

山の暮らしをサステナブルに守るための洋品店

石徹白に魅せられて

#07

山の中の洋品店

岐阜県北部の山間部、郡上市白鳥町石徹白^{いんとしろ}の集落に、古民家を移築した小さな洋品店がある。石徹白洋品店本店だ。販売しているのはこの地域の野良着から生まれた「たつけ」「はかま」「越前シャツ」といったアイテム。オーガニックコットン等の自然素材を使い、直線裁ちで端切れが最小限になるように仕立てられ、藍染めや草木染めを施された服は目にも肌にも心地よく、周囲の景観に溶け込んでいる。隣の元馬小屋ギャラリーでは、石徹白の文化を紹介する展示などが行われている。積雪が2、3メートルにもなる冬期には本店はお休みとなり、東京他各地の展示会での販売やトークイベント、服作りワークショップが開かれ、オンライン販売も行われている。

カンボジアから地元の岐阜へ

店主の平野馨生里^{ひらの かおり}さんは、岐阜市郊外の大家族で生まれ育った。同居していた祖母は茶道の先生を務め、言葉遣いなどにも厳しかった。平野さんは祖母への反発心もあり、家を出て海外に行きたいという思いが強かったそうだ。東京の大

学に進学し、国際協力の現場を体験したくて1年生の時に、カンボジアの「クメール伝統織物研究所」と出会い、そこに通うようになった。

平野さんは、創設者の森本喜久男氏が現地の人と一緒に汗を流し、彼らがそこからエンパワーされて、伝統的な織物という文化をベースにした暮らしを築き上げていく過程に感銘を受けた。織り手へのインタビューを行った際、「小さな普通のおばあちゃん」が、織物は自分にとって誇りであり、自分と切り離せない存在だ、と言うのを聞いて、「すごくカッコいいな」と思ったそうだ。そして、自分は豊かな日本に住んでいるけれど、そんなふうに分の住んでいる地域の文化を誇りに思っているのだろうか、と考えるようになった。

平野さんは、故郷の岐阜に目を向け始め、岐阜のまちづくりに関わるようになる。そこで、当時作られなくなっていた工芸品の「水うちわ」(水のように透ける目にも涼しいうちわ)を復活するプロジェクトに取り組んだ。そして、水うちわは、岐阜県を流れる長良川を通じて、上流の木材や和紙が運ばれ、岐阜で加工して作られていたことを知る。

小水力発電から洋品店創設へ

岐阜で生まれ育ったにもかかわらず、そうしたことをまったく知らなかったことに衝撃を受けた平野さんは、仲間とともに勉強会を立ち上げ、長良川の流域圏の歴史を見つめなおした。そして、上流域の過疎化が山や畑、里の荒廃をもたらし、下流域の伝統産業の衰退や環境悪化を生み、流域全体が住みにくくなろうとしていることに危機感を抱くようになった。

このような状況を改善し、子どもや孫世代が地域でこれからも暮らせる環境を作るために自分たちが何をできるか、平野さんは仲間と議論を重ねた。そして、地域を持続させるために自給の大切さ、中でもエネルギーに着目。水が豊かな岐阜で、地域のエネルギーを自給する小水力発電事業をできる場所を探している時、紹介されたのが石徹白だった。2007年、石徹白を初めて訪れた平野さんは、自然の美しさに感動し、地元で生活する人たちが自分を受け入れてくれたこともあり、ここで発電事業をやりたいと働きかけた。

地元の人と一緒に土木工事も行き、発電事業を軌道に乗せる過程で結婚し、発電事業は夫が引き継いだ。平野さんは新たな仕事として、服を作ろうと思い立ち、服飾の専門学校に2年通った後、

2011年に石徹白に本格移住、2012年に洋品店を立ち上げた。



平野馨生里さん



左：自然の中にたたずむ石徹白洋品店本店
右：店内の様子

Sachiko Takenouchi

(株) シナリオワークにて女性消費者を中心とする消費者研究、マーケティング戦略立案を多数手がける。
2015年4月、自宅を改装し、シェアハウス&シェアキッチン『okatteにしおぎ』をオープン。
(株) コンヴィヴィアリテ代表取締役。

石徹白洋品店のあり方

#02

なぜ洋品店なのか

家庭料が苦手だったという平野さんが現場経験なしでなぜ洋品店なのか。そのきっかけは、第1に、自分が成人アトピーを患い、普通に作られた服は肌にあたると痛くて着られないという時期があったことから、そういう人でも着られる服を作りたいという思いがあったこと。第2に、それまでライターやイベント、広報の仕事をフリーランスでしてきたが、交通の便が悪い石徹白で続けるのは難しいので、どうしようかと周りを見回してみたら、石徹白ではかつて縫製業が盛んで、女性の雇用の受け皿となっていたことがわかったこと。今も一つだけ残っている縫製工場では82歳の女性が地元の縫い手をつなげて仕事をしており、縫製業なら雪国でもできるかもしれないと思ったそう。そして第3に、雪国の石徹白では冬の間手仕事を行って

きたためか、手先の器用な人がたくさんいて、手芸をしたり、ものづくりに関わったりしている人も多いこと。そうした地元の人と一緒に仕事ができたらと思ったことも、平野さんを後押しした。

「たつけ」との出会い

洋品店では、開業当初、アトピーでも着られる普通の洋服を作っていた。しかし、ある時、石徹白を訪れたクメール伝統織物研究所の森本氏を近所の高齢のご夫婦が運営している資料館に案内した時、展示してあった古い「たつけ」という野良着のズボンを見て、「これはすごいから君はこれを作るといい」と言われた。「たつけ」は今でもお祭りなどで民謡を踊るときに衣装として使っており、平野さんは、その存在は知っていたが、作り方までは知らなかった。資料館の主である石徹白小枝子さんに作り方を教えてもらったところ、その作りのすごさに驚いたという。反物をパズルのように裁断して組み合わせ、仕立てることで、端切れやあまり布がほとんど出ないのだ。

しかも、体形を選ばず、動きやすい。

これは皆に伝えなければと思った平野さんは、ワンシーズンで普通の洋服を作るのをやめ、「たつけ」の他、「はかま」「かるさん」「越前シャツ」という、野良着をもとにした服を中心にした品ぞろえに変えた。また、型紙や作り方を公開し、定期的に服作りワークショップを開いて、希望者に作り方を教えている。

自給的暮らしとプロの仕事

これは、平野さんにおしみなく作り方を教えてくれた地元の「おばあちゃん」たちにあやかる意味もあるが、それだけではなく、自給的に暮らすことの価値を伝えたいという意味もある。ファストファッションがあふれ、お金と引き換えに誰かがどこかで作ってくれる安い服を手に入れる生活は楽だが、素材から服の仕立てまでのすべての過程がブラックボックス化してしまうことは実は怖いことなのではないか、と平野さんは言う。石徹白のお年寄りたちは、衣食住、すべてを自分で作って、まかなう術を知っている。服もみんなが自分で作れば、何かの時のリスクマネジメントにもなるのではないかと。平野さんはそう考えて、服の作り方を公開し、教えているのだそう。

もちろん、プロのスキルによって作られた服の美しさや丈夫さ、着心地のよさは、なかなか素人がまねできるものではない。石徹白洋品店の服は決して安くはないが、そこにはものづくりのプライドとプロの仕事に対するきちんとした報酬が含まれている。低品質、暗くて汚い環境、低賃金で安く作られたものではなく、よい環境で、正当な賃金を払って作られた高品質のものの価値を消費者の人にも納得して買ってもらえれば。平野さんはそう考えている。



石徹白洋品店のウェブサイト <https://itoshiro.org/>



服作りワークショップ



たつけと越前シャツ。オーガニックコットンを使い、藍染めの藍は自分たちで作り、草木染めは地元の素材で

石徹白の未来に向けて

#03

洋品店事業の進化

2012年に石徹白洋品店を始めた平野さんだが、オープン後出産・育児が続いたこともあり、しばらくは個人事業で「ぼちぼちと」やっていたようだ。

その後、2016年に現在の本店を建て、商品の量も増やせるようになったタイミングで、「たつけ」に一目ぼれし、これはぜひ広めるべきだからここで働きたい、と言ってくれた女性を雇用するため、2017年に法人化、ビジネスとして計画的に展示会を行ったりイベント出店を増やしたりして、顧客が増えていった。顧客も、最初は「変わった服」に興味を持つ人か、活動自体に共感する社会的意識の高い人がメインだったが、最近はずそ野が広がり、サルエルパンツなどと同様、ファッションの選択肢の一つになっていると感じるようだ。

最近では毎年夏のインターン募集を行い、3カ月間、石徹白に住んで店を手伝ってもらっている。その中からスタッフになる人も現れている。また、ママ友のつながりで「たつけ」の作り方を習う人や、藍畑を手伝ってくれる人、東京で展示会を手伝ってくれるスタッフなど、石徹白や「たつけ」への思いでつながる仲間の輪が広がっている。会社自体も、コロナ禍の困難も乗り越え、6期目以降は黒字化を果たしている。

石徹白を豊かな暮らしのモデルとして

石徹白地区の人口は2011年の300人から2024年は200人になり、そのうち



上：洋品店の仲間たち
左：「たつけ」の作り方を教えてくれた石徹白小枝子さん
右：平野さんが行っている有志の活動「石徹白聞き書きの会」の「聞き書き集 石徹白の人々」



40人が移住者だそうだ。これはもともと石徹白で生きてきて、石徹白の生活や文化をよく知っている人がほぼ半減し、それを新規移住者40人で埋めるということ。これまで、石徹白のお年寄りの懐に入り、いろいろなことを教えてもらってきたが、これからは、それを自分たちが継承して、石徹白を維持していかなければいけないところに差し掛かっている、と平野さんは言う。

そのためには、まず、雇用を増やすことが重要だ。平野さんは、石徹白洋品店が雇用先の一つになればよいと考えている。特に子育て世代が育児をしながら仕事ができる環境をつくりたいそうだ。ただ、今は、そういう人が住む家がない。空き家はあるが、インフラや住み心地という点で住むことが難しい家がほとんどだ。このため、子育て世帯が住めるような家を増やすため、資金を投じてやっていこうと考えている。まずは1軒、古民家を再生し、2025年秋に宿としてオープンする計画で、都市部や海外からの訪問者にとっては、石徹白をより深く体験できるようになる。

平野さんは最近ロンドンのウィリア

ム・モリスギャラリーで展示会を行い、「たつけ」のデモンストレーションを行った。その際、多くのイギリス人から「たつけ」の裁断のすばらしさを絶賛されたそうだが、その時思ったのは、この反応は東京で展示会をやった時となら変わらないということだったそうだ。東京でもロンドンでも、展示会に来る人はTシャツやGパンといった同じような服装で、同じ反応をする。それだけ世界は均質化してしまっているということだ。平野さんは石徹白で「聞き書き」の活動もしているが、そこで出会うお年寄りには、本当に個性的でユニークだそうだ。彼らは豪雪地帯の山間部という他地域と隔たりのある暮らしの中で、外から物やサービスを買うのではなく、自分たちで物を作り、娯楽をつくってきた。その多様な豊かさを打ち消したくない、自分も多様でいたいし、個性を持っていたい。石徹白の暮らしを豊かさの一つのモデルとしてサステナブルに守っていききたい。その思いで平野さんは洋品店をはじめとするさまざまな事業を続けていこうと考えている。