

クリーンショップヨコクラ 代表取締役 横倉靖幸氏



城里町に本社を構えるクリーンショップヨコクラは、1950年に創業した“まちのクリーニング店”です。

同社社長の横倉氏は、世界トップレベルのシミ抜き技術を持った「修復師」です。同氏の高い技術を求めて、国内外から年間5,000件の依頼品が店に到着します。また、シミ抜きの技術を全国に広めるため、シミ抜き伝道師として休みなく活動し、業界の底上げにも貢献しています。

震災後に体調を崩すも、恩師や家族に支えられながら自身の技術を高め続け、業界を牽引し続ける同氏の熱い想いをお聞かせいただきました。

インタビュー日：2018年4月5日
〔聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一〕
〔文・写真：筑波総研(株) 研究員 富山かなえ〕

企業概要

本 社：茨城県東茨城郡城里町石塚1381-4
設 立：1950年
従 業 員：5名
事業内容：クリーニング事業

横倉社長のご略歴と事業に携わるようになったきっかけをお聞かせください。

■ クリーニング店の3代目として育つ

私は生まれも育ちも、ここ茨城県城里町です。実家は、戦後間もない1950年に祖父が開業したクリーニング店で、幼い頃から洗剤の香りに包まれて育ちました。

茨城県立水戸商業高等学校を卒業後、都内の商業専門学校に入学し、商業に関する高い専門知識を学びました。茨城に戻ってからは、日立製作所関連の商社に就職しました。

商社に勤務していた頃、祖父が大きな手術を必要とする病気を患いました。当時、2代目として6店舗を切り盛りしていた父は、祖父の様子を見て、「自分の身にも何か起きたら、家族が路頭に迷ってしまう」と危機感に駆られ、私に店を継ぐために家に戻ってきてほしいと伝えました。

私は父の想いに応え、2年間勤めた商社を退職、そして結婚と同時に当社へ入社しました。今から22年前、22歳のことでした。

■ 「父を超える技術を得たい」

入社当時、私は右も左も分からず、毎日父から怒鳴られていました。アイロン仕上げを得意とする父は、私のアイロン掛けの様子を見て「そんなやり方じゃ駄目だ」と怒る一方でした。しかし、決して丁寧に教えてくれることは無く、「見て覚えろ」の一点張りで、私は途方に暮れました。

父は、人から丁寧に技術を教わりながら育ててもらおうという経験が無く、私は「この状況をどうにか変えなければならない。そして、父を超える技術を得たい」と考えるようになりました。

そんな想いが募った時、人生を変える出会いがありました。クリーニング業界の企業が一同に介す東京ビッグサイトで開かれた展示会の最終日、会場内に「蛍の光」が鳴り響く中、ふと目に留まったブースがありました。何屋かと尋ねると「シミ抜き屋ですもん」と関西弁が返ってきました。

店主に「ちょっとでいいから見学してってや」と即され、手元を観察していると、信じられない光景が目飛び込んできたのです。

シミ抜き技術との出会い、そして、御社の事業拡大プロセスをお聞かせください。

■ 大きな可能性を感じたシミ抜き技術

展示会で私に声を掛けた人物は、株式会社サン京都（本社：京都市）の当時、販売部長であった石塚保博氏で、後に私の師匠となる人でした。

石塚氏は同社の器具を駆使し、色物のシルクに付いた黄ばみをたった5分で除去して見せました。当時、このようなシミはクリーニング屋でも落とせない、たとえ落とせたとしても1週間はかかる、といわれていました。

私はその夜、興奮して眠ることができないほど、この魔法のような実演に衝撃を受け、そして、同時に大きな可能性を感じました。

私は居ても立ってもいられず、翌朝一番で同社へ電話、すでに京都に戻っていた石塚氏に「御社の器具を購入するので、シミ抜きの技術を教えてほしい」と懇願しました。その熱意が通じ、石塚氏が講師を務める講習会への参加が認められ、半年間、神奈川まで通学しました。

■ 「命がけ」で習得したシミ抜きの技術

シミ抜き技術の歴史は古く、古都・京都などで技術が確立してから、約300年が経ちます。

私は古来より育まれたシミ抜き技術の習得に向け、全身全霊を持って挑むと覚悟を決め、必死に、文字通り「命がけ」で勉強しました。

何かを得たいと願った時、生半可な気持ちで高い技術を習得することは不可能です。この想いは、シミ抜き技術を教える全国の後輩たちにも伝えていきます。



シミが付いた服を修復する横倉社長

東日本大震災により店舗が被災

シミ抜き技術を習得後、県内で当社の評判が高まり、依頼数も増加しましたが、父からは一向に認められませんでした。父が60歳を前に引退、私は3代目として店を引き継ぎましたが、引退後も手も口も出さず父に、苛立ちは募るばかりでした。

それから約6年経った2011年3月11日、巨大地震が、茨城、そして当社を襲いました。一般的にクリーニング店はボイラーなど多数の設備を揃えており、当社も3台のうち2つの洗濯機とボイラーが損壊してしまいました。

当社が金銭的な負担に苛まれた際、地元にある筑波銀行が大きな支えとなってくださいました。今でも本当に感謝しています。

全てが崩れた時、救ってくれた恩師

被災後、家族とともに店の立て直しに奔走していた頃、蛍光灯の光で目に痛み覚えました。さらに目眩にも襲われ、遂に息を吸うことも困難な状態に陥ってしまいました。友人に即され心療内科を受診し、パニック障害と診断されました。

「このままでは自分が壊れてしまう・・・」。私はスマートフォンの画面を開き、一通のメッセージを送りました。相手は私の恩師・石塚氏でした。

「お父ちゃん（石塚氏）、俺、このままではダメになる。店も閉めるようになってしまうかもしれない。けれど、お父ちゃんの声だけは耳に届く。そばにおいて欲しい。ダメと言わないでくれ」。悶々とした気分で返事を待ち、日が暮れる頃に返信が届きました。「ええよ、気をつけておいで」。

私は家族に事情を話した後、すぐに京都へ向かい、約3ヶ月間、市内の企業を訪問するなどして、シミ抜きの技術を高めていきました。

茨城では症状を和らげる薬を服用していましたが、京都ではシミ抜きだけに集中できる環境に身を置いたことで、体調も回復していきました。

父は身体も心も壊れてしまった息子を助けようと、再びアイロンを握り、私が不在の間、店を守ってくれました。この時、私は心から父に感謝し、私たちは初めてお互いに歩み寄ることができたのです。そして、いつも支えてくれた妻と子供たちにも感謝を伝えました。



父親と和解した時の話をする横倉社長

現在、年間5,000件の実績を誇る御社のシミ抜き技術についてお聞かせください。

衣服と思い出、両方を復元する

私は日本最大の「京技術修染会」の修復師として、布の種類に合わせ顔料や薬品など約50種類を“足し算・引き算”してシミ抜きを行っています。

主な実績としては、ワインをはじめとして、お茶、コーヒー、口紅、血液、接着剤、カビなどの多種多様なシミの除去が挙げられます。また、国内外のブランド品も取り扱っています。

「生前、主人が買ってくれた服なんです」。そう言ってワインのシミが付いたブラウスを持ち込んだ女性は、綺麗に蘇った服を見て、「これでまた主人と一緒に掛かけられます」と涙ぐみ、その様子を見た私も一緒に涙を流しました。

また、「着物を孫の晴れ着として贈りたい」と依頼された方は、修繕費が多額になってしまいましたが、それでも大変ご満足いただけました様子でした。

シミ抜き技術で衣服を復元し、さらに思い出も蘇らせることは、お客さまにとって「プライスレス」です。私は御礼の言葉や感謝の手紙をいただく度、胸が熱くなっています。



修復前



修復後

国内外からシミ抜き依頼が殺到

当社には、毎日多くの宅急便が届きます。送主は国内に住む一般のお客さまをはじめ、国内のVIPや大手ホテル、大型客船、全国のクリーニング業者などで、年間合わせて約1,000個、さらに海外のお客さまからも依頼品が届きます。

約100年前の繊維といえば、綿やシルクが主流でしたが、その後、ウール、レーヨン、ポリエステルなど様々な素材が開発されました。

私は依頼品を大切に扱うため、時々リサイクルショップに行き、今流行している服や新素材の服、昔の古い服などを購入して実験を重ね、どんな依頼にも対応できるよう備えています。



宅急便で届くシミ抜きの依頼品

シミ抜き伝道師の活動をお聞かせください。

技術を残すことが、恩師への恩返し

京都で養生していた期間の最も大きな成果は、恩師のようにシミ抜き講師として教壇に立てるまでに成長したことです。

現在、私は年間50回程度、シミ抜き技術指導のために全国各地を飛び回っています。私の講義のポリシーは「再現性」です。講義は全て数値で伝え、あいまいなニュアンスや感覚では伝えません。この教え方は、父が反面教師となっています。

時々、「横倉さんは、なぜそこまで教えるのか」と聞かれることがあります。平日は店に立ち、土日は講義でほとんど休暇はありません。しかし、私はこれまでの人生の中で、多くの方々に支えていただきました。次は私が人の役に立つ番です。そして、技術を残していく活動を続けることは、恩師への恩返しにもなると考えています。

最後に、今後の事業戦略と夢をお聞かせください。

シミ抜き技術で業界の底上げに貢献

私は株式会社バンダイ（本社：東京都台東区）との電動シミ抜き器「EASY PRO」の共同開発をはじめ、「魔法水でシミが落ちる！」(扶桑社ムック、2017年)の出版など、様々な形でシミ抜き技術を取り上げていただいております。テレビでは「クリーニングの神様」として出演する度、多くの反響を頂いております。

しかし、当社の強みであるシミ抜きは、あくまでオマケの技術です。今後はさらに「服を綺麗に洗って仕上げ、お客さまに届ける」という本来のクリーニング業の技術をさらに高めていきたいと考えています。そのため、現在は洗浄技術などを勉強中です。

現代は安価な服が台頭し、20代の若者のクリーニング利用率は1%と低迷しています。私のシミ抜き技術が全国に広がり、「クリーニング屋を超える技術」を備えたクリーニング店がまちに増えることで、業界全体の底上げにもつなげていきたいと考えています。また、近年は海外からも日本のシミ抜きの技術が注目され、技術を学びたいと門を叩く外国人も多くなりました。

今後も世界トップレベルのシミ抜き技術で、多くの衣服と思い出を復元し、お客さまの幸せな笑顔を作っていきたいと思えます。

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。



横倉社長(中央左)、奥様(中央右)、
常北支店 山田支店長(左)と聞き手・藤咲耕一