

3. 起業

「やれば」の妻の一言で、起業を後押しされた

1987年9月1日、木下正男氏は、無類の運転好きと長年の運転経験を生かして、運送業者として木下急配を設立した。たったひとり、軽自動車の箱バントラック1台での門出である。木下氏は、事業を始める前に妻の多津子氏に起業について相談をした。それもそのはずである。3人の子供たちはまだ小学生だし、これからもっと養育費も生活費も嵩むだろうし、起業しても成功するかわからないし、成功したとしても事業が軌道に乗るまで収入を確保できるか保障もないし、ないこと尽くして家族が路頭に迷う可能性もあったからである。


「もう40歳になるし、そろそろ会社を辞めて何かしたいとおもう」と木下氏は多津子氏に切り出すと、多津子氏は、「やれば」という一言につづけて、「子どもたちはわたしが内職してでも育てる」と答えた。木下氏の不安を一瞬にして払拭するような返答に、「こりゃ、何かやらない男が廃る」と勇気付けられたと同時に、木下氏の決意はより強固なものとなった。事実、多津子氏の働きぶりは木下氏も感心するほどであり、頼もしい助っ人として独立後の木下氏をサポートした。

起業時の会社のモットーは、「必要なときに必要なだけ、いつでも配送」であった。この言葉どおりに、小回りと融通の効く配送で顧客を徐々に増やしていった。最初は弁当や牛乳、新聞など毎日配達しなければならない日用品、さらには酒類や中元・歳暮などの贈答品にも対象を広げ、市内を中心に依頼があればいつでも何でも要望に応じて配送した。少量小口配送は、依頼者側にも依頼を受けた側にもメリットがあった。たとえば、弁当の配送では、依頼者側はランチタイム前後の2時間程度の拘束にもかかわらず、従来の宅配サービスでは一人分の日当を支払っていたが、木下急便では実質かか

った時間の支払いで済んだ。一方、依頼された側は、昼間の2時間程度の拘束だけで、他の時間を他の荷物の配送に充てることができた。その他にもチャーター便のサービスでは、時給1,700円にもなった。当時は、いまほど宅配便が普及していない時代だったため、小回りの効く宅配家業は重宝がられた。


順調に商売をつづけていたが、1、2年が経過した頃、「今治の地場産業はタオルだから、タオルも配送したらどうか。タオルなら必ずニーズはあるし、今治であれば廃れることもない」とふとおもうところあって、タオルの配送も始めた。タオルの配送は、独立以前に勤めた中忠時代にもいちど経験したことがあったので、要領は得ていた。

前号でも述べたように、今治の多くのタオルメーカーでは、タオルの仕上工程である縫製（耳巻き・ヘム縫い）を市内のおもに農家の女性に外注しており、女性たちは自宅の納屋にミシンを置いて、家内労働的に縫製を請け負っていた。タオルメーカーが製織後に商品のサイズに合わせて裁断したタオルを各々の自宅に配送し、女性たちはミシンを使って耳巻き・ヘム縫いをして仕上げる。そして、縫製されたタオルはタオルメーカーへ再び配送される。このサービスを木下急配で始めた。

タオルの仕事に将来性を感じた木下氏は、1994年7月1日、タオルの配送と縫製加工をおこなう（有）木下ソーイングを設立し、法人化した。現在の縫製工場の隣にある自宅に8台のJUKI（株）製工業用ミシンを置き、狭いスペースながら準備を整えた。

つぎに木下氏が行動に起こしたのは、タオルを縫製する女性たちの確保である。副業としてタオル縫製を請け負っている女性たちの自宅に行き、木下ソーイングの縫製技術者として働かないかと依頼して回った。すでにタオルメーカーから家内労働として縫製を請け負っている女性がほとんどだったので、木下氏が依頼しても口を揃えて、「ごめん、ごめん、いまいっぱい縫うヒマがない」と断られるのが常だった。木下氏は何度断られようが、繰り返し足を運んだ。

再三訪問するうちに、各々の縫製技術のレベルがどれくらいかも確認できた。腕のいい女性に対しては、口説き落とすまであきらめず毎日通った。その結果、設立時に30名の縫製技術者を確保できた。

各自の自宅で縫製を依頼するケースと、木下氏の自宅に通ってもらうケースの2つの方法で、無理難題の縫製でも手掛け、配送までおこなった。設立初期に大量に受注した仕事は、喜多郡内子町の酒六酒造（株）が窓口となり、バンダイが所有するキャラクターをプリントしたタオル地のプール着替え用の巻きスカートの縫製だった。この商品は大打つし、木下ソーイングは幸先のよいスタートを切ることができた。

良い商品は良い環境から生まれる

木下ソーイングでは、設立当初から従業員には「挨拶」と「声かけ」の重要性を説いてきた。「良い商品は良い環境から生まれる」の精神のもとで、経営者と従業員、そして従業員同士が密にコミュニケーションを図り、家族主義的な職場環境で商品を生み出してきた。

ここで、木下ソーイングの経営理念と経営ビジョンを見てみよう。

経営理念

- 一、 木下ソーイングは、質の高い製品加工を通じて衣料の発展に貢献します
- 一、 木下ソーイングは、消臭製品の開発・販売を通じてお客様に快適な生活と家族が集える場所作りを提案します
- 一、 木下ソーイングは、従業員が世のため人のためになることに誇りと喜びを感じる企業を目指します

まず、経営理念であるが、木下ソーイングは社名にソーイング sewing とあるように縫製加工会社である。縫製加工をとおして人

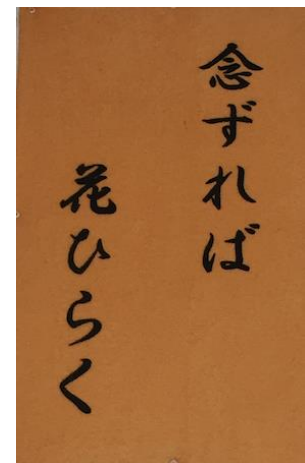
びとに快適な暮らしを提供すること、そして従業員が誇りを持てる会社を目指すことを謳っている。

経営ビジョン

1. 開発・企画から提案・製作までトータルに應えることの出来る創造集団を目指す
2. お客様のニーズを全身で受け止め、絶えずチャレンジすることによりお客様の幸福の種まきができる人材集団を目指す
3. 介護現場においてお客様の信頼・安心・癒しを獲得できる企業を目指す
4. 社内のコミュニケーションを密にし、明るく元気で夢を持ち活力ある組織作りを目指す

つぎに、経営ビジョンであるが、印象的なのが「創造」、「チャレンジ」という言葉である。縫製加工の会社だが、下請に甘んじず自ら商品開発をおこなう提案型の縫製加工業が木下ソーイングの個性である。経営ビジョンで示された内容は、次節（次号）で見ると、1990年代以降の苦境を乗り越えて見出した会社の生き残り戦略である。

そして、社是は「念ずれば 花ひらく」である。独立して32年、その間、木下氏は非常に辛いこと、苦しいことも経験した。そのたびに「いまはイバラの道やけど、一生懸命前へ進んでいけばいずれ花園があるから、それを目指してがんばろう」と、いつも従業員と励まし合ってきた。この社是は、木下氏が自らを奮い立たせてきた言葉でもある。



工場の事務所の壁に掲げてある社是

商売が軌道に乗り、長男の誠氏に社長を譲って第一線を退いた現在、駆け抜けてきた32年間の道のりをゆっくりと振り返れば、「花ひらいたのかな」とぼんやりおもうことがある。2017年の社長交代の際に、取引先から祝福のたくさんの胡蝶蘭が贈られてきた。偶然にも、どの取引先も胡蝶蘭であった。あまりにも壮観だったので、夫婦そろって、また従業員一同と記念写真を撮った。その写真を見るたびに、花園に辿り着いたことを実感している。（次号につづく）

