

伝統文化教育から日本を良くする



聞き手
矢野 弾

(矢野経済研究所特別顧問
潮流社社長)

株式会社 キャリアコンサルティング
代表取締役社長
若者に伝統文化を伝える会 会長

むろだて
いさお
室館 勲

室館 勲 氏



——株式会社キャリアコンサルティングは、今年十五周年を迎えられました。おめでとうございます。どのような十五年間でしたか。
室館 ありがとうございます。キャリアコンサルティングは「凜とした人づくり」を经营理念に掲げ、若者の教育事業を主軸として創業した会社です。主軸の教育事業「しがく」では、二十代、三十代の若者に対して「リー

ダーシップの基礎」を教育しています。十五年が経ち、会員の幅も広がってきました。いまでは、大手企業の営業やSEだけではなく、学校の先生から国会議員の秘書まで、実に多種多様な業界、業種の若者が通っています。日本を良くするために「国護り（くにまもり）」を掲げ、その考えに共感してくださる先生方からもご指導をいただいております。矢野弾先生には、弊社の創業当初からご指導をいただき、ありがたい限りです。

——非常に元氣な若者が集まっていますね。

室館 ありがとうございます。社会人のみならず、大学生に対しても指導をしております。また新卒紹介事業「就活キャンパスプレスタ」ではワンランク上の就職活動をしたい学生と、将来性のある新卒学生を採用したい企

業とをマッチングすることで、就職活動の支援をしています。また、ノベルティ制作を通して企業のプロモーションのサポートもこなっております。

——若者に対して、着物の文化も伝えていらっしゃる。
室館 日本の伝統文化の保存と発展を念頭に、文化教育の一環として、着物の文化を若者に伝えていきます。

——室館社長ご自身の、着物との出会いは何でしたか。
室館 着物との出会いは、二十年以上前、二十代の頃です。それまでは、着物のイメージは正直言って、漠然と「古いもの」としか思っておりませんでした。ただ、当時の職場の先輩が着物を着ている姿を見て、カッコいいな

と思いました。その先輩は和装がよくお似合
いだったので、それを見て「私も着てみた
い」と思ったのがきっかけです。そして青森
の実家から着物を送ってもらいました。以降、
お正月には若者との初詣や挨拶周りの際には、
着物を着るようになりました。とはいえ当時
は、一年に一度着る程度の認識でした。

——初めて着物を着たときの印象はどうでし
たか。

室舘 帯をギュッと締めますので、腰まわり
に窮屈さを少し感じつつも、背筋がピンと伸
びるのを感じ、気が引き締まるのが心地良い
と思いました。ある時、着物に対する想いが
強くなった経験があります。二〇〇六年に、
ブータン王国を訪れた時のことです。ブータ
ン王国に到着すると、空港の職員や街を歩く

着物を着てイベントに参加していたのですが、
すると私だけでなく、周りにも波及していき
ました。会社で私が和装で出かける姿を見て、
女性社員が「和装でかっこいい」と声を挙げ
ました。それを聞いた男性社員が「なるほど、
着物はかっこいいのか」と（笑）。結果的に、
女性だけではなく男性でも着物を着る人が社
内にも少しずつ増えていきました。そこで、
着付けができる弊社の女性マネージャーが、
社員と会員に対して、着物の基本を伝える講
座を開講しました。すると受講した男女が
次々と着物に興味を持つてくれました。彼ら
を対象に着付け教室を開講。開講から七年が
経ち、今では、自分で着られる方は、男女合
わせて三百名以上、振袖を着付けられる着付
け師は、三十名を超えています。

人、みんながブータンの民族衣装を着ていま
した。男性の衣装は「ゴ」、女性は「キラ」
と呼びます。ブータンの人々は日本人と顔も
似ていますから、その景色を見たら江戸時代
にタイムスリップしたような感覚でした。当
時、日本の若者はほとんど着物を着ていませ
んでした。ですから私は、着物を着る日本人
を少しでも増やしていきたい、外国人観光客に対
して日本文化をアピールすることも大事だと
思い活動を始めました。

日本の文化の基とは何か

——日本人の心に通じますね。

室舘 はい。日本の民族衣装でもある着物を、
日本人が着ていないのは寂しいなと思ったこ
とも理由です。それから私は、事あるごとに

——若者が興味を持ったということが素晴ら
しいですね。

室舘 今でも新しく着物を学ぶ若者が増え続
けています。また、着物を着て美味しい日本
酒をみんなで飲もうというイベントも開催し
ています。平安時代からの貴族の遊びである
屋形船のイベントには、毎年、約千名の若者
が浴衣を着て屋形船を楽しんでいます。若者
たちも、着物を着て歩いてみると、外国人観
光客から写真を求められるそうです。このよ
うに若者にも着物の魅力を感じてもらえてい
るようで、嬉しい限りです。

——着物を着る楽しみがあるということが重
要ですね。

室舘 着物を着る理由があることは大事なこ
とだと思えます。私も八年前、とある先輩経



お茶との出会いは日本の心を深める

「お茶を習ってみないか」と誘われて、遠州流茶道のお稽古を始めました。現在では師範のお免状をいただくほどになりましたが、当時は右も左も分かりません。スーツでお稽古に参加していると、着物の悉皆業を営んでいる兄弟子の野倉先生から「お茶の稽古は本来、着物を着て稽古するものですよ」と教わりました。また私も「社長として、人の上に立つリーダーとして恥ずかしくないよう、着物のことをしっかりと教わりたい」と思い、春夏秋冬の季節に応じた正式な着物の知識を教えていただきました。そのころからより一層、日本文化に深く入り込んでいきました。

——お茶と着物の精神が相まって日本文化を

ようになりました。

我々はそういった着物業界の危機的状況も若者に伝えることで、若者も着物を購入する人が増えてきました。そのうち半分は男性で

すから、業界的には珍しいようです。着物販売の方からは、男性物の着物は、売れても年に一反という話も聞きます。少しでも、着物業界の方々を助け、着物文化・業界の継承の一助になればと思っております。

——キャリアコンサ

形成していますね。

室館 茶道のお稽古を通じて、作法と立ち居振る舞いが磨かれてきたと思います。社内では、社員百六十人に対して、一人ひとりの誕生日を祝いして、簡単なお茶会を開いています。社員と一対一、ほど良い緊張感の中で、薄明りの中でゆっくりとお茶を点て、社員は和菓子とお抹茶を味わいます。一対一です。で、普段できない会話も自然と出てきます。

——お茶の神髄ですね。

室館 野倉先生に着物業界の現状を伺うと、日本全体で着物が売れなくなっているそうです。着物の職人だけでは食べていけないから、アルバイトをしながら暮らしている、という話も伺いました。買う人、着る人がいないと着物業界自体が廃れていくと、至る所で聞く

ルティングでは伝統工芸品の販売もおこなっていますね。

室館 伝統工芸品の販売までには色々ありました。弊社は設立当初から、ノベルティグッズ制作の代理店営業をおこなっておりました。ただ、当時から製造業は中国にて製造するものが多かったです。「日本を良くする」という理念を掲げながらも、扱う商品のほとんどが「メイド・イン・チャイナ」でした。担当者に理由を聞くと「価格競争では中国に勝てない」と言うので、改めて市場調査をさせたことがきっかけです。調査してわかったことは、岐阜県のお濃焼のマグカップは中国産よりも安く大量に製造されていると。テーマパークのお土産のマグカップなどにも使われていることがわかりました。つまり、お濃焼の

ように、質・価格ともに海外製より優れた伝統工芸品があるのではと調査を進めました。そこで伝統工芸品の質の高さ、技術力の高さを知った一方、伝統工芸品を取りまとめて販売している会社は無いという現状も知りました。そこで私たちが「これいい和」という日本製ノベルティのブランドを立ち上げ、販売を開始しました。

日本伝統文化の出会い

——素晴らしい取り組みですね。

室舘 伝統工芸の職人さんの多くは、技術力は高くても、なかなか売れないから儲からないという逆境があります。伝統工芸品の生産額の推移を調べると、ピークは昭和五十九年で五千億円。それが平成二十五年には一億

円にまで下がっています。なんと五分の一にまで市場が縮小しているのです。「この商売も私達の代までですね」とおっしゃる職人さんもたくさんいるのです。

——厳しい歩みですね。

室舘 その原因は、平たく言うと「需要がないから」「デザインが時代に合っていないから」ということがわかりました。技術の伝統を守ることも当然大事なことですが、時代の変化に合わせて、世で求められる商品に合わせていくという変化が求められていたのです。

一方で、斬新な商品開発に取り組む流れもできています。例えば青森の「津軽塗」。これまで箸置きやお椀だけでしたが、ワイングラスの柄から下を津軽塗にした新しい商品を若いデザイナーさんが考案してヒットして

います。名古屋の「有松・鳴海絞り」では、

革を絞ってバックを作っています。そうやって、デザイン性が高く、オシャレな商品が生み出されているのです。今後は、職人の技術力とデザイナーの発想力を掛け合わせ、新しいニーズを生み出す努力をした伝統工芸品が勝ち残っていくのだと思います。

——生き残っていくための道筋は、自分でできることと、できないこと、そして市場を知ることですね。産業を残すためには多くの力が必要で、自然と残っていくものではありません。足を踏み込んだ人たちが、取り組まないと残らないでしょうね。

室舘 「これいい和」を通して、日本中の職人さんに伝統工芸は現代でもマーケットとして成り立つのだと知ってもらう必要があります。

す。

弊社は毎年、十一月三日の文化の日に「万祭（ばんざい）」という伝統文化を伝えるイベントを開催しています。今年は「着物ショー」「平安時代の装束」「有松・鳴海絞り体験」「浮世絵」などの展示・体験をおこないました。有楽町の日本交通会館には、千六百名ほどが来場しました。その中で、全国から伝統工芸の職人さんが集まり伝統工芸品の販売をしましたら、飛ぶように売れたようで、職人さんも驚いていました。来場者には若者が多かったので「まだまだ市場はあるんだと知った」「これから頑張る勇気ももらった」と話される方もいました。

——見えていない市場を生み出したのですね。二十代、三十代の教育事業に携われる中で、



現代の若者の優れている点、克服すべき点はありませんか。

室 舘 今の若者は、優秀でしっかりした方が増えていると思います。もちろん、ピンポイントで見ればとんで

もないニュースもありますが、全体で言えば、海外でサッカーのスタジアムや、世界空手道選手権大会で観客席のゴミ拾いを率先していて優秀さを感じます。

課題としては今後、外国人材も増えていくなかで、外国人との交流の機会も増えるでし

よう。国際人として、日本人としての自信・誇りを持つてほしいと思っています。

二千年の歩みは日本のみの意義

——若者に時代を背負っていく精神を持つてもらおうのが、柱の一つでしょう。彼らに伝えたいことはありますか。

室 舘 日本は、戦後から七十四年間、平和が続いていると言われています。しかし、国際情勢や外交を見れば、あまり呑気に構えていられません。平和だと思っている時代だからこそ、将来の危機に、さまざまな形で備えておかなければなりません。日本が存続するためには、一人ひとりの日本人に自分の国を護るという気概を持つてもらいたい。そのためには「嫌いなものは護らない、好きなものは

護りたい」ものだと思います。「長く続いてきた日本が好きだな」と思う若者を増やすこ

とが、未来に渡って末永く日本が続く上で大切なことではないでしょうか。そのためには、リーダーシップの教育や、日本の伝統文化の継承を含め、たゆまぬ努力を伝え続けていくのが私の役割だと思っています。

先人たちが血と汗と涙を流して護ってきてくれた日本に、今度は私たちが貢献していくべきです。これは地域や企業も同じだと思います。歴史学者のアーノルド・J・トインビーの「歴史を忘れた民族は滅びる」という言葉の通り、日本の良いものを伝え続けていくことが大切だと思います。

——その通りです。本日はありがとうございます。ありがとうございました。

■むろだて・いさお■

- 一九七一年 青森県むつ市生まれ。
- 二〇〇三年 株式会社キャリアコンサルティングを設立。代表取締役社長に就任。
- 二〇〇七年 新卒紹介サービス「プレミアム新卒紹介」「就活キャンパス プレスタ」を開始。

二〇一六年 日本製ノベルティサイト「これいい和」開設。
遠州流茶道 師範のお免状をいただく。

「若者に伝統文化を伝える会」会長に就任。
文化の日に「万祭」を開催。

主な著書に『夢を見て 夢を叶えて 夢になる』（致知出版社）、『まずは上司を勝たせなさい』（講談社）、『応援される人』になりなさい』（ワック）がある。