

4. 挑戦と展望

CBF にすべて出展しているのは日本で 4 社のみであり、さらに CBF と PTJ の両方に参加しているのは日本で渡辺パイル織物だけである。その他、イタリアのミラノで開催されたミラノウニカとフランスで開催されたプリミエールビジョンへも、ニット素材を製造している和歌山の(株)エイガールズとコラボレーションして参加を果たした。国内外問わず積極的にタオルをテキスタイルとして売り出している。これらの展示会へ出展するメリットは、ほぼビジネスに直結する点である。実際、前号で挙げたメゾンの他にも国内の数社と商談が進んでいる。

渡邊利雄氏の積極的な市場開拓は、テキスタイルに留まらない。セレクトショップなど他の業界とコラボレーションすることで、新しい斬新な商品開発をおこなっている。コラボレーションで生まれる商品は、想像以上にファッショナブルである。たとえば、パイル地のジャケット。シャーリングの技術を使ってテキスタイルを製造し、紳士用ジャケットを商品化している。シャーリング加工したテキスタイルは、これに類似したペロア生地やベルベット生地よりも軽量だが、一方でテキスタイルが粗くなるという弱点をもつ。つまり、滑脱する可能性が高い。これを補うのが製織技術である。

渡辺パイル織物が創業時に設置した村秀鉄工所製のシャトル織機 5 台が、いまでも現役で動いている。このシャトル織機はテキスタイル製造用に使われている。タオル用に使用されている革新織機ではなく、昔のシャトル織機が利用されている理由は、テキスタイルに風合いが生まれ、個性を出すことができるからである。原糸は、前号で述べた大和染工が開発した中央アジア産の長繊維綿花を使った綿糸を使う。渡邊氏はタオルの商品化を見越して、綿糸の開発にも係わっていく。綿糸の加工段階において意見をいえるのは綿花に対する確かな知識があるからである。

テキスタイルの開発は面白味があっても、実際には手間のかかる割に儲けに直結しない。渡辺パイル織物のテキスタイルの売上は総

売上の平均 1～2% ほどしか占めておらず、ある年度は 500 万円の売上を出しても次年度はゼロの場合もある。注文は数十 m 単位なので、商売にならない。テキスタイルにプリントを施すとさらにコストはかかり、安定的にクオリティの高いテキスタイルを供給するのはかなり難しい。それゆえ、テキスタイルの商売から手を引く会社は、タオル業界のみならずたくさんある。

しかし、渡邊氏の考えは違う。「それをつづけていくことに意味があるとおもっているから、ぼくらがいなくなったら全然前に行く人たちがいないでしょ。そしたら、若い人たちがそういうことができるってことを知らないから、展示会にも継続して参加する。」10m、20m からはじめて順々に取引量を増やしていき、やがてそれが良い仕事に繋がっていくこともある。

「先義後利」の哲学をもってネットワークを開拓

2007 年、主力取引先問屋の倒産によって会社は経営危機に直面したが、この危機を渡辺パイル織物に関係する全員で乗り越えてきた。「会社の従業員の皆様、産地や繊維業界のネットワークの皆様のご協力の御蔭で、奇跡的な回復途上」にあると渡邊氏は語る。しかし会社の舵取りは渡邊氏がやる。渡邊氏の経営者としての意思決定と覚悟がなければ、この奇跡的な回復はなかった。

先述のモノづくりに対する信念や視点に加え、渡邊氏の経営者としての哲学がある。

- 現場主義
- 織、加工、物流、全てまかせるが、把握はする
- 売場の現場に立ち、正しいタオルの使用方法等をお教えする
- できるかできないかではなく、やるかやらないか！
- 人は見ていると思う程見ていないが、見ていないと思う程見ていないことは無い

- 努力すれば、平凡は非凡になる
- してあげるではなく、させていただく！
- 全てを詰めていく。後出しジャンケンが無いように！
- 1人では何もできない！皆様の援助がなければ何もできない！
- 何事もポジティブに考える
- 最後に、間違っていることは改めるが、ブレない！

取引先との関係においても、渡邊氏独自の哲学がある。「先義後利^{せんぎこうり}」をモットーとして取引先とネットワークをつくっていく。

「一緒に組んでいきましょう、ということをやらないと意味がないですよ。まったくぼくは意味がないとおもう。ぼくは昔の人間かもしれませんが、一番ぼくらがしんどいときでも先義後利ということがあって、義が先にきてあとから利がついて来るかもしれないということです。それは一番ものすごい大事なことだと、ぼくはおもっているので、目先がよければそれでやるということは、ぼくはやらない。」



先義後利に基づく経営哲学は、渡邊氏が入社した当初から変わっておらず、一寸のブレもない。


「それは、やっぱり父に教えてもらったことですね。半分自分の味方だとおもう人がいたらいいということ。そして、人は見てる、見てるっていうほど見てないけども、見てないというほど見てないことはない。」

チーム・ジャパンから生まれるアイデアは世界を魅了する

直接取引をしている百貨店のなかでも高島屋との付き合いが一番長く、8年に及ぶ。「一緒に組んでやろう」と取引をはじめてから、



一緒にやっているメンバーはお互い変わらない。それがゆえに、良いアイデアが次から次へと沸いている。枯渇することはない。

コラボレーションしている企業も含めて、渡邊氏はモノづくりにおいて今治に限定し今治に留まることはしたくない。渡邊氏の放った言葉が印象的である。「日本で良い仲間と良いモノをつくる。チーム・ジャパンですよ。」

地域や業界の垣根を超えたチーム・ジャパンには、いま日本の繊維業界のモノづくりを支える企業の要人が集う。大正紡績(株)営業部長の近藤健一氏、(株)エイガールズ代表取締役社長の山下雅生氏、(株)タカラ  代表取締役会長の米倉勝久氏、東海染工(株)代表取締役社長の八代芳明氏など、モノづくりに関して熱い想いを抱く人たちばかりである。

ひとり一人の力は微力でも、チーム・ジャパンとして結集すればモノづくりに革新が起こる。匠の技術があり、そこに創造力とデザイン力が加わって商売になる。

チーム・ジャパンの商品は、とことん日本製にこだわる。たとえば、昨今では外国製のテキスタイルを使っても、最終加工段階の縫製を日本でやれば日本製と表示できるが、チーム・ジャパンはテキスタイルも縫製もすべて「日本」に執着し商品をつくり上げる。だからこそ、ジャパंकオリティなのである。そしていま、チーム・ジャパンから生まれたアイデアがいまファッション業界を魅了している。

チーム・ジャパンでは、こうした「とんがったモノづくり」を若い世代に伝えていきたいと真剣に考えている。若い世代のために勉強会を開催し、情報交換の場を設けている。繊維未来塾と名付けられた勉強会は、年に4回開催される。会費は3万円。受講料といってもいい3万円は破格の値段である。なぜなら、繊維未来塾の講師として招聘されるのは毎回大物ばかりだからだ。たとえば、メーカーズシャツ鎌倉(株)  取締役会長の貞末良雄氏、三越伊勢丹ホールディングス代表取締役社長の大西洋氏、タビオ(株)  代表取締

役会長の越智直正氏など錚々たる顔ぶれである。



チーム・ジャパンやコラボレーションで生まれた商品のサンプル

商品に合った綿糸を使い、機能性とデザイン性を兼ね備えた商品に仕上げる



パイル地で作られたジャケット

お客様が幸せに感じる商品をつくりつづけたい

今後、渡邊氏は、従来どおり、「会社の従業員様、加工業者様、他産地の仲間達、デザイナー、プロデューサー様と共に、より良い商品をお客様に提供」し、「ご使用していただけるお客様が、幸せに感じる商品をつくりつづけたい」と願いながら、そのために当面やるべきこととして3つを掲げる（2015年3月23日現在）。

- ① 渡辺パイル織物のブランディング（海外向け・小売店向け）をする
- ② 他産地とのコラボレーションをさらに進めていく
- ③ 東北コットンプロジェクトに参加する（現在すでにチーム

として参加)

③はすでに実現している。①と②もその途中にある。当面の目標はすぐ手の届くところにある。

5. 座右の銘

渡邊氏の座右の銘は2つある。1つ目は「一期一会」。人との出逢いは、かけがえのないものである。そこからたくさんの目に見えるもの、目に見えないものが生まれる。大正紡績の近藤健一氏や宮本英治氏をはじめ、チーム・ジャパンのメンバー、チーム・ジャパソ主催の繊維未来塾の講師陣たち、かれらとの出逢いが斬新な発想を生み、想いを込めたモノづくりが実現する。「出逢いはぼくの原点だ」と、渡邊氏はいう。



2つ目は「先義後利」。先義後利は、「義を先にして利を後にす」とも読み、中国の古典的書物である『四書』のなかのひとつ『孟子』に記されている教えである。その意味は、「義を先んじて、利を後にする」、すなわち「国をおさめる上で何よりも大切なことは、目先の利益ではなく、仁義、すなわち社会の原理、原則である道義、道徳である」ということである。渡邊氏が、仕事をするうえで大切にしている思想・哲学である。

そして、モノづくりにたずさわる職人として技術者として、「商品に想いを込める」ことの大切を伝えたい、という。「たかがタオル！されどタオル！」

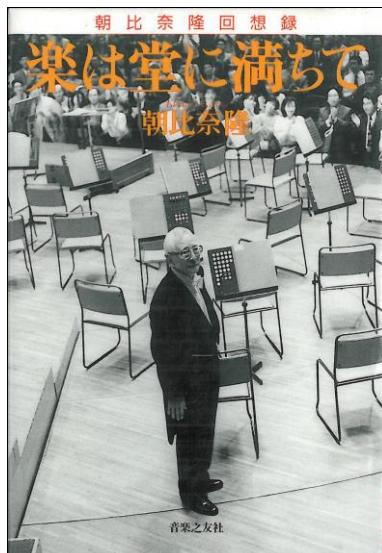
6. 将来を担う若者へのメッセージ

「失敗を恐れず、つねにチャレンジすること。そして、夢を持つこと。」これが渡邊氏のメッセージである。

いろんなことにチャレンジすることで、運命的な出逢いもあれば、気づきもある。失敗を恐れていては前に進まない。好きなことに対しては、とにかく貪欲にチャレンジすることである。

渡邊氏のチャレンジ精神は、仕事だけではない。趣味にもそれが窺える。渡邊氏の趣味は音楽である。「本より音楽が好き」という渡邊氏は、学生時代に小澤征爾  氏の小間使いをしたり、朝比奈隆  氏の公演を仕切ったり、音楽鑑賞や楽器演奏に留まらず、音楽業界の大物と仕事をしようという突き抜けた発想とフットワークの軽さには閉口する。

ここからは、インタビューを終えたわたしの感想になるが、ぜひ追記しておきたい。何事も「一所懸命」「一球入魂」の渡邊氏の好きな音楽は、ジャズとクラシックである。ジャズでは鑑賞のみならず、みずからもトランペットやピアノを興じる。クラシックでお気に入りの曲は、マーラーの交響曲第9番。渡邊氏を奮い立たし、また心を鎮めてくれるのはこの第9番なのだろう。渡邊氏の仕事における集中力は人を寄せ付けない鋭敏なオーラを放っているが、その一方で音楽と酒に酔う姿は人を惹き付ける柔和なオーラを醸し出している。（完）



朝比奈隆『朝比奈隆回想録 楽は堂に満ちて』音楽之友社、2001年。



小澤征爾『おわらない音楽』（私の履歴書）、日本経済新聞出版社、2014年。

編集後記

2015年3月23日、インタビュー当日、渡邊さんと過ごした時間を振り返ります。まず、昼間（インタビューと工場見学）の部。午後2時から西条市にある本部・工場の事務所にてインタビューを実施。インタビューの最中、引っぱりなしにかかってくる電話に対応しながら、手際よくテキパキと質問に答えていただきました。仕事と向き合っているときの渡邊さんは勝負師の顔をしていました。チャレンジャーの気迫、タオル好きのオーラ、笑顔のない厳しい表情。どれもみな渡辺パイル織物がタオルとテキスタイルで世界に打って出ている凄さの証です。そしてインタビューのあと、世界のメゾンも認めるテキスタイルをつくる現場を案内してもらいました。この間、約2時間半。会社代表として全力をタオルづくりに傾ける気概は変わることなく、ピーンと張った空気とともに伝わってきました。

つぎに、夜間（食事とカラオケ）の部。渡邊さんは、律儀にもわたしと「タオルびと」スタッフの野口さんを夜の会食に招待してくれました。夜7時、今治駅近くの居酒屋さん「小玉」にて現地集合。うまい瀬戸内の魚と酒を愉しむうち、昼間の仕事に全力投球だった渡邊さんはどこかに隠れてしまい、夜間の遊びに全力投球の渡邊さんが出現。終始、笑顔と笑いの絶えない渡邊さん。なんと、食事のあと、今治の知る人ぞ知るライブカラオケに連れて行ってもらい、生演奏でカラオケ！ジャズが大好きな渡邊さんは「ウェスが聴こえる」をギターに合わせて即興。ライブカラオケのあとの夜の締めは、ダーツ。ほろ酔い気分でダーツバーに歩いて向かうと、なんと、この日に限ってお店のネオンが消えていました。つまり、お休み。残念がる渡邊さんは、少し寂しそうに千鳥足で夜の今治のネオン街に消えていきました。本物の「全力投球」のタオルびとに出会った春の一日でした。（辻）

次回の「タオルびと」

「タオルびと」の12人目は、近藤寛司氏である。近藤氏は現在、コンテックス(株)代表取締役会長の職にあるが、今治のタオル工業が苦境の直中にあった2004年、セーフガード見送りの際に四国タオル工業組合の理事長として組合を主導し、その傍ら自社の代表として経営改革をおこなった。今治

タオルの苦難の時代に、どのようにしてリーダーシップを発揮してきたのか、
近藤氏とコンテックス、今治タオルの歴史を重ね合わせながらみていく。

