

Top

トップと語る

62

interview

浅野燃糸株式会社



浅野燃糸株式会社 代表取締役社長

浅野 雅己 氏

◎聞き手

十六総合研究所 取締役社長 秋葉 和人
(対談日/2022年6月3日)

Masami Asano

ASANONENSHI CO.,LTD

双葉町が良くなることは、日本国民が自信を持ち、日本の繊維業界の自信にもつながります。成功のストーリー、夢を思い描くことが私の心身の支えとなっています。

浅野燃糸株式会社は、1967年に「糸」の町工場として創業。最先端の機械と技術で大きく成長しました。しかしその後、安価な海外製品が国内シェアを占拠し、廃業寸前の危機に。起死回生をかけた商品開発で生み出された魔法の糸「スーパーゼロ」を使ったタオル「エアークアール」がシリーズ累計販売枚数1400万枚を超える大ヒット商品となり、復活を遂げました。現在では、福島復興を目指した新工場プロジェクトを進めつつ、東京への進出、人材育成など、新たな夢に向かって挑戦し続けています。

本日は浅野燃糸株式会社(エアーかおる本丸、夢創の家)をお訪ねし、代表取締役社長 浅野 雅己様からお話を伺います。

**燃糸業でスタートするも、
水害と中国製品の台頭で苦境に陥る**

— 1967年に創業され、今年55周年を迎えられました。創業からの沿革についてお話し願います。

●浅野社長(以下、敬称略) 私が7歳の時、1967年に創業、1969年に法人化しました。父と叔父がここに住居兼事務所を建てて、紡績会社の下請けから始めました。叔父が社長に就任し、その後、父が跡を継いでわらを縄にする仕事を完全にやめ、燃糸業に専念し、軌道に乗りかけたのですが、1976年に長良川水害が起きました。私が高校生の時で、家族みんなで2階に避難して命は助かりました。1億円分以上の糸が水に漬かってダメになったのですが、慈悲深いお取引先ばかりで、弁償を求められることはありませんでした。逆に全国のお取引先からボランティアが集ってきて、約2か月間にわたり機械や工場の掃除を手伝ってくれました。水が引いた後、操業までに半年ぐらいかかり、機械がさびたりしてクレームもあったのですが、お詫びに行き事情をお話すると、頑張れとか、仕事がなければ言ってくれとか、温かいお言葉をいただいたそうです。当時いただいたそのご恩を今度はお返ししたいという強い思いが東日本大震災後の福島への支援につながっています。

私は、社長が体育教師になりたいと思っていましたが、父は繊維業界の先行きが厳しいと思い、私には跡を継ぐなどと言ったので、教師の道を選びました。しかし、母が病気になったことや、父が燃糸組合の理事長に就任したこと、高額で購入した繊維機械を活用するためなどから、結局跡を継いだというわけです。機械の稼働後は順調に進んで

いたのですが、1985年のプラザ合意による円高で、日本では紡績業が成り立たなくなり、日本メーカーが紡績機械、織機、染色機械などを中国に輸出するようになりました。その結果、1995年頃には安い中国製品が出回り、このままでは紡績業の下請けである燃糸の仕事も減ると思い、複合的に使える複合糸機などに約10億円を投資しました。当社の工場で導入して成功したため、協力工場にも導入してもらい、中国製品に対抗できる製品を作りました。

一番ヒットしたのは伸び縮みするストレッチ素材です。ストレッチ素材は燃糸で作る方法と紡績で作る方法があり、日本の独壇場だったのですが、1999年頃、紡績会社が早期退職を募集したため、50代の熟練技術者の多くが香港に行ってしまったようです。ストレッチ素材は日本でも燃糸で作る方が安かったのですが、香港ではその3分の1ぐらいのコストで作れるため、太刀打ちできませんでした。せっかく機械を入れたのに借金だけが残る状態で倒産の危機に陥りました。工場を高額で借り受けたという話もあり、父は廃業しようか迷ったようですが、協力工場のことを考慮して廃業しませんでした。

**水溶性糸により、
吸水性の高い「エアーかおる」を開発**

— 大変な状況の時に経営のかじ取りをされたのですね。

●浅野 父が役員を退く時には、一旦リセットしたいという思いから、借金はなくしてくれた一方で担保もすべて外すなどをして、商社や銀行などの取引はゼロからのスタートになりました。父は私に「やるからには夢を持って自分の実力でやるように。とはいえ、いざとなれば浅野家の土地を売るなど相談に乗る」と言ってくれました。売上げは3分の1の2億円ぐらいになり、主要取引先も失って、やむなく社員の3分の2を解雇する厳しい状況に陥ってしまいました。私は、2000年頃からナンバーワンではなくオンリーワンを目指し、新製品開発に明け暮れました。

営業のため大阪に出張した時、クラレさんからお湯に溶ける糸を紹介されました。その水溶性糸と綿糸



十六総合研究所 取締役社長 秋葉 和人



浅野燃糸株式会社
代表取締役社長 浅野 雅己氏

や毛糸を組み合わせる新しい糸「スーパーゼロ」を開発しました。その開発の中で、偶然ゴムを入れ忘れた生地が、ゴムがなくても伸び縮みするナチュラルストレッチの開発に結びつき、特許第1号になりました。お湯に溶ける糸と溶けない糸を撚り(より)合わせて生地にした後、お湯に入れると溶けた糸の分だけ隙間ができて、伸び縮みするというわけです。しかし、それらの特許製品を持って、日本中の会社を回ったのですが、なかなか売れなくて困りました。

そこで十六銀行さんの紹介でビジネスマッチングに参加して、三重県のおぼろタオルさんと出会い、2005年秋に「スーパーゼロ」を使った伸び縮みするタオルの開発をお願いしました。当初私は、横糸に当社の糸を使うよう指示したにもかかわらず、パイル(繊維を丸くループ状に織ったもの)に使用したタオルが出来上がっていました。話の行き違いによる製造ミスで、伸び縮みしない代わりに、感じたこともないふわふわ感や、吸水力のある超機能タオルが生まれました。さらに開発を重ね、2007年にはベビーアパレルのファミリアさんに正式に採用され、これで絶対売れると思いました。ところが、他の繊維問屋さんを回っても1枚の定価が1,000円と高いため、まったく売れません。1社だけ大量に注文が来たと思ったら、1枚の価格を1ダースの価格と勘違いしていたという笑い話もあります。

2007年の春ごろ、気晴らしに妻を東京での営業に誘いました。もう自己破産しよう、協力工場には土下座して謝ろう、と考えていました。築地のすし店に入り、ひとしきり食べた後、妻が「おいしいね、おすし。いつか社員や協力工場さんを連れて来たいね。お父さん、諦めたらダメだよ」と言いました。この妻の言葉に勇気をもらい、私は会社を続けようと思いつきました。岐阜に戻ってから自社ブランドを作って売ろうという話をしました。

ハーフサイズでも吸水力が高く、芸能人も愛用

— 問屋任せにせず、自社でブランド展開されたのですね。

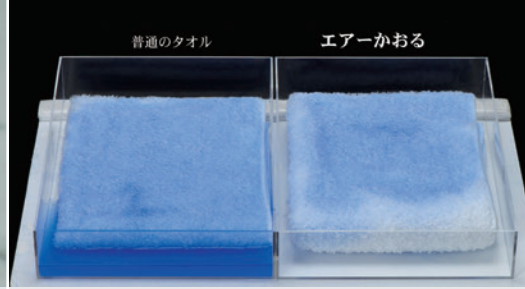
●浅野 タオル問屋はせいぜい100~200社なので、そう広がらないですが、ブランドがあれば全世界の人が販売対象になります。ブランド名は空気の「エア」、クラレさんの「K」、浅野の「A」、おぼろタオルさんの「O」、生きる(LIVE)の「L」を入れ、ロゴマークには築地のすし店で見た妻の笑顔の似顔絵を使うことにしました。「エアーかおる」の誕生です。

最初は売れなかったのですが、運よく新聞社の方がプレスリリースの仕方を教えてくれて、新聞各社が取り上げてくれました。それを見た東京の問屋から声がかかり、東急ハンズさんに置いてもらったりしました。そういったご縁の中で、東京ビッグサイトの展示会を勧められました。300万円もの出展費用をなんとか捻出したものの、お客さまはそれほど来なかったのですが、そこで運命の出会いがありました。ある業界誌の社長との出会いです。「絶対売れるから展示会への出展を3年間は続けた方がいい。そして世界に打って出るべきだ」と言ってくれました。その後、運よく経済産業省の新連携の補助金申請が採択され、翌年も出店しましたがそれでも売れず、最後と決めた3年目の展示会ではそれまでと違うことをやろうと思いました。

「エアーかおる」を作った当時から「ロングタオル」という名前で売っていたバスタオルの半分サイズの商品名を「エニータイム」に変え、プロモーションビデオを作り、プレスリリースもして、ブースには「エニータイム」だけを並べました。すると、発想が面白いと一気に売れ始めました。「エニータイム」は「洗濯するにも干すにもかさばらないハーフサイズのバスタオルが喜ばれる」という妻の言葉がきっかけで作られたタオルです。吸水力が高いため半分でも身体や髪の毛がきれいに拭けるので、タオルの文化を変えたと言っただけです。それまでタオルは人にもらうものという考



究極の高級タオル「Perfec10」



「エア-かおる」の吸水性



ものづくり日本大賞の経済産業大臣賞

えが主流で、店舗では一流ブランド品しか置いていませんでしたが、自分で使うものとして当社ブランドの商品が店舗に置かれるようになりました。

2013年には「エア-かおる」の開発で、ものづくり日本大賞の経済産業大臣賞を受賞し、「エニータム」は岐阜県の「飛騨・美濃すぐれもの」にも認定されました。また、岐阜の催事に訪れた当時の天皇陛下と美智子皇后に、テニスの時にちょうど使えるサイズだということで購入していただきました。泉ピン子さん、アンミカさん、EXILEの皆さんなど、多くの芸能人の方にもご使用いただいています。

美容道具としてのタオルを青山から発信、エア-かおる本丸でもインバウンドを視野に情報発信

— 昨年、東京にも直営店「エア-かおる東京丸 Ms.(エムズ)南青山店」をオープンされました。

●浅野 東京ビッグサイトで出会った業界誌の方に「世界を狙うにあたり、まず日本の一流店舗に置いてもらうのが大切だ」と言われました。そこで、東京のおしゃれな青山という街からタオルを美容道具というジャンルとして売ろうと考えました。東京から全国へ、そしてインバウンドのお客さまが店を訪れて海外へ発信してもらうことが大きな目的です。Ms.南青山店では、髪の毛や肌のケアに特化した「Perfec10(パーフェクテン)」や「Ms.(エムズ)」などを主に販売しています。これらは「エア-かおる」シリーズのなかでも最高品質のタオルです。タオルが良くないと髪の毛のキューティクルをはがすそうです。キューティクルは水が付くと開いてしまうので、「エア-かおる」を頭に巻

いてはがれる前に水分を吸うと髪質の向上に役立つと言われていました。今では大手ドラッグストアから注文が来たり、世界的な大手化粧品メーカーとの商談が入ったりしています。日本アトピー協会からも肌に優しいと推薦いただいています。

— 2019年に創設された「エア-かおる本丸」のコンセプトなどについてお聞かせください。

●浅野 会社設立50周年を期に、私の父が建てた母屋と庭を改築し、ゲストハウス「夢創の家」と日本庭園にしました。そして本社・本社工場・直販施設と合わせ「エア-かおる本丸」として誕生させました。母屋は母の逝去を機に取り壊そうと考えていたのですが、ショップの改築を手がけていた建設業者さんが、母屋の立派な柱などを見て「壊すのはもったいない」と助言してくれたため、リノベーションして活用することにしました。「夢創の家」は古民家再生協会認定岐阜県第1号にも選ばれており、古民家再築部門の「国土交通大臣賞」を受賞しました。

伝統的な古民家や美しい日本庭園は、インバウンドのお客さまの絶好のフォトスポットとなり、SNS(会員制交流サイト)での拡散が期待できます。ちょうどその頃に安八町にスマートインターチェンジができ、安八町長にも応援いただいているので、観光バスによるインバウンドの集客を考えました。しかし、そのタイミングで新型コロナが流行しました。ただ、コロナはやがて収まるでしょうし、海外展開に向けて外国人が訪れる拠点として重要になるでしょう。

新入社員に経営感覚を身につけてもらい、もうける体質で収入アップ

— 福島県双葉町の町づくりをはじめ、環境・産業・雇用の面でSDGsに積極的に取り組まれています。

●浅野 双葉町では中小零細企業ができていないことを全部実現したいと思っています。男女、役職、年齢の壁を取り払いたいです。当社で昨年と今年に採用した新入社員9人の半分を福島工場「フタバスーパーゼロミル」に行ってもらい、各ポジションのリーダーを任せます。工場は2023年4月に完成、糸



対談風景/浅野撫糸株式会社 代表取締役社長 浅野 雅己氏(右)、十六総合研究所 取締役社長 秋葉 和人(左)



エアーカーおる本丸ショップ



福島新事業所(フタバスーパーゼロミル)



双葉町と共同開発した
タオルマフラー
「ダキシメテフタバ」

やタオル製品を生産する予定で、双葉町の復興支援とともに、ジェンダーの問題、賃金の格差など、いろいろ取り組む予定です。また、「エアーカーおる本丸」に隣接する「キーズカフェ」は、昨年入社した社員に人事から決算まで店舗運営を任せ、当事者意識や経営感覚を身につけてもらっています。

一番に手がけたいのは、大手企業と同じ年収を目指すことです。私は50、60代の支店長クラスより、卒業したばかりの新卒女性の方が柔軟性、考え方などは優れていると思います。私は教員の経験があるため思うのですが、学生時代も今もグループワークなどでリーダーシップを取るのほだいたい女性です。「キーズカフェ」では、まず新人の女性だけで研修を実施し、その後、彼女たちから50、60代の幹部社員へ研修してもらいました。また、女性3人で外商チームを組んで商品販売してもらっていますが、実績も上がっています。女性は結婚や子育てで休職することもあります。リモートワークなどで仕事を続け、40代の頃には社長の右腕に育ってくれば理想的です。部長クラスの理想の年収1000万円を実現するためには、まず会社もうけられないといけません。アパレル業界の平均年収は約300万円と低いのですが、それを3倍にするためには、確実に3倍もうけられるシステムに変更するしかありません。社員はどうやって利益を上げるか、いろいろなアイデアを出してきますし、私もさまざまなミッションを与えています。

昨年、ロンドンブーツ1号2号の淳さんがテレビ愛知の番組の取材で来てくれました。彼が社員にいろいろ質問した後、社長室にやってきて、「女性社員が元気いいですね。みんな生き生きしてますね。」と言ってくれたのが嬉しかったです。

また、東海財務局長がみえた時には、「地銀・信金さんと中小企業ががっちり組むのが大切だ」という話をされました。貸し付け、投資、人事交流などは金融機関しかできません。投資してもらい、自己資本比率を上げることはリスクもありますが、その代わりに利益が上がれば還元できます。面白い会社に資金と人を提供してもらおうと、もうける体質が構築されます。

工場で双葉町を復興させて 日本再生にも結びつけるのが夢

— 経営の中で実現したいことや、社長様の夢・信念などについてお話し願います。

●浅野 双葉町長は町に風評被害などがあり、3年前には町をなくして別のところに町を作ろうとさえ考えていました。しかし、復興大臣が戦後の復興を例に挙げて、「何でも手を貸すから町を再生してくれ」と言ったので、すごい町を作ろうと考え直したそうです。世界から注目されているので、福島第一原発を公開すれば、世界中の人が訪れるでしょう。私は交流人口300万人を目指そうと言っています。交流人口が増えると定住人口が増えます。双葉町長は町の人口1万人を目標にしており、私は世界一住みやすい町を作って一緒に実現したいと思っています。

当社が工場進出する時は父にも相談したのですが、「国からの話でもあり、今までずっと要所要所で‘他人’のお世話になってきたので、恩を返すために頑張れ」と言われました。私の夢はこの工場を立ち上げて双葉町を復活させることです。町長と10年後に肩を組んで「いい町になったなあ、良かったなあ」と語り合いたいです。双葉町が良くなることは、日本国民が自信を持ち、日本の繊維業界の自信にもつながります。成功のストーリー、夢を思い描くことが私の心身の支えとなっています。

— 本日はありがとうございます。



夢創の家にて

- 【会社概要】
- 本 社 / 岐阜県安八郡安八町中875-1
 - 創 業 / 1967年(昭和42年)
 - 設 立 / 1969年(昭和44年)12月
 - 資本金 / 1,000万円
 - 従業員数 / 49名
 - 事業内容 / 擦糸製造及び販売・タオル販売