

編集長インタビュー

成岡: 本日はお忙しいところありがとうございます。さて、早速ですが、まずは、御社の事業の歴史から教えてください?

細辻: 当社は織田信長が本能寺の変に遭遇した1600年の初め頃に創業しました。当初、織維商の大黒屋と太物商の永楽屋というふたつの会社がありました。

成岡: 織維商と太物商とは何が違うのですか?

細辻: 織維商とは絹織物を扱う今で言う織物屋さんです。太物商とは綿製品を扱うビジネスで、主に綿を素材とした着物、布製品などを扱います。

成岡: 随分と歴史のある会社なのですね。京都でも屈指の老舗ですね。

細辻: 老舗には違いないですが、それからが苦難の道でした。戦後、綿製品に特化した当社は、主としてタオルの製造販売をしていました。戦後はそのない時代で、タオルも自家需要、すなわち自分で買って自分で使うという消費構造で、非常によく売れた時代でした。

成岡: 戦後はものない時代でしたからね。ところが……

細辻: ところが、戦後の消費が一段落すると、タオルは主力用の商品に変わりました。そうなると、デパートが主力の販売場所となり、かつて有名なブランドが必要となりました。ところが当社は過去に自家需要で売っていた錯覚があり、そのブランド展開に乗り遅れました。

成岡: それでどうなりましたか?

細辻: 当時京都市内の百貨店のほとんどの売り場にあった当社のタオルは、その売り場から追いやられ、売上の激減という非常に大きなピンチに立たされました。

成岡: 会社の経営が傾いてきたと。

細辻: そうです。ちょうど



室町通り本店の入口

その時に先代代の当主、養理の父が亡くなり次の当主である叔父が承継しました。私がこの会社に入って2年したときです。私は先代当主の養子にあたります。

成岡: 社長が入社されたときは惨憺たる状況だったと。

細辻: 以前にアパレル関係の業界にてデザイン関係の仕事をしていたので、同じ糸編のビジネスと思っていたら、これがとてもない大間違い。旧態依然としたビジネスモデルにはびっくりしました。

成岡: そこで会社を立て直しにかかったというわけですね。

細辻: そうです。いろいろなことがありましたが、移転して会社の不動産を売却したり、叔父から代表取締役社長を交代してもらったり、先祖代々の自宅を売却したり。その資金で従業員の退職金の原資を作って、多くの社員に退職してもらいました。それまで20人いた従業員が、最後は7人になりました。

成岡: それはまたものすごい大リストですね。

細辻: そうでもしなければ会社が持続しない状況でした。本当に崖っぷちで背水の陣でした。本家の家を売却するなどという荒業は、養子の立場でこそ出来たことかもしれません。

成岡: しかし、業績の建て直しは簡単なことではないと。

細辻: そうです。たまたま倉庫の整理をしていたときに、先祖



第十四代目継子伊兵衛社長

代々伝わる昭和初期の綿製品の非常に素晴らしいデザインの手拭(てぬぐい)を見つけました。あることは知っていたのですが、門外不出の製品でした。そのときに、これを何とか商品化できないものかと閃きました。

成岡: 何か社長の感性に触れるものがあつたのでしょうか。

細辻: しかし、商品開発は困難を極めました。織物ですから、糸の素材から始まり、織り、染め、デザインなど多くの一流の方を探し出し、開発を依頼しました。そして、ようやく満足のできるものが完成しました。

成岡: 発売と同時に人気上昇となりましたか?

細辻: それが当初は全然売れませんでした。室町通りの本店の前で展示販売したり、メディアへの露出を頻繁に行ったり、色々な努力をしました。やっとそれが売って徐々にブランドが浸透して行きました。

成岡: そして四条の店を出店されたということになるのですか。

細辻: そうです。商品には自信を持っていましたから、何となく目立つ場所に店舗を構えてみなさんに見ていただきたいとずっと思っていました。そして、四条寺町付近の店舗に空きができましたので、早速出店をしました。

成岡: ずいぶん思い切った決断だと思いますが、反対はなかったのでしょうか?

細辻: 自分では自信がありましたし、ダメなら撤退すればいいと思っていました。しかし、周囲は無謀と反対でした。

成岡: そして目論見通り成功した。そして次々と新店舗展開と新しいブランドの立ち上げを行っていらっしゃいますね。

細辻: 商品に勢いがあり、業績が上向いたときに次の危機に備えて準備をすることです。過去に多くの痛い目に会ってきたので、業績のいいときに次に備える感覚は、人一倍鋭いと思います。業績が悪くなってから、次のブランドを立ち上げを考えているのは、手遅れです。新しい店舗も、探していれば情報は集まります。探していないと集まってこない。ビジネスとはそういうものだと思います。

成岡: 今後を楽しみにしております。本日はどうもありがとうございます。



大人気の商品群です

● データ ●

株式会社エираクヤ

本店所在地: 〒760-8174 京都市中京区室町通三条上ル

役行者町368

第十四代当主代表取締役 細辻 伊兵衛

TEL: 075-256-7881

FAX: 075-256-7885

URL: <http://www.eirakuja.jp/>