The background of the cover is a photograph of a sunset or sunrise. The sky transitions from a deep blue at the top to a bright yellow and orange at the bottom. Several power lines stretch across the upper half of the image. On the right side, a black utility pole is visible, with some wires attached to it.

May 2026

#04

Second Half

An Independent
Interview Magazine

**BUILD
UP!!**

「僕自身が納得するもの、世に出して誇れるものをこれからも変わらずに追求したいと思っています。」

第四回目のピックアッププレイヤーは、前号に引き続き東京都稲城市で寝具専門店「いづみや」を営む、山本宰士さんです。前編では、山本さんの学生時代や、家業を継ぐ前のことを中心にお話を伺いました。後編では、現在の仕事に至るまでの背景や想いを深掘りしていきます。

—寝具店、「いづみや」さんの歴史についてお伺いしても良いでしょうか。

山本：最初に独立して自分たちのお店を出したのは横浜の青葉台でした。

—なるほど。そのタイミングで山本さんが生まれて3歳まで青葉台に住んでたという話に行き着くわけですね。でも、どうしてお店は青葉台から稲城長沼に移転したのでしょうか。

山本：母の兄が元々、稲城長沼で布団屋をやっていたんです。その兄が布団屋を辞めて不動産屋をやると。それでお店が空くので、青葉台より稲城長沼の方が、狛江市にある製綿所に近いから「こっちでやらない？」って言われたらしくて。

—そういった経緯なんですね。

山本：今、お店を出て右に行くと「押立ドラッグ」さんがいると思うんですけど、元々最初はあそこでやっていたんです。

—えっ、そうだったんですね。

山本：僕が大学を卒業する頃までそこでやっていた。今の店舗に移ったのは、元々自宅だったんですけど店舗としても使えるように最初から1階スペースを空けていたからです。当初は兄が大学を卒業するタイミングで引越す予定でしたが、高度経済成長の真っ只中で忙しく、結局僕が卒業するタイミングまで延びてしまいました。

—そうすると、この地で「いづみや」として続いている歴史は相当長いですね。

山本：60年くらいになるんじゃないかな。母の兄弟や知り合いが、調布の布田や厚木でも「いづみや」という名でのれん分けをしていました。メインは狛江、稲城長沼、布田。現在は高齢化もあって布田の店舗は閉めてしまいましたが…。日本は資源が少ないからこそ、工夫して文化を形にする「技術大国」と言われてきました。でも、その技術を支える職人たちは今や80代。習得に時間がかかる割に賃金が見合わないなど、後継者不足が大きな課題になっています。

—なぜ、そうした課題が生まれてしまうのだと思

われますか。

山本：原因は様々ですが、職人目線で言うと、製造元と販売元の間にバイヤーなどの中間層が利益を多く取りすぎているということ。中間層が増えると、物の価格が適正ではなくなり、肝心の技術者にお金が回らなくなります。これでは職人は育ちませんよね。

—日本が世界に誇れるものが^{くまぶ}燃ってしまうのは、もったいない気がしますね。実際に職人さんが活躍されるイベントなどはあるのでしょうか。

山本：東京都が主催している「匠の技」っていうイベントがあるんですよ。あらゆる業界の資格をもった職人が集結して、実際に見て、聞いて、触れて、というイベント。東京オリンピックでは海外の方も多く日本に来るからといって力を入れてたんですけど、案外面白い発見があったんです。

—というところ。

山本：もちろん海外の方は日本の文化や伝統が新鮮なので学びますよね。けど実は日本人もそれは同じだったわけです。日本の伝統や文化を意外と知らなくて、みんな興味が湧いて年々来場者数も増えていった。当初の予定は東京オリンピックくらいまでって言われていたのが、今現在も開催されている。

—確かに同じ日本人でもデジタル化されつつある環境だからこそ、知る部分は多くありそうですね。

山本：あとは“資格”のあり方じゃないかな。資格という制度はもちろん必要だと思っていますが、僕は“資格”よりも“技術”が欲しいタイプ。元々資格は取得する気がなかったんですけど、布団の師匠に「弟子になるのであれば、取ってもらおうよ」と言われて、「寝具製作技能士」という国家資格を取得しました。今の現代社会って資格や肩書きがメインになっていて、物事の本質が疎かになっている気がするんですよね。数時間の講座を受けて取得とか、数ページのテキストを見て検定で合格したら資格を取得とか。別に昔が偉いということではないですけど、「資格を持って作ったからこれはすごいんです!」、けど中身はスカスカ…みたいな。そういった環境も衰退の原因なのかなとは思っていますね。

—「師匠」というワードが出ましたが、山本さんには音楽の師匠とは別に布団の師匠もいらっしゃるんですね。馴れ初めをお伺いできますか。

山本：父が布団の技術訓練校時代に知り合った方で、父とその方は友人関係でした。23年前に父が癌になってしまって。僕の兄は結婚して家庭もあるし仕事もあるから継ぐことはできない状態でした。

山本 宰士さん

神奈川県横浜市出身
東京都稲城市の寝具専門店「いづみや」店主。大学卒業後、音楽の師匠のもとで付き人を務めたのち家業に従事。現在は布団の仕立てと販売を行っている。



—音楽の付き人を辞められた後の出来事ということですね。

山本：そうです。元々両親は兄と僕にこの会社を継がせる気は全くなかったんです。忙しくて過酷な割に賃金が見合わないからって。僕自身は当時資格も技術もないけど「父が戻ってくるまでお店を守りたい。そして母を支えたい」そんな気持ちになったんです。できることを一生懸命全うすることだけを覚えて、未経験ながらこの業界に飛び込みました。

—そういった背景があったんですね。

山本：音楽で付き人をした時も厳しい環境で耐え抜いたし、もっと遅れば未経験なのに柔道部を3年間やり抜いた。そういった経験ってこういうタイミングで活かされるんだとも思いましたね。ただ、あくまでも“継ぐ”のではなく、父が戻ってくるまで“維持”することが目標だったので、最終的には別の仕事をする気でいました。

—なるほど。

山本：布団屋の繁忙期って大体9月からなんです。父の癌が発覚したのが8月頃だった。繁忙期目なわけですね。元々お店の施策として「売出し」というのをやっていたんですよ。売出し期間は5日間程度で、内容は布団の仕立て直し。父は自分のせいで売出しを中止するのは嫌だし、お客様が待っているからなんとか継続してほしいと頼まれて。いざふたを開けると、例年よりも多い300件超えの発注が入ってしまって。その件数を約2ヶ月以内に仕上げないといけない。

—いきなり山場ですね。どう乗り切ったのがかになります。

山本：当時、うちで働いていた職人は2名いました。それでも間に合わない。父はいないし、僕は仕立てができるわけではない。結局、売出し期間が終わった後も注文が入り続けて、気がつけば400件を超えていた。狛江にいる職人さんをお願いして手伝ってもらったりしましたが、それでも間に合わない。そこで父に相談をしたところ、「知り合いに腕の良い職人がいるから紹介する」と言われて。

—その方がもしかして？

山本：後の師匠です。僕が実際に電話をして事情を説明して。そしたら「そういう状況ならお力添えますよ」と言ってくれて。師匠は大和市で活動がされていたので、社用車いっぱいに綿を詰め込んで向かいました。それが初めてお会いした瞬間でした。

——当時、師匠の方も繁忙期だったということですよ。

山本：そうなんです。本来よその仕事をしている場合じゃないのに、嫌な顔一つせず、会うたびに2時間くらい「仕立てとは何か」「職人の考え方」などを語っていただきました。おかげで難局を乗り越え、繁忙期明けにお礼に伺うと、弟子を取らない主義だった師匠が「わからないことがあったらいつでもおいで」と言ってくれました。その後、父が他界し数年が経った頃、師匠が「黄綬褒章」を受賞されました。母と相談してお祝いの品を送らせていただいたんです。そしたら後日師匠からお電話が入って「父亡き後、どうしているんだ」と気にかけてくださった。「今は職人さんが来てくださっているので大丈夫なのですが、先ター人でこなしていくことに不安があります」と打ち明けると、「うちに来るか?」と言ってくれました。その代わり「国家資格を取りなさい」と。僕が「資格より、お客様の要望に応えられる職人になりたい」と答えると、師匠は「君の言っていることは、実は一番難しいことなんだよ」と仰いました。

——こうした経緯で山本さんと師匠の関係性が始まったのです。今でもお会いされたりしてますか。

山本：大体1ヶ月に1回くらいかな。寂しくなったら会いに行ってます。それから、師匠は現状に満足せず常に精進されている方なんです。だから僕もいまだに師匠のもとで学んで技術を磨き、僕自身のやり方を見てもらってアドバイスをいただいています。それらのことは少しでもお客様の期待に応えるためには必要なことだし、僕自身もまだまだ精進しないといけないと思っていますので。

——山本さんが仕立てる時に気をつけていることはありますか。

山本：座布団や布団を作る場合って、基本的に時間勝負のところがあるんです。枚数を捌けば捌くほど利益に繋がるじゃないですか。そうなった時に、何かしらの工程を“端折る”んです。職人からしたら100枚の1枚かもしれない。けど、お客様からしたら大切な1枚。だから僕は絶対に端折ることはしないし、したくない。言ってしまうとポリマーに近いのかもしれない。ギターも料理もそうですけど、何かを端折ると音は汚いし、味は不味くなる。お客様が日々の生活で使ってくれることを考えると、やっぱり僕は力を落とさたくないし、常に全力で向き合いたいんです。資格も賞もここでは関係ない。どれだけお客様に寄り添って、少しでも生活を豊かにできるか。それこそが職人のあるべき姿だと思うし、信念は曲げたくない。これからもそういった気持ちを忘れずに、お客様を一番に想いながら取り組みたいと思っています。

——山本さんのお話をお伺いして感じるのには、職人としてはもちろんですが、人としてとても信頼ができて感じました。

山本：お客様って寝る時にさまざまな悩みがあるんですよ。寝具って値段が高ければ良いってものじゃない。ちゃんと気が配れて、綿の特性を理解し

ている人が作ったものとは、明らかに睡眠の質も違う。だからこそ、こだわりたくなりますよね。

——大手メーカーがシェアを大きく占めている気がしますが、実際のところクオリティなどは違うのでしょうか。

山本：全然違いますね。「名の知れているところだから大丈夫」「値段が高いから優れてる」って思いがちなんですけど、実際布団の中身を開くとわかりますね。綿の素材を他の素材と混ぜて誤魔化してたり、とにかく見えないところでクオリティを落としている。言い方はよくないかもしれないですけど、外面だけこだわっているのがあまりにも多い。そうなるって使っているユーザーは思うわけですよ。「なんでこんなに良いものを使ってるのに調子が良くないんだろ」って。原因を別に探してしまうんですよ。

——こんなに良いものを使っているんだから、寝具ではない別に原因があると。

山本：そうです。やっぱり認めたくないですよ。10万とかする敷布団を使ってるのにならぬ。でも実際は腰が痛いとか寒いとかの原因ってそこにあったりするんですよ。

——これは興味深いテーマですね。さらに教えてください。

山本：よく「枕が合わない」というワードを聞きますか？その原因の7〜8割は“枕”ではなくて“敷布団”にあるんですよ。要は、敷布団を毎日使っていると体の重さで沈み込みが発生しますよね。そうすると、体を支えきれなくなって無意識に体が固まってしまうんです。そこに付随して枕も最後は関係してくるんです。

——残りの3割くらいってことですね。

山本：最近だと低反発系や高反発系が多くて、そのほとんどがウレタンを使用している。ウレタンって基本的に汗を吸ってくれないんですよ。寝てる時に頭が一番汗をかきますよ。そうなるって何が起きると思います？

——え、なんででしょう。蒸れてしまうのは想像できたのですが…。

山本：禿げますね。しかも枕の高さも硬さも決められている。人間の調子ってその時によって常に変動している。細かいことを言うのであれば、高さも変わっているんです。人間って毎日同じ姿勢、同じコンディションで寝ないじゃないですか。寝返りもするし、うつ伏せだってするかもしれない。なのに枕の高さ・硬さは変わらないので、次第に肩こりに繋がったりするんです。

——勉強になります。枕の場合、おすすめてあったりするんですか。

山本：アレルギーがある方は厳しいですけど、蕎麦殻の枕がおすすめでいいですね。まずは枕の形を決めない。そしてパンパンに詰めない。高さは低め。そうするとその日の調子によって調整して使うことができるんです。蒸れにくいし、もし高さが必要なのであれば

タオルを重ねるだけで解決できるんですよ。

——なるほど。蕎麦殻の枕、使ってみたくありませんか。他にエピソードはありますか。

山本：元々、祖母がお世話になった老人ホームがあって、父と祖父のケアマネさんも同じ施設をお願いをしていたんです。とてもアットホームな場所で、僕ら家族はすごく助けられた。だから、いつか恩返しをしたいと思っていて。実際に飲み屋で民謡の三味線でプロの方と知り合ったんです。僕はギターが弾けるし恩返しもしたいんだ、って話をしたらその方も賛同してくれて。それから老人ホームや学校なども演奏で回らせてもらってるんです。

——恩返しができる環境を自ら作り上げたのも素敵ですね。

山本：そうですね。老人ホームで「布団を見てほしい」「床ずれ見てほしくて…」など相談をされることがあります。実際に現場を拝見すると、低反発系のマットが蒸れていたり、原因は多岐にわたります。例えば床ずれ防止用の物を買うとなると高いんですよ。代用で「バスタオルが使えますよ」とかアドバイスをさせていただいています。実は自宅にあるもので代用できちゃうんですよ。

——お客様の相談にしっかり向き合っているエピソードですね。

山本：あとは低反発系のマットが流行った時に、今まで使っていた敷布団の上に低反発のマットを敷いて使いましょ、って打ち出していたんです。普通ではありえない話です。今まで使っていた敷布団って、ポコポコに凹んでたりしますよね。そもそも職人が敷布団を作る時は平らにして作ってないんですよ。

——平らのイメージがありますが、なぜ平らではないのでしょうか。

山本：人間の身体って頭・肩・腰と重さが異なるじゃないですか。つまり寝た時の沈み方って均等じゃないんですよ。それを想定して綿の量や厚さを計算して入れて量み込むんです。その結果、寝た時に身体を支えられるようにしなくてはならないし、平に作ることはない。なので、お客様が持ち込まれたときに“平ら”になってれば使い方として“正解”なんです。

——とても腑に落ちました。

山本：でも市販の物ってそこまで作り込まれていない。だから最終的に凹んだりして形が崩れてしまう。そういった物の上に蒸れるウレタンの物を置いたら、本末転倒なんですよ。なのでご相談された方に「昔使っていた綿の布団ってありますか?」って。そしたら「お客様用で使ってたのがあります」って言われたので、試しに低反発のマットをマットレス代わりに、その上に綿の布団を敷いて寝てみてくださいってお伝えしたんです。そしたら翌日電話がかかってきて、「今までと全然違う」と喜んでもらえたんですよ。

——「お金ではなく、お客様のために」という山本さんの信念がより感じるシーンですね。では最後に、山本さんのこれからの目標や夢を教えてください。

山本: お店を大きくしたいとか、有名になりたいとか、子供に継がせたいとか、そういった気持ちは一切ありません。僕自身が納得するもの、世に出して誇れるものをこれからも変わらずに追求したいと思っています。きっとそれがお客様が一番喜んでくれることに繋がるんじゃないかな。さっきも言いましたが、端折ること、嘘をついてまで商売はしたくない。だからお客様にはメリットも伝えるし、デメリットもちゃんと伝えます。一番はお客様が理解して納得してくれること。きっとそれは布団業界に限らず、色々な業界に通じてると思うんです。今思えば、仕事に限らず幼少期の話から現在までの一連の話をして思ったのですが、見えない何かに導かれている感

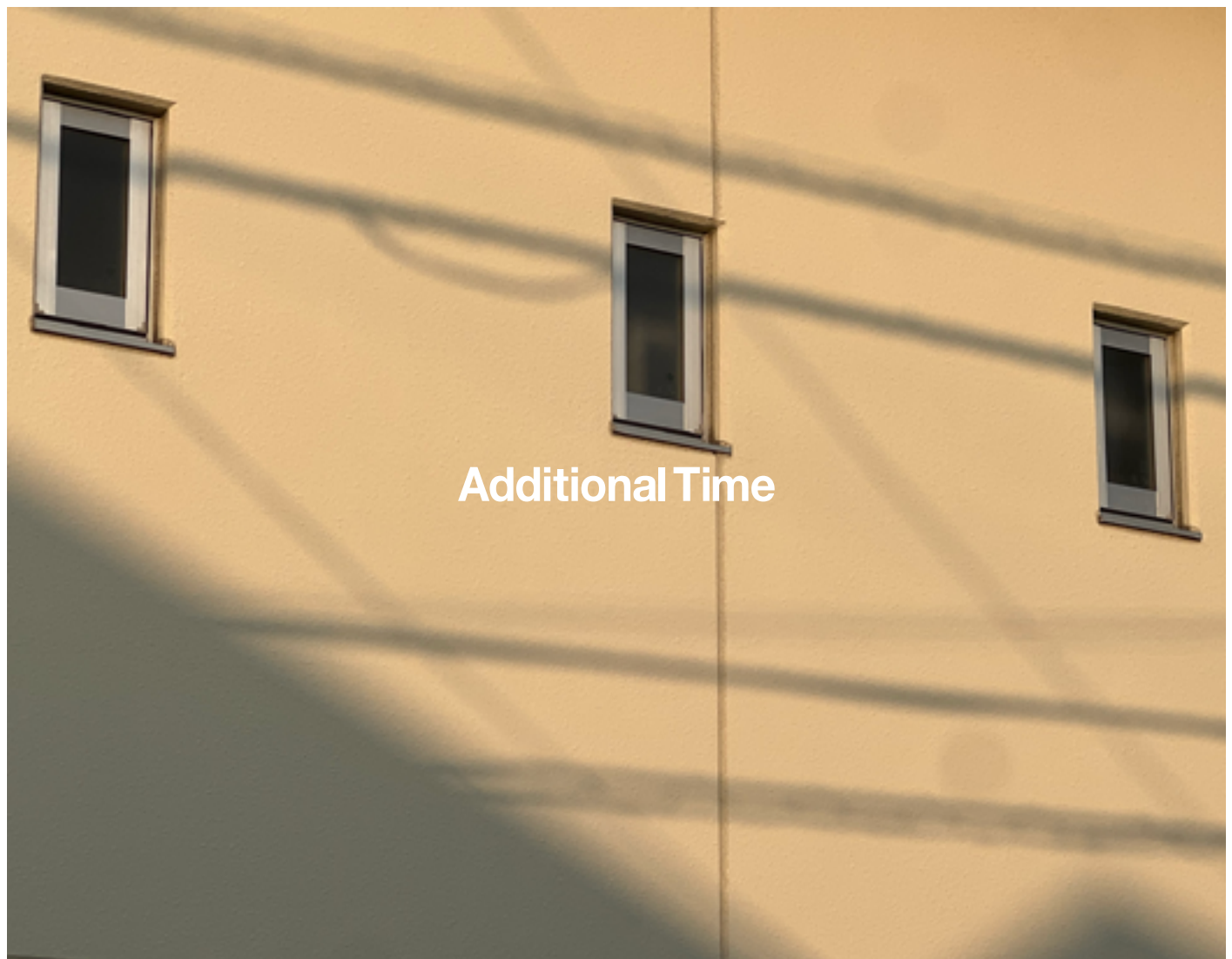
覚があると思いました。色々な状況が重なって今があると思うと面白いですよね。そういった巡り合わせをこれからも大切にしたいと思っています。当初はこのお店の看板を守るというより、父と母を守る気持ちだった。けど、時を経ていく中で父との別れがあり、母と二人三脚で乗り越え、師匠のもとで力を付け、そしてたくさんのお客様のおかげで今がある。感謝を忘れずに、職人としてこれからも歩み続けたいと思っています。

Shop Info

寝具専門店「いづみや」

代表の山本さんは、寝具製作技能士1級の資格を持つ布団職人。稲城市唯一の寝具専門店として、布団の仕立てから打ち直しまで一貫して行っています。寝具のことなら、ぜひ一度相談してみてください。

〒206-0801 東京都稲城市大丸125-3
南武線 稲城長沼駅 徒歩1分
電話番号: 042-377-7546
営業時間: 10:00~19:00
定休日: 日曜・祝日



Additional Time

BUILD UP!! #04 Second Half

Published by Additional Time, LLC
May 2026
<https://additionaltime.jp>

本誌「BUILD UP!!」は、あらゆる業種で活躍する人たちが、何を土台とし、どのように今の自分を築き上げ、未来につなげるのかを尋ねるインタビュー媒体です。

Shop Info

〒206-0802 東京都稲城市東長沼516-2
ShareDepartment R-3
JR 南武線 稲城長沼駅 徒歩1分
営業時間: 13:00 ~ 19:00
定休日: 火曜・水曜

Online Store

Additional Time Store
<https://additionaltime.net>

