

スポットライト・インタビュー

職人、「信頼」を語る

提灯舗かわい 河合清司氏・河合浩司氏

インタビュワー：関西大学社会学部学生 足立博美・井上渉・妹尾海穂

<利は元にあり>



妹尾：今日は「信頼」を中心にお話をうかがいたいと思っています。伝統文化を守っていくには、信頼が必要だと考えていて、信頼を周りの方々とどういう風に結んでいるのか、また、仕事に対する信頼をめぐる思いについてうかがいたいと思っています。

河合（弟）：信頼。難しいな。

河合（兄）：信頼関係の信頼だね。

一：信頼と言うと大げさなんですけど、目に見えないところや、素人がわからないところってありますよね。たとえばの話、信頼の反対って裏切りなんですけど、手を抜かないできちっとやるっていうのが信頼性っていつてるんです。それを信じるのを信頼感って言ってるんですけど、お客さんは信頼感もってなかったら注文しないですよ。

河合（兄）：そうですね。

一：でも、これは手を抜いてもわからな

いなくなっていうところありませんか。



河合（兄）：たいがいは、一目瞭然でわかると思いますが、(隠れた部分についても)我々はそれを手を抜くことはよくしないというか、できません。沁みついているというかね。我々の親父からいちばん大切にしなさいっていわれていたのが、「利は元にあり」。親父がよく口癖として言っていました。我々の利の元は提灯、製品です。製品の元は何かというと材料であるとか、文字の書きようであるとか、そんなものかもしれません。だから、「その部分部分を大切にしなさい」と。それが順番に結果として利益につながるのかな。利益は後回しであって、元は製品であり、職人さんであり、そういうものかな。今はつくづくそのように理解はしています。

井上：今までの仕事で、お客様から不満を言われたり、困ったりということはありましたか。

河合（兄）：それはあります。いちばん困ったのは、天満天神繁昌亭。いちばんもとは落語家協会の依頼があって、とにかく大阪には落語家さんが定席とする高座がないということで天満につくろうと。お金はないけどつくりたい。どうしようか。とにかく提灯で募集してお金を集めようと。そして集まった提灯を天井に吊ろうと、そういう思惑でスタートした。数は何個になるか何人募集があるかすべて「？」です。「とにかく、この予算の範囲で。完成まではこれだけの期間で」。そこからスタートした。当初、600個の予定で5人ずつの名前を書き入れて600個というお話が、ずーっと募集をしていたら、大阪の人はやっぱり気のもった人多いから、600個では足りない。倍の1200。それも5人の名前ではなく10人の名前を書いて。ということで、5月スタートの9月納めで、とても納期のきつい仕事だった。本来は私がすべて字を書く。ところが、間に天神祭がある。天神祭のお客様さんにも、迷惑かけられない。ということで、急きょお願いしたのが、ちょうど今座っている彼女（Uさん）。すべて引き受けてくれた。

一：どういうつながりなんですか。

河合（弟）：偶然ですね（笑）。

河合（兄）：（Uさんは）道具屋筋で、のれんとか提灯を書く仕事はずっとやってはった。もちろんプロ。たまたまそうい

う話でスタートして彼女がやってくれました。繁盛亭の仕事はやりがい。地域の提灯屋だから受けたんです。儲かる儲からないは最初から考えなかった。



一：1200個の提灯つくるのって何人でやるんですか。

河合（兄）：提灯というのもいろいろ種類があって、当方でずっとやってるのは「地張りの一本がけ」といって、職人が一つずつすることです。すべてうちが提供する品物ではなく、一部は外注で提灯を張ってる部分もあります。種類のには、職人でいったら4、5人おります。小物で、小さい針金のワイヤーで巻いた提灯なんですけれども、こんなのは九州のほうでつくっています。最終の文字を入れたところがこちらの作品として出てますけれども。いわゆる中国のものとか、海外のものはないです。全部内地の職人がつくってくれたものを提供しています。

足立：さっきのお話に戻るんですけど、繁昌亭のお話があったときに、地域のことだから、儲けはなくても引き受けようと思われたのは、やはりここの地に愛着とか思い入れがあったから貢献したいということですか。

河合（兄）：そうですね。後々、繁昌亭

ができて、かわいは指くわえて見てたっていうのは、とてもそんなことはできない。「よしやろう」と弟も一生懸命がんばってくれた。みんなそういう思いで取り組みましたね。

<バランスが大切>

妹尾：全国とつながっているのですか。

河合（兄）：大阪の場合は主に西日本。京都、北陸とか中日本。

河合（弟）：ちょっと形が違うんですよ。同じ提灯っていうふうには一般には言いませんけども。形は別に国に決められたものでもないの。各々独自の文化で発展してきたものだから。その中でも大きな違いが、大阪と京都。大阪の形っていうのはそれより西の方面にはある程度近いものがある。東の方は京都の形がだいたい主流になっている。全然違う。全国统一されていない。

河合（兄）：だから部分部分で生き残ったんでしょね。

河合（弟）：全国统一で同じ形になっていたら多分今頃、中国からもっと安いものが入ってきていたであろうし、日本の産業はもうだめになっていた。各々独自で形状がばらばらだから、わずかずつの単位で地方地方でなんとか残ったのかな。ラッキーだったかもしれないね。わが社が卸としてお納めできるのは主に西日本。四国、山陰、山陽、九州方面。

妹尾：それは昔からなんですか。ずっと先代から。

河合（弟）：そうですね。ただ、大きな

戦争という節目があったので、その前後ではだいぶ違うようになりましたが。御得意先も被災されて当然廃業されているところもあるし。

河合（弟）：社長の話も聞きながらふと思ったんですけど、一般的には「信用」というのは「悪くはないだろう、この人に任せたら悪くはしないだろう」ぐらい消極的な発想で、この人に頼るくらい「絶対大丈夫だ」と思ってもらうのが「信頼」だとよく聞くんです。インターネットでうちのホームページを出しているんですけど、販売目的にはしてないんですよ。信頼ということで僕が思うのは、品質というかクオリティと、値段と納期がバランスが取れて初めて信頼してもらえる会社になるかなと思う。でも、インターネットでやるとクオリティが分からないですよ。うちでは極力、クオリティの高いものをつくろうとしてるんですよ。昔から伝わっている、手で竹を割いて一本一本を竹ひごにして、それを巻いて石州の無形文化財の人がすいた手すきの和紙を張る。でも同じ形でもさっきご覧いただいたようなあのタイプだったら、竹ひごをらせん状に巻いて、機械ですいた紙で、なおかつ、正面の御神燈は手で



書くのではなく印刷してあるんですよ。でもインターネットで見ると（違いが）わからないんですよ。

河合（弟）：クオリティに対して値段。

お客さんの方は値段であったり納期であったりをしてできるだけ抑えたい。クオリティは高くして値段と納期が小さいというバランスの悪いのを理想とされるんですけど、ありえないわけです。だから、来ていただいて「これはこういうふうになります。この値段です。納期はこれだけかかります。」というバランスのとれた説明を一回一回させてもらうことが、多分信頼してもらえる店づくりだと思います。



—：提灯店舗かわいのホームページは、写真はあってもほかの情報はほとんどないですよ。

河合（弟）：出さないんですよ。

—：そういうことですか。どうやって注文すればいいのかなと思って。

河合（弟）：だから来てください、連絡してください、と。それでお客さんにまず信用してもらおう。来ていただいて実際に張ってる、ここが違う。目で見てもらってクオリティを評価してもらおう。そして値段を言う。納期はこれだけかかる。そして納得してもらおう。そのバランスを

納得してもらおうことがいちばんだと思う。値段ありきでいうと、手抜きをして安くしようと思ったらいくらでも安くはできると思う。それでこれだけかかりますと高い値段を言ってしまうと信頼をなくすことになる。「あそこに任せといたらそこそこ悪いものはつくらないだろう」ではなく、「あそこに任せとけば絶対大丈夫」、
「値段は少し高いかもしれないけど、納期はかかるかもしれないけど、見てきた限り、あそこは大丈夫」と言ってもらおうのがうちらに対する信頼。その3つのバランスをいかにわかってもらうか。

—：なるほど。

河合（弟）：理屈こねるでしょ（笑）。

—：そのあたりは、会社の中でさっと合意とれるものですか。

河合（弟）：兄弟ですからね。それがいいんですよ。

—：兄弟のほうがもめることってあるじゃないですか。

河合（弟）：お金が絡んでもめることはあるかもしれないですけど、うちらお金ないですからもめることがないんですね。

—：仕事についてはどっちも同じ方向を向いてるんですか？

河合（弟）：向いてないとできないかもしれないですね。一つのを二人で完成させてるわけですよ。

河合（兄）：私が字、弟が紋。分業にしてる。でないと一つのものでできない。けんかしてたらできません。

妹尾：そういうふうを考えるようになるには、いろんな過程を踏んでそうなった

と思うんですけど、きっかけはどういうことですか。

河合（兄）：きっかけは、兄弟で仕事をなさっている私の先輩から、弟には弟のできる部分をきちっと持たせてあげなさいよということをきいていました。「ここは任せたよ」という部分。



河合（弟）：インターネットの時代になってこれだけ便利にはなりましたが。

—：結局来なきゃダメなんですよ。

河合（弟）：でないとかわかってもらえない。どんなものでもそうでしょ。ものが分かっているものをインターネットで調べ一番安いところに落とすというのではありません。そういうものとはちがうものも当然あるんですよ。手で持ってみて、見てみて、説明をきいて、本人が納得するってことの大切さ。そうしないとクレームがきたときに対応できない。クレームの対応のできないようなことは極力しない。失敗したっていうのはありますよ。文字違いますとか。それは申し訳ないということですからすぐ対応しますが、そんなのじゃない限りは、思ったものと違うものがきたっていうことがないようにはしなければいけない。そういうクレームだけはこないように心がけたいで

すね。

井上：最初の理解がないとそういうクレームにつながるんですね。

河合（弟）：そう。要は一つひとつがちゃんとできてないからクレームになるわけでしょう。そこが最初の信頼。信じてもらって頼ってもらってるわけだから、頼られた限りは、何を頼っているかははっきり把握してそれに応えるだけのものをする。

妹尾：利益優先じゃなくで、質を守っていこうと。

河合（弟）：それがあるから利益が出るんであって。利益優先じゃないと商売なんかしない。絶対、商売をする以上は10円で仕入れたものが11円12円、たとえわずかであっても儲けたい。そのためにはクオリティの高いもの、要はいいものをつくってますよという自負をもって、お客さんが納得してもらえれば、安いもので安く売るよりもそこそこのものを高く売れるわけでしょう。

河合（兄）：今でいう、付加価値の高いもの。

河合（弟）：そうしていきいたいなど。なかなか実践はできてないけど。

河合（兄）：あくまで結果論でもっていかないと。結果論で利益はついてくるものだと。

河合（弟）：そう信じてますが、でも商売である以上はある程度は儲けを一番最初に考えて、でも表には出さないでやっていかないとね。「儲けたいんです、儲けたいんです、これ買ってください」で

は誰も買ってくれないわけだから。

河合（兄）：それが本当の大阪の商人の気持ちだと思います。

河合（弟）：誰でもどこでもそうですよ。それを前面に出してしまうと、えげつない商品・商売になってしまうけど。でも心の中では誰でも思ってることだから。利益を上げるためにいいものをつくる。ほんとにいいものをつくってるんですよ。無形文化財の人が漉いてる和紙を張ってるんですと言って、ウソの紙をはっていたら、それはだましてことになる。我々が見てもこのクオリティは良いと思えるものを原材料に使用して、張って、お客さんに説得をして理解をしてもらおう。こっちとこっちを比べたら、やっぱりこっちのほうがいいねというふうに思ってもらったら。

井上：そこで信頼が生まれる。

河合（弟）：リピートがきたときはうれしいですね。それだけに余計にね。信頼関係が一つ深まって次の段階に上がっていくような感じがしますからね。

井上：新規のお客様ってどういったきっかけでここを知るのが多いですか。

河合（弟）：さまざまですね。メディア、ネットも最近多いです。たまにメディアの方に取材を受けて、それが載って。昨年か一昨年、たまたま大きな通信社が取材をされて地方の新聞の記事に提灯のことを載せていただいた。それを見ていただいた宮崎の延岡のおばあさんから「写真を見せていただいて」と、うちの若い職人が張ってる写真を見て「男前や

から」と。



—：それほんとの話？

河合（弟）：「すごく男前の職人さんが張ってらっしゃるので、おたくでお願いをしたい」と（笑）。薪能に提灯を寄付したいということで。ちゃんとさせていただくためにお時間かかりますし、お値段もこれくらいになりますと言ったけれども、あらかじめものを見ていただくことができなかつた。お電話やファクシミリで何度もやりとりさせてもらって、お納めさせていただいてそこそこ高価なものをお買い上げいただいたんですけど、すぐにお振込みいただいて、お礼のお電話もいただいたりしましたね。だからよかったですね。こういうのを一般に我々年寄りには「ご縁」といいますけど。電話帳であつたり、インターネットであつたり、調べたいと思うときに、どんな言葉で調べたいと思うか。インターネットってとくに「提灯」っていうのを平仮名で書かれたり漢字で書かれたりだけでも、検索の結果が変わってきます。そういうのができるのは便利だなと思う。

井上：そういうところで評価いただいた

ら、そこからまた紹介で。

河合（弟）：そうです。つながっていきます。いったん信頼していただくとそこからつながっていきますので。「ご紹介いただいたのですが」というふうに。

井上：逆に信頼を裏切ってしまったら、それもつながっていってしまう。

河合（弟）：ありますね。だから怖いです。

井上：だからこそもっとクオリティ上げようということにつながっていくのですか。

河合（弟）：もの自身での失敗っていうのは極力抑えたいなど。文字の失敗とかそういった単純な失敗、これも止めていけないといけないのですが、あった場合にそのフォローをいかに早くするか、失敗の後のフォローをいかにスピーディーに行うかということは肝心なことだと思う。

河合（兄）：親父の口癖が、「信頼は一つずつの積み重ね。時間がかかる。ここまで信頼がある。でもこれをなくすのは一瞬だ」と。それは肝に銘じておけと。

河合（弟）：ほったらかしにすると、一瞬でぎゅーとここまでいってしまうから、どこで食い止めるか。早く食い止めないと。

河合（兄）：この頃よく企業の不祥事とか、見ていたらよくわかりますよね。信頼が崩れるのはほんとに一瞬。一言でとんでしまう。

河合（弟）：最初からいい加減な取り組みでフォローしてたらえらい目に遭う。

最初から最悪のことを考えてフォローしていく。

河合（兄）：なんぼいい話をしても、できないと思ったら最初から断る勇気はもっておかないとダメ。

河合（弟）：わりとよく断ってますよ。うまい話の場合はたいてい断ってますよ。バランスの話なんです。クオリティ、単価、納期。どれ一つでも無理だなと思う場合は断ります。どんなにおいしい話でも。ぼろ儲けだなんて思っても。

河合（兄）：ぼろ儲けてありえない。

一：すると繁昌亭の仕事は商売じゃなく。

河合（弟）：そういう意味で商売じゃなく。

河合（兄）：（通常は）当初からここまでは無理だから（ほかを）探してくださいというふうにお願いします。

河合（弟）：（繁昌亭の仕事の場合も）無理なことはこちら側から無理だと言いました。こちらから提案して、このクオリティにしないと単価的にも無理。文字を書くのは来てくれたUさんにうちが無理を言いましたけど、それ以外の無理な部分は断って、その3つのバランスはどうにか保てるようにしないと。なんでもOKだと大変なことになりますしね。

井上：それでできなかつたら信用なくしますしね。

河合（弟）：そういうことですよね。結局何をしてるかわからなくなる。

<新しい提灯の提案>

一：地域にずっとこうやって関わって

ながら、伝統の提灯ばかりじゃなくて新しい印象のものとかも探ったりしてるじゃないですか。それはどういうところから刺激を受けたり、あるいはどんな人とのつながりの中でそういう展開をしてきているんですか。



河合（弟）：つながりとしては大阪市北区役所でしていただいた「職人展」というものが最近では大きいように思うんですけどね。そこでコラボレーションということで学生さんとか宝塚大学の方々に見に来ていただいて、提灯というものを知っていただいた。そして、彼ら彼女らなりにこれはアレンジしたらこんなふうに見えるんじゃないかというものが出来たときに、提灯に対するイメージがだいぶ変わったと思うんですよね。

河合（弟）：せっかくだからそれを形にしてあげたいなという思いで。あまり商業ベースではなかったんですけど。以前から、提灯だけでは商売として、本当のことをいうと厳しいんですよね。そんなに商売としてうまくいってる、上り調子の商売ではないんです。ですので、何か新しい商品があるなあとは思いますが。それがうまく結びつくとは思いませんけど、何もしないよりはしたほうがい

いでしょう。その時偶然にお知り合いになれる会があったものですから、そこで形にしていって、こないだ展示させていただいた摩訶蠟雲（まかろん）とか。

河合（弟）：[新作の提灯を持ちながら] 素材に関してはうちが筆を仕入れさせていただいているところが、紙につながりがあって、新しい素材として裏にペット樹脂を張ったような紙を開発されているところをご存じで。それを使って新しい商品つくると何かできるかなとお話をいただいたので、「じゃあそれならば」ということで。従来の提灯と同じような形で素材だけが違うこんなものをつくってみたりとか。

妹尾・足立・井上：すごい！！

河合（兄）：骨がないんですね。形状は上下提灯の輪を付けたから、パッと見、提灯です。

河合（弟）：この部分は表面に紙を張って、中はペット樹脂。裏は簡単に、糊付けしてるのではなく、組合せだけで。



河合（兄）：はずしたら一枚の紙。

河合（弟）：そこにUさんが文字をこう

いう風に書いて、看板にするのに。

一：なるほど。たしかにこれも提灯ですね。

河合（兄）：提灯屋としては、本来ならば敵対する範疇の商品。けれどそれをほっとけば勝手に流通しますね。でも我々もちょっとかむと、こういう作品ができるよという部分です。

河合（弟）：これは一応プリンターも通ります。いらないときは展開して一枚のシートとして収納してる。いるときだけ円柱に簡単に組んでこのように。

河合（兄）：季節ごとに着せ替えてもらってもいいですね。

河合（弟）：行燈にセットして。

妹尾・足立・井上：いいですね。

河合（兄）：中の仕込んである電球がLEDなんですけど、弓張り提灯。燃えないようにろうそくの代わりに考えたんですけど、それを生かしてまた弟が考えて、ボタン電池ではなく電灯線でもいけるように。そのへんもいろいろ今後の提案として。



妹尾・足立・井上：すごいきれい。中に炎があるみたい。

妹尾：それは小売りとして売っていく予定なんですか。

河合（弟）：はい。たとえば、旅館とかそういうところとかはありきたりかもしれませんが、料理屋さんでも、たとえば季節ごとに何か、文言を変えていただいて。絵手紙お好きな方だったら、自分で書いた絵手紙を季節ごとにちょっと玄関に飾って。

河合（兄）：こんなのも、新しいものをつくっていこうと思っても、最初からそんな数もつukれないし。我々はもう少し安く提供できないかと、今、日夜検討中です。

井上：こういうものの商品テストっていうか、だれか第三者の人にきいたりしてるんですか。

河合（弟） 人に見せたり。「いいね、これ」と言ってもらって、「やっぱり？」と。

井上：いいですね。

河合（弟）：ありがとう。そういう風に思っただけのような人にしか見せない（笑）。そういう反応をきいて、「やっぱりいいんだ」と。自己満足。

一：これ雨とかでも…

河合（弟）：大丈夫ですよ。ただこの辺は木部なのであんまりほとほとの吹きさらしは…。

一：家の軒下だったら大丈夫なんですね。

河合（弟）：はい。日本人の感覚ってあんまりデコレーションというかけばけしい、めちゃくちゃ明るいというのは…。一般家庭ではあれはいらんだろうと。奈良とか京都とかでは、ほんとの蠟燭とか

を使ったりする。

井上：あれいいですね。

河合（弟）：それはそれで、若いカップルでも行きますね。ほんとに求められているのはこんなのもかもしれないな。若い世代でも。

妹尾：いろんな家の前にこういうのがあったらめっちゃきれい。

河合（弟）：きれいか、帰り道が怖いかな（笑）。こんなものをつくって、もっと販売力があればいろんなところでいけるんでしょうけど、地味な販売なので。

<人・地域とのつながり>

—：このあたりでもいちばん歴史が長いお店の一つですね。地域とのつながりから得るものってどんなものがあるんですか。

河合（弟）：そうですね。地域自身が古いというイメージもあるでしょ。それが我々にとってはありがたいかなと。とくに天満宮があるっていうのは、地域から受ける恩恵かな。

河合（兄）：天満界限で20軒ほど提灯屋さんがあった。江戸時代からずっと。今残っているのはここでは1軒かもしれないけど、その原点は天満宮であり天神祭であるわけだから。そのへんは大事に守っていかないといけない部分だし、そこへご奉仕というかお手伝いしてるというのは我々の誇りでもある。繁昌亭もしかり。

—：「職人研」の方に話を伺っていると、かわいさんのことを、ただ職人さんでじ

っとしているのではなく、いろんなことを新しく考えてビジョンがあってすばらしいとおっしゃる。

河合（弟）：ほめていただける方にはいろいろ見せて「どう？」ときいて「すばらしい」と言ってもらえる（笑）。職人研の方は、「仕事してるだけではなく半分遊んでるように仕事してる人が大好きだ」と言っていましたから、我々がそう見えるのかなと。それがあからさういうふうに思っていただけなんですよね。

妹尾：楽しんでるといえるか誇りとやりがいをもってやってるなっていうのはすごい感じますね。遊び心みたいな。

河合（兄）：仕事ってそういう部分があって、それがあからさう楽しいじゃないですか。視野が狭くはなりたくない。

河合（弟）：[おばけ提灯をもって]遊び心。

妹尾：そんなのつくったんですかあ。それ何に使用したんですか。

河合（弟）：パレードに出すおばけ提灯。

河合（兄）：高槻の方のお祭りだったかな。

妹尾：それは遊び心ありますね。

河合（兄）：これUさんがデザインしてくれた。

河合（弟）：何パターンか描いてって言って、顔描いてもらって、それに舌出すやつをつけるからと言って。これやったのが5、6年前で、その後あんまり評判がよかったので、神戸の明石焼きのお店が看板にしたいと。

井上：どんなところからつながるかわか

らないですね。

一：Uさんみたいな提灯屋さんじゃない方とのつながりっていうのも、しばしば展開するものですか？それとも、Uさんは特例？

河合（弟）：特例ですね。

河合（兄）：彼女はここの専属の従業員じゃないけれども、自分で提灯を売り書きはしている。筆一本で。松竹座の舞台の背景の文字の部分は彼女がしている。

河合（弟）：うまいタイミングで、それもちょうど繁昌亭の仕事の前くらいに彼女と知り合えたりとか、それこそ縁があったのかなど。繁昌亭の仕事を受けるための体制がそのへんでうまくできた。

一：もし会わなかったら…。

河合（兄）：会わなかったら、私が書いて、天神祭も中途半端になり、どこかに迷惑かけてたでしょうね。

河合（弟）：最初はプリンタで打ち出して、張り付けようかということまで考えてましたから。

一：間に合わないぐらいならそれしかないですよ。

河合（弟）：打ち出すにしても一個一個名前が違うものですから、一人ひとりの名前ですから。すごいロスの多い、無駄な作業になるなと思ったんですけど。

河合（兄）：彼女にビルの方の一室をあてがってそこで（笑）。

河合（弟）：あてがったというより、軟禁みたいな…（笑）。とりあえずここに住めと。24時間仕事ができるように。

河合（兄）：ベッドも用意して、ここで

「頼むから」とやってもらった。2か月、3か月。



<時にはタフな交渉も>

河合（兄）：去年の暮れにお納めしたのが今度できたFビルの1階。あそこうどん屋さんがあるのだけれども、160個ほど絵柄入りの提灯吊ってもらって。あれは印刷ものでしたけど、鳥獣戯画の蛙とか兎とか。あんなのがうどん作ってるとか、相撲してるとかそんなのがいっぱいずっと。

河合（弟）：去年の後半、9月、10月、11月とそれに振り回されましたけどね。納期は短い、値段は抑えたい、でもクオリティは高いのがほしいと。そのクオリティっていうのは、デザイナーの方が入ると、デザインに妥協がないんですよ。そこ（クオリティ）の部分だけがどえらくでかくて他がこんなの（小さい）。バランスのとれない仕事だったんです。それをなんとかバランスをとる努力をして、3ヶ月間走り回りましたけどね。

妹尾：こんな（バランスのとれない）三角形だったんですね。

河合（弟）：そう、えげつない。誰が考えてもわかるだろうと。それをこの期間

でできるかいと。

一：けんかにならなかったですか。

河合（弟）：口調の荒いおだやかな話し合いでしたね（笑）。無理なものは無理。

妹尾：それでもその仕事を引き受けたのはなぜなんですか。

河合（弟）：したかったんじゃないですか。目印になるでしょ。大阪でいったら梅田っていちばん大きくて。そこのFビルは駅前が一番大きい。そこの1階のフロアで、チェーン店ですけど名の通ったうどん屋です。その設計をされたのが、南船場あたりで設計をずっとされてこられた有名なデザイナーの方。地元の提灯にするっていったらやっぱり魅力ありますよね。こっちのエリアに引きずり込んでOKをとらないと向こうの土俵でずっとしたのでは値段も通らないし。できる限り、最初は高いものを話からさせていただいて、このクオリティならこの値段でいけますよというところからスタートして、どちらも折れない話し合いをしていく。徐々にちょっと向こうが折れ出したら、最後はぎりぎりのところで上手く話をつけて。損のないように。

一：提灯屋さん、タフネゴシエーターなんですね。

河合（弟）：ですよ。

<地域との信頼関係>

一：やっぱり地域にとってはなくてはならない会社ですもんね。そこがやっぱり一番誇り、支えになっているところでもありますかね。

河合（兄）：そうですね。

井上：ここがなくなったら天満宮も困りますもんね。

一：万が一、ここがなくなったら…

河合（弟）：まあどこか探されるでしょ。困ってもらえたらうれしいなど。

井上：なくてはならない存在ですよ。

河合（弟）：そのへんが長年培ったそれこそ信頼なんですよね。お宮と提灯屋の。いつぐらいにこういうふうに出注すれば絶対この祭りの提灯は大丈夫とか。祭りの行列の提灯なんていうのは点検のときに立ち合わせてくださるっていうか呼ばれるんですよね。「これは傷んでるから、どう？今年使ってもいける？」って。その相談を商売してるこっちへ問われるわけですよ。ほんとならば全部「ダメです、ダメです、ダメです」って言って、全部サラにしてももらえるとうれしいんですけど、そこはやっぱり、ちゃんと信頼してもらってるのかなと。「これはいけるから、あと何年かはこれ使いましょう」とか「これはここ修理したらまだいけそうですね、修理しときましょう」とか。

一：修理もするんですか。

河合（弟）：修理もしますよ。特別に。

河合（兄）：手間かかるんですよ。

河合（弟）：やぶれたところにまた紙張って、上から文字を書き足して、油を引いてって。手間はかかりますけども、それも含めて信頼関係ですね。そういうことをしてくれる提灯屋がなくなるっていうのは困られると思います。

一：でしようねえ。

河合（弟）：今まで培ったものですから。
信頼っていうのはそれこそ一朝一夕には
できませんから。今までやってきた結果
ですからね。

一：貴重な話を伺わせていただきありが
とうございました。

（おわり）