



伝統文化産業の事業システム : 京都花街の事例

西尾, 久美子

(Citation)

神戸大学経営学研究科 Discussion paper, 2006・28

(Issue Date)

2006-06

(Resource Type)

technical report

(Version)

Version of Record

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/80500098>



GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION

KOBE UNIVERSITY

ROKKO KOBE JAPAN

Discussion Paper Series

1. はじめに

伝統文化産業として日本国内の複数地域に数多く存在していた花街のほとんどが競争力を失い寂れた中で、なぜ京都の花街だけが超一流のもてなしを提供する場としてグローバルな知名度を確立し¹現在も存続しているのかを検討することが、本論の目的である。

京都花街²は特殊な事例であるが、一方で日本の伝統文化産業として世界的に広く認知され 400 年近くにわたり継続し、しかも若年者の就労問題が話題になっているここ数年間に芸舞妓希望者が増加していることから、この事例を調査研究することは、超長期に継続している事業システムを考えること、現代若者のキャリア形成を考えることにつながる 2 つの意義があるといえよう。

2. 問題意識

花街と言えば京都の花街がその代名詞のようになり、本や雑誌、マスコミでも取り上げられることが多い。しかし、大阪や東京にも江戸時代から京都の花街に並ぶような有名な花街があり、明治を経て昭和半ばまで隆盛を誇っていた。例えば、明田 (1994) によると、昭和 4 年、大阪には南地³・曾根崎・新町・堀江・松島・飛田・住吉の 7 つの花街があり、芸妓の数は南地 3000 人、曾根崎 900 人、堀江 811 人など、合計約 5300 人がいたと言う。当時から創業を続け、今も南地の近くで楽器を扱う老舗の経営者の方の話によると、昭和始めに大阪の南地には得意先として 200 人以上の芸妓がいて、南地の芸妓を相手にするだけで十分商売が成り立ったと、この経営者は祖父から聞かされたと言う。この南地には有名なお茶屋「南地大和屋」⁴があり、芸妓の養成学校「大和屋技芸学校」も併設していた⁵。この大和屋に所属していた元芸妓の話⁶によると、昭和 30 年代半ばには、この大和屋技芸学校に所属する「養成」と呼ばれる生徒は約 100 人、大和屋の芸妓が約 200 人おり、南地全体では千数百人の芸妓がいたそうである。しかし、2005 年ではこの南地では数人、北新地では約 20 人程度しか芸妓はいないとのことである⁷。

このような大阪の花街の衰退は、大阪の経済力の低下と関連があるとも考えられるが、明治以降に経済と政治の中心となった東京においても、花街は昭和 40 年半ばから急激に縮小しており、花街の衰退の原因はその地域の経済力との関連性だけで結論づけられるものではない。

¹海外でも京都の芸舞妓についての小説 Arthur (2000) や自伝 Iwasaki (2000) などが出版されている。この Arthur (2000) の小説は世界的なベストセラーになり、これをもとにハリウッドで映画化された「SAYURI」は、2005 年 12 月から全世界で公開された。

²京都の五花街と総称される祇園甲部、先斗町、上七軒、祇園東、宮川町、上七軒に芸舞妓がいる。なお舞妓はこの五つの花街にしかない。

³現代ではミナミと呼ばれる地域、大阪の有名な繁華街の 1 つ。

⁴明治 10 年ころ (1877) の創業、能舞台や茶室などがある日本を代表するお茶屋であったが、2003 年お茶屋業を廃業した。「粋なる大阪」『大阪人』, 第 59 巻第 3 号、36-39 頁。

⁵上方地唄舞で有名な武原はん氏は、この大和屋技芸学校の出身である。

⁶「粋なる大阪」『大阪人』, 第 59 巻第 3 号、40-43 頁。

⁷大阪南の島之内のお茶屋「たに川」二代目谷川恵による。「粋なる大阪」『大阪人』, 第 59 巻第 3 号、27 頁。

東京の花街について、明田（1994）は昭和4年には、新橋・柳橋・浜町・芳町・日本橋・赤坂・下谷池の端・浅草・神楽坂・富士見町・四谷荒木町・四谷大木戸・麻布・白山・駒込神明町・湯島天神・講武所・烏森・新富町・霊岸島・深川・向島・吉原・洲崎・新宿・品川・五反田・目黒・渋谷・玉川・調布・青梅・八王子の計33カ所の花街があり、芸者は、浅草750人、新橋633人、芳町629人、神楽坂552人、柳橋336人など合計約7500人がいたと言う。ところが、東京の花街の数と芸者の人数は昭和40年以降急激に減少している。1999年柳橋の有名料亭「いな垣」が廃業し、花街としての柳橋がなくなったあと⁸、2000年には東京の花街は、新橋・赤坂・芳町・神楽坂・浅草の五花街となり、芳町の芸者は約20人、新橋は約100人などその人数も急激に減少し、新しく芸者になる参加者が非常に乏しい実情⁹を考慮し、昭和4年（1930）と2005年とを比較すると、東京の花街も大阪と同様に、就業する芸妓（芸者）の人数は数%まで減少していると思われる。

こうした芸妓の減少は、京都の花街においても同様に見られる傾向であるが、東京や大阪のように花街の数や芸舞妓の数は激減していない。明田（1994）によると、昭和4年京都には、上七軒・五番町・祇園甲部・祇園乙部¹⁰・宮川町・先斗町・島原・七条新地の8カ所があり、芸舞妓合わせて1776人がいたと言う。2005年、京都には、太夫のいる島原と芸舞妓のいる五花街、計六つの花街があり、約270人の芸舞妓がいる。京都で廃業した2つの花街（五番町と七条新地）が、娼妓を中心とする地域であったことを考慮すると、芸舞妓を抱える花街は業界としてその数を維持していること、芸舞妓として就業する人の減少は大阪や東京に比べると穏やかであることが分かる。バブル景気崩壊後、京都の花街ではお茶屋や置屋の廃業が話題になり、芸舞妓の人数の減少が問題となったが、この減少傾向は、ここ10年ほどは横ばいからやや増加傾向で推移している。つまり、京都の花街は、大阪や東京の花街のような急激な減少傾向、業界としての規模の縮小に拍車がかかっている状況とは明らかに異なっている。

平成生まれの舞妓がデビューしたことが大きな新聞記事¹¹になるように、新規に京都の花街にデビューする芸舞妓の数は、ここ数年毎年20人～30人程度はある。このように京都の花街には毎年途切れることなく日本全国から少女たち¹²が、現代の若者が敬遠する修業のつらさが容易に想像できる伝統的な職業である芸舞妓になるため、親元を離れて文字どおり飛び込んできている。そして、京都の花街がこうした少女たちを受け止め、芸舞妓の後継者として育成し、芸舞妓らしさや花街らしさを継承しながら、業界として環境の変化に適応して生き残ってきたことも事実である。つまり、京都の花街は、伝統や古い慣習によって培われている伝統文化産業の世界を敬遠する若者たちが後継者として定着するということが続き、しかも業界として継続しているまれな花街である。

⁸ 「芸者さんに会いたい」『東京人』,第15巻第6号、70-74頁。

⁹ 2000年現在、神楽坂には置屋に住み込む芸者はおらず、すべて通いであるという、これは養成途中の若手の芸者がいないということである。「芸者さんに会いたい」『東京人』,第15巻第6号,57頁。

¹⁰ 現在の祇園東のこと。

¹¹ 京都新聞2004年10月6日付26面の記事を参照

¹² 日本に限ることなく、中国在住の日本人が舞妓になった例もある。

3. 研究課題

花街は新規参入障壁の高い業界であり、京都の花街の事業者（お茶屋や置屋など）や芸舞妓たちは、各自が所属するそれぞれの花街¹³や京都の花街全体を五花街と総称し一種の共同体として捉えている。そこで本研究では、京都の五花街全体を一つ大きな共同体、その中に5つの地域ごとの花街共同体が存在するとして概観し、五花街に共通する二つの大きな特色に注目する。

一つは、京都花街の特色あるサービス提供の源泉となる「芸舞妓」¹⁴という人材のキャリア形成、もう一つは、「一見（いちげん）さんお断り」に代表される京都の花街独特の伝統的な取引慣行¹⁵を含む制度である。これら特色ある仕組みについてそれぞれを明らかにしたうえで、両者がどのような関連性を持ち京都花街という伝統文化産業の事業システムを成り立たせ、結果として、長期間にわたり大きな外部環境の変化に対応できる持続可能性を生み出してきたのかを、データを踏まえてより発見的な事実から考察する。そのために以下の二つの研究課題を設定している。

第1は、京都花街のサービスの重要な構成要素の一つである芸舞妓の人材育成とその評価について明らかにすることである。お茶屋という場に芸舞妓という人材と料理が揃うことで花街らしい「しつらえ」が形成されるが、京都ではこのもてなしが分業制度にもとづき長期にわたって花街で成り立ってきた¹⁶ことに着目し、芸舞妓の評価と取引制度との関連性を検討する。さらに、芸舞妓のキャリア形成と花街の制度の関係を探求する。

第2は、取引関係以外に京都花街共同体のメンバー間をつなぐ制度的な要因を明らかにすることである。外部の人間には容易に参入できない閉鎖的な構造と、独自の規範を持つと考えられる京都花街共同体のメンバーは、契約書はないが長期の継続的な取引を前提とする関係で結ばれている。しかしこの取引制度だけでは、花街の継続の背景にある新規の顧客や不適切な顧客の退出が説明されないので、京都花街には事業システムを支える他の制度があることが予想される。さらに、制度間に結びつきがあるのかどうか、それら制度と芸舞妓のキャリア形成には関係があるのかどうかを検討する。

京都の花街と芸舞妓という特殊な事例に、筆者が研究関心を抱くに至った経緯をこ

¹³京都には、祇園、祇園東、先斗町、宮川町、上七軒の五つ花街があり、総称して五花街（ごかがい）と呼ばれる。

¹⁴一般的に芸者と言われることが、京都の花街では芸妓（げいこ）と呼ばれており、花街の関係者や京都に古くから住む人は、芸者という呼称は用いない。こうした地域で受け継がれた職業の呼称に準拠して、本芸妓では、京都の芸妓と舞妓と合わせた呼称として芸舞妓を用いている。なお、正式な呼称は、芸妓（げいぎ）である。

¹⁵江戸時代から続く一見さんお断りという完全会員制度、節句払いと呼ばれる顧客との長期の掛払い取引、業者との短期の取引は、西尾(2006a)に詳しい。

¹⁶ 明田（1994）によると、江戸時代初期の花街では現在の京都と同様に、お茶屋（場の提供と各サービスのコーディネーター）、置屋（人材の育成と派遣）、料理屋（料理の出前のみ、仕出し専業）という分業が成り立っていたという。それが明治には東京ではお茶屋と料理屋を兼ねた料亭（置屋から芸妓が行く先ということで、お出先（おでさき）とも呼ぶ）、大阪ではお茶屋と置屋の兼業（南の大和屋が有名、昭和30年代には芸妓養成学校を持ち200人以上の芸妓を抱えていた）へと変化した。西尾（2006a）に詳しい。

ここで簡単に紹介しておきたい。筆者の実家は、京都の五花街のうち、その四つから徒歩 30 分～40 分圏内の四代続いた商家¹⁷、実家の職業柄、料理屋で芸舞妓を垣間見ることが多かった。また、明治生まれの祖母と幼いころから成人直前まで一緒に暮らしたので、京都の伝統的な慣習を理解し、京言葉の微妙なニュアンスを使いこなすことができる。さらに、幼いころに数年間¹⁸、日本舞踊を習っていたので、伝統文化技能を習い覚える過程や伝統文化を教育する師匠と弟子、弟子同士の人間関係について体験を通じて知っている。こうした筆者の特性が、研究関心を抱かせた背景となっている。

4. 調査対象と研究方法

本論文では、芸舞妓やお茶屋、置屋の関係者だけでなく、花街共同体¹⁹のメンバーとして想定される仕出しをする料理屋²⁰、花屋、扇子屋、化粧師²¹などに花街の内部の関係者へのインタビュー調査と、お座敷など花街の中での参与観察調査を研究方法としている。

この両者の調査には、数十人以上の調査協力者がいるが、この中で、主要情報提供者 (major informants) は以下の 17 人である。この主要情報提供者にはインタビュー調査を複数回実施するとともに、参与観察のなかでも複数の協力者から繰り返し話を聞くことができた。

なお、主要情報提供者の年齢と就業経験は調査当時のものである。

舞妓 M さん 19 歳 (就業経験 4 年、舞妓としてはベテラン)

芸妓 Y さん 25 歳 (就業経験 2 年、大学卒業後芸妓になる)

芸妓 H さん 50 代 (芸舞妓歴 30 数年)

お茶屋兼置屋の経営者 K さん 40 代前半 (芸舞妓歴 20 数年、経営歴 5 年)

お茶屋兼置屋の経営者 O さん 40 代前半 (芸舞妓歴 20 数年、経営歴約 10 年)

元舞妓 T さん 30 代前半 (舞妓歴 5 年で引退後、花街近辺でサービス業に従事)

芸舞妓と関連が深い業界関係者 A さん 30 代前半女性

お化粧師の親方 B さん 70 代前半男性 (職業歴 40 年以上)

お化粧師の弟子 C さん 40 代前半女性 (職業歴約 20 年)

老舗料理屋経営者 D さん 60 代前半男性 (職業歴約 40 年)

老舗花屋経営者 F さん 50 代後半男性 (職業歴約 25 年)

¹⁷ 明治の初めから、京都市下京区で米穀商を営んでおり、花街と関連がある木屋町や四条の料理屋、仕出屋などに米の販売をしていた経緯がある。

¹⁸ 京都では数え年の 6 歳 6 月 6 日に芸事を始めると上達するといわれており、筆者もこの故事にならって、日本舞踊をお師匠さんについて習い始めた。

¹⁹ 花街共同体は、芸舞妓や置屋・お茶屋だけでなく、芸舞妓や彼女たちが所属する置屋やお座敷を企画するお茶屋などが業を行うために必要となるものやサービスを提供するような、花街という場にかかわることで経済活動を行う人や職業的な集団などをメンバーに構成された社会的な組織とここでは定義する。

²⁰ 花街のお茶屋では料理は作られず、宴席のメンバーや開催の目的、季節などを考慮しふさわしい料理をお茶屋のお母さんが決めて、仕出屋 (料理の宅配専門店) や料理屋から、料理を取る仕組みになっている。これは京都花街のお茶屋の特色で、他の花街では料理屋がお茶屋を兼ねていることと大きく異なる。

²¹ 芸舞妓の白塗りの化粧を専門にする人。普段のお座敷の化粧は芸舞妓自身がするが、特別なイベント (見世出しやおどりの会などの舞台) では、このお化粧師が顔をつくる。なお、花街ごとにどの化粧師が出入りするか明確に決まっており、化粧師は厳格な徒弟制で育成されている。

老舗扇子屋経営者 Gさん 70代男性（職業歴約50年）
お茶屋（Kさん経営）の後援会会長 Iさん 60代前半男性（会長歴5年）
お茶屋（Kさん経営）の後援会メンバーで花街近隣居住経験者 Rさん 40代後半男性（会員歴3年、花街関連著作あり）
元伝統文化担当の地元新聞記者（花街番経験者） Eさん 60代後半男性（花街に関する著作あり）
伝統楽器店経営者 Jさん 40代前半男性（職業歴約25年）
滋賀県のお茶屋兼置屋の経営者 Yさん 70代前半女性（職業歴約50年、現役芸妓）

インタビュー方法は、質問項目をあらかじめ決めておくと、場合によっては主要情報提供者の語りに合わせて、自由に聞き取りを行うという半構造化インタビューの形式で行った。また、記録されたデータは研究目的以外には使用しないこと、個人名が特定される場合には仮名などによって表記することを主要情報提供者に書面と口頭で伝えた上で、インタビューは行われた。インタビューの内容は、主要情報提供者の承諾を得て音声に録音し、その後すべてテープから文字形式に変換された。録音の承諾が得られなかった主要情報提供者のインタビューは筆者のメモを基に記録にまとめられた。

このインタビュー調査と並行して、主要情報提供者のお茶屋での参与観察を2001年～2006年5月²²まで実施した。2004年からはKさん経営のお茶屋の後援会のメンバーとして後援会の行事にも参加し、2004年には、11月の新人舞妓の「お見世出しのお祝い会」（お茶屋の後援会組織が企画・主催）、2005年には、2月の「お化け²³鑑賞会」、4月の「京おどり鑑賞会」、5月の「先筈²⁴（さっこう）を見る会」、6月の「衿（えり）替え²⁵（＝芸舞妓のキャリアの節目の一つ）お祝い会」、8月の「川床遊びの会」、11月の「紅葉狩り」と「先筈を見る会」に同席し、参加当日の筆者の体験やメモ、写真、また直接体験している場合でも参加者が撮影したビデオテープも参考にするなどして、参与観察記録を作成した。

このほかにも、各花街が一般の参加者を募る行事や、花街関連の日本舞踊の家元主催の踊りの会などに参加し、参与観察記録を作成した。例えば、2004年4月から2005年11月にかけて開催された各花街の踊りの会²⁶を観賞し、舞台の出し物や衣装、観客

²² この間に、計7回友人や知人と一緒に顧客としてお座敷に上がった。後述する後援会でのお座敷遊びを含めると十数回のお座敷経験を有する。

²³ 京都の花街では節分（旧暦の新年）に、芸舞妓やお茶屋の女将、馴染み客などが扮装をこらして、お茶屋のお座敷で遊ぶ風習がある。例えば筆者が見た経験では、女将が看護婦長、顧客は旧制高校の学生のいでたちを見かけたことがある。2005年のお化け鑑賞会では、4組の芸舞妓による扮装をこらした仮装とそのいでたちにちなんだ小芝居がお座敷で行われた。

²⁴ 衿替えが決まった舞妓だけが結うことができる特別な日本髪のこと。

²⁵ 舞妓の衿は赤地に刺繍がしてあるものだが、芸妓の衿は白（一般的な和服の衿）となるので、この呼び名があるといわれている。芸妓になるとときには、髪型は地毛から鬢に、衣装は振袖から短い袂になるなど、見た目に変化がある。また、見た目の変化だけでなく、芸妓になるとお座敷では舞妓時代とは違った当意即妙の受け答えや高いレベルの芸を求められるなど、より高い技能が要求される。

²⁶ 祇園甲部の都をどり・宮川町の京おどり・上七軒の北野をどりは毎年4月に、先斗町の鴨川をどりは

の様子などを比較して、参与観察記録を作成した。また、上七軒で7月～8月に開催されるビアガーデンや、10月に行われた踊りのおさらい会にも参加し、参与観察記録を作成した。

なお、こうした参与観察調査を行うときには、花街という調査フィールドの慣習に準拠し、できるかぎり筆者も着物を着て調査に赴くようにした。

また、筆者自身が舞妓の風俗を体験する「変身舞妓」²⁷の業者にでかけ、実際に日本髪で舞妓の衣装をつけ、祇園界限を散策するなど身体を使った経験も参与観察の記録とした。

5. 花街の取引システム

5.1 お茶屋と顧客

現在でも京都の花街では、一見さんお断りの慣行が続いている。これが継続している理由について、馴染みの顧客であれば、お茶屋が顧客に合わせたサービス（料理や呼ぶ芸舞妓、お座敷のしつらえの好みなど）を提供することができるから、といわれることが多い。こういった理由のほかに、お茶屋兼置屋の経営者のKさんは、自宅と職場を兼用し、そこに女性だけが暮しているので、安全上知らない人を上げることは困ると語っている。また、顧客のIさんは、お茶屋という閉鎖された環境でゆっくりくつろぐためには、信頼できる人だけがそこに出入りすることが望ましいと話している。

このような理由以外に、お茶屋での芸舞妓の花代やお茶屋の座敷の利用価格、企画料金などが明示されておらず、顧客との関係によって請求金額が変動する可能性も指摘することができる。これは、顧客は馴染みのお茶屋で財布を持たずに遊ぶことができるという、後日請求される掛け払い制度によって成り立っている。

詳しく説明すると、顧客でのお茶屋での飲食代、芸舞妓の花代や祝儀、二次会にお茶屋の手配で他の場所に行った場合はその費用、移動の交通費など、すべてお茶屋の立て替え払いである。したがって、顧客はお茶屋へさえ行けば、お財布がなくても遊べるかわりに、そのときに一体いくらぐらい費用がかかったかは、後日請求書が届くまで分からないという仕組みになっている。請求は現在では利用の2、3カ月後にされることが多いが、節季払いという言葉が花街にあるように、年4回季節ごとの支払いや、年2回といった長期の掛け払いの慣行²⁸が続いてきたので、顧客との長期の取引関係の実績がお座敷の利用価格にある程度考慮されてきたと思われる。

具体的には、よく利用する得意客や、お茶屋の長期の馴染み客（何代にもわたって利用するような顧客）と、年に1度か2度しか利用しない顧客とでは、同じようなサービス内容であっても、請求価格に多少の差異があることが想定される。つまり、お

毎年5月に開催される。なお、祇園東の祇園をどりは毎年11月に開催される。

²⁷ 京都の花街界限には舞妓姿に変身できることを業とする店舗が十数軒ある。ここでは、顧客（主に観光客の女性）が、舞妓の衣装とかつらをつけ、おしろいを塗り舞妓姿に変身することができる。写真撮影はもちろん、その変身後の舞妓姿で京都の観光地を歩くことができるといったサービスもあり、若い女性だけでなく、熟年の女性にも人気がある。

²⁸ 筆者がお茶屋を利用する場合も、早くて2、3カ月後、遅い時は半年以上たってから請求書が届くことがある。

茶屋は顧客との取引実績や、顧客との相性といった関係性の濃淡により、顧客への請求価格を勘案し、良好な顧客との安定的な取引関係を継続するようにしていると思われる。ただし、この点については具体的にどのように価格に反映されているのかは、お茶屋兼置屋の経営者からは聞き取ることができず、関連業種の複数人の話や顧客の話からの類推²⁹である。

5.2 お茶屋と芸舞妓

芸舞妓がデビューした1年間ほどは、毎日お座敷がかかってもかからなくても、自分の所属する花街のお茶屋一軒一軒を「おたのもうします」と言って回ったものだと、少し年配の舞妓経験者から聞き取ることができたが³⁰、このように、お茶屋のお母さんは、花街共同体では、常に周囲から立てられている存在である。³¹

これは、お茶屋の視点に立てば当然の話である。つまり、花街には複数の置屋や多数の芸舞妓がおり、芸舞妓も抱える置屋もそこにいる芸舞妓自身も、お茶屋がサービスを買うことができる取引業者の中の選択肢の一つである。また、お茶屋には他の花街の芸舞妓に来てもらうことも可能であるから、京都の花街全体の中から、最適な芸舞妓を選べばよいということになり、芸舞妓という人材も他の業者と同様にある意味で代替可能性のある出入り業者なのである。したがって、芸舞妓たちはお茶屋を回り、自身にお花の声をかけてくれるよう営業努力をしているのである。

そして、お茶屋のお母さんたちは、お座敷で提供される芸舞妓のサービスの質をチェックし評価している。もちろん、すべてのお座敷にお母さんがずっと同席することは物理上困難であるから、適宜お座敷を覗いて芸舞妓の様子を観察したり、新人など気になる芸舞妓を呼んだ場合には長時間お座敷に同席したりすることもある。また、出張などではお茶屋のお母さんが同行することも多く、自分のお座敷以外での多様な場での芸舞妓のサービス提供の質をその目で確かめている。

お茶屋のお母さんによる芸舞妓という人材のチェックと評価は、お座敷だけではなく、踊りの会などのイベントのおりや、日常の暮らしの中で花街共同体の家族関係を利用して行われている。例えば、お座敷という場で芸舞妓の即興性の技能が、踊りの会など舞台上での動きで伝統的な芸事に関する基本的技能が、花街での日頃の挨拶の仕方や周囲の評判で花街の規範が、お茶屋のお母さんによってチェックされ評価を受けている。また、顧客からの芸舞妓の評判を直接聞くことはもちろん、顧客を相互に融通することがある料理屋の女将からも、芸舞妓の評判については情報を得ている³²。

²⁹ 例えば、企業の公式なパーティーなどに芸舞妓に出張に来てもらった場合は経費で落としやすい。こういうときに以前のお座敷遊びの経費を上乗せして請求し、お座敷遊びの分は請求金額を抑えるといったことがあるらしい。ただ、こうした利用の頻度や金額などは顧客の個人情報でお茶屋が口外しないので、お母さんに確かめることはできていない。

³⁰ 現在では舞妓の数が少なく、舞妓同士の競争が激しくないなので、こうしたことは少なくなっていると言う。

³¹ 花街共同体に家元制度をあてはめると、お茶屋は伝統的な文化を目利きし花街らしいサービスとして提供する家元的な側面を持つといえよう。そこで、お茶屋から出入りを認められた関連業者（たとえば仕出屋・料理屋など）は、サービス提供者として一定技能以上の持つ家元のお墨付きを有する名取的な側面を持つ。

³² 京都の有名な料理屋「菊乃井」の女将が書いた本、村田（2003）に料理屋とお茶屋の関係、芸舞妓の座

邦楽関係の専門家で花街の舞台を技術的に支えている Jさんは、舞台の上はもちろん舞台裏での芸舞妓の態度もお茶屋のお母さんがよく見ていると、感心しながら語っていた。そして、態度や立ち居振る舞いが気になる舞妓がいたら、直接お母さんが注意したり、その芸舞妓のお姉さん言ったりして、花街らしくない立ち居振る舞いを直させるのが、舞台裏でよく見かけられる光景だと言う。その理由として、質の劣る芸舞妓が自分のお座敷に来たら、自分の経営するお茶屋で提供できるサービスの質そのものが低下し、お茶屋のお母さん自身も自身が恥ずかしいし、顧客の満足にも結びつかないから、芸舞妓の育成には見習い茶屋以外のお茶屋のお母さんも積極的に参画するのだろうと、邦楽関係者は話していた。芸舞妓を自分の経営するお茶屋のお座敷に呼んだときに、芸舞妓たちが顧客と会話して十分に楽しませる、より良い芸を披露するといった顧客の満足心向上につながるために、お茶屋のお母さんは花街の中での日常の暮らしや、イベントである踊りの会など大きな行事でも、常に芸舞妓の動向に気を配っており、その資質の向上に気を配り、共同体の中で大きな役割を果たしている³³。

ところで、お茶屋と芸舞妓や置屋との間のお花（どのお茶屋がどの芸舞妓にお座敷をかけたか）の記録については、非常にクリアな関係がある。芸舞妓の花代の売上は花街ごとの検番を通じて管理され、闇取引は一切認められていない。したがって、お茶屋は自分のところで頼んだ芸舞妓の花代の記録（花代何本をつけるのか）を検番に届ける。一方、置屋も自分のところで抱えている芸舞妓にかかったお花の記録（どこのお座敷にどの芸舞妓が行ったのか）を検番に届ける。こうした両者の記録がつきあわせられ、それを1年分まとめたものが、お正月明けに、年間のお茶屋の売上ランキングや芸舞妓の花代のランキングとして発表され、それに基づき芸舞妓が表彰される。花街の外部にはお茶屋や芸舞妓の売上ランクなどの表示はされないが、花街内部ではこの花代の売上に基づく取引関係の情報は公開され、取引の透明性が担保されるようになっている。

5.3 お茶屋と関連業者

お茶屋は顧客に対しては長期の掛け払いという取引関係を有しているが、関連業者に関しては、長期の掛け払いではなく、一月単位で支払いがなされていると料理屋や花屋や扇子屋のインタビューイは語っている。また、その払いは非常にきれいであると3人ともに話している。このように、お茶屋と関連業種の取引関係は長期であるが、支払いは短期であるという、金銭の授受の関係では顧客とは反対の特色を持つ。

老舗の扇子屋の経営者は、お茶屋のお母さんの支払いは非常に義理固いと話している。扇子屋や団扇を納入した折に納品書と請求書を入れておくと、あとで連絡があって、「いついつには集金に来てほしい」と日時をお茶屋のお母さんから指定してくる。そして、その日に行くと必ず現金で支払ってくれる。もし、こちらの都合でその日の後にしか集金に行けないときは、お茶屋のお母さんの機嫌が悪い、と話す。

「せっかく払うと言うてるんやから、ちゃんとその日に必ず来て欲しいということ

持ちの評価などについては記述がある。

³³ 相原（1995、2005）、岩崎（2002）、山本（2001）などにもこうしたお茶屋のお母さんが芸舞妓の育成にかかわる様子は記述されている。

やろなあ。あんまりこっちは急いでへんさかいに、言われた日の時間に行けへんと、
氣い悪うして怒ってきやはることもあるさかいになあ。お茶屋はんは女子所帯やさか
いに、世間さんから馬鹿にされへんように、ちゃあんと支払いをしておきたいと思て
はるのかもしれへんけど」。

お茶屋のお母さんがいかに支払いに気を遣っているのか、また支払いのきれいさで
外部の信用を得ようとしていることが、この話からよく分かる。

さらに、お茶屋は顧客と関連業種ともに長期の取引慣行を有するが、顧客のため、
自分独自のサービスを提供する構成要素の提供者に関しては、提供されるサービスと
金銭の交換を短期の支払いで行い、業者の提供するサービスの質とその価値の妥当性
を随時確認し、提供内容に不満があるときは長期の取引慣行であっても、すぐに代替
ができるように支払いを常にきれいにしていることも考えられる。実際に、お茶屋の
お母さんが業者のことを気に入らないときは、ごくあっさりとは何十年にもわたる取引
が切られてしまうと、複数の関連業者が語っていた。

5.4 お茶屋の目利き

では、自分独自のサービスを提供する構成要素の提供者に関して、その価値の妥当
性をお茶屋のお母さんは、どのように判断しているのだろうか。

老舗料理屋の経営者は、お茶屋のお母さんから料理の内容について苦情を言われた
ときは、それに対して、どうしてそうなったのか相応の理由があっても³⁴一切口答え
せず、「すんまへん、次から気をつけます」と言わないとお母さんは納得しないと話し
ている。こう返答すると、お母さんは途端に態度がやわらぎ、「ほな、また次頼むわな」
と取引関係が円滑に継続するのだと話していた。そして、実は、これは、業者だから
お茶屋に口答えをするな、というレベルの話ではないと言う。次に同じように頼んだ
ときには、ちゃんとしたものを持ってきてくれるだろうなあということを、お母さん
は確認していると言うのだ。

つまり、「次から気をつけます」と業者が返答すれば、それはお母さんが求めるサー
ビスの水準が分かった上でのことで、次回からその期待に応えるものを提供できる技
能があるのか、それとも口だけの返事で次回も同じようなことを起こす業者なのかを、
このやりとりからお茶屋のお母さんが今後の関係で見極めようとしていることが、う
かがえる。いかにも京都風のものの言い方、俗に「イケズ」といわれる言い方の典型³⁵
であるが、これが理解できないと、京都の古い商取引の中で生き残っていくことは困
難である。

また、お茶屋のお母さんは、自分の提供するサービスについて絶対の自信と責任を
持って、花街の中で仕事をしていると思われる。例えば、大切な顧客には、価格を気
にせず気に入るサービスを提供しようと、料理屋に損得抜きで料理の依頼をすること

³⁴ 遅い時間に何でもいからすぐを持って来るように言われた料理に関して、翌日お母さんから文句を
言われた事があると話している。同じような話は、花屋の経営者からも聞き取ることができた。

³⁵ こういう相手に考えさせて、しかも自分の技量を知らしめるようなものの言い方は、明治生まれの祖
母が、取引業者によく使っていたことを聞いたことがある。また、孫の私にも日常生活で守るべきことを
教えるときに使った言い方と非常に似ている。京都の「イケズ」については入江（2005）を参照のこと。

があると、料理屋の経営者は話している。このようなことは珍しくはないと複数の業者は話しているので、お茶屋のお母さんは自分の望むものができなかったことに対して、それは条件的に無理だと異議申し立てをされることは、例え自分で理不尽なものと分かっている、自分の存在が揺らぐことにつながり、それを避けようとしていると考えられる。

つまり、お茶屋のお母さんは業者によって納入される技能のあるべき水準を設定し、それが提供できるだろう業者を目利き³⁶（評価のレーティングと市場で取引可能なものかどうかの判定、さらに取引可能ならその価格決めもしている）した上でサービスを購入し、購入結果をみて今後の取引を続ける事が妥当かどうかや、提供されるサービスの水準を今後業者が維持できるのかどうかを、「ほな、また次頼むわな」という短い言葉に込めているのである。

お母さんは、こうしたことが飲み込めて理解できる業者を指定して、サービスを購入しており、いったんお茶屋のお母さんのおめがねにかなうと、そのつながりは長期かつ固い。単価の安い高いでは容易に業者を変えず、お茶屋のお母さんが自分の美意識や提供したいサービスの水準に沿う業者を決めたあとは、しくじりが無い限りずっと付き合うのが、花街での慣例である。

しかし、お茶屋のお母さんの意に沿わないときは、その長期の関係は、ごくあっさり切られてしまう³⁷。お母さんは、業者に対して、その業者が花街での経験が乏しい時には、自分の望む水準を教えることもあるが、ほとんどはいろいろな状況から察知することを強く求めると、花屋の経営者は語っていた。花街で提供可能だとお茶屋のお母さんが思うような技能を業者が持っても、お母さんの意向を汲み提供するサービスの水準を理解し、しかも場を読んでその技能を発露できないときは、技術レベルがすぐれていても、購入対象とはならないという判断が、お茶屋のお母さんによって下されているだろうことが、関連業者の話から分かるのである。

5.5 取引システムと分業制度

このように、花街の取引システムの要はお茶屋であり、その鍵を握るのはお茶屋の経営者であるお母さんであることが、発見事実として提示できる。関連業種を含む広義の花街共同体では、お茶屋のお母さんが、花街共同体メンバーのサービス提供者からサービスを購入し、それをお茶屋という場で独自の感性でコーディネートすることで、顧客に最も適切なおもてなしを提供している。そのコーディネートは、顧客や関連業種との長期の取引関係と、支払い（請求）の長短を相手により変えることによ

³⁶ ここでは、花代のつけ方を参考にして目利きという言葉の意味を定義している。花代は1本=何分でそれがいくらという相場は決まっているが、芸舞妓がお座敷に滞在する時間との正比例で簡単に決まるものではない。ある特別の行事のときは短時間でも長時間いたカウントになるし、その芸舞妓が売れっ子であればやはり長時間のカウントになる。出張などでは割高な設定をするが、それはどの芸舞妓が行くかによって微妙に異なってくる。このように基本価格の設定があっても、誰がいつどのような条件でお座敷をするのかということで、目処はあったとしても、つける本数の差配をお母さんがするのである。

³⁷ 先代からの得意先のお茶屋に、自分のしくじりからあっさり切られた経験があると話す関連業者がいた。その業者の提供サービスの質は非常に高かったために、切ったあとで代わりの業者を探すことがお茶屋のお母さんは大変困難であり、そうした噂話も業者の耳に入ってきたが、困っていても取引関係の復活の願いはお母さんからはなかったと言う

って、支えられている。そして、お茶屋のお母さんは、自分の技量に自信を持ち、最適なサービスを顧客に提供するため专业化し、分業体制が確立している花街共同体のメンバーからサービスのパーツを購入している。

ここで、花街共同体のメンバーを確認しておく。

まず、芸舞妓の人材育成の中心となる、花街の個人や個人間のつながりを狭義の花街共同体とすると、そのメンバーは、次のようになるだろう。

花街の擬似家族関係で結ばれたメンバー

芸舞妓本人

置屋のお母さん

盃のお姉さん

見習い茶屋のお母さんなど

花街に顧客として継続的に参加する鬘屋や馴染み客

この狭義の花街共同体を含む、お茶屋を中心とする取引システムにかかわるメンバーを広義の花街共同体とすると、そのメンバーとしては、

お茶屋でサービスを購入する顧客

お茶屋で提供されるサービスのパーツを構成する業者＝芸舞妓・置屋・料理屋・仕出屋・花屋・大工・電気屋など

花街の女性全般に付加価値をつける業者＝呉服屋・小間物屋など

芸舞妓に付加価値をつける専門家＝男師・化粧師・結髪師・師匠など

が挙げられる。このように、産業としての花街共同体は、それぞれの業者が専門化する分業制度によって成り立っている。広義の花街共同体の中では、お茶屋をハブとする独特の取引システムによって、これらメンバーは結ばれている。つまり、お茶屋は花街という社会関係資本の構造に自分を中心とする信頼関係を構築して、取引システムを使って花街でサービスを提供する専門業者をコントロールしている³⁸。

では、お茶屋のお母さんは取引システムの中心にすえられるために、自身の技量をいかに磨いていくのだろうか。ここで着目すべきは、お茶屋に唯一金銭を支払う顧客との関係である。顧客は、お茶屋で自分だけの特別のサービスが提供されることを期待し、継続的に取引関係を続けている。したがって、お母さんは自分の提供したサービスの意図が顧客の求めるものに沿ったものであるのか、そしてそのサービスは顧客の予想以上の素晴らしいもの³⁹であるのかを、顧客の反応から掴み取る必要がある。そのためずっと顧客との関係が切れないように、長期の掛け払いの取引慣行

³⁸ お茶屋のサービス提供の組み立てと業界の競争戦略については、アンバンドリングとリバンドリングという用語を使って論じた加護野（2005）が詳しい。

³⁹ お母さんが気に入っている顧客には、採算を度外視して顧客の好みを汲み取った料理を依頼されることがあると、料理関係者は話していた。これは顧客を喜ばせたいという、お母さんのサービス精神のあらわれの一つの例である。

が続いているのではないかと考察される。

つまり、ここでも花街共同体独特の取引システムが機能した結果、お茶屋のお母さんは、長期にわたり顧客の反応を見て、自分の持つ技量とそれに基づき提供できる自分のサービスを「見極め」、自分の花街の中での技量の価値設定をし、提供するサービスの価格設定を「値決め」してきたと考えられる。

この自分自身や自分の提供するサービスが見られ、関連するメンバーから見極められ、花街の中で価値が決められることは、芸舞妓⁴⁰にも、料理屋や仕出屋・花屋・小間物屋・呉服屋など花街共同体のメンバーにも共有されるものである。例えば、花街の踊りの会では、芸舞妓は自分の持つ踊り技能を舞台の上で披露し、関係者から見られ、手が上がったとか、もう一つだったとかの評価をうけ、その後の技能の評判につながっていく。

花街共同体は、高度な専門技能を持つ業者が構成メンバーの分業制度に基づいて成り立っており、お茶屋は各メンバーのサービスを購入、組み立て、顧客に提供している。つまり、京都花街の共同体のメンバーは、評価技能に特化してサービスを組み立て、独自性と付加価値をつけるお茶屋と、各技能を高める関連業者（芸舞妓を含む）とに分けることができる。これは、酒屋における杜氏と酒蔵の経営者、料亭や料理屋における料理人と経営者や女将にも共通する、日本の伝統的な業界に見られるのと同様の分業制度である。

6. 情報の共有

京都の花街共同体には、お茶屋を中心とする取引システムと分業制度が成り立っている。そして、評価者としてのお茶屋が高度な目利きのわざを保持すること、また花街共同体の構成メンバーが各人の技能を高め維持することによって、京都では長年にわたり、顧客が求めるレベル以上のお茶屋でのもてなしが継続して提供されてきたことも、ここから考察することができる。では、このような共同体のメンバーのあるべき質については、どのように維持されてきたのだろうか。

その理由の一つとして、お茶屋の取引システムの特色である、顧客への長期の掛け払いと関連業者への短期の支払いをあげることができる。この仕組みによって、お茶屋は良好な顧客との継続的な取引と、共同体内部でサービスを組み立てるためにメンバーの流動性を担保していることが分かる。この結果、お茶屋はお座敷ごとにサービスの提供業者を替え、その時に応じて最適な異なるパーツを組み合わせてお座敷の場をしつらえ、花街らしい「もてなし」を提供することができるのである。

さらに、メンバーの流動性を担保するのは、取引システムだけではない。花屋の経営者は、最良にしてもらっているお茶屋のお母さんから、美的センスやお座敷でのしつらえのルールについて、いろいろな示唆を受けたと話している。例えば、届けた花が気に入ってもらえたときに、お茶屋にある花器をもらったことがあると言う。また、お座敷の床の間の掛け物と生花は同じものは使わないとか、お茶屋のお母さんは、花

⁴⁰ 舞妓は京都の花街だけに見られる特別な装束であり、その姿は明治初頭の現存する写真と比べてもほとんど変化がない。これは、新人が一番目立ち、しかも最も高価で豪華な衣装を着せられることで、常に見られることを制度化しているのではないかとと思われる。

粉が着物に着くととれないので、基本的には百合の花が嫌いであるなど、お茶屋のしつらえに必要な花街のルールをお母さんから教えてもらったと話している。これは、芸舞妓の人材育成においても、お茶屋のお母さんたちが、彼女たちの不適切な行動を注意し教えることと同様である。

また、提供業者たちの方も、お茶屋のお母さんの行動を見ていることがある。例えば、お茶屋によっては、掛け物や絵画など非常の良いものを持っていながら、それを活かした飾り方できないところがあるとか、あそこのお母さんはセンスのよい着物を着ている、お茶屋バーのインテリアが上手くコーディネートできているなどを、料理屋も花屋の経営者もお茶屋に行くことがあると、それとなく気にしており、そういう情報を業者間でやり取りしていることがあると語っている。

このように、花街の共同体のサービス提供メンバーとお茶屋は、相互にメンバーの質をチェックし、その情報を共有している。そして、情報が共有できるためには、ここで提供されるサービスについて、京都らしい伝統文化という共通の基盤があり、あるべき京都の花街でのしつらえやもてなしといったことについての価値観についても共有していることが、その基本として重要なことであると考えられる。

情報の共有という点に着目すると、花街に出入りする最良客について、その情報をお茶屋や関連業者は、こまめに共有している。花街の外部にこうした顧客の情報が漏れることはないが、例えば、知名度が高い京都の経済界の顧客の好みの芸舞妓が誰であるのかといったことは、お茶屋のお母さんだけでなく、京都の有名な料理屋の女将も知っており、その顧客を設定する側から相談されると、それとなくサポートの情報を流すこともあると、ある顧客は語っていた。また、顧客がどこのお茶屋でお座敷を利用したといったことについても、お茶屋間で情報がすぐに伝わることも、お母さんから聞かされたことがある。最良客の宿坊⁴¹は、お茶屋間では良く知られているから、宿坊以外のお茶屋を利用した顧客の情報や、お茶屋の中でも特に格式が高いようなところのお座敷で不適切な振る舞いがあったりすると、お茶屋や置屋、芸舞妓の関係の中で、情報はすぐに伝わり、その顧客に近いお茶屋のお母さんの耳にすぐに入ってくるというのである。自分のところの最良客の花街の中での振舞いについては、お茶屋のお母さんは非常に気にしている。

そして、京都の花街全体に、このお茶屋のお母さんや芸舞妓の情報のネットワークがある。例えば、お茶屋のお母さんや芸舞妓は顧客に連れられて他の花街に行くこと⁴²や、仕事で複数の花街のお茶屋に出入りしていることが多く、芸事の関心が高いので、他所の花街に所属していても同じ家元からお稽古うけている、といった伝統文化芸能を媒介とする複数の花街メンバーの交流⁴³も見受けられるのである。

取引システムと価値観の共有により、お茶屋とサービスを提供するメンバーの質が

⁴¹ 顧客は一つの花街では、一軒のお茶屋にのみ行くことが慣習となっている。

⁴² 筆者は上七軒のピアガーデンで、宮川町の顔見知りの芸妓が顧客につれられてやってきている光景を見たことがある。このとき、この芸妓は、ピアガーデンを手伝っていた上七軒の芸妓にお姉さんと呼びかけ、親しげに挨拶もしていた。

⁴³ この花街同士の交流は京都の花街間だけにかぎらない、滋賀の花街のお茶屋のお母さんも京都のお茶屋のお母さんと交流があることは、主要情報提供者の滋賀のお茶屋のお母さんが話していた。また、家元が東京に在住している場合などは、その家元を介して東京の花街との交流も見受けられる。

コントロールされてきたことは分かるが、これだけでは、花街共同体で提供されるもてなし・しつらえといった京都花街らしいサービスそのものの質がコントロールされてきた理由としては不十分である。それは、花街共同体の重要なメンバー顧客の質がコントロールされていないからである。つまり、お茶屋でのサービスの購入者である顧客が一定レベルの質を保っていないと、京都の花街のもてなしの対価を支払いかつ評価者である顧客そのものが、提供される価値が分からないことになり、結果として、京都の花街らしくないサービスの提供を求めたり、また花街のサービスとしては不十分なレベルのものに不満を述べることなく、対価を支払ったりすることが考えられる。

この場合、顧客はサービスの質を適切に評価せずに金銭を支払うのであるから、不十分なレベルのものに十分な価格を支払ってくれるのであれば、お茶屋の利幅は大きくなることが予測される。このことにより、短期的にはそのお茶屋は利益を上げることができる。しかし、長期的には花街全体のもてなしそのものの質が下がることが懸念される。あるお茶屋で提供されるサービスの質が低下することは、そのサービスのパーツである芸舞妓や関連業者の質も低下することになり、それが全体に波及することは、容易に想定でき、顧客が離れていくことも予想できる。もし京都の花街でこうしたことが起こっているのであれば、東京や大阪の花街がここ 30～40 年の間に顕著な低落傾向にあるのに、京都の花街が業界として維持・継続していることは説明できなくなる。

ここで、先述の顧客を含めた情報の共有があることが重要なポイントなることが指摘できる。

まず、顧客は一見さんお断りのシステムによってお茶屋を利用しているのであるから、特定のお茶屋のお母さんと馴染みである。したがって、その顧客が花街で不適切だと思われるようなことを馴染みのお茶屋以外のお座敷で要求したり、実際にしたりしたときには、このお母さんの耳にその顧客のしたことはすぐに入ってくる。こういうときに、お母さんは、「どうぞ無茶なことは、せんといとくりゃっしゃ。なんぞ無理をいわはるときは、よそでいわんとうちでゆうとくりゃす」と、顧客に花街でどうすべきかというルールをそれとなく教えるのである。

このように顧客に注意をしても、その顧客の振る舞いが度を越す場合が度重なると、「いっぱいどすねん、かんにんしとうくれやす。またおたのもうします」と婉曲に花街への出入り拒否を伝えることもある。こうした不適切な顧客についての情報は、花街のお茶屋や置屋、芸舞妓をはじめ、出入りの料理屋などの関連業者にも伝わるようになっていく。だからこそ、京都の花街に宿坊を持つことが、京都の財界人にとっては一つの信頼になると言われるのである。また、取引関係が長い企業の社員などが顧客として問題がある場合、この社員が非常に不適切なことをお座敷で続けるようなときは、その企業のトップや関連業界の重鎮にその不適切さを訴え、婉曲にその社員の出入り禁止のお願いをすることもある⁴⁴

お茶屋のお母さんは、顧客に花街らしくないことをしないでほしいといったことを

⁴⁴例えばお酒が入るとお座敷で暴れる、物を壊すなどといったことをした一部上場企業の関西のある支店長は、お茶屋のお母さんのこうした訴えで左遷されたという話を、ある顧客から聞いたことがある。

教えるだけでなく、花街のお座敷が不慣れな顧客には、お座敷でのルールを教えることもある。芸舞妓の舞が始まったときには、飲食の手を止めて見ることに、芸舞妓さんへのお祝儀などは、お茶屋のお母さんにまかせてくれると、相場を踏んで顧客に恥をかかさないように上手くしてくれることなど、花街で楽しくかつきちんと遊ぶための基本的なことを、顧客に教えてくれるのである。こうしたことは、お座敷で顧客と同席した中の先輩の芸妓が、顧客に恥をかかさないようにそっと教えてくれることもある。このように、花街での振る舞いの基本について、顧客にお母さんも芸舞妓も親切に教えている、そんな場面はお座敷で何回も見受けられた。また、顧客同士が慣れてない顧客に花街の慣習を教えることもよくあることである。こうして、顧客を含めた花街共同体では各メンバーは、相互に情報を共有し、評価しあうだけでなく、メンバー間で京都の花街らしさを伝えたり教えたりしているのである。こうした情報の共有がメンバー間の関係性を形作る基礎となり、顧客が花街のルールを理解することも手助けしている。

顧客に花街のルールがどのように伝えられるのかは、花街で提供されるもてなしやしつらえの質をコントロールする上で、重要なポイントであるが、この顧客への「rule enforcement」については、お茶屋や置屋、芸舞妓といった顧客へサービスを提供するサプライヤーの評判で、それをコントロールしているといったことが分かる。このように、京都の花街におけるサプライヤーの中での情報の濃密な共有は、お互いの牽制や共通の顧客さんの横暴を防いでいるといったことが考えられる。

7. 評価の仕組み

7.1 始業式

新年の1月7日、祇園甲部・祇園東・先斗町・宮川町の各花街には、日本髪に稲穂の簪（かんざし）をつけ、黒紋付の正装をした芸舞妓たちの姿が見受けられる。1月9日、上七軒でも同様の光景が繰り広げられる。花街では毎年正月明けに、芸舞妓たちが在籍している花街の学校の始業式が行われ、正装した芸舞妓たちは、その始業式に出席するために集まって来たのである。学校のある歌舞練場に向かう石畳の路地では、「おめでとうさんどす」と挨拶を交わす芸妓や舞妓の姿が見受けられ、お正月休みでひっそりしていた花街に、華やぎが戻ってきたような光景である。

この始業式には、新年にふさわしい舞が披露されるが、それだけが式典の目的ではない。各花街ともに、前年の売上の成績のよいお茶屋、芸妓、舞妓を表彰するのである。始業式には、芸舞妓が勢揃いし、お茶屋組合や芸妓組合の幹部も出席するから、芸妓や舞妓のランキングはすぐに花街中の関係者に知れ渡る。ランキング上位の芸妓や舞妓が、金屏風が並べられた壇上で表彰状を受け取る光景は、写真集などによく取り上げられている

芸舞妓の花代の売上は花街ごとの検番を通じて管理され、闇取引は一切認められていない。したがって、お茶屋は自分のところで頼んだ芸舞妓のお花の記録を検番に届け、一方、置屋も自分のところで抱えている芸舞妓にかかったお花の記録を検番に届ける。仕入れ先と仕入れ元、両者のお花代に関する記録が検番でつきあわされて集計され、正月に行われる各花街の学校の始業式には、それが売花奨励賞という成績とし

て発表される。前年のお茶屋、芸妓、舞妓の花代の本数のランキングが発表されるのである。花代の売上はこのようにごまかしようがなく、しかも始業式で花街中に知られるため、芸舞妓やお茶屋の評価の指標の一つとなっている。

こうした評価が花街で共有される仕組みがあるので、お茶屋の後援会会長さんは、後援しているお茶屋のお母さんから、新規開業した年は、お茶屋の売上ランキングの最下位でも仕方ないと覚悟していたが、中ほどより少し下程度の順位だったので、本当にほっとしたという話を聞かされたことがあると言う。そして、来年はもっと気張って、少しでも上になればと、お母さんが結果をみてやる気を出したようだと話していた。

花街内部で公開されるこの花代の売上に基づく取引関係の情報は、花街内部の取引の透明性の確保だけでなく、新年に当たって、花街のメンバーにやる気を出させる効果があるようであった。

7.2 座持ち

花代の売上は、始業式で披露され、花街に共有される評価結果であるが、ではどのような芸舞妓にお座敷によく呼ばれて花代の本数をあげて、この良い評価を得ることができるのであろうか。ここでは、フィールドから聞き取れた言葉「座持ち」、取引関係の中で芸舞妓の能力として花街共同体のメンバーに重視されている言葉、に着目して記述していく。

インタビューに協力していただいた複数のお茶屋のお母さんの話からも、料理屋の女将の本（村田（2003））からも、芸舞妓の能力として「座持ち」という言葉を共通して抽出することができる。ここで、「座持ち」とは、お座敷の中でたまたま起こった出来事に対する芸舞妓の対応ではなく、お座敷での彼女たちの行為全般を評価するための基準となっており、「座持ちが良い」とか、「座持ちが悪い」といった言葉で表されるのである。

例えば、料理屋が自分のお座敷に芸舞妓を頼むときは、顧客から特にこの芸舞妓という指名がなければ、付き合いのあるお茶屋に芸舞妓の手配を一切任せるのではなく、日ごろ料理屋のお座敷での芸舞妓の様子を見ておいて、座持ちの良い妓を頼むと、村田（2003）では記述されている。また、あるお茶屋のお母さんは、春の踊りの会の際は、お茶屋のお座敷も非常に忙しく、踊りの会が跳ねたあとすぐに顧客がお座敷にやって来ると、芸妓が踊りの会に出演後にお化粧や衣装を替えてお座敷に出るまでの間があり、そのつなぎに非常にベテランの仲居⁴⁵を頼んでも、やはり「座持ちがもうひとつ」であると語る。このように、座持ちは芸妓でないと育成され得ない能力のようで、しかもお座敷を依頼するかどうかの基準になることのようなのである。

さらに、別のお母さんはこの「座持ち」の力が、芸舞妓では短期間のうちに育って

⁴⁵ 京都には、特定の料理屋に所属せずに独立自営業者の仲居として、料理屋と契約してお座敷で働く人がいる。料理屋のお座敷でお酌をする、顧客と簡単な会話をする、飲み物の減り具合を見て新しいものを手配することや、食べ物の進み具合を調理場に伝えて、料理の進行を仕切るなど、単に料理や飲み物を運ぶ「お運びさん」とは持っているスキルが異なる。こうした仲居さんは機転が利くことが多いので、顧客からチップをもらったりすることもある。

いくと、次のように話してくれた。新人の舞妓であっても、1日に三つのお座敷を1年間つとめれば、年間約1000回のそれぞれ異なるお座敷の経験を積むことができるので、場を見て立ち居振る舞う能力は1年間でかなり伸びると言う。

一方、ベテランの仲居の例を考えると、料理屋での仕事経験は1日一組の顧客を相手にすることに限られ、1000回のお座敷の経験を積もうと思えば、芸舞妓の3倍以上の年数がかかる。しかもたいていは、決まった料理屋での経験であるから、食事の配膳やお酌でも、芸舞妓のようにお茶屋のお座敷、料理屋のお座敷、ホテルの宴会といった多様な場の経験と比べると、この経験量の差は明白である。芸舞妓は、短期間に多くの回数のお座敷を重ねるといふ仕事経験の質と量の豊富さによって、「座持ち」が培われていくのである。

このように、お座敷という場で、顧客の顔色や場の雰囲気を読み、適切なサービス提供（例えばとっさの会話、さりげない気遣い、場に合わせた芸事の技能の発露など、これらの組み合わせ）でその場を和ませ、顧客が望むような良い雰囲気にすることができる能力が「座持ち」と呼ばれるものである。基本的な技能を場に合わせることが出来る即興席⁴⁶も芸舞妓には大切な技能であるが、それと同時に多様な場での様々な顧客の接遇によって育成される「座持ち」が芸舞妓の評価の基準として存在し、その能力がお座敷に頼むかどうかの重要な指標となっている。

この座持ちという芸舞妓の市場での価値をはかる指標について、その構成と発露の過程をまとめたのが、図1である。

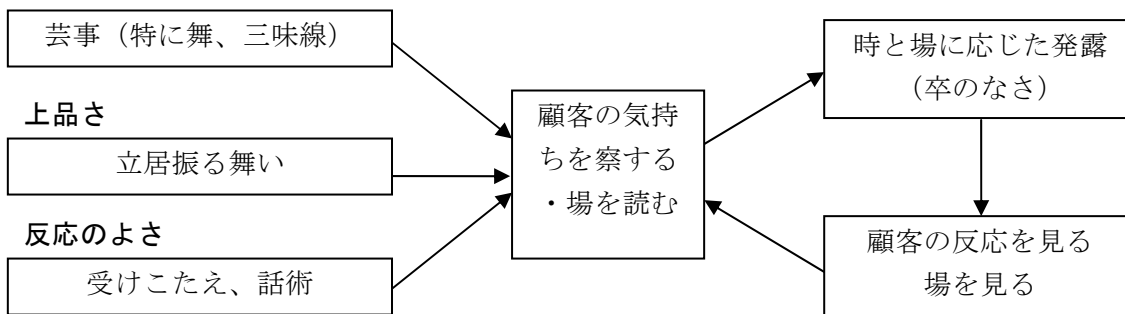
⁴⁶ この即興性の技能も芸舞妓は非常に高い。例えば出張の仕事の依頼の場合、どこのお茶屋のお母さんからの依頼で、誰と一緒にどの地方へ行くか、といった程度しか知らされていない。出張先について、そこで同行する芸舞妓と慣れない舞台のしつらえを見て、そこでどのように舞うのかを簡単な打ち合わせだけで行うことができる。

図1 座持ち

座持ち＝市場での価値

構成要素

伝統文化



7.3 花街の美意識

芸舞妓の場合は「座持ち」が重要な評価の基準であるが、こうしたお座敷で求められる能力以外に、芸舞妓の醸し出す雰囲気やお茶屋のしつらえなどについても、花街共同体で共有される共通の基準がある。

桔梗屋という有名な老舗のお茶屋が祇園甲部にあるが、そのお茶屋のしつらえの様子が写真集として発行されている⁴⁷。水の打たれた細い路地の奥にお茶屋の格子戸が見える風景、竹の生垣の手入れの行き届いた坪庭が窓の外に広がる網代天井のお茶屋バーの部屋、なでしこが一輪活けられた花入れと月夜を見上げる美人が描かれた掛け軸の調和が、夏の終わりの雰囲気を醸し出す床の間、白塗りの化粧を引き立てるようにぼんぼりの灯りが置かれた座敷の芸舞妓の舞姿。どの写真を取り上げても京都の伝統文化の香りに彩られた美しいしつらえの光景であるが、よく見ればそれがある特定の一つの素材によるものではなく、このお茶屋ならではの美意識で、いろいろなモノやサービス（調度も掛け軸も花も芸舞妓も）がコーディネートされた結果、作り出されたものであることが分かる。

このような鋭敏なお茶屋の美的なセンスにかなうかどうかは、サービスの提供者にとっては死活問題ともなる。老舗扇子屋の経営者の G さんは「もっさり」⁴⁸していると言われることは、出入り業者としてセンスがない、取引を切られる可能性が高い

47 青山益朗 (2004) 『ぎをん桔梗家ものがたり』。老舗花屋の経営者にお茶屋のしつらえについてうかがったときに譲っていただいた本。これを見て勉強するようにアドバイスを受けた。

48 人と物、両方に対して京都で用いる形容詞。垢抜けないという意味で使われることが多い。人の行動なら、気が利かない、「とろい」という意味にも近くなる。

という意味になると話す。

例えば、この経営者は他の扇子屋が納入した扇子をお茶屋のお母さんから見せられて、「ちょっと、これ、もっさりしてまっしゃろ」と言われたことがと言う。この「もっさりした」とお母さんから形容された扇子を納入した業者がこのお茶屋との取引を切られたからこそ、話を聞かせてくれた扇子屋の経営者がお茶屋に呼ばれたわけであり、「もっさり」というのは、評価の基準で最低という意味になる。この話から、以前の出入り業者の納入商品を引き合いに出して、自分の美的センスをきちんと伝え、それにかなうものを納入することを求める、お茶屋の厳しい姿勢が見て取れる。実際、この老舗の扇子屋の経営者は、この「もっさりした」という言葉をお母さんから聞かされたときに、身が引き締まる思いがしたそうである。

「もっさり」という言葉は、広義の花街共同体の複数のインタビューイが話しており、提供されるサービスに対して共有される最低の基準という美意識のコードは明確にあるようである。しかし、最高の褒め言葉というのは、フィールドから聞き取ることではできなかった。最低の基準が明確な言葉でありそれが共有される一方で、最高の基準がそれほどはっきりとはしていないということは、共同体のメンバー全員が常に努力して提供するモノやサービスの質を高めるようにということと、かつ最高というのは時と場合によって、モノやサービスの組み合わせで決定されるので、特定の言葉で言い表すことができないといえよう。

8. 花街らしさの持続

8.1 花街と法制度

京都の花街のすぐ隣、大津にも全国的に有名な花街（柴屋町）がある。大津は東海道筋にあり、京都へ上がるための最後の宿場町であるため、明日は京都へという最後の夜を柴屋町で過ごす多くの顧客で、江戸時代には賑わった記録がある⁴⁹。さらにその賑わいは戦後まで続き、今もその名残が格子戸の美しい料理屋や町家の家並みに感じられる。この大津の花街は最近ではすっかり寂れてしまい、昔は数百人いたという芸妓は、現在は4人、彼女たちが所属する置屋兼お茶屋が一軒だけと、京都花街に比べると非常に小さな所帯の花街となっているが、大津絵踊りという独自の踊りができる芸達者な芸妓たちなので、時には京都の料理屋まで出張するなど、現在も花街として営業を続けている。

この置屋兼お茶屋のお母さんYさんに、芸舞妓の人材育成についてお話をうかがったところ、伝統芸能や芸妓らしい振る舞いなどの育成は、10代前半の若い頃からすることが必要であると言う。大津でも、芸妓になりたいという若い女性が来ることがあるが、京都のように18歳未満の芸妓をお座敷に同席させるようなことができないと言う。京都の花街は他の花街のお母さんから見ると、法制度の枠外といった位置に置かれているように思えると話していた、だから、10代半ばの年齢から舞妓という人材を今でも育成でき、他の花街に比べて若い人材を次々に育てられるので競争力があるのだと言う。つまり、芸舞妓を志望する若い人材を日本全国から集めて、もの覚えが早

⁴⁹明田（1994）による。

く素直な10歳半ばから現場経験を重ねさせて育成することができるので、京都の花街は芸舞妓という人材が途切れることがないのだろうと言う。

このお母さんは親が京都の花街出身ということもあり、京都花街の事情にも通じているので、大津でも京都と同様に10代の少女を芸舞妓⁵⁰としての人材育成をする必要性を感じたという。そこで、お座敷での現場経験を若い女性に積ませたいと県警に問い合わせしてみたのだが、18歳未満の女性を夜8時以降にお座敷に同席させると法律違反に当たると言われたとのこと。では、京都の18歳未満の舞妓はなぜお座敷に同席できるのかと県警に問い合わせたところ、京都の舞妓は労働者ではなく見習いとして解釈され、お座敷に同席しても就労しているとみなされないからだろうと説明を受けたことがあると話していた。

同様の話は、財団法人京都技芸振興財団の関係者からも聞き取ることができた。行政の立場でも舞妓は労働者ではなく、あくまでも見習いだと解釈されるというのである。年期期間の仕込みや舞妓たちには給料といった賃金は支払われていないが、これは置屋が仕込みや舞妓たちの生活の面倒を見て、教育を受けさせて、お小遣いも渡しているのです、問題にはなっていないだということである。

未成年の舞妓が労働に値する行為をしているのかどうか、彼女たちが労働者かどうかについて、本論文では考察することを目的としていない。その点よりも、法制度そのものが舞妓の存在を認めるように解釈されていること、そのことが、京都花街の存続の理由の一つになっていることを重視している。京都花街が他の花街と比較して産業界として存続している理由の一つに、このような法制度の解釈の違いを生み出す力を有していることが挙げられるといえよう。それは伝統に裏づけされた未成年の幼さや愛らしさが舞妓には必要であり、その舞妓という存在が伝統文化観光都市京都に欠かすことができないという考え方が、一般的に広く認められていることを証明している。

8.2 舞妓らしさの維持と共有

このように、京都に不可欠な舞妓であるが、その舞妓らしさについては、広義の花街共同体のメンバーによって共有されている衣装や化粧など、あるべき舞妓らしさがある。

例えば、舞妓の見世出しや衿替えといったキャリアの節目、花街の大きなイベントである踊りの会するときなどに芸舞妓にお化粧をするプロ、化粧師によれば、舞妓の化粧は目元や口元を強調せずに、ぼんやりとした、ぽーとした幼いイメージを作り出すようにするものだと言う。

しかし、現代っ子の若い舞妓たちは、中学生のときにお化粧をした経験のある子も多く、日常の自分でするお化粧では、おしろいを塗った上にマスカラを目元に使ったり、水溶きの和風の紅ではなく、洋風の口紅（いわゆるリップスティック）を使ったりしている舞妓もいると言う。これは、化粧師の目からみれば、長年花街で伝えられ

⁵⁰ このお母さんによると、昭和初期には大津にも舞妓がいたという。大津の花街では芸妓になる前の若い妓を、東京の花街のように半玉とは呼ばずに舞妓と呼んだと言う。

てきた舞妓らしい美しさに反する化粧方法だと言うのである。そして、10代の持つ少女の幼いあどけない感じ、大人の女性とは違う愛らしさを引き出すような化粧こそが舞妓らしさにはなっていると話す。また、こうした舞妓の化粧方法の不適切さを、きちんと指導しない置屋のお母さんがいると言う。もちろん厳しく化粧方法の指導をしている置屋も多い⁵¹のだが、きちんとした教えがないと京都の舞妓らしさが保てないのではないかと心配もしている。さらに、化粧だけでなく、置屋が舞妓らしい良質の衣装を舞妓に着せていないこともときには見受けられ、装束の面で舞妓らしさが守られていないこともあると言う。

この舞妓らしさについては、花街共同体の複数のインタビューイから聞き取ることができた。老舗料理屋の経営者は、舞妓は可愛い雰囲気がよく、別嬪でもあまりケバケバしい化粧の舞妓は舞妓らしくないと語っている。花屋の経営者も、芸妓には芸妓の、舞妓には舞妓の美しさ、それらしいあるべきものがあると語っていた。

このように、芸舞妓らしさとはどのようなものであるのかが、花街共同体の中で共有されていることが分かる。特に舞妓が京都独自のブランド⁵²で、そのイメージを形作る「舞妓らしさ」については、花街共同体のメンバーには維持されるべきものであると考えられている。

また、芸舞妓にも舞妓は舞妓なりに、芸妓は芸妓なりに、その経験年数にあった着物の着方、衿の合わせ方などがあり、それを逸脱するようなことをすると、先輩の芸舞妓からチェックを受けるという。簪の挿し方や衿元の乱れ、座ったときの裾の柄の見え方など、参与観察でもそこに芸舞妓らしさに基づく美意識が共有されていることは、何度も見聞きすることができた。

さらに、この芸舞妓らしさとして、関東の花街ではよしとされる粋(=いき)⁵³が、京都では歓迎されない。同じ漢字があてはめられているが、粋(=すい)という規範的価値が、京都花街では規範的な価値として存在している一方、筆者の経験から、粋(いき)であるという言葉が褒め言葉として聞かれることはほとんどなく、「粋(すいな)」ということが、京都の花街では褒め言葉であった。また、この粋は芸妓や顧客など年齢をある程度重ねた大人への言葉であって、舞妓には「おっとり」と口数があまり多くなく、「はんなり」と豪華な衣装をつけて愛らしい様でいることが求められることが、インタビューイの話や参与観察の結果をまとめると分かるのである。

8.3 もてなしノウハウの蓄積

花街共同体では、その中で顧客に提供するサービスを組み立てるための分業制度によるメンバーの流動性が担保されおり、お茶屋はお座敷ごとに異なるパーツを組み合わせて場をしつらえ、花街らしい「もてなし」を提供することができる。さらに、こ

⁵¹ 親しい芸舞妓にお化粧のことを聞いてみたが、勝手にマスカラやアイライナーを使うのはきつくお母さんから叱られるとのこと。マスカラやアイライナーの使用はお母さんの許可があるということで、舞妓になって1年ほどしたら、許可が出るそうである。

⁵² 京都観光のポスターやCMなどには必ずといっていいほど取り上げられる、京都の伝統文化を具体的にあらわす存在が舞妓である。

⁵³ 九鬼(1979)が粋(いき)について詳しい。しかし、ここでは粋の例として東京の芸者だけが取り上げられ、京都の芸妓についての記述はない。

の京都の花街らしい「もてなし」が成り立つために、その提供を受ける顧客に大きな特色がある。

京都花街の他の花街とは異なる顧客の特色とは、顧客の有する伝統文化に対する技能や関心、京都らしさへの深い理解など、花街を支える文化的な規範に関するレベルの高さである。一見さんお断りの制度の中、京都の花街には、地場産業の室町や西陣といった花街の女性にとっては欠くことのできない繊維産業の経営者、茶道や華道などの伝統文化の家元、寺社仏閣など有職故実に通じた造詣の深い人々、歌舞伎役者や俳優などの芸能関係者など、京都らしさや伝統文化、芸能に詳しい顧客が長期にわたって継続的に訪れている。そして、これらの顧客たちは自身の職業分野でも、京都の花街と非常につながりが濃い。

そのためお茶屋のお母さんは、この目の肥えた顧客のニーズに沿い、さらにそれ以上のものを提供し顧客を喜ばすために、長期にわたり顧客の反応を見てきたといえよう。このことにより、お茶屋のお母さんは、自分の持つ技量とそれに基づき提供できる自分のサービスを「見極め」、自分の花街の中での技量の価値設定をし、提供するサービスの「値決め」する自分の能力の質を高め、提供する「もてなし」の質を上げようとしてきている。お茶屋も他のプレイヤーと同様に、顧客に対してより上質のサービス提供を心がけ努力することで、花街の中で生き残ってきたのである。

芸舞妓という顧客との接点を担う人によるサービス、場のしつらえのための専門業者の生み出す質の高いモノのサービス、さらにそれら进行评估し組み合わせる顧客に提供する高度なお茶屋のノウハウ、これらが京都花街という共同体組織の中で継続的な努力の元に合わされることにより、花街の「もてなし」のノウハウの蓄積を生み出してきた。これが400年近くの超長期にわたり京都の花街が業界として維持されてきたことの、大きな源泉となっているだろう。

9. まとめ

芸舞妓のキャリアは、長期間継続的に複数の指標で花街共同体のメンバーから多様な場面で評価をうけることで形成される。その情報は芸舞妓の短期的な技能形成だけでなく、芸舞妓の育成者（姉）やお茶屋・置屋の経営者の評価にもいかされ、独立自営業者の芸妓やお茶屋・置屋の経営者等の育成にもつながる。結果として花街共同体メンバーの人材育成がなされ、長期的な花街存続にもつながっている。

そして、花街にはお茶屋を中心とする情報共有のしくみが築かれている。このしくみを通じて顧客の満足度は各メンバーの評価につながり取引関係に反映される。さらに顧客の振る舞いも評価対象となりその情報が共有されるので、結果として顧客の育成とその横暴を防ぎ、花街共同体の過度の競争を避け、そのサービスの質の維持と向上に繋がっている。

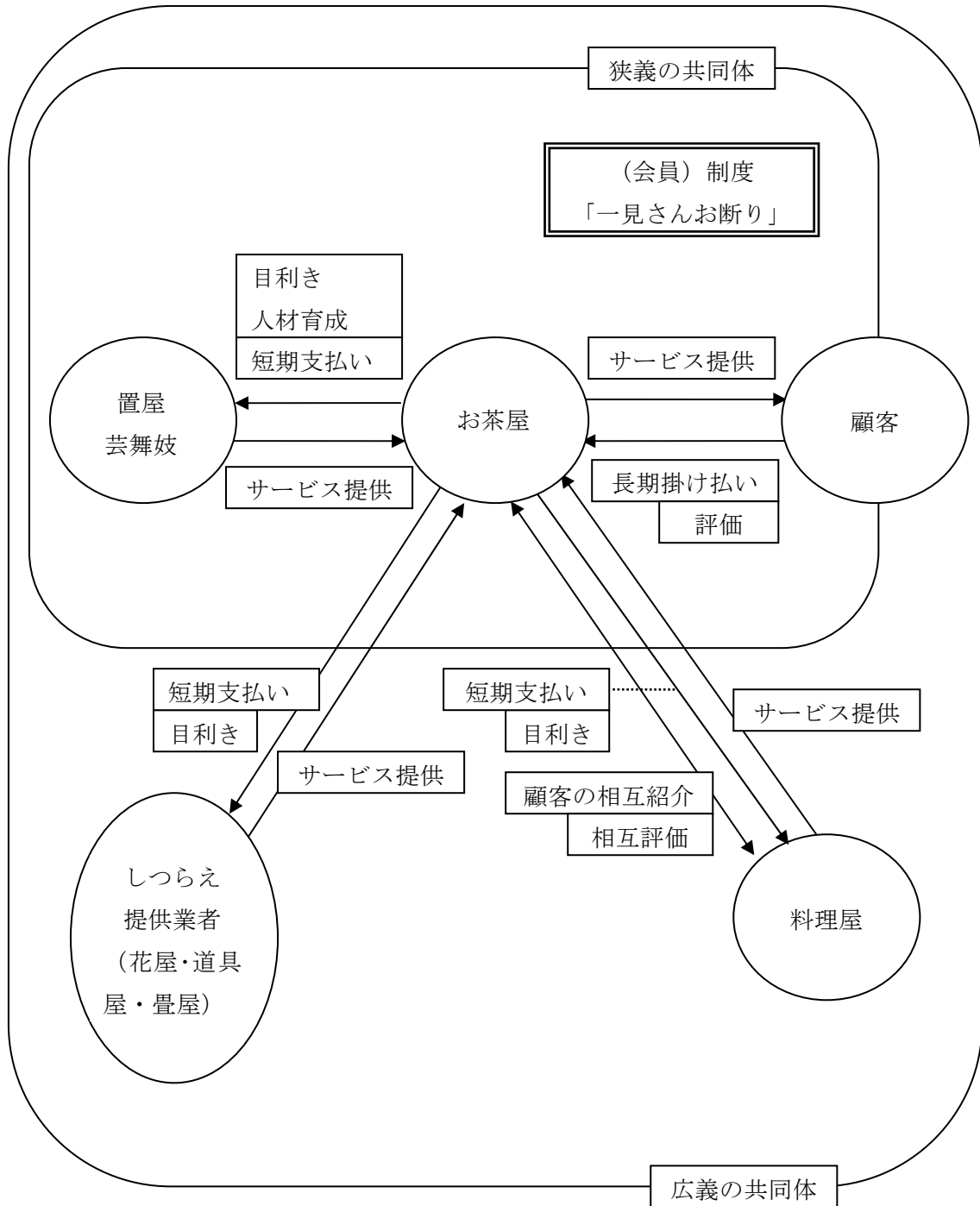
京都の花街は、お茶屋を中心としたメンバーが取引システムと評価の仕組みによって結ばれている。また、花街共同体のメンバーは情報を共有し、相互の質の低下を防ぎ、花街全体として質をコントロールしようとしている。この評価情報の伝達と共有が取引システムと密接に関連をもち、共同体メンバーは相互に情報をやり取りしている。しかも、花街の顧客も、この花街共同体のメンバーでもあり、花街の持つルールをお

茶屋や置屋のお母さん、芸舞妓たちから教えられている。このように顧客を含めた花街共同体のメンバーはその相互の関連の中で、芸舞妓の人材の評価や提供されるサービスの質に関する基準、共同体にある美意識を共有し、その結果、京都の花街で提供されるサービスの質が高まっている。こうした事業システムが存在すること、またこの事業システムが過度の競争をさける仕組みをもちながら質を維持していることで、京都花街は業界としての競争力を培っているのである。

この花街共同体におけるメンバーの取引システムと評価については、図2「花街の取引システムと評価」でまとめている。

さらに、京都の花街では、そのブランド力の源泉となる芸舞妓らしさが維持共有され、京都花街の伝統文化を目に見える形で見せることができる。そして、一見さんお断りの制度により、花街共同体のルールを理解し花街のメンバーと情報を共有できるある程度の質を有する顧客が継続して育成されている。その結果、顧客も顧客ならではの芸舞妓らしさに関する審美眼を有するようになり、芸舞妓たちが現場責任者となりお茶屋がオーガナイザーとして提供する京都花街らしい「もてなし」ノウハウがメンバー相互にチェックされ、花街共同体の中で蓄積されていくのである。

図2 花街の取引システムと評価



[2006.6.9 768]

参考文献

- 相原恭子 (2000) ,『京都 舞妓と芸妓の奥座敷』文春新書。
- 相原恭子(2005),『京都花街おもてなしの技術』小学館。
- 明田鉄男 (1990) ,『日本花街史』雄山閣出版。
- 安藤史江 (1998) ,「組織学習と組織内地図の形成」『組織科学』第 32 巻第 1 号, 89-105 頁。
- 青山益朗(2004),『ぎをん桔梗家ものがたり』コエランス。
- Arthur, M. B., and Rousseau, D. M. (1996), *The Boundaryless Career: A New Employment Principle for a New Organizational Era*, New York: Oxford University Press.
- Arthur, G. (1997), *Memoirs of a Geisha*, New York : Vintage Books,a division of Random House,Inc. (小川高義訳『さゆり(上)(下)』文藝春秋,1999)。
- 浅原須美 (2003),『お座敷遊びー浅草花街芸者の粋をどう愉しむか』光文社。
- 朝日新聞社日曜版「名画日本史」取材班(2000),『名画日本史 1 巻 イメージの 1000 年王国を行く』朝日新聞社。
- 梅后亭千代介 (1995),『へい,太鼓もちがまいりました 「ヨイショの達人」が語る江戸の芸と粋の真髓』PHP 研究所。
- Barley, S. R. (1989) “Career, identities, and institutions: the legacy of the Chicago School of Sociology” in Arthur, M. B., Hall, D. T., and Lawrence, B. S. (1989), *Handbook of career theory*, New York: Cambridge University Press. pp. 41-65.
- Barley, S. R., and Tolbert, P. S. (1997) “Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution” *Organization Studies*, Vol.18, pp.93-117.
- Brown,J.S.,and Duguid,P.(1991),”Organizational Learning, and Communities-of-Practice: Toward a Unified View of Working, Learning and Innovation,” *Organization Science*,2, February: pp.40-57.
- DiMaggio, P. J., and Powell W. W. (1991) ”Introduction” in Powell, W. and DiMaggio, P. J. eds. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. University of Chicago Press. pp.1-38.
- Emerson.R.M., Fretz,R.I.and Shaw,L.L.(1995),*Writing Ethnographic Fieldnotes*, The University of Chicago Press.(佐藤郁哉・好井裕明・山田富秋訳『方法としてのフィールドワーク』新曜社,1998)。
- 遠藤保子 (1993),『京舞井上流家元 三世井上八千代 祇園の女風土記』リプロポート。
- Erikson,E.H.(1968), *Identity Youth and Crisis*, New York : W.W. Norton. (岩瀬庸理訳『アイデンティティー青年と危機ー』金沢文庫,1996)。
- Flick,U.(1995), *Qualitative Forschung*,Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH,Reinbek bei Hamburg.(小田博志・山本則子・春日常・宮地尚子訳『質的研究入門—<人間の科学>のための方法論』春秋社,2002)。
- Dalby,L. (1983) ,*Geisha*,University of California press. (入江恭子訳 『GEISHA [芸者] ーライザと先斗町の女たち』ディーエス・ブリタニカ,1985)。
- Kunda,G. (1992) ,*Engineering Culture Control and Commitment in a High-Tech Corporation*, Temple University. (樫村志保訳『洗脳するマネジメントー企業文化を操作せよ』日経 BP 社,2005)。
- Giddens, A. (1979), *Central Problems of Social Theory*,California Press. (友枝敏雄・今田高俊・森重雄訳『社会理論の最前線』ハーベスト社,1989 年。)
- Glaser,B.G.and Strauss,A.L.(1967), *The Discovery of Grounded Theory : Strategies for Qualitative Research*,New York : Aldine. (後藤隆・大出春江・水野節夫訳『データ対話型理論の発見ー調査からいかに理論をうみだすか』新曜社,1996)。
- Greetz, C.(1973),*The Interpretation of Cultures*,New York: Basic Book.
- Hall,D.T.(1976),*Careers in Organization*,Goodyear Publishing Co. Inc.Pacific Plisades.
- 浜口恵俊(1977),『講座・比較文化 第六巻 日本人の社会 第九章 イエモト集団内の人間関係』 研究社

出版。

- 濱口恵俊(1996),『日本文化は異質か』日本放送出版会。
- 廣末保(2002),『新編 悪場所の発想』筑摩書房。
- 宝月誠・森田洋司(2004),『逸脱研究入門—逸脱研究の理論と技法—』文化書房博文社。
- 本庄栄治郎(1961),『日本歴史新書 京都』至文堂。
- Hsu,F.L.K(1963),*Clan, cast, and Club*, Van Nostrand.(作田啓一・浜口恵俊訳『比較文明社会論 クラン・カスト・クラブ・家元』培風館 1977。)
- 藤花・桃花・萩花・菊花(1995),『舞妓の反乱』難波製本。
- 生田久美子(1987),「「わざ」の理解」『岩波講座教育の方法 8 からだと教育』岩波書店。
- 入江敦彦(2005),『イケズの構造』新潮社。
- 石井美代(2004),『芸者と待合』ゆまに書房。
- 石川準・室伏亜希(2000),『管理される心—感情が商品になるとき—』世界思想社。
- 伊丹敬之(1984),『新・経営戦略の論理』日本経済新聞社。
- 伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重(1993),『リーディングス日本の企業システム 3 人的資源』有斐閣。
- 伊丹敬之(1999),『場のマネジメント—経営の新パラダイム』NTT 出版株式会社。
- 伊丹敬之・西口敏宏・野中郁次郎(2000),『場のダイナミズムと企業』東洋経済新報社。
- Iwasaki,M.and Brown, R.(2002), *Geisha, a Life*, New York : Washington Square Press.
- 岩崎峰子(2002),『芸妓峰子の花いくさ—ほんまの恋はいっぺんどす』講談社。
- 岩崎峰子(2003),『祇園の教訓—昇る人、昇りきらずに終わる人』幻冬舎。
- 岩崎峰子(2004),『祇園の課外授業』集英社。
- 加護野忠男(1988a),「組織変動と認識進歩」『組織科学』第22巻第3号,50-59頁。
- 加護野忠男(1988b),『組織認識論—企業における創造と革新の研究—』千倉書房。
- 加護野忠男(1991),『伝統と革新—酒類産業におけるビジネスシステムの変貌—』千倉書房。
- 加護野忠男(1997a),『日本型経営の復権』PHP 研究所。
- 加護野忠男(1997b),「日本企業における組織文化と価値の共有について」『組織科学』第31巻第2号,4-11頁。
- 加護野忠男(1999a),「プログラム科学と経営学」『組織科学』第32巻第3号,47-54頁。
- 加護野忠男(1999b),『<競争優位>のシステム 事業戦略の静かな革命』PHP 研究所。
- 加護野忠男・井上達彦(2004),『事業システム戦略』有斐閣。
- 加護野忠男(2005),「京都・祇園に学ぶ『アンバンドリング』という手法」『プレジデント』第43巻第16号,107-109頁。
- 金井壽宏(1989),「経営組織論における臨床的アプローチと民族誌的アプローチ—定性的研究方法の基礎と多様性を探る—」『国民経済雑誌』第159巻第1号,55-87頁。
- 金井壽宏(1990),「エスノグラフィーにもとづく比較ケース分析—定性的研究方法への一視角」『組織科学』第24巻第1号,46-59頁。
- 金井壽宏(2002),『働くひとのためのキャリア・デザイン』PHP 新書。
- 金井壽宏(2003),「リーダーシップ開発とキャリア発達」『一橋ビジネスレビュー』SUM,第51巻第1号,66-83頁。
- 金井壽宏・高橋潔(2004),『組織行動の考え方』東洋経済新聞社。
- 加藤政洋(2002),『大阪のスラムと盛り場—近代都市と場所の系譜学—』創元社。
- 河竹登志夫(1982),『舞台の奥の日本—日本人の美意識』ティビーエス・ブリタニカ。
- 小原源一郎(1994),『京・祇園』日本地域社会研究所。
- 九鬼周造(1979),『「いき」の構造 他二編』岩波書店。
- 熊谷康次郎(1974),『祇園と舞妓』淡交社。
- 桑田耕太郎(1991),「ストラジック・ラーニングと組織の長期適応」『組織科学』第25巻第1号,22-35

- 頁。
- 京都文化博物館 学芸課(2005),『京の優雅～小袖と屏風～』京都文化博物館・毎日新聞社。
- Lave,J., and Wenger,E. (1991),*Situated Learning* (佐伯胖訳『状況に埋め込まれた学習—正統的周辺参加』産業図書,1993)。
- Levinson D.J.(1978),*The Season of Man's Life*, New York : Alfred Knof. (南博訳『ライフサイクルの心理学(上)(下)』講談社学術文庫,1992)。
- 増田小夜(1980),『芸者 苦闘の半生涯』平凡社。
- 松田松男(1999),『戦後日本における酒造出稼ぎの変貌』古今書院。
- 松本雄一(2003),『組織と技能—技能伝承の組織論—』白桃書房。
- 真矢都(2004),『今日のオバケー四季の暮しとまじないの文化』文藝春秋。
- 宮台真司(1994),『制服少女たちの選択』講談社。
- 宮台真司・北田暁大(2005),『限界の思考』双風舎。
- 三戸公(1991),『家の論理 第一巻 日本の経営論序説』文眞堂。
- 三宅小まめ・森田繁子(2004),『「祇園」うちあけ話 お茶屋のこと、顧客様のこと、しきたりのこと』P
HP研究所。
- 宮本常一(1984),『忘れられた日本人』岩波書店。
- 宮本常一(1987),『庶民の発見』講談社。
- 宮本常一(2001),『女の民俗誌』岩波書店。
- 村田英子(2003),『京都「菊乃井」大女将の人育て、商い育て』朝日新聞社。
- 中島隆信(2003),『相撲の経済学』東洋経済新報社。
- 中根千枝(1976),『タテ社会の人間関係』講談社現代新書。
- 中澤嗣子(2004),『相撲部屋 24 時おかみさん奮戦記』講談社α新書。
- 納屋嘉治(1995),『祇園 粋な遊びの世界』淡交社。
- 西尾久美子(2005a),「伝統文化産業におけるキャリア形成に関する理論的・実証的研究—京都の芸舞
妓の事例から—」『六甲台論集—経営学編—』第 52 巻第 1 号,1-19 頁。
- 西尾久美子(2005b),「伝統ある仕事におけるキャリア形成とアイデンティティの確立に関する研究—
京都の芸舞妓の事例から—」神戸大学大学院経営学研究科博士課程モノグラフシリーズ,#0510
- 西尾久美子(2005c),「伝統文化産業における個人と制度のかかわりに関する実証的研究」『六甲台論集
—経営学編—』第 52 巻第 2 号,29-44 頁。
- 西尾久美子(2006 a),「伝統文化産業のキャリア形成と制度—京都花街の芸舞妓の事例—」神戸大学大
学院経営学研究科博士学位論文
- 西尾久美子(2006b)「舞妓・芸妓のキャリア」『日本労働研究雑誌』第 549 号,5-8 頁。
- 西山松之助(1971),『家元ものがたり』秀英出版。
- 西山松之助(1979),『日本史小百科〈遊女〉』東京堂出版。
- 岡本祐子(1999),「アイデンティティ論からみた生涯発達とキャリア形成」『組織科学』第 33 巻第 2 号,4-13
頁。
- 岡本祐子(2002b),『アイデンティティ生涯発達論の射程』ミネルヴァ書房。
- 佐野美津子(1995),『祇園 女の王国』新潮社。
- 佐藤郁哉(1984),『暴走族のエスノグラフィー—モードの叛乱と文化の呪縛』新曜社。
- 佐藤郁哉(1992),『フィールドワーク』新曜社。
- 佐藤郁哉・山田真茂留(2004),『制度と文化 組織を動かす見えない力』日本経済新聞社。
- 佐藤郁哉(2002),『組織と経営について知るための実践フィールドワーク入門』有斐閣。
- Schein,E. H.(1978),*Career Dynamics: Matching Individual and Organizational
Needs*,Addison-Wesley.(二村敏子・三善勝代訳『キャリア・ダイナミクス』白桃書房,1991)。
- 新藤兼人(1998),『おもちゃ』集英社。

- 篠田統(1957),『西日本の酒造杜氏集団』京都大学人文科研究所。
- 杉田博明(2001),『京焼の名工・青木木米の生涯』新潮社。
- 杉田博明(2003),『京の花街 祇園』淡交社。
- 鈴木竜太(2002),『組織と個人—キャリア発達と組織コミットメントの変化—』白桃書房。
- 高井宏子(2002),『ヤクザの文化人類学』岩波書店。
- 太鼓持あらい(2001),『「間」の極意』角川書店。
- 田辺繁治(2003a),『生き方の人類学—実践とは何か』講談社。
- 塚田孝(2000),『職人・親方・仲間』吉川弘文館。
- 土岐迪子(1970),『近代日本女性史7 芸能』鹿島研究所出版会。
- 上野直樹(1999),『仕事の中での学習—状況論的アプローチ—』東京大学出版会。
- 上野直樹(2001),『状況論的アプローチ1 状況のインタフェース』金子書房。
- Van Maanen,J.(1988),*Tales From The Field : On Writing Ethnography*, The University Of Chicago.(森川渉訳『フィールドワークの物語—エスノグラフィーの文章作法—』現代書館,1999)。
- 渡会恵介(1970),『歴史の旅 京都』秋田書店。
- 渡会恵介(1977),『京の花街』大陸書房。
- 和辻哲郎(1979),『風土』岩波書店。
- Wenger,E.(1998),*Communities of Practice*, Cambridge University Press.
- Wenger,E.and Synder,W.M.,(2000),“Communities of Practice: The Organizational Frontier,” *Harvard Business Review*, Jan-Feb 2000:pp.
- Wenger,E.,McDermott,R.and Snyder,W.M.,(2002),*Cultivating Communities of Practice*,Harvard Business School Press.(野村恭彦監修・野中郁次郎解説・櫻井祐子訳『コミュニティ・オブ・プラクティス』翔泳社,2002)。
- Whyte,W.(1993),*Street Corner Society*, University of Chicago Press.(奥田道大・有里典三訳『ストリート・コーナー・ソサイエティ』有斐閣,2000)。
- 山本雅子(2001),『お茶屋遊びを知っといやすか』廣済堂出版。
- 山下晋司・福島真人(2005),『現代人類学のプラクティス—科学技術時代をみる視座—』有斐閣。
- 安田武・多田道太郎(1979),『「いき」の構造を読む』朝日新聞社。
- 安田武(1984),『型の日本文化』朝日新聞社。
- 横溝ひろし(1995),『京舞妓歳時記』東方出版。
- 横溝ひろし(2002),『京都 花街』光村推古書院。
- 横溝ひろし(2004),『はんなりと 京舞妓の四季』京都新聞出版センター。
- 横田冬彦(2000),『芸能・文化の世界』吉川弘文館。
- 米山俊直(1968),『文化人類学の考え方』講談社。
- 米山俊直(1974),『祇園祭』中央公論社。
- 吉田孟史(1991),「組織間学習と組織の慣性」『組織科学』第25巻第1号,47-57頁。

「芸者さんに会いたい」『東京人』,第15巻第6号,都市出版株式会社。

「芸者さんに会いたい」『東京人』,第20巻第6号,都市出版株式会社。

「粋なる大阪」『大阪人』,第59巻第3号,財団法人大阪年協会。