

0317 会長クラス 老舗インタビュー

司会：林 勇作（以下 林）

若手老舗社長：本家八ツ橋西尾株式会社 西尾 陽子（以下 西尾）

山ばな 平八茶屋 園部 平八（以下 園部）

有限会社中村ローソク 田川広一（以下 田川）

林：京都では山田知事が老舗の会なども作られて、さまざまな活動をされているとお聞きします。いろいろ大変こともあると思いますが、老舗という大きな価値のあるものとして、今はどのような状況ですか。

西尾：老舗というものを、皆さんがどのように思っているのかわかりませんが、広辞苑では、代々同じ職業を、同じ家族が行い 100 年、200 年、300 年続いている、今なお現状、繁栄しているお店のことを「老舗」と定義付けられています。元禄、安永、安政何年創業というお店はありますよね。ありますけども、当節は、時代はずっと変わってきているから、明治元年に府庁が開庁されまして、明治の 45 年間そして大正 15 年をたしまして、昭和の 40 年を合わせて、ちょうど明治元年から昭和 40 年で、ちょうど 100 年やっただんです。そのときに府庁自身が京都府下で 100 年以上続くお店を表彰する事業をなさいましたね。もちろん、京都府下なので舞鶴なども入ってますけれども、その当時、お店が 800 件以上ありました。それがどんどん減ってきて、今は大分減ってきております。しかし、100 年以上続くお店として、毎年毎年、穴埋めをしているから、結果的には増えています。でも、その当時に、昭和 40 年に表彰された 800 件ちゅうのはかなり減っています。その後、京都商工会議所や京都府とかが、100 年続いたお店を全てひっくるめると、そら、老舗の全体数は減りませんと、徐々に増えてきているという段階じゃないでしょうかね。

林：実際に以前お聞きしたところ、老舗のとしての登録数は 1400、1500 店あるそうです。実際に元気に頑張っておられるお店となると、400 から 500 店舗ほどになるのでしょうかね。

西尾：だから今年で 100 年を迎えるお店となると、何年の創業やろ。わかりはります？ 今、昭和でいうと……、89 年でしょ。そしたら大正元年に創業されたお店はすでにもう 100 年たっておられますよね、遡って明治の創業となると 100 年以上の歴史になるのです。そういう意味では、毎年どんどん老舗の数は増えているのです。

林：明日、お越しいただく若い世代の社長さまの中に、伊と忠さんがおられますが、あそこは本当に、草履や着物だけやったところから、今や雑貨など見方を変え、やり方を変え、本当に今も元気な老舗さんです。園部さんはどのように思われますか。

園部：実は私んところは、438年間、同じ業態ではやってないのです。同じ業種は、飲食店という業種は一緒なんです。438年の間業態をどんどん変えて、その結果、今は料理屋という形態になっているだけなんです。元々、創業は天正年間といわれてますので、435年になるのですが、その頃は、若狭街道にお店がありました。京都には「七口」という口がありまして、御所の東北、寺町今出川の近くにその1つ「大原口」で、道標があります。そこから約18里、75キロくらいが若狭街道なのですが、その大原口から出た約1里ぐらいいった茶店が「平八」の創業なのです。当時、天正年間には、京都中に色んな料理屋があったのではなく、料理屋が出て来るのは文化、文政時代、江戸中期くらいです。ですから、その時代、時代に応じて、その風を受けて、茶店がよろず屋になって、よろず屋が麦飯・とろろ専門店になって、そして旅籠になって料亭になっていくという、飲食店という業種は変わりませんが、業態はどんどん変えていっているのです。「今、現状は」っていわれたらね、料理屋に関してはかなり厳しいです。だからここを乗り切り店と、乗り切らない店が、当たり前やけれども、継続して繁栄できる店、衰退する店のターニングポイントやと思ってます。

林：ありがとうございます。今、お話がありましたように、お二人は食べ物メインに扱う老舗さまですが、中村ろうそくさんは、それこそ伝統工芸を扱っておられます。特に中村ろうそくさんでは、店舗でろうそくだけでなく、京都中の工芸品を扱っておられ、京都の伝統産業を守ろうと、一生懸命されているというお話をお伺いしました。やはり物づくりの観点から、今の現状はいかがですか。

田川：はっきりいって京都の物づくりは、全ての職人さんは、すごく厳しい状態にあります。私ども、まあ4代目なのですが、それまでは妻の実家がずっとお店を続けていましたが、娘ばかり4人姉妹で。次女である妻と、たまたま結婚し、私自身はサラリーマンをしていたのですが、先代が心筋梗塞で倒れたときに、「ちょっと店を手伝ってくれ」という形で、和ろうそく屋に入ったのです。実際に、その世界に入ると面白さもあり、いろいろなことをやっていったのですが。やっぱり、和ろうそくを知っている方が本当に少ないし、使われる方も少ない。逆に地方の方が、お寺などで和ろうそくを使われる、京都市内の大きなお寺ほど和ろうそくを使わなくなっていっているのです。私らは当然、線香屋、仏具屋さんもお付き合いがあり、お話を聞いていると、やっぱりほんまもんを使う人は、ほんまもんを使い続ける、安いものを使う人は安いものを使い続けますと。そのような中でも、料亭さんなどでも廊下に和ろうそくを使われたり、お茶席などでは、好きなろうそくを未だに使われる先生もおられます。でも、止めていかれる方もおられます。そんな中、職人さんとお話をしていると、皆さんそうなんですよね。良いものを作っても、中国など色んなところで、すぐに真似をされるといわれます。だから、どこがほんまもんかを見せないといけない。逆にいえば、京都でお土産を売っていても、実際に京都のものではな

いもの、地方のものを、地方の人が買って帰るケースがすごく多くて。今はネット社会なので、HP で京都・和ろうそくと検索すると、うちが、「中村ろうそく」が出るんですよ。そうすると、色んな美術館や博物館で和ろうそくを買われた方は「中村ろうそく」のものだと思われるんですね。でも、実際に京都の有名なところでも、京都のものではない偽物を置いてはるところもあるのです。その商品に対してのクレームが、当社にくるのです。そのようなこともあり、今当社では、寺町の六角と八条口に小さなお店を出しているんです。その中で、お香屋さん、扇子屋さん、布屋さんと色んな話をする中に、特に布屋さんは中国に押されますしね、どこも京都のものが売れないということで、とりあえず、発表の場が必要なのです。

西尾：結局、高いからですよ。京都のものは高いですよ。

田川：高いです。本当に少しだけ安くされるのです。本当はもっと安いのです。仮に、京都で 1000 円のものなら、100 円で仕入れられるものを 800 円くらいで売らるのです。ですから、すごく利益率がありますよね。そしたら販売店は利益のある方をとらるのです。それは当たり前の話なんです。ただ私どももが製造をしていく中で、「小売店さま」になってきたんですよ。むこうが、小売店がサンプルを出せと行って、こちらが 10 点作って出すとそのうち 1 点を使うと、でも残り 9 点に対しても私どもは職人さんにお金を払っていますよね。

西尾：注文生産で同じように困っておられます。

田川：当社では、清水焼は職人さんが直接持って来てくれはるんですね。だから同じものが大手百貨店にあれば、丸が 1 つ増えてます。ですから、大手百貨店から陶器のオーダーが 1 つくると、職人さんは 10 個くらい作らるんですね。大手百貨店はそのうちの 1 個しか買ってくれません。で、後 5 個くらいは完璧なものなのです、残り 4 個くらいは処分されますが、その 4 つは職人にとっては、かわいい。それをどこかで売りたいけれども、売るところがない。出せないということで、逆にうちで発表されるのです。ただ、大手百貨店さんのものとは少し変えています。より自分の気持ちを入れられています。私どもはその作品も良いと思いますが、やはり、買う場所などで商売されるので、本当にいい窯元さんでもどんどん潰れていきますし、それも、出元は、他と比べてほんの少し高いだけなのです。でもお店に出たときに京焼、清水焼となったときに、すごい値段になっているのです。

西尾：ろうそくなどは、これからの商売としてどうなのでしょうね。

田川：はっきりいって、どれだけ皆さんに知らせるかなのです。本当に、皆さんご存じないので。みんな辞めていくので。特にお茶の世界では、夜咄などありますよね。夜咄で使うろうそくなんかも、本来夜咄のろうそくではないものを、それだと思いついでおられるのです。

西尾：思いついでおられるのですね、似たもんはなんぼでも作れますからね。

田川：実際に本物を作っているのは、私とこを含め京都に2件しかないのです。でも、仮に当店で1000円で売っているものが、東京では……。

西尾：これが本物の和ろうそくですという、書いたらどうですか？

田川：書いていますが、ただ、他の方もね、商品も同じように書かれます。本物の和ろうそくを作っているところは少ないので、当社がメディアなどで紹介されますと、次の日にはネットで、当社の商品ではないのに「中村ろうそく」と堂々と書いた商品が売られています。

林：それは商業権の侵害ですよ。

西尾：ろうそく組合はないの？組合を作られては？

田川：洋ろうそく組合はあるのですけれど、和ろうそく組合はないですね。今、私の年代になって、やっとながりができてきましたが、先代の時代には、逆にいうたら「うちのうち」という意識が非常に強かったんです。

西尾：そんなもん、作らな。私たちの八ツ橋組合も、15店しかないけれど、組合を作っています。当店は「京都で一番古い八ツ橋屋」として多くの看板を出していますが、他の八ツ橋屋さんからは、同じ表記をされませんし、クレームなども出ませんよ。同じ八ツ橋として認めてもらっているのですね。和ろうそくさんも、そのように認めさせてやらんとね。

林：今は、安い模造商品が、真似をして本物を食いつぶしていく恐れがあるということでしょうね。

田川：関東圏はほとんどそうです。ものすごい老舗さんも、そのような状況にありますね。

西尾：老舗ということは別として、和ろうそく以外に多くの方が買わはる商品を、違う路

線で販売していくことはできないんですか。

田川：私は、後の人生和ろうそく屋の職人として生きていきたいという思いはあります。ですが、和ろうそくを販売する術として、当店では「おつかいもの本舗」という名前で店舗を出しています。そこで、販売しなければ、御用達さんだけをお願いしてたら、そこも利益を考えはるので、代替わりのときに「京都の和ろうそくでなくてもいいやんか」ということになるのです。

西尾：今は、お葬式も簡単な形式になっていますね。昔はお通夜から、法要も多くそのときに和ろうそくを使っていたが、今はほとんど使われないようになっていきますからね。実際に、葬祭業でもろうそくを使わなくなってきましたね。

田川：今は、公益社さんだけですわ。和ろうそくを使われるのは。

園部：お話し聞いてて思うのですが、和ろうそくと洋ろうそくの違いは、何ですか？

田川：根本的には石油製品と植物油の違いですね。

園部：では、見た目は全く変わらないのですか？

田川：同じように作れますが、洋ろうそくはキャンドルですが、和ろうそくの白は、芸者さんのおしろいの白と全く同じ白なのです。その白に塗ってあり、何も混ぜ物をしないとというのが、本来の使い道です。

園部：では、一般的に箱に入って10本入りいくらかで売られているのは、洋ろうそくなのですか？

田川：それは、洋ろうそくですね。洋ろうそくは芯が糸なのです。和ろうそくの芯は糸ではなく、芯に畳の藁草（いぐさ）の髓（ずい）を巻いていますので、薄い茶色をしています。

林：和ろうそくと洋ろうそくでは、煤の付き方も違うというお話しでしたね。

田川：和ろうそくは煤しか出ないのです、年末に行われる煤払いというのも、和ろうそくを使っておられるからできることなのです。洋ろうそくを使っておられると、おそらく仏具が汚れてしまって取れない。洗わなければ取れないです。

西尾：余談ですが、お習字のときに使う墨は、煤からできているのですよね。

林：天然のもので作る和ろうそくだから、煤ができるということですね。

園部：今は、同じようなことが、問題に京野菜にも出て来ています。例えば、京都の伝統野菜「賀茂ナス」があります。賀茂ナスは、上賀茂の農家が主に作っているのですが、本物は7月くらいからしか市場に出てこないものなのです。ところが、5月、6月くらいから高知の丸ナスというのが出てくるのです。形も似ていますし、色は丸ナスの方が綺麗なくらいですが、でも可食部分がスカスカなので、賀茂ナスの方は切っても中味が詰まっているのです。田楽にしようと油で揚げても、丸ナスの場合は油を多く吸ってベタベタなのですが、賀茂ナスは可食部分が、詰まっていて硬いので油を吸わない。それが、市場には丸ナスが十分に売れてから、本物の賀茂ナスが出てくるので、賀茂ナスが売れないのです。

西尾：賀茂ナスが売れないのですか。消費者は丸ナスを十分に食べた後に、賀茂ナスが出るので、食べ飽きてしまっているのですね。

園部：皆さん、先に丸ナスを、賀茂ナスみたいに売ってしまいますから、賀茂ナスが売れなくなってしまっているのです。そこで我々の「芽生会」という若手の会が、京野菜を復活させようということで、業界で全部買って行って、逆に今では、賀茂ナスの方が認められて、東京の方では賀茂ナスが1個1000円ぐらいで売られている。我々も、その3分の1ほど買っていますが、ところが、今度は農家が高く買ってくれる方へ出荷しますから、京都の我々が使えなくなっていくという悪循環なのです。

西尾：少しでも高いところに販売してしまうのですね。そして、肝心の京都では使えないのですね。難しいね。

園部：堀川ごぼういうても、堀川では作ってません。白河だいこんいうても、白河では作ってません。伝統野菜の定義は何かといえば、その種子をもって、江戸時代以降から品種改良をされていない野菜なのです。

西尾：どこで作っても、その種子自体が品種改良されていないのですね。

園部：数年前に、昭和60年ころに、我々が「一村一品運動」という運動をしていました。京都府下で「ここでは賀茂ナス作りましょう」、「ここは堀川ごぼう作りましょう」という

形で一村ごとに一品を作っけていき需要を賄ってきたのです。我々のときのネギは、ネギの頭が割れて必ず先は折れよるんで、割ると先まで餡がきちんと入っているのです。ですが、今の万能ネギは真っ直ぐで、先はバサバサで、硬くて青いところは食べられないのです。本来の九条ネギは、先は折れて垂れているもので、柔らかいですし餡が一杯詰まっているのです。

林：やはり、我々はもっと本物を見分ける力を付けないといけませんね。

園部：そうなのです。結局、消費者の方も、あるときは万能ネギだけど、あるときは「いっぺん九条ネギですき焼きでしょうか」という者が出てこない。ときには、ほんまもんの賀茂ナスで田楽を食べようということが出ないといけません。同じ値段でも、十分に市場に出回った後では売れないですし、ほんまもんを作るには素材にこだわって手間暇掛けて作らなければいけないので、価格も高くなって当たり前なのです。でも売れないのですから。

西尾：昔、先祖代々受け継いできた八ツ橋といえば、焼く前の「生八ツ橋」と、焼いた八ツ橋、それに砂糖を掛けた衣掛けという八ツ橋と、この3種類くらいしかなかったのです。それが、30~40年前に生八ツ橋に餡子を包み三角に包んだ、有名な「おたべ」がはやってくれはって、結局、我々も真似させていただいて、そのお陰で八ツ橋は生き延びてきて、今や当店では10数種類以上あります。いちごジャムやバナナジャムが入ったものや、夏にはラムネ味やおみかんの味なども出てます。ですが、それをしてきたから、今も八ツ橋屋はもっているのですよ。「そんなのは、やらへん。当店は昔からの3種類だけでいきます」となっていれば、おそらく衰退していますわ。やはり、先祖から引き継いできた基本は大事ですし守りながら、後は今の中・高生のニーズに合わせたものを、出していく。今も私は社長で、息子は専務という立場ですが、息子が八ツ橋に青りんごなどをに入れて試食を持ってくるのです。私は「八ツ橋はニッキの風味がするものだ」と言いますが、「それだけでは売れへんで」と言われます。そして気がつけば10数種類あり、実際、売上は右肩上がりです。なるほど、息子のしていることは間違っへんねやなど。年寄りには黙らなあかんときもあるんだなという感覚ですわ。それで生き延びているという感じやね。

林：今、色んな部分を変えながら継承されてこられたというお話ですが、皆さん、伝統という本筋を残し伝えていかないといけないという気持ちがおありですよ。

西尾：時代によってあずきの価格が上がったり、砂糖の価格が上がったりしますが、原点はいくら原料の値が上がっても、価格は上げない。材料の質は落とさないことです。

から、365日、同じ材料を使って、コツコツと一生懸命、ひたむきに美味しいものさえ作っていたら、まず潰れることがないというのが原点なのです。ですからしんどいときもありますよ。相場や、台風などの災害などいろいろな問題はありますが、一切材料は変えていません。「どんな時代になっても、原料は、今より良いものを使っても、どんなにしんどくても今使っている原料よりも下げることはならん。コツコツと一生懸命、ひたむきに美味しいものさえ作っていたら、まず潰れへんで。家族がご飯を食べて、車ぐらいは動かせるんやで。」というのが父の遺言なのです。それが原点ですね。当店は、あずき、砂糖など相場に弱いもんばかりですやん。大変なときもあります。

林：そこは何があっても曲げられないのですね。

西尾：老舗で、もう1つ大事なことがあります。例えば、同じあずきが8円と10円の仕入れの差があるときに、誰しも8円の方を取りたいですよ。せやけど、10円の方が父の代からずっと取引してきた仕入れ先であれば、黙って安い方に変えるのではなく、「ずっと10円に入れてくれているけれど、こちらは8円に入れるという話があるがどうする？」という話をし、結果「8円は厳しいけれど9円にします」と言われれば、それでも1円高いけれどそのまま取引を続けます。他の方が安いというても、絶対に仕入れ先は変えない。それを続けることによって、あずき相場が上がるといっても、仕入れ先さんが「相場1つ分プールしておきます」とか、相場が上がったときにも融通してくれるから。やはり持ちつ持たれつなのです。老舗だからと偉そうなことというわけではないけれども、このように取引先を大事にすると、また助けてもらうことがあるというのは、すごく学びましたね。私は44歳から社長をしているんですよ。47歳のときに主人が亡くなったのです。その後30数年社長をしてきて、やっと息子に代わることにしたのです。息子は、「お母さん死ぬまで社長でいて」といいますが、「もう嫌や」と秋に息子に変わることにしたのです。ですから、後世に教えていることはそのようなことですね。

林：「平八」さんが、後世に伝え残しとかなないといけないことって何かありますか。

園部：今、西尾さんが仰ったことと全く同じです。「麦飯・とろろ」というのが当店の根の料理なのです。これは、438年前に茶店として創業したときも、柿とかお茶を出して麦飯・とろろを出していたのです。また、よろず屋の時代にも、その横にも麦飯・とろろを出していたのです。その後、江戸中期になって、麦飯・とろろの専門店になって初めて、麦飯・とろろだけで商売になっていったのです。これは変えてはいけませんし、100年前も当店の名物は麦飯・とろろですし、現在もそうですし、100年後にも麦飯・とろろは召し上がっていただきたいと思います。じゃあ何を変えてきたのかといえば、料理屋は料理屋なんですけど、当店の前の若狭街道は、明治までは一塩物がどんどん入ってきたとこなのですが、

明治初めごろから鉄道が敷かれると、若狭街道を通らんと、鉄道で街中に鯖やぐじやカレイが送られてきます。若狭街道は大八車や徒歩で歩いてきたものがなくなってきたのです。良い材料が入らなくなかったので、15代目くらいの当主が川魚専門店に変えたのです。当然、京都の五大系統の中でも「川魚料理」というのは大きなジャンルなので、当店も美濃吉さんも川魚の出ですし、貴船のふじやさんは、未だに川魚一本でやっておられます。そのときに私は、川魚料理というのは、衰退していこうと思っていました。鯉など、美味しいのですが、10人いたら7、8人が沖のもの（海のもの）のお料理であれば、残りの3人も沖のものになるでしょう。でもきっちりした川魚料理を残したいという思いで「若狭懐石」というのを、実は35歳のころに私の代で始めました。父の19代まで川魚料理専門店でしたから、当初はぐじを扱った料理は何カ月も売れへんかったです。何カ月も売れへんかったので、その食材を処分したときもありましたが、とにかく研究をしました。1~2年たつと最初は100パーセントだった川魚料理に若狭懐石が4~5パーセントが増えてきた、次には10パーセント近くになった。その後、5~6年たつと半数近くが、ぐじを使った料理になりました。10年たつと、90パーセントがぐじを使った料理になり、川魚料理は10パーセント以下になりました。今現在は、数パーセントが川魚で、ほとんどが海のもののお料理になった。でも、未だに100年続けた川魚料理の献立とノウハウについては残していますので、逆に夏目漱石や食の魯山人が褒め称えたのは、当店の川魚料理ですので、それはそれで残します。でもそれだけでは駄目なので、新しいジャンルのぐじを使った料理を広めて、川魚をきちんと残す。これは先ほど、中村さんも言われた通り、きちんとしたろうそくは残しましょう、でも、それにしがみつくのではないのです。西尾さんが、伝統の八ツ橋だけでは、今はお店は残らないと仰る通り、改めて私自身もそのような柔軟さが店舗を残していくのだと、実感しております。

林：物づくりは本当に大変なことですが、中村ろうそくさんが残し伝えてこられたことはありますか。

田川：西尾さんが仰ったことと同じで、先代からは仕入れ先を大事にしろということは言われました。ですが、私らの場合、和ろうそくを作っているところが廃業してしまうことが怖いのです。業者が廃業してしまうと、和ろうそくが全く作れなくなってしまうのです。ですから、毎月、ある程度の量を買いつけなければ、廃業されてしまうのです。実際に和ろうそくの原材料の木蠟（もくろう）は、お相撲さんの「鬢付け油（びんつけあぶら）」などと同じ材料なのです。それを白蠟にして化粧品にしたり、昔のチックに全て入っていたのですけれど。ですから、相撲協会でも白蠟を残すことに関してはすごく協力していただけますが、それでも、どんどん減っていつちやって、次から次に廃業されています。ですから、現地に赴いて、本当はすごく高いのですが、白蠟を使った本物の和ろうそくを作っておられる業者さんは、全国でも2、3件ほどしかないのです。

園部：原材料は何なのですか？

田川：漆科の広葉樹のハゼの実の、種を絞るのです。ハゼ自体はたくさんあるのですが、それを採る人がいないのです。昔はみかん畑の周りにハゼを植え、その匂いで動物が入りにくくしていたのです。そして、みかんを収穫した後に、秋にハゼの実を採って絞るという 2 次産業のような形でやっておられたのです。ですから明治時代には九州のなどでは、すごいお金持ちの方は蠟の収益で長者番付に載るくらいだったのです。ですが、洋ろうそくの普及で、ろうそくがすごく安くなったので、それが全くなくなってしまい、今は逆に、ヨーロッパやアメリカが、石油を使わないエコ商品だということで知られています。今、色んなところで行われるキャンドルライトを使ったイベントの多くは洋ろうそくを使っているのです。それは結局、石油を使っているの、我々のような本物のろうそくを作る側としては、あまり意味がないと思うのです。ただ電気を点けていないだけで、雰囲気を楽しんでいるだけなのです。

林：電気も石油から作られているものですから、結局同じことなのですね。

田川：そのような部分も、行政も全然知らないです。京都にもハゼの実はたくさんあるのでそれを上手く採って、京都府にも地産地消を訴えています、なかなか行政も動いてくれませんが。それをやっていかないと本当に和ろうそくはなくなってしまうのです。

西尾：私は、和ろうそくはベージュのものしか知らないのですけれど、例えば新しい感覚でピンクなどに着色はできないのですか？

田川：ピンクなど着色はできますし、実際に当店でもそのような和ろうそくを扱っています。ただし、ベージュの和ろうそくは、米ぬかでできているろうそくなのです。島原はハゼの実のすごい産地だったのですが、雲仙普賢岳の噴火によって、ハゼの実がすごくなくなってしまったのです。ですが、毎年法要は同じようにあるので、ろうそくを作らなければいけない、けれど、蠟がないという状況で、混ぜ物をする和ろうそく屋と、植物原料だけで作る和ろうそく屋とはっきり分かれてしまったのです。雲仙普賢岳の噴火が原因で、すごく分かれてしまいましたが、当社は本山に収めているので、洋ろうそくの原料は入れられない。そこで、原料になるものをすごく探して、米ぬかの油とパームヤシの油のブレンドで和ろうそくを作れたのです。でも、それは昔ながらの火じゃない。ですから基本的には本筋は、昔から作り続けてきた和ろうそくを作って守っていきたいという思いがあるのです。ですが、今は他の安いろうそくが出回ってしまっているのです。

西尾：ハゼをどこかで栽培することはできないのですか？

田川；実際、九州では行政が動きハゼの栽培にすごく力を入れています。

林：やはり、九州はハゼを栽培しやすいのですか？

田川：やはり土地の問題なのです。以前、ある商社が中国でハゼの栽培をしたのですが、ものが全然違うのです。我々は手で触るとすぐに、わかるんです。

西尾：やはり、土や水、空気が全然違うのですね。

田川：工業試験場などで調べると、数値は同じなのです。でも何かが違うのです。

西尾：中国はあかんわ。あれだけ空気が汚染されているところでは、あかんよね。

田川：今後、いかに本筋の和ろうそくがあって、色んな色の商品や、花の絵を描いてもらった商品などを出していくかです。

西尾：私たちも毎日、仏壇をおがむけれど、お線香は毎日立てても、ろうそくは短いものを少し使うくらいですからね。

田川：ですから、普段はお線香用に一番小さいろうそくを使われたらいいと思うんです。ただ、月命日など、ご住職が来られるような法要では、和ろうそくを使っていただくといいと思うんです。和ろうそくを使うと、ご住職は間違いなく「和ろうそくを使われていますね」と言われます。

園部：それは、私のいつも九条ネギのほんまもんを使わなくてもいいから、旬の時期には本物の九条ネギですき焼きをしようかということと、同じなのですよね。例えば CM などで、「月命日には和ろうそくを」という形で、そのような機会を1つのコマーシャルで、「月命日には和ろうそく」を浸透させていくのはどうですか。

西尾：それは良いキャッチフレーズですね。「月命日は和ろうそくで、お供え物は八ツ橋で」ね。

林：ではここで、話のテーマを変えましてね。従業員さんの教育に関して、老舗さんならではの思いをお聞かせください。

西尾：教育は息子がしているので、私は教育にはあまり関わっていないのです。息子は上手にやっていると思うのです。この間見たら、説教されている従業員はほわんとしていて、言うてる息子がイライラしていますわ。「おまえ、家に帰ったら、嫁さんいるんやろ、子どもいるんやろ。そんなことでどないして飯食わせていくんやな」と、逆にこちらが情けなくなってくると、涙ながらに説教しています。

林：気持ちが入ってしまうのですね。

西：「こいつどうするんやろう」と相手の立場に立って、ものすごくものを考えています。頭から怒るのはあかんね。「半分褒めて、半分怒って」とか、「7つ褒めて3つ怒れ」とよく言われますよね。そのように私自身もしてきましたが、あんな息子みたいに泣いてまで説教はようしませんわ。最後には心しかないと思います。何をするにも心。その心が相手に乗り移ると、コロっと変わりますよ。

林：よく陰徳を積むと仰いますが。

西尾：陰徳を積むは、うちの家訓ですわ。徳を積むというのはね。

林：それは、従業員の方にも常に？

西尾：それはもちろん。代々、大事にしてきたことですから。ほんまに「陰徳を積む」ということは難しいことです。ほんまに。財産や土地をどれだけ残しても、次の子どもが売ってしまえば終わりやし、どんなにいい書籍を残しても、子どもが本が嫌いで読まなければ、それは灰みたいなもん。そこで親が何をしたらいいかといえば「徳を積む」。徳を積むことで、子孫繁栄につながる。これは、よく考えたら、結局はずるい考えかもわからへん。徳を積むことによって、いつか自分にまた帰ってくるという、欲の深い考えなのかもわからないけれど、陰の徳を積む。この陰の徳を積むということは難しいもので、「今 100 万円あれば家族 4 人が、助かります」と言われて 100 万円を貸したりします。それを「あいつ今は偉そうにしているけれど、3 年ほど前には玄関に座り込んで『100 万貸してくれ』いうて、わしが貸したから今日のあいつがあるんやで」というたんでは、100 万の値打ちがないっちゃうこと。誰にも言わず「あのとき貸してあげたのが、ああなってるんやな」と黙っている。「あのとき、ああしたった。こうしたった」とつい言いたくなるけれど、そういう陰の徳があります。わかりやすくいえばそういう陰の徳があります。お金だけではないけれど、ちょっとした親切でもね。小学校、4 年、5 年の小さなころからね、ずっと耳にタコができるほど「人間は徳を積まなあかんねん」と父に言われていまいした。でも、小さいころ

はそんなの分からへんから、「おとうちゃん、今日年寄りが前にいはったから、席をかわってあげたんやけど、徳を積むというのはこういうことか？」って聞いたのです。「それは一日一善っていうて、ちょっと違うけれど。まあ子どものころはそれでええわ。そのうちにわかるわ」と父は言っていましたが、本当に徳を積むというのは難しいです。ですから、私自身も先祖から徳を積みと言われているから、今こうして、そこそこ身におうた欲しいもの買って、贅沢にも美味しいもの食べて、行きたいところ行って、子どもにも恵まれ、社員にも恵まれ、いま今日があるのは、自分が頑張ってきたからではなく、先祖がずっと徳を積んどいて、引き出しに入れといてくれはったからです。その徳を1つずつ使わせてもらっている、その徳があるから今日の自分があるんだなという考えになってきましたね。先祖が積んでくれた徳の引き出しを、空っぽにして死んだらあかん、次の世代のために、自分も徳を積んで、この引き出しへちゃんとお返ししとかないかんねやなど、自分自身の中にそういう考えが湧いてくる今日やね。やっとこの歳になって、そう思うようになった。だから、毎日、「毎日、元気にさせてもらっています。おじいちゃん、おばあちゃん、贅沢させてもらってます」と自然と口から出てくるから、不思議なもんですね。

林：そのような思いは、従業員さんにも、きちんと伝わっているのですね。園部さんなどは、どうですか。どのような思いで従業員さんに接しておられるのですか。

園部：うちの場合は、少し前までは、日本人にベースがあった。どういうことかという、料理屋には和の伝統的な文化が全部入っているんです。畳、障子もございます。襖、床の間もあります。近年、新卒で入ってくる18歳の従業員は、まず床の間が理解できない、そして、障子の開け方、立ち座りができない。だから、彼女たちが駄目なのではなく、生活様式が、マンションになるとほとんどフローリングで畳の部屋がないのです。畳の部屋がないということは、床の間がない。障子もない。それを開け閉めさせるということ。お茶などでは、右手で半分開けてから、両手で開けるという作法はあります。でも、そのような文化がゼロの子が増えてきているのです。一から教えるのではなく、もうベースがないから、ベースから作ってあげないと駄目なのです。というのが、第1点です。そして、新人の仲居さんや従業員にいつもいうのですが、例えば器を割った、粗相をしたときに、まず「すみません」から入らないのです。「割れました」と言って持ってくる。これは違うだろうと。何かものを落としたら欠片は持ってくるという習慣は付けていますけれど、「会長すみませんでした」というところから、本当は入るものなのです。でも「割れました」と言って持ってくる。「割れましたって、どないして割れたんや」まず、そこから教えてやらないあかん。返事ひとつにしても、何かを叱ってやると、今度は叱った理由を言ってやらないといけない。何で叱られたかということが、わからない。「今、おまえがこうしたから、私は指摘したんや。そのとき、おまえは返事がなかったやろ？ だからそのことに対して怒っとるんや」というところまでかみ砕いてやる。このような部分もあって、従業員の育

成法というのは、各社非常に難しい段階に入っているのではないかと思います。私んところは、実際、日本の文化の粋、礼儀作法に入る前からですね。

西尾：礼儀作法が必要ですからね。今は「おはよう」「さようなら」が言えないですからね。朝来ても、こちらから「おはようさん」と言わないと。

園部：ですから、そこから教えないといかん。「お疲れさん」とか「ご苦労さん」ということを教えないと。そして、半年、1年でそのようなベースを作ってやらないと、接客、接待で襖を開ける、障子を閉めるという作業ができない。そのような作法ができないということは、立ち居振る舞いができない。

林：では、本当に基本の基本から、ひとつずつ教えないといけないのですね。

園部：そのようなベースがない子が出てきているということです。その子たちにとっては、料理屋という異空間に来ているのです。まして、親がしょっちゅう出入りしたり、自分たちがしょっちゅう行っている、マクドナルドなどのハンバーガー店や居酒屋には就職しやすい。子どものころから見ているから。でも、料理屋っていったい何をするのか、何を接待するのか。やはり、日本人としてのベースがなくなっている子を教育していくことは、さらに難しくなっています。

林：それは老舗さまの役割とうか、老舗さまにしかできないことですね。

園部：やはり、それをクリアせんことには、きちんとしたことはできないし。食育ひとつでも、教えて、教えていかんとか駄目です。逆に我々が柔軟な頭になって、ベースがない子をどうして教育するかというところに戻らないと駄目だという気がしますね。

林：中村ろうそくさんはいかがですか。

田川：お二人のお話を聞くのが、すごく勉強になりました。私はサラリーマン時代にも営業をやったので、どちらかというと、自分で全てやっていて、職人になってからも自分でやっていたのです。その後、人を使うようになったので、基本的にお給料を渡すときにしか、叱らないのです。基本的には、毎日叱らないで覚えておいて、現金で給与を一人一人に渡すときに、「こんなことありましたね。こうでしたね」と話すようにしています。今回、寺町の六角に店を出していますが、私は自分の感性だけで、お店に入って「おいでやす」とか何か、喜ばせてもらえなければ僕は帰るのです。入ったことすら気づかないお店には、誰も行きたくないだろうという思いが僕の中にあるのです。お店に入って第一印象

が良ければ、買うものがなくても「ここはよい店」という雰囲気さえあれば、また来てくれるのではないかというのがあって。繁華街は目的がなく入ってくる人が多いので、そのときのお店の雰囲気がロコミになると思ってるんで、そこだけは言うのです。私がすぐに帰るから、「何か用事でしたか」と必ずお店から連絡があるのです。そのとき「あんな店誰も行きたくないよ」と、それしか言わないのです。そうしたら、それに対して、店長なり責任者が考えてもらいたいんです。僕は若いころ、少年野球の監督をしていたのですが、そのとき、最後卒業するときに保護者に言われたことが「このチームに入って子どもが挨拶できるようになった。」そうすると世間に褒めてもらえる。先ほど仰っておられた「おはよう」「こんにちは」を子どもが言えるだけで、世間にもものすごく褒めてもらえるのですよ。そのように、園田さんが仰ったようにベースのできてない子が多いのです。これまで、アルバイトの教育は、社員に任せてしまっていたので、お二人のお話をお聞きして、そのようなベースは、こちらで作らないといけないというのを、今、本当に思います。

西尾：当店では、各売りに大きくして張ってあり、朝礼をするときに全員に、これを言わせているのです。「親切を売り、満足を買う。行いは堅く、言葉はまあるく。腰は低く望みは高く。気は長く、度量は大きく。思案は深く、仕事は早く。理屈に負けて、仕事に勝て。七分で満足、十分を望むな。子孫のために徳を積む」です。これが、どれだけ従業員に効いているのかは、わかりませんが。これが、ずっと続けてきた教えなのです。

林：皆さん、そらで覚えてはるくらいなのでしょうね。よい言葉ばかりですものね。最後には「子孫のために徳を積む」という言葉もありますね。他の皆さんにも、このように唱和していることはありますか。

田川：うちにはないですね。

園部：うちにもないね。

西尾：私のところは「徳を積む」というのが、昔からあるらしいのですが、何代目からか知りませんが。やはり、長く続いているところには、大体「家訓」というものがあるのです。家訓というものは、仮に私が10代目として、何代目の人が作ったかわからないのですよ。ですから、家訓を作るのは今からでも遅くない。誰かがどこかの代で「これだけは子孫代々、永遠に守り続けて欲しい」という言葉を、家訓としはったら、それが続いていくから、今からでも作られたいいですよ。「商いは牛のよだれのごとく」とか色んな言葉が、たくさんありますからね。今、家訓として作られたものが、今後何代も家訓として残っていくからね。

西尾：4代目さんで、創業何年目になりますか。

田川：うちで130年ほどになります。

西尾：そのくらいにはなるんなら、何か1つでも家訓として作っておられたら、子どものためにも、何代目かの当主にもね。「うちの家訓は」という話にもなりますからね。

中；大体、月に1回か、半年に1回は、「こういうことをしましょう」という目標は出すのです。僕はダラダラした感じになるのが一番嫌で、何となく仕事をされるのが、本当に嫌なのです。ただ、うちにくればお金がもらえるような出勤の仕方をされると。

西尾：時間だけ出るとお金をもらえるというね。私は日本電産の永守さんの講演が好きでよう行くのですが、その中で「皆さん、100人社員がいますやろ。マッチに火を付けんでも、勝手に火を付けて働いてくれるのは頭の3人。そして、後の尻から3人は『食事会どうしましょ』という小間使いがいる、残り94人は全部こちらで火を付けてやらないといけない」と、永守さんは面白いことをいいはりましたよ。100人いたら、3人だけですから、何でも思う通りに、やってくれるのは。どうにもならない3人も、宴会係として必要だと。永守さんのお話は面白いわ、ものすごい印象に残ってます。実際、あの子に任せといたらいいわと思える子は、そんなにいないですよ。いても3人やわ。

林：私の中で、社会貢献は地域に対してでもありますし、従業員に対しても社会貢献ではないかなと、思っているのです。どちらでも結構ですが、お店が何か社会に対して発信していることがございましたら、お聞かせください。

園部：社会貢献といえば、非常にテーマも大きいのですが、皆さんそうだと思いますが、お客さまに喜んでもらえることが、料理屋の場合はすごく多いです。それは例えば、法事ひとつするのでも「亡くなったおじいちゃんが、好きやった『平八』さんで、法事をするんですよ」ということです。その方を偲ぶということで、家族が集まる。例えば出会いでは、「この店はおとうちゃん、おかあちゃんが若いときに、顔つなぎに来た店や」「結納した店」やと、きちんとお子さん、お孫さんには伝わっているのです。そして、私がいつも言うことがあり、「江戸の料理と京都の料理は何が違うか」です。江戸の料理というのは政権の、中枢の方たちを満足させる、例えば、官僚の方たちなど上を向いた料理なんです。京料理は高いと言われますけれども、東京に行ったら、5万10万、20万の料理はざらなんです。でも、京料理というのは、晴れの料理なのです。その晴れの料理であったり、法事であったり、仕上げであったりの、ちょっと贅沢する料理なので、価格帯でいったら、京都の料理屋の90パーセントが1万から2万円の間に入ってくるのです。そして、もう1

つ、これは社会貢献に入るかどうかわかりませんが、ついこの間の話です。毎週、毎週、うちの弁当の出前をとる、近所の会社がありました。その会社は必ず 2 つ頼むのです。でも、その理由がわからんと。それが 3 カ月続いて、パタッと終わったのです。結局、その会社の、社長のお母さんが色んなところを食べたけれども、平八の味が口に合ったのでしょね。おそらく、他のものをあまり食べられなかったんじゃないかな。その息子である社長さんが、お母さんとずっと二人で最後の 3 カ月、ご飯を食べてあげたそうです。それで、ありがとうございますと。そういう話を聞くと、料理屋というのも人に喜んでもらってやる商売やから、やっぱり、これは続けていかなければならんなど、思います。

林：親子の、すごくいいお話ですね。やはり、お客さまに喜ばれる仕事でなければ。

園部：基本的に、西尾さんも中村さんもそうでしょう。逆に、お客さまに喜ばれないと、続かないですよ。「ありがとう」と言われなくては駄目なのですよ。お金をいただいて、「ありがとう」と言われたら、それはもう最高ですよ。

西尾：私どもは、昭和 25 年くらいから、1 年に 1 回、地域の方に感謝をこめてご奉公するのです。「これは私が死んでもずっと続けてや」と言っていることが、熊野神社の境内で、2 月 2 日、3 日の節分を、紅白の幕を張って、八ツ橋 1 つとお茶で無料接待するのです。節分には、すごく多くの人が集まって、あの辺は昔から、色んな神社にお参りにいかれる参道になってすごい人数ですけど、昭和 25、26 年から毎年、無料接待をしています。そして、3 年ほど前から、本社横の 100 坪ほどのガレージになっているところで、節分の 2 日、3 日と、醍醐寺、下醍醐金堂で 2 月 23 日に行われる「五大力さん」との 3 日間に毎日お餅付きをするのです。おぜんざいときな粉餅を無料でお配りしています。本当に多くの方が並べれますね。2 日間、何十キロのもち米を蒸してやっていますので、長いこと続いていますね。

林：そうですか、それは一度寄せてもらいたいですね。それは皆さん喜ばれますね。中村さんはどうですか。

田川：私どもは、実際にろうそくを使って喜んでもらえるということと、店舗では、お客さんがろうそくに、直接絵を書けるようにしたり、お客さまからオーダーをいただいて亡くなられた方の、思い出を絵にしたりということもしているのですよ。ろうそくは皆さん火を付けるものやと思ってはるんですけど、花の絵や模様を付けたものは飾るものなのですよ。

西尾：飾るものなのですか。どういうところに飾ったらええの。

田川：仏壇などに飾るのですが、旅行などいかれるときに、生花を引かれてその代わりに飾るのです。後は、故人が使われているものを絵にして飾るという使い方をするのですけれど。そういうことをしてあげると、本当に「ありがとう」といって買ってもらえるのが、ものすごいありがたいなと思います。今、私どもの思いとは違ったところで、お店の周年の記念に、お店のロゴを書かれたりとか、それを飾って飾り物にされたり。赤いろうそくに、すごい花の絵を描いて玄関に飾られたりとか、そういう使い方をされます。和ろうそくというのは、ご存じなんですけれど、実際に近くでご覧になることってほとんどないのです。だから、金箔のろうそくに、ご自分の家紋を入れられたりとか。

西尾：私なんかは、ろうそくというと、すぐに仏事となりますね。

田川：逆に、店舗を出すことによって、うちが思っていることと違う用途に使われることがすごくあります。だから、海外の方へのお土産に、企業さんが使ってくれはります。英文で「和ろうそくとは」とか書いてあるのです。それにこれくらいの小さい絵の描いたろうそくを、関東のメーカーさんなんか海外の方にプレゼントするのです。お土産というか、本当にちょっとした記念品にされるのです。そういう用途は私は全く考えていなかったから、和ろうそくを見てもらおうという思いしかなかったので、やはり、色んなことにトライすることによって、新しいことに気づくこともあります。

林：また、お客さまが、色んなことを提案してくれるということですね。では、皆さんが後継者に望むことなどがありましたら、教えていただきたいと思います。

西尾：後継者に望むことは、先ほどもいいましたが、「どれだけ原料が上がって、どんなにつらくても、価格は上げるな」ということ。「食べ物商売で、この八ツ橋を作っている以上は、原料の質は落とすことなく、ひたむきにコツコツと美味しいものさえ作っていたら、まず潰れることはないで」ということやね。食べ物商売は、それは基本やね。

林：歴史を繰り返されている中で、絶えてはいけないという使命感を、皆さんよく仰りますね。

西尾：よく、初代、2代目の人はね、大変や十何代守ってと言わはるけれど、その中に居たものは、「私は十何代目で、何とか次の代に移すまでは頑張らな」とか、そんな気は全然ないですよ。終わることなんて全然考えない、当然、次の代へいく。その橋渡しをしているということで、その橋渡しができひんかったらどうしようとか、そんなことは考えたことないですね。DNA なのかな、勝手に次に行くもんやと思えます。私の代で潰れるなんて考

えたこともないわ。ただ、私は親として、このことだけは伝えておきたい、耳に入れておきたい、頭に入れたいという欲しいなということは、普通の会話の中で、言うておきます。今、息子は49歳ですけど、大学時代に言うてたことが、今になってちゃんと聞いてたんやなと思います。無駄でなかったなと思います。口うるさく言うのではなく、例えば、今回、園部さんを紹介してくれたのが、おたくやったら、園部さんに何か頼みたいことがあったら、紹介してくれた人を立てます。紹介してくれた人を置いていくような人間の付き合いはしたらあかんよとか。やはり、気のいい話ではないですからね、人間そういうことが、大事なことから、そういうちょっとしたことは、息子や娘に言っていると、それが何十年後、今見ていると、いろいろ言うてたことは、無駄になってへんな、言うててよかったなと思います。

林：今から望むことなく、このままいつくれたらいいといことですね。

西尾：もう、十分です。何も言うことありません。幸せ一杯です。

林：園部さんも、今は息子さんに社長を譲られましたけれど、今、後継者に伝えたいことがあればお聞かせください。

園部：今ではなく、後継者になる前の話しですが。まず。うちは、西尾さんのところのような立派な家訓はないのですが、ただ「後継者は料理人たれ」と、これだけは伝えていきます。料理屋の親父が料理せえへんお店が、大分出てきました。それでは家業として成立しないのですね。どんな時代でも続けていこうと思ったら、親父が包丁を持って、女将が座敷に出て、若女将がまたそれを補佐して、そこに息子が親父のあとに付いて料理人になっている。だから、家族だけで商売できますね。だから、世の中がどんな状態になろうとも、家族がいれば商売できるのです。包丁を持っていなければ、誰か職人を雇わないかん。マネージメントしていたとしても、商売はできない。それが、第1点。それと、息子が大学のときに、ちょっとよそ見をしました。そのとき、初めて、親と子の会話ではなく、継承者と後継者としての立場で話をしましたね。それで、最終的には、今は修行に行っ、代表者も継いで、料理人としても活躍しています。でも、そのベースは2つ考えています。まず1点は、西尾さんも仰るようにDNAだと思います。うちの場合はずっと、直系で来ていますので、やはり、そのDNAが伝わっています。第2点は、やはり、環境なんです。今、後継者に困っている、当主は景気のいいときに、皆、店から離れたマンションなんかに住ませているのですね。すると、店の近くとか、店の中で子どもを育ててないから、日曜日になったら、サラリーマンと同じように、奥さんも店に出てこないし、子どもの守して、近くの動物園に行ったりしている。でも、店の中とか近くにいたら、店がひっくり返っているのに出ていけない。でも、そういうこともわからないという状況の中で、やはり、環

境というのは非常に大きいのです。私も「平八」の中で育っていますし、息子も「平八」の中で育てました。ですから、息子たち夫婦が一緒になりたいと言うたときには、1つだけ条件を出して。孫をここで育てて欲しいということだけを、条件にして一緒にさせました。他のことは、一切条件は言っていません。やはり、DNAと環境なんですね。その前に、刷り込まれている大きなことが、1つだけあります。それは、正月の元旦に、必ず当主、後継者、親族のものが、仏壇の前でお節料理を食べます。それこそ、全員が集まって、「おめでとうございます」から一年の計を未だに始めています。そのときに、私の親父と爺さんのお雑煮が、子芋やなしに、お椀からはみ出て、蓋ができないくらいの頭芋が出るのです。それが、爺さんが死んだときに、今まで爺さんと親父やった頭芋が、私の目の前に来たのです。これは、無言のうちに「おまえやぞ」ということです。それから、毎年、毎年、頭芋を出されるわけです。刷り込まれるんです。爺さんが亡くなった小学校6年のときから、頭芋が来たのは鮮明に覚えています。「え、何で」と思いましたし、親父の次はおまえやぞと、親父が亡くなったときには息子にしましたし、私が亡くなったら孫に頭芋がいくのです。

林：それは、必ず長男さんにいくのですか。

園部：いや、後継者にいくのです。うちは、長男と二男は年子なのですが、次男には頭芋は付かないのです。長男にしかつかない、ここで、次男は出ていかなあかんとか、長男は私が継がなあかんと、小さなころからずっと積み重ねていくのです。そのような形で伝わっています。これは、我が家の正月のセレモニーの1つで、無言のうちに皆が認めていくのです。次の後継者はおまえやぞと。黙っていても。逆に親族も、長男が後継者やとみて、そのように皆で、育てていくやないですか。

林：そのようなことは、続けていかないといけませんね。中村ろうそくさんはいかがですか。

田川：逆に私は外から来ているでしょ。これまで、家業とは関係のない環境で育ってきたのです。ある日突然、義父が倒れたことで、急にこちらにお鉢が回ってきたという感じなのです。ただ、これまで色々な古いお付き合いをしている中で、やはり、絶えていっていきるところは、いつまでも後継者がはっきりしていないところなのです。今、お話にもあった通り、「次にあなたが継ぐ」ということがはっきりしていない。いつか自分の子が継いでくれるやろうと、思っているうちに、知らないうちに他で過ごされている。そこで、代が終わってしまうというところが、結構あったので、私は自分の息子に「50歳までに、家業をやるかやらないか決めてくれ」と言っています。送れない環境で入ってもらうのだけは、嫌だったのです。息子がろうそく屋に手が合わないとか、嫌々やられたりしたら、息子に

「もういいよ」と言える、自分の体力がある間に聞いたのです。私も奥さんの家に入っているから、自分の息子がもし合わなければ、娘の婿でもいいといそういう考え方なのです。とりあえず、自分が職人である間に、一度入ってくれと、今息子には、古くからやっている、本当に手で付けるろうそく作りばかりをやらせているのです。それは、漆科の植物を使うので、体に合う合わないがあるのです。その合う合わないがあるので、とりあえずそれをやってもらって、それがこなせるようになって初めて、次のステップへ進んでいけるのです。本当に、今回色々なお話を聞くと、私の次の代、息子の代からでも、そのような家訓にしろ、お芋を食べるにしろ、何かを本当に続けていきたいです。

園部：次といわず、社長からやったらよろしいですよ。来年から頭芋を自分の前に置いて、長男か娘の子どもか、後継者が決まったときに備えたらいいですよ。そうしたら、皆が長男と違ってこの子が後を継ぐんだと、皆が承知していきます。

田川：何かしら形として残っていきますし、本当にそうですよね。

西尾：私も今、お話を聞いて思い出しましたがけれど、私も息子が 26 歳のときに、「ほんまに八ツ橋屋するか？」と聞きました。これは、私も婿をとったのですが、主人のお父さんが特許を 100 も持っているような発明家で、本当は機械関係の仕事に進みたいような人が、たまたま恋愛で八ツ橋屋にきたので、その DNA か息子を見ていると、とにかく機械が好きなんですね。モンキーバイクでも全部ばらして、本当は機械のことしたいの違うかなと思って、26 歳のときに、ちょっと呼んで「あんた、ほんまに八ツ橋屋するか。あんたは、見てたら本当に機械いじりするのがすきやから。本当に八ツ橋屋するか、機械の方に進みたかったら機械の方に進んでもいいよ」って、聞きました。男の人は一生する仕事だから、嫌々仕事をするのはかわいそうやと思って聞いたのです。そしたら、「お母さん、ありがとう 3 日間だけ考えさせて」と息子は言いました。その後、「いろいろ考えたけれど、八ツ橋屋する」と言うてくれました。そのような話をしたことを思い出しました。これは余談になりますが、ちょうど 7 年前に、息子の子ども、孫が、小学 4 年生のころに、祇園祭のお稚児さんの話がきたのです。お稚児さんの父親は、いろいろと本当に大変なので息子はその話を受けて欲しくないなど、思っていたのです。ですが、お稚児さんは、親はさることながら、本人にきた話なので、受けるかどうかは、本人が決めるのです。ですから、息子に「お稚児さんの話が来ている」と伝えるときにも、息子は受けて欲しくないから「暑いぞ、1 カ月間、きゅうりは食べへんぞ」とかいろいろ言ったそうですが、そのとき孫は「パパ、3 日考えさせて」といったそうです。DNA なのかなと思いますね。親と同じことを言わはったのです。結局、周りでやらはった人が多かったみたいで、孫は「お稚児さん、僕やります」といったそうです。4 年生でお話がきて、5 年生でお稚児さんになるのです。お稚児さんをやって、17 日の終わった晩に、母親が様子を見に行ったら、お布団をゆらして

泣いていたんやて。「もう明日から、皆に会えへん」と言うて、お稚児さんのときの団結力が楽しかっただけでなく、人間の心の何かがあったみたいです。神事だから、友だちに会えないとか、禿（かむろ）してもらった人に会えないというのではない、寂しさを感じて泣いてたと言っていました。そのときも、3日考えさせてと言っていたそうです。もう、孫も大学に入って、お稚児さんから8年もたちました。

林：まさにDNAですね。本当に、今日はいいお話をたくさん、聞かせてくださって、勉強になりました。