

若手経営者・座談会[繊維業界]編

「繊維王国・石川」は変化を遂げながら今なお成長を続けています。王国のDNAを受け継ぎ、新たな時代を紡ぎ出す業界のニューリーダー、カジグループ(金沢市)の梶政隆社長、小松マテーレ(能美市)の中山大輔専務、ムツミテキスタイル(小松市)の大宮英嗣専務、丸井織物(中能登町)の宮本智行常務に自社戦略や業界の未来について、ざっくばらんに語っていただきました。



素材の存在感高める 北陸は完全な集合体

〔6月下旬、金沢市内の飲食店に繊維業界の若手経営者4人が集まった〕

梶社長 皆さん、今日はよく集まってくれました。

一同 梶さんに誘われたら嫌と言えません(笑)。

梶社長 うれしいなあ、早速いきましようか。

〔まずはビールで乾杯。スタイリッシュな経営陣らしく、ダイエツトの話から〕

中山専務 1日どれぐらい歩いていますか。健康のため、僕は最低7千歩以上のノルマで昨年11月からOKロやせました。

梶社長 大ちゃん(中山大輔専務)は、もともとそんなに太ってないやろ。

大宮専務 やせたら(ゴルフの)飛距離が落ちませんでしたか。

中山専務 それが伸びた。体重が大事だから太ることは容認してはいたんだけど、貫禄もでるし、太ることは妻公認だったんだけど、産業界に注意された。

〔ヤナギハチメなど旬のお造りに舌鼓を打ち、気分よく話題はお互いの会社の印象に〕

梶社長 デジタル技術を活用し、さらなるビジネスモデルの変革を進める「デジタルトランスフォーメーション(DX)」と言えば丸井織物だよ。すごい頑張っている。ムツミテキスタイルはニットのジャガード編みで日本を代表する会社だ。特にゴルフ市場に強い。それから小松マテーレは何でもできる会社だが、特に中山大輔という人間が海外分野に強い。この分野では、北陸で大ちゃんに勝てる人間はいないと思う。

中山専務 何か期待しているんですか(笑)。では、梶さん

日本製は信用十分 海外攻め加速

中山大輔氏
小松マテーレ専務
小松市出身。玉川大文学部卒業後、1990年に小松精染、小松投資営業本部主任兼生産管理部長、営業部長を経て、2016年6月の専務、52歳。

繊維王国 新たな時代紡ぐ

の素晴らしさを一般に伝えられていない。生地が存在感、価値をさらに高める手段として自社ブランド、小売りを手掛けている。

中山専務 僕のはセレクトショップ「ユナイテッドアローズ」系列の「ビューティー&ユース」のジャケット。小松マテーレの素材が使われ、裏側の襟元に「KOMATSU」のマークが入っています。店頭で服を手にとってみると、マークがちらりと見える。この露出が結構大事で、認知度が高まり、ひいては人材確保にもつながる。素材ブランドとしての力が増せば価格決定権も握れる。

梶社長 同じ業界として、そのマークを見るだけでもすごくうれしくなる。

大宮専務 ゴルフウェアを持ってきました。この「PING」のウエアのように複雑な柄、色彩を表現できる「ジャガード編み」が自社の強みです。海外メゾンブランド向けにも提供していますが、自販商品を企画し、直接売ることが楽しくて、「ムツミジャガード」と言ってもらえるぐらい評判がいい。

宮本常務 私は自社製品じゃなくて「制服」である作業着を着てきました。わが社で成長しているのはTシャツに好きなデザインを施せる「UPPT(アップテイラー)」のサービスです。スマホでデザインから注文まで完結できるプラットフォームをつくりました。純粋な物づくりではなく、何でも早くできる「スピード」に重点を置いたサービスですが、自由と多様性が人気を得ています。「UPPT」を含むオンデマンド事業の売上高は今年40億円、2、3年後には100億円、将来は1千億円が目標です。

丸井織物常務 宮本 智行氏

みやもとともゆき 中能登町出身。2006年オクラホマ州立大学大学院MBA卒業後、リクルートを経てT、飲食など複数事業を起業。12年宮米織物、14年丸井織物入社。19年3月から両社の常務。42歳。

プレミアムトーク



カジグループ社長 梶 政隆氏

かじまさたか 金沢市出身。中京大社会学部卒業後、1991(平成3)年に繊維商社の専務入社。97年カジグループに入り、専務を経て2010年10月から社長。53歳。

ジャガード編み 比類なき強み

ムツミテキスタイル専務

大宮 英嗣氏

おおみやえいじ 小松市出身。玉川大工学部経営工学科卒業。東京スタイルを経て1998年ムツミテキスタイル入社。東京店店長などを歴任し、2012年6月から専務。52歳。

繊維業界…工程別に糸製造や紡績を「川上」、織物や染色を「川中」、縫製や流通を「川下」に分けることができる。主に小松マテーレ、ムツミテキスタイルは「川中」、丸井織物は「川上」に当たり、カジグループはグループ全体で「川上」「川中」「川下」を担う。繊維メーカーが自ら製品を企画し、店舗を持って販売する流れも増えている。

明るく楽しい業界だということ、を打ち出している。だから僕たちがこうしてワイワイと仲良くしているのを見てもらうことも大事です。今後、同世代で協力し合い、相思相愛の関係を築かせていただければありがたいです。

梶社長 それ大事やね。夢のある話をする、先々に産業観光の機能を持つ、新しい工場を建設したいと思ってる。生地、素材の素晴らしさを多くの人に覚えてもらいたい。われわれはどんなにおもしろいこと、すごいことをやっていこう。繊維業界の未来は明るいんだから。

ヨンにおける日本の信用は非常に高いんです。5月に来日した「モエ・ヘネシー・ルイ・ヴィトン(LVMH)のベルナル・アルノー」会長はグループの商品に使用される日本産生地の産地を商品説明欄に表記し、中小企業の販路開拓や高付加価値化を支援していくと、日本政府と確認した。産地のモチベーションが高まりました。

梶社長 「そんなこと、あるのー」という冗談はさておき、本当にありがたい(笑)。実際、海外高級メソンの店頭には石川産素材の服が並んでいる。デパートに行けば彼氏彼女に「すごいことやってるんだぜ」と自慢できるしね。

リア高級メソンの洋服に使われている生地の7割は日本製です。生地によって完成した服のデザイン、シルエットが全然違ってくるから、海外デザイナーがこぞって日本製の生地を使っているんです。ちょっとずつれるかもしれないが、社内でも話題に上るのは、変速機のシマノ。イタリアのどんな有名なマウンテンバイクでもシマノの部品がないと成り立たない。これがブランド力同様に「マテーレ使ってる」というマーケティングが必要だと思う。自信を持って海外に売り込んでいく。

大宮専務 かついいとかきれいだとかがファッションだから、夢を持ってこの業界に入ってくる人が多い。経営者が

業界の未来は明るい 同世代で協力し合う

〔いつの間にかグラスの中身がビールや焼酎からワインに変わっていた。4氏の父親はいずれも繊維業界を引っ張ってきた経営者。DNAを受け継ぐ者として自然と業界の未来像に話が及んだ〕

梶社長 繊維の市場規模は8兆円に減ったとはいえ、業界が斜陽なんてことはない。世界の人口は増え続け、その分、使われる量も増えている。何度も苦境を乗り越えてきた石川の産地が崩れることはない。

宮本常務 自社を振り返って

とみると、しっかりとしたい会社なんです。財務諸表を見ても分かるし、それだけの組織力、困難を解決する力がある。だから変えなくていい。これを継承するのが第一で、ものづくりの根幹、経営方針を変えないのが僕の経営理念です。何も変えず、丸井を成長させていく。そして、繊維で偉大な北陸クラスターを作った諸先輩方の言うことを学びとり、肅々と仕事をしたい。

中山専務 海外勤務が長い経験から言えるのは、ファッ

ション

ション