

インタビュー

日本初の合成繊維製鯉のぼりを発売しトップメーカーに 業界の通例にとらわれず積極的情報公開で伝統文化継承

小菅 克祥 東旭株式会社 代表取締役社長



こすげ かつよし
小菅 克祥 氏

1959年 北足立郡吹上町（現鴻巣市）出身
77年 埼玉県立不動岡高校卒業
81年 立教大学経済学部経済学科卒業
同年 株式会社エポック社入社
87年 東旭株式会社入社
94年 本社ショールーム完成
95年 代表取締役社長に就任

一般社団法人埼玉節句人形振興協会会長
埼玉県雇用対策協議会副会長
社団法人埼玉県物産観光協会副会長
行田商工会議所常議員
行田法人会理事 行田支部副部長

行田市藤原町の工業団地内に本社・ショールームをもつ東旭株式会社は、ひな人形・鯉のぼりの製造、節句品全般の卸売・小売を行う会社である。

戦前、初代小菅伊勢之助氏が足袋と玩具の紙製品の製造で創業。戦後、1948年に株式会社小菅商店に改組し、1954年に吹上町にひな人形部を設置して鴻巣雛の職人を工場長に迎えて製造を開始。鯉のぼり製作では1960年に

日本初となる合成繊維の生地を用いた「東レナイロン鯉のぼり」を商品化する。1967年に社名を「東旭株式会社」に変更、ポリエステル繊維の「シルック鯉のぼり」を発売するなど色合や風合、品質などの吟味を重ねて「東旭鯉のぼり」は高いシェアを獲得するに至る。また、ひな人形は50年以上にわたり伝統の技を継承し「東旭作」、「祥秀作」のブランドを展開。本社ショールームでは1階に鯉のぼり・五月人形、2階にひな人形を展示、小売販売もする。

「業界のしきたりとして情報の公開をほとんどしてきませんでした。これからは情報をオープンにしてお客様に納得して買っていただき伝統文化を守り続けていきたい」と、小菅社長は語る。

戦前は足袋関連紙製品と紙製玩具を製造 戦後、需要増のひな人形の製造を開始

——どのような経緯で、鯉のぼりやひな人形を製作するようになったのですか。

創業は大正時代、祖父の小菅伊勢之助のときからですが、はっきりといつからというのは分かっていません。当時、行田は足袋の産地で足袋屋に納める商標のレットルや足袋を入れる袋などの紙製品を作っていたそうです。また、それと併せてメンコや紙風船といった紙製玩具も製造していました。戦争中はほとんど仕事にならない状態でしたが、戦後、長男の正美と二男の健士が父親の紙製品製造の仕事を手伝うようになりました。

紙製のおもちゃの鯉のぼりを製造していた関係で多少業界について知っていたことから、鯉のぼり作りを始めました。ひな人形は、お

節句品も扱っていた蔵前のおもちゃの総合問屋から「ひな人形をつくってみないか」と声がかかり、私の父の小菅健士が吹上町に人形部をつくり、製造を始めました。その背景には、戦後の好景気で所得が上がり、高嶺の花だったひな人形を普通の人でも買えるようになったことがあります。当時はいくら作っても足りないという状態だったのです。



行田市藤原町にある本社とショールーム

日本初のナイロン製鯉のぼりを発売 生地はナイロンからポリエステルに

——1960年に日本初の合繊鯉のぼり「東レナイロン鯉のぼり」を製造販売とありますが、開発のエピソードと販路拡大の方法についてお聞かせください。

1955年ごろから新素材のナイロンで鯉のぼりを作ろうと試していたのですが、染料が違うためにうまく染まらず困っていました。そんなとき繊維問屋さんから東レさんを紹介していただき、東レさんから教えていただいた横浜にある特殊捺染工場に染めてもらったところ、きれいに染まるようになったのです。そうして日本初のナイロン製の鯉のぼりが発売にこぎつけることができました。

それまでは、綿に顔料で描いていたので雨に濡れると色が滲んだり、あるいは水分を含んで重くなった鯉のぼりで竿が折れてしまうということがありました。ナイロン製に変わったことで軽くなってよく泳ぎ、雨に濡れて

も色落ちしにくくなりました。

最初の主要なお得意様は浅草橋の吉徳さんでしたが、綿製の鯉のぼりに比べて価格が高かったために扱ってもらえるところは多くありませんでした。しかし、当時はひな人形が飛ぶように売れている時代で、鯉のぼりを買ってくれるならばひな人形も売ります、という方法で問屋や小売店にアプローチし、普及させていきました。

また、普及を促すために遠方だと名古屋市や岡崎市の鯉のぼり屋さんにも OEM で供給することによって複数の会社から発売し、ナイロン製鯉のぼりを浸透させていきました。なぜ特許を取得しなかったのかとよく言われますが、特許を取って抑えてしまったら、普及せずに終わってしまったかもしれないと当時の社長の小菅正美は言っていました。

——御社が今は一般的な合繊鯉のぼりの草分けだったのですね。

「やねよりたかい こいのぼり〜♪」という童謡がありますね。あの歌では真鯉がお父



最高級ちりめんジャガード生地を使用し当社伝統の染色技術で全体に金彩を施した絢爛豪華な商品

さんで、緋鯉は子供たちでお母さんは出てきません。しかし、今は真鯉がお父さんで緋鯉がお母さん、青が子供の3匹セットです。この子供の青の鯉は、ナイロン鯉のぼりだとわかるように当社がセットしたのが始まりです。その後も紫や緑、オレンジの鯉も作りました。それで、青空に映えるカラフルな鯉のぼりが上がるようになったのです。

鯉のぼりを上げる風習がある地域では、北関東のように母方の親元から嫁ぎ先の家紋を入れた吹き流しを贈り、ご親戚やご近所から一匹ずつ頂くような習慣があったので、単品

でもよく売れていました。しかし、今はご親戚も少なくなってセット売りが大半を占めるように変化してきています。また、現代の住宅事情を反映してかなりの数がベランダ用鯉のぼりに変わってきています。

——生地は綿からナイロンになり、その後どのように変遷してきたのでしょうか。

ナイロン製鯉のぼりは約一か月間ずっと炎天下に置かれることで色褪し、紙を破るみたいに裂けてしまいます。生地自体が傷んでいるために修理も不可能で、実際には5年程度お使いになっているケースの方が多いと思いますが、当社は2～3シーズン位が限度だと説明しています。そこで登場したのがポリエステル繊維の東レシルックを使った「最高級品シルック鯉のぼり」で、1968年に発売しました。シルックだと5～8年と説明

していますが、実際には10年以上使うことができます。

現在は、東レシルックを使ったものを「優輝」というブランド名で販売しています。そのほか、ポリエステル素材のちりめん生地でジャガード織りの「積美画 ちりめん金彩」。これは生地自体に光沢がないために深い黒や赤がはっきり出て全体に施した金彩が豪華絢爛な鯉のぼりです。また、東レシルックサテン生地で光沢の美しいサテン織りの「皇彩」。

サテン生地は、異形断面糸を混ぜて撚ることにより光を乱反射して光沢があり、発色

も鮮明でナチュラルです。このほかにも素材の特徴を活かし、高度な染色技術で作った鯉のぼりを提供しています。最近の水をはじき汚れを防止する撥水加工のものが増えています。

デザイン的にも、オーソドックスなものだけでなく、日本画調であったりデザイナーの山本寛斎のものであったりと商品は多様化しています。

——埼玉では、加須の鯉のぼりが有名ですが。

加須はもともと鯉のぼりの産地で、周辺地域を含めて日本でも有数の生産量ということになっています。100年近く続く老舗の橋本弥喜智商店がただ一軒、昔ながらの手描きでやっていますが、他の店では生地は綿からポリエステルに変わってきていると思います。

ひな人形業界の常識にとらわれず地方営業 五月人形はブランド名をつけて発売元に

——戦後、ひな人形の製造も始められたのですね。

ひな人形部を発足したのが1954年。鴻巣市にはひな人形店の中でも吉見屋人形店というのが老舗で、その職人の的場善吉さんという方に工場長をお願いして、吹上町で製造を始めました。ですから当社のひな人形は吉見屋さんの鴻巣雛の系統です。

販路開拓については、当社の特徴でもありますが、全国の専門店に伺って注文をいただくという外回り営業で販売するという形態をとりました。まずは長野県から始めて、1965年ごろには北海道から九州まで全国に販路を拡大しました。この業界には「庭先渡し」と

いう慣習があります。つまり、買った方が送料を払うのです。通常は「元払い」が一般的ですが、飛ぶように売れていましたから「売ってやるから庭先まで取りに来い」ということです。業界ではそれが当たり前で外に営業には行かなかったのですが、当社では全国に営業に行き、販路を拡大してきました。

1994年の本社ショールームが完成後、工場は吹上から行田に移りましたが、ひな人形の製造を始めてから50年以上、伝統の技は今でも受け継がれています。

——ショールームには、五月人形もたくさん展示されていますが、これも製造されているのですか。

ひな人形と五月人形とは技術が全く別で、金属加工が多い五月人形は甲冑専門業者さんが製造しています。県内では越谷にある業者



「彫金竜ゴールド兜飾り 25号」



「小桜革緞鎧飾り 10号」

さんなどに製造を依頼して発売元という形で
当社のブランド「東旭作」、私の名前から一
文字を入れた「祥秀作」、そして「雲龍作」
という3ブランド名で販売しています。

鯉のぼりとひな人形と五月人形、これが卸
売、小売りの3つの大きな柱になります。

少子化だが本物志向が強く単価は上昇傾向 伝統文化を残すために情報開示を積極的に

—今後の事業展開について、どのようにお
考えでしょうか。

少子化ではありますが、今の子供は両親そ
してそれぞれのおじいちゃん、おばあちゃん
といくつもの財布を持っていると言われてい
ます。これまで節句用品は、母方のおじい
ちゃん、おばあちゃんが買うものでしたが、最
近は母方、父方の両方がお金を出し合って買
うケースが増えてきています。そうした傾向
を考えると、付加価値をつけてもう少し単価
を上げる努力が必要と考えています。

実際、五月人形の兜飾りをみても以前は簡

素なつくりで大きなものが人気でしたが、今
は小さくても本物志向、人気の江戸甲冑師「別
所実正作」のように独自で錬成された彫金や
鍛金などの技法を用いてすべて手作りされて
いるものが人気です。また、鎧飾りも金めっ
きを使い、本物に近い手の込んだものが売れ
るようになってきています。

ひな人形では純度の高い金箔を織り込んだ
最高級金襴織物を衣装に用いたものをカタロ
グの最初に掲載し、単価を上げる取り組みを
しています。七段飾りで100万円超、三段飾
り50万円前後という価格です。

鯉のぼりについては、一軒だけですがカイ
ト（凧）を卸しているアメリカの輸入業者さ
んにも売っていただいています。アメリカの
港のショッピングセンターに行くと必ず船に
つけるカイトとか吹き流し、それからパラシ
ュート生地でできた魚の形をしたアクセサリ
ーを売っています。多分、鯉のぼりもヨット
やクルーザーに付けるのだと思いますが、ナ
イロン製の60～150cmのものが出ています。
そういった需要も可能性があるので拡大して
いけたらと思っています。

—業界としての展望はいかがでしょうか。

今までこの業界では、例えば耐用年数など
の情報を公開してこなかったのです。しかし、
そうしたことが業界を弱体化させる懸念があ
り、情報を公開した上で納得して買って
いただくように取り組んでいます。ひな人形
の首はさしているだけなので動くとか、手
が回ることも知らせています。そうすること
によって、壊れているのではないかと
いったようなお客様からの不信感をなくす
こともできます。

これからは積極的に情報公開をしていく
方がよいと考えています。



平安絵巻の世界を華やかに再現する三段飾り。現代のお部屋にも調和しやすい段飾りです。
写真の商品は「雛九番親王大三五官女」

また、鯉のぼりでは当社が業界にアプローチして、メーカーごとに異なっていた部品の規格を統一しました。例えば、鯉のぼりセットを当社で買って、矢車が壊れたときに近くの店で買い求めるとポールと合わなくて使えないというようなことがありました。ポールの先端部の径を2種類にして、中にスペーサーを入れることによって調節すればどの矢車でもあうようになりました。

自社だけの対応としては、鯉のぼりを購入したお客様のアンケートをヒントにベランダ鯉のぼりの金具の改善をしました。ベランダ用を購入される方は、賃貸住宅に住んでいる方が比較的多く、取り付け金具がベランダの手すりを傷つけてしまうという声がありまし

た。そこで、翌年の商品からボルトのところに筒状のゴムを入れてボルトで手すりを傷めないように改良。また、両側から押さえる金具のところには板状のゴムを入れるようにしました。返却されたアンケートの中で「これはいいご指摘だ」というものに関してはすぐに対応するようにしています。

社是は「すべてはお客様のために」 ありのままを受け入れてから考え行動する

—どんな経営理念をお持ちですか。

社長に就いたときに経営理念として、社是と社訓を定めました。社是では、まず私どもは「すべてはお客様のために」あるというこ

とをはっきりと宣言しています。そして、社訓として、まずは消費者の皆様喜んでもらうのが一番だと。伝統という産業にいる以上、これを子供たちに伝えていくのも仕事だろうと。そして、お客様が喜んで扱っていただけるような商品とサービスを提供しなければいけない。それから次に、社員とその家族の快適な生活を実現して喜んでもらうなければならない。さらに、企業の役割として国と地域に貢献できる企業でありたい。そのためにはお金を儲けなければだめだという5項目を掲げています。

——座右の銘、それから尊敬する人物については、いかがでしょうか。

ロータリークラブに入っていて、行動基準として「四つのテスト」というのがあります。「真実かどうか、みんなに公平か、好意と友情を深めるか、みんなのためになるかどうか」。これを毎回宣誓するのですが、利害関係のある人たちにきちっと誠実に対応するかどうか、それはお客様、仕入れ先、社員たち、株主も含めてということですが、それを推し進めたいと考えています。

尊敬する人物は難しいですが、松下幸之助さんは素晴らしいと思います。松下政経塾に体験入学したことがあり、そこに「素直」と下手な字で書いてあって親しみを感じたのを覚えています。そして、その文字から「ありのままを受け入れなさい」ということを伝えたいのかなと解釈しました。

——最後に、ご趣味は何ですか。

趣味はパソコンとスキーとウエイトトレーニングですが、この業界に入ってからスキーには全く行けなくなってしまいました。一昨年、体重が80キロになり、危機感を覚えて一

念発起してダイエットを始めました。体重の記録をつけるところから始めて少し減量できたのですが、お正月で元に戻ってしまいました。そこで1日1,800カロリーと決めて記録をつけたところ1か月で3キロ減量、しかし筋肉が減ってしまいショールームの2階に上がる途中で太ももが疲れてしまいました。それで筋肉をつけるためにウエイトトレーニングを始めました。まずは腕立て伏せとスクワット、安定してきたところでダンベルを持つようになり、体重は65キロになりました。今は、食事は一日2,400キロカロリー、寝た状態で片手に35キロ両手で70キロのダンベルを持って上げています。50歳を過ぎて始めたにしてはまだ伸びるかなということで、趣味はウエイトトレーニング、ダイエットおたくです。

——東旭さんの歴史は色鮮やかな合繊鯉のぼりの歴史でもあり、鯉のぼりのトリビア満載の楽しいお話でした。五月晴れの青空に鯉のぼりが泳ぐ姿は、誰もが心に留めておきたい風景です。これからも伝統の技を継承していただきたと思います。

本日はありがとうございました。

東旭株式会社概要

設立	1948年
資本金	6,000万円
売上高	10億円(2012年4月期)
従業員数	40名
本社・ショールーム	〒361-0016 行田市藤原町1-6-1
電話	048-556-4551
ホームページ	www.tokyoku.co.jp
取引店	行田支店