

## 「荒波いなす老舗の心意気」

増山雄三

新型コロナウイルスに翻弄されるなか、京都府の緊急事態宣言が解除され、初の週末である五月二十三日、京都市中京区にある「錦市場」を訪れると、約百三十店が東西四百米に並ぶ通りは、以前は人が溢れ前に進むのも難しかったが、伊藤若冲の作品を描くシャツターを下ろした店もあり、作品タペストリーが下がるアーケイドも、色あせて見えた。

この「伊藤若冲（一七一〇〜一八〇〇）」という人物は、江戸時代に「春教」と号し花鳥画の絵師として名を残しているが、実は、京都の錦小路にあった青物問屋である、「枧屋」の長男として生を受け、家業である問屋の仕事は小売でなく、商人達から場所代を取って利益を上げる、いわば流通業者だった。

二十三才の時、父の源左衛門が亡くなった

後を継いで、四代目枅屋源左衛門を襲名するもの、彼が絵を画く事以外、商売に熱心でなかったもので、「大いに充実しているのは、空っぽの様に見える」との意から、禅の師だった相国寺禅僧の大興顯常から、それまでの春教に変え、「若冲」の号を与えられた。

その名の如く、彼は世間の雑事には全く興味を示さず、芸事もせず酒も嗜まず、生涯で妻も娶らずに家業を放棄し、二年間も丹波の山奥に隠棲してしまい、その間、山師が枅屋の資産を狙って暗躍したので、多くの青物売りが、大迷惑したという話が残っている。

そして、齢四十となった宝暦五年（一七五五年）には、家督を三才下の弟に譲り、名も茂右衛門と改め早々と隠居し、その三年後から三十幅の「動植菜絵」を描き始め、翌年には鹿苑寺大書院障壁画を制作し、更に五年後には、金刀比羅宮奥書院襖絵を描いている。

中でも、動植菜絵に描かれている魚は、店に陳列してある様に、頭が行儀よく左を向い

ているし、また、「糸瓜群虫図」に描かれているのは、当時海外から入ってきたばかりの十角糸瓜で、それ以外にも外国産品があり、いかにも市場ならではの作品ばかりである。

このようにして、隠居後の若冲は作画三昧の日々を送っていたが、一方では、明和八年（一七七一年）、枳屋があった中魚町隣にある帯屋町年寄を務め、作画の傍ら町政に関りを持ち、更に、「錦市場」の危機に際して、市場再開に向け奔走していた事が分った。

事の発端は、この年十二月に京都東町奉行所から帯屋町が出頭を命じられ、営業認可の時期や、棒銭の使い道などを問われたので、早速書類を作成したが、免許状を焼失してしまっていたので、錦市場にあった帯屋町ほか四町へ、営業停止の裁定が下った。

それは、商売敵の五条問屋町が、役人に大枚の賄賂を贈り、錦市場を閉鎖に追い込もうとした策略だったが、若冲はあくまで錦市場の存続を模索するうち、江戸勘定所の中井清

太郎という人物を知り、罪になることを承知の上で、彼に仲介を頼んだ。

中井の打開策は、市場が停止されると、年貢が納められなくなると奉行所に訴えると共に、周辺の村々にも掛けあって、市場存続の嘆願運動を起こすというもので、調整に難儀する場面もあったが、最終的には、安永三年（一七七四年）に、銀三十五枚の冥加金を治めるという条件で、遂に市場は公認された。

こうした事情もあって、五十才後半だった若冲が、この間に描いた作品は殆どないが、十年後の天明の大火で自宅が焼失し窮乏したため、豊中の西福寺や伏見の海宝寺で障壁画をてがけ、晩年には、相国寺の五百羅漢石像や天井画の製作に力を注ぎ、糊口を凌いだ。

そして、八十五才の長寿を全うするまで多くの作品を残したが、彼は絵師として名を残したばかりでなく、絵の世界に埋もれてしまふという編固な所がなく、ユーモアとウィットに富んでいたばかりでなく、社会性も備わ

った人物としても知られている。

ところ、この錦市場に店を構える「津之喜酒舗」は、若沖の頃から続く老舗だが、八代目店主をしている藤井輝男さんに声を掛けると、町年寄りだった若沖が、営業停止の危機にあった、錦市場を救ったという逸話を引き合いに出しながら、「このところ、客足がとんと戻らないので、若沖さんになんとか助けて欲しいとこやけど、コロナには勝てんやろね」と苦笑いしながらいう。

次いで訪ねたのは、京漬物「枳倍」の八十才になる会長であり、市場の振興組合理事長も務める宇津克美さんで、彼は若沖を錦市場の旗印に掲げた仕掛け人で、作品を活用したタペストリーやシャツターの絵も、宇津さんが中心になって構想したものである。

そして、宮内庁管理の「動植菜絵」が十三年前、若沖が元々寄進した上京区の相国寺に一時里帰りしたのを機に、京都市に働きかけるなどして、生家跡にモニュメントを作った

というほど、若冲に惚れこんでいる。

それで、「今大変でしょう」と水を向けると、意外な反応が返ってきて、「見えるところだけやってる店は苦しいやろなあ。でも、シヤッターの中で商売してる店もある。旅館や料亭と言った、古くからのお得意さんや常連さんもいはりますやろ。今は電話一本、インターネットでも注文できますから」という。

なるほど、確かに「枳倍」の閉じたシヤッターの内側では、店員が注文を受けたり荷を作ったりで忙しそうだったが、ただ、何故かシヤッターが一枚、しかも半分だけ上がっているのは、時節柄フルに店を開けられないので、「馴染のお客さん用ですわ」と、宇津さんが説明してくれた。

そういえば、先の藤井さんも、老舗の旅館のおかみが嘆くから、「何言うてはりますのや。昔からのお客さんがおるやないですか」と励ましたのが、「うちもお客さんも、以前の十%くらいなので、そこからまた再スタート

ですわ」と事もなげに言っていた。

それで私は、「今は商売相手の観光客もいないし、若冲の頃以来のピンチでしょう」と言うと、「いや、これくらいの浮き沈みはあるねん。和装産業がアカンようになった、観光へシフトした時もそうやった」と、宇津さんはその時を思い出したように話す。

さらに続けて、「大事なんは、本質的なものを忘れず、変化も取り入れるという『不易流行』ですわ。若冲と食文化の発信が『錦』のコンセプトなので、理念がないと根なし草になってしまふ。拵悟かてたかだか九十周年やけど継続が力。ここで年商なんぼより、何代続くかなんですわ。不易流行で来たから今日がある」と、力強く付け加えた。

最後に、「大変参考になりました」という私に、宇津さんは笑いながら、「どうや、奥が深いやろ。欲も深いけどな」と、さすが京都人らしく、このように話を結んだ。

令和二年七月