

頑張る企業を応援します！

中小企業応援団

愛知県信用保証協会 × 中部経済新聞



掲載日 2021年11月18日

株式会社今賢

婦人向けのマフラーやストールを小ロット製造・短納期で生産

婦人向けマフラーやストールをアパレルメーカーや商社に供給する株式会社今賢。繊維産業が好調だった1960年創業以来、小ロット製造・短納期対応で存在感を放ってきた。代表取締役社長の今枝 久博氏に創業からの歴史や今後を聞いた。

Company Data

社名：株式会社今賢

代表者：今枝 久博

住所：一宮市奥町字堤下 1-87

電話：0586-62-4828

URL：<https://imaken-smile.com/>



婦人用マフラーの製造から、新分野参入で成長

当社は1960年に、祖母・今枝みつ江がシャトル織機3台で、ウール100%マフラーを生産したことから始まりました。一宮を中心とした尾州産地は、ウールの産地で有名であり、当時はマフラーの需要が高く、冬の季節にはよく売れていました。

1965年には私の父・今枝賢次郎が後を継ぎ、1978年に工場を建設し、生産体制を強化しました。マフラー事業から新規分野でブランケットに参入したのもこの頃です。バブル期には、ブランケットを肩にかけるファッションが流行したほか、百貨店では1枚2万~3万円のブランケットやストールが非常に売れていました。

国内生産へのこだわり

しかし、90年代のバブル崩壊と海外から安価な商品が輸入され始めたことをきっかけに、将来性を考え、ブランケットの生産から撤退することになりました。

そのような環境の中、2006年に私が3代目社長に就任しました。厳しい経営環境にあることは百も承知でした



が、父が育てた会社を廃業するのはもったいないと考え、事業を引き継ぐことを決意しました。

私は業績を立て直すために、薄手の春夏用ストールの開発に着手しました。当初は、通気性を良くするために細い糸を使うと、切れやすく傷になりやすいという欠点がありました。開発に四苦八苦しましたが、残糸販売業者から調達した中から最適な糸を見つけることができました。その後、レーヨンなど再生繊維を使って糸の改良を重ね、約2年かけて商品化にこぎつけました。従来の商品に春夏用ストールが加わることで、年間受注量の平準化ができました。

当社の強みは柔軟な対応と短納期

当社の強みは、小ロット生産が可能であるとともに整経工程、整織工程、縫製工程を内製化し、短納期にも対応できることです。5色の先染めの糸を組み合わせたグラデーションの織物や、ジャガード柄のノウハウを生かし、顧客の期待を上回る提案ができることも強みです。独自の企画・開発力によって、一手間加えた上質な製品づくりを得意としています。当社では、50年以上の熟練技能者を含め、全従業員が多能工なため、短納期のきめ細かな要望にも柔軟に対応できます。

課題と挑戦、未来に向けて

尾州では、10年ほど前から、現役世代の高齢化や事業承継問題などによる染色業者の廃業が相次いでおり、取引先の廃業は深刻な懸念材料と考えています。これ以上廃業が続くと、モノづくりの水準を維持できなくなります。しかし、取引先を替えた場合、納期の遅れや品質悪化につながる可能性もあります。尾州の繊維産業は、分業体制で成立しており、一つの工程でも欠けてしまうと、全体に大きな影響を及ぼします。

当社も、私の後継者を育成し、事業承継の準備をすることが課題です。後継者は未定ですが、経営基盤を一層強化し次世代の人に仕事の魅力を伝え、バトンタッチすることが私の使命と考えております。

当社は創業以来、顧客に支えられてきました。顧客が求める品質、納期、価格の要望に応えようと努めることで、当社の技術力や管理体制が強化され、一段と成長できたと思います。

「報恩謝徳」の気持ちで顧客に感謝し、可能な限り要望に近い製品を届けることで、顧客の恩に報いる次第です。

また、当社では新たな取り組みとしてバッグや、巣ごもり需要を取り込むため、高品質のブランケットの試作に挑戦しています。その中でもBtoC（一般消費者向け）の自社商品の販売に力を入れ、11月よりネットショップ「BASE（ベース）」で発売中です。

こうした新しい取り組みを通して、当社の商品を一般消費者の方に知名度を広め、マフラーやストールの新しい販路開拓にもつなげたいと考えております。

