

大型連休中も、石川県中能登町の本社工場ではずらりと並んだウオータージェットルームがうなりを上げていた。「この時期が書き入れ時なんだよ」との言葉通り、今年秋冬向けの素材生産は今がピーク。当面はフル稼働が続くという。

1187台という織機数は国内企業で最多。スポーツカジュアルを中心に、合繊織物の年間出荷量は、国内総生産量の2割弱に達する。ガリバーとまではいかなくとも間違いないこの分野のトップ企業。失礼を承知で「もっと有名になってもいいのでは」と聞いてみると、いつもの快活な声で答えが返ってきた。

### 内向きな気質

「もともとこのビジネス形態が委託加工、東レさんの下請けだからね。能登人の内向きな気質もあって、どうしても受け身の意識が強かった。これからは自ら発信していかなないとだめなんだけど」

糸の提供を受け、生地にして納品する委託加工が今も売上高の8割を占める。近年は海外シフトを強める合繊メーカーが国内産地への委託加工を絞り込み、廃業する機屋が相次いだ。そんな中でも、着実に生産を伸ばし

# 挑む

## 受け身企業から脱皮を

てきた。強みは安定した品質の織物を大量に生産する量産技術。アジア勢の追隨を許さない。

次なる飛躍への課題に挙げられるのが、受け身からの脱皮。つまり、技術に加えて、提案力も高めていくということである。

「余計なことをすると怒られる、という思いは捨てて、一歩踏み込んで提案したい」

2012年から5年間の中期ビジョン「変革100」では、企画開発、製造販売を一貫して行うミルコンパクター体制を目標に掲げた。委託加工についても、製品企画まで売り込む提案型委託を主力とし、自社ブランド販売と合わせた売上比率を7割にまで高める方針を打ち出す。

### 売上高100億円へ

「機屋が生地のサプライヤー（供給者）になるだけでは面白くないよね。糸と染めの中間とい

提案型委託の割合を高めたいと語る宮本社長。「織機の音がうるさいから声が大きくなるんだよ」  
—石川県中能登町の丸井織物本社



う、見晴らしのいい立ち位置を生かしたものづくりができるはずだから」。合繊の快適性や機能性にクールジャパンと言われようようなファッション性を組み合わせて提案することが、北陸の繊維企業への挑戦が動きだした。

中期ビジョンで16年に100億円とつたった連結売上高は、12年12月期に約85億円、今期で90億円を突破する見通し。修正しないとね」と言っほどの段階に来ている。中国や台湾に流れてい

### 取材メモ

みやもと とおる 石川県中能登町（旧鹿島町）生まれ。1975年慶大工学部卒。日産自動車勤務後、77年丸井織物入社。専務を経て99年から現職。60歳。

## 「踏み込んで提案」