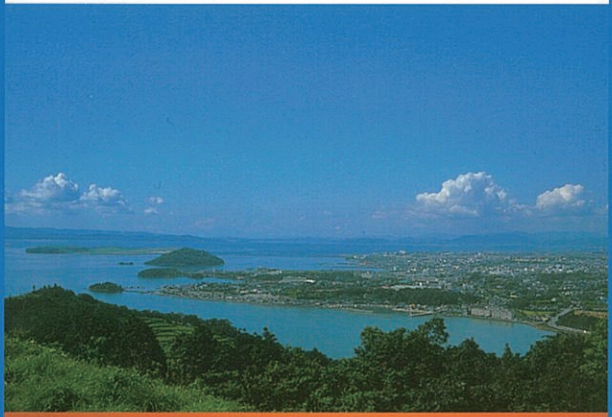
琴の海

果てしなき真珠の旅路



田﨑俊作

真珠新聞社

琴の海

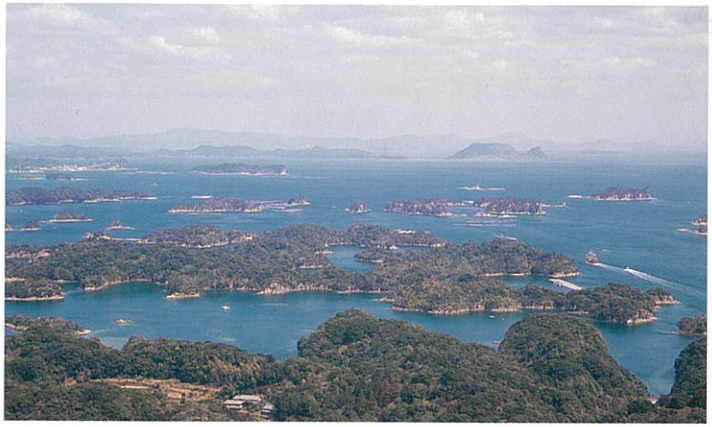
果てしなき真珠の旅路

著者近影

田崎真珠養殖場（長崎）における挿核作業

田崎真珠主催の養殖場写真コンテストにおいて〝田崎真珠賞〟に選ばれた
山下正雄氏（長崎市）の作品「真珠養殖場の一日」の中から

天草養殖場



九十九島養殖場

田崎真珠からの「真珠新世紀」宣言

21世紀を迎えた2001年（平成13年）年頭に「ニューセンチュリーパール」を提唱

巨匠ロリン・マゼール氏を囲んで（右から）著者、井戸敏三兵庫県知事、田﨑俊明副社長

月刊「神戸っ子」編集部提供

序

前兵庫県知事
貝原俊民

神戸は国際港を核に発展してきた街である。

平成七年一月十七日に発生した阪神・淡路大震災は、この港湾に壊滅的な打撃を与えた。この頃アジアでは、国際港間の競争が激しい時期であっただけに、この地域はこのまま衰退する危機に直面したのである。

しかも、バブル崩壊後の混迷のなか、日本は社会・経済などあらゆる分野で構造改革が求められている真っ只中でもあった。

このような情況のなかで震災から立ち直るには、単に震災前の状態に戻す復旧ではなく、これからの国際社会でも通用する復興でなければならない。

被災地の責任者の一人である私は、〝創造的復興〟をスローガンに立ち上がっていくこととした。しかし、このことは口でいうほど簡単ではなく、関係者の血の滲むような努力があっても、なお終わりがみえないような困難な課題である。

神戸の代表的産業の一つである真珠業界も、大震災でまさにそんな課題に直面した。このとき、敢然と真珠業界の〝創造的復興〟に立ち上がったのが、田崎俊作氏であり、その軌跡を著したのがこの「琴の海」である。奇しくも私は氏と同じく、「琴の海」が所在する九州は肥前の出身で、二人はお互いに従前からの知己である。大震災を期に二人は、いわば創造的復興に立ち向かう戦友となった。

私は、震災をのりこえて完成した世界一の吊り橋・明石海峡大橋の愛称を、真珠業界の創造的復興を祈念して、〝パールブリッジ〟と命名した。

序文

女優

栗原小巻

琴という女性の美しい魂と、真珠の奥深い輝き。その伝説をお聞きし、胸打たれる思いです。大村の海を愛し、大村の真珠を愛していらっしゃる、田崎社長の強い信念と優しいお気持が、ご著書『琴の海』から、私たち読者の心に、伝わってまいります。真珠は、遥かな時代から、女性にとっての美の象徴、最も大切な宝飾品、身につけた時、安らぎと希望を与えてくださいます。この、ご著書は、タサキと真珠の、真実の物語です。

赤坂の『タサキパールギャラリー』、銀座四丁目の『タサキ・ジュエリータワー』、そのオープニングのテープカットをはじめ、折々に、お招きを受け、タサキのご発展は、私にとっても、大きな喜びです。

前作、『ゴーイング・マイ・ウェイ』、第二章では、江田島への思いを、お書きになっていらっしゃいます。二〇〇七年一月、田﨑社長ご夫妻とご友人の方と共に、私も江田島を、お訪ねいたしました。

短い滞在でしたが、いろいろな思いが、去来しました。平和の尊さ―。田﨑社長と奥様の、乗り越えてこられた、奥深い、真珠のような人生から、更に多くの事を学びたいと思っております。最後に、田﨑俊作・禮子社長ご夫妻への感謝の気持と共に、ヴァイオリンとバレエという、私の青春を、映像にして下さった、田﨑俊明副社長と、いつも友情を示して下さる和代副社長夫人に、感謝をお伝えして、この素晴らしいご著書の序、とさせていただきます。

序

株式会社電通　最高顧問
成田　豊

その昔、十五夜ごとに海の底で謎の光がきらめく。その正体を突き止めようと青年が海に潜り、一抱えもある大きなアコヤ貝を引き上げると、中には大きく美しい真珠が輝いていた。これこそ、果たせぬ恋をはかなんで海に身を投げた「琴」という名の娘の化身だった……大村湾には、こんな話が伝わっているという。この湾が「琴の海」と呼ばれるのは、この民話にちなんでいるのだとか。田﨑俊作氏の自叙伝の題名の由来でもある。

大村湾で真珠養殖場を営む父君の二男に生まれた田﨑さんは、当時の男たちの多くがそうであったように軍人の道を志し、海軍兵学校に進んだ。しかし、やがて敗戦。長崎

に戻って経済専門学校で学んだ後、神戸の真珠卸会社に就職する。三年後に独立を果たした田﨑さんは、真珠の養殖・加工・デザイン・販売を行う田﨑真珠を、国内最大級の取扱高を誇る総合宝飾品企業に育て上げられた。

実は田﨑さんと私は同じ昭和四年の生まれなのだが、海軍兵学校では彼は七十七期の本科、私は七十八期の予科で、一年後輩にあたる。予科は佐世保近くの針尾島に分かれていたため、顔を合わせることはなかった。初めてお会いしたのは、私があるイベントのプロモートに悪戦苦闘していたときのことである。切羽詰まった私は、初対面であるにもかかわらず、先輩に助力を求めた。侠気と人情味にあふれる田﨑さんは「よし、わかった」と即座にスポンサーになることを引き受けてくださった。本心は「困った奴だな」と思っていたのに違いないが、そんなことはおくびにも出さず、先輩は大きな出資を約束してくれたのである。この出会いを思い出すたびに、私は今も、感謝の気持ちで胸が熱くなる。

話を元に戻そう。一代で田崎真珠を築き上げた田﨑さんは、日本真珠振興会会長として国内業界をまとめられ、さらに世界真珠機構を設立して世界の真珠産業をリードされ

ている。振り返れば、初めてお会いした頃から、私は「あなたは真珠王になれる」「第二の御木本幸吉になってもらいたい」と言い続けてきた。その夢は見事に実現された。その田崎さんが、こう言われる。「若い人に夢を持ってほしい。夢のないところに実現はないのだから」と。もしかしたらこの「若い人」というのは、田崎さんご自身のことかも知れない。

序文

元　海上自衛隊第一術科学校校長
袴田忠夫

田﨑社長の二作目の自叙伝であります「琴の海」を発刊するに当たり、旧海軍兵学校以来の江田島と同じ海を仕事場としてきた誼として、序の言葉を一言申し述べたいと思います。

田﨑社長とは、私の最終配置である海上自衛隊第一術科学校（旧海軍兵学校）の校長とその前配置の阪神基地隊司令の二配置を通じて、たびたびお目にかかる機会に恵まれたわけであります。

旧海軍以来、海上部隊指揮官のモットーとして「指揮官先頭、単縦陣」という言葉があります。この意味するところは「指揮官というものは、いかなる状況にあっても、常に最も厳しい先頭にあって部下を率い、部下は指揮官と心を一つにしてついていく」と

いうことですが、私は田﨑社長と会う度に、日々この印象を強く感じた次第であります。

また、私の江田島在任中、江田島市で断水事案があり、この時学生が飲み水に苦労しているという話を聞きつけた兵庫県の防衛協会会長でもあります田﨑社長から大量の飲料水が一術校あてに送られてまいりました。

田﨑社長にお礼の電話をしたところ、「江田島は心のふる里である。また、阪神淡路の地震の時は海上自衛隊に水で大変お世話になった。学生を励ましてやってくれ。」ということでした。

これにより学生の士気が大いに高まるとともに、学生が今後部隊勤務に就くにあたり、災害派遣等の機会に遭遇した時は、さらに真心をこめて国民の皆様に接する決心を固めさせることができました。

今回発刊されます「琴の海」は、田﨑社長の真珠に対する深い慈しみと経営者としての強いリーダーシップが溢れた著書であり、発刊を心からお喜び申し上げますとともに、これまでの我が国の防衛に対しますご貢献に衷心より敬意を表しまして、序の言葉とさせていただきます。

発刊に寄せて

社団法人日本真珠振興会会長
平井善正

田﨑俊作社長は、先に「ゴーイング・マイ・ウェイ」と題される自叙伝を刊行されました。生涯にわたって真珠と共に歩んで来られた道筋を改めて知り、感銘を深くしたところでありますが、実はその際、昭和五十八年から実に一八年間にわたって日本の、そして世界の真珠産業をリードしてこられた社団法人日本真珠振興会会長としての歩みについては比較的簡潔に述べられており、後に続く私どもとしては、ぜひあの一八年間への思いをこそ知りたいという印象を強く持ったところであります。

今回、本書『琴の海』におきましては、田﨑社長の原点であります長崎・大村の海における真珠との出会いから筆は起こされておりますが、真珠産業――特に日本真珠振興

会会長としての多くの活動について、資料とともにくわしく語られておりまして、そのご功績の数々については、ただ仰ぎ見るばかりでございます。若い業界人への語りかけには労を惜しまず全国に、あるいは世界中に出かけられ、そして何回かの真珠合同会議を経て国際組織「ワールドパールオーガニゼーション」（ＷＰＯ）の初代会長に就任される下りなどは、必らずや多くの産業人に夢と希望を与えてくれることでありましょう。

現在、真珠を取り巻く情況はますます厳しさを増しておりますが、本書に語られている田﨑社長の諸施策を更に推進すべく、微力を傾けていくことをお約束いたしまして、本書に寄せる言葉といたします。

驚嘆すべき業績

ロリン・マゼール

人生の試練に直面しそれに立ち向う勇気を持ち、襲いかかる妨害と戦いつゝ凡る難関を切りぬける不屈さを保ち、最後に勝利を収める――それこそ最大の賞賛にかなう人物である。田崎真珠の創業者であり社長である田崎さんは、まさにそんな人である。

海中のほんの小さな玉石から、偉大なる真珠王国を築き上げたことは驚嘆すべき業績であるが、隆盛なる事業を人の道の大義に捧げ、また芸術の世界にも生かしたことは、彼の博愛と英知、そして稀にみる人間性の高尚さの表れである。

多くの人々、とりわけ神戸の大震災の罹災者は慈善事業により多大の恩恵を蒙むった。芸術も田崎真珠の援助によるコンサートや公演の恩典を得て、芸術が今日の世界で重要

なる文化的、社会的役割を演じ続けるという認識を世間に広めるに至った。

私は田崎さんと親交を得たことを名誉に思い、いろいろの面で私に寄せられた友情と好意を光栄と感じている。

かって、田崎真珠のための作曲を依頼され、私はよろこんで、ロバート・ブラウニングの詩“A Pearl, a Girl”を元にして曲を創作したことがある。それは何十年もの間、田崎さんの心を燃え立たせた精神への賛歌として捧げたものであるが、その曲がかくも好評を得たことは私の欣快とするところである。

社会的な重要性に富むこの自叙伝には努力一筋の人生、有徳高潔なる人生そして目的完遂の人生の物語が繰りひろげられ読者に訴えること大である。

願わくば本書が世界津々浦々の人々に愛読されんことを念願してやまない。

I feel privileged to have known Tasaki-san and feel honored that he has extended to me so many signs of friendship and affection.

It was also with much pleasure that I accepted a commission from the Tasaki Shinju Company to write a composition setting the poem "A Pearl, a Girl" of Robert Browning to music.
I am thrilled that the music has been accepted so favorably since it was meant to be a tribute to the spirit that has fired Tasaki-san for so many decades.

This book, an autobiography of great social importance, lays out the story of a life of hard work, a life of virture, a life of accomplishment.
May it be read by many in many lands.

Lorin Maazel

There is nothing more admirable than a human being who has had the courage to meet the challenge of life, to meet it, to do battle with the set-backs that may assail him and then show the tenacity to overcome all obstacles and emerge victorious.
Such a person is Tasaki-san, President and Founder of Tasaki Shinju Company.
To have built an empire of pearls from a pebble in the sea is truly an astonishing accomplishment, but to commit a flourishing enterprise to humanitarian causes and to the Arts shows compassion, wisdom and a degree of humanity rarely found.

Many people have benefited from the Tasaki Shinju Company's largess, notably victims of the earthquake in Kobe. And the Arts have benefited both from the many concerts and performances subsidized by his Company and the recognition thus shown that the Arts continue to play an important cultural and social role in the today's world.

目次

序　貝原俊民
序文　栗原小巻
序　成田　豊
序文　袴田忠夫
発刊に寄せて　平井善正
驚嘆すべき業績　ロリン・マゼール

（五十音順）

『琴の海』から……1
真珠との縁（えにし）……2
「真珠貝を抱け」……5
海兵時代……9

大村の真珠を世界に……13
真珠の道へ……17
鄭旺真珠時代……18
独立……22
昭和二十年代……26
バイヤーとの取引……30
恵まれた人材……33
小売店と加工工場……37
真珠のシャンデリア……41
真珠の魅力を……46
真珠業界の中で……51
不況克服を目指し……52

混沌たる乱世の時代に……56
真珠振興会広報委員長……62
ポートピア81……66
意識の転換を訴う……73
真珠振興会の会長就任……74
会社を世に問う……78
業界改革を提唱……82
国際化時代に入って……87
世界をリードして……95
WPOの初代会長に……96
阪神大震災と真珠業界……100
制度見直しの中で……106

「パールブリッジ」……111
ニューヨークで想う……116
世界に向けた宣伝……120
「真珠スタンダード」……126
勲三等の栄に浴して……132
新世紀への夢……137
「ニューセンチュリーパール」……138
真珠振興会会長を辞す……142
「真珠展」に全面協力……145
夢のないところに実現はない……149

※　※　※　※

参考資料として
真珠への思いを語り続けた十八年……155
日本真珠振興会会長に就任して……157
ポートアイランドに本社ビル完成……163
大証二部に上場果す……171
真円真珠発明八〇周年の年に……178
ジュエリービルと創業三五周年……183
ＧＩＡシンポジウムで記念講演……190
第一回真珠合同会議を前に……196
真珠合同会議での基調講演から……205
第二回真珠合同会議への期待……213
国際真珠サミット'94への意欲……219
ＷＰＯ初代会長に就任して……225

阪神大震災を乗りこえて……232
新たな秩序づくりに向け……238
タサキジュエリータワーの完成……247
真珠の価値基準を日本から……252
新世紀を迎えて大いに語る……259
あとがき……267

『琴の海』から

真珠との縁（えにし）

人生は自らが切り拓いていくものだが、人には持って生れた宿命のようなものがある。現在の天皇陛下がまだ皇太子の頃、アメリカ政府から派遣されたヴァイニング夫人という英語の先生がいて、ある日、学習院中等部の授業でそれぞれの生徒に「あなたは大きくなったら何になりたいか」と質問した。生徒達は口々に「僕は政治家になりたい」とか「パイロットになりたい」等々と答え、やがて皇太子の順番がきた時、彼は「私は天皇にならなければならない」と答えたという。

私は別に、始めから真珠屋になる宿命をもって生れたわけではないが、自分が生れ育った環境は真珠と深い縁があったことは確かである。もし山国に育っていれば今頃は山林業に精励していたかもしれない。

私は昭和四年二月十八日、長崎県大村の松原という漁村に生をうけた。小学校唱歌の「われは海の子白波の、さわぐ磯辺の松原に……。生れて潮にゆあみして、波を子守

りの歌ときき……」という歌そのままの幼年時代を過した。「煙たなびく苫家こそ、わがなつかしき住処なれ」などもなつかしく思い出す。泳ぐだけが楽しみの毎日だったが、その頃、祖母がこんな土地の伝説を話してくれた。

「大村に郡岳という標高千メートルほどの山があってそこに仙人が修業していた。ある日、仙人は大村湾のかなたに異様な光を見た。漁火にしては明るすぎる光で、それは毎日同じ時間、同じ場所に輝いていた。そこで漁師に調べさせると、鳩の卵ほどもある巨大な真珠がみつかったので、早速大村の殿様に献上した。その時以来、大村湾は真珠の採れる海として知られるようになった」

大村湾は肥前風土記によれば、日本武尊の父、景行天皇が今から千九百年前、熊襲征伐の折、陪臣の神代直に命じて速来の村（佐世保市早岐）で土地の豪族、土蜘蛛を捕えたところ、美しく輝く二色の玉、三個を差し出した。そこでその玉を天皇に献上したところ天皇はいたく喜び、「この国を具足玉（そないたま）の国と呼ぶべし」即ち玉が多く具わっている国と名付けよと言われた。具足（そない）が訛って、彼杵（そのき）の郡（こおり）と呼ばれるようになったという記述がある。これは大村湾では太古より良質の真珠が採れたことの証しといえる。

天正十年（一五八二）にはキリシタン大名大村純忠、大友宗麟、有馬晴信の三名がローマ法王グレゴリウス十三世とイスパニア国王のもとへ四名の少年を遣欧使節として派遣した。彼等は長崎より同年に出帆し、一五八五年三月二十三日に法王に謁見し、一五九〇年に帰国したが、「法王に謁見の際、使節は真珠宝石で飾った刀を帯び、一握りずつの真珠を法王に贈った。さすが豪奢な法王庁をも驚かせ将に真珠使節そのものであった」と長崎県真珠漁協組合史に記述がある。

ヨーロッパでは、古くはクレオパトラがアントニウスにとり入って、エジプトは富と力においてローマに勝ることを示すため、豪華な宴を開き、その席上、自らの耳を飾る巨大な真珠のイヤリングの片方を外して砕き、ワインと共に飲み干した後、もう片方をアントニウスにすすめた。アントニウスは驚嘆してエジプト進攻を思いとどまったという話は有名である。遣欧使節が訪欧したのは、グレゴリウス法王の時代に、コロンブスがイスパニアのイサベラ女王の命により、三度目の航海に出て、現在のベネズエラ沖で見つけたカリブ海の真珠が王侯貴族の間に出回っていた頃と推測されるが、東洋の黄金の国からの真珠の贈物は得難い宝物であったに違いない。

大村では寛文元年（一六六一）頃から真珠採取が行われており、歴代の藩主はあこや貝の保護に意を用いて真珠奉行を置き無断採取を禁じた。何年も海に生息していた老貝には大きな天然真珠が宿っていたことと思われる。

大村湾がかくも由緒深い海とは知る由もなく、また将来この海の真珠を世界に売り広めることになろうとは夢想だにせず、ただ日がな一日、無心に波とたわむれているうちに、私の心に真珠の精が乗り移ってしまったのかもしれない。確かに私の体内には真珠のＤＮＡが入り込んでいる様に思えてならない。

「真珠貝を抱け」

祖父田﨑近作は漁業組合長を努め、あこや貝を採って主として食用に売買していたが、特に珠の評価ができるわけでもなく真珠がみつかると酒と交換していた。当時六ミリ位の大きさの真珠は酒四斗（一升　四円位）の価値があったという。その頃、既に真珠を商いの業としていた高島末五郎氏がまん丸の一分珠（六ミリ珠）に三十円の値をつけた

ところ、祖母が「それはちょっと安かっちゃじゃなかろうか」と交渉し、結局高島氏は百円で引き取ったという話を私は父の姉、浜口クイから聞いたことがある。

父、田﨑甚作は明治三十三年二月に近作・タミの長男として生れ、学業を終えるや高島末五郎氏の下で真珠養殖の修業を積み、昭和八年に僅か百円の金をもとにして独立し、念願の養殖場づくりに没頭した。自ら杉の木を伐採し皮をはぎ、馬車で運んで松原の鹿ノ島に小さな小屋を立てて作業所とした。素もぐりであこや貝を採取し挿核を行い、寒波や台風の被害に対応できるようにと鹿ノ島から小舟で更に六時間もかかる前の島に漁場を移し、最初は二千貝位から作業を始めた。「今に十万貝にしてみせる」と口癖のように言いながら養殖に専念した。十分な資金もなく養殖用の金網籠を買うにも事欠いたが、既に養殖を始めていた義兄の浦里健作と協力し、生簀用の魚籠を改良したり、貝を痛めないような鋏を発案するなど工夫を重ねつつ良質真珠を生み出すことに精励した。

「子供を抱く暇があったら真珠貝を抱け」というのは父の金言のひとつであるが、父と母は島にこもりっきりで、年に数回、盆とかハレの日に松原の家に帰ってきた。それは我々九人の子供達にとって大きな楽しみだったが、日頃は祖父母が我々の面倒をみて

（前列右から）竹内ミサ子、田﨑甚作、征次郎、タミ、濱口クイ、田﨑紀八郎、リツ（幼児は芝原シマ子）、池山キヌエ、（後列右から）中村フサ、田﨑東次郎、恒作、そして俊作

くれた。祖母が毎朝つくる魚と野菜の味噌汁は天下一品だったことを今も思い出す。

島は全くの無人で、まさに文化果つる孤島であった。たまに島に行くことがあったが、ランプが唯一の文明のあかりで、昼間は父の仕事を手伝い、夜はランプのホヤの掃除をしながら父の話を聞いた。ある時、父は漆塗りの黒い盆のまん中に六ミリ位の珠を置いてみろと私に命じた。珠はころころ転がって絶対に静止しない。父は得意気に私に言った。「まん丸でいい珠だからだぞ」。何故かこの言葉は幼い私の心に刻み込まれた。

琴をかなでる如く穏かで「琴の海」ともよばれた平和な大村湾にも、やがて戦雲が垂れこめる時代が来た。昭和六年、満州事変の勃発から日中戦争へと突入し、昭和十六年十二月、太平洋戦争の開始へとつながっていく。愈々風雲急を告げる時代の到来となり、奢侈品の製造禁止、平和産業たる真珠は不毛の空白期を迎え、真珠業者は企業合同体としての日本合同真珠株式会社に統合され、細々と生き続けた。

日本は戦時色一色と化し、子供は小国民とよばれ、尋常小学校は国民学校と改称、〝一億総決起、撃ちてし止まん〟の標語の下、小国民達も国に奉ずることが男子の本懐とされた。佐世保には鎮守府が置かれ、前の島の養殖場は特攻訓練基地となり、まわりに颯

爽と闊歩する凛々しい海軍予備学生の姿は中学生の私の心を動かした。海軍士官の制服は私の憧れの的となったのである。

海兵時代

「兵学校に行く」と私は決意し、その希望はかなえられた。大村中学四年生、十七才で私は海軍兵学校江田島本校に入校した。当時、海兵は帝国大学や一流私立大と同じレベルの学力が要求されたが、私は実力では負けない自信があった。母は自慢の息子の鹿島立ちを松原の駅まで見送り、あまり宗教に頼ることのない父も無心にお経を唱えて無事を祈ったという。

兵学校は明治二年に創設され、終戦までの七十七年の歴史を通して日本海軍における士官教育が行われた。ネルソンに始まるイギリス海軍を模範とし「仕官である前に先ず紳士であれ」という、戦場において兵隊の上に立って戦えるDuty and Responsibility——義務感と責任感を持てるだけの知徳体兼備の教育がなされていた。海兵での教育は

生やさしいものではなく、江田島の伝統たる鉄拳制裁など厳しいものであったが、今思えば、信念を曲げぬ強靱な意志を持つ人間に鍛え上げられたのは兵学校であったと、若い時の教育が自分を育ててくれたことを有難く思う。

「ウォーターローの戦いはイートンのキャンパスで勝負が決まっていた」という名言がある。一八一五年、エルバ島を脱出したナポレオンは再起をかけてパリに向う。それを迎え討つのはウエリントン将軍の率いる英国連合軍、ベルギーの中部、ウォーターローにおいて激戦の末、ナポレオンは惨敗しセントヘレナへ流される。ウエリントン将軍の勝因は、若き日にパブリックスクールの名門、イートン校において貴族の子弟としての知徳体の厳格な教育を受けた賜物であったといわれる。

江田島にあっても、至誠に悖(もと)らず、言行に恥じず、気力に欠くるところなく、不精にわたらず、努力にうらみなき精神に則って生きることを教え込まれ、その故に逆境にあっても敢然と試練に立ち向う強さを培うことができたと私は信じている。

戦争中、敵性外国語としてボイコットされた英語教育も兵学校では続けられ、どちらかと言えば数学が得意だった私はレベルの高い英語の授業に必死で取り組んだが、海軍

のリベラルな風潮の下で私は国際的に開眼する機会を与えられた面もある。この事は後に真珠業界で国際活動に携わるようになった時、身についた素養として役立ってくれたようである。

思えば、古鷹山下水清く松籟の音冴ゆる江田島で若き血をたぎらせた半年は、私の人間としてのバックボーンを形成してくれたことに違いはない。七十七期の兵学校生徒は将校増員の必要性もあって三千人に達したが、まさに最後の海軍兵学校生徒となった。

思い出深い江田島海軍兵学校は昭和二十年八月十五日、昭和天皇の玉音放送によって七十七年の歴史を閉じた。総員、十二時に新しい下着に着替えて練兵場に集合した。日本が負けたことを知り、青天の霹靂の如き衝撃に立ちつくす我々に対し、副校長大西新蔵中将は「日本は戦争に敗れた。これからは武力の戦争ではなく経済の戦争が始まる。諸君はこの戦争に打ち勝ってほしい」と訓告。監事長堀江少将は「我々が全力を尽した戦争はわが国の敗北に終った。今更何を言うとも甲斐なし。諸子は今後如何なる困難も乗り越え、日本の将来を再び背負うために強く生き抜いて貰いたい。本職もこれにて諸子と永久に別れる。重ねて言う。強く生きよ、強く生きよ」とよびかけ、声涙下る心の

叫びは若く純粋な私の心の襞に刻みこまれた。

七十七期生は優秀な人材の集りであったから、同期の桜の中には、戦後、私の事業発展に多大の助力を得た人も多く、また今もいろいろな祝いの席に参加して華を添えてくれるコーラスグループもある。

またかつては敵として対峙した米国アナポリス海軍兵学校の同期の退役将校達との交流が生れ、彼等を日本に招き東京名所を案内したり、また七十七期有志でアナポリスを訪問し盛大な歓迎を受けた。昨日の敵は今日の友となり、「カサブランカ」のラストシーンではないが「これが友情の始まりだ」と、共に杯を交わしたものである。

国破れて山河あり。私の場合は国破れて海原ありで、松原の海は何事もなかったかの如く青く美しかったが、若く純粋な私の心は、帰郷の車中、煤でまっ黒になった兵学校の制服の様に失意に汚れていた。帰郷して私が見たのは生きるべき目標を失い、虚脱状態の中で暗中模索する人々の姿であった。

江田島のひたむきな純粋さが戦後の現実にめざめた時、私は渺々(びょうびょう)たる海を前にして「我今何をなすべきや」と思案にふけっていた。後日、誰かが私に「あなたは国難に殉ぜん

としてその身を挺し、散華（さんげ）した海の戦士の眠る鎮魂の海に、平和のシンボルたる真珠を育てて希望の海に変えようと一念発起されたのでしょう」と言ってくれたが、そんな綺麗ごとが私の胸中にあったわけではない。

父は泰然として松原沖で漁師を続けながら真珠養殖に情熱をもやしていた。父を手伝いながら私は「もう一度勉強をやり直す」と決心し、海兵出身者の特権を生かして東大や九大コースにつながる五高をめざしたが、定員制限などで実現せず、当地の友人達が一様に志望した長崎経専に入学した。

大村の真珠を世界に

長崎はキリシタン渡来の地であり十六世紀半ばに貿易港として開港以来、唯一の海外への門戸として、新しい欧州文化は長崎を通じてわが国に入り、一五九二年には天草学林というコレジョ（カレッジ）が開校したことからしても、長崎が進取の精神に富んでいたことを如実に示している。わが母校長崎経済専門学校（現長崎大学経済学部）が設

立されたのは明治三十八年、日本が日露戦争に勝った年である。明治維新から日露戦争までの三十年間、資源といえば米か絹しかない貧しい東洋の小国が欧州の先進国の様な近代国家をめざした時代、司馬遼太郎『坂の上の雲』の世界であった。若き明治の群像達は日本の夜明けを求めて坂の上の白い雲をみつめながら、ただひたすら坂を昇って行った、そんな時代にわが長崎経済専門学校は滔々と寄せる近代化の波に乗って誕生した。その立学の精神は「陋習や常識にとらわれることなく、前向きに時代に果敢に挑戦し、孤高に新しき時代をリードし続ける」ことであった。

私は早朝から定置網の魚を揚げ、それを売ってから二時間かかって長崎に着き、駅から一里近く歩いて学校に通った。戦後の長崎には米軍の駐留基地があり町は進駐軍で溢れていた。田舎出身の米兵でもロックフェラーの次に金持ちに見えるほど日本の経済状況は疲弊していた時代である。登下校の道すがら原爆と敗戦に打ちひしがれた長崎の町を我がもの顔にジープで馳けぬける米兵の姿から、私はアメリカの豊富な物量とバイタリティーを見せつけられた。その時、私にひらめいた思いは、「そうだ、このリッチで巨大な国に真珠を売れば金を稼ぐことができるし日本の復興にも役立つ」ということだ

った。銀行や一流商社に進む学友を尻目に「俺はこの大村の海の真珠を世界に売りひろめる」と決意した。

真珠の道へ

鄭旺真珠時代

長崎経専を卒業した私は、昭和二十五年四月、一念発起して真珠の修業のため父が養殖した真珠を一手に納めていた神戸の鄭旺真珠有限公司に住み込みで就職した。鄭旺氏は台湾出身で、真珠養殖の草分け的存在である高島末五郎氏に見初められ、その持ち前の商才によって大成した真珠商で、当時は飛ぶ鳥落す勢いのボス的存在であった。同氏は社交術にも長けた天才的マーチャントで、商機を見るに敏であり、不利と見れば撤退する勇気も持ち合わせていた。大規模に真珠養殖を展開する高島真珠を見て、自分も養殖を手がければ更なる儲けを目論めると養殖に手を出したことがあったが、貝という生きものを扱うデリケートな神経を要する真珠養殖は大陸的な性格には不向きだったらしく不成功に終った。鄭氏は取引先の外国バイヤーに「養殖はやめた、真珠は人に作らせて自分に向くいいものだけ買う方がペイする」と述懐したという。

私の精神的気骨が兵学校で培われたとするなら、真珠商としての能力と技術は鄭旺真

珠で育てられたと言えるだろう。

修業は厳しかった。加工のすべてを担当していた鄭旺氏の弟の鄭水木氏は、父田崎甚作と知己厚く、「私は甚作氏から仕事を教えてもらった、そのお返しをお前にする義務がある」と言って私を徹底的にしごいたものだ。三ミリ、四ミリの細厘やケシ珠の選別を命ぜられ、苦心して選り終えると「こんなのは選別じゃない」と言って全部を混ぜ合わせてしまう。一日中必死になって何度やってもＯＫはでなかった。選別の仕方の指導を乞うと「口で言うてもわからん」と言い放った。しかし何度も選別を繰り返すうちに私の大きな無骨な指は真珠の心をよみとるようになっていた。「今に見てろ、この指が世界へ真珠を送りだすぞ」、私は将来への野心に燃えながら、日がな一日真珠を選り続けた。

今も私は時間のある限り六甲台の工場で選別台に向って仕入れた珠を選り分ける。あの頃の修業が今日の自分につながっている事を思いながら……。

鄭水木氏は今、八十五才、台湾や中国で未だ現役で多角的な経営者として活躍している。帰神の時には食事を共にし旧交を温め、歩んできた道程をふり返ってお互いの健康

を祝う。

鄭旺真珠での修業の日々を重ねる中で私の独立への願望は日増しに強くなっていった。夜ともなれば、皆が寝静まったのを見届けて独立に関する綿密なプランを立てた。加工技術についての研鑽を積んだ私は真珠の持つ内なる美しさを加工によって引き出し、よいものを品揃えすれば客はつくと信じた。真珠を扱うなら一貫メーカーになることを目指すという初志を貫徹できるように、まず加工から始めよう。そのために、資金、技術、設備、人員、販売にわたる周到な計画を懸命に練り上げた。

しかし独立の気運に燃えていた私の人生行路には予期せぬ難関が待ちかまえていた。

その頃、私にはかねてより結婚するならこの人と決意した女性がいた。妻、禮子である。父は大村出身者で伊勢で成功した養殖業者の娘との結婚を目論んでいたらしい。このことで父の怒りを買い、私の将来の仕事のことでも意見が対立することもあって、結局私は勘当の憂き目をみる破目となった。父には自分でやるなら他力に頼らず自力でやってみろという気持があったのかもしれない。

田崎真珠創立25周年記念祝賀会に鄭旺ご夫妻をお招きして（昭和54年10月、神戸オリエンタルホテル）

独立

私はそれまでに蓄えた十五万円をふところにして郷里を離れ神戸に向った。葺合区野崎通の一角、「中尾荘」というアパートに落ち着き、そこが独立の拠点となった。昭和二十九年一月十日、竹内禮子と共に自立の旗印を掲げ、かくして田崎真珠は船出の日を迎えた。この間、岩永謙吉、八木原四郎、八木原祐計、それに親族の浜口彦作・クイ夫妻、浜口種作、浦里健作の各氏らは「親父は親父、君は君、堂々とわが道を貫徹しろ」と物心両面から援助の手を差しのべてくれた。

昭和三十年四月三日、私は浦里健作氏を媒酌人として竹内禮子と結婚式を挙げた。父は兄恒作に祝金十万円を託したらしいが、兄は結局その金を私に渡しそびれてしまった。

私は珠を仕入れ、選別し、加工して連組みに励んだ。ネックレスを組ませれば右に出る者なしといわれた鄭旺時代の同僚中尾タケノが献身的に協力してくれた。連相がよくないとケチをつける客も彼女の連組みには驚嘆するほどの名人芸であった。

「絶えず真珠に語りかけろ」という父の言葉は私の脳裏から離れることはなかった。私はひとつひとつの珠に入魂し、珠の生命をひき出すつもりで加工を続けた。

昭和三十年秋、私は葺合区旗塚通六丁目に一戸建てを借りて仕事場とした。独立後二年ほど経った頃、大手の漁業会社が真珠部門設立に際して私を主任としてスカウトにくる話があった。私は自分の熱意と技術が世間に評価されたこともうれしかったが、有名な大企業なら思い切り自分の力も出せると思い、そのオファーにまんざらでもなかった。それにその頃私には七十万円の手形の決済が迫っていた。昭和三十一年のはじめ、独立以来全く疎遠であった父甚作が自分の方から浜揚珠を持って訪ねてきた。スカウトの話を聞いた父は、「身売りをするくらいならその七十万円は俺が出してやろう」と申し出てくれ、それが親子和解の道を開く結果となり、それからは父から浜揚珠の供給も受けるようになった。

真珠の加工販売業は順調に軌道に乗り、在庫も増え二百万円の利益も確保できるようになって行く手は順風満帆に見えた。

しかし私の前途には次なる試錬が待ち構えていた。昭和三十一年二月二十三日、妻の

弟で私の仕事のパートナーとなっていた竹内恒造と穴開けした珠をベンジンで洗っている最中にストーブの火が引火し、炎は天井にまで燃え上り手のつけようもない有様となった。家は丸焼け、火の海の中で私はとにかく持てるだけの真珠をかかえて運び出したが、結局二千万円相当の珠が灰燼と帰した。手と顔に大火傷を負い呆然と佇む私を支えてくれたのは妻禮子の言葉であった。「モノは失っても体さえあればやり直せるじゃない」。彼女は毅然として言い放った。思えば親の反対を押し切り「この女性のもてるすべてを背負っていく」覚悟で結婚に踏み切った私だが、今日迄の人生を振り返るに、災難に挫折せんとする私を背負ってくれたのは妻の方であったのかもしれない。私は世界をまたにかけて思う存分動き回ってきたが、実は妻の手のひらの中で泳いでいただけであったかもしれないと思うことがある。

火事見舞に一番先に駆けつけてくれたのは父であったが、焼けた真珠の大半が父から仕入れたものであったのはいささか皮肉めいていた。

逆境に挑んで再起せんとする私に援助の手を差しのべてくれたのが高橋真助氏だった。高橋家は藤堂家と並んで真珠加工の草分け的存在で、北野町で高橋兄弟商会の経営者だ

昭和32年に買い取って、その後、ポートアイランドの現本社ビルに移転するまで使用した旧本社屋

ったが、「とにかくうちに来て仕事をしなさい」という彼の温情はまさに地獄で仏の思いだった。一宿一飯の恩義は今も忘れることなく、真助氏亡きあとも毎年年末には感謝の気持を表わすようにしている。

火事の最中に持ち出した商品のうちに中尾タケノが組んだ三十本の九匁グラジュエーションがあった。見事なテリのある特級品で、高橋氏が「三日ほど貸してくれ、みんなに見せてやる」と絶賛したほどの絶品だった。その光が私の行く手に希望の曙光を差しかけてくれるかに思えた。

全焼した家屋は家主に弁償することを余儀なくされたが、この際思いきって買い取ることにし、そこに田崎真珠の新社屋を建築し事業再建の第一歩を踏み出した。

昭和二十年代

私が真珠を一生の仕事とすることを決意した昭和二十年代、つまり終戦直後の日本は、敗戦国としての経済の混乱と諸資材の欠乏の下で真珠養殖の早期の復興を期待するのは

不可能に近かった。他方、米軍占領下で真珠の一般売買は禁止されていたが、占領軍の政策によりＣＰＯ（ＰＸの元締め）への一括納入が命ぜられ、戦時中の統制団体、日本合同真珠株式会社の在庫と御木本真珠店、高島商店、北村商店、三重県真珠施設組合と日本真珠輸出協会の六社がＣＰＯへの真珠納入を許可された。戦前一ドルは六十円から百三十円であったが、昭和二十四年には一ドルが三百六十円となり、三匁五分のグラジュエーションが一本十五ドル前後、五千円から六千円の連が主として売り込まれた。「昭和二十一年にＣＰＯへ納入されたのは通糸連二万八千二百二十七本、金額にして千百九十二万二千百五十八円」と記録されている。これが、戦後の真珠流通の最初であったが、昭和二十一年三月、政府間貿易が許可され、昭和二十三年八月には民間貿易が再開されるようになった。昭和二十五年頃には真珠養殖の回復のテンポも急速に早まるようになったが、養殖に必要な資材不足の中で生産が需要に追いつかず、真珠の価格は著しく暴騰した。第二次大戦中は真珠流通が全くの空白期であったため、戦後ＣＰＯ経由の占領軍の購買を含めて海外市場の需要が想像以上に旺盛となったのが原因である。

昭和二十八年には戦前の生産量であった九トンから十一トンを越え、十三トンに増加

したが、輸出された真珠は干魃の砂漠に降る慈雨の如く吸いとられていった。

日本の真珠産業は絶頂期を迎え、真珠の価格一千倍――つまり戦前の価格水準に比べて名目価格が千倍になったといわれ、真珠ブームの到来をみた。この真珠産業の高度成長期は昭和四十年代はじめまで続くことになる。

自動車や家電産業が育つ前の日本経済界で御木本幸吉、高島末五郎両氏が長者番付日本一におどり出る時代であった。

その頃、真珠は九十五パーセントが輸出され、昭和二十九年頃はアメリカへの輸出が七十五パーセントを占めていたが、とにかく輸出一辺倒、日本が輸出立国として活路を開かねばならない時代であった。

東京と神戸にはアメリカ、フランス、イギリス、イタリア、スペイン等各国からのバイヤーがつめかけた。神戸では、夜に取引が終ったバイヤー達が京町のオリエンタルホテルのバーにたむろし、その日の買付け額を自慢し合うのが常であった。「俺は〇〇真珠から三匁五分から十三匁連まで何百本買った」「いや私は××真珠で片穴を何百匁買った」等々とそれぞれがうそぶく数字を合計してみると、その年の総浜揚量を上回ると

いう笑い話もあるほど真珠はまさに飛ぶように売れ、神戸の真珠屋は濡れ手に粟の状態だった。夜の三宮を歩けば真珠屋にぶつからぬ日はないといわれるほど、業者はわが世の春を謳歌していた。輸出が奨励された時代だけに外国からの輸入は制限されライセンスを必要とした。真珠輸出業者には輸出実績に応じて輸入の枠が割当され、リテンションカードと呼ばれる輸入権利書を一般の輸入業者が競って買い受けるという現象もみられた。真珠商にとってこれは営業外利益としての儲けになった。

当時は毎月熱海で加工組合の入札会（交換会）が開催され、夜ともなれば熱海市内の著名旅館は真珠大尽の宴会でさんざめいた。私が定刻に入札会場の富士屋ホテルに行ってみると人影はまばらで、漸く昼前になって活発になりすぐに昼食、そして三時のティータイムが終る頃には殆んどの参加者はそれぞれの宿へ引き揚げるという、商売だか遊びだかわからぬ状況であった。

入札会の決済は手形で行われるのが常だったが、手形には三、四人の保証人の印鑑が必要になる。業者同士が事もなげに押印していた。その業者が支払不能の状態になれば当然保証人が責任をとらねばならない。お互いが信用し合っているというより、人々は

真珠全盛の時代が永遠に存続すると盲信しているかのようだった。私は連帯保証人になることは一切拒否した。

バイヤーとの取引

バイヤー全盛の時代だからわが社を訪れる外人輸入商も多かった。中でもニューヨークのローディン氏（インターナショナル・パール）は「大村の真珠は世界一だ」と惚れこみ、私に全幅の信頼を寄せて旗塚通りのわが社に日参し、「あなたが他の客に売れる値段の五パーセント引きならあなたが作る製品全部を引き受けましょう」とオファーしてきた。後にパートナーのモーブリー氏と交代して帰国する時には一万ドル（当時三百六十万円）のＬＣを開き、「絶えずＬＣバランスが一万ドルを切らないようにします。あなたの目にかなったものを送ってほしい」と言い置きしてくれた。

フランスのグラスベリー氏も私にとって忘れ難いバイヤーの一人であった。月光真珠の中田実さん――この人はキリスト教の牧師でもあるという変り種だったが――から、

グラスベリー氏

ローディン夫妻と京都に遊ぶ

ある時グラスベリー氏を紹介され、最初の取引で私が駆け引き抜きに誠実に応対したことから私に信頼感を持ってくれ、「田崎に私のほしいものがある限り田崎から買う」と確約し、昭和四十年代の不況の時も自分が昔ドイツ兵と戦って窮地に追いつめられた時、湖にボートをみつけ虎口を脱した話をして、必ず道は開けると私を励ましてくれた。

私はバイヤーとの取引についても、それぞれの客に、その客に向く商品をいつでも用意できるように心がけた。原珠の選別にかけては鄭旺時代に培われた実力に基いて誰にも負けない自信と自負を持っていたし、加工にかけては珠の内なる美しさをひき出し更に高揚するよう技術の向上に全力を傾倒した。客に対する心がけは「この年、この月、この日、客を迎えてする菜は生涯中この一回の他にあらず」という千利休の一期一会の精神に徹した。「品質で築こう世界の信用」が私のモットーであり田崎真珠のスローガンであった。

海外市場における真珠需要は旺盛なものがあり、これに支えられて真珠の生産と輸出は年率十パーセント以上の急成長を続けていた。真珠の輸出は昭和二十八年に七トン、十八億円、昭和三十年には四十八トン、三十六億円、そして昭和三十五年には五十四ト

ン、百十億円とうなぎ登りで、真珠産業は不況知らずの成長産業という神話すら生れた。

これはいつまで続くのか、バイヤーの買付けに来るのをただ坐して待つだけでいいのか、日本の文化的産物である真珠が海外に輸出されてどの様に売られ、受け入れられているのだろうか。この疑問を解くために、また今後の海外販売促進対策を立てるためには絶対に視察旅行の必要があると私は感じた。

一度は外国を回って異文化に触れてみたいという父と共に、昭和三十二年四月、ローディン氏の厚意による協力を得て私はニューヨークからヨーロッパに外遊することにした。

恵まれた人材

初めて見るニューヨークは私に強烈な印象を与えた。町は華やかに賑わい、人びとはエネルギーと生命力に満ち溢れていた。しかし父は「ニューヨークと言えば皆天国に住んどると思ったがあんまり変らん」と言ってそれほど感動した様子でもなかった。昼間

は、ティファニーをはじめ有名宝飾品店やメーシー、サックスなどの大百貨店のディスプレーを見学しながら、私は「いかだからフィフス・アベニューへの真珠の道」に思いを致し、海外への真珠の販路拡張のための方策を模索した。私はローディン氏の提供してくれた四つも部屋のある豪華なアパートの中をまさに動物園の熊の様に歩き回りながら、完璧なサプライヤーになるには、そして世界の市場に挑む田崎真珠をつくるためには何をなすべきやを考えあぐねた。

私の修業時代の師、鄭旺氏は商機を見るに聡(さと)い天才的な商才と卓越した加工技術で商人として成功したが、これからの事業に必要なのは組織力である、組織をつくるために必要なのは有能なる人材である、単なるマーチャントでは大事業は達成できない、親玉ひとりが如何にがんばってもその力には限界があるからだ。人を得て系統的に組織を動かし合理的に経営しなければ、たとえ儲かっても真珠屋は真珠屋でしかなく、真珠産業としての大成は望むべくもないことに気付いたのである。

もとより私は自分が強い個性の持主であることを自覚していた。故に「俺は経営者になる。経営者にしかなれない」と決めていた。よき人材を集め、自分が本当の意味での

ポートアイランドの本社ビル起工式における（右から）田﨑、竹内恒造、貝原俊民（後の兵庫県知事）各氏

ミスユニバースを囲んで。前列左から田﨑（１人おいて）バート・デリア、後列左から中村友一、テリー・デリア、松永實の各氏

社長としての創意をこらし、社員の力を集結して一流会社としての組織をオーガナイズするのだ。窓の外の鉛色のニューヨークの空を見ながら私はそう決意した。

最初に思い浮んだのは海軍兵学校同期で後に専務取締役を務めた道場紀男であった。帰国後、当時三越百貨店にいた彼を誘ったところ、「真珠の将来は本当に有望なのか」と私に問いかけてきた。私は「その将来をつくるのは我々の仕事だ」と答えた。次いで長崎経専同期の愛川孝温、大村中学同級で久留米工専の化学教師をしていた一瀬吉郎、長崎経専の秀才で丸紅の輸出部門にいた水草靖人、親族筋で竹内恒造と並んで田崎真珠の車の両輪的役割を果した松永実らを招聘した。彼等はそれぞれ田崎真珠の発展に充分に寄与し、引退した今も会社の周年行事などの折には再会して旧交を温めている。

ニューヨークで今ひとつ強く感じたことは、日本は敗戦による経済情勢の下、当時の生活水準では国内で真珠の小売販売を活発に拡げる状況にはなかったが、欧米の消費市場を認識するにつれ、私は日本はおくれているけれども必ずや国内でも売れる日が来ることを確信した。真珠の九十パーセントが外国人の手によって売られているが、日本の特産物である真珠がセラーズ・マーケットでなくバイヤーズ・マーケットになり外国に

牛耳られているのは全く不合理な話である。日本でも売れる状態をつくらなければならない。外国では真珠を製品化して売っており、そのためには最終消費者の好みを知り、その要望に応えなければならない。今日本では殆んどの真珠商が、生産されたものを一次加工しただけで素材として売っており、それで充分儲かっているから現状に満足しているが、その認識を改める必要があると痛感した。私は、エンド・ユーザーに直接コンタクトする場をつくる必要性を認識し、他にさきがけてそのアイデアを実行することにした。折しも、当時の池田内閣は所得倍増計画を打ち出し、家庭電化の発達で生活の向上化が図られ、レジャーへのゆとりも生れる時代となりつつあった。手が届かないと思われていた真珠に関心をよび起すべき時期の到来であった。

小売店と加工工場

昭和三十四年十二月、有限会社田崎真珠商会を株式会社に改組した。社員は男子二十一名、女子二十六名であった。給料一万五千円の時代に二万円にしたところ、業界切っ

ての女性経営者、森綾子さんから「あんた出しすぎや」とクレームがついたことを思い出す。

昭和三十五年十月、神戸新聞会館秀品店内に「田崎真珠店」を開設することにした。これには社内でも反対意見があり、「小売は手間がかかり商品を寝かせる期間も長く、その割には利益が薄い」というのが理由であった。しかし私は「真珠の一貫メーカーになるには直接に消費者のニーズを知りそれに応える商品をつくることが大切だ。次のステップは東京進出、そしていつの日か世界のユーザーに田崎の真珠を売るのだ」と説得した。かくして社員全員が一丸となって草の根キャンペーンを展開、昭和三十六年には月間百万円のターゲットを完遂した。

私は真珠を世界に広めるには、第一条件としてどこに出しても恥しくない品質の真珠を生み出すことだと確信していた。真珠の価値を高めるためには技術の向上を図らねばならない。元来真珠は基本的に一個一個を自分の目で選別しなければならないという宿命的性格の故に、加工の面でも前近代的な体質から脱しきれていない。旧態依然たる家内工業的加工体制を改良するには、近代的な経営合理化のための技術革新の要ありと悟

昭和38年４月、六甲台に完成した旧加工工場

昭和44年４月、東京パールファームが田崎パールギャラリーとして拡大オープン

った私は、手狭になった会社とは別に工場を建設することに決めた。六甲山麓の灘区鶴甲に二千坪の用地を取得し、昭和三十八年、鉄筋コンクリート四階建の加工工場が竣工した。新工場は三千貫以上の真珠処理能力を持ち、そこで独自の田崎式加工技術を生み出した。父の言葉「珠は高く買って安く売れ」のプリンシプルに則って、海で育った原珠の本来の美しさを加工によって更に付加価値を生み出すよう研鑽を重ねた。

田崎の製品に対する評価が高まり海外のバイヤー達の田崎詣でが頻繁になり、国内販売も拡大の一途をたどる状況の中で、私に対する業界の風当りは強くなっていた。当時最大の真珠輸入業者といわれたニューヨークのバート・デリヤ氏がある日こんな話をしてくれた。

「業界の大御所達が、田崎さんは入札会で高くとばして買うが、あんなに高い材料を買付ければ大損だろうし、他人迷惑にもなる。一度あなたから忠告してくれないかと言われた。それで私は、あなた方はたとえば千円で買った珠を加工して千三百円で売る、しかし田崎は千百円で買ったものを千五百円にする技術を持っていると説明しておいた」。

この論理が正しいかどうかは別として、私はただ自らの信念に従って行動し、わが道

を進むのみであった。後年、サッチャー元英国首相が当社を訪問された折、講演の中で日本の急速な経済発展について他国の批判があるが、SUCCESS EXCITES ENVY.――成功は嫉妬をよび起すと忠告されたがこの言葉は言い得て妙である。

神戸新聞会館秀品店街の小売店は、昭和三十六年、店舗を拡張し、当時はまだ普及一般化していなかったＤＭ作戦や案内状に抽選番号をつけてネックレスを景品にするとか、二万通のＤＭを女子社員が宛名書きして男子社員が各戸のポストに入れて回るなどのＰＲ作戦をとった。こんな地道な努力が効を奏して昭和三十六年の暮には、月間二百五十万円の売上を達成し、当時としては未曾有の数字となった。

真珠のシャンデリア

私は小売をするには東京でやらねばという基本方針を持っていた。日本の現代文明の先端たる銀座がねらいだった。昭和三十七年七月、銀座並木通六丁目に東京第一号店を開店した。真珠業界では初めてテレビコマーシャルを流し、協同組合を通じての分割払

い制度やクレジットカード・システムなども他社に先駆けて採用した。店頭に水槽を設置し、あこや貝を飼育し「銀座のどまん中で真珠がとれる」と評判をよんだ。華道家元に依頼して「瑞光」と名付けた時価三千万円の真珠のオブジェを飾り人々の目をひいた。どちらかといえば乙にすましてお高くとまっている銀座商法の常道を破って、積極的にお客さんにアプローチするスタイルが受けて出足は上々で、開店当初の売上げが六百万円、その後昭和三十八年にはセール等も実施して千八百十万円という当時としてはめざましい数字を示すに至った。

ちなみに「瑞光」が第一号のオブジェとするなら、それぞれの節目の記念として、昭和五十四年に「真珠扇」（あこや三五六四個、ダイヤ五七ＣＴ、マベ二個）、五十六年ポートピア博記念「長尾鶏」（あこや二二、二九四個、南洋一個、ダイヤ一〇七・二ＣＴ、ルビー二四ＣＴ）、五十八年田崎ビル竣工「三番叟」（あこや九、三七五個、南洋二個、ダイヤ、エメラルド、ルビー、さんご）、平成六年創立四十周年「飛翔」（プラチナ二キロ、十八金一・四キロ、サファイア三七四ＣＴ）、平成十年「パールブリッジ」（あこや五一六個、淡水真珠四、一三七個、黒蝶貝、白蝶貝、十八金、シルバー）を制作、各地

で催事用に展示している。

昭和三十八年三月に、小田急沿線の町田市に細工場と寮兼用の工場を設置した。田崎初期の国内販売向きのオリジナル商品はここで生れた。

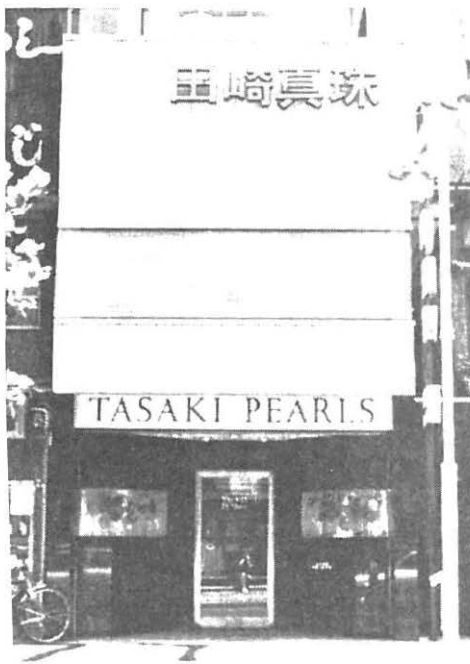
その頃、世界的なホテルチェーンのヒルトンが東急グループと合弁で赤坂に東京ヒルトンホテルを建設する計画があることを知らされた。当時、外資系ホテルはまだ珍しい時代で、世界のヒルトンに入店できれば一流会社としての評価を受けると感じた私は早速テナントに応募した。二十二社の真珠業者の熾烈な競争となった。私は郷里の先輩であり財界の御意見番であった日本精工社長の今里広記氏のコネに頼りたいと思った。大村中学時代の友人のお姉さんが今里氏の妻であるというだけの縁を頼りに今里氏に電話した。今里氏は私に「仕事に対する情熱と真摯な姿勢を評価し、将来必ずや真珠宝石業界で大成するであろう」（田崎真珠二十五周年記念誌祝辞より）と期待を寄せてくれた。

ヒルトンホテルは大宴会場をパール・ボールルームと名付け、真珠で飾った十基の大シャンデリアを設置する予定で、それを実行できる業者をテナントとして採用することにしていた。私は今里氏の紹介で東急グループ総師の五島昇氏に面会した。秘書に通さ

れて社長室に入った時、五島氏は私に背を向けて立ち何か考え事をしているかの様だった。「田崎です、今里社長のご紹介で参上しました」と挨拶した時の緊張にはりつめた気持を私は今も憶えている。「おお来たか」と言って総師はギョロリとした目で私を見据えた。そして私の用件も聞かずに卓上の地球儀を回してサモアの辺を指し「この島が七億円で売りに出ているのだが、君ここで真珠をつくらんかね」と切り出した。余りにも唐突な質問に私は度胆をぬかれたが「私はそんな資力はありません」と答えた。「私がやったら百万円投資するかね」と次の矢が放たれた。五島氏は私の度量を試しているなと自覚しながら「はい、それ位ならやれます」と答えた。トンガ王国での養殖事業の構想をもっていた私は心中を見透かされている思いをしたものである。

昭和三十八年一月八日、ヒルトンより正式にシャンデリア制作の依頼が届いた。私はただちに町田工場の敷地にプレハブを増設し作業にかかった。一基三十五貫目、十基分で三百五十貫、三百万個の真珠をグラジュエーション式にステンレスの針金に通し、神戸から夜行列車の寝台車に積んで東京駅まで運搬、赤帽も敬遠するほどの重量のジュラルミンケースを何人もの社員がタクシーで町田工場に運んだ。現場は不眠不休の作業で

東京ヒルトンホテルに完成した「真珠の間」のシャンデリア



東京進出第１号店となった銀座・並木通りの銀座店

昭和三十八年六月、ホテル仮オープン寸前に完成をみた。私は従業員達を慰労するパーティーを開いて完成を祝った。「俺は人に恵まれた、何人もの人に助けられて今がある」というのが私の実感であった。ボールルームに燦然と輝くシャンデリアの光は田崎真珠の将来を照らすかの様に思えた。折しも日本は、東京オリンピックを控え高度成長の波に乗りはじめた時代であった。田崎真珠もこれを機に都内高級ホテルに出店するようになる。

真珠の魅力を

この頃から宣伝への積極的対策が企画されるようになり、小売店第一号の神戸秀品店ではアンケート調査を行い、バスの中吊り広告やバス後部に「田崎真珠」の看板をとり付けたり、テレビスポットを流すなど、真珠の集散地たる神戸で誰もやったことのない最終消費者への宣伝ＰＲを行うようになった。各種イベントにも参画し、昭和四十年からミスユニバース、ミスワールド、ミスインターナショナルにも協賛、ミスユニバース

の王冠を制作提供したり、毎年ミスユニバースを囲むパーティーを開いて来日中のバイヤーや財界人を招き、知名度の低かったタサキの名前とイメージのＰＲにあらゆる手段を尽した。

中でも昭和三十九年七月、神奈川県大磯のロングビーチで行ったゴールデンパールフェスティバルは最もユニークなイベントのひとつであった。当時金色（キンショク）とよばれていたゴールド系の真珠は浜揚珠の三十パーセントを占めていたが、品質が優秀であるにもかかわらず、アメリカ人の白い肌に合わないせいか輸出の面でも人気が低く軽視される傾向にあった。私は巻きが厚く高品質な金色真珠のよさに着目し、これをＰＲしようと計画した。「太陽の真珠、小麦色の夏の肌に」のキャッチフレーズで芸能人を審査員としてミスゴールデンパールを選出し、五十万円のネックレスを賞品にして田崎真珠ゴールデンパールセールは成功した。四十年経った今、ゴールデンパールは世界的人気アイテムとなり、当社が開発した奄美大島産の金色真珠は「アマミゴールド」の名で供給が追いつかぬほどの売行きを見せている。

昭和三十九年には東京の中心地赤坂で真珠の養殖現場を再現するパールファームを開

店、外国人ツーリストグループや婦人団体を誘致するようになった。これは東京オリンピックの開催と共に外国人観光客で大いに賑わい、オリンピック後も近隣のＯＬを中心に婦人グループによびかけ、国内販売の促進を図り好成績を挙げた。

展示会も昭和三十八年に第一回を東京で開いてから全国各地に拡げ、試行錯誤を繰り返しながら回を重ねるにつれて実りある成果が得られるようになった。かくして真珠の国内需要の開発は時代の流れの中で着実に進んでいった。

一方、輸出の成長産業として陽のあたる道を歩み続けた真珠は、昭和四十年代に入ってその繁栄ぶりにかげりが見え始めるようになった。戦後、輸出振興と沿岸漁業の育成策として国や県の奨励によって生産量は年率十パーセントの急成長を遂げ「つくれば売れる」の風潮に乗って、昭和二十八年当時十三トンであった生産量は、四十年度には百十四トン、四十二年百四十六トンとなり、戦前のピーク時の十三倍以上の増加ぶりをみせた。輸出も昭和二十八年に数量的に七トン、金額にして十八億円であったのが四十一年には九十一トン、二百三十二億円に達していた。三重県だけをみても昭和二十四年には筏の台数が七千台であったのが昭和三十一年には八万八千台、そのうち六万台が英虞

湾に集中し、まさに筏を渡って湾を横切れる状況となっていた。この事は当然過密養殖となり、密殖は品質低下によるウス巻珠など粗悪品が生れる原因となった、昭和三十一年に入社し、後に副社長を務め私のよき片腕であった松永実は、その誠実さと真珠に対する造詣の深さの故に世界のバイヤー達から一目置かれていたが、密殖の状況をきかれて「金魚鉢の中に数匹の金魚を飼えば丈夫に育つが、狭い鉢に何十匹もの金魚を入れれば駄目になる」とわかり易い説明をした。

昭和四十一年になって、真珠輸出は停滞傾向を示した。養殖の急増による生産過剰が価格の下落につながることを危惧した海外の輸入業者が買控えをはじめたのが原因である。何しろ海外業者の保有する総在庫量が日本の年間生産量に匹敵する事態となっていた。ニューヨーク四十七丁目のショーケースには真珠連がうず高く積まれて流通業者の販売意欲の低下が顕著に表われていた。この時期、ＣＰＡＡ（アメリカ養殖真珠輸入組合）では会員が四十名から十七名に減る現象をみせた。

決して海外の需要が減少したわけではない。彼等は在庫の値下りを恐れ、先ずはストックの売りさばきに専念し、それ以上無用の買付けを続けるような愚かな真似はしなか

った。

この事は国内の在庫の増大となり価格不安を増長した。昭和四十二年三月、日本真珠輸出組合の横田稔理事長は急拠、初の真珠国際会議を招集し、アメリカ、西ドイツ、フランス、スペイン、イタリア、イギリス、インド七カ国二十二名の海外代表と日本代表が一堂に会した。バイヤー側は日本の真珠を買い続けるためには、日本国内の価格の安定と品質維持及び流通の秩序を要請した。日本側はいわゆる日本流に「極力善処します」式の答えで応じたものの、結局は「買って下さい」の要望に終始し、相互の意見がかみ合った建設的解決策を打ち出すには至らなかった。

真珠業界の中で

不況克服を目指し

昭和四十二年、真珠業界は文字通りの不況に突入した。それまで奨励政策に乗って数百億円の融資を続けた金融機関も慎重な姿勢をとり、真珠業界からの撤収を図るようになった。資金繰りに追われる業者は滞貨のダンピングに走ったり、海外バイヤーから船積額以上のＬＣ（輸出信用状）を開設してもらい、それを貿易手形として銀行で割引融資を受けて急場をしのぐケースや、毎月バイヤーから数百万円を前受金として受取り、月末までに商品で決済するなどということもあった。ぬかりないバイヤーは相手の弱味につけこんで買い叩くという寸法である。加工、輸出業の不況は深刻化し、当然それは養殖業界に波及する。昭和四十二年、全真連（全国真珠養殖漁業協同組合連合会）は浜揚真珠の価格維持を図るため、農林中央金庫の特別融資を受けて余剰浜揚珠の調整保管を実施することを決定した。メインサイズである七ミリ珠を集荷し、その半量を凍結し残りの半分を価格維持を図りながら販売していくという方式で、養殖業者は出荷した原

珠の評価額の六十五パーセントの融資を受けた。調整保管は昭和四十二・四十三年度に実施され、その後、昭和四十七年から五十年にかけて生産縮少に伴って需給のバランスが回復に向う中で市場に放出されていった。昭和四十四年の全真連の保管在庫量は五千七百九十三貫に達し不況の長期化は小売段階にも波及していく。

この頃、巷ではゴーゴーブームが普及し、ミニスカートの女王ツイギーが来日、真珠が売れないのはミニスカートのせいという穿ったうわさが流布された。しかし、ミニスカートで顕(あらわ)になった脚を真珠のガーターで飾るファッションを開発してひと儲けした在日外商がいた事も事実である。

昭和四十三年、長びく不況の中で大手一貫業者、T、M、Y等の倒産や準倒産が相次いだ。全国的にも昭和四十二年から四十五年迄に養殖業者五百八件、加工業者四十九件の倒産、廃業が発生した。

真珠という業種の宿命として需要が低下し倒産が起ってもその時点では二年もの、三年ものの真珠施術は終っており、外界に関係なく真珠は海の中で育っているのである。真珠は生産期間が長期にわたるため、生産を縮少しようとしても浜揚の量は簡単に減る

ものではない。浜揚が半分に減量するようになったのは昭和四十七年度以降のことで、その頃から漸く回復の兆が見え始めた。調整保管も昭和五十四年で完売し、販売益の一部は全国真珠信用保証基金協会の設立基金として活用された。

田崎真珠も不況の波をかぶるに例外ではなかった。養殖場の整理縮少を迫られ、この危機を乗り越える策を案じて私は眠れぬ夜をすごした。しかし江田島で体得した不撓不屈の精神が私を支えてくれていた。この難関突破のために社員全員が衆知を集めて討議し、何でもやれることはやろうと決意した。会社の空地にゴルフ練習所をつくったり、六甲台のプールを一般に開放し営業した。しかし最大の問題は養殖場の従業員の働く場をつくることであった。

思案の末、辿り着いたのが「食」の世界である。真珠の美しさは人の心を豊かにするが、人間が生きていくための原点は食である。食への本能は好不況に関係なく生活のＭＵＳＴだ。本社予定地として確保していた旗塚の国体道路に面した五百坪の土地を活用して、うどん屋をやろうという事になった。御木本幸吉翁もうどん屋から出発したことに思いを馳せた私は、社員からも一千万円目標の出資を募ったところ千二百万円の応募

があり、社員一丸となってこの新事業に乗り出すことになった。社員で大相撲の十両だった中村善行を妻禮子の郷里である高松へ讃岐うどんの修業に派遣、彼は手打ちの真髄をマスターし、養殖場から呼び寄せた社員達と共にうどんを打ち、風味あるだしづくりに専念した。食物はモノだが味は心である。ただ食物を客に売るなら自動販売機でもできる。「客に満足のいく商品を提供する」のは私の信念であり、老舗を売り物にする店の多い中で、のれんとか伝統に挑戦し、新しい価値を生み出そうと決意した。かくして昭和四十四年四月、「あこや亭」は開店し、その後、チェーンストアーを増設していった。当時神戸にも進出したマクドナルドの総支配人は「わが敵はうどん屋だ」と言った言葉が思い出される。巷間、「田崎さんは近所の有名なそばやが出前をしないので、それなら自分でうどん屋をつくる」と言ったなどといううわさがあったらしいが、「あこや亭」の動機はそんな呑気なものではなく、真実は社業の生き残りをかけた苦肉の策であった。

その後のグルメブームや外食産業の異常なまでの普及と過当競争の中で「あこや亭」の使命は完結したが、一時代を画したランドマークであったことは間違いない。

一方、内需拡充のための努力は間断なく続けられていた。昭和四十四年四月にはパー

ルファームのある東京・赤坂のビルを買収して「パールギャラリー」と改称し、表通りに面した場所で、はとバス等一日四台のバスが訪れるようになり、売上も一千万円を越えるようになった。

混沌たる乱世の時代に

昭和四十五年三月、大阪千里で「人類の進歩と調和」をテーマに万国博―ＥＸＰＯ70が開催されることになった。以前から万国博には参加したいという希望があったので、前回のカナダ・モントリオール博には竹内恒造を派遣し視察させていた。パビリオン参加が念願であったが、業界全体の厳しい環境を配慮して施設と営業参加とした。私は実行委員会の席上、万博に参加する目的は①業界を代表して日本の真珠を世界に知らしめる、②「タサキ」をアピールして今後の発展のチャンスをつくる、③当社の業績発展に寄与すること、であると万博部員全員に訴えた。万博参加に関しては全社員が結束して当り、田崎真珠は売上高二億五千万円を確保し、成功に向って努力することの大切さを

昭和45年に開催された大阪万博には3店舗を出店したほかファッションショーも開催した

万博スタッフを父・甚作翁とともに激励訪問する

身をもって学びとることができたのである。

昭和四十二年春以来低迷していた真珠市況も、四十七年頃になって回復の兆がみえるようになった。輸出の平均単価は昭和四十六年に二・〇七ドルから四七年には二・六五ドル、そして四十八年には五・〇八ドルと急速に上昇し、生産の縮少も四十五年の浜揚頃から本格的にその結果が出始めた。四十七年には生産量は不況前の半分に減少した。

真珠業界内でかつては敬遠されていた私も、この頃にはいろいろ役職を担当することとなり多忙になり始めた。昭和四十年に小売店協会理事、四十一年真珠振興会理事、四十二年輸出組合理事、そして四十六年には輸出加工協同組合理事長に推挙された。

不況による低迷を続けていた真珠産業に漸く曙光がさしかけてきた昭和四十八年、神戸の業界で営業の第一線に立つ三十代の若い世代の中で、お互いに親交を増し情報を交換して将来の真珠産業発展に役立つように、共に勉強できる場をつくろうという声が上り、「神戸真珠親睦会」が誕生した。私にも相談がありその趣旨に賛同したが、発起人は木下章夫、檀野良二、高橋英二、森隆、今井啓介、松永実、大森正躬、中村友一氏らで、私や奥田一郎、大月尋男、金井厚、金子源吉といった面々は顧問に就任した。講演

会、討論会、商品研究会、水泳大会、運動会など多様な行事を通じて結束を固め研鑽を積んでいった。

「誰も時代を逆行させることは出来ない。そこに若者が存在する限り」というのはヘレンケラーの言葉であるが、後に親睦会はＰＣＫ協議会に発展し、高橋洋三氏ら、更に若い世代によっていわゆる「パールシティ神戸」の推進運動の中心となった。

田崎真珠は昭和四十九年、小売部門の拡充、外商作戦、団体誘致も順調に伸展して、販売実績の躍進に伴って東京に自社ビルを建設する気運が高まり、昭和四十九年十一月、創立二十周年記念のモニュメントとして東京田崎ビルの竣工を見た。

昭和四十八年頃からアメリカ向け輸出は好調に推移し、西ドイツ向輸出も増加する傾向を見せた。ただアメリカは価格の安い商品が庶民層に普及し、大衆向け商品に人気が集中したため、いわゆる、早揚げされた薄巻真珠が大量に出回るようになった。その結果、下級品の輸出検査をめぐって神戸と東京にある水産庁の真珠検査所では絶えず「検査を通せ」「通せない」というトラブルで窓口での摩擦が急増し、「検査が厳しすぎる」という陳情のために、神戸からバスを仕立てて水産庁に乗り込むような事態も発生した。

一部業者によるホンコン経由での非合法な輸出が頻繁に行われるほどアメリカの薄巻真珠への需要は加熱していた。昭和四十八年から五十五年に向けて、生産面においてもまたまた増産ムードに拍車がかかりつつあった。悪貨は良貨を駆逐するというグレシャムの法則があるように、粗悪品がはびこることによって本来の真珠に対するイメージがこわれる。真珠は美しくなければならないというのは私の持論である。ただ売れさえすればよいという浅薄な目先の利益追求に惑わされて真珠の美の伝統を冒涜し、養殖真珠百年の大計を誤ってはならない。タサキは粗悪品を輸出しないという方針を私は社内に徹底させた。

この時期に私は日本のあこや真珠の将来に目を向け、今まで独占体制を保ち続けてきた日本の真珠産業を如何にして守り続けていけるかについて真剣に考えるべき時が来たことを感じていた。

昭和四十九年、神戸真珠親睦会での講演で私は若い世代に向って警告した。

「真珠がいつまでも日本の特産品として売れ続けると信じて現在の好調にあぐらをかいていてよいのか、日本の真珠供給独占時代はやがて終る。生糸の運命を思うがいい。

今や二十年三十年先の海外での真珠生産への対処が必要ではないか。真珠の珠という字は珠算の珠と同じ字だが、目先のそろばん勘定だけにとらわれていると未来を失うだろう」。

戦後の国家の保護政策によるいわゆる護送船団方式に守られて育ってきた真珠産業だが、もはや他力本願ではなく自立の精神で真剣に真珠をつくり、良質の真珠を世界に売りひろめていく方策を立てねばらなない。これは私一人の力や一社の力量だけで出来ることではない。日本の真珠業界が総合的な組織づくりを果し、有効に機能しなければ日本の真珠の未来は守れないだろう。

昭和五十四年頃から海洋汚染が問題化してきた。貝そのものが過保護になり適応性の弱い貝が増えたこと、また一方でハマチ養殖などのエサが海を汚し母貝に悪影響を与えつつあったこと等が原因である。

また国際通貨危機の深まる中で円高の影響が顕著になっていた。昭和四十八年の石油ショックの時には、それまでのドル建て取引を円建てに切替えて「円高に強い真珠」の評判をとったが、今回は昭和五十二年に一ドル二百九十二円だった円が二百二十円の水

準となった。バイヤーは円高を楯にとって商品の値引きを迫ることが多かったが、まだ真珠の供給独占体制が辛うじて存続していた時代でもあり、切り抜けることができた。

しかし、あこや真珠をめぐる情勢は厳しさを増しつつあった。南洋真珠の本格的な抬頭にはまだ早かったが、外国資本による海外真珠養殖は始まっており、いわゆる、海外真珠三原則、①養殖技術の非公開、②生産された真珠の日本への全量輸入と日本の販売権の獲得、③生産の計画化、は有名無実化しつつあった。そして更に大きな問題は昭和五十四年頃からの中国淡水真珠の攻勢であった。人海戦術で無計画につくられた大量の中国淡水真珠はブームとなり、ライス・シェープの粗悪な通糸連が飛ぶように売れ世界市場に氾濫した。

かくして真珠産業は混沌たる乱世の時代に突入しつつあったのである。

真珠振興会広報委員長

昭和五十四年、私は日本真珠振興会に発足した広報委員会の委員長に就任した。この

時代において広報委員会の使命の重大さを私は強く認識していた。第一回委員会において私は委員会の仕事として三つの運営活動方針を提示した。①生産部門における浜揚・施術量の数字的資料を把握し、また漁場の現状と問題点を確認する、②流通面における数字的資料の把握（輸出状況と国内販売状況）かつジェトロ、バイヤー、宣伝エージェントを通じて海外の真珠需要の現況を把握する、③これらのデータに基いて最も有効で的確な情報をメディアを通じて内外に提供し真珠の啓発宣伝を行い、イベント開催、博覧会参加、マスコミ宣伝等を通じて日本の真珠産業を内外にアピールするという三つであるが、この役割を果すための機構等を考案し、長期的視野に立って広報活動を充実化していくことを確認した。

発足記念パーティーが東京のホテルオークラにおいて開かれ、鈴木善幸農林大臣、白浜仁吉自民党水産部会長から祝辞があり、デザインコンテスト審査員でファッション評論家の大内順子女史から「パリ・コレでも真珠がテーマになっています」と励ましのことばがあった。

昭和五十四年十月三十一日、田崎真珠は創立二十五周年記念パーティーを神戸オリエ

ンタルホテルに七百人の招待客を迎えて開催した。私は「真珠の加工という真珠業の一部門からの出発であったが、創立の頃より一貫メーカーをめざし、養殖から海外市場進出までおおむねその目的を達成することができた。これからも真珠を愛し、真珠と共に歩もう、をスローガンに、全社員が真珠をより多くの人々にひろめるため知恵と汗と熱意をもって切磋琢磨し将来に臨みたい」旨の挨拶を行い、新たなる決意をかためた。病気療養中の身を押して出席してくれた鄭旺氏と握手しながら私は過ぎ去りし修業時代のことを思い起こしていた。

昭和五十五年、ジェトロ・通産省主催の貿易会議が西ドイツ・ハンブルクにおいて開かれ、奥田一郎、大月尋男、金井厚各氏と訪独、ドイツ在住の元老竹内甲午氏らとあこや真珠のヨーロッパ市場での現状と将来展望について協議した。

昭和五十五年から五十六年にかけて真珠業界は内外共に上昇気流に乗って国内海外を問わず需要増大の傾向にあったが、この好況を持続させるため品質の維持向上は言うまでもなく、真珠のよさを内外の消費層に浸透させていくための広報宣伝に更に力を入れるべきだと考えていた。

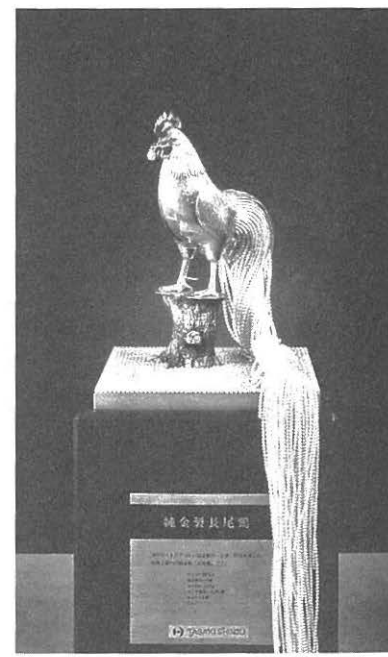
会社創立25周年を記念しての謝恩パーティーにおいて700名を越す来賓を前にあいさつ

ポートピア81

折しも昭和五十六年三月、神戸の人工島ポートアイランド誕生を記念して大規模な博覧会、ポートピア81が開催されることになった。国内で生産される真珠の八十五パーセントが神戸に集荷され加工されて輸出される。真珠は神戸の地場産業とよばれるようになっていた。今までは造船、鉄鋼などいわゆる重厚長大の産業が神戸を支えて来たが、今やファッションの街神戸として脚光を浴びる時代の到来となり、神戸と真珠を強調してPRする絶好のチャンスである。

ポートピア博に参加することが決り、私は中国故宮博物館に出向き、古代の中国の真珠宝飾品数点を借り出してファッション・ライブ・シアターに陳列展示、来場者の注目を引いた。人類の過去の歴史が創り出した文化が何百年経った今も変らぬ魅力を持って現代人に迫るのを見て、果して我々が現在創作し販売している製品が後の世でも評価を得ることが出来るだろうかと思った時、自らに与えられた使命と責任を痛感せざるを得

昭和56年４月に来日したモナコの国王レーニエ３世とグレース王妃は、田崎真珠六甲台工場を視察された



ポートピア'81を記念して製作した純金製長尾鳥。107カラットのダイヤ、5.3kgのK24、それに自社生産による白蝶真珠、アコヤ真珠で飾られたオブジェである

なかった。この年、ポートピア博のため来神されたモナコのグレース・ケリー王妃も真珠館や田崎真珠六甲台工場を訪問、熱心に見学されている。

若手の業界人の集いであるＰＣＫ協議会は、パールフェスティバル・イン・神戸と銘打って、ファッションショー、しばたはつみショー、ディスコ・ナイト等のイベントを展開、会場を訪れた人々を魅了した。ＰＣＫグループはこれを機にパールシティ神戸キャンペーンを推進し、業界の旧態依然たる意識を改革して次の時代を切り拓こうとするうねりが感じられた。

ポートピア博に先立つ一年前、昭和五十五年のはじめ、真珠の女王を選出して啓発宣伝に役立てようじゃないか、という声が神戸の有志の中で高まった。昭和五十二年、真円真珠七十周年記念事業の際、親善大使として隈部まち子嬢を選出し私も副団長として加わって欧米五カ国を訪問したことがあるが、今回の話は業界の御意見番、奥田一郎氏を中心として木下章夫、久野義昭、森隆、中村友一氏らで「かきなべ」を囲んでの懇談会の席上、真珠の女王イベントを継続的事業として資金を出し合ってやろうということから始まった。その後本腰を入れて協議を重ね、呼称も一般的なミスパールでなくパー

ルプリンセスと名付けることにした。パールクイーンでは女王は一人に決まっているのでプリンセスなら数人選び、英語を使える人は海外向け、その他は要請に応じて地方の催事に派遣できるという発想であった。

第一回パールプリンセス選考事業は昭和五十六年七月、神戸文化ホールで開催し、司会に岡田真澄を起用、審査員は宝塚歌劇団の重鎮、内海重典氏を委員長として宝塚のトップスター等も加わった。当時、いわゆる「神戸株式会社」の立役者であった宮岡神戸市助役も積極的協力者であった。初代パールプリンセスには野草佐和子嬢が選出され、私は団長として中村友一副団長、世話役の奥田一郎夫人等と渡米し、ロサンゼルス、ニューヨークで対米広報事業を展開し成功を収めることができた。

広報事業は継続してこそ、その増幅効果によって有効となる。単発的に大花火を打ち上げても一瞬にして消えてしまうだけだ。しかしパールプリンセス事業に関しては、「イベントよりも自分の足下が大事」というような姑息な意見も強く、特に生産者側にはPRの直接恩恵を受けるのは流通業者であり、日本酒の宣伝に米づくり農家は金を出さないという様な保守的な考えをもつ業者も多く、我関せず的姿勢がみられた。私は資金集

めについて「業界トータルのレベルでいくら論議しても出てくる意見は同じで前進しない。例え少い有志であっても結束してスタートさせなければ事は動かない。まず行動することが業界全体の利益に結びつくという共通の基盤に乗った事業展開をめざす」と言明し継続開催にふみきった。

昭和五十八年は景気の冷えこみを感じさせる中で年が明けた。四十八年頃から続いていたアメリカ輸出の好調もかげりを見せはじめた。ニューヨークのバイヤーは肩をすくめて The party is over. 宴は終った――とつぶやいた。世界同時不況の様相を呈し、真珠の浜揚価格も下落した。私はこれまで上りすぎていたのが納得のいくレベルに落ち着いたものと見ていた。入札会のスタートの時点で売買が低調だからといって不況の再来と断じる人もいたが、加工業者も養殖業者もここ数年を比較するのでなく、長期的展望で価格推移を見るべきである。真珠産業は他の産業に比べれば恵まれていることを自覚せねばならない。自らの生産体系、或いは産業体系の乱れをそのまま価格に転嫁する商法というのは世間の信用を身上とする宝飾品業界にとって最も避けるべきことである。内部の事情を外部に向って強調するのは恥であり、業界人全体が自分で責任をとるとい

う姿勢にならなければユーザーに見離される。自立自助の精神でこれからの時代に対応するのが当然であると私は考えていた。

昭和五十八年十一月、田崎真珠はファッションタウン神戸の新しい顔となったポートアイランドに敷地面積三千八百五十六平米、延床面積一万四千七十平米の本社ビルを建てた。地上九階、地下一階のビルの正面エントランス・ホールには来訪者にわが社のイメージを印象づけるべく長崎の彫刻家北村西望翁の制作になる「獅子吼」の像を配し、一階から四階には展示ギャラリー、田崎ホール、PR用マリンホール、五階から九階はオフィスと工場とした。

「新しき酒は新しき革袋に入るべし」。

従来の真珠屋の古い体質から脱却し、新しい時代に合った方法で消費者の目を真珠にひきつける。真珠というものを近代的な経営にのせ伸ばしていく、そのために必要なすべてのことを実行する意欲に私は燃えていた。

社員と家族のための祝賀会での挨拶の中で私は「このビルは田崎真珠社員の総力の結晶であり、建物の壁には今迄田崎真珠発展のために貢献したパイオニア達の魂が刻みこ

まれている」と述べた。その席で家族の一婦人が飲物を床にこぼした。僅かな量だったが彼女は「あっ」と叫んでハンカチでその跡をきれいに拭きとり「せっかくこんなすばらしい私たちのビルができたのに」と誰に聞かすともなくつぶやいたという話をあとで聞いた。家族までに「私たちのビル」という意識がしみ渡っていることを知り、私は田崎真珠は一大家族だという思いを強くした。

意識の転換を訴う

真珠振興会の会長就任

昭和五十八年五月、私には大きな転機というか人生の節目が訪れた。森正男日本真珠振興会会長が健康上の理由をもって辞意を表明、通常総会において私は六代目会長に推された。当時の真珠新聞によれば「互選の結果会長に田﨑俊作氏、副会長に横瀬寛一氏が決定、振興会も若い指導者のもとに新しい時代を迎えたことになる」とある。私が五十四才の時であった。業界の長老達は「神戸の暴れん坊にやらせてみるか」と不安気だったらしい。私は「時々暴走することもあるでしょう、その折には各位の見識を仰ぎたい」と就任の弁を述べた。

私は会長としての基本路線として、誰が会長でもひとつの時代としての背景を踏まえて業界全体の仕組み――生産されてそれが消費者の手に渡るまでを円滑にいくようにすることを大原則とし、先ず量と価格の両面にわたって安定させ、それを阻害する要因を取り除くのが私の役目だと思った。

業界は一つだ、一心同体だというが、生産、流通の各段階で生計を立てる者にとって利害が大きくくい違うこともあるわけで、業界は一つと主張しても通る話ではない。その差を分析し解決につなげていく、上層部だけで論じることなく双方の触れ合いの場を作り出してそれぞれの主張を聞き、異っているところと共通するところを調整していくのも振興会会長の役割だと考えた。この発想はやがて後になって私の提唱で真珠合同会議につながっていく。

先ずその第一弾として、業界の生の声を振興会に反映させ実情に則した諸問題を協議するべく「参与会」を組織した。養殖、加工、輸出、小売の各層で実力も行動力もあるメンバーを揃えて昭和五十八年八月三十日、神戸で第一回参与会を開催した。参与会の目的はとかくすると建前論に終始する理事会を補って、もっと具体的な方策で機能させていくことにあった。

同年八月には、パールプリンセス加本夏紀、団長福原朝茂、副団長中村友一以下十三名のパールプリンセス使節団をロサンゼルス、ニューヨークに派遣した。

使節団はパシフィック・ジュエリーショーに参加、日本の真珠を積極的にPR、ロサ

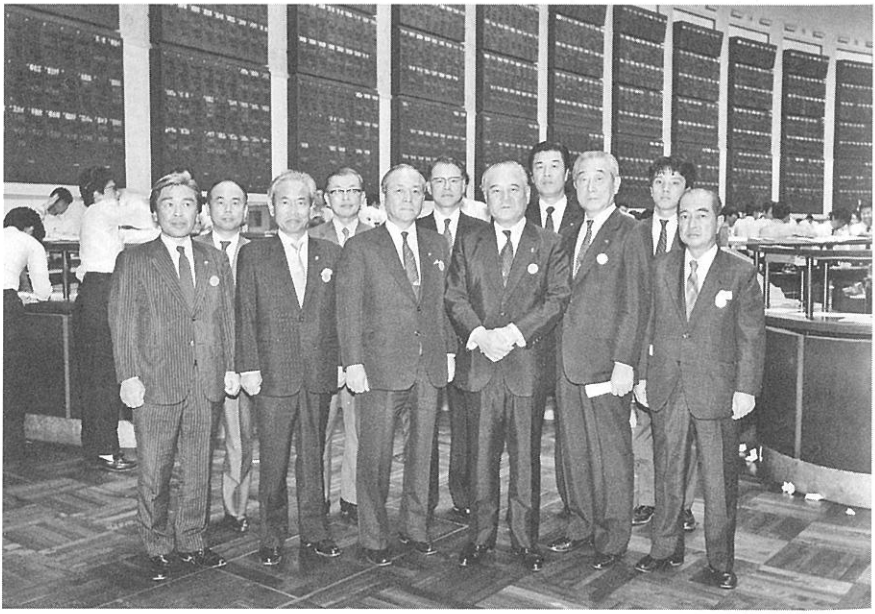
ンゼルスのブラッドレー市長を訪問し、市長は八月十五日の週をＬＡパールウィークとする旨宣言、パールプリンセスは市内パレードに三船敏郎や桜の女王らと共に加わり行進したり、ビバリーヒルズの著名宝石店での宣伝、ＴＶ出演など、連日のキャンペーンを通じて真珠の振興に多大の成果を挙げた。

アメリカ人は一般的に言って衝動買いや見栄のための買物はしない。当時の日本の風潮の様に、ローンで買った家に住んで月賦で毛皮や宝石を買うような非合理的なライフスタイルでなく、自分の計画で予算に合った買物をするのが常である。当時のアメリカ輸入組合会長のリチャード・ロイター氏によれば、ダイヤや金の価格の変動が激しいのに比べて真珠はここ数年落ち着いているので、一般消費者は自分の財布に見合うリーズナブルなものという点で真珠を選んでいるので需要は堅調であるとのことであった。またこの時期、アメリカで流行をみたクラシック・リバイバルのファッションにも似合い、更にカジュアルにもマッチするという真珠の多用的実用性もその人気にプラスしたと言える。

昭和五十九年十一月、私は藍綬褒章受章の栄を得た。創立三十周年にもあたり、創業

昭和59年11月、藍綬褒章を受章、その祝賀会も盛大に開かれた

大阪証券取引所市場２部に上場したのは昭和60年のことだが、続いて平成４年には東京証券取引所市場第２部にも上場、翌５年には共に第１部に昇格している



時代を考えると感慨深いものがあった。

会社を世に問う

翌六十年六月、田崎真珠は大証二部に真珠業界初の上場を果した。真珠屋としかよばれなかった業種を社会が認知してくれるかどうか、それを世間に問いたいというのが私の思いであり、全社一丸となって上場までにこぎつけることができた。この事は真珠宝飾業界にとって一つのカルチャーショックであったが、業界全体のイメージアップにつながったものと自負している。いわゆる真珠屋的な従来のどんぶり勘定的前近代性から脱け出して、堅実な経営を通して社会に理解を得られるような企業体質に切り替えていくべき時に来ていると私は確信していた。

昭和六十年八月、私は振興会会長として真珠の振興を図るためにはまず経済的基盤を固めることが必要と考え、活動資金として三億円を振興会に寄付することにした。

時代は情報化が進み、バイオテクノロジー、ハイテクの時代に突入し、すべての産業

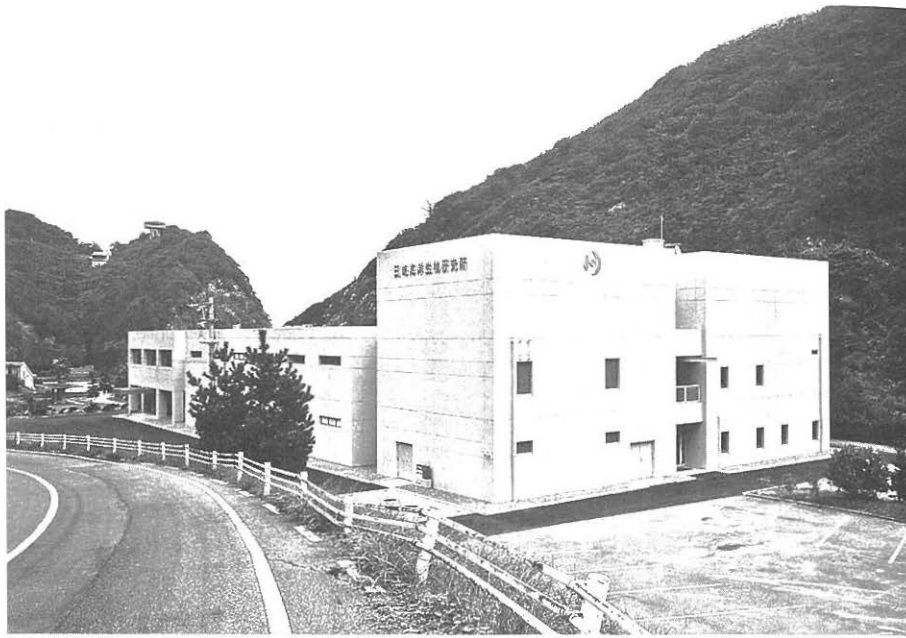
は先端技術による商業力を駆使して繁栄を図りつつあった。真珠もバスに乗りおくれてはならない。情報や技術を充分に吸収、消化して時代の変化に即応していかねばならない。特にバイオの研究は生産段階の新しい品質改良の面で将来に大きな影響を及ぼす。既に真珠をめぐる国際情勢は、中国産真珠などの海外からの攻勢が顕著になりつつあり、厳しさを増していた。同時に内需が増大して、日本は単に真珠の輸出国でなく、アメリカに次ぐ需要国となっており、日本の真珠産業にとって品質の改良への努力は急務であった。

我が社では昭和四十年代から、村松守光研究員を中心にマベ貝の養殖に関連して人工採苗の問題を奄美大島で研究し続けており、四十五年、人工採苗室でマベ稚貝採取に成功し、四十七年には人工採苗を行えるようになった。更にこれをあこや貝に移行して五～六年の試行錯誤を重ねつつ追求し完成をみた。爾来当社は中国あこや貝とのクロス貝でなく、健全な日本のあこや貝の人工育成を行っている。

昭和六十一年八月、かねてより徳島県は日和佐町に建設を進めていた真珠業界初の本格的研究施設「田崎海洋生物研究所」が完成した。同所では栄養生理学、環境生理学、

品質改良、新養殖技術等の研究を進め、より美しく価値ある真珠を安定的に生産し、世界に供給するべくまた新たな努力を重ねていくこととなった。

昭和六十二年は真円真珠八十周年の年にあたる。十一月に東京ホテルオークラで記念式典を挙行、デザコン表彰式、ファッションショー、そしてパールパーティーにおいて第七回パールプリンセス選出などの記念行事が開催され、私は八十周年にあたって真珠産業の原点である品質の向上と需要の創出について全業者が真剣に考えるべき時であることを強調した。とにかく真珠屋的発想として「何もしなくても真珠は儲かる」という意識が依然としてぬけきらない面がある。今や日本国内で五千－六千貫の真珠の需要があり内需は更に伸びつつある。私が昭和三十年代から国内販売に向けていろいろな事をやり始めた時、とにかく輸出一辺倒の真珠業界では批判の声があった。しかし今それは決して間違っていなかったと言い切れる。内販が二千億円に達する時代ともなれば、この市場を大切にかつ充実したものにしていくためには、宣伝とPRが何にも増して求められてくることを業界人全体に再認識してもらいたい。消費者のニーズは益々多様化し、これからはデザイン開発の時代である。真珠を作るのは水産業だが売るのはファッショ



海ガメの産卵地として有名な徳島県日和佐町に、本格的な研究施設「田崎海洋生物研究所」が完成したのは昭和61年のことである。

ン産業であり、造形性、独創性、技術性、着用性を柱にして真珠の魅力を生かした表現をすることが必要となる。秋になると浜揚げがどうだとか、安い高いのレベルだけでものを言っているだけでは消費者に置き忘れられてしまう。何もしなくてもよい時代は終ったのである。真珠は素材産業からファッション産業へ移りつつある。文化的芸術的な価値をそこに見出し高めていく意識革命の時代に来ていることを業界人は認識しなければならない。昔、先輩に「真珠をやるということは大金持ちが道楽でやるといった心がけでなければ……」と言われたことがある。一面を言い当てていると思う。利益だけを追い求めていくなどという事は本来真珠という宝石の世界にはなじまないのだ。その人の生き甲斐で美しいものを創り世に送り出す——そんな根本的な心構えが忘れられがちではないか。八十周年に際して私はこんなことを考えていた。

業界改革を提唱

昭和六十三年九月、私は振興会会長私案として三つのことを提案した。これは日頃私

が感じていること、今、業界としてやっておいた方がいいことをまとめたものである。①内需拡大のための日本真珠小売店協会の法人化、②日本真珠輸出加工協同組合の再編成による強化、③真珠の国際化時代への対応、である。

この年は昭和の最後の年となった。生産は順調だが長期にわたり好調であった輸出は大きな減少を示した。その反面国内販売が大幅に伸び始め、輸出専門業者も内販志向に切り替える者が多くなった。

小売店協会は、日本が活発な真珠市場に拡大しているのだから、更に需要を喚起するため小売協として売り方やその時の売れ筋商品の把握、宣伝方法などを議論、検討することが急務である。

加工組合はその在り方が設立当初と現在では活動内容の面で全く変ってしまっている。今の加工組合は卸売業者の活動が中心で組合の趣旨から離れてしまった。本来の加工部門と流通部門に分けるのが望ましい。加工組合ではあくまで加工問題の研究に徹し、消費者に満足を与えられる付加価値を生み出す加工の研鑽に励むべきである。

国際化時代の対応に関しては、中国淡水真珠の洪水的生産、韓国の養殖問題、そして

南洋真珠は今までは日本の資本が何等かの形で入っていたが、今や生産国だけの独自の養殖が始まっている。日本の「海外真珠三原則」は全くの有名無実となりつつあった。真珠の生産を日本が独占した時代は過去のものとなり、大平の夢は過ぎて太平洋の嵐が日本を襲う時がそこまで来ているのを私ははっきりと予見した。今、国際化対策を講じておかねば大変な事態が生じると痛感していた。

既に、真珠業界には真珠関係の国会議員との折衝の場を持つため、真珠振興議員連盟が設立されていたが、六十三年九月、第二回の議員連盟朝食会を開催し、会長の田村元通産大臣をはじめ当日出席の数十名の議員諸氏に、現況を説明し今後の振興対策について農水、通産、外務各方面からの協力を要請した。

昭和六十三年六月、毎年六月一日を「真珠の日」と制定し、パールプリンセス、デザインコンテスト等を販売促進に結びつける核の日とする意識を業界人すべてに促した。

平成に入って一時円高で停滞した輸出もある程度の目安が立ち、物品税の廃止を切掛けにして国内販売も活況を呈した。

私は平成元年第一回の振興会理事会で、今年は「国際対応の振興会」をキャッチフレ

ーズにすると宣言した。真珠は輸出中心の国際的なビジネスとして進展してきたが、外国の真珠関係者が日本の真珠産業の状況のほぼ全てを熟知しているのに対して、日本では外国の状況を把握していない。内需が好調だからといってそこに漫然とあぐらをかいている場合ではない。振興会としてアメリカ、ヨーロッパ、アジアの真珠業者を招いて同じ土俵の上で、同じ真珠ビジネスに生きる者同志が何をやらねばならないかを討議し、国際的に真珠産業が繁栄する道をさぐる機会をつくるべきである、というのが私の主張であった。国際会議というと、従来の真珠屋根性でそれを商売の駆け引きの場としてしまったり、国際会議は不況を招くとかでタブー視する傾向があるが、これは因循姑息な発想でしかなく、私はこの時から、まったく新しい発想の下に国際会議を実現することを固く決意していた。

平成元年、田崎真珠は三十五周年を迎え、十一月十二日にはポートアイランドに地下一階、地上十四階、敷地面積三千三百六平米の田崎ジュエリービルが完成した。これを機にタサキは真珠で培ったノウハウを基に、更にブラジル、タヒチ、イスラエルで展開中の海外戦略を拡充して総合宝飾企業として世界のタサキの体制を固めていく事となる

のである。

日本の宝飾品市場の中で真珠の占める割合は一割から一割五分といわれる。もとより私は真珠を愛する気持においては誰にも負けないが、真珠を守りつつ、これからの宝飾文化の世界で真珠以外のダイヤや色石の多様な可能性に挑戦し、総合宝飾企業の体制の中で当社の明日というものを考えていこうと思った。

平成二年になって振興会としての特別事業の骨子が漸く固まり、①宣伝事業はインターナショナル・パール・デザインコンテスト、②広報事業はパールプリンセス事業、③六月一日の真珠の日は女性向け雑誌の見開き広告掲載や真珠に関するエッセイの募集を行う、④これら事業を支える資金として各企業から年間売上高の千分の〇・五に相当する金額を分担金として拠出していただくことを決定、初年度は一億二百万円をターゲットとした。このうちパールプリンセス事業についてだが、平成元年の第九回選考は横浜港に停泊中のクイーンエリザベス二世号船上で行った。なおその後は、最終審査会をホテル宴会場でフォーマル・ディナー・パーティー形式で行うこととした。日本では高価なジュエリーを買っても、それを着用して出かける場所がないという顧客の声を反映し

て、パールパーティー等でその機会を提供し、ひいては需要喚起につなげたいというアイデアである。

国際化時代に入って

平成三年六月にロサンゼルスにおいてＧＩＡ主催の国際シンポジウムが開催されることになり、私はスピーカーの一人として招聘された。時こそ来れりと私は招きに応じ、自らの所信を国際的な場で明らかにしたいと思った。シンポジウムは四十七カ国から千数百名が参加、四日間にわたり午前八時半から午後五時までダイヤ、色石、真珠等の各部門で歴史、生産、鑑別、加工、販売等二十六のセッションに分れて百二十人のスピーカーを中心に全員が討議するという、その規模とヴィジョンの宏大さにおいてかつて例を見ぬ大イベントであった。真珠関係では日本からは私の他、赤松ミキモト研究所長、和田三重大学教授、アメリカから淡水真珠エキスパートのラタンドレス氏らがスピーカーであった。私は五百人収容の会場で満席の聴衆のざわめきの中登壇し、開口一番「私

はスライドやビデオを使わず私の心を語りたい。退屈な人は目を閉じて結構だが私の顔は真珠同様、十分に国際的鑑賞に値するものと自負している」と聴衆の機先を制した。講演内容はパールマーケティングと題して、①養殖真珠市場の歴史的な展開、②真珠の需要パターンの変化の推移、③真珠の商習慣と問題点、④真珠市場発展の展望、の四項目にわけて所信を表明し、最後に「真珠産業は生産、流通の過程で大きな変化を遂げつつある。日本はもちろん養殖技術の向上に努力し、良質真珠を生産することで伝統的な真珠供給国としての国際的役割を果していくが、世界の真珠関係者が相互に情報を交換し、理解を深め合い、認識を共有するため一堂に会して話し合う真珠会議を開催する用意があること」を宣言した。

同日の夜は振興会、輸出組合、米国真珠組合共催の夜会を開いて「パール・ミレニアム――千年の歴史と真珠」と銘打ったショーを上演した。会場のボールルームは千五百人の観衆で満杯となり、十四人のモデルがパールジュエリーを身に着けてダイナミックな現代音楽にのってポーズし、現代の動の世界にとけこんだ真珠の静の美を巧みに表現して、豪華さの中に気品の漂う演出で人々を魅了した。このシンポジウムを通じて連日

のプレスや雑誌インタビュー、宝飾関係者からの熱心な質問をうけ、世間の目が真珠に向いていることを感じさせられた。

真珠は生きた宝石といわれる。真珠が有機的であるが故のはかなさは、真珠層の一層一層に刻まれていく美の創造に通じる。GIAはこれまでダイヤ重視の方針をとり続けてきたが、今回のシンポジウムでは真珠に対する特別の配慮がみられた。これは日本のジュエリーブームに対する関心だけでなく、真珠がグローバル・ジュエルとして更に評価を高めたことを意味する。養殖真珠偏見の「パリ裁判」時代の亡霊は完全に消滅し、名実共にカルチャードパールの真価が問われる時代となった。

新時代に入った現在、真珠産業をグローバルな舞台で如何に育てていくかが当面の課題である。その故にこそ国際的な話し合いの場が絶対的なMUSTなのである。

同年八月、帰国した私は真珠団体役員による真珠合同会議を提唱し、業界幹部七十九名と共に三泊四日にわたって現在直面している諸問題につき徹底的に討論し、忌憚ない意見を集約することにした。議題は①真珠の需要構造の変化とその対応、②真珠養殖・流通の国際化と日本の対応、③行政との関わりと業界自助努力について、の討議である。

まず需給構造の激しい変化の中で従来の輸出制度にからむ問題をどうするか、海外における真珠生産の動きを日本として如何に対処するかが二つのポイントであった。

真珠は日本の特産物で貴重な輸出品目として制度的に保護されてきたが、昨今の貿易自由化、規制の撤廃で制度見直しが迫られている。これは、真珠養殖に関する施術数量の策定といったことについても言えることである。今や国の制度に頼ることなく自助自立すべき時期が来ている。この現況に如何に対応するかを真剣に討議しなければならない。

そして更に大切なことは、日本の真珠業界がこれだけ国際化した世界の真珠業界に向けて何を明確にすべきかである。「三原則」は完全に風化し、広い世界の海で様々の国はそれぞれ自分達で真珠をつくり、自分達の手で販売しつつあるのが実情である。どんなよい制度、仕組みも十年も経てば腐ってくるというのが私の持論であるが、ならば自分達の立つ現状を自覚し、我々自身の知恵と努力で明日の真珠産業の仕組みというものを作り出していこうではないか。業界人がそれぞれ自らの意識革命を行って、日本の真珠産業の将来への対策を立てるという事が、私のこの会議に寄せる期待でありねらいで

業界の大きな変革の時代の中で、「真珠合同会議」は回を重ねて開かれていった。その中から、国際会議構想も生まれ、やがて史上初の国際組織 WPO も誕生する。(写真は平成３年８月の第１回真珠合同会議)

あった。

会議では討議の後、テーマごとに五つの検討会、即ち三原則問題、真珠憲章、中国調査、税制問題、会館問題――を発足させ、五つの委員会は直ちに人選を行ってスタートし、途中経過はその都度、振興会理事会で報告された。

平成四年八月、第二回真珠合同会議を開き、第一テーマ、真珠養殖の国際化に対応する日本真珠業界の基本方針を詰め、中国調査委員会と三原則問題検討会では、新たな観点に立ったシステムづくりを目指すこととした。第二テーマ、真珠憲章の制定は、人間が自然と共に創り出した天与の美、真珠の美しさを永遠にまもりぬく決意を固め、①現代科学を基礎とした新たな養殖技術を開発してゆく生産業界、②真珠そのものの秘めたる美しさを更に引き出していこうとする加工業界、③消費者にそうした真珠の価値を的確に伝え、より大きな信頼を得ようとする販売業界――それぞれの業界分野に位置する人々がそれぞれの場においての行動の規範或いは哲学として順守するべき憲章を制定して、それを国際会議の場で世界に訴える。第三テーマ、真珠品質基準の制定により良質真珠の安定供給体制の確立をめざす。第四テーマ、日米真珠合同会議及び真珠国際会議

構想を固めボーダレス時代に対応する。以上のうち第三テーマは品質委員会を立ち上げ本格的な品質対策論議を開始した。第四のテーマでは具体案を立て各国に対しての打診を開始した。

平成四年九月、私は中国を視察した。広大な漁場を持つこの巨大な国が、市場経済へ果しないエネルギーを持って突進する様を目のあたりにして感ずるところが多かったが、中国へ真珠を買いに行くこともさることながら、やがて売りに行けるマーケットになるという感じがあった。眠れる獅子が本当に目をさましたらどうなるか。中国経済の将来の発展の可能性を強く印象づけられた旅であった。帰国後、中国市場への今後の進出計画を検討、平成六年、上海田崎真珠有限公司を設立することとなる。

平成五年二月、全国真珠品評会で田崎真珠の珠が最優秀賞の農林水産大臣賞に選ばれた。国際化の中で海外の真珠との競争に勝つには、先ず自分の足下でよい珠をつくらねばならない。私は日頃から「基本に忠実にそして正確に」、という姿勢で仕事に臨む様に養殖担当の実弟田崎東次郎専務に指示してきた。母貝と漁場と人――この三つが三位一体の調和を保てばよい珠が生れる。採算だけにとらわれていては本物の真珠は望めな

い。珠つくりの原点に立ち返るべしの思いを新たにした。

平成五年六月一日（真珠の日）、二年近い歳月をかけて練り上げた「真珠憲章」が和文・英文共に完成し、この日ホテルニューオータニに内外の記者多数を集めて開かれた振興会主催の記者懇談会において公表され、その後のパールパーティーにおいても参加者全員に配布された。「世界の真珠を愛する人々の輪を一層広げ、真珠の魅力を守りぬくために、日本真珠業界の基本理念と基本姿勢を内外に宣明する」憲章である。「真珠は大自然の育んだ生命ある宝石であり、その品位ある美しさ故に古代より人類に愛されてきた。我々は自然の力と人の技との調和によりその天来の美を創り出し、さらに高揚することに専念してきた」という序文にはじまるこの憲章に流れているのは、新しい情勢に対処する日本真珠産業人の担うべき責任の自覚に他ならない。そしてそれ故に、この憲章とりわけ行動綱領には、真珠を愛して下さる内外の広範な人々に対する我々の公約が含まれている。

世界をリードして

WPOの初代会長に

平成五年三月十九日、国際会議の先駆として日米真珠会議を神戸の国際会議場において開催した。日米関係者四十五名が両国間に横たわる問題点について意見を交換した。両国の業界事情と市場開拓に関する共同の活動案、宣伝計画また国際化の進む真珠養殖への対応といったテーマで議論が進められ国際会議への第一歩となった。

そして平成五年十一月十日・十一日の両日にわたって真珠国際会議・準備会議が神戸ポートピアホテルにおいて開催の運びとなった。世界六カ国の関係者が集まって生産、流通それぞれの現状を率直に報告し合う中で、今後の世界的な需給の安定をめぐってそれぞれが意見を発表した。この席で国際会議の構想について日本側から、来秋日本で開催したい旨提案し、一同合意した。この会議には生産国としてオーストラリア、中国、タヒチ、日本、需要国はアメリカと日本がそれぞれ代表を派遣した。

この会議で日本の生産者が、問われたらどう答えようかと懸念し議論も重ねた海外三

原則については、海外代表から質問した人は一人もいなかった。要するに「日本に真珠をつくる技術を教えてもらおう」という段階は既に過ぎており、真珠の養殖はボーダレスな場でしっかりと根をおろしていたということになる。

平成六年五月十二日、田崎真珠創立四十周年を迎え、神戸はポートピアホテル、東京は赤坂プリンスホテル、博多は西鉄ホテルにおいてそれぞれ記念式典とパーティーを行った。式典において私は「真珠をめぐる情勢は世界的に変化しつつあるが、これからも総合宝飾企業としてグローバルに飛躍を図りたい」と所信を述べた。

そして平成六年十月三十一日、世界の真珠産業史上初めての国際会議「国際真珠サミット'94」は、数年間に及ぶ準備期間を経てついに開幕の日を迎えた。真珠の生産・流通が、日増しに国際的広がりを示す中で開かれたこのサミットには、日本を含めて世界十六カ国に加えて一国際機関、即ち生産関係五カ国、二十三名、流通関係十カ国、二十三名（一つの国際機関含む）、それに日本代表も加わった空前の規模で開催されることになった。サミット'94は、十月三十日夕の日本真珠振興会長たる私の招待レセプションで幕明けした。神戸ホテルオークラ平安の間で催したオープニングレセプションにはオー

ストラリア、タヒチ、インドネシア、中国、フィリピン、カナダ、フランス、ドイツ、香港、イタリア、韓国、スイス、スペイン、イギリス、アメリカ、ＣＩＢＪＯ（国際貴金属宝飾品連盟）の各代表達が続々とつめかけ、神戸でもこれ程のスケールの国際会議の開催は稀有な出来事となった。

翌三十一日九時三十分、サミット本番は総合司会を振興会広報委員の中村友一氏がつとめ、英、仏、中国語の同時通訳によって進行した。会場はサミットにふさわしく円卓会議方式とし、さらに日本をはじめ各国からの傍聴者、内外の報道関係者らによって埋めつくされた。会場に入りきれなかった人に対しては第二会場を用意し、ここではテレビによる中継と日本語放送が流れるようにした。この部屋には真珠関係の写真や資料も展示した。会議に先だって私は主催者を代表してあいさつに立ち、「まず各国からの反響が予想以上に大きく、参加志望者が相次いだため、この会場が〝密殖〟状態になるのではと苦慮した」と述べた後、「近年生産国の複数化や流通市場における東アジア諸国の抬頭など、真珠の世界地図は大きく塗りかえられようとしている。新しい時代の幕開けである。この会議開催にあたって各国からも様々な提案が寄せられているが、二日間

の自由な討議の中から新しい秩序づくりをめざしたいと思う」と語りかけた。

来賓として列席の水産庁長官鎭西迪雄氏は、「真珠は自然によって作られる数少ない宝石である。美しいものを身にまとい、心にうるおいとゆとりを持ちたいという人間の本性がある限り、世界の人々から愛され続けるであろう。そのためにも宝石としての稀少性と品質を保っていくことを国際的な協力の輪の中で模索していってほしい」とあいさつした。

十時より議題に入り、先ず各国（地域）における養殖真珠の現状（生産、流通、消費）についての説明が行われた。午後は各説明に対する質疑、各国提起課題の討議が行われた。夜は折から開かれていた神戸ファッションフェスティバルの真珠大舞踏会パールボールに、海外からの参加者全員を招き好評を博した。

第二日目十一月一日は九時三十分より、世界真珠市場の安定的拡大のために各国（地域）はどのように取り組んでいるか、また各国（地域）の業界が協同して取り組むべき課題は何かについて協議した。サミットには開催前から出席回答とあわせて多くの国から様々の提案が行われており、特に振興活動基金の創設、イミテーション真珠対策、品

質基準問題、計画生産、そして国際機構の設立などについての議論が目立った。私は新秩序づくりを進めるためには、まず国際機構の設置を決め、その中でそうした諸問題を世界的次元に立って議論すべき、という方向を提案し、全体の総意をもって「ワールド・パール・オーガナイゼーション」（ＷＰＯ）の設立を確認した。会長選出の段となりアメリカ代表からの提案で、私が初代会長に推され満場一致の拍手で承認された。

会議は無事終了し当初の目的を達した。しかしすべてが緒についたばかりである。これより各国一名の理事の登録、議案書の配布、そして来年六月の設立総会、第一回理事会という日程になるが、世界的な宣伝活動資金をどの様にして集め、そうしてどの様な事業を実施していくのか、全世界を相手にしたグローバル・オペレーションが今始まるのである。

阪神大震災と真珠業界

平成七年が明けた。真珠業界にとっては昨年秋のサミットにおいてＷＰＯの正式設立

が確認され、国際化時代に向けてまさに文字通りの国際化元年の年明けであった。国内でも日本のあこやを世界に主張するため、ＷＰＯ宣伝基金として一人一万円（百ドル）運動を展開しようという声が長崎組合や愛媛県漁連から起こるなど、ＷＰＯに対する積極的かつ建設的な動きが出て明るい兆候が見えはじめた。

しかし、明日が今日と同じであるという保証はない。好事魔多しは世の習いである。

一月十七日未明、神戸、淡路島を中心に襲った阪神大震災は死者六千名を越え、家屋、ビルの倒壊や交通網の断絶、電気、ガス、水道といったライフラインの長期間にわたる途絶で、神戸市の都市生活機能は完全に失われ、神戸を拠点とする真珠各企業の経済活動は著しく制約される破目におちいった。

私は真珠新聞を通じ「現在のところ各社総力を挙げて復旧作業を急いでいるが、神戸市全体の受けた被災の大きさを考えると、ここ一－二カ月でどこまで復旧できるのか、見通しはつけにくい状況である。犠牲になられた関係者のご冥福をお祈りしたい。今回の災難は、まさに天が与えた試練と受け止めざるを得ないだろう。新しい真珠産業の確立に向け、今こそ皆が力を合わせて前進すべきではないかと思う。私は〝禍転じて福と

なす〟という諺を信じており、日本の真珠業界は必らずやそれを成しとげ得るだろうことを確信している。今、真珠業界は、まさに国際化の一歩を踏み出そうとした折であり、今回の地震はこうした動きに極めて大きな影響をもたらすことになろうが、業界の総力を結集して再建の道を歩みたい」と語った。

田崎真珠も社屋、設備そして在庫、加工中の真珠が被害を受け、会社機能がノーマルに復旧するには一年はかかる状況であった。私は営業拠点を東京に移し、海外からのバイヤーには赤坂の事務所で対応するように手配した。

二月二十七日、私は神戸の真珠関係者によびかけ、真珠の街神戸の健在を内外にアピールするべく、神戸真珠業界大震災復興大会を新神戸オリエンタルホテルで開くことにした。

会は今回の大震災の犠牲となった人々に対して黙とうを捧げた後、大会発起人としてあいさつし、その後、被害状況の報告など現況報告が行なわれた。この集会を提案した私は、「復興には二つの意味があり、まず一つは元に戻すということ、そして二つめにはその後の業界活性化をいかに進めるかということである。業界にはＷＰＯの設立をは

平成７年１月17日未明の阪神大震災は、神戸の真珠産業に大きな打撃を与えたが、２月には真珠関係者が一堂に会し、「神戸真珠業界大震災復興大会」を開催して真珠業界の心意気を内外に示したのである

じめ、神戸を拠点とする諸事業が目白押しに予定されているが、あらゆる困難をのりこえてこれらを成功裡に終らせなければならない。そのことにより世界に向って真珠の街・神戸は健在であることを今こそ声を大にしていこうではないか」と呼びかけた。

同時に私は、震災対策委員会を設置し真珠振興会に各方面から寄せられた義援金から一千万円を神戸市におくった。また復興資金として被災業者への融資の道を金融関係に図って手配した。

平成七年五月三十一日、六月一日の両日、私はＷＰＯ設立理事会を震災の跡さめやらぬ神戸に招集し、会議は一部修復中のホテルオークラ神戸を舞台に予定通り粛々と進行した。オーストラリア、カナダ、中国、クックアイランド、イギリス、フランス、タヒチ、ドイツ、香港、インドネシア、イタリア、フィリピン、シンガポール、スペイン、スイス、アメリカそして日本のそれぞれ十六カ国の代表理事が出席した。

会議では日本側が示した規約、委員会設置要綱、事業計画、収支計画等について協議した後、実際に活動を担う宣伝委員会と品質委員会の二つが発足した。初日から白熱した議論が展開され、特に用語の使用法については各国間における歴史、慣習の違いが浮

「日米真珠会議」「真珠国際会議・準備会議」そして「国際真珠サミット」を経て実現した「世界真珠機構設立理事会」は、平成７年５月、世界各国から多数の出席者が阪神大震災の跡さめやらぬ神戸に集まって開催された

き彫りにされる部分もあった。例えば機構の名称については、世界養殖真珠機構とすべきか世界真珠機構でいいかについて長時間、侃々諤々の意見が交わされたが、結局、天然真珠の時代は既に過去の歴史であり今改めてカルチャードという冠をつける必要はないが、正式にはＷＣＰＯ、略称ＷＰＯということに決着した。

初日の夜は神戸郊外の仮設会場で世界の巨匠ロリン・マゼール指揮による阪神大震災チャリティコンサート「神戸クラシックエイド」に全員を招待、翌一日にはホテルオークラでパールパーティーを盛大に開催し、知事、市長らは防災服で出席、招待された各国代表や関西政財界人は、震災にめげぬ神戸の真珠業界人の心意気に度肝を抜かれた感があった。

制度見直しの中で

平成七年の夏頃から政府の規制緩和、行政改革の方針を背景として、真珠生産の基本的方向を定める施術数量目標の公表制度や輸出検査を含む真珠養殖事業法と、真珠養殖

等調整暫定措置法の撤廃案が示され、これまで日本の真珠産業を支え、律してきた真珠二法の廃止と共に真珠産業制度の徹底的見直しが求められるようになってきた。日本の真珠産業そのものが輸出産業から内需産業へと変わり、まして真珠生産、流通ともに国際的な広まりを示している今、この二つの法律が、もはや時代にそぐわないところもあったのは事実である。

産業の基本法まで廃止するという行政の方針には強く反発があり、平成七年九月二十六、二十七日の二日間にわたる制度見直し問題に関する神戸での合同会議を皮切りに、小委員会を設けて対応策を練ったが、結論としては平成九年一月の理事会において事業法廃止及び新制度の構築を確認、一連の制度見直し問題に一応の終止符を打ち、平成十年末を以ってこれらの法律は廃止された。

平成八年、前年にスタートを切ったＷＰＯは同年五月に第二回理事会を開催するが、生産、流通の国際化の大きなうねりを世界的機関としてのＷＰＯが如何に受け止め、如何にリードしていくか、二十一世紀はグローバルな真珠産業づくりの年である。国内の生産地も協力的姿勢を示してくれており、私はこの際、各生産地を回って更に理解と協

力の輪をひろげたいという念願を抱いており、その計画を実行に移しつつあった。また、海外から商用で来日する各国理事ともあらゆる機会を利用して話し合ってきたが、四月にはＷＰＯ会長として、かねてより市場拡大啓発について前向きな姿勢をみせているカナダを訪問し、同時にニューヨーク入りして米国代表ともＷＰＯについて語りたいと考えた。

カナダではパラマウントパールのロイ・カツヤマ氏とジェムカナデアンのピエール・アッケリアン氏がＷＰＯの中心人物である。カナダ市場は公式記録上の輸入実績が、一九九五年は百五十六万ＵＳドルで世界的比重は〇・四パーセントだが、日本からの直輸入以外にアメリカ経由で入っているものも多く、将来の可能性を包蔵した市場である。

トロントで日本総領事、カナダ通産省商務官、カナダ宝飾品協会会長、カナディアン・ジュエラー等業界誌記者らと会談。モントリオールではカナダ有数の宝石店ヘンリー・バークス社やモントリオール市長を訪問した。カナダは国土が広大で町も店も広範囲に散在しているので意志統一が難しいが、将来の市場拡大のための啓発についてＷＰＯの積極的協力の要請をうけた。ニューヨークへ出発の朝も僅かな時間を活用して朝食

会を行い、ケベック州政府外務次官、モントリオール総領事や宝飾業界人らと日本文化と真珠ＰＲのイベント展開について語り合う機会を持った。

その後、ニューヨーク着、スタンレー・シェクターＣＰＡＡ会長、レイモンド・マスタロニー、モーリス・スター、テリー・デリア氏らＷＰＯ会員とプリンストン・クラブで懇談。いずれも人後に落ちぬ論客揃いで、食前酒の段階からディスカッションが始まった。論点は米国市場開発のため宣伝は不可欠である、その資金調達に日米双方が取引ごとに各一パーセントの宣伝資金を徴収するという案である。過去に実施した際、結局アメリカの不払いで中止した経緯を説明しても、日本のサプライヤーがインボイスに加算して強行されたいの一点張りである。

いずれＷＰＯ理事会で討議することとしたが、もう一つのアメリカ側の主張は、一般消費者向けの宣伝は歓迎するが、日本のサプライヤーがニューヨークに乗り込んで売り込むことに対する反発であった。その頃私は海外市場進出のため、ニューヨークのＢ・デリア・アンド・サンを五百万ドルで買収する計画を立てており、その件に対する牽制であったと思われる。今は亡きシェクター氏が「ニューヨークに爆弾をおとしてもらっ

ては困る」と憮然たる表情で訴えたことを思い出す。しかし銀座には欧米の一流宝飾店が軒をつらねており、日本の同業者は彼等と競合するため切磋琢磨しているのが自由経済社会の現実である。

四月七日の出発の朝まで、精力的に動き忌憚なく議論をつくした六日間であった。最後の夜、私は宿舎のプラザホテルの名物、オイスターバーでブランデーを傾けていた。ニューヨークのウィークエンド、深夜の酒場は世界中の人種で混然としている。まさに人種のるつぼ、メルティング・ポットである。多種多様の人間が互いにぶつかり合って自我を主張し、自己確立に命を張っている。無機質なビルの谷間でギラギラしたエネルギーが煮えたぎって、ここは所詮、日本人的なデリカシーとか几帳面とかは不毛の地なのだ。しかしこのバイタリティーがこの国を支え、アメリカを国際競争力の強い国に育てあげたのだ。アメリカ真珠産業もかつては日本の真珠の大半を消化し、絶頂を極めた時代があった。奇しくもこの週はイースター、キリスト復活祭の週にあたる。米国市場の復活は如何にして果されるべきや。「友達は皆、晴耕雨読しよるのに、俺一人がんばって——しんどいこっちゃ」と本音で思う。しかし私に課せられた使命というか夢とい

うか、その実現には未だ道遠し。今宵は旅の終りでなく次の旅路のはじまりなのかもしれない、と思わせる夜であった。

平成八年五月十七、十八日に第二回ＷＰＯ理事会を開催し十二カ国の代表が集まった。会議では、①一段と活発な国際レベルでの販促活動の実施、②資金調達について日本からの輸出取引に際しての一定率の賦課金を検討する、③粗悪真珠の凍結について、を討議した。品質委員会からイミテーション問題が提起され意見交換も行っている。

「パールブリッジ」

この年の盆明けの頃からあこや貝に異変が起っているという情報が生産地から聞えはじめた。当初は愛媛県の一部から始まり、それが県下全域に広がり、そして全国的に拡大するのに時間はかからなかった。貝柱の赤変化を伴う大量へい死は深刻の度合いを増し、業界の様相を一変させた。振興会としては十月に全真連、愛媛県漁連と共に水産庁を訪れ、国の研究機関を総動員したへい死原因の究明を要請した。水産庁は本格調査を

はじめ、行政、業界両面で緊急調査会、検討会などが相次いで開かれ、高品質あこや貝育成促進事業に六千百万円が平成九年度予算に計上された。平成七年に一万七千貫、六百八十六億円あったあこや真珠の生産も、平成十二年には八千貫弱、二百九十二億円、十六年には七千七百貫、百八十六億円と急激に低下した。この様な状況下では高品質真珠の生産が激減していることも事実であった。平成十年三月、主な原因は感染症によるものと確認され、病原体の特定、感染、発症の解明と予防対策に集中し、本格的回復のための懸命の努力が続けられた。このことは海外生産真珠の抬頭と普及の中であこや真珠の生き残りをかけた大問題となった。

平成九年六月は、宝飾品業界の関心が神戸に集中するような盛り沢山のイベントが、神戸を舞台に繰り広げられる月となった。

まず六月十一日にＷＰＯ理事会が、六カ国十二名の理事が参加してホテルオークラ神戸で聞かれ、世界的な真珠品質に関するチャートの作成やインターネット活用の宣伝事業、ＧＩＡの真珠カリキュラムの作成への関わり、世界的なパールデーの設定等について討議した。

六月十二日から十四日は第一回神戸国際宝飾展（ＩＪＫ97）が、主催リードエグジビションジャパン、特別後援日本真珠振興会・ＷＰＯとして神戸国際展示場において開催され、これは真珠の街神戸ということから真珠を前面に押し出した宝飾展となった。国内外二十一カ国・地域から二百五十社の企業が出展し盛況となった。真珠の出品状況から見て、ここ数年の白蝶、黒蝶真珠の人気を反映し南洋真珠が注目を集める形となった。あこや真珠も大胆に趣好を凝らした展示によって強く訴えている企業もみられたが、新製品が加工から上ってくるまでの端境期であるため迫力に乏しい感があった。

六月十二日、第一回ＩＪＫを記念して神戸国際展示場でシンポジウム「あこや真珠の今日と明日」が真珠新聞社主催で開かれ、私は「あこやの現状と今後の方向性」について語り、和田三重大学教授が「バイオミネラリゼーション」について、赤松ミキモト研究所長が「国際的な真珠の品質をめぐる動き」について語った。中村友一広報委員の司会で質疑応答が活発に行われ、あこやに対する関心の強さを浮き彫りにした会となった。

私は今回の一連の行事に参加するため、世界各地から来神する真珠関係者が花珠という言葉のもつ意義を改めて認識し、芸術品としての真珠を確認できるチャンスを与えた

いと願い、第一回世界花珠真珠入札会を六月十日、真珠会館において挙行した。三百点を越す出品申込みがあり、それを百八点に厳選し、あこや四十七、白蝶四十七、黒蝶八、マベ三点を出品し、一億一千三百万円の取引が成立、花珠は真価を発揮した。

平成十年になって、四月に開通する明石海峡大橋の愛称が一般募集されるという話が出た。これに「パールブリッジ」という名称をつければ大いに真珠のＰＲになるのではないか。田崎俊明実行委員長を中心にして、県知事に直々に陳情したり一般に呼びかけたりして運動した結果、全国から寄せられた一万五千通の中、「パールブリッジ」が六四五件で一位となった。他の名称を推奨した地元や一部政治家からWhy Pearl Bridge?という批判があったらしいが、真珠の街神戸に近く、また淡路島は真珠核の一大産地でもある。そしてまた、紀元十四年允恭天皇の御代、阿波国長村の男狭磯なる海人（もぐり手）が明石の海で六十尋の海深の海にもぐり大蝮（大あわび）の中に桃の実ほどの大きさの見事な真珠を見つけ天皇に献上した。帝（みかど）がそれを島の神に捧げると大漁となって民がうるおったという伝説が語りつがれている。

明石の瀬戸にかかる世界一の吊り橋、パールブリッジの姿は虹色に輝く一連の真珠に

も準うべく、行き交う人々に便宜と心の憩を供している。

平成十年三月、私は第四回真珠合同会議を招集した。「真珠養殖事業法」を廃止する法律が公布され、来年一月以降、施術枠も輸出検査も全てがなくなり、また平成八年来のあこや貝へい死による今年度の作業貝の不足が深刻化し、販売不振が進みつつあった。まさに海も陸も大変なことになってきたわけで、振興会としてはこの混乱を乗り切るための方向性をはっきりと示さねばならない。状況に対応する一助として、私は振興会の基本財産から一億円を取り崩し、生産と販売両事業に五千万円ずつ活用することを決断した。別に当面の宣伝強化のため新成人に真珠を贈ろうキャンペーン事業用として五百万円、パールブリッジ命名記念事業費三千百万円を取り崩すことも決定した。

今や「真珠はあこや」という時代ではなくなった。時の流れの中で世界の中の真珠として、あこやの位置をきちんと維持できる体制を整えなければならない。

そんな時にあこやの養殖施策のために生涯を賭けた一人の能吏が他界した。この年五月まで十二年間にわたり真珠振興会の専務理事として活躍した丹下孚氏である。彼は昭和三年東京に生れ、昭和二十四年農林省水産講習所（現東京海洋大学）を卒業後、茨城

県庁に勤めたが、二十九年、農林技官として国立真珠研究所大村支所に移り、四十一年漁業振興課真珠係長として以降、真珠行政ひと筋の人であった。六十一年退職、私の要請に応じて社団法人日本真珠振興会の専務理事に就任した。公務員生活三十七年のうち二十七年間真珠に関わってきた真珠通で「水産庁・真珠長官」とまでいわれ、特に養殖業者から頼りにされた。前年春、胃癌の手術をうけてから一進一退の病状をたどりつつも、あこやの大量へい死を始めとする生産問題や真珠産業制度の見直し問題に精力的に取り組み、十年五月の総会で退任していた。

私は通夜にかけつけ遺族に対して、「体力の限界を越えながらも最期の最期まで私達を助けてくれた。その感謝の気持を伝えたかった」と弔意を述べたが、彼は今日の真珠産業の礎を築くにあたり大きな力となった実務と理論に通じた文字通りの能吏であった。

ニューヨークで想う

平成十年七月、振興会、通産省、ジェトロ、米国真珠組合の共催でニューヨークにお

いて海外貿易会議の開催が決まった。私はこの会議にあわせて日本真珠振興会が主催して本格的なパール・ファッション・ショーを行う事を計画し準備を進めた。

会議には日本政府から大塚ニューヨーク総領事、石川通産省農水産室長、山田ジェトロNYセンター所長、業界からは私のほか、御木本豊彦、平井善正、加賀城冨一、伊吹三樹雄、中村友一等十五氏、アメリカ側は下院議員クローリン・マラネイ女史を含め、スタンレー・シェクター会長以下二十三名のCPAAメンバーである。議題は、輸出検査廃止に伴う問題、日本のあこや貝の大量へい死と今後の生産に関する問題であった。最も議論が白熱化したのは民間検査制度とそれに伴う品質表示タグの問題で、輸出組合の検定によるタグ・システムが成功し、クオリティ・マークとして通用するようになれば、仕入商品の四割以上を南洋や中国から直輸入している米国業者にとって、タグなしの商品はマーケット・アドバンテージを失う結果になることを恐れて彼等は断固反対した。一人の発言の最中に次々と口をさしはさむ典型的アメリカ流の自己顕示パフォーマンスには、議長の私も通訳も辟易したが、「諸氏の見解を充分考慮に入れて善処するべく努力する」と述べて次の議題、養殖問題に移り何とか予定した議題をカバーした。

夜はピエールホテルでのファッション・ショー。ニューヨークは昼と夜の変身が激しい。昼間のすさまじい闘争の場が、ブロードウェイに灯が入る頃には甘美な社交の場へと様変りする。先刻まで口角泡をとばして論争していたアメリカ代表達もシャンペン片手に私に近寄り、「すばらしい会議だった」とリップ・サービスで乾杯を促す。戦いすんで日は落ちて、交わす杯に友情を確かめ合う。議論のしこりを残さない欧米式ソシアルマナーであろう。ニューヨーク市儀典局長のハリガン女史が登壇し、ジュリアーニ市長の「七月二十日をパールデイと認定する」旨の宣言書を私とシェクター会長に手渡し、私は彼女に真珠ジュエリー一式を贈呈した。

ファッションショーは「伝統的なキモノを優雅に着こなした三人のパールプリンセスが、ラストエンペラーの曲にのって花道に登場して幕が開いた」(ウーマン・ウェアー・デイリー記事より)。振興会共催のモナコでのファッションショーから駆けつけた神戸のデザイナー藤本ハルミ氏のデザインによる、日本の伝統美とニューヨークの機動性をブレンドした衣装に、数多い国際宝飾デザイン賞を得た田崎真珠の内海和子のセレクトしたパールジュエリーがまばゆく映えて、見事に「真珠の四季」を披露し、観衆をエク

スタシーの世界に誘う。ファッション界最大の業界紙「ウーマン・ウェアー・デイリー」は、同夜行われたカルチェの正装晩餐会やダミアーニ社の女優イザベラ・ロッセリーニを招いてのパーティーよりも大きいスペースを割いて、「ピエールに真珠輝く」と題する記事を翌日の紙面に掲載して絶賛した。ＣＰＡＡ会長のシェクター氏は後日、私宛に書簡を届け「貿易会議は相互に活発な意見交換ができて非常に有益な会でした。ファッションショーは素晴らしいの一語につき一同感動しました。とりわけカクテルパーティで友垣を固めることができた事は最大の収穫でした」と述べている。

翌二十一日、私は御木本豊彦、中村友一両氏とワシントンの日本大使館を表敬訪問し、斉藤特命全権大使と会談、午後は米国商務省の海洋漁業局でシャービス産業貿易課長と面談、彼女からアメリカでの真珠養殖の可能性について質問を受けた。

平成十年度のＷＰＯ第四回理事会は、タヒチ・パペーテ市において開催することになった。日本、タヒチ、クックアイランド、フィリピン、フランス、スイス、カナダ、アメリカの各代表が参加、開会にあたりエドワード・フリッチ副大統領が挨拶し、夜はガストン・フロス大統領主催の晩餐会に一同招待されるなど、フレンチ・ポリネシアの国

を挙げての歓迎を受けた。会議では、①ＷＰＯの存在意義の確認、②新たな会費徴収方法、③来年六月のＧＩＡシンポジウムにＷＰＯとして新たな企画のもとに参画する準備、④今後の運営の円滑化をはかるため中村友一氏（日本真珠振興会）を事務局長に選任することを確認した。会費の集め方については各国に受け皿的団体がないため出席者負担の方法を改め、企業や組織単位で三百ドル－五百ドルの枠を設けて拠出を求めていくことが承認された。

平成十一年になって真珠輸出組合の真珠品質検定制度がスタートした。また水産庁養殖研究所は、大量へい死の原因は〇・四五ミクロン以下の濾過性病原体であることを明らかにしている。

世界に向けた宣伝

六月、世界中から一千名を越す宝飾関係の学者、研究者、生産・流通関係業界人が一堂に会する、ＧＩＡ主催の第三回国際宝石シンポジウムが二十一日から四日間にわたり

カリフォルニアのサンディエゴにおいて開催された。私はこんな時こそ、世界の真珠の美しさを世界中から集まる人々に、デモンストレーションする絶好のチャンスと考え、三月に香港でパスパレー、ロバート・ワン両氏に私の意図を伝え協力を要請した。このシンポジウムのテーマは「アイデアが実現の可能性に出会う」だが、私の提案はアイデアでなく私の信念であった。真珠の存在感を世界に再確認させることであり、そのためには、あこや、白蝶、黒蝶の各真珠が統一してプロジェクトを組まねばならない。二人の賛同をとりつけて着々と準備を進め、日本真珠振興会、南洋真珠協会、タヒチパールの三者共同主催によるパールファッションショーとレセプションが実現した。

この会期中にＷＰＯの第五回理事会も開催することとし、二十三日、会場も同じハイヤットリージェンシーホテル内にフィリピン、タヒチ、アメリカ、カナダ、南洋真珠協会それに日本から十五名が出席して、それぞれから生産・流通についての現状報告と意見交換を行った。私は「真珠業界は多くの問題に直面しているが、最重要課題は品質管理と広報宣伝である。目先の利益追求のための生産過剰は品質の低下と市場の崩壊を招くことは必至であり、その点、白蝶、黒蝶真珠とも政府と組んで具体策を立て、生産・

流通安定への努力を続けていることはＷＰＯの目的にかなっている。日本におけるあこや貝の異常へい死は地球温暖化などの自然環境問題が大きい。大自然の前に人間の無力さを感じる。この現象が他国に及ばないという保証はない。生産国同士で情報を交換し健全なる生産体制をつくりあげる努力を続けたい。ＷＰＯの存在理由はここにあると信じる」と述べた。

サンディエゴは美しい町である。紺碧の空と海、遠くスペイン統治の名残りを伝えて、マリリン・モンローの映画の舞台にもなった伝統的な魅力のある町である。その反面、米国太平洋艦隊の軍港として空母ミッドウェーなど軍艦が偉容を誇示し、同時に航空エレクトロニクス産業の中心地でもある。正にサンディエゴはアメリカのロマンとエネルギーが共存する町といえる。人間の力と技で自然に挑戦し、美しいものを生み出して人の心を豊かにする宝石産業の一大イベント、第三回国際宝石学シンポジウムの舞台として誠にふさわしい町である。

六月二十日、千人余の参会者を迎えてボヤジン会長の開会宣言に始まり、真珠関係では赤松蔚、ロバート・ワン、アンディ・ミュラー、ジェームス・ピーチの四氏があこや、

黒蝶、白蝶、淡水真珠のそれぞれ供給面について語り、流通に関するパネル部門では高橋紘一、マスタロニー、シェクター、ラテンドレスが参加して議論が展開された。

六月二十三日午後六時、夕陽というには余りにも鮮烈なカリフォルニア・サンセットが四方に金色の輝きを放つ中、パールレセプション会場のラエル・テラスは、タヒチのフリッチ副大統領夫妻はじめ八百有余人のゲストで賑わった。リットマンGIA開発部長の紹介で登壇した私は十五分間のキー・アドレスを英語で行った。

「今、我々はGIAシンポジウムを機会に世界の宝飾産業の明日への理念と夢をわかち合うべく集まった。この機会に私は他の宝飾産業から多くを学んだが、皆様も真珠についての認識を更に深めて頂きたい。今や真珠の養殖は地球的規模で拡がりつつある。地理的に遠く離れた地域で、異なる文化圏の下で展開される真珠産業は、各国別々の様に見えるが、美を創造するという点において一致する。我々、生産から小売まで真珠に携わるすべての者が、地球を舞台として共通の目標に邁進するべき時が来た。真珠にはそれぞれの特徴がある。あこやの干渉色の絶妙なる美しさ、白蝶の卓越したサイズと銀色の輝き、黒蝶の情熱的な魅力。今夕、我々三業種が共催し各々独自の美を競い供覧に

付したい。かつて我々の先達、御木本幸吉が抱いた真珠への愛と研鑽の志は今も我々の心の中に生き続ける。今や我々は世界の真珠で世界の人々を飾り、我々が真珠に対して抱いている思いが同じ価値感として消費者に伝わるように努力を続けていきたいと思う」。

聴衆は最後まで熱心に聞き入ってくれ、話し終わると好意的な拍手の輪が拡がった。強い信念は言語のバリヤーを越えて共感をよぶことを私は確信した。

午後七時、グランドボールルームは立錐の余地もない。あこや、白蝶、黒蝶それぞれの真珠の三位一体になるファッションショーの開幕である。新進気鋭のデザイナー、ウイリアム・カルバートの演出によるショーのオープニングは陳腐なナレーション抜きで、海の青を思わせる一条の光線が花道を突進しサイケデリックな音楽の中で真珠と衣裳が舞う。二十四種のコスチュームとそれぞれマッチする真珠ジュエリーが光彩を放つ。サンバ調の情熱的な音の響宴の中で、白蝶、黒蝶真珠の大粒がダイナミックに乱舞して美の極地を誇示し、観客がそれに合わせて手拍子を打つ。あこや真珠の部は、「動」のリズムが一転して「静」に。東洋的な旋律と白銀の雪を思わす色調の中で、あこやは虹色に輝いて存在感を示す。

動と静の論理は西洋と日本では異る。西洋人にとって静けさとは、音を除いて無音に近づけるマイナスの論理である。しかし日本人の静の世界は、冬の夜、囲炉裏にはぜる薪の音であり、寺内にざわめく松籟であろう。音が充ちる中に静寂があるという不合理は禅に通じるのかもしれない。いづれにせよこの夜のショーは、ダイナミックな「動」の世界の南洋真珠と、「静」の世界で美の神髄を主張するあこや真珠の調和が美事に演出され、九百人の観衆の心を捉えた。ボヤジン会長は「これはシンポジウムのハイライトだ」と賞賛し、記者達は「投票するとしたらパールナイトがベスト・プレゼンテーション賞だ」とコメントした。

サンディエゴのＧＩＡシンポジウムに先立って、私はボヤジン会長の招きでカリフォルニア・カールスバッドのＧＩＡを訪問し、十八エーカーの新キャンパスを見学した。ここでは教育機関としての機能の他、業者から持ちこまれる厖大な量の宝石を最新の精密機器を駆使して百人余の鑑定士が二人一組で格付けするラボラトリー、鑑定に関する業者からのクレームを処理する部門、通信教育等の教材印刷のための巨大な工場などを見学しつつ、この様な本業以外にグローバル・スケールのイベントも企画して収益をあ

げるＧＩＡの商才に感服した。

この機に私は、ボヤジン氏よりＧＩＡの学生が卒業式や学校行事を挙行する記念講堂を「タサキ・ホール」と命名する提案を受け、私は二十五万ドルの寄贈を申し出た。ＧＩＡグラジュエーションホールの正面にはS. TASAKI STUDENT LECTURE & GRADUATION HALLの永久記念銘板が取り付けられ、シャンパンゴールド色に輝やいている。

「真珠スタンダード」

平成十一年初頭、私は真珠新聞のインタビューに応じて日本の業界がかかえている諸問題について意見をのべた。特に激しく変貌する世界の真珠事情に呼応して、新世紀へ向けた真珠産業政策を樹立せねばならぬ。そのためには業界全体の声の集大成が不可欠であり、第五回真珠合同会議の開催を提唱した。私は十七年に及ぶ業界リーダーとしての総決算として多くの人々の意見を聞き、かつ私の所信も明らかにして、真の意味での

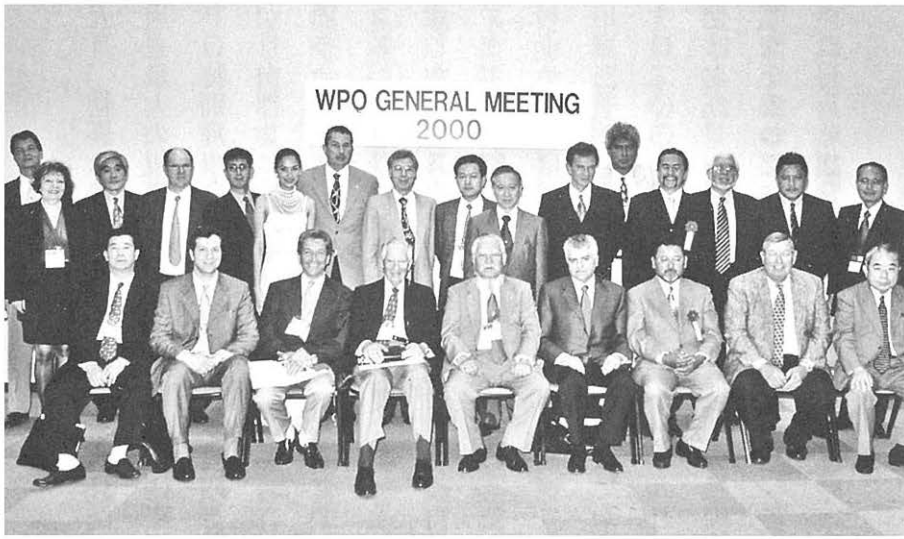
業界再構築を断行したいと思う。前回の第四回合同会議でも検討した海外における真珠養殖の拡大とそれに伴う流通市場の変化、そして日本におけるあこや貝の大量へい死の問題は、従来の業界感覚の上に立った対応策では全く歯が立たない状況となっている。へい死の問題にしても、去年振興会として組んだ五千万円の予算を活用するため全体の英知を出し合って、理想的な採苗所を設置するような基本対策を立てるべきところ、その場しのぎの目先のことに終始して適切な処置がとれていない。

日本の生産が混乱している中で、海外では真珠の価値は真珠層の厚さによるなどという主張が、本気でまかり通るという事態になっている。真珠層とは何か、光の干渉とは何か、そしてその光の干渉と反射の関係であの微妙な光沢と色が生れる。ただ巻きが厚ければよいという論理は真珠の本質に無知な人間の言うことにすぎない。人間の英知で天然の美を再現しようとしたパイオニアの苦労を思う時、今こそ日本が世界の先頭に立ってはっきりとものを言うべき時だと私は考え、来年の五月神戸にＣＩＢＪＯ、ＷＰＯ、ＩＪＫなど世界の全宝飾産業が集結する場こそ、ＢＥＳＴ　ＡＮＤ　ＯＮＬＹ　ＣＨＡＮＣＥだと確信する。

かくして第五回真珠合同会議を平成十一年十二月六日に招集し、日本の真珠産業が今後歩むべき道筋を求めて議論を重ねた。具体的には真珠スタンダードの制定、あこや生産の再構築、そしてこれら一切の変化に対応するための産業再編成をテーマとして、それぞれのプロジェクトチームを設け、早期決着を目途に一定の方向を模索し設定していくことを確認した。

平成十二年が明け、内外共に厳しい環境ながら、振興会理事会において二十一世紀の業界再編成を検討する「二十一世紀委員会」が発足し、また今年開催のＣＩＢＪＯ、ＷＰＯ、ＩＪＫの準備にあわただしい年初となった。

一月、私はフレンチポリネシア政府から産業功労章としてシュバリエ勲章を受章した。シュバリエとは騎士のことである。「魂は神に、生命は主君に、名誉は自己に」という精神に則った西洋の騎士道と日本の武士道には共通点が多い。山鹿素行は武士道を論じ、「利」を思うことなく「義」を重んじよと説いた。名誉を得るに価する人間は己を高く持し卑しく恥ずべき振舞を行わず、誇りと矜持を抱くべしとある。このたび騎士勲章を受章するにあたり私は魂も生命も真珠に捧げる騎士たらんと志を新たにした。



平成12年５月、日本の真珠業界はWPO特別理事会において、世界に向けた「真珠スタンダード」を発表、折から開催されていたCIBJO総会、IJK2000に参加した世界の真珠関係者から高い評価を得たのである

そして五月、世界は神戸に集まった。十八日から二十日、二十一カ国三百五十二社出展という過去最大の規模となったＩＪＫ神戸国際宝飾展、十八日夜のパールパーティー、十九日ＷＰＯ特別理事会、そして十九日から四日間にわたるＣＩＢＪＯ二〇〇〇年国際年次総会が目白押しに神戸で開催された。

ＷＰＯ理事会は十九日、国際展示場会議室でアメリカ、中国、タヒチ、スイス、カナダ、フランス、フィリピン、オーストラリア、それに日本を入れて二十三名が出席し、日本が用意した真珠スタンダードを検討、今後更に各国の意見を加えてワールド・パール・スタンダードの制定へと議論を進めることとした。

パールパーティーは、一〇七八人のパールプリンセス応募者より、第二十代目の代表ＰＰに黒川真三子嬢を選出、ＰＰ事業もこれで一応の区切りをつけることとなった。

ＣＩＢＪＯ二〇〇〇年総会は、平成十一年九月、神戸において開くことを私が振興会長として受け入れ、ただちに実行委員会（会長田崎俊作・実行委員長中村友一）を組織し長期間準備を重ねてきた。十九日午後五時、各国代表が続々と登録し、同夜ポートピアホテルで歓迎レセプション、二十日午前九時より神戸国際会議場において加盟二十カ

国の代表約八十人が出席して開会式を挙行し、四日間のスケジュールで宝石別の委員会や製造と卸、小売の部門別分科会が開かれた。真珠部門会議（日本代表＝赤松、山口、中村）では業界注目のパールブックの改訂が中心議題となり、日本は真珠スタンダードを発表して大きなインパクトを与えた。

平成十一年三月、南洋真珠協会（ＳＳＰＣ）総会が香港で開かれた。ＳＳＰＣは白蝶真珠の世界的な販売促進と啓発活動を行うため、オーストラリアのパスパレー氏の主導で平成七年に設立された国際団体であるが、今回パスパレー氏より私に理事就任の要請があり、神戸地区にも活動拠点を設け、積極的に宣伝を行うこととなった。私は神戸国際会館十五階にＳＳＰＣ神戸支部の設置を決めた。十二月七日、オープニングのテープカットにはオーストラリア領事館ウッド商務官、通産省石川裕農水産室長らの臨席を得て開所した。後に東京にあった支部を神戸に移し日本支部とした。

勲三等の栄に浴して

平成十二年四月、春の叙勲で私は勲三等瑞宝章を受章することになった。五月十一日午前、家内共々、農林水産省において農水大臣から伝達され、午後には皇居で天皇陛下に拝謁した。今回の受章理由として①国内市場の育成、②真珠審議会に関する功績、③海外市場開拓、④マベ、白蝶真珠に関する技術開発、⑤世界真珠機構の設立、⑥加工組合に関する功績、⑦社会福祉への大きな貢献などが評価されたらしい。私は振興会長として、行動する振興会をめざし、業界各層の声を施策面に反映させたいと考え、業界幹部が一堂に会しての真珠合同会議の開催を提唱し、既に五回にわたってその時々の問題を討議して事態の解決にあたってきた。この際、心気一転して更に精進しますというのが常道だが、私は今まで通り、自分の信念に従いわが道を歩み続けるのみである。九月に叙勲記念として業界活動の一助に三千万円を真珠振興会に寄付し、来年のＷＰＦ（ワールドパールフェスティバル）や第二十八回インターナショナルパールデザインコンテ

スト事業に活用することとした。

平成十三年、二〇〇一年一月元旦、自宅での恒例の新年会もお開きとなり、宴のあとの静けさの中で私はこんなことを考えていた。

新世紀を迎え、混迷のうちにも次の時代に向って幾つかの希望の芽が出てきた感がある。真珠産業が完全にボーダレスに拡がった今、日本の振興会があこやだけにこだわっていること自体、時代錯誤であり、白蝶、黒蝶真珠も含めたグローバルな振興を推進するべき時が来たわけで、かつての天然真珠時代が養殖真珠の時代に移ってきたように、これはある意味で歴史的必然性であることを自覚し、時代の推移に沿った対策を打ち出していかねばならない。あこやを愛する気持にかけては私は人後に落ちないが、お客様はどの国の真珠であろうと「真珠」を見てその中で最も自分の好みに合った美しいものを求めるわけで、売手側としては完全に品質の競い合いであり、あこや業界としては他に負けない品質を主張してこそ、日本の真珠業界が成立することを忘れてはならない。日本の業界は、戦後日本の特産物として国策的に過保護に守り育てられてきたためになかなか意識の転換が難しい。しかし骰(さい)は既に投げられたのである。事ここに至った以上

我々はルビコンを渡る他ないのだ。

また、私はＷＰＯの設立やＷＰＣ（ワールドパールセンター）構想などを提唱し、国際的な真珠振興施策を立てるための努力も続けてきたが、それぞれ異文化の中で育った海外の業者の意志統一を図るには、更に時間とエネルギーを要することであり、五年や十年で完成結実させるのはむずかしい。単一民族である日本の中をまとめることも容易ではないのだから、ましてや異文化多民族と完全協調を実現させるのは尚更のことであろう。

日本は幕末までの二千年、外界からの侵略征服を殆んど意識せず、春夏秋冬のけじめのついた風土の中、島国の狭い平野部に単一民族が過密に、肩つき合わせて暮してきたが故に、お互いの気持をあまり傷つけあわぬように、以心伝心、あうんの呼吸、肝胆相照らす、腹芸でお互いを読みとるための共通のサインが生活の知恵として発達した。紫式部がデリケートで洗練された感情関係をテーマにして「源氏物語」を世に顕わした頃、ヨーロッパではノルマン民族がイングランドを征服し、十字軍遠征が始まっていたのだ。飛鳥文化が花開き、聖徳太子が「和を以て尊しとなす」と説いた頃、イギリスの先住民

ケルト族のアングロサクソンによる殺戮、生き残った者はアイルランドへ放逐という流血の歴史が展開されていた。

できるだけ、対立や言い争いを回避しようとする言わず語らずの日本人、どんどん主張し対決討議の上で相互理解をとりつけようとする西洋人。国際社会にあって毀誉褒貶と取沙汰される場合もあるが、日本流外交で摩擦を和らげながら国際協調をはかろうとする日本の姿勢を評価する外国人もいる。いずれにせよ、異文化の接点を求め共存姿勢を保つには忍耐と努力が必要である。

将来を背負って立つ業界若手の発想をまとめてもらうために発足した「二一世紀委員会」によって新しい世紀に見合った業界構造の枠組を立ちあげる作業が始まりつつあり、生産における白蝶、黒蝶、淡水そしてあこやという四つの柱と、それを国際的に振興していく流通協会を確立するという一定の方向性が見えてきたことは喜ばしい。私は日本真珠振興会会長に就任して十八年、そろそろ会長の座を次なる世代に引き渡すべき時が来たのではないかと実感している。

とは言っても晴耕雨読の余生は私には縁遠い。「我なさずして誰なすや、今なさずし

ていつなすや」の精神は喜寿を迎えてなお健在である。有名なサムエル・ウルマンの詩には「二十才の青年よりも、むしろ六十才の人に青春は存する」とあるが、彼がこの詩を書いたのは今から百数十年前であり、その頃の六十才は現在の七十才余と解釈してもよいのではないかと考えたりする。

新世紀への夢

「ニューセンチュリーパール」

二〇〇一年を迎え、田崎真珠として「ニューセンチュリーパール」プロジェクトを開始することに決めた。あこや、黒蝶、白蝶各真珠のそれぞれのよさを訴え、競い合いながら消費者に喜んでもらう。かくして供給のバリエーションを拡げ需要全体を拡大する。そのために全国紙見開きフルページの広告掲載をするなど大々的に宣伝を展開した。

銀座、丸ノ内には海外の著名ブランド店が林立して善戦している。私が銀座の中心地、日本一地価の高い鳩居堂ビルの隣に田崎ジュエリータワーを開店したのは私の心意気からでもあるが、新世紀の真珠業のあり方という一つのビジョンを掲げ、その志を貫徹するには具体的に何をすべきかということから踏み出すのが私のポリシーである。経済的に疲弊した戦後の日本で、いつの日か真珠が売れるようになるという信念とビジョンを抱いて、売れるようにするためにあらゆる努力を積んできた私にとって、ニューセンチュリーパールは新たなチャレンジであった。

平成十二年九月、恒例の香港ジュエリーフェアと白蝶、黒蝶真珠国際入札会の時期に、ＧＩＡが「パール・サミット・ホンコン」を開催し、私はパネルディスカッションのスピーカーとして招聘された。私の他にフィリピンの白蝶真珠生産業者ブレネリック、イタリアの南洋真珠業者ガイア、ＧＩＡのゴールドパール研究者モーゼズ、タヒチのロバート・ワン、アメリカの原貝業者ピーチ、ゴレイブッシェルのミュラーの各氏がパネラーとして顔をそろえた。

私は日本の現状を説明し、「特に一九九六年からの大量へい死の問題については、八月の時点では生産はもとの水準に戻る予測がついており、わが社においてもそれぞれの海域に生息するあこやの特性を見直しつつ、人工採苗生産施設と技術によって選抜育種することで、あこや貝のリバイバルに努力を重ねている。生産・流通共に地球化した真珠産業は、各国がばらばらに孤立し競争するよりも、相互に協力統合する道を見出すべきである。そのために品質、評価、商品の種類、呼称などについて統一基準即ちパールスタンダードを設けることが不可欠である。日本は五月にＣＩＢＪＯ、ＷＰＯにおいて日本の基準としてのパールスタンダードを披露した。今後各国の意見を打診しつつ世界

的なワン・グローバルスタンダードにしたい。地理的、経済的、文化的に異る各々の国が統一した見解に達するのは容易ではないが、東と西の文化文明が接し合う香港でのこの会議を国際統一の第一歩としたいと思う」と述べた。

平成十二年のはじめ頃から、神戸市が二十一世紀震災復興記念事業として「ＫＯＢＥ二〇〇一・ひと・まち・みらい」を大規模に開催するについて、真珠業界との共催についての打診があった。総額一億円規模の予算で各企業団体によびかけがあったが、真珠産業としてはメインイベントとして「ワールドパールフェスティバル」構想を打ち出した。業界と行政が提携して、神戸の地場産業である真珠を再認識してもらうのがねらいである。平成十二年八月に実行委員会（実行委員長田崎俊作・代表幹事中村友一）を立ち上げ、周到な準備にとりかかった。業界では「何もこんな時期にお祭をやらなくても」という声もあり、貝のへい死や厳しい経済情勢の下で祭どころではないのが本音であったが、私は「こんな時なればこそ有為天変の歴史を生き抜いてきた真珠の生命と魅力を啓発するべき時である」と考え、ゴーサインを出した。

「世界の真珠・美の彩展」と銘打った特別展には、ウイーンの美術史美術館やフォル

ツハイム装身具美術館、それに御木本真珠島などの協力により、ハプスブルク王朝ルドルフ二世の秘宝、金銀真珠の食器や、無数のダイヤ、サファイア、ルビー、真珠で装飾されたパシフィカーレ（祭壇）をはじめとして、マリリン・モンローの真珠ネックレスまで、古今東西選りすぐりの真珠の逸品を一堂に集めることができた。平成十三年五月十六日、六甲アイランドにある神戸ファッション美術館における開会式は兵庫県知事、神戸市長、水産庁長官、ウィーン博物館館長、フレンチポリネシア大統領、西オーストラリア政府水産大臣らの臨席の下、盛大に挙行された。七月十日までの四十八日間の会期中、パールジュエリー・コーディネート・ショー、真珠結婚式、パールバザール、パールボール、タヒチアン・ダンスナイト等、多種多彩の催しが繰りひろげられた。この事業で特筆すべきは、私の要請に応じて白蝶のパスパレー氏、黒蝶のロバート・ワン氏から展示品の特別貸与のみならず多額の資金的協力を得たこと、またタヒチ並びに西オーストラリア両政府レベルの協賛をも得たことであった。かくしてワールド・パール・フェスティバルは、名実共に実り多い事業として成功した。

真珠振興会会長を辞す

私は生来、大病をしたこともなく極めて丈夫な身体の持主で、そのことを常々親に感謝していた。ところがワールドパールフェスティバル開催の頃からいささか体調不良を感じるようになった。医師のすすめにより五月中旬に検査入院することになる。いわばこれは「しばらく休め」という天の声かもしれぬ。この辺で次の世代に引継ぎをするよい節目だと決断し、真珠振興会理事会宛に「五月中旬に体調を崩し検査入院のため通常総会は欠席させていただきたい。昭和五十八年に会長就任以来、多くの変化、変革に即応すべく私なりに努力してきたところであり、会員の理解を得ながら新しい啓発宣伝の在り方や、業界組織の再編について検討してきたところであるが、それらの具体化については今後に待つところも多い。今回も新たな理事を迎えたわけだが、私も七十才を越え、そうした大きな課題と直面するには健康面での限界も感じる。今後は理事として業界発展に貢献してまいりたい」旨のメッセージを送った。

真珠振興会会長として最後の仕事となったワールドパール
フェスティバルの開会式の著者（中央・平成13年５月）

シカゴで開催された真珠展「パールス」会場にて（右から３人目）

「神戸の暴れん坊にやらせてみるか」といわれて会長職をひき受けてから十八年、時代は国際化という文字通り未曽有の変化の中で次々と起る諸問題に対処するべく、日本各地そして世界を駆けめぐり、やるべきことは全てやってきたという自負はある。会長をやめたからといって私が業界から退くわけではない。私は真珠人として生涯現役であり、生命ある限り真珠と共に、真珠のために情熱を燃やし続けるだろう。老兵は死なず、そして消え去ることもない。

十八年間の真珠振興会会長としての実績、そして五十年の真珠事業家としての足跡は悠久の真珠の歴史の中でほんのまばたきの一瞬にすぎない。私は刻まれた時の中で私なりの努力を重ねたが、一人の人間が旗を振ったからといって世の中が簡単に変るわけでもない。笛吹けども踊らずということもある。むしろ真珠を生業(なりわい)とする者一人一人が、真珠を守るのだという責任感と使命感を持って臨まなければ、変貌する地球環境や社会構造の中で、栄ある真珠の歴史と伝統の継続を図ることは望むべくもない。

「真珠展」に全面協力

振興会長は辞しても社長であることに変りはない。この年私には仕上げるべき今ひとつの懸案があった。平成十三年十月のアメリカ自然史博物館による「真珠展」である。同博物館は過去にダイヤモンド展を主催したが、今度は海の宝石、真珠展「パールス」を企画した。平成十一年五月にニューヨークの同博物館及びシカゴのフィールド博物館より七名の学者、研究員から成るプロジェクト・チームが来日し、日本側関係筋の意見と可能性を打診してきた。私は彼等を昼食会に招き企画の内容を聞いた上で、そのプランが具体化する時には日本側としては協力する旨約束した。

余談ながら、その後私が渡米してシカゴの展覧会を視察した時、彼等は私を夕食に招き「この話は二年前の神戸ビーフから始まったのですね」と笑った。神戸ビーフが神戸の真珠につながったわけだが、あの時のホテルのステーキは輸入ビーフであったかもしれない。

いろいろと交渉の結果、田崎真珠が全面協力してリードスポンサーになることに決定、一年間の入念な準備期間を経て平成十三年十月に、世界の真珠総合博「パールス」はニューヨーク自然史博物館において開催することとなった。ところが九月十一日の米国同時多発テロという未曽有の悲劇により、その開催が危まれる事態が発生した。しかしながらジュリアーニ市長は、ニューヨークの威信にかけて断行するという英断を下し、「パールス」は十月十三日、華々しく開幕した。十月十二日付のニューヨーク・タイムスは「よろこびと知恵の輝き——真珠の粋」と題してフルページで報道し、「ひとつの自然現象が生み出した貴宝が人類の歴史、文学、ファッションそして文化に如何に深く関わってきたかを物語る真珠の讃歌である」と絶賛した。十月十日の夜に催されたオープニングレセプションには、ルーズベルト四世やルイス・ガスナーＩＢＭ会長らニューヨークのセレブをはじめとして千二百人のゲストが列席し、初日のオープンハウスには二時間待ちの行列が会場をとり巻いた。開会にあたり私は次のメッセージを寄せた。

「このたびのテロ事件による困難な状況下にあって、貴博物館がニューヨーク市長の意を体してこの真珠展を断固開催するという勇気ある決断を下されたことに対し、深甚

の敬意を表します。私の父はその生涯を真珠養殖に捧げた人物であります。私も若き日より真珠の持つ天来の美しさを高め、その魅力を世界にひろめることに生命を賭けて参りました。私の夢は世界最高の真珠と真珠文化の粋を一堂に集め、世界の檜舞台であるニューヨークにおいて披露することでありました。今ここにその悲願が成就したことは望外の喜びであります。（中略）真珠展の開幕にあたり、真珠が人類の生活に潤いと豊かさをもたらし、世界平和の使節としての役割を果すことを祈念し、このイベントがニューヨーク市民の心を和まし、励まし、ニューヨークの活性化に寄与し、更に真珠を愛する人々の輪を大きくひろげることに役立てば、リードスポンサーとして報われて余りあるものと存じます」。

これに対し、館長でありニューヨーク連邦準備銀行会長でもあるエレン・フッター女史は、「心情のこもった挨拶で、田崎氏の真珠に対する情熱と努力を高く評価します」との応答があった。

「パールス」会場内には五千万年昔の真珠の化石、十八世紀のペルシャ湾の真珠の四連ネックレス、アフロディーテ神殿から発掘された現存最古の真珠飾りピン、地元アメ

リカの紀元前二百年代のアメリカインデアンの真珠から、現代のあこや、白蝶、黒蝶真珠の逸品に至る八百点、数にして五十万粒の真珠が七つの部屋に極めて組織的に陳列され、しかも専門的過ぎぬようわかりやすい解説とともに、科学的な面でも真珠の美しさの光学的特性を電子顕微鏡で解説するなど見学者の興味をひいた。

平成十四年六月、同展はシカゴに移動。シカゴ・フィールド・ミュージアムにおいて再開した。私は開会式に出席し記者会見に臨み、真珠が人間の文化と経済の両面の歴史の中で果してきた役割について語った。夜のオープニングレセプションでは、五百人を越すゲストを前にウエルカムスピーチを述べた後、出席者一人一人と乾杯しながら懇談したが、皆一様に「真珠のことがよくわかった」と展覧会の開催を喜んでくれた。

真珠はそもそも食用に採った貝の中に輝く珠を見出した原始人が宗教的畏敬の対象としたルーツに始まり、やがて王侯貴族の権威の象徴と化し、時代と共に人間の文化に組み入れられ、やがて養殖技術の進歩につれて産業として発展したという数奇な運命を持つ宝石である。シカゴ博物館のピューラー博士は、「真珠貝は今や自然及び人為的に引き起された環境的要因によって危機に瀕している」と言う。エルニーニョ、地球温暖化、

河川や海の汚染、営利先行の現代産業社会の中で、真珠は「昔の光今いずこ」となりかねない運命にさらされている。五億年の悠久の歴史を生き続けた地球最古の宝石である真珠は、人類に富と夢を与えてくれた。その恩恵に預ってきた我々人類が今度は真珠の夢を叶え、その生命を守るのが義務ではなかろうか。

「豚に真珠を投げ与えるな」という有名な聖書の句がある。「豚は足で真珠を踏みにじるのみ」、即ち価値のわからぬ者に神聖なものを与えるなということである。豚を馬鹿にする前に、我々が真珠の価値を再認識し自分が豚にならぬよう心せねばなるまい。

ニューヨーク、シカゴでの「パールス」博覧会は、真珠について多くのことを人々に教え伝える機会を提供した。そして我々真珠産業人も真珠から多くのことを学ぶイベントとなった。

夢のないところに実現はない

平成十六年二月、田崎真珠は創立五十周年を迎えた。私は神戸、東京、福岡の三地区

において「輝けるあなたと共に五十年」をテーマとして記念のパーティーを開き、延べ二千人のお客様を招いた。

昭和二十九年、田崎真珠が神戸の野崎通りのアパートに誕生した年は、日本が漸く戦後の混乱から立ち直ろうとしていた時代、日本の経済の見通しはまだ暗かった。前年の国際収支は三億一千万ドルの赤字で、当時の人口は八七〇〇万人。国民の生活を維持していくためには食料の二割、工業原料の三割を外国から輸入しなければならなかった。外貨を稼がなければ日本の自立はない。そんな時代背景の下、若冠二十五才の私は日本の真珠を輸出して世界にひろめよう、真珠に夢と命を託してスクラッチからのスタートを切った。この五十年間に日本は急激にかつ劇的に経済発展を遂げた。そして、わが田崎真珠も世界のタサキへの道を進んできた。今、来し方を振り返り、多くの人々に支えられて今日があることに思いを至し、心からの感謝の念を伝えるために「創業五十周年記念謝恩パーティー」と銘打った集いとした。

その年の秋、業界の有志、特に次の世代の人達が発起人となって、私の社長在任五十年を祝ってくれるという話になった。若い頃から「俺は社長になる、社長にしかなれな

平成17年11月、「喜寿を祝う会」が多くの有志によって開かれた。左から井戸敏三兵庫県知事、田﨑夫妻、矢田立郎神戸市長、田﨑俊明夫妻

い」と自ら決めていた私であるが、この提案は誠に社長冥利につきることでありがたくお受けすることにした。

十一月二十五日、会場のホテルオークラ神戸には地元神戸の政財官界や江田島同期の桜の仲間をはじめとし多くの友人達が集まってくれた。「田崎氏にとってこの五十年、一日たりとも同じ日はなく、春夏秋冬、ひとときとして同じ四季はなかった……秋深まるこの佳き日、優雅に舞う紅葉の綾錦に真珠の輝きを添えて、いま、宴を開かん」という司会者の言葉で開会した祝賀会は和気藹々の雰囲気に包まれ、私は「大村湾に生をうけ、父から真珠の何たるかを教わったわけだが、戦争が終った時に残されたものは真珠のみであった。神戸に出て鄭氏の下で真珠の道を歩みはじめたが、私を支え育ててくれた多くの方々に厚く厚く感謝している」と語った。その鄭水木氏もこの日のためにわざわざ台湾から馳けつけてくれ再会をよろこび合った。

夢のないところに実現はない——中学生の時、国文法の先生から教えられたこの言葉を私は座右の銘としてきた。旧約聖書の箴言二十九章に〝Where there is no vision, people perish〟和訳では「幻なきところ民滅ぶ」という言葉がある。ビジョンを持たな

い民族は滅びるという意味であろう。幻も夢も現実には無いものである。言い換えれば何事も実現させなければ夢幻でしかないのだ。私は夢を追いそれを実現してきた。すくなくとも実現のために命を賭けてきたつもりでいる。しかし、男一匹、すべての夢を実現するためには一生では足りない。楠正成は「七生報国」という言葉を残したが、私は再び人生を繰り返しても、やはり真珠への夢を追い続けるだろう。それが私の宿命というものかもしれない。

こんなことを考えていると、ふと今は亡き盟友奥田一郎君が、それこそ幻の如く現れて、「いつまで働くつもりや、ええ加減にもっと自分の人生を楽しめよ」と怒ったように言いかけそうな気がする。真珠業界のご意見番といわれた彼とは若い頃から共に飲み、語り、よく喧嘩もした刎頸の友であった。

人生を楽しむと言えば、近頃私は九州の養殖場へ行き大村湾に釣糸を垂れ大公望をきめこむことがある。忙中閑あり。そんな時、果しなく青い海原の揺籃に揺られて歌うともなく口をついて出てくる歌がある。敬愛する郷里の先輩今里広記氏のために井上靖氏が作詞したものだ。

一　男一匹やるだけやれば
　何のこの世に未練があろか
　吹けよたつまきアルタイ越えて
　おれも走るぞ生命の限り

（二番省略）

三　おれが死んだらはだかのままで
　ゴビの砂漠にうっちゃっておくれ
　どうせおいらにゃ狼の血が
　親の代から流れているさ

口ずさみながら私は思う。そうだ、俺のからだには親の代から真珠貝の血が流れているのだ。この血がさわいでいる限り私は命の限り走りつづけるだろうと。

参考資料として

真珠への思いを語り続けた十八年

田﨑俊作氏は、昭和五十八年、社団法人日本真珠振興会会長に就任して以来、折にふれ、節目にあたり、「真珠新聞」紙上においてその真情を吐露してくれました。『琴の海』刊行を機に、平成十三年に退任するまでの十八年間にわたる数えきれないインタビュー、講演の中から、本文に関係するものを収録いたしました。解説の最後にある日付は新聞発行日です。

（編集部）

日本真珠振興会会長に就任して

田﨑俊作氏は昭和五十八年五月に開催された日本真珠振興会の通常総会・理事会において会長に就任した。それまでも副会長として、あるいは広報委員長として、真珠の生産、流通、販売全ての面において強いリーダーシップを発揮してきたが、今度は文字通りその全ての先頭に立っての活躍が期待されることになった。（昭和五十八年七月一日）

歴代の振興会長を振り返ってみますと、各人各様の方針、路線というものがありましたが、まず冒頭に田﨑新会長としての基本方針、基本路線といった点を業界の内外に示して下さい。

それは誰の路線であるかというよりもひとつの時代としての背景がそれなりに大きく反映してくるものでしてね、いくらこうしたい、ああしたいと思っても業界自身の当面する課題を無視して対策を立てるわけにはいきません。まあ、振興会がどんな政策を作り、それをどう実行していくのかを考えなければならないというのは、業界が悪化している証拠でしてね、できれば何もしないでいい会長になりたい（笑）。そんな当面どうなるということで頭を悩ますよりも、業界が

安定しているからこそ基礎固めにつとめるという、そういった仕事を大いにやりたいものです。

なかなかそうもいかないんじゃないですか。

いずれにしても業界全般にわたる流通の仕組み――生産されてそれが消費者の手に渡るまで――をぜひ円滑にいくようにするというのは大原則ですね。平凡なことだが、量、価格の両面にわたってそこを安定させ、それを阻害するような要因が現れたら的確にその芽をつみ取るというのが私の役目だと思っています。

ただ、私はよく思うんだが、よく「業界は一つだ」とか「一心同体だ」という言葉がある。これはよく分析してみなければならんと思いますよ。生産、流通の各段階に生きる者にとって、時として利害が大きくくい違うこともあるわけで、そんなときでも「業界は一つだ」と主張してみたところで通る話ではない。そこにある意識をかなりかみくだいて分析していく必要があると思う。それも私の仕事のひとつかなと考えております。

業界の内部固めというのも当面する課題のひとつになっております。具体的には宣伝資金の集め方等も大きな問題ですね。

いま言ったことと関連するんだが、やはり宣伝をやって直接の見返りが期待できるのは流通業者であり、生産者にとってはあくまでも間接的ということにもなりますね。ところがそれだからと言って生産者は何もしないでいいのかとなると、これは違う。まあどうしてもそうした点になってくるとそれぞれの主張しか業界にはこだまして来なくなるんで、私自身が双方のふれ合いの場といったようなものを作り出していくことは必要でしょうね。それぞれの主張は何なのか――つまり異っているところ、あるいは共通するところをそれぞれ私なりに受けとめていくことも求められてくるでしょう。

この異るところという点に関連して、業界の中には大手主導型の在り方に対する疑問、あるいは生産と流通との立場の違い等についていろいろ意見があります。

真珠産業として今後の運営はいかにあるべきかということも、論理的につきつめていくことが大切ですよ。感情論ではいけない。例えば海外のバイヤーにとって安定的に商品を供給してくれるのはどこかといった場合、現状では大手といわれるところがそれに応えていける体制にあるんで、それなりの役目は果していると思います。そして中小は中小なりのメリット――これはバイヤーにとっても日本の業者自身にとってもそうなんだが――はあるでしょうね。そこのところを

正確に見ていくべきですよ。

いずれにしましても、業界というものを新しい角度から見ていくといいますか、大手であるとか中小であるとか、あるいはまた生産と流通だとかではなくて、業界人の一人ひとりがそうした観点に立っていくべきだと思いますね。長期振興計画の中にも浜揚げ問題をもっと論理的に解明していこうということで「浜揚委員会」を作るといった構想もありますので、そうした場や浜揚げ懇話会などを通じて業界の新しい在り方といったものを求めていきたい。これがないと前には進みません。

浜揚げ懇を廃止せよという意見もあります。

それは違う。たとえ生販双方の立場を主張する場であったとしても、私はもっと前向きに利用していくべきだと思う。それぞれが物事を言い合うことでこそ前進があるわけだし、これからは若い人々も参加することによって、もっと生きた浜揚げ懇というのも期待できる。即効性をのみ求めてもだめですよ。

それとね、現在は各業種ごとの組合でたて割りになっていますから、どうしても意見が真正面からぶつかり合うことになりますが、例えば生産と流通のそれぞれが経営的な方面でのつながり

をつけていくことなども必要になってくるのではないか。そうすれば作るほうも買ってもらわねば困るし、買うほうも作ってもらわねば困るということで、私は大分これまでとは異った話し合い、取引きができるのではないかと思います。

なるほど、それも一法ですねえ。

いずれにしても浜揚げ懇に関してはね、そこで語られることと実際とは違う、だからやめてしまえというのはまったくおかしな理論なんですよ。浜揚げ量にしても相場にしても生きものです。それが動いてくるのは当り前のことなんであって、これを商売に携る人が見抜けるか否かということだけですよ。

それとね、もうひとつ言っておきたいのは真珠業界における商道徳の確立という問題です。歴史的にみて誠に残念ながらこれに欠ける面がかなりあった。今後、いろいろな試練もあるでしょうが、やはりなんとしてもこれだけは確立していきたいですね。

振興会長としては生産問題も大きな課題ですね。

漁場、母貝と、実に根の深い問題を抱えていますが、漁場については水産庁や各県にもお願いして、とにかく打てる手はどんどん打っていきたい。母貝に関しては私も人工採苗に関心がありましてね、現場の人間にもとにかく強い母貝を作れということで発破をかけています。そして生産のシステムとその価格体系というものをどう関連づけ、あるいは改良していくかという点に関しては、もっともっと皆んなで論じ合っていくべきですね。これも真珠振興会の課題として考えていきたい。

いずれにしても遺伝子工学がこれだけ進んでいる時代ですよ。人間の叡知を集めていけばまだまだ開拓できる余地はあります。そしてこれらには水産庁の協力も得たいし、私はもっともっと通商省のご理解を願ってですね、全世界に真珠を広めていきたいと思っています。そのためには真珠振興会としても問題点の全面的な洗い直しを行い、そうして外に向っても大いに窓口を開いていくべきです。

ポートアイランドに本社ビル完成

昭和五十八年十一月一日、神戸の新しい顔であるポートアイランドの中心に、田崎真珠本社ビルが『真珠の殿堂』として完成した。創業三〇周年を目前にしての快挙である。一階、二階を通して、真珠を愛好してくれる全ての人々に向けて開かれたビルは、その後の田崎真珠の躍進を思わせるに十分なものがあった。

（昭和五十八年十一月十一日）

神戸の新しい顔ともいうべきポートアイランドに、まさしく真珠の〝殿堂〟にふさわしい本社ビルがオープンしました。真珠界の新しいシンボルとして、文字どおり内外の強い関心を集めております。

私は真珠の仕事を始めたころから「真珠の殿堂を創るんだ」という夢をもっておりましてね。そこに行けば真珠の全てがわかる、消費者に対してあらゆるサービスができる、そうして真珠というものをもっともっと世界中の人々に愛してもらう、といった拠点のようなものを創ってみたいと思っていたわけですよ。来年一月で当社も創立三〇周年を迎えるわけですが、幸いにして神戸市がポートアイランドをファッションタウンとして、神戸の――というよりも日本のひとつの

シンボルとしていくという構想を打ち出してきた。私もこれをひとつのチャンスとみて建設に踏み切ったわけです。

いずれにしても真珠を買って下さるお客様の中には――外国はもちろん日本国内にだって真珠そのものについてまだまだその知識が十分とは言えない。どうして作られるのか、どんな品質のものがあるのか、そういった疑問をここに来ていただければかなりわかっていただけるのではないか。そういったことを願って建設にあたりました。

ファッションタウンという絶好の受け皿があり、そこに真珠の街・神戸の、まさに顔としての〝殿堂〟建設が決まった。環境としては完全に整った中で進みましたね。

環境といったものは出来上るのを待つだけではなくて自ら作りあげていくべきなんですね。私はそう思います。

ところで今度の「田崎ビル」を〝真珠の殿堂〟というふうに称していますが、果して〝殿堂〟と呼ぶにふさわしいかどうか、少々おこがましいのではないかという気もしているんです。加工をやり営業活動もやるビルです。目標に一歩近づいたとは言え、やはり本当の意味での〝殿堂〟にはなり得ないのではないか。そういった意味で私はいつの日にか、必ず博物館的要素をもあわ

せ持った文字どおりの〝殿堂〟を作りますよ。

おお、それは素晴しい。目標はいつですか。

新ビルがオープンしたばかりにこんなことをいっては笑われるかな（笑）。一応、私が七〇才になったときとしておこう（笑）。それは東京に作る。

業界内でもよく真珠博物館を作ろうという話は出ますが、諸外国などからのお客様に「これが真珠だ」といって、見せる場がないことは悲しいですね。まさに世界に冠たる日本の真珠産業が――。

それはね、われわれの責任であると思いますよ。そしてそこではあらゆる宝石をも網羅して世界中の宝石の展示スペースとしたい。ティファニーだ、カルティエだと、有名な宝石店はあるが果して博物館はとなると世界に一つもない。現在の宝石の販売面からみても、あるいは世界の経済的な位置からみても、私は日本人がやらずして誰がやるのかといいたいですね。

これはいいお話をうかがいました。現在の東京にあるビルも養殖から加工工程を東京で見ることができる場として定着しておりますね。

外国の賓客にも「真珠が生まれる過程を見たい」と希望される方が多いんですね。そうした要望に応える意味でも喜んでいただいておりますので今後も出来るだけのサービスをしていきたい。

さて、その構想は田崎真珠としての夢だけでなく、日本の真珠人全ての夢としてぜひ実現してほしいと思いますが、この新しい「田崎ビル」も中に入った人が一様にその素晴しさに驚きの声をあげておりますね。コンピュータ制御によるまわり舞台まで備えた田崎ホール（五〇〇人入場可）をはじめ、最新技術を駆使したエスパス・ビジュウやマリンホールなど、やはり〝殿堂〟としての機能は十分に備えたビルとなりました。

皆さんにどう評価していただけるかわかりませんが、基本としては真珠のイメージというものを強く皆さんに認識してもらおうということに目標を置きました。真珠業界というのはあらゆる面にわたって古いイメージ、体質がありましてね、それだけで生きようとする——別の言い方を

すれば、これまではそれでも生きてこれたんですね。しかし私はそれではいけないと思います。時代は常に変化しているわけですから、いつまでもそこにしがみついて良しとしているわけにはいかない。やはりわれわれとしては常に新しい方法でもって消費者の目を真珠に向けさせる必要があるわけだし、皆んながそう努力することによって、より大きい効果というものを作りあげていかなければならないと思います。真珠は日本のものだ、われわれのものだと座していたって業界を大きくは出来ません。そのところをぜひ理解してほしいですね。

より多くのスペースを一般に開放したのも結局はその理念が生きているということなんですね。

真珠というものを社会に向ってより広げていこう、そうして社会の目を真珠の方にも大いに向けてもらおう。いつまでも業界の中だけであぐらをかいているのではなく、もっともっと懐を広げていこうではないかということです。

よくわかりました。ところでせっかくの機会でもありますので、今度は真珠振興会会長としてお聞きしたい。下旬に入るといよいよ浜揚げ入札会が始まりますが、浜揚げ

懇話会の成果を踏まえながら会長としてのコメントをお聞かせください。

浜揚げ懇についてはこれまでも形式的だ、開催の意味がないといった声もありましたが、私としてはそういった会合の場から何を汲みとり、それをどう自分の商売に生かしていくかは各々の問題であろう、第一、そうした疑問があるならそれを率直に会合の場で出したらどうか、ということで開催に踏み切ったわけです。そうしてこの狙いはかなり成功したのではないかと思っております。言い放し、聞き放しでなく、会議の終了後にまとめとして文章化したことも、課題を明日につなぐ意味でよかったのではないか。

会合はこれまでにない緊迫感すらありましたね。コミュニケにまとめたこともよかったが、やはりそれだけ出席者が思い切ったことを言い、全員がそれを真剣に受け止めたのではないかと思います。

この経済社会にあってあまりにも独特の取引関係が存在したりする。これなどは他の世界から見たら、今ごろなにをやっているか、とマイナスの印象としてとらえられてしまうでしょう。やはり正すべきところは正していくということが求められている。十月から発足した浜揚対策委員

会では、真珠の価格は何によって決められるべきなのかといった原点からの論議を真剣にやってほしいと期待しています。

まあ、それはそれとして今年の浜揚げについてですが、これは懇話会でも出されていたように価格についてはそう心配はないだろうと思います。ですからあとは業界の皆んながいかに品質のいいものを、適正な取引によって、しかも安定した価格で流通させるかを考えていくべきです。

そしてその先兵となる宣伝事業についても一言。

端的に言って今や真珠業界は〝不況脱出〟のときではないんだ。それは終り、あとはいかに真珠というものを近代的な経営の上にのせ、これをより強く、大きくしていくかを考えるときにきているわけでしょう。そのひとつの手立として、これはどこの業界でもそうでしょうが、宣伝というものを忘れるわけにはいかん。

ただね、その具体的な方向づけについてだが、業界としての着実な宣伝を進めると同時に、場合によっては個々の企業によっても積極的にそれを進めていき、その相乗効果をはかっていくべきではないかと思いますよ。何でもかんでも全体の足がそろわなくては何も出来ないと言うのではなく、それぞれがやれるところからやる。そうしてそれを大きな輪に広げていく。そうしてい

くべきですよ。

繰り返しになりますが、われわれは座して待つ業界であってはならない。私は問いたい。あなたは本当に真珠を愛し、真珠業界というものを愛しているのかと。一人ひとりがそこのところを十分に考え、そして皆んなで協力してやろうという雰囲気をもってほしいと思います。そこからしか新しい業界は出来上ってこないと思います。

大証二部に上場果す

田崎真珠は真珠宝飾品企業として最初に上場を果した。昭和六十年六月、大証二部への上場である。安定した産業を土台に、自らの企業の社会的評価を世に問う決断の背景には、今後ますます国際化の様相を呈してくるであろう真珠産業の中にあって、常にその先頭を走らんとする田崎社長の熱い思いがあった。

（昭和六十年七月十二日）

〝田崎真珠上場〟のニュースは真珠産業史上、まさに画期的なものとして業界内外に受け止められておりますが、まず上場に至るまでの田崎社長の決意をお聞かせ下さい。

一般的に言うならば、企業を経営するものにとって、上場というのは、それが全てではないにせよ、一つの目標ではあるでしょうね。上場に際しては会社の業績はもちろんのこと、社会的な役割といったものをも含めて非常に厳しい審査を受けました。たとえ、僅かでも株主の方々に迷惑をかけることがあってはならない――これは企業として当然のことであり、経営者としてそこを目指すのは当然のことです。

ただね、私としては上場することそのものに対して、特に是が非でもという気持はなかったん

だ（笑）。それよりも「問題は中味だ、上場できるような会社にしようじゃないか」ということを常々言っていたんです。

なるほど。

いずれにしても真珠業界というのは自然を相手にするという部分があり、会計処理上の問題ひとつをとってみても、あるいは税法上からもいろいろの学説、見解といったものがあります。

そうでしょうね。海の中にある玄貝、そして原珠、加工珠と、それぞれについてどう在庫を評価するのかといったことになったら、これまでに上場の例がないだけに市場の判断も難しくなってくるのでしょう。

まあ、会計学上からみただけでもいろいろと難しい問題はありますが、私は、会社を経営するからには、「会社を世に問うてみよう」、「そこで社会の理解を得られるような企業体質あるいは体制というものをつくっていこうではないか」とつねづね言っておったわけですよ、堅実な経営を通して、社会が認知してくれるような真珠会社（の経営）とはどうあるべきか、といったこと

を真剣に考えました。

いずれにしても、真珠会社の社会的使命、取引面での適切さ、合理的な組織形態、真珠・宝飾品に対する価値付けの正しさといった、総合的な面の整備に努力して来た私としては、先ほど上場が目的ではないと言いましたが、やはり会社の社会的評価を世に問うべく、その関門を突破してみたくなるのは当然のこととしてありました。

そうでしょうね。何と言っても過去の業績と将来性といったものが上場基準として問われてくるわけですから、そこを突破するということは、まさに企業経営者にとって一つの大きな夢ではあると思います。

戦後の日本経済というものは、銀行を中心とした金融という大きな力によって伸びてきたわけですが、今や金融市場も多様化して広く国際的なものになってきました。その中にあってやはり大きな仕事をしていくということになったら、上場ということは避けては通れないというのも事実でしょう。新しい時代に即応するためには会社の財政基盤というものをより強固にし、業界のリーダーとしての役割を果していかなければなりません。株主の方々に対する責任というのは、これはもう大変に大きなものですけれども、それは上場に際しての第一条件でしてね。そういっ

たトータルとしての試練に当社は応えていくんだという決意も十分に持っております。

このことは単に田崎真珠一社に限ったことではなく、真珠・宝飾品産業が社会にとって必要不可欠のものになってきたということを意味すると思いますね。

もちろん当社の社員にとっても励みになってくると思いますし、やはり言われるように業界全体のイメージアップにつながってくるのではないでしょうか。そうした意味でひとつの刺激になってくれればとも思います。

株の値段は公開と同時に驚くような高値をつけました。これだけをみても業界のイメージというのが高まったし、非常に社会に待たれての公開であったという気がいたします。そこでお聞きしたいのは今後の田崎真珠の展望ということになりますが。

あまり展望なるものはないんだ（笑）。それよりも、やはり産業としての安定こそが一番重要なことではないかと思います。好況だからいい、不況だからだめになったというようなことは今後許されません。どんな環境下にあっても安定した経営を維持し、次第にそれを拡大していくと

いうことに尽きるのではないでしょうか。

真珠の商品特性ということから考えても、大量に生産してそれを売ればいいということではないはずでしょう。幸いにして固定した需要というものは期待できる産業ですので、やはりここをベースに、あとはその需要を業界としていかに拡大していくか、そこでしょうね。固定した市場のシェアー争いをしても意味がない。

その市場の拡大といったことについても、今後は業界のリーダーとしての役割を背負ったことになるのではないですか。

真珠業界というのは、これまで保守的なやり方でも何とかやって来れた。しかしこれからの時代は品質にしても価格維持にしても、あるいはいま言われた市場の拡大・宣伝にしても、業界がいろいろ智恵を出してやっていかなければならないと思います。そこに、当社としても積極的にかかわっていきたいですね。

おっしゃる通りでしょうね。

私はよく言うんですが政治と経済を一緒にしてしまって物事を考える人がありますけれども、それは違う。政治は安定・調和ということに基礎を求めるが、自由主義経済下にあっての経済の健全性とは何か、といったら、それはやはり正しい意味での競争原理が働かない産業はやがて弱体化するということだと思います。そうしてその原点にあるものは業界の自主的な判断ですね。抽象的な言い方ですが、今日はその辺で止めておきましょう（笑）。

わかりました。しかしこれからの課題としては、一つに需要の開拓があり、もう一つには業態としての幅の広がり――よく多角化といった表現で言われますが、そういったものがあるのではないですか。

その通りです。ただ事業というのは広げ方が問題なんでしてね。真珠に限ってみればこのところ生産も増えつつありますし、これには当然のこととして需要の開拓が伴っていかなければならない。国際的な配置から、どこにどういった方法で広めていくのか、それをきちんとしていかなければならないと思いますよ。

また業態としての広がりはどうかということですが、ただ単に売上げを伸ばそうということでだけいくならばいくらでも方法はあるでしょう。しかし私はやはり収益を見込んだところでの経

営に重点を置き、前にも言いましたが財務基盤のしっかりとした企業に徹していきたいと考えております。

真円真珠発明八〇周年の年に

昭和六十二年は真円真珠の養殖技法が開発されてから八〇年目にあたる。真珠業界は盛大な記念行事を繰り広げたが、田崎氏はそれらを前に「生きがいとしての美の創造」について、日頃からの持論を思いのままに語ってくれた。真珠の生命である「品質」についても率直な意見を述べている。

（昭和六十二年八月七日）

いま再び、真珠の品質が問われる時代になってきましたが、この問題に関する施策というのは率直にいって、ありますか。

別に今日の問題というのではなくて、真珠業界ある限り永遠の命題でしょう。品質を追求するということこそ真珠業界の最大の使命であるはずだし、そこから離れて真珠産業というのはあり得ない。そういった意味ではまさに名人芸の世界。ところがこの資本主義経済というものも、また政治というものにしてからが「より多くの人々により多くの富を」ということが目標なんだから、ここの矛盾は大きい。より多くつくり、より多く売ることを誰が止められますか。従って施策などは得ようにも得られない（笑）。

とにかく業界人の頭の中には依然として「何もしなくても真珠は儲かる」という意識が強いでしょう。そんなばかなことがこの世の中で許されるかと私は思う。

今年は真円真珠八〇周年でもあり、これをきっかけに大いに内需拡大をという期待も強まっております。

「需要の創造」などという言葉は三〇年も前から言われていることですが、やはり高品質の真珠をつくるということが一方にあるなら、もう一方には業界あげて需要を伸ばすという意識がなければならない。しかしこれもまた言うは易くして業界全体の意識をひとつにまとめていくとなると、いまも言ったように「何もしなくても…」の業界だから難しい面も多い。

ただ、いずれにしてもこの八〇周年という機会を積極的に利用して、やはり真珠の素晴しさを消費者に大いに訴えていくことは大切だと思う。現在、記念行事については事務局を中心に企画を進めているところだが、時代に合わせた内容で進めることになるでしょう。こうした周年行事というのは、業界の景気が良い悪いに関係なく、やはり前向きに活用していくべきで、このことにより業界人としての自覚を高め、かつ消費者にも宣伝していくんだということで協力していただきたいと考えています。

かって私が内需拡大に向けて様々のことをやったとき、とにかく輸出一辺倒の業界でしたから業界の中からは批判の声も相当ありましたが、いま、決してそれは間違っていなかったと自信をもって言い切りたい。内販が二、〇〇〇億円に達する時代ですので、やはりこの市場を大切に、かつもっともっと充実したものにしていくためには、宣伝というものが何にも増して求められてくるということを再確認してほしいと思いますね。

真珠という商品特性からして、やはり行政機関もこれに見合った政策をとるべき。

変りつつあると思いますよ。真珠をつくるという場面では確かに水産業であるかもしれないが、真珠産業とは何ぞやという視点に立ったら、ファッション性のある国際商材だという点から離れて産業像が語れるわけがない。そういった意味ではここにきて行政の理解もかなり得られるようになりました。先ほども言いましたように沢山つくって沢山売れればいいという商品ではない。やはり産業全体を見渡しての生産であり輸出ですからね。

もう八月です。業界の話題としてはどうしても秋の浜揚げに向いておりますが。

どうもこの時期になると誰もが高い安い――それをもってして良かった悪かったと、そういった一片の論議で片づけてしまう風潮がある。これはまったくおかしなことなんで、例え高く仕入れても利益を出す方法はいくらでもあると思う。そこをしっかりと押えた論議をしてほしいですね。

またこの際だから言っておきたい。いま生産現場ではあまり巻きのよくない真珠を五割も六割もへい死させた、などという人もあるやに聞くが、そんなことをしてでも経営が成り立つということ自体、私は間違っているという気がしております。業界全体として（品質問題も含めて）こうした問題にどう対処していくのか。私は思いきった判断を業界がもつべきではないかということを提言しておきたい。

様々の意味で業界にあった甘えというものをここらで一応整理しておきませんと、確かに将来に禍根を残しますね。

しかしこれだけ〝技術の時代〟になっていながら、なぜに真珠業界ばかりが品質だのへい死だのという問題で右往左往しなければならないのか。七不思議ですな、これは（笑）。その昔、先輩にこう言われました。「真珠をやるということは大金持ちが趣味でやるといった心がけでなけ

ればやれないぞ」と。一面を言い得ていると思う。利益だけを追い求めていくなどということは、本来、真珠という価値の世界にはなじまないんだ。その人の〝生きがい〟で美しい真珠をつくり、世におくり出していくこと。どうも最近、こういったことが忘れられがちではないでしょうか。この心さえ皆んなが持てば、ことさらに施策などは要らないと思うんだが。

ジュエリービルと創業三五周年

時代は平成となった。その幕開けを告げるかのように、田崎真珠はポートアイランドにもう一つの殿堂「田崎ジュエリービル」を完成させた。創業三五周年も同時に祝うことになる。竣工パーティでは「グローバルTASAKI35」のコーナーも設けられるなど、総合宝飾企業への新たな決意も込められていた。

（平成元年十一月十七日）

まず創業三五周年を迎えての田﨑社長のご感想をお聞かせ下さい。

正直に言ってあまり感慨とか振り返ってどうだったとかは感じていないんですよ。それよりもやはり上場して新しい総合宝飾企業としての体制をつくりあげていく大切な節目にあたっているという認識はもっておりますので、いま会社を挙げて懸命に取り組んでいる、その最中での周年行事というふうに思っております。

ただ、二五周年のとき、三〇周年のとき、そうして現在と時代の移り変わりは強く感じますね。政治・経済的な変化は非常に大きく、この間、世界における日本の立場というのも激しく変わりました。さて、その中で真珠業界はどう変わってきたかというと、まあ、あんまり変わってもこ

なかったかな（笑）。

そこで「明日の真珠業界は」ということになってまいりますが、どのようにお考えでしょうか。

この間、業界の内部的な体制の整備というのはかなり進んできたことは確かですね。共販体制とかの面でも一応安定して進んでいます。ただ、そこに守られているだけで全てが安泰かということになると、それは違う。少々の外的要因には決して負けない業界の体質というものを早急につくりあげておく必要があると思っております。ダイヤモンドの世界では年間を通して常に売り手と買い手が取引をしている――公正な取引価格というのもそこから生まれてくるわけでしょう。競争の原理ですね。真珠業界にはそういった厳しさの面で欠けているところがありはしないかという気はしております。

これまで幸いにしてあの円高も乗り切ってきたわけだし、業界も大過なくやってこれたわけですが、それが未来永劫に続くかとなると誰もそんな保証はできない。私たちはやはりそこの原点にかえって、これからの真珠産業のあり方というものを真剣に考えていくべきではないでしょうか。

さて、そのための方策はということになるかと思いますが。

輸出についてはそれなりの仕組みといいますか、販売する体制が業界の中に出来あがっておりますが、やはりこれからの真珠業界としての課題は国内市場の開拓ですね。真珠業界というと、どうしても輸出産業としての歴史が長かったせいもあって、例えば海外での宣伝事業をやるにしても、その資金の集め方などは業界自身に定着していますね。ところが国内販売ということになるとまだまだといった状態。いま真珠振興会を中心にいろいろなことを考えていますが、やはり私としては、輸出は輸出としてもちろん大切なことには違いないが、そこにもう一つの柱である国内販売を重視する業界体質というものをつくりあげていく必要があるだろうと思っております。

国際商品である真珠を海外の人々にも大いに買ってもらうことの重要性はもちろんです。そこも大いに伸ばしながら、国内においてもっともっと売れてもいいではありませんか。とかくするとこの業界には〝少なくつくって価格を維持する〟という発想だけが強くありますが、価格維持の問題は別にしても、もっと多くの人々に真珠を買ってもらうという行動にこそ踏み切るべきだと思います。新しくこの業界に参入してくる人もどんどん増え、その人々も利益をあげていくことが出来るというならそれに越したことはない。そうなった場合、あと一万貫は必要だというなら大いに結構ではありませんか。とかく生産は少ないぞということだけで値段を維持しようなど

という思惑が先行しがちですが、話は逆です。もっと売ろう――売れる――そのためには現在の生産では足りないぞという体制をこそわれわれはつくりあげていくべきでしょう。

いずれにしても世界で、そして国内で真珠の需要を増やしていくということを真剣に考えた場合、日本でのみ考えていたらだめですね。やはり国際的に関係する人々が提携する中で進めていかなければならない。つまり世界的な真珠業界というものを、われわれ日本人のリードによってつくりあげていくということが大切だということです。

その通りですね。どんな産業でもそうでしょうが、今や経済圏というのは全て国際的なものになっております。日本の特産品である真珠だから外国からも買いに来るだろう、国内でも勝手に売れるだろう、という時代ではないと思います。

これから真珠業界百年の大計をつくっていくとするなら、やはり私はそうしたところに向かっていく真珠業界でなければならないと思います。産業構造はどんどん変化してきておりますが、真珠業界もかつての第一次産業の姿をばかり追い求めていては成り立ちません。ですから私がこのようにしようなどという前に、もうそういった発想で事業に取り組んでいかないと、この業界では生き残っていけないんだということになってくるでしょう。

幸い業界にもそうした人は育ってきておりますし、若い人々の発想もそうなっている。ですから真珠振興会などにも積極的にそういった人々に参画してもらって、やはり新しい時代の新しい産業政策というものを考えていってほしいですね、新年度からは各社売上げの千分の〇・五という拠出金によって真珠振興会特別事業を推進していくことにしておりますが、私はかなりの資金が集まるだろうと期待しておりますし、また集めなければなりませんね。そうしていい真珠をつくり、それを大いに売っていくんだという考え方の下にこれを活用していけば、また次の行動が見えてくると思います。資金集めというと、とにかくいろいろな異論も出がちですが、ぜひ〝積極的に協力していかなければ恥しい〟といったところにまでこの運動の雰囲気を盛りあげていきたい。

ところで今度の三五周年にはタサキ・ジュエリービルの完成という、もう一つのうれしい出来ごともあります。

当社も千人を越す社員になりましたが、やはり若い優秀な人たちに、将来に対する大きな道をつくってやるのも社長の仕事だと思いますよ。ということになると、やはり当社も真珠のみでは十分に対応できなくなってきた。いろいろな可能性をもった人に育ってもらうためには、やはり

それにふさわしい道をつけておく必要があるでしょうね。ジュエリーという分野に出ていくということはひとつにはやはり真珠を守るため、という意味もあり、かつ真珠のみにしがみついていたのでは大きな成長は望めないという意味もあります。真珠ひと筋という生き方で真珠を守る人もあるでしょうが、私はやはり総合宝飾企業として歩みを進めていく中でこそ真珠を守り、その全体の余裕の中でもっともっと真珠にも力を注いでいきたい。

ですからね、そうなってきた場合、私たちの持つノウハウを宝飾業界の中に広く伝えていくということがあってもいいではないか。真珠のみに頼っていた場合はそうすることによってまず自分が困るということにもなりかねませんが、今度はそういったことも可能になるんだという思いでおります。

ひと口で言うなら〝真珠を中心とした総合宝飾業〟ということですね。

そうですね、現在の日本の宝飾品市場の中で、真珠の占める割合というのは一割から一割五分といわれますが、今度の新しいビルを一つの拠点にして、積極的にダイヤモンド、色石の分野にも進出していきたいと思いますよ。そうなった場合、田崎真珠といいながら真珠の売上げ比率は少ないではないかということになるかもしれませんが、私は真珠を愛する気持ちにおいては誰に

も負けないつもりです。もちろんこれは真珠に限らず、当社が扱う全ての商品についてもそうですが、とにかくそうした幅のある仕事をする中で当社の明日というものを考えていきたい。

これは余談になりますが、そうなった場合、近い将来の話として社名を変えていくといったことも考えなくてはなりませんね。

それもあり得ますね。

真珠における一貫体制——生産、加工、輸出、内販というものはそれなりに確立できました。そこで次は、ということになったら、やはり宝石も含めた総合宝飾企業としてのビジョンづくりになるでしょうし、上場したからには健全な成長をする会社にしていかなければならないということになります。

現在の日本の資産というのは土地にばかり向いていますが、ヨーロッパなどを見ても、やはり宝飾品への資産投資というのは進んでおります。土地よりも夢があるではありませんか。それを提唱しリードしていくのはわれわれの使命ですし、現に日本の宝飾品市場というのはすさまじい勢いで伸びている。そういったことを踏まえていくならば、真珠・宝石・貴金属というのはもっと伸びていいし、そうして更に宝飾品を持つことの意味は深まってくると信じます。

GIAシンポジウムで記念講演

GIA（米国宝石学協会）創立六〇周年を記念したシンポジウムは、平成三年六月にロスアンゼルスにおいて開催され、田崎氏は①養殖真珠市場の歴史的な展開、②真珠の需給パターンの変化、③商習慣と問題点、④市場発展の展望、について講演した。ここでは国際会議を提唱した②と④の要旨を収録した。

（平成三年七月五日）

日本における宝飾産業の位置も大きく変容しております。

第一は、「日本が真珠の最大の需要国になった」ことです。真珠のみではなく、日本は近年アメリカと肩を並べる宝石の輸入大国になりました。日本のジュエリー産業は、二兆円規模から四兆円をめざすという成長産業として注目を集めるようになっています。真珠はこのジュエリー国内市場に約一〇％のシェアを占めています。

なぜ日本のジュエリー市場がこんなに大きくなったのか、その理由は四つあると思います。一つは「国民所得水準の上昇」であります。一九六五年を一〇〇とした国民一世帯当りの可処分所得は、一九七五年に三六二、一九八五年には六二七というように、めざましい経済成長のもとで急増致しました。一般に所得水準が上ったときに需要がどの程度増えるのかという所得弾性値は、

家計消費品目の中でジュエリーがトップクラスになっています。日本の国民も、ジュエリーが買えるぐらい所得が上がったということです。

二つめは、「女性の社会進出」があります。日本で家庭の中から出て働く女性が年々増え続けておりますが、そうなると所得も上昇するし、また対人接触の機会が増えておしゃれになるという現実もあります。

三つめは「クレジットカードの普及」であります。日本でも最近はクレジット消費が拡大し、ジュエリーのような高額商品の購入が容易になりました。

四つめは、「ギフトの習慣が定着し、ギフトジュエリーが増加している」ことです。とりわけ男性から女性へのギフトが一般化し、男性がジュエリーの購買者になってきています。

こうして真珠は、ジュエリーの国内消費と並行して、ある場合には、真珠供給国であるだけにジュエリーのそれを上まわるテンポで国内消費が伸びました。真珠の最大の供給国が、みずから最大の消費国となったわけです。このことは、真珠の総需要がそれだけ増大したというだけではなく、たとえば一九六〇年代の真珠不況のような需要変動があったときにも、対応できる幅が広がったことを意味しています。関連して、日本真珠業界の在庫調整能力もかなり大きくなったと言えるでしょう。

ただ念のため申し上げますと、日本真珠業界として「国内に売れるようになったからもういい」

とは毛頭考えません。依然として日本で生産される養殖真珠のおよそ半分は輸出向けであり、日本は世界の真珠を愛してくれる広範な人たちに、品質の良い真珠をリーズナブルな価格で供給する責任を持っていると強く自覚しています。私は、需給パターンに大きな変化がみられる現在、お互いの相互理解を深め、認識を共通にするために、世界の真珠関係者が一堂に会して話合う「真珠国際会議」の開催について検討をはじめています。今回の機会に、この問題に関して、皆さんの率直なご意見をお聞かせいただければと願っております。

第二の大きな変化は「養殖真珠生産の国際化」です。南洋珠の養殖でも、最近現地資本の進出が目立って参りました。かつては日本人業者が現地にジョイント・ベンチャーを設立し、南洋珠の生産をもっぱら担ってきましたが、仏領ポリネシアにおけるクロチョウ貝真珠の養殖は、ほとんど現地資本によるものですし、オーストラリアほかでも、シロチョウ貝真珠養殖に現地資本が出はじめています。

さらに、ここ二、三年来、中国における海産アコヤ貝真珠の養殖が台頭してきています。本年二月、日本の幕張メッセで開催された第二回国際宝飾展でも、中国産アコヤ貝真珠のネックレスが出展され、話題を呼びました。現在の生産量は、およそ一千貫程度ではないかと見ておりますが、今後伸びてゆくことだけは間違いないと思います。

このように、養殖真珠生産国はいまや複数化の時代に入りました。真珠生産もいよいよ国際化

の時代を迎えたわけです。日本真珠業界、とりわけ養殖業界は、この動きをいま真剣に受けとめつつあります。基本的には、これまでに開発し、磨いてきた真珠養殖技術の向上にさらに努力し、品質競争において負けない良質真珠を引き続き生産、供給することで、伝統的な真珠供給国としての国際的な責任を果たしてゆきたいと考えております。

次に第三の大きな変化として、「真珠供給ルートの変化」があります。結論的にいえば、真珠生産国の複数化は、そのまま供給ルートの複数化を意味しません。例を中国産淡水真珠にとってみましょう。一九七五年ごろから急増した中国産淡水真珠を買いつけ、世界の消費国に供給する役割を担ったのは、主として日本真珠業界でした。中国側からすれば、日本を供給国として構築された世界的な供給ルートに乗せることで、淡水真珠を販売したことになります。しかし、予想されたところですが、やがて中国も欧米諸国へ直接輸出する方策を模索しました。たとえば当時の西ドイツに事務所を開設して、その努力を致します。だがこの試みは必ずしも成功しませんでした。西ドイツの事務所も撤収されたと聞いています。相互信頼、対人信用を重要な基盤としてつくりあげられた供給ルートは、それなりの存在意義を持っているものです。

いうまでもなく、オーストラリアなどの南洋珠入札会の現地開催、あるいは中国産真珠輸出の香港経由への移行など、真珠生産の国際化に対応した流通経路の多面化の兆候はいくつかあります。またこうした試みは今後とも引き続いて行われるでしょうし、強まっていくでしょう。けれ

ども、日本真珠業界の集荷供給能力の成長もあり、当面日本真珠業界としては、生産国の複数化の動きもふまえた上で、流通秩序の維持を含め、引き続き供給国としての責任を果たしてゆく用意のあることを、申し上げておきたい。

最後になりますが、今後の真珠市場発展の展望について、私の考えているところを率直に述べてみたいと思います。

まず、世界の真珠市場の発展について、私は基本的には楽観的な見通しを持っています。真珠は、僅々一〇〇年以前は、少数の王侯貴族のものでありました。近代民主社会が発展し、各国の経済成長がすすむ中で国民所得水準が上昇し、他方真珠が養殖生産されるようになって、次第に広範な人々のものになってきました。最近一〇年ほどの間に市場の急速な展開を見た日本の例のように、各国国民所得の水準の向上が期待される限り、そして古代社会からの真珠の美しさに対する人類のあこがれがある限り、真珠市場の発展は十分に可能であると信じます。

とりわけ、冷戦の時代が終りを告げ、近くは湾岸戦争も解決を見たいま、欧米及び日本という既成の市場の成長はいうまでなく、これまで需要未開発の諸国における真珠市場の開発が期待されるところです。

さらに、最近の需要開発の方向は、高額所得階層にはより付加価値の高いゴージャスなパールジュエリーを、また若い層向けには、ファッション性のより高い生活をエンジョイできる着けて

楽しいパールジュエリーを、というように多面的です。このことと関連して、先ごろ日本真珠振興会主催の第十九回インターナショナル・パール・デザイン・コンテストの審査員にＧＩＡのボヤジャン会長の来日をいただきましたが、パールジュエリーのデザイン開発がますます今後重視されてゆくものと思われます。

また、真珠養殖の国際化はすでに避けられない方向となっておりますが、このことをふまえて今後とも世界の真珠市場が秩序ある安定的な成長を確保できるかどうかは、各国真珠関係者ない し業界がどのように自己規制を含めて市場に対応するのか、そしてまた国際的な相互理解、相互信頼が市場拡大の基底にどう据えられるかにかかっていると考えます。同時に、市場の拡大に伴って、消費各国の広範なエンドユーザーに対し、「消費者保護」の視点を含めて、真珠のイメージを維持し高める方策が、真珠取扱い業者の共通の課題としてますます重要性を増してゆくでしょう。

私は国際化する真珠養殖と拡大する世界の真珠市場が秩序ある発展を続けるよう、私達日本の真珠業界がリーダーシップを発揮して、種々の方策を打ち出してゆく時機であることを申し上げて結びにしたいと思います。

第一回真珠合同会議を前に

「三泊四日くらいの時間をかけて、真珠業界各リーダーが忌憚のない意見交換を交す中から明日の産業政策を導き出していこう」という田崎氏の提案により、平成三年八月の第一回真珠合同会議は実現した。会議を前に、世界の真珠産業の先頭に立つ、その決意を語ってくれたのがこのインタビューである。

（平成三年八月二日）

第一回真珠合同会議については多くの人の関心を集め、かつ期待も持たれているようですが、その提唱者である田崎会長の真意とするところが、まだ明確に業界には伝わっていないような気がします。会議を前にしてその点を改めて語っていただくと同時に、昨今の真珠業界をめぐる動きについても率直なご感想をお聞かせ下さい。

かつて真珠業界人が一堂に会して業界問題を論議をする場としては「浜揚げ懇話会」がありましたが、やはりじっくりと業界問題の今日と明日を語り合うには時間が短かすぎましたね。それこそひとり一言で終わったのでは議論にならない。やはりそれぞれの立場の人が自分の言いたいことを言い、そうして人の話も聞くというためには少なくとも三泊四日くらいはないと――それ

でももちろん時間は足りないでしょうが――ということです。

そこで何をやるか、ですが、ひと口に言うなら、まず直面する真珠業界の諸問題について忌憚のない意見を集約するということでしょう。その直面する諸問題とは何か。大きく見ての需給構造の激しい変化というものをわれわれがどうとらえていくのか、そこがポイントだと思います。輸出制度にからむ問題をどうするのか、海外におけるアコヤ真珠生産の動きを日本としてどう考えるのか、そこに深く関わる海外三原則問題などもここらできちんと議論していくべきではないのか等々、いまやらなければならない問題は山ほどあります。

そして、何よりも大切なことは、日本の真珠業界が、これだけ国際化した世界の宝飾品業界に向けて何を明確にすべきか、どのような対策を彼らに対して展開していくべきかといった点も考える必要があるでしょう。とかくこれまでは「海外に関することは輸出組合が窓口」ということで業界全体での取組みというものはまったくなかったわけですが、これでは済まない時代になってきましたね。

輸出依存型の業界姿勢が今日に至るも続いているわけで、そこには〝ひずみ〟も出てきますね。

国内で売れる真珠がこれだけのウェイトを占めてきたのですから、組織問題ひとつとっても日本真珠小売店協会をこの際きちんと法人化してはどうか――これはかなり以前から私も提起しておりますが――といったこともあるし、とにかく業界には「いま、やらなければならないこと、やるべきこと」は数えきれないほどあります。

業界を取り巻く環境は音をたてて変っているし、業界人の誰もがそのことは肌で感じていると思います。しかしそれは感じるだけで次の段階への手をどう打っていくのかというところが……。

そう、そこが問題です。例えば従来からあった産業制度の見直し問題にしても、要するに業界の現場の声として果してその制度は必要なのか必要でないのか――必要であるというのなら行政に対しても堂々とそれを主張してなんとしても守りぬいてもらうべきだし、またもしそれは必要でないというのなら、その制度がなくなったときの業界対策というものも同時に明確にしていくべきであろうと思います。そこのところをいい加減に時を過してしまって、気がついたら……という愚だけは避けたい。

そういったあらゆる意味で現在の真珠振興会に課せられた責務は重いですね。理事会運営等でもひと工夫欲しいところでしょう。

そういう質問があるからあえて言うが（笑）、マンネリ化した会議というのは開いても意味がない――これは当然ですね。振興会の理事会も、もっと活き活きとした、新しい問題に常に対応できるような議論の展開の場であってもいいと思いますよ。そのためには現在の参与会というような組織もどんどん活用していくべきだし、業界の外からの声も積極的に取り入れていく、そうした場にしていかなければなりません。そういった意味では行政担当者にも大いに参加してもらってですね、しかも業界の実情を把握するため、などということではなく、積極的な意見も言ってもらう、そういった場にしていかなければ意味がないと思います。

会長である私がこんなことを言ってはいけないかもしれないが（笑）、とにかく私としてはもっともっと若い有能な人の全面的な参加を求めていきたいと考えています。そのためには参与会にも、各地区にある真珠親睦会にも門戸を開いていってですね、新しいアイデアをどんどん業界の中にぶつけてもらうべきではないでしょうか。

振興会というと、どうしても業種別団体の集合体ですから、たて割りというか、発想

もそれぞれの利益代表的なことになりがちです。その意味ではそうした若い人々にも参加してもらうということは、業界横断的な意識が可能になってくるし、ぜひ会長にはそれを実行してほしいと思います。

今度の〝三泊四日〟の会議などでもぜひそうした議論をしていきたいと思っていますし、それがあってこそ次への対策も生まれてくるはず。

そのためのひとつの方法として振興会理事会を地方で開催することなども――。

例えば伊勢でやるとするならば三重県下の真珠組合の組合長さん等にも集まっていただいて、振興会の考えていることもお伝えしたいし、その一方では率直な意見も聞かせてほしい。別に振興会理事会というのはオリンピックではないんだから、参加することに意義がある（笑）という会合ではないはず。そこでいろんな問題解決のための、あるいは新しい時代に向ってのアイデアを議論し合う場としていかなければ意味はないんですから、ぜひそうした行動はおこしていきたいですね。特に生産関係のリーダーの方々にはそうした意味での積極性というものを要請しておきたいですね。

とにかく昨今の問題の根は、そのどれもが生産に深く関わっているわけですから、まず生産者のそうした点への理解と協力こそが大切なんでしょうが、これがなかなか。

業界で起こっている事についてすらなかなか伝わりにくい。そうなってくると理解とか関心とかは持ちようがないですね。真珠新聞とか『振興会だより』とかで伝わっているはずなんですが、文字で理解するといってもそれは限界もあるわけで、そうなるとやはり生の声をぶっつけ合う場所というのは大事になってくるわけでしょう。

いま、その〝露払い〟として真珠新聞社主催の「パール・サロン」を全国各地で開いており、これには田崎会長の全面的なご協力もいただいておりますが、開催地からは「ぜひ回を重ねて開いてくれ」といった要望をいただいております。

あれなどはいい企画だと思います。直接会って話をするということは、まず情が伝わりますからね。とにかくこうもしなければならん、ああもやろうということで苦労してやっても、業界の中にはその心意気がなかなか伝わっていかないし、またそのことによって万事がいい方向に向かっていったらいったで、今度はそれが当たり前という感覚になってしまうんですね。そうなると

いろんなことにもっと協力しようなどという意識も盛り上がらなくなってしまう。そうした意味で直接対話するという方向はこれからもぜひ進めていきたいと思っております。

まあ、いろんなことを申しましたが、そうした直面しつつあるあらゆる諸問題に真正面から業界が向かっていくために、多くの方々の議論を積み上げていくべきだし、あるいはマンネリ化の様相も見える諸法規・規制問題についても、業界自らの意思として、これをどうしていくのかを論じ合うべき、いままさにその時が来たと思っています。業界も非常にいい時にある今こそが私は絶好のチャンスだと思っておりますよ。そこに安住していてはいかんと思うし、また未来永劫にわたって安住できるなどと思ったらとんでもないことになりかねない。

その通りだと思いますね。私も中国のアコヤ真珠業界を見て強く感じましたが、マーケット不在のままに彼らは生産を増強しようとしている。需要のない供給などあり得るはずがないし、その意味では日本のリーダーシップというものが問われていると思いました。中国の海産真珠の問題というのは決して中国の問題ではなく日本の真珠業界の問題でしょう。

買い手としてのわれわれがきちんと物を言うべき時でしょうね。つまりマーケットということ

ですが――もちろんこれは日本ばかりでなく世界的なものにはなっておりますけれども、やはり一日の長のある日本がこれをどうするのか、ある意味では責任もあるわけですね。

もちろん中国自身でもまとめきれないものを日本の一業界がどうこうできるものでもないでしょうけれども、ただ、だからといって放っておいてもいいのか、となったらそうではないですね。先にアメリカで開かれたＧＩＡシンポジウムで私も講演したんですが、こうした供給面における国際化はもとより、需要面での、いわゆる市場の国際化という時代に移る中にあって、やはり日本はそれなりの役割を果していかなければならないということは痛感しております。

あの講演については「よくぞ日本の代表としてあそこまで言い切ってくれた」という反響をわれわれも聞いておりますが、要するに需給全ての面にわたって国際化した世界の真珠産業のリーダーシップを日本がとる、その先頭に日本が立つぞという決意表明の場であったと受けとめておりますが。

（笑）そんな大げさなものではないですけれども、まあ、そのくらいの心意気でいたほうがいいということにもなるのかなあ。八月の合同会議でもあんまり消極的な話でなく、そのくらいの気持ちを前提に話合ったほうがいいというようなこともあるでしょうね。

それとこれも会議で検討していただこうと思うんですが、業界対策をつくりあげていく上で、やはり先行させなければならないのは平素の情報・調査機能の強化ということでしょう。もちろんそうしたことには予算的裏付けが伴わなければならないのは当然ですが、核、養殖、そしてマーケットのあらゆる面で国際的広がりを示す現場というものを実際に調査していくことなども大切ですね。これなしに、ただ架空の議論を重ねていても仕方がありません。こうしたことについても皆さんの意見を聞いてみたい。

とにかく今度のような会合は業界始まって以来のことかもしれませんが、ぜひ実りある議論を通じて、文字通り真珠業界の明日を築いてほしいと思います。

せいぜい四日間くらいの話し合いですから、本音をぶつけ合うにはまだまだ時間は足りませんが、やはりこの中から一つの流れ、方向性といったものくらいはつかんでいきたい。そうしてこれを業界皆んなの思いにしてほしい、そう思っております。

真珠合同会議での基調講演から

「真珠新時代が浮きぼりになった」という成果を残して第一回真珠合同会議は終了したが、会議冒頭、田崎氏は基調講演を行ない、神戸の真珠会館の活用、(財)日本真珠振興会（仮称）の設立、小売店協会の法人化、そして真珠に関する情報機関の確立、といった四つの構想を明らかにした。

（平成三年九月六日）

「治に居て乱を忘れず」という言葉があるが、現在の真珠業界が先の不況時のような「乱」ではないにせよ、これだけ解決しなければならない問題点があるということは、決して「治」でもないということを物語っている。私は「どんな良い制度、仕組みでも一〇年も経てば腐ってくる」ということをあちこちで言っているが、やはりここらであらゆる角度からの見直しをはかり、変化の波の早い今日、いざというときにも困らぬ対策と、そして心構えというものを準備しておくことが肝要だと思う。

そのためにも私が日頃から感じていることを、少し問題提起も含めて語ってみたい。明日以降の討議の素材となれば幸いである。

まず一つは海外真珠養殖に関してだが、いわゆる「三原則問題」がある。技術の非公開という

のはその最初に出てくるが、真珠養殖の原理さえ分かっていれば、これは頭かくして尻かくさず、というのが実態ではないかと思う。もちろんつくる真珠の全てがピンクの厚巻真珠ということになったら、これは至難の技かもしれないが、養殖の原理さえわかっていれば、むしろ技術としては簡単なことかもしれない。世界的にこれだけ情報が急増している今日、まず非公開などということは守り得ないと思ったほうがいいのではないか。

二番目には全量日本へ輸入するということだが、これも日本人が自分のつくったものだけは日本に持ち帰ったにしても、それ以外のものはどうなっていくのか。現地で既に入札会も開かれ、日本からも買いつけに参加しているときこれも尻抜けの感があろう。そして三番目の生産の計画化ということについてもまったく同じことで、この広い世界の海で様々の国の人がつくっている真珠の生産を計画的に進めようなどと日本が主張してみたところで、それはおかしいことかもしれない。むしろこの制度が日本人の足かせにならないように、ここらで見直しのための議論を進めるべきではないのか。

次に真珠の輸出カルテル（組合員協定）について。これは品質制限と決済方法の二つがあるが、それが日本の真珠業界人の意識の上にどのような影響を及ぼしているのかという点について考えた場合、いいもののみを海外に出そうという検査については誰もが理解するであろうが、決済方法の制限に関してはある意味では〝買いに来るのを待つ〟という姿勢を招くのではないかと思う。

世界に向かってもっと真珠を売るという姿勢にはつながらないだろう。最近は大分考え方も変ってきているが、やはりそうした制度に甘える部分が残ってはいないか。

いずれにしてもこうしたカルテル行為はいかん、あるいは検査に関しても行革審からもう民営化せよ、といったことが指摘されているわけだが、他から言われてどうなるというものではなく、業界としてこれをどうとらえ、どうあるべきなのかを自らが真剣に考えていくことが先決であろう。いつまでもそこに依存していくことは不可能だとわかっていながら、今日がそれで済んだからといってそのままに放置しておくことはおかしい。

三原則にしても輸出カルテルにしても、いまあるからそれでいい、ということではなしに、現在の制度のプラスとマイナス、そうしてもしこれがなくなったらどういったことが想起されるのか、といった点について十分に検討していくということが、まず必要なのではないか。

真珠養殖に関する漁業権の免許制度についてもふれておきたい。ここで少し気になるのは真珠と母貝の免許が別々になっていることで、母貝をつくる人は真珠を知らなくてもいいのか、あるいは真珠養殖にとってどんな母貝が必要なのかということを、分けたままにしておいて問題はないのだろうか。母貝業者としてはいい真珠をつくるための母貝を、というよりも、大きいものをつくって収入を増やすということにどうしてもなりがちだろうし、こういった点についても業界は論じあってみるべきではなかろうか。

以上、制度問題について若干ふれてみたわけだが、私がここで言いたいのは二〇年も三〇年も前からあるこうしたものが、果たして現在の、そしてこれからの真珠産業を考えていく上において、そのまま守っていくということだけでいいのかということである。もちろん何としても守らなければならないものも数多くあるわけだが、実態にそぐわないと思いつつそのままにしておくということは、もう止めにしようではないか。そしてそれならば、次の段階としてどういった方向にもっていかなければならないのかを業界自身がつくりあげていく、そうした努力をこそわれわれはするべきではないのかということである。

真珠業界には生産、流通それぞれに多くの組織があるが、このそれぞれについても考えてみたい。設立されたときにはそれなりの理由と目的はあったと思うが、現在に至るもそれがその通りに機能しているのかどうか、再点検していこうということだ。

まず生産面に関して。核の組合が大阪と淡路に二つあるが、ここと養殖業界との意志の疎通はどうなっているのだろうか。日頃からそのことがうまくいっていれば、今日のような核問題もある意味では違った形になっていたのではないか。母貝関係の漁協と各県の真珠組合、そうしてその連合体としての全真連というものもあるが、ここに三重県のみに三真連というのがあることもちょっと不思議だ。

流通関係ではまず日本真珠輸出加工協同組合があるが、私が理事長をやっていたときに感じた

ことは、この中に本来の意味での加工をやる人と、それを卸す人とが一緒になっているということである。そして最近は卸関係にウエイトがかかりつつあり、それならば加工と卸のそれぞれに再編してはどうかなどということを考えたこともあったが、実現しないままに小山竹三氏に理事長をバトンタッチした。東京には東真会という卸組合もあるが、ここと加工組合との合体はどうなのか。

輸出組合に関してはカルテル問題などでも先にもふれておいたが、海外における市場拡大に向けて、どういったことをどういった方法でやっていくのか、活発な活動が待たれるところである。

国内での小売りについてはかってまさに冷たい目で見られていたわけだが、その中で三輪邦彦さんが努力をして日本真珠小売店協会というものをつくられた。いまや内需というものは輸出を大きくしのぎ、業界を左右するだけのものになっているが、小売店協会もここらで法人化していって、業界施策の中心に据えていかなければならないと思う。宝飾品業界でも日本ジュエリー協会というものを結成しているが、真珠業界としてもこれに積極的に参画をし、ジュエリー産業としての真珠という位置づけを明確にしていくべきではないのか。

その他、日本真珠輸出水産業組合などという現在何をしているのかさっぱりわからない団体も存在するわけだが、こういった疑問も抱かずして業界組織を論ずるなど無意味であろう。

これらを統括するものとして日本真珠振興会があるが、冒頭にも申し上げた通り、私も一〇年

ほど会長ををつとめているので活動が腐ってきているのではないかと反省している。日常的におこってくる問題は数多く、それなりに活動をしているつもりだが、そのことが業界内にほとんど伝わっていかないというところが問題だ。そこで何回かに一回は参与の方々にも積極的に参加してもらい、あるいは東京や神戸のみで理事会を開くのではなく、生産地にも出かけていって、その地域の問題を集中審議するといったことも考えていきたい。

行政面では水産庁、通産省それにジェトロといったところの協力を得ているわけだが、日本のお役所というのは欧米などのように監視をするという方向ではなくて保護・育成に熱心である。このことが時としてマイナス面に作用することも無きにしもあらずだが、それは別としても、私はもっと通産省に真珠業界に顔を向けてほしいということだけはお願いしておきたい。生産に関しては確かに水産庁で対応していくことがいいのだろうけれども、これがひとたび製品になり、国内や海外で売られていくということを考えたとき、やはり通産省、ジェトロといったところの協力は欠かせないだろう。特に国内でどのくらい売れているのか、海外でどういった売れ方をしているのか、といった点についてはわれわれのみの力では限りがあるのでそういったところの支援を待ちたい。

研究分野に関しては養殖研究所というものがあるわけだが、生産を中心とする業界として、これをいかに活用していくかといったことについてもきちんとした議論がなかったと思える。

金融面では農林中央金庫、商工組合中央金庫をはじめ、市中銀行その他ともどういったつきあい方をこれからしていくのか、かってはかなり金融面での支援があり、このことが今日の産業へとつながっているわけだが、昨今のように金融に関して様々の動きがある中で、真珠業界としてこれをどう見ていくのかといった点についてもしっかりと議論をしたい。それにはひとたび問題がおこってしまってからどうするということではなしに、普段からいろんな場面を通じて真珠業界についての理解を深めていってもらう努力も大切になってこよう。

情報の収集について。真珠業界と真珠新聞の関係というものも改めて考えてみるべきではないか。業界のためになる企画、紙面づくりを進めていくならば、われわれとしても全面的な支援を約束したい。

現在の業界における慣習的な仕組みについても提言したい。まず現在の浜揚げ入札会だが、選別が進むことにより一級品と二級品というか、商品真珠と下級真珠というか、二つに分かれている。従来の浜揚げという意味が不明確になっていると思う。選別して品質の悪いものは市場に出さないんだというのならまだしも、それはそれで販売するということになると、新しくこの業界に入ってきた人々にとって浜揚げ真珠の価値観というのは非常にあいまいなものになってこよう。価値・価格体系の二分化は、真珠の本来もつ意味をもあいまいにさせてしまい、私は非常に懸念している。更にはこのことがクズ珠の認知にもつながりかねないのではないか。つまり、一級品

の中に混っているクズ珠は最初からクズ珠としてはねられるが、二級品に混っているとそれなりに見えるといったこともある。

現在、浜揚げ入札会というのは十二月から翌年の一月にかけて集中している。これで合理的な取引が出来るのだろうか。買う側としてはその後の需給を全然調整できないままに、一年分を予測によって買わなければならんということで、こんな前近代的な売買は非常におかしいのではないか。このことは仕入れ担当者の不足とも関係する。毎日のように三重、愛媛、九州で入札会が開かれているために、この間というのはかなりの数の人が張りついており、他の仕事は一切出来ない。そうして多忙なため量、価格両面から裏付けのない仕入れということも起こってくるというのが現状だ。

これをもし神戸なら神戸に集中してやったとすると、仕入れのための経費節約になるばかりか、時間的なロスが省かれて、その時間を〝売る〟という仕事にあてることが出来る。業界にとってどちらがいいことなのか。しかも各地区で一斉に開催されるため販売量も少なくなりがちであり、一体どのくらいの量がいいのか、あるいは品質とサイズ、それに用途と量の関係についてもどうあったらいいのか、この会議において本気になって議論してみたい。

第二回真珠合同会議への期待

合同会議は翌年も開かれた。当初、田崎氏も「時代の変化や重大な問題に直面した際に開こう」という思いでいたが、第一回会議の中で積み残された問題点等を再度語り合う必要がある、として二回目を提案したもので、その中で真珠国際会議の開催を明確に主張している点が注目される。

（平成四年一月三日）

昨年、真珠業界にも様々の出来事がありましたが、やはり最大のそれということになると、「真珠合同会議」の開催ということになるかと思います。これはイベントとして大きかったというばかりでなく、いわゆる真珠産業人としての意識革命という部分において、かつてない内容を持つものであったのではないでしょうか。

生産から加工、輸出、小売りに至るまでの真珠業界幹部が三泊四日にわたって真珠を語り合ったということは、私としても意義の深いことだったと思います。時間的な制約もあって議論も十分ではなかったかもしれませんが、そこで出された活発な意見をもとにして真珠振興会にいくつかの小委員会等々が設置され、そこで今度は問題の徹底的な討議をしていこうということですか

ら、そのきっかけとなった会議そのものについての意義は大いにあったと考えるべきでしょう。

しかし意義というのは会議を開いたことのみに求めていたのでは仕方がないんであって、ことは実行に移さねばなりません。今年の振興会事業はまさにそういった端緒を切り拓いていく、そのきっかけになるようなものにしていきたい。あの盛り上った議論と意識というものをつねに絶やさないようにして、後につないでいきたいと思っております。

会議で話し合われたことのフォローと、そして実行ということが大切ですね。

そういえばあんな議論もあったなあ、というのではいかんし、だからといってあんまり急ぎ過ぎてどこやらの法案のように廃案になってしまっても（笑）いけませんね。やるべきことはやる、という決意をこれからの振興会事業の中に生かしながら、より良き真珠産業というものをつくりあげていく、まさに今年はそのスタートの年ですよ。

私どものアンケートでもいろいろの意見がありましたが、全体的には議論されたことの整理とその実行方法はいかに、というところに集約されるかと思います。

その通りです。まあこの業界には論客も多いし、そこでの最大公約数をとりながらということでしょうが、あまり物事にこだわらない私などが振興会長をやっているものですから、なかなか前に進まないのかなあという気もするし、だからこそ一気に進んでしまうこともあったりして（笑）。

その後者のほうで議論を進めていきましょう（笑）。一つには入札会制度についての見直し論は反応も強かったのですね。それと神戸の真珠会館問題。

会議では流通の立場から提案もしましたが、その後、業界全体として変ろうという動きは感じられますか。変わってませんね。もうひとつ強調していく必要があるなあと思っております。ただ、年末近くになって、一部にならし販売の議論が出ましたね。あれなどは私の言った入札制度の改革と会館の合理的利用ということに照らしてみれば一目瞭然なんですね。真珠会館を真珠取引所にして自分の好きなときに売ればいいし、値段が合わないのならば引けばいい。そうではなくて組合単位で資金を借りてきて販売時期を少し遅らせよう、などということは、結局、後に問題を残すことになってしまうんですね。常設の取引所があれば自分の判断、力によって売る売らんを決めればいいのであって、そこからこそ活力も生まれくると思います。

合同会議のひとつの成果として、最も目に見えやすいのが真珠会館の効率的利用であり、それにともなう真珠取引所構想ではないかと思います。輸出組合の前向きな議論も待ちたいですね。

そうです。入札制度の改善についてですが、現在の仕組みが最もいいからそうしているということよりも、かつて神戸でやって値が下ったことがあったという、そのことへの反発のみで現在の姿があるというのはおかしい。確かに一時はそんなこともありましたが、だからといって浜揚げ時期になると業界全体が数カ月にわたって入札のみに勢力をとられるという不合理をこのままにしておいていいものではないでしょう。

とにかく値段が上らなければ経営が成り立たないというのではなく、経営が安定するように業界全体の仕組みを合理化して、かつ国際化していくという姿勢こそ大切なんだということですね。そこを生産業界幹部にもぜひ考えてほしいですね。

それとこの際だから言っておきたいのですが、この新しい時代というのは決して生産（供給）を増やせばそれでいいという時代ではありませんよ。私はいかなる理由があるにせよ安易な増産というものには反対します。原料ベースのみの発想ではわれわれもやりがいがないんであって、やはり付加価値をいかに高めていくか、そのための浜揚げ体制はいかにあるべきか、つまり業界

全体が潤っていくための生産はいかにあるべきかを、ここで真剣に考えていってほしい。国内販売がいいからもっと買え、値を上げろという話ばかりではね。

会館の再利用問題も日本真珠輸出組合の課題というだけでなく、業界ベースでの議論の上に立てば大分話は進むのではないでしょうか。

全員の意識がまとまれば私はやりますよ。加工組合の入札会にしたところでいつも会場の確保に追われているわけで、とにかく真珠の取引に最もふさわしい条件をもった常設の取引所を、日本の真珠業界として一つくらい持っていないというのは寂しい限りです。

合同会議において入札会制度や会館の有効利用についての会長提案を受けて、まさに会場内に〝電流が走った〟のは、ある意味では業界の最も痛いところを突かれた、という側面もありました。

それ以外でも会議の中からいくつかの課題が生まれてきました。それらは検討会や小委員会として個々に討議を始めていますが、国際化の中での三原則問題、中国のアコヤ真珠調査、それに

養殖業界をもっと明朗な姿にしていくという意味での税制問題等々、いまやらなければならない問題は多数あります。

合同会議後の課題として、一つはもっとこうした機会を、というものがあり、二つは真珠国際会議をどうするのかというものがあります。

国際会議はぜひ開きたい。そしてその中でいま進めんとしている「真珠憲章」を世界に向かって発表し、われわれの真珠に対する基本的な姿勢を内外に向かって表明していきたいですね。業界の一部にはかつての経験から「国際会議をやって不況を迎えた」などという思いこみがあるやに聞きますが、これだけ生産・流通のあらゆる面において国際化したいま、日本の真珠業界が世界の生産やマーケットをリードしていく、その絶好の機会ととらえることこそが先決ではありませんか。

それと合同会議をもう一度ということですが、もし来年に国際会議をやるとするなら、今年、もう一度、合同会議をやってもいいのではないですか。そこで昨年の会議で出た問題点、課題といったものを、皆んなで中間総括してみようじゃないですか。

国際真珠サミット'94への意欲

真珠に関係する世界中の人々が一堂に集い、秩序ある明日の真珠産業を語り合っていこうという国際会議「国際真珠サミット'94」は、平成六年十月に開かれたが、田崎氏は会議直前のインタビューにおいて「必要とあれば世界のどこへでも出かけて説明もし、協力も求めていきたい」と強い決意を語っている。

（平成六年七月十五日）

十月三十一・十一月一日に予定されている真珠国際会議「国際真珠サミット'94」については、日本の真珠業界内でも強い関心を呼んでおりますが、本格的な準備作業を前にしたいま、これを世界に提唱なさった田崎会長から、改めてその目的とするところを語っていただけますか。

これまでもいろいろな場を通じて明らかにしてきたように、近年、好むと好まざるとにかかわらず真珠養殖は世界の各地に広がっており、日本に輸入される真珠の金額も非常に大きなものになっております。しかも、もう一方の真珠市場――つまり真珠を購入してくれる人々はもとより、これから真珠を購入してくれるであろう人々もまた世界的に見て大きく広がろうとしている今日

ですが、そうした時にあって日本の真珠業界として、やはり果すべき役割というのはあるのではないかということですね。

つまり真珠をつくる国はどんどんつくり、新しい需要に対してはそうした国々からどんどん真珠が送りこまれていくというようなことだけで、果して将来にわたって世界的に安定した真珠市場というものを築いていくことが出来るのか、ということを考えた時、当然のこととして必要なのは皆んなの話し合いではないのかと思います。

もちろんそのような新しい世界の真珠産業というものに、単に日本の立場からだけで物事を言うというのではなしに、果して世界的に見た真珠の需給とはどうあるべきなのか、品質と価格の問題はどうなのか、更なる需要を増やしていくためには世界の真珠業界がどんなことをやらなければいけないのか、あるいは出来るのか……などといったことについて、率直に意見を交していく時に来たのではないか、ということです。

真珠に関しては一日の長があると言いますか、少なくとも百年近くにわたって養殖真珠産業を引っぱってきた日本として、当然の任務でもありますね。

これまでは生産も日本、流通の拠点も日本という流れの中だけで物事を考え、あるいはそうい

った仕組みにだけ慣れきっていたわけですが、やはりこうした新しい時代を迎えているわけですから、その時代に見合った新しい秩序づくりというものを、世界の真珠に関係する人々が一堂に集い、腹を割った話し合いの中からつくりあげていくべきであろうと思いますね。このことを呼びかけたのはかなり以前のことですが、昨年秋には「とりあえず本会議に向けての準備会議をやろう」ということで、神戸に生産・流通の各国関係者が集まって議論を交わしたところです。

昨年秋の準備会議の中からはいくつかの芽も出ておりますし、少なくとも議論の過程において強く感じられたのは、そうした世界の新しい秩序づくりの先頭に日本が立つべし、ということではなかったかと思います。また国際的に何らかの連絡組織をつくろうではないか、といった合意も見出しているわけですが、今年の会議ではそれらがどういった方向性をとってくるのでしょう。

私は会議前にそうした予断は一切持っておりません。今回の会議については、「まず世界の皆んなで語り合おう」ということなのであって、その中でどういった方向性が得られるのか、それを待ちたいと思います。日本だけがひとり「こうあるべし」といってみたところで、世界の人々の共感を得られなければ意味がありませんので、私はまず率直にそれぞれの人が話し合うことに

意義を見出したいと思っております。

もちろん話し合いの中から全体の認識として将来の方向性といったものを確認することが出来たなら、私はそこに向ってお互いに努力していくことが出来るだろうし、その中から更に新たな道が開けてくるだろうと思っております。

二日間にわたる会議の流れというのはどういったことになりますか。

既に真珠振興会理事会で確認していることは、まずひとつには各国の現状報告ですね。日本で得た情報のみで判断するのではなく、出席した人からそれを直接語ってもらい、そうして皆んなで考えていかなければならない問題については検討していこうということです。

二つには各国それぞれの業界の安定対策としてどんなことが行われているのか、そしてまた関係する国が協力してやっていけることはどんなことなのか、といったことも議題にはなってきますね。

そして三つめは世界的な何らかの連絡機関をつくろうではないか、ということを聞いておりますが、この点に関しては昨年の準備会議においても出席した多くの国からも

「ぜひやるべきだ」という声が聞かれました。

もちろんそうしたことをやるにしても十分な話し合いと理解を得ていかなければなりませんが、私も結構なことだと思いますね。今年の会議でどういった方向になるのかわかりませんが、少くとも準備会議の際にそういった声が強く出されたということは、私はやはり真珠の生産・販売については各国それぞれが自由に自分の国の事情だけで進んでいけばいいということではなしに、関係者が一緒になって考えていこうということの表れだと思います。

ただそうした時に問題になってくるのは各国ごとの窓口と言いますか、いわば受け皿としての組織があるのか、ということになってきますので、私としては準備会議の際にもこのことはお願いしておいたところです。

ところで参加を呼びかける国々はどういったところになりますか。

最終的には近く開かれる真珠振興会理事会において確認をしていきますが、まずアコヤ真珠、白蝶真珠、黒蝶真珠、淡水真珠などの生産関係ですね。そして消費関係では伝統的に真珠を多く輸入してきた国に加えて、近年、その躍進が著しいところにも呼びかける予定でおります。全体

でどのくらいの規模になるかわかりませんが、いい機会ですので海外の報道関係者にもこの計画を伝え、出来るならば取材してもらって広く世界に伝えてほしいと思っております。

また、こうした会議は日本としても初めてのことでもありますので、私はぜひ国内の業界の方々の意見も聞かせてほしいと思っております。会議前にはそうした場を設ける予定でおりますが、それまでにも私なり真珠振興会事務局なりにご意見を寄せていただきたいですね。いずれにしても会議全体は開かれた内容としていきたいと考えておりますので、ぜひ国内の皆さんのご協力をいただきたい。

WPO初代会長に就任して

「国際真珠サミット'94」では「世界真珠機構」（WPO）の創設が合意され、その設立総会を翌年五月に神戸で開催することが確認された。そしてその初代会長には満場一致の推薦により田﨑氏が就任することとなり、世界の目は一挙にその動きに集中されることとなった。サミットには世界一六ヵ国の代表が参加している。（平成七年一月六日）

本題のWPO（世界真珠機構）に入る前に、そのきっかけとなった昨年の「国際真珠サミット'94」を振り返っていただきたいのですが、とにかく開催が決まってから真珠振興会事務局に対して、あるいは田﨑会長ご本人に対しての問い合せ――要するに「私も参加したい」という反響はすごいものがありましたね。

たしかに反響としては数多く返ってきましたね。その一つひとつについては私なり事務局なりとのファックスのやりとりでしたので、あんまり業界の皆さんの目にはついていないかもしれませんが、とにかく生産する人も販売する人も、いま真珠は世界的に大きな変り目にきており、いろいろな問題に直面している、これを何とかしなくてはならない、という思いの表れでもあった

ということでしょう。そういった意味では、国際会議を開催するのもやはり〝いま〟がよかったのではないかということですね。早過ぎても遅過ぎてもいけない、時宜にかなっていたということかなと思っております。

日本の業界がこれまでにも合同会議を重ねるなどして新しい時代を見越した対策に乗り出したということは、世界の真珠関係者もよく見ておりましたので、タイミングとしてはよかったということでしょうね。

まず国内の議論を十分に尽くしましたが、その過程で真珠の国際機構づくりという構想はまとまりつつありました。そのことを下敷にしておりますので、一昨年の国際会議・準備会議でも議論はスムースにいきましたし、続いて開かれたサミットでもそのことを満場一致で確認することが出来ました。

真珠については何といっても日本が何を考えているのか、日本がどう行動していくのかといったことが常に注目されてもおりますので、これをきっかけとして、とにかく日本国内においても、目先の利益にとらわれるのではなく、今後、世界の真珠産業はどうあるべきか、といったことを、なお一層、真剣に語り合っていく、そういったきっかけにしたいですね。

新しい時代の制度・仕組みづくりというのが今年発足するＷＰＯの大きな課題であると思いますが、それこそどんな理念をもって世界に提案をし、そうして実行していくのかとなると、なかなか難しい問題もありますね。

古い制度というものを大胆に見直していく中で新しい仕組みをどのようにつくりあげていくのか、ということが問われているわけですが、これは口で言うほど簡単なものではないですね。特にサミットの中でも盛んに外国から注文されたことの一つに、世界で真珠を宣伝していくための資金を、まず生産あるいは輸出する側に求める声が強く出されたということがありました。もちろんそれをやるからには、輸入する側も自らが拠って立つ仕事としての真珠の宣伝ですから、それ相応の負担をし、この二つを合わせた資金でもって何をやるのかを議論してもらわなければなりませんが、要は日本の業界のまとまりですね。いまこそ日本がその力のまとまりを世界に示す絶好のチャンスであると思います。

サミットの中で特徴的に表面化してきたのは、これからの真珠の宣伝というのはただ〝真珠〟ということだけではなしに、アコヤ真珠、黒蝶真珠、白蝶真珠といったように、品種ごとに生産する側と売る側とが協力していく動きが出てきたということでした。

現にタヒチからは今年の黒蝶真珠宣伝資金として一億円が日本に提供されることになっていますが、これなどは今後の市場展開を考える上で大いに注目されます。

日本でも生産地の一部から「アコヤ真珠を国の内外に宣伝するためにＷＰＯ宣伝基金を」「かつてやった〝一粒運動〟なり〝一人一万円運動〟なりを生産地から展開すべし」といった動きが出てきました。

長崎、愛媛の両県からの意向を聞きました。私は画期的な出来事であると思っておりますし、高く評価したいですね。

かつて〝一粒運動〟というものが業界にありましたが、あの時は厳しい業界環境の中から一人一粒の花珠を持ち寄った形で今日につながるデザインコンテストのスタートを切ったことを思い出します。いずれにしても日本のアコヤ真珠の生産者が、業界全体に向かって〝一人一万円運動〟なり〝一粒運動〟なりを繰り広げていく、そのきっかけをつくったということは、今後国内はもとより世界に向かってアコヤ真珠を宣伝していく大きなはずみになると思います。

こうした運動が日本国内ばかりでなく、それこそ世界的な動きになってきたら、たち

まち大きな宣伝資金が集まるのではないでしょうか。

そういった意味では一万円というよりも「一〇〇ドル運動」にしたらどうですか。日本ばかりでなく、ここには世界の真珠関係者全てに参加してもらい、消費者に対して大いに真珠の良さを伝えていけたら素晴らしいですね。

さあ、そこで次の質問に移りたいのですが、六月に正式に発足した後、ＷＰＯとしては何を、どのように進めていくことになりますか。

国際機構が出来るということは、その「何を、どのように進めたらいいのか」を話し合う場が出来るということですから、私としては集まった人全ての意見を十分に聞いた上で次を考えたいと思っております。そのためにも、まず第一段階として日本国内の意見をまとめていくことが必要ですね。

これまでの経緯を見ましても、田崎会長が提唱して実現した二回の真珠合同会議の意義は大きかったと思います。その意味からも三月ごろまでに第三回真珠合同会議とい

ったようなものを開催しては、という声も聞きますが。

それも一つの方法でしょうね。そうしてＷＰＯが正式に発足するとなったら、これは私個人の意見でもありますが、その最初の仕事としてヨーロッパやアメリカ、あるいは他の主要地域でもそうですが、そこの一流紙誌に意見広告を出して、世界の真珠関係者はＷＰＯという国際機構をつくったこと、そしてその中で品質の悪いものは市場に出さないことや価格の安定をはかっていくことを真剣に議論しているんだということを大々的に告知していきたいですね。そうすれば世界の消費者も真珠に対しての新しい関心をもってくれると思います。とにかく世界的に「どうぞ、真珠を安心して買って下さい」という訴えかけが、まず第一歩ではないでしょうか。

そういった行動を起こしていくならば、サミットでもかなり議論になった『真珠』とはカルチャード・パールなのかナチュラル・パールなのか、などという、あんな議論に精力をつかわなくても済むのではないでしょうか。

おっしゃるように、あのような点で議論を繰返しているのは無駄ですね。それこそ消費者不在の議論ということも言えるでしょう。

いずれにしても一月中に各国からの理事を登録してもらい、三月末までに参加国に対して財政的な問題をも含めた議案を提示することになっておりますが、具体的な内容については、既に活動している国際的な組織なども参考にしながら詰めていきたいと考えております。

各国ともに代表をどういった形で絞りこんでくるのか、なかなかそう簡単にはいかない国もあると思います。今後の研究を待ちたいと思いますが、委員会なり部会なりをつくって、専門分野を担当してもらうことなども考えていかなければならないでしょうね。

財政問題はなかなか難しいところですが、日本国内については先にもふれたような視点で対応していって、そうして参加各国からも応分の負担をしてもらわなければなりません。

要するに「お金を出してでも参加したい」という組織にＷＰＯをつくりあげていくことが大切なんであって、皆さんと相談しながら、私は必ずそういったものがつくっていけることを確信しております。そうしてこれだけの情報社会ですので、ここを基地に関係者全てが確かな情報に接し、新しい世界の流通秩序というものを一体となってつくりあげていきたい。

阪神大震災を乗りこえて

WPO設立総会の年、平成七年一月十七日、神戸は未曾有の危機に見舞われる。阪神大震災である。直後の電話インタビューで「天が与えた試練。今こそ業界が一致団結し、国際化時代へ向けた新たな産業づくりを」と語った田崎氏は、後日、改めてのインタビューに応じて再建に向けて力強いスタートを約束してくれた。

（平成七年二月十日）

まず最初に今回の阪神大震災に対して心よりお見舞を申し上げます。

被害の状況についてはテレビや新聞等で報じられている通りですが、地元では依然として水道やガスが供給されておらず、亀裂が入ったままのビルや家屋の倒壊によって道路を歩くにも危険が伴っております。完全な復旧には一体どのくらいの時間を要するのか、なかなか見通しもつけにくい状況であると言わなければなりません。真珠業界からも多くの被災者が出ており、心からお見舞いを申し上げると同時に、全国から寄せられた義援金をはじめとするご高配に対して厚くお礼を述べておきたいと思います。

ただ全体的な被害で見ますと、他業種に比べて真珠業界は比較的少なかったということも伝えられております。

社屋や社員宅の被害については調査も進んでおりますが、いずれにしても商品そのものへの影響は、各社懸命の努力によって最小限にくい止められたと聞いております。交通網の混乱で各社とも社員の確保がまだ十分とは言えませんが、営業拠点を大阪なり東京なりに一時的に移転させる作業もスムーズに進んでおり、事業は各社とも再開されております。

業界としては浜場入札会の真只中にあったわけですが、これも一時中断されておりましたものの、二月に入って全国的に再開され、大きな混乱もなく推移しておりますし、神戸は輸出の一大拠点であったわけですけれども、検査業務も現在は日本真珠会館で進められておりますので、こちらのほうもすべり出しております。

国際化時代を迎えた真珠業界としては、昨年、パールサミットを開催して地球規模にわたる新たな秩序づくりに、日本が、そして神戸が先頭を切って立つことを宣言したばかりでした。当面する課題もいくつかあります。

昨年、いわゆる国際会議（パールサミット）を主催して私が強く感じたことは、世界の人々から愛される真珠業界でなければならない、ということでした。日本国内の生産だ、加工だ、といった論理だけを言い合っていても何の解決にもならない。日本で、そして世界で真珠を買ってくれる人々の立場に立った業界でなければ時代に取り残されてしまうということですね。日本の今後の生産はどうなるのか、中国はどう変わっていくのか、香港などでの流通の様変りの行方は……こうした点について真珠業界とユーザーのパイプをどのようにつないでいくことが出来るのか、まさにそこが問われていると思います。

ＷＰＯ（世界真珠機構）は、いま、そこに向かって設立されようとしているわけで、私は様々の困難は予想されるとしても、世界の多くの人々と力を合せて予定通りのスケジュールをこなしていきたいと思っていますし、何としてもやらなければならないとも確信しております。

サミットで明らかになってきたことの一つに、ひと口に真珠と言っても、白蝶真珠があり黒蝶真珠があり、淡水真珠も、そして海外におけるアコヤ真珠もあるという、そのそれぞれの主張が出てきたわけですね。このときに日本のアコヤ真珠業界としては、それを買ってくれる世界の人々に喜んでもらえるような品質と値段が確立されているのか、世界に向かってそのことを主張していくための広報・宣伝事業に対する取り組みはどうなのか、そこを真剣に見直していくべきだと思います。

そして私はこの際、行政に対しても言うべきことは言うという思いを新たにしております。日本の行政であるが故に日本の業界を守るということだけでは済まないのが、いま当面している国際化対応ということですから、世界的な真珠の生産・流通の新しい秩序づくりに対してわれわれがどう取り組んでいくのか、その視点から物事を考えてそして行動に移していきたいと考えております。

今後、具体的には六月一日を目途に神戸で真珠振興会としての宣伝事業を行い、同じくＷＰＯの設立総会も、というスケジュールできたわけですが、震災からの回復がどこまで進むのかによって若干の変更もあるのでしょうか。

その点に関しては、現在の時点で六月の復興状況まで見通すことは難しい面もあり、何をどのようにやるということを断言することは出来ませんが、変えるべきところは速やかに変えつつも、やるべきことはやるという方針でのぞみたいと思っています。世界的な位置づけからしても「真珠の街・神戸」というのは定着しておりますし、私はいまこそこの試練を乗り越え、新たな仕組みをじっくりと考えてみる、そういった時期であると信じております。行事そのものについては皆さんとも相談しながら詰めていきますが、既に神戸市では様々な産業代表を集めて「神戸は健

在である」ということを強調しておりますし、ここでいささかでも神戸の真珠業界の意気が衰えるようなことがあってはならんということですね。そうしたきっかけとする意味でも、私は業界行事は当初の予定通り進めたいし、進んでいけることを確信しております。

新聞や雑誌記者から、私のところにも「真珠の街・神戸」も様変わりするのでは、という質問が寄せられておりましたが、私は真珠振興会の会長としても、もちろん神戸に拠点を置く企業の代表としても、そんなことは決してないと答えております。

確かに、一般的に見れば大阪なり東京なりに営業拠点をシフトする場面も出てきていますが、むしろここで神戸の皆さんの結束は強まったという声も聞こえてきます。

この試練を試金石としてですね、全体が力を合わせていけば必ずやもっといい業界、もっと優れた仕組みが出来ると思いますよ。こんなことにくじけてたまるか、というのが私の性分ですし、こういったときこそリーダーの資質が問われてもくるわけですから、神戸の復興と共に必らず真珠業界も以前にも増してより大きくなっていこうということを呼びかけたい。

いい機会ですので、今年度の浜揚げ状況についても一言。

私はそれを言いたい。最初にも言いましたように、世界で真珠を買ってくれる人々に対して、本当に喜んでもらえるような品質、価格というのは何なのか、そこを業界は原点に返って考えるべきだと思っております。海が悪いとか母貝が悪いとか、そういった弱音の中からは何も生まれてこないではありませんか。そしてそんなことはこの時代に通用する話ではない。私の会社の話になってしまいますが、強い母貝とは何なのか、そういった母貝を得るための漁場は、海水は、水温は……採苗のノウハウとはどこにあるのか等々について全力を挙げて取り組んでおりますし、その成果も出ております。まだこのことについては外部に向かって言ったことはありませんが、私は本当に一諸になってやろう、という心構えがある人ならばぜひ前向きに協力していきたいと思っております。率直にいって相場がどうとかこうとかしか頭にない生産者は時代に置いていかれます。世界中から「真珠はアコヤばかりではないぞ」ということを言われはじめたこの事実を、やはり日本の生産者は真剣に受け止め、そうしてそこに対応していかなければならない、そういった時代に入っております。新たな秩序づくりということの、まず第一歩はそこにあります。

そういった意味もあって、私はこの夏には全国の漁場を訪ねてみたいと思っております。そうしてそこで懸命に真珠をつくっている人々と膝を交えて業界の明日を語ってみたい。

新たな秩序づくりに向け

この間、日本の真珠業界も様々な動きがあった。震災復興の中から生まれたWPC（ワールドパールセンター）構想への取組みをはじめ、政府の現制緩和策による真珠関連法律の廃止（いわゆる「産業制度の見直し」問題）やアコヤ貝の異常へい死など、問題の根は深く、かつ広範囲にわたっていったのである。

（平成九年一月三日）

年の始めにあたり。田﨑会長は一九九七年というこの一年をどのように見ておられますか。

まさに世界規模での大きな変革期に入っており、あらゆる意味での社会制度・仕組みというものが変わってきた今日、いよいよ日本の真珠業界も自らの改革を英断をもって実行する、そういった重要な一年になると思っております。それが実現できれば新たな制度、秩序のもとに多くの問題の解決の道、方向といったものが判然として見えてくると確信しております。他力本願的なことだけを考えていたのでは、どんどん社会・経済は変わっていくのに、真珠業界の対応のみが遅々として進まないといったことになってしまうのではないでしょうか。

そういった意味でも田崎会長は早くから国際化時代の到来を主張され、国際的な組織（ＷＰＯ）、日本からの情報発信機能（ＷＰＣ）、そうして日本における取引市場・商品開発（ＩＪＫ・神戸国際宝飾展）といったものを提唱なさってこられました。それがいよいよ今年は動き出すという大切な年でもありますね。

私は冒頭に言ったことが業界全体の総意として確立された結果として、ＷＰＯにしてもＷＰＣにしても、そしてＩＪＫにしてもその受け皿となって機能してくれると思っております。決してこれらが先にあるのではない。まず新しい制度づくりに踏み出す――その結果として、あるいは具体策としてこれら一連のものを機能させていきたい。

いずれにしても昨年は「真珠産業制度の見直し」問題で多くの時間をとられましたが、やはりどんどん時代が変わっている中で、ひとり真珠業界だけが古いものを守っていればいいということにはならない。その意味では年末になって新たな方向へ踏み出すことが確認されたことは大きな前進と見ています。

昨年は制度見直し等で生産現場において大変な混乱もあり、その中での新たな秩序づくりという重要な年になりました。

生産業界も最初に申し上げたように、自らの英知でもって新しい方向を目指さなければならないと思います。たとえば密殖改善ひとつとっても、現在のように全国一率ということでは解決策にはならない――各地区に見合った対策というものがあるはずです。その意味では現在のように中央で全ての対策を考えるというのではなしに、各県ごとの事情に合致した真珠養殖の振興策というものを考えていくべきですね。

そのことは業界団体にも言えますね。例えば、全真連として何か一つのことをやろうとしても、それぞれに実態が異なっているために難しい面が出てきます。

それでは生きた対策にならないのであって、現場の実情に即した対策を立て、そうして中央はそれを総合的に把握して最終的な判断を下す、という形にしないと、事は前に進みませんね。

いずれにしましても、今年はいろんな意味で業界の決断の時を迎えているわけですから、その意味では真珠振興会の機能という面でも見直しを行い、これを大胆に新たなものにしていかないと、本当の意味の業界振興というのはできません。水産庁とも十分に相談をし、そうしてこれまでの枠にとらわれない物の考え方というものを振興会機能の中に据えていきたいですね。現在の規制緩和への対応というのは、まさにそのことを指していると思います。

とかくこれまでは議論はする、委員会を設置する等々といったことはやってきましたが、正直なところそこで決めたことが守られたためしがなかった業界でしたね。

議論も委員会も大切なことではありますが、全部形を整えるだけで終わってしまったことが問題なんです。順序は逆なんであって、具体的に実行するためには何を議論し、そうしてどんな機能をもった組織にしていくかが大切なことです。理解をしてくれる業界人も多数おりますので、今年は一歩進めた形で取り組んでみたいですね。

その意味でも今年は具体策を論議し、かつ実行するという一年になるかと思います。

そうです。私もこの正月にはじっくりと考えてみたいですね。これまでのように〝物の考え方〟だけを言っていても仕方がない——要は何をどうやるかですから、議論のきっかけとなる具体的なものを皆さんの前に明らかにし、そうして意見を交すことが大切になってきましたね。

そこでひとつお聞きしたいのは「第三回真珠合同会議」の開催です。これまで二度にわたる会議の中で、それこそ〝物の考え方〟といったことについては合意をし、かつ

具体化に向けてのいくつかの芽を出してきました。そして今年はいよいよ実行の年ということになるわけですから、第三回目の合同会議を開催し、生産、流通をはじめ、国際化問題への対応から品質問題に至るまで、公の場において詰めを行うということが出来れば、その後の進み方が大分違ってくるのではないかと思います。

やります。ここで生産・流通業者の声を率直に出してもらい、大胆に議論を重ね、そうして合意した部分については真珠振興会が強いリーダーシップを発揮するということは非常に大切だと思いますね。

とにかく状況はこれまでと違って大きく変わっているわけですから、それに見合った、あるいはむしろ時代を先取りする形で業界も変わっていかなければなりませんね。その時に業界として何をするのか、生産業界としてどうあるべきなのか等々を腹を割って話し合う時が来たと思っております。そこで合意が出来ればこそ日本のアコヤ真珠をどう世界にアピールしていくのかが明確になってくるわけでして、輸入がどうとか浜揚げ取引がこうとかいった話だけで終っていたのでは、それこそ日本の真珠業界は世界に遅れをとることになってしまいます。

私は浜揚げ取引が一段落した段階で合同会議と、そして全国の浜を回りたいと思っております。そこで皆さんのご意見を聞き、私の考えているところも率直に申し上げてみたい。必らずや合意

は得られるものと確信しております。

年の始めから早急に議論を積み上げていかなければならない課題の一つにワールド・パール・センター（ＷＰＣ）構想があります。

神戸のポートアイランドに真珠の一大センターをつくろうという計画ですが、これには行政をはじめ各界から多くの人に参加していただいて準備を進めております。既に発表しましたが、全体を情報センター、ミュージアム、カレッジ、検査・検定、それに真珠取引所といったいくつかの機能に分けて若い人々を中心に議論を進めているところです。

震災復興という面から行政当局の全面的なご理解もいただいておりますので、業界内でも十分に議論を重ね、文字通り二一世紀に残すわれわれ真珠業界の一大拠点とするべく取り組んでいきたいですね。この問題を巡ってはなかなか全体像がつかみにくいため様々の意見があると聞いておりますが、実はその全体像をつくりあげるべく設立準備委員会が発足したばかりですので、今後はそこでの論議の経過を業界にも説明しながら大胆に取り組んでまいります

然るべきものをつくるとなると、やはり資金も相当かかると思いますが。

真珠業界がこれまでに築きあげてきた実績と、そうしてこれからもより強固な実績をつくりあげていくんだという業界自身の決意とをもってすれば、私は資金の問題というのは必ずや道が開けてくると思っております。これはひとり神戸のためであるとか、あるいは日本の真珠業界だけのためであるなどという発想では理解しきれないと思いますね。世界にますます広まりつつある真珠の生産と流通にとって、その拠りどころとしてはもちろんのこと、世界の消費者に対しても常に真珠の正しい、新しい情報を発信していくための拠点としても機能させていきたいですね。

この件に関して私が特に強調したいことは、いま準備委員として積極的に発言していただいている若い業界の方々の存在です。彼らは実に真剣に真珠の将来を考えておりますし、意見としても素晴らしいものを持っておりますので、ぜひこうした力を業界施策の中にも生かしていきたいですね。

その意味でも、次なる合同会議の開催というのは避けては通れなくなりましたね。

そう、しかもその場を〝真珠振興決起大会〟として位置づけていくことが大切です。皆んなで弱音ばかりを言いたてていたって問題は解決しない。日本の真珠産業ここにありを見せていくことが大切です。

いい母貝をいかにしてつくるか、その貝を使っていい真珠をどうつくるか、その珠の値段、流通の体系はこうあるべきだ、という理論を今こそつくりあげていかなければなりません。どの方法が最も採算に合うかということばかり考えているから現在のような姿形になってしまうんであって、そこのところをぜひ原点に戻していく議論をしたいですね。

時代に見合った、あるいは時代を先取りした新たな制度・仕組みづくりに向けて、まさにそこが問われておりますね。

先ほども申しましたように、ＷＰＯもＷＰＣも、そうしてＩＪＫといった事業にしても、全員が真剣に自分自身のこれからを考えていく際のひとつの方向性として位置づけていくべきなんであって、それがないままにいくら国際会議や宝飾展をやっても目的を達成したことにはなりません。

諸先輩が苦労してつくられた神戸の真珠会館を、これからの時代に合った機能的なものに発展させていくこと、そうして新しい路線を懸命になって見出し、真珠振興会が先頭に立って具体的な一歩を踏み出していくための元年と位置づけておりますので、業界各位のなお一層の協力を声を大にして呼びかけたいですね。その意味でも私は何らかの形での〝決起大会〟は必要であると

思っておりますので、ここにもぜひ積極的な声を寄せてほしいと思っております。道は必らず開けてきますよ。

タサキジュエリータワーの完成

神戸における『真珠の殿堂』もさることながら、田崎氏の夢は当初から「世界の商業拠点である銀座の中心に」というものであったが、その夢はタサキジュエリータワーとして平成九年十月に実現した。この店は同社の五〇店舗目にもあたっており、ミュージアム機能も備えた、文字通りのフラッグ・ショップとなったのである。（平成九年十月二十四日）

今回の銀座出店の意義について語っていただけますか。

私は昭和二十九年に真珠加工販売業を開始したわけですが、当時からの想いとして、一つには真珠の美しさを世界の人々に知らしめるための〝真珠の殿堂〟をつくるということ、二つにはその世界の人々から真珠に関する様々の求めがあったなら、その全てに応えていくという、この二つを目標に仕事を進めてまいりました。

ところでその殿堂ですが、日本のみならず、世界の商業のセンター的な役割を担っているのが、東京・銀座であり、特に四丁目交叉点を中心にしたこの一角であるということは誰しもが認めるところでしょう。その証拠に、いま世界の一流宝飾店が競ってこの周辺に出店しており、世界の

真珠宝飾品市場を語る場合、銀座を抜きにしては語れないとまで言われております。正直に申しあげて殿堂を名のるなら青山、原宿といったところもどうか、と思ったこともありましたが、やはり世界の宝飾品ブランドがこれだけ銀座に集中してまいりますと、私のもう一つの思いである「真珠を守る」という観点からも、ぜひその中心にあって、最初に申しあげた世界の人々に真珠文化を提供してまいりたいということになったわけです。

しかし銀座の中心地というのはなかなか店舗の動きがないところとしても知られておりますが、よくぞこうした一等地に、という驚きもあります。

それはある意味でのひとつの出逢いでもあるわけでして、そうした私の決断に対して金融界をはじめ多くの方々のご支援をいただいて実現したということです。

私は歴史的に見ても、日本の真珠宝飾品市場というのは、日本のわれわれこそが開拓してきたはず、という自負心があります。その時に世界のセンター街としての地位にあるこの銀座が、次々と外国の宝飾品ブランドに押えられていって、それでいいのかという強い想いがありました。ここからこそ真珠文化を世界に伝えてまいりたいということです。

もちろん一〇階もあるビルですので、これを全て真珠で埋めつくすことはできませんが、デ・

ビアスの協力を得てダイヤモンドも、そうして色石も、その逸品を十分にそろえさせていただき、ビル名こそ「タサキジュエリータワー」としたものの、やはり私は店名は「田崎真珠店」という、原点に返って真珠にこだわりたいと思いました。社内にもいろいろの意見もありましたが、真珠をこそ私は守りたい――それを一人でも多くの人に知っていただけたら幸いだと思っております。

世界各国から、ありとあらゆる人が集う街が銀座です。その中心に存在するということは、それだけで世界に向けた情報の発信が行なわれます。

世界の全ての真珠をとりそろえ、ここに来れば真珠の全てがわかるという、そういった拠点にしたい。現に開店早々に当社の奄美でつくられた白蝶真珠の金色だけで組まれたネックレスの逸品を海外からのお客様にお求めいただきましたが、「さすが銀座だ」（笑）というスタートを切っております。

いま、日本のアコヤ真珠の生産現場において、様々の問題点が噴出しておりますが、このことをもって海外の目は日本の真珠業界全体に厳しくなっております。

そうした動きというのは古くからありましてね、かつて私が六甲台に加工場をつくったというのも、結局は真珠の加工分野に海外資本が入ってこようとしたことがきっかけでした。不遜な言い方かもしれませんが、私はやはりわれわれ日本人の手で真珠を世界に提供したいという意気込みでやっておりまして、今回の銀座出店も、このことによって「日本の真珠業界も頑張っているではないか」という視点で見ていただけたら幸いです。

完成した拠点の今後の運営方針ですが。

一階から四階までの売り場では、先ほどもふれましたようにいかにお客様のニーズに応えていくか、であり、五階のジュエリーミュージアムでは宝飾品の持つ多面的な魅力にふれていただくということですが、今後、日常的に本当の力を発揮していくのは六階から上のスペースをいかに有効に使っていくかだと思います。真珠宝飾品の使い方の提案、アパレルと真珠宝飾品の組み合わせといったことから、実際にそういった宝飾品を着用していただける機会の設定まで含めて、それこそがまさに情報の発信であり、真珠文化の提供だと思っております。

確かに日本の宝飾品の歴史というのは欧米に比べて日は浅いわけで、お客様の側からのそうした要望というのも非常に強いものがあります。しかし日は浅いがレベルは非常に高いということ

も実感しますので、私どもとしてはそれにどう応えていくか、そこが課題だと思っておりますし、やりがいもある仕事であるとも思っております。

全国にそういったお客様は多いわけですし、今度は銀座ということで、幅広い人々からの注目も多いと思います。

そうですね。オープンを記念した展示会のお客様の半分以上は東京以外の人でして、これは驚きでもありました。これをぜひ今後は海外のお客様にも広げていきたいし、そうした方々のニーズというものも積極的に吸収してお応えしていきたいですね。

いずれにしても着実に一歩一歩進んでまいりたい。その中からいろんなものをつかみ取り、そうして更に真珠を愛好してくれる多くの方々のためにお返しをしていきたいと思っております。そのことが日本の真珠産業というものを再評価していただけるきっかけになってくれれば、私としても非常にうれしい。今後とも多くの方々のご協力をここで改めてお願いしておきたいと思います。

真珠の価値基準を日本から

平成十二年。五月の神戸国際宝飾展（ＩＪＫ）にあわせて、ＷＰＯ特別理事会、ＣＩＢＪＯの世界大会が神戸に一挙集結する。そこに焦点を定め、「日本からこそ真珠の価値基準を」として真珠スタンダードを世界に向け発表する体制をつくっていったが、前年九月のこのインタビューではその構想の全てを語ってくれた。　（平成十一年九月十七日）

日本の真珠業界にとっては、まさに天王山とも言うべき〝盆明け〟を経てもう九月です。誰もが次を考える時期を迎えました。

生産に関しては水温に始まり、雨の降り方、風の吹き方に至るまでを見ておりますが、私としては去年よりはいいという手応えを感じております。問題なのはそれを生産業界全体としてデータとして持っていないということにあると思う。誰に聞いても「九月を過ぎてみないと分からん」「いや、今年は水温の関係もあるから十月から十一月にもしかすると……」という話ばかりでしょう。これでは困る。

確かに個々の業者というのは目先のことだけで手いっぱいでしょう。現場というのはそういっ

たものであることは私もよく分かる。問題はリーダーであり、そのための組織であるはずなんだが――自らの方針をきちんとして、国や県の協力も得ながら次の段階に備えていかなければなりません。

行政も異常へい死問題にはかなり前向きに対応しようとしている部分もありますが、それを受ける業界自身に処方せんが見出せないという状況です。

私はおかしいと思う。去年、真珠振興会としても五〇〇〇万円の生産対策予算を取っているが、これなどは全体の英知を出し合って理想的な採苗所をどこにどう設置すればいいのか、そうした基本的な対策に使ってほしかったのだが。

流通分野も様々の問題を抱えております。組織の見直しという声も急速に高まっております。

それぞれがとっくの昔にやらねばならないことでした。当然のことですね。機能を失なった組織を皆んなで大事に守っていても仕方がありません。

そうした日本の状況を見越して海外の動きも急になっていました。ＡＰＥＣにおける真珠の価値基準を求める動きなどはまさにそこを突いております。真珠とは何か、真珠の価値はどこにあるのかを海外が決めようとしている。

何ミリ巻いていなければ……という議論が海外から盛んに出されておりますが、真珠の美しさの本質を抜きにした意見に過ぎない。真珠層とは何か、光の干渉とは何か、しかもその真珠層と光の干渉との関係は……巻きが厚ければいいという理論は本当の真珠の美しさを知らない人間の言う言葉ですね。

来年五月には日本でＣＩＢＪＯ（国際貴金属宝飾品連盟）の総会も開かれますし、ＩＪＫを目指して多くの来日者が見込まれます。日本がリーダーシップを取って真珠の価値基準を世界に宣言するチャンスですね。

いまこそ、世界の先頭に立って日本がはっきりと物を言っていかなければなりません。日本の生産が混乱していますが、真珠の美しさの基準がそのことによって変わってしまったわけでは決してない。私は来年の五月に向けてそれをやるチャンスだと思っておりますし、やります。世界

の真珠を愛好する全ての人からそれは求められている。

いずれにしても、こういった時代だからまとまりがつかないという人もおりますが、私はむしろこういった時代――誰もが明日どころか今日をどうしていいか分からない時代であるからこそ、否応なしに自分たちが突入していく二一世紀の真珠産業はこうあるべしというものをつくりあげていく絶好のチャンスであると思います。

流通分野においては既に取引形態もかなり変わっております。インターネットでの世界的な真珠取引という時に、日本で「今年の作柄は」では――。

世界の全産業が情報化時代に向かって走り出している。人の集まり易いところで入札会を開くなどということは時代の要請でもあります。いまは生産業界のみが問題を抱えているように見えますが、私はそれにも増して流通業界の変化は激しいと思っています。この時に従来の組織をいかに守るか、これまでの仕組みをいかに維持していくかなどと言ってもまったく意味を成さない。

そうしたことを私は存分に業界の皆さんに伝え、そうして十分な意見を聞いてみたい。私は今期限りで真珠振興会の会長を辞めたいということをかねがね言ってきましたが、やはりここでフリーな立場に立ってみて、二一世紀の真珠産業の在り方というものを業界全ての人と自由な立場

から語ってみたいと思っております。

年内にもその場をつくる必要があるのではないでしょうか。業界はこれまでに大きな問題に直面した時、真珠合同会議という形で様々の議論をしてきましたが、いよいよ本格的なアクションが待たれます。

全国の生産地の動きも見ながら、少なくとも部分的にでも回復の手応えを得たとなったら、私は文字通りの合同会議を開いて真珠産業の再構築をはかるべきだと思いますね。このままでは完全に世界は白蝶真珠、黒蝶真珠のみの戦略に巻きこまれてしまう。真珠の価値基準という点でも、あるいは今後の世界的な取引といった点においても、やはり日本がどうするのかというのは世界の課題としてあるはずです。そこに日本がきちんと応えようとしないのなら、それこそ世界はどんどん自分たちの論理のみで動いていくことになります。

ただ、何をどのように進めるにせよ、業界全体での合意・確認というのは大切です。そのためにも業界全体で十分な議論を尽す必要がありますので、私は合同会議というのが最もふさわしいと考えますね。

その時には業界のリストラ、真珠の価値基準の宣言――これは消費者にもわかり易い、という側面をもたせる必要がありますが――などに加えて、真珠振興会自身の方向づけといったことも課題になってくるでしょう。

白蝶・黒蝶業界というのは独自の戦略をもって具体的なシステムづくりを始めております。この時に、つまりアコヤ真珠の供給国・日本であると同時に、世界で最も真珠の需要が強い国である日本の真珠振興会が、アコヤのための振興会か、オール真珠としての振興会かなどと言っていたのでは話になりません。私は行政トップとも大胆にそうした点を話し合ってですね、文字通り本当の意味での新たな業界仕組みをこそ、この際確立していこうと思っております。

そうした議論の具体的な進め方が問題ですね。

私は今こそ若い人を業界の中心に据えるべきと考えている。全てを彼らに渡してあとは知らんというわけにもいくまいが（笑）、やはり議論の中心に彼ら自身が座ることも大切だろうし、これからの業界システムづくりという作業を彼らの手で進めることももっと大切です。

ここ神戸では常にそうした人々の声を聞くことができますが、今後は東京や伊勢といった流通

地域はもちろん、全国の生産地の若い人々の声ももう一度聞き直してみたいですね。特に様々の努力を重ねて今度のへい死問題を克服している地域の若い人などは、やはり他には言えない苦労もしていると思いますので、そうした声にもぜひ耳を傾けたい。その上で組織問題や品質に関する議論をしっかりと重ね、そのことを世界に向けてきちんと主張していく時が来たと思っております。

新世紀を迎えて大いに語る

通算一八年に及んだ真珠振興会会長職を若い世代に託し、田崎氏は自らの新世紀の道をもっと幅広く、そしてもっと深く求めていく意向を表明した。この間、勲三等瑞宝章の栄誉にも輝いた田崎氏の人生だが、会長職最後のインタビューは、強く強く世代交替を訴えつつ、自らの新世紀への着実な一歩を語ってくれた。

（平成十三年一月五日）

日本の真珠業界は様々の問題を抱えながらも、確実に次の時代に向かって幾つかの芽を出しつつ新世紀を迎えることとなりました。世紀をつなぐそれら課題について、まず基本的なお考えをお聞かせ下さい。

改めて言うまでもありませんが、真珠を取り巻く情勢は完全に国際時代に入っておりますね。かつての日本真珠振興会は〝アコヤを中心とする〟振興会として進んできましたが、やはり昨今の流れを見ると〝真珠〟を振興させるのがわれわれの役目ではないのか、ということで、一昨年十一月には第五回目の真珠合同会議を開いて皆さんの意見も聞いたところです。

この間、私はＷＰＯの設置やＷＰＣ構想などを提唱してきましたが、なかなか日本の業界とし

ての意識の転換は難しい。しかしながらそれで嵐が収まるわけではないので、業界若手の発想をまとめてもらおうということになり、「二一世紀委員会」を設けて組織問題も含めた議論をお願いしましたところ、その中から一定の方向性も出てきました。そんな中で迎えた二一世紀の新年ということになります。

今年は五月に神戸でワールドパールフェスティバルも開かれますし、秋にはニューヨークの自然史博物館において「真珠展」も予定されていますね。これはその後シカゴでも開かれるということですが、これらには私も白蝶真珠、黒蝶真珠の生産業者と共に全面的に支援していこうと思っております。二一世紀のスタートは世界的な真珠ブームのスタートの年であると位置づけてぜひ成功させていきたい。

やはり「二一世紀委員会」からの答申で大きな意味をもったのは、生産における白蝶・黒蝶・淡水そしてアコヤという四つの大きな柱と、それを横断的に振興していく流通協会の確立という方向でした。

そう、確実に次の時代に入ってきましたね。今年五月、私は任期の途中ではありますが、ここで真珠振興会の会長を若い世代にバトンタッチしていきたいと考えております。就任以来一八年

にもなりますし、そうした次の時代を確立してくれる若い人もおります。

お断りしておきますが、私は決してアコヤを軽視するつもりなどはありませんよ。むしろ人一倍アコヤを愛している人間だと自負しておりますし、今後もあらゆる面で協力していきますが、視野を世界というものに置いた時、やはりこれまでの流れの中で考える人々にとっては違和感もあるらしいので（笑）、私も世代交替のチャンスと思っております。

新年の抱負としては大変な発言が飛び出しました。

ブームが起これば当然のこととしてアコヤは売れていきます。もちろんアコヤの特色を生かした珠をつくるということが前提になりますが、ここに来て回復の兆しも見えておりますので私は可能だと思いますよ。そうして真珠振興会の中にも白蝶部会、黒蝶部会といったものを設けて真珠全体をどうアピールしていくかを考えればいいんですが、残念ながらいざそれをやろうとした時に、受け皿というか、担当する人材がないんだなあ。

この業界の最大のネックです。一切の事柄がそこから前に進まない。

若い世代になるとそれはいる。私はそう見ておりますよ。だからこそここで人心の一新をして新たな時代をつくっていってほしいということです。

御木本幸吉翁の言葉に、世界中の女性の首を真珠でしめてごらんにいれます、というのがありますが、幸吉翁は今日を見越して〝真珠〟と言ったのであって、決してアコヤ真珠という意味ではなかったと思う。世界中でこれだけの美しい真珠がつくられ、そうして世界中で売れている今日を、完全にあの人は見ていたと思いますね。

真珠養殖開発直後から銀座に店を出す、デザイナーを海外に派遣する、海外販売の支店を設ける、そしてアコヤ以外の真珠養殖にも着手するということをやっておりますね。明らかに現在の真珠産業というものを視野に入れていた。

いまわれわれが真珠振興会はアコヤの振興会か、真珠のための振興会かなどと言っていること自体おかしい（笑）。お客様は〝真珠〟を見てその中で最も美しい〝真珠〟を買うのであって、提供する業界としては完全に品質の競い合いですよ。アコヤ業界としては他に負けない品質を主張してこそのアコヤ業界であるということだけは自覚したい。

ところでここにきて黒蝶真珠も急速に増えるなど、業界全体として考えなければならない課題も増えてきましたね。

私は会社として購入した珠は全て自分で目を通しておりますが、やはりアコヤにはアコヤの良さ、黒蝶には黒蝶の良さ……というものがありますね。そのそれぞれが競い合ってこその真珠なんであって、よく量が増えたから値段が下がったといったことだけをとらえて騒いでおりますが、そこを支え切っていくのが経営であろうと思いますし、品質、価格、数量全ての面での適正な競争原則に基いて消費者に喜んでもらうことが資本主義での大きな原則だと思いますよ。

視野を更に広げていき、そうして需要全体をどんどん大きくしていくことをやらないと、市場は小さくなるばかりです。そのためには宣伝費も大いにかけ、かつ利益も出していくというのは大変ですが、とにかくそれをやり切ろうということで、私は、「ニュー・センチュリー・パール」と銘打って、今年は真珠を大々的に主張していこうと思っております。二〇〇〇年の「ミレニアム」ではダイヤモンドを前面に押し出しましたが、今年は真珠です。いろんな要因で小さくなっている真珠の灯を消してなるものか、という思いで、私は今年こそ「ニュー・センチュリー・パール」をテコに、大胆な取り組みをしていきたいと考えております。

よく市場が冷えこんだ時にこそ積極的な宣伝を、ということが言われますが、やはりその背景に訴えるものがないままに、ただ雑誌やテレビできれいな写真や映像を流していれば共感が得られるというものではありませんね。その意味ではいま、アコヤの生産の中にも幾つかの灯りが見えてきた時だけに、チャンスだということかも知れません。

やるべきですね。こうしたことはひとの後ろをついていったほうが儲かるということが多いんですが（笑）、私は万難を排してそれを卒先してやりますよ。私の使命であるとも思っておりますので着実にそれを成果につなげていきたい。これは私の性格からきたものですから、自分でも止めようがないんだ（笑）。

そのためには商品企画が問われますが、私のところではデザインから細工工場まで持っておりますので、ぜひその総合力を発揮していきたい。それをやらないでいると結局は他の商品に負けてしまいます。ダイヤや色石はどんどん先行していますし、いま街にはいろんな商品があふれ返っているではありませんか。

銀座、丸の内に進出している海外ブランドは軒並み善戦しています。

そう、私は戦中派ですからね。銀座のジュエリービルを買った時も「日本の心意気を示してやる」と思ってのことだし、アコヤの加工を始めたのも、当時、外資と組んで何社かが加工をやり出したんですが、私は日本の真珠を何と心得ているのかという思いで頑張ったんですよ。もちろんそれだけで外国資本に勝とうなどとは思っていません。商品が必要、宣伝が必要、販売員の育成も必要ということになってくる。始めにビジョンありきですよ。その志を完遂するためには具体的に何をすればいいのかということで進んできたわけですが、そうすれば日本でも真珠は売れるという信念が私を支え続けてまいりました。もしも当時の多くの業界人が思っていたように、真珠は輸出すればそれで良し、などということで来たならば、今ごろ日本の真珠業界はありませんよ（笑）。

とにかく海外ブランドから消費者の目を真珠に向けさせましょう。それが〝ニュー・センチュリー・パール〟であるという信念で私は積極的に前に進んでいきたい。そう思いつつこの新年を迎えました。

二一世紀の商売というのは従来では予想もつかないような形態も出てくるでしょうね。インターネットでの取引が急速に伸びています。店舗なき販売という姿――しかもこれは国内

だけが相手ではなくて世界にマーケットを求めていくことができるんですね。映像がきれいになっておりますから、珠と枠の組み合せなどお客様が自由に注文することも可能になってきました。一点一点の受注生産ですよ。大変な時代になってきましたね。しかし、それをやると消費傾向もわかるし情報の相互交換にもなります。

まあ、そういった時代を「二一世紀委員会」のメンバーも的確につかんで、そこに見合った方向性を出してくれると思いますが、最初に言ったように、これからの時代はそうした人々で大いに健闘してほしいですね。私も七〇歳を過ぎたら記憶力も健康もついていかなくなった（笑）——ということで世代交替をここで再度お願いしておきましょう。

あとがき

今回、はからずも私の真珠に寄せる強い思いを知り尽している人々の協力を得て、二冊目の自叙伝『琴の海――果てしなき真珠の旅路』を出版することとなりました。前作の『ゴーイング・マイ・ウェイ――真珠と共に歩んだ74年』は、私が歩んでまいりました人生の全てを回顧したものとなりましたが、本書『琴の海』においては、激動する真珠産業の歩みの中で、私が折にふれ実感したこと、対策を構築してきたこと等を中心にまとめております。

特に私が日本真珠振興会会長に在任中（昭和五十八年から平成十三年まで）の真珠産業は、それまでの歴史を覆すような様々の出来事に見舞われることとなり、とりわけ国際化に向けての急激なうねりの中での会長職であっただけに、感慨も一入なものがありました。幼き日、父から見せられたトロッと溶けそうな美しさをもつ大村湾のアコヤ真珠を世界中の人々に広めていこう、との思いで真珠の世界に入った私にとりまして、あ

る意味では極めてやり甲斐のある十八年でもありました。

いま、時代は大きく変わっております。そんな中で後に続く若い人々に、二〇世紀の真珠産業の現実というものを的確に知ってもらい、そうして新たな世紀に向けた新たな産業施策の道筋を見出してもらうべく、私なりの思いのたけを書き綴ったつもりであります。その思いは「参考資料」として収録した「真珠新聞」での提言が裏打ちしてくれるものと存じます。

真珠産業の永遠なることを信じつつ、本書を若い世代の人々に捧げます。

平成十九年十二月

田崎俊作

琴の海——果てしなき真珠の旅路

発行　2007年12月22日

著　者　　田 﨑 俊 作

発 行 者　　山　田　　巌

発 行 所　　株式会社　真珠新聞社

〒110-0016　東京都台東区台東4-22-8

印　　刷　　新灯印刷株式会社