フィールドノート

音で伝える産業文化
――「BATTAN BATTAN」が描く福井織物産地の未来像 ――

澤田 真介・東野 晃典・山下 祐三



澤田 真介

2007年，株式会社織工房風美舎入社．2018年より代表取締役 就 任．2019年，BATTAN BATTAN設立. 受賞歴として，ジャパンテキスタイルコンテスト2018優秀賞（2018年）．繊維技術功績賞（2019年）．



東野 晃典

2000年，合資会社東野東吉機業場入社．2008年より代表取締役就任．2019年，BATTAN BATTAN設立. 受賞歴として，繊維技術功績賞（2024年）．



山下 祐三

1988年，株式会社山﨑ビロード入社．2017年より代表取締役就任．2019年，BATTAN BATTAN設立．受賞歴として，ジャパンテキスタイルコンテスト・婦人服地部門フィニッシュ賞（1993年），ジャパンテキスタイルコンテスト準グランプリ（2010年）．

2026年4月某日．開設間もない福井県立大学地域政策学部に，共同研究の相談が寄せられた．相談元は，BATTAN BATTANという福井の機屋グループ．グループ結成10周年に向けて美術展示を企画しており，大学と協働できないかという相談である．しかし，そもそも，BATTAN BATTANとは何なのか．なぜ，機屋が美術展示を企画するのか．そこで，まず，地域経済研究所にて，メンバーの工場を訪問し，同グループの活動を，福井の繊維産業が置かれた文脈の中に位置づけることにした．本稿は，BATTAN BATTANの結成者たちへのインタビュー記録である．

BATTAN BATTANを結成した3社の概要

海外との価格競争や高齢化で日本の繊維産業が苦境にあえぐ中，福井県においては，中核企業をはじめとする，非ファッション分野も含めた多角的な展開によって，相対的に優位な地位を保っている（松原・原田 2024）．一方，小規模事業者に限定すれば，事業所や従業者の減少のペースはとどまるところを知らず，産地としての存続があやぶまれる，危機的状況に瀕している（表1）．

以下で紹介するBATTAN BATTANの取組は，こうした逆風の中で福井の織物産地が踏みとどまるための新たな拠り所を築こうとするものである．その結成メンバー3社は，「賃織」[1]が支配的な福井の機屋の中にあって，「自販」によるビジネスモデルを確立しており，その背景には，販路開拓の努力もさることながら，代々継承され，改良に次ぐ改良を重ねた固有の職人技がある．そこで，まず，自販の展開と固有の技術とに着目しながら，各社の特徴を伺った．

表1　福井県における織物業の事業所数・従業者数の推移

従業者規模	事業所数			従業者数		
	2014年	2021年	差分	2014年	2021年	
1〜4人	289	174	▲ 115	649	412	▲ 237
5〜9人	72	56	▲ 16	468	378	▲ 90
10〜19人	54	40	▲ 14	729	552	▲ 177
20〜29人	23	15	▲ 8	546	356	▲ 190
30〜49人	18	13	▲ 5	656	504	▲ 152
50〜99人	7	10	3	453	643	190
100人以上	5	4	▲ 1	763	618	▲ 145
総数	468	313	▲ 155	4,264	3,463	▲ 801

出所：「経済センサス」より原田作成．

織工房風美舎

2026年5月15日，福井市の九頭竜川右岸，石盛地区にある株式会社織工房風美舎を訪問した．同社の核となるのは，経糸を2本ずつ撚りながら，撚った間に緯糸を通してできる「カラミ織」の技術であり，それを生かした法衣織物の製織を主に手掛ける．代表取締役の澤田真介氏と，先代の勝氏に話を伺った．[2]

松原：創業は1952年とのことで，代々家業で受け継がれてきたのでしょうか．

澤田（勝）：私は2代目で，高校を卒業してから実家を継ぎました．息子（真介氏）は3代目となります．

松原：社名を2002年に変更されたのですか．

澤田（勝）：自販を始めるタイミングで変更しました．それまでは賃織でやっていましたが，今は京都を中心に，法衣関係の店に直接販売しているのです．

今はほとんど着ませんが，父親の時代は，葬儀時に着る黒紋付や，下の襦袢地をつくっていました．そのうち，葬儀も様変わりして，着物を着なくなりまして，うちの仕事も

減ってきたので，やめなあかんなとか，後を継がせたくないとか，思いもしましたが，どうせやめるならと，福井県の補助もいただきながら，直接京都へ売り込んでみたのが始まりでした．

京都は保守的な土地柄で，法衣業界は特にそうです．他県からの割り込みは嫌われる．そんな話を聞いていたし，実際に経験もしました．得意先に気に入られるには，すごく時間がかかるんですよ．ただ，一回気に入られると，長いお付き合いができる．そこが京都の良いところです．

松原：販売先は，問屋さんになるのですか．

澤田（真）：今は法衣店に直接販売しています．最初は法衣店にアプローチしても，問屋さんから買っているからと，断られたのです．だから最初は京都の問屋さんに納めていました．ただ，コロナの時に生地が全く売れなくなり，問屋にも買ってもらえなくなりました．そこで，安くて小ロットでも対応できる風美舎というかたちで，少しずつ法衣店に入り込んでいったのです．

澤田（勝）：法衣は日本のお寺の文化であり，マーケットが非常に小さく，ほぼオンリーワン的な形でやっています．ただ，コンスタントに売れるものではありませんね．

朝倉：たびたび買うものではありませんしね．仕立て直しとか跡継ぎができた時には購入しますが，今はたたんでいくお寺も多いですから．

澤田（真）：ポリエステルなので洗えばいいし，流通量としては多くないんです．市場が小さいからこそ，海外品が入ってこないという恩恵もあります．

澤田（勝）：もう一つは，流行がないのがいいですね．

澤田（真）：カラミっぽい別の織物を使うというのもありえなくはないのでしょうが，それを許してしまうと，伝統的な格式が崩れますよね．お寺の側でも伝統は伝統として残したいから，カラミをほかの素材に変えたりしないし，カラミを織るのをやめないでと言われます．

澤田（勝）：最終製品もできないかということで，いろいろ取り組んできました．生地を二枚重ねてできる「モアレ模様」から，いいものができないかと工業技術センターと共同研究を行う中で，「モアレマジック」[3]になりました．ただ，企業イメージはぐっとアップしましたが，法衣の生地にしっかり取り組みたいという思いもあり，これが要となることはありません．

澤田（真）：展示会で商談が成立しそうになることもありますが，アフターフォローで全国の旅館やホテルを回れるかとなると，専属の営業もいないので，そこがネックですね．

松原：ミラノへの出展[4]とありますが，どれを持っていくのですか．

澤田（真）：紗織もそうですし，シルクやウールを使ったアパレル用の生地も持っていきました．カラミ織は世界的にも珍しく，ヨーロッパに持っていくと面白いんじゃないかという発想です．どういう評価を受けるかが分かったという点ではいい経験になりました．

松原：そうした経験を通じて，海外に打って出るというスタンスにはならないのでしょうか.

澤田（真）：やろうと思えばできるし，売れるだろうとは思います. ただ，ファッション分野となると，ずっと新しいものをつくらないといけないですから.

澤田（勝）：二兎を追うものは一兎をも得ず，です．ファッションは華やかで，いいデザイナーが入るとすごくうれしいし，周りからみられる感じも違うでしょうが，そこで気持ちがふわっとなると，会社の基盤がぐらつきますから.

澤田（真）：うちの場合，織機を6台にして法衣にあう機械に組み替えました．注文量にあわせた営業をしているので，ファッション業界で高い評価を受けて，千反欲しいと言われたところで，対応できません.

松原：従業員は何人ですか.

澤田（真）：父と僕と弟の3人です．賃織と比べて，在庫さえ組んでおけば機械を動かし続ける必要もないので，土日祝日も休めますし，金曜日に織機を止めて出張もできるし，こうしてBATTAN BATTANを考える時間もつくれるので，良い面はかなりあります.

松原：真介さんは，お父様から技術を受け継がれたのですか.

澤田（真）：高校生の頃から現場の手伝いを少しやっていて，当時から継ごうかなと思ってもいましたが，使っていた糸が廃番になったりして，雲行きは不透明でした．大学を出て大手の染色会社に入りましたが，自販が軌道に乗ったこともあり，2年くらいでやめて，親の会社に入りました．自販化した後は染めたものを売るので，委託会社への注文や交渉という点で，染める技術を学んだ点は大きいように思います．ただ織る過程においては，親から教えてもらったものが大きいですね.

松原：カラミ織を始めたのは，自販に変わるタイミングですか.

澤田（勝）：私の父がずっと開発してきたものです．知らない人は，専用の織機があるとか，特別な装置があるんじゃないかと誤解しがちです．実際には，特別な機械を使っているわけではなく，織り方の工夫，技術で織っているのです.

澤田（真）：カラミ織には単式と複式がありますが，うちの場合は複式を採用しています．それをうちの祖父が改良して，経糸の張力を調整しなくてもきれいに織れるようになりました．それは世界でもうちだけの技術だと思います．さらにそれをきれいにしたのが父です.

松原：他社にはなかなか真似られない技術なのですね.

澤田（真）：真似られません. 経糸の張力を保ちながらもきれいに織るのが難しいです. 繊維業界は，スピーディーに大量に織り，大量に売れて初めて利益が出てくる業界ですが，カラミ織では，織機のスピードも上げられないので，そのやり方はなじみません．機械も相当改良していますし，他の機械で再現するのは難しいと思います.

朝倉：スピード自体は変えられるのですか.

澤田（真）：変えられはします．ただ，スピードを上げると糸綜絖[5]がついていきません．また，高速で織機を動かすと，織付けのときにテンションがかかるので，生地としてはペーパーライクになります．そこをゆっくり織ることで，ふわっとした高級生地になるのです．

松原：織機も年代ものですよね．

澤田（真）：あれでも新しい方ですが，今は生産されていません．ウォータージェットやエアージェットなどの高速織機では，カラミは織りにくいと思います．

松原：織機は最盛期の半分くらいに減らしたのですか．

澤田（勝）：ピーク時は30台，工場にびっしり入っていました．父が亡くなった時には，30台ではとても回せず，20台にして賃織を続けました．でも仕事がなくなってきて，レピア織機6台を入れて，自販に切り替えたのです．昔のままでやっていたら，とっくにつぶれていたでしょう．賃織だと最低10台くらいはないと経営がなりたたない．自販に切り替えてからは，採算的にも少しゆるくなりました．今までは織ってなんぼという経営だったのが，今は売ってなんぼという経営です．

東野東吉織物

2026年5月28日，勝山市の旧市街地の一角にある株式会社東野東吉織物を訪問した．晴天にも関わらず，社屋の屋根から絶え間なく水がしたたり落ちるのは，工場の加湿のためだという．1907年創業の同社は「ぬれよこ羽二重」の工法を継承し，主に高級和装胴裏地として大手百貨店に展開する．「羽二重」は，通常の平織が経糸と緯糸を1本ずつ直角に交差させるところを，一本の経糸を細い経糸2本に代える製法で，薄地の生地を織るのに向く．また，「ぬれよこ」は緯糸を水に濡らして織る製法であり，布地が引き締まるはたらきを持つ．現在も伝統的な工法で羽二重を織り続ける機屋は，勝山市では同社が唯一．1919年に建てられたという工場は「近代化産業遺産」の指定を受けており，中ではシャフトと革ベルトで連結された昭和30年代当時のシャトル織機を，1940年製のモーター1台で動かしている．代表取締役の東野晃典氏に話を伺った．[6]

松原：晃典様で何代目になるのでしょうか．

東野：私で5代目です．創業は1907年で，もう少しで120年となります．家族経営で，妻と，あとは両親が暇なときに手伝うくらいです．

松原：失礼ですが，最盛期というのはいつくらいになるのですか．

東野：40年くらい前になります．その頃はもう一棟建物があったし，織機は全部で40台ほどを数えました．二交代制で朝から夜遅くまで操業していて，従業員も20数名いたと聞いています．それが，2000年代くらいからどんどん需要が減っていき，自分たちだけになりました．特にリーマンの時などは着物の需要も減りましたね．生活必需品ではないので，景気が悪くなると最初に影響が出ますし，回復も一番遅いのです．最近は，着物以外の需要の開拓

も兼ねて展示会にも出ています.

松原：ストールをつくられているとも伺いましたが.

東野：ゆめおーれ[7]の中にショップがあるのですが，そこで売れるような繊維製品をつくってくれと，地元の何社かに声がかかったのです．両親が草木染を趣味で習っていたので，ストールを始めることになりました．これは，主に地元にしか置いていないのですが，その後，澤田さんに声をかけてもらったこともあって，最近は製品化にも取り組んでいます．ただ，ものをつくるまではいいのですが，どう売っていくかが難しいですね.

勝又：展示会等で他の市場に向けてもアプローチされているとのことですが，具体的には，どのような業種からの引き合いがありますか.

東野：東京のデザイナーさんで，合繊にはないような特色に関心を持たれて，サンプルをお求めになる方がいらっしゃいます．あとは，緯糸を和紙に置き換えた生地[8]もつくっていますが，それでパジャマをつくりたいというところもありました．和紙の織物は織るのが大変で，糸が太いので管を5分で替えないといけません．ただ，その分値段も高く買ってもらえはします．さらに，寝具として使うと肌にいいということで，枕カバーもつくりたいといったかたちで，寝具関係には興味を持ってもらっています.

松原：パジャマは，最近のことですか.

東野：去年の秋くらいから販売を始めました．10年前くらいから（生地を）展示会に出してはいましたが，値段的な兼ね合いでなかなか取引には至りませんでした．それが日の目を見たかたちです．自社ではサンプルを織る程度のことしかできませんでしたが，アパレル会社が買ってくれると，うちでつくった生地を，他の会社で縫製や印刷までしてくれるので.

松原：恐竜とのコラボもされているのですね.

東野：恐竜博物館も地元の繊維のお土産がほしいというので，福井のデザイナーさんにデザインしてもらって，2024年に「恐竜ポーチ」の販売に至りました．縫製も勝山の会社が手掛けています．あとはストールもそうですけれど，ふるさと納税にも出してはいます.

ただ，そうはいっても，メインは着物であることに変わりありません．日本の伝統文化で，なくなりはしないだろうというところで，うちの場合は関東，日本橋の三越に直で卸しています.

松原：羽二重とぬれよこ，この二つを組み合わせるのは御社が唯一ですか.

東野：いえ，北陸ではかつてはふつうのことでした．新潟の五泉もそうですし，加賀も羽二重があったころはぬれよこでした．北陸産地の羽二重は，元は桐生に由来しますが，こちらでは湿気が多く，ぬらしたら目のしまった織物ができたということで，定着したようです.

松原：技術の継承は，お父様からでしょうか.

東野：私の父は現場に入っていなかったので，むしろ技術は従業員から学びました.

澤田：規模が大きい工場は，工場長がいて，社長は経営が中心になることが多いですから.

東野：入ってすぐの頃は機織りではなく準備や機械のメンテナンスが中心でした．メンテには多少の試織をともなうので，そういうところから少しずつ学んでいったのです．

松原：すべてできる人というのは，そんなにいないのですか．

澤田：職人レベルというのは，糸をかけてどういう織物が織れるかまで見通せるものです．（山﨑ビロードの）山下さんなんかがまさにそうで，糸の選定から機械のメンテナンスまで手掛けられています．

東野：全部の工程を知っていると，不具合が出たときに原因を特定することもできますし．

澤田：古い織機になればなるほど，技術的なものが重要になります．そういう意味で，小さい機屋で家族経営でやっている人は職人かたぎな人がかなりいます．いろいろなことができないといけないですから．機械の音を聞いて，どこの部品が悪くなっているだとか，どこがどう連係しているかという工学的なしくみを感覚的にわかるひとじゃないとなかなかできません．

澤田：東野さんが手掛けるようなフラットなものほど，織るのが難しいと思います．そして，長年きれいに織り続けているのは僕らとしてもすごいと思います．

山﨑ビロード

越前市と鯖江市の境界にまたがる独立山塊三里山．この周辺は，第二次大戦後，京都の西陣地区よりベルベットが伝播してきた地域であり，現在でもそれに携わる業者が数社残る．そのうちの一社が，1962年創業の株式会社山﨑ビロード．新たな表現を絶えず追求してきた同社の生地は，数多の受賞歴のほか，映画の衣装協力や，ニューヨーク近代美術館への永久収蔵の実績も有する．「グランド」と呼ばれる織物組織2枚の間を最終的に起毛部分となる「パイル」と呼ばれる糸でループ状につなぎ，2枚の間をカットすることで同時に2枚の生地をつくりあげる「二重ビロード」の製法を採用．近年ではシルクやリネン，カシミアなど，多種多様な糸を使いながら，ベルベットの新たな可能性を試している．2026年6月19日に工場を訪ね，代表取締役の山下祐三氏に話を伺った．[9]

松原：山下様は何代目ですか．

山下：親父がいて，僕の兄貴が二代目に入って，僕が三代目です．この辺りにも昔は機屋さんが多くありまして，その中でうちは親父がベルベットをやりだしたのです．親父は，京都・西陣の杣長さん[10]というところから教わったと聞いています．

松原：山下様自身は，お父様から技術を受け継がれたのでしょうか．

山下：ええ．そうですね，（仕事を始めて）35年になります．

松原：工芸的な方向性に舵を切ったのはいつ頃ですか．

山下：うちの親父がやっているころで，90年代くらいになります．他社の量産で回すようなものには勝てないということで，うちはどちらかというと工芸に回ったのです．

松原：少量・高級な路線に転換された，と．

山下：ええ，それまでは賃織でやっていました.
松原：賃織の時代に納めていたのは西陣ですか.
山下：いえ，この近くに2社大手のベルベットの工場があって，そこに納めていました.
松原：実績の中には，芸術作品的なものも多くありますね．全部受注生産ですか.
山下：ええ，100％受注生産です．どちらかというと，親父の頃の方が芸術的な路線でやっていて，僕は高級品の路線でいっています.
松原：全体の受注の中で占める割合としては，大手アパレルが大半ですか.
山下：アパレルと，国内外向けの生地問屋さんで，全体の9割くらいです.
松原：あと1割が個人や海外ですか.
山下：ええ，海外からは，主にSNS[11]のダイレクトメール経由です．SNSは息子が運用しています．海外からの問い合わせも結構増えましたね.
松原：製品としては，ストールがほとんどですか.
山下：製品はほとんどやっていません．やろうかなとは思うのですが，売るのが難しいですね．BATTAN BATTANとして製品をつくって三越に行ったりしてはいますが，僕らだけでは売れないです．デザイナーさんとコラボしたりして，その名前で売ってもらわないと.
松原：競合する会社はあるのでしょうか.
山下：ほぼありません．ベルベットでも，普通の合繊をやっているところはありますけど，うちのような変わったことをやっているところは海外も含めてありません．あとはいいものをつくって，買ってもらう努力ですね．ありがたいことに，（業績も）大分いい感じにきています.
松原：従業員は何名になるのでしょう.
山下：息子が跡継ぎで入って，従業員1人，アルバイト2人，あとは僕の嫁さんと，息子の嫁さんです.
松原：息子さんも現場に入られているのですか.
山下：大分できるようになりまして．別の会社で働いていたところ，ちょうどうちも忙しくなってきたし，やってみようかとなってくれました．従業員やアルバイトも，若手が多めとなっています.
松原：若い方が受け継ごうという魅力があるのでしょうね.
山下：ほかにないというのが一番の魅力ですかね.

松原：二重ビロードというのは，御社だけですか.
山下：いえ，ビロードは全部だいたい二重です．生産効率がいいので．大手は二重をさらにダブルでいくところもあります.
勝又：新しい技術を入れたり，開発したり，というのはありますか.
山下：糸とかはいろいろ挑戦していますね．あと，機械に関しては，もともとシャトル織機が32～3台あったのを，数年前にレピア10台，シャトル6台にしました.

松原：レピアを入れてきているのには，何か理由があるのでしょうか.

山下：以前は合繊が多かったんです.（合繊は）糸が細いので，シャトルの管に巻ける量が多く，40分とか，50分とか，長い時間織れるんです．それが天然繊維になると，糸が太いので10分くらいで尽きてしまって，交換が仕事みたいになるんです．それがあるもので，レピアに変えました．レピアは管に巻かなくていいので，大きいコーンを置いておけば引っ張ってくれますが，シャトル織機の場合，管に巻いてシャトルに入れて，すぐなくなってまた管を替えての繰り返しですから．ただ，やり方は同じです．スピード的にはレピアもシャトルと同じなんです.

松原：今回の展示（後述）では,「音」をキーワードにするとのことですが, 御社の「音」というのは, 他の会社と違うのでしょうか.

山下：どっちかというと僕らは（織機の）回転が遅いんでね．澤田さんも東野さんもそうです．大量生産のすごい速い音とは違う.

原田：そのスピードが製法上もベストなのですか.

山下：（生地が）二重で，糸が複雑に交差しているんです．なので，スピードを上げることができません．[12]

松原：オールシルクとリネンとカシミア，これが主な素材ですか.

山下：ええ，それがよそにはできないうちの特徴で，推しですね.

朝倉：和紙からできた糸もあるのですか.

山下：和紙から抄いたのを細く切ったものです.

松原：和紙を使っているのは，今立だからですか.

山下：そうですね. 地場産業を取り入れたいという思いはありました. 糸も原産地だといいのですが, 越前和紙の糸がないんです．他県の会社から仕入れています.

原田：多品種少量でいろいろな糸を手掛けられているとなると，生地ごとに糸を準備工程から総入れ替えしないといけないのでしょうね.

山下：ええ，準備している時間の方が多いくらいです．[13]

原田：染色の加工場は，糸によって発注先を変えているのでしょうか.

山下：シルクは京都に持って行っていますし, 福井県内でも, きれいなものに仕上げる加工場さんで, ベルベット用の設備があるところに持っていきます．風合い重視のものは，風合い用の加工場さんに持っていきます.

原田：整経[14]は自社でもされて，外にも出されているのですか.

山下：天然繊維系はうちでやることが多いし，量が大きくなると外に出します．主に石川県ですね.

松原：そういう面では，狭い産地というよりは，点と点をつなぐかたちで，いいところを選ばれているのでしょうね.



写真１　三社三様の生地によるストール

左：織工房風美舎，上：東野東吉織物，右：山崎ビロード
出所：BATTAN BATTANのウェブサイト（https://battanbattan.com/collection/）より転載．

BATTAN BATTANの結成と「ストール」企画[15]

2018年3月，上記の澤田氏，東野氏，山下氏の3名が新プロジェクトを計画．12月にはブランド名をBATTAN BATTANに決定し，翌2019年の2月にプレス発表，3月に福井県織物工業組合での発表に踏み切った．そして2020年3月には，日本橋三越本店にて，3社それぞれのストールを各11万円で販売．その後コロナ禍をはさみ，2024年～2026年にかけても，同店にてデザイナーとのコラボによる企画展を開催している．[16]

澤田：もともとは最終製品をつくりたいというところから始まりました．先行してうちが最終製品をつくっていた．そこに山下さんもいつかやってみたいという思いがあると聞いて，一度話してみようか，と．東野さんもストールなどやっていたので，じゃあみんなで集まろうというのがスタートです．

2018年に3人でスタートして，同じものをつくろうということで選んだのがストールでした．というのも，ストールは最終製品化が一番やりやすく，また，生地の本質をみてもらえるので，三社三様の生地を出すことができます．ほかの産地だと，やっていることが産地内で同じですが，福井の場合は多様です．一社一社の違いも知ってもらえたらという思いがありました．

どこの産地でも，製品を売るとなったときに，最初にストールを選びがちなのですが，それが1,000円や2,000円で売られるのです．そこで，もう少し自分の価値をブランディングす

ると，高く売れるのではないかという発想に至りました．福井の織物の品質を判断してもらうには，価格が一つの指標になるとも思いまして，福井でもトップクラスの機屋を集めて，一番いい場所でそれなりの価格で勝負しようというのが，一番最初の企画でした．

福井の機屋は長らく賃織を経験してきましたが，メートル何十円の世界です．ずっと織り続けて，なんとか食べられる．織ったものの価値をなかなかつけられない．商社が間に何十も入って，そこで利益が上乗せされるしくみになっているのです．ブランディングをしっかりやれば，値段が高くても売れるんじゃないかというテストとしての意味合いもありましたし，実際いくらかは売れました．そういう風に判断されたのがよかったことです．僕らはストール屋さんになりたいわけではありません．

東野：そういう実験的なこともやりつつ，どこまでいけるかなと試しているのです．

澤田：ただ，残念なことに店頭に商品が置かれて1週間後にコロナによって百貨店が休業しました．

東野：大掛かりな仕掛けはしばらくできない時期が続きました．

10周年にともなうブランドの再構築

織機が布を織る音を表したオノマトペとしてのBATTAN BATTAN．それを福井の織物産地の「技術の反復」「労働のリズム」「産地の時間の蓄積」の象徴（「音のブランド」）に据え，そのもとで織物産地の見えない価値を，「文化」「産地」「商品」の各ブランドから多層的に発信するブランドプロジェクト．一言でいうと，それは「福井の織機の音を象徴にした織物産地の産業文化ブランド」.[17] 結成10周年を見据え，改めてブランドの姿を見つめ直す.

澤田：最初はものづくりの活動としてBATTAN BATTANを立ち上げました．そこからブランディングや加工場の視察もするようになり，コミュニティとして活動していった．生地の展示会にもBATTAN BATTANとして出て，産地のPRをやっていました.[18] 今年の3月に東京で福井の生地の展示会があったのですが，2年後に10周年を迎えるということで，何か面白いことをやりたいということになりました．その際，BATTAN BATTANが，果たして「産地ブランド」なのかどうか．改めて突き詰めて考えると，「産地ブランド」（だけ）ではなく，「産業文化ブランド」ではないかという視点に行きついたのです．

BATTAN BATTANは商品を売る[19]ときにつけたグループ名ですが，そこには織り続けることが産地の継続につながるという意味が込められています．例えば，他の産地だと，一宮はウール，西陣はきらびやかな織物というかたちで，特色をつけてブランド化しています．一方，福井はそういうかたちでブランド化されていません．事業規模も織っている素材も違うおのおのの機屋の企業努力によって，福井県の織物産地が成り立ってきたためです．繊維は和紙に似てるんです．技術的にすごいものがあるのに，認知度は最低クラス．経済の面でもうかっていたからこそ，認知度を上げる努力をしなくて済んでいたという側面があります．

ところが，かつては何千軒とあった機屋が，今や100軒近くになってしまっています．機屋は自分の織っているものが何になるかわからないことも多々あるし，技術を外に出しにくい．昔は織機の音でかろうじて存在感を出していたけど，その音さえも聞こえなくなっています．今まではブランド化されていないことこそが福井の強みでしたが，今後は一般の方にも業界を知っていただかないと，大きなメーカーは残っても，産地として残らないように思うのです．それに，その中にも高い技術を持った職人がいるなかで，そういう技術や誇りになるものがあることを知られないまま，徐々に廃業していくのは，県民としてもったいない．

最終製品を見るのも技術を見せるのも難しいという現実問題のなかで，せめて自分たちだけでも，こういう取り組みを通じて，織物文化を世に広めていくことができれば…そういう思いで，10周年の企画を考えています．

朝倉：素敵な展示にはなりそうですが，それで繊維業界に大きな効果があるのかというと，わかりかねるところもあります．

澤田：将来的には波及効果が生まれるとよいですが，まずは一般の人に自分たちや職人の存在を少しでも知ってもらうのが大事と考えます．商売としては織物を織ることで業界を支えていても，繊維文化としてはうずもれてしまう．すごい技術を持った方が亡くなられてしまう．そういったことが残念でならないので，福井の織物について知ってもらう機会をつくるのが重要だと考えるのです．商売への好影響は必ずしも今回の目的ではありませんし，その部分はしっかり展示会に出て各々の企業がやらないといけないことだと思います．ですので，繊維王国と言われる割には知られていない福井の織物の価値を，一般の人にも来やすい，分かりやすいかたちで発信したいというのが第一の目的です．

音で伝える産業文化

BATTAN BATTANは結成10周年を迎える2028年を「産地ブランド宣言の年」と位置づけ，その主な取組に①産地ブランド宣言，②文化展示，③商業ブランド強化を挙げる．とりわけ目玉となる②の企画は，「織機音」「職人」「織物」をテーマとした文化展示として構想されている．それは，「織物の製造工程を説明する展示ではなく，「音が布へと変換されるプロセス」を，空間体験として再構成する試みである」．[20]

澤田：産業「文化」となると，芸術，技術，学術の「三術」が必要になります．我々は「技術」はもっている．一方で，「芸術」的な部分をどうするか．なかなか一般に「技術」が伝わりにくいところを，音のブランドを通じて「芸術」のかたちで発信できないか．そして「学術」的な部分を大学ととりくんで，産地全体をとらえた取組として一緒にやっていけないか．そんなことを考えています．

美術館でやる理由がわからないとも言われました．ただ，僕らは漠然と産業会館で企画

するよりも，美術館で組んだ方が一般の人が触れやすいかなと思っています．それに山崎ビロードの山下さんの織った生地そのものが，ニューヨークの近代美術館に永久収蔵されています．それは，日本の織物が美術文化として評価されたということです．また，美術館でフランスの工芸を紹介する企画を目にしたこともあります．織物は工芸ではないかもしれないが，伝統工芸を支える役目を果たしてはいる．そんな難しい立場ではありますが，美術館でやることで，一般の方に伝えやすい環境をつくれないかな，という思いです．

開かれた産地を目指して

「産業の音を文化に変え，文化を地域の未来へつなぐ」ために行動するBATTAN BATTAN. 独自に定めた行動憲章の中では,「産地の共有」と「未来への継承」がうたわれており, その空間的・時間的枠組みは，結成時の3社を越えて，産地全体の，未来に開かれたものとして構想されている. 実際，2024年5月には中嶋機業場の中嶋達夫氏，衣目織物株式会社の衣目與市氏を新たに構成員に迎えている.

松原：中～大規模の企業とは，また別の路線なのでしょうか．そういうところでも，従来競争してきたところを，協力しあおうという動きもあるようですが.

澤田：やり方も規模感も違う中で, 方向性が違うところもあります. ただ, 共感さえいただけるなら，BATTAN BATTANに参加してもらえればと思っています．将来的には，福井の織物産地を全部集めていけるようにしていきたい．BATTAN BATTANも織物工業組合の認可組織なので．ただ，組織づくりをするときに，全員を一気にまとめようとするとうまくいかないものです．自販に切りかえて世界のトップで活躍しているひとたちで，まずはかたちだけはつくっていこうということで，今やっています.

本会員は5人で，（設立時の）3人が行動を決める役です．興味がある人には，「サポート会員」というかたちで入ってもらえるようにしていて，今，試験的に1人に入ってもらっています．メンバーが一気に増えても収拾がつかないので．あくまでも，産業文化のブランドですから，「もうかるんやろ」みたいな意識で入られても困ります.

松原：「東レ合繊クラスター」のようなものとは，また違ったかたちの組織体ということですね.

澤田：丁寧につくらないと形をなさないですし，ブランド化していく一番最初のスタートなので，そういう面でも大学と一緒にできたらいいなと考えています.

松原：貴重なお話，ありがとうございました．大学としても，お力になれることがあれば，応援させていただきます.

【参考文献】

松原 宏・原田大暉（2024）「福井県における繊維産業集積の変化と脱炭素社会に向けた課題」『ふくい地域経済研究』39，pp.21-48.

注）

1　「原糸メーカーと特約関係を結んだ商社が，機屋に対して糸を提供し，製品を引き取る対価として製織工賃の支払を約束する取引」．販路開拓のコストは抑えられるが，価格決定を発注元が主導するため，低収益に陥りやすい．図説福井県史　現代 8 人絹から合繊へ（2）https：//www.library-archives.pref.fukui.lg.jp/fukui/07/zusetsu/E08/E082.htm

2　以上，同社のウェブサイトの記述による．以下，インタビュアーは地域経済研究所長の松原宏，兼担教員の朝倉由希，地域連携コーディネーターの原田大暉．また，東野東吉織物の東野氏とふくい産業支援センターの三谷氏が同席した．なお，後述の東野東吉織物への訪問時の澤田真介氏の発言も含めている．

3　「カラミ織物のモアレ（織物の干渉縞）をデザインとした照明」．織工房風美舎のウェブサイト https：//www.fubisya.com/moire-magic/（最終閲覧日：2026 年 6 月 28 日）

4　2019 年にイタリア・ミラノで開催された MILANO UNICA 展．山﨑ビロードの山下氏も出展している．

5　『広辞苑』（第七版）によると，「綜絖」とは，「織機の付属具の一つ．経糸を絡まないように上下に分け，緯糸を通すための隙間を作る．主要部を絹糸・カタン糸・毛糸・針金で作る．あぜ．」

6　以上，同社のウェブサイトとパンフレット，同社前の立て看板（2017 年，勝山市・恐竜渓谷ふくい勝山ジオパークにより設置）による．以下，インタビュアーは先述の松原，原田，および兼担教員の勝又悠太朗．また，織工房風美舎の澤田真介氏が同席した．

7　ゆめおーれ勝山．かつての機業場の建物を活用した勝山市の織物産業の記念館．

8　同社のウェブサイトの「商品紹介」ページでは，経糸に絹，緯糸に和紙やカシミア等を使った羽二重織物「和しるく」が紹介されており，これに関する言及である．

9　以上，同社のウェブサイトによる．以下，インタビュアーは先述の松原，朝倉，勝又，原田．

10　京都・西陣のベルベット会社株式会社杣長を指す．

11　山﨑ビロード Instagram https：//www.instagram.com/yamazaki_velvet/（最終閲覧日：2026 年 6 月 28 日）

12 「リネンや和紙とかウールを使ってる素材はどうしても切れてしまう　ベルベットはグランドの糸とパイルの糸と，それぞれ出てくるスピードが違う．パイルのほうが速くグランドの糸と交差してしまい，摩擦や節による引っ掛かりで切れてしまうからだ．」山﨑ビロード Instagram https：//www.instagram.com/p/DHaN_qGRHYw/（最終閲覧日：2026 年 6 月 28 日）

13 「多種多様の素材を取り扱っているので，注文が来ればこの綜絖（そうこう）を掛け変えて糸を繋いで準備をする．」山﨑ビロード Instagram https：//www.instagram.com/p/DB02CaGzWeU/（最終閲覧日：2026 年 6 月 28 日）

14 「整経は簡単そうに見えて，1 発ミスったり糸が切れたりすると織りが信じられないくらい

汚くなります．毛羽のある糸だろうが，難しい糸だろうが，9 割は整経の品質で変わります．」https：//www.instagram.com/p/DCWob7Sp2vM/ 山﨑ビロード Instagram（最終閲覧日：2026 年 6 月 28 日）

「整経ですべての品質が決まると言えるくらい重要な作業で，リネンはとにかく難しい．」https：//www.instagram.com/p/DJLauP6Rhde/ 山﨑ビロード Instagram（最終閲覧日：2026 年 6 月 28 日）

15　以下の BATTAN BATTAN に関する記述は，主に 5 月 15 日の織工房風美舎でのインタビュー時の澤田真介氏の発言により，5 月 28 日の東野東吉織物での澤田氏，東野氏の発言から一部を補足した．

16　以上，BATTAN BATTAN 提供の資料による．

17　以上，BATTAN BATTAN 提供の資料による．

18　BATTAN BATTAN 提供の資料によると，こうした活動は「産地ブランド」として位置づけられている．

19　BATTAN BATTAN 提供の資料によると，こうした活動は「商品ブランド」として位置づけられている．

20　以上，BATTAN BATTAN 提供の資料による．