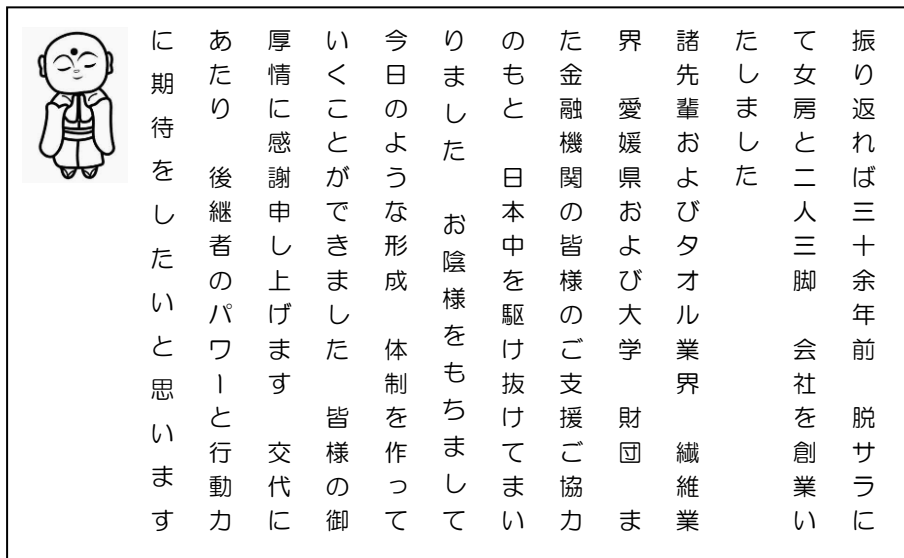


社長としての最後のごあいさつ

2017年、創業30周年を機に社長のポジションを息子の誠氏に譲り、木下正男氏は会長に就任した。会社にとっても木下氏にとっても大きな節目となるため、木下氏は、いままで取引のあった今治のタオル関係者、全国の糸へん業者にあいさつ文を送付した。木下ソーイングのイメージキャラクターである地藏を形取りしたDMの裏側には、以下の文章が感謝の言葉として記されている。



現在は長男の誠氏が社長、次男の政実氏が営業課長、三男の昭氏が営業部長としてそれぞれの立場で木下ソーイングの発展に貢献している。

人材の確保は不可欠

木下ソーイングでは、従業員同士の挨拶や声かけを大切にしている。現在、設立から連勤の3名を含む17歳から70歳まで35名の従業員が工場で働いており、毎日のコミュニケーションは欠かさない。花見会、芋煮会、忘年会の年に3回は会社主催でフォーマル

なイベントを開いている。忘年会では、勤続年数が20年、25年、30年になる従業員に表彰し、その功績を讃えている。その他にも、落ち込んでいる様子だったり元気のなさそうな従業員がいたら食事に誘ったり、相談に乗ったり、インフォーマルに対応している。

昨今は人材の確保に苦労しているが、木下ソーイングでは、ハローワークを使って人材の募集をかけている。35名の従業員のうち今治周辺地域の出身者が多くを占めるなか、長崎県、鳥取県、三重県、和歌山県など他県の出身者もいる。木下ソーイングでは、工場近くにアパートを借り入れて会社の寮として利用しているため、全国からの応募にも対応できる。いずれもハローワークを通じての出会いである。長崎県の五島列島から木下ソーイングに就職をした従業員は、勤続10年を数える。

会長に退いた木下氏は、いまでも人材確保に余念がない。その着眼点はたいへんユニークである。厚生労働省に直接電話をかけ、難民の雇用を考えている趣旨の内容を伝えると、厚生労働省から外務省に回され、外務省経由で難民の就労支援をしている団体を紹介された。難民雇用についてはまだ実現していないが、将来を見据えて難民の人たちに雇用機会を提供する用意はある。

さらにユニークなのは、今治市内の新都市にイオンの大きなショッピングモールがある。そこでアパレルや菓子類などの売子をしている女性に声をかけ、「ここで働いても先は見えんけど、うちなら一生飯食えるよ。イオンの時給が1200円ならうちはもっとええから、うちに興味ないか？」とヘッドハンティングしている。当然ながら、女性たちは驚いて最初はあまり相手にしてくれないが、2度3度足を運ぶうちに相手もあきれて話を聞いてくれるようになる。いまのところこちらも採用実績はないが、木下流の独特なコミュニケーションの方法で、人材確保の種を蒔いている。

木下ソーイングで縫製加工を担うのは、ほとんどが女性である。「良い商品は良い環境から生まれる」をモットーとする木下ソーイングでは、全員がユニフォームを着用している。「花ひらく」をイメ

ージしてオレンジ色の T シャツに帽子である。帽子の着用を義務付けている理由は、縫っている最中に髪の毛が混じるとトラブルの元になるからである。



工場内にはお稲荷さんが祀ってある

ヤマトミシン製造（株）の工業用ミシンは
幅 30 cm の縫製が可能（1 台 350 万円）

消臭タオル・シリーズを世に送り出した頃から、地元のマスメディアが木下ソーイングに熱い視線を注ぐようになった。木下氏は、RNBラジオ（南海放送）のサンデージャーナル「週刊ガンバルジン」（現在は「ザ・VOICE」に番組改編）に、地域に活力を与える注目の経営者としてゲスト出演を果たした。「週刊ガンバルジン」は、愛媛県内のさまざまなジャンルで活躍しているリーダーたちをとり上げているラジオ番組である。その他にも、NHK 松山放送局の地元でがんばっている人を発掘する番組「四国らしんばん」にゲスト出演したり、テレビ愛媛のニュースにもホットな話題としてとり上げられたりした。

5. 好きな言葉


一に感謝、二に感謝

「わたしがここまで来られたのは、人に恵まれていたからです」と木下氏は言う。木下急配を創業したときに取引を始めてくれた人たち、木下ソングのために働いてくれる人たち、起業の話をして二つ返事で背中を押してくれた妻など、挙げれば尽きない。どの局面においても人に恵まれてきたことが、いまに繋がっている。こうした強運に、木下氏は「一に感謝、二に感謝」の気持ちを忘れない。

しかし、こうも付け加える。「この歳になってから心底言えることであって、若いときはカネがなかったでしょう。とにかくカネ、目標はカネを稼ぐことで一心不乱に突っ走ってきた。」

5年、10年、50年、100年先を見据えて商売をすることは経営者に課された重要な責務であるが、会社の存続は周りの人たちの協力いかんにかかっている。

初志貫徹

来島どっくの入社試験の面接で、面接官から「尊敬する人は誰ですか？」という質問を受けた。木下氏は、「田中角栄  です」と答えた。面接官は感心した様子だったが、この答えが採用の切り札になったかどうかはいまになってはわからないが、木下氏は田中角栄のファンである。田中角栄の「初志貫徹」したところが大好きである。初志貫徹とは、最初に決めた目標や志を曲げることなく、最後まで貫くことを言うが、木下氏の座右の銘である。

また、田中角栄の何があっても動じない姿勢と最後まで責任をとる姿勢には、惚れ惚れする。田中角栄の英雄伝は多々あるが、大蔵省での演説は有名である。「私が田中角栄だ。ご承知の通り小学校高

等科卒だ」から始まり、「出来ることはやる。出来ないことはやらない。仕事は思いっきりやってもらいたい。責任はこの田中が持つ。以上」で締めくくった。いまでいう中学校しか卒業していない田中角栄が大蔵省の官僚たちを前に感嘆させた演説だった。

そう言う木下氏自身も、起業以来、経営理念や経営ビジョンで掲げたことを実現し維持するために、初志貫徹を貫いている。30年間ただただがむしゃらに働いてきたが、「創造」すること、「チャレンジ」することを忘れてはいない。忘れず実行できたのは、木下氏を隣で支える多津子氏がいたからである。

夜釣りに子どもたちを連れていったとき、いつの日からか子どもたちに繰り返し伝えたことがある。「お父さんはしたいことを全部させてもらってきた。有り難いことや。お父さんはどうでもええから、お前らはお母さんだけは大事にせいよ。」

6. 若い世代に向けてのメッセージ

できると思えば、必ずできる

木下氏の若い世代に向けてのメッセージは、まず、「できると思えば、必ずできる」である。

木下ソーイングの売りのひとつが、「All Made in Japan（日本製）」である。縫製加工業界では、安い人件費を武器に量産体制で作業をおこなうのが一般的であり、そのために海外に工場を移転したり、外国人労働者を雇用して人件費を押さえたり、「All Made in Japan」ではない。木下ソーイングは、そうした縫製業界の常識を逆手にとって日本製を貫く。海外、とくに中国への進出機会はあったし、そうした誘いも受けたが、断じて海外進出はしなかった。今治のタオル業界においてタオルメーカー数社が中国へ進出した結果、技術だけが模倣されて売上が下がっている事例をつぶさに見てきた

からである。木下ソーイングの縫製技術もおなじで、中国へ進出することで技術が模倣されることだけは避けたかった。

しかし、縫製加工業界で「All Made in Japan」を貫くには相当な努力とアイデアが必要だった。木下氏は、「できると思えば、必ずできる」と自らを奮起させ、周りは冷ややかに見ていたが、その予想を裏切り、木下ソーイングは100%日本製を売りに順調に足場を固めていった。

木下氏は、こうした自らの経験から若い世代には、何事も途中であきらめないで強い気持ちで仕事でも何でも立ち向かってほしいと願う。

自分の未来は自分で切り拓くこと

そして、「自分の未来は自分で切り拓くこと」である。待っていても自分の理想とする未来は来ない。できれば、若いうちから人のために何が出来るかを考え、若いうちから挑戦しつづけ、苦労はしても立ち止まらず、前へ進んでいってほしいと、木下氏は言う。

『『若いときの苦労は買ってでもしろ』という格言がありますが、いまどきは親の理解がないと苦労も買えない時代になってしまいましたね。そう言う意味で、昔は良かったです。苦労が向こうからやってくるからね。』人格形成において家庭教育は、学校教育以上に大切である。その子が、相手のことを思いやれる人間になれるか、苦労してもチャレンジャーになれるか、家庭教育が人間形成の入口である。（完）

編集後記

木下さんは、昭和の「不世出」の政治家・田中角栄に似ています。容姿もそうですが、豪快さ・勇ましさという点で性格も似ているような気がします。もっともわたし自身、田中角栄と知遇はないので正確なところはわかりませ

んが、田中角栄のさまざまエピソードからそのような印象を持ちました。

田中角栄が大蔵大臣に就任したとき、有名なエピソードがあります。貧しい農家の生まれで小学校高等科しか卒業していない田中角栄は、東京帝大卒のエリート官僚たちの出身地、出身校、誕生日をまれなく記憶し、コミュニケーションを繰り返し図りました。就任当初、官僚たちのなかには学のない田中角栄を見下していた部下もいましたが、そのうち田中角栄に一目を置くようになり、人間的魅力にボスとして信頼を置くようになりました。

木下さんは、木下急配を創業したとき、木下ソーイングを設立したとき、不況に直面して新市場を開拓したとき、いずれの場面も古株や新規にかかわらず関係各所を何度も行脚して回り、難局を切り拓いていきました。

田中角栄と木下さんに通ずるのは、人に愛情を持って接し、「いちどやると決めたことは必ずやる」という有言実行の勇ましさだと思います。西山町（新潟県）出身の不世出の政治家が田中角栄なら、内子町（愛媛県）出身の豪傑の企業家が木下さんです。二人のガキ大将は、時空を超えて、歴史にその足跡を刻んでいます。

次回の「タオルびと」

「タオルびと」の22人目は、タオル縫製に携わって60年、日の目を見ないところで今治タオルの発展を支えてきた川原敏子氏である。今回とり上げた木下正男氏が絶大なる信頼を置く縫製技術者である。結婚してから副業として始めたタオル縫製を、農業、家事、子育て、介護など多忙な日々を送るなかですっとつづけてきた。80歳を超えてもなお現役の縫製技術者、川原氏に話をうかがう。

