

## レイテ島カリガラ町の鍛冶職人

牛 島 巖

Blacksmith in Carigara, Leyte.

Iwao USHIJIMA

The blacksmithing of Carigara, Leyte, are famous for a knife known for its attractive sheath of ornately carved-wood made from hard wood and *carabao* horn. But those regular distribution heavily concentrated within the environs of Leyte where agricultural of rice and production of copra are major livelihood. This study describes the crucial social-economic relationship among blacksmiths, financiers and traders, and how blacksmithing continues to flourish as a small-scale cottage industry without sufficient operational capital fund.

Keyword: 職人、鍛冶業、巡回商人、レイテ島、家内工業

### 1. はじめに

フィリピンの地場産業の一角を担う中小・家内工業は、小額の資本で創設でき、地域の素材を使い、伝統的な技術を用い、地域の銘柄を創設する。ビサヤ地域にもこうした種々の自立した家内工業が見られる。だが、家内工業を営む職人たちの資本は零細で、大半は操業資金を欠く。彼らは、生産に必要な資本のみではなく、病気時や収入の季節変動時の生活資金を、前金や借金の形で提供してくれる資金融資者との間に信用関係を築く必要がある。これらの資金融資者はアモ(親分)と呼ばれる。他方、これらの多少の資本を持つ店主や巡回商人(製品を仕入れて、公設市場の市日を巡回して商品を販売する商人、アルポールという)といえども、職人に十分な融資をできるほどの余裕があるとは限らない。彼/彼女達は、商品を仕入れ、再販する操業資金に、多少の余裕があるに過ぎない。これら職人や零細な融資をする商人たちの活動は、公式な経済体系に帰属していず、公式な経済統計に算入されないインフォーマルな経済活動といつてよい。

これら家内工業を営む職人たちは、工場労働者と比べて、自立しており、その生産に係わる選択肢を保持している。だが、彼らは生活に必要な収入を得たならば、それ以上の労働を敢えてしない。彼らの収入は、借金の返済、道具の再購入や修理、生活必需品、そして子供の教育費などの当てられるが、生産の拡大に向けられることはまれである。

このような家内工業を営むひとつが鍛冶職人である。ここでは、フィリピン・レイテ島カリガラ町で出会った鍛冶職人に係わる民俗誌の一部を示すことにする。カリガラ町の一角、国道沿いのジュガバン村(バランガイ)に鍛冶職人が住んでいる。また、プノン村にも2軒の鍛冶工房がある。主なる調査期間は1997—98年である(註)。

レイテ州カリガラ町は、タクロバン市とオルモック市を結ぶ国道の中間に位置する、古い町である。遠浅のカリガラ湾に面して漁業も活発であるが、稲作とコプラ生産を主体とする農村に囲まれている。行政区には49の村(バランガイ)が属し、土地面積は11,786ヘクタールで、その50%以

上は農地である。レイテ州のなかでは、米で3位、コブラで4位の生産高を示し、島の穀物倉の一角をしめる。人口42,890(1998)。

## 2. 鍛冶職人の家系

フィリピンでは、鍛冶職人をパンダイ (panday) と呼び、その工房はパンダヤン (pandayan) というが、パンダイは船大工、大工にも適応される職人を意味する言葉である。区別するためにビサヤ地方では、パンダイ・サ・スندگان (panday sang sundang) と呼ばれる。スندگانは山刀を指す言葉である。カリガラ町で鍛造された山刀を買い求めるのは、近隣の農民たちである。農民たちは山刀を腰に吊るし、草を刈り、稲刈りし、小枝を払う。

ジュガバン村の国道沿いを歩くと、竹で造った小さな店に、ランボーナイフや日本刀の模造品(1991年以来貿易産業省が観光客向けの商品として指導・奨励している)と並んで、各種の山刀が、旅行者や観光客向けに、軒から吊るされて陳

列されている。その店の隣や奥にある粗末な竹で葺いた工房には、箱方のふいご、火所や金床が据えられ、鍛冶職人が鍛造する姿を垣間見ることができる。(図1参照)。以前、水瓶の流通に関する調査で、マリビピという離島へ行き帰りする折りに、バスの車窓から眺めていた光景である。

レイテ州にはカリガラ町以外にも、バレンシア町とカナンガ町に鍛冶職人が存在するが、ここでは主にサトウキビを刈り取る農具が鍛造されている。南レイテ州のブルゴス町とバイバイ町では、カリガラと類似の山刀が鍛造されはじめたが、価格は安い。カリガラ町の鍛冶業は、その鍛造品の質において勝り、競合に晒されていない。それに加えて、カリガラ町の山刀には、美しい曲線を持つ鞘が付けられており、カラバオの角を用いた握りを付けた山刀もある。この鞘付きの山刀はカリガラの銘柄として近郷に知られ、近年では、カリガラ以外で鍛造された山刀にカリガラ特有の鞘を付けたものさえ販売されている。

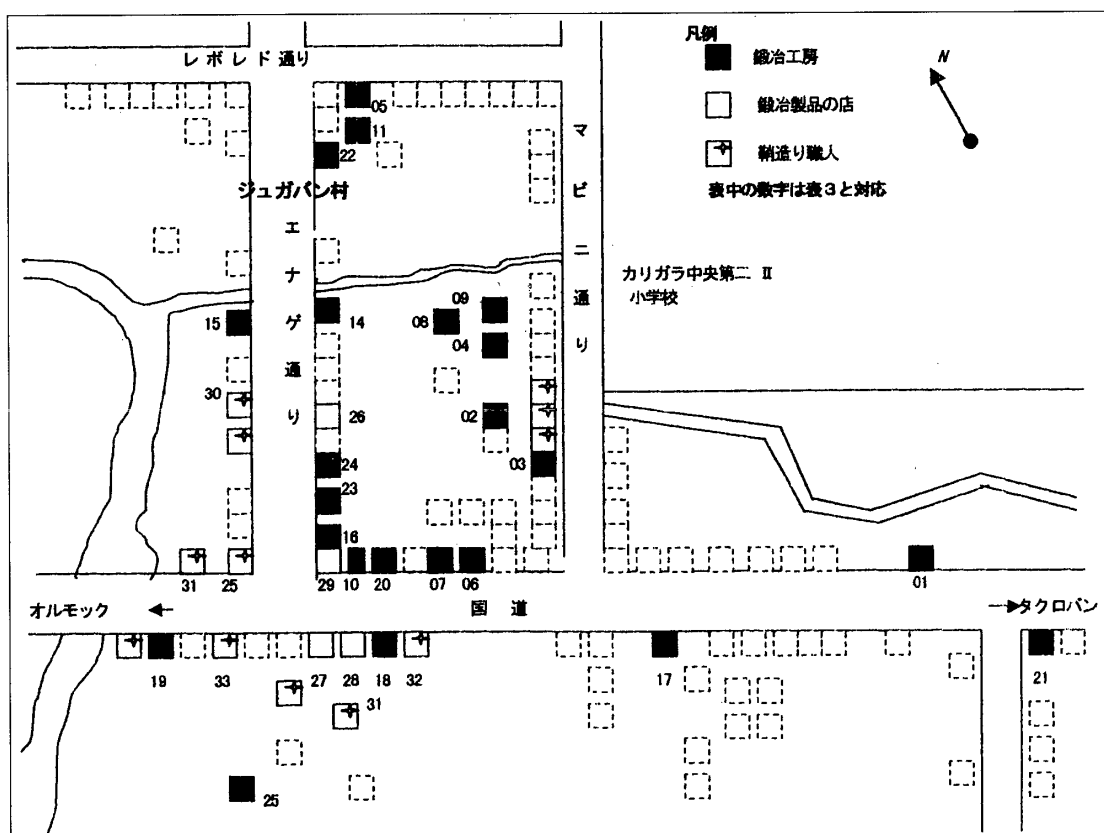


図1 カリガラ町ジュガバン村の地図 1997

さて、このような地場産業に成長したカリガラの鍛冶業は、今世紀初頭にセブ市サンニコラス区バッサクから移民してきた4家の鍛冶職人から始まる、と伝える。バッサクは古くから鍛冶業で栄えた町である。その4家はジュガバン村のタバダ家、デ・ラ・サール家、プノン村のカブルーナ家そしてカペロ家である。

カブルーナ家の元鍛冶職人ドミンゴ（86歳）は語る。バッサクのエチャベリアがプノン村の娘と結婚し、カリガラ町に居を構えた。彼がドミンゴの祖父をヤシ園の管理者として招いた。祖父は妻と4人の子供と共にカリガラに移住して来て、副業として鍛冶屋を始めた。この時期にはカリガラ町のジュガバン村に2軒の鍛冶屋しかいなかった。レオン・デ・ラ・サールとエドアルド・タバタの二人であった。この時期の鍛冶職人たちは、近隣の農村に製品を自ら売り歩き、収穫期の始まる時期にしか鍛造しなかった。

これから4代ないし5代を経て、現在、地場産業として活躍している鍛冶職人は24人いる。とくにタバタ家出身の鍛冶職人が多い（図2の

家系図参照）。これに加えて、今日12人の研磨職人（limpiador: 鍛造した山刀にやすりを掛け、刃先を鋭く削る）、18人の助手（supliyo: 鍛冶職人の相手として金槌を打ち、ふいごを操作する）、そして20人の鞆造り職人が恒常的に働いている。さらに鍛冶製品の販売を受け持つ巡回商人たち（alpor: 彼女達は山刀を仕入れて、公設市場の市日を巡回して販売する）が活躍している。カリガラで鍛造された山刀は、南ミンダナオ州まで販路を広げているが、大半は稲作とコプラ製造を主体とするレイテ州を流通範囲とするに留まっている。

カリガラ町の鍛冶業に関連しては、1）鍛冶工房：鍛冶製品の鍛造を行い、製品を巡回商人や鞆造り職人に売却する。2）店：鍛冶職人から製品を買い、鞆造り職人と契約している。3）自営の鍛冶工房：鍛冶職人、研磨職人、鞆造り職人を雇っている、の3種にとりあえず範疇化しておく。しかし、後述のように操業の規模、仕事の種類、操業資金の状態に応じた種々の生産および販売戦術が展開されている。

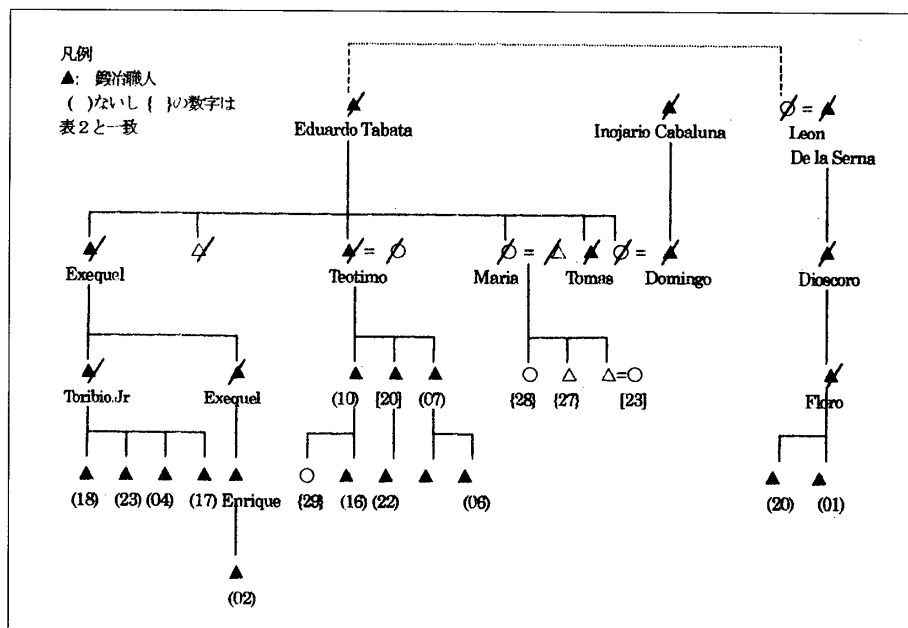


図2 鍛冶職人の家系 レイテ島カリガラ町 1997

### 3. 鍛造の工程

鍛造の原料の鋼材は、車の板ばね (leaf spring) で、オルモック、タクロバン、バラドなどの市町の解体業者から仕入れる。通常の板ば

ねはキロ当り12ペソ（1ペソ＝約4円）、厚い板ばねは17ペソほどである。燃料となる椰子殻を原料とする炭は、カリガラ近郊のバルド、カポーカンなどの村で生産される。袋あたり60ペソで、

10本の山刀を鍛造するに1.5袋の炭が消費される。しかし、毎年、雨季になると炭の供給が減り、これが鍛造数に影響を与える。

鍛冶職人の技術と助手の筋力との協働で、板ばねを切断し、くべ、熱し、叩き延ばして山刀の形に鍛造する工程が繰り返される。

まず、板ばねを火床(hudnohan)の炭にくべ、赤色になるまで熱する。火所は二つの粘土の盛り土で作られ、その間で炭が燃焼する。火所の横に長方形の箱方(中国式)のふいご(hasohasan)があり、片方の粘土の覆いの中のパイプを通じ、火所に空気が送風され、炭が赤く燃焼される。助手(supiliyo)がふいごの取っ手を水平にリズミカルに前後に引きそして押すことで送風される。板ばねが赤色に変化すると、鍛冶職人(panday)はヤットコ(kimpit)で取り出し、金床(landasan:車や船などの硬度の高い廃物を利用したもの)に置く。鍛冶職人はヤットコで裁断用の鑿を挟み、金床の反対側に助手が金槌(maso)を手にし相対する。鍛冶職人が板ばねの貝殻で引いた切断線に沿って鑿を移動させていく。その動きに合わせて、助手が金槌を両手で持って打ち下ろし、切断していく。板ばねがさめると、火床にくべ、熱する。この工程の数回の繰り返して、板ばねは三つに切断(pagtagas)される。

次の工程(pagporma)で、切断した鋼材を火床で熱し、叩き延ばすことが数回繰り返され、山刀の形に整えられ、握りをつける部分も整形される。通常は数本の鋼材を交互に鍛造して行く。鍛冶職人はヤットコで鋼材を挟み、小槌(martilyo)を持ち、熱した鋼材を叩く、その部分をめがけて助手が金槌をタイミングよく振り下ろす。鍛冶職人の打つ小槌の動きに導かれて、助手は3キロの重い金槌を振り下ろすのである。鍛冶職人の小槌が助手の金槌の動きを作り出し、二人の同期した動きが鋼材を山刀の形に鍛造していく。筋力を要する工程である。

山刀の形に整形・鍛造されると、研磨職人(limpiador)がやすりなどで、研磨し、刃先を鋭く削る(pagringbasu)。最後の工程で焼き入れ(pagsidlot)をする。

鍛冶職人が研磨した山刀を再び火所にくべ、熱

し、叩き、最終の整形をした後、再び熱し、刃先を水にひたすと、ジュウと蒸気があがる。焼き戻しはしない。この工程がもっとも難しい技術で、熱する温度と水に浸す時間が山刀の鋭利さと高度を変えてしまう。ある鍛冶職人は、焼き入れ直前に石鹼を付刃に付け、焼き入れの微妙な温度調整を行なう。焼き入れの具合は刃先に付けられたくもりの色によって判断される。

研磨と焼き入れの後、鞆造り職人の手によって、鞆と握りが付けられ、山刀は商品として完成し、販売できる状態となる。鞆にはニス塗られ、見かけよく細いアルミが巻かれる。握りは木製のものの他、カラバオの角を材料にするものもある。この鞆付きの山刀がカリガラ銘柄であり、農民たちは山刀を腰に吊るして作業をする。

#### 4. 鍛冶職人のプロフィール

カリガラ町のジュガバン村(Barangay Jugaban)に14人、プノン村(Barangay Punon)に2人の鍛冶職人がいる。これに加えて8人の工房を持たずに、親の鍛冶工房で鍛造したり、他の工房で働く渡り職人がいる。それらの鍛冶工房のうち4軒は1940年代から続いた工房で、デ・ラ・サール家の(1)、タバタ家の(7)、タバタ家の(4)そしてプノン村カベラ家の(12)が所有している。前述のように、これらの家はバッサクからの移民の家系を引いている。

なお、以後の記述と各図表において( )は個々の鍛冶職人を、[ ]は各々の工房を、{ }は山刀を販売している店を示す。数字は各図表と対応する(図1、図2、表1、表2参照)。

当初、山刀の販売範囲は狭く、鍛冶業は通年操業できるものではなかった。1950年代には6軒の鍛冶工房しかなく、鞆造り職人も1人だけであった。しかし、1980年代に急増し、25軒の工房が加わった、と伝える。何軒かの工房は1995年に廃業したが、今日25軒の工房が存在する(ただし、3軒は休業中、1997)。鍛冶職人自身が保有する16の工房のうち8軒は先代からの相続、3軒は持ち主の婚前に造られ、5軒は結婚後に妻の助力で建てられた(以下表1参照)。

カリガラ町の鍛冶職人(panday)は山刀など

を鍛造する技術を持つものであるが、独立した鍛冶工房を保有している者、あるいは工房主の元で鍛造する者もいる。鍛冶職人は1人ないし2人の助手を使って鍛造し、時には研磨職人を雇う。彼らは一日平均8時間鍛造し、日曜は休む。

おおむね午後遅くはヤシ酒を飲む時間に当てられる。彼らは、ヤシ酒は労働で失った体液を補充すると考えているので、常に仲間と飲むのを慣行としている。

25軒ある鍛冶工房のうち11軒は研磨職人を置いていない。研磨職人との契約は操業資金と操業の規模に依存する。大半の工房を持つ自立した鍛冶職人は操業資金を持っていない。16軒の自立した職人の工房のうち自己資本で運営しているのは3軒に満たない。それ以外の鍛冶職人は前金を受け、あるいは素材や資金の融資を得て運営している。

厚い鋼材を切断する時に2名の助手を使うときもあるが、助手一人でも鍛造できる。規模の大きな工房では鍛冶職人、助手2名、研磨職人3人の6人の職人を抱える。これらの職人には出来高制の賃金、つまり一本あたりの賃金が支払われる (per piece)。

例えば鍛冶職人に13ペソ、助手に12ペソ支払われる。鍛冶職人と助手の手取りが同額の例もある。鍛冶職人は一日平均15本の山刀を鍛造するが、25本を鍛造する職人もいる。

小さい工房では、鍛冶職人と助手のみで鍛造している。助手は兄弟か、息子である場合が多いが、今日息子がまだ成長していない若い鍛冶職人職人が増加しているので、非血縁者の数が増えている。24人の鍛冶職人の年齢層は、20代3人、30代11人、40代50代は各々4人、60代70代は各々1人であった。

年取った(7) 63歳や(10) 72歳の鍛冶職人の生産量は少なく、一日当り長い山刀(22インチ)で6本、通常の山刀(18インチ)で8本しか鍛造しないが、彼らは主に修理・補修を受け持っている。若い鍛冶職人は一日10本から22本を鍛造する。また、(2)(8)(9)は20代で独身であるが、うち2人は時期に応じて鍛造するにすぎない。これらの鍛冶職人のうち8名は工房を保有していない。

多くの鍛冶職人は小学校を終えたころに研磨の仕事から始め、助手の経験を経て、鍛冶職人になる。しかし、その期間は区々であり、種々の理由がある。

事例：鍛冶職人(2) 28歳は、タバタ家出身で、一人前の鍛冶職人になったのは、鍛冶職人であった父が軽い卒中で倒れた後である。いま、父は言語障害で動きが鈍くなっているが、息子の仕事に助言し、助手として工房で働いている。長男であったので(2)が家業を引き受けて、家族の生活を維持することになったのである。また、弟が(2)の鍛造した山刀を研磨している。

事例：(07) 63歳は、タバタ家出身。鍛冶職人である父の子供達のなかで一番技術の優れているとされている。彼は兄たち(10)(20)たちがマニラの学校に行っている間、父の元で鍛冶の技術を身につけた。しかし、鍛冶職人になったのは他の兄弟に遅れて33歳のときであった。父は早く妻を無くし再婚しなかった。彼は父の仕事を助け、助手を永く勤めたからである。他方、彼の息子(06) 35歳は15歳で鍛冶職人になった。彼は、兄弟たちが学校に入っている間に、早く結婚したので、自分の家族を養うために独立したのである。もちろん(07)が工房を造る際に全面的に援助した。

鍛冶職人になるための訓練は、バツサクから移民した4つの家系の家族が担っている。鍛冶の技術は家族内で受け継がれていくが、これらの家系以外の非血縁者は排除されていなかった。15人の鍛冶職人は父から技術を習得しているが、9人の鍛冶職人は別の家族出身で、助手として勤めて習得した。しかし、完全な鍛造技術は近親にしか伝達されない。事実、他家族出身者は助手のままで留まることも多く、信用でき誠実な助手であっても完全な技術の伝授はされない。

タバタ家の鍛冶職人(10) 72才は語る。「助手としては息子や甥が望ましい、焼き入れの技術とか山刀の正確なカーブを得る鍛造技術を、家族で独占できるからである」。また、ある顧客は、「伝統的な鍛冶家族でない職人の製品は質が落ちる」と感想を語る。

鍛冶職人への修業は、研磨職人を経て、助手になることから始まる。重い金槌(maso)を操

表1 鍛冶職人のプロフィール 1997 レイテ島カリガラ町

鍛冶工房 No.	鍛冶職人 No.	年齢	工房の相続・ 創設年代	修業期の年齢	技術伝達者	助手
[01]	(01)	33	F1990	10-16-19	F	- B
[02]	(02)	28	F1993	15-17-24	F	- B
[03]	(03)	55	EW1975	14-16-30	NR	- S
[04]	(04)	35	F1960	14-X-30	F	- NR
	(17)	31	—		F	
	(18)	37	—		F	
[05]	(05)	48	EW1978	15-19-30	NR	- B
[06]	(06)	35	E1996	12-X-15	F	- NR
[07]	(07)	63	F1950	7-15-33	F	- S
[08]	(08)	27	F1989	16-19-23	NR	- NR
[09]	(09)	26	F1989	18-X23	NR	- NR
[10]	(10)	72	E1967	14-30-34	F	- NR
[11]	(11)	52	EW1977	16-20-33	NR	- NR
[12]	(12)	45	F1989	14-26-30	F	S - NR
[13]	(13)	50	E1987	16-20-33	NR	- S
[14]	(14)	51	EW1987	X-X-23	NR	S - NR
[15]	(15)	57	EW1965	26-29-33	NR	B - S
[16]	(16)	43	F1986	12-14-15	F	- F
[17]	(19)	36	—	14-16-20	NR	- NR
[18]	(20)	37	—	12-14-15	F	- F
[19]	(21)	32	—	14-16-16	F	- F
[20]	(22)	36	—	11-12-15	F	- F
[21]	(23)	36	—	12-16-16	F	- F
[22]	(24)	40	—	14-16-16	F	- F

#### 凡例

工房の相続・創設	修業期の年齢	技術伝達者	職人との関係
F - 父から相続	1欄 - 研磨 <i>Limpiador</i>	F - 父から修業	1欄 - 研磨職人 <i>Limpiador</i>
E - 自ら創設	2欄 - 助手 <i>Supliyo</i>	NR - 非親族から	2欄 - 助手 <i>Supliyo</i>
EW - 妻と共に	3欄 - 鍛冶職人になる		F - 父、B - 兄弟、S - 息子 NR - 非親族

作できる筋力がつく15歳で助手になることができる。鍛冶職人の打つ小槌に導かれて、助手は3キロの重い金槌を振り下ろす。鍛造は鋼材を平らに打ち延ばすだけではない。鍛冶職人は、鋼材を正しい形、厚さを得るべく小槌を打ち、助手に打つべき場所を示す。助手は鍛冶職人の小槌の当る部分を追って打てばよい。しかし、この工程が鍛冶職人の技術を学ぶ時である。助手は、鍛冶職人の動きと同調したタイミングで金槌を打つ間に、鍛造の技術を習得していくのである。また、時には鍛冶職人は、助手にヤットコと小槌を使わせて習得させることもある。

だが、1980年代に鍛冶職人が急増して時期に、鍛冶職人達は近親以外の助手を訓練することを止めることを合意した。鍛冶職人(22)の助手のレイナルドは、助手になって5年となる。ピセンテ(29歳)も15年の間研磨の仕事だけをしてきた。両者とも鍛冶職人になるつもりはない。レイナルドに理由をきくと「好きでない(waay huyug)」とのみ答える。ピセンテも同様な理由を答えた。

## 5. 操業資金の融資

カリガラ町の鍛冶職人が工房を立ち上げることは、資金の蓄積があれば可能であるし、先代からの相続で所有できる。大半の鍛冶職人が工房を保有しているが、保有していない職人は、彼らを雇い、出来高制の賃金を支払ってくれる雇用者がいる。しかし、鍛冶工房にとって、操業資金の遣り繰りは問題である。山刀などの農具の需要は恒常的ではなく、季節変動が見られ、収入が恒常的でないからである。10月の米の収穫期と3月から5月の夏期に需要が多く、他の時期の取引は活発ではない。また、コプラの相場が高い時、つまり農民の懐がよく、山刀を買い替える余裕があると、需要は高い。このような時期は、店主や巡回商人が山刀の価格を高め設定する時期でもあり、鍛冶職人が出来高制の賃金を高く要求する時期でもある。しかし、この収入の季節変動は、農地などの固定資産を保有していない大半の鍛冶工房にとっては、生活資金の確保を含めて深刻な問題である。農地があれば、収入の落ちた季節においても安定した収入を得ることができる。また、雨季になり

炭の供給が減り、高値になると、山刀の鍛造も減少する。このような季節変動が恒常的な収入の確保を難しくする。この溝を埋めるのが小さな資本を持った資金融資者や商人の関与である。カリガラ町において、6人の鍛冶工房所有者と4人の鞆造り職人が、資金融資者として操業資金に不足する鍛冶工房に融資している。彼らは資金を持ち、鍛冶工房を経営し、職人を雇用している。資金を融資されている鍛冶職人からはアモ(親方)と呼ばれている。鍛冶工房を所有する16人の鍛冶職人になかで、7人は資金を融資され、6人は前金に頼っていて、3人だけが自己資金で経営している状況である(1998)(表2参照)。

融資者は操業資金と材料を提供し、見返りに鍛冶製品を受け取る約定を取り決める。鍛冶職人は山刀を鍛造し、これを受け取った資金融資者は、仕上げを契約している研磨職人や鞆造り職人に委託し、完成品とする。このやり方において、資金融資者は鍛冶職人を選別することができる。融資の仕方に3通りのやり方が見られる。それは、1 素材の提供、2 資金の貸与、3 鍛造費用の提供/出来高制の賃金払い、である。

### 1 素材の提供

資金融資者自身が素材を購入し、鍛冶職人に提供する。この場合素材の価格は相場より高い。鍛冶職人は鍛造した製品(山刀)を融資者に売り渡す場合も売り渡さない場合もあるが、一般には融資者は製品を売り渡すことを約定として要求する。このやり方は、融資者である鍛冶工房[16]主のフレッドが1997年に鍛冶工房[1][2][4]に対して、および1998年プノン村の鞆造り工房[22]主ピリンが鍛冶工房[3]に対して行われた。

1998年工房[22]主ピリンは鍛冶工房[3]の鍛冶職人(3)に20kgの鋼材( $20\text{kg} \times \text{P22} = \text{P440}$ )のみを提供した。(3)は炭代を自己負担した(3袋 $\times 80$ ペソ $= 240$ ペソ)。この鋼材の相場は1kg当り17—20ペソであるので、相場より割高であるが、この場合はタクロバン市からの輸送費が含まれた価格である。(3)は息子(18歳)を助手にして、4日間で22kgの鋼材から40本の山刀を鍛造

し、一本55ペソ（研磨していない価格）でピリンに納入し、2,200ペソの売上を得た（40本×55ペソ=2,200ペソ）。鋼材と炭の費用680ペソを差し引くと1,520ペソが（3）の収入となる。一日あたり380ペソの収入となる。しかし、息子を助手にしたので賃金費は含まれない。ここで賃金を加えての山刀一本当りの製造費用を仮に計算してみることにしよう。山刀一本当りの製造費は：鋼材費11.50ペソ、鍛冶職人の賃金15ペソ、助手の賃金15ペソ、炭代5ペソ、計46.50ペソとなる。この場合のように一日10本を鍛造したときの純益は85ペソ（ $(55-46.50) \text{ ペソ} \times 10 \text{ 本} = 85 \text{ ペソ}$ ）で、4日間で計340ペソである。自己の工房を使用した純益である。

## 2 資金の貸与

この事例は、鞆造り工房 [24] 主フィギラシオンが鍛冶工房 [06] の鍛冶職人（6）（33歳）に対するものである。（06）はフィギラシオンから3000ペソを貸与され、鋼材を南レイテのアルブレラ町から購入した。素材費と炭代に756ペソを費やした（鋼材22キロ×23ペソ=506ペソ、交通費100ペソ、炭代3袋×50ペソ=150ペソ）。彼は、22キロの鋼材から3日間で43本の山刀を鍛造したが、助手に1本あたり15ペソの出来高制の賃金を支払ったので、賃金としては計650ペソを費やした。鍛造費用の合計は1,401ペソで、残りは家族の生活費に使用された。43本の山刀をフィギラシオンに納入した。一本あたり70ペソで引き取ってもらった（ $3,000 \div 43 = 69.77 \text{ ペソ}$ ）ので、費用を差し引いた収入は1,609ペソ、一日当りの収入は536ペソとなる。この事例から、山刀一本当りの費用を、労働賃金を含めて計算し直してみると、鋼材費15ペソ、炭代3ペソ、鍛冶職人賃金15ペソ、助手賃金15ペソで、鍛造費用は計48ペソである。（06）の純益は22ペソとなり、43本で886ペソの純益となる。

## 3 鍛造費の提供／出来高制の賃金払い

この方式は、資金提供者が鋼材および炭など鍛造に必要な材料を負担し、鍛冶職人は毎日製品を納入する。これに対して資金提供者は1本当りの出来高制で賃金を支払う。通常の手刀に対して11ペソ、ないし長い山刀に対して13ペソを鍛冶職人に支払う。助手にはそれぞれ10ペソないし12ペソ

を支払う。これは、資金提供者が職人を雇い労働賃金を支払う形式である。この種の約定は、1997年に鞆造り工房 [22] 主ピリンと鍛冶職人（24）の間、鞆造り工房 {30} 主と鍛冶工房 [05] の間で行われた。1998年には鞆造り工房 [24] 主と鍛冶職人（20）の間で行われた。鍛冶職人（24）の家の前に有る工房はピリンが保有するもので、1987年以来の関係である。（24）は息子を助手にするので、父と息子は各々ピリンから出来高制の賃金を得ている。時々、彼は資金提供者に内緒で他から頼まれて山刀を鍛造して、もう独りの息子を研磨職人にして、1本あたり70—80ペソの副収入を得ている。ピリンの工房を使用していることであるので、約定違反の行為である。

## 6. 鍛冶職人、資金融資者そして巡回商人

カリガラ町で鍛造された鍛冶製品は、幾つかの道を通じて販売される。まず、カリガラ町在住の巡回商人（アルポール）がいるが、彼女たちは交通費を節減するためハロ町やアランアラン町などの近隣の公設市場における市日を巡回して販売している。これに対して、タナウアン町（タクロバン市に近い）の巡回商人（彼女たちは周辺のダガミ、パロ、ブラウアンなどの町の定期市を販売範囲とする）などのように、他の町からくる商人やボホール商人（ピサヤ地域ではボホール島出身の商人の活躍は活発である）などが山刀の販売路を広げている。このボホール商人は、カリガラ町の公設市場の市日を活用して他の商品と共に販売している。この二つの販売に加えて、幾つかの鍛冶工房や店はカリガラ町を通過する観光客への販売に依存している。大半の工房兼店はタクロバン市からオルモック市に至るバスの路線である国道沿いに位置している。町を通過する客への販売は、まとめて仕入れるが安く買う巡回商人たちへの販売よりも、高値で売れる。事例：以下は、フィレモン・タバタの工房兼店 [22] で販売されている製品と価格である。（1997.10.）



# 1. Sundang (山刀)

型:

1. *balabag*
2. *binulang*  
(*'bulang'* 闘鶏から)
3. *tinamban*  
(*'tamban'* 魚の形から)
4. *binatanggas*  
(Batangas の山刀の型)
5. *tuad na tinamban*  
(*tinamban* と異なる刃先)
2. *Pisaw*, 草刈農具
3. 薪わり用のナイフ
4. 牛刀

価格

P100/pc  
P190 (long)  
P150 (short)  
P190 (long)  
P150 (short)  
P150 (long)  
P150 (long)  
P200 (long)  
P200 (long)  
P150  
P150

鞆付きの価格

P200/pc  
P250  
P200  
P250  
P200  
P250  
P250  
P250  
P250

この街の鍛冶製品の鍛造と販売を考慮すると、1) 単なる鍛冶工房 (16軒)、2) 鍛冶工房兼店 (8軒)、3) 店 (9軒、鞆作り職人が営む店も含む) の3つに範疇化される (表2 参照)。しかし、鍛冶職人たちの操業資金確保をふくめた生活戦術を考慮したとき、前述した資金融資者の存在が欠かせない。そこで、鍛冶職人、資金融資者そして巡回商人たちの間の諸関係を考慮すると、以下のような別の範疇が提起できる (表2 参照)。

範疇A: この範疇にはいる鍛冶工房と店の運営は小規模である。鍛冶工房での鍛造は恒常的ではなく、多くはオーダーメイドや補修・焼き直しの注文に対応したり、町を通過する観光客への販売に依存している。まとめて仕入れるが相場より安値の販売を要求する巡回商人との取引を好まない。観光客には相場の約2倍の価格で販売できる。鍛冶工房 [07] [08] [09] [10]、鍛冶工房兼店 [20] それに店 {28} {25} [29] などである。なお {25} [29] は鍛冶工房を持っていたが、現在では鍛造は停止している。

範疇B: この範疇の鍛冶工房は、町外から製品を仕入れに来る巡回商人 (アルポール) との定期的取引を行ない、生産は恒常的である。しかし、需要の季節変動の影響を受け、需要が落ちる時期には休業する鍛冶工房もある。鍛冶工房 [12] [14] [15] [17] [18] [19] [22] [23] [24] と鞆作り職人が営む店 {30} などである。得意

客相手に、まとまった数量の取引であるので、販売価格の値下げが要請され、通常価格より20ペソほどの安値で取引される。需要が落ちる時期 (12月から2月にかけての雨季) には、時に応じて、後払いで取引される。仕入れに来る巡回商人側も操業資金不足なので、彼女たちは再販した後に決済をする。

1997年において鍛冶工房 [17] 主は鍛冶職人を雇わずに、自ら鍛造して、費用を押さえ、得意客への注文に応じた。また鍛冶工房 [17] や [19] の経営者は、自ら近隣の定期市を巡回して販売をする。

範疇C: この範疇には十分な操業資金を持たない鍛冶職人が入る。ここではフリーランスの鍛冶職人と名づけておく。彼らは、資金あるいは素材を融資してくれる資金融資者に依存して、鍛造する職人であるが、容易に資金融資者を替える選択肢を持つからである。資金融資者は、資金に余裕をもつ鍛冶職人、鞆作り職人、店主であったりする。需要のある時期には、彼らは他の鍛冶工房に雇われて、注文に応じることもある。彼らには、(1) (2) (3) (4) (5) (6) (11) (13) のように鍛冶工房を保有している職人と、(20) (21) (23) (24) のように工房を持たない職人かいる。なを、鍛冶職人 (19) と (22) は各々工房主の兄弟、息子に当る。

事例: 工房兼店 [17] を営む (17) の父は警官であった。1982年引退した時に、鍛冶についての知

表2 鍛冶工房の型：1997/98 レイテ島カリガラ町

表4. 鍛冶工房の型：1997/98 レイテ島カリガラ町

凡例 [ ]: 工房 ( ): 鍛冶職人 [ ]: 店 p: プノン村 \*: 範疇 B +: 鞆造り職人

A 鍛冶工房

工房	鍛冶職人	操業資金	取り引き先	鞆造り職人との関係	備考
[01]	(01)	B	B	C	
[02]	(02)	B	B	B/C	
[03]	(03)	B	B	C/B	
[04]	(04) (17) (18)	B	B	C	- 休業・[23] に雇用 1998
[05]	(05)	B	B	B	
[06]	(06)	B	B	B/C	
[07]	(07)	C	C	A	
[08]	(08)	C	C/D	D	
[09]	(09)	C	C/D	D	
[10]	(10)	C	C	A	
[11]	(11)	C	C	A	
[12] p*	(12)	A	A	A	
[13] p	(13)	C	C	A	
[14]*	(14)	B	A	A	
[15]*	(15)	A	A	A	
[16]	(16)	A	A/C/D	A	- 1997 休業・(01) (02) (04) に融資 1998, 融資停止・工房再開

B 鍛冶工房兼店

[17]*	(19) 1997	A	C/D	A	
	(23) 1998				
[18]*	(20) 1997	A	A/C/D	A	- Abango の工房に融資 1998
[19]*	(21)	A	A/C/D	A	
[20]	(22)	A	A/C/D	A	
[21]	(23) 1997	—			- 休業 1998
[22] p**	(24) 1997	A/D	A/C	A	- (03) (05) に融資 1998
[23]*	(23) 1998	A	A/C/D	A	- 始業 1998
[24]**		A	A		- (06) に融資 1997 (20) に融資 1998.

C 店

[25] +		C	D	A	- (24) に貸す 1998
[26]		A	A/D	A	- 定期市で巡回販売
[27]		A	D	A	- sari-sari 店を営む
[28]		A	D	A	- 定期市で巡回販売
[29]		C	D	A	- 2 個 の休業中の工房持つ 1998 [23] と共同運営
[30]**		A	A		- (05) に融資・時に (15) に 鍛造を契約
[31] +		A	C	—	
[32] +		A	C/D	—	- 1998 に開店
[33] +		A	C/D	—	

凡例 操業資金

- A: 自己資金  
B: 融資者から  
C: 前金  
D: 借金

取り引き相手

- A: 定期的な町外の巡回商人(得意客)  
B: カリガラ巡回商人  
C: 不定期の町外の巡回商  
D: 旅行者・通過客

鞆造り職人との関係

- A: 契約関係  
B: 職人に販売  
C: 巡回商人に販売  
D: 自身で鞆を造る

識が無い状態で、鍛冶工房を造った。鍛冶職人に工房をまかしたのであるが、父と職人達とのいさかいが絶えなかった。工房主は素材や炭を用意し、鍛冶職人には山刀一本あたりの出来高制の賃金を払うが、とくに素材の無駄が問題であった。これを避けるには工房主ないし息子が鍛造に精通する必要があると考え、(17)は鍛冶業の修行をした。しばらく研磨職人として父の雇った鍛冶職人の仕事を眺め、さらに鍛造の技術を身につけた。今、彼は弟および義弟と共に父から受け継いだ鍛冶工房を営んでいる。

事例： 鞆造り職人として修行したピリンは鍛冶工房[22]をもっている。別の工房は鍛冶職人(24)に任せている(1997)。彼は1962年に8ヶ月間鍛冶職人マルシアノの助手として働き、鍛造技術を学んだ。今、彼は二つの鍛冶工房に対して資金融資をし、数人の鞆造り職人を雇っている。彼は最初の資金をバクトルという女性から借りた(800ペソ 5%の利子)。後に鞆造り技術を学んだ。彼は1965、1973、1980年に倒産したという。かくして現在二つの鍛冶工房と一つの鞆造り工房を営み、巡回商人相手に山刀の取引をしている。また工房の操業資金として利子20%の借金を申請したところであるともいう。

## 7. 巡回商人 (アルポール)

鍛冶製品は二つの流通路を通じて販売される。カリガラ町の商人の手になるものと、カリガラ町の外から製品を仕入れに来る商人である。彼女らはビサヤ語でアルポールと呼ばれる。

### イ カリガラ町の商人

彼女達は鍛冶屋と同じ村の住民で、店を経営するか、ホロ町ないしアランアラン町などの近くの公設市場の市日を巡回して行商 (manug-laray) する。1997年ジュガバン村に6軒の店で山刀を販売していた。その内3人が活動的な巡回商人である。

鍛冶工房 [16] の妻サユン、店舗 {26} と {28} を各々経営するクリンとオルダリオである。他の3人は店舗 [25]、{27}、{29} を構えるが活動的ではなく、店頭で販売するに留まる。{27}の店主は67歳で、1955年以来サリサリストアの傍らで山刀を販売するが、彼女の小遣い稼ぎ (side-line)

に過ぎない。{29}の女店主は鍛冶工房を保有しているが、現在休業中。

事例： クリンとオルダリオは以前アルポールの見習いであった。とくにクリンは5年間(1982—87)、姉のマリアから山刀を仕入れていた。マリアの夫は鞆造り工房をもち、1980年代において村一番のアルポールであった。この時代にクリンは、ジュガバンとタナウアン出身の巡回商人たちで構成する非公式の組合のメンバーになった。この組合はホロとアランアラン町の公設市場に設けられた頼申子講 (タガログ語で paluwagant というフィリピン各地で見られる) である。組合員の商人達は15本の山刀を仕入れる程度しか操業資金を持っていない。各市日ごとに一人200ペソを提供する。仮に10人の成員がいれば2000ペソの操業資金が、順々に手に入れることができる。彼女たちはこの種の操業資金の獲得を put-up と呼んでいる。

[25] の店主は鞆造り職人で、鍛冶工房を80年代に造ったが、その後、彼のために働く鍛冶屋を見つけることができなく、休業状況であったが、1998年に鍛冶職人(24)が借りた。彼は山刀を鍛冶工房 [10] と [20] より仕入れて、鞆をつけて販売している。この他、鞆造り工房の中にはタクロバン市や近くの町の市場に店舗を持つ商人と直接取引しているものもある。このように鞆造り職人も流通の一翼を荷っている。

[25] や {30} の店主は、鞆造り職人からはじめて、今日鍛冶工房に資金を提供するに至っている。{30}の店主フィギラシオンは鍛冶工房 [05] に資金援助しているが、近年買い手が増えているという。例えば、1998年にアビヨク町の3人の商人との取引を始めた。彼の意見では、鞆造り工房は質の良い山刀を造る鍛冶職人を選別しており、質の悪い山刀を返却しているので、買い手にとってはリスクが少なく、信用がおけるからだろう、という。なお1998年には3人の鞆造り職人が観光客相手の小さい店を国道沿いに開いた。

### ロ 町外から仕入れに来る巡回商人 (アルポール)

前述のように、範疇Bの鍛冶工房兼店は、近隣の町村から鞆付きの山刀を定期的に仕入れに

表3 カリガラ町に山刀を仕入れに来る巡回商人 1998

鍛冶屋	[12]	[14]	[15]		[17]	[18]	[19]	[20]	[22]	[23]	[24]	[25]	[30]	商人の数
商人居住地														
タクロバン市		イ	ロ						ハ		ニ、ホ			5
カナンガ村										ヘ、ト (チ)(リ)				4
オルモック市					[ヌ]									1
ブルゴ村					[ル]					オ、ワ、カ				4
ナバル町									ヨ、タ、レ、ソ ツ、ネ、ナ					7
ドラグ村										ラ、ム	ウ、ノ		ラ、ク	4
タナウアン村	ヤ			マ	ケ、フ	[ヤ][コ]	マ	ヤ	マ、エ、テ	ケ、ア、サ			マ	9
アビヨク村									キ				ユ、メ、ミ	4
他			シ[ヒ]											2
														計40
イロハ…：各商人を示す。[ ]：時々来る商人。( )：新規の商人														

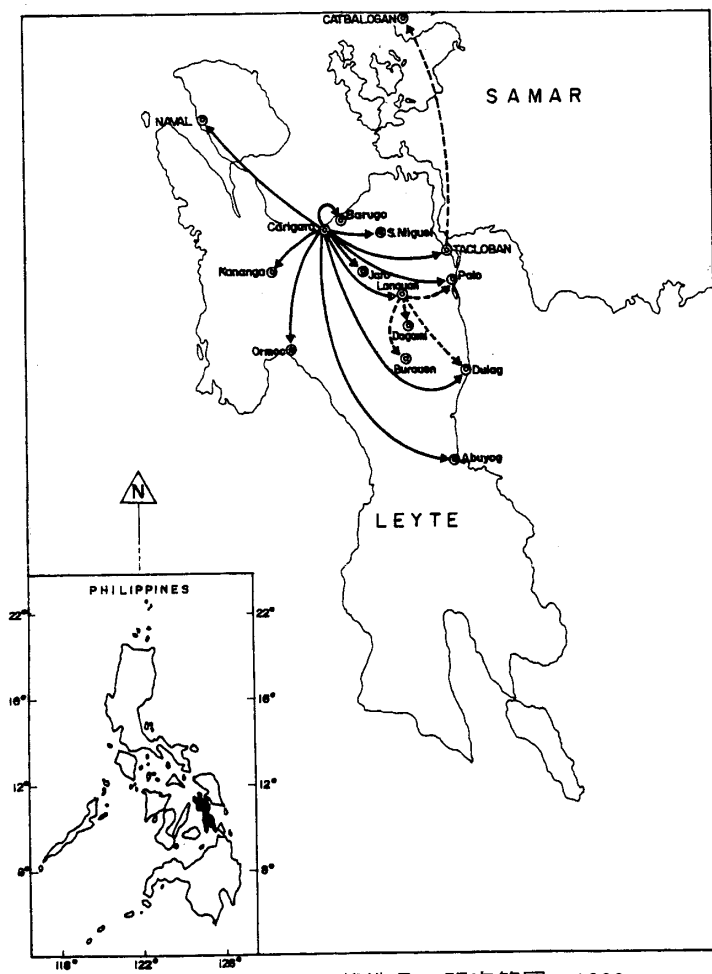


図3 カリガラ町鍛造品の販売範囲 1998

くる巡回商人を顧客に抱えている。さらに鍛冶工房の中にもこうした顧客と相対取引を行なっているものもある。表3に従った内訳は、4戸の鍛冶工房[12]、[14]、[15]と[16]、2戸の鍛冶工房兼店[18]と[23]、4戸の鞘造り工房[22]、[24]、[25]と{30}で、計10戸が巡回商人を顧客とする。40人以上の巡回商人が、カリガラ町に鞘付き山刀を仕入れに来る。カリガラ町の鞘付き山刀の販売範囲は、レイテ州を中心にしたごく限られた範囲のものではあるが、近年、その需要は増加の傾向を示している。(表3、図3参照)。

巡回の商人を出身地別に見てみると、タナウアン村から9人、タクロバン市の市場に店を構える商人5人、カナンガ、ブルゴ、ドラグ、アビヨクの町から各々4人、ビリラン島のナバル町から7人である。これに加えてオルモック市、カナンガ町、さらには南レイテ州、ミンダナオのカタバト市から時折商人が買い付けに回ってくる。

これらの商人の他に、プノン村の古い鍛冶屋[12]は、カリガラ町の公設市場の市日に店を広げる6人のボホール商人に製

品を卸している。この鍛冶工房では南レイテ州のブルゴス町やバイバイ町の鍛冶屋から山刀を仕入れて、鞘を付けてカリガラ産の銘柄で卸している。

商人の中ではタクロバン市に近いタナウアン出身の商人の活躍がめだつ。彼女たちの取引は、その量、頻度において、他を凌駕する。市場に店舗を持つ商人と違って、彼女たちはダガミ町、ブラナン町、ポロ町の市日に行商し、カリガラ銘柄の山刀を流通させている。また、ある商人は南レイテ州のバイバイ町さらにはミンダナオにも再販している。だが、彼女たちは、十分な操業資金を持っていないので、鍛冶工房に資金投資することではなく、時折に前金を提供するに留まる。逆に鍛冶工房から山刀を受け取って、市日に販売した後に代金を決済するのが、彼女たちの基本的な販売戦略である。他方、タクロバン市に店舗をもつ商人の買い付け量も多い。彼女たちは、遠方のサマル島やミンダナオ島各地に現金取引をする顧客を抱えているからである。

事例：ブノン村の鞘造り工房 [22] を営むピリン (60才) も数人の得意客と取引している。1、タクロバン市の市場に店舗を構える商人カタリーナとは5年前から取引をしている。彼女は週平均30個の山刀を購入する。彼女は卸商として、タクロバン市や近隣の町の商人にカリガラの山刀を卸している。2、タナウアン町の商人エレナは1969年から顧客で、彼女はパロ、ブラナンおよびダガミ町の市日を巡回して行商している。例えば1997年10月には15個の山刀を仕入れた。彼女とピリンとの取引は信用に基づいており、エレナには再販後決済の後払いで山刀を渡している。また、彼女はピリンの娘の代母でもある。3、売れる月には平均各々2ダースの山刀を購入にくるのが、ナバル町7人の商人たちである。売れない月にはピリンの妻がナバル町まで製品を運ぶが、この時は後払いで卸す。

事例：コンラド (64歳) は国道沿いに食品店を構える企業家である。1997年に鍛冶工房 [21] の経営を始めた。1998年は休業しているが、収穫期までには再開したいと望んでいる。村議選挙に落選し、息子の急死で失意に陥ったためだろう、との

噂である。政府関係の仕事を引き退したばかりで、退職金を得ているので、資金的な問題ではないだろう、という。彼との面談の際に商業戦略を語ってくれた。彼が鍛冶工房を経営した際に、鞘に黒ニスを塗るという新しい工夫をした。以前の鞘造りでは、鞘を一晩土に埋めて黒色に染めていた。コンラドはニスを混合することで、同じ色でしかも鮮やかな色彩を出すことができる。この工夫によって、コンラドは取引する商人を獲得することができた。さらに、他の鍛冶工房と違い、彼はジブニーを所有しているので、しばしばタナウアンまで商人を送迎して、商人に便宜を図って、商売を進めていた。これは他の鍛冶工房からの妬みもかったようである。

## 8. 流動的な雇用関係

### イ フリーランスの鍛冶職人

カリガラでの2回目の調査(1998)の初日の印象は、各工房での職人の顔ぶれが昨年と異なっていたことであった。現在25軒の工房が山刀を鍛造しているが、これに対して、鍛冶職人24人、専従の研磨職人12人、専従の助手18人、鞘造り職人20人がいるにすぎない。これに加えて、1990年代の始めに、南ミンダナオ州及び南レイテ州のブルゴ町の工房主が鍛冶職人を募ったのも、職人不足の影響を残した。フリーランスの鍛冶職人、つまり親から工房を受け継いだが、操業資金を融資者に依存する職人は、融資者を自由に替えるし、工房を持たない職人の移動も頻繁である。その事例を表4に示しておく。

事例：これまで鍛冶職人 (04) の助手であったタイソンは、1998年、鍛冶工房 [17] に移動した。

(04) は操業資金がなく、1998年は操業を止めた。彼はこれまで鍛冶工房 [16] を持つ鍛冶職人フレッドから資金融資を受けていたが、フレッドは融資できなくなったからである。今、(04) は1998年から工房 [23] を始めたネリアに労働者 (tarabhante) として雇われて働いている。ネリアの所有する道具と素材を提供されて、山刀を鍛造している。資金融資者の工房で働く職人は、ヤットコや小槌といった道具まで提供される。他方、(04) 自体の工房はマニラで警備員として働いていて帰郷した弟マクニルが使用している。工房

表4 1997年と1998年の間における職人に移動例

記号：鍛冶職人 (panday)：( )、助手 (suplio)：下線、研磨職人(limoiodor)：符号なし

工房主	1997年10月	1998年10月	理由
1. [17]	(19) ??? ボーイ	(23) <u>タイソン</u> なし	(19) はマニラに転居
2. [22]	(24)	(05)	本文参照
3. [04]	(04) <u>タイソン</u>	(17) ???	(04) 運転資金なし タイソンは(17)を嫌う
4. [25]	休業	(24)	(24) に資金融資
5. [21]	(23)	休業	
6. [18]	(20)		アバンゴ村の工房に融資
7. [24]	臨時の職人	(20)	
8. [20]	(22) <u>トチ</u> ビセンテ	(22) <u>レイナルド</u> アルテミノ	トチは転職 仕事量が少く無いので
9. [06]	(06) <u>レイナルド</u>	(06) <u>(06) の弟</u>	弟が授業料に収入が必要
10. [01]	弟	休業	運転資金なし

自体は彼らの父から受け継いだもので、兄弟二人で共有しているからである。タイソンはマクニルと気が合わず、工房を変えたのである。

事例：1988年、研磨職人ビセンテはこれまで働いていた工房 [20] から工房 [16] に転職した。彼は「工房 [20] では山刀の鍛造数が少なく、収入が少ないから移った」と語る。

事例：前述のフレッド (16) は工房 [16] を持ち、自らも鍛冶職人であるが、1997年は軽い発作で休業していた。他方、他の鍛冶職人 (01) (02) (04) などに資金融資をしていた。彼の妻も活動的な巡回商人であった。1998年にこれらの融資を止めた。フレッド自身は身体が丈夫になったの

で、鍛造を開始したからというが、融資の停止はこれまで融資を受けていた鍛冶職人に影響を与えた。彼らは、「彼の義母が数回入院したので資金がなくなったのだ。"Napurudui sa Fred" (フレッドは破産したのだ)。また、彼の奥さんも市日での巡回販売商も止めてしまった。巡回商人もまた操業資金を必要するからだろう」と語っていた。フレッドは1998年に鍛造を再開したが、以前と比べて販売範囲は狭くなった。タナウアン村から来る一人の商人とのみ取引し、またミンダナオから帰郷し、妹グロリアの店 {29} で山刀の販売を始めた姉に山刀を提供している。

## ロ 融資者と職人の軋轢

山刀の修理とオーダーメイドに係わる商業慣行がある。山刀の修理による売上は工房の持ち主に行かずに鍛冶職人、鍛冶助手、研磨職人で均等に分配する慣行がある。オーダーメイドの場合は、工房主は素材費他の費用を得る。

例えば完成した山刀が180ペソの場合、工房主は炭代、素材費などの必要経費として、P80を差し引く、そこから鍛冶職人に13ペソないし14ペソを払う。残りの100ペソを工房主ならびに鍛冶職人、助手、研磨職人の間で均等に分けるのが慣行である。

ところで、工房主は鍛冶職人を雇うに当って懸念をもつ。例えば工房 [21] 主は、ある鍛冶職人はしばし悪賢い (bentaaahusu) と指摘する。鍛冶職人が副業をしても報告しないことが多々あるからである。

「ある鍛冶職人は鍛造した山刀の数をごまかす。ある鍛冶職人はオーダーメイドをうけて工房主に報告しない。そこで工房主は終日工房にきて職人を監視するのが普通である」

事例：鍛冶職人 (24) は工房 [22] で鍛冶職人として9年の間勤めていた。(24) は工房を持っていず、[22]の保有者ピリンが工房を提供し、すべての素材、炭代を負担し、山刀一本当りの出来高制の賃金払いで、雇用されていた。ピリン自体もこの約定に満足し、工房を持たない (24) にとっても都合の良い契約であった。両者とも満足すべき関係であった。しかし、他の鍛冶職人と同様な動機から (24) は副収入を得ていた。1998年にピリンは (24) を雇うのやめ、別の職人 (05) を雇った。ある鍛冶職人 (22) の妻は話した。「ピリンの妻が職人 (24) がごまかしをしていると疑った。ピリンは立派な男で、職人の生活をよく理解している。しかし、妻は疑り深く、(24)の生産数がいつも低いのは、本当の生産数を報告しないからだろう、また、他の工房から得たオーダーメイドを引き受けているが報告していないだろうと疑ったのだ」。

これは (24) の評判を悪くするし、誰もが理由を知っている、ないしは推測していることである。だが、誰もこの件について (24) に尋ねることも、言及することはない。(24)の妻は、主人は「鍛

造した山刀を毎日、とくに雨の日など別の村にいるピリンの家まで持っていくのは、大変なので止めた」のだと語る。

多くの鍛冶職人に資金援助している融資者の多くは、鍛冶職人の労働意欲に対して不満を口にする。山刀の需要が多い時期には、資金投資者 (アモ) 側は生産量を増やして欲しい。だが、鍛冶職人達は協力的ではない、生産量はふえないし、さらに悪いことには、彼らはヤシ酒を飲んで仕事をしない、といった不満である。職人は、病気になった時にはアモから前金を貰って家族を養う必要があるが、アモ側も山刀の鍛造を職人に頼っているので、とくに需要が多い時期には、彼らを敵にまわすこともできない。職人は家族の生活の必要に応じて働くので、生活に必要な以上の稼ぎを求めた労働はしない。

また、資金を提供する側は、職人の行なう選択を制限できない。彼らは意のままに工房を移動する。アモ側にとって悩ましいのは、収穫期とか草刈時期など農民の山刀に対する需要が高い時期になると、いつも職人は出来高制の賃金の値上げを要求することである。事実1990年に鍛冶職人に対する支払いが山刀一本あたり5ペソであったが、1997年には13ペソに値上がりしている。賃金の値上がりは激しい。

## 9. アルポール・スタイルの鍛造

鍛冶職人の鍛造の違いはどこに見られるのであろうか。次の語りに、鍛冶職人の評価が見られる。

鍛冶工房兼店 [20] の持ち主であるフィルモン・タバタ (20) は69歳で、36歳の息子マリオ (22) に鍛造を任せて、引退している。大半は半ヘクタールの水田で過ごしているが、時には息子の助手となる。この時に息子に助言し、新しい技術を教えている。マリオは小学校を卒業してから、父から鍛造の技術、ヤットコの使い方、素材を無駄にしない切断の仕方などの基本的技術を学び、15歳で鍛冶職人となった。その後も助手兼監督者としての父から、焼き入れの微妙な技術などタバタ家に家伝されてきた技術を受け継いだ。彼は、山刀の姿と焼き入れにこだわる数少ない鍛冶職人のひとり、技巧に優

れた、製品の美しい形にこだわる工匠といえる。

フィルモンが語るには、「今日、マリオのような質の良い山刀を鍛造する職人はいなくなった。大半の鍛冶職人はアルポール・スタイルの鍛造をしている」と。彼の説明では、アルポール・スタイルは質の脆弱な山刀を指す。しかし、アルポール・スタイルの山刀を鍛造する鍛冶職人の技術が劣っているとはいえない。彼らは同じ職人家族から訓練を受けた職人である。アルポール・スタイルの鍛造とは、速成で鍛造した山刀を示すとみられる。山刀の需要は80年代から増加し、町外から仕入れに来る巡回商人の数も急増している。彼女達は、注文に応じた数の山刀の納入を望む。鍛冶職人は、鍛造する工程の短縮で注文に応じる。

マリオによれば、それは焼き入れ工程の短縮である、という。十分に焼き入れした山刀の刃先の表面は赤銅色になる。これに対してアルポール・スタイルの山刀は、焼き入れに時間をかけないので、刃先が銀色になった状態で、焼き入れを済ましてしまう、と語る。この場合では、山刀特有の美しい色彩が出ず、長持ちしない、ともいう。速成の仕上げは、鞆造りの工程にも見られる。80年代の華麗なモザイクを施して鞆から、今日は直線的な単純な鞆に変わった。マリオによれば、鞆造り職人による速成仕上げのためである、という。アルポール・スタイルは、今日の需要の増加に対応した生産のスタイルとみてよい。

ひとは鍛冶職人をどう評価しているのであろうか。マリオは、良い職人は焼き入れのやり方で評価できる、という。他方、工房にたむろして鍛造を眺めているものによると、マリオの仕事は「遅い (mahina)」と評価する。これは、マリオが一日に鍛造する山刀の数量を示しているものと思われる。彼らの評価は鍛造する数ないし量を基準としているのである。

さて、マリオは2年前までは、定期市で販売していた姉に山刀を供給していた。彼女はサンミゲル州ブルゴ町から来る二人の顧客、および時折タナウアン町から来る顧客の注文にも応じていた。一年前、彼女は村議に選出され、多忙のため山刀の販売を止めてしまった。そこでマ

リオは、時折の客への販売、山刀の修理補修、注文による鍛造に切り替えたのである。今、彼は、決った数量の注文に応じる必要はない。この意味で、アルポール・スタイルと呼ばれる山刀を鍛造をする他の鍛冶職人と、マリオの鍛造態度と生産量とは異なる。また、彼は山刀を買う客の顔を知っているし、客もマリオと顔なじみである。彼は、客が満足し、再来し、他人に推薦してくれるのにふさわしい山刀を鍛造しようとしている。客と鍛冶職人、そして彼の鍛造品である山刀とは直截に関連している。これに対して、アルポール・スタイルの山刀を鍛造する鍛冶職人は、彼らと取引する巡回商人とだけ顔なじみで、ユーザーとは直接に関係しない。彼らにとって、ユーザーは匿名である。

## 10. まとめ

1. カリガラ町の鍛冶業は、今世紀初頭にセブ市サンニコラス区バッサクから移民してきた鍛冶職人たちによって始められた、と伝わる。今日の鍛冶職人は、これらの家系から家伝された技術を受け継いでいる。地域技術の移動・展開を示す好例である。
2. 独特の鞆付き山刀は、職人達により革新されてきた製品で、カリガラ銘柄としての位置を占めるに到っている。80年代から需要が増え、今日、鍛冶工房 25軒あり、鍛冶職人 24名、助手の職人 18人、研磨職人 12人、鞆造り職人 20人が、専門の職人として恒常的に従事しており、この他に副業的に従事する職人も存在する。これに加えて、山刀を販売する店 9軒、近郷から仕入れにくる巡回商人は40人を越える。さらに関連産業としては、炭焼が農家の副業として成立している。主なる販売範囲は狭く、稲作とコプラ生産を主業とするレイテ州に集中している地方銘柄に留まるが、カリガラ鍛冶業は、地場産業あるいは家内工業として定着・発展をとげてきたとみてよい。
3. 十分な操業資金を持っていないこと、山刀の需要に季節変化が見られこと、雨季のなると炭代が高値になることなどで、鍛冶職人の収入は恒常的でない。このことは、鍛



冶職人の生産活動のみならず、生活資金の確保をも不安定にする。そこで、彼らに融資、前金を提供してくれる資金融資者を獲得する種々の操業戦略が展開する。

4. 鍛冶職人、資金融資者および巡回商人との諸関係を考慮すると、3種の型の鍛冶工房の経営戦略を指摘できる。1) オーダーメイドを注文する顧客や旅行者などの飛び込み客を相手にする鍛冶工房、2) 仕入れ量の多い巡回商人を顧客にし、季節変動の影響を受けるものの、恒常的な生産量を保持している工房、3) 操業資金を融資者に依存するフリーランスの鍛冶工房、である。これと関連して、(a)大量の山刀を速成するアルポール・スタイルの鍛造をする鍛冶職人と、(b)鍛造品の質に価値をおく鍛冶職人との2型の鍛造指向が見られる。
5. 操業資金を融資されている鍛冶職人の選択肢は制限されてはいない。彼らは、山刀の需要が高い時期には、出来高制の賃金に値上げを要請し、必要以上に生産量を殖やす指向を持たず、融資者を悩ます。職人達の工房間の移動も頻繁に見られる。鍛冶職人、助手、研磨職人はある種の職域サークル内を、自由に転職する選択肢を持つ。
6. 販売範囲が地域に限定されているにもかかわらず、カリガラ銘柄の山刀の需要は増加の傾向を示し、若い年齢の鍛冶職人も増加している。学歴の低い者が参入できるトライシクルドライバーのような他の職業に比べると、鍛冶職人はよい収入を得ている。だが、カリガラ町の鍛冶業では、機械化して大量生産し、拡大再生産する指向はまだみられない。この筋力に依存する鍛造に留まり、単純再生産から離陸する指向がみえない家内工業には、華人系の資本の注入はみられない。

## 註

本論は、1997—2000年度文部省科学研究費助成金（国際学術）に基づく調査研究で得た資料を使用している。また、本論は、既刊の英文報告 (Iwao Ushijima & Lilian de la Pena, 2000, “Blacksmithing in Carigara, Leyte”, in Iwao Ushijima & Cynthia Neri Zayas eds., *Bisayan knowledge, movement, & identity*, Third World Studies Center, University of the Philippines, Diliman, Quezon City, pp.77—100.) を加筆・再編集したものである。

## 参考文献

Mascunana, Roland V.

- 1989 “Blacksmiths and Gaffs in Dumaguete”, *Philippine Quarterly of Culture & Society* 17: 175—201.

Mojares, Rasil B.

- 1986 “Artist, Craftsman, Factory Worker’s Concerns”, *Philippine Quarterly of Culture & Society* 14: 177—188

佐竹真明

- 1993 「フィリピンの家内工業—バタンガス州バウアン町の鍛冶業—」『アジア経済』34—4: 59—82

Tan, Leonides

- 1969 *The Economies of Blacksmithing Industry in Basak, Cebu City*. M. A Thesis submitted to the University of San Carlos.