繊維街道 立志編

川越政 社長 川越 浩治 氏 ［上］

川越政（かわごしまさ、大阪市中央区）は創業65年の生地商社。独自色の濃い生地商材や、製品事業との双輪提案に定評がある。幾多のトラブルや倒産寸前の危機を乗り越え、「不拡大方針」を掲げながらも近年の業績は右肩上がりだ。その原動力は「人」にある。川越浩治社長（53、以下敬称略）の〝繊維街道〟とは――。

◇

川越の祖父、政市氏が1957年に毛織物を取り扱う川越政商店を興したのが船出。雑居ビルの一室でスタートしたが、小規模零細ゆえ、社員が定着しなかった。人材難の打開策として政市氏は息子3人に白羽の矢を立てる。その長男が川越の父であり、後に2代目社長に就くことになる浩氏だ。文字通りの家族経営が始まった。

家業の〝危機〟を救おうと

私が生まれたのは1968年。祖父にとっての初孫でした。重度の小児ぜんそくを患っており、周囲には長生きしないと思われていて皆から溺愛されて育った記憶があります。特に祖父と祖母からはめちゃくちゃかわいがられましたね。

小学生になり、春休みや夏休みになると社業を手伝っていました。反物のカットや近隣への配達などです。

そうこうしているうちに体力もつき病も完治、学生時代は水泳、長距離走、サッカーなどの体育系部活にいそしみました。大学では神奈川で一人暮らししながらアルバイトに明け暮れる毎日。ここで社会や商売というものに触れられたのは、後になって考えてみると貴重な体験でした。

記者の見立てだが、幼少期の寵愛（ちようあい）によって育まれた自己肯定感は、川越の後の経営哲学にも大きく影響していく。

学卒後は、幾つかの繊維関連企業の試験を受け、大手紡績会社に入社しました。配属は大阪の生地営業で、とにかく楽しかったですね。大手企業で自由にやらせてもらい営業成績は伸び、なにより仕入先、社内、得意先、三方に喜んでもらえるのがうれしかった。大学時代のアルバイト三昧で得ていた商売のコツが生きたのだと思います。この頃に結婚もし、家庭を持ちました。人生で一番楽しい時期だったと言えますし、ここで得た貴重な経験や人脈は後の経営にも反映されていると思います。

川越政ではその頃、父の浩氏が政市氏の後を継いでいた。製品事業を立ち上げ、企画部門も設置、売り上げも順調に伸びていた。一方、「楽しい時」を謳歌する川越に家業に入るという選択肢はなかった。

創業者であり祖父の政市氏に抱かれる川越

そんな折、父が大病を患ったとのことで、慌てて見舞いに向かうと「もう俺も長くないから（家業に）戻ってきてほしい」と言われ、すぐに紡績会社の退社を決断しました。1998年のことです。

3月末に退社し、4月から家業で働き始めたところ、大病だったはずの父はピンピンしていました。私を戻すために演じた一世一代の芝居、つまり仮病だったのだと思います。

かくして川越は家業に入った。波乱の始まりである。

東洋紡せんい

スポーツ、ユニフォーム、マテリアルにも重点

非衣料分野開拓もテーマ

東洋紡グループの衣料繊維事業会社として4月に発足した東洋紡せんいは、強みとする輸出織物事業とスクール事業に加え、スポーツ、ユニフォーム、マテリアルの3事業にも改めて重点的に取

（三重県四日市市）が東洋紡せんいの傘下に移管されたことを生かし、生地と縫製品をともに軸にした運営を進める。清水社長は「自社の生地の強みを発揮することが重要」として、生地販売の

も強みとして打ち出す。

ユニフォーム事業は、ワークウエアやサービスユニフォームに向けて強みのあるポリエステル長繊維使いやニット素材を活用した新商品を積極的に投入する。生地販売か

レーシア〉へ集約することを生かし、取引先のASEAN生産オペレーションに積極的に参画することで業容拡大を目指す。そのため5月からマレーシアに専門チームも置き、営業体制を強化した。

非衣料分野の開拓にも取り組む。マテリアル事業部が綿糸や綿製品の裁断くずをプラスチック強化材として利用する提案を開始した。生分解性樹脂との組み合わせや、発

ツ、ユニフォーム、マテリアルの3事業の強化が欠かせない」と強調する。

営業大幅減益に 東洋紡STC 3月期

東洋紡STCは2021年度から収益認識に関する会計基準を適用しており、22年3月期単体決算は売上高343億1100万円、営業利益3億7700万円（前期比58・7％減）、経常利益5億4500万円（8・1％減）となった。

「コスモシャインSRF」の販売を伸ばし増収を達成した。機能樹脂は堅調に推移。エンジニアリング・プラスチックも回復した。

23年3月期では、東洋紡STCが売上高135億円、営業・経常利益10億円、東洋紡せんいが売上高300億円、営業・経常利益4億円の見通し。

ユニチカトレーディング 23秋冬スポーツ

20％の拡販目指す

バイオナイロン・再生ポリ打ち出す

ユニチカトレーディングは23秋冬向けのスポーツ素材で、寒い時期のさまざまなシーンで活躍する吸放湿保温素材、再生ポリエステル、バイオナイロンなどを重点的に投入し、22秋冬対比で20％の拡販を計画する。

同社によると、新型コ

へのニーズが高まり、登山やトレッキングなどから求められる高機能ウエアを普段着として着用す

往来

「足元では中国のロックダウン（都市封鎖）の影響で苦戦を強いられている」

繊維街道 立志編

川越政 社長 川越 浩治 氏 ［中］

入社してまず意識したのが、仕入れ手法の変革です。間接業者を通さず、できるだけ産地企業から直接仕入れる体制を作ろうとしました。そのために日々、産地を回りました。これが川上改革です。そうしないと将来がないという危機感があったのです。実は家業に入る際、妻には反対されました。大手企業の安定感のほうが家族には必要だったというわけです。私も危機感はありましたので、この不安を一つ一つ潰す作業にまい進したのです。

次に、川下改革として売り先の開拓に励みました。当時の顧客は大阪ばかり。東京の大手アパレルを開拓しようと、いとこの徹也と朝一番の新幹線に乗り、最終で帰阪するという毎日でした。大手の看板や知名度もなく商材の乏しい営業で門前払いも多く、アポを取っているのにすっぽかされるなんてこともたびたびありました。

しかし努力は徐々に実り、カプセルホテルではあるが、宿泊を必要とするだけのアポが入るようになってきた。東京エリアの売り上げも伸び、2000年には徹也氏を支店長に据えて東京支店を設立するに至る。

人災の恐ろしさを知る

川上、川下改革だけでなく、社内も改革していきました。それらを自由に進められたのは、引退した祖父や社長である父、社内の先人たちの温かい配慮のおかげです。

そんな矢先、大口販売先だった紳士服アパレルが倒産し、とてつもない被害を受ける。これがこの先続くつまずきの元になるのである。

引っ掛かりを補てんしようと焦りました。そのために自身の判断で立ち上げたのが、寝装品事業と、百貨店向けの自社ブランド製品販売です。その道の経験者を中途採用して始めました。04年のことです。

この焦りからの行動が災厄を呼び込んでしまう。安直に中途採用した人物による詐欺行為が発覚し、別の中途採用人物による無断発注が露見。「人災」の始まりである。

寝装事業では詐欺被害を受けた企業から億円単位の訴訟が提起され、新たな得意先アパレルの破たんも重なり手形訴訟や預金差し押さえが発生。倉庫差し押さえに出向き、にらみ合いになったりもしました。

トラブルの渦中であった07年に私が社長に就任。かわいがってくれた先人の築いた会社をつぶしてはいけないというプレッシャーは大きくのしかかりました。問題を起こした当人たちは退職しましたが、裁判は係争中で、社員に不安を与えないよう、昼間は顧客開拓営業をし、夜は深夜まで訴訟作業に費やす毎日。心労と過労が重なり、うつ病を発症し体重も10㌔減りました。でも、抗うつ薬を服用しながら1日も休まず出社しました。

1978年の一族集合写真（前列左が川越）

経営も本当に苦しかった。思えば人生最大のピンチでした。訴訟問題は敗色濃厚な状況が続いていたのですが、地道な努力のすえに、逆転勝訴。ここを起点に倒産寸前状態から復活への道が始まりました。

当時、本当に苦しい中一緒にがんばってくれた社員は今では役職者として会社の支柱となってくれています。苦難の経験から会社を大切にする意識を持ってくれていて、頼もしく信頼できる仲間であり、気心の知れた家族のような存在です。「人災」を共に乗りこえた大事な「人財」だと思っています。

繊維産業への円安影響

仕入れ原価上昇が逆風

利益押し上げ要因にも

円安の流れが続いている為替相場。国内繊維産業もその動向に注視しているが、素材メーカーとアパレル企業で受ける影響は異なる。素材メーカーにとって利益を押し上

113円88銭を付けるなど、1年で約10円円安に振れた。22年に入っても円安傾向は変わらず、1月が114円84銭、2月が115円16銭、3月が118円54銭。新年度は

入れ原価は高くなる。また、海外投資資金が流出して債権や株式の価格が下がる。

繊維産業ではどうか。海外品の調達コストが上昇するアパレル企業や商

こうした状況に各社は値上げに踏み切る。ルックホールディングスは生活雑貨ブランド「マリメッコ」などで価格改定を実施し、ワークマンも今以上に円安が進めば「商品価格を変更せざるを得ない」とする。カイタックファミリーも価格転嫁を進める方針。小泉アパレルは今秋冬から値上げ要請を本格化している。

為替の先行きは読めず

ラル」（東洋紡）という意見もある。

そのほか、マツオカコーポレーションは「多くの取引で為替リスクを負わないため影響は大きくない」とし、蝶理は「製品OEMで影響を受けるが、全体として為替のリスクヘッジはできている」と語る。日清紡ホールディングスや小松マテーレは価格転嫁に加え、コストダウンで吸収するとした。

今後の為替動向は予想が困難と各社が口をそろえるが、田村駒が「125円程度に落ち着いてくれれば」としたのをはじめ、120〜125円の声が多い。とはいえ、マツオカコーポレーションが116円、小泉アパレルが130〜135円を想定してコスト計算を行うなど幅がある。12月期決算の日清紡ホールディングスは110円想定のため「注意が必要」とした。

ミズノ

初の農作業向けレインウエア

「農業女子プロジェクト」と企画

ミズノは、農作業時の負担軽減に特化したレインウエア「ゴアテックスグラウンドジャケット／パンツ」を6月10日に発売する。農林水産省の「農業女子プロジェクト」と共同企画した商品。初年度販売目標はジャケット、パンツ各5千点。

通じて果樹農家を中心にヒアリング調査を実施。動作、防水、透湿といった機能性にデザイン性を加味したレインウエア製作に取り組んだ。

生地には「ワークウエア ゴアテックス ファ

桑村繊維株式会社

繊維街道

立志編

川越政　社長

川越　浩治　氏　下

人災と言える訴訟問題を脱したことで川越のうつ病は快方に向かい、会社の業績も徐々に回復していく。川越が入社した1998年の売上高は6億円強だったが、2022年3月期には約30億円まで拡大した。社員数は、川越が入社した時点で13人が、今は26人。社員数2倍で、売上高を約5倍に引き上げたのである。

訴訟問題や倒産寸前の状況から得た教訓は、大切なのは人の心だということです。一時は人間不信にもなりかけたのですが、立派だと思っていた人が危機に際して嘘をついたり、追い詰められた人が悪事を働いたりするのを何度も見て、人とは弱いものであり、安心して働ける環境があって初めて能力が発揮され、成果も出るということに気付きました。「性弱説」です。

企業の根幹は人材。当社では、「真摯に進化して働く人を大切にする」というモットーを掲げています。企業理念は「周囲に恩恵を与えて社業を継続する」です。働きやすい職場、人材が集まる会社を作り、人材に合わせて仕事を作ることを意識しています。むやみに規模の拡大は追いません。安易な膨張は将来性を損なうと考えるからです。

人の心が何より大切

こうした方針の中で生まれた社風に引き寄せられるように、川越政には同業他社からの転職希望者が後を絶たない。離職者もゼロに等しい。家族の温かいまなざしの中で育まれた自己肯定感をベースにさまざまなトラブルを乗り越え、「人の心を大切にする」という考えにたどり着いた川越の姿勢への共鳴だろう。

自身も会社も安定し、業績面でも新型コロナウイルス禍の下での足踏みからの回復を果たした今年2月、父、浩氏が世を去る。

朝、家の電話が鳴った時に嫌な予感がしました。救急搬送された病院で死亡が確認されました。79歳でした。

母と2人の朝食を終え、少し横になったあと、ゴミを出しに行った母が戻ると、もう息をしていなかったとのことです。前日には親思いの弟に、「おまえと話がしたいんや」と電話で機嫌よく会話していたそうです。長年人工透析を受けており、最近は歩行も困難だったので、喪失感は大きいですが、よく頑張ったなという気持ちもあります。最後の朝食のあと、母に「べっぴんさんやな」と笑顔で声を掛けたそうです。献身的に介護してくれた母へのお礼だったのかもしれません。

性善説を地で行く人でした。困った人が周りにいれば、助けずにはいられない。男気があり、優しかった。父から怒られた記憶は一度もありません。

経営者としても尊敬していました。社員との宴会やランチがとても好きな人でした。引退してからも会社の様子は気になっていたようで、私が取り上げられた業界紙の記事の切り抜きを渡すと、いつもとても喜んでくれました。

創業60周年を祝って

他界した父に対して「最後は少しぐらい親孝行ができたかな」と川越は言う。会社の発展もさることながら、記者から見ても同社社員たちの顔は充実感にあふれている。孝行は成ったと考えて間違いなさそうだ。

これからも性善説と性弱説にのっとりながら、人の心を大切に、祖父と父から受け継いだこの会社を存続させていきます。

（この項おわり）

イプインターナショナル

業で100億円規模へ

の江野沢さんと再び協業

ルの江野沢愛美さんと協業した婦人服「ストライプクラブ×江野沢愛美」の受注販売を開始した。両者の協業は2回目で高身長という自身の悩みに

る。2020年から事業を本格化し、同事業部で100億円規模の売上高に拡大させる考え。

今回は、背面のプリーツが印象的な「バックプ

江野沢さん着用のバックプリーツシャツチュニック

向けたトールサイズのほか、通常サイズも用意している。自社EC「ストライプクラブ」で受注販売し、価格は6千~1万1千円。

江野沢さんは「バックプリーツシャツチュニックは、余計なものをなくしてスッキリとしたデザインです。（夏の）暑いのだけどうにかならないかと思って出来上がったのが今回のデニムパンツ。裾にスリットを入れ、脚が長く見えるようにしました」と話す。

VR（仮想現実）を
活用した、三越伊勢丹

ョールーム（写真）を
開設した。

レヴワールズでは、
顧客体験向上のため、

JP-MIRAI

外国人労働者相談・救済事業始動

セブン&アイ、良品計画など参加

日本国内の外国人労働者の課題の解決を目指す責任ある外国人労働者受入れプラットフォーム（JP-MIRAI）は、「外国人労働者相談・救済パイロット事業」を始動した。情報提供から多言語相談窓口、独立性・中立性の高い紛争解決などをパッケージ化した日本初の取り組み。民間企業8社が参加する。

参加企業の外国人労働者らを対象に①日本での就労に有用なポータルサイトの開設②九つの言語に対応する相談窓口開設③自力解決が難しい問題に対処する伴走支援④雇用者と紛争になった場合の法定外紛争解決メカニズムの利用――などが事業内容。中立的な立場で問題解決に結び付ける。

合わせてポータルサイトで取集した声や相談窓口の利用記録などのデー

外国人技能実習制度理解促進セミナー

近畿経済産業局

近畿経済産業局は「繊維産業における外国人技能実習制度理解促進セミナー」を6月16日、オン

タ報し外者課し害情ーすに加連プーとー対的え

間ル味三てしのけ

阪田の