

### 3. 独立して武智商店を創業

## 全部ゼロからのスタート、わたし、お得意さんはもっていきませんでした

武智スマ氏の口から「結婚」の二文字が出てきたので、周りは大騒ぎになった。武智氏はそんな状況をよそに、さっそく行動を開始した。見合いを重ねること5回。運命の出会いは、すぐさま訪れた。そして、1961年の12月3日、武智氏は、28歳の誕生日に武智<sup>まさなお</sup>将真氏と結婚し、武智姓となった。

結婚後もしばらくは矢野喜八商店の手伝いをしていたが、1967年4月に40坪程度の事務所を構え、タオル卸業に特化した武智商店を夫とともに創業した。武智氏が矢野家に養女に入ったのはそもそも矢野喜八商店を継ぐためであったが、将真氏が庄屋の家系でしかも長男ということもあり、新しく屋号に武智姓を付けて独立する運びとなった。



結婚当初の写真、左が将真氏



新婚旅行にて

（写真：武智スマ氏提供）

実は、もうひとつ独立した理由があった。矢野家にとって武智氏は養女とはいえかけがえのない子供であり、矢野喜八商店の唯一の跡継ぎであった。その子供が結婚で矢野から武智に姓を変えて矢野家を出ていったため、結婚した武智氏に矢野家から見えない圧力がかかっていた。矢野家にしてみれば、跡継ぎを失った悲しみは相当なものだったので無理もない。悩んだ末、武智氏は将真氏との間に3人の娘を授かったが、長女の真理さんと次女的美貴さんを矢野家の養女に入れ、三女の小波さんだけ手元に残した。苦渋の選択であったが、それでも矢野家からの圧力は消えることはなかった。そこで、武智氏は一大決心をする。



長女真理さん（右）と次女美貴さん（左）

（写真：武智スマ氏提供）

1967年、三女の小波さんがまだお腹の中にいた頃、矢野喜八商店を去って独立した。独立時の代表は将真氏が務めた。しかし、今治で商売をしてきた武智氏の方が商売上何かと都合が良かったので、すぐに武智氏が代表を引き継いだ。

矢野喜八商店から継承したものは、タオルの仕入・販売におけるみずからの経験だけで、矢野喜八商店と取引していたタオルメーカーや問屋、銀行とは一切取引しなかった。「わたし、お得意さんはもっていきませんでした。頼ってくれるお客さんもいましたけど、わたしは背いて出るんやから、仕入先も販売先も全部一からやりました。」と武智氏が言うように、事業はゼロからのスタートだった。それでも商機はあった。「（当時）タオルはものすごい売れるんです。でも、タオルを一生懸命つくっても、よう売らん人が今治には多かった。そこにあってね、わたしの欲しい物はこれやから、これ作っという感じで10のタオルメーカーを育てました。」

創業からおよそ10年間は、柄物のタオルねまきとおぼろタオルの2つの製品で勝負した。タオルねまきは、新規に取引を開始した地元のタオルメーカーから生地を仕入れ、自社で裁断と縫製をおこなって最終製品に加工し、東京や大阪、名古屋などの問屋に販売した。会社の売上に大きく貢献したおぼろタオルは、大阪の問屋をとおして泉州産の生地を仕入れ、今治市内にある東洋繊維協同組合<sup>1</sup>に染（捺染）晒加工を依頼した。この頃今治では、後晒タオルは珍しかったが、東洋繊維協同組合の強力なバックアップを得て、吸収性の高いおぼろタオルを扱うことができた。そして、自社で裁断と縫製の仕上工程のみをおこない、おなじく首都圏の問屋に販売した。



武智商店は、設備投資として小さな事務所に仕上工程のための裁断機1台と動力の工業用ブラザーマシン6台を設置し、また6人の縫い子さんを雇った。それでも人手が足りない繁忙期になると、今治市内外の広い範囲で家庭内織をしている縫子さんに外注して縫製をお願いし、急場をしのいだ。



創業当時手掛けた、タオルねまき（左）とおぼろタオル（右）

こうして、武智商店は、今治市内のタオルメーカー10社と取引をしながら、自社では仕上工程の加工をおこない、順調に事業を安定、成長させていった。当時武智商店と取引のあったおもな問屋は、大阪のタオル専門問屋（二次問屋）の富士(株)、八木春(株)、名古屋の

野村タオル(株)、(株)水越タオル店（現在は倒産）であった。いずれの問屋も、武智氏の手堅く信用のおける商売の仕方には感服していた。タオルの発注を直接請け負うのは往々にして問屋であるが、発注内容によってはタオルメーカー泣かせの無理難題もある。しかし、ロットが少なからうが納期が短からうが、武智商店は何でも快く引きうけた。これが、問屋に対して「困ったときの武智」「頼みの武智」と言わしめた理由である。

10年間、「信用第一」をモットーに、真面目に商売をつづけてきたことが1977年にひとつの成果として実を結んだ。武智商店にとって大きな転機となる発注が舞い込んだのである。取引をしていた問屋を介して、石川島重工業(株) （現在の(株)IHI）から大口の発注をうけた。当時社長を務めていた真藤恒  <sup>しんとうへいし</sup> が、1年間の現場での無事故を祝って、社員と社員の家族に記念のタオルを5万枚贈ることを決め、そのノベルティ商品を武智商店がすべて請け負った。

最初、石川島重工業は、百貨店や商社にこの話をもっていったが、無理難題だと断られた。困った石川島重工業の担当者が武智商店と取引のあった問屋の営業マンに相談したところ、その営業マンは「出来るよ」とふたつ返事で快諾した。なぜなら、「困ったときの武智」の存在が彼の頭にあったからだ。

大口の注文をうけた武智商店であったが、問題がひとつあった。大量のタオルを用意できるほど、武智商店の仕入量は十分ではなかったのだ。そこで、武智氏は、大口の注文を捌くために今治から松山にあるタオルメーカー50社に頼んでタオルを生産してもらい、事なきを得た。しかしこのとき、武智氏のなかに経営者としての大きな決意が芽生えていた。「自社でもタオル製織をやろう。」

（次号につづく）

