

これで老舗 ~やまがたに息づく 54

五十嵐本店 [山形]

シート、カバー 全国に販売



60年近い歴史のペテンが縫製を担当。作業場にはミシンの力強い音が響く。

山形市南栄町3丁目

江戸時代中期に創業した初代は油紙で雨がっぱを作り、東北一円に卸していた。日本の近代化とともに商品は日よけやテント、シート、カーテンへと変化。工場の間仕切りからのれん、ペットのカーバーまで、幅広くオーダーメイドで要望に応え、全国から注文を受けている。手掛ける商品は変わったが、昔も今も、人や物を、雨や寒さ、暑さから守り続ける。

河北町台地の土蔵の次男に生まれた初代が享保元(1716)年、当時の生活に欠かせなかった油紙(和紙に油を塗って乾燥

オーダーメイド、信用第一

「可動式日よけ」礎に食料(かっぱ)卸売所五十嵐屋庄右衛門として代々続いてきたが、第二次世界大戦を機に閉店したが、9代目日よけ(寛政)が1948(昭和23)年に山形市十日町に構えた。初代は油紙を使った雨がっぱを考案。改良を重ねながら東北各地の茶屋や農具店に卸していた。10代目(昭和三十九)は「日本もいずれ、アメリカのような車社会になり雨具の需要は減るだろう」と20(昭和)年ごろ、商店などの軒先に付ける日よけを新商品として設計。ロープを引っ張ると日よけの長さを変えられる可動式で、部品も自作。東部内を回った。その中でも作り続けていた。ゴムの雨がっぱや作業着は

15年、20年後に商品は間違いなかったと本当の評価が出る



五十嵐本店が手掛けた鯨魚(高野屋)の日よけシート。絵は、なじみの看板職人に依頼し、手書きで仕上げている。山形市七日町3丁目

- ・創業からの歴史
- 1716(享保元)年 初代が山形市十日町に油紙店(製造・卸)を開く。その後、油紙で作った雨がっぱの製造・卸売を始める。
 - 1964(昭和39)年 株式会社五十嵐本店設立
 - 1997(平成9)年 五十嵐二さんが社長に就任
 - 1998(平成10)年 同市南栄町に移転
 - 2013(平成25)年 五十嵐望さんが社長に就任

伸びていく時代だったが、こちらから顧客を開拓する「営業」を始めた。商店を訪ねては店に合う日よけを紹介し、新築の家を見つけては丈夫なカーテンを勧めた。30歳の時には、エルバーネという洋風日よけの売り上げ日本一を達成。業界新聞で紹介された。寺か空テントで雷鳴が聞こえないかと頼まれて引(同56年に初めて製作した雷鳴いしは評判になり、県内の有名寺院や神社からも注文がきた。そうした姿を見ていた長男・望さん(31)は、小学5年の時作文に、「テント屋になると書いた。思いは揺るぐことなく、大学を卒業した2004年から父の元で働き始めた。

しかし、時代の風は徐々に冷たくなっていく。ネットでの注文も、商品を確保できなかった。受注を伸ばす要因になった。顧客が見えない取り引きだけに、注文も不安定なはず。安心して注文してもらえないようにと考へてのことだ。HPからの注文は多い時で、HPから占めるようになった。神二さんと妻の望さん(60)、望さんと妻の文子さん(30)の家族4人と、60年近い歴史と経験を一手に引き受ける工場長と、年間約300件の仕事をこなしている。今年1月に社長に就任した望さん、30年近くも続いていた理由を「後継者が向かいら新しい息吹を吹き込んできたからだろう」と分析した。祖父は日よけやテントの販売を、父は営業を、自分はHPを始めた。そして、時代に柔軟に合わせて続けた。世の中にはワンシーズンで使い捨てる低価格商品が溢れているが、そうした商品とは一線を画す。安い素材に落として落ちない。「安全、安心が一番。15年、20年後に五十嵐の商品は間違いなかったと本当の評価が出る」と望さん。信用こそが次の仕事につながると思っている。

「15年経ても壊れない」と大工や職人から言われ、30年愛用した人もいそう。新分野を開拓しても「安心して長く使っていただける丈夫な製品を届けたい」との思いは、変わりず守り継がれてきた。

■売り上げ日本一に 年代は経済成長を背景に業績が右肩上がりに

反応は予想以上に大きかった。それまではほとんどの県内内陸での仕事だったが、北海道から宮城県まで、全国から次々と注文が入った。「ハムスターの空のカーバーがほしい」「ペラペラにハットがきて困るので防雨シートを作って」。それぞれの要望に応え、商品もHPに掲載すると「あれと同じものがほしい」とまた反響が寄せられた。

■ネットで要望応える



江戸時代から伝わる「合羽卸売所」の看板