

TOP Interview

トップインタビュー

浅野 雅己

浅野撚糸株式会社 代表取締役社長

聞き手／矢吹光
一般財団法人どうほう地域総合研究所 理事長

双葉には 日本の未来がある

浅野撚糸株式会社 代表取締役社長
浅野 雅己 (あさの まさみ) さん

1960年岐阜県安八郡安八町生まれ。
福島大学教育学部卒。
小・中学校で教員を勤めた後、1987年浅野撚糸株式会社に入社。
1995年代表取締役に就任。
複合撚糸「スーパーゼロ」、自社ブランドタオル「エアーかおる」
などを開発、販売。
2023年双葉町に双葉事業所（撚糸工場「フタバスーパーゼロミル」
とタオルの直営店「エアーかおる双葉丸」）を進出。

矢吹 ● 御社の企業概要や成り立ちについて教えてください。

浅野 ● 1967年に父が創業し1969年に法人化しました。父から事業を継ぐなと言われたので、夢だった体育の先生になりたいと思い、福島大学教育学部卒業後帰郷し、小学校3年間と中学校1年間教職に就きました。当時、父は岐阜県の繊維組合の理事長や長良川水害訴訟団に関わっていて地域貢献に多忙で、母も健康を損ねていたこともあり、もう一つの夢だった社長になろうと思い、1987年に教職を辞め家業に就きました。その後、プラザ合意により円高が急速に進み（1ドル200円台から78円へ）採算が真逆さまに悪化し経営的に厳しい状況に陥りました。

それでもせっかく会社を継いだのだから日本一の擦糸屋になろうと思い、複合擦糸の研究に打ち込み1995年に新しい機械を入れました。擦糸の考え方をクリエイティブに変える機械でした。結果、短期的には儲かりましたが残念ながら仕事が全部中国に取られたため2000年に仕事が無くなりました。そのため、下請けを止めよう、独自開発を進めよう、ブランドを持つという発想になり、2007年に自社ブランド商品「エアーかおる」のデビューに至った訳です。

矢吹 ● 挑戦し続ける創業者の祖業の精神・DNA とは何かがありますか。

浅野 ● 成長産業は、真面目にコツコツと良い仕事をやっていれば利益が出るが、衰退産業は常にイノベーションを行わないと利益が出ない。我々もタオルがいつまでも続くと思っていません。父はイノベーションというより業界のトップを目指していましたが、私は世界が真似できないようなフィールドにしかお金は落ちていないと思っています。擦糸業界をライオンの群れに例えれば、その王を目指すのではなく、それがシマウマの群れや海のシャチに変わっても戦い続ける感覚です。

矢吹 ● スーパーゼロの開発が変革のポイントなのでしょうか。

浅野 ● 世界で最も早く複合擦糸の大量生産に成功し大手から沢山発注が来ましたが、新しい技術のためクレームが続き、クレーム費用も1億円くらい払いました。我々はクレームが来るたび研究したので技術の核心は失敗の数だと思っています。



右から浅野社長、河合常務執行役員双葉事業所長



右から渡邊支店長、矢吹理事長

矢吹 ● 何がチャレンジし続ける精神を突き動かしたのですか。

浅野 ● 浅野家は村一番の貧乏なのに、祖母は生活に困った方々を自宅に泊めるなど、分け隔てなく接していました。父も水害で屋根まで水に漬かり億単位の損失が発生しても、親戚からの電話に笑いながら「会社はつぶれるかもしれないが、家族が元気なら大丈夫」と応えて、前向きに再建に取り組んでいました。そういう感覚が底流にあると思います。息子と双葉進出を成功させるためには、

神の領域に到達しないとね。それには、まず全力を出し切ることが必要で、最後の条件は利他の心だろうと話しています。成功したら最終的に第三者との資本提携も考えていますが、私と息子で売上100億円まで成長させたいと思っています。浅野燃糸が発展することイコール双葉が発展することでありたいですね。

矢吹●慈善事業でここに来たのではなく、ビジネスで来ており、勝ち筋が見えて、この地域で事業を成長させることに意味があると思います。2019年にここに来たきっかけについてお話しください。

浅野●経済産業省の課長からの紹介でしたね。彼女から繊維の復興をしましょうと言われたことと、東日本大震災の時に何もできなかった、駆け付けることもできなかったことが、良心の呵責になってもんもんとしていたこともあり進出を決めました。受けたら大変なことになるぞと思い悩みましたが、双葉に進出しようという気持ちが勝ちましたね。場所の選定には12カ所回りまして、ここが一番条件が悪かったが人間的な要素が大きく、この双葉町の人達と組もうと思いました。ここは将来物凄い発信力があるだろうと。

矢吹●かつて日本の産業を牽引してきた繊維の復興について、繊維に対する思いについてお話しください。

浅野●繊維は斜陽産業と呼ばれていますが、繊維の勝てる見込みが残っていると思いますし、経済産業省も繊維産業を成長産業に



外観・空撮

舵を切ると宣言しました。岐阜でやっていたら無理だったとは言いませんが、世界のハイメゾンも福島から製造するのであれば応援すると言ってくれています。

矢吹●SDGsに共通する考え方もありますが、福島からということはどういうところに通じるものがありますか。

浅野●結局どこが音頭をとるのという問題があるのですよ。どの企業でも私利私欲だけでは存続できないわけで、世のためになっているか、潜在的に役に立っているかというベースがないと企業は伸びていけない。双葉に全資産を放り込んで浅野燃糸は本気だという噂が立ってから、周りの見方が変わりましたね。それからは、完全な応援体制ですよ。ここを発信拠点にするメリットがあり、我々商売人としては近道ですね。

矢吹●徳の連鎖というか、地域を挙げて応援したいと思う会社というか、ビジネスの循環を地域で丸ごと一緒にやっていく姿勢が必要ですね。その辺りについて息子さんとどう対話しているかお話しください。



外観・壁面サイン

浅野 ● 日常的に息子とは、話し合っています。昨日、銀行団11行への発表会を息子が説明し、私がフォローする形で2時間かけて行いました。メイン銀行やサブメイン行は短期的な決算書の見方ではなく、先々の見方というか銀行の資金で浅野撫糸がそして双葉がどう良くなるのかという見方になっています。

矢吹 ● 金融の仕事も変わってきていて、貸借対照表に書いていない経営者の人となりや覚悟やネットワークや技術を重視するようになりました。経営上一番大事にされていることは何でしょうか。

浅野 ● 企業としては、中小企業でも文化を変え、下請け根性とか負け犬根性を無くして、適正な価格を要求し利益を上げることです。組織の役割としては、徹底して給料を上げることで、それには8時間の生産効率を上げる、この8時間をどう働くかです。昨日も岐阜のスタッフが自分の持ち場の採算、限界利益率などを発表しました。9部門あり夫々の営業利益を合計すると目標金額になり、ほとんど達成できると思います。唯一難しいのがここ（双葉）だけと話しましたが、直近では本社の売上の6割まで伸びています。

矢吹 ● 本来の付加価値を作っていくことは物づくりの原点ですね。社長は交流人口300万人と話されましたが、とても素晴らしい発想だと思います。かなり確度のある話だと存じますが、その辺りについての考え方をお話してください。

浅野 ● 高山で食堂を経営している友人が店を畳む話をしてしまして、当時は交流人口が年間30~40万人だったのが、今は10倍くらいになりホテルも40いくつ程増えました。また、知人が経営するホテルは1カ月休業して改装し、部屋数を1/3減らして平均客単価25千円を2倍に上げたことで、人手不足を解消し売上を増加させました。外国人のお客さんは高い部屋から埋まっていますからね。高山は温泉や白川郷もありますが、会津若松ほど観光資源はない。双葉は宝の宝庫、高山のネタの10倍はありますよ。その気になったら、日本で一番早く車の自動運転や空飛ぶ車も実装されるのでしょうか。

矢吹 ● 福島の間は身近過ぎて見えていないのでしょうか、グローバルで注目されていて、色々な発想がここから出てくるのではないのでしょうか。

浅野 ● 双葉にクールジャパン特区を作ってもらいたいですね。これから、廃炉の重要性が高まり、それに正面から取り組んでいるわけで、日本のやっていることは自信になるし、カッコいいですよ。一番カッコいいのはこの「考え方」なんです。実際ここで起業する若者が結構いますよ。

矢吹 ● 先日、地銀のシンクタンクの会員が視察に来て、参加者からとても感動したという声が聞かれました。彼らは復興した姿を見に来たのですが、実際は復興途上で努力している姿を目の当たりにし、不撓不屈の復興の精神に触れる機会を得て感動したわけです。



見学通路



カフェラウンジ

浅野 ● 何が日本に起きているかわからないですが、インバウンドが急に増えた。これはリピーターだから減らないですよ。福島の復興、東北の復興は日本の再生ですね。これから10年20年ですかね。ここを乗り切れるかどうかでしょうね、日本は凄い変わり目です。

矢吹 ● 福島への想いについてお聞かせください。

浅野 ● 福島大学の学生時代はつらい思い出も多かったのですが、先日、地元テレビ局のロングインタビューで、福島はこれからどうなると思いますかという質問があり、明らかに世界一、少なくとも日本で最高の県になると答えました。一番伸びしろのある県だと思っています。

矢吹 ● 御社は、11月12日に日本フィルハーモニーのイベントを予定されていますが、偶然、私共も日本フィルの平井理事長に近日中インタビューを予定しています。これも、浅野社長とお知り合いになった何かのご縁ですね。

浅野 ● 風評は風評被害と風化という二つの風があり、風評被害は時効というか、黙っていてもいずれ止まるが、風化は止められない。風化を止めるのが復興です。そのためには、常に話題があり立ち止まらず走り続けることが必要だと思います。

矢吹 ● 最後にメインタイトルというか何か一言をお願いします。

浅野 ● 「双葉には日本の未来がある」ですね。

矢吹 ● 地域を元気にするお話をお聞かせいただきありがとうございました。私共も元気な話題を発信できるよう取り組んでまいります。

● トップインタビューを終えて ●

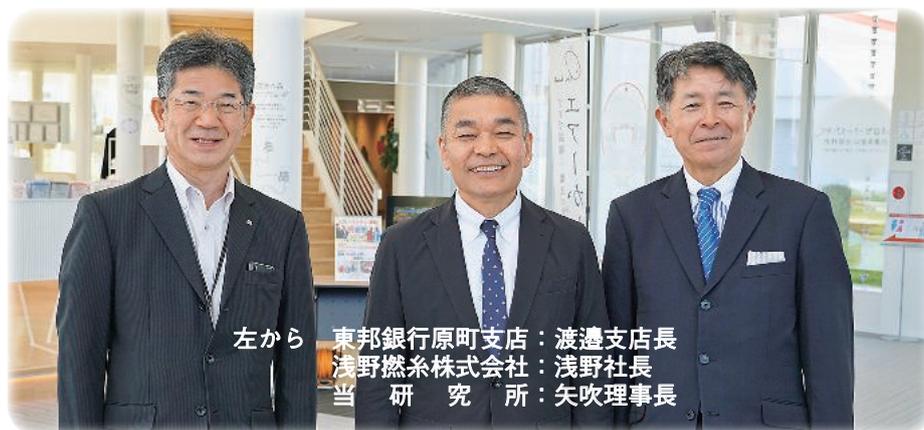
浅野社長はとても情熱的だ。お会いするといつも元気と勇気を頂く。そして「糸と糸だけでなく、人と人を繋ぎ、人の想いを紡ぐ」ような「不思議な力」を持ってられる。常に人々と地域を見つめ続けている。

長良川氾濫による大規模浸水、安価な海外製品進出による大幅リストラ、リーマンショックなど幾多の困難から何度も何度も立ち上がってきた姿勢、ファイティングポーズが被災地の人々の姿と重なり、不撓不屈の精神が想起される。

浅野社長は、「双葉には日本の未来がある」、「双葉地域に世界の交流人口300万人」と熱く語る。今、岐阜と双葉から見ている未来は世界だ。テキスタイルデザイナーの梶原加奈子さんと世界のトップアパレルブランドの生地として、特殊撚糸「スーパーゼロ」を提案し高い評価、グローバルな共感を得ている。これらの挑戦が結実し、福島の地に、被災十二市町村の地に、福島で生まれ福島を想う子供たちの未来が輝くことを心から願う。

浅野社長は「志、覚悟、矜持」がとても似合う方である。

(矢吹)



左から 東邦銀行原町支店：渡邊支店長
浅野燃糸株式会社：浅野社長
当 研 究 所：矢吹理事長