

4. 1990年代以降の中国製タオルの浸透と武智商店

大口の注文は安価な中国製タオルにやられてしもたけど、ほっとした部分もあるんですよ

武智商店の成長には、サントリーとサンリオの存在は欠かせない。武智商店は、タオル問屋をとおしてサントリーとサンリオのノベルティ商品を長年製造し、いずれも大口の注文であった。しかし、平成になって中国から安価なタオルが日本に流入しはじめると、この二つの大口顧客との取引に大きな変化が生じた。サントリーもサンリオも、ノベルティ商品ゆえに、タオルがどこでつくられ、タオルのクオリティがどうであれ、さほど重要な要素ではなかった。だからこそ、問屋は何より「安さ」を優先した。

サントリーのノベルティ商品を請け負っていたタオル問屋は、中国のタオルメーカーに商品を発注する方が明らかに利益になった。実際のところ、武智商店でミニハンカチをつくると、1枚60円のコストが掛かりそれ以上安くはならない。しかし中国でつくれば、28円であった。

一方、サンリオとの関係をつくってくれた富士(株)は名古屋のタオル専門問屋の野村タオル(株)に「ハローキティ」の商権を譲渡し、これを境にサンリオの商品はメイドイン武智ではなく安価なメイドイン中国に変わってしまった。まさにこのとき、日本のタオル業界は輸入タオル、とりわけ中国製タオルの影響で市場が狭隘化しつつあった頃である。サンリオもサントリーと同様に、タオルの質や産地は重要ではなかった。中国製タオルへの移行によるコスト削減は問屋側に大きなメリットをもたらした。巻きスカートの市場価格は1,600～1,800円。武智商店で製造すると480円のコストが掛かるが、中国で生産すると250円程度だった。しかも、商品を買う消費者は、キャラクターがプリントしてあるタオルに価値を感じて商品を買うので、日本製であろうが中国製であろうが産地は気にし

なかった。結局、野村タオルは、コスト削減のためにサンリオのキャラクタータオルの製造を中国のタオルメーカーにすべて移行した。経営上、当然の選択であったと言える。こうして、サンリオのキャラクタータオルの生産は、2003年をもって終了した。

武智スマ氏は、このとき意外にも「あゝ、良かった」とおもった。その理由は、大口の注文は常時在庫を大量に抱え、プリントや裁断、縫製などの仕上工程の段取りに一年中多くのエネルギーを費やし、そのやり繰りに一時たりとも気を抜けなかったからである。中国製タオルの流入によって大口の顧客を2つ失くした武智商店であったが、「うちは、キティちゃんにもサントリーにも儲けさせてもらたからね」と、武智氏は問屋に対してなんら腹が立たなかった。

また、取引先との関係を物語るエピソードがある。長年取引のあった水越タオル店とは半年の手形でタオルを卸していた。タオル業界でも長期の手形である。同社はタオル不況のあおりをうけて倒産してしまったが、その際武智商店に対して600万円の不当りを出してしまった。しかし、武智氏の反応は穏やかなものだった。「水越タオルさんは毎月コンスタントに500万円ずつタオルを買ってくれて、よう儲けさせてもらたんよ。倒産した際に、社長さんが『武智さん、ごめんね』言うから、『ええよ、ええよ。大丈夫、大丈夫。何も心配せんでええよ。わたし、あんだのところには儲けさせてもらたからな』と思って、ぜんぜん腹立たんかった。それくらいフレンドリーやったんよ。」

ビジネスの世界は厳しい。ひとつの不渡りによって共倒れすることも珍しくない。幸い、武智商店と取引のあるタオル問屋は、上記の会社以外経営をつづけており、いまでも武智商店とタッグを組んでいる。代替わりしている問屋もあるが、値段の安さと品質の良さ、と納期の正確さによって問屋の間では「メイドイン武智でないと売れんやろ！」は健在である。

「困ったときの武智」「頼みの武智」は、地元のタオルメーカーの間でも認知されている。武智商店は、1990年代以降のタオル業界の低迷によって、廃業を余儀なくされたり事業に行き詰まったりしたタオルメーカーの在庫を引きとり、自社のネットワークを生かして売り捌いている。タオルは生ものなので、1年経つとデザインも古くなるし素材も紫外線や梅雨時の湿気などの影響で劣化する場合があるが、劣化したタオルはシーツやバスローブ、巻きスカートに加工し、売れる商品にして売る。

武智商店は、泉栄商事との絡みから2004年以降ベビー用品の製造にも力を入れている。新たな取引先を獲得して、問屋同士を競争させてうまく商品を卸している。武智商店は、



現在の本社工場の様子

「信用第一」をモットーに問屋とのネットワークを大切に維持し、さらには広げながら、いまも昔も変わらずタオルを製造しつづけている。

JAPAN ブランド以降、今治タオルの人気に徐々に火が付いてきて、武智商店も忙しくなってきた。新しい取引先も少しずつ増えてきた。しかし、ここにきて人手不足と後継者問題が深刻化してきた。武智商店には、20歳の頃から縫製一筋の92歳の縫い子さんがいる。その他にも70代の縫いさんも現役で働いている。どの縫いさんもキャリアが長いだけあって縫製における技術力は高いが、彼女たちのあとを継ぐ若い世代に働き手がいない。

武智商店は、毎年、ハローワークを通じて高卒者を募集している。だが、なかなか採用に至らない。その理由は、そもそも若者自身が



表面がシャーリング加工、裏面がパイルのハンドタオル

モノづくりに興味を抱かず、タオルメーカーへの就職を希望しないからだ。さらに、武智商店の経験では、最近では保護者が子供のタオルメーカーへの就職に難色を示すそうである。地元の高校を卒業して今治市周辺地域で就職する場合、タオル産業か造船業が王道であるが、若い世代の親はモノづくりの現場を知らないため子供を就職させたがらない。タオルメーカーとはいってもタオルの企画から問屋とのやり取りなど業務は多岐に渡る。武智氏いわく、昨今は親も子供も、モノづくりの現場で働くよりセブンイレブンのような全国的に名の知れた小売業への就職を好む傾向にあるそうだ。

また、いったんタオル業界に就職しても、若い世代に限らず長続きする人は少ない。2013年にハローワークを通じて雇った39歳の方は20日間で辞めてしまった。「それでもゼロよりましだから」と武智氏が吐露するように、人材面では苦戦を強いられている。コンビニのバイトのように簡単にお金が稼げる時代に、タオルづくりの現場は流行らないのが現実である。

5. 座右の銘

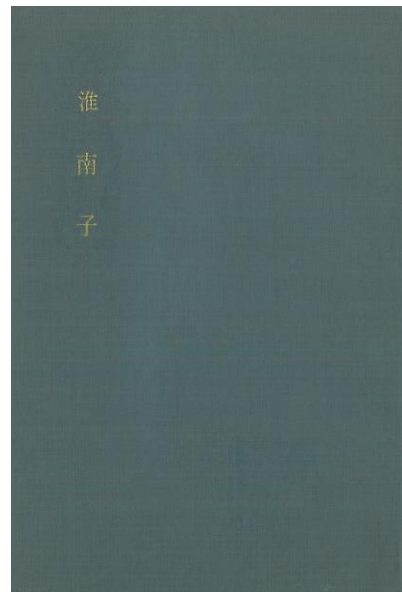
武智スマ氏の座右の銘は、「人間万事塞翁が馬」である。これは、『淮南子』の故事にもとづくもので、人生の幸不幸は予測しがたい、

という意味である。『淮南子』は、中国の漢の高祖の孫にあたる淮南王^{わいなん}が編集させた論集であり、21編から成る。故事の内容は、塞翁^{とりで}（塞の近くに住んでいた老人）が飼っていた馬が胡の地に逃げたが、のちにその馬は胡の駿馬を連れて戻ってきた。その馬に乗った塞翁の子は落馬して足を折ったが、そのおかげで兵役を逃れて命拾いをした、という故事である。

信心深くないという武智氏であるが、生きるうえでの道理は実母から教わった。伯方島に生まれ16歳で結婚した母親は、たいそう我慢強い人でいつもがむしゃらに働いていた。武智氏は、そんな働き者の母親の姿をみて育ち、そしてみずからも母親に負けないほど働き者になった。武智商店が法人化して大口の仕事を請け負ってから現在まで、1日5時間以上の睡眠をとったことがない。朝早くから夜中の2時頃までずっとタオルと向き合っている。80歳になったときに、せめて日付が変わる前に寢床に入ろうとおもったが、なかなか習慣というものは消えないようだ。

母親との思い出が詰まった伯方島には、10年に1回、同窓会のある年に帰郷している。母親との思い出は武智氏が養女に入るまでのものであり、それ以降は記憶にない。しかし、伯方時代の時間が武智氏の人格形成に大きな影響を与えたことは間違いない。

もうひとつ、座右の銘がある。武智氏は、長年商売にたずさわってきた経験から、「倍返し」を口癖に取り先とは付き合うようにしている。「倍返し言うのはね、ご恩を倍に返す、という意味。わたしは、昔からその精神でやってきたんです。」




劉安編『淮南子』明德出版社、
1984年。（今治市立図書館所蔵）

ご恩を倍に返す。この言葉の根っ子には、つねに感謝の気持ちがある。インタビューの最後に武智氏はこう言い切った。「一文無しがここまでやれたのは、とにかく多くの人たちに助けられて、わたしは今日ある。」多くの人たちというのは、武智商店と係わったみんなである。取引先や銀行、従業員など、武智商店の歴史に登場するすべての人たちである。

6. 将来に向けたメッセージ

「タオル業界に入れ！武智スマにつづけ！」

武智氏は、若い頃からずっとがむしゃらに働いてきたが、この勤勉・勤労さは母親の影響が大きい。しかし、このがむしゃらはけっして苦しいものではなかった。タオル業界で仕事をして約半世紀以上、「楽しいと感じることはあっても、苦しいとおもったことはない。仕事をしていて、つねに達成感を感じることができるし、何よりお客様の笑顔を見ると何よりの肥やしになる」と、武智氏は言う。人との出会いであったり、モノづくりであったり、いつでもどこでも真摯に向きあうことで、信頼を勝ち得てきた。

最後に、武智氏お薦めの本を一冊、ここで紹介しよう。次女の矢野美貴さんが贈ってくれた本である。柴田トヨ  の『くじけないで』である。「100歳の詩人」としてマスコミにもとり上げられ、映画化もされた。美貴さんが、「お母さんがくじけとったらいかんか



柴田トヨ『くじけないで』飛鳥新社、
2010年。（今治市立図書館所蔵）

ら、100歳でも詩をつくって、こういう風にやりよる人がおるやけんね、お読みって」武智氏に送ったものである。（完）

（文責・インタビュー：辻智佐子）

編集後記

以前、吉井久さんの号で「青春」という詩を紹介しましたが、武智スマさんにお会いしたとき、真っ先に「青春」の有名なフレーズが頭に浮かびました。「青春とは人生のある期間を言うのではなく心の様相を言うのだ。（中略）年を重ねただけで人は老いない。理想を失う時に初めて老いが来る。」今治タオルの良いときも悪いときも、「信頼」という信念を強固にもちつづけ、武智商店の店主としてしっかり舵をとってきたスマさん。年齢こそ重ねていますが、いまもなおチャキチャキ娘そのものです。素敵な日本人女性のお手本がスマさんのなかにあります。

スマさんへのインタビューは2014年3月22日におこないましたが、本社事務所に入ったとたん、とてもきれいな生け花が目に入りました。聞けば、「わたしたちへの歓迎のしるし」だそうです。2013年に2020年東京オリンピックの開催が決まったときに、「お・も・て・な・し」という言葉が流行語になりましたが、これぞ「もてなし」の極意だと感心させられました。さらに、帰り際に「MARIE BELLE」のチョコレートを手土産にいただきました。実は、生け花とチョコレートは次女の美貴さんからの温かいお心遣いでした。こんどスマさんと美貴さんにお会いする機会があれば、どんな倍返しのもてなしがわたしにできるだろうか。そんなことを考えた3月22日でした。（辻）



次回の「タオルびと」

「タオルびと」の九人目は、芥川記氏である。芥川氏は、40年間、愛媛県染織試験場で染色技術者として活躍され、タオル製造にたずさわる多くの人びとを支えてきた。今治タオル工業の発展史において、試験場がどれほど重要な役割を担ってきたかは、高橋俊明氏（2014年12月号～2015年3月号）のところすでに述べたところであるが、今回は染色工程における技術者であった芥川氏にお話をうかがう。

