

剪定の指導とスターキングの普及につくす  
対馬竹五郎

つしまたけごろう

一九二八年（昭和三）の秋のなかばのこと。

日本からアメリカにやって来た、新婚旅行の若いカップルがあった。そのころの日本は経済不況にあつて、人びとのくらしは楽ではなかつたのだが……。

そんなとき、遠いアメリカまで新婚旅行だなんて、よっぽど生活に恵まれた上流家庭にちがいない。

太平洋岸のカナダに近い街——シアトルに着いた二人は、市内の観光をすませてホテルに入った。

が、すぐまた新夫が部屋を出て来た。メガネをかけたスタイルのいい、ハンサムな青年だった。青年はそのままホテルを出て行った。

青年が行ったのは街の果物店だった。店頭には、ブドウやナシなどといっしょにリンゴも出ている。青年は果物をひとつひとつ、時間をかけて見てまわった。

しかし何も買わずに、またホテルにもどった。新婚の二人は、シアトルからまた旅をつづけてやって来たのは、大西洋の大都会ニューヨークだった。もう秋の暮れで、この日はみぞれが降って寒かった。

市内の観光も出来ないので、二人はまっすぐホテルに行った。

が、旅装を解くと青年はすぐまた出て来た。青年は傘をさしてホテルを出たが、足をむけたのは、やっぱり下町の果物店だった。

青年は、そこでも店に並べた果物を見てまわったが、リンゴの売り場に行つてふっと、足を止めた。

「おっ？」

思わず青年は声をあげた。

目の前に日本では見たこともない、リンゴが出ていたからである。やや、いびつな形で深紅色のリンゴだった。青年は目を輝かせながらリンゴを手を取った。

「やあっ！」

それは、すばらしい香りのリンゴだった。

青年は、さっそくリンゴを買ってホテルにもどった。

「珍しいリンゴを見つけたよっ。」

子供のように声をはずませながら、青年は待っていた新妻とリンゴを食べてみた。

香りの豊かなこのリンゴは、味も素晴らしかった。

「まあ、美味しいっ！」

一口リンゴを食べて新妻も感嘆した。そばで青年は、大きくうなずいた。

ちよつと、いびつで濃い紅色のリンゴ。これが当時アメリカに出まわるようになった、もつとも新しい品種のスターキングだった。

「へそうだ。このリンゴを日本でも栽培させよう。▽新婚旅行に来たのだが、観光はそつちのけで青年は翌日から、スターキングの苗木さがしをはじめたのである。」

あつち、こつちの苗木屋に問いあわせて、ようやく探しあてたのは、ニューヨークから一、六〇〇キロも離れた、ミズーリ州ルイジアナにある、スターク商が発売元だった。

青年は、さつそく苗木をわけてもらった。

新婚旅行をしながら、果物店をまわって歩くこのかわった青年は、千疋屋の二代目店主齋藤義政だった。

千疋屋は東京の銀座に店をもつ、宮内省の御用達ごようたしをつとめる大きな果物店だった。

齋藤は新婚旅行をしながら、アメリカの果物事情をしらべていたのである。

スターキングの苗木（二本）が、日本に送られて来たのは、翌一九二九年（昭和四）だった。

「これは、アメリカでも新種の苗木だから。」と言って、斎藤が苗木をとどけ栽培をたのんだのは、船沢村（いまの弘前市）でリンゴ栽培のかたわら、せんてい剪定指導をする対馬竹五郎だった。

千足屋の店主は、アメリカで苗木を分けてもらった時から、竹五郎に栽培を依頼しようとした心の中で決めていたのである。

千足屋と竹五郎とのつきあいは、一九一八年（大正七）青森産の印度リンゴを、宮内省に納入するための取り引きをしたときからはじまった。竹五郎の誠実な人柄と、すぐれたリンゴ栽培の技術を、千足屋は高く評価していたからである。

「有難いことだ。」

東京からは遠い津軽で、リンゴを手がけている私に、わざわざ栽培をたのんでくれた、千足屋の期待にこたえなければいけない——と竹五郎は固く心に誓った。

リンゴ一すじに打ちこんで来た竹五郎は、このとき四十五歳の働き盛りだった。

さっそく竹五郎は新品種の苗木を、細越部落の陽当りのいい高台の園地に植えた。

「これあ。まるで自分の子供でも出来たかんじだなあ。」

竹五郎は胸をとどろかせながら、毎日苗木の成育するようすを見守った。

苗木は順調に育った。

植えてから三年たった一九三二年（昭和七）、はじめて二個の実をつけた。

「なるほど。これがスターキングか。」

色といい香りといい、そしていびつな如何にもエキゾチックな形まで、今までのリンゴにはない新鮮さにあふれている。

アメリカから届いた苗木を植えて、はじめて実をつけたスターキング——竹五郎は顔を輝かせた。

一個を、さっそく千疋屋へ送った。そして残った一個を、みんなで少しずつ分けあつて試食した。

「うまいっ！」

「いままでのリンゴとは全く違った味だなあ。」

みんなは声をあげた。

△これからのリンゴは、スターキングでなければいけない。▽このとき竹五郎は心の中でつぶやいた。スターキングの普及は、まず地元

船沢のリンゴ生産者に、穂木を分けてやることから竹五郎は始めたのである。

船沢で生産されたスターキングは、すべて千疋屋で引き受けてくれた。

それはまた如何に高価だったか。

当時米一俵（六〇キロ）が十円九十銭だったが、スターキングは一箱（運賃も含めて）三十五円だった。現在の米価を六〇キロ一万九千円として、スターキング一箱は約六万円の計算になる。

「これは、すばらしいリンゴだっ。」

船沢以外の、リンゴ生産者もみんなスターキングに注目した。

それまでは、全国一の生産量をほこる青森リンゴの、中核をなして来たのは国光や紅玉だった。

が、やがて主役は交替して、スターキングの時代がやってくる。その普及に貢献したのが対馬竹五郎だった。

竹五郎は、一八八四年（明治十七）、中津軽郡船沢村折笠（いまの弘前市）の農家、対馬源十郎の長男として生まれた。

一八九一年（明治二十四）、富栄尋常小学校（この当時の就学年限は四年）に入学した。尋常小学校を卒業すると竹五郎は、弘前高等小学

校（就学年限は四年）に進み、さらに東奥義塾に入学した。

折笠の家から弘前の学校までは約八キロ。

竹五郎は雨の日も雪の日も毎日歩いて通った。向学心にもえる竹五郎には、徒歩の通学なんか苦にもならなかったのである。

だが、せっかく東奥義塾に入学したのに、竹五郎は二年生のとき中途退学をしなければならなかった。

家では三〇アールの農地にリンゴの木を植えて、思わぬ出費がかさみ、加えてこの年の稲作は不作だった。このようとき中農の対馬家にとって、竹五郎の学費まで捻出するのは、もはや出来なくなったからだといわれる。一九〇〇年（明治三十三）、竹五郎が十七歳のときである。

義塾を中退した竹五郎は、家業を手伝いながら村役場に勤めた。

が、やがて現役兵として、今の弘前四中付近に兵舎があった歩兵連隊補充隊に入隊し、ただちに日露戦争に参加した。

竹五郎は奉天の戦いで足に負傷をして、陸軍病院に送られ治療をうけた。

傷がなおって竹五郎は原隊に復帰したが、間もなく除隊した。

家に帰った竹五郎は自分の将来を考えた。「これからは、リンゴの生産に力を入れねばならないが、それには新しい栽培技術を身につける

ことだ。」と心に決めた。

竹五郎はさつそく、弘前市樹木の外崎嘉七をたずねた。外崎は当時袋かけや剪定（枝きり）、薬剤撒布さんぷなど、新しい栽培法を実施している、リンゴ指導の第一人者だった。その教えを乞うためである。

「私にリンゴ作りを教えてください？」

嘉七はたずねて来た、折笠の若者（竹五郎）を一目見ただけで大きくうなずいた。

「よおーし、わかった。」

ずんぐりした竹五郎の体には、リンゴ作りリンゴ作り新しい栽培法を学びたいというへの熱意があふれているのを感じたからだった。

こうして直接リンゴの指導を受けるようになった竹五郎は、改めて嘉七の人柄に引きつけられた。

嘉七は道理にあわない事には、決して妥協しない一徹さはあったが、納得すると胸襟きょうせきんを開いて人を受け入れる人だったからである。

嘉七もまた、竹五郎のひたむきな研究心に心を打たれた。

何よりも嘉七を驚かせたのは、ことリンゴの栽培に対して竹五郎には、打てば響くような冴えがあった事である。

「竹五郎こそ、自分のあとを托たくすことが出来る人物だ。」と嘉七は感じた。



嘉七から、さまざまな新しいリンゴ作りを指導されたが、中でも竹五郎の一生を決めたのは剪定の技術だった。

なぜ剪定をするのか？

目的は ◎枝切りをしてよく日光があたり、品質の良い実を作ること ◎袋かけや薬剤撒布などの作業が容易に出来るようにすること

◎合理的に枝を切って、毎年一定の結実が出来るようにするためである。

研究心の旺盛な竹五郎は、嘉七から学んだ剪定法に自分の創意をくわえた、独自の剪定のしかたを見出した。

剪定は人によって、それぞれ仕方に違いがあつて、それを筆やことばであらわすのはむずかしい。

が、敢<sup>あ</sup>えて竹五郎の剪定を一口でいえば、リンゴの木を傘を開いたような型に枝を切る開心型で、親枝と子枝のバランスをとる切り方である。

竹五郎の新しいリンゴ栽培法——とくに合理的な剪定のしかたが認められて、中津軽郡リンゴ栽培指導の講師を委嘱された。一九二二年（大正十）のことである。

これがきっかけとなって、竹五郎は広く県内の町村からもたのまれて指導をするようになった。

やがて、竹五郎のリンゴ剪定は県外にも聞こえ、一九二四年（大正十三）には招かれて長野県でも指導してまわり、つづいて秋田、岩手、

福島、北海道などにも出向いて剪定の指導をおこなった。

竹五郎の指導によって、開心型の剪定法は広く県外にも伝わったのである。

外崎嘉七の門をたたいてから二十年。青森県内はもちろん、日本のリンゴ作りで、津軽の対馬竹五郎の名前を知らないものはないほどだった。

(現在の剪定法も、竹五郎がつくりあげた開心型が基礎になっているといわれる。)

その間、竹五郎は嘉七と共に静岡県興津町にある、農商務省園芸試験場を訪れ、印度リンゴの商品化(販売問題)について話しあったのち、中津軽郡農会評議員や県リンゴ同業組合評議員に選任されている。

竹五郎は直接リンゴの生産者であると共に、リンゴ栽培指導の第一人者でもあったが、忘れてならないのは、リンゴの販売面にも貢献した  
ことである。

すなわち前記のように、大正の終わりから昭和にかけては、経済恐慌の時代で、中でも一九三二年(昭和六)は東北の米作は大凶作だった。

農家は生活が苦しく、青森県内でも娘を身売りさせる家が続出し、欠食児童は一人をこえた。政府も具体的な経済恐慌を救う対策も立たず、それぞれの地域や自治体に独自に打開をはかる自力更生をよびかけた。

政府のよびかけにこたえて青森県でも、経済更生の指定村として船沢村ほか二十九町村を決めた。

このとき産業組合の強化がさげばれ、富栄地区の産業組合を再編して竹五郎が組合長にえらばれた。

組合長になった竹五郎は、市場に送るリンゴの出荷を計画的におこない、価格の暴落を防いだのである。

なかでも、リンゴ生産者に恩恵をもたらしたのは、量産期をむかえたスターキングの値段だった。

すなわち、一九三五年（昭和十）から一九四〇年（昭和十五）にかけて、市場でのリンゴ価格を見ると、国光や紅玉が一箱二円から二円五十銭だったが、スターキングはその十倍——二十五円もの高値だったのである。

一九三九年（昭和十四）は、船沢だけでもスターキングは一万箱近くも生産して、大きな現金収入をもたらし、それが地域全体の経済をうるおした。

このように竹五郎は、リンゴの販売面にも尽くしたが、リンゴ栽培の後継者づくりも忘れなかった。

剪定技術で、青森県のリンゴ史に名前をとどめた対馬竹五郎。そのあとを継いだ人に、対馬貞雄や対馬義直などがある。

スターキングの普及とリンゴ剪定に、大きな功績を残した竹五郎は、勲五等双光旭日章をはじめ、黄綬褒章（自分のしごとに精励し、人び

との模範となる者におくられる。)を授与されたほか、東奥賞や、リンゴ関係者におくられる木村甚弥賞など、かず多くの荣誉に輝いた。

竹五郎は晩年、折笠の「じさま」と呼ばれて皆にしまされた。

若いときから、リンゴ畑をまわって剪定を指導して来た竹五郎は、高齢になっても、かくしゃくとしていた。八十歳をすぎても、家に引っこんでいる事はなく<sup>はさま</sup>鋏を持って畑に出た。

中でも、みんなを驚かせたのは、剪定指導で知り合った、岩手県の友人三浦正治といっしょに、富士登山を果たしたことである。一九六四年(昭和三十九)、竹五郎が八十一歳のときだった。

しかし、元気だった竹五郎も、やがて燃えつづけて来た生命の<sup>ほのお</sup>焰が消えるように自宅で亡くなった。一九七一年(昭和四十六)九月二十二日。八十八歳だった。

竹五郎は生前、書をよくした。亡くなる前日のことだった。床に寝ていた竹五郎は家族に顔をむけ、手まねで筆と紙を求めた。

さっそく家族は、筆と色紙をもって来た。

竹五郎が筆をとって書いたのは、「天地無私」という四字だった。

「やあつ。」

「じさまっ。」

竹五郎の凄まじい氣力に、家族も目を見張った。家族が見守るなかで、竹五郎は次の色紙にもまた同じ文字を記した。

そして三枚目の色紙に顔をむけた。が、さすがに精魂がつかたのか、もう文字は書けなかった。

天地無私——たった四つの文字だが、大きな意味をもっている。この広い天地にある自分は、自分であって自分ではない。リンゴの剪定を通して竹五郎は、自分という小我を無くして、皆のために尽くして来たのに違いない。

一九五七年（昭和三十二）、スターキングの普及や、剪定の指導に尽くした功労をたたえると共に、誠実な人柄を慕って地元船沢の人たちが中心になり、対馬竹五郎の胸像を建てることになった。

そのとき、思いもかけない多額の基金が送られて来た。岩手県でリンゴ作りをする人たちからだった。

胸像を建てる——という話を聞いて、長いあいだ剪定指導につくされた、竹五郎への感謝をこめた金だった。

こうした人々の尊い金をもとに、胸像は船沢中学校前に建てられた。みんなから「じさま」と慕われた対馬竹五郎の胸像は、いまも道を行く人たちにあたたかい目を向けている。

**参考文献** 波多江久吉編『青森県のリンゴ産業』一九七二年（昭和四十七）青森県リンゴ協会編

出典…弘前人物志編集委員会編『中学生のための弘前人物志平成十五年度版』二〇〇三年（平成十五年）弘前市教育委員会、二四〇～二五二頁