

「10歩後退して、やっと一歩半か2歩前進したところ。飯食って生きてくただけで精一杯でねえ……」

「恰幅のいい背中が、熱く語る。」

「でも、アノヒトに会えなかったら、10歩後退したまま終わりだったかもわからないね」

6代目主人・関信夫さんは、つぶやいた。創業・文政3年。180年の商家の伝統を受け継ぎ、平成の時代からは健康グッズの販売を手がけてきた『関本屋』。乱世の波にもまれ、7年前は「倒産寸前までいきかけた」関氏。その会社が今、安曇野の風の只中で、勢いよくよみがえりを見せている。

迷いの中の関氏と、がつちりタッグを組んだのは、山崎会計事務所所長・山崎明氏だった。

「人間的に気に入ったって面はあるよね。ゼンゼン商売つ気なくてさ、ヒゲ生やしてるし、『私はタイピングが好きだ』とか、大学は工学部出身で造船所で船造っていたとか、異色のヒトでねえ……」

関氏は、当手を振り返る。

「こんな野郎に任せて大丈夫かな、って正直思ってたけど……気がついたら、頼んだね」

初めての出会いで、「決算書」を見せた以来、必ず月に一度は山崎会計のスタッフが、都内から関氏のもとへと足を運ぶ。3年前、インターネット(楽天)販売の参入に踏み切ったのも、陰に同事務所の協力があつた。

「市場の情報も持ってきてくれた。スタッフの人がヒット商品のアイデアを持ってきたこともあったよ」

最近の同社のヒット商品は、健康維持に効果があるといわれる鉱石グッズ『トルマリン』。販売開始以来、1日で3000件もの

注文が相次いだ。

本当に効く、本物の商品が今、伝統を超え、世界へ――

「本物が売りたい。健康なんて、効かなきゃダメなんだ。効くものを売らなきゃ」

口癖のように語る。同じく本物志向の山崎氏とは同郷・信州出身同士。そんな地元の観点から生まれた大ヒット商品もある。

「信州って涼しくなると、早くからこたつを作るわけでもオシね、まず足を洗ってからこたつに入るの。それくらい足臭かったのよ」

自身の経験から生み出したのが、絹と綿の二重層の靴下『心安の園』。内側の絹は多孔性で脱臭効果があり、綿には吸水性や発汗性がある。この両方のメリットを生かし、夏は涼しく、冬は暖かく、身体の快調を

促す効果を実現。同品は爆発的に売れた。『ただいままだ、生意気な』ト、言うてられねえよ」

関氏は、謙虚にはにかむ。

安曇野市明科の1000坪の敷地内。江戸時代、小間物から棺おけまで揃える『庄屋』から始まり、やがて関本屋(呉服店)として名を馳せた。そんなかつての地元の名店は、1丁への参入で、世界へと広がりはじめた。そんな時代だからこそ、関氏はますます山崎会計事務所とのつながりに期待する。

「都会でもまれた先生はやっぱ違うよ。東京とこっちは情報も違うしね。そういう意味では、つきあってホントよかった」

いろいろの煙でいぶされた老舗の柱が、6代目の瞳をしっかりと見つめる。

信州・安曇野――清らかな故郷を愛する2人の熱い手と手が今、新たな挑戦をはじめた。

関 信夫 氏
健康グッズの開発・販売



(株)関本屋
長野県安曇野市

健康に効く、本物が売りたい
信州安曇野の老舗、新たな挑戦

