

# 特集記事

## とうほう地域総合研究所主催 行内勉強会講演・対談

〔講師〕 浅野撚糸株式会社 専務取締役 浅野 宏介

### 事業継承を考える

### 「岐阜の町工場の企み in 双葉」



浅野撚糸株式会社 浅野宏介専務取締役

#### 【 講演会要約 】

#### 下請けの撚糸会社から創業

浅野撚糸は1967年に私の祖父が創業しました。下請けの撚糸、糸の撚りの加工会社からスタートをしました。社長が私の父親に変わってから、日本一の撚糸会社を目指し、どんどん撚糸の仕事が増えていきました。1990年代というのは非常に業績が良かった時代でした。ストレッチのスーツと

か、今ではもう当たり前になってますが、実は非常に高い撚糸の技術でしかできなかったということで浅野撚糸に加工依頼が殺到し、1999年に加工賃の売上で7.3億円というところまでいきました。当時、社長はこれでもう撚糸の天下を取ったと、これが一生続くというふうに思っていました。

#### 廃業の危機、下請けからの脱却

ところが2000年代に入ってから、全て海外に仕事を持っていかれて浅野撚糸は危機を迎えました。厳しい状況ではありましたが、協力工場にも迷惑をかけるわけにはいけないという思いで、事業の継続を決めました。そこで社長が考えたことは、下請けからの脱却です。

まず、世界唯一無二の技術が我々浅野撚糸にはあるという前提で、最終製品を持つこと、そして自分たちのブランドを持つということを決意し、2007年に新しい自社のブランドタオル「エアーかおる」を作りました。当初は非常に厳しい状況で全然売れなかったのですが、斜陽産業である繊維、そして壊滅産業である撚糸の会社が開発したタオルということで、メディアにも多く取り上げられ、売上もV字回復しました。



タオル「エアークおる」

## 双葉町への進出

2019年、売上が23.4億円で過去最高になったとき、経済産業省から、「福島の復興が進んでいない。ぜひ手伝ってもらえませんか。」と声がかかりました。そのときは、まだ福島に進出する決意は全くなかったのですが、2019年7月に双葉に視察に行き、復興が進んでいない状況にショックを受けたのと同時に、知識不足で、まだこういう現状であることを知らなかったことに恥ずかしさを感じました。町長や役場の方々が双葉町の復興をあきらめずにやられている姿を拝見し、双葉町からの帰り道に、「双葉町しかない」ということを家族会議で決めました。

双葉町に進出する一番の大義は、帰還する町民の方々が働く場所を作ることですが、「会社として行く以上は、そこで利益を生んでいかなければいけない。双葉町にはその可能性がある。」と思って選びました。ただ我々の使命としては、双葉町、福島全体の復興も含めて、マイナスからゼロを通り越していかなければいけない。復興である以上は、交流人口300万人、これを本気で考えています。

## 世界一の町工場をめざす

双葉町の工場から、三つのことを発信したいと思っています。まず一つ目は、自社の特殊糸「SUPER ZERO（スーパーゼロ）」を使った

製品を世界に発信することです。双葉に進出してから海外のメーカーとパートナーシップ契約を結びました。欧州・米国の会社も、社会的取り組みを大事にしており、福島の復興を応援するという流れの中で、ハイメゾンとの取り組みも双葉に来ていなければなかったと思います。

二つ目が、世界一の町工場を目指すということです。その中で、「世界一行ってみたい工場」、「世界一働きたい町工場」、我々撚糸という業界の中で「世界一給料が高い町工場」という三つの目標を目指していきたいなと思っています。

三つ目が、社徳を積むということです。これは岐阜にいたら出来なかったことです。双葉や繊維産業の復興に携わり、町工場がかっこいいということを発信して行って、町工場あるいは繊維産業に勇気を与えられる会社になっていきたいと思っています。これは、双葉に進出させていただいている我々が双葉でしか出来ないことだと思っています。

最後になりますが、私は福島にはものすごく未来があるなって思っています。福島県民の皆さんは、非常に辛い思いをされたと思います。でもそういう経験をしてる方が多いからこそ、他の県に比べたら強いでしょうし、だからこそ、すごい明るい未来があるなと思っています。ぜひ一緒に双葉町の復興、また福島の復興というところをお手伝いさせていただければと思っています。ご清聴、ありがとうございました。



双葉町の工場「フタバスーパーゼロミル」

## 【 対談要約 】

### ●矢吹理事長

双葉町に家族で視察に来られて、最終的に社長や専務が双葉町への進出を決断した理由をもう少しお聞かせください。

### ●浅野専務

最初、双葉町含めて福島の被災地を拝見させていただいた時、復興がここまで遅れているのかという思いもあり、正直この場所に進出するのは難しいというのが本心でした。双葉町への進出を決めた一番の理由は、やはり双葉町のために一生懸命働いている人の姿、町長以下役場の方々の勢いを目の当たりにしたことです。この時に、この人たちと組んだら、なんか大丈夫そうかな、成功しそうだなということを強く感じたからです。

### ●矢吹理事長

ありがとうございました。やはり物事を決める理由というのは、最後は人と人だったり、心意気が大事だということなのですね。佐藤頭取、4月に相双地区の復興推進のため銀行内に「相双新産業推進室」を新設した背景や、相馬、双葉地区の産業創出に向けた取り組みについてお聞かせください。

### ●佐藤頭取

「相双新産業推進室」は4月に立ち上げましたが、元々は福島イノベーション・コースト推進機構（イノベ機構）など、13年前の大変な災害に見舞われた地域を何とかしようといういろんな組織ができ、我々もそこには、相当程度の人材を派遣し、何とか復興を目指そうとやってきました。多くの努力により数々の進展は見られるものの、県民の理解、関わりという点では更なる努力が必要と感じておりました。そうした中で昨年、国際研究教育機構（エフレイ）ができました。エフレイができたことで何が違うかというと、研究者の方が500人程度来て様々な研究を行うことにより、新たな技術が生まれ、そこから新たなスタート、成長ができるきっかけになることだと考えていま



浅野専務との対談

す。相双地区だけではなく福島県全体、東北、日本全体に繋げることは、地元の役割、我々地方銀行の役割だということで、専担部署を作りました。期待は非常に大きいものがありますので、ぜひ結果を求めて、産業化に結び付けていくことに本気で取り組んでいきたいと思えます。

### ●矢吹理事長

自分事として、地域に対する責任を持つということが何よりも求められていると思えます。頭取からは、それをいかに具現化していくかというお話をいただきました。浅野専務、事業者の方あるいは地域あるいは銀行に対して今、こんなことをしてほしいということがあればぜひ忌憚なくおっしゃってください。

### ●浅野専務

そうですね、我々は新参者といいますか、県外から来させていただいて、いろんなことを知らない、情報も何もないという状況でした。福島に入る前は、メディアの客観的な部分しか見えてないところがあったんですが、実際、双葉町に入らせていただいて、すごいなという思いがある反面、意外に逆風だなと思ったりすることも多々ありました。

ぜひ地域の金融機関として東邦銀行さんをお願いしたいことは、いろんな企業を紹介していただ



株式会社東邦銀行 佐藤稔頭取

いて、いろんなコラボレーションをさせていただければ、もちろん商売にも繋がっていくこともあるでしょうし、お互い何か刺激を受けることも多くあると思います。交流の場や、様々な人、企業を紹介していただく、ご縁をいただくということをぜひお願いしたいと思います。

#### ●矢吹理事長

金融機関として、相双地区で事業を再開しようとしている方に、どのような創業成長支援に関わっていくか、教えてください。

#### ●佐藤頭取

当然のことながら、地域のために、ありとあらゆることをやっていこうと思っています。

その中で、もう少し地域と外を繋げるという意味で、去年から相双、双葉地区を県内外の皆さんに見てもらうために、若手経営者や全国の地方銀行協会の方に来てもらい、バスツアーを行い、まず現状を知っていただくということをスタートしております。「相双新産業推進室」を作ったのも、ゆくゆくは、我々がプラットフォームになって、様々なことを繋ぐ役割をすることが最終的な目標だと思っていますし、そこには情報もあれば、資金的なものもあります。このような思いで、若干時間はかかると思いますが全力を傾けていきたいと思っています。

#### ●矢吹理事長

ありがとうございます。浅野専務、海外の有名ブランドとコラボレーション企画もあるそうですが、グローバル戦略についてもお聞かせください。

#### ●浅野専務

スーパーゼロ（浅野撚糸が特許を取得しているオンリーワンの優れた糸）の世界発信というところが今回、双葉町に進出した上で重要なところの一つです。福島県、双葉町を選んだのは、ポジティブな言い方ですけど、ここが世界的に注目されるというふうに思ったからです。双葉に進出していなければ海外有名ブランドとのパートナーシップ契約というのは多分結んでいなかったと思います。双葉に来させていただいたからこそ、全力で国内のこともできますし、全力で世界にも発信していきたいと思っています。

#### ●矢吹理事長

ありがとうございました。福島に住んでいる我々が、世界の方々が双葉を注目して、双葉に世界的なブランドがくるということに気づいていたでしょうか。浅野撚糸さんのように、外からでないと見えてこないことがあるのではないかと感じます。

佐藤頭取、交流人口、関係人口拡大に対する銀行の取組についてお聞かせください。

#### ●佐藤頭取

交流人口、関係人口という意味では、現実的に福島県にインバウンドが増えていないという課題がある中で、ホープツーリズムやDCキャンペーンなどいろいろ動いていますので、我々も協力して、関係人口を増やすということを行っていきたいと思います。

あと一つは、この地域が面白い場所だと思ってもらうことが大事だと考えています。面白い人たちが来て、面白いことにチャレンジすることを銀行がお手伝いしていければということです。我々は、ご融資をして利息を得るだけの仕事ではなく、この地域をとにかく元気にすることが仕事です。そこに立ち返って、関係人口という意味でビジネ

スを通じてさまざまな方が繋がっていくことに力を注いでいく必要があると思っております。

#### ●矢吹理事長

浅野専務、福島県民や中小企業の経営者の方々に向けて何かメッセージをお願いします。

#### ●浅野専務

私が話すのは恐れ多いところではあるのですが、我々として双葉に来た理由は、ものすごく可能性があるから来たということです。皆さんに自信を持ってと言ってもなかなか難しいところかもしれませんが、双葉には可能性があると思ってる会社がここにもいますし、事実我々浅野燃系は岐阜が本社ですが、今、圧倒的に見学が多いのは双葉です。福島に行ってみたい、双葉町の工場を見学してみたいという方が数多くいるということを知っていただきたい。

もう一つは、我々が経験したことないような大変な思いを福島県の皆さんがなされているので、「夢を持っていただきたい」というふうに思います。ポジティブに考えていくことが非常に今後の復興に対して大事なことだと考えています。

#### ●矢吹理事長

今後、いずれ事業を継承するお立場にいらっしゃると思いますが、今後の決意などについてお聞かせください。

#### ●浅野専務

昨年4月、双葉町の工場「フタバスーパーゼロミル」のグランドオープンの際に、取引先の方からご挨拶していただいたんですが、その時に「浅野家は代々苦難の方に走っていく傾向がある。」と言われました。それは、いい意味で言うとチャレンジをしていくということなので、我々はすごい褒め言葉と捉えています。本当にネガティブなものを考えたら多分会社が潰れてしまいます。ポジティブに考えていかないと、いろんなビジョンや夢は出てこないの、常にチャレンジをしていきたいと考えています。

#### ●矢吹理事長

ありがとうございました。最後に頭取から県民の方々にメッセージをお願いします。

#### ●佐藤頭取

まさしく浅野専務がおっしゃった通りだと思います。やはり今はどちらかというと消滅可能性都市だとか、地方はなかなか厳しい現実というのがあって、ネガティブなものが多く見えてきますが、冷静に考えると、私たちが住んでいる福島県は、非常に恵まれています。東京への近さとか交通網だとか利便性も含め、まずは自分たちも理解をして、その中で前向きにチャレンジし、お客様とお話をさせていただきながら、どうやって新しいものを作るかということに本気でチャレンジしていきたいと思っております。



左から佐藤頭取、浅野専務、矢吹理事長