

VOL.
109

枚方市 商工だより

《平成30年下半期 7月～12月》

目次

調査の方法	2
概要	3
前期との比較	4
自由意見	9
キラリ輝く枚方の事業者紹介・・・	13

調査の方法

本調査は、枚方市の委託事業として北大阪商工会議所が実施しているもので、地域経済の総合的な動向を把握することで、産業振興のための基礎資料として利用するとともに、地域の経営者等へ情報提供している。

調査対象は、製造業、建設業、卸売業、小売業、飲食店、サービス業の6業種で、市内の主要な産業を網羅している。

調査方法は、往復はがきによるアンケート方式で、2019年1月に900社に発送し、回答期限までに260社から回答が得られた。

集約業種名	母集団	回答数	回答率
製造業	271	99	36.5
非製造業	建設業	48	27.0
	卸売業	13	29.5
	小売業	40	35.1
	飲食店	10	14.3
	サービス業	50	22.4
	非製造業計	161	25.6
合計	900	260	28.9

表1. 業種別回答状況

全体の回答率は28.9%で、業種別・規模別回答状況は、表1、表2の通りである。

規模別	製造業			非製造業			全体		
	母集団	回答数	回答率	母集団	回答数	回答率	母集団	回答数	回答率
1～3人	49	6	12.2	211	35	16.6	260	41	15.8
4～9人	60	14	23.3	236	62	26.3	296	76	25.7
10～19人	48	19	39.6	82	24	29.3	130	43	33.1
20～29人	16	7	43.8	38	18	47.4	54	25	46.3
30～49人	29	19	65.5	25	5	20.0	54	24	44.4
50～99人	23	12	52.2	17	7	41.2	40	19	47.5
100～199人	28	13	46.4	13	7	53.8	41	20	48.8
200～299人	6	2	33.3	3	2	66.7	9	4	44.4
300人以上	12	7	58.3	4	1	25.0	12	7	58.3
合計	271	99	36.5	629	161	25.6	900	260	28.9

表2. 規模別回答状況

大阪府では四半期毎調査、本市では半期毎調査を実施しており、直接比較できない項目が存在する場合があります。

D.Iは「上昇または増加等の企業の割合(%)」から「下降または減少等の企業の割合(%)」を差し引いたもので、プラスは上昇・増加・黒字基調・順調等の企業が上回り(景気の上向き傾向)、マイナスは下降・減少・赤字基調・窮屈等の企業割合が上回ったこと(景気の下向き傾向)を示す。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景況感の相対的な広がりを意味する。

$$D.I = (\text{増加・順調などの回答割合}) - (\text{減少・窮屈などの回答割合})$$

例. 業況・採算：(黒字) - (赤字) 売上：(増加) - (減少)

概要

景気は、緩やかに回復している。

先行きについては、雇用・所得環境の改善が続かなかで、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。ただし、通商問題の動向が世界経済に与える影響や、中国経済の先行きなど海外経済の不確実性、金融資本市場の変動の影響に留意する必要がある。

*内閣府発表 月例経済報告（1月）による

枚方市の概要

製造業は売上がH28上期振りに減少傾向となった。仕入価格の値上り傾向は一旦落ち着いたが、依然として高い水準のため、営業利益・採算状況ともに悪化傾向にある。資金繰りも引き続き悪化傾向にあり、設備投資は2期連続の減少傾向となった。雇用不足感は引き続き高い水準にあり、来期の業況見通しは暗い。

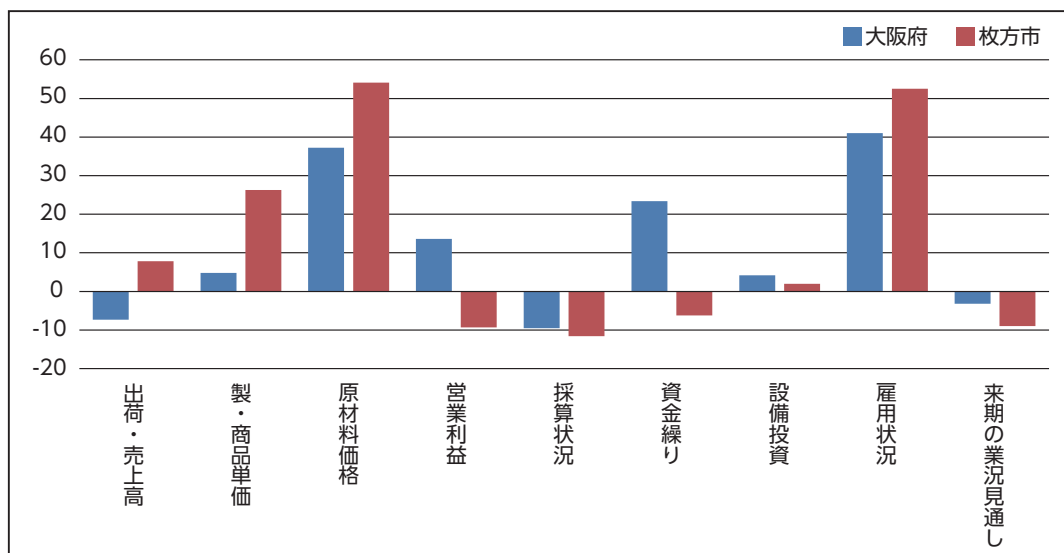
非製造業は売上がH28上期以来初めてD.Iがプラスに転じる程の増加をみせ、客単価も増加傾向にある。仕入価格は3期連続の増加とはなっているが、営業利益・採算状況・資金繰りとも悪化傾向にはない。設備投資は改善傾向がみられる。雇用不足感は依然として高い水準にはあるが、来期の業況見通しは横ばいの状況。

	出荷・売上高	製・商品単価	原材料価格	営業利益	採算状況	資金繰り	設備投資	雇用状況	来期の業況見通し
製造	😊	😊	😞	😐	😐	😐	😊	😞	😞
非製造	😊	😊	😞	😐	😐	😐	😊	😞	😊

D.I値：😊 … 5以上 😊 … -5～5未満 😐 … -15～-5未満 😞 … -25～-15未満 😞 … -25未満
 ※原材料価格および雇用状況に関しては、数値を反転して評価する。

D.Iまとめ（大阪府との比較）

出荷・売上高は大阪府がマイナスに対してプラスとなっており、製・商品単価のプラス幅も20ポイント以上大きい。ただし、原材料価格は15ポイント以上値上り傾向にあるため、営業利益は大阪府がプラスに対してマイナスとなっている。採算状況のマイナス幅は大阪府より大きく、資金繰りは大阪府がプラスに対してマイナスとなっており、依然として厳しい状況。設備投資は大阪府とほぼ同水準。雇用不足感は高い水準の大阪府より更に10ポイント以上高く、来期の業況見通しのマイナス幅は大阪府より大きくなっており、見通しは暗い。



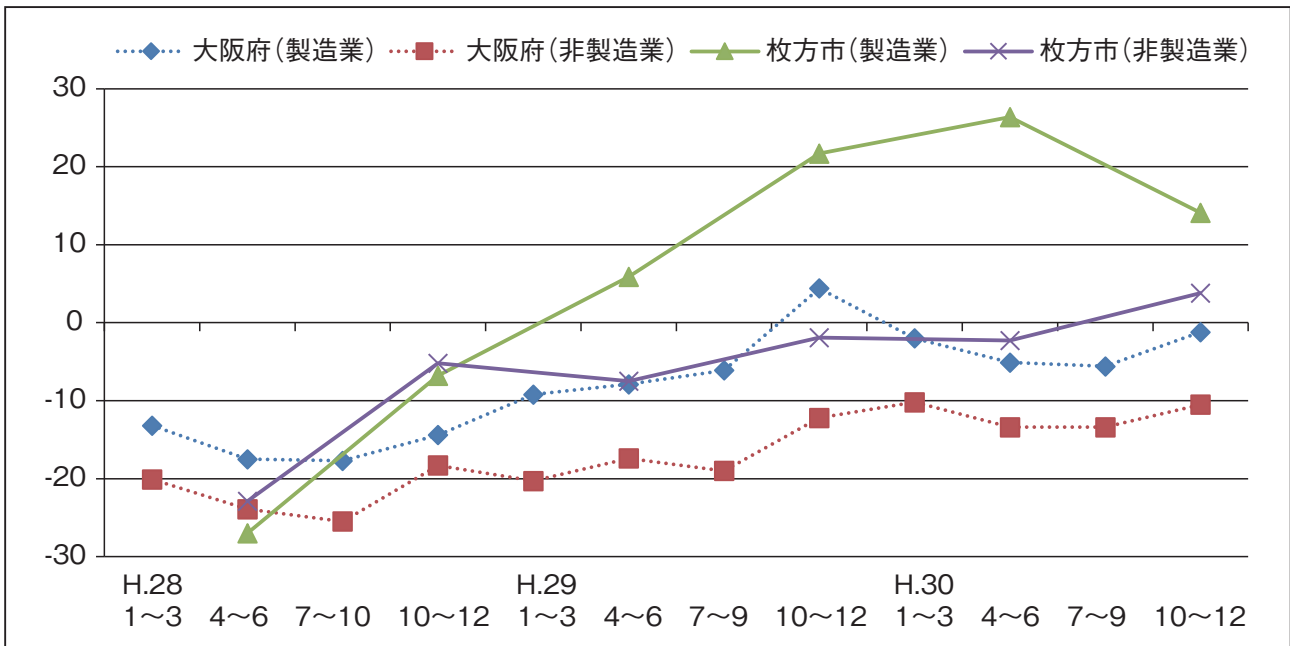
前期との比較

● 出荷・売上高D I

製造業は H28 上期振りに減少傾向となった。

非製造業 H28 上期以来初めて D.I がプラスに転じた。

大阪府は製造業・非製造業ともに増加傾向にある。

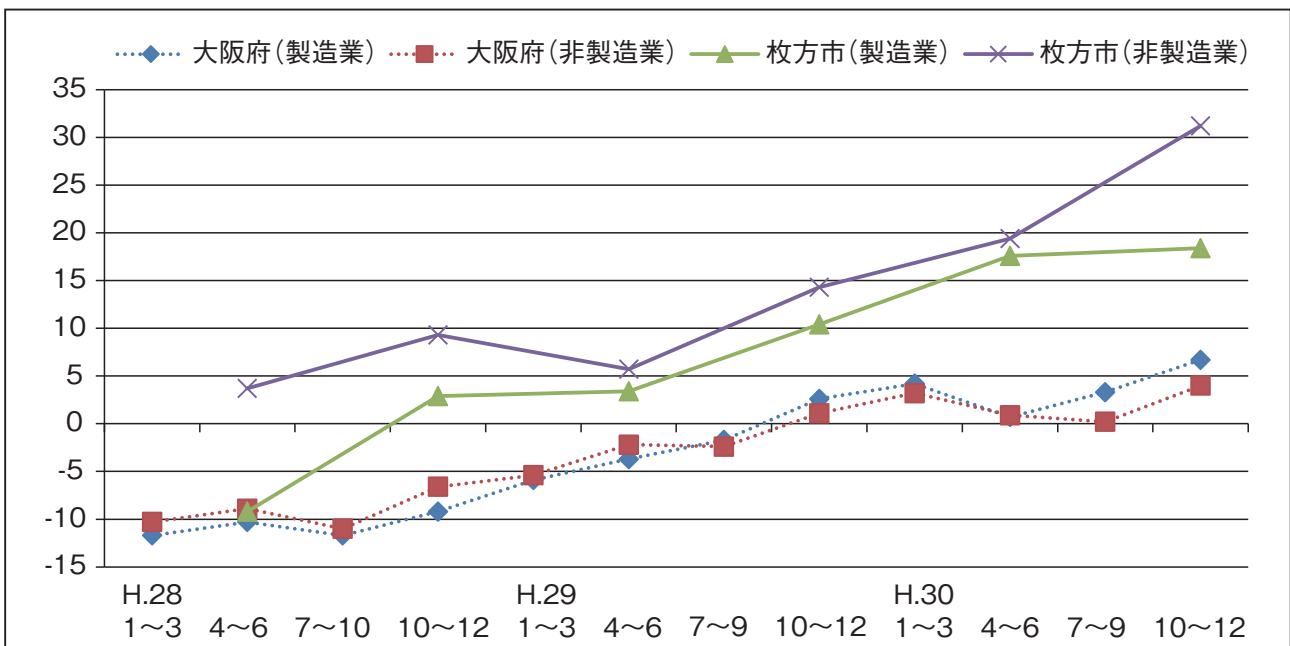


● 製・商品、サービス、請負・客等の単価

製造業は横ばい。

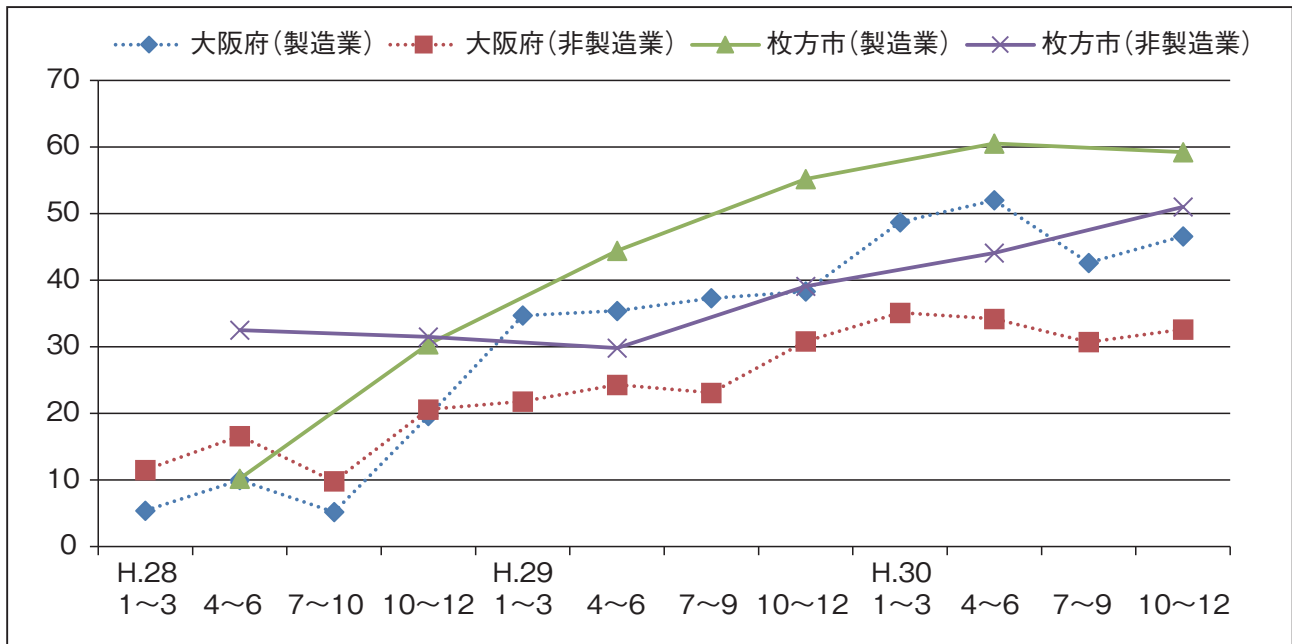
非製造業は値上り傾向にあり、特に建設業・小売業の増加幅が大きい。

大阪府は製造業・非製造業ともに値上り傾向にある。



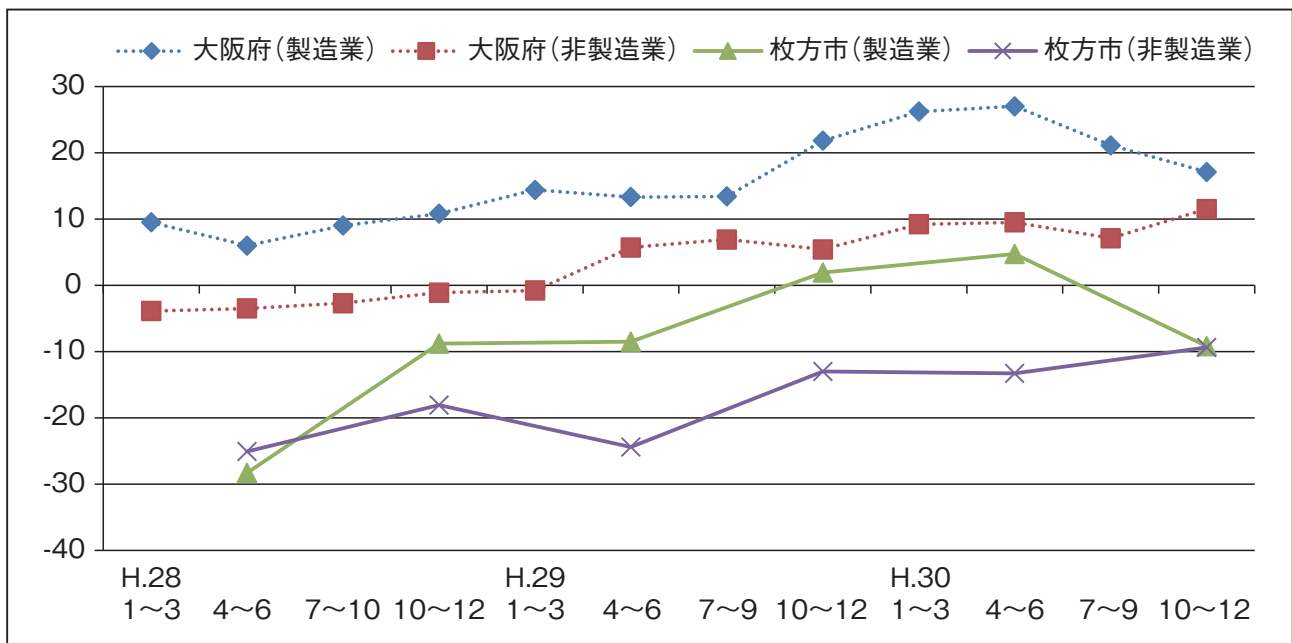
● 原材料・部品等の仕入価格

製造業は値上り傾向が一旦落ち着いていたが、依然として高い水準にある。
非製造業は、飲食店以外は値上り幅が拡大しており、3期連続の増加となった。
大阪府は製造業・非製造業ともに値上り傾向にある。



● 営業利益

製造業は H.28 上期以来初めて減少傾向に転じた。
非製造業は、建設業・サービス業以外は増加傾向にあり、D.I のマイナス幅が減少した。
大阪府は、製造業は減少傾向にあるが、非製造業は増加傾向にある。

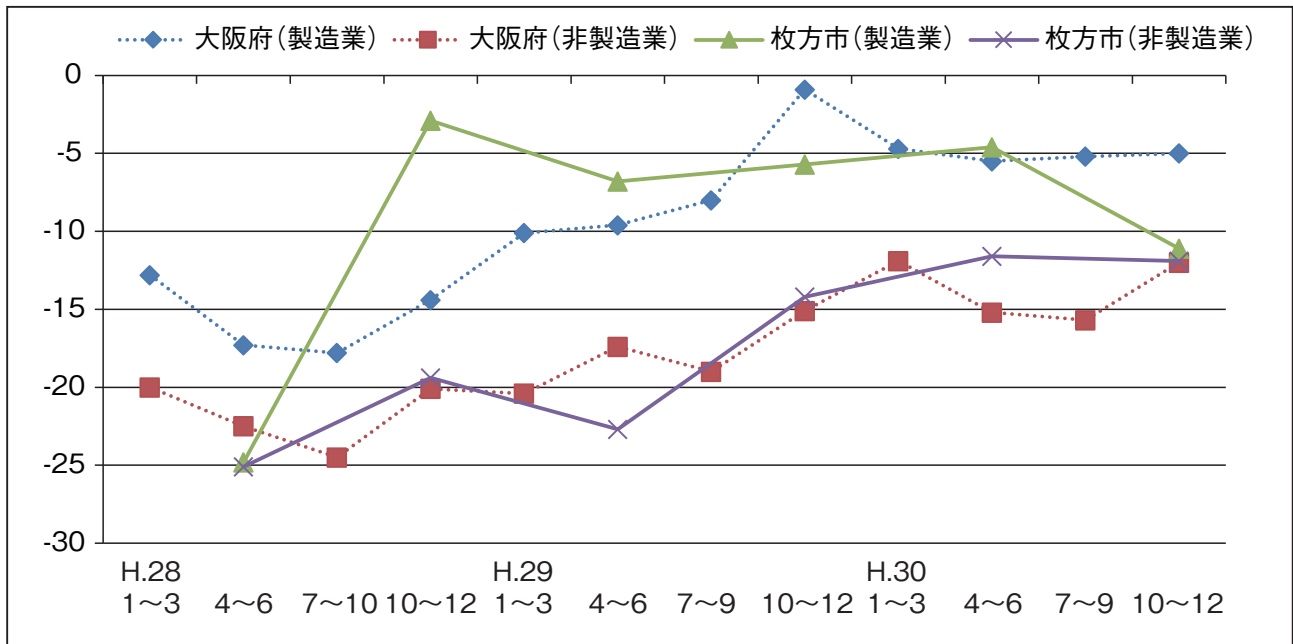


● 採算状況

製造業は、悪化傾向が強まり、D.Iのマイナス幅が拡大している。

非製造業は横ばい。

大阪府は、製造業は横ばい、非製造業は好転傾向にある。

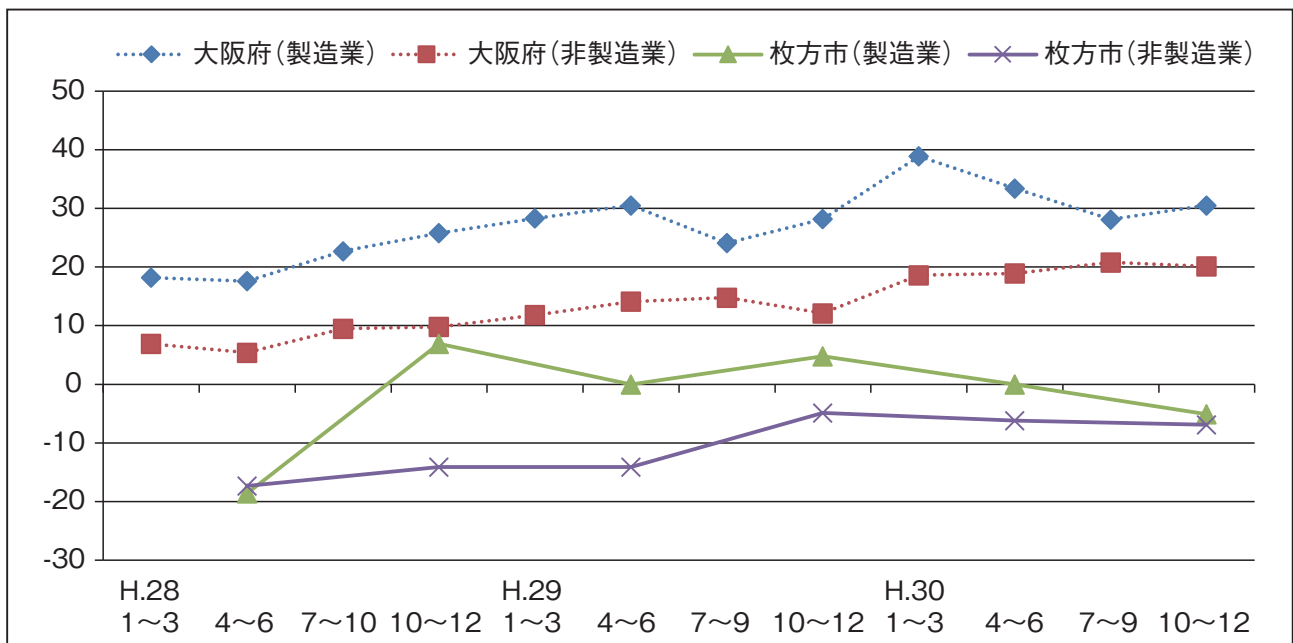


● 資金繰り

製造業は前期に引き続き悪化傾向にある。

非製造業は横ばい。

大阪府は、製造業は若干の改善傾向、非製造業は横ばい。

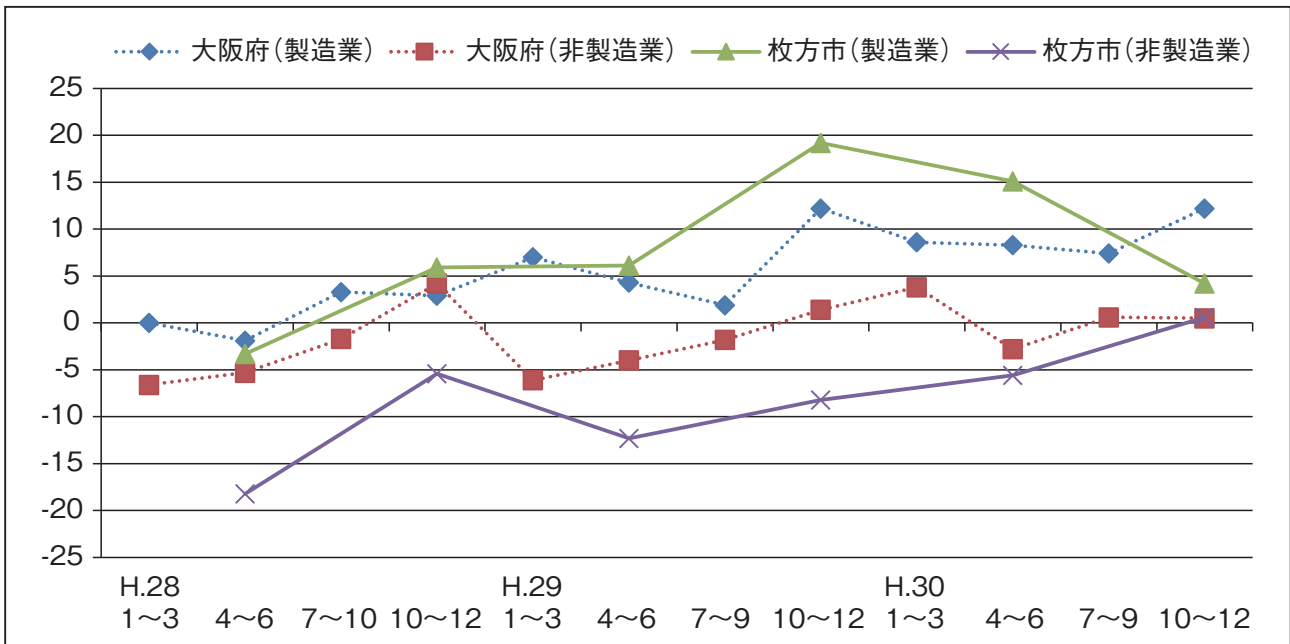


● 設備投資

製造業は2期連続の減少傾向となった。

非製造業はH28上期以来初めてD.Iがプラスに転じている。

大阪府は、製造業は増加傾向、非製造業は横ばい。

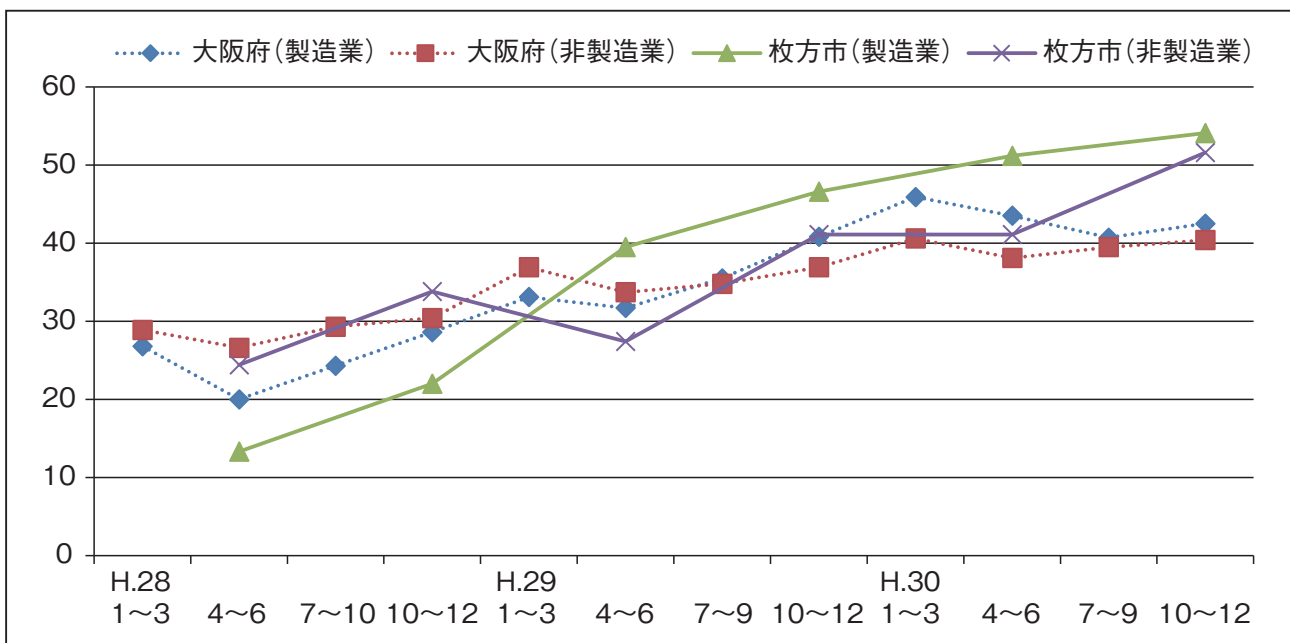


● 雇用状況(雇用不足感)

製造業、非製造業ともに引き続き雇用不足感が高まっている。

非製造業は飲食店以外の全ての業種で不足している。

大阪府も同様に雇用不足感が高まっている。

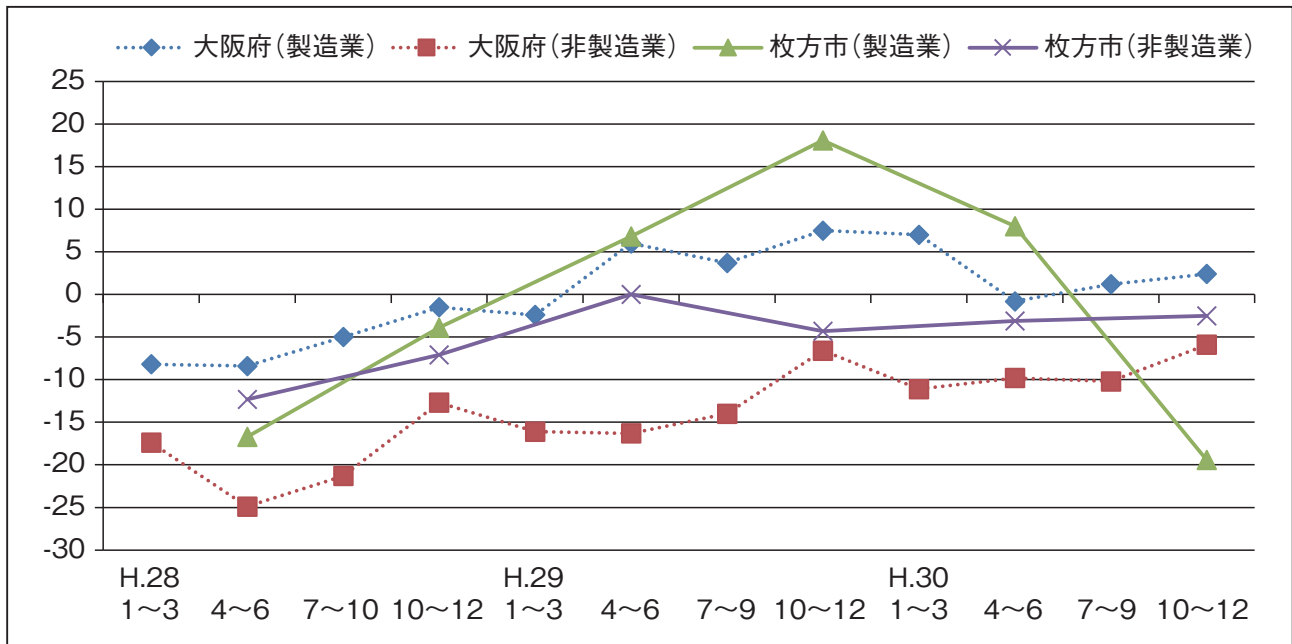


● 来期の業況見通し

製造業は悪化傾向が強まり、D.Iがマイナスに転じている。

非製造業はサービス業以外は悪化傾向が強まっているが、横ばい。

大阪府は、製造業、非製造業ともに好転傾向にある。



お役立ち情報

<枚方市立地域活性化支援センター>

【主な事業内容】

■ 経営相談 ※予約制

経営相談では、各分野の専門家や経験豊かな企業OBなどの相談員が、創業・経営等に関するあらゆるお悩みについて個別相談（無料）を行います。

■ 事業者向けセミナー

人材育成、経営革新、販路開拓・拡大、ものづくり現場改善、IT、地域資源活用など各種セミナーを実施します。

■ 貸会議室

各種会議、セミナー、面接等に幅広くお使いいただけます。保育室やパソコン研修室もあります。

【施設住所】 輝きプラザきらら 5階～7階（枚方市車塚1丁目1番1号）

【問い合わせ】 電話番号：050-7105-8080 FAX番号：072-851-5384

ホームページ URL：http://www.hirakata-kassei.jp/

<ものづくり企業支援総合サイト>

枚方市の「ものづくり企業（製造業）」の技術、製品情報などを掲載しています。

取引拡大や新製品開発にご利用ください。

ホームページ URL：http://www.waza-kirara.jp/

自由意見

産業分類	従業員数	自由意見
食料品製造業	G	毎年の最低賃金の増加、残業が減っても人件費の割合は変わらず薄利多売の業界なので景気が良くなっている実感はありません。設備を入れていけば人員の補充もできるのですが、何時間も同じ製品が流れるものではないので、投資効果が出るものでなければ導入することができません。厳しい時代を生きないとはいけません。
衣服・その他繊維製造業	A	受注量が少なくなってしまう、もう商いの状態ではない。
	B	資金繰りが苦しいです。政府が勝手に銀行を救うために公的資金を投入したように、今こそ中小企業に対してそのような対応をしてもらいたい。
出版・印刷・同関連産業	A	輸送量が3割ほど値上がりをした。
	C	原材料 紙製品値上がり、2月から（紙、ダンボール、封筒）
	D	人手不足による障害が色々なところで影響がでている。
プラスチック製品製造業	C	売上の減少は多少減少したものの、来期に向けてふんばりどころです。
鉄鋼業	G	出荷・売上高について、1～3月増加の傾向があります。
		決算期（4月～3月）では3期（12月末）までは予定通り進捗したが、4期（平成31年1月～3月）は悪化の見通し。平成31年度は前期比ダウンの様相。
非鉄金属製造業	C	1. 消耗品等が運送費等の値上げでじわじわと利益圧迫につながっている。 2. 人手不足で人件費が高くなっている。 3. 大手メーカー（客先）は、価格交渉に応じてくれない。 4. 受注量が多い。
金属製品製造業	B	仕事はあるが、人材不足。
	C	お客様の受注金額が下り、発注金額の減少！！
一般機械器具製造業	E	人材確保がきびしい（中途・新卒）
	G	工程負担にて納期が長くなり、資金繰りが少し悪化、又、外注加工費UPの為、受注金額のわりには利益が比例して増えていない。人の採用にも苦慮している。
電気機械器具製造業	B	11、12月は特に悪いと思います。1月も。
その他の製造業	E	外国に行く度に日本の存在感が薄れていく。欧州ではまず言われる言葉は「你好」である。数年前まではからくも「こんにちは」が第一であったが、今ではまず無い。町でもソニーやパナソニックよりサムソンやLGの看板の方が目につく。国内でもよく知る会社が中国資本に買われた。どう勝っていくかは常に考えているが、よりいっそう切羽詰まってきた。
	G	人材不足が、緊急の最大の課題です。欠員が生じても補充できない。人員減（人件費減）によって採算が一時的に改善されただけで、決して喜べない。秋頃設備投資を行った分、資金繰りは苦しくなった。
総合工事業	C	求人サイトに求人費用をかけても効果はほとんどなし 求人難には困ったもの。
職別工事業	A	建築業界ですが、人手不足が深刻。雇用しても長く続かない。
		本秋の消費税UPのため、消費の冷え込みが予想されます。特に自社のリフォーム工事業等は心配です。固定経費を減らす算段中ですが、どうなるか不安です。
	B	売上、商品販売価は上がったが、原材料価格の上り幅が大きく、営業利益は少し上がった程度である。雇用状況は利益の少ない業種のため、長時間労働、休日も少ない。給料も利益の面から給料UPにはなかなかつながらず、相変わらず人気の無い職種であり、きびしい。建設業は常に元請だけが業績を上げるために下請の単価値上げをしてもらえない業界である。

産業分類	従業員数	自由意見
設備工事業	B	設備は地震や台風のため。
建築材料・鋳物・金属材料等卸売業	A	役所、事業主の発注価格が上がらないのに、労務費、材料費が高騰しているので利益が減っている。建設業全体で若年の就業者がいないので、中小企業者の廃業が増加している。十年後には建設業の下請会社が無くなってしまう。
各種商品小売業	G	店内専門店の退店が相次ぐなど厳しい環境が続いている。
織物・衣服・身の回り品小売業	B	昨年 11 月、12 月は少し厳しい 今年は景気が良くなれば嬉しく思います。
	F	人材不足
飲食料品小売業	C	最低賃金のアップは良いかもしれないが、働く女性の非課税枠も拡大してくれないと頭数を増やして対応しろと言われても採用できる人が得られない。これでは韓国ようになってしまう。
		人材不足 売上低下
	F	人材不足
家具・建具・じゅう器小売業	B	天候にはほんろうされた下半期でした。雑務が増えて本業にまで手が回らなかった。
	C	人員不足
その他の小売業	A	消費税増税が経営に大きな影響を与える 診療報酬改定がかぎとなる
一般飲食店	B	近くにコンビニ・スーパーが増し、客も少なくなり増々暇な日々が続き最悪です。
不動産取引業	A	アベノミクス三本の矢を強く強く推進してください。
その他の生活関連サービス業	A	自らの体調不良により業績が低下している。支払いの滞りなどが生じている。
	B	季節によって売上が変わる商売です。昨年の今ごろよりは原価はそのままに、需要は多く、売上も利益も上がりました。消費税の上りや税金の上がりが気になりますが、この調子で横ばいであればばんばんざいです。
		地震、台風の影響を受けた。
娯楽業	B	競合の多様化により統合施設の売りが(なんでもできる)求められなくなってきている。エネルギーを含めランニングコスト、人件費は一定数量必要となり利益調整が難しい。
物品賃貸業	C	サービス業を営んでいます。人材不足も育成にも時間がかかり、顧客さんを守るのが精一杯 なかなか知恵が浮かびませんね。
専門サービス業	A	設備業界は昨年自然災害の続出で大型案件は延期になった。その予算が果たして来期実行されるか？今は見通せない。
その他の事業サービス業	C	雇用状況はいつまでたっても良くならない ハローワークに何回出しても意味なし

規模区分 A = 1～3人、B = 4～9人、C = 10～19人、D = 20～29人、
E = 30～49人、F = 50～99人、G = 100人以上

分析項目表

● 出荷・売上高

	構成比 (%)			D.I
	増加した	横ばい	減少した	
製造業	36.4	41.4	22.2	14.1
非製造業	34.0	35.8	30.2	3.8
建設業	41.7	33.3	25.0	16.7
卸売業	30.8	46.2	23.1	7.7
小売業	30.8	28.2	41.0	-10.3
飲食店	30.0	40.0	30.0	0.0
サービス業	30.6	40.8	28.6	2.0
合計	34.9	38.0	27.1	7.8

● 製・商品、サービス、請負・客等の単価

	構成比 (%)			D.I
	値上りした	横ばい	値下りした	
製造業	23.5	71.4	5.1	18.4
非製造業	33.8	63.7	2.5	31.2
建設業	35.6	64.4	0.0	35.6
卸売業	38.5	53.8	7.7	30.8
小売業	45.0	55.0	0.0	45.0
飲食店	20.0	80.0	0.0	20.0
サービス業	24.5	69.4	6.1	18.4
合計	29.8	66.7	3.5	26.3

● 原材料・部品等の仕入価格

	構成比 (%)			D.I
	値上りした	横ばい	値下りした	
製造業	63.3	32.7	4.1	59.2
非製造業	52.2	46.5	1.3	51.0
建設業	50.0	50.0	0.0	50.0
卸売業	76.9	15.4	7.7	69.2
小売業	52.6	47.4	0.0	52.6
飲食店	50.0	50.0	0.0	50.0
サービス業	47.9	50.0	2.1	45.8
合計	56.5	41.2	2.4	54.1

● 営業利益

	構成比 (%)			D.I
	値上りした	横ばい	値下りした	
製造業	23.5	43.9	32.7	-9.2
非製造業	25.0	40.6	34.4	-9.4
建設業	31.9	36.2	31.9	0.0
卸売業	23.1	53.8	23.1	0.0
小売業	20.0	40.0	40.0	-20.0
飲食店	30.0	30.0	40.0	-10.0
サービス業	22.0	44.0	34.0	-12.0
合計	24.4	41.9	33.7	-9.3

● 採算状況

	構成比 (%)			D.I
	良くなった	横ばい	悪くなった	
製造業	19.2	50.5	30.3	-11.1
非製造業	19.4	49.4	31.3	-11.9
建設業	25.0	52.1	22.9	2.1
卸売業	23.1	53.8	23.1	0.0
小売業	10.3	48.7	41.0	-30.8
飲食店	30.0	30.0	40.0	-10.0
サービス業	18.0	50.0	32.0	-14.0
合計	19.3	49.8	30.9	-11.6

● 資金繰り

	構成比 (%)			D.I
	良くなった	横ばい	悪くなった	
製造業	11.2	72.4	16.3	-5.1
非製造業	16.3	60.6	23.1	-6.9
建設業	14.6	72.9	12.5	2.1
卸売業	15.4	61.5	23.1	-7.7
小売業	10.3	59.0	30.8	-20.5
飲食店	30.0	20.0	50.0	-20.0
サービス業	20.0	58.0	22.0	-2.0
合計	14.3	65.1	20.5	-6.2

● 設備投資

	構成比 (%)			D.I
	増加した	横ばい	減少した	
製造業	25.0	54.2	20.8	4.2
非製造業	19.4	61.9	18.7	0.6
建設業	23.9	50.0	26.1	-2.2
卸売業	0.0	75.0	25.0	-25.0
小売業	15.8	65.8	18.4	-2.6
飲食店	30.0	30.0	40.0	-10.0
サービス業	20.4	73.5	6.1	14.3
合計	21.5	59.0	19.5	2.0

● 雇用状況

	構成比 (%)			D.I
	不足	充足	過剰	
製造業	55.1	43.9	1.0	54.1
非製造業	53.4	44.7	1.9	51.6
建設業	72.9	27.1	0.0	72.9
卸売業	46.2	53.8	0.0	46.2
小売業	52.5	47.5	0.0	52.5
飲食店	10.0	70.0	20.0	-10.0
サービス業	46.0	52.0	2.0	44.0
合計	54.1	44.4	1.5	52.5

● 来期の業況見通し

	構成比 (%)			D.I
	良くなる	横ばい	悪くなる	
製造業	9.2	62.2	28.6	-19.4
非製造業	19.0	59.5	21.5	-2.5
建設業	12.8	68.1	19.1	-6.4
卸売業	30.8	53.8	15.4	15.4
小売業	10.3	59.0	30.8	-20.5
飲食店	20.0	60.0	20.0	0.0
サービス業	28.6	53.1	18.4	10.2
合計	15.2	60.5	24.2	-9.0

キラリ輝く枚方の事業者紹介

枚方市ものづくり企業支援総合サイト <http://www.waza-kirara.jp>

特集記事【情熱ものづくりインタビュー】より抜粋

* 枚方市ものづくり企業支援サイトとは、枚方市内ものづくり企業（製造業）の情報（事業者情報、主要製品情報、独自技術等）を本サイトに集約して提供することにより、ものづくり企業の取引の拡大・新製品の開発・新規事業への展開などに寄与し、枚方市内ものづくり産業全体の活性化を目指して開設されたホームページです。皆様もぜひご活用ください。

樋口メリヤス工業株式会社



第11回のインタビューでは、かかとのない靴下『つつした』を考案された『樋口メリヤス工業株式会社』の代表取締役・中江優子さんにご登場いただきます。かかとのない靴下『つつした』は、どんな足にもぴったりフィットし、程よい伸縮性で、つま先やかかところが破れにくく長持ちする、天然繊維の靴下です。中江社長は、創業1933年の歴史ある樋口メリヤス工業の6代目、倒産の危機など幾つもの転機を経て、現在、創業100周年を目指されています。幾つもの転機・ものづくりへの想いや今後の展望などを伺いました。

工場閉鎖後、インキュベーションルームから再起をかけて

——— 倒産の危機を乗り越えられたきっかけは？

取引先の負債の煽りで工場を閉鎖することになったとき、たまたま枚方市広報を見たんです。普段はあまり見ないページをたまたま見たんです。すると、インキュベーションルーム（枚方市立地域活性化支援センター内にある創業支援の貸事務所）の募集記事が載ってて、さっそく事業計画を書いてプレゼンしたら、選考に通り入室することができたんです。インキュベーションルームは仕事に専念できる環境で、経営相談ができるアドバイザーさんも支えてくださり、再起に向けて頑張れるとても良い環境でした。

※インキュベーションルームとは、枚方市が運営する枚方市立地域活性化支援センター内にある創業支援の貸事務所です。ビジネスプランのブラッシュアップのためのアドバイス、資金調達や販路開拓、経営者や専門家を招いての交流会など様々な支援を行い、事業化を個別にサポートを行われています。

——— インキュベーションルームの頃は、靴下作りは外注しておられたのですか

インキュベーションルームへ入った当初は、作ることが嫌になっていました。一生懸命やっても何も残らない。であれば、外注さんに作ってもらい、営業に専念しようと考えました。

営業としてお客様に接していると量産のデメリットを感じるようになります。お客様それぞれのご要望に応えづらいと。そこで「少ロット」を思いつき、ホームページに「少ロット」って書いたんです。そしたら、もう電話が鳴りやまなくて…。「少ロットってどのくらいですか？」という質問が相次ぎ、仕事に手を付けることができなくなりました。そこで、本当に単純に「1足から」って書いたんです。当時はこの業界では「少ロット」の考え方がなかったんですね。注文は順調に入ってくるようになりました。

でも、外注さんに作ってもらっているのでも、本来1足からは受けてもらえない。なので、「サンプルを1足、作ってください」とお願いしていました。まだ他の量産のものもお願いしていたので、誤魔化しながら作ってもらっていたんです。そんなことが続いていくうちに、「あんた、いつになったら量産出来るねん！」って言われて、作ってもらえなくなります。

だけど、私はお客様にお応えしたい！

お客様に「出来ません」とは言いたくなかった。

そうこうしているうちに3年が経ち、インキュベーションルームを出なければいけない時期になります。

崖っぶちの自社工房

——— 負債を抱えたまま、自社工房を構えたとお聞きました。

「外注に頼っても、お客様にお応えできる商品は作れない。やっぱり自社で作るしかない！ インキュベートルームを出た後は自社工房を構えたい！」という思いは強かったものの、まだ負債があり、どうにもできない状況でした。

そんなとき、また枚方市の広報に目が留まるんです。今度は、地場産業の補助金だったんですよ。それでまた事業計画を書いて、プレゼンしたら採択されたんです。それで、現在のこの工房ができたんです。ここは創業の地、補助金のおかげで戻ってくるのができたんですよ。

工場を閉鎖するとき、祖父に助けられたという方が現れ出資してくださったんです。ご先祖様が応援してくださっている気がして、また出資してくださった方の気持ちを何かの形で残したいと思い、本来なら返済に回すお金で中古の機械を入れて置いてもらっていたんです。

それが、今ある古い方の機械です。しかし、その頃、主人と会社の存続について意見が合わず離婚することになります。この地に帰ってきたときには、作り手がいない、機械だけがある状態です。工房で、ポーっとしている私がありました…。

そしたら、ふと1人の方が頭に浮かんだんです。以前、勉強のために働かせていただいていた同業他社の技術者さん。あの方なら作ってくれるかもしれない。何十年も経っていたんですが、奇跡的に探し出すことができました。お願いしてみると、事業計画に共感し、協力していただけることになりました。でも実は、「去年やったら断っていた」って言うんです。お願いしたときが定年退職の時期だったんです。凄いタイミングでの再会でした。この技術者さんのおかげで機械が動き始めます。

——— これで順調に進むと思われましたが… まだピンチがあったんですか？

崖っぶちからの脱出、と思いきや、技術者1人では負担が大きい製造工程です。何人か採用しましたがすぐに辞めていく状況でした。それなら私が技術を身に付けたら事業承継もできるしいんじゃないかと思うようになります。不器用で機械なんて自分に出来るのか不安でしたが、背に腹は代えられない、必死で覚えたんですよ。

すると、作り方が理解できたことで、お客様に応えられる幅が広がり、事業もよい方向へとまわりはじめました。崖っぶちに強いんですね～（笑）。

お客様の声に応え試行錯誤し、たどり着いた『つつした』

——— 現在の主力商品『つつした』誕生についてお聞かせください。

そうこうしているうちに、また出会いがあります。

北大阪商工会議所で体験工房をしていたことがきっかけで、大阪府の職員さんと出会い大阪商品計画を紹介されます。新商品開発にチャレンジする事業者を専門のアドバイザーが一年がかりで後押しし、最終はビッグサイト展示会に出展するものです。また、これも事業計画を書いて、プレゼンしたら選考に通ったんです。一年間アイデア出しをたくさんしました。たくさんの方に支えていただきました。でもまだ、ここででは『つつした』は誕生していないんです。

ビッグサイトに展出する1週間前、知人から「昔、かかとのない靴下があって、…」という話を聞きます。「かかとのない靴下？」初めは「そんなはずれるでしょ」って思ってたんですけど、その方が靴下選びにかなり拘りをお持ちの方だったので、もう今はどこにも売っていない大切に使用していらっしゃるものを持ってきてもらったんです。そしたら、目から鱗でした！ 上質な商品で、かかとがないのにフィット感がすばらしかった！

すぐに作ってビッグサイトに持っていきたくと思ったけど、どうしようか悩んだんです。かかとのない靴下を作るには、機械の調整をかなり変えないといけないし、技術者さんに怒られるかな？ と思いながら伝えてみたら、「やります！」って言ってくれたんです。

作った数足をビッグサイトに展出しました。すると、百貨店のバイヤーさんが「これ何ですか！」ってなって、そのバイヤーさんと話していくうちに、だんだん、かかとを取る勇気が出てきたんです。これが『つつした』のスタートです。

——— 『つつした』はお客様の声で改良され、現在の履き心地になったのですね。

『つつした』を百貨店の売り場に並べたばかりの頃、お客様から「伸びるところがすぐ穴開くやろ？」「こんな靴の中でくるくる回るんちゃう？」など色々ご意見をいただきました。私は靴下のことを熟知しているので、違うということを示したかった。『本物の靴下というものを伝えたい！』って思ったんです。良い糸に拘り、伸びる部分の糸量を落とさず、糸量3倍・糸代3倍でゆっくり丁寧に編み『つつした』を仕上げていきました。見た目では分からなくても履き続ければ分かってもらえます。

お客様には鍛えられました。平日午後のテレビ番組で取り上げられ購入した年配の女性から「キツイわ！」って返品されたことがあります。その頃の『つつした』のターゲットは30～40代のスーツの男性をイメージしていたため、強い糸でフィット感を出していましたが、やわらかいフィット感を望むその女性には向いていない商品でした。

でも、気付かされて、そこから改良を始めます。3段階の厚さの糸を使ってフィット感の異なる商品を開発したんです。直接販売しているからお客様の声に触れることができ、また自社で作っているからすぐに改良できる、だから夜に作って翌日お客様へ持って行ったこともあります。

商品開発を支える力

——— 諦めずに一生懸命やり切った先には道が開ける、ということを実体験してこられたんですね。伺っていると、元気が湧いてきます！

実は、継いだ当初は好きな仕事ではなかったんです。なんで私が...と思ってたので一生懸命やれてなかったと思います。

それが、倒産しかかったときに、スイッチが入ったんです。やめたいと思うことは何度もあって、相談すると周りの人にもほぼ反対される状況でした。でも、大きな負債は得意先の負債でこうなったわけでしょう？私がここでやめてしまったら、誰かを自分と同じ目に遭わせてしまう。それだけはできなかったんですよね。「すみません」と言うのは、とことんやり切ってからだと思ったんです。

やめるのは、明日にでもできるけど、会社の歴史と天秤にかけたときに、どっちがってなったんですよ。そんな思いで創業の地で頑張っていたら、壁にぶち当たる度に何とか打開策が見つかる、周囲に協力してもらえる状況ができるんです。ご先祖様に見守られている気がしました。

で、色々やっていく中で、自分の中で出た答えは「世の中にないものを作り出して、社会へ貢献したい」ということでした。「ないものを作り出して、お客様へ応える」それが、自分に合った仕事だと気づいたんです。もともと人と同じことが嫌いなタイプなので、今は天職だと思っています。だから、嫌だなと思った仕事の中にも、絶対に自分の位置というものを見つけられると思うんですよね。

——— 機械と一体になり、心を込めて作る技術者さんたちにも感動です！

現在使っている機械のうち1台は旧式で、メーカーも撤退して維持に手間はかかります。図案はパソコンで作るのですが、1つ1つ手探りで糸の張力や編みの粗さを考えて調整していく、コンピューターとメカのあいのこなんです。最新の機械であれば部品を変えれば終わりなんですけど、その分、機械にも商品にも愛情を持って作れるんだと思います。微妙な調整はこの機械でないと、というときもあります。今、技術を担当しているのは28歳の若手。最近、技術者を希望して入社してくれました。工房を開くときに協力してくれた技術者さんから技術を引き継ぐことはもちろん、「心を入れてものづくりをしよう」という想いも引き継いでくれてます。機械を大切に丁寧に整備し、いつも万全の体制で無理難題にも応えてくれます。そうやって蓄えた靴下の作り方は、レシピ本のように必要な調整等が細かくノートにまとめられています。そこがお客様にも伝わっているのかなと思います。

他に、最近、最新のホールガーメント機（無縫製のニットを編める機械）を導入しました。こちらを駆使して、もっとお客様のご要望に応じていきたいと思っています。

今後の展望

——— 枚方から世界へ

この枚方から日本のものづくりを世界へ発信していくことが私の目標なんです。今年はじめてその扉が開きました。というのも、ようやく銀行さんに力を貸していただけるようになり、ある程度投資ができる体制になったんです。

海外はB to Bの予定で、世界のどこかのバイヤーさんに届きますように！という想いで、英語サイトで情報を発信しています。

——— 「後を継ぎたい」と言う息子たちへの期待

息子たちには、「好きなことをやりなさい。その代わりに、好きなことやったら、精一杯やりなさい！」と言って育ててきたんです。事業がどうなるかも分からなかったので「継いでほしい」とも言っていなかったんですが、先日テレビ番組で息子が取材を受けたとき、「継ぎたい」と考えていることを知ったんです。

工場を潰して、当時家も潰しているの、子どもたちには申し訳ないと思って生きてきたんです。それが、「必死で仕事をしている姿がカッコいいと思っていた」と言ってくれて、救われました。結局は、目先に来たものをすべてやり切ったということ、良いのも悪いのも含めて何からも逃げなかったということだと思っています。そんな私の背中を見てくれたんだと思います。

長男が今海外へ行っているの、次男と協力して世界へ発信してくれるといいな、と思っています。

——— コットンから商品まで一貫生産を、創業の地であり幾度ものピンチを救われた枚方市で

目指す経営は和菓子「たねや」さんの繊維バージョンなんです。

もっと良い商品をお客様に届けたい！ってなったとき、行きつくのは原料なんです。なので、コットン作りや染から商品作りまで全部一体でやりたいんです。

しかも、「たねや」さんは地元の近江八幡市を活性化させている、「たねや」さんを求めて海外から人が来るようになったんです。あの企業が存続することで、みんなが幸せになっているんですよ。

私はこの枚方の地でそれを目指しています。関わる方みんなが幸せにならないと仕事ではないと思うんです。

創業の地であり幾度ものピンチを救われた枚方市で、みんな幸せに笑顔で迎えられる100周年を目指して頑張りたいと思います！

枚方市 商工振興課です!



【枚方市 ひこぼくん】

平成 30 年度下半期(7 月～ 12 月)の活動を紹介します!

マルシェひらかた・「市内工業 PR ブース」にて 「VR 体験」&「こま回し体験」

11 月 17 日「マルシェひらかた 2018」にて、「VR 体験」では HMD (ヘッドマウントディスプレイ) の装着や、タブレットを利用した 360 度映像体験を提供し、市内企業の実際に近い工場案内など臨場感ある映像で VR 体験してもらいました。お子様だけでなく、高齢者の方の興味も引き、体験希望者の列が途切れることはありませんでした。

また市内企業からコマ大戦の公式土俵やオリジナルのコマをお借りし、多くの方に楽しんでいただきました。



「若者ごとマッチングフェスタ」開催しました (市内企業若者雇用推進事業)

今年度で 3 回目となった「枚方市若者雇用マッチングフェスタ」(会社説明会&合同面接会)。市内の中小企業と若年求職者のマッチングのため 12 月 1 日にメセナ枚方で開催。今回は 23 社に参加いただきました。

面接会に先立ち実施した会社見学バスツアーでは、実際の仕事現場を訪問。また 11 月 24 日には「就職応援セミナー」、2 月 1 日には企業向けに「定着支援セミナー」を開催しました。平成 31 年の事業実施についてはホームページ等でお知らせします。



枚方市商工振興課では、市内企業の支援のため様々な取り組みを行っています。

<工業>

- ☆地域産業基盤強化奨励金
- ☆住工共生環境対策支援事業補助
- ☆先端設備等導入促進計画

<商業>

- ☆商店街等活性化促進事業補助金

<融資>

- ☆小企業資金融資・開業資金融資

<相談>

- 地域活性化支援センター など

その他詳細はホームページをご覧ください。

<http://www.city.hirakata.osaka.jp/soshiki/22-4-0-0-3.html>

枚方市商工だより

発行 枚方市商工振興課
編集 北大阪商工会議所
印刷 (株)アドバンス
発行日 平成31年3月