

まいど！ざいむ局です！

関西元気企業



～女性のかかとをツルツルに アイデア靴下でニーズをつかむ～

今回ご紹介する企業は、奈良県橿原市にある靴下メーカー「太陽ニット株式会社」です。昭和43年、兄の靴下工場から独立・起業し、その後、顧客が求める様々なニーズに対応したアイデア靴下を開発し、成長された企業です。

靴下産業は奈良県を代表する地場産業ですが、最近は廉価な海外製品との競合で衰退傾向にあります。そんな状況の中、靴下というありふれた商品にどのような工夫を重ねて自社の強みに変えていったのか、社長である岡橋氏にお伺いしました。

企業情報

名称 太陽ニット株式会社
所在地 奈良県橿原市大垣町 98-1
創業 1968年（昭和43年）
代表者 岡橋 喜代治
従業員 26名 資本金 20百万円
H P <http://www.taiyounitto.com/>

● 起業されてから、「かかとツルツルソックス」開発までのお話しをお聞かせください。

～ 既存商品の「隙間」やちょっとした需要を狙う ～

元々、兄が経営していた靴下工場で働いていたのですが、自分の会社を持ちたいという希望と父の勧めから、昭和43年に結婚したのと同時に独立しました。

独立した当時は「学短」という子供が履く靴下を作っていたのですが、今みたいに伸縮性のある素材ではなかったために、「○～○cm」というような幅のあるサイズの製品が少なく、18cm・19cmなど1cm刻みのサイズばかりでした。ところが、生産量の少ないサイズがあって困っている子供がいたんです。そこで、そのサイズを含んだ「18～19cm」というような既存商品の「隙間」を狙った靴下を作ると、これが結構売れました。

また、靴下といえば足先に履くものでしたが、あるお年寄りの「ひざが痛むので、ひざだけの靴下みたいなものがあればいいのに」という話を聞き、今でいうサポーターを作ったりもしました。みんなと同じ靴下を作るだけではやっていけないと思っていたんです。



【本社の外観】

● 「かかとツルツルソックス」開発のきっかけは何ですか。

～ 女性がかかとのひび割れで困っていたこと、ビニールシートを巻くと自身の足裏の傷が治ったこと ～



【靴下の中のフィルム】

40代の女性の約7割がかかとのひび割れで困っているという話を聞き、どうにか商品に結び付けることができないかと考えていました。私自身、工場の機械の振動により床から浮き出たクギが足に擦れ、足に傷が絶えなかったのでどうすれば傷が治るか悩んでいたんです。そんな時、靴下の原料である糸を包んでいるビニールシートを足に巻いたところ、きれいに傷が治ることを発見しました。これをヒントに研究を重ね、かかと部分に特殊な高分子構造フィルムを縫い付けたのが、平成元年に発売した「かかとツルツルソックス」です。人間の皮膚からは微量の水分が出ており、フィルムを

貼り付けることでその水分を閉じ込めて、常に湿り気のある状態にすることで、皮膚がキレイになるという仕組みです。今では当社の売上の約4割を占める主力商品になっています。

● 「かかとツルツルソックス」の製品化にあたり、苦勞されたことは何ですか。

～ 材料の選定、手間がかかるので縫製してくれる業者がいなかった ～

かかると縫い付けるためのシートを探すのに、かなり時間がかかりました。普通のビニールだと縫い付ける際に破れてしまうので、根本から材料を見直す必要があったんです。そこで、いろいろな素材を試し、ようやく分子構造の違うシートを見つけました。

シートは見つかったのですが、それを靴下に縫い付けられる縫製業者を探すのにも苦勞しました。平坦なところにシートを縫い付けるのは簡単なのですが、かかとは丸みを帯びているので非常に難しいんです。近くの縫製業者に頼もうとしたのですが、「面倒くさい」と言われ、どこも取り合ってくれませんでした。そんな中、吉野の業者さんが、他の仕事が少なかったこともあって、何とか請け負ってくれました。



【工場には120台の編み機が並ぶ】

● 営業でもかなり苦勞されたそうですね。

～ 誰も信じてくれなかったので、ロコミで勝負 ～

営業社員がいなかったため、自ら問屋に売り込みに行っていたのですが、最初は「この靴下を履くだけでかかとのざらつきが解消する」と言っても全く相手にしてもらえませんでした。しかし、商品には自信があったので、「お店に来る人の中で一番かかどが荒れている人に試しに使ってもらってください」と商品を置いて帰りました。やがて、「かかどがキレイになった」というロコミがじわじわと広がっていき、3年後ぐらいから売れ出しました。

その後、安価な類似商品が出てきて売上が落ちていったものの、類似商品では効果がないということで、再度当社の商品を買いたいと直接お問い合わせしてくださるお客様も多数いらっしゃいます。

● 「かかとツルツルソックス」以外に工夫・苦勞された商品はありますか。

～ 5本指靴下、着圧ソックス ～



【5本指靴下（サポータータイプ）】

もちろん全ての商品に工夫を施しており、苦勞しましたが、あえて言うなら5本指靴下と着圧ソックスですね。5本指靴下は、大手メーカーからのオファーがきっかけで作り始めました。5本指靴下自体は専用の機械を使えばどこの会社でも作れるため、普通のものを作っても売れません。そこで、当社独自の改良を加えました。例えば、「かかとから上をカットして短くする」、写真のように「爪先をあける・ずれないようにかかどにゴムを引っ掛ける」等の改良ですね。既存のものをそのまま作るのではなく、そこに「ひと手間」、「ひと工夫」を加えることで当社の個性を出しました。

着圧ソックスは、履くだけで足のむくみを解消できるという靴下で、名古屋

もちろん全ての商品に工夫を施しており、苦勞しましたが、あえて言うなら5本指靴下と着圧ソックスですね。5本指靴下は、大手メーカーからのオファーがきっかけで作り始めました。5本指靴下自体は専用の機械を使えばどこの会社でも作れるため、普通のものを作っても売れません。そこで、当社独自の改良を加えました。例えば、「かかとから上をカットして短くする」、写真のように「爪先をあける・ずれないようにかかどにゴムを引っ掛ける」等の改良ですね。既存のものをそのまま



【着圧ソックス】

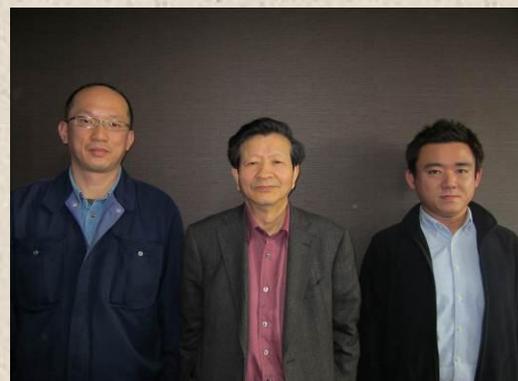
の問屋から「こんな商品を作ってほしい」という要望を聞き、開発に取り掛かりました。ゴムの圧力を部位によって変える必要があるので、機械にゴムを送り込む装置の開発に苦労しましたが、機械メーカーと打ち合わせを重ねて何とか実用化にこぎ着けました。ところが、発売当時は、「きつくて履くのが大変」ということで、あまり売れませんでした。でも、血液の循環が促進され、むくみがとれるということで、徐々に効果がわかってもらえるようになり、今では病院の看護婦さんや学校の先生など、立ちっぱなしの職業の方に人気です。

● **同業他社と差別化するための取り組みは何ですか。**

～ ネット販売の活用、中国への進出 ～

ネット販売に力を入れており、販売額は右肩上がりです。また、「えみちゃんの部屋」というブログを掲載し、「日常のこんな時にはこんな商品を」という提案や効果的な使い方の紹介を行っています。しかし、ネット販売は、問屋を通さないで自由に価格を設定できるというメリットはあるものの、2～3点というような少量注文への対応に、手間とコストがかかって利益が薄いという問題も抱えています。

また、コスト削減を図るため、中国で工場を借りて、そこでミシン加工をするための準備を進めています。現在、日本で受け入れている中国人研修生のうち、3年間の研修を終えた中国人を現地工場の製造責任者とする予定です。当面は中国で作った商品を日本で販売する予定ですが、日本でヒットした商品は中国でも売れると見込んでおり、将来は中国で作った商品を中国で売るような体制を作りたいと思っています。



【岡橋社長(中央)と社員の方々】

● **次々と新商品を開発し、成長してこれた秘訣を教えてください。**

☆ ちょっとした一言にヒントがある

普通の人なら聞き逃すような一言でも、見方を変えれば新しい商品の開発に役立つ情報かもしれない。「こんな商品があったらいいのに」は新商品開発のタネ。いろいろなところにアンテナを張っておく。

☆ 既にあるものに工夫を凝らし、新しいものを作る

どこにでもある商品を少しでも安く売るのではなく、既にあるものに「ひと手間」・「ひと工夫」を加えてオリジナリティのある商品に仕上げる。

☆ 常に新しいことに関心を持ち、努力を続ける

自社の商品に満足することなく、より良いものを作ろうと努力するべき。他社なら面倒くさがってやらないようなことでも、粘り強く取り組むことで成果が出る。

＜取材後記＞

靴下を履くだけで本当にかかどがツルツルになるのだろうか？失礼ながら疑問に思った私は、かかどが荒れている知り合いに頼んで「かかどツルツルソックス」を履いてもらうことにしました。数日間履き続けてもらったところ、結果は見事なものでした。履く前は乾燥していたかかどが、数日後には水々しいかかどへと変貌を遂げていたのです。

商品を開発したきっかけは、「傷をビニールシートで包むとキレイに治る」というふとした発見です。日常生活における些細な出来事や他の人が何気なく放った言葉を逃さない。そこには、既存の商品に満足せず、常に新しいことに関心を持つという岡橋社長の新商品開発に対する貪欲な姿勢が垣間見えました。

私たち公務員はよく「頭が固い」と言われます。だからこそ、既存の慣習に捕らわれることなく、日々の気付きをもとに新しいことにチャレンジするべきだということを改めて気付かされました。

※商品に関する感想・意見については、取材を行った職員個人のものです。

掲載している情報は、平成25年3月時点のものです。