

4. タオル業界と機料品店

どんな無理難題でもNOとは言わない

宮田ルームサービスは、スイスのサウラー社の機械を取扱う商社の代理店として発足したが、現在は取扱い対象に関係なく要望があれば機械の調達、販売、設置、指導、修理、メンテナンス、改善、さらには開発もおこなっている。その射程範囲は広く、準備工程の染晒加工業者が利用するサイジングマシン（糊付の機械）や、製織直前の一連の工程で使う整経機、タイイングマシン（織機にかけられている経糸を1本1本繋ぐための機械）、ワインダーマシン（経糸用に巻き返す機械）、そして製織工程の織機類である。

独立後、どこのメーカーの機械を取扱うかで機料品として商売範囲が決まるので、他の機料品との差別化を図るうえでも、なるべく広範囲で機械を扱うようになった。宮田正志氏が準備工程の機械から製織工程のほぼあらゆる機械を操作できるのは、競争に勝つために努力を積み重ねてきた結果でもある。そして、タオルづくりに関連する機械については何でも対応できるようになり、また「人が一日にかかったら、うちは半日でやっちゃろ」という意気込みで、迅速な対応も心がけてきた。その結果、「便利屋」「何でも屋」と呼ばれるようになった。「宮田ルームサービス」という「機料品」の看板を掲げているが、内実はタオルづくりのコンサルタント業務である。

いまとり組んでいる仕事のひとつが、80番手の双糸を用いたジャカード機によるジャケット用生地の製織である。あるタオルメーカーがデザインを持ち込んで宮田氏に依頼した仕事であるが、そのデザインを製品に仕上げてサンプルをつくるまでが宮田氏の役目である。持ち込まれたのはデザインだけなので、そこから試行錯誤を重ねて完成形に持っていく。完成品がジャケットのため生地に光沢を与えて見栄えを良くし、すぐ抜けるようなパイルではジャケットとして売れないため生地も密度の高い堅牢なものでなければならな

い。生地の特徴を頭で描きながら、パンチカード（紋紙）を製作するための準備をする。大きな紙に手書きでボタンを押す数字を書き、暗号さながらのその紙を見ながらボタンを押してパンチカード（紋紙）をつくる。仕上がったパンチカード（紋紙）でタオル生地を製織してみる。だめならやり直し。言葉で言うのは簡単だが、無から有を生み出すような作業である。こうした依頼を宮田ルームサービスに依頼してくるのは、熟練の技術者を雇用することが経済的に厳しい、比較的小規模のタオルメーカーがほとんどである。



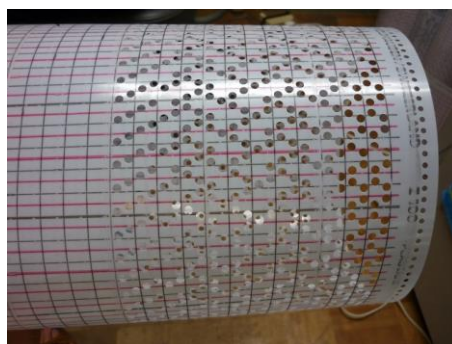
ナショナル製のパンチグマシン



パンチカードを輪にする機械



スイス製のプラスチックシートにパンチングを施したものの





パンチカードを使って旧式のジャカード織機でタオルを製織

上からぶら下がっているのがパンチカード

シャトル織機を用いてドビー機でタオル生地を製織する場合は、大手のタオルメーカーやタオル専門問屋からの依頼もある。ここ8年ほど手掛けている仕事は、衣食住ブランドを運営するS社の主カブランド商品であり、女性の間でたいへん人気が高く、大手タオルメーカーから請負っている。



試作を繰り返し山のように積み上げられた

パンチングシート

流行に敏感なS社によるブランド展開なので、毎年、デザインが目まぐるしく変わり、そのたびに宮田氏はドビー機でサンプルをつくっている。

「困ったときは宮田さん」と、今治のタオル業界が宮田氏を頼りにするのは確かな技術に裏付けられた信頼があるからである。どんな無理難題でもけっしてNOとは言わず、顧客の声を真剣に聞くことで解を必ず見出す。そして、「真面目に働くこと」だけを考え、不可能を可能にしてしまう。それが宮田氏の職人業である。

宮田氏にライバルなどいないように思えるが、つねに危機感を持って仕事をしている。「不可能が本当に不可能になったとき信頼は崩れるし、仕事を失うことを意味している。」そう語る宮田氏は、ストイックなまでに毎日仕事と向き合っている。長年育んだ技術を武器に、利益を度外視してまで仕事にのめり込めたのは、仕事への誇



S社ブランドのタオル

りと達成感があるからである。

宮田氏が掌中の珠のように大切にしているのが、事務所と作業場にある道具やモノたちである。そこは、小さなネジから古い壊れたシャトル織機まで種々雑多のモノで溢れており、これらはざっと見積もって1,000万円以上の価値になる。素人の目にはゴミに見えるモノが、宮田氏の手が加わると高価なモノに変身する。パズルのように部品ひとつひとつの組み合わせで、高い付加価値を生み出していく。事務所にはファイリングされた書類の山もあり、よく見るとこれらもお宝である。旧式・新式、国産・外国産を問わず、門外不出の機械の図面や電気の配線図などである。



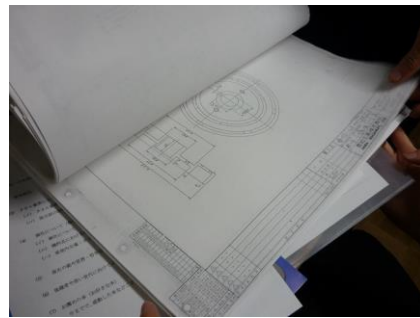
スイス製織機の電気配線図面を見る宮田氏



仕事場に置いてある100年以上前の手織機



1本のチーズ用に改造したチーズ巻



門外不出の機械の図面



事務所にきちんと整理された部品の数々

今治では、宮田ルームサービスのような駆け込み寺は他にもある。愛媛県産業技術研究所繊維産業技術センター（以下、技術センター）である。技術センターは、タオルメーカーに技術上の指導をしたり、実験の場を提供したり、新しい製品の企画をしたり、歴史的にも古くから産地の研究機関としての役割を担っている。技術センターに頼るタオルメーカーもあれば、技術センターを経由せずに宮田ルームサービスに頼るタオルメーカーもある。目的によってタオルメーカーが使い分けている構図であるが、技術センターと宮田ルームサービスの間には直接の繋がりはない。しかし、卓越した技術者が希少となっている現状を考えれば、両者の連携は今治のタオル業界にとってプラスに働くと思われる。タオル業界の将来は、産地内でいかなるネットワークを構築できるかにかかっており、今後の課題でもある。

この商売、一代で終わりよ

タオル業界がもっとも重要な問題として受け止めているのが後継者問題である。しかし、現時点では解決策を持ち合わせていない。宮田氏もあきらめ半分で、「この商売、一代で終わりよ。この仕事だけは今日や明日ではできんわ」と言う。宮田氏には長男の健司氏と長女のユカリ氏がいるが、二人とも機料品店を継ぐ予定はない。とりわけ、長男の健司氏が早稲田大学工学部に進学したときに、宮田氏は「もう戻らんでええ」とあきらめたようである。

後継者問題が深刻化するなか、地元では宮田氏の希少価値がますます上がる一方である。そのため、体調を崩して休むわけにはいかない。休日は少ないが健康には留意しており、毎朝4時半に起床し、5時頃から歩いている。「市民の森・フラワーパーク」まで行き、6時半のNHKラジオ体操をしてから帰宅する。加えて、月に1回のサイクリングも欠かさない。その熱の入れ様は半端ではない。2016年10月30日(日)に開催された「瀬戸内しまなみ海道・国際サイ

クリング大会」に出場し、70キロを完走した。国際大会は4年に1回の開催だが、サイクリングを始めてかれこれ15年以上にもなる。



宮田氏の愛車

「おかげさまで元気にしてるけどね。でも、お客さんが早よせい早よせい言うて急かすから、元気なのかもわかりませんよ」と宮田氏は笑う。（次号につづく）

