていました。そこからは福島県から茨城県栃木県、東京23区や横浜などを販売先とし、旅の行き帰りに中央線沿線の長野県や山梨県、東海道線沿線の静岡県や愛知県などで下車して、商売を行っていた様子がわかります。

高田徳利は、大正12年(1923)年の関東大震災直後、江戸時代以来の好況期が訪れますが、わずか数年でガラス瓶に押され、需要が激減します。徳利の需要激減に直面し、小名田の商人は、それまで取引のあった酒屋の販売ルートを活用し、小皿や盃などに印を入れた「印物」を販売する「印物屋」へと転換していききました。酒屋から次第に販路を広げ、上記の堀江商店の帳面にも、昭和初期〜10年代にかけて、お茶屋、醸造店、雑貨屋等、さまざまな店で印物の注文を取り、販路を広げていく様子が読み取れます。



ヤマリ堀江商店  
「高田徳利勘定帳」  
大正13~昭和19年  
(1924~44)

## 高田徳利と印物屋

陶磁器に店名や屋号、住所などの「印」を入れた商品を「印物」といい、美濃では印物を専門に扱う「印物屋」と呼ばれる商人がいます。印物屋の発祥は、高田徳利を販売した小名田の商人と考えられます。

明治時代以降、高田徳利は主に小名田の商人が販売を担い、徳利の見本を持って東京など各地の酒屋をまわり、徳利に書く文字（印）の注文をとってくるという販売を行っていました。しかし、昭和初期になると、ガラス瓶の普及により高田徳利の需要が激減していきます。そのときに小名田の商人が取った対策が、それまでの商売相手だった酒屋を中心に、印を入れた盃や小皿などを販売するということでした。

印を入れた盃や小皿は、盆暮れや開店記念などに顧客に配布するための商品で、一度に同じ商品の注文がたくさん入るといった特徴があります。また、取引相手が陶磁器問屋ではなく、やきものを知らない相手だったため、比較的価格を高く設定できたなどの利点もありました。取引相手は、次第に酒屋から広がり、酢や醤油などの醸造店、お茶屋、雑貨店、喫茶店など様々な店から注文を受けるようになり、小名田の商人は、高田徳利の販売から印物屋として商売を発展させていく人たちも出てきました。

## 新興商人と印物

戦前、旧多治見町の本町通りに建ち並んだ陶器商は、主に消費地の陶磁器問屋を相手に商売を行っていました。そこで修行をした奉公人が独立する際には、暖簾分けという形で奉公先から取引先も分

けてもらいました。このような仕組みから、新興商人が入り込む余地はほとんどありませんでした。それに対し、印物屋は取引相手が陶磁器問屋でないことから、一から商売を始めようとする人たちも参入しやすかったといえます。そんな背景から、印物屋は小名田発祥の商人に加え、しだいに新興の商人が増えていきました。

## 時代を映す印物・除隊記念盃

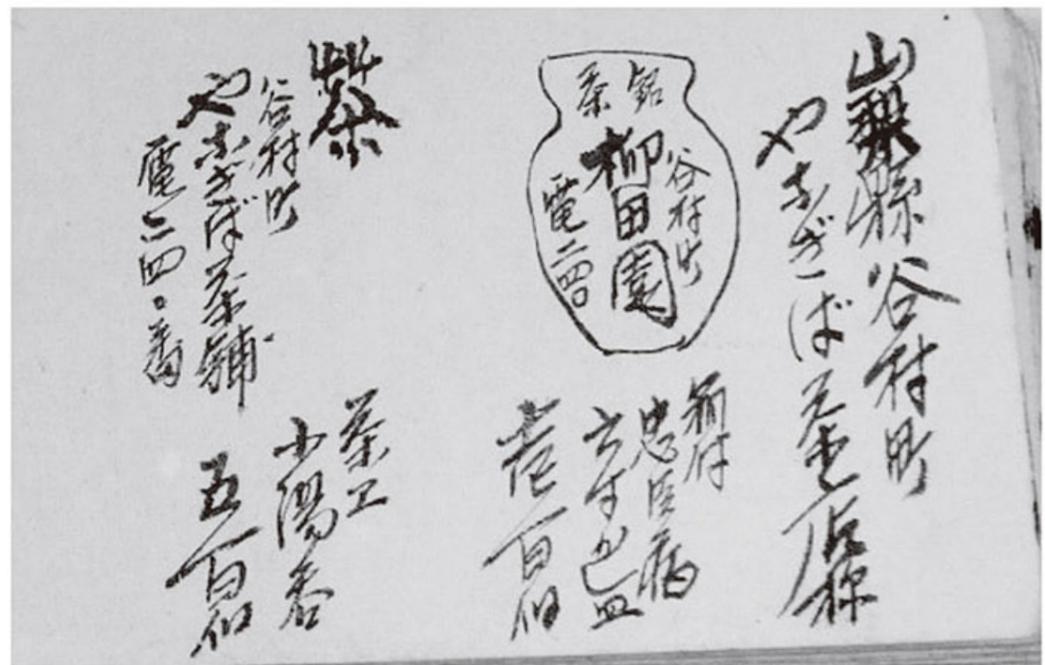
今では目にすることがなくなった時代を映す印物として、「記念盃」と呼ばれるものがありました。兵役制度があった戦前、任期を全うし無事に帰還した兵士が、近所に所属連隊と自分の名前を入れた除隊記念品を配る習慣がありました。

記念品としては手ぬぐいなど陶磁器以外の商品もありましたが、特に人気のあったのが磁器製盃で、日露戦争後に出荷量が増えていったものです。除隊記念品を配る習慣は、一時期政府による禁止令が出されたこともありましたが、それによって習慣が廃れることはなかったようです。連隊前には除隊記念品を専門に扱う店があったほどでした。当時、そのような専門店から印物を扱う多治見の商店へと記念盃の注文が入ってきました。

大正時代から昭和10年代にかけて、市之倉で生産された白素地に、多治見で日の丸や旭日旗、桜などの絵柄が上絵付された盃が、全国へと大量に出荷されていきました。記念盃は、戦争、兵役制度といった、まさに時代を映す印物です。



除隊記念盃 昭和初期  
多治見市教育委員会蔵



小名田のヤマリ堀江商店「当座注文帳」昭和7年  
山梨の茶葉店から印入湯呑500個の注文を受けた記録

明治時代以降、政府は殖産興業を図る一環として、陶磁器産業の振興にも積極的な姿勢をとりまします。明治時代の美濃でも、有田や九谷に続くべく加藤五輔や西浦円治が万国博覧会に出品、入賞しながら美濃焼の評価を高め、輸出を増やしていきました。国内でも、各地での勸業博覧会に美濃焼が出品されています。大量生産される安価なやきものというイメージが美濃焼につきまとう中で、良質の、しかも美術品のレベルにまで質を高めた魅力が広く消費者層に訴えかけられたことは、今でいうところの美濃焼のブランディングとして多大な効果を上げました。戦後も産業と文化の復興のために、昭和23年(1948)から25年(1950)にかけて全国の都市で博覧会が相次いで開催され、宣伝の好機として美濃焼が各博覧会に出品されています。

### 見本市でアピール

こうした博覧会だけでなく、昭和10年(1935)に岐阜県陶磁器試験場内に設置された中間工場が試作品を相当数複製し、一般市場での販売を通じた商品化の検証を行いました。関西や東京の百貨店で販売すると同時に、地元への期待に応えるかたちで場内開放の即売会を年中行事とし、商取引を通じた販売知識やコスト意識なども職員に体得させて、美濃焼の質の向上とイメージアップに努めます。

戦後には美濃焼の卸商や商社が中心となって、販路の拡張と消費者への宣伝が盛んとなりました。終戦から2年後の昭和22年(1947)には、早くも「輸南向磁器上絵見本展覧会」が開かれます。昭和24年(1949)には、東京に「美濃焼やきもの展示所」も開設されました。また、同28年(1953)、多治見卸商業組合などが地

元で美濃焼の見本市を開いて全国から業者を集め、たった1日で2000万円以上の商談が成立したそうです。翌年にも同様の催しが開かれ、なんと2万点の陶磁器見本が展示されました。さらに初めての試みとして、東京の高島屋において、岐阜県主催の「美濃新作陶芸展」が催され、6日間の会期中に訪れた観覧者は延べ4万人以上を数えたといえます。

昭和34年(1959)からは品質の向上を図るとともに新作の奨励を目的に、岐阜県陶磁器工業協同組合連合会が「岐阜県陶磁器新作展示会」を始め、新作と同年度における考案権登録品を展示して優秀なものを表彰し、各組合でも巡回展が行われました。翌年の第2回には、土岐市の陶磁器試験場や多治見市の意匠研究所の賛助出品を通じ、研究・教育機関との連携も図られるようになります。

当時の消費地における見本市は不当販売の障害をも生じているとして、岐阜県陶磁器工業協同組合連合会が38年(1963)に見本市対策委員会を設置し、参加を承認制とし会場を査察するなどの措置を講じなければならぬほど、頻繁に開催されていたようです。



昭和34年国際見本市

# 美濃陶祖魂

陶祖祭は美濃焼産地の各地域で行われ、それぞれが特色ある祭りを開催しています。いずれも各産地の陶祖碑前で行われる神事(または仏事)が祭りの中心的な行事となっていますが、市内に数ある陶祖碑の中でも平野公園の「美濃陶祖碑」は最も早く明治20年代に建碑計画が持ち上がりました。

明治23年(1890)2月19日の『愛知新報』には

「美濃陶器、俗に多治見焼という陶器」として美濃焼の来歴が記され、「美濃陶器元祖加藤与三兵衛及び、古窯建築人加藤筑後守並に、多治見町祖先加藤景増らのため記念碑を建築しよう」と「加藤貫一、同庄六、同鈴九郎、同徳兵衛そのほかの諸氏はしきりに奔走尽力中」とであると書かれています。

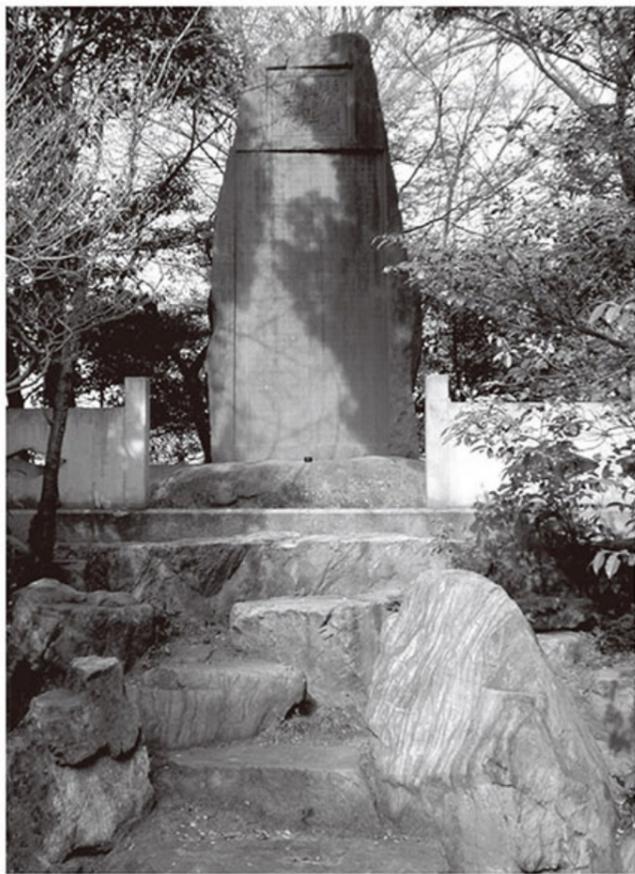
(「陶器商便覧」より)

明治23年には当時の有力な陶器商らが中心となって陶祖碑建碑を目論んでいたことがわかります。

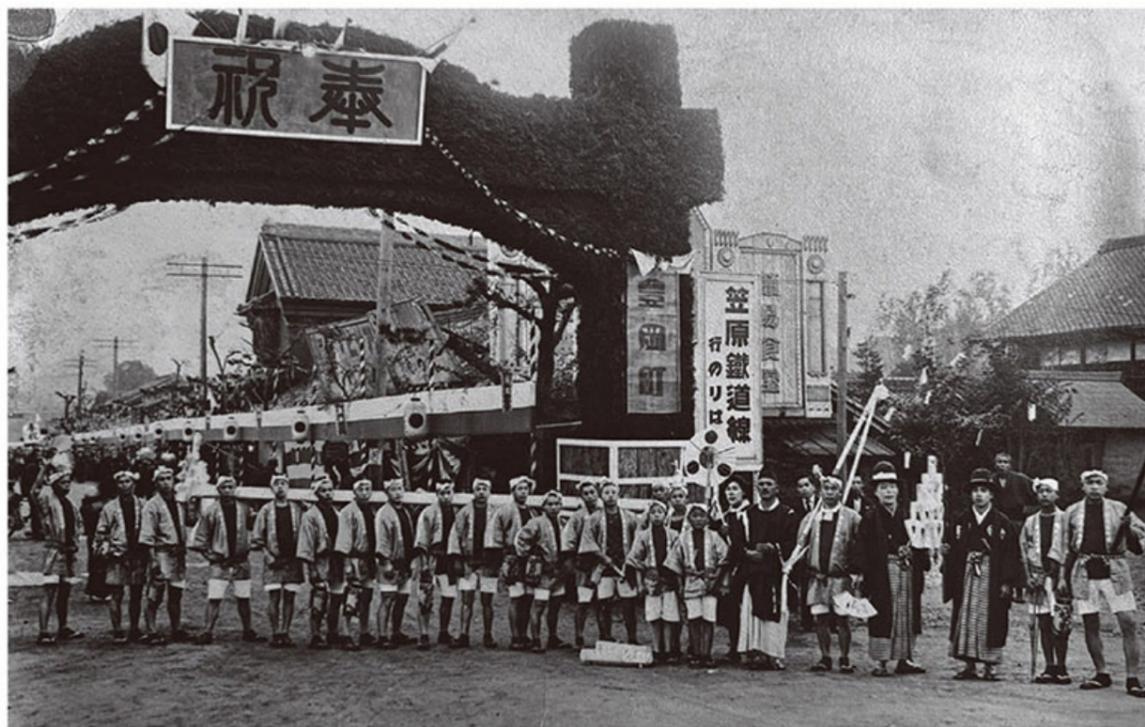
明治31年岐阜県陶磁器業組合長に就任した加藤助三郎は明治32年5月に「美濃焼陶祖記念碑建設発起人」となり、それを期に陶祖碑の建碑計画も本格化されました。34年5月には開通間もない中央線によつて高さ3.5mの仙台産の碑石が輸送され、多治見駅から平野公園までは台車で、公園までの金刀比羅(こんぴら)坂は養正小学校の児童も加わつて大勢の人によつて引つ張り上げられました。明治39年(1906)11月に行われた建碑式には、餅投げ・花火・芸妓の踊りなどの行事が催され、町中が祝賀に沸きました。陶祖碑のまわりにはこの年に送電され始めたばかりの電灯がはりめぐらされ、池田や小泉からもその灯りをみることができたといわれています。

美濃陶祖碑は、幕末に五稜郭で新政府に抗し明治維新後は諸大臣を歴任した榎本武揚が題字を書き、仙台藩士で幕末・明治を代表する漢学者であった岡千仞が撰文、明治の二大書道家とうたわれた西川元讓が書を担当しました。これらの超一流の人たちがかわつた経緯として榎本武揚は東京彫工会・大日本窯業協会の会頭を務めており加藤助三郎と懇意にしていました。

東京彫工会展・全国窯業品共進会展などでは榎本子爵から審査員を依頼される間柄でした、それ故に助三郎を通じて記念碑の題字をお願いしたのでした。



平野公園にある美濃陶祖碑



奉祝。戦勝や祈願に神事が盛んに行なわれた(豊岡町・新多治見駅前)

明治35年4月  
榎本武揚子爵会頭より  
東京彫工会青年研究会委員を  
委嘱される

明治34年10月  
榎本武揚子爵より寄付金の  
謝状を贈られる

加藤助三郎履歴書より  
明治32年5月  
美濃焼陶祖記念碑建設発起人となる  
明治33年12月記念碑建設費として  
金40円寄付、同39年に60円を寄付

多治見商人物語

馬車から鉄道輸送へ。日本中に販路を開いた



明治の初め頃は船で遠くまで運んだ  
鉄道網が張り巡らされると

全国へ大量輸送された

戦後、トラックの普及で役割は

小さくなっていった：

昭和30年代、野良犬の糞や馬糞がゴロゴロしていた

多治見の道もアスファルトで

覆われ美しくなっていた：



大正10年の時刻表



時刻表内の旅行地図。台湾も併載されている

## 中央線多治見駅開業

鉄道は、物資の大量輸送を可能にし、短時間に遠隔地への人の移動を可能にした近代化の象徴ともいえる技術です。明治維新後、政府はいち早く欧米から技術を導入し、明治5年(1872)に新橋―横浜間で最初の鉄道が開通します。

中央線は「多陶商誕生」の2年後、明治29年(1896)に八王子と名古屋に鉄道局出張所が設けられ、東西両方面から建設工事が始まり、明治33年(1900)に中央西線の最初の路線として、名古屋―多治見間が開通します。このとき多治見駅は、土岐川を挟んで多治見町の対岸、当時の豊岡村に設置されました。駅開業により、周辺には運送店や旅館などが建ち並ぶようになり、村は一気に活気づきました。

その後、明治35年(1902)には、土岐津(現土岐市駅)から中津(現中津川駅)間が、明治44年(1911)に八王子―名古屋間がつながり、中央線は全線開通に至ります。

## トンネル工事と西浦円治(五代)

中央線の建設にあたっては、トンネルや橋梁に数千万個の赤煉瓦が使われました。その多くは愛知県で製造されたものですが、一部は多治見町の西浦円治(五代)が自ら煉瓦工場を設立し、焼成を行いました。

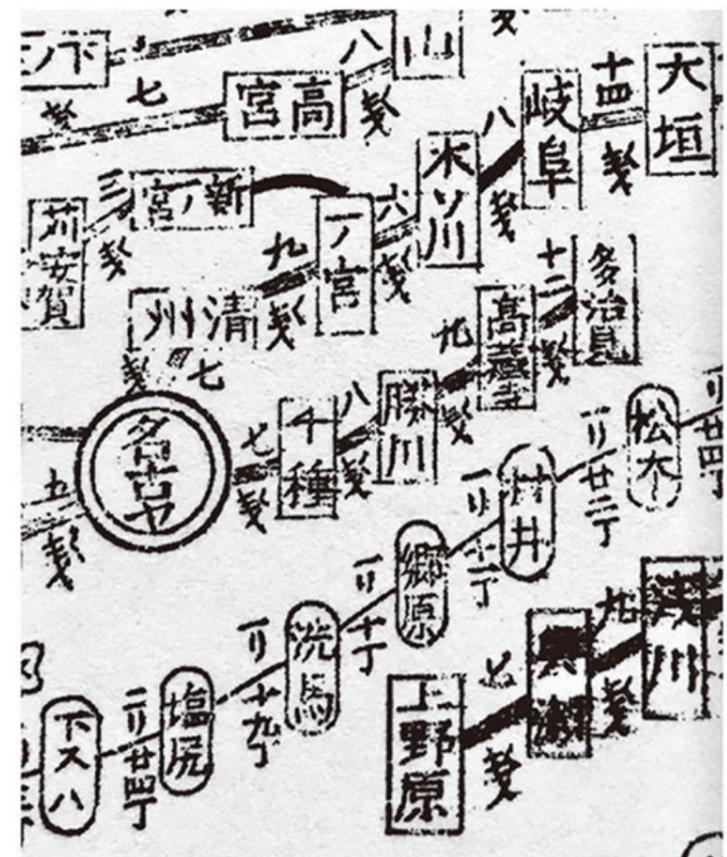
西浦円治は煉瓦の調達を「他方より仰ぐは遺憾なり」として、自ら製造に乗り出すことを決意します。「西浦煉瓦工場」は、明治27年(1894)に設立され、職工数男40名女20名計60名、1基15馬力の蒸気機関が設置されたことが記録されています。同時代の西浦焼を生産した製陶所の職工数42名、駄知の籠橋休兵衛の製陶所25名と比較

しても、煉瓦工場が規模の大きなものであったことが分かります。明治32年(1899)の多治見町議会議事録には、円治が玉野街道(愛岐道路の前身)に専用のレールを敷き、トロッコで煉瓦を工事現場まで運搬したことも記録されています。しかし、西浦による煉瓦生産の詳細は記録がなく、煉瓦を焼成した窯も妻木坂(現多治見市坂上町から本町付近)にあったと伝えられますが、今ではその場所も定かではありません。

## 美濃焼の鉄道輸送

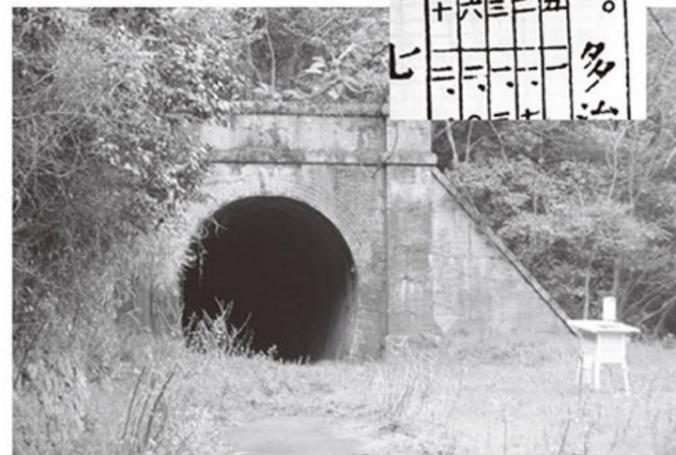
重量のある陶磁器は、鉄道開通により飛躍的に輸送量が増加した物資です。多治見駅開業により、東濃地方各地で製造された美濃焼が、多治見駅へと集められ、全国へと発送されるようになります。国内の各窯業地においても、鉄道による陶磁器輸送は行われましたが、多治見商人はとくに鉄道をうまく利用しました。大正元年(1912)の主要鉄道駅陶磁器発送量をみると、多治見駅の発送量は約2万4千トンで、名古屋駅を凌いで全国第1位、それに瑞浪、土岐津を加えると、東濃地方の鉄道駅からの発送量が他を圧倒していたことが分かります。

また、多治見商人は自ら鉄道に乗って、全国へ美濃焼の販売に出かけていきました。陶磁器の見本を詰めた風呂敷包みやカバンを背に多治見駅を出発していく番頭さんの姿は、昭和40年代頃まではよく見られる光景でした。鉄道の路線に沿って1駅1駅下車し、各地の陶磁器問屋をくまなく巡り歩いた先人たちの努力が、美濃焼を日本の家庭へと行き渡らせる原動力となったといえます。



多治見駅まで4駅  
1時間35分の旅  
(明治35年)

駅名	距離(マイル)	時間(分)
多治見	七	三
高宮	六	三
土岐津	六	三
名古屋	六	三
瑞浪	五	三
土岐	五	三
下八	五	三
塩尻	五	三
洗馬	五	三
上野原	五	三
松本	五	三
下八	五	三
塩尻	五	三
洗馬	五	三
上野原	五	三
松本	五	三



旧国鉄中央線14号トンネル 2011年撮影

主要鉄道駅  
陶磁器  
発送量

大正元年(1912)

順位	駅名(都道府県名)		数量(トン)
1	多治見 (岐阜県)		24,425
2	名古屋 (愛知県)		22,294
3	瑞浪 (岐阜県)		5,885
4	土岐津	岐阜県 5,871	10 笠間 茨城県 2,355
5	京都	京都府 5,137	11 深川 滋賀県 2,232
6	貴生川	滋賀県 4,995	12 有田 佐賀県 2,199
7	大曾根	愛知県 4,438	13 四日市 三重県 2,135
8	武雄	佐賀県 4,206	14 佐那具 三重県 1,712
9	若松	福島県 3,452	15 真岡 栃木県 1,684

## 笠原鉄道や東濃鉄道の活躍

土岐川の鉄橋を渡るマッチ箱のような列車を記憶している人も多いでしょう。昭和3年(1928)開通、陶器の商品はもちろん原料や燃料を運んで大活躍したのが笠原鉄道。小さな蒸気機関車は「新多治見—本多治見—市之倉—下滝呂—滝呂—笠原」の駅周辺の陶器や陶土に利便と利益をもたらしました。昭和53年(1978)、自動車搬送の普及も進み惜しまれながら廃線されたのです。その線路跡は「陶彩の道」となり心地良い散歩道となり愛されています。

笠原鉄道開通の10年ほど前、大正7年(1918)には広見—多治見間の12キロメートルを走る軽便鉄道が開通、御嵩町の平井信四郎・東濃鉄道株式会社により敷設されました。亜炭などの燃料を運んで窯場へ届けました。製品の輸送だけでなく可児方面から多治見へ働きにくる人が増えたのです。後に鉄道省に買収され太多線となりました。美濃太田までは昭和3年につながりました。

## 多治見は物資の集散地

中央西線が全線開通したのは明治44年(1911)。笠原鉄道や東濃鉄道が出来、鉄道網が広がり笠原・市之倉、駄知や下石、広見や御嵩や八百津あたりからも鉄道で輸送されました。取扱いをする多治見運送株式会社は多治見商人とも深い関わりを持っていました。鉄道という翼を持った多治見商人は全国へ羽ばたいたのです。

## 中央線 鉄道唱歌

「中央西線開通  
祝賀式で披露」

♪釜戸・瑞浪うち過ぎて  
土岐津・多治見の二町は  
名高き産物陶磁器の  
これぞ日本の輸出品  
彼処に見ゆるは虎溪山  
土岐川清く山高く



昭和40年代、お世話になった「多治見通運」と「日本通運」この裏に集荷場があった

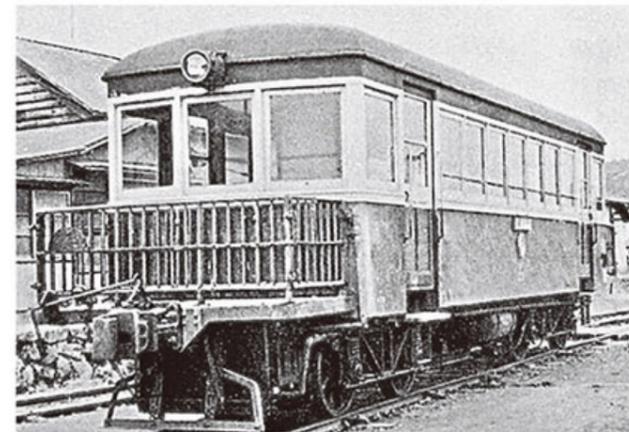
笠原鉄道の起点は「新多治見」。鉄橋を渡った次の駅が多治見町側の「本多治見」でした



笠原鉄道と中央線の間に集荷場



昭和30年代 笠原鉄道のディーゼルカー



明治天皇が多治見へ御巡幸されたのは明治13年(1880)。名誉なこと、産業として躍動していたからこそその御巡幸であった。地元をあげてお迎えしようと道路や橋梁の修築が行なわれた。その交通整備が陶磁器の搬送を大いに至便にしました。

日清戦争後には北米への輸出が盛大となり数名の貿易業者を生んだ。明治31年10月に加藤助三郎が中国に渡り美濃焼輸出の路を開いた。帝国の農商務省が全面的なバックアップで内外の販路が広がり、活況へとつながっていきました。明治45年(1912)日本の陶磁器輸出額約570万円のうち米国への輸出が260万円。米国でエキゾチックな陶器は人気だったのです。

中央線名古屋―多治見間が開通し、多治見は陶磁器の集散地として地位を大きくしていきました。それまでは主として大阪・東京の商人に販売していたものが多治見商人の活躍はめざましくして鉄道網の発展に乗って殆ど全国に渡って広く廻り販路を大拡張していきました。

### 海外への輸出も活況

日露戦争に勝ち赤提灯行列が多治見でも賑やかに行なわれた頃、外国貿易も米国はじめ中国、朝鮮、印度、濠洲、欧米諸国と盛大に行なわれるようになり、明治の末には陶器商が多治見に溢れ出しました。

大正期には陶磁器製法の進化もあり飛躍的に生産量を増加しました。洋食器の人気は高く海外貿易の多治見商人は頑強な資本基盤を築き、窯の製品を買い占め相場を左右するようになりまし

### 万国博覧会で日本の陶磁器が海外から注目された

富国強兵、殖産興業を掲げる明治政府が明治4年(1871)日本初の博覧会を開催。「植物部」などの他に「陶器の部」を設けてアピールした。精巧で高級な日本製は折からのジャポニズムのブームに乗って人気に。外国市場が広がった…。

紡績・製糸と陶器は輸出の花



### 白壁の倉庫が並ぶ多治見

内外ともに隆盛を極める多治見の陶磁器業界。従事者も膨れ上がり、小僧は番頭に、番頭は独立して二戸を構えるという流れで卸業者が逐増。東濃地区の陶磁器集散地であった多治見の発展は圧倒的で、町には白壁の陶器倉庫が並びました。その名残は今も随所に見られます。

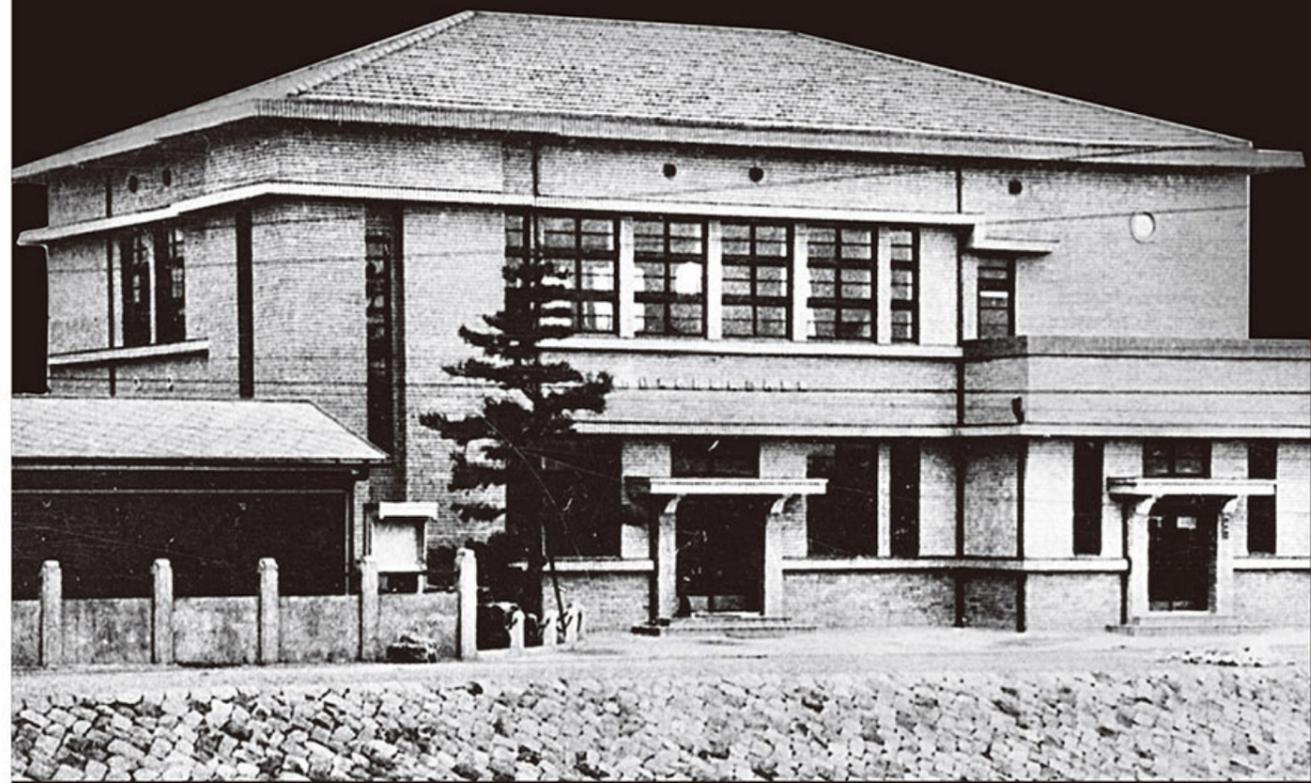


西洋料理が国内でも広まる「洋食器」は内外で伸びた



明治期 陶磁器輸出統計 主要4カ国(単位:千円)					
	韓国	中国	英国	米国	総額
1874 (明治7年)	—	33	38	6	116
1884 (明治17年)	—	103	155	118	425
1894 (明治27年)	23	71	165	463	1485
1904 (明治37年)	421	194	290	1931	3904
1912 (明治45年)	702	295	376	2586	5678

近代日本の陶磁器業 名古屋大学出版会などより



美濃西部陶磁器商業協同組合共同事務所  
昭和9年(1934)  
現在の記念橋の事務所の位置



当時の役職員

満州国。薄儀が皇帝に  
赤城の子守唄  
丹那トンネル開通  
室戸台風

1934

多治見商人が激増し、お互いが協力し合って更なる躍進を目指すために昭和9年(1934)多陶商の前身「岐阜県西部陶磁器商業協同組合」が誕生しました。上海事変や薄儀を執政とした満州国が建国された頃、日本帝国が強大化していく時代でした。その年、商業組合として認可を受けた。組合員は353名での出帆でした。  
戦後、昭和24年(1949)西部商業組合は「多治見陶磁器卸商業協同組合」に名称変更します。

### 四つの組合が力を合わせる「連合会結成」

昭和29年(1954)※多治見風土記続編より

多治見陶磁器卸商業協同組合は多治見市内にあった四つの陶器商組合(多治見・中央・共栄・市之倉)と「連合会」を結成した。事務所は商工会議所内においた。横の連絡を強化し、共通の問題を処理・解決し多治見商人の繁栄をはかろうとするものでありました。諸材料の共同購入や包装荷造りの研究・改善、手形や取引協定の安定化ほか「陶器まつり・廉売市」「美濃焼見本市」「上絵意匠展」…など協同して開催し陶磁器業界の発展と多治見地区の活性化に貢献しています。

◇◇◇◇◇

連合会の四つの組合は地域毎の特性を活かした独自の活動は続けた。本格的に合体するのは昭和60年(1985)。「滝呂」を加えた五組合が統合し「多治見陶磁器卸商業協同組合」として新たなスタートを切ります。ただ各々の事情もあり徐々に現在の体制に移行していったのです。

秋季運動會記念  
大正拾五年



大正15年/昭和元年 二見ヶ浦の商人たち

## 戦前。多陶商の核の誕生

多陶商組合員の創業は戦後が多い。前畑陶器や金正陶器は昭和21年に立ち上げています。大正から昭和へ：戦前の「創業」を追ってみましょう。

昭和34年発行の「全国陶磁器商業名鑑」に掲載されて判明するものだけですが、古い順に紹介すると第二次世界大戦後の反動不況の中、大正11年に「大古田糸吉商店」、大正15年には「安藤商店」が常盤町で誕生しています。面白いことに電話番号も若いことで老舗であることを証しています。前者は(多治見)87番で⑩は610番と888番でした。

昭和に入ると元年に「第一陶器株式会社」3年に「マルボク陶器株式会社」。発行当時はまだ少ない株式会社形態を変え個人商店からの脱却を図り成長を期したのでしょう。

昭和4年には「暗黒の木曜日」世界恐慌が日本をも襲います。銀行破綻で企業の操業短縮・合理化で庶民の労働争議が各地で勃発しました。多治見商人も打撃を受けていましたが、荒波を超えて出帆した起業家の勇気と努力が陶都多治見の発展につながりました。

昭和5年に「カネヨ商店」、6年に「鈴木英太郎商店」。昭和初頭の金融恐慌の最中の創業でした。

軍靴の音が響く昭和11年。二・二六事件の起きた年に「カネ幸陶器株式会社」が誕生しています。翌12年、「満州国」での盧溝橋事件が発端となり全面的な戦争・日中戦争に突入。16年の「ニイタカヤマノボレ」の真珠湾攻撃へと続いていったのです。

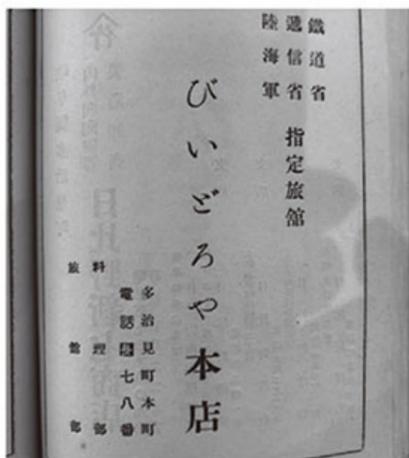
その流れの中で多治見商人の手足が奪われていくのです。

## 番頭さん、小僧さん戦場へ

戦前、多治見本町通りに建ち並んだ陶器商は、何人もの番頭を抱え、手広く商売をする大店でした。こうした大店の経営者は、自ら旅に出向いて注文を取ってくることはほとんどありませんでした。旅回りは番頭が担当し、それぞれの番頭が自分の担当地域へと販売の旅に出掛けて行きました。

ところが、昭和12年(1937)に日中戦争が始まると、その番頭たちが次第に出征していくようになります。当時、美濃西部陶磁器商業組合では、組合員やその店員が出征する際、10円から2円の慰問金を出しています。戦況が悪化してくるにつれ、出征者は増加していきます。店の番頭が次々に出征していくと、旅まわりに出るものがいなくなり、陶器商の商売は立ち居なくなっていました。

御幸町にあった大嶽萬三郎商店に残された帳簿からは、昭和15年までは九州、山陽、関西、甲信越と手広く商売を行っていたのが、昭和16年に急に商売を停止した様子が読み取れます。このことには、番頭の出征も大きく関係していたと思われる。



陶器商人の集まる本町筋にあった旅館「びいどろや」  
鉄道省・逓信省・陸海軍の指定になっていた



単車(オートバイ)が出現した頃、トラックの普及は戦後のこと。看板の「炭豆」が懐かしい



大正期と思われる多治見橋。渡った本町筋には白壁のモダンな家が見える

## 出荷は藁(わら)で梱包

今でこそ商品発送時の梱包に藁をいりませんが、藁は商品梱包のために重要な資材のひとつでした。当時の統制は、この藁にも及び大きな痛手を組合活動に与えることとなりました。

昭和15年に行われた藁の統制によって、思うように藁が手に入らず、藁の確保のために奔走するという時期がありました。地元の農家へ行けば藁はいくらでもある、なのに何故奔走までして確保するという皮肉な出来事が起きたのでしょうか……。

## 東北まで藁の買付けに

当時藁の価格は一貫目7銭という統制価格が定められ、これが藁入手のためのネックでした。運搬賃を含めると一貫目7銭では買えない。しかし、生産活動・販売活動をつづけていく上で藁は必要不可欠。必要悪を承知で高い価格で藁を買い集めるのです。しかし、これが統制違反として摘発を受けることになりました。

当時は藁共同倉庫を運営していた程であるから、その重要性が分ろうというもの。抜け道として、藁の産地まで行って現地で買付けるといった方法を取りました。その運搬には大八車が用いられた。今日の生活からは想像もつかないが、大変な労力を要することでした。しかし、これも買い出し人足の不足などもあって、思うに任せない状態でした。そこで運搬手段にて鉄道の利用を思いつきました。近県を廻って買い集めようとはしますが、ことごとく断られる。やがて藁を求めて遠く東北の宮城県・仙台まで買い出しに出かけていくまでになりました。

た。たか藁のために東北まで、笑い話のようである。しかし当時は鉄道運賃が安く、それだからこそできた苦肉の策といえるかもしれない。戦争という非常事態の時代国策による強制的な企業の整理・統合を強いる昭和15年の「企業合同」の動きの中、満洲や朝鮮貿易を行っていた業者は、そんな時代にあつても大きく伸びていきました。

## 軍靴響き、組合員激減

経済活動は軍需生産一辺倒と変わり、陶磁器産業に携わる地元の人々にも40歳以下は軍需工場へ、という動員命令が下されました。これは事実上、転廃業を余儀なくするものであり、大多数の人々には死活問題でした。こうした状況の中で、組合においても大論争が起き、重大な争議へと発展していきました。しかし、この大きな問題は解決の道もなく、陶磁器業界全体の企業整備へ、そして組合も組合改組を行わざるを得ず、必然的に組合員の足切りという非常手段に踏み切りました。その結果、改組前三百数十であった組合員が、六十数人にまで激減することとなったのです。

当組合にとつては、いかに時代がそうであったとはいえ可酷な試練の時期であったのです。



江戸時代のSDGs



わら縄をなうことも仕事



「欲しがりません勝つまでは」の同時期につくられた米国の恋愛映画

陶製の国防人形と出征盃

美濃西部陶磁器商業組合の組合員  
および店員の出征記録 昭和12年

出動者	関係	現役/備	出征年月日	部隊名
横田史郎	加藤松治邸店員	現役	昭和十二年八月二十二日	水谷部隊
水野敏雄	同上	同上	同上	同上
加藤千一	同上	同上	八月廿日	歩六八第二機銃隊
小林忠文	満留肥店員	同上	同日	山田部隊
古林英介	長治三男	同上	同月十七日	鷹森部隊
加藤市夫	山崎陶器店店員	同上	同月十七日	同上
今井國男	同上	同上	同月十七日	同上
本田實	日比野新七店員	同上	同日	同上
加藤良雄	貫一三男	同上	八月廿日	同上
有賀敏雄	大塚萬三郎店員	現役	同日	呉軍艦球磨
小栗猛	同上	同上	八月廿日	歩六八補充隊

## 丁稚奉公から始まる陶商の道

明治・大正生まれの組合員は学校を出ると働きに出た。堅実に商い、確固たる地位を築いた陶器商は敷居が高かったようです。

瀬戸ノベルティを扱う店に入ろうとしていた明治4年生まれに加藤一男「西栄会」が語っています。

「瀬戸は宵越しの銭は…なんて言う処やで、成功しない。多治見は渋い処やで世話になれ！の知人からのアドバイスで多治見へ来たけど…。本所筋の名門の店、山竹さんにしてもヤマカさんにしても入るのに「通信簿」がモノを言うんです。乙ばつかじゃ駄目だから成績不問の「小島號」さんに雇ってもらったんですよ笑」。

大正2年生まれの長谷川一男

「母の実家の「キ林金之助商店」にいずれ自分の店を持つ気概で小僧に行きました。当時は多陶商に加入するには8年以上奉公しないと入れませんでしたので、昭和15年頃まで勤めてから独立開業したんです」

昭和15年に「カネヨ商店」に小僧として入った鈴木利夫（マルリ陶器）は

「父が多治見運送（日本通運）の支店長を務めていて陶器商との付き合いがあり詳しくあったので小僧に入るのなら「カネヨ」さんか「丸山陶器」さんあたりが良いこれから伸びる店だからなんでもやらせてもらえるぞとのアドバイスをもらい「カネヨ」さんにお世話になることにしました。当時の休みは1日と15日、その休日も午前中は軍事訓練で実質半日でした。朝6時に起きて夜10時まで働く厳しい日々でした。」

太平洋戦争前、多治見には陶器商の小僧さんが何百人も居たようで、活気に溢れた町だったそうです

「中央線も全通していて、全国からお客様が買付けに来てました。お得意様の接待は番頭さんです。酒席に芸者を呼んで売りに売ってました。芸者の置屋は5〜6軒あり、朝から三味線や太鼓の音が聞こえてきました。料理屋・置屋…皆んなが稼げる町が多治見でした。」

## 百万長者が沢山いた多治見

「羽振りの良い人が多かった。多治見の茶碗屋は貿易も盛んで、満州鉄道の株を山ほど持つてる茶碗屋がいっぱい。…でも、戦後みんなパーになる訳ですけど笑」

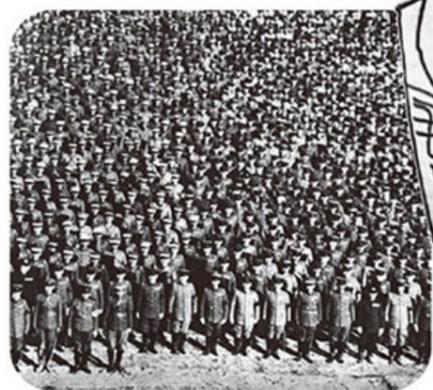
戦争が激しくなり、若い人だけでなく多くの番頭や小僧にも赤札が届いた。大きな陶器店も規模を小さくして生き残りを図りました。

大正11年生まれの増田恵一氏（睦陶会）は海軍で硫黄島行きを寸前で免れて戦後に起業。大正13年生まれの安藤静二氏（丸山陶器）は外地行きを免れ日本平の山の上で60名ほどの部下に竹槍の訓練をさせていた。大正8年生まれの加藤松治郎（光陶会）は満州で関東軍に従事後サイパン行きを命じられたが、船が足りなくて終戦を…。

人間魚雷「回天」の搭乗員訓練を受け、戦友130名を見送って、幸運にも生き残った仲間もいる…。

「一歩手前で生き残った。百万長者になるより幸運だがね。逝っちゃった戦友に詫びながら商売をするから頑張れる。」

復員兵が戦後の多陶商を引っ張っていった…



昭和恐慌や軍部の台頭…厳しい時代も人のつながりで乗り越えていたが…



人間魚雷「回天」乗らずに助かり多治見商人で活躍



東都、新橋、祇園、浪花の芸妓プロマイド

## おもてなしはビジネスを円滑にした

多治見にも料亭や芸妓置屋が稼働していた。商人たちの需要が栄えさせていた。



「敗戦」を「終戦」に置き換えたように  
本土に乗り込んだ米軍は「占領軍」ではなく  
「進駐軍」と呼ばせて歓迎した  
ポロポロになった復員兵たちは  
経済基盤が破壊された多治見で  
何を生きていこうか…と悩んだ  
救ったのは地場産業「陶磁器」だった



敗戦。  
Never Give Up!

混乱の時こそビジネスチャンスだ!!



CULTURE

FASHION



新興の商人が続々生まれた

昭和20年の終戦直後、日本はあらゆる物資が不足し、陶磁器の需要も多くありました。しかし、戦前の大きな陶器商は、番頭が戦地から戻らず、すぐに商売を再開できる状況にありませんでした。先にあげた大嶽萬三郎商店も、商売を完全に復活させたのは昭和24年頃のことでした。また、戦後に掛けられた財産税により、資産のあった大店は大きく痛手を受けたといえます。

そんな中で、終戦直後から個人経営の新興商人が現れ、美濃焼の販売を担っていきました。坂崎重雄(前畑)もそのうちの一人でした。生前、平成26年6月に終戦直後の思い出を語っています。

「戦前に多治見市豊岡町の陶器商で修業をしていました。昭和18年に出征し、昭和21年3月に香港から復員します。帰国してすぐに奥川町に倉庫を借り、顔見知りの窯屋をまわり、戦時中に売れ残った商品を仕入れて北海道へ貨車で送りました。物資の不足していた北海道では、仕入れの2倍の値段で商品が売れました。荷解きするところを客が待っているほどだったのです。」

北海道への旅の帰りには、青森でスルメやリンゴを購入して帰り、窯屋の奥さんへ持っていくと喜ばれ、品薄だった商品を融通してもらえたもんです。」

このようなやり方で商売を拡大していき、戦後の美濃焼業界の中核を担うまでになりました。

戦後は多くの新興商人が急成長を遂げ、多治見商人も、本町通りを賑わした戦前とは大きく様変わりしていきました。

旧円は紙クズ化

売り物の不足  
(陶器)

暴力団

超インフレ

職探し

月赤いリンゴに  
くちびる  
寄せてえ



戦災孤児

食糧難

戦争未亡人

進駐軍

ヤミ市配給

## 人間トラックで稼いだ

広島・長崎だけでなく東京・名古屋…都市は焼け野原。多治見も昭和20年5月14日に空襲を受けた。県立多治見病院周辺に焼夷弾が投下され、10数機のP-51が太多線多治見駅、多治見橋、小学校などを機銃掃射した。死者9人重軽傷者20人と記録が残っています。陶器の生産も止まっていた。復員した陶器商人が生きる業として、経験と知見のある窯場へ出向き製品を求めるものの

「何も無い!! 高田へ行っても笠原へ行っても何も無い。探し回って積み残しの青汁や栗汁、間平(あいひら)などを自転車に乗って掘り出しに行き売り物にしました。戦前のものでなく戦中のものでグリーン線のものでした。軍の司令で絵を着けずグリーン線だけのものしか焼けなかったのです。その後も石炭なども配給制になり、5品種といつて『皿・湯呑・井・茶碗・千茶』しか焼けませんでした。」

「物が無いから商売にならない。でも、東京や大阪へ行つてチャンスを掴んだ。「何でもいから持つて来い!!」蓋もつるも無い残った高田の汽車土瓶の身だけでも売れたのです。掘り出し物をリュックサック一杯に積みこんで『人間トラック』と言っていました。それを背負つて汽車に乗り東京・大阪へ行き、運賃を加算して商売を始めました。」と先人が商売のきっかけを語ってくれました。「重い見本靴を満員列車の通路に置いたら、誰かがホームへ投げ捨ててしまった。見本は全部割れたよ(笑)」…大変な苦労があったのです。



## 超インフレが襲撃

台湾から日本へ帰った兵隊、竹内正美(金正陶器)は何かしなけりや生活できないと地場産業に目をつけた。大きなリュックサックに見本を積み込み東京へ行商に出かけました。

「2円50銭で仕入れたものを汽車賃とか利益を載せてなんとか4円で買って貰えるよう話をまとめ多治見へ帰り窯場へ戻ると、何と窯値が4円50銭になってるんです。一生懸命あちこち動いて高く注文を取つても利益が無いことが続きました。インフレの勢いは凄まじいものでしたよ」

ピアホールのジヨッキ一杯の料金は昭和20年で1円75銭。21年には6円25銭、22年は52円。2年でおよそ30倍になっています。都市銀行の初任給は昭和20年で80円、22年には220円に上がっています。翌23年になれば500円、次の24年三千元。この辺りで落ち着いた上昇になってきたのです。

「まだ陶器商として素人だったのでその値の動きの仕組みが理解できませんでしたが、経験豊かな商人は前もって大量に仕入れていたんです。買い溜めすれば1週間で1割上がる。1か月すれば2割ほど上がる。買い占めてその時の流通価格で売れば、すぐ儲かる!! 父の給料が二千元位の頃、トラック一杯の買い占めで三万円ほど儲かったんです(笑)」

上手く時代の波を乗りこなした多治見商人たちが次の繁栄を築くことになっていきます。

## 生きるに死に必ず



食料飢餓の苦しみは買い出し列車のスシ詰めも我慢できた



多治見も空襲されたが、東京、大阪…大都市では…

窯場はモノが無い!!



### ジョッキ一杯の料金

東京のビアホール・飲食店  
での生ビール (500ml)

昭和二十七年	昭和二十五年	昭和二十三年	昭和二十二年 (四月)	昭和二十一年	昭和二十年	昭和十八年	昭和十五年	昭和十二年	昭和六年	大正十五年	大正七年	明治四十一年	明治三十二年
百五十円	百三十五円	百三十円	五十二円 (物価統制令による 統制価格実施)	六円二十五銭	一円七十五銭	八十三銭 (価格統制令による 統制価格実施)	五十銭	二十五銭	二十三銭	二十三銭	十八銭	十二銭	十銭
昭和六十二年	昭和五十六年	昭和五十五年 (五月)	昭和五十五年 (二月)	昭和五十一年	昭和五十年	昭和四十九年	昭和四十八年	昭和四十五年	昭和四十三年	昭和四十二年	昭和四十一年	昭和三十九年	昭和二十八八年
四百三十円	三百七十円	三百六十円	三百三十円	三百円	二百八十円	二百五十円	二百四十円	百七十五円	百七十円	百六十円 (統制価格撤廃)	百二十五円	百二十六円五十銭	百二十一円

### 乾海苔

東京の黒海苔 (中級品)  
1帖 (10枚)

昭和三十九年 (三月)	昭和三十八年 (二月)	昭和三十三年	昭和三十一年	昭和二十八年	昭和二十五年	昭和二十二年	昭和二十一年	昭和二十年	昭和十九年	昭和十八年	昭和九年	大正十三年	大正七年	明治三十年	明治三十八年	明治六年	安政年間
百六十一円	百三十五円	百二十三円	百二十二円	七十三円	五十三円	十四円	六円五十五銭	八十一銭	四十四銭	三十八銭	三十銭	三十五銭	二十銭	十五銭	十銭	十銭	六百文
昭和六十一年	昭和五十九年	昭和五十八年	昭和五十七年	昭和五十六年	昭和五十五年	昭和五十四年	昭和五十二年	昭和五十一年	昭和四十九年	昭和四十八年	昭和四十七年	昭和四十五年	昭和四十四年	昭和四十二年	昭和四十一年 (十一月)	昭和四十年	昭和三十九年
四百三十三円	四百三十三円	四百三十三円	三百七十八円	三百六十九円	三百六十三円	三百四十四円	三百二十一円	二百七十四円	二百五十七円	二百五十四円	二百四十四円	二百五十三円	二百七十五円	二百二十三円	百七十五円	百九十一円	百九十一円

### レコード

昭和28年まではSP盤  
昭和30年以降はEP盤

昭和二十一年 (二月)	昭和二十年	昭和十七年	昭和十六年	昭和十五年	昭和十二年	昭和九年	昭和七年	大正十一年	大正九年	大正八年	大正七年	大正六年	大正三年	明治四十三年
一円	三円七十五銭	三円二十三銭	二円四十三銭	二円十四銭	一円六十五銭	一円六十銭	一円二十銭	一円五十銭	一円八十銭	一円五十銭	一円二十銭	一円	一円五十銭	一円二十五銭
昭和六十二年 (七月)	昭和五十五年	昭和五十年	昭和四十七年	昭和四十五年	昭和四十三年	昭和四十年	昭和三十七年	昭和三十年	昭和二十八年	昭和二十五年	昭和二十三年 (九月)	昭和二十二年 (五月)	昭和二十二年 (五月)	昭和二十一年 (十一月)
七百円	七百円	六百円	五百円	四百円	三百七十円	三百三十円	二百九十円	三百円	二百五十円	百七十円	百三十五円	七十五円	三十五円	十七円

### 巡査の初任給

月俸  
諸手当を含まない基本給

昭和三十二年	昭和二十九年	昭和二十七年 (十月)	昭和二十六年 (二月)	昭和二十五年	昭和二十四年 (六月)	昭和二十三年 (二月)	昭和二十二年 (二月)	昭和二十一年	昭和二十年	昭和十九年	大正九年	大正八年	大正七年	大正元年	明治三十九年	明治三十年	明治二十四年	明治十四年	明治七年
八千八百円	七千八百円	六千九百円	五千九百円	五千五百円	三千七百七十二円	二千三百四十四円	千八百円	四百二十円	六十円	四十五円	四十五円	二十円	十八円	十五円	十二円	九円	八円	六円	四円
昭和六十一年	昭和五十九年	昭和五十七年	昭和五十五年	昭和五十四年	昭和五十二年	昭和五十一年 (四月)	昭和四十九年 (五月)	昭和四十八年 (四月)	昭和四十七年 (九月)	昭和四十六年 (四月)	昭和四十五年 (四月)	昭和四十四年 (四月)	昭和四十三年 (四月)	昭和四十一年 (四月)	昭和三十九年	昭和三十五年 (四月)	昭和三十四年 (四月)	昭和三十四年 (四月)	昭和三十四年
十二万五千円	十万七千七百円	十万七千七百円	九万六千円	八万七千四百円	七万三千六百円	三万四千八百円	二万九千七百五十円	二万二千二百円	一万八千円	九千二百円	八千九百三十円	八千九百三十円	八千五百円						

## 「統制価格」に反発した商人

昭和21年には「旧円が新円」に切り替えられ、「物価統制令」も公布されました。生活用陶磁器の統制価格も公示、一般陶磁器も22・23年と次々と公示され物産税が定められました。

この統制価格に多陶商も生産者も反発し、合同して反対運動を展開しました。24年7月全陶磁器の国内統制価格が撤廃されました。自由な価格で陶商たちは業績を伸ばしていきました。

## 民間貿易の再開

満州・朝鮮・台湾…日本だった地にも進出していた多治見商人。品質・価格も良い陶磁器は信頼を得ていたのです。

昭和22年ロサンゼルスのパイヤーが本町の加藤房太郎商店を訪れ在米日本人向けの和食器60種の発注を受けました。昭和23年「民間貿易新輸出手続」を実施。直接外人パイヤーと取引できるようになりました。

「再開後、日本商品のダンピングを懸念する流れの中でデザイナーセツトは1ドル550円、一般食器・ノベルティは1ドル500円に設定されました。後の固定相場1ドル360円の水準から大幅な円安です。」

この円安は輸出業者にとって大変有利であって同年には陶磁器の全生産量の50%に近い約30億円がアメリカ・東南アジアへ輸出されました。輸出で活況を呈し始めた陶磁器業界は回復、成長へと進むのでした。



## 力を合わせて伸びていく

北海道から九州まで重い見本靴を持って歩く商人、海外で活路を拓く商人…様々な得意分野で高度成長時代へ向かっています。多陶商の中でも親しく共栄できる仲間と深い関係を築き互助できるように立ち上がってきたのが、各会派です。「陶青会」の創設について安藤静二(丸山陶器)が語っています。

「坂崎重雄・伊藤正巳・野田博三・澤田耕一・加藤史郎・山口鉄次郎・吉田寛…そして私と8人で「陶青会」をつくりました。昭和22年私が34歳くらいの頃です。リュックを背負い注文を取りに回るだけでは、他業者との競争に負けます。当時でも窯焼でつくった染付けの商品をそのまま売っていたのでは価格競争となり先はありません。洋品店や他業態を見てデザインしたり転写をオリジナルでつくったりして評判を取るのですが、個人では限界があります。仲間の意見やアイデアが欲しいのです。20歳代前半から30歳代の青年がこの先の人生をどう乗り越えるか、というお題目で一杯飲みながら、商売のこと、親にも言えない悩みを語り合いました。ライバルだけど楽しい仲間たちは、私の財産ですね。」

陶青会はじめ豊栄会・光陶会…などが次々と誕生しました。今は会員数も減って、吸収合併などで残る部会はずかずか、でも、楽しみながら信頼を深め協力し合って次代に向かっていきます。

ニッポン負ケタの証明

拾円札は「米国」と読めた…



米兵の顔・十字架・戦艦大和の沈没…いろいろ隠れているという人もいます

月お座敷小唄

月異国の丘

月お富さん



月ゲイシャ・ワルツ

月おひまなから来てよね

手拍子がお得意さまのおもてなし。商談の一コマである…





共栄会

第一陶器	加藤 史朗	新商店	若尾 春道
丸若商店	若尾 円治郎	陶華苑商店	加藤 哲夫
ヤマ六商会	杉浦 六之助	中央製陶	加藤 誠次
山久製陶所	若尾 定敬	加根利商店	加藤 登志治
陶器のまる忠	水野 忠治郎	共和商会	寺沢 茂夫
丸弥商店	加藤 道夫	又商店	若尾 良司
分商店	東 佐右エ門	竹商店	安藤 竹男
若尾濱九郎商店	若尾 猛	広光陶器	東 広雄
恵商店	加藤 勲一	和溪苑	伊藤 義和
陶器加藤の助商店	加藤 孝一	陶人会	加藤 冷二
小名田富業	水野 淳	昭商店	金子 昭臣
若尾幸一商店	若尾 幸一郎	やませ陶器	加藤 靖
青木陶器	青木 春彦	陶器のかくに	加藤 邦夫
光城陶器	加藤 満	新栄陶器	加藤 久美雄
三和商店	加藤 憲治	奥田商店	小林 章
商店	堀江 昇朝	商店	高木 正夫
山内商店	山内 賢一	共和陶業	宮嶋 正二
分商店	若尾 昭司	ワタナベ陶苑	渡辺 佐二夫
ヤマス陶苑	若尾 一成	日幸陶器	若尾 幸敏
分美陶商会	水野 洋吾	八岐陶苑	若尾 愛次郎
商店	東 仁三郎	一新陶器	若尾 範隆
美航陶苑	加藤 貞一		
甲人陶器	水野 恵		

陶昇会

伊伊藤商店	伊藤 利夫
井澤商店	井澤 清助
カマス安藤陶苑	安藤 増夫
丸福商店	伊佐治 強
丸ト石原陶器	石原 武司
ヒシ藤伊藤陶器	伊藤 和信
丸角商店	伊藤 望
山西河村陶苑	河村 明
不伴野商店	伴野 伊吉
校條陶器	校條 隆
光陶器	日比野 直幸

市之倉会

金正陶器	竹内 正美
荒川陶器	荒川 九司
カネ文井奈波文一商店	井奈波 文一
井村陶器	井村 忠正
マル正井村政雄商店	井村 富幸
マルカ商店	加古 和夫
山和加藤商店	加藤 和松
丸清加藤陶苑	加藤 卓三
山重陶苑	加藤 直彦
丸ヤマカ加藤商店	加藤 幹雄
丸加藤幸雄商店	加藤 幸雄
山川川地商店	川地 清市
丸平河地商店	河地 りつ子
丸円商店	小林 圓一
丸モ高木陶器	高木 正
丸エンゼル	竹内 克太郎
東海陶苑	戸松 勇
カネヨ春田義之商店	春田 義之
山一商店	春田 耕一
春山陶苑	春田 孝雄
丸悦陶器	松浦 悦司
山照陶器	松浦 照男
山文陶苑	松浦 文雄
マルク毛利商店	毛利 隆

滝呂会

三浩陶器	吉川 浩正
可児陶苑	可児 久一
①	小島 末一
②	柴田 甲子郎
富士鉄	柴田 英夫
柴田商店	柴田 利作
信	高木 二三
山弘陶器	竹内 弘一
吉川商店	吉川 英雄
大野陶苑	大野 雅彦
熊谷商店	熊谷 正名
カネハン陶器	柴田 卓男
松本商店	松本 喜秋
森岡商店	森岡 博之
⑤	吉川 千吉

親交会

濱南陶器	伊藤 源右衛門
ヤマ兵陶器	荻原 浅吉
山信陶苑	安藤 政和
カネタカ陶器	加藤 高春
⑩	田中 忠男
⑪ 渡辺陶器店	渡辺 定美
丸西陶芸	西村 徹
山幸山内商店	山内 賢典
植田商店	植田 雅治
丸千陶苑	加藤 千博
佐藤一郎商店	佐藤 一郎
まるす陶苑古田商店	古田 泰久
フジ庄陶器	河村 庄三
久古田陶苑	古田 春夫
富士谷陶器	谷口 洋二
幸古田商店	古田 幸作
誠和陶苑	北澤 武徳
山積商店	桜谷 正一

一陶会

丸東	倉知 義光
山豊稲垣	稲垣 征勝
高木商店	高木 寿雄
富士商会	佐藤 進
三宅陶器	三宅 甲
カネサグ商店	加藤 宏一
久野商会	久野 正雄
丸千陶器	佐藤 千代三
鳥居陶器店	鳥井 伸光
カオル陶器	日比野 薫
光松倉商店	松倉 真二

福陶会

カネヨ	水野 義弘
丸山陶器	安藤 静二
マルカカ	加藤 良平
金陶	金子 芳子
小池陶器	小池 通男
カネセ野田	野田 博三
ヤマダイ陶器	古田 寛
澤田陶器	澤田 耕一

陶元会

山峯陶器	加藤 良一
カネハマ陶器	加藤 英治
多治見陶苑	清水 一夫
上村陶磁器	上村 功
水野陶器	水野 健一
丸昭陶器	伊藤 昭次
丸仲陶器	加藤 寛二
光星陶器	庄村 勝己
和光陶器	庄村 洋
長江陶器	長江 隆男
稗林陶器	林 和男
美津濃商会	水野 善之
渡辺商店	渡辺 正

進和会

山初物産	加藤 信平
山浜商店	伊藤 和美
カスミ陶器店	霞 利男
華陽陶器	山本 重一
正陶苑	遠藤 善根
小川陶器	小川 幸次
美勝陶苑	林 勝三
三宅兄弟商会	三宅 英二
山一陶器	宮嶋 昇二
柳陶苑	柳 生常美

明陶会

丸大雅泉堂	大嶽 史郎
水野商店	水野 七郎
丸溝口商店	溝口 勇夫
丸渡辺商店	渡辺 演治
マルイ	岩田 浩明
落合商店	落合 貫一
丸善	加藤 善平
丸鬼頭商店	鬼頭 兼光
丸畑末一商店	畑 舜治

ダイゴ会

山周青木周造商店	青木 邦彦
井澤陶器	井澤 信昭
美濃不二見商会	井澤 西男
小松陶器	藤田 耕治
山際白井陶器店	白井 米正
三工社	荻原 价郎
小椋商会	小椋 隆千
河村陶器	河村 静夫
山勝陶器	柴田 勝
日松陶苑	日置 松夫
春窯陶器	広瀬 亘
松原陶器	松原 完二
フジマツ陶器	水野 昭治
正水野陶器	水野 正男
日宝陶苑	森 光成
波多野陶器	波多野 芳夫
丸美陶苑	水野 美喜夫

中央会

カネ幸陶器	加藤 隆市
光陽陶器	伊藤 芳市
サトウ陶器	佐藤 淳一
滝一商事	中村 健一
丸辰陶器	柴田 辰雄
まるあ陶器	荻原 秋義
若松陶器	武藤 信義

八陶会

小田井商店	加藤 静男
双栄陶器	柴田 紀行
マルイ大村陶器	大村 茂雄
鶴飼商店	鶴飼 良光
イチカネトク	加藤 正夫
藤 忠	加藤 陽一
山内 清	
美濃焼園	渡辺 日出人

陶新会

白羊苑	高橋 義
フジコウ陶器	加藤 政幸
日比野陶器	日比野 依久男
ミサカ陶器	向井 政積
カワムラ陶苑	河村 利政
間宮陶器店	間宮 修三
丸初商店	柴田 芳宏
大和陶苑	奥村 敏男
川村商店	川村 俊夫
ヤマ精陶器	後藤 精三
美光陶苑	山田 美濃武

組合全体で各会派で

レクリエーションや研修を行ないました  
コミュニケーションを深めて、共生感、を生み出しました



舟下り

高度成長時代へ。商人達それぞれの奮闘



テレビの普及前は映画・パチンコが娯楽の王様

### 豊栄会

毎月8日を基本に  
「魚伝」にて会合



### 西栄会

毎月6日を基本に  
「松正」にて会合



### 共栄会

毎月7日を基本に  
「魚三」にて会合





# 高度成長期への足跡

個人で起業し、妻・子と共に陶器を生業とする商人

会社組織にして、多岐にわたるビジネスを展開する商人

夜行列車でニッポシ中を回る商人

バスボートのスタンプを埋め尽くす商人……

「組合だより」に寄せられた声から

時に埋もれた商人たちの足跡を

拾い上げます



団地族、ニュータウンに  
人口急増。核家族化していく  
テレビや冷蔵庫・食器類も  
需要は高まっていった



南都多治見もホワイトタウン  
桜ヶ丘など団地が誕生。  
活気づいていく



## 輸出物と商人

行政の指導もあり当時五つあった組合を本格的に一本化して「多治見陶磁器卸商業協同組合」が始動した時に加入した金子力(イオリ)が昔を振り返っています。

「戦後、陶磁器の生産が間に合わなくて、窯の奪い合い状態でした。輸出も国内も需要に供給が追いつかない「窯場の時代」です。私の覚えでは一等品が多治見(内地)の商人が買えるようになったのは昭和30年代になってからです。一等品は貿易用だったんです。その後昭和34、35年頃からはトンネル窯が出来て陶器商も商売繁盛、倍々ゲームでしたね。」

多陶商の本格一本化前、滝呂の組合員は27社。貿易主体の人が多く、多陶商に参加したのは16社、滝呂は輸出が多く勢いがありました。

## 印物と商人

敗戦国ニッポンには米国の進駐軍が滞在していました。ここに目をつけた鈴木利夫(マル利陶器)はPX相手に印物で稼ぎました。

「アメリカ兵がコーヒーカップを沢山買います。二等品しか手に入りづらかったんですがそれに艦隊のマークをつけて売る。私は白生地で納めて商社が加工してました。第七艦隊が入港すると4万人程が入り出す。それは飛ぶように売れ、商売も軌道に乗りました。」

「昭和40年代は田代町つまり陶郷会の「印物屋」の黄金時代でしたね。10円の物を30円で売ったと仲間が言う、10円の品物が12円にしか売れない茶碗屋には馬鹿らしくて売れない。今多治見で大将になってる人は皆「印物」をやっていたんですよ。」

合併記念の懐中時計



## 美濃焼団地と商人

復員した昭和21年、駅前第一の第一陶器で手伝い。その後安藤政次（ヤママ陶苑）は26年に独立創業。

「若い頃は北海道へ販路開拓に行きました。北海道は10俵〜20俵の注文がある。九州は1〜2俵という時もあるけど資金も品物も無い自分は九州が丁度良かったんです。」

「上野町で70坪の地に倉庫を造った。それは嬉しかった。その後団地の話が来ましたが、白山町にも倉庫をつくったばかりで借金が嵩みます。三百坪もあればいいと思ってましたが「駄目だ!! 将来の事を考えて四百五十坪にしろ」と史朗さん（第一陶器）に言われ、広い方の角地を買いました。正解でしたね。」

昭和50年（1975）11月、美濃焼卸センターが竣工。流通の拠点としてスタートした。

## 印物と商人

三十代で一念発起、顔無しコネ無しで印物の商売を始めた水野忠治郎（まる忠）

「始めの頃は一日に百枚名刺を配って歩きました。詰められるだけ詰めた重い見本鞆を落とし割ってしまう事もありました。」

出先の駅をおりて勘で回る訳ですが、酒屋は既に先人に抑えられています。米屋・自転車屋・荒物屋を回りました。日清製粉系のラーメン屋の景品などもあり軌道に乗せたのですが…。印物は厳しくなってきました。駅前や弁天町、精華にも大勢いたんですが随分減りました。息子に商店を渡してから卸売に。カタログとかの商売も利は限られ

てる。汗を流し我武者羅にやる時代から企画力・デザイン力が必要な時代に移ってますねえ。」



## ギフトと商人

北海道のマイナス10℃以下の中で、重い見本鞆を持ち氷の上を滑り転げながら、お得意様を回った古田寛（ヤマダイ陶器）は、その後ギフトを扱うようになるが…

「北海道で顔のあるカネヨさん、丸山さん、第一さんとよく一緒になりました。が、私には得意先は無いので果てまでも行って少しずつ買って貰えるようになりました。」

儲かるようにはなつたのですが、時代はモノが溢れ出して徐々に売り上げも落ちてきました。当時の新形態「カタログ販売」に切り換えてみました。キングチェーンに加盟。ギフト業界は全盛期を迎えていました。利益率も半端なく本当に良く儲かりました。鞆も持たずゴルフして帰る出張で顔をつなぐだけで充分商売になったのです…。まあ、続きませんでしたけどね（笑）。」

北海道、九州、頭を下げて回った



印物、ギフト…飛び込みで販路を開いた

極寒の地へ行く時の「ハッキンカイロ」  
ほっカイロなどは無かった

## 多陶商と商人

古田寛(ヤマダイ陶器)の父は理事長。本人も副理事長を務めました。

「組合の組織をつくり上げたのが親父たちの時代でした。歳の順ということで丸山さん、カネヨさん、親父(古田兼吉)が理事長をやりました。丸山さんと違いウチの親父は頑固で人の言うことを聞かない。ガソリンスタンド、荷造り材料(資材)火災保険も始めたんです。随分反対する人がいたらしいですが(笑)。組合の費用をまかなうために始めた事業ですが、組合のガソリンは水が混じってるなどと陰口をたく反対派もいたようです。」

組合員も自社のクルマに組合で給油して、利益をあげて組合活動に貢献したガソリンスタンドも平成15年(2003)、民营企业に経営を移譲することになりました。

## 経済成長と商人

見本靴を背負って山陰線沿線で新規客を開拓した加藤史朗(第一陶器)。初代はキンビールや野田市の醤油屋の販促品である灰皿など大量注文を受け昭和の初めに大いに稼いだ陶器商人。二代目を引き継いだのは昭和40年だった。

「アメリカじゃ30〜40代が社長としてバリバリやっている、お前もやれ! と40歳代で社長に就任しました。その前昭和30年代半ばは百貨店の全盛期でした。松坂屋・高島屋・百貨店の包装紙に包まれたギフトは作れば売れ、作れば売れの大人気商品でした。ピークは過ぎま

すが、次は頒布会が始まり、量は凄いものでした。10年程続いたでしょうが頒布会のつながりで東京・大阪で百円市をやって売れました。ドンブリにツルを付けただけのキャンディボールとかが良く出ました。昭和50年代は少し厳しい時期かもしれませんがオイルショックとかも乗り越えたと町にはギフトショップが溢れるように出現しました。またブライダル専門店が出現しギフト市場は大盛況となりました。そしてカタログのチョイスギフトが主流になってきていますが、新潟や山形の業者じゃなく多治見商人が中心になってやった方が良かったと思っています。」

「私の師はヤマカ陶器の加藤大吉さんです。ユニークな商品づくりで洋風和陶をヤマカブランドで京都のたち吉へ売って大ヒットさせています。そのご縁で私もたち吉と取引できるようになりました。」

時代の波に乗れるのは進取の精神と行動力です。



組合経営のガソリンスタンドは  
会費以外の大きな収入となっていた

## 事業継承と商人①

大正2年に父が創業した丸山安藤商店に除隊後入社。しかし売るものが無い時代で遊ぶしかなかった安藤静二(丸山陶器)は主力である北海道へ特製の革のリュックを背負って向かった。

「進駐軍にDDTで消毒され、頭髪を真っ白にして渡った北海道。当時はその地に大きな問屋があり、倉庫に積んで商売をしていました。父が開拓してくれた大問屋へ商いにいくのです。信用という地盤があったのです。最初のお客様は函館でした。何と初めから1.5ト貨車一杯の買付けがありました。ホクホク顔で夢心地でした。皆とは違うアイデア商品をつくって持つて行く余裕も生まれます。」丸山の商品は安くはないけど面白くて安心して売れる」と評判をとりました。

昭和45年頃から乗用車のトランクに見本を積み込み陸路とフェリーで出張しました。当時は草分けで珍しくて、見本を広げるとお客が集まり俵単位で売れたものです。

昭和50年代に入ると市場に魅力が乏しくなりました。息子が東京の大学を出て数年の修行を終えて入社。北海道へも出張して空気を読んで方針転換。東京・大阪あたりに主力を移して売り上げを伸ばしています。」

当時、GDP世界第二位になる経済大国の東京で「化け物のような繁栄」を身体で知る若者の勘を信じて任せて波に乗った。

子息はその後、ビジネスも公的な活動も立派にこなしている。良い継承であったのです。

## 不景気と商人

広島・長崎の原爆を奇跡的に避けられた強運の持ち主・佐野博厚(山サ)戦後東京と北海道を中心に商売をしていた父の跡を継いだ。商売で一番大切なのは「責任感」との心意気でお得意様を増やして行きました。

「扱う商品は洋食器が主体。滝呂や陶から仕入れてました。売り先は問屋でなく食器屋さん、レストランや喫茶店に出入りしてる業者さんですね。そこが陶器とガラス、金属食器を集めて売ってました。

黒はタブーだった陶器にあえて禁を破って黒ラインを引いた品物が爆発的に売れました。アイデア商品で岐工連の「大賞」なんか頂いて…。

景気良かったんですが、近頃は駄目。苦勞してますよ(笑)。不良債権やひっかかりが最近バタバタあります。昭和30年頃に北海道で一件あった位なのに、東京でやられ、大阪でやられ、広島でやられ、バタバタですよ。こんな長い不景気は初めてです。いつも中国へ行ってる仲間が「日本の陶器は全部中国に取られてしまう」と言ってます。

私の息子も中国の見本市に視察に行きましたが美濃のメーカー商品のコピーが大量にあったそうです。裏印までコピーしたモノが…。」  
百円ショップや大量プレミアム商品など中国モノが加速度を上げて襲ってきた頃を語っています。

# TOKYO



ご注目! 走っているのは電車ではない。多くの写真で明治の人は肌が黒い



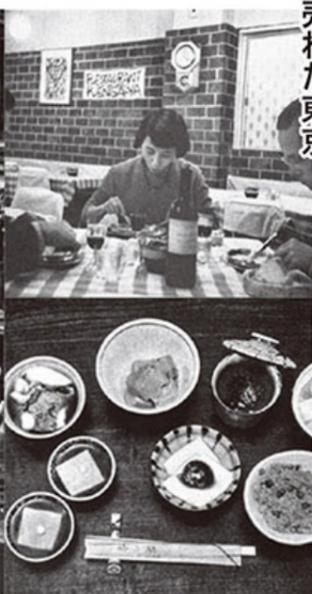
ノミヤシラミの日本人へ



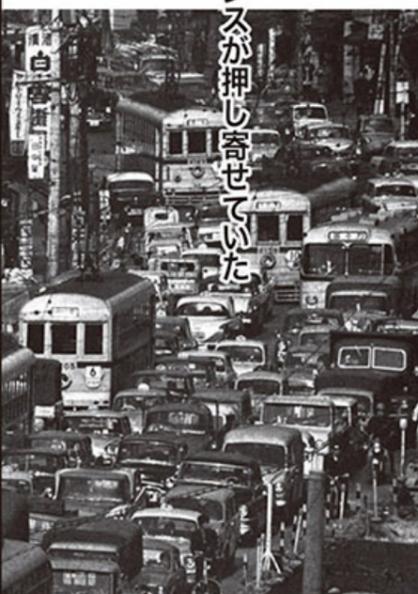
高度成長期のデパート



印物・ギフトも売れた東京



ビジネスチャンスが押し寄せていた



ゆとりのできた戦前派の子息の多くが「大学は東京」へ。東京の情報を多治見へ伝えた

## 事業継承と商人②

中央線の道筋、大井、岩村、坂下、木曾福島、松本をすぐエンストする単車(オートバイ)に乗って和物の印物を売った井澤功(セラミック・コリン)。重い見本靴を持って汽車に乗って長野へ向かうが、スキー客で溢れる車内。通路で寝るしかなかった：

「信越へは春夏秋冬行きました。春は桃もりんごも梨の花も咲き新緑が美しい、が、冬は大変8mも雪が積もる地区のお得意様もある。大変だけれど、人情の厚い地。機織屋さんに商売を始めた時、茶碗も西陣のようなきれいなモノが出来ないか」と聞かれました。その頃は転写の技術も進んでいなくて、手描きでやるしかありません。布切れを持ち帰り研究をして絵柄を付けて持つていくと、買って貰えました。今、絵付け窯を持つてやっているのも、その流れかもしれません。

雪の無い静岡・大阪などにも販路を広げ軌道に乗り、息子も大学を出て、ガラス屋で社会勉強して帰ってきましたが、私の様に旅に出る商売を嫌い、私の印物とは違う商売法を考えてやっています。社名も「丸朝井澤商店」では駄目だと主張、「セラミック」に私の好きな尾形光琳のコリンを付けました。コウは私の「功」息子の廣昭の「廣」にもつながっています。

商売を継ぎに家に帰ってくれた子息の「未来を見据えた決意」を親として汲み取って認めたのでしょうか。

「息子には皆さんとお付き合いをしろ。自分の出来ることは皆さんに伝えてあげると言ってます。厳しい陶業の今こそ立派な屏風でもひとつの力では長く持たない、六枚あつて用をなす」。組合の方々と力を合わせながら激動の時代を進んでほしいですね。」

## 子供食器と商人

草創期は窯で仕入れて売るといふ普通の商売だった竹内正美(金正陶器)。東京の見本市で商品を並べている時、鈴木(山半陶器)からこういう品物だけ売っているのは、窯焼をつぶすよ。自分もつぶれるかだ。他所にないもの売らなきゃ駄目だ」と言われた言葉が胸にズン!!と響いたようです。

「他に無いものをやろう」と思い悩みました。国会議事堂や二重橋を転写でつけた東京みやげをつくり順調に観光みやげで業績を伸ばしました。昭和30年頃、陶器屋の息子が少年画報に出てる「赤胴鈴之助」の陶器は出来ないか。と漫画を見せてくれました。なるほどコレかあ」と作者の竹内つなよしに会って「商品化したい」とお願いしました。正式に使用料を払います」と相談し著作権を払う仕組みを作者と一緒に考えて商品化しました。大ヒットです。

全商品にシールを貼って出し、無いものは著作権の侵害というシステムです。著作権ものは下代の5%程度だったものが、最近では上代で設定したり、契約時の一括払いとかで大変です。リスクもあるのですが、著作権物の権利をきちんとお金を払って商品化する。それが他社の追従を許さない手段だと思つてやっています。内藤ルネとか松嶋啓介のデザイナー物もやっただですがハイセンス過ぎて陶器屋ルートでは売れませんでした。違う販路なら売れたでしょうね。」

その後、およげ!たいやきくん、仮面ライダー、ドラえもんなどヒット商品を出すが、著作権取得の争いは熾烈でした。昭和47、48年頃は商売敵との闘いが激化し、売れもしない高い金額で契約したこともあったようです。商売をやっている間は幸せを感じたことは少ない。子息に家業を譲った後は多陶商の運営に関わっていた「穏やかな先人」でありました。

少年画報連載「赤胴鈴之助」



許可なくキャラクター商品も出回っていた。中国並み、のニッポンでした



移動図書館

紙芝居は5円で菓子を買った人を見られます

## 子供あそび

スマホ・ゲーム機のない時代  
露地が子供の天国でした



多治見に映画館4館。裕次郎、錦之介…  
がスクリーンで暴れてました



## 名誉市民と商人

敗戦後にマルサ坂崎重雄商店を設立。北海道に貨車で陶器を送り、荷が着く頃に単身夜行列車で出かけて売りさばいて商いを成功させた坂崎重雄(前畑陶器)は多陶商の理事長はじめ日陶商連の初代理事長や多治見商工会議所の会頭などで業界を引張るほか保育園設立やPTA会長、教育委員長、青年会議所設立など教育や福祉への貢献が著しく多治見市の「名誉市民」として称されました。根っからの商人は陶器業界の低迷に、平成16年(2004)伝統産業の支援を訴えています。

「10年ほど前までは陶磁器は消費より生産が多かった。陶磁器を贈ると喜ばれる時代で、どこの家庭でも陶磁器の在庫があるようになって売れなくなったんですね。でも、まだ売れる」と美濃焼はじめ有田、九谷、常滑、信楽などは生産過剰になるほどつくった。そこへ不況が重なり、「一気に落ち込んだんです」。

不況の中であつても、個性的でしゃれたデザインのもの手作り風の焼き物に人気が出た。そこで、生産者は、ろくろで成形した器をわざとへうで削って手作り風に見せるような事まで始め出しました。こんな対応は家族で営む窯なら出来ますが、100〜150人規模の製陶所には厳しい。我が社でも240人ほどいたけど140人ほどになり、売り上げは半分以下です。多治見の工業組合も自主解散しています。伝統産業を守るため国に無利子の融資を要望しています。我々伝統工芸産業は戦前から国を守ってきた。皆んな夜なべして、昼も夜もなく働いて、税金払って頑張っている。日本の産業は99%中小企業の働きでもっていると思う。国民の生活を守る中小企業を助けるべきです。」

なかなか支援のない状況に「腹が立って仕方ない」と心情を洩らしました。大所高所から業界を見つめ、腐心する、愛情深き先人でした。

## 市政と商人

昭和54年(1979)多治見を二分するような市長選挙がありました。窯業界が推す坂崎直次(前市議会議長)と加藤直樹(前市長の長男)の一騎打ちです。陶器産業を活性化させるには多陶商とのパイプが太い坂崎直次が良いと組合員の多くが応援しましたが、惜敗という結果でした。

「加藤新市長も新町の人。激戦のシコリは次第に消えて多陶商へ協力してもらいました。つながりが深ければ情報は一早く入ってくるし、公正な手段で便宜も図ってもらえる。仲良くしなきゃ。」

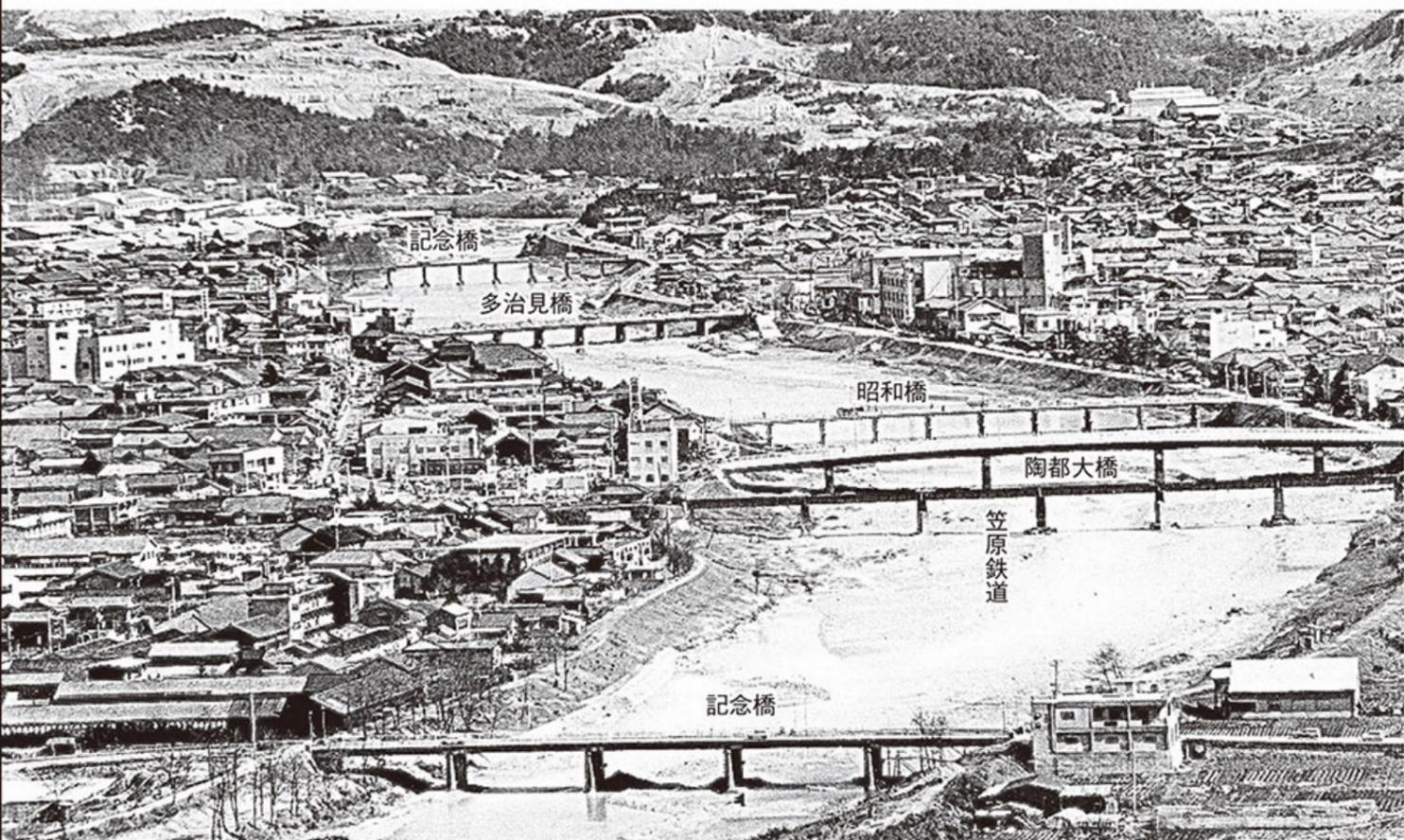
その後も多陶商関係者は何人もが市議会議員として活躍するのですが、平成15年(2003)安藤英利(丸山陶器)が出馬。青年部会長などで多陶商に貢献して選挙応援に多数の組合員が参加しました。

「市議選は地域対抗戦です。千票程の基礎票で当選のところ2638票も集めて当選。多陶商の有志が躍動しましたね。」

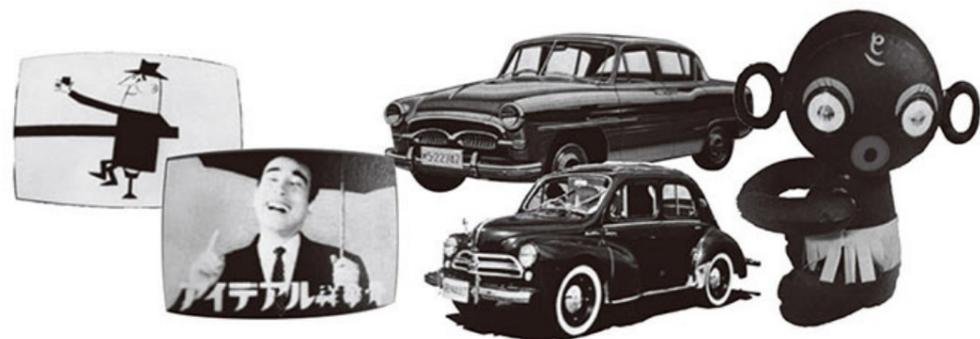
陶器まつりの催行円滑化、組合活動の支援など市側との窓口になつてもらいました。

現在市政と対話しながら多陶商は活動しています。

# TAJIMI



昭和40年代後期



多治見駅 昭和49年頃

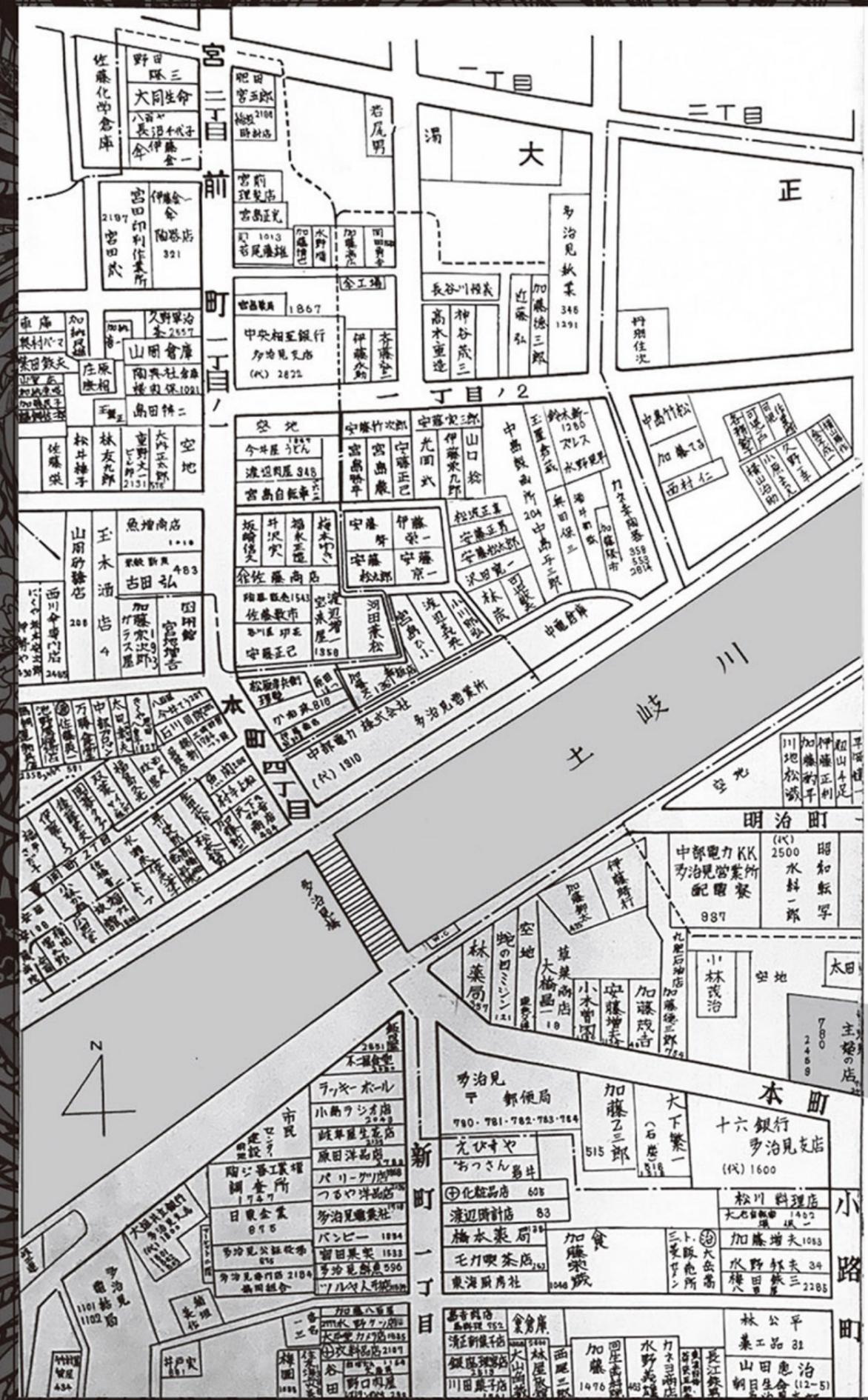


- |               |           |           |           |       |       |      |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-------|-------|------|
| 東京裁判          | プロ野球初ナイター | 東京ブギウギ    | 異国の丘      | 昭和23年 | 1948  |      |
| 白井義男ボクシング世界王者 | ゲイシャワルツ   | 二十四の瞳     | スクーター流行   | 昭和27年 | 1952  |      |
| 水俣病患者認定       | 太陽の季節     | 若いお巡りさん   | 週刊誌ブーム    | 昭和31年 | 1956  |      |
| 安保闘争          | 所得倍増計画    | カラーテレビ放送  | ダッコちゃんブーム | 昭和35年 | 1960  |      |
| 東海道新幹線        | 東京オリンピック  | 明日があるさ    | ワンカップ大関   | おそ松くん | 昭和39年 | 1964 |
| 東大闘争          | 川端康成ノーベル賞 | グループサウンズ  | ボンカレー発売   |       | 昭和43年 | 1968 |
| 沖縄本土復帰        | 横井庄一発見    | 札幌オリンピック  | 日本列島改造    |       | 昭和47年 | 1972 |
| ロッキード事件       | 南北ベトナム統一  | 木綿のハンカチーフ | 学校給食に米飯   |       | 昭和51年 | 1976 |
| 山口百恵引退        | イランイラク戦争  | 雨の慕情      | ルービックキューブ | 地酒ブーム | 昭和55年 | 1980 |

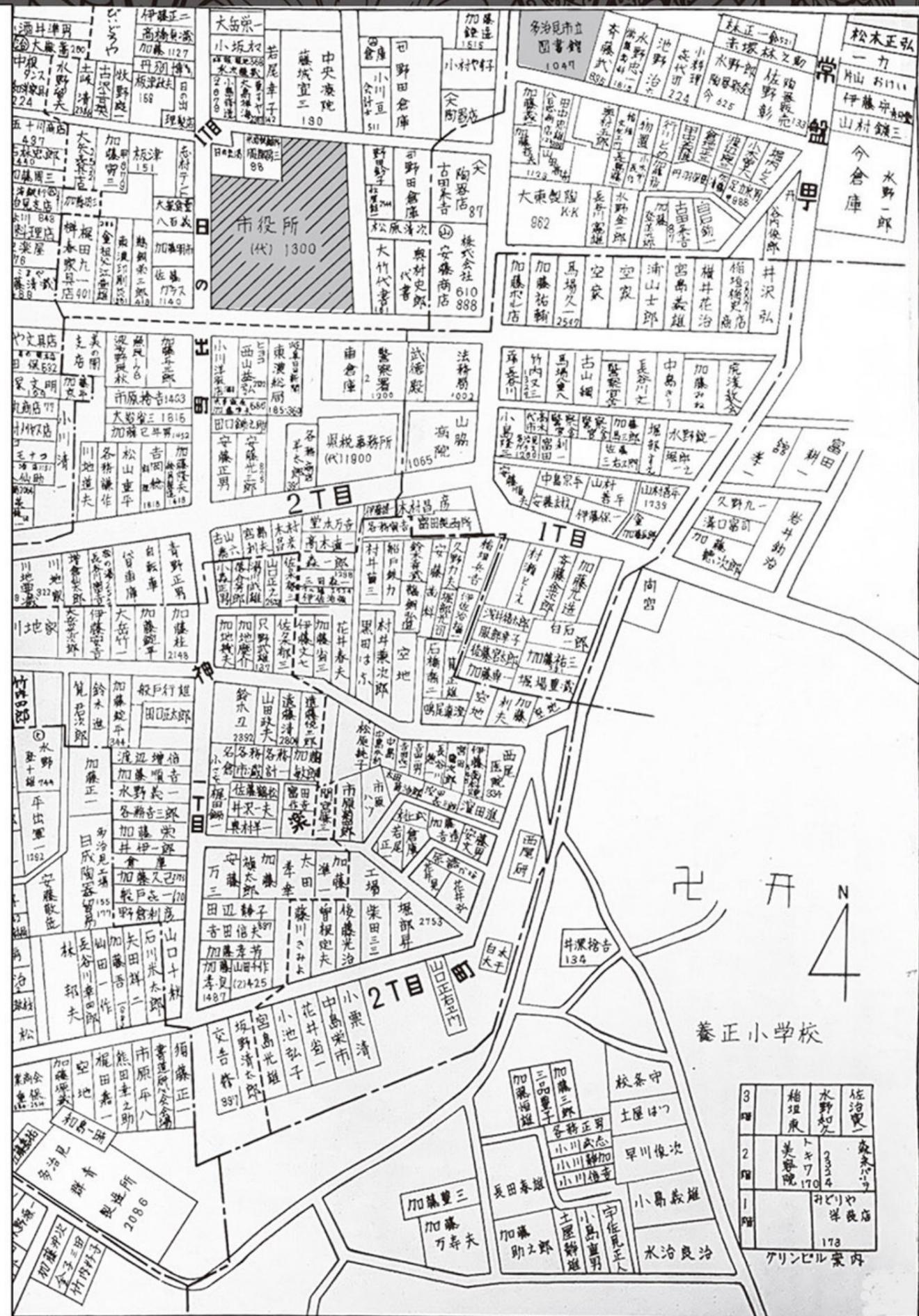
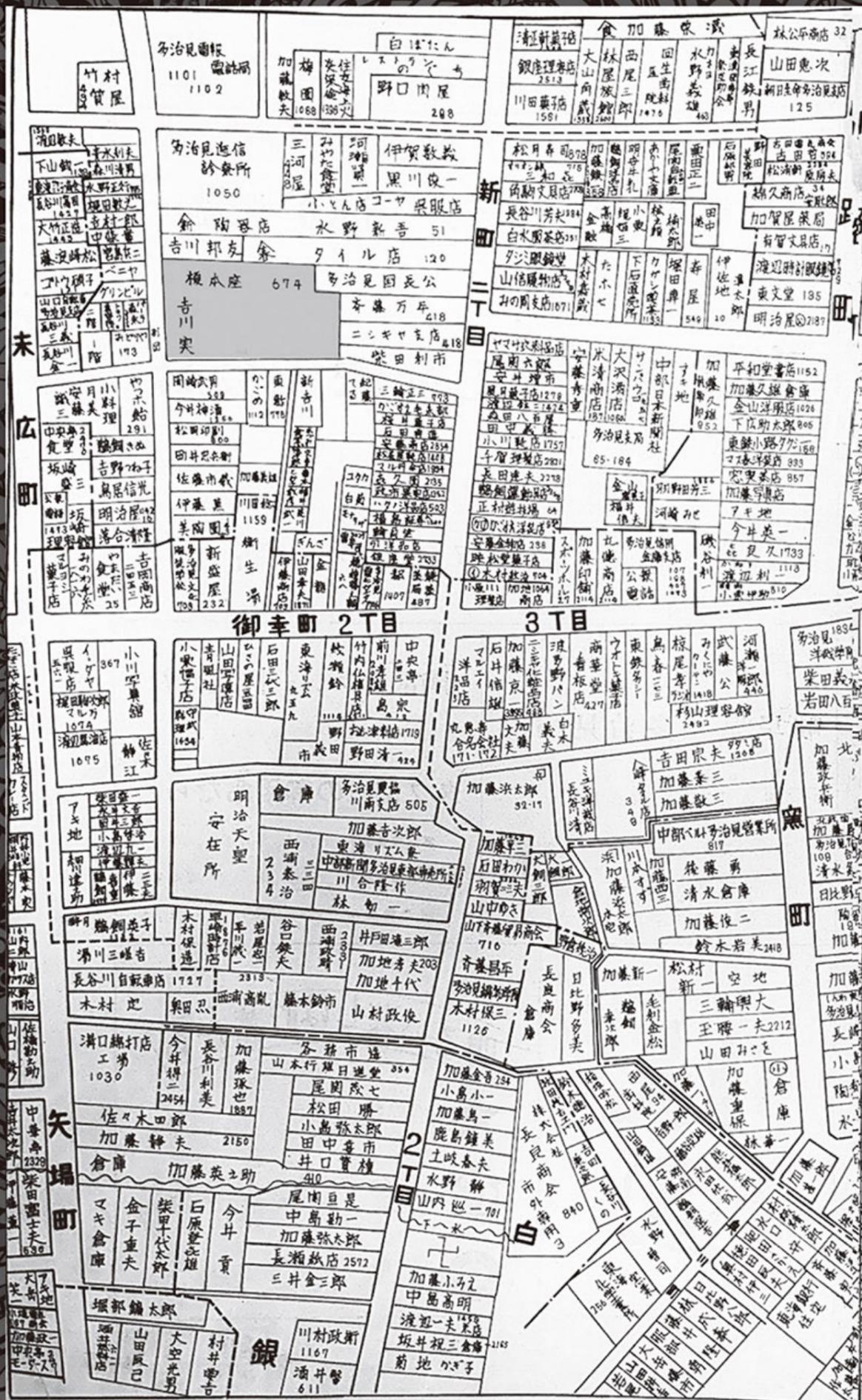


大正町・宮前町・本町四・五・六丁目・小路町・明治町・新町

多治見市居住者名簿地図 東濃新報社出版部 昭和34年(1959)



常盤町・日の出町・小路町・御幸町・矢場町・窯町・神楽町



本町二丁目・三丁目・四丁目・大日町・栄町・豊岡町



## 組合だより

月一回発行の「組合だより」が発刊されたのは昭和46年（1971）マクドナルドの二号店が銀座にでき、カップヌードルが発売された年。新たなアメリカ文化が入ってきて、核家族化し暮らしぶりも変化してきました。

当時の理事長、坂崎重雄は孤立しやすい個人商人が多い組合員同士の情報を共有しコミュニケーションを深めるために「組合だより」を発案し刊行しました。ニクソン声明によるドルショックで地元陶器商人が不安を抱えた頃。仲間がつながる安心感を醸し出す紙面でした。

## 多治見美濃焼卸団地

鉄道輸送に頼っていた陶器商人。モータリゼーションの到来で、トラック搬送が主体となってきました。昭和47年（1972）陶器商業の団地をつくらうと発案。旭ヶ丘町の丘陵に約10万坪を造成し、入居者全員で協同組合を組織し、事業の共同化を実現しようとするものでした。高速道路のインターチェンジも近く全国へつながりますし、広い敷地は量産化が加速する時代の倉庫、配送梱包にも最適、本社機能を市街地から移す参加企業もありました。

昭和50年（1975）竣工しました。

## 陶磁器の鉛害

オイルショックまで高度成長を続けたニッポン。1960年代後半の実質経済成長率は何と、10%を超えていました。昨今の2%が難しいとまではありません。エネルギー需要も20年で7倍に増大する頃です。大気汚染や騒音、振動、水質汚染…環境破壊は深刻度を増していきました。土岐川が白濁して泳げないし鮎は臭くて食べられないことをご存知の方もいらっしゃると思いますね。

戦争で傷ついた日本人は産業発展のためなら仕方ないと諦めていたのでしょうか。

イタイイタイ病、水俣病、四日市公害…など社会問題化するうちに「許せない」声があがっていききました。

昭和47年（1972）上絵付鉛害対策懇談会が多治見で開かれました。

陶磁器を焼く時に使う上絵付の釉薬に鉛やカドミウムが含まれていて、焼成温度が低いと流れ出す。摂取量が多いと脳や腎機能障害や筋肉や関節障害を発生させるのです。

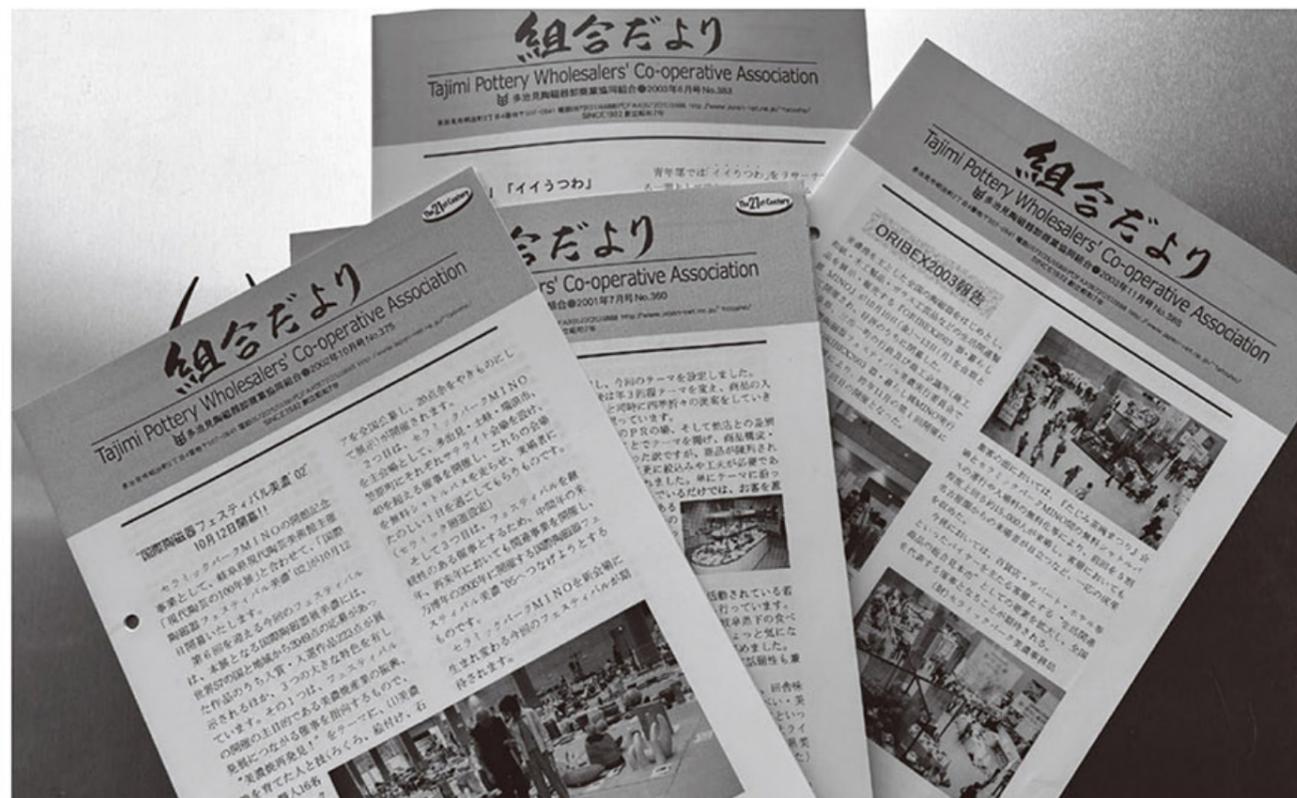
多陶商としても避けては通れない問題です。実態調査・窯場との話し合い…安全マークの添付など対応策を急ぎました。

三年後、昭和50年（1975）再び陶磁器の鉛害がマスコミで取沙汰されました。大量にある在庫に「安全マーク」を張って出荷した業者がいたのでしょうか…。残念ですが「美濃焼」もターゲットでした。厚生省・通産省から、日陶商連から厳しいお叱りを受けました。

「襟を正し、誠意ある商売をしよう!!」  
品質管理を厳しくし、その後の問題は発生せず美濃焼の信頼を取り戻しています。



きれいな水の土岐川も白濁していった…



「組合だより」の継続は多陶商の歴史の証言になる

鉛害問題は発展途上のミスであることを肝に銘じ、審美性、機能性に安全性に重点を置いた商品づくりと取扱いに注力した多陶商。ビジネス一辺倒ではなく、人や環境保全にやさしい陶磁器をつくらうと動きました。

「親会」と「青年部」の年齢中間層の「ミドルクラブ」誕生。初代会長は鈴木正夫(安藤進昭商店)。平成12年の「組合だより」でミドルクラブの安藤英利(丸山陶器)が記しています。

「40代。仕事では実質的なリーダーなのに、立場は中途半端。青年部を卒業し、店主でもない40代は多陶商においても居場所が無い…」

給食食器の多くに使われている「ポリカーボネート食器」の有害性がマスクミで取上げられています。陶磁器への買換えが促進すれば、販売チャンスになるとミドルクラブで開発し販売しようとして取り組みました。補助金の段取りをつけ商品開発は最終段階。リサイクルシステムや販売方法を検討しているところです。次年度には多陶商ブランドの給食食器(陶磁器強化食器)を発表予定。組合事業のひとつになればという夢に向かって頑張っています。」

## U食器の発売

「ミドルクラブ」は給食食器(陶磁器強化食器)の開発。一方「青年部」はユニバーサル食器(介護食器)の開発をし東京ビッグサイトの「ホテルレストランショー」で発表した。団体世代とその直下の世代の活動は活発すぎる程。面白いことをしなよっ!!。戦後、頑張つて販路を切り拓いた親(先代)に負けないぞ!!という意気込みだったと推察されます。

「給食食器(陶磁器強化食器)と青年部のシルバー食器、両方を総称してU(ユー)食器と名付けました。①人に優しい②自然に優しい器です。Uは①ユニバーサルデザインのU②強化の意味はウルトラマンのU◎再資源化を表すUターンのU。これがコンセプトです。」

青年部の開発したユニバーサル食器(介護食器)の「レストランショー」での反応を青年部大嶽好弘(大嶽陶器店)が語っている。

「U食器の「リターン」は各県の注目の的でした。大手商社、各団体も環境問題の取組みに力を入れています。そしてユニバーサル商品の誰でも使いやすいことを前面に出しました。他に先駆けて広く宣伝して大好評でした。」

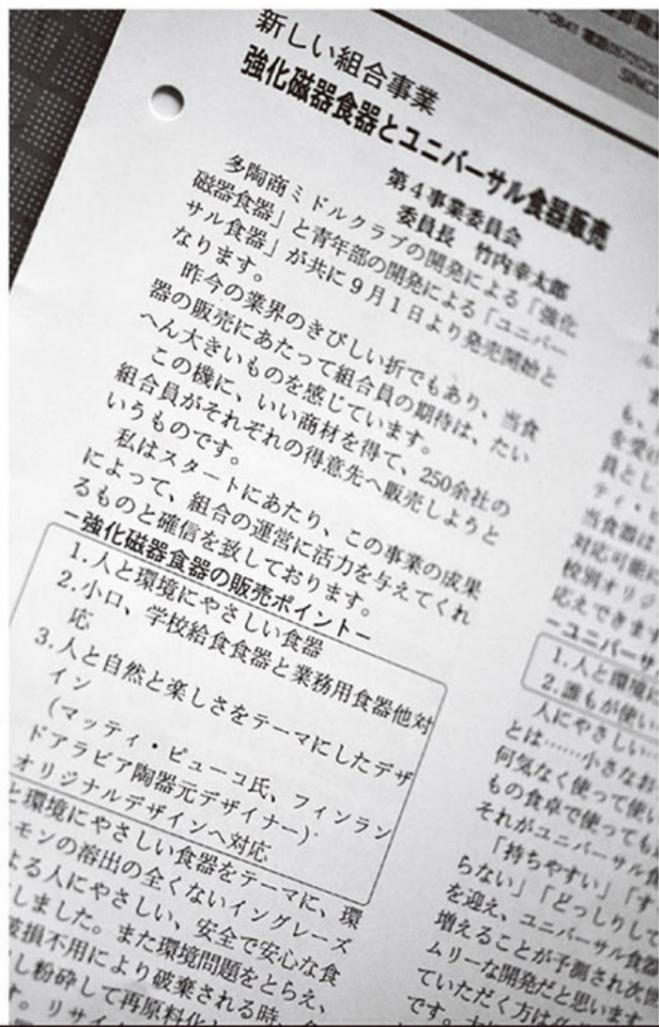
誰が主体となり、どう販売していくのかを問われました。また、この頃陶磁器のリサイクルに取組むGL21の加藤誠二(ヤマカ陶料)も組合だよりに寄稿しています。

「器から器へ」が基本理念です。製造過程の規格外品や家庭の廃棄陶器を回収して粉碎し、原料として20%配合。この坯土から食器をつくります。「リサイクル」だけでは売れません。家庭からの回収ルート、販売方法、コスト減、安全の保証…やることは山積みです。

今、繊維業界の世界的高級ブランドも生地選択にリサイクル生地をメインに採用しています。アップサイクルした生地は富裕層の必須アイテムになっています。

多陶商の取組みは25年も前のこと。高コストなどのテーマが環境保全の思考で解消されれば、次代の主力商品になるかもしれません。もちろんリサイクルで済まさずアップサイクルした商品で勝負しましょう。

「組合だより」のメッセージ



ユニバーサル食器

介護用としての利用を



強化食器

給食用としての利用を

当初はアルマイト給食食器



現在は安全性を高めて学校給食でも利用されている「カーボネート食器」



昭和39年(1964)アルマイト食器に入った脱脂粉乳は不評でした

## 新・組合事業所完成

木造2階建・タイル貼の組合事務所は昭和11年(1936)建てられ活動の拠点となりました。当時としてはモダンで立派な偉容を誇っていました。戦時中は国に明け渡し先人たちの活動資料は霧散、昭和34年(1959)伊勢湾台風でダメージを受け次第に老朽化しました。安藤政次(ヤママ陶苑)は「ギンギン音のする古い建物」と印象を語っています。

昭和53年(1978)新・組合事務所および倉庫を兼ねた新館完成。建築費のみで一億五千万円ほどの鉄筋コンクリート4階建の現在の組合事務所です。

## 活性化する組合活動

多陶商の基本精神は共存共栄。七つの委員会からなる組合活動も新・組合事務所を核拠点として活発になりました。

大きな資金源でした

〔給油委員会〕

梱包材料を廉価で組合員に提供

〔資材委員会〕

資金融資の便宜。出資金運用

〔金融委員会〕

迅速・安全でコスト抑えた輸送提供

〔輸送委員会〕

組合員とその従業員へ向けて

〔福利厚生委員会〕

関連団体との連携・組合だより発信

〔広報委員会〕

## 多陶商青年部

多陶商青年部も独自の動きで各委員会をフォローします。

戦後の激動を乗り越えて陶磁器を拡販しビジネスの基礎を築いた陶器商人の子息たちが後継者として組合に参加し始めました。団塊の世代は人数も多く年齢も近いこともあり団結力や突破力が優れていました。「親世代の委員会、子世代の青年部」一体となってパワフルに多陶商を元気にしていきました。

昭和45年(1970)大阪万博、よど号ハイジャック事件、三島由紀夫割腹自決…などのあった頃から「青年部」の独自の活動が始まり、陶磁器の研究、新商品共同開発、研修旅行、はじめ多治見の伝統行事となる「陶器まつり」の企画・運営にも大きく貢献します。

開催前の行政との交渉、誘導看板、のぼりの設置、当日の早朝からのゴミ箱出し、露天商などとの交流、交通整理…：終了後の後片付け…。加齢化する親世代の陶器商人にはない若いパワーで盛り上げ成功させています。



1985 (昭和60年)

## 多陶商 新たなスタート

「多治見・中央・共栄・市之倉」に新たに「滝呂」の陶商組合が加わり「多陶商」に統合。その後「笠原」が加わり現在に至ります。



新館は平成3年(1991)4月に増築されました



と挨拶で述べる  
当時の坂崎重雄会長

「最も印象に残るのは組合会館の建設：出来るだけ早い機会に市内4つの組合を統合したい」

## 青年部躍動す

野球大会エスキー運営(体育部)、献血研修(社会部)、保険契約(保険部)、委員会の補助(資材部)、委員会の補助(給油部)、情報提供(企画部)



## 文化講演会も青年部

たじみ陶器まつりに代表されるような多陶商青年部の活躍は多治見市民や行政にも評価されるようになってきました。

市の観光課や陶磁器の研究開発に訪れる多治見陶磁器意匠研究所、多治見警察署や市内の小・中学校や高校、市内にある様々な団体：青年部のメンバーそれぞれが飛び込んで行って協力を依頼し多陶商とのつながりを深めていきました。

「人脈と行動力がある多陶商の青年部」

時を経るごとに、多治見での立ち位置が上がっていきました。好景気の頃やバブル崩壊後の低成長期にも行政から文化行事開催の支援を依頼される時もありました。食文化を支える陶磁器と一般文化との相性も良いのでしょうか。コンサート開催依頼を受けた青年部会長の伊藤武彦(伊藤陶器)は多額の資金を任される重圧に押しつぶされそうでした。

「南こうせつを文化会館に呼ぼうと仲間と話し合いました。かぐや姫というグループで活躍してましたがソロ活動をしていました。赤ちょうちん、妹などのヒット曲があるスターです。吉田拓郎や井上陽水などのフォークソングは大流行したのですが、その頃は下火です。お客さんが入るのか？ 出演料に楽団移動経費：足が出ないか？ 警備は？ 駐車場は？」

心配は青年部の仲間が消し去ってくれました。チケット販売まかせろ！ 出演者の送迎は俺がクルマ出すよ！ 出演者と皆んなの飲食手配はやつとくよ！ 僕は駐車場担当、会場で聴きたいけど仕方ないっす！ 一人じゃない青年部の仲間がいる!!

会場は満席。大観衆の前で多陶商を代表して挨拶するのが役目、苦手で足が震えて声が出るか心配でしたが、仲間が励まし乗せてくれる。感激の涙ながらに感謝を述べるが、止まらない。ペラペラ喋り過ぎました(笑)。

この後、国際弁護士ケント・ギルバートの講演も人を集めました。行政からの依頼は相次ぎました。多治見の文化や市民の皆さんの楽しみを創出できました。

## 全国陶器市も青年部

国際陶磁器フェスティバルの支援イベントとして多治見駅北の空地を使ったイベントも依頼を受けて実施。

「全国陶器市」「世界陶器市」です。日陶商連青年部初代代表加藤充宏を輩出した多治見。声を掛ければ有田・信楽…ニッポンの最新作・自信作が集まり見事な陶器市になりました。

大切な預り物の各地の商品、駅北の無防備な空地です。テントを張って夜通し見張ります。もちろん多陶商青年部の任務。夜が更ける頃には不審番だけでなく青年部メンバーが詰めかけ「賑やか」になるのは青年部の伝統かも知れません。

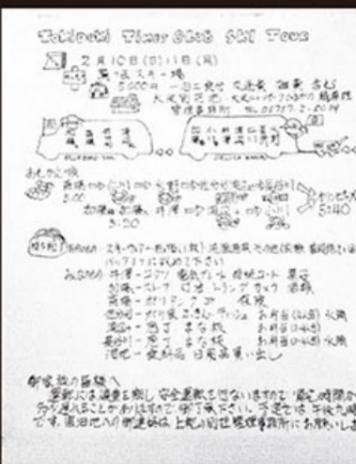
多陶商と多治見を活気づけた青年部も次第に高齢化していきます。当初は30歳代までなのが平成になり50歳代までのミドルクラブと一体化し、遂には60歳オーバーの「青年部員」が出現します。心が若ければ青春で良いのですが…。

## パワフル!! 青年部



スマホも無い時代  
手書きのコピーで配布  
(スキー旅行の案内)

1986年。  
青年部の「ソウルの旅」  
たくさん参加(みんな若いね)



青年部独自の瓦版「hop」

## たじみ陶器まつり

市内各地にあった陶祖碑。数ある中でも平野公園の陶祖碑は最も古く、そこで行なわれていた「陶祖祭」の協賛事業として陶磁器の廉売市が行なわれるようになりました。

戦後徐々に復興する中で、多治見市と多治見商工会議所が主催したのが昭和23年(1948)の「美濃焼まつり」でした。

当時は本町通、小路町、新町だけでなく川南の豊岡町や宮前町でも廉売市を行ないました。「茶碗まつり」「多治見陶器祭り」「たじみ陶器まつり」と名称を変えながら、場所も土岐川河畔や市役所周辺、本町オリベストリート周辺と移っています。多陶商の主催となり、青年部のメンバーが中心になり企画・設営し運営すると近隣だけでなく、広く日本に知れ渡る春の風物詩になりました。

陶都多治見にふさわしい祭(賑わい)をつくることで市民に「多治見への誇りと愛情」を持って載けるようになった、と自負しています。

## 美濃焼団地まつり

昭和50年(1975)11月に美濃焼卸団地が竣工。美濃焼卸センターで秋の廉売市を開こうと団地に流通・倉庫や本社機能を移した商人たちが中心となり昭和53年(1978)に開催しました。勿論、下(町)の陶器商人にも声掛けをし出店依頼。山の上なので多治見駅からシャトルバスを運行、満員のバスが楽しさを運びました。

コロナ禍明け、春と秋の多陶商のまつりの名称一本化。誰にでも馴染みやすい「秋のたじみ陶器まつり」に変更しています。

## 国際陶磁器フェスティバル

多治見商人が扱う美濃焼を世界に結びつけて国際交流を図り知名度を高めようとする意もある「国際陶磁器フェスティバル」が昭和61年(1986)に多治見市で開かれました。

「陶磁器産業デザイン部門」と「陶芸部門」に区分された国際コンペティションです。

欧米や東南アジアなど47カ国の企業や作家から5、600点あまりの応募があり、競い合いました。多種多様な作品が集まり、地元の陶磁器関係者のモノづくりの幅を広げると同時に世界にM-NOの名前を印象づけています。

現在、陶都創造館の東側階段にある作品はコンペティションに参加したもので多治見市から預かっています。倉庫で寝かせていたものを安藤英利(丸山陶器)が市側と調整を重ね作品に日を当てています。

○○○○○

多陶商が主体となり動き出した祭(イベント)は、市民を楽しませ街を元気にします。行政側も「団体がやっている祭り」の姿勢を見直し補助金の増額だけでなく職員、交通規制などの緩和…と協力の幅を広げて多陶商の仲間と一体となって催行しています。

「行政と調整できる太いパイプ」を大切にして陶器まつりのキャッチフレーズである「たじみが踊る」を未来へつなげたいものです。



保管されていた過去の受賞作品をいつでも観賞できるように光を当てた



歓迎!! 世界のアーティスト。駅前に各国の国旗

国会議員と前市長、現市長が表敬訪問



本部で指示する毛利本部長

## 陶都創造館の誕生

平成28年(2016)市議会議員であった安藤英利(丸山陶器)の耳に「たじみ創造館」の売却譲渡のプランがあり、市民のためになる企業や団体を探しているの情報が入りました。竹内幸太郎理事長(金正陶器)と相談し「譲渡」に応ずるかの検討を始めました。

「何と言っても多治見の陶器商人が生きた本町オリベストリートを中心に。蔵のある街並を伝えてゆくのは、この地を愛する多治見商人が集まる多陶商こそ、ふさわしい。」

ただ、多額の出費が必要でした。安価な中国陶器や生活スタイルの変化、後継者問題：などで廃業や組合脱退の商人が出ていました。組合費の負担を少なくし、多治見と多陶商が栄える方策を多角的に考え、坂崎・鈴木前理事長はじめ組合員と幾度も話し合い「譲渡先」の手を挙げました。

## 活用プランの競合

「たじみ創造館」の売却は公募されました。多治見を活性化させる最適なプランを応募した企業・団体とのコンペです。

「この地区に無いコンビニ導入や文化教育を振興させるプランも盛り込みましたが、決め手は多陶商の組合員の商品を一堂に集める店の創設でしょう。うつわや多治見として実現するのですが、多治見を代表する商人の品を一堂に揃えられるのは多陶商の強みでした。」

## その名は「陶都創造館」

吉報が届き具体的な開館への準備が始まりました。名称も組合員が知恵を絞り出します。英語名の今風の提案も多数ありましたが、「たじみ」を「陶都」に変えた馴染みがあり、ステイタスも感じられる「陶都創造館」に落ち着きました。

「うつわや多治見もいいネーミングでしたね。看板の交換もお金を遣わないよう現状の物をアレンジしただけに抑えました。困ったのは空調でした。旧くなっていましたので修理するのですが建物構造の中で配管等の問題が発生し、思わぬ出費になりました。コンビニは知名度ある本部へ打診しましたが、どこも駐車場スペースの少なさを指摘し実現は叶いませんでした。」

従来の入館店に加え教育関係施設も2階に誘致して収益を確保しました。デッドスペースを利用した「わははの喫茶店」もつくり、創造館に潤いを持たせました。収益？ わははです(笑)。



多陶商の器が集まる聖地



### 提案② 本町オリベストリートの拠点施設としての役割

- A 観光バスに対応できるトイレの増設**
  - 観光バス誘致により、オリベストリート全体の集客をねらう
- B 近隣施設との連携による多治見観光の魅力創出**
- C 創造館前のウッドデッキで賑わい創出**
  - ミニ陶器まつり、フリーマーケット、朝市、骨董市などを定期開催
  - 三大まつり(陶器まつり、花火大会、多治見まつり)などに積極的に協力
  - イルミネーション、ひなまつり、盆踊り、ハロウィンなど四季を演出
- D 情報誌の発刊/ホームページの開設**
  - 樹「華棟」と連携して、オリベストリートの催事やお店の紹介
  - 「多治見市」や「観光協会」と連携して、多治見の魅力発信



## 千年の多治見愛

### 多治見陶器商協同組合 私たちのプロフィール

昭和41年に、多治見市に陶器産業が盛んな中、多治見の中心地として「たじみ創造館」のある本町オリベストリート周辺に陶器商が軒を並べ、陶器商は互いに親交を結んで全国を相手に商売を営んで来た。昭和47年に「多治見陶器商協同組合」を設立。その経緯は多治見の歴史の1ページを占める。創設以来、多治見の発展や観光の促進など多治見のインフラ整備にも貢献した。また、本町オリベストリートは陶器商の街であり、陶器の街としても知られている。

### 日本最大の組合員数を擁する陶器商協同組合

昭和41年 日本に陶器を産出する産地は約100ヶ所あり、文字通り一貫して陶器を産出する産地は約10ヶ所あり、多治見市は産地の中でも最大の産地として知られている。多治見市は産地の中でも最大の産地として知られている。多治見市は産地の中でも最大の産地として知られている。多治見市は産地の中でも最大の産地として知られている。

すべての組合員が陶器商を愛し、必要とし、多治見を愛し、必要としています。その縁となる「たじみ創造館」の次の発展を話し合ったプランをご紹介します。

### 提案① 施設活性化計画

#### 2F 陶と食

多治見が誇ることにより、今の多治見を盛り上げます。幅広い層への認知に対応できる売場と多治見の魅力を最大限に活かす。

すぐ実現できます

多陶商直営ショップ「うつわや多治見」ネットショップとも連携

テナントの入れ替えにより、店舗どころやファッションや雑貨を誘致

地元飲食店によるレストラン

クラフトマン100

夏はビアガーデンやカフェテラス

展示 陶都物語

多治見の歴史や文化を伝える展示場



## 賑わいを創出する

3階には「博物館 多治見商人物語」竹内理事長の人脈で多治見を陶磁器に詳しい方々に協力戴いて陶都にふさわしい展示を期間ごとに変えて発表しています。隣には陶芸作家の作品を展示する「ギャラリーボイス」があります。絵付けの実体験も出来るコーナーも人を招く要素になっています。

「春の陶器まつりの中心がここ。多陶商が手に入れなければ、こんな祭りの展開は出来なかった、開催場所にも困ったことでしたよね。また春だけでなく四季を通して人が賑わう手段も実施しました。わははの喫茶店とうつわや多治見を中心にウッドデッキのピロティでJAZZや小・中学生の音楽発表などをやりました。地区の夏まつりや南信州の物産展：賑わいを創り出すのは多治見商人の伝統です。たじみを踊らせ続けたいですね。」

近くに住む多陶商組合員はコスト低減や迅速な安全確保のため創造館の鍵を持ち管理やトラブル対応を続けている。その姿に共感して、手伝いを申し出る人たちもいる。一体感を生む空間になっているのです。

皆んなに支えられて陶都創造館は多陶商のシンボルとして、核として多治見に暮らす喜びを発信しています。

## 新型コロナ襲来

新幹線の車両に一人だけ、真昼の銀座に人影ポツン…：経済は大打撃「多陶商」のビジネスも停止状態が続きました。

「イベントは中止、結婚式も葬式も消滅。ギフトや景品、業務用食器…売れる訳はないですよ。補助金でなんとか生きてるかなあ…。」

戦争のような日々家族や従業員の我慢で存続を図りました。行政の助成金で「美濃焼GO 陶器の宝島」を開催。有志の倉庫や会社を開放して最大40%割引で「小売」をし人を集めました。

## コロナ禍を超えて

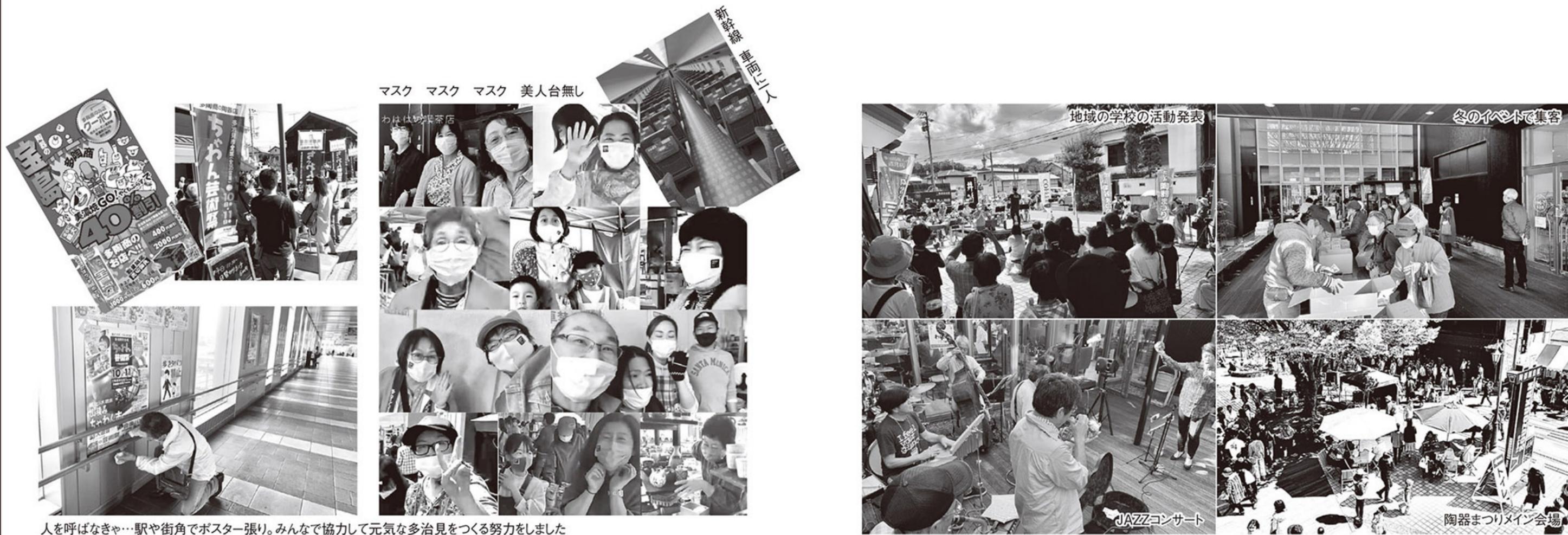
コロナ明けから徐々に力を取り戻すのですが前と後では世界が違っていました。在宅勤務やネット通販の常習化が大きくマーケットを変えたのです。

重い靴を持ってお得意様と商談するスタイルは「物語」です。常識を超えるのは若い力。

…竹内理事長から安藤理事長にバトンが渡されると同時に、役員を一気に若返らせました。若い力の潜在能力を引き出す体制を固めました。

「出来ない筈はない」荒廃の戦後でも先人たちはそれぞれの工夫と努力でそれぞれの輝きを掴んだのです。敷かれたレールだけを走るのではなく——

「今、新たな原石を見つける旅に出よう!!」  
銀河鉄道999のように線路は宇宙まで続いています。

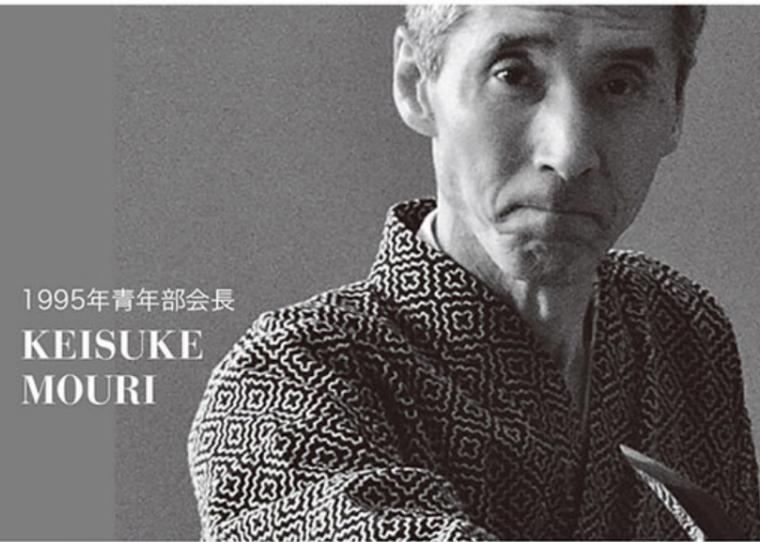


人を呼ばなきゃ…駅や街角でポスター張り。みんなで協力して元気な多治見をつくる努力をしました

今だから話せる  
今、話しとかなアカンこと

たじみ  
陶器まつり

# 伝承



1995年青年部会長  
**KEISUKE MOURI**

Age 65

マルタ陶苑  
**毛利圭介**

Age 69

セラミックコリン  
**井澤廣昭**



1990年青年部会長  
**HIROAKI IZAWA**

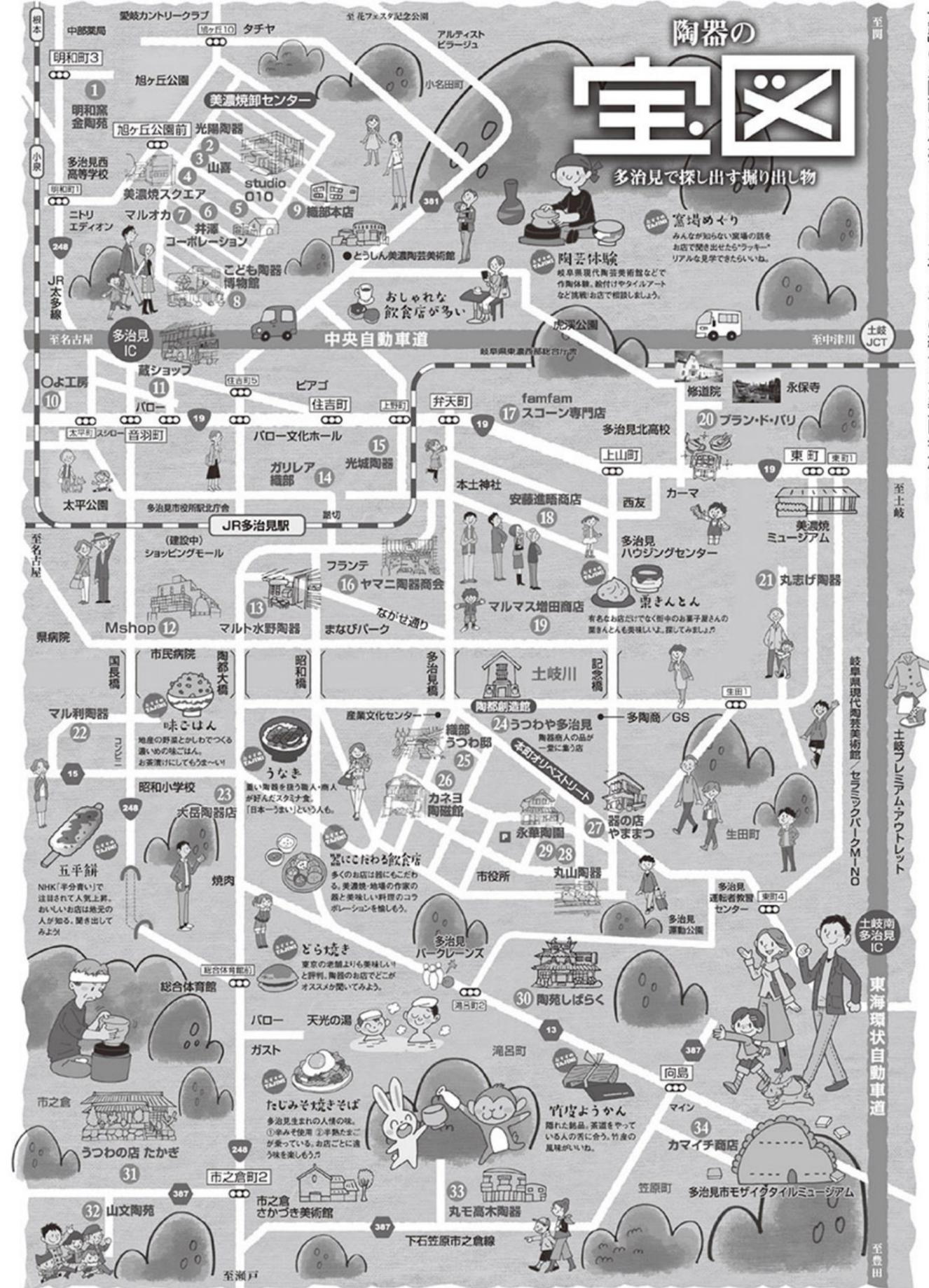
Age 72

ミカサ陶器  
**向井一仁**



うつわや  
多治見

**KAZUHITO MUKAI**  
1985年青年部会長



「とーそさい行くぞお」近所の子供たちが誘い合って「新町」へ向かった

子供の頃の陶器まつりは面白かった。ワクワクしたね。

娯楽が少なかったからね。今みたい親子揃ってデイズニールランドやドライブ行ったりできなかった。子供はワンサカいて、親も忙しくてゆとり無し。

始まりは陶祖祭に合わせた陶器の廉売市。戦後23年に「美濃焼まつり」と言ったらしいね。

陶祖祭とか茶わんまつりとか…いろんな呼び方してた。

新町あたりで屋台が並んでたよ。綿菓子に金魚すくい…小遣い握り締めて近所のワンパク共と走って出掛けた。

僕は市之倉だからバスで多治見へ行った。今は近いけど、何処かへ遠出する感覚だったなあ…。

少年雑誌の附録の漫画が10冊位束になって30円位で売ってた。持ち帰ってタコ焼食べながら読むのが最高に愉しかった(笑)。

大人は安い陶器で大喜び、ゴチャゴチャ感が魅力だったねえ。

井澤くんの家の前、土岐川の堤防でやるようになったのはいつだろうね。

昭和30年代だね。子供の頃は花火の音で外へ飛び出した。

何故だろう？ 堤防は雨が降れば大変だし…慌てて片付けて商品を土手に落として割っちゃったシーンを覚えてるよ。

交通の関係だね。クルマが増えて街中でやるのは渋滞が起ると行政が指導したそう…。

お祭りは街中でやるべき!! と青年部会長の時提案した。

僕らの子供の頃のように、直ぐ出掛けて楽しめる祭に戻りたかった…。

井澤くんが向井会長の意向をバツクアップしたんだよね。

二人であちこち回ったね。街中の人はほぼ歓迎状態。賑わいを取り戻

したいもんね。

警察や市役所を説得できたのも皆んなの声。あ、忘れちゃいかんのが竹内正美副理事長の大活躍だ。会場や駐車場の確保などで走り回って見事に問題解決して貰いました。

頭が下がるね。“顔”もあるけど情熱が多治見を動かした。

今の本町オリベストリートは交通の関係で無理だったけど市役所と中央通、新町が会場になったね。

小商組合の伊藤さんにも了解を取りに向井さんが行ったんですね。怖くなかったですか？

香具師です。ヤクザとは違う(笑)。お宅へ伺って挨拶。凄く丁寧で優しいね。

出店場所の食い違いで揉めた事もあったけど…。

生業だし、情熱もあるからね。キチンと話し合えば解決。後片付けもやって貰ってたし…。

共存共栄。お祭りの賑わいに屋台は欠かせないもんね。

近頃はキッチンカーとか…様子が大きく変わってきてるけどね。

クルマと言えば「松原敬生のトークショー」ですよ。街中への移転当時、東海ラジオで人気のアナウンサーを招いたの覚えてます？

あれでしょ！トラックのステージ。ちゃんとしたステージつくって演って貰いたかったけど…予算が無くて(笑)トラックの荷台でトークショー。

申し訳なかったなあ…。陶器の購入層おばちゃまに大人気だった方に失礼したかもね(笑)。

その後に青年部会長になった時に松原さんに講演依頼したんでしょ？ 気遣い出来るねえ…。

東海ラジオと言えば天ちゃんも呼んだ。天野鎮雄さんの番組へ青年部が押しかけて生放送で陶器まつりの宣伝をさせて貰えた。



土岐川の「昭和橋と多治見橋」の南北の場所が会場だった…

# 「青年部」が若さとパワーの「本当の青年部」だった頃の回顧

パワーあったね。青年部。「親会」が高齢化して若い者が主役になってく30年程前の時代。

ほとんど手づくりの陶器まつりが出来た時代だね。のぼり立てにポスター貼り、会場づくりには駐車場係に後片付けまで人的パワー。数もいたし若さもあった。

お金をかけずに市民センターの廃棄前の椅子を貰ってきたり、古い机を貰ったり…。

凄い貢献は毛利くんが話しをつけてくれた自衛隊の協力。会場全体に音が届くように本格的な放送配線をお願い出来た事。

無料でやって貰えた。コード張り巡らせるだけでも相当な労力。撤収まで自衛隊が担当。迷子の情報も一気に伝えられたね。

自衛隊の募集活動の一貫として協力して戴きました。装甲車や装備品の展示や非常食の試食も。

反響はあったと聞いてます。若い人に日本を守る大切さを訴えた「陶器まつり」意義ありだな。

NHKも無料で協力。「ひよっこりひよたん島」のステージとか、「お母さんといっしょ」のこにこぶんのぬいぐるみも借りられた。中には青年部の若手だけけど…子供たちに人気だったね。

人を集めるのにキャラクターショーを中心にするのが主流だった頃。ウルトラマンかドラえもんものステージは50〜60万円だったね。

ポスター、チラシに載せれば注目度や集客力が高まるから、安易な手段だけど、外せない時流でした。でも、予算が飛ぶ笑。

多治見ハウジングセンターとのコラボは面白かったね。広告費の見返りに「キャラクターショーのある別会場」として扱った。

「ゴレンジャーを見よう！」とチラシ見て親子連れが来場した。

臨時の駐車場へ往復するバスをハウジングセンター経由にして差しあげました。余分な金はかからんし喜ばれた笑。

異業種交流も関の刃物や山中の漆器とかも招いちゃった。

少年少女合唱団や幼稚園児の演奏から市内の小・中・高校の演奏も陶器まつりで披露できるようにステージを設けましたね。

予算かけないけど簡単なPAも用意しました。

そもそも出演料のゼロ化を目指しての近隣の児童・生徒のステージでしたが、思わぬ副産物がありましたね。

子供のステージに親やじいちゃんばあちゃんやドーンと押しかける。生手可なスターの有料ステージより集客力は凄かった。

今も創造館の集客イベントのひとつが子供たちのステージ。本当に集まるし、感謝されます。多治見に根

づく多陶商の心意気は市民に伝わってます。

ほぼ無料で提供できる心意気。無料と言えは多中の「輝き隊」です。陶器まつりの会場から出るゴミを集め片付けてくれるボランティア活動を提供してくれています。

中学生たちはとても素直で一生懸命にきれいにしてくれます。けなげで可愛くって…おぢさん感激してポケットマネーでアルジャジーノのあんドーナッツを差し入れたりしてます。

ボーイスカウトの皆さんも忘れないで！ J.Cもイベントを仕掛けてくれるし、J.Rのさわやかウォーキングも陶器まつりの土曜日に多治見を会場にしています。まつりを重ねる程につながりが増えていきます。

本会場じゃない駅前からの人出を見込んでながせ通りに素人を中心にした露天店が姿を見せた。若手作家も銀座筋で展示即売…。



大道芸が市内あちこちに出没。人気です



段ボールのゴミ箱準備。雨が降ると…ベシヤ

手づくりのたじみ陶器まつりは知恵と人脈で成り立つ

陶器まつりのテーマ「たじみが踊る」を実現できたでしょうか

皆さん。出店料くださいー(笑)。まあ本年百二十歳の多陶商は大人の対応しましょ。多治見が賑やかで元気になれば良いのです。

「たじみが踊る」陶器まつりの長年のテーマが実ったね。他に有料だけど記しておきたい印象に残る催しはありますか？

もちつきやもち投げ。樽酒のふる舞いも祭らしくていいですね。

別予算の「大道芸」は面白い。市内のあちこちで催行される昨今のスタイルが良いですね。

情報が入って武ちゃんたちと今池まつりを見に行つて発掘した「鬼頭哲プラスバンド」。街中を歩きながら演奏するんです。デキシーやヒップ曲で盛り上がります。陶器まつりで演ってくれ!!と懇願して実現。も一度やって欲しいけど、今の分散型会場では無理ですね(涙)。

あ…無料だけど毛利くんの産文ゼンターでやった柳生新陰流兵法の

槍術体験セミナー。

マニアックだけど、カッコ良い。僕も息子も槍持って体験したよ。

我が儘言つてやらせて貰いました。皆さんに披露できて満足です。

お祭らしくて良かったですよ。それに毛利くんは陶器まつりの大功労者。好きな事どんどんやれば良いです。

30年以上の陣頭指揮。毛利くんの一声で皆んなが動くし止まる。絶大な信頼感と実績があるからだ。もう伝説だよ!!

僕も初日は例のゴミ箱設置などの用意のため6時半には会場へ入るけど、その前に毛利くんは来て準備してる。市之倉からだもん…スゴイね。

…「やってみせ 言つて聞かせて させてみせ 誉めてやらねば人は動かじ」

山本五十六かあ(笑)。

になったねえ。

業者に任せなきゃ…会員は減ってきてるし高齢化してたから。

警備もシルバー人材、最近では意匠研究所の生徒をアルバイトで使ってるようだね。昔断られたよね。

一団体の祭の手伝いに研究生は出せないってさ…(ブツブツ)。

陶器の勉強しに来てるのにな。市職員さんはいつも手伝ってくれる。

ボランティアやアルバイト…いろんな人の力は嬉しいね。でも主体は多陶商の組合員。若い力の結束だよ。

コロナ禍以降、組合員同士の飲み会も減ってる。淋しいねえ…。

昔みたいに、陶器まつり後に皆んなでバーベキューでもやって欲しいなあ!! 修道院や生田公園で騒いだね。

普段話せない人と語つて多陶商が一丸となる打ち上げをやれ!!

「伝説毛利」の号令だ。若い人よ動け! たじみを踊らせてくれ!!

〇〇〇〇〇〇

陶器まつりと言つとお昼の味ご飯を思い出すね。

緑の味ご飯。ウチの親せきのたじみ名物だね。

僕と井澤くんはトリ肉が苦手だからパス。屋台の焼きソバだよなあ。

市役所の一室借りておひつに入つた味ご飯とタクワン。おかわり自由で人気だったのに何故辞めちゃったの？

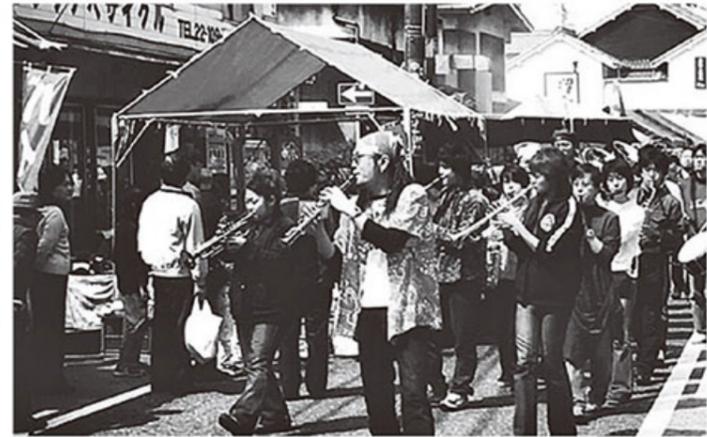
数が、量が読めないから。無くなつちやうて泣く人も出た(笑)。

終わった後のビールが待ち遠しかった。中華料理の光陽での最初の一杯がいいね。

後片付けは結構かかったね。昔は重くて大きいテントをたたんで、重い机や椅子を倉庫へ運んだり…雨が降ると寒さも加わつて泣きそうになったね。

毛利くんが「花文」を連れてきてテント張りや片付けが無くなって楽

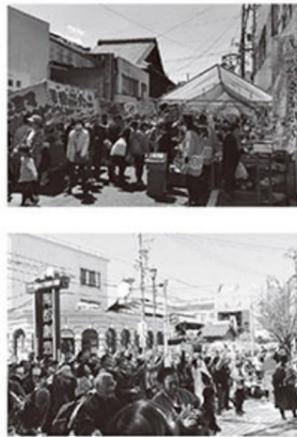
「一丸となって」「たじみ陶器まつり」を継承し成長させて欲しい



プラスバンドまちなか大行進



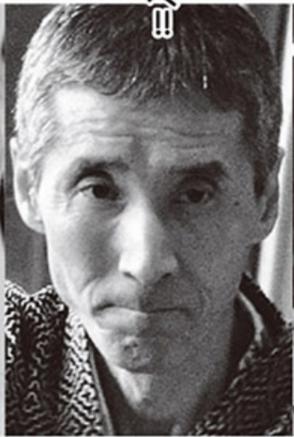
柳生新陰流 披露



大集合! もち投げ



バックアップは任せろ!!



真剣に遊べ!!



仲良くやることが成果

# 陶商道の妻々たち

織田信長、徳川慶喜、東條英機……  
歴史は男性中心に語ります  
台所を預かり、洗濯をし、子育てをする  
そのうえ、家業の手伝いもするのが  
陶器商の「普通の嫁さん」  
昔からの風習が色濃い多治見  
※婦人参政権が発布されて80年  
戦後、強くなったストッキングと  
女性について語りましょう



—戦後にご結婚。当時ならお見合い結婚でしょうね？  
とんでもない。ちゃんとした出逢いがありました。銀行に勤めていてお客様として接していました。起業したばかりの瞳がキラリと輝く好青年(笑)でした。モノが無く金融も恐ろしい程不安定な時代。生きるために主人は我武者羅に働いてくれました。お金のやり繰りしながら。二人で商売を軌道に乗せました。

—銀行員は花形の職業でしたね。  
算盤が上手だったから雇って貰えたんです。小学生の頃、先生に誉められて自信がつけました。商売にも活き、生涯事務員さんですよ(笑)  
—すると…藁(わら)で陶器を一俵一俵梱包する仕事はしなかった？  
あれは専門の男の仕事(笑)。出荷に応じて頃合い

見て依頼するのが私…  
—ご主人は北海道へ商売。一か月以上不在は淋しくないですか？  
留守の間は逆に忙しい。電話で受発注、暗くなるまで荷造りに「エフ」がけ、発送の荷札書きです。発送手配に伝票調整：12時前に寝たことは無いですね。朝も従業員より早く…  
—ご近所の方が、早朝に外回りも掃除してるのを目撃してます

昔からの良い方ばかりで出荷時とかでもお世話になってましたし…商売を大きく出来たのも皆さんのお陰です。後々にいろいろあって大変でしたが、それを含めて満足の日日でした。  
あの時、輝いた瞳は「幸せへの誘い」だったのかも知れませんね。

俳句  
「雨あとの 蟻の行列 急ぎ足」  
数々の受賞のひとつ

## 家業を支えた黄金の日日

伊藤 美志子  
Age 98  
大正15年(1926)生まれ



MISHIKO  
ITO



美しい文字で俳句を詠むカラオケの十八番はPRIDE(今井美樹)

穏やかな女学生の頃。数年後軍需工場への勤労奉仕で被爆し生き埋めになった友人もいる

多陶商の女性グループ「リンカリエ」が発売した「香る陶製ブローチ」





子供大好き!  
蔵を開放し  
「いらっしやーい」  
ご近所の  
駄菓子屋さん

宝物の  
孫たち

## “人好き”の人生は ダイヤモンド

—多喜江さんの周りには人が集まりますね。多陶商の家族とバーベキューとかやって…

若い頃ね。日頃出ない奥さんたちも引っぱり出して、子供たちと大はしゃぎ。ストレス発散ね!!

—発散…。商家の妻は家事も仕事も任される。昔の嫁は大変でした

すっかり商売してらしたから厳しかった。生活はひとつにしてたからお給料も少ない。自由な小遣いも無いから…。実家で「お願い」してました。その上ね、主人が青年部やJ.Cで昼間出掛けると、叱られるのは私なんです。理不尽よ(笑)。

—嫁、女性差別があったんですね

過去じゃなくて今ですよ。集荷先でも発注元の電話でも…。発送日の調整しても女じゃ無理、威圧的に無視される。ところが主人に替わると

あつさりOK。笑い声まで聞こえてくる。鼻屑にしてくださいってのおじいちゃま達ですけど…。

—叩き上げの陶器商人でしょうね、昔気質の…。とすれば、ご主人が市議会議員として活躍されてる頃は、さぞ…

そんな人ばかりじゃないから大丈夫でしたけど、荷造り出荷に汗を流す良い妻(笑)。地域のために懸命に悩んで走り回る姿を近くで見てるから頑張れたんです。グスン(笑)。

—今は二人三脚、ゆとり時間は多彩な趣味に使われてますね

50歳過ぎた頃からね。大好きな清水エスパルスに歌舞伎にクラシック、多陶商や選挙で仲良くなった友人と居酒屋めぐり!「私は資産家よ」。家族、友人という「資産」だけどね。

—意匠研究所で出会ったんですね。そのまま多治見で花嫁さんに?

愛媛の松山育ち、子供の頃から何故か陶器が好きで、東京の女子美陶芸コースへ。その後もつと陶芸をやりたいくて、「意匠研」です。卒業後は田舎っぽい多治見に住むつもりは無かったけど…ねえ(笑)。

—旧い因習が残ってると感じたのでしょうか。嫁は辛いとか…

いや、優しいんです。夫の両親は…家族あげての商売は苦勞が多いことを知ってらっしゃるから、細やかに気を配ってもらえたんです。

—新商品の開発も任せてもらったんですね。才能とセンスを認めてた…

義父がやりたかった開発を嫁に託したんですね。

「意匠研」などで学んだことを踏まえたアイデアを出せば強力にバックアップしてくれる。モノづくりの面白さと大変さを知っている「同窓生の夫」は真の理解者。私のプロデュースした陶器に惚れて「売る側」に専念してくれました。アジャストする販路を開拓して数々のヒット商品を生みました。いっしょに悩んで闘う「婦唱夫随」の同志かなあ(笑)。

—販路を拡げる夫と女性の感性でクリエイティブ担当する妻。多陶商も変貌してますね

上村陶磁器さんも奥さまがプロデューサー役で素敵な商品が人気。役割分担が上手くハマった。兎に角、優しい夫と三人の娘を授かり大好きな陶器に携われる大満足の人生。運の良い私、幸せは続くのです(笑)。

陶器の  
ヒットパレード  
土と釉薬と窯を  
上手くプロデュースして  
生み出した夫婦のヒット作

## 充分過ぎる程の幸福感

伊藤 加寿子

Age 50

昭和49年(1974)生まれ

光陽陶器  
伊藤威一郎の妻



KAZUKO  
ITO

意匠研の卒業作品はデザイン科大賞  
現在も保存展示している(筈)



美濃焼団地まつり用に生んだ  
キャラクター。加寿子作



多陶商メンバーとその家族大集合!  
初夏にはバーベキュー「ビール追加」



TAKIE  
ANDO

安藤 多喜江

Age 65

昭和34年(1969)生まれ

丸山陶器  
安藤英利の妻

元気で明るくて姉御肌なのは  
気遣いできる賢さの産物



鈴木千恵子

Age 74

昭和25年(1950)生まれ

安藤進商店 | サラリーマンの妻でなくて良かった。  
鈴木正夫の妻 | 多治見も茶碗も好き、正夫は戦友。



久野いづみ

Age 62

昭和37年(1962)生まれ

久野陶器 | 少し時間が空くとドライブに誘ってくれます。  
久野尚夫の妻 | 私の頑張りを認めてくれる。やさしいよなあ…



大嶽奈緒美

Age 56

昭和43年(1968)生まれ

大嶽陶器店 | 和裁の仕事をしてるけど、忙しい時には手伝い  
大嶽好弘の妻 | ます。お互いをリスペクトするいい関係です♡



井澤千加子

Age 62

昭和37年(1962)生まれ

セラミックコリン | 事務はお任せ、箱詰めもする。卓球もする。  
井澤廣昭の妻 | 子供たちも巣立って二人の時間を満喫してます



林加代子

Age 65

昭和34年(1959)生まれ

林陶器 | 優雅に暮らせると思って東京から来た箱詰め作  
林 秀紀の妻 | 業(笑)孫と遊ぶ時間が待ち遠しい。幸せ65。です



加藤泰子

Age 62

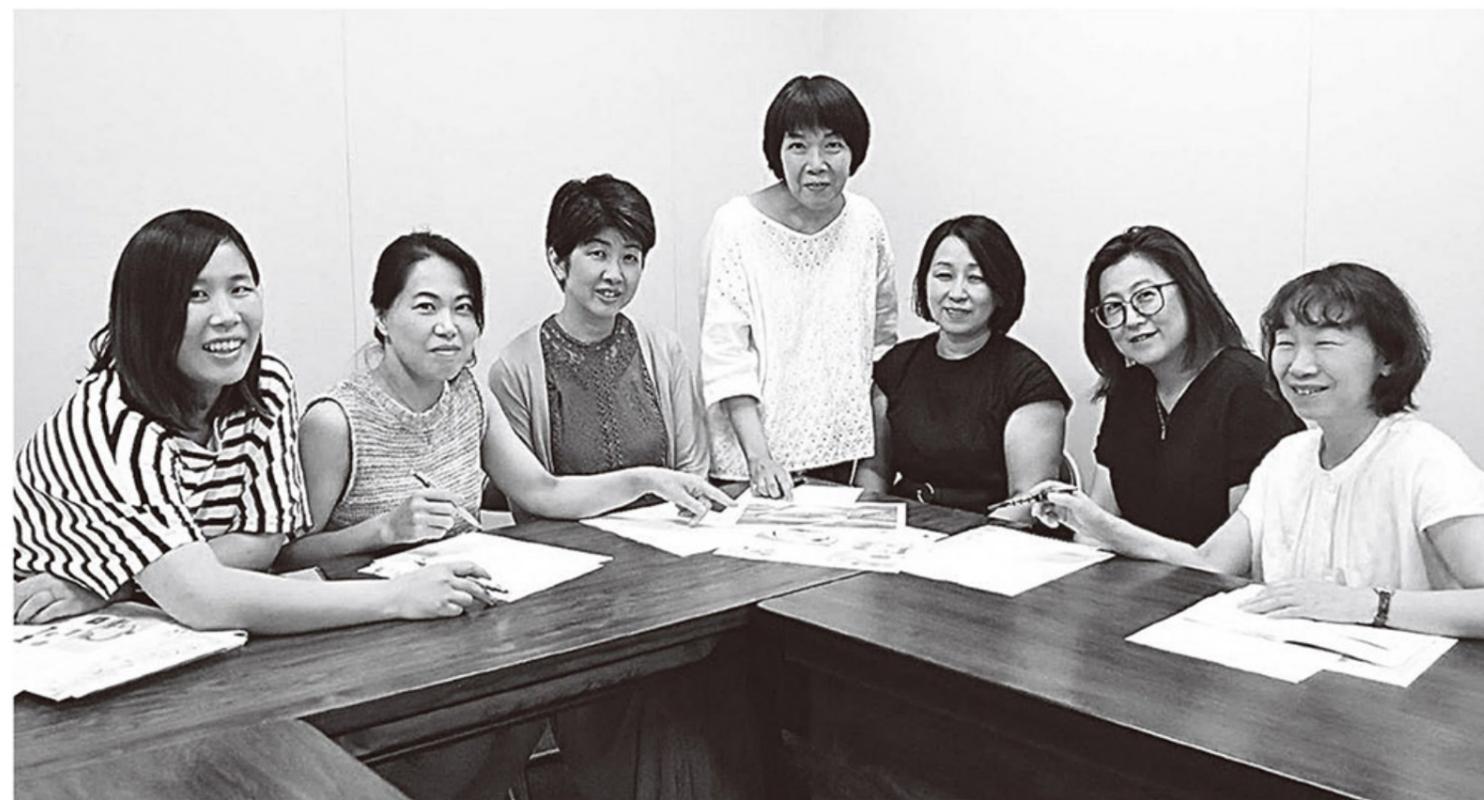
昭和37年(1962)生まれ

光城陶器 | 嫁いで来たら会社に朝礼無し、祭の翌日も休日  
加藤万佐規の妻 | 無し…公私の境も無いけど優しい夫は「有り」です



Rincalle  
TATOSHO · Women in work

女性ならではの目線や柔軟さで美濃焼の新しい使い方提案や新商品の開発をしようと多陶商の女性たちが「リンカリエ」と名付けたグループを結成しました。陶商人の妻や関係者が集まり各自の仕事が終わった後に美濃焼の普及や活性化の方策を立てています。テーブルコーディネーターやデザイナーを含め女性が毎日の暮らしで感じる利便性や芸術性について男性の発想では出ないアイデアを出し合っ、次代の多陶商のビジネスの新たな方向を見つけます。



(平成12年)  
2000

ゼロ金利にデフレが進む…  
郵政民営化後の民主党政権…  
史上最高の円高へと続く…  
陶器業界に厳しい過ぎる時代だった

2012  
(平成24年)

第十代理事長

坂崎義雄  
(前畑)

支えられての12年

YOSHIO SAKAZAKI

日本陶磁器卸商業協同組合連合会理事長



―戦後生まれ初の理事長誕生でした…

前任の加藤史朗さんからバトンを受けたのが平成12年の5月。20歳ほど違う50歳代初めの若輩者。また、すでにこの業界は厳しい時代を迎えつつあったので、身の引き締まる思いでしたことを覚えています。

―就任当時の組合員数は？

278社で、理事長を退任する12年後には163社となりました。バブル経済とその破綻、デフレ経済、中国など発展途上国製品による価格攻勢などが要因とされますが、時代の趨勢とひとりで片付けるにはあまりにも重い数字でした。

―それ以前は「いい時代」もありました

それはもう。1970年代から日本の経済発展が本格化したと思いますが、家庭食器はもちろん、冠婚葬祭の引出物や盆暮れの贈り物、急増する飲食店の業務用食器、販売促進用のノベルティ…製造元に注文が入らないほどの大忙し、この地方の陶器商も全国を飛び回る、商品があればすぐ売れる夢のような時代でした。―それが下降線をたどり始めたのは？

円高の進行が災いしました。230円台だったレート

が2年後に140円台。石油が値上がれば窯出し値も上がる。消費者物価が上がれば必需品優先で陶器は買い控え…ですよ。

―「2001年多陶商の旅」は厳しいものになったんでしょうね

夢の世紀ではなかったですね。廃業や縮小される組合員さんも徐々に出ました。数が減少すれば組合費の収入もダウンします。残った陶器商も世の中の流れに逆らえません。収益が落ちた組合員さんに組合費のアップなどお願いできません。

―で、組合の支出を抑え収入を得る道を探していっていった…

対策としての一例が、直接経営していたガソリンスタンドの経営権を手放して、施設の賃貸で収益を得るとか…可能な限りの手段で組合活動を守りました。組合員さんも事情はご存知で細やかに助けていただきました。派手に見える「陶器まつり」でも青年部の皆さんがお金をかけずに汗を流して立派な祭典にして盛り上げていただけた。「一丸となる多陶商」の姿は感動的で今も脳裏に焼き付いています。



第十代理事長

2000年のバトンタッチ―厳しい時代の序曲

# 恩人。東信から来て戴いた加藤俊雄専務

―組合が発足して130周年を迎えました。そして、来年令和7年(2025)は戦後80年、昭和100年にあたります。

そうですね。何か他人事みたいな感想になりますが先人がたどった足跡を振り返って見ると本当に大したものだと思います。言い知れぬご苦勞を重ねながら、美濃焼、多治見の名を全国に知らしめ、陶磁器の一大産地のポジションを不動のものにしてくださいました。私たちはこの伝統を絶やすことなく守り続け次代に繋いで行かねばなりません。

―ご自身のこれまでを振り返っていただく：

大学卒業後に外でしばらく勉強させていただいた後、この地に戻ってから昨年ちょうど50年が経ちました。月並みですが、本当にあつという間の半世紀でした。夢中で仕事に取り組んできたつもりですが、人様に誇れるような実績は残せていないようにも思います。50年のうち12年間は組合の理事長という重要なポジションに就かせていただいたわけですが、貴重な体験をさせていただきと感謝しています。

厳しい時代。でも陶器業界は50年を1年ずつに区切って採点すると、20勝20敗10分けといったところでしょいか。勝率5割ですね。商売に浮き沈みは付き物。多くの業界が苦しむこの時代に何とか負け越しを免れてき

たというのが実感です。プロ野球の話みたいになりましたが、ここ何年かのドラゴンズよりもマシかと…(笑)。

―理事長としての12年間について

真つ先に頭に浮かぶのが専務を務めていただいた加藤俊雄さんのことです。大恩人です。加藤さんは私が理事長に就く直前に、東濃信用金庫の広小路支店長から当組合に転じられた方で、財政面はもちろんのこと、組織を運営のあらゆる面で助言をいただきました。誰にも慕われる人格者でいらしてその面でも大いに勉強させていただきました。私が12年間を何とか務めることができたのも、加藤さんという名参謀がいたからこそ。この場をお借りして心から感謝申し上げます。

加藤さんは後任の斎藤保治さんにしつかりと引き継ぎをされ専務を退かれました。その後の斎藤専務の活躍は組合員さん始め、関係者の方々によく知られているところと思います。安心です。

東濃信用金庫さんとの関係は、私の在任中に取引先金融機関を東信さんに一本化させていただきました、ますます密になっています。今後ともお世話になると思いますが、どうぞ引き続きのお付き合いをお願いいたします。―スタッフに恵まれていた：

まったくその通りです。できるだけスタッフの皆さんとは日頃のコミュニケーションを図るべく心がけていまし

勇気を与えてくれた「先人に学ぶ」は、約4年半もの長きにわたってご愛読していただくことができました。

―「東西南北の会」とは？

陶器を売るノウハウだけではなく、業界や業界以外の方々のお話を伺い勉強する会です。失敗をし再起、そして成功を掴む話や昔の陶器商人の開拓精神などのお話に組合員さんたちも姿勢を正し聞き入っていました。講演の後には講師の先生を囲んでの食事を催しました。よりリアルな話が聞けたものでした。

この積み重ねが大切です。私が理事長を退いた後も鈴木・竹内両理事長が引き続いて催しをして戴きました。―最後に坂崎さんの今後の目標をお聞かせください

―最後に坂崎さんの今後の目標をお聞かせください  
退任のご挨拶で披露させていただきました「たじみ陶器まつり100回記念大会準備委員会」その前から言っていたようですが、陶器まつりの100回目をこの目で見たいものです。昭和23年の生まれですから、一時は諦めたのですが、秋の陶器まつりも回数にカウントされることになり少し希望が湧いてきました。「桜の花に包まれて」もしくは「天高い青空の下で」賑わう会場に立つ自分を夢見ながら、これからも元気に頑張りたいと思います。

次ページに多陶商設立前の「美濃陶磁業組合員一覽表」をご紹介します。閲覧ください。

## 目標。「第100回の陶器まつり」の会場はどけい!!



加藤相談役

斎藤新専務

ひとこと言えば「気遣いのできる理事長」。一生懸命やれば労いの食事へ誘ってもらったりしました。この理事長の下で「仕事をこなしている」というだけで、世間の信頼が得られました。小生が地域やPTAなどで重職に就けたのはステイタスある坂崎理事長のおかげです。感謝しています。

専務 斎藤保治



幅広い知識を組合員に。「東西南北の会」



多陶商

# 誕生前夜

明治二十一年(1888)美濃陶磁業組合商家は土岐郡の多治見村、多治見村字市之倉、笠原村、笠原村字滝呂…今の駄知、土岐、瑞浪、苗木、久々利、明智、岩村、中津川、付知、加子母…など広域に存在した。

商家は内外の販路や売上の大小により「甲(一等・二等)乙(一等・二等)丙、丁」に分類されて紹介されている。製造業や職工を紹介した表も併載します。

工業

甲 土岐郡多治見村	乙 土岐郡多治見村	丙 土岐郡多治見村	丁 土岐郡多治見村
甲 一等商	乙 一等商	丙 一等商	丁 一等商
甲 二等商	乙 二等商	丙 二等商	丁 二等商
甲 三等商	乙 三等商	丙 三等商	丁 三等商
甲 四等商	乙 四等商	丙 四等商	丁 四等商
甲 五等商	乙 五等商	丙 五等商	丁 五等商
甲 六等商	乙 六等商	丙 六等商	丁 六等商
甲 七等商	乙 七等商	丙 七等商	丁 七等商
甲 八等商	乙 八等商	丙 八等商	丁 八等商
甲 九等商	乙 九等商	丙 九等商	丁 九等商
甲 十等商	乙 十等商	丙 十等商	丁 十等商

表覽一調月七年一十二治明名人工職及造製員合組業磁陶濃美

甲 土岐郡多治見村	乙 土岐郡多治見村	丙 土岐郡多治見村	丁 土岐郡多治見村
甲 一等商	乙 一等商	丙 一等商	丁 一等商
甲 二等商	乙 二等商	丙 二等商	丁 二等商
甲 三等商	乙 三等商	丙 三等商	丁 三等商
甲 四等商	乙 四等商	丙 四等商	丁 四等商
甲 五等商	乙 五等商	丙 五等商	丁 五等商
甲 六等商	乙 六等商	丙 六等商	丁 六等商
甲 七等商	乙 七等商	丙 七等商	丁 七等商
甲 八等商	乙 八等商	丙 八等商	丁 八等商
甲 九等商	乙 九等商	丙 九等商	丁 九等商
甲 十等商	乙 十等商	丙 十等商	丁 十等商

## 商業

甲 乙 丙 丁 販路區域

甲 乙 丙 丁 是ハ内外人へ販賣スル商人ニシテ等商ノ見込等級ヲ以テ之ヲ定ム

乙 丙 丁 是ハ内國中陸送地ニ限リ販賣スル商人ヲ以テ之ヲ定ム但土岐ハ陸送地ニ非ラザルモ妨ナシ

丙 丁 商 是ハ内國中ニ自製品ヲ販賣スル製造家ヲ云フ

丁 商 是ハ内國中ニ自製品ヲ買受テ搬賣スル小賣商人ヲ云フ

## 表覽一調月一年一十二治明等丁丙乙甲家商員合組業磁陶濃美

甲 土岐郡多治見村	乙 土岐郡多治見村	丙 土岐郡多治見村	丁 土岐郡多治見村
甲 一等商	乙 一等商	丙 一等商	丁 一等商
甲 二等商	乙 二等商	丙 二等商	丁 二等商
甲 三等商	乙 三等商	丙 三等商	丁 三等商
甲 四等商	乙 四等商	丙 四等商	丁 四等商
甲 五等商	乙 五等商	丙 五等商	丁 五等商
甲 六等商	乙 六等商	丙 六等商	丁 六等商
甲 七等商	乙 七等商	丙 七等商	丁 七等商
甲 八等商	乙 八等商	丙 八等商	丁 八等商
甲 九等商	乙 九等商	丙 九等商	丁 九等商
甲 十等商	乙 十等商	丙 十等商	丁 十等商

# 絆。

戦前派の陶器商人の魂を  
引き継いだ団塊世代近辺の  
陶器商が三人。  
「多陶商」の歴史の  
一割ほどの時間を  
信頼と敬意を持って  
いっしょに進んだ……

三代理事長の12年



[令和6年]

2024

[平成24年]

2012

—大谷選手が50—50を達成しそ  
うなニュースが流れる酷暑の初秋。  
陶都創造館の「うつわや多治見」に三  
人が集まりました。



坂崎理事長は12年理事長を務められ  
た。僕ら三人の任期を合わせて12年。  
いやあ、三人で一人前かな(笑)。大変な  
ご苦労が在任中であつたんです。有  
難いもんです。  
とんでもないことが起こるもんだねえ  
世の中は。坂崎理事長の下で副理事  
長をやらせてもらつてる時3・11です  
ね。東日本大震災が起きたのは…。  
悪夢のようなことが現実にあつたん  
ですね。日本中が自粛モード、電力も  
足りないから控えめに使つてました。  
多陶商も日本も意気消沈してた時に  
「陶器まつり」やりましたね。祭なん  
かやっていいののか?という声もあつ  
ただ。

震災は3月。開催は控えようとして  
たけど、市長はじめ周囲の人たちか  
ら、「多治見を元気にするために  
やって欲しい」との声に後押しされ開  
きました。

## 東日本大震災の翌年の理事長交代



HIDETOSHI ANDO

第十三代理事長  
安藤 英利  
(丸山陶器)



KOTARO TAKEUCHI

第十一代理事長  
竹内 幸太郎  
(金正陶器)



MASAO SUZUKI

第十一代理事長  
鈴木 正夫  
(安藤進昭商店)

# 拾貳。

方針はお金を使わないこと。副理事長と知恵を絞った

人心を鼓舞する「陶器まつり」の力が評価されお役に立てたね。喜んでいただけだよ。

祭の来場者からの義援金や組合の有志や出店者からも驚くほどの義援金が集まった。せめてお金の面だけでも支援させて貰えた。

その後、理事長を引き継いでも義援金を送る活動は続けた、多陶商の方針です!!

お金と言えば多陶商は苦労してたんですね。プライダルやお歳暮などの需要が急降下、陶器卸のビジネスも変わってきてましたね。

私の方針はお金を使わないようにすること(笑)。副理事長だった幸太郎さんと頭をかかえて模索してました。

組合組織の問題とか：結構デリカシーの部分に踏み込んで、幸太郎さんがメスを入れたんですね。

もの凄く助けて貰いました。お人柄の良さが円満な解決、改編を招いたんです。坂崎理事長から引き継いだ時もある病気で辞退しようと思ってたんですが、皆さんに支えられバックアップして貰えて(涙)。

人情味ある多陶商ですねえ。商売で競合する時もあるけど、支え合う団結力は先人から受け継いだ伝統ですね。

組合経費のコストダウンだけでなく収入源は：と話してた時に英ちゃんから一報あり!

あ、アレですね。駅前の駐車場の管理運営のこと。市が委託業者探してたんです。それを多陶商が引き受けたら「収益あるよ」ってね。

さすが、市議員安藤英利。多陶商が送り込んだ謀報部員、忍びの者(笑)。

何言ってるんですかあ、ちゃんと公

募してた情報。ズルは御法度の公僕でございます(笑)。

千載一隅のチャンス!!皆んなで話して喜び勇んで「競合プレゼン」を市役所でやりました。

見事落ちたねえ(笑)。プロポータルとか、訳の分からん人に、細かいことや欠陥を指摘されて：私ら冷や汗：(笑)。

管理のプロ業者に負けたことは、勉強になりました。

その後の陶都創造館を取得する時の予行演習でしたねえ。

鈴木理事長の敗戦話は別として、最高な思い出は120周年記念の謝恩パーティですよ?

そう!!先人に感謝の念をお伝えする為に開かせてもらいました。戦後の混沌たる世の中で陶器商として立ち上がり繁栄させ多陶商の基盤

を頑強に築いて戴いた私たちの親世代の方々をお招きしました。

ウチの親父もご招待に預かりました。亡くなる前で間に合いました。

第八代理事長の坂崎重雄さんの20分ほどのスピーチ、90歳ほどのご高齢なのに力強く、多陶商への愛情をこれでもか!と言う位にご披露いただき、感動の極みでした。

本当に素晴らしい方々が多治見の陶器商人の聖地にある産業文化センターにお集まり戴きました。

その昔、いっしょに日本全国に陶器を売った「戦友」の久々の再会は胸が締めつけられる光景でした。

僕らもそんな歳に近づいてきてる。謝恩パーティへ招いて貰いたい?いや、まだ招かれたくない(笑)。

○○○○○○



HIDETOSHI ANDO

2022



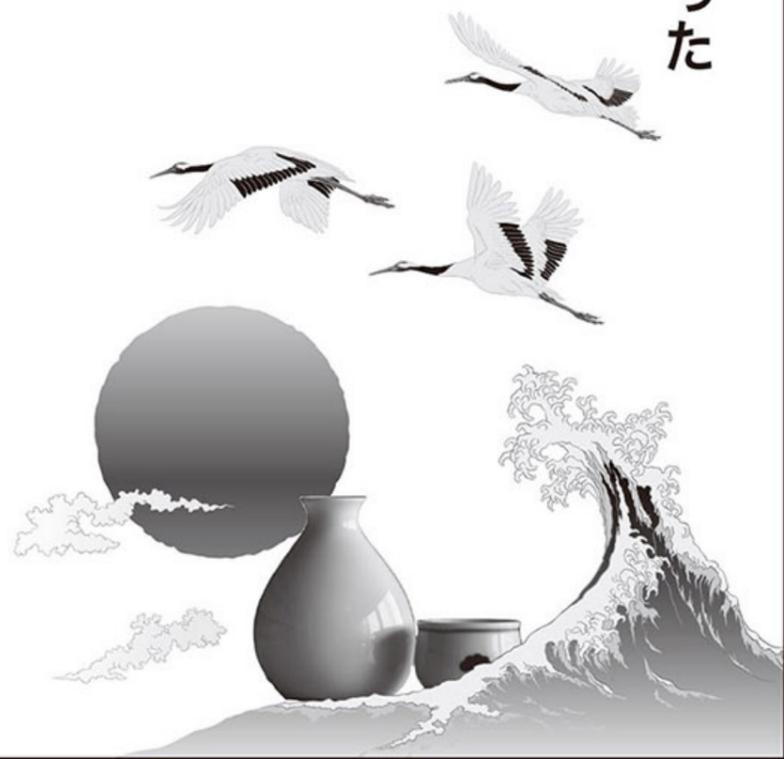
KOTARO TAKEUCHI

2022 / 2016



MASAO SUZUKI

2016 / 2012



駅前の駐車場の管理で組合活動を助けよう



二期を鈴木理事長にやっていただ  
いて、その後平成28年から竹内理  
事長へバトンタッチ。天皇が退位さ  
れ、オバマ大統領が広島を訪れた  
年。引き継ぎの時に何か注文あり  
ました？



思ったようにやって欲しいとか…。  
そうだ、「たじみ創造館」の件は頼  
んだぞ…とか。



英ちゃんから、「たじみ創造館」を  
市が譲渡する話を聞いてたけど…  
大変でリスクもあるし、またコンペ  
で負けるかも知れないし…(笑)。



これも企画競合で、管理運営能力  
とか色んな要素を問われる話でし  
たね。多陶商の力が試される時が  
来た!!



多治見の陶器商人を生み育てた本  
町を中心に「たじみ創造館」。  
多陶商が手に入れるのが一番さ  
わしいと自負してました。



「たじみ創造館」を陶都多治見の核  
にして、みんなに愛されるよう再生



できるのが多陶商。でも、買うにも  
お金の問題がある。負債も残ってる  
しねえ…。創造館って3億円くらい  
だったかな？忘れっぽい(笑)。  
いやいや、そんなにはしませんよ。  
相場で言えばそれ位はしたでしょ  
うね。



買って、困ったら売っちゃえばいい  
んだ。儲かるかもネ(笑)って話も出た  
んだよね。



残念ながら購入から15年は転売し  
ない。という契約があるよ。



おっ!!あと何年かなあ(笑)。でも手に  
入れて本当に良かったね。「うつわ  
や多治見」など最高の店をつくれ  
て良かったねえ。



欲しかった「美濃焼をアピールして  
展示販売できるお店」。これまで無  
かったからね。



3階の「博物館・多治見商人物語」  
も多治見を訪れる人への良質なア  
ピールの空間。創造館を手に入れ  
る前から構想はあったんですね。



多陶商 創立120周年

記念式典/2014(平成26年)参加150名



# コロナ禍での美濃焼GO!で“小売り”

組合だよりの「東西南北の会」や「多治見商人物語」で執筆してもらった先生や研究者の方々の提案ですよ。忘れられていく歴史を多治見に刻むチャンスでした。

「だじみ創造館改め陶都創造館」は文化的な貢献もできる。プレゼン競合で勝って手に入って実に良かった。英ちゃんルートで2階に教育関連の入居もあるし…心配しただ軌道に乗せたね。

譲渡決定直後は入居者探しに苦労しました。コンビニがこの周辺に無くて不便だったので誘致しようとしたけど全滅。一時はどうなるかと不安でしたけどね。

創造館が動き出した頃に思まわしいコロナが襲ってきたねえ。景品も業務用食器も売れる訳がない。世界中が活動休止だもんなあ。コロナ前までは「インバウンド向け

の商品を狙って売りまくれ!」「卸業も小売販売する策を考えなきゃ」…と竹内理事長が吠えてたのに「齊におしまい」。多治見の町も静か過ぎる程の不気味さでしたね。

行政の救済策で、活性化の予算がついたね。「美濃焼GO!」/「陶器の宝島」です。

うちも、安藤進啓商店も参加したよ。卸業者が初めて小売店になった!!

五千円買うと二千円割引。40%引はお客さんを引き寄せたね。

美濃焼団地の倉庫まで一般のお客さんが来ましたよ。予算が無くなれば打切りでしたので、早目に終了。好評で二度目もありました。

コロナ禍を抜け出すための施策で助かりましたね。組合の調整や自治体との交渉も副理事長だった英

ちゃんがやってくれたし…。彼におんぶにダッコの理事長でしたね。

イヤ、任せてくれるから安心して頑張れたんですよ。太っ腹(笑)。任せられるのは信頼されていること。「勉強させて戴きましたあ(笑)」

幸太郎さんやワシも何度も頭を下げて次の理事長をお願いした。理事長の大変さは、近くで見ましたから嫌ですよ。70歳過ぎりゃのんびりやりたいですよ。

債務の保証人にもならないとアカンしね。あ、元々保証人だった(笑)。二人の理事長が副理事長に多くを任せてしまう大胆さ、その伝統は引き継いでます。

…って言うか、僕らより大胆だよ。安藤第二次内閣では60歳代を飛び越えて一気に若返りを図ったねえ。20歳ほど年齢を下げました。副理事長の六人はすべて50歳代です。

SNSやAI社会の泳ぎ方を知ってますし、発想や常識も旧石器時代人とは違いますから…。

同世代ばかりの方がコミュニケーションもスムーズに行くし、やりやすい。

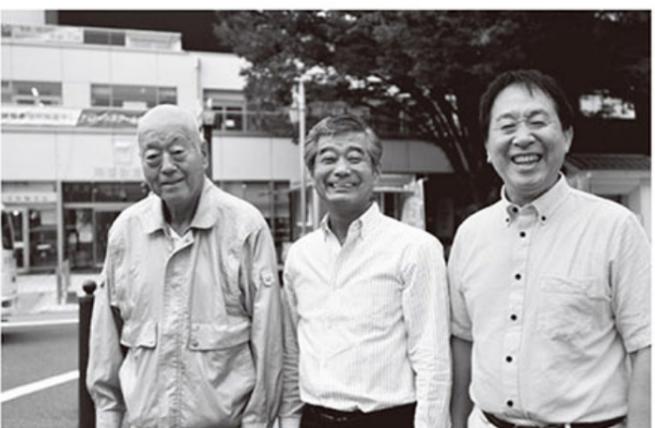
動きも僕らとは違う。隠れた才能をつぶさず引き出してあげてるね。老兵は消え去る。酒場へと…(笑)。

時代の流れに瞬時に合わせる。良い連鎖反応が楽しみだね。

近頃感じるけど、多陶商の活動って「お祭り」みたいになって…。ワイワイ話し合っ一緒に準備して力を合わせてドッコイ、神輿を担いでる感じ。明治・大正・昭和…先人たちもワイワイ未来を語って商売や多治見を盛り上げてきた。

うん!多治見という神輿を担ぐ。百参拾年にわたる壮大なお祭り! おお!神輿は一人じゃ歩けんから、多陶商が担いでやるぜ!!(笑)

# 20歳ほど下の世代の力を引き出す



# 阿

# 阿

多治見商人が活躍するためには品質向上と技術の革新が不可欠だ。自信と誇りを持って日本中、世界へ美濃焼を広めた技の歴史を振り返る。

古い陶磁器の製作年代を正確に知ることは難しい。考古学的な手法や、文献などの記述によって探ることはできても、1年単位で示すことは、ほぼ不可能である。ただし稀に、作られた年がズバリ製品に記されているものが存在する。正確な年が解れば、そこに使われている技法やデザインの使用時期もつづさに確認できる。さらには、似たような陶磁器のおおよその製作年なども芋づる式に推定できるなど、非常に貴重な情報源となりうるのである。

このような可能性を秘めた陶磁器に関して、89点もの明治時代に作られた美濃焼が、多治見工業高等学校の資料の中に存在している。製作年を記したラベルがそれぞれに貼られており、もともと、明治38年(1905)に当時の宮内省の役人が加藤助三郎のもとへ来店した際に、美濃焼の概要を説明するために用いたものようである。そのうち、多治見工業高等学校へ寄贈されて現在にいたっている。

製作年が一定期間内で明確となっている陶磁器群の存在は、国内の他産地を見渡しても例がなく、極めて貴重といえる。これらの資料の中から主要なものを選び出し、従来から知られている文献資料等と照合しつつ、明治期における美濃焼の技術・技法について時代を追って紹介する。

1 染付雲気文奈良茶碗

明治元年 1868年

美濃で磁器が焼成できるようになったのは、江戸時代の文化・文政年間(1804~29)頃であり、その流れを汲むように、いまだ黒味を帯びた山呉須による手描きの絵付けが施されている。



添付資料のラベル年号

2 染付蝙蝠文煎茶碗

明治8年 1875年

引き続き手描きによるものであるが、新しく酸化コバルトが使用されている。この酸化コバルトについては、肥前有田の松村九助が明治7年(1874)に長崎で大量に買い集めて、名古屋を拠点に多治見などの周辺の産地にも販売していたことが知られている。鮮やかに発色する酸化コバルトが汎用されるようになった初期のものといえる。



3 青磁花籠文小皿

明治10年 1877年

伝統的な青磁ではなく、安定した黄緑を発色するクロム青磁と呼ばれるものが施されている。これまでに、美濃におけるクロム青磁の導入時期は特に触れられてこなかったが、明治10年には使用されていたことが確かめられた。



添付資料のラベル年号

4 白磁カップ

明治15年 1882年

薄手のカップであり、明治17年(1884)に土岐市妻木の水野勘兵衛が伏せ焼きによる薄手の白磁カップを完成したことが知られていて、相互の関連も考えられる。その後の妻木は、カップの生産で名を馳せていった。岐阜県立多治見工業高等学校には1500点を超える近代の陶磁器資料が所蔵されている。その中に、他に例をみない89点もの製作年代を記すラベルが付された資料群が存在。これらを通じて美濃焼技術の変遷がわかる。



技

5 摺絵染付雲鶴文徳利

明治16年  
1883年

摺絵の技法を用いたものである。文様を切り抜いた型紙の使用によって、手描きに代わる効率的な絵付け方法となった。多治見市史によれば、「明治15年（1882）のころ、脇之島の上田幸右衛門は伊勢白子から型紙職人長谷川久之助ら三人を招いて型紙をつくらせた」とされ、その始まりの時期と製作年がおおむね符合している。この技法は、陶磁器に関わる国内需要の高まりに伴って導入されたものであり、量産体制を確立していく美濃焼産地の嚆矢となる出来事といってもよい。

摺絵による雲鶴の文様をつぶさにみると大変緻密に施されていて、量産のための技法とは言え一切の手抜きは見られない。なお、89点の資料中に摺絵製品は、他にも明治19年、同28年、同44年の3点が存在し、次に記す銅版転写の導入以降は急速に衰退していったとの指摘もあるが、実際には併存していたことがわかる。また、後年に至るほど粗雑なものとなっていく傾向も見受けられる。



6 銅版染付小皿

明治21年  
1888年

先にも触れた銅版転写を用いて絵付けを施したもので、摺絵に続く、一層効率的な絵付け技法である。多治見市史には、「明治21年、渡辺町（現、広小路4）の加藤元次郎、窯町の加藤米次郎らが、名古屋より銅版彫刻師を招き、多額の金を与え製作法を教わった。後に岐阜県陶磁器講習所（多治見工業高校の前身）の嘱託教師となる太田能寿は、加藤米次郎らの銅版印刷の研究を聞いて、これに参画し、明治22年に特許をとることができた」とある。これら両製品についても、ちょうどこの時期に完成したものであり、摺絵同様に最初期に作られた製品には緻密な絵付けが施されていて、大変に完成度が高い。以降、長らく美濃焼の日用品に施される絵付け技法の主流をなしていくこととなり、本資料中にも数多くの銅版転写製品がみられる。

こうした製品を通じて気づくのは、年号が記された各資料が、毎年膨大な量の陶磁器がつくられていたなかで無作為に抽出されたものではなく、技法の導入期などの特別な意味を持ったものとして選択されていたということである。今日、美濃焼の歴史を裏付ける貴重な作品群を形成しており、改めて加藤助三郎の先見の明を称えたい。



7 銅版染付花鳥図小皿



6 銅版染付小皿

8 辰砂徳利

明治26年  
1893年

辰砂とは、酸化銅を呈色剤に用いて還元焼成することにより赤く発色させるもので、中国の北宋時代から作り続けられている。ちょうどこの徳利の製作年と同時期の19世紀末、フランスのエルネスト・シャブレが中国陶磁の影響を受けて辰砂を焼成していた。国内でも東京の竹本半太が手掛けるなど洋の東西を問わず注目される存在となり、このような流れの中で本製作が試みられたのではないかと考えられる。これまでみてきた絵付け技法の進展を示すものとは異なるが、実に興味深い。



9 赤絵銅版花筏文小皿

明治28年  
1895年

上絵付に銅版転写を応用したものである。下絵付の銅版転写については前号で記したとおりであり、その後、多治見の加藤小三郎が製版や印刷、転写の方法に工夫を凝らして明治28年（1895）に改めて上絵付に



10 釉下彩東下り図徳利

明治33年  
1900年

よる技法として完成させた。絵付部分の脇に「多東舎」と記された小三郎の窯の屋号がみられることから、同氏が手掛けたものであることは明らかであり、製作年と技法の完成時期がピッタリと重なっている。優雅な絵付けが施されており、量産のための新しい絵付け技法として汎用されることとなった。



釉下彩とは文字通り透明釉の下に多色の絵付けが施されたものであり、この徳利にはピンクや緑、青、黒などの色が使われている。釉下彩は19世紀末から20世紀初頭にかけて世界的な流行がみられ、海外ではデンマークのロイヤル・コペンハーゲンをはじめ、ドイツのマイセンやフランスのセーヴル、スウェーデン

11 石版赤絵人物図小皿

明治34年  
1901年

のロールストランドなどの作品を飾った。国内でも東京や横浜、美濃、瀬戸、有田の著名な窯では世界と拮抗した状況にあり、美濃では、西浦焼で知られる西浦圓治の釉下彩作品が有名である。このようなグローバルな流れを背景として、この徳利はつくられた。

薄石版という石灰石の平板を使った平版印刷であり、それまでの銅版による凹版印刷とは全く異なる。緻密な表現に秀でており、写真風の絵付けも可能となった。この技法は、明治34年（1901）に多治見の小栗国次郎が、寝食を忘れるほどの研究の末に完成させたもので、同じ年号が記された小皿には女性の肖像が白黒写真のように浮かび上がっており、初期の状況を示す貴重なものといえる。



国内最大の生産量を誇る美濃焼について、明治時代に絵付けの分野でその製造を支えた摺絵や銅版転写、石版転写などに続き、大正から昭和にかけては更なる技法が開発されていった。そして消長を繰り返しながら、各種の方法によって美濃焼を彩り続けている。

ゴム版絵付けは、ゴムスタンプを用いて簡易に絵付けするものであり、大正7、8年（1918、19）頃より登場した。すでにこの技法については、明治時代にヨーロッパから国内に伝えられていたものの、曲面の多い器に絵付けするのは困難であり、普及することとはなかった。その後、これを解消するために図柄が施されたゴムの部分と、握り手との間に分厚いスポンジを使用することが考えられ（写真）、ようやく実用化にたどり着いた。

すでに開発されていた銅版転写のような繊細さや、石版転写のような写実性には劣ったものの、製版が安価にできて小ぶりな文様に適し、絵付けの工程も非常に簡素なことから広く普及していくこととなった。下絵付、上絵付ともに使用することができたが、後に記すスクリーン印刷の開発によって衰退する。スタンプのように押すことから、「ポン押し」とも呼ばれていた。

スクリーン印刷は細かな網目状のスクリーン（ナイロン、テトロンなど）に白く残したい部分を目止めして、絵具を通過させるこ

とで図柄として印刷（孔版）する。当初、スクリーンに絹布が使用されていたことから、シルクスクリーンとも呼ばれていた。捺染の技術をヒントとして明治38年（1905）にイギリスで考案されたといわれ、陶磁器に限らず様々な分野で使用されている。美濃焼の絵付けへの応用に着目したのは多治見市陶磁器意匠研究所であり、研究の末、昭和37年に実用化にこぎつけた。そして、写真製版やグラデーションの表現、自動印刷機の開発などによって、今日でも美濃焼における上絵付の主要な絵付技法となっている。



昭和50年代初めには下絵パッド印刷が開発された。この技法は、凹版に刷り込んだ呉須をウレタン質の転写体（タコ）に付着させ、それを直接素焼きの器面に押し付けて印刷する。広範囲にわたる印刷には適さないが、弾力のあるパッドを使用しているため曲面への印刷も可能であり、手描き特有の「ダミ」などの表現にも優れている。また、ベルトコンベアシステムによって、自動的に絵付けができるようにもなった。「タコ印刷」とも呼ばれる。陶磁器以外にも様々な分野で応用されている。

妬器（せつき）というのは、英語の Stone ware の日本語訳。透光性がなく、磁器と陶器の中間的な性質で、日本では素地に鉄分を多く含むものを指す。大正時代末期の不況のなか、美濃で大量に産出しながら廃棄されていた、含鉄黄土の利用が検討された。また、連房式登り窯から石炭窯への急速な転換期にあり、美濃焼の商品価格が下がるなかで燃料の節約が求められた。駄知の陶器商・加藤宮蔵（みやぞう）ら「駄知五人衆」は東京工業試験所の熊沢次郎吉の助力を得て、その製品化に成功。彼らは昭和2年（1927）設立の会社名に新元号の「昭和」を冠し、生産を始めた。岐阜県陶磁器試験場でも、「火度を低くして比較の実用的な陶磁器を製造すべき素地を研究すること」を改良事項に掲げる井深捨吉場長の考えで、昭和8年（1933）に滝呂の黄土を焼いたところ、焼成火度が低く燃料の節約ができることがわかった。素地が緻密で自由な加飾も可能だったため、井深は工芸的に独特の黄色い色調を活かせば、国内向けにも輸出向けにも、趣の新しい製品として販路を拡張できると確信。試験場はこれを、「精妬器」と命名した。

試験場技手の加藤土師萌（はじめ）が精妬器の作品や見本を制作し、場内外の指導にあたった。宮蔵が代表の昭和製陶会社を何度も訪れ、指導した。試験場は土や原料の調査を公表しない代わりに、適格な業者には原料や釉薬を供給し、指導も行って育

成した。土師萌が制作した精妬器は、昭和12年（1937）のパリ万博でグランプリを受賞。試験場でも、商品化が見込める試作見本を複製する中間工場を設置して、展覧会や百貨店で陳列・販売し、市場の反応を見るマーケティングを行った。また、井深は質とデザインの良いものを見れば「美濃焼直ちに粗悪品である」先入観を拭い去り、信用度も増すというブランディングも考えていた。結果、エゴでモダンな精妬器は人気を得ていき、現・ノリタケの日本陶器株式会社を通じて米国から受注があったが、日米開戦によって本格的な輸出には至らなかった。

戦時中の統制のなか、精妬器の生産が広まる。戦後は妬器が磁器よりも関税が低く、フォーマルな磁器からカジュアルなものへの志向の変化もあって、対米輸出が増えていく。昭和製陶と並び、生田の日本窯業も数多く

生産。また、妬器質の徳利の産地・高田も、精妬器の一大生産地となる。昭和に入ってからガラ製一升瓶が普及し、「徳利ヲ以ッテ命」だった高田の窯業は大打撃を受けていた。水簸（すいひ）した高田の土が煎茶碗などにされ、よく売れました。もともと目指した工芸品とは路線変更したらしく、魅力を広めた戦前の努力が実を結び、精妬器が高田の不況を助けてくれた。

加飾を重ねて手間のかかる精妬器は、昭和30年代をピークに輸出以外の国内向けが姿を消した。しかし、平成12年（2000）に美濃焼の技術や技法の単調化に対する危機感から、試験場の後身・セラミックス技術研究所の協力で精妬器研究会が発足、陶芸家たちが新しい感性での精妬器制作に取り組んでいる。



▲戦時中の精妬器湯呑（美濃焼ミュージアム所蔵）



▲戦時中の精妬器コーヒー碗皿（美濃焼ミュージアム所蔵）

【主要参考文献】『美濃焼とともに』（1960）  
『岐阜県陶磁器試験場の100年展』（2011）



Age 60

一緒に仕事する妻と美味しい酒と肴の  
オフタイム。最高です。  
長谷川商店 長谷川泰彦



Age 49

「うつわや多治見」の責任者やっています。  
商品力で競争しましょう。  
多治見商事 生田政光



Age 47

胸に刻むのは、坂崎前理事長の「デザイン力を  
磨け」。やります!!  
日比野陶器 日比野哲也



Age 30

大先輩たちを率いる最年少の青年部長です。  
同世代、助けて!  
丸孝水野孝夫商店 水野孝耶



Age 60

数学的思考で家族との旅を組み立て実行する。  
面白いですよ。  
大嶽陶器店 大嶽好弘



Age 55

AIやSNS:陶器商も時の流れについて  
行こう。行けるかなあ...  
サクラ陶器 水野効治



Age 48

「誠実に一生懸命生きる」。結果は感謝の  
気持ちで受け止めます。  
まる忠 水野雄登



Age 47

♪目立たぬように、はしやがぬように♪  
男の美学貫きます!  
東秀陶器 酒井学



青年部主催/ボーリング大会



2024年9月チーム青年部

# 多陶商青年部 To Be Continued

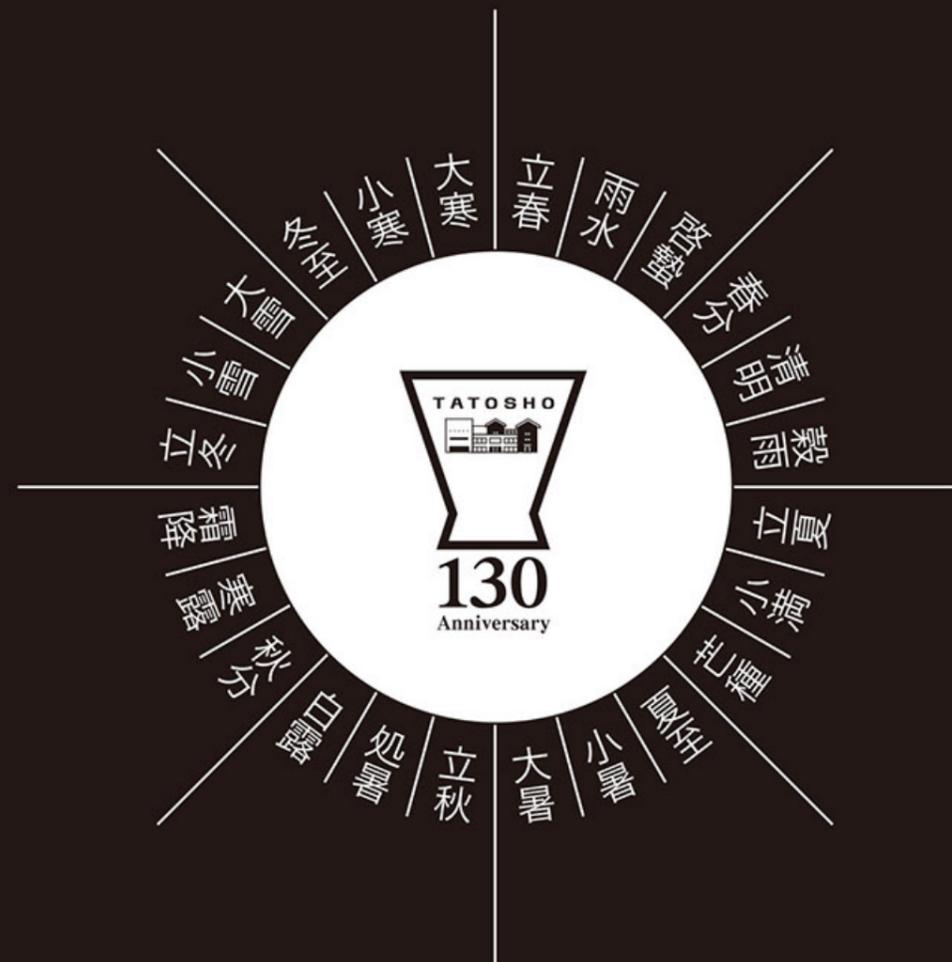
1970 昭和45	長谷川 真	ヤマ長 長谷川一男商店
1971 46	大岩昭裕	大岩陶器
1972 47	各務尊道	ヤマゲン
1973 48	清水英士	多治見陶苑
1974 49	長島和宣	大東製陶
1975 50	古林 茂	ダイマル古林
1976 51	日比野 薫	カオル陶器
1977 52	鈴木正夫	安藤進啓商店
1978 53	鈴木正夫	安藤進啓商店
1979 54	稲垣征勝	山豊稲垣
1980 55	増田良三	マルマス増田 恵一商店
1981 56	柴田信義	マルサン柴田 商店
1982 57	坂崎英治	前畑陶器
1983 58	金子良一	金陶
1984 59	伊藤恒男	伊藤陶器
1985 60	向井一仁	ミサカ陶器
1986 61	安藤英利	丸山陶器
1987 62	平松英二	ヤマゲン→ 和来夢楽
1988 63	荻原明久	カネヒ荻原陶苑
1989 平成1	伊藤武彦	伊藤陶器
1990 2	井澤廣昭	セラミックコリン
1991 3	林 秀紀	林陶器
1992 4	水野新吾	丸登陶器
1993 5	奥村朋市	大和陶苑 奥村商店
1994 6	若尾欣悟	明和窯金陶苑
1995 7	毛利圭介	マルタ陶苑
1996 8	小島康敬	ヤマ生 小島商店
1997 9	金子伊織	イオリ

多陶商青年部  歴代会長



1984 59	伊藤恒男	伊藤陶器	新潟・燕 金属食器メーカー等視察
1985 60	向井一仁	ミサカ陶器	大阪先進地視察 大江陶器
1986 61	安藤英利	丸山陶器	ソウル 柳海剛先生訪問
1987 62	平松英二	ヤマゲン→ 和来夢楽	伊豆・修善寺 タミヤ模型視察
1988 63	荻原明久	カネヒ荻原陶苑	東京・インターナショナルハウスウェアショー視察
1989 平成1	伊藤武彦	伊藤陶器	フェスタ美濃withこうせつ
1990 2	井澤廣昭	セラミックコリン	信楽・京都研修、福岡・有田研修
1991 3	林 秀紀	林陶器	上海視察研修、ケント・ギルバート講演会、日陶商連青年部設立総会
1992 4	水野新吾	丸登陶器	香港研修、全国陶器市
1993 5	奥村朋市	大和陶苑 奥村商店	常滑セラモール視察
1994 6	若尾欣悟	明和窯金陶苑	アメリカ(ラスベガス・ロサンゼルス)研修
1995 7	毛利圭介	マルタ陶苑	新潟・月岡(上越ウィングマーケットセンター・三条金物卸商業協同組合視察研修)、世界陶器市
1996 8	小島康敬	ヤマ生 小島商店	グアム市場視察
1997 9	金子伊織	イオリ	九谷・長浜黒壁スクエア視察

1998 10	松倉弘明	ヤマ光 松倉商店	名古屋・ノリタケ視察、シルバー食器(福祉食器)開発事業
1999 11	水野裕雅	丸喜	沖縄・壺屋焼窯元金城二郎氏訪問
2000 12	加藤万佐規	光城陶器	上海・宜興(宜興市長訪問)、介護用自立食器・給食用強化磁器食器開発事業(U食器、ミドルとともに…)
2001 13	長谷川泰彦	ヤマ長 長谷川商店	有田陶器市視察、U食器販路開拓
2002 14	後藤健二	ヤマ精陶器	インターネットを活用した商品販売を研究、人気投票上位の品をTWFで展示販売
2003 15	大嶽好弘	大嶽陶器店	東京・ギフトショー&六本木ヒルズ視察
2004 16	丸井正軌	ミノポッター	茨城県龍ヶ崎市ショッピングモール「サブラ」にて「美濃焼茶碗まつり」、東京ドームTWF視察研修
2005 17	藤井正明	藤浩	青木転写視察研修、HPリニューアル
2006 18	増田桂三	マルマス増田 恵一商店	PC研修(Photoshop)企画実施、東京ドームTWF視察
2007 19	日比野哲也	日比野陶器	波佐見・有田視察研修
2008 20	日比野哲也	日比野陶器	フランクフルト・メッセ「アンビエンテ2009」視察
2009 21	水野効治	サクラ陶器	京都団地まつり視察
2010 22	水野効治	サクラ陶器	メゾン・エ・オブジェ視察
2011 23	生田政光	多治見商事	き業展出展
2012 24	生田政光	多治見商事	タイ・バンコク視察研修
2013 25	増田桂三	マルマス増田 恵一商店	日陶商連青年部震災復興事業を地球村で実施。市招待の二本松市の児童対象にマグの絵付け体験
2014 26	酒井 学	東秀陶器	京都伊勢丹「多治見フェア」参加
2015 27	酒井 学	東秀陶器	沖縄・読谷村「ヤチムンの里」視察研修
2016 28	水野雄登	まる忠	「モノづくり勉強会」開催
2017 29	杉浦直史	ヤマ六商会	意匠研にて3Dプリンター勉強会
2018 30	杉浦直史	ヤマ六商会	唐津・有田視察研修、セミナー「美濃焼の未来を考える」(原料問題がテーマ)開催
2019 令和1	水野雄登	まる忠	海外バイヤー招聘商談会に参加、11/2,3創造館イベント主催
2020 2	野田直矢	カネセ野田	「セラミックカレーカーニバル〜うつわとカレーと〜」開催
2021 3	野田直矢	カネセ野田	「SPICE UP! CARNIVAL」開催、インスタアカウント開設
2022 4	加藤 豊	ジェイタ	金沢視察研修、「SPICE UP! CARNIVAL」開催、原料枯渇セミナー開催
2023 5	加藤 豊	ジェイタ	商品開発事業開始、「SPICE UP! CARNIVAL」開催
2024 6	水野孝耶	丸孝 水野孝夫商店	商品開発事業具現化、「SPICE ! CARNIVAL」開催



多治見陶磁器卸商業協同組合130年記念  
「多治見商人物語」  
発行／多治見陶磁器卸商業協同組合

